

umb

UNIVERZITA
MATEJA BELA

V BANSKEJ BYSTRICI

Roman HOFREITER

Vybrané kapitoly z ekonomickej sociológie

2021

 BELIANUM

Univerzita Mateja Bela v Banskej Bystrici
FILOZOFICKÁ FAKULTA
Katedra sociálnych štúdií a etnológie

Roman HOFREITER

Vybrané kapitoly z ekonomickej sociológie
(Vysokoškolské skriptá)



Banská Bystrica, 2021

Vybrané kapitoly z ekonomickej sociológie

Vysokoškolské skriptá

Autor:

© Mgr. Roman Hofreiter, PhD.

Recenzenti:

prof. PhDr. Silvia Miháliková, PhD.

PhDr. Marián Kika, PhD.

Vydavateľ:

Belianum. Vydavateľstvo Univerzity Mateja Bela v Banskej Bystrici

ISBN 978-80-557-1923-8

<https://doi.org/10.24040/2021.9788055719238>



Táto publikácia je šírená pod licenciou Creative Commons Attribution-No-Derivates 4.0 International Licence CC BY-ND (uviedenie autora – bez odvodeného obsahu).

Obsah:

ÚVOD	4
1. Vzťah medzi ekonómiou a sociológiou: konceptuálna a historická perspektíva	7
1.1 Konceptuálne rozdiely	7
1.2 Historická škola a Max Weber	10
1.3 Francúzska sociológia a Emilé Durkheim	14
1.4 Inštitucionálna ekonómia T. Veblena	18
1.5 Talcott Parsons a prístup ekonómie a spoločnosti	22
1.6 Nová ekonomická sociológia a koncept umiestnenia (embeddedness)	27
2. Problém neistoty a jeho riešenie	32
2.1 Neistota základné vymedzenie	32
2.2 Riešenie problému neistoty v ekonomickej teórii	33
2.3 Neistota a sociálna štruktúra	41
3. Inštitúcie, sociálne siete a rámce poznávania: vybrané aspekty sociálnej štruktúry v ekonomike	42
3.1. Inštitúcie v ekonomike: základy sociologickej perspektívy	42
3.2 Sociálne siete	49
3.3 Rámce poznávania	56
Syntéza:	60
Literatúra:	61

ÚVOD

Každá oblasť ľudského poznávania má okrem svojho jadra, ktoré je formované vymedzeným objektom poznávania, dejinami skúmanej oblasti a v neposlednom rade metódami poznávania aj oblasti, v ktorých sa jej záujem prelína s inými vednými disciplínami. Takéto oblasti sú živým priestorom produktívnych sporov, nových pohľadov a inovatívnych prístupov. Predkladaný učebný text sa venuje práve takejto oblasti na hranici dvoch spoločensko-vedných odborov. Týmto hraničným priestorom je ekonomická sociológia.

Zygmunt Bauman vo svojej knihe *Myslet sociologicky* píše, že sociológia skúma priestor, ktorý nepatrí len jej. Rovnako tak ekonómia, politológia alebo história sa určitým spôsobom venujú spoločnosti a mali by sociálny kontext vťahovať do svojich vysvetlení. Rozdiel je primárne v tom aké otázky si kladú. Ak to aplikujeme na tému tohto učebného textu tak podstata otázok, ktoré si kladie ekonómia sa primárne týka vzťahu medzi nákladmi a výnosmi ľudských aktivít. Ekonómia pri zodpovedaní tejto otázky predpokladá, že vzťahy medzi ľuďmi majú trhovú podobu a konajúci sledujú svoje ciele podľa vzoru racionálneho konania. (Bauman 1998: 13)

Sociológia sa podľa Baumana odlišuje od ekonómie najmä v tom, že na ľudské aktivity nazerá ako na prvky širších konfigurácií. Konfigurácie spôsobujú predvídateľnosť a opakovateľnosť našich aktivít. Takou konfiguráciou je napríklad kultúra. Tento aspekt širších konfigurácií spôsobuje, že aj keď je firma základnou organizačnou štruktúrou moderného hospodárstva, jednotlivé kultúry vytvárajú rozdielne podoby firemného života – rozdielne firemné kultúry. Ak to zjednodušíme, tak ekonómia formuje modely ekonomicky racionálneho rozhodovania sa. Sociológia ukazuje skôr obraz, v ktorom pri rozhodovaniach zohráva pozícia človeka v širších konfiguráciách nezanedbateľné miesto.

Z toho porovnania vychádza aj chápanie ekonomickej sociológie, ktoré je prezentované v texte nasledujúcim spôsobom: ***Predmetom je analýza konania aktérov, ktoré je vnorené do sociálneho kontextu. Pod termínom sociálny kontext sa rozumejú predovšetkým inštitúcie,***

sociálne siete a rámce poznávania. Takéto vymedzenie sa opiera o konceptualizáciu Jensa Beckerta, ktorý ich význam zdôraznil pri sociologickej interpretácii kľúčovej ekonomickej kategórie, ktorou je trh.

Cieľom predloženého textu je ukázať študentom sociológie a ekonómie nazeranie na ekonomický život prostredníctvom konceptu sociálnej štruktúry v podobe, ako o nej uvažuje súčasná ekonomická sociológia. Konkrétne predstavuje úlohu, ktorú v ekonomických aktivitách ľudí zohrávajú nasledujúce prvky sociálnej štruktúry: inštitúcie, sociálne siete a rámce poznávania. Vychádzame z predpokladu, že formujúcou príčinou existencie sociálnej štruktúry je odstránenie neistoty v sociálnych interakciách všeobecne a v transakciách konkrétne. V tomto prípade neistota znamená, že výsledok konania je okrem našich rozhodnutí závislý aj na rozhodnutiach druhej strany, nad ktorými nemáme kontrolu. Formovanie sociálnych štruktúr – inštitúcií, sociálnych sietí – je jedným z procesov ako túto neistotu z aktivít druhej strany čiastočne eliminovať.

Obsah učebného textu ako aj jeho konceptuálne zarámčovanie vychádza z praxe získanej počas výučby kurzu Ekonomickej sociológie na Ekonomickej fakulte UMB a vybraných kurzov na Filozofickej fakulte UMB. Text je koncipovaný primárne ako dodatočná textová opora v témach, ktoré sú pre študentov výrazne nové a z toho dôvodu aj problematické. Tomu je prispôsobená aj obsahová štruktúra textu. V prvej kapitole sa krátko pozornosť venuje opisu rozdielov medzi ekonomickým a sociologickým prístupom. Poukážeme si predovšetkým na rozdielne chápanie roly aktéra. Následne priblížime dejinný vývoj vzájomného dialógu medzi ekonómiou a sociológiou. Pre potreby tohto textu sme vybrali nasledujúcich autorov tohto dialógu: historickú školu a Maxa Webera, francúzsku sociológiu zastupuje Emilé Durkheim. Pripomenieme si aj americký inštitucionalizmus reprezentovaný Thorsteinom Veblenom a obísť nemôžeme ani Talcotta Parsonsa a jeho úsilie vytvoriť kompromis medzi ekonómiou a sociológiou. Poslednou časťou prvej kapitoly je predstavenie súčasného konceptu umiestnenia v terajšej ekonomickej sociológii.

V druhej kapitole textu sa pozornosť venuje vysvetľovaniu vzťahu medzi neistotou a sociálnou štruktúrou. Ukážeme, ako sa na problém neistoty pozerajú niektoré vybrané ekonomické koncepty – neoklasický

prístup, H. Simon, J. M. Keynes, rakúska škola ekonómie - a v akom zmysle je dobré doplniť ich chápanie o sociologickú interpretáciu pôsobenia sociálnej štruktúry.

V tretej kapitole sa potom pozorne pozrieme na jednotlivé prvky sociálnej štruktúry: vysvetlíme úlohu inštitúcií v ekonomickom živote spoločnosti, pozrieme sa na pôsobenie sociálnych sietí a tretím analyzovaným konceptom budú rámce poznávania.

Témy, ktoré sú v knihe priblížené však vyžadujú, aby jej čitateľ mal absolvované kurzy z dejín sociológie, prípadne z dejín ekonomického myslenia a rozumel sociologickej, prípadne aj ekonomickej teórii. Aj z toho dôvodu je text určený hlavne študentom v magisterskom a inžinierskom stupni štúdia. Okrem skúseností z výučby viacerých kurzov ekonomickej sociológie predkladaný učebný text sceľuje na jednom mieste koncepty, úvahy a práce, ktoré boli pred tým prezentované na konferenciách, čiastočne publikované v niektorých článkoch a iných akademických textoch. Pre potreby študentov je však čiastočne zľavnené z akademického jazyka a do popredia sa viac kladie pedagogická úloha textu.

1. Vzťah medzi ekonómiou a sociológiou: konceptuálna a historická perspektíva

1.1 Konceptuálne rozdiely

Sledovanie vzťahu medzi vývojom spoločnosti a zmenami v jej ekonomickej základni sprevádza analýzu spoločenských procesov od jej počiatkov. Pre sociológiu ako vedu, ktorú formovala túžba porozumieť premene tradičnej spoločnosti na spoločnosť modernú, bolo vždy dôležité pochopiť povahu ekonomických zmien, ich spoločenské predpoklady a dôsledky. Ekonomické zmeny sa prejavovali napríklad rýchlou industrializáciou, ktorá spôsobila sťahovanie ľudí z oblastí, v ktorých sa priemysel nerozvíjal do novovznikajúcich priemyselných centier. Daný pohyb viedol k postupnému prevažovaniu mestského života nad životom vidieckym. Druhou dôležitou zmenou bolo prenikanie logiky trhu do veľkej časti našich činností. Pri viac zaostrenom pohľade nám nemôže uniknúť poznanie, že princíp trhovej výmeny je prítomný vo väčšine oblastí nášho bežného dňa: cenu potravín ovplyvňujú komoditné burzy, trh práce ovplyvňuje výšku našej mzdy, trh s bytmi zase ovplyvňuje podobu nášho bývania.

Od začiatku formovania sociológie ako samostatnej vednej disciplíny sa objavoval záujem o pochopenie povahy moderného ekonomického života. Príkladom sú práce klasikov sociológie, ktoré sa venovali vzniku a vývoju kapitalizmu, vzťahu štátu a ekonomiky, fungovaniu rôznych ekonomických inštitúcií, povahe peňazí a v neposlednom rade aj sociálnemu a kultúrnemu kontextu ekonomického života. Tento záujem o sociálne aspekty ekonomických javov následne zostal v sociológii prítomný až do dnešnej doby. Práve z tohto dôvodu je potrebné ukázať viacero špecifik sociologického prístupu pri vysvetľovaní ekonomického života.

I: Koncept aktéra. Ekonomía hlavného prúdu využíva metodologický individualizmus ako kľúčový analytický prístup. Metodologický individualizmus znamená, že základnou analytickou jednotkou, o ktorú sa opiera vysvetlenie je jednotlivec a jeho voľby. K tomu, aby došlo pochopeniu volieb jednotlivca je potrebné sformovať analytický model, ktorý v ponímaní ekonomie prezentuje *homo oekonomikus*. Model prezentuje aktéra nasledujúcim spôsobom: hlavným cieľom jeho konania je vlastný záujem, v mene ktorého dokáže racionálne kalkulovať a usilovať o maximálne uspokojenie svojho záujmu.

V sociológii taktiež existuje metodologický individualizmus. Dlhodobo mu však konkurujú aj iné prístupy, ktoré analyzujú konanie človeka a jeho voľby ako dôsledok umiestnenia človeka do sociálnej štruktúry. Dnes sociológia pracuje s konceptom racionality, ale pracuje tiež s konceptom obmedzení a príležitostí daných sociálnou štruktúrou. Znamená to, že na jednej strane je sociálna štruktúra obmedzujúcim prvkom a predstavuje hracie pole, na ktorom je možné sa pohybovať. Na druhej strane dáva aktérom – jednotlivcom alebo organizáciám – do rúk nástroje, ktorými môžu dosahovať svoje ciele. Môžeme to pripodobniť futbalovému zápasu. Hracie pole je futbalový trávnik, na ktorom platia špecifické pravidlá. Tým, že obe mužstvá poznajú pravidlá môžu v ich rámci určovať taktiku, herné variácie a útočné stratégie. To však samo o sebe nestačí. Existuje ešte rozdiel napríklad v tom, či má klub bohatého sponzora alebo takým podporovateľom nedisponuje. V hre sa prejavujú aj rôzne národné tradície, preto stále rozlišujeme rôzne národné futbalové školy (napríklad holandský totálny futbal, talianske cattenacio alebo brazílsky štýl) Hráči teda môžu usilovať o úspech v rámci pravidiel, ich úspech limitujú dostupné finančné prostriedky a podobu ich hry ovplyvňuje aj tradícia, v ktorej klub pôsobí. Je to veľmi podobné tomu ako sa na aktéra pozerá sociológia. Ekonomický aktér je súčasťou kultúrnej tradície, je umiestnený v sociálnych hierarchiách a má k dispozícii pravidlá v podobe inštitúcií. V tomto rámci sa odohrávajú jeho rozhodnutia a voľby.

2: Obmedzenia ekonomického konania. Z vyššie uvedeného rozsiahlejšieho príkladu vyplýva ďalší rozdiel medzi ekonómiou a sociológiou, ktorým je v rozsah skutočností ovplyvňujúcich naše ekonomické konanie. Sociológia nepracuje s takým silným predpokladom individualizmu a sleduje viac vplyvov na naše rozhodovanie. Tie sú dôsledkom umiestnenia ekonomického života v sociálnych inštitúciách, sociálnych vzťahoch a väzbách.

3: Ekonomika vo vzťahu k spoločnosti. Kým hlavná pozornosť ekonómie hlavného prúdu sa zameriava na ekonomickú výmenu a trh, pričom spoločnosť zostáva skôr v pozadí, ekonomická sociológia sa sústreďuje na tri oblasti skúmania, ktoré vplývajú z chápania ekonomiky ako integrálnej súčasť spoločnosti: na sociologickú analýzu ekonomických procesov, analýzu väzieb medzi ekonomikou a zvyškom spoločnosti a skúmanie zmien v inštitucionálnych a kultúrnych nastaveniach spoločenského kontextu ekonomiky.

4: Intelektuálne tradície. Na rozdiel od ekonómie sociológia veľmi intenzívne vstupuje do diskusií so svojimi klasikmi a využíva ich pri riešení aktuálnych teoretických problémov. To neznamená, že ekonómia svoju históriu ignoruje, to v žiadnom prípade netvrdíme (najmä ak ide o také postavy ako je napríklad Adam Smith, J. Schumpeter, J. M. Keynes). V sociológii však existuje neustály proces resuscitácie klasických tradícií.

(podľa Smelser – Swedberg, 2005: 4-6).

Popísané rozdiely medzi ekonómiou a sociológiou určite trpia schematickosťou. Pomáhajú nám však identifikovať výbavu, s ktorou ekonomická sociológia pristupuje k opisovaniu ekonomického života. Komplexnejší pohľad na príčiny rozdielov medzi ekonómiou a sociológiou nám poskytne nasledujúci prehľad dejín ich vzájomného dialógu.

1.2 Historická škola a Max Weber

Do historickej školy sú zaradovaní autori píšuci o hospodárstve a ekonomike najmä v druhej polovici 19. storočia. Najsilnejšie zastúpenie mala v Nemecku, ktoré v tomto období prechádzalo výraznými hospodárskymi a politickými zmenami: rýchlou industrializáciou a procesom vytvárania národného štátu. K predstaviteľom staršej historickej školy v Nemecku patria W. Roscher, B. Hilderbrand, K. Knies. Mladšia historická škola vznikla v súvislosti so sporom o metódu, medzi jej predstaviteľov je zaradovaný M. Weber, G. Schmoller, W. Sombart. (Hodgson 2002: 80 - 89)

Historickú školu charakterizuje kritický postoj voči individualistickým základom klasickej politickej ekonómie a k používaniu deduktívneho prístupu. Namiesto hľadania univerzálnych zákonitostí ekonomického života by sa podľa predstaviteľov historickej školy mala pozornosť zameriavať na úlohu sociálnych a kultúrnych okolností hospodárskeho života. Univerzálne teórie klasickej politickej ekonómie považovali za radikálne a zjednodušujúce.

Ekonomiu považovali v prvom rade za empirickú vedu, kde hlavným objektom výskumu je historická skutočnosť. Poznanie tejto skutočnosti vedie k odhaleniu pravidiel, ktoré však nie je možné chápať ako univerzálne, ale naviazané na konkrétne národné podmienky. Ekonómia je v takomto prípade predovšetkým vedou o národnom hospodárstve. Napríklad Knies považoval klasickú politickú ekonomiu skôr za opis špecifických podmienok hospodárskeho života vyspelej ekonomiky Veľkej Británie. Nepovažoval ju však za vhodný teoretický rámec na objasňovanie udalostí prebiehajúcich vo vtedajšom Nemecku. Predstavitelia historickej školy zdôrazňujú, že určitá ekonomická teória je vlastne previazaná s existujúcim socioekonomickým prostredím. Ekonomická teória, ktorá je vhodná pre opis a pochopenie javov v jednom prostredí, môže byť v odlišných historických podmienkach úplne nepoužiteľná. (Hodgson 2002: 76)

Historickú školu zasiahla kritika Carla Mengera, podľa ktorého historická škola podlieha falošnej predstave, že naakumulované konkrétne

historické fakty začnú zrazu hovoriť a generovať teóriu. Takýto zberateľský empirizmus historickej školy považoval za neproduktívny, pretože nevedie k deklarovanému cieľu poznávania procesov v hospodárstve. Menger naproti tomu hájil prístup metodologického individualizmu, zdôrazňoval potrebu abstraktno-deduktívneho prístupu umožňujúceho odhaliť univerzálne platné zákony ekonomického konania a kriticky sa vyjadroval aj voči historizujúcim koncepciám, pokiaľ nemali jasné základy v konaní jednotlivcov. Teória hraničného úžitku, ktorú Menger spoluvytváral, je príkladom univerzálneho pravidla sformulovaného na základoch metodologického individualizmu. (Sojka 2010: 173)

Spor o metódu, ako sa polemika medzi predstaviteľmi historickej školy a Mengerom pomenovala, výrazne formovala aj myslenie Maxa Webera, ktorý sa pôvodne ako profesor ekonómie v Nemecku musel s aktuálnou metodologickou polemikou vyrovnáť. Práve jeho záujem o sociológiu a formovanie ekonomickej sociológie je výsledkom hľadania riešenia medzi dvoma znepriatelenými tábormi.

Max Weber navrhuje, aby ekonomická analýza rozlišovala dva druhy javov: ekonomické javy a ekonomicky relevantné javy.

Ekonomické javy tvoria ekonomické normy a inštitúcie, ktoré sú vytvorené na dosahovanie ekonomických cieľov a sú pre ľudí významné z hľadiska ich ekonomických aspektov, príkladom môžu byť korporácie, banky a burzy.

Ekonomicky relevantné javy sa primárne neviažu na dosahovanie ekonomických cieľov, ale môžu ovplyvňovať ekonomické javy. (Weber 1977)

Zatiaľ čo ekonomická teória vysvetľuje predovšetkým ekonomické javy, ekonomická sociológia pracuje s ekonomicky relevantnými javmi a s ekonomicky podmienenými javmi. Podľa Webera preto ekonomická sociológia nevykresľuje obraz obchodníka, ktorý svoje konanie orientuje len a výlučne na zákazníka a na zisk, ale poskytuje opis obchodníka, ktorého konanie ovplyvňuje aj právny rámec, politický systém prípadne náboženský systém. (Swedberg 1999: 574)

Weber rozoberá princípy ekonomickej sociológie podrobne v druhej kapitole knihy Ekonómia a spoločnosť, ktorú nazval Sociologické

kategórie ekonomického konania. (Weber 1977) V úvode kapitoly sa venuje najmä ekonomickej racionalite, pri analýze ktorej má podľa neho zohrávať dôležitú úlohu ekonomická sociológia. Weber považuje podobu racionálneho konania za výsledok historického vývoja, a preto vo vzťahu k ekonomickému konaniu je racionalita premenná, nie nemenný a samozrejmy fakt.

Weber rozlišuje medzi účelovou racionalitou a hodnotovou racionalitou. Účelová racionalita sa zameriava na kalkuláciu úžitku, **hodnotová racionalita** sa zameriava na konanie vo vzťahu k absolútnym hodnotám. Účelová racionalita závisí od dostupných prostriedkov ekonomickej kalkulácie, čím sú rozvinutejšie, tým je účelová racionalita formálnejšia. Rozlišuje tri hlavné druhy kalkulácie: kalkulácia v tovaroch, kalkulácia za pomoci peňazí a kapitálová kalkulácia alebo kapitálové účtovanie. Zároveň však Weber podotýka, že žiadne hospodárstvo nie je úplne účelovo racionálne a formalizované, vždy obsahuje aj dôležité prvky hodnotovej racionality. (Weber 2009)

Weber v druhej kapitole knihy Ekonomía a spoločnosť vysvetľuje pôsobenie inštitúcií v hospodárstve. Aby pochopil ich vznikanie a dynamiku, zavádza rozlíšenie medzi otvorenými a uzavretými sociálnymi vzťahmi. **Uzavreté sociálne vzťahy** vylučujú alebo limitujú participáciu niektorých osôb v určitej oblasti, prípadne viažu participáciu osôb na splnenie špecifických podmienok. Inštitúciou hospodárstva, ktorá je napríklad vystavaná na princípe uzavretých vzťahov je ekonomická organizácia. Organizácia sa skladá z uzavretých vzťahov, ktoré sú doplnené o personál alebo o osoby, ktoré uskutočňujú reguláciu týchto vzťahov. Organizácie sú primárne ekonomické v tom prípade, že sa orientujú na uspokojenie potrieb a tvorbu zisku. Ak majú iný hlavný cieľ, ale pri jeho dosahovaní sú zároveň ekonomicky orientované ide o ekonomicky orientované organizácie, príkladom je štát, alebo cirkev.

Nezanedbateľnú pozornosť venuje Weber téme trhu a ponúka pomerne presný obraz o tom, čo je na trhu relevantné zo sociologickej perspektívy. **Trh** má sociálne jadro, ktoré zabezpečuje existenciu opakovanej výmeny. Práve skúmanie podmienok umožňujúcich opakovanie výmeny považuje za sociologicky relevantný problém. (Weber 1977: 82) Dynamiku trhových vzťahov Weber opätovne vysvetľuje za pomoci konceptu uzavretých a otvorených vzťahov: kapitalistický

záujem uprednostňuje kontinuálnu expanziu voľných trhov, ale len do bodu, kým niekto, či už na základe politickej dohody alebo na základe sily kapitálu neuspeje a neuzavrie prístup na trh len pre seba. Trh v primárnej fáze svojho šírenia prelamuje monopol rôznych tradičných skupín (napríklad cechov alebo feudálnych skupín), no v neskoršej fáze môže nastať monopolizácia príležitostí na inom základe. (Swedberg 1998: 42 – 43)

Podľa Webera je **vznik kapitalizmu** dôsledok určitej náhody a nie je to historická nevyhnutnosť. Zároveň Weber vo svojich textoch ukazuje, že už v predkapitalistických formách života sa uplatňujú racionalizačné tendencie vo sfére administrácie, práva, v náboženských sústavách i v hospodárskom živote. Všetky tieto racionalizácie však majú parciálny charakter. Až vznikom kapitalizmu sa všetky tieto tendencie spájajú a prelínajú. Za dôležitý zdroj spomenutých racionalizačných tendencií v európskom kontexte považuje náboženstvo. Vysvetlenie vzťahu medzi kapitalizmom a náboženstvom podáva vo svojom diele Protestantská etika a duch kapitalizmu.

Pri vysvetlení kapitalizmu sa Weber analyzuje špecifickú verziu protestantizmu – kalvinizmus. Ten v sebe obsahuje koncepciu **predurčenia (predestinácia)**. Podľa tejto koncepcie má každý človek bohom stanovený osud raz a navždy. Pocit neistoty nad vlastným osudom potom veriaci mohli prekonávať jedine usilovnou a nepretržitou prácou zameranou na väčšiu slávu Boha. Ak sa človeku v živote darilo, tak mal väčšiu pravdepodobnosť, že s ním má Boh dobré zámery aj po smrti. Akékoľvek poľavenie v tomto úsilí však znamená otvoriť cestu pochybnosti, ktorá vedie k hriechu.

Svetský asketizmus prítomný v protestantizme sformoval podľa Webera druhý pilier racionality kapitalizmu. Znamená požiadavku askézy a striedneho života aj mimo múrov kláštora, teda v bežnom živote. Výsledkom bola trvalá sebakontrola veriacich. Žiaden okamžik ľudského života nemal byť premárnený pri oslave božieho diela. Viedlo to k neustálej činorodosti a aktivite. (Weber 2009)

Protestantizmus do určitej miery zavádza do spoločnosti ziskuchtivosť ako životný program. Protestantská etika však dokázala vyriešiť spor medzi neohraničeným hromadením majetku a rizikom pokušenia,

ktoré majetok vždy znamená. Bohatstvo nemalo slúžiť hriechu a záhaľke, ale malo slúžiť na ďalšiu chválu Boha prostredníctvom práce. Znamenalo to morálne ospravedlnenie kolobehu kapitálu a protestantizmus tak na základe náboženských predstáv vytvoril metodiku kapitalizmu: kontinuálna práca, akumulovanie kapitálu a jeho reinvestovanie primárne za účelom spásy. Protestanti však primárne nepraktikovali svoje učenie, aby umožnili rozvoj kapitalizmu. ***Napriek tomu, kapitalizmus, ktorý sa už raz vyvinul ako systém racionálneho konania sa v ďalšom svojom rozvoji veľmi ľahko zaobíde bez náboženského posvätenia, ktoré stálo u jeho zrodu.*** (Keller 2004)

Weber často pripomína, že racionálny kapitalizmus je ohrozený z viacerých dôvodov a jedným z nich je samotný záujem kapitalistov. Individuálni kapitalisti sa podľa Webera nikdy nerozpakujú uzavrieť trh vtedy, keď je to v ich záujme. V prípade, že sa tendencia premeniť kapitalistický zisk na využívanie renty z uzavretého trhu stane všeobecne rozšírenou, princípy racionálneho kapitalizmu ustanú, pretože využívanie renty spomaľuje hospodárstvo a vedie k presadzovaniu hospodárskeho konzervativizmu. Racionálne utváraný zisk naproti tomu podkopáva hospodársky konzervativizmus a podporuje zmeny a dynamický vývoj hospodárstva. (Swedberg 1998: 51)

Maxovi Weberovi sme venovali v tomto predstavení základných tradícií pozornosť aj preto, že u žiadneho iného autora nenachádzame také výrazné spojenie medzi analýzou ekonomických procesov, formovaním sociologickej teórie a utváraním princíпов ekonomickej sociológie.

1.3 Francúzska sociológia a Emilé Durkheim

Zatiaľ čo Weber bol ako profesor ekonómie s dobovým ekonomickým myslením podrobne oboznámený, **Durkheim** sa na ekonomické témy pozeral optikou autora obhajujúceho samostatnosť sociológie. Pokračoval vo francúzskej sociologickej tradícii a z toho dôvodu sa v niektorých ohľadoch odlišoval od prístupov Historickej školy a nemeckej sociológie. Zatiaľ čo nemecká Historická škola a jej predstavitelia pracovali s termínom kapitalizmus, Durkheim, pracujúci v tradícii francúzskej

sociológie, preferoval termín industriálna spoločnosť. Zatiaľ čo nemecká sociologická tradícia sa snažila nájsť pre ekonomickú sociológiu miesto povedľa ekonomickej vedy, francúzska tradícia udržovala imperiálne poňatie sociológie a považovala ekonómiu, respektíve neoklasickú teóriu, len za určitú podoblasť sociológie. (Swedberg 1991: 262)

V teoretickom prístupe sa Durkheim staval do opozície voči apriórnemu predpokladu racionality konania, ktorý vytrháva aktérov z ich špecifického, historicky konkrétneho sociálneho prostredia. Podľa neho sú zákony politickej ekonómie tak všeobecné, že sú vlastne odpojené od akéhokoľvek reálne existujúceho hospodárstva. Takto vystavané ekonomické zákony, ktoré sú niektorými považované za primárne sociálne zákony, nie sú vytvorené na základe pozorovania spoločnosti, ale sú logickými dôsledkami dedukcií vychádzajúcich z abstraktnej definície konania jednotlivca. (Beckert 2002: 78)

Durkheim formuluje princípy sociologickej metódy v protiklade voči analytickej abstrakcii, ktorú prisudzoval dobovej ekonomickej teórii a zároveň obhajuje možnosť uplatnenia sociologického realizmu v analýze spoločnosti. Ako je známe, **sociológiu považoval za vedu o sociálnych faktoch**. Alternatívne tiež sociológiu označoval za vedu, ktorej predmetom je štúdium inštitúcií. Zdôrazňoval, že **sociálne fakty sú voči jednotlivcovi vonkajšie, sú schopné prinútenia a sú prístupné empirickej analýze**. Existencia sociálnych faktov vypovedá o prítomnosti spoločnosti, ktorá jednotlivcov prekračuje a vytvára realitu, ktorú je možné aplikáciou vedeckých postupov poznávať. **Spoločnosť** je v tomto pohľade **nadindividuálna entita, ktorá reguluje sociálne konanie**. Sociálne pravidlá majú objektívnu povahu prekračujúcu subjektívnu vôľu a práve to je dôvod, vďaka ktorému ich môžeme skúmať ako veci.

V knihe Spoločenská deľba práce argumentuje, že elementárne ekonomické javy, napríklad výmena na základe uzatvárania zmlúv, vyžadujú **existenciu mimozmluvnej podmienky zmluvných vzťahov (spoločenský a normatívny kontext)**. Durkheim uvádza nasledujúce argumenty podporujúce jeho predpoklady: „*Pôsobenie spoločnosti nepozorujeme len mimo zmluvných vzťahov, ale aj priamo na tomto poli. Pretože v zmluve nie je zmluvné všetko. Jediné záväzky, hodné tohto mena, sú tie, ktoré sú výsledkom vôle jednotlivcov a ich základom je slobodná vôľa. Naopak každý záväzok, ktorý nevzišiel zo vzájomnej dohody, nemá*

v sebe žiadnu zmluvnú hodnotu. Všade, kde existuje zmluva, je podrobená reglementácii, ktorá je dielom spoločnosti, nie je cieľom jednotlivcov; je stále objemnejšia a komplikovanejšia.“ (Durkheim 2004: 179)

Problematika zmluvných vzťahov je tak napojená na oveľa širší problém sociálnej integrácie. Durkheim ponúka nasledujúce dôvody obhajujúce túto argumentáciu. V prvom rade ukazuje, že akýkoľvek **kontrakt** medzi dvoma individuálnymi zmluvnými stranami nedokáže obsiahnuť všetky možné udalosti: „*Nemôžeme predvídať najrôznejšie okolnosti, ktoré môžu nastať v priebehu trvania našej zmluvy, ani za pomoci jednoduchej myšlienkovvej úvahy vopred stanoviť pre každý prípad jednotlivé povinnosti a práva, s výnimkou oblastí, s ktorou máme celkom zvláštnu a praktickú skúsenosť. Nakoniec, materiálne podmienky života sa stavajú proti tomu, aby sa takéto operácie mohli opakovať.*“ (Durkheim 2004: 181) Posledná veta citátu odkazuje na predpoklad, že ak by aj bolo teoreticky možné obsiahnuť v zmluve všetky možné dôsledky, narazilo by to na ekonomické dôvody, teda na to, čo dnes inštitucionálna ekonómia označuje ako vysoké transakčné náklady. (Beckert 2002: 86)¹

Bez existencie spoločnej sociálnej základne, ktorá utváranie kontraktov podporuje, by bolo pre zúčastnené strany extrémne riskantné vstupovať do zmluvných vzťahov, ktoré nie sú, a ani nemôžu byť kompletne definované. Toto Durkheimovo konštatovanie je vo výraznom rozpore s niektorými predstavami formulovanými nie len v ekonómii, kde vznik trhových vzťahov určuje predovšetkým individuálna vôľa aktérov zapojiť sa do opakovaných aktov výmeny a akákoľvek regulácia trhovej výmeny sa interpretuje ako nástroj, ktorý môže túto vôľu aktérov oslabovať.

Durkheim považuje akýkoľvek zmluvný vzťah za podriadený takému druhu regulácie, ktorú vlastne nemôžu zmluvné strany prekročiť. Žiaden kontrakt nikdy nezačína len u jednotlivcov, a to aj v prípade, že ide o konsenzuálnu zmluvu dvoch strán. Práva jednotlivcov, zmluvné

1 „Väčšina našich vzťahov k druhým má zmluvnú povahu. A keby zakaždým bolo nutné znovu podniknúť všetky boje, všetky nevyhnutné vyjednávania, aby sme sa dopracovali k stanoveniu všetkých nevyhnutných podmienok v prítomnosti a v budúcnosti, ostali by sme ochromení.“ (Durkheim 2004: 181)

právo a prostredníctvom práva aj morálka zaväzujú jednotlivé strany zúčastnené na kontrakte, aby naplnili svoje záväzky. Práve tým, že priebeh výmeny je podporený existenciou mimozmluvnej podmienky zmluvných vzťahov, teda je umiestnený do sociálneho kontextu, je možné ekonomické inštitúcie výmeny považovať za sociálne inštitúcie, respektíve za sociálne fakty. Prístup a analýzu sociálnych faktov ponúka najmä sociologická metóda. Tu sa prejavuje určitý imperiálny podtón prítomný v Durkheimovej sociológii, ktorý ju nepovažuje len za jeden zo spôsobov poznávania sociálnej skutočnosti, ale za skutočne jediný vedecký prístup k skúmaniu sociálnej skutočnosti.

S Durkheimovým záujmom o ekonomické javy sa okrem spomínanej snahy vyčleniť a nájsť miesto pre sociologickú metódu spájal aj výrazný reformný podtext. Neprehliadal skutočnosť, že z ekonomických vzťahov sa v modernej industriálnej spoločnosti stal najdôležitejší sociálny priestor. ***Neustále pokračujúci proces deľby práce sa stal však aj významným zdrojom ekonomickej a sociálnej anómie.*** Durkheim sa podrobne venuje tomuto problému v tretej časti knihy Spoločenská deľba práce. Rozlišuje medzi patologickým a normálnym stavom vecí, a práve to mu umožňuje hovoriť objektívne o niektorých patologických javoch, ktoré rastúca deľba práce prináša.

Zdroj patológie videl v deficite zaväzujúcich a obligatórnych pravidiel, ktoré by regulovali dostatočným spôsobom vzťahy medzi jednotlivcami tak, aby sa medzi nimi formovali morálne vzťahy. Je to predovšetkým rozvoj zmluvných vzťahov, prostredníctvom ktorých je možné do modernej industriálnej spoločnosti priniesť princípy spravodlivosti a morálky. Práve preto Beckert upozorňuje, že príspevok knihy Spoločenská deľba práce pri rozvoji sociologickej analýzy ekonomických inštitúcií je v tom, že definuje kontrakt ako hlavnú inštitúciu regulujúcu vzťahy výmeny. Formovanie inštitúcie kontraktu by malo postupne smerovať k rozvoju takých podmienok utvárania spravodlivých vzťahov, ktoré povedú k slobode jednotlivcov v modernej industriálnej spoločnosti. To ale znamená, že vzťahy, ktoré sa nám javia na prvý pohľad ako spontánne vzťahy výmeny medzi jednotlivcami, zostávajú naďalej predmetom morálnej regulácie, aj keď v podobe sprostredkovanej inštitúciou kontraktu. (Beckert 2002: 92)

Z Durkheimovej analýzy pôsobenia inštitúcie kontraktu v modernej spoločnosti môžeme napríklad usúdiť, že neregulované trhové vzťahy nevedú k formovaniu spravodlivej a objektívnej ceny. Naopak spôsobujú nespravodlivé ceny, a to následne vedie k ekonomickej anómii. Príčinou je, že patologické zmluvné vzťahy generujú prítomnosť neautorizovaných, alebo nelegitímnych mocenských rozdielov medzi aktérmi na trhu, a to vedie nespravodlivým dohodám. Durkheimom ponímaná spravodlivá sloboda v modernej industriálnej spoločnosti je výsledkom právnej úpravy a jednotlivec môže byť slobodný len do tej miery, v akej sa druhému bráni využiť fyzickú, mocenskú alebo ekonomickú prevahu pri zotročení slobody druhého. (Kusá, Kostlán 2009: 175)

V centre Durkheimovej teórie kontraktu preto nestojí len sloboda uzatvárať zmluvy a právna ochrana zmlúv, ale aj funkcia kontraktu regulujúca výmenné vzťahy do spravodlivej a nepatologickej podoby. Kým podľa ekonomickej teórie spravodlivý obraz výmeny nastáva vtedy, keď aktéri orientujú svoje konanie predovšetkým podľa ceny, ktorú vygeneruje anonymný trh, Durkheim prezentuje spravodlivý obraz výmeny v podobe aktéra, ktorý sa orientuje podľa ceny, ktorú vygeneruje trh na základe morálnej autority zakomponovanej do inštitúcie kontraktu. (Beckert 2002: 94)

1.4 Inštitucionálna ekonómia T. Veblena

Keďže sociologické skúmanie ekonomických procesov a inštitúcií sa obrazne povedané pohybuje medzi dvoma svetmi, je celkom pochopiteľné, že aj niektoré ekonomické teórie a ich autori prispeli k formovaniu ekonomickej sociológie. Príznačné je pre nich často najmä to, že buď vôbec nepatrili k predstaviteľom hlavného prúdu ekonomickej teórie, alebo v hlavnom prúde ekonomických teórií nevideli univerzálny prístup.

Spomedzi všetkých autorov uvedených v tomto stručnom prehľade je **Thorstein Veblen** tak trochu samotárom zdanlivo bez konkrétneho miesta. Pre ekonómov je priveľmi sociologický a pre sociológov je naopak priveľmi ekonomický. (Ashley, Orenstein 1998: 435) Napriek tomu je

Veblen a americký *ekonomický inštitucionalizmus* dôležitým prvkom vo vývoji ekonomickej sociológie a zohráva v americkej intelektuálnej tradícii podobnú rolu ako historická škola v Európe. Podľa Richarda Swedberga by sa sociológovia mali naučiť znovu rozumieť konceptom klasického ekonomického inštitucionalizmu. Objavili by v ňom nové námety aj pre vlastný výskum. (Swedberg 1991)

Veblenovu koncepciu inštitucionálnej ekonómie ucelene prezentuje jeho najdôležitejší článok „Prečo nie je ekonómia evolučná veda?“ (Why Is Economics Not an Evolutionary Science?) V prvom rade je Veblenova koncepcia inštitucionálnej ekonómie reakciou na marxizmus, nemec-kú historickú školu a neoklasickú ekonómiu spolu s rakúskou školou (najmä Mengera). Veblen na základe podrobného rozboru jednotlivých prístupov pomenúva ich problematické stránky, a to ho následne vedie k utváraniu nového teoretického základu socio-ekonomických vied. Svoj nový model ekonómie nachádza v Darwinovej teórii evolúcie.

V prípade neoklasickej teórie a rakúskej školy sa Veblenova kritika sústreďuje na spôsob, akým opisujú aktéra. Spochybňuje „hedonistické základy“ oboch teórií. (Veblen 1898) Nekritizuje pritom etické alebo morálne základy týchto teoretických prístupov, ale spochybňuje logické dôsledky, ku ktorým tieto úvahy vedú. Utilitárny pohľad na ľudské aktivity generuje obraz pasívnej, v podstate nemennej a nemeniteľne danej ľudskej podstaty. Hedonistický aktér je „jednotka bleskovo kalkulujúca medzi slasťami a strasťami, ktorá osciluje ako homogénna častica túžob na základe stimulov, ktoré ňou pohybujú v priestore, ale bez toho, aby nejako prospeli k jej vnútornej premene. Aktér tak vlastne nemá ani minulosť a ani budúcnosť, je izolovaný a vždy absolútne dotvorený.“ (Veblen 1898: 389)

Prostredníctvom kritiky dobového marxizmu odmieta predovšetkým jednostranný triedny determinizmus – teda vnímanie, že dejiny spoločnosti sú určované nevyhnutnosťou triedneho boja. Zároveň upozorňuje, že interpretácia histórie v marxizme neodkrýva mechanizmus, prostredníctvom ktorého sociálne sily poháňajú aktérov konať a myslieť určitým spôsobom. Historickú školu podľa Veblena zase obmedzuje prílišné sústredenie sa na zhromažďovanie drobných faktov, ktoré znemožňuje akúkoľvek teoretickú abstrakciu a nevedie k pochopeniu socioekonomického vývoja. Podľa Veblena sa historická

škola úplne nezbavila Hegelovho dedičstva a interpretovala kultúrny a ekonomický vývoj ako postupné odhaľovanie a zdokonaľovanie sa ľudského ducha. (Hodgson 2002: 159)

Aj z tejto kritiky je vidieť, že Veblen chcel zbaviť formujúce sa spoločenské vedy akéhokoľvek teleologického nánosu – teda predstavy o konečnom ciele ľudského snaženia (napríklad neustály pokrok, neustály rast). Riešenie týchto teoretických problémov našiel Veblen v **aplikácii darwinovskej teórie evolúcie**. Jeho aplikáciu týchto všeobecných princípov na sociálnu evolúciu nemožno stotožňovať s akoukoľvek podobou sociálneho darwinizmu (ideológia zdôrazňujúca právo silnejšieho na prežitie), neznamená ani príklon k biologickému determinizmu (biologické charakteristiky sú hlavným faktorom vývoja). Primárne predpokladá, že spoločné teoretické predpoklady teórie evolúcie je možné použiť tak v sociálnom, ako aj v biologickom prostredí.

V prvom rade sa Veblen usiluje nájsť základný stavebný kameň, ktorý by mu umožnil aplikovať základné princípy teórie evolúcie aj v rámci sociálneho prostredia. Každý typ produktívnej práce, ktorý charakterizuje určitú skupinu ľudí, generuje opakovanie určitých aktivít v tejto skupine. Tieto opakujúce sa aktivity produkujú typické spôsoby myslenia a uvažovania o sebe, o iných ľuďoch a o svete vo všeobecnosti. Z toho dôvodu **každá trvalá pracovná aktivita vedie k utvoreniu charakteristických a zvykov myslenia (habits of the mind)**. (Ashley, Orenstein 1998: 417) Je to práve relatívna stabilita a trvanlivosť zvykov myslenia a inštitúcií, ktorá z nich robí podľa Veblena kľúčové objekty v evolučnej analýze socioekonomickej sféry. Predstavujú totiž základné prvky analýzy, ktorých modifikácie v priebehu historického vývoja vysvetľujú odlišné spôsoby riešenia niektorých problémov v jednotlivých spoločnostiach. (Hodgson 2008: 402) Obrazne povedané zvyky myslenia sú akousi genetickou štruktúrou ekonomického života rôznych spoločností a ich pomalé premeny vyvolané externými tlakmi spôsobujú viditeľnú evolúciu spoločností.

Rozvoj inštitúcií prezentuje Veblen ako **proces postupujúcej habitualizácie** - vytváranie pravidelností. Inštitúcie sú produktmi minulých procesov a sú odpoveďou na problémy v minulosti. Z toho dôvodu nie sú inštitúcie nikdy úplne v súlade s aktuálnymi požiadavkami a je to práve proces ich aktuálneho dotvárania, ktorý spôsobuje

ich postupujúcu variáciu. Aktuálne situácie preto formujú inštitúcie zajtrajška, a to prostredníctvom procesov selekcie na základe pôsobenia rozšírených zvykov myslenia u ľudí v skúmanej situácii. Na základe zvykov myslenia ľudia vyberajú prípustné a neprípustné riešenia, odhadujú budúci vývoj a uskutočňujú selekciu zo všetkých možných návrhov.

Podľa Veblena ***aplikácia všeobecného darwinizmu ako hlavného metodologického princípu v socioekonomických vedách*** umožňuje vyhnúť sa nástrahám krajnej metodologickej pozície individualizmu a holizmu, ako aj biologickému redukcionizmu. Veblenovo myslenie sa po obrate k všeobecnej teórii evolúcie rozvíjalo okolo aplikácie nasledujúcich princípov:

- A: **Zameranie sa na *vzťah medzi inštitúciami a jednotlivcami ako na základný problém sociálnej evolúcie.*** Vysvetľovanie socio-ekonomickkej evolúcie sa musí dotýkať tak jednotlivca ako aj inštitúcií, v tomto procese nie je žiaden bod úplne pevný. Preto by sme mali vylúčiť všetky utilitaristické a hedonistické vysvetlenia ľudského správania, pretože neumožňujú evolučné vysvetlenia pôvodu prebiehajúceho správania.
- B: ***Zameranie sa na kauzálne vysvetľovanie individuálneho konania a vznikania sociálnych fenoménov.*** Každé uvažovanie je vystavané na predpoklade, že nič sa nedeje bez príčiny a každá príčina má efekt. Kauzálne vysvetľovanie sa musí dotýkať tak ľudských zámerov (intencionality) ako aj inštitúcií. Kauzálne vysvetľovanie však neznamená, že každá udalosť je vždy predvídateľná.
- C: ***Racionálna uvážlivosť je výsledkom habitualizácie,*** je to predovšetkým určitý zvyk myslenia. Preto má analýza utvárania zvykov myslenia, procesov habitualizácie a inštitúcií prednosť pred atomistickou predstavou racionality.
- D: ***Uplatňovať neteologický pohľad na historický vývoj.*** Neexistuje v spoločnosti jasný zámer jej vývoja.

(Hodgson 2002: 155)

1.5 Talcott Parsons a prístup ekonómie a spoločnosti

Talcott Parsons riešil vzťah medzi ekonómiou a sociológiou v dvoch obdobiach. Prvé obdobie bolo zavŕšené knihou *The Structure of Social Action* a druhé obdobie nastalo po jeho výraznom príklone k teóriám sociálneho systému (50. roky 20. storočia). Vždy sa však usiloval, aby základným vzťahom medzi sociológiou a ekonómiou nebolo súperenie, popieranie alebo vzájomné odsudzovanie teórií. Chcel v prvom rade ukázať vzájomnú nevyhnutnosť analytických prístupov oboch vied. To znamenalo určiť problematické stránky ekonomickej teórie a nájsť v tomto priestore miesto pre sociologicky relevantné teoretické vysvetlenia. (Camic 1989, Velthuis 1999).

Tento Parsonsov základný postoj sa utváral v priebehu súboja medzi predstaviteľmi starého inštitucionalizmu a predstaviteľmi neoklasickej teórie. V tomto spore sa však nepripojil ani k jednej strane. Svoje riešenie sporu predstavil naopak v rovine analytickej abstrakcie, v čom môžeme vidieť vplyv Maxa Webera. (Deutschmann 2007 : 82)

Parsons sa odmietol v tomto americkom akademickom spore prikloniť k ekonomickému inštitucionalizmu z niekoľkých dôvodov. V prvom rade kritizoval nedostatočné teoretické základy vtedajšej inštitucionálnej ekonómie. Inštitucionalizmus podľa neho odmietol legitimitu analytickej abstrakcie v mene všeobecného radikálneho empirizmu. Týmto spôsobom však nedosiahol dobový ekonomický inštitucionalizmus nič viac než fotografické vykreslenie sociálnej reality. Z Parsonsovho hľadiska je skutočným poslaním vedeckého poznávania abstrakcia, ktorá umožní nájdenie určitých spoločných teoretických základov pre všetky sociálne deje bez ohľadu na historické epochy. Z tohto dôvodu mu bol bližší skôr princíp analytickej abstrakcie, ktorú aplikovala aj neoklasická teória. (Velthuis 1999: 632)

Druhým impulzom odmietnutia ekonomického inštitucionalizmu bola obava z rozmazávania oblastí pôsobenia jednotlivých sociálnych vied. Predpokladal, že jasná deľba práce medzi ekonómiou a sociológiou je prostriedkom zabezpečujúcim teoretickú nezávislosť oboch sociálnych vied. Podstatou deľby práce má byť unikátna analytická abstrakcia, ktorú každá

z vied bude špecificky aplikovať na konkrétny aspekt **referenčného rámca konania**. Referenčný rámec konania vždy predpokladá prítomnosť **aktéra, situáciu**, ktorej počiatočné štádium je odlišné od zamýšľaného konečného stavu, s tým súvisí zameranie konania na **cieľ konania** a definíciu všetkých týchto prvkov pomocou **spoločných normatívnych kritérií**. (Martucelli 2008: 53) Inštitucionálna ekonómia nebola pre Parsonsa problematická len svojím záujmom o inštitúcie, ale tým, že nemala jasne definovaný analytický prístup, a preto mylne chápala samotný predmet ekonomickej analýzy ako analýzu evolúcie zvykov myslenia (habits of the mind) a inštitúcií. (Velthuis 1999: 633) V tomto prípade sa Parsons priklonil k definícii ekonómie formulovanej Lionellom Robbinsom, podľa ktorého predmetom ekonomickej analýzy je alokácia prostriedkov, ktoré majú alternatívne použitie, pri dosahovaní určitých cieľov.

Tu sa dostávame bližšie k Parsonsovmu vzťahu k neoklasickej ekonomickej teórii. Za závažný nedostatok neoklasickej ekonómie vo všeobecnosti považoval tzv. dilemu utilitarizmu, ktorú opísal nasledujúcim spôsobom: *„Pozitivistické myslenie je chytené do dilemy utilitarizmu na základe problematického určenia pôvodu cieľov konania. Ak voľbu cieľa vnímame ako nezávislý faktor v konaní, znamená to vlastne, že cieľ konania je úplne náhodný. Na druhej strane, ak náhodnosť cieľov odmietneme tým, že eliminujeme ich nezávislosť a stotožníme ciele konania len so situáciou konania, urobíme z cieľa element, ktorý je analyzovaný v nesubjektívnych kategóriách dedičnosti a prostredia, čo je vlastne podobné biologickým teóriám“* (Parsons 1949: 64)

Parsons ukazuje, že naozajstným problémom pre ekonomickú teóriu je vysvetliť prítomnosť konkrétnych a opakovaných cieľov v konaní aktérov. Podobne ako iní autori pred ním si bol vedomý, že ciele konania nie sú a nemôžu byť úplne statické a nemenné, pretože ich výslednú podobu ovplyvňujú udalosti v priebehu konania, ciele sú dané a hotové a nemenné až v okamihu ich dosiahnutia. Ciele konania však nie sú ani úplne náhodné. Tento problém vyriešil Parsons napojením konania na pôsobenie hodnotových a normatívnych prvkov, teda na spoločný kultúrny rámec, bez ktorého žiadne konanie nemá zmysel. V Parsonsovej teórii pôsobia hodnoty a normy ako prvky obmedzujúce výber. Zároveň však platí, že kultúrny rámec aktérom nikdy úplne nenariaďuje ako majú konať. (Martucelli 2008: 56)

Napojením cieľov konania na hodnotový a normatívny rámec, teda na kultúrny rámec v širšom zmysle slova, uskutočnil Parsons dve dôležité operácie. Umožnilo mu to z analytického konceptu konania vylúčiť pôsobenie psychologických a biologických faktorov a zároveň našiel vo vzťahu k ekonomickej vede špecifické miesto pre sociologickú analýzu. Podľa Parsonsa sociológia skúma a vysvetľuje základné hodnotové súvislosti sociálneho konania a vysvetľuje existenciu cieľov konania. Ekonómia zase skúma analyticky oddelenú oblasť v referenčnom rámci konania, konkrétne vzťah medzi cieľmi a prostriedkami, kde je racionalita definovaná ako efektívna voľba prostriedkov.

Takáto deľba práce znamená, že inštitúcie ekonomického života sú legitímnym predmetom sociologickej analýzy. Týmto spôsobom vlastne Parsons prepojil teóriu ekonomickej racionality, ktorá charakterizovala úlohu ekonómie, s inštitucionálnym a hodnotovým kontextom konania, ktorý je predmetom sociológie. (Camic 1989) Zároveň sa mu podarilo inštitúcie charakterizovať ako neekonomický faktor, ktorý nie je ovplyvnený ekonomickým systémom, ale hodnotovými postojmi aktérov v spoločnosti.

Špecifické postavenie inštitúcií vo vzťahu k ekonomickému konaniu dokumentuje nasledujúci citát z Parsonsovej práce, v ktorej sa venoval problému motivácie k ekonomickej aktivite: „*Vlastný záujem nie je možné považovať za jediný a rozhodujúci činiteľ ovplyvňujúci ľudské správanie, a to ani v ekonomickej sfére. Ale táto téza nie je tým, čo spôsobuje radikálny odklon od pohľadu, ktorý je rozšírený nielen medzi ekonómami, ale aj v celej širšej populácii. Je ním konštatovanie, že obsah vlastného záujmu, špecifické objekty ľudského záujmu, nemôžu byť v sociálnych vedách považované za konštantné. Ľudia teda majú záujmy a pri analýze ich správania to musíme brať na vedomie, ale na druhej strane existujú variácie obsahu záujmov. A tieto variácie nie sú vo vzťahu k sociálnej štruktúre náhodné, ako o tom uvažuje ekonomická teória. Obsah vlastného záujmu je organizovaný na základe existencie sociálnych inštitúcií. Hlavnou funkciou inštitúcií je organizácia toho, čo by za iných okolností bolo len náhodnou možnosťou konania vystavaného výlučne na vlastnom záujme. Bez tohto usporiadania by len sotva vznikol poriadok v takej podobe, ako ho poznáme.*“ (Parsons 1964: 62)

Druhý krát sa Parsons sa k téme vzťahu ekonómie a sociológie vracia v práci *Ekonomika a spoločnosť*, ktorú napísal spolu s Neilom Smelserom. Základ knihy tvorí teória štruktúrneho funkcionalizmu. Parsons vychádza z predpokladu, že existujú štyri imperatívne funkcie, ktoré rozhodujú o charakteristikách sociálneho systému:

A - adaptácia,

G - dosahovanie cieľov,

I - integrácia,

L - podpora a udržovanie kultúrnych vzorov (Latent Pattern).

Ekonomiku v tomto teoretickom rámci považuje za prostriedok adaptácie (A) na prostredie konkrétneho sociálneho systému. V rámci ekonomického subsystému riešenie štyroch základných problémov vytvára diferenciaciu na nasledujúce funkčné časti:

Problém adaptácie (A) ekonomického subsystému súvisí s alokáciou dostupných a použiteľných zdrojov medzi konečnú spotrebu a ďalšie produktívne použitie. Je nemožné z hľadiska ekonomickej reality očakávať, že riešenie alokácie prostriedkov bude stabilné. Špecializácia sa potom vyvíja smerom k formovaniu inštitúcii investovania na produktívne účely. Výsledkom je formovanie rôznej podoby kapitálových fondov. Funkciou ekonomického systému je adaptácia na prostredie, a to znamená aj sprostredkovanie tovarov a služieb určených na spotrebu. V prípade, že by boli podmienky potrebné na sprostredkovanie tovarov a služieb neustále stabilné, tak by tento proces prebiehal bez problémov a rutinným spôsobom. V tomto prípade by nemalo zmysel hovoriť ani o ekonomickej analýze. V skutočnosti sa však dopyt a podmienky na produkciu neustále menia, a preto je potrebné neustále prispôbovať sa meniacim skutočnostiam. Z toho dôvodu sa postupne formuje produkčný subsystém, ktorý zabezpečuje dosahovanie cieľov ekonomiky v situácii premenlivých okolností.

Ani v oblasti **integrácie (I)** nedochádza ku konečnej stabilite. Neustále vyrastajú nové príležitosti a zmeny situácie sú zdrojom modifikácií. Z toho dôvodu vzniká špecializácia umožňujúca prispôbenie organizácií meniacim sa faktorom produkcie. Špecialistom v tejto oblasti sa stáva

podnikateľ. Ekonomika ako systém potrebuje taktiež špecifickú podporu **latentných vzorov (L)**. Najdôležitejším dôsledkom inštitucionalizácie hodnotových vzorov sú relatívne stabilné vzory kontroly nad faktormi renty a zisku v produktívnom procese. V kultúrnej a sociálnej rovine to znamená určitý daný stav technologickej vyspelosti a organizácie sociálneho systému v neekonomických oblastiach, v rovine fyzického prostredia to znamená danú ponuku fyzických zdrojov a rovine motivácie je daný určitý súbor záväzkov vo vzťahu k produktívnym funkciám. Zo sociologického hľadiska sa v rovine hodnotových vzorov prejavuje priame pôsobenie spoločenského hodnotového systému na výkon adaptívnych alebo ekonomických funkcií. Bližšie špecifikujú relatívny význam ekonomickej produkcie v porovnaní s ostatnými cieľmi systému, zároveň ide o vyčlenenie sociálnych zdrojov pre potreby ekonomickej produkcie.

(Parsons, Smelser 1984: 41 – 42)

Systémový prístup umožňuje naďalej uvažovať tým spôsobom, že ekonomickej teórie potrebuje doplnenie o sociologický aspekt. Dôvodom je, že ekonomickej teórie nepracuje s neekonomickými súvislosťami funkčne diferencovanej ekonomiky a ani žiadnym spôsobom nezapracováva ekonomickej subsystem do kontextu sociálneho systému. Nepredpokladá jeho funkčné prepojenie na ostatné subsystemy, prípadne ich označuje ako externality, ale bez toho, aby vysvetlila pôsobenie týchto externalít na fungovanie ekonomickej systému. Zároveň však systémový prístup považuje ekonomickej teóriu naďalej za adekvátny prístup pri analýze hospodárskych procesov. V tejto súvislosti je potrebné upozorniť, že ekonomickej teórie predstavuje pre Parsonsa akýsi základný referenčný bod pre ostatné spoločenské vedy. To potom vysvetľuje aj tú skutočnosť, že hovorí skôr o doplnení ekonomickej teórie o sociologický rozmer, než o nejakom jej podstatnom preformulovaní. Keď sa však pozrieme podrobne na kľúčové Parsonsove argumenty – inštitúcie ako prostriedok regulácie aktivít aktérov, ekonomickej racionalita ako sociálne preferovaný prístup v adaptívnych procesoch, začlenenie konceptu užitočnosti do systému sociálnych hodnôt – tak z nich vyplýva, že normatívna štruktúra hrá oveľa významnejšiu úlohu než len to, že dopĺňa ekonomickej teóriu. Z hľadiska ekonomickej teórie by akceptovanie týchto argumentov a doplnenie o sociologický rozmer znamenalo vlastne prepracovanie ekonomickej konceptov do nového rámca systémovej

teórie. Práve tu tkvie dôvod, pre ktorý sa kniha *Economy and Society* dočkala od ekonomického publika veľmi chladného a odmietavého prijatia. (Beckert 2002: 155)

1.6 Nová ekonomická sociológia a koncept umiestnenia (embeddedness)

Súčasný vývoj v ekonomickej sociológii ovplyvnili udalosti v teoretickom zázemí sociológie a ekonómie. V rámci sociológie došlo v priebehu sedemdesiatych rokov ku kritike štruktúrneho funkcionalizmu a k formulovaniu alternatívnych sociologických prístupov.

Paul DiMaggio a Walter Power konkretizujú výhrady voči Parsonsovmu riešeniu nasledujúcim spôsobom. Pri koncipovaní teoretického rámca štruktúrneho funkcionalizmu došlo k zjednodušeniam, ktoré sa pri analýze ekonomických aktivít a inštitúcií ukázali ako problematické.

- 1: Aktér nasleduje pravidlá, ale nie je schopný pravidlá utvárať, kombinovať a upravovať. Podľa oboch autorov takýto náhľad na kultúru nepredpokladá možnosť aktívneho využívania prvkov kultúry pri sledovaní určitého cieľa alebo pri riešení problému.
- 2: Namiesto kognitívneho aspektu kultúry zameral Parsons pozornosť na hodnotiaci aspekt kultúry. Zdôrazňoval proces osvojovania si hodnotovej orientácie a umiestnil vštepovanie (inculcation) inštitucionalizovaných rolových očakávaní do centra analýzy.
- 3: Parsons predpokladá, že situácia konania vždy obsahuje očakávanie aktéra týkajúce sa dosiahnutia cieľa alebo jeho deprivácie. Konanie preto zahrňuje zámerné úsilie o uspokojenie zo strany uvažujúceho aktéra, ktorý berie do úvahy komplexné hodnotové kritéria. Preto obaja autori nepovažujú jeho odklon od utilitarizmu za úplne kompletný. (DiMaggio, Powell 1991: 17)

Druhou príčinou rastúceho záujmu o analýzu ekonomických inštitúcií a ekonomických aktivít boli zmeny v ekonomickej teórii, ktoré vyjadruje napríklad názor Garyho Beckera, že mikroekonómia ponúka univerzálnu gramatiku sociálnych vied. Podľa Beckera na každé ľudské konanie môžeme nazeráť prostredníctvom účastníkov, ktorí maximalizujú svoj úžitok na základe stabilného súboru preferencií a akumulujú optimálne množstvo informácií na rozdielnych typoch trhov.

V situácii keď došlo k oslabeniu štruktúrneho funkcionalizmu a zároveň došlo k prenikaniu ekonomického prístupu aj do nových sfér Mark Granovetter predstavuje **koncept umiestnenia**, ktorý čiastočne preberá z práce Karla Polanyiho „Veľká transformácia“. (Polanyi 2003)

Karl Polanyi sa zaoberal procesom vznikania moderného kapitalizmu a predovšetkým všeobecným rozšírením trhového princípu. Vychádzal z predpokladu, že rozšírenie trhového princípu nie je prejavom univerzálnej tendencie ľudí maximalizovať úžitok. Spoločnosť trhu nevznikla ani ako proces oslobodenia univerzálneho mechanizmu výmeny spod neustálej kontroly štátu. Rozšírenie trhového princípu je výsledkom procesu, v ktorom sa pôda, peniaze a práca obyvateľov stávajú tovarom (komodifikujú sa). Sformovanie trhov v týchto troch kľúčových oblastiach bolo sociálnym a historickým procesom 19. storočia.

Podľa Polanyiho došlo k sformovaniu mechanizmu trhu za asistencie štátu a bez tejto asistencie by nenadobudol podobu univerzálneho spôsobu koordinácie výmeny. Neregulovaný trh liberálneho kapitalizmu tak bol vlastne projekt, ktorý vyrástol zo sociálnych a kultúrnych podmienok spoločnosti 19. storočia. Prílišné odpútanie trhu od regulácie zabezpečovanej spoločnosťou, teda snaha formovať utopickú, výlučne trhom riadenú spoločnosť, sa postupne stalo zdrojom problémov a vyvolala spoločenský protipohyb, ktorý bol vedený túžbou zmierniť neistotu, ktorú rozširujúci sa trhový princíp prinášal. Tým sa v spoločnosti presadzovala určitá regulácia trhu. Pre rozvoj spoločnosti je preto dôležité, aby boli trhy umiestnené v sociálnom kontexte, aby sa nestali jediným dominantným regulujúcim mechanizmom v spoločnosti. (Deutschmann 2008: 74)

Mark Granovetter termín **umiestnenie** (*embeddedness*) výrazne modifikuje. Súvisí to s tým, že Granovetterovým cieľom bolo vyriešiť

rozpor medzi „presocializovanou“ (*oversocialized*) a „nesocializovanou“ (*undersocialized*) koncepciou sociálneho konania. V prvom prípade označuje zjednodušené verzie štruktúrneho funkcionalizmu, vykresľujúce jednotlivcov konajúcich výlučne na základe osvojených hodnôt a noriem.² V druhom prípade odmieta Granovetter zjednodušenú verziu neoklasickej ekonomickej teórie, pre ktorú sú sociálne dôsledky konania následkom jednoduchej akumulácie konania racionálnych aktérov uskutočňujúcich svoje rozhodnutia nezávisle jeden na druhom. Obe koncepcie konania sú podľa Granovettera chybné v tom, že v konečnom dôsledku implikujú atomizmus. V prvom prípade je aktér natolko kontrolovaný normami a inštitúciami, že sa nemusí zaujímať o konanie druhého. V druhom prípade je zase natolko informovaný a dokonale racionálny, že dokáže určiť konanie všetkých ostatných bez toho, aby s nimi spolupracoval. (Krippner 2001: 776) Granovetter poukazuje, že užitočná analýza konania vyžaduje prekonať atomizáciu obsiahnutú v teoretických extrémoch „presocializovaného“ a „nesocializovaného“ aktéra. Aktéri sa nesprávajú a nerozhodujú ako atómy mimo sociálneho kontextu a ani otrocky nesledujú predpísané scenáre (*scripts*), ktoré sú pre nich vopred napísané na základe ich pozície v sociálnej štruktúre. Riešením tejto dilemy je analyzovať aktérov ako umiestnených v konkrétnom a pokračujúcom systéme sociálnych vzťahov. (Granovetter 1985: 487)

Granovetter navrhol, aby sa ekonomicke aktivity aktérov analyzovali prostredníctvom konceptu sociálnych sietí a posunul tak Polanyiho pôvodný termín smerom k ekonomickej sociológii, kde sa aktivity vysvetľujú prostredníctvom vlastností sociálnych sietí. (Beckert 2007: 9) Chápanie umiestnenia na základe analýzy sociálnych sietí priniesol určitý posun a nové zistenia. Stal sa taktiež dôležitým prostriedkom vymedzovania sa voči hlavnému prúdu ekonomickej teórie. Realizáciou čoraz väčšieho počtu výskumov dochádza postupne k jeho ďalšej úprave a najmä pokračujúci záujem o proces vzniku trhov ukázal, že Granovetterov koncept umiestnenia je jednostranný a priveľmi zdôrazňuje význam (metodologický aj skutočný) sociálnych sietí. V konečnom dôsledku vedie k obmedzenej perspektíve, pretože výlučná pozornosť venovaná štruktúre sociálnych vzťahov môže viesť k zanedbaniu sociálneho obsahu,

2 Dennis Wrong v prvej polovici 60. rokov publikoval článok s názvom „The Oversocialized Conception of Man in Modern Sociology“.

z ktorého daná štruktúra vyrastá. Analýza sociálnych sietí nedostatočne vysvetľuje okolnosti, v ktorých sociálne siete získavajú svoju výslednú podobu, pretože neberie do úvahy príspevok inštitucionálnych pravidiel.

Ďalším dôsledkom jednostranného spojenia konceptu umiestnenia s analýzou sociálnych sietí je, že sa vlastne úplne nepodarilo prekročiť utilitarizmus neoklasickej teórie. Bez zohľadnenia sociálneho kontextu nám tu chýba vysvetlenie dôvodov vytvárania sociálnych sietí. Riešením potom ostáva len hypotéza inštrumentálneho a utilitárneho prístupu k druhým ľuďom. Na tomto základe vystaval kritiku teórie sietí aj Jan Keller: *„Aj keď Mark Granovetter a niektorí ďalší usilovali o to, obohatiť ekonomickú analýzu o sociálny rozmer, podaril sa im skôr opak. Rozpracovali teóriu racionálnej voľby tým spôsobom, že kategóriu zdrojov využiteľných pre maximalizáciu osobného profitu rozšírili o našich blížnych, s ktorými sme spojení vzájomnými záväzkami.“* (Keller 2010, s. 30)

Jens Beckert ukazuje, že perspektíva teórie sietí sa primárne zameriava na proces výmeny, ale nevysvetľuje a nedokáže vysvetliť vznik a zmenu inštitúcií. (Beckert 2007, s. 9) Posúva preto koncept umiestnenia novým smerom tak, aby neoslabil možnosti, ktoré analýza sociálnych sietí nesporne prináša a zároveň, aby eliminoval nedostatočné vysvetlenie pôsobenia inštitúcií. Vo svojom chápaní termínu umiestnenia sa vracia späť ku Polanyimu, pre ktorého trhy nie sú len siete rovnocenných producentov, ale komplexné sociálne inštitúcie, ktoré súvisia s politikou, kultúrou a ideológiou. Pod termínom umiestnenie rozumie nasledujúce: *„Sociálny kontext formuje konanie aktérov a určuje podobu kooperácie aktérov v hospodárstve. Na jednej strane vidíme jeho pôsobenie na aktérov v ekonomike, na druhej strane však vidíme neúplnosť jeho pôsobenia. Hospodársky život nevyhnutne a celkom pravidelne prekročí existujúce pravidlá a dostupné interpretačné schémy. Potom dochádza k tomu, že aktéri v hospodárstve pravidlá a dovedy prevládajúce interpretácie prehodnocujú a prispôbujú aktuálnej situácii. Umiestnenie potom neznamená determináciu konania, ale umožnenie konania na základe pretvárania dostupných zdrojov a vytvorených interpretácií problémovej situácie.“* (Beckert 2010)

Beckert rozvíja termín umiestnenie tak, aby nešlo len o intuitívny predpoklad toho, že ekonomický život „nejak“ súvisí so sociálnym kontextom. Usiluje sa rozpracovať konkrétnejšie vysvetlenie tohto spojenia,

ktoré by vysvetľovalo proces vznikania ekonomických štruktúr a zároveň vysvetľovalo ich pretrvávanie. Základnými prvkami jeho prístupu sú neistota a umiestnenie. Ich vzájomnú súvislosť vysvetľuje nasledujúcim spôsobom. Situácia neistoty spôsobuje, že aktéri v hospodárstve nedokážu vždy a za každých okolností predvídať konanie druhého a ani budúci vývoj diania. Riešením situácií neistoty je potom využívanie a vytváranie dostupných „sociálnych nástrojov“ (*devices*), ktoré pomáhajú zmierniť neistotu a sú vyjadrením umiestnenia aktérov v sociálnej skutočnosti. (Beckert 2010)

2. Problém neistoty a jeho riešenie

V tejto časti textu sa pozornosť venuje konceptu neistoty. Vychádza sa z predpokladu, že neistota je neoddeliteľnou súčasťou života človeka a tak sa dotýka aj jeho ekonomických aktivít. V prvej časti kapitoly sa preto pozornosť venuje všeobecnému vymedzeniu neistoty a jeho odlišeniu od rizika. V druhej časti sa pozrieme na chápanie neistoty v dôležitých ekonomických teóriách a v záverečnej časti vysvetlíme súvislosť medzi sociálnou štruktúrou a neistotou. Tento vzťah potom podrobne analyzujeme v tretej časti textu.

2.1 Neistota základné vymedzenie

Z doterajšieho výkladu vyplýva, že neistota je podľa aktuálnych trendov v ekonomickej sociológii neoddeliteľnou súčasťou ekonomického života. Pod pojmom neistota sa myslí skutočnosť, že aktéri v hospodárstve sa ocitajú v situáciách, v ktorých nevedia dostatočné odhadnúť konanie ostatných aktérov a smerovanie budúceho vývoja a práve z tohto dôvodu sa formuje určitý sociálny poriadok trhu. Pre aktérov však nie je možné ani v tomto prípade odhadnúť optimálny a pre všetkých výhodný inštitucionálny dizajn, preto je dynamika a neustála potreba obnovovať a udržiavať sociálny poriadok trhu znakom hospodárskeho života.

Pristavme sa teraz podrobnejšie pri termíne neistota, ktorý má v predstavenom koncepte umiestnenia dôležité miesto. **Začnime rozlíšením medzi neistotou a rizikom.** V prípade rizika sa predpokladá dostatok informácií, ktoré nám nakoniec umožňujú medzi jednotlivými možnosťami kvantitatívne určiť napríklad optimálne riešenie alebo optimálnu investíciu. S týmto predpokladom pracuje aj hlavný prúd ekonómie. **S neistotou** sa naopak spája problematické numerické vyjadrenie pravdepodobnosti výskytu niektorých udalostí a vývoja diania v budúcnosti, spolu s problematickým odhadom konania ostatných relevantných aktérov v situácii.

Príčiny neistoty sú nasledujúce. Prvou je **dvoznačnosť, alebo mnohoznačnosť (ambiguity)**, ktorá je spôsobená chýbajúcou alebo

nedostatočnou informáciou. To znamená, že aj v relatívne jednoduchých situáciách generuje neistotu chýbajúca informácia, ktorá by mala byť známa. Prípadne je jednoduchá situácia pridaním ďalšej informácie skomplikovaná.

Ďalším významným zdrojom neistoty je **komplexnosť sociálneho prostredia**. V komplexných situáciách je vlastne nemožné stanoviť, či sú zvolené prostriedky racionálne alebo iracionálne a povedú k dosiahnutiu cieľa a k maximalizácii úžitku. V neistých a neprehľadných situáciách nenachádzame riešenie len na základe individuálnej kalkulácie. (Beckert 1996, s. 818).

Dequech ďalej hovorí o takzvanej **fundamentálnej neistote** (*fundamental uncertainty*). Fundamentálna neistota nie je dôsledok asymetrickej distribúcie informácií alebo nevhodného inštitucionálneho usporiadania. Fundamentálna neistota je dôsledkom orientácie ekonomického konania v modernej spoločnosti do budúcnosti. Keďže však nie je možné dokonale predpokladať budúci vývoj, fundamentálna neistota je vlastne neodstrániteľnou charakteristikou moderného hospodárstva. Táto skutočnosť je v modernom hospodárstve zvýraznená o to viac, že iné dôležité inštitucionálne základy hospodárstva stimulujú aktérov k zámernému inovovaniu a upravovaniu postupov, vzťahov a k vytváraniu nových technológií, ktoré taktiež prispievajú k zmene prostredia a sociálneho poriadku. (Dequech 2000, 2001, 2003)

2.2 Riešenie problému neistoty v ekonomickej teórii

V rámci ekonómie sa problém neistoty objavuje u viacerých autorov. Na tému neistoty výrazne poukázal napríklad **Frank Knight**. V prvom rade upriamuje pozornosť na základné zmätenie pojmov, keď sa termín neistota spája s rizikom. Medzi rizikom a neistotou vidí Knight zásadný rozdiel. Riziko môžeme vyjadriť, prípadne kvantifikovať, ďalej vieme určiť pravdepodobnosť s akou nastanú určité alternatívy a vieme ich následne zoradiť vo vzťahu k zisku a k strate. Neistota znamená, že nie sme schopní kvantifikáciu tohto druhu urobiť. Ak predpokladáme, ako to podľa Knighta robí ekonomická teória pri vysvetľovaní dokonalej

súťaže, že aktéri ekonomického života sú vševediaci (practical omniscience), nenechávame vlastne žiadne miesto pre neistotu, súvisiacu najmä s nedokonalým poznaním. (Knight 1964: 197) Nedokonalé poznanie skutočnosti a najmä budúcnosti je zdrojom mnohých odchýlok od dokonalého trhu a zároveň aj zdrojom dynamiky ekonomickej reality v modernej spoločnosti.

Neistota sa ale nespája len s obmedzeným poznaním aktéra, ale aj s neustálou premenlivosťou ekonomického prostredia. Je to takzvaná situačne podmienená neistota. Niektoré zmeny sme schopní s určitou mierou pravdepodobnosti predvídať, pretože prebiehajú pravidelnejšie (koncept rizika). Je tu však aj určitá časť zmien, ktoré sú náhodné a prakticky nepredvídateľné (koncept fundamentálnej neistoty). Nevieme vždy presne určiť kedy nastanú a aký bude ich priebeh. Podľa Knighta nepredvídame budúci vývoj iba na základe rôznych ekonomických modelov, zaistení a kalkulácií. Vždy je prítomná určitá miera neistoty. Preto usudzuje, že nejasnosť budúceho vývoja prekonávame tým, že si utvárame predstavy o budúcnosti. Pred tým, než vo svete konáme, snažíme sa svet pochopiť a porozumieť mu. Z toho potom vyvodzujeme predstavy o jeho budúcom vývoji. (Knight 1964 : 201)

Knight obohacuje riešenie problému neistoty ešte ďalším smerom. Veľmi presne ukazuje, že neistota prispieva k formovaniu hierarchií a funkčnej špecializácie. Situácia dokonalého trhu, s dokonale informovanými aktérmi nevyžaduje žiadnu kontrolu ekonomického procesu a uvážlivého manažmentu. Pohyb tovaru a služieb je úplne automatický a bezproblémový, podobne aj koordinovanie aktivít je nadmieru hladké a jednoduché. V momente keď do tohto bezproblémového sveta vnesieme neistotu veľmi výrazne zmeníme jeho obraz. Prítomnosť neistoty spôsobuje podľa Knighta potrebu funkčnej špecializácie a vytváranie hierarchií. Ak je neistota neoddeliteľnou súčasťou konania aktérov v ekonomike, nie je vôbec jedno akú formu nadobudne vnútorná organizácia produkčných aktivít. Centralizácia rozhodovacích a kontrolných aktivít je preto súčasťou ekonomického života. Zároveň s tým prebieha tendencia k špecializácii a špecifikácii manažérskych zručností a predpokladov. (Knight 1964: 269) Knight ukazuje, že aktéri prekonávajú neistotu moderného hospodárskeho života aj tým, že vytvárajú inštitucionálne a organizačné predpoklady rozhodovania.

Téma neistoty sa objavuje veľmi výrazne aj v prácach **Johna Maynarda Keynesa**. Keynes sa neistotou zaoberá najmä v súvislosti s realizáciou investícií, pretože sú výsledkom odhadov budúceho vývoja. Upozorňuje však, že významnou skutočnosťou akejkoľvek investície je absolútna neistota základov poznania, z ktorej vychádzajú naše odhady budúcich výnosov. (Keynes 1963: 161) Preto dlhodobé odhady budúcnosti nezávisia výlučne na najpravdepodobnejšej a zistiteľnej prognóze. Závisia tiež na dôvere s akou uskutočňujeme túto predpoveď a na očakávaní, či sa aj naša najlepšia predpoveď neukáže ako úplne nesprávna. (Keynes 1963: 160)

Keynes zdôrazňuje význam podporných nástrojov prekonávajúcich neistotu pri rozhodnutiach. Môžeme ich rozdeliť do dvoch oblastí. Podobne ako iní ekonómovia, napríklad Schumpeter, ale aj Rakúska škola, poukazuje na miesto vnútorných vlastností podnikateľa. Očakávania budúceho vývoja sú založené na „*osobných odhadoch budúceho vývoja s výrazným subjektívnym prvkom*“. (Sojka 2010: 253) Zdôrazňuje však aj dôležitú funkciu, ktorú pri rozhodovaní zohrávajú takzvané *animal spirits* (Milan Sojka prekladá tento termín ako životný elán). Keynes prostredníctvom tohto termínu odkazuje na prvok v rozhodnutiach, ktorý sa neopiera o presnú kalkuláciu, ale vychádza z osobnostných vlastností, optimistických odhadov budúcnosti a určitej ochote podstúpiť riziko.³ Rozhodnutie závisí aj od pozície, s ktorej hodnotíme situáciu (napríklad bankár, investičný bankár, manažér penzijného fondu), od získaných skúsenosti a od predstáv o budúcnosti. Okrem roviny životného elánu (*animal spirits*) pomáhajú prekonávať neistotu v rozhodnutiach aj konvencie. Vhodnou ilustráciou je napríklad známy Keynesov opis rozhodovania sa investorov na finančnom trhu (označovaný ako *financial beauty contest*): „*Profesionálne investovanie môžeme prirovnať k súťažiam organizovaným časopismi, kde majú účastníci vybrať šesť najkrajších tvári zo stovky fotografií, pričom prvá cena bude udelená tomu, kto sa najviac priblíži priemernej voľbe všetkých účastníkov súťaže. Účastník*

3 „*Pravdepodobne väčšina našich rozhodnutí uskutočniť akýkoľvek pozitívny krok, ktorého plné následky sa prejavia až v nasledujúcich dňoch, môže byť považovaná skôr za prejav nášho životného nadšenia, za výsledok náhlej potreby činnosti než nečinnosti. Nie je to teda výsledok nejakého váženého priemeru, kvantitatívnej výhody násobenej kvantitatívnymi pravdepodobnosťami.*“ (Keynes 1963: 171)

súťaže preto vyberá tváre, o ktorých si myslí, že asi získajú hlasy ostatných účastníkov súťaže. Každý sústreďuje svoju pozornosť na uhádnutie toho, čo priemerná mienka očakáva, že bude výsledným priemerným názorom.“ (Keynes 1963: 167)

V Keynesovom poňatí nezaujíma aktéra pri rozhodovaní sa výlučne hodnota transakcie, ale zaujíma sa aj o predstavy iných ľudí ohľadom budúceho vývoja. Skúma a snaží sa pochopiť konvencie, ktoré v danej situácii a v danom okamihu ovplyvňujú rozhodnutia ostatných. To mu pomáha v rozhodnutí. Ako píše Dequech, odvolávajúc sa na Keynesa: „*Ak majú ľudia pocit, že ich poznanie nie je dostatočné, usilujú sa sledovať ostatných, pretože predpokladajú, že ich informácie sú lepšie.*“ (Keynes 1937: 114 podľa Dequech 2003: 148) A taktiež môžeme dodať, že je lepšie myliť sa s ostatnými než myliť sa sám.

V momente keď vezmeme do úvahy úlohu, ktorú v hospodárskom živote zohrávajú konvencie výrazne sa odchyľujeme od neoklasického pohľadu. Už nie sme vo svete, v ktorom môžeme uvažovať o vypočítateľnej a kalkulovateľnej budúcnosti. Namiesto toho je naša predstava o budúcnosti výsledkom na seba odkazujúcich spoločných presvedčení. Predstava o budúcnosti nie je ani prirodzená a ani objektívna, ale je historicky a sociálne utvorená. Sociologickým termínom by sme to mohli označiť, že predstavy o budúcnosti sú vyjadrením intersubjektivity aktérov. Aj preto Paul DiMaggio, americký sociológ, používa Keynesovu teóriu konvencií ako príklad kolektívnych odpovedí na problém neistoty. (DiMaggio 2002: 85)

Práve táto neodstrániteľná neistota (fundamentálna neistota), ktorá sa podľa Keynesa spája s akýkoľvek rozhodnutím ohľadom investovania nie len na finančných trhoch, oprávňuje a legitimizuje regulačné inštitúcie a pôsobenie štátu v ekonomike. Regulačné inštitúcie prispievajú k zmiernovaniu neistoty pri rozhodovaní a štátne zásahy umožňujú zmiernovať dopady „neodstrániteľných“ kríz v ekonomike, kde je hlavným princípom investovanie do budúcnosti.

S konceptom neistoty pracoval aj **Herbert Simon**. Simon sa zaoberal otázkou, či sa môžeme dopracovať k optimálnemu rozhodnutiu, v takom zmysle, ako s ním pracujú teórie hlavného prúdu ekonomickej teórie. Podľa neho aktéri v hospodárstve nedosahujú najlepšie riešenie, ale

siahajú po prvom úspešnom a funkčnom riešení. Simon používa termín obmedzená racionalita (*bounded rationality*). Racionálne rozhodovanie obmedzujú nasledujúce faktory: prvým je prítomnosť rizika a neistoty, ktoré neumožňujú určiť napríklad presnú ponuku alebo dopyt; druhým dôvodom je nekompletná informácia o ďalších možných alternatívach konania; tretím dôvodom je komplexnosť, ktorá zabraňuje aktérom poznať najlepšie riešenie. Pri analýze rozhodovania by sme mali podľa Simona opustiť predpoklad jednoznačnosti, presnosti (*exactness*) a nahradiť ho približnosťou (*approximation*). Znamená to, že v situáciách spojených s neistotou v určitom okamihu svoje rozhodovanie zastavíme. V týchto situáciách dosahujeme uspokojivé rozhodnutie a optimalizáciu. Čo to ale presne znamená? Simon to vysvetľuje nasledujúcim spôsobom: „V komplikovaných a neprehľadných situáciách sa optimalizácia stáva približnou optimalizáciou – radikálne redukuje opis skutočnej situácie až do takej podoby, že dokážeme urobiť rozhodnutie. V druhom prípade označenom ako uspokojivé rozhodnutie, neredukujeme až tak výrazne komplikácie v situácii, ale rozhodnutie, ktoré urobíme je len uspokojivé a nie približne najuspokojivejšie rozhodnutie, ktoré sme mohli dosiahnuť. Vo všeobecnosti ale nevieme určiť, ktorý z týchto prístupov vedie v reálnom svete k lepším výsledkom.“ (Simon 1972: 170)

Podľa Beckerta (1996) je Simonovo uvažovanie pre sociológov zaujímavé v troch podstatných momentoch. Tým prvým je predpoklad, že aktéri majú záujem dosiahnuť optimálne rozhodnutie, ale ich možnosti dostupného poznania im to neumožňujú. Po druhé bod, v ktorom aktéri uskutočnia uspokojivé rozhodnutie je určený jednak ich osobnostnými charakteristikami, tak aj sociálne ustanovenými kritériami (reálnosť, primeranosť, uskutočniteľnosť). Po tretie, objektívnym kritériom na úrovni systému nie je dosiahnutie Paretovho rovnovážneho stavu, ale reprodukcia aktéra (jednotivca, firmy). (Beckert 1996: 821)

Rakúska škola ekonómie vníma neistotu špecifickým spôsobom (napríklad L. von Mises, F.A. Hayek). Neistota v ponímaní rakúskej školy je použitá na obranu trhového princípu a obmedzenej regulácie trhu. Predstavitelia rakúskej školy predpokladajú nedokonalé poznanie aktérov v hospodárstve a nemožnosť jednoznačne určiť priority v hospodárstve. Limity nášho poznania sa prejavujú v tom, že nevieme presne odhadnúť všetky dôsledky nášho konania a musíme sa preto

vyrovnávať s jeho nezamýšľanými dôsledkami. Preto je akékoľvek plánovanie a snaha usmerňovať ekonomické procesy zo strany vlády alebo autority nemožná a vopred odsúdená k zániku. Jediný mechanizmus, ktorý dokáže optimálne alokovať zdroje, koordinovať ľudské konanie a zvládať problém nezamýšľaných dôsledkov je trhovú mechanizmus. Rakúska škola zdôrazňuje, že analytickými prostriedkami sa nikdy nedopracujeme k tomu, aby sme mohli utvoriť model trhu, ktorý by obsiahol konanie všetkých účastníkov. Je to práve princíp trhu, ktorý sa v koncepciách rakúskej školy stáva vlastne jediným prostriedkom umožňujúcim koordinovanie aktivít aktérov v modernej spoločnosti. (Šrubař 1996: 68)

Podľa rakúskej školy trhovú mechanizmus umožňuje prekonanie neistoty, pretože prostredníctvom ceny generuje do spoločnosti potrebné informácie o názoroch a náladach ostatných aktérov. Formuje sa tak predstava sociálneho poriadku, kde trhovú princíp je hlavným mechanizmom jeho vzniku a usporiadania. Preto je podľa predstaviteľov rakúskej školy akékoľvek obmedzenie trhového princípu zásahom do koordinačného mechanizmu vzniku spontánneho poriadku. Podľa Hayeka je trh jediným koordinačným mechanizmom schopným zmieriť požiadavky rôznych neekonomických cieľov ku prospechu všetkých, bez toho však, že by zaistil, že to dôležitejšie príde na rad pred tým menej dôležitým, pretože v takomto systéme neexistuje žiadne jednotné a pevné poradie potrieb. (Hayek 1994: 237)

Interpretácia vzniku sociálneho poriadku prostredníctvom pôsobenia trhového mechanizmu však naráža na základný súbor problémov. Sú to jednak neustále sa objavujúce odchýlky od jeho optimálneho fungovania, prejavujúce sa vznikom odlišných normatívnych systémov a rôznych kolektivistických tendencií (ako to označujú predstavitelia rakúskej školy v ekonómii). A taktiež neschopnosť odvodiť existenciu liberálneho politického usporiadania bez zapojenia ďalších netrhových mechanizmov. Predstavitelia rakúskej ekonomickej teórie síce vychádzajú z predpokladu, že riešením otázky neistoty je čo najmenšie obmedzovanie pôsobenia trhových mechanizmov. Nedokážu však plne obhájiť a vysvetliť, prečo vcelku pravidelne vznikajú odchýlky od trhového mechanizmu, prečo sa objavujú rôzne mechanizmy kolektívnych noriem a netrhových riešení problémov. A v neposladenom rade, prečo

je potrebné liberálne trhové princípy obhajovať, zákonne kontrolovať a mocensky vynucovať. (Šrubař 1996 : 72)

TABULKA 1: Zdroje neistoty a prekonávanie neistoty vo vybraných ekonomických teóriách

Prístup k neistote	Zdroje neistoty	Riešenia problému neistoty
Jack Knight Odlíšenie rizika a neistoty	<ul style="list-style-type: none"> - Obmedzená alebo žiadna možnosť určiť pravdepodobnosť s akou nastanú určité javy, - Neustála premenlivosť ekonomického prostredia v dôsledku rozdielnych predstáv o budúcom vývoji medzi aktérmi. 	<ul style="list-style-type: none"> - Koncipovanie predstáv o budúcom vývoji, - Formovanie hierarchií a funkčnej špecializácie.
John Maynard Keynes Odlíšenie rizika a neistoty	<ul style="list-style-type: none"> - Komplexnosť ekonomických javov, - Nelineárna povaha ekonomických aktivít, - Nemožnosť dokonale predpokladať všetky okolnosti budúceho vývoja. 	<ol style="list-style-type: none"> 1. <i>Animal spirits</i> - odhady budúcnosti, ktoré nie sú založené výlučne na kalkulácii optimálneho konania. 2. Konvencie - interpersonálne utvárané predstavy o budúcom vývoji 3. Inštitucionálne mechanizmy prinášajúce v časoch neistoty dôveru na trh.
Rakúska škola Rezignácia na plánovanie	<ul style="list-style-type: none"> - Nemožnosť dosiahnuť dokonalé poznanie o ekonomických procesoch. - Nemožnosť odhadnúť dôsledky konania v budúcnosti 	TRH a obrana trhového princípu. Trh najlepšie koncentruje názory ľudí a v cene koncentruje postačujúce množstvo informácií umožňujúcich rozhodovanie sa jednotlivca.
Herbert Simon Obmedzená racionalita	<p>Neskúma príčiny neistoty, ale dôvody prečo nedosahujeme najlepšie rozhodnutia:</p> <ul style="list-style-type: none"> - neistota a riziko, - obmedzené poznanie alternatív, - komplexnosť. 	<ul style="list-style-type: none"> - Optimalizácia - redukcia komplikovanej situácie do podoby, v ktorej je možné urobiť rozhodnutie - Uspokojivé rozhodnutie - aktéri nedosahujú optimálnu alternatívu ale tú, ktorá uspokojuje ich úroveň ašpirácie.

ZDROJ: Vlastné spracovanie

Prínos všetkých vyššie spomenutých autorov je veľmi veľký, a to nie len v oblasti ekonómie, ale niektorí z nich mali silné presahy aj do sociológie. Skúsme sa teraz pozrieť na niektoré oblasti v ich úvahách, ktoré boli v sociológii a inštitucionálnej ekonómii podrobené prísnejšiemu rozboru.

Neistota jednak vyrastá zo štruktúry situácie, v ktorej nevieme vlastne nikdy úplne presne čo urobia ostatní relevantní aktéri. Druhou oblasťou je nedokonalé poznanie aktérov, ktorí nevedia a nemôžu rozpoznať optimálne rozhodnutie týkajúce sa budúceho vývoja. Ak pripustíme určité zjednodušenie, tak na základe Knightovho, Keynesovho či Simonovho konceptu môžeme predpokladať, že neistota je spôsobená **aj** štruktúrou situácie. Na základe neoklasického modelu zase môžeme predpokladať, že je to **len** otázka poznávacích schopností aktéra. Toto rozlíšenie je významné z nasledujúceho dôvodu. Ak predpokladáme, že neistota je **aj** následkom štruktúry situácie, vedie nás to zároveň k tomu, že riešenie vidíme vo formovaní určitého inštitucionálneho a sociálneho rámca, ktorý túto neistotu zmiernuje. No ak predpokladáme **len** obmedzenia v poznaní aktéra, neistota je vlastne len dôsledok nedostatku informácií a nedostatočných možností ich spracovania.

Podľa neoklasického modelu sa vlastne nedá pochybovať o možnosti dosiahnuť optimálne rozhodnutia. Tu sa vlastne predpokladá, že existuje možnosť dosiahnuť objektívnu racionalitu smerujúcu k optimálnym rozhodnutiam. Dá sa z toho odvodiť aj nasledujúci záver: čím viac sa budú zlepšovať možnosti poznávania a kalkulácie, tým viac budeme môcť odstraňovať predchádzajúce inštitucionálne zabezpečenia. Podobná logika ovládla finančné trhy v posledných dvoch dekádach. Racionalita sa potom stáva aj normatívnou teóriou rozhodovania a nie je to len metodologický prístup analyzujúci aktérov. (Beckert 1996: 822)

Koncepcie rakúskej školy sa nachádzajú v trochu inej polohe. Predpokladajú, že zdrojom neistoty je **aj** štruktúra situácie a nie **len** nedokonalé poznanie aktéra, ale jediným riešením, ako zvládnuť túto skutočnosť je prenechať rozhodujúcu právomoc sudcu **len** na trh. Trh je analyzovaný skôr ako nestranný arbiter. V určitom zmysle je vlastne úplne mimo sociálneho kontextu. Skôr je to mimo sociálny princíp testovania rozhodnutí. Nie je to len aktérmi utvorená štruktúra koordinujúca konanie aktérov. Aj v tomto pohľade je zakomponovaný aj silný hodnotiaci a normatívny rozmer spojený s trhom.

2.3 Neistota a sociálna štruktúra

V predchádzajúcej časti sme videli, že neistota vo všetkých jej podobách je neodmysliteľnou súčasťou ekonomického života. Podľa Sztompku je to spôsobené dvoma základnými okolnosťami. Prvou je už spomenutá orientácia nášho konania do budúcnosti. Z tohto dôvodu nevyhnutne vzniká medzera medzi zamýšľanými cieľmi a prostriedkami, ktoré v čase voľby považujeme za vhodné na ich dosiahnutie. Dôsledky nášho predchádzajúceho rozhodnutia sa odohrávajú v odlišnom svete než bol ten, v ktorom sme rozhodnutie realizovali. Príkladom môžu byť dlhodobé rozhodnutia akými sú napríklad voľba vzdelania a kariérnej orientácie, investície alebo kúpa bytu. Podľa Sztompku je „*budúci stav sveta vždy neznámy*“. (Sztompka 1999: 19) Rozhodujeme sa teda z veľkej časti na základe aktuálnej predstavy o skutočnosti a z nej odvodenej predstavy o vývoji budúcnosti. Druhým dôvodom pretrvávania neistoty v ekonomickom živote je naša existencia vo svete. A z veľkej časti je to predovšetkým sociálny svet skladajúci sa z iných ľudí a z ich rozhodnutí. (Sztompka 1999 : 21). Z toho vyplýva, že nemôžeme mať úplnú kontrolu nad druhým, pretože nevieme úplne presne, ako budú ostatní aktéri okolo nás konať. Taktiež nevieme presne odhadovať ich reakcie na naše vlastné konanie. (Sztompka 1999: 24)

Pri opätovnom pohľade na dva rozmery neistoty, o ktorých hovorí Piotr Sztompka, môžeme povedať, že ***problém neistoty je pri existencii opakujúcej sa výmeny zmiernený sformovaním sociálnych štruktúr v ekonomike, ktoré nám umožňujú aspoň čiastočne predvídať konanie ostatných účastníkov ekonomického života. Riešenie problému neistoty formovaním predvídateľného sociálneho kontextu prispieva k tomu, že môžeme väčšiu pozornosť venovať odhadom a plánovaniu budúceho ekonomického vývoja.*** V neistých a nejasných situáciách je veľmi problematické formulovať dlhodobé očakávania o konaní ostatných relevantných aktérov.

3. Inštitúcie, sociálne siete a rámce poznávaní : vybrané aspekty sociálnej štruktúry v ekonomike

V tejto kapitole učebného textu budeme pozornosť venovať trom vybraným prvkom sociálnej štruktúry, ktoré majú výrazný dopad na ekonomické aktivity. Prvým prvkom sú inštitúcie, ktoré môžeme chápať ako obmedzenia platné v určitom prostredí, ale aj ako nástroje umožňujúce konanie práve tým, že zmierňujú neistotu. Druhým prvkom, ktorému sa venuje pozornosť sú sociálne siete, ktoré predstavujú systém sociálnych vzťahov a väzieb. Treťou zložkou sú rámce poznávania.

3.1. Inštitúcie v ekonomike: základy sociologickej perspektívy

Inštitúcie a ich analýza predstavujú sociologicky najrozšírenejší analytický prístup, ktorý nám umožňuje pochopiť a vysvetliť utváranie sociálneho poriadku a vzťah medzi neistotou a sociálnou štruktúrou v hospodárskom živote. Ako sme písali v predchádzajúcej kapitole neistota sa týka toho, že naše konanie sa vždy orientuje na budúcnosť, ktorá je vo svojej podstate neistá a jej druhým zdrojom je vzťahová podstata našich životov, naše konanie je orientované na druhých (akákoľvek transakcia v hospodárstve závisí od dohody dvoch strán). Inštitúcie preto v hospodárskom živote zabezpečujú pravidelnosť, ktorá znamená, že dokážeme do určitej miery predpokladať konanie druhej strany. Napríklad kupujúci má na základe existencie pravidiel súbor očakávaní voči predávajúcemu a platí to aj naopak. Existencia súboru pravidiel v zásade znamená, že pri veľmi často opakovaných výmenách na trhu – transakciách – nemusíme každého dokonale overovať. Výmena prebieha zdanlivo hladko a nerušene. Naopak keď sú pravidlá nedostatočné alebo nejasné, výmena je komplikovaná práve z dôvodu, že všetko je potrebné neustále overovať a kontrolovať. Ekonómovia by povedali, že od

inštitucionálneho kontextu závisia transakčné náklady, pričom vysoké transakčné náklady z dôvodu problematickeho inštitucionálneho rámca brzdia hospodársky vývoj spoločnosti.

Ak sa pozrieme na nasledujúce definície inštitúcií – sociologické a ekonomické - vidíme v nich odkaz na to, že inštitúcie predstavujú pravidlá a predstavujú zložku sociálnej skutočnosti, ktorá určuje pravidlá ekonomického života:

„Inštitúcie sú ľuďmi vytvorené obmedzenia a pravidlá, ktoré vnášajú do ľudského konania štruktúru. Skladajú sa z formálnych obmedzení (pravidlá, zákony), neformálnych obmedzení (zvyklosti, tradície) a so spôsobov zaistovania ich dodržiavania. Vo svojej podstate vymedzujú štruktúru stimulov jednotlivých spoločností a ich ekonomík.“ (Morawski 2005)

Ustálené vzory konania a pravidlá, ktoré sa viažu na určité pravidelne sa opakujúce situácie.

Majú voči aktérom donucujúci charakter – od aktérov sa očakáva, že budú preferovať konanie v súlade s očakávaniami viazanými na situáciu. (Durkheim 2004)

„Inštitúcie predstavujú pravidlá hry, jednotlivci a firmy sú hráčmi na ihrisku, ktoré je vytvorené práve týmito inštitúciami.“ (Douglas C. North, podľa Morawski 2005)

Všetky uvedené príklady definícií inštitúcií obsahujú informáciu, že sa jedná o pravidlá. Tieto pravidlá môžu mať **formálnu podobu** – napríklad zákony (obchodný zákonník, zákony viažuce sa na jednotlivé oblasti podnikania), oficiálne normy (napríklad normy kvality určitého produktu). Okrem týchto oficiálnych noriem je rovnako dôležitý aj **neformálny rozmer inštitúcií**, teda nepísaných zvyklostí a tradícií. Práve tento aspekt inštitúcií môže mať veľký vplyv na formálne definované

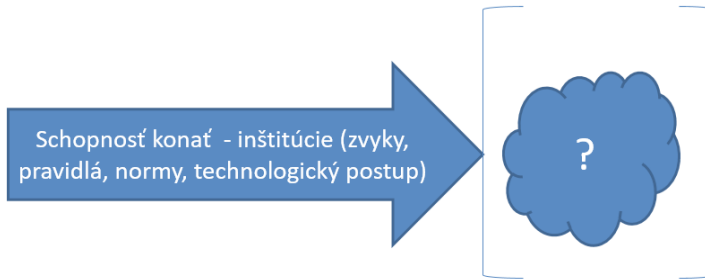
inštitúcie. Ako príklad môžeme uviesť dôveru v spoločnosti. Ak je v spoločnosti dlhodobo vysoká dôvera medzi jej členmi, teda existuje kultúra dôverovania si, formálne pravidlá nemusia byť príliš podrobné a komplikované. Veľa aspektov ekonomickej výmeny je vďaka väčšej dôvere medzi ľuďmi obsiahnutých v mimozmluvnom a neformálnom aspekte zmluvných vzťahov. Naopak, nízka miera dôvery predznačuje košatosť formálnych pravidiel. Nezamýšľaným aspektom komplikovaných formálnych pravidiel je, že zvyšujú ďalej oportunistikus aktérov. Tento zaujímavý aspekt sa deje z toho dôvodu, že formálne pravidlá nikdy úplne nepokryjú všetky aspekty zmluvy. Preto sa zvyšujú možnosti aktérov pohybovať sa v nejasnej zóne formálnych pravidiel. Existujúca dôvera a vzťah k pravidlám tento problém do istej miery odstraňujú.

S inštitúciami sa viaže aj pôsobenie tretej strany, ktorá vynucuje ich dodržiavanie, legitimizuje ich pôsobenie a zabezpečuje ich spoločenskú akceptáciu. Aj v tomto prípade môžeme hovoriť o **formálnej podobe kontroly**. Formálnu kontrolu vykonávajú ľudia a organizácie, ktoré sú touto úlohou poverené. Príkladom môže byť polícia, sudy alebo kontrolné úrady poverené touto činnosťou v rôznych oblastiach ekonomických aktivít. Formálna kontrola však tvorí často len pomyselný vrchol ľadovca. Značná časť pravidiel ekonomických aktivít je udržiavaná tým, čo je ukryté pod hladinou a zdanlivo neviditeľné. Týmto robustným, ale zdanlivo skrytým elementom je **neformálna sociálna kontrola**. Nositeľom neformálnej sociálnej kontroly je v prvom rade každý jednotlivec. Môžeme to pozorovať na tom, že v určitej situácii konáme predvídateľným spôsobom a považujeme toto svoje konanie za normálne a primerané. Práve pocit normálnosti a primeranosti, ktorý sa viaže s určitým konaním bez prítomnosti zjavného formálneho elementu kontroly je výsledkom zvnútornených a osvojených pravidiel. Príkladom môže byť skutočnosť, keď pri pokladni v obchodnom dome o cene nevyjednávame, pretože rozumieme tomu, že vyjednávanie prebieha akceptovaním alebo odmietnutím stanovenej ceny za tovar. Keď cenu považujeme za primeranú ideme k pokladni a zaplatíme, ak nie, hľadáme iný podobný tovar alebo službu. Taktiež by sa nám asi javilo zvláštne, ak by niekto začal cenu tovaru zjednávať priamo na predajni podobne ako sa to deje na orientálnom bazári. Neformálna sociálna kontrola sa prejavuje aj tým, že určité správanie vieme označiť za normálne a odlišiť ho od správanie mimo normu, mimo pravidiel. Vždy

keď také hodnotenie realizujeme tak konanie druhého pomeriavame s internalizovaným súborom hodnôt, noriem a očakávaní. Tento aspekt neustáleho posudzovania primeranosti a vhodnosti správania druhých osôb z nás vlastne robí vykonávateľov neformálnej sociálnej kontroly. Využíva sa pri tom naša snaha nebyť odsúdený zo strany ostatných členov spoločnosti a byť súčasťou sociálneho celku.

Okrem existencie samotných pravidiel je dôležitá aj otázka ich vzniku inštitúcií. Spoločenské vedy používajú na pomenovanie tohto procesu utvárania nových formálnych a neformálnych pravidiel termín **inštitucionalizácia**. Vo všeobecnosti platí, že inštitúcie sú kolektivizovanými riešeniami často sa vyskytujúcich problémov života spoločnosti. Podoba manželstva a rodiny je riešením otázky sociálnej a biologickej reprodukcie spoločnosti. Politické usporiadanie je riešením výkonu moci a riešením problému jej nástupníctva (odovzdávania). V tomto učebnom texte sa však z celého spektra riešených problémov primárne pozrieme na to, ako sa téma inštitucionalizácie rieši v súčasnej ekonomickej sociológii. Z toho dôvodu hovoríme primárne o tvorbe pravidelnosti v ľudských aktivitách naviazaných na hospodárske činnosti a na transakcie.

V úvode začneme jednoduchým myšlienkovým experimentom, ktorý prezentuje nasledujúci obrázok (obrázok 1). V bežnom toku ekonomických aktivít vieme vďaka pravidlám, ktoré vznikli v minulosti odhadovať správanie ľudí a môžeme sa sústrediť na odhady budúceho vývoja (napríklad investovanie). Na základe toho dokážeme vlastne v ekonomike konať – uskutočniť výmenu, produkovať, investovať. Konať v tomto prípade znamená, že vieme postupovať podľa určitých známych pravidiel a vieme identifikovať súbor noriem viazaných na určitú pravidelne sa opakujúcu situáciu. V priebehu ekonomických aktivít však môžeme stretnúť aj so situáciou, ktorá je nová, nie je dostatočne pokrytá formálnymi alebo neformálnymi pravidlami a je zdrojom neistoty. Výsledkom neistoty sú nasledujúce otázky: do akej miery môžeme druhej strane dôverovať a akým spôsobom máme urobiť určité rozhodnutie. Jednak v situácii neistoty nemusíme vedieť, či môžeme druhej strane veriť, prípadne vôbec nevieme odhadnúť budúci vývoj a prestaneme nakupovať alebo investovať. Ak napríklad všetci na trhu s bytmi prestanú dodržiavať pravidlá, tak trh sa zrúti a utrpí aj celkový ekonomický subsystém, ktorý je naň naviazaný.



Obrázok 1: Neistota v ekonomike ako zdroj procesu inštitucionalizácie

Úplne zastavenie ľudských aktivít v určitej oblasti je v zásade krajná možnosť, ktorá nám však umožňuje pochopiť prečo proces inštitucionalizácie prebieha kontinuálne. Jeho výsledkom je pokrytie nejasnej a problémovej situáciu formálnym alebo neformálnym pravidlom. Zároveň moderné hospodárstvo so svojou výraznou dynamikou a potrebou kreatívnej deštrukcie neustále produkuje nové okolnosti – nové produkty, služby, technológie - spúšťajúce proces inštitucionalizácie. V schematickej rovine si tento proces priblížime v nasledujúcich krokoch.

Prvým krokom v procese inštitucionalizácie je **definovanie situácie**. Thomasov teorém, známy sociologický termín hovorí, že ak je nejaká situácia definovaná ako reálna stáva sa reálnou vo svojich dôsledkoch. Myšlienkou teorému je uvedomenie si dôležitosti definície situácie vyvolanej prítomnosťou neistoty. Pretože od tejto definície sa odvíja aj následný spôsob prekonávania neistoty, teda formulácia pravidla, postupu. Pri definovaní situácie sa môžeme stretnúť s možnosťou, že zdroj neistoty je jasne identifikovaný a je zhoda na jeho príčinách a na spôsobe odstránenia. Okrem takéhoto hladkého priebehu sa však častejšie stretávame s tým, že situácia nemá len jednu definíciu. Môžu existovať viaceré súperiace interpretácie situácie a ďalšie kroky v procese inštitucionalizácie nadväzujú na to, ktorá z dostupných definícií prevládne. Ak sa napríklad ustáli predpoklad, že kríza na trhu s nejakou komoditou alebo službou je spôsobená nadmernou reguláciou trhu tak riešenia budú diametrálne odlišné ako v prípade ak za zdrojovú situáciu

začneme považovať prílišnú reguláciu. V prvom prípade sa budú hľadať riešenia v deregulácii, v druhom prípade sa budú posilňovať regulačné kapacity. Naše ďalšie kroky tak budú v oboch prípadoch vedené odlišnou logikou. Prevládnutie určitej definície nie je len dôsledkom jej vnútorných kvalít, ale aj výsledkom určitej siete podpory. Túto tvoria ľudia, inštitúcie, materiálne dôkazy a rámce poznávania v podobe ekonomických a politických teórií.

Ako príklad vytvárania siete podpory nám môže slúžiť zavádzanie regulácii na trhu s potravinami v USA. Na začiatku 20. storočia sa v dôsledku objavenia nových možností konzervácie potravín rozrástol priemysel s potravinami. Rozvíjal sa v neregulovanom prostredí, dôsledkom čoho bol výrazný tlak na znižovanie cien produktov. Dochádzalo k nadmernému klamaniu zákazníkov, ktorí postupne prestávali kupovať konzervované potraviny. Henrich Heinz, výrobca kečupov, začal podporovať myšlienku regulácie trhu s potravinami a podporoval reguláciu nadmerného používania chemických prísad v potravinách. Spojil sa s niektorými inými predstaviteľmi potravinového priemyslu, s rodiacou sa skupinou potravinárskych chemikov a s náboženskými a charitatívnymi organizáciami, ktoré na problém nebezpečných potravín upozorňovali už niekoľko rokov. V roku 1906 sa im spoločne podarilo presadiť zákon o zdravých potravinách a bezpečných liekoch (*The Pure Food and Drugs Act*).⁴

Druhým krokom v procese inštitucionalizácie je **habitualizácia**, ktorá predstavuje vytváranie nových štruktúr ako odpovedí na špecifické problémy. V zásade sa jedná o formalizáciu nových **štruktúr a procedúr**. (Morawski 2005: 51)

4 Heinz bol významným predstaviteľom Metodistickej cirkvi a silne nábožensky založeným človekom. Zákon neprešiel hladko a trvalo skoro desať rokov pokým sa ho podarilo presadiť. Prispeli k tomu aj ďalšie okolnosti, ako bol napríklad nástup prezidenta Theodora Roosevelta. Roosevelt stelesňoval v Spojených štátoch amerických obdobie progresivizmu, vyznačujúce sa zavádzaním ekonomických regulácií do života americkej spoločnosti a presadzovaním väčšej sociálnej spravodlivosti. V súvislosti s našou prácou upozorňujú historici, že „niektoré regulácie navrhli v skutočnosti samotní podnikatelia, ktorí dávali prednosť rovnovážnemu stavu zaistenému riadeným trhom pred zmätkom a neistotou voľnej neregulovanej súťaže.“ (Tindhal, Shi 2008: 475)

Tretím krokom v tomto procese je **objektivizácia**. Predstavuje konanie v rámci nových štruktúr a prenikanie tohto konania do spoločnosti. Stabilizovaniu konania pomáhajú dva **činitele**. Prvým je ustáľovanie sociálnej kontroly spojenej s určitým novým spôsobom aktivít. Druhým je kontinuálne zdôvodňovania prostredníctvom legitimizujúcich teórií. (Morawski 2005: 51)

Posledným krokom je **sedimentácia** znamenajúca trvalé zakorenenie nových štruktúr a ich prijatie aktérmi. Významným podporným vplyvom je, ak pôsobenie nových štruktúr dokáže dlhodobejšie eliminovať neistotu.

Niektoré zjednodušené interpretácie zdôrazňujú, že inštitúcie tvoria len pravidlá, ktoré majú pozitívny dopad, sú výlučne funkčné pre hospodárstvo, zmierňujú neistotu a obmedzujú oportunizmus aktérov. V súčasnej sociológii a ekonomickej sociológii sa pracuje s konceptom, že inštitúcie nie sú len obmedzujúcim prvkom konania, ale konanie umožňujú. Dôvodom je, že predstavujú prevládajúci systém vzájomne pôsobiacich neformálnych a formálnych elementov, podľa ktorých aktéri organizujú svoje konanie a svoj záujem. (Etzioni 1995: 151 – 152)

Jens Beckert preto vychádza z predpokladu, že na inštitucionálne pravidlá hospodárstva (obmedzenia) a oportunistické a strategické konanie aktérov môžeme nazerať ako na dve okolnosti, ktoré sa vzájomne obmedzujú no napriek tomu zostávajú vzájomne prepojené. Na jednej strane sú inštitúcie predpokladom pre obmedzovanie oportunistického a strategického konania jednotlivcov. Na druhej strane inštitucionalizovaná štruktúra, neformálne pravidlá a právne vynucované normy sa dostávajú pod tlak zo strany konajúcich, ktorí využívajú existujúce pravidlá na zvýšenie svojho ekonomického výnosu. Paradoxne inštitúcie majú dvojakú rolu. Ponúkajú nevyhnutný základ pre konanie v komplexných systémoch a zároveň sú základom, z ktorého môžeme formovať výhodnejšie možnosti ekonomického konania a čiastočne pri tom modifikovať, alebo porušovať inštitucionalizované postupy. (Beckert 1999: 779)

Inštitúcie nie sú nikdy natoľko dokonalé, aby zaniklo úsilie aktérov využiť existujúce rozpory v inštitucionálnom usporiadaní. Utvorenie pravidiel v ekonomike má distribučné dopady. Niekedy je to nezamýšľaný

dôsledok a niekedy ide o zámerný dôsledok. To znamená, že pravidlo môže pozíciu niektorých aktérov oslabiť a iných naopak posilniť. Pre niektorých aktérov na trhu sa existujúce inštitucionálne usporiadanie môže stať výhodné, pre iných naopak nevýhodné, a preto neustále prebieha proces vyladovania inštitucionálneho kontextu ekonomického života. (Beckert 2010: 643)

3.2 Sociálne siete

Prístup sociálnych sietí sa stal jednou z odpovedí na pohyb v sociálnych teóriách v druhej polovici minulého storočia. Do pozornosti sa opätovne dostalo riešenie klasickej teoretickej voľby medzi metodologickým individualizmom a holistickým prístupom. Koncept sociálnych sietí obchádza túto dilemu takým spôsobom, že namiesto toho, aby sa venoval pozícii a úlohe jednotlivca v sociálnom svete, upozorňuje na význam sociálnych vzťahov, pretože sociálne vzťahy považuje za základ analýzy sociálneho sveta. (Keller 2009) Podľa Granovettera je neproduktívne, ak sociálnu skutočnosť analyzujeme prostredníctvom obrazu individualizovaného aktéra nezávislého od sociálneho kontextu. Za neproduktívny však nepovažuje protipól, podľa ktorého aktér doslova otrocky sleduje všetky formálne a neformálne pravidlá a vzory správania. Konanie aktéra je podľa neho umiestnené v premenlivom systéme sociálnych vzťahov. (Granovetter 1985: 487)

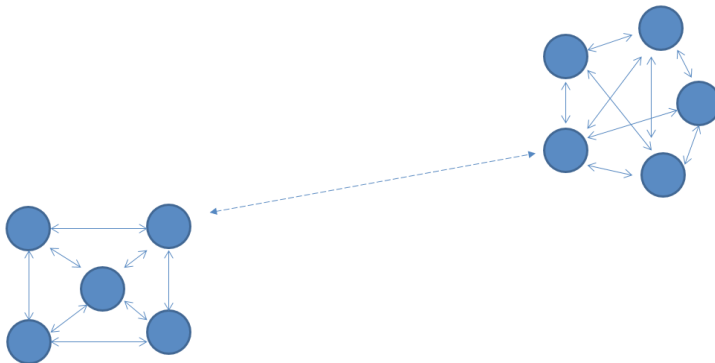
Prostredníctvom konceptu sociálnej siete môžeme analyzovať a pochopiť informácie o vzťahoch sociálnych jednotiek a prostredníctvom analýzy sociálnych sietí je možné skúmať formy usporiadania spoločenského konania a rozvíjať k tomu primerané metódy. (Kusá 1997, s. 479) Vzťah možno definovať ako sadu priateľských väzieb, ale aj ako sadu diplomatických alebo obchodných väzieb medzi štátmi. V sieťovej analýze sa podľa Kusej skúmajú nasledujúce väzby: oceňovanie jednej osoby druhou (úcta, priateľstvo), transfery materiálnych zdrojov, združovanie či spoločné členstvo (členstvo v klube), behaviorálna interakcia (posielanie si správ), formálne vzťahy (autorita), biologické vzťahy (príbuzenstvo, potomstvo). (Kusá 1997: 486)

Metodologické a teoretické východiská teórie sociálnych sietí:

- Centrom analýzy nie je aktér (jednotlivec, organizácia, podnik), ale vzťahy, ktoré vytvára a ktoré ho formujú a umožňujú mu konať.
- Sociálne vzťahy formujú široké spektrum okolností nášho konania – vieru, postoje, a konanie jednotlivcov.
- V rámci sieťovej analýzy sa na sociálnych aktéroch nazerá ako na prepojených realizátorov rozhodnutí, ktorých preferencie a rozhodnutia sa vzájomne ovplyvňujú.

(vlastné spracovanie autora)

Dôležité je rozlíšenie medzi slabými a silnými sociálnymi väzbami. **Silné sociálne väzby** nás spájajú s ľuďmi, voči ktorým cítime emocionálne puto, dôveru a stretávame sa s nimi pomerne často. Dobrým príkladom sú rodinné vzťahy alebo vzťahy úzkeho priateľstva. **Slabé sociálne väzby** sa formujú medzi aktérmi na základe nepravidelného stretávania sa, kde prevláda skôr utilitárna podstata vzťahov. Príkladom sú bývalí spolužiaci, kolegovia alebo vzdialení príbuzní. (Keller 2009:21)



Obrázok 2: Silné a slabé sociálne siete

Vysvetlivky: silné sociálne väzby —> slabé sociálne väzby - - - ->

Pôsobenie sociálnych sietí nielen v ekonomickom živote vidí Granovetter v nasledujúcich bodoch:

- 1: **Pravidlá a sociálne siete** – pravidlá sa viac dodržiavajú v situácii hustejších sociálnych sietí. Hustota sociálnych sietí neznamená, že prevažujú pevné sociálne väzby. Znamená skôr, že aktér je zapojený do viacerých sociálnych vzťahov naraz. Príkladom je organizovanosť v spolkoch, športových kluboch a iných formálnych a neformálnych združeniach. Väčšia hustota sociálnych sietí zväčšuje sociálny tlak na dodržiavanie pravidiel, zvyšuje dôveru v spoločnosti a to spätne znamená zmiernovanie problému nedodržiavania pravidiel (free - rider problem).
- 2: **Sila slabých väzieb** – prostredníctvom slabých sociálnych väzieb prenikajú k jednotlivcom aktuálnejšie a podnetnejšie informácie než cez pevné väzby. Dôvodom je, že naši blízki priatelia, príbuzní a partneri sa pohybujú v podobnom okruhu ľudí, z toho dôvodu sa ich informácie prekrývajú s našimi. Prostredníctvom slabých sociálnych väzieb sa dostávame do kontaktu s ľuďmi z iného sociálneho prostredia a tým pádom sa dostávame k novým informáciám a iným cenným zdrojom.
- 3: **Význam štruktúrnych medzier** – je to vlastne rozšírenie konceptu slabých sociálnych väzieb. Hovorí o tom, že pozícia jednotlivca sa stáva významnou vtedy, ak dokáže prepájať viacero inak vzájomne oddelených okruhov. Aktér sa tak stáva mostom, ktorý preklenuje štruktúrne diery a z tejto pozície mu vyplývajú výhody.
- 4: **Vzájomné prepojenie ekonomických a neekonomických aktivít**
- rozdeľovať svet na oblasti v tomto prípade nemá význam. Neekonomické aktivity ovplyvňujú aktivity ekonomické a naopak. Napríklad kultúra korupcie, čo je vlastne monetarizácia sociálnych väzieb a štruktúrnych dier, spôsobuje vyššie náklady na hladké fungovanie ekonomickej aktivity. Na druhej strane husté sociálne siete môžu firme ušetriť náklady pri prijímaní zamestnancov.

(podľa Granovetter 2005: 34 – 35)

Sociologická analýza venuje pozornosť tomu, kedy a za akých okolností sa jednotlivé typy sietí aktivizujú. Vo všeobecnosti môžeme konštatovať, že ľudia aktivizujú sociálne siete ako jeden z prostriedkov na získanie dôležitých zdrojov. V tomto prípade je v zásade jedno o aký typ oceňovaného zdroja ide. Môže to byť informácia o voľnej pracovnej pozícii, výhodná objednávka pre firmu, získanie peňazí na investície, či iná finančná alebo nefinančná pomoc.

V prvom rade sa pravidelne potvrdzuje, že sociálne siete sprostredkovávajú zdroje nerovnomerným spôsobom. Vo všeobecnosti menej privilegované triedy získavajú menej výhodné sociálne zdroje a ich sociálne siete, bez ohľadu na to aké sú husté, nie sú veľmi efektívny zdroj na získavanie dôležitých zdrojov. Stredná trieda a bohatšia časť spoločnosti dokáže prostredníctvom sociálnych sietí získať prístup k výhodnejším zdrojom. Rozdiel v účinnosti sociálnych sietí závisí hlavne od toho aký typ sociálnych kontaktov dokáže jednotliviec aktivizovať. Sociálne izolované skupiny majú malú schopnosť aktivizovať sociálne kontakty mimo svojho úzkeho rámca. Inak povedané, majú malú schopnosť aktivizovať slabé sociálne väzby. Malá sociálna diverzita kontaktov tak spôsobuje obmedzený prístup k novým a potenciálne efektívnym sociálnym zdrojom. (Granovetter 1973)

Šírenie inovácií, nových poznatkov a technického poznania v akejkoľvek oblasti závisí v rozhodujúcej miere od existencie slabých sietí. Dôležité miesto tu majú okrajoví aktéri, dohodcovia a mosty, ktoré umožňujú prepojenie systému na iné časti a tým sprostredkovávajú prechod inovácií. (Kusá 1997 : 497). Podobné údaje potvrdzujú aj výskumy sledujúce hľadanie nového zamestnania. Väčšia diverzita sociálnych kontaktov a schopnosť aktivizovať aj vzdialenejšie slabšie väzby spôsobuje, že vyhľadávanie práce prostredníctvom sociálnych väzieb je efektívnejšie u ľudí s vyšším sociálnym statusom. (Granovetter 1973)

Na druhej strane, silné sociálne väzby sú ľahko dostupné a zvyčajne sú prvým významným zdrojom sprostredkovania pomoci alebo získania dôležitého zdroja. Ich úloha rastie v situácii neistoty, ktorá môže mať sociálny, inštitucionálny alebo ekonomický pôvod. Práve väčšia schopnosť zmiernovať nestabilné a neisté situácie ukazuje silu silných sociálnych väzieb. Sociologické výskumy potvrdzujú, že každodenné prežívanie a zvládanie ťažkej ekonomickej a sociálnej situácie často

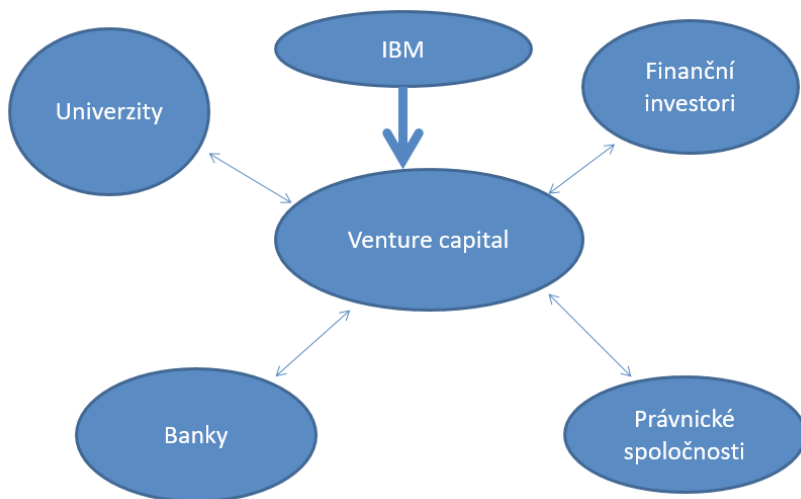
závisí od blízkých interakcií s rodinnými členmi a priateľmi v podobnej situácii, pretože silné a husté väzby vyrastajúce zo vzájomnej podobnosti sú efektívnym kanálom na zvládanie kritických situácií. (Kusá 1997)

Silné sociálne väzby majú aj odvrátenú stránku. V prvom rade výrazná emocionálna a časová investícia venovaná ich udržovaniu limituje utváranie slabých sociálnych väzieb. Silné väzby vedú k reprodukcii určitej sociálnej uzavretosti. Druhým aspektom silných sociálnych väzieb je vytváranie systému vzájomných záväzkov, z ktorých je ťažké sa vymaniť aj keď sú nevýhodné pre jednu alebo obe strany vo zväzku.

Existujú aj konkrétne príklady z pomyselného jadra ekonomickej aktivity, v ktorých sa ukazuje pôsobenie sociálnych sietí. Sociálne siete neovplyvňujú len šírenie informácií o voľných pracovných miestach, ale môžu mať aj vplyv na cenu za akú získavame alebo predávame nejakú službu prípadne produkt. V sérii výskumov Brian Uzzi ukazuje, že podniky, ktoré majú úzke kontakty s bankami majú výhodnejšie úrokové sadzby pri úveroch ako ostatní. Zároveň banky si tieto kontakty udržujú. Je to však logicky vysvetliteľné, pretože sa ukazuje, že dlhodobo udržiavané vzťahy prispievajú k utváraniu vzájomnej dôvery a podporujú dodržiavanie pravidiel. Bankám potom klesajú náklady na preverovanie firiem a je pre nich rozumné udržiavať takéto vzťahy. Zároveň však Uzzi ukazuje, že podstata týchto vzťahov medzi bankou a podnikmi nie len ekonomická, ale má sociálny charakter. Jedná sa o priateľské väzby medzi ľuďmi, ktoré majú trvalejší charakter (spolužiaci z univerzity, alebo z prestížnej strednej školy). (Uzzi 1999)

Iný príkladom používania sociálnych sietí sa objavuje pri produktoch, ktoré sami nevieme úplne oceniť a ktoré je náročné štandardizovať. Môže sa jednať napríklad ojazdené autá, právne služby alebo opravy v domácnosti. Na dátach z Všeobecného sociálneho prieskumu v USA (GSS) sa ukazuje, že pri produktoch a službách, ktoré je komplikované štandardizovať skoro polovica respondentov uvádza, že ich získava prostredníctvom osobných sociálnych väzieb. Ďalej respondenti uvádzajú vyššiu spokojnosť s takto získanými službami a produktami a sú presvedčení, že ich získali za výhodnejšiu cenu. Nevieme však verifikovať, či je tento pocit odrazom skutočnosti, že takáto služba je naozaj lepšia alebo len odzrkadľuje dobrý pocit človeka z toho, že vedel vyriešiť nejaký problém. (DiMaggio – Louch 1998)

Dôležitým aspektom pôsobenia sociálnej štruktúry, špecificky sociálnych sietí, je šírenie inovácií v spoločnosti. Mark Granovetter realizoval za pomoci robustných techník sieťovej analýzy výskum organizačného prostredia v rámci najdôležitejšieho technologického klastra v USA, ktorým je Silicon Valley. Z jeho analýzy vyplýva, že robustný systém vzťahov v Silicon Valley umožňuje vytvárať hustú sieť kontaktov, v ktorých je možné rýchlo prepojiť univerzitné výskumné laboratória, startupy, právne firmy, banky a firmy pôsobiace v oblasti marketingu. Pomyselným centrálnym aktérom tejto robustnej siete sú spoločnosti rizikového alebo rozvojového kapitálu (venture capital). Práve tieto spoločnosti predstavujú dôležitý most (preklenujú štruktúrnu medzeru) medzi všetkými aktérmi, ktorí v Silicon Valley pôsobia.



Obrázok 3: Zjednodušená schéma sieťovej štruktúry Silicon Valley

Zdroj : Vlastné spracovanie podľa Ferrary – Granovetter 2009.

Granovetter okrem tejto robustnej sieťovej analýzy potvrdzuje svoje závery aj historickým výskumom. V rámci neho ukazuje, že technologické inovácie v oblasti Silicon Valley sa začali výrazne rozmáhať v období druhej polovice 70. rokov, v ktorej začali vznikať firmy rizikového kapitálu (venture investors). Tie vznikli odchodom časti stredného manažmentu z firmy IBM. Práve tieto nové spoločnosti rizikového kapitálu dokázali dotvoriť špecifický inovačný ekosystém a prepojili aktérov na danom území. Stali sa jedným aktérom, ktorý preklenul viaceré štruktúrne medzery (structural holes) a stali sa aj dôležitým tvorcom siete so silnou pozíciou v jej fungovaní. (Ferrary - Granovetter 2009)

Granovetterov príklad však ukazuje aj ďalší význam, ktorý analýza sociálnych sietí prináša. Je ním pochopenie distribúcie moci medzi aktérmi ako dôsledok ich pozície v sociálnej štruktúre, ktorá nie je len dôsledkom hierarchického usporiadania vzťahov. Moc pozície sa vynára z jej dôležitosti v sociálnych vzťahoch, v ktorých sa medzi aktérmi presúvajú cenné informácie a zdroje. Pozícia má tým väčšiu moc, čím viac od nej závisí prístup k informáciám a statkom, ktoré nie sú inde dostupné. (Kusá 1997: 498) Druhou rovinou je téma organizačnej moci a vzťahov medzi aktérmi. Účastníci koalícií sa snažia utvárať koalície s inými podobne zmýšľajúcimi aktérmi, aby spojili zdroje a vplývali na rozhodovanie najmocnejších aktérov. (Kusá 1997: 500)

V sociológii sa na vzťahový, relačný rozmer moci pri formovaní hospodárskych inštitúcií dlhodobo upozorňuje. Z tohto rámca vychádza aj Manuel Castells skúmajúci premenu moci v globálnej spoločnosti. Castells ďalej rozlišuje nasledujúce rozmary moci v spoločnosti sietí. Prvým rozmerom je **moc sieťovania** (*networking power*). Táto forma moci operuje prostredníctvom mechanizmu vylúčenia / inklúzie. Využíva pri tom skutočnosť, že straty z vylúčenia alebo nezapojenia sú vyššie ako zisky z členstva. (Castells 2009: 42) Druhým rozmerom moci je **moc v sieti** (*network power*). V tomto prípade sa moc nevykonáva na princípe vylučovania zo siete, ale na základe stanovenia pravidiel začleňovania. Je to moc štandardov prijatých v sieti nad komponentmi siete. Tretím rozmerom moci je **moc tvorenia siete** (*network making power*). (Castells 2009: 43)

Castells rozlišuje dva základné mechanizmy. Prvým je schopnosť utvárať siete a programovať/reprogramovať sieť v zmysle stanovovania

cieľov. Zdôrazňuje, že program siete je odvodený od vízií, ideálov a základných rámcov generujúcich program. Schopnosť programovať sieť znamená schopnosť vpísať a prepísať v nej vízie, ideály a základné rámce generujúce program. Podľa Castellsa tu zohráva veľký význam pôsobenie bodov komunikácie v sieti. V týchto bodoch zohrávajú dôležité miesto takzvaní programátori siete. Práve programátori siete v komunikačných bodoch sledujú dodržiavanie programu siete prípadne menia existujúci program. (Castells 2009: 46) Napríklad v prípade sveta financií sú takýmto bodom komunikácie ratingové agentúry a burzy, ktoré nastavujú v danom období akési základné trendy, vízie a majú vplyv na konanie zapojených aktérov. Druhým mechanizmom je schopnosť spájania a udržiavania spojení medzi rôznymi sieťami, aby sme zostali konzistentní s predchádzajúcim výkladom, nazveme to schopnosť vytvárať mosty. Napríklad medzi svetom hospodárstva a svetom akademického života. Medzi akademickým životom a politikou, a iné. Takéto spojenia umožňujú prenášať materiálne a ideové zdroje medzi rôznymi sieťami. (Castells 2009: 47)

3.3 Rámce poznávania

Ak chceme uvažovať o vnorení ekonomického života do sociálneho kontextu nemôžeme vynechať ani pôsobenie rámcov poznávania (*cognitive frames*). Pod týmto termínom rozumieme **organizácie sociálneho prostredia na základe dostupného poznania**. Ich význam pozostáva v tom, že prebiehajúce udalosti a dostupné pravidlá nie sú natolko špecifikované, aby absolútne a vždy jasne a presne určovali ďalšie konanie aktérov v konkrétnych situáciách. Práve preto zohráva dôležitú úlohu aj spôsob akým aktéri situácie a dostupné možnosti konania v hospodárstve interpretujú, a aké možnosti sú pri interpretácii dostupné. Z analytických dôvodov rozlíšime tri podoby rámcov poznania.

Prvé označíme ako ***neformalizované, ale rozšírené postupy interpretácie***. Rovnaké pravidlá nemusia viesť k rovnakým dôsledkom, ak sú prijaté v inej krajine alebo len na inom trhu. Súvisí to s tým, že interpretácia nového pravidla sa uskutočňuje už v určitým spôsobom

ustanovenej skutočnosti, ktorej súčasťou sú aj rámce poznávania vyrastajúce z predchádzajúcich skúseností. Sociálne normy a nepísané pravidlá ako by sa veci mali robiť sú dôležitou súčasťou výbavy aktérov v ekonomickom živote. Prostredníctvom nich sa riešia bežné situácie v ekonomickom živote alebo na trhu a aktéri podľa nich upravujú svoje odpovede na problémové situácie. Tieto neformalizované, ale rozšírené postupy zvládania situácií prispievajú k stabilizovaniu sociálneho poriadku ekonomického života, pretože nám umožňujú konať aj napriek problematickému poznaniu všetkých možných dôsledkov. Zároveň môžu viesť k odolávaniu zmenám, novým postupom, novým pravidlám a môžu viesť k výrazným posunom od očakávanej, respektíve plánovanej podoby inštitucionálnej inovácie (napríklad nový zákon). Sú niekedy aj zdrojom odstrihnutia nového pravidla od reálneho hospodárskeho života. To znamená, že pravidlo sa formálne prijíma, ale reálne sa nepoužíva.

Neil Fligstein upozornil v tejto súvislosti aj na *význam skúseností*. Skúsenosti zohrávajú dôležitú rolu pri udržaní sociálneho poriadku v ekonomickom živote. Ešte viac sa význam skúseností prejavuje v situácii keď je potrebné sociálny poriadok utvárať. (Fligstein 2001) Skúsenosť môžeme charakterizovať ako schopnosť vziať, prepojiť a udržať ostatných aktérov pri výkone kolektívnej akcie, čo predstavuje kľúčovú úlohu pri vytváraní a reprodukování sociálneho poriadku. Skúsenosť je vlastne zručnosť privodiť kooperáciu medzi aktérmi. (Fligstein 2001 : 106)

Skúsení sociálni aktéri, akýsi tvorcovia sociálneho poriadku, by mali rozumieť tomu, ako ostatní aktéri vnímajú, respektíve môžu vnímať súbor nastávajúcích príležitostí a aké záujmy sledujú, respektíve môžu sledovať. Na základe tohto porozumenia v jednotlivých situáciách majú k dispozícii interpretáciu situácie a rámcujú priebeh konania apelovaním na existujúce záujmy a identity zúčastnených aktérov. Skúsení sociálni aktéri v zmysle utvárania sociálneho poriadku, nie sú zameraní výlučne na sledovanie jedného fixovaného záujmu, namiesto toho nechávajú svoje ciele čiastočne otvorené a sledujú skôr prierodné cesty, upravujú a modifikujú svoj pôvodný zámer. Z tohto hľadiska je ich konanie v určitom protiklade voči neoklasickému modelu, kde aktér sleduje jeden úzko vytýčený cieľ a súťaží pri jeho dosahovaní s ostatnými, podľa výhodnosti s nimi kooperuje alebo nekooperuje. (Fligstein 2001: 113) Naopak tvorca sociálneho poriadku je v Joasovom zmysle slova kreatívnym aktérom.

(Joas 1996) Príkladom môžu byť investori do rizikových investícií a do nových technologických firiem, ktorí predstavujú zároveň aj tvorcov nových trhov. Sú dôležitým mostom prepájajúcim nové technologické firmy, akciové trhy, banky a právnikov. Dôležitá je ich schopnosť rozumieť tomu, čo aktéri z týchto rôznych prostredí požadujú a pretlmočiť tieto požiadavky do prostredia iného. Tvorba nového trhu a nového sociálneho poriadku trhu znamená schopnosť prepojiť týchto aktérov z rozdielnych prostredí. Nachádzame tu vlastne prepojenie na predchádzajúci koncept sociálnej siete.

Druhým príkladom pôsobenia rámcov poznávania je **normatívny izomorfizmus na základe vzdelávania a profesionalizácie**. (DiMaggio - Powel 1983) Umožňuje prekonávať situácie neistoty prostredníctvom formalizovaného akademického a vedeckého poznávania. Powell a DiMaggio upozorňujú na dva aspekty profesionalizácie, ktoré sú dôležitým zdrojom normatívneho izomorfizmu. Prvým je zavedenie univerzitného vzdelávania v ekonomickej oblasti a v manažmente, kde sa získava vzdelávanie od univerzitných špecialistov. Druhým aspektom je vytváranie sietí špecialistov, ktorí prekračujú organizácie a cez tieto siete sa modely rýchlo šíria. Sú dôležitou súčasťou formovania rámcov poznávania u profesionálnych manažérov. Ekonomické vzdelávanie a výskumné inštitúcie sú dôležitými centrami, ktoré nielen vytvárajú modely, ale aj prispievajú k ich prenosu a rozširovaniu.

Ďalšiu podobu pôsobenia rámcov poznania opísali sociológovia z oblasti výskumu organizácií a nazvali ich široko rozšírené modely (*worldwide models*). Prostredníctvom nich vysvetľujú prečo vo svete, ktorý je organizovaný do podoby jednotlivých štátov, dochádza k ich čoraz väčšej štruktúrálnej podobnosti a prečo v jednotlivých štátoch dochádza k rýchlym zmenám vo veľmi podobných oblastiach. Kľúčové argumenty sú nasledujúce: Veľa znakov súčasných štátov je odvodených z široko rozšírených modelov, ktoré sú utvorené a rozširované prostredníctvom globálnych kultúrnych a asociačných procesov. Rozšírené modely sú vysoko racionalizované a vychádzajú z predpokladu univerzálnej aplikovateľnosti. Príkladom môžu byť ekonomické modely modernizácie, u ktorých sa očakáva, že môžu byť použité v akomkoľvek štáte. Tieto modely definujú a legitimizujú konanie aktérov v miestnych podmienkach. Ďalej formujú štruktúru štátov, politiky štátov a ostatných aktérov

na území štátov vo významných oblastiach života, od ekonomiky, cez školstvo zdravotníctvo a rodinný život. Prostredníctvom difúzie široko rozšírených modelov môžeme vysvetliť, prečo má v súčasnosti mnoho štátov, niekedy aj napriek extrémne odlišnej historickej skúsenosti, tolko formálne podobných charakteristík. Šírenie modelov nie je len záležitosť modernej spoločnosti. Dynamika procesov sa ale urýchlila najmä po druhej svetovej vojne keď v reakcii na predchádzajúce vojnové deštrukcie vzniklo veľké množstvo organizácií koordinujúcich aktivity štátov vo viacerých oblastiach života. Difúziu modelov zabezpečujú jednak medzinárodné organizácie (OECD, OSN, Svetová banka, Svetová zdravotnícka organizácia a mnohé iné), inými aktérmi sú tiež asociácie, združenia, pričom nesmieme opomenúť vedu a pôsobenie profesijných združení.

Difúzia široko rozšírených modelov spôsobuje na jednej strane rastúci izomorfizmus medzi štátmi, na druhej strane je taktiež zdrojom rozdielov medzi formálne prijatými pravidlami a praktickým životom v samotnom štáte. Táto rozdielnosť je endemická, pretože štáty sú v mnohých oblastiach čím ďalej, tým viac formované preberaním externých modelov, ktoré nie je vždy možné prijať ako plne fungujúci systém. Ich prijímanie spôsobuje určitý eklektizmus, objavovanie sa protirečivých mechanizmov a modifikácií. Dôvodom môže byť ekonomická náročnosť zapracovania alebo prílišné narušenie predchádzajúcich dlhodobo ustálených postupov. V reakcii na to môže dôjsť k novej interpretácii modelu a jeho využitiu, prispôbeniu a úprave prijatého modelu, prípadne k jeho úplnému odpojeniu od reálneho života. Dochádza potom k jeho marginalizácii v reálnom živote. (Meyer, Boli, Thomas, Ramirez 1997: 144 – 154)

Syntéza:

Súčasnú uchopenie konceptu umiestnenia ukazuje, že proces utvárania a premeny sociálneho poriadku ekonomického života nepostihneme, ak budeme zotrvať len na jednom z možných analytických princípov: sociálne siete, inštitúcie, rámce poznávania. Je to ich vzájomné prepojenie, ktoré umožňuje vysvetliť dynamiku a premenlivosť sociálneho poriadku hospodárskych procesov, pretože umiestnenie aktérov do štruktúrovanej sociálnej skutočnosti je predpokladom konania aktérov na trhu. Podobné závery prezentuje aj Kabele. Zdôrazňuje, že prvotnou úlohou aktérov v situácii, v ktorej dochádza k zmene existujúcich podmienok je porozumenie okolnostiam tak, aby dokázali do budúcnosti prakticky konať, alebo aby nepremárnili črtajúcu sa príležitosť. V zásobe skúsenosti pátrajú po precedensoch, a to všetko robia v reálnom čase vývoja situácie. Kabele, modifikujúc Lévi Straussa, preto používa metaforu „kutila“. Na rozdiel od inžiniera nezačína kutil riešenie situácie plánovaním prostriedkov a vytváraním originálnych nástrojov na dosahovanie cieľov. Kutil je odkázaný na domáce zásoby a jeho inštrumentálny svet je skôr uzavretý. (Kabele 1998: 205)

Všetky nové podoby ekonomického života a jeho štruktúr, bez ohľadu na to ako radikálne sa nám javia, sú kombináciou a permutáciou toho, čo tu už existovalo pred tým. To čo ich robí novým je transformácia vzájomného usporiadania. Vznikanie sociálneho poriadku potom nie je teleologický proces smerom k jeho dokonalej podobe, k stavu konečnej nehybnosti a koncu histórie. Utváranie sociálneho poriadku je kontinuálny proces plný omylov, odbočiek, rekombinácií, transformácií a pomaly sa utvárajúcich pravidiel, ktoré nemôžeme oddeliť od konkrétneho sociálneho kontextu, pretože inovácie sociálneho poriadku hospodárskeho života sú permutáciami tohto kontextu. (Padgett, Powell 2012: 2)

Literatúra:

- ALIJEVOVÁ, D., 1986: *Súčasná americká sociológia*. Bratislava, Pravda.
- ASHLEY, D., ORENSTEIN, D., M., 1998: *Sociological Theory. Classical Statementms. 4th edition*. Boston, Allyn and Bacon.
- BAUMAN, Z., 1998: *Myslet sociologicky*. Praha. Slon.
- BECKERT, J., 1996: What is sociological about economic sociology? Uncertainty and embeddedness of economic action. *Theory and Society*. Vol. 25, pp. 803 – 840
- BECKERT, J., 1999: Agency, Entrepreneurs, and Institutional Change. The Role of Strategic choice and Institutionalized Practice in Organizations. *Organization Studies* 20/5, pp. 777 – 799
- BECKERT, J., 2002: *Beyond the Market. The Social Foundations of Economic Efficiency*. Princeton and Oxford, Princeton University Press.
- BECKERT, J., 2007: The Great Transformation of Embeddedness. Karl Polanyi and the New Economic Sociology. *MPiFG Discussion Paper* 07/1, Köln, MPiFG
- BECKERT, J., 2009: The Social Order of Market. *Theory and Society*, 38 (3), pp. 245 – 269.
- BECKERT, J., 2010: How Do Fields Change? The Interrelations of Institutions, Networks and Cognition in the Dynamic of Markets. *Organization Studies*. Vol. 31, no. 5, pp. 605 – 627.
- CAMIC, C., 1989: Structure after 50 Years: The Anatomy of a Charter. *American Journal of Sociology*, Vol. 95/1, pp. 38 – 107
- CASTELLS, M., 2009: *Communication power*. Oxford, Oxford University Press
- DEUTSCHMANN, Ch., 2007: Unsicherheit und soziale Einbettung: Konzeptionelle Probleme der Wirtschaftssoziologie. In: Beckert, J., Diaz-Bone, R., Ganßmann, H., (Hg.): *Märkte als soziale Strukturen*. Pp. 79 – 94. Frankfurt am Main, Campus Verlag.

DEUTSCHMANN, Ch., 2008: *Kapitalistische Dynamik. Eine gesellschaftstheoretische Perspektive*. Wiesbaden, VS Verlag für Sozialwissenschaften.

DEQUECH, D., 2000: Fundamental Uncertainty and Ambiguity. *Eastern Economic Journal*, Vol. 26, no. 1., pp. 41 – 60.

DEQUECH, D., 2001: Bounded Rationality, Institutions and Uncertainty. *Journal of Economic Issues*, Vol. 35/ 4, pp. 911 – 929.

DEQUECH, D., 2003: Uncertainty and Economic Sociology. A Preliminary Discussion. *American Journal of Economics and Sociology*. Vol. 62, no. 3, pp. 509 – 532.

DiMAGGIO, P., 2002: Endogenizing animal spirits: Toward a sociology of collective response to uncertainty and risk. In: Guillen, M., F., Collins, R., England, P., Meyer,

M.,(Eds.): *The new economic sociology: Developments in an Emerging field*. Pp. 79 – 100. New York, Russel Sage Foundation,

DiMAGGIO, P., POWEL, W., 1983: The Iron Cage Revisited. Institutional Isomorphism and Collective Rationality in Organizational Fields. *American Sociological Review*. Vol. 48, no. 2, pp. 147 - 160

DiMAGGIO, P., POWEL, W., 1991: *The New Institutionalism in Organizational Studies*. Chicago, University of Chicago Press.

DiMAGGIO, P., LOUCH, H., 1998: Socially Embedded Consumer Transactions: For What Kinds of Purchases do People Most Often Use Networks?" *American Sociological Review*. 63:5, pp. 619–37.

DURKHEIM, E., 2004: *Spoločenská dělba práce*. Brno, CDK.

ETZIONI, A., 1995: *Morální dimenze ekonomiky*. Praha, Victoria Publishing

FERRARY, M., GRANOVETTER, M., 2009: The Role of Venture Capital Firms in Silicon Valley's Complex Innovation Network. *Economy and Society*, Vol. 38, nr. 2, pp. 326 – 359.

FLIGSTEIN, N., 2001: Social Skill and Theory of Fields. *Sociological Theory*, Vol. 19, No. 2, pp. 105 – 125

GRANOVETTER, M., 1973: The strenght of weak ties. *The American Journal of Sociology*. Vol 78, no 6, pp. 1360 – 1380.

GRANOVETTER, M., 1985: Economic Action and Social Structure: The Problem of Embeddedness. *American Journal of Sociology*, Vol.91, pp 481 – 510

GRANOVETTER, M., 2005: The impact of Social Structure on Economic Outcomes. *Journal of Economic Perspectives*. Vol. 19, nr. 1. , pp. 33 – 55.

HAYEK, F. A., 1994: *Právo, zákonodarství a svoboda. Nový výklad liberálních principů spravedlnosti a politické ekonomie*. Praha, Academia

HAYEK, F. A., 1995: *Osudná domyšlivost, omyly socialismu*. Praha, SLON

HODGSON, G., 1988: *Economics and Institutions. A Manifesto for Modern Institutional Economics*. Cambridge, Polity Press.

HODGSON, G., M., 2002: *How Economics Forgot History*. London. New York, Taylor and Francis e-Library.

JOAS, H., 1996: *The Creativity of Action*. Chicago, Chicago University Press.

KEYNES, J., M., 1963: *Obecná teorie zaměstnanosti, úroku a peněz*. Praha, Nakladatelství Československé akademie věd.

KELLER, J., 2004: *Dějiny klasické sociologie*. Praha, SLON

KELLER, J., 2009: *Nejistota a důvěra aneb, K čemu je modernitě dobrá tradice*. Praha, SLON

KNIGHT, F., H., 1964: *Risk, Uncertainty and Profit*. New York, Augustus M. Keeley Bookseller.

KRIPPNER, G.,A., 2001: The elusive market: Embeddedness and paradigm of economic sociology. *Theory and Society*. Vol 30, no 6, pp. 775 – 810.

KUSÁ, Z., 1997: Analýza sociálnych sietí a jej miesto v sociologickom skúmaní. *Sociológia* 29, pp 497 – 504

KUSÁ, Z., KOSTLÁN, D., 2009: Vyhliadky organickej solidarity v Deľbe spoločenskej práce. In: Kusá, Z., Tížik, M. (Eds.): *Elementárne formy sociologického myslenia*. Bratislava, Sociologický ústav SAV

MARTUCELLI, D., 2008: *Sociologie modernity*. Brno, CDK.

MEYER, J., W., BOLI, J., THOMAS, G., M., RAMIREZ, F., O., 1997: World Society and the Nation – State. *American Journal of Sociology*. Vol. 103, nr. 1, pp. 144 – 81.

MORAWSKI, W., 2005: *Ekonomická sociologie: problémy, teorie, empirie*. Praha, Slon

NEE, V., 2005: The New Institutionalism in Economics and Sociology. In: Smelser, N., J., Swedberg, R., (Eds.): *The Handbook of Economic Sociology. Second Edition*. Princeton, Princeton University Press.

OLIVER, C., 1991: Strategic response to institutinal processes. *Academy of Management Review* 16, pp. 145 – 179

PADGET, J., F.; POWELL, W., 2012: *The Emergence of Organizations and Markets*. Princeton, Princeton University Press

PARSONS, T., 1949: *The Social Structure of Social Action*. Glencoe, Illinois, The Free press

PARSONS, T., 1964: *Essays in Sociological Theory*. New York, The Free Press.

PARSONS, T., SMELSER, N., J., 1984: *Economy and Society. A Study in the Integration of Economic and Social Theory*. London, Routledge.

POLANYI, K., 2005: *Velká transformace*. Brno, CDK

SIMON, H., A., 1959: Theories of Decision – Making in Economics and Behavioral Science. *The American Economic Review*. Vol 49., No 3., pp. 253 – 283

SMELSER, N.,J., - SWEDBERG, R., 2005: *Handbook of Economic Sociology*. Princeton and Oxford, Princeton University Press.

SOJKA, M., 2010: *Dějiny ekonomických teorií*. Praha, Havlíček Brain Team.

SWEDBERG, R., 1991: Major traditions of economic sociology. In *Annual Reviews of Sociology* Vol. 17, s. 251 – 76.

SWEDBERG, R., 1998: *Max Weber and the Idea of Economic Sociology*. Princeton, New Jersey, Princeton University Press.

SWEDBERG, R., 1999: Max Weber as an Economist and as a Sociologist. Toward a Fuller Understanding of Weber's View of Economics. In *American Journal of Economics and Sociology*, Vol. 58, no.4, s. 561 – 582.

SWEDBERG, R., 2003: *Principles of Economic Sociology*. Princeton, New Jersey, Princeton University Press.

SZTOMPKA, P., 1999: *Trust. A Sociological Theory*. Cambridge, Cambridge University Press.

ŠRUBAŘ, I., 1996: Neoliberalizmus, transformace a občanská společnost. *Sociologický časopis*, Vol. 32, No. 1, pp. 67 - 78

TINDALL, G., W., SHI D., E., 2008: *Dějiny Spojených Států Amerických*. Praha, Nakladatelství Lidové Noviny

UZZI, B., 1999: Embeddedness in the Making of Financial Capital: How Social Relations and Networks Benefit Firm Seeking Financing. *American Sociological Review*. Vol. 61, pp. 674 – 698.

VEBLEN, T., 1898: Why is Economics not an Evolutionary Science? *Quarterly Journal of Economics*. Vol. 12, no. 4, s. 373 – 397.

VELTHUIS, O., 1999: The Changing Relationship Between Economic Sociology and Institutional Economics: From Talcott Parsons to Mark Granovetter. *American Journal of Economics and Sociology*, Vol. 58, pp. 629 – 649.

WEBER, M., 1927: *General Economic History*. Mineola, New York, Dover Publications.

WEBER, M., [1908] 1975: „Marginal Utility Theory and the Fundamental Law of Psychophysics. *Social Science Quarterly* 56, pp. 24 – 36.

WEBER, M., 1977: *Economy and Society*. Berkley, California University Press.

WEBER, M., 2000: Stock and Commodity Exchange [Die Börse (1894)]. *Theory and Society*, vol. 29, No. 3, pp. 305 – 338.

WEBER, M., 2000: Commerce on the Stock and Commodity Exchanges. [Die Börsenverkehr]. *Theory and Society*, vol. 29, No. 3, pp. 339 – 371.

WEBER, M., 2009: *Metodologie, sociologie a politika*. Praha, Oikoymenh.

WRONG, D., 1961: The Oversocialized Conception of Man in Modern Sociology. *American Sociological Review*. Vol. 26, no. 2, pp. 183 – 193.

YENKEY, C., 2011: Selling Value in Kenya's Nairobi Stock Exchange. In: Beckert, J., Aspers, P.: *The Worth of Goods. Valuation & Pricing in the Economy*. Oxford, Oxford University Press.

ZUKIN, S., DiMAGGIO, P., (Eds.) 1990: *Structures of Capital. The sociological organization of the economy*. Cambridge, Cambridge University Press.

Vybrané kapitoly z ekonomickej sociológie
Vysokoškolské skriptá

Autor:

© Mgr. Roman Hofreiter, PhD.

Recenzenti:

Prof. PhDr. Silvia Miháliková, PhD.

PhDr. Marián Kika, PhD.

Počet strán: 67; Počet AH: 3,53

Všetky práva vyhradené

1. vydanie

Banská Bystrica 2021

Vydavateľ:

Belianum. Vydavateľstvo Univerzity Mateja Bela v Banskej Bystrici

Edícia: Filozofická fakulta

Vydavateľ:

Belianum. Vydavateľstvo Univerzity Mateja Bela v Banskej Bystrici

Obrázok na obálke: www.freepik.com/premium account

ISBN 978-80-557-1923-8

<https://doi.org/10.24040/2021.9788055719238>



ISBN 978-80-557-1923-8