

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 tudi 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 zmožna 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 go 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 definirjal 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 zbliževanju 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 strukturo družbenih odnosov v modernih industrijskih družbah.

Introduction: The problem of embeddedness

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 bolj 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.

Over – and undersocialized conceptions of human action in sociology and economics

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 economicus*. 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.

Embeddedness, trust, and malfesance in economic life

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 zvijačo, 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 (čepprav 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, oportunistem 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/tegohe, 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...

The problem of markets and hierarchies

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 'oportunistem'. Williamson ne daje veliko pomena medosebnim odnosom, kontaktom, Granovetter pa pravi, da anonimni trgi neoklasičnega modela v ekonomskem življenju praktično ne obstajajo 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 odvrta 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 preveč podcenjuje učinkovitost hierarhične moči znotraj organizacij. 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 donosov 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.

Zaključek/diskusija

Sledi nek 'povzetek' in razmišljanje avtorja na dveh straneh...po prvem branju nič posebnega (in pomembnega), zato ne bom nič napisala...☺

3. ČLANEK

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

1. ECONOMIC ACTION

The concept of economic action

Akcija (oz. *delovanje*) je ekonomsko orientirana 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 ustvarjanu zaloga, ter da se ugotovi povpraševanju, na drugi strani.

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

Religious ethics and economic rationality

Zavrnitev oduševstva (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 oduševstva).

Pravi razlog za cerkveno zavračanje oduševstva 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 naravno 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 virtuozni 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.

The market: its impersonality and ethics

S sociološkega vidika trg predstavlja koeksistenco in zaporedje racionalnih *consociations* (sorry, ne najdem slovenske besede ☺...drgač je pa to več združenj oz. podjetij, ki med sabo sodelujejo in so tko tut povezana-no sej se še mal spomnete Bernika ane ☺). 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 akcija (*social action*). Vsako dejanje zamenjave, ki vključuje uporabo denarja (tj. prodaja), je družbena akcija, 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 neosebne 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 oblikam 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

Economically determined power and the status order

Struktura vsakdanjega legalnega dr. Reda direktno vpliva na distribucijo moči, ekonomije. Pod terminom moč se razume zmožnost posameznika, da realizira svojo voljo v dr. Akciji 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.

Determination of class situation by market situation

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 življenske 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.

Status honor

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.

Parties

Stranke nastanejo iz sfere moči. Njihova dejanja so orientirana v smeri k pridobitvi družbee 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 insposobne 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 tekmeca.

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 produkciji dobrin, torej šteje, da je vir bogastva produkcija in ne menjava. Smith je tudi zelo natančno opredelil predmet svojega raziskovanja: proučiti zakonitosti kapitalistične blagovne produkcije, 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 produkciji 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 produkcije. 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 produkciji. Pri tem A. Smith poda dve definiciji. Po prvi definiciji je menjalna vrednost odvisna od količine dela, ki je bila porabljena za produkcijo 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

Delitev dela je velik vzrok za naraščajočo moč kapitalizma meni Smith, delitev dela je bil tudi močan faktor pri napredku v produkcijskih močeh, spretnostih, veščinah in presojah ljudi. Za boljšo ponazoritev prednosti delitvene proizvodnje pa navaja primer tovarne, ki izdeluje bučike. Nekvalificiran delavec, ki torej nima ne teoretične osnove ne praktičnega znanja o produkciji in napravah, ki jih uporablja med svojim delom, bi ob teh predpostavkah morda izdelal zgolj 1 bučiko na dan, medtem, ko delitev dela, ki izdelavo bučike razdeli na mnogo faz (menda 18) omogoča takšnemu delavcu, da sodeluje pri izdelavi 50000 bučik na dan. Vsak od sodelujočih se torej šteje kot del izdelave vsake bučike, čeprav bi v primeru, da produkcija 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 agrikulturna produkcija, ki iz praktičnih razlogov dela ne ločuje strogo po fazah.

(lahko si še preberete primerjavo agrikulturne produkcije 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 izobrazi. Hkrati z povečano spretnostjo delavca se čas, v katerem opravi svoj del naloge bistveno skrajša (**»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 boljša mašinerija** (iznajdba bodisi delavcev, izdelovancev storjev 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 občin 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

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 dolgoročno tedenca 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. 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: The great transformation

Polanyi živi v času propada sistema zlate valute, zatona ameriške borze in avstrijske Kreditanstalt ter dvema svetovnim vojnama in dopolnjuje avstrijske (neo)klasike z preučevanjem družbe, vpliva delovanja tržnih institucij na družbo in družbene reakcije na tovrstne vplive. 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 uravnavačem trgu in na liberarni 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 uravnavaočih se trgov. Kontakt med trgom 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 presejal 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 soodvisnot 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 prerazdelitev, 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*

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 svojelastni ekonomski interes

-grško: oeconomia, kar je podlaga za besedo ekonomija. Gre za princip gospodinjstva, v osnovi samozadostne proizvodnje za lastne potrebe in je zaznamoval predvsem grško-rimsko obdobje zgodovine. Ta pa pomeni razcvet civilizacij,

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 EK. INTERESI in 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. Misleci 19. stoletja so predvidevali, da obstaja naravno stanje, ki sili človeka v trgovanje in vsakodruge dejanje posledica medsebojnih odnosov. Da so se trgi razvili spontano.

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 vsajenosti., ki se nanaša na to, da ekonomija ne proizvaja družbe ampak je z vsajenostjo v družbo podvržena njenim socialnim odnosom.

Pri tem lahko ponovno omenim veliko transformacijo, ki preučuje vsajenost 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. Vsebuje tandenco, 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.

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 navzen 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 reduciriral 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 ekonomsko 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 .

Človeški in 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, 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; obvežemo 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

Kulturni kapital lahko obstaja v treh različnih formah – v utelešenem stanju (oblika dolgo obstoječe dispozicije telesa in duha), objektiviranem (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.

THE EMBODIED STATE

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 neprepoznava 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.

OBJECTIFIED STATE

Kulturni kapital v objektificiranem stanju ima mnogo lastnin, ki so definirane 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 logalno lasništvo ne pa uporaba objektov, ki so avtorsko delo nekoga drugega. V tem smislu zopet govorimo o utelešenem kapitalu.

INSTITUTIONALIZED STATE

Institucionalna oblika kulturnega kapitala predpostavlja, da je objekt varificiran 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. Akademiški 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: Social capital in the creation of human capital

Uporaba koncepta družbenega kapitala je del splošne teoretske strategije o kateri se razpravlja v tem spisu, izvajanje racionalnih dejanj kot začetna točka, ampak zavračanje ekstremnih individualističnih delovnih prostorov ki jih pogosto spremljajo.

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. Pregeledan 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.

Kritike in revizije

Sociološka smer ima nekaj čemur bi rekli "fatalna 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 razvijejo, 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 "vloženost" v proizvodnjo zaupanja, ustanavljanje pričakovanj in v ustvarjanje uveljavljenih norm. Granovetterjeva ideja "vlaganja" 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* (sorry, ni pametna prevoda ☺) 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 system, in to ob tem da ne zavrnemo družbene organizacije v procesu. Koncept družbenega kapitala je orodje za pomoč pri tem.

DRUŽBENI 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 system.

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 DRUŽBENI 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 DRUŽBENEGA 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 capital, 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 kapitalske 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. Neglede 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 željeno stvar. Blizu tega ekstrema so vasi v tradicionalnih oblikah, ki so zelo razslojene, z določenimi bogatimi družinami, ki so zaradi svojega bogatstva 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 zavrnjen. 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 srednjehodnem 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 priskrblja 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 nadljujejo 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 učinkovite norme, je dejanje, ki imponira zunanji efekt na druge. Norme narastejo kot poskos, 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 sankcirajo 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 kapital, 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 prikazujejo 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 učinkov 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 bogatstvu 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 elemente 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 nekemu 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.

9. ČLANEK: B. A. Misztal: Defining trust

Zaupanje je problematična in hkrati aktualna komponenta družbenih odnosov. Pogosto se pojavljajo razprave o tem, da zaupanje oblikuje vse aspekte človeškega življenja. Npr. Hirsch vidi zaupanje kot javno dobrino, ki je potrebna za uspešno vodenje ekonomije. Zaupanje je tudi ključno pri učinkovitem reševanju problemov, saj spodbuja izmenjavo relevantnih informacij in hkrati določa ali so člani neke skupine pripravljeni dopustiti drugim, da vplivajo na njihove odločitve.

Zaupanje je tudi predpogoj za realizacijo naše narave in formulacijo lastne identitete. Habermas → komunikacija, ki temelji na mutualnem zaupanju, koordinira socialne in politične interakcije.

V sociološki literaturi je zaupanje koncipirano kot lastnost individuumov, kot lastnost družbenih odnosov ali pa kot lastnost družbenega sistema.

Prvi pristop se osredotoča na občutja, čustva in na individualne vrednote. Zaupanje je videno kot funkcija individualnih personalnih variabel. V tem socio-psihološkem pristopu je zaupanje pogosto zamenjano (oz. zelo povezano) s kooperativnim mišljenjem, poštenostjo, lojalnostjo, odkritostjo, upanjem ali altruizmom. Ti poskusi ustvariti osebno teorijo zaupanja so preveč poenostavljeni in jim primanjkuje socialnega konteksta.

Drugi pristop zaupanje vidi bolj kot kolektivni atribut in je potemtakem primeren za institucionalno strukturo družbe. V tem pogledu je npr. Fordizem kot način produkcije dojet kot sistem, v katerem je nizka raven zaupanja, medtem ko je fleksibilna specializacija oz. Post-fordistična organizacija proizvodnje označena kot sistem, ki je odvisen od zaupanja. Zaupanje je torej videno kot tista komponenta, ki je potrebna za doseg določenih ciljev neke organizacije.

Tretji pristop vidi zaupanje kot cenjeno javno dobrino, ki je vzdrževana s strani članov neke družbe in njihov dejanj. Tocqueville vidi državljansko skupnost kot »označeno« z družbeno strukturo zaupanja in sodelovanja, ki je odvisna od delovanja posameznikov. Podobno Putnam vidi zaupanje kot socialni kapital, ki je ključni pogoj za učinkovite, odgovorne in reprezentativne institucije. Luhmann in Barber vidita zaupanje kot dimenzijo družbene strukture, ki je more biti popolnoma razumljena na izključno ali psihološki ali institucionalni ravni, saj zajema oboje. Razumevanje zaupanja s teh perspektiv omogoča razumevanje kako grajenje zaupanja na mikro ravni prispeva k bolj abstraktnemu zaupanju na makro ravni. Zaupanje je torej družbeni mehanizem – je specifični posledični vzorec, ki je lahko prepoznan po dogodku, vendar je le redkokdaj vnaprej predviden. Proučevanje zaupanja kot socialnega mehanizma vključuje razlaganja posameznikovih dejanj s strani njihovih motivacij in prepričanj → 3 vprašanja: Kakšne motivacije? Prepričanja glede česa? In kateri so viri teh motivacij in prepričanj?

DEFINIRANJE ZAUPANJA

Zaupanje ima mnogo konotacij. Najstarejša se opira na pojem vera. Zaupanje v tem pomenu je predstavljeno v vseh religijskih prepričanjih, kjer je zaupanje v Boga ključnega pomena pri vsaki religiji (npr. In God we trust). V tem pomenu je vera vedno neka antiteza razumevanja, saj se opira na nejasno in nepopolno razumevanje njenega objekta. Vendar pa vera ni pasivno sprejemanje neznanega. Kot pravi Pascal je vera strateška odločitev tveganja v pogojih nesigurnosti.

Zaupanje (trust) → je stvar individualne odločitve in vključuje odločanje med različnimi alternativami (ali se odločim in tvegam, da zaupam novemu prijatelju ali ne).

Confidence → bolj običajna, ponavljajoča se pričakovanja (verjamem, da mi bo poštar vsak dan dostavil mojo pošto)

Glavna razlika med trust in confidence je povezana s stopnjo sigurnosti, ki je povezana z našimi pričakovanji.

Ekonomsko perspektiva → zaupanje kot skupek pričakovanj, ki jih imajo tisti, ki so vpleteni v določeno menjavo (na trgu).

Antropološke analize → Mauss – delo obdarovanje (obred kula...če se še kaj šterkove spomnete :)). V primitivnih in arhaičnih družbah (recipročne dr.), ki temeljijo na obdarovalnih odnosih, sta le 2 poti- zaupanje ali nezaupanje. Moderne družbe pa po definiciji (po Maussu) niso več recipročne.

Zaupanje igra pomembno vlogo v vsaki menjavi kjer ima partner jasna pričakovanja glede ostalih in kjer je določen časovni razmik (time lapse) med menjavo dobrin ali storitev. Torej, le tip menjave, ki je baziran na mutualnem pričakovanju (in mutualnih dolžnostih) ter vsebuje časovni razmik (time lapse), je podprt z zaupanjem kot instrumentom družbene organizacije.

Zaupanje kot kooperativna menjava je bolj kompleksne narave, kot izmenjava daril, saj je odnos med sodelovanjem in zaupanjem manj direkten kot odnos med zaupanjem in dajanjem daril. Sodelovanje je bolj videno kot stranski produkt zaupanja, kot pa vir zaupanja in pomanjkanje sodelovanja je lahko rezultat drugih faktorjev, ne pa nujno pomanjkanja zaupanja.

Zaupanje je v povezavi s sodelovanjem definirano kot pripravljenost ostalih posameznikov da izpolnijo njihove pogodbene oblige, ki so ključne za sodelovanje.

V splošnem bi lahko rekli, da je sodelovanje le en tip menjave, ki je baziran na vzajemnih dolžnostih, in da obstajajo tudi drugi tipi razmerij, v katerih zaupanje igra pomembno vlogo.

Kar je skupno vsem tem konceptom zaupanja je dožemanje zaupanja v povezavi nečim v prihodnosti. Značilnosti zaupanja so torej izpeljanje iz naključja, možnosti družbene realnosti (contingency of social reality) in potrebujejo časovni razmik med pričakovanji enega in dejanji drugega. Zaupanje vsebuje več kot le prepričanje. Zaupanje pomeni verjeti kljub negotovosti. Zaupanje vedno vsebuje element tveganja, ki izhaja iz tega, da ne moremo vplivati na dejanja drugih in da nimamo popolnega znanja o motivacijah drugih ljudi.

Viri motivacije in prepričanj

Družbeni odnosi in interakcije so predpogoji za motivacijo in prepričanja.

Garfinkel → zaupanje in skupno razumevanje so neločljivo povezani z vsemi družbenimi interakcijami.

Granovetter → ključni dejavniki, ki so odgovorni za produkcijo zaupanja v ekonomskem življenju so družbeni odnosi in dolžnosti, ki so povezane s temi družbenimi odnosi.

Wolfe → Ljudje niso družbeni ker so moralni; Ljudje so moralni, ker živijo skupaj z ostalimi posamezniki in morajo zato racionalizirati kdo so.

S tem ko se dnevno pogajamo z ostalimi posamezniki (na podlagi naših in njihovih potreb), organiziramo in reflektiramo naše odnose z ostalimi, si ustvarjamo naša pričakovanja in prepričanja glede drugih. S tem, ko pričakujemo, da bodo dejanja drugih omejena z dolžnostmi, ki jih imajo oni do nas, zmanjšamo nesigurnost določene situacije → kognitivna osnova zaupanja.

Dodd → odnos med zaupanjem in racionalnostjo je kompliciran in neenakopraven (npr. Odnos starši-otroci, se razlikuje od odnosa prodajalec-kupec, čeprav je v obeh odnosih prisotno zaupanje).

Trajanje in stabilnost družbenih odnosov vplivajo na jasnost vzajemnih dolžnosti posameznikov.

Depersonalizirano zaupanje v modernih družbah → to je zaupanje v sposobnost oz.zmožnost sistema, da vzdržuje pogoje in da opravlja svoje funkcije.

Kot smo že rekli, so družbeni odnosi in dolžnosti večinoma odgovorni za produkcijo zaupanja. Centralno temu konceptu zaupanja, ki je videno kot vpeto v strukture družbenih odnosov, je nesigurnost glede motivacije drugih posameznikov.

Margolis → večina realnih odločitev je »vplivana« (governed) s strani mešanih karakterjev motivacij; ljudje delujejo in medsebojno sodelujejo pod vplivom tako družbene kot tudi egoistične motivacije.

Motivacija za zaupanje je lahko rezultat:

- močnih pozitivnih osebnih vezi
- našega prepričanja, da imamo dobre racionalne razloge za zaupanje
- našega prepričanja, da zaupanje izboljša naše interese
- kombinacija vseh zgoraj naštetih

Zaupanje je v vsakdanjem življenju bogata mešanica različnih faktorjev, iz katerih lahko izključimo prisilo, saj je zaupanje lahko objektivno, zaslužno, ne more pa biti ukazano.

Lewis in Weigert → razlikujeta 3 dimenzije zaupanja; kognitivno, emocionalno in vedenjsko. Zaupanje ni videno kot individualna naravnost, temveč kot kolektivni atribut. Zaupanje prvič temelji na kognitivnem procesu, ki diskriminira med osebami in institucijami, tako da jih deli na zaupanja vredne, ne vredne zaupanja in na neznano kategorijo. Drugič, na afektivni komponenti, ki sestoji iz emocionalne vezi med vsemi, ki sodelujejo v odnosu. Tretjič, na vedenjski komponenti, ki upošteva tvegan potek akcije.

Zaupanje pomeni, da imamo neka pričakovanja o nečem v prihodnosti oz./ali da imamo neka pričakovanja glede druge osebe in njenega vedenja v prihodnosti. Zaupati pomeni verjeti, da bo namerno vedenje (oz. namerna dejanja) neke osebe primerno za nas, gledano z našega stališča. Z namernim dejanjem je mišljena emocionalna, tehnična in materialna sposobnost osebe, da izvede to svojo namero.

Luhmann → zaupanje ne le da zavaruje stabilnost družbenih odnosov, temveč je tudi nepogrešljiv pri povečanju potenciala družbenih sistemov onkraj teh elementarnih oblik. Vendar pa nimajo vsi družbeni sistemi enake mere zaupanja (npr. V severni Italiji je več zaupanja kot v J Italiji).

TRUST – A PREREQUISITE OF ORDER?

2 vprašanja, ki sta vplivala na razvoj soc. teorij zaupanja:

- kaj drži družbo skupaj?
- kakšna je narava odnosa med posameznikom in družbo?

Hobbes → pri teoriji družbenega reda razloži družbeno pogodbo in družbeno stabilnost, kot rezultata dejanj »self-interested« racionalnih posameznikov, ki namerno ustvarjajo institucije za obvarovanje in vzpodbujanje družbenega reda. Ker je dr. red in mir med egoističnimi in oportunističnimi individui težko vzdrževati, je edina rešitev vzpostavitev velike moči nad skupnostjo. 2 problema → kako lahko ti t.i. vase zagledani posamezniki ustvarjajo institucije za vzpodbujanje dr. reda in drugič, zakaj bi sebi dovolili, da so omejevani s strani teh institucij?

Odgovor: pomen zaupanja. »Umetne« strukture zaupanja zagotavljajo legitimnost novih dr. redov v primerih, ko konflikti ne morejo preprosto biti zatirani s silo.

Hobbes meni, da je moč vredna zaupanja in da njen namen ni, da bi se izrabljala proti interesom ljudi, zato ni potrebe po kontroli politične avtoritete.

Mandeville, Smith, Locke → Koncept nevidne roke, ki je naravno ustvarjena z namenom voditi posameznika k njegovim naravnim interesom, torej delovati v skladu z interesi družbe. Ekonomska dejanja niso usmerjena k profitu, temveč k skupnemu dobremu (moralni karakter dejanj). Pomen zakonov narave, ki usmerjajo posameznikova dejanja. Osnova dr. redu je družbeno in osebno zaupanje, ki izhaja iz naravne sociabilnosti posameznikov.

Tocqueville → zaupanje in svoboda sta glavni karakteristiki demokratičnih družb, ki sta med seboj povezani. Da bi vzdrževali politično svobodo sta potrebna tako interpersonalno zaupanje kot tudi zaupanje v posameznikovo sposobnost, saj posamezniki ne bodo sposobni aktivno izkoriščati svojo sposobnost za samonadzorovanje ter bodo posledično izgubili zaupanje v svojo sposobnost in prenehali vztrajati na svojih pravicah. Živeti v svobodi je pogoj zaupanja, ki v zameno nauči posameznike kako biti odgovorni državljani. Ker politična svoboda in prakticiranje državljanstva reflektirata ravnovesje med pravicami in dolžnostmi posam., ju je Tocqueville dojemal kot sinonima za idelano družbo. Nobena demokratična družba ne more preživeti brez religije, saj religija vzdržuje dr. red. Religija je namreč nujna za svobodo, saj vzpostavlja določene meje na vedenje ljudi.

19. stoletje-nove teorije:

1. družbeni red je posredovan oz. vsiljen od vzgoraj (primer Marx)
2. družbeni red je stvar pogajanja od spodaj (utilitaristične teorije)

Marx → problem družbenega reda je povezan s problemom kolektivnih enot, ki posedujejo neenako ekonomsko moč. V njegovi politični teoriji ni prostora za zaupanje, saj je dominantna volja interakcij antagonistična in je bazirana na konfliktih ekonomskih interesov kolektivnih enot. Po njegovem je uničenje privatne lastnine edina rešitev za neizkoriščevalske in zaupanja vredne odnose.

Neo-marxizem:

1. utilitarizem
spontane aktivnosti »self-interested« posameznikov vzpostavljajo institucije, ki vzdržujejo red, harmonijo in splošno dobro.
2. druga perspektiva
Normativni faktorji kot ključni sili pri družbeni kontroli.

13. Francis Fukuyama: Still disenchanted? The modernity of postindustrial capitalism

Moderna sociologija je skonstruirana na spojenih serijah domnev o naravi modernosti, še posebej na naravi kapitalističnega ekonomskega sistema, na katerem je modernost zgrajena. Weber vidi modernost kot naraščajočo racionalizacijo vseh aspektov življenja, in kot nadomeščanje religije in magičnega z moderno znanostjo.

Klasični sociologi so se zavedali, da se mora racionalizacija modernega sveta boriti z močnimi neracionalnimi viri vedenja. Durkheim je pisal o anomiji in samomorih kot o stranskih produktih premika v industrijsko družbo, Weber je predvideval vrnitev karizmatičnih osebnosti kot odgovor na »železno kletko« (železna kletka v povezavi z racionalizmom, ki pride z modernostjo-ljudje ujeti v železno kletko racionalizma) modernega kapitalizma.

Za neoklasične ekonomiste imajo neformalnost, religija, magija, običaji in ostali neracionalni viri vedenja, relativno šibko pojasnjevalno moč. Becker trdi, da ne le moderni kapitalizem temveč tudi celoten spekter človeškega vedenja, lahko razumemo kot rezultat racionalne optimizacije.

Kljub racionalizaciji pa so nekatera področja ekonomskega vedenja še vedno iracionalna. Norme in vrednote še vedno oblikujejo ekonomije po svetu, vključno s postindustrijskimi predeli. Religija in ostale globoko zakoreninjene kulturne vrednote niso izginile, temveč še vedno vplivajo na načine, kako trgovci in investitorji delujejo v globalni ekonomiji. Kapitalizem sam ne narekuje popolnoma posameznega, optimalnega kroga institucij, na katerih bodo vse družbe nujno konvergirale (si postale podobne...konvergenca) kot rezultat vedno bolj krute konkurence. Platteau → najbolj učinkovite oblike sedanjega kapitalizma se opirajo na prejšnje/minule družbene pogoje, kot je npr. obstoj generaliziranega sistema morale, ki je v svojem izvoru popolnoma neekonomski.

Cultural explanations in historical perspective

Parsons, Lewis, McClelland, Hagen → modernizacija je zahtevala posvojitev določenih kulturnih vrednot drugačnih od tistih v tradicionalnih družbah.

V 60' in 70' je bil tak pogled kritiziran z dveh smeri. Prva kritika je prišla od politične levice. Nekateri so bili neo-Marksisti, ki so trdili da je revščina rezultat strukturne pristranskost v globalni ekonomiji, ne pa rezultat pomanjkanja kulturnih vrednot. Drugi pa so bili postmodernisti, ki so trdili, da so modernizacijske teorije etnocentrične, saj privilegirajo zahodne vrednote (pred vrednotami ne-Zahodnega sveta).

Druga kritika je prišla od politične desnice-neoklasični ekonomisti so trdili, da so njihovi modeli rasti dovolj dobri, da lahko razložijo vse razen majhnega ostanka v opazovanem ekonomskem vedenju (to se tko smešno sliš...če zna katera boljš prevest, je to napisan na str. 77-3. odstavek ☺). Menili so, da so rezultati, ki so tipično pripisani kulturnim faktorjem, dejansko boljše razložljivi v okviru političnih ali ekonomskih faktorjev.

V zadnjih desetletjih so kulturološke razlage spet prišle v ospredje, k čemu je pripomogel tudi Douglass North in nova poddisciplina *novi institucionalizem*. Meni, da modeli, kot je npr. »price theory«, propadejo, ko preskočijo na raven makroekonomije, saj le-ta vsebuje tudi neekonomske variable kot so npr. politične institucije. Za Northa so institucije formalna ali neformalna pravila, ki regulirajo ekonomsko vedenje in ga tako delajo predvidljivega, pri tem pa reducirajo transakcijske stroške. North pa je prvi, ki prizna, da se družbe lahko ulovijo v »suboptimal« ravnotežje (whateva...), kjer racionalnost individualnih posameznikov ne omogoča nobenega očitnega izhoda. Če družbe kdaj premostijo tovrstne ovire je to pogosto odvisno kulture, sreče, vodstva in drugih faktorjev, ki jih ekonomisti pogosto zanemarjajo.

Naslednja spodbuda za razmišljanja o neracionalnosti ekonomskega vedenja je prišla iz realnega sveta. Vzhoden azijski čudež (»east asian miracle«) je bil viden ne le kot rezultat uspešne ekonomske politike, temveč tudi kot posledica nekaterih kulturnih značilnosti mikro-institucij. Bolj bližnji vpogled v primer Vzhodne Azije razkrije, da so kultura in vrednote ostale pomembna komponenta »čudeža«. Vzrok za njihov hiter ekonomski razvoj je v tem, da je imelo mnogo vzhodnoazijskih držav v povojnem obdobju superiorne institucije in kakovost vladanja za gospodarsko politiko. Pri tem je pomembno vlogo igralo kulturno ozadje držav in njene zgodovinske izkušnje, ki so pripomogle k uspešnemu vladanju.

Podoben pregled lahko naredimo za bivši socialistični svet, ki je poskušal razviti oboje, demokratične politične institucije in tržno ekonomijo v obdobju po letu 1989. prišlo je do razlik v razvoju bivših socialističnih držav (po razpadu komunizma). Najboljši napovednik poteka postkomunistične tranzicije je bila kulturna distanca med to državo (bivšo socialistično državo) in zahodnim svetom.

Ideja, da bi deljene kulturne vrednote in vkoreninjen družbeni odnos lahko imele pomemben vpliv na ekonomski razvoj in ek. rast, je bila še posebej diskutirana v povezavi z družbenim kapitalom. Le-ta je definiran kot oblika kapital, ki nastane iz posameznikove sposobnosti sodelovanja v skupini (blabla, zgodovina tega koncepta ns pač ne zanima ☺).

Social values and postindustrial capitalism: Three cases

Mnogo avtorjev meni, da pomen kulturnih faktorjev z vzponom modernizacije upada. V modernem ekonomskem svetu naj bi racionalna optimizacija zadostovala za obrazložitev večinoma vseh oblik vedenja. Vendar pa je ta pogled problematičen zato, ker še zmeraj obstaja nekaj ključnih sfer, kjer racionalna optimizacija ne zadostuje za razlago ekonomskega vedenja. Določene predobstoječe kulturne norme so pogoj za uspešno delovanje ne le v predmodernih ekonomskih družbah, temveč tudi v postindustrijskih. Dve najpomembnejši področji, kjer je to še posebej opazno, so v firmah in organizaciji ter v vprašanju kako družbe kontrolirajo politično korupcijo.

a) The black box of the firm

Eno izmed področij, na katerem razlage neoklasičnih ekonomistov še najmanj zadovoljijo, je organizacijska teorija, tj. mikroekonomska teorija, ki proučuje procese, ki se dogajajo znotraj individualnih podjetij in kako so le-ti optimalno organizirani. Neoklasična teorija podjetij razlaga obstoj podjetij v relaciji s transakcijskimi stroški, z zavezanostjo racionalnosti in potrebi po kontroli oportunitet. Neoklasični pristop vidi organizacije kot kup individualnih delovnih pogodb. Te teorije pa zanemarjajo to, kar se dejansko dogaja -> Miller prikaže, da niti hierarhija niti decentralizirana avtoriteta ne določata optimalnih načinov odločitev.

Omejitve tradicionalne ekonomske teorije v razlagi kako podjetja in organizacije delujejo, se pokažejo pri opisu vloge informacij v njih. Ekonomisti menijo, da lahko podjetja informacije, ki so v njihovi lasti, svobodno predstavljajo brez stroškov (od tam, kjer se te inf. Uporablja zdaj do tam, kjer so te inf. Lahko potencialno koristne). Vendar pa se v realnem svetu to ne dogaja – informacija v lasti podjetja je popačena, pridržana, oz. strateško uporabljena s strani delodajalcev katerih individualni interes ni nikoli enak kot interes njihovih sodelavcev oz. celotne organizacije.

Organizacije, ki so zmožne zgraditi večjo stopnjo notranje kohezije in medsebojnega zaupanja, lahko dosežejo določene rezultate veliko lažje, kot tiste organizacije, ki so razcepljene z individualističnim notranjim tekmovanjem.

b) Reciprocity, regions and high-tech research and development

Nekatere regije, kot npr. British Midlands in Silicijska dolina v Italiji, so bile deležne intenzivnega ekonomskega razvoja, kar je povzročilo veliko zanimanja med ekonomisti. Mnogo tovrstnih teorij se je pri razlagi tega fenomena osredotočilo na izobraževanje ali na

komplementarnosti v sposobnosti množic, pri tem pa so zanemarile družbeni kapital in neformalne norme recipročnosti.

Saxenian meni, da je v Silicijevi dolini veliko število družbenih mrež, ki skupaj povezuje inženirje in managerje. Te mreže omogočajo neformalno delitev dragocene intelektualne lastnine med dozdevno konkurirajočimi podjetji. Seveda je tu tudi formalna delitev intelektualne lastnine (razne pogodbe ipd.), vendar pa so pri poslovanju Silicijeve doline najpomembnejše neformalne vezi. V večini primerov so vezi, na katerih so tovrstni odnosi zaupanja bazirani, moderne in prostovoljne.

Corruption and the rule of law

V letih 90' je v okviru razvoja politične skupnosti narastlo zavedanje pomembnosti politične korupcije, kot ovire pri ekonomskem razvoju.

Večina študij politične korupcije pride do zaključka, da gredo institucionalne reforme, kot so profesionalnost, višje plače za delavce v javnem sektorju,..., tako daleč le v kontroliranju »uradnega hudodelstva«. Bolj specifično, če so voditelji na vrhu vlade skorumpirani, ni nobene zadostne institucije, ki bi lahko rešila ta problem. Kontrola korupcije ima tudi moralno komponento: če si celotna poslovna elita v državi deli enake norme, ki tolerirajo nepotizem in podkupovanje, potem niti najboljše institucije ne bodo rešile tega problema.

Conclusion

Weber → moderne družbe bodo ujete znotraj jeklene kletke birokratičnega racionalizma

Postindustrijske teorije so se v primerjavi z Webrom razvile v drugačni smeri. Najbolj se kritizira njegova trditev o pomembnosti centralizirane birokracije. Decentralizirani trg in posamezniki znotraj tega trga so dokazali, da so veliko bolj učinkoviti odjemalci resursov kot pa racionalni birokrati.

Weber → odčaranje moderne družbe (disenchantment of modern society)

Tudi ta njegov koncept se je izkazal za napačnega. Trenutna globalna ekonomija je povzročila tudi nezadovoljstvo – od neenakosti in negotovosti do okoljskih in družbenih problemov. Postindustrijska odvisnost ekonomije od izobrazbe in sposobnosti, in koordinacijske težave v visoko tehnološkem okolju, je zagotovila potrebo po človeški presoji in kreativnosti na delovnem mestu, tako kot preživetje neformalnih norm recipročnosti, zaupanja in deljenih vrednot med delavci.

14. R. Milkman in E. Towsley: GENDER AND THE ECONOMY

Comparative-historical perspectives on gender

Ta model odkriva, da dogovori med spoloma medkulturno variirajo. Bolj poglobljeno odkriva pomembne razlike v delitvi dela med spoloma, razlike med vzorci poroke in dedovanja, ter naravo in obseg (stopnjo) spolne neenakosti, hkrati pa razkriva, da so nekatere razlike med moškimi in ženskimi nalogami univerzalne. V veliko predelih sveta so ženske dominantne v osnovnih ekonomskih aktivnostih, kot je npr. kmetovanje, medtem ko je v ostalih predelih sveta to primarno moška naloga. V splošnem lahko govorimo o veliki variaciji spolne delitve dela glede na specifičen kontekst. Kljub temu pa so nekatere naloge specifične za določen spol v skoraj vseh družbah, npr. vzgoja otrok. Nekateri avtorji menijo, da ne obstaja noben soliden zgodovinski dokaz, ki bi dokazal, da je kdajkoli in kjerkoli obstajala družba, v kateri so imele ženske več moči od moških oz. so bile z njimi v popolnoma enakovrednem položaju. Pred industrializacijo delitev med ekonomijo in gospodinjstvom ni obstajala. Tako produkcija kot tudi reprodukcija sta bili neplačani dejavnosti, ki sta se opravljali v okviru doma. Z vzponom industrijskega kapitalizma pa sta produkcija in reprodukcija postali razdeljeni med »žensko« gospodinjstvo in »moško« ekonomijo. Narava in družbeno dojetje ženskega dela se je spremenilo, saj so plače definirale družbeno vrednost posameznika, kar pa je pomenilo, da gospodinjstvo ni imelo nobene veljave, ker je bilo neplačano. Ta »moderna« spolna diferenciacija je bila sprva opazna v Zahodni Evropi, kasneje pa se je s kolonizacijo razširila še na druge predele sveta. Kljub nekaterim pričakovanjem, da bo neosebna tržna logika izbrisala vpliv tradicionalnosti na spolno delitev dela, pa je le-ta še vedno skorajda univerzalno prisotna v modernih družbah. Aktivnosti žensk so bile skoncentrirane znotraj doma, v ospredju (pred produkcijo) pa sta bili reprodukcija in potrošnja. Tudi ko so ženske vstopile na trg delovne sile, so zasedla t.i. ženska dela, ki so bila slabše ovrednotena in slabše plačana.

Če primerjamo države tretjega sveta, socialistične (oz. centralno planirane ekonomije) države in kapitalistične države opazimo nekatere razlike. Obstaja pomembna variacija v obsegu ženske participacije v plačanih zaposlitvah, kjer imajo centralne ekonomije najvišji delež zaposlenih žensk, sledijo ji kapitalistične države in nato države tretjega sveta. Neplačano gospodinjstvo pa je kljub temu primarno domena žensk v vseh državah.

V državah tretjega sveta je ženska vloga v kmetijstvu veliko bolj razširjena kot v ostalih državah. V nekaterih predelih ženske igrajo celo primarno vlogo pri kmetijsko produkciji. Prav tako so plačana hišna dela in trgovina na drobno predvsem ženska domena. Za veliko žensk v teh državah plačano delo pomeni opravljanje hišnih opravil v domovih drugih. Z vpeljavo industrializacije pa vstopile tudi v formalne sektorje, kot je npr. tekstilna industrija. V teh državah pa je učiteljstvo, duhovništvo, pisarniška dela,... še vedno moški poklic, kljub temu, da se je to področje tudi tukaj že začelo počasi feminizirati.

V socialističnih državah so ženske predstavljale skoraj polovico delovne sile. Predvsem so bile skoncentrirane v industriji, relativno veliko pa jih je bilo tudi v gradbeništvu in inženirstvu. Imele so veliko vlogo tudi v kmetijstvu in storitvah, ki so v kapitalističnih državah bile povečinioma moška domena (npr. medicina). Kljub temu pa so še vedno opravljele hišna opravila, ki so bila še vedno tretirana primarno kot domena žensk.

V kapitalističnih ekonomijah so imele ženske pomembno vlogo predvsem v klerikalnem in storitvenem sektorju, medtem ko so bili moški predvsem v tedaj manjšajoči predelovalni industriji. Kljub ženski naraščajočemu plačanemu zaposlovanju žensk pa njihova odgovornost za gospodinjstva opravila in vzgojo otrok ni bila zreducirana, pomoč moških pri tem je bila komaj opazna.

Primer: ZDA → obširna transformacija družine, visoka stopnja ženske participacije na trgu delovne sile. Sprememba v vrsti poklicev, ki jih opravljajo ženske (npr. delajo tudi v

gradbeništvu, gasilke,...), čeprav jih večina še vedno dela v »ženskih poklicih«, izobraženost žensk narašča...še vedno opazen spolni razkoran (gender gap): ženske so za isto delo manj plačane, težje napredujejo, »ženska dela« so slabše plačana in manj cenjena od »moških«, večino gospodinjstva opravi ženska (glede na nekatere raziskave, moški, ki imajo zaposlene žene opravijo ravno toliko ur oz. minut :) dela v gospodinjstvu/dan, kot tisti, ki imajo nezaposlene žene),...blablabla- we all know how that goes :).

Se je situacija dandanes kaj spremenila? Glavni učinek, ki ga ima vedno večja zaposlenost žensk, je manjše število ur, ki ga ženske porabijo za gospodinjstvo, medtem ko se sodelovanje moških pri tem opravilu ni povečalo. Ko govorimo o gospodinjstvu pri ženskah, obstajajo pomembne razlike glede na njihov družbeni status. Npr. pri parihi, kjer imajo ženske managerske poklice je dokaj pogosto, da si za opravljanje domačih opravil ženske najamejo pomoč. Kljub temu torej, da je gospodinjstvo v tem primeru še vedno ženska domena, pa te ženske za le-to porabijo manj časa kot ženske z nižjim standardom.

Rethinking economic sociology: Bringing gender in

Spolna neenakost je v ekonomskih tekstih pogosto zanemarjena, kar je tudi posledica tega, da žensko delo pogosto ni zajeto v določene podatke in statistike. Npr., neplačano gospodinjstvo delo, ki ga primarno opravljajo ženske, ni zajeto v nacionalni računovodski sistem in v BDP. Veliko statističnih podatkov zanemari žensko gospodinjstvo delo, kar posledično povzroči nastanek spolno naravnanih analiz. Problem tovrstnih tekstov je, da zanemarijo spol kot tisto kategorijo, ki povzroči razkol, ko govorimo o ekonomskem življenju. V analizah je pogosta predpostavka, da žensko in moško ekonomsko življenje poteka pod enakovrednimi pogoji in enakimi institucijskimi preprekami.

Etnometodologija (West, Zimmerman) → spol ni nekaj kar je, temveč je ustvarjen v vsakodnevnih aktivnostih. V tem pogledu spol ni manipulativna variabla, ki bi se jo preprosto ignoriralo. Medtem ko spol ni nujno zmeraj prisoten v ospredju vseh interakcij, je vedno razpoložljiv kot način za vzpostavljanje interakcij. Spol je torej *omnirelevant* komponenta družbenega življenja. Ta pogled predpostavlja, da je pri preučevanju ekonomskega življenja potrebno upoštevati tudi izkušensko stopnjo-kako ženske in moški izkusijo to ekonomsko neenakost.

Ekonomija je družbeno in kulturno umeščena (Granovetter, Polany). Kljub tej »ugotovitvi« je spol še vedno zanemarjena kategorija.

Primer: družbeni razred- razredna pozicija žensk je bila do nedavnega izpeljana iz položaja moških (moža oz. očeta).

Feministke → potrebno je reformirati osnovne ekonomske koncepte. Ekonomske institucije in procesi so namreč umeščeni v spolne odnose (gender relationship drgač :) in pomagajo reproducirati odnose med spoloma.

The sociology of work

Ne obstaja trg dela, kjer bi ženske in moški tekmovali pod istimi pogoji, temveč obstaja veliko trgov, kjer dominira en spol. Tudi ko govorimo o spolno mešanem trgu delovne sile (npr. tovarnjakarji in tajnice med seboj ne tekmujejo, ker sta to dva različna sektorja), so moški in ženske pogosto ocenjevani z različnimi, spolno specifičnimi kriteriji. Tudi navidez nevtralni ekonomski dejavniki, kot je npr. plača, so spolno pogojeni. Sistem plač je specifično spolno obarvan, kar reflektira spolno segregacijo na delovnem mestu in hkrati tudi doma. Na kratko povedano, cel sistem dela in z njim povezanih institucij je prežet z spolnimi razlikami in neenakostmi. Kljub temu veliko avtorjev sociologije dela zanemari ta dejstva. Npr. Acker Van H. Je odkril, da so bile ženske in moški v nekaterih raziskavah drugače tretirani s strani raziskovalcev, kar je tudi posledično vplivalo na rezultate študij (blabla, tuki je pol naštetih

miljon avtorjev in raziskav, k se men glih ne zdijo relavantni...če se pa ker glih da pa si lahk prebere na straneh od 610-612 :)) .

The sociology of housework

Marksisti(1970,80) → gospodinjstvo je ključno za kapitalistični sistem, saj reproducira in ohranja delovno moč delavcev. Nekateri avtorji so menili, da je gospodinjstvo neproduktivno, saj je opravljeno zunaj sistema produkcije in torej ne ustvarja dobička, drugi pa so menili, da je produktivno, saj ohranja moč delavcev, kar se kaže tudi v njihovi produktivnosti na delovnem mestu. Ta pogled se osredotoča izključno na potrebe kapitalističnega sistema, medtem ko zanemari neenake odnose med moškimi in žensko.

Nekateri avtorji (Hartmann, Molyneux) menijo, da je spolna delitev gospodinjstva družbeno umeščena.

The new home economics → ženske in moški investirajo v spolno specifične produktivne sposobnosti. Ženske investirajo v gospodinjske sposobnosti, zaradi njihove predanosti vzgoji otrok, medtem ko moški investirajo v svoje sposobnosti na trgu delovne sile. Rezultat tega je, da ženske opravljajo gospodinjska dela bolj učinkovito kot moški in da je zato bolj racionalno, da je gospodinjstvo primarno žensko delo. Ta model predpostavlja, da so ženske in moški prej v harmoničnem kot konfliktnem odnosu, in da so individualni interesi podrejeni družbenemu, splošnem dobrem. Kritična je tudi njihova predpostavka, ki pravi, da količina časa, ki ga imajo moški in ženske na voljo za opravljanje domačih opravil vpliva na to, koliko časa nekdo posveti gospodinjstvu (moški delajo-imajo manj časa, zato ženske naredijo več doma). Danes-tudi če ženske delajo na delovnem mestu toliko kot moški, še vedno opravijo več ur gospodinjstva doma kot oni.

Hood, Blood, Wolfe → gospodinjstvo je razdeljeno med zakonca glede na to, koliko virov moči zakonec prinese v zakon- tisti, ki ima več moči, bo opravil manj gospodinjskih del.

Nekateri menijo, da na to, kdo opravlja gospodinjstvo, vpliva odnos do spolne delitve- tisti, ki imajo bolj tradicionalen pogled, bodo imeli doma tradicionalno delitev glede opravljanja gospodinjstva, ne glede na to, ali žena zasluži več denarja na delovnem mestu kot mož ali ne.

Ključni problem zgoraj naštetih teorij je ta, da se vse opirajo na moč oz. na odnos, pri tem pa ignorirajo mehanizme in procese, ki ustvarjajo spolno delitev dela. Navsezadnje, gospodinjstvo ni spolno nevtralno delo, kot ti modeli predpostavljaj, temveč je kulturno opredeljeno kot žensko delo.

Dejstvo je, da je povezava med plačanim in neplačanim delom (gospodinjstvom) že vnaprej družbeno definirana, še preden se pari medsebojno o tem pogajajo, kar povzroči, da morajo ženske že v definiciji opraviti več gospodinjskih del. Faktorji, kot so časovne ovire, odnos do deljenja gosp. opravil in moč, vstopijo v ta pogajanja skozi prizmo predobstoječih odnosov med spoloma, ki razvrednotijo resurse žensk (614-615->3 raziskave, nč pomembna :)).

8. poglavje: Aleksandra Kanjuo- Mrčela

TEORIJA LASTNIŠTVA

Definicija lastništva

Lastništvo je družbeni fenomen, katerega vsebina in pomen odsevata družbene potrebe, norme in dogovore. Lastništvo kot institucija nastaja na osnovi družbenega konsenza ali razmerja moči v družbi. Pomembna implikacija družbenega značaja lastništva je spremenljivost koncepta lastništva.

Obstaja več oblik lastništva. Tako obstajajo definicije ali razlikovanje pravnega in ekonomskega lastništva, psihološkega lastništva ter lastništva de facto in de iure. »Popularnost« določene lastniške oblike je vezana na prevladujočo ideologijo, način družbene in tudi politične ureditve. Lastništvo je veliko več kot samo pravna ali ekonomska kategorija. Pojem lastništva ima določene konotacije- zavzemanje za določeno vrsto lastništva implicira zavzemanje za določene principe, določene družbene odnose, videnja vloge posameznikov, skupnosti, organizacije.

OBLIKE lastništva se razlikujejo glede na **NOSILCA LASTNIŠKIH PRAVIC** (družbena, državna, skupna, kolektivna, privatna lastnina) in po **PREDMETU LASTNIŠTVA** (predmeti za osebno rabo, sredstva za proizvodno, kapital, zemlja, osebe.

Najpogosteje se lastništvo definira kot **SVEŽENJ PRAVIC**. Nekateri avtorji so definicijo razširili in govorijo o svežnju pravic in obveznosti.

Francoska meščanska zakonodaja iz 1804, ki je osnova današnjega razumevanja lastništva, definira tri osnovne pravice na podlagi lastništva:

- ❖ Pravica do uporabe
- ❖ Pravica do proizvodov, prilastitve koristi
- ❖ Pravica do razpolaganja-prodaje, darovanja ali uničenja

Tako francoska kot rimska zakonodaja je definirala lastništvo kot izključno pravico posameznika (izključevanje drugih).

Albell predlaga obsežni seznam lastniških pravic(naštela bom le pomembnejše):

- ❖ Pravica do imetja lastnine
- ❖ Pravica do uporabe pravice
- ❖ Pravica do upravljanja lastništva
- ❖ Pravica do zaslužka
- ❖ Pravica do kapitala, varnosti in pravica do prepovedi škodljive uporabe

Lastniške pravice ima lahko ena oseba (fizična ali pravna) ali pa so razdeljene med več nosilcev. Lastniške pravice so razdružljive.

Obstaja pa tudi tako imenovano psihološko lastništvo in je odvisno od skladnosti uresničitve treh omenjenih pravic in pričakovanj lastnikov. Psihološko lastništvo zaposlenih je pozitiven motivacijski dejavnik v podjetju. Danes pa je prisotno protislovje med psihološkim lastništvom (teh, ki so v aktivnem stiku s predmetom lastništva:zaposleni, učenci, učitelji,

starši) in pravno lastnino.. Tako prihaja do nedemokratskih odnosov in neučinkovitega upravljanja.

Rus porajanje psihološke lastnine s sociološkega stališča definira kot »oblikovanje« realnega socialnega statusa na podlagi vloge, ki jo opravljamo.

Nekateri avtorji pa različne pravice iz lastništva definirajo kot funkcije lastništva. Tako Kovač razlikuje **4 funkcije lastništva**:

- ❖ Funkcijo upravljanja (kdo upravlja sredstva za proizvodnjo iv čigavem imenu)
- ❖ Funkcijo nadzora (kdo in na kateri način nadzoruje proizvodnjo, delitev, menjavo in potrošnjo)
- ❖ Funkcijo prilastitve (kdo si prilašča sadove dela)
- ❖ Funkcijo tveganja (kdo pokriva negativne rezultate poslovanja)

Ralf Dahrendorf razlikuje lastništvo v ožjem in širšem pomenu. Meni, da je v obdobju, ki ga označuje kapitalizem prišlo do ločevanje med pravno priznanim lastništvom (ožji pomen) in kontrolo sredstev za proizvodnjo (širši pomen).

Danes pa prevladujeta dve zmotno razširjeni predstavi oz. poenostavitvi pojma lastništva-pojmovanje lastništva kot **PREDMETA IN EKSKLUZIVNE PRAVICE POSAMEZNIKA**.. V vsakdanjem jeziku lastništvo pogosto pojmuje kot predmet in ne kot pravico ali sveženj pravic. O hiši, avtomobilu ali podjetju govorimo kot o svoji lastnini-ne govorimo o lastniških pravicah do hiše, avtomobila...

To pojmovanje izhaja iz 17. stoletja, saj je bilo pred razvojem kapitalističnega gospodarjenja v 17. st. govoriti o lastniških pravicah do zemlje ali dobrin ali pa lastništvu življenja ali svobode. Sveženj lastniških pravic do istega kosa zemlje je imelo več ljudi in zato so bile lastniške pravice omejene. V 17. stoletjem pa je prišlo do sprememb, saj so s prodajo na trgu zbledele razlike med lastniško pravico do predmeta in predmetom samim;pravice so postale tako rekoč neomejene.

Toda v 20. stoletju se narava lastništva spet spreminja. Z delničarskim lastništvom postaja lastništvo pravica do dohodka. Tudi vse večja odvisnost posameznikov in podjetij od države (zaradi licenc zakonodaje) pripomore k spreminjanju lastništva v pravico do dohodka). Tudi druga zmotna predstava-izenačevanja lastništva in privatnega lastništva je morda nastala v 17.st. in je vezana na razvoj kapitalistične tržne družbe.

V družbi, ki vse bolj temelji na informacijah in znanju, so vse pomembnejše pravice, ki jih združujemo z nazivi **INTELEKTUALNA IN INDUSTRIJSKA LASTNINA**. Gre za pravno ureditev ugotavljanja, registriranja, zaščite in prenosa različnih pravic vezanih na izume, zaščitne in blagovne znamke, umetniške in znanstvene izdelke.....

UTEMELJITEV LASTNIŠTVA

Vsak družbeni koncept potrebuje opravičilo ali pojasnitev, tako tudi koncept lastništva. Koncept lastništva mora biti utemeljen z osnovno človekovo potrebo ali družbenim ciljem. To daje konceptu lastništva potrebno moralno opravičilo, na osnovi katerega lastništvo postaja legalna pravica. Če legalni sistem ne bi varoval lastništva, se lastništvo ne bi moglo uveljavljati kot pravica. Pravni sistem varuje (ali sankcionira kršitve) uveljavljanja lastniške pravice. Brez zagotovila pravnega sistema se lastništvo ne more uresničevati kot pravica posameznika.

Nekateri menijo, da je prav lastništvo-varovanje in regulacija določene lastniške oblike cilj vsake politične ureditve in osnovni namen obstoja moderne države. Tako lastništvo lahko definiramo kot **POLITIČNI FENOMEN ali POLITIČEN ODNOS**. Rousseau je lastništvo

definiral kot moč in ga s tem postavil v središče političnega. **V. Pušič** lastništvo definira kot enega **centralnih odnosov, kot vir kontrole nad ekonomsko sfero družbe in s tem kot pomemben in včasih odločilen vir politične moči.**

Pravice so lahko **moralne in legalne**. Legalne pravice lahko odsevajo ali pa ne odsevajo moralne pravice. Ellerman pa ločuje med **osebnimi in lastniškimi pravicami**. Osnovne človeške pravice ima za neprenosljive: pravica ni vezana na določeno funkcijo, ki jo posameznik opravlja, ampak na dejstvo, da je človek. Tako osebnih pravic ni mogoče prodajati, kupovati ali dedovati, lastniške pravice pa so prenosljive. Ellerman tudi meni, da bo demokratičnost ekonomskega življenja dosežena z ločitvijo upravljanja in lastništva in razširjanja osebnih in ne razdelitvijo lastniških pravic.

Najbolj razširjena utemeljitev lastništva je **delovna teorija lastništva**. Temelji na podmeni, da imajo ljudje lastniško pravico do tega, kar ustvarijo na svojo lastno pobudo, s svojo lastno inteligenco in delom. Že za Locka je bilo osnova moralnega opravičevanja lastništva delo: moralno smo opravičeni do rezultatov svojega dela.

D.Richarda imajo za ustanovitelja delovne teorije vrednosti- ideja, da vloženo delo ustvarja vrednost proizvoda . Problem Richardove delovne teorije vrednosti je v tem, kar Ellerman imenuje »brezmadežna apropiacija«- neupoštevanje stroškov za proizvodnjo (negativnega proizvoda) pri prilaščanju pozitivnega proizvoda.

Teorija marginalne produktivnosti pa je obrazložitev kapitalističnega načina proizvodnje, v katerem se produkt ustvari v sodelovanju proizvodnih dejavnikov in so dejavniki zato primerno nagrajani. Prilastitev je pripisana kot ena lastniških pravic. Marxova kritika analizira izkoriščevalsko naravo kapitalističnega sistema in tako ostaja v okvirih teorije vrednosti, ne predstavlja pa alternativne teorije lastnine, delovna teorija pa ne zahteva boljših pogojev za katerega od proizvodnih dejavnikov, ampak definira delo kot osnovo prilastitve.

Ellerman se zavzema za enako pravilo pri prilaščanju produkta proizvodnje- za delovno teorijo lastništva. Po njegovem se pri delovni teoriji lastništva ljudje pravno prilastijo pozitivne in negativne sadove svojega dela. Produkt proizvodnje je namreč celoten produkt, ki vsebuje negativni in pozitiven produkt. Negativni produkt so vsi stroški, ki so s proizvodnjo nastali, pozitiven pa je dobiček iz proizvodnje. Definicija dela pri Ellermanu obsega vse, ki v podjetju aktivno sodelujejo v proizvodnji (tudi menedžerje in aktivne podjetnike). Analizo procesa prilaščanja utemeljuje z dvema ugotovitvama: o prilaščanja kot delu vsakdanjega dogajanja v podjetju in **FUNDAMENTALNEMU MITU O LASTNIŠTVU PODJETJA**.

Fundamentalni mit »lastništva podjetja« pa je, da je prilaščanje v modernemu podjetju posledica lastništva nad podjetjem. Ellerman trdi, da lastništvo nad podjetjem ne obstaja, ker podjetje ni predmet, ki bi ga lahko imeli v lasti. **Podjetje je pogodbena razmerje, ne pa lastniška pravica.**

LASTNIŠTVO JE TOREJ DRUŽBENI FENOMEN, KATEREGA VSEBINA JE ODVISNA OD DRUŽBENEGA KONSENZA. Glede na definicijo moralne osnove lastniških pravic v konkretni družbi se spreminjata obseg in vrsta lastniških pravic. Na koncu 20. stoletja redefiniramo moralne osnove lastniških pravic, da bi te varovale pravice posameznikov in posameznic do svobode v spremenjenih razmerah. Spremenjeni koncept lastništva skuša še vedno doseči zdavnaj zastavljene kriterije moralnosti in biti v skladu z Rousseaujevo zahtevo po »materialni varnosti in duhovni neodvisnosti« ali Heglovo definicijo lastništva kot »osnove človekove svobode in predpostavke delovne družbe.« Ko lastništvo pridobi moralno opravičilo, lahko postane del pravnega sistema-postane legalna

pravica. Kapitalistično definicijo lastnine je prinesla deklaracija o človekovih in državljskih pravicah (iz leta 1789), ki zagotavlja nedotakljivost privatne lastnine kot »naravne in nedotakljive pravice človeka«, možnost razlastitve z odškodnino, če obstaja javni interes, in pravico do dedovanja. V 20. st so lastninski odnosi- pravice in obveznosti-postali pravno natančneje definirani. Lastnino definirajo in določajo omejitve ter socialne vloge lastnine tudi moderne ustave.

ZGODOVINA TEORIJE LASTNIŠTVA

O lastništvu in njegovih posledicah so premišljevali že antični misleci. **Platon** je napadel privatno lastništvo kot nezdržljivo z ugodnim življenjem vladajočega razreda. **Aristotel** je bil med prvimi, ki so menili, da je privatno lastništvo nujno potrebno za učinkovito izrabo človekovih sposobnosti in učinkovitejšo rabo virov. Toda Aristotel je bil prav tako prvi, ki je imel delo za osnovo gospodarskih odnosov; štejejo ga za začetnika delovne teorije vrednosti. Angleški filozof **John Locke** se šteje za prvega sistematičnega analitika lastništva. Njegova osnovna definicija lastništva kot pravice do življenja, svobode in imetja je omejena v tako rekoč vseh kasnejših razpravah o lastništvu.

Jean Jacques Rousseau je imel lastniško pravico za sveto kot zagotavljanje materialne varnosti in duhovne neodvisnosti posameznika. Zavzemal se je za omejevanje lastniških pravic ali količine dobrin v privatni lasti kot poroka za enakost državljanov. Privatno lastništvo Rousseau umešča v razvoj družbe od naravnega stanja do sodobne družbe.

Hegel je lastništvo utemeljeval s človekovo voljo-lastnostjo, ki jo ima človek od oseba. »Oseba ima kot stvarno sredstvo pravico do umeščanja svoje volje v katerokoli in vsako stvar in jo tako narediti za svojo... Lastništvo je tako »utelešenje osebnosti.«

Karl Marx je imel privatno lastnino sredstev za proizvodnjo za »proizvod, rezultat in nujno posledico odtujenega dela, odtujenega odnosa delavca do narave in do samega sebe.« Privatna lastnina pa povratno vpliva na nadaljevanje in poglobljanje pogojev za odtujevanja dela. Nasprotno privatni lastnini kot rezultatu odtujitve postavlja pravo človeško in socialno lastnino....(naprej njegove teorije ne bom razvijala, k je že vsem znana ane...smo jo že prevečkrat slišal☺)

Angleški filozof in ekonomist **John Stewart Mill** je lastnino definiral kot »priznavanje pravice vsaki osebi do ekskluzivnega razpolaganja s proizvodi, ki jih je proizvedel, sprejel kot darilo ali pridobil s pravičnim dogovorom. Osnova vsega je pravica proizvajalcev do tega, kar so proizvedli. Privatno lastnino je Mill definiral kot pravico posameznika, da razpolaga s svojimi možnostmi in tega, kar s pomočjo teh izdelal.

OBLIKE IN FUNKCIJE LASTNIŠTVA

Začela bom z naštevanjem različnih avtorjev, ki definirajo različne oblike lastništva.

Kovač govori o dveh lastniških sistemih:

- a) privatna lastnina- individualna ali združena (delničarska)
- b) javna lastnina- kolektivna ali splošna (državna)

Med tema pa omenja še kooperativno ali zadružno lastnino. Deželjin in Vujić pa govorita o dveh temeljnih oblikah lastniških odnosov; skupni in privatni lastnini, med temi se pojavlja še tretja oblika: družbena lastnina.

Macpherson razlikuje tri osnovne oblike lastništva: skupno, privatno in državno lastništvo. Skupno in privatno lastništvo sta obliki individualnih pravic. Privatno lastništvo je zagotovljena individualna pravica posameznika, da bo lahko izključil druge iz uporabe ali

izkoriščanja nečesa. Prav tako je skupno lastništvo zagotovljena individualna pravica vsakega posameznika, da ne bo izključen iz uporabe nečesa. Državno lastništvo je tako kot privatno-ekskluzivna pravica osebe, le da oseba ni fizična, ampak pravna.

Privatna lastnina

Privatna lastnina je za nekatere naravna pravica in temelj človekove svobode, za druge pa vir vsega zla v družbi. Tako jo nekateri definirajo kot krajo, nekateri pa kot institucijo, ki varuje mejo med posameznikom in državo in je v družbi, ki največ vrednoti materialno blagostanje temelj individualnosti. Med vsemi oblikami lastnine je najbolj kontroverzna privatna lastnina nad sredstvi za proizvodnjo. Celotna marksistična kritika kapitalistične ureditve je slonela na podmeni o izkoriščevalski naravi privatnega lastništva. Ker lastniki proizvodnih sredstev uporabljajo svojo moč, plačujejo delavce manj, kot zaslužijo, in na ta način ustvarjajo profite. Privatna lastnina implicira najemno delo, konfliktnost razmerij pa se blaži s soodločanjem.

Delničarska pravica

Pravni sistem definira delničarja kot nosilca pravic in obveznosti, ki izhajajo iz lastnine nad delnicami. Pravice so članske (volilna pravica, možnost udeležbe v organih družbe in upravljanje) in premoženjske (udeležba v dobičku, rezidualne pravice).

Čeprav večina avtorjev definira delničarsko lastnino kot obliko ali nadaljevanje privatne lastnine nad sredstvi za proizvodnjo, analiza pokaže, da je glede na sredstva za proizvodnjo ta oblika lastništva bližja javnemu ali družbenemu kot pa privatnemu lastništvu. Delničarji so lastniki delnic in tako samo sekundarni ali posredni lastniki sredstev za proizvodnjo.

Nastanek delničarskega lastništva povzročijo potrebe kapitalističnega sistema- potreba po vse več investicijskega kapitala. Delničarska lastnina je namreč odličen odgovor na potrebe razvijajoče se kapitalistične družbe- postane način delitve investicijskega tveganja večjega števila lastnikov in obenem možnost za zbiranje kapitala razdrobljenih imetnikov, ki samostojno ne bi lahko dosegli enako uspešnih rezultatov kot združeni. Združeni investitorji imajo skozi delničarsko družbo zagotovljeno **omejeno odgovornost** – delniška družba odgovarja samo s kapitalom, ki so ga delničarji vložili in ne tvegajo svojega osebnega premoženja. Delničarska družba prevzame odgovornost, lastniki pa lahko izgubijo samo toliko, kolikor so vložili. Delniška družba zagotavlja **tudi kontinuiteto obstoja in poslovanja** ne glede na sestavo delničarjev. Delničarji se lahko zamenjajo, delničarska družba pa še vedno obstaja.

Posebni obliki delničarskega lastništva, kis ta v 80. in 90. letih pospešeno naraščali po vsem svetu, sta **MENEDŽERSKO DELNIČARSTVO IN DELNIČARSTVO ZAPOSLENIH**. Menedžerski odkupi ali posebni načrti so načrti za spodbujanje lastniške udeležbe menedžerjev podjetij. Namen spodbujanja udeležbe menedžmenta v lastništvu podjetij je poslovne narave- s tako navezavo menedžerjev na podjetje poskušajo doseči večjo identifikacijo s podjetjem in kot posledico uspešnejše vodenje in skrb za kapital ostalih lastnikov. Menedžerji postajajo lastniki ali solastniki podjetij tudi kot posledica odkupov- bodisi podjetje kupijo menedžerji, ki so v podjetju zaposleni, ali pa prevzamejo lastništvo in upravljanje podjetja zunanji menedžerji. Krog menedžerjev, ki so udeleženi v shemah nakupov delnic ali v odkupih je lahko ožji ali širši: lahko so udeleženi samo najvišji vodilni, lahko pa celo srednji ali nižji menedžment. Menedžersko lastništvo je lahko kombinirano z lastništvom vseh (ali večine) zaposlenih.

Menedžerski odkupi so bili pomembna metoda privatizacije v državah v tranziciji. Zaradi politične nestabilnosti, gospodarske krize in pomanjkanja tujega in domačega kapitala prav menedžerski odkupi za države v tranziciji najprimernejša oblika privatizacije.

Nekateri avtorji pa sedaj opozarjajo na vse pomembnejši obseg in pomen **FRANŠIZINGA** v modernih gospodarstvih. Franšizing na nov način povezuje lastništvo in kontrolo in predstavlja obliko med »najetimi delavci in dejansko samozaposlenimi (in neodvisnimi malimi delodajalci), ki so lastniki sredstev za proizvodnjo in žanjejo vse sadove svojega (in tujega) dela«.

Oblike skupne in kolektivne lastnine

Kolektivna lastnina je ekskluzivna oblika lastnine- nečlane skupine izključuje iz lastništva. Tudi pri članih skupine so lastniške pravice omejene s pravico drugih članov. Skupna lastnina je inkluzivna. Skupno lastništvo imajo nekateri za prvo obliko lastništva, ki je obstaja pred privatnim lastništvom.

V praksi so najpogostejše sodobne oblike kolektivne lastnine lastništvo v proizvodnih in potrošniških zadrugah, državno in komunalno lastništvo.

Družbena lastnina

Družbena lastnina je bila zakonsko razglašena oblika lastništva nad sredstvi za proizvodnjo in kapitalom v Jugoslaviji kot del družbenega projekta (8 graditve) socialističnega samoupravljanja. Uvajanje družbene lastnine je temeljilo na podstavi, da »privatna lastnina ustvarja kapitalizem, državna etatizem- oba kot razredna sistema... če bi socializem definirali s pomočjo lastniških odnosov... mora vsebovati novo in drugačno kategorijo lastništva. Poimenujemo jo družbena lastnina. Osnovna razlika med ekskluzivno privatno (ali državno) lastnino in družbeno lastnino je inkluzivnost družbene lastnine: vsi imajo enako pravico do dostopa do proizvodnih sredstev. Čeprav Horvat lastništvo definira kot skup pravic in obveznosti, na osnovi specifične inkluzivnosti družbene lastnine ugotavlja, da družbena lastnina ni in je lastnina: »Je, ker vključuje uporabo in prodajo...in ni, ker ne obstaja pravica do razpolaganja in tradicionalna pravica do izključevanja drugih...je še lastništvo v pravnem pomenu (skup definiranih pravic in obveznosti), toda ne več v družbenem in ekonomskem pomenu (oseba nima nobenih privilegijev na osnovi lastništva).

V ekonomskem smislu- osnova ekonomske koristi pri družbeni lastnini ni več lastništvo, ampak samo delo.« Vsak član družbe ima ekonomske koristi samo od svojega dela in ne kapitala.«

Družbena lastnina tako pomeni fundamentalno spremembo odnosov v ekonomski sferi: lastništvo nad sredstvi za proizvodnjo se spremeni v pravico do uporabe, osnova legitimnosti upravljanja pa postaja izključno delo.

Projekt družbene lastnine je imel v družbeni resničnosti svoje lastno življenje, ločeno od predpostavk uvajanja le-tega:«Realni tok dogajanja je pokazal, da taka razpredmetena nelastniška civilizacija ni mogoča, saj se za pravnim videzom nelastniške družbe ohranja absolutni oblastnik. Ta dvojnost je rodila drugo dvojnost: politično pravni **MONOPOL** nad razpolaganjem z družbeno lastnino in ekonomsko **PROSTITUIRANJE** družbene lastnine. Monopol se kaže v neodgovornem upravljanju, prostituiranje pa v anarhičnem prisvajanju.

Številni kritiki družbene lastnine razglašajo to lastniško obliko za enega glavnih krivcev za neuspešnost jugoslovanskega (in slovenskega) gospodarstva. Nekateri pa so družbeno lastnino imeli za vir in vzrok vmešavanja politike v gospodarstvo in zahtevali odpravo družbene lastnine kot nujen prvi pogoj za oblikovanje ekonomsko učinkovitega tržnega gospodarstva.

Državna lastnina

Čeprav je državna lastnina nastala z utemeljitvijo večje ekonomske demokracije (v smislu enakomernejše razdelitve dobrin in ekonomske moči med prebivalstvom), pomeni koncentracijo ekonomske in politične moči. Državno lastništvo/državna kontrola (dela) ekonomije je del vprašanja vloge države na splošno in je bila in ostala predmet sporov in različnih videnj. Liberalci želijo državo izključno in samo kot varuha privatne lastnine, privatne iniciative in svobode posameznikov, socialisti pa o državi kot predstavnici skupnega interesa nalagali več nalog, a tudi te naj bi bile usmerjene k varovanju svobode posameznikov. Državno lastništvo sta poznala oba sistema- kapitalistični in socialistični. V kapitalističnih gospodarstvih je državni sektor obstajal skupaj z dominantnim privatnim in je bil v glavnem omejen na določene panoge in dejavnosti. Socialistična gospodarstva pa so imela v državni lasti dominanten del gospodarstva.

Zadruga

Zadruga (kooperativa) so organizacijska oblika, utemeljena na kolektivni lastnini nad sredstvi za proizvodnjo. Kot oblika lastništva zaposlenih imajo zadruga dolgo tradicijo. Prve zadruga so nastale v Franciji in Veliki Britaniji v 19. stoletju kot inštrument družbenih sprememb- kot realizacija idej in vizij ustanoviteljev zadrug. Konec 19. stoletja so zadruga ustanovljali tudi v ZDA. Kooperative temeljijo na idejah o utemeljevanju eksistence na neposrednih stikih in lastni aktivnosti tudi v industrijski družbi in modernih velemestih. Za pionirje kooperativnega gibanja štejemo skupino 28 tkalcev, ki so se leta 1854 združili, da bi svoje delo organizirali in upravljali sami na demokratičen način. V 80. tega stoletja je zadružno gibanje ponovno kazalo znake širjenja kot oblika alternativnega lastništva.

Francoske kooperative so številnejše in uspešnejše od britanskih. Francoske kooperative so skozi zgodovino in tudi danes bila bolj podjetja, ki so jih ustanovili delavci ali obrtniki.

Italijanske kooperative so razdeljene po politični pripadnosti v tri skupine:

- **Komunistična**
- **Katoliška**
- **Republikanska in socialdemokratska**

Kibuci

Kibuci so izraelska gospodarska ali kmetijska združenja, utemeljena izključno v kolektivni lastnini vsega imetja- sredstev za proizvodnjo in uporabo izdelkov. Obveznost članov je aktivna udeležba v gospodarski dejavnosti kibuca.

Delavski skladi

Delavski skladi so oblika kolektivne lastnine zaposlenih (švedski delavski skladi, trusti v Veliki Britaniji). Ideja (sindikalno) organiziranega kapitala delavcev-kapitala v rokah delavske organizacije ali v dobro delavcev- ni nova. Ideja švedskih delavskih skladov, ki je nastajala v 70.letih, temelji na počasnem prehodu lastništva iz rok delničarjev v sindikalno vodene sklade, v katere podjetja redno vlagajo del dobičkov. Trusti v Veliki Britaniji imajo v lasti delnice podjetja v imenu delavcev. Truste upravljajo zaupniki v ime in korist zaposlenih. V britanskih podjetjih z lastništvom zaposlenih je pogosto kombinirano individualno lastništvo delnic s kolektivnim lastništvom v trustih.

Keirecu

Keirecu je oblika organiziranja v japonski industriji: podjetja v industriji tesno sodelujejo in zagotavljajo kar se da varno in ne turbulentno gospodarsko okolje.

Lastništvo zaposlenih kot oblika lastnine

Lastništvo zaposlenih kot obliko motivacije zaposlenih so poznali v kapitalističnih podjetjih že v začetku razvoja kapitalizma. Vse večji obseg lastništva zaposlenih danes je posledica zgodovinskega razvoja lastniških razmerij v modernem podjetju: od individualne privatne lastnine prek delničarske lastnine zaposlenih. Organizacijski razvoj sodobnega podjetja je zahteval razvoj in prilagajanje lastniških oblik. Pri lastništvu zaposlenih prihaja do delnega prikrivanja lastništva in posedovanja: zaposleni lastniki so udeleženi v lastniških pravicah do sredstev, ki jih uporabljajo pri delu. Številni organizacijski teoretiki zato menijo, da je lastništvo zaposlenih lastniška oblika, ki ustrezno odgovarja na izzive v sodobnem podjetju in premosti težave razpršenega delničarskega lastništva, saj delničarji posebej razpršeni in pasivni ne morejo učinkovito uresničevati lastniške odgovornosti v velikem podjetju.

Že danes je v ZDA več zaposlenih, ki imajo v lasti del delnic podjetja, v katerem so zaposleni, kot sindikalno organizirani delavci. Eno najbolj znanih ameriških podjetij z večinskim lastništvom zaposlenih je letalska družba United Airlines. Je največje ameriško podjetje v večinski lasti zaposlenih.

Niels Mygind- v skripti si poglejte njegovo analizo razlogov za omejeno vlogo lastništva zaposlenih v gospodarstvih na Zahodu in NA Vzhodu. (tabela 3, in 4) ... (sorč ne da se mi jih prepisovat☺)

PROCES PRIVATIZACIJE NA ZAHODU IN VZHODU

Privatizacija je gospodarski proces spreminjanja državnih in družbenih podjetij, ki poteka že od 70. po vsem svetu. Kot posledica razvoja in proizvodnih, tehnoloških in organizacijskih sprememb v svetovnem gospodarstvu in gospodarstvih posameznih držav, proces privatizacije vpliva na gospodarstvo in organizacije in povzroča nove tehnološke in organizacijske spremembe. Kritiki privatizacije omenjajo tudi vpliv privatizacije na redefinicijo nekaterih družbenih sfer: privatizacija naj bi porinila nove sfere v področje ekonomskega, tržnega, »prodajivega«. S tem je privatizacija prispevala k marketizaciji družbe: prevladovanje tržnih principov v vseh (ali v vse večjem delu) družbenih sferah.

Privatizacija je na Zahodu in Vzhodu političen fenomen z močno ideološko vsebino. Deklarirani cilji privatizacije so bili skoraj povsod, kjer je privatizacija potekala taki:

-na mikro ravni: učinkovitejše poslovanje podjetij, ki se naj bi izkazalo v višji kakovosti izdelkov in storitev

-na mezo ravni: učinkovitejše gospodarjenje, ki naj bi bilo doseženo z ekonomsko individualizacijo, z ustvarjanjem ali stimuliranjem trga kapitala, učinkovitejšim upravljanjem podjetij in nadzorom nad menedžmentom

-na makro ravni: dekoncentracija ekonomske moči, ki naj bi pozitivno vplivala tudi na politično demokracijo

Pionirske korake v privatizaciji so naredili v Veliki Britaniji. V Veliki Britaniji se je začela, da bi omogočila renesanso britanskega kapitalizma: najbolj poudarjeni cilji privatizacije so bile vrednote konservativne ideologije, kot so ekonomska svoboda, samopomoč, podjetništvo. Privatizacija državnih, javnih podjetij naj bi omogočila poln kapitalističen razcvet, ki je bil onemogočen zaradi pomanjkljivosti državnega lastništva.

Negativne posledice privatizacije v VB:

- Slabši položaj potrošnikov in zaposlenih v privatiziranih podjetjih (privatizirana podjetja so se spremenila v privatna in s tem niso več pridobila posluha za potrebe potrošnikov)
- Privatizacija je za veliko večino zaposlenih pomenila izgubo službe ali drastično znižanje plač

Ena skupina zaposlenih pa je izvzeta iz vseh negativnih trendov in posledic privatizacije: najvišji vodilni so tista skupina zaposlenih, ki jo lahko štejemo med zmagovalce privatizacijskega procesa v VB.

Eden izmed deklariranih namenov privatizacije je bil izboljšanje poslovanja, da bi povečali učinkovitost javnih podjetij in njihovo usmerjenost na uporabnike. Že omenjena primarna usmeritev novih, privatnih lastnikov k večji dobičkonosnosti pa k temu ni pripomogla, prav tako pa se s privatizacijo ni spremenil monopolistični status privatiziranih podjetij. Na številne nevarnosti privatizacije so med prvimi v VB opozarjali sindikati. Sindikati so izražali zaskrbljenost, da bodo privatiziran samo uspešna podjetja, da bo državni proračun s privatizacijo izgubil pomembne vire dohodkov, da je privatizacija še posebej neprimerna v obdobju gospodarske recesije in da bo povzročila padec zmanjšanje obsega in kvalitete (javnih) storitev. Rezultat privatizacije v VB je utrjevanje blagovnega statusa dela, povečevanje razlik v dohodkih in ponovno uvajanje avtoritarnih odnosov nereguliranega kapitalizma

Podobni problemi so bili tudi v Franciji. Tako kot v VB so tudi v Franciji oblikovalci privatizacijskega načrta razglašali liberalizacijo gospodarstva in razvoj množičnega delničarstva kot najpomembnejša cilja privatizacije. Množično delničarstvo se je izkazalo za samo začasen fenomen. Hitremu povečevanju števila delničarjev je sledilo še hitrejše zmanjševanje tega števila. Razglašeno liberaliziranje francoskega gospodarstva je po mnenju mnogih opazovalcev dejansko pomenilo koncentracijo ekonomske moči v rokah teh, ki so bili blizu načrtovalcem privatizacijskega procesa.

Privatizacija pa ni samo evropski fenomen. V malem obsegu so se privatizacije lotili na Japonskem, Novi Zelandiji in Čilah.

Poseben pomen pa ima privatizacija v ZDA. Pomeni koncentracijo lastništva in zmanjševanje obsega delničarskega lastništva v rokah posameznikov, to spreminja prevladujočo lastniško strukturo ameriške korporacije-razpršenega delničarskega lastništva. Tej obliki lastništva, ki je za mnoge v Evropi cilj, v Ameriki pravijo javno lastništvo in imajo za spremembo le-te za privatizacijo.

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 vsidranosti 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.

- Fligstein 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 »markets as politics«, da bo lahko pojasnil kako se sploh te socialne strukture razvijajo, kako producirajo stabilnost ter se transformirani.

->»Markets as politics« ima dva pomena: 1. 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 interni podjetniški boj 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!!

-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.

Market institutions: some definitions

-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.

-LASTNIŠTVO (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.

-VODSTVO, VLADA (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 KONTROLE (conceptions of control): gre za pojasnila, kako trg deluje in kako si lahko akterji na trgu razlagajo svoje svete 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 IZMENJAVE (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.

The model of action

-on predpostavlja dva vira nestalnosti, spremenljivosti trgov:

1. tendenco podjetij, da spodbijajo ceno en drugemu
2. problem obdržati podjetje skupaj kot politično koalicijo, zvezo

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.

State-Building as Market-Building

-metafora »markets as politics« prav tako pomeni, da države igrajo pomembno vlogo pri konstruiranju tržnih institucij. 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.

-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 UREJEVALNO 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. vstop 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. 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 poosebljajo 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.

-trg se je globaliziral in tako so zaradi kotroliranja le tega ustanovili marsikatero unijo: evropska unija, NATO, GATT Treaty...

The problem of change and Stability in Markets

-obstajajo tri faze v tržni formaciji: pojav, 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 tržne akterje na INCUMBENTS-NOSILCI (to so velika podjetja v katerih akterji poznajo njihove največje konkurente in delujejo na podlagi dejanj drugih konkurentov) in CHALLENGERS-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.

5. na začetku novega trga so največja podjetja tista, ki bodo po vsej verjetnosti kreirala koncept kontrole in politično koalicijo, da bo kontrolirala konkurenco.
6. 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.
7. skozi namerne ali nenamerne akcije države lahko preprečijo akcije podjetij s katerimi kreirajo stabilne koncepte kontrole.gre za legalna in ilegalna tržna obnašanja
8. »odgovornost/izpostavljenost novosti« na novem trgu reflektira tržno luknjo v družbeni strukturi ali konceptu kontrole (reflektira odgovornost sodelujočih kontrolirati konkurenco...)...kr neki...
9. 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....
10. 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....
11. incumbents firms dajo pozornost na delovanje ostalih incuventsov, challengers pa se osredotočijo na obnašanje incumbentsov.stabilnost trga je odvisna od odnosov med velikimi podjetji..
12. podjetja v stabilnih trgih nadaljujejo z vladajočim konceptom kontrole (governing conception of control), 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.
13. tržna kriza se »začne«, ko incumbent podjetja začnejo propadati.

Do tega pa lahko pride, ker padca povpraševanja po njihovih produktih, napada drugih podjetij ali pa država poseže v tržna pravila.

14. transformacija trga je povzročena zaradi: invazije, ekonomske krize ali političnega vmešavanja države.
15. napadalci pogosteje pridejo od blizu kot pa od oddaljenih trgov.
16. 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«, kjer konkurenca producira podjetniško zmogljivost in dinamizem. 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 dinamizma. Ameriška država in federalna vlada sta močno vpletena v funkcioniranje ekonomije iz vsega začetka.

-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 ustavljajo mnenje, pričakovanja en od drugega in tako se povečuje reprodukcija njihove pozicije na trgu. Na primer Pepsi in Coca Cola sta firmi, ki obvaldujeta 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 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 favorizirajo 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 Silicijske doline.

The case of shareholders value

- 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 lasnitiki delnic so posatli 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 podvržti 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 pridbili nazaj tisti zaslužek, ki so ga dobili od prod. Linij ter s tem naredili visko 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 denrja, v 70ih, je veliko amriških 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 načel 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.

The case of Silicon Valley and the Computer Industry

-tu gre za nova podjetja, ki so bila vedno bolj priljubljena, omrežena. Stalno so se izobraževala in spreminjala, kajti če se ne bi 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 raste. 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.

Ej drgač pa ni nč pametnetag napisanga več tko da.....

12. članek

Bruce G. Carruthers, Wendy Nelson Espeland:

Money, meaning and morality

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 se pomen denarja 'dogaja' med njegovo uporabo oz. ko se denar uporablja. 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 nagradujemo določene vrednote. Njihov pomen je torej označen z odstranitvijo ali ločitvijo od sfere denarja. Nekatero 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.

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 samoumevna, '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. Wittgestein 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. 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 imenovalci, 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 družbi, je v precejšnji meri odvisno od vrste konfliktov, različnih razumevanj in sporov, ki nastanejo glede njegove primerne vloge.

Money in Exchange: How flow affects meaning

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 'končnih' (ultimate) virov ter prihodnjih usmeritev. 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 (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 nevladnimi 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...). Alternativen 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.

Money and nonexchange: Limits on liquidity

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 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 prejeli denar...; presadljivi organi (ledvica, srce, jetra) niso naprodaj, toda v ZDA jih lahko legalno zamenjamo za denar...). V glavnem se pomen denarja smatra za neprimeren 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 števil 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.

Meaning and monetarization

'to monetarize' pomeni pripisati denarno vrednost nečemu. Denar lahko pridobiva in daje pomene tudi glede na posledice monetarizacije. Včasih so te posledice simbolične. Monetarizacija med drugim vsebuje 'pripenjanje' 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 zgloda oz. kakšno je, se zaradi ekvivalentov pomen spreminja.

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. Nekatere 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 računske 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 nevtralen ali družbeni objekt 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)

15. članek: Hutton in Giddens, ON THE EDGE: LIVING WITH BLOAL CAPITALISM

SPREMEMBE?

HUTTON: kaj je sploh pomen globalizacije? Kaj se spreminja? Kaj je kvalitativno drugače pri današnjem in sodobnem kapitalizmu od tega kar je bilo prej?

GIDDENS: kot prvo sam pojem »globalizacije«. Še pred nekaj leti se je ta pojem komaj uporabljal, sedaj pa skoraj dvomim, da obstaja država v kateri se ne bi na veliko o njej pogovarjali in jo preučevali. Globalno širjenje pojma pa je vzrok pojavljanju velikih sprememb, ki se dogajajo. Nekaj novega se dogaja v svetu. Pod pojmom nekaj novega pa se pojavljajo številni prekrivajoči se trendi, kot so: 1. prvi in v njegovih očeh eden najbolj pomembnih je svetovno razširjena komunikacijska revolucija (sateliti poslani v vesolje, omogočena komunikacija iz večine delov sveta v večino delov, zadnji pomemben komunikacijski premik pa je internet). 2. drugi je prihod »breztežne ekonomije«. Pojav nove ekonomije znanja, ki ima nasproti ekonomiji industrije, ki je bila pred njo, ima drugačne principe. Trenutno vladajočo moč sestavljajo finančni trgi. Finančni trgi so danes izredni na svojih področjih, njihova nemudna narava in velikanski preobrat. 3. globalizacija se pripisuje času po 1989. Padec sovjetskega komunizma je eden trenutkov, ko je prišlo do transformacije-preobrazbe stoletja. Sovjetska zveza je dobro funkcionirala v starem industrijskem sistemu ekonomije. Ni pa bila zmožna konkurirati/tekmovati v novem globalnem elektronskem svetu ekonomije. 4. globalizaciji se pripisujejo tudi spremembe, ki so se dogajale na ravni vsakdanjega življenja: najbolj prepoznavan je sprememba enakopravnosti med moškim in žensko. Ta razvoj pa je vplival na spremembe, ki so vplivale na družino in emocionalno življenje in ne samo na Z ampak v vseh deželah sveta.

H: zakaj se pa prav sedaj tako veliko govori o globalizaciji? Kaj pa mislimo, da je sploh novega v letu 2000 v primerjavi z letom 1975? On pravi .da so bili že v času 1975 prisotni globalni trgi, pojav telefona je bil precej revolucionaren, kar se tiče komunikacije. Pozicija žensk se v 20 letih tudi ni bistveno spremenila...samo padec SZ in njenega komunizma je dejanska sprememba, vse ostalo je že vsaj 30 let. Novo je po njegovem mnenju le občutek da spremembe obkrožajo vse in obrodijo novo neizbežnost, pobuda temu pa je superiorna moč do vseh drugih, tudi od države. Obstaja vez med tehnološkimi napredki, ki jih Giddens omenja, bolj agresivnejšim kapitalizmom, ki širi spremembe globalno ter političnimi elitami brez upora, a dovoljujejo napredek procesa. Vse meje, ekonomske, politične in družbene, se spuščajo/izničujejo. Obstaja nov koncept časa, tveganja in priložnosti. Prisoten je že 24 urni finančni trg, ki ga omenja G. Povečuje pa se 24 urni dan dela, nakupovanja in bančništva. Ni nobenega koticčka ekonomije, ki ne bi bil izpostavljen spremembam. Pravi, da so neenakosti in neenaka delitev moči vedno obstajale...pravi, da so sodobne spremembe na takšni ravni, kjer je prišlo do temeljnega izziva procesa in našega razumevanja kapitalizma.

G: glede tega, kaj je novo in kaj ne prihaja do velikanskih prerokanj. Zato lahko rečemo, da imamo dva vidika: 1. tisti, ki menijo, da ni nič novega. Za njih so nadaljevanja in paralele z preteklostjo bolj pomembne kot pa spremembe. 2. drugi pa so »Gee-whiz« tip zagovornikov, ki so popolnoma fascinirani nad spremembami današnjega časa, posebno nad tehnologijo. Resnica pa je verjetno nekje vmes, G. pa se nagiba bolj k »Gee-whizzer«si, ker je mnenja, da je današnja doba v nekih bistvenih zadevah drugačna od preteklosti: zmes novih priložnosti in globokih nevarnostih in težav.

NOVE MOŽNOSTI ALI NADALJEVANJE TVEGANJA?

H: pravi, da je bolj »sredinskega« mnenja kot pa Giddens, glede na njegov vidik, da se nekaj revolucionarnega dogaja. Globalizacija je kot ideja zato tako močna, zaradi občutka, da iz tega ni izhoda. Ni izhoda, recimo iz vpliva digitalizacije, ki spreminja industrijo, nenehno povečanje prehranske in kemijske industrije, bančništva in zavarovalništva, informacijske tehnologije in televizije...

G: vključiti moramo tudi ekološko vprašanje v nov okvir tveganj...strinja se z H., da nova tveganja, s katerimi se soočamo ne prihajajo iz notranjosti meja držav in ne morajo biti produktivna in sprejeta na nacionalni ravni. Že tisoče let človeštvo skrbi tveganja, ki naj bi jih povzročila sama narava, naravne katastrofe...skrbelo jih je kaj lahko narava naredi njim... danes pa nas bolj skrbi kaj smo in kaj bomo mi naredili naravi in ne kaj bo ona nam. Ustvarili smo tveganja, s katerimi se prejšnje generacije niso soočale.

H: strinja se z G. o ekologiji...pravi pa, da globalizacija pomeni tudi globalizacijo kriminala, droge... Mafija sedaj deluje globalno. Pranje denarja je sedaj globalni posel. Poudarja, da globalizacija kriminala lahko preoblikuje karakter mednarodnega kapitalizma...

G: pravi, da je vse drugo, kar sta do sedaj omenjala bolj pomembno kot pa globalizacija kriminala. Recimo ekonomija znanja spreminja karakter, kako živimo in delamo. Samo eno generacijo nazaj, na zahodu, je skoraj polovica delovne sile delalo v tovarnah in v kmetijstvu...bil je velik delež delovnega razreda. Danes je ta delež padel na manj kot 20 % in še pada, industrijski delovni razred komaj še obstaja...vsemu temu je kriv razvoj tehnologije in globalizacija. Drug primer je vpliv znanosti in tehnologije na hrano, ki jo jemo. Skoraj vsaka hrana že vsebuje dodatke, če ne drugega ostanke pesticidov...zelo malo je, kar lahko rečemo, da je čisto naravno. Nadaljnji primer je genetsko spremenjena žetev...

H: odgovarja na G. in pravi, da padec delovnega razreda in povečanje storitvenega kot vir zaposlovanja se je dogajalo že v 30ih letih, če ne že prej...tu ni kriva ekonomija znanja. Povečanje storitev je povezano z zdravjem in oskrbo staranja populacije in nima nič veze z ekonomijo znanja. Povečanje storitev v gospodinjstvu je rezultat pojava dveh-služujočih gospodinjstev (two-earner households), ki morata kupovati v storitvenem sektorju, kajti ženska ni več doma. ...povečanje finančnega sektorja-povečanje domačega lastništva in zmanjšanje blaginje države, povečanje storitev v hotelu in restavracijah-povečanje mobilnosti ljudi...je že res, da vsi ti uporabljajo računalnike...ampak IT ni bila vzrok rasti in povečanja storitev... pravi, da je gensko spremenjena hrana klasičen primer naših novih globaliziranih časov....slednje tehnike spreminjanja so stare šele 5-10 let.

G: informacijska tehnologija je revolucionizirala naravo tovarniškega dela, prav tako, kako je blago trgovano, kupljeno in prodano. »wired workers« so ljudje, ki delajo z računalniki in so prisotni prav povsod, tako v storitvah kot v tovarnah. Komunikacije, prenos informacij, razvedrilo ter druge »brez težne ekonomije« so povsod najbolj rastoča področja. Osebni servis predstavlja le majhen delež. Noben narod ne bo mogel ustaviti širjenja gensko spremenjene hrane. Evropska unija ima zelo ostre prepovedi glede tega vendar je samo vprašanje časa, kdaj se bo to razširilo...prisotno je v S ameriki in Kitajski....to je zelo dober primer, kako težko je inovacije zadrževati znotraj meja nacionalnih ali regionalnih kontekstov.

H: medtem, ko je bila visoka rast in produktivnost v informacijski tehnologiji se niso širili v tovarnah, IT ni spremenila in izboljšala proizvodnje, celo nazadovala je. Glede gensko spremenjene hrane pravi, da je to le bolj sofisticiran način nečesa, kar se je že vedno izvajalo pa se do sedaj nihče ni spraševal, če bo zaradi tega konec sveta...res pa je, da GSH odpira nova vprašanja...sprša je G. kaj je razlika v GSH?

G: pravi, da smo do danes naredili velik korak naprej (glede GSH) s pomočjo razsežnosti in moči sprememb, ki jih delamo. Te spremembe so na popolnoma drugi ravni kot tiste v preteklosti...(danes lahko z novo gensko tehnologijo premeščamo in križamo vrste...)

H: pravi, da GSH ne bo ubila 90% latinskih Američanov, kot pa je po španski koloniji Latinska Amerika doživela tragedijo, da je 90% domorodnega prebivalstva umrlo zaradi »evropskih« bolezni....mal se prcata☺

Pravi, da je potrebno videti prave razlike med preteklostjo in danes. Omembe vredne so recimo povezave s preteklostjo. Recimo moč tveganja v ekonomiji, politiki, ki se kljub spremembam nadaljuje. Primer Buckinghamse palače: knežje družine...oni preko modernih komunikacijskih tehnologij še vedno vzdržujejo svoj vpliv in moč.

G: s tem se strinja....so povezave s preteklostjo. Recimo kapitalistični trg, z njegovimi spremljajočimi neenakostmi, je še en vir povezovanja/nadaljevanja preteklosti. Ljudje so že pred 200 leti živeli v kapitalizmu, tako kot danes mi.

Vendar pa ko govorimo o kapitalizmu, ponovno vidimo, da so spremembe, ki se sedaj dogajajo, vsaj tako pomembne kot pa nadaljevanje le tega. S padcem komunizma, ni več boja s kapitalizmom kot oblika ekonomskega razvoja. Današnji globalni kapitalistični trg je izrazit v slednjem: masovni vpliv na finančne trge in pojav breztežne ekonomije. Kapitalizem ima nadaljevanje svojega obstoja preko dveh stoletij ali še več, vendar pa se sedaj vstopamo v novo obliko kapitalizma.

KAPITALIZEM BREZ KOMUNIZMA

H: tu se s G. popolnoma strinja...padec SZ in pojav kapitalizma predstavlja zelo pomembne spremembe. Poudariti je treba, da je bil to poseben kapitalizem, ki je bolj trden, bolj mobilni, brezčuten, ...Edward Luttwalk ga imenuje turbo-kapitalizem v nasprotju s bolj kontroliranim in regulativnim kapitalizmom 50 in 60ih.

G: delno se strinja z njim....kapitalizem omogoča inovacije ter sposobnost pustiti preteklost za seboj, včasih zelo hitro. Na drugi strani pa bi bilo preveč negativno, da bi rekli, da je kapitalizem destruktiven. Kapitalizem je lahko prav močna konstrukcijska sila (recimo medsebojna odvisnost kap. Trgov). Zanj je kapitalizem misterija. Meni, da še nikoli do sedaj ni bilo takšnega globaliziranega kapitalizma kot je sedaj in pravi, da ima tudi pozitivne priložnosti, tako materialne kot družbene.

DELNIČARSKI VS. DELEŽNIŠKI KAPITALIZEM

H: kapitalizem je imel vedno tri osnove: 1. privatna lastnina, 2. ekonomsko delovanje, ki je regulirano s cenami na trgu in 3. profitni motiv. Vendar pa jih ne jemlje kot absolutne temveč so (oz. je kapitalizem) umeščene v družbene norme, zgodovino in politiko.

Američani pravijo za kapitalizem, da je možnost za vse in tveganje za vse, če to igro zmagaš si lahko srečen. Je alternativna tradicionalna zmes katoliškega k., socialno tržnega k. ali deležniškega k. Deležniški kapitalizem je še hujši kot le maksimizacija dobička; pri tem sta

najvažnejša privatna lastnina in delničarji. Moč si je pridobil v času sprememb tehnologije, ker ne spodbuja le novih vstopajočih na trg ampak tudi preoblikujejo-preurejajo včasih močne a zaspane podjetja, ki ima velik delež na trgu.

Boom ZDA: poleg IT revolucije in vdora interneta so bili pomembni dejavniki: mednarodna vloga dolarja, ki je omogočala ZDa, da so financirali ogromne vsote tržnega deficita, nizke proizvodne cene, zmogel monetaren management ter mesto ZDA v svetovni ekonomiji

H: v zadnjih 20.letih je bila, še posebej v ZDA, prisotna tako skorajšna podvojitve deležniškega dobička in stagnacija, celo padec plač modrih ovratnikov. Interakcija s padcem obrestne mere je privedla vzpon Wall Streeta. To pa je imelo velik stimulativen vpliv na ameriško ekonomijo. Prišlo je do povečane osebne porabe, povečanje vlaganja v podjetja.

G: Ekonomska neenakost je večja v ZDA kot pa v Evropi. ZDA so bolj multikulturne države kot pa so evropske. Poudariti je potrebno prihode milijonov imigrantov, ki se prihajajo v ZDA pa tudi v Nemčiji, Franciji..tudi manjšinske skupine imajo več možnosti za enakopravnost v ZDA kot pa v Evropi.

PRESEGANJE LEVICE IN DESNICE: ALI KRITIKI KAPITALIZMA NISO IMELI PRAV?

G: Zakaj je kapitalizem sploh tako uspel? Ali so problemi, ki so jih kritiki kapitalizma, leвица in desnica poudarjali, še vedno prisotni?

H: Komodifikacija je proces pri čemer kapitalizem skuša vsak odnos spreobrniti v komercialno izmenjavo. Čemur so socialisti močno nasprotovali. Primer, ko gremo k zdravniku imamo v mislih le kako nam bo pomagal in dal nasvet, ne pa da on na naš račun prejema dohodek. Socializem nikoli ni gledal nekaj več kot le ekonomsko doktrino. Bil je etični, vrednostni sistem, ki si želi uveljavljati vrednote svobode, enakosti in bratstva ter prisotnost kontrole, regulacije in lastnine delov, vse v okvirih ekonomije.

NOVA EKONOMSKA PARADIGMA? TEHNOLOŠKE SPREMEMBE IN EKONOMIJA ZNANJA

G: bistvena razlika obstaja med tržnim in znanstvenim kapitalizmom. Vsi IT izumi vsebujejo delček znanstvene inovacije.

H: kapitalizem je dober v tem, da veliko bogastvo vlaga v raziskovanje novih tehnologij, nakar nihče pa ne ve katera od inovacij bo resnično uspela, to lahko imenujemo ekonomski poker. Obstajajo tri obsežne sile kapitalizma: potrošnik, družbena pravila, morala in institucije ter države.

G: pravi, da je marx menil, da bo delovni razred pokopal kapitalizem ampak se je zgodilo ravno obratno

H: znanje je del dinamičnega dela ekonomije, ki je zelo pomembno in ga podjetja uporabljajo do določene stopnje. Ni pa res, da vse temelji na znanju. V precejšnji meri se uporablja avtomatizacija in roboti.

G: bistvo ekonomije se je spremenil: pomembno je kako se prodaja ideja in ne blago (stil in podoba). Vodilna sila globalnega trga, finančne ekonomije, je popolnoma dematerializirana. Primer zlatega denarja, ki je izgubil vrednost nasproti elektronskemu.

H: kapitalizem se vse bolj interesira za distribucijo, veliko prodajo, trgovino na drobno in intelektualne lastninske pravice kot pa za lokacijo in menegment produkcije.

G. ne moremo reči, da delovni razreda še vedno obstaja ampak se je preoblikoval v storitveni sektor. Obstaja vedno več revščine in negotovosti. Družbeno in ekonomsko življenje je postalo bolj individualizirano. Star delovni razred je že skoraj izginil, povečuje pa se kontrola znanja, kontrola podob, kontrola označevanja...pomen dobiva, kot ga še ni nikoli do sedaj...

A. Sen (1999): Development as freedom

Individual freedom as a social commitment

Avtorju se zdi, da morajo imeti ljudje odgovornost za razvoj in spremembo sveta, v katerem živijo. Kot ljudje, ki (v širšem smislu) živimo skupaj, ne moremo uiti misli, da so vsi slabi dogodki okoli nas v bistvu naš problem in tudi naša odgovornost. Ne moremo se izogibati presoji o tem, kakšne so stvari in kakšne naj bodo, saj imamo možnost opazovati življenje drugih. Naš občutek odgovornosti pa se ne nanaša le na nekaj, kar je povzročilo naše vedenje, temveč tudi na bolj splošno bedo, ki jo vidimo okoli nas in kjer imamo moč pomagati, stvar izboljšati, urediti. Na splošno ne gre toliko za natančna pravila o tem, kako naj se vedemo, temveč bolj za prepoznavanje pomembnosti naše skupne človečnosti pri izbirah, s katerimi se soočamo.

Interdependence between freedom and responsibility

Vprašanje odgovornosti pa sproži tudi druga vprašanja npr. Ali ni oseba sama odgovorna za vse kar se ji zgodi? Zakaj naj bi drugi prevzemali odgovornost za vplivanje na njeno življenje? Delitev odgovornosti, ki prinese breme s tem, ko gledamo na to, kako interesi enega vplivajo na drugega, lahko vodi do izgube drugih pomembnih stvari v obliki motivacije, udeležbe in spoznavanja samega sebe. Vsako zagotovilo družbene odgovornosti, ki nadomešča individualno odgovornost je lahko kontra-produktivna, saj ne obstaja substitut za individualno odgovornost. Dejanske, neodvisne samostojnosti, ki jih vsak zase uporablja pri odgovornostih, so precej odvisne od osebnih, družbenih in okoljskih okoliščin (npr. otrok, ki ni deležen osnovnošolske izobrazbe je prikrajšan že kot otrok in je hendikepiran skozi celo življenje, saj ne zna nekaj osnovnih stvari ko sta brane in pisanje). Odgovornost potrebuje/zahteva svobodo!

Povezovanje svobode in odgovornosti deluje v obe smeri. Brez neke resnične svobode in možnosti, da človek lahko nekaj naredi, ta oseba ne more biti odgovorna za to, kar naredi. Toda imeti dejansko odgovornost in možnost narediti nekaj, posamezniku naloži dolžnost, da premisli o tem, če kaj naredi ali ne, to pa vključuje individualno odgovornost. V tem smislu je svoboda pomembna in zadostna za odgovornost.

Družbena zavezanost individualni svobodi ne deluje le preko države, temveč mora vsebovati tudi druge institucije: politične in družbene organizacije, dogovore na ravni skupnosti, nevladne organizacije različnih vrst, medije in druga sredstva javne komunikacije. Pogled individualne odgovornosti mora torej priznati ne le državo, temveč tudi funkcije ostalih institucij in akterjev.

Justice, freedom and responsibility

Izzivom, s katerimi se soočamo v današnji družbi, je skupna naša ideja o sprejemljivi družbi. Potrebno je osnovno razumevanje družbene pravičnosti.

- 1.) prvenstvo resničnih, dejanskih (substantive) svobod pri presojanju posameznikovega napredka in pri ocenjevanju družbenih dosežkov in/ali neuspehov...(imamo lahko več različnih pogledov na razvoj preko BDP-ja, tehnološkega napredka, industrializacije...)
- 2.) perspektiva usmerjena na svobodo – obstajajo različne oblike svobode oz. različni aspekti..
- 3.) pojav skupne prepoznave določenih krivic ('patent justice') je lahko odvisen od javne, odprte diskusije (številne neenakosti glede rase, spola in razreda preživijo zaradi implicitnega razumevanja, da ni pri njih ni alternativ) → javne debate in diskusije imajo pomembno vlogo pri pojavljanju družbenih vrednot, pri zagotavljanju svobodne participacije, osnovnih človekovih pravic...; izbor družbenih vrednot torej ne postavljajo le tisti, ki imajo avtoriteto (...naprej piše nekaj o demokraciji, političnih in državljskih pravicah...povečanje političnih in državljskih svobod je ključno za njihov razvoj...)

4.) pristop k pravičnosti in razvoju, ki se osredotoča na 'substantive' (resnične, dejanske) svobode – neizogibno se osredotoča na delovanje in presojo posameznikov, kateri morajo biti odgovorni za svoje blagostanje in se sami odločati o (u)porabi svojih sposobnosti, ne pa enostavno biti deležni ugodnosti razvoja...; seveda pa so sposobnosti, zmožnosti odvisne od narave družbenih ureditev, ki so pomembne za individualno svobodo → tukaj država in družba ne moreta uiti odgovornosti

(npr. 'opolnomočenje' (empowerment) žensk skozi zaposlitvene, izobraževalne možnosti, lastninske pravice ipd. daje ženskam več svobode, da vplivajo na nekatere zadeve kot so zdravstvo, hrana, delovne ureditve, stopnja plodnosti...)

What difference does freedom make?

Perspektiva svobode in razvoja (development) se nanaša na široko področje literature o družbenih spremembah... Prepričanje, da je povečanje svobode pomemben motivacijski faktor za določanje ekonomske in družbene spremembe, ni novo. S človekovimi svobodami so se ukvarjali že Adam Smith, Marx, John Stuart Mill itd. Veliko ekonomistov je poudarjalo pomen svobodne izbire kot kriterij (ekonomskega) razvoja.

Why the difference?

Avtor se sprašuje, če res obstaja kakšna razlika med analizo razvoja, ki se osredotoča na BDP in tisto, ki se osredotoča na razširjajočo človekovo svobodo. Nato pravi, da razlike nastanejo iz razlogov, ki se nanašajo na dva vidika 'process aspect' in 'opportunity aspect' (oba vidika sta opisana v enem izmed prejšnjih poglavij v knjigi tega avtorja). Tukaj nadaljuje s tem, da je svoboda povezana tako s procesom odločanja kot z priložnostmi za doseganje vrednosti izida, rezultata. Pomembno je tudi pogledati, do katere mere imajo ljudje možnosti doseči rezultate, ki jih cenijo in imajo razlog, da jih cenijo.

Obstaja tudi velika razlika v perspektivi pri cenjenju, spoštovanju svobode le za (u)porabo le-te ali pa spoštovanje preko (over and above) tega. Tako obstajata dve delitvi:

- 1.) izpeljana, sekundarna pomembnost svobode (odvisna le od dejanske (u)porabe)
- 2.) notranja, prava, resnična, bistvena pomembnost svobode (ki nam omogoča, da prosto izberemo nekaj, kar lahko dejansko izberemo ali pa tudi ne izberemo)

(primer Gandija, ki se je postil zaradi politične ideje – ni le stradal, temveč je zavračal možnost hranjenja, točno zato, da jo je lahko zavrnil...na drugi strani žrtev lakote ne bi mogla izraziti podobnega političnega stališča)

Avtor na koncu poudari, da ima svoboda več vidikov ('process aspect' in 'opportunity aspect', ki bi ju morali preučevati v povezavi), svoboda pri participiranju v javni diskusiji in družbeni interakciji pa ima lahko konstruktivno vlogo pri oblikovanju vrednot in etike.

Human capital and human capability

Razmerje med človeškim kapitalom in človeško zmogljivost kot odrazom svobode. Človeški kapital se vedno bolj označuje kot proces, v katerem se kot celota povezuje produktivna kvaliteta ljudi (npr. skozi izobraževanje, učenje ljudje postajajo s časom vedno bolj produktivni, kar pripomore k ekonomski ekspanziji). V zadnjih študijah ekonomske rasti, je še več poudarka na človeškem kapitalu.

Človeški kapital se osredotoča na delovanje ljudi v produkcijskih (z)možnostih; človeška zmogljivost pa se, na drugi strani, osredotoča na sposobnost – dejansko svobodo- ljudi, po vodenju svojega življenja in poudarjanju resničnih izbir, ki jih imajo. Obe perspektivi se povezujeta z vlogo človeka in še posebno z dejansko zmožnostjo, ki jo lahko človek doseže in pridobi.

Glede na osebne značilnosti, družbeno ozadje, ekonomski položaj itd. ima oseba zmožnost narediti stvari, ki jih ceni oz. ima razlog za njihovo vrednotenje. Razlog za to (o)cenitev,

vrednotenje pa je lahko direkten (vključeno delovanje lahko direktno obogati posameznikovo življenje npr. zdravje) ali indirekten (vključeno delovanje lahko prispeva k nadaljnji produkciji ali določitvi cene na trgu). Perspektiva človeškega kapitala se primarno povezuje z indirektnim vrednotenjem (človeške kvalitete so kot kapital v produkciji), bolj ozko, pa se kapital povezuje z perspektivo človeške zmogljivosti, ki pokriva tako direktne kot indirektne posledice človeške zmožnosti. Primer: če izobrazba naredi človeka bolj učinkovitega v blagovni produkciji, potem je to jasno povečanje človeškega kapitala, vse skupaj pa lahko doda vrednost ekonomski produkciji ter prav tako posameznikovemu dohodku (ali komuniciranju, branju, izbiranju...). Prednosti izobrazbe tako presežejo vlogo kapitala.

Razumevanje človeškega kapitala nam pomaga pri razumevanju perspektive človeške zmogljivosti. Če posameznik lahko postane bolj produktiven z boljšo izobrazbo, boljšim zdravjem ipd., potem ni napačno pričakovati, da bi lahko preko teh sredstev dosegel še več – in imel svobodo, da doseže še več – v svojem življenju. (naprej avtor povezuje to zadevo z Adamom Smithom in bogastvom narodov)

Obstaja torej pomembna vrednostna razlika med tem, na kar se osredotoča človeški kapital in na kar človeška zmogljivost. Razlika se do neke mere nanaša na razlikovanje med sredstvi in cilji. Priznanje vloge človekovim kvalitetam pri ohranjanju ekonomske rasti nam ne pove nič o tem *zakaj* si na začetku sploh prizadevamo za ekonomsko rast.

Medtem ko ekonomska blaginja širi možnosti ljudem ter jim ponuja bolj polna življenja, je tako oz. celo bolj tudi z izobraževanjem, boljšo zdravstveno oskrbo, medicinsko pozornostjo in drugimi rečmi, ki vplivajo na svobode, ki jih ljudje dejansko uživajo. Uporaba koncepta človeškega kapitala se nanaša le na en del slike, zato je potreben dodatek, dopolnilo. Pomembno je, da se gleda na človeka z širše perspektive; torej moramo iti preko perspektive človeškega kapitala (iščemo dopolnilo in ne alternative!). Vloga človeka gre preko ekonomske produkcije (na kar se osredotoča perspektiva človeškega kapitala) in vsebuje tudi družbeni in politični razvoj (npr. širjenje izobraženih žensk lahko zmanjša spolno neenakost v družinski distribuciji, prav tako pa pomaga pri stopnji rodnosti in umrljivosti otrok; povečanje osnovne izobrazbe pa prinaša večjo kvaliteto v javne debate). Vloga človeških zmogljivosti (za boljše razumevanje):

1. direkten vpliv na blagostanje in svobodo ljudi
2. indirektna vloga pri družbenih spremembah
3. indirektna vloga pri ekonomskem dogajanju (produkciji)

A.R. Hochschild (2003): The Commercialization of Intimate life: Emotional Geography¹ and the flight plan of Capitalism

Da vam bo mal lažje oz da vam skor ni treba prebrt prevoda je tuki povzetek teksta oz predavanja na to temo:

Hochschildova v svojem tekstu opisuje življenje v okvirih ameriškega kapitalizma. Ljudje bi radi bili veliko časa doma, vendar bi hkrati radi imeli solidni položaj znotraj podjetja, delali in imeli ugled. Podjetje je torej prostor pod reflektorji, je prostor samoaktualizacije, na drugi strani je dom področje neopraznega dela in neopaženih dosežkov. Govorim o gospodinjskem delu, skrbi za otroke, ipd. Torej obstajata obe težnji – po ostajanju doma kot tudi po udejanjanju v podjetju. Katera prevladuje in zakaj? Prevladuje želja po delu, razlog, zakaj ljudje ne preživijo več časa doma, če vendarle takšna želja obstaja, pa je, da obstaja pomanjkanje odpora do kapitalizma. Zaradi ponotranjenja kapitalističnega načina življenja se ljudje kljub morebitnim željam temu ne upirajo neposredno. Kapitalizem se je tako razvil v uspešen kulturni in ekonomski projekt, ljudje so ponotranjili njegovo mentaliteto, zunanji prostor oz javna sfera življenja je tako postala pomembnejša sfera. Razvila se je t.i. HLADNA MODERNA (cool modern), kjer sta si spola enakopravna za ceno tega, da se v ospredje postavlja služba in s tem javno življenje. Topla človeška čustva pa ostajajo v senci. Če bi bila situacija obratna (idealna): enakopravnost spolov in enakovrednost (usklajevanje) obeh sfer, bi to obliko moderne imenovali TOPLA MODERNA. To je druga od treh rešitev, ki je možna za sodobnega posameznika, ki lahko izbira o načinu življenja. Tretja možna rešitev je TRADICIONALNA moderna, za katero je značilno moško nadvladovanje javne sfere in žensko obvladovanje zasebne oz KVAZI TRADICIONALNA, kjer ženska vstopa v javno sfero, njen položaj pa je še vedno podrejen, dela krajši delavni čas za manj denarja, nižje kvalificirana dela, ipd.

Omenim naj še nova mesta v podjetjih, ki predstavljajo kar življenjski prostor zaposlenim. Tisti, nepogrešljivi, so v okviru »podjetja-mesta« deležni t.i. »socialističnih« bonifikacij... se prav pocen stanovanja, pocen/zastonj vrtci, fitnes blabla... sej se spomnemo socializma, medtem ko so pogrešljivi deležni le kapitalističnih bonifikacij... katerih smo v tem trenutku deležni vsi☹. S temi bonifikacijami podjetja zadržujejo svoje delavce na delovnem področju praktično preko celega dneva.

Na kratko torej kapitalizem pomeni reverzibilizacijo javne in zasebne sfere oz dela in družine: *družinsko življenje postalo kot delo in delo postalo kot dom*

PREVOD TEKSTA:

V zadnjih dveh desetletjih so se Ameriški delavci razdelili v dve skupini: na tisto večino, ki dela v ogromnih količinah in tiste, ki sploh nimajo dela. Hochschildova se v pričujočem besedilo osredotoča na prve, torej tiste, ki delajo podaljšani delavni čas. Oba eksterma pa sicer proizvajata mnoge težave v intimni družinski sferi, preobremenjenost vodi predvsem v vedno večje pomanjkanje časa za družino. Za mnoge od teh preobremenjenih je torej pospeševanje

¹ Emocionalna geografija je koncept novejšega datuma, ki prepleta naše osebne biografije – potek življenja oz dogodke (tiste pomembnejše, ki v nas vzbujajo določene emocije) z kraji, kjer je prišlo do the dogodkov. Gre torej za kraje, ki subjektu ne pomenijo zgolj prostora, kjer biva, deluje, ampak ga opominjajo na preteklost, na lepe, slabe dogodke (npr.:prvi pooljub, kraj osnovne šole, itd.), ki so ga zaznamovali in v njem vzbujajo določene občutke in emocije. Emocionalna geografija se vizionalizira tako, da se v zemljevid krajev vriše omenjene pomembne dogodke, ki nam na ta način omogočajo fizični vpogled na potek našega življenja (loh si ogledate na: <http://www.biomapping.net/new.htm>)

delovnega procesa v službi vplivalo na marginalizacijo družinskega življenja. Nanašajoč se na raziskavo (Hochschildove) v podjetju Amerco (zaposlenih je 500 ljudi) avtorica argumentira, zakaj prihaja do porasta dela, pravzaprav zanimanja za delo. Vedno večji napredek pri delu na delavce vpliva kot magnet, po drugi strani jih vedno večje napetosti v družinskem življenju od tega oddaljujejo. Anketirana petina Americovih uslužbencev je mnenja, da *je družinsko življenje postalo kot delo in delo postalo kot dom*. Sicer naleti tudi na izjeme v tej kulturni reverzibilizaciji in protitežnje tem trditvam, vendar hitrorastoča »podjetniška mesta« (company towns) govorijo trditvi v prid.

3 faktorji ustvrjajo trenutno pospeševanje delovnih procesov in družinskega življenja² v ZDA. Prvi od teh je naraščajoče število mater, ki delajo izven doma (primerjava: 1900 je manj kot petina žensk delala za plačo, in manj kot 10 procentov poročenih žensk. Do leta 2000 je delalo že 2/3. Več kot polovica mater se vrne na delo že pred otrokovim 1. letom starosti). Drugi razlog reverzibilizacije druž. in služ. življenja je dejstvo, da se je podaljšal delovni čas. Tretjič –V primerjavi z 70-imi leti si danes matere vzamejo manj porodniškega dopusta in pogosteje delajo preko poletja. Pogosteje delajo neprekinjeno do pokoja pri 65. letih. Torej vedno bolj ustrezajo profilu celo življenjskega službovanja, ki je dolgo označeval zgolj moške. Hkrati moški niso zmanjšali svojih delovnih ur, kvečjemu jih podaljšali. Čas za starševanje se torej drastično zmanjšuje.

Tudi zaposleni starši, ki imajo več prostega časa, tega ne bodo nujno porabili za preživljanje v domačem okolju ali pri ostarelih sorodnikih, ga vlagali v dobrodelne namene ali v krožek poezije, vzgajanje organske zelenjave itd. Brez priložnosti za preživljanje časa doma pa vendarle diskusija, kako ga porabiti, sploh ni možna.

Avtorica razmišlja o kapitalističnem času (ki je sinonim za pomanjkanje časa) skozi tri drže, ki jih izpostavljajo sodobni avtorji: Ena od teh je HLADNA MODERNA DRŽA. Kot že rečeno se subjekt, ki zavzema to držo zadržuje v javni sferi, spola sta si tu enakoravna. Hladna moderna drža speed-up life-style dojema kot normalnega, celo modernega. Zmanjšanje prostega časa ne marginalizira družinskega življenja ampak ga dela drugačnega, ga celo izboljšuje. Obstajajo torej razni kvaizpsihološki pripomočki ala The Superwoman Syndrome (1984), ki dajejo nasvete, kako kakovostno izkoristiti čas in opustiti brezupni projekt vključevanja očeta v družinsko življenje. Tovrstne knjige ne spreminjajo delovne politike, niti ne kličejo po kulturnih spremembah, spremembah pri moškem dožemanju. Ravno obratno. Taktično napeljujejo k racionalizaciji na delovnem mestu, racionalizaciji v sferi doma in na ta način napeljujejo k sprejemanju dejstva efekta globalnega kapitalizma na družinsko življenje. (btw: tekst je blazno subjektivn po hochschildini zaslugi, ne moji☺)

Druga drža proti work-family speed-up je TRADICIONALNA, ki kliče ženske k ponovni trajni vrnitvi domov oz KVAZITRADICIONALNA, ki se sprijazni z drugotno vlogo ženske, nižjim statusom za zaposlene. Tisti, ki prevzemajo tak način razmišljanja verjamejo, da je work-family speed-up problem, vendar zanikajo dejstvo, da večina žensk, ki je danes zaposlenih, hoče delati. Moške in ženske vidijo kot različne že v samem bistvu in potemtakem delijo življenje na dve časovni dimenziji: na industrijski čas, ki je čas moškega in na družinski čas, ki je ženski čas.

Tisti, ki ponotranjijo tretji koncept, koncept TOPLE (WARM) MODERNOSTI, pa vidijo pospešen način življenja kot problem, vendar hkrati oprijemljejo egalitarnih idej (na delu in doma). Zagovarjajo krajše delovne tedne (kot jih npr uživajo v Franciji in na Norveškem) in politiko družinam prijaznega podjetja. Pod družinam prijazne delovne reforme pa se smatra: fleksibilni delovni čas, fleksibilno delovno mesto (v smislu, da delo lahko poteka tudi od doma), regulativni ali fiksni part-time, job sharing (v smislu, da si lahko dva človeka delita eno delovno mesto, kot tudi vse bonifikacije in plačo), plačana porodniška, itd. Potencialno bi

² V okviru družine v tem tekstu Hochschildova šteje odrasli par, ki vzgoji otroke. Tj. poročen par, neporočen, istospolno usmerjen par, samske matere..

tovrstno gibanje lahko razpršil delo, povečal nadzor delavca nad njegovim delovnim časom in ustvaril topel moderni svet, ki bi ženskam omogočal enakopravnost. Vendar so to zgolj utopične ideje, v zadnjih 50-ih letih je job sharing in krajši delovni teden splaval po vodi.

Avtorica nadaljuje z pozitivno mislijo o tem, da vedno več ameriških podjetij ponuja družini prijazne urnike dela. Slaba novica pri tem je, da je treba tovrstne stvari urediti preko nadrejenih, torej napisane bonifikacije niso nujno dejansko uresničljive. Večina tovrstnih ugodnih politik pa ne vključuje manj plačane delavce, ki so v domeni sindikatov. Koristenje družini prijazne politike podjetja pa pogosto pomeni tudi višja stopnja negotovosti delavca.

Postavlja pa se sicer širše vprašanje, ki zadeva delavce same. In sicer zakaj si ti ne prizadevajo za večjo količino prostega časa? Mogoče si ne morejo privoščiti, da bi zaslužili manj. To bi lahko pojasnilo npr. zakaj mladi starši nadaljujejo z dolgim delom po rojstvu otroka. Ne pojasni pa, zakaj so premožnejši zaposleni (menegerji) eni manj zainteresirani za skrajšani delovni čas.

Če torej iščemo splošne razloge, zakaj se celotni profil delavcev odloča za nadure (čeprav slabše plačani delavci niti z urami ne morejo popolnoma preskrbeti svoje družine), bi jih lahko iskali v dejstvu, da so tisti, ki zavrnejo dodatno delo riskantna skupina v primeru odpuščanja v podjetju (nadalje predstavi primer o odpustih v 80-ih ko so se odpuščali manualni delavci, medtem ko se menegerjem in pisarniškim delavcem to ni dogajalo. Sindikat pa je sicer zagotavljal, da se bo o odpuščanju odločalo glede na starost in ne glede na druge dejavnike kot so število ur dela.)

Deloholizem se je torej nadeljeval. V omenjeni preučevani firmi je prav tako obstajala politika družinam prijaznega delavnega urnika. Glede na to, da se ga zaposleni niso posluževali bi bilo pričakovano, da zanj niso vedeli. Resnica pa je, da zaradi zgoraj omenjene grožnje enostavno niso izkoriščali te opcije. Lahko bi sicer izkoristili bolniško namesto, da zaprosijo za očetovski dopust, vendar bi jih to označilo kot neresne. Tudi mnoge matere ne izkoristijo popolnega porodniškega dopusta. Menegerke se po raziskavi iz porodniške vrnejo kmalu po 6 tednih plačanega dopusta, tajnice po 6 mesecih, manualne delavke po 6 tednih. Očetje si vzamejo zgolj nekaj dni, če sploh.

Bolj kot ti dejavniki se zdi pomembna company speed-up kot odgovor na globalno konkurenco. Tako podjetja podaljšujejo delovni čas zato, da bi zmanjšale stroške.

Dilemo o speed-up načinu življenja, o tem, kako vpliva na poteke življenja, zakaj se delavci ne uprejo, itd. si avtorica poizkuša odgovoriti preko že obstoječe literature na področju družina-delo. In zdej v nadeljevanju našteva tri vrste literature, čis nč pomembnga, če vs pa zanima, najdete na st. 202. Ta literatura nam omogoča predvsem, da lahko razdelamo problematiko družine in dela v kontekstu sodobnosti, se pa pogreša predvsem prispevek k preučevanju balansa med delom in družinskim življenjem, emocionalne kulture in spolov (gender) (kar dons 5 let po tekstu ne drži več).

Omenja še Giddensa, ki uvaja koncept strukturacije, ki bi lahko razložil feminizacijo in »workanizacijo« (od work☺). V tem duhu taljenja (in s tem združevanja) konceptov bi lahko v poteku življenja iskali binarne opozicije: ritualizirano in deritualizirano, kot tudi sakralno in profano, o delu nasproti družinskemu življenju. Lahko gledamo na nedavno zgodovino dela in družinskega življenja kot na zgodovino teh omenjenih procesov. Trenutno delo postaja bolj ritualizirano in sakralno (sveto), sploh za cenjene delavce, medtem, ko se družina od tega oddaljuje.

Namesto, da se dojema družino in delo kot trde, neupogljive, neukrotljive če hočte, strukture, Giddens predlaga da začnemo gledati te strukture kot na fluidne in spremenljive. Vendar avtorica dodaja, da je za tovrstne spremembe predhodno potrebna sprememba v tem, kaj ljudje DELAJO in ČUTIJO. Skratka meni, da se sprememba v strukturi lahko zgodi pod pogojem sprememb emocionalnih struktur. Definira torej emocionalno kulturo, ki je nabor ritualov, prepričanj o čustvih in pravil upravljanja čustev, ki sproži emocionalni fokus in celo

individualni občutek za to, kaj je sakralno/sveto. Slednji občutek selekcionira in favorizira nekatere socialne vezi med ljudmi. Selekcionira in reSelekcionira razmerja do samega jedra družinskega življenja

Več ali manj imajo vse družine sakralno (v smislu sveto, bistveno, nedotakljivo) jedro privatnih ritualov in njihovih pomenov, ki se razlikujejo po prostoru in časovnem obdobju. V nekaterih družinah je v osrčju seksualnost in komunikacij med zakoncema, pri drugih pa družinske vezi, npr. crkljanje z otroki, skupna kosila, itd. Na drugi strani imajo družine manj pomembne rituale (profane), ki pa podpirajo tiste osrednje (se prav banalnosti npr vsakodnevno gledanje mehiških nadaljevank).

Družine imajo različne vzorce svojih ritualov, ki pomenijo skupni družinski čas, čas povezovanja...

Kot pravi Gillis je šele nedavno družina postala diskretna privatna celota, ki se ločuje od družbenega življenja, trenutno pomanjkanje časa pa družino privatizira še vztrajnejše. S tem, ko se povečuje tempo življenja so družine prisiljene iz svojega natrpanega urnika izbrisati manj pomembna opravila, se vezi z širšo okolico tanjšajo. Izgubijo se stiki s sosedi, z daljnimi sorodniki, torej tisti, ki so se včasih vzdrževali v času, ki je ostajal. Podpirajoče okolje/strukture so za družino cerkev, soseska, šola ter za delo bari, restavracije, konferenčne sobe... v primeru izgube podpirajočih (supportive) struktur okoli družine pomeni pridobitek za delovno mesto in obratno. V obdobju company towns pa se odpirajo nove podpirajoče strukture v okviru delovnega mesta: telovadnice, bari za samske, skupine za samopomoč, biblijski krožki.. na drugi strani se je število družin, ki skupaj večerjajo znižalo za 10 procentov... torej, ker so se v okviru službe razvile nove dejavnosti, nove infrastrukture zabave, se je socialno udejstvovanje preselilo na prostor službovanja. Vse manj je domačih obiskov, vse manj sami obiskujemo. Čas, ki ga porabimo za pogovor znotraj družin, se zmanjšuje. Družinsko življenje se torej deritualizira.

Čeprav torej poteka močna reverzibilizacija doma in službe pa to ne pomeni, da večina v resnici bolj ceni delo kot dom. Vrednotni sistem se, po podatkih intervjuvanih v podjetju, ne spreminja. Večina zaposlenih še vedno na prvo mesto vrednotne lestvice postavlja družino. Vendar pa po podatkih Hochschildove (mimogrede v nasprotju z njenimi predhodnimi pričakovanji) družina ne pomeni več udobnega zavetja, kjer se počutijo delavci varno, ljubljeno, cenjeno ipd. Kulturna zamenjava vloge dela in službe je torej lahko eden od razlogov, zakaj se ljudje ne upirajo hitremu tempu življenja.

Trije nabori faktorjev zaostrujejo reverzibilizacijo družinske in službene kulture: trendi v družini, trendi v službi in večji konzumerizem, ki pospešuje trende na obeh sferah...

Zanimiv je še podatek, ki podkrepi to reverzibilizacijo (torej, da služba za mnoge postaja prijetnejše opravilo, tudi dolgotrajnejše) in s tem tudi potrjuje ugotovitev, da so ljudje ponotranjili kapitalizem kot način življenja: ko je Hochschildova zbirala podatke v podjetju ji jih je večina na vprašanje, kje se bolj počutijo doma, odgovorila da v službi, na vprašanje, kje se počutijo bolj kompetentne, odgovorili da v službi, kje se počutijo bolj sproščene, pravijo, da enako v službi, edino bolj varne se počutijo v okolju doma. Petina zaposlenih v Amercu se v službi počutijo kot v nebesih.. pomojm je podjetje sponzoriral tole raziskavo☺

No Hochschildova tko prihaja do ugotovitev, da je kapitalizem najmočnejša ekonomska sila na svetu, ki vpliva na vse, česar se dotakne. Ni pa vendarle le ekonoski sistem, je hkrati kulturni sistem. Predstavlja izziv lokalni kulturi, ki vključuje kulturo družin. Plemenske kulture je v svoj vrtimec pogoltnila globalizacija, družine morajo pa kompetirati centrifugalni sili kulture dela, ki ga je zastavil kapitalizem. Lahko prepoznamo tudi spolni vzorec. Ne gre več za opozicijo delovnih moških in jokavih žensk... hmm ... ampak danes ženske sestavljajo približno polovico vse delovne sile v zda. Sila, ki iztrga delavce iz družin in jih povleče v delo, so v konstantnem gibanju, ki ga sproža potrošništvo. Ta pa deluje tako, da vzdržuje emocionalno reverzibilizacijo dela in družine. Večne reklame nas prepričujejo, da

potrebujemo še več. Za več denarja je potrebno več delati, to pomeni še večja odsotnost, ki ima velikokrat za posledico materializirano ljubezen (kupovanje ljubezni, ker nimamo časa, da bi namenjali več pozornosti)

Ko delo postaja vse bolj simpatično početje, prostor, kjer sem cenjen, se izpolnujem, se raje zadržujem tu kot pa doma, kjer vlada nestrpnost, nerganje,.. Tako se je vloga doma in službe zamenjala.

Še o company towns (Jerry Useem) praktično omogočajo non-stop življenje. Praktično vse ti je dostopno na področju, kjer je podjetje. To je način zadrževanja visoko usposobljenih delavcev. Izdelajo vzorec delo-kot-dom ampak na ta način mogoče zmanjšujejo občutek, da je dom delo (ker se veliko domačega dela postori kar v okviru službe). Ta podjetja hkrati vsrkavajo družinsko življenje in zmanjšujejo obseg časa, ki ga človek preživi doma. Podjetja ponujajo banke, trgovine, pralnice, frizerje, dating services, razna srečanja AA... to sicer niso tipična Ameriška podjetja, so redki primeri.

Namen podjetij je v prvi vrsti, da zadržijo cenjene delavce in jih zadržijo na delu, kolikor časa je le mogoče. Kako torej talentirane delavce prisiliti k celodnevni delu? Work-family balance!

Kot rečeno taka podjetja ponujajo staro socialistično utopijo svoji zaposleni eliti in kapitalistične bonifikacije polkvalificirani oz nekvalificirani delavni sili.

Za kapitalistično tekmo ni pomembna zgolj ekspanzija trga ampak ekspanzija lokalnih geografij emocij doma. Izziv, kot ga razume Hochschildova je, razumeti povezave med trendi ekonomije in emocionalnimi geografijami in kulturnimi odpori (cultural resistance).

18. ČLANEK: CHINA AND THE WEST IN THE 21 CENTURY

Članek govori o vplivih globalizacije in kakšne spremembe in dilema le ta prinaša. Poraja se vprašanje služb, katere naj ne bi bile več zaščitene pred mednarodnim tekmovanjem držav. V prihodnosti se bo milijone delovnih mest zahoda preselilo v oddaljene dežele kot so Indija ali Kitajska. Globalni trg se vse bolj razširja zato si evropsko združenje ne more več privoščiti stalnega obdavčenja delavcev izven tega globalnega trga. Globalizacija se sedaj ne dojema kot grožnja svetu, ampak kot vprašanje manj razvitega sveta (kot je npr. Kitajska) kako tekmovati z Zahodom. Globalizacija spodbuja oz. da nov pomen oz. favorizira ekonomski uspeh oz. daje poudarek bolj na ekonomske razlike kakor pa na izenačitvi teh razlik.

Za zahod je torej globalizacija torej nekaj, kar ponuja številne priložnosti, ki se bolj večajo kakor pa pojenjajo.

Susan Berger je naredila raziskavo številnih ameriških in azijskih podjetij kako globalizacija deluje v praksi. Glavni zaključek njene raziskave je bil, da plačilni stroški niso začetek in konec, torej najpomembnejši v ekonomskem življenju, kar šteje niso plačilne razlike (oz. stroški), ampak osnovna enota stroška od tedaj, ko si umeščen v produktivne razlike. Za boljše in čim večjo produktivnost pa se v času globalizacije čedalje bolj na pomembnosti pridobiva izobrazba in poklicni treningi. Te izobrazbe in treningov pa ima seveda več Zahod kakor pa Vzhod. Primer so taiwanjski delavci, kateri so veliko manj učinkoviti oz. usposobljeni za delo v visoko tehnološki mašineriji kakor njihovi zahodnjaški kolegi. Poceni delovne sile se torej na Zahodu ni treba bati, ker imajo veliko manj sposobnosti in znanja, prav zaradi pomakanja izobrazbe. Ni pa kvaliteta delovne sile v vzhodnem svetu edini razlog za nižje plače delavcev. Problem je tudi šibek legalni sistem, zaradi katerega je velika verjetnost kraje intelektualne lastnine, zato se multinacionalna podjetja lahko bojijo kraje njihove tehnologije in samega napredka. Za uspešna podjetja je sedaj v času globalizacije predvsem pomembno to, da so boljši od svojih tekmecev. S tem pa se izboljšuje državna ekonomija. Pomembno je torej osvojena izobrazba in s tem znanje. Pri tem je pomembno omeniti to, da se produktivni čas izdelkov iz leta v leto zmanjšuje, saj so podjetja sedaj usmerjajo v en produkt ali več. Pri tem pa moram omeniti to, da veliko podjetij še vedno vloga v produkcijo daleč stran od podjetja zaradi nižjih stroškov.

Vendar pa podjetja, ki so bližje domu, torej izkoriščajo vire neposredno iz lokalne okolice lahko bolje tekmujejo in so boljše glede ponudb na trgu. Pri tem sta zelo uspešni na primer podjetje Sony na Japonskem in Samsung v Koreji ter Zara iz Španije, kateri neposredno izkoriščajo vire iz okolice oz. se njihova produkcija nahaja v lokalni okolici. Da lahko prejemaš zaloge iz okolice je veliko bolj pomembno, kakor pa nizki stroški v tujini. Zelo pomembna je tudi poudarjena avtonomija oz. samoizražanje. Zahodu se torej ni treba bati naprednih ekonomij drugih držav, saj ima ekonomijo, ki temelji na znanju. Pri tem pa so tudi zelo pomembne postmoderne vrednote, katere vnašajo samozavest v religijsko, politično in celo znanstveno avtoriteto. Znanstvena ekonomija je torej ekonomija, kise odziva. Tako sta tukaj pomembna tako mehko znanje kakor tudi trdo znanje. Trdo znanje pomeni specifično znanstveno, tehnološko in večinski prispevek v stroko, trdo znanje je na primer pomembno pri izdelavi ladje ali mašine ali vozila. Mehko znanje pa se nanaša na manj dotakljive prispevke kot so komunikacija, emocionalna inteligenca, kreacija socialnega kapitala. Oba znanja oz. kombinacija obojega je nujno pomembna za ekonomijo, ki temelji na znanju. Prav ta kombinacija znanj odlikuje zahodno ekonomijo predvsem ZDA, katera so vodilna ekonomska velesila.

AND THERE IS CHINA

Kitajska eksplozivna rast v zadnjem desetletju ji več le izziv, temveč grožnja. Med leti - 1979-2004 BDP rasel letno v povprečju 9,3%! .

HITRA RAST KITAJSKEGA GOSPODARSTVA

1. Visoke kapitalske investicij (iz domačih prihrankov in TNI)
2. Hitra rast produktivnosti

*Leta 2003 je prehitela ZDA in postala največja prejemnica TNI na svetu (velikost kitajskega trga in ogromen potencial, ki ga le ta nudi)

*V 90.-ih Kitajska največja investitorica med državami v razvoju, v svetovnem merilu na 8. mestu! (investicije v 160 državah)

Za tako veliko ekonomsko rast Kitajske mora na Kitajskem sodelovati tako lokalne kakor državne oblasti. V prihodnosti se za Kitajsko napoveduje veliko tujih investicij, predvsem ameriških in tajvanskih. Tuji denar naj bi še spodbudil ekonomsko rast.

Ampak zaradi hitre rasti se bo Kitajska morala soočiti z veliko ovirami, kot so socialna in politična kriza. Sprejeti bo morala veliko reform. Skrb tujih držav je predvsem omogočiti Kitajski moren tranzicijski prehod, brez večjih posledic. Namreč Kitajska se sooča z veliko nezaposlenostjo in mora v prihodnosti ustvariti veliko novih služb, drugače bo prišlo do velike socialne krize.

Zahodu se torej ni treba bati, saj morajo samo stati za svojimi vrednotami in institucijami. Kitajska je namreč v velikem zgodovinskem zaostanku in Zahod ji mora prej pomagati, kakor pa se je bati.

Kitajska pa bi morala po zgledu Zahoda posnemati evropski model kapitalizma, kateri bi omogočil lažji prehod. Namreč Evropa oz. VB je že daleč v zgodovini razvila razsvetljenske ideale, kateri so vodili v razvijanje industrijskega kapitalizma. K temu so prispevale okoliščine, geografska lega, protestantska etika in merkantilizem. Zahod ima torej velike prednosti pred Vzhodom saj združuje znanje in mehke moči.

(ta besedil je bil bolj povzetek kakor pa dobesedno prevajanje, ker sm šla po slidih in sm razložila samo pomembne stvari, kere je ona dala kot vprašanja pod slide Kitajska. Men se druge stvari res zdijo nepomembne, ker sam ene 5 strani opisuje razsvetljenske vrednote VB v preteklosti in kaos e je razvila v popolno kapitalistično deželo, v bistvu čist nepomembno©)

Victor Nee:

Organizacijska dinamika institucionalnih sprememb: spolitizirani kapitalizem na Kitajskem

V poglavju se Nee dotika institucionalnih transformacij v gospodarstvu (iz centralno planskega v tržnega, ki je decentralizirani). Preko teoretičnih virov novega institucionaliziranega gospodarstva in ekonomske sociologije avtor preverja organizacijsko dinamiko v kitajskem industrializiranem gospodarstvu, ki ga je oblikoval HITRI POJAV RAZLIČNIH LASTNIŠKIH FORM IN PRIVATNIH PODJETIJ ter PRERAZPOREDITEV MARKETIŠKIH DELEŽEV DRŽAVNIH PODJETIJ. Avtorjeva razlaga dinamike institucionalnih sprememb integrira hipoteze iz ek. Sociologije, ki razlaga strukturne zakasnenosti, s katerimi se srečujejo organizacijski akterji in pojav opozicionalnih omrežij in norm, ki omejujejo območje in smer transformacijskih sprememb.

Ključna sprememba v kitajski ekonomiji je torej njen prehod iz centralno-planskega gospodarstva v tržnega, ki ga zaznamuje povišanje BDP-ja, urbanizacija in rast kvalitete življenja na Kitajskem. V socialistično redistributivni ekonomiji si surovine in usluge speljane preko centralnih mehanizmov na osnovi nemarketinških sredstev (po domače: za socializem je značilno, da vodenje vseh sfer družbe poteka centralno od državnih organov k družbi, pri čemer gospodarstvo ni odvisno od trga (povpraševanje) kot pri tržnem gospodarstvu ampak od neekonomskih dejavnikov-odločitve o planiranju nimajo ekonomskih osnov, država se pač odloči kam bo vlagala naslednjih nekaj let kakor ji paše). Na drugi strani pa je tržna družba kjer je osnovni mehanizem decentralizirani trg izmenjave, ki razporedi surovine in dobrine.

Premik iz centralno-planskega v tržno gospodarstvo pomeni, da se pojavi privatno lastništvo osnuje se predvidljiv trg, obseg trgovanja se razširi, kar pomeni, da se odpre tudi svetovni trg. Vedno bolj se zmanjšuje število ekonomskih subjektov, vpletenih v centralno-plansko gospodarstvo, tako država vedno bolj izgublja moč za določanje cen. Kitajska vstopi v svetovno tržno ekonomijo, njen vstop spremlja hitra rast in številčnost raznovrstnih trgov. Prihaja do sprememb institucionalnega okvira. Pri vsem tem imajo večja podjetja največ težav. Pri velikih spremembah namreč stara pravila in postopki pogosto preprečujejo spremembo z zapiranjem organizacijskih akterjev v stare rutine. Mnoga podjetja, predvsem tista starega nastanka, torej neformalno še naprej delujejo po starem sistemu (btw težak premik k novi mentaliteti se kaže tudi v tem, da se vpliv partije še dolgo povsem ne izniči).

Država, kot rečeno, uvaja nove institucionalne okvire, ki so bili nestabilni (npr kopirali so ustavo zda namesto, da bi jo prilagodili svojim karakteristikam, izhajajočim iz povsem drugačne zgodovine). Podjetja, ki imajo torej nov način poslovanja se ne znajo povsem soočiti s tem, kar vodi v množično zadolževanje pri domačih bankah. Navzven tako delujejo kot rastoča in obetajoča, čeprav so neučinkovita.

Razvoj kitajskega kapitalizma torej zaznamuje tranzicija, razkol javnega in zasebnega, zaznana je povečana korupcija. Lastnina se preoblikuje od državne v zasebno, podjetja se počasi otresejo nadzora države. Usmerjenost tržnih dejavnosti se iz nacionalnega preusmeri v transnacionalno. Razvoj urbanega in ruralnega okolja je neenak.

Kitajska je tudi vedno bila pod močnim vplivom kulturne dediščine. Taoizem in konfucianizem sta v zgodovini pomembno vplivala na formuliranje poslovnih odnosov kot tudi na oblikovanje delovnih odnosov v organizacijah. Slednji so se pod vplivom obeh tradicij razvili kot solidarni. Posledično so se osnovala močna socialna omrežja, visoka kolektivna zavest, delavci so bili podrejeni avtoriteti. Karakteristike poslovnih odnosov pa so osnovala tako, da prevladujejo neformalni odnosi med poslovnimi partnerji, da obstaja centralizacija odločanja in avtoriteta starejšega. Te karakteristike poslovanja (delovanja v podjetjih), ki se močno razlikujejo od zahodnih, so bile torej močno problematične ob odprtju mej.

Na samo ekonomsko odganjanje so imeli, poleg že naštetih, pomemben vpliv tudi pravila in norme, pri čemer North (v Nee), ki je tudi avtor teorije institucionalnih sprememb, išče povezavo med neformalnimi in formalni normami. O tem govori North, ki je avtor teorije institucionalnih sprememb, ki je ena osrednjih konceptov ekonomske znanosti, na tem mestu pa tut lepo razlaga zakaj se Kitajska ni mogla popolnoma prilagodit oz prepustit hitri tranziciji. Nejgova teorija institucionalnih sprememb izhaja iz neoklasične teorije države, ki predvideva, da se država izmenja preskrbo z varnostjo in pravičnostjo za plačilo od njenih volilcev/državljanov in si izmišlja lastninske pravice zato, da poveča svoj dohodek, ki ga iztrži od državljanov. Northova teorija pa zagovaja, da je država omejena z tem plačilom od državljanov, ker mora v zameno tekmovali z drugimi državami in političnimi tekmeci.

Pomembno razlikovanje med neoklasično teorijo in Northom pa je v sami pomembnosti institucij. North meni, da so bistvene za gospodarski razvoj, medtem, ko neoklasična teorija zanemari njihovo vlogo. Če pa se nadalje posvetim osrčju same teorije, po Northu ravno zaradi narave neformalnih omejitev obstaja težavnost spreminjanja institucionalnega okvira celo v primeru revolucij, ki sicer čez noč spremenijo formalne omejitve. Spreminjanje institucij je zato vedno evlucijski proces, ki poteka preko majhnih sprememb na robu. Potrebno je tudi zavedanje, da so institucije proizvod družbe, učinkujejo pa kot omejitve na dejanja posameznika. Njihova ključna lastnost pa je, da zmanjšujejo negotovost. Predstavljajo navodila, vodila za ljudi, kako naj se v dani situaciji obnašajo. Torej določajo in omejujejo nabor posameznikovih možnosti. Sestavljajo jih formalna kot tudi neformalna pravila. Institucije tudi predvidevajo sankcije kršitev. Institucionalni okvir vpliva na organizacije (ki so skupine posameznikov, ki se združijo z namenom uresničitve skupnega cilja) in njihov razvoj, vendar pa proces poteka tudi v obratni smeri, torej, organizacije, s tem ko poskušajo v okviru danim možnosti doseči svoje cilje, postanejo eden močnejših dejavnikov institucionalnih sprememb.

Še to o formalnih in neformalnih zakonih (no Northu): Čeprav navidez prevladujejo formalne norme v insitucionalnem vedenju (kot na vseh drugih področjih) tvorijo le majhen del, a pomemben del, vsote omejitev. Pri odločitvah pa prevladujejo neformalne omejitve

To so stvari k so ble poudarjene glede te teme, mislm tut, da preglobok v ekonomske razlage in delovanje firm niti ni smislit. Če ma pa kšna željo podrobnejšega prevoda, sporočte, se bom potrudla.

Mislm, da je jasno bistvo tega teksta, ki je, močan institucionalni vpliv na razvijajočo se državo, ki deluje kot zaviralni faktor. Razvoj Kitajske je bil tako počasen, čeprav vztrajen do te mere, da se je že močno približal podobi evropsekga kapitalizma: Ninin tekst pa nadaljuje zgodbo o kitajski velikosti, ki pa je en močan spodbujevalni faktor sprememb. Namen mojga teksta je obrazložitev karakteristik tranzicijskega obdobja.