

Nová ekonomická sociológia a štruktúrny kontext trhu¹

Roman Hofreiter²

Inštitút sociálnych a humanitných štúdií, Univerzita Mateja Bela, Banská Bystrica

The New Economic Sociology and the Structural Embeddednes of the Market. The main aim of this article is to present contemporary theoretical developments in economic sociology, especially an explanation of the structural context of the market. Since we have realized that current developments in economic sociology have not been fully reflected in Slovak sociology, we have adapted the structure of the text to this circumstance. The first part of article presents short characteristics of two economic theories because the current movement in economic sociology is built on their critical reflection: the first is neoclassical economical theory used in the analysis of noneconomic phenomena (family, crime, education) and the second is the new institutional economy (the efficiency of institutions). The criticism of sociologists has led to their interest in objects of economic discipline (markets and firms). Their goal was a "defense" of sociology through a sociological explanation of economic phenomena, and this idea is in the centre of the new economic sociology. The second part of the article presents the two main approaches of the new economic sociology: institutional embeddedness and network embeddedness. However, each of these approaches present just one part of the structural embeddednes of the market. The main challenge for economic sociology is to integrate their different conceptualizations of embeddedness. Therefore, in the third part of article, we present the integration potential of a field approach.

Sociológia 2011, Vol. 43 (No. 5: 528-549)

Key words: *economic sociology; institutions; fields; embeddedness; neoclassical economy*

Úvod

Ekonomická sociológia zažíva v posledných troch dekádach renesanciu a podľa vyjadrení Richarda Swedberga sa stala jednou z najrýchlejšie sa rozvíjajúcich oblastí sociológie. Samotné oživenie záujmu, prejavujúce sa formovaním rozpoznateľných teoretických koncepcií a výskumných programov, je spojené, ako to už v prípade mnohých sociologických oblastí býva, s reflexiou prebiehajúcich zmien.

Meniace sa podmienky môžeme situovať do dvoch oblastí. Prvou je modifikácia hospodárstva, ktorá siaha do druhej polovice 70. rokov. Súvisí s premenou ekonomických organizácií (sieťový model riadenia), premenou vlastníckej štruktúry (vzostup kolektívnych investorov), so zmenami koordinácie ekonomických činností, čo je spojené s rastúcim pôsobením finančných trhov.

Druhou oblasťou, v ktorej prebiehala premena, bolo akademické prostredie, kde ekonomické interpretačné rámce prenikli do oblastí predtým chápaných

¹ Text je výstupom v rámci projektu VEGA 1/1132/11 *Premeny životného štýlu v súčasnej slovenskej spoločnosti*.

² Korešpondencia: Mgr. Roman Hofreiter, Inštitút sociálnych a humanitných štúdií, Univerzita Mateja Bela, Cesta na amfiteáter 1, 974 01 Banská Bystrica. E-mail: roman.hofreiter@umb.sk

ako priestor sociológie a iných neekonomických disciplín. Velthuis (1999) považuje túto „inváziu“ ekonómov za jeden z dôležitých impulzov prispievajúcich k dynamike ekonomickej sociológie. Stimulmi boli predovšetkým práce Geryho Beckera (1976) a E. O. Willimamsona (1981, 1985, 2000). Gary Becker aplikoval prístup neoklasickej teórie na vysvetlenie konania aktérov i v neekonomických oblastiach (rodina, vzdelanie, kriminalita). E. O. Williamson zase zdôrazňoval, že inštitúcie sa modifikujú smerom k väčšej hospodárskej efektívnosti. Posun ekonómov k novým témam vyvolával zdanie, že ekonómia vlastne tvorí univerzálnu gramatiku sociálnych vied. Na druhej strane vyvolal tento vývoj i reakciu sociológov. Súčasné dianie v ekonomickej sociológii formoval kritický dialóg vedený s ekonómiou, motivovaný nesúhlasom s pociťovaným ekonomickým imperializmom. Podľa Chorváta (1999) pristúpili sociológovia k intenzívnejšiemu poukazovaniu na sociálny a kultúrny kontext ekonomických aktivít. Opätovne nadviazali na Weberov predpoklad, že redukcia výlučne na ekonomické príčiny nie je ani v oblasti hospodárskych procesov v nijakom zmysle vyčerpávajúca. (Weber 1983: 65) Hlavným konceptom *novej ekonomickej sociológie*³, ako ju nazval Richard Swedberg (1997), sa stalo umiestnenie (embeddednes)⁴ ekonomického konania v sociálnom a kultúrnom kontexte.

Koncepcia umiestnenia ekonomického konania v sociálnom a kultúrnom kontexte však nie je nová. Termín umiestnenie je spojený s Karlom Polanyim ([1944] 2005) a jeho úvahou, že ekonomika bola pôvodne integrálnou časťou spoločnosti, ale vývoj kapitalizmu spôsobil jej vyčleňovanie a prevládnutie nad ostatnými časťami spoločnosti. Pre zdravý rozvoj spoločnosti je však dôležité, aby sa ekonomika opäť umiestnila do sociálneho kontextu. Polanyiho koncept umiestnenia príliš nešpecifikuje a v práci mu priamo venuje len krátky odsek⁵. Využíva ho najmä na vyjadrenie vzťahu medzi hospodárstvom a spoločnosťou. Predpokladá, že hospodárstvo, ktoré je príliš oslobodené od spoločnosti a od regulácie zabezpečovanej spoločnosťou, sa stane zdrojom problémov a príčinou rozkladu. Polanyiho komentátori (Swedberg 2004; Beckert 2007) preto upozorňujú, že termín vsadenie neslúži iba ako analytický nástroj, ale poskytuje ospravedlnenie regulácie trhu tak, aby bol k prospechu spoločnosti, v ktorej je umiestnený.

Oživenie v ekonomickej sociológii prinieslo okrem renesancie konceptu umiestnenia i jeho upravené chápanie, v ktorom sa ospravedlňovanie regulácie

³ Ako starú ekonomickú sociológiu označuje Granovetter a Swedberg (1992) sociológiu priemyslu a perspektívu prezentovanú v Parsonsovej a Smelserovej knihe *Economy and Society* (1956) a považujú ich stále za veľké zdroje inšpirácie. Rozdiel ale vidia v tom, že *nová ekonomická sociológia* sa zameriava na nedostatky ekonomického prístupu pri vysvetľovaní utvárania trhovej výmeny.

⁴ Preklad termínu embeddednes ako vsadenie preberáme od Zuzany Kusej (1997). Text Zuzany Kusej dávame čitateľovi do pozornosti i z toho dôvodu, že predstavuje vhodné zhrnutie teórie sociálnych sietí a jej empirického využívania.

⁵ V českom preklade knihy *Velká transformace* (2006) nájdeme spomínaný odsek na strane 51.

trhu a hospodárskeho života dostalo do úzadia. Do ústrania sa dostala i myšlienka, že vývoj kapitalizmu spôsobuje vyvážovanie trhu a hospodárstva zo sociálneho kontextu. Naopak, dnes ekonomická sociológia zdôrazňuje, že ekonomický život je *neustále* umiestnený v určitom spoločenskom a kultúrnom kontexte. Napríklad Granovetter v článku, ktorý takpovediac odštartoval nový život ekonomickej sociológie, píše, že konanie aktéra je v ekonomike vždy umiestnené v konkrétnom a vyvíjajúcom sa systéme sociálnych vzťahov. (Granovetter 1985: 487)

Pôvodný koncept umiestnenia bol prekrytý novým, *neustálym* umiestnením, pretože sociológovia v 80. rokoch po ňom siahali z iných dôvodov než Polanyi. Ten reagoval najmä na sociálne konflikty sprevádzajúce prvú krízu modernity a na rozšírenie trhu do nových geografických oblastí a na nové komodity, predovšetkým na pôdu a ľudskú prácu. Nová ekonomická sociológia sa spočiatku výrazne profilovala ako odpoveď sociológov na vývoj v ekonómii, ako kritická reflexia teoretických predpokladov neoklasickej ekonómie alebo *novej inštitucionálnej ekonómie*. Koncept umiestnenia ekonomického konania do sociálneho a kultúrneho kontextu sa preto javil ako vhodná alternatíva voči ekonomickému individualizmu a racionalite. Tento duch súperenia s ekonómiou poznačil súčasné smerovanie ekonomickej sociológie i v inom smere. Do centra pozornosti sa dostalo najmä skúmanie trhu a ekonomických organizácií. Motiváciou bolo, ako priznáva Mark Granovetter, poukázať na slabiny ekonomického prístupu. Práve históriu ignorujúca a atomistická koncepcia trhu, s ktorou pracuje neoklasická ekonomická teória, sa javila ako slabý článok. Cieľom bolo čo najviac skomplikovať modelovú predstavu o trhu, ktorá síce umožňuje tvorbu matematických modelov, ale realita je v mnohých prípadoch oveľa pестrejšia. Fourcadová (2007) preto konštatuje, že ekonomická sociológia sa začala pretvárať na sociológiu skúmajúcu priamo objekty ekonómie (spomínané trhy, firmy). (Fourcade 2007: 1017)

I keď je koncepcia umiestnenia spoločným menovateľom súčasného diania v ekonomickej sociológii, môžeme hovoriť prinajmenšom o troch spôsoboch operacionalizácie umiestnenia⁶. Najviac rozšírený prístup sleduje trh a ekonomické organizácie umiestnené do sociálnej štruktúry. Ani tu však neobjavíme spoločné nazeranie na sociálnu štruktúru, nachádzame tu minimálne dva prístupy. Časť autorov využíva teóriu sociálnych sietí (White 1981; Granovetter 1985; Uzzi 1997; Podolny 2001), druhá zase koncept inštitúcií. (Napríklad Dobbin 1993,1999) Skúmanie umiestnenia ekonomických aktivít do sociálnej štruktúry je tak poznačené zúžením výskumu na jednotlivé aspekty umiestnenia najmä so zameraním na siete alebo inštitúcie.

⁶ Jednotlivé prístupy síce prezentujeme oddelene, neznamená to však, že nevyužívajú možnosti ostatných výkladov. Štruktúralne prístupy, samozrejme, reflektujú význam kultúry a podobne je to i v ostatných prípadoch. K takému zjednodušeniu nedochádza. Je však viditeľná určitá jednostrannosť výkladu a výskumu.

Druhý spôsob je skúmanie kultúrneho kontextu ekonomických aktivít. Podľa Viviane Zelizerovej nie je možné pochopiť fungovanie trhu a organizácií na ňom sa podieľajúcich, ak neprihliadame na to, že trh predstavuje normatívnu štruktúru. Na to, aby trhová výmena fungovala a mala ustálenú podobu, je potrebný ustálený súbor hodnôt, ktoré ju podopierajú. Preto i na ekonomickú racionalitu je potrebné nazeráť ako na normatívnu preskripciu, ktorá ale nemusí byť univerzálna. Kultúrny podklad trhovej výmeny formujú i netrhové hodnoty, ktoré modifikujú ekonómiu predpokladanú utilitárnu orientáciu aktérov na trhu. (Zelizer 1988: 623)

Teória performativity (Callon 1998) predstavuje tretí spôsob využitia konceptu umiestnenia. Teória predpokladá, že ekonomika (realita) je, okrem iného, umiestnená v ekonómii (vede). Ekonómia (veda) nepredstavuje len výklad reality alebo vedu o kapitalizme, ale je to i dôležitý prvok utvárania trhu. Ekonómovia generujú teórie, nástroje merania a tiež i predstavy o správnom fungovaní trhu. Výskum inšpirovaný teóriou performativity sleduje hlavne praktické účinky ekonómie na formovanie trhu. (MacKenzie – Muniesa – Siu 2007)

Predchádzajúca krátka prezentácia vývoja ekonomickej sociológie v posledných troch dekádach ukazuje, že ide o veľmi živé prostredie. Dynamiku výskumu ale sprevádza jeho prílišná špecializácia. Sociologicky relevantné faktory ovplyvňujúce podobu trhov a ekonomických organizácií sa skúmajú oddelene. Jednotliví autori sa zameriavajú buď na skúmanie trhu ako sociálnej siete, prípadne sledujú inštitucionálne či kultúrne predpoklady existencie trhu. Pochopenie trhu ale vyžaduje prepájanie zistení a integrovanie jednotlivých perspektív, teda akýsi návrat k nazeraniu na hospodárstvo a ekonomiku, ktoré bolo príznačné pre klasické sociologické teórie. Nie je to len náš názor. Podobné volanie po opätovnej integrácii je v ekonomickej sociológii čoraz hlasnejšie. (Fligstein 1996, 2001; Fourcade 2007; Bandelj 2008; Beckert 2010)

V texte prezentujeme integračný potenciál, ktorý (minimálne pri analýze pôsobenia sociálnej štruktúry na formovanie a fungovanie trhu), ponúka teória poľa. V širšom sociologickom povedomí je teória poľa spojená najmä s menom Pierra Bourdieho, v ekonomickej sociológii má však širšiu históriu. (DiMaggio – Powell 1983; Fligstein 1996, 2001; Bourdieu 2005) Jej využitie upriamuje pozornosť na rozličné časti sociálnej štruktúry formujúcej trh a zároveň upriamuje pozornosť na vzájomný vzťah medzi konaním a sociálnou štruktúrou. (Beckert 2010: 606) I keď v texte osvetľujeme predovšetkým štruktúrny kontextu trhu, nepovažujeme tieto súvislosti za rozhodujúce. Jednoducho nepovažujeme redukcionizmus akéhokoľvek druhu za prospešný. Súvis trhu so sociálnou štruktúrou z celého radu spolupôsobiacich okolností len viac osvetľujeme a venujeme mu väčšiu pozornosť.

Uvedomujeme si, že vývoj ekonomickej sociológie nebol doteraz v slovenskom prostredí priveľmi reflektovaný⁷. Z toho dôvodu sme rozdelili text tak, aby sme čitateľovi jednak priblížili túto oblasť sociológie a zároveň aby sme ukázali možnosti, ktoré jej ponúka teória poľa. Tomuto sme podriadili i štruktúru textu. Keďže súčasné dianie v ekonomickej sociológii nie je možné oddeliť od neustáleho dialógu s ekonómiou, predstavujeme stručne tie ekonomické teórie, ktoré vyvolali u sociológov najvýraznejšiu odozvu a prispeli tak k utváraniu dnešnej podoby ekonomickej sociológie. Ide najmä o rozširovanie neoklasického ekonomického prístupu a *novú inštitucionálnu ekonómiu*. Viac pozornosti zámerne venujeme predstaveniu *novej inštitucionálnej ekonómie*, pretože pociťujeme jej výrazné prehliadnutie v slovenskej sociológii⁸. Následne predstavujeme reakciu sociológov. Prezентujeme najmä úvahy dávajúce do súvisu trh so sociálnou štruktúrou. Oba prezentované prístupy – sieťový a inštitucionálny – vnímame v spojitosti s ekonomickými teóriami. Sociologický inštitucionalizmus sa posilňoval ako odpoveď na neoklasickú ekonomickú teóriu. Sieťový prístup vo svojich paradigmatických textoch (White 1981; Granovetter 1985) reaguje nielen na Beckerovu aplikáciu neoklasického prístupu na široké spektrum konania, ale i na *novú inštitucionálnu ekonómiu*. V záverečnej časti následne ukazujeme integračné možnosti, ktoré ponúka nazeranie na trh prostredníctvom teórie poľa.

1. Základné vymedzenie neoklasického ekonomického prístupu a nového inštitucionalizmu v ekonómii (NIE)

Neoklasický ekonomický prístup vychádza z malého súboru teoretických predpokladov, ktoré tu uvádzame len v stručnej podobe⁹. Predovšetkým na ekonomického aktéra nie je nazerané v rámci sociálnej štruktúry spoločnosti. Neoklasická ekonomická teória vytvára svojim uvažovaním teoretický model ekonomického človeka, ktorému je vlastná izolovaná racionálna kalkulácia v podobe kalkulácie ziskov a strát a orientácia konania podľa informácií sprostredkovaných cenou. Napríklad F. A. Hayek vo vzťahu k cenám uvádza: „Ceny informujú o názore jednotlivých zúčastnených strán, o rôznych mierach substitúcie či ekvivalencie prevládajúcich medzi jednotlivými druhmi tovaru a služieb.“ (Hayek 1995: 95) Cena v ekonomickej teórii predstavuje hlavný prostriedok interakcie, jednotlivci svoje rozhodnutia robia predovšetkým a hlavne vo vzťahu k cene a výsledok ich konania je vyjadrený v cene.

⁷ Výnimkou je napríklad text poľského Slawomira Partyckeho *Sociologická interpretácia trhu*, publikovaný v časopise Sociológia, ktorý prehľadne prezentuje vývoj klasickej sociologickej teórie trhu.

⁸ Pritom na potrebu kritického prehodnocovania vývoja v inštitucionálnej ekonómii upozornila v slovenskom prostredí Dilbar Alijevová v štúdií *Súčasný vývojové trendy v západnej sociológii*. (Alijevová 1991: 277-278)

⁹ Podrobnú kritickú analýzu neoklasickej paradigmy nájdete slovenský čitateľ napríklad v práci Amitaia Etzioniho (1995). Stručnejšie zhrnutia sú obsiahnuté v nasledujúcich prácach: Morawski (2005), Sopóci (2010), Polonský (2010).

Väčšinou sa aplikuje neoklasický model v oblasti hospodárstva a pri rozhodovaní aktérov o materiálnych statkoch. Douglas C. North k tomu dodáva nasledujúce: „Vlastne poznám len málo ekonómov plne presvedčených o tom, že neoklasický prístup zobrazuje ľudské konanie, ale sú presvedčení, veria, že súbor týchto predpokladov je najlepší na tvorbu modelov trhového správania.“ (North 1990: 19)

Začiatkom 70. rokov sa neoklasický ekonomický prístup začal používať i na skúmanie domácností, kriminálneho konania a vzdelávania. Iniciátorom tohto pohybu bol Gary S. Becker. Základom ekonomického prístupu je podľa neho kombinácia nasledujúcich predpokladov, ktoré je potrebné neustále používať: 1. konanie človeka je zamerané na maximalizáciu úžitku; 2. trhy smerujú k rovnováhe; 3. existujú stabilné preferencie, ktoré sa v priebehu času výrazne nemenia, taktiež ich neovplyvňuje bohatstvo človeka ani kultúra a rozdielnosť spoločností. (Becker 1976: 5) Ekonomický prístup má podľa Beckera široké uplatnenie, pretože „na každé ľudské správanie (behavior) môžeme nazerať prostredníctvom účastníkov maximalizujúcich svoj úžitok na základe stabilného súboru preferencií a akumulujúcich optimálne množstvo informácií a iných vstupov na rozdielnych typoch trhov“. (Becker 1976)¹⁰ Ak chceme pochopiť toto uvažovanie, musíme si uvedomiť kľúčovú úlohu, ktorú zohráva cena a oceňovanie v ekonomickom modeli. Becker predpokladá, že každému objektu, činnosti alebo ľubovoľnému statku môžeme priradiť cenu. Cena tak môže byť vyjadrená peňažne, ale existujú i možnosti jej tieňového (shadow) nepeňažného vyjadrenia. Cena či už v peňažnej alebo akejkolvek inej podobe je výsledkom rozhodnutia aktéra prostredníctvom zvažovania hraničnej užitočnosti¹¹ tovaru, konania alebo služby. Predpoklad, že ľubovoľný statok je subjektívne oceňovaný z hľadiska individuálnej potreby spotrebiteľa, vedie k existencii trhu s týmto ľubovoľným statkom. Existencia trhu zabezpečuje dosahovanie rovnováhy medzi pocitovanou hraničnou užitočnosťou a cenou – peňažnou alebo tieňovou. Becker považuje cenu, vnímanú prostredníctvom hraničnej užitočnosti a vyjadrenú v peňažnej i nepeňažnej podobe, spolu s inými trhovými mechanizmami za dôležité nástroje prerozdelenia vzácnych statkov (vzácnosť je nazeraná opäť prostredníctvom hraničnej užitočnosti) a za základné nástroje regulujúce očakávania účastníkov a koordinujúce ich konania.

¹⁰ „Ekonómovia sú svojim nazeraním na svet vlastne imperialisti. Považujeme neoklasický model racionálnej voľby za jediný správny spôsob vysvetľovania a interpretácie ľudského správania a aplikujeme ho i na tie oblasti, ktoré boli v minulosti považované za exkluzívny priestor iných disciplín.“ (Frank 1987: 21 cit. podľa Zelizer 1988: 616)

¹¹ Hraničná užitočnosť vyjadruje najmenší ešte žiaduci úžitok, ktorý poskytuje určitý statok svojmu vlastníkovi alebo užívateľovi, závislý od množstva zásoby daných statkov, ktoré sú mu k dispozícii; čím viac statkov hospodáriaci subjekt má (za predpokladu, že kvantita ostatných, ktoré má, ostáva rovnaká), tým menej sa mu žiada mať ďalšie ich množstvo; čím zriedkavejší je spotrebný predmet, tým vyššie je jeho hodnota oceňovaná a naopak; pojem hraničnej užitočnosti je ústrednou kategóriou marginalistickej analýzy; *hodnota tovaru tu vystupuje ako úžitok subjektívne ocenený z hľadiska individuálnej potreby spotrebiteľa a nezávislý od času.*

Okrem Beckerovho prieniku neoklasickej paradigmy do vysvetľovania neekonomických tém sa v ekonomickej teórii odohrala ďalšia dôležitá udalosť. Došlo k renesancii ekonomického inštitucionalizmu, alebo lepšie povedané k sformovaniu *nového inštitucionalizmu v ekonómii* (NIE). Prv, než sa dostaneme k jeho predstaveniu, pripomeňme aspoň v základoch *starý ekonomický inštitucionalizmus*¹². Jeho dôležitou súčasťou bola zdržanlivosť voči neoklasickej paradigme a uvedomenie si, že človek sa rodí do celej škály sociálnych inštitúcií. Thorstein Veblen (1898) ako významný predstaviteľ starého inštitucionalizmu zdôrazňoval teleologický charakter ekonomického konania. Ľudia vždy a všade vykonávajú nejakú činnosť, ale to, čo konkrétne vykonávajú a podobu činnosti nie je možné vysvetliť bez prihliadnutia na to, že každý človek je zároveň členom ekonomickej komunity. Podľa Veblena je nemožné oddeliť akékoľvek konanie, nielen ekonomické, od inštitúcií¹³.

Nový ekonomický inštitucionalizmus argumentuje, že problémom starších koncepcií bola nedostatočne sformulovaná odpoveď na klasickú otázku ekonomie, týkajúcu sa alokácie zdrojov a ich efektívneho využívania. Neznamená to ale, že nový inštitucionalizmus je nekritický voči neoklasickej ekonomickej teórii. Je kritický, ale z oboch týchto prúdov si berie niektoré prvky a kombinuje ich do vlastného teoretického rámca.

Pilierom NIE je koncept transakčných nákladov, vysvetľujúci nezastupiteľnú úlohu inštitucionálneho kontextu v ekonomickom konaní. Tória transakčných nákladov je prítomná tak viditeľne, že pre mnohých sa NIE stáva vlastne teóriou transakčných nákladov. Transakcia predstavuje základnú jednotku NIE a je na ňu nazerané ako na akýkoľvek akt výmeny alebo prevodu medzi účastníkmi zmluvného vzťahu. (Mlčoch 2005) Rozdiel medzi neoklasickou ekonomickou teóriou a teóriou transakčných nákladov je v tom, že hlavný prúd ekonomie vníma samotnú transakciu neproblematicky, ako samozrejmu udalosť bez ďalších nákladov (napríklad na informácie, zabezpečenie zmluvy, dodržiavanie zmluvy). Predpoklady neoklasickej ekonomickej teórie teda platia, ak sú náklady na výmenu nulové, čo znamená existenciu kompletnej a všeobecnej informovanosti všetkých aktérov o každej oblasti, v ktorej prebieha výmena – transakcia (od nákupu potravín po akciové obchody); z toho následne vyplýva možnosť neobmedzenej voľby, možnosť vybrať si v akomkoľvek okamihu inú alternatívu.

¹² Terminológiu deliacu inštitucionalizmus na starý a nový preberáme z ekonomického prostredia. Neviaže sa len na časové hľadisko, ale označuje i výrazné teoretické rozdiely medzi starým a novým inštitucionalizmom. Teoretické koncepty starého inštitucionalizmu sa formovali v USA ešte pred prvou svetovou vojnou. Ide o americký variant riešenia sporu o metódu (Metodenstreit), ktorý prebiehal medzi predstaviteľmi historickej školy (Gustav Schmoller) a formujúcou sa neoklasickou ekonomickou teóriou v osobe Karla Mengera. K predstaviteľom sa zaraďujú Thorstein Veblen, John Commons, Wesley Mitchell, John K. Galbraith.

¹³ Starý inštitucionalizmus má k sociologickému uvažovaniu veľmi blízko. Možno to bol dôvod, prečo s ním Talcott Parsons občasne polemizoval. Parsonsovej kritike starého inštitucionalizmu sa podrobne venuje Olav Velthuis (1999).

Teória transakčných nákladov naopak ukazuje, že takáto situácia je skôr hypotetická a v realite viac-menej nedosiahnuteľná. Akákoľvek trhová výmena je stále spojená s množstvom nákladov. Tie súvisia s nevyhnutnosťou informovať ostatných o vlastnej pripravenosti na výmenu a o podmienkach výmeny. Ďalej je potrebné získať informácie o ostatných, ktorí sa do tejto výmeny zapájajú. Okrem toho sú náklady spojené aj so samotnou výmenou – transakciou. Ide o náklady spojené s monitorovaním priebehu transakcie, zmluvným vzťahom a dodržiavaním zmluvného vzťahu. Keďže uskutočnenie transakcie nie je jednoduché, nezastupiteľnú úlohu zohrávajú inštitúcie regulujúce výmenu a znižujúce neistotu (z neistoty vyplývajú náklady na monitorovanie a na zber a šírenie informácií).

Existencia inštitucionálneho prostredia je tak na jednej strane nevyhnutným predpokladom umožňujúcim výmenu, na druhej strane usporiadanie a podoba inštitúcií, pravidiel hry vyvoláva náklady na prevádzku ekonomického procesu. Williamson (1981: 552) tieto náklady prirovnáva k treniu, ktoré poznáme z fyzikálnych zákonov. Aktéri sa snažia nachádzať mechanizmy, ktoré im umožňujú znižovať transakčné náklady (trenie) a zefektívňovať tak samotný ekonomický proces. Ekonómia hlavného prúdu považovala existenciu trenia (transakčné náklady) za chybu v ekonomickom systéme, za niečo, čo neprospejeva ekonomickej výmene smerujúcej k rovnováhe. Z hľadiska inštitucionálnej ekonómie je však trenie vyvolané existenciou inštitucionálneho prostredia súčasťou fungovania ekonomického systému a často je sformované preto, aby znižovalo transakčné náklady, ktoré by spôsobila neexistencia týchto obmedzení (náklady na ochranu vlastníctva, na získavanie informácií a iné). Inštitúcie prispievajú k efektívnosti hospodárstva a samotná efektívnosť hospodárstva súvisí s usporiadaním inštitúcií. Z dlhodobého hľadiska sa inštitúcie menia smerom k vyššej ekonomickej efektívnosti a je to predovšetkým ekonomická efektívnosť, ktorá rozhoduje o životnosti inštitúcií.

North a Thomas (1973) rozširujú záber NIE o interpretáciu historického vývoja ekonomických inštitúcií, na ktorý nazierajú prostredníctvom kombinácie teórie transakčných nákladov a prvkov teórie hraničnej užitočnosti. Zaujímajú ich dôvody premeny inštitucionálneho rámca. Tie je možné podľa nich opísať nasledujúcim spôsobom: Zmeny v relatívnych cenách (najmä zmeny v cene práce, ale patria sem i ceny iných dôležitých vstupov) vedú jednu, prípadne i všetky strany zúčastnené na kontrakte k presvedčeniu, že by bolo lepšie zmeniť pravidlá kontraktu. V niektorých situáciách však zmena kontraktu vyžaduje aj premenu nadradeného inštitucionálneho rámca. To potom vedie v dlhodobom horizonte k vytváraniu efektívnejšie inštitucionálneho rámca.

E. O. Williamson zachytáva nosnú myšlienku NIE takto: „V protiklade k iným koncepciám a názorom, interpretujúcim ekonomické inštitúcie kapitalizmu ako výsledok triednych záujmov, pokroku technológie alebo mocen-

ského monopolu, prístup transakčných nákladov vidí úlohu ekonomických inštitúcií najmä v zefektívňovaní riešenia otázky transakčných nákladov.“ (Williamson 1985: 1)

2. Reflexia ekonomického prístupu v sociológii a utváranie novej ekonomickej sociológie

V predchádzajúcej časti sme predstavili základné kontúry ekonomických teórií, prispievajúcich k formovaniu teoretického jadra *novej ekonomickej sociológie*. Ešte raz zopakujeme, že tá sa v počiatkoch formovala ako kritická reflexia opisovaných ekonomických prístupov a je to viditeľné i z čítania „zakladajúcich“ textov. Prvoradá v nich ale nie je obhajoba tradičných oblastí sociologického výskumu, do ktorých prenikla ekonómia so svojím prístupom, ale snaha odhaľovať problémové stránky v predpokladoch ekonomických prístupov a následne poskytnúť sociologické vysvetlenie ekonomických objektov. Najväčšia pozornosť sa venovala otázke trhu a prezentovaniu efektivity ako evolučného princípu ekonomických inštitúcií. Môže sa to javiť ako malicherné súperenie a prejavovanie nielen ekonomického, ale i sociologického imperializmu, vzájomný kritický dialóg však postupne (i keď pomaly) vedie k formovaniu komplexnejšieho chápania trhu a ekonomického konania.

V nasledujúcej časti dávame inštitucionálny prístup do súvisu najmä s polemikou s neoklasickou ekonomickou teóriou. Robíme to zámerne, aby sme ukázali jadro inštitucionálneho prístupu. Z toho istého dôvodu prezentujeme i polemiku sieťového štrukturalizmu s NIE, v ktorej sa ukazujú i rozdiely medzi ním a inštitucionalizmom celkovo.

2.1. Inštitúcie v ekonomike a formovanie trhu

Vo vzťahu k neoklasickej ekonomickej tradícii inštitucionalizmus predkladá dve základné námietky: prvou je nereflektovanie úlohy a významu inštitúcií a druhou výhradou je prehliadanie histórie, teda faktoru času. Ako sme mohli vidieť pri prezentovaní Beckerovho ekonomického prístupu, podstatu tvorí cena určená mechanizmom hraničnej užitočnosti, ktorá je v podstate jadrom nazerania na trh. Ten sa potom javí ako nadčasový, nezávislý a univerzálny mechanizmus nachádzania rovnováhy medzi subjektívnym hodnotením a cenou (vyjadrenou peňažným či nepeňažným spôsobom). Sociologický inštitucionalizmus ukazuje, že podobne definovaný trh nenachádzame ani vo všetkých oblastiach hospodárstva, kde nachádzame rôzne podoby regulácie výmeny. Inštitucionálny prístup argumentuje, že trh je predovšetkým sociálna inštitúcia a ako každá inštitúcia je produktom dlhodobej ľudskej činnosti. Inštitucionálny rozmer trhu je nezanedbateľný i v súčasnej ekonomike, aj keď sa môže v mnohých oblastiach javiť ako priestor, v ktorom sa stretávajú

a výmenu uskutočňujú nezávislí a racionálne kalkujúci aktéri (najmä finančné trhy sú predobrazom tejto predstavy). Aby sa ale tento spôsob výmeny mohol aspoň priblížiť podobe prezentovanej v neoklasickom ekonomickom modeli, je potrebných množstvo podmienok, ktoré to umožňujú.

Podľa Jensa Beckerta je trhová výmena neustále umiestnená v celom rade podporných inštitúcií, ktoré umožňujú realizáciu výmeny, takže trh a inštitúcie sa dostávajú do vzájomne podmieneného vzťahu. Ďalej konštatuje: „Kultúrna deregulácia výmenných vzťahov v trhovej ekonomike vytvára pre aktérov neistotu (uncertainty) spätne formujúcu požiadavku na vytváranie prostriedkov redukujúcich túto neistotu, ktorej aktéri čelia.“ (Beckert 1996: 829) Neistota predstavuje „situáciu, v ktorej konajúci nemôže anticipovať výsledok svojich rozhodnutí a nemôže stanoviť ani pravdepodobnosť, s ktorou určité konanie nastane“. (Beckert 1996: 804) Situácia neistoty¹⁴ vedie k formovaniu inštitucionálneho rámca, v ktorom sa ekonomické konanie odohráva.

Hospodárska činnosť aktérov v modernej spoločnosti zviazanej s industrializáciou vedie k vytváraniu nových situácií neistoty napríklad vytváraním nových technológií, produktov, spôsobov výmeny tovarov a kapitálu, teda vytváraním nových oblastí produkcie a výmeny tovarov a služieb, ktoré je potrebné upraviť. Tento proces nemusí viesť k sformovaniu najefektívnejšieho, najspravodlivejšieho a ekonomicky najrentabilnejšieho postupu, ale vedie k formovaniu sociálnych nástrojov zmierňujúcich neistotu. Nástroje môžu byť, nie nevyhnutne, formované v prospech, alebo neprospech niektorej časti spoločnosti. Podobu nástrojov – inštitúcií – ovplyvňuje sociálna štruktúra, distribúcia moci v spoločnosti, taktiež kultúra a ideológia.

Beckert vo vzťahu sociológie a ekonómie vyzdvihuje rozdielny pohľad na vnímanie neistoty (uncertainty). Je podľa neho hlavným odlišením neoklasickej ekonómie od sociológie. Neoklasická ekonomická teória s konceptom neistoty výrazne nepracuje¹⁵, a preto ani nevytvára priestor na analýzu mechanizmov, ktoré ju znižujú, predovšetkým inštitúcie.

Nevšimavosť k inštitucionálnemu a štruktúrnemu kontextu trhu vedie v neoklasickej ekonomickej teórii i k nedostatočnému reflektovaniu minu-

¹⁴ Neistota v ekonomickom konaní spôsobená uvoľnením inštitucionálneho regulačného rámca vedie k rozvoju niektorých oblastí ekonomickej vedy – napríklad finančnej matematiky a finančnej ekonómie – ktoré slúžia ako určité nástroje znižovania neistoty. Rozvoj finančnej matematiky nastal výraznejšie až po uvoľnení mnohých obmedzení v krátkodobých investíciách a s rozvojom informačných technológií. (Bližšie Callon 1998; Kalthof 2004)

¹⁵ Predstavitelia rakúskej ekonomickej školy (F. A. Hayek, L. v. Mises) reflektovali niektoré aspekty neistoty v produkčnej stránke ekonomického procesu – limity poznania budúcej trhovej situácie - vyvodzovali z nich však závery týkajúce sa obmedzenej úlohy štátu v ekonomike. Podľa nich nikto nie je schopný odhadnúť budúci vývoj. Je to práve podnikateľ, ktorý na seba berie toto riziko neistoty a za to si vyberá rentu v podobe zisku. V danom okamihu je však najracionálnejším a najlepším prostriedkom prekonávajúcim neistotu mechanizmus ceny, ktorý koordinuje konanie mnohých ľudí. Predovšetkým trhové stanovovanie cien sa tak stáva dôležitým mechanizmom – základy tejto teórie formovali ekonomickú politiku predovšetkým na prelome 70. a 80. rokov.

losti¹⁶. Predpokladá, že ekonomický aktér svoje konanie a voľby v danom okamihu neustále racionálne zvažuje, ako keby danú voľbu robil v každom okamihu prvýkrát. Tento predpoklad nachádzame aj na pozadí matematických modelov uplatňovaných často vo finančníctve. Black Scholes Mertonova teória oceňovania vývoja opcií stanovuje ako podmienku, že cena akcie v budúcom období je náhodná veličina, jej pravdepodobnosť závisí iba od súčasnej ceny a nie od vývoja cien v minulosti. (Chovancová 2002) Nepolemizujeme teraz s tým, či je táto teória vo svojej matematickej a ekonomickej podstate dobrá alebo zlá, len poukazujeme na stanovenie dôležitej úvodnej podmienky nezávislosti od predchádzajúceho vývoja, vychádzajúcej z neoklasickej paradigmy.

Sociologické výskumy ukazujú na početných príkladoch, že to, čo ekonomická teória často považuje za ľudskú prirodzenosť (ekonomická racionalita), je výsledkom inštitucionalizácie ekonomickej racionality. Ekonomické konanie, ako ho predpokladá ekonomická teória, je umiestnené v súbore historicky sformovaných inštitúcií a takou je i trh, či už ide o komoditné trhy, trh s pôdou alebo trh práce. Podoba a fungovanie trhu podobne ako iných inštitúcií je ovplyvnená minulosťou. Ekonomické inštitúcie sú výsledkom predchádzajúcich volieb a rozhodnutí uskutočnené v minulosti ovplyvňujú vývoj inštitúcií do budúcnosti. Frank Dobbin (1993) overuje tento predpoklad vo výskumoch, v ktorých dokumentuje prepojenie názorov na „správne“ fungovanie trhu s inštitucionalizáciou hospodárskej politiky. Analyzovaním hospodárskej politiky USA, Veľkej Británie a Francúzska ukazuje, že existujú rozdielne predstavy o fungovaní trhu, nazýva ich hospodárskou kultúrou predstavujúcou inštitucionalizovaný rámec organizácie národného hospodárstva. Hospodárske kultúry si v sledovaných krajinách aj napriek niektorým zmenám dlhodobo udržiavajú základné charakteristiky.

Hospodárska politika v jednotlivých krajinách podľa Dobbina ovplyvňuje podobu a fungovanie trhov. Americká hospodárska politika sa sformovala ako obrana výhod cenovej konkurencie; legislatíva postihuje rôzne kartelové dohody a citlivo reaguje na možnosti vzniku monopolov, pričom firmám môže byť nariadené ich povinné rozdelenie a „nútené“ vytvorenie trhu (spomeňme si len na časté preverovanie firmy Microsoft v priebehu 90. rokov). Naopak, francúzska hospodárska politika pripúšťa širšie pôsobenie štátu, nie je taká citlivá na ochranu cenového súperenia a potláča deštruktívnu cenovú konkurenciu. Normálnou súčasťou francúzskej hospodárskej politiky je i podpora regionálnych monopolov.

¹⁶ Klasici sociologickej teórie (Marx, Weber, Durkheim), naopak, reflektovali historické pozadie ekonomických inštitúcií; kritika voči ahistorizmu ekonomických úvah je dlhodobá. Napríklad Marx píše: „Ak ekonómovia píšú, že súčasné vzťahy – vzťahy buržoáznej výroby – sú prirodzené, dávajú tým na známosť, že sú to vzťahy, v ktorých sa vytvára bohatstvo a rozvíjajú výrobné sily v zhode s prírodnými zákonmi. Takže tieto vzťahy samotné sú prírodnými zákonmi nezávislými od vplyvu času. Sú to večné zákony, podľa ktorých sa má spoločnosť neustále riadiť. Tak kedysi boli dejiny, ale dnes už nie sú.“ (Marx 1979: 103)

Význam historického formovania inštitúcií v ekonomike zviditeľnil hospodársky rozmach, ktorý sa odohral v Japonsku, neskôr v Južnej Kórei a v iných ázijských krajinách. Spôsob organizácie hospodárstva bol viditeľne odlišný od euroamerickej tradície, ale rozdiely existovali i medzi týmito krajinami navzájom. Biggartová (Biggart 1991) zdôrazňuje, že túto vnútornú rozdielnosť nie je možné prisudzovať na vrub jednému faktoru, kultúrnemu, prípadne politickému. Rozdiely sú výsledkom odlišnej historickej konštelácie celého súboru spolupôsobiacich inštitúcií (náboženstvo, štruktúra rodiny, politické inštitúcie). Tým len potvrdzuje Weberovu úvahu, že „rozvoj racionálneho ekonomického konania je determinovaný neekonomickými udalosťami a konaniami vrátane tých, ktoré sa nachádzajú mimo každodennej rutiny“. (Weber 1977: 70)

2.2. Sieťový prístup a kritika NIE

V základoch kritiky NIE sa veľmi skoro sformovalo vnímanie umiestnenia (embeddedness) ekonomického konania, ktoré sa vymedzuje nielen voči neoklasickej ekonomickej tradícii, ale aj voči prílišnému zviazaniu ekonomického konania s ekonomickými inštitúciami, či už je prezentované sociologickým alebo ekonomickým inštitucionálnym. Podľa Marka Granovettera by sa nemala kritika neoklasickej ekonomickej paradigmy obrátiť na prezentovanie sociálneho vplyvu v podobe deistického boha, usadeného v myšliach a telách jednotlivcov. (Granovetter 1985: 486) To je podľa neho prítomné v ekonomickom, ako aj sociologickom dokazovaní inštitucionálneho kontextu ekonomiky a trhu.

Nová inštitucionálna ekonómia okrem spojenia inštitúcií s úlohou znižovania transakčných nákladov (efektivita) prezentuje predovšetkým ich formálnu podobu – zmluvné vzťahy, kontrakty, hierarchie (organizácie), zákony. V tomto modeli jednotlivec nekalkuluje s ohľadom na cenu, ako to predpokladá neoklasická ekonomická teória, ale koná hlavne vo vzťahu k formálnym právnym inštitúciám, ktoré limitujú jeho aktivity. Ak mu pravidlá nevyhovujú, pretože zvyšujú transakčné náklady, usiluje sa ich zmeniť, prípadne sa pokúša meniť celý zmluvný rámec a v niektorých prípadoch aj právny rámec. Celý výklad je zameraný najmä na formálnu stránku inštitucionálneho rámca. Podľa Granovettera ale aktéri nekonajú ako atómy mimo sociálneho kontextu, no ani sa otrocky neorientujú podľa vopred daných predpisov. Účel ich konania je namiesto toho umiestnený v premenlivom systéme sociálnych vzťahov. (Granovetter 1985: 487) Koncept sociálnych sietí potom slúži najmä ako metóda analýzy sociálnych vzťahov. Sociológovia využívajú analýzu sietí na to, aby ukázali veľký podiel sociálnych vzťahov na formovaní trhu, siete pre

nich predstavujú nástroj, ktorým je možné sledovať mechanizmy interakcie stabilizujúce jednotlivé trhy. (Fourcade 2007: 1021)¹⁷

Podoba a fungovanie trhu ovplyvňujú sociálne vzťahy, ktoré sú utvárané v dlhodobých sociálnych interakciách medzi jednotlivými aktérmi. Tieto vzťahy prispievajú k vytváraniu vzájomnej dôvery. Na základe vybudovaných vzťahov dôvery potom dochádza k tomu, že neformalizované očakávania a pravidlá koordinujú konanie aktérov a sú prirodzenou súčasťou ekonomického konania. Mnohé otázky v transakciách sa medzi jednotlivými stranami vôbec neriadia oficiálnymi zmluvnými vzťahmi, ale na základe pravidiel utvorených v dlhodobých sociálnych vzťahoch. Bez existencie týchto vzťahov a z nich vyplývajúcich záväzkov by v mnohých prípadoch nebolo možné formulovať oficiálne zmluvné vzťahy a náklady na ich dodržiavanie by boli priveľmi vysoké. (Etzioni 1995) Príkladom môže byť výber subdodávateľa podniku nie na základe ceny, ale na základe vzájomnej predchádzajúcej spolupráce. Význam sociálnych vzťahov dokumentuje úsilie potrebné na ich prekonanie a vytvorenie vzťahov orientovaných výlučne podľa ceny¹⁸.

Dlhodobejšie a opakované zmluvné kontrakty často prerastajú do vzťahov, v ktorých sú pôvodné oficiálne kontrakty chápané najmä ako posledná inštancia riešenia problému a kontrakt sa riadi skôr neoficiálnymi pravidlami, mikrozáväzkami, ako ich nazval Etzioni. Vzorom môže byť vyjadrenie: „Pre mňa je dôležité, keď mi po rokoch spolupráce západoeurópski obchodníci s čajom povedia, že im môžeme, zaplatiť kedy chceme“. (Trend 7/2011: 41) Pôsobenie sociálnych vzťahov sa prejavuje aj pri získavaní finančných prostriedkov. Výskumy ukazujú, že firmy, ktoré majú osobné kontakty na bankárov, platia nižšie úroky z úveru. Na druhej strane sa bankári usilujú udržiavať blízky kontakt s firmou, ktorej poskytujú služby a požičiavajú peniaze. Bankár s Chase Manhattan to vyjadril takto: „Veľká časť našej práce a požičiavania peňazí pozostáva z osobných kontaktov s manažmentom firiem, ktorým požičiavame. Nie je všetko ukryté len v číslach.“ (Mintz – Schwartz 1985: 115)

Sociálne vzťahy – reflektované v podobe sociálnych sietí – neovplyvňujú len efektivitu cez znižovanie nákladov na transakcie, prípadne cez zníženie cenu úverov, ako je to uvedené v predchádzajúcich príkladoch. Môžu byť taktiež zdrojom „erozívneho pôsobenia“. (Kusá 1995) Ako príklad môžeme uviesť vyšetrovanie bankových transakcií na Slovensku, pri ktorých špecialisti na obchod s dlhopismi (díleri) získali cez sprostredkovateľské firmy neoprávnene osobný prospech. Realizácia tohto „podvodu“ bola možná aj

¹⁷ McKenzie (2007) ukazuje pôsobenie sociálnych vzťahov na príklade opätovného povolenia opčných obchodov v USA.

¹⁸ Príkladom je rozpor medzi nákupcami surovín v podniku a manažérmi podnikov. Nákupcovia majú tendenciu uprednostňovať overených a stabilných dovozcov surovín, pri ktorých sa už mnohé veci dajú v prípade potreby vyjednať mimo zmluvného rámca. Manažéri podnikov sa, naopak, zameriavajú na zvýšenie zisku (k tomu ich zaväzujú aj pracovné zmluvy uzavreté s podnikom) a jedným z prostriedkov je aj hľadanie lacnejších dovozcov surovín – ak je to samozrejme možné. Z týchto rozdielnych priorít potom vyplýva napätie medzi nákupcami a manažérmi.

preto, že „bankovní díleri s dlhopismi sú v slovenskom bankovom svete špeciálna uzavretá komunita kamarátov s úzkymi väzbami medzi sebou“. (Kláseková – Záborský 2010)

Kritikom sa prístup zdôrazňujúci význam sociálnych vzťahov (sociálnych sietí) javí ako zjednodušený v tom, že priveľmi zabúda na pôsobenie inštitucionálneho kontextu ekonomického konania¹⁹. Podľa Viviane Zelizerovej predstavujú inštitúcie pre Granovettera príliš tesné spojenie so štruktúrnym funkcionalizmom, od ktorého sa snaží veľmi vzdialiť, a preto redukuje všetko na rovinu sociálnych vzťahov. (Zelizer 1988: 629) Inštitúcie prezentuje ako stuhnuté siete a namiesto sociálnych noriem sú zdrojom sociálneho poriadku sociálne vzťahy. Iný typ námietky predkladá voči Granovetterovmu prístupu Pierre Bourdieu, keď poukazuje na to, že potenciál sietí, ktorý je aktér schopný aktivovať, závisí od jeho umiestnenia v „štruktúrovaných mikrokozmoch ekonomického poľa“. (Bourdieu 2005: 198) Nie všetky sociálne vzťahy sú v ekonomickom procese rovnako významné a relevantné a ich „hodnota“ závisí od štruktúry ekonomického poľa a pozície aktéra v ňom. Túto stránku sociálnych sietí Granovetter príliš nereflektuje²⁰.

Okrem tejto kritiky sa však pripúšťa prínos sieťového prístupu v tom, že poukázal na to, že aktéri nezvažujú svoje konanie len s ohľadom na cenu, a nie sú ani presocializované (oversocialized) bytosti konajúce len na základe pôsobenia inštitúcií. Sociálne vzťahy, tak ako ich opisuje Granovetter, sú súčasťou ekonomického konania a v niektorých prípadoch doslova nahrádzajú formálne kontrakty a zmluvy, tvoria teda dôležitý sociálny rámec trhu, ktorý môže prerastať do oficiálnych pravidiel a môže tieto oficiálne pravidlá narušovať, destabilizovať a modifikovať. Sieťový prístup, obrazne povedané, vniesol do ekonomickej sociológie problém vzťahu aktéra a sociálnej štruktúry, tému, ktorú sociológia spracováva dlhodobo. Teória poľa, ktorú v nasledujúcej časti prezentujeme, predstavuje pokus o nájdenie konsenzu medzi aktérom, ktorý je umiestnený v premenlivom systéme sociálnych vzťahov a ktorý je aktívny pri utváraní podoby trhu, a pôsobením inštitúcií na konanie aktéra.

3. Trh ako ekonomické pole

Ekonomické pole predstavuje priestor, v ktorom sa odohráva produkcia a výmena tovarov alebo služieb. Existencia ekonomického poľa súvisí s vytváraním inštitucionálneho kontextu trhu a predstavuje rozpoznateľnú inštitucionálnu oblasť zloženú z kľúčových producentov, dodávateľov (surovín, ale aj kapitálu – banky, investori), spotrebiteľov a regulačných agentúr, profe-

¹⁹ Granovetter sa tento problém pokúsil prekonať v práci z roku 1993, keď prepája svoju teóriu s konceptom sociálnej konštrukcie reality Bergera a Luckmana.

²⁰ Kritiku Granovetterovho sieťového prístupu prezentuje i Jan Keller (2009).

sionálnych združení a akademickej sféry, obsahuje teda „totalitu relevantných aktérov“. (DiMaggio – Powell 1983: 148) Každý z aktérov prispieva k tomu, že pre špecifické ekonomické pole sa utvárajú formálne aj neformálne mechanizmy regulujúce a motivujúce konanie aktérov, stáva sa preň príznačný špecifický rámec konania aktérov.

Ekonomické pole nie je vytvárané len trhovou súťažou v duchu neoklasickej teórie. Aj v tomto prípade môžeme pracovať s predpokladom, že ekonomické pole tvoria i sociálne vzťahy prispievajúce k formovaniu pravidiel konania. Tieto pravidlá sú potrebné na to, aby nespútaná konkurencia nevedla k všeobecnému konfliktu, ktorý má tendenciu k sebadeštrukcii (podľa Simmela trh predstavuje regulovanú formu konfliktu).

Významným procesom je preto formovanie koncepcie regulácie konania uplatňovanej v určitom ekonomickom poli. Fligstein rozumie pod koncepciou regulácie na jednej strane videnie sveta, umožňujúce aktérom interpretovať konanie ostatných a na druhej strane je koncepcia kontroly vyjadrením toho, ako je pole mocensky štruktúrované. Koncepcia regulácie reflektuje pomyselné dohody medzi jednotlivými aktérmi o tom, akým spôsobom je pole organizované a tiež o tom, akým spôsobom prebieha súperenie, výmena, kalkulácia a definovanie ceny. Koncepcia regulácie teda predstavuje poznanie viazané na určité ekonomické pole. (Fligstein 1996: 658) Koncepcia regulácie môže v niektorých oblastiach ustanoviť trh, ktorý je veľmi blízky predstave neoklasickej ekonomickej teórie, čo je príklad finančných trhov (akciové trhy, trhy so zahraničnými menami, trh s dlhopismi). Ich regulácia (oficiálna a neoficiálna) smeruje k tomu, aby obchodovanie na týchto trhoch záviselo výlučne od legálne získaných informácií a rozhodnutí uskutočnených na základe ich vyhodnotenia. Cieľom je vylúčiť z obchodovania všetky ostatné vplyvy okrem racionálnej kalkulácie budúcich výnosov²¹. V prípade iných oblastí výmeny a produkcie, ktoré tvoria rozhodujúcu časť ekonomík (produkčné trhy), však platia iné pravidlá regulácie konania, ktoré môžu byť veľmi vzdialené od neoklasického modelu.

Podstatnú úlohu zohrávajú v procese utvárania koncepcie regulácie konania dvaja aktéri. Tým prvým je štát. Štát je potrebný pri konečnom ratifikovaní určitej podoby koncepcie regulácie. V niektorých prípadoch ju pomáha vytvárať, alebo nebráni jej vzniku, prípadne prispieva k jej modifikácii a premene. Druhým dôležitým aktérom sú investori, v dnešnej dobe najmä aktéri finančného trhu – banky a kolektívni investori (poisťovne, dôchodkové fondy).

²¹ Patrik Aspers (2005) poukazuje na zaujímavú súvislosť medzi formovaním neoklasickej ekonomickej teórie a finančným trhom. Pozorovanie finančných trhov predstavovalo predlohu, podľa ktorej Walras, ale i Jevons, dve významné osobnosti ekonomickej histórie, formulovali základy neoklasickej ekonomickej teórie. Newtonovým jablkom neoklasickej teórie tak bolo Walrasove sledovanie diania na parížskej burze.

Ich dôležitá úloha je v každom ekonomickom poli založená na poskytovaní potrebného finančného kapitálu (a to i vo vnútri finančného trhu).

Mintz a Schwartz (1985) na mnohých prípadových štúdiách ukazujú, ako banky spolu s inými kolektívnymi investormi prispievajú k utváraniu a udržiavaniu koncepcie regulácie v konkrétnom ekonomickom poli. Investori len veľmi zriedkavo vstupujú do priveľmi nestabilného prostredia, pre ktoré je príznačná vražedná (cutthroat) konkurencia. Investori a banky taktiež prispievajú k tomu, aby sa takáto situácia deštruktívnej konkurencie v existujúcom ekonomickom poli priveľmi neprejavovala, a to hlavne vtedy, ak tam investovali svoje prostriedky. Nemusíme to však interpretovať ako priamu kontrolu organizačného poľa, prípadne rezignáciu na význam cenového faktora súťaženia. Takáto priamočiara spojitosť v tomto prípade určite neplatí. Investori nepôsobia priamo, a ak pôsobia, tak skôr výnimočne a neochotne, pretože to často znamená využívanie nástrojov spojených s bankrotom firmy, podniku. Ich pôsobenie je predovšetkým nepriame a súvisí s očakávaním stabilných podmienok, predvídateľných postupov uplatňovania konkurencie, regulácie cenových vojen v ekonomickom poli. Ak sú tieto podmienky podľa investorov splnené, vstupujú aktívnejšie do investícií v konkrétnom, teraz už stabilnom ekonomickom poli, a tým prispievajú k upevňovaniu koncepcie regulácie.

Formovanie ekonomického poľa, čiže inštitucionálnych podmienok produkcie tovarov služieb a ich distribúcie je tak spojené s utváraním koncepcie regulácie v každej novej oblasti produkcie²². V tomto procese nachádzame okrem investorov a štátu ďalšie dva typy aktérov. Sú to kľúčové firmy v danom ekonomickom poli - buď stáli pri jeho vzniku a formovali pole od začiatku, alebo vznikli postupnými fúziami menších spoločností - a ich vyzývateľa, teda firmy pokúšajúce sa meniť ekonomické pole a jeho štruktúru. (Bourdieu 2005: 201) To je dôvod, prečo nie je možné uvažovať o ekonomike bez vzťahu k moci, čo v súčasnosti vyjadrujú práce Etzioniho (1995), Fligsteina (1996) a Bourdieho (2005).

Kľúčové firmy nielenže určujú tendencie vo výrobe, v cenách tovarov a služieb, čím predstavujú pre vyzývateľov referenčný bod, ale vytvárajú a udržiavajú koncepciu kontroly prostredníctvom udržiavania kontaktov s vládou a investormi. Neil Fligstein z toho usudzuje, že úspešné uskutočnenie takéhoto inštitucionálneho projektu je neodmysliteľne „politický projekt“. (Fligstein 1996: 664)

Stabilita poľa a stabilita inštitucionálnych podmienok závisia osobitne od vzťahov medzi najväčšími firmami v určitej oblasti produkcie tovarov a služieb. Tieto kľúčové firmy často ignorujú vyzývateľov, pretože poväčšine

²² Stručne je možné ich vznik vysvetliť technologickými premenami, zámerným alebo spontánnym vytvorením dopytu po novej službe, prípadne ako nezamýšľaný dôsledok vývoja v inej oblasti produkcie (napríklad rôzne formy poradenstva), ale aj v dôsledku konania štátu.

nepredstavujú hrozbu pre stabilitu ekonomického poľa. Oveľa väčšiu pozornosť venujú sebe navzájom. Úsilie kľúčových firiem udržiavať existujúcu koncepciu kontroly je hlavnou silou udržiavajúcou ekonomické pole. To neznamená, že sa nesnažia vytlačiť iných – aj seba navzájom – z tohto priestoru. Uskutočňujú to však v súlade s prijatým konceptom regulácie, teda v súlade s tým, čo sa v danom ekonomickom poli považuje za prijateľné. Súvisí to práve s tým, že koncepcia regulácie predstavuje videnie sveta, lokálne poznanie definujúce primerané konanie, primerané súťaženie a spoluprácu. Tým vlastne zabraňuje priamej konfrontácii – vražednej konkurencii.

Keďže vytvorenie stabilného poľa predstavuje náročný a krehký projekt, kľúčoví aktéri – firmy – nemajú veľa dôvodov meniť tieto podmienky. Ekonomické pole sa dostáva do krízy vtedy, ak kľúčové firmy nie sú schopné reprodukovať svoju činnosť a štruktúru do ďalšieho obdobia. Dôvody sú podľa Fligsteina (1996) nasledujúce: 1. pokles dopytu po produktoch firmy; 2. invázia nových aktérov do organizačného poľa – (príkladom je nástup japonských automobiliek na americký automobilový trh, to zmenilo koncepciu kontroly; prípadne nástup kolektívnych investorov, ktorí v polovici 80. rokov prispeli k zmenenej orientácii riadenia firiem a korporácií); 3. aktivity štátu vedúce k zámerným alebo nezámerným premenám. Vtedy dochádza k predefinovaniu konceptu regulácie v ekonomickom poli a k formovaniu nových kľúčových aktérov.

Dôležitým aktérom pri formovaní ekonomického poľa nie sú len samotné organizácie (firmy), ale nezastupiteľnú úlohu zohrávajú aktivity štátu, respektíve vlády (napríklad cez regulačné agentúry). Štát kodifikuje a presadzuje základné rámce ekonomických aktivít, predovšetkým inštitúciu vlastníctva, taktiež formuluje legislatívne pravidlá týkajúce konkurencie, výroby a zasahuje tak do procesu produkcie. Dôvody, pre ktoré vláda zasahuje do inštitucionálneho rámca ekonomického konania, sú rôzne (nielen ideologické či makroekonomické), bolo by však chybné považovať ich apriórne za dobré alebo za zlé. Etzioni, vysvetľujúc niektoré dôvody pôsobenia vlády v ekonomickom priestore, zavádza pojem „intervenčnej moci“. (Etzioni 1995: 187)²³ Tá predstavuje moc záujmovej skupiny, organizácie, prípadne korporácie priviesť vládnu moc k interferencii v ekonomike v súlade s ich cieľmi. Tiež je možné hovoriť o interferenčnej moci rôznych skupín v spoločnosti od zákazníkov, pacientov až po výrobcov. Takéto skupiny v spoločnosti však nedisponujú rovnakou mierou možností, ako ovplyvňovať vládu a intervenčná moc nemusí korelovať s materiálnym bohatstvom.

²³ Gramsci vyjadril dôvody zásahov politikov do ekonomickej oblasti nasledujúco: Aktívny politik je tvorca, buditeľ, ale netvorí nič z ničoho, ani sa nenecháva výlučne vliecť svojimi snami a víziami. Jeho konanie je spojené s realitou, ktorá ho obklopuje. (Gramsci 1988)

Vládne zmeny môžu vyvolať výrazné zásahy a modifikácie koncepcie regulácie v poli, a preto vyvolávajú reakciu kľúčových firiem, prípadne aj všetkých aktérov v ekonomickom poli smerom k podpore alebo smerom k odmietnutiu tejto zmeny. V organizačnom poli sa z toho dôvodu kľúčoví aktéri venujú aj vyjednávaniu s vládou, prípadne s regulačnými úradmi. Snažia sa vyjednať uvoľnenie pravidiel, alebo ponechať v danej oblasti status quo, prípadne vyjednávajú sprísnenie pravidiel. Podľa toho, čo považujú za prospešné z pohľadu existujúceho konceptu kontroly a z hľadiska udržania svojej pozície.

Ako príklad môže slúžiť zavádzanie regulácie v oblasti poskytovania finančného poradenstva v Slovenskej republike, konkrétne regulácia tých, ktorí sa prezentovali ako nezávislí finanční poradcovia. Oblasť finančného poradenstva sa formovala dlhé obdobie bez priamej zákonnej regulácie, to však neznamená, že sa nesformovala koncepcia kontroly a regulácia konania aktérov v tomto organizačnom poli. Rastúca nespokojnosť klientov a ich časté sťažnosti spolu so snahou Európskej únie o ochranu spotrebiteľa viedli k zavádzaniu formálnych regulačných mechanizmov do tejto činnosti. To bol tiež hlavný dôvod, prečo sa sformovala Asociácia finančných poradcov, ktorá sa zapojila do vyjednávania pravidiel.

Asociácia je zložená z poradenských firiem, ktoré medzi sebou nemajú priveľmi priateľské vzťahy. Ako však v rozhovore povedal jeden z predstaviteľov tejto asociácie: „Išlo nám hlavne o to, aby nás regulátor pochopil, aby pochopil, že my sme si už vytvorili akýsi systém. Viete, my tu niektorí fungujeme pomaly aj dvadsať rokov a za ten čas sme predsa len čosi vytvorili a bola by škoda, keby toto naše úsilie muselo začať odznova. Prípadne by sme museli skončiť, ako sa to stalo v Maďarsku.“

Cieľom asociácie, čo vyplynulo z celého rozhovoru, bolo, aby zákonná regulácia nevytvárala priveľmi odlišné podmienky fungovania systému, teda, aby sa systém čo najviac podobal tomu bez zákonnej regulácie. Napríklad, aby sa nemenili požiadavky na právnu formu firiem, aby sa ponechal existujúci systém vzdelávania a kvalifikácie. Cieľom asociácie sa stalo prispôbenie navrhovanej právnej regulácie existujúcemu konceptu kontroly finančných poradcov.

Základnou myšlienkou prezentovanou v teórii poľa je, že celkový inštitucionálny rámec ekonomického konania je prepojením konania aktérov a formálnych pravidiel regulácie (zákonné normy, vlastníctvo regulácia trhu). Podstatným v prvkom v tomto prepojení je ekonomické pole.

Neustála aktivita aktérov v ekonomickom poli vedie k jeho postupným premenám a spôsobuje premenu konceptu kontroly. To sa môže udiť aj vtedy, ak sa v určitej oblasti výroby presadí nová skupina riadiacich pracovníkov. Bourdieu (2005) ako príklad uvádza premenu francúzskeho odvetvia spracova-

nia vápna. Premena poľa nastala po tom, čo sa do riadenia kľúčových firiem presadili absolventi ekonomických škôl, a to na úkor dovtedajších absolventov technických vysokých škôl. Tento priemysel nebol veľmi súťaživý, a ani nemusel byť, pretože produkciu mal primerane regionálne rozdelenú. Riaditelia s technickým vzdelaním sa sústredili skôr na technologické inovácie a na konzervatívne postupy z hľadiska trhu a konkurencie. Noví riaditelia s ekonomickým vzdelaním začali po svojom nástupe uskutočňovať predovšetkým organizačné premeny a fúzie s menšími firmami, sústredili sa na zmenu pravidiel konkurencie. Menili teda koncepciu regulácie konania v organizačnom poli.

Ekonomické pole sa utvára pod výrazným vplyvom pôsobenia inštitucionálneho prostredia, ktoré stanovuje pravidlá, ale je tiež dôležitým zdrojom motivácie konania. To, samozrejme, ovplyvňuje konanie aktérov. Aktéri ekonomického poľa (firmy, záujmové skupiny) prejavujú úsilie formovať inštitucionálne prostredie – formálne pravidlá regulácie. Snahou môže byť zachovávanie existujúcej koncepcie, ako sme to ukazovali na príklade finančných poradcov, alebo úsilie aktérov smeruje k zmenám v organizačnom poli. Modifikácie preto môžu vyvolávať významné zmeny v samotnom ekonomickom poli – z dôvodu technických inovácií alebo problémov kľúčových firiem (finančný trh nezmenila len liberalizácia, ale aj nové technológie). Najmä hlboké ekonomické krízy vyvolávajú väčšiu ochotu aktérov poľa prijať zmeny, ktoré výrazne zasahujú do koncepcie kontroly.

Záver

Aj keď je súčasné dianie v ekonomickej sociológii veľmi dynamické, a to až tak, že niektorým autorom pripomína situáciu v ekonómii po objavení možnosti matematickej analýzy, v slovenskom kontexte tento vývoj zatiaľ nebol plne rozpoznaný a reflektovaný. Na nedostatočnú pozornosť venovanú vývoju ekonomickej sociológie upozorňoval pred viac ako desiatimi rokmi Ivan Chorvát (1999). Týmto textom sme sa pokúsili čiastočne vyplniť spomínanú medzeru. Napriek rozširujúcej sa oblasti výskumu ekonomickej sociológie rámcovanie výskumu konceptom umiestnenia je stále dôležitým prístupom a hľadanie spojitostí medzi sociálnou štruktúrou, inštitucionálnym kontextom a konaním je téma, ktorá je neustále prítomná v ekonomickej sociológii podobne ako v sociológii všeobecne.

V zredukovanej podobe sme ukázali dôležitosť reflexie inštitucionálneho kontextu ekonomického konania. Sústredili sme sa i na odкрývanie rozdielov medzi novým ekonomickým inštitucionalizmom a jeho sociologickým náprotivkom. Zatiaľ čo ekonómovia zdôrazňujú najmä vzťah medzi inštitúciami a efektivitou, sociológovia vysvetľujú i neekonomický kontext hospodárskych

inštitúcií, jeho prepojenie so sociálnou štruktúrou či kultúrou. V centre tohto textu však stojí súvislosť medzi sociálnou štruktúrou a inštitúciou trhu. Snažili sme sa ukázať, že sociálna štruktúra v ekonomike (ekonomické pole, koncept kontroly v ekonomickom poli, sociálne siete a skupiny) ovplyvňuje utváranie, podobu a fungovanie inštitúcie trhu. Na základe tohto je potrebné zdôrazniť, že inštitucionálna zmena neznamena len prepracovanie formálnych pravidiel (zákony, právny rámec a zmluvy). Inštitucionálny rámec hospodárstva ovplyvňuje aj pôsobenie neformálnych pravidiel, ktoré sú modifikované a tvarované záujmami aktérov. Vystavanie inštitucionálnej premeny len na premene formálnych pravidiel môže spôsobiť, že neformálne elementy, sformované v predchádzajúcich obdobiach pôsobia proti tejto zmene, narušujú ju a menia jej pôvodné zameranie, čo následne spôsobuje destabilizáciu inštitucionálneho rámca hospodárstva. Práve toto sa často dialo v postkomunistických krajinách. Zavádzali sa formálne inštitúcie kapitalizmu v prostredí, kde sa v dôsledku predchádzajúceho historického vývoja v hospodárskej sfére sformovala sociálna štruktúra, neprehľadné siete vzťahov, neformálne, ale silné postupy ovplyvňujúce záujmy aktérov v ekonomike. Možné podcenenie, respektíve nedocenenie vplyvu týchto faktorov spôsobilo následné veľké náklady transformácie.

Roman Hofreiter vyštudoval sociológiu na Fakulte humanitných vied Trnavskej univerzity. V súčasnosti pôsobí na v Inštitúte sociálnych a humanitných štúdií Univerzity Mateja Bela v Banskej Bystrici a je externým doktorandom na Katedre sociológie Filozofickej Fakulty UK. Venuje sa ekonomickej sociológii a sociológii práce.

LITERATÚRA

- ALIJEVOVÁ, D., 1991: Súčasný vývojové trendy v západnej sociológii. Sociológia, 23, s. 267-280.
- ASPERS, P., 2005: Performativity, neoclassical theory and economic sociology. Economic sociology newsletter, Vol. 6/2 pp. 33-39.
- BANDELJ, N., 2008: From Communist to Foreign Capitalist. The Social Foundations of Foreign Direct Investment in Postsocialist Europe. Princeton: Princeton University Press.
- BECKER G. S., 1976: The Economic Approach to Human Behavior. Chicago: University of Chicago Press.
- 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., 2007: The Great Transformation of Embeddedness: Karl Polanyi and the New Economic Sociology. MPIfG Discussion Paper 07/1 pp. 1-25.
- BECKERT, J., 2010: How Do Fields Change? The Interrelations of Institutions, Networks, and Cognition in the Dynamics of Markets. Organization Studies. Vol. 3, pp. 605-627.

- BIGGART, N. W., 1991: Explaining East Asian Economic Organization: Toward a Weberian Institutional Perspective. *Theory and Society*. Vol. 20.
- BOURDIEU, P., 2005: *The Social Structures of the Economy*. Cambridge: Polity Press.
- CALLON, M., 1998: *The Laws of the Markets*. London: Blackwell Publishers.
- DiMAGGIO, P. J. – POWEL, W., 1983: The Iron Cage Revisted: Institutional Isomorphism and Collective Rationality in Organizational Fields. *American Sociological Review*. Vol. 48, pp. 147-160.
- DOBBIN, F. R., 1993: The Social Construction of Great Depression: Industrial Policy during the 1930 in the United States, Britain, and France. *Theory and Society*. Vol. 22, pp 1-56.
- DOBBIN, F. R., 1999: A Market is a Marke is a Market?: Institutional Conditions for the Construction of Market Mechanisms. BISS public, Beiträge zur sozialwissenschaftlichen Diskussion, Heft 27.
- ETZIONI, A., 1995: *Morální dimenze ekonomiky*. Praha: Victoria Publishing.
- FLIGSTEIN, N., 1996: Markets as politics: A political – cultural approach to market institutions. *American Sociological Review*. Vol. 61, pp 656-673.
- FLIGSTEIN, N., 2001: Social Skill and the Theory of Fields. *Sociological Theory*. Vol. 19, pp. 105-125.
- FOURCADE, M., 2007: Theories of Markets and Theories of Society. *American Behavioral Scientist*. Vol. 50, pp. 1015-1034.
- GRAMSCI, A., 1988: *Spoločnosť, politika, filozofia*. Bratislava: Pravda.
- GRANOVETTER, M., 1985: Economic Action and Social Structure: The Problem of Embeddedness. *American Journal of Sociology*. Vol. 91, pp 481-510.
- GRANOVETTER, M., 1992: Economic Institutions as Social Constructions: A Framework for Analysis. *Acta Sociologica*. Vol. 35, pp 3-11.
- GRANOVETTER, M. – SWEDBERG, R., 1992: *The Sociology of Economic Life*. Westview Press.
- HAYEK, F. A., 1995: *Osudná domýšľivosť, omyly socializmu*. Praha: SLON.
- CHORVÁT, I., 1999: Ekonomická sociológia – tradície a perspektívy. *Acta oeconomica* N°5, Ekonomická fakulta Univerzity Mateja Bela v Banskej Bystrici, s. 121-129.
- CHOVANCOVÁ, B., 2002: *Finančný trh. Nástroje, transakcie, inštitúcie*. Bratislava: Eurounion.
- KALTHOF, H., 2004: Finanzwirtschaftliche Praxis und Wirtschaftstheorie. Skizze einer Soziologie ökonomischen Wissens. *Zeitschrift für Soziologie*. Jg 33, pp. 154-175.
- KELLER, J., 2009: *Nejistota a důvěra aneb K čemu je modernitě dobrá tradice*. Praha: SLON.
- KLÁSEKOVÁ, M. – ZÁBORSKÝ, J., 2010: Bankovní díleri za vodou. *TREND*, 17. 8. 2010.
- KUSÁ, Z., 1995: Buržoázny pôvod - neprekonateľná stigma? O erozívnej sile sociálnych sietí v komunistickom období. *Biograf*, 3, 35 odst.
- KUSÁ, Z., 1997: Analýza sociálnych sietí a jej miesto v sociologickom skúmaní. *Sociológia* 29, s. 497-504.

- MARX, K., 1979: Bída filozofie. Odpověď na „filozofii bídy“ pana Proudhona. Praha: Nakladatelství Svoboda.
- MACKENZIE, D. – MUNIESA F. – SIU, L., 2007: Do Economist Makes Market? On the performativity of Economics. Princeton, New Jersey, Princeton University Press.
- MINTZ, B. – SCHWARTZ, M., 1985: The Power Structure of American Business. Chicago and London: University of Chicago Press.
- MLČOCH, L., 2005: Institucionální ekonomie. Praha: Karolinum.
- MORAWSKI, W., 2005: Ekonomická sociologie: problémy, teorie, empirie. Praha: SLON.
- NORTH, D. C. – THOMAS, R., 1973: The Rise of the Western World: A New Economic History. Cambridge: Cambridge University Press.
- NORTH, D. C., 1990: Institutions, Institutional Change and Economic Performance. Cambridge: Cambridge University Press.
- PARSONS, T. – SMELSER, N. J., 1956: Economy and society. London: Routledge.
- PARTICKY, S., 1998: Sociologická interpretácia trhu. Sociológia, 30, s. 61-73.
- PODOLNY, J. M., 2001: Networks as the Pipes and Prisms of the Market. The American Journal of Sociology, Vol. 107, pp. 33-60.
- POLANYI, K., 2005: Velká transformace. Brno: CDK.
- POLONSKÝ, K. (ed), 2010: Vybrané kapitoly z ekonomickej sociológie. Žilina: Edis.
- SOPÓCI, J., 2010: Teória sociálnych inštitúcií. Bratislava: Univerzita Komenského.
- SWEDBERG, R., 1997: New Economic Sociology: What Has Been Accomplished, What Is Ahead? Acta Sociologica. Vol. 40, pp. 161-182.
- SWEDBERG, R., 2004: The Toolkit of Economic Sociology. CSES Working Paper Series Paper 22.
- UZZI, B., 1997: Social Structure and Competition in Interfirm Networks: The Paradox of Embeddedness. Administrative Science Quarterly. Vol. 42, pp. 35-67.
- VEBLEN, T., 1898: Why is Economics Not an Evolutionary Science. The Quarterly Journal of Economics. Vol. 12.
- VELTHUIS, O., 1999: The Changing Picture 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., 1977: Economy and Society. Berkley: California University Press.
- WEBER, M., 1983: K metodológii sociálnych vied. Bratislava: Pravda.
- WILLIAMSON, O. E., 1981: The Economics of Organization: The Transaction Cost Approach. The American Journal of Sociology. Vol. 87, pp. 548-577.
- WILLIAMSON, O. E., 1985: The Economic Institutions of Capitalism. New York: The Free Press.
- WHITE, H., 1981: Where Do Markets Come From? The American Journal of Sociology. Vol. 87, pp. 517-547.
- ZELIZER, V., 1988: Beyond the Polemics of the Market: Establishing a Theoretical and Empirical Agenda. Sociological Forum. Vol. 3, 614-634.