

Človeški in nečloveški kapital in šola

Abstract

Human and Inhuman Capital, and Schooling

Theories of human capital are becoming an increasingly common reference in both newer pedagogical theories as well as political documents, outlining the plans for reforms of science and education. As a part of broader ideology of knowledge society, human capital theories represent ideological legitimation of neoliberal trends in science and education policies. Increased investment in human capital on both social and individual level is supposed to increase the competitiveness of the economy as a whole as well as employability and welfare of individuals. In the first part of the article, we sketch the intellectual history and the socio-political context of the development of theories of human capital. The second part is dedicated to a critique of characteristically neoliberal equalization of labor with capital and of a theory, according to which investment in human capital brings profits to individual workers. In the third part, we outline a general socio-historical dynamics of the development of high-tech capitalism and show that "investments in human capital" and economic innovations do not bring about increased social welfare. In the fourth, final part, we analyze in detail how current educational reforms impact the learning process and working conditions at public universities.

Keywords: human capital, knowledge society, capitalism, profit, university

Primož Krašovec (1979), PhD in sociology, is an adjunct lecturer at the Faculty of Arts, Ljubljana, where he is teaching a course on theories of ideology. He makes his living by writing, translating and editing (mainly at the Borec journal and the Sophia publishing house). His research interests are the Marxist theory of value, theory of fetishism and ideology, theory of the state and social reproduction. (primoz.krasovec@gmail.com)

Povzetek

Teorije človeškega kapitala postajajo čedalje pogostejša referenca tako novejših pedagoških teorij kot političnih načrtov reform znanosti in izobraževanja. Kot del splošne ideologije družbe znanja, teorije človeškega kapitala pomenijo ideološko apologijo neoliberalnih trendov na področju znanstvenih in izobraževalnih politik. Povečanje vlaganja v človeški kapital na družbeni in individualni ravni naj bi povečalo tako konkurenčnost gospodarstva kot zaposljivost in blaginjo posameznikov.

V prvem delu članka orišemo intelektualno zgodovino in družbeno-politični kontekst razvoja teorij človeškega kapitala. Drugi del je namenjen kritiki neoliberalnega enačenja dela s kapitalom ter teorije, po kateri investicije v človeški kapital prinašajo dobiček tudi posameznim delavcem. V tretjem delu opišemo splošno družbeno-zgodovinsko dinamiko razvoja visokotehnološkega kapitalizma in pokažemo, da "investicije v človeški kapital" in ekonomske inovacije ne pomenijo povečanja splošne družbene blaginje. V zadnjem, četrtem delu se podrobneje ukvarjamo z učinki aktualnih visokošolskih reform na izobraževalni proces in delovne razmere na javnih univerzah.

Ključne besede: človeški kapital, družba znanja, kapitalizem, profit, univerza

Primož Krašovec (1979), dr. soc., je honorarni predavatelj na Filozofski fakulteti pri predmetu Teorije ideologije. Preživlja se s pisanjem, prevajanjem in urejanjem (predusem pri reviji Borec in založbi Sophia). Njegovi raziskovalni interesi so: marksistična teorija vrednosti, teorija fetišizma in ideologije, teorija države in družbena reprodukcija. (primoz.krasovec@gmail.com)

Teoretska zgodovina in politični učinki teorij človeškega kapitala

Medtem ko so “teorije” družbe znanja deklarirana osnova novejših izobraževalnih politik in je sama družba znanja v njih ena najpogosteje uporabljenih fraz, človeški kapital deluje kot nekakšen molčeč in skrivnosten spremljevalec gospe družbe znanja. Čeprav imajo teorije človeškega kapitala bogato intelektualno in politično zgodovino so, vsaj v strateških političnih dokumentih, redko eksplicirane in nastopajo kot samoumevna podlaga inovacijskih in drugih “družbenoznanjskih” strategij in načrtov – predpostavlja se, da vsi vemo, kaj pomeni povečanje zalog in kakovosti človeškega kapitala in, kar je še pomembnejše, da vemo, da je to nekaj dobrega. Nekoliko poenostavljeno rečeno gre osnovna logika teorij človeškega kapitala nekako takole: človeški kapital so znanje in uporabne veščine posameznikov in, če povečujemo količino in kakovost obeh, bodo posamezniki bolj zaposljivi in bodo več zaslužili, družba kot celota pa bo bolj inovativna in s tem konkurenčna. Tako torej brez stranskih ali negativnih učinkov pridobimo na individualni in na kolektivni, družbeni ravni. Ključno vlogo pri tem ima izobraževalni sistem – naloga tega je, da, prvič, v času formalnega šolanja posameznikom prenese čim večjo količino človeškega kapitala in, drugič, da jih “naučiti učiti se”, da bodo lahko to prvotno zalogo človeškega kapitala plemenitili še samostojno tudi potem, ko bodo zapustili formalni del šolanja. Tako se teorije človeškega kapitala v praksi vežejo predvsem na spremembe šolske politike.

A teorije človeškega kapitala, če jih obravnavamo kot take in ne le zgolj njihovo današnjo aplikacijo na šolskem polju, so teoretsko in politično veliko bolj ambiciozne – in problematične. Prvič se pojavijo v ZDA konec petdesetih in v začetku šestdesetih let 20. stoletja, v času uveljavljanja množičnega šolstva, ko ne le nižje stopnje izobraževanja, temveč tudi univerze postajajo dostopne čedalje širšim množicam, in v splošnem družbenem kontekstu gospodarskega vzpona in relativne družbene blaginje. So, z izjemo dveh po poreklu srednjeevropskih avtorjev Machlupa (1984) in Druckerja (2009), del specifično ameriške oziroma čikaške različice neoliberalnega intelektualnega projekta, katerega cilj je, ob izkušnji dekadence klasičnega liberalizma in v nasprotju s socialdemokratskimi ali socialističnimi videnji in načini urejanja družbe, izdelati celostno družbeno in moralno filozofijo za svobodno družbo, ki temelji na svobodi trga in prosti (potrošniški) izbiri posameznika.

Zgodovinsko se umeščajo med zgodnjo neoliberalno epistemologijo, ki se je začela na Dunaju v tridesetih, in sodobno novo teorijo (gospodarske) rasti, ki se je začela v osemdesetih letih 20. stoletja v ZDA. Neoliberalna epistemologija, katere prvi in najpomembnejši predstavnik je bil Hayek, izvira iz polemike o socialističnem računu med (neo)liberalnimi in socialističnimi ekonomisti. Ko je Langeju uspelo z neoklasično argumentacijo pokazati, da je centralno planiranje ekonomsko racionalnejše in učinkovitejše od prostega trga, je moral Hayek, da bi obranil čast prostega trga, teren razprave premakniti iz ekonomije v epistemologijo. Njegov ključni argument proti centralnemu planiranju je bil, da je znanje po definiciji subjektivno, fragmentirano in razpršeno, zato nobena, še tako dobronamerna, centralnoplanska agencija ne more posedovati vsega znanja, potrebnega za učinkovito upravljanje kompleksnih sodobnih gospodarstev. Po Hayeku lahko to doseže le spontana koordinacija svobodnih posameznikov na prostem trgu. S poznejšim razvojem neoliberalne epistemologije sta družbena produkcija in distribucija znanja postali osrednji temi neoliberalne misli, a sta ostali na ravni splošnih socialno in moralno filozofskih razmišljanj (Krašovec, 2013a). Šele s teorijami človeškega kapitala postane neoliberalna teorija znanja uporabna za konkretne analize konkretnih situacij razvitega kapitalizma. V osemdesetih se teorijam človeškega kapitala, ki temeljijo na mikroekonomski

perspektivi in se omejujejo na vlogo izobraževanja v razvoju produktivnosti delovne sile, pridružijo še nove teorije rasti, ki mikroekonomske "uvide" teorij človeškega kapitala razširijo na makroekonomsko raven ter upoštevajo tudi vpliv razvoja znanosti in tehnologije na zmogljivost fiksnega kapitala ter stopnjo rasti in konkurenčnost nacionalnih gospodarstev (Smith, 2009).

Vsi trije teoretski sklopi sestavljajo neoliberalno teorijo družbe znanja: hayekovska epistemologija je splošna filozofska podlaga, teorije človeškega kapitala aplikacija te podlage na konkretne analize izobraževalnih sistemov in vedenja delovne sile ter nihanja njihovih dohodkov, nove teorije rasti pa analiza učinkov razvoja znanosti in tehnologije na nečloveški del kapitala. Vsi trije tudi – čeprav vsak na svoj način in iz svoje perspektive –, ko presežejo strogo akademske okvire, pomembno (in problematično) vplivajo na izobraževalne in znanstvene politike, saj pomenijo ideološko apologijo za podrejanje šolstva in znanosti kapitalu. Med njimi po tem najbolj izstopajo ravno teorije človeškega kapitala, ki se tudi najbolj intenzivno ukvarjajo z ekonomskim vrednotenjem izobraževanja.

Po premiku težišča neoliberalne teoretske produkcije iz srednje Evrope v ZDA sredi 20. stoletja so neoliberalne teorije sprva zgolj ekonomske, kar precej omejuje njihove ambicije postati celostni svetovni nazor. A ravno teorija človeškega kapitala pomeni določen prelom v neoliberalni misli, saj ji omogoči preboj na področja, ki so bila prej v domeni drugih disciplin in strogo ekonomskim analizam nedostopna (Foucault, 2008: 219). Prve empirične raziskave, ki so postale temelj poznejših teorij človeškega kapitala, so izhajale iz preprostega empiričnega dejstva, ki je bilo v šestdesetih v ZDA zlahka preverljivo – višja izobrazba je pozitivno povezana z višjimi osebnimi dohodki (Becker, 1993: 12). To je usmerilo pozornost neoliberalnih teoretikov na tri osnovne elemente, ki lahko pojasnijo to korelacijo: proces izobraževanja in način organizacije izobraževalnih institucij ter povezanost tega s povečanjem produktivnosti in kvalificiranosti delovne sile; kvalitativne spremembe v delavčevem načinu dela in produktivnosti, ki izhajajo iz višje izobrazbenosti in kvalificiranosti; in razmerje med višjo kvalificiranostjo in produktivnostjo delavcev ter višino osebnih dohodkov.

Raziskava teh treh elementov in njihove medsebojne povezanosti je, čeprav se ta (danes) zdi linearna in samoumevna, v ekonomski vedi sprožila malo revolucijo. Delo ni bilo več videno kot zgolj kvantitativni produkcijski faktor (merjen v delovnih urah), temveč kot kvalitativna spremenljivka, ki variira glede na svojo kvalificiranost. Te kvalitativne variacije dela, ki jim ustrezajo variacije v osebnih dohodkih, so neoliberalnim teoretikom omogočile, da v delu oziroma v posameznih delavcih zagledajo neko posebno vrsto kapitala z variirajočimi donosi. Plača tako ni več videna kot plačilo za delo, temveč kot donos na kapital, ki so ga poimenovali človeški kapital. In če upoštevamo, da razlike v kvalificiranosti in produktivnosti delavcev izhajajo iz njihove izobrazbenosti in drugih neekonomskih dejavnikov (osebne etike, zdravja, socialnih veščin ipd.), to odpre nova družbena področja in jih naredi ekonomsko "berljiva". Ekonomska veda s tem dobi razlog in motivacijo za širitev na področja, ki so bila prej domena pedagogike, sociologije, psihologije in drugih družbenih ved. Ravno s teorijami človeškega kapitala lahko začne postajati neoliberalizem iz ozko ekonomske teorije obče družbena teorija in politična ideologija.

Ključna metodološka inovacija teorij človeškega kapitala je, da zato, ker dela ne vidi več kot agregatni produkcijski faktor, spremeni teoretsko perspektivo iz družbene v individualno. Pri teorijah človeškega kapitala ne gre več za raziskovanje ekonomskih procesov, temveč za perspektivo strateške racionalnosti posameznikov (Foucault, 2008: 223). Ta strateška racionalnost

se nanaša predvsem na izbiro študijskih smeri, poklica in delovnih mest s stališča posameznega delavca, ki hkrati išče najboljše možnosti za akumulacijo svojega človeškega kapitala (izbira izobraževalnih smeri in institucij) in najvišje donose nanj (izbira delovnega mesta).

Ta sprememba perspektive ni le teoretska, temveč je hkrati tudi politična. Bodoči delavec je v procesu izobraževanja predstavljen kot individualni potrošnik, ki izbira na "trgu" izobraževalnih storitev. S tem se zakrije razsežnost izobraževanja *kot produkcije*, kot specifičnega družbenega procesa, ki deluje po relativno avtonomni logiki. To teorij človeškega kapitala niti najmanj ne zanima, saj se proces izobraževanja omeji na ponudbo storitev, ki posameznim potrošnikom omogočajo (večjo ali manjšo) akumulacijo človeškega kapitala. Tržna logika se tako v obravnavo izobraževanja pritihotapi skozi stranska vrata – ne kot deklaracija kapitala, da se mu mora šolstvo podrediti, temveč kot populistični zagovor proste potrošniške izbire. To je morda še najbolj očitno pri Friedmanovi (1982: 85–107) obravnavi šolske politike, v kateri je osnovno načelo strateška potrošniška kalkulacija in v kateri se avtonomni razvoj šolskega polja, neekonomski vidiki izobraževanja ali interesi in potrebe učiteljev in učiteljic sploh ne pojavijo. Friedmana zanima le, kako organizirati izobraževalne institucije tako, da bodo potrošnikom izobraževalnih storitev zagotavljale učinkovito in nemoteno izbiro. Učiteljski sindikati, togi plačni sistemi, poklicna etika, zagotovljeno javno financiranje šolstva in avtonomna pravila delovanja so pri tem le v napoto, saj ovirajo vzpostavljanje povsem tržnih razmerij, ki bi omogočala povsem prosto potrošniško izbiro, ki, seveda povsem naključno, natanko sovпада s hkratno ekspanzijo kapitalne logike na prej (deloma) zaščiteno področje izobraževanja. Friedmanova prosta izbira posameznika je hkrati ideološka mistifikacija procesa neoliberalnega napada na poklicno avtonomijo in materialni standard učiteljev in učiteljic ter podreditve izobraževalnih institucij potrebam in zahtevam kapitala.

Druga politična razsežnost – oziroma, natančneje rečeno, ideološka razsežnost, ki ima politične učinke – teorij človeškega kapitala je videnje delavca kot podjetnika. Medtem ko je bodoči delavec viden kot individualni potrošnik izobraževalnih storitev, delujoči delavec v neoliberalni teoriji ni več mezdni delavec v klasičnem pomenu, tj. nekdo, ki je, ko dela, podrejen objektivnemu imperativu kapitalističnega načina produkcije, temveč podjetnik, ki strateško kalkulira med različnimi možnostmi *investicij* svojega človeškega kapitala. Na ravni ekonomske analize ni več razlike med upravami posameznih podjetij in posameznimi delavci – oboji razpolagajo z določenimi količinami kapitala, ki ga investirajo po svojih najboljših zmožnostih, razlika je le v vrsti kapitala. Medtem ko klasični podjetniki investirajo denar ter razpolagajo s produkcijskimi sredstvi, delavski podjetniki investirajo svoja znanja in večine, donos obojih pa ni odvisen od kolektivnih družbenih razmerij, temveč od individualne spretnosti pri investiranju in upravljanju svojih investicij. V tej perspektivi ne izgine le koncept razrednega boja, ki ga, da bi opisale odnos med delavci in kapitalisti, uporabljajo marksistične ekonomske teorije, temveč tudi bolj zadržani opisi družbenih antagonizmov na delovnem mestu, ki jih uporabljajo neneoliberalne meščanske ekonomske in sociološke teorije, ki se ne odpovejo kolektivnim družbenim kategorijam.

Če uporabljamo katerikoli kolektivni in zgodovinski pristop, se, ne glede na "politiko" te ali one teorije, ne moremo izogniti ugotovitvi, da med razredoma (oziroma, rečeno evfemistično, družbenima skupinama) podjetnikov in delavcev obstaja določen družbeni antagonizem. Tudi če ne pristajamo na marksistično teorijo eksploatacije, moramo, če gledamo z vidika kapitalistične ekonomije kot celote, priznati, da se delavci, ko vstopijo v delovno mesto, odpovejo

svoji osebni avtonomiji, se podredijo diktatu menedžerjev in ne morejo prosto razpolagati ne s svojim časom ne s svojo kreativnostjo in veščinami. Šele z neoliberalnim obratom perspektive in obravnavo delavca kot podjetnika lahko objektivni despotizem kapitalističnega načina produkcije vidimo kot skupek strateških odločitev posameznega delavca in šele ko (kvalitativno diferencirano) zmožnost za delo vidimo kot kapital, lahko specifičen družbeni antagonizem (razredni boj), ki je v kapitalizmu značilen za razmerje med razredom kapitalistov in delavskim razredom, reinterpretiramo kot razmerje konkurence. Če so v ekonomski analizi vse osnovne enote, tako firme kot posamezni delavci, podjetja, potem je edino družbeno ekonomsko razmerje, ki še ostane, konkurenca in lahko odnose tako med posameznimi delavci kot med delavci in podjetniki obravnavamo s tem konceptom, se pravi tako, kot so se pred neoliberalnim teoretskim obratom obravnavali odnosi med posameznimi podjetji oziroma individualnimi kapitali. Razredna razsežnost kapitalistične družbe v neoliberalnih teorijah ni le mistificirana ali prikrita, temveč povsem izgine (Bowles in Gintis, 1975: 74). Ideološki učinek te elipse je, da je kapitalizem videti kot egalitarna družba enakih možnosti.

Razlika med človeškim in nečloveškim kapitalom

Meščanska ekonomska veda ne pozna razlike med konceptoma (konkretnega) dela in delovne sile (kot zmožnosti za delo), zaradi česar delo ni, vsaj v njeni perspektivi, nič drugačno kot preostala dva produkcijska dejavnika, kapital in zemlja. Teorija zemljiške rente nas tu ne zanima, a značilno je, da neoklasične ekonomske teorije ne vidijo bistvene razlike med delom in kapitalom oziroma jo obrnejo na glavo. Namreč, tako iz spontane ideološke perspektive kapitalista kot tudi delavca je mezda plačilo za delo in ne najem delovne sile kot blaga, katerega specifična in unikatna uporabna vrednost je, da lahko v procesu produkcije ustvari novo vrednost. Če ne upoštevamo te specifičnosti delovne sile in ne ločimo med delom in delovno silo, je mezda videti kot pravično plačilo za opravljeno delo (Heinrich, 2012: 97–98).

Ta obrat je osnova vseh drugih značilno kapitalističnih mistifikacij produkcijskega procesa. Če vidimo mezdo kot pravično plačilo delu za njegov prispevek k produkciji, je vir vse nove vrednosti lahko le kapital. Tako imamo opravka s hkratnim obratom (kapital kot vir nove vrednosti) in redukcijo, saj se delovna sila izenači s konkretnim delom. Ker je meščanska ekonomska veda ahistorična, se ne ukvarja s problemom *specifično kapitalističnih* oblik organizacije družbene produkcije, reprodukcije in distribucije produktov. Prav tako se ne ukvarja z vrednostjo kot specifično družbeno *formo*, ki obstaja le v kapitalizmu. Zato je zanjo teorija vrednosti obrobna (vrednost poskuša določati subjektivno, skozi potrošniške preference oziroma mejno koristnost nekega blaga), proces eksploatacije oziroma produkcije presežne vrednosti pa neviden (Heinrich, 2012: 182–183).

Neoklasična ekonomska teorija ne “reificira” le kapitala, ki ga ne vidi kot družbeni odnos, temveč le v njegovi čutno-materialni razsežnosti, temveč “reificira” tudi delo, ki ga vidi le v njegovi konkretni razsežnosti, pri čemer ne upošteva najpomembnejše specifičnosti dela v kapitalizmu. Namreč, v tržno-blagovni produkciji, ki temelji na ločenosti posameznih produkcijskih enot, ki producirajo zasebno in se ne koordinirajo druga z drugo neposredno, temveč le prek tržne mediacije, je delo le posredno družbeno ter se lahko “socializira” le tako, da “postane” abstraktno, ločeno od svojih konkretnih, materialnih značilnosti (Rubin, 1990: 97–98).

Neoklasičnih ekonomskih teorij ta abstraktna razsežnost oziroma *specifična družbena forma* dela v kapitalizmu – ki je ključna, če kapitalizem vidimo kot *zgodovinsko specifičen* način produkcije, ki temelji na produkciji presežne vrednosti – ne zanima. Tudi delo je zanje le “stvar” oziroma le konkretna opravila konkretnih delavcev, ki so z mezdo ustrezno poplačana.

Teorije človeškega kapitala so še bolj konsekvantne in ta proces redukcionistične mistifikacije zaostrijo do konca. Če ne upoštevamo – ali nismo sposobni videti –, da je kapitalizem zgodovinsko specifičen način produkcije, ki temelji na produkciji presežne vrednosti in da ta presežna vrednost izvira iz specifične uporabne vrednosti delovne sile, in če je potemtakem vir nove (ali “dodane”) vrednosti kapital, potem lahko definicijo kapitala temu ustrezno razširimo. Neoklasična definicija kapitala je: kapital je vse, vsaka “stvar”, ki lahko prinese dobiček, tj. donos, ki je višji od stroškov prvotne investicije (Becker, 1993: 15). Vsaka pozitivna razlika v donosu je po tej definiciji že dobiček. Ko zgodnji teoretiki človeškega kapitala v svojih raziskavah razmerja med izobrazbo in osebnimi dohodki opazijo, da bolj izobraženi delavci praviloma prejema višje plače, je do vključitve dela v definicijo kapitala le še korak – treba je ugotoviti, kaj je prvotna investicija, kateri nadpovprečne plače pomenijo pozitivni donos. Ta prvotna investicija je (denarna) investicija v izobraževanje in razlika v osebnih dohodkih med visoko in nizko izobraženimi delavci je, ko pokrije oziroma preseže stroške prvotne investicije, videna kot donos na človeški kapital. Izobraženi oziroma kvalificirani delavci s tem postanejo kapitalisti, saj imajo tudi sami dobiček.

S tem postopkom lahko izenačimo fiksni in človeški kapital (Friedman, 1982: 100–101) ter neoklasični oziroma predneoliberalni meščanski ekonomski teoriji očitamo nedoslednost, saj razlikuje med delom in kapitalom kot dvema ločenima produkcijskima dejavnikoma. V teoriji človeškega kapitala ta ločitev ni več upravičena, tako kot ni upravičena humanistična kritika takšnega izenačevanja ljudi in strojev, saj “reifikacija” človeških bitij v kapitalizmu ni produkt cinizma neoliberalnih teoretikov, temveč je dejanski družbeni proces. Medtem ko je na trgu delovne sile posamezen delavec svoboden pravni subjekt, je v trenutku, ko začne delati, podrejen objektivnemu imperativu kapitala, na katerega ne more vplivati. Redukcija dela na produkcijski faktor je v kapitalizmu dejansko družbeno dejstvo (Blanke, Jürgens in Kastendiek, 1978: 127–128) in razlika med posameznimi nekritičnimi ekonomskimi teorijami je le v tem, ali delu kot produkcijskemu faktorju priznajo neko specifičnost (neoklasične teorije) ali pa ga glede na to, da je v svoji kvalificirani obliki domnevno sposobno “realizirati dobiček”, izenačijo s fiksnim kapitalom (neoliberalne oziroma teorije človeškega kapitala).

Takšna teoretska zastavitev ima, kot smo že omenili, določene potencialno egalitarne politične implikacije. Ravno latentni “egalitarizem” neoliberalnih teorij je poglavitni razlog njihove ideološke prepričljivosti. Namreč, če so delavci kapitalisti ne le formalno – se pravi, da se na trgu delovne sile lahko obnašajo kot podjetniki in skrbno tehtajo prednosti in slabosti različnih zaposlitvenih možnosti –, temveč tudi vsebinsko, tj. da lahko, čeprav so delavci in ne kapitalisti v klasičnem pomenu (lastniki oziroma upravljavci produkcijskih sredstev), vseeno realizirajo pozitivne donose na svoj človeški kapital, potem rešitev ni v napornih in tveganih družbenih revolucijah, kot so mislili marksisti, temveč v premišljeni izobraževalni politiki in vzpostavitvi trgov človeškega kapitala, kar bi dalo vsem enake možnosti za “prvotno akumulacijo” človeškega kapitala (Friedman, 1982: 105–107).

Tako bi po mirni in relativno preprosti poti prišli do egalitarne in pravične, a hkrati svobodne, dinamične in konkurenčne družbe. Ravno ta populistična razsežnost teorij človeškega

kapitala je najbolj problematična, saj bi bile drugače le še eno številnih čudaštev iz repertoarja meščanske ekonomske vede. Tako pa je glede na njihovo razširjenost in vpliv na sodobne izobraževalne politike in pedagoške teorije kritika teorij človeškega kapitala nujna in njena učinkovitost odvisna od tega, kako prepričljivo ji uspe pokazati, da, prvič, v kapitalistični družbi nič razen kapitala samega ni zares kapital in, drugič, da razlika med povprečnimi in mezdami visokokvalificiranih delavcev ni zares dobiček.

Vrnimo se k osnovnim definicijam. Kaj je kapital? So kapital res materialna proizvodna sredstva (stroji oziroma fiksni kapital) kot takšna? Res je sicer, da poseben način uporabe strojev lahko proizvede “donos” za kapitalista, a ključen je ravno ta *posebni* način uporabe strojev. Stroji sami po sebi, če so izključeni in jih nihče ne upravlja, ne proizvajajo vrednosti. Potemtakem kapital ni stvar, temveč družbeni odnos, poseben *način* organizacije produkcije. “Donos” nad stroški produkcije je sicer značilnost kapitala oziroma kapitalskega odnosa, a ni značilnost, ki bi ga definirala. Tudi če najdem na cesti pet evrov, je to donos, saj pomeni presežek nad vloženimi sredstvi (ki v tem primeru pomenijo obrabo podplavov in izgubo nekaj kalorij), a vseeno pohajkovanja ne moremo definirati kot posebno obliko kapitala. Tisto, kar definira kapital *kot* kapital, kot specifičen zgodovinsko določen družbeni odnos, je, da ima v kapitalizmu “donos” na kapital obliko dobička, ta pa je odvisna od produkcije presežne vrednosti. Le dobiček je sistematična in zagotovljena oblika donosa, ki v nasprotju z iskanjem denarja na cesti ni odvisna od srečnega naključja, temveč od načina organizacije produkcije. Le podjetje, ki je organizirano na kapitalističen način, kar pomeni, da skrbi za svojo učinkovitost in konkurenčnost, da spremlja razmere na trgu in stopnjo povpraševanja, da uporablja sodobne proizvodne tehnologije itd., lahko računa na konsistenten dobiček. Ni vsak donos dobiček in dobiček je vrsta donosa, ki je mogoča le v kapitalizmu oziroma načinu produkcije, ki temelji na produkciji presežne vrednosti.

Dobička v nasprotju z neoliberalnimi teoretiki torej ne moremo preprosto definirati kot donos, ki presega vložena sredstva. Je posebna, sistematična oblika donosa, ki je mogoča le pri kapitalističnem načinu organizacije produkcije. To pomeni tudi, da kapital ni vsaka stvar ali dejavnost, ki prinaša takšen ali drugačen donos, temveč le tisto, kar omogoča dobiček (Krašovec, 2013b). Zunaj kapitalskega odnosa ne stroj ne produktivna človeška dejavnost nista kapital – to postaneta le, ko sta podrejena kapitalu, ko kot konstantni in variabilni kapital postaneta momenta specifično kapitalističnega načina produkcije. Najosnovnejša definicija kapitala je vrednost, ki povečuje samo sebe. Vrednost, izražena v denarju, ki se po vsakem proizvodnem ciklu oziroma po uspešni prodaji proizvedenih blag na trgu vrne kapitalistom, je v primeru uspešnega kapitalističnega podjetja večja od prvotno vložene. Če na primer podjetnik investira določeno vsoto denarja v nakup tako proizvodnih sredstev (strojev) kot delovne sile, bo vsota, ki jo bo prejel, ko bo prodal proizvode (pod pogojem, da upošteva pravila konkurenčnosti), večja od vložene. Ta razlika se podjetniku prikazuje kot dobiček.

Od kod izvira dobiček oziroma kako je mogoče, da je končna vrednost produktov, izražena v denarju, višja od začetno vložene? Zaradi prej omenjene redukcije delovne sile na delo, ko se mezda kaže kot pravično plačilo za delo, se tako podjetniku kot delavcem dobiček kaže kot “sadež” kapitala, kot mistična lastnost kapitala, ki je sicer ne znajo pojasniti (tako kot je ne zna pojasniti meščanska ekonomska veda), a to za uspešno delovanje kapitalističnih podjetij niti ni pomembno. Ker je mezda videna kot poplačilo vrednosti *dela*, je presežek tržno realizirane vrednosti nad vloženo lahko viden le kot produkt kapitala (Heinrich, 2012: 143–144).

A nova vrednost, ustvarjena v procesu kapitalistične produkcije, ni produkt kapitala, temveč prispevek živega dela, tj. uporabne vrednosti delovne sile (za kapital). Kapital kot družbeni odnos je le osnovni družbeni pogoj ustvarjanja nove, presežne vrednosti, ne pa tudi njen vir. Zmožnost živega dela, da proizvede več vrednosti, kot je prejme v obliki mezde, po drugi strani ne izvira iz te ali one mistične lastnosti delovne sile, temveč iz dejstva, da v kapitalizmu delavci *ravno niso* kapitalisti.

Zmešnjava v glavah meščanskih ekonomistov in spontana ideologija tako delavcev kot kapitalistov izvirata iz redukcije delovne sile na delo in videnja mezde kot plačila vrednosti *dela*. A tisto, kar mezda plačuje, ni vrednost dela, temveč vrednost delovne sile. Ta je določena družbeno-zgodovinsko in pomeni skupek potrošnih blag, ki so delovni sili potrebna za lastno reprodukcijo. Višina vrednosti delovne sile je vedno določena s konkretnim zgodovinskim stanjem razrednega boja, saj potrošniška pričakovanja in materialni standard delavskega razreda niso fiksna, temveč variirajo glede na politično moč in ideološko ozaveščenost delavcev. A v vsakem primeru vrednost delovne sile ni odvisna od njenega (potencialnega) prispevka k vrednosti blag, temveč od družbeno-zgodovinsko določenega standarda porabe delavskega razreda. Osnovna motivacija za mezдно delo ni dodajanje vrednosti v procesu produkcije, temveč zadovoljevanje vsakdanjih potreb delavcev. Če mezda ustreza tako definirani vrednosti delovne sile, je *neodvisna* od količine vrednosti, ki jo delovna sila ustvari, ko je vpeta v produkcijski proces. Uspešnost kapitalističnih podjetij je torej odvisna predvsem od tega, ali jim uspe produkcijo organizirati tako, da je razlika med vrednostjo, ki jo živo delo doda produktom, in vrednostjo delovne sile *pozitivna*. Osnovni družbeni pogoj za takšno organizacijo produkcije je, da delavec za določeno časovno obdobje proda svojo *delovno silo* in ne določeno količino dela ter da torej kapitalist kot začasni lastnik delovne sile lahko prosto razpolaga z njo (Lebowitz, 2009: 13). Ni naključje, da v kapitalizmu lastniki oziroma upravljalci produkcijskih sredstev teh ne dajejo v najem delavcem, temveč najemajo delovno silo in njeno uporabo organizirajo tako, da omogoča dobiček. Specifičnost kapitalistične eksploatacije je, da poteka v obliki ekvivalentne menjave (kapitalist plača delovno silo po njeni vrednosti) in je zato v nasprotju z eksploatacijo, denimo suženjskega ali tlačanskega dela, nevidna, tako neposrednim udeležencem v produkcijskem procesu kot meščanskim ekonomistom.

Produktivna človeška dejavnost sama po sebi ne vsebuje nobene mistične lastnosti, ki bi se lahko prevedla v presežno vrednost – presežno vrednost ustvarja le znotraj kapitalističnega produkcijskega načina, v katerem so delavci hkrati ločeni od produkcijskih sredstev in “osvojenosti” možnosti, da bi svoje vsakdanje potrebe zadovoljevali neodvisno od mezdnega dela. Kapitalistični sistem torej lahko deluje le, če delavci niso kapitalisti in se njihova mezda, čeprav pomeni svojevrsten donos (zaposleni delavec ima več denarja, kot če bi bil brezposeln), izčrpa v zadovoljevanju vsakdanjih potreb oziroma enostavni porabi ter torej nima značilnosti kapitala, ki po vsakem produkcijskem ciklu poveča svojo vrednost, izraženo v denarju, kar mu omogoča razširjeno reprodukcijo (akumulacija kapitala). Drugi nujni pogoj uspešnega in nemotenega delovanja kapitalističnega sistema je, da konkretni kapitalisti niso le ljudje, ki realizirajo takšne ali drugačne donose, ki se pozitivno razlikujejo od vložkov, temveč so hkrati tisti, ki nadzorujejo in upravljajo produkcijski proces tako, da ta ohranja specifično kapitalistično naravo (Heinrich, 2012: 88).

Delo torej ni kapital in delavci niso kapitalisti. Toda, ali lahko nadpovprečne mezde visoko izobraženih delavcev vseeno pomenijo nekakšen poseben, “delavski” dobiček? Da bi odgovorili

na to vprašanje, moramo najprej obravnavati nekaj splošnih značilnosti "družbe znanja".

Človeški kapital v družbi znanja

Kaj je družba znanja? Na najbolj površni ravni – ki jo uradna ideološka propaganda družbe znanja, tako državna kot tista v stroki, redko zapusti – lahko rečemo, da gre za družbo, v kateri tako posamezniki kot družba sama vsebujejo vedno več znanja oziroma gre za družbo, katere uspešnost je odvisna od hitrosti povečevanja količine znanja. A ne gre za katerokoli znanje, saj v kapitalizmu niso vsa znanja enako vredna. Če je družba znanja hkrati kapitalistična, štejejo le nekatera, specifična znanja. Politična razsežnost vse bolj razširjenih razmišljanj o investicijah v človeški kapital je ravno spodbujanje produkcije in diseminacije specifičnih, za kapital uporabnih znanj. V kapitalizmu ne gre za to, da bi bili pametnejši zaradi pameti same, temveč šteje le znanje, ki povečuje tako osebno konkurenčnost kot konkurenčnost družbe kot celote.

Za kakšno vrsto znanj gre? Predvsem za znanja, ki omogočajo inovacije tako v procesu produkcije kot v produktih samih, se pravi izboljšave proizvodnih tehnik in kakovosti ter privlačnosti različnih potrošnih blag (ali storitev). Za to je potrebno znanje znanstvenikov, inženirjev, oblikovalcev, tržnikov itn., ki mora biti podrejeno dvojnemu imperativu neskončnega večanja produktivnosti (zmožnosti proizvodnje več blag v dani časovni enoti) in tržne "realizacije" (saj je vso to ogromno zbirko blag treba s pomočjo trženja in oglaševanja tudi nekako prodati). V družbi znanja "štejejo" (tj. so pozitivno denarno ovrednotena) le znanja, ki pripomorejo bodisi k povečanju produktivnosti in učinkovitosti procesa produkcije (izboljšave strojev, nove tehnike organiziranja delovnega procesa, nove tehnologije, ki omogočajo boljši nadzor nad delavci, nove tehnike discipliniranja delavcev) bodisi k učinkovitejši prodaji proizvodov.

Nobenega dvoma ni, da je kapitalizem tehnološko najbolj dinamičen produkcijski način v zgodovini. A od kod ta nuja nenehno revolucionirati produkcijski proces? Kaj je logika in motivacija tega vrtoglavega tempa neskončnih inovacij?

S stališča posameznega kapitalističnega podjetja uspešna inovacija pomeni pocenitev proizvodnje. To je mogoče doseči na tri osnovne načine. Prvi je uvedba boljših strojev, ki omogočajo hitrejšo proizvodnjo ob danih (ali ne pretirano višjih) stroških. To posamezne proizvode poceni, a dokler ima določeno podjetje monopol nad novo proizvodno tehniko, lahko svoje proizvode prodaja po enaki (ali za malenkost nižji) ceni kot konkurenčna podjetja, pri čemer jih lahko hkrati na trg pošlje več, saj jih proizvaja hitreje. Če je to podjetje pri prodaji uspešno, lahko proda več blag, ki jih proizvaja ceneje kot konkurenca, in si s tem zagotovi presežni dobiček. Ravno presežni dobiček je osnovna pozitivna motivacija podjetnikov za nenehno iskanje novih inovacij. Njihova negativna motivacija je strah pred bankrotom. Uspešna inovativna podjetja lahko blaga prodajajo nad vrednostjo, medtem ko morajo tista, ki jim ne uspe uloviti ritma tehnoloških inovacij in splošne družbene norme produktivnosti, svoje proizvode prodajati pod njihovo vrednostjo in sčasoma propadejo. Tako si posamezna podjetja obenem želijo inovacij (da bi pridobila prednost pred konkurenco) in so hkrati vanje prisiljena (saj bi jih drugače konkurenca uničila) (Smith, 2009).

Drugi način, ki je povezan s prvim in ki ga žene enaka motivacija, je uvedba strojev, ki poenostavijo proizvodnjo tako, da lahko v njej sodeluje manj kvalificirana delovna sila. Tako podjetje prihrani pri plačah, saj lahko manj kvalificirane delavce plača manj. Klasičen primer

je uvedba tekočega traku v avtomobilskih tovarnah v ZDA na začetku 20. stoletja, ki je s tem, da je izjemno poenostavila proizvodnjo avtomobilov, omogočila, da so visokokvalificirane in sindikalno dobro organizirane industrijske delavce zamenjali veliko cenejši migrantski delavci, kar je avtomobilskim podjetnikom zelo znižalo stroške dela (Gambino, 1996).

Tretji način je uvajanje novih, inovativnih načinov organizacije dela in novih tehnologij discipliniranja in nadzora. Klasičen primer iz (ponovno) avtomobilske industrije je japonski "toyotizem" iz sedemdesetih let 20. stoletja, kjer je japonskim podjetnikom, ki so sprva po strojni tehnologiji zaostajali za ameriško in evropsko konkurenco, uvedba novih menedžerskih tehnik omogočila, da so iz delavcev ob danih proizvodnih tehnikah iztisnili več. Z drobljenjem in rekombiniranjem delovnega procesa, uvajanjem strožjega nadzora nad delavci ter vključevanjem delavske kreativnosti in samoiniciativnosti v načrtovanje proizvodnje jim je uspelo doseči večjo učinkovitost dela in s tem višjo produktivnost ter kakovost izdelkov (Head, 2005).

V vseh treh primerih je osnovna motivacija enaka – narediti več v krajšem času z manjšimi stroški. Ni težko videti, zakaj podjetnikom družba znanja ustreza. Če se povečajo investicije v znanost in izobraževanje ter se znanost tesneje poveže s potrebami in zahtevami "gospodarstva", lahko računajo na stalen dotok znanstvenih in tehnoloških inovacij, ki so, dokler se proizvajajo v javnih institucijah, za kapital brezplačne. Če se razvoj izobraževalnih institucij orientira glede na potrebe kapitala po določenih vrstah delovne sile, pa lahko računajo tudi na stalen dotok visokokvalificiranih delavcev, ki so zmožni te inovacije prenašati v (proizvodno) prakso.

A vprašanje, kaj imajo od vsega tega delavci, ostaja odprto – nanj splošna teorija družbe znanja ne odgovarja, saj na družbeni razvoj gleda izključno s stališča kapitala. To pomanjkljivost splošne teorije družbe znanja zapolnjujejo teorije človeškega kapitala. Gledano z mikroekonomskega stališča oziroma s stališča posameznega delavca, naj bi ti v družbi znanja pridobili predvsem z višjimi plačami, ki bi ustrezale stopnji akumulacije posameznikovega človeškega kapitala. Z razvojem družbe znanja naj bi bilo čedalje več visoko plačanih delovnih mest, kjer bi se lahko zaposlili ljudje z visoko vsebnostjo človeškega kapitala. Delavci bi tako pridobili z višjimi plačami, pa tudi z bolj stimulativnim in kreativnim delovnim okoljem (OECD, 1996). Hkrati bi delavci pridobili tudi v sferi porabe, saj nenehne inovacije v proizvodnji pomenijo, da je poraba blaga čedalje cenejša in s tem splošno dostopna (Smith, 2009). Družba znanja naj bi tako pomenila višanje delavskega materialnega standarda na obeh ravneh, z višanjem plač in pocenitvijo potrošnih blag. Na prvi pogled tako v družbi znanja pridobijo vsi – podjetniki s presežnim dobičkom in delavci z višjimi plačami ter nižjimi cenami potrošnih blag.

A višanje osebnih dohodkov delavcev je vse prej kot univerzalna razsežnost "družbe znanja" oziroma visokotehnološkega kapitalizma. Čeprav to ni zavestna motivacija posameznih podjetnikov (ki inovacije uvajajo zaradi želje po presežnem dobičku ali strahu pred konkurenco), ima splošno družbeno večanje produktivnosti še en za podjetnike ugoden učinek – nižanje splošne vrednosti delovne sile. Če se poveča produktivnost v vseh panogah produkcije, se pravi tudi v produkciji blag za vsakdanjo porabo, to pomeni, da njihova vrednost (in sčasoma tudi cena) pade. To tudi pomeni, da delovna sila za lastno reprodukcijo (ob danem "zgodovinsko-moralnem" standardu delavske porabe) za lastno reprodukcijo potrebuje manj denarja. Če ji uspe obdržati enako raven denarnih mezd, si s tem avtomatično zviša standard porabe (Lebowitz, 2003: 27–50), a največkrat sama narava tehnološkega razvoja v kapitalizmu omogoča napad na denarne mezde ter s tem znižanje delavskega standarda pod možnosti, ki jih razvoj produkcijskih sil v določenem zgodovinskem trenutku drugače omogoča. Če vrednost delovne sile pada,

se temu ustrezno zmanjša količina časa, v katerem delavci delajo za lastno reprodukcijo, in poveča količina časa, v katerem delajo za kapitalista. Poveča se količina presežnega delovnega časa ter s tem stopnja eksploatacije, kar je (za kapitaliste) dobrodošel stranski učinek tehnološke dinamike kapitalističnega razvoja.

Zakaj je tako? Kako to, da tehnološka dinamika kapitalizma, ki poceni potrošna blaga, obenem onemogoča delavcem temu ustrezno povečati obseg njihove vsakdanje porabe? Osnovno dinamiko tega procesa smo opisali že zgoraj, pri primeru uvedbe tekočega traku. Uvedba novih, zmogljivejših strojev v večini primerov pomeni, da je za proizvodnjo potrebnih manj delavcev, in če se tehnična "virtuoznost" produkcije prenaša na vse bolj izpopolnjene in zmogljive stroje, da so preostali delavci lahko manj izobraženi in kvalificirani. Tako je treba plačati manj delavcev in preostale nadomeščati z manj kvalificiranimi, ki so pripravljeni delati za nižje mezde. Hkrati se – vsaj začasno, dokler je nove panoge, ki se razvijajo kot stranski učinek razvoja novih tehnologij, niso sposobne absorbirati – poveča obseg "rezervne armade" nezaposlenih delavcev, ki že s tem, da obstaja, omogoča podjetnikom, da blokirajo zahteve po zviševanju mezd zaposlenih ali jih celo znižujejo ob grožnjah, da bodo trenutno zaposlene nadomestili obupani in revni nezaposleni, ki so pripravljeni delati ceneje (Endnotes, 2010). Hkrati so tako novi stroji kot obupani nezaposleni potencialni stavkokazi, saj lahko hitro in učinkovito nadomestijo stavkajoče delavce. Vsi trije našteti dejavniki tehnološkega razvoja v kapitalizmu negativno vplivajo na rast delavskih dohodkov, kar pomeni, da tehnološke inovacije podjetnikom koristijo dvojno – omogočajo jih presežni dobiček in hkrati znižujejo vrednost delovne sile ter ji otežujejo pogoje boja za višje mezde (Smith, 2009: 119–120).

Za delavski razred uvajanje "družbe znanja" ne pomeni avtomatičnega povišanja mezd ali standarda. A tudi če do obojega pride, rast materialnega standarda delavcev v kapitalizmu vedno zaostaja za *splošnimi družbenimi možnostmi*, ki jih odpira razvoj novih tehnologij in splošne družbene produktivnosti. Tudi če standard delavskega razreda raste, to ne pomeni, da je osnovni antagonizem kapitalizma odpravljen ali da, kot pogosto trdijo apologeti in apologetke družbe znanja, razrednega boja ni več. Ravno nasprotno, stopnja eksploatacije in materialni standard delavskega razreda se lahko pod pogojem nagle rasti splošne družbene produktivnosti in zaostajanja stopnje rasti mezd za stopnjo rasti produktivnosti zvišujeta sočasno (Heinrich, 2012: 119–120). Poleg tega osnovna motivacija produkcije v kapitalizmu niso dejanske človeške potrebe, temveč maksimizacija dobička, tako da ne glede na produktivnost kapitalistične produkcije ta še vedno, tudi v "družbi znanja", po definiciji odstopa od razvoja dejanskih človeških potreb (Lebowitz, 2003: 32–44).

Obenem za večino delavcev uvajanje novih tehnologij namesto povečanja kreativnosti in vključenosti v proces načrtovanja in organizacije dela pomeni povečanje nadzora, discipline in intenzivnosti dela. Več možnosti za izražanje kreativnosti, več avtonomije in višje mezde ima le malo visoko izobraženih in visoko kvalificiranih delavcev – tistih, katerih kvalifikacije in veščine so nujne za uvajanje in izvajanje tehnoloških inovacij ter načinov organizacije dela.

Ali lahko vseeno vsaj v tem, omejenem primeru govorimo o "delavskem dobičku"?

Poleg tega, da je nadpovprečni mezdi reči dobiček neumnost, saj ne gre za donos produkcijskega procesa, v katerem bi nastala presežna vrednost, temveč za razliko v mezdi, ki jo omogoča razlika v kvalificiranosti med visoko izobraženim in povprečnim delavcem (ki zaradi tega ni nič bolj kapitalist in njegov osebni dohodek nič manj mezda in nič bolj dobiček – Krašovec, 2013b), je propaganda o visokih dohodkih in stimulativnem delovnem okolju za visokokvali-

ficirane “znanjske delavce” problematična tudi, če upoštevamo, da ti pomenijo le majhen del delavskega razreda in da je njihov dohodek le nadpovprečna mezda in ne dobiček. Ideologija družbe znanja in teorije človeškega kapitala namreč temeljijo na tezi, da ima v družbi znanja vsak posameznik enake možnosti prebiti se iz sivega povprečja in postati dobro plačan in kreativen “znanjski delavec”, in na futurološki obljubi, da, čeprav ti “znanjski delavci” danes pomenijo manjšino delavskega razreda kot celote, bo sčasoma “znanjsko delo” postalo družbeno prevladujoče ter bodo osebni dohodki in družbeni status “znanjskih delavcev” le še rasli – da bo torej družba znanja, če se bomo vestno držali neoliberalnih napotkov, v bližnji prihodnosti postala egalitarna družba visokih delavskih dohodkov in kreativnega dela.

A v kapitalizmu sta kvantitativni obseg visokokvalificirane delovne sile in višina njenih osebnih dohodkov odvisna od splošnega ekonomskega imperativa maksimizacije dobička. Vse dokler osnovna motivacija družbeno-ekonomskega razvoja ni dobro življenje kot tako, temveč povečati kapitalske donose, sta tako povpraševanje po visokokvalificirani delovni sili kot njena vrednost omejeni. V kapitalizmu podjetniki zaposlujejo visokokvalificirane delavce le pod določenimi pogoji. Prvi je, da so stroški njihovih plač nižji, kot bi bili stroški uvedbe nove strojne tehnologije, ki bi jih lahko nadomestila. V trenutku, ko je za podjetnike ceneje uvesti nove stroje, ki naredijo delavce za odvečne, to tudi storijo. Pri visokokvalificiranih delavcih je to le nekoliko bolj zapleteno, saj morajo biti tudi stroji, ki naj bi nadomestili visokokvalificirano delo, temu ustrezno kompleksni in dragi, zato lahko kvalificirani delavci zahtevajo nekoliko nadpovprečne mezde (Heinrich, 2012: 112–114). Drugi primer, v katerem podjetniki tolerirajo visoke mezde “znanjskih delavcev”, je, ko tehnologija, ki bi jih lahko nadomestila, še ne obstaja. A v tem primeru ravno tista dejavnost “znanjskih delavcev”, ki jih dela zanimive za podjetnike (razvoj inovacij, ki povečujejo produktivnost in učinkovitost produkcijskega procesa), hkrati spodkopava njihov privilegirani status, saj na določeni točki razvoja te inovacije tudi njih naredijo za odvečne in omogočijo, da delo, ki so ga prej opravljali visokokvalificirani, zdaj opravljajo tudi povprečno izobraženi in usposobljeni delavci. Iz tega sledi tretji pogoj – visoka kvalificiranost ni absolutna, temveč družbeno in zgodovinsko določena in pogojena kategorija. Visokokvalificirani delavci so nadpovprečno plačani le, dokler imajo monopol nad določenimi veščini. Takoj ko razvoj tehnologije omogoča, da njihovo delo opravljajo tudi manj kvalificirani delavci ali pa takoj, ko inovacija, z izvajanjem katere so podjetju omogočali realizacijo presežnega dobička, postane splošno razširjena, so objektivno *dequalificirani* in temu ustrezno njihove mezde padejo na raven povprečja.

Hkrati sam razvoj izobraževalnih sistemov v poznem kapitalizmu, ko tudi visoko izobraževanje postane dostopno širšim slojem prebivalstva in ko se tudi prenos zahtevnih veščin in znanj sistematizira in poenostavi, pomeni sistematično erozijo monopolov na določene veščine in kvalifikacije, saj se prej izjemne veščine in znanja s širjenjem in razvojem izobraževalnih sistemov univerzalizirajo, postopek njihovega pridobivanja pa poceni in poenostavi. Z množičnim dostopom do izobraževanja seveda ni nič narobe samo po sebi in tu nam ne gre za to, da bi branili privilegije tistih poklicev oziroma oblik kvalificiranega dela, ki so svoje “primerjalne prednosti” lahko zadrževali le, dokler je bila univerzitetna izobrazba privilegij manjšine. A v kapitalizmu to vseeno pomeni objektivno “devalvacijo” visoko kvalificirane delovne sile in posledično “težnjo k upadanju stopnje relativne mezde” (Bellofiore, 2011: 86). Nadpovprečno visoke mezde visokokvalificiranih delavcev so v kapitalizmu vedno omejen, začasen in krhek pojav (Rubin, 1990: 171).

Medtem ko so v šestdesetih teoretiki človeškega kapitala še lahko izhajali iz empirično zaznane pozitivne korelacije med stopnjo izobrazbe in višino dohodkov, se je ta korelacija najpozneje v osemdesetih letih 20. stoletja podrla. Novejše empirične raziskave kažejo, da je danes tudi visoko izobražena in kvalificirana delovna sila čedalje slabše plačana, čedalje bolj pogosto brezposelna in dela v čedalje bolj prekernih razmerah, kar tudi empirično postavlja na laž teorije delavca-kot-vlagatelja-svojega-človeškega-kapitala in, da bi ta proces lahko pojasnili, zahteva uporabo kritične makroekonomske perspektive (Livingstone, 1997). Ideologija družbe znanja je privlačna le, dokler verjamemo njenim futurološkim projekcijam in privolimo v njeno redukcionistično in enostransko prikazovanje sedanosti, se pravi, dokler ne ugotovimo, da za devetimi gorami in devetimi vodami ni nekega boljšega ali lepšega kapitalizma, temveč da družbo znanja v njeni razviti obliki, ki se konkretno manifestira v naraščajoči fragmentaciji in segmentaciji delavskega razreda, čedalje večji dohodkovni neenakosti in povečevanju kapitalistične discipline in nadzora, že živimo.

Izobraževanje kot akumulacija človeškega kapitala

Osnovno načelo in motivacija kapitalistične produkcije je maksimiziranje dobička. Posamezni kapitali se, po vsakem produkcijskem ciklu, reproducirajo tako, da del dobička namenijo novim investicijam (v širitev obsega ali intenzivnosti proizvodnje, posodobitev strojne tehnologije, najem novih delavcev itn.). Hkrati obstajajo dejavnosti, ki jih je nemogoče ali (na dani točki zgodovinskega razvoja) težko opravljati tako, da prinašajo dobiček, in investicije, ki so za posamezne kapitale prevelike, a so vseeno nujne za njihovo reprodukcijo.

Značilen primer prvega so dejavnosti reprodukcije delovne sile (zdravstvo, šolstvo, socialno delo), ki jih sicer lahko izvajajo tudi zasebna podjetja, a jih zaradi njihove zahtevnosti, potrebe po visokokvalificirani delovni sili in drage opreme ni lahko organizirati tako, da bodo tudi dobičkonosne. Poleg tega je težnja posameznih kapitalov, da delavcem plačajo čim manj (tudi če to delavcem onemogoča preživetje) ter da povečujejo intenzivnost dela in trajanje delovnega dneva, kolikor je to mogoče (tudi do točke popolne izčrpanosti delavcev), s čimer spontano spodkopavajo pogoje lastne reprodukcije, saj je proizvodnjo brez delavcev ali pa s povsem izčrpanimi, lačnimi in neprespanimi delavci nemogoče zagnati.

Značilen primer drugega so velike infrastrukturne investicije, denimo v transport (ceste, železnice, pristanišča in letališča) ali komunalno infrastrukturo (napeljava ogrevanja, elektrike, vode in interneta), ki so za posamezne kapitale predrage in se jih ne lotevajo, hkrati pa so tudi te pogoj reprodukcije tako posameznih kapitalov kot družbene reprodukcije kapitalistične produkcije kot celote. Posamezni kapitali niso sposobni avtonomne reprodukcije, saj način produkcije, ki temelji na ločenih in neodvisnih zasebnih produkcijskih enotah (ki so medsebojno povezane le prek mediacije trga), ki producirajo ne za dejanske družbene in individualne potrebe, temveč za dobiček, ne omogoča koordiniranega razvoja družbene infrastrukture. Ta tudi, ker (vsaj kratkoročno) ni dobičkonosen, ni v interesu posameznih kapitalov. Hkrati je spontana težnja posameznih kapitalov uničevanje delovne sile. Gre za eno osnovnih protislovij kapitalizma – spontane kratkoročne težnje posameznih kapitalov uničujejo ali onemogočajo dolgoročno reprodukcijo kapitalističnega načina produkcije kot celote.

To protislovje v razvitem kapitalizmu delno rešuje (oziroma vsaj blaži) država. Država je

tista, ki prevzame nase velike infrastrukturne investicije, in tista, ki (delno – upoštevati moramo tudi individualno porabo in neplačano žensko delo v gospodinjstvih) skrbi za reprodukcijo delovne sile, zakonsko omejuje dolžino delovnega dneva ter določa minimalne standarde varovanja zdravja in varnosti delavcev. Tako kljub temu, da deluje proti neposrednim interesom posameznih kapitalov (ti davke, potrebne za financiranje infrastrukturnih investicij in socialnih institucij, ter minimalno zaščito delavcev vidijo kot “obremenitev”, ki “gospodarstvu ne pusti dihati”), skrbi za reprodukcijo družbenega kapitala kot celote. To “državno upravljanje” družbenega kapitala seveda ne poteka brez napetosti, ne odpravlja značilno kapitalističnih kriz in je odvisno od konkretnih razmerij moči med posameznimi frakcijami kapitala ter od stanja razrednega boja, a brez državnih “posegov” bi se kapital samouničil (Hirsch, 1978).

Znanost in izobraževanje sta hkrati del družbene infrastrukture in procesa reprodukcije delovne sile, zato je njuno izvajanje v veliki meri prepuščeno državi. Razvoj znanosti zahteva velikanske investicije v, prvič, drago materialno infrastrukturo (laboratoriji, pospeševalniki delcev, materiali za poskuse) in, drugič, v visokokvalificirano delovno silo. Poleg tega so rezultati znanstvenih poskusov nepredvidljivi in niso vedno neposredno ekonomsko uporabni, zato je nemogoče natančno načrtovati pozitivne “donose” na investicije v znanost. A razvoj znanosti je za razviti kapitalizem nepogrešljiv, saj so nova znanstvena odkritja pogoj inovacij, ki posameznim podjetjem omogočajo povečati svojo konkurenčnost in “racionalizirati” proces produkcije.

Tudi izobraževanje in usposabljanje znanstvenikov (oziroma visokokvalificirane delovne sile na splošno) je drago, dolgotrajno in zahtevno, zato njegovo izvajanje in financiranje kapital prav tako socializira oziroma prenaša na državo. A hkrati nova znanstvena odkritja, ko se sistematizirajo, razširijo in postanejo splošno sprejeta in uveljavljena, postanejo del splošnega (visoko)šolskega kurikulumu, njihov prenos na nove generacije pa je preprost, relativno poceni in množičen, kar pomeni, da splošni razvoj znanosti v družbah z razvitim množičnim izobraževalnim sistemom hkrati dviga stopnjo kvalificiranosti in niža vrednost delovne sile. Ko včerajšnje prelomno znanstveno odkritje postane običajen del šolskega programa in se relativno na preprost način in poceni prenaša na množice učencev, se s tem tudi zmanjšajo stroški usposabljanja kvalificirane delovne sile in dvigne stopnja njene povprečne kvalificiranosti.

Znanost tako kot stranski produkt svojega razvoja producira odkritja, ki se lahko prevedejo v gospodarstvu koristne inovacije, medtem ko izobraževalni sistem s tem, ko množično prenaša znanstvena odkritja na nove generacije bodočih delavcev, producira relativno kvalificirano delovno silo, ki je (njen najvišje kvalificiran del) nato sposobna producirati nova znanstvena odkritja in jih prevajati v komercialne inovacije oziroma (njen povprečno kvalificiran del) rokovati z zahtevno novo tehnologijo. A v tem ni nič posebno neoliberalnega in za kapitalizem velja že vsaj zadnjih sto let. Tudi v času keynesijanskega kapitalizma v drugi polovici 20. stoletja je obstaja ta osnovna povezava med razvojem znanosti, “pomnoženjem” izobraževalnih sistemov ter zahtevami in potrebami gospodarstev in trgov delovne sile. Kaj je torej v novejših šolskih in znanstvenih politikah specifično neoliberalnega in kaj imajo s tem teorije človeškega kapitala?

Za neoliberalno znanstveno in izobraževalno politiko sta značilna predvsem dva procesa, ki nista vedno in povsod enako močna in izrazita, a sta, tako ali drugače, v Evropi prisotna že vsaj trideset let. Prvi izvira iz naraščajoče kompleksnosti sodobne kapitalistične produkcije, naraščajoče hitrosti razvoja znanosti in zaostrenega mednarodnega konkurenčnega boja. Drugi

je učinek neoliberalnih makroekonomskih politik, predvsem liberalizacije tako posameznih nacionalnih trgov kot mednarodne trgovine, in financializacije, ki z razvojem izvedenih finančnih instrumentov kapitalistom omogoča večji nadzor nad učinkovitostjo in produktivnostjo tako posameznih podjetij kot posameznih elementov produkcijskega procesa (Bryan, Martin in Rafferty, 2009). Medtem ko so v preteklosti posamezna podjetja računala na (več ali manj) stalen dotok splošnih znanstvenih odkritij iz javnih raziskovalnih institucij in univerz, ki so jih v tehnološke aplikacije prevajali notranji oddelki za raziskave in razvoj, je ob zaostrenih konkurenčnih pogojih, ki so začeli narekovati čedalje hitrejši tempo inovacij (ki so same postajale vse kompleksnejše), v nekem trenutku tudi tehnološko apliciranje rezultatov temeljnih znanstvenih raziskav postalo prezahtevno in predrago, še zlasti v tehnološko najbolj naprednih in intenzivnih panogah (kot so biotehnologija ali razvoj telekomunikacij in računalniške tehnologije).

Specifično neoliberalna znanstvena politika pomeni pritisk na javne znanstvene institucije, naj prevzamejo nase tudi dejavnosti tehnološkega apliciranja znanstvenih odkritij in s tem dodatno "razbremenijo" gospodarstvo, ter poskuse neposrednega diktiranja znanstvene politike skozi vsiljevanje predstavnikov industrije v vodilne organe javnih znanstvenih institucij. To pomeni, da ne le splošni razvoj znanosti, temveč tudi proces njenih konkretnih tehnoloških aplikacij za posamezne kapitale postaja predrag in prezahteven, da torej postaja del splošne družbene infrastrukture, ki omogoča reprodukcijo družbenega kapitala kot celote, ter se temu ustrezno v čedalje večji meri prenaša na javne znanstvene institucije (tako na univerzo kot na raziskovalne inštitute) (Hirsch, 1978: 80). Za te institucije to pomeni začetek konca njihove tradicionalne avtonomije, ki je deloma temeljila na predmodernih statusih in hierarhijah, deloma pa na načinu razvoja znanosti, ki ni bil neposredno podrejen potrebam in zahtevam kapitala, temveč je temeljil na modernih avtonomnih pravilih in načinih organizacije znanstvenega raziskovanja. Teorije človeškega kapitala v ideološki apologiji tega procesa nastopajo v svoji "makro" različici – kot pozivi k investicijam v človeški kapital tokrat ne posameznikov, temveč družbe kot celote ter kot kritike zgolj akademskega in do gospodarstva indiferentnega znanja (saj takšno znanje ne omogoča donosov in ga ni mogoče produktivno investirati).

Drugi sodobni in značilno neoliberalni proces so reforme izobraževalnih institucij, predvsem pedagoškega dela univerze. Obliko teh reform bi lahko po analogiji z vitko produkcijo ali vitko državo imenovali vitka univerza. To pomeni pritisk za povečanje učinkovitosti visokega izobraževanja in skrajšanje njegovega trajanja, kar oboje v osnovi pomeni zmanjševanje stroškov. Hkrati pa pomeni tudi povečanje nadzora tako nad študenti kot nad profesorji ter uvajanje elementov kapitalistične discipline na univerzo, kar bi lahko, ker (za zdaj) javna univerza ni neposredno podrejena kapitalu, imenovali imaginarna subsumpcija (Roberts, 2012). Učinek povečane skrbi za učinkovitost univerze je tudi nenadzorovano množenje birokratskih pravil, količine administrativnega dela ter kvantitativnega preverjanja produktivnosti študentov (ECTS točke) in profesorjev (akademske točke, faktorji *impact*).

Vsebinsko neoliberalnih reform pedagoškega dela javnih univerz lahko strnemo v koncept "zaposljivosti". Tu se vklopita individualni del teorij človeškega kapitala in značilno neoliberalna potrošniška perspektiva – izobraževanje mora postati strogo podrejeno potrebam in zahtevam trga delovne sile in usmerjeno v čim večjo produktivnost in učinkovitost bodočih delavcev oziroma človeških kapitalistov. A ker bodo tisti, ki bodo med študijem "vlagali" v pravšnja znanja in veščine ter pridno kopičili svoj človeški kapital, pozneje nagrajeni s temu ustreznimi donosi, ni nikakršnega razloga za to, da bi bili stroški investicij v *individualni*

človeški kapital socializirani, temveč naj jih nosi vsak posameznik sam. Teorije človeškega kapitala so nepogrešljiv del ideološke apologije uvajanja ali zviševanja šolnin, saj izobraževanje ni več videno kot univerzalna družbena pravica, temveč kot kombinacija potrošniške izbire in individualne (denarne) investicije v človeški kapital. Pri tem je ideologija človeškega kapitala veliko strožja do študentov kot do podjetij – ker bodo prvi (morda) zaradi svoje izobraženosti imeli nadpovprečne mezde, je prav, da sami nosijo stroške študija (s čimer se finančna sredstva, prej namenjena pedagoškemu delu univerze, lahko “sprostijo” za financiranje gospodarstvu neposredno uporabnih aplikativno-tehnoloških raziskav), medtem ko po drugi strani dejstvo, da imajo posamezna visokotehnološka podjetja že *zdaj* realno obstoječi dobiček, te iste ideologije ne ovira pri pozivanju k socializaciji stroškov znanstveno-tehnoloških inovacij.

Skupni učinek neoliberalnih formalnih in vsebinskih reform visokega šolstva je devalvacija visokokvalificirane delovne sile. Z uvajanjem strožjega nadzora nad in discipliniranjem tako študentov kot raziskovalcev in profesorjev se (vsaj na papirju) poveča produktivnost obojih in skrajša čas izobraževanja in usposabljanja kvalificirane delovne sile ter temu ustrezno zmanjša profesionalna avtonomija in poslabšajo delovne in študijske razmere na univerzi. Konkretno to pomeni naraščajočo prekarizacijo in podplačanost tako univerzitetnih delavcev in delavk kot tudi številnih drugih intelektualnih poklicev, denimo novinarjev, grafičnih oblikovalcev, kulturnih delavcev in delavk itn. V nasprotju z obljubami teorij človeškega kapitala o zložni splošni rasti družbene blaginje, ki naj bi bila pozitivno povezana z večanjem vsebnosti znanja v gospodarstvu ter količine človeškega kapitala posameznih delavcev in delavk, realnost *kapitalistične družbe* znanja pomeni devalvacijo večine kvalificirane delovne sile. Razvoj intelektualnih zmožnosti človeštva bo neposredno povezan z univerzalno blaginjo le v družbi, v kateri družbena produkcija ne bo namenjena maksimizaciji zasebnega dobička, temveč neposrednemu zadovoljevanju dejanskih družbenih in individualnih potreb (Lebowitz, 2004).

Dodatek: nekaj značilnih primerov delovanja ideologije človeškega kapitala v lokalnem pedagoškem diskurzu

Kot smo že omenili, sta splošni ideologiji družbe znanja in človeškega kapitala zelo razširjeni in vplivni tako v lokalni šolski politiki kot v strokovnem pedagoškem diskurzu. Podrobni kritiki njune vloge v oblikovanju državnih izobraževalnih in raziskovalnih strategij smo se posvetili drugje (Krašovec, 2012), zato se bomo tokrat osredinili le na nekaj značilnih primerov iz novejše znanstvene literature s področja pedagoške in andragoške vede.

Ana Kranjc, ki je morda najpomembnejša glasnica omenjenih ideologij, tako predstavi tezo, da je človeški kapital danes ključno sredstvo in mehanizem družbenega vključevanja in izključevanja, da so bolj izobraženi delavci, ki so vključeni v programe vseživljenjskega izobraževanja oziroma učenja, bolj sposobni poskrbeti sami zase in niso odvisni od pomoči drugih oziroma od socialnih transferjev (Krajnc, 2010b: 15). Tudi tu gre za klasično individualno-investitorsko perspektivo, značilno tudi za čikaško šolo, le da je motivacijski poudarek drugačen oziroma nasproten – pri upravljanju človeškega kapitala ne gre več za iskanje individualnih konkurenčnih prednosti in večjega zaslužka, temveč za izogibanje revščini in družbeni izključenosti. A takšna individualistična perspektiva ni nič manj problematična kot v bolj optimističnih neoliberalnih teorijah. Vsa krivda in odgovornost za položaj na trgu dela in tako družbeno

vključenost kot izključenost se prenaša na posameznika in na individualno spretnost pri vlaganju in plemenitjenju osebnega človeškega kapitala. Družba nastopa le – skozi (re)organizacijo formalnega šolskega sistema in spodbujanje neformalnih oblik “vseživljenjskega učenja” – kot instanca omogočanja in evalvacije te individualne aktivnosti. Razsežnosti izobraževanja, ki ne povečujejo posameznikove konkurenčnosti na trgu delovne sile in produktivnosti v produkcijskem procesu, niso tematizirane. Prav tako izostane analiza strukturne razvojne dinamike kapitalizma – ekonomske spremembe in novo stanje zaostrene globalne konkurenčnosti ter slabšanje delovnih razmer in zaposlovanja so pač tu, kot naravno stanje, ki nima svojih notranjih zakonov in se ga ne da ne pojasniti, niti nanj vplivati. Vse, kar posameznikom preostane, je povečati svojo prilagodljivost in svoje konkurenčne prednosti. Možnosti kolektivne spremembe življenjskih in delovnih razmer skozi družbene boje niso omenjene, saj, po Ani Krajnc (2010b: 18) niso problem zgoraj analizirane spremembe v kapitalističnem načinu organizacije produkcije, temveč množica “funkcionalno nepismenih”, ki se nanj ni sposobna prilagoditi. “Samo če bomo zmogli radikalne in nagle spremembe na področju izobraževanja in razvoja človeškega kapitala, bomo ujeli razvoj in se ohranili na svetovnem trgu.” (Krajnc, 2010a: 15)

Podobno razmišlja Magda Zupančič (2008; 2009a; 2009b), ki vseživljenjsko učenje (kar je pedagoški prevod ekonomskega pridobivanja in razvoja človeškega kapitala) umesti v kontekst evropskih ekonomskih politik. Vseživljenjsko učenje je prilagoditev evropskih izobraževalnih sistemov ekonomski zahtevi, kodificirani najprej v Lizbonski in nato v strategiji Evropa 2020: fleksibilizacija trgov delovne sile ter povečanje tako medsebojne konkurence med posamezniki delavci (discipliniranje delavskega razreda) kot produktivnosti delovne sile na splošno.

... načelo prožne varnosti predstavlja odgovor na vse višje zahteve globalizacije, konkurenčnosti in vse večje zahteve po prilagodljivosti zaposlenih ... V svoji vsebini povezuje fleksibilnost trga dela (zunanja fleksibilnost), organizacije dela (notranja fleksibilnost) ter pogodbenih razmerij, predvsem v okviru štirih komponent, ki načelo prožne varnosti sestavljajo v celoto, in sicer: fleksibilne oblike delovnih razmerij, aktivne politike zaposlovanja, vseživljenjsko učenje ter modernizacija socialnih sistemov. (Zupančič, 2008: 49)

Splošni ekonomski kontekst, v katerega se umešča pritisk na delavce, naj prevzamejo osebno odgovornost in pohitijo z vključitvijo v programe vseživljenjskega učenja (ter naj, če bodo zaradi kriznih makroekonomskih gibanj in investicijskega krča še vedno brezposelni, za to krivijo sebe), tudi tu ostaja netematiziran in jasno se pokaže ena ključnih ideoloških funkcij teorij človeškega kapitala: prikrivanje razrednih razmerij v sodobnih kapitalističnih družbah in blokiranje njihove kritične analize. V tem je Magda Zupančič zelo jasna in odločna: “Vseživljenjsko učenje ne pomeni možnosti, temveč imperativ prihodnosti ...” (Zupančič, 2008: 55), “Sodobni čas zahteva od posameznika intenzivnejše prilagajanje trenutnim zahtevam na trgu dela, ki sledijo in se odzivajo na specifičnosti vse ostrejših globalnih konkurenčnosti in se izražajo v zahtevah po večji konkurenčnosti in usposobljenosti posameznika” (Zupančič, 2009a: 25), “... uvajanje prožne varnosti v sedanjih gospodarskih razmerah ni ena od možnosti, temveč pogoj konkurenčnosti in dviga gospodarske rasti in razvoja.” (Zupančič, 2009a: 29) “Izzivi prihodnosti” in “sodobni čas” – in ne denimo večanje stopnje eksploatacije ali imperativ maksimizacije dobička – so tisti, ki narekujejo nujne spremembe. Delovanje kapitalistične ekonomije nastopa kot objektivna nujnost in ne kot stvar družbenega razvoja in rezultat družbenih bojev. Takšna sta pač čas in realnost.

Medtem ko Krajnc in Zupančič namesto motivacije z “dobički” od investiranja človeškega kapitala uvajata zastraševanje s posledicami njegovega nezadostnega investiranja, je Marjan Blažič bolj klasično beckerjevski oziroma neoliberalen: “Intelektualni oziroma človeški kapital je daleč najpomembnejša oblika in vir konkurenčnih prednosti v ekonomiji znanja ...” (Blažič, 2008: 76), “državni izobraževalni cilji se čedalje bolj usmerjajo v izpolnjevanje zahtev ekonomskega sektorja glede na dejavnike svetovne konkurenčnosti.” (Blažič, 2008: 79) Iz potreb individualne in družbene konkurenčnosti izhajata tudi Olga Dečman Dobrnjič in Metod Černetič: “Zanimanje za učeče se organizacije se je povečalo zaradi potrebe po konkurenčnosti, kajti na učenje gledamo kot na edini način pridobivanja in ohranjanja konkurenčne ostrine.” (Dečman Dobrnjič, 2008: 65) (Enako trdi Černetič tudi v članku *Družba znanja in učenja* (2009: 36), kar pomeni, da si je pedagoška stroka vzela k srcu osnovno ekonomsko načelo družbe znanja, tj. da se znanje ob večkratni rabi ne izčrpa, kar morda najlepše ilustrira kar nabiranje referenc in s tem akademskih točk s *copy-paste* lastnih preteklih besedil).

Na splošno za lokalno pedagoško in andragoško “aplikacijo” teorij človeškega kapitala velja, da ne gre do konca v tehničnih detajlih te teorije ter ostaja na ravni pozivov k večji prilagodljivosti in učljivosti posameznika (ter družbe kot celote) v razmerah zaostrene konkurenčnosti. A ravno ta delnost te aplikacije je simptomatična, saj jim onemogoča dejansko teoretsko analizo aktualnih sprememb kapitalizma, ki vodijo v zaostrene razmere mednarodne konkurenčnosti, kar bi omogočalo tudi zamišljanje alternativnih politik, ki bi potencialno vodile v njeno zmanjšanje in s tem k dejanskemu povečanju družbene blaginje ter hkrati razbremenile družbeno produkcijo znanja imperativa poslušnosti zahtevam kapitala. V svoji sedanji obliki lahko lokalne različice ideologije človeškega kapitala, nasprotno, delujejo le kot psevdoznanstvena podlaga in retroaktivna apologija družbeno destruktivnih neoliberalnih izobraževalnih politik.

Literatura

- BECKER, GARY S. (1993): *Human Capital*. Chicago: University of Chicago Press.
- BELLOFIORE, RICCARDO (2011): Crisis Theory and the Great Recession. *Research in Political Economy* 27: 81–120.
- BLANKE, BERNHARD, JÜRGENS, ULRICH in KASTENDIEK, HANS (1978): On the Current Marxist Discussion on the Analysis of Form and Function of the Bourgeois State. V *State and Capital*, J. Holloway in S. Picciotto (ur.), 108–147. London, Edward Arnold.
- BOWLES, SAMUEL in GINTIS, HERBERT (1975): The Problem with Human Capital Theory. *The American Economic Review* 65: 74–82.
- BRYAN, DICK, MARTIN, RANDY in RAFFERTY, MIKE (2009): Financialization and Marx. *Review of Radical Political Economics* 41: 458–472.
- DRUCKER, PETER (2009): *Landmarks of Tomorrow*. Piscataway: Transaction Publishers.
- ENDNOTES (2010): *Misery and Debt*. Dostopno na: <http://endnotes.org.uk/articles/1> (27. september 2013).
- FOUCAULT, MICHEL (2008): *The Birth of Biopolitics*. Basingstoke: Palgrave Macmillan.
- FRIEDMAN, MILTON (1982): *Capitalism and Freedom*. Chicago: University of Chicago Press.
- GAMBINO, FERRUCCIO (1996): A Critique of the Fordism of the Regulation School. *Common Sense* 19: 42–64.
- HEAD, SIMON (2005): *The New Ruthless Economy*. Oxford: Oxford University Press.

- HEINRICH, MICHAEL (2012): *An Introduction to the Three Volumes of Marx's Capital*. New York: Monthly Review Press.
- HIRSCH, JOACHIM (1978): The State Apparatus and Social Reproduction. V *State and Capital*, J. Holloway in S. Picciotto (ur.), 57–107. London: Edward Arnold.
- KRAŠOVEC, PRIMOŽ (2012): Ekspropriacija črne škatle. *Borec* 64 (685-689): 201–230.
- KRAŠOVEC, PRIMOŽ (2013a): Neoliberalna epistemologija. V *Drugo pedagoškega diskurza*, V. Pobežin (ur.), 77–105. Ljubljana: Pedagoški inštitut.
- KRAŠOVEC, PRIMOŽ (2013b): Družbena reprodukcija in človeški kapital. V pripravi na objavo v reviji *Borec*.
- LEBOWITZ, MICHAEL (2003): *Beyond Capital*. Basingstoke: Palgrave Macmillan.
- LEBOWITZ, MICHAEL (2004): *Rich Human Being*. Dostopno na: http://www.nodo50.org/cubasigloXXI/congreso04/lebowitz_300404.pdf (27. september 2013).
- LEBOWITZ, MICHAEL (2009): *Following Marx*. Boston, Leiden: Brill.
- LIVINGSTONE, DAVID W. (1997): The Limits of Human Capital Theory. *Policy Options*, julij-avgust 1997: 9–13. Dostopno na: <http://archive.irpp.org/po/archive/jul97/livingst.pdf> (27. september 2013).
- MACHLUP, FRITZ (1984): *The Economics of Information and Human Capital*. Princeton: Princeton University Press.
- OECD (1996): *The Knowledge-Based Economy*. Dostopno na: <http://www.oecd.org/science/sci-tech/1913021.pdf> (27. september 2013).
- ROBERTS, WILLIAM CLARE (2012): What Can Quebec Teach Us? *Viewpoint Magazine*, 5. junij 2012. Dostopno na: <http://viewpointmag.com/2012/06/05/what-can-quebec-teach-us-a-preliminary-analysis-of-the-university-as-a-site-of-struggle/> (27. september 2013).
- RUBIN, ISAAK ILLICH (1990): *Essays on Marx's Theory of Value*. Montreal: Black Rose Books.
- SMITH, TONY (2009): The Chapters on Machinery in 1861–1863 Manuscripts. V *Re-reading Marx*, R. Bellofiore in R. Fineschi (ur.), 112–127. Basingstoke: Palgrave Macmillan.

Viri

- BLAŽIČ, MARJAN (2008): Izobraževanje in globalizacijski procesi. *Pedagoška obzorja* 23 (1): 74–85.
- ČERNETIČ, METOD (2009): Družba znanja in učenja. *Iskanja* 27(33–34): 36–42.
- DEČMAN DOBRNJIČ, OLGA in ČERNETIČ, METOD (2008): Merjenje znanja v globalni družbi. *Iskanja* 26 (29–30): 65–73.
- KRAJNC, ANA (2010a): Kakovostno in pospešeno izobraževanje odraslih je pot iz gospodarske krize. *Andragoška spoznanja* 16(1): 10–22.
- KRAJNC, ANA (2010b): Spreminjanje družbene strukture in vseživljenjsko izobraževanje – iz industrijske v družbo znanja. *Andragoška spoznanja* 16(2): 12–25.
- ZUPANČIČ, MAGDA (2008): Prožna varnost in dohitevanje znanja ter usposobljenosti starejših delavcev. *Andragoška spoznanja* 14(1-2): 48–56.
- ZUPANČIČ, MAGDA (2009a): Prožna varnost (flexicurity) kot izziv realnosti. *Andragoška spoznanja* 15(1): 25–30.
- ZUPANČIČ, MAGDA (2009b): Usposobljenost in potrebe trga dela prihodnosti – odgovornost sedanjosti. *Andragoška spoznanja* 15(4): 66–73.