

David Sulík

Asociačné usporiadanie ekonomiky – zmluvné usporiadanie ekonomiky

V rámci konceptu sociálnej trojčlennosti, v ktorom hovoríme o rozdelení spoločnosti na tri samostatné články (ekonomický, v ktorom platí princíp bratstva, právno-politický, v ktorom platí princíp rovnosti, kultúrno-duchovný, pre ktorý je určujúci princíp slobody), v ekonomickej oblasti uvažujeme o asociačnom usporiadaní ekonomiky.

Ak má vzniknúť skutočne fungujúci sociálno-hospodársky organizmus, musia sa stretnúť zástupcovia výrobcov, obchodníkov, spotrebiteľov a radiť sa spoločne. Takéto spoločné poradné zoskupenia, platformy zástupcov spotrebiteľov, výrobcov a obchodníkov, nazývame **asociácie**. Na základe spoločných dohôd vyplynú jednotlivé rozhodnutia, ktoré sa stanú podkladom na vytváranie vzájomne výhodných zmlúv (multi win-win?!), ktoré budú vyhovovať všetkým stranám. V asociáciách má byť spotrebiteľ pre výrobcov a obchodníkov rovnoprávnym partnerom. Vzťahy medzi ponukou a dopytom tak nebudú podliehať silám tzv. „voľného trhu“ a nebude ich určovať štátna administratíva, ale **vzájomné asociačné dohody** medzi všetkými článkami hospodárskej sféry, t. j. medzi výrobcom, sprostredkovateľom a spotrebiteľom. Úlohou štátu tak zostane len zabezpečenie právnej ochrany v prípade sporu pri nedodržaní takýchto zmlúv.

Je to prechod od slepej trhovej ekonomiky k „zmluvnému hospodárstvu“. Bratstvo v ekonomike sa tak môže rozširovať smerom od budovania priamych vzťahov medzi hospodárskymi subjektmi, od najjednoduchších vzťahov fungujúcich v jednej obci alebo regióne, až k vytváraniu sietí vzájomne spolupracujúcich výrobných, obchodných a spotrebných organizácií na regionálnej, štátnej alebo medzinárodnej úrovni. V TSO sa tak otvára priestor pre podporu lokálnej ekonomiky a participatívne komunálne rozhodovanie. Príklady takejto spolupráce v zárodnočnej podobe môžeme vidieť už dnes vo fair trade alebo v poľnohospodárstve podporovanom komunitou (CSA), čo je vo svete známy unikátny lokálny systém, ktorý priamo spája producentov a spotrebiteľov. Za zárodok asociačnej ekonomiky prípadne možno považovať aj rôzne formy participatívnej demokracie v Latinskej Amerike, napr. spoluprácu samosprávy, spotrebiteľov, obchodníkov a farmárov v Bello Horizonte a pod.

Predchodkyňami asociačnej ekonomiky boli podnikové rady, ktoré sa v roku 1919 na krátko objavili v niektorých podnikoch v Nemecku v rámci pokusov o zavedenie sociálnej trojčlennosti v praxi. Podnikovú radu si môžeme predstaviť ako zhromaždenie zástupcov jednotlivých odborných tímov z oblasti výroby, vývoja, odbytu, logistiky a správy závodu. Úlohou podnikovej rady bolo koordinovať spoluprácu medzi jednotlivými tímami v oblasti organizácie práce a výroby, vývoja a spolupráce so spotrebiteľmi a obchodníkmi. V podnikovej rade sa rozhoduje aj o smerovaní stratégie firmy a o rozdeľovaní zisku. V podnikovej rade sa stierajú rozdiely medzi zamestnávateľom a zamestnancom, všetci sledujú spoločný cieľ. Spoluprácou podnikových rád rôznych podnikov v jednom regióne alebo štáte mal vzniknúť zárodok asociačnej ekonomiky. Podnikové rady však narazili na tvrdý odpor majiteľov podnikov, ktorí sa nechceli vzdať absolútneho rozhodovania a tiež odborov, ktoré sa obávali straty vplyvu. Pod vplyvom bolševických revolúcií v Rusku a v Nemecku sa politická a hospodárska elita bála akýchkoľvek reforiem a zmien, preto bola pripravená aj tvrdo zakročiť. Hnutie podnikových rád bolo zakázané. O niektoré prvky spolupráce v duchu myšlienky podnikových rád sa snažil aj Baťa, ktorý často apeloval a inicioval to, aby jednotlivé dielne, ktoré tvorili samostatné tímy a spolu sa podieľali na zisku, navzájom nesúťažili, ale spolupracovali. Tímovú spoluprácu a spoluúčasť na rozhodovaní v duchu sociálnej trojčlennosti v súčasnosti úspešne realizujú aj v podniku Barum Otrokovice. Za príkladné možno považovať aj úspechy brazílskeho „oslobodeného“ podniku

SEMCO, kde pracovníci majú slobodu vo vytváraní pracovných tímov s voľnosťou v otázkach spolupráce a spolurozhodovania vo firme*.

Hlavným a najdôležitejším cieľom asociácií je určenie spravodlivej ceny. Tá sa dosahuje na základe rokovania, zvažovania a konsenzu všetkých zástupcov výrobcov, spotrebiteľov a sprostredkovateľov združených v asociácii. Proces zvažovania sa končí uzavretím vzájomnej dohody v podobe zmluvy (zmlúv) o cene príslušného produktu alebo služby.

Tu si dovoľím malú odbočku k tomu, ako sa chápe cena v koncepte sociálnej trojčlennosti. Cena vzniká ako výsledok stretu dvoch hodnôt H1 a H2. Pričom H1 vzniká ako pomer vynaloženej fyzickej práce potrebnej na pretvorenie prírody (H1=práca/príroda). H2 vzniká ako pomer množstva vynaloženej duševnej práce k fyzickej práci (H2=duch/práca). Až procesom hľadania rovnováhy medzi napätím vzniknutým zo stretu týchto dvoch hodnôt H1 a H2 sa vytvára spravodlivá cena. Problém určenia spravodlivej ceny je **centrálnou a základnou otázkou hospodárskej oblasti**. Podľa sociálnej trojčlennosti cena nie je len funkciou ponuky a dopytu tak, ako sa to chápe v klasickej ekonómii už od čias Adama Smitha. Takto chápaná cena ako funkcia ponuky a dopytu v úzkom zmysle platí len pre obchodníka. Z reality ekonomického života vyplývajú však iné skutočnosti. Kupujúci ponúka peniaze a má dopyt po konkrétnom tovare, predávajúci ponúka konkrétny tovar a má dopyt po peniazoch, obchodníka zaujímajú len peniaze, je mu v princípe jedno, čo predáva. Vznikajú tak **3 druhy vzťahov (3 rovnice)****.

Treba si uvedomiť, že všetky dnes „mainstreamové“ ekonomické teórie pracujú len s jednou, t. j. obchodníckou rovnicou. Úplne ignorujú skutočnosť, že reálne hospodárske vzťahy sú oveľa zložitejšie. To vidno aj na stave súčasnej svetovej ekonomiky, kde celá svetová ekonomika funguje v duchu obchodníckej rovnice. Produkcia a predaj musí neustále rásť, aby sa motor ekonomiky nezasekol. Kult rastového modelu ekonomiky má korene práve v tejto prevládajúcej obchodníckej morálke uvažujúcej len v rovine obchodníckej rovnice. Preto tieto teoretické úvahy o spravodlivej cene majú hlboký význam. Vychádzajú z reality a opierajú sa o fenomenologický prístup ku skúmaniu spoločnosti. Nepochopenie základných ekonomických pojmov nás vedie k takému fungovaniu ekonomického systému, aký vidíme dnes v realite.

Cena nemá byť výsledkom špekulácie a tzv. „ruky voľného trhu“ ani ju nemá stanovovať centrálna štátna inštitúcia. Má sa vytvárať na základe reálnych nákladov a má zodpovedať reálnej hodnote, čiže skutočnému pomeru hodnôt H1 a H2 obsiahnutému v danom tovare alebo službe. Často sme svedkami toho, že miera zisku presahuje o stovky percent výrobnú cenu výrobku alebo služby. Vzniká ako výsledok silného a prehnaného dopytu. V tom lepšom prípade. V tom horšom - ako výsledok podvodu a manipulácie. Dopyt silne podporuje reklama. Snahou je razantne ovplyvniť potenciálneho zákazníka a vnútiť mu produkt za prehnanú a nespravodlivú cenu. Vrcholom nemorálnosti je monopolizácia. Viacerí silní hráči na trhu sa spájajú a svojim zákazníkom spoločne diktujú prehnané a nespravodlivé ceny. Zneužívanie cenotvorby a nespravodlivé ceny sú odrazom nemorálnosti a egoizmu. Tvorba spravodlivej cien **zohľadňuje všetky tri vyššie uvedené ekonomické druhy vzťahov (3 rovnice)** a vždy je vecou morálky a zodpovednosti.

Dnes vidíme, že zo strany štátu existuje snaha nájsť nejaký spôsob, ako ceny regulovať a ako ich chrániť pred „rukou voľného trhu“. Vytvárajú sa tzv. cenové rady, ktoré slúžia na stráženie cien v rámci ochrany trhu pred zneužitím monopolného postavenia dominantnej spoločnosti. Cenové rady by však nemali vznikať na príkaz štátu. To je úlohou asociácií, aby zástupcovia producentov, spotrebiteľov a obchodníkov (prípadne samosprávy) sa dohadovali o cenách tovarov. Pričom treba podotknúť, že cena práce nemá byť obsahom

* Podrobnejšie o fungovaní princípov sociálnej trojčlennosti v Baťovom systéme, v podniku Barum Otrokovice a v SEMCU v knihe David Sulík: Sociálna trojčlennosť, Bratislava, vyd. Vlado Stanko 2012.

** Obchodnícka rovnica: cena peňazí = f (ponuka tovarov, dopyt po tovare), výrobná rovnica: dopyt po peniazoch = f (ponuka tovarov, cena peňazí), spotrebiteľská rovnica: ponuka peňazí = f (cena tovarov, dopyt po tovaroch). Podrobnejšie o spravodlivej cene v knihe: Steiner, R. Národohospodársky kurz. Hranice: Fabula 2000, alebo v knihe: Witzgenmann Herbert: Spravodlivá cena, Praha: Ateliér pro eurhythmii 1999.

takýchto stretnutí. Podľa konceptu sociálnej trojčlennosti - práca nie je tovar a človek nie je otrok, aby predával svoju prácu. Takéto myslenie už konečne vyhodíme z ekonomického myslenia! Je to pozostatok 19. storočia a v koncepte TSO nemá miesto. Človek reálne vo výrobe nepredáva svoju prácu, ale svoje schopnosti. Lepšie povedané, podnikateľ nikoho neplatí za prácu ako takú, ale za konkrétny vytvorený produkt. Čo sa navonok javí ako prisvojovanie si nadhodnoty, je v skutočnosti kupovaním tovaru od robotníkov. To, že robotník dostáva za ním vyprodukovaný tovar málo a vlastníky výrobných prostriedkov ho predáva drahšie, je iná otázka. To nie je otázka vykorisťovania, ale určenia spravodlivej ceny.

Baťa to mal zorganizované tak, že každá dielňa predávala svoj tovar inej dielni, čím robotníci dostávali aj reálne a účtovne zaplatené za tovar, a nie za to, čo sa zdanlivo javí ako mzda za prácu. V súčasnosti to má podobne zariadené brazílsky podnik SEMCO, kde pracovníci bez toho, aby boli vlastníky výrobných prostriedkov, pracujú v tímoch, pričom každý tím pracuje pre druhý a všetci sa spolu podieľajú na zisku z predaja výrobkov. Rôzne formy ekonomickej demokracie v praxi (družstvá, zamestnanecké akciové spoločnosti) sú vítané, ale kým takéto podniky nebudú vzájomne spolupracovať a vytvárať asociácie aj s obchodníkmi a spotrebiteľmi, prípadne aj so samosprávami, dovtedy sa podstata „vykorisťovania“, t. j. určenie spravodlivej ceny nezmení. Môžeme uvažovať tak, že pokiaľ nemáme vytvorenú ekonomiku postavenú na asociáciách, jedinou možnosťou je, že niektoré funkcie asociácií na seba preberá štát, a to aj so všetkými negatívnymi sprievodnými javmi. Treba rozlišovať medzi hľadaním potrebných riešení v prítomnosti a cieľovým stavom v budúcnosti.

Malým príkladom takejto spolupráce na makro úrovni je Holandsko. Za svoju modernú históriu takmer nepoznalo nezamestnanosť, štrajky a robotnícke nepokoje, pričom ich hospodárstvo prekvitá. Existujú tam totiž pravidelné spoločné konferencie všetkých subjektov (iniciované vládou), ktoré sa podieľajú na hospodárskom živote: firiem, zamestnancov, obchodníkov, samosprávy, štátu. Týmto opakujúcimi sa spoločnými rozhovormi vzniká akýsi vyšší spoločný rozum, než keby si každý subjekt hospodárskej sféry všetko plánoval sám a proti ostatným. Aj v Nemecku v 60. rokoch, v rokoch hospodárskeho rozmachu Západného Nemecka, boli časté spoločné stretnutia predstaviteľov štátu, regiónov, hospodárskych subjektov, zamestnancov a spotrebiteľov.

Podľa predstáv filozofa a ekonóma H. Wizenmanna,^{***} ktorý sa myšlienkou trojčlennosti zaoberal v rámci ekonomického článku, asociácie by mohli mať na starosti aj správu výrobných prostriedkov, t. j. budovy, stroje, zariadenia aj pozemky, ktoré sa ekonomicky využívajú (poľnohospodárstvo, suroviny, pôda pod továrňami). Ich ďalšou funkciou by mohlo byť aj riadenie distribúcie tovaru a peňažníctvo. K tomu by mali patričné rozhodovacie a plánovacie funkcie. Asociácia skladajúca sa zo zástupcov výroby, obchodu a spotreby by spravovala výrobné prostriedky a tie by poskytovala tým najschopnejším. Podnikateľ by splácal výrobné prostriedky asociácii formou lízingu. Asociácie by mohli vydávať aj svoje peniaze s rôznou dobou životnosti, kryté vyprodukovaným tovarom, ktoré vyprodukovali osoby disponujúce požičanými výrobnými prostriedkami. Tieto osoby, ktorým asociácia zverila do správy výrobné prostriedky, by teda splácali svoj leasing peniazmi emitovanými asociáciami za predaj ním vyprodukovaných tovarov. Ak by osobe vznikli prebytky peňazí, tie by darovala kultúrnej sfére. Vznikali by rôzne tzv. konzumné peniaze s rôznou dĺžkou splatnosti. Tým Wizenmann diskusiu o náplni a funkcii asociácií v rámci ich pôsobenia v hospodárskom článku sociálneho organizmu posunul na ešte vyššiu úroveň. Samozrejme, všetky predstavy o tom, ako by asociácie mali reálne fungovať a aké by mali mať funkcie, treba chápať ako otvorené podnety k ďalšiemu premýšľaniu a diskusii.

Zdroj: David Sulík: Sociálna trojčlennosť, Bratislava, vyd. Vlado Stanko 2012

^{***} Wizenmann Herbert: Spravodlivá cena, Praha: Ateliér pro eurhythmii 1999