

1. ČLANEK

N.J. Smelser in R. Swedberg: **The sociological perspective on the economy**

Definicija ekonomske sociologije

Ekonomska sociologija (pojem, ki sta ga predstavila Weber in Durkheim) pomeni najpreprostejše uporabo sociološke perspektive za ekonomske fenomene oziroma uporaba okvirov, variabel, pojasnjevalnih modelov sociologije za kompleksne aktivnosti, ki so povezane s produkcijo, razdelitvijo, menjavo in potrošnjo omejenih dobrin in storitev. Zadnje čase v ospredje ekonomske sociologije prihajajo tudi družbena omrežja, spol in kulturni kontekst. Stinchcombe pa pravi, da bi morala ekonomska sociologija vsebovati še ekološko perspektivo, saj je vsak način produkcije povezan z naravo (ekonomija je torej vedno zasidrana v naravi...)

Primerjava ekonomske sociologije in glavnega toka ekonomije

TABELA: Primerjava

	Ekonomska sociologija	Ekonomija
Koncept akterja	Na akterja vplivajo drugi; je del skupine in družbe	Na akterja ne vplivajo drugi akterji, med njimi ni povezave (v ospredju je individualizem)
Ekonomsko delovanje	Uporabljeni so različni tipi ekonomskih delovanj, vključno z racionalnim; <i>racionalnost kot variabla</i> ; delovanje posameznika ali neke skupine je lahko enkrat bolj, drugič manj racionalno - pomeni ekonomskega delovanja so zgodovinsko oblikovani ter morajo biti preučevani empirično - pomembno je vključiti kriterij moči nadzora in oblasti	Vsa ekonomska dejanja naj bi bila racionalna (maksimiziranje koristi); <i>racionalnost kot predpostavka</i> ; racionalno delovanje povezano z učinkovitejšo potrošnjo omejenih virov - pomen ekonomskega delovanja → izhaja iz odnosa med okusom ter ceno in količino blaga in storitev - ekonomsko delovanje naj bi bila izmenjava med enakimi (popolna konkurenca)
Omejenost delovanja	Ekonomsko delovanje je omejeno s pomanjkanjem/omejenostjo virov, družbene strukture in pomenom strukture (drugi lahko lajšajo, odvrčajo ali omejujejo posameznikovo delovanje na trgu)	Ekonomsko delovanje je omejeno z okusi in pomanjkanjem/omejenostjo virov, vključno s tehnologijo (zato je mogoče predvidevati akterjevo delovanje, saj bo le-ta skušal maksimizirati korist)
Odnos ekonomije in družbe	Ekonomija kot integralni del družbe, vseskozi v interakciji z drugimi silami; vse je povezano z družbo...	Vse se nanaša na trg in ekonomijo (ekonomske predpostavke pogojujejo stabilne družbene parametre); družba je 'dana'...
Cilji, metode	Opis in razlaga, redko napovedovanje - uporaba različnih metod, vključno s zgodovinsko in primerjalno; podatke pogosto priskrbijo analitiki (uporaba različnih metod – ankete, opazovanje, terensko delo itd.)	Napovedovanje in razlaga, redko opisovanje - modeli, hipoteze so formalni, matematični - velikokrat ne uporablja (uradnih), empiričnih podatkov ('čisti modeli')

Intellectual tradition	Marx, Weber, Durkheim Schumpeter, Polany, Parsons/Smelser - klasiki so pogosto reinterpretirani ('živi')	Smith, Ricardo, Mill, Marshall, Keynes, Samuelson - klasiki pripadajo preteklosti, (kaže se manj interesa po njihovem preučevanju) - poudarek je na sedanjih teorijah in dosežkih
-------------------------------	--	---

Tradicija ekonomske sociologije

- izvor ekonomske sociologije (pojem in idejo) najdemo v delih Webra in Durkheima; kasneje tudi Smith pokaže interes za vlogo ekonomskih institucij, pomembna predzgodovinska oseba pa je Marx

Karl Marx (1818-1883)– S svojimi zgodnjimi deli se je osredotočal na idejo o usodi družbenih odnosov, ko vse postane blago, na delo, ki se prav tako sprevača v blago, na odtujenost delavcev. Sledi komunistični manifest in ideja o razrednem boju in dvema glavnima razredoma v kapitalistični družbi. V kasnejših delih je razvil nekakšno 'sociologijo znanja' analize ekonomske teorije in sociološko analizo denarja. Razglašal je, da ekonomija predstavlja pravo osnovo za družbo, na tem pa naj bi bila osnovana tudi pravna in politična superstruktura. V *Kapitalu* je predstavil svojo skoraj popolno ekonomsko analizo (proizvodi so ustvarjeni preko dela – ti se nato zamenjujejo za denar – denar se spreminja v kapital – kapital povečuje izkoriščanje in razredni boj). Želel je postaviti 'naravne zakone kapitalistične produkcije'. S svojimi deli je proizvedel revolucionarni program in postal ideološka osnova za režime kot so SZ, Vzh. Evropa in Kitajska. Weber je videl Marxa kot pionirja v razvoju neke nove socialne ekonomije..., v zadnjem času pa vpliv klasičnega marksizma upada, saj naj bi bila po mnenju nekaterih kritikov njegova razredna analiza neuporabna za postindustrijsko družbo.

Max Weber (1864-1920)– Ekonomska sociologija je bila ustanovljena neodvisno ob istem času v Franciji in Nemčiji. V Nemčiji predvsem pomemben Weber, nanj pa je vplivala zgodovinska šola ekonomije, Marx, teorija o koristi itd. Weber je bil študent prava in kasneje politične ekonomije, kar se je odražalo v njegovih glavnih delih, pojavi pa se tudi veliko ekonomske sociologije. V zgodnjem obdobju so opazna nekatera njegova dela kot so študije kmetijskih delavcev v Nemčiji (preučevanje njihovih migracijskih vzorcev), študije o Rimu (ugotovil je, da je bil v antiki razvit politični kapitalizem, manj pa racionalni kapitalizem), ter *Protestantska etika in duh kapitalizma*, v katerem je postavil tezo, da je določen tip protestantizma pomagal ustvariti novo ekonomsko etiko. Protestantizem je deloval kot legitimizacija racionalnega ekonomskega vedenja, religija pa zaradi sekularizacije vseeno ni popolnoma izginila. Leto 1908 je pomembno pri razvoju Webrove ekonomske sociologije, s tem pojmom pa je imel v mislih nov tip ekonomije, širšo multidisciplinarno področje raziskovanja, ki bi vključeval ekonomsko teorijo, ekonomsko zgodovino in ekonomsko sociologijo. Webrov prispevek je viden tudi v delu *Ekonomija in družba*, katere jedro je ekonomska sociologija, ki se osredotoča predvsem na povezave med ekonomijo in drugimi deli družbe. Weber v tem delu opredeli glavne kategorije njegove splošne sociologije (npr. družbeno delovanje, družbeni odnosi, ekonomske organizacije). Njegov koncept *ekonomskega delovanja* se od ekonomske definicije razlikuje v treh sestavinah: ekonomsko delovanje pojmuje kot družbeno, vedno je vključen pomen, prisotna pa je tud neka moč. »Trg je prostor za boj, pri tem je glavno orožje denar, cene pa so produkt konfliktov interesa in kompromisov.« Celotno Webrovo ekonomsko sociologijo povzame knjiga *General economic history*, glavna ideja pa je, da mora ekonomska sociologija (v nasprotju z ekonomijo) upoštevati tako pomen, kot družbeno dimenzijo.

Emile Durkheim (1858-1917) – Ekonomska sociologija Durkheima je manj obsežna in sistematična kot Webrova. Durkheim za razliko od Webra ni nikoli študiral ekonomije, se je pa z njo ukvarjal sam (s prebiranjem knjig) in do tega kar je prebral, čutil neko nenaklonjenost, odpor (ni maral utilitarizma, individualizma in špekulacij). Večkrat je poudarjal, da bi morala ekonomija postati del/veja sociologije. Ekonomijo je doživljal kot metafiziko. Kritičen je bil do ortodoksnih ekonomistov, ki so priznavali le realnost posameznika, na splošno pa je obtožil ekonomiste ustvarjanja 'ekonomskega sveta, ki ne obstaja', saj so se zanašali le na samovoljna, neomejena predvidevanja in logične povezave. Durkheim pa je na drugi strani izdal tudi nekaj študij, ki zanimajo ekonomske sociologe. *Delitev dela in družbe* (1983) – ekonomisti se motijo, ker delitev dela opisujejo le z ekonomskimi izrazi...za Durkheima je delitev dela glavno gonilo ustvarjanja kohezije in solidarnosti v moderni družbi (mehanska in organska solidarnost). V naprednih družbah se dolžnosti in pravice razvijejo okoli medsebojne odvisnosti, ki je produkt delitve dela in ravno te pravice in dolžnosti držijo družbo skupaj (ne pa menjava ali tržna struktura). Hkrati pa Durkheim priznava, da je prirojena integracija diferenciacije nepopolna; družbo zato deli na organe, ki morajo biti med seboj vedno v kontaktu. Durkheim pravi, da se je ekonomija zadnji dve stoletji razvijala tako zelo hitro, da je razvoj potrebnih pravil in regulacij ni zmožal dohitevati. V tem stanju 'ekonomske anomalije' so trpeli ljudje in družba – ni bilo nekih predstav, kaj pričakovati, želje ljudi po zabavi in potrošnji so postale brez meja in jih je nemogoče zadovoljiti. Vsi teoretiki so za najpomembnejši del družbe imeli ekonomijo, Durkheim pa pravi, da bi morala biti morala v ospredju družbe, da ta ne bi razpadla. Durkheimov prispevek k ekonomski sociologiji pa je šel preko analize integracije in anomalije. Med drugim so njegove študije ekonomskih institucij kot sta menjava in lastnina. Menjava po njegovem mnenju vsebuje več kot le prostovoljni sporazum med svobodnimi posamezniki (kot pravijo ekonomisti). Vsebuje še celotno strukturo norm in pravil, ki obkrožajo in omogočajo menjavo. Izvor lastnine Durkheim pripisuje religiji.

Joseph Schumpeter (1883-1950) – Je edini izmed vodilnih ekonomistov, ki je postal zainteresiran za ekonomsko sociologijo in k njej tudi nekaj prispeval. Kot študent se je spoznal z marksistično, kot tudi sociološko mislijo na splošno. Sledil je Webro in ekonomsko sociologijo označeval kot multidisciplinarno obliko ekonomije, ki sestoji iz različnih področij: ekonomske teorije, ekonomske zgodovine, ekonomske sociologije in ekonomske statistike. Njegov glavni prispevek k ekonomski sociologiji je njegova razprava o njej, kot o novemu tipu ekonomske znanosti. Pravi, da je ekonomska sociologija le upravljanje z institucionalnim kontekstom (ekonomske relevantne institucije, vedenja - lastniško, racionalno, vodilno, navadno...), ne pa z samo ekonomijo. Težko je postavljati meje med tistim, kar pripada ekonomiji in/ali ekonomski sociologiji. Schumpeter je napisal tri eseje v zbirki *Kapitalizem, socializem in demokracija*, kjer je razvil nekakšno 'sociologijo financ' in predstavil številne ideje o davkih, fiskalni politiki...; razvijal je tudi tezo, da bo socializem nadomestil kapitalizem, ki že spodkopava svoje temelje. Analiziral je tudi marksizem – Marxovo ekonomsko teorijo je označil za neuporabno, bolje pa je ocenil njegovo sociologijo (še posebej teorijo razredov in vpliv ekonomije na razvoj družbe). V svojem zadnjem delu *Zgodovina ekonomske analize* piše veliko o ekonomski sociologiji.

Karl Polanyi (1886-1964) – Že v mlajših letih je zavrnil marksistično ekonomijo, ter zagovarjal socialistično ekonomijo. Od 1930-ih je razvijal svojo vizijo ekonomije. Med njegovimi deli prevladujeta dve glavni temi: a) rojstvo in nadaljnji razvoj tržno-prevladujoče družbe v 19. in 20. st in b) odnos ekonomije in družbe v primitivnih družbah. Zavračal je, da je ekonomija oz. trg najpomembnejši del družbe in da človeka vodijo primarno materialni interesi ter trdil, da mora biti ekonomija podrejena družbi in ljudem, če gledamo s holistične in humanistične perspektive. Njegovo delo *The Great transformation* vsebuje zgodovinsko evolucijo tržne mentalitete, Polanyi pa se ukvarja tudi z idejo samoregulativnega trga ter zavrača idejo popolnoma neregulativnega trga dela. Če bi v družbi prevladoval tržni principi oz. če bi bili tržni mehanizmi edini usmerjevalci človekove usode in njihovega naravnega okolja, bi družba razpadla... V eseju *The economy as an instituted process* najdemo njegovo idejo o umeščenosti (»Človeška ekonomija je umeščena v institucije, ekonomsko in neekonomsko...pomembna je vključenost neekonomskega«). Polanyi je skupaj s kolegi razlikoval tudi med formalni in dejanskim pomenom ekonomije. Formalno se definira ekonomijo v okviru racionalnega delovanja; dejansko pa gre za nekaj kar je institucionalno vidno in v središču vsakdanjega življenja. Razvili so tudi klasifikacijo tipov ekonomskega delovanja: recipročnost, redistribucija in menjava (transakcije na trgu). S to tipologijo so želeli pokazati, da se ekonomijo ne bi smelo enačiti z trgov in da je sam trg le sistem umeščen v družbo.

Talcott Parsons (1902-1979) in **Niel J. Smelser** (1930-) – Parsons je med sodobnimi sociologi največ prispeval k ekonomski sociologiji, sebe je definiral kot institucionalista dokler ni prišel pod vpliv neoklasične ekonomije. Doktoriral je iz ekonomije in sociološke teorije, seznanil se je z moderno neoklasično ekonomijo in na sploh poznal teoretične temelje ekonomije, manj pa tehnični aparat tega področja. Velik prispevek k ekonomski sociologiji je naredil s prevajanjem *Protestantske etike in duh kapitalizma*, ter nekaj poglavij *Ekonomije in družbe*. Kmalu je analiziral razmerje med ekonomsko in sociološko teorijo, kjer je izdelal sistematičen pogled na odnose med tema dvema teorijama. Glavna tema tega je bila, da se družbene znanosti, kot sta ekonomija in sociologija, osredotočajo na različne aspekte družbenega delovanja. Glavni prispevek k ekonomski sociologiji pa je delo *Ekonomija in družba*, ki jo je Parsons napisal skupaj z Smelserjem. Parsons skuša na nek nov način dognati odnose med sociologijo in ekonomijo. Ekonomija je videti kot podsistem družbenega sistema, njena glavna funkcija pa je ukvarjanje z družbenimi problemi adaptacije na njeno okolje (AGIL shema). Avtorja poudarita tudi sistematično izmenjavo med ekonomijo in drugimi družbenimi podsistemi, ter razvijeta idejo denarja kot splošnega medija.

Ekonomska sociologija danes

Sredi 50-ih Parsons in Smelser opazita velik prepad med ekonomijo in sociologijo. Po njunem mnenju je prišlo do zelo malo ali nič napredka, pri zblizevanju ekonomske in sociološke teorije (od Webra naprej). To sta pripisovala preokupiranosti ekonomije s tehničnimi orodji in ne-napredovanju sociološke teorije ter osredotočanju sociologov le na manjša ekonomska vprašanja. Ekonomska sociologija je v 50-ih tudi izgledala kot da je fragmentirana na številna pod-področja.

V 1960-ih in zgodnjih 70-ih je prišlo do ponovne oživitve neo-marksističnega in neo-veberijanskega vpliva, kjer je dominiral razred in politične dimenzije. Ponovno se torej pojavi zanimanje za makrosociologijo. Predvsem v zadnjih 15-ih letih meje med ekonomijo in sociologijo (o)slabijo. Številni pomembni ekonomisti so se trudili vključiti tudi družbeno perspektivo. Pojavi se nova šola institucionalizma – nekateri avtorji v sociološko analizo vpeljejo koncepte racionalne izbire in metodološki individualizem.

Do sredine 70-ih pozornost pritegne tudi *Nova institucionalna ekonomija*, veliko pa je tudi zanimanja sociologov za ekonomske fenomene (npr. White – težnja po razvoju sociologije trga; Granovetter – koncept umeščenosti; kritika ekonomistov, ki so želeli neoklasično ekonomijo aplicirati na neekonomska področja; kritiziral je idejo 'učinkovitosti' za razlago pojava in strukture ekonomskih institucij, ki so jo uporabljali '*Novi ekonomisti*'; izpostavljal je pomembnost mrež v ekonomiji – ekonomija naj bi bila 'umeščena' v mreže, ki vplivajo na njeno delovanje – to je kmalu dobilo ime *Nova ekonomska sociologija*).

Od 1980-ih ekonomska sociologija pokriva podobna področja, kot jih je že v preteklosti, obstajajo pa tudi neke nove smeri. V ospredju ni ena perspektiva. Vidi se vpliv Webra, Parsonsa, Polanyija, zelo pomemben je koncept umeščenosti, saj kaže na idejo, da je ekonomija del širše institucionalne strukture oz., kot pravi Granovetter, da se ekonomsko delovanje dogaja znotraj mrež/omrežij družbenih odnosov, ki sestavljajo družbeno strukturo.

Današnji avtorji se osredotočajo na omrežja (ta pristop se lahko uporablja za povezave med posamezniki, korporacijami, celotnimi industrijami in ekonomijami; nagiba se k kvantitativni analizi), sociologijo trga (pozornost se posveča raznolikosti v moči tržnih agentov; procesom na trgu), korporacije (nekateri sociologi se sprašujejo o razlikovanju med trgi in korporacijami, nekateri kritizirajo poudarjeno vlogo tehnologije na trgih...), spol (osredotočanje na plačano delo in delo v gospodinjstvu; razmerje med zaslužki moških in žensk, delitev denarja v gospodinjstvu; vloga žensk v korporacijah) in kulturo (kulturna dimenzija je prisotna v različnih ekonomskih aktivnostih).

Zaključek

Prvič od 19. st je glavna veja ekonomije začela ponovno analizirati ekonomske institucije, prišlo je do nekakšnega dialoga s sociologijo, katerega je treba še bolj poglobiti. Delitev na to, ali je nekaj sociološko ali ekonomsko, ni preveč obetavna pot za preučevanje ekonomskega vedenja in institucij, boljši pristop je tisti, ki sta ga imela Weber in Schumpeter, saj je bolj široko usmerjen in multidisciplinaren. Predvsem pa manjkajo teoretične sinteze oz. interpretacije, ki bi izostrile teoretičen fokus ekonomske sociologije.

2. ČLANEK

Mark Granovetter: **Economic action and social structure: The problem of embeddedness**

Eno izmed glavnih vprašanj sociološke teorije je, kako družbeni odnosi vplivajo na vedenje in institucije. Ta članek se ukvarja s tem, do katere mere je ekonomsko delovanje umeščeno v strukture družbenih odnosov v modernih industrijskih družbah.

UMEŠČENOST

Na eni strani je utilitarna tradicija (vključno z klasičnimi in neoklasičnimi ekonomisti), ki predvideva, da je racionalno, sebično, koristoljubno vedenje le minimalno pod vplivom družbenih odnosov. Na drugi strani pa je 'umeščenost' – argument, da so institucije in vedenje omejeni z družbenimi odnosi, zato ju ne moremo obravnavati kot ločene.

Ta članek se osredotoča predvsem na umeščenost ekonomskega vedenja, ki naj bi bilo že od nekdaj umeščeno v družbene odnose v pred-tržnih družbah, toda postalo bolj avtonomno z modernizacijo. Ta pogled vidi ekonomijo kot vedno bolj ločeno, diferencirano sfero v moderni družbi, kjer so ekonomske transakcije povezane z racionalno preračunljivostjo posameznikove koristi (in ne več z družbenimi ali sorodstvenimi obveznostmi). Ideja o umeščenosti je povezana z Polanyijem in idejo o moralni ekonomiji v zgodovinski in politični znanosti.

Nekateri ekonomisti so imeli drugačne poglede npr. 'formalisti', ki trdijo, da je ekonomsko vedenje neodvisno od družbenih odnosov. To idejo je nadaljeval nov interes v ekonomski analizi družbenih institucij, ki se imenuje 'nova institucionalna ekonomija', v ospredju pa je bila njihova ideja, da so vedenje in institucije bolje razumljene kot izvor prizadevanja racionalnih, bolj ali manj atomiziranih posameznikov po koristoljubju oz. zadovoljevanju lastnih interesov. **Granovetterjev pogled** se razlikuje od obeh, trdi pa, da je **stopnja umeščenosti ekonomskega vedenja nižja v ne-tržnih družbah in da se je manj spremenila z modernizacijo, kot predvidevajo nekateri**.

PROBLEMA PREVEČ IN PREMALO SOCIALIZIRANEGA RAZUMEVANA ČLOVEKOVEGA DELOVANJA v sociologiji in ekonomiji

Preveč socializirana (oversocialized) predstava moškega v moderni družbi (Wrong) – gre za ljudi, ki so preveč občutljivi za mnenja drugih, zato so poslušni narekom sporazumno razvitih norm in vrednot, ki jih ponotranijo skozi socializacijo, tako jim poslušnost ne predstavlja bremena. Wrong je odobral ločitev z atomiziranim utilitarizmom in poudarek na akterjevi umeščenosti v družbeni kontekst.

Klasični in neoklasični ekonomisti na drugi strani operirajo z atomizirano, premalo socializirano (undersocialized) predstavo človekovega delovanja (nadaljujejo utilitarno tradicijo). Ta teorija ne odobrava vpliva družbene strukture in družbenih odnosov na produkcijo, distribucijo ali porabo (primer kompetitivnega trga, kjer gre za anonimne kupce in prodajalce, porabniki in prodajalci ne vplivajo na agregatno ponudbo in povpraševanje ter cene). Gre za idealiziran, kompetitivni trg popolne konkurence, ki je samoregulativen.

Nered nastane, ker so ne-konfliktne družbene in ekonomske transakcije odvisne od zaupanja in odsotnosti prekrškov/protizakonitosti. Konkurenca določa pogoje trgovanja tako, da pri tem individualni trgovec na to ne more vplivati.

Če pa posamezniki že imajo neke družbene odnose, so ti odnosi ovira kompetitivnim trgom.

Smith: »Družbena atomizacija je predpogoj popolne konkurence.«

Duesenberry: »Ekonomija se ukvarja s tem, kako se ljudje odločajo, sociologija pa s tem, kako nimajo možnosti izbire.«

Kljub razlikam med under- in oversocialized pogledi, pa je obema skupno pojmovanje delovanja in izbire, ki ju imajo atomizirani posamezniki. Pri undersocialized je atomizacija rezultat ozke želje po koristi oz. koristoljubju, pri oversocialized pa atomizacija izhaja iz dejstva, da so vedenjski vzorci ponotranjeni in imajo zato nadaljnji družbeni odnosi le delne učinke na vedenje.

Ko moderni ekonomisti le razmišljajo o družbenih vplivih, jih tipično predstavljajo v oversocialized načinu (npr. teorija segmentiranih trgov – vsak segment TDS odraža različne stile pri delanju odločitev, odločitve pa so povezane z izvirom delavskih subkultur (srednji, delavski, nižji razred...)). Takšne predstave o tem, kako družba vpliva na posameznikovo vedenje, so precej mehanične: 'ko enkrat vemo posameznikov družbeni razred ali sektor na TDS, je vso njegovo vedenje avtomatično, saj so posamezniki dobro socializirani.' Družbeni vpliv je tukaj zunanja sila, ki stvari spravlja v pogon in nima drugih nadaljnjih učinkov. Družbeni vplivi so v posameznikovi glavi, zato je lahko v dejanski situaciji odločanja atomiziran v *Homo ecomomicus*. Ko ekonomisti le jemljejo resno družbene odnose, se odmikajo stran od zgodovine odnosov in njihove pozicije.

Granovetter: Dobra analiza človekovega delovanja se mora izogibati atomizaciji, uporabljeni v under- in oversocialized pogledih. Akterji se ne vedejo ali odločajo tako kot atomi zunaj družbenega konteksta, niti ne sledijo nekim scenarijem glede na družbeno kategorijo kateri pripadajo. V članku bo skušal prikazati, kako ta pogled umeščenosti spreminja teoretičen in empiričen pristop na preučevanje ekonomskega življenja.

UMEŠČENOST, ZAUPANJE IN PREVARE

Od 70-ih se pojavlja zanimanje med ekonomisti o temah zaupanja in prekrškov/protizakonnosti.

Williamson: Ekonomski akterji iščejo korist, vključujejo pa se tudi v oportunitizem (iskanje koristi z zvižajo, prevaro).

Hobbes: Pri koristoljubju se ne izključuje moči/vpliva in sleparstva.

V zadnjem času osredotočanje na podrobnosti iz mikro ravni pomanjkljivih konkurenčnih trgov (poglobljeni stroški in investicije v človeški kapital). Ponovno se pojavi klasični problem, **kako to, da vsakdanje ekonomsko življenje ni prepleteno z nezaupanjem in prevarami**. Ekonomska literatura ponuja dva odgovora:

a) povezava z undersocialized, značilna predvsem za nove ekonomiste (razlaganje družbenih institucij z vidika neoklasikov) – družbene sporazume in institucije se vedno bolj razume kot rešitve za določene ekonomske probleme; prevare/prekrški so tukaj preprečeni, saj naj se ne bi splačali ravno zaradi institucionalnih sporazumov/ukrepov, ki odvrtačajo takšna dejanja – so funkcionalni substitut za zaupanje (samega zaupanja pa ne proizvajajo) (primer takih sporazumov so pogodbe), v ospredju so osebni odnosi in obligacije

b) nekateri ekonomisti pravijo, da nekaj zaupanja vendarle mora biti prisotnega, saj naj institucionalni sporazumi sami ne bi mogli preprečiti sleparstva/prekrškov; vir zaupanja naj bi bila 'generalizirana moralnost', ki so jo razvile družbe v svoji evoluciji z namenom preživetja ali vsaj prispevanja k večji učinkovitosti njenega delovanja...; ta pogled ima oversocialized značilnost, da priključuje posplošen in avtomatičen odziv (čeprav moralno delovanje v ekonomskem življenju ni avtomatično) (primeri: pustimo napitnino v neki oddaljeni restavraciji – med seboj se ne poznamo, majhna je verjetnost da se še kdaj vidimo, ni znana informacija o nadaljnjih aktivnostih). Granovetter pravi, da je le v takih primerih možno odsotnost moči/sleparstva razložiti z generalizirano moralnostjo

Argument umeščenosti namesto tega poudarja vlogo trdnih osebnih odnosov in struktur (ali mrež) takšnih osebnih odnosov pri vzpostavljanju zaupanja in odvrtačanju sleparstva. Vedno iščemo boljše informacije, najbolj zaupamo tistemu, s katerim smo že sodelovali – informacije so tako cenejše, bolje zaupamo takim informacijam, ki so tudi boljše, bolj

natančne; pri takih odnosih se vzpostavi motivacija za medsebojno zaupanje in možnost nadaljnjih transakcij; od začetnih ekonomskih motivov lahko preidemo k bolj družbeni vsebini odnosov, ki temeljijo na zaupanju in abstinenci oportunitizma. Pri bolj intimnih odnosih je vedenje predvidljivo, zato je manj bojazni, kot pri sodelovanju s tujci (primer: dilema zapornika). V poklicnih odnosih naj bi bila stopnja zaupanja bolj variabilna...vendar posameznika bolj zanima odkritost, poštenost kot pa splošen sloves nekoga, s katerim posluje. Do sedaj se avtor osredotoča bolj na družbene odnose (kot na institucionalne sporazume ali generalizirano moralnostjo), ki naj bi bili odgovorni za produkcijo zaupanja v ekonomskem življenju, s tem pa tvega pravo predstavo struktur, ki zapolnjujejo funkcije vzdrževanja reda.

Tveganje se lahko zmanjša na dva načina:

a) lahko rečemo, da so nezaupanje, oportunitizem in nered odsotni

b) čeprav so družbeni odnosi pomembni za zaupanje in zaupanja vredno vedenje, pa niso dovolj, da bi to garantirali, zagotovili oz. lahko celo proizvedejo priložnost in sredstva za prevaro in konflikte...za to obstajajo trije razlogi:

1. zaupanje, ki nastane z osebnimi odnosi, predstavlja večjo priložnost za prevaro
2. moč, prevara, sleparstvo – k tem najučinkovitejše težijo skupine, pri katerih je pomembna notranja stopnja zaupanja
3. obseg nereda/prekrška/tegobe, ki je rezultat prevare, je odvisen od strukture mreže družbenih odnosov

Prekrški in sleparstvo se pojavljajo tudi, ko ni nekih družbenih odnosov, toda stopnja prestopka/prekrška, ki je na voljo v čisti atomizirani družbeni situaciji, je izredno nizka...

TRGI IN HIERARHIJE

Granovetter ponudi kritiko Williamsona glede vprašanja, pod *kakšnimi okoliščinami se izvajajo ekonomske funkcije bolj znotraj meja hierarhičnih podjetij*, kot pa s tržnimi procesi, ki križajo te meje. Njegov odgovor je, da je organizacijska oblika tista, ki se najbolj učinkovito ukvarja s stroški ekonomske transakcije. Tiste, kjer je izid najbolj negotov (npr. čas, denar, energija) so bolj verjetne v hierarhično organiziranih podjetjih, ostale, bolj direktne, neponovljive, ki ne potrebujejo transakcijsko-specifične investicije, pa so bolj verjetne med podjetji, to je, preko trga. Za hierarhije je značilna 'omejena racionalnost' in 'oportunitizem'. Williamson ne daje veliko pomena medosebnim odnosom, kontaktom, Granovetter pa pravi, da **ANONIMEN TRG NEO-KLASIČNEGA MODELA NE OBSTAJA** in da so transakcije z družbenimi povezavami številne. Želi pokazati, da prihaja do zadostnega družbenega prekrivanja v ekonomskih transakcijah med podjetji, da bi kompleksne tržne transakcije lahko rešili z internalizacijo znotraj hierarhične strukture. Podjetja so med seboj povezana z mrežami družbenih/osebni odnosov, temveč ne samo na vrhu, ampak tudi na vseh drugih ravneh, kjer prihaja do transakcij (npr. dobra poznanstva med kupcem in prodajalcem, ki sodelujeta že vrsto let...prepire blaži ravno ta umeščenost posla v družbeno razmerje). Precejšnja je uporaba 'subcontracting-a', kjer so razmerja stalna in trajajo dalj časa, ter se le redko vzpostavijo preko konkurenčne ponudbe. Granovetter takšen tip 'kvazi-integracije' imenuje 'navidezno podjetje'. Gre torej za sporazume, ureditve močnih in dolgoročnih odnosov med podjetniki (contractorjem in subcontractorjem), kot organizacijskimi oblikami, ki so med čistim trgom in vertikalno integriranim podjetjem. Zaradi dolgoročnih odnosov med contractorjem in subcontractorjem, ter umeščenosti teh odnosov v skupnost tega osebja, prihaja do standardov pričakovanega vedenja, kar odvrča prevaro in sleparstvo. Redko je tudi, da contractor zaposluje več kot 2 ali 3 subcontractorje v eni kupčiji, saj navežejo socialno interakcijo in neradi iščejo nove ljudi. Tako kot na številnih drugih ekonomskih področjih, tudi v tem primeru lahko vidimo, da prihaja do nekih družbenih odnosov, ki se ponavadi začnejo le z čisto ekonomsko transakcijo.

Pri tej teoriji so relevantni tudi trgi delovne sile, kjer se v ospredje postavlja dejstvo prehajanja informacij o zaposlenih med podjetji ravno zaradi osebnih odnosov, ter visoke stopnje med-podjetne mobilnosti.

Druga Granovetterjeva kritika Williamsona je, da ta **UČINKOVITOST HIERARHIČNIH ODNOSOV JE PRECENJENA**. Trdi, da imajo notranje organizacije(?) / ureditve večjo prednost glede nadzornikov, ki so bolj svobodni pri svojem delovanju, bolj sodelujejo... Ko gre za notranje nakupovanje/transakcije (npr. med oddelki) je težko določiti tržne cene...

Oversocialized pogled pravi ravno drugače – v hierarhiji vlada poslušnost, zaposleni pa ponotranijo interese podjetja in s tem preprečijo kakršenkoli konflikt, če pa se že kdo upre temu prodiranju interesov podjetja, je to ponavadi močna mreža, koalicija, skupina (ne posameznik) (pogoste so koalicije, kjer ljudje že dalj časa delajo skupaj).

Do tukaj je avtor poudarjal, da so družbeni odnosi med podjetji bolj pomembni, avtoriteta pa manj, pri prinašanju reda v ekonomsko življenje, kot je to značilno za trge. Zato nadaljuje s pomenom moči v tržnih odnosih in družbenimi povezavami znotraj podjetja. Izpostavi konflikt in pravi da, ko ima eno podjetje večjo moč nad drugim (dominira), se drugo 'odmakne' in morda niti ne pride do konfrontacije, kot bi se običajno zgodilo, če bi bile obe strani enakovredne.

Mreže družbenih odnosov znotraj podjetja so tudi pomembne. Internalizacija znotraj podjetij je prinesla napredek pri rokovanju s kompleksnimi in posebnimi transakcijami, tako da hierarhična organizacija ni nujno najboljša razlaga. Učinek internalizacije morda prinaša celo še gostejše mreže družbenih odnosov, kot le odnose med prej neodvisnimi tržnimi entitetami.

Povzetek razlik v pojasnjevanju Williamsovega pristopa trgov in hierarhij ter Granovetterjevega pogleda umeščenosti:

Williamson pojasni ovire za 'oportunizem' ali prestopke v ekonomskem življenju in splošen obstoj sodelovanja ter reda, z vključevanjem kompleksnih ekonomskih aktivnosti v hierarhičnem enotnem podjetju. Empirični dokazi pa kažejo, da čeprav gre za kompleksne transakcije, se najde visoka stopnja reda, prav tako pa tudi visoka stopnja nereda znotraj podjetja. Če pride do tega pojava je odvisno od narave osebnih odnosov in mrež odnosov med podjetji. Granovetter je mnenja, da ima oboje, red in nered, poštenost in sleparstvo, več opraviti s strukturami takšnih odnosov kot pa z organizacijsko obliko. Potrebno je biti pozoren tudi na dejanske vzorce osebnih odnosov, iz katerih se razvijejo ekonomske transakcije, kar bo bolje razložilo motive za vertikalno integracijo. Kritika gre tudi na račun empiričnih raziskav industrijskih organizacij, ki se zelo malo osredotočajo na odnose, v veliki meri predvsem zato, ker še vedno ostaja dominanten ekonomski okvir atomiziranih posameznikov, kjer so osebni odnosi dojeti kot trenje/ovira.

POMEN KONCEPTA UMEŠČENOSTI:

- Sociološka perspektiva je nujna za razumevanje ekonomskega dogajanja.
- Potrebno se je vrniti evropski sociološki tradiciji – M. Weber – ekonomsko dogajanje kot vrsta družbenega dogajanja

3. ČLANEK

Max Weber: Economy and society. An outline of interpretive society

1. EKONOMSKA DEJANJA

Delovanje je ekonomsko orientirano dokler zadeva, glede na njen subjektivni pomen, zadoščenje želje po produktih.

Ekonomsko delovanje je kakršnokoli mirno izvajanje akterjeve kontrole nad resursi, ki je v svojem bistvu usmerjeno proti ekonomskemu cilju.

Racionalno ekonomsko delovanje zahteva instrumentalno racionalnost v tej usmerjenosti (orientiranosti), tj. namerno planiranje.

Definicija ekonomskega delovanja mora biti čim bolj splošna ter mora zajeti dejstvo, da so vsi ekonomski procesi karakterizirani s pomenom, ki ga imajo za človekovo delovanje ekonomski cilji, sredstva in stranski proizvodi. Dejstvo je, da imajo vsa ekonomska delovanja tudi specifičen subjektivni pomen.

Pri definiciji ekonomskega delovanja je potrebno upoštevati tudi dejstvo, da se le-to začne na eni strani na podlagi želje po produktih (povpraševanje) in ustvarjanju zalog, ter da se ugodni povpraševanju, na drugi strani.

Vsak tip delovanja, tudi nasilje, je lahko ekonomsko orientirano (primer vojne).

Religious ethics and economic rationality

Zavrnitev odušitva (ang. *Usury* – v smislu dati posojilo v zameno za ful visoke obresti) je v središču skoraj vseh etičnih sistemov, ki regulirajo življenje (primer religije... omenja različne religije in njihov koncept zavračanja odušitva).

Pravi razlog za cerkveno zavračanje odušitva je povezano z odnosom religijske etike do nujnosti racionalnega ustvarjanja profita. V zgodnjih religijah, celo v tistih, ki so sicer visoko vrednotile lastnino, so bila popolnoma trgovska podjetja vedno predmet sovražne presoje. Ta kritika pa ponavadi nastane, ko so trgovske transakcije že v napredku, torej nastane kot protest proti njim.

Vsaka ekonomska racionalizacija ima negativen vpliv na tradicionalnost. S tega stališča je tudi izum denarja cerkev (nasploh, ne samo krščanstvo) videla kot grožnjo in je zato favorizirala naturalno ekonomijo.

Racionalna ekonomska zveza vedno povzroči depersonalizacijo, kar je še posebej značilno za kapitalistični sistem. Religijske etike so tako soočene s svetom depersonaliziranih odnosov, ki se zaradi fundamentalnih razlogov ne morejo ukloniti prvotnim normam. Bolj ko se v religijah vzpostavlja zavezanost k nasprotovanju ekonomske racionalizacije, večja je verjetnost, da bodo religijski virtuozji favorizirali anti-ekonomsko zavrnitev sveta.

Paradoksalno, je v nekaterih religijah ravno asketizem vodil do akumulacije bogastva → primer protestantizma oz. kalvinizma. Asketizem v Protestantizmu je povzročil kapitalistično etiko, pa četudi nenamerno. Protestantizem je namreč menil, da je poslovni uspeh (in uspeh nasploh) rezultat racionalnega načina življenja.

Eden najbolj pomembnih ekonomskih efektov kalvinizma je bilo njegovo *uničenje tradicionalnih oblik dobroteljnosti*. Najprej je odstranil (prepovedal) nesistematično dajanje miloščine → v smislu, »Bog je že imel dober razlog, da je dobrine prerazporedil tako, kot jih je«. Človek se dokaže skozi svoje delo (če je uspešen, mu je Bog to namenil, ker si je zaslužil) → iz tega vidika je bilo beračenje stigmatizirano.

Protestantski duhovniki so izhajali iz domneve, da je nezaposlenost človeka, ki je sposoben delati, samo njegova lastna krivda. Skrb za revne je bila usmerjena k cilju izpodbiti lenobo. Dobroteljnost je postala racionalizirano »podjetje«, kjer je bila religijska etika eliminirana.

TGR: brezosebnost (orientiranost na blago) in etičnost

S sociološkega vidika trg predstavlja koeksistenco in zaporedje racionalnih *consociations* (več združenj oz. podjetij, ki med sabo sodelujejo). Vsako od njih (združenje) je specifično kratko obstoječe do trenutka (angl. *Insofar*), ko preneha eksistirati skupaj z dejanjem zamenjave blaga. Pogajanja, ki potekajo na trgu, so vedno družbena delovanja (*social action*). Vsako dejanje zamenjave, ki vključuje uporabo denarja (tj. prodaja), je družbeno delovanje, saj je vrednost denarja, ki je uporabljen v tej menjavi, izpeljana iz njegovega odnosa s potencialnimi dejanji ostalih akterjev na tržišču.

Znotraj trgovske skupnosti (angl. *Market community*) vsako dejanje menjave, predvsem monetarne menjave, ni vodeno s strani dejanja individualnega partnerja v partikularno transakcijo, temveč bolj ko je racionalno premišljeno, bolj je usmerjano (vodeno) s strani dejanj vseh akterjev, ki so potencialno vpleteni v menjavo. Trgovska skupnost kot taka je najbolj neoseben odnos praktičnega življenja v katerem lahko ljudje vstopajo v interakcije en z drugim. Razlog te neosebnosti trga je njegova orientiranost izključno na blago (po domače: ljudje gledajo le na blago, in se ne ubadajo z osebami, s katerimi so v interakciji). Na tržno vedenje vpliva racionalnost in odločno sledenje lastnim interesom. Od partnerja v menjavi se pričakuje, da se bo ravnal po racionalnih zakonitostih, bolj natančno, da bo spoštoval formalno nedotakljivost dogovora → *tržna etika* (angl. *market ethics*). Tovrstna absolutna depersonalizacija, ki velja na tržišču, je v nasprotju z vsemi oblikami medčloveških odnosov. Prosti trg (angl. *Free market*), tj. trg, ki ni zavezan nikakršnim etičnim normam, je popoln tujec vsakršnim oblikam bratskih (angl. *Fraternal*) odnosov. Trg je zveza, ki presega meje soseske, plemena ali sorodstva. Ponavadi oba partnerja, ki sta vpletena v menjavo, domnevata, da bo vsak od njiju v prihodnosti zainteresiran za novo menjavo, in da bo iz tega razloga spoštoval pravila menjave. Dokler obstaja interes, je poštenost najboljša politika menjave. Ta trditev seveda ni univerzalno veljavna, njena empirična veljavnost je iregularna – višja je v primerih racionalnih podjetnosti s stalnimi strankami.

Svoboda trga je omejena s svetimi tabuji ali pa z monopolističnimi *consociations* (sorry ☺) statusnih skupin, ki napravijo menjavo z »nečlani« (posamezniki, ki ne pripadajo tej skupini) nemogočo. Proti tem omejitvam se bori tržna skupnost katere obstoj tvori skušnjava delitve v priložnostih za pridobitev. Z razširitvijo monetarne ekonomije naraste interes individualnih partij, da izvedejo čimbolj profitno menjavo, pa četudi je to menjava z »nečlanom« (»outsiders«). Nastajajo industrijska podjetja, nato korporacije, ki prodajajo svoje delnico bolj prosto (prosti trg). Bolj ko se približujemo kapitalistični ekonomiji, bolj se brišejo meje in produkti se prodajajo bolj prosto, brez prepovedi monopolistov. Kapitalistični interes = svobodni /prosti trg.

Ta svobodni trg, ki temelji na svobodnem tekmovanju akterjev, je značilen za prvotni kapitalistični sistem. Ko govorimo o novem, sedanjem kapitalizmu, pa govorimo tudi o razvoju kapitalističnih monopolov, za katere je značilen povsem ekonomski in racionalni karakter, njihov položaj pa je baziran na podlagi moči lastnine (angl. *Power of property*) – oni vladajo preko trga (v nasprotju s statusnimi skupinami v zgodnjem kapitalizmu, ki so vladali s pomočjo omejitev, ki so jih postavljali).

2. CLASS, STATUS, PARTY

MOČ: ekonomsko determinirana + status

Struktura vsakdanjega legalnega dr. reda direktno vpliva na distribucijo moči, ekonomije. Pod terminom moč se razume zmožnost posameznika, da realizira svojo voljo v dr. delovanju, pa čeprav proti volji drugih, ki participirajo v tej akciji.

Seveda se ekonomska moč razlikuje od drugih oblik moči. Ekonomska moč lahko izhaja iz drugih oblik moči – npr. dr. moč (oz. dr. spoštovanje-kako je le-ta razporejene med posameznika je odvisno od družbenega reda) ali prestiž sta lahko osnova za ekonomsko moč.

Razredi, statusne skupine in stranke so nastale na podlagi distribucije moči v družbi.

Razred

O razredih govorimo:

a) ko ima več ljudi skupno specifično vzročno komponento njihovih življenjskih priložnosti, do te mere, da

b) je ta komponenta reprezentirana izključno z ekonomskimi interesi v smislu lastništva dobrin in priložnosti za dohodek, in

c) je reprezentirana pod pogoji proizvodov (oz. blaga) ali trgov dela. To je razredna situacija (angl. *Class situation*).

Specifične življenjske priložnosti se ustvarijo, glede na to, kako so različni materialni resursi (ki se uporabljajo na trgu menjave) razporejeni v družbi. Lastništvo in ne-lastništvo je torej osnovna kategorija vseh razrednih situacij.

Statusne skupine

Statusne skupine (v nasprotju z razredi) so ponavadi brezoblične. Tipična komponenta statusne situacije posameznika je pozitiven oz. negativen ugled, ki ga posameznik ima. Le-ta je ponavadi povezana tudi z razredno situacijo: razredna distinkcija je v različnih pogledih povezana s statusno distinkcijo. Lastništvo ni vedno prepoznano kot statusna kvalifikacija, čeprav je vseeno pogosto pomembna komponenta statusnega ugleda.

Tako ljudje z lastnino kot brez nje lahko pripadajo isti statusni skupini (primer: nekateri umetniki lahko uživajo enako stopnjo ugleda kot nekateri poslovneži).

Statusni ugled je ponavadi izražen v specifičnem načinu življenja, ki se zahteva od vseh, ki želijo pripadati določeni skupini. V povezavi s pričakovanji so ustvarjene tudi določene ovire oz. prepovedi -> npr. dovoljene poroke le znotraj določenega dr. Kroga.

Stranke

Stranke nastanejo iz sfere moči. Njihova dejanja so orientirana v smeri k pridobitvi družbene moči. Stranke lahko obstajajo v okviru skupin, kot tudi v okviru države. Dejanja strank vedno vsebujejo neko združenje, zvezo (kar za razrede in statusne skupine ni vedno nujno), ki je usmerjena proti nekemu skupnemu cilju, ki ga želijo načrtno doseči. Stranke to tako mogoče le v okviru skupin, ki imajo karakter združenja, tj. neka stopnja racionalnega reda in sposobne posameznike, ki so zmožni drugim vsiliti ta red. Ker se vedno borijo za politično kontrolo, njihova struktura temelji na avtoritarnosti. Stranke lahko reprezentirajo interese determinirane skozi razredno ali statusno situacijo, ponavadi pa gre za mešanico obojega.

4. ČLANEK

Adam Smith: Raziskovanje narave in vzrokov bogastva narodov

Čas, ko se pojavi Smithovo "Bogastvo narodov" (s čimer postane Smith utemeljitelj moderne ekonomije) karakterizira v Angliji opravljena prvotna akumulacija ter začetki industrijske revolucije. Kmetijstvo je sicer še vedno glavna panoga, a dobi v industriji velikega tekmeča.

Adam Smith registrira v kapitalistični družbi tri dohodke treh razredov: dohodek delavcev - mezdo, dohodek kapitalistov - profit, in dohodek zemljiških lastnikov - rento. Smith išče izvor bogastva v delu oz. v proizvodnji dobrin, torej šteje, da je vir bogastva proizvodnja in ne menjava. Smith je tudi zelo natančno opredelil predmet svojega raziskovanja: proučiti zakonitosti kapitalistične blagovne proizvodnje, predvsem zakone, ki vladajo na področju ustvarjanja in delitve bogastva narodov. Smith postavi med faktorje, ki vplivajo na bogastvo naroda na prvo mesto količino dela, ki je angažirana v proizvodnji in nato še produktivnost tega dela. Meni, da produktivnost lahko izboljšamo predvsem na podlagi delitve dela. Smith poda tudi dve definiciji - po prvi definiciji je produktivno delo tisto, ki producira presežek, torej tisto, ki producira profit. Po drugi definiciji je produktivno delo tisto, ki producira materialni produkt, ki za nekaj časa preživi čas svoje proizvodnje. Pri denarju je Smith funkcijo denarja omejil na njegovo menjalno vrednost. Meni, da denar kot tak, ne more povečati bogastva, zato je njegova edina funkcija v tem, da pospešuje menjavo.

Opaža, da tržne cene nihajo okrog neke ravni, ter ugotavlja, da je ta stvarna cena pogojena s količino dela, ki je bila porabljena v proizvodnji. Pri tem A. Smith poda dve definiciji. Po prvi definiciji je menjalna vrednost odvisna od količine dela, ki je bila porabljena za proizvodnjo nekega blaga, druga definicija pa pravi, da je to količina dela, ki se lahko kupi za to blago.

Smith pri raziskovanju izhaja iz razredne strukture družbe. Ta struktura se sestoji iz treh razredov: delavcev, kapitalistov in zemljiških lastnikov. Njim pripadajo v razdelitvi trije tipični dohodki: mezda, profit in renta. Glede velikosti mezde ima Smith stališče, da gre za nujne življenjske potrebščine, vendar vidi v prihodnosti zvišanje mezd nad to minimalno raven.

DELITEV DELA: pomen delitve dela za razvoj kapitalizma – sprememba narave družbenih razmerij – nujnost menjave: osnova družbenosti = interesi (TRG!)

Delitev dela je velik vzrok za naraščajočo moč kapitalizma meni Smith, delitev dela je bil tudi močan faktor pri napredku v proizvodniških močeh, spretnostih, veščinah in presojah ljudi. Za boljše ponazoritev prednosti delitvene proizvodnje pa navaja primer tovarne, ki izdeluje bučke. Nekvalificiran delavec, ki torej nima ne teoretične osnove ne praktičnega znanja o proizvodnji in napravah, ki jih uporablja med svojim delom, bi ob teh predpostavkah morda izdelal zgolj 1 bučko na dan, medtem, ko delitev dela, ki izdelavo bučk razdeli na mnogo faz (menda 18) omogoča takšnemu delavcu, da sodeluje pri izdelavi 50000 bučk na dan. Vsak od sodelujočih se torej šteje kot del izdelave vsake bučke, čeprav bi v primeru, da proizvodnja ne bi potekala po fazah dela, njihova storilnost oz produktivna moč krepko padla. V tem smislu torej Smith razlaga krepitev moči, ki jo prinaša delitev dela, ki se, ne glede na naravo proizvodnje, izkaže kot učinkovito. Sem pa ne sodi agrarna proizvodnja, ki iz praktičnih razlogov dela ne ločuje strogo po fazah.

(lahko si še preberete primerjavo agrarne proizvodnje v različnih državah na st. 8)

Delitvi dela sledi povečanje kvantitete dela, ki je produkt naslednjih okoliščin:

-povečana spretnosti: spretnost vsakega od delavcev povečuje kvantiteto opravljenega dela, ker delitev dela omogoča, da delavec opravlja specifične naloge v katerih se tekom delavnega procesa dodobra praktično izobrazijo. Hkrati z povečano spretnostjo delavca se čas, v katerem opravi svoj del naloge bistveno skrajša – **varčevanje s časom** (»prišparanje« na času). Močan vpliv na to ima tudi rutinizacija dela in to, da ni treba prehajati iz enega opravila na drugo, menjati pozicije, orodja, ipd.

Tretja okoliščina je **vedno boljši stroji** (iznajdba bodisi delavcev, izdelovalcev strojev ali znanstvenikov), ki skrajšuje in olajšuje delo delavcem, hkrati jim omogoči čas, ki ga lahko porabijo za malenkostna opravila in končno tudi vpliva na kvantitetno povečanje dnevne produkcije.

V nadaljevanju govori o znanstvenikih, ki so enako kot vse druge industrije razvije delitev dela oz boljše rečeno delitev in specializacija po posameznih panogah, znotraj teh pa po posameznih področjih. Obstaja torej multiplikacija produkcij raznoraznih oblik obrti (arts) kot posledica delitve dela, ki se pojavljajo v razvitih deželah (well-governed society). Prihaja torej do akumuliranja kapitala prek industrijskih panog, kateri se potem razširja tudi v nižje sfere družbe.

Zakaj se multiplikacija produkcijskih panog izkaže kot nujna? Ker že samo primer delavčevega plašča, katerega surovine je bilo najprej potrebno uvoziti, nato obdelati vlakna, dizajnirati oblačilo, ga sešiti, ipd., nakazuje na to, da bi brez medsebojnega sodelovanja različnih panog z izdelavo presegli dejansko vrednost plašča (ki je z medpanožnim sodelovanjem dostopen celo manualnemu delavcu).

Izum delitev dela, ki je ključnega pomena za razvoj kapitalizma in iz katerega torej izhajajo številne bonifikacije, ni bil produkt človeško bistroumnosti ampak se je tovrstni način produkcije pojavil počasi in postopoma kot posledica človekove naravne težnje po blagovni menjavi. Gre torej za nujnost menjave dobrin, kar Smith označi kot osnovo družbenosti, ki se pojavi zaradi človekovega zasledovanja interesov (jaz ti dam, če daš ti meni tisto, kar potrebujem). Takšno vedenje označi kot naravno nagnjenje ljudi.

V nadaljevanju Smith zavzame stališče, da razlike med dvema človekoma, ki opravljata povsem drugačna poklica ni toliko produkt genske zasnove ampak človekova izobrazba, okolje, ki ga izoblikuje. Naravne razlike, ki se kažejo v otroških in najstniških letih so torej zanemarljive. Šele, ko posameznik zasede pozicije v določeni panogi, lahko razvije svoj talent, ki se razlikuje od talenta drugih ljudi, kar je pozitivno dejstvo, saj posamezniku omogoča razlikovanje od soljudi. Na ta način družba pridobi, saj se njeni pripadniki dopolnjujejo in izpopolnjujejo.

Naravna in tržna cena potrošne dobrine

V pogojih kapitalistične produkcije velja teorija produkcijskih stroškov. Ta trdi, da je vrednost blaga odvisna oz. določena z naravnimi deleži lastnikov produkcijskih faktorjev: mezdo, profitom in rento.

Glede rente je Smith razvil več definicij (lastnik zemlje zahteva del produkta zase; naravna nagrada za izkoriščanje zemlje, ki je v zasebni lasti; renta temelji na monopolu, ki ga imajo lastniki zemlje v kapitalistični družbi...)

NATURALNA POTROŠNJA

V vsaki družbi ali soseski obstaja povprečno razmerje mezde in profita, tako kot v vsakem podjetju. To razmerje je naravno regulirano delno s strani občin razmerij družbe (general circumstances), njene revščine in bogastva, njenega napredka, nepremičnin. Delno je regulativa odvisna tudi od določene narave/karakteristik vsakega od zaposlitvenih sektorjev.

V vsaki družbi ali soseski obstaja navadno ali povprečno razmerje rent, ki se regulira, delno s pomočjo občih razmerij družbe in delno s pomočjo naravnih oz. izboljšanih pogojev rodovitnosti zemlje. Ta navadna oz. povprečna razmerja lahko imenujemo naravna razmerja mezd, profitov in rent.

Ko cena katere koli potrošne dobrine ni ne prenizka ne previsoka tisti, ki ustreza plačilu najema zemlje, plači delavcev in dobičku delnic, glede na naravna razmerja, rečemo, da se potrošna dobrina proda po naravni ceni. Dobra je v tem primeru prodana za točno toliko kot je vredna oz. ta toliko, kolikor je v resnici stala proizvajalca, da jo je uspel izdati na trg. Ta izdatek imenujemo primarni izdatek in po definiciji vključuje vse izdatke za material in delovno silo, ki je potrebna za nastanek produkta; kot rečeno ne vključuje dobička, ki bi ga oseba dobila ob prodaji izdelka.

TRŽNA POTROŠNJA

- **ustvarjanje cene (ponudba in povpraševanje) – družbena ureditev – agregat dejanj posameznikov, ki tekmujejo.**

Pri analizi tržnega mehanizma Smith pozna **efektivno** povpraševanje in ga razlikuje od **absolutnega**. Tržna cena je tako odvisna od dveh faktorjev: od ponudbe blaga na trgu in od **efektivnega** povpraševanja (učinkovito povpraševanje, ker omogoča proizvodnjo, da se ponovno vrne na trgovske polic), ta tržna cena pa vseskozi niha okrog naravne cene (lahko je pod, nad ali enaka naravni ceni).

Če povzamem:

Tržna cena je izid trenutnih razmer na trgu, trenutnega odnosa med ponudbo in efektivnim povpraševanjem. Stvarna cena je dolgoročna tendenca tržnih cen. Pri tem je Smith podal dve definiciji: po prvi je menjalna vrednost odvisna od količine dela, ki je bila porabljena za proizvodnjo, po drugi pa od količine dela, ki se lahko kupi za to blago.

ODNOS DRŽAVE IN EKONOMIJE

Smith se zavzema tudi za popolno ekonomsko svobodo, ki si jo predstavlja brez vmešavanja države v ekonomske procese - **Laissez-faire odnos države in ekonomije**. Vloga države je pogojena z naslednjimi zahtevami:

1. država naj skrbi za obrambo
2. država naj zagotavlja spoštovanje pravičnosti
3. zagotavlja naj tiste dobrine, kjer profitni motiv ni tolikšen, da bi privabil zasebni sektor (ceste, šolstvo...)

Strinja se, da je za ekonomsko vlogo potrebno obdavčenje. Zavzema se za štiri načela obdavčenja: proporcionalnost, gotovost, prikladnost in ekonomičnost.

5.ČLANEK

Karl Polanyi: VELIKA TRANSFORMACIJA

Analizira trg z vidika njegovega nastanka, delovanja in posledic delovanja. Skratka analizira nastanek in razvoj tržne družbe kot tudi primitivno družbo in njen odnos z ekonomijo.

Velika transformacija se nanaša na kolaps družbe v 19. stoletju, ki naj bi po Polanyi-u izviral iz politike in ekonomije. Civilizacija 19. stoletja temelji na 4 institucijah (2 ekonomski in 2 politični): na ravnovesju moči (ki preprečuje spopad med civilizacijami in je tu porušeno-vojna), mednarodnemu sistemu zlate valute, na samodejno uravnavajočem trgu in na liberalni državi. Ne gre torej za posledico zunanjih ali notranjih barbarskih napadov, niti za izčrpanje civilizacije zaradi prve svetovne vojne. Prav tako zlom ni bil posledica domnevnih zakonitosti ekonomije (pomanjkanje povpraševanja, padajoči donosi, itd.) ampak je bil razkroj družbe posledica ukrepov, s katerimi se je družba skušala ubraniti pred uničenjem zaradi delovanja samodejno uravnavajočih se trgov. Kontakt med trgov in osnovnimi zahtevami organiziranega družbenega življenja je bil vir dinamike stoletja ter vzrok napetosti in pretresov, ki so končno uničili to družbo. Zunanje vojne so kvečjemu pospešile razkroj. Po stoletju slepega napredka (zgolj materialne proizvodnje) je bil čas, da v ospredje stopi vprašanje bivanja. Industrijo je bilo potrebno podrediti zahtevam človeka, da ne bi uničila družbe. *Resnična kritika tržne družbe ni, da temelji na ekonomiji temveč, da temelji na samointeresu. Tržna družba je torej nesvobodna, saj je podrejena zakonom tržnega mehanizma.* Polanyi vidi rešitev v ponovni institucionalni združitvi politike in ekonomije. Vendar se hkrati zaveda nevarnosti birokracije kot vira zlorabe moči

Nadaljnjo Polanyi govori o zgodovinskih vojnah katerim sledi meščanska industrijska revolucija, kjer se vzpostavi povsem nov univerzalen mirovni interes, ki je presegel meje družbenih razredov kot tudi obstajajočih in nastajajočih nacionalnih držav. Združeval je tako fevdalce kot plemiške dinastije, ki jih je ogrožal val revolucij, kot novopečene meščanske kapitalist, ki so samo v pogojih miru lahko nemoteno poslovali in trgovali. To je vzdrževalo mir med velesilami. Gorivo tega mehanizma za vzdrževanje miru je bil močan družbeno-ekonomski instrumentarij, ki ga poimenuje visoke finance (haute finance). Je vseobsežen in kompleksen mednarodni finančni sistem, zgrajen okoli nacionalnih centrov (zajemale so vse od financiranja vlad, investicij v industrijo, javnih dobrin, posojila...). Povezoval je skoraj vse gospodarske panoge, sektorje in družbene sloje, kar je dodatno spodbujalo mir.

Polanyi se sprašuje, kako ekonomija pridobi svojo enotnost in stabilnost, kako zagotavlja soodvisnost in reprodukcijo, pri čemer ugotavlja, da trg (kot eden osnovnih strukturnih principov, ki zagotavljajo enotnost in stabilnost) ni edini princip za razporejanje materialnih sredstev za zadovoljevanje želja. Trg v zgodovini sploh ne igra bistvene vloge čeprav je pogosta institucija. Namesto anarhične menjave preko trgov tako Polanyi navaja **tri principe ravnanja, ki so v zgodovini civilizacije urejali ekonomske odnose med posamezniki in tako tvorili temelj menjave.**

-recipročnost ali vzajemnost, ki je značilna za manjše skupnosti: npr družina ali širše – sorodstvo. Gre torej za pogosto dualno razmerje transakcije (izmenjava blaga ali storitev), kjer dobiček nima bistvene vloge. Poanta je v ohranjanju in reprodukciji medsebojnih razmerij, stranski produkt pa lajšanje obstoja tovrstnih gospodarstev.

-redistribucija ali preraždelitev, reorganizacija je princip, ki zaznamuje večje skupnosti. Če pri recipročnosti govorimo o somernosti (dualna, enakovredna razmerja) gre tu za središčnost. Proizvod je plod skupnega dela in je iz skupine razdeljen med posameznike. Večje, ko je območje (ki ima tak sistem), večja je mnogovrstnost proizvodov, delitev dela raznolikejša in princip učinkovitejši.

Ta dva principa predpostavljata medsebojno prilagajanje in za svoj obstoj ne potrebujeata administracije. Ker družba deluje tako kot opisano ni individualnih vzgibov za odcepitev, na

voljo so materialna sredstva, delo, dobiček nima ključne vloge. *Ekonomski sistem je zgolj funkcija družbene organizacije- ekonomija ne proizvaja družbe, ampak je podvržena soc. odnosom*

Zakaj je vzdrževanje socialnih vezi pomembno:

-ker z neupoštevanjem kodeksa časti posameznik izobči sebe iz skupnosti in postane izobčenec

-ker so na dolgi rok vse obveznosti do skupnosti recipročne in na ta način izpolnjujejo posameznika.

Takšne situacije morajo izvajati konstanten pritisk na posameznika, da reducira svoj lastni ekonomski interes

Polanyi o sodobni tržni ekonomiji govori kot o združitvi dveh konceptov – konceptu ekonomije v širšem-bistvenem oz substancialnem smislu, ki zajema materialno plat obstoja in ekonomijo v zamejenem pomenu, ki označuje način racionalnega ravnanja. Trg ni več zgolj ena izmed oblik zagotavljanja materialnega obstoja, temveč postane prevladujoča in najpomembnejša ekonomska institucija. Ko tržna menjava postane središče sodobnih oblik ekonomske organizacije, tržna racionalnost prevzame dominantno vlogo pri ekonomskem delovanju in motivaciji (**motiv delovanja** po Polanyi-ju so **NE (SAMO) EK. INTERESI, ampak tudi DRUŽBENI STATUS**)

Vzpon tržne družbe je izkoreninil materialno proizvodnjo iz vseh neekonomskih institucij in jo pripeljal do vzpostavitve avtonomnega tržnega gospodarstva, ki deluje na podlagi ekonomske logike profita.

ZGODOVINSKA RAZLAGA RAZVOJA TRŽNEGA VZORCA: Prvi trgi so se razvili kot prostori srečevanja trgovcev iz medsebojno oddaljenih krajev. Imeli so precej značilnosti trgov, kot jih poznamo danes: menjava je bila neredko monetarizirana, obstajala sta povpraševanje in ponudbam oblikovale so se cene njihova vzpostavitev in obstoj je pogojevala delitev dela, Vendar niti obstoj trgov niti prisotnost denarja nista pomenila značilnih razlik med ljudstvi, ki so trge in denar imela in tistimi, ki jih niso imeli. Na podlagi tega je Polanyi tudi zavrnil trditve, da je pojav denarja v 19. stoletju preoblikoval družbo, saj je vzpostavil trge, povečal tempo, delitve dela in sprostil človekovo naravno nagnjenost k menjavi .(btw: polanyi zanika, da bi bila nagnjenost k menjavi gonilo delitve dela)

19. STOLETJE IN SAMOREGULATIVNI SISTEM:

Samoregulativni ekonomski sistem, kot že večkrat omenjeno, naj bi bil gonilna sila ekonomskega delovanja družbe. Mislenci 19. stoletja so predvidevali, da obstaja naravno stanje, ki sili človeka v trgovanje in vsako drugo dejanje posledica medsebojnih odnosov. Da so se trgi razvili spontano - **zasledovanje materialnih interesov ni “naravno” ampak povzročeno s potrženjem družbe!**

Trditve, ki jih podajajo različni avtorji in so večinoma v nasprotju z že opisanimi, ki jih podaja Polanyi: motiv dobiti je naravno pridobljen, predvidevati, da je delo plačana, ni naravno dejanje, običajne iniciative delavstva niso pridobitev nečesa ampak vzajemnost, tekmovanje...

Polanyi izdelal koncept vzajemnosti., ki se nanaša na to, da ekonomija ne proizvaja družbe ampak je z vzajemnostjo v družbo podvržena njenim socialnim odnosom.

Pri tem lahko ponovno omenim veliko transformacijo, ki preučuje vzajemnost tržnih odnosov v družbo tradicionalnih skupnosti, njihovo izkoreninjenje in preoblikovanje družbe v tržno družbo ter tendence k ponovnem vsajanju tržnega gospodarstva tako, da bo podrejeno neki obliki družbenega nadzora in ne mehanski logiki domnevno spontanega tržnega reda.

6. ČLANEK

Pierre Bourdieu: Forme kapitala

Kapital je zbrano delavstvo v materializirani obliki oz njegovo korporativno posebljena oblika. Je vis insita – sila, vklesana v objektivne in subjektivne strukture, in je hkrati lex insita, načela, ki se podrejajo zakonom družbe. Kapital v svoji utelešeni formi potrebuje čas da se akumulira –ekonomsko dogajanje (akumuliran kapital), socialni svet (akumulirana zgodovina). Vsebuje tendenco, da vztraja v svojem obstoju kot potencialni kandidat za produciranje dobička in hkrati preproduciranje ali celo ekspanzijo samega sebe. Struktura različnih tipov in podtipov kapitala v danem trenutku časa reflektira dejansko stanje strukture socialnega sveta. Ja nabor omejitev, inherenten del družbene realnosti, katera določa njegovo delovanje in determinira njegovo možnost uspeha.

Dejstvo pa je, da je nemogoče interpretirati strukturo in način funkcioniranja družbe, če kapital definiramo zgolj kot ekonomskega. Potrebna je redefinicija kapitala, ki združuje vse tri forme kapitala in njihovo prepletajoče delovanje.

EKONOMSKA TEORIJA: Določanje interesov – samo v trgovskih razmerjih, vse drugo je zunaj sfere interesov & Preprečila ustvarjanje splošne teorije ekonomije praks, v kateri bi tržna razmerja bila samo ena oblika izmenjave

Simbolni kapital

Simbolni kapital je eden od osrednjih Bourdiejevih konceptov. Predstavlja teoretski model vseh specifičnih kapitalov, ki so značilni za Bourdiejevo misel. Po Bourdieju je družbeni svet sestavljen iz posameznih polj, ki so relativno avtonomna, a vseeno povezana in v razmerju z drugimi polji. Lastnost, ki neko določeno polje navznoter definira in navzven razlikuje od drugih polj, je specifična ekonomija, za katero je značilno kroženje posebne vrste kapitala. Znanstveno polje ima tako znanstveni kapital, polje izobraževanja izobrazbeni kapital itd. Ti kapitali se v posamičnih lastnostih med seboj razlikujejo, na splošno pa za njih veljajo osnovne lastnosti in mehanizmi, ki so zajeti v konceptu simbolnega kapitala.

Ekonomija in simbolna ekonomija

Potrebno je poudariti, da Bourdieu ni ekonomski determinist, ki bi raztegoval koncept kapitala preko njegovih meja ali reduciral celoten družbeni svet na njegovo ekonomsko bazo. Zanj je ekonomsko polje le eno izmed družbenih polj in ekonomski kapital le eden izmed specifičnih kapitalov. Se pravi, da ne povzdigne koncepta kapitala iz ekonomske znanosti v načelo celotne družbe niti ne poskuša celotne družbe reducirati na učinek ekonomskih razmerij, vseeno pa priznava, da je načelo vsakega družbenega polja neka specifična, simbolna, ekonomija, se pravi, razmerja moči, vplivanja, dominacije, ustvarjanje in ohranjanje razlik, konflikti med težnjami po ohranitvi in spremembi obstoječega ...

Ekonomija v strogem pomenu beseda je za Bourdieja le ena izmed družbenih ekonomij, ekonomski kapital pa le eden izmed kapitalov. Ko govori o ekonomiji, ima vedno v mislih ekonomijo simbolne menjave. Ekonomija, v kateri gre za menjavo materialnih dobrin in denarja, ni v načelu nič drugačna od ekonomije, v kateri izmenjujemo besede ali znanstvena spoznanja – v vseh primerih gre za simbolno menjavo. Seveda obstajajo razlike, ki so tudi predmet sociološke obravnave, a vsem oblikam menjave je skupna njihova simbolna narava.

Družbena razmerja v družbi torej niso v celoti reducirana na ekonomska razmerja, ampak splošnih konceptov, s katerimi se da raziskovati posamezna družbena polja v njihovi specifičnosti oz bi družbo po Bourdieju označili kot množstvo polj, ki so med seboj sicer v

različnih razmerjih, a specifična glede na svojo ekonomijo in vrsto kapitala. Simbolni kapital pa je splošen koncept, ki združuje lastnosti vseh posamičnih kapitalov .

KRITIKA EKONOMSKE ANALIZE KULTURNEGA KAPITALA

- Samo trenutna investicija v izobraževanje (stroški šolanja, denarni ekvivalent času šolanja)
- Socialna mera zaslužka; izobraževanje – nacionalna produktivnost
- Nič o vplivu zasebnega, družinskega kulturnega kapitala
- Nič o različni učni uspešnosti glede na razredno pripadnost
- Nič o prispevku izobraževanja k ohranjanju socialne strukture

Struktura in distribucija različnih oblik kapitala v določenem času predstavlja strukturo socialnega sveta.

SOCIALNI KAPITAL

Človeški kapital, ki je uveljavljen pojem, se nanaša na izobrazbo, znanje in kompetence posameznika ali kolektivitete (nekateri v tem primeru govorijo o intelektualnem kapitalu). Socialni kapital je relativno nov pojem, ki je povezan s človeškim kapitalom - **dejanski ali potencialni viri vezani na trajno udeležbo v mreži bolj ali manj institucionaliziranih odnosov članstva v skupini** - označuje pa vključenost posameznika ali kolektivnih akterjev v družbene vezi in omrežja, ki posamezniku prinaša collectivity-owned capital..Določeni cilji in projekti zahtevajo sodelovanje in podporo okolja in če je posameznik ali skupina sposobna pridobiti si sodelovanje in podporo, govorimo o visoki stopnji socialnega kapitala. Te relacije lahko obstajajo le na praktični ravni, prek materialnih oz/ali simboličnih menjav.. Lahko so tudi družbeno uvedene in jamčene zaradi uporabe skupnega imena (kot je ime družine, razreda, ugledne fakultete etc.). Tako kot v človeški, moramo vlagati tudi v socialni kapital in oba sta - tako kot ekonomski kapital v družbi cenjena - saj je mogoče z njima priti do denarja in moči. Socialni kapital zlasti omogoča dostop do informacij, ki so včasih ključnega pomena za doseg ciljev. Vendar pa so bonifikacije, ki jih omogoča socialni kapital odvisne v veliki meri od velikosti mreže povezav, ki jih učinkovito lahko koristi in od velikosti ekonomskega, kulturnega in simbolnega kapitala. Kulturni in ekonomski kapital pri tem poseduje sam posameznik (je njegova last), medtem, ko socialni kapital ne moremo obravnavati kot posameznikov kapital, saj se kreira preko socialnih odnosov, katerih predpostavka (da lahko govorimo o oblikovanju socialnega kapitala) je solidarnost. V tem smislu torej tudi ne gre dojemati soc. kap kot naravno danega ali ustanovljenega za vedno ampak kot produkt nekončanega truda za to, da se vezi reproducirajo in ohranjamo uporabne povezave , materialne in simbolne koristi. Z drugimi besedami – mreža odnosov je produkt investicijskih strategij, individualnih ali kolektivnih, zavestnih ali nezavestnih, ki ciljno ustvarjajo ali reproducirajo socialne relacije, ki so neposredno uporabne, pa naj so dolgoročne ali kratkoročne. Naključne odnose na delu, v domačem kraju, itd. spreminjamo v odnose, ki so v danem trenutku nam potrebni in so izbirni in posledično pomenijo našo obligacijo (vzajemnost) – vodijo nas subjektivni motivi (občutek hvaležnosti) ali institucionalna zavezanost; obežemo se preko »alchemy of consecration, simbolično konstitucijo, konstruirana prek socialne institucije (družine- obligacija do sestre, brat, oblikacija kot kralj...)

Vse vrste kapitalov se lahko uporabi in zlorabi za različne namene, zato nekateri govorijo tudi o negativnem socialnem kapitalu ali nesocialnemu kapitalu, saj je možno stike in zveze uporabiti za egocentrične in škodljive namene. Vendar podobno velja tudi za znanje in ekonomski kapital. Po drugi strani pa se je treba zavedati, da je kooperativno obnašanje ključnega značaja za kroženje in prenos znanja ter za oblikovanje prožnih organizacijskih

oblik. Posebno velja to za t.i. družbo temelječo na znanju. Teza je, da se takšna družba brez (premostitvenega, »bridging«) socialnega kapitala sploh ne more vzpostaviti oz. zaživeti. Zaupanje in kooperativnost kot sestavini socialnega kapitala sta temelj za vzpostavljanje prožnih organizacijskih oblik koordinacije in intermediarnih struktur. Pri tem gre tako za njegov vpliv na dinamiko ekonomske rasti, kot tudi za vpliv na bolj kompleksno pojmovano razvojno učinkovitost v primerjalni perspektivi.

KULTURNI KAPITAL Poosebljen kapital: ne da ga se prenesti, kupiti, prodati

Kulturni kapital lahko obstaja v treh različnih formah – v utelešenem stanju (oblika dolgo obstoječe dispozicije telesa in duha), objektificiranem (kulturne dobrine kot npr. slike, knjige, računalnik, ipd., ki so sled ali uresničitev teorij oz kritik teh teorij, problematik, itd.) in institucionaliziranem stanju (ki je forma objektivizacije). Preučevanja kulturnega kapitala se Bourdieu loti z primerjavo akademskega uspeha otrok, pripadnikov različnih družbenih razredov, različne koristi, ki jih ti pridobijo. Nadalje razpravlja o teorijah, ki se pri razlagah osredotočajo predvsem na monetarne investicije staršev (npr šolnine, učbeniki, itd.) zanemarijo pa pomembno drugo investicijo, in sicer prenos kulturnega kapitala domačega okolja na otroka. Omenjene druge raziskave preučujejo vzročno povezavo med sposobnostjo in investicijami, Bourdieu pa poudarja, da je talent pravzaprav produkt investicije časa in kulturnega kapitala. **KK ima večji pomen za reprodukcijo socialne strukture kot prenos ekonomskih dobrin (npr. prenos kolekcije slik ali svežnja delnic).**

- UTELEŠEN KAPITAL

O večini lastnosti kulturnega kapitala lahko sklepamo iz dejstva, da je v njegovih temeljih povezan z telesom in predpostavlja utelešenje.. To je delo pridobitve, delo na sebi, trud, ki predpostavlja osebno ceno, investicijo, ki je nad časom. Ta utelešen kapital, integrativni del osebe, del habitusa, ki se instantno ne more prenašati (kot npr denar).

Kako torej lahko pridobimo kulturni kapital? Pridobitev kulturnega kapitala zavisi glede na družbo in družbeni razred, ki mu pripadamo, pridobimo pa ga spontano brez naše vednosti, deluje pa na nevidni način torej podobno kot simbolni kapital. Je neotipljiv in težko definiran, po čemer se tudi ločuje od ekonomskega kapitala. Je vezan na človeka in torej zamre s človekovo smrtjo.

Logika prenosa objektificiranega kulturnega kapitala na človeka je odvisna od kulturnega kapitala, utelešenega v celotno družino, preko implicitne transmisije kapitala na otroke in efekta puščice (Arrow effect). Predpogoj hitre in lahke akumulacije je neizgubljanje časa (v smislu da se že zgodaj z otrokom pogovarjamo in mu razkrivamo svoj kulturni kapital in na ta način začnemo proces kreiranja njegovega kult kapitala) in družina, obdarjena z bogatim kulturnim kapitalom. Akumulacija zavzame vso obdobje socializacije.

Kulturni kapital je najbolj skrita/na prvi pogled neprepoznavna oblika kapitala, ki se lažje akumulira kot druge oblike kapitala, ki so vidnejše in zato pogosteje cenzurirane in kontrolirane.

Povezava med kulturnim in ekonomskim kapitalom se vzpostavlja preko časa, ki je potreben za pridobitev.

- OBJEKTIVIZIRAN KAPITAL

Kulturni kapital v objektificiranem stanju ima mnogo lastnin, ki so definirana zgolj na relaciji z kulturnim kapitalom v utelešeni obliki. Kulturni kapital objektificiran preko materialnih objektov je viden v slikah, pisanju, spomenikih, inštrumentih, itd. in se zato prenaša materialno.

Prenaša se nekako tako kot ekonomski kapital. Prenaša pa se legalno lastništvo ne pa uporaba objektov, ki so avtorsko delo nekoga drugega. V tem smislu zopet govorimo o utelešenem kapitalu.

- INSTITUCIONALIZIRAN KAPITAL

Institucionalna oblika kulturnega kapitala predpostavlja, da je objekt verificiran preko izobrazbe, torej, da je njegov lastnik tudi s strani institucij potrjeno umetnik (ima diplomu, potrdilo, ipd). Gre torej za ločevanje preprostega kulturnega kapitala (ki se mora vedno znova dokazovati) posameznikov od uradno priznanega, kompetentno potrjenega kapitala. S ceno, ki jo potrditev institucije pripiše posamezniku, se vzpostavi tudi vez med kulturnim in ekonomskim kapitalom. Akademski kapital ima monetarno vrednost. Vendar pa institucionalni kapital nima vrednosti, če ne prihaja do izmenjave na trgu. Materialna in simbolna korist, ki jo predpostavlja akademska izobrazba, je lahko nižja kot sprva pričakovano, ekonomski kapital je tisti, ki ji pripisuje trenutno vrednost, ki je hkrati vrednost nosilca institucionalnega kapitala.

7. ČLANEK: J.S.Coleman: SOCIALNI KAPITAL

Uporaba koncepta družbenega kapitala je del splošne teoretske strategije o kateri se razpravlja v tem spisu, **izvajanje racionalnih dejanj, brez ekstremnega individualizma.**

Zamisel družbenega kapitala kot vira za delovanje je le en način vpeljevanja družbene strukture v racionalno delujočo paradigmo. **Tri vrste družbenega kapitala so raziskane: obveza in pričakovanje, informacijski kanali in družbene norme.** Vloga zaprtja v družbeni strukturi in uvajanje prve in tretje od teh vrst družbenega kapitala je opisano. Analiza učinka pomanjkanja družbenega kapitala, ki je na voljo izpisnikom iz srednje šole še pred zaključkom mature. Pregledan je učinek družbenega kapitala znotraj družine in skupnosti izven družine.

Obstajata dve široki intelektualni smernici pri opisu in razlagi družbenega dogodka. Ena značilnost pri delih večine sociologov, je da *vidijo subjekt kot socializiranega posameznika in dejanje kot narekovano z družbenimi normami, pravili in obvezami.* Osnovne vrline te intelektualne smeri ležijo v njeni zmožnosti da opiše dejanje v družbenem kontekstu in razložijo na kakšen način je dejanje oblikovano, zadržano in preusmerjeno v družbenem kontekstu.

Druga intelektualna smernica je značilnost dejanja mnogih ekonomistov, ki vidijo *subjekt kot posameznika, ki ima samostojne cilje, s samostojnimi dejanji in je popolnoma samointeresiran.* Njegova prvotna vrlina leži v tem da ima načelo dejanja da maksimalno izkoristi pripomoček. To načelo dejanja skupaj z enotnim empiričnim posploševanjem je ustvarilo ekstenzivno rast neoklasične ekonomske teorije in prav tako rast politične filozofije različnih vrst: utilitarizem, kontraktarianizem in naravne pravice.

Pomanjkljivosti obeh SOCIALNI KAPITAL: orodje, ki bi združevalo oboje.

Kritike in revizije

Sociološka smer ima nekaj čemur bi rekli "fatalna/usodna napaka" v teoretični podjetnosti: akter, ki nima nobenega "pogona dejanja". *Akterja oblikuje okolje, ampak ni nobenih internih dejavnikov dejanja, ki dajejo akterju namen smeri.* Že sam koncept dejanja kot celotnega produkta okolja je vodila sociologe same, da so kritizirali to intelektualno smer. Ekonomska smer po drugi strani leti naravnost proti empirični realnosti: *osebna dejanja so oblikovana, usmerjena in zaprta z družbenim kontekstom;* norme, medosebno zaupanje, družbene mreže in družbene organizacije so pomembne v funkcionalnosti ne samo družbe, ampak tudi ekonomije. Veliko avtorjev iz obeh tradicij je spoznalo te težave, in so poskusili vstaviti nekatere aspekte in orientacije iz ene intelektualne smeri v drugo. V ekonomiji je Yoram Ben-Porath (1980) razvil ideje ki se tičejo funkcionalnosti čemur on reče "F-connection" v sistemih izmenjave. F-connection so družine, prijatelji in podjetja, in Ben-Porath, je izvlekel iz literature, antropologije in sociologije, kakor tudi iz ekonomije kako te forme družbene organizacije vplivajo na ekonomsko izmenjavo. Oliver Williamson je v mnogih publikacijah (npr. 1975, 1981) raziskal pogoje pod katerimi je ekonomska aktivnost organizirana v različnih institucijskih oblikah, se pravi znotraj podjetij in trgov. V ekonomiji obstaja celo smer "nova institucijska ekonomija", ki poskuša (znotraj neoklasične ekonomije) prikazati oba pogoja, pod katerima določena ekonomska institucija nastane in posledice the institucij na delovanje celotnega sistema. Obstajajo nedavni poskusi s katerimi sociologi poskušajo raziskati na kakšen način družbene organizacije vplivajo na funkcionalnost ekonomske aktivnosti. Baker (1983) je prikazal kako se v celo najbolj racionalnem trgu Chicago Options Exchange-a, odnosi med sodelavci razvijajo, se vzdržujejo in vplivajo na njihov medsebojni odnos. Bolj na splošno je Granovetter (1985) vključil razširjen napad na "podsocijaliziran koncept človeka" ki karakterizira ekonomsko analizo ekonomske dejavnosti. Granovetter najprej kritizira večino novih institucijskih ekonomij kot kruto funkcionalistične, zaradi

obstoja ekonomskih institucij, zato je pogosto razloženo zgolj po funkcijah, ki jih opravlja za ekonomski sistem. Prav tako trdi, da v novih institucijskih ekonomijah ne priznavajo pomembnosti konkretnih človeških odnosov ter mreže povezav, čemur on pravi "umeščeno" v proizvodnjo zaupanja, ustanavljanje pričakovanj in v ustvarjanje uveljavljenih norm. Granovetterjeva ideja umeščeno se lahko gleda kot poskus predstavitve v analizo ekonomskega sistema, družbene organizacije in družbenih odnosov, ne samo kot struktura ki zapolni ekonomsko funkcijo, ampak kot struktura z zgodovino in kontinuiteto, ki ji daje neodvisen vpliv na delovanje ekonomskega sistema. Vso to delo s strani ekonomistov in sociologov je naredilo revizijsko analizo trenutno funkcionalnega ekonomskega sistema. Na široko lahko rečemo, da vzdržuje koncept racionalnega dejanja ter da doda družbeno in institucijsko organizacijo-bodisi endogeno ustvarjeno, kot v funkcionalističnih razlagah nekaterih novih institucijskih ekonomistov, ali kot eksogen kot v bolj *proximatecausally* orientiranih delih nekaterih sociologov. Moj cilj je nekoliko drugačen. Vpeljati ekonomsko načelo racionalnega dejanja za uporabo v analizah družbenih sistemov, vključno ampak ne omejeno na ekonomski sistem, in to ob tem da ne zavrnamo družbene organizacije v procesu. Koncept socialnega kapitala (orodje, ki bi združevalo oboje) je orodje za pomoč pri tem.

SOCIALNI KAPITAL

Elementov za te dve intelektualni tradiciji ne moremo združiti v literarno mešanico. Nujno potrebno je, da začnemo s konceptualno skladnim nepretrganim okvirjem od enega in vstavimo elemente drugega brez da uničimo skladnost. Vidim dve veliki pomanjkanji v zgodnjih delih, ki predstavljajo "izmeno teorije" v sociologiji.

Eno je bila omejitev na mikrodružbene razmere, ki opušča načelo ekonomske teorije, njena sposobnost da naredi mikro-makro prenos iz para odnosov v sistem.

Če začnemo s teorijo racionalnih dejanj v katerem ima vsak akter kontrolo nad določenimi viri in interesi, potem je družbeni kapital sestavljen iz določenih vrst virov ki so na voljo akterju.

Družbeni kapital je definiran z njegovo funkcijo. Ni enotno bistvo, ampak raznovrstnost različnih bistev z dvema skupnima elementoma, vsi so sestavljeni iz nekaterih aspektov družbenih struktur, in vsi uporabljajo določena dejanja akterjev znotraj strukture. Kot vse druge oblike kapitala je družbeni kapital produktiven, kar omogoča doseganje določenih ciljev, ki v njegovi odsotnosti ne bi bili mogoči. Kot fizični kapital in človeški kapital, tudi družbeni kapital ni popolnoma zamenljiv, ampak je lahko specifičen določenim aktivnostim. Dana vrsta družbenega kapitala, ki je pomembna v pospešitvi določenih dejanj je lahko brezpomenska ali celo škoduje drugim. Za razliko od drugih vrst kapitala, družbeni kapital posreduje v strukturi odnosov med akterjema in med akterji. Prav tako ni nastanjeno v akterjih samih ali v fizični implementaciji proizvodnje. Ker so lahko namenske organizacije akterji ("korporativni akterji") prav tako osebe, so lahko razmere med korporativnimi akterji sestavljene iz družbenega kapitala.

ČLOVEŠKI IN SOCIALNI KAPITAL

Verjetno je najbolj pomemben in najboljši razvoj v izobraževalni ekonomiji v zadnjih 30 letih, ideja da se koncept fizičnega kapitala, ki je prikazan v strojih, orodju in drugi produkcijski opremi, lahko razširi da vključuje človeški kapital.

Prav tako kot je fizični kapital ustvarjen s spremembami materiala v ustvarjanje orodij ki predstavljajo proizvodnjo. Človeški kapital je ustvarjen s spremembami v osebah, ki prinesejo nove veščine in zmožnosti, da delujejo na nov način. Družbeni kapital se drugače pojavi skozi spremembe med ljudmi, ki izvajajo dejanja. Če je celoten fizični kapital dotakljiv, utelešen in ga lahko opazujemo v materialni obliki, je človeški kapital manj dotakljiv, saj je skrit v

veščinah in znanju posameznikov. Družbeni kapital je še bolj nedotakljiv, saj obstaja med odnosi med ljudmi. Prav tako kot fizični in človeški kapital pospešujeta produktivne dejavnosti, to pospešuje tudi družbeni kapital. Na primer, v skupini med katerimi je veliko zaupanja in odgovornosti, je sposobna opraviti veliko več kot skupina ki nima zaupanja in odgovornosti.

VRSTE SOCIALNEGA KAPITALA

Vrednost koncepta družbenega kapitala leži prvo v dejstvu, da identificira določene aspekte družbene sestave po njihovih funkcijah, tako kot koncept "stola" identificira določene fizične objekte po njihovi funkciji, napram nasprotjem v obliki, izgledu in sestavi. Funkcija, ki jo identificira kot koncept "družbenega kapitala", je vrednost teh aspektov družbene strukture akterjem kot vir, ki ga lahko uporabljajo, da dosežejo svoj cilj. Ko identificiramo funkcijo določenih aspektov družbene strukture, koncept družbenega kapitala vsebuje pomoč pri upoštevanju različnih izidov in nivoja individualnih akterjev ter pomoč pri mikro-makro prenosu brez izboljševanja družbene strukture skozi katero do tega pride. Na primer, pri karakterizaciji tajnih študijskih krogov južnokorejskih radikalnih študentov kot ustanovitveni družbeni kapital, ki ga lahko ti študentje uporabljajo v svojih revolucionarnih dejavnostih, ocenjujemo da skupina uporablja vir, ki jim pomaga pri premikanju z enega protesta do organizirane vstaje. Če se v teoriji upora vir, ki izpolni to nalogo smatra kot nujen, potem so ti študijski krogi združeni s tistimi organizacijskimi strukturami, ki so izpolnili isto funkcijo za posameznike z revolucijskimi cilji v drugem kontekstu.

Koncept družbenega kapitala dovoli jemanje takih organizacijskih virov in prikazovanje, kako so lahko kombinirani z drugimi viri da proizvede drugačen način sistem-nivo obnašanja, ali v drugih primerih drugačne izide za posameznike. Čeprav za te namene družbeni kapital uporablja neanalizirani koncept, prikazuje analitiku in bralcu, da je nekaj vrednega bilo proizvedenega za tiste akterje, ki imajo ta vir na voljo, in da je vrednost odvisna od družbene organizacije. Potem postane druga stopnja v analizi, da odpakira koncept, da ugotovi katere komponente družbene organizacije prispevajo k ustvarjeni vrednosti.

V prejšnjih delih Lin (1988) in De Graf and Flap (1988), iz perspektive metodološkega individualizma podobnega temu uporabljenemu v tem delu je pokazalo kako neformalni so družbeni viri, ki se uporabljajo kot instrumenti v doseganju mobilnosti v ZDA in v manjši meri v zahodni Nemčiji in Nizozemskem. Lin se je osredotočil na družbene vezi, posebej na "šibke" vezi v tej vlogi. Tukaj hočem raziskati raznovrstnost virov, vseh ki sestavljajo družbeni kapital akterjev. Pred empiričnim pregledom vrednot družbenega kapitala v ustvarjanju človeškega kapitala, se bom poglobil v pregledovanje samo družbenih razmer ki ustvarjajo uporabne kapitalne vire za posameznike.

Obveze, pričakovanja in zanesljivost strukture

Če oseba A naredi nekaj za osebo B in zaupa osebi B, da mu nekaj vrne v bodočnosti, to ustanovi pričakovanje v A in obvezo od B. Ta obveza se lahko smatra kot zaupanje, ki ga drži A do B. Če A drži veliko tega zaupanja za več oseb s katerimi ima A odnose, potem je podobnost finančnemu kapitalu direktna. To zaupanje sestavlja večjo celoto, ki jo lahko A pokliče če potrebuje, razen če se je zaupanje izjalovilo in so to slabi dolgovi, ki se ne bodo povrnili. V nekaterih družbenih strukturah je rečeno "ljudje vedno počnejo stvari drug za drugega". Velika mera tega zaupanja obstaja na obeh straneh razmerja (saj se to zaupanje nikoli ni popolnoma povratno čez območje dejavnosti, zaupanje ki ga A drži do B, in tisto ki ga B drži do A ni popolnoma izključeno).

Ta vrsta družbenega kapitala je odvisna od dveh elementov: zaupanja družbenega okolja, kar pomeni, da se bodo obveznosti poplačale, in dejanskega obsega obveznosti, ki jih ima. Družbene strukture se razlikujejo v obeh dimenzijah, ter akterji v sami strukturi. Primer, ki

ponazarja vrednost zaupanja okolja, je rotirajoča-kreditna zveza jugovzhodne Azije in drugod. Te zveze so skupine prijateljev in sosedov, ki se ponavadi dobijo enkrat mesečno, vsaka oseba prispeva v skupni sklad, ki je potem dan enemu od članov, dokler po določenem času ni vsaka od n oseb dala n prispevkov in dobila enega izplačila. Kot Geert (1962) izpostavi te zveze delujejo kot učinkovite institucije za kopičenje, varčevanje za majhne kapitalne odhodke, ter pomembno pomoč pri ekonomskem razvoju.

Ampak brez visoke mere zaupanja med člani skupine, institucija ne bi obstajala, kajti oseba, ki sprejme plačilo zgodaj v sekvenci, bi lahko zapustila druge ki bi bili na izgubi. Naprimer, nekdo si ne bi mogel predstavljati rotirajoče-kreditne zveze, ki deluje uspešno v urbanih področjih označenih z visoko mero družbene neorganizacije, ali z drugimi besedami, s pomanjkanjem družbenega kapitala. Razlike v družbeni strukturi v obeh dimenzijah lahko nastanejo zaradi različnih razlogov. Obstajajo razlike v dejanskih potrebah, ki jih ima oseba za pomoč, v obstoju drugih oblik pomoči (kot je državna podpora) v stopnji pritakanja (ki zmanjša potrebo po pomoči od drugih), v kulturnih razlikah v tendenci nuditi pomoč in prositi za pomoč v zaprtju družbenih mrež, v logistiki družbenih kontaktov in drugih dejavnikov. Ne glede na vir imajo posamezniki v družbeni strukturi z visokimi obveznostmi več družbenega kapitala na katerega se lahko oprejo. Gostota obveznosti pomeni v efektu, da je splošna uporabnost dotakljivih virov te družbene structure, povečana z njihovo uporabnostjo drugim ko jo potrebujejo. Individualni akterji v družbenem sistemu se tudi razlikujejo po meri neplačanih zaupanj, ki jih lahko izkoristijo kadarkoli. Najbolj ekstremni primeri so v hierarhično strukturiranih družinskih nastavitvah, v kateri patriarh (ali "boter") drži neverjetno veliko mero obveznosti, ki jih lahko uporabi da doseže želeno stvar. Blizu tega ekstrema so vasi v tradicionalnih oblikah, ki so zelo razslojene, z določenimi bogatimi družinami, ki so zaradi svojega bogastva pridobile ogromno zaupanja, ki ga lahko uporabijo kadarkoli. Podobno v političnih vodah kot je zakonodajalec, lahko zakonodajalec na položaju z dodatnimi viri (predsednik zbora, senator v ZDA,...) z učinkovito rabo virov doseže svoj odlok, ki bi drugače bil zavržen. Taka oblika obveznosti vsebuje družbeni kapital, ki je uporaben ne le za močnega zakonodajalca, ampak tudi za pridobivanje višje podpore na predlogu zakona.

Informacijski kanali

Pomembna oblika družbenega kapitala je potencial za informacijo, ki vpliva na družbene razmere. Informacija je pomembna, ker predstavlja temelj za dejanje. Ampak pridobitev informacije stane. Po minimumu potrebuje pozornost, ki je vedno v pomanjkanju. Eden od načinov kako pridobiti informacijo je uporaba družbenih odnosov, ki se jih vzdržuje za druge namene. Katz in Lazarsfeld (1955) sta prikazala kako je to delovalo na ženske v različnih območjih življenja v srednjeevropskem mestu okoli 1950. Prikazala sta, da je ženska z interesom da je modna (ampak ne na modnem vrhu) uporabila prijateljice, ki jih je poznala, da so jo oskrbovale z modnimi informacijami. Na podoben način lahko oseba, ki je trenutni dogodki ne zanimajo preveč, ampak je zainteresirana za pomembne dogodke, prihrani čas z branjem časopisa in cilja na informacije prijateljev, ki se posvečajo takim stvarem. Družaben znanstvenik, ki ga zanima da je v koraku s časom z raziskavami na določenih področjih, lahko uporabi vsakodnevne interakcije s sodelavci, ki to počnejo, ampak samo v krogu kjer je večina sodelavcev v koraku s časom. Vse to so primeri družbenih razmer, ki sestavljajo neko vrsto družbenega kapitala, ki priskrbi informacije, ki pospešujejo dejanja. Razmerja v tem primeru niso veljavna kot krediti zaupanja, saj so koristni le za podatke, ki jih ponujajo.

Norme in uspešnostne sankcije

Ko norma obstaja in je uspešna, vsebuje močno, čeprav včasih tudi šibko, obliko družbenega kapitala. Uspešne norme, ki zadržujejo zločin, nam omogočajo svobodno sprehajanje po

mestu ponoči in omogočajo da starejši ljudje zapuščajo domove brez strahu za njihovo varnost. Norme v družbi, ki podpira in nudi učinkovite nagrade za visoko doseganje v šoli, zelo pospešijo izvajanje šolskih nalog. Predpisana norma znotraj kolektiva, ki je predvsem sestavljen iz pomembnih oblik družbenega kapitala, je norma, da mora vsak pozabiti samointeres in delovati v interesu kolektivnosti. Norma te vrste, ojačana z družbeno podporo, statusom, častjo in drugimi nagradami, je družbeni kapital, ki gradi mlade nacije (potem izgine ko se stara), ojača družine s tem ko vodi družinske člane, da se obnašajo nesebično in v interesu družine. V nekaterih primerih so norme internalizirane, v drugih močno podprte z zunanjimi nagradami za nesebična dejanja in zanikanje sebičnih dejanj. Ampak bodisi naj bodo podprti z notranjimi ali zunanjimi sankcijami, norme te vrste so pomembne pri premagovanju problema javnih dobrin, ki obstaja v kolektivnosti. Kot vsi te primeri kažejo so učinkovite norme močnejša oblika družbenega kapitala. Ta družbeni kapital kot vse oblike opisane prej ne samo pospešuje določena dejanja, ampak omejuje druga. Družba z močnimi in učinkovitimi normami glede obnašanja mladih oseb jim lahko prepreči zabavanje. Norme ki omogočajo da lahko hodimo sami ponoči prav tako zavirajo dejanja kriminalcev.

DRUŽBENE STRUKTURE KI POSPEŠUJEJO DRUŽBENI KAPITAL

Vsa družbena razmerja in strukture pospešujejo neke vrste družbenega kapitala; akterji vzpostavijo razmerje z namenom in ga nadaljujejo dokler oni nadaljujejo z dobavo dobrin. Določene vrste družbenih struktur so posebej pomembne pri pospeševanju določenih vrst družbenega kapitala.

Zaprtje družbenih mrež

Ena lastnost družbenih odnosov na katerih učinkovite norme stojijo je to, čemur rečemo zaprtost (closure). Na splošno lahko nekdo reče, da je to nujen ampak ne potreben pogoj za pojav učinkovitih norm, je dejanje, ki imponira zunanji efekt na druge. Norme narastejo kot poskus, da omejijo negativne zunanje efekte in podžgejo pozitivne. Ampak v mnogih družbenih strukturah kjer te pogoji obstajajo, norme ne pridejo v obstoj. Razlog je nekaj čemur se reče pomanjkanje zaprtja družbene strukture.

(v nadaljevanju glej stran 106, 107)

Lik 1: v odprti strukturi kot je 1a, akter A lahko v odnosu z akterjema B in C, proizvaja dejanja, ki zunanje negativno vplivajo na B ali C ali na oba. Ker nimajo nobenega medsebojnega odnosa, ampak le z drugimi (D in E), ne morejo združiti sil da sankcionirajo A in da omilijo dejanja. Razen če je B ali C sam dovolj oškodovan in dovolj močen vis-à-vis A da sam sankcionira A. Sankcija A-ja lahko poteka nemoteno.

V zaprti strukturi kot je 1b, B in C lahko sodelujeta da izvedeta skupinsko sankcijo, ali pa lahko drug drugega nagradita za sankcijo A-ja. V primeru norm, ki jih naložijo starši otrokom, zaprtje te strukture zahteva rahlo bolj zapleteno strukturo, katero bom imenoval intergeneracijsko zaprtje, k ga lahko ponazorimo s preprostim diagramom, ki predstavlja odnose med starši in otrokom, in razmerji izven družine. Predstavlajte si kot strukturo dveh skupnosti, ki jih predstavlja lik 2. vertikalne črte predstavljajo razmere med generacijami, med staršem in otrokom, medtem ko horizontalne črte predstavljajo razmerja znotraj generacije. Točka označena z A v obeh likih 2a in 2b predstavlja starša otroka B, in točka označena z D predstavlja starša otroka C. črte med B in C predstavljajo razmerje med otroci, ki obstajajo znotraj katerekoli šole. Čeprav druga razmerja med otroci znotraj šole niso prikazana, obstaja visoka stopnja zaprtja med vrstniki, ki se vidijo v šoli vsak dan, imajo pričakovanja drug od drugega in razvijajo norme o obnašanju drugih. Obe skupnosti se razlikujejo v prisotnosti ali odsotnosti vezi med starši otrok v šoli. Šola ki predstavlja lik 2b, imenujemo medgeneracijsko zaprtje, ki ga predstavlja lik 2a, da posplošimo, v nižjih skupnostih predstavljenimi z 2b, so prijatelji staršev, starši otrokovih prijateljev, v drugem

primeru, tega ni. V liku 2b se starši A in D lahko pogovarjajo o otrokovih aktivnostih in pridejo do nekaterih zaključkov o standardih in o sankcijah. Starš A je podpiran od starša D v sankcioniranju svojega otroka. Starš D je lahko tudi nadzornik svojega otroka C, tako kot otroka B. Zapiranje družbene strukture je pomembno ne le za obstoj učinkovitih norm, ampak tudi za drugo obliko družbenega kapitala, zaupanje družbeni strukturi ki dovoljuje širjenje obveznosti in pričakovanj. Defekcija od obveznosti je vrsta, ki vpliva negativno na drugega. V strukturi brez zapiranja je lahko učinkovito sankcionirano, s strani osebe do koga je obveznost veljavna. Ugled ne more narasti v odprti strukturi in sankcije, ki zagotavljajo zaupanje ne morejo biti izpeljane. Tako lahko rečemo da zaprtje ustvari zaupanje v družbeni strukturi.

Primerne družbene organizacije

Prostovoljne organizacije obstajajo z namenom, da pomagajo namenu tistim ki ga sprožijo. V gradbenem projektu zgrajenem med 2. sv vojno v vzhodnem mestu ZDA, je bilo veliko fizičnih problemov, ki jih je povzročila slaba konstrukcija: slaba vodovodna inštalacija, drobljenje tal in drugi defekti. Prebivalci so se združili proti graditeljem in naslovili te probleme na drugačen način. Pozneje, ko so bili problemi rešeni, je organizacija ostala kot dosegljiv družbeni capital, ki je izboljšal bivanje prebivalcev. Prebivalci so imeli na voljo vire, ki so prej bili navidez nedosegljivi, tam kjer so prej živeli. V primeru prej omenjenih južnokorejskih radikalnih študentov, so bili študijski krogi opisani kot sestavljeni iz skupin študentov iz istih srednjih šol, krajev ali cerkve. Tukaj kot v prejšnjih primerih organizacije, ki je bila iniciirana za en sam namen, je na voljo za podobne primere, ki vsebujejo pomembne družbene kapitale za individualne člane, ki jim nudijo organizacijske vire potrebne za učinkovito opozicijo. Ti primeri dokazujejo splošno načelo, da se organizacija, ko enkrat zaživi za en namen lahko uporabi za pomoč drugim, tako ustanavlja družbeni kapital na voljo za uporabo. Možno je dobiti vpogled na nekatere načine s katerimi zaprtje primerne družbene organizacije priskrbi družbeni kapital. Osrednja lastnost multipleksnih odnosov je ta da omogoča uporabo virov enega razmerja za uporabo drugim.

DRUŽBENI KAPITAL V USTVARJANJU ČLOVEŠKEGA KAPITALA

Prejšnje strani so bile usmerjene definiciji družbenega kapitala na splošno. Ampak obstaja en učinek družbenega kapitala, ki je še posebej pomemben: učinek ustvarjanja človeškega kapitala v naslednjih generacijah. Pri ustvarjanju družbenega kapitala za naslednje generacije im učinek družbeni kapital in skupnost v kateri živimo.

Družbeni kapital v družini

Ponavadi se v pregledu efektov raznih faktorjev na dosežke v šoli smatra "družinsko ozadje" kot samostojna enota. Ampak ne obstaja le eno "družinsko ozadje", deli se namreč na tri različne komponente: finančni kapital, človeški kapital in družbeni kapital. Finančni kapital se meri po dohodku ali bogastvu družine. Nudi fizične vire, ki lahko pomagajo pri doseganju ciljev. Človeški kapital se meri po izobrazbi staršev in nudi kognitivno okolje v katerem se lahko otrok uči. Družbeni kapital znotraj družine je drugačen od prejšnjih dveh (glej primere na straneh 108,109-kako dr. kapital vpliva na otrokov intelektualni razvoj). Res je, da na otroke močno vpliva človeški kapital njihovih staršev. Vendar pa je ta kapital lahko nepomemben za končne izide, če starši niso pomemben del otroškega življenja, če je njihov človeški kapital uporabljan izključno v službi ali kjerkoli izven doma. Družbeni kapital družine je odnos med starši in otroci. Družbeni kapital znotraj družine, ki nudi otroku dostop do človeškega kapitala odraslih, je odvisen od fizične prisotnosti odraslih v družini in od pozornosti, ki jo namenijo otrokom. Fizična odsotnost staršev je lahko opisana kot strukturna

pomanjkljivost v družinskem družbenem kapitalu. Najbolj pomembne element strukturne pomanjkljivosti v sodobnih družinah je enostarševska družina. Čeprav so odrasli fizično prisotni, je možnost pomanjkanja družbenega kapitala v družini, če ni močne vezi med starši in otroci. Pomanjkanje močnih vezi lahko vodi v otrokovo usmerjenost v skupnost mladih, zaradi starševske usmerjenosti v razmerja z drugimi odraslimi. Kakršenkoli je vir, pomeni da obstaja neke vrste človeški kapital v starših, ampak otrok ne profitira iz tega, ker manjka družbeni kapital. Učinek pomanjkanja družbenega kapitala znotraj družine vodi v različne izide v izobrazbi. Od tega je eden od izidov izpis iz šole (glej primer na strani 111, 112).

Družbeni kapital izven družine

Družbeni kapital, ki ima vrednost pri mladih v razvoju, ne počiva zgolj v družini. Lahko ga najdemo izven družine, prav tako pa v skupnosti ki je sestavljena iz družbenih odnosov, ki obstajajo med starši v zaprtju kot je prikazano v tej strukturi razmerij, ter v starševskih odnosih z institucijami skupnosti. Učinek tega družbenega kapitala izven družine na izobraževalne izide lahko vidimo s pregledom izidov otrok, čigar starši se razlikujejo v viru družbenega kapitala omenjenega prej, medgeneracijskega zaprtja. Ne obstaja točno število medgeneracijskega zaprtja, ampak je približen indikator podatek, kolikokrat je otrok zamenjal šolo zaradi selitve. Za družine ki se selijo pogosto je znano, da uničijo družbeni kapital z vsako selitvijo. Kakršnakoli stopnja medgeneracijskega zaprtja obstaja za druge v skupnosti, ni na voljo staršem, ki se pogosto selijo. Logistično nazadovanje (regresija), ki je bilo prej omenjeno in zabeleženo v tabeli A1, pokaže da je koeficient za število selitev od petega razreda dalje, desetkrat večja napaka (glej primer stran 114,115).

PUBLIC GOODS ASPECTS OF SOCIAL CAPITAL

Fizični kapital je ponavadi privatna dobrina, in lastniške pravice omogočajo osebam, ki investirajo v ta kapital, da so deležni vseh koristi, ki jih le-ta ustvarja. Enako je pri človeškem kapitalu (predvsem kar se tiče tega v šolah)-oseba, ki investira čas in trud, da si gradi ta kapital, se mu to obrestuje z boljše plačano službo, boljšim statusom,...

Vendar vse oblike socialnega kapitala niso take, temveč v nekaterih primerih ne profitirajo osebe same, temveč profitirajo vsi deli dr. strukture, ki so v to vpleteni (spet primer: šola, kjer je velika gostota povezanosti med starši – eno dejanje starša vpliva na vse ostale starše, glej str. 116).

Prav tako je lahko npr. Odločitev preselitve, ker oče dobi boljše službo, z vidika družine povsem pravilna. Vendar pa, ker socialni kapital sestoji iz odnosa med osebami (dr. mreža), lahko ostale osebe prav tako doživijo izgubo nekaterih družbenih mrež oz. odnosov.

Podobno velja, ko govorimo o zanesljivosti, kot delu družbenega kapitala. Oseba, ki se odloča ali bo obdržala zaupanje ali ne, to počne na osnovi tega, kakšne stroške oz. koristi ji bo to prineslo. To, ali bo njegovo zaupanje olajšalo ali otežilo dejanja drugih akterjev, ne vpliva na njegovo odločitev. Podobno je z informacijami, kot obliki družbenega kapitala. Posameznik, ki poseduje neke informacije in zato ponavadi služi tudi kot vir informacij nekomu drugemu, poseduje to informacijo zaradi lastnega profitiranja (iz te inf.) in ne zato, ker bodo profitirali tudi drugi, ki jim to inf. Posreduje.

Norme so namerno ustvarjene-> zmožnost ustvarjanja in vzdrževanja norm je odvisno od lastništva in lastnosti socialne mreže (kot je npr. Zaprtje) nad katero posameznik nima kontrole, vendar pa nanjo lahko vpliva s svojimi dejanji.

Iz nekaterih oblik družbenega kapitala lahko posamezniki, če vanje seveda vlagajo, profitirajo- zato bodo racionalni posamezniki v ta kapital investirali. Na drugi strani pa lahko govorimo o oblikah dr. kapitala, kjer morebiten profit posameznika ne vpliva le nanj, temveč na njegovo širšo družbeno mrežo. Rezultat tega je, da je veliko oblik dr. kapitala ustvarjenih ali pa uničenih kot posledica stranskih produktov aktivnosti drugih.

10. članek

FLIGSTEIN: MARKETS AND POLITICS: a political-cultural approach to market Institutions

-največ ključnih pojmov sociologije trgov (trgovanja) je bilo uokvirjeno kot reakcija na neoklasično ekonomsko gledanje na funkcioniranje trgov. Npr *White je predlagal, da so stabilni produkcijski trgi mogoči le, če se akterji v svojih dejanjih med seboj »upoštevajo«*, ravno nasprotno neoklasični ekonomiji, ki predpostavlja anonimnost akterjev. Granovetter pravi, da se vse oblike ekonomske interakcije osredotočajo oz dogajajo v centru socialnih odnosov, ki jih on imenuje vsidranost trgov(trgovanja).

-izkustvena literatura ni mogla razjasniti natančne narave socialne umeščenosti trgov. Tako Granovetter dokazuje, da so mreže kot sorodstveno razmerje najbolj pomemben konstrukt. ... Podolny je mreže uporabil kot vzrok in posledica vzpostavitve statusne hierarhije. Fligstein in Brantley dokazujeta, da so socialne vezi, odnosi v in okoli podjetij, ter njihovi formalni odnosi do države osrednji za pojasnitev stabilnosti trgov. Lindberg in Campbell, Hollingsworth so vzpostavili podoben pristop ter se osredotočili na pojav t.i. vladajočih struktur, vodstva (=governance structure) v industriji.

- Fligstain želi preseči to izkustveno teorijo in skuša vzpostaviti nov vidik. Osnovne smernice so, da so socialne strukture trga in interna organizacija podjetij najbolj vidne kot poskusi olajšati posledice konkurenčnosti drugih podjetij. Izpostavil bo politično-kulturni pristop ter uporabil frazo »trgi kot politike«, da bo lahko pojasnil kako se sploh te socialne strukture razvijejo, kako producirajo stabilnost ter se transformirani.

->**TRGI KOT POLITIKE**<< ima dva pomena: 1. oblikovanje trgov kot del graditve držav (formacija trga vidi kot del državne organizacije). Moderne države z kapitalistično ekonomijo ustvarjajo institucionalne pogoje za stabilnost trgov. Institucije se borijo za svoje cilje in tako je njihova konstrukcija politični projekt, ki ga vodijo zelo mogočni akterji. Na primer krize..vojna, depresija...so osrednjega pomena za pojasnjevanje nastanka socialnega razvoja. 2. v procesu trgovanja se dogajata dva politična projekta: prvi je notranji politični spopad za (pre)moč (pomeni: kdo bo vodil organizacijo, kako bo organizirano...), drugi pa boj za prevlado moči med podjetji, da bi obvladovali trg....to so »control« projects!! - kulturno-politični projekt ustvarjanja trgov.

-Produkcija tržnih institucij je kulturni projekt v večih ozirih: lastništvo, država, kontrola, pravila izmenjave,...vse to definira socialne institucije, da lahko trgujejo. Ekonomski svetovi so socialni svetovi.

->»markets as politics« uporablja kot poenoten konstrukt, ki se osredotoča na to, kako se socialne strukture vzpostavljajo ter tako kontrolirajo konkurenco ter organizirajo podjetje. Povezovanje in nadgradnja konceptualnega okvira (mreže, populacijska ekologija, institucije)

Institucije povezane s trgi

-TRG/TRGOVANJE (markets): trg so situacije pri katerih je prodano blago ali storitev kupcem za določeno ceno, ki je plačana z denarjem.

-INSTITUCIJE (institutions): predstavljajo pravila, ki so lahko zakoni ali kolektivni dogovori, posebni dogovor ali taktični dogovor (tactic agreement). To so lahko lastništvo, država (governance structures), koncepti kontrole ter pravila izmenjave....omogočajo akterjem, da se na trgu organizirajo, da konkurirajo med seboj, sodelujejo ter si izmenjujejo.

-LASTNIŠKA PRAVILA (property rights): socialni odnosi, ki določajo kdo ima pravico do dobička v firmi (=residual claims), potem odnosi med delničarji in zaposlenimi, odnosi med povpraševalci ter kupci, ter vloga države pri investiranju, lastništvu podjetij in zaščiti delavcev.

-UPRAVLJALSKE STRUKTURE (governance structure): gre za splošna pravila v družbi, ki določajo odnose tekmovanja, kooperacije ter kako naj bi bila podjetja organizirana....ter legalne(zakoni) in nelegalne oblike pravil (neformalne institucionalne prakse), kako naj obvladujejo podjetja konkurenco.

-KONCEPTI NADZORA (conceptions of control): gre za pojasnila, kako trg deluje in kako si lahko akterji na trgu razlagajo svoje svetove in tako kontrolirajo situacijo. Potem razlagajo si lahko kako in zakaj tako delujejo, reagirajo drugi na trgu ter reflektirajo strukturo trga. ... predvsem pa gre za dogovore v podjetju, kot na primer hierarhijo, ki vlada v podjetju, taktike za konkurenco, ...

-PRAVILA MENJAVE (rules of exchange): definirajo kdo se lahko pogaja s kom ter pogoji pod katerimi je transakcija opravljena. Pravila morajo biti izvršena glede na odpravo, zakone in zavarovanje, banke(izmenjava denarja) ter uveljavitev pogodbe. Ta pravila vedno bolj pridobivajo oz so že na pomembnosti v modernih družbah.

MODELI DELOVANJA

-on predpostavlja dva vira nestalnosti, spremenljivosti trgov:

1. tendenco podjetij, da spodbijajo ceno en drugemu – NIŽANJE CEN
2. problem obdržati podjetje skupaj kot politično koalicijo, zvezo – TRDNOST OBSTOJA PODJETIJ

Tržni akterji skušajo kontrolirati oba vira, da lahko povišajo, pomagajo pri obstoju podjetja.

-možnost boja za cene in s tem spodbijanje tržnih struktur je vedno prisotna. Stabilni trgi lahko preživijo od par let do desetletij. Recimo v restavracije so primer, kjer nikakor ne pride do stabilnosti trgov..vedno znova pride do ponudbe različnih produktov. Tržna politika vedno znova skuša stabilizirati tržne razmere, kar pa jim ne uspeva vedno najbolje.

- tržni akterji živijo v mračnem svetu, kjer se ne ve točno kakšne posledice bodo sledile določenim dejanjem. ...nekako morajo skušati predvideti situacije, motivirati in determinirati postopke ter jih znati zagovarjati. Na trgu je glavni cilj obdržati podjetje in zagotoviti obstanek.

-premisleki, problemi z interno organizacijo se nanašajo na produkcijo stabilnih socialnih odnosov. Gre za boj interorganizacijske moči, pri čemer gre za akterje v podjetju, ki določajo pravila za rešitev kritičnih organizacijskih problemov.

-katere so napogostejše konkurenčno orientirane strategije, ki kontrolirajo boj za cene? Akterji zelo pogosto skušajo sodelovati s konkurenti pri razdelitvi trga. Taktike s katerimi si delijo trge: karteli, kontrola cen, omejitve pri vstopu na trg, omejitev produkcije, patentiranje, licenčni dogovori, ...ali pa se vključi država.

-akterji uporabljajo *dva interna principa organizacije, da lahko indirektno kontrolirajo konkurenco*: 1. integracija (lahko je vertikalna in horizontalna) in 2. diverzifikacija, ki jo pogosto spremlja multi ločitev produkcije v organizaciji. Diverzifikacija pomeni vstop na nova tržišča s tem da se poveča verjetnost obstoja podjetja.

-koncepti kontrole se nanašajo na širše kulturne koncepte. Ti koncepti tudi dovoljujejo akterjem, da si lahko interpretirajo določene premike drugih konkurentov.

USTVARJANJE DRŽAVE IN TRGA

-metafora »trgi kot politike« prav tako pomeni, da države igrajo pomembno vlogo pri ustvarjanju trga – ustvarjanje pravil za ekonomske akterje (*nikoli nevtraln*). Zakaj so države tako pomembne? Organizacije, skupine in institucije, ki obsegajo/vključujejo državo v moderni kapitalistični družbi skušajo vsiliti svoja pravila vladajoče ekonomije v določena geografska področja. Kapitalistične družbe ne bi mogle delovati brez kolektivnih pravil vladajoče interakcije (sori ampak ne znam prevest: rules governing interactions). Medtem, ko so se moderne diskusije o državi osredotočile na blaginjo in vojsko, so bile moderne kapitalistične države konstruirane v interakciji z njihovim razvojem ekonomije in pomembno pri konstruiranju države so še vladajoče ekonomije.

-lastništvo, vlada ter pravila menjave so področja v katerih moderne države urejajo/ustvarjajo pravila za ekonomske akterje. Države poskrbijo za stabilne in zanesljive pogoje pod katerimi podjetja organizirajo, tekmujejo, sodelujejo ter menjujejo. To vsiljevanje pravil omogoča oz. vpliva na to, da koncepti kontrole producirajo/ustvarjajo stabilne trge.

Lastniške pravice – odnos med ekonomsko elito in državo

-lastništvo definira odnos med ekonomsko elito in državo. Poslovne elite se bojujejo, da si država ne prisvoji lastništvo vendar pa vseeno želi, da vsiljuje pravila lastništva. Država tako omeji pogoje do določene mere in sicer, da ne dopušča grabežljive konkurence ali npr. postavi ovire trgovanja....dobra delovna hipoteza: en način, da se ustvari stabilni trg je da se država vmeša v omejitve konkurence. To je »normalna« strategija podjetij.

-poznamo INTEVENCIÓNISTIČNO DRŽAVO (ki posega v tuje zadeve) in REGUALTIVNO DRŽAVO. Prva je npr. Francija, pomeni, da je država vključena v pomembne, bistvene odločitve za večino trgov. UD pa so ZDA, in pomeni da ustvarijo agencije, ki vsiljujejo splošna pravila na trgu, ne pa odločajo o tem kaj bo kdo posedoval ali ne...

V nadaljevanju so trditve in njihova razlaga....tako so razdeljene v knjigi....

1. prehod držav v kapitalizem prisili državo/vlado da razvije pravila o lastništvu, vladajočih strukturah ter pravila menjave...z namenom stabilizirati trge za največja podjetja. Pred vstopom v kapitalizem države nimajo tako specifično določenih pravil in zato jih morajo potem določiti.
2. Pravila določajo trge kot kulturni vzorci, regulacijski stili - prvotne regulatorne institucije oblikujejo razvoj novih trgov, ker one oblikujejo/sproducirajo kulturne »šablone«, ki vplivajo na organizacijo.
3. državni akterji stalno spremljajo ali prihaja do krize na trgu. To pa zato, ker so trgi stalno organizirani ali destabilizirani, tako podjetja lobirajo za državno intervencijo. *Imeti stabilna pravila je navadno bolj pomembno kot pa sama vsebina pravila.* Pravila tako rekoč posebljajo prevladujoča podjetja, kajti država ne bo spremenila pravil, dokler le ta podjetja dobro delujejo.
4. zakoni in sprejete prakse navadno odsevajo interese najbolj organiziranih sil v družbi. Te skupine podpirajo spremembo prodaje na veliko institucij le pod kriznimi pogoji, kot so vojna, depresija ali padec države. (na primer tako sedaj zahodne države silijo vzhodne, Da uveljavijo zahodni način delovanja).

Države še vedno pomembne – elite so odvisne od njihove zaščite na globalnem trgu.

PROBLEMI SPREMEMB IN STABILNOSTI TRGOV

-obstajajo *tri faze obstoja trgov*: **nastajanje, stabilnost in kriza**. Koncept, ki ga bo obravnaval avtor je, da želi specifizirati percepcijo akterjev na trenutno družbeno strukturo, ki vpliva na taktiko, ki jo uporabljajo pri vzpostavitvi stabilnosti njihovih podjetij.

-na vsakem trgu so sodelujoči razdeljeni in se razlikujejo glede na velikost deleža na trgu. Velika podjetja kontrolirajo več zunanjih virov kot majhna, vključno postavljanje cen, finančna pomoč, legitimnost ter lahko posedujejo kontrolo nad ključno tehnologijo ali pomembne kupce. Tako lahko razdelimo *udeležence na trgu* na **NOSILCI** (to so velika podjetja v katerih akterji poznajo njihove največje konkurente in delujejo na podlagi dejanj drugih konkurentov) in **IZZIVALCI** (so manjša podjetja, ki delujejo v skladu velikih podjetij).

-na takšnem trgu se politika postavi na stran močnejših. Velika podjetja imajo to moč, da postavljajo oz vsiljujejo svoja pravila in drugi manjši jim morajo slediti.

1. Na novem trgu – velika podjetja ustvarjajo koncept kontrole in politične koalicije - na začetku novega trga so največja podjetja tista, ki bodo po vsej verjetnosti kreirala koncept kontrole in politično koalicijo, da bo kontrolirala konkurenco.
2. Notranji boji – kdo bo organiziral, vsilil organizacijsko kulturo in organizacijski design - boja za premoč znotraj podjetij je konec ko nekdo reši problem, kako najbolje organizirati podjetje ter konkurirati s tekmeci. Zmagovalci boja ostalim »vsilijo« njihovo organizacijsko kulturo in dizajn podjetja.
3. Država – stabilni koncepti kontrole - skozi namerne ali nenamerne akcije države lahko preprečijo akcije podjetij s katerimi kreirajo stabilne koncepte kontrole.gre za legalna in ilegalna tržna obnašanja
4. težina novega - na novem trgu reflektira tržno luknjo v družbeni strukturi ali konceptu kontrole (reflektira odgovornost sodelujočih kontrolirati konkurenco...)...kr neki...
5. novi trgi si sposodijo koncepte kontrole pri najbližjih trgih, še posebno ko podjetja drugih trgov želijo vstopiti na nov trg. Lahko pa se vzpostavi tudi drug način kontrole, npr. patentiranje svojega izdelka ali pa pregled izdelkov preden ga dajo na trg....
6. Stabilnost konceptov – razumevanje akterjev - na trgih s stabilnim konceptom kontrole obstaja dogovor-soglasje pri tržnih akterjih v konceptu kontrole in statusu hierarhije in vsebuječe strategije. Ko se vzpostavi stabilen trg se definirajo vloge incumbentsov in challengersov....
7. Nosilci gledajo druge nosilce, ne izzivalce, izzivalci pa nosilcestabilnost trga je odvisna od odnosov med velikimi podjetji..
8. podjetja v stabilnih trgih nadaljujejo z vztrajnostjo konceptom kontrole, četudi se soočijo z zunanjo poseganjem ali splošno ekonomsko krizo...glavna sila, ki trg drži skupaj za nekaj časa je odgovornost incumbent podjetij (velikih podjetij), ki vzdržujejo koncepte kontrole nasproti ostalim sodelujočim na trgu.
9. tržna kriza – ko se podirajo nosilci.Do tega pa lahko pride, ker padca povpraševanja po njihovih produktih, napada drugih podjetij ali pa država poseže v tržna pravila.
10. spremembe obstoječig trgov – posledica zunanjih sil: invazije, ekonomske krize ali političnega vmešavanja države.
11. Napad najprej pride iz bližine - kot pa od oddaljenih trgov.
12. Odgovor na napadalce – nova notranja ureditev - ko podjetja začnejo propadati, se boj za intraorganizacijsko moč poveča, sledi preobrat na najvišjih položajih. Nov set organizacijskih akterjev skuša rekonstruirati podjetje v skladu z »napadalci«

11. članek

Fligstein: STATES, MARKETS, AND ECONOMIC GROWTH

-ekonomija ZDA je primer modela »prostega podjetja« - **tekmovalnost, učinkovitost, dinamičnost in normativna vloga države** (kjer konkurenca producira podjetniško zmogljivost in dinamičnost). In slednji naj bi produciral ekonomsko rast. Vloga države je videna v teh procesih z normativnega vidika. Države naj se ne bi vtikale v delo tržnih akterjev, ne določati podjetja in tehnologije in s tem zmagovalce in poražence, če pa že naj pa samo uveljavljajo in omejujejo konkurenco in dogovore. **V realnosti gre za bolj kompleksen način dinamičnosti** - *Ameriška država in federalna vlada sta močno vpletena v funkcioniranje ekonomije iz vsega začetka - ustvarjanje institucij pomembnih za delovanje trga.*

-dve primarni sili sta oblikovali podjetniško strategijo: 1. obnašanje njihovih konkurentov in akcije vlade s tem, ko so definirali kaj je konkurenčno in ne-konkurenčno obnašanje med podjetji. Avtorjev glavni argument je, da menedžerji in lastniki podjetij iščejo stabilne vzorce interakcije z njihovimi največjimi tekmeci. Slednje prinese dobiček...prava strategija, prave interakcije prinesejo denar....menedžerji in lastniki ustvarjajo mnenje, pričakovanja en od drugega in tako se povečuje reprodukcija njihove pozicije na trgu. Na primer Pepsi in Coca Cola sta firmi, ki obvladujeta njun trg že skoraj 50 let in sicer jima uspeva tako, da ko se pojavi kakšen izzivalec-majno podjetje, ga enostavno kupi. Seveda pa najbolj deluje promocija, ki jo nenehno izvajajo.

-obstajajo trije direktni načini kako država (ZDA) vpliva na tržna dejanja: 1. vlada **postavlja zakone in pravila**, ki določajo davke, nadzira zaposlovanje, zaščiti patente in lastniške pravice, nadzira konkurenco....2. vlada se lahko postavi v vlogo **kupca produktov ali naročnika raziskav ali razvojnih skladov** za podjetja. 3. prav tako ustvarjajo pravila, ki direktno **podpirajo določena podjetja**. Najbolj pogost pojav pa je, da je država lastnica določenih podjetij...

- v članku bosta predstavljena dva prevladujoča razvoja v ameriški ekonomiji in sicer: pojav koncepta »vrednosti za delničarje« ter pojav in rast Silicijsve doline.

VREDNOST ZA DELNIČARJE

- glavna ideja je, da je delo top menedžerjev zagotoviti najvišji možni profit/dobiček za njihove delničarje. Odnosi med menedžerji in oblastjo direktorjev (upravnim odborom) ter tržnim kapitalom (lastniki delnic) vsebujejo nadzorovanje, rentabilnost ter sankcioniranje managerjev z namenom, da dosežejo maksimizacijo profita.

-trg, ki opisuje koncept vrednosti delničarjev podjetij (KVD) je pravzaprav trg korporacijskega nadzora. Slednji predvideva kako se skupine lastnikov in menegerjev iščejo priložnosti prednosti za večji profit. Koncept vrednosti delničarjev podjetja je idelaiziran koncept, kako trg deluje. Trenutna cena delnice prikazuje trenutni in bodoči vidik menegerske skupine v raziskovanju za profit. Če menegerji ne uspejo producirati zadostnega profita, cena delnic začne padati ter lastniki jih začnejo prodajati. Če pa cena konstantno začne padati se bo pojavila nova skupina menegerjev in lastnikov, ki bodo prevzeli nadzor nad dobičkom in skušali povečati profit podjetja.

-KVD zahteva nekaj institucij: pravila in zakonodajo ter razpršeno lastništvo.

-ZDA so poseben primer industrializirane družbe, kajti njeno lastništvo je močno razpršeno. Zgodovina razpršitve gre daleč nazaj do depresije v 30.ih. kriza bank je prisilila večino bank, da so šle v stečaj. Banke so se morale odločiti kateri del posla bodo opravljale (vlaganje, komercializem ali splošni del????) ter se sprijazniti s državno kontrolo. Po 2 svetovni vojni so bile delnice dostopne širšemu krogu javnosti ter lastniki delnic so postali bolj razpršeni. Kot rezultat tega, so banke, ki so bile prej lastnice teh delnic in so posojale denar podjetjem, ki so jih kontrolirale, sedaj pa so imele samo funkcijo posojanja denarja. Podjetja so tako postala maj odvisna od bank in si denar sposojali drugje.sedaj je prišlo do situacije, da je bilo ogromno delnic kupljenih od javnosti ter prodanih na trgih. Če pa je kdo imel denar si je lahko kupil večino delnic v skoraj vseh vladajočih/večjih podjetjih.

-družbe, ki bi si želele ustvariti trg korporacijkega nadzora s katerim bi silili podjetja k maksimiziranju vrednosti delničarjev, bi se morale podvrsti mnogim političnim reformam. Takšen trg ne bi nastal »naravno« ampak mora država delovati v tej smeri.

-zakaj in kako se pa je razvil koncept vrednosti delničarjev podjetja, ki je dominiral trg korporacijskega nadzora v ZDA. Očitno upravna elita največjih korporacij s prisvajanjem ekonomskega interesa ugaja državi, da zaščiti njihovo pozicijo. Da bi lahko razumeli ranljivost teh menegerjev in rast vrednosti delničarjev, je potrebno razumeti kaj je bilo pred temi vrednostmi delničarjev.

-finančni koncept podjetij se je pojavil v času »the merger movement« v 60ih, da bi lahko vodili trg korporacijskega nadzora. Podjetja so na različne načine razmišljala kako bi razvila nove prednosti, da bi povečali dobiček.

-za produkcijo finančnega koncepta sta dva pogoja: 1. velika podjetja v povojnem obdobju so bila že precej razpršena v njihovih produkcijskih linija. Problem notranjega nadzora tako velikega števila produktov je odprl priložnost izvrševalcem , ki so si lahko prilastili dobiček od vsake produkcijske linije. Finančni izvrševalci so zmanjšali informacijski problem do te mere, da so pridobili nazaj tisti zaslužek, ki so ga dobili od prod. Linij ter s tem naredili visoko razpršenost vodljivo. 2. zvezna vlada je natančno vsiljevala/terjala »the antitrust laws« v zgodnji povojni dobi ter prešla »anti-merger« zakon, ki je otežil spojitve direktno z tekmovalci ali dobavitelji. Slednje je privedlo do nepričakovane posledice, ki je spodbudila podjetja naj sodelujejo v spojitvi z podjetji, ki so producirala popolnoma drugačne produkte, da bi povečali rast in se s tem izognili vladni intervenciji.

-koncept nadzora vrednosti delničarjev je prav tako finančni set strategij, vendar ima posebno kritiko finančnega koncepta podjetij, ki se je razvil v 60ih in 70ih. Slednji je glavni vzrok napake finančnega koncepta videl kot napako maksimizacije vrednosti delničarjev s tem ko so dvigovali ceno delnic. Kaj pa je privedlo do te kritike?

- dve velike korporacije v ZDA v zgodnjih 80ih sta bili pod preizkušnjo moči s strani dveh zunanjih sil: visoka inflacija ter počasna ekonomska rast v 70ih, ki je povečala tujo konkurenco. Slednja je povzročila, da je npr. Japonska prevzela delčke ameriškega trga ali pa celo celotne trge. Inflacija pa je imela kar več negativnih vplivov na velika podjetja. Njihove pravo premoženje (zemlja, stavbe, stroji) so pridobivali na ceni. Visoka obrestna mera je investitorje prisilila k jamstvu fiksnih prihodkov. Reakcija menegerjev je bila, da to premoženje pustijo podcenjeno. Zaradi visoke inflacije in revnih ekonomski razmer je bil obseg profita omejen. Če so podjetja manj ocenila svoja premoženja potem njihova finančna slika izgleda še huje. Podjetja so se izogibala sposojati si denar zaradi visokih obrestnih mer.

To je pomenilo, da so podjetja hranila velike vsote denarja pri sebi. Z nizkimi cenami delnic, podcenjenim premoženjem in mnogo denarja, v 70ih, je veliko ameriških podjetij imelo cene delnic, ki jim je dajalo manjšo vrednost kot pa njihovo lastno premoženje in denar skupaj. Prišlo je do krize rentabilnosti (profitability) v 70ih za menedžerje v velikih podjetjih. Pride do treh problemov: kakšna bo analiza teh problemov, kdo bo načelu tega, ter kakšno vlogo bo vlada imela pri ustvarjanju novega koncepta podjetja?

-v 70ih je v ZDA že prišlo do diskurza deregulacije v politiki. Omenimo Carterjevo vlado, ki je uvedla »stagflation« (visoka inflacija, nizka ekonomska rast), to pomeni da deregulacija stimulira konkurenco, znižuje zaslužke in s tem konča inflacijo. Nizke cene bi stimulirale porabo in ekon. rasti... s tem naj bi rešili ekon. krizo.

-potem je še Reagonova vlada. Dovolili so kakršno koli spojitve med podjetji. Zmanjšali so davke na korporacijske dohodke.

-vprašanje je kdo je sploh prišel do ideje vrednosti delničarjev? Sem spadajo pomembni akterji, večina iz finančne skupnosti: investicijske banke, delniški posredniki, zavarovalnice... to so akterji, ki so ustvarili vrednost delničarjev.... nekateri izvrševalni in institucionalni vlagatelji so na trgu videli, da imajo podjetja vrednost manjšo kot pa imajo prodajno vrednost, zato so se odločili vstopiti na trg in »nasilno, sovražno« prevzeli, razdelili ali združili le te firme. Ugotovili so da to prinaša precejšen profit.

SILICIJEVA DOLINA

-tu gre za nova podjetja, ki so bila vedno bolj priljubljena, omrežena. Stalno so se izobraževala in spreminjala, kajti če se ne bi propadla. SV je dokaz, da prihodnost pripada hitremu, konstantnemu znanju, majhnim podjetjem, ki ohranjajo zveze in mreže, da sploh lahko funkcionirajo.

- država je imela kar precejšnjo vlogo pri tem: postavljala pravila za koncepte hardware in software, financirala je raziskave, kupovala izdelke, davčne spodbude in zagotavljala patentne zakonodaje...

-pred 2. svetovno vojno je bila SV le majhna elektro-računalniška industrijska (electronics industry) dolinica in v času 2 svetovne vojne je njen obseg samo še rasel. Okoli 90 % njihovih produktov so prodali obrambnemu ministrstvu, kar je bil tudi njihov stalni kupec. Vzrok temu pa je bil, da je večina inženirjev tam že delalo in so že tako sodelovali in prodajali izdelke obrambni industriji.

12. članek

Bruce G. Carruthers, Wendy Nelson Espeland:

DENAR, POMEN IN MORALA

Primer Ade Loise Huxtable, ki je l. 96 dobila nagrado – 24\$, za prispevek k izboljšanju kvalitete življenja prebivalcev New Yorka. Gre za isto vsoto, ki so ga Nizozemci ponudili prvotnim ameriškim naseljencem za Manhattan. Šlo je torej za denar posebne simbolne vrednosti, ki se ga ne da primerjati z običajnim denarjem. Avtorji pravijo, da **pomen denarja nastaja pri uporabi denarja, odvisen je od konteksta (vir denarja, namen, legitimnost)**. Če se vrnemo na primer – en pomen simbolike ima kontekst, v katerem je bil denar podarjen. Gre za dogodek, ki je v središču javnosti, je ritualiziran, označen z denarjem. Pomembno je kakšna hrana se streže, kaj so ljudje oblečeni, kakšni so govori, slike...skratka vse, kar predstavlja denar. Pomembno je, da so udeleženci priče tej izmenjavi, da na ogled pridejo tudi 'pomembneži' ipd. Toda vse te čudovite stvari so bile v močnem in preračunljivem nasprotju z trivialno vsoto nagrade. Ljudje pogosto razumemo pomen denarja v odvisnosti od tega, za kaj ga lahko zamenjamo, ta vsota nagrade pa nam kaže, da bi morali bolj spoštovati njeno simbolično vrednost, kot pa menjalno vrednost. Pomembno je, kaj ta vsota pove tudi o dobitnici nagrade, ne kaj lahko s tem denarjem stori – pove nam, da tega denarja pravzaprav ne potrebuje. Če bi denar potrebovala za npr. kakšen projekt, bi bilo simbolno sporočilo ogroženo.

Pomembnost vrednosti nagrade predstavlja številne simbole - npr. da velikost nagrade spremeni splošen vzorec izenačitve cene in vrednosti, ko so stvari večje vrednosti ali pomembnosti predstavljene z večjo vsoto denarja (primer: Nobelova nagrada). V tem primeru majhna vsota denarja simbolizira velik civilen/meščanski prispevek. Drug način kako simbolizirati pomembne vrednosti je, da jih definiramo kot resnično pomembne, ta logika pa zavrača denar, kot primeren način, da izražamo ali nagrajujemo določene vrednote. Njihov pomen je torej označen z odstranitvijo ali ločitvijo od sfere denarja. Nekatere nagrade eksplicitno ne prinašajo nobenega denarja nagrajencem, saj bi se to zdelo neprimerno (nagrada za 24\$ je v tem primeru podobna). Pomen te nagrade (24\$) je povezan tudi z zgodovino (takratna 'vrednost' Manhattna), na splošno pa lahko rečemo, da je posebnost te nagrade odvisna od različnih kontekstov - od imenovanja te nagrade, kdo jo podarja, ob kakšni priložnosti, kdo jo dobi, njena vsota, zgodovinske povezave, interpretacija te zgodovine, kaj občinstvo doživi na tem dogodku ipd.

Tako kot pri drugih družbenih objektih, je tudi pomen denarja odvisen od konteksta in njegove uporabe, ki sta družbeno konstruirana. V tem članku želijo predlagati niz kategorij in analitična razlikovanja, ki bi pomagala razlagati kontekst in uporabo. To naj bi pomagalo k bolj sistematičnemu razmišljanju o pomenu, pomembnosti in veljavnosti denarja.

MONETARIZACIJA ekonomskega življenja – denar je prisoten v veliko, ampak ne v vseh oblikah menjave (obdarovanje). V visoko monetariziranih ekonomijah denar prodira in sodeluje pri skoraj vseh ekonomskih menjavah, njegovi družbeni pomeni pa prodorno vplivajo na ekonomsko življenje in obratno. Toda denar je tako razširjen, da je postal skoraj neviden, imamo ga za samoumevnega, 'naravnega'... Avtorji poskušajo zato ponovno vzpostaviti analitično distanco, da bi bolje cenili temeljne učinke denarja. Sledijo Wittgensteinovi pragmatični teoriji jezika, ter imajo pomen denarja za nekaj izpopolnjenega in odkritega v svoji uporabi. Besede niso le poimenovanja stvari in pomeni teh besed ne morejo biti zreducirani le na objekte, na katere se nanašajo; ni pravil in natančnih razmerij, ki bi vodili našo uporabo in razumevanje jezika v vsakdanjem življenju. Ta argument bi lahko prenesli na analizo denarja, saj tudi pomen denarja ne more biti zreduciran le na to, kar predstavlja. Pomen denarja tako ni odvisen od nekaterih značilnosti, ki so skupne vsemu

denarju., temveč je njegov pomen odvisen od tega, kaj ljudje v določenih kontekstih z denarjem počnejo.

Postavlja se vprašanje, kako razumeti pomen denarja v določenih kontekstih. Wittgenstein za takšno analizo uporablja dva modela jezika: jezik kot orodje in jezik kot igra. Različne oblike denarja, ravno tako kot orodja, lahko površinsko izgledajo enako, čeprav pomenijo precej različne stvari. Enaka vsota denarja je lahko uporabljena v različnih kontekstih za zelo različne stvari. Koncept jezika kot igre nam pomaga razločiti večpomenskost v jeziku ter konstrukcijo in definiranje pomenov s konteksti. Imajo pa pomeni nekatere omejitve, ki se definirajo glede na okoliščine jezikovne igre – pomembno je, da tisti ki je vključen, razume pomen besed v neki 'igri'. Besedne igre zagotovijo sistem referenc in potreben lingvističen kontekst za pomene. Enako je s pomenom denarja, ki je precej raznolik, praktičen, lokalni, toda ne popolnoma prilagodljiv. Denar ni le oznaka ali simbol za nekaj. Obe analogiji jezika – kot orodje ali igra – postavljata osnovo za pomen jezika v tem, kaj ljudje počnejo z jezikom, kažeta raznolikost pomenov, ki se pojavi ob uporabi ter kako je primernost osnovana na neprisiljenih, direktnih pravilih, ki obkrožajo nek kontekst (primer 'igre').

Trgi si delijo nekaj značilnosti jezikovne igre. Veliko je trgov, ki se razlikujejo glede na poseben sistem pomenov, ki se navežejo na trg. Trgi se množijo, ljudje so inovativni, domiselni. Raznolikost trgov pa ne sme ogroziti njihove povezanosti in naj ne bi nasprotovala uniformnosti. Potencial preobrazbe, spreminjanja denarja izhaja delno iz napetosti med tema dvema vidikoma: univerzalnost denarja omogoča njegov preboj in povezovanje v mnogovrstnih kontekstih, vsak kontekst s svojim posebnim pomenom in zvezo (tudi nagrada 24\$ je rezultat tenzije med univerzalistično sposobnost denarja, da predstavlja vrednost in na drugi strani jen partikularističen/poseben pomen).

Moderna definicija denarja (o tem, kako deluje in zakaj ga ljudje uporabljajo): denar deluje kot medij menjave, merilo in vrednost zaloge, sredstvo plačila in enota na računu. Ker veliko stvari lahko opravlja te funkcije, je boljše če govorimo o večih denarjih, kot pa da predvidevamo, da je denar posamezen/v ednini, neka unitarna zadeva. **DENARJI: uradni denar, splošni –posebni, kvazi-denar, simbolični denar.** Denar se uporablja, za vrednotenje, z njim dostopamo do podatka, koliko vrednosti predstavlja neko blago ali storitev. Kot tak, denar predstavlja neko natančno, pogosto javno številko koliko je nekaj vredno. Če denar uporabljamo kot skupni imenovalec, lahko tisti, ki izbira, denar uporabi kot sredstvo primerjave med dvema ali več izdelki. Denar služi tudi kot splošno sredstvo, ki omogoča, da se nekaj nadaljuje. Denar daje moč, saj dovoljuje njegovemu imetniku, da z njim počne kar hoče. Denar tudi pospešuje/lajša ekonomske menjave in tako nenehno kroži, zaradi te ekonomske funkcije pa je denar dolgo služil kot znak tržne ali kapitalistične družbe.

Vsaka od teh uporab predstavlja način, kako denar pridobiva pomene, kako nastanejo ti pomeni, kako se premikajo in spreminjajo. In čeprav večina strokovnjakov moderni denar označuje za anonimnega, homogenega, zamenljivega in univerzalnega, v resnici variira na različne načine, ki se nanašajo na njegov pomen. Denar variira v svoji neosebni od visoke anonimnosti k visoki individualnosti. Razlikuje se tudi v svojem okviru – od splošnega namena denarja, do specializiranega ali omejenega denarja. Lahko se razlikuje glede na to, koliko je 'naraven' in koliko 'umeten'. Nobena od teh značilnosti ni nespremenljiva ali neizpodbitna. Dinamika denarja ter spreminjanje njegovega mesta v dru žbi, je v precejšnji meri odvisno od vrste konfliktov, različnih razumevanj in sporov, ki nastanejo glede njegove primerne vloge.

POMEN: DOLOČEN SKOZI MENJAVO

Denar ima lahko različne pomene glede na njegov univerzalni potencial: denar kroži (iz enega kraja v drugega, saj ga ljudje uporabljajo v menjavah in v različnih kontekstih), smer teh tokov in družbeni pomen krajev, skozi katere denar kroži, pa vpliva na pomen denarja. Denar lahko postane moralno umazan ali opran/čist (**umazan denar, pranje denarja**). Takšni pomeni se prilepijo na denar, medtem ko izvaja eno izmed primarnih funkcij – pospeševanje menjave. Pomeni so pridobljeni kot del normalne vloge denarja v delovanju trgov.

Na status denarja lahko vpliva njegov prostor v mreži denarnih tokov. Denar je pod vplivom svojih **neposrednih virov in bodočih smeri - določajo legitimnost in pomen (zaslužen, legalen, zaupanja vreden kreditojemalec, dobri nameni uporabe)**. Stanje od kje prihaja denar in kam gre, je pomembno. Če pogledamo najprej neposreden vir denarja, se pogosto vprašamo od kje prihaja ta denar – ali je del neprimerne, nelegalne aktivnosti (in postane umazan denar). Pogosta je razlika med dobrim in slabim denarjem. Moralni status slabega denarja je, kot že rečeno, odvisen od njegovega vira. V nekaterih drugih kulturnih kontekstih denar od npr. prodaje krvi s seboj prinaša kulturno stigmo (saj se po zakonu delov telesa ne prodaja oz. je kri simbol za življenje) – gre za stigmo umazanega denarja. Včasih se da stigmo umazanega denarja ublažiti npr. s tem, da država del denarja od iger na srečo namenja dobrodelnim namenom. Ljudje torej razlikujemo denar glede na njegov vir. Denar, ki ga zaslužimo (earned money) se razlikuje od tistega, ki ga ne zaslužimo (unearned money) (npr. nepričakovan dobiček). Če dobitnik denar zapravi ali hrani, ter zakaj ga zapravi, je odvisno od tega, kako je denar kategoriziran.

Če sedaj pogledamo pomen denarja iz vidika 'končnega', oddaljenega (ultimate) vira, lahko rečemo, da je pomembno kdo denar izda (od tega je odvisna vrednost denarja), saj denar simbolizira oz. predstavlja tistega, ki ga izda (npr. vlada, privatna banka, lokalna skupnost ipd.).

Denar je imel zgodovinsko **povezavo s politično suverenostjo** (instrument nadzora & simbol zaupanja) - (npr. ko so se afriške države osamosvajale od kolonizatorjev, so pogosto uporabljale svojo denarno enoto)...denar je predstavljal oz. predstavlja nacionalnost (primer ponazarjajo tudi kralji in vladarji, ki so dajali svoje podobe na denar ter monopolizirali pravico do kovanja novega denarja, vse to pa jim je služilo kot **instrument nadzora** – pobiranje davkov in prispevkov, sledenje ekonomski produktivnosti in aktivnosti, saj je sledenje denarju veliko lažje kot spremljanje ekonomskih transakcij). Potreba po denarju je veliko ljudi prisilila k denarni ekonomiji, posebno k plačanemu delu. Standardizirana denarna enota omogoča vladarjem spremljanje ekonomske baze, lahko pa tudi povečanje te baze, saj enoten denar spodbuja trgovanje in ekonomski razvoj znotraj nacionalnih meja.

Tako suverenost, kot denar sta se spremenila v času in med njima prihaja do napetosti. Čeprav vlade skušajo nadzorovati denar, njegova evolucija in vedno večja likvidnost ogrožata takšno kontrolo. Napetosti so največje na vedno inovativnem finančnem trgu, ki je povzročil nove oblike denarja, saj finančne inovacije spodkopavajo ekonomsko suverenost nacionalnih držav. Močno razmerje med denarjem in suverenostjo pa ni bilo vedno nesporno (npr. obstajala je nevarnost, da bi imele nacionalne vlade preveč nadzora nad kovanjem denarja in to zlorabljale ali razvrednotile vrednost denarja...). Poleg vladnih, so tudi nevladne enote, ki lahko izdajo denar (npr. privatna banka). Ustvarjanje denarja z nevladnim agenti, posamezniki ali organizacijami, pa prispeva k posebnosti denarja in nasprotuje poskusom vlade po standardiziranju denarja. Še moderni denar ostaja heterogen, čeprav ljudje navadno ob besedi denar pomislijo na uraden, standardiziran, unitaren denar. Obstaja še 'skoraj denar', 'poseben denar', 'kvazi-denar' – delujejo skoraj tako kot denar, vendar jih ne izdaja centralna vlada (npr. podjetniški kredit, zadolžnica, obveznice...). Alternativni denar se lahko proizvaja privatno (doma) ali javno (kot del standardizirane trgovske prakse). Osebni kredit je del osebnega

denarja, njegova vrednost pa je odvisna od posameznika. Je osebna oblika denarja, k se sčasoma zamenja za neosebni denar (ko stranka poplača svoj račun). V zgodnji moderni ekonomiji je bil kredit ključen za trgovski promet oziroma za uspeh podjetja, saj je vsak lahko trgoval le, če je pridobil kredit od svojega dobavitelja. Osnova za kredit je bil človekov osebni karakter – zaupljivost, moralno stanje, etičnost... To se je nadaljevalo še v 19. st, ko so že nastale kreditne agencije. Gotovinski denar se od kreditnega razlikuje po spreminjanju/premikanju ter z zmanjšanim problemom zaupanja, saj je pri gotovini pomembno le, da je denar vreden zaupanja oz. da je 'prav', vse ostalo (kdo je oseba ipd.) ni pomembno.

Pomen denarja pa je odvisen tudi od prihodnjih usmeritev denarnih tokov. Ko imamo opravka z zamenljivim/nadomestljivim denarjem, je vedno težko reči, kam bo ta denar šel. Obstajajo pa neke tehnike sledenja denarja s katerimi vidimo, v kakšne transakcije vstopa denar. Moralna čistost prihodnje uporabe denarja nam pomaga kompenzirati/izenačiti nemoralnost njegovega izvora. Denar, ki gre v 'dobre namene' postane dober denar.

MEJE LIKVIDNOSTI DENARJA: z nekaterimi stvarmi ne trgujemo – to se pa tudi spreminja in ni univerzalnih norm trgovanja (odvisno od stopnje umeščenosti)

Pomen denarja nam daje tudi to, kam denar ne teče in zakaj ne, iz katerih družbenih sfer, aktivnosti ali menjav je denar izključen, kako je tok omejen ipd. Moderen denar je še vedno omejen znotraj nacionalnih meja – pri zapravljanju denarja drugje nastajajo problemi (Douglas). Omejene 'sfere menjave' odražajo (med drugim) družbene ločnice v nizu možnih menjav: npr. z nekaterimi stvarmi se ne da trgovati, za druge je vseeno, kakšni so pogoji trgovanja. Splošen univerzalen denar ne more funkcionirati kot tak v ekonomiji ločenih sfer menjave. Moderni denar ni nujno popolnoma izključen iz določenih družbenih področij ali tipov menjave, toda njegova uporaba je vseeno močno omejena. Primer tega je *DAROVANJE* - odnos med denarjem in darilom – denar predstavlja menjavo blaga na trgu, kar je precej drugačno od menjave daril. Vzorec in pomen dajanja daril se kulturno razlikuje; v zahodni, moderni družbi je menjava daril osebna in altruistična, kar se popolnoma razlikuje od menjave blaga, ki je neosebna in egoistična. Med prejemnikom darila in darovalcem je neka recipročna odvisnost, menjava daril vzpostavi družben odnos med njima; pomen darila pa mora biti primeren za razmerje, odnos v katerem sta.

Največ menjav moderni družbi se pojavlja na trgih, zato je posrednik največkrat denar. Denar je v naši družbi tako močno povezan/identificiran z tržno menjavo, da vse s čimer povezujemo denar, dobi ekonomsko konotacijo (pomen). Zato denar včasih ogroža duha dajanja daril, je na splošno neprimeren kot darilo ipd.

Običaj darovanja je precej močan in lahko vpliva na nekatere tržne transakcije (npr. na Zahodu je darovanje krvi 'dajanje' darila, kar ne bi bilo isto, če bi za darovanje prejemale denar...; presadljivi organi (ledvica, srce, jetra) niso naprodaj, toda v ZDA jih lahko legalno zamenjamo za denar...). V glavnem se pomen denarja smatra za neprimerne v kontekstu darovanja, zato je tudi npr. prodaja krvi stigmatizirana.

Razlika med darili in blagom ima malo ali nič opraviti s samimi objekti, več pa z vlogami, ki jih igrajo ter s tem, kako so dojeti, zaznani. Stvari se lahko preoblikujejo od blaga k darilu (in obratno) skozi njihov vložek v različne tipe menjave – ko nekdo kupi knjigo za darilo, odstrani ceno, nato pa darilo personificira z zavijanjem, posvetilom ali priloženo kartico. Stvari same po sebi torej niso darilo ali blago/proizvod – ta status pridobijo glede na to, kako so uporabljene. Je pa veliko darilnih menjav ločenih od denarne ekonomije – npr. gost, ki je povabljen na večerjo (darilo = povabilo) (po)stane nekaj dolžen in to vrne tako, da sam gosti podoben dogodek; ne bo pa v zameno za večerjo ponujal denarja ali pa da bi se takšen dolg obravnaval kot denarni dolg. Dolg je oseben in direkten ter se ne more premakniti na koga

drugega. Takšne omejitve pri uporabi menjalnega denarja pa ne ostanejo nujno 'za večno', temveč se norme menjave spreminjajo s časom, ko kaj postaja vedno bolj sprejemljivo ipd. V družbah, kjer je denarna ekonomija močno ločena od drugih družbenih sfer, lahko prisotnost denarja v neekonomskih menjavah postane precej problematična. Denar s seboj prinese veliko moralno breme, zato si bodo člani takšne družbe (razen podjetnikov) prizadevali, da bi denar ostal zunaj nekaterih menjav. Toda problematična narava denarja ni univerzalen fenomen. Problem je tem, da za nas denar pomeni sfero ekonomskih odnosov, ki so po naravi neosebni, minljivi, nemoralni in preračunljivi, zato je nerodno, če denar ponudimo kot darilo, ki naj bi bilo osebno, trajno, moralno, altruistično. Ta 'nerodnost' izhaja tako iz dejstva, da je naravno okolje denarja ekonomija, ki predstavlja avtonomno področje. Kjer ekonomija ni videti kot ločeno in nemoralno področje, kjer je 'umeščena' v družbo, so denarni odnosi drugačni in je sprejemljivo, če se za darilo nameni denar. (Bloch and Parry)

Pomen denarja je tako odvisen tudi od tega, kako se (u)porablja ali ne(u)porablja, kako je vključen/izključen iz družbenih mrež menjav, kako teče iz ene aktivnosti v drugo, lahko postane slab ali dober, primeren ali neprimeren, legitimen/nelegitimen... S časom se spreminjajo mreže denarnih tokov, prav tako pa tudi pomeni denarja.

Monetary media

Skozi čas se zdi, da je denar postal manj materialen, stvaren oz. neotipljiv (npr. od kovin do papirja in nato do številke na elektronskih računih). Materialnost denarja je bila precej pomembna v preteklosti (marsikatera stvar je funkcionirala kot denar), vendar veliko pomeni tudi še danes. Obseg historičnih in kulturnih sprememb v denarnem mediju napeljuje na to, da kar služi kot material za denar, je poljubna stvar ali največ stvari koristi. Znotraj družb, ob nekem določenem času, pa je kazalo, da je stvar medija vse prej kot poljubna (primer ZDA – pred državljansko vojno je bil denar sestavljen iz večinoma kovancev in zamenljivih bankovcev, med vojno pride nezamenljiv 'zeleni' papirni bankovec, po vojni se je odločalo ali bo denarna vrednota zlato ali zeleni bankovci...). Zlato še vedno ostaja močan simbol, čeprav se danes večina ljudi zanaša na nematerialen denar (kreditne kartice). Tradicionalna materialnost denarja še vedno vsebuje 'avro' trdnosti, lepote in zanesljivost.

SREDSTVA, POMENI, MONETARIZACIJA

MONETARIZACIJA: določanje denarne vrednosti – problematično in tudi emancipatorno. Denar lahko pridobiva in daje pomene tudi glede na posledice monetarizacije. Včasih so te posledice simbolične. Monetarizacija med drugim vsebuje 'pripetanje' natančnih številčnih vrednosti (količina denarja, kolikor je nekaj vredno) stvarem, ima pa različne tipe ocenjevanja. S povečevanjem menjave, denar lahko sproža niz ekvivalentov med predmete/stvari in aktivnosti, ki so do sedaj veljale za neprimerljive edinstvene. Ker je pomen del tega, kako nekaj zgleda oz. kakšno je, se zaradi ekvivalentov pomen spreminja.

VRDNOTENJE – ocena – lahko razlike (nasprotja, podobnost, skala); denar omogoča natančno določitev velikosti razlik (socialno vprašljivo); bilateralno postaja multilateralno. V naši družbi se smatra za zmotno, če za vrednotenje nekih aktivnosti kot merilo uporabimo denar. Npr. veliko domačih ali družinskih razmerij in aktivnosti je visoko cenjenih, toda ne v denarnem smislu (npr. matere, ki hranijo otroke, čistijo, skrbijo za njih... ne zahtevajo plačila od svojih otrok!...takšno vrednotenje bi prekršilo normalen pomen materinstva, čeprav se da večino teh aktivnosti pridobiti za plačilo). Primer so tudi gospodinjska opravila.

Različne družbe vrednotijo različne stvari na nedenarni način, toda nedenarno vrednotenje je samo po sebi univerzalna lastnost (npr. večina Američanov daje denarno vrednost svoji zemlji, to ocenitev pa imajo za legitimno, medtem ko je neko indijansko pleme odklonilo vrednost dolarja za njihovo zemljo oz. zemljo njihovih prednikov, saj takšna cenitev krši njihovo kulturno dediščino in žali njihovo kolektivno samo-identiteto).

Prišlo je do vedno večje monetarizacije stvari, ki se danes običajno izmenjujejo na trgu. Baldwin in Clark pravita, da uporaba denarja kot merila vrednosti, daje pozornost le kvantitativnim vidikom situacije, spregleda pa nekvantitativne (npr. delavci svoje delo rutinsko zamenjujejo za plačilo, torej se vrednost denarja pripisuje le njihovem delu...danes že več denarnih meril za delo).

Določanje vrednosti je na splošno neke vrste ocenjevanje ali mnenje – oblika merjenja. Nekateri ocene preprosto delijo objekte na razrede (nekaj je dobro, drugo slabo), druge primerjajo stvari, ki so si podobne in stvari, ki so različne...itd. Ko so stvari ocenjene z denarjem, se o njih ve več kot le podobnosti in razlike. Z denarjem dobimo točno specifikacijo velikosti vrednosti (nekaj je vredno npr. točno 100\$), diferenciacijo med vrednostmi (nekaj je vredno 50\$ več od nečesa drugega) ter relativno vrednost (nekaj je vredno dvakrat več...).

Številčna natančnost denarne cene napravi menjavo precej manj nejasno kot v preteklosti, saj je zaradi standardiziranega denarja lahko določljivo, koliko je nekaj vredno. Nejasnost pa ima tudi nekaj prednosti (npr. pri darilih – če prejemnik ne ve cene, ne primerja oz. dela zaključke koliko je vreden ipd.)

Monetarizacija vzpodbuja računске operacije; prav tako pa širjenje monetarizacije vstavlja lokalne transakcije v večje obsege menjave. Posledično vse dvostranske menjave postanejo večstranske, saj denar postane skupni imenovalec. Vprašanje prave cene ostaja odprto. Nekateri mehanizmi pri razporeditvi trga od presežku povpraševanja so bolj ugodni kot drugi (npr. ljudem se zdi bolj ugodna možnost stati v vrsti kot dražba), ljudje torej pomagajo definirati kaj je bolj pošteno.

Zaključek

Denar dobiva pomene in se spreminja s pospešeno izmenjavo in če/ko je izven te izmenjave. Denar ustvarja svoj pomen pragmatično, to je skozi uporabo. **Denar ni nevtrarno sredstvo menjave ali družbeno dejstvo brez pomena.**

Ljudje obravnavajo denar drugače, odvisno od pomena (slab/dober, primeren/neprimeren...), ti pomeni pa se skozi čas spreminjajo, ko 'podjetniki' predlagajo nove menjave, primerjave, ekvivalente...Monetarizacija ekonomskega življenja je vodila do vdora denarja v številne (ne pa vse) sfere menjave. Poseben trud se namenja zaščiti določenih razmerij in menjav od denarja (primer daril). Uradni denar predstavlja suverenost vlade, teče brez problema od ene transakcije k drugi, jih povezuje v monetarno verigo, ki prenaša pomene...Pomen denarja izhaja tudi iz njegovega medija (npr. zlato)