

UNIVERZA V LJUBLJANI
EKONOMSKA FAKULTETA

MAGISTRSKO DELO

**POSEBNOSTI POSLOVANJA PODJETIJ V EKONOMIJI
SKUPNOSTI**

Ljubljana, maj 2024

MATIJA MOHAR

IZJAVA O AVTORSTVU

Podpisani Matija Mohar, študent Ekonomske fakultete Univerze v Ljubljani, avtor predloženega dela z naslovom Posebnosti poslovanja podjetij v ekonomiji skupnosti, pripravljenega v sodelovanju s svetovalcem red. prof. dr. Markom Hočevarjem

IZJAVLJAM

1. da sem predloženo delo pripravil samostojno;
2. da je tiskana oblika predloženega dela istovetna njegovi elektronski obliki;
3. da je besedilo predloženega dela jezikovno korektno in tehnično pripravljeno v skladu z Navodili za izdelavo zaključnih nalog Ekonomske fakultete Univerze v Ljubljani, kar pomeni, da sem poskrbel, da so dela in mnenja drugih avtorjev oziroma avtoric, ki jih uporabljam oziroma navajam v besedilu, citirana oziroma povzeta v skladu z Navodili za izdelavo zaključnih nalog Ekonomske fakultete Univerze v Ljubljani;
4. da se zavedam, da je plagiatorstvo – predstavljanje tujih del (v pisni ali grafični obliki) kot mojih lastnih – kaznivo po Kazenskem zakoniku Republike Slovenije;
5. da se zavedam posledic, ki bi jih na osnovi predloženega dela dokazano plagiatorstvo lahko predstavljalo za moj status na Ekonomski fakulteti Univerze v Ljubljani v skladu z relevantnim pravilnikom;
6. da sem pridobil vsa potrebna dovoljenja za uporabo podatkov in avtorskih del v predloženem delu in jih v njem jasno označil;
7. da sem pri pripravi predloženega dela ravnal v skladu z etičnimi načeli in, kjer je to potrebno, za raziskavo pridobil soglasje etične komisije;
8. da soglašam, da se elektronska oblika predloženega dela uporabi za preverjanje podobnosti vsebine z drugimi deli s programsko opremo za preverjanje podobnosti vsebine, ki je povezana s študijskim informacijskim sistemom članice;
9. da na Univerzo v Ljubljani neodplačno, neizključno, prostorsko in časovno neomejeno prenašam pravico shranitve predloženega dela v elektronski obliki, pravico reproduciranja ter pravico dajanja predloženega dela na voljo javnosti na svetovnem spletu preko Repozitorija Univerze v Ljubljani;
10. da hkrati z objavo predloženega dela dovoljujem objavo svojih osebnih podatkov, ki so navedeni v njem in v tej izjavi;
11. da sem preveril verodostojnost informacij, ki izhajajo iz zapisov na podlagi uporabe orodij umetne inteligence.

V Ljubljani, dne 10. 5. 2024

Podpis študenta: _____

KAZALO

1	UVOD	1
2	MESTO EKONOMIJE SKUPNOSTI V CIVILNI EKONOMIJI.....	5
2.1	Kapital in kapitalizem z vmesnim obdobjem socializma	5
2.2	Pomen civilne ekonomije	12
2.3	Zgodovina civilne ekonomije	13
2.3.1	Vpliv krščanske vere na razvoj civilne in moderne ekonomije.....	14
2.3.2	Razvoj evropskega zadružništva in njegova povezava s civilno ekonomijo ter socialno ekonomijo	16
2.4	Vloga in teoretični temelji civilne ekonomije	20
2.4.1	Brezplačnost in različne razsežnosti pojma ljubezni	21
2.4.2	Civilna ekonomija in drugačen pogled na odnos gospodarstvo – družba ter na družbeno odgovornost podjetij	23
2.4.3	Analogija različnih razsežnosti ljubezni v ekonomiji.....	24
2.4.4	Pogled civilne ekonomije na bratstvo, kreposti, skupno dobro in srečo	26
2.4.5	Socialni kapital in njegova delitev s poudarkom na kapitalu odnosov.....	29
2.4.6	Zaključne misli o civilni ekonomiji.....	32
3	EKONOMIJA SKUPNOSTI V PRAKSI.....	33
3.1	Razvoj ekonomije skupnosti	33
3.1.1	Vloga karizme in začetna zgodovina razvoja ekonomije skupnosti.....	38
3.1.2	Razvoj ekonomije skupnosti po odprtju prve industrijske cone Spartaco leta 1998	40
3.1.3	Pomen dobička v ekonomiji skupnosti in primeri njegove uporabe	42
3.1.4	Smernice za upravljanje podjetij ekonomije skupnosti in kratka primerjava z načeli zadružništva	44
3.2	Ekonomija skupnosti v Sloveniji	48
3.3	Poslovni primeri podjetij iz ekonomije skupnosti.....	49
3.3.1	Industrijska cona Polo Lionello Bonfanti.....	49
3.3.2	Podjetje Mundell & Associates	57
4	UGOTOVITVE IN PREDLOGI GLEDE EKONOMIJE SKUPNOSTI ZA SLOVENSKO DRŽAVO	62
4.1	Status slovenske države in trenutne razmere.....	62

4.2 Podjetje M Sora kot uspešen poslovni primer udejanjanja združnih načel in posredne povezanosti z ekonomijo skupnosti	70
4.3 Predlogi na temelju ekonomije skupnosti za Slovenijo	73
5 SKLEP	79
LITERATURA IN VIRI	80
PRILOGE	91

KAZALO PRILOG

Priloga 1: Kapital in kapitalizem z vmesnim obdobjem socializma	1
Priloga 2: Krajša predstavitev združne skupine Mondragon.....	50
Priloga 3: Vprašanja za intervju z Janezom Snojem – predstavnikom ekonomije skupnosti v Sloveniji	51
Priloga 4: Vprašanja za intervju s Sandro Maria Della Bella – menedžerka vpliva (trajnostni razvoj) v delniški družbi E. di C. S.p.A. v industrijski coni Polo Lionello Bonfanti	52
Priloga 5: Vprašanja za intervju z Alešem Dolencem (bivšim direktorjem podjetja M Sora) in Alešem Ugovškom (sedanjim direktorjem podjetja M Sora)	54

SEZNAM KRATIC

angl. – angleško

AECAC – (angl. Action for Economy of Communion in Central Africa); Akcija ekonomije skupnosti v Centralni Afriki

AIEC – (ital. Associazione Internazionale Economia di Comunion); Mednarodna zveza ekonomije skupnosti

AIPEC – (ital. Associazione Italiana Imprenditori per un'Economia di Comunion); Italijanska zveza podjetnikov ekonomije skupnosti

AMU – (ital. Azione per un mondo unito); Akcija za zedinjen svet

OPLA – (ital. Osservatorio sulla povertà Leo Andringa)

AJPES – Agencija Republike Slovenije za javnopravne evidence in storitve

BDP – Bruto domači proizvod

CEO – (angl. Chief executive officer); izvršni direktor

CICOPA – (angl. International Organisation of Industrial and Service Cooperatives); Mednarodna organizacija storitvenih in industrijskih zadrug

EFTA – (angl. European Free Trade Association); Evropsko združenje svobodne trgovine

EIB – (angl. European Investment Bank); Evropska investicijska banka
EOCASSOC – (angl. North American Economy of Communion Association); Severnoameriška zveza ekonomije skupnosti
EU – (angl. European Union); Evropska unija
 gr. – grško
GZS – Gospodarska zbornica Slovenije
 hr. – hrvaško
ICA – (angl. – International cooperative alliance); Mednarodna zadružna zveza
 ital. – italijansko
KPK – Komisija za preprečevanje korupcije
 lat. – latinsko
NAFTA – (angl. North American Free Trade Agreement); Severnoameriški prosto trgovinski sporazum
NATO – (angl. North Atlantic Treaty Organization); Severnoatlantska pogodbeni organizacija
OECD – (angl. Organisation for economic co-operation and development); Organizacija za evropsko sodelovanje in razvoj
REDEC – (ital. Rivista scientifica elettronica di Economia di Comunione); Elektronska znanstvena revija ekonomije skupnosti
RRF – (angl. Recovery and Resilience Facility); Evropski sklad za okrevanje po epidemiji
UEZ – (hr. Udruga za ekonomiju zajedništva); Združenje ekonomije skupnosti
UMAR – Urad Republike Slovenije za makroekonomske analize in razvoj
ZGD – Zakon o gospodarskih družbah
ZZad – Zakon o zadrukah
WTO – (angl. World trade organisation); Svetovna trgovinska organizacija

1 UVOD

Ekonomija skupnosti sprejema izzive povezovanja trga in civilnih kreposti ter ekonomije in skupnostnega življenja. Na tržišče gleda kot izraz civilnega društva. Civilne osebe in institucije proizvajajo civilno ekonomijo, medtem ko nekulturne osebe in institucije ne proizvajajo samo nevtralne temveč divjo ekonomijo (Bruni, 2013). Civilna ekonomija je ekonomsko gibanje, ki drugače kot mnoga gibanja današnjega časa ne želi menjati trga. Rešitve socialnih problemov išče znotraj delujočega trga ob istočasni maksimizaciji človeških vrednot in minimizaciji državnih intervencij (Bruni in Zamagni, 2016). Ekonomija skupnosti je projekt na sledi civilne ekonomije, rojen leta 1991 v srcu Chiare Lubich (utemeljiteljica krščanskega gibanja fokolarov, 1920–2008) med obiskom Brazilije, kjer je obiskala enega od mest fokolarov. Pri tem je videla ogromne neenakosti med bogatimi nebotičniki in revščino brazilskih favel. Ekonomija skupnosti izhaja iz tržnega neuspeha in revščine ter na odločen način kritizira nepravilnosti, ki jih tržišče proizvaja. Najbolj zanimivo pri tem pa je, da ne predlaga ekonomije, ki bi se vračala k starim ali predtržnim ustrojem ali pa k alternativnim ekonomijam z namenom zaščite »normalnih« tržišč. Gre za kritiko nepravilne in nekulturne ekonomije, ki želi obnoviti trg znotraj tržne ekonomije in jo humanizirati. V zasnovi projekta je bil poziv k ustanovitvi podjetniških con (mesta), ki so pljuča celotnega projekta, saj tu živi kultura in ideja ekonomije skupnosti. Podjetja, vključena v ta projekt, se po pravno organizacijskih oblikah ne razlikujejo od običajnih kapitalističnih podjetij, medtem ko so podjetja socialne ekonomije organizirana na poseben način (zadruga, socialna podjetja, tretji sektor). Ekonomija skupnosti v ospredje postavlja kulturo dajanja in govori o tem, kako lahko, če želimo, tudi druga načela, kot so brezplačnost, bratstvo, skupnostno življenje, ljubezen do okolja itd., najdejo mesto znotraj ekonomske aktivnosti. Etike in družbene odgovornosti ter vseh teh načel ne smemo živeti kot obveznost temveč kot kulturo, ki temelji na zahvalnosti in brezplačnosti. Ravno ta kultura je največji dar, ki jo želi ekonomija skupnosti dati današnjemu društvu in za katero nikoli ne bo obstajalo tržišče (Bruni, 2013). Da bi bolje razumeli, kaj ekonomija skupnosti in s tem civilna ekonomija želi doseči, je potrebno dobro razumeti ozadje in zgodovino kapitalizma. Potrebno je razumeti razvoj kapitalizma, njegovih struktur, njegovih dobrih in slabih strani, hkrati pa ne pozabiti na vmesno obdobje socializma, ki je bil predstavljen kot čista alternativa sistemu kapitalizma in je bil odpravljen predvsem zaradi nekonkurenčnosti z bolj dinamičnimi gospodarstvi. V svetu, kjer je kapitalizem globalen in prevladujoč sistem, so najboljše izbira lahko alternative kar znotraj delujočega sistema. Prav tako pa pri obdobju kapitalizma in socializma ne smemo pozabiti na njihova krvava in nehumana obdobja, ki nam lahko služijo kot opomin. Idealni sistem ne obstaja in vsak ima svoje slabosti, prav tako kapitalizem, vendar pa za njega velja, da je dobro prilagodljiv. Obstajajo različne vrste nacionalnih kapitalističnih sistemov in kapitalizem se stalno preobraža. Ravno to je njegova velika prednost in predstavlja tudi možnost za humanizacijo tržne ekonomije (Fulcher, 2010; Meltzer, 2012).

Osnovna značilnost kapitalizma po Fulcherju (2010) je vlaganje kapitala (denarja) z namenom ustvarjanja dobička in po besedah Castellsa (2010) je glavni cilj kapitalizma maksimizacija dobička. Dobiček je eden od kazalcev, ki kaže, da podjetje posluje zdravo in ustvarja bogastvo (dodano vrednost). Ekonomija skupnosti nas želi podučiti o drugačnem pogledu na dobiček, in sicer da ta ni cilj sam po sebi temveč je njegova vloga, da prispeva k skupnemu dobru. S tem je njegova vloga posredna, saj nam glavni cilj postane skupno dobro. V ekonomiji skupnosti se torej dobiček, glede na začetno zamisel Chiare iz leta 1991, deli na tri dele: prvi za najbolj revne, drugi za oblikovanje »novih ljudi« (izobraževanje in širjenje v kulturi dajanja) in tretji za dodatna vlaganja v samo podjetje (podjetje se mora naprej razvijati in biti konkurenčno) (Čalfová, 2013). Tu seveda ne gre za to, da želimo biti filantropi in dobrotljivi, ampak da vse svoje aktivnosti usmerjamo v človeka in človeške odnose in nas pri tem vodi notranja motivacija ter nam kultura dajanja in ljubezni postane smisel obstoja in naš življenjski slog (Bruni, 2013). Adam Smith (politični ekonomist in filozof, 1723–1790) je zagovarjal teorijo »nevidne roke« na trgu, ki naj bi poskrbela k maksimizaciji koristi za vse (tudi za javno dobro) ob zasledovanju privatnih interesov posameznikov in njihovem spoštovanju pravil konkurenčne igre (Bruni in Zamagni, 2016). Slabosti kapitalizma nam jasno kažejo na nedelovanje »nevidne roke«, saj trgi ne delujejo vedno popolno (razvoj monopolov in negativnih eksternalij, kot je na primer onesnaženje) in niso vedno uspešni pri zagotavljanju sprejemljive človeške blaginje (problem neenakosti, kar lahko vodi do nadaljnjih problemov, kot so revščina, večja stopnja kriminala, slabše zdravstveno stanje prebivalstva, na koncu lahko izbruhne kriza). Pojavlja se tudi neenakomernost moči (lahko pride do izkoriščanja) med dvema razredoma, značilnima za kapitalizem, in sicer razredom delavcev in kapitalistov. To je normalna posledica, ko se zasleduje samo lastne in ne skupnih interesov (Phillips, 2003). Izrecno zasledovanje lastnih interesov in dobička kot glavnega cilja in ne skupnega dobra je pripeljalo v kapitalizmu po besedah Schor (1991) do potrošništva, ki je specifičen produkt kapitalizma in materializma, ki je postal samoumeven. Allen (1964) omenja, da je moral potrošnik zares postati nenasiten in nezadovoljen, da je kapitalizem lahko preživel. Bajo in Roelants (2015) omenjata, da je vsa ta sprememba v vedenju potrošnikov vodila do pretiranih zadolževanj, toda ne samo potrošnikov, temveč tudi podjetij in držav, kar je vodilo v prenekatere krize. Pri vseh teh slabostih nam tudi klasični kazalci merjenja ekonomskega blagostanja, kot je kazalec bruto domačega proizvoda, niso verodostojni, saj nam kažejo le delovanje trga in ne vključujejo spremenljivk, povezanih s človeško in družbeno blaginjo (Phillips, 2003). To, da dobiček in dohodek nista v življenju najpomembnejša, nam potrjuje Richard A. Easterlin (ekonomist, 1926) v izvedenih empiričnih raziskavah, v katerih je ugotovil, da dolgoročno gledano ekonomska rast ne povečuje sreče ljudi. Večina ekonomistov je pred to raziskavo predpostavljala povezanost med dohodkom in dobrim počutjem, toda ta raziskava je mnogim dala povod za nadaljnja raziskovanja (Rojas, 2019).

John Stuart Mill (filozof, ekonomist, 1806–1873) je vztrajal pri tem, da ne moreš biti dober ekonomist, če si samo ekonomist. Alfred Marshall (ekonomist, 1842–1924) je trdil, da je ekonomija znanost o poslovanju, a hkrati poudaril, da je obenem pomemben del znanosti

filozofije kot njene razprave o človeku (Bruni in Zamagni, 2016). Civilni ekonomist je tako poklican na mnogo več, kot na to, da ljudi preučuje na način, kot ga je zagovarjal Vilfredo Pareto (ekonomist, filozof, 1848–1923), in sicer kot da so ljudje samo mravlje. Civilni ekonomist si postavlja prava vprašanja, v katera vključi človeka in njegovo dostojanstvo, ter se zaveda, da je poklican k sodelovanju z drugimi vejami znanosti in se trudi pridobivati znanje z različnih področij in ne samo poslovnega (Bruni, 2013). Antonio Genovesi (katoliški duhovnik, ekonomist in filozof, 1713–1769) je najbolj poznan pisec na področju civilne ekonomije, ki je poznan po svojih rekih, kjer omenja, da je človek po naravi sočlovekov prijatelj ter da lastne sreče ne moremo graditi, ne da gradimo srečo drugih. Čisto drugačno mnenje pa je imel Thomas Hobbes (filozof, 1588–1679), ki je trdil, da je človek v pravem pomenu besede volk sočloveku. Tak način razmišljanja človeka pojmuje kot necivilno bitje, ki mora sklepati »umetne družbene pogodbe«, saj je to za njega racionalno in mu omogoča, da živi v miru in je uspešen (Bruni, 2013; Bruni in Zamagni, 2016). Kot posledica Hobbesove in Smithove misli je na koncu 19. stoletja in moderni ekonomiji neoliberalne misli prevladala ideja »homo oeconomicusa« (gospodaren, ekonomičen človek), ki je nedružaben, notranje nemotiviran (samo zunanje motiviran), brez emocij, ne pozna zastojnosti (brezplačnosti), vzajemnosti, daru in kreposti. Pri civilni ekonomiji ne gre za popolno opuščanje »homo oeconomicusa«, temveč za transformirani model z dodano dimenzijo pravega človeškega bitja, ki verjame v sposobnost človekovega sodelovanja in prijateljstva. Lahko bi rekli, da gre za humanizacijo »homo oeconomicusa« (Bruni, 2014; Bruni in Zamagni, 2016). V tej magistrski nalogi se poskušamo postaviti v vlogo civilnega ekonomista in gledati ekonomijo in družbo, v kateri živimo, iz več zornih kotov in ne samo ekonomskega. Uporabljamo tudi zorne kote filozofov, psihologov, pravnikov, duhovnikov in preprostih ljudi, ki so svoje življenje uporabili za nekaj več (skupno dobro) in ne samo za lastni interes ter maksimizacijo svojih koristi.

Namen magistrskega dela je raziskati in širši javnosti predstaviti, kako se lahko na mikro nivoju organizira ljudi, ki participirajo v projektu, organizaciji, ki jim na eni strani nudi biološko eksistenco in duhovni razvoj, po drugi strani pa se kot organizacijska enota vključuje v obstoječi družbeno ekonomski sistem na podlagi temeljnih lastnosti sistema. Na podlagi tega magistrskega dela so s pomočjo lastnih dognanj in dognanj drugih avtorjev podani predlogi in predstavljene priložnosti za razvoj ekonomije skupnosti predvsem na domačih tleh, v Sloveniji. Na ta način želimo spodbuditi različne interesne skupine k teoretičnemu raziskovanju in praktičnem udejstvovanju civilne ekonomije in s tem ekonomije skupnosti. Pri tem so mišljeni predvsem: strokovnjaki in znanstveniki različnih področij, podjetniki, študentje, profesorji, lokalne skupnosti, različne vrste organizacij, izobraževalne ustanove, družine, mediji, država in vsakdo, ki bi bil za to zainteresiran.

Glavni cilji, zasledovani v magistrskem delu, so: 1. preučiti in opredeliti kapitalizem ter njegove glavne slabosti; 2. preučiti in opredeliti glavne značilnosti civilne ekonomije in projekta ekonomije skupnosti, njihovo medsebojno povezanost, okoliščine njihovega nastanka ter opredeliti glavne pojme, ki se pojavljajo v zvezi s tem, in ugotoviti trenutno

stanje v svetu in Sloveniji; 3. preučiti povezavo in podobnosti v zvezi s civilno in socialno ekonomijo; 4. preučiti razmere in pogoje za razvoj ekonomije skupnosti v Sloveniji ter podati predloge in 5. odgovoriti na glavni raziskovalni vprašanji.

Glavni raziskovalni vprašanji, ki skozi celotno magistrsko delo predstavljata vodilo, sta: 1. Ali v današnjem globaliziranem svetu, kjer prevladuje kapitalizem, prisilna tekmovalnost in je glavni cilj dobiček, obstajajo znotraj kapitalizma uspešne alternativne izbire, ki dajejo prednost sodelovanju in človeškim odnosom; 2. Ali je v Sloveniji alternativna izbira, kot je projekt ekonomija skupnosti, znotraj sistema kapitalizma mogoča in kakšne so možnosti razvoja glede na trenutne razmere v državi Sloveniji?

Magistrsko delo vsebuje poglobljen teoretičen in analitičen pregled strokovne literature, člankov predvsem tujih avtorjev s polja obravnavane problematike ter znanstvenih raziskav. Za podkrepitev dognanj iz teorije in ugotovitev njihove uporabnosti v praksi so podani tudi poslovni primeri nekaterih organizacij. Za boljše razumevanje problematike in podanih teorij smo si pomagali z opisovanjem, povzemanjem in komparacijo. S pomočjo induktivne metode smo informacije in pridobljeno znanje iz poslovnih primerov uporabili kot generalne zaključke ter tako podprli obravnavano teorijo. Z deduktivno metodo smo lahko splošna teoretična znanja preizkusili na raziskovalnih vprašanjih in postavljenih hipotezah ter primerih iz prakse. V sklopu izdelovanja magistrske naloge smo pridobil informacije tudi s pomočjo različnih intervjujev in pogovorov, ki so bili polstrukturirani in bolj odprtega tipa za lažjo pridobitev čim bolj konkretnih in izčrpnih informacij. Intervjuji in pogovori služijo kot primarni vir. Na ta način smo lahko direktno pridobili informacije od ljudi iz prakse, kar prispeva k boljšemu razumevanju same problematike in boljše oriše dejansko stanje v praksi. S pomočjo teh metod smo lahko na kvaliteten način sledili ciljem magistrske naloge in odgovorili na raziskovalna vprašanja.

Magistrsko delo je sestavljeno iz treh glavnih poglavij, v okviru katerih je tematika dodatno razčlenjena v podpoglavjih. V uvodu je predstavljena obravnavana tema in objasnjen načrt raziskave. V prvem poglavju je predstavljena civilna ekonomija, ki se v podpoglavjih osredotoča na kapital in kapitalizem z vmesnim obdobjem socializma, pomen, zgodovina, vloga in teoretični temelji civilne ekonomije. Podpoglavje Zgodovine civilne ekonomije je dodatno razčlenjeno na podpoglavje Vpliv krščanske vere na razvoj civilne in moderne ekonomije in podpoglavje Razvoj evropskega združenstva in njegova povezava s civilno ekonomijo ter socialno ekonomijo. Podpoglavje Vloga in teoretični temelji civilne ekonomije je dodatno razčlenjeno na podpoglavja z naslovi: Brezplačnost in različne razsežnosti pojma ljubezni, Civilna ekonomija in drugačen pogled na odnos gospodarstvo - družba ter družbeno odgovornost podjetij, Analogija različnih razsežnosti ljubezni v ekonomiji, Pogled civilne ekonomije na bratstvo, kreposti, skupno dobro in srečo, Socialni kapital in njegova delitev s poudarkom na kapitalu odnosov ter Zaključne misli o civilni ekonomiji. V drugem poglavju je predstavljena ekonomija skupnosti v praksi in se v podpoglavjih osredotoča na: razvoj ekonomije skupnosti, ekonomijo skupnosti v Sloveniji ter na poslovne primere podjetij iz ekonomije skupnosti. Podpoglavje z naslovom Razvoj

ekonomije skupnosti je dodatno razčlenjeno na podpoglavja: Vloga karizme in začetna zgodovina razvoja ekonomije skupnosti, Razvoj ekonomije skupnosti po odprtju prve industrijske cone Spartaco leta 1998, Pomen dobička v ekonomiji skupnosti in primere njegove uporabe, Smernice za upravljanje podjetij v ekonomiji skupnosti in kratka primerjava z načeli združništva. Podpoglavje Poslovni primeri podjetij iz ekonomije skupnosti pa je dodatno razčlenjeno v dva podpoglavja, in sicer Industrijska cona Polo Lionello Bonfanti ter Podjetje Mundell & Associates. V tretjem poglavju so predstavljene ugotovitve in predlogi glede ekonomije skupnosti za slovensko državo. Tretje poglavje je dodatno razčlenjeno na podpoglavja: Status slovenske države in trenutne razmere, Podjetje M Sora kot uspešen poslovni primer udejanjanja združnih načel in posredne povezanosti z ekonomijo skupnosti, Predlogi na temelju ekonomije skupnosti za Slovenijo. V sklepu so strnjene sklepne ugotovitve iz magistrske naloge.

2 MESTO EKONOMIJE SKUPNOSTI V CIVILNI EKONOMIJI

2.1 Kapital in kapitalizem z vmesnim obdobjem socializma

Še preden začnemo pisati o možnih rešitvah današnjega kapitalizma, se moramo na kratko spoznati z njegovo logiko in osnovnimi značilnostmi ter vsaj na kratko omeniti socializem, ki je bil v preteklosti predlagan kot alternativa kapitalizmu. Fulcher (2010) pravi, da kapitalizem v osnovi pomeni vlaganje denarja ob pričakovanju dobička. Denar v tem primeru predstavlja kapital, s katerim torej želimo ustvariti več denarja (dobička). Cilj kapitalizma je maksimizacija dobička (Glas in drugi, 1987). Meltzer (2012) poudarja, da je eden glavnih uspehov kapitalizma v tem, da je vzpostavil pravni institut privatne lastnine, ki deluje kot zaščita individualnih lastninskih pravic. Zasebna lastnina je konec koncev nagrada za proizvedene vrednosti in bi lahko rekli, da je »sveta«, naloga države pa je, da jo varuje (Glas in drugi, 1987; Meltzer, 2012). Teorija »nevidne roke« Adama Smitha je ena od pomembnih značilnosti v kapitalizmu in govori o tem, da naj bi vsaka oseba zasledovala svoje privatne interese, med tem ko spoštuje pravila konkurenčne igre. V omenjeni situaciji se previdnostno znajde tudi družba sama, saj naj bi »nevidna roka« poskrbela za maksimizacijo koristi za vse in tako na koncu tudi za javno dobro (Bruni in Zamagni, 2016; Philips, 2003). V kapitalizmu je med posamezniki prisotna tekmovalnost (konkurenca), ki pospešuje inovacije in izboljšave ter spada med pomembne vzvode napredka (Meltzer, 2012). Kapitalizem zagovarja, da je lepota prostega trga v tem, da izolirani posamezniki pridejo do dogovorov brez posebnega zavestnega truda, saj zanje velja predpostavka racionalnosti ter tako vsak od njih najboljše pozna svoje situacije in kako jih izboljšati (Chang, 2010). V kapitalizmu sta se pojavila novonastala družbena razreda kapitalistov in delavcev, v preučevanje katerih se je še posebej poglobil Karl Marx (politični ekonomist, utemeljitelj marksizma, 1818–1883). Zaslužek kapitalista je presežna vrednost, ki jo ustvarja posamezni delavec. Kapitalisti imajo v lasti koncentrirane in velike proizvodne faktorje, medtem ko delavci ne razpolagajo z ničemer drugim kot s svojim delom (nimajo v lasti

produkcijskih faktorjev). Delavci so tako prisiljeni prodajati svojo delovno silo kot blago na trgu dela, da lahko preživijo, in iz tega izvira podrejenost delavca kapitalistu. Na razvoj kapitalizma so vplivali ekonomski in neekonomski procesi. Pri ekonomskih procesih gre za prehod iz naturalne v blagovno produkcijo, za kar so odigrali pomembno vlogo različni pojavi, kot so npr. pojav presežnega produkta, denarja, koncentracije kapitala, individualne osebne lastnine itd.. Pri neekonomskih procesih pa govorimo o tako imenovani prvi (prvobitni) akumulaciji, pri kateri gre za zgodovinske procese, kjer je značilno ločevanje enostavnih blagovnih producentov od njihovih produkcijskih sredstev na nasilen način. Gre za prehod iz fevdalizma v kapitalizem in pri tem so dosti pripomogle meščanske revolucije (Glas in drugi, 1987). Industrijski kapitalisti so se za uveljavitev kapitalistične proizvodnje morali rešiti vsakršnih fevdalnih in cehovskih spon, zato so se povezali z oblastjo in izkoriščali razne dogodke, kot so bile meščanske revolucije, v svoj prid, medtem ko vanje niso bili direktno vključeni. Za takratno oblast je značilno nasilno razlaščenje in preganjanje kmetov, razne kraje, meščanske revolucije, nečloveški pogoji dela in izkoriščanje delavcev, trgovske vojne itd. Pomembnejši elementi razvoja kapitalističnega načina produkcije so še kolonializem, sistem državnih dolgov in davkov, zaščitne carine, trgovinske vojne. Pri omenjenih elementih je pomemben nadzor državne oblasti, ki na podlagi omenjenih elementov razvoja, v takratnem času še posebej na nasilen način, želi pospešiti prehod iz fevdalnega na kapitalistični produkcijski način. Marx je menil, da se je podložništvo delavca, ki je izhodišče za obstoj meznega delavca in kapitalista, samo spremenilo iz fevdalnega izkoriščanja v kapitalistično. Marxova kritičnost je spodbudila njegovo razmišljanje o alternativni komunizmu (Marx, 1978; Glas in drugi, 1987).

V kapitalizmu je predvsem potrebno izpostaviti naslednje slabosti in z njimi povezane pojave: 1. nepopolno in neuspešno delovanje trgov; 2. neenakost in siromaštvo; 3. materializem in potrošništvo; 4. zadolževanje in finančni zlomi; 5. slaba mobilnost delovne sile; 6. uporaba pomanjkljivih kazalcev za merjenje blaginje (kazalec bruto družbenega proizvoda je vezan na ekonomske učinke in ne tudi na družbene); 7. izkoriščanje delovne sile; 8. vpliv moči kapitala na politične in druge odločitve v družbi; 9. paradoks sreče (Phillips, 2003).

V praksi so bolj kot ne vsi trgi podvrženi zlomom in neuspešnemu delovanju, kar nam kaže, da »nevidna roka« ne deluje vedno in ne rešuje vseh problemov ter da trgi niso popolni. »Nevidna roka« ne rešuje vsega in zna povzročati družbeno nesprejemljive posledice, kot so človeške in socialne izgube. Trgi v določeni meri potrebujejo neke vrste intervencijo in kontrolo (Phillips, 2003). Nekateri ekonomisti so zagovarjali ali še vedno zagovarjajo ekonomijo kapljanja (angl. trickle-down theory), ki pravi, da »nevidna roka« poskrbi, da se bogastvo od bogatih preliva k revnim in tako zagovarjajo prosti trg, ki naj bi na ta način sam od sebe poskrbel za revščino. Verjeli so, da bi rast bruto družbenega proizvoda (v nadaljevanju BDP) rešila vse težave. Konzervativneje usmerjeni so celo govorili, da se nam ni potrebno brigati za revne, saj je z vsakim novim bogatašem en siromašen manj. Globalizacija je povečala svetovno bogastvo na eni strani, a na drugi strani povečala

neenakosti in ustvarjena so nova siromaštva. Živimo v kulturi izključevanja, kjer je v ospredju denar in ne človek. Potrebujemo programe, mehanizme in procese, ki so usmerjeni k boljši razporeditvi sredstev, ustvarjanju novih delovnih mest in vključevanju vseh izključenih (Tornielli in Galeazzi, 2015). Tovrstne neenakosti med bogatimi in revnimi niso problematične samo zaradi tega, ker nasprotujejo demokratičnim normam enakosti. Te neenakosti povzročajo tudi mnoge druge družbeno nesprejemljive posledice, kot so: revščina, večja stopnja kriminala, slabše splošno zdravstveno stanje prebivalstva (več bolezni) in na koncu lahko vse to vodi v krizo (Phillips, 2003). Danes je svet toliko bogat, da noben človek ne bi smel biti reven. Za razporejanje bogastva bi bilo potrebno vzpostaviti institucije oziroma živeti ekonomijo, kjer sta v ospredju človek in družba, ne pa denar (Wright, 2011). Do nedelovanja trga lahko pride tudi, kadar trg ni sposoben alocirati produkta ali stroškov produkcije. Pri tem je pomembno izpostaviti negativne eksternalije, ki so stroški ali koristi produkcije, ki niso upoštevani oziroma zajeti v tržno ceno dobrin. Najboljši primer tega je onesnaženost. Nevključenost stroškov onesnaženja v ceno povzroča, da so produkti odgovorni za prekomerno onesnaževanje. V tem primeru bi lahko rekli, da namesto »nevidne roke« deluje »nevidna noga«, ki promovira ekonomsko bedo (Phillips, 2003).

V preteklosti so se meščanski kapitalisti (visoki finančniki, veliki manufakturisti) povezali s kraljevsko oblastjo. Ta oblast je med drugim omogočala in tako rekoč legalizirala razpustitev fevdalnih oblasti, ropanje posestev, goljufigo prodajo in sleparsko prisvajanje državnih, cerkvenih in klanskih zemljišč. Vsa ta zemlja je postala moderna privatna lastnina. Metode prvotne akumulacije so tako pripomogle h kapitalističnemu poljedelstvu zemljiških veleposestnikov in pripojile zemljo kapitalu. Meščanski kapitalisti (visoki finančniki in veliki manufakturisti) so v tem času postali naravni zavezniki zemljiških veleposestnikov in kraljeve oblasti. Pri rojstvu kapitalistične produkcije je takratna nastajajoča buržoazija s pomočjo in uporabo državne oblasti držala pod kontrolo delavca, tako da je »regulirala« mezo in podaljševala delavnik (Marx, 1978). Pod nastajajočo buržoazijo so mišljeni meščanski kapitalisti, trgovci in finančniki (Kosminski, 1946).

Kapitalska moč se na posreden način izraža preko vpliva in kontrole vrednot, informacij, okusov in mnenja. Najboljši primer za to bi bil nadzor velikih korporacij nad masovnimi komercialnimi in javnimi mediji (radio, televizija, časopis, internet). Moč kapitala se ne kaže samo preko dogovorov z delovno silo in potrošniki, temveč tudi z vplivom na informacije, odločanje, vedenje in vrednote v družbi. Te vrednote posredujejo institucije, ki nadzorujejo družbo: 1. država s svojimi zakoni, zakonodajnim sistemom, distribucijo in obsegom institucionalnih pravic; 2. mediji, oglaševalske in promocijske agencije; 3. šola in izobraževalne institucije; 4. kakršnekoli institucije, ki vplivajo na javno mnenje (Phillips, 2003).

Potrošništvo ni bilo zapisano v človeški naravi, temveč je specifičen proizvod kapitalizma (Schor, 1991). Množična potrošnja pravzaprav ni neogibni stranski proizvod nenasitne človeške narave in ni nastala sama od sebe, temveč je bila spodbujena umetno. To se je

začelo dogajati v 20. stoletju, ko so ekonomisti opazili, da so ljudje zadovoljni, če zaslužijo dovolj, da zadovoljijo svoje temeljne potrebe in si privoščijo nekaj malega luksuza. Takratni ekonomisti so opazili, da večanje plač in bogastva ne vodi v večjo potrošnjo, zato je bilo tako večanje bogastva nezaželeno. Ljudje so sicer bolj izpostavljali prosti čas kot nadurno delo in večje prihodke. Za takratne podjetnike je bila to velika težava, saj so se njihove zaloge blaga v tovarnih in skladiščih začele kopičiti. Potrebno je bilo spreobračanje potrošniške mentalitete iz varčnosti k potratnosti. Ljudje so bili navajeni stiskati in varčevati za prihodnost, se samožrtvovati in to je bilo potrebno spremeniti ter spremeniti delavce iz investitorjev v prihodnost v porabnike v sedanjosti (Rifkin, 2007). Brez razsipnosti potrošnikov bi kapitalizem propadel že v samem začetku (Allen, 1964). Z večjo potrošnjo se lakota veča in potrebno je več in več. Raste tudi pohlepnost in ljubosumje zaradi primerjave z drugimi. Potrebe so neskončne, proces gre v neskončnost, in potrošnik je nenasiten in nezadovoljen (Schor, 1991). Pojavlja se tudi vprašanje sreče v smislu, ali mi več bogastva in dobrin prinaša večje zadovoljstvo. Richard A. Easterlin (ekonomist, 1926) je v empiričnih raziskavah in ne na podlagi ideologije, dogem ali teorij ugotovil, da dolgoročno gledano ekonomska rast ne povečuje sreče ljudi. Ta pojav v ekonomiji imenujemo »paradoks sreče«. Večina ekonomistov pred to raziskavo je bila naučena in je uporabljala predpostavko, da je dohodek močno povezan z dobrim počutjem ljudi. Ker kapitalizem cilja k maksimizaciji dobička in uspešnosti, je ta raziskava Easterlina prelomna, saj se lahko vprašamo, če je ta cilj zadosten za podjetje, zaposlene in družbo. Pri tem ne gre za negacijo obstoječe teorije, temveč za njeno izboljšanje in dopolnjevanje. Na podlagi raziskav glede človeške sreče se lahko gradi boljše politike in razvojne strategije. Easterlinov paradoks pravi, da so načeloma bogatejši srečnejši od drugih vse do takrat, ko država čez čas ne postane bogatejša. Njegov paradoks je potrebno gledati na dolgi rok. (Rojas, 2019). Bruno S. Frey (ekonomist, 1941), ki se prav tako ukvarja z raziskovanjem sreče pri ljudeh, je s pogovori z več kot stotisočimi ljudmi iz različnih držav ugotovil, da so pri enaki starosti, stanovanju in avtu dolgoročno bolj zadovoljni tisti ljudje, ki denar vlagajo v negovanje družine, prijateljstev in znanstev. Po njegovem mnenju na zadovoljstvo močno vpliva tudi zaposlitev in s tem visoka stopnja zaposlenosti v družbi, saj brezposelni nikoli ne more biti zadovoljen. Prav tako izpostavlja politično stabilnost in kulturo z obnašanjem politikov vred, občutek socialne varnosti, dober odnos delodajalcev do zaposlenih itd. (Repovž, 2011).

V procesu preobrazbe potrošnika je imel potrošniški kredit pomembno vlogo, saj so lahko potrošniki trošili brez takojšnjega plačila. Veliko potrošnikov je začelo trošiti preko njihovih realnih zmožnosti za plačilo. Ljudje s krediti niso kupovali več le nujnih stvari (hrana, oblačila, stanovanja), temveč tudi luksuzne in razkošne dobrine. Krediti koristijo razvoju, ko so povezani s prejšnjimi prihranki, vlaganji v različne proizvodne dejavnike, izobraževanje in znanje, ki zagotavljajo resnično sposobnost za vračanje dolga. Slabi krediti, ki so dani v skladu s političnimi ali ideološkimi stališči, hitro preusmerijo vlaganja in porabo v proizvodne dejavnike in gospodarske panoge, ki prinašajo kratkoročne družbene, politične in gospodarske koristi. Nebrzdana poraba, oderuštvo in spreminjanje kreditnih pogojev so nas v preteklosti že vodili v krizo. Razlogi za finančne krize so mnogokrat večplastni in

protislovni. Zadnja velika finančno gospodarska kriza je nastopila leta 2008, ki ji je globalizirano gospodarstvo podleglo v celoti, vse pa se je začelo v Združenih državah Amerike (v nadaljevanju ZDA). Netransparentno posojanje denarja pretirano povečuje dolgove tako zasebnim kot javnim subjektom in mehurjasto napihne cene premoženja (cene nepremičnin so napihnjene, nevzdržne, kar dolgoročno privede do poka). Kriza se je razširila ob poku nepremičninskega balona v razvitih državah in še posebej ZDA. Pretirane dolžniške obremenitve in slabe posojilne prakse med seboj močno povezane in netransparentne finančne industrije ter nalaganje obveznosti med njo in realnim gospodarstvom je na koncu pripeljalo do likvidnostne pasti, kreditnega krča in hude finančne krize. Pojavljajo se vprašanja, ali so vzroki monetarne ali institucionalne narave, ali je šlo za zlorabe posameznikov ali so bile napake že vgrajene v sistem, ali so krizo povzročile likvidnostne težave, kreditni krč (mehurček) ali past zadolževanja. Lahko bi rekli, da je razlogov za krizo več in odgovornost ne moremo pripisati samo enemu, temveč prepletu več dejavnikov. Zagotovo je to, da se je posojalo preveč denarja posojilojemalcem, ne da bi se ocenila njihova sposobnost vračila dolga. Tisti, ki so denar posojali, pa so na domiseln način pomagali z dozdevno varnimi finančnimi produkti. Na podoben način, kot je mogoče trošiti brez prave kupne moči, se lahko tudi z zadolževanjem prevzame veliko podjetje brez centa. Neko vrsto odgovornosti za zadnje krize lahko pripišemo tudi posameznim tržnikom, ki so zlorabljali svoj položaj, a je bila rast tako množična, da jo je težko pripisati posameznikom. Trg vzpostavlja človeška dejavnost, torej bi temu morala slediti človeška odgovornost. Seveda so za početje prodajalcev finančnih storitev odgovorna tudi pohlep in stremušstvo, toda v tem primeru je šlo za institucionalizirano vedenje, ki so ga ustanove nagrajevale in postavljale za zgled (Bajo in Roelants, 2015). Po mnenju Nobelovega nagradjenca, ekonomista Maurica Allaisa pa je eden od pglavlitnih razlogov finančnih kriz, da so banke na dolgi rok posojale več sredstev, kot so jih imele dejansko na voljo (Allais, 1999). Poleg potrošnikov, podjetij in finančnih institucij so tudi države uporabljale netransparentne dolžniške prakse in je bil dejansko celi svet na globalni ravni vključen. Države se ravnaio predvsem po političnih odločitvah in te lahko financirajo z dolgom. To ni problem, ko je govora o dolgoročnih produktivnih investicijah, kot so npr. investicije v infrastrukturo in izobraževanje, ter jih je mogoče odplačati. Veliko držav pa je bilo v zadnjih desetletjih pod ideološko prisilo in pod vplivom mednarodnih finančnih institucij oziroma trga. Dolg so skrivale med zunajbilančne obveznosti in so zanj vedele samo stranke v dogovoru. Na ta način države niso izgubljale kreditne sposobnosti in so bile pod manjšim pritiskom, saj so bili poleg državljanov zadovoljni tudi finančna in medijska industrija. Ob vrnitvi »skritih dolgov« v bilance so nastopile velike težave, za kar dober primer predstavlja tudi Grčija. Na videz idealno gospodarstvo je bilo preobremenjeno z dolgovi, vse to pa je spremljala izguba nadzora v gospodarskih subjektih, ki pa so bili še posebej ranljivi. Vsak izmed kritičnih dogodkov je povečeval sistemsko tveganje in ogrožil splošno premoženje. V pogledu na prihodnost bi morali dobro premisliti o vprašanju notranjih nadzorov z mehanizmi zavor in ravnovesij, da bi lahko preprečevali pasti, napihovanje balonov in krize (Bajo in Roelants, 2015). V kapitalizmu ima popolna svoboda brez intervencij države lahko hujše posledice

delovanja tržnih sil na družbo. Skozi zgodovino se je vloga države v kapitalizmu spreminjala (Fulcher, 2010).

Zaradi slabosti, ki jih je kazal kapitalizem (na začetku predvsem izkoriščanje delavcev in nečloveški pogoji), so mu mnogi začeli nasprotovati in iskati alternative. Že utopični socialisti so dobro utemeljili socialistično alternativo kapitalizmu, toda dodobra sta jo razvila Marx in Friedrich Engels (sociolog, ekonomist, 1820–1895) z zakonitostmi kapitala ter proletariatom kot nosilcem revolucije za družbene spremembe (Glas in drugi, 1987). Socializem ne predstavlja visoke stopnje komunistične družbe, kjer so sledi kapitalizma popolnoma izginile. Gre za stopnjo v širšem pomenu, toda še vseeno gre za tranzicijsko stopnjo iz kapitalizma v komunizem, kjer ima socializem tranzicijski karakter v več pogledih (Kihara, 1964). Za doseg čistega komunizma je Marx predpostavljal visoko razvite materialne temelje, samodejavnega in svobodnega človeka ter njegove nove odnose do sočloveka in narave (Glas in drugi, 1987). Oblika čistega komunizma je mogoča samo v teoriji, saj družba ne more popolnoma funkcionirati brez države, ki izvaja predpise, kar je bilo izkušeno tudi v praksi. V večini razprav je socializem razumljen kot nasprotje kapitalizma oziroma negacija ene ali večih značilnosti kapitalizma. Sredstva v socializmu so v javnem oziroma družbenem lastništvu te ali one vrste, najbolj tipično gre za institucionalno sredstvo državnega lastništva, medtem ko gre pri kapitalizmu za privatno lastništvo. Družbeno lastništvo je lahko različno širok pojem in ima lahko različno globino. Tako tudi znotraj socializma zaznamo mnoge variacije, kjer ima lahko država tudi večjo ali manjšo vlogo od družbe. Nekje do konca 20. stoletja je bil socializem bolj ali manj pod kontrolo države. S programi komunističnih partij je bil socializem povezan s državno kontrolo nad ekonomskimi procesi. Centralizirana birokratska država, ki direktno planira in organizira večji del ekonomskih aktivnosti in s pomočjo aparata neke politične stranke prodira v združenja civilne družbe, je v bistvu model etatizma (sredstva za proizvodnjo v lasti država, poraba in alokacija sredstev se realizira na podlagi državne moči) (Wright, 2011).

Socializem ni uspel zaradi protislovij, ki jih je nosil v sebi, predvsem je tu mišljeno ekonomsko področje, kjer številna ekonomska dejstva pogosto omejujejo lepe hipoteze in politične ideologije. Nerazvitost ekonomskega sistema, ekonomske neučinkovitosti in močno izražena dominacija političnega (represivnega) nad ekonomskim je razlog, da je socializem doživel po obsegu enega najbolj dramatičnih teoretično-političnih razpotij v zgodovini. Socializem je predvideval zaprto gospodarstvo ene države, kar pa je povzročalo neučinkovitosti zaradi sodelovanja s kapitalističnimi državami. Za uspeh socializma bi bilo potrebno, da je socializirano čim večje geografsko okolje. Državna lastnina, plansko-tržno gospodarstvo, etatizacija družbenega življenja, kolektivizacija kmetijstva, omejevanje osebne potrošnje in življenjskega standarda itd. sicer omogočajo socialno varnost (polna zaposlenost, stanovanja, zdravstvo, šolstvo), toda po drugi strani povzročajo nizko produktivnost dela, neprilagodljivost produkcije potrebam družbe, neizkoriščenost gospodarskih zmogljivosti, zapostavljenost kmetijstva itd. Socializem ne samo da izvira iz nerazvitih ekonomskih razmerij, temveč jih tudi proizvaja. Politika prevlada nad ekonomijo

in začne regulirati kapitalistično produkcijo. Po eni strani socialistična revolucija ukinja kapitalistično produkcijo, po drugi strani pa jo ohranja. Z ukinjanjem tržnega mehanizma blagovne produkcije njegovo vlogo bolj in bolj nadomešča regulativa države in ekonomska vloga politične birokracije. Politika prevladuje tako, da prevzame osrednje ekonomske funkcije in v primeru kriz izgublja svojo suverenost. To rešuje z reformacijo ekonomskega sistema in vedno niha med plansko in blagovno produkcijo, centralizacijo in decentralizacijo, prevlado političnih in ekonomskih zakonitosti (Glas in drugi, 1987).

Največkrat so alternative kapitalizmu (socializem, komunizem, totalitarizem) delovale pod tako imenovano »policijsko državo«. Karl Popper (profesor, filozof v 20. stoletju) je pokazal, da so utopične vizije postale totalitarne, ker je država postala obsedena s preprečevanjem kakršnihkoli deviacij od utopičnega ideala. V kapitalizmu, kjer je dovoljena prosta izbira, lahko poslušamo različne radijske postaje (jazz, pop, opera itd.), medtem ko so v socializmu največkrat drugi določali, kaj se lahko gleda, posluša ali govori. Zgodovina nam je pokazala, da odločanje v rokah neke avtoritete ni odstranilo težav, kot so kriminal, napuh, sebičnost, konflikti interesov, korupcija ipd. Ti problemi so dejansko ostali ne glede na sistem. V kapitalizmu je znan primer korupcije in različnih prevar v podjetjih Enron in WorldCom, kar nam samo kaže, da so problemi v kakršnihkoli sistemih in da je najbolj problematična nepoštenost določenih posameznikov. V kapitalizmu po letu 1990 si je več ljudi izboljšalo življenjski standard kakor pa prej v 50 letih socialističnega centralnega planiranja. Ljudje v kapitalizmu bolj pogosto odstopajo od investicij, ki so obsojene na neuspeh, kot v socializmu, razlog za to pa so drugačni kriteriji. Pri kapitalizmu mora biti investicija vsaj na dolgi rok profitabilna, medtem ko pri socializmu se gleda npr., da se podjetje ne zapre in se ohrani zaposlenost ne glede na neuspeh investicije. Tekmovalnost med posamezniki na trgu v kapitalizmu pospešuje inovacije in izboljšave, medtem ko so za socializem značilne manjše skupine, ki odločajo o vsem. V socializmu se tako rodi manj inovativnih idej. Velika nevarnost socializma je tako ortodoksnost, ki v tem primeru pomeni, da so pravilne in dobre samo tiste stvari, ki jih je določil posameznik ali skupina posameznikov v sistemu socializma. Z drugimi besedami povedano, ortodoksnost ne dopušča drugačnega mišljenja. Pri socializmu pravila in spreminjanje le-teh določa posameznik ali manjša skupina posameznikov in jih preko avtoritete aplicira na družbo, medtem ko so danes pri najbolj prevladajočem demokratičnem kapitalizmu pravila sprejeta postopoma preko parlamenta. Izbira je najbolj cenjena lastnost svobode. Kapitalizem je sistem, sposoben prilagoditev in se je globaliziral zaradi prilagoditve na različne kulture (Kitajska, Japonska, Brazilija, Koreja, Čile itd.) (Meltzer, 2012). S padcem berlinskega zidu 9. novembra 1989 je bil svet dokončno osvobojen socializma in začelo se je novo obdobje postsocializma, tako imenovani neoliberalni kapitalizem. Verjame se, da je bila to osvoboditev, začetek svobode (parlamentarne svobode) in demokracije (Godina, 2019). Idealen sistem ne obstaja in v vsakem sistemu se srečujemo s prednostmi in slabostmi, tako v kapitalizmu kot socializmu (Meltzer, 2012). Kljub temu da nas nekako zgodovinska dejstva in realno stanje v svetu prizemljita in pomagata, da ne živimo več v slepi zaverovanosti v samo določen sistem, pa se vseeno pojavlja vprašanje, kateri sistem je na koncu boljša

izbira? Porajajo se nam lahko vprašanja, ki so na nek način filozofska, a še kako praktična, življenjska in globoka. Ali je lahko ta, tako imenovana svoboda, v svetu, v katerem živimo, tudi pregrinjalo zla? Ali smo v tej svobodi lahko tudi sužnji? Kaj je resnična svoboda in kako jo lahko živimo? Socializem poudarja socialno varnost, kapitalizem svobodo, ali obstajajo okolja, kjer je vse to pomembno in se ne zahaja v nekatere ekstreme in samozaverovanost? (Za bolj poglobljen pregled kapitala in kapitalizma z vmesnim obdobjem socializma ter jasnejše razumevanje glej prilogo 1).

2.2 Pomen civilne ekonomije

Civilna ekonomija je ekonomsko gibanje oziroma miselnost, ki drugače kot mnoga gibanja današnjega časa (ekonomija krofa, post-rasti, odrasti itd.) ne želi menjati trga. Želi najti rešitve socialnih problemov znotraj delujočega trga ob istočasni maksimizaciji človeških vrednot in minimizaciji državnih intervencij. Gre za jasen, funkcionalen in efektiven pristop, ki ponuja posameznikom, korporacijam in vladam okvir za humane in družbeno sprejemljive, obenem pa produktivne ter konkurenčne tržne sisteme. Civilna ekonomija ni nek alternativni sistem kapitalizmu, niti v praksi niti v teoriji, temveč je odprt proces in navdih za razmišljanje in postavljanje radikalnejših vprašanj glede sodobnega kapitalizma, v katerem živimo. Pri civilni ekonomiji gre za simfonijo različnih stvari, ki sobivajo. Korenine civilne ekonomije segajo v sredozemski civilni humanizem, krščanski srednji vek, samostane, njihovo bogato katoličansko frančiškansko in dominikansko kulturo, pa celo dlje v grški in rimski svet s klasično mislijo antičnih filozofov. Gre za tržni pristop in ekonomijo zlasti v Evropi, ki temelji na družbi in ne na posamezniku in njegovi svobodi, ki mu jo daje družba. Gre za drugačen pogled, kot ga ima politična ekonomija, in sicer gre za odnose in socialnost ter katoličanstvo v etimološkem (izvornem) pomenu. Pogled civilne ekonomije pomaga pri kritičnem razmišljanju časa, v katerem se nahajamo. Civilna ekonomija podpira naš poziv in zgodbe naše preteklosti, sedanjosti in prihodnosti. Pomaga nam videti stvari z drugačnega zornega kota in tako v nas budi inovativnost, ki je vedno bolj primanjkuje na evropskih tleh. Civilna ekonomija nagovarja celotno ekonomijo in se ne dotika samo neprofitnih organizacij oziroma tretjega sektorja. Zanima jo rehumanizacija človeške družbe in to, ali je neka ekonomija civilna ali ne. Pri tem ne išče razlik med profitno ali neprofitno naravnanimi organizacijami, kakor je to značilno za humanizem politične ekonomije protestantskega izvora. Predvsem jo zanima skupnost in sodelovanje na trgu. Splošno znano dejstvo je, da v svetu uspevajo samo družbe, ki so sposobne sodelovanja. (Bruni in Zamagni, 2016). Že naša prazgodovina nas uči, kako pomembno je izbrati sodelovanje, da bi lahko preživeli, in dober primer za to je preživetje »homo sapiensa« ter izumrtje »homo neanderthalensis«. Karakteristike in vrednote, kot so prijateljstvo, altruizem, solidarnost, odgovornost, skrb za skupno dobro in prosocialnost (empatija, sodelovanje, pomoč, deljenje itd.), so garancijski faktorji preživetja v nasprotju z agresivnostjo in sebičnostjo. Univerzalne vrednote, ki nam jih krščanstvo ponuja preko Dekaloga (deset zapovedi), žrtvovanje za drugega in »ljubiti drugega kakor samega sebe«, so primeri in temelj uspešnega funkcioniranja skupnosti. V prosocialnih demokratičnih družbah so te vrednote intuitivno

zaznane in vidne, saj cela skupnost strema k življenju po njih. V tem kontekstu je pomembnost prijateljstva direktno povezana z dolžino in kvaliteto človeškega zdravja ter življenja (Elžbieta, 2022). Ljudje smo po naravi naravnani k sodelovanju, prav tako v težkih življenjskih situacijah. Potrebna nam je samo priložnost za sodelovanje. Montrealski sporazum (mednarodni sporazum o zmanjšanju ali prenehanju uporabe ozonu nevarnih snovi) je primer uspešnega mednarodnega sodelovanja. Institucije morajo, tako kot v Montrealskem sporazumu, pomagati, da vidimo sodelovanje kot bolj privlačno opcijo. Institucije so torej pomembne kot orodje, ki nam lahko pomaga medsebojno sodelovati (The cooperative human, 2018). Evolucijska psihologija nas uči, da človek nikoli ni bil samotar. Nobena družina ne bi preživela kamene dobe brez razširjanja družine in zakonskih zvez z ostalimi družinami. Na tej podlagi so nastali klani in tudi življenje v skupnosti, saj so bili na ta način ljudje medsebojno bolj povezani in so nudili pomoč drug drugemu. V človeški naravi je graditi socialne povezave in biti medsebojno povezan preko vezi, ki gradijo skupnosti. Za preživetje, ohranjanje in razvoj skupnosti so potrebna pravila in vrednote. Potrebno je živeti odnose, sklepati prijateljstva, držati obljube itd. (Nicholson, 1998). Civilna ekonomija želi na področju celotne ekonomije vrniti nazaj to, kar moderna ekonomija zanika, in sicer življenje v skupnosti in sodelovanje. Brez sodelovanja ni skupnosti, obstajajo le posamezniki, ki živijo sami za sebe in gledajo na svojo maksimalno korist.

2.3 Zgodovina civilne ekonomije

Skozi zgodovino so se politične in ekonomske teorije razdelile v dve glavni skupini. Prva skupina verjame, da so ljudje po naravi naravnani k sodelovanju, in druga pa to zanika. Glavni predstavnik prve skupine je Aristotel (grški filozof, 384 pr. n. št.–322 pr. n. št.), ki ljudi opisuje kot politične živali, sposobne medsebojnega dialoga, prijateljstva (gr. *philia*) in sodelovanja za dobrobit polisa (grška mestna država) (Bruni in Zamagni, 2016). Za Aristotela skupno dobro (angl. *common good*) pomeni življenje v skupnosti v dobrobit tako polisa kot njegovih državljanov (Schlag in Melé, 2020). Glavni predstavnik druge skupine je Thomas Hobbes, ki omenja, da nekatera stvarjenja, kot so npr. čebele, mravlje, lahko živijo socialno, toda človek tega ni sposoben. Človeka Hobbes celo primerja z volkom in pravi, da je človek človeku v pravem pomenu besede volk. Večina sodobne politike in socialne filozofije sodeluje s to antisocialno tradicijo, medtem ko so predstavniki antike in srednjega veka bolj zagovarjali Aristotelov pogled. Moderni ekonomisti zagovarjajo, da egoističen in racionalen posameznik razume, da je njegov najboljši interes življenje civilni družbi, zato je pripravljen sklepati tako imenovane »umetne družbene pogodbe«. Enostavno se zagovarja, da je človek po naravi necivilen in da je civilna družba preprosto umetna, na trgu pa za obče dobro vseeno skrbi, kot smo že v prejšnjem poglavju omenjali, »nevidna roka«. Krize, ki jih preživljata globalna družba in ekonomija, nam nakazujejo, da je sodelovanje brez kontakta umetno in ustvarja pošasti. Na koncu posel, ki naj bi bil samo posel, kakor nekateri pravijo, ustvarja »anti posel« oziroma nasprotje poslu in je sam po sebi destruktiven. Zahodnjaški duh, ki je močno prisoten v naši kulturi, vključuje mnoge posameznike, ki bežijo od vezi skupnosti v iskanju svobode. Živimo v svetu, kjer se dogaja

dvojna ločitev, kar je tudi povzročitelj današnjih kriz. Delo se osvobaja misli, da je delo tisto, ki ustvarja bogastvo in trg, saj se je že pred tem začelo ločevati od demokracije. Mišljenje glede tega, da delo ni potrebno za ustvarjanje bogastva, je eden od razlogov današnje krize tako imenovanega finančnega kapitalizma, kjer so v ospredju finančne špekulacije, ki naj bi omogočala dostop do hitrega bogastva na hitrejši način od produktivnega dela. Takšno mišljenje se je razširilo tudi v študijske programe in v medije na splošno. Gre za prepričanje, da ni potrebno delati, da postaneš bogat, temveč moraš samo »poskusiti svojo srečo« brez kakršnihkoli moralnih zadržkov. Iz zgodovine nam je poznan vpliv gesla »moli in delaj«, imenovano tudi pravilo svetega Benedikta, pod katerim so se razcvetele mnoge samostanske skupnosti v Evropi ter tako vplivale tudi na takratno evropsko gospodarstvo. S tem pravilom je sveti Benedikt želel delu vrniti svoje dostojanstvo in prav tako pokazati na pomembnost ravnotežja med duhovnostjo in delom ter njuno medsebojno prepletenostjo. Želel nas je opozoriti, da je delo dostojanstvena pot do svobode. Aristotel je tudi že opozarjal, da zadovoljstva in sreče ne bi smeli iskati »po« delu ali »samo po« delu, saj se človek s svojo človečnostjo srečuje že med samim delom. Na ta način lahko delo postane svoboda in tudi vir sreče ter zadovoljstva, saj ga lahko živimo kot aktivnost, ki bogati naš um in srce (Bruni in Zamagni, 2016). Današnji neoliberalizem zanemara duhovnost in želi razčlovečiti delo in skozi prizmo tega pogleda mora človek zares iskati srečo in zadovoljstvo izven dela, izven sebe, izven stvarnosti, v kateri se nahaja. Mnogo učiteljev je v zaverovanosti v popolnost trgov spregledalo realno dogajanje na trgu. Precenjenost te teorije je po eni strani vplivala na oblikovanje špekulativnih mehurčkov. Po drugi strani so mnogi bili prepričani, da je iz etičnega vidika nepomembno, kaj nekdo na trgu naredi, saj naj nič ne bi zmotilo oziroma zamajalo tega perfektnega ravnotežja na trgu (Shiller, 2012). Kot drugi razlog današnjih kriz je ločitev trga in demokracije. Pri tem je potrebno omeniti predpostavko neoliberalizma, ki zagovarja, da si vsi člani družbe delijo isti sistem vrednot in sprejemajo iste principe organizacije družbe. Že iz prakse je razvidno, da ta predpostavka ne drži, saj v družbi obstaja mnogo jezikov in jezik trga je samo eden od njih. Institucije morajo obvladovati večjezično družbo, da bi se lahko razvil skupni jezik, ki bi povezoval člane različnih skupnosti v dialog. Dve instituciji, kot sta demokracija in trgi, ne bi smeli biti razdeljeni, pač pa sodelovati z roko v roki. Ena glavnih koristi, ki jih civilna ekonomija prinaša, je ravno reintegracija teh dveh omenjenih ločitev (Bruni in Zamagni, 2016).

2.3.1 Vpliv krščanske vere na razvoj civilne in moderne ekonomije

Za lažje razumevanje civilne ekonomije in njenega razvoja moramo razjasniti, kako je prišlo do razkola v ekonomski miselnosti že v zgodovini cerkve in Evrope na podlagi dveh pomembnih gibanj, in sicer protestantske reformacije in katoliške protireformacije 16. in 17. stoletja. Že pred tem ključnim razpotjem moderne Evrope je prva tržna ekonomija zrastle kot unikatno gibanje od Sicilije do Londona in od Lizbone do Kijeva. Šlo je za trgovanje med različnimi klani in vasm, ki je baziralo na prijateljstvu, sodelovanju in zaupanju, kakor je to bilo zamišljeno že v Aristotelovem »polisu«. Sejmi ob velikih evropskih rekah so bili vozlišče kompleksnih trgovskih, kulturnih in umetnostnih povezav. Sveti Tomaž Akvinski

(teolog, filozof, 1225–1274) je imel v srednjem veku velik vpliv, ko je pisal o etiki v ekonomiji, ki bazira na ideji skupnega dobrega. Izpostavil je, da mora biti dobro posameznika v nujni in globoki povezavi z dobrim skupnosti. Iz tega se je razvil pogled z vidika skupnosti, hierarhije na ekonomijo, povezano z denarjem, oderuštvo, pošteno ceno itd. Posredniki, ki so lahko v tem času implementirali te nove koncepte, so bili kralji, duhovščina, očetje oziroma tisti, ki so imeli moč za to. V južni Evropi je v obdobju protireformacije sledila zaustavitev svobode in trgovanja, politika pa je začela s civilnim humanizmom. V severnih protestantskih državah pa sta bili promocija svobode posameznika in ukinjanje cerkvene hierarhičnosti glavna motorja kapitalistične revolucije. Potem sta se civilni humanizem, renesansa in nato še razsvetljenstvo (v ospredje postavlja človekov razum) nadaljevali naprej v protestantski severni Evropi, medtem ko se je v katoliški državah, kot sta bile Italija in Španija, pojavila ponovna fevdalizacija družbe, ki je te države vrnila v obdobje, podobno srednjem veku, pred pojavom civilnega humanizma. Posredovanje katoliške cerkve je bilo ključnega pomena, saj so v nasprotju s protestantskim svetom, tu Cerkev in z njo povezane institucije imele osrednjo vlogo pri legalizaciji zadev, povezanih s trgovino in denarjem. Kontrola in implementacija cerkve in z njo povezanih institucij je potekala s pomočjo močnih orodij, npr. inkvizicije, kar je države južne Evrope (Italija, Španija, Portugalska in del Francije) pahnilo v ekonomsko in finančno podrejen položaj v primerjavi s severno Evropo. Na Nizozemskem in v ostalih protestantskih državah je zaradi oslabiljene cerkvene hierarhije bilo dovoljeno posojanje denarja, kar je omogočilo razcvet trgovine in rast bogastva. Vzporedno s tem in zahvaljujoč kalvinizmu sta na območju severne Evrope in kasneje ZDA delo in posel postala moralna vodnika vsakdanjega življenja. Po obdobju proti reformaciji se je v katoliških državah začelo v ospredje postavljati življenje na podeželju ob istočasni nezaupljivosti do življenja v mestih in z njimi povezane trgovine. V Italiji so v 17. stoletju posojanje in oderuštvo obsojali. Nasprotno dogajanje je bilo zaslediti v severni Evropi z Benthamom in njegovim delom, ki je zagovarjalo oderuštvo, kar je vodilo k radikalizaciji te široko sprejete ideje protestantskega sveta. Temelj protestantske misli je osredotočenost na posameznika, njegovo svobodo in neodvisnost, spoštovanje do skupnosti ter s tem odgovarja na preveč socializiran, hierarhični katoliški humanizem. Dimenzija družbe in z njo povezanih odnosov je v severni Evropi ostala kot dediščina srednjeveške hierarhije in skupnosti. Moderna politična ekonomija je od 18. stoletja naprej postala glavno orožje osvoboditve posameznika od povezav, ki jih ne izbira sam, kot so npr. povezave z družino in skupnostjo. Protestantski ekonomisti so tako razvili politično ekonomijo, ki temelji na Smithovi »nevidni roki« oziroma »non-tuizmu« Philipa Wicksteeda (politični ekonomist, 1844–1927), kjer naj bi bogastvo naroda ali skupno dobro izviralo iz ločenih in vzajemno (recipročno) nepovezanih posameznikov (Bruni, 2014). »Non-tuism« je novo izmišljen izraz Wicksteeda, s katerim želi poudariti, da je večino ekonomske aktivnosti neosebne, toda obenem naravnane k skupnemu, družbenemu dobru. Egoizem pomeni gledati svoj lastni interes, »tuism«, pa je angleški izraz in pomeni gledati na interes drugega pred svojim lastnim. S tem novim izrazom »non-tuism« je Wicksteed želel povedati, kot je poudarjal Smith z »nevidno roko«, da kljub neosebnim tržnim odnosom ti prinašajo skupno dobro (Liberty Fund, 2024). Nasproti politični ekonomiji protestantov se je v

katoliških državah južne Evrope razvijala teorija, ki je temeljila na krepostih, vzajemnosti in sreči v družbi, kar je sledilo teoriji Akvinskega in civilnemu humanizmu. Glavna predstavnika naslednikov civilnega humanizma sta bila Antonio Genovesi in Giacinto Dragonetti (pravnik, pisatelj, 1738–1818), ki sta nadaljevala delo Akvinskega in naprej razvijala civilni humanizem (Bruni, 2014). Antonio Genovesi je najbolj poznan pisec na področju civilne ekonomije in je povezal svoje najbolj poznano delo »Lekcije iz civilne ekonomije« z izrazom »civilna ekonomija«. Poznan je po svojem reku, da je »človek človeku po naravi prijatelj« in ne »v pravem pomenu besede volk«, kakor je človeka predstavljal Hobbes, ki je bil po mišljenju Genovesijev nasprotnik. Genovesi je tudi nadgradil mišljenje Aristotela, ki pravi, da je človek »politična žival« in po svoji naravi socialen. Pravi, da je človek v primerjavi z živalmi socialen na višjem nivoju in da je Aristotelova trditev pomanjkljiva. Genovesi izpostavlja, da človeka odlikuje vzajemnost (recipročnost), prijateljstvo in skupna pomoč oziroma bratstvo. V tem pogledu je vzajemnost tipični element človeške družabnosti in glavni zakon civilne družbe (Bruni in Zamagni, 2016). Moderna ekonomija pa ni sledila toku katoliške miselnosti v Italiji, temveč protestantskemu v Angliji in kasneje v ZDA. Kot posledica je na koncu 19. stoletja prevladala ideja »homo oeconomicusa« (gospodaren, ekonomičen človek), ki je nedružaben, notranje nemotiviran (samo zunanje motiviran), brez emocij, ne pozna zastonjskosti (brezplačnosti), vzajemnosti, daru in kreposti. Takšen nedružaben človek je bil v moderni ekonomiji odličen za promoviranje ideologije posameznikove svobode, njegovih pravic in priložnosti. V današnji zahodni družbi, ki je vedno bolj nedružabna, potrebujemo socialnejšo antropologijo na temelju ekonomije. Pri civilni ekonomiji ne gre za popolno opuščanje homo oeconomicusa, temveč za transformirani model z dodano dimenzijo pravega človeškega bitja. Lahko bi rekli, da gre za humanizacijo homo oeconomicusa (Bruni, 2014).

2.3.2 Razvoj evropskega zadružništva in njegova povezava s civilno ekonomijo ter socialno ekonomijo

Že kmalu po Smithovi smrti se je začela razvijati tako imenovana »socialna ekonomija«, ki predstavlja odziv na individualistično in hierarhično naravo kapitalističnega podjetja (Bruni, 2018). Socialna ekonomija je želela dati odgovore na kritike kapitalističnih podjetij, njihovih organizacijskih oblik in internih odnosov med kapitalom in delom. Zadružniško gibanje je nastalo v skladu s tradicijo socialne ekonomije moderne dobe in je želelo na resen način odgovoriti na socialno kritiko kapitalističnega načina proizvodnje ter na ta način poiskati organizacijske oblike, ki bolje izražajo enakost in sodelovanje (Bruni, 2013). Danes zadruga velja za prototip socialne ekonomije (Babič in drugi, 2020). Teoretične zametke socialne ekonomije in zadružništva je možno zaslediti že v delih utopičnih socialistov, kot sta npr. Louis Blanc (socialist, politik, 1811–1882) in Robert Owen (industrialec, socialist, 1771–1858) (Bruni, 2018). Zadružništvo je v Evropi sledilo dvema zelo različnima potema, in sicer na eni strani francosko, ki je naravnana anti-kapitalistično in anti-tržno, ter na drugi strani italijansko, ki je naklonjeno trgom kot prizorišču uresničevanja civilnih vrednot. Socialna ekonomija in zadružništvo, ki sta sledila francoskemu izročilu, sta predlagala ukinitve

zasebne lastnine in ustvarjanje proizvodnih skupnosti, ki predstavljajo alternativo kapitalističnemu podjetju ter so brez potrebe po tržni konkurenci, cenovnemu sistemu in plačanemu delu. Pod vplivom misli Louisa Blanca, ki je označil konkurenčnost za zlo in združevanje za zdravilo, je francosko zadružniško gibanje zlasti v svojih začetkih okoli leta 1850 odnos med prostim trgom in civilno družbo ter med konkurenco in združevanjem (sodelovanjem) doživljalo kot odnos, v katerem se je medsebojnemu konfliktu nemogoče izogniti. Eden od pomembnejših teoretikov francoskega zadružništva Charles Gidet (socialni ekonomist, 1847–1932) je menil, da je zadruga združenje, ki je namenjeno ukinitvi dobička. Bil je podpornik zadružništva, ki korenito preobrazi ekonomski sistem, in se je s tem neposredno povezoval z najradikalnejšo obliko socializma Roberta Owna, ki je bil za ukinitve dobička v vseh njegovih oblikah. Na splošno je Owna težko kar preprosto uvrstiti med utopične socialiste, saj je ustvaril tudi konkretne projekte solidarnostne ekonomije, kot je New Lanark v Angliji in New Harmony ZDA, ter je tako navdahnil bodisi najbolj radikalne socialiste bodisi zadružniško gibanje (Bruni, 2018). Utopični socialisti so seveda želeli opozarjati na vedno večjo neenakost in nepravičnost in tako zahtevali odpravo zasebne lastnine, enakomerno porazdelitev bogastva ter ustanavljanje nekakšnih solidarnostnih skupnosti (Tamedly, 1969). Že sami utopični socialisti so dobro utemeljili socialistično alternativo kapitalizmu, toda Marx in Engels sta to izpopolnila s zakonitostmi kapitala ter proletariatom kot nosilcem revolucije za družbene spremembe (Glas in drugi, 1987). Marx je menil, da se je podložništvo delavca, ki je izhodišče za obstoj mezdne delavca in kapitalista, samo spremenilo iz fevdalnega izkoriščanja v kapitalistično (Marx, 1978). Marx je bil v svoji kritiki prav tako pod vplivom svojega predhodnika Georga Wilhelma Friedricha Hegla (filozof, 1770–1831) in njegovega mišljenja glede odnosa služabnik - gospodar. Marx je menil, da je odnos med kapitalistom (gospodarjem) in delavcem (slugom) vedno podrejen, saj ima gospodar vedno moč za izkoriščanje šibkejšega in podrejenega delavca (Bruni, 2013). Marx je torej kritiziral te asimetrične odnose moči in želel narediti prijazno družbo brez trgov in trgovcev (Bruni, 2018). Na koncu je Marx predlagal komunizem, ki je predpostavljal visoko razvite materialne temelje, samodejavnega in svobodnega človeka ter njegove nove odnose do sočloveka in narave (Glas in drugi, 1987). Komunizem, kot je klasično razumljen v marksizmu, predstavlja obliko družbe, kjer je država odmrta in je ekonomija absorbirana v civilno družbo kot svobodna, kooperativna aktivnost združenih posameznikov. Danes iz prakse in neučinkovitosti komunističnega in socialističnega sistema vemo, da je Marxova zamisel utopična in mogoča samo v teoriji. Družba ne more popolnoma funkcionirati brez države, ki izvaja predpise (Wright, 2011). V tem pogledu je bila tudi zadruga predlagana kot alternativa kapitalističnemu podjetju, ki ukinja izkoriščanja na podlagi koncepta medsebojnega pomaganja (sodelovanja) v okviru nove organizacijske in ekonomske strukture. To se zgodi tudi na način, da se kapital in delo, ki naj bi bila v kapitalizmu v sporu, združita v en lik, saj je lahko član zadruge po novem lastnik in delavec (Bruni, 2013). V tem času se je poleg francoske veje zadružništva in socialne ekonomije razvijala tudi drugačna, italijanska veja, a je bil razvoj te v začetku 20. stoletja zaustavljen zaradi radikalne in revolucionarne izpeljanke socialne izkušnje, ki se je zasukala k socialistični in komunistični izkušnji. V tem času je demokratizacija podjetja postala

sinonim neliberalne kulture, ki ima danes še vedno zametke v razpravi o družbeni odgovornosti podjetij. Na eni strani imamo torej liberalno-individualistični pogled, ki zagovarja delovanje »nevidne roke, in tega, da je podjetje že s svojim delovanjem družbeno odgovorno (plačuje davke, spoštuje zakonodajo, zaposluje, ustvarja bogastvo in poskrbi za razvoj) ter tako nenamenoma ustvarja skupno dobro. Na drugi strani pa francosko izročilo socialne ekonomije govori, da podjetje po svoji naravi ni namenjeno družbeni koristi in se vedno dogajajo krivice, izkoriščanja ter se tako uničuje družbeno vezivno tkivo. Poleg pogleda na družbeno odgovornost podjetja imamo danes še zametke francoske veje socialne ekonomije v »anti-utilitarističnih gibanjih v družbenih vedah«, ki je kulturno in filozofsko gibanje, navdihnjeno po Marcelu Maussu (sociolog, 1872–1950) ter različnih socialnih in političnih gibanjih (npr. No-global). Na splošno je zadružništvo, ki je otrok socializma, bilo tako kot v Franciji kot Angliji povezano s socialističnimi izročili (Bruni, 2018; Rabbeno, 1889). V praksi so bile sicer razmejitve med francoskim in italijanskim zadružnim pristopom precej blažje kot v teoriji, kar je tudi pogost primer. Italijanska izkušnja socialne ekonomije je osredotočena na socialna vprašanja, vendar je tudi odprta trgu in njegovim mehanizmom. Tako pod nobenim pogojem ni naslednica radikalnega francoskega izročila, temveč je naslednica italijanske in Millove zadružniške dediščine ter civilne ekonomije in humanizma, pod kar uvrščamo vse, od pravične trgovine do etične banke in projekta ekonomije skupnosti (Bruni, 2018). Civilna ekonomija je drugačna izkušnja socialne ekonomije in je značilna za Italijo ter je vzcvetela v 18. stoletju na območju Neaplja z Antoniem Genovesijem ter tudi v Milanu z nekoliko drugačnimi teoretični poudarki in ostalimi predstavniki civilne ekonomije. Njene korenine sežejo v srednjeveške krščanske samostane, medtem ko je v dobi civilnega humanizma dobila prve teoretične oblike tržne ekonomije (Bruni in Porta, 2003; Bruni in Zamagni, 2004; Todeschini, 2002). Takovrstna civilna izkušnja je na živahen način živela vse do poznega 19. stoletja, toda ne toliko v uradni ekonomski politiki, temveč predvsem v izkušnji zadružništva. Ravno to izkušnjo pa moremo in moramo razumeti kot nadaljevanje izkušnje civilne ekonomije. John Stuart Mill je bil prvi, ki se je poglobil v odnos trga s podjetjem. Mill je izpostavil, da so v liberalni družbi v času, v katerem je živel, preživeli dve instituciji fevdalizma: kapitalistično podjetje in družina. Revolucijo in nastop tržno uravnane družbe sta preživeli obe instituciji in od tod izvira tudi Millova podpora zadružniškemu gibanju. Mill je skupaj z nekaterimi drugimi angleškimi ekonomisti, sodobniki iz njegovega časa, razumel zadružništvo kot nujen družbeni in kulturni proces, saj naj bi to prineslo bratstvo in enakost tudi v proizvodne organizacije. Mill se je iz tega navdihal zavzemal tudi za uvedbo volilne pravice žensk, saj si je želel enakosti in svobode tudi v družini (Bruni, 2018; Mill, 1975). Po njegovem mišljenju sta ravno sposobnost za sodelovanje in poklicanost k vzajemnosti glavni antropološki prvini, ki zagotavljata tako družinsko kot družbeno življenje. Kot glavno lastnost civiliziranega človeka Mill izpostavlja sposobnost sodelovanja. Ta se podobno kot ostale človeške sposobnosti z redno uporabo širijo ter pridobijo zmožnost širjenja na vedno širši obseg dejavnosti (Mill, 1848). Med somišljenike Millove dobe spada John Eliot Cairnes (klasični ekonomist, 1823–1875) in po nekoliko drugačnih merilih tudi Alfred Marshall skupaj z angleško šolo politične ekonomije, ki so si podobno kot Mill zamislili drugačen »socialni način« organizacije podjetja, pri

katerem bi bila potreba kulture kooperacije po horizontalnosti in udeležbi oziroma participaciji (tudi v dobičku) močno upoštevana. To nas že spominja na demokratizacijo podjetja, njegov endogeni razvoj s poudarkom na notranjem vodenju podjetja, pri čemer nas tudi danes vodijo zadružna načela (Bruni, 2018; Rabbeno, 1889). V Italiji konec 19. stoletja najpomembnejši teoretiki zadružnega gibanja in kritiki kapitalizma svojih zadrug niso postavljali v nasprotje s tržnim mehanizmom in cenovnim sistemom. Sledili so Millu in videli v zadrugi eno od oblik trga in podjetja ter poti za izkoreninjenje spora med kapitalom in delom (ti dve prvini so v proizvodnih zadrugah združili v eni osebi). Zadruge niso niti razumeli niti o njej govorili kot koreniti alternativni tržnemu gospodarstvu. Načelo solidarnosti med delavci, ki je bistveno načelo pri vseh teoretičnih zadružništvih, niso videli kot alternativo zasebnim interesom, temveč na način, da drug drugega dopolnjujeta. Zadružniki italijanske veje so še posebej vztrajno poudarjali, da so zadruge gospodarska podjetja in jih ne moremo primerjati z nekimi karitativnimi ali dobrodelnimi združenji (Bruni, 2018; Virgili, 1924). Osnove ustanove so se izločile iz mehanizmov proste konkurence in nameravale zgraditi drugačen družbeni red, medtem ko se zadruge italijanske veje vključujejo v veljavno družbeno ureditev in nimajo drugega namena, kot da postanejo sestavni del te ureditve. Dobički, rente obresti in plače se nikakor ne ukinjajo, zadružno podjetje želi samo vrniti »distributivno ravnovesje« (Valenti, 1902). Torej ni odprave dobička, temveč se poudarja potreba po njegovi enakomerni distribuciji. Pri tem nikakor ne gre za razredni boj, ampak za sodelovanje med delavci, kmeti in buržoazijo (Virgili, 1924). Pri italijanski veji vidimo direktno povezavo s civilno ekonomijo in njenim nadaljnjim razvojem preko zadružništva, saj so civilni ekonomisti zadrugo razumeli kot kooperacijo oziroma sodelovanje znotraj podjetja. Pri tem gre za enostavnejšo obliko sodelovanja, ki pravzaprav obstaja že v samih temeljih delitve dela in tudi trga. Marksizem in francoska veja sta videla tržno gospodarstvo kot konflikt interesov, medtem ko civilna ekonomija in italijanska veja zadružništva tržno gospodarstvo bereta in razlagata kot poskus sodelovanja ter vzajemne pomoči (Bruni, 2018).

Moderna zadruga spor med delom in kapitalom rešuje tako, da ju združi v eno osebo, saj je delavec lahko tudi lastnik. Poleg tega za zadrugo danes veljajo različna zadružna načela, ki so se razvila skozi zgodovino razvoja zadružništva in organizacijsko prakso z leti, ter tako ustvarila potrebo po »novih strukturah«, ki lahko ta načela medsebojnega pomaganja in vzajemnosti naredijo kar je mogoče operativna. Med načeli najdemo demokratično načelo, ki govori o tem, da ima vsak član zadruge svoj glas. To in druga načela omenjamo v poglavju 3.1.4 ter jih primerjamo s smernicami upravljanja podjetij v ekonomiji skupnosti. Danes nobena socialna ekonomija za ustvarjanje vzajemnosti, medsebojnega sodelovanja in pomaganja ne uporablja oblik kapitalističnega podjetja, temveč običajno zadružne oblike (tradicionalne ali socialne) ali druge originalne organizacijske oblike (društva, zavodi, razna združenja in nevladne organizacije). V zadnjem času je sicer znotraj socialne ekonomije prisotna težnja k temu, da se ponovno oceni civilizacijsko stopnjo trga in tržne menjave ter se kapitalističnih podjetij ne gleda samo kot izkoriščevalskih. Poskuša se jih gledati v skladu s tradicijo civilne ekonomije, tako da so se npr. pojavili tudi izrazi »socialno podjetje (še

nekaj desetletij nazaj), pravična, solidarna in etična trgovina. Tržišča (podjetja in trgovine) poskušajo povezovati s pravičnostjo (socialnostjo, solidarnostjo, etiko). Zagovorniki socialnega podjetja se danes gibajo v ekonomskih organizacijah, ki niso kapitalistična podjetja, ampak predvsem zadružna (Bruni, 2013). Podjetje civilne ekonomije je podobno skupnosti, ki je po naravi odprta in univerzalna ter pod nobenim pogojem komunitaristična (Bruni, 2018). Pravzaprav ekonomija skupnosti, ki sledi civilni ekonomiji, že več kot 30 let živi socialnost, skupnost, bratstvo, brezplačnost itd. v običajnih oblikah podjetij, od katerih so mnoga »normalna« trgovska ali kapitalistična podjetja in ne zadruge ali kaj podobnega. To nam lahko pove več kot teoretična razmišljanja. Pravzaprav bi morali na zadružništvo in medsebojno sodelovanje gledati kot na pravilo in ne izjemo. Vsako civilizirano ljudsko bitje bi moralo biti sposobno sodelovanja, ki gradi skupnost in je usmerjeno v skupno dobro. Pravo socialno podjetja in civiliziran človek svoje etične in civilne dimenzije ne doživlja kot neke zunanje obveznosti, ki jih mora izpolnjevati, temveč kot družbeno odgovornost in medsebojne odnose vključuje v svoje glavne cilje. Etika in družbena odgovornost torej niso obveznosti, temveč kultura. Ravno to je srčika in novost ekonomije skupnosti, saj jo podjetja in podjetniki živijo zaradi svojih osebnih izbir in kulture ter tako preobražajo običajne ekonomske odnose tako znotraj kot zunaj podjetja. Kultura ekonomije skupnosti in s tem civilna ekonomija se živi vsak dan znova in izvira iz notranjih motivov. Življenje v skupnosti in vzajemnosti zahteva bratstvo, ki mora biti svobodno in kjer smo vsi enaki. V humanizmu bratstva oblasti nima »oče« temveč »brat«, ki je enakopraven z vsemi. Tudi v podjetju smo vsi bratje in enaki, samo vloge imamo različne, saj je nekdo npr. direktor, nekdo delavec v proizvodnji, nekdo čistilec, nekdo računovodja itd. Pravzaprav mora biti ravno podjetnik ali direktor tisti prvi brat, ki živi kulturo ekonomije skupnosti, saj ima drugačno in posebno odgovornost in ni zadosti, da samo govori o načelih ekonomije skupnosti; v nasprotnem primeru se ne razlikuje od mnogih filantropskih podjetnikov. Podjetje ekonomije skupnosti je tako subjektivno kot objektivno in hkrati se moramo zavedati, da gre po naravi za ranljivo stvarnost, saj temelji na svobodi in je tudi povezana s svobodo in izbirami drugih. Pri ekonomiji skupnosti in civilni ekonomiji smo odvisni drug od drugega in ravno za to so potrebne kvalitetne strukture upravljanja, da bi lahko vzajemnost bila manj ranljiva in s tem stabilnejša (Bruni, 2013). Življenje v skupnosti, za katero je pogoj sodelovanje in srečevanje iz oči v oči, odpira možnosti pridobitve tako rane kot blagoslova. Da se zgradijo nove družbene vezi in novo bratstvo v skupnosti, moramo biti pripravljeni tudi tvegati ranjenost, ki je neizogibna v odnosih in sodelovanju. Poudarek je na družbenemu vidiku odgovornosti podjetja, in sicer pod pogojem, da nas ni strah soočiti se s skrivnostjo in nepredvidljivostjo, ki jo vsak človek iz mesa in krvi prinaša s seboj. Izziv je zahteven, toda vsi imamo priliko, da skupaj izgradimo pristno in bolj humano človeškost tretjega tisočletja. Ravno to je razlog, da si danes italijanska civilna izkušnja zasluži novo priložnost (Bruni, 2018).

2.4 Vloga in teoretični temelji civilne ekonomije

Aristotel je v svojih delih omenjal, da življenjsko zadovoljstvo in srečo odlikuje družbeno življenje skupaj z njegovo ranljivostjo ter povezal srečnega človeka z njegovo potrebo po

prijateljih. Naše življenjsko zadovoljstvo in blagoslov sta odvisna od drugih, ki vedno lahko tudi prizadenejo. Sreče ne moremo doseči sami, z umikom v osamo, individualnostjo in begom pred odnosi s soljudmi. Kadar od drugih poskušamo pobegniti, da ne bi bili ranjeni in se ne bi izpostavili nevarnosti trpljenja ter se osamimo, takrat naše življenje ne more vzcveteti v svoji polnosti. Trpljenje je del življenja v skupnosti. Moderno dobo zaznamuje po eni strani odstranitev Absolutnega, ki predstavlja Boga ali Državo in po drugi strani odkritje drugega (»ti«), ki je sočlovek, podoben sebi, a drugačen od sebe. Ta drugi ima negativen prizvok in kljub navdušenju ob odkritju svojega obstoja (»jaza«) kot samostojnega objekta, se temu pridružuje strah pred drugim. Ob tem, ko je »jaz« prisiljen izreči »ti«, se na vse moči trudi, da ga ne prizna kot sebi enakega, še bolj pa, da ga ne razume kot pogoj za dosego osebne sreče. Moderna misel enostavno drugega vidi kot zanikanje samega sebe. Odkritje drugega nas ni vodilo po novi poti vzajemnega priznanja, temveč nas je vodilo k iskanju poti za beg pred drugim, z namenom da bi se izognili srečanju pogledov enega z drugim. Moderna družbena znanost je želela izumiti tretjo osebo, posrednika, ki je v tem primeru kapitalistični trg in absolutna politična moč. Ta tretja oseba služi kot posrednik, ki imunizira odnos jaz - ti in je imuna na odnos med osebami ter tako preprečuje tveganje za nastanek rane, ki ga vsebujejo medsebojni odnosi. Na ta način zagotavlja, da se osebe na trgu srečujejo v prosti coni, ne da bi se ranili med seboj. V svojih teoretičnih pogojih družbena pogodba vzpostavlja med njenimi subjekti »vzajemno nezainteresiranost«, saj so čustva, občutek nevarnosti, prijateljstvo ter ostale medsebojne človeške vezi nevarne. Smith sicer ne negira neposrednih odnosov iz oči v oči, toda le v družinskem in ožjem prijateljskem krogu, medtem ko se je po njegovem mnenju na trgu bolje srečevati na anonimnem način. Drugi na trgu ni moj »brat«, temveč ima z menoj podrejen ali nadrejen odnos. Torej pri družbenih in zasebnih pogodbah ne sme biti osebnega dialoga in osebnih srečanj, temveč nasprotno: vzajemna ravnodušnost. Vzajemna izmenjava nas torej združuje, saj nam omogoča bivanje na skupnem prostoru, ki ni last nikogar izmed nas, medtem ko nas pogodba naredi vzajemno ravnodušne in določa, da to, kar je moje, ni tvoje in obratno. Skupni prostor je predstavnik odnosov med enakopravnimi, obenem pa prostor sporov in smrti, konfliktov itd. Tega moderna družba ne sprejema kot možnost in se tako hkrati odpoveduje bogastvu sadov skupnega življenja na skupnem prostoru. Cena za to odpoved je visoka in na žalost ljudje že plačujemo ceno (Bruni, 2018).

2.4.1 Brezplačnost in različne razsežnosti pojma ljubezni

Izkušnjo civilne ekonomije in njeno teoretično razlago je nemogoče razumeti in je razlagati brez pojma zastojnosti oziroma brezplačnosti, za kar pa je potreben brezpogojni dar. V sodobni literaturi je mogoče zaslediti pojme, kot so obdarovanje, altruizem (človekoljubnost), vzajemnost (recipročnost), toda brezplačnost je nekaj drugega. O njej govorimo vsakič, ko do določenega vedenja pride iz notranjih vzgibov zaradi dejanja samega in ne zaradi namenov zunaj nas (Bruni, 2018). Z načinom darovanja, ki vključuje brezplačnost, ne mislimo na altruizem oziroma človekoljubnost, saj lahko ta temelji tudi na individualizmu. Tu se cilja predvsem na ljubezen v njenem najvišjem pomenu (glej v

nadaljevanju razlago agapične ljubezni), na osebni odnos z drugim, ki se v primeru altruizma ne pričakuje. Brezplačnosti torej ne smemo mešati s altruizmom in filantropijo in še manj z neko javno skrbjo. Brezplačnost ne pomeni, da smo boljši in tudi ne večji altruisti kot ostali. Gre za notranje stališče, pri katerem se zavedamo, da sami ne moremo biti srečni in da lastne sreče ne moremo graditi, če ne gradimo sreče drugih. Na to nas je že pred 250 leti opozoril Genovesi. Bruni v teoriji civilne ekonomije in ekonomije skupnosti opisuje novo obliko vzajemnosti, in sicer brezpogojno vzajemnost, za katero so značilne odprtost in brezpogojnost, katere glavni element je brezplačnost. Odprtost ali prehodnost je mišljena z vidika odgovora na naše brezpogojno vzajemno dejanje. Pri tem ni nujno, da odgovor na naše dejanje sploh obstaja, lahko je namenjen neki tretji osebi in sploh ne direktno nam. Gre za odprtost, da naše dejanje daje priliko za širjenje »kulture darovanja«. Brezpogojnost nam govori, da pri darovanju ne postavljamo pogojev in je ta v povezavi z brezplačnostjo eden glavnih vidikov skupnostnega življenja. Smisel torej vidimo v svojem darovanju in medosebnih odnosih in ne odgovoru drugega. Naša nagrada pa je predvsem sprememba obnašanja oziroma širjenje kulture darovanja in ne materialni rezultat. Ravno ko odgovora ni ali ko zamuja, nas k nadaljnjim dejanjem brezpogojne vzajemnosti spodbuja to, da v popolnosti živimo kulturo darovanja (Bruni, 2013). Pri brezplačnosti sta prehojena pot in cilj, ki ga želimo doseči, enakovredna. Skupno življenje brez brezplačnosti ni mogoče, saj ta omogoča pristno srečanje s sočlovekom. Brezplačnost je tako odprta odnosom, medtem ko moderna doba odnosom ni odprta in tako zanika vsako brezplačnost. V današnjem svetu beg pred odnosi iz strahu pred ranjenostjo povzroča napete medsebojne odnose ter slabo počutje in neprijetno ozračje. Da bi bolje razumeli pomen brezplačnosti in zakaj je primanjkuje v današnjem svetu, v današnji ekonomiji, kjer je govora o družbeno odgovornih podjetjih in socialni ekonomiji, je potrebno raziskati različne razsežnosti ljubezni. Poznamo tri razsežnosti ljubezni, in sicer: erotično (gr. eros), prijateljsko (gr. philia) in agapično (gr. agape). Erotična ljubezen je »dvigajoča se« oziroma hrepeneča. Prijateljska ljubezen je bolj zastojna kot erotična in lahko preživi le ob tem, da je vzajemna. Agape se je v zgodovini v pravem pomenu besede pojavila šele s krščanstvom in predstavlja novo razsežnost ljubezni. Izraža polnost bratske ljubezni krščanskega humanizma, katere arhetip je križani Kristus, ki daruje celo svoje življenje za neprijatelje. Prijateljska ljubezen odpušča po krščanskem evangeliju do »sedemkrat«, medtem ko agapična do »sedemdeset krat sedem«, kar predstavlja neskončnost in potrebo človeka po tem, da odpušča vedno in povsod. Na ta način lahko človek sledi agapično ljubezen, ki je Kristus sam. Taka ljubezen izraža polnost človeške narave in način človeškega »bivanja«. Pri erotični ljubezni smo zaščiteni, saj že samo telo izraža svojo individualnost in s tem opredeljuje jasno mejo med menoj in teboj. Tukaj gre za dve individualni želji (dva »jaza«), ki se srečata, drug drugega vzajemno zadovoljita in pri tem ni izpostavljenosti nobenemu tveganju ter ranjenosti. Pri takem odnosu ne obstaja »midva«, temveč samo »jaz« in »jaz«, ki sta vzajemno imuna. Lahko bi rekli, da gre za strogo poslovni odnos. Kot zanimivost grški mit piše o Erosu kot ženinu, ki ga Psiha ni nikoli smela videti v obraz. Omenjene oblike ljubezni lahko povežemo z ekonomskim življenjem. Podjetje na začetku zraste iz strasti (»erosa«) podjetnika in ko podjetnik postane graditelj prijateljstva (»phylie«) v tem podjetju, odprtemu zastojnosti, šele takrat se

podjetje začne razvijati in na skladen ter human način dozorevati. Agapična ljubezen nas v primeru podjetnika vodi po naši poti in še posebej pride do izraza ob viharjih in vseh preizkušnjah, ki jih prinaša podjetniška pot. Ta ljubezen nam vliva upanje, pomaga odpustiti, se boriti in ljubiti tudi tiste, ki nam ne želijo dobro. V dostikrat neizprosni poslovnem svetu ravno ta agapična ljubezen obuja upanje in nam daje zagon, da se je lahko naleze tudi tisti, ki je bil na začetku naš neprijatelj (Bruni, 2018).

2.4.2 Civilna ekonomija in drugačen pogled na odnos gospodarstvo - družba ter na družbeno odgovornost podjetij

Danes sta v ekonomski teoriji prisotni dve razumevanji odnosa med gospodarstvom in družbo. Prva razmišlja o dvojnosti konflikt – skladnost. Najbolj znani zagovorniki so liberalni ekonomisti, kot je bil Smith, in danes Amartya K. Sena (ekonomist, 1933), ki zagovarjata, da je tržišče izraz civilne družbe, da je ekonomski razvoj pokazatelj družbenega razvoja in da je ekonomska svoboda predpogoj ostalih svobod. Ta razvoj naj bi temeljil samo na pogodbah in sporazumih in ne na daru in naklonjenosti. Predpostavka takega načina je, da tržišče vedno in povsod deluje v skupnostno dobro in bi tako kakršenkoli poseg na tržišče bil nemoralen. Drugi pristop pa ravno nasprotno poudarja, da so gospodarsko (ekonomsko) in družbeno področje vedno v konfliktu. Gospodarstvo je v tem primeru razumljeno kot okolje, v katerem je zastopano načelo menjave in je v svoji biti zelo različno od tega na političnem ter privatnem in družinskem področju. Vsakič ko eno od področij prestopi meje drugega, nastaja škoda na ostalih področjih. Gospodarstvo oziroma trg je glede na ta drugi način opredeljen kot »nujno zlo«, kot institucija, brez katere se ne more preživeti. Ta pogled je razlog, zaradi katerega mora glede na to razmišljanje imeti država trg pod kontrolo, drugače »zlo« lahko naredi preveč škode. Država morala imeti porazdelitveno (redistribucijsko) vlogo. Med najbolj znanimi zagovorniki drugega pristopa spadata Marx in Max Weber (ekonomist, sociolog 1864–1920). Pogled civilne ekonomije se radikalno razlikuje od teh dveh pogledov, saj gleda na gospodarstvo in s tem na trg kot nekaj, kar je v polni skladnosti in sinergiji s društvom. Pri tem se razlikuje od prvega pogleda v tem, da je ekonomski trenutek ali trg civiliziran samo v primeru, ko v svojem delovanju sprejema načela vzajemnosti, brezplačnosti (dar) itd. Razlika je torej v tem, da pogled civilne ekonomije nima predpostavke, da je trg sam po sebi civilen, saj so za ta pogoj potrebne civilne kreposti in načela. Prav tako pogled civilne ekonomije presega drugi pogled, saj govori o tem, kako se omenjena načela morajo živeti na trgu, da je ta civiliziran, in niso rezervirana samo za družino, privatnost in ostale negospodarske trenutke (Bruni, 2013). Civilna ekonomija se na tem mestu prav tako razlikuje od klasične socialne ekonomije in družbeno odgovornega podjetja. V civilni ekonomiji so ekonomske aktivnosti že po naravi družbene. Trg je tako utemeljen na družbenih vrednotah (kot v polisu), odprt je za brezplačnost, torej agapično ljubezen in ne samo erotično in prijateljsko ljubezen. Pri civilni ekonomiji torej ne poznamo ločitve med civilnim in ekonomskim življenjem in tako se je tudi pojavil izraz »civilna ekonomija«. Trg je torej prostor, kjer je družbene vrednote možno uveljaviti, in ga ni potrebno dodatno socializirati. Podjetje v civilni ekonomiji je torej

podobno skupnosti in odprto medčloveškim odnosom. Gibanje družbene odgovornosti podjetij se v ameriški različici pojavlja kot »družbena odgovornost podjetij« (angl. Corporate Social Responsibility – CSR) ali v Evropi v obliki socialnega podjetništva. Podjetja so razdeljena na profitna in neprofitna, kjer naj bi se z družbenimi zadevami ukvarjal neprofitni sektor ali država, medtem ko običajna podjetja ciljajo na dobiček. V večini držav (tudi v Sloveniji) je potrebno biti za pridobitev naziva »socialnega podjetja« registriran kot nepridobitno podjetje (Bruni, 2018). Na tem mestu je zanimivo ali kar paradoksalno omeniti, da prvi in drugi pogled na gospodarstvo - družbo kritizirata gibanje družbene odgovornosti podjetij. Za prve je podjetje že po svoji naravi družbeno, saj spoštuje zakone, plača davek in s pomočjo »nevidne roke« proizvaja skupno dobro (bogastvo, razvoj, zaposluje ljudi itd.) in v primeru, da izvaja promocijo družbene odgovornosti, bo proizvedlo negativne učinke, saj naj bi menedžerji imeli informacije samo za privatno dobro podjetja in ne tudi skupno dobro društva kot celote. Glede na drugi pogled kapitalistično podjetje ni nikoli po svoji naravi družbeno, saj podjetništvo na splošno razjeda družbeno povezanost zaradi neplačanega / podplačanega dela, kraj, nepravičnosti in lahko deluje samo lažno prosocialno. Ta dva pogleda na gibanje družbene odgovornosti podjetij tako vsakega menedžerja, ki se oklicuje ali se mu pripisuje, da je družbeno odgovoren ali kakorkoli človekoljubno naravnan, prikazujejo kot nekoga, ki ni vreden zaupanja (Bruni, 2013). Resnica je tudi v tem, da je težko neki menedžer prepričljivo družbeno odgovoren, medtem ko prejema nekaj stokrat večjo plačo od plač delavcev v podjetju, kjer je sam postavljen kot menedžer. Podjetja imajo tudi različne poglede na to, kaj je družbeno in kaj odgovorno. Multinacionalna recimo nima razvitih odnosov z osebami, ki jim pomaga in se s težavami ljudmi ne želi obremenjevati, medtem ko socialno zadruženstvo to počne ves čas. Družabnost oziroma kakršnakoli socialnost je seveda lahko tudi preračunljiva, brez zastojnosti, brez daru in samo stremljeva k nekemu rezultatu. Družbena odgovornost, filantropija in altruistično vedenje so lahko dobra promocija v odnosih z javnostjo, po drugi strani pa se ugodijo recimo zakonodajnim zahtevam ter pričakovanjem družbe (Bruni, 2018). Danes se od podjetij že pričakuje, da so družbeno odgovorna v svoji običajni ekonomski aktivnosti (govori se o socialni bilanci). Na neki način je podjetjem to postalo zunanja obveznost, ki jo morajo zadovoljiti, da ugodijo vsem deležnikom. Pravo družbeno odgovorno podjetje družbenost in odnose med ljudmi vključuje med svoje glavne cilje in to ne živi kot obveznost temveč kulturo (Bruni, 2013). Potrebno je vrniti poudarek na družbeni vidik odgovornosti podjetja, torej na odnose, ki združujejo ter nas osrečujejo tudi pri delu, proizvodnji in potrošnji (npr. pravična trgovina) ali pri varčevanju (etične banke in mikrokrediti) (Bruni, 2018).

2.4.3 Analogija različnih razsežnosti ljubezni v ekonomiji

Po analogiji gre pri erotičnem odnosu za pogodbeni odnos, kjer ni zastojnosti, je brez obveznosti, je egocentričen in posreden. Ali lahko tak odnos postane nekaj več kot samo menjalno pogodbeni odnos? Ali lahko tržna menjava postane družbeno dejanje? To se lahko zgodi, ko dejanje postane »najino« ali »naše«, ko cilj ni več samo zadovoljevanje obojestranskih koristi ob vzajemni ravnodušnosti. To dejanje se mora razviti v »vzajemno

pomoč» in tako se iz erotične ljubezni lahko razvije prijateljska ljubezen, ki raste z zastojnostjo v agapično ljubezen. V ekonomski znanosti je bila agapična ljubezen zelo odsotna, saj je sodobna ekonomija močno nagnjena k prvima dvema oblikama ljubezni, kot sta pogodba (gr. eros) in v manjši meri prijateljstvo (gr. philia). Agapična ljubezen je bolj kot ne pregnana v zasebno področje, kot so npr. družinski odnosi, duhovnost in intima. V Evropi je na ravni javnosti brezplačnost bolj kot ne zaupana tako imenovani državi blaginje (angl. welfare state) oziroma socialni državi (angl. social welfare state) in pomožno tudi civilni družbi. V ZDA je nekatere razsežnosti agapične ljubezni prevzela filantropija in ta še danes opravlja socialne funkcije, ki so v Evropi dodeljene državi. Ne moremo pa se zadovoljiti, da je agapična ljubezen zaupana samo filantropom in državi, saj sta pri tem odsotni dve njeni glavni sestavini, kot sta bližina (osebni odnos) in brezpogojna vzajemnost (dar). Pri tem seveda ne želimo zanikati pozitivne plati socialne države ali filantropije, ki omogočata produkcijo javnih in meritornih dobrin. Civilizacijski izziv današnjice je torej vrniti agapično ljubezen v središče življenje in je ne pustiti zaprte v zasebnem življenju z neko majhno ali pomožno funkcijo. Slej ko prej z izgubo agapične ljubezni v javnem življenju sledi tudi izguba v zasebnem življenju. Moramo se zavedati, da družbenih vezi ne razčlovečujeta in ne uničujeta trg ali pogodba, temveč je problem v težnji, da se zgradi ekonomsko in družbeno življenje le na pogodbi. Nov pristop je lahko tak, da naj pogodba ne dela tega, kar lahko stori prijateljstvo, in prijateljstvo ne tega, kar lahko stori agapična ljubezen. Pogodbo, ki ima potencial pozitivnega načina urejanja odnosov in gradi civilizacijo, naj vidimo kot pomožni instrument prijateljske in agapične ljubezni in ne kot njihov nadomestek ali substitut odnosov, ki jih želi ta po nizki ceni nadomestiti. Danes radikalna liberalna kultura želi doseči nadomestno vlogo prijateljske in agapične ljubezni na področju človekovih pravic, a to nikakor ni pravi način. Drugače je to v primeru, kjer se pogodba lahko pokaže kot vreden instrument tema dvema oblikama ljubezni, npr. pri strukturnih asimetrijah vpletenih strani pri različnih oblikah mikrokreditiranja. Pogodbe (gr. eros) in prijateljska ljubezen so dobrodošli predvsem, ko pomagajo k rasti svetovnega bratstva. Pri agapični ljubezni nam načelo subsidiarnosti govori o tem, da ta vrsta ljubezni ni ekonomska dobrina, ki se z uporabo izrablja, temveč nasprotno, gre za krepko, ki s svojo uporabo povečuje svojo vrednost. Glede na to velja, da vsakič ko uporabimo pogodbo tam, kjer je na voljo prijateljstvo, in prijateljstvo tam, kjer je na voljo agapična ljubezen, »osiromašimo« vrednost osebe, odnosov in družbe in hkrati podcenimo vrednost skupnega življenja. Z drugimi besedami bi to lahko imenovali odnosni damping. Za boljše razumevanje vzemimo primer, ko morajo starši od doma in potrebujejo otroško varstvo. Starejša hči lahko na podlagi pogodbe to opravi za 10 evrov na uro. Obstaja tudi možnost, da starši z drugimi prijateljskimi družinami z majhnimi otroci vzpostavijo neke vrste vzajemno sodelovanje (neposredno ali posredno) in ob odsotnosti enih drugi poskrbijo za varstvo otrok brez zagotovila, da bo izmenjava enakovredna (pri prijateljski ljubezni se pričakuje enakovredna izmenjava). Tu bi po načelu subsidiarnosti sledila druga rešitev. Obstaja pa še ena rešitev, in sicer da se hči ponudi za brezplačno varstvo bratca in ji potem npr. starši prinesejo lepo darilo (agapična ljubezen). Subsidiarnost mora torej dati prednost

tretji obliki pred ostalim dvema, torej agapični ljubezni, saj vodi k rasti najredkejše dobrine v družini: zastonjskosti (Bruni, 2018).

2.4.4 Pogled civilne ekonomije na bratstvo, kreposti, skupno dobro in srečo

V civilni ekonomiji je potrebno omeniti tudi pojem bratstva, ki ga je moderna ekonomija izključila. Moderna ekonomija enostavno zagovarja, da se je potrebno za enakost in svobodo odreči bratstvu, kar je povezano z izključitvijo odnosov iz ekonomije. Tu gre za promoviranje svobodne izbire v prijateljstvu, saj kako si lahko svoboden, ko ti je družina, v katero si se rodil, dana, s tem tudi družbeni razred, kraj in družba, v kateri bivaš. Moderna miselnost kritizira vse, kar se nam ponudi, saj to ovira našo svobodo. Ne moremo zanikati, da razvoj tržišča in ekonomska rast ne doprinaša k humanejšem življenju, tudi svobodnejšemu, mogoče bolj bratskemu. Vse to pa vodi v suženjstvo (potrošnje, primerjave z drugimi, stalna želja za nečem boljšim itd.), če obenem z ekonomsko rastjo ne rastejo tudi civilne kreposti demokratičnosti institucij, prava, tolerance, pravde itd. Ali je mogoče ravno pomanjkanje družbenih vezi, trajnih prijateljstev in življenjskega smisla pravo siromaštvo moderne dobe? Bratstvo se ne sme gledati samo iz ekonomskega vidika. Skupnost in vzajemnost temeljita na bratstvu, ki pa ne more preživeti brez prave svobode in enakosti. (Bruni, 2013). Agapična ljubezen, ki vsebuje zastonjskost, na ekonomskem in družbenem področju omogoča, da pogodba postane orodje svobode in enakosti ter prijateljstvu omogoči nadaljnji razvoj v bratstvo. S tem je družbeno in ekonomsko življenje res izpostavljeno rani, toda vse skupaj ima večji blagoslov. Življenje v odnosu ne gre brez možnosti tragičnosti srečanja s sočlovekom, toda le ta srečanja in odnosi nam lahko prinašajo pravo življenjsko zadovoljstvo in srečo (Bruni, 2018).

V civilni ekonomiji ima pomembno vlogo »javna sreča«, na katero civilna ekonomija neposredno cilja, kar lahko razumemo kot drugi izraz za pojem skupno dobro. Sreča je v svojem bistvu relacijska in ima paradoksalno naravo, saj sreče oziroma življenjskega zadovoljstva ne moremo doseči drugače kot »z« drugimi in »zaradi« drugih. Torej brez osrečevanja soljudi ne moremo biti srečni, hkrati pa nimamo popolnega nadzora nad srečo. Za človekovo uresničitev je potrebna vzajemnost, ki zahteva, da se naredi prvi korak, ta pa nima vedno odgovora. Sodobne družboslovne znanosti vlogo pristnih medosebnih odnosov že prepoznavajo kot odločilno za doseganje življenjskega zadovoljstva. Glede na raziskave, ki so obravnavale »paradoks sreče«, je očitno, da ima kvaliteta pristnih medsebojnih odnosov največjo težo pri podajanju subjektivnih ocen posameznikov o svojem dobrem počutju. Pri tem kot pristne medsebojne odnose štejejo take, ki so brez pridobitnih interesov, in potrebno je poudariti, da so ti imeli večjo težo kot tudi dohodek (Bruni, 2018). Genovesi srečo pogojuje s krepostnostjo in pravi, da smo ljudje sposobni krepostnega življenja ter da kreposti niso nekaj izmišljenega, temveč nekaj resničnega. Sreča je tako glavni cilj in izpolnitev krepostnega življenja. Aristotel je omenjal, da je trg prav tako mesto, kjer se prakticirajo kreposti in izkuša sreča. To je mogoče ob pogoju, da trg ni namenjen samo ustvarjanju bogastva, temveč je prostor, kjer se ustvarja boljše življenje (Bruni in Zamagni,

2016). Dragonetti, predstavnik civilnega humanizma, ki je bil tudi Genovesijev učenec, je napisal pomembno delo, v katerem piše o krepostih in nagradah. V delu omenja, da so ljudje napisali mnogo zakonov za kaznovanje prestopkov in niti enega, da bi nagradili kreposti. Prav tako omenja, da krepost izvira iz naše svobodne volje in ne prepovedi zakona, ter da družba nad njo nima moči. Krepost tako ni del pogodbe, toda če se je ne nagradi, je to kot ogoljufanje nekoga za njegov trud (Bruni, 2018). Dragonetti omenja, da je kreposten tisti človek, ki izbira »dobro drugega« pred svojim »lastnim dobrim«. Krepostno dejanje je torej tisto, ki deluje v dobro drugega. Gre za dejanje dobre volje, v naši svobodi, brezplačnosti, ljubezni in neodvisno od zakona, ki nas vodi v to, da smo koristni za drugega. Ekstrem krepostnosti je žrtev, narejena za dobro drugega ali javno dobro. Nujen pogoj krepostnosti je žrtev skupaj z vloženim trudom, toda zadosten pogoj je javno zadovoljstvo, sreča oziroma kar »javno dobro« (Bruni in Zamagni, 2016). Na tem mestu ponovno omenimo pogodbo in prijateljsko ljubezen (gr. philio), ki sta del družbenih sporazumov in pogodbe ter se jih lahko spodbudi z za ekonomijo značilnimi orodji, kot sta sankcija in stimulacija. Nasprotno pa se agapično ljubezen (gr. agape) ne more spodbuditi s tržnimi orodji, saj se za njo odločimo iz notranjih vzgibov, notranjega klica, s svobodnim odgovorom na ljubezen. Da bi se družba civilizirala, bi morala nagraditi (ne plačati) agapično ljubezen vsaj s priznanjem. Družba bi morala v tem primeru človeku, ki deluje iz prave, resnične zastonjskosti, dati občutek, da ni izjema ali odvečni člen, ki bi ga lahko nadomestila država in trg. Občutek, da je tak človek zares temeljni kamen civilne družbe. V Italiji so že naredili nekatere korake v boju, da civilno in ne samo socialno podjetje uvrstijo v zakonodajo (Bruni, 2018). Bistvo nagrade je dar, medtem ko je bistvo stimulacije, spodbude, bonusov dodana vrednost, ki jo proizvede neka oseba. Na dolgi rok se na račun stimulacij, spodbud, bonusov izgublja »duh daru« in zahvalnosti v skupnosti. V primeru zaposlenega se zaposleni slej kot prej vpraša, zakaj mu delodajalec npr. ponuja stimulacijo. V bistvu je delodajalec pripravljen plačati za nezaupanje v moralno integriteto zaposlenega (v njegovo sposobnost daru, brezplačnosti). V primeru, da je ta stimulacija vezana na zahtevo delodajalca, ki presega pogodbeno delo, je v svojem bistvu ta stimulacija izkoriščanje delavca ali pa plačilo, da gre posameznik preko svojih moralnih zmožnosti. Zanimivo bi bilo preveriti, kako vpliva možnost menedžerskega bonusa, vezanega na delniške opcije velikega finančnega podjetja, na moralni kodeks menedžerjev tega podjetja. Potrebno nam je samo preveriti bonuse top menedžerjev danes in nekaj desetletij nazaj. Za primer vzemimo bančnega menedžerja, ki je vezan na prodajni bonus. Za to da bi ga prejel, prevara stranko, ki ga je prosila za nasvet glede finančnih produktov. Stranka tako zgubi samozavest, dobro počutje in kar je najpomembnejše, izgubi zaupanje. Spodbude, stimulacije, bonusi in podobno v blažji ali močnejši obliki povzročajo zasvojenost in zmanjšujejo psihološke stroške skušnjave ter povzročajo neugodne rezultate. Po drugi strani nagrade poudarjajo pozitivne karakteristike posameznikov, kot so strast, zvestoba, skupinski duh, brezplačnost, itd. in tako spodbujajo samozavest ter utrjujejo socialne vezi (Bruni in Zamagni, 2016).

Pri pojmi, ki se pojavljajo v teoriji, je potrebno razdelati tudi pojem »skupnega dobra«. Ekonomska znanost se pri tem pojmu sooča z določenim protislovjem. Pri klasičnem

pojmovanju skupnega dobra naletimo na Smithovo teorijo o »Bogastvu narodov«, ki je ekonomijo vedno dojemal v luči skupnega dobra in ne zgolj zasebne blaginje. Moderna ekonomska teorija prispeva k skupnemu dobru na posreden način, in sicer s pomočjo povečevanja blaginje narodov. Civilna ekonomija ima isti cilj, razlikuje pa se v tem, da je osredotočena na skupno dobro na neposreden način. Civilni ekonomiji je neposreden cilj »javna sreča«, kar v bistvu lahko razumemo kot drugi izraz za pojem skupnega dobra (Bruni, 2018). Približno trideset let nazaj se je pojem sreče ali bolje ne-sreče vrnil v ekonomsko znanost. Nekateri empirični študije kažejo, da se v družbi izobilja, v kateri živimo, občutenje sreče v zadnjih desetletjih ne povečuje, temveč verjetno celo upada. Pri slabostih kapitalizma smo že omenjali ta pojav, ki je poznan kot Easterlinov »paradoks sreče«, ki govori o tem, da nad določenim dohodkovnim pragom povezava med dohodki in srečo ni več trdna ter opazna. V življenju posameznika je glede na raziskave sreča zelo malo odvisna od nihanja dohodkov in bogastva. V ekonomiji, ki je želela zapustiti nevarni in zastojni odnos s sočlovekom, primanjkuje veselja. Ravno ta odnos, to kar je ekonomija zapustila, je vir blagoslova in tako veselja, sreče in zadovoljstva. Civilna ekonomija je pri tem pozorna, da srečo loči od klasičnega užitkarstva in jo povezuje s krepostmi. V ekonomiji brez veselja so se v želji za ponovno obuditev veselja rodile teorije, ki raziskujejo in pojmujejo odnose kot dobrine. Klasična sodobna ekonomija v svoji teoriji ne vsebuje pojma skupno dobro kot ga vsebuje civilna ekonomija, saj je skupno dobro v današnji ekonomiji samo nenačrtovani učinek delovanja posameznikov pod vplivom »nevidne roke«. Skupno dobro je nadomeščeno s pojmi, kot sta javna dobrina ali skupna dobrina (angl. common). Ob analizi teh dveh pojmov ugotovimo, da tako javna kot skupna dobrina temeljita na izrazito individualističnem pogledu na življenje, saj se med ljudmi, vključenimi v potrošnjo javne dobrine, ne pričakuje medsebojnih odnosov. Pri teh dveh dobrinah gre za direkten odnos med uporabnikom in uporabljeno dobrino, meduporabniški odnos, če obstaja, pa je kolikor je mogoče indirektni. Pri skupnem dobrem je logika ravno obratna, in sicer gre za direkten odnos med posamezniki, medtem ko ima uporaba skupnih dobrin posredniško vlogo. Na podlagi tega lahko zaključimo, da je pojem skupnega dobra personalistična in povezovalna kategorija, nasprotno temu pa je pojem javne dobrine individualistična in materialna kategorija. Javna dobrina je neko dobro, za katero velja, da ga uporablja več oseb na netekmovalen in večinoma ne-izključujoč način. Za javno dobrino je značilna tudi kategorija ne-navzkrižnosti, ki govori, da pri potrošnji ene javne dobrine moja potrošnja ni v navzkrižju s tvojo (npr. ob srečanju mene in nekoga drugega na javno razsvetljeni poti njegova prisotnost ne škoduje moji koristi od istega dobra). Za javno dobrino velja tudi kategorija ne-izključenosti, kar pomeni, da je nemogoče ali pa ekonomsko nesmotno iz potrošnje javnih dobrin izključiti tiste, ki k njej ne prispevajo ničesar (npr. tisti, ki ne plačuje davkov, ne more biti izključen iz vojaške obrambe). Za skupno dobrino pa, drugače kot za javno, velja kategorija izključenosti, saj to dobrino uporablja več oseb in moja potrošnja prihaja v navzkrižje s tvojo (npr. ob prisotnosti več ribičev na javnem jezeru se nad določeno mejo povprečen ulov drugih ribičev zmanjša). Ti vidiki javnih in skupnih dobrin so dosti težavni in zapleteni za ekonomiste, zato se je tako v teoriji kot v praksi razvila nagnjenost k prestrukturiranju javnih dobrin v zasebne. Klasična teorija skupnega dobra vsebuje krščanski

vidik dobrin in lastništvo, ki govori, da so načela pravičnosti in vzajemnosti (odnosi med ljudmi) v središču pozornosti, ob tem pa so dobrine sredstvo za uresničevanje skupnega dobra. Te dobrine so torej dane v skupnost ali pa uporabljene v korist vseh ali vsakega posameznika. Iz tega razberemo, da teorija skupnega dobra pozornost usmerja v osebe in ne dobrine (Bruni, 2018). Pogled civilne ekonomije nam želi pomagati širše razumeti kulturo, ki jo uči, in ni povezana samo s spreminjanjem individualnih vrednot, temveč želi, da problem gledamo z drugačne »skupne« perspektive, kjer je v ospredju »mi« ne »jaz«. Tipičen pogled civilnega državljana, ki gleda na svet na takšen način, je: »Bolje jaz kot nobeden«. To pa je mišljeno v tem smislu: »Kljub temu, da se izpostavljam tveganju, da bi bil izkoriščen zaradi oportunističnega vedenja drugega, se odločam prispevati k skupnemu dobru. To delam zaradi moje vere v to, da moja dejanja lahko spodbudijo drugega, da bi se vedel recipročno«. Ne smemo pozabiti, da je recipročnost del nas, tako smo se rodili, čeprav s pomanjkanjem njene uporabe v praksi lahko atrofira (recipročnost ali vzajemnost je v tem smislu mišljena kot brezpogojna) (Bruni in Zamagni, 2016).

2.4.5 Socialni kapital in njegova delitev s poudarkom na kapitalu odnosov

Sodobna neoklasična ekonomska teorija je nesposobna ovrednotiti iskrene medčloveške odnose, ki nastajajo na podlagi notranjih vzgibov. V uveljavljeni ekonomski znanosti ni prostora za neinstrumentalizirane, to je nepreračunljive odnose, katerih glavni nagib je brezplačnost, saj neoklasična ekonomska teorija vse dobrine obravnava kot sredstva za doseganje ciljev in nikoli kot cilje same po sebi. Odnose neoklasična teorija vključuje šele v drugem koraku analiz in jih tako ne jemlje drugače kot sredstva za doseg določenih interesov. Za ekonomsko preučevanje odnosov potrebujemo orodja, ki so že v izhodišču relacijska, ne da bi pri tem postala holistična. Tu ne gre toliko za individualizem, temveč bolj za neke vrste solipsizem (egocentričnost) in vero, da je samo neoliberalna misel prava, ter »metodološki narcisizem«. V nadaljevanju je podan izhodiščno relacijski pogled na srečo, ki je predstavljen glede na temelje aristotelove - tomistične zapuščine. Antropološka predpostavka takega izhodišča je, da so neinstrumentalizirani (nepreračunljivi) medsebojni odnosi nujno potrebni za zadovoljstvo in srečo ljudi. Ključni pojem obravnavane teorije sreče in človeškega razcveta je torej tako imenovani »kapital odnosov« (angl. relational goods), ki spada med novejšje izraze v ekonomski teoriji. Za boljše razumevanje pojma ponovno omenimo kapital, ki je po eni strani nemerljiv, a po drugi strani je sredstvo (dobrina), s pomočjo katere lahko nekaj ustvarimo. Uspešnost podjetja ne moremo meriti samo z denarnim dobičkom, prav tako pa kapital podjetja niso samo sredstva v bilanci, temveč tudi odnosi. Vodenje je vedno bolj vertikalno in ne več samo horizontalno, kar pomeni, da se morajo posamezni deležniki medsebojno pogovarjati in usklajevati. Ni več samo delegiranja navodil, čeprav na koncu odločitev sprejema menedžer in zanj tudi odgovarja (Bruni, 2018). Kapital odnosov, imenovan tudi relacijski kapital, se v teoriji uvršča v širši pojem, in sicer kot »socialni kapital«, ki je sestavljen iz treh dimenzij. Prva dimenzija je strukturna, druga relacijska in tretja kognitivna. Pri strukturni dimenziji gledamo na obstoj povezav (omrežja), lastnosti socialnega sistema in oblike sistema

povezav. Pri ostalih dveh dimenzijah se bolj gleda na kvaliteto, in sicer pri relacijski se gleda na zaupanje in pri kognitivni na skupne cilje in vrednote med posameznimi deležniki (Claridge, 2018). Te dimenzije so močno povezane in odvisne druga od druge. Strukturna dimenzija so lastnosti in oblika sistema povezav kot celote (Nahapiet in Ghoshal, 1998). Tu gledamo obstoj vzorcev in povezave med ljudmi, kar dejansko vključuje vloge, pravila in procedure (Uphoff in Wijayaratna, 2000). Pri strukturnem socialnem kapitalu gre torej za mrežo ljudi, ki jih posameznik pozna, in od katerih lahko pričakuje pomoč in informacije (mišljeno je tudi znanje). Pri tem nas zanimajo predvsem količina, struktura in stabilnost povezav, sposobnost, da te povezave skupina, organizacija ali skupnost zadrži in sposobnost prenosa teh povezav na ostale (Davenport in Daellenbach, 2011). Strukturni kapital je otipljiv in se lažje meri kot ostali dve dimenziji. Skupne točke (vrednote, cilji) v neki skupini, organizaciji in skupnosti, torej nekaj kar nas povezuje, štejemo kot kognitivni kapital (Claridge, 2018). Tu je mišljen skupen jezik in skupne zgodbe (Davenport in Daellenbach, 2011). Pri relacijskem kapitalu nas zanima vzajemnost odnosov (recipročnost), zaupanje in pravila pri vzajemnosti v odnosih, torej se tu osredotočamo na kvaliteto družbenih odnosov. Nekateri avtorji ne razvrščajo socialnega kapitala v tri dimenzije, temveč samo dve, in sicer strukturni in kognitivni kapital, to pa predvsem zaradi zmede glede tega, kaj zares pripada relacijskem kapitalu in kaj kognitivnemu. Kognitivni in relacijski kapital sta neotipljiva in ju je težje meriti. Pri merjenju teh dveh kapitalov gre bolj za opazovanje in osebno mnenje, kar je v veliki meri subjektivno in variira med različnimi posamezniki in konteksti (Claridge, 2018). V literaturi se najdejo tudi drugačna poimenovanja, in sicer Krishna je strukturni kapital poimenoval kot intelektualni kapital in kognitivni ter relacijski kot samo relacijski kapital. V tem primeru socialni kapital tvori intelektualni kapital skupaj z relacijskim (v Claridge, 2018, str. 1). Med avtorji obstajajo različne delitve in opredelitve socialnega kapitala in do sedaj, da nam je bolj jasno, smo opredelili osnovne pojme. V civilni ekonomiji se predvsem govori o medsebojnih odnosih, zato se osredotočamo predvsem na kapital odnosov oziroma relacijski kapital in ga opredelimo glede na njegove značilnosti. V nadaljevanju uporabljamo pojem kapital odnosov, saj je ta najbližji slovenskem jeziku in je tudi plod posveta poznavalcev Brunijeve misli in projekta ekonomije skupnosti. Martha Nussbaum (filozofinja, 1947) kapital odnosov opisuje v treh njegovih značilnih oblikah, in sicer: prijateljstvo, medsebojna ljubezen in družbena angažiranost. Nussbaum se naslanja na neo-aristotelovo izročilo, hkrati pa je odprta zamisli Amartya K. Sena in Johna Stuarta Milla, ki si zamišljata kapital odnosov kot človeško izkušnjo, znotraj katere je odnos vrednoten kot dobro samo po sebi. Pri kapitalu odnosov je temeljnega pomena razsežnost vzajemnosti, eden bistvenih njegovih dejavnikov pa vzgib, s katerim je mišljen razlog, ki mene in tebe žene k vzajemnosti. Pierpalo Donati (sociolog, 1946) opredeljuje kapital odnosov s pomočjo relacijskega razumevanja socialnih odnosov in pri tem ločitev od holističnih redukcizmov in individualizma. Govori o tem, da kapital odnosov izhaja iz dejanj in je dobrina. Ta je posledica konkretnih odnosov, ki lahko vplivajo na spremembo volje sodelujočih akterjev in ni posledica odločitve ne posameznika ne okolja. Prav omenjene posledice teh odločitev kažejo na to, da se jih ne da obravnavati kot voljo udeležencev. Bruni misel razvija naprej v smeri, da bi se bilo najboljše za boljše razumevanje kapitala odnosov znebiti sheme, ki govori

o nasprotju javne in zasebne dobrine, ter zavrniti dojemanje dobrin kot sredstev za doseg nekega cilja. Klasična opredelitev javnih in zasebnih ne vsebuje odnosov, temveč govori samo o razliki glede navzočnosti ali odsotnosti vzajemnih »interferenc« pri potrošnji. Pri javni dobrini gre za neodvisno uporabo iste dobrine pri več izoliranih in med seboj neodvisnih posameznikov. Glede na to so javne dobrine nekonkurenčne in neizključujoče, saj potrošnja enega ne vpliva na potrošnjo drugega. Pri zasebnih dobrinah pa je logika ravno obratna in so zato konkurenčne in izključujoče. Bruni glede na to uvršča kapital odnosov v tretjo, novo kategorijo, ki pravzaprav združuje obe vrsti ekonomskih dobrin, se pravi tako zasebne kot javne. Glede na dosedanja razmišljanja in brez pričakovanj poskusa po uskladitvi različnih pogledov na kapital odnosov kot dobrini, Bruni opredeljuje naslednje značilnosti kapitala odnosov: 1. identiteta: identiteta vključenih oseb je ključna (Bruni, 2018). Dobre, pri katerih povezovanje poteka na anonimen način, ne gradijo odnosov in niso povezovalne (Uhlener, 1989); 2. vzajemnost: te dobre se lahko uživajo samo v vzajemnosti, saj gre za dobre medčloveških odnosov (Bruni, 2018). Globoke sestavine ljubezni in prijateljstva so medsebojna dejavnost, vzajemna naklonjenost in skupna zavest. Aristotel je zavračal vsako možnost govora o ljubezni in prijateljstvu v primeru, da ne obstaja več skupnih aktivnosti in z njimi povezanih oblik komuniciranja (Nussbaum, 1996); 3. sočasnost: pri tržnih dobrinah, zasebnih in javnih, sta proizvodnja in potrošnja tehnično in logično ločeni, medtem ko se kapital odnosov sočasno proizvaja in porablja. Prispevek je res lahko asimetričen (npr. organizacija zabave med prijatelji ali pa upravljanje socialne zadruge), toda pri potrošnji kapitala odnosov kot dobre čisti »svobodni jezdec« (angl. free rider) ni mogoč. Pri tem je mišljena oseba, ki ima koristi od potrošnje dobre, ne da bi vložila karkoli za njen nastanek. Aktivna vključenost je torej pogoj, da sploh lahko uživamo odnose z drugimi, ki so zaznamovani s sedaj naštevanimi značilnostmi. Npr. pri organizaciji izleta s prijatelji se lahko trudim ali pa se ne trudim vzpostaviti odnosov. V vsakem primeru bom imel tržno korist izleta, toda v primeru, da se ne odločim vstopiti v pristen vzajemen odnos, ne morem uživati donosa kot dobre; 4. motivacije: motivacija je v pristnih medsebojnih odnosih ena ključnih sestavin. V primeru, da so odnosi le sredstvo za doseg česa drugega (npr. sklenitev posla) in ne cilj, ne moremo govoriti o kapitalu odnosov; 5. nova stvarnost: tu je bolj kot ekonomska kategorija mišljena narava kapitala odnosov. Kapital odnosov je mišljen kot nekaj, kar presega posamičen prispevek vključenih strani in česar v dosti primerih med prvotnimi nameni ni bilo. Tako lahko kapital odnosov nastane tudi znotraj klasične tržne menjave, ko se v nekem trenutku sredi običajnega ekonomsko pridobitnega odnosa zgodi nekaj, kar udeležence vodi do preseganja namena, zaradi katerega so se srečali; 6. zastojnost: to je ena pomembnejših sestavin kapitala odnosov, ki govori o tem, da je odnos doživet kot dobra sama po sebi in izhaja iz notranjih nagibov ter ni »izkoriščen«; 7. dobra: kapital odnosov je »dobra« in ne »blago« (v Marxovem jeziku), saj ima svojo vrednost (zadovolji določeno potrebo), toda tržne vrednosti nima (lastnost zastojnosti). Kljub vsemu pa ima svoje »oportunitetne stroške«, pri katerih moramo biti pazljivi, da ne monetiziramo in komercializiramo kar povprek vseh vidikov življenja. Banalni primer bi bil vprašanje o vrednosti ure molitve. Ura molitve namesto ura dela je lahko za direktorja tisočkrat več od molitve neke gospodinje oziroma neskončnokrat več od

molitve brezposelnega. Pri uporabi ekonomskega orodja oportunitetnih stroškov moramo torej biti preudarni. Kapital odnosov ni kar preprosto vsota posamičnih dobrin ali odnosov in tisti drugi, s katerim poteka izmenjava, ni niti dobrina niti posrednik. Kapital odnosov lahko uživamo samo v vzajemnosti in je odvisen od odziva sočloveka. V primeru, da mi drugi ne odgovori, z njim ne zgradim nobenega kapitala odnosov, še huje, lahko se razvije v »kapital konfliktov«. Ravno tu se skriva vsa lepota odnosov hkrati z njihovo ranljivostjo (Bruni, 2018).

2.4.6 Zaključne misli o civilni ekonomiji

Konflikten odnos do življenjskega zadovoljstva, povezanega s človeško ranljivostjo se je ohranil skozi zgodovino zahodne misli in vse do moderne dobe. Krhkost življenjskega zadovoljstva je moderna doba po zaslugi trgov želela rešiti z odpovedjo polnosti družbenega življenja. Iz strahu pred ranjenostjo se je moderna doba želela izogniti srečevanju s sočlovekom, ki ima sposobnost prizadeti. Ravno trgi so prizorišče velikega dela krize zaradi odpovedi medosebnim odnosom in brezplačnosti, zato pa so ravno ti odgovor za rešitev iz nje. Na to nas opozarja civilna ekonomija, ki nam želi osvetliti poti izhodov iz protislovij, o katerih smo govorili. Gre za prenekatero ekonomske izkušnje, odprte zastojnosti, bratstvu in agapični ljubezni, ki ne bežijo od bolečega in strah vzbujajočega srečanja z drugimi, obenem pa se postavljajo ob bok običajnim oblikam pridobitnega podjetništva. Tu je mišljena italijanska izkušnja civilne ekonomije, ki se je začela razvijati z mislijo Genovesija že v 18. stoletju in se je po Smithovi smrti razvijala naprej kot drugačno izročilo socialne ekonomije od francoske verzije. Za razliko od francoske je bila italijanska izkušnja socialne ekonomije oziroma natančneje njena oblika civilne ekonomije naklonjena trgom kot prizorišču uresničevanja državljskih vrednot. Današnja italijanska izkušnja civilne ekonomije obsega po eni strani zadruga, ki so uveljavljene kot običajna oblika pridobitnega podjetništva, in prav tako podobne oblike, vse do etične banke, pravične trgovine in projekta »ekonomije skupnosti« (Bruni, 2018). Vse te omenjene oblike civilne ekonomije pa živijo in so vodene na podlagi civilnih kreposti in imajo ponotranjeno najvišjo obliko vzajemnosti s poudarkom na brezplačnosti ter osredotočenostjo na delovanje v skupno dobro. Tako med profile civilnih podjetij lahko uvrstimo tudi javne agencije v primeru, da so ustvarjene za projekte za skupno dobro. V civilni ekonomiji je pomemben tudi pogled na profit, ki se razlikuje od klasičnega kapitalističnega pogleda. Profit je pomemben, toda ni prvi razlog, zakaj se podjetje ali projekt ustvari. V svojem bistvu je pravzaprav profit znak, da nek projekt ali podjetje funkcionira, saj ustvarja neko bogastvo in je vzdržno. Profit je samo eden od ciljev, toda ne edini in ni pomembnejši od kvalitete proizvedenih proizvodov, ustvarjenih in ohranjenih delovnih mest, vere v poslanstvo in misijo, bratstva, brezplačnosti itd (Bruni in Zamagni, 2016). Civilna ekonomija je enostavno poskušala prehoditi pot, ki je odprta bodisi trgom, bodisi ranljivosti, vezani na življenje v skupnosti, in si prav zato zasluži danes novo pozornost (Bruni, 2018). Bolečine, ki izhajajo iz tega, ko nam nekdo ne odgovori na našo brezplačnost ali nas na kakršenkoli izda, jih Nussbaum omenja kot »dobre« in se jih splača pretrpeti za blagoslov, ki iz njih izhaja (Bruni in Zamagni, 2016). Civilna ekonomija nikakor

ne zavrača pomembnosti tržnega gospodarstva, saj že zgodovina človeštva dokazuje, da tam, kjer pogodbe niso prisotne, to praznino ne nadomesti odnos vzajemne ljubezni temveč neusmiljeni odnosi moči, v katerih močnejši izkorišča šibkejšega. Seveda močne in šibke najdemo tudi v tržnem gospodarstvu, toda v večini primerov jih lahko prepoznamo in to odpira možnosti za premagovanje nesorazmerij. Družba brez trgov in pogodb ni človeka dostojna, toda še manj ga je dostojna ta družba, ki se za urejanje medčloveških odnosov zateka le k trgov in pogodbam. Trg je dosežek civilizacije in eden njenih glavnih stebrov, obenem pa neke vrste »prosta cona« ter je sposoben brez odpovedi omogočati medsebojne odnose in biti human. Trg je lahko mesto, kjer je vključena brezplačnost in postane sredstvo za uresničevanje svobodnejšega in večjega bratskega sožitja med ljudmi. Številne izkušnje (socialne, civilne, ekonomija skupnosti) so dokaz, da prosti trg lahko postane blagoslovljen kraj, kadar se ne izogiba prizadetosti zaradi srečanj s sočlovekom. Koristna vloga trga (zaščita pred rano sočloveka in predvsem vmešavanje politike), se kaže predvsem pri družbah, kjer trg še ni razvit in je izkušnja enakopravnosti in svobode neprestano ogrožena. Pri tej koristnosti pa obstaja kritična točka, nad katero anonimni tržni odnosi povzročajo anomijo (razkroj norm), izgubo vezi z drugimi in osamljenost. V današnji družbi nas navdaja občutek, da so bogate zahodne družbe prestopile to kritično točko in že izkušajo zamejevanje območja humanega. V današnji družbi je mogoče identificirati epidemijo žalosti in osamljenosti, za kar je v veliki meri poleg sodobne družbe odgovorna še tehnologija. Vse to nam potrjujejo tudi novodobne študije »paradoksov sreče«. Sreča in življenjsko zadovoljstvo sta v veliki meri odvisna od medsebojnih človeških odnosov (Bruni, 2018). Civilna ekonomija in »javna sreča« (»javno življenjsko zadovoljstvo«) sta tako ključna koncepta italijanskega in prav tako evropskega razsvetljenskega gibanja (Bruni in Zamagni, 2016). V naslednjem poglavju se osredotočamo na »ekonomijo skupnosti«, ki v praksi živi tradicijo in vrednote civilne ekonomije, ter nam kaže, da je možno živeti vse to znotraj normalnega ekonomskega življenja v svetu kapitalizma (Bruni, 2013).

3 EKONOMIJA SKUPNOSTI V PRAKSI

3.1 Razvoj ekonomije skupnosti

Ekonomija skupnosti je projekt, ki živi načela klasične, humanistične in krščanske tradicije civilne ekonomije v praksi. V slovenščini se uporablja tudi drugačen izraz za ekonomijo skupnosti, in sicer občestvena ekonomija. Ekonomija skupnosti tvori občestvo ali skupnost, saj sprejema izzive povezovanja trga in civilnih kreposti ter ekonomije in skupnostnega življenja. V svojem bistvu gre pri ekonomiji skupnosti za tradicijo, ki vidi tržišče kot izraz civilnega društva. Na ta način civilne osebe in institucije proizvajajo civilno ekonomijo, medtem ko nekulturne osebe in institucije ne proizvajajo samo nevtralne temveč divjo ekonomijo. Pravzaprav ekonomija skupnosti izhaja iz tržišča in ne izven njega. Izhaja iz tržnega neuspeha in revščine (brazilske favele). Ekonomija skupnosti na odločen način in s prezirom kritizira nepravčnosti, ki jih tržišče proizvaja. Najbolj zanimivo pri tem pa je, da

ne predlaga ekonomije, ki bi se vračala k starim ali predtržnim ustrojem ali pa k alternativnim ekonomijam z namenom zaščite »normalnih« tržišč. Gre za kritiko nepravične in nekulturne ekonomije, ki želi obnoviti trg znotraj tržne ekonomije in ga humanizirati. Podjetja ekonomije skupnosti se po kvalifikaciji ne razlikujejo od ostalih profitno naravnanih podjetij, seveda pa jih ne izključujejo. V projekt ekonomije skupnosti so vključene tudi nekatere zadrage in neprofitne organizacije. Chiara je že v samem začetku imela v mislih predvsem najobičajnejša podjetja kot sredstvo za reševanje vprašanja revščine, solidarnosti, neenakopravnosti itd. Podjetje ekonomije skupnosti torej ni odvisno od kakršne koli klasifikacije in pravne forme, temveč živi v okviru običajnih gospodarskih organizacij od znotraj navzven. Ne gre izključiti možnosti, da bi se v prihodnosti generirale drugačne pravno organizacijske oblike od obstoječih, za kar imamo že primer takšnega procesa in sprejetja zakona v Italiji (za ta zakon glej podpoglavja 3.3.1 in 4.3). Pri ekonomiji skupnosti gre za večdimenzionalni ekonomski pristop, ki želi pokazati, kako se lahko ekonomija in življenje v edinosti kažeta kot izraz vrednosti in kreposti. Želi pokazati, da te vrednosti in kreposti niso rezervirane samo za družinsko, duhovno in občutno življenje, temveč da se lahko živijo tudi z delom, ustanavljanjem podjetij ter v proizvodnji in trgovini. Ekonomija se mora srečati z duhovnostjo, če želi, da se potrošništvo ne spremeni v nekaj, kar iz notranjosti prazni in ropa ljudsko bitje sreče in dostojanstva. Sreča je v odnosih, medsebojni delitvi, sodelovanju in pomoči. Dobrina ne more sama po sebi postati blagostanje, če je ne delimo z drugimi. Besede ekonomije skupnosti preobražajo in izpodrivajo stare termine, kot so: profitno in neprofitno, kapitalizem in komunizem, liberalno in kolektivistično. Dotika se preprosto vseh teh terminov, po drugi strani pa gre za nekaj novega. »Profiterji« ekonomijo skupnosti označujejo kot neprofitno, medtem ko jo neprofitni označujejo za »profitno«; komunisti pravijo, da je kapitalistična, kapitalisti, da je komunistična; kolektivisti, da je liberalna, liberalisti, da je kolektivistična. Da bi ekonomijo skupnosti, ki nastaja iz humanistične izkušnje bolje razumeli, je potrebno obdelati vsaj naslednje ključne pojme: brezplačnost, delo, podjetje, sodelovanje, sreča, vzajemnost, bratstvo in siromaštvo. Te besede so že stare, toda skozi izkušnjo ekonomije skupnosti dobivajo nov pomen. Vse skupaj pravzaprav izražajo življenje v skupnosti (Bruni, 2013). Dandanes ni lahko biti ekonomist, saj je ekonomija povezana z mnogimi vejami znanosti. Redukcizem z vero v rigorozno in sterilno nevtralnost z namenom, da bi bili bolj znanstveni, se nam je v zadnjih tridesetih letih izkazal kot neuspešen. To se kaže predvsem v pretiranem liberalnem individualizmu, ki je zmanjšal območje kritične miselnosti, se sam v sebe zaveroval in tako ne potrebuje nikakršnih opravičil. Za tako in podobne vrste individualizma preprosto velja vera v njihove postavljene predpostavke, od katerih v svoji zaverovanosti v njihov prav ne želijo odstopiti niti milimetra. V današnjem svetu je zahtevno biti ekonomist, a vseeno ne bi smeli bežati v redukcizme in si tako olajšati ali omejevati naš poziv k temu, da smo ekonomisti v polnem pomenu besede. Prišel je čas, da si ekonomisti postavljamo prava vprašanja, v katera vključimo tudi človeka in njegovo dostojanstvo, in si priznamo do sedaj storjene napake ter gremo skupaj k gradnji boljše sedanjosti in prihodnosti. Že John Stuart Mill je vztrajal pri tem, da ne more biti dober ekonomist, če si samo ekonomist. Večina največjih ekonomistov je bilo tudi filozofov. Alfred Marshall je potrdil, da je ekonomija znanost o poslovanju, a

hkrati poudaril, da je obenem pomemben del znanosti filozofije kot njene razprave o človeku (Bruni in Zamagni, 2016). Civilni ekonomist je tako poklican za mnogo več, kot le za to, da ljudi preučuje na način, kot ga je zagovarjal Vilfredo Pareto (ekonomist, filozof, 1848–1923), in sicer da so ljudje samo mravlje. Tak način razmišljanja je tipičen za pozitivizem, ki v bistvu zagovarja samo to, kar je moč dokazati, vse ostalo pa zavrača. Civilni ekonomist se zaveda, da je poklican k sodelovanju z drugimi vejami znanosti in se trudi pridobivati znanje tudi z drugih področij in ne samo poslovnega, predvsem z namenom celovitejšega pristopa in za pridobitev celovitejše slike (Bruni, 2013).

Gibanje ekonomije skupnosti je mednarodno gibanje, v katerem so združeni podjetniki, podjetja, razna združenja, gospodarske družbe, pa tudi delavci, uprave, varčevalci, potrošniki, znanstveniki, gospodarstveniki, reveži, občani in družine (Čalfová, 2013). Pri gibanju ekonomije skupnosti ni članstva ali članskih izkaznic, niti pristopnih izjav kot nekakšnih formalnosti (J. Snoj, osebna komunikacija – intervju, 17. januar 2024). Tisti, ki se pridružijo temu gibanju, so zavezani uresničevanju vrednot, kot so: skupnost dobrin, kultura dajanja in medsebojnega povezovanja. Želja vseh sodelujočih v tem projektu je predvsem, da bi te vrednote zaživele v gospodarstvu na vseh ravneh. Eden glavnih ciljev projekta je izkoreninjenje revščine in socialnih krivic z ustvarjanjem solidarne, pravične in bratske družbe in takega gospodarskega sistema, ki bi posnemal prvo krščansko skupnost iz Jeruzalema, kjer nihče ni čutil pomanjkanja. Temelj tega projekta je rastoče omrežje proizvodnih in storitvenih podjetij ter organizacij različnih pravnih oblik. Sodelujoči si prizadevajo biti inovativni in ustvarjalni ter ustvarjati dodano vrednost, nova delovna mesta in dobiček deliti glede na politiko in zmožnosti podjetja. V ekonomiji skupnosti se torej dobiček po zamisli Chiare Lubich, ki je ustanoviteljica gibanja fokolarov in projekta »ekonomije skupnosti«, deli na tri dele: prvi za najbolj revne, drugi za oblikovanje »novih ljudi« (izobraževanje in širjenje v kulturi dajanja) in tretji za dodatna vlaganja v samo podjetje (podjetje se mora naprej razvijati in biti konkurenčno) (Čalfová, 2013). V samem začetku ekonomije skupnosti se je pokazalo, da je ustvarjanje bratskega življenja in graditev skupnosti mnogo težje od delitve dobička. Potrebno je grajenje skupnosti in odnosov na različnih ravneh, kot so: odnos do države (do plačevanja davkov), odnos do konkurence, odnos do kupcev in dobaviteljev, odnos do zaposlenih, odnos do okolja, odnos do lokalne skupnosti, kvaliteta proizvodov, poštena cene itd. Ravno na teh področjih se vidi koliko je neko podjetje zares podjetje ekonomije skupnosti in živi kulturo dajanja in ljubezni že pred in po sami razdelitvi dobička. Chiara se ni želela zadovoljiti samo s razporeditvijo dobička, saj je duhovnost edinosti skupnost fokolarov vedno spodbujala k edinosti sveta in splošnem bratstvu. To pomeni, da je potrebna preobrazba kulture v podjetjih in med ljudmi. O tej preobrazbi nam ne nek način govori tudi koncept »previdnosti«, ki jo je v okviru ekonomske teorije že imenoval Smith kot »nevidno roko«, ki naj bi objasnila neke tržne mehanizme. V ekonomiji skupnosti se »Previdnost« piše z veliko začetnico in je stvar izkušnje v življenjih vseh, ki živijo ekonomijo skupnosti. Z veliko začetnico pišemo tudi z verskega vidika, saj je kot Božja previdnost. To ne bi smelo ustaviti slehernega nevernika, saj se misel o »previdnosti« pojavlja v mnogih kulturah in celo neodvisno od sklicevanja na kakršnokoli

religijo. Že Hannah Ardent (filozofinja, 1906–1975) je v svoji knjigi z naslovom »Banalnost zla« izrazila misel, da poštenjak na koncu vedno premaga nepravičnost in da je dobro močnejše od zla. Ardent prav tako omenja, da je samo dobro radikalno, saj zagriže v korenine življenja, medtem ko zlo nikoli. Zlo ostaja vedno banalno, čeprav je včasih grozno in absolutno, toda vseeno radikalno nikoli ni (Ardent, 1999; Bruni, 2013). Ena od mnogih izkušenj ekonomije skupnosti je sprememba mišljenja bivšega trgovca z mamili iz Brazilije, katerega družina je doživela finančni zlom, sam pa je pristal v zaporu. Po izpustitvi je spoznal eno od brazilskih podjetij ekonomije skupnosti, kjer se je počutil dobro kot doma, dobil novih moči ter sedaj čuti odgovornost, da tudi sam pomaga osebam s podobnimi izkušnjami, kot jih je imel sam (Čalfová, 2013).

Na spletni strani Polo Lionello Bonfanti, ki je ena od industrijskih con ekonomije skupnosti, zasledimo, da je v okviru ekonomije skupnosti trenutno na svetovnem trgu sodelujočih več kot 800 proizvodnih in storitvenih podjetij na vseh 5 kontinentih (E. di C. S.p.A., 2021g). V zadnjem času so podjetja prenehali šteti, saj so odgovorni za projekt ekonomije skupnosti uvideli, da je težko definirati ali neko podjetje zares lahko uvrstimo med podjetja ekonomije skupnosti ali ne. Za to ne obstajajo neki rigidni kriteriji in težko je presoditi, da živi kot podjetje ekonomije skupnosti ali ne. Pomembno je, da se širi kultura ljubezni in dajanja na različne načine, ter da se dela na medsebojnih odnosih (S., M., della Bella, osebna komunikacija – intervju, 2024, 23. februar). Podjetja, ki se trudijo živeti po smernicah ekonomije skupnosti skupaj z industrijskimi conami, ki so značilen izraz ekonomije skupnosti in nastajajo v mestecih gibanja fokolarov kot njihov sestavni del, tvorijo temelje ekonomije skupnosti. Chiara je v svojih nagovorih opozarjala na današnjo potrošniško ekonomijo ali z drugimi besedami rečeno ekonomijo imetja. Kot ustanoviteljica ekonomije skupnosti je zagovarjala kulturo dajanja, za katero sama pravi, da se zdi težka. Sama je bila verna in je tako verjela, da je človek ustvarjen po podobi Boga, ki je ljubezen in se človek lahko uresniči le v ljubezni, kar pomeni v dajanju. Doktor Lojze Gosar (profesor, geograf, 1932–2014) pravi, da je v gospodarski dejavnosti tvorec miru tisti, ki s sodelavci, poslovnimi partnerji, prijatelji in uporabniki vzpostavi občestven odnos, torej odkrit in vzajemen. Prav tako pa bi morala ta oseba gospodarske dejavnosti opravljati v skupno dobro, torej v dobro sedanjih in prihodnjih rodov in dlje od lastne koristi. Zares koristno iskanje dobička je le tisto, ki je na koncu tudi sredstvo za uresničitev človekoljubnih in solidarnih ciljev. Blagostanje se lahko doseže le z življenjem v medsebojni ljubezni in ne s kopičenjem bogastva. Podjetja ekonomije skupnosti se spreminjajo v skupnost zaposlenih, ki so osredotočeni na človeka in kjer dobiček ni edino merilo (Čalfová, 2013). Papež Pavel VI. je v svoji encikliki z naslovom Razvoj naroda preroško povedal, da je razvoj novo ime za mir. Luigino Bruni (profesor, ekonomist, 1966), ki je eden glavnih profesorjev, ki preučujejo in poučujejo civilno ekonomijo in ekonomijo skupnosti, pravi, da razvoj ni dovolj za to, da se doseže mir. Govori o tem, kako je gospodarska rast lahko v škodo drugim važnim vrednostim civilnega življenja, kot so okolje, pravičnost in solidarnost. Stavek papeža Pavla VI. bi danes morali spremeniti. Bruni meni, da mora biti namesto razvoja življenje v skupnosti novo ime za mir. Misel zaključí s tem, da brez življenja v skupnosti ne more biti

avtentičnega trajnostnega razvoja niti za posameznike, niti za narode in niti za planet (Bruni, 2013). Leta 1991, ki se šteje tudi kot uraden začetek ekonomije skupnosti, je papež Janez Pavel II. v svoji okrožnici naglasil, da propad socializma še ne pomeni zmage kapitalizma, saj je potrebno poseči vanj in se tako izogniti njegovi nečloveški izroditvi. Stefano Zamagni (ekonomist, 1943), še eden od pomembnejših profesorjev, ki preučuje in poučuje civilno ekonomijo in je povezan z ekonomijo skupnosti, pravi, da je ekonomija skupnosti prvi znak preobrata, o katerem je govoril papež Janez Pavel II. Zamagni pravi, da smo ob opustitvi socializma prešli na tržno gospodarstvo in lahko uporabimo trge za počlovečenje odnosov. Ob Chiarinem prihodu v Brazilijo, v mesto Sao Paolo leta 1991, sta ravno omenjeni papežev nagovor skupaj s Chiarino vero v moč molitve, v njenem srcu navdihnili željo za novo pot in trajnostni razvoj. Leta 1991 so bile v Braziliji katastrofalne gospodarske razmere, gospodarska kriza je botrovala tisočem propadlim tovarnam, medtem ko je ta država že tako ali drugače bila poznana po velikih socialnih in gospodarskih nasprotjih (Čalfová, 2013). Chiara je v času svojega bivanja v mestecu fokolarov v Sao Paulu videla velik kontrast med bogatimi in revnimi. Ni si mogla zakrivati oči pred okrutnostjo in dramatičnostjo bivanja siromašnih ljudi v barakah, v naseljih, imenovanih favele. Revne favele so v obliki trnove krone obkrožale mesto Sao Polo z luksuznimi stolpniciami (Bruni, 2013). Chiaro te razmere niso zaustavile, zato je ravno v Braziliji tedaj začela novo pot ter projekt ekonomije skupnosti, čeprav je bilo tedaj, gledano s človeškimi očmi, to popoln nesmisel. Fokolari so že od začetka njihovega delovanja v Braziliji, od leta 1959 naprej, občutili potrebo po družbeni pravičnosti in skupnosti dobrin, kar je temelj skupnosti fokolarov. Ob svojem obisku v Braziliji leta 1991 je Chiara predstavila drzne ideje projekta ekonomije skupnosti do takrat že močni in številčni skupnosti fokolarov v Braziliji, ki je v tem letu štela že več kot deset tisoč ljudi. Bila je prepričana, da bo vsak od teh ljudi prispeval svoj delež k projektu, saj so živeli njeno duhovnost. Njena ideja je pritegnila ogromno ljudi, spodbudila novo življenje, rodile so se nove ideje in načrti, zbralo se je dovolj denarja za odprtje prve industrijske cone (Čalfová, 2013). Prva podjetniška industrijska cona ekonomije skupnosti, ki se imenuje Spartaco, se je rodila ob zadnjem Chiarinem obisku Brazilije leta 1998 (Gibanje fokolarov, 2014). Ekonomija skupnosti se je rodila iz tržnega neuspeha in poraznega stanja brazilskih favel (Bruni, 2013). V mestih gibanja fokolarov, ki jih je več po celem svetu, je Chiara vedno spodbujala nastanek industrijskih con, ki bi bila praktična in idealna uresničitev ekonomije skupnosti ter hkrati primer za ostala podjetja. Trenutno je po svetu delujočih 8 industrijskih con, imenovanih tudi Poli, različnih velikosti, in te so: 1. Spartaco in Ginetta v Braziliji; 2. Solidaridad v Argentini; 3. Solidar v Belgiji; 4. Lionello Bonfanti v Italiji; 5. The Box v Nemčiji; 6. Giosi Guella na Portugalskem in 7. Mariapoli Faro na Hrvaškem (Economia di comunione, 2024c). Trenutno sta v nastajanju še dve industrijski coni, in sicer Francois Neveux v Braziliji ter Filippine v Filipinih (E. di C. S.p.A., 2021i). Ekonomija skupnosti je zaradi prisotnosti v vsem svetu razdeljena na več območij, glavni sedež pa se nahaja v Italiji v Rimu. Razdeljena je po celinah, medtem ko se Evropa deli na tri dele, in sicer: zahodna, srednja (Nemčija, Švica in Avstrija) ter vzhodna in južna. Vsaka cona ima dva koordinatorja, predstavniki se srečujejo nekajkrat letno, neprestano pa so v neformalnih stikih (e-mail, whatsapp itd.). Predsednika ekonomije skupnosti volijo

vsakih 5 let, za največ dve mandatni obdobji. Predsednik ima funkcijo koordinatorja gibanja, s sedežem v Rimu. Današnji predsednica je Anouk Grevin (profesorica za menedžment Univerze v Nantesu v Franciji), ki je nasledila bivšega predsednika Luigina Brunija. Dandanes ekonomija skupnosti vedno močneje prodira v svet in se je poleg gospodarske pobude preobrazila še v filozofsko vejo s tem, da je začela delovati v sozvočju s Frančiškovo ekonomijo (več o njej v podpoglavju 3.1.2), katero propagira sam papež Frančišek. Lahko rečemo, da doživlja nov razcvet in da se rojevajo za njo vedno nova zanimanja (J. Snoj, osebna komunikacija – intervju, 17. januar 2024; S., M., della Bella, osebna komunikacija – intervju, 2024, 23. februar). Po svetu so glede na območje ali po državah organizirane tudi lokalne zveze ekonomije skupnosti (npr. Italijanska – AIPEC, Hrvaška – UEZ, Severnoameriška – EOCASSOC, Centralna Afrika – AECAC itd.), vse skupaj pa povezuje mednarodna zveza ekonomije skupnosti (v nadaljevanju AIEC). Pomembnejši podatki glede ekonomije skupnosti so dostopni že na spletnih straneh teh lokalnih zvez, objavljen pa je tudi poseben kontakt za tiste, ki izdelujejo zaključna dela na temo ekonomije skupnosti (Economia di comunione, 2024a).

3.1.1 Vloga karizme in začetna zgodovina razvoja ekonomije skupnosti

Ekonomije skupnosti in njen zgodovinski razvoj ne moremo razumeti, ne da razumemo vlogo karizme, ki je vodila k njenemu nastanku. Vloga karizem je pomembna tudi za sedanost evropske ekonomije, pravzaprav celotne zgodovine človeštva, tudi ekonomske in socialne, saj je delovanje karizem obsežno in vplivno ter prežema svet. Preden povemo več o karizmi ekonomije skupnosti in za njeno lažje razumevanje podajamo nekaj splošnih značilnosti karizem, karizmatičnih oseb in primerov iz prakse. Karizmatična oseba je tista, ki prepozna nezadovoljene potrebe, prepozna nove obraze revščine, odpira nove poti solidarnosti ter hkrati prestavlja naprej mejo človeškega in civilizacijskega. Pravzaprav imajo karizmatične osebe dar, da določeno obliko revščine (rane), kot so zavrženi ljudje in okoliščine, lahko spremenijo v mojstrovino (blagoslov). Zelo karizmatična oseba Mati Terezija je večkrat opozarjala, da reveže in bolne ne smemo imenovati problemi, temveč darovi. Antična družba je na delo npr. gledala, kot da je primerno samo za sužnje, medtem ko so sveti Benedikt in njegovi redovniki v delu videli nekaj svetega, drugačnega in vrednega ter ga postavili v središčno geslo njihovega življenja v skupnosti ob bok molitvi. Tako je nastalo znano geslo »moli in delaj« (lat. ora et labora). Reveži so bili npr. v italijanskem mestu Assisi kot družbeni odpadniki, sveti Frančišek Asiški pa je v njih videl nekaj lepega in vrednega ter jih je izbral za ideal svojega življenja. Iz vidika razsežnosti ljubezni lahko rečemo, da je za karizmatične osebe tipična agapična oblika ljubezni, toda erotična in prijateljska ljubezen jo naredita tudi plodno ter človeško zrelo. V svojem bistvu nosilec karizme ni ne altruist niti ne človekoljub, temveč je graditelj skupnosti (prijateljska ljubezen) in zaljubljenec. Ta, ki je zaljubljen, je pravzaprav prevzet in hrepeni po pomoči ubogim in zapostavljenim. V današnjem svetu, če znamo in želimo, lahko vidimo ogromno nosilcev karizem. Ti še vedno ustanavljajo bolnišnice, šole, zadruge, nevladne organizacije, banke itd., saj vidijo svet boljše in drugače od ostalih. Dobro je v današnjem svetu poznan primer

Muhammada Yunusa (Nobelov nagrajenec), ki je ustanovitelj Grameen banke in je v revščini vasi svoje domovine ter njenih prebivalcev videl priložnost za pomoč in dar. Gre za mikrokreditiranje, ki se razlikuje od do sedaj uveljavljene prakse. Grameen banka je želela tudi izgraditi odnose zaupanja in bližine tako, da se je tesno povezala s svojimi upniki. Poleg novo izgrajenih odnosov se je zmanjšala ali celo odpravila potreba po zavarovanju in jamstvu posojila. Za uveljavitev karizme je na koncu velikega pomena tudi njena institucionalizacija. Institucija (npr. država) mora to inovativno karizmo posnemati, jo posvojiti in ji tako omogočiti, da postane splošno sprejeta. Primer takega procesa lahko vidimo na področju človekovih pravic in varstva okolja, kjer so nekateri karizmatični posamezniki mejnike humanega potiskali naprej, nakar so jim sledile tudi institucije. Vidimo, da se inovativnim karizmam kaj kmalu lahko pridružijo tudi institucije in na koncu lahko to pozitivno vpliva na človeško družbo (Bruni, 2018).

Chiara Lubich se je rodila 22. januarja 1920 v Trentu in se je ob rojstvu imenovala Silvia ter se ob posvetitvi 7. decembra 1943 preimenovala v Chiaro. Datum posvetitve Chiare je danes tudi uraden datum začetka gibanja fokolarov oziroma gibanja Marijino delo (Gibanje fokolarov, 2024a). Chiara izhaja iz revne družine in po očetu socialistu podeduje izjemen čut za družbeno pravičnost. V štiridesetih letih 20. stoletja je kot drugod tudi v Trentu divjala 2. svetovna vojna in v tem času se je rodilo prvo gibanje fokolarov, ki se je posvečalo najrevnejšim prebivalcem Trenta, prizadetega od bombardiranja (Čalfová, 2013). Chiara je v tem času sodelovala z mladimi. Dekleta so bila prva, ki so ji želela slediti, in počasi se je oblikovala prva skupina fokolarov. Ob bombardiranju so se dekleta skupaj s Chiaro zatekale v zaklonišča, kjer so prebirale Sveto pismo. Ob eni od teh prilik so Sveto pismo odprle na strani, kjer Jezus moli za edinost. To so prepoznale kot znak, da je potrebno začeti živeti edinost v celem svetu, kar je doprineslo k razvoju karizme edinosti oziroma skupnostne duhovnosti (Gibanje fokolarov, 2024a). Kljub vojni pa takrat nihče ni ostal v pomanjkanju, vse jim je bilo skupno in prvi fokolari so začeli sodelovati pri reševanju socialne stiske v mestu. Razvila se je »kultura dajanja«. Iz Trenta se je gibanje fokolarov razširilo po vsem svetu in danes šteje približno 2 milijona članov v 182 državah sveta, v njega pa so vključeni tudi pripadniki različnih verstev, ne samo katoličanov, in spada med ekumenska gibanja (Gibanje fokolarov, 2024č). Že v samih začetkih gibanja so bila organizirana poletna srečanja, imenovana Mariapoli za moške, ženske otroke, ljudi najrazličnejših poklicev in starosti. Chiara je v teh srečanjih začela razmišljati o tem, da bi bilo potrebno narediti nekaj stalnega, ki preraste sama srečanja. Do konca se ji je ideja razvila leta 1962, ko je bila na obisku v benediktinskem samostanu v Einsiedelnu (Švica) in je doumela, da je tudi v okviru duhovnosti gibanja potrebno razviti mesteca (Gibanje fokolarov, 2024b). V tem samostanu je prepoznala pomembnost benediktinskega ideala »moli in delaj« in želela je ustanoviti majhna sodobna mesteca s hišami, šolami, tovarnami, ki bi na podoben način, kot benediktinski samostani pričujejo za benediktinsko duhovnost, pričevala duhovnost edinosti in medsebojne odnose (Čalfová, 2013). Poleg mestec, ki jih je danes 35 po celem svetu, na vseh petih celinah, pa so ustanovili še različne centre Mariapoli, namenjene za izobraževanje in druženje, ki pa jih je danes 63 na vseh petih celinah. V 70. letih 20. stoletja Chiara trpi

zaradi socialnih krivic v Afriki, Latinski Ameriki in Aziji ter želi premagati neenakost med bogatimi in revnimi ter spodbuja predvsem mlade k pomoči družbeno zapostavljenim osebam. V tem času nastane več projektov, med mladimi najbolj poznan »Dati življenje za svoje ljudi« in različne človekoljubne pobude. Chiara je s prihodom v Brazilijo leta 1991 videla katastrofalne razmere, predvsem pa jo je zmotilo, kako so bili v mestu Sao Paulo na eni strani bogati nebotičniki in na drugi strani reveži v favelah. Pri tem se je rodila ideja ekonomije skupnosti. Chiara je razvila idejo o tovarnah, podjetjih, ki prostovoljno dajejo dobiček v skupnost kot v prvi krščanski skupnosti. Potrebni bi se ponudila služba in nihče ne bi živel v pomanjkanju. Ravno v Braziliji, kjer je rana nasprotij tako velika, bi bilo takšno mesto, industrijska cona svetilnik, ki bi dajal upanje (Čalfová, 2013; Gibanje fokolarov, 2024b). To se je realiziralo s prvo industrijsko cono Spartaco leta 1998 v okviru ekonomije skupnosti. Eden pomembnejših ljudi demokratične Brazilije profesor Franco Montoro je v svojem nagovoru Chiari priznal, da je gibanje fokolarov v svetu pritegnilo milijone ljudi, da je reševalo človekove pravice v času diktatur. V času izbruha znanosti je gibanje pokazalo, kako nas mora voditi etika (Gibanje fokolarov, 2014). Industrijska cona Spartaco je zrastle na 5,1 hektarja v majhnem mestecu fokolarov Mariapoli Ginetta v Sao Paulu. V Spartacu je sedem podjetij z okoli sto zaposlenimi. Ustanovljeno je tudi združenje industrijske cone Spartaco z namenom zdravstvene in zobozdravstvene oskrbe, mikrokreditiranja ter športnih in kulturnih dejavnosti. V Braziliji so se priključila tudi mnoga druga podjetja, ki so začela delovati po načelih ekonomije skupnosti, kar jim je dalo novi smisel delovanja. Chiara je v svojem pismu, ki ga je napisala leta 1998, zaznamovala rojstvo nove ekonomske teorije, ki je bila navdihnjena po ekonomiji skupnosti. V pismu govori, kako je pomembno, da se ekonomija skupnosti ne omeji samo na ustanavljanje novih podjetij, ki delujejo v skladu z njenimi načeli in pod nadzorom strokovnjakov z več ali manj izkušnjami. Pravi, da bi morala ekonomija skupnosti postati znanost, ki se razvija s pomočjo usposobljenih ekonomistov, sposobnih iz nje načrtovati teorijo in prakso ter jo primerjati z drugimi ekonomsko znanstvenimi usmeritvami. Po njenem mišljenju je pomembno ne samo delati diplomske naloge temveč odpreti šolo, kjer bodo mnogi prišli črpati znanje. Njena želja je bila, da ekonomija skupnosti postane prava znanost in bi zagotavljala dostojanstvo vsem, ki bi jo živeli v praksi, ter postane pravi poklic vsem, ki bi se ji na kakršenkoli način zavezali (Čalfová, 2013).

3.1.2 Razvoj ekonomije skupnosti po odprtju prve industrijske cone Spartaco leta 1998

Kot rezultat Chiarine pobude so v italijanskem mestecu fokolarov Loppiano leta 2008 ustanovili institut Sophia, kjer je možno pridobiti magistrski in doktorski naziv. Študij na institutu Sophia je priznan v skladu z lizbonsko konvencijo in tako priznan tudi mednarodno. Priznavajo ga že mnogi profesorji in raziskovalci, nekateri izmed njih pa so preživeli tudi neko obdobje na tem institutu (Istituto Universitario Sophia, 2024b). Med študijem se preko različnih predmetov s področja teologije, filozofije, ekonomije in politike izoblikuje in izgradi kulturna identiteta osebe (Economia di comunione, 2024c). Na magistrskih in doktorskih programih instituta Sofija, ki ga imenujejo tudi laboratorij za usposabljanje in

raziskave, se spletajo globoke vezi med študijem in izkušnjami. V Italiji je bila leta 2009 organizirana prva poletna šola s področja ekonomije skupnosti in civilne ekonomije, katere so se udeležili mladi študenti in podjetniki s celega sveta. Organiziranje poletnih šol se nadaljuje, prav tako tečaji to po celem svetu (Čalfová, 2013). Glede uspešnosti instituta Sophia govorijo podatki: od ustanovitve do danes na institutu delovalo 450 študentov in članov fakultet s 4 kontinentov, 50 držav in 30 govorečih jezikov, poleg tega pa je zaposljivost po opravljenem programu okoli 90 odstotna (Istituto Universitario Sophia, 2024a). V Afriki je bila leta 2011 na katoliški univerzi v Nairobiju organizirana 1. mednarodna konferenca ekonomije skupnosti (Focolare movement, 2011). Na uradni spletni strani ekonomije skupnosti lahko najdemo tudi povezavo do različnih magistrskih in diplomskih del. Do leta 2013 je bilo napisanih in objavljenih kar 315 diplomskih nalog z različnih področij, iz 33 držav, v 15 jezikih, vse so vsebinsko vezane na ekonomijo skupnosti. Do leta 2013 je izšlo kar 50 knjig v petih jezikih, ki so vezane na področje civilne ekonomije in ekonomije skupnosti, medtem ko so danes številke še večje. Od leta 1994 je izhajala italijanska revija ekonomije skupnosti in do leta 2013 je izšlo 32 števil s prevodi v angleškem in portugalskem jeziku, danes pa ta revija izhaja mesečno v elektronski obliki. V Rio de Janeiru je nastala leta 2010 tudi elektronska znanstvena revija o ekonomiji skupnosti z naslovom REDEC. Revija je nastala na pobudo brazilskih strokovnjakov, ki se ukvarjajo z ekonomijo skupnosti, in študijskega, raziskovalnega in dokumentacijskega centra ekonomije skupnosti Filadelfija. Center Filadelfija je bil ustanovljen leta 1999, njegov cilj pa je zbiranje, hranjenje, urejanje, dokumentiranje in analiziranje podatkov za projekt ekonomije skupnosti na državni in mednarodni ravni. Od leta 2010 naprej so se začele opravljati prakse v podjetjih ekonomije skupnosti (S., M., della Bella, osebna komunikacija – intervju, 2024, 22. februar; Čalfová, 2013). Leta 2016 je bila rojena mednarodna inkubatorska mreža ekonomije skupnosti, ki se imenuje EoC-IIN, in dostopne točke (angl. hubs) na vseh kontinentih. Ljudje in podjetja z različnimi talenti in izkušnjami so združeni, da pomagajo podjetnikom pri njihovih začetkih, da se formirajo v generacijo podjetnikov ekonomije skupnosti. Gre za formacijo po načelih ekonomije skupnosti (odnosi, zaupanje, brezplačnosti itd.) (Economy of communion, 2017b). Podjetjem na samem začetku (angl. start-ups) in podjetnikom so na voljo različni programi treninga (v živo in preko spleta), tutorstvo, mentorstvo, skupni prostori (angl. co-working space), orodja in računalniška okolja (angl. platforms) (Economy of communion, 2017a).

Papeža Frančiška je že dlje časa navdihoval projekt ekonomije skupnosti in tako so se predstavniki projekta dogovorili z njim za srečanje, ki je potekalo leta 2017. Zbralo se je 1.100 predstavnikov projekta ekonomije skupnosti (podjetnikov, študentov, profesorjev). Papež jel na koncu srečanja omenil, da kapitalizem pozna filantropijo, a ne skupnosti v tem smislu, da se deli denar, ne da se z ljudmi povežeš in vzpostavljaš stike. Poudaril je, da je potrebno dati celega sebe in reči »da« ekonomiji, ki vključuje revne in uporablja profite za ustvarjanje skupnosti (Sanna, 2017). To je bil pomemben korak za dodatno opolnomočenje projekta ekonomije skupnosti, saj so se iz tega razvila nadaljnja sodelovanja. Med zadnje pomembnejše uspehe ekonomije skupnosti lahko štejemo sodelovanje s projektom

Frančiškove ekonomije, ki ga je začel papež Frančišek v sodelovanju z ekonomijo skupnosti. Glavni profesor in predstavnik ekonomije skupnosti profesor Bruni se je sestal s papežem in postal eden glavnih predstavnikov tega projekta (Espregueira in Monteiro, 2023). Papež je že v okrožnici z naslovom »Laudato si« iz leta 2015 opozarjal na to, da moramo skrbeti za naš »skupni dom«, ki je planet Zemlja. V tej okrožnici nagovarja k skrbi za skupno dobro s poudarkom na novi integralni ekologiji, solidarnosti in skrbi za reveže. Projekt Frančiškove ekonomije v sodelovanju z ekonomijo skupnosti je bil samo potrdilo na že prej objavljeno okrožnico (Eocnoam, 2019). Frančiškova ekonomija se ne imenuje po papežu Frančišku temveč po svetniku Frančišku, ki je zavetnik ekologije in je vse svoje življenje in delovanje posvečal odnosu do stvarstva. Te vrste ekonomija poudarja, če podjetje želi biti pravično, mora biti pravično tudi do stvarstva, ki ga ne sestavljajo samo »pragozdovi« in »toplogredni plinik«, temveč tudi človek. Ravno v tem smislu pa je s Frančiškovo ekonomijo skladen projekt ekonomije skupnosti in tako drug drugega dopolnjujeta (J. Snoj, osebna komunikacija – intervju, 17. januar 2024). V povabilu na dogodek Frančiškove ekonomije papež nagovarja mlade ekonomiste, podjetnike, vse, ki si želijo spremembe in želijo zaživeti novo ter drugačno ekonomijo. V vabilu poudarja, da so povabljeni vsi ne glede na to, od kod so in kakšne vere so. Papež omenja, da je cilj projekta osnovanje globalnega gibanja za pravičnejšo in trajnostno ekonomijo, ki ne izključuje in ne pušča ljudi v ozadju (Eocnoam, 2019). Na prvem dogodku leta 2020 je sodelovalo kar 2.000 ljudi, predvsem mladih s celega sveta, medtem ko je v letu 2022 številka narasla že na 3.000 mladih in to kar iz 120 držav (Espregueira in Monteiro, 2023). Projekt Frančiškove ekonomije je zelo pomemben za nadaljnji razvoj projekta ekonomije skupnosti, saj mu daje dodano vrednost v svetu in še večjo medijsko prepoznavnost. Nobelov nagrajenec Mohamed Yunus dodatno pripomore k prepoznavnosti ekonomije skupnosti (kot eden od podpornikov Frančiškove ekonomije) in usmerja k cilju, da ekonomija skupnosti izgradi močno svetovno mrežo partnerjev (Chong, 2020). Papež pravzaprav vidi ekonomijo skupnosti kot del novega jedra, nove ekonomije v nastajanju, imenovane Frančiškova ekonomija (Snoj, 2020). Dosedanji razvoj projekta ekonomije skupnosti je zares na dobri poti, da uresniči Chiarine želje, da se ta razvije v pravo znanost, podprto z znanstveniki, podjetniki in prepoznano ter živeto v praksi po celem svetu.

3.1.3 Pomen dobička v ekonomiji skupnosti in primeri njegove uporabe

Dobiček je eden od kazalcev, ki kaže, da podjetje posluje zdravo in ustvarja bogastvo (dodano vrednost). Dobiček je eden od ekonomskih učinkov, ki nastajajo v podjetju, in je samo vrh ledene gore, izhajajoč iz računovodskih izkazov. Ekonomija skupnosti želi opozoriti, da dobiček ni edini in najvažnejši pokazatelj zdravja podjetja. Podjetje poleg dobička lahko dodano vrednost ustvarja še na mnoge druge načine, in sicer tako, da gradi skupnost in širi kulturo ljubezni ter brezplačnosti. V okviru ekonomije skupnosti so na voljo mnogi načini, ki so predlagani (glej podpoglavje 3.1.4) kot smernice za upravljanje podjetja v ekonomiji skupnosti, med drugimi smernice za razdelitev dobička na 3 dele v namen ustvarjanja skupnosti (Bruni, 2013). V ekonomiji skupnosti se torej dobiček glede na začetno zamisel Chiare iz leta 1991 deli na tri dele: prvi - za najbolj revne, drugi - za oblikovanje

»novih ljudi« (izobraževanje in širjenje v kulturi dajanja) in tretji - za dodatna vlaganja v samo podjetje (podjetje se mora naprej razvijati in biti konkurenčno) (Čalfová, 2013). Podjetje je živ organizem in se lahko zgodi, da je po določenem letu ali obdobju primorano v celoti reinvestirati dobiček, da bi bilo sposobno sočiti se z delikatnimi situacijami (Bruni, 2013). Ideja glede delitve dobička se je kmalu izkazala za arbitrarno in tako so podjetniki začeli sami določati, kaj in v kolikšni meri prispevajo. Življenjske okoliščine niso bile podjetnikom vedno naklonjene, toda Chiarin predlog glede delitve dobička je danes še vedno uporaben kot smernica. Podjetniki se sedaj prostovoljno odločajo o deljenju dobička glede velikosti zneskov in komu namenjajo dobiček, in sicer vsak glede na svoje zmožnosti. Ponekod podjetniki tudi sami zaprosijo za pomoč, saj so podjetniške poti sestavljene iz vzponov in padcev. Kljub svobodni volji podjetnikov glede delitve dobička pa je potrebno poudariti, da vse poteka preko številnih administrativnih obrazcev in potrdil ter da gre za resno organizacijo, ki jo vodijo ekonomisti (J. Snoj, osebna komunikacija – intervju, 17. januar 2024). Kljub vsemu pa bi bilo zaskrbljujoče, če neko podjetje ekonomije skupnosti več let dobička ne bi delilo. To bi pomenilo, da podjetje enostavno ni več sposobno ustvarjati dodane vrednosti, poleg tega pa je delitev dobička za ustvarjanje skupnosti pokazatelj obstoja kulture dajanja in ljubezni v samem podjetju. Tu seveda ne gre za to, da želimo biti filantropi in dobrotljivi, temveč da vse svoje aktivnosti usmerjamo v človeka in človeške odnose in nas pri tem vodi notranja motivacija, da kultura dajanja in ljubezni postane smisel obstoja in naš življenjski slog (Bruni, 2013).

Chiara je predlagala, da gre tretjina dobička siromašnim, v prvi vrsti so bili mišljeni tisti iz skupnosti ali v živem kontaktu z njo. To ne pomeni, da so ostali, ki niso v kontaktu z ekonomijo skupnosti in gibanjem fokolarov, izključeni. Gre za to, da se vsaj v začetnih fazah dela, kar je konkretno mogoče, se doseže tiste, ki so v stiku s skupnostjo in živijo njeno karizmo. Vse to z namenom, da se izgradi skupnost, v kateri ne bi bilo niti enega siromaka. Za siromašne se išče delovna mesta, ustvarjajo se različni razvojni projekti in se ne omejuje na neko direktno finančno podporo. V izrednih primerih pa se seveda tudi tako intervenira. Drugi del dobička je namenjen formaciji v kulturi in pod to je mišljeno predvsem izdajanje publikacij, organizacija kongresov, razvoj organizacije, štipendije in različna izobraževanja, v vse to spada tudi institut Sofija. Socialni problemi niso odvisni od ekonomskih virov, ki jih je v današnjem svetu zadosti, temveč od jasnih vizij in kulturnih izbir. Duhovnost fokolarov je usmerjena k edinosti v svetu in vsesplošnem bratstvu. Projekt ekonomije skupnosti se tako ne zadovolji le s prerazporeditvijo dobičkov, temveč nas vse usmerja k preobrazu kulture s ciljem avtentičnega in bratskega človeštva. Tretji del ostaja v podjetju, saj se to ne more razvijati in rasti brez samofinanciranja in vlaganja, kar še posebej velja za nekatere faze njegovega razvoja. Ta predlog glede tretjin je v prvi vrsti znak, da projekt ekonomije skupnosti ni neka nujna intervencija, temveč je predlog za normalno delovanje gospodarskega življenja in življenja podjetja. Podjetje se mora razvijati tako, da pazi na okolje in se obnaša do njega trezno in z dolgoročnim občutkom odgovornosti. Podjetja ne morejo samo izkoriščati okolje, temveč ga morajo ceniti in tako vključiti v svoje cilje in

izbire. Dobiček mora biti uporabljen in deljen v skladu z vsemi temi cilji, tako da prispeva k gradnji skupnega dobra (Bruni, 2013).

Glede deljenja dobička imajo podjetja široke možnosti, saj ekonomija skupnosti močno sodeluje s projektom »Akcija za zedinjen svet« (it. Azione per un mondo unito, v nadaljevanju AMU). Ta projekt se že več kot 30 let zavzema za uresničitev idealov, kot sta edinost in bratstvo, njegov cilj pa je premagovanje nepravičnosti in neravnotežij med različnimi narodi ter družbenimi sloji. Projektu AMU verjame v celostni razvoj posameznikov, ki jim pomaga uresničiti fizične, psihične, socialne in duhovne dimenzije ter poudarja medsebojno darovanje in prejemanje kot ključna elementa razvoja. Pri vsem tem pa je cilj sodelovanje med ljudmi in narodi (J. Snoj, osebna komunikacija – intervju, 17. januar 2024). Za projekt AMU lokalni partnerji ekonomije skupnosti predlagajo nove projekte, saj na lokalnem nivoju živijo z ljudmi v siromaštvu in različnih potrebah ter lahko bolje vidijo potrebe določenega kraja in ljudi (Economia di comunione, 2024e). Na YouTube kanalu je mogoče dobiti poročilo s številkami in podatki glede sodelovanja pri projektih AMU in ekonomiji skupnosti. Razvidno je, da gre za projekte mikrokreditiranja, izobraževanja, nabave opreme, osnovnih življenjskih potrebščin in oblikovanja novih skupnosti za projekt ekonomije skupnosti in Frančiškove ekonomije. Večinoma gre za večletne projekte. Za projekt mikrokreditiranja in mikrofinanciranja v Burundiju je ekonomija skupnosti darovala 343.424 evrov, od tega 113.414 evrov v letu 2022, projekt pa je dosegel kar 52.500 ljudi. Za izobraževanje ljudi s področja ekonomije skupnosti in Frančiškove ekonomije se je odprl projekt na Kubi, ki je bil namenjen mladim navdihnjenim podjetnikom v kočljivih situacijah. Za Kubo je bilo zbranih 30.580 evrov in doseženih 652 podjetnikov. Poročilo tudi pokaže, iz katerih držav so podjetniki ekonomiji skupnosti prispevali in koliko. V letu 2022 je ekonomija skupnosti darovala 163.820 evrov profitov za namene projekta AMU, ki so jih prispevali italijanski, nemški, belgijski, korejski in poljski podjetniki (AMU, 2023). V institut Sophia se tudi steka tretjina profitov podjetnikov ekonomije skupnosti, saj se tu izoblikujejo, izobražujejo »novi ljudje«, kot jih je poimenovala Chiara (Economia di comunione, 2024č).

3.1.4 Smernice za upravljanje podjetij ekonomije skupnosti in kratka primerjava z načeli združništva

Leta 1997 so bile pripravljene smernice za upravljanje podjetij ekonomije skupnosti. Te govorijo o »načinu življenja« podjetij, ki živijo kulturo skupnosti in ljubezni. Ravno na teh področjih se lahko vidi, koliko je neko podjetje zares podjetje ekonomije skupnosti (Bruni, 2013). Smernice so narejene na podlagi izkušenj mnogih podjetnikov, ki sledijo »sedmim barvam« karizme »skupnostne duhovnosti« fokolarov oziroma »duhovnosti edinosti«. »Sedem barv« oziroma sedmere smernice so naslednje: 1. Rdeča barva predstavlja podjetnike, delavce in celotno podjetje, ki se zaveže živeti in graditi vrednote občestva (skupnosti) na temeljnem in vseh nivojih organizacije. Funkcije in vloge v podjetju morajo biti jasno definirane in prakticirane v skladu z duhom služnosti in odgovornosti. Stil vodenja

naj bo participativni. Poslovni cilji so znani, deli se jih z vsemi in so na transparenten način potrjeni. Poudarek je na kvaliteti odnosov med vključenimi subjekti (deležniki), posebej z ostalimi podjetniki ekonomije skupnosti, lokalno komisijo in državno ter mednarodno zvezo. Kadar podjetje ustvarja dobiček, so podjetniki in njihovi partnerji zavezani k delitvi dobička na tretjine, ob tem pa spoštujejo tipične postopke in različne oblike poslovanja ter socialne okoliščine, v katerih poslujejo. Pomoči potrebnim preko različnih iniciativ pomagajo, da se vključijo v skupnost. Razvijajo dobro poslovno strukturo in izboljšujejo kvaliteto proizvodov in storitev. Osredotočajo se na iniciative, ki delujejo v dobro formaciji novih aktivnosti, kot so npr. ustvarjanje novih delovnih mest, še posebej za hendikepirane, poplačilo vseh partnerjev. Poskrbijo za širjenje kulture ekonomije skupnosti, pri tem pa se dobiček deli v skladu s cilji projekta in znesek omeji na tiste, ki so že pristopili k projektu.

2. Oranžna barva predstavlja odnose s strankami, dobavitelji, finančniki, civilno družbo in zunanjimi subjekti. Vsi pripadniki podjetja se profesionalno zavežejo k gradnji in pospeševanju dobrih ter odprtih odnosov s strankami, dobavitelji in lokalno skupnostjo, v kateri posluje podjetje, pri vsem tem pa je varstvo in izboljšava osrednji cilj. Poslovanje izvajajo na zvest in civilen način v povezavi z vso konkurenco, dobavitelji, civilno družbo in javno upravo, saj ti predstavljajo ključne partnerje za ustvarjanje skupnega dobra. Podjetniki in delavci promovirajo duh in sporočilo ekonomije skupnosti, s tem da predstavljajo svoje ideje in izkušnje, medtem ko prisostvujejo na konvencijah, seminarjih, srečanjih ter na ta način sprejemajo širjenje kulture ekonomije skupnosti kot njihov notranji poziv. Ne smejo se zadovoljiti samo z življenjem kulture ekonomije skupnosti, temveč je potrebna tudi želja za večjo prepoznavnost te kulture; to še posebej velja za mlade ljudi v obdobjih formacije, kot so npr. pripravništva.

3. Rumena barva predstavlja duhovnost in etiko. Skozi poslovanje v okviru ekonomije skupnosti se ne raste samo na profesionalnem in poslovnem področju temveč tudi na duhovnem in etičnem. Celotno podjetje in vsi zaposleni naj se zavežejo k temu, da bodo na konkreten način spoštovali zakone in delali v smeri sprememb in izboljšav že obstoječih zakonov. To se direktno nanaša na fiskalno avtoriteto, kontrolna telesa, sindikate in vse institucionalne avtoritete. Vsi skupaj se morajo zavedati, da je kvaliteta delovnega življenja temeljna za realizacijo osebe, razvoja njegove poklicnosti kot delavca in človeškega bitja kot takega. Zaposleni v podjetjih ekonomije skupnosti se morajo naučiti prepoznati vrednost tudi preprek in težav na delovnem mestu ter jih izkoristiti kot priložnost za rast in zrelost. Glede narave in kvalitete proizvodov in storitev poslovanje ni usmerjeno le k izpolnjevanju pogodbenih obveznosti, temveč tudi k blagostanju ljudi in okolja, kateremu so ti proizvodi ali storitve namenjeni.

4. Zelena barva predstavlja kvaliteto življenja, srečo in odnose. Eden glavnih ciljev projekta ekonomije skupnosti je, da podjetje postane skupnost v pravem pomenu besede, da se organizirajo periodični sestanki (najmanj enkrat letno), namenjeni za potrjevanje kvalitete medsebojnih odnosov. Sestanki so v tem kontekstu mišljeni kot orodja ekonomije skupnosti in prispevajo k reševanju konfliktnih situacij, izvajanju medsebojne (bratske) korekcije med vsemi zaposlenimi, poslušanju drug drugega in izmenjavi izkušenj. Menedžerji morajo na teh sestankih prisluhniti morebitnim protestom, nezadovoljstvom in predlogom delavcev, kar seveda velja v obeh smereh. Podjetja ekonomije skupnosti se morajo zavedati, da je

poslovanje v primeru neizpolnjevanja omenjenih smernic osiromašeno in tudi povečuje stroške poslovanja. Posebna pozornost je namenjena fizičnemu zdravju, športu in skrbi za okolje, saj sta narava in telo zelo pomembna za kvalitetno in zdravo življenje v skupnosti. Ekonomija skupnosti v skrbi za kvalitetne odnose daje poudarek tudi na času za proslavljanje in druženje, četudi v delovni obleki, saj se na ta način gradi močnejša pripadnost delovni skupnosti in organizaciji. 5. Modra barva predstavlja harmonijo na delovnem mestu V osnovi ni mišljen nek luksuz, temveč lepota in harmonija v preprostosti. Okolje, v katerem se nahajamo, je odraz harmonije odnosov in kot takega ga uvrščamo med poslovne odnose. Higiena, čistoča in redoljubnost so del kulture ekonomije skupnosti, ki v harmoniji na sproščujoč način povezujejo med seboj ljudi, delavce, podjetnike, stranke in dobavitelje. Iz istih razlogov je poskrbljeno tudi za varnost v podjetju in dobro počutje; npr. urejena je ventilacija, pokritost s svetlobo je primerna, poskrbljeno je za protihrupno zaščito in podobne stvari, ki omogočajo in prispevajo k razvoju kvalitetnejših odnosov v podjetju in izven njega. Dimenziji lepote se mora dati maksimalno pozornost, četudi poslovanje podjetja na direkten ali indirektn način prihaja v stik z revščino. Prvo zdravilo siromaštva je ravno to, da se da pozornost odnosom in najboljši pokazatelj je ravno dimenzija lepote. 6. Barva indiga predstavlja formacijo, navodila in modrost. Za uspešno poslovanje je pomembno ustvariti klimo samozvesti med deležniki. Že sama narava klime zagotavlja, da se posameznikovi talenti, kompetence in ideje razvijajo na profesionalnem in kolegialnem nivoju z namenom nadaljnjega poslovnega razvoja. Prva šola za formacijo je vedno poslovna skupnost z mnogoterimi odnosi. Administracija razvije kriterije izbire zaposlenih in zagotavlja program njihovega profesionalnega razvoja z namenom, da se ustvari dobra klima. Poslovanje mora zagotavljati priložnosti za neprestan razvoj in nadgradnjo v dobro profesionalne formacije ter za formacijo kulture ekonomije skupnosti, kar velja za vse zaposlene in mlade, zainteresirane za ta projekt. Podjetniki in zaposleni v podjetjih ekonomije skupnosti skrbijo za svoje kvalitete in interese tako v podjetju kot izven njega. Sledijo razvoju ekonomije skupnosti in se udeležujejo šolanj in konferenc, da se vedno bolj zavedajo poslovne vizije in se z njo uskladijo. 7. Vijolična barva predstavlja komunikacijo. Podjetniki, ki sledijo in živijo ekonomijo skupnosti, konstantno skrbijo za ustvarjanje komunikacijske klime, ki je odrta in iskrena in daje prednost izmenjavi idej ter informacij na vseh ravneh odgovornosti. Za pomoč pri tem uporabljajo orodja, kot so periodična poročila, tako interna kot eksterna (npr. poročilo o družbeni odgovornosti, družbena bilanca); orodja, ki preko dejstev pokažejo ustvarjeno družbeno vrednost za subjekte, vključene v poslovne aktivnosti. Ne more obstajati ekonomija skupnosti brez komunikacije. Poslovanje, grajeno na ekonomiji skupnosti, namenjeno razvoju odnosov v ekonomiji z vzajemno produkcijo in prednostmi, mora biti zasnovano na najmodernejši komunikacijski strukturi in orodjih na lokalnem in na mednarodnem nivoju. Podjetniki ekonomije skupnosti se zavedajo kulturnih in političnih vrednosti uspeha, ki jih lahko skupni projekt prinese, zato bodo vedno skrbeli za živ duh resnične vzajemne podpore in solidarnosti tako na lokalnem kot mednarodnem nivoju (Economia di comunione, 2024d).

Zadružništvo je v svoji zgodovini povezano s civilno ekonomijo ter posledično z ekonomijo skupnosti. Zadružništvo je sicer od države do države in od panoge do panoge različno zastopano, toda vseeno je tradicionalno najmočnejše zastopano v Italiji, Franciji, Španiji in tudi Nemčiji. Ravno zaradi povezanosti civilne ekonomije, ki je svoj razvoj v zgodovini nadaljevala z italijansko vejo zadružniškega gibanja, zadnjih 30 let pa tudi z ekonomijo skupnosti, si sedaj pogledimo osnovne značilnosti sodobnega zadružništva, da dobimo uvid v nekatere podobnosti z ekonomijo skupnosti. Danes zadruge na trgu poslujejo povsem enakovredno kot ostala podjetja, vendar se od njih razlikujejo po jasno opredeljenih načelih in nehierarhični organizaciji (Gonza in drugi, 2020). Ena od razlik pri primerjavi zadrug in podjetij ekonomije skupnosti je ravno v hierarhični organizacijski obliki. Niso pa izključene iznajdbe ali prilagoditve na bolj nehierarhične oblike podjetij ekonomije skupnosti. V samem bistvu ekonomije skupnosti je pojem bratstva zelo pomemben, direktor mora biti prvi brat v podjetju. Glede na smernice ekonomije skupnosti bi moralo biti podjetje vodeno po načelu participacije, kar pomeni enako kot v zadrugah na demokratičen način (Bruni, 2013). Navajamo primer uspešne zadruge v ekonomiji skupnosti v sklopu industrijske cone Polo Lionello Bonfanti (podpoglavje 3.3.1). Mednarodna zadružna zveza (angl. International Co-operative Alliance, v nadaljevanju ICA) zadrugo opisuje kot avtonomno združenje posameznikov, ki so se med seboj povezali na prostovoljen način, z namenom, da bi zadovoljili različne potrebe in težnje, kot so npr. ekonomske, socialne, kulturne itd. Zadruga je tako podjetje, v katerem so lastniki njeni člani sami in jo vodijo ter nadzirajo na demokratičen način. Glede na omenjeno definicijo tudi zadruge v ospredje postavljajo človeka (ICA, 2018). V primerjavi s klasičnimi podjetji pa se cilji članov zadruge razlikujejo od ciljev klasičnih podjetij na trgu, ki zasledujejo predvsem cilje ekonomske narave. Pogledimo si še vrednote in načela, ki jih je oblikovala ICA na podlagi idej prvih zadružnih organizacij iz 19. stoletja. Zadružne vrednote so poštenost, enakost, demokratičnost, solidarnost, odgovornost in pomoč ter gredo z roko v roko z naslednjimi 7 zadružnimi načeli:

1. Prostovoljno in odprto članstvo, ki sprejema vse ljudi (ne glede na spol, raso, politično in versko pripadnost), hkrati pa je vstop in izstop povsem svoboden.
2. Demokratično upravljanje pomeni, da z zadrugami aktivno upravljajo vsi njihovi člani, hkrati pa je pomemben institut glasovanja (člani sprejemajo vse pomembne odločitve in imenujejo člane upravnega ter nadzornega sveta), s katerim imajo vsi člani enake glasovalne pravice (en član, en glas).
3. Ekonomska udeležba članov je povezana s tem, da je prispevek za vse člane enak. Od tega je običajno del sredstev v skupni lasti, presežek pa se lahko namenja za razvoj zadruge, izplačilo članom ali izvajanje drugih aktivnosti, podprtih s sklepom članov zadruge).
4. Samostojnost in neodvisnost nakazuje, da so zadruge avtonomne organizacije, na podlagi samopomoči jih upravljajo njeni člani. Zadruge morajo svojim članom zagotavljati demokratični nadzor nad sredstvi tudi v primerih, ko se kapital pridobiva iz zunanjih virov.
5. Izobraževanje, usposabljanje in obveščanje je zagotovljeno članom zadruge, zaposlenim, vodjem in predstavnikom zadruge, saj le tako lahko prispevajo k učinkovitemu razvoju zadruge. Zlasti mlade, mnenjske voditelje in splošno javnost je treba ozaveščati in obveščati o zadružništvu in njegovih prednostih.
6. Sodelovanje med zadrugami je pomembno na lokalni, regionalni, državni in mednarodni ravni, da se doseže

učinkovito služenje članom zadruga, prav tako pa se utrjuje združniško gibanje. 7. Skrb za skupnost in lokalno okolje je pomembna zaradi tega, da zadruga aktivno sodeluje pri trajnostnem razvoju zadruga in skupnosti, v kateri posluje. Upoštevati mora tudi smernice, ki so jih določili člani zadruga (Gonza in drugi, 2020; Zadruga zveza Slovenije, 2023b). Ob pregledu smernic upravljanja podjetij ekonomije skupnosti in vrednot ter načel združništva lahko preprosto zaključimo, da se ekonomija skupnosti ne razlikuje v primerjavi z združništvom, temveč gre pri njej še za bolj poglobljen pristop, ki se ne zateka samo k eni obliki organizacije, temveč se lahko kultura ekonomije skupnosti živi v vseh vrstah podjetij in organizacij. Smernice upravljanja podjetij ekonomije skupnosti puščajo dosti manj maneverskega prostora in zahtevajo še večjo vključenost vseh deležnikov podjetja.

3.2 Ekonomija skupnosti v Sloveniji

V Sloveniji je za projekt ekonomije skupnosti odgovoren Janez Snoj, ki so ga vrednote ekonomije skupnosti vedno privlačile. Pojasnjuje, da v okviru ekonomije skupnosti spada tudi vzgoja v vzgojno izobraževalnih zavodih, ki se drži načel ekonomije skupnosti. Njegova družina je že od samih začetkov vpeta v take vrste vzgojo, saj so ga vedno privlačile vrednote bratstva, enakosti, podelitve, sodelovanja itd. Sam se je zaposlil v vzgojnem zavodu, ki si je prizadeval vzgajati po načelih ekonomije skupnosti, poleg tega pa se trudi živeti ta načela tudi v svojem vsakdanjem življenju. To uresničuje preko odnosa do dela, zaposlenih, revnih in vseh v stiski (J. Snoj, osebna komunikacija – intervju, 17. januar 2024).

V Slovenijo je gibanje fokolarov prišlo leta 1956 z geslom: »Ne besede, le dejanja«. Na začetku so se Slovenci udeleževali srečanj (Mariapoli) samo v Italiji, kasneje tudi na Hrvaškem (tu so bile ugodnejše politične razmere kot v Sloveniji) in šele leta 1990 je bilo organizirano prvo javno slovensko srečanje fokolarov. Leta 1966 je bila odprta prva moška skupnost fokolarov v Ljubljani, leta 1974 pa je sledila še ženska na sistem mestu. Po osamosvojitvi Slovenije leta 1991 sta prisotnost in dejavnost fokolarov dobila moč ne samo v cerkvi, temveč tudi v civilni družbi. Chiara Lubich je Slovenijo obiskala leta 1999 ter od Slovenske cerkve prejela najvišje priznanje, takratni predsednik parlamenta dr. Janez Podobnik pa se ji je zahvalil za vse, kar more on skupaj s fokolari delati na družbenem področju. V Sloveniji od leta 1964 fokolare povezuje mesečna revija Novi svet, ki jo izdaja založba Novi svet. V reviji najdemo vse, kar se tiče gibanja fokolarov, in tudi članke na temo ekonomije skupnosti oziroma občestvene ekonomije. Od leta 2002 v Sloveniji obstaja tudi Center Mariapoli Spes – Upanje v Planini pri Rakeku, ki je namenjen druženju, povezovanju in duhovnemu poglobljanju fokolarov (Gibanje fokolarov, 2024c).

V 90. letih prejšnjega stoletja so v Sloveniji v projekt ekonomije skupnosti bili pripravljeni vstopiti številni gospodarstveniki. Na samem začetku je bilo okoli 10 podjetij, ki so sodelovala in bila aktivna v tem projektu. Med letoma 2000 in 2010 je projekt ekonomije skupnosti izgubil moč, saj so se nekateri podjetniki upokojili, nekatera podjetja pa so prodali ali so propadla. Ko je ostalo samo še nekaj podjetij, ni bilo več energije, ki bi jih povezovala.

Po letu 2010 so srečanja slovenskih podjetnikov organizirana občasno. Na zadnjem srečanju je bilo prisotnih 17 slovenskih in okoli 25 hrvaških in srbskih podjetnikov. Občasno se podjetniki udeležijo tudi srečanj v tujini (J. Snoj, osebna komunikacija – intervju, 17. januar 2024). Zadnje večje mednarodno srečanje, ki so se ga udeležili tudi štirje predstavniki Slovenije, je bilo organizirano leta 2020 na Hrvaškem z naslovom »Navdihnjena ekonomija za zedinjen svet«. Organiziralo ga je hrvaško Združenje za ekonomijo skupnosti (Udruga za ekonomiju zajedništva, v nadaljevanju UEZ) na Ekonomski fakulteti v Zagrebu. Profesorji so skupaj s podjetniki poglobljali načela ekonomije skupnosti iz znanstveno-akademskega in poslovnega vidika. Na Hrvaškem je projekt ekonomije skupnosti sprejet tudi na akademskem področju, in sicer so že na tem mednarodnem srečanju predavali naslednji hrvaški profesorji iz Zagreba in Osijeka: prof. dr. Domagoj Sajter, prof. dr. Mirna Valdevit, izredni prof. dr. Domagoj Hruška in izredni prof. dr. Ivana Marić (Snoj, 2020). Prof. dr. Domagoj Sajter je celo diplomiral na temo: Globalizacija in ekonomija skupnosti (hr. Globalizacija i ekonomija zajedništva) in je tudi član UEZ (Sajter, 2024). Glavni podjetnik srečanja je bil Lawrence Chong iz Singapurja, generalni direktor mednarodno uspešnega podjetja Consulus, ki spada med največje pospeševalce projekta ekonomije skupnosti v svetu (Snoj, 2020). Na Hrvaškem še danes deluje okoli 10 podjetij ekonomije skupnosti (LaudatoTV, 2020). V Sloveniji je sicer ideja še vedno živa, vendar bi moral biti nekdo pripravljen prevzeti projekt ekonomije skupnosti na bolj konkreten način. Srečanja bi lahko bila bolj pogosto organizirana in vse skupaj bi lahko bolj zaživelo (J. Snoj, osebna komunikacija – intervju, 17. januar 2024).

3.3 Poslovni primeri podjetij iz ekonomije skupnosti

Podjetniki, ki se odločijo živeti po načelih ekonomije skupnosti, jim to postane način življenja in vpliva na vsak vidik vodenja njihovih podjetij (Čalfová, 2013).

3.3.1 Industrijska cona Polo Lionello Bonfanti

Polo Lionello Bonfanti, prva evropska industrijska cona projekta ekonomije skupnosti, je nastala leta 2006 v kraju Incisa Val D'Arno, nekaj kilometrov od Loppiana v bližini Firenc (Economia di Comunione, 2024c; E. di C. S.p.A., 2021f). Loppiano je prvo mesto fokolarov, rojeno leta 1964, in ima danes okoli 900 prebivalcev (stari, mladi, družine, duhovniki, verniki) iz 70 držav sveta ter se razprostira na površini 260 hektarov. Gre za multikulturno mesto, ki ga na leto obišče okoli 40.000 obiskovalcev različnih nacionalnosti, kultur in verstev. To mesto je pravi primer udejanjenega univerzalnega bratstva in skupnosti, ki se je razvilo iz konkretnega dela in različnih ekonomskih aktivnosti, ki odražajo skupnostno duhovnost fokolarov in ekonomijo skupnosti. Mesto ne predstavlja samo krščanske skupnosti, temveč realnost človeškega življenja na različnih področjih, kot so: delo, ekonomija, šport, zabava, kultura, šolanje, duhovnost itd. Poznano jo tudi po agroturizmu, kmetijstvu in umetnosti. Kmetija Fattoria Loppiano se ukvarja s proizvodnjo kvalitetnega vina in olja ter agroturizmom; razpolaga z 80 hektarjev vinogradov, oljčnih nasadov in

obdelovalnih površin ter 95 hektarjev gozdov. Tu je tudi Visoki institut za kulturo, Univerza Sophia, ki ponuja specializiran interdisciplinarni univerzitetni študij. Zanimivost tega mesta je razmenjevalnica. To je prostor, kamor prineseš stvari, ki jih ne potrebuješ, in jih zamenjaš s tistimi, ki jih potrebuješ. Tako prihraniš in paziš na okolje. Življenje v skupnosti je zelo praktično, predvsem za študente, ki določene stvari potrebujejo za en ali dva semestra, in jih tako dobijo brezplačno, potem pa jih vrnejo, da jih uporabljajo naslednje generacije (Centro Internazionale di Loppiano, 2020a; E. di C. S.p.A., 2021j; Pontes Salutis, 2022). Polo Lionello Bonfanti je sestavni del multikulturnega mesta Loppiano, kjer je gospodarska aktivnost v funkciji skupnega dobra in je ključna sestavina življenja tega mesta; svoje ime je industrijska cona dobila po enem od pomembnejših pionirjev mesta Loppiano. Polo Lionello Bonfanti je danes stičišče italijanskih podjetij, ki se zavzemajo in verjamejo v projekt ekonomije skupnosti, povezuje pa jih vizija sveta in gospodarstva, usmerjena v vključevanje celovitega razvoja človeka, družbe in stvarstva. Center Lionello Bonfanti deluje na 3 področjih: 1. upravljanje multifunkcionalnih prostorov; 2. sinergija z lokalno skupnostjo in mednarodnimi iniciativami in 3. interdisciplinarno usposabljanje, celostna blaginja in trajnostno naravnan stil življenja. Center sprejema podjetja z različnimi izdelki in storitvami, omogoča razna združenja, pisarne tudi za »coworking« in ima bar za druženje, ponuja organizacijo dogodkov, mreženje, izmenjavo idej, gradnjo odnosov itd. Promovira široko paleto mrež, dogodkov in projektov, raznih konferenc ter usposabljanj in delavnic. Poslanstvo Pola Lionello Bonfanti je skupna raba za boljše življenje. Funkcionalno in odprto mesto je neke vrste platforma za razvoj obstoječih projektov in za sprejemanje novih poslovnih idej v skladu z vrednotami ekonomije skupnosti in civilne ekonomije; na ta način gradi boljši svet za vsakogar. Multifunkcionalni center ni namenjen samo strokovnjakom, temveč je odprt vsem tako mladim in starejšim, študentom in delavcem ter vsem željnim prenovljenega in resnično trajnostnega gospodarstva. S svojim delovanjem želi center na globalni ravni prispevati k bolj pravični družbi, ki zmanjšuje socialne razlike, varuje okolje ter se osredotoča na zdravje in skupno dobro. Danes je industrijska cona Lionello Bonfanti referenčna točka za vsa italijanska podjetja projekta ekonomije skupnosti in s svojo tehnološko inovativnostjo ter poslovno politiko dokazuje, da je drugačna ekonomija ne samo mogoča, temveč tudi nujna (E. di C. S.p.A., 2021k; E. di C. S.p.A., 2021f).

Industrijska cona Lionello Bonfanti se razprostira na 9.600 kvadratnih metrih in vključuje 20 podjetij, ki so stacionirana v tej coni, sodeluje pa še s 150 podjetji ekonomije skupnosti iz cele Italije. Podjetja v tej coni se ukvarjajo z različnimi dejavnostmi (vse od gradbeništva, menedžmenta in finančnih storitev, gastronomije, zdravstvenih storitev in vse do storitev informacijske tehnologije in umetne inteligence itd.), tu je tudi šola za civilno ekonomijo in poliklinika (E. di C. S.p.A., 2021a; E. di C. S.p.A., 2021f; Pontes Salutis, 2020). Že pred odprtjem industrijske cone Lionello Bonfanti se je bilo potrebno odločiti o pravni formi. Zakonodaja v Italiji je ponujala več opcij: da se ustanovi neka neprofitna organizacija kot neke vrste ustanova ali pa da se ustanovi profitno naravnana organizacija, kot je npr. družba z omejeno odgovornostjo ali pa delniška družba; ena od opcij pa je bila tudi ustanovitev zadruga. Najbolj naravna možnost, ki se je ponudila tudi glede na to, da ekonomija skupnosti

spodbuja nastanek običajnih podjetij, delujočih za namene dobička, in ne dobrotvornih (prostovoljnih) organizacij, je bila ustanovitev delniške družbe. Projekt ekonomije skupnosti prča, da je mogoča nova bolj humana ekonomija, ki spoštuje in sledi pravilom trga, hkrati pa spoštuje »človeška pravila«, človekovo vrednost in njegovo dostojanstvo. Izdali so navadne delnice, ki so jih lahko vlagatelji kupili po nominalni ceni 50 evrov; z nizko ceno so želeli omogočiti dostopnost do nakupa delnic čim širši populaciji (Vittoriano, 2010). Danes skupni kapital delniške družbe znaša 6.743.100 evrov in ima 5.702 delničarja. Število delničarjev izpričuje, koliko različnih delničarjev, ki niso samo podjetniki, verjame projektu ekonomije skupnosti. Delniška družba z imenom E. di C. S.p.A. je bila ustanovljena leta 2001 s sedežem v Loppianu. Delniška družba je bila ustanovljena z namenom, da se ustvari podjetje ekonomije skupnosti, ki deluje znotraj trga, živi zdravo podjetniško kulturo, proizvaja dobrine ali storitve na produktiven, ekonomičen in trajnosten način s tem, da spoštuje konkurenco. V začetku je bila delniška družba v pomoč pri rojstvu in gradnji Pola Lionello Bonfanti, danes pa skrbi za nadaljnji razvoj, podporo in promocijo industrijske cone v skladu s smernicami ekonomije skupnosti. Mnogi delničarji (delavci, profesionalci na raznih področjih itd.) so pripomogli in pomagajo pri razvoju pola s svojo razpoložljivostjo na različne načine in profesionalnostjo. Vsi so bili in so še danes pripravljeni eksperimentirati z novim načinom življenja v podjetju in življenja v ekonomiji skupnosti. Aktivnost delniške družbe danes obsega: 1. Pospeševanje vključevanja virtuosnih in trajnostnih podjetij v industrijsko cono, ki so kot take žive priče projekta ekonomije skupnosti; 2. Biti dom podjetnikom, razširiti mrežo italijanskih podjetij v ekonomiji skupnosti ter jih medsebojno povezovati in bit luč ekonomije skupnosti predvsem v Italiji; 3. Biti inkubator podjetjem, ki so naklonjeni ekonomiji skupnosti in 4. Biti prostor za dialog, še posebej na področju italijanske civilne ekonomije (E. di C. S.p.A., 2021h; E. di C. S.p.A., 2024a).

V Italiji so pravno organizacijske oblike podjetij urejene v italijanskem Civilnem zakoniku. Delniška družba (ital. Società per azioni ali krajše S.p.A.) je sestavljena iz najvišjega organa upravljana, ki je skupščina delničarjev (vsi delničarji), in mora biti sklicana najmanj enkrat letno, ter iz ostalih organov upravljanja, katerih sestava je odvisna od izbire modela (enotirni, dvotirni in tradicionalni). Tradicionalni model je sestavljen iz skupščine delničarjev (ital. assemblea dei soci), uprave (ital. amministrazione), ki je lahko veččlanska in se imenuje upravni svet (ital. consiglio di amministrazione), in sveta revizorjev (ital. collegio sindacale) (SPIRIT Slovenija, javna agencija, 2024a). Iz spletne strani delniške družbe E. di C. S.p.A. società benefit in njihovega statuta je razvidno, da so izbrali tradicionalni model s tem, da je veččlanska uprava sestavljena iz 8 članov, svet revizorjev pa je 5 članski (E. di C. S.p.A., 2024c; E. di C. S.p.A., 2024č). V letu 2017 so na izredni seji skupščine delničarjev odločili, da se pravna oblika družbe transformira v delniško družbo B-korporacija (»trajnostna družba«) v E. di C. S.p.A. società benefit, v skladu z zakonom pa so dopolnili tudi statut ter uredili vse potrebno s zakonom (E. di C. S.p.A., 2017; E. di C. S.p.A., 2021h). B-korporacija ali trajnostna družba ali družba v javno korist (angl. Benefit corporation; ital. Società benefit) predstavlja inovativen pravni status podjetja in evolucijo samega koncepta podjetja. Italija

je po ZDA prva, ki je v svojo zakonodajo leta 2016 uvedla pravno obliko B-korporacije. Take vrste družba po novem ne stremi samo po maksimizaciji dobička oziroma ustvarjanju vrednosti za delničarje, temveč si prizadeva za skupno dobro (splošno javno korist), ki enako ali še bolj pomembna. B-korporacija je prepoznana kot podjetje, ki sledi enemu ali več ciljem skupnega dobra in deluje na odgovoren, trajnosten in transparenten način do ljudi, skupnosti, ozemelj in okolja, kulturnih in družbenih dobrin, dejavnosti, subjektov, združenj ter drugih deležnikov. Novi sprejeti zakon v Italiji dejansko uteleša duh projekta ekonomije skupnosti in civilne ekonomije in tudi delniške družbe E. di C. S.p.A. in njenega statuta. V statutu je bilo že od leta 2004 v 36. členu določeno, da se 30 odstotkov dobička steka v poseben solidarnostni sklad, namenjen siromašnim, kar je tudi v skladu z ekonomijo skupnosti. Novi status delniške družbe pripomore k dolgoročnejšemu zasledovanju ciljev skupnega dobra, še bolj preglednemu poročanju glede trajnostnega razvoja, ki je sedaj obvezen z zakonom (obveznost izdelave letnega poročilo o trajnostnem razvoju v skladu z zakonskimi zahtevami), privabljanju novih ozaveščenih investorjev ter k ugledu podjetja. E. di C. S.p.A. mora sedaj stalno meriti in hkrati izboljševati ustvarjeni učinek, ki je voden z jasnimi notranjimi vrednostnimi parametri družbe (smernice za upravljanje podjetij ekonomije skupnosti posebej v Polo Lionello Bonfanti imenovane »Rainbow Score«) in togega standarda vrednotenja, zagotovljenega s statusom B-korporacije (njihovo orodje za merjenje se imenuje »B-Impact Assessment«) (Chiesi Slovenija, 2024; E. di C. S.p.A., 2021f; E. di C. S.p.A., 2021h; E. di C. S.p.A., 2024d). Pri samem merjenju pa si poleg omenjenih dveh meril pomagajo še z orodjem »SDG tool« (S., M., Della Bella, osebna komunikacija – intervju, 2024, 23. februar). Da neko podjetje sploh postane B-korporacija, mora doseči potrebno število točk na lestvici ocene učinka »B-Impact Assessment«. Podati mora natančno oceno vpliva podjetja na zaposlene, stranke, skupnost in okolje, objavljati pa mora tudi letna poročila o trajnostnem razvoju (Chiesi Slovenija, 2024). B-korporacija se še vedno uvršča med pridobitne družbe, zato se poslovna oblika ne spreminja. Po zakonu morajo v takem podjetju obvezno določiti odgovorno osebo prav posebej za področje vpliva družbe na skupno dobro (della Bella, 2021). V E. di C. S.p.A. je odgovorna oseba na področju družbenega vpliva Sandra Maria Della Bella, ki dostopna za informacije v zvezi s Polo Lionello Bonfanti in je tudi vodja ekipe zobozdravnikov v polikliniki Risana (zadruga v Polo Lionello Bonfanti). V Italiji je sprejem zakona B-korporacij spodbujal tudi profesor Stefano Zamagni in je s predlogi ter iniciativami preko povezav v parlamentu pripomogel, da se je v Italiji to uzakonilo (S., M., Della Bella, osebna komunikacija – intervju, 2024, 23. februar; E. di C. S.p.A., 2024č; Poliambulatorio Risana, 2024). Več o zakonu B-korporacij je napisano v podpoglavju 4.3.

V industrijski coni Polo Lionello Bonfanti ima sedež več podjetij, združenj, banka, poliklinika in podjetniški inkubator ekonomije skupnosti (imenuje se EoC – IIN). Podjetja znotraj industrijske cone so večinoma družbe z omejeno odgovornostjo (ital. Società a responsabilità limitata, kratica S.r.l.), medtem ko so v celotnem mestu Loppiana tudi zadruge (ital. cooperativa) kot je kmetija Fattoria Loppiano. Podjetja v industrijski coni so: 1. Azur Energia, S.r.l. (inovativno podjetje na področju električnih meritev); 2. BTC Logistics &

Service, S. r. l. (logistika in transport); 3. DigitalChange.it, S. r. l. (storitve in rešitve informacijske tehnologije, še posebej na področju umetne inteligence in Big data); 4. Donnacasa immobiliare, S. r. l. (nepremičninsko posredništvo); 5. INNAREDO, blagovna znamka podjetja A. DI. MA., S. r. l. (prodaja proizvodov in rešitev na področju dobrega počutja in zdravja); 6. Enertech, S. r. l. (montaža ogrevalnih sistemov); 7. GM&P Consulting, S. r. l. (poslovno svetovanje, mediacija); 8. Rottura food, S. r. l. (specializirani za proizvodnjo in prodajo brezglutenske hrane); 9. Tecno Ambiente, S. r. l. (gradbeno podjetje); 10. Eurosystem, S. p. A. (hčerinsko podjetje delniške družbe s storitvami in rešitvami informacijske tehnologije); 11. Jinfo it, S. r. l. (storitve in rešitve informacijske tehnologije); 12. LegnoService & Art, S. r. l. (proizvodnja lesenega pohištva in svetovalna dejavnost); 13. trgovina Made in Loppiano, podjetja Loppiano servizi, S. r. l. (prodaja izdelkov obrtnikov, pridelkov kmetije, kot sta vino in olje, in umetniških del različnih umetnikov od keramičnih, lesenih do glasbenih; pravzaprav vseh realnosti iz mesta Loppiano); 14. Poliklinika RISANA, società cooperativa (zadružna poliklinika z zdravstvenimi storitvami in specialisti različnih področij) in 15. MECC, S.C. (socialno podjetje, ustanovljeno za mikrokreditiranje podjetij civilne ekonomije in ekonomije skupnosti) (AzurEnergia, 2024; Centro Internazionale di Loppiano, 2020b; DigitalChange.it., 2023; E. di C. S.p.A., 2021a; E. di C. S.p.A., 2021b; GM&P Consulting, 2024; INNAREDO, 2024; Vittoriano, 2010; SPIRIT Slovenija, javna agencija, 2024a).

Združenja in ostale organizacije znotraj industrijske cone Polo Lionello Bonfanti so: 1. AIPEC, associazione (Italijanska zveza podjetnikov ekonomije skupnosti); 2. Lionello Bonfanti, associazione (Združenje ekonomije skupnosti Lionello Bonfanti); 3. Charis, consorzio (državna mreža zvez in socialnih zadrug, specializiranih za sodelovanje z verskimi kongregacijami); 4. EoC – IIN, inkubator (podjetniški inkubator ekonomije skupnosti za širjenje in podporo mednarodne mreže inkubatorjev po celem svetu); 5. Gen Verde International (mednarodno poznana skupina glasbenikov in umetnikov); 6. Prologica, associazione (združenje in tehnični studio arhitektov in geometrov); 7. OPLÀ, osservatorio (observatorij za revščino, ki sodeluje tudi s projektom »Akcija za zedinjen svet« – AMU ter spremlja svetovno revščino in se z različnimi projekti bori proti njej); 8. Qahal, centro studi e ricerca (svetovanje in pomoč družinam, najstnikom, zakoncem ter raziskovanje na področju človeških odnosov in znanosti, povezane s človekom, in teologije); 9. Salve! Health to Share ONLUS, associazione (združenje v okviru poliklinike Risana za pomoč družinam, ki so v težkih situacijah in deluje tudi s pomočjo prostovoljstva in mikrokreditiranja – sodelovanje s projektom mikrokreditiranja toskanske regije; 36-mesečna omejena podpora za družine in ljudi stiski); 10. Socialisarte, associazione (združenje gibalnih »umetnikov« za poučevanje športnikov, plesalcev, igralcev in učiteljev s ciljem razvoja umetniškega/motoričnega potenciala; namenjeno je vsem starostnim skupinam); 11. Economy of Francesco (sedež) in 12. Scuola di economia civile – SEC (šola, namenjena izobraževanju na področju civilne ekonomije) (Associazione Italiana Imprenditori per un'Economia di Comunione, 2019; Consorzio Charis, 2015; Economy of communion, 2017b; E. di C. S.p.A., 2021a; E. di C. S.p.A., 2021c; E. di C. S.p.A., 2021č; E. di C. S.p.A., 2021d; E. di C. S.p.A., 2021e).

Od vseh naštetih realnosti, ki jih najdemo v Polo Lionello Bonfanti, pa bi lahko izpostavili polikliniko Risana, ki je združne pravno organizacijske oblike, ustanovljena je bila leta 2008, po kriterijih velikosti podjetja pa spada med manjša podjetja. Njihova glavna dejavnost je že od začetka bila zobozdravstvo, danes pa je Risana postala prava poliklinika, ki ponuja mnoge specialistične medicinske storitve. V letu 2009 je imela poliklinika 7 zaposlenih, od tega 4 zobozdravnike (skupaj s zobozdravstvenimi tehnikami) in 3 zdravnike, v letu 2020 pa je bilo zaposlenih 27, od tega 16 zobozdravnikov (skupaj s zobozdravstvenimi tehnikami) in 11 zdravnikov. Prihodki (zaokroženi podatki) so se iz 254.000 evrov v letu 2009 povečali na 780.000 evrov v letu 2020, število strank v istih letih se je povečalo s 4.000 na 14.000 in število združnikov z 12 na 22. V polikliniki živijo po principih ekonomije skupnosti, vsi zaposleni sodelujejo pri ustvarjanju zgodbe klinike in imajo možnost sodelovanja pri poslovnih odločitvah. Pri tem gre za zelo odprto in demokratičen stil vodenja. Poliklinika dokazuje, da je namen ekonomije skupnosti mnogo širši kot samo deljenje dobička, in ustvarja okolje ter nov način poslovanja, kjer je v centru človek in humanizirana ekonomija. Tako so v okviru poliklinike njeni ustanovitelji ustanovili tudi združenje Health to Share ONLUS, ki je namenjeno zbiranju sredstev za subvencioniranje njihovih storitev (zobozdravstvenih, zdravstvenih) ljudem, ki se znajdejo v stiskah. Brezplačnost, kvalitetni medsebojni odnosi, kvaliteta storitev po pravični ceni s poudarkom na visoki varnosti, močna vpetost vseh ključnih deležnikov poliklinike v organizacijo, njihova podpora in vključenost v vodenje, naravnost k trajnostnemu razvoju in kulturi ekonomije skupnosti, vse naštetje je pripomoglo k temu, da se je ustvarila močna in fleksibilna struktura kot temelj, ki omogoča dobro okrevanje še posebej v težkih situacijah in samo rast organizacije. Vse to se je v polikliniki Risana še posebej izkazalo za uspešno v obdobju virusa covid-19, v katerem so bila vsa podjetja na splošno izpostavljena večjemu tveganju zaradi »lockdowna«, še posebej pa je to veljalo za manjša podjetja, med katera spada tudi sama poliklinika Risana. V letu 2020 so v Risani kljub epidemiji dosegli kar 25 odstotno povečanje števila strank in hiter odziv na denarno pomoč vlade ter vse potrebne protokole. Povprečni padec prihodkov je bil v dentalnem sektorju 13 odstoten, medtem ko se je pri polikliniki Risana zaustavil pod 4 odstotki; raziskavo je naredilo Nacionalno združenje zobozdravnikov Italije na vzorcu 1888 zobozdravnikov. Sicer so v tem obdobju splošne zdravstvene storitve narastle zaradi nujnih primerov epidemije, toda zobozdravstvene storitve v tem obdobju niso bile tretirane med nujnimi, prav tako pa za Italijo velja, da so zobozdravstvene storitve večinoma privatno financirane (v letu 2019 kar v 92 odstotkih); glavna dejavnost poliklinike Risana pa so ravno zobozdravstvene storitve. Prav tako je bila sama toskanska regija, kjer se nahaja poliklinika, na področju poslovanja bolj prizadeta od povprečja regij v Italiji. Posledice pandemije na poslovanje so bile v polikliniki Risana močno ublažene, če ne celo nevtralizirane. To gre pripisati predvsem zmagovalnim strategijam menedžmenta, implementiranim tekom obdobja izolacije (angl. lockdowna) v času virusa. Prav tako je po njihovih podatkih 95 odstotkov zaposlenih proaktivno sodelovalo, bili so močno motivirani in bili pripravljeni delati tudi več od plačanega časa in njihovih obveznosti. Poliklinika Risana je z dobro strategijo in menedžmentom hitro in učinkovito izkoristila ekonomsko podporo vlade. Vse vrednote, ki so živele znotraj podjetja v okviru ekonomije skupnosti s poudarkom na

brezplačnosti, medsebojni pomoči, kulturi dajanja, na človeških odnosih, spoštovanju sočloveka itd., so se v času krize izkazale kot zmagovalne. Prav v tej krizi se je pokazala moč življenja v skupnosti. Pred pandemijo je bilo leto 2019 močno uspešno, saj je prihodek rasel, zadovoljni pacienti so pripeljali nove, investicije, povezane z začetkom poliklinike, so se izplačale in investicije v mlade zobozdravnike, zaposlene v prvih letih delovanja poliklinike, so se začele povračati. V letu 2020 je situacija zaradi virusa začela s svojimi restrikcijami ogrožati poslovanje poliklinike. Dobri komunikacijski kanali tudi s pomočjo družinskega zdravnika z močno povezavo z institucijami, povezanimi z zdravstvom, in policijo so omogočili pridobivanje informacij o ukrepih nekaj dni naprej. Celotna ekipa poliklinike se je skupaj z direktorico, ki je dajala jasna navodila, odzvala na situacijo hitro in z vpeljevanjem vseh potrebnih varnostnih protokolov. Hitro in učinkovito so izpeljali vsa izobraževanja, zato se nihče ni okužil. V tem času je bila dobro odzivna tudi administracija, ki je uspešno izkoristila vse denarne podpore vlade. V tem času so celo za krajši delovni čas na novo zaposlili delavca, ki je že sodeloval s polikliniko in se je takrat vrnil iz tujine. Poliklinika je kljub težkim časom dala priložnost zaposlitve in po nekaj mesecih, ko je bilo več dela, je novo zaposleni začel delati želeno število ur. Uspeh timskega dela in upoštevanje vrednot ekonomije skupnosti so prispevali k poslovnemu uspehu klinike Risana. Kljub izolaciji, v kateri je bilo dovoljeno izvajanje samo nujnih storitev, med katere zobozdravstvene niso bile vštete, in posledično večjemu izpadu prihodkov v letu 2020 v obdobju 3 mesecev, je poliklinika Risana poslovala z manjšo izgubo. Leta 2020 je izguba znašala 1.686 evrov, medtem ko je v letu 2019 poliklinika poslovala z dobičkom 3.982 evrov. Poslovni prihodki v letu 2019 so znašali 811.414 evrov, v letu 2020 pa samo 780.097, kar je posledica »lockdowna« v marcu, aprilu in maju. Poslovni stroški so v letu 2019 znašali 804.801 evrov, v letu 2020 pa 806.680 evrov in se niso preveč razlikovali. Glede na to je v letu 2019 bil poslovni izid iz poslovanja 6.613 evrov, v letu 2020 pa -26.583 evrov. Pri finančnem delu prihodkov in odhodov/stroškov ni prišlo do večjih razlik, saj je bil v letu 2019 rezultat iz finančnega dela -893 evrov in v letu 2020 -512 evrov. Pomembna razlika pa je nastala pri izrednih prihodkih in odhodkih/stroških, saj so na račun denarne pomoči vlade (subvencij) v letu 2020 imeli 25.409 evrov prihodkov, medtem ko v letu 2019 ni bilo nikakršnih prihodkov oziroma odhodkov/stroškov. V mesecih po »lockdownu«, torej od julija do decembra, je poliklinika Risana dosegla rekordno povečan promet: npr. v avgustu 2020 57.570 evrov, medtem ko v istem mesecu leta 2019 40.715 evrov, kar pomeni 41-odstotno povečanje in to v času epidemije. Prav tako je bila velika razlika v novembru 2020 s 95.598 evri prometa, med tem ko je v istem mesecu 2019 znašal 75.841 evrov, kar je 26-odstotno povečanje. Že glede samo na poslovne rezultate lahko vidimo, kako pozitivno je vplivala ekonomija skupnosti na polikliniko Risana, to pa potrjujejo tudi rezultati vprašalnikov za zaposlene, vezanih na menedžment rizikov med krizo zaradi epidemije in preventivne ukrepe, napredek zaradi dela v skupinah, splošno kulturo podjetja in menedžment in še posebej glede na situacijo med samo epidemijo. Nekateri od zaposlenih omenjajo, da je poliklinika Risana manjša skupnost, da je atmosfera znotraj poliklinike pozitivna in se občuti prijateljstvo in sodelovanje. Zaposleni še posebej cenijo izobraževanje na področju odnosov in ekonomije skupnosti. V polikliniki je močno poudarjen in cenjen

način sprejemanja odločitev, saj ni kolektivističen temveč kolegialen. Odločitve so diskutirane in če pride do nesoglasij, na koncu sprejmejo odločitev v soglasju z vsemi sodelujočimi. Vprašalnik za stranke glede zadovoljstva je pokazal visoko stopnjo zadovoljstva, kar je bilo tudi vezano na implementacijo varnostnih ukrepov. V polikliniki je komunikacija pomembna za vse, tudi za zunanje deležnike, zato se pri poročanju držijo pripovedovalne oblike 7 barv, oziroma trajnostno poročajo glede na smernice za upravljanje podjetij v ekonomiji skupnosti (Ceraulo, 2021). Poliklinika pa se sedaj tudi pripravlja in usmerja svoje aktivnosti za pridobitev certifikata B-Corp, da bo postala tudi v skladu z zakonom B-korporacija (S. M., Della Bella, osebna komunikacija – intervju, 2024, 23. februar). Poliklinika Risana je zelo uspešen primer organizacije, ki deluje v okviru ekonomije skupnosti in na ta način izpričuje vrednost tega projekta, pomembnost odnosov, človeškega dostojanstva ter kulturo dajanja in ljubezni. Močna zavezanost k misiji in vrednotam ekonomije skupnosti s participativnim vodenjem je torej lahko odgovor še za mnoge druge krize in podjetja (Ceraulo, 2021).

Industrijska cona Lionello Bonfanti se je razvijala počasneje, kot je bilo to prvotno v planu. Stroški za izgradnjo industrijske cone so bili višji od pričakovanih, tako da sama industrijska cona do danes še ni poslovala z dobičkom. Ta situacija je bila tudi razlog, da kapacitete industrijske cone še niso bile v polnosti izkoriščene, temveč le v 50 odstotkih. Do danes se je situacija že izboljšala in gre na bolje, kljub temu da je v tem času tudi sama delnica delniške družbe E. di C. S.p.A., ki ima v lasti industrijsko cono, padla iz začetnih 50 na 40 evrov. Delniška družba je s pomočjo vprašalnika želela ugotoviti, kako na ta padec gledajo delničarji, ki pa niso izrazili nezadovoljstva. Delničarji še vedno verujejo v sam projekt in jim je najpomembnejše uresničevanje vrednot ekonomije skupnosti, ne pa finančni rezultat. Kljub višjim stroškom in ne izkazovanju dobička pa se je ohranila kultura ekonomije skupnosti. Dobička res še niso delili, so pa tri področja, za katera se naj bi namenjal dobiček, v industrijski coni živela na drugačen način: 1. družinam v stiskah so zagotovljene nekatere brezplačne storitve; 2. zbrali so denar preko zunanjih deležnikov, kot je regija Toskana, v kateri se nahaja industrijska cona, ter so tako mikrokreditirali nekatere družine v potrebi in jih subvencionirali; 3. s pomočjo mikrokreditov in brezplačnih prostorov ter storitev svetovanja in izobraževanja so pomagali inovativnim podjetnikom; 3. organizirali so različne dogodke, izobraževanja, prireditve; 4. ustanovili so Institut Sophia kjer izobražujejo o ekonomiji skupnosti in civilni ekonomiji in tako širijo kulturo dajanja ter ljubezni, medtem ko je njihov fokus na mladih; 5. v industrijski coni se nahaja tudi glavna centralna pisarna Frančiškove ekonomije, preko katere se ekonomija skupnosti še bolj širi na ravni svetovne prepoznavnosti (leta 2017, ob prvem srečanju s papežem glede ekonomije skupnosti, je papež naročil, da ta ekonomija ni samo za fokolare, temveč za celi svet); 6. industrijska cona sodeluje z mestom Loppiano in lokalno skupnostjo na različnih področjih; 7. pomembno vlogo opravlja poliklinika Risana itd. Vse naštetu in še mnoga druga področja uresničuje industrijska cona in to delničarje spodbuja k zaupanju in zvestobi projektu industrijske cone. Z delničarji redno komunicirajo, nekajkrat na leto na sestankih poročajo o stanju in aktivnosti industrijske cone in enkrat na leto organizirajo skupščino delničarjev. V sami

industrijski coni imajo sedež tudi različne vrste združenj, ki imajo vsaka malo drugačen namen in pokrivajo različna področja. Glede na pravni sistem v Italiji se je industrijski coni splačalo odpreti različnim vrstam združenj. V praksi ima vsaka od njih pomembno vlogo in jasne cilje ter pripomore k pokritju različnih vidikov ekonomije skupnosti. AIEC podpira observatorij za revščino Leo Andringa (v nadaljevanju OPLA), ki raziskuje svetovno revščino in predlaga projekte za odpravljanje revščine po svetu ter je tako povezan s projektom AMU. OPLA danes nima več sedeža v industrijski coni, toda še vedno ostaja v Italiji. Italijanska zveza AIPEC podpira mlade italijanske podjetnike ter jim omogoča mikrokreditiranje, izobraževanje, svetovanje itd. in sodeluje z italijanskimi podjetji izven industrijske cone Polo Lionello Bonfanti. Zveza ekonomije skupnosti Lionello Bonfanti (ital. L'Associazione "Lionello Bonfanti per una Economia di Comunione") pa podpira podjetja znotraj industrijske cone. Naloge različnih združenj so jasno določene, stanje industrijske cone pa se vedno bolj izboljšuje in kaže rezultate na različnih področjih, za kar nam je dober primer tudi poliklinika Risana (S., M., Della Bella, osebna komunikacija – intervju, 2024, 23. februar).

3.3.2 Podjetje Mundell & Associates

Podjetje Mundell & Associates, Inc., je bilo ustanovljeno leta 1995 in se ukvarja s prečiščevanjem vode in tal, hkrati pa drugim podjetjem, občinam, vladnim agencijam itd. svetuje pri omejevanju onesnaževanja okolja ter sanaciji že onesnaženega okolja (Čalfová, 2013; Mundell & Associates, 2024a). Njihovi zaposleni so različne vrste projektni inženirji, znanstveniki, višji tehnični svetovalci in izvedenci po celotnem območju ZDA, Kanade, Mehike, Južne Amerike, Evrope in Azije. Osebe ima zelo širok spekter strokovnega znanja in ponuja celovit pristop pri najbolj zapletenih okoljskih problemih. Njihove storitve obsegajo izvajanje preventivnih in popravnih načrtov ter različne svetovalne storitve, hkrati pa temeljijo na trdnih znanstvenih in inženirskih načelih. Storitve so povezane s preiskavami, sanacijami, podporami v različnih sodnih postopkih (npr. izvedenska mnenja), upravljanjem z okoljem, vrednotenjem vodnih virov in geofiziko. Pri izvajanju storitev se poslužujejo različnih vrst raziskav (npr. geofizikalne), statističnih in verjetnostnih analiz, merenj, vzorčenj, izdelave in pregleda dokumentacije, različnih vrst nadzorov in kontrole, ocenjevanja tveganj, hidrogeološkega modeliranja itd. Njihove rešitve, poslovanje, znanstveno spoznanje in pristop so osredotočeni na posameznika (človeka), kvaliteto, zadovoljstvo stranke, trajnostni razvoj in tako ustvarjajo edinstvene in inovativne rezultate, usmerjene v skupno dobro. Poleg tega, da so že same rešitve podjetja trajnostne, pa so tudi v samem podjetju zavezani k trajnosti. Vzpostavili so recikliranje, varčevanje z energijo, zmanjševanje odpadkov in uporabo trajnostnih izdelkov pri njihovih vsakodnevnikih opravilih. Do sedaj je podjetje Mundell & Associates svetovalo že nekaterim največjim multinacionalnim korporacijam v svetu, različnim nevladnim organizacijam in državnim regulatornim organom, poleg tega pa so podprli številna druga inženirska ter svetovalna podjetja, ki so se zanašala na njihove tehnične izkušnje, presojo in predanost. Podjetje si je pridobilo dobro ime in sloviso po tem, da znajo reševati tudi večje in zahtevnejše okoljske

probleme, njihovo poslovanje pa je razširjeno tako v ZDA kot v svetu (Mundell & Associates, 2024a; Mundell & Associates, 2024c). Mundell & Associates, Inc., ima pravno organizacijsko obliko S korporacije, ki je primerna za manjša in družinska podjetja. Da se lahko uporabi ta oblika podjetja, je potrebno zadostiti nekaterim posebnim pogojem (manj kot 100 delničarjev, delnice niso predmet javne ponudbe itd.), medtem ko taka oblika podjetja omogoča nekatere prednosti pri vključevanju družinskih članov v podjetje, kar je bilo dobrodošlo tudi za podjetje Mundell & Associates (danes zaposleni žena in hči). Podjetje spada med manjša tudi po prihodku, saj je letni prihodek manjši od 5 milijonov (v letu 2014 približno 3,2 milijona) in ima manj od 25 zaposlenih (po današnjih podatkih 16) (Gallagher in Buckeye, 2014; Mundell & Associates, 2024b; Robinson, 2013; SPIRIT Slovenija, javna agencija, 2024b; ZoomInfo Technologies, 2024).

Podjetje Mundell & Associates je ustanovil John Mundell, ki je danes predsednik oziroma izvršni direktor (angl. Chief executive officer – CEO) in višji okoljski svetovalec podjetja Mundell & Associates. Leta 1981 je magistriral iz gradbeništva in se zaposlil v podjetju ATEC Associates za geotehnični inženiring in preizkušanje materialov. Eden njegovih prvih projektov je bilo zaprtje odlagališča nevarnih odpadkov v južni Indiani. V podjetju, kjer je bil zaposlen, je sodeloval pri različnih projektih, saj se je že samo podjetje srečevalo z onesnaženimi tlemi in podtalnico in niso našli rešitve. Starejši inženirji se niso želeli ukvarjati z onesnaževanjem okolja, zato je kot mlad inženir sam začel izvajati preiskave, čiščenja in projektiranja odlagališč. Kmalu je spoznal, da mora izboljšati svoje znanje s področja okolja in se vpisal na dodatno podiplomsko izobraževanje ter izvedel raziskavo o gibanju kemikalij v podzemlju. Po končanem študiju se je vrnil v podjetje in postal direktor tehnične službe od leta 1988 do 1995, v tem času pa se je podjetje razvilo v 25. največje okoljsko svetovalno podjetje v državi (Regenesis, 2023). Leta 1995 je kot fokolar prvič sodeloval na mednarodnem srečanju fokolarov v Rimu, kjer je tudi prvič prišel v stik z ekonomijo skupnosti in njeno ustanoviteljico Chiaro. Bil je prepričan, da bi lahko uspel s podjetjem ekonomije skupnosti. Kmalu po tem srečanju je imel srčni napad in se je začel spraševati o smislu življenja in kaj je do sedaj naredil v življenju. Prišel je do zaključka, da je čas za spremembe in da želi ustanoviti podjetje ekonomije skupnosti, pri čemer mu je ob strani stala žena Julia A. Mundell. V podjetju, kjer je delal, je dal odpoved in začel leta 1995 delati iz pisarne od doma. Sprejel je riziko in se odločil, da poskusi priti do kakšnega projekta, v nasprotnem primeru bi iskal novo službo. Imel je zadosti prihrankov, da se je njegova družina lahko financirala nekaj mesecev. Kmalu je dobil projekt, saj je bil že iz prejšnjega podjetja poznan po svojih kvalitetah in ni bil novinec v storitvah okoljskega svetovanja. Začel sodelovati s sodelavcem Jimom iz bivše službe, ki je imel unikatne sposobnosti, ki so dopolnjevale njegovo delo. John je Jimu predstavil koncept ekonomije skupnosti in kljub temu da je bil Jim evangeličan in ne katoličan, so mu vrednote ekonomije skupnosti takoj prirasle k srcu. Že v samem začetku se je John trudil vzpostaviti model poslovanja, ki bi ga zaznale in cenile tudi njegove stranke in zaposleni. Pri fokolarih je dobil nasvet, naj najprej ekonomijo skupnosti živi. Odločil se je, da ne bo pridigal in prepričeval drugih o svojih vrednotah in vrednotah ekonomije skupnosti; praksa ekonomije skupnosti

mora govoriti sama zase. Pomembneje kot da zraste veliko podjetje, mu je bilo, da je podjetje dobro v kvaliteti, odnosih s svojimi zaposlenimi, podizvajalci in ostalimi deležniki ter v služenju svojim strankam. V podjetju Mundell & Associates so že od začetka gradili na pogodbah z močnimi temelji in s poudarkom na dolgoročnih odnosih, poleg tega pa je bil pri poslovanju močan poudarek na kvaliteti storitev. Podjetje je od samih začetkov sodelovalo z različnimi podizvajalci, kot so npr. inženirji, znanstveniki, analitični laboratoriji in institucije, ter uporabljalo in najemalo visoko tehnološko zmogljivo opremo. Že po prvem letu poslovanja se je pisarna podjetja preselila v najete prostore, leta 2007 pa so v podjetju na račun uspešnega poslovanja kupili zgradbo v sosedi z zgodovinskim pridihom kot dobro naložbo tako iz vidika podjetja kot iz osebnega vidika ter se tja preselili (DSQ School of Entrepreneurship in Mundell, 2022, 21. februar). Soseska je bila revna mestna četrt, tako je John s podjetjem ostal blizu tistim, ki so v največji potrebi. S prebivalci so vzpostavili stik in začeli graditi odnos s krajevno skupnostjo ter za vzdrževanje in vrtnarjenje namensko zaposlili samo okoliške prebivalce. Stavba je bila v slabem stanju in pri delu so sodelovali tako zaposleni kot njihovi družinski člani. Omenjena delovna akcija je celo prišla v novice in v naslednjih letih so ugotovili, da so po tej akciji dobili tudi pomembnejši posel, saj so ljudje prepoznali dobronamernost podjetja Mundell & Associates (Čalfová, 2013). Stavba, v katero so se preselili, je bila obdana s travnatimi površinami, drevesi in v sožitju z naravo sta John in Julia prepoznala ugodno okolje, še posebej za njihovo podjetje, ki se ukvarja s storitvami okoljskega svetovanja. Vsaka soba v stavbi ima čudovit pogled na lepo urejeno okolico. Pri selitvi je Johnova žena Julia s svojimi talenti za organizacijo, lepoto in ureditev okolice mnogo prispevala k uspešni selitvi v nove prostore, prav tako pa je vedno bila blizu podjetju in podpirala Johna. Zato je John svojo ženo zaposlil kot menedžerko na področju upravljanja in nabave. Do leta 2007 so imeli v podjetju že 17 zaposlenih, od tega jih je bilo 12 s področja znanosti in inženirstva, 2 tehnična specialista, 1 administrativni menedžer in 2 administrativna delavca. Danes je v podjetju 16 zaposlenih, poleg žene Julie pa je v podjetju zaposlena tudi njegova hčerka Sarah Mundell kot menedžerka na področju komunikacij in skupnosti (DSQ School of Entrepreneurship in Mundell, 2022, 21. februar; Mundell & Associates, 2024c). John danes poudarja, da se izobraževanje nikoli ne konča in da mora vedno biti v stiku z nenehno spreminjajočo se industrijo sanacij, pri tem pa spodbuja mlade, da bi se vključili v tovrstna izobraževanja na področju naravoslovja in tehnike, saj so tu potrebe velike. John poudarja svojo vključenost v projekt ekonomije skupnosti in sodelovanje pri ustanovitvi novih malih družbenih podjetij po celem svetu (Afrika, Južna Amerika, Evropa), ki so zavezana k istim načelom. Sam je član mednarodne komisije ekonomije skupnosti, ki pomaga usklajevati dejavnosti več kot 800 podjetij v svetu, vključenih v projekt ekonomije skupnosti (Regenesis, 2023). John v podjetje Mundell & Associates vključuje tudi številne študente pripravnike, sodeluje na lokalnih okoljskih dogodkih in je sponzor različnih trajnostnih projektov. V državi Indiana, kjer podjetje posluje, je John ustanovil nadškofijsko združenje z nazivom ArchIndy Creation Care Ministry in s tem prispeval k razvoju in izvajanju trajnostnega programa za 128 nadškofijskih župnij in 68 šol v osrednji in južni Indiani. Njegova strast za varovanje okolja je vodila tudi do prispevkov na svetovni ravni (Indiana University, 2024). Kot aktivni član

fokolarov, še posebej v skupini za trajnostni razvoj z nazivom »EcoOne group«, je John podpiral papeža Frančiška, njegovo okrožnico »Laudato si«, ki je trajnostno naravnana s poudarkom na ljudeh in okolju, ter sodeloval kot eden od mentorjev Frančiškove ekonomije. Leta 2015 je John s skupino mladih fokolarov razvil motivacijsko orodje, ki se imenuje »The Earth Cube«, in podpira zdrav ter trajnostni razvoj planeta. Gre za metanje kocke, ki ima 6 strani z različnimi akcijami in sporočili za vsak dan, povezanimi s trajnostnim razvojem. Sporočilo, ki ga dobiš z metom, naj bi živel posebno ta dan, in tako deluje celotna ekipa v podjetju. Ta sporočila so: 1. vsi smo povezani (npr. kupuj lokalne produkte, smeti meči v smetnjak in ne naravo); 2. odkrij izjemne stvari (npr. nauči se nekaj novega o okolju, raziskuj naravo v okolici); 3. vse je dar (npr. bodi zahvalen za vse, kar imaš, vzemi si čas za počitek in refleksijo v naravi); 4. samo kar je potrebno (npr. pazi na odpadno hrano, dvakrat premisli o svojem nakupu); 5. nasmejni se svetu (npr. popravi, namesto da zamenjaš, preden zavržeš razmisli o reciklaži ali drugačnem načinu uporabe); 6. sedaj je čas (npr. ne glede na neuspeh včeraj imaš danes novo priložnost, vsak dan naredi nekaj majhnega in podeli s prijatelji ali na socialnem omrežju) (Mondo Nuovo LLC, 2015; Mondo Nuovo LLC, 2022; Catholic Business Exchange, 2024). Kocko je slovesno vrgel tudi sam papež Frančišek leta 2016. Po dolgih letih truda na področju trajnostnega razvoja je papež Frančišek Johna leta 2022 razglasil za direktorja digitalne platforme Laudato si. Platforma je namenjena podpori in izobraževanju glede trajnostnega razvoja v skladu s papežovo okrožnico Laudato si po celem svetu (Catholic Business Exchange, 2024). Poleg kocke »The Earth Cube« je John že leta 2014 po navdihu vrednot ekonomije skupnosti in Chiare naredil tudi kocko z nazivom »The Company Cube«. Ta kocka, ki jo prav tako mečejo vsak dan, vsebuje sporočila z vrednotami ekonomije skupnosti in opominja, da je potrebno te vrednote živeti vsak dan. Kocka je orodje korporacijske strategije in je namenjena transformaciji delovnega okolja s pomočjo družbenih sprememb preko odločitev in dejanj, usmerjenih v človeka. Sprva je bila namenjena predvsem manjšim podjetjem, danes pa vidimo, da je uporabna ne glede na velikost podjetij. Kocka je v pomoč, da se v podjetju ustvari nova kultura in danes jo uporablja okoli 12.000 zaposlenih po celem svetu, ki deli izkušnje njene uporabe. Sporočil v kocki je 6 in se glasijo: 1. ustvari odnos vsak dan; 2. prvo pomagaj drugemu; 3. konkurenti so prav tako lahko prijatelji; 4. podeli izkušnjo z drugimi ter si vzemi čas za drugega in mu prisluhni; 5. pomagaj z deli, ne samo z besedami; 6. spoštuj vsako osebo in idejo (Mundell, 2014).

Vidimo, da podjetje Mundell & Associates na različne načini živi in spodbuja kulturo ekonomije skupnosti, zato si pobližje pogledajmo še nekaj konkretnih primerov znotraj podjetja na različnih področjih. Ta kultura jih navdihuje tudi pri oglaševanju, saj pravijo, da ne oglašujejo samo, da bi prišli do nekega posla in se nikakor ne želijo klasično prodajati, temveč z namenom, da bi vzpostavili odnos z ostalimi osebami. Pri tem se trudijo biti realni in pošteni v največji možni meri ter tako pokazati pravo in ne olepšano sliko podjetja. John kot predsednik podjetja izpostavlja tudi svoj odklonilen pristop do tveganja. Izpostavlja, da mu prvih 10 let ni bilo potrebno jemati kredita in da ima sedaj dogovor z banko za 300.000 dolarjev odprte kreditne linije v primeru, če bi se zares znašel v obupnem stanju, da bi moral

poseči po tem denarju. John pravi, da se glede na to, da so manjše podjetje, zaveda potrebe po bolj preprostih administrativnih poteh. Tako lahko vsak zaposleni z idejo pristopi do njega (Gallagher in Buckeye, 2014). V podjetju vlada družinska atmosfera in skupaj z ženo gledata na vsakega zaposlenega kot na podaljšek njihove družine. Želita jih obravnavati na enak način, kot bi želeli, da oni obravnavajo njih. To njihovo zlato pravilo, utemeljeno na krščanskem evangeliju, ki uči o tem, da drugemu ne storiš tega, kar ne želiš, da drugi ne stori tebi, oziroma kar želiš, da bi drugi storil tebi, stori ti drugemu. John želi biti vzor v podjetju kot predsednik. Tako je neki dan videl, da je kuhinja v podjetju neurejena, polna umazane posode, v hladilniku stara hrana, miza pa umazana. Pomislil je, da bi moral nekdo to počistiti in se iz ljubezni do zaposlenih odločil, da bo to storil sam. Pri delu ga ni nihče videl. Zaposleni so se spraševali, kdo je počistil kuhinjo, in ko so ugotovili, da je bil to sam predsednik John, so isti dan začeli sami čistiti še po ostalih mestih v podjetju. Na koncu dneva je bilo podjetje čisto in urejeno, v ozračju pa je bilo občutiti poseben mir. John omenja, da so v podjetju zaposleni tako kristjani kot muslimani, hindujci in neverniki, ter verjame, da ko ljudje vidijo v praksi živeto zlato pravilo, ga izkusijo in sprejmejo kot resnico. Take vrste pravilo lahko živi vsak ne glede na vero. V podjetju se zares trudijo živeti vzajemno ljubezen, za katero so navdihnjeni po krščanskem izročilu in ekonomiji skupnosti (Mundell, 2016).

V podjetju so jasno dodeljene vloge vseh zaposlenih, kar dokazuje zelo dodelan organigram zaposlenih s podrobno opisanimi nalogami in odgovornostmi. Vsak položaj ima opisana tudi znanja, izkušnje in področja delovanja. Dobra diferenciacija in opis delovnih mest pomaga tako zaposlenim kot strankam podjetja. Vzpostavljen je tudi ocenjevalni sistem z vidika kvalitete dela in ostalih netehničnih področij (kreativnost, zanesljivost, iniciativnost, etika, odkritost, transparentno obnašanje itd.), kar pripomore k kvalitetnim in zanesljivim letnim ocenam zaposlenih. Pri strategijah upravljanja s človeškimi viri in zaposlovanju ima podjetje Mundell & Associates zanimiv pristop, saj mu je najpomembnejše, da imajo zaposleni strast za okoljske projekte in za to, da se delajo dobre stvari za naš planet. John pravi, da ravno to dela njihovo podjetje unikatno. Pri zaposlovanju jim je pomembno, da imajo zaposleni ustrezne tehnične akreditacije, saj lahko le tako ohranjajo visoko kvaliteto storitev. Postopek zaposlovanja je zelo pomemben, saj morajo kandidati že pred samimi razgovori izpolniti določene vprašalnike, ki jih pregledajo v podjetju in na podlagi katerih so kandidati rangirani pred prvim razgovorom. V vprašalnikih sprašujejo, kako bi to podjetje lahko prispevalo k njihovim notranjim motivom in kako bi oni lahko prispevali k podjetju, pa tudi o njihovih preteklih napakah in kaj so se iz njih naučili. Skozi proces razgovorov Mundell & Associates seznanja perspektivne bodoče zaposlene glede vizije in misije podjetja in z vključenostjo podjetja v projekt ekonomije skupnosti. Predvsem jim je pomembna vsestranskost, celovitost, strastnost in odprtost osebe, ki jo zaposlujejo, seveda vse to skupaj s znanjem, izkušnjami in akreditacijami (Gallagher in Buckeye, 2014).

V zgodovini obstoja podjetja tudi v Mundell & Associates ni šlo brez težav, saj po besedah Johna odprtost do odnosov ne gre brez ran. V teh odnosih je bil sam osebno prizadet, še

posebej ko ga je kdo od zaposlenih zapustil zaradi konkurence. Tudi v projektih, v katerih sodeluje, konkurenca ni vedno odkrita in odprta. Zgodilo se je že, da je izgubil posel zaradi preračunljivosti in vnaprej dogovorjenih poslov konkurence, pa tudi zaradi tega, ker so iskali najcenejšega ponudnika. Glede cen se v podjetju zavedajo, da niso najcenejši, a imajo zaradi kvalitete konkurenčno prednost in na nek način nastopajo v tržni niši. John pravi, da so ga take izkušnje samo naučile, da se izboljša, še bolj disciplinira in tako so te rane na koncu postale blagoslov. V še posebej težkih situacijah se vedno vpraša, kaj je tista prava stvar, ki jo je potrebno narediti. Ne želi le mehanično odključati problemov, temveč se trudi razumeti srčiko problema in postopati v skladu s smernicami ekonomije skupnosti. Zaveda se potrebe po konkretnosti odločitev in dejanj in nevarnosti, da bi obtičal v območju abstraktnosti. V podjetju Mundell & Associates verjamejo v to, da je njihova kultura, ki temelji na sodelovanju in odprtosti, njihova konkurenčna prednost. Verjamejo v »previdnost«, toda ne v tako, kot je »nevidna roka«, saj se zavedajo, da ne bo kultura živel sama od sebe in sama zase poskrbela, temveč da je potrebno delati kvalitetne, pozitivne in konkretne odločitve v veri, da se dela »prava stvar«. Indikator, da so na dobri poti, je ravno ta »previdnost«, ki se kaže v obliki nepričakovanih daril, kot so: dobri in kvalitetni zaposleni, ugodni finančni pogoji v obdobju kreditnega krča, nepričakovane nove kreativne ideje in nove poslovne priložnosti. Kvaliteto v podjetju Mundell & Associates doživljajo predvsem z vidika nekompromisne zanesljivosti, zadovoljstva strank, konstantnosti in transparentnosti storitev ter velikega občutka za odličnost. Podjetje se ne želi preobložiti s posli, saj se želijo posvetiti vsaki stranki posebej, tako da živijo trdno na tleh in s poudarkom na sedanjem trenutku ter izgradnji odnosov. Tu gre za velik poudarek na gradnji kapitala odnosov (Gallagher in Buckeye, 2014). Za samo podjetje Mundell & Associates ni bilo mogoče dobiti konkretnih vrednostnih podatkov glede dobička in njegove delitve, kot je bila predlagana v samem začetku projekta ekonomije skupnosti. Glede na vse podatke in aktivnosti, ki smo jih obravnavali, lahko zaključimo, da je podjetje vključeno v vse vidike deljenja dobička, tako v pomoči siromašnim, kot pri razvijanju in vlaganju v kulturo dajanja, pri vlaganju v samo podjetje in njegov razvoj. V ekonomiji skupnosti se je pokazalo, da je ustvarjanje bratskega življenja in graditev skupnosti mnogo težje od delitve dobička. Podjetje Mundell & Associates skupaj z Johnom in njegovo družino je lahko zelo dober zgled za grajenje skupnosti in odnosov na različnih ravneh (Bruni, 2013).

4 UGOTOVITVE IN PREDLOGI GLEDE EKONOMIJE SKUPNOSTI ZA SLOVENSKO DRŽAVO

4.1 Status slovenske države in trenutne razmere

V 1. členu Ustave Republike Slovenije (URS), Ur. l. RS, št. 33/1991-I, 42/1997–UZS68, 66/2000–UZ80, 24/2003–UZ3a, 47, 68, 69/2004–UZ14, 69/2004–UZ43, 69/2004–UZ50, 68/2006–UZ121, 140, 143, 47/2013–UZ148, 47/2013–UZ90, 97, 99, 75/2016–UZ70a in 92/2001–UZ62a, je zapisano, da je Slovenija demokratična republika, medtem ko v 2. členu

URS piše, da je pravna in socialna država. Verjamem, da so to dobra izhodišča, iz katerih lahko sklepamo, da nam že URS zagotavlja ugodne pogoje za razvoj ekonomije skupnosti, čeprav v Sloveniji ta še ni razvita. Moramo se zavedati, da država obstaja zaradi človeka in ne obratno, da vse pravice izhajajo iz narave človeka in njegovega dostojanstva. Ljudje potrebujemo več kot kapital, potrebujemo človeško komponento. Potrebni so nam človeški odnosi, osebna svoboda, znotraj katere je kapitalizem samo ekonomska komponenta in nikakor ne celota (Steinbacher in drugi, 2009). V Evropskih državah nam je poznan sistem socialne države, ki ima sicer kompleksnejšo zgodovino. Na pojav socialne države je pomembno vplivalo zadružniško gibanje, ki je na podlagi civilno-zadružniškega izročila skušalo demokratizirati delovanje trga, pri tem pa se je posluževalo predvsem načela prerazdelitve (obdavčitev) z namenom izenačitve tržnih pogodb. Na razvoj socialne države so vplivala še katoliška družbena gibanja, nemški diskurz in angleški socializem (Millova ideja ima pri tem veliko težo). Poleg socialne države pa med civilizacijske sadove prej omenjenega izročila prištevamo tudi sindikate. Gre za dve stvarnosti z enakim namenom, in sicer da se ustavi in popravi nepravičen družbeni proces, ki je skrit v ozadju kapitalističnih razmerij (znotraj in zunaj podjetja). Obenem pa se na ta način želi soočiti s človekom osebno, kljub možnosti bolečega srečanja. To je projekt teoretikov zadružništva, pri katerem gre za celovit ekonomski sistem, utemeljen na sodelovanju. Tak sistem je po eni strani utemeljen na sodelovanju, toda po drugi strani je preobsežen in zelo zapleten, zato je njegova vloga lahko preroška ali pa se v njem skriva krhkost (Bruni, 2018).

Slovenija je po drugi svetovni vojni kot republika Socialistične federativne republike Jugoslavije bila pod socialistično oblastjo. Na začetku je bil v Jugoslaviji predvsem klasični socializem, ki je kasneje prešel na reformnega (Kornai, 1992). Takratni spor med Titom in Stalinom je vzbudil k drugačnosti jugoslovanskega socializma v primerjavi z drugimi socialističnimi državami Srednje in Vzhodne Evrope. Iz strateških razlogov je bila Jugoslavija in z njo tudi Slovenija bolj odprta v primerjavi z ostalimi državami in bolj povezana z Zahodom (Judt, 2007). V Jugoslaviji je Slovenija spadala med najbolj razvite republike, saj je imela kar dvakrat večji dohodek na prebivalca, kot je bilo takratno jugoslovansko povprečje (Wejnert, 2002). Slovenija se je osamosvojila 25. junija 1991 in je bila ena redkih držav v obdobju postsocializma, ki je skozi obdobje tranzicije iz socializma v kapitalizem izbrala gradualističen prehod, torej prestopen prehod. To je bilo v gospodarstvu vidno predvsem v počasni privatizaciji, ohranjanju vloge države pri vodenju gospodarstva in precej nizkem deležu tujih vlaganj. Velika večina ostalih tranzicijskih držav so kot način prehoda izbrale tako imenovano »šok terapijo«, kar je pomenilo hitre in reformne spremembe na več področjih (Tomšič, 2009). Kljub začetnim težavam v obdobju tranzicije se je Slovenija gospodarsko razmeroma hitro opomogla in veljala za zgled med postsocialističnimi državami, prav tako pa je kot prva država bivše Jugoslavije vstopila v nekatere mednarodne integracije (EU in Severnoatlantska pogodbeni organizacija – NATO). Do leta 2001 je vse kazalo, da je bil gradualističen način tranzicije dobra izbira, toda potem so se začele pojavljati prve kritike, ki so se stopnjevale še toliko bolj v obdobju svetovne gospodarske krize, v kateri je Slovenija obtičala celo dlje kot večina ostalih

evropskih držav (od leta 2008–2013) (Damijan, 2016; Šušteršič, 2009; Zlati kamen, 2015). Eden od razlogov, da je bila Slovenija ob krizi še bolj prizadeta, so tudi neizpeljane potrebne strukturne reforme, ki so še posledice gradualizma in so onemogočalo hitrejše spremembe v smeri večje privatizacije in liberalizacije (Šušteršič, 2009). Seveda posledica same dolžine in moči krize ni bila samo neizpeljanost strukturnih reform, temveč bančna kriza kot jedro slovenske krize in s tem povezana »tajkunska posojila« ter nastala finančna luknja. Pri teh stvareh je bil po besedah finančnega analitika Andraža Grahka problem tudi zanikanje krize, strah pred razkritji (spornih bančnih spisov), ukrepalo se je prepočasi, medtem ko je bila politika »razklana« in so se ključne odločitve predolgo odlagale. Tako je od leta 2008 začel naraščati tudi javni dolg, ki se je v času krize več kot podvojil, v letu 2023 pa je kar potrojen. V letu 2008 je znašal 22,5 odstotka BDP, medtem ko v letu 2023 znaša 68,9 odstotka BDP, kar je tudi posledica nove krize zaradi epidemije covid-19 in z njo povezanih vladnih ukrepov. Poglavitni del javnega dolga predstavlja financiranje primanjkljaja državnega proračuna, prevzem dolgov nekdanje Jugoslavije, sanacija bančnega sektorja v letih 2013 in 2014 itd. (Zupan, 2023; Žužek, 2013). Slovenija je že več kot 30 let samostojna država, toda na žalost raziskave v daljšem časovnem obdobju kažejo, da državljani na splošno ne zaupajo državi oziroma vladi in parlamentu ter medijem. Raziskave kažejo na slabo učinkovito upravljanje javnega sektorja (neusklajenost z zainteresiranimi javnostmi), preveliko breme državne regulacije, nezaupanje v pravno državo in sodstvo in relativno visoka zaznava korupcije. Za izboljšanje stanja se pojavlja zelo močna potreba po večjem in bolj poštenem sodelovanju. Potrebno je okrepiti zaupanje državljanov in podjetij v institucije, kar se je v času epidemije še zmanjšalo in je med najmanjšimi v EU. Tudi zaupanje v vladavino prava je v Sloveniji kritično in nizko, predvsem na področju odgovornosti in pristojnosti vladne politike (npr. ob ugotovitvi nepravilnosti), korupcije (visoka je zaznava korupcije in se je povečala v zadnjih letih) in neupoštevanju temeljnih vrednot EU (človekove pravice, demokracija, vladavina prava). Glede na raziskave se sprejeti minimalni standardi sodelovanja med ministrstvi in interesnimi skupinami (ali posamezniki) pogostokrat kršijo, saj večina ministrstev vključuje deležnike za pripravo predpisov šele v zaključni fazi. (UMAR, 2023). Velika težava se pojavlja tudi glede nezaupanja v medije (predvsem nacionalnih), saj večina državljanov meni, da delujejo pod političnim in tržnim pritiskom ter prikazujejo zavajajoče ter napačne informacije. Večina Slovencev ne verjame v kredibilnost nacionalnih medijev, prav tako pa je to na splošno značilno za Evropejce. Za Slovenijo in njene prebivalce je tudi splošno značilno nezaupanje v evropske politike in mednarodne organizacije, ki je pod povprečjem ostalih evropskih držav (EU, 2023). Vse te raziskave kažejo na cinizem, ki je prisoten v slovenski družbi in splošno nezaupanje, kar tako za državo kot njene državljane ni spodbudno. Za cinizem je sicer značilno, da se pojavlja predvsem v tistih družbah, kjer se je družba odvrnila od moralnih vrednot (Cutler, 2005). Definicija cinizma nam govori, da gre pri pojavu cinizma za to, da ljudje verjamejo, da ljudi vodi predvsem lastni interes, kar vodi v skeptičnost in je povezano z nezaupanjem in dvomom (Cynicism, 2024). Slovenija ima trenutno tudi zelo nekonkurenčno poslovno okolje, ki povezano s splošno prisotnim cinizmom v državi in ni najugodnejše za razvoj novih inovativnih podjetij (Šijanec, 2024). Gospodarstveniki izpostavljajo v Sloveniji pretirano

birokracijo (veliko predpisov), poslovno okolje ni spodbudno (visoka davčna obremenjenost in pogosto spreminjanje davčne zakonodaje), postopki v poslovanju (npr. pridobivanje gradbenih dovoljenj in zaposlovanje tujcev) in sodstvu so dolgotrajni. Zaposlenost na trgu dela je zgodovinsko rekordna, medtem ko brezposelnost zgodovinsko nizka. Se pa trg dela sooča s pomanjkanjem delovne sile, kar že vpliva na delovanje podjetij. V Sloveniji je močno prisoten trend staranja prebivalstva, obenem pa primanjkuje kadra v zdravstvu in dejavnosti oskrbe. Ovire za poslovanje podjetij v Sloveniji so v povprečju večje kot je povprečje v EU. Po mnenju gospodarstvenikov državno lastništvo v podjetjih lahko pomembno ovira konkurenco in poslovanje podjetij na trgu. Slovensko gospodarstvo je sicer po epidemiji s pomočjo ekspanzivno naravnane politike hitro okrevalo. Država mora bolj okrepiti razvojno vlogo in njene institucije, tako da npr. zmanjša državne regulacije, da bi bilo gospodarstvo konkurenčnejše. Tudi na področju inovacij vedno bolj odstopa od svojih strateških ciljev, se oddaljuje od vodilnih inovativnih držav EU in zmanjšuje svojo prednost pred državami srednje Evrope. To se dogaja na račun nizkih tako javnih kot zasebnih vlaganj. Prebivalci spadajo med bolj ozaveščene glede trajnostnega razvoja kot velja za povprečje EU. Za Slovenijo je značilna biotska raznovrstnost, se pa glede na raziskave pojavljajo nekatera vprašanja, povezana s trajnostnim razvojem (ohranjanje biotske raznovrstnosti, trajnostno upravljanje tal, ohranjanje kakovosti kmetijskih zemljišč, trajnostni razvoj gozdov in upravljanje voda), za katere se vse bolj kaže potreba po iskanju sprejemljivih dogovorov in reševanju teh skupnih izzivov (UMAR, 2023). Temelje uspešnosti Slovenije najeda predvsem naslednje: 1. država in njene institucije so močno vpete v gospodarstvo in življenje ljudi, prav tako pa ima država lastništvo v mnogih podjetjih, vse to pa daje birokratom možnost vpliva na ta in druga zasebna podjetja; 2. previsoka zakonska regulacija; 3. visoka potrošnja države in s tem potreba po visokih davkih kar zmanjšuje konkurenčnost podjetij in ljudi, odpira možnosti za korupcijo, s trga ponudnikov storitev izpodriva zasebni sektor; 4. nepriznavanje individualne odgovornosti posameznikov (Steinbacher in drugi, 2009). Profesor ekonomske fakultete Marko Jaklič opozarja na to, da je v sistemu privatizacije bilo narejenih ogromno napak in da se danes za Slovenijo ne more jasno definirati lastniškega, menedžerskega in nadzorniškega stebra. Opozarja na to, da je politično trgovanje prevladujoč sistem in da v naši družbi primanjkuje profesionalnega in odgovornega političnega, gospodarskega in civilnega stebra. V družbah, kot je tudi naša, kjer ni jasno opredeljenih odgovornosti in pristojnosti, kjer vlada netransparentnost in ni notranjih kontrol, pride do sesuvanja. Vse to je razlog, da se v Sloveniji elitam ne zaupa (GZS, 2013). Da ima država velik nadzor, ki se v nekaterih področjih približuje centralno-planskemu, se kaže tudi po podatkih OECD, iz katerih je razvidno, da ima Slovenija enega največjih deležev glede lastništva in delnega lastništva v podjetjih, ki so v državni lasti. Kritično je to, da so ta podjetja slabo upravljana, kar tudi slabo vpliva na slovenski kapitalski trg (OECD, 2015). Za Slovenijo pa je bila opravljena tudi raziskava o vplivu kadrovanja v nadzorne svete na produktivnost slovenskih podjetij, ki so jo naredili profesorji iz Ekonomske fakultete v Ljubljani, in sicer profesorica Polona Domadenik in profesor Janez Prašnikar ter profesor Jan Svejnar iz Univerze v Kolumbiji. Na vzorcu 384 podjetij za obdobje 2000–2010 (izločene banke in zavarovalnice) je raziskava

pokazala, da je večji odstotek politično »okuženih« nadzornikov vodil do slabše produktivnosti v podjetjih in da je na račun tega nastala letna izguba produktivnosti za približno 100 milijonov evrov. V podjetjih z večjim deležem nadzornikov, ki so bili politično povezani, se je izkazala do 2,78 odstotka nižja stopnja dodane vrednosti. Prav tako je raziskava pokazala, da če je od 5 članov nadzornega sveta eden od njih politično »okužen«, to pomeni, da se produktivnost zmanjša za kar 2 odstotka. Profesor Polona Domadenik opozarja na to, da je potrebno odstraniti vsakršne vzvode, ki omogočajo, da ljudje izključno zaradi svoje politične pripadnosti postanejo člani nadzornih svetov in prav tako omenja, da tudi v zadnjem času kaže na to, da se vzorci politično motiviranega vpletanja v gospodarstvo nadaljujejo; npr. v Petrolu in Telekomu, v katerih je pomemba delničarka država. Podjetja ne potrebujejo subvencij in državnega lastništva, temveč urejeno poslovno okolje, da so na vodilne položaje (uprave in nadzorni sveti) imenovani neodvisni in kvalificirani kadri. Ekonomist Anže Burger s Fakultete za družbene vede opozarja, da so politiki in interesne skupine, ki obvladujejo poslovanje podjetij, deležni osebnih koristi, medtem ko izgube pokrivamo davkoplačevalci. Prav tako gre za močne oglaševalske proračune in posledično močan negativni vpliv na medije. Na ta način ne gre le za ekonomsko obvladovanje, temveč tudi za obvladovanje civilne sfere. V takih podjetjih je velik problem klientelizma in negativne selekcije, ki tako zapirata vrata sposobnemu kadru, ta pa posledično beži iz Slovenije (Domadenik in drugi, 2014; GZS, 2013; Jenko, 2020).

Za slovenske razmere je potrebno omeniti tudi javna naročila, saj ta na pomemben način vplivajo na slovensko gospodarstvo in državo. Delež javnih naročil v BDP, ki za leto 2022 znaša 14,11 odstotkov, in se glede na pretekla leta povečuje (lansko leto je bil sicer nekoliko višji 14,76 odstotkov), je v letu 2022 predstavljal 38,98 odstotkov odhodkov proračuna Republike Slovenije (Ministrstvo za javno upravo, direktorat za javno naročanje, 2023). Javna naročila predstavljajo torej pomemben del državne potrošnje, ki se financira z davki, na račun katerih je Slovenija že tako preobremenjena. Na račun večje državne potrošnje pa se zmanjšuje zasebna ter tako nastaja tudi mrtva izguba, saj državna potrošnja ne kompenzira v celoti zmanjšanja zasebne potrošnje (Steinbacher in drugi, 2009). Javna naročila predstavljajo pomembno področje v Sloveniji in so prav tako izpostavljena korupciji, še posebej ko gre za izjeme zakona, ki ureja njihovo področje (evidenčna naročila, naročila manjših vrednosti, pojavlja se drobljenje naročil) (KPK, 2020). Trg javnih naročil v Sloveniji ne deluje ali pa deluje pomanjkljivo. Sistem javnih naročil ima predvsem naslednje pomanjkljivosti: 1. je zapleten in odbojen za mnogo potencialnih ponudnikov; 2. javni razpisi niso prilagojeni majhnim in srednjim podjetjem, ki predstavljajo večino gospodarskih subjektov v Sloveniji, poleg tega pa je fokus naročnikov in državnih organov še vedno na postopku in ne vsebini; 3. pojavlja se problem dogovarjanja ponudnikov glede trga javnih naročil (angl. *big ridding*); 3. ne vzpodbuja se zdrava konkurenca oziroma ponudniki, ki kršijo pravila poštene konkurence niso kaznovani. Primeri neučinkovitosti so nam poznani npr. v zdravstvu, kjer ponudniki ponujajo mnogo previsoke cene, a nimajo prave konkurence oziroma nadzora, ki bi jim to preprečeval. V zdravstvu je v povezavi z javnim naročanjem že daljše obdobje zaznati nepravilnosti, povezane z dvojnimi cenami, nedokončanimi

objekti, dragimi darili in mnoge druge nepravilnosti. Doktor Mrevlje opozarja, da je že zadnjih 30 let tranzicijskega obdobja problem korupcije in organiziranega kriminala v povezavi z državo in njenimi podsistemi, med katerimi je največji ravno podsystem zdravstva in je tako še bolj podvržen takemu ravnanju. Znan je primer 5-kratnega preplačila žilnih opornic, na katerega sta doktor Mrevlje skupaj z doktorjem Nočem opozorila. Posledično so se znižale cene do 5-krat in tako je ljubljanski Univerzitetni klinični center prihranil približno 2 in pol milijona na leto (Lukič, 2016; Mrevlje, 2020; Rednak, 2017; S-procurement, 2024). Priložnost, ki je neizkoriščena na področju javnih naročil, se pojavlja tudi med kmeti in javnimi zavodi (vrtci, šole, domovi starejših občanov itd.), saj javni zavodi v večini primerov izbirajo večje dobavitelje pri npr. nakupu hrane. Težave so predvsem zaradi: 1. slabega sodelovanja med kmeti in javnimi zavodi; 2. prevelikih birokratskih ovirah; 3. eden glavnih kriterijev izbire je cena; 4. pojavljajo se nekatere sporne prakse v prid velikim trgovskim sistemom (Presetnik, 2024). Pri javnih naročilih država ni zadosti efektivna, saj se zaradi slabo izvedenih javnih naročil preplačuje blago ali storitve, poleg tega pa se prednost daje izključno ceni, na kar je opozorila tudi GZS. V preteklosti so odmevni tudi primeri gradbenih podjetij, kot so SCT, Vegrad in GPG. Ta so v javna naročila vstopila z nerealno nizkimi cenami, v katerih ni bilo pokritih niti stroškov dela in na koncu so v stečajih ravno podizvajalci »izviseli« in ne bili poplačani. V povezavi s temi primeri so stekli tudi kriminalistični postopki zaradi korupcije, prevar in nekaterim je bila tudi odvzeta prostost (Boštic, 2012, 12. januar; S-procurement, 2024). Veliko Slovencev je danes mišljenja, da je možno obogateti le na nepošten način. Živimo v politični in moralni sivini, kjer sivina pomeni diktat interesnih skupin, v okvirih katerega se posamezne interesne skupine okoriščajo na račun velike večine. Na politični sceni se sivina zaključuje s pojavom mešane ekonomije z močno državo, svoboda posameznikov je močno omejena, javni sektor je razbohoten, različne interesne skupine, sindikati in ostali imajo močen vpliv in na račun davkoplačevalcev agresivno uveljavljajo svoje interese s tem, da se sklicujejo na »nacionalni interes«. To nas vodi v splošni gospodarski šovinizem, korupcijo in politične kompromise, ki postanejo in so predstavljeni kot edina legitimna politična rešitev vseh vprašanj (Steinbacher in drugi, 2009).

Slovenija ima seveda priložnost humanizacije na vseh ravneh družbe, pri čemer bi morali upoštevati vrednote in smernice ekonomije skupnosti, ki skoraj da ni poznana v slovenski državi. V Sloveniji se srečujemo predvsem z zadružništvom, ki pa je zgodovinsko in glede načel povezano z ekonomijo skupnosti, zato v nadaljevanju pregledujemo stanje zadružništva v Sloveniji ter ga na ta način tudi povezujemo z možnostjo razvoja ekonomije skupnosti. Evropska zadružna zveza (angl. Cooperatives Europe) kot del ICA je na podlagi raziskave pokazala, da se zadruga zaradi dolgoročno naravnane pristopa ustreznejše in hitreje odzivajo na finančne krize. Zaradi njihove notranje strukture in okolja, ki ga zadruga zgradijo okoli sebe (npr. skupine v katere se povezujejo), ter ustvarjenih zalog za krizna obdobja, se na krize ne odzivajo z zmanjševanjem števila zaposlenih. Krize rešujejo s prilagajanjem dohodka in si tako prizadevajo za ustvarjanje trajnostnih delovnih mest (Krapež, 2018). Najbolj odporne zadruga so tiste z več rezervami in tiste, ki so bolj vpete v

zadružne skupine (npr. zadružna skupina Mondragon) (Bajo in Roelants, 2015). V letu 2015 je Svet Evrope prepoznal socialno ekonomijo z njenim glavnim prototipom, ki je zadružništvo kot ključ gospodarskega in družbenega razvoja. Bivši generalni sekretar ZDA Ban Ki-moon je mednarodno skupnost opomnil na zadruge, ki so dokaz, da si je mogoče istočasno prizadevati tako za gospodarsko uspešnost kot družbeno odgovornost (Lokalec, 2021, 16. november). Zadruge so zanimive tudi z vidika boljše odpornosti in prožnosti v gospodarskih in finančnih krizah v primerjavi z običajnimi oblikami podjetij. Usmerjene so v skupno dobro in razglašajo moralni sistem, kjer se poudarjajo vrednote, kot so demokracija, poštenost, solidarnost in družbena odgovornost ter so usmerjene v potrebe svojih članov. Vse to je še kako potrebno za Slovenijo (Bajo in Roelants, 2015). V Sloveniji je za razvoj zadružništva v 20. stoletju v veliki meri odgovoren doktor Janez Evangelist Krek, ki je že od samega začetka spodbujal zadružništvo na vseh področjih gospodarstva in ne le v kmetijstvu, kot je danes značilno za Slovenijo (Dolenc, 2023; Florjančič, 2021). Zakonodaja je v Sloveniji pisana v prid kmetijskim zadrugam, ki so na splošno v Sloveniji podprte, toda ni zakonske podpore za zadružništvo v drugih dejavnostih. V Sloveniji zadružništvo enačimo samo s kmetijstvom in še vedno se na zadružništvo gleda s socialističnega vidika, mnenje na tem področju pa je precej rigidno. Ideje socializma so pustile določeno miselno sled v naših možganih in največji problem pri tem je, da bi se delilo samo glede na potrebe in ne glede na prispevek. Potrebna je odgovornost in ne samo delitev. Velik pečat v slovenskem zadružništvu je pustila zgodovinska šola kolhozov iz obdobja socializma (Dolenc, 2023; A. Dolenc in A. Ugovšek, osebna komunikacija – intervju, 2024, 27. februar). V kolhozih so kmetom odvzeli zemljo, jo dalo v last državi, ta pa je to isto zemljo dala v najem kolhozom, kjer so bili zaposleni kmetje. Pridelke so potem kmetje prodali na trgu ali državi (Prezi, 2024). V socializmu se je poudarjalo družbeno lastništvo in ta miselnost je v povezavi z zadrugami prisotna še danes, saj pri nas ne znamo ločiti zadružnega premoženja od družbenega in to je glavni problem. Družbeno lastništvo je bilo od vseh in od nobenega. Pri solastništvu in zadružništvu pa ne gre za družbeno lastništvo, saj ima to dvojce solastnike in zadružnike z imenom in priimkom, med katerimi je potrebno urediti neke odnose. Žal je danes politični sistem zasnovan tako, da tisti, ki dela lepše obljube, dobi več glasov in v večini primerov te obljube niso realizirane. Tukaj ni razlike v levi in desni politiki. Prav tako se govori nekaj in dela drugo, kot se je to naredilo tudi v povezavi z delavsko participacijo. Na tem področju se je spodbujalo aktivnosti in se govorilo, kako je potrebno podpirati delavsko participacijo, potem pa se je sprejel škodljiv zakon za delavsko lastništvo. Gre za spremembe v zakonodaji, ki na nek način kaznuje in bolj obdavči prodajo delnic lastnemu podjetju, kot če bi se te prodale tretji osebi. Tudi dolgi pogovori z ministrstvi niso prinesli razumevanja in spremembe zakonodaje. Vlade je izpostavila neke davčne zadržke in neutemeljene strahove. V Sloveniji tako še vedno ni pravega razumevanja za zadružništvo in delavsko participacijo. Danes desna politika gleda zadruge bolj na socialističen način, medtem ko je leva politika naravnana bolj na običajna profitna podjetja. Vendar mora tudi zadruga ustvarjati dobiček, saj brez tega ni razvoja, investicij, novih strojev in zgradb, podjetje pa potem počasi stagnira in nazaduje. Seveda pa je pri ustvarjanju dodane vrednosti in dobička pomembno, kako do tega prideš, pomembne

so vrednote in način. Tu se skriva priložnost slovenskega zadružništva in ekonomije skupnosti. Ob vsem tem se je tudi potrebno zavedati, da brez dobička na dolgi rok tudi podjetje ne more biti trajnostno in da ne sme na račun trajnosti propasti. To je vse povezano in mora iti z roko v roki. Certifikati trajnostnega razvoja in kakovosti tudi niso za to, da se jih pribije na steno, temveč da služijo kot orodje pri poslovanju. Danes so po novem po 10 letih borbe nekaterih zagovornikov zadružništva tudi zadruge po zakonu opravičene do prejema razvojnih sredstev in lahko sodelujejo na razpisih. Dolgo obdobje za sprejetje tega predloga je dokaz, kako je rigidna slovenska miselnost v zvezi zadružništvom, toda korak za korakom se lahko napreduje (Dolenc, 2023; A. Dolenc in A. Ugovšek, osebna komunikacija – intervju, 2024, 27. februar). Zadružništvo v Sloveniji z izjemo kmetijskih in gozdarskih zadrug ne zavzema vidnejšega mesta, medtem ko v mednarodnem okolju igra pomembnejšo in vidnejšo vlogo (Krapež, 2018). V svetu je 3 milijone zadružnih podjetij, v katerih je povezanih 1,2 milijarde članic (zadružnic). V zadrugah po svetu je zaposlenih več kot 270 milijonov ljudi, torej okoli 10 odstotkov vseh zaposlenih v svetu. Zadružništvo je prisotno na različnih gospodarskih področjih, kot je: zavarovalništvo, bančništvo, različne industrije in storitve, zdravstvo, kmetijstvo, gozdarstvo, ribištvo, kultura in umetnost, sociala, šolstvo (Babič in drugi, 2020). V Evropi je v letu 2015 imela največ zadružnih podjetij Italija 39.600, sledi ji Francija s 22.517 in Španija s 20.050. Francija vodi v številu članstev v zadrugah s 26.106.829 člani, sledi ji Nizozemska s 16.912.900 člani, Italija pa ima 12.620.000 članov. Za Nizozemsko je značilno, da je vsak prebivalec član vsaj ene zadruge. V Sloveniji ne obstaja neke uradne statistike, ki bi merila število zadružnih članov, lahko pa se zasledi število članov zadružne zveze z njihovimi člani na njihovi spletni strani. V letu 2015 je bilo v Sloveniji registriranih 341 zadrug s 3.059 zaposlenimi, kar je pomenilo 0,7 odstotka vseh zaposlenih v Sloveniji, medtem ko je v letu 2017 ta odstotek padel na 0,36. V letu 2017 je sicer naraslo število zadrug na 407, torej za 4 odstotke, število zaposlenih pa je padlo na 2.842. Za Italijo velja podatek, da ima 4,5 odstotka delovno aktivnih državljanov zaposlenih v zadrugah, za Francijo 4 odstotke, Finska 3,5 odstotkov in Nemčija 2 odstotka. Vidimo, da tudi podatki kažejo na to, da v primerjavi z ostalimi državami Slovenci v zadružništvu zaostajamo. Razlika se pozna tudi v tem, da so ostale evropske države v zadružništvu glede na sektorje najbolj zastopane v industriji in storitvah, medtem ko je kmetijstvo na drugem mestu. V Sloveniji pa večina zadružništva bazira samo na kmetijstvu in gozdarstvu (Krapež, 2018). Danes je sicer prišlo do manjših prebojev na področju zadružništva. Zadruge lahko od leta 2015 s spremembo zakona na podjetniških razpisih sodelujejo kot ostala podjetja (npr. razpisi Slovenskega podjetniškega sklada, razpisih Ministrstva za gospodarski razvoj in tehnologijo, razpisih Slovenskega regionalnega razvojnega sklada, razpisih Agencije SPIRIT itd.), zadruge lahko pod določenimi pogoji pridobijo status socialnega podjetja in tako kandidirajo na razpisih za socialna podjetja in v skladu s protikoronskimi ukrepi 2020 ter evropskim skladom za okrevanje po epidemiji (RRF) se v te vključi tudi zadruge (Babič in drugi, 2020). Zadružništvo brez posebnega zakona ali statusa deluje znotraj okvirov socialne ekonomije, tako da so se nekatere zadruge v okviru Zakona o socialnem podjetništvu registrirale kot socialna podjetja predvsem z namenom pridobitve nekaterih spodbud (dostop do javnih delavcev, javnih prostorov itd.),

ki jih drugače kot zadruga ne bi bile deležne. Registriranje zadrug kot socialnih podjetij je povzročilo še dodatno zmedo pri razlikovanju socialnih podjetij in zadrug. Trenutna zakonodaja na področju zadružništva je zastarela in ne ločuje zadrug po panogah, medtem ko so načela zadružništva samo delno in posredno vključena v njo (Krapež, 2018). Težava, s katero se danes srečuje zadružništvo v Sloveniji je tudi ta, da imajo zaradi napačnega dojemanja zadružništva omejen dostop do virov financiranja. Zadrugam banke pogostokrat manj zaupajo kot klasičnim podjetjem, čeprav so se v preteklosti dokazale in se stalno dokazujejo glede njihove odpornosti na krize in trdoživosti (Gonza in drugi, 2020). Podjetniki, nevladne organizacije in posamezni zagovorniki modela želijo doseči, da se bi zgodile spremembe na področju zadružništva in se jih ne bi več gledalo kot nazadnjaški ostanek iz preteklosti, ter poskušajo izobraževati javnost v povezavi s tem modelom (Gonza in drugi, 2020; Krapež, 2018).

4.2 Podjetje M Sora kot uspešen poslovni primer udejanjanja zadružnih načel in posredne povezanosti z ekonomijo skupnosti

Danes imamo v praksi nekatere zadruga in podjetja, ki delujejo po načelih zadružništva, ki so na podlagi inovativnosti, jasne poslovne vizije in sodelovanja našle neko specifično zgodbo na slovenskem trgu (Erjavec, 2021). Lep primer takega inovativnega slovenskega podjetja je M Sora, d. d., ki je začelo poslovati v zadružni obliki in njeni začetki segajo že 75 let nazaj. M Sora je podjetje, v katerem so globoko zasidrana zadružna načela, medtem ko se najde mnogo povezav z ekonomijo skupnosti. Leta 2006 je bilo zadruga M Sora zaradi poslovnih razlogov preoblikovana v delniško družbo, saj jim takrat zakon ni omogočal, da kot zadruga pridobijo razvojna sredstva na razpisu ministrstva. Šlo se je za večmilijonski znesek, ki so ga nameravali vložiti v večjo »greenfield« investicijo in po vseh kriterijih so ustrezali, da bi lahko pridobili sredstva z razpisa ministrstva, toda zavrnili so jih zaradi tega, ker so bili zadružne oblike. V pojasnilu so jim napisali, da zadruga niso organizacijske oblike, kjer bi se proizvajali izdelki in storitve z višjo dodano vrednostjo (Dolenc, 2023; M Sora, 2024). Zaradi te situacije so se bili primorani preoblikovati v delniško družbo, saj jim zakonodaja enostavno ni dovoljevala normalnega razvoja. Kljub preoblikovanju v delniško družbo pa je za M Soro značilno, da še vedno sledi zadružnim načelom in je trajnostno naravnano podjetje. So največji podporniki športa in kulture na lokalnem nivoju, sodelujejo pri raznih izobraževanjih. Ob preoblikovanju v delniško družbo so v M Sori vgradili varovalke s pomočjo delavske participacije v podjetju in z omejitvijo maksimalnega deleža na 5 odstotkov, da ne more priti do koncentracije lastništva. Delavci in zadružniki so od zadruga kupili 80 odstotkov premoženja, 20 odstotkov pa je ostalo v lastni zadruga M Sora, ki še naprej obstaja. Zadruga se danes ukvarja z odkupom kmetijskih izdelkov, medtem ko je delniška družba namenjena za izvajanje nekmetskih dejavnosti. M Sora je pravzaprav kmalu svoje dejavnosti iz kmetijskih razširila na nekmetske dejavnosti, kot je mizarstvo in izdelava stavbenega pohištva. Po besedah bivšega direktorja Dolenca bi drugače že zdavnaj propadli, medtem ko so danes s svojo kakovostjo in inovativnostjo zelo uspešno podjetje in se močno razlikujejo od običajnih slovenskih kmetijskih zadruga. V današnjem svetu lahko

preživiš le, če si najboljši. Ne moreš biti povsod najboljši, zato se je potrebno fokusirati na en segment ali nišo, prav tako pa ni dovolj, da si najboljši samo lokalno, temveč tudi v svetu. M Sori se je uspelo prebiti z visoko kakovostnimi lesenimi inovativnimi okni po naročilu. Dolenc omenja, da so v preteklosti, ko so bila v trendu plastična okna, niso odločili slediti večini proizvajalcev in iti na masovno proizvodno plastičnih oken, temveč iti v tržno nišo visoko kvalitetnih lesenih oken. Takrat se je mnogim to zdelo čudna poslovna odločitev, toda danes kaže vse na to, da je bila odločitev pravilna. Od M Sorinega 40-milijonskega prometa je promet iz kmetijskih dejavnosti le okoli 3 milijone, ostalo pa je promet iz nekmetijskih dejavnosti. M Sora, d. d., ima 9 podjetij v 6 državah (Dolenc, 2023; A. Dolenc in A. Ugovšek, osebna komunikacija – intervju, 2024, 27. februar). V letu 2022 je imela 208 zaposlenih in dobrih 2,2 milijona evrov dobička (CompanyWall Business, 2024). Dobiček je za M Soro seveda pomemben, toda ne za vsako ceno, saj je pomembno, kako se pride do njega in v kakšni meri se na tej poti do dobička živijo vrednote. Bivši direktor Aleš Dolenc skupaj s sedanjim Alešem Ugovškom delita isto mišljenje, da podjetje ni odgovorno samo za 200 zaposlenih, kolikor jih ima M Sora, temveč tudi za njihove družine, ki niso majhne, in številka je na koncu že na 1000 ljudeh. Omenjajo, da je to njihova skupnost in da delijo vrednote, ki jih živi ekonomija skupnosti, mogoče ne tako konkretno in specifično na vseh ravneh, toda kot podjetje želijo prispevati k rasti skupnosti. Prav tako vidijo velik potencial v lokalni skupnosti in se nikakor ne želijo seliti, temveč biti njeni gradniki in na to so ponosni. Dobiček v M Sori v veliki meri reinvestirajo za izboljšanje pogojev dela, nove tehnologije, razvoj in ga ne zapravljajo za luksuz, kot so npr. jahte. V letih, ko je M Sora uspešna, se trudijo v delitev dobička vključiti zaposlene v obliki 13. plače in tudi izplačati dividende, seveda pa je to odvisno od uspešnosti. M Sora je močno usmerjena v trajnost, toda bivši direktor Aleš Dolenc opozarja, da na račun trajnosti ne smeš propasti, saj mora biti podjetje tudi na tem področju racionalno. Brez dobička je težko biti trajnosten, se pa lahko tudi na račun trajnosti poveča dobiček. Sedanji direktor Aleš Ugovšek navaja primer, kako so na račun optimizacije porabe električne energije na oddelku mizarstva na letnem nivoju stroške zmanjšali za deset odstotkov, kar je v številkah pomenilo okoli 40.000 evrov in so tako tudi imeli večji dobiček. Ugovšek omenja, da trajnost in dobičkonosnost gresta pravzaprav z roko v roki. V podjetju so dobili tudi posebne vrste certifikat za trajnostni razvoj (Green Star certifikat), ki jim služi predvsem kot orodje za objektivno merjenje uspešnosti na področju trajnosti (okolje, družba in upravljanje) v podjetju in jim ne služi kot nekaj, kar se pribije na steno in se s tem hvali. S pomočjo certifikata si želijo olajšati in izboljšati trajnostno naravnost podjetja in trajnostno poročanje ter vse to čim bolj uskladiti tudi znotraj podjetja. Certifikat jim omogoča vsakoletno poročilo glede uspešnosti po posameznih točkah skupaj s priporočili za izboljšave. V podjetju imajo cilj iz leta v leto napredovati v trajnostnem razvoju. Z zaposlenimi želijo v podjetju imeti transparenten odnos tako, da se »igra na odprte karte«, ter se pokaže številke, povezane s poslovanjem, in se jih seznani tudi s tem, kaj je potrebno narediti. Pri razčiščevanju vzrokov in posledic želijo biti v podjetju transparentni in dosledni. Dolenc omenja, da bi bilo potrebno v Sloveniji večji poudarek dati delavski participaciji v podjetjih, da bi zadrugi moralo ponovno pridobiti na vlogi, ki jo je že imelo pred socializmom, ko so bile zadruge v Sloveniji tudi v industriji,

bančništvu itd. To vidi tudi kot priložnost za nove mlade podjetnike. Ko v podjetje pridejo mladi, se jih mora čimprej animirati, biti do njih maksimalno odprt in jih čimprej potegniti v krog odločanja. Potrebno jih je naučiti »plavati« že v samem začetku in jih opozoriti, na kaj morajo biti pozorni. Nikakor se jih ne sme omejevati na račun tega, ker nekdo želi obraniti svojo lastno pozicijo. Bivši direktor M Sora Aleš Dolenc je leta 2019 od Gospodarske zbornice Slovenije prejel nagrado za izjemne gospodarske in podjetniške dosežke, prav tako pa je v letu 2023 od Zadružne zveze Slovenije prejel priznanje za trajen doprinos k razvoju zadružništva na lokalni in državni ravni. Dolenc je po dveh desetletjih na položaju direktorja videl, da je prišel čas, da preda direktorsko mesto nekomu mlajšemu. Glede tega izpostavlja, da je potrebno prepoznati čas za umik in ne samo ščiti direktorski stolček, temveč dati možnost za rast novim mladim. Pri tem izpostavlja pomembnost prenosa znanja, saj želi biti v pomoč novemu direktorju. Ko je sam nastopil kot direktor, je imel še 2 leti ob sebi bivšo direktorico, s katero se je lahko posvetoval in mu je prenašala svoje znanje. Tako želi postopati tudi on z novim direktorjem, saj verjame, da je bilo njemu v veliko pomoč (Dolenc, 2023; A. Dolenc in A. Ugovšek, osebna komunikacija – intervju, 2024, 27. februar). Novi direktor M Sora je z letom 2024 postal Aleš Ugovšek, ki zagovarja v podjetju M Sora še naprej iste vrednote, ki so se do sedaj živele, s poudarkom na spoštovanju, pripadnosti, zdravi kmečki pameti in drznosti. Velik poudarek Ugovšek daje kvaliteti odnosov v podjetju. Njegova glavna vrednota je družina in na tak način želi živeti tudi v podjetju. Poudarja, da je solastništvo pomemben del podjetja, toda brez dobrega vzdušja ne gre. Pomembne so že majhne stvari in navaja primer, da se v njihovem podjetju že v kali trudi zatreti vsakršno obrekovanje in širjenje govoric, ki jih lahko zaposleni kje slišijo. Vse te zgodbe nimajo stika z realnostjo in to ne vpliva na dobro vzdušje v podjetju. Ugovšek pravi, da je pomembno medsebojno razumevanje, da se razume človeka na drugi strani in njegovo bolečino. Človeka je potrebno podpreti, opolnomočiti. Zavedati se je potrebno svoje majhnosti in pomembnosti skupinskega dela (sodelovanja), saj smo tako vsi močnejši, pri tem pa nam pomagajo skupne vrednote. O vrednotah se zaposlene vpraša že v samem razgovoru. V podjetju dajejo poudarek na odnosih, za kar se organizira tudi jutranje sestanke in v zadnjem času tudi intenzivno izvaja delavnice. Pri konkretnih primerih se poskuša človeka z njegovimi občutki slišati, ga v globini razumeti, pri tem pa je poudarek na človeški bližini, komunikaciji in transparentnosti. V podjetju vse spremembe (npr. prilagoditev plačnega modela) in inovacijske rešitve želijo čim bolj pretehtati in skomunicirati z vsemi zaposlenimi v podjetju, saj tako želijo vključite vse in dati možnosti predlogov vsem. Če se pojavijo napake, spodbujajo, da se te čim pokažejo, ozavešijo in odpravijo. Seveda pa se ob opozorilih in zadostni meri opolnomočenja napake ne bi smele ponavljati in jih prepogosto tolerirati. Tak način dela ni najlažji in zahteva napor. Ugovšek sam za sebe pravi, da se stalno spodbuja k dvomu in komunikaciji s sodelavci. Do sedaj so poslovali 60 odstotkov s Slovenijo in 40 odstotkov s tujino, v tekočem letu pa se je razmerje obrnilo. Z državo ne poslujejo, saj je pri javnih naročilih prvi pogoj cena in tu kot ponudniki hitro odpadejo, saj niso najcenejši. M Sora je zelo poznana po izdelavi svojih kvalitetnih oken, za katera večinoma uporabljajo lokalne surovine, in sicer visoko kakovostni slovenski les (Ugovšek, 2023). Dolenc omenja, da je podpora politike, medijev in javnosti še preslaba

na področju zadružništva, delavske participacije in podobnih oblik, kot je ekonomija skupnosti, saj v naši državi še vedno na vse to gledamo kot na socialistične oblike poslovanja in žal ta priložnost na slovenskih tleh še ni izkoriščena. Zadruga so do sedaj po 10 letih borbe s politiko in mediji na pobudo Dolenca, Zadružne zveze Slovenije in nekaterih drugih dosegle pomemben premik pri zakonodaji, in sicer da lahko končno tudi zadruga sodelujejo na razpisih za razvojna sredstva (A. Dolenc in A. Ugovšek, osebna komunikacija – intervju, 2024, 27. februar). Kot vidimo, je sodelovanje mogoče, ekonomija skupnosti je mogoča, tudi zadružništvo. Obstajajo primeri uspešnih poslovnih praks, ki navdihujejo in so nam smerokaz. Tudi v Sloveniji že samo podjetje M Sora potrjuje, da je tudi na slovenskih tleh mogoče delovati v okvirih ekonomije skupnosti in zadružništva. Za Slovenijo kljub ne najboljšim in nepriljubljenim pogojem v državi obstaja upanje. Slovenija ima mnoge naravne danosti, strateška pozicije države je dobra, smo socialna država, potrebno pa je ponovno vzpostaviti sodelovanje, medsebojno zaupanje in upanje. V prilogi II si je mogoče prebrati še krajšo predstavitev mednarodno uspešne zadružne skupine Mondragon, ki je s poslovanjem po zadružnih načelih in medčloveškim sodelovanjem postala verjetno celo najboljši poslovni primer zadružništva v svetu.

4.3 Predlogi na temelju ekonomije skupnosti za Slovenijo

Slovenski državi in družbi je potrebno povrniti zaupanje. Profesorica Domadenik z ekonomske fakultete poudarja, da podjetja potrebujejo urejeno poslovno okolje in ne subvencij ter državnega lastništva (Jenko, 2020). Profesor Zamagni, tudi eden pobudnikov zakona o trajnostnih družbah v Italiji, pobudnik ekonomije skupnosti in civilne ekonomije, na nek način nadaljuje misel profesorice Domadenik in jo poveže z ekonomijo skupnosti. Zamagni primerja ekonomijo skupnosti s Platonovo prispodobo o dveh konjih, ki vlečeta plug in morata hoditi z enako hitrostjo, da bo brazda ravna. En konj pri tem predstavlja učinkovito podjetje, ki je na trgu sposobno obstati brez subvencij, medtem ko konj na drugi strani predstavlja bratstvo in načelo medsebojnosti skupaj s kulturo dajanja (brezplačnosti), ki so prenesene v gospodarstvo. Cilj ekonomije skupnosti je brzdati oba konja in rezultati bodo kmalu vidni, saj se bodo začele dogajati počasne in postopne spremembe, ki bodo vodile tudi do družbenih sprememb (Čalfová, 2013). Pri tem nam lahko pomaga ekonomija skupnosti, ki bi se jo lahko živelo ne samo v podjetjih, temveč tudi v državnih institucijah, politiki, verskih institucijah, družinah, skratka na vseh področjih, kjer je prisoten človek. Potrebno je začeti delati na človeških odnosih in na ta način graditi socialni kapital, ki je temeljna struktura zaupanja in družbenih vrednot, saj brez tega ne more priti do človeškega in ekonomskega razvoja (Bruni in Zamagni, 2016). Brez zaupanja v vlado in medsebojnega zaupanja med državljani ne more priti do izboljšanja in napredka v družbi in gospodarstvu (Filangieri, 2003). Ekonomija skupnosti je poklicana k novemu razvojnemu modelu s pristopom, ki povezuje osrednji prvini kapitalizma, ki so si nasprotni, in sicer podjetja in revščino. Podjetja so pogon gospodarskega razvoja, medtem ko je revščina iz njega izključena. Danes revščina ni več samo materialna, temveč večplastna (pomanjkanje smisla življenja, resničnih vrednot, odnosov, osamljenost, izključenost, razne odvisnosti itd.), kar

se kaže tudi v slovenski družbi. Na poseben način smo danes poklicani ljubiti, medsebojno sodelovati in zdraviti prav tiste obraze pomanjkanja, ki so posledica razdrtih odnosov, pomanjkanja odnosov in neednosti na različnih področjih (medčloveški, družbeni in politični) za katere je ekonomija skupnosti v svojem jedru poklicana, da jih zazna. Ustvarjanje delovnih mest je prvi način boja proti izključenosti in pomanjkanju (Čalfová, 2013). V Sloveniji moramo začeti vzpostavljati in gojiti zaupanje. Soočamo se s primeri korupcije, med politiki ne vlada poštena in zdrava konkurenca. Namesto sodelovanja se v politiki večinoma ruši drug drugega in še tisto, kar nekdo dobro naredi, se zruši, ko pride drugi na oblast, samo da se pokaže, kdo je »novi šef«. Za večjo transparentnost je potrebno zagotoviti tudi močno pravno državo, tudi na ta način, da tisti, ki krši zakon, za to nosi posledice, in če je potrebno, gre v zapor. Tisti, ki so politično močni in imajo denar, si lahko privoščijo odvetnike in zaradi lukenj v zakonodaji, ki jim to omogočajo, na koncu ne odgovarjajo za svoja dejanja. Tu bi pripomogla že sprememba zakona, ki obravnava zastaralne roke, saj smo Slovenija ena redkih evropskih držav, v kateri zastaralni rok ne preneha teči, ko zadeva pride na sodišče. Na ta način se lahko s pomočjo dobrih odvetnikov zadeva na sodiščih vleče v nedogled, dokler na koncu ne zastara, ko se zastaralni rok izteče. Tako levi in desni vladi je bil že podan predlog spremembe zakona glede zastaralnih rokov, ki bi morali prenehati teči, ko določena zadeva pride na sodišče, toda ni bilo interesa za njegovo sprejetje (A. Dolenc in A. Ugovšek, , osebna komunikacija – intervju, 2024, 27. februar). Prenehati moramo s cinizmom in »kazati s prstom drug na drugega« ter začeti delati najprej na sebi, potem v družini in okolici in na koncu lahko to pripelje do vpliva na celotno družbo. John Mundell je pri tem dober primer ko pravi, da so najprej pomembna dela in potem se govori. Najslabše je govoriti, pridigati in nič narediti. Ravno obljube brez del so mrtve in uničujejo zaupanje, kar se žal dogaja tudi v politiki, ki na račun neizpolnjenih obljub izgublja zaupanje ljudstva. Ekonomija skupnosti mora sama za sebe govoriti in zato je uporabna tudi v naši politiki in seveda na vseh življenjskih področjih (DSQ School of Entrepreneurship in Mundell, 2022, 21. februar). Tako kot podjetja, ki so predstavljena v magistrski nalogi, in posamezniki želijo živeti krepostno in družinske vrednote ter so potem vplivali na celotno podjetje in okolje podjetja, tako lahko tudi vsak izmed nas začne pri sebi in to širi dalje. Več nas bo, večji bo vpliv na družbo.

Na ravni države bi se lahko vzpostavila krožna subsidiarnost (angl. circular subsidiarity), kar bi pomenilo, da celotna družba prevzame skrb za vse, ki živijo v njej, in to brez izključevanja. Potrebno bi bilo skupaj povezati tri sfere, ki sestavljajo družbo. Prva sfera je sfera javnih avtoritet (države, regij, lokalnih skupnosti, paradržavne entitete), druga je korporacijska sfera (celotna poslovna skupnost) in tretja je sfera civilne družbe (razna združenja, socialne zadruge, nevladne organizacije, socialna podjetja in fundacije). Ideja krožne subsidiarnosti je torej ta, da bi morale vse te sfere najti pot sistematičnega (ne samo občasnega) sodelovanja pri planiranju, oblikovanju in upravljanju intervencij (Bruni in Zamagni, 2016). Tradicionalna forma subsidiarnosti predlaga, da del državne suverenosti preide na lokalne ali funkcionalne javne entitete, kar imenujemo vertikalna subsidiarnost, ali pa na člane civilne družbe kot kulturne akterje, kar imenujemo horizontalna subsidiarnost.

Pri tradicionalnem načinu horizontalne in vertikalne subsidiarnosti država ne bi smela delati tega, kar lahko najbolje naredijo nižje stopenjske javne entitete in člani civilne družbe. Pri krožni subsidiarnosti pa je logika drugačna, in sicer govori o tem, da bi država morala skupaj sodelovati s podjetji in neprofitnimi akterji. Takšen pristop želi zmanjšati in minimizirati vlogo države, toda to ne pomeni iti iz državne lasti v privatno preko tako imenovane »privatizacije«, temveč iti v privatno s socializacijo in humanizacijo. Trg in podjetja morajo pridobiti pomembnejšo vlogo pri distribuciji dohodka v socialne storitve, s tem da država preko sfere javnih avtoritet še vedno poseduje temeljno vlogo pri zagotavljanju univerzalnosti pri distribuciji (da ne pride do izključevanja kogarkoli). »Neprofitni« oziroma »tretji sektor« ima še posebno vlogo pri krožni subsidiarnosti, saj poseduje specifično znanje in orodja, preko katerih so sposobni dvigati kvaliteto storitev z vidika kapitala odnosov. Tranzicija iz modela socialne države v civilno socialni model države (angl. civil welfare state) zahteva, da se opusti sedanja binarna delitev »javno-privatno« in se preide v trinitarno delitev »javno-privatno-civilno«, za kar je pomembna vključenost vseh in sodelovanje. Pri socialni državi gre pravzaprav za to, da so tisti »v potrebi« samo objekti, ki so jih drugi opazili in so na nek način obravnavani kot problem, ki ga je potrebno reševati. Pri civilno socialnem modelu države in krožni subsidiarnosti pa govorimo o »obnavljajoči se blaginji«, v kateri so tisti »v potrebi« aktivni subjekti, ki sodelujejo in se jih ne gleda kot problem ali nek objekt, temveč kot enakovredne ljudi z dostojanstvom. Krožna subsidiarnost spada v zamisel civilne ekonomije in tako tudi ekonomije skupnosti, saj kot vidimo, poudarek daje na sodelovanju, medtem ko išče rešitve socialnih problemov znotraj trga. To dela na način, da se trg humanizira (maksimizacija človeških vrednot), hkrati pa da se minimizira državne intervencije. Tako želi ponuditi celovit in vrednosten pristop, ki je tržno produktiven in konkurenčen tako za posameznike kot podjetja in državo (Bruni in Zamagani, 2016). Vključevanje vseh sfer v krožni subsidiarnosti bi pomagalo tudi pri javnih naročilih tako na ponudnikovi kot na naročnikovi strani, saj bi prišlo do večjega opolnomočenja vseh strani. Rešitve na področju javnega naročanja se skrivajo predvsem v sodelovanju. Potrebno bi bilo sestaviti ekipe ljudi z znanji s področja postopkov, financ in strokovnim znanjem s področja naročil, ki bi pripomogli k optimalnejši izbiri ponudb. Eden od predlogov, ki bi bil zelo učinkovit, bi bila tudi uvedba skupnega naročanja, saj bi tako lahko zagotovili nižje cene. Pomembno pa bi bilo tudi informirati nasprotno stran in se ne ukvarjati samo z oblikovanjem zahtev naročnikov, temveč tudi s ponudbeno stranjo. Večje sodelovanje kmetov, zadrug in javnih zavodov bi bilo dobro tudi za razvoj slovenskega kmetijstva, namesto da se denar steka velikim trgovcem. Potrebno je olajšati postopke javnega naročanja in vključiti slovenskega kmeta. Prav tako bi to na splošno okrepilo sodelovanje med omenjenimi deležniki. Prav glede področja lokalne hrane v javnih zavodih je vlade obljubila ustanovitev medresorske delovne skupine, ki bi iskala izvedljive korake za več lokalne hrane v javnih zavodih (Boštic, 2012, 12. januar; Presetnik, 2024; S-procurement, 2024).

Za Slovenijo bi bila zanimiva tudi vpeljava tako imenovane »trajnostne družbe« ali »B-korporacije« (angl. Benefit corporation) v Zakon o gospodarskih družbah (ZGD-1), Ur. l. RS, št. 65/2009-UPB3, 83/2009 Odl. US: U-I-165/08-10, Up-1772/08-14, Up-379/09-8,

33/2011, 91/2011, 100/2011 Skl. US: U-I-311/11-5, 32/2012, 57/2012, 44/2013 Odl. US: U-I-311/11-16, 82/2013, 55/2015, 15/2017, 22/2019 – ZposS, 158/2020 – ZintPK-C, 18/2021, 18/2023 – ZDU-10, 75/2023, ki smo jo že omenjali pri industrijski coni Lionello Bonfanti. Trajnostna družba predstavlja pridobitno družbo, ki ima dvojni namen: pridobitni in prizadevanje za skupno dobro oziroma javno korist in bi lahko rekli, da je uzakonjena oblika podjetja civilne ekonomije in ekonomije skupnosti (della Bella, 2021). Italija, od koder izvirata tudi civilna ekonomija in ekonomija skupnosti je bila prva država po ZDA, ki je v svojo zakonodajo uvedla novo pravno obliko gospodarskega subjekta, in sicer B-korporacijo oziroma »trajnostno družbo«. Italija se danes uvršča v sam svetovni vrh na področju B-korporacij in prav tako so zelo močni v zadružništvu (Chiesi Slovenija, 2024). Danes je pravni status B-korporacij urejen že v 35 državah ZDA, Italiji in Franciji, v ostalih evropskih državah in po svetu pa mnoge države preučujejo zakonodajo trajnostnih družb, kar bi bilo zanimivo in praktično tudi za Slovenijo. Neprofitna organizacija, ki spodbuja globalno gibanje B Corp, se imenuje B Lab, katerega vizija je vključujoče in trajnostno gospodarstvo, ki ustvarja skupno dobro. B Lab ima naloge izdaje certifikatov B-korporacij, zagotavljanje in upravljanje orodij za merjenje trajnostnih učinkov (angl. B Impact Assessment tool) in zavzemanje za strukture upravljanja B-korporacij. Njihovo orodje je strogo in stvarno ter meri vplive na zaposlene, stranke in okolje tako natančno kot njihove dobičke. Danes je v gibanje B Corp vključenih že 5.700 podjetij iz 80 držav in 155 panog. (Chiesi Slovenija, 2022, 12. oktober). Glavne zahteve italijanskega civilnega zakonika, ki ureja B-korporacije, so: B-korporacija mora delovati odgovorno, trajnostno in transparentno do ljudi, skupnosti, okolja, kulturnih in družbenih dejavnosti, združenj in drugih deležnikov. Drugi deležniki pri tem predstavljajo subjekte ali skupine subjektov, ki so neposredno ali posredno vključeni v dejavnosti B-korporacije (delavci, kupci, dobavitelji, upniki, javna uprava in civilna družba). Cilj B-korporacije je razumeti potrebe skupnosti in prepoznati skupno dobro, ki mu ta družba želi slediti. Ustvarjeno skupno dobro B-korporacije mora biti resnično in oprijemljivo, tako da ustreza realnemu okolju, v katerem se družba nahaja, in ciljem te družbe. V ciljih družbe mora biti namen ali nameni skupnega dobra, ki ga družba zasleduje, jasno opredeljeni (podpora združenj, obnavljanje umetniških in kulturnih dobrin, zmanjševanje onesnaževanja okolja, zagotavljanje blaga in storitev za državljane z nizkimi dohodki, spodbujanje umetnosti, znanosti ali napredka znanja itd.) in ni nujno, da so povezani z glavno dejavnostjo družbe. Cilje mora družba zasledovati z upravljanjem, ki je usmerjeno v uravnoteženje interesov družbenikov in tistih, na katere družbena dejavnost lahko vpliva. B-korporacija (njen upravni organ) mora določiti vodjo (»upravljalca vpliva«) in mu dodeliti naloge in funkcije, ki so potrebne za doseganje »skupnega dobra«. O zastavljenih in doseženih ciljih je potrebno letno poročati z oceno vpliva družbe na okolje, z uporabo standardov, ki jih priznava trg; potrebno je izdelati trajnostno poročilo. B-korporacija se še vedno uvršča med pridobitne družbe in se na ta način poslovna oblika ne spreminja (della Bella, 2021).

Povezanost med zadružništvom in ekonomijo skupnosti obstaja že zaradi njihove povezanosti preko civilne ekonomije. Vrednote obeh v ospredje postavljajo človeka, kar smo lahko videli že na uspešnosti primerov podjetja M Sora in poliklinike Risana. Ekonomija

skupnosti se mora vedno bolj povezovati z drugimi oblikami socialne in civilne ekonomije, ki se vsaka na svoj način trudijo humanizirati ekonomijo. Potrebno je vložiti nov trud v teorijo in znanost, saj se lahko na podlagi sodelovanja s številnimi drugimi izdela predlog novega ekonomskega modela, ki se ne temelji le na preučevanju podjetij in primerov dobre prakse. Potrebno je stopiti skupaj, da družbi in ekonomiji vrnemo upanje in tako številnim današnjim in jutrišnjim podjetnikom pokažemo obstoj nove in drugačne poti brez izključevanja, kjer je človek v ospredju. Pri vsem tem pa ni pomembna številčnost, temveč kvaliteta (Čalfová, 2013). V Sloveniji je na področju ekonomije skupnosti mnogo priložnosti za razvoj in preko razvoja zadružništva bi se lahko širše odprla vrata tudi ekonomiji skupnosti. Obe iniciativi bi si lahko pomagali. Za začetek bi organizirali okroglo mizo na fakultetah, kamor bi povabili strokovnjake teh področij. Tako bi lahko obudili upanje ter vključili stroko, mlade in gospodarstvenike. Na okrogli mizi bi se predstavili ekonomija skupnosti, civilna ekonomija in zadružništvo z nekaterimi primeri iz prakse in osnovnimi teoretičnimi izhodišči. Poiskali bi možnosti razvoja v Sloveniji in tudi poskušali »razbiti« socialističen pogled na zadružništvo, pa tudi ustvariti pravi pogled na ekonomijo skupnosti. Glede zadružništva bi bilo potrebno narediti korake tudi glede Zakona o zadrugah (ZZad), UPB1-62/07, 87/09, UPB2-97/09, 121/21, ter ga posodobiti, saj ni bil posodobljen že od leta 1992 z izjemo manjših sprememb. Definicija znotraj zakona bi se morala uskladiti z mednarodno definicijo zadružništva in pri tem zajeti vse vrednote in načela zadružništva, saj je na tem področju ZZad pomanjkljiv. Prav tako je ZZad prednostno pisan za kmetijske zadruge in ne vključuje različnih tipov zadrug (delavske, potrošniške, razvojne, socialne itd.) (Babič in drugi, 2020). Zanimiv je bil tudi predlog Aleša Dolenca, bivšega direktorja M Sora, da bi obstoječi ZZad preimenovali v Zakon o kmetijskih zadrugah ter ostale vrste zadrug vključili v ZGD-1 npr. okoli tistih členov zakona, kjer je opisana delniška družba in družba z omejeno odgovornostjo (A. Dolenc in A. Ugovšek, osebna komunikacija – intervju, 2024, 27. februar). V Sloveniji ni urejene zakonodaje, ki bi urejala področje delavskih odkupov, kljub temu da so ti primerni za reševanje problemov nasledstva v zdravih podjetjih in za reševanje zdravih jeder podjetij v težavah. Za zadruge tudi v primeru, da so neprofitne, ne obstajajo davčne olajšave, za kar bi bilo potrebno pregledati davčno zakonodajo in razbremeniti zadruge, če izkazujejo neprofitnost. Zadruge se razlikujejo od gospodarskih družb, toda v ZGD-1 so določila o poslovanju zadrug splošna in povzročajo kontradiktornost. V ta namen bi bilo potrebno pregledati ZGD-1 in ga uskladiti s posebnostmi zadrug. Socialna in solidarnostna ekonomija v Sloveniji nima svojega zakona, ki bi lahko poleg socialnega podjetništva (ima svoj zakon) pokrila ostale subjekte socialne in solidarnostne ekonomije. Na nacionalnem nivoju ni statističnega spremljanja zadrug razen splošnega letnega poročila Agencije Republike Slovenije za javnopravne evidence in storitve (AJPES). Potrebno je začeti kvalitativno meriti in spremljati zadruge ter razviti metodologije merjena družbenih učinkov. Zadruge so lahko le podporne članice gospodarske zbornice, kar bi bilo potrebno urediti s spremembo ZGD-1, da se jim zagotovi polnopravno članstvo. V zakonu ni predvidene razlike med člani in lastniki zadrug, kar predstavlja absurd, saj članstvo ni tip lastništva, temveč osebno nastopanje v neki skupini ali združenju in tako nikakor ne gre za kapitalsko vstopanje. To bi se rešilo z novo možno

kategorijo lastništva »zadružna lastnina«. Ravno to članstvo povzroča težave glede garancije pri posojilih bank in drugih posojilodajalcev, saj zahtevajo, da so člani tudi poroki pri kreditih. Tudi tu vidimo, da ni logike, saj člani vstopajo in izstopajo in niso končni lastniki. Prav tako postopek za vpis v sodni register zadrug ni poenoten, kar bi bilo potrebno urediti. Trenutno je v Sloveniji zastopana bolj kot ne neformalna oblika izobraževanja na področju zadružništva, ki je projektno financirana in tako samo občasna in omejena. Potrebno bi bilo uvesti formalno izobraževanje na vseh nivojih šolstva (primarni, sekundarni in terciarni) kar bi tudi pripomoglo k temu, da si sodobno zadružništvo povrne dober glas, ki ga še vedno slabi negativen prizvok socialistične ureditve, prav tako pa bi spodbudilo mlade, da se odločajo za take oblike podjetniške poti (Babič in drugi, 2020). Zadružna zveza Slovenije trenutno povezuje samo kmetijske in gozdarske zadruge, kar nam pove že podatek na njihovi spletni strani, ki pravi da imajo 63 članic od katerih je 60 kmetijsko gozdarskih zadrug in samo 3 podjetja (Zadružna zveza Slovenije, 2023a). Za zadruge, ki delujejo na drugih področjih, bi se morala ustanoviti nova zveza (Babič in drugi, 2020). Tukaj je navedeno kar nekaj stvari, ki bi pripomogle k izboljšanju položaja zadružništva v Sloveniji in sigurno niso vse, so pa dobra iztočnica. Po dobrih 30 letih od osamosvojitve je zadružništvo na začetku, toda ima na čem graditi (Erjavec, 2021).

Glede ekonomije skupnosti bi bilo za začetek dobro ustanoviti neko združenje, postaviti spletno stran in organizirati tudi kakšen poseben dogodek, da se slovenska javnost, stroka in država bolje spoznajo z njo, njenimi vrednotami, smernicami in prakso. Lahko bi organizirali tudi kakšen izlet npr. v mestece Loppiano in industrijsko cono Lionello Bonfanti, kjer bi lahko iz prve roke videli delovanje ekonomije skupnosti v praksi. Prav tako nekatera podjetja ekonomije skupnosti omogočajo prakso študentom, med drugimi tudi Mundell & Associates. Tudi na tem področju bi lahko omogočili prakso študentom in vsem zainteresiranim. V Italiji in na Hrvaškem se profesorji v okviru svojega znanstvenega raziskovanja ukvarjajo tudi z ekonomijo skupnosti in civilno ekonomijo. Profesorji in raziskovalci ekonomskih in ostalih fakultet v Sloveniji bi se lahko povezali z njimi, da bi se tudi v Sloveniji začelo raziskovati to področje ter to tematiko predstaviti širši javnosti. Ali bo razvoj ekonomije skupnosti in civilne ekonomije v Sloveniji in svetu uspešen ali ne, je na koncu odvisno od sodelovanja med posamezniki in različnimi skupinami. Človek je svobodno bitje in v svoji svobodi se lahko odloča, kako bo živel, pri tem pa bi se vsak moral zavedati, da njegove odločitve ne vplivajo le na njega, temveč na vse ljudi okoli njega in celotno družbo. Janez Snoj, predstavnik ekonomije skupnosti v Sloveniji, v intervjuju omenja, da je to, ali bo ekonomija skupnosti ostala ekonomsko močna, težko napovedati. Izpostavlja, da pri ekonomiji skupnosti nikoli ni šlo le za denar, temveč za to, da se »opazi človeka« in se mu pomaga. Tu človek ni problem, temveč tudi sam kot vključeni in soustvarjalec ekonomije skupnosti postane rešitev za sebe in druge (J. Snoj, osebna komunikacija – intervju, 17. januar 2024).

5 SKLEP

Idealen sistem ne obstaja, saj ima vsak svoje slabosti. Kapitalizem in socializem sta se izkazala za brutalna in krvava, a to predvsem na račun nehumanosti ljudi. Ne glede na sistem je pomembno, da morata biti človek in skupno dobro na prvem mestu, šele potem nam država in različni sistemi lahko pomagajo. Država, sistemi in različni ekonomski modeli niso namenjeni, da služijo sami sebi, temveč da so nam v pomoč, da bi nam bilo lažje. Vse to nam nič ne pomaga, če na prvem mestu nista človek in skupno dobro, saj se slej ko prej vse začne rušiti. Danes lahko rečemo, da se je kapitalizem na nek način globaliziral in da v svetu prevladuje, saj je bolj kot ne po celem svetu izločil svojo alternativo - socializem. Socializem je ekonomsko propadel v veliki meri zaradi svoje zaprtosti v sebe, nekonkurenčnosti, rigidnosti in ker se je zaradi nehumanosti ljudi prevečkrat razvil v uničujoče totalitarne sisteme, kjer je pod diktatorji vladal strah in trepet. V svoji ideji je želel socializem pravzaprav samo odgovoriti na krutosti kapitalizma in rešiti probleme, toda na koncu se je tudi sam izkazal za krutega. Edina rešitev je v humanizaciji kapitalizma, saj je kapitalizem prilagodljiv sistem, kar se kaže v zelo različnih oblikah v različnih državah po svetu. Danes se priložnost skriva v povezovanju različnih oblik socialne in civilne ekonomije, kot so npr. ekonomija skupnosti, zadružništvo, etična in pravična trgovina itd., saj se vsaka od njih na svoj način trudi humanizirati ekonomijo.

Civilna ekonomija nam skupaj z njeno predstavnico ekonomijo skupnosti želi s svojimi primeri iz prakse, bogato humanistično in krščansko zgodovino ter teoretičnimi zasnovami pomagati odkriti novo pot, ki je pravzaprav že stara in brez katere človek ne bi mogel preživeti. Gre za pot sodelovanja in vrednot medsebojne ljubezni, bratstva, prijateljstva in brezplačnosti, oziroma gre za tako imenovano kulturo dajanja in ljubezni. Evolucijski psihologi prav to, kar nas uči ekonomija skupnosti, podpirajo z raznimi raziskavami in dokazi, saj pravijo, da ljudje iz prazgodovine nikoli ne bi mogli preživeti, če ne bi začeli sodelovati in živeti v skupnosti. Prav tako nas učijo, da je v človeški naravi graditi socialne povezave in biti medsebojno povezani z vezmi, ki gradijo skupnosti, in da je za ohranjanje skupnosti potrebno spoštovati pravila in živeti vrednote. Na vse te stvari nas želi ekonomija skupnosti skupaj s civilno ekonomijo opomniti in nas vrniti k našim koreninam. Pri tem poudarja, da te vrednote niso rezervirane samo za družino, zasebno življenje in duhovnost, temveč da bi jih morali živeti na trgu in na splošno v ekonomiji. Civilna ekonomija in ekonomija skupnosti želijo povezati dve nasprotujoči si prvini kapitalizma, in sicer podjetja in revščino. V kapitalizmu so podjetja vključena v gospodarski razvoj, medtem ko je revščina iz njega izključena. Odgovor se pravzaprav skriva v humaniziranem trgu in v posameznikih, ki niso več samo racionalni, ne gledajo več samo na svoje koristi in so nedružabni zaradi strahu pred rano, ki bi jo lahko povzročilo grajenje odnosov in medsebojno srečevanje. Ti posamezniki (tudi podjetja in celotna družba) sedaj stremijo k maksimizaciji skupnega dobra in ne lastnega dobra (mentaliteta se spremeni iz »jaz« v »mi«) ter na ta način v svoje življenje in ekonomijo vključijo tudi do sedaj izključene reveže. Revežev ne gledajo več z »vrha« kot nek socialni problem, kakor je to značilno v socialnih

državah, temveč se jih trudijo na kakršen koli mogoč način zaposliti in jim dati priložnost, da sami zaslužijo in si tako najbolje povrnejo svoje dostojanstvo. V ekonomiji skupnosti so posamezniki sedaj prijatelji in so si pripravljeni med seboj pomagati, tudi kadar za to ne prejmejo plačila. Ti posamezniki se sedaj zavedajo, da je za gradnjo njihove sreče pomembna tudi sreča drugih in celotne skupnosti. Pravzaprav lahko preprosto rečemo in se strinjamo z Antoniom Genovesijem, začetnikom civilne ekonomije, da je človek že po naravi človekov prijatelj in ne, kakor je trdil Thomas Hobbes, na katerem temelji tudi današnja moderna ekonomija, da so čebele in mravlje sposobne živeti socialno, človek pa ne, ker je človek človeku v pravem pomenu besede volk. Človek je prav tako svobodno bitje in ravno to mu daje možnost, da se odloči biti dober ali zal, sodelovati ali ne. V življenju, kjer živimo v odnosih, je vedno možnost prizadetosti in zadati rane, toda obstaja tudi možnost blagoslova in uspeha. Brez zaupanja in tveganja, ki s tem prihaja, ne gre. Strah pred prizadetostjo ni razlog, da se zapremo v sobo in smo nedružabni, ali pa da se zatekamo samo k pogodbam in zakonom, saj nikomur ne zaupamo, ker so vsi okoli nas sebičneži, nas želijo izkoristiti in je celoten sistem pokvarjen. Tak negativističen in ciničen pogled je močno prisoten med ljudmi. Po eni strani je upravičen glede na vsa razočaranja, izkoriščanja, goljufije, korupcijo, vojne, toda po drugi strani s tem ne moremo nič izboljšati. Vsak posameznik bi moral najprej gledati sebe in se truditi, da je boljši človek, tako potem lahko pride tudi do vpliva na širšo družbo in okolico. Potrebno se je zavedati, da etika in družbena odgovornost niso obveznosti, ki jih moramo izpolnjevati, temveč kultura, ki bi jo moral vsak živeti. Obstajata samo dve možnosti: ali si civilen oziroma kulturn ali pa nisi.

Slovenci, slovenska država in slovensko gospodarstvo živimo v primanjkljaju, a največjega problema ne predstavlja finančni primanjkljaj, temveč kulturni. Na vseh ravneh nam primanjkuje medsebojnega zaupanja, kar je tudi posledica korupcije in uničevalne, razdiralne politike. Primanjkuje medsebojnega sodelovanja in transparentnosti, med državljani pa je že kar zakoreninjen cinizem. Ne glede na vse pa se v vsakem trenutku skriva priložnost, da smo lahko bolj humani, usmerjeni k skupnemu dobru in da smo pravi prijatelji na temelju brezplačnosti. Naj nam bo civilna ekonomija in ekonomija skupnosti navdih za spremembo, poskušajmo jo živeti sami s seboj, v svojih družinah, v službah, ekonomiji, politiki, povsod, kjer se nahajamo. Pomagajmo sebi, drugim in celotni družbi vrniti upanje in bodimo v pravem pomenu besede prijatelji povsod, kjer smo, in na vseh področjih, kjer delujemo.

LITERATURA IN VIRI

1. Allais, M. (1999). *La crise mondiale d'aujourd'hui: pour de profondes réformes des institutions financières et monétaires*. Pariz: Editions Clément Juglar.
2. AMU - Azione per un Mondo unito. (2023). Report 2022 AMU - EoC projects. <https://www.youtube.com/watch?v=TBJ6QWVVEpg&t=83s>
3. Ardent, H. (1999). *The human condition*. Chicago: Chicago University Press.

4. Associazione Italiana Imprenditori per un'Economia di Comunione (AIPEC). (2019). Statut AIPEC. (interno gradivo). Loppiano: AIPEC. <https://www.aipec.it/wp-content/uploads/2019/10/2019-Statuto-AIPEC.pdf>
5. Azur Energia. (2024). *AzurEnergia*. <https://www.azurenergia.com/azurenergia/>
6. Babič, K., Fiedler, K., Ložar, D. in Primc, M. (2020). *Zadružništvo: Stanje v Sloveniji 2020 (poročilo in smernice za razvoj)*. Združenje Center alternativne in avtonomne produkcije, socialno podjetje, Društvo Gibanje za dostojno delo in socialno družbo, Društvo Organizacija za participatorno družbo, Zavod za podporo civilnodružbenih iniciativ in multikulturno sodelovanje Pekarna Magdalenske mreže.
7. Bajo, C. S. in Roelants, B. (2015). *Kapital in past zadolževanja. Zadružništvo kot alternativa*. Ljubljana: Modrijan.
8. Della Bella, S. (2021, 29. september). *Le società benefit: aspetti civilistici*. <https://sdba.it/le-societa-benefit-aspetti-civilistici/>
9. Boštich, A. V. (2012, 12. januar). Za državo je postopek bolj pomemben kot cena javnega naročila. *Delo*. <https://old.delo.si/gospodarstvo/makromonitor/za-drzavo-je-postopek-bolj-pomemben-kot-cena-javnega-narocila.html>
10. Bruni, L. (2013). *Ekonomija zajedništva: Novi pojmovi u ekonomiji*. Križevci: Novi svijet.
11. Bruni, L. (2014). The Value of Sociality: Economics and Relationality in the Light of the Economy of Communion. *Revista Portuguesa de Filosofia*, 70(1), 61–79.
12. Bruni, L. (2018). *Rana sočloveka: ekonomija in medsebojni odnosi*. Ljubljana: Družina.
13. Bruni, L. in Porta, P. L. (2003). Economia civile and pubblica felicità in the Italian Enlightenment. *History of political economy journal*, 35(5), 361–385.
14. Bruni, L. in Zamagni, S. (2004). *Economia civile: efficienza, equità, felicità pubblica*. Il Mulino: Bologna.
15. Bruni, L. in Zamagni, S. (2016). *Civil economy: Another Idea of the Market*. Newcastle upon Tyne: Agenda Publishing Limited.
16. Castells, M. (2010). *End of Millennium*. Oxford: Wiley-Blackwell.
17. Catholic Business Exchange. (2024). *John A. Mundell, P.E., L.P.G., P.G. President and Senior Environmental Consultant Mundell & Associates, Inc.* <https://catholicbusinessexchange.org/2016/wp-content/uploads/2022/11/John-Mundell-Environmental-Religious-Biography-November-2022.pdf>
18. Centro Internazionale di Loppiano. (2020a). *La cittadella*. <https://www.loppiano.it/la-cittadella/>
19. Centro Internazionale di Loppiano. (2020b). *Chi siamo: Contatti*. <https://www.madeinloppiano.com/contatti/>
20. Cerar, M. (2007a, 31. januar). *Totalitarizem* (1.del). <https://www.iusinfo.si/medijsko-sredisce/kolumne/10239#>
21. Cerar, M. (2007b, 7. februar). *Totalitarizem* (2.del). <https://www.iusinfo.si/medijsko-sredisce/kolumne/10244>

22. Ceraulo, S. (2021). From values and purpose, to overcome the Pandemic: MGA of the »Poliambulatorio Risana«. V *Piccola Impresa / Small Business, Beyond the crisis: what is the future for small business? Challenges, opportunities and lessons learned: Proceedings 5th PISB Workshop, Urbino 3-4 December 2021* (str. 72–92). Piccola Impresa / Small Business, Rivista internazionale di studi e ricerche.
23. Chang, H. J. (2010). *23 things they don't tell you about capitalism*. London: Penguin Books Ltd.
24. Chiesi Slovenija. (2022, 12. oktober). *Skupina Chiesi je opravila ponovno certifikacijo B corp in si zadala nove, še zahtevnejše cilje delovanja do leta 2025*. <https://www.chiesi.si/skupina-chiesi-je-opravila-ponovno-certifikacijo-b-corp-in-si-zadala-nove-se-zahtevnejse-cilje-delovanja-do-leta-2025/>
25. Chiesi Slovenija. (2024). *Kdo smo: Smo B korporacija*. <https://www.chiesi.si/kdo-smo/smo-b-korporacija/>
26. Chong, L. (2020, 19. marec). Intervju s konzultantom Lawrenceom Chongom o ekonomiji zajedništva koja se temelji na kulturi davanja da se okonča nedostatak dobara, ali i dostojanstva. *Časopis Glas Koncila*. <https://www.glas-koncila.hr/intervju-s-konzultantom-lawrenceom-chongom-o-ekonomiji-zajednistva-koja-se-temelji-na-kulturi-davanja-da-se-okonca-nedostatak-dobara-ali-i-dostojanstva/>
27. Claridge, T. (2018, 20. januar). *Dimensions of Social Capital - structural, cognitive, relational*. <https://www.socialcapitalresearch.com/wp-content/uploads/2018/01/Dimensions-of-Social-Capital.pdf>
28. Cohen, D. (2011). *Tri predavanja o postindustrijski družbi*. Ljubljana: Založba Sophia.
29. CompanyWall Business. (2024). *M Sora d.d.* <https://www.companywall.si/podjetje/m-sora-dd/MMxtZRE0>
30. Conzorcio Charis (2015). *Chi siamo*. <https://www.consorziocharis.it/chi-siamo/>
31. Cutler, I. (2005). *Cynism from Diogenes to Dilbert*. North Carolina: Mcfarland & Company, Inc.
32. Cynicism. (2024, 8. marec). V *Oxford English dictionary*. Pridobljeno 8. marca 2024 s https://www.oed.com/dictionary/cynicism_n?tl=true
33. Čalfová, M. (2013). *Občestvena ekonomija ob dvajseti obletnici*. Ljubljana: Novi svet.
34. Damijan, J. P. (2008, 19. marec). *Globalizacijske lekcije, 2. del: Evolucija svetovne trgovine* [objava na blogu]. <https://damijan.org/2008/03/19/globalizacijske-lekcije-2-del-evolucija-svetovne-trgovine/>
35. Damijan, J. P. (2016, 20. december). *Neenakost v Sloveniji se je v času krize povečala* [blog]. <https://damijan.org/2016/12/20/neenakost-v-sloveniji-se-je-v-casu-krize-povecala/>
36. Davenport, S. in Daellenbach, U. S. (2011). Belonging to a Virtual Research Centre: Exploring the Influence of Social Capital Formation Processes on Member Identification in a Virtual Organization. *British Journal of Management* 22(1), 54–76.
37. DigitalChange.it. (2023). *Digitalchange*. <https://digitalchange.it/>

38. Dolenc, A. (2023, 16. september). Aleš Dolenc, gospodarstvenik in zadružnik [radijski intervju]. https://avdio.ognjisce.si/oddaja/ng_2023_09_16_Ales_Dolenc_M_Sora
39. Domadenik, M. P., Prašnikar, J. in Svejnar, J. (2014). *Legal corruption, politically connected corporate governance and firm performance*. Bonn: The Institute for the Study of Labour (IZZA).
40. DSQ School of Entrepreneurship in Mundell, J. (2022, 21. februar). *Session on Case study of Mundell Associates and the Origins of Western Social Science by DSQ*. https://www.youtube.com/watch?v=skvGrE_BSoo&t=903s
41. Economia di comunione. (2024a). *Associazioni edc nel mondo*. <https://www.edc-online.org/it/imprese-alias/associazioni-edc-nel-mondo.html>
42. Economia di comunione. (2024b). *Le linee per condurre un'impresa di Economia di Comunione*. <https://www.edc-online.org/it/imprese-alias/linee-per-condurre-un-impresa.html>
43. Economia di comunione. (2024c). *Poli aziendali edc*. <https://www.edc-online.org/en/imprese-alias/poli-aziendali-edc.html>
44. Economia di comunione. (2024č). *Istituto universitario Sophia*. <https://www.edc-online.org/it/studio-e-ricerca/istituto-universitario-sophia.html>
45. Economia di comunione. (2024d). *Loppiano e movimento dei Focolari*. <https://www.pololionellobonfanti.it/il-polo-lionello/loppiano-e-movimento-dei-focolari/>
46. Economia di comunione. (2024e). *Progetti di contrasto alla povertà AMU*. <https://www.edc-online.org/en/poverta-e-oltre/progetti-di-contrasto-alla-poverta-amu.html>
47. Economy of Communion. (2017a). *Activities and services*. <https://www.eoc-iin.org/activities-and-services>
48. Economy of Communion. (2017b). *Who we are*. <https://www.eoc-iin.org/who-we-are>
49. Elżbieta, C. (2022). The importance of community for species survival. A sociobiological perspective. *Studia z Teorii Wychowania* 1(38), 9–30.
50. Eocnoam. (2019, 20. junij). *Pope Francis Invites Young Economists and Entrepreneurs to Assisi to Propose a Pact for a New Economy*. <https://eocnoam.org/tag/pope-francis/>
51. Eriksen, T., H. (2023, 26. februar). *Živimo v potrošniški družbi, s potrošnjo smo nadomestili vse druge vire smisla*. <https://www.rtvsl.si/svet/evropa/zivimo-v-potrosniski-druzbi-s-potrosnjo-smo-nadomestili-vse-druge-vire-smisla/659143>
52. Erjavec, E. (2021). *Zadružništvo včeraj, danes in jutri*. https://www.zzs.si/assets/images/content/Zadruznik_2021_cel.pdf
53. Espregueira, A. in Monteiro, R., S. (2023). Economy of Francesco: a new vision for the economy. *Brotéria Magazine*, 196(1), 22–32.
54. E. di C. S.p.A. (2017). *Statuto E. di C. S.p.A. societa benefit*. https://www.edicspa.it/wp-content/uploads/2013/04/statuto-edic-spa-benefit_13062017_154413.pdf

55. E. di C. S. p. A. (2021a). *Aziende del polo: Realtà aziendali e associative presenti*. <https://www.pololionellobonfanti.it/aziende-del-polo/realta-aziendali-e-associative-presenti/>
56. E. di C. S. p. A. (2021b). *Aziende del polo: Realtà aziendali e associative presenti: Made in Loppiano*. <https://www.pololionellobonfanti.it/azienda/made-in-loppiano/>
57. E. di C. S. p. A. (2021c). *Aziende del polo: Realtà aziendali e associative presenti: Salve! Health to Share ONLUS*. <https://www.pololionellobonfanti.it/azienda/salve-health-to-share-sos-famiglia/>
58. E. di C. S. p. A. (2021č). *Aziende del polo: Realtà aziendali e associative presenti: Socialisarte*. <https://www.pololionellobonfanti.it/azienda/socialisarte/>
59. E. di C. S. p. A. (2021d). *Aziende del polo: Realtà aziendali e associative presenti: Oplà*. <https://www.pololionellobonfanti.it/azienda/opla/>
60. E. di C. S. p. A. (2021e). *Aziende del polo: Realtà aziendali e associative presenti: Qahal*. <https://www.pololionellobonfanti.it/azienda/qahal/>
61. E. di C. S.p.A. (2021f). *Il Polo Lionello: Chi siamo*. Pridobljeno 19. februarja 2024 s <https://www.pololionellobonfanti.it/il-polo-lionello/chi-siamo/>
62. E. di C. S.p.A. (2021g). *Il Polo Lionello: Economia di comunione*. <https://www.pololionellobonfanti.it/en/polo-lionello/economia-di-comunione/>
63. E. di C. S.p.A. (2021h). *Il Polo Lionello: E. di C. SPA*. <https://www.pololionellobonfanti.it/il-polo-lionello/e-di-c-spa/>
64. E. di C. S.p.A. (2021i). *Il Polo Lionello: I poli nel mondo.* <https://www.pololionellobonfanti.it/il-polo-lionello/i-poli-nel-mondo/>
65. E. di C. S.p.A. (2021j). *Il Polo Lionello: Loppiano e movimento dei focolari*. <https://www.pololionellobonfanti.it/il-polo-lionello/loppiano-e-movimento-dei-focolari/>
66. E. di C. S.p.A. (2021k). *Relazione annuale d'impatto della Società Benefit*. <https://www.edicspa.it/wp-content/uploads/2023/05/RELAZ.-IMPATTO-2022-definitivo.pdf>
67. E. di C. S.p.A. (2024a). *Dati aziendali*. Pridobljeno 20. februarja 2024 s <https://www.edicspa.it/dati-aziendali/>
68. E. di C. S.p.A. (2024b). *Società: Chi siamo*. <https://www.edicspa.it/societa/chi-siamo/>
69. E. di C. S.p.A. (2024c). *Società: Collegio sindacale*. <https://www.edicspa.it/societa/collegio-sindacale/>
70. E. di C. S.p.A. (2024č). *Società: Consiglio di Amministrazione*. <https://www.edicspa.it/societa/consiglio-di-amministrazione/>
71. E. di C. S.p.A. (2024d). *Società: Statuto*. <https://www.edicspa.it/societa/statuto/>
72. Fichte, J. G. (1984). *Izbrani spisi*. Ljubljana: Slovenska matica.
73. Filangieri, G. (2003). *The Science of Legislation*. V V. Ferrone (ur.), *Critical edition*. Benetke: Centro di Studi sull'illuminismo Europeo »G. Stiffoni«.
74. Florjančič, B. (2021, december). *Zadružništvo – sodoben poslovni model tudi v prihodnosti!*. https://www.zzs.si/assets/images/content/Zadruznik_2021_cel.pdf

75. Focolare movement. (2011, 3. januar). *Economy of Communion in Africa: hopes for the future*. <https://www.focolare.org/en/2011/02/03/economia-di-comunione-in-africa-desiderio-di-futuro/>
76. Fulcher, J. (2010). *Kapitalizem: zelo kratek uvod*. Ljubljana: Založba Krtina.
77. Gallagher, J. in Buckeye, J. (2014). *Structures of Grace: Business Practices of the Economy of Communion*. New York: New City Press.
78. Gibanje fokolarov. (2014, 18. april). *Nastanek gibanja fokolarov v Braziliji*. <https://www.gibanjefokolarov.si/nastanek-gibanja-fokolarov-v-braziliji/>
79. Gibanje fokolarov. (2024a). *Chiara Lubich*. <https://www.gibanjefokolarov.si/chiara-lubich/>
80. Gibanje fokolarov. (2024b). *Mesteca*. <https://www.gibanjefokolarov.si/mesteca/>
81. Gibanje fokolarov. (2024c). *Začetki v Sloveniji*. <https://www.gibanjefokolarov.si/zacetki-v-sloveniji/>
82. Gibanje fokolarov. (2024č). *Začetki v svetu*. <https://www.gibanjefokolarov.si/zacetki-v-svetu/>
83. Glas, M., Kovač, B., Lavrač, V., Merhar, V. in Mihelčič, M. (1987). *Politična ekonomija kapitalizma in socializma*. Ljubljana: Državna založba Slovenije.
84. GM&P Consulting. (2024). *Chi siamo*. <https://gmep.it/chi-siamo/>
85. Godina, V. V. (2019, 12. november). *Padec Berlinskega zidu je bil osvoboditev, ki je prinesla novo podreditev*. <https://fokuspokus.si/padec-berlinskega-zidu-je-bil-osvoboditev-ki-je-prinesla-novo-podreditev-10089603>
86. Goldstein, I. (2017, 26. maj). *Tito, še vedno je tu*. Časopis Delo. <https://old.delo.si/sobotna/tito-se-vedno-je-tu.html>
87. Gonza, T., Kosar, T., Krapež, P. Ložar, D. in Noro, N. (2020). *Z Zadružništvom naprej Zbornik prispevkov na temo zadružništva*. Ljubljana: Gibanje za dostojno delo in socialno družbo – založnik.
88. Gospodarska zbornica Slovenije (GZS). (2013, 11. marec). *Vpliv korupcije na slovensko gospodarstvo*. [https://www.gzs.si/Default.aspx?TabId=47814&ArticleId=38252&=vpliv-korupcije-na-slovensko-gospodarstvo&language=sl-SI&SkinSrc=\[G\]Skins/GZS/PrintNoSkin&ContainerSrc=\[G\]Containers/GZS/NoTitle&dnnprintmode=true](https://www.gzs.si/Default.aspx?TabId=47814&ArticleId=38252&=vpliv-korupcije-na-slovensko-gospodarstvo&language=sl-SI&SkinSrc=[G]Skins/GZS/PrintNoSkin&ContainerSrc=[G]Containers/GZS/NoTitle&dnnprintmode=true)
89. Herakovič, N. (2016). Nekateri tehnološki izzivi Industrije 4.0. *Ventil*, 22(1), 10–16.
90. Indiana University. (2024). *Who we work with: Residents*. <https://eri.iu.edu/who-we-work-with/residents/2021-hoosier-resilience-heroes.html>
91. INNAREDO. (2024). *Home*. <http://www.inarredo.it/index.php>
92. International Cooperative Alliance (ICA). (2014, 29. julij). *Javier Salaberria, former CICOPA President has passed away*. <https://ica.coop/en/media/news/javier-salaberria-former-cicopa-president-has-passed-away>
93. International Cooperative Alliance (ICA). (2018). *Cooperatives: What is a cooperative?*. <https://ica.coop/en/cooperatives/what-is-a-cooperative>

94. Istituto Universitario Sophia. (2024a). *Fact and figures*. <https://www.sophiauniversity.org/en/sophia-in-breve/>
95. Istituto Universitario Sophia. (2024b). *From an intuition of Chiara Lubich*. <https://www.sophiauniversity.org/en/storia/>
96. Jenko, M. (2020, 30. januar). Kako državna politika pri nas že leta kadruje in se vpleta v podjetja. *Delo*. <https://www.delo.si/razno/kako-drzavna-politika-pri-nas-ze-leta-kadruje-in-se-vpleta-v-podjetja-2/>
97. Judt, T. (2007). *Povojna Evropa: 1945-2005*. Ljubljana: Mladinska knjiga.
98. Kempf, H. (2009). *Pour sauver la planète, sortez du capitalisme*. Pariz: Seuil.
99. Kihara, M. (1964). Socialism and political economy. *Kyoto University Economic Review*, 34(2), 35–65.
100. Komisija za preprečevanje korupcije (KPK). (2020). *Analiza korupcijskih tveganj v postopkih javnega naročanja*. https://www.kpk-rs.si/storage/uploads/d0639a26-2227-4488-86ed-5fd3177a5d8f/analiza_-JN.pdf
101. Kornai, J. (1992). *The socialist system: The political economy of communism*. Oxford: Clarendon press.
102. Kosminski, E. A. (1946). *Zgodovina srednjega veka*. Ljubljana: Državna založba Slovenije.
103. Krapež, P. (2018, 19. oktober). *Predstavitev, analiza in potencial zadružništva v Sloveniji ter primeri dobrih zadružnih praks* [objava na blogu]. https://socialna-druzba.si/blog/2898_predstavitev-analiza-in-potencial-zadrurnistva-v-sloveniji-ter-primeri-dobrih-zadrurnih-praks/
104. Kryk, H. (1923). *A theory of Consumption*. Boston.
105. LaudatoTV. (2020). »Nadahnjuta ekonomija za ujedinjeni svijet«. <https://www.youtube.com/watch?v=I3Co1u5TUrE>
106. Liberty Fund, Inc. (2024). *Philip Wicksteed on “non-tuism” in economic relations (1910)*. <https://oll.libertyfund.org/quote/philip-wicksteed-on-non-tuism-in-economic-relations-1910>
107. Lokalec. (2021, 26. november). *Zadruga so podjetja, ki v središče svojega delovanja postavljajo ljudi, ne dobiček*. <https://lokapec.si/novice/zadruga-so-podjetja-ki-v-sredisce-svojega-delovanja-postavljajo-ljudi-ne-dobicek/>
108. Lukič, L. (2016, 18. marec). *Slovensko zdravstvo so tudi dvojne cene, nedokončani objekti, draga darila*. <https://www.rtvsl.si/zdravje/slovensko-zdravstvo-so-tudi-dvojne-cene-nedokoncani-objekti-draga-darila/388570>
109. Mandel, E. (1981). *Kasni kapitalizam: pokušaj marksističkog objašnjenja*. Zagreb: Centar za kulturnu djelatnost saveza socijalističke omladine.
110. Marx, K. (1978). *Kapital: Kritika politične ekonomije*. Ljubljana: Cankarjeva založba.
111. McCrav, T., K. (1997). *Creating modern capitalism: how entrepreneurs, companies, and countries triumphed in three industrial revolutions*. London: Harvard University Press.
112. Medalie, R. J. (1959). The communist theory of state. *The American Slavic and East European Review*, 18(4), 510–525.

113. Meltzer, A. H. (2012). *Why capitalism*. Oxford University Press.
114. Mill, J. S. (1848). *Principles of Political Economy, with some of their Applications to Social Philosophy*. London.
115. Mill, J. S. (1975). *Three Essays: On Liberty, Representative Government, The Subjection of Women*. Oxford University Press: Oxford.
116. Mindell, D. A. (2000). *Cybernetics: Knowledge domains in Engineering systems*. <https://web.mit.edu/esd.83/www/notebook/Cybernetics.PDF>
117. Ministrstvo za javno upravo, direktorat za javno naročanje. (2023). *Statistično poročilo o javnih naročilih, oddanih v letu 2022*. Ministrstvo za javno upravo, direktorat za javno naročanje.
118. Mondo Nuovo LLC. (2015). *The earth cube brochure folded*. <https://theearthcube.org/media/The-Earth-Cube-Brochure-Folded.pdf>
119. Mondo Nuovo LLC. (2022). About: The earth cube today's action, tomorrow's future. <https://theearthcube.org/about-earth-cube/>
120. Mrevlje, B. (2020, 13. februar). *Dr. Blaž Mrevlje: »Smo v času brezvladja in kot vidimo, člani in člani globoke države, ki v svojih krempljih držijo tudi zdravstvo, delajo vse, da se ponovno ne bi nič spremenilo«*. <https://www.zdravstveniportal.si/zdravstvo/politika/493/blaz-mrevlje>
121. M Sora, d. d. (2024). *O nas*. <https://www.m-sora.si/o-nas/>
121. Mundell & Associates. (2024a). *Company*. <https://mundellassociates.com/company/>
122. Mundell & Associates. (2024b). *Company: Our staff*. <https://mundellassociates.com/company/staff/>
123. Mundell & Associates. (2024c). *Services*. <https://mundellassociates.com/services/>
124. Mundell, J. (2014). *The Company Cube Booklet*. <https://thecompanycube.org/media/The-Company-Cube-Booklet.pdf>
125. Mundell, J. (2016, 12. september). *The Economy of Communion - Kenya 2015* [kanal Youtube]. https://www.youtube.com/watch?v=_iBtsJTIPYs
126. Nahapiet, J. in Ghoshal, S. (1998). Social Capital, Intellectual Capital, and the Organizational Advantage. *The Academy of Management Review*, 23(2), 242–266.
127. Nicholson, N. (1998). How hardwired is human behavior? *Harvard Business Review* 76(4), 134–147.
128. Nussbaum, M., C. (1996). *La fragilità del bene. Fortuna ed etica nella tragedia e nella filosofia greca*. Bologna: Il Mulino.
129. Organisation for economic co-operation and development (OECD). (2015). *Slovenia Policy Brief: Corporate governance*. Francija: Pariz.
130. Phillips, P. (2003). *Inside Capitalism. Introduction to political economy*. Canada: Fernwood publishing.
131. Poliambulatorio Risana. (2024). *Chi siamo*. <https://www.poliambulatoriorisana.it/chi-siamo>
132. Pontes Salutis. (2022). Loppiano: poduzetništvo na granici između utopije i realnosti. *Časopis o društvenom poduzetništvu*, 1, 31–37.

133. Presetnik, P. T. (2024, 5. marec). *Slovenski kmet še vedno težko proda hrano slovenskemu javnemu zavodu. Kje so ovire na poti javne samooskrbe?*. <https://www.domovina.je/slovenski-kmet-se-vedno-tezko-proda-hrano-slovenskemu-javnemu-zavodu-kje-so-ovire-na-poti-javne-samooskrbe>
134. Prezi, Inc. (2024). *V čem se razlikujejo kolhozi in solhozi?* https://prezi.com/em0q8pfx83_1/v-čem-se-razlikujejo-kolhozi-in-solhozi/
135. Rabbeno, U. (1889). *Le società cooperative di produzione: contributo allo studio della questione operaia*. Milano: Fratelli Dumolard editori.
136. Rifkin, J. (2007). *Konec dela: zaton svetovne delavske sile in nastop posttržne dobe*. Ljubljana: Založba Krtina.
137. Rednak, A. (2017, 25. julij). *Kako grdo nas še vedno lupijo pri stentih – primerjava s Švedsko*. <https://www.finance.si/kako-grdo-nas-se-vedno-lupijo-pri-stentih-primerjava-s-svedsko/a/8859138>
138. Regenesi. (2019, 31. julij). *Client Spotlight: John Mundell, President and Chief Techonolgy Officer, Mundell & Associates*. <https://regenesi.com/en/client-spotlight-president-and-chief-technology-officer-mundell-associates/>
139. Repovž, M. (2011, 2. januar). *Svoje glavi krojači blaginje. Delo*. <https://old.delo.si/gospodarstvo/svoje-glavi-krojaci-blaginje.html>
140. Robinson, D. (2018, 3. maj). *Keeping It in The Family: Using an S-Corp to Run Your Family-Owned Business*. <https://www.linkedin.com/pulse/keeping-family-using-s-corp-run-your-family-owned-demetrius-robinson/>
141. Rojas, M. (2019). *The Economics of Happiness: How the Easterlin Paradox Transformed Our Understanding of Well-Being and Progress*. Švica: Springer.
142. Sajter, D. (2024, 25. februar). *Životopis*. http://domagoj-sajter.from.hr/?page_id=12
143. Sanna, N. (2017, 12. februar). *Being an EoC Entrepreneur: when Economy and Communion Unite*. <https://eocnoam.org/tag/pope-francis/>
144. Schlag M, Melé D. (2020). Building Institutions for the Common Good. The Practice and Purpose of Business in an Inclusive Economy. *Humanistic Management Journal*, 5(1),1–6.
145. Schor, J. (1991). *The Overworked American: The Unexpected decline of Leisure*. New York: Basic Books.
146. Shiller, R. (2012). *Finance and the Good Society*. Princenton: Princenton University Press.
147. Smith, B., L. (2019). The Third Industrial Revolution: Policymaking for the Internet. *Science and Technology Law Review*, 3.
148. Snoj, J. (2020). Občestvena ekonomija: Svet potrebuje nov ekonomski model. *Revija novi svet*, 3.
149. SPIRIT Slovenija, javna agencija. (2024a). Države: *Italija: oblike družb*. <https://www.izvoznookno.si/drzave/italija/oblike-druzob/>
150. SPIRIT Slovenija, javna agencija. (2024b). Države: *ZDA: oblike družb*. <https://www.izvoznookno.si/drzave/zda/oblike-druzob/>

151. Steinbacher, M., Steibacher, M. in Steinbacher, M. (2009). *V svetu kapitalizma: o morali, vrednotah in trgu*. Slovenska Bistrica.
152. S-procurement. (2024). *Problematika konkurence na trgu javnih naročil* [forum]. [https://www.s-procurement.si/forum/si/prispevki/problematika-konkurence-na-trgu-javni-narocil?filter\[archive\]=true&filter\[year\]=2022](https://www.s-procurement.si/forum/si/prispevki/problematika-konkurence-na-trgu-javni-narocil?filter[archive]=true&filter[year]=2022)
153. Šijanec, A. (2024, 1. februar). *Za preboj Slovenije med najbolj privlačna okolja zagonskim podjetjem*. <https://www.ozs.si/novice/za-preboj-slovenije-med-najbolj-privlacna-okolja-zagonskim-podjetjem-65bbb355216d47d88d17df61>
154. Šušteršič, J. (2009). Politično in ekonomsko ravnovesje gradualizma. V M. Jančar (ur.), *Kapitalizem, tranzicija, demokracija* (str. 51–69). Ljubljana: Inštitut Jožeta Pučnika.
155. Tamedly, E. L. (1969). *Socialism and international economic order*. Caldwell: Caxton Printers.
156. The cooperative human. (2018) *Nature Human Behaviour* 2, 427–428.
157. Todeschini, G. (2002). *Il mercante e il tempio*. Il Mulino: Bologna.
158. Tomšič, M. (2009) Monopoli kot značilnost tranzicijske Slovenije. V M. Jančar (ur.) *Kapitalizem, tranzicija, demokracija* (str. 38–51). Ljubljana: Inštitut Jožeta Pučnika.
159. Tornielli, A., Galeazzi, G. (2015). *Papa Franjo: Ova ekonmija ubija*. Split: Verbum.
160. Ugovšek, A. (2023, 18. december). *Dr. Aleš Ugovšek: Ko ugotovim, koliko problemov imamo v podjetju, sem vesel*. <https://elnormal.si/dr-ales-ugovsek-ko-ugotovim-koliko-problemov-imamo-v-podjetju-sem-vesel/>
161. Uhlaner, C., J. (1989). Relational goods and participation. Incorporating sociality into a theory of rational action. *Public choice Journal*, 62(3), 253–285.
162. Uphoff, N. in Wijayaratna, C. M. (2000). Demonstrated Benefits from Social Capital: The Productivity of Farmer Organizations in Gal Oya, Sri Lanka. *World Development Journal* 28(11), 1875–1890.
163. Urad Republike Slovenije za makroekonomske analize in razvoj (UMAR). (2023). *Poročilo o razvoju 2023*. Ljubljana: UMAR.
164. Ustava Republike Slovenije (URS). *Uradni list RS*, št. 33/1991-I, 42/1997–UZS68, 66/2000–UZ80, 24/2003–UZ3a, 47, 68, 69/2004–UZ14, 69/2004–UZ43, 69/2004–UZ50, 68/2006–UZ121, 140, 143, 47/2013–UZ148, 47/2013–UZ90, 97, 99, 75/2016–UZ70a in 92/2001–UZ62a.
165. Valenti, G. (1902). *Cooperazione rurale*. Barbera: Firenze.
166. Virgili, F. (1924). *Cooperazione, nella dottrina e nella legislazione*. Hoepli: Milano.
167. 172. Vittoriano, K. (2010). *La sfida vinta dell'economia civile: le imprese for profit dell'Economia di Comunione, esperienza reale di attività economiche umanizzanti. Il caso dell'E. di C. SpA al Polo Lionello* (magistrsko delo). Università degli studi di salerno: Facoltà di economia. <https://www.ecodicom.net/tesi/Tesi10/100331KV.pdf>
168. Volin, L. (1951). Soviet Agricultural Collectivism in Peace and War. *The American Economic Review*, 41(2), 465–474.
169. Zadrúžna zveza Slovenije. (2023a). *Članstvo: Člani*. <https://zzs.si/clanstvo/clani>

170. Zadrúžna zveza Slovenije. (2023b). *Zadrúžništvo: Načela zadrúžništva*. <https://www.zzs.si/zadruznistvo/nacela-zadruznistva>
171. Zakon o gospodarskih družbah (ZGD-1). *Uradni list RS*, št. 65/2009-UPB3, 83/2009 Odl. US: U-I-165/08-10, Up-1772/08-14, Up-379/09-8, 33/2011, 91/2011, 100/2011 *Skl.* US: U-I-311/11-5, 32/2012, 57/2012, 44/2013 Odl. US: U-I-311/11-16, 82/2013, 55/2015, 15/2017, 22/2019 – ZposS, 158/2020 – ZintPK-C, 18/2021, 18/2023 – ZDU-10, 75/2023.
172. Zakon o zadrugah (ZZad). *Uradni list RS*, št. 13/92, 7/93, 41/07, UPB1-62/07, 87/09, UPB2-97/09, 121/21
173. Zlati kamen. (2015). *Smo se iz zadnje krize sploh kaj naučili?*. <https://zlatikamen.si/clanki/smo-se-iz-zadnje-krize-sploh-kaj-naucili/>
174. ZoomInfo Technologies LLC. (2024). *Mundell & Associates*. <https://www.zoominfo.com/c/mundell-associates-inc/76629226>
175. Zupan, Š. (2023, 5. december). *Vsak Slovenec dolguje prek 20.000 evrov*. <https://cekin.si/finance/javni-dolg-vsak-slovenec-dolguje-prek-20000-evrov.html>
176. Žužek, A. (2013, 13. september). *Se bo celo Grčija prej izvlekla iz krize kot Slovenija?*. <https://siol.net/novice/slovenija/se-bo-celo-grcija-prej-izvlekla-iz-krize-kot-slovenija-160677>
177. Wejnert, B. (2002). *Transition to Democracy in Eastern Europe and Russia: Impact on Politics, Economy and Culture*. Londorn: Praeger.
178. Wright, E., O. (2011). *Vizije realističnih utopija*. Zagreb: Fakultet političnih znanosti sveučilišta u Zagrebu.

PRILOGE

Priloga 1: Kapital in kapitalizem z vmesnim obdobjem socializma

V prilogi 1 sta bolj natančno predstavljena pojma kapital in kapitalizem z vmesnim obdobjem socializma, saj v rednem delu magistrskega dela zaradi omejitev ni bilo dovolj prostora, a gre vseeno za pomemben del, ki ga je dobro globlje razumeti. Na ta način lahko še bolje razumemo pristop civilne ekonomije in ekonomije skupnosti kot predloga za izboljšave današnje moderne ekonomije, v kateri živimo.

Priloge 1 so zaradi boljše preglednosti razdeljene na posamezna poglavja, podpoglavja in podpodpoglavja. Posamezna glavna poglavja so označeni dvoštevilsko in krepko odebeljena. Posamezna podpoglavja so označena troštevilsko in niso odebeljena. Posamezna podpodpoglavja pa tudi niso odebeljena, toda so v poševni pisavi. Prvo glavno poglavje 1.1 je Temeljne značilnosti kapitala in kapitalizma. Sledi drugo glavno poglavje 1.2 Vloga kapitala in dobička v kapitalizmu ter spremljajoči procesi. Sledi tretje glavno poglavje 1.3 Zgodovinski razvoj kapitalizma in njegov položaj danes, ki je dodatno razdeljeno še na dva podpoglavja. Prvo od podpoglavij 1.3.1 je Ekonomski procesi odgovorni za razvoj kapitalizma in drugo od podpoglavij 1.3.2 je Neekonomski procesi odgovorni za razvoj kapitalizma, ki je dodatno razdeljeno še na dva podpodpoglavja. Prvo od podpodpoglavij 1.3.2.1 je Razvoj tehnološko organizacijske strukture in drugo od podpodpoglavij 1.3.2.2 je Razvoj lastninske, organizacijske in upravljaljske strukture. Sledi četrto glavno poglavje 1.4 Vrste kapitalizma v preteklosti in danes z vmesnim obdobjem socializma, ki je dodatno razdeljeno še na dva podpoglavja. Prvo od podpoglavij 1.4.1 je Razvoj različnih vrst kapitalizma in drugo od podpoglavij 1.4.2 je Razvoj socializma z opredelitvijo pomembnejših pojmov. Sledi zadnje, peto glavno poglavje 1.5 Slabosti kapitalizma.

1.1 Temeljne značilnosti kapitala in kapitalizma

V moderni obliki se je beseda kapital prvič pojavila okoli leta 1630, medtem ko je kapitalizem novejši izraz in se leta 1850 prvič pojavil kot protipomenka socializmu (McCraw, 1997). Kot lahko razberemo že iz same besede kapitalizem, ima kot svojo osnovo oziroma koren kapital, ki se je uporabljal, preden je nastala beseda kapitalizem. Ta značilnost pa ne velja samo v »igri besed«, temveč tudi v praksi. Kapitalizem v osnovi pomeni vlaganje denarja ob pričakovanju dobička. Denar v tem primeru predstavlja kapital, s katerim torej želimo ustvariti več denarja (dobička). Cilj kapitalizma je maksimizacija dobička in da kapitalist to dosega, morajo biti izpolnjeni različni pogoji, okoli tega cilja pa se odvijajo različni procesi. Meltzer (2012) poudarja, da je eden glavnih uspehov kapitalizma v tem, da je vzpostavil pravni institut privatne lastnine, ki deluje kot zaščita individualnih lastninskih pravic. Zasebna lastnina je konec koncev nagrada za proizvedene vrednosti in bi lahko rekli, da je »sveta«, naloga države pa je, da jo varuje (Fulcher, 2010; Glas in drugi, 1987; Meltzer, 2012). Philips (2003) omenja teorijo tako imenovane »nevidne roke« Adama Smitha (1723–1790, politični ekonomist in filozof), ki je veroval, da le-ta na trgu rezultira k maksimizaciji koristi za vse. Nevidna roka je ena od pomembnejših značilnosti v kapitalizmu. Bruni in Zamagni (2016) omenjata definicijo nevidne roke Adama Smitha, da vsaka oseba zasleduje

svoje privatne interese, med tem ko spoštuje pravila konkurenčne igre, hkrati pa se v tem javnem dobru previdnostno znajde tudi družba sama. Chang (2010) pravi, da ob izpostavitvi teorije nevidne roke Adama Smitha zagovorniki prosto-tržne ekonomije razpravljajo, da je lepota prostega trga v tem, da izolirani posamezniki pridejo do dogovorov, ne da se nekdo od njih na poseben način zavestno za to trudi. Iz tega izhaja predpostavka, da so ekonomski akterji racionalni, saj sami najbolje poznajo svoje situacije in vedo, kako jih izboljšati. Marx (1978) izpostavlja še eno pomembno značilnost kapitalizma, ki jo je sam preučeval, in sicer novonastali odnos v kapitalističnem procesu; na eni strani odnosa je razred kapitalistov in na drugi strani razred delavcev. Philips (2003) pravi, da je ta odnos očiten predvsem med novonastalimi razredi in močjo. Glas in drugi (1987) izpostavljajo, da delavec (delavski razred) zasluži dohodek z delom in je tako na nek način vezan na kapitalista (razred kapitalistov), ki ga zaposluje (najema). Zaslužek kapitalista je presežna vrednost, ki jo ustvarja posamezni delavec. Kapitalisti imajo v lasti koncentrirane in velike proizvodne faktorje, medtem ko delavci ne razpolagajo z ničemer drugim kot s svojim delom (nimajo v lasti produkcijskih faktorjev). Delavci so tako prisiljeni prodajati svojo delovno silo kot blago na trgu dela, da lahko preživijo, in iz tega izvira podrejenost delavca kapitalistu. Meltzer (2012) o kapitalističnih sistemih pravi, da niso neprožni in niti niso enaki. Unikatnost kapitalističnega sistema je v tem, da omogoča spremembo in prilagoditev, tako da različne družbe ustvarijo različna pravila in procese, ki pogosto odsevajo kulturne zahteve.

Glavne značilnosti kapitalizma lahko združimo torej v 5 glavnih značilnosti: 1. želja po maksimizaciji dobička; 2. nastanek instituta privatne lastnine; 3. prosti trg (predpostavka racionalnosti individualnih akterjev in delovanje »nevidne roke«); 4. nastanek novih razredov na podlagi odnosa in moči, to sta delavski razred in razred kapitalistov in 5. sistem je prožen (omogoča spremembo in prilagoditev).

Za lažje razumevanje pomembnosti kapitala je najenostavneje vzeti primer tovarnarja, kot ga je uporabil v svoji knjigi Kapital Karl Marx (politični ekonomist, utemeljitelj marksizma, 1818–1883). Kapital kapitalistu prinaša dohodek oziroma profit, tako kot zemlja zemljiškemu lastniku rento in delovna sila delavcu mezdo (Marx, 1978). McCraw (1997) zagovarja, da je zadosti dobra definicija kapitala uporabljena v Oxfordovem angleškem slovarju (angl. Oxford English Dictionary), kjer je kapital definiran kot nakopičeno bogastvo, uporabljeno za njegovo reprodukcijo. Glas, Kovač, Lavrač in drugi (1987, str. 108) kapital opisujejo kot vrednost, ki se povečuje oziroma oplaja. Ta prirastek vrednosti kapitala omenjeni avtorji imenujejo presežna vrednost.

Kapital lahko nastopa v različnih oblikah, in sicer v denarju (denarni kapital), produkcijskih sredstvih (produktivni kapital) in blagu (blagovni kapital). Za lažje razumevanje kapitala dajemo v nadaljevanju fokus na tako imenovani industrijski kapital (obstaja tudi posebni trgovski in posojilni kapital), ki je baza pri kapitalističnem blagovnem produkcijskem načinu in se nalaga v produkcijo. Industrijski kapitalist razpolaga z lastnim kapitalom ter tako kupuje produkcijske faktorje (delovna sredstva, predmete dela in delovno silo), organizira

samo produkcijo in na koncu prodaja produkte na trgu. Na začetku ima kapitalist v rokah kapital v denarni obliki, s katerim na trgu produkcijskih sredstev kupi delovna sredstva in predmete dela, ki jih potrebuje v procesu produkcije glede na tehnološke značilnosti svojega produkta. Delovno silo kupi na trgu dela od delavca z mezdno pogodbo za določen čas. Na tem mestu lahko razdelimo kapital v produktivni obliki na dva načina. Prvi način je razdelitve glede na kriterij ustvarjanja vrednosti, kjer kapital delimo na konstantni (delovna sredstva in predmeti dela) in variabilni (delovna sila). Drugi način razdelitve kapitala je glede na način prenašanja svoje vrednosti, kjer kapital delimo na fiksni (delovna sredstva) in cirkulirajoči (predmeti dela in delovna sila). Med delovna sredstva štejemo stroje, orodja, zgradbe itd. in med predmete dela štejemo surovine in pomožne snovi. Poznamo pa še tretjo delitev, ki se močno prepleta s prvo in drugo, in sicer Marx deli kapital tudi po naravi oziroma tehnično (organsko) kot živa (delavci) in mrtva (delovna sredstva in predmeti dela) produkcijska sredstva (Glas in drugi, 1987).

Za kapitalistično blagovno produkcijo je značilna splošna blagovna oblika, kar pomeni, da so blago ne le ustvarjeni produkti, temveč tudi produkcijski faktorji. Kapital stalno spreminja svojo obliko, kroži, se giba iz denarne v produktivno, blagovno in spet denarno obliko. V kapitalizmu ogromno razliko od prejšnjih sistemov narekuje to, da je po novem delovna sila sama postala blago, ki nastopa na trgu delovne sile (ponuja svoje delo kot blago), na katerem kapitalist kupuje to blago (povprašuje po delu kot blagu) (Glas in drugi, 1987). Za to da delovna sila postane blago, morata biti izpolnjena dva pogoja, in sicer: da delavec nima v posesti nobenih produkcijskih faktorjev, kot jih ima kapitalist, in da tudi nima življenjskih potrebščin, s katerimi bi se mogel preživeti. Dejansko mora biti ta delavec osebno (pravno) svoboden in ločen od produkcijskih sredstev. Kapitalistični proces je tako ustvaril kapitalistični odnos, na eni strani razred kapitalistov in na drugi strani razred delavcev. Za tem, da se je to dejansko zgodilo, pa stoji zgodovinski proces, ki ga bomo obravnavali v kasnejšem glavnem poglavju 1.3 Zgodovinski razvoj kapitalizma in njegov položaj danes (Marx, 1978).

Blago je stvar s svojimi lastnostmi, s katerimi zadovoljuje kakršnekoli potrebe človeka. Blago je na koncu vredno toliko, kolikor ga je končni potrošnik pripravljen plačati. Uporabna vrednost blaga je tolikšna, kolikor je njegova koristnost. Za lažje razumevanje kapitalistične blagovne produkcije moramo poznati, kaj se dogaja v enostavni produkciji (obnavljanje produkcije v enakem obsegu). Tako za eno kot drugo je značilen proces menjave vrednosti, samo da gre pri enostavni produkciji za ekvivalentno menjavo vrednosti (menjajo se enake vrednosti). Ta proces je za drobnega blagovnega producenta smiseln, saj pride do druge uporabne vrednosti, ki jo potrebuje, ne ustvarja pa presežne vrednosti (oziroma jo porabi za osebno potrošnjo). Za lažjo predstavo lahko prikažemo obrazec: $B_1 \rightarrow D \rightarrow B_2$ (B predstavlja blago, D pa denar). Drugačna situacija pa je značilna za kapitalistično blagovno produkcijo, kjer se vse začne z denarjem in konča z denarjem in je proces smiseln le, če je končna vsota denarja večja, kot je bila prvotna. Samo na tak način je kapital odigral svojo vlogo in njegovemu lastniku prinesel presežno vrednost. Z obrazcem, ki je splošna formula kapitala,

lahko to prikažemo kot $D \rightarrow B \rightarrow D'$ (D' predstavlja večjo vsoto denarja). Presežna vrednost (m), ki je motiv kapitalista, lahko v obrazcu prikažemo kot razliko med končno (D') in začetno (D) vsoto denarja: $m = D' - D$. Kapitalist ima v lasti vse elemente produkcijskega procesa, tako tudi ustvarjen produkt in presežno vrednost, ki izvira iz njega. Kapitalistu je v interesu maksimirati presežno vrednost, se pravi da mu vloženi kapital generira čim več nove vrednosti. V kapitalistični blagovni produkciji kapital kroži, se spreminja in na tem mestu lahko proces kroženja kapitala zapišemo bolj natančno z obrazcom: $D \rightarrow B_1 \rightarrow PS, DS \rightarrow P \rightarrow B_2' \rightarrow D'$. Iz prikazanega procesa kroženja kapitala lahko razberemo dve fazi, in sicer: fazo menjave (kapitalist z denarjem kupi produkcijske faktorje $D \rightarrow B_1$ in nato na trgu proda produkt, nastal v produkcijskem procesu $B_2 \rightarrow D'$) in fazo produkcije (produkcijski faktorji ustvarijo produkt). Tu se pojavlja vprašanje, kje je bila ustvarjena presežna vrednost, in glede na to, da na trgu obstaja načelo menjave enakih vrednosti, v procesu menjave ni moglo priti do povečanja vrednosti. Odgovor za povečanje vrednosti se torej skriva v fazi produkcije, zato je v obrazcu že B_2 , ki vsebuje presežno vrednost, nastalo v produkciji, prikazano kot B_2' . Da bi bili še bolj natančni, je potrebno poudariti, da kapitalista zanima profit in ne presežna vrednost. Razlika med profitom in presežno vrednostjo je pomembna, zato ker je profit realizirana presežna vrednost, ki je lahko enak presežni vrednosti, pa tudi manjši ali večji od nje. Do razlike v realizaciji presežne vrednosti pride zaradi razlike med procesom ustvarjanja in razdelitve presežne vrednosti. Profit je torej na neki način drugačna, preoblikovana pojavna oblika presežne vrednosti. Profit lahko opišemo tudi kot splošno razliko med ceno blaga doseženo na trgu in stroškov njegove produkcije ali pa kot razliko med prihodki iz realizacije prodaje blaga in v produkciji porabljene vrednosti blaga. Od blizu si bomo vlogo kapitala in dobička v kapitalizmu ter spremljajoče procese ogledali v naslednjem glavnem poglavju 1.2 (Glas in drugi, 1987).

1.2 Vloga kapitala in dobička v kapitalizmu ter spremljajoči procesi

Kot smo že v prejšnjem podpoglavju omenili, je presežna vrednost nastala v fazi produkcije. Produkcijskim sredstvom (mrtvi del kapitala) kot opredmetenemu delu se v produkcijskem procesu dodaja tudi živo delo kot abstraktno človeško delo. Novo vrednost, se pravi presežno vrednost, ustvarja samo živi kapital in to je delovna sila. Vse vrste sredstev se ob svoji uporabi in trošenju izgubljajo (neproduktivna potrošnja) ali pa prenašajo svojo vrednost na nov produkt (produktivna potrošnja), tako da samo uporaba in trošenje delovne sile ima za rezultat novoustvarjeno vrednost. Pojavljata se dve vrednosti, prva je ustvarjena vrednost delovne sile in druga je lastna vrednost delovne sile. Kapitalist delavca plača samo za potrebno delo oziroma samo glede na njegovo lastno vrednost, presežno delo pa ni plačano delavcu, ampak predstavlja presežno vrednost oziroma plačilo kapitalistu. Drugače povedano je presežna vrednost opredeljena kot neplačano delo delovne sile in pripada kapitalistu, saj je bil delavec s pogodbo dogovorjen o višini mezde (lastne cene dela, oblikovane na trgu delovne sile) (Glas in drugi, 1987).

Cena nastane tako, da tovarnar k lastnim stroškom prišteje profit, ki je v panogi običajen. Kot lastne stroške tovarnar računa vse, kar mu je bilo potrebno, oziroma je potrošil za

izdelovanje blaga. Glavne lastne stroške lahko razdelimo v tri skupine: 1. stroški produkcijskih sredstev (surovine, pomožne snovi, stroji itd.); 2. stroški zemljiške rente (najemnine) in 3. stroški mezde (plačilo za delo) (Marx, 1978). Pri konstantnem kapitalu produkcijska sredstva tekom proizvodnje ne spreminjajo svoje vrednosti, temveč jo prenašajo sorazmerno s trošenjem na vrednost novega proizvoda. Drugače je to pri variabilnem kapitalu, saj se njegova vrednost v procesu produkcije spreminja (živo delo ustvarja novo vrednost in je večja od lastne vrednosti delovne sile). Za pravilno določanje cene je potrebno dobro poznavanje stroškov, ki se postopoma ali v celosti prenašajo na proizvod, kar izhaja iz že v prejšnjih poglavjih omenjene delitve kapitala glede na način prenašanja vrednosti. Postopnemu prenašanju vrednosti iz naslova fiksnega kapitala (delovna sredstva kot del konstantnega kapitala) na vrednost produkta imenujemo amortizacija. V samem procesu produkcije je fiksni kapital na razpolago v celoti, a se v procesu produkcije porabi le njegov sorazmerni del. Ostali del konstantnega kapitala, torej predmete dela (surovine, pomožni materiali) skupaj z variabilnim kapitalom (delovna sila), ki se v enem samem produkcijskem procesu popolnoma porabijo ter svojo vrednost v celosti prenesejo na produkt, pa imenujemo cirkulirajoči kapital (Glas in drugi, 1987).

Kapitalisti na splošno želi maksimizirati višino mere presežne vrednosti, ki vpliva na višino profitne mere. Mera presežne vrednosti izraža razmerje med realizirano presežno vrednostjo oziroma profitom in variabilnim kapitalom, medtem ko profitna mera izraža isto razmerje, le vzame v razmerje poleg variabilnega še konstantni kapital, torej celotni, in je posledično vedno manjša (v teoriji bi bila ista, da v produkciji ne bi sodelovala produkcijska sredstva). Na višino profitne mere pa vplivajo tudi stroški, ki jih kapitalist želi zmanjšati. Eden izmed načinov je izboljševanje tehnike in tehnologije z večanjem tehnične (organske) sestave kapitala, kar povečuje produktivnost dela. V tem primeru želijo relativno povečati delež konstantnega kapitala, a to znižuje profitno mero, saj se zaposluje manj delovne sile. V stvarnosti se to zniževanje pravzaprav ne realizira, saj hkrati delujejo raznovrstni nasprotno delujoči elementi, kot je npr. povečanje mere presežne vrednosti. Prav tako zniževanje profitne mere ne pomeni nujno absolutno zmanjšanje presežne vrednosti, saj se lahko hkrati z zviševanjem organske sestave kapitala povečuje obseg založenega kapitala. Kapitalistu je prav tako v interesu čim hitrejše obračanje kapitala (kroženje kapitala kot nenehno ponavljajoč se periodičen proces), saj le to ustvari večjo letno maso presežne vrednosti in posledično večjo letno profitno mero. Kapitalist lahko prihrani še pri tem, da kupuje elemente konstantnega kapitala ceneje ali pa da jih izkorišča bolj učinkovito. Poleg omenjenih notranjih faktorjev, ki vplivajo na profitno mero, pa poznamo tudi zunanje, kot so cene produkcijskih faktorjev in blaga, katerega prodaja kapitalist (Glas in drugi, 1987).

Na trgu nastopajo različne panoge in imajo različne profitne mere, saj so v različnih panogah različne organske sestave kapitala in različna hitrost obračanja kapitala. Kapitaliste zanima samo profitna mera, zato bi v primeru različnih obrestnih mer začeli preseljevati kapitale iz manj donosnih v bolj donosne panoge, to pa bi trajalo toliko časa, dokler vse panoge ne bi postale enako donosne. Cena se v tem primeru imenuje produkcijska cena, saj omogoča

vsaki panogi povprečen profit, torej enak profit ne glede na razlike v organski sestavi kapitala oziroma v tehnoloških pogojih in razliki v hitrosti obračanja kapitala. Med panogami se torej oblikuje povprečna profitna mera in je kapitalistu na dolgi rok vseeno, v katero panogo vложи svoj kapital, ni mu pa vseeno, kakšen položaj ima v posamezni panogi. Tu je govora o konkurenci znotraj panoge, med kapitalisti, ki producirajo istovrstno blago. Cena na trgu je enaka za vse, toda posamezni kapitalisti se razlikujejo po stroškovni ceni, s katero so sposobni producirati blago. Najuspešnejši oziroma nadpovprečni kapitalisti imajo torej nižje stroške od povprečnih v panogi in poleg povprečnega profita ustvarjajo tako imenovani ekstraprofit. Osnovni motiv kapitalista k zniževanju stroškov (doseganja večje produktivnosti) je torej doseganje ekstraprofita in predstavlja gonilno silo tehničnega napredka (Glas in drugi, 1987).

V poglavju 1.1, kjer je govora o temeljnih značilnostih kapitala in kapitalizma, smo zaradi lažje predstave vzeli primer industrijskega kapitala, v resnici poznamo še trgovski in posojilni kapital. Pri gibanju industrijskega kapitala smo omenili fazo produkcije in fazo menjave. Res je, da presežna vrednost nastaja samo v fazi produkcije, toda le v času menjave (s prodajo blaga na trgu) se lahko realizira nastala presežna vrednost. Industrijski kapitalisti praviloma ne opravljajo obeh funkcij hkrati in tako pride do delitve dela med industrijskimi in trgovskimi kapitalisti. Pri trgovskem kapitalu trgovski kapitalist želi realizirati trgovski profit (razlika med nakupno in prodajno ceno blaga) in mu je prav tako potrebna določena zaloga kapitala. Trgovski kapital ne sodeluje v produkciji (ne ustvarja vrednosti), ampak razbremenjuje industrijski kapital funkcije menjave. Na ta način sodeluje trgovski kapital tudi v razdelitvi presežne vrednosti, ki jo ustvarja industrijski kapital. Trgovski kapital torej prevzame funkcijo menjave blaga in je le osamosvojeni del industrijskega kapitala. Podjetnik, ki nima svojega denarja (kapitala), si ga lahko sposodi od denarnega kapitalista kot posojilni kapital, ki je osamosvojeni del industrijskega kapitala v denarni obliki. Denarni kapitalisti zaslužijo v obrestih, ki so v bistvu del presežne vrednosti, ki jih morajo industrijski kapitalisti prepustiti denarnim kapitalistom. Povprečni profit denarnega kapitalista poleg obresti tvori še podjetniški dobiček, ki je realiziran v primeru, da je obrestna mera manjša od povprečnega profita. V primeru, da je obrestna mera enaka nič, denarni kapitalist ne bi bil pripravljen ponujati posojilnega kapitala (Glas in drugi, 1987).

Poleg osnovnih družbenih kapitalističnih razredov lahko izpostavimo še poseben razred zemljiških lastnikov. Ti svojo zemljo dajejo na uporabo kapitalistom zakupnikom, ki so aktivni kapitalisti in so svoj kapital vložili v agrarno produkcijo z namenom maksimizacije profita. Dohodek zemljiških lastnikov se imenuje zemljiška renta in sestoji iz treh delov: 1. diferencialne rente I (razlika med posameznimi zemljišči po kvaliteti in oddaljenosti od potrošnih središč); 2. deferencialne rente II (dodatna vlaganja kapitala zakupnika na zemljišče oziroma intenzivno širjenje agrarne produkcije) in 3. absolutna renta (nižja organska sestava kapitala). Agrarna produkcija se razlikuje od industrijske predvsem zaradi svojih naravnih značilnosti. Zemlja je omejena in to pomeni nezmožnost prostega priseljevanja v agrar (ne deluje mehanizem konkurence) ter tako organska sestava kapitala

ostane pomembna. Za agrarno produkcijo je značilno večje vlaganje v variabilni kapital. Pri določanju cene se upošteva najslabše in ne povprečne pogoje (stroške), kot so upoštevani v produkciji. Tu se pojavlja pojem mejnega zemljišča, ki je najslabše zemljišče, ki še pride glede na povpraševanje družbe po agrarnih produktih v poštev za obdelavo (to zemljišče mora biti obdelano, da se pokrije družbeno povpraševanje). Cena zemlje izvira iz lastnosti, da zemljiškemu lastniku prinaša dohodek v obliki rente. Cena zemlje ali kapitalizirana renta se izračuna kot razmerje med vsoto rent in splošno obrestno mero (Glas in drugi, 1987).

Razdelitev, ki se pojavlja v kapitalizmu in deli na eno stran delavce, na drugo stran pa različne sloje kapitalistov ter zemljiških lastnikov, omogoča kontinuirano kapitalistično produkcijo. Prav tako ta ista razdelitev stalno producira obstoječe razrede in kapitalistične produkcijske odnose. Posledica te razdelitve je, da se novoustvarjena vrednost (narodni dohodek) na eni strani deli med delavce (mezda), na drugi strani pa v obliki presežne vrednosti (v njenih različnih oblikah) med kapitaliste in zemljiške lastnike. Kapitalist lahko presežno vrednost uporabi neproduktivno (za osebno potrošnjo) ali produktivno, tako da vsaj del presežne vrednosti prihrani z namenom, da jo vloži nazaj v produkcijo (dodatni konstantni ali variabilni kapital). Proces spreminjanja presežne vrednosti v kapital imenujemo akumulacija kapitala, za katerega je značilna razširjena produkcija. Pri enostavni reprodukciji gre za stalno obnavljanje produkcije v enakem obsegu (kapitalist vse porablja za osebno potrošnjo) in jo imenujemo tudi statična, medtem ko gre pri razširjeni reprodukciji za obnavljanje produkcije v povečanem obsegu (Glas in drugi, 1987).

Akumulacija kapitala praviloma zvišuje organsko sestavo kapitala zaradi želje po večji produktivnosti, kar ima za posledico koncentracijo kapitala (večanje kapitala iz presežne vrednosti). Z roko v roki s koncentracijo kapitala poteka tudi proces centralizacije kapitala, ki pomeni združevanje različnih (manjših) kapitalov v en sam večji kapital. Združevanje lahko poteka prostovoljno ali pa nasilno kot rezultat vpliva konkurence (manjši in manj uspešni kapitalisti postajajo plen močnejših). Omenjena procesa se razlikujeta v tem, da gre pri koncentraciji za večanje kapitala na račun presežne vrednosti, pri centralizaciji pa gre le za združevanje. Posledica teh procesov je ta, da je vedno manj kapitalistov, ki imajo v rokah vedno večje kapitale. Poleg tržne konkurence se je kot najmočnejše orožje koncentracije in centralizacije kapitala pojavil kreditni sistem, saj posamičen kapitalist ni zmozel slediti potrebi vedno večje akumulacije in je financirati z lastnim kapitalom, zato si je začel pomagati z bančnimi krediti (Glas in drugi, 1987). Omenjeni procesi imajo poleg pozitivnih učinkov tudi negativne, kot so npr. brezposelnost, revščina, vedno večje razlike med bogatimi in revnimi, ekološko onesnaženje, in drugi, ki jih ne velja zapostaviti. Omenjene slabosti kapitalizma obravnavamo v zadnjem glavnem poglavju 1.5.

Kapitalizem ima značilnost, da skozi čas prehaja skozi več razvojnih oblik (ciklov ali faz), kot so: kriza, depresija, prosperiteta in oživljenje. Za te faze je značilno določeno časovno zaporedje. Pri kratkoročnih krizah je zaporedje teh faz desetletno, pri dolgoročnih pa približno petdesetletno. Kapital ima svoje omejitve, nasprotja, tako da so za kapitalizem značilne krize. Kriza je v svojem bistvu obdobje ekonomske nestabilnosti, v katerem

normalno obnavljanje kapitala ni zagotovljeno zaradi nefunkcioniranja obstoječih družbenih struktur kapitalistične akumulacije. V krizi nestabilnost na radikalen način zmanjšuje produkcijo in s tem realizacijo družbenega produkta (problemi gospodarske rasti, zaposlenosti, porabe in podobno). Glavni vzroke krize lahko razdelimo v štiri skupine: 1. splošne značilnosti blagovne produkcije (človek in narava sta temeljna tvorca v proizvodnji, obenem pa prva ter splošna omejitev kapitalistične reprodukcije); 2. padanje profitne mere; 3. strukturna nesorazmerja (nesorazmernost tehnoloških, kadrovskih, naravnih, vrednostnih delov kapitala, nekontrolirano dogajanje na trgu in za vsako družbeno ceno maksimiranje profita) in 4. nezadostna potrošnja (protislovnost v vedno večji produkciji, na drugi strani pa zmanjševanje mezd in manjši kupni moči družbe) (Glas in drugi, 1987).

Reševanje krize zahteva večje ali manjše spremembe družbene strukture kapitalistične akumulacije. Ob obvladovanju in premagovanju meja in reprodukcijskih protislovnosti kapitala se hkrati spreminjajo nekatere njegove lastnosti. V zgodovini so načini reševanja kapitalističnih kriz postali sredstvo kapitalističnega razvoja, to pa se kaže v dveh smereh. Prva smer je intenzivni razvoj kapitalističnega produkcijskega načina (znanost, tehnologija, organizacija produkcijskih procesov itd.) z uvajanjem institucionalnih rešitev in tako se na neki način kapital podružablja. Druga smer je ekstenzivni razvoj, pri katerem sta najbolj značilni razširitev na svetovne trge in uvoz cenениh produkcijskih faktorjev. Krize skozi zgodovino prisiljujejo podružabljanje kapitala in zahtevo po institucionalnem okolju, ki skrbi za hitro in stabilno akumulacijo kapitala. Za takšno okolje so značilne lastninske, organizacijske, tehnološke, upravljaljske, državne, finančne strukture, struktura razrednega boja in druge strukture (Glas in drugi, 1987).

1.3 Zgodovinski razvoj kapitalizma in njegov položaj danes

Na razvoj kapitalizma so vplivali ekonomski in neekonomski procesi. Pri ekonomskih procesih gre za prehod iz naturalne v blagovno produkcijo, kjer pomembno vlogo igrajo pojavi: presežnega produkta, blaga (uporabna in menjalna vrednost), individualne osebne lastnine, prve delitve dela, denarja (menjalno, plačilno sredstvo in druge funkcije), koncentracije kapitala v rokah kapitalistov, koncentracije delavcev kot lastnikov svoje delovne sile (brez kakršnekoli druge lastnine) in zakon vrednosti. Pri neekonomskih procesih ali tako imenovani prvi (prvobitni) akumulaciji gre za zgodovinske procese, kjer je značilno ločevanje enostavnih blagovnih producentov od njihovih produkcijskih sredstev na nasilen način. Kot posledico ekonomskih in neekonomskih procesov sta se v procesu nastajanja kapitalističnega produkcijskega načina oblikovala dva osnovna družbena razreda, ki sta si po eni strani v nasprotju, po drugi strani pa drug brez drugega ne moreta. Gre za razred kapitalistov (lastniki kapitala) in delavski razred (lastniki samo svoje delovne sile), ki sta nastala na podlagi tako imenovane polarizacije lastnine (koncentracija kapitala na eni strani in koncentracijo delovne sile na drugi strani). Zasebna lastnina je v kapitalizmu »sveta« in omogoča kapitalistu, da organizira in opravlja produkcijske procese, v katerih najema delovno silo, ki mu ustvarja presežno vrednost. Naloga države je, da osebno lastnino varuje. Delavci so v kapitalizmu osebno svobodni, kar v fevdalizmu niso bili, in s kapitalisti sklepajo

mezdne pogodbe. Na drugi strani so nesvobodni, saj ne posedujejo produkcijskih sredstev (to bi jim omogočalo preživetje) in so prisiljeni kapitalistu prodajati delovno silo (po novem se pojavi kot blago) na trgu dela, da bi preživel (Glas in drugi, 1987).

1.3.1 Ekonomski procesi, odgovorni za razvoj kapitalizma

Za kapitalizem sta značilni kategoriji blago in blagovna produkcija. Obe kategoriji sta se skozi zgodovino razvijali. Blago je v svojem bistvu produkt, namenjen menjavi na trgu in je plod človekovega dela. Blagovna produkcija producira blago in je zares splošna postala šele v kapitalizmu. Potrebno je ločiti naturalno in blagovno produkcijo. Prva producira bolj kot ne samo potreben produkt, namenjen za neposredno zadovoljevanje potreb (ohranjanje življenja), medtem ko druga producira tudi presežni produkt, namenjen tudi tistim, ki niso neposredno sodelovali pri produkciji tega blaga. Naturalna produkcija je bila značilna za praskupnost, kjer so uporabljali še primitivne oblike produciranja, kot so nabiralništvo, primitivni lov in ribolov. Za ta način produkcije je značilna velika odvisnost človeka od naravnih sil in vključenost vseh družbenih členov v proces pridobivanja materialnih dobrin. Pomembno je bilo sodelovanje (neizkoriščevalski odnosi), delo pa se je delilo le glede na starost in spol (Glas in drugi, 1987).

Človek je sčasoma napredoval in na podlagi svojih sposobnosti in kopičenja človekovih produkcijskih izkušenj razvil nove produkcijske metode, kot so pridelovanje, obdelovanje in gojenje živali. Počasi je človek spoznaval in obvladoval naravne sile in tako se je življenjska eksistenca kot funkcija prostora spremenila v kvalitetnejšo obliko, in sicer življenjsko eksistenco kot funkcijo dela. Na tem mestu je človek razvil nova orodja, se tako počlovečil in podredil naravne sile sebi v prid. Produkcija je postala učinkovitejša in prišlo je do ločitve med potrebnim in presežnim produktom, saj je le ta temelj za civilizacijo, eksploatacijo (izkoriščanje) in blagovno produkcijo. Začela se je nova človeška zgodovina in razvijati so se začele nove civilizacijske dejavnosti, kot so religija, znanost, umetnost in podobne dejavnosti. Vse te dejavnosti so še dodatno vplivale na učinkovitost proizvodnje. Na tem mestu so se razvili novi in izkoriščevalski odnosi, kot so sužnjelastništvo in fevdalna ter kapitalistična oblika eksploatacije kot prisvajanje presežnega produkta. Tu se pojavi razredna polarizacija in delitev družbe, na eni strani razred izkoriščevalcev in drugi strani razred izkoriščanih, ki mu je razred izkoriščevalcev odtuževal presežni produkt. S tem se prav tako pojavi potreba po državi kot aparatu nasilja v rokah vladajočega razreda. To zgodovino človeštva pa bi po Marxu lahko poimenovali, da je nič drugega kot zgodovina nepretrganih razrednih bojev. Enkrat so bili ti boji odkriti, drugič prikriti, končevali pa so se ali z revolucionarno preobrazbo družbe ali pa s skupnim propadom bojujočih se razredov (Glas in drugi, 1987).

Plemena so sprva v medsebojnih bojih zajemala vojne ujetnike, ki so jih kot sužnje vključevali v produkcijski proces. Postopoma so se plemena začela ločevati po predmetu gospodarskega udejstvovanja, kar je vodilo do prve družbene delitve dela. Pojavili so se prvi poljedelci in živinorejci, kasneje pa še obrtniki in trgovci. Specializacija producentov je

sovražnost med plemeni spremenila v gospodarsko sodelovanje in že pri prvi delitvi dela (poljedelci in živinorejci) ob ustvarjenem presežnem produktu se je razvila v razmerah »miru« med plemeni navada medsebojnega obdarovanja s presežnimi produkti. Slučajna medsebojna obdaritev je pri plemenih spremenila strukturo prehrane in tako so začeli zavestno usmerjati svojo produkcijo in menjavati produkte med seboj. Tako se je pojavilo blago, kar pomeni, da je produkt človekovega dela namenjen menjavi. Vsako blago, ki se je menjalo za blago, je imelo svojega varuha in nosila in ravno ta lastnost blaga se je morala priznati kot lastnina. Na samem začetku je bila to plemenska lastnina, ki se je kasneje s pojavom obrtnikov priznala in tolerirala med družbenimi člani kot individualna osebna lastnina. Potrebni in zadostni pogoji za pojav blaga so torej: 1. razvojni nivo produkcije mora biti dovolj visok, da se proizvaja presežni produkt, 2. utrditi in razviti se mora vsaj prva družbena delitev dela in 3. pojaviti se mora vsaj nekakšna oblika lastnine. Po Engelsovi oceni se je to zgodilo med 5.000 in 6.000 pred našim štetjem, in sicer na prehodu iz praskupnosti v sužnjelastništvo. Takrat se je izključno naravna produkcija pridružila blagovna, ki je imela izrazit naboj širjenja. Družbena delitev dela se je bolj in bolj poglobljala. Neposredne zveze med producenti, ki so značilne za naravno produkcijo, pa so se začele nadomeščati s posrednimi, in sicer tržnimi zvezami med njimi, značilnimi za blagovno produkcijo. Tržne zveze so se površinsko kazale na trgu kot odnosi med stvarmi in tako povzročile zameglitev odnosov med ljudmi. Odnosi so postali vedno bolj nejasni in zamegljeni, še posebno v kapitalizmu, ko je postala blagovna produkcija splošen pojav. Razvila se je nova znanost, ki pojasnjuje ekonomske kategorije, pojave in procese in se imenuje politična ekonomija (Glas in drugi, 1987).

Marx je z dosledno uporabo zgodovinsko materialistične metode znanstvenega proučevanja zelo dobro uspel pojasniti razvoj blagovne produkcije, ki se je na začetku pojavila v obliki blagovne produkcije. Pri tej produkciji so producenti glede na družbeno delitev dela specializirani in z medsebojno menjavo svojih produktov dela zadovoljujejo svoje najrazličnejše potrebe. Enostavna blagovna produkcija še ni eksploatorska, saj je producent hkrati lastnik produkcijskih sredstev (upravlja in vodi proces) in hkrati neposredno producira. Pri blagovni produkciji je temeljni zakon, tako imenovan zakon vrednosti. Omenjeni zakon pojasnjuje prisotnost tendence na trgu za 1. optimizacijo prerazporeditve družbenega sklada dela; 2. razvijanje produktivnosti (večje nagrade gredo produktivnejšim producentom) in 3. propad tistih, ki ne sledijo razvojem produktivnosti dela. Producenti so tem bolj podvrženi delovanju zakona vrednosti, tem bolj je konkurenca med producenti in kupci popolna. Producenti zaradi delovanja tega zakona vedno bolj širijo svoje obrate in so slej kot prej primorani v proces vključiti tujo delovno silo. Za uresničitev te potrebe producentov mora delovna sila sama postati blago, da bi jo producenti lahko kupili. Za to da delovna sila postane blago, mora biti osebno svobodna in ne sme imeti v lasti produkcijskih sredstev, kot jih ima kapitalist, tako da brez ponujanja dela v bistvu ne bi mogla preživeti. Enostavna blagovna produkcija je neizkoriščevalska, medtem ko je kapitalistična blagovna produkcija izkoriščevalska, saj delovna sila postane blago in delavčevo preživetje postane odvisno od zaposlitve pri kapitalistu. To izkoriščevanje je

raziskoval Marx iz treh vidikov: 1. vrednost predmetov dela in sredstev za delo se prenaša na nov produkt; 2. novonastalo vrednost (presežno vrednost) ustvarja samo delo in si jo kapitalist kot lastnik kapitala prilašča in 3. z vidika produkcijskega procesa je kapitalistično zajemanje presežne vrednosti eksploatacija (izkoriščanje). Delavec je tako vir nove vrednosti, sam pa je plačan samo z dogovorjeno mezo za potrebno opravljeno delo in presežek ostaja kapitalistu. Pogoji, da je delovan sila postala blago, so se uresničili šele na prehodu iz fevdalne v kapitalistično družbo (Glas in drugi, 1987). Podložništvo delavca, ki je izhodišče za obstoj meznega delavca, in kapitalista se je samo spremenilo iz fevdalnega izkoriščanja v kapitalistično. Podrobnejši razvoj pogojev, ki so omogočili oziroma povzročili delovni sili, da je postala blago, je obravnavano v naslednjem podpoglavju 1.3.2. Tu govorimo o nadaljnjem razvoju produktivnih sil s kapitalistično izkoriščevalsko blagovno produkcijo. Le-temu je dalo zalet in spodbudo nastanek novih produkcijskih odnosov v kapitalizmu na podlagi izpolnjenega pogoja, da je delovna sila postala blago (Marx, 1978).

Pri ekonomski procesih je potrebno naglasiti še, da se v blagu kristalizirajo zadovoljitvene možnosti kapitalizma in njegovi produkcijski ter materialni odnosi. Blago je po Marxu nek zunanji predmet oziroma stvar, ki na podlagi svojih lastnosti zadovoljuje kakršnokoli človeško potrebo. Glede na to pojmovanje blaga ima le-to po eni strani uporabno vrednost in po drugi strani menjalno vrednost, kar izraža njegovo dvojno naravo. Pri uporabni vrednosti blaga gre za povezovanje vseh koristnosti blaga za potrebo zadovoljevanja človekovih potreb. Pri menjalni vrednosti pa gre predvsem za menjalno količinsko razmerje uporabnih vrednosti ene vrste blaga napram uporabnim vrednosti druge vrste blaga, ki pa se v času in kraju vedno spreminja. Neprestano menjanje in spreminjanje menjalne vrednosti nam lahko da občutek slučajnosti in čiste relativnosti, tega videza pa se lahko znebimo, ko v sami menjalni vrednosti spoznamo pojavno obliko njene vsebine in bistva, torej vrednosti. V obeh zamenjanih vrstah blaga je menjalna vrednost izražena kot pojavna oblika vrednosti, in sicer v obliki abstraktno družbeno povprečnega potrebnega dela, ki je bilo ob povprečni stopnji delavčeve produktivnosti in intenzivnosti potrebno za izdelavo teh vrst blaga. Poenostavljeno povedano je delo po objektivni teoriji delovne vrednosti bistvo in vsebina vrednosti ter se pojavlja kot menjalna vrednost. Glede na dvojno naravo blaga izhaja tudi dvojna narava dela. Delimo ga na konkretno delo in abstraktno delo. Med konkretno delo uvrščamo produkte npr. krojača in mizarja, medtem ko abstraktno delo pomeni delo nasploh, ob tem da odmislimo konkretno obliko dela ter ohranjamo samo trošenje fizičnih in psihičnih sposobnosti človeka. Trg priznava samo tisto vrednost individualnega dela, ko individualni producent deluje v družbeno povprečnih razmerah produktivnosti in intenzivnosti. Glede na to je torej vrednost družbeni odnos, v katerem je med producenti z dejanjem menjave priznana takšna in takšna potrošnja družbeno potrebnega abstraktnega dela. Na trgu se torej bistvo in vsebina vrednosti (delo) zakrivata za stvarmi in so tako odnosi med ljudmi dejansko zamegljeni in skriti. Blagu so se začele pripisovati lastnosti, ki jih ne more imeti in se ga je začelo malikovati, kar je Marx poimenoval kot pojav blagovnega fetišizma. Kasneje ob

pojavitvi denarja kot splošnega ekvivalenta pa se je začel fetišizirati tudi denar (Glas in drugi, 1987).

V zgodovini se je menjalna vrednost pojavljala v več oblikah, in sicer kot: enostavna ali slučajna oblika vrednosti, razvita oblika vrednosti, oblika splošnega ekvivalenta ter denarna oblika vrednosti. Pri enostavni obliki vrednosti gre za menjavo presežkov v nekem količinskem razmerju, npr. 1 ovca za 10 vreč žita. Ovci izražamo vrednost v vrečah žita, tako da ima ovca relativno obliko vrednosti, vreče pa so izražene v ekvivalentni obliki vrednosti. Marx opozarja na blagovna protislovja, ki se pojavljajo med relativno in ekvivalentno obliko vrednosti, in sicer: 1. uporabna vrednost ekvivalenta lahko izraža in postane protislovna menjalni vrednosti; 2. opredeljeno konkretno delo ekvivalenta lahko postane protislovni izraz abstraktnega dela, ki je opredmeteno v blagu v relativni obliki in 3. lahko se zgodi, da opredmeteno individualno delo blaga v relativni obliki ne izraža ali je v protislovju z družbeno potrebnim abstraktnim delom blaga v ekvivalentni obliki. Vse ta protislovja se lahko pojavijo v naslednjih primerih: 1. kadar se menjalni vrednosti ne prizna tudi lastnost uporabne vrednosti; 2. kadar se abstraktnemu in individualnemu delu ne priznajo lastnosti konkretnega in družbeno povprečnega dela in 3. kadar producent zaradi nezmožnosti zamenjave (prodaje) blaga pride v krizo. Po besedah Engelsa omenjena protislovja počivajo v blagu vse do takrat, ko blagovna produkcija postane splošna in pride do izbruha gospodarskih kriz, kar se je zares zgodilo v veliki ekonomski krizi med letoma 1929 in 1933 (bolj je bila država kapitalistično razvita, v tem večjo krizo je zapadla). S poglobljanjem delitve dela (živinorejcem in poljedelcem se pridružijo obrtniki) se je razvila cela vrsta blaga in raznovrstni ekvivalenti ($1 \text{ ovca} = 10 \text{ vreč žita} = 3 \text{ pare čevljev} = 6 \text{ kož}$), z njimi pa se razvije obilje vrednosti. Na začetku so se producenti še poznali in se je do želenih produktov prišlo preko vrste posrednih menjav, kakor hitro pa se je množilo število ekvivalentov enako hitro, so se množile tudi težave, povezane z njihovo menjavo. Šlo je tako za različne interese producentov kot tudi za dodatno poglobitev družbene delitve, proizvajanje za anonimnega (nezanega) potrošnika. Razvita oblika vrednosti je sama sebi postala zavora in potrebno je bilo zamenjati razvito obliko vrednosti z obliko splošnega ekvivalenta. Vse vrste blaga, ki so bile pri razviti obliki na strani ekvivalenta, so zdaj prišle na stran relativne oblike vrednosti (10 vreč žita ali 3 pare čevljev ali $6 \text{ kož} = 1 \text{ ovca}$). Sedaj ni bila potrebna več vrsta posrednih menjav, saj je splošni ekvivalent dobil novo vlogo enega samega posrednega člana. Da je neko blago prevzelo funkcijo splošnega ekvivalenta in postalo splošni menjalni posrednik, so se zahtevale nekatere lastnosti blaga, kot so: relativna trajnost, deljivost in velika vrednost, opredmetena v majhni količini. Vloga splošnega ekvivalenta je prehajala iz blagovne na blagovno vrsto vse do takrat, ko je imelo blago prej naštetih lastnosti. Najprimernejša vrsta blaga kot splošni ekvivalent sta postali plemeniti kovini srebro in zlato, to pa je bil samo še en korak pred najvišjo obliko, ki predstavlja obliko denarja. Z uporabo plemenitih kovin kot ekvivalenta je bila na trgu vedno potrebna tehtnica, da se je lahko izmerila količina plemenite kovine, v kateri je bilo opredmeteno toliko vrednosti (družbeno potrebnega abstraktnega dela), kolikor ga je vsebovalo blago v relativni obliki, ki mu je bilo potrebno izraziti vrednost. Gospodarstvo se je širilo in težave s tehtanjem

so bile večje, kar pa se je rešilo s tem, da so dali plemeniti kovini določeno obliko in čistočo ter skovali zlatnik ali srebrnik. Tako je nastal denar v obliki zlatega ali srebrnega kovanca. (Glas in drugi, 1987).

Denar je blago z nalogo, da opravlja funkcijo splošnega ekvivalenta in je zgodovinska kategorija ter produkt določene razvojne ravni gospodarstva. Denar izraža (meri) vrednost blaga različnih vrst, produciranega v družbi, in tako je blagovni svet razpadel na blago in blago-denar. Denar je korak k racionalizaciji družbe in je odprl nove možnosti širjenja blagovnega gospodarstva. Denar je kasneje spreminjal oblike in se je na koncu spremenil iz srebrnikov in zlatnikov v papirnati denar, denarne nadomestke (menice, čeki) ter druge razvite oblike knjižnega denarja. Denar pa nima samo funkcije izražanja vrednosti (cene), temveč opravlja tudi druge pomembne funkcije, kot so: funkcija menjave, zaklada (dalj časa preneha funkcionirati kot menjalno sredstvo in tako ni v cirkulaciji), plačilnega sredstva (upniško-dolžniška razmerja) in svetovnega denarja (različne nacionalne valute, uvoz-izvoz, trgovinska in plačilna bilanca). Denar je še bolj zameglil naravo in bistvo produkcijskih odnosov, ki so medčloveški, a so površinsko skriti za odnosi med stvarmi. Že prej pa smo omenili, da se ta pojav imenuje denarni fetišizem (Glas in drugi, 1987).

1.3.2 Neekonomski procesi, odgovorni za razvoj kapitalizma

Pri neekonomskih procesih je govora o tako imenovani prvotni (prvobitni) akumulaciji, ki je zgodovinski proces, v katerem je z uporabo nasilja potekalo ločevanje enostavnih blagovnih producentov od njihovih produkcijskih sredstev. Kapitalizem, kakršnega poznamo danes, se je razvijal več stoletij, saj prvi procesi nastajanja kapitalističnega produkcijskega načina segajo v 15. stoletje. Kot posledica prve industrijske revolucije v začetku 19. stoletja je nastala strojna produkcija, ki je specifična oblika kapitalistične produkcije. Po industrijski revoluciji in po končanih meščanskih (buržoaznih) revolucijah je že lahko govora o kapitalizmu kot produkcijskem načinu, ki je že izoblikovan (Glas in drugi, 1987).

Razvoj kapitalistične produkcije je ustvarilo nujo neprestanega povečevanja kapitala, naloženega v industrijsko podjetje. Konkurenca in konkurenčni boj (pocenjevanje blaga) je stalno silil kapitalista k večanju kapitala, da ga je lahko ohranil in to je bilo mogoče le z rastočo akumulacijo. Poleg akumulacije se je pojavila tudi centralizacija, ki je v primerjavi z akumulacijo mnogo hitrejši postopek in omogoča hiter dostop do mas kapitala ter hkrati pospešuje akumulacijo. Večji kapitalisti so začenjali izrivati manjše. Vse to je vplivalo na dodatno težnjo po vedno večji produktivnosti. Večji del kapitala se tako nalaga v produkcijska sredstva in manjši v delovno silo. Tehnična učinkovitost, koncentracija in obseg produkcijskih sredstev vplivajo na znižanje progresivne stopnje, do katere produkcijska sredstva še zaposlujejo delavce. Za lažjo predstavo vzemimo parni plug, ki je mnogo učinkovitejše produkcijsko sredstvo v primerjavi z navadnim. Parni plug za isti obseg proizvodnje, kot bi bil dosežen z navadnimi plugi, zaposluje neprimerno manjše število delavcev. Ironično v vsem tem je, da delavsko prebivalstvo samo ustvarja akumulacijo

kapitala in tako obsežnejša sredstva, ki na koncu koncev vzrokujejo relativni preštevilnosti delavskega prebivalstva samega. To odvečno prebivalstvo Marx imenuje rezervna armada in je celo eksistenčni pogoj za kapitalistični način produkcije ter vzvod za kapitalistično akumulacijo. Na koncu cena in s tem profitna mera zaradi manjše zaposlitve variabilnega kapitala vedno bolj pada, kar želijo kapitalisti uravnotežiti z večjim izkoriščanjem delovne sile, kar se je tudi pokazalo v zgodovini kapitalizma (Marx, 1978).

Delavec, še predno je plačan za svoje delo, ustvari svojo plačo in presežno vrednost. Plačan je po opravljenem delu in zaposlen ostane tako dolgo, dokler stalno ustvarja svojo plačo. Kapitalist plačuje delavca v obliki denarja, ki je pravzaprav spremenjena oblika delovnega produkta. Presežna vrednost, ki jo delavec ustvari, ni plačana (vrednost neplačanega tujega dela) in se začne nalagati v kapitalu. Kapitalistu je v interesu, da osebna delavčeva potrošnja ne presega nujno potrebne in da ne bi karkoli potrošil za užitek, saj bi to za kapitalista predstavljalo neproduktivno potrošnjo. Delavec si ne more privoščiti, da bi ostal brez dela in je prisiljen delati, saj drugače ne more preživeti. Kapitalistični proces je tako ustvaril kapitalistični odnos, na eni strani razred kapitalistov in na drugi strani razred delavcev (Marx, 1978).

Naglo in hitro širjenje obsega kapitalistične produkcije je v zgodovino naletelo na naravne meje naraščanja prebivalstva, saj je bila razpoložljiva delovna sila, zagotovljena z naravnim prirastkom prebivalstva, premalo številna. Kapitalistična produkcija je potrebovala tako imenovano industrijsko rezervno armado, da bi bila svobodna v gibanju. Kapitalist je potreboval delavca, ki bi ga lahko zaposlil. Najpomembnejši dogodki v zgodovini prvotne akumulacije so tisti, ki so nenadoma in na nasilen način ločili velike množice ljudi od sredstev za preživetje in jih vrgli kot brezpravne proletarce na delovni trg. Šlo je za ločitev producenta od produkcijskih sredstev, kar je bilo potrebno, da je delavec lahko nastopil na trgu dela kot iskalec dela. Za to sta bila potrebna dva pogoja, in sicer: 1. ne sme imeti v posesti produkcijskih faktorjev, kot jih ima na nasprotni strani kapitalist in 2. ne sme imeti življenjskih potrebščin, s katerimi bi lahko preživel. Marx pravi, da izraz proletarec ne pomeni nič drugega kot mezdni delavec, ki je zaslužen za produciranje in večanje vrednosti kapitala in je odpuščen takoj, ko ga ne potrebujejo več za večanje vrednosti kapitala (Marx, 1978).

Da so lahko industrijski kapitalisti na trgu dela imeli svobodne delavce, so morali izpodriniti cehe, njihove sponse in fevdalne gospode, saj so ovirali svobodni razvoj produkcije in svobodno izkoriščanje človeka po človeku. Industrijski kapitalisti so v svoj prid prav tako izkoriščali dogodke, v katere niso bili neposredno vpleteni, in tu so mišljene predvsem meščanske (buržoazne) revolucije (Marx, 1978). Glavni razlog meščanskih revolucij v evropskih deželah je bil torej odprava fevdalnih produkcijskih odnosov in vzpostavitev kapitalističnih (Glas in drugi, 1987). Podložništvo delavca, ki je izhodišče za obstoj meznega delavca in kapitalista, se je samo spremenilo iz fevdalnega izkoriščanja v kapitalistično. Kapitalizem je torej nasledil fevdalizem in pogoji za nastanek kapitalističnega

produkcijskega načina so nastajali že v okvirih fevdalizma. Zgodovinski procesi, v katerih se je oblikoval kapitalizem v posameznih državah, so se razlikovali (Marx, 1978).

Prvotna akumulacija ima svoje začetke v 16. stoletju. Najhitreje se je razvijala v Angliji, pa tudi v drugih evropskih državah (Kosminski, 1946). Osnovo za spremembe iz fevdalizma v kapitalizem tvorijo razlastitve kmečke zemlje. Na začetku vsega tega procesa igra pomembno vlogo Anglija. Do konca 14. in bolj v 15. stoletju v Angliji ni bilo več sledu tlačanstva, večino prebivalstva pa so takrat sestavljali svobodni kmetje z lastnim gospodarstvom. Prva oblika kmeta zakupnika je bil zakupnik oskrbnik, ki je bil sam podložen. Svobodni kmet zakupnik je kasneje, predvsem na večjih gospodstvih, izrinil oskrbnika, ki je bil prej sam tlačan. Svobodni kmet zakupnik je v pogodbenem razmerju s fevdalnim gospodom, s katerim si na začetku samo delita pridelek. Kasneje se razvije prava oblika kmeta zakupnika, kjer fevdalni gospod prejema od kmeta zakupnika samo plačilo rente, kmet zakupnik pa izkorišča mezdnega delavca za delo in povečanje lastnega kapitala. Pri veleposestnikih so večinoma delali mezdni delavci, ki so bili sami kmetje in so v prostem času delali še pri veleposestniku, le maloštevilni pa so bili pravi samostojni mezdni delavci. Tudi ti maloštevilni pravi mezdni delavci so dobili povrh mezde še nekaj malega lastne zemlje (gospodarstva), da so jo lahko obdelovali in hkrati jim je pripadal tudi užitek občinske zemlje za pašo živine in kurivo (drva). Bolj ali manj celo 15. stoletje sta kmet zakupnik in mezdni delavec (hlapec), ki ima poleg mezde še samostojno gospodarstvo, bogatela z lastnim delom. Kmet zakupnik v tem času še ni bil v posebno dobrem položaju. Te razmere so ob sočasnem razcvetu mest (15. stoletje) na eni strani dopuščale bogato ljudstvo in na drugi strani onemogočale kapitalistično bogastvo (Marx, 1978).

Proti koncu 15. in v začetku 16. stoletja se je začel dogajati prevrat, ki je omogočil temelje za nadaljnji razvoj kapitalističnega načina produkcije. Kraljevska oblast, ki je bila produkt meščanskega razvoja, se je zaradi želje po absolutni suverenosti želela čimprej znebiti fevdalnega gospodstva. To se je zgodilo na nasilen način z razpustitvijo in tako so razpuščeni fevdalni gospodje postali del množice brezpravnih proletarcev. Ostali številčnejši del proletariata je ustvaril fevdalni gospod sam s tem, ko si je prav tako na nasilen način prisvajal občinsko zemljo kmetov in jih z nje pregnal. Vse to dogajanje lahko pripišemo razcvetu flandrske volnene manufakture in ustreznem dviganju cen volni (Marx, 1978). V zgodovini je zelo znan primer tako imenovanega »ograjevanja«, pri katerem gre za preganjanje kmetov z zemlje. Njive so želeli spremeniti v pašnike za ovce zaradi vse večjih potreb v tekstilni industriji (Glas in drugi, 1987). V 16. stoletju je poleg nasilnega razlaščenja množic ljudi z reformacijo sledilo tudi ogromno kraj cerkvenih posestev, saj je bila cerkev velika fevdalna lastnica v tem času. Z razpustom samostanov je bil proletariat še številčnejši. Večina cerkvenih posestev je po tem pripadala pripadnikom kraljevega dvora in špekulantskim kmetom zakupnikom ter meščanom. Ti so poskrbeli, da so stari dedni podložniki bili pregnani, medtem ko so deželanom odvzeli potihoma tudi tisti desetodstotni del zemlje, ki jim je pripadal. Nekje proti koncu 17. stoletja so bili neodvisni kmetje (»yeomani«) še številnejši od razreda zakupnikov, toda dobro stoletje kasneje v 19. stoletju se je skoraj

izgubil spomin na povezavo med obdelovalcem zemlje in občinsko lastnino. Na oblast so v tem času prišli zemljiški veleposestniki (razred kmetov zakupnikov) in meščanski kapitalisti, kar jim je omogočila kraljevska oblast. Ta oblast je med drugim omogočala in tako rekoč legalizirala razpustitev fevdalnih oblasti, ropanje posestev, goljufivo prodajo in sleparsko prisvajanje državnih, cerkvenih in klanskih zemljišč. Vsa ta zemlja je bila spremenjena v moderno privatno lastnino. Na ta način so metode prvotne akumulacije pripomogle h kapitalističnem poljedelstvu zemljiških veleposestnikov in pripojile zemljo kapitalu. Meščanski kapitalisti (visoki finančniki in veliki manufakturisti) so v tem času postali naravni zavezniki zemljiških veleposestnikov in kraljeve oblasti. Vse to nasilno in nemoralno dogajanje je bilo v njihov prid, saj je tako v mesta pritekal proletariat, ki pa so ga nujno potrebovali za širjenje industrije. Ves ta proletariat pa je postal nov družbeni problem, saj nastajajoča manufaktura ni mogla tako hitro sprejemati vseh teh ljudi in jih zaposlovati, ti pa so se prav tako težko hitro prilagodili vsem tem novim okoliščinam. Pojavljati se je začel množični problem beraštva, roparstva in klateštva. V tem rojstvu kapitalistične produkcije je takratna nastajajoča buržoazija s pomočjo in uporabo državne oblasti držala pod kontrolo delavca, tako da je »regulirala« mezdno in podaljševala delavnik (Marx, 1978). Pod nastajajočo buržoazijo so mišljeni meščanski kapitalisti, trgovci in finančniki (Kosminski, 1946).

Zemlja kljub zmanjšanju številu obdelovalcev zaradi razlaščenega in izgnanega kmečkega prebivalstva daje enako število ali več produktov, saj so se v tem času razvile boljše obdelovalne metode, večja kooperacija, koncentracija produkcijskih sredstev itd. Mezdni delavci so morali delati intenzivneje in so imeli vedno manj časa delati za sebe. Razlastnjenost in izgnanost prebivalstva, ki je sedaj sestavni del velikih manufaktur in velikih zakupnih posestnikov, ni pomembno samo kot delovna sila, temveč sedaj ustvarja tudi notranji trg. Prej so kmetje in mali proizvajalci proizvajali predvsem za osebno potrošnjo, sedaj pa, ko so odvisni od meznega dela in nimajo več svojih sredstev, morajo surovine in življenjske potrebščine kupovati kot blago. Velezakupnik sedaj surovine in življenjske potrebščine prodaja manufakturi, ki je postala njegov trg. Največjo radikalno spremembo ne prinesejo manufakture same, temveč velika industrija s stroji, ki ustvari podlago kapitalističnemu poljedelstvu. Ta dokončno izruje vsako domačo obrt in industrijskemu kapitalu osvoji ves notranji trg (Marx, 1978).

Ob koncu 15. stoletja so se z velikimi odkritji in pomorsko trgovino razvili še trgovski kapitalisti, med katerimi so bili v vrhu Angleži, Nizozemci, Španci, Portugalci, Francozi. Pomembnejša so bila odkritja rudnikov (zlato, srebro) v Ameriki, v Afriki so začeli trgovati s temnopoltimi sužnji, v Indiji in na njenih otokih ter Aziji (Kitajska) so odkrili pomemben vir čaja, začimb, soli, opija itd. (Marx, 1978). Konec 19. stoletja so velike imperialistične države vzpostavile velike imperije kolonij kot dele svetovnega kapitalističnega sistema. Kolonije so bile oblika vsestranskega in direktnega izkoriščanja drugih dežel (Glas in drugi, 1987). Evropske kolonije so temeljile na nasilni prisvojitvi in izropanju novih dežel ter grozovitem izkoriščanju kolonialnih narodov (Kosminski, 1946). Manufakturam v vzponu,

ki so postajale monopolistične, so kolonije zagotavljale trg in s tem možnost dodatne akumulacije. Monopolistične družbe so močno potencirale koncentracijo kapitala. Ropanje, zasužnjevanje in umori pa so v tem času prinašali v matične dežele velike zaklade, ki so se tu spreminjali v kapital. Nizozemska je prva razvila kolonialni sistem in je svoj vrhunec dosegla že v sredini 17. stoletja, ko je bila skorajda izključni gospodar vzhodnoindijske trgovine. Kot dodatni vzvod prvotne akumulacije je bil pomemben sistem javnih kreditov, s čimer so mišljeni javni ali državni dolgovi. Iz tega sistema so se na novo rodile delniške družbe, trg z vrednostnimi papirji in tečajnimi razlikami, v bistvu moderno bančništvo. Banke so kot delniške družbe od države dobile določene privilegije, saj so ji posojale denar. Država mora na podlagi teh kreditov plačevati letne obrestne mere, zato je morala za financiranje le-te razviti moderni davčni sistem. Vloga bank je bila špekulantska in s kopičenjem državnega dolga so rastle tudi njihove delnice. S posojili si je lahko država financirala izredne izdatke (Marx, 1978). Glavni izredni izdatki gredo za vojne, ki so povečevale javni dolg in še bolj obdavčile prebivalstvo. V tem času so se v Evropi razvile velike monarhije, kot so bile angleška, francoska in španska, ki so se stalno medsebojno bojevale. Države velikokrat niso mogle vračati dolgov in posojevalci denarja, ki so bili v tem času predvsem veliki trgovci in banke, so zaradi rizika dodatno zvišali obresti (Kosminski, 1946). Državni dolgovi pa so pripeljali še do nadaljnjega razvoja, in sicer mednarodnega kreditnega sistema. Tu gre za meddržavno posojanje (Marx, 1978). Nekje do konca 19. stoletja se je v takratnih in še danes industrijsko najbolj razvitih državah razvil protekcionizem, pri katerem je šlo predvsem za zaščito domačega gospodarstva, da bi postalo enako konkurenčno kot druga (Damijan, 2008). Pri protekcionizmu gre za zaščitni carinski sistem in je še dodatno pomembno skrajšal in pripomogel k prehodu na kapitalistični način produkcije. Pomembnejši elementi razvoja kapitalističnega načina produkcije so tako kolonializem, sistem državnih dolgov in davkov, zaščitne carine, trgovinske vojne. Pri omenjenih elementih je pomemben nadzor državne oblasti, ki na podlagi omenjenih elementov razvoja, v takratnem času še posebej na nasilen način, želi pospešiti prehod iz fevdalnega na kapitalistični produkcijski način (Marx, 1978).

1.3.2.1 Razvoj tehnološko organizacijske strukture

Pri razvoju kapitalizma je potrebno omeniti tudi razvoj tehnološko-organizacijske strukture, saj kapitalistično produkcijski odnosi postajajo vse bolj tehnološki in gre predvsem za prisvajanje narave in človeka v delovnem procesu. Za kapitalistični produkcijski proces je značilno prisilno združevanje produkcijskih sredstev in večjega števila mezdnih delavcev, tako da ob istem času, na istem prostoru producirajo določeno blago pod vodstvom kapitalista. Kapital od samega začetka vsebuje tako ekonomsko kot politično moč lastnika, upravljalca, organizatorja produkcijskega procesa, ki zaradi oplojevanja presežne vrednosti organizira delovni proces. Presežno vrednost je možno povečati predvsem s raznimi tehnološkimi inovacijami in napredkom v tehniki, kar povzroča, da se kapital stalno spreminja in prilagaja delovne procese v sorazmerju s svojimi akumulacijskimi potrebami. Glede na ta razvoj so se v zgodovini pojavile naslednje oblike: 1. kooperacija, manufakture,

strojni in tovarniški sistem (obdobje liberalnega kapitalizma); 2. fordizem in taylorizem (monopolni kapitalizem); 3. avtomatizacija in kibernetizacija (državni korporacijski kapitalizem) in 4. razvoj mikro procesorjev in robotizacija (sodobni kapitalizem ali postkapitalizem) (Glas in drugi, 1987).

Prva oblika, ki se je pojavila, je bila kooperacija in pomeni kapitalistično koordinacijo z nadzorovanim delovnim procesom, temelječim na delavčevi dovolj visoki avtonomnosti in obrtni spretnosti (Glas in drugi, 1987). Za kooperacijo je značilno delo mnogih, drug ob drugem v istem ali različnih, toda med seboj povezanih produkcijskih procesih. Zmanjšanje območja, na katerem se vrši produkcijski proces, bližji delovni procesi in koncentracija produkcijskih sredstev pripelje do prihrambe stroškov. Pojavi se potreba po kapitalistovem poveljstvu in vodstvu, saj skupno delo večjega obsega potrebuje usklajevanje individualnih opravil in izvrševanje splošnih funkcij. Kapitalist se tu znajde in prepušča neprestano in neposredno nadziranje posameznih delavcev in delavskih skupin posebni vrsti mezdnih delavcev (poslovodje, ravnatelji, pazniki), ki dajejo povelja v imenu kapitala. V kooperaciji se zgodi, da se delavec popolnoma zlije s kapitalom in postane eno telo ter ne pripada več sam sebi. Delavec v kooperaciji razvija produktivno silo, ki je v bistvu produktivna sila kapitala. Nastala produktivna sila kapital nič ne stane in tako izgleda, kot da že po naravi pripada kapitalu in ne delavcu (Marx, 1978).

Manufaktura je razvita oblika kooperacije, kjer je delo še bolj tehnično razdeljeno, prav tako pa je razdeljen in še bolj razdrobljen sam delovni proces, kar naredi delavca zgolj kolektivnega ter tako postane sestavni del širšega družbenega (kolektivnega) dela (Glas in drugi, 1987). Manufaktura je bila od sredine 16. do zadnje tretjine 18. stoletja prevladujoča oblika kapitalistične produkcije. Delavec ni več delal celotnega končnega produkta sam, ampak se je specializiral samo za operacije na posameznih delih produkta oziroma proizvodnega procesa, kar je vodilo v večjo učinkovitost pri delu. Družbeni produkt združbe rokodelcev je narejen z manjšimi stroški kot individualni produkt. Produktivna sila dela se poveča zaradi specializacije in avtomatizacije procesov, delavci pa so bolj in bolj večji posameznih specializiranih opravil ter prenašajo znanje z enega na drugega delavca. Manufakture so bile odgovorne za diferenciacijo in specializacijo orodij, saj so se tudi ta začela prilagajati proizvodnemu procesu in potrebam delavcev. Delavec v manufakturi ima lahko različne vrste nalog, od kompleksnejših do preprostejših, kar zahteva različne stopnje izobrazbe in posledično to pripelje do hierarhije delovnih sil, ki ustreza lestvici mezd (Marx, 1978).

V zgodovini nam je bila delitev dela poznana v rokodelstvu in nas lahko nekoliko spominja na delitev dela, ki jo je povzročil kapital, toda moramo se zavedati, da sta tovrstni delitvi dela bistveno različni. Podobna se nam lahko zdi povezava med posameznimi panogami dejavnosti, kjer veže razne panoge notranja vez. Za primer vzemimo živinorejca, ki prideluje kože, potem strojar spreminja kože v usnje, čevljar pa usnje v čevlje. Vsak je tako naredil produkt določene stopnje in na koncu je nastal kombiniran produkt njihovih posebnih del. Razlika med temi samostojnimi opravili živinorejca, strojarja in čevljarja ter delnega delavca

v manufakturi je, da je pri prvi skupini produkt vsakega posameznika blago, pri delnem delavcu pa se šele skupni produkt delnih delavcev spremeni v blago. Razlika je torej očitna, saj gre pri splošni delitvi dela za nakup in prodajo produktov različnih panog, medtem ko gre pri kapitalistu, ki uporablja kombinirano delovno silo, za prodajo različnih delovnih sil. Pri manufakturni delitvi dela je delavec odvisen in podrejen brezpogojni kapitalistovi avtoriteti, medtem ko so pri družbeni delitvi dela producenti neodvisni in si ne priznavajo nobene avtoritete, razen konkurence. Kapitalist si tako ne želi družbene kontrole in urejanja družbenega procesa, saj lahko to doživlja kot napad na nedotakljive lastnikove pravice, svobodo in kapitalistovo samostojno genialnost (Marx, 1978).

Vsak nadaljnji napredek v delitvi dela zahteva še več kapitala v rokah posameznega kapitalista. Obstoječa delitev dela vsakemu kapitalistu predpisuje uporabo minimalnega števila delavcev, saj je npr. za livarno potrebno sedmero delavcev (za enega gladilca sta potrebna dva lomilca in štirje livarji). V primeru širitve obrata je potrebno najmanj sedem novih delavcev, potrebno pa je poskrbeti za nova delovna sredstva, snovi, stavbe, peči itd. Poleg novega variabilnega kapitala je potrebno priskrbeti še dodatni konstantni kapital. Manufaktura je torej v primerjavi z enostavno kooperacijo popolnoma spremenila način posameznikovega dela. Človek je v tem procesu na nek način pohabljen, saj je poudarek na specializaciji in avtomatizaciji posameznega opravila, medtem ko se v njem zatirajo ostali talenti. Duhovna produktivna sila delnega delavca je popolnoma izgubljena. Obubožanje delavca na individualnih produktivnih silah je bil pogoj obogatitve kapitala na družbeni produktivnosti. Za manufakturo je bil popoln tisti delavec, ki je pogrešal duha. Ta proces izgube se je začel v enostavni kooperaciji, nadaljeval v manufakturi in končal v veleindustriji. Dokler je bila rokodelska spretnost še podlaga manufakture, se je kapital neprestano boril z nepokornostjo delavcev. Vse od 16. stoletja do začetka veleindustrije se kapitalu ni uspelo polastiti vsega možnega delovnega časa manufakturnih delavcev (Marx, 1978)

Politične revolucije buržoazije so s pomočjo državne zaščite (evropska absolutistična monarhija) pripravile dobre pogoje za tehnološki preobrat prve industrijske revolucije, ki se je zgodil konec 18. stoletja. Za prvo industrijsko revolucijo je značilen izum parnega stroja, uvedba industrijskih strojev v proizvodnji, dodatna specializacija dela in dominantnejši položaj industrijskih kapitalistov. Sledila ji je druga industrijska revolucija ob koncu 19. stoletja, za katero je značilna uvedba električne energije, motorne lokomotive, avtomobila, kemične industrije, turbine, telefonov, telegrafov, znanstvene organizacije dela, standardizacije in tipizacije delovnih procesov itd. Vse te nove tehnološke spremembe so zahtevale velike količine kapitala, kar je pripeljalo do obsežnih procesov koncentracije in centralizacije kapitala. Razvil se je bančni sistem (kredit), velike proizvodne organizacije, kot so delniške družbe in korporacije ter monopolna konkurenca. Poznana nam je tudi tretja industrijska revolucija, kjer je prišlo do robotizacije, programirane tehnologije, mikroprocesorjev itd. V tem obdobju dominirajo tisti, ki imajo pristop k celoti informacij, hkrati pa to obdobje izraža hierarhizacijo in centralizacijo odločanja sodobnega kapitala, po

drugi strani pa možnosti nove humanizacije delovnih procesov (Glas in drugi, 1987). Internet predstavlja srčiko tretje industrijske revolucije in je močno spremenil načine poslovanja podjetij, prav tako je ustvaril nove trge ter spremenil način medsebojne komunikacije ljudi. Prvič je bil internet dostopen ljudem leta 1991, medtem ko se je tretja industrijska revolucija začela že med letoma 1950 in 1970 s pojavom digitalne tehnologije in prvega računalnika (Smith, 2019). V evropskih krogih je bila leta 2010 z nemško državno iniciativo omenjena 4. industrijska revolucija, saj uporaba dlančnikov, tabličnih računalnikov, tehnologije v oblaku in tehnologije vsega »pametnega« nakazuje na naslednje korake razvoja, kar pa predstavlja v današnjem svetu nove velike izzive za podjetja. Transformacija podjetij in prehod na novo tehnologijo je ena izmed pomembnejših vodil konkurenčnega boja današnjih podjetij ter spodbuja podjetja, da vlagajo v raziskave in razvoj (Herakovič, 2016).

Najpopolnejša manufakturna tvorba je bila delavnica za produkcijo strojev. Tu je prišlo do pomembnega preobrata, saj so s stroji odpadle ovire, ki jih je odvisnost izdelka od osebnih delavčevih zmožnosti še postavljala gospostvu kapitala. Namen strojev ni olajšati vsakdanji trud človeškega bitja, temveč pocenitev blaga in skrčenje tistega dela delovnika delavca, ki ga potrebuje zase in ga zdaj lahko več daje (še vedno zastoj) kapitalistu. Stroji so preprosto sredstvo za še dodatno ustvarjanje presežne vrednosti in prevrat v načinu produkcije v veliki industriji izhaja iz delovnega sredstva, v manufakturi pa je izhajal iz delovne sile. Pri stroju gre za to, da orodja, ki učinkuje na surovine, nima več v rokah človek, temveč mehanična priprava. Veleindustrija se je razširila na strojogradnjo, saj se je zaradi spremembe načina produkcije v eni industriji spremenila tudi v drugi in posledično se je razvila večja potreba po strojih. Uporaba strojev je povzročila, da je načrtno skupno delo tehnična nujnost. Marx opozarja, da je zaradi uporabe strojev mišična moč postala odvečna in so kapitalisti začeli uporabljati telesno še nedozorele delavce, z bolj gibčnimi udi, in sicer je tudi govora o ženskem in otroškem delu. (Marx, 1978) Z vsemi temi tehnološkimi inovaciji se je razvil tako imenovani tovarniški sistem, ki temelji na mehanizaciji (orodja so povezana z energijo mehanskega izvora), tehnična in družbena delitev dela pa sta močno razviti (delitev dela na umsko, fizično, delitev dela na delovnem mestu, dosmrtno opravljanje poklica). V začetku 20. stoletja se je razvil taylorizem in fordizem, za katere je značilen poseben sistem organizacije dela s tekočim trakom, tipizacija in standardizacija proizvodov, delovne operacije so natančno razčlenjene, delavčevo gibanje je karseda racionalizirano, čim krajši notranji transport itd. V nadaljevanju razvoja so do izraza prišli vedno bolj tehnološko in tehnično podkovani procesi, kot so: 1. avtomatizacija, ki pomeni avtomatsko strojno reševanje produkcijskih operacij, med tem ko ima delavec le še vlogo koordinacije in nadzora delovnega procesa (Glas in drugi, 1987); 2. kibernetizacija, ki preučuje odnos med človekom in strojem ter da poudarek na preučevanju sistemov povratnih informacij, kontrole in komunikacij (Mindell, 2000); 3. robotizacija, mikroprocesorji in programirana tehnologija uvajajo organizacijo informacijskih tokov in znanja (informatizacija), kar omogoča samodejno upravljanje in nadzor produkcijskih procesov. Glede na to se ti procesi razlikujejo od preproste avtomatizacije. Vsej tej transformaciji produkcijskih sredstev, tehnologije in tehnike lahko pripišemo naslednje značilnosti: 1. družbena (fizična, umska) in tehnična

delitev dela; 2. nadzorstvo po hierarhiji in upravljanje delovnega procesa (fordizem in taylorizem) in 3. delo je postalo razčlenjeno (fragmentirano), rutinirano, poenostavljeno in značilna je dekvifikacija dela. Delavec je s specializacijo postal vedno bolj podrejen zahtevam stroja in tako izgubljal avtonomnost in nadzor nad delovnim procesom. Osrednjo družbeno moč začneta predstavljati tehnika in tehnologija, saj stroj po svoji naravi zahteva še večjo disciplino, vdanost in požrtvovalnost kot posamezni kapitalist. Taylorizem in fordizem s pomočjo strojev in ostale mehanizacije nadomestita politično represivnost ter nasilno discipliniranje delavskega razreda, tako da zdaj vse izgleda bolj humano in ideološko čisto. Kontinuirana produkcija (taylorizem, fordizem) je zahtevala večjo specializacijo dela in dekvifikacijo delavca (pol kvalificirani, nekvalificirani delavci) ter je značilna za avtomobilsko, tekstilno in kemično industrijo. (Glas in drugi, 1987). Tekoči trak in znanstvena organizacija dela sta po svoji naravi dolgočasna, ponavljajoča in odtujajoča. Delo za tekočim trakom je bilo namenjeno predvsem za nepismeno prebivalstvo (imigrante), da bi se povečala njihova produktivnost. Pojavil se je problem, ko so želeli razširiti tak način proizvodnje na celotno družbo in pojavile se je delavska aristokracija (sindikati). Prvi delavci mogoče res niso znali pisati in brati, toda napredek šolstva jim je omogočil pismenost in dodatno spodkopal temelje fordizma (Cohen, 2011). Avtomatizirana produkcija pa je zahtevala velike investicije fiksnega kapitala, majhno število visoko kvalificiranih delavcev (regulacija in nadzor produkcijskih sredstev) in veliko število nekvalificiranih delavcev. Cena delovne sile se je v tem času povečala in osrednja strategija kapitala se je usmerila v nadomeščanje delavcev s stroji s pomočjo novih tehnologij (Glas in drugi, 1987).

Za vsako od zaporednih obdobij kapitalistične akumulacije in s tem prestrukturiranja (spremembe kapitalističnega produkcijskega načina) lahko pripišemo določene značilnosti in jih uvrstimo v naslednja obdobja: 1. liberalni kapitalizem je značilen za 18. stoletje in vse do 1870, ko prevladuje svobodnokonkurenčni, profitni, privatno-lastninski in individualno-podjetniški kapitalistični sistem. Značilen je prikrit presežek dobrin.; 2. monopolni kapitalizem (fordizem, taylorizem) je značilen za obdobje med 1870–1930, kjer prevladuje monopolno konkurenčni, delniškolasninski, velepodjetniški, profitni in imperialistični (monopoli, razvoj finančnega kapitala, prevladuje izvoz, ekonomska in teritorialna delitev sveta, kolonializem in vojaško reševanje svetovne akumulacije kapitala) kapitalistični sistem. Značilna je hiperprodukcija kapitala, tehnična kontrola (tekoči trak) in razvoj delavskega sindikalizma; 3. državno korporacijski kapitalizem, ki traja od leta 1930 in za katerega je značilen omejeno profitni, državnolastninski korporacijski, uravnano konkurenčni in svetovni kapitalistični sistem. Značilna je hiperprodukcija produkcijskih sredstev oziroma tehnologije in birokratski nadzor. Delavec ima natančno opredeljene naloge, moralne kodekse, zahteve strateške korporacijske politike itd., tako da za razredno protiutež nastanejo sodobna družbena gibanja, kot so sindikati in delavske stranke (Glas in drugi, 1987).

Na splošno lahko rečemo, da je za razvoj delovnega procesa značilno: 1. osrednja politična moč in produktivna sila je postal hiter razvoj znanosti in tehnologije (industrializacija,

avtomatizacija, uporaba računalnikov, kibernetizacija); 2. struktura zaposlenih se spreminja, hitro in protislovno se poveča splošno izobraževanje delavcev (nov razred tako imenovanih modrih in belih ovratnikov); 3. Večja povezanost produkcije in trga zaradi institucionalnih sprememb (velike korporacija, novi sistemi upravljanja, vloga države, tehnološka konkurenca itd.) in 4. večja ekonomska racionalnost, optimizacija produkcije in porabe. Sodobni razvoj kapitalizma ima še vedno svoja protislovja (stalno oboroževanje, neenakomerna porazdelitev produkcije in tehnološke razvitosti, ekološko neravnovesje, razvrednotenje dela itd.) (Glas in drugi, 1987). Mandel (1981) poudarja, da je za sodobni kapitalizem s pojavom novih tehnologij značilno: prehod in večji poudarek na storitvenih dejavnostih, zmanjšanje fizičnega v korist umskega dela, spremembe v strukturi fiksnega kapitala (večja uporaba programske opreme, znanja) in večja vlaganja v raziskave in razvoj.

1.3.2.2 Razvoj lastninske, organizacijske in upravljaljske strukture

Negibljivost in majhnost starega, individualnega, zasebnolastniškega, podjetniškega kapitalističnega sistema je postala institucionalna ovira za nadaljnji razvoj akumulacije. Rojstvo in razvoj finančnega kapitala (v celoto združen industrijski in bančni kapital), centralizacija in koncentracija kapitala, potreba po večjih začetnih in vloženih kapitalih, manjša gibljivost kapitala med panogami, ostra cenovna konkurenca, vedno ostrejša konkurenca, ciklično zmanjšanje rentabilnosti kapitala itd. so razlogi za monopolizacijo kapitalistične blagovne produkcije, prav tako pa je vse to vodilo do sprememb v lastninskih, upravljaljskih in organizacijskih lastnostih v načinu kapitalistične produkcije. Podjetja so potrebovala nove količine kapitala, ki so ga po novem pridobile od bank kot dolžniški kapital (krediti) ali pa od delničarjev lastniški kapital (delnice). Individualno podjetje ali lastnik se z izdajo in prodajo delnic oblikuje v delniško družbo, kjer prevladuje več lastnikov ali delničarjev. Delničarji so novi lastniki kapitala, ki lahko z delnicami zaslužijo dividende (dohodek iz naslova dobička) in tako ciljajo na relativno stabilen ter dolgoročen prihodek. Delničarji pa lahko zaslužijo s prodajo delnic na borzi v obliki diferencialnega dobička (razlika med nominalno in realnotržno vrednostjo delnice) in je tako njihov cilj kratkoročni dobiček na podlagi špekulacije (gledajo kratkoročne spremembe v tečaju delnice). Pri delniški družbi je značilna institucionalizirana privatna lastnina, kar pomeni, da ne gre več za individualno lastnino posameznih delničarjev temveč je le-ta vedno bolj razpršena in tako postaja lastnina združenih delničarjev. Funkcija individualne lastnine je vedno bolj porazdeljena na upravno administrativni aparat. Moč in oblast se vedno bolj seli iz rok delničarjev v roke menedžerjev, ki dejansko razpolagajo in odločajo o produkciji in delitvi presežne vrednosti ter imajo kontrolo nad produkcijskimi sredstvi in komunikacijsko informacijskimi tokovi. Kot člani upravnih odborov in nadzornih organov družb odločitve o dolgoročni poslovni strategiji in delitvi profita še vedno sprejemajo delničarji (posebno ti s kontrolnimi deleži), a prava moč pripada menedžerjem (Glas in drugi, 1987).

Posebna oblika delniške lastnine, ki se je razvila v 20. stoletju, je korporacija. Tu gre za ogromno koncentracijo in centralizacijo kapitala, razvejano proizvodno strukturo, hiter tehnološki napredek, samofinanciranje, menedžersko tehnostрукuro, dolgoročnejšo

strategije itd. Korporacija je bolj kompleksen in večji produkcijski sistem, saj gre za kombinacijo heterogenih produkcijskih in trgovinskih organizacij ter širok proizvodni asortiman. Tu je govora o vertikalnih, horizontalnih, geografskih, tehnoloških idr. povezavah ter nastanku konglomeratov. Stara delniška družba se je z razliko od korporacije specializirala samo na eno ali nekaj vrst produktov. S korporacijo so se dodatno razvijali tehnologija in znanost, novi delovni procesi in organizacija dela, monopolno uravnavanje trga, diferenciacija produkcije itd. Razvil se je hierarhični sistem upravljanja s specializacijo na različnih področjih, kot so finance, računovodstvo, planiranje, kontrola, marketing, tehnološki razvoj, uprava itd.) S pomočjo planiranja se korporacija izogiba tržnim negotovosti. Kapital se je dejansko moral institucionalizirati, da se je lahko bolj akumuliral, postal racionalnejši in bolj plansko produciral profit. S korporacijo in novo nastalimi hierarhičnimi oblikami ter razdelitvijo funkcije na lastninsko in upravljaljsko pa je prišlo do različnosti ciljev posameznih deležnikov (delničarji, menedžerji, zaposleni, lokalna skupnost itd.). Obstaja hierarhična lestvica ciljev (motivov), in sicer od družbenih, korporacijskih do osebnih, ki pa morajo biti čim bolj usklajeni in dopolnjevati morajo dolgoročno maksimiranje profita organizacije. Pri institucionalizaciji privatne lastnine kapitala ima pomembno vlogo država s poddržavljanjem kapitala, vedno večjim upravljanjem in vodenjem ekonomskih procesov v družbi (državno planiranje, ekonomska politika), večanjem državnega proračuna itd. Transnacionalno podjetje kot najrazvitejša oblika korporacije je nova oblika izvoza kapitala z organizirano produkcijo v različnih državah. Pri tem gre za trdno povezanost filial (decentralizirane produkcijske enote), ki producirajo večji in stabilnejši profit. Lastnina ni več vezana na nacionalni ekonomski prostor temveč postane transnacionalna. Matično podjetje ima osredno upravljaljsko moč in odgovornost, pravna lastnina v filialih pa je tako manj pomembna. Transnacionalna korporacija je najbolj sodobna institucionalna oblika kapitala, prilagojena rastočim zahtevam internacionalne akumulacije kapitala, strukturi svetovnega trga, sodobnemu znanstvenemu tehnološkemu napredku ipd (Glas in drugi, 1987).

Država ima zelo pomembno vlogo za razvoj kapitalizma, saj kapital sam po sebi ni sposoben vzpostaviti pogojev svoje reprodukcije. Kot politična institucija je država sestavni del blagovne produkcije in nosi politično, ideološko in ekonomsko funkcijo. Ima predvsem dve nalogi, in sicer ekonomsko (skrb za akumulacijo kapitala) in politično funkcijo (zagotovitev politične in ideološke legitimnosti kapitalističnega razreda, sredstvo razrednega boja). Država se je v kapitalističnem produkcijskem sistemu razvila tako, da nadzoruje (nasprotuje ali dopušča) uničujočo medsebojno konkurenco velikih monopolistov in konkurenčnega sektorja. Pomembno vlogo ima pri mednarodnem širjenju kapitala in vzpostavljanju svetovnega kapitalističnega sistema (mednarodni ekonomski odnosi, uvoz–izvoz blaga in kapitala, kolonializem, imperializem itd.). Država ima različne metode in oblike intervencije, ki se razlikujejo glede na strukturne (državna lastnina, prestrukturiranje kapitalističnega gospodarstva, organizacija in upravljanje podjetij ter narodnega gospodarstva itd.) in funkcionalne lastnosti (uravnavanje konkurence, cenovni nadzor, delitev dohodka, efektivno povpraševanje itd.). Vloga države je pomembna na vseh

področjih družbene reprodukcije, kot so: 1. produkcija (lastnina); 2. razdelitev (proračunski, davčni monetarni sistem); 3. menjava (cenovna, devizna, zunanjetrgovinska itd.) in 4. potrošnja (kolektivna in splošna). Državni ukrepi so lahko dolgoročni, sistemski, institucionalni in kratkoročni, podsistemski in instrumentalni (Glas in drugi, 1987).

Država ima ekonomsko vlogo na naslednjih področjih: 1. državna lastnina (elektro industrija, vojna industrija, transport, gozdarstvo itd.) nastaja z nacionalizacijo ali z investiranjem državnih sredstev v podjetja; 2. povečanje koncentracije in centralizacije kapitala, kjer država še posebej financira in razvija družbene sektorje, ki so perspektivni, kot je kvartalni sektor (šolstvo, zdravstvo, javna uprava) in gospodarske panoge, ki so pomembnejši nosilci novih tehnologij (kemična, elektro industrija itd.) in omogočajo hitrejši razvoj; 3. uravnavanje gospodarskega razvoja in ciklov, kar dosega z uresničevanjem ciljev gospodarskega razvoja (dolgoročna, stabilna rast, polna zaposlenost, stabilnost cen in uravnoteženost plačilne bilance). Cilje uresničuje z državno lastnino, neposrednim korporacijskim upravljanjem, različnimi politikami (denarna, cenovna, devizna, ekonomska ipd.); 4. proračunska razdelitev dohodka, kjer poznamo dva instrumenta fiskalne politike, in sicer proračunski in davčni sistem. Država izdatke uporablja za različne namene (infrastruktura, subvencije, znanstveno-raziskovalna dejavnost, šolstvo, kultura, državni dolgovi, državna uprava, vojska, policija itd.); 5. davčni sistem, kjer namen davkov ni samo pokritje državnih izdatkov, temveč so pomembni za uravnavanje kapitalističnega gospodarstva s pomočjo stimulacije investicij. Prav tako je obdavčen profit, davki pa vplivajo tudi na obseg in strukturo potrošnje, zunanjetrgovinsko ravnoesje itd.; 6. monetarno-kreditni in bančni sistem, kjer država s pomočjo bančnih institucij in finančnih tokov intervenira in vpliva na produktivno sposobnost in kupno moč družbe. Tu država uporablja sredstva monetarne politike, kot so: politika obvezne rezerve, diskontna mera, devizni tečaj, kreditna politika itd. Kreditno-monetarna politika omogoča skupaj s finančnim kapitalom najučinkovitejše reševanje velikih strukturnih kriz in je osnovno sredstvo anticiklične politike; 7. državno uravnavanje trga na način, da država vpliva na cene proizvodnih faktorjev, blaga in storitev, v mednarodni menjavi. To izvaja neposredno (zakonsko predpisane cene) ali posredno (mehanizmi fiskalne in monetarne politike). Primeri tega so: fiksiranje cen električne energije, vode, prometnih storitev, nadzor meznega sklada (višina mezde in določanje tarifnih postavk), limitiranje cen (uravnavanje monopola, spodbuda produkciji) itd.; 8. državno planiranje, ker država lahko prek državnega sektorja in z direktivno ekonomsko politiko neposredno planira, ali pa z ekonomsko politiko (monetarna, fiskalna, cenovna itd.) in z informacijskim programiranjem gospodarskega razvoja posredno planira in upravlja kapitalistično gospodarstvo in 9. uravnavanje produkcijskih odnosov med kapitalom in delom, kjer ima država s pomočjo ekonomske politike in planiranja dejanski vpliv na rentabilnost kapitala, s hkratnim uravnavanjem in nadzorom med kapitalističnim in delavskim razredom. Država lahko odloča o višini nominalnih mezd, dolžini delovnega časa, pravicah socialnega in zdravstvenega varstva, vključevanju sindikatov ipd (Glas in drugi, 1987).

Monopol je podjetje ali skupina podjetij s prevladujočim položajem v proizvodnji in vodilno močjo na trgu. Glavna lastnost monopola je uravnavanje trga, tako da se cene dohodkov, stroškov ipd. ne oblikuje več samo na trgu, temveč nanje vplivajo poslovne odločitve posameznih podjetij ali združenj. To imenujemo z drugimi besedami »omejeni trg«, ki nastane, kadar si je monopol na trgu dolgoročno sposoben prisvojiti ekstra profit in pri tem bistveno omejiti konkurenco drugih producentov in porabnikov. Monopol ponavadi nastopa s koncentracijo in centralizacijo kapitala. Prav tako so pri njegovem nastanku pomembna združevanja, sodelovanja in dogovarjanja različnih podjetij. Zelo redko se na trgu najde čisti monopolist. Z vidika ekonomske in pravne samostojnosti delimo monopole na: 1. nižje oblike (karteli, sindikati, gentlemanski sporazumi), kjer podjetja ohranijo svojo ekonomsko ter pravno samostojnost in 2. višje oblike (trusti, holdingi, korporacije, transnacionalna podjetja), kjer se monopolisti združijo v nove ekonomsko pravne celote. V zgodovini razvoja kapitala ni nikoli moč najti samo monopola ali konkurence, temveč samo njuno prepletanje. Konkurenca je odgovorna za nastanek monopola, toda monopol lahko preživi samo z nepretrganim prehajanjem v konkurenčni boj. Posledica konkurenčnega boja (cenovne konkurence) in drugih faktorjev koncentracije in centralizacije kapitala je, da se v posameznih panogah obdrži samo nekaj večjih kapitalističnih podjetij in večje število manjših producentov. Oligopol je konkurenca, kjer nastopa na trgu nekaj velikih, enakovrednih producentov in je najpogostejša monopolna oblika v kapitalizmu. Z razvojem se v kapitalizmu vedno bolj razvijajo necenovne oblike konkurence in med njimi so pomembnejše: tehnološka (napredek v tehniki, razvoj novih produktov itd.), substitucijska (razvoj alternativ potrošnega blaga, alternativna energije itd.), prodajna (marketing, informacijski mediji, komunikacija), institucionalna (konglomerati – različno blago in različni trgi). Še vedno je prisotna klasična oblika cenovne konkurence med vodilnimi korporacijami in nemonopolnimi podjetji ter prav tako med malimi obrobni producenti. Mednarodna konkurenca (transnacionalna podjetja) obsega različne oblike cenovne konkurence pri menjavi z nerazvitim svetom in za cenovno konkurenco v odnosu s korporacijami iz razvitega sveta (Glas in drugi, 1987).

Svetovni kapitalistični trg je nastal na podlagi nekontroliranega širjenja kapitalistične akumulacije in povezuje nacionalne kapitalistične produkcijske načine ter nacionalne trge v svetovni kapitalistični sistem proizvodnje, razdelitve, menjave blaga in kapitala. Svetovni kapitalistični sistem je tako raznovrstna celota prepletajočih se načinov proizvodnje in političnih nacionalnih držav, ki uporabljajo različne modele akumulacije in različne politične institucije. S svetovnim kapitalističnim sistemom se je razvila tudi mednarodna ekonomska delitev dela, ki pomeni, da so se nacionalna gospodarstva specializirala na določene produkcijske dejavnosti in tako producirajo blago za mednarodno menjavo. Kapitalizem je dejansko postal svetovni sistem s tem, ko se kapital mednarodno ni več povezoval samo v menjavi (trgovski kapital, mednarodna trgovina) in s finančnimi transakcijami (finančni kapital, port-folio investicije), temveč se je povezal v proizvodnji (ekonomska delitev dela, tehnološka in finančna soodvisnost). Kapital se je začel internacionalizirati, tako da se je začel producirati mednarodno, kar pomeni, da kapital v tuji

državi neposredno organizira in upravlja produkcijski proces in producira blago za domači ter tuji trg. Lastnina se internacionalizira (lastniki določenega podjetja so raztreseni v različnih državah). Internacionalizira se trg delovni sile, saj delovna sila v različnih državah različno vpliva na rentabilnost kapitala. Internacionalizacija produktivnih sil je tako pomemben element vse bolj intenzivnega razvoja sodobnega kapitalizma, vedno večje povezanosti in odvisnosti kapitalističnih držav in velikih mednarodnih transnacionalnih podjetij. Transnacionalno podjetje je kot institucija mednarodne koncentracije in centralizacije kapitala najpomembnejša in hkrati pomeni samo drugo plat ekonomske in finančne integracije. Značilno za tako podjetje je, da neposredno organizira in financira produkcijsko dejavnost v drugih državah na temelju skupne lastnine, strategije (finančne in poslovne) ter upravljanja (Glas in drugi, 1987).

V kolonializmu (klasični liberalni kapitalizem) in imperializmu (monopolni kapitalizem) prevladuje izvoz blaga in finančnega kapitala. Pri kolonializmu koncentracija in centralizacija kapitala ostajata predvsem nacionalna, med tem ko se pri imperializmu koncentracija kapitala internacionalizira, centralizacija pa ostaja še vedno nacionalna. Neoimperializem ali neokolonializem sta z internacionalizacijo kapitala in razvojem transnacionalnih družb z neposrednimi produkcijskimi investicijami najvišja oblika razvoja in ju tako imenujemo tudi sodobni kapitalizem. Neokolonializem je del svetovnega kapitalističnega sistema in je sistem ekonomskih, političnih, vojaških, ideoloških strategij, ustanov in ukrepov, s pomočjo katerih se razviti kapitalizem prilagaja novim zgodovinskim okoliščinam. Neokolonializem je s svojimi metodami in ekonomskimi sredstvi razvil vrsto mednarodnih odnosov, kot so: mednarodna trgovina, monopolna svetovna struktura trga in cen, pogoji in načini financiranja razvoja (mednarodne banke, kot so npr. Evropska investicijska banka, Mednarodni monetarni fond, Centralna ameriška banka za ekonomsko integracijo), mednarodni sistemi denarja in kredita, transnacionalna podjetja, mednarodne ekonomske integracije (Organizacija za evropsko sodelovanje in razvoj, v nadaljevanju OECD, Evropsko združenje svobodne trgovine - EFTA, Evropska unija, v nadaljevanju EU, Severnoameriški prosti trgovinski sporazum – NAFTA itd.), mednarodne ekonomske institucije (npr. svetovna trgovinska organizacija - WTO) itd. Ekonomske integracije so mednarodne monopolne zveze skupine držav, ki želijo na hitrejši način doseči akumulacijo kapitala in zmanjšati konkurenčno sposobnost drugih držav ter nacionalnih podjetij. V nadaljnjem razvoju sodobnega kapitalizma nerazvite (obrobne ali periferne) države postanejo ekonomsko, politično in ideološko vedno bolj odvisne od institucij (ekonomskih in neekonomskih) razvitih držav ter vedno bolj zaostajajo v svojem razvoju. Za zaostanek teh držav ni odgovoren samo neokolonializem, temveč tudi politična nestabilnost, kulturna zaostalost, nizka produktivnost, socialna in strukturna sorazmerja itd (Glas in drugi, 1987).

1.4 Vrste kapitalizma v preteklosti in danes z vmesnim obdobjem socializma

Kapitalizem se je v svoji preteklosti preoblikoval in se preoblikuje še danes, hkrati pa je preoblikoval svet. Do sedaj smo že spoznali nekatere oblike kapitalizma, v tem poglavju pa bomo na poenostavljen način pogledali različne vrste kapitalizma skozi njegovo

preoblikovanje, kar je predstavljeno v podpoglavju 1.4.1 z naslovom Razvoj različnih vrst kapitalizma. Sledi še eno podpoglavje 1.4.2 z naslovom Razvoj socializma z opredelitvijo pomembnejših pojmov, kjer je obrazložena alternativa kapitalizmu, ki se je razvila v vmesnem obdobju in se je poimenovala socializem. V tem istem podpoglavju so za lažje razumevanje razvoja različnih sistemov opredeljeni pojmi, ki lahko pomagajo pri lažjem razumevanju vsega zgodovinskega dogajanja (Fulcher, 2010). Devetega novembra 1989 je padel berlinski zid in je na nek način pomenil tudi padec socializma. To je bil še zadnji sistem, ki je kapitalizmu onemogočal, da postane globalen. Kapitalizem je s tem, da je postal formalni ustroj nekdanjih socialističnih družb, dosegel to, kar je dejansko potreboval. Trgi socialističnih družb ob koncu 20. stoletja so bili za preživetje kapitalizma in njegovo globalizacijo bistvenega pomena. Obdobje postsocializma torej v današnjem času zaznamuje tako imenovano obdobje neoliberalnega kapitalizma (Godina, 2019, 12. november). Danes lahko trdimo, da je kapitalizem globalen in prevladujoč sistem, kar dokazuje tudi njegovo odpravljanje alternativnih sistemov, kot je državni socializem. Sistem socializma ni vzdržal in se je sesul predvsem zaradi nekonkurenčnosti z bolj dinamičnimi kapitalističnimi gospodarstvi. Socializem kot alternativa je izgubil svojo kredibilnost. Danes še vedno obstajajo antikapitalistična gibanja, ki niso sposobna zagotoviti kredibilne in konstruktivne alternative. Le-te bi morale biti kompatibilne z obstoječimi vzorci proizvodnje in potrošnje, ker pa niso, ne vodijo nikamor. Za kakršnekoli alternative bi se tako bilo potrebno osredotočiti na spremembe znotraj kapitalizma. Na tem mestu je potrebno omeniti, da obstajajo različice nacionalnih kapitalističnih sistemov, ker se kapitalizem stalno preobraža, kar je njegova velika prednost (Fulcher, 2010).

1.4.1 Razvoj različnih vrst kapitalizma

Preden je obstajal pravi kapitalizem, za katerega je značilno, da celotno gospodarstvo postane odvisno od vlaganja kapitala, so že obstajali kapitalisti. Tu lahko izpostavimo trgovski kapitalizem, kjer so trgovci začeli vlagati denar v trgovske podvige in so lahko ustvarili gromozanske dobičke, a prisotno je bilo veliko tveganje. Dobički so bili posledica pomanjkanja dobrin (npr. začimbe) in velikih razdalj (npr. Evropa - Azija) ter so bile razlike v ceni visoke. Pomembno je bilo, da tovor srečno prispe, zaradi večjega števila trgovcev pa so se kmalu morali prilagoditi in trgovanje razpršiti tudi na druge proizvode (npr. indigo). To je že bil kapitalizem, toda ne prostotržni, saj se je dobiček ustvarjal na zagotavljanju monopolov (na različne načine), z izključevanjem konkurence in nadzorovanju trga na vse mogoče načine. Dobiček ni nastajal z racionalizacijo proizvodnje, temveč na podlagi trgovanja z redkimi proizvodi in tako je bil vpliv trgovskega kapitalizma na družbo omejen. Preobrazba kapitalizma se je pojavila s financiranjem proizvodnje in tako tudi z razvojem industrijskega kapitalizma, ki pa je imel velike vplive na družbo, o čemer smo govorili že v prejšnjih poglavjih. Temelj kapitalistične proizvodnje je izkoriščanje mezdnega dela, katero istočasno poganja potrošnja blaga in storitev, ki jih proizvajajo kapitalistična podjetja. Trgi so tisti, ki povezujejo proizvodnjo in potrošnjo ter se pojavijo kot posredniki v vseh ekonomskih dejavnostih (Fulcher, 2010).

Trgi enako kot trgovci niso nič novega, vendar imajo osrednji pomen za kapitalistično družbo na povsem nov in abstraktniji način. Trgi ne predstavljajo več le prostore, kot so tržnice, temveč prostor menjave med kupci in prodajalci, to pa danes pogosto predstavljajo elektronski prostori. Trgi se ne nanašajo več le na blago in storitve, temveč tudi na delo, denar in kapital. Denar se kupuje in prodaja na valutnih trgih, lastništvo podjetij pa na borzah. Trgi omogočajo konkurenco med podjetji, istočasno pa pospešujejo procese koncentracije (npr. združevanja, prevzemi) kar pripomore k zmanjšanju negotovosti. Razmerje med ponudbo in povpraševanjem se stalno spreminja, kar povzroča nestabilnost trgov. Pred tem se podjetje želi zavarovati in za to obstaja več načinov, eden izmed bolj poznanih je špekulacija. Pri špekulaciji gre za to, da nek predmet kupimo s pričakovanjem njegove prodaje v prihodnosti po višji ceni, ne da bi ga pri tem kakorkoli obdelali in mu tako zvišali vrednost. Take vrsto špekulacije je možno izvesti praktično z vsakršnim blagom (žito, valuta, izvedeni finančni instrument itd.). Pogosto so tovrstne špekulacije označene za neproduktivne in parazitske, toda tu ne gre le za služenje denarja, temveč tudi za izogibanje tveganjem. Kopičenje in shranjevanje zalog nas torej lahko zavaruje pred nekaterimi nenaklonjenimi gibanji cen (tržna nihanja). Na tem mestu se je razvila tako imenovana špekulativna oblika kapitalizma in finančni kapitalizem s hkratnim razvojem finančnih instrumentov. To ni produktivna oblika kapitalizma, vendar pa so nove finančne inovacije temeljile na realnih ekonomskih potrebah in so osrednjega pomena za delovanje kapitalističnega gospodarstva (Fulcher, 2010).

Kot prvo finančno inovacijo še v okviru trgovskega kapitalizma je potrebno omeniti menice, ki so trgovcem omogočale, da so v domačem okolju plačevali blago, kupljeno nekje drugje, npr. na drugem koncu Evrope. Prve menice izvirajo iz Genove že iz poznega 12. stoletja s pravo finančno revolucijo na Nizozemskem v Antwerpnu, v 16. stoletju, kjer so bile menice temelj revolucije. V tem obdobju so menice omogočile vzpostavitev evropskega kapitalskega trga in postale način mednarodnega gibanja denarja. V okviru finančnega kapitalizma so se razvili finančni instrumenti, katerih prvotni namen je bil predvsem zaščita proizvajalcev in trgovalcev pred nepredvidljivimi prihodnjimi gibanji cen. Poznamo enostavne (npr. terminske pogodbe, opcije) in izvedene finančne instrumente. Pri terminskih pogodbah gre za nakup delnice, obveznice, valute, blaga v prihodnosti po njihovi trenutni ceni. Za primer lahko vzamemo nakup šestmesečne terminske pogodbe, kjer pričakujemo, da cena delnice v prihodnosti naraste in tako po šestih mesecih to delnico kupimo po ceni, ki je veljala izpred šestih mesecev in jo prodamo po trenutni ceni. V primeru, da je cena res narasla, realiziramo dobiček. Dober primer je tudi dogovor med kmetovalcem in trgovcem, kjer kmetovalec zaklene ceno pridelka, ki velja zdaj in se dogovori s trgovcem, da mu čez tri mesece proda po tej zaklenjeni ceni in ne po tisti, ki na trgu velja čez tri mesece (trimesečna terminska pogodba). Pri opciji zaveze k nakupu v prihodnosti nimamo in se lahko kasneje odločimo za izpeljavo posla. Pri izvedenih finančnih instrumentih gre za to, da je njihova vrednost izvedena na podlagi vrednosti nečesa drugega (delnice, obveznice, kava, nafta itd.). Dobiček je mogoče ustvarjati s pomočjo »arbitraže«, ki je v bistvu vrsta špekulacije in omogoča izkoriščanje majhne razlike v cenah na različnih trgih, katere se

pojavi iz tehničnih razlogov. V 80-ih in 90-ih letih 20. stoletja je značilna velika porast trgovanja z valutami, saj se je v 70-ih letih preskočilo na uporabo s fiksnih v drseče menjalne tečaje, kar je povzročilo negotovost glede prihodnjih menjalnih vrednosti. Za zmanjšanje negotovosti so se razvile terminske pogodbe za valute (Fulcher, 2010).

V preteklosti odmeva primer Nicka Leesona, ki je trgoval z izvedenimi finančnimi instrumenti, kjer je najstarejša londonska poslovna banka Baring Brothers utrpela ogromne izgube. Na začetku je bila zgodba uspešna, vse dokler ni bilo poslovanje vedno bolj temelječe na trgovanju z modnimi in vedno bolj kompleksnejšimi izvedenimi finančnimi instrumenti. Tu je šlo za dolgotrajno prikrivanje finančnih goljufij, ki je bila posledica več dejavnikov. Pomemben dejavnik je bil prekršitev zlatega pravila s tem, ko se je dovolilo Leesonu opravljati funkcijo trgovalca in direktorja »zaledne pisarne« v Singapurju, ki je kontrolirala trgovanje in usklajevala računovodstvo. Drugi dejavnik so tudi težak nadzor kompleksnih finančnih trgov, šibek finančni nadzor znotraj banke in lakota korporacij po vse večjih dobičkih ter tako podpiranju Leesona, ki je bil za njegove nadrejene zvezdniški trgovalec (Fulcher, 2010).

V kapitalizmu ima popolna svoboda brez intervencij države lahko hujše posledice delovanja tržnih sil na družbo. V zgodovini se je vloga države v kapitalizmu spreminjala. Z vidika vloge države lahko opredelimo tri vrste kapitalizma: anarhični, uravnani in ponovno marketizirani in njihov razvoj je najlažje preučevati preko kapitalizma v Angliji. Anarhičen kapitalizem je značilen za 18. in zgodnje 19. stoletje, ko je govora o preboju industrijskega kapitalizma. V tem obdobju dejavnosti kapitalističnih podjetnikov ni omejevala ne organizirana delovna sila, ne država in se zato imenuje anarhičen. Tedaj se je močno verovalo v svobodo posameznika in trga. Izvajala se je deregulacija pomembnih vidikov gospodarskega življenja, ki je bila v interesu industrialcev, ki so želeli svoje dejavnosti razvijati svobodno brez mešanja države. Državno socialno varstvo je bilo komaj zaslediti, a je državo začela skrbeti revščina, ki bi lahko postala breme lokalne skupnosti. V tem obdobju je bila značilna šibka organizacija delovne sile, deregulacija gospodarstva, konkurenčna proizvodnja manjšega obsega, močan državni aparat in minimalno državno socialno skrbstvo. To je bil liberalizem z močnim naborom idej in se je kasneje pojavil v preobleki neoliberalizma. Temu obdobju je z vedno večjim državnim vodenjem in nadzorom ter boljšo razredno organizacijo v drugi polovici 19. stoletja, z vrhuncem v 70-ih letih 20. stoletja, sledilo obdobje uravnanega kapitalizma. K razvoju tega obdobja so velik del prispevali mednarodni spori. Vlade so z večjim nadzorom želele zaščititi nacionalna gospodarstva pred vedno večjo mednarodno konkurenco in učinkoviteje upravljati svoje vire ter jih uporabiti proti sovražnikom. V tem obdobju so se oblikovale močnejše sindikalne organizacije in ustvarili so se pogoji, da je nacionalno delavsko gibanje zaživelo. Prav tako so se bolje organizirali delodajalci in pojavila so se združenja delodajalcev. V tem obdobju so delodajalci zmanjšali negotovosti s koncentracijo, s konkurenco pa se je bilo najlažje spopasti tako, da si jo kupil ali se z njo združil. S temi procesi je za to obdobje značilno večanje korporativnih enot in krepitev vodstvenih funkcij, kar so nekateri označevali kot

»menedžersko revolucijo«. Moč je bila vedno bolj v rokah menedžerjev in ne delničarjev. Država je vedno bolj začela prevzemati odgovornost za blaginjo ljudi. Sredi 19. stoletja je ta proces začel z ukrepi na področju javnega zdravstva, toda temeljni socialne države so bili postavljeni desetletje pred 1. svetovno vojno. Država je začela zagotavljati državne pokojnine, podpore za brezposelne, invalide in materinstvo, plačana je bila bolniška odsotnost, zdravstveno skrbstvo pri splošnih zdravnikih je bilo brezplačno, zagotovilo se je brezplačno srednješolsko izobraževanje. Po gospodarski krizi v 30-ih letih 20. stoletja pa so vlade imele za najvišjo prioriteto »polno zaposlenost«. V tem obdobju so politično vključevanje delavskega razreda, vzpon delavske stranke in socialistične ideje bile pospešene zaradi mednarodnih sporov. Prva svetovna vojna je vodila k večjim državnim nadzorom nad gospodarstvom, kar je kasneje pripeljalo do državnega lastništva in razvoja socialne države. V 40-letih 20. stoletja je bila socialna država na višku razvoja in prišlo je do velikega procesa nacionalizacije (podržavljanja) gospodarstva (Fulcher, 2010).

V tem obdobju se je razvil protekcionizem, s katerim so se veliki imperiji ogradili pred konkurenčnimi nacijami. Zaščita trga je omogočala sklepanje kompromisov med sindikati in delodajalci. Razcvet gospodarstva v tem obdobju po 2. svetovni vojni gre pripisati predvsem hladni vojni med ZDA in Sovjetsko zvezo, kjer je šlo usmerjanje velike količine denarja v vesoljske programe. V tem obdobju je tehnološki napredek močno povečal proizvodnjo in povpraševanje potrošnikov. Vlade so verjele, da s pomočjo keynesijske politike (ob krizi povečati povpraševanje z zadolževanjem in porabo ali znižanjem davkov) obvladujejo krize. Vlada je v 60-ih in 70-ih letih 20. stoletja poskušala nadzorovati cene in prihodke z dogovori med sindikati in delodajalci, ki pa so v zameno za sodelovanje lahko vplivali pri izvajanju vladne politike. V politiki je bilo zelo pomembno vprašanje enakosti še posebej v povezavi z izobraževanjem, davki in socialnim varstvom. Uravnani kapitalizem je bil torej odgovor na pomanjkljivosti in intenzivne konflikte anarhičnega kapitalizma. Šlo se je predvsem za zmanjševanje pomena tržnih sil v človeškem življenju, saj so le-te v preboju kapitalizma vedno bolj oblikovale življenja ljudi in katerih posledica je bila razčlovečenje. Razvoj uravnanega kapitalizma je predvsem posledica dogajanj v nacionalnem in mednarodnem interesu in ne posledica dinamik kapitalizma. V 70-ih letih 20. stoletja se je uravnavani kapitalizem zrušil predvsem zaradi naraščajoče mednarodne konkurence stare industrijske družbe in tako vse večjim pritiskom ter gospodarsko krizo 70-ih let. Kriza je nastala predvsem zaradi zaustavljenega razvoja mednarodnega gospodarstva, saj so se gospodarstva začela vrteti v začaranem krogu. V tem obdobju sta po vojni začeli okrevati tudi Nemčija in Japonska, kar je povečalo pritisk na svetovnih trgih in ustvarilo novo krizo čezmerne proizvodnje. Še posebej so v tej krizi zapadle v težave stare industrijske družbe, saj je uravnani kapitalizem omejil ali nadomestil tržne mehanizme, ki bi lahko na krizo odgovorili z racionalizacijo. Stare industrijske družbe so morale tako čakati na učinkovit odziv vse do ponovne marketizacije njihovih gospodarstev, ki so jo izvedle vlade v 80-ih letih (Fulcher, 2010).

Ponovno marketizirani kapitalizem se je tako razvil v 80-ih letih 20. stoletja s ponovno oživitvijo tržnih sil in vero v svobodo posameznika. Tu gre za razvoj neoliberalizma, ki je prevladal tako v ideologiji kot politiki. V tem obdobju se vloga države močno zmanjša. Zmanjšale so se nekatere državne podpore, medtem ko se davki niso znižali, temveč samo prešli iz neposrednih davkov na dohodek na posredne davke. Z vsem tem se je začel tudi postopek privatizacije, kar je potekalo postopno, saj je bilo težko kar privatizirati službe javnega sektorja. Zasebna iniciativa se je začela spodbujati s subvencijami. V tem obdobju je prišlo do bistvenih deregulativnih sprememb, ne pa tudi do splošnega procesa deregulacije, saj svobodno gospodarstvo zahteva močno državo. Privatizacija ne bi bila sposobna sama po sebi spodbuditi konkurence na trgu, če bi se državni monopoli preoblikovali v zasebne in bi lahko sami upravljali s trgi. Ustanovljena so bila nekatera regulatorna telesa za urejanje trga (plina, telekomunikacij, vode), medtem ko so bili sindikati izpostavljeni močnejši pravni regulativi kot prej. Država se tako ni niti najmanj umaknila in je nad nekaterimi področji še posebej povečala nadzor (lokalne oblasti, zdravstvo in izobraževanje, sindikati). Še posebej izrazito je bilo to dogajanje v Angliji (Margaret Thatcher, laburisti) (Fulcher, 2010).

Obdobje ponovnega marketiziranega kapitalizma je po eni strani posamezniku omogočalo več izbire in svobode, po drugi strani pa je bilo življenje manj varno, delovni pritiski poostreni, neenakost pa se je povečala. Danes, ko pogledamo vrsto potrošniških dobrin, medijskih kanalov, počitniških destinacij, šol itd. ne moremo zanikati obstoja večje izbire. Imamo pa težave na kritičnih področjih človeškega obstoja, kot so zaposlovanje, pokojnine in nastanitve. Sindikalne organizacije so vse šibkejše, delodajalec pa postavlja vse težje in trše pogoje dela, saj ga žene vedno večja konkurenca in tesnejša državna regulativa. Prisotna je negotovost na trgu in vse večji razkorak med tistimi z nizko mezdo, katerih prihodnost je negotova, ter temi, ki lahko izkoriščajo nove priložnosti za kopičenje bogastva. Z razvojem uravnavanega kapitalizma se je svoboda posameznika zmanjševala na račun večje enakosti, v obdobju ponovne marketizacije kapitalizma pa enakost in varnost žrtvujemo za svobodo in izbiro. Ponovna marketizacija kapitalizma ni rešila težav kapitalistične družbe, saj se danes srečujemo z negotovostjo in neenakostjo, kar povzroča mnoge neučinkovitosti, pritiske in nove krize (Fulcher, 2010).

Uravnavani kapitalizem se je močno razlikoval po sistemih na Švedskem, Združenih državah in Japonskem. Švedska je bila v tem pogledu podobna Angliji in je imela močno ter bolj učinkovito delujoč uravnani kapitalizem (močno delavsko gibanje, socialna država, minimalno vključevanje države v proces industrializacije). Švedska je bila močno odvisna od izvoza in so tako sindikati in delodajalci bolj sodelovali, kar se je odražalo v miru na trgu dela. Na podlagi močnega in enotnega delavskega gibanja je Švedska razvila močno socialdemokratsko vlado (ukrepi proti brezposelnosti, zmanjšanje neenakosti, keynesijanska politika). Kjer prevladujejo razredne organizacije, kot je to bilo na Švedskem, to označimo kot korporativistični kapitalizem, medtem ko v primeru prevlade korporacij, to označimo kot korporativni kapitalizem, ki je bil značilen za ZDA (Fulcher, 2010).

V 80-letih 20. stoletja se je na Švedskem začelo obdobje ponovne marketizacije, saj se je Švedska politika obrnila v neoliberalno smer. Strukture in ustanove (močan javni sektor Švedske), ki so se pojavile v obdobju uravnanega kapitalizma oziroma bolj specifično socialnega kapitalizma na Švedskem, v obdobju ponovne marketizacije niso popolnoma izginile. Sistem socialnega kapitalizma je bil drag in se je moral prilagoditi mednarodnim težnjam neoliberalne politike, da bi lahko ostal konkurenčen. Kolektivistična posebnost, ki še vedno obstaja in ni bila izničena ob ponovni oživitvi švedskega kapitalizma, dokazuje, da je popolnoma združljiva z gospodarsko rastjo. Ameriški kapitalizem je znan kot korporativni kapitalizem, kjer imajo močnejšo vlogo korporacije in kjer je Amerika poznana kot domovina teorije »menedžerske revolucije«. Pojav sindikatov je značilen tudi v Ameriki, toda le-ti so bili zaverovani bolj v sebe in se niso toliko zanimali za razredno organizacijo ali socialistično preobrazbo družbe. Socialno skrbstvo je bilo v Ameriki prepuščeno v roke korporacij in ne države. Amerika je bila bolj naravnana individualizmu, kar pa zaradi monopolistične tendence korporacije države ni izključevalo (Fulcher, 2010).

V poznem 19. stoletju se je pojavilo protimonopolistično gibanje in države v gospodarsko življenje družb ni pritegnil razredni konflikt temveč obramba konkurence. Predsednik Franklin Roosevelt je po krizi v 30-letih 20. stoletja ustanovil »New Deal«, ki je prinesel ukrepe, slične s keynesijansko politiko. Federalna struktura države in posebnost njene delitve (predsednik, kongres, vrhovno sodišče) je nasprotnikom »New Deal« omogočala njegovo zaustavljanje in preprečevanje ukrepov. Hladna vojna in vzpostavitev vojaškoindustrijskega kompleksa je kljub osovraženi državno vodeni industrijski politiki v Ameriki vodilo ravno k vmešavanju države. Poslovni svet je bil proti vmešavanju države, a je vseeno sprejel državni denar. Pred ponovno marketizacijo je bila Amerika v boljšem položaju (kolektivne organizacije manj razširjene, socialno skrbstvo manj univerzalno, bolj razvita protimonopolna zakonodaja) kot Britanija in Švedska, a je vseeno morala iti skozi preobrazbo sistema. V 80-ih in 90-ih letih 20. stoletja so opustili keynesijansko politiko, sprožili procese privatizacije, pospešili tržne sile (nižji davki in javnofinančni odhodki). V tem obdobju so postali sindikati šibkejši, plača se je zmanjševala, delovna sila je bila močnejše izkoriščena, delo je bilo intenzivnejše, neenakost in revščina pa sta močno porasli. V tem obdobju se je poudarjala »vrednost za delničarja«, kar je bilo ravno nasprotno z »menedžersko revolucijo«. Pomen tržnega vrednotenja podjetij se je povečal zaradi večje mobilnosti kapitala, priljubljenem vlaganju v delniške trge in širjenja panoge finančnih storitev. Menedžerji niso več gledali na vlaganje v prihodnost in razvoj podjetja, ampak so želeli s povečevanjem dobičkov čim bolj povečati vrednost delnic. Z ugodnimi nakupi so menedžerji želeli povečati ceno delnicam in so tako vedno bolj sami postajali lastniki. Gospodarska rast ni bila dolgo prisotna in je temeljila predvsem na razcvetu informacijske in komunikacijske tehnologije. Rast so v poznih 90-ih želeli ohraniti s spodbudo potrošnje z različnimi vrstami posojil (potrošniški, hipotekarni krediti), kar je trajalo kratek čas. Fokus podjetij in vlagateljev je bil na cenah, ki so vedno bolj rasle in niso bile realne, kar imenujemo mehurček. Zaslužki in dobički cen niso opravičevali. Mehurček je počil in ustvaril velike gospodarske in družbene probleme. V tem času ob koncu 20. stoletja so

izbruhnili finančni škandali, ki so spodkopali zaupanje in diskreditirali načelo vrednosti za delničarje. Med bolj poznanimi so v podjetjih Enron in Worldcom ter na Wall Streetu (New Yorška borza) (Fulcher, 2010).

Japonski kapitalizem je bil uravnavan od samih začetkov. Na Japonskem se je razvila izredno močna in neodvisna država, saj so želeli biti sposobni zoperstavljeni zahodnim imperijem, ki so ogrožali Japonsko. Vlada je odstranila fevdalne prepreke in ustvarila sodobno nacionalno državo. Za Japonsko je bil značilen vznik industrijskih združenj (»zaibatsu«), ki so bili močno povezani z državo, imeli pa so tudi svoje banke in trgovska podjetja. Država je prav tako zasnovala bančni sistem za financiranje vlaganj in trgovanja ter začela ustvarjati prekomorski imeprij (zaščita trgov in zagotovitev surovin). Dokler se Japonska ni močno razvila ni dopuščala vstopa tujega kapitala. Tri četrtine vladnih prihodkov je zagotavljal kmečki stan preko zemljiškega davka, tako da so bili kmetje nosilci stroškov Japonske modernizacije. Država na Japonskem je imela predvsem usmerjevalno vlogo, industrijske združbe pa so segale preko celotnega gospodarstva. Delavci so se na začetku neuspešno organizirali zaradi nasprotovanja delodajalcev in države. Za socialno skrb država ni skrbela, eden od razlogov je bil to, da so za to raje poskrbeli delodajalci znotraj podjetij. Poraz Japonske v vojni je povečal zmožnosti države za vodenje gospodarstva, saj so industrijska združevanja razpadla, vojska pa se je prenehala vmešavati. Industrijska združevanja je ponovno vzpostavilo Ministrstvo za industrijo in trgovino, ki je bilo takrat gonila sila državne industrijske politike. Svoj nadzor nad trgovino, valuto in naložbami so uporabili za razvoj industrij prihodnosti. Po novem so industrijska združenja zagotavljala koordinacijo gospodarstva preko panožnih meja in istočasno bila udeležena v močni konkurenci, kar je krepilo mednarodno konkurenčnost in spodbujalo produktivnost. Industrijska združevanja so imela sposobnost vodenja dolgoročne politike povečevanja tržnega deleža predvsem zaradi skupnega lastništva in bančno finančne podpore, kar jih je osvobodilo pritiska delničarjev. Istočasno so bili zaščiteni pred prevzemi. Podjetja so se tako bolj posvečala svojim zaposlenim kot delničarjem. Na Japonskem je v tem času veljala stroga ločnica med elito redno zaposlenih in razpoložljivih zaposlenih (pogodbeni delavci, zaposleni za polovični delovni čas, ženske). Tako so bili eni vključeni na račun drugih izključenih. Država je delavce držala odvisne od socialne skrbi podjetij in je krepila njihovo podrejenost (Fulcher, 2010).

Vidimo, da v nasprotju s Švedsko, za katero je značilna socialna država, je na Japonskem značilna njena odsotnost. Z okrepitvijo sodelovanja med ZDA in Kitajsko v 70-ih letih 20. stoletja Japonska postane konkurent. Japonska je v 70-ih letih prejšnjega stoletja tako začela opuščati svoje institucije in se usmerila v neoliberalizem. Začeli so izvažati kapital in izkoriščati poceni delovno silo na tujem. Ministrstvo za trgovino in industrijo je pospešilo razvoj na znanju temelječih industrij prihodnosti in tako je Japonska postala vodilna v svetovni proizvodnji mikročipov. Zgodba je doživela preobrat v 90-ih letih prejšnjega stoletja s pokom mehurčka zaradi nerealnih cen delnic in zemljišč. Ustanove, ki so omogočale rast, so bile sedaj deležne kritik. Pomembnejše kritike so bile: 1. »rigidnost«

zaposlitve za nedoločen čas in tako preprečevanje prostega delovanja trga (odpuščanje delavcev po potrebi); 2. lastniki industrijskih združenj so podpirali nedonosna podjetja in onemogočali pritok tujih bolj svežih kapitalov; 3. banke so bile pretesno povezane z industrijskimi združenji, ki so podpirali nedonosna podjetja, prav tako pa so denar posojale špekulantom v bankrotu in se tako znašle v resnih težavah in 4. razkrile so se razne koruptivne povezave. Zaradi vsega tega je bila Japonska pod pritiskom, da dopusti večjo mobilnost kapitala in deregulira finančne trge. Japonska je v tem obdobju res doživela gospodarsko krizo, a se je ohranila na površju in je ostala stabilna tako politično in gospodarsko. Do neke mere se je Japonska prilagodila, a še zdaleč ne v tolikšni meri kot ostale države. Pričakovati je, da ta stabilnost ohrani Japonske ustanove in ne gre v liberalno preobrazbo, kot je to naredila Amerika. Kot smo videli, so za sodobni kapitalizem značilne nacionalne razlike, čeprav so posamezne države naredile korak k liberalizaciji tržnih sil in so vpeljale nekatere reforme. Vsaka družba je ustvarila zanje značilne institucije in zaradi tega so se razvile nacionalne različice sodobnega kapitalizma. Omenjene institucije tako omejujejo svobodno izbiro določene različice kapitalizma, kar dokazuje, da tržne sile neizogibno in vse močnejše ne preglašajo politike. Ponovno marketizacijo so preživele različne organizacijske in institucionalne strukture, kar dokazuje njihovo združljivost z delujočimi tržnimi mehanizmi. Vse to pa pomeni, da si lahko ljudje prizadevajo svoj posebni kapitalizem obrniti v njim primernejšo oziroma bolj želeno smer (Fulcher, 2010).

1.4.2 Razvoj socializma z opredelitvijo pomembnejših pojmov

Do sedaj smo že dobro spoznali kapitalizem, kar je pomembno, saj v njem živimo. Za boljše razumevanje našega življenjskega okolja in tako prepoznavanja priložnosti in nevarnosti, nam je pomembno spoznati alternative, ki so se pojavile v zgodovini razvoja kapitalizma. Najodmevnejša alternativa, ki se je pojavila, je socializem, in za lažje razumevanje je potrebno opredeliti nekatere pojme. Vse to je v pomoč in dodatno razsvetljuje naše razumevanje in omogoča najti kar se da dobre alternative znotraj sistema kapitalizma in ne zunaj, kakor so nekateri poskušali.

Država je zbor bolj ali manj medsebojno povezanih in organiziranih institucij, ki na nekem teritoriju izvajajo pravila in predpise. Državna oblast je opredeljena kot efektivna sposobnost izvajanja pravil in reguliranja družbenih odnosov na nekem teritoriju. Ekonomija je področje družbene aktivnosti, kjer ljudje vstopajo v medosebne odnose z namenom proizvodnje in distribucije dobrin in storitev. Ekonomska moč je utemeljena na tistih vrstah ekonomsko pomembnih sredstev, ki v teh odnosih proizvodnje in distribucije kontrolirajo in vključujejo različne kategorije družbenih akterjev. Civilno društvo je področje družbene interakcije kjer ljudje prostovoljno ustanavljajo različne vrste združenj v različne namene, kot so npr. klubi, politične stranke, sindikati itd. Moč v civilnem društvu je odvisna od sposobnosti za kolektivno (skupno) delovanje preko teh prostovoljnih združenj in se lahko opredeli tudi kot »asociativna moč« ali »družbena moč«. Država, ekonomija in civilno društvo so glavna področja razširjene družbene interakcije, sodelovanja in sporov med ljudmi, toda vsako od njih predpostavlja poseben vir moči. Vsako od omenjenih treh območij ima svoje akterje,

glede na to poznamo: 1. akterje v ekonomiji, katerih moč je utemeljena na lastništvu in kontroli nad pomembnejšimi ekonomskimi sredstvi; 2. akterje v državi, katerih moč je utemeljena na kontroli nad uzakonitvijo pravil in sposobnostjo za uresničevanje teh pravil na nekem teritoriju (vključuje tudi sposobnost prisile) in 3. akterje v civilnem društvu, katerih moč je utemeljena na sposobnosti za mobilizacijo ljudi za različne vrste prostovoljnega kolektivnega delovanja (Wright, 2011).

Zgoraj opredeljeni pojmi so nam zdaj v pomoč, da lahko raziščemo razvoj treh tipologij ekonomskih struktur, ki so se razvile. Kapitalizem smo do zdaj že opredelili kot ekonomsko strukturo, v kateri so sredstva za proizvodnjo v zasebni lastni, medtem ko se alokacija in poraba sredstev v različne družbene namene realizira na podlagi ekonomske moči. Uporaba ekonomske moči lastnika kapitala ima za posledico vlaganje in kontrolo nad proizvodnjo. Etatizem do sedaj še nismo omenjali, predstavlja pa eno od tipologij ekonomskih struktur, kjer so sredstva za proizvodnjo v lastništvu države, medtem ko se alokacija in poraba sredstev v različne družbene namene realizira na podlagi državne moči. Državni uradniki s pomočjo neke vrste državno-administrativnega mehanizma kontrolirajo proces vlaganja in proizvodnje. Zadnjo obliko tipologije ekonomske strukture predstavlja socializem, za katerega je značilno, da so sredstva za proizvodnjo v društvenem (kolektivnem) lastništvu, medtem ko se alokacija in poraba sredstev v različne družbene namene realizira na podlagi družbene moči, ukoreninjene v civilni družbi. Omenjene definicije kapitalizma, etatizma in socializma so samo teoretične in služijo kot opora za razumevanje realnega stanja, saj v praksi poznamo hibride (variacije) posameznih ekonomskih struktur. Čistih in prav tako idealnih ekonomskih struktur ni, tako da v praksi lahko vidimo države, ki so naravnane bolj kapitalistično ali socialistično ali etatistično oziroma so nekakšna mešanica (Wright, 2011).

Preden se še bolj posvetimo socializmu, je potrebno opredeliti pojme, kot so: komunizem, avtoritarnost, demokratičnost, avtokratičnost, totalitarizem, stalinizem, fašizem, nacizem, kar nam bo pomagalo dobiti še bolj jasno sliko o socializmu. V literaturi je na tem mestu mogoče zaslediti enačenje in mešanje izrazov, ki imajo različne pomena in se je dosti težko znajti med njimi brez dobrega predznanja. Komunizem, kot je klasično razumljen, v marksizmu predstavlja obliko društva, kjer je država odmrta in je ekonomija absorbirana v civilno društvo kot svobodna, kooperativna aktivnost združenih posameznikov (Wright, 2011). Za dosego čistega komunizma je Marx predpostavljal visoko razvite materialne temelje, samodejavnega in svobodnega človeka ter njegove nove odnose do sočloveka in narave (Glas in drugi, 1987). Oblika čistega komunizma je mogoča samo v teoriji, saj družba ne more popolnoma funkcionirati brez države, ki bi lahko izvajala predpise, kar je bilo izkušeno tudi v praksi (Wright, 2011). Vloga države za oblikovanje komunističnega sistema je pomembna z vidika, da naredi red, s tem da modificira razredne napetosti in tako legalizira in ohrani razredno dominacijo in tudi zatiranje. Država ima vedno svojo vlogo, kot smo videli tudi v kapitalizmu, kjer »nevidna roka« ne deluje vedno. Te vloge se v komunizmu ne da izločiti tudi po zaključeni revoluciji proletariata, kot je bilo to zamišljeno v Marxovi teoriji, kar predstavljamo v nadaljevanju (Medalie, 1959).

Iz prakse imamo odličen primer carske Rusije, s pomočjo katerega lahko predstavimo vse pomembnejše izraze. Vladimir Lenin (ruski revolucionar, vodja boljševikov) je s pomočjo ruske revolucije (1917), poznane tudi kot oktobrska revolucija, osvojil oblast s pomočjo boljševikov in ustanovil Sovjetsko zvezo. Šlo je za nasilno politično osvojitve oblasti, diktaturo proletariata z vodilno močjo boljševikov, centralni planski ekonomski sistem, kar se da hitro industrializacijo in marksizem kot prevladujočo ideologijo, ki se je zaradi Leninovega načina preimenoval v leninizem. To se je razvilo v vojni komunizem (državljanska vojna) in politično diktaturo, ker so želeli neposredno uresničiti nekatere Marxove zamisli o socialistični družbi. Nekateri so to obdobje poimenovali tudi jurišni komunizem, saj so vse te zamisli želeli uveljaviti na hitro in s silo s pomočjo naturalnega planskega sistema (državno lastnino) in politične diktature, kar je privedlo do številnih praktičnih in teoretičnih zablod ter mnogih neučinkovitosti (npr. neučinkovito planiranje, nevarnost birokratizacije, neuspešna kolektivizacija itd.). Zaradi neučinkovitosti je Lenin sprejel reformo, kjer gre za ponovno liberalizacijo trga, toda ne gre za demokracijo, saj je Lenin zavrnil zahteve »delavske opozicije« po samoupravljanju. Po Leninovi smrti je na oblast prišel Stalin in začelo se je obdobje državnega socializma oziroma etatizma. Delavska oblast je bila nadomeščena s partijo, ki je imela oblast preko vodstvenega organa, katerega je predstavljal Stalin sam. Ponovno je bila uvedena državna lastnina, centralno planiranje, omejevanje osebne potrošnje in življenjskega statusa itd (Glas in drugi, 1987). Pri kolektivizaciji je posebej znana kolektivizacija v kmetijstvu, kjer je šlo za spreminjanje iz privatnih kmetij v velike kolektivne državne kmetije, ki so po nizkih cenah in pod slabimi pogoji proizvajale za državo. Tu je šlo za izkoriščanje, nasilje nad kmeti (kulaki), njihovo likvidacijo in veliko lakoto (Volin, 1951).

Prva stopnja na poti k totalitarizmu je avtokracija oziroma »vladavina enega« (gr. autos – sam; gr. kratein – vladati; gr. autokrateia) in pomeni, da ima oblast v rokah en človek (Cerar, 2007a). Nasprotni pomen pa ima beseda demokracija, ki pomeni »vladavino ljudstva« (gr. demos – ljudstvo; gr. kratos – vladavina; gr. demos kratos), naroda, kjer poznamo tri primarne oblike, kot so neposredna, predstavniška in asociativna demokracija (Wright, 2011). Naslednja stopnja na poti v totalitarizem je avtoritarnost, ki pomeni stopnjevanje samovlade v smeri nedemokratičnosti in samovolje vladarja, pri kateri je oblast odkrito ali prikrito nasilna, brutalna. Vidimo, da ogromne razlike med avtokracijo in avtoritarnostjo ni, je pa potem razlika v zadnji stopnji razvoja, ki ji pravimo totalitarizem. Pri totalitarnem sistemu gre za to, da se avtoritarna oblast »glavnega vodje« in njegovih pomočnikov razširi v vse sfere družbe (ekonomija, znanost, umetnost, šport, družina, cerkev itd.) in ne samo v politično sfero. Razvitje takega sistema je mogoče takrat, ko je tehnologija dovolj razvita (telefon, tisk, avtomobil, letalo, prisluškovalne naprave itd.), da omogoči avtoritarni politiki širjenje ideologije in moči, ki pa je hkrati podprto s policijo in vojsko (Cerar, 2007a). Glavno geslo totalitarizma je: »Kdor ni z nami, je proti nam,« medtem ko policija in vojska nista namenjeni varovanju ljudi, temveč totalitarne oblasti in njene države. V tem sistemu je značilna tudi tajna policija in močna ideološka propaganda, ki preko medijev »bombardira« državljane. V totalitarizmu je strah eno od glavnih orožij, saj omogoča zaviranje razvoja,

motivacije, ustvarjalnosti in svobode ljudi ter tako na dolgi rok ubija (Cerar, 2007b). Glede na opredeljene pojme imamo zelo dobro povezavo z razvitjem totalitarnega sistema v Rusiji, kjer se je vse začelo z Leninom in oktobrsko revolucijo, nadaljevalo s Stalinom, ki je utemeljil totalitarni sistem in končalo s Stalinovo smrtjo in Hruščevo proglasitvijo kritike 25-letnega stalinističnega sistema ter ponovno liberalizacijo sovjetske družbe (Glas in drugi, 1987).

V svetu so se poleg totalitarizma v Rusiji (stalinizem) razvili še drugi totalitaristični sistemi, kot so npr. nemški nacizem pod vodstvom Adolfa Hitlerja in italijanski fašizem pod vodstvom Benita Mussolinija. Zgodovina nas uči, da se je z razvojem totalitarnih sistemov in avtoritarnih režimov rodila 2. svetovna vojna, izvajali so se genocidi, kar je povzročilo mnoge žrtve, ki so bile konec koncev posledica teh ideologij. Danes Evropa za spomin na te žrtve 23. avgusta obeležuje dan spomina na žrtve totalitarnih in avtoritarnih režimov.

Socializem ne predstavlja visoke stopnje komunistične družbe, kjer so sledi kapitalizma popolnoma izginile. Gre za stopnjo v širšem pomenu, toda še vseeno gre za tranzicijsko stopnjo iz kapitalizma v komunizem, kjer ima socializem tranzicijski karakter v več pogledih (Kihara, 1964). V večini razprav je socializem razumljen kot nasprotje kapitalizma oziroma negacija ene ali več značilnosti kapitalizma. Najpogosteje je socializem razumljen preprosto tako, da so sredstva v javnem oziroma družbenem lastništvu te ali one vrste, najbolj tipično gre za institucionalno sredstvo državnega lastništva, medtem ko pri kapitalizmu gre za privatno lastništvo. Družbeno lastništvo je lahko različno širok pojem in ima lahko različno globino ter tako tudi znotraj socializma zaznamo mnoge variacije, kjer ima lahko država tudi večjo ali manjšo vlogo od družbe. Nekje do konca 20. stoletja je bil socializem razumljen, da mora biti pod kontrolo države. S programi komunističnih partij je bil socializem povezan s državno kontrolo nad ekonomskimi procesi. Centralizirana birokratska država, ki direktno planira in organizira večji del ekonomskih aktivnosti in s pomočjo aparata neke politične stranke prodira v združenja civilne družbe, je v bistvu model etatizma (Wright, 2011). Začetne ideje socializma so se rodile že pred Marxom. Thomas Moore je že v 16. stoletju v svojem delu Utopija opisal družbo brez privatne lastnine, ustvarja se predvsem za skupno dobro, med bogatimi in revnimi ni razlik in to je že kazalo na brezrazredno družbo. Johann Gottlieb Fichte (nemški filozof, 1762–1814) je govoril o državi, ki plansko organizira gospodarstvo. Privatna lastnina je še mogoča, a je pod strogim državnim nadzorom. Država naj bi nadzorovala trge in vsem zagotavljala delo in izobraževanje. Država naj bi bila samozadostna in imela vso monopolno kontrolo nad mednarodnimi trgi in odnosi, ti pa naj bi bili minimalni (Fichte, 1984).

Na vedno večjo neenakost in nepravilnost so opozarjali tudi utopični socialisti, ki so zahtevali odpravo zasebne lastnine in enakomerno razdelitev bogastva ter ustanavljanje nekakšnih solidarnih skupnosti (Tamedly, 1969). Že utopični socialisti so dobro utemeljili socialistično alternativo kapitalizmu, toda dobra sta jo razvila Marx in Friedrich Engels (sociolog, ekonomist, 1820–1895) z zakonitostmi kapitala ter proletariatom kot nosilcem revolucije za družbene spremembe. Marx ni nikjer natančno opredelil zamisel socialistične

družbe, toda vseeno lahko iz Marxovega socializma kot nižje stopnje komunizma izluščimo naslednje značilnosti: 1. družba lastnina je neposredna; 2. nova delitev dela (tako družbena kot tehnična); 3. ukinjanje človeške odtujenosti z razvojem sodobne družbe, ki temeljni na solidarnosti, medsebojnem sodelovanju in vzajemni odgovornosti; 4. produkcija je neposredna in planska, družbeni produkt pa se prisvaja (ekonomski račun, temelječ na naravnih časovnih enotah); 5. ekonomski razvoj je usmerjen vsestransko in brez posredovanja trga in denarja in 6. vsestranska enakost ljudi (ekonomska in socialna), temelječa na delovnih prispevkih in pristnih človeških potrebah. Že sam Marx pa je bil glede razvoja socializma v velikih dvomih, saj ni mogel razločiti, ali se socializem razvija s postopno spremembo iz kapitalizma v socializem ali z razrednim (jakobinskim) revolucionarnim prevratom ali s politično revolucijo (diktatura proletariata), ali se socializem začne v razviti deželi, kot je Anglija, ali na obrobju (periferiji), kot je Rusija itd (Glas in drugi, 1987).

Za socializem so značilni trije tipi sistemov: 1. revolucionarno-tranzicijski sistem (gre za prehod iz kapitalizma v socializem) se začne z idejo (boljši, plemenitejši, čistejši sistem za zagotavljanje pravičnosti in enakosti), junaštvom, prihodom proletariata na oblast, podružabljanjem in poddržavljanjem, novi politični režim se želi znebiti ljudi iz prejšnjega režima (delovna taborišča, smrt); 2. klasični sistem (klasični socializem) je obdobje normalizacije po revoluciji, kjer se vse institucionalizira in birokratizira. Temeljna institucija je partija z vso politično močjo, kjer je proces odločanja od zgoraj navzdol. Vrh partije je centralni komite, ki izvoli generalnega sekretarja partije, ta pa ima v rokah veliko večino izvršne oblasti. Počasi se generalni sekretarji razvijejo v osebo z absolutno močjo odločanja v državi in so med ljudmi prepoznani kot izredno nadarjene karizmatične osebe. Razvije se tako imenovani »kult osebnosti«. Tisti, ki so se upirali sistemu, so lahko postali žrtve političnih čistk. Na tem mestu se je v bistvu hkrati razvil totalitarizem. Značilni so tudi zaprti trgi, pomanjkanje dobrin, visoka inflacija, po drugi strani pa visoka socialna varnost; 3. reformni sistem (reformni socializem) se je razvil zaradi težav klasičnega socialističnega sistema, ki jih je želel rešiti (Kornai, 1992). To so želeli narediti na način, da so ugotavljali, kaj je šlo narobe in poskušali težave rešiti znotraj okvirov socializma, ne da bi prehajali na sistem liberalnega kapitalizma, temveč da bi spremembe omogočile »socializem s človeškim obrazom« (Judt, 2007).

Socialistično gospodarstvo se je vedno reševalo z »nesocialističnimi prijemi« tržne ekonomije (liberizacija) in ekonomskimi zakoni blagovne produkcije kljub idejnemu in političnemu nasprotovanju (Glas in drugi, 1987). Obdobja socialističnih sistemov so si praviloma v zgodovini sledila po časovnem zaporedju z nekaterimi izjemami. Med izjemami lahko izpostavimo npr. prehod Češkoslovaške in Vzhodne Nemčije s klasičnega socializma brez vmesne faze reformnega socializma direktno v kapitalizem in pa prehod Sovjetske zveze iz revolucionarno-tranzicijskega sistema v reformni in potem v klasični socializem (Kornai, 1992).

Socializem ni uspel zaradi protislovij, ki jih je nosil v sebi, predvsem je tu mišljeno ekonomsko področje, kjer številna ekonomska dejstva pogosto omejujejo lepe hipoteze in politične ideologije. Nerazvitost ekonomskega sistema, ekonomske neučinkovitosti in močno izražena dominacija političnega (represivnega) nad ekonomskim je razlog, da je socializem doživel po obsegu eno najbolj dramatičnih teoretično-političnih razpotij v zgodovini. Glavni paradoksi socializma so: 1. materialni in razredni temelji niso bili dovolj razviti za prehod na socializem, ta pa se je zgodil zelo hitro in ne postopno. Prav tako se je zaradi težav v kasnejšem obdobju socializem posluževal liberalizacije in so tako te stalne in hitre spremembe zaradi neustreznosti institucionalnega okolja in produkcijskih odnosov povzročale dodatne težave in neučinkovitosti; 2. socializem je predvideval zaprto gospodarstvo ene države, kar je povzročalo neučinkovitosti zaradi sodelovanja s kapitalističnimi državami. Za uspeh socializma bi bilo potrebno, da je socializirano čim večje geografsko okolje; 3. državna lastnina, plansko-tržno gospodarstvo, etatizacija družbenega življenja, kolektivizacija kmetijstva, omejevanje osebne potrošnje in življenjskega standarda itd. sicer omogočajo socialno varnost (polna zaposlenost, stanovanja, zdravstvo, šolstvo), toda po drugi strani povzročajo nizko produktivnost dela, neprilagodljivost produkcije potrebam družbe, neizkoriščenost gospodarskih zmogljivosti, zapostavljenost kmetijstva itd. Socializem ne da samo izvira iz nerazvitih ekonomskih razmerij, temveč jih tudi proizvaja; 4. politika prevlada nad ekonomijo in začne regulirati kapitalistično produkcijo. Po eni strani socialistična revolucija ukinja kapitalistično produkcijo, po drugi strani pa jo ohranja. Z ukinjanjem tržnega mehanizma blagovne produkcije njegovo vlogo bolj in bolj nadomešča regulativa države in ekonomska vloga politične birokracije. Politika prevladuje tako, da prevzame osrednje ekonomske funkcije in v primeru kriz izgublja svojo suverenost. To rešuje z reformacijo ekonomskega sistema in vedno niha med plansko in blagovno produkcijo, centralizacijo in decentralizacijo, prevlado političnih in ekonomskih zakonitosti (Glas in drugi, 1987).

Potrebno je omeniti, da so se države tako kot pri kapitalizmu medsebojno razlikovale in imele različne stopnje socializma. Med pomembnejšimi razlikujemo ruski, kitajski in jugoslovanski socializem. Ruski socializem in njegov razvoj smo že opisali, medtem ko je za kitajski socializem značilen podoben začetek kot v Rusiji. Mao Zedong (vodja komunistične partije Kitajske) se je že v 20. letih 20. stoletja želel izogniti nekaterim nevarnostim, kot so npr.: partijska samozadostnost in delavsko sektaštvo. Kasneje je Kitajska prav tako prišla v težave zaradi poudarka na politiki in zanemarjanju ekonomije, kar so kasneje reševali z ekonomsko reformo. V Jugoslaviji se je po obdobju narodno-osvobodilnega boja, ki ga je vodil Josip Broz Tito, začelo obdobje socializma. Tito je v Jugoslaviji na začetku postal vodja komunistične partije, potem pa je bil dolgoletni predsednik in obenem reformator ter diktator (Goldstein, 2017). V obdobju po narodno-osvobodilnem boju je bil v Jugoslaviji oblikovan centralnoplanski etatistični sistem, kjer je bila proletarska država osnovni subjekt gospodarjenja, njena vloga pa je bila utemeljena na državni lastnini in centraliziranem planiranju. Tako je država obvladovala družbeno produkcijo. V Jugoslaviji se je dokaj kmalu prepoznalo protislovnosti začetnega obdobja

vodstva države in centraliziranega planiranja, zato so začeli oblikovati alternativni sistem, temelječ na decentralizaciji, deetatizaciji in debirokratizaciji (Glas in drugi, 1987).

Za Jugoslovanski socialistični sistem je značilna novost oziroma alternativa samoupravljanja, a to je le ena od oblik socializma v svetu. Kljub razvoju samoupravljanja v Jugoslaviji in predajanju tovarn v upravljanje delavcem pa je bil to na začetku bolj politični in manj ekonomski proces, saj sta država in etatistična ekonomska struktura dolgo ohranjali svoj položaj. Pri iskanju nove alternativne rešitve je šlo v bistvu za negacijo ekonomske in politične moči države, s tem da se je prenesla gospodarska oblast neposredno v roke delavcev (samoupravljanje delavcev) in se je s tem prav tako želela vzpostaviti blagovna produkcija kot alternativa centralističnemu planiranju. Te vrste socializem so poimenovali »samoupravni tržno-planski sistem gospodarjenja«. V novem sistemu je prišlo tudi do preoblikovanja nekdanjih podjetij oziroma delovnih organizacij (DO) v tako imenovane temeljne organizacije združenega dela (v nadaljevanju TOZD), ki so bili primarni subjekti gospodarjenja in so imeli določene tehnično-tehnološke ter družbenoekonomske značilnosti. TOZD-i so se lahko integrirali v sestavljeno organizacijo združenega dela (SOZD). Prehod na samoupravljanje je nosil v sebi protislovja in ovire tako, da se je odvijal postopoma in ne do konca. Težava je bila v tem, da je država na neposredni ali prikriti način ohranila močan vpliv na družbeno in gospodarsko življenje, predvsem zaradi sorazmerno nerazvitih produktivnih sil in prav tako neustrezno izdelanih ekonomskih mehanizmov samoupravljanja (Glas in drugi, 1987). Tito v svoji državi začne reforme, odpira jo v svet, omogoča ji hitro gospodarsko in družbeno rast, zagotavlja socialni mir in varnost, pri vsem tem pa nekako ostane na polovici poti. Prav to je povzročilo težko krizo v osemdesetih, deloma pa tudi zasejalo klice spopadov v devetdesetih letih prejšnjega stoletja. Torej, razvoj jugoslovanske družbe je prišel do točke, ko je bilo treba rešiti dilemo, ali bodo komunisti še naprej nadzirali vsa področja te družbe ali pa bodo nekje popustili. Te meje Tito ni znal prestopiti, kot so jo pozneje, pred 30 leti, znali prestopiti kitajski komunisti. Tu je jugoslovanski socializem izgubil zagon. Ekonomsko krizo, ki je nastopila v sedemdesetih in se razmahnila v osemdesetih letih, so prikrivali s tujimi krediti, s krepitvijo turizma itd. Tito je prav tako želel rešiti vprašanje nacionalizma, kar je privedlo do ustanavljanje republik različnih narodov v Jugoslaviji, med drugim tudi Socialistično republiko Slovenijo. V devetdesetih letih pa so se republike začele ločevati, Jugoslavija je začela razpadati in Slovenija se je 25. junija 1991 osamosvojila (Goldstein, 2017).

Največkrat so alternative kapitalizmu (socializem, komunizem, totalitarizem) delovale pod tako imenovano »policijsko državo«, kot smo do sedaj videli. Karl Popper (profesor, filozof v 20. stoletju) je pokazal, da so utopične vizije postale totalitarne, ker je država postala obsedena s preprečevanjem kakršnihkoli deviacij od utopičnega ideala. V kapitalizmu, kjer je dovoljena prosta izbira, lahko poslušamo različne radijske postaje (jazz, pop, opera itd.), medtem ko so v socializmu največkrat drugi določali, kaj se lahko gleda, posluša ali govori. Zgodovina nam je pokazala, da odločanje v rokah neke avtoritete ni odstranilo težav, kot so kriminal, napuh, sebičnost, konflikti interesov, korupcija ipd. Ti problemi so dejansko ostali

ne glede na sistem. V kapitalizmu je znan primer korupcije in različnih prevar v podjetjih Enron in WorldCom, kar nam samo kaže, da so problemi v kakršnihkoli sistemih in da je najbolj problematična nepoštenost določenih posameznikov. V kapitalizmu po letu 1990 je več ljudi izboljšalo življenjski standard, kakor pa prej v 50 letih socialističnega centralnega planiranja. Ljudje v kapitalizmu bolj pogosto odstopajo od investicij, ki so obsojene na neuspeh kot v socializmu, razlog za to pa so drugačni kriteriji. Pri kapitalizmu mora biti investicija vsaj na dolgi rok profitabilna, medtem ko pri socializmu se gleda npr., da se podjetje ne zapre in se ohrani zaposlenost ne glede na neuspeh investicije. Tekmovalnost med posamezniki na trgu v kapitalizmu pospešuje inovacije in izboljšave, medtem ko so za socializem značilne manjše skupine, ki odločajo o vsem. V socializmu se tako rodi manj inovativnih idej. Velika nevarnost socializma je tako ortodoksnost in v tem primeru pomeni da so pravilne in dobre samo tiste stvari, ki jih je določil posameznik ali skupina posameznikov v sistemu socializma. Z drugimi besedami povedano, ortodoksnost ne dopušča drugačnega mišljenja. Pri socializmu o pravilih in njihovem spreminjanju določa posameznik ali manjša skupina posameznikov in jih preko avtoritete aplicirajo na družbo, medtem ko so danes pri najbolj prevladajočem demokratičnem kapitalizmu pravila sprejeta postopoma preko parlamenta. Izbira je najbolj cenjena lastnost svobode. Kapitalizem je sistem, sposoben prilagoditev, in se je globaliziral zaradi prilagoditve na različne kulture (Kitajska, Japonska, Brazilija, Koreja, Čile itd.) (Meltzer, 2012).

S padcem berlinskega zidu 9. novembra 1989 je bil svet dokončno osvobojen socializma in se je začelo novo obdobje postsocializma, tako imenovani neoliberalni kapitalizem. Verjame se, da je bila to osvoboditev, začetek svobode (parlamentarne svobode), demokracije (Godina, 2019). Na tem mestu se porajajo nekatera vprašanja, ki so na nek način filozofska, a še kako praktična, življenjska in globoka. Ali je lahko svoboda tudi pregrinjalo zla? Ali smo v tej svobodi lahko tudi sužnji? Kaj je to resnična svoboda in kako jo lahko živim? Socializem poudarja socialno varnost, kapitalizem svobodo, ali obstajajo okolja kjer je vse to pomembno in se ne zahaja v ekstreme? Na ta vprašanja poskušamo odgovoriti v rednem delu magistrske naloge, kjer preučujemo nekatere alternative znotraj sistema kapitalizma.

1.5 Slabosti kapitalizma

Idealen sistem ne obstaja in v vsakem sistemu se srečujemo s prednostmi in slabostmi tako v kapitalizmu kot socializmu (Meltzer, 2012). Socializem z njegovimi prednostmi in slabostmi smo obravnavali v prejšnjem podpoglavju 1.4.2, tako da se v tem poglavju osredotočamo na kapitalizem in njegove slabosti. Potrebno je uvideti, kako bi omilili te slabosti in bi na drugi strani prednosti prišle bolj do izraza. V kapitalizmu je predvsem potrebno izpostaviti naslednje slabosti, ki se lahko pojavljajo: 1. nepopolno in neuspešno delovanje trgov; 2. neenakost in siromaštvo; 3. materializem in potrošništvo; 4. zadolževanje in finančni zlomi; 5. slaba mobilnost delovne sile; 6. uporaba pomanjkljivih kazalcev za merjenje blaginje; 7. izkoriščanje delovne sile; 8. vpliv moči kapitala na politične in druge odločitve v družbi; 8. paradoks sreče.

Adam Smith je verjel, da »nevidna roka« na trgu zagotavlja maksimalno korist za vse. V resnici je zanašanje na teorijo trgov, ki se samo regulirajo s pomočjo »nevidne roke«, pripeljalo do katastrofalnih posledic in je vlada morala limitirati, regulirati nekatere trge ter jih v nekaterih primerih v celoti nadomestiti. Kljub primatu »nevidne roke« na kapitalističnem trgu pomembni del produkcije in distribucije določajo politične odločitve, to pa velja še posebej države socialne demokracije ali z angleškim izrazom welfare state, med katere spada tudi Slovenija. V praksi so bolj kot ne vsi trgi podvrženi zlomom in neuspešnemu delovanju, kar nam kaže, da »nevidna roka« ne deluje vedno in ne rešuje vseh problemov ter da trgi niso popolni. »Nevidna roka« ne rešuje vsega in zna povzročati družbeno nesprejemljive posledice, kot so človeške in socialne izgube. Trgi v določeni meri potrebujejo neke vrste intervencijo in kontrolo (Phillips, 2003).

Nekateri ekonomisti so zagovarjali ali še vedno zagovarjajo ekonomijo kapljanja (angl. trickle-down theory), ki pravi, da »nevidna roka« poskrbi, da se bogastvo od bogatih preliva k revnim in tako zagovarjajo prosti trg, ki naj bi na ta način sam od sebe poskrbel za revščino. Verjeli so, da bi rast BDP rešila vse težave. Nekateri konzervativnejše usmerjeni so celo govorili, da se nam ni potrebno brigati za revne, saj je z vsakim novim bogatašem en siromašen manj. Globalizacija je povečala svetovno bogastvo na eni strani, a na drugi strani povečala neenakosti in ustvarjala so nova siromaštva. Živimo v kulturi izključevanja, kjer je v ospredju denar in ne človek. Potrebujemo programe, mehanizme in procese, ki so usmerjeni k boljši razporeditvi sredstev, ustvarjanju novih delovnih mest, in vključevanju vseh izključenih (Tornielli in Galeazzi, 2015).

Nepopolno delovanje trgov je lahko v tem, da ima nekdo lahko moč vplivati na ceno na račun drugih, za kar so najboljši primer monopoli in oligopoli. Do nedelovanja trga lahko pride tudi, kadar trg ni sposoben alocirati produkta ali stroškov produkcije. Dober primer za to so javne dobrine in eksternalije. Pri javnih dobrinah gre za to, da so lahko dobavljene enemu ali tisoč potrošnikom brez velikega efekta na stroške. Dober primer je lahko požarna zaščita. Predpostavljamo, da je ponujena od privatnega podjetja na trgu. V primeru, da se ena oseba ne odloči kupiti požarne zaščite, jo bo ta oseba vseeno dobila zaradi zagotavljanja zaščite ostalih, ki so kupili požarno zaščito. V primeru, da se zadosti oseb ne odloči za nakup požarne zaščite, sploh ne bo nobene požarne zaščite, kar pa povzroča moralni hazard. To je razlog, da so požarna varnost (gasilci), policija, sodstvo, osnovne raziskovalne dejavnosti (odkar je znanje javno dobro) ipd. zagotovljene in jih financira vlada (države). Verjetno še pomembnejše so tako imenovane eksternalije, ki so stroški ali koristi produkcije, ki niso upoštevani, zajeti v tržno ceno dobrin. Najboljši primer tega je onesnaženost. Npr. stroški onesnaževanja okolja zaradi toplogrednih plinov niso všteti v ceno avta. Po drugi strani vsi posredno plačujemo za vremenske katastrofe in večje davke na račun večjih stroškov v zdravstvu (več respiratornih in drugih bolezni). Nevključenost stroškov onesnaženja v ceno tako povzroča, da so produkti, odgovorni za onesnaževanje, proizvedeni prekomerno. V tem primeru bi lahko rekli, da namesto »nevidne roke« deluje »nevidna noga«, ki promovira ekonomsko bedo (Phillips, 2003).

Vse eksternalije seveda niso negativne, kot primer lahko vzamemo službeno izobraževanje, izpopolnjevanje, ki delavcu pomaga biti produktivnejši. Delavec bo na račun tega produktivnejši tudi v primeru menjave službe in bo tako novemu delodajalcu zmanjšal stroške. Problem je, da niti delavec niti novi delodajalec nista plačala za omenjeno izobraževanje. Trg tako ne nagrajuje tega izobraževanja in je na ta način drago ter premalo preskrbljeno na trgu. Do sedaj smo spoznali negativne in pozitivne eksternalije, kjer mora v obeh primerih posredovati država. Pri onesnaževanju država postavlja limite ali ga obdavči, medtem ko pri izobraževanju posreduje s subvencijami ali ga sama priskrbi. Na tem mestu je potrebno omeniti tudi privatna zavarovanja. Revni so bolj podvrženi boleznim kakor bogati in po tej logiki bi jim privatne zavarovalnice morale računati večje premije kot bogatim. Revnejši so na ta način podvrženi tveganju nepokritosti zavarovanja in isto velja za izobraževanje, za katerega bi skrbel samo trg. Brez javnega zdravstva in izobraževanja si revnejši sloji ne morejo privoščiti osnovnih storitev, kot so zdravstvo in izobraževanje. V Ameriki, kjer prevladujeta privatno zdravstvo in izobraževanje, je tako prišlo do večjih neenakosti kot v državah, kjer država bolj omogoča dostop do zdravstva in izobraževanja. V primerih privatnega zdravstva in izobraževanja trg, ki se samoregulira, ne zagotavlja zadostno pokritost socialnih in ekonomskih potreb družbe. Tovrstne neenakosti med bogatimi in revnimi niso problematične samo zaradi tega, ker nasprotujejo demokratičnim normam enakosti. Te neenakosti povzročajo tudi mnoge druge družbeno nesprejemljive posledice, kot so: revščina, večja stopnja kriminala, slabše splošno zdravstveno stanje prebivalstva (več bolezni) in na koncu lahko vse to vodi v krizo (Phillips, 2003).

V kapitalizmu se prav tako pojavlja problem slabe mobilnosti produkcijskih faktorjev in tu je mišljena predvsem delovna sila. Globalizacija in svobodna trgovina sta omogočili, da kapitalistična podjetja lahko selijo proizvodnjo (kapital) v države, kjer je delovna sila cenejša, in tako si lahko zmanjšajo stroške in povečajo profit. To lahko povzroča, da ljudje v določenih regijah ostanejo brez zaposlitve. Po drugi strani se v vezi delavcev pojavlja tudi težava, ko se uveljavljajo tehnološke spremembe in se delavce, še posebej starejše, težko hitro prekvalificira. Kljub temu torej, da je kapitalizem motor ekonomske rasti, pa preko procesov izkoriščanja, negativnih družbenih eksternalij, tehnoloških sprememb in konkurenčnosti, usmerjene na maksimizacijo profita, ustvarja svoje ranljivosti, siromaštvo, deprivacije in neke vrste marginalizacije. Še posebej je to očitno, ko se kapitalizem gleda kot globalni sistem, kjer po eni strani globalno seljenje kapitala, širjenje kapitalističnega izkoriščanja, tehnoloških sprememb in profitno usmerjene konkurence v manj razvita področja sveta prinaša hitro rast in razvoj, kar je bilo še najočitnejše v 20. stoletju in v začetku 21. stoletja na Kitajskem in v Indiji. Z druge strani pa, kot smo že omenili, so ti procesi lahko razdiralni in uničevalni za družbo in prinašajo svojevrstne posledice. Tu je potrebno omeniti še splošno zdravje in ekološke posledice, kjer se prav tako neke korporacije pritožujejo o prekomernih predpisih na teh področjih in kako so zaradi tega manj konkurenčne. To je tudi eden od razlogov, da so nekatere korporacije selile proizvodnjo na območja z manj predpisi na tem področju in si tako zmanjševale stroške, toda s tem niso zmanjšale njihovih negativnih eksternalij na človeka in družbo. Danes je svet toliko bogat,

da niti eden človek ne bi smel biti reven, toda da se bogastvo razporeja, bi bilo potrebno vzpostaviti institucije oziroma živeti ekonomijo, kjer je v ospredju človek, družba in ne denar (Wright, 2011). O taki vrsti ekonomije smo že govorili v poglavjih rednega dela magistrske naloge v okviru civilne ekonomije in ekonomije skupnosti.

Do sedaj omenjene slabosti neoliberalne misli pa niso edina težava, saj je prav tako problematičen način merjenja uspešnosti ekonomije, ki ga uporabljajo ekonomisti in vlade. Standardna mera za merjenje ekonomske blaginje je BDP. Gre za skupno nepodvojeno vrednost dobrin in storitev, ki so bile proizvedene na določenem ekonomskem teritoriju države ali regije skozi neko določeno obdobje. Uporablja se tudi mera BDP na prebivalca (»BDP per capita«) ali pa mera rasti BDP. Omenjeni način merjenja blaginje ima mnogo slabosti, med katerimi je najpomembnejša ta, da BDP kot pozitivno šteje tudi »slabe stvari«, kot so katastrofe, onesnaževanje, bolezni, nesreče, vojne itd., vse dokler imajo ekonomske učinke. Pri vojni npr. je potrebno proizvesti mnogo orožja in pri naravnih katastrofah je potrebna obnova, kar zahteva proizvodnjo in posledično rast BDP na ta račun. Potemtakem »slabe stvari« večajo BDP. Poleg omenjenega pri merjenju uspešnosti blaginje z BDP ima ta še naslednje slabosti: 1. ne kaže, kakšna je porazdelitev dohodka in s tem povezana stopnja neenakosti v državi; 2. ne pove nič o dostopnosti socialnih dobrin in storitev (zdravstvo, šolstvo, delovni pogoji, dostop do kulturnih in rekreacijskih aktivnosti, ekonomska sigurnost ali stabilnost dohodkov itd.). Pravi standard blaginje bi moral vključevati poleg kvantitativnih mer materialnih dohodkov še kvalitativne mere življenja na splošno, saj nam BDP kaže samo, kaj se dogaja na trgu in ne kako dobro nam zares gre. Razvile so se tudi alternativne mere, kot je npr. indeks pravega napredka (angl. Genuine progress indicator-GPI), ki v formulo poskušajo vključiti neenakost, slabe delovne pogoje, siromaštvo, kriminaliteto ipd. Še vedno pa gre za vključevanje teh problematik na posreden način in se ti kazalci ne posvetijo direktno vplivu in distribuciji moči v kapitalistični družbi, ki je eden glavnih vzrokov teh problematik (Phillips, 2003).

V do že sedaj obravnavanih poglavjih je govora o razvoju kapitalizma, kjer je omenjeno, kako so se z njegovim razvojem in razdelitvijo na razred kapitalistov in delavcev pojavile tudi medrazredne razlike in različni konflikti. To vse je povezano z močjo, ki preprosto pomeni sposobnost posameznika ali skupine posameznikov, da vpliva ali kontrolira ekonomske, politične in socialne pogoje, odločitve, obnašanje in vrednote drugih posameznikov ali skupine posameznikov. Neoliberalni oziroma lahko jih poimenujemo tudi ortodoksni ekonomisti niso preveč zainteresirani za vpliv moči in razredno razliko, ki nastaja kot posledica kapitalizma. Te analize so bolj kot ne prepuščene sociologom, zgodovinarjem, humanistom in političnim ekonomistom. Individualizem je osrednji svetovni nazor kapitalizma in neoklasični ekonomisti svojo teorijo gradijo na predpostavki, ki zagovarja enakost oziroma skorajšnjo enakost posameznikov v dostopu do ekonomske moči. Že iz zgodovine kapitalizma ugotavljamo, da to ne drži, saj je bilo prisotno izkoriščanje delavcev, nasilje in izvajanje moči nad razredom delavcev. Moč kapitalistov se je že v zgodovini z razvojem držav in politike začela povezovati z vplivom na politične in druge odločitve.

Antonio Gramsci (italijanski politik, sociolog, 1891–1937) je verjel, da kapitalistična družba ne deluje v dobro večine državljanov, a je poskušal z dobrimi argumenti pojasniti, zakaj kljub temu ta ista družba dobiva podporo večine državljanov. To se lahko zgodi samo, ko družba sprejme idejo »vodeče elite« o načinu organizacije družbe in s tem povezanimi vrednotami. Hegemonija, ki pomeni dominacijo oziroma prevlado, nadvlado s političnim, ekonomskim, kulturnim vplivom enega ali več njih nad drugimi, je v neoliberalizmu v zadnjih desetletjih postala ključna. Ideologija izraža vrednote in interese sveta korporacij, v katerega spadajo lastniki, večinski delničarji, izvršni direktorji, menedžerji velikih korporacij in prav tako medijske korporacije. Moč »kapitalske elite« se lahko izraža direktno na trgu ali posredno preko močno, široko in neprestano vplivnih ideologij kapitalizma s pomočjo vplivnih politikov in javnega mnenja. Direkten vpliv se kaže predvsem preko tega, da malo število kapitalistov zaposluje veliko število delavcev. Adam Smith je trdil, da je najmočnejše orodje za delodajalce to, da lahko delavca odpusti (Philips, 2003).

Kot smo že omenjali so se skozi zgodovino razvile sindikalne organizacije, ki so bile večinoma namenjene opolnomočenju delavcev in njihovi zaščiti. Problem se pojavi, ko je stopnja brezposelnosti visoka ali kjer država (vlada) intervenira na način, da omejuje moč sindikatov in tako sindikati izgubljajo svojo moč. Kapitalisti imajo na trgu direktno moč tudi preko patentov in s tem zaščite lastninskih pravic, blagovnih znamk, oglaševanja ipd., s katerimi vplivajo na ustvarjanje potreb, okusov in jih na nekakšen način »vsiljujejo« potrošnikom. Moč kapitalistov je tudi v tem, da imajo zaradi »globokih žepov« sposobnost izpodriniti manjše kapitaliste in dominirati na trgu. Nekaterim je v interesu banaliziranje omenjenih težav kapitalizma in pravijo, da je danes večina ljudi kapitalistov, saj imajo vsi lahko v lasti delnice, obveznice, zemljišča, vlagajo lahko v pokojninske načrte ipd. Ti vložki ljudi se neprimerljivi s kapitalskimi vložki, a vseeno ta ideja, da smo danes vsi ljudje kapitalisti, prevladuje. Prav tako prevladuje prepričanje, da danes menedžerji niso več lastniki in na neki način niso podvrženi istim interesom kot prej, ko menedžerska in lastninska funkcija nista bili ločeni. V realnosti so menedžerji še vedno vezani na bonuse, ki so vezani na dobiček podjetja in je njihov cilj še vedno dobiček (Phillips, 2003).

Kapitalska moč se na posreden način izraža preko vpliva in kontrole vrednot, informacij, okusov in mnenja. Najboljši primer za to bi bil nadzor velikih korporacij nad masovnimi mediji (radio, televizija, časopis, internet), tako komercialnimi kot javnimi. Kapitalisti lahko s pomočjo donacij političnim strankam, posebnim interesnim skupinam, ki lahko vplivajo na javno mnenje, in različnim raziskovalnim institucijam za podporo neoliberalnega kapitalizma, vplivajo na politične odločitve vlade v prid njihovega poslovanja. Danes, v obdobju globalizacije, je moč kapitalističnih korporacij presegla vse nacionalne meje, saj so se ZDA, EU in ostale države začele povezovati z mednarodnimi sporazumi, kot so npr. WTO in NAFTA. Vsekakor je potrebno izpostaviti, da veliki kapitalisti, velike korporacije izkoriščajo politično, ekonomsko in medijsko moč, da razširjajo svoje globalne institucionalne pravice na račun družbenih in političnih vrednot večine družbe. Moč kapitala se ne kaže samo preko dogovorov z delovno silo in potrošniki, temveč tudi vplivom na

informacije, odločanje, vedenje in vrednote v družbi. Te vrednote so posredovane preko institucij, ki nadzorujejo družbo. Primeri teh institucij so: 1. država s svojimi zakoni, zakonodajnim sistemom, distribucijo in obsegom institucionalnih pravic; 2. mediji, oglaševalske in promocijske agencije; 3. šola in izobraževalne institucije; 4. kakršnekoli institucije, ki vplivajo na javno mnenje (Phillips, 2003).

Potrošništvo ni nekaj, kar je bilo zapisano v človeški naravi, temveč je specifičen proizvod kapitalizma (Schor, 1991). Potrošniška miselnost se je na poseben način začela razvijati v Ameriki in se je z globalizacijo in vplivom Amerike na svet začela širiti po vsem svetu, kar se danes gotovo ne more zanikati, pod tem pojavom poznamo tako imenovani izraz »amerikanizacija«. Ljudje smo na nek način postali odvisniki, in sicer odvisniki od potrošnje. Živimo v potrošniški družbi in ljudje smo s potrošnjo nadomestili vse druge vire smisla (Eriksen, 2023). Množična potrošnja pravzaprav ni neogibni stranski proizvod nenasitne človeške narave in ni nastala sama od sebe, temveč je bila spodbujena umetno. To se je začelo dogajati v 20. stoletju, ko so ekonomisti opazili, da so ljudje zadovoljni, če zaslužijo dovolj, da zadovoljijo svoje temeljne potrebe in si privoščijo nekaj malega luksuza. Takratni ekonomisti so opazili, da večanje plač in bogastva ne vodi v večjo potrošnjo, zato je bilo tako večanje bogastva nezaželeno. Ljudje pa so sicer bolj preferirali prosti čas kot nadurno delo in večje prihodke. To je bila za takratne podjetnike velika težava, saj so se njihove zaloge blaga v tovarnah in skladiščih začele kopičiti. Proizvodnja je naraščala, tehnologija je bila vedno bolj učinkovita in vedno več delavcev je bilo potrebno odpuščati. Ekonomisti so začeli iskati nove rešitve in začel se je uporabljati novi pristop, tako imenovani »novi ekonomski evangelij potrošnje«. Potrebno je bilo spreobračanje potrošniške mentalitete iz varčnosti k potratnosti. Ljudje so bili navajeni stiskati in varčevati za prihodnost, se samožrtvovati in to je bilo potrebno spremeniti ter spremeniti delavce iz investitorjev v prihodnost v porabnike sedanosti (Rifkin, 2007). Allen (1964) je naglasil vlogo razsipnega potrošnika kot pomembno za preživetje kapitalizma, saj bi drugače tok proizvodnje lahko zastal že na samem začetku. Luksuzne dobrine je bilo potrebno čim bolj spremeniti v potrebščine revnejših slojev in jih tako približati vsakemu človeku (Kryk, 1923). Kapitalisti in ekonomisti so poudarjali, da je potrebno za preživetje gospodarstva ustvariti nezadovoljnega in nenasitnega potrošnika. Novo poslanstvo gospodarstva je bilo po besedah ekonomista Johna Kennetha Galbraitha to, da ustvarja potrebe, ki jih želi zagotoviti (Schor, 1991).

Številni ekonomisti so začeli usmerjati svojo intelektualno pozornost k potrošniku in razvilo se je novo podpodročje ekonomika, tako imenovana »ekonomika potrošnje«. Trženje je do tega trenutka imelo obrobno vlogo, sedaj pa je dobilo nov pomen. Tako se je kultura proizvodnje začela spreminjati v kulturo potrošnje. Zelo pomembno je bilo, da transformacija ni bila le ekonomske in sociološke narave, temveč tudi kulturološke in psihološke. V družbi se je celo pojavil izraz »živeti ameriške sanje«, ki se je pojavil zaradi vpliva Amerike na svet in od tam razširjeno kulturo potrošnje. V okviru materializma in potrošništva se je pojavil nenasitni in nezadovoljni potrošnik, ki ima za slogan »imeti več je

bolje«. Z večjo potrošnjo se lakota večja in potrebno je več in več. Raste tudi pohlepnost in ljubosumje zaradi primerjave z drugimi. Potrebe so neskončne, proces gre v neskončnost in potrošnik je nenasiten in nezadovoljen (Schor, 1991). Že leta 1929 se je mentaliteta potrošništva v Ameriki močno prijel in je stara mentaliteta varčnosti in samožrtvovanja zbledela, kar lahko razberemo tudi iz poročila Odbora za novejši ekonomske spremembe v tem času v Ameriki. Poročilo govori o tem, kako je raziskava pokazala nedvoumno resnico o nenasitnosti potreb in kako ena zadovoljena potreba utrdi pot naslednji. Gledano iz ekonomskega vidika se sklepa, da je pred nami neskončno polje in da novozadovoljene potrebe utirajo pot novim. S pomočjo oglaševanja in različnih postopkov promocij se je dosegla rast proizvodnje in se tako zdi, da se dejavnost lahko povečuje. V tem poročilu so omenili, da gre za izjemen zagon in ugodno situacijo, kar nam preprosto še dodatno dokazuje naravnost celotne ekonomije na potrošništvo in ta mentaliteta se je, kot smo že omenili, iz Amerike razširila po celem svetu (Rifkin, 2007).

V bistvu bi lahko rekli, da je človek v iskanju sreče in želi biti srečen. Pri tem se je potrebno vprašati, ali sta denar in uspeh res tisto, kar prinaša srečo. Jeremy Bentham (filozof in pravnik, 1748–1832) je bil eden prvih, ki so začeli zagovarjati pomembnost kombinacije študije tako človeškega vedenja (kako človek dela izbire) kot to, kaj človeka dela srečnega. Tudi nekateri ekonomisti so se v preteklosti začeli ukvarjati z ekonomijo sreče, kot sta npr. Adam Smith in Thomas Malthus (ekonomist, 1766–1834), a jih je hkrati močno zanimalo materialno bogastvo. Ekonomisti so se tako bolj fokusirali na ekonomijo izbire in tako bolj na objekte in ne na subjekte, na človeka in njegovo srečo ter zadovoljstvo. Vse to se je nekako obrnilo na glavo, ko je Richard A. Easterlin (ekonomist, 1926) v izvedenih empiričnih raziskavah in ne na podlagi ideologije, dogem ali teorij ugotovil, da dolgoročno gledano ekonomska rast ne povečuje sreče ljudi. Ta pojav v ekonomiji imenujemo »paradoks sreče«. Večina ekonomistov pred to raziskavo je bila učena in je uporabljala predpostavko, da je dohodek močno povezan z dobrim počutjem ljudi. Ob tem, da kapitalizem cilja k maksimizaciji dobička in uspešnosti, je ta raziskava Easterlina prelomna, saj se lahko vprašamo, če je ta cilj zadosten za podjetje, zaposlene in družbo. Pri tem ne gre za negacijo obstoječe teorije, temveč za njeno izboljšanje in dopolnjevanje. Na podlagi raziskav glede človeške sreče se lahko gradi boljše politike in razvojne strategije. Easterlinov paradoks pravi, da so načeloma bogatejši srečnejši od drugih vse do takrat, ko država čez čas ne postane bogatejša. Njegov paradoks je potrebno gledati na dolgi rok. (Rojas, 2019). Bruno S. Frey (ekonomist, 1941), ki se prav tako ukvarja z raziskovanjem sreče pri ljudeh, je s pogovori z več kot sto tisočimi ljudmi iz različnih držav ugotovil, da so pri enaki starosti, stanovanju in avtu dolgoročno bolj zadovoljni tisti ljudje, ki denar vlagajo v negovanje družine, prijateljstev in znanstev. Po njegovem mnenju na zadovoljstvo močno vpliva tudi zaposlitev in s tem visoka stopnja zaposlenosti v družbi, saj brezposelni nikoli ne more biti zadovoljen. Prav tako izpostavlja politično stabilnost in kulturo z obnašanjem politikov vred, občutek socialne varnosti, dober odnos delodajalcev do zaposlenih itd (Repovž, 2011).

V vsem tem procesu preobrazbe potrošnika je imel potrošniški kredit pomembno vlogo, saj so lahko potrošniki trošili brez takojšnjega plačila. Veliko potrošnikov je začelo trošiti preko njihovih realnih zmožnosti za plačilo. Ljudje s krediti niso kupovali več le nujnih stvari (hrana, oblačila, stanovanja) temveč tudi luksuzne in razkošne dobrine. Krediti koristijo razvoju, ko so povezani s prejšnjimi prihranki, vlaganji v različne proizvodne dejavnike, izobraževanje in znanje, ki zagotavljajo resnično sposobnost za vračanje dolga. Slabi krediti, ki so dani v skladu s političnimi ali ideološkimi stališči, hitro preusmerijo vlaganja in porabo v proizvodne dejavnike in gospodarske panoge, ki so kratkoročnih družbenih, političnih in gospodarskih koristi. Nebrzdana poraba, oderušstvo in spreminjanje kreditnih pogojev so nas v preteklosti že vodili v krizo. Razlogi za finančne krize so mnogokrat večplastni in protislovni. Zadnja velika finančno gospodarska kriza je nastopila leta 2008, ko je globalizirano gospodarstvo podleglo v celoti, vse pa se je začelo v ZDA. Netransparentno posojanje denarja pretirano povečuje dolgove tako zasebnim kot javnim subjektom in tako mehurjasto napihne cene premoženja (cene nepremičnin so napihnjene, nevzdržne dolgoročno, kar privede do poka). Kriza se je razširila ob poku nepremičninskega balona v razvitih državah in še posebej ZDA. Pretirane dolžniške obremenitve in slabe posojilne prakse med seboj močno povezane in netransparentne finančne industrije ter nalaganje obveznosti med njo in realnim gospodarstvom je na koncu pripeljalo do likvidnostne pasti, kreditnega krča in hude finančne krize. Pojavljajo se vprašanja, ali so vzroki monetarne ali institucionalne narave, ali je šlo za zlorabe posameznikov ali so bile napake že vgrajene v sistem, ali so krizo povzročile likvidnostne težave, kreditni krč (mehurček) ali past zadolževanja. Lahko bi rekli, da je razlogov za krizo več in odgovornost ne moremo pripisati samo enemu, temveč prepletu več dejavnikov. Zagotovo je to, da se je posojalo preveč denarja posojilojemalcem, ne da bi se ocenila njihova sposobnost vračila dolga. Tisti, ki so denar posojali, pa so na domiseln način pomagali z dozdevno varnimi finančnimi produkti. Na podoben način, kot je mogoče trošiti brez prave kupne moči, se lahko tudi z zadolževanjem prevzame veliko podjetje brez centa (Bajo in Roelants, 2015).

Špekulacija je prvič v zgodovini človeštva postala poglavitni izvor prihodka in je finančno gospodarstvo nakopičilo 30-kratno vsoto tiste vsote, ki je bila v obtoku v realnem gospodarstvu. Investitor je tako postal posameznik ali gospodarska družba, ki ni nič drugega kot špekulant (Kempf, 2009). Da je kreditni sistem zdržen, bi kredit moral biti ustrezno razporejen, vire bi bilo potrebno mobilizirati, celoten sistem bi moral biti dolgoročno vzdržen in cena premoženja bi morala ostati pod sistemskim nadzorom. Kredit bi moral uveljaviti pravno odgovornost tistih, ki določajo trg, in nihče ne more trditi, da to zmore trg sam po sebi. Neko vrsto odgovornosti za zadnje krize lahko pripišemo tudi posameznim tržnikom, ki so zlorabljali svoj položaj, a je bila rast tako množična, da jo je težko pripisati posameznikom. V javnosti sigurno odmevajo primeri Kennetha Laya iz Enrona in Bernie Ebbers iz WorldComa, ki jih lahko imenujemo »lopovi«, toda tudi sistemi za preprečitev zlorab v teh primerih nikakor niso delovali (Bajo in Roelants, 2015).

Primer Nicka Leesona, menedžerja singapurske finančne podružnice Baring Securities je prav tako zanimiv, saj je nakopičil večje izgube in obveznosti, kot je bil skupni kapital banke Barings. V tej banki se je to zgodilo iz več razlogov. Leta 1984 je poslovna banka Barrings ustanovila Barings Securities, ki se je podala v borzno posredništvo, in do leta 1989 ji je trgovanje z večinoma japonskimi vrednostnimi papirji prinašalo polovico dobička celotne banke. Barings Securities se je kmalu zatem začela ukvarjati z vse bolj aktualnim trgovanjem z izvedenimi finančnimi instrumenti. Leta 1993 sta Barings Securities in Barings združila svoj kapital in s tem odstranila »požarni zid«, ki bi lahko banko ščitil pred izgubami oddelka za vrednostne papirje. Šlo je za zelo kompleksen finančni svet, kjer je vedno obstajala grožnja goljufij, pri vsem tem pa je bilo prekršeno tudi zlato pravilo, saj so v Baringsu dovolili, da je Leeson hkrati trgovalec in direktor singapurske »zaledne pisarne« za preverjanje in usklajevanje računovodstva. Leeson je bil podprt, saj je bil na videz uspešen trgovalec in je bil tudi temu primerno denarno nagrajen. Na koncu je njegovo trgovanje zaradi nevarnih in tveganih ter neuspešnih špekulacij popolnoma izčrpalo banko. Leesonu je kompleksnost finančnih trgov, izjemno šibek finančni nadzor znotraj banke in lakota korporacije po vseh večjih dobičkih omogočala dolgotrajno prikrivanje neuspešnega in destruktivnega trgovanja (Fulcher, 2010). Nobeden se takrat ni preveč poglobljal v delovanje sistemov, povezav, stalnih pretokov s čedalje večjo hitrostjo in naglo standardizacijo finančnih produktov. Vse je vodilo v neke vrste tehnično mišljenje, odvrčalo od premisleka in dvomov in spodbujalo posnemanje. Rezultat tega je čredno vedenje oziroma posnemanje, ki se je ponotranjilo. Vse to vodilo in vodi v zaprti svet in krog manjšine ljudi, ki so podobni le sebi in na ta način se zmanjša zmožnost obvladovanja neznanega. Na koncu ravno ta zaprta miselnost spodbudi pohlep po denarju. Trg vzpostavlja človeška dejavnost, torej bi temu morala slediti človeška odgovornost. Seveda so za početje prodajalcev finančnih storitev odgovorna tudi pohlep in stremušstvo, toda v tem primeru je šlo za institucionalizirano vedenje, ki so ga ustanove nagrajevale in postavljale za zgled (Bajo in Roelants, 2015).

Z ironičnim pridihom lahko rečemo, da kjer se krivda pripisuje vsem, ni na koncu kriv nihče (Arendt, 2006). Dandanes se še vedno nahajamo v kulturi pretiranega trošenja in ta nas približuje meji sistemske zadolženosti, kar lahko pripišemo temu, da ta kultura goji kompulzivno in zasvojenostno vedenje, ali pa temu, da gospodinjstva sploh ne morejo shajati, če si ne uravnotežijo proračunov s posojili. Občutka pomanjkanja ni mogoče zadovoljiti in predmet želje se pomakne v nadaljnje trošenje, ki je neustavljiv hipnotični proces. Problem pa se ne pojavlja samo pri posameznih potrošnikih, temveč tudi pri podjetjih, ki so npr. najemala posojila od drugih podjetij, da bi posojala naprej. Tako je bil sistem posojil močno prepleten in čim je prišlo do krize v enem podjetju, je ta prepletenost sistema posojil povzročila posledice kot pri verižnem trčenju in »domine so se začele podirati« (Bajo in Roelants, 2015). Po mnenju Nobelovega nagrajenca, ekonomista Maurice Allaisa pa je eden od pglavitnih razlogov finančnih kriz prav tako ta, da so banke na dolgi rok posojale več sredstev, kot jih imajo dejansko na voljo. V takem primeru kredit vodi v špekulacijo. Po mnenju Allaisa se temu lahko izognemo samo s krepitvijo javne regulacije (Allais, 1999).

Dajanje posojil mora biti kontrolirano in banka ter druge institucije so odgovorne za oceno kreditne sposobnosti strank. Poleg potrošnikov, podjetij in finančnih institucij so tudi države uporabljale netransparentne dolžniške prakse in je bil dejansko celi svet na globalni ravni vključen. Države se ravnaajo predvsem po političnih odločitvah in te lahko financirajo z dolgom. To ni problem, ko je govora o dolgoročnih produktivnih investicijah, kot so npr. investicije v infrastrukturo in izobraževanje, ter jih je mogoče odplačati. Veliko držav pa je bilo v zadnjih desetletjih pod ideološko prisilo in pod vplivom mednarodnih finančnih institucij oziroma trga. Veliko držav je dolg na neki način skrivalo med zunajbilančne obveznosti in so za njega vedele samo stranke v dogovoru. Na ta način države niso izgubljale kreditne sposobnosti in so bile pod manjšim pritiskom, saj so bili poleg državljanov zadovoljni tudi finančna in medijska industrija. Ob vrnitvi »skritih dolgov« v bilance so nastopile velike težave, za kar dober primer predstavlja tudi Grčija. Na videz idealno gospodarstvo je bilo preobremenjeno z dolгови, vse to pa je spremljala izguba nadzora v gospodarskih subjektih, ki pa so bili še posebej ranljivi. Vsak izmed kritičnih dogodkov je povečeval sistemsko tveganje in ogrožil splošno premoženje. V pogledu na prihodnost bi morali dobro premisliti o vprašanju notranjih nadzorov z mehanizmi zavor in ravnovesij, da bi lahko preprečevali pasti, napihovanje balonov in krize (Bajo in Roelants, 2015).

Priloga 2: Krajša predstavitev združne skupine Mondragon

V tujini je potrebno omeniti zelo odmeven, uspešen in dober primer združništva, in sicer združne skupine Mondragon iz Španije, ki deluje na različnih gospodarskih področjih. Gre za delavsko zadrugo, kar pomeni, da je zadruga v lasti delavcev (Krapež, 2018, 19. oktober). Mondragon je skupina z več kot 110 horizontalno povezanih združnih podjetij s področij industrije, storitev, financ, distribucije, izobraževanja in raziskovalnih dejavnosti. Skupina deluje na severu Španije v pokrajini Baskiji, ki ima okoli 2 milijona prebivalcev in je v bližini mesteca Mondragon. Mondragon zaposluje kar 85.000 delavcev in je največji zaposlovalec pokrajine Baskija in četrti največji zaposlovalec v Španiji. Danes velja Mondragon za orjaški proizvodni stroj, kjer se obračajo milijarde v industriji, storitvah in distribuciji potrošniških dobrin. Skupina je visoko tehnološko razvita s svojo univerzo, lastno banko, s pridruženimi zunaj bančnimi finančnimi instrumenti in pridruženimi jamstvenimi sistemi ter 10 razvojnimi podjetji. Skupina temelji na močnem sodelovanju znotraj posameznih zadrug in med zadrugami, vzpostavljenem zaupanju, demokratičnem upravljanju, zapletenem institucionalnem sistemu ter razvejanem mehanizmu zavor in ravnovesij. Ugled skupine je močen in pomaga pri dodelitvi javnih sredstev, predvsem univerzi. Pri krizah se je npr. delavce razporejalo iz zadruge v zadrugo in jih financiralo za čas, ko so čakali na zaposlitev v drugi zadrugi znotraj skupine. V sami skupini je zelo dobro vzpostavljen pokojninski sistem in sistem socialnega varstva. Kapitalski vložek za vstop v zadrugo je višina letne plače. Pri krizah skupina zažene poseben sistem prezaposlovanja, ki omogoča trajnostna delovna mesta. Do danes je od prve ustanovljene zadruge leta 1956 združna skupina Mondragon prebrodila že mnogo kriz in se vedno izkazala za uspešno, še posebej pa v primerjavi z običajnimi podjetji. Skupina je v svojih letih delovanja s svojo dolgoročno

strategijo sodelovala pri razvoju mnogih gospodarskih panog in je bila ključni igralec na področju krajevnega, regionalnega in državnega razvoja. Mnogi strokovnjaki se vedno znova sprašujejo, ali je možno ponoviti zgodbo Mondragona ali pa gre samo za izjemo. Danes že pokojni Javier Salaberria, ki je desetletja deloval na pomembnem položaju v skupini Mondragon in je bil tudi predsednik Mednarodne organizacije storitvenih in industrijskih zadrug (CICOPA), je v svoji trditvi zagovarjal, da je možno ustanoviti mnogo drugih manjših in celo večjih »Mondragonov«. Trdi, da je mogoče Mondragonovo kulturo prenesti in razviti izjemno močno sodelovanje med zadrugami, saj smo ljudje predvsem bitja, ki sodelujemo med seboj in postanemo učinkoviti šele, ko se povežemo (Bajo in Roelants, 2015; ICA, 2014).

Priloga 3: Vprašanja za intervju z Janezom Snojem – predstavnikom ekonomije skupnosti v Sloveniji

1. Gospod Snoj, se lahko na kratko predstavite in malo več poveste o tem, kaj je ekonomija skupnosti oziroma občestvena ekonomija ter o vaši vlogi v njej in kako ste prišli v stik z njo?
2. Kaj je gibanje fokolarov in kako je le to povezano z ekonomijo skupnosti? Kako so skupnosti fokolarov, na primer mesta, kjer živijo (kot je to Loppiano), povezana z ekonomijo skupnosti in industrijskimi conami (poli)?
3. Ali je ekonomija skupnosti gibanje ali zveza in kakšna je razdelitev znotraj tega (po državah, regijah)?
4. Kdo je odgovoren za razvoj ekonomije skupnosti in na kakšen način se razvija ekonomija skupnosti v svetu?
5. Kako postati član ekonomije skupnosti, kakšni so pogoji (ali obstajajo kakšna zapisana pravila, kodeksi) in kako poteka sestajanje članov (organizacija dogodkov, sestanki)?
6. Kakšen pomen ima dobiček v ekonomiji skupnosti in kako poteka delitev dobička v ekonomiji skupnosti?
7. Kako je ekonomija skupnosti znotraj gibanja zbirala denar (razdeljeni dobiček) na začetku in kako to poteka danes, se je kaj spremenilo (skupni fondi ali različni fondi ali odločitev posameznika)? Ali obstajajo kakšna pravila glede tega? V primeru, da je prišlo do sprememb, me zanima, ali bi lahko pojasnili, zakaj je do sprememb prišlo?
8. Kaj je pravzaprav Azione per un mondo unito – AMU in kako je to povezano z ekonomijo skupnosti?
9. Kako je ekonomija skupnosti povezana s Frančiškovo ekonomijo?
10. Kako je ekonomija skupnosti razvita v Sloveniji? Kako je bila v preteklosti, kako je danes, kakšni so načrti za prihodnost?

11. Ali menite, da je Slovenija kot država odprta za razvoj ekonomije skupnosti? Ali je po vašem mnenju kakšno področje, ki bi ga bilo potrebno urediti, da bi bili pogoji za razvoj ekonomije skupnosti primernejši?

12. Kje se po vašem mnenju skrivajo priložnosti za razvoj ekonomije skupnosti v svetu in kako bi ocenili trenutno stanje v svetu (posamezna podjetja, industrijske cone, razvitost teoretičnih podlag itd.)?

Priloga 4: Vprašanja za intervju s Sandro Maria Della Bella – menedžerka vpliva (trajnostni razvoj) v delniški družbi E. di C. S.p.A. v industrijski coni Polo Lionello Bonfanti

1. Kakšna je situacija (ekonomska, kulturna) glede Pola Lionello Bonfanti, kar se tiče podjetij in razvoja?

2. Kakšna je bila situacija Pola Lionello Bonfanti med svetovno gospodarsko krizo 2008 in kakšna je bila med covidom-19?

3. Kakšna je bila situacija z ostalimi Poli ekonomije skupnosti v svetu v času teh kriz in kakšna je splošna situacija ekonomije skupnosti v svetu?

4. Mi lahko poveste več o konkretnih podatkih glede Pola Lionello Bonfanti (v primeru, da obstajajo kakšne konkretne številke, analize) npr. koliko dobička je imela industrijska cona v letu 2022 in ostalih letih po odprtju industrijske cone ter kako se je ta razdelil revnim?

5. Mi lahko poveste malo več o družbenem vplivu Pola Lionello Bonfanti v teh letih, odkar obstaja industrijska cona, in tudi o družbenem vplivu ekonomije skupnosti na splošno (številke, statistika)?

6. Kakšna je zgodba okoli naziva B-korporacije? Kakšni so pogoji za pridobitev naziva B-korporacije oziroma kako je z obnovitvijo certifikata B-korporacije (opazil sem, da so za to potrebni nekakšni pogoji in je potrebno doseči 80 točk družbenega vpliva na lestvici družbenega vpliva)?

7. Kako sta povezana AMU in Polo Lionello Bonfanti?

8. Ali je oblika družbe B-korporacije povezana s civilno ekonomijo in italijansko tradicijo civilnega humanizma? Da je Italija uvrstila B-korporacijo v zakonodajo, gre verjetno za velik korak. Prosil bi vas, če mi lahko poveste, ali so tudi profesorji ekonomije skupnosti in civilne ekonomije sodelovali pri procesu uvrstitve B-korporacije v zakonodajo, oziroma kako je potekala ta zgodba v Italiji?

9. Na kakšen način so povezani statut delniške družbe E. di C. S.p.A. in smernice ekonomije skupnosti s pravno obliko B-korporacije? Merjenje družbenega učinka je vodeno na podlagi jasnih parametrov notranjih vrednot podjetja (angl. Rainbow score) in rigidnega standarda

vrednotenja, zagotovljenega na podlagi statusa B-korporacije. Ali so te notranje vrednote podjetja (delniške družbe) direktno povezane s standardom B-korporacije? Kolikokrat letno se meri proizvedeni družbeni vpliv (dnevno, mesečno, letno)? Ali so za merjenje tega vpliva razvita kakšna posebna orodja (npr. angl. software), ki merijo proizvedeni družbeni vpliv?

10. Ali lahko prosim citirate zakon, ki je sedaj aktualen za Polo Lionello Bonfanti glede pravnega statusa delniške družbe in B-korporacije?

11. V katerih poslovnih sektorjih sodelujejo podjetja iz Pola Lionello Bonfanti?

12. Ali mi lahko poveste nekaj več glede najbolj uspešnih podjetij v Polo Lionello Bonfanti?

13. Mi lahko poveste nekaj več o situaciji glede izdajanja novih številčk revije ekonomije skupnosti od založnika Città Nuova? Ali je revija še vedno aktualna?

14. Kakšna je po vaše razlika med zadrugami na splošno in podjetji ekonomije skupnosti? Kaj je skupno in kaj je različno?

15. Glede na primer poliklinike Risana med covidom-19 se je videlo, kako pomembna sta življenje in kultura ekonomije skupnosti, zato nam je ta primer lahko zgled. Za zadruge se v splošnem ve, da so bolj odporne na krize. Izgleda, da isto velja za podjetja ekonomije skupnosti, toda za uspešnost nam smernice in teorija ekonomije skupnosti niso dovolj, saj je vse to potrebno živeti v praksi. Ravno v trenutkih krize se vidi moč in stabilnost, ki jo prinaša ekonomija skupnosti. Mi lahko poveste malo več o polikliniki Risana (ali ima poliklinika status B-korporacije, na kakšen način je poliklinika pomagala ljudem in družinam v potrebi, ali je Salve Onlus del poliklinike Risana ali ima tu samo prostore)?

16. Na kakšen način je pomemben proces zaposlovanja v podjetjih ekonomije skupnosti oziroma kakšno vlogo ima menedžment upravljanja s človeškimi viri?

17. Kakšno je bilo stanje z izdajo delnic delniške družbe E. di C. S.p.A. Pola Lionello Bonfanti v začetku, kakšno v vmesnem obdobju in kakšno je danes?

18. Kakšno vlogo imajo posamične zveze in različne realnosti ekonomije skupnosti, saj sem opazil, da jih je mnogo, kar me je nekoliko zmedlo, ko sem na spletni strani pregledoval vse te različne zveze in realnosti ekonomije skupnosti (AIPEC, AIEC, Associazione Lionello Bonfanti itd.)?

19. Mi lahko podate primere uspešnih podjetij ekonomije skupnosti v svetu?

20. Na spletnih straneh sem opazil, da je mestece fokolarov Loppiano multikulturno in verjetno je tako tudi pri Polu Lionello Bonfanti. Mi lahko poveste malo več glede te realnosti?

21. Kako je OPLA povezan s Polom Lionello Bonfanti in ekonomijo skupnosti ter kako je OPLA aktiven danes?
22. Kako so povezani Frančiškova ekonomija in ekonomija skupnosti ter Polo Lionello Bonfanti?
23. V kateri državi je ekonomija skupnosti najbolj razvita?
24. Ali so vsa omenjena podjetja na spletni strani Polo Lionello Bonfanti tudi aktivna podjetja v realnosti?
25. Kdo je danes mednarodni predstavnik ekonomije skupnosti?
26. Zakaj se danes ne šteje več števila podjetij ekonomije skupnosti?

Priloga 5: Vprašanja za intervju z Alešem Dolencem (bivšim direktorjem podjetja M Sora) in Alešem Ugovškom (sedanjim direktorjem podjetja M Sora)

1. Kratek opis ekonomije skupnosti. Prosim vas, če lahko poveste, ali so vam te stvari, kot se živijo v ekonomiji skupnosti, blizu tudi v podjetju M Sora?
2. Zakaj je zadruga M Sora za glavni del svojega poslovanja ustanovila delniško družbo, oziroma se na neki način preoblikovala? Kakšni so razlogi? Ali je zakonodaja na področju zadružništva v Sloveniji zastarela in kje se skrivajo priložnosti na področju zakonodaje v Sloveniji? Kakšna je slovenska miselnost glede zadružništva? V Sloveniji je zadružništvo v glavnem razvito na področju kmetijstva, medtem ko v tujini poznamo primere iz ostalih gospodarskih področij. Npr. zadružna skupina Mondragon, ki je močna tudi na področju industrije. Kakšno je torej stanje zadružništva v Sloveniji po vašem mnenju?
3. Ali se je po ustanovitvi delniške družbe M Sore kaj spremenilo glede življenja po zadružnih načelih v podjetju?
4. Kakšno je stanje v slovenski državi in družbi po vašem mnenju?
5. Predstavitev zakona in certifikata B-korporacije. Vaše podjetje je pridobilo certifikat za trajnostni razvoj Green star. Certifikat B-korporacije je na nek način še bolj sofisticiran in nadgradnja certifikata Green star. Kakšno je vaše mnenje o zakonu in certifikatu B-korporacije? Ali menite, da bi bilo tak zakon mogoče sprejeti tudi v Sloveniji?
6. Ali so problemi, ki se pojavljajo v današnji ekonomiji in kapitalizmu, kjer je poudarek na dobičku, bolj problemi ekonomskih modelov in ekonomije, ali so ti problemi bolj odraz družbenih problemov?