



SPOLOČNOSŤ A EKONOMIKA: SOCIOLOGICKÉ PERSPEKTÍVY

Daniel Gerbery a Roman Hofreiter

STIMUL

2015

SPOLOČNOSŤ A EKONOMIKA: SOCIOLOGICKÉ PERSPEKTÍVY

Editori: Daniel Gerbery
Roman Hofreiter

Autori: Dilbar Alieva, Daniel Gerbery, Roman Hofreiter,
Marián Kika, Gabriela Lubelcová, Martin Nový

Recenzenti: doc. Mgr. Ján Bunčák, PhD.
Daniel Škobla, PhD.

Náklad: 200 kusov
Jazyková úprava: Mgr. Julie Džambazovič

Kniha vznikla v rámci riešenia grantu VEGA 1/0062/15 Sociologické teórie moderny ako východisko skúmania vývoja slovenskej spoločnosti II.

ISBN 978-80-8127-130-4
EAN 9788081271304

OBSAH

Úvod: K sociologickým aspektom ekonomického života	5
<i>Daniel Gerbery a Roman Hofreiter</i>	
Utváranie sociálneho poriadku trhu: pohľad ekonomickej sociológie	26
<i>Roman Hofreiter</i>	
Politická ekonómia ako predzvest' sociológie a náhrada za ňu	52
<i>Dilbar Alieva</i>	
Ekonomika a spoločnosť: koncept „embeddedness“ a jeho rola v ekonomickej sociológii	86
<i>Daniel Gerbery</i>	
Realita konceptu a iluze reality: Ke kritickému založení Adornovy sociologie	108
<i>Martin Nový</i>	
Ekonomická dimenzia občianskej spoločnosti ako základ novej ekonomickej kauzality	128
<i>Gabriela Lubelcová</i>	
Riadenie ľudí v období transformácie podniku	157
<i>Marián Kika</i>	
Záver	177
Literatúra	179
Index	193
O autoroch a autorkách	195

ÚVOD: K SOCIOLOGICKÝM ASPEKTOM EKONOMICKÉHO ŽIVOTA

Daniel Gerbery a Roman Hofreiter

Fungovanie ekonomiky, ekonomických inštitúcií a aktérov sa neodohráva v spoločenskom vzduchoprázdne. Ekonomické konanie je prípadom sociálneho konania a ekonomický život je sýtený pôsobením sociálnych štruktúr a vzťahov. Ide o tézy, ktorými sociológia vsúva nohu do pootvorených dverí vedúcich do sveta analýz ekonomického života.¹ Vracia tým do hry spoločnosť (akokol'vek chápanú), ktorej marginalizované postavenie prenechávalo sfére ekonomiky na prvý pohľad samozrejmu autonómnosť.

Predkladaná kniha prináša pohľady na rôzne aspekty vzťahu spoločnosti a ekonomiky. K jej zostaveniu nás viedlo niekoľko dôvodov. Jedným z nich bola hospodárska a finančná kríza z konca prvej dekády dvadsiateho prvého storočia. Fascinujúca tu bola miera separácie sveta finančných transakcií od reálneho života, neotrasiteľná dôvera vo fungovanie finančného trhu a samozrejmá povýšenia princípov fungovania trhu na princípy fungovania spoločnosti. Pozoruhodná bola nepoužitelnosť jazyka prevládajúceho ekonomického poriadku zoči-voči dopadom krízy a potrebe vyrovnať sa s nimi zohľadňujúc nielen ekonomické ohľady, ale aj/predovšetkým kolektívne zdieľané riziká a obavy. A neprehliadnuteľné boli pokusy o vrátenie spoločnosti späť do hry. Ďalším spúšťačom bola snaha artikulovať záujem a schopnosť sociologicky reflektovať ekonomický život viac než len prostredníctvom parciálnej a povrchnej kritiky ekonomizácie súčasného života. Tretím a asi najdôležitejším momentom pre vznik knihy bol záujem o samotnú ekonomickú sociológiu, chápanú v duchu Smelsera a Swedberga (2005: 3), ako aplikáciu sociologických perspektív na ekonomické javy a možnosť predstaviť ju – akokol'vek čiastkovo – odbornej verejnosti na Slovensku.

Väčšina kapitol je venovaná teoretickým úvahám, zaradili sme sem však aj kapitoly, ktoré sa viac zaoberajú aplikovaným výskumom ekonomického života. Cieľom knihy je podporiť rozvoj sociologického skúmania ekonomiky. V tejto súvislosti považujeme za dôležitú diskusiu o teoretických východiskách a argumentoch. Pokus o systematizáciu časti z nich čitateľ nájde v prvej kapitole, v ktorej sa Roman Hofreiter venuje jednej z kľúčových otázok súčasnej ekonomickej

¹ To, v akej podobe a v akom rozsahu k ich naplneniu dochádza, je otázka budovania teoretických modelov a ich empirického overovania.

sociológie – problému vzniku a pretrvávania sociálneho poriadku trhu. Druhá kapitola ponúka zasvätený pohľad Dilbar Alievovej na sociologické aspekty politickej ekonómie Adama Smitha. Politická ekonómia tohto obdobia bola do veľkej miery sociologizujúca, neobmedzovala sa na makroekonomické problémy a problémy ekonomického správania, ale venovala sa aj otázkam spoločenského poriadku, dobra a pod. Takýto nestereotypný, mnohovrstevnatý obraz politickej ekonómie nájde čitateľ aj v tejto kapitole. Tretia kapitola nasvecuje tému knihy – vzťah spoločnosti a ekonomiky – z perspektívy konceptu ukotvenia (embeddedness), ktorý stál pri zrode novej ekonomickej sociológie. Daniel Gerbery sa pokúša o rekonštrukciu tohto konceptu z prác Karla Polanyiho a skúma jeho využitie v súčasných prácach ekonomickej sociológie. Štvrtá kapitola pokračuje vo veľkých témach, ktoré sa viažu sa na klasických autorov. Zaoberá sa teóriou kapitalizmu u Theodora Adorna. Týmto textom sa aspoň čiastočne vyplňa medzera, ktorá v súvislosti so sociologickou analýzou jeho diela, ovplyvňujúceho uvažovanie o modernej spoločnosti na Slovensku, existuje. Posledné dve kapitoly knihy sa viac venujú aplikovanému skúmaniu ekonomického života. Gabriela Lubelcová opisuje premeny ekonomickej kauzality v modernej a neskoro modernej spoločnosti, pričom si všíma, ako spoločenské a ekonomické zmeny otvárajú možnosti pre alternatívne modely ekonomickej re/produkcie. Pozornosť venuje konceptu sociálnej ekonomiky, jej možným prínosom a limitom v podmienkach, keď trh a štát prestávajú byť schopní saturovať rastúce a čoraz viac diverzifikované potreby ľudí. V poslednej kapitole sa Marián Kika venuje procesom riadenia ľudí v procese privatizácie štátnych podnikov. Na pozadí tejto témy však odкрýva celý rad sociologických súvislostí, takže danú kapitolu môžeme považovať za pokračovanie tradície sociológie podniku, ktorá bola v Slovenskom kontexte silná najmä v 80. rokoch minulého storočia.

Uvedené texty sú nevyhnutne len parciálnymi pohľadmi na vzťah ekonomiky a spoločnosti a nepokrývajú všetky aktuálne témy ekonomickej sociológie. Aby sme čitateľovi priblížili kontext týchto úvah a referenčný rámec, ktorým je tradícia ekonomickej sociológie, ponúkame na ďalších stranách prehľad vývoja záujmu sociológie o ekonomické javy a procesy a priblíženie najdôležitejších teoretických konceptov.

1. Skúmanie sociologických aspektov ekonomického života

Skúmanie vzťahu spoločnosti a ekonomiky sprevádza sociologickú teóriu od jej počiatkov. Pre vedu, ktorá sa formovala ako reflexia transformácie tradičnej spoločnosti na spoločnosť modernú, bolo dôležité porozumieť povahe ekonomických zmien, ich spoločenským predpokladom a konzekvenciám. Príkladom sú práce klasikov sociológie venované vzniku a vývoju kapitalizmu, vzťahu štátu a ekonomiky, fungovaniu rôznych ekonomických inštitúcií, povahe

peňazí a v neposlednom rade aj spoločenskému kontextu ekonomického konania. Tento záujem o sociálne aspekty ekonomických javov následne zostal v sociológii navždy prítomný, prejavujúc sa raz s vyššou inokedy s nižšou intenzitou. Od konca 80. rokov možno v sociológii pozorovať jeho obrovské vzopätie, ktoré vyústilo do oživenia ekonomickej sociológie ako jednej z najdynamickejších sa rozvíjajúcich subdisciplín sociológie.

Súčasťou tohto príbehu je aj meniaci sa vzťah sociológie a ekonómie. Blízkosť a vzájomné prelínanie boli postupne vystriedané odstredivými tendenciami a vytyčovaním pevných hraníc okolo zadaných polí záujmov, ktoré boli následne - ako to už s hranicami býva - narušované z oboch strán. K prekračovaniu a stieraniu hraníc významne prispel spomínaný nástup novej ekonomickej sociológie a jej inštitucionalizácia na popredných univerzitných a výskumných pracoviskách, ako aj v medzinárodných akademických sieťach. No napriek tomu, že ekonomická sociológia je v súčasnosti plne etablovaná vedná disciplína, ešte vždy pretrvávajú potreba potvrdzovať jej identitu vymedzovaním sa voči ekonómii. Možno to ilustrovať na príklade systematizujúceho diela ekonomickej sociológie - *The Handbook of Economic Sociology*, kde sa zadefinovanie oblasti pôsobenia ekonomickej sociológie spája s jej odlíšením od ekonómie hlavného prúdu. Autori uvádzajú viacero rozdielov, ktoré podľa nich pomáhajú vyjasniť špecifickosť sociologického prístupu ku skúmaniu ekonomického života. (Smelser – Swedberg, 2005: 4-6) Pri tých, ktoré považujeme za najdôležitejšie, sa krátko pristavíme.

Koncept aktéra. Na rozdiel od ekonómie hlavného prúdu metodologický individualizmus nemá v ekonomickej sociológii takú dominantnú pozíciu. Predpokladá sa, že aktér je sociálnou entitou (ibid.) – orientuje sa na iných ľudí a vstupuje s nimi do interakcií. Tento predpoklad nájdeme aj u Maxa Webera, ktorý inak preferoval perspektívu jednotlivca.

Koncept ekonomického konania. Chápanie ekonomického konania, založené na maximalizácii úžitku, zvažovaní alternatívneho využitia vzácnych zdrojov pri stabilných, daných preferenciách, je dlhodobo predmetom sociologickej kritiky. Sociológia rozoznáva viacero typov konania, pričom do jeho teoretickej konceptualizácie vnáša prvky, ktoré v ekonómii nezohrávajú až takú dôležitú úlohu: či už ide o významy, ktoré sa s konaním spájajú, alebo o normy, neformálne pravidlá, moc. Samotná racionalita sa považuje skôr za premennú, ktorá vyžaduje vysvetlenie, než za samozrejmy, vopred daný predpoklad. (ibid.) Do hry vstupuje aj problém neistoty, nesamozrejmosti sociálneho poriadku, kooperácie a ďalšie otázky, ktorým budeme venovať pozornosť v prvej kapitole.

Obmedzenia ekonomického konania. Rozdiel spočíva v rozsahu a povahe skutočností, o ktorých sa predpokladá, že ovplyvňujú ekonomické konanie. Sociológia kladie na ekonomické konanie viac záťaž, predpokladá viac vplyvov plynúcich z ukotvenia ekonomického konania v sociálnych štruktúrach, inštitúciách a sociálnych vzťahoch.

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

Intelektuálne tradície. Na rozdiel od ekonómie vstupuje sociológia veľmi intenzívne do diskusií so svojimi klasikmi a využíva ich pri riešení aktuálnych teoretických problémov. Tým nechceme tvrdiť, že ekonómia svoju históriu ignoruje, to v žiadnom prípade (najmä ak ide o také postavy, akou je napríklad Adam Smith). V sociológii však existuje neustály proces resuscitácie, žiaden autor si nemôže byť istý, že sa naňho zabudlo. Deje sa to v situácii súperiacich paradigiem a tradícií, z ktorých žiadna nemá dominantné postavenie.

Treba priznať, že popísané pozície trpia určitou schematickosťou, pretože ekonomická sociológia i ekonómia hlavného prúdu sú vnútorne diferencované a zahŕňajú aj prístupy, ktoré sa s uvedenými pozíciami nemusia úplne zhodovať. Navyše, ekonómia prešla dlhú cestu, na ktorej došlo k modifikácii alebo uvoľneniu viacerých základných predpokladov² a k rozvíjaniu prístupov, ktoré reflektujú širší kontext ekonomických javov (transakčné náklady, obmedzená racionalita, informačná asymetria a pod.). Uvedené rozdiely nehovoria o tom, ktorá z vied dokáže ekonomický život zachytiť lepšie. Pomáhajú identifikovať výbavu, s ktorou ekonomická sociológia pristupuje k predmetu svojho skúmania.

Ako sme už spomenuli, záujem o ekonomické témy je v sociológii prítomný dlhodobo. Nejde o jednotný prúd skúmania, existuje tu veľká variabilita teoretických východísk, metodologických postupov, predmetov a cieľov analýz. Môžeme hovoriť o rôznych teoretických tradíciách ekonomickej sociológie (Swedberg 1991), ktoré si v krátkosti priblížime prostredníctvom ich hlavných reprezentantov. Bližšie pripomenieme historickú školu a Maxa Webera, francúzsku sociológiu, ktorú zastupuje Émile Durkheim. Pripomenieme aj americký inštitucionalizmus reprezentovaný Thorsteinom Veblenom, a obísť nemôžeme ani Talcotta Parsonsa a jeho úsilie vytvoriť kompromis medzi ekonómiou a sociológiou. Práve Parsonsov prístup prispel k formovaniu súčasnej ekonomickej sociológie, pretože tá sa spočiatku utvárala aj ako kritika poňatia ekonomickej sociológie, ktorú Parsons spolu so Smelserom prezentovali v knihe *Ekonómia a spoločnosť* (Economy and Society). Pozorný čitateľ si určite všimol, že úvodný výpočet opomenul niektorých dôležitých autorov. Keďže klasická politická ekonómia, kritická sociológia, ako aj Karl Marx a Karl Polanyi majú v tejto publikácii zastúpenie v samostatných kapitolách, na tomto mieste sa im nebudeme podrobnejšie venovať.

² Týkajúcich sa napríklad konceptu Homo Oeconomicus.

1.1 Historická škola a Max Weber

Do historickej školy sú zaradovaní autori píšuci o hospodárstve a ekonomike najmä v druhej polovici 19. storočia. Najsilnejšie zastúpenie mala v Nemecku, ktoré v tomto období prechádzalo výraznými hospodárskymi a politickými zmenami, konkrétne rýchlou industrializáciou a procesom zjednocovania.³ Historickú školu charakterizuje kritický postoj voči individualistickým základom klasickej politickej ekonómie a používaniu deduktívneho prístupu. Namiesto hľadania univerzálnych zákonitostí ekonomického života sa pozornosť reprezentantov tohto smeru sústreďovala na dôležitosť sociálnych a kultúrnych okolností formovania hospodárskeho života. Univerzálne teórie klasickej politickej ekonómie, o ktorých boli presvedčení, že sú príliš radikálne a zjednodušujúce, nahradili čiastkovými teóriami založenými na deskripcii konkrétnych javov a udalostí. Ekonómiu považovali v prvom rade za empirickú vedu, kde hlavným objektom výskumu je historická skutočnosť. Poznanie tejto skutočnosti vedie k odhaleniu pravidiel, ktoré však nie je možné chápať ako univerzálne, ale naviazané na konkrétne národné podmienky. Ekonómia je v takomto prípade predovšetkým vedou o národnom hospodárstve. Napríklad Knies považoval klasickú politickú ekonómiu skôr za opis špecifických podmienok hospodárskeho života vyspelej ekonomiky Veľkej Británie. Nepovažoval ju však za vhodný teoretický rámec na objasňovanie udalostí prebiehajúcich vo vtedajšom Nemecku. Predstavitelia historickej školy tak zdôrazňujú skutočnosť, že určitá ekonomická teória je vlastne previazaná s existujúcim socioekonomickým prostredím. Ekonomická teória, ktorá je vhodná pre opis a pochopenie javov v jednom prostredí, môže byť v odlišných historických podmienkach úplne nepoužiteľná. (Hodgson 2002: 76)

Historickú školu výrazne zasiahla kritika Carla Mengera, podľa ktorého historická škola podlieha falošnej predstave, že naakumulované konkrétne fakty začnú zrazu hovoriť a generovať teóriu. Empiricizmus historickej školy považoval za vnútorne nekonzistentný, pretože nevedie k deklarovanému cieľu poznávania procesov v hospodárstve. Menger naproti tomu hájil prístup metodologického individualizmu, zdôrazňoval potrebu abstraktno-deduktívneho prístupu umožňujúceho odhaliť univerzálne platné zákony ekonomického konania a kriticky sa vyjadroval aj voči všetkým agregátnym a kolektivistickým koncepciám, pokiaľ nemali jasné základy v konaní jednotlivcov. Teória hraničného užitku, ktorú Menger spoluvytváral, je príkladom univerzálneho pravidla sformulovaného na základoch metodologického individualizmu. (Sojka 2010: 173)

³ K predstaviteľom staršej historickej školy v Nemecku patria W. Roscher, B. Hilderbrand, K. Knies. Mladšia historická škola vznikla v súvislosti so sporom o metódu, medzi jej predstaviteľov je zaradovaný M. Weber, G. Schmoller, W. Sombart. Ekonomické myslenie v tradíciách historickej školy sa formovalo aj v Írsku a predstavitelia historickej školy boli prítomní v menšej miere aj v Anglicku. (Hodgson 2002: 80 – 89)

Spor o metódu, ako sa polemika medzi predstaviteľmi historickej školy a Mengerom pomenovala, výrazne ovplyvnil formovanie sociálnych vied a formoval aj myslenie Maxa Webera, ktorý sa pôvodne ako profesor ekonómie v Nemecku musel s aktuálnou metodologickou roztržkou vyrovnávať. Práve jeho záujem o sociológiu a formovanie ekonomickej sociológie je výsledkom hľadania riešenia medzi spomenutými dvoma táborami. Podľa Webera by sa ekonomická analýza nemala zameriavať výlučne na opis ekonomických javov, ale mala by prihliadať aj na prítomnosť ekonomicky relevantných javov a ekonomicky podmienených javov. (Weber 1983: 57) Ekonomické javy tvoria ekonomické normy a inštitúcie, ktoré sú primárne vytvorené na dosahovanie ekonomických cieľov a sú pre ľudí významné z hľadiska ich ekonomických aspektov – príkladom môžu byť korporácie, banky a burzy. Ekonomicky relevantné javy sa primárne neviažu na dosahovanie ekonomických cieľov, ale môžu ovplyvňovať ekonomické javy. Zatiaľ čo ekonomická teória vysvetľuje predovšetkým ekonomické javy, ekonomická sociológia pracuje s ekonomicky relevantnými javmi a s ekonomicky podmienenými javmi. (Weber 1983: 86) Napríklad v prípade ceny Weber uvažoval nasledujúcim spôsobom: ak je cena určovaná na základe predpokladov teoretickej ekonómie, tak by ponuka tovarov a dopyt po nich prebiehali presne podľa očakávaní teórie hraničnej užitočnosti. Realita je však oveľa komplikovanejšia. Podľa Webera preto ekonomická sociológia nevykresľuje obraz obchodníka, ktorý svoje konanie orientuje len a výlučne na zákazníka a na zisk, ale poskytuje opis obchodníka, ktorého konanie ovplyvňuje aj právny rámec, politický systém, prípadne náboženský systém. (Swedberg 1999: 574)

Weber rozoberá princípy ekonomickej sociológie podrobne v druhej kapitole knihy Ekonómia a spoločnosť, ktorú nazval Sociologické kategórie ekonomického konania. (Weber 1978) V úvode kapitoly sa venuje najmä ekonomickej racionalite, pri analýze ktorej má podľa neho zohrávať dôležitú úlohu ekonomická sociológia. Weber považuje podobu racionálneho konania za výsledok historického vývoja, a preto vo vzťahu k ekonomickému konaniu je racionalita premenná a nie nemenný a samozrejmy fakt. Táto myšlienka sa však neobjavuje len u Webera, viac alebo menej výrazne ju nájdeme u väčšiny autorov, ktorí vychádzajú z historickej školy. Ako je známe, Weber rozlišuje medzi účelovou racionalitou a hodnotovou racionalitou. Účelová racionalita sa zameriava na kalkuláciu, hodnotová racionalita sa zameriava na konanie vo vzťahu k absolútnym hodnotám. Účelová racionalita závisí od dostupných prostriedkov ekonomickej kalkulácie - čím sú rozvinutejšie, tým je účelová racionalita formálnejšia. Rozlišuje tri hlavné druhy kalkulácie: kalkulácia v tovaroch, kalkulácia pomocou peňazí a kapitálová kalkulácia alebo kapitálové účtovanie. Zároveň ale Weber podotýka, že žiadne hospodárstvo nie je úplne účelovo racionálne a formalizované a vždy obsahuje dôležité prvky hodnotovej racionality.

Veľkú pozornosť v druhej kapitole knihy *Ekonomía a spoločnosť* venuje Weber vysvetľovaniu inštitúcií v hospodárstve. Aby pochopil ich vznikanie a dynamiku, zavádza rozlíšenie medzi otvorenými a uzavretými sociálnymi vzťahmi. Uzavreté sociálne vzťahy vylučujú alebo limitujú participáciu niektorých osôb v určitej oblasti, prípadne viažu participáciu osôb na splnenie špecifických podmienok. Veľmi prínosné sa toto rozlíšenie javí v prípade analýzy vlastníctva.⁴ Ďalšou inštitúciou hospodárstva, ktorá je vystavaná na princípe uzavretých vzťahov, je ekonomická organizácia.⁵ Nezanedbateľnú pozornosť venuje Weber téme trhu a ponúka pomerne presný obraz toho, čo je na trhu relevantné zo sociologickej perspektívy. Trh má sociálne jadro, ktoré zabezpečuje existenciu opakovanej výmeny. Práve skúmanie podmienok umožňujúcich opakovanie výmeny považuje za sociologicky relevantný problém. (Weber 1978: 82) Dynamiku trhových vzťahov Weber opätovne vysvetľuje za pomoci konceptu uzavretých a otvorených vzťahov: kapitalistický záujem uprednostňuje kontinuálnu expanziu voľných trhov, ale len do bodu, kým niekto, či už na základe politickej dohody alebo na základe sily kapitálu, neuspeje a neuzavrie prístup na trh len pre seba. Trh v primárnej fáze svojho šírenia prelomuje monopol rôznych tradičných statusových skupín, no v neskoršej fáze môže viesť k monopolizácii príležitosti na inom základe. (Swedberg 1998: 42 – 43)

Weberove úvahy o kapitalizme sú vedené aj snahou formulovať alternatívu voči Marxovej teórii, aj keď zároveň nemožno poprieť určitú inšpiráciu Marxom, príznačnú pre všetkých autorov v tomto období. Weber predpokladá, že každá spoločnosť formuje špecifický typ ekonomického poriadku, ktorý závisí od distribúcie ekonomickej moci v spoločnosti. Ekonomický poriadok by sme mali odlišovať od právneho poriadku, aj napriek tomu, že ekonomická moc v kapitalistickej spoločnosti sa získava prostredníctvom kontraktov. Ekonomický poriadok je významnejší ako právny poriadok v tom zmysle, že určuje, kto v hospodárstve čo kontroluje. Kapitalizmus je potom len jedna z podôb ekonomického poriadku. Vznik kapitalizmu je však dôsledkom „náhodnej koincidencie, historicky jedinečnej konvergenzie racionalizácie rozličných sfér spoločenského života. Už v predkapitalistických formách života sa uplatňujú racionalizačné tendencie vo sfére administrácie, práva, v náboženských sústavách i v hospodárskom živote. Všetky tieto racionalizácie však majú parciálny charakter.

⁴ Analýzu vlastníctva uskutočňuje Weber za pomoci termínov privlastnenia a uzavretých sociálnych vzťahov. Keď akteri v uzavretých sociálnych vzťahoch uspejú pri privlastnení si určitých ekonomických príležitostí, získavajú právo, a keď sa toto právo stáva dedičným, modifikuje sa na vlastníctvo.

⁵ Organizácia sa skladá z uzavretých vzťahov, ktoré sú doplnené o personál alebo o osoby, ktoré uskutočňujú reguláciu týchto vzťahov. Organizácie sú primárne ekonomické v tom prípade, ak sa orientujú na uspokojenie potrieb a tvorbu zisku. Ak majú iný hlavný cieľ, ale pri jeho dosahovaní sú zároveň ekonomicky orientované, ide o ekonomicky orientované organizácie, príkladom je štát alebo cirkev. Organizácie ako odbory alebo zamestnávateľské zväzy sú ekonomiku regulujúce organizácie. Posledným príkladom sú organizácie presadzujúce formálny poriadok, ktoré zabezpečujú, aby ostatné organizácie mohli existovať a realizovať svoju činnosť.

Až vznikom kapitalizmu sa všetky tieto tendencie spájajú a prelínajú.“ (Novosad 1983: 31)⁶ Weber často pripomína, že racionálny kapitalizmus je ohrozený z viacerých dôvodov a jedným z nich je samotný záujem kapitalistov. Individuálni kapitalisti sa podľa Webera nikdy nerozpakujú uzavrieť trh vtedy, keď je to v ich záujme. V prípade, že sa tendencia premeniť kapitalistický zisk na využívanie renty z uzavretého trhu stane všeobecne rozšírenou, princípy racionálneho kapitalizmu ustanú, pretože využívanie renty spomalí hospodárstvo a vedie k presadzovaniu hospodárskeho konzervativizmu. Racionálne utváraný zisk naproti tomu podkopáva hospodársky konzervativizmus a podporuje zmeny a dynamický vývoj hospodárstva. (Swedberg 1998: 51)

Maxovi Weberovi sme vyčlenili v predstavení základných tradícií toľko pozornosti aj preto, že u žiadneho iného autora nenachádzame také výrazné spojenie medzi analýzou ekonomických procesov, formovaním sociologickej teórie a utváraním princípov ekonomickej sociológie. Z tohto hľadiska sú Weberove práce skutočne dôležitým základom ekonomickej sociológie. Weberove práce boli na dlhý čas taktiež jediné, ktoré inšpirovali niektorých ekonómov k tomu, aby venovali pozornosť ekonomickej sociológii. Jedným z nich bol aj J.A. Schumpeter. Podobne ako Weber pracoval s predpokladom, že ekonomická teória vyžaduje doplnenie o analýzu ekonomických inštitúcií a ekonomicky relevantných javov. Upozorňoval napríklad, že klasická politická ekonómia, ale aj neoklasická ekonomická teória nedostatočne vysvetľujú pôsobenie korporácií, triednej štruktúry a štátu na ekonomické aktivity. Predstavujú obraz hospodárstva, v ktorom by štát pôsobiť vôbec nemal. Korporácie ako keby neexistovali, pretože ekonomiku tvoria len malé alebo stredné podniky. S termínom sociálna trieda pracujú len v čisto teoretickom a nesociologickom význame, ktorý ignoruje otázku triednych napätí a konfliktov. Z toho dôvodu Schumpeter požaduje formovanie aj ekonomickej sociológie, ktorá by sa týmito problémami podrobne zaoberala. (Swedberg 1991: 255)

1.2 Francúzska sociológia a Émile Durkheim

Zatiaľ čo Weber bol ako profesor ekonómie s dobovým ekonomickým myslením podrobne oboznámený, Durkheim sa na ekonomické témy pozeral optikou autora obhajujúceho autonómnosť sociológie. Pokračoval vo francúzskej sociologickej tradícii a z toho dôvodu sa v niektorých ohľadoch odlišoval od prístupov nemeckej historickej školy a nemeckej sociológie. Zatiaľ čo nemecká sociologická tradícia sa snažila nájsť pre ekonomickú sociológiu miesto povedľa ekonomickej vedy, francúzska tradícia udržovala určité imperiálne poňatie sociológie a považovala ekonómiu, respektíve neoklasickú teóriu len za určitú podoblasť sociológie. Kým nemecká historická škola a jej predstavitelia pracovali

⁶ Podrobnú analýzu tohto procesu ponúka aj text Randalla Collinsa Weber's Last Theory of Capitalism: A Systematization. (Collins 1980)

s termínom kapitalizmus, Durkheim, pracujúci v tradícii francúzskej sociológie, preferoval termín industriálna spoločnosť. (Swedberg 1991: 262)

Durkheimov vzťah k ekonomickým témam utvárala primárne snaha vysvetliť základné súvislosti zväčšujúcej sa del'by práce v modernej industriálnej spoločnosti. V prvom rade však chcel ustanoviť alternatívne vysvetlenie voči hlavným interpretáciám tohto procesu, a tým zároveň obhájiť metódu a predmet sociológie. Program sociológie vlastne formuloval v priamej opozícii voči teóriám sociálnej zmluvy v politickej filozofii a v protiklade voči konceptom sociálneho poriadku, ktoré očakávajú ustanovenie harmónie záujmov medzi utilitaristickými jednotlivcami, ako to vyjadruje napríklad klasická politická ekonómia. Ani jeden z prístupov nepovažuje za vhodný východiskový princíp pre sociologickú teóriu, pretože pracujú výlučne s individualistickým ontologickým základom sociálneho života a nepovažujú spoločnosť za entitu, skutočnosť prekračujúcu jednotlivcov. Teórie zmluvy nedokázali podľa Durkheima napríklad rozumne vysvetliť, prečo by sa mali pôvodne slobodní a nezávislí jednotlivci dobrovoľne vzdať svojej slobody a obmedziť samých seba prostredníctvom predpisov a pravidiel. Ekonomická teória zase uskutočnila zásadné zjednodušenie skutočnosti tým, že z nej odstraňuje akékoľvek sociálne okolnosti a prezentuje len obraz utilitaristických jednotlivcov. Durkheim namietal aj voči apriórному predpokladu racionality konania, ktorý vytrháva aktérov z ich špecifického, historicky konkrétneho sociálneho prostredia. Podľa neho sú zákony politickej ekonómie tak všeobecné, že sú vlastne odpojené od akéhokoľvek reálne existujúceho hospodárstva. Takto vystavané ekonomické zákony, ktoré sú niektorými považované za primárne sociálne zákony, nie sú vytvorené na základe pozorovania spoločnosti, ale sú logickými dôsledkami dedukcií vychádzajúcich z abstraktnej definície konania jednotlivca. (Beckert 2002: 78)

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

V knihe Spoločenská del'ba práce stojí jedna z hlavných argumentačných línií na tom, že aj elementárne ekonomické javy, akými je napríklad výmena na základe uzatvárania zmlúv, vyžadujú existenciu mimozmluvnej podmienky zmluvných

vzťahov. Konkrétne, Durkheim uvádza nasledujúce argumenty: „Pôsobenie spoločnosti nepozorujeme len mimo zmluvných vzťahov, ale aj priamo na tomto poli. Pretože v zmluve nie je zmluvné všetko. Jediné záväzky, hodné tohto mena, sú tie, ktoré sú výsledkom vôle jednotlivcov a ich základom je slobodná vôľa. Naopak záväzok, ktorý nevzišiel zo vzájomnej dohody, nemá žiadnu zmluvnú hodnotu. Každá zmluva je podrobená reglementácii, ktorá je dielom spoločnosti, nie je cieľom jednotlivcov; je stále objemnejšia a komplikovanejšia.“ (Durkheim 2004: 179) Problematika zmluvných vzťahov je tak napojená na oveľa širší problém sociálnej integrácie. Durkheim ponúka nasledujúce dôvody obhajujúce túto argumentáciu. V prvom rade ukazuje, že akýkoľvek kontrakt medzi dvoma individuálnymi zmluvnými stranami nedokáže obsiahnuť všetky možné udalosti: „Nemôžeme predvídať najrôznejšie okolnosti, ktoré môžu nastať v priebehu trvania našej zmluvy, ani pomocou jednoduchej myšlienkového úvahy vopred stanoviť pre každý prípad jednotlivé povinnosti a práva, s výnimkou oblastí, s ktorými máme celkom osobitnú a praktickú skúsenosť. Nakoniec, materiálne podmienky života zabraňujú tomu, aby sa takéto operácie mohli opakovať.“ (Durkheim 2004: 181) Posledná veta citátu odkazuje na predpoklad, že ak by aj bolo teoreticky možné obsiahnuť v zmluve všetky možné dôsledky, problémom by sa mohli stať ekonomické dôvody, teda to, čo dnes inštitucionálna ekonómia označuje ako vysoké transakčné náklady. (Beckert 2002: 86)⁷

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

Durkheim považuje akýkoľvek zmluvný vzťah za podriadený takému druhu regulácie, ktorý vlastne nemôžu zmluvné strany prekročiť. Žiaden kontrakt nikdy nezačína len u jednotlivcov, a to aj v prípade, že ide o konsenzuálnu zmluvu dvoch strán. Práva jednotlivcov, zmluvné právo a prostredníctvom práva aj morálka zaväzujú jednotlivé strany zúčastnené na kontrakte, aby naplnili svoje záväzky. Práve tým, že priebeh výmeny je podporený existenciou mimozmluvnej podmienky zmluvných vzťahov, teda je umiestnený do sociálneho kontextu, je možné ekonomické inštitúcie výmeny považovať za sociálne inštitúcie, respektíve za sociálne fakty. Prístup a analýzu sociálnych faktov ponúka najmä sociologická metóda. Tu sa prejavuje určitý imperiálny podtón prítomný v Durkheimovej

⁷ „Väčšina našich vzťahov k druhým má zmluvnú povahu. Ak by zakaždým bolo nutné znova podniknúť všetky súboje, všetky nevyhnutné vyjednávania, aby sme sa dopracovali k stanoveniu všetkých nevyhnutných podmienok v prítomnosti a v budúcnosti, ostali by sme ochromení.“ (Durkheim 2004: 181)

sociológii, ktorý ju nepovažuje len za jeden zo spôsobov poznávania sociálnej skutočnosti, ale za skutočne jediný pozitívny prístup k skúmaniu sociálnej skutočnosti.

S Durkheimovým záujmom o ekonomické javy sa okrem spomínanej snahy vyčleniť a nájsť miesto pre sociologickú metódu spájal aj výrazný reformný podtext. Neprehliadal skutočnosť, že z ekonomických vzťahov sa v modernej industriálnej spoločnosti stal najdôležitejší sociálny priestor. Neustále pokračujúci proces del'by práce sa však stal aj významným zdrojom ekonomickej a sociálnej anómie. Durkheim sa venuje tomuto problému podrobne v tretej časti knihy Spoločenská del'ba práce. Rozlišuje medzi patologickým a normálnym stavom vecí, a práve to mu umožňuje hovoriť objektívne o niektorých patologických javoch, ktoré rastúca del'ba práce prináša. Nebolo by však správne a primerané, aby sme Durkheima označili za moralistu v tom zmysle, že by za abnormálne, či patologické označoval javy, ktoré nedokážu naplniť jeho normatívne kritéria. Za abnormálny jav nepovažoval ani odchýlku od nejakého priemerného typu, prípadne okrajovo sa vyskytujúci jav. Abnormálne sú podľa Durkheima - javy, ktoré ohrozujú podmienky vlastného prežitia druhu. Kritériom normálnosti je potom súlad so životnými podmienkami daného druhu v konkrétnom čase a mieste. (Kusá, Kostlán 2009: 172)

Niektoré okolnosti v štruktúre ekonomických vzťahov na prelome 19. a 20. storočia sa Durkheimovi javili ako zdroj patológie od normálnych podmienok. Zdroj patológie videl v deficite zaväzujúcich a obligatórnych pravidiel, ktoré by regulovali dostatočným spôsobom vzťahy medzi jednotlivcami tak, aby sa medzi nimi formovali morálne vzťahy. Zároveň si bol vedomý, že v industriálnej spoločnosti, ktorej jadro tvoria zmluvné vzťahy medzi jednotlivcami, nie je možné morálne princípy vzájomných vzťahov budovať mimo pravidiel regulujúcich zmluvy. Ako uvádza Kusá a Kostlán, pokusy prekryť nespravodlivosť pomocou adorovania celku sú podľa Durkheima odsúdené na neúspech, pretože použitie donútenia indikuje nelegitímny poriadok. Väzbu medzi slobodnými jednotlivcami nemožno založiť ani na uznávaní rovnakých hodnôt, ale na uznávaní dobrých pravidiel kooperácie. (Kusá, Kostlán 2009: 173) Je to predovšetkým rozvoj zmluvných vzťahov, prostredníctvom ktorých je možné do modernej industriálnej spoločnosti aplikovať princípy spravodlivosti a morálky. Práve preto Beckert upozorňuje, že prínos knihy Spoločenská del'ba práce pri rozvoji sociologickej analýzy ekonomických inštitúcií je v tom, že charakterizuje kontrakt ako hlavnú inštitúciu regulujúcu vzťahy výmeny. Formovanie inštitúcie kontraktu by malo postupne smerovať k rozvoju takých podmienok pre utváranie spravodlivých vzťahov, ktoré povedú k slobode jednotlivcov v modernej industriálnej spoločnosti. To ale znamená, že vzťahy, ktoré sa nám javia na prvý pohľad ako spontánne vzťahy výmeny medzi jednotlivcami, zostávajú naďalej predmetom morálnej regulácie, aj keď v podobe sprostredkovanej inštitúciou kontraktu. (Beckert 2002: 92)

Z Durkheimovej analýzy pôsobenia inštitúcie kontraktu v modernej industriálnej spoločnosti môžeme napríklad usúdiť, že neregulované trhové vzťahy nevedú k formovaniu spravodlivej a objektívnej ceny. Naopak, spôsobujú nespravodlivé ceny, a to následne vedie k ekonomickej anómii. Príčinou je, že patologické zmluvné vzťahy generujú prítomnosť neautorizovaných alebo nelegitímnych mocenských rozdielov medzi aktérmi na trhu a to vedie nespravodlivým dohodám. Durkheimom ponímaná spravodlivá sloboda v modernej industriálnej spoločnosti je výsledkom právnej úpravy a jednotlivec môže byť slobodný len do tej miery, do akej druhému bráni využiť fyzickú, mocenskú alebo ekonomickú prevahu pri zotročení slobody druhého. (Kusá, Kostlán 2009: 175) V centre Durkheimovej teórie kontraktu preto nestojí len sloboda uzatvárať zmluvy a právna ochrana zmlúv, ale aj funkcia kontraktu regulujúca výmenné vzťahy do spravodlivej a nepatologickej podoby. Kým podľa ekonomickej teórie spravodlivý obraz výmeny nastáva vtedy, keď aktéri orientujú svoje konanie predovšetkým podľa ceny, ktorú vygeneruje anonymný trh, Durkheim prezentuje spravodlivý obraz výmeny v podobe aktéra, ktorý sa orientuje podľa ceny, ktorú vygeneruje trh na základe morálnej autority zakomponovanej do inštitúcie kontraktu. (Beckert 2002: 94)

Spomedzi všetkých inštitúcií regulujúcich ekonomický život venoval Durkheim svoju pozornosť predovšetkým inštitúcii kontraktu a neskôr sformuloval aj teóriu vzniku vlastníctva. Na rozdiel od Webera sa ekonomickej sociológii už v ďalších prácach priamo nevenoval. Vytvoril však silnú sociologickú školu, v ktorej podporoval systematický záujem o ekonomické inštitúcie. Swedberg uvádza nasledujúci Durkheimov citát, v ktorom ponúka definíciu ekonomickej sociológie: „V spoločnosti existujú nasledujúce ekonomické inštitúcie: inštitúcie vzťahujúce sa k produkcii bohatstva (napríklad nevoľníctvo, korporátna organizácia, produkcia bohatstva v priemyselných podnikoch, v domácnostiach), inštitúcie vzťahujúce sa k výmene (napríklad trhy, burzy a mnohé iné), inštitúcie umožňujúce distribúciu v spoločnosti (napríklad renta, úrok, mzdy). Tieto inštitúcie formujú predmet ekonomickej sociológie.“ (Swedberg 2003: 18) Práve z tohto dôvodu časopis *Année Sociologique* pravidelne zverejňoval sociologické práce venované jednotlivým ekonomickým inštitúciám.

1.3 Inštitucionálna ekonómia T. Veblena

Keďže sociologické skúmanie ekonomických procesov a inštitúcií sa – obrazne povedané – pohybuje medzi dvoma svetmi, je celkom pochopiteľné, že aj niektoré ekonomické teórie a ich autori prispeli k formovaniu ekonomickej sociológie. Príznačné je pre nich často najmä to, že buď vôbec nepatrili k predstaviteľom neoklasického prúdu ekonomickej teórie, alebo v neoklasickej teórii nevideli univerzálny prístup a v ekonomickej sociológii videli prostriedok na skúmanie

inštitucionálneho kontextu hospodárskych procesov. Spomedzi všetkých autorov uvedených v tomto stručnom prehľade je Thorstein Veblen tak trochu solitérom, zdanlivo bez konkrétneho miesta. Pre ekonómov je priveľmi sociologický a pre sociológov je naopak priveľmi ekonomický. (Ashley, Orenstein 1998: 435) Dôvodom tohto neurčitého postavenia je to, že po druhej svetovej vojne sa zo syntézy neoklasickej ekonómie a keynesovej makroekonómie stal dominantný hlavný prúd ekonómie a v sociológii dominujúci štruktúrny funkcionalizmus nadväzoval viac na európsku klasickú sociologickú tradíciu. Veblen a ekonomický inštitucionalizmus, ktorý je s ním výrazne spätý, sa tak dostali skôr na perifériu intelektuálneho záujmu. Napriek tomu je Veblen a americký ekonomický inštitucionalizmus dôležitým prvkom vo vývoji ekonomickej sociológie a zohráva v americkej intelektuálnej tradícii podobnú rolu ako historická škola v Európe. Podľa Richarda Swedberga (1991), jedného z iniciátorov súčasnej renesancie ekonomickej sociológie, by sa sociológovia mali naučiť znovu rozumieť konceptom klasického ekonomického inštitucionalizmu. Objavili by v ňom nové námety aj pre vlastný výskum, pričom inšpiráciou môže byť aj jeho opätovné kritické prehodnocovanie.

Veblenovu koncepciu inštitucionálnej ekonómie, prezentovanú v jeho najdôležitejšom článku „Prečo nie je ekonómia evolučná veda?“ (Veblen 1898), je potrebné vidieť v kontexte dobových teoretických sporov. V prvom rade je koncepcia inštitucionálnej ekonómie reakciou na marxizmus, nemeckú historickú školu a utilitárnu tradíciu, pod ktorou rozumie neoklasickú ekonómiu spolu s rakúskou školou (najmä Mengera). Veblen na základe podrobného rozboru jednotlivých prístupov pomenúva ich problematické stránky, a to ho následne vedie k utváraniu nového teoretického základu socio-ekonomických vied. Tento nový model nachádza v Darwinovej teórii evolúcie.

V prípade neoklasickej teórie a rakúskej školy sa Veblenova kritika sústreďuje na spôsob, akým opisujú aktéra. Spochybňuje „hedonistické základy“ oboch teórii. (Veblen 1898) Nekritizuje pritom etické alebo morálne základy týchto teoretických prístupov, ale spochybňuje logické dôsledky, ku ktorým tieto úvahy vedú. Obe teórie generujú obraz pasívnej, v podstate nemennej a nemeniteľne danej ľudskej podstaty. Hedonistický aktér je „jednotka bleskovo kalkulujúca medzi slasťami a strasťami, ktorá osciluje ako homogénna častica túžob na základe stimulov, ktoré ňou pohybujú v priestore, ale bez toho, aby nejako prispeli k jej vnútornej premene. Aktér tak vlastne nemá ani minulosť a ani budúcnosť, je izolovaný a vždy absolútne dotvorený.“ (Veblen 1898: 389) Prostredníctvom kritiky dobového marxizmu odmieta predovšetkým jednostranný triedny determinizmus a s ním aj metodologický holizmus. Zároveň upozorňuje, že interpretácia histórie v marxizme neodkrýva mechanizmus, prostredníctvom ktorého sociálne sily poháňajú aktérov konať a myslieť určitým spôsobom. V prípade historickej školy Veblen rozlišuje medzi staršou historickou školou a novou historickou školou. Väčšia časť jeho

kritiky smeruje najmä na prvú z nich. Staršiu historickú školu hodnotí podobným spôsobom ako Menger. Prílišné sústredenie sa na kumuláciu faktov spôsobuje absenciu akejkolvek teoretickej abstrakcie a nevedie k pochopeniu socioekonomického vývoja. Mladšou historickou školou sa naopak v mnohom inšpiroval a napríklad na Schmollerovi oceňoval zameranie sa na vysvetľovanie premenlivosti ekonomických inštitúcií. Vytýkal mu však početné úvahy na tému záchrany modernej spoločnosti, ktoré až príliš často nahrádzajú detailnú a neutrálnu analýzu kauzálnych súvislostí prebiehajúceho inštitucionálneho vývoja. Podľa Veblena sa Schmoller nezabýval úplne dedičstvom starej historickej školy, ktorá, inšpirujúc sa Hegelom, interpretovala kultúrny a ekonomický vývoj ako postupné odhaľovanie a zdokonaľovanie sa ľudského ducha. (Hodgson 2002: 159) Aj z tejto kritiky je vidieť, že Veblen chcel zbaviť formujúce sa spoločenské vedy akéhokoľvek teleologického nánosu. Riešenie týchto teoretických problémov našiel Veblen v aplikácii Darwinovej teórie evolúcie. Veblenovu aplikáciu všeobecných Darwinových princípov na sociálnu evolúciu nemožno stotožňovať s akoukoľvek podobou sociálneho darwinizmu, neznamená ani príklon k biologickému determinizmu. Veblen primárne predpokladá, že spoločné abstraktné predpoklady teórie evolúcie je možné použiť tak v sociálnom, ako aj v biologickom prostredí.

Veblen sa v prvom rade usiluje nájsť základný stavebný kameň, ktorý by mu umožnil aplikovať základné princípy teórie evolúcie aj v rámci sociálneho prostredia. Každý typ produktívnej práce, ktorý charakterizuje určitú skupinu ľudí, generuje opakovanie určitých aktivít v tejto skupine. Tieto opakujúce sa aktivity produkujú typické spôsoby myslenia a uvažovania o sebe, o iných ľuďoch a o svete vo všeobecnosti. Z toho dôvodu každá trvalá pracovná aktivita vedie k utvoreniu charakteristických zvykov myslenia (*habits of the mind*). (Ashley, Orenstein 1998: 417) Práve relatívna stabilita a trvanlivosť zvykov myslenia a inštitúcií z nich robí podľa Veblena kľúčové objekty v evolučnej analýze socioeconomickej sféry. Predstavujú totiž základné prvky, ktorých modifikácie v priebehu historického vývoja vysvetľujú odlišné spôsoby riešenia niektorých problémov. (Hodgson 2008: 402) Rozvoj inštitúcií prezentuje Veblen ako proces postupujúcej habitualizácie. Inštitúcie sú produktmi minulých procesov a sú adaptáciou na minulé okolnosti. Z toho dôvodu nie sú inštitúcie nikdy úplne v súlade s aktuálnymi požiadavkami a práve proces ich aktuálneho dotvárania spôsobuje ich postupujúcu variáciu. Aktuálne situácie preto formujú inštitúcie zajtrajška, a to prostredníctvom procesov selekcie na základe pôsobenia rozšírených zvykov myslenia u ľudí v skúmanej situácii. Na základe zvykov myslenia vyberajú prípustné a neprípustné riešenia, odhadujú budúci vývoj a uskutočňujú selekciu zo všetkých možných návrhov.

Podľa Veblena aplikácia všeobecného darwinizmu ako hlavného metodologického princípu v socioekonomických vedách umožňuje vyhnúť sa nástrahám krajnej metodologickej pozície individualizmu a holizmu, ako aj

biologickému redukcionizmu (na prelome 19. a 20. storočia prenikali do spoločenských vied rôzne verzie behaviorizmu najmä zo psychológie a biológie). Veblenovo myslenie sa po obrate k všeobecnej teórii evolúcie rozvíjalo okolo aplikácie nasledujúcich princípov:

- A. Zameranie sa na vzťah medzi inštitúciami a jednotlivcami ako na základný problém sociálnej evolúcie. Vysvetľovanie socioekonomickej evolúcie sa musí dotýkať tak jednotlivca ako aj inštitúcií, v tomto procese nie je žiaden bod úplne pevný. Preto by sme mali vylúčiť všetky utilitaristické a hedonistické vysvetlenia ľudského správania, pretože neobsahujú evolučné vysvetlenia pôvodu očakávaného správania.
- B. Zameranie sa na kauzálne vysvetľovanie individuálneho konania a vznikanie sociálnych fenoménov. Každé uvažovanie je vystavané na predpoklade, že nič sa nedeje bez príčiny a každá príčina má efekt. Kauzálne vysvetľovanie sa musí dotýkať tak ľudskej intencionality ako aj inštitúcií. Kauzálne vysvetľovanie však neznamená, že každá udalosť je vždy predvídateľná. Princíp kauzálneho vysvetľovania nie je ani aplikáciou akéhokoľvek determinizmu.
- C. Racionálna uvážlivosť je výsledkom habitualizácie, je to predovšetkým určitý zvyk myslenia. Preto má analýza utvárania zvykov myslenia, procesov habitualizácie a inštitúcií prednosť pred atomistickou predstavou racionality.
- D. Uplatňovať neteologický pohľad na historický vývoj. (Hodgson 2001: 155)

Veblenovým dôležitým príspevkom k vývoju sociálneho myslenia ostane vytvorenie základov inštitucionálnej ekonómie, ktorá bola až do druhej svetovej vojny relevantným prúdom v sociálnej teórii minimálne v USA. Pozornosť obrátil na problém vzniku inštitucionálneho rámca hospodárstva, pričom sa výrazne opieral o prvky americkej pragmatickej filozofie, ktorá mu umožnila vytvoriť alternatívu voči neoklasickej individualistickej teórii. Zároveň však Veblenov prístup trpel výraznou teoretickou roztrieštenosťou. (napr. Hodgson 2002, 2004) Jeho teoretické predpoklady neboli vždy jasne formulované a teória evolúcie nebola systematicky rozpracovaná. Z toho dôvodu v nej ostávali niektoré kľúčové problémy otvorené a nedoriešené. Napriek naliehaniu, aby sa ekonómia stala evolučnou vedou, sám nesformuloval ucelenú evolučnú metodológiu a nesformuloval ani jasnú teóriu detailne vysvetľujúcu evolúciu inštitúcií v kultúrnom prostredí. Aj keď venoval veľkú pozornosť vzťahu medzi konaním a štruktúrnymi podmienkami, v ktorých sa odohráva, ani v tomto prípade neponúkol ucelenú koncepciu. Práve teoretická roztrieštenosť, zakomponovaná do rodokmeňa inštitucionálnej ekonómie, viedla v druhej polovici 20. storočia k formovaniu nového ekonomického inštitucionalizmu a teórie transakčných nákladov (Ronald Coase, Oliver Williamson). Táto ekonomická škola je svojím teoretickým zázemím podstatne bližšie hlavnému prúdu ekonomických teórií a nevymedzuje sa tak radikálne voči

metodologickému individualizmu hlavného prúdu, ako to uskutočnil Veblen a jeho nasledovníci v prvej polovici 20. storočia.

1.4 Talcott Parsons a prístup ekonómie a spoločnosti

Talcott Parsons ukazoval, že základným vzťahom medzi sociológiou a ekonómiou by nemalo byť súperenie, popieranie alebo nahradenie jedného prístupu druhým. V prvom rade predpokladal vzájomnú komplementaritu analytických prístupov oboch vied. To znamenalo identifikovanie problematických stránok ekonomickej teórie a nájdenie v tomto priestore miesto pre sociologicky relevantné teoretické vysvetlenie. (Camic 1989, Velthuis 1999) Christoph Deutschmann vysvetľuje, že napriek výraznej kritike ekonomického utilitarizmu hlavným cieľom Parsonsovej teórie nebola samotná kritika, ale pokus o určité zjednotenie, respektíve hľadanie spojenia medzi sociológiou a ekonomickou teóriou. Tento Parsonsov základný postoj sa utváral v priebehu americkej obdoby súboja o metódu, ktorý sa odohrával medzi predstaviteľmi inštitucionálnej ekonómie a predstaviteľmi neoklasickej teórie. V tomto spore sa však nepripojil ani k jednej strane. Svoje riešenie sporu predstavil naopak v rovine analytickej abstrakcie, v čom môžeme vidieť vplyv Maxa Webera. (Deutschmann 2007: 82) Parsonsovo riešenie vzťahu medzi ekonómiou a sociológiou sa odohrávalo v dvoch obdobiach. Prvé obdobie bolo zavŕšené knihou Štruktúra sociálneho konania a druhé obdobie nastalo po jeho výraznom príklone k teóriám sociálneho systému (50. roky 20. storočia).

Parsons sa odmietol v tomto americkom akademickom spore prikloniť k ekonomickému inštitucionalizmu z niekoľkých dôvodov. V prvom rade kritizoval nedostatočné teoretické základy vtedajšej inštitucionálnej ekonómie. Paradoxne použil podobnú kritiku ako Veblen vo vzťahu k historickej škole. Podľa Parsonsa inštitucionalizmus odmietol legitimitu analytickej abstrakcie v mene všeobecného radikálneho empirizmu. Týmto spôsobom však nedosiahol dobový ekonomický inštitucionalizmus nič viac než fotografické vykreslenie sociálnej reality. Z Parsonsovho hľadiska je skutočným poslaním vedeckého poznávania abstrakcia, ktorá umožní nájdenie určitých spoločných teoretických základov pre všetky sociálne deje bez ohľadu na historické epochy. Z tohto dôvodu mu bol bližší skôr princíp analytickej abstrakcie, ktorú aplikovala aj neoklasická teória. (Velthuis 1999: 632) Druhým impulzom odmietnutia ekonomického inštitucionalizmu bola obava z rozmazávania a zastierania oblastí pôsobenia jednotlivých sociálnych vied. Predpokladal, že jasná del'ba práce medzi ekonómiou a sociológiou je prostriedkom zabezpečujúcim teoretickú nezávislosť oboch sociálnych vied. Podstatou del'by práce však nemá byť ohraničenie identifikovaných konkrétnych predmetov skúmania, prípadne taxatívne vymenovanie konkrétnych oblastí patriacich jednotlivým vedám, ale unikátna analytická abstrakcia, ktorú každá z vied bude

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

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

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

Napojením cieľov konania na hodnotový a normatívny rámec, teda na kultúrny rámec v širšom zmysle slova, uskutočnil Parsons dve dôležité operácie. Umožnilo mu to z analytického konceptu konania vylúčiť pôsobenie psychologických a biologických faktorov a zároveň našiel vo vzťahu k ekonomickej vede špecifické miesto pre sociologickú analýzu. Podľa Parsonsa sociológia skúma a vysvetľuje základné hodnotové súvislosti sociálneho konania a vysvetľuje existenciu cieľov

konania. Ekonómia zase skúma analyticky oddelenú oblasť v referenčnom rámci konania, konkrétne vzťah medzi cieľmi a prostriedkami, kde je racionalita definovaná ako efektívna voľba prostriedkov. V tomto priestore voľby medzi cieľmi a prostriedkami však ekonómia nie je sama. Parsons zároveň ešte odlišuje ekonomickú racionalitu od technologickej racionality. Technologická racionalita v jeho ponímaní vychádza od jedného aktéra a smeruje k jednému konkrétnemu cieľu, obsahuje teda menej komplexný vzťah medzi voľbou prostriedkov a cieľom ako ekonomická racionalita. (Beckert 2002: 143)

Takáto deľba práce implikuje, že inštitúcie ekonomického života sú legitímny predmetom sociologickej analýzy. Týmto spôsobom vlastne Parsons prepojil teóriu ekonomickej racionality, ktorá charakterizovala úlohu ekonómie, s inštitucionálnym a hodnotovým kontextom konania, ktorý je predmetom sociológie. (Camic 1989) Zároveň sa mu podarilo inštitúcie charakterizovať ako neekonomický faktor, ktorý nie je ovplyvnený ekonomickým systémom, ale hodnotovými postojmi aktérov v spoločnosti. Špecifické postavenie inštitúcií vo vzťahu k ekonomickému konaniu dokumentuje nasledujúci citát z Parsonsovej práce, v ktorej sa venoval problému motivácie k ekonomickej aktivite: „Vlastný záujem nie je možné považovať za jediný a rozhodujúci činiteľ ovplyvňujúci ľudské správanie, a to ani v ekonomickej sfére. Ale táto téza nie je tým, čo spôsobuje radikálny odklon od pohľadu, ktorý je rozšírený nielen medzi ekonómami, ale aj v celej širšej populácii. Je ním konštatovanie, že obsah vlastného záujmu, špecifické objekty ľudského záujmu, nemôžu byť v sociálnych vedách považované za konštantné. Ľudia teda majú záujmy a pri analýze ich správania to musíme brať na vedomie, na druhej strane však existujú variácie obsahu záujmov. A tieto variácie nie sú vo vzťahu k sociálnej štruktúre náhodné, ako o tom uvažuje ekonomická teória. Obsah vlastného záujmu je organizovaný na základe existencie sociálnych inštitúcií. Hlavnou funkciou inštitúcií je organizácia toho, čo by za iných okolností bolo len náhodnou možnosťou konania vystavaného výlučne na vlastnom záujme. Bez tohto usporiadania by len sotva vznikol poriadok v takej podobe, ako ho poznáme.“ (Parsons 1964: 62)

Po druhý krát sa Parsons k téme vzťahu ekonómie a sociológie vracia v práci *Ekonomika a spoločnosť*, ktorú napísal spolu s Neilom Smelserom. Základ knihy tvorí teória štruktúrneho funkcionalizmu. Parsons vychádza z predpokladu, že existujú štyri imperatívne funkcie, ktoré rozhodujú o charakteristikách sociálneho systému: A – adaptácia, G – dosahovanie cieľov, I – integrácia, L – podpora a udržiavanie kultúrnych vzorov (Latent Pattern). Ekonomiku v tomto teoretickom kontexte považuje za prostriedok adaptácie (A) na prostredie konkrétného sociálneho systému. Funkčnosť ekonomického subsystému sociálneho systému však závisí od vyriešenia jemu vlastných problémov adaptácie, integrácie, dosahovania cieľov a podporu latentných vzorov. (Parsons, Smelser 1984: 40) V rámci ekonomického subsystému riešenie štyroch základných problémov vytvára diferenciáciu na nasledujúce funkčné časti: Problém adaptácie (A) ekonomického

subsystému súvisí s alokáciou dostupných a použiteľných zdrojov medzi konečnú spotrebu a ďalšie produktívne použitie. Je nemožné z hľadiska ekonomickej reality očakávať, že riešenie alokácie prostriedkov bude stabilné. Špecializácia sa potom vyvíja smerom k formovaniu inštitúcií investovania na produktívne účely. Výsledkom je formovanie rôznej podoby kapitálových fondov. Funkciou ekonomického systému je adaptácia na prostredie, a to znamená aj sprostredkovanie tovarov a služieb určených na spotrebu. V prípade, že by boli podmienky potrebné na sprostredkovanie tovarov a služieb neustále stabilné, by tento proces prebiehal bez problémov a rutinným spôsobom. V tomto prípade by nemalo zmysel hovoriť ani o ekonomickej analýze. V skutočnosti sa však dopyt a podmienky na produkciu neustále menia, a preto je potrebné neustále prispôsobovať sa meniacim skutočnostiam. Z toho dôvodu sa postupne formuje produkčný subsystém, ktorý zabezpečuje dosahovanie cieľov ekonomiky v situácii premenlivých okolností. Ani v oblasti integrácie (I) nedochádza ku konečnej stabilite. Neustále vyrastajú nové príležitosti a zmeny situácie sú zdrojom modifikácií. Z toho dôvodu vzniká špecializácia umožňujúca prispôbenie organizácií meniacim sa faktorom produkcie. Špecialistom v tejto oblasti sa stáva podnikateľ. Ekonomia ako systém potrebuje taktiež špecifickú podporu latentných vzorov (L). Najdôležitejším dôsledkom inštitucionalizácie hodnotových vzorov sú relatívne stabilné vzory kontroly nad faktormi renty, zisku v produktívnom procese. V kultúrnej a sociálnej rovine to znamená určitý daný stav technologickej vyspelosti a organizácie sociálneho systému v neekonomických oblastiach, v rovine fyzického prostredia to znamená danú ponuku fyzických zdrojov a v rovine motivácie je daný určitý súbor záväzkov vo vzťahu k produktívnym funkciám. Zo sociologického hľadiska sa v rovine hodnotových vzorov prejavuje priame pôsobenie spoločenského hodnotového systému na výkon adaptívnych alebo ekonomických funkcií. Bližšie špecifikujú relatívny význam ekonomickej produkcie v porovnaní s ostatnými cieľmi systému, zároveň ide o vyčlenenie sociálnych zdrojov pre potreby ekonomickej produkcie. (Parsons, Smelser 1984: 41 – 42)

Systémový prístup umožňuje naďalej uvažovať tým spôsobom, že ekonomická teória potrebuje doplnenie o sociologický aspekt. Dôvodom je, že ekonomická teória nepracuje s neekonomickými súvislosťami funkčne diferencovanej ekonomiky a ani žiadnym spôsobom nezapracováva ekonomický subsystém do kontextu sociálneho systému. Nepredpokladá jeho funkčné prepojenie na ostatné subsystémy, prípadne ich označuje ako externality, ale bez toho, aby vysvetlila pôsobenie týchto externalít na fungovanie ekonomického systému. Zároveň však systémový prístup považuje ekonomickú teóriu naďalej za adekvátny prístup pri analýze hospodárskych procesov. V tejto súvislosti je potrebné upozorniť, že ekonomická teória predstavuje pre Parsonsa akýsi základný referenčný bod pre ostatné spoločenské vedy. To potom vysvetľuje aj tú skutočnosť, že hovorí skôr o doplnení ekonomickej teórie o sociologický rozmer, než o nejakom jej podstatnom preformulovaní. Keď sa však

pozrieme podrobne na kľúčové Parsonsove argumenty – inštitúcie ako prostriedok regulácie aktivít aktérov, ekonomická racionalita ako sociálne preferovaný prístup v adaptívnych procesoch, začlenenie konceptu užitočnosti do systému sociálnych hodnôt – tak z nich vyplýva, že normatívna štruktúra hrá oveľa významnejšiu úlohu než len to, že dopĺňa ekonomickú teóriu. Z hľadiska ekonomickej teórie by akceptovanie týchto argumentov a doplnenie o sociologický rozmer znamenalo vlastne prepracovanie ekonomických konceptov do nového rámca systémovej teórie. Práve tu tkvie dôvod, pre ktorý sa kniha *Economy and Society* dočkala od ekonomického publika veľmi chladného a odmietavého prijatia. (Beckert 2002: 155)

Prehľadnocovanie štruktúrneho funkcionalizmu v rámci sociológie postupne prispelo k revízii Parsonsovho riešenia dilemy utilitarizmu a k odmietnutiu ním predstavenej del'by práce medzi ekonómiou a sociológiou. Práve tu môžeme nájsť korene súčasného zamerania ekonomickej sociológie, ktoré sa prejavujú vzrastajúcim záujmom o každodenné aspekty hospodárskeho života. K téme novej ekonomickej sociológie sa podrobnejšie vyjadrujú v tomto texte viacerí autori, či už v prípade analýzy vzniku sociálneho poriadku trhu (kapitola 1), alebo v prípade prehľadnocovania konceptu ukotvenia (kapitola 3). V úvodnej fáze formovania novej ekonomickej sociológie to bola práve kritika hlavného prúdu ekonomickej teórie a štruktúrneho funkcionalizmu, ktorá pôsobila ako dôležitý scel'ujúci prvok. Jens Beckert však upozorňuje, že kritika, ktorej základom je primárne prehľadnocovanie teórie konania, niekedy prekryla aj zaujímavé a podnetné témy v knihe *Economy and Society*. Parsons a Smelser sa napríklad podrobne venujú jednotlivým inštitúciám v hospodárstve. Konkrétne kontraktu, ktorý pre nich, podobne ako u Durkheima, predstavuje kľúčovú inštitúciu ekonomického systému. Rozoberajú aj inštitúciu vlastníctva, proces vytvárania ekonomických organizácií, samozrejme venujú nezanedbateľnú pozornosť aj inštitúciám trhu a nájdeme tu aj kapitolu venovanú investovaniu a finančným trhom. Podľa Beckerta je to pre súčasný vývoj ekonomickej sociológie veľmi inšpiratívne z toho hľadiska, že nám ukazuje možnosti sociologickej imaginácie v prostredí ekonomických inštitúcií, nemusíme pri tom však nevyhnutne postupovať len v súlade s teóriou štruktúrneho funkcionalizmu. (Beckert 2006)

Prečo čítať túto knihu

Táto kniha prináša šesť textov venovaných šiestim rôznym aspektom vzťahu spoločnosti a ekonomiky. Okrem tohto spoločného vecného rámca ich spája to, že sa snažia nazrieť za samozrejmosť, aká je bežne pripisovaná organizácii a fungovaniu ekonomického života a poodhaliť ich sociologicky relevantné aspekty. Pri dialógu s veľkými menami sociologickej tradície sa snažia vyhýbať vychodeným trasám a hľadajú nové, niekedy aj presnejšie interpretácie známych argumentov. Sme

presvedčení, že to všetko môže byť nápomocné pri hľadaní vhodných a teoreticky silných analytických nástrojov a perspektív, ktoré by bolo možné použiť pri skúmaní aktuálnych spoločenských a ekonomických zmien.

Rovnako to platí pre texty s presahom do reálneho fungovania ekonomiky. Na pozadí teoretických argumentov o povahe zmien v (neskoro) moderných spoločnostiach upozorňujú na rozpory medzi očakávanými a reálnymi výsledkami týchto zmien a do pozornosti dávajú nové prístupy k manažovaniu vzniknutých rizík a potrieb. Ponúkajú tak nielen konkrétne perspektívy, ako uvažovať o napätiach vznikajúcich v dôsledku zásadných ekonomických zmien, ale aj možné cesty ich riešeniu.

Dúfame, že kniha prispeje k prehĺbeniu diskusií o spoločenskom kontexte ekonomického života, o vzťahu medzi ekonomikou a spoločnosťou, a to nielen medzi sociológmi a sociologičkami, ale aj naprieč hranicami medzi sociológiou a ekonómiou.

UTVÁRANIE SOCIÁLNEHO PORIADKU TRHU: POHĽAD EKONOMICKEJ SOCIOLÓGIE¹

Roman Hofreiter

V posledných troch dekádach sme mohli intenzívne sledovať premenu inštitucionálneho rámca hospodárstva, podľa ktorej sa zdá, že kormidlo koordinácie ekonomických aktivít výrazne prevzali do rúk rôzne typy trhov. Finančné trhy napríklad spolurozhodujú o budúcej výške dôchodkov, energetické burzy spoluurčujú ceny elektrickej energie. V systéme vzdelávania sa taktiež čoraz častejšie zavádzajú mechanizmy, ktoré sú veľmi podobné určitým trhovým princípom. Podobné príklady by sme našli v mnohých ďalších oblastiach. Keď však prestaneme brať trhy ako neproblematicky fungujúce mechanizmy a začneme skúmať proces ich utvárania, dostaneme sa k celkom prekvapujúcemu zisteniu, že o tomto procese vieme vlastne stále málo a až príliš často prevláda samozrejmé nazeranie na trhy. (Hodgson 1988: 172) Príkladom môže byť rozsiahla ekonomická transformácia štátov s centrálnym plánovaným hospodárstvom. Trh sa často prezentoval ako všeliek nedostatkov plánovaného hospodárstva, ako čierna skrinka, ktorá nepotrebuje ďalšie vysvetlenie. Zavádzanie trhu však neprebiehalo hladko, bol to kl'ukatý proces plný omylov a výsledky sú niekedy v mnohom odlišné od pôvodných, často idealizovaných predstáv. Nie sú to však len sporné dôsledky transformácie, ktoré nás upozorňujú na pretrvávajúcu hádanku utvárania trhov v modernej spoločnosti. Aj v súčasnosti môžeme počuť výroky, podľa ktorých by sme mali nechať riešenie mnohých problémov na pôsobenie trhových princípov a mali by sme trhom veriť. V týchto interpretáciách vystupujú trhy ako nestranný arbiter všetkých našich aktivít, ako mechanizmus, ktorý najlepším možným spôsobom rieši a koordinuje požiadavky rôznych strán prítomných v spoločnosti. Bola to predovšetkým verejne deklarovaná snaha formovať zdanlivo nestranný trhovú sociálny poriadok, ktorá zintenzívnila záujem o trhy aj u predstaviteľov neekonomických sociálnych vied. Obnovený záujem o problematiku trhov záujem neobišiel ani sociológov a sociologičky.

Sociologická optika nás môže viesť viacerými smermi. Podobne ako Emilé Durkheim sa môžeme pýtať na to, či je trhovú výmenu uskutočniteľná a spravodlivá bez pôsobenia nadindividuálneho inštitucionálneho rámca. (Durkheim 2004) Inšpirujúc sa Maxom Weberom, môžeme v dôraze na efektivitu trhu sledovať jeden

¹ Štúdia vznikla v rámci riešenia projektu APVV-0309-11: Slovenská spoločnosť v medzinárodných komparatívnych výskumoch: pred krízou a počas krízy.

z prejavov procesu racionalizácie sprevádzajúci formovanie modernej spoločnosti. Vo Weberovom ponímaní je však proces racionalizácie primárne kultúrnou charakteristikou určitého typu spoločnosti. (Weber 2009) Popri klasických témach sa sociologické skúmanie trhov v súčasnosti vyznačuje intenzívnou analýzou ich každodenného fungovania a procesmi ich utvárania. Obrat sociologického výskumu týmto smerom vyvolali premeny v ekonomickom prístupe k inštitúciám, ktoré spôsobili, že sociológom už nestačí len odkázať na to, že inštitúcie a sociálna štruktúra sú dôležitou súčasťou hospodárstva. Sociológovia by mali vysvetliť, ako sa inštitúcie a sociálna štruktúra v ekonomike utvárajú, udržujú a premieňajú. (Nee 2005) Mark Granovetter to charakterizoval ešte presnejšie, keď napísal, že je to posun od všeobecného chápania hospodárskych procesov smerom k pochopeniu každodennej aktivity aktérov v týchto procesoch. (Granovetter 1985)

Dôležité miesto v súčasnej ekonomickej sociológii zohrávajú rôzne podoby trhu a jeho variácie. Ústrednou témou sa potom stáva formovanie sociálneho poriadku konkrétneho trhu. Sociálny poriadok trhu umožňuje utvorenie stabilných očakávaní o budúcom konaní relevantných aktérov, stabilizovanie predvídateľných, ale nie nutne dokonalých a efektívnych pravidiel súťaže a ustanovenie postupov, ktoré umožňujú opakovanú výmenu medzi aktérmi na trhu. Sformovanie sociálneho poriadku trhu znamená, že v prípade určitej komodity alebo služby sa opakovaná výmena stane samozrejmosťou, a tak môžeme hovoriť o vzniku trhu.

Utváranie sociálneho poriadku trhu súvisí s riešením problému neistoty. Účasť na trhu je spojená s celým radom okolností, ktoré nemôže mať jediný aktér plne pod kontrolou, čo znamená vysoký stupeň nepredvídateľnosti dôsledkov. Trhová výmena sa tak stáva chýlostivým priestorom sociálnej interakcie, fungovanie ktorej je napriek zdaniu nesamozrejmé. Iba v prípade, že dokážeme integrovať individuálne konanie aktérov tak, že sa utvorí dostatočná dôvera, môžeme prekonať neistotu spojenú s trhovou výmenou. Neistota je stav, v ktorom nevieme predvídať budúci vývoj udalosti, a ani konanie ostatných relevantných aktérov. V prípade trhu sa problém neistoty prejavuje v troch kľúčových problémoch: problém ohodnotenia tovaru alebo služby, problém súťaže na trhu a problém kooperácie aktérov na trhu. (Beckert 2009: 249) Aktéri zvládajú a riešia situácie neistoty na trhu prostredníctvom svojho umiestnenia do sociálneho kontextu. Sociálny kontext nepredstavuje výlučne determinujúci prvok konania, ale konanie smerujúce k zvládnutiu neistoty umožňuje, pretože umiestnenie do sociálnej skutočnosti poskytuje aktérom prostriedky na zvládanie situácií neistoty. Vyriešenie problémov ohodnotenia, súťaže a kooperácie spoluurčuje podobu sociálneho poriadku trhu. Ak sa riešenie týchto problémov nepodarí vhodným spôsobom uzavrieť, otvára sa problém dlhodobej existencie konkrétneho trhu.

Hlavným cieľom textu je čitateľom podrobne objasniť vyššie zmienený vzťah medzi neistotou, sociálnym poriadkom trhu a umiestnením ekonomických aktivít. Tomu je prispôbená aj štruktúra textu. Našu pozornosť v prvej časti obrátime na

interpretácie trhu v ekonomickej teórii. Zameriame sa predovšetkým na neoklasický koncept, ktorý tvorí akési hlavné jadro ekonomickej teórie. Potom sa pozrieme aj na prístup ekonómie transakčných nákladov a na vysvetlenie F.A. Hayeka, predstaviteľa rakúskej školy. Rakúska škola a teória transakčných nákladov reagujú na niektoré problematické prvky hlavného prúdu ekonomickej teórie. Ukážeme si, že tak hlavný prúd ekonomickej teórie, ako aj ostatné vybrané prístupy vznikanie sociálneho poriadku na trhu nevysvetľujú, ale existenciu trhu implicitne predpokladajú. Prístup ekonomickej sociológie k trhu sa vyznačuje primárne tým, že trhovú výmenu nepovažuje za samozrejmy a neproblematický fakt. Sociologický výskum akéhokoľvek trhu sa vlastne pokúša odpovedať na to, čo udržuje tento typ výmeny pri živote a ktoré okolnosti určujú konkrétnu podobu trhovej výmeny. V tejto súvislosti priblížime význam neistoty v ekonomickom živote modernej spoločnosti a objasníme, prečo je neistota dôležitým aspektom formujúcim podobu sociálneho poriadku trhu. Zdôvodníme, prečo považujeme za hlavné zdroje neistoty na trhu problém ohodnotenia, problém utvárania súťaže a problém kooperácie aktérov. Následne vysvetlíme, ako tieto problémy utvárajú konkrétnu podobu sociálneho poriadku trhu. Ukážeme taktiež, ako zapojenie konceptu umiestnenia aktérov do sociálnej skutočnosti prispieva k vysvetľovaniu prekonávania neistoty v spomenutých troch oblastiach. Kontinuálne objavovanie sa neistoty na trhoch je vlastnosť, ktorá je zakomponovaná v elementárnych a kľúčových inštitúciách hospodárskeho života modernej spoločnosti. Z toho dôvodu akýkoľvek sociálny poriadok trhu v ktorejkoľvek oblasti, kde výmena nadobúda podobu trhovej výmeny, nemá konečnú a stabilnú podobu. Na jeho udržanie je potrebná neustála aktivita aktérov, ktorá určuje podobu trhu.

Trh vo vybraných ekonomických teóriách

Pozornosť hlavného prúdu ekonomickej teórie sa v prvom rade sústreďuje na analýzu rozhodovania sa ekonomického aktéra v situácii obmedzených zdrojov (model homo oeconomicus).² V zjednodušenej podobe môžeme model ekonomického aktéra opísať nasledujúcim spôsobom: Ekonomickí aktéri – jednotlivci, domácnosti, firmy – sú racionálni a vždy sa usilujú maximalizovať úžitok v situácii obmedzených zdrojov. Obráz ekonomického aktéra je atomizovaný, to znamená, že jeho preferencie a voľby nie sú ovplyvnené správaním ostatných a všetci sledujú svoj osobný záujem. V rozhodovaní aktéra je dôležitý princíp hraničnej užitočnosti (marginal utility). To znamená, že úžitok z tovaru sa znižuje s každou ďalšou jednotkou daného tovaru. A v neposlednom rade je tu predpoklad úplnej informovanosti aktérov. Predpokladá sa, že aktér vždy uvažuje o všetkých

² Lionel Robbins napríklad charakterizoval ekonómiu ako univerzálnu vedu vysvetľujúcu rozhodovanie sa jednotlivcov. Ekonómia sleduje racionálnu voľbu prostriedkov pri dosahovaní určitých cieľov. Problém ekonómie je výber najlepších prostriedkov pri dosahovaní cieľa.

možnostiach a má o nich dostatok informácií. Každé rozhodnutie je vyjadrené v cene a aktér robí rozhodnutie vo vzťahu k cene, pretože obsahuje všetky relevantné informácie. Primárne zameranie na proces rozhodovania sa vedie k tomu, že trh predstavuje miesto, kde sa stretáva ekonomický aktér tak na strane ponuky, ako aj na strane dopytu, prípadne sa predpokladá, že trh vzniká kdekoľvek, kde sú dvaja, prípadne viacerí jednotlivci ochotní zapojiť sa do vzťahov výmeny, a to bez ohľadu na konkrétne miesto a čas.

Najzávažnejšie argumenty, ktoré odznali od predstaviteľov inštitucionálnej ekonómie (Veblen 1898; Hodgson 1988, 2002), ako aj od predstaviteľov ekonomickej sociológie (Zelizer 1993; Fligstein 1996; Beckert 1996, 2009), sú tie, že interpretácia trhu je v tomto prípade výrazne ahistorická a nereflektuje problémom neistoty. Vo vzťahu k prvej pripomienke napríklad Douglass North poznamenal, že špecifickým problémom hlavného prúdu ekonómie a ekonomickej histórie je prekvapujúco malá diskusia, ktorá sa vedie o procese utvárania takej centrálnej inštitúcie akou je trh.³ Trh je v dôsledku toho často prezentovaný v podobe, ktorá nedostatočne rozpleťá sociálny kontext, umožňujúci existenciu trhu a zároveň trh vystupuje ako akýsi éter prestupujúci všetkými ľudskými interakciami. (North 1990) Ak to zjednodušíme, tak trh by mal skoro až mysteriózne vytrysknúť v dôsledku spontánnych interakcií aktérov, a to bez ohľadu na prítomnosť alebo neprítomnosť určitých inštitucionálnych záruk, a bez ohľadu na prítomnosť alebo neprítomnosť určitej kultúry, teda bez ohľadu na sociálny kontext, v ktorom sa aktéri nachádzajú. Neznamená to, že neoklasický model je úplne nepoužiteľný. Na svoje limity však naráža v prípade, že pozornosť upriamime na proces inštitucionalizácie trhu. Ahistorický prístup neoklasickej teórie nám neumožňuje sledovať vznikanie sociálneho poriadku trhu a ani jeho premenu, pretože taký koncept vlastne nepotrebuje. V iných prípadoch však, pokiaľ sledujeme rozhodovanie sa veľkého množstva aktérov v relatívne stabilnej situácii, môže poskytovať neoklasický prístup užitočný teoretický a metodologický aparát. Tak o neoklasickom modeli uvažoval vlastne už Durkheim, ktorý ho považoval za model vysvetľujúci podobu trhovej výmeny len v určitých špecifických historicky vzniknutých podmienkach. (Beckert 2002: 79)

Druhou výraznou námietkou voči neoklasickému prístupu bolo prehliadanie problému neistoty. Na túto skutočnosť upozornil v prvej polovici 20. storočia

³ Neplatí to samozrejme bez výnimky. Ekonomická teória taktiež poskytuje interpretácie vzniku trhu, nie je to však dominantná otázka hlavného prúdu. Na druhej strane však musíme pripomenúť aj obdobný citát Viviane Zelizerovej adresovaný sociológom: „Sociológovia sú niekedy tak fixovaní na predstavu neustále sa rozširujúceho a všetko pohlcujúceho trhu, ktorý korumpuje kultúru a rozkladá všetky sociálne vzťahy, že tým vlastne prijímajú tú najvulgárnejšiu definíciu trhu. Zhypnotizovaní víziou neúprosne postupujúcej sily, implicitne prijímajú extrémne zjednodušené chápanie trhu a nechávajú pritom často nezodpovedanú otázku, ako vlastne reálne trhy pracujú. A keďže k tejto téme sa odpoveď nedozvieme často ani od najväčších zástancov trhu, ostáva paradoxne táto podstatná otázka nedostatočne zodpovedaná.“ (Zelizer 1993: 193)

ekonóm Frank Knight⁴ Knight rozlišoval medzi neistotou a rizikom. V prípade rizika sa u aktérov na trhu predpokladá dostatok informácií, ktoré nám nakoniec umožňujú spomedzi jednotlivých možností kvantitatívne určiť optimálne riešenie, optimálny výber alebo investíciu. S neistotou sa naopak spája problematickosť akéhokoľvek vyjadrenia pravdepodobnosti, s akou niektoré udalosti nastanú a aký bude budúci vývoj diania. Podľa Knighta hlavný prúd ekonómie v podstate predpokladá, že vo svete existujú len situácie, ktoré môžeme opísať prostredníctvom pojmu riziko. Takéto uvažovanie má nasledujúce dôsledky. Ak uvažujeme o svete, v ktorom nie je prítomná neistota, je vlastne jedno, akú podobu získavajú výmenné vzťahy medzi aktérmi, pretože neexistujú dôvody na to, aby sa formovala určitá špecifická organizačná štruktúra a špecifický typ poriadku. Vo svete máme len jednotlivcov, ktorí sú schopní neustále kalkulovať rizikovosť svojej voľby. Ekonomické vzťahy sú neosobné a najlepšie ich vystihuje obraz veľkého počtu osamelých Robinsonov, ktorí sú v kontakte výlučne prostredníctvom trhovej výmeny. Robinsoni sa vždy nakoniec dopracujú k optimálnej podobe trhu, preto nemá zmysel uvažovať o probléme formovania sociálneho poriadku trhu. Akékoľvek inštitúcie a iné sociálne štruktúry strácajú v takomto obraze svete zmysel, pretože nie je potrebné nič regulovať a koordinovať, keďže všetci všetko vedia. Na druhej strane však nemôžeme poprieť, že v reálnom hospodárstve rôzne formy sociálnych štruktúr vznikajú a sú pre akúkoľvek výmenu dôležitou oporou. (Knight 1964)

Problém neistoty vyvolal v hlavnom prúde ekonómie výrazné intelektuálne úsilie a snahu uspokojivým spôsobom zapracovať problémom neistoty. Neoklasická ekonómia rieši problém neistoty tak, že dopĺňa a modifikuje niektoré úvodné predpoklady. Jednu z najvýraznejších úprav uskutočnili Arrow a Debreu, keď spresnili charakterizovanie tovaru. Tovar podľa nich určujú nasledujúce štyri vlastnosti: fyzické vlastnosti tovaru, miesto dodania, dátum dodania a prírodné okolnosti, za ktorých je tovar dostupný. Ak to trochu zjednodušíme, tak podľa tohto modelu sú slnečníky predávané na pláži uprostred leta iným tovarom než slnečníky tej istej farby, ale predávané v jeseni. Tovar definovaný týmto spôsobom je označený ako podmienená komodita (the contingent commodity). Hoci sú prírodné okolnosti dodania tovaru premenlivé, tak pre každý existujúci tovar jestvuje obmedzené množstvo budúcich situácií súvisiacich s touto premenlivosťou prostredia, v ktorých sa tovar môže ocitnúť a ktoré môžu ovplyvňovať jeho vlastnosti. (Backhause 1985: 290) Keď si uvedomíme túto skutočnosť, tak sa dopracujeme k poznaniu, že aktéri sa môžu proti neistote brániť. Nakupujú, objednávajú, vyrábajú a predávajú len tie tovary a služby, ktoré sa viažu k určitému možnému stavu prírodných okolností a tomu prispôsobujú aj kontrakty, ktoré ich majú pred touto premenlivosťou

⁴Téma neistoty zohráva dôležitú úlohu napríklad aj v práci J. M. Keynesa. Medzi Knightovým a Keynesovým prístupom sú v niektorých ohľadoch významné rozdiely, na ktoré upozorňuje Dequech. (Dequech 2000, 2001)

chrániť. Napojenie problému neistoty na podmienenosť tovaru, ktorá má konečný počet situácií, je v prvom rade procesom transformácie neistoty na riziko, tak ako medzi nimi rozlišuje Knight. (Beckert 1996)

Predstavené riešenie problému neistoty vysvetľuje podľa Heinera Ganßmanna okolnosti premenlivého rozhodovania sa aktéra vo vzťahu k určitému tovaru, ale zachytáva len jeden zdroj neistoty vyplývajúci z podmienenosti tovaru. Problém neistoty je tak interpretovaný ako dôsledok toho, že určitý tovar závisí od miesta dodania, času dodania a prírodnej situácie. Vo svojej podstate je tak problém neistoty presunutý mimo sociálny kontext. Podmienenosť tovaru však nevysvetľuje, na základe čoho vieme, ako budú naši partneri v transakcii konať, na základe čoho očakávame dodržanie všetkých podmienok transakcie. Nepýta sa ani na to, ako vznikajú podmienky umožňujúce opakovanú výmenu už spomínaných žltých dáždnikov. Táto modelová predstava vysvetľuje len jednu okolnosť neistoty na trhu, no nereaguje na otázku, prečo v hospodárstve vznikajú a existujú určité nevyhnutné inštitucionálne prvky. (Ganßmann 2007: 70)

Na túto medzeru v neoklasickej teórii výrazne zareagoval *nový ekonomický inštitucionalizmus* koncepciou transakčných nákladov. Elementárnou jednotkou analýzy už nie sú jednotlivci a ich rozhodovanie sa, ale predpoklady transakcie medzi nimi. Transakcie sa opakujú a zároveň sú sprevádzané trením v systéme (transakčné náklady). Trenie, respektíve problematické uskutočňovanie opakovaných transakcií je spôsobené tým, že sa pohybujeme vo svete, v ktorom informácie nie sú vždy dokonale dostupné, aktéri môžu konať oportunisticky a racionalita aktéra má svoje limity. Nulové transakčné náklady, s ktorými pracuje neoklasická teória, sú len hraničným, výnimočným a limitným stavom. (Mlčoch 2005: 33) V dôsledku toho dochádza v hospodárstve aj k vytváraniu vertikálnych štruktúr, teda firiem. Práve problém vzniku vertikálnych štruktúr bol hlavným impulzom pri formovaní tohto typu ekonomického myslenia. Aj keď táto ekonomická škola oveľa viac než hlavný prúd odhaľuje význam inštitucionálneho rámca transakcie, Hodgson si všimá niektoré problematické zjednodušenia. Nový ekonomický inštitucionalizmus podľa neho vychádza z modelovej predstavy, kde počiatočným „prirodzeným stavom“ je situácia transakcií bez prítomnosti vertikálnych štruktúr. V určitej chvíli si aktéri uvedomia, že niektoré transakcie je možné z tejto neustále prebiehajúcej výmeny vyčleniť. Je pre nich efektívne a výhodnejšie začleniť ich do vertikálnej štruktúry charakteristickej dlhým trvaním kontraktu, ktorý zmiernuje niektoré transakčné náklady. V takomto uvažovaní však pretrváva akási primárnosť trhu, ktorá ho zbavuje jeho historického, štruktúrneho a inštitucionálneho kontextu. V dôsledku toho môže napríklad Oliver Williamson vysloviť myšlienku, že na počiatku boli trhy a pokračovať, že hierarchie vo firme sú vlastne len pokračovaním trhových vzťahov inými prostriedkami. (Hodgson 2002: 266) Abstrakcia tohto druhu môže byť prínosná v prípade, že sa pokúšame vysvetliť vytváranie hierarchií v modernej ekonomike. Takéto vysvetlenie však naráža na

nasledujúce obmedzenia. Koncept transakčných nákladov je použiteľný predovšetkým v situácii moderného hospodárstva, kde už došlo k výraznému rozšíreniu trhových a zmluvných vzťahov. Pokusy o jeho univerzálnejšie použitie vychádzajú z predpokladu, že všetky vzťahy sú vzťahmi transakčnými. Druhým problémom je, že ani nová inštitucionálna ekonómia nevysvetľuje utváranie sociálneho poriadku trhov. Predstavuje mnohé inštitúcie v hospodárstve, ako keby boli v primárnej fáze trhom, a až zlyhanie trhu vytvára napríklad vertikálne štruktúry. (Hodgson 2002: 267)

Vysvetliť evolúciu inštitúcií prostredníctvom konceptu neistoty sa usilovali predstavitelia rakúskej ekonomickej školy a medzi nimi urobil veľmi výrazný pokus F. A. Hayek. Rakúska škola vo všeobecnosti odstraňuje predpoklad úplnej informovanosti jednotlivcov. Limity poznania sa prejavujú v tom, že nevieme presne odhadnúť všetky možné dôsledky nášho konania a musíme sa preto vyrovnávať aj s jeho nezamýšľanými dôsledkami. Akékoľvek úsilie o dokonalé plánovanie a usmerňovanie ekonomických procesov zo strany vlády alebo autority je preto nemožné a vopred odsúdené k neúspechu. Jediný mechanizmus, ktorý dokáže selektovať vhodné pravidlá a vyrovnať sa pri tom aj s problémom nezamýšľaných dôsledkov, je trhový mechanizmus. Pravidlá v spoločnosti, ktoré vznikli náhodne, prípadne boli naviazané na rozdielne situácie, formujú určitý poriadok (order). (Hayek 1994: 48)⁵ Dlhodobé pretrvanie pravidiel v spoločnosti závisí od toho, aký životaschopný je celkový vzniknutý poriadok. Životaschopnosť sa prejavuje v schopnosti pravidiel úspešne riešiť zásadný problém, ktorým je situácia nedostatku. Je to práve trh, ktorý robí nemilosrdného rozhodcu vyberajúceho medzi pravidlami a postupmi tie úspešné. Selektcia pravidiel a postupov sa však nakoniec vždy odohráva v trhovom rámci. Práve to spôsobuje, že postavenie trhu v Hayekovej teórii je dvojznačné.

Hayek primárne sleduje proces selekcie pravidiel, ktorý na jednej strane predpokladá pluralitu skupín a tým pádom pluralitu rôznych riešení problémov, ale zároveň predpokladá, že selektcia pravidiel prebieha v rámci štruktúr trhu. Trh u Hayeka potom vystupuje v dvoch polohách. V prvej polohe nepredstavuje kontext evolúcie, ale je to evolučne vzniknutý poriadok (trhový poriadok), špecifický výstup procesu evolúcie. V tomto prípade ale Hayek neobjasňuje kontext, v ktorom selektcia trhového poriadku prebehla. Je nekonzistentné predpokladať, že selektcia trhu prebehla v trhovom prostredí, pretože by to znamenalo existenciu akejsi skrytej štruktúry trhu, predstavujúcej trh pre budúce trhy. V iných prípadoch zase Hayek otvorene predpokladá, že trh predstavuje všeobecný a univerzálny kontext selekcie. V tomto prípade však nie je zrejmé, za akých podmienok sa trh stal takýmto

⁵ Hayek charakterizuje termín poriadok (order) ako taký stave vecí, v ktorom sa veľký počet prvkov rôznych druhov má k sebe navzájom tak, že znalosť nejakej priestorovej alebo časovej časti nám umožňuje vytvárať primerané očakávania týkajúce sa zvyšku, prípadne môžeme vytvárať očakávania, ktoré majú vyššiu pravdepodobnosť, že sa ukážu ako správne. (Hayek 1994: 43)

univerzálnym procesom selekcie, na základe čoho sa vytvorili napríklad vlastnícke práva, ktoré sú pre existenciu akéhokoľvek trhu podstatné. (Hodgson 1994: 430)

Predchádzajúci rozbor vybraných ekonomických teórií ukazuje, že každá z nich existenciu trhu akosi automaticky predpokladá. Nemusí to byť vždy neproduktívna abstrakcia, najmä ako sme ukázali na príklade neoklasickej teórie alebo ekonómie transakčných nákladov. Má však svoje obmedzenia, pretože tieto vysvetlenia nám nehovoria veľa o tom, ako aktéri utvárajú sociálny poriadok trhu a ako sa pravidelná výmena v určitej oblasti stáva samozrejmosťou. Ak si otázku položíme práve týmto spôsobom, potrebujeme na jej zodpovedanie odlišný analytický rámec. Práve ekonomická sociológia sa v poslednom období pokúsila k tejto diskusii aktívne prispievať. Riešenie, ktoré ponúka, ukážeme v nasledujúcich častiach.

Príčiny neistoty v modernom hospodárstve a na trhu

V predchádzajúcej časti sme ukázali, že neistota je dôležitým problémom v ekonomickom živote. V tejto časti si presnejšie vysvetlíme zdroje neistoty v modernom hospodárstve a následne sa budeme zaoberať príčinami neistoty na trhoch. Na začiatku predpokladáme, že neistota je vo všeobecnosti neodmysliteľnou súčasťou života. Je to spôsobené dvoma základnými okolnosťami. Prvou je orientácia nášho konania do budúcnosti. Z tohto dôvodu nevyhnutne vzniká medzera medzi zamýšľanými cieľmi konania a prostriedkami, ktoré v čase voľby považujeme za vhodné na ich dosiahnutie. Dôsledky nášho rozhodnutia sa odohrávajú v odlišnom svete než bol ten, v ktorom sme rozhodnutie realizovali. Príkladom môžu byť dlhodobé rozhodnutia, akými sú napríklad voľba vzdelania a kariérnej orientácie alebo kúpa bytu. Podľa Sztompky je „budúci stav sveta vždy neznámy“. (Sztompka 1999: 19) Rozhodujeme sa teda z veľkej časti na základe aktuálnej predstavy o skutočnosti a z nej odvodennej predstavy o vývoji budúcnosti. Druhým nemenej podstatným dôvodom pretrvávania neistoty je orientácia nášho konania voči svetu. A nie je to len svet prírody. Z veľkej časti je to predovšetkým sociálny svet skladajúci sa z iných ľudí a z ich rozhodovania sa. (ibid.: 21) Z toho vyplýva, že nemôžeme mať úplnú kontrolu nad ich konaním. S absolútnou istotou nevieme, ako budú ostatní aktéri okolo nás konať. Taktiež nevieme presne anticipovať reakcie druhých na naše vlastné konanie. (ibid.: 24)

Významným zdrojom neistoty v ekonomickom živote je dvojznačnosť alebo mnohoznačnosť, ktorá je spojená s chýbajúcou alebo nedostatočnou informáciou. Teda aj v relatívne jednoduchých situáciách môže chýbajúca informácia, ktorá by mala byť známa, generovať neistotu. Komplexnosť sociálneho prostredia je ďalším zdrojom neistoty. V komplexných situáciách je vlastne nemožné stanoviť, či zvolené prostriedky povedú k dosiahnutiu cieľa a k maximalizácii úžitku. (Beckert 1996: 818) Dequech ďalej hovorí aj o takzvanej fundamentálnej neistote. Fundamentálna neistota je v konaní prítomná, pretože niektoré informácie nie sú dostupné a ani

nemôžu byť dostupné, nakoľko budúcnosť ešte nie je utvorená. Fundamentálna neistota nie je dôsledkom asymetrickej distribúcie informácií alebo nevhodného inštitucionálneho usporiadania. Fundamentálna neistota je dôsledkom orientácie ekonomického konania do budúcnosti. Keďže však nie je možné dokonale predpokladať budúci vývoj, fundamentálna neistota je vlastne neodstrániteľnou charakteristikou moderného hospodárstva. Táto skutočnosť je v modernom hospodárstve zvýraznená o to viac, že jeho dôležité inštitucionálne základy stimulujú aktérov k zámernému inovovaniu a upravovaniu postupov a nových technológií, ktoré môžu mať celý rad nečakaných dôsledkov. (Dequech 2000, 2001)

V náhlade na pohyb moderného hospodárstva sa sformoval akýsi základný konsenzus. Zdrojom veľkej transformácie hospodárstva bolo rozšírenie princípu peňažnej výmeny na ľudskú prácu, komodity a pôdu. (Weber 1927; Polanyi 2005) Je naozaj dôležitý rozdiel medzi tým, či sa peňažná výmena dotýka len určitej obmedzenej časti hotových produktov, alebo je dominantnou súčasťou spoločnosti a zasahuje do celého produkčného procesu väčšiny tovarov. Pre moderné hospodárstvo je príznačné práve preniknutie peňažnej výmeny do základov jeho fungovania. Simmelovými slovami povedané, peniaze sú absolútnym prostriedkom, ktorý sprostredkúva a reprezentuje kompletný proces sociálnej reprodukcie.⁶ (Simmel 2011) Peniaze už potom nie sú len obyčajným prostriedkom výmeny, ale stávajú sa prostriedkom výraznej variability a dynamiky moderného hospodárstva a komunikačným prostriedkom, ktorý v takto premenlivom prostredí umožňuje prenos informácií. (Luhmann 1988a)

Marx tento proces charakterizoval ako jeden z prvých a opísal ho ako premenu peňazí na kapitál. Peniaze sa premenou stávajú prostriedkom, ktorý umožňuje prístup ku všeobecnému bohatstvu, nad ktorým sa vypínajú a ktoré vlastne prekračujú. Peniaze samotné sa stávajú účelom a nie prostriedkom. Peňažná výmena zasahujúca do veľkej časti produkčného procesu umožňuje kapitálové účtovanie. Podľa Webera je práve racionálna kalkulácia tohto druhu príznačná pre kapitalizmus a pre kapitalistické podnikanie. Na to, aby sme mohli racionálne kalkulovať zisky a straty potrebujeme stabilné inštitucionálne podmienky. Weber však netvrdil, že stabilné inštitucionálne podmienky musia mať nevyhnutne podobu len a výlučne racionálneho kapitalizmu. Okrem racionálneho kapitalizmu hovorí ešte o politickom kapitalizme a tradičnom kapitalizme. Pre všetky podoby kapitalizmu je príznačná práve potreba kapitálového účtovania. (Weber 1977: 91)

V transformácii peňazí na kapitál a v kapitálovom účtovaní tkvie jedna z príčin neutíchajúceho procesu ekonomickej dynamiky modernej spoločnosti. Kapitál a kapitálové účtovníctvo sa neorientuje len na prítomnosť a na sprostredkovanie výmeny už existujúcich tovarov a služieb. Kapitál sa orientuje najmä na budúcnosť.

⁶ Zároveň platí aj ďalšie Simmelovo konštatovanie, podľa ktorého sú peniaze „verejným statkom v prísnom zmysle toho slova: viac a viac ich ovplyvňuje to, čo z nich robí verejná moc, verejné inštitúcie spôsoby styku a garancie nesené celkom“. (Simmel 2011: 188)

Prostredníctvom kapitálu sa snažíme kúpiť a získať všetko, čo sú ľudia schopní objaviť a vymyslieť. Transformácia peňazí na kapitál spúšťa zároveň aj výraznú kreativitu hospodárskeho procesu. Prejavuje sa kontinuálnym vytváraním nových produktov, tovarov a služieb.⁷ (Deutschmann 2008: 31) To je tiež dôvod, pre ktorý sú aktéri v hospodárstve moderných spoločností neustále konfrontovaní s neistotou. Neistota súvisí s vytváraním nových trhov, prenikaním nových aktérov do už existujúcich oblastí, presúvaním sa do nových geografických oblastí a aj do nových oblastí podnikania. Zároveň aj existujúce sociálne nástroje vytvorené pôvodne na zmiernenie neistoty môžu v určitom okamihu pôsobiť ako jej pôvodcovia. Moderné hospodárstvo sa preto opiera o množstvo niekedy protikladných inštitucionálnych plôch a rozhodnutie v jednej oblasti môže spôsobiť problémy v oblasti inej. Vedie to k neustálej možnosti zmeny usporiadania trhu a následnej potreby reagovať na zmenu.

Dynamika kapitalizmu a s ňou súvisiaca prítomnosť fundamentálnej neistoty je dôsledkom zmeny vo vnímaní časovej štruktúry alebo temporálneho poriadku. Termín temporálny poriadok označuje prevažujúce kognitívne orientácie aktérov vo vzťahu k časovým horizontom, v ktorých uvažujú o svojej ekonomickej aktivite. V porovnaní s tradičnými ekonomickými systémami inštitucionalizuje kapitalizmus takú organizáciu ekonomických aktivít, kde aktéri orientujú svoje konanie voči otvorenej a nepredvídateľnej budúcnosti. Takáto budúcnosť reprezentuje nelimitované možnosti pre aktérov a zároveň aj permanentné ohrozenie pre ich aktuálny ekonomický status. (Beckert 2014)

V práci Pierra Bourdieua venovanej Kabylom nachádzame príklad zmeny temporálneho poriadku. Bourdieu netvrdí, že tradičné hospodárstvo Kabylov bolo slepé voči budúcnosti, kabylskí farmári si určite boli vedomí potreby určitého plánovania. Ale ich záujem sa sústredil na to, čo Bourdieu označil ako priame statky – statky umožňujúce uspokojiť konkrétne potreby. V Marxovej terminológii je to príklad hospodárstva organizovaného okolo jednoduchej reprodukcie. Kapitalistická ekonómia, v protiklade k tomu, operuje na základe logiky akumulácie peňazí, bezprecedentného nepriameho statku. Používanie peňazí umožňuje formovanie budúcnosti, ktorá je vzdialená a abstraktná, ktorá je založená na kalkulácii a umožňuje formovať absentujúci, imaginárny a neustále sa strácajúci bod. (Beckert 2014: 6)

V takejto situácii, keď je konanie primárne orientované na predstavovanú budúcnosť, ktorá je čímsi iným než len jednoduchým predĺžením prítomnosti, je potrebné neustále odhodlanie na prekonanie nevyhnutnej neistoty, ktorá obklopuje neznáme dôsledky nášho konania. Neobyčajná sila kapitalizmu – a zároveň aj jeho

⁷ Termín kapitál a kapitalizmus používame ako analytické pojmy označujúce základné princípy moderného hospodárstva, nie ako hodnotiace alebo politické kategórie. Neprezentujeme tu ani dejiny vývoja kapitalizmu. Predpokladáme však, že dynamiku moderného hospodárstva je možné uchopiť práve prostredníctvom termínu kapitalizmus.

Achillova päta – je jeho schopnosť motivovať aktérov podstupovať riziko napriek neistote ohľadom dosiahnutia cieľov a pravdepodobnosti sklamaní. Z toho dôvodu aktéri potrebujú presvedčiť seba a zároveň byť presvedčení druhými, že ich rozhodnutie, napriek neistote, prinesie pozitívne výsledky. Očakávania ale nie sú vytvorené len schopnosťou jednotlivca predstavovať si budúcnosť, vznikajú spoločensky sprostredkovaným procesom. Nerealizujú sa v inštitucionálnom, kultúrnom alebo politickom vákuu.

V modernom hospodárstve sú teda zakomponované inštitucionálne predpoklady na neustále sa objavovanie sa situácií neistoty. V klasických teóriách nájdeme množstvo príkladov toho procesu. Marx hovoril o význame kríz z nadvýroby, ktoré prispievajú k modifikáciám výroby. Weber si všeobecne všimol význam hospodárskych kríz pre formovanie moderného kapitalizmu. Schumpeter zdôrazňoval význam podnikateľa a jeho snahu vstupovať do nových oblastí a zdôrazňoval aj význam kreatívnej deštrukcie pre modernú spoločnosť a hospodársky systém.

Po tom, čo sme si priblížili zdroje neistoty v modernom hospodárstve, pozrime sa podrobnejšie na tento problém v prípade trhov. Vychádzame pri tom z úvodného vymedzenia trhu, ktoré predstavil Weber. Podľa Webera trh existuje všade, kde sa objavuje súťaž, hoci aj jednostranná, o získanie príležitosti vyplývajúcej z výmeny medzi viacerými potenciálnymi stranami. Trh sa vyznačuje špecifickým typom interakcie, v ktorej sa kombinuje súťaž a výmena. Konanie aktérov na trhu sa začína ako súťaž, ale končí sa ako výmena. V úvodnej fáze je konanie potenciálnych partnerov ovplyvňované možným konaním veľkej skupiny reálnych alebo imaginárnych konkurentov a jedna strana trhu by sa mala dopracovať ku konkrétnej voľbe spomedzi všetkých súťažiacich strán. Mala by byť schopná si spomedzi všetkých ponúk vybrať. Nasleduje druhá fáza, ktorá je však štruktúrovaná odlišným spôsobom. Dokončenie výmeny predpokladá utvorenie dočasného dôverného spojenectva s jedným priamym partnerom. (Weber 1978: 635)

Vo Weberovom opise trhu nachádzame nasledujúce tri situácie: súťaž medzi aktérmi na trhu, nasleduje výber medzi jednotlivými súťažiacimi a na záver je to splnenie podmienok, ktoré vyplývajú z dôverného spojenectva na základe výberu v súťaži. V podstate tu nachádzame tri kľúčové zdroje neistoty pre aktérov na trhu: problém ohodnotenia, čo je problém aktérov na dopytovej strane trhu, problém súťaže medzi aktérmi na strane ponuky a kooperácia medzi aktérmi. Pri utváraní trhu je potrebné tieto zdroje neistoty zmierniť do takej podoby, aby sa vytvorili predvídateľné podmienky trhovej výmeny. V nasledujúcej časti o nich pojednávame oddelene, aktéri ich však riešia takpovediac za pochodu, neustále v priebehu diania a ich vyriešenie je kľúčovou udalosťou pri utváraní konkrétnej podoby sociálneho poriadku trhu.

Prvý problém, problém ohodnotenia, sa viaže na konštitúciu preferencií pri voľbe tovarov alebo služieb. Vďaka rozmanitosti tovarov a taktiež v súvislosti s ich

komplexnými kvalitatívnymi charakteristikami je zdrojom neistoty v rozhodovaní aktéra niekedy problematické a komplikované ohodnotenie určitej komodity, tovaru alebo aktíva. Preto môže byť problematické formovať výlučne subjektívne ohodnotenie tovaru alebo služby. Jens Beckert zdôrazňuje, že problém je zmiernený vtedy, ak sú potenciálni kupujúci v pozícii, v ktorej dokážu rozlišovať medzi hodnotami tovarov a predávajúci dokáže spoľahlivo demonštrovať hodnotu tovaru. (Beckert 2009: 254)

Na existujúcich trhoch nachádzame rôzne riešenia problému ohodnotenia. Jednak môže ísť o zavádzanie rôznych hodnotiacich kritérií. Ale už samotné zavádzanie hodnotiacich kritérií je ustanovené v procese, v ktorom dochádza k dohode medzi aktérmi, alebo k presadeniu hodnotiacich kritérií jedným alebo viacerými aktérmi. Neskôr musia prebehnúť ich rozšírenie vo verejnosti, ktoré je doplnené potrebou neustáleho udržiavania a obraňovania pred spochybnením. Formovanie hodnotiacich kritérií je naviazané v niektorých prípadoch na sociálne a kultúrne oceňovania určitých tovarov. Môžeme sem priradiť napríklad normatívne orientácie aktéra, prípadne príslub statusového zaradenia sa, ktoré súvisí so získaním určitého tovaru, čo je predmetom výskumu sociológie spotreby. (Warde 1994; Chorvát 2011)

Michelle Callon prichádza s nasledujúcim vysvetlením procesu ohodnotenia. Samotný akt voľby a schopnosť urobiť určité rozhodnutie je už výsledkom spojenia a ustálenia dostupných hodnotiacich kritérií. Ak budeme tento proces pomyselne spätne rekonštruovať, Callonovým jazykom povedané rozpletať, tak v úvodnej situácii je možné do hry vniesť veľké množstvo hodnotiacich kritérií (cena, etické kritéria, estetické kritéria, technické kritéria a iné). Práve selekcia a zúženie týchto hodnotiacich kritérií do zvládnuteľného celku umožňuje formulovať a utvárať použiteľné kritéria hodnotenia. Možnosť oprieť sa pri rozhodovaní o vyššie spomenuté mechanizmy umožňuje aktérom prekonať neistotu pri ohodnotení. Zároveň Callon ukazuje, že do procesu ustáľovania hodnotiacich kritérií vstupuje celý rad aktérov. Nie je to teda záležitosť len individuálnej voľby, pretože kritéria sú vytvorené kombinovanou aktivitou viacerých aktérov. (Callon 1998)

Podľa Beckerta však nedochádza k tomu, že všetci aktéri získavajú rovnakú predstavu o tovare, komodite a službe. Dochádza však k tomu, že aktér je dostatočne presvedčený o správnosti svojho ohodnotenia tovaru a je na základe toho ochotný ho získať. (Beckert 2009: 257) Vďaka tomu sa celkom úspešne vyhýba hypotetickej situácii Buridanovho somárika, ktorý si nevie vybrať medzi tým, či sa najprv napije alebo nakrmí, a tak nakoniec v neistote umiera od hladu a od smädu.

Druhým problémom je utváranie pravidiel súťaže. Súťaž je esenciou trhu, svoju úlohu však plní v tom prípade, ak je regulovaná. V modernej ekonomike je regulácia súťaže podstatná z nasledujúcich dôvodov. Úplne neregulovaná súťaž môže viesť k nechote aktérov zúčastniť sa výmeny, dôsledkom čoho môže byť zastavenie trhovej výmeny alebo monopolizácia na základe neregulovanej súťaže, teda situácia,

v ktorej víťaz divokej súťaže zoberie všetko. Na iný problém v rámci inštitucionálnych základov moderného kapitalistického hospodárstva upozorňoval Max Weber. Podľa neho aj v tom prípade, že sa súťaž na trhu uskutočňuje formálne mierumilovnými prostriedkami, smeruje uplatňovanie kapitalistickej racionality a kapitálového účtovania neúprosne k utváraniu monopolných štruktúr, čo znamená situáciu bez prítomnosti trhovej súťaže. (Weber 1972) Z uvedeného vyplýva, že prítomnosť súťaže nie je v procese výmeny automatická, ale je skôr dôsledkom pôsobenia rôznych foriem regulačnej politiky a predstav o vhodnej a spravodlivej podobe súťaže.

Frank Dobbin v historickej analýze budovania železníc v 19. storočí v rozdielnych národných kontextoch dokumentuje previazanosť národnej politickej kultúry a sociálnej štruktúry priemyslu a trhu. Pod pojmom národná politická kultúra rozumie systém významov respektíve paradigiem, ktoré v procese budovania železníc ovplyvňovali predstavy o efektivite a primeranosti trhovej súťaže. Americká národná politická kultúra sformovala predstavu o usporiadaní súťaže do takej podoby, v ktorej sa zdôrazňuje priaznivé pôsobenie konkurencie. Vo Francúzsku sa naopak dôležitejšia úloha prisúdila centrálnemu štátu a určitému plánovaniu, považovanému za efektívnejší nástroj budovania železníc ako súťaž. (Dobbin 1997)

Neil Fligstein pri analýze princípov súťaže zavádza termín *konceptia regulácie* na určitom trhu. Pod týmto termínom rozumie videnie sveta umožňujúce aktérom interpretovať konanie ostatných. Reflektuje pomyselné dohody medzi jednotlivými aktérmi o tom, akým spôsobom prebieha súperenie a v čom je základný princíp súperenia a jeho prípustné spôsoby. (Fligstein 1996: 658) Na utváraní koncepcie regulácie sa podieľa viacero aktérov. Dôležitú úlohu zohrávajú štát a v súčasnosti ju čoraz viac preberajú národné a nadnárodné regulačné agentúry. (Djelic – Quack 2010) Ich pôsobenie formuje základné rámce pravidiel súťaže na určitom trhu, definuje povolené a nepovolené praktiky a určuje princípy súperenia. Druhým aktérom prispievajúcim k utváraniu rámca regulácie na určitom trhu sú investori. Sú to v prvom rade investori z prostredia finančného trhu. Ich pôsobenie sa prejavuje často nepriamo v tom zmysle, že očakávajú stabilné podmienky umožňujúce racionálne kapitálové účtovanie, k takýmto podmienkam môžeme zaradiť aj existenciu rozpoznateľných pravidiel súťaže.⁸ Iným príkladom investorov môžu byť takzvaní investori do rizikových investícií, do nových technologických firiem, ktorí predstavujú zároveň aj tvorcov nových trhov. Predpokladom ich úspechu nie je len vlastníctvo kapitálu, ale aj predchádzajúca skúsenosť s organizáciou nového trhu. Zároveň sú dôležitým mostom prepájajúcim nové technologické firmy, akciové trhy, banky a právnikov, podstatná je ich schopnosť rozumieť tomu, čo aktéri z týchto

⁸ Súťaž však nemusí byť nevyhnutnou podmienkou ich vstupu, dôležitá je možnosť racionálneho účtovania, a to je možné aj v situácii bez prítomnosti súťaže. Práve to je dôvod, pre ktorý je súťaž na trhu udržiavaná hlavne národnými a nadnárodnými regulačnými agentúrami.

rôznych prostredí požadujú a pretlmočiť tieto požiadavky do nového vznikajúceho prostredia. Tvorba nového trhu a nového sociálneho poriadku trhu znamená aj schopnosť ustáliť určité prostredie a súťaž, ktorá sa v ňom odohráva. Tretím aktérom formujúcim pravidlá súťaže na konkrétnom trhu sú producenti tovaru alebo služby. Môžeme rozlíšiť kľúčových producentov a vyzývateľov. Kľúčoví producenti utvárajú základné pravidlá súťaže na trhu, pretože určujú tendencie vo výrobe, v cenách tovarov a taktiež v tom, čo je vlastne princípom súťaže na danom trhu (technologické inovácie, konzervatívnosť). Pre vyzývateľov predstavujú ich rozhodnutia určitý referenčný bod, ktorý im umožňuje hľadať medzeru na trhu, respektíve niku na vlastné pôsobenie. (White 1981)

Tretím zdrojom neistoty, ktorého zvládnutie ovplyvňuje podobu sociálneho poriadku trhu, je problém spolupráce (problem of cooperation). Vo Weberovom vymedzení sme videli, že trh je na začiatku súťaž a na konci spolupráca medzi aktérmi. Výmena na trhu je vždy spojená s určitou mierou nejasností, pretože nikdy nemáme úplnú istotu, že dohodnuté záväzky budú splnené. Každý kontrakt na trhu je do istej miery neúplný, pretože sa uzatvára v prítomnosti a smeruje do budúcnosti, a preto neobsahuje všetky možnosti a všetky podmienky, ktoré môžu nastať. Tu sa pred nami opätovne objavuje známe Durkheimovo konštatovanie o nevyhnutnej prítomnosti mimozmluvnej podmienky všetkých zmluvných vzťahov. (Durkheim 2004) Trhy sa môžu zrútiť, ak sa nepodarí problém spolupráce vyriešiť. Obrazne povedané, výmena zamrzne na základe nedostatočného ochoty aktérov zúčastniť sa jej.

Riešením problému spolupráce je vytváranie inštitucionálnych podmienok trhu. Aktéri v situácii nedostatočného inštitucionálneho zaistenia riešia tento problém napríklad aj utváraním sociálnych štruktúr, ktoré môžeme zachytiť prostredníctvom konceptu sociálnych sietí. (Granovetter 1985) Inštitucionálne a štruktúrne mechanizmy podporujúce spoluprácu a umožňujúce opakovanie sú samozrejme dôležité, ale existencia dlhodobých trhových vzťahov vyžaduje udržanie stabilných očakávaní ohľadom spolupráce partnerov na trhu. Možnosť ich porušenia je vždy prítomná, je však potlačená a nahradená dôverou, úctou a vzájomnými záväzkami medzi partnermi. (Beckert 2009: 261)

Dôležitou témou sa tu stáva dôvera aktérov na trhu, pretože ochota aktérov vstúpiť opakovane do určitej trhovej výmeny vychádza z predpokladu, že vedia približne odhadnúť konanie iných a vedia si projektovať možný budúci vývoj, k čomu dopomáha existencia sociálneho poriadku trhu. Sztompka ale pripomenul, že takéto poznanie nie je vo väčšine prípadov úplne dokonalé. (Sztompka 1999) Na túto skutočnosť výrazne upozornil v inej súvislosti Simmel. Vo *Filozofii peňazí* (Simmel 2011) napísal o nevyhnutnosti prítomnosti viery vo vzťahu k peniazom. Veríme, že peniaze, ktoré dnes prijmeme, môžeme zajtra opätovne vydať za rovnakú hodnotu. Tak, ako by sa bez tejto vzájomnej viery rozpadla spoločnosť by sa zrútil i peňažný styk. Simmel preto usudzuje, že každé hospodárstvo sa opiera aj o určitý

typ viery. „Ak by poľnohospodár neveril, že pole v tomto roku prinesie plody nezasial by, ak by obchodník neveril, že verejnosť si bude žiadať jeho tovar, neobjednal by si ho, atď. Tento druh viery nie je nič iného než oslabený induktívny úsudok.“ (Simmel 2011: 181) V prípade peňazí Simmel ukazuje ešte na jednu dôležitú skutočnosť. Je ňou pocit istoty spojený s peňažným majetkom, ktorý je koncentrovanou a najvyhrotenejšou formou a prejavom dôvery v štát, spoločenskú organizáciu a poriadok. Dodáva tiež, že peniaze sú vo svojej podstate odkazom na spoločnosť. (Simmel 2011: 179 – 181)

Uvedené Simmelove úvahy ohľadom peňazí môžeme v modifikovanej podobe aplikovať aj pri analýze sociálneho kontextu trhu. Predpokladané fungovanie trhu sa opiera o existenciu sociálneho poriadku trhu. Existencia sociálneho poriadku vnáša pravidelnosť do konania aktérov a umožňuje jeho predvídateľnosť. Pravidelnosť a predvídateľnosť je zdrojom Simmelom spomínanej viery v budúcnosť. Utváranie sociálneho poriadku trhu prispieva k zmierňovaniu fundamentálnej neistoty a je zdrojom toho, čo by sme mohli nazvať hlbinná dôvera (confidence; Luhmann 1988b) v sociálny poriadok trhu. Na jej základe aktéri redukovujú nejasnosť situácie, rozhodujú sa a podstupujú riziko v podobe voľby medzi alternatívami (napríklad rozhodnutie o investícii, o kúpe určitého tovaru, o predaji). Bez existencie dôvery, opierajúcej sa o sociálny poriadok, by trhy nemohli existovať.

Jan Keller, nadväzujúc na Simmela, upozorňuje, že „dôvera sa vždy pohybuje niekde v priestore medzi úplným poznaním a úplnou nevedomosťou. Človek, ktorý by vedel všetko, by ničomu nepotreboval dôverovať. Ľudia, ktorí nevedia úplne nič, nemôžu racionálne dôverovať.“ (Keller 2010: 108) Zúčastniť sa trhovej výmeny je preto do istej miery neistou stávkou na nejasnú budúcnosť. Dôveru, ktorá sa za tým skrýva, môžeme pomenovať skôr ako hlbinnú dôveru v mechanizmus trhu (confidence), respektíve k sociálnemu poriadku trhu, než ako osobnú dôveru v druhého (trust). So všeobecným rozšírením trhov v modernej spoločnosti je dôvera v kľúčové abstraktné systémy a inštitúcie dôležitá pre fungovanie modernej spoločnosti. Je to do istej miery slepá dôvera, lebo abstraktné systémy nemôžeme ako jednotlivci úplne prehliadnuť, poznať a kontrolovať. (Giddens 2010)

Pri opätovnom pohľade na dva rozmary neistoty, o ktorých hovorí Sztompka, môžeme povedať, že problém neistoty je pri existencii opakujúcej sa výmeny zmiernený sformovaním sociálneho poriadku trhu, ktorý nám umožňuje aspoň čiastočne predvídať konanie ostatných účastníkov na trhu. Riešenie problému neistoty formovaním sociálneho kontextu podporujúceho opakovanie prispieva k tomu, že môžeme väčšiu pozornosť venovať odhadom budúceho vývoja na trhu.

Umiestnenie a utváranie sociálneho poriadku trhu

V tejto časti sa zameriame na proces utvárania a udržiavania sociálneho poriadku trhu. Sociálny poriadok trhu nemá svoju konečnú podobu či dokonalý stav.

Nie je to totiž fyzikálny mechanizmus, ani jav podobný gravitácii v Newtonovej teórii⁹, ako sa to niekedy extrémne zjednodušujúco interpretuje. Trh je konaním aktérov udržiavaný proces opakovanej výmeny, ktorý je zároveň konaním aktérov premieňaný a modifikovaný. Ako sme mohli vidieť v predchádzajúcej časti, vysvetlenie opakovania výmeny na trhoch je centrálnou témou ekonomickej sociológie a sociológie trhu. Koncept neistoty predstavuje vhodný základ, prostredníctvom ktorého môžeme zdôvodniť formovanie sociálneho poriadku trhu. V istom zmysle je to návrat k Parsonsovej koncepcii dvojitej kontingencie, aj keď jeho riešenie tohto problému prostredníctvom hodnotového konsenzu nie je v dnešnej dobe bezvýhradne akceptované. (Ganßmann 2007)

V rámci ekonomickej sociológie sa sformoval koncept umiestnenia, ktorý sa pokúša formovanie sociálneho poriadku trhu objasniť. Koncept umiestnenia má v súčasnosti viacero podôb, ktoré zachytávajú nasledujúce výroky: trhy ako siete, trhy ako rámce poznávania, trhy ako inštitúcie. Ich spoločným znakom je odmietanie predstavy atomizovaného jednotlivca. Umiestnenie znamená, že konajúci potrebuje na realizáciu konania určité dostupné prostriedky. Tieto prostriedky na jednej strane možnosti konania limitujú, ale zároveň ich poskytujú. „Uspôsobenie aktérov konať je neoddeliteľné od dynamiky situácie, vychádza predovšetkým z problematických charakteristík situácie. Schopnosť konať znamená spojenie aktérov (enagement) s rozdielnymi štrukturálnymi prostrediami, ktoré sú reprodukované a modifikované prostredníctvom odpovedí aktérov na problémy meniacej sa historickej skutočnosti“. (Emirbayer 1997: 294)

Súčasný prístup ekonomickej sociológie ukazuje, že proces formovania, udržiavania a premeny sociálneho poriadku trhu nepostihneme, ak budeme na umiestnenie nazerať len prostredníctvom jedného z týchto analytických princípov. Práve ich vzájomné prepojenie umožňuje vysvetliť dynamiku a premenlivosť sociálneho poriadku trhu. Trhy, sociálne siete a rámce poznávania sú analytické kategórie, ktoré nám umožňujú vysvetliť a pochopiť umiestnenie aktérov v štruktúrovanej sociálnej realite. Keď hovoríme o sociálnych sieťach, inštitúciách a rámcach poznávania ako o analytických kategóriách, myslíme tým, že formálne oddelené sú len v analytickom pohľade sociológa opisujúceho konanie aktérov v určitej situácii.

Súčasná ekonomická sociológia sa od 80. rokov dvadsiateho storočia výrazne profilovala okolo konceptu sociálnych sietí a po istý čas platilo automatické spojenie konceptu umiestnenia a teórie sociálnych sietí. Teória sociálnych sietí sa výrazne odchyľuje od akýchkoľvek substancialistických vysvetlení, ktoré považujú určité atribúty aktérov (ako napríklad rasu, pohlavie, individualizovanú racionalitu, triednu príslušnosť) za univerzálny základ vysvetľujúci ich aktivitu. (Emirbayer –

⁹ Napríklad Philip Mirowski v knihe *More Heat than Light: Economics as Social Physics, Physics as Nature's Economics*, dokumentuje proces utvárania a formovania takejto predstavy v kultúre západnej spoločnosti a prezentuje aj jej historické dôsledky. (Mirowski 1989)

Goodwin 1994: 1414) Za vhodný explanačný postup nepovažuje ani vysvetlenia zdôrazňujúce úlohu internalizovaných noriem, pretože aj v tomto prípade sa udržiava predstava atomizovaného jednotlivca, ktorý len slepo sleduje príkazy kultúry a vždy vie presne ako konať. (Granovetter 1985) Predstavitelia koncepcie sociálnych sietí konanie a preferencie sociálneho aktéra analyzujú ako vysoko podmienené skutočnosti, formujúce sa v súvislosti s pozíciou v sociálnych sieťach. (Emirbayer – Goodwin 1994: 1417) Sociálne siete sa ďalej analyzujú ako dynamické a premenlivé sociálne štruktúry, ktoré sa menia spolu s tým, ako aktéri utvárajú nové spojenia a iné spojenia naopak opúšťajú. (Knoke 2012: 21) Prostredníctvom konceptu sociálnej siete môžeme analyzovať a pochopiť informácie o vzťahovosti sociálnych jednotiek a prostredníctvom analýzy sociálnych sietí je možné skúmať formy usporiadania spoločenského konania a rozvíjať k tomu primerané metódy. (Kusá 1997: 479)

V rámci ekonomickej sociológie sa koncept sociálnych sietí využíva napríklad pri skúmaní aktivity na rôznych typoch trhov, sleduje sa distribuovanie informácií, medziorganizačné vzťahy a koncept sociálnych sietí sa využíva aj pri analýze globálnych procesov. (Knoke 2012) Spoločným znakom je, že ekonomická výmena sa neprezentuje ako izolovaná od iných sociálnych systémov. Výmena je kontinuálne utváraná, pozmeňovaná a niekedy zdeformovaná vďaka sociálnym vzťahom, ktoré prepájajú účastníkov na trhu s rozdielnymi prostrediami. Konštantné prepájanie ekonomickej a neekonomickej aktivity vyúsťuje do umiestnenia ekonomickeho konania do neustále sa vyvíjajúceho systému sociálnych vzťahov. (Granovetter 1985) Táto prepojenosť, respektíve umiestnenie, rôznym spôsobom ovplyvňuje podobu trhovej výmeny a spôsobuje prenos informácií a inovácií z jedného prostredia do druhého. Dôležitú rolu tu zohrávajú rôzni dohodcovia alebo mosty, ktorí prepájajú rôzne prostredia.

V prípade, že začneme o trhoch uvažovať ako o sieťach rôznym spôsobom prepojených môžeme aj novým spôsobom pochopiť moc aktérov na trhu. Moc pozície sa vynára z jej dôležitosti v sieťach, v ktorých sa medzi aktérmi presúvajú cenné informácie a zdroje. Pozícia má tým väčšiu moc, čím viac od nej závisí, či druhí členovia získajú informácie a statky, ktoré nie sú inde dostupné. (Kusá 1997: 498) Napríklad centrálni aktéri (jednotlivci alebo organizácie) vo výmennej sieti získavajú výhody na základe toho, že kontrolujú, získavajú a niekedy manipulujú informácie od ostatných neprepojených partnerov a tak dokážu napríklad ovplyvňovať ceny alebo aj diktovať ceny. (Knoke 2012: 27) Je to kontrast voči neoklasickej teórii, v ktorej sa očakáva, že aktér ovplyvňuje cenu jedine jej prijatím alebo odmietnutím (price taker), prístup sociálnych sietí ukazuje možnosti aktérov ovplyvňovať informácie a cenu na trhu. Ekonomická moc aktéra je tak výsledkom priamej alebo nepriamej možnosti ovplyvňovať výmenu vzácných statkov v sieti. Druhou rovinou je téma organizačnej moci a medziorganizačných vzťahov. Účastníci koalícií sa snažia utvárať koalície s inými podobne zmýšľajúcimi aktérmi, aby spojili zdroje

a vplývali na rozhodovanie najmocnejších aktérov. (Kusá 1997: 500) V sociológii sa na vzťahový, relačný rozmer moci pri formovaní hospodárskych inštitúcií dlhodobo upozorňuje. Je to presun od vnímania moci ako substance, určitého základu konania smerom k analýze moci ako vzťahu, relácie. (Emirbayer 1997)

Koncept sociálnych sietí sa používa aj pri vysvetľovaní utvárania dôvery medzi aktérmi na trhu. Predstavitelia konceptu sociálnych sietí predpokladajú, že situácia neistoty na trhu, naviazaná na už spomenuté tri problémy, je často prekonávaná a manažovaná utváraním sociálnych sietí. Sociálne siete potom predstavujú dôležitý stavebný kameň pre vytváranie dlhodobej výmeny. Napríklad Mintz a Schwartz v analýze sociálnej štruktúry amerického priemyslu ukazujú, ako banky utvárajú dlhodobé vzťahy s organizáciami, ktoré financujú, pretože im umožňujú prístup k špeciálnym informáciám a zároveň získavajú podrobnejší prehľad nad aktivitami firiem a prehľad o ich aktivitách a najmä o vyhlídkach do budúcnosti. Takéto spojenie je výhodné aj pre organizácie, pretože im umožňuje relatívne stabilný prístup k financovaniu. Bankár z Chase Manhattan sa v tejto súvislosti vyjadril nasledujúcim spôsobom: „Veľká časť našej práce a požičiavania peňazí pozostáva z osobných kontaktov s manažmentom firiem, ktorým požičiavame. Nie je všetko ukryté len v číslach“. (Mintz - Schwartz 1985: 115)

Iný príklad nájdeme v práci opisujúcej zavádzanie kreditných kariet v Rusku, ktorý uskutočnili Alya Guseva a Akos Rona-Tas. Vychádzajú z predpokladu, že v procese vydávania kreditných kariet je kľúčovým problémom prekonanie neistoty a vytvorenie dôvery, že klienti budú svoje úvery splácať. Na riešenie tohto problému existujú v zásade dva spôsoby. Prvým je vytváranie úverových registrov a úverových skóre jednotlivých klientov na základe ich predchádzajúcej histórie. V úvodnej fáze zavádzania kreditných kariet v Rusku však banky narážali na dva problémy. V prvom rade neexistovala žiadna úverová história klientov. Druhým problémom bola neregulovaná a doslova vražedná súťaž medzi bankami, ktorá spôsobovala, že banky odmietali akúkoľvek vzájomnú spoluprácu z obavy, aby príliš neodkryli svoju stratégiu a postupy. A v neposlednom rade majitelia účtov v tomto období odmietali zverejňovať akékoľvek presné informácie o svojom majetku a príjmoch a banky nemali o týchto údajoch úplnú informáciu. Otázkou potom je, akým spôsobom sa vytvorí trh s kreditnými kartami v situácii všeobecnej nedôvery. Odpoveďou bolo formovanie trhu na základe umiestnenej dôvery (embedded trust), ktorá je vybudovaná na základe stabilných vzťahov a osobných záväzkov. Dôsledkom však je, že takýto trh je obmedzený a nebude masovo rozšírený. Kreditné karty potom nadobúdajú špecifický statusový význam a menia sa z produktu masovej spotreby na produkt statusovej spotreby. (Guseva – Tas 2001)

Koncept sociálnych sietí priniesol celý rad inšpiratívnych zistení a v rámci nemarxistickej sociológie prispel k obnovenému záujmu o ekonomické procesy. Obsahuje však niektoré sporné a nevyriešené témy, ktoré spôsobujú, že s ním nemôžeme pracovať ako s jediným analytickým rámcom vysvetľujúcim sociálny

poriadok trhu. Granovetter, ktorý opisuje aktéra ako umiestneného do konkrétneho a pokračujúceho systému sociálnych vzťahov, nevysvetľuje okolnosti, v ktorých sociálne siete získavajú svoju výslednú podobu. Emirbayer a Goodwin, ktorí sa v mnohých ohľadoch o teórii sociálnych sietí vyjadrujú uznanlivo, upozorňujú, že konkrétnu podobu sociálnych sietí nie je možné analyzovať bez jej vzťahnutia k prítomným inštitúciám v analyzovanej empirickej skutočnosti a k rámcom poznávania v určitom období. Bez zohľadnenia tohto širšieho sociálneho kontextu nám chýba vysvetlenie súvislostí, v ktorých sa sociálne siete formujú. (Emirbayer – Goodwin 1994: 1443) Navrhujú preto, aby sa koncept umiestnenia rozšíril o ďalší rozmer, ktorým sú inštitúcie a dostupné rámce poznávania.

Termín „rámce poznávania“ sa vzťahuje na mentálne organizácie sociálneho prostredia, ktoré prispievajú k formovaniu sociálneho poriadku trhu. Inštitúcie a sociálne štruktúry sú aktérmi interpretované v súvislosti s prebiehajúcim konaním. Inštitúcie, ale ani vzťahy medzi aktérmi nie sú nikdy natoľko špecifikované, aby absolútne a vždy determinovali konanie aktérov v konkrétnych situáciách. Podstatný je aj spôsob, akým aktéri situácie a dostupné možnosti konania v hospodárstve interpretujú a aké možnosti sú pre interpretáciu dostupné. Z analytických dôvodov rozlíšime tri podoby rámcov poznávania.

Prvé označíme ako *neformalizované ale rozšírené postupy interpretácie*. V ekonomickej sociológii a v klasickej inštitucionálnej ekonómii sa v niektorých výskumoch ukázalo, že rovnaké pravidlá inštitúcie nemusia viesť k rovnakým dôsledkom ak sú prijaté v inom štáte, alebo len na inom trhu. Súvisí to s tým, že interpretácia nového pravidla sa uskutočňuje v určitým spôsobom ustanovenej skutočnosti, ktorej súčasťou sú aj rámce poznávania vyrastajúce z predchádzajúcich skúseností. Rámce poznávania tak prispievajú k formovaniu sociálneho poriadku trhu. Prostredníctvom nich sa riešia bežné situácie a aktéri podľa nich upravujú svoje odpovede na problémové situácie. Tieto neformalizované, ale rozšírené postupy, ako zvládať situácie, prispievajú k stabilizovaniu sociálneho poriadku na trhu, pretože nám umožňujú konať aj napriek neurčitosti dôsledkov. Zároveň môžu viesť k odolávaniu zmenám a novým postupom a novým pravidlám. Sú niekedy aj zdrojom odstrihnutia nového pravidla od reálneho hospodárskeho života.

Druhým príkladom pôsobenia rámcov poznávania je *normatívny izomorfizmus na základe vzdelávania a profesionalizácie*. (DiMaggio – Powel 1977) Je to spojenie vedy, vedeckého poznávania a praktického konania a rozhodovania v situácii neistoty a pri riešení problémov v hospodárstve. Powel a DiMaggio upozorňujú na dva aspekty profesionalizácie, ktoré sú dôležitým zdrojom normatívneho izomorfizmu. Prvým je zavedenie univerzitného vzdelávania v ekonomickej oblasti a v manažmente, kde sa získavajú poznatky od univerzitných špecialistov. Dochádza k prieniku ekonomickej vedy a hospodárskeho života. Druhým aspektom je vytváranie sietí špecialistov, ktorí prekračujú organizácie a cez tieto siete sa modely šíria ďalej. Ekonomické vzdelávanie a výskumné inštitúcie sú dôležitými centrami,

ktoré nielen vytvárajú modely, ale aj prispievajú k ich prenosu. Sú dôležitou súčasťou formovania rámcov poznávania u profesionálnych manažérov.

Poslednú podobou pôsobenia kognitívnych rámcov opísali sociológovia z oblasti výskumu organizácií Meyer a Rowan. Autori sa zaoberali najprv procesmi utvárania a preberania nových štruktúr v už existujúcich organizáciách. (Meyer – Rowan 1977) Neskôr Meyer aplikoval tento prístup na rýchle šírenie organizačných a inštitucionálnych inovácií v celosvetovom meradle. Vysvetľoval, prečo vo svete, ktorý je organizovaný do podoby jednotlivých štátov, dochádza k ich čoraz väčšej štrukturálnej podobnosti, a prečo v jednotlivých štátoch dochádza k rýchlym zmenám vo veľmi podobných oblastiach. (Mayer – Boli – Thomas – Ramirez 1997) Kľúčové argumenty sú nasledujúce: Veľá znakov súčasných štátov je odvodených zo *široko rozšírených modelov* (worldwide models), ktoré sú utvorené a rozširované prostredníctvom globálnych kultúrnych a asociačných procesov. V rámci slovenskej sociológie konceptualizoval proces modernizácie podobným spôsobom Ján Bunčák, keď hovorí o „šírení vzoru súčasnej priemyselnej civilizácie ako univerzálneho typu spoločnosti“. (Bunčák 2002: 110)

Rozšírené modely sú vysoko racionalizované a vychádzajú z predpokladu ich univerzálnej aplikovateľnosti. Príkladom môžu byť ekonomické modely modernizácie, u ktorých sa očakáva, že môžu byť použité v akejkoliš štáte. Tieto modely definujú a legitimizujú konanie aktérov v miestnych podmienkach. Ďalej formujú štruktúru štátov, politiky štátov a ostatných aktérov na území štátov vo významných oblastiach života, od ekonomiky, cez školstvo zdravotníctvo a rodinný život. Prostredníctvom difúzie široko rozšírených modelov môžeme vysvetliť, prečo má v súčasnosti mnoho štátov, aj napriek niekedy až extrémne odlišnej historickej skúsenosti, toľko formálne podobných charakteristík. Šírenie modelov nie je len záležitosť modernej spoločnosti. Dynamika procesov sa urýchlila najmä po druhej svetovej vojne, keď v reakcii na predchádzajúce vojnové deštrukcie vzniklo veľké množstvo organizácií koordinujúcich aktivity štátov vo viacerých oblastiach života. Difúziu modelov zabezpečujú jednak medzinárodné organizácie (OECD, OSN, Svetová banka, Svetová zdravotnícka organizácia a mnohé iné), inými aktérmi sú tiež asociácie, združenia, pričom nesmieme opomenúť vedu (vedcov) a pôsobenie profesijných združení. Niektorých aktérov v tomto procese môžeme vnímať ako klasické záujmové skupiny, niektorí však do tejto kategórie nezapadajú úplne. (Sopóci 2003)

V procese šírenie modelov zohráva dôležitú rolu aj symbolická rovina, keď prijatie určitého pravidla, organizácie alebo inštitúcie môže vyjadrovať posun spoločnosti smerom kurčitému želanému a akceptovanému modelu. Mayer s Rowanom to nazvali ceremoniálne prijímanie inovácií. (Mayer – Rowan 1977) Dôležitou súčasťou je aj porovnávanie sa medzi štátmi. Ukazuje sa napríklad, že prijatie pravidiel umožňujúcich voľný pohyb kapitálu má veľký symbolický význam

pre poskytovateľov úverov a ratingové agentúry¹⁰, ktoré tento krok štátu oceňujú v hodnotení krajín. Prijímanie pravidiel voľného pohybu kapitálu sa urýchlí, ak podobným procesom prešli alebo prechádzajú okolité štáty. Potom nemusí byť vyvinutý ani výrazný tlak medzinárodných organizácií.

Difúzia široko rozšírených modelov prináša jednak rastúci izomorfizmus medzi štátmi, je taktiež zdrojom rozdielov medzi formálne prijatými pravidlami a praktickým životom v samotnom štáte (decoupling; Mayer – Rowan 1977). Táto rozdielnosť je endemická, pretože štáty sú v mnohých oblastiach čím ďalej viac formované preberaním externých modelov, ktoré nie je vždy možné prijať ako plne fungujúci systém. Ich prijímanie spôsobuje určitý eklektizmus, objavovanie sa protirečivých mechanizmov a modifikácií. Dôvodom môže byť ekonomická náročnosť zapracovania alebo prílišné narušenie predchádzajúcich dlhodobých ustálených postupov. V reakcii na to môže dôjsť k novej interpretácii modelu a jeho využitiu, prispôbeniu a úprave prijatého modelu, prípadne k jeho úplnému odpojeniu, respektíve k nepripojeniu modelu do reálneho života. Dochádza potom k jeho marginalizácii v reálnom živote. (Mayer – Boli – Thomas – Ramirez 1997: 144 – 154)

Príklad dokumentujúci pôsobenie rámcov poznávania poskytujú zistenia Donalda MacKenzieho, ktorý sa venoval utváraniu trhu s opciami. (MacKenzie 2006)¹¹ Opčné obchody majú dlhú históriu, ktorá je spätá prevažne s obchodom s komoditami. Ich legitimita však bola vždy veľmi neistá a napríklad v priebehu 19. storočia boli väčšinu času zakázané alebo obmedzené. Hlavným problémom je, že majiteľ opcie môže v niektorých prípadoch ovplyvňovať cenu podkladového aktíva. Ďalším dlhodobým problémom bolo, že sa nedalo vždy odlíšiť obchodovanie s opciami od podozrivého stávkovania na budúcnosť. Najmä po veľkej hospodárskej kríze v roku 1929 boli opcie úplne vytlačené z finančných trhov a ostali aktívne len na komoditnej burze v Chicagu. Aktívna povojnová poľnohospodárska politika

¹⁰ Ratingové agentúry až do osemdesiatych rokov vôbec nehodnotili ochotu štátov zapojiť sa do medzinárodného obchodu a toku financií. Ich význam narástol až v druhej polovici osemdesiatych rokov, keď došlo k liberalizácii finančných trhov.

¹¹ Princíp opcií si môžeme predstaviť na príklade predaja domu. Predávajúci potrebuje o pol roka predat' dom, ale chce mať vyššiu pravdepodobnosť, že presne v konkrétny deň nájde kupujúceho. Kupujúci má o dom taktiež záujem, ale momentálne ešte nechce voľné finančné prostriedky investovať do domu a zároveň chce mať ešte možnosť ďalšieho výberu. Jedným z riešení je uzavretie opčného obchodu. Ten dáva kupujúcemu právo, ale nie povinnosť odkúpiť určitú komoditu, tovar, v našom prípade dom, v určenom čase. Kupujúci si za určitú sumu, povedzme za desatinu ceny, objednáva toto predkupné právo. Zároveň predávajúci má vyššiu pravdepodobnosť, že v určitý deň nájde kupujúceho na trhu. Môže sa ale udiat' nasledujúca udalosť. Ceny domov v danej oblasti veľmi výrazne vzrastú, čiže majiteľ opcie má právo odkúpiť nehnuteľnosť za pôvodnú cenu spred pol roka. Prípadne zistí, že už dom nechce, nepotrebuje, alebo si ho nemôže dovoliť a môže nájsť iného kupujúceho, ktorému so ziskom predá aspoň svoju opciu. Môže sa však stať opačná situácia, keď v danej oblasti zistí napríklad tektonický zlom a cena nehnuteľnosti pôjde výrazne nižšie. Kupujúci nenájde nového kupujúceho na opciu a sám opciu neuplatní, teda dom nekúpi. Jeho strata je však nižšia ako v prípade, keby pred pol rokom dom odkúpil.

štátov ďalej spôsobila, že výkupné ceny komodít boli stabilné a garantované, a preto obchodovanie opcií aj na komoditných burzách prestávalo byť ziskové a atraktívne. Najmä predstavitelia obchodnej komory v Chicagu, ktorí vlastnili opčnú burzu, vyvíjali v druhej polovici šesťdesiatych rokov veľké úsilie, aby našli spôsob, ktorý by im umožnil prežitie a rozvoj. Padli viaceré návrhy. Jeden z nich sa týkal aj opčných obchodov s akciami. Tento spôsob obchodov nebol úplne nelegálny, ale všetky regulačné orgány mali problém odlíšiť takéto opčné obchody od hazardnej špekulácie. Hlavným rozpoznávacím znakom regulárneho obchodu od hazardnej špekulácie bola možnosť doručenia fyzického aktíva, na ktoré sa určitý cenný papier viazal. V prípade komodít to možné bolo. V prípade akcií však bolo otázne ich postavenie. Nebolo úplne jasné, či je možné akcie považovať za hmotný a doručiteľný základ pre tvorbu iného cenného papiera. Preto bolo odporúčanie komisie dlhodobo zamietavé. Zmenu pohľadu komisie spôsobili viaceré okolnosti. Prvým bol rozpad systému mien viazaných na dolár (ukončenie menového systému z Brettonwoodu). Došlo k oslabeniu systému pevných výmenných kurzov medzi menami. Milton Friedmann, konzultant obchodnej komory v Chicagu, začal výrazne podporovať opčné obchody na menovom základe, pretože to podľa neho bolo jediné skutočne trhové a prospešné riešenie proti kurzovým rizikám. Zároveň presvedčil predstaviteľov komisie, aby tento typ obchodov povolili a argumentoval pri tom nevyhnutným aplikovaním trhových princípov v čo najväčšej oblasti ľudského života. (MacKenzie 2006: 147)

Druhá veľká zmena nastala v akademickom prostredí. Prebehla veľká emancipácia finančnej ekonómie, ktorá bola do tohto obdobia skôr marginálnou a ezoterickou záležitosťou na ekonomických fakultách (napríklad Eugen Fama formuloval koncepciu efektívneho trhu). Začali vznikať rôzne modely oceňovania rizika a jedným z nich bol aj model na oceňovanie opcií, ktorý sformulovali Black, Scholes a Merton. Vďaka tomuto modelu prestali byť opcie a všetky obchody výrazne orientované na budúcnosť považované za číru špekuláciu a získali základ nevyhnutný pre racionálne oceňovanie. (DeGoede 2001) Model sa zároveň stal pevnou súčasťou všetkých učebníc finančnej ekonómie, čo v dlhšom období prispelo k rozšíreniu opčných obchodov, pretože všetci manažéri finančných spoločností sa model oceňovania opcií minimálne od 80. rokov učili v kurzoch a boli s ním oboznámení. Opcie tak prestali byť exotickým nástrojom na finančných trhoch. Krozvoju opčných obchodov prispela ešte jedna udalosť. V roku 1971 sa stal riaditeľom komisie pre cenné papiere v spojených štátoch amerických William Casey. Na rozdiel od svojich predchodcov, ktorí boli poväčšine akademickými právnikmi so špecializáciou na finančné právo, Casey bol aj aktívnym investorom, a preto chápal situáciu na trhu a rozumel predstaviteľom obchodnej komory v Chicagu. Aj napriek úvodnému odporu ostatných členov komisie presadil obchodovanie opcií viazaných na akcie. Argumentoval pri tom tým, že investorom rôznorodosť investičných možností len pomôže. (MacKenzie 2006: 150)

Popri sociálnych sieťach a rámcoch poznávania tvoria inštitúcie sociologicky najrozšírenejší analytický prístup umožňujúci vysvetlenie sociálneho poriadku trhu. V ekonomickej sociológii sa pracuje s konceptom, ktorý sa sformoval ako výsledok dialógu so štruktúrnym funkcionalizmom a prehodnocovaním niektorých prístupov inštitucionálnej ekonómie. Niektoré zjednodušené interpretácie ekonomického inštitucionalizmu zdôrazňujú, že inštitúcie tvoria len formálne alebo neformálne pravidlá, ktoré obmedzujú oportunizmus aktérov v hospodárstve.¹² Ak by inštitúcie neexistovali, aktéri by zúriivo sledovali svoj egoistický záujem. Z tohto hľadiska kritizoval nový inštitucionalizmus v ekonómii napríklad Etzioni. (Etzioni 1995: 151 – 152) Podľa neho podobné prístupy síce zdôrazňujú úlohu inštitúcií, ale zároveň predpokladajú, že ak by neexistovali, tak by aktéri vlastne vždy vedeli, čo a ako majú robiť pri dosahovaní cieľa. Sociologické teórie však zdôrazňujú, že inštitúcie nie sú len obmedzujúcim prvkom konania, ale konanie umožňujú. Dôvodom je, že predstavujú prevládajúci systém vzájomne pôsobiacich neformálnych a formálnych elementov, podľa ktorých aktéri organizujú svoje konanie, keď sledujú svoj záujem. V tomto pohľade sú inštitúcie sociálne štruktúry, ktoré usmerňujú kolektívne konanie tým, že sprostredkovávajú a organizujú záujmy aktérov. Inštitucionálna zmena potom nespôsobuje len prepísanie formálnych a neformálnych pravidiel, ale aj kompletnú rekonštrukciu usporiadania distribúcie moci, čo súvisí so štruktúrou sociálnych vzťahov na trhu a zmena inštitúcií modifikuje aj záujmy aktérov na trhu. (Nee 2005: 55) Sopóci upozorňuje, že sociálne inštitúcie nie sú nemenné. V priebehu času dochádza k ich premene a niekedy aj k ich deinštitucionalizácii. (Sopóci 2010: 11)

V rámci sociologického skúmania trhu sa venuje veľká pozornosť dôvodom premeny inštitucionálneho rámca trhu. Prvým vysvetlením je dôraz na endogénne faktory. Inštitúcie nie sú nikdy tak koherentné a kompletne (totálne), aby eliminovali internú dynamiku, ktorá môže viesť k ich transformácii a nie sú ani natolko dokonalé, aby odstránili úsilie aktérov zmeniť existujúce rozpory v inštitucionálnom usporiadaní. (Beckert 2010: 643) Podľa Croziera a Freiberga proces vytvárania inštitúcií nevedie k formovaniu nespochybniteľných pravidiel, ktoré všetci rešpektujú. Minimálne sa to týka vysoko premenlivých prostredí, akými sú moderné organizácie a trhy. Je ťažké ich usporiadať napríklad do podoby neutrálnych dopravných predpisov, a to z toho dôvodu, že v procese ich vytvárania sa nakoniec generujú výhody pre niektorých aktérov na úkor iných. Zároveň vznikajú nové zóny neistoty, ktoré nie sú pokryté pravidlom. Aktéri sa ich môžu snažiť odstrániť, ale môžu ich aj využívať a obraňovať, pretože im tieto priestory neistoty umožňujú získať výhodnú pozíciu. (Crozier – Freiberg 1980: 53)

¹² Inštitucionálna ekonómia nahrádza dokonale informovaného aktéra, aktérom, ktorý má nedokonalé informácie, ale je vždy pripravený k podvodu pri dosahovaní cieľa, preto je potrebný zmluvný rámec transakcie.

Ako príklad môžeme uviesť situáciu na trhu s akciami na Slovensku po kupónovej privatizácii. Na základe kupónovej privatizácie vzniklo veľké množstvo akciových spoločností, ktorých akcie boli zo zákona verejne obchodované. To znamená, že existovala možnosť kúpiť a predat' takéto akcie na verejnom trhu, najčastejšie na burze. Za normálnych okolností je kótovanie akcií na burze spojené s úplným informačným otvorením sa akciovej spoločnosti, aby investori mali všetky relevantné a dostupné dáta pre uvážlivé investovanie. To sa však v prípade rodiaceho trhu na Slovensku nestalo. Akciové spoločnosti nezverejňovali požadované množstvo informácií. Jedným z dôvodov bolo, že kótovanie na burze im neprinášalo žiadne výhody a ani dostatok nového kapitálu. Bola to formálna povinnosť, ktorá vyplývala z procesu kupónovej privatizácie. Manažéri v podnikoch nezverejňovali všetky informácie, pretože si chránili pozíciu v podniku. Z minulosti mali najlepší prehľad o dianí v podniku, o záväzkoch podnikov a často boli aj potrebnou zárukou pri čerpaní úverov v bankách. Taktiež im strategická práca s informáciami umožňovala získať výhody a udržať kontrolu nad výnosnými časťami podnikov. Ďalším dôvodom neochoty zverejňovať podrobné informácie bola celková neistota v transformujúcej sa ekonomike. Situácia neistoty súvisiaca s absenciou pravidiel spôsobuje, že o prežití nerozhoduje len test trhom (napríklad získanie dostatočného odbytu pre výrobky), ale otáznе sú samotné princípy. V takomto prípade podľa Starka volia aktéri v transformujúcom sa hospodárstve rôzne formy zaistenia pre seba aj pre organizácie a udržiavajú rôzne prepojenia a vytvárajú postupy, ktoré rozširujú stratégie zaistenia. Silnú pozíciu získavajú tí, ktorí tieto informácie ovládajú a sprostredkovávajú. (Stark 1996)

Druhé vysvetlenie zmeny inštitúcie vychádza z pôsobenia exogénnych faktorov, najmä odkazom na pôsobenie rámcov poznávania. Ukazuje sa, že k výrazným modifikáciám inštitucionálneho rámca trhu dochádza v prípade hlbokých problémov, ktoré ohrozujú existenciu trhu (pravidelnosť výmeny) a ohrozujú jeho reprodukciu do budúceho obdobia. Tieto zmeny spôsobujú, že zo samozrejmych predpokladov ako konať na trhu, sa stávajú nesamozrejmé predpoklady konania. Krízy na trhu spôsobujú, že sa spochybňujú aj doterajšie kognitívne rámce a hľadajú sa alternatívne odpovede, ktoré sú dostupné, ale pred krízou na trhu neboli považované za relevantné. Na základe modifikovaných, prípadne nových (alternatívnych) vysvetlení je možné prekonať neistotu na trhu a stabilizovať sociálny poriadok trhu. Modifikované rámce poznávania prispievajú k reorganizácii inštitúcií na trhu. Napríklad sa novým spôsobom začnú interpretovať pravidlá.

Doteraz sme sociálne siete, rámce poznávania a inštitúcie opisovali oddelene. Pre pochopenie utvárania sociálneho poriadku trhu je však významná aj ich vzájomná súvislosť. Prostredníctvom nej môžeme pochopiť neredukovateľnosť konceptu umiestnenia len na jeden z týchto princípov. V nasledujúcej schéme prezentujeme toto vzájomné prepojenie.

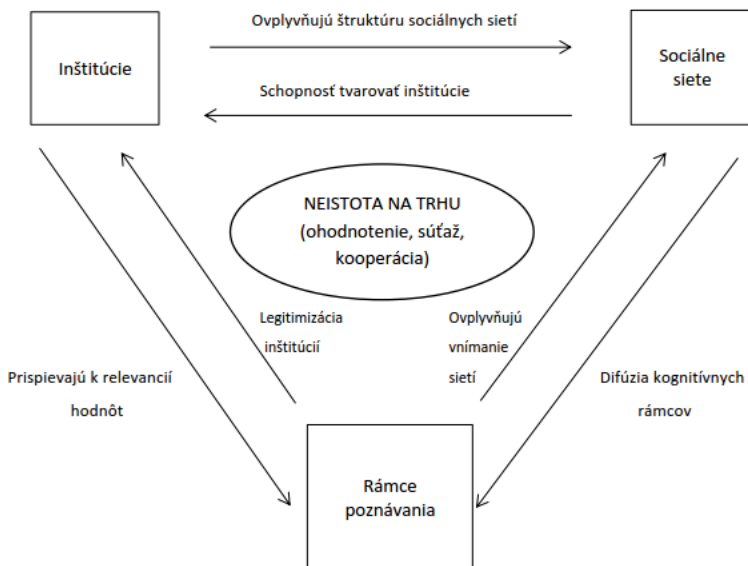


SCHÉMA: Sociálne umiestnenie trhu

ZDROJ: Beckert 2010: 612; vlastná úprava

Sociálny poriadok trhu je formovaný v kontexte situácií neistoty, ktoré sa týkajú budúceho vývoja a konania iných aktérov na trhu. Snahou je urobiť neurčité dianie predvídateľným a zmierniť zdroje neistoty. Aktéri sú pri utváraní sociálneho poriadku trhu umiestnení do sociálneho kontextu, ktorý môžeme analyticky zachytiť prostredníctvom konceptu inštitúcií, sociálnych sietí a prostredníctvom rámcov poznávania. Sociálny kontext ale nie je determinujúcim aspektom konania. Umožňuje konanie a zároveň v prípade neurčitosti umožňuje aktérom reagovať na neurčitosti pretváraním existujúceho sociálneho poriadku. Inštitúcie, sociálne siete a kognitívne rámce trhu sa vzájomne ovplyvňujú a prostredníctvom nich dochádza k premene sociálneho poriadku trhu. Analytickým spôsobom pochopené trenie medzi sociálnymi sieťami, inštitúciami a kognitívnymi rámcami môže byť dôležitým prístupom, ako interpretovať premeny sociálneho poriadku trhu. Zmeny v rámcach poznávania môžu viesť napríklad aj k nelegitímnosti inštitúcií a rozdielne nazeranie na príležitosti, ktoré sú inštitúciami a sociálnymi sieťami poskytované. Zmeny v inštitúciách môžu ovplyvniť štruktúru sociálnych sietí a priniesť nové prepojenia medzi aktérov. Nové usporiadanie sietí prispieva k zmene štruktúry moci a dáva aktérom príležitosť ovplyvňovať podobu inštitúcií a prispieva k šíreniu rámcov poznávania. Na základe tohto prepojenia môžeme o utváraní sociálneho poriadku

trhu uvažovať nasledujúcim spôsobom. Sociálny poriadok trhu nemá konečný stav. Nedostaneme sa nikdy do stavu jeho nehybnej dokonalosti a nie je to ani teleologický proces smerujúci k dokonalej a objektívnej súťaži. Existujúci sociálny poriadok konkrétneho trhu je dočasným stabilizovaním na dlhej ceste plnej odbočiek, rekombinácií a pomaly sa utvárajúcich pravidielností, ktoré nemôžeme oddeliť od konkrétneho sociálneho kontextu.

Záver

Prezentovaný sociologický prístup vysvetľujúci utváranie trhu si nenárokuje byť prístupom univerzálnym. Okolnosti jeho užitočnej aplikácie závisia od toho, aký problém vo vzťahu k trhu nás prednostne zaujíma. V prípade, že nás zaujíma otázka, či je vhodné alebo nevhodné uprednostniť v určitej oblasti trhové riešenia pred iným spôsobom koordinácie aktivít, tak ponúkaný prístup vlastne veľa odpovedí nedáva. Nenazerá na trh z hľadiska jeho efektivity ani nám nevysvetľuje, čo by sme mali urobiť, aby bol trh napríklad efektívny, a kedy by sme ho mali aplikovať. Ak sa však naša pozornosť upriami na to, ako vôbec môžu trhy existovať, čo všetko je potrebné vyriešiť pri ich vzniku, a s ktorými problémami aktéri pri utváraní trhu zápasia, tak v tomto prípade môže byť predstavený spôsob premýšľania o trhu prínosný. Pozornosť upriamuje na proces vzniku sociálneho poriadku konkrétneho trhu, čo je vlastne klasický sociologický problém. Utváranie sociálneho poriadku trhu však nie je prezentované ako teleologický proces smerujúci k efektívnemu, stabilnému a nemennému stavu. Trhy v modernej spoločnosti sa vyznačujú neustálou premenlivosťou, inherentne prítomnou nestabilitou a kontinuálnou zmenou. Existencia určitého sociálneho poriadku trhu je vlastne výsledkom jeho neustáleho udržiavania, dotvárania a modifikácie. Je to proces, v ktorom presne nevieme určiť smerovanie diania, teda akú presnú podobu sociálny poriadok trhu nadobudne. Vieme však opísať základné problémy, ktoré pri jeho vzniku aktéri riešia. Je to problém ohodnotenia, vyriešenia problému súťaže a kooperácie medzi aktérmi. Každý z týchto problémov zároveň ponúka aj samostatné výskumné oblasti pre sociológov a prepája ekonomickú sociológiu, konkrétne sociologické skúmanie trhu s inými oblastami výskumu, spomeňme len okrajovo sociológiu spotreby, životného štýlu a napríklad práva. Dodajme ešte, že prezentovaný prístup k trhu nie je teoreticky uzavretý. Na jednej strane pred nás otvára široké možnosti empirického skúmania v relatívne novom priestore. Zároveň ale pripomína niektoré teoretické súvislosti a otázky, ktoré zaujímajú pozornosť sociológov už dlhý čas. Je to napríklad problém konania, vzťah medzi štruktúrou a jednotlivcom a práve to nás opätovne vracia k nevyhnutnému prepojeniu ekonomickej sociológie so sociologickou teóriou.

POLITICKÁ EKONÓMIA AKO PREDZVEŠŤ SOCIOLOGIE A NÁHRADA ZA ŇU¹

Dilbar Alieva

Svoju štúdiu začnem priznaním, že nepatrím k odborníkom na ekonomickú vedu, najmä na jej teóriu. Avšak niekdajšia vysokoškolská príprava v duchu jednoty troch zdrojov a troch súčastí marxizmu svojho času z mnohých z nás mimovoľne spravila „znalcov“ aj na politickú ekonómiu. Počas štúdia na Filozofickej fakulte Lomonosovovej Moskovskej Štátnej Univerzity sme čakali na prednášky z politickej ekonómie s určitými obavami z jej údajnej zložitosti. Ale zároveň aj s veľkým záujmom a netrpezlivosťou. Teraz, keď je politická ekonómia zrušená ako predmet vyučovania na vysokých školách na Slovensku a do značnej miery aj v Rusku, táto netrpezlivosť bude sotva pochopiteľná, ale vtedy to pre nás bola veda, ktorá zaisťovala základy štúdia sociálnej vedy, ktorú stelesňoval historický materializmus. O západnej sociológii sme vtedy vedeli toho pomerne málo, hoci sa prvé lastovičky v podobe prvých publikácií, a dokonca aj prednáškových kurzov o niektorých smeroch západnej sociológie už objavili.

A práve neskôr, pri bližšom zoznámení sa so sociológiou a jej dejinami, sa u mňa mimovoľne ozývala potreba vyplniť dlhé obdobie pred jej vznikom, ktorý sa spája s menom Augusta Comta a bežne sa situuje do prvej polovice predminulého storočia. Obyčajne sa toto obdobie zastrešuje storočnými dejinami tzv. sociálnej vedy. Tie sa tiahnu od staroveku cez stredovek, siahajú do novoveku, zahŕňajúc obdobie osvietenstva a začiatky moderny. Sociálna veda však vystupovala ako súčasť filozofických koncepcií a v najlepšom prípade bola sama len filozofickou reflexiou minulosti a prítomnosti ľudstva. Svojou povahou bola dosť špekulatívna a abstraktná, chýbala jej potrebná disciplinárna vyhranenosť. Avšak obdobie rodiaceho a formujúceho sa kapitalizmu si žiadalo systém pozitívnych poznatkov, ktorý by bol bližšie k realitám vtedajšej spoločnosti a k tým hnacím silám, ktoré privádzajú do pohybu spoločenský stroj. Ten by mal vystupovať ako svojrázny prechodný článok medzi špekulatívnou a neurčitou „sociálnou vedou“ a rodiacou sa disciplínou s konkrétnym zameraním na sféru „sociálna“, ktorá bola už dostatočne vymedzená v tom období.

¹ Štúdia bola vypracovaná v rámci riešenia projektu VEGA č. 2/0257/14 Sociálna inklúzia v škole v pohľade sociológie každodennosti.

Zistenie vhodného predchodcu

Azda najaktuálnejšou kandidátkou na funkciu takého prechodného článku, a teda aj pred-sociológie, v 18. storočí a na začiatku 19. storočia mohla byť jedine politická ekonómia v tej jej klasickej podobe, ktorú nadobudla v tom čase v dielach jej zakladateľ a Adama Smitha. Bola na tie časy dostatočne teoreticky vybavená na to, aby zvládala nielen fungovanie ekonomického systému vo vtedajšej spoločnosti, ale usmerňovala aj oblasť *politiky*, na ktorú sa v tom čase redukovala aj *sociálna* sféra. Postupne sa aj tá osamostatní a ozve sa potrebou vlastnej sebareflexie, ktorú bude zabezpečovať osobitná disciplína, a to *sociológia*. Lenže v historickom medzičase – medzi rezignáciou na „sociálnu vedu“ a zrodom sociológie - politická ekonómia nesporne zohrala úlohu dominantnej spoločenskej disciplíny, ktorá istým spôsobom pozdvihla kapitalistické spoločenské zriadenie. Zároveň práve ona na seba preberala všetky útoky jeho kritikov, vystupujúc ako náhradný objekt za ešte neexistujúcu sociológiu. Ako veda o kapitále a pre kapitál sa stávala zodpovednou za všetky nedostatky kapitalizmu, za všetky napáchané krivdy.

Politická ekonómia popritom vedela viac ako ktorákoľvek spoločenská veda obnažiť vnútorné ústrojenstvo vtedajšej spoločnosti a jej regulárny beh. Do značnej miery to bolo podnietené vplyvom Newtonovej klasickej mechaniky (Milgate – Stimson 2009: 77), stopy ktorej sa dajú nájsť dokonca aj v Smithovom spôsobe vyjadrenia sa o prirodzenej cene, ku ktorej, podľa neho, „nepretržite *gravitujú*² ceny všetkých tovarov“. (Smith 1970: 160)

Uvažujúc o vesmíre vo svojom prvom veľkom diele *Teória mravných citov* (1759), veľmi ovplyvnenom aj antickou filozofiou, Smith ho prirovnáva k stroju, jednotlivé súčiastky ktorého „sa k sebe navzájom presne hodia a všetky prispievajú k vytváraniu jedného nesmierného a spojeného systému“. (Smith 2005: 304) Tento systém je v podstate veľkou reťazou, skladajúcou sa z „udalostí a ich následkov, ktorá nemala začiatok a nebude mať konca“. (ibid.) Predsa však vysvetliť pohyb tohto veľkého stroja len z týchto kauzálnych závislostí sa zrejme nedá, preto sa Smith prikláňa k deistickej predstave o existencii nejakého nadpozemského a vševéduceho „stroju a sprievodcu“. (ibid.)

V určitom zmysle sa aj spoločnosť dá prirovnať k stroju, čo Smith sústavne robí. „Ľudská spoločnosť, ako píše, keď o nej uvažujeme v abstraktnom a filozofickom svetle, vyzerá ako obrovský stroj, ktorého pravidelné a harmonické pohyby vytvárajú tisíce príjemných následkov“. (ibid.: 334) Avšak tento vecný, dokonca mechanistický pohľad na svet, u niektorých komentátorov evokujúci označenie *sociálna fyzika* (Foley 1976), nebráni Smithovi striedavo sa odvolávať v svojom diele nielen na metaforicky zašifrované „veľkého Správcu vesmíru“ (Smith 2005: 305), „vševediaceho Autora Prírody“ (ibid.: 136), „veľkého Režiséra Sveta“ (ibid.: 292) a pod., ale občas aj priamo na Božstvo a na Božskú Prozreteľnosť.

² Kurzíva autorka.

Mechanistická predstava o svete sa premieta aj do Smithovej koncepcie spoločnosti ako „ekonomického stroja“, pohyb ktorého sa dalo vysvetliť „pôsobením mechanizmu trhu“. (Milgate – Stimson 2009: 78) Zavedenie tejto idey do ekonomického myslenia „pretvorilo jeho vzhľad podobne ako zavedenie strojovej výroby pretvorilo vzhľad skutočnej ekonomiky“. (ibid.: 79) Avšak narábanie s touto metaforou ešte nestačilo na to, aby politická ekonómia zaplnila niky, určenú pre budúcu sociológiu. Dôležité bolo jej úsilie o nejaké, hoci aj predbežné vyčlenenie prvkov spoločenskej *štruktúry*, chápanej vtedy skôr ako spoločenská *skladba*.

Spoločenská štruktúra

Vo svojom *Bohatstve národov* (1776), ktoré sa stalo bibliou politickej ekonómie kapitalizmu, Smith nepodáva ešte cieleňú reflexiu *štruktúry* alebo *skladby* dobovej spoločnosti v podobe jej *sociálneho rozvrstvenia*. Uvažuje o tom však v inej rovine a v iných kategóriách. Od začiatku sa sústreďuje na vytýčenie takých *ekonomických* javov, akými sú základne formy dôchodku za ranného kapitalizmu a ich zdroje. „Dôchodok pochádzajúci z práce sa nazýva mzdou. Ten, čo je odvodený z kapitálu osobou, ktorá ho spravuje alebo využíva, sa nazýva ziskom. Dôchodok, ktorý vzniká z pôdy, sa nazýva rentou a patrí majiteľovi pôdy“. (Smith 1970: 155) Za zdanlivo abstraktnými kategóriami *mzdy*, *zisku* a *pozemkovej renty*, ktoré sa stali piliermi politickej ekonómie, sa črtajú dostatočne konkrétne obrysy spoločenskej štruktúry vtedajšieho Anglicka. Tak sa kategória *mzdy* personifikuje v postavách „tých, čo žijú zo mzdy – *robotníkov* (labourers), *tovarišov* (journeymens), *zamestnancov* (servants)³ akéhokoľvek druhu“. (ibid.: 171) Oproti nim stoja *zamestnávateľia* (masters) v podobe buď vlastníkov manufaktúr (manufacturers), árendátorov (farmers, tenants) pôdy, ktorú prenajímajú u majiteľov pôdy (landlords), alebo obchodníkov (merchants).

Príčinu tejto kontrapozície Smith nachádza vo vzdialenej minulosti vo vzniku „privlastňovania pôdy a akumulovania kapitálu“ (ibid.: 167), v dôsledku čoho produkt práce už nepatrí len pracovníkovi. Tým, že sa pôda dostala do súkromného vlastníctva, si jej majiteľ mohol žiadať „podiel skoro na všetkom, čo pracovník (labourer) na nej môže vypestovať alebo zozbierať.“ (ibid.: 168) Robil to v podobe zrážky z produktu práce, ktorú predstavovala *renta*. Rentu stelesňovala postava *majiteľa pôdy* (landlorda).

Vedľa nej sa objavuje postava *farmára*, ktorý zamestnáva robotníka v období do novej úrody a investuje do neho svoj kapitál, aby mu poskytol „materiál pre jeho prácu a jeho mzdu a živobytie dovtedy, kým práca nebude ukončená“. (ibid.) Tento typ zamestnávateľa je už zainteresovaný na *zisku*, ktorý tiež strháva z produktu práce vynaloženej na obrábanie pôdy.

³ Kurzívou autorka.

Popri týchto postavách Smith poukazuje na dosť zriedkavý prípad *nezávislého pracovníka*, ktorý ma dostatočný kapitál na to, aby „si nakúpil materiál pre svoju prácu a zabezpečil si živobytie ešte predtým, ako bude práca hotová“. (ibid.) V jednej osobe tak spája zamestnávateľa a robotníka, ktorého produkt práce mu celkom patrí. V tejto postave nie je ťažké rozpoznať typického predstaviteľa triedy, ktorá neskôr získala názov *malá buržoázia*.

Medzi viac-menej vedľajšie postavy kapitalistického systému tých čias patrí aj postava *vedúceho úradníka* (*principal clerk*), ktorému je zverená funkcia dohľadu a riadenia (inspection and direction), teda spravovania (management) kapitalistickej manufaktúry. Ten, na rozdiel od majiteľa manufaktúry, ktorý dostáva zisk z kapitálu, žije zo mzdy, „ktorá vyjadruje hodnotu jeho dozornej a riadiacej práce.“ (ibid.: 152) Smith vtedy asi sotva predpokladal, že z tejto vedľajšej postavy sa za pár storočí stane ústredná figúra kapitalistickej výroby, súperiaci svojím postavením s vlastníkom kapitálu (čo robilo potom problém nejednému sociológovi). Postrehol však tendenciu k postupnému oddeleniu manažmentu od vlastníctva, ktorá sa v polovici 20. stor. ozvala tzv. „manažérskou revolúciou“.

Pri vykreslení typov zamestnávateľov Smith nepoužíva už viac-menej zavedený slovník, obsahujúci pojmy *buržoa* (bourgeois), *Bürger*, ani *kapitalista*, ktoré už nadobudli negatívnu príchuť. Svoje termíny zámerne viaže len na atribút *vlastníctva* niečoho – pôdy, kapitálu alebo práce. O to presnejšie vystihuje podstatu ich očakávaní vo vzťahu k svojim zamestnancom. Vzťahy medzi zamestnávateľmi a námeznými pracovníkmi u Smitha zd'aleka nepripomínajú nejakú idylu. Veľmi vecne opisuje peripetie ich vzťahov, vyúsťujúce do antagonizmu. Práve mzda za prácu a jej pohyby smerom k znižovaniu resp. zvyšovaniu sa stáva pre Smitha indikátorom sústavného napätia medzi robotníkmi a zamestnávateľmi. Robotníkom ide o zvyšovanie mzdy, zamestnávateľom však záleží na jej znižovaní. V tom období išlo hlavne o zvyšovanie plátov za prácu, zatiaľ čo boj o zníženie pracovného času, zlepšenie pracovných podmienok, sociálnu starostlivosť apod. ešte len čakal na svoj čas. V tejto súvislosti Smith poukazuje na sklon robotníkov k združovaniu sa v úsilí o zvyšovanie mzdy. Poznamenáva k tomu, že hoci združovanie sa medzi zamestnávateľmi je skoro neznáme, sú navzájom spojení „mlčanlivým a jednotným spojenectvom, ktoré dbá na to, aby sa mzdy nezvyšovali nad ich terajšiu výšku“. (Smith 1970: 169) Smith kriticky poukazuje na to, že aj legislatíva je prispôbena skôr záujmom zamestnávateľov než robotníkov. „Nemáme žiadne parlamentné zákony proti združovaniu za účelom znižovania ceny práce, zato ich máme veľa proti združovaniu za účelom ich zvýšenia“ (ibid.), poznamenáva viac ako ironicky. Navyše, zamestnávatelia si vždy nájdu podporu úradov a dovolávajú sa dosť krutých sankcií proti robotníkom v prípade, že sa domáhajú zvýšenia ceny práce násilnými činmi alebo takými zúfalými prostriedkami, ako je hladovka. Zamestnávatelia sa v týchto prípadoch ukazujú ako

pevnejší, a robotníci napokon z toho nič nemajú, lebo sa musia sa podrobiť, aby sa udržali pri živote.

Sociálne stavy alebo triedy

Pre politickú ekonómiu ako sociálnu vedu bolo nesmierne dôležité úsilie Smitha o to, aby nezostala len pri opise roztrúsených typov zamestnancov alebo zamestnávateľov, ale prezentovala ich ako predstaviteľov veľkých sociálnych kategórií, vystupujúcich ako „tri hlavné, pôvodné a základné stavy (orders) ľuďí každej civilizovanej spoločnosti.“ (ibid.: 356) Sú to ľudia, „ktorí žijú z renty“, tí, „ktorí žijú zo mzdy“, a tí, „ktorí žijú zo zisku“. (ibid.)

Pátrajúc po pôvode stavov Smith vracia k *pozemkovej rente, mzde za prácu a k zisku z kapitálu* ako trom základným zložkám „ročného produktu pôdy a práce každej krajiny“ (ibid.), ktoré predstavujú dôchodok pre dané stavy.

Hoci Smith nepoužíva ešte pojem *trieda*, predsa smeruje k tomu, aby aj pri svojej charakteristike stavu zdôraznil tie dimenzie, ktoré sú charakteristické pre triedu. Faktom je, že hoci sa u neho do popredia dostáva dimenzia *rozdeľovania* produktu, historickým predpokladom sa však pre neho predsa stáva *vlastníctvo pôdy a akumulovanie kapitálu*. Dôležitou dimenziou sa stáva osobitný záujem každého stavu a jeho postavenie v spoločnosti ako celku práve v súvislosti s jej záujmom. Z toho porovnania vyvodzuje Smith závery, ktoré veľmi odlišujú stav žijúci zo zisku z kapitálu od ostatných stavov. Ak sú záujmy dvoch prvých stavov úzko prepojené so záujmami celej spoločnosti, záujmy tretieho stavu s nimi nesúvisia. Príčiny tohto rozdielu Smith vidí ani nie tak v objektívnej zhode špecifických záujmov prvých dvoch stavov s celospoločenskými záujmami, ako skôr v neschopnosti ich príslušníkov uvedomiť si svoje vlastné záujmy v ich prepojení na záujem spoločnosti. Týka sa to vidieckeho šľachtica, ktorý vo svojej lenivosti nie je schopný vziať rozum do hrsti a „predvídať a chápať dôsledky nejakých verejných opatrení“. (ibid.: 357) Týka sa to však aj robotníka, ktorý nie je schopný pochopiť záujem spoločnosti a ani si uvedomiť spojenie medzi ním a svojím vlastným záujmom. „Jeho postavenie mu nenecháva čas na to, aby dostal potrebnú informáciu a jeho vzdelanie a zvyky sú zväčša také, že ho robia neschopným to posúdiť, aj keby bol o tom všetkom informovaný“. (ibid.) Pokiaľ ide o tretí stav, do neho patria prevažne obchodníci a majitelia manufaktúr, ktorí obyčajne hospodária s veľkým kapitálom a vďaka ich väčšiemu bohatstvu majú väčší verejný význam. Nakoľko sa celý život angažujú v rôznych plánoch a projektoch, vyznačujú sa aj bystrejším postrehom než väčšina vidieckych pánov. Dôvod, prečo nad nimi vynikajú, pritom nespočíva ani tak v lepšom pochopení verejného záujmu, ako skôr v lepšom pochopení vlastných záujmov. V prípade tretieho stavu však Smith poukazuje na to, že v hre nie je len lepšia rozhladenosť podnikateľov, ale objektívny nesúlad, ba dokonca rozpor medzi ich záujmom a verejným záujmom. „Záujem podnikateľov v ktoromkoľvek odvetví

obchodu alebo manufaktúrnej výroby je vždy v nejakom ohľade odlišný, dokonca opačný ako záujem verejnosti“. (Smith 1970: 358) Podnikatelia sú zainteresovaní na rozšírení trhu, ale zároveň na zúžení konkurencie. To prvé, podľa Smitha, môže byť v zhode so záujmom verejnosti, ale to druhé mu protirečí. Za svoju povinnosť preto považuje varovať verejnosť pred každým „návrhom nového zákona alebo reguláciou obchodu, ktorý prichádza od tretieho stavu“. (ibid.: 359) Mal by byť, podľa neho, vypočutý s veľkou opatrnosťou a nemal by byť prijatý bez predbežnej „nielen dôkladnejšej, ale aj oveľa podozrievavejšej pozornosti“. (ibid.) Dôvodom k tejto nedôvere je už samotný fakt, že podobný návrh „prichádza od stavu ľudí, záujem ktorých určite nie je totožný so záujmom verejnosti, teda od stavu, ktorého všeobecným záujmom je klamať, či dokonca utláčať verejnosť, od stavu, ktorý už mal preto mnoho príležitostí tak klamať, ako aj utláčať“. (ibid.)

Hoci tento otvorene kritický výrok na adresu vlastníkov kapitálu môže vyznieť ako moralizovanie, čo by u Smitha ako profesora morálnej filozofie nemalo prekvapovať, v skutočnosti má ekonomické zdôvodnenie. Podnikatelia sú podľa neho vždy zainteresovaní na rozširovaní trhu a zužovaní konkurencie. Aj keď to prvé, podľa Smitha, môže byť často v zhode so záujmom verejnosti, to druhé mu vždy protirečí, nakoľko napomáha podnikateľom „zvyšovať ich zisky nad ich prirodzenú úroveň a vyberať vo svoj prospech nezmyselné vysokú daň od ostatných spoluobčanov“. (ibid.: 358) Smith je v zajatí predstavy o všemocnej sile konkurencie, ktorá by mala odbúrať nadvládu monopolov, ktorá sa presadzovala v období nadvlády merkantilizmu. I keby sme nezdieľali túto predstavu, nemôžeme nevyjadriť uznanie jeho dôslednému pátraniu po ekonomických záujmoch vlastníkov kapitálu, ktoré ich napokon postavili proti zvyšnej verejnosti (spoločnosti). Smith síce ešte nedospel k formulácii záveru o vykorisťovateľskom vzťahu vlastníkov kapitálu voči robotníkom, ku ktorému sa neskôr dopracuje Marx, ale to, že vystihuje bytostný rozpor medzi špecifickým záujmom vlastníkov kapitálu a verejným (celospoločenským) záujmom, hovorí o jeho veľkej prezieravosti a kritickosti, ktorá zďaleka nie je ani „neistá“, ani „rezervovaná“, ako je občas označovaná. (Milgate – Stimson 2009: 31 – 32)

Tým, že sa sústredil na ekonomické záujmy troch spoločenských stavov v podobe *majiteľov pôdy, námezdných pracovníkov a vlastníkov kapitálu*, Smith sa maximálne priblížil k ich profilovaniu do podoby tých základných tried, ktoré sa stali hlavnými aktérmi spoločenského a politického diania v 18. a 19. storočiach súčasne aj objektmi záujmu ekonómie ako aj iných odvetví formujúcej sa spoločenskej vedy. Zo spoločenského rozdelenia opísaného politickou ekonómiou vychádza aj utopický socializmus, sústredujúci sa na protiklad medzi *robotníkmi a kapitánmi priemyslu* (Saint-Simon), čo sa neskôr stáva smerodajným aj pre sociologickú koncepciu Augusta Comta. Pre ďalší historický vývoj bolo obzvlášť dôležité úsilie Smitha nielen o výstižnú charakteristiku základných postáv kapitalistického ekonomického systému a peripetií ich vzťahov, ústiach do antagonizmu, ale aj jeho úsilie

o zdôrazňovanie počiatkových foriem združovania robotníkov v ich boji za zlepšenie ich existenčných podmienok. Z tohto sa dal predpovedať vznik a vývoj ďalších foriem tohto boja, ktoré si našli bohaté uplatnenie v 19. a 20. storočí.

Spoločenské procesy

Vytýčenie sociálnej *štruktúry* vtedajšej spoločnosti, ktoré nachádzame v Smithovom diele, sa dialo v nadväznosti na *procesy*, ktoré v nej prebiehali. Na prvý pohľad sa zdá, že Smith si všíma najmä procesy obehového, „metabolického“ typu, ktoré zabezpečujú neustály, každodenný beh stroja, akým je v danom prípade kapitalistická spoločnosť. Prispievajú k tomu, aby sa udržal v tých istých hraniciach, bez nejakých zásadných *zmien* a *transformácií*. Patria k nim nesporne rôzne procesy *výmeny*, prameniace z prirodzeného sklonu ľudí „obchodovať, vymieňať a zamieňať jednu vec za druhú“. (Smith 1970: 117) Podľa Smitha je to však čisto ľudská vlastnosť, s ktorou sa nestretáme v živočíšnej ríši. Pripisuje ju tomu, že človek na rozdiel od príslušníka živočíšnej ríše potrebuje pomoc iných ľudí, a v tomto zmysle sa nemôže spoliehať na ich blahovôľu. Svoj cieľ dosiahne ľahšie, ak vo svoj prospech využije ich seba-lásku (self-love) a ukáže im, že „urobiť pre neho to, čo žiada, je pre nich výhodné“. (ibid.: 118) Tak vzniká výmenný obchod, ktorý spočíva v tom, že „ty dávaš to, čo chcem ja, a budeš mať to, čo chceš ty“. (ibid.) V tomto prípade nejde len o výmenu vecí, ale celkovo o vzájomnú výmenu služieb, ktorá sa zabezpečuje prostredníctvom *dohody*, *bartera* a *kúpy*. (ibid.: 119)

Vývoj výmenných procesov sa začína takými jednoduchými formami ako *barter*, keď jeden produkt sa mení za iný, a postupne vedie k vynálezu univerzálneho platidla v podobe peňazí. Len peňažná forma zabezpečuje obchodníkovi *príjem* alebo *zisk*. Nedostane ho, pokiaľ nepredá produkt „za peniaze, a aj z peňazí má malý vynos, pokiaľ sa znova nevymenia za tovar“. (ibid.: 374) Kapitál mu tak stále odchádza v jednej podobe a vracia sa v druhej a „jedine prostredníctvom tohto obehu alebo postupných výmen mu môže vyniesť nejaký zisk“. (ibid.) *Obeh* alebo *cirkulácia* kapitálu sa stáva nevyhnutným pre udržanie celého hospodárskeho systému. Kapitál, ktorý je stále v pohybe, Smith nazýva *obežným*, na rozdiel od *fixného*, ktorý sa vkladá do zúrodňovania pôdy, nákupu strojov a nástrojov. Aj tento druh kapitálu prináša príjem alebo zisk, lenže bez toho, aby si vymenil vlastníka, alebo sa dostal do ďalšieho obehu. V každom hospodárskom odvetví sa vytvára špecifický pomer medzi obežným a fixným kapitálom. Kým u obchodníkov skoro celý kapitál je obežným, u remeselníkov alebo majiteľov manufaktúr určitá časť kapitálu musí byť „trvale vložená do nástrojov jeho živnosti“. (ibid.)

Deľba práce: systém alebo proces

Výmenné procesy, ktoré vyúsťujú do *cirkulácie kapitálu*, podnecujú mnohoraké výrobné aktivity a zabezpečujú udržanie celkovej ekonomickej rovnováhy

v spoločnosti. Ich všeobecná prítomnosť v spoločnosti akoby v pozadí predpokladala existenciu určitého systému špecializovanej výroby a ponuky tovarov a služieb, ktorý je podnietený diferencovanými ľudskými potrebami, ale súčasne limitovaný rozdielnymi prírodnými zdrojmi, ako aj odlišnými schopnosťami a zručnosťami ich výrobcov. Máme na mysli systém *del'by práce*, „ex officio apotheozou“ (Marx 1953: 141), ktorou Smith začína svoje *Bohatstvo národov*, a ktorej pripisuje „osudový a rozhodujúci význam“. (Rothbard 1995) Smith sa pridrižiava názoru, že „príležitosť k del'be práce pôvodne dáva vrozený“ (Smith 1970: 119) a, podľa Rothbarda, zdanlivo „iracionálny“, sklon ľudí k obchodovaniu, výmene a zámene, teda k čachrovaniu.

Záujem o del'bu práce v politickej ekonómii vznikol už od čias B. Mandevilla, ktorý s týmto pojmom prišiel. Venovali sa mu aj Smithov učiteľ F. Hutcheson, jeho priateľ D. Hume, ale práve v Smithovom diele tento jav preberá na seba takú „premrštenú a gigantickú dôležitosť, že zatieňuje také osudové záležitosti, ako akumulácia kapitálu a rast technologických vedomostí.“ (Rothbard 1995) Podľa Smitha je práve del'ba práce hlavnou príčinou zvyšovania produktivity práce, „zmnohonásobenia výroby všetkých možných druhov, čo v dobre spravovanej spoločnosti spôsobuje to, že všeobecné bohatstvo sa šíri aj medzi nižšie vrstvy ľudu“. (Smith 1970: 115) Tým, že del'ba práce obmedzuje činnosť každého človeka na „nejakú jednoduchú operáciu a robí z tejto operácie jeho celoživotné zamestnanie, nevyhnutne zvyšuje zručnosť robotníka.“ (ibid.: 112 – 113)

Popritom, vznik del'by práce nie je podľa Smitha podnietený ani ľudskou múdrosťou, ani rozdielnymi ľudskými schopnosťami a zručnosťami prispievajúcimi k výrobe rozličných produktov súcich na výmenu. Odmieťa ideu „vrozených rozdielov v prirodzených talentoch a schopnostiach ľudí, ktorí si prirodzene vyhl'adajú rozličné špecializované zamestnania“ a drží sa egalitárského postoja, podľa ktorého „sú si všetci robotníci rovní a rozdiely medzi nimi môžu byť skôr *následkom* systému del'by práce než jeho príčinou.“ (Rothbard 1995)

Avšak príklad, ktorý v tomto prípade sám uvádza, svedčí skôr o tom, že na začiatku jej vzniku bola nerovnaká zručnosť výrobcov. Opisuje hypotetického príslušníka pastierskeho alebo poľovníckeho kmeňa špecializujúceho sa na výrobu šípov a lukov. Robí ich „s väčšou rýchlosťou a šikovnosťou ako ktokoľvek iný“ (Smith 1970: 112 – 113), preto ich aj často vymieňa za dobytok a zverinu so svojimi súkmeňovcami. Postupne zistí, že takto môže získať viac dobytku a zveriny, ako keby sám chodil na lov, a spraví si z výroby šípov a lukov svoje zamestnanie. Tento „vrozený“ a „iracionálny“ sklon ľudí k obchodovaniu, výmene a zámene by teda predsa len mohol mať racionálne vysvetlenie, keby ho Smith predvídavo nezaradil do kategórie „ľudskej prirodzenosti“, ktorá sama osebe už nepotrebovala žiadne vysvetlenie. V každom prípade Smith považuje del'bu práce za „veľmi pomalý a postupný následok“ (ibid.: 117) tohto sklonu. Teda, pri riešení otázky, čo je skôr, del'ba práce ako určitá *sústava* vzájomne sa dopĺňujúcich zamestnaní alebo *výmena*

produktov ako *proces*, Smith dáva prednosť procesu, čo sa môže javiť ako správne, keďže *proces* zvyčajne predchádza vzniku *štruktúry*. Lenže v danom prípade bolo treba začať nie od procesov *výmeny* produktov, ale od procesu ich *výroby*, počas ktorej dochádza k zdokonaľovaniu ľudských funkcií a zručností, rozmanitosť ktorých sa stáva objektívnym predpokladom pre vznik a rozvoj del'by práce, ktorá podmieňuje výmenu produktov.

Sociológia a del'ba práce

Práve z tejto skutočnosti vychádzala sociológia v 19. storočí, ktorá nielenže del'bu práce pojala ako určitý zákon, ktorý predtým „riadil spoločnosti bez toho, aby si to oni to uvedomovali“ (Durkheim 1991: 43), ale povýšila ju na úroveň celospoločenského fenoménu. Keď Smith ako „zhrňujúci ekonóm manufaktúrneho obdobia“ (Marx 1953: 375) sa sústreďoval na del'bu práce v rámci manufaktúry, Marx rozlišuje medzi „manufaktúrnou del'bou práce a spoločenskou del'bou práce, ktorá tvorí základ všetkej tovarovej výroby“. (ibid.: 377) Spoločenská výroba sa delí na také „veľké odvetvia akými sú poľnohospodárstvo, priemysel atď.“ (ibid.) Vznik takýchto veľkých odvetví bol sprevádzaný „oddelením *mesta* od *dediny* a k protikladu ich záujmov.“ (Marx – Engels 1961) Podľa Marxa, „celé ekonomické dejiny spoločnosti sú v podstate zhrnuté v pohybe tohto protikladu“ (Marx 1953: 379), prekonanie ktorého by malo byť podmienkou pre prechod k beztriednej komunistickej spoločnosti.

Práve u Marxa nachádzame racionálne vysvetlenie vzniku pôvodnej del'by práce. Podľa neho vzniká „samorastlá del'ba práce“ už v rodine, neskôr v rode, a to na základe pohlavných a vekových rozdielov, „teda na čisto fyziologickom základe a rozširuje svoju sféru s rozširovaním spoločenského života, s rastom obyvateľstva a najmä so vznikom konfliktov medzi rôznymi rodmi a podmaňovaním jedného rodu druhým.“ (ibid.: 378) Na druhej strane Marx prízvukuje rozmanitosť prírodných podmienok, v ktorých sa rôzne rodiny, rody, občiny nachádzajú už na začiatku ľudskej kultúry.

Rôzne občiny nachádzajú „rôzne výrobné prostriedky a rôzne životné prostriedky. Ich spôsob výroby, spôsob života a výroby sa preto líšia. Práve tento prirodzene vzniknutý rozdiel vyvoláva pri styku občín vzájomnú výmenu výrobkov, teda postupnú premenu týchto výrobkov na tovar.“ (ibid.: 378) Podľa Marxa výmena nevytvára rozdiel medzi jednotlivými výrobnými sférami, vytvára len vzťah medzi nimi. Podobným spôsobom neskôr uvažuje i E. Durkheim, pre ktorého je „očividné, že výmena vždy predpokladá nejakú viac menej vyvinutú del'bu práce.“ (Durkheim 1991: 122)

V úvode k svojmu dielu *O del'be spoločenskej práce* Durkheim však vyzdvihol Smitha ako prvého, kto „sa pokúsil dať teóriu“ (ibid.: 43) zákona del'by práce. Rozmanitosť ľudských pracovných úkonov v rámci spoločnosti sa stávala

podmienkou, pre nastolenie spolupráce a súdržnosti medzi jej jednotlivými príslušníkmi. „Spolupracovať, ako píše, v skutočnosti znamená deliť sa medzi sebou o spoločne zamestnanie.“ (ibid.: 121) V prípade vzniku kvalitatívne podobných zamestnaní „máme pred sebou del'bu práce prvého stupňa, teda jednoduchú. Ak sú rozdielnej povahy, hovoríme o zložitej del'be práce alebo špecializácii“. (ibid.) Z rôznych foriem del'by práce Durkheim odvodzuje rôzne formy sociálnej súdržnosti, a to *mechanickú* alebo *organickú*. Pre Marxa a Engelsa sú rozdiely v úrovni del'by práce základom pre vznik historicky odlišných foriem vlastníctva. „Každému jednotlivému stupňu vývoja del'by práce zodpovedá určitá forma vlastníctva.“ (Marx – Engels 1961: 20)

Už z tohto prehľadu je vidieť, nakoľko sa poňatie del'by práce stalo neodmysliteľnou časťou nielen spoločenskej vedy 19. storočia, ale dokonca ovplyvnilo aj biológiu, ktorá „prebrala tento termín zo sociálnej vedy“. (Durkheim 1991: 43) To jej pomohlo k objavu bunkovej skladby organizmu a k zameraniu sa na fyziologické procesy v jej vnútri.

Práve k takejto „spoločenskej fyziológii“ patria tie procesy, ktoré tvoria podstatnú časť predchádzajúcej analýzy. Napríklad výmenné procesy, ktorým sa venuje veľká pozornosť, patria svojou povahou k tým, ktoré Pitirim Sorokin neskôr označil za rekarentné (*recurrent*). Vo svojej *Sociálnej a kultúrnej dynamike* sa venoval prevažne zmenám vonkajších a vnútorných parametrov *skupín*, ktoré samé o sebe ešte nevyvolávajú zásadne systémové transformácie v spoločnosti. Sorokin sa však venuje *sociálnym* procesom, zatiaľ čo Smith sa zaoberá *ekonomickými* procesmi, ale podobnosť medzi nimi je očividná. V prípade potreby by aj ich bolo možné „dotiahnuť“ do takej fázy, ktorej sociálnym výsledkom by bolo formovanie tried kapitalistickej spoločnosti, ako aj jej základných ekonomických a politických inštitúcií. Boli by to zároveň premeny „rekarentných“, opakujúcich sa procesov na celospoločenské systémové zmeny, ako tomu bolo napríklad v prípade procesu *akumulácie kapitálu*.

Konkurencia, slobodný trh a „neviditeľná ruka“

Najdôležitejším spoločenským procesom, ktorý bežne vystupuje ako steslenie podstaty liberálnej ekonomickej doktríny, je *konkurencia*. Tento pojem nie je príliš frekventovaný v texte Smithovho hlavného diela, nestáva sa predmetom osobitného rozboru. Jeho zdanlivá nenápadnosť však nebráni tomu, aby napokon dosiahol status jedného zo zásadných princípov Smithovho učenia, ktoré ani doteraz nestráca svoju účinnosť. Objavuje sa v známej siedmej kapitole prvej knihy jeho *Bohatstva národov* v súvislosti s analýzou pomeru medzi tzv. *prírodzenou* cenou tovaru, ktorá sa určuje peňažnými nákladmi na jeho „pestovanie, prípravu a dopravovanie na trh“ (Smith 1970: 158), a jeho *trhovou* cenou, za ktorú sa skutočne predáva. Tá môže byť vyššia alebo nižšia oproti prírodzenej cene, čo sa

určuje pomerom medzi množstvom tovarov, „skutočne dodaných na trh a dopytom tých, čo sú ochotní zaplatiť prirodzenú cenu tovaru.“ (ibid.) Práve pohyby trhových cien oproti ich prirodzenej cene, ktorá sa berie ako priemerná cena tovaru, Smithovi indikujú stav *ponuky a dopytu* tovarov na trhu.

V danom prípade je dosť symptomatické, že napriek tomu, že pojem konkurencie alebo súťaženía sa týka predovšetkým *vzťahov* medzi ľuďmi, Smith sa dostáva k nemu sprostredkovane, a to cez rozbor spomínaných ekonomických kategórií, vystupujúcich ako úplne odosobnené abstrakcie. (Je to len potvrdenie toho, že už vtedy sa sformovali základy neskoršej „bezsubjektovej“ ekonomickej vedy, ktorú v epoche sovietskej „prestavby“ 80. rokov ostro napadali kriticky naladení spoločenský vedci na čele s Tatjanou Zaslavskou.) Ukazuje sa, že v ich pozadí sa predsa nachádzajú konkrétne ekonomické *subjekty*. Sú to na jednej strane tí ľudia, ktorí tovar reálne potrebujú, teda *kupujúci*, a na strane druhej tí, ktorí tovar na trh dodávajú, teda *predávajúci*. Pre potreby politickej ekonómie, pre ktorú je spoločnosť *de facto* jedným veľkým trhom, by tieto dve kategórie mohli postačiť. Avšak každý z jej príslušníkov, nezávisle na tom, či je robotníkom, farmárom, majiteľom manufaktúry alebo učiteľom filozofie, mnohokrát vo svojom živote vystupuje v jednej z týchto úloh. Medzi týmito kategóriami ľudí, ktorí stoja proti sebe, je isté napätie, ktoré môže prerásť aj do otvoreného konfliktu. Súvisí to so schopnosťou trhu uspokojiť potreby kupujúcich. Nedostatok patričného tovaru spôsobuje, že niekto z tých, ktorí ho reálne potrebujú, je ochotný zaplatiť zaň vyššiu cenu, ako je bežné. „Hneď medzi nimi vznikne konkurencia a trhové ceny viac alebo menej stúpnu nad prirodzenú cenu“. (Smith 1970: 159) V prípade, že ponuka určitého tovaru prevyšuje dopyt po ňom, však jeho trhovacia cena, „poklesne viac alebo menej pod prirodzenú cenu“. (ibid.) Určitú časť tovaru treba predat' tým, ktorí „zaplatia menej a táto nízka cena, ktorú dávajú za tovar, znižuje cenu všetkého tovaru ako celku“. (ibid.) Hoci „záujmom všetkých, ktorí využívajú svoju pôdu, prácu a kapitál na to, aby mohli dodať tovar na trh je, aby jeho množstvo nikdy neprekročilo účinný dopyt“ (ibid.: 160), predsa k určitým výkyvom medzi dopytom a ponukou sústavne dochádza. Za týchto podmienok konkurencia vystupuje už nie ako epizodická záležitosť, ale ako trvalý znak spoločnosti, v ktorej vládne tovarová výmena.

Lenže v spoločnosti podobného typu sa tovarom stáva aj ľudská práca a nesporným prínosom Smithovej analýzy bolo, že sa neuspokojil s konštatáciou konkurencie medzi individuálnymi kupujúcimi a predávajúcimi, a prešiel na úroveň určitých *zospokutení* alebo tried, ktorým ide práve o predaj alebo kúpu pracovnej sily. Patrí k nim najmä trieda ľudí, ponúkajúcich svoju pracovnú silu a žijúcich zo mzdy (robotníci, tovariši, námezdní pracovníci). Oproti nej vystupuje trieda *zamestnávateľov*, ktorí túto pracovnú silu potrebujú.

Aj v tejto sfére pôsobí dynamika *dopytu a ponuky*, ktorá podnecuje konkurenčné vzťahy vnútri týchto tried. Avšak, ak na tovarovom trhu hlavným indikátorom

disproporcií medzi dopytom a ponukou tovarov bol pohyb ich trhových *cien*, na trhu práce sa podobné disproporcie premietajú do pohybu *miezd* pracovníkov, ktoré sú vyjadrením ceny pracovnej sily. Takto môže nedostatok pracovnej sily spôsobiť dokonca vznik konkurencie medzi zamestnávateľmi, „ktorí sa navzájom predbiehajú v ponuke, aby získali robotníkov a tak narušujú prirodzené spojenie zamestnávateľov proti zvyšovaniu miezd“. (Smith 1970: 171) Avšak v prípade, že by „počet pracovných rúk prevýšil možnosť zamestnávania“ (ibid.: 174), vznikla by stála núdza o zamestnanie. Vtedy by sa pri hľadaní príležitostí na predaj svojej pracovnej sily navzájom predbiehali už robotníci (a nie zamestnávatelia). „Konkurencia medzi robotníkmi a záujmami zamestnávateľov“ by viedla k tomu, že „mzdy by sa čoskoro znížili na tú najnižšiu úroveň, ktorá je (ešte) zlučiteľná s bežným poňatím ľudskosti“. (ibid.)

Tým, že formuluje poňatie existenčného alebo *životného minima*, ktoré je dnes východiskovým bodom sociálnej politiky v mnohých štátoch, Smith akoby stanovuje *fyzické* mantinely tomu pomyslenému kyvadlu, ktoré privádza do pohybu ceny práce, a tým upozorňuje na medze, ktoré by konkurencia medzi robotníkmi nemala prekročiť. Sú to však len zárodoky znepokojenia z možných negatívnych následkov konkurencie, ktoré o polstoročia neskôr dospejú na úroveň jej uvedomelej a nezmieriteľnej kritiky.

Smith však zatiaľ v konkurencii nevidí bič spoločnosti. Pre politickú ekonómiu 18. storočia je dosť príznačné, že sa konkurencia ešte nestala objektom ostrej kritiky. Skôr naopak, pre Smitha je to „sila, ktorá uvádza do pohybu ekonomický stroj“. (Milgate–Stimson 2009: 81) V tom období šlo ani nie tak o obmedzenie konkurencie ako skôr o obmedzenie štátnych a iných zásahov do trhových transakcií, pri ktorých sa jednotlivci usilovali o vloženie „nahromadených kapitálov s čo najväčšou výhodou“. (ibid.: 82)

Hlavnú prekážku pri vytváraní priaznivého konkurenčného prostredia Smith vidí v monopole, ktorý je, podľa neho „veľkým nepriateľom dobrého riadenia“. (Smith 1970: 251) Poskytovanie monopolu je analógiou k výrobnému tajomstvu, ktoré zabezpečuje jeho majiteľovi mimoriadny zisk. Monopolisti udržiavajú stály nedostatok tovaru na trhu tým, že nikdy celkom nekryjú reálny dopyt, čo im dovoľuje predávať svoj tovar „oveľa vyššie, než je jeho prirodzená cena“. (ibid.: 164) Monopolná cena, podľa Smitha, je najvyššia, akú možno dostať, zatiaľ čo „prirodzená cena alebo cena voľnej konkurencie je najnižšia cena, aká sa dá prijať síce nie v každom jednotlivom prípade, ale aspoň po nejakom dlhšom období“. (ibid.)

A práve pohyb trhových cien, ktoré podobne ako v Newtonovskej predstave planét smerujúcich k Slnku⁴, taktiež „stále gravitujú“ (ibid.: 160) k prirodzenej cene ako k pomyslenému stredu, prispieva k vyrovnávaniu pomeru medzi dopytom a ponukou na trhu a tým pádom k „hladkému a účinnému pôsobeniu ekonomického

⁴ Smith to spomína v *Dejinách astronómie*.

stroja“. (Milgate – Stimson 2009: 81) Smithova koncepcia gravitácie cien ako mechanizmu regulácie ekonomického systému neskôr inšpirovala Alfreda Marshalla pri vytváraní koncepcie krátkodobej a dlhodobej rovnováhy firmy. Za krátku dobu (short-run) sa považoval „stav ekonomiky, v ktorom systém ešte nie je celkom prispôsobený rovnováhe medzi dopytom a ponukou“. (Eatwell – Milgate 2011: 162) Dlhá doba (long-run) je však „stav ekonomiky, kde má miesto celkové prispôsobovanie“. (ibid.: 163) Interpretujúc dlhodobé normálne pozície ako „gravitačné centrum systému“ (ibid.), si Marshall prepožičal terminológiu od Smitha. V jeho predstave trhové ceny vznikali v krátkej dobe, zatiaľ čo prirodzené alebo (v jeho terminológii) normálne ceny vznikali v dlhodobom horizonte.

Tak či onak, myšlienka o ekonomickej rovnováhe dosiahnutej prostredníctvom mechanizmu trhu bola vďaka prijatá Smithovými nasledovníkmi a nadlho sa usadila v ekonomickej vede.

V tejto súvislosti sa nedá nepripomenúť Smithom pár krát použitý výraz „neviditeľná ruka“, ktorý azda najviac zo všetkých aspektov jeho tvorby „pripútal na seba pozornosť v dvadsiatom storočí“. (Milgate – Stimson 2009: 89) Pre mnohých akoby stelesňoval Smithov pohľad na proces ustálenia ekonomickej rovnováhy. V jeho pozadí je myšlienka, že voľný trh, hoci vyzerá chaoticky a neviazane, je v skutočnosti vedený kvôli správnemu množstvu a sortimentu tovarov takzvanou „neviditeľnou rukou“, čo je prejavom Božej prozreteľnosti, na ktorú sa Smith ako deista občas odvolával. Niektorí autori však mienia, že sám Smith nemyslel túto metaforu príliš vážne, berúc ju ako tróp alebo „mierne ironický žart“. (ibid.: 90) Popritom nevylučujú ani Smithov vážnejší prístup k poňatiu „neviditeľnosti“. V tejto súvislosti sa odvolávajú na jeho *Dejiny astronómie*, v ktorých sa po prvý krát objavuje metafora „neviditeľnej ruky Jupitera“ (Smith [1795] 1980), teda božstva, ktorému obyvatelia starovekých Atén z určitej nevedomosti a poverčivosti pripisovali zodpovednosť za „všetky mimoriadne prírodné udalosti“ (ibid.), ktoré pozorovali.

„Neviditeľná ruka“ sa objavuje aj v *Teórii mravných citov*, v tomto prípade však už ako *niečo*, čo vedie ľudí bohatých, ale necitlivých k cudzej núdzi k tomu, aby sa predsa len rozdelili so zvyškami svojho „prepychu a rozmaru“ s viacerými obyčajnými ľuďmi, ktorých sú nútení zamestnávať pre svoje pohodlie. Smith ich vlastne oceňuje už za to, že vyjadrené dnešným jazykom „vytvárajú pracovné miesta“. Nedá sa však povedať, že sa delia so svojím majetkom zámerne a od srdca. Bohatý človek vlastne platí tých, čo „veľmi kultivovaným spôsobom pripravujú tú trošku, ktorú spotrebuje on sám“. (Smith 2005: 188) Skutočnosť, že sa bohatí „napriek svojmu prirodzenému sebestvú a lakomstvu delia s chudobnými o plody svojho úsilia, hoci pri tom myslia len na svoju výhodu“ (ibid.), pripadá Smithovi ako niečo tak mimoriadne, že možno aj v tomto prípade za tým vidí zásah nejakého nadprirodzeného činiteľa. Podľa neho, „neviditeľná ruka“ pôsobí na to, aby bohatí „vykonali takmer podobné rozdelenie životných potrieb, ako keby bola zem

rozdelená na rovnaké diely medzi jej obyvateľov, a takto, bez toho aby to *zamyšľali a robili vedome*⁵, napomáhali záujmom spoločnosti a poskytovali prostriedky k rozmnožovaniu druhu“. (ibid.) Tento príklad sa dá interpretovať deisticky, lebo sám Smith v tom vidí pôsobenie Prozreteľnosti, ktorá napriek tomu, že rozdelila zem medzi niekoľkými namyslenými pánmi, nezabudla na tých, ktorí boli pri tom zdanlivo opomenutí a “neponechala ich vlastnému osudu“. (ibid.) V konečnom dôsledku to vyznieva ako oneskorené nastolenie spoločenskej spravodlivosti bez ľudského pričinenia.

Tretí prípad použitia metafory „neviditeľnej ruky“ sa už priamo dotýka ekonomických reálií. Nachádzame ho v druhej kapitole štvrtej knihy *Bohatstva národov*, ktorá sa zaoberá „obmedzeniami dovozu cudzozemského tovaru, ktorý sa dá vyrábať doma“. (Smith 2001: 395) Hoci je táto kapitola svojráznou hymnou *slobodnému obchodu* s cudzinou a preto sa kriticky vyjadruje k nepremyslenému uvaleniu ciel a daní na cudzie tovary, predsa analyzuje nielen riziká, ale aj výhody domáceho podnikania. Vychádza však z predpokladu, že „každý jednotlivec sa neustále usiluje vymyslieť pre kapitál, s ktorým môže voľne narábať, najvýnosnejšie uplatnenie. Na zreteli má však vlastný prospech a v žiadnom prípade nie prospech spoločnosti“. (ibid.: 396) Aj v tomto prípade Smith zo „sebeckého“ individuálneho konania odvodzuje „verejno-prospešný“ záver. Podľa neho zaujatosť vlastným prospechom buď prirodzene alebo skôr nevyhnutne vedie jednotlivca k tomu, aby “svoj kapitál použil spôsobom najprospešnejším pre spoločnosť“. (ibid.) Ukazuje sa, že v danom prípade sa vhodným objektom pre vloženie kapitálu stáva „domáce podnikanie“, avšak za predpokladu, že kapitál vynesie jednotlivcovi „obvyklý alebo o niečo menší ako obvyklý zisk“. (ibid.) Zaostrujúc pozornosť najmä na vnútorný obchod, jeho prednosti pred zahraničným vidí v tom, že jednotlivcovi umožňuje nielen stály dohľad nad svojím kapitálom, ale aj možnosť oprieť sa o znalosti domácich pomerov a zákonov, ku ktorým sa dá v prípade potreby obrátiť. (ibid.: 396) Predajom tovarov na domacom trhu sa jednotlivec navyše zbavuje rizika spojeného s vývozom tovarov. Domov sa stáva centrom, „okolo ktorého neustále obieha kapitál obyvateľov každej krajiny a ku ktorému je vždy priťahovaný“. (ibid.: 397) Hlavným pozitívnym dôsledkom použitia kapitálu vo vnútornom obchode v celospoločenskom meradle je však to, že „uvádza do pohybu väčšie množstvo práce a poskytuje dôchodok a prácu väčšiemu počtu obyvateľov krajiny ako kapitál použitý v zahraničnom obchode“. (ibid.) Tak ako v predchádzajúcom prípade, aj tu sleduje Smith možnosti vytvárania pracovných miest, čo predstavovalo už vtedy pálčivý spoločenský problém, a domnieva sa, že každý jednotlivec je „prirodzene rád“, že môže použiť kapitál tak, aby „čo najviac prispel domácej výrobe a poskytol príjem a zamestnanie čo najväčšiemu počtu ľudí jeho krajine“. (ibid.)

⁵ Kurzíva autorka.

Táto „vlastenecká“ motivácia, ktorú Smith viac-menej deklaruje, však neutlmuje u jednotlivca jeho bytostnú ziskuchtivosť. Preto ju aj pri rozhodnutí v prospech domácej výroby musí riadiť tak, aby jej produkt mal čo najvyššiu hodnotu“ (Smith 2001: 397), nakoľko práve od nej sa odvíjajú jeho zisky. Bude podporovať také výrobné odvetvie, ktorého produkt bude „mať pravdepodobne najväčšiu hodnotu, alebo môže byť vymenený za najväčšie množstvo peňazí alebo iného tovaru“. (ibid.) Usilujúc o to všetko, jednotlivec napokon prispieva k tomu, aby sa ročný dôchodok spoločnosti „čo najviac zvýšil“. (ibid.: 398) Sotva si pri tom uvedomuje, že tým prispieva k verejnému záujmu. Podporujúc viac domácu ako zahraničnú výrobu, sleduje iba vlastné zabezpečenie a vlastný zisk. „Tak ako v mnohých iných prípadoch, vedie ho akási *neviditeľná ruka*⁶, aby napomáhal k dosiahnutiu cieľa, o ktorý mu vôbec nejde. Tým, že sa snaží o svoj vlastný záujem, prospieva záujmu spoločnosti oveľa účinnejšie, ako keby mu chcel prospieť“. (ibid.) V tejto pasáži sa Smith vracia k myšlienke o prelínaní vlastného prospechu jednotlivca a verejného prospechu, ktorú sformuloval ešte na začiatku kapitoly, v ktorej si kľudne vystačil aj bez metafory „neviditeľnej ruky“. To, že po nej siahol, bolo vyvolané potrebou posilnenia efektu vysloveného paradoxu, že aj sebecky orientovaní jednotlivci, ktorí sa starajú o seba, celkom *nezámerne* napomáhajú verejnému záujmu. Tento model správania ľudí pohltených nasledovaním svojho vlastného záujmu a poskytujúcich služby svojim súkmeňovcom akoby „na výmenu“, nám však Smith už predviedol pri charakteristike výmenného obchodu.

Metafora „neviditeľnej ruky“ je podľa niektorých komentátorov potrebná azda na to, aby poukázala na spôsob, že ľudia bežne vnímajú trhový mechanizmus ako „zahalený do závoja“. (Milgate – Stimson 2009: 93) Pokiaľ väčšina radových občanov nevidí do zákulisia ekonomického stroja a neuvedomuje si jeho príčinné väzby a spoločenské zákonitosti, ktoré vytvára a formuje, stačí im poskytnúť výhovorku na „neviditeľnú ruku“. Myslím, že táto metafora sa skutočne vyjadruje kurčím zákonnostiam pôsobiacim na pozadí bezprostredne viditeľných vzťahov medzi jednotlivcami, ktorí sa zúčastňujú výrobných a výmenných procesov. Je to akoby mystické pomenovanie pre výslednicu spolupôsobenia ich individuálnej vôle a činov.

Zdá sa však, že u Smitha táto metafora súvisí skôr s fenoménom *nezámerných následkov* ľudského konania ako s reguláciou *voľného trhu* prostredníctvom mechanizmu cien. Dokonca aj pri revitalizácii tejto metafory príslušníkmi rakúskej ekonomickej školy (Carl Menger a iní) viac ako sto rokov po vydaní *Bohatstva národov* v nej títo videli predovšetkým „zašifovaný odkaz“ na predstavu „organického“ alebo „spontánneho“ poriadku, ktorý vzniká ako „nezamýšľaný“ dôsledok individuálneho sledovania súkromného záujmu“. (Milgate – Stimson 2009: 95) Vrchol svojho významu dosiahla idea spontánneho poriadku už v dielach L. von

⁶ Kurzíva autorka.

Misesa a F.A. Hayeka. Až neskôr, približne v polovici 20. storočia, sa metafora neviditeľnej ruky začala priamo spájať s predstavami o „konkurenčnom ekvilibriu“, ktoré sa medzitým ustálili v neoklasickej škole. Tieto názory sa dostali dokonca do takých populárnych učebníc, akou bola Samuelsonova *Ekonomía* (1948), a začali sa šíriť po celom svete, kým sa z nich nevytvorilo žurnalistické kliše, ktoré je doteraz funkčné v prostredí ekonómov a politikov.

Konkurencia v kritickom pohľade

Práve v súvislosti s konkurenciou sa stávajú čoraz zreteľnejšími kontúry *modelu človeka*, ktorý Smith načrtáva už v začiatkoch svojho *Bohatstva národov*. Predpokladá totiž úzke prepojenie medzi tým, ako vo svojich základných pohnutkách vystupuje typická ľudská bytosť, a stavom spoločnosti, ktorá sa z takýchto bytostí skladá. Model človeka už ústi do určitého *modelu spoločnosti*, s čím dobové spoločenské myslenie malo určité skúsenosti. V pamäti bol príklad Hobbesovho modelu človeka ako bytosti vybavenej súkromným záujmom (self-interest), ktorý nástojičivo sleduje. Spoločnosť zložená z takýchto bytostí sa potom pretvára na „vojnový stav“. (Smith 2005: 337) Polstoročie po Smithovej smrti sa táto téma stáva jednou z hlavných v kontexte kritiky politickej ekonómie, ktorá sa medzitým vykryštalizovala. Táto kritika pochádza zväčša z pera socialistických autorov – jedným z nich bol mladý Fridrich Engels. V svojom brilantnom *Náčrte kritiky politickej ekonómie* (1843 – 44), prostredníctvom ktorého upozornil svojho priateľa a budúceho autora *Kapitálu* Karla Marxa na dôležitosť politickej ekonómie, označuje konkurenciu za prirodzený dôsledok akejkoľvek činnosti v spoločnosti, v ktorej vládne súkromné vlastníctvo. Preto sa stáva hlavnou kategóriou ekonóma, „jeho maznáčikom, ktorého si stále hýčka a láska...“ (Engels 1956: 538)

Sám Engels odvodzuje konkurenciu od egoistických záujmov jednotlivých členov buržoáznej spoločnosti. Tieto záujmy, vtiahnuté do celospoločenského mechanizmu, sa pretvárali na „obrovskú hnciu pružinu“ konkurencie, ktorá „znova a znova podnecuje k činnosti náš starnúci a ochabujúci spoločenský poriadok, alebo skôr neporiadok.“ (ibid.: 549) Uvádžajúc do pohybu ľudskú hrabivosť, konkurencia paradoxne robí nepriateľov z nositeľov tých istých záujmov: „jeden vlastník pôdy stojí proti druhému, jeden kapitalista proti druhému, jeden robotník proti druhému ako nepriateľ“. (ibid.: 539) Liberálna ekonómia urobila, podľa Engelsa, všetko pre to, aby zovšeobecnila nepriateľstvo, aby premenila ľudstvo na „hordu dravých zvierat – čo iné sú konkurenti? – ktoré sa navzájom požierajú *práve preto*, že každý má rovnaký záujem ako všetci ostatní.“ (ibid.: 530 – 531) Aj keď by bolo možné tento stav dosť jednoducho redukovať na už spomínanú Hobbesovu paušalizujúcu predstavu „vojny všetkých proti všetkým“, Engels ho špecifikuje ako „boj kapitálu proti kapitálu, práce proti práci, pôdy proti pôde“. (ibid.: 542)

Ekonomovia však vidia v konkurencii ani nie tak príčinu štiepenia spoločnosti na protikladné strany ako skôr silu podnecujúcu vznik takých základných ekonomických vzťahov, akými sú pozemková renta, zisk z kapitálu, či dokonca aj mzda. (ibid.: 538) Práve takto pristupoval ku konkurencii už v 19. storočí Smithov nasledovník J.S. Mill, ktorý v nej videl nielen výnimočný regulátor všetkých ekonomických javov a procesov, ale aj univerzálny nástroj ich vysvetlenia. Dodávajúc im charakter zákonitosti, princíp konkurencie sa stáva, podľa neho, zárukou vedeckého statusu politickej ekonómie. (Milgate – Stimson 2009: 81) Aj on konštatuje, že tým, že zobrazuje vzťahy neľútostnej konkurencie v spoločnosti ranného kapitalizmu, je ekonomická teória ešte výnimočne blízka ku skutočnosti. Pokiaľ však ide o neskoršie ekonomické koncepcie, ich výpovede o stave veci čo do otvorenosti a pravdivosti zjavne ustupujú klasickej politickej ekonómii. „Čím viac sa ekonomovia blížia k prítomnosti, tým ďalej majú k poctivosti“. (Engels 1956: 527) S každým pokrokom sa nutne stupňuje sofistikované prekrúcanie, aby bolo možné ekonómiu udržať na úrovni doby. Preto má, napríklad, *Ricardo* väčšiu vinu ako *Adam Smith*, a *MacKulloch* a *Mill* majú zase väčšiu vinu ako *Ricardo*. (ibid.)

Dôležité však je, že Engels sa neobmedzuje len na odhalenie negatívnych stránok konkurencie samej osebe, ale podrobuje systematickej kritike celú „novú ekonómiu, sústavu slobody obchodu, založenú na „Wealth of Nations“ Adama Smitha“ (Engels 1956: 527), ktorej sprievodným javom je aj konkurencia. Uznáva tejto novej ekonómii jej pokroky oproti merkantilizmu s jeho monopolmi a prekážkami pre voľný styk. Oceňuje hlavne to, že bez „malicherných lokálnych a národnostných ohľadov“ lepšie vynikli „skutočné následky súkromného vlastníctva“ a boj proti nemu sa z lokálnej roviny posúval na všeobecnú, ľudskú, čo viedlo aj k väčšiemu zvedčeniu teórie súkromného vlastníctva, ktorá „zanechala čisto empirické, rýdzlo objektivistické črty skúmania“. (ibid.) Lenže tento pokrok nezbavil novú ekonómiu toho „pokrytectva, nedôslednosti a nemravnosti“, ktoré obsahovala aj stará ekonómia. Pod rúškom „slobodného obchodu“ ekonomovia zdanlivo zjednocujú národy bratstvom a zamedzujú vojnám medzi nimi. V skutočnosti ide o zničenie malých monopolov v prospech jedného veľkého, ktorým je súkromné vlastníctvo. V odpovedi na Smithove velebenie obchodu ako „humánneho“ aktu (ibid.: 530), Engels poukazuje na to, že základom tejto zdanlivej humánnosti je výhoda obchodujúceho. Podobne, aj výsledkom údajného civilizačného pôsobenia „slobodného obchodu“ po celom svete je len získanie nového územia, „na ktorom by sa mohla uplatniť“ tá „prízemná hrabivosť“ (ibid.), ktorou sa vyznačuje subjekt kapitalistického obchodovania.

Úlohou pojmu konkurencie však nie je len slúžiť ako univerzálny kľúč ku všetkým ekonomickým kategóriám. Jeho fetišizovanie istým spôsobom napomáha navodzovať *reálny* stav vecí, v ktorom sa konkurencia stáva dominantným spoločenským vzťahom. Politická ekonómia teda vystúpila nielen ako zrkadlo vtedajších hospodárskych pomerov a dostatočne verná kópia reality, čo sa v prípade

spoločenskej vedy často nestáva, ale stala sa i nástrojom tvorby tejto reality. Hoci sa v časoch Engelsa ešte neuvažovalo o sociálnom konštruktivizme, tým, že klasickú politickú ekonómiu považoval za tvorca sociálnych vzťahov, v podstate u nej tento prístup už identifikoval. V Engelsovom kritickom pohľade sa politická ekonómia javí ako veda, ktorá bola akoby šitá na mieru vtedajšej kapitalistickej spoločnosti, slúžiac nielen jej vysvetleniu, spravovaniu, apologetike, ale dokonca aj jej *konštituovaniu*.

Predbežné závery a porovnania

Je do istej miery symptomatické, že o pár rokov skôr, teda v roku 1839, sa idea „osobitnej spoločenskej vedy“, ktorá by vystupovala v úlohe tvorca novej *pozitivistickej* spoločnosti, objavuje u Comta, ktorého známy nemecký sociológ F. Tenbruck vo svojej knihe *Neprekonateľné sociálne vedy* označil za „vedeckého outsidera“. Uvažujúc o vzniku sociológie ako „osobitnej vedy o spoločnosti“, Tenbruck uznáva prínos politickej ekonómie k jej zrodu, lebo medzi tými, ktorí pripravovali „jej názov a program“, spomína nielen Montesquieua, ktorý sa venoval skúmaniu spoločenských determinantov či „zakladateľov pokroku“ Voltaira, Turgota a Condorceta, ale predovšetkým Smitha, ktorý spolu s Fergusonom a Millarom „skúmali prirodzené spoločenské procesy – či už hospodársku del'bu práce alebo formovanie sociálnych tried.“ (Tenbruck 1984: 115)

K tomu by bolo vhodné dodať, že aj vo svojej inšpirácii fyzikou šiel Comte zjavne v stopách Smitha, ktorý bol ovplyvnený nielen novodobým obrazom sveta podľa Newtona, čo sa prejavilo využitím „gravitačných“ analógií, ale rovnako závisel na antických vzoroch. Ako uvádza Foley v knihe s významným názvom *Sociálna fyzika Adama Smitha*, „dôležité prvky myslenia A. Smitha boli ciel'avedome, systematicky a tajne modelované podľa systému fyzickej, biologickej a sociálnej evolúcie, ktorú našiel v antike“. (Foley 1976, XI) Bol poplatný najmä stoicizmu, čo sa odrazilo v jeho pohľade na spoločnosť ako na „spontánny poriadok trhového hospodárstva“ (Pavlik 2005: 400) a na človeka ako na sebastačnú bytosť, ktorá ovláda svoje vášne.

Čo sa týka Comta, fyzikálne analógie, ktoré sa napokon zvečnili v podobe dvoch oddielov, na ktoré sa rozdelila niekdajšia sociálna fyzika alebo sociológia (*sociálna statika* a *sociálna dynamika*), sa vzápätí prekrývajú s biologickými. Prvá je prirovnávaná k anatómii, druhá k fyziológii. (Comte 1969: 74) Kategórie fyzikálneho pôvodu, akými sú „akcie“ a „reakcie“, tu susedia s biologickým pojmom „organizmus“, aby napokon boli spolu zastrešené pojмами konsenzu, poriadku, pokroku, ktoré sa odtiaľ stávajú súčasťou sociologického pojmoslovia. Dôležité je však samotné Comtove úsilie „podriadiť sociálne javy prirodzeným zákonom“ (ibid.: 73) a chápať ľudskú spoločnosť ako spontánne vznikajúci poriadok.

Zdá sa, že vo svojich základoch sa Comtova sociológia akoby pripodobňovala Smithovej politickej ekonómii, ktorá ju časovo omnoho predbehla a už za jeho čias dokázala byť dôstojnou kandidátkou na miesto, ktoré neskôr obsadila sociológia.

Vystupovala síce ako plnohodnotná *špeciálna* vedecká disciplína, ale s ambíciami *všeobecnej* spoločenskej vedy. Teda bez toho, aby prestala byť vedou užšie zameranou na svoj predmet – *výrobu a výmenu tovarov* – a zároveň poskytovala všeobecnejší a pritom k realite maximálne priblížený pohľad na vtedajšiu spoločnosť. Práve vďaka svojej špecializácii na hospodársku sféru sa vedela dostať k pravému jadru spoločenskej štruktúry, ktorú tvorili základné spoločenské stavy alebo triedy, určila ich miesto a úlohu vo výrobe a tým podmienené vzťahy medzi nimi. Dôležité bolo to, že sa nezastavila pri *statickom* pohľade na spoločnosť, ale zaostrila svoju pozornosť aj na *procesuálny* aspekt. Išlo o identifikáciu a detailný opis takých procesov, akými sú deľba práce alebo tovarová výmena, ktoré najviac prispievajú k denno-dennému fungovaniu a udržaniu spoločenského organizmu. V porovnaní so sociológiou, ktorá ju neskôr v úlohe primárnej spoločenskej vedy vystriedala, vedela oveľa kompetentnejšie odhaliť hnacie sily spoločenského pohybu v podobe konkurenčného boja. Disponovala už aj modelom človeka ako aktívnej bytosti vybavenej zisťujúcim záujmom, pre ktorý mladý Engels nenájde iný výraz ako „hrabivosť“. (Engels 1956: 525) Udivuje však, prečo v priebehu nasledujúceho vývoja spoločenských vied bola politická ekonómia predsa len nahradená sociológiou, teda vedou nielen mladou, ale oproti nej bezmocnou a tápavou, ktorá sa len po určitom časovom odstupe začala zaujímať o reálne faktory spoločenského života.

Dalo by sa predpokladať, že sociológia vznikla ako komplementárna veda k politickej ekonómii s tým rozdielom, že namiesto egoistického „ekonomického človeka“, ktorý tvoril základ Smithovej ekonomickej teórie, sa objavuje človek, ktorý v priebehu historického vývoja dozrel z egoistu na *altruistu*. Tým, že dostala do svojho problémového okruhu také témy ako sociabilita, konsenzus, altruizmus apod., zohrala Comtova sociológia úlohu istej alternatívy voči politickej ekonómii s jej prízvukovaním konkurenčného boja medzi ziskuchtivými jednotlivcami. Comte však priamo poukazuje na to, že „v minulom storočí sa usilovalo o redukciu mravnej prirodzenosti človeka na egoizmus“ (Comte 1969: 125) a všetkými spôsobmi sa snažilo u človeka dokázať prítomnosť „samovoľného pocitu, ktorý pôsobí tak, že spoločíme bolesť všetkých cítiacich bytostí a zúčastňujeme sa ich radostí až do takej miery, že kvôli ich blahu zabúdame na svoje vlastné zachovanie“. (ibid.) Opiera sa pritom o názory Škótskej školy, ku ktorej patrila aj Smith. A práve v tomto bode by mala politická ekonómia, aspoň v podaní Smitha, svoje rezervy, na ktoré sa nie vždy spomína. Smith však problematiku citov neignoroval, dokonca jej zasvätil celú knihu, ktorá sa tešila veľkému uznaniu jeho súčasníkov. Bola to *Teória mravných citov* (1759), ktorú vydal ešte v čase, keď prednášal na katedre morálnej filozofie na univerzite v Glasgowe, ktorú od roku 1752 aj viedol. Morálna filozofia vtedy zastrešovala rôzne humanitné vedy. Patrila medzi ne aj politická ekonómia. Ako o tom píše Oakley, „je dobre známe, že od svojho založenia ako osobitnej disciplíny v 18. storočí bola politická ekonómia samozrejmom integrálnou súčasťou celistvej

humanitnej vedy toho obdobia, známou ako morálna filozofia“. (Oakley 1994: IX) Boli by sme prekvapení, ale politickej ekonómii sa venovali aj takí odborníci na morálnu filozofiu, akými boli Smithov učiteľ a predchodca na katedre morálnej filozofie Francis Hutcheson a jeho starší priateľ Hume. Podľa Taylora vďačil Smith Hutchesonovi a Humovi „za mnohé ekonomické idey a koncepty“. (Taylor 1965: 9) Taylor dokonca pripravil synoptickú tabuľku pre porovnanie ekonomických textov Hutchesona a Smitha a zistil, že také ústredné pojmy ako *deľba práce*, *hodnota*, *peniaze*, *cen*y, *mzdy* apod., sa objavujú najprv u Hutchesona a až potom u Smitha.

Egoizmus verzus blahovôľa?

Spolunažívanie medzi morálnou filozofiou a politickou ekonómiou, podmienené samotným univerzitným systémom, sa nemohlo neprejavíť pokusom o syntézu ich prístupov k človeku. Ten, kto by sa chcel pokúsiť o pochopenie fungovania ekonomického systému, „by mal začať úplnou analýzou ľudskej prirodzenosti“. (Oakley 1994: IX) Preto sa aj Smithov projekt morálnej filozofie začína „dlhým skúmaním ľudskej prirodzenosti, ekonomickými dimenziami ľudskej existencie, interpretovanými vnútri rámca takto stanovenej analýzy“. (ibid.) Aj v jeho rámci od začiatku nachádzame dve protikladné, navzájom akoby sa vylučujúce pohľadky ľudskeho konania. Na jednej strane je to racionálny výpočet, riadený egoistickým *súkromným záujmom* (self-interest), čo si našlo vzorové vyjadrenie u Hobbesa. Na druhej strane sú to však „protikladné city zmierňujúce tento súkromný záujem, v ktorých intersubjektívny vzťah ma dominantný emotívny obsah“. (ibid.) Ich význam vyzdvihovala vtedajšia *morálna filozofia*, ktorá sa vyvíjala v lone Škótskeho osvietenstva.

Zrážka týchto dvoch princípov v rámci jednej koncepcie nebola náhodná. V Smithových časoch, ktorého Engels označoval za „*ekonomického Luthera*“, „sa už veci veľmi zmenili. Storočie bolo humánnejšie, uplatňoval sa rozum, mravnosť sa začala hlásiť o svoje večné právo“. (Engels 1956: 529) V tom čase sa vytvorila silná opozícia voči Hobbesovmu „psychologickému egoizmu“ (Broadie 2013: 2), a to zo strany takých významných predstaviteľov morálnej filozofie, akými boli Hutcheson, Hume, Ferguson, Smith, ktorí práve zdôrazňovali schopnosť človeka byť bytosťou spoločniacou, sympatizujúcou so svojimi blízkymi.

V kategóriálnej rovine sa to prejavilo tým, že sa proti sebe postavili pojmy *egoizmus* a *sebaláska* na strane jednej a pojmy *blahovôľa* (benevolence) a *sympatia* na strane druhej. V súboji rôznych pohľadov na človeka, ktoré ovládli bojisko vtedajšej spoločenskej vedy, tieto pojmy vyznievali ako bojové pokriky, ktoré dokázali príležitostne zmobilizovať svojich adeptov. Zatiaľ čo hlásatelia „sebeckého záujmu“ boli výrazne zastúpení Hobbesovou postavou, oveľa početnejším zostávalo zoskupenie jeho kritikov a odporcov, ktorých odpudzovala priamočiarosť a neodvolateľnosť jeho logiky, ktorá ústila do odióznej predstavy „vojny všetkých

proti všetkým“. Napríklad Smithov učiteľ Hutcheson považoval Hobbesovu predstavu o človeku tak „za nesprávnu, ako aj za nebezpečnú“. (ibid.) Nesprávnu preto, že už v rámci našej prirodzenosti máme „súcitacie, ušľachtilé a blahovoľné sklony, ktoré sa vôbec neviažu k vlastnému záujmu“. Nebezpečnú preto, že pestovanie ušľachtilých vlastností môže skončiť ako „precvičovanie sa v predstieraní či pretváraní“. (ibid.) Práve Hutcheson prichádza s myšlienkou *blahovôle* (benevolence) alebo želania šťastia pre iných, ktorá motivuje aj morálne dobré skutky.

Mýlili by sme sa však, keby sme predpokladali, že obrazu človeka vymodelovaného odporcami Hobbese načisto chýbali prvky egoistického zamerania ľudskej povahy. Pojem *sebaláska* predsa vzišiel a rozvinul sa v lone morálnej filozofie Škótskeho Osvietenstva a aj preto patril k jej stálemu pojmovému vybaveniu. Dokonca aj podľa Hutchesona blahovôľa, ktorú povyšuje nad všetky iné morálne city, vôbec „nevylučuje sebalásku“. (Hutcheson 1973: 171) U všetkých ľudí je možné objaviť „ako sebalásku, tak aj blahovôľu“, ktoré spolu „môžu podnietiť človeka k tomu istému činu“. (ibid.: 148) Dokonca ani pri pátraní po príčine blahovôle nevylučuje egoistické úvahy, lebo „ako sa môžeme zamerať na šťastie iných, keď nemáme na zreteli vlastné šťastie?“ (ibid.) V ľudskej prirodzenosti majú teda svoje miesto sebaláska, osobný záujem aj úvahy o výhode, ibaže vtedy nejde o prejavy cnostného správania. Cnostné sa mohlo odvíjať len od nezištných citov. (ibid.: 146)

Toto napätie medzi sebaláskou a blahovôľou u Hutchesona postrehol aj Smith pri rozbere jeho etického systému v *Teórii mravných citov*. Ak blahovôľa vystupuje ako jediná pohnútka, ktorá môže „akémukol'vek konaniu dodať povahu cnosti“ (Smith 2005: 318), sebaláska sa naopak javí ako motív, „ktorý nikdy nemôže byť cnostný“. (ibid.) V Hutchesonovom systéme sa cnostné konania akoby merali podľa kvantu blahovôle, ktorú v sebe obsahujú. „Tie konania, ktoré smerujú k šťastiu veľkého počtu ľudí, poukazujú na väčšiu blahovôľu ako konania, ktoré sú zamerané na menší systém, a úmerne tomu sú tie prvé aj cnostnejšie“. (ibid.) Potom najcnostnejším zo všetkých citov bude ten, objektom ktorého je „šťastie všetkých mysliacich bytostí“, najmenej cnostným však bude ten, ktorý sa nezameriava na viac než na šťastie jednotlivca, ako napríklad „syna, brata, priateľa“. (ibid.) Hutcheson bol prvý, kto hovoril o „najväčšom šťastí pre najväčší počet ľudí“. (Broadie 2013: 1) „Spoločné šťastie ľudstva“, či „blahobyť celku“ sú pre neho natoľko dôležitými v porovnaní so súkromnými záujmami jednotlivcov, že považuje sebalásku dokonca za nemravnú, a to vtedy, keď „zabraňuje spoločnému dobru“. (ibid.) Pripúšťa však jej miernejšie hodnotenie v prípade, ak „nemá iný cieľ, ako prinútiť jednotlivca k tomu, aby sa staral o svoje vlastné šťastie“. (Smith 2005: 319)

Súperenie medzi sebaláskou a blahovôľou sa reflektuje aj v etickom systéme Davida Huma, ktorý bol Smithovym bezprostredným predchodcom. Nepochybuje o tom, že „ľudia sú vo svojej podstate egoistickí“ (Hume 1995: 675), nesúhlasí však

s absolutizáciou egoizmu ani blahovôle. „Som vzdialený myšlienke, že ľudia neprejavujú náklonnosť k nikomu okrem seba samých, ale naopak, držím sa názoru, že hoci sa dá zriedka stretnúť človeka, ktorý miluje inú osobu viac ako seba, tak isto zriedka sa dá stretnúť človek, u ktorého by súhrn všetkých blahovoľných vášní neprevyšoval súhrn vášní egoistických“. (ibid.: 637) Napokon ani Smith neunikol osudnej dileme *sebaláska* verus *blahovôľa*, ktorá poznamenala obsah celej jeho *Teórie mravných citov*.

Smithov obraz človeka v kontexte dobových sporov

Tým, že sa tiež stavia na odpor proti odióznosti Hobbesovej koncepcie, sa Smith pokúša zasiahnuť jej racionalistické a utilitaristické jadro. V tomto zmysle sa opiera o Hutchesona, ktorý rozoznáva, „v akom zmysle všetky mravné rozdiely vychádzajú z rozumu a v akom zmysle sú založené na bezprostredných citoch a pocitoch“. (Smith 2005: 319) Smithovi išlo o to, aby dokázal, že ešte pred zákonnými nariadeniami, ktoré priniesla spoločnosť, ľudská myseľ bola prirodzene schopná rozoznávať „v určitom konaní a citoch správne, chvályhodné a cnostné vlastnosti a v inom konaní a citoch vlastnosti zlé, odsúdeniahodné a nerestné“ (Smith 2005: 337), teda v podstate rozlišovať medzi *cnosťou* a *nerestou*. Predpokladá, že myseľ vedela o tomto rozlišovaní ešte predtým, ako vzniklo právo, a že ho odvodzovala z rozumu. Lenže vyhlásenie rozumu za „pôvodný zdroj a princíp schvaľovania a odsudzovania“ (ibid.: 338), v súlade alebo nesúlade s ktorým sa určovala podstata cnosti a neresti, bolo skôr v zhode s Hobbesovým racionalizmom, o prekročení ktorého sa Smith usiluje. Celkom v duchu Škótskeho Osvietenstva hľadá základ mravných pravidiel a mravného úsudku v „bezprostredných citoch a pocitoch“. (ibid.: 339)

V tejto súvislosti poukazuje na „cit zvláštnej povahy, odlišnej od všetkých ostatných“, ktorý je „dôsledkom konkrétnej sily vnímanosti“ (Smith 2005: 341) a ktorý sa stáva akýmsi kritériom pre rozlišovanie medzi správnymi, chvályhodnými a cnostnými vlastnosťami určitých konaní a citov a vlastnosťami zlými, odsúdeniahodnými a nemravnými. Tento cit, ktorý získal pomenovanie *mravný cit* alebo *mravný zmysel* (moral sense), Smith spája prevažne s Hutchesonom, hoci pôvodcom tohto pojmu bol významný predstaviteľ anglickej morálnej filozofie A. Shaftesbury. Práve ten prišiel s myšlienkou o prirodzenosti morálneho citu či zmyslu, ktorý vzniká na základe reflexie bezprostredných citov, ktorými reagujeme na vonkajšie podnety.

Samotný Smith však nie je zástancom existencie osobitného mravného zmyslu. Svoje vlastné úvahy zasadzuje do kontextu rôznych dobových teórií ohľadom „pôvodu a povahy našich mravných citov“. (Smith 2005: 281) Zaujíma sa nielen o pomerne abstraktnú otázku o povahe cnosti, ale aj o jej praktickejšie vyústenia, súvisiace napríklad s otázkou o spôsobe utvárania „dokonalejšieho a chvályhodnejšieho

povahy“, alebo o tom, čo spôsobuje, že je nám práve odporúčaná „táto povaha, nech už je akákoľvek“. (ibid.) Pri odpovedi na prvú otázku sa odvoláva na Hutchesona, ktorý stotožňuje cnosť s blahovôľou, ako aj na tých, ktorí uprednostňujú „sledovanie svojho vlastného skutočného a plného šťastia“. (ibid.) Zamýšľajúc sa nad druhou otázkou však uvádza predovšetkým *sebalásku*, ktorá nám umožňuje vidieť, ako cnostná povaha, „najviac smeruje k podpore našich súkromných záujmov“. (ibid.) Pre jeho vlastný etický systém sa však najdôležitejšou stáva voľba takého princípu ľudskej povahy, akým je *sympatia*, ktorá umožňuje vysvetlenie účinkov pripisovaných mravnému zmyslu. (ibid.: 341) Práve v opozícii k systémom, ktoré sa zakladali na myšlienke prirodzeného mravného zmyslu, Smith otvára svoju *Teóriu mravných citov* kategóriou sympatie.

Hoci Smith nie vždy dešifruje dobových nositeľov uvedených názorov, nie je ťažké ich uhádnuť. *Sebaláska* nadväzuje na súkromné záujmy, ako aj *rozum* vystupujúci ako zdroj morálnych súdov sa spájajú s menom Hobbesa. *Mravný zmysel* je zastúpený postavami Shaftesburyho a Hutchesona a *sympatia* je prezentovaná v morálnej filozofii Huma, z ktorej Smith tiež čerpá svoje podnety. Práve pri prehľade spomínaných koncepcií Smith odhaľuje svoje vlastné etické preferencie. Pri všetkej svojej akademickosti Smithov výklad predsa neunikol určitému napätiu medzi jeho postojmi voči cnostiam podporujúcim prospech spoločnosti a jeho vzťahom k egoistickým pohnútkam zastrešeným princípom sebalásky. Popritom je Smith dosť rezervovaný voči pozícii Hutchesona, prehlasujúceho sebalásku za motív, „ktorý v žiadnom smere nikdy nemôže byť cnostný“ (ibid.:319), a sám sa pokúša o akúsi rehabilitáciu tohto pojmu v *Teórii mravných citov*.

Už samotný fakt, že ju začína tvrdením o údajnej sebeckosti človeka, ktoré vzápätí zmierňuje tým, že hľadá v jeho prirodzenosti princípy, ktoré spôsobujú, „že sa zaujíma o osudy iných ľudí a že ich šťastie je preňho nevyhnutné“ (Smith 2005: 5), svedčí o potrebe vyrovnať sa s týmto problémom. Venuje sa teoretickému zdôvodneniu etického statusu kategórie sebalásky a v tom sa opiera nielen o Hutchesona, ale aj o zakladateľa stoicizmu Zenona. (Smith 2005: 290) Sebalásku vníma nie ako náhodný prejav prirodzenosti človeka, ale ako stav bytia, ktorý objíma „jeho telo a všetky jeho orgány, jeho myseľ a všetky jej schopnosti a vlohy a túži po tom, aby to všetko bolo zachované a udržiavané v najlepšom stave“. (ibid.) Medzi žiaduce veci sa dostávajú „zdravie, sila, čulosť a uvoľnenosť tela“, ako aj „bohatstvo, moc, pocty, úcta a ocenenia tých, s ktorými žijeme“. (ibid.: 291) Ich opakom sú „choroba, vetchosť, ťažkopádnosť, bolesť tela“, ale aj „chudoba, nedostatok moci, pohrdanie alebo nenávisť tých, s kým žijeme“. (ibid.) Tieto zásady, ktoré ovládali sféru súkromných záujmov, sa stávali platnými aj pre Smitha. Preto považoval ohľad na naše súkromné šťastie a záujmy za „veľmi chvályhodný princíp konania“. (ibid.: 319) V znamení súkromných záujmov sa pestujú naše mnohé dobré vlastnosti, „ktoré zasluhujú úctu a uznanie všetkých“. (ibid.: 320) Myslí tým sklony k šetrnosti, usilovnosti, vlastnému úsudku, starostlivosti a premýšľaniu. Hoci sa môže zdať, že

prímes sebeckého motívu „často pošpiní krasu tých činov, ktorí mali by vychádzať z blahovôľného citu“, dôvodom nie je to, že by sebaláska „nikdy nemohla by byť motívom cnostného činu“ (ibid.), ale skôr to, že princíp blahovôle nemá v danom prípade dostatočnú silu a je neprimeraný svojmu cieľu.

Sebeckosť Smith síce považuje za „slabú stránku ľudskej povahy“ (ibid.), ale aj jej zlyhanie by bolo podozrivé. Je to teda nevyhnutná súčasť našej povahy a sotva by sme verili niekomu, že nevenuje patričnú pozornosť „svojmu zdraviu, svojmu životu alebo majetku“ (ibid.), a to už z dôvodu samotného pudu sebazáchovy. V podstate nemôžeme nikoho podozrievať z toho, že mu chýba sebeckosť. Dávajúc do súvislosti sebecké city so zmyslom pre povinnosť, Smith dokonca pokladá za prostoduchosť zanedbávanie svojich súkromných záujmov. „Budeme pohŕdať vladárom, ktorý sa nesnažil dobyť alebo uchrániť provinciu. Budeme mať malo úcty k človeku, ktorý sa nesnažil získať statok alebo dokonca významný úrad, keď ho mohol dostať bez toho, aby konal príjemne alebo páchal bezprávie“. (ibid.: 175) O tom, že Smith považuje sebeckosť za prirodzený prejav ľudskej povahy, hovorí aj uvedenie *sebeckých* emócií popri *nespoločenských* (unsocial) a *spoločenských* (social). Je zaujímavé, že tieto emócie neviaže na prvotné impulzy telesnej povahy, čo by sa zdalo byť prirodzené, a takisto ich neberie ako bezprostredné vyjadrenie ziskuchtivosti, chamtivosti, ctibažnosti apod., ktoré pre bežný rozum predstavujú práve prejavy sebeckosti. Pre Smitha ide v danom prípade o skupinu emócií, ktoré tvoria „žiaľ a radosť, pokiaľ ich pociťujeme nad svojím vlastným súkromným šťastím a nešťastím“. (ibid.: 40) Tento skromný rámec Smith napodiv vôbec nenapĺňa príkladmi bezohľadného egoizmu, ako by sa dalo očakávať. Namiesto toho nám predstavuje fiktívny prípad človeka, ktorý, hoci sa naozaj rýchlo a nečakane dostal hore, si dobre uvedomuje, že tým nezíska sympatie okolia a preto nedáva najavo svoje potešenie. Naopak, bude sa správať nenápadne, skromne sa obliekať, prejavovať väčšiu ohľaduplnosť voči svojím priateľom apod. Je to teda živá, reflektujúca bytosť, ktorá musí brať stále ohľad na svoje okolie.

Najužitočnejšími vlastnosťami človeka, ktoré sú v tomto modeli prízvukované, sa stávajú:

1. jeho dokonalý úsudok a porozumenie, ktoré dávajú možnosť rozoznávať „vzdialené dôsledky nášho konania a predvídať výhody alebo nevýhody, ktoré z nich pravdepodobne vyplynú“. (ibid.: 193);
2. jeho sebaovládanie, pomocou ktorého „krotíme naše súčasné chute, aby sme ich za iných okolností uspokojili ešte plnšie“. (ibid.)

O takýto cieľ sa bude o mnoho rokov neskôr v podstate usilovať aj Comte. Vyzdvihne aj potrebu „krotiť naše egoistické inštinkty, prevládnutie ktorých by ľahko zničilo naše pozitívne pohnútky, ak by nenachádzali základnú podporu vo vonkajšom svete, akú môže len rozum poskytnúť citu“. (Comte 1912: 65)

Aj samotné umiestnenie sebeckých emócií „niekde medzi“ nespoločenské a spoločenské (Smith 2005: 40) približuje Smithov prístup k ľudskej povahe k analogickým postupom Comta. Týmto akoby Smith vytváral škálu postupného prechodu jednotlivcov od *egoizmu* k *altruizmu* (hoci tieto pojmy Smith ešte nepoužíva), a to v dôsledku pôsobenia spoločnosti. Práve prízvukovanie postupnej transformácie ľudskeho tvora z egoistického na altruistického pod vplyvom rodinných a iných spoločenských stykov sa stalo hlavným výdobytkom Comtovej sociológie, ktorá sa dokonca ani terminologicky nevyhla dileme *egoizmus* verzus *blahovôľa*. Vo svojom všeobecnom prehľade pozitivizmu Comte vyzdvihuje „naše blahovôľné vášne, ktoré sa spontánne ocitajú v súlade s tými zákonmi, ktoré bezprostredne riadia sociabilitu: oni nás totiž donucujú uznávať všetky iné zákony hneď vtedy, ako náhle ich náš rozum objaví“. (Comte 1912: 65)

Cieľovým stavom tohto zdĺhavého procesu podriadenia ľudskej existencie vonkajšiemu vplyvu sa stáva u Comta dosiahnutie „afektívnej harmónie, dokonca individuálnej a obzvlášť spoločenskej“. (ibid.) Približne o niečom podobnom sníval aj Smith, keď v *Teórii mravných citov* konštruoval hypotetický prípad nášho správania vnímaného údajným pozorovateľom, keď môže dôjsť k „úplne dokonalému súladu medzi jeho a našimi citmi.“ (Smith 2005: 194) Môže sa to však stať len vtedy, keď budeme schopní sebaovládania a podriadime naše momentálne správanie vzdialeným cieľom, len aby sme získali „veľkú, aj keď vzdialenú výhodu“. (ibid.) Hoci v tomto poslednom bode sa Smithov model zjavne líši od Comtovho poňatia afektívnej harmónie a konsenzu, ktoré predpokladalo ani nie tak sledovanie osobnej výhody jednotlivcami ako skôr ich schopnosť vzájomného zosúladenia funkcií, predsa sa obidve koncepcie usilujú o dodržanie „pravidelných a harmonických pohybov“ (ibid.: 334) toho veľkého stroja, ktorým je podľa Smitha ľudská spoločnosť.

Sympatia verzus sebeckosť

Uznanie sebeckosti ako súčasti ľudskej prirodzenosti nebolo pre Smitha dôvodom pre rezignáciu, aspoň nie v období, keď písal *Teóriu mravných citov*. Vhodným liekom proti sebeckosti sa stávali lútosť a súcit, teda emócie, ktoré pociťujeme nad nešťastím iných, keď ho vidíme alebo keď naňho musíme intenzívne myslieť. Pre zistenie toho, čo pociťujú iní ľudia, Smith navrhuje vychádzať z predstavy, „čo by sme v podobnej situácii asi cítili my sami“. (Smith 2005: 334) Teda doslova anticipuje metódu, ktorá sa v psychológii 19. storočia ustálila ako *introspekcia* alebo „vnútorné pozorovanie mentálnych stavov“. (Gáliková 1998: 406) Dokonca aj úsudok o stave druhého na základe analógie so sebou je celkom v duchu metódy *Verstehen*, ktorú v sociológii uplatňoval Max Weber. Schopnosť súcitenia (fellow-feeling) s „akýmkoľvek pohnutím mysle“ Smith označuje za *sympatiu*. (ibid.: 6) Táto sa stáva základným pojmom jeho etického systému. Chápanie sympatie

u Smitha sa nezhoduje s jej interpretáciou u Huma, ktorý s týmto pojmom prišiel. Pre Huma je *sympatia* niečo ako prenos afektu z jednej osoby na druhú, niečo ako psychologická nákaza pripomínajúca kategóriu *nápodoby* u Gabriela Tardea. Je to „zdieľanie svojich pocitov a afektov (s inými ľuďmi)“. (Hume 1995: 756) Podľa neho je styk medzi „ľudskými dušami natoľko tesný a intímny, že niekomu sa stačí ku mne priblížiť a hneď ma nakazí svojimi názormi a viac-menej si podriadi aj moje úsudky“. (ibid.) Pre Huma sa *sympatia* stáva základným princípom ľudskej prirodzenosti, ktorý umožňuje spoločenský kontakt medzi celkom cudzími ľuďmi a tým pádom aj samotné spoločenské spolužitie.

Pri všetkej úcte k Humovi sa Smith pokúša o určitý dištanc od jeho etického systému. Podľa neho Hume „umiestňuje cnosť do užitočnosti a vysvetľuje potešenie, s ktorým pozorovateľ pozerá na užitočnosť každej vlastnosti, (vychádzajúc – pozn. autorka) zo sympatie so šťastím tých, na ktorých (táto vlastnosť – pozn. autorka) pôsobí“. (Smith 2005: 346) Smith akoby chcel vylúčiť osobnú zainteresovanosť pozorovateľa v akýchkoľvek kvalitách konajúceho, čo by mohlo narušiť neutrálnosť jeho etického hodnotenia, presnejšie, schvaľovania daného konania. Zdôrazňuje pritom odlišnosť svojej verzie sympatie, s ktorou on osobne pristupuje tak „k motívu človeka, ktorý koná“, ako aj „k vďačnosti ľudí, ktorí majú prospech z jeho konania“ (ibid.) od tej, ktorú uplatňuje Hume. Smithove výhrady proti sebeckému výkladu sympatie sú však zamerané ani nie tak proti Humovi, ako hlavne proti takým teoretikom, akými sú Hobbes, Pufendorf, Mandeville. V ich pohľade cnosť podporuje ľudskú spoločnosť, a nerest ju veľmi narúša. Z tohto vyplýva, že „pre každého človeka je cnosť sympatická a nerest neprístojná, „pretože v cnosti cíti prospech a v neresti zmätok a ničenie toho, čo je tak nevyhnutné pre pohodlie a bezpečnosť jeho bytia“. (ibid.: 334) Stanovujúc istú závislosť medzi sebecky motivovaným cnostným resp. nerestným správaním určitých postáv a našou predstavou prospechu resp. ujmy, ako aj od toho sa odvíjajúcou sympatiou alebo odporom, Smith predsa len nepodozrieva spomínaných autorov z príliš zjednodušených a priamočiarych záverov. Predpokladá, že im ide o *nepriamu sympatiu*, ktorú cítime „s vďačnosťou alebo nevôľou tých, ktorí mali prospech alebo utrpeli stratu vyplývajúcu z tak opačných pováh.“ (ibid.: 335), akými boli napríklad cnostný Catona na jednej strane a Catilina, známy svojou podlosťou, na strane druhej.

Dvojité Smith

Opatrnosť, s akou Smith pristupuje ku kritike nositeľov opačných názorov, svedčí o chúllostivosti samotnej kontrapozície *sympatia* vs. *sebaláska*, do ktorej sa premietli hlbšie ideové rozpory medzi reprezentantmi už etablovaného ontologického individualizmu (Hobbes a jeho pokračovatelia) a zástancami obnovujúceho sa ontologického holizmu v jeho stoickej verzii (Pavlík 2005: 402 –

403), ku ktorým práve patril Smith. Hovorí to aj o určitej rozpačitosti samotného Smitha, ktorý aj keď prehlasuje, že sympatia „nemôže byť v žiadnom prípade považovaná za sebecký princíp“ (Smith 2005: 335), predsa si myslí, že musíme počítať s jej prepojením na naše vlastné city, a tým pádom aj na sebalásku. Je to objektívne protirečenie, z ktorého je ťažké dostať sa hociktorému moralistovi, a možno tu sa aj nachádzajú korene tzv. „problému Adama Smitha“, ktorý „vzniká z rozporu medzi koncepciou sympatie rozvíjanou v *Teórii mravných citov* a egoistickým traktovaním motívu ľudskej činnosti v *Bohatstve národov* a ktorý Rothbard chápe všeobecnejšie ako rozpor medzi prístupom v duchu prirodzeného práva, ktorý Smith uplatnil v prvom diele, a „oveľa kvalifikovanejšími názormi“ charakteristickými pre dielo druhé“. (Pavlík 2001:879) Niektorí komentátori vysvetľujú vznik tohto problému nesprávnou interpretáciou sympatie ako dobročinnosti (Smith 2005: 6f), hoci správnejšie by bolo vidieť v nej určitý prvok „normatívnej štruktúry obmedzujúcej sebeckto a umožňujúcej fungovanie spoločnosti ako celku. (Pavlík 2005: 427) Komentujúc túto údajnú Smithovu rozpoltenosť, I.S. Narskij vidí síce „rozdiel v akcentoch medzi dvomi tak nepodobnými dielami“ (Narskij 1973: 294), nepovažuje ho však za disonanciu. Podľa neho, máme tu dočinenia s nejakým „jednotným a širším zámerom“, v rámci ktorého sa uskutočňuje opis interakcií medzi „diametrálne odlišnými ľudskými afektmi“ (ibid.), čo napokon môže viesť aj k ich deformácii alebo transformácii. Tieto interakcie sa pritom sledujú nielen v ekonomickej sfére, kde dochádza ku zrážke medzi „egoistickými pohnútkami a činmi“ (ibid.: 295), ale aj v súkromnej sfére, kde podľa Narského dochádza k „integrácii altruistických zámerov“. (ibid.) Aj táto interpretácia problému „dvojitého Smitha“ je vcelku prijateľná, až na anachronizmus autorovho použitia termínov *egoizmus* a *altruizmus* vo vzťahu k Smithovi, ktorý, ako sme už písali, ich ešte nepoužíval. Na túto nezrovnalosť poukazuje aj Pavlík, keď zdôrazňuje neprípustnosť výkladu pomeru medzi morálnou filozofiou Smitha a jeho politickou ekonómiou pomocou termínov *sebeckto* a *altruizmus* už z toho dôvodu, že „slovo „altruizmus“ bolo dané do obehu až niekoľko desaťročí po Smithovej smrti, a síce nie celkom duševne zdravým zakladateľom pozitivizmu a „náboženstva humanity“ Augustom Comtom“. (Pavlík 2005: 393)

Smith teda neprotirečí sám sebe až natoľko, aby sa v priebehu osemnástich rokov, ktoré delia od seba jeho dve veľdiela, zriekol jedného základného etického princípu v prospech druhého. Naopak, v oboch prácach je viac-menej poplatný tak princípu *sebalásky*, ako aj *sympatie*. Presvedčili sme sa, že už v *Teórii mravných citov* nevyklučuje interakciu medzi nimi ako motívmi konania jednotlivcov. Napokon ani v *Bohatstve národov* nie je jednostranným hlásateľom „egoizmu a len egoizmu“ (Narskij 1973: 294), ako je bežne zobrazovaný. Dokonca, ako správne poukazuje Pavlík, v ňom nepoužíva ani termín *sebeckto* (selfishness), ktorý má preňho pejoratívny význam niečoho, čo škodí iným ľuďom, ale len termín *sebaláska* alebo

súkromný záujem. Aj pojem sebalásky je tu však oveľa menej frekventovaný ako v *Teórii mravných citov*, objavuje sa v texte len párkrát ako niečo bežne známe, a vždy za sprievodu svojich stálych náprotivkov v podobe pojmov „blahovôľa“ a „ľudskosť“. Hoci v ekonomickom traktáte Smitha súkromné záujmy jednotlivcov vtiahnutých do ekonomických procesov tematicky nemôžu neprevládvať, predsa sa vždy oproti nim vyvyšuje celkom zjavne naznačený verejný, celospoločenský záujem, čo nám potvrdzuje aj prípad pôsobenia „neviditeľnej ruky“. (Smith 2001: 398) Nedá sa poprieť, že toto obsahovo rozsiahle dielo sa rozchádza s *Teóriou mravných citov*. Je to vecný a nezaujatý výklad systému abstraktných ekonomických kategórií. Pojmy hodnoty, pozemkovej renty, námezdné práce, kapitálu apod., ktorým sa venuje *Bohatstvo národov*, tvorili a tvoria oporné konštrukcie ekonomickej vedy. Za ich clonou je sa sotva dajú uhádnuť vášnivé zápasy a zrážky jednotlivých ekonomických subjektov, o ktorých tak dychtivo písal Engels. Naopak, pokojný, spomalený a presvedčivo logický výklad Smitha sa nevyznačuje ani apologetickými, ani kritickými vášňami. Nestretneme sa u neho ani s vyhranenými etickými hodnoteniami kapitalistickej spoločnosti, poukazujúcimi na cnosti alebo neresti jej príslušníkov. Autor rad radom prechádza od jednej kategórie k druhej, spleťajúc týmto spôsobom tkanivo ekonomickej teórie a odsudzujúc ju tým na dlhé roky točenia sa v tom istom kruhu pojmov. Predsa však, ani toto Smithovo dielo sa nestavia bokom ku svetu ľudských vášní a afektov, o ktorých uvažuje v *Teórii mravných citov*. Z jeho morálnej filozofie vyrastá poplatnosť, ktorá Smitha vedie k tomu, aby sa aj vo svojom ekonomickom učení pokúsil o prekročenie horizontu súkromných záujmov množstva atomizovaných jednotlivcov a nasmeroval ho k dosiahnutiu všeobecného blahobytu.

„Spoločensky prospešný“ egoizmus

V *Bohatstve národov* je problém spoločného dobra postavený už na celkom inom základe, ktorý oveľa vecnejšie zaručuje pre spoločnosť žiaducu harmóniu a súlad. Tieto však vznikajú už nie ako dôsledok emotívneho prispôbovania medzi jednotlivcami, ale ako *vedľajší produkt* bežných ekonomických transakcií. Ide totiž o vzájomnú výmenu produktov a služieb, potreba ktorej pramení zo samej ľudskej podstaty a ktorá každého robí závislým na činnosti iných. Smith tu formuluje paradigmu človeka, ktorý vo svojom záujme musí slúžiť aj iným ľuďom. Na rozdiel od príslušníka živočíšnej ríše, človek potrebuje pomoc iných ľudí, a v tomto zmysle sa nemôže spoliehať na ich *blahovôľu*. Svoje dosiahne skôr vtedy, keď vo svoj prospech využije ich *sebalásku* a ukáže im, že „urobiť pre neho to, čo žiada, je výhodné pre nich“. (Smith 1970: 118) „To, že sa môžeme naobedovať, nie je z blahovôle mäsiara, pivovarníka alebo pekára, ale preto, že sa starajú o svoje záujmy“. (ibid.: 119) V tomto období svojej vedeckej kariéry Smith už nestráca čas moralizovaním na tému sebeckej povahy človeka a potrebe krotiť ju, ale poukazuje

na možnosti jej využitia v prospech blížneho. Preto navrhuje nedovoľávať sa *ľudskosti* iných ľudí, ale „naopak ich *sebalásky*“⁷, nerozprávať im o svojich potrebách, ale „naopak skôr o výhodách, ktoré z toho budú mať“. (ibid.)

V týchto úvahách, ktoré podľa bežných výkladov reprezentujú Smithov model *ekonomického človeka*, sa zraží ani nie tak prízvukovanie sebeckého záujmu u ľudského agenta, ako skôr rezignácia na jeho morálne zlepšenie. Keď sa reč morálnych povinností a záväzkov stáva bezradnou, snaží sa o previazanie ľudí putami vzájomných výhod. Tento utilitaristický podtext dobre vystihol Engels, keď reagoval na Smithove povznášanie obchodu ako niečoho „humánneho“. Zdôraznil, že základom tejto zdanlivej humánnosti je výhoda obchodujúceho. (Engels 1956: 530) Smithove stanovisko sa však predsa dostalo do radu obdobných ideí, ktoré v súhrne vytvorili koncepciu *rozumného egoizmu*, veľmi rozšírenú v etickom myslení 19. storočia.

Nestranný pozorovateľ

Treba však pripomenúť, že na ideu vytvárania spoločnosti „vzájomných dobrých služieb“, síce nie na základe vzájomných výhod, ale za predpokladu, že „všetci jej členovia sú navzájom zviazaní príjemnými putami lásky a citu a akoby sú priťahovaní k jednému spoločnému stredu“ (Smith 2005: 94) Smith prišiel ešte vo svojej *Teórii mravných citov*. Už v nej narába s agentom, ktorý vo svojom konaní nezabúda na svoj záujem, pritom však stále berie ohľad aj na svoje okolie, ktoré mu poskytuje kritériá a morálnu oporu pri hodnotení tak cudzích ako aj vlastných činov. Smith tvrdí, že nemôžeme skúmať a posudzovať vlastné motívy a city. Na to by sme potrebovali „vzdialiť sa z nášho prirodzeného postavenia a pokúsiť sa vidieť ich z určitej vzdialenosti“. (Smith 2005: 121) To sa dá len vtedy, keď sa na ne pozrieme „očami iných ľudí alebo tak, ako ich iní ľudia pravdepodobne vidia.“ (ibid.) Naše morálne súdy, ktoré Smith koncipuje ako „schvaľovanie alebo neschvaľovanie“ vlastného konania, sú bezprostredne závislé na tom, či sa z pozície „iného človeka“ môžeme alebo nemôžeme „celkom stotožniť a sympatizovať s citmi a motiváciami, ktoré ovplyvnili toto konanie.“ (ibid.) Každý náš úsudok o vlastných citoch a motívoch teda vždy musí odkazovať na „úsudok ostatných“. (ibid.) Svoje vlastné konanie analyzujeme tak, akoby ho podľa našich predstáv skúmal „akýkoľvek iný spravodlivý nestranný pozorovateľ“. (ibid.) Tento imaginárny *nestranný pozorovateľ* sa pre nás stáva nezastupiteľným poradcom a dokonca sudcom našich činov, na základe pokynov ktorého bud' schvaľujeme svoje city a motívy, alebo ich zavrhneme.

Zavádzajúc postavu *nestranného pozorovateľa* ako nevyhnutný faktor spoločensky vhodného usmerňovania našich citov a motívov, Smith v podstate rozvíja Humeovu ideu, ktorá pripisovala veľký význam „mienke iných ľudí“ (Hume

⁷ Kurzíva autorka.

1995: 453) na všetky naše názory, najmä však na náš úsudok „o svojom vlastnom význame a povahe“. (ibid.) Avšak Hume svoju podmienku, aby „sa človek pozeral na seba v tom istom svetle, v akom sa on (niekomu) javí...“ (ibid.), nerozširuje – na rozdiel od Smitha – na hociakých „iných ľudí“, a volí osobu „obdivovateľa“, čo mu zabezpečí „najprv jednoduché potešenie a neskôr pýchu a sebauspokojenie“. (ibid.) O viac ako storočie neskôr k podobnej myšlienke dospeje aj predchodca interakcionizmu William James, keď určí za našu ideálnu predstavu o sebe ten náš obraz, ktorý má v duši nami milovaná osoba.

Pre Smitha ako aj pre Humea platí teda zistenie, že iný človek, ktorého názor na nás je pre nás dôležitý, sa stáva akýmsi zrkadlom, do ktorého sa pozeráme, aby sme mohli získať správnu predstavu nielen „o kráse alebo šerednosti svojej tváre“ (Smith 2005: 121), ale hlavne o svojich povahových vlastnostiach, o prípad nej slušnosti alebo škodlivosti svojich citov a správania, či dokonca „o kráse alebo šerednosti svojich myšlienok“. (ibid.) Toto zrkadlo si nájdeme „v tvári a správaní ľudí, s ktorými žijeme“. (ibid.: 122)

Aj táto Smithova myšlienka je anticipáciou koncepcie „zrkadlového Ja“, s ktorou začiatkom 20. storočia prišiel ďalší zakladateľ interakcionizmu Ch.H. Cooley. Smith v podstate predbehol aj klasika interakcionizmu G.H. Meada v jeho prístupe k ľudskej osobnosti (Self) ako k výsledku určitého vnútorného dialógu, ktorý jednotlivec vedie sám so sebou, keď sa stavia k sebe ako k objektu svojej myšlienky a činu.

Na údajné rozdvojenie osobnosti človeka Smith prišiel, keď sa postupne dostal od predstavy *vonkajšieho* nestranného pozorovateľa k predstave pozorovateľa *vnútorného*. Ten sa stáva jediným zrkadlom, v ktorom môžeme do určitej miery skúmať „vhodnosť nášho správania očami iných ľudí“. (ibid.: 123) Keď nás ten pohľad poteší, sme pomerne spokojní, keď však pochybujeme o schválení nášho konania, sme znepokojení prípadnými výčitkami na našu adresu. Človek sa akoby rozdeľuje na dve osoby, „ja, vyšetrovateľ a sudca predstavujem inú osobu než akou je druhé ja – osoba, ktorej konanie je skúmané a posudzované“. (ibid.) Prvý je pozorovateľ, s ktorého citmi „k môjmu vlastnému konaniu sa usilujem stotožniť tým, že si predstavujem seba na jeho mieste a uvažujem, ako by na mňa pôsobilo, keby som naňho pozeral z tohto hľadiska“. (ibid.) Ten druhý je „konajúci, teda osoba, ktorú správne nazývam sebou a na konanie ktorej som sa, prevtelený na pozorovateľa, pokúšal vytvoriť nejaký názor“. (ibid.) Ak je prvý sudcom, druhý je odsudzovanou osobou. Sudca však nemôže v žiadnom prípade byť totožný s odsúdenou osobou.

Práve pod vplyvom a dohľadom vnútorného pozorovateľa⁸ sa formuje ľudská cnosť, ktorá má – takmer ako všetky psychologické kategórie u Smitha – *vzťahový*

⁸Freud by ho označil za cenzora alebo Super-ego, Parsons však za internalizované spoločenské normy, regulujúce individuálne konanie.

(relational) charakter. Vzniká a jestvuje jedine ako vlastnosť človeka „zaslúžiť si lásku a zaslúžiť si odmenu“ zo strany iných ľudí.

Napokon sa vnútorný pozorovateľ alebo „človek vnútri“, ktorého v sebe bezprostredne pociťujeme ako naše druhé Ja, stáva synonymom abstraktného „rozumu, princípu, svedomia“ (Smith 2005: 142), pôsobiaceho ako „veľký sudca a arbiter nášho konania“. (ibid.) Práve svedomie sa stáva najmohutnejším prostriedkom schopným pôsobiť „proti najsilnejším impulzom sebalásky“. (ibid.) Bráni nám dávať prednosť sebe pred ostatnými, aby sme sa nestali „objektom nevôle, opovrhnutia a prekliatia“. (ibid.) Ukazuje nám „vhodnosť šľachetnosti a odpornosť nespravodlivosti“, ako aj vhodnosť zrieknutia sa „svojich veľkých záujmov pre ešte väčšie záujmy ostatných“. (ibid.) Ten jednotlivec, ktorého nám prezentuje v *Teórii mravných citov*, sa javí ako typický prípad človeka *orientovaného-na-druhých* (other-directed man), s detailnou analýzou ktorého sa neskôr stretneme v *Osamelom dave* Davida Riesmana. Práve na túto replikáciu Smithovho modelu v súčasnej sociológii poukazuje aj súčasný austrálsky autor Allen Oakley vo svojej knihe *Klasický ekonomický človek*. Podľa neho sa viera v moc takto autonómne vzniknutej a na iných *orientovanej* (other-directed) cnosti deklaruje Smithom preto, aby „vyvážil excesy náboja súkromného záujmu“. (Oakley 1994: 58)

Ekonomický človek

Po tom, čo sme sa oboznámili s nástojčivým, až exaltovaným prízvukovaním *protisebeckého* morálneho kódexu, ktorý Smith nastoľuje v *Teórii mravných citov*, by sme od neho sotva očakávali, že sa obráti opačným smerom. Naopak, zdalo sa, že Smith akoby sa vopred ospravedlňoval za možné odchýlky od ním načrtnutého ideálu cnostnej osobnosti a zaklienal všetkých, dokonca možno aj seba samého, pred hrozbou prepadnutia neriadenému a neobmedzenému sebestvu. Skutočnosť je však taká, že v *Bohatstve národov* narába s modelom človeka, pre ktorého sa stáva hlavným motívom činnosti súkromný záujem (self-interest) a nie sympatia k ostatným. To bol dostatočný dôvod pripísať Smithovi ak nie autorstvo pojmu *ekonomický človek*, ktorý sa objavil koncom 19. storočia⁹, tak aspoň podiel na tvorbe jeho obsahu. Ten sa nedá poprieť, hoci oproti tým analytickým definíciám, ktoré nachádzame v dnešných encyklopedických príručkách, Smithov jedinečný rozbor prípadu jednotlivca, ktorý ťaží skôr zo „sebalásky“ svojho okolia ako z jeho „blahovôle“, pôsobí len dojemom empirickej generalizácie. Avšak v implicitnej podobe v sebe skutočne nesie skoro všetky tie znaky *ekonomického človeka*, ktoré dnešná (nielen) ekonomická veda podrobne rozvádza. Pritom sa prízvukuje najmä *racionálny* charakter jeho konania a jeho podmienenosť *súkromným záujmom* jednotlivca.

⁹ Aj to v súvislosti s kritikou názorov J. S. Milla.

Ak sa obrátíme k postave toho jednotlivca, ktorý figuruje v *Bohatstve národov*, koná naozaj nie na základe citov, ale na základe *racionálneho výpočtu*, ktorý mu dovoľuje zvážiť svoje možnosti pri presadzovaní vlastných záujmov. Pod racionálnym konaním Smith myslí „pokojné, vypočítané, uvedomelé prispôsobovanie konania pri honbe za týmito záujmami.“ (Milgate – Stimson 2009: 83) Takéto konanie však predpokladá „prezieravú“ osobu, ktorá „sa prvý raz objavuje v *Mravných citoch*“. (ibid.) Keď sa pozrieme na charakteristiku „prezieravej“ osobnosti v *Teórii mravných citov* (č. VI, odd.1), objavíme, že tu sa k jednotlivým dimenziám *ekonomického človeka* vyjadruje oveľa podrobnejšie než v jeho ekonomickom diele. K dimenziám patrí zvyk prezieravého človeka „študovať vždy vážne a poctivo, aby porozumel všetkému, o čom tvrdí, že sa v tom vyzná“. (Smith 2005: 222) V modeli *ekonomického človeka* to zodpovedá požiadavke jeho dokonalej informovanosti o situácii, v ktorej prebieha jeho konanie. Neskôr sa táto myšlienka vracia v známom úryvku o neviditeľnej ruke z *Bohatstva národov*, kde Smith dáva prednosť podnikateľovi pred štátnikom alebo zákonodarcom, keď ich porovnáva v zmysle znalosti miestnych pomerov. (Smith 2001: 398) Pre *ekonomického človeka* sa stávajú nenahraditeľné také črty *prezieravého človeka*, akými sú jeho vytrvalosť, skromnosť, sporivosť, jeho ochota obetovať momentálne pohodlie a potešenie v prospech síce vzdialenejšieho, ale väčšieho pohodlia a potešenia. (ibid.: 223) Zaoberajúc sa prípadom sporivého človeka už v *Bohatstve národov*, vidí Smith príčinu jeho sporivosti v želaní „zlepšiť naše podmienky“, a toto želanie, ktoré „je vcelku pokojným a nezaujatým“ (Milgate – Stimson 2009: 84), nás sprevádza po celý život.

Ukazuje sa, že *Teória mravných citov* bola akýmsi laboratóriom, v ktorom sa pripravoval prototyp múdreho, uvážlivého, opatrného, rozhladeného, skromného, sporivého, usilovného, čestného, priateľstva schopného človeka (Smith 2005: 222 – 224), ktorý sa za nejaký čas pretvoril na hrdinu *Bohatstva národov*. Ten sa však tým, že zúžil svoj akčný rádius len na ekonomickú sféru, značne ochudobnil o mnohé dobré vlastnosti svojho prototypu. Prežívali v ňom však pozostatky sympatizujúceho a na druhých orientovaného človeka, ktorý vzišiel z *Teórie mravných citov*. Preto sotva môžeme ten obraz človeka, ktorý vystupuje už v *Bohatstve národov*, považovať za dokonalú realizáciu modelu *ekonomického človeka*, aký sa ustálil v ekonomickej vede ku koncu 19. storočia. Avšak dnešní komentátori Smithovho diela sa usilujú preklenúť rozdiely medzi *Bohatstvom národov* a *Teóriou mravných citov*. Podľa nich sú to súčasti jedného veľkého plánu, a „bohatstvo národov“ sa podľa Smitha vytváralo takými ľuďmi, ktorí „boli nielen úspešní v praktickej činnosti, ale neboli pozbavení ani „vyšších cností.“ (Meerovskij 1997: 27)

Redukcia pojmu *ekonomického človeka* len na racionálny výpočet a zisťný záujem však značne uškodila povesti politickej ekonómie, ktorá bola na neho bytostne odkázaná. Tak ako každá gnozeologická idealizácia, aj tento pojem bol do

určitej miery prínosným pre ekonomickú vedu, a to najmä tým, že pomohol sformovať disciplinárnu paradigmu politickej ekonómie a tým ju osamostatniť nielen voči morálnej filozofii, ale aj voči iným spoločenským vedám. Postupne sa však začali prejavovať jeho obmedzenia, ktoré napríklad Alfréd Marshall videl v jeho prílišnej abstraktnosti a odtrhnutí od reálneho života. Chce dokonca napraviť povest' ekonómov tým, že nás ubezpečuje o tom, že sa zaoberajú „nie abstraktným alebo „ekonomickým“ človekom, ale človekom z mäsa a krvi“. (Marshall 1922: 27) Zaoberajú sa „človekom, akým je“ (ibid.), teda takým, ktorý je prevažne ovplyvnený motívom svojho biznisu, ale nemali by mu byť cudzie aj radosti súvisiace s výkonom práce kvôli nej samej alebo s obetovaním kvôli svojej rodine, susedom, svojej vlasti. Motivácia týchto činov zjavne nepreukazuje ziskuchtivý záujem, čo Marshall aj zdôrazňuje, a to akoby navzdor koncepcii „ekonomického človeka“. Neskôr túto Marshallovu myšlienku o možnosti občasného vylúčenia súkromného záujmu ako motívu ľudského konania prebral Talcott Parsons. Vo svojej štúdii *Motivácia ekonomickej aktivity* (1940) vyjadruje názor, že podnikateľ sa vo svojej činnosti riadi princípom „maximalizácie svojho súkromného záujmu“, ale niekedy od neho môže ustúpiť, a to najmä vtedy, keď sa mu za to dostane uznania od spoluobčanov. Bol to len čiastkový pokus o kritiku modelu *ekonomického človeka* zo strany sociológa, ktorý bol pôvodne tiež ekonómom. Zásadnejšie vyrovnanie s týmto modelom v rámci *utilitaristickej* tradície v *teórii konania* podnikol Parsons ešte vo svojej *Štruktúre sociálneho konania* (1937).

Nevyhnutnosť prepojenia sociológie a ekonomickej vedy sociológovia vedeli oceniť už dávnejšie. Niektorí z nich, podobne ako Parsons, boli sami pôvodne ekonómami a podobne ako Max Weber, Vilfredo Pareto, Alfred Schütz začínali svoje sociologické úvahy analýzami ekonomického konania, ktoré postupne obohacovali o morálne a psychologické prvky. Uznanie potreby v ekonomickej vede ako predpokladu pre „inteligentný spôsob života“ nachádzame už u Albiona Smalla v jeho diele *Adam Smith a moderná sociológia* (1907). Domnieva sa pritom, že ani objektívna ekonomická veda nie je možná bez objektívnej sociológie, podobne ako gramatika bez jazyka (Small 1907: 5), a práve príklad Smitha je preňho konkrétnou ilustráciou tejto axiomy.

Na „sociologickosť“ politickej ekonómie Smitha poukazujú aj dnešní autori (D. Reisman, R. Meek), keď zdôrazňujú najmä jeho systémový prístup k spoločnosti. Pričom pre efektívnejšie využitie jeho sociologických podnetov navrhujú neostávať len pri *Bohatstve národov*, ale obrátiť sa aj k *Teórii mravných citov* a ďalším Smithovým dielam.

Záver

Zatiaľ sme považovali za potrebné aktualizovať v Smithovom učení tie prvky a štruktúry, ktoré sú v sociológii zafixované ako keby bola hotovým a završeným

útvárom. Presvedčili sme sa o tom, že už ku koncu 18. storočia politická ekonómia v jeho podaní bola zrelá na to, aby plnila funkciu komplexnej spoločenskej disciplíny v dominantnom postavení. Dokonca, porovnávajúc ju so sociológiou Comta¹⁰, sme vyhodnotili jej šance na zachovanie tohto postavenia aj o polstoročie neskôr ako celkom reálne. Zamysleli sme sa nad tým, prečo politická ekonómia prepustila možnú pozíciu primárnej spoločenskej vedy novovzniknutej sociológii, a či nebol na vine model egoistického *ekonomického človeka*, presadzovaný politickou ekonómiou, ktorý nemohol konkurovať s altruistickým princípom Comta. A či pri svojej zaujatosti objektívnymi ekonomickými štruktúrami a procesmi nezanedbala politická ekonómia subjektívne faktory, čo mohla neskôr využiť rodiaca sa sociológia. Preto sme zaostřili pozornosť na morálnu filozofiu Smitha, ktorej obsah svedčil o tom, že aj Smith mal zmysel pre altruizmus, ako aj pre rôzne dimenzie ľudskej osobnosti. Dokonca bol schopný nielen predbehnúť pozitivistickú sociológiu Comta o polstoročie a ponúknuť ešte pred ním projekt plnohodnotnej objektívnej spoločenskej vedy, ale aj anticipovať objavy antipositistickej sociológie v jej interakcionistickej verzii, ktorá prišla až dlho po Comteovi. Z tohto hľadiska možno Smitha oprávnené považovať za nášho súčasníka, schopného aj teraz nás nielen dobre inštruovať ohľadom ekonomických problémov, ale aj inšpirovať v záležitostiach morálnych, psychologických a sociologických.

¹⁰Vznikla oveľa neskôr a preto sa mohla oprieť o najnovšie výsledky vývoja prírodných a spoločenských vied.

EKONOMIKA A SPOLOČNOSŤ: KONCEPT „EMBEDDEDNESS“ A JEHO ROLA V EKONOMICKEJ SOCIOLÓGII¹

Daniel Gerbery

Renesancia ekonomickej sociológie, ktorá nastala v posledných dekádach dvadsiateho storočia, bola zvláštna tým, že katalyzátorom jej rozletu bolo vyrovnávanie sa s konceptom, ktorý stál roky mimo pozornosti. A jeho atraktivnosť, ako sa zdá, ani po rokoch neklesá, keďže „ekonomická sociológia je viac než väčšina iných sub-disciplín sociológie postavená na jednej kľúčovej idei“. (Krippner 2004: 110) Reč je o koncepte „ukotvenia“ (embeddedness), ktorý do spoločenských vied priniesol Karl Polanyi, ekonomický antropológ a historik. Ukotvenie odkazuje na vzťah ekonomiky a spoločnosti – na to, že ekonomické konanie je ukotvené v neekonomických inštitúciách, je vsadené do existujúcej sociálnej štruktúry. Zároveň, ako ešte ukážeme, tento koncept odkazuje aj na to, že vzťah ekonomiky a spoločnosti je dynamický, mení sa a pevnosť ukotvenia sa môže oslabovať, a to až smerom k prevráteniu určujúceho a určovaného. V rámci tzv. novej ekonomickej sociológie sa tento koncept využil na zdôraznenie sociologicky špecifického prístupu k skúmaniu ekonomických javov, ktorý mal rozširovať perspektívu ekonomickej teórie hlavného prúdu. Ako v tejto súvislosti konštatoval Jens Beckert, „len málo textov spojených s novou ekonomickou sociológiou nespomenulo ukotvenie ako kľúčový koncept indikujúci sociologický prístup k ekonomike. Málo autorov zaoberajúcich sa ekonomickou sociológiou by odmietlo tvrdenie, že teraz sme všetci nasledovníci Polanyiho“. (2009: 7)

Kľúčovou sa stala najmä Polanyiho práca Veľká transformácia (2006), ktorej argumenty o fatálnych dôsledkoch vyvážovania sa ekonomických procesov zo zovretia sociálnymi inštitúciami rezonovali s prebiehajúcimi spoločenskými a ekonomickými zmenami na prelome dvadsiateho a dvadsiateho prvého storočia. Príchod hospodárskej a finančnej krízy aktuálnosť týchto argumentov ešte ďalej posilnil. Súčasťou spoločenskovedných diagnóz sa tak stala na jednej strane metafora veľkej transformácie odkazujúca k zásadným spoločenským zlomom vyvolaným dominanciou (trhovej) ekonomiky a schopnosť/nevyhnutnosť vyprodukovať určitý protipohyb k jej znovu-ukotveniu na strane druhej. Bolo by však chybou považovať týmto vplyv Polanyiho za vyčerpaný. Viaceré jeho tézy –

¹ Štúdia vznikla v rámci riešenia grantu VEGA 1/0062/15: Sociologické teórie moderny ako východisko skúmania vývoja slovenskej spoločnosti II.

vrátane téz spojených s ideou ukotvenia – nájdeme rozpracované aj v ďalších textoch, ktoré ovplyvnili diskusie nielen v ekonomickej sociológii, ale aj v antropológii, histórii či ekonómii.

Predkladaný text si kladie za cieľ preskúmať potenciál konceptu ukotvenia pre skúmanie vzťahu ekonomiky a spoločnosti, a zároveň priblížiť jeho meniacu sa rolu v ekonomickej sociológii. Prvá úloha má povahu rekonštrukcie, pretože Polanyi nevytvoril ucelenú gramatiku tohto konceptu, ale používal ho tak povediac organicky, prirodzene. Možno dokonca tvrdiť, že jeho povýšenie na koncept, ktorý ma určitú systematizujúcu a organizujúcu silu, sa udialo až neskôr, najmä v rámci novej ekonomickej sociológie. Neskôr sa formulovali aj viaceré očakávania ohľadne funkcie, ktorú by mal daný koncept plniť – či už ide o východisko pre kritiku neoklasickej ekonómie (Gemici 2008), rozvíjanie štrukturalistických prístupov k skúmaniu ekonomických javov (Granovetter 1985), nového inštitucionalizmu v sociológii (Nee – Ingram 1998), alebo o samotnú vstupnú bránu pre pochopenie Polanymi uvažovania (Block 2001). To sú už ale posuny a (re)interpretácie, ktorých analýza (v rámci druhého cieľa tohto textu) si vyžaduje najprv preskúmanie Polanymi ideí.

Veľká transformácia

Fred Block v predhovore k anglickému vydaniu knihy *Veľká transformácia* z roku 2001 citoval nemenovaného historika ekonomického myslenia, ktorý pri hodnotení jej vplyvu skonštatoval, že niektoré knihy proste odmietajú odísť. Podľa Blocka ide o výstižný komentár, pretože napriek tomu, že táto kniha bola dokončená počas druhej svetovej vojny, nikdy nestratila relevanciu a v súčasnosti je nepostrádateľná pre pochopenie problémov globálnej spoločnosti. (Block 2001: xviii) Treba dodať, že nepostrádateľná je aj pre pochopenie konceptu ukotvenia. V knihe Polanyi analyzuje dôvody neutešeného spoločenského vývoja v prvej polovici dvadsiateho storočia. Kladie si otázku, prečo relatívne dlhé obdobie mieru a prosperity (1815 – 1914) bolo vystriedané ekonomickou krízou, nárastom fašizmu a dvoma svetovými vojnami. Pri hľadaní odpovedí obracia pozornosť k narastajúcej dominancii samoregulujúceho sa trhu, k jeho expanzii ako organizačného princípu spoločenského života. Príčiny politických, ekonomických turbulencií a tragédií hľadá v období „zrodenia“ trhovej ekonomiky. V tejto súvislosti hovorí o dvoch veľkých transformáciách: v poradí *druhá* veľká transformácia, ktorá sa prejavila príchodom veľkej hospodárskej krízy, nárastom fašizmu a politickej nestability, bola výsledkom *prvej* veľkej transformácie – expanzie samoregulujúceho sa trhu a trhového liberalizmu. (Block, 2001: xxii)

Osou výkladu je dianie v Anglicku v 18. a 19. storočí, ktoré zahŕňa ekonomické procesy (zmeny vo výrobe, vytváranie predpokladov pre vznik trhovej ekonomiky, trhu práce a pod.), vývoj v oblasti sociálno-politických intervencií, ako aj vplyv

ekonomickej teórie a jej vtedajších reprezentantov. Tento tematický záber nie je náhodný, je prejavom premysleného teoretického rámca. Na jednej strane sleduje technologicko-ekonomickú argumentačnú líniu (Dale 2010: 52), keď ukazuje konzekvencie technologických inovácií, zmien vo výrobe a s tým súvisiacich procesov (napr. rapidný presun veľkej časti populácie z vidieka do miest). Ukazuje tiež, že bezproblémové a ekonomicky ziskové fungovanie nových veľkokapacitných výrobných podnikov, ktoré využívali moderné technológie, si vyžadovalo nepretržitú ponuku výrobných faktorov, a to najmä pôdy a pracovnej sily. To predpokladalo ich komodifikáciu, vznik príslušných trhov a podriadenie zákonom ponuky a dopytu. Podľa Polanyiho to viedlo k vzniku tzv. fiktívnych komodít, pretože pôda a ani práca nevznikli pôvodne ako tovar pre účely trhovej výmeny: „Práca je len iné meno pre ľudskú aktivitu, spojenú so samotným životom, ktorý nie je žitý na predaj, ale z úplne iných dôvodov, a túto aktivitu nemožno od zvyšku života oddeliť, skladovať a mobilizovať. Pôda je len iné meno pre prírodu, ktorú človek nevyrobil. A konečne skutočné peniaze sú len známkou kúpnej sily, ktorú spravidla vôbec nemožno vyrobiť, ale vzniká prostredníctvom bankového mechanizmu alebo štátnych financií“. (Polanyi 2006: 76) Transformácia výrobných faktorov na fiktívne komodity predstavovala pre Polanyiho dôležitý zdroj vnútorných tenzií trhovej ekonomiky, ktoré prispievajú k jej nestabilite. Komodifikácia pôdy, práce a peňazí totiž na jednej strane naruša samotnú podstatu spoločnosti a v prípade, že by bola úspešná, môže znamenať až jej zničenie. Na strane druhej, pohltienie uvedených faktorov trhom vyvoláva obrannú reakciu spoločnosti, protipohyb zacielený na ich ochranu. Tento dvojaký pohyb – rozširovanie trhu vo vzťahu k naozajstným tovarom sprevádzané jeho obmedzovaním vo vzťahu k tovarom fiktívnym – vytvára protiklad, ktorý má pre spoločnosť deštruktívne účinky. (Gemici 2008: 14)

Druhou argumentačnou líniou výkladu bol spor s klasickou ekonómiou, s jej predstavami o povahe človeka a s jej presvedčením o univerzálnosti trhovej ekonomiky. A nešlo o spor čisto akademický. Poukázaním na niektoré jej omyly sa Polanyi snažil objasniť kontext rozvoja trhovej ekonomiky, pretože ekonomická teória v tomto období nebola uzavretá v slonovinovej veži, ale dokázala ovplyvňovať kľúčových aktérov prebiehajúcich makrospoločenských zmien a dokonca indukovať zmeny nové. Kritiku idey univerzálnosti motívov ľudského konania, konkrétne formálnej racionality, orientácie na zisk a univerzálnosti trhovej výmeny, Polanyi postavil na teoretických a historických argumentoch. Trhová výmena je podľa neho len jednou z viacerých foriem ekonomickej interakcie a jej dominancia sa objavuje len za určitých špecifických historických a inštitucionálnych podmienok: „hoci inštitúcia trhu bola už od neskorej doby kamennej celkom bežná, jej rola v ekonomickom živote bola iba vedľajšia“. (Polanyi 2006: 48) Formálna racionalita, ktorá stojí v základe trhových výmen, teda nepredstavuje nejakú abstraktnú alebo technickú logiku, ktorá by bola aplikovateľná univerzálna. (Slater – Tonnkis 2001)

Oba spomenuté výklady, ktorých logiku – rozvedenú aj v ďalších prácach – sme zatiaľ len naznačili, smerujú k jednému cieľu: objasniť povahu *prvej* veľkej transformácie, kedy došlo k tomu, že „namiesto ekonomiky ukotvenej v sociálnych vzťahoch sú sociálne vzťahy ukotvené v ekonomickom systéme“. (Polanyi 2006: 62) Anglické reálie poslúžili Polanyimu ako pozadie, na ktorom vykreslil, ako sa trhová ekonomika zbavovala záťaží, ako sa pokúsila dvihnúť kotvy vnorené do sociálnych inštitúcií a sociálnych vzťahov a fungovať autonómne, podľa vlastných pravidiel. Došlo k inštitucionálnemu oddeleniu ekonomických procesov, k ich vnoreniu do separátnych inštitúcií s autochtónnymi motívmi.

Nebola to žiadna samozrejmosť, šlo o historické novum: „Normálne je ekonomický poriadok iba funkciou poriadku sociálneho, v ktorom je obsiahnutý. Ani kmeňová, ani feudálna, ani merkantilistická spoločnosť nemala oddelený ekonomický systém. Spoločnosť devätnásteho storočia, v ktorej bola ekonomická aktivita izolovaná a bol jej prisúdený zvláštny motív, bola vlastne jedinou odchýlkou“. (Polanyi 2006: 75) Inštitucionálna separácia nastáva len v dôsledku spojenia výmeny, ktorá je jedným z niekoľkých princípov ekonomického správania, zaisťujúcich fungovanie a integráciu ekonomického systému so špecifickým inštitucionálno-organizačným vzorcom – s tržným vzorcom. Samotná výmena sa síce objavuje aj v pred-modernej spoločnosti, tam však zostáva v subordinovanom postavení voči iným prevládajúcim princípom ekonomického správania – či už ide o reciprocitu, redistribúciu alebo domáce hospodárenie. Navyše, inštitucionálno-organizačné vzorce spojené s týmito princípmi „nevytvárajú inštitúcie určené len pre jednu funkciu“. (Polanyi 2006: 61) Reciprocita ako princíp ekonomického správania je založená na symetrickej organizácii vzťahov medzi aktérmi, avšak táto symetrická inštitucionálna matica nevytvára nové inštitúcie, ale len modifikuje už existujúce. Redistribúcia je zase spojená s centralizáciou, ktorá síce vedie k vytvoreniu špecifickej inštitúcie, avšak „nezahŕňa špecifický motív, ktorý by vydelil výslednú inštitúciu pre nejakú jednotlivú špecifickú funkciu.“ (ibid.) Iba spojenie výmeny a tržného vzorca si vyžaduje inštitucionálne oddelenie ekonomiky. Princíp výmeny je teda v niektorých ohľadoch podobný princípu reciprocity, redistribúcie alebo domáceho hospodárenia, zásadným rozdielom je, že v kombinácii so špecifickými a historicky unikátnymi podmienkami vzniká nová, autonómna inštitúcia – integrovaný trh, ktorý je spojený s typickými motívmi. Ostatné princípy ekonomického správania toto nedokážu.

Pozornosť venovaná inštitucionálnemu kontextu ekonomického správania je jedným z prejavov kritického odstupu od klasickej ekonómie, ktorá svoje analýzy začína na úrovni izolovaného aktu výmeny a z neho vyvodzuje fungovanie trhu a trhovej spoločnosti. Polanyi argumentuje, že na to, aby jednotlivé princípy ekonomického správania boli efektívne, musia existovať inštitucionálne štruktúry, ktoré sa podieľajú na ich presadzovaní. Platí to aj pre výmenu. Výmenu ako takú možno nájsť v rôznych ekonomických systémoch, avšak trhová výmena, ktorá má

integrujúcu funkciu, sa môže realizovať len v súčinnosti s tržným vzorcom. A tento inštitucionálny vzorec nevzniká z náhodných alebo ojedinelých aktov výmeny, ale „pramení z kolektívnych konaní osôb v štrukturovaných situáciách“. (Polanyi 2006: 63)

Naznačené procesy (zmeny vo výrobe, utváranie fiktívnych komodít, vznik tržného vzorca, inštitucionálna separácia), respektíve ich kombinácie, majú závažné dôsledky, pretože „takýto inštitucionálny model nemôže fungovať, pokiaľ sa spoločnosť nejako nepodriadi jeho požiadavkám“. (Polanyi 2006: 75) Trhová ekonomika si teda začala prispôbovať fungovanie spoločnosti na svoj vlastný obraz. Spoločnosť bola posúvaná do takej pozície, aby umožnila trhu fungovať podľa vlastných pravidiel. Ako konšatoval Polanyi, „trhová ekonomika môže existovať len v trhovej spoločnosti“. (ibid.) V tomto zmysle sú sociálne vzťahy ukotvené do ekonomického systému a nie ekonomika do sociálnych vzťahov. A v tomto zmysle prebehla prvá transformácia, ktorá viedla k tragickej transformácii v prvej polovici dvadsiateho storočia.

Ideový kontext konceptu ukotvenia a jeho zdroje

V knihe Veľká transformácia Polanyi ukázal, ako sa za historicky špecifickej kombinácie podmienok utváral ekonomický systém, ktorý sa, na rozdiel od predchádzajúcich období, zbavoval ukotvenia v sociálnom tkanive spoločnosti. Ako sa do popredia dostali motívy ekonomického správania, ktoré predtým neboli dominantné, aké dôsledky to malo pre spoločnosť a aké (proti)reakcie to vyvolalo. Samotný pojem ukotvenie (embeddedness) sa v knihe explicitne vyskytuje len dvakrát a aj v ďalších textoch sa vyskytuje menej, než by sa čakalo, prinajmenšom vzhľadom na nami postulovanú centralitu tohto konceptu v Polanyiho myslení.² Avšak frekvencia výskytu tohto konkrétneho pojmu a absencia lexikónovej definície naozaj neodráža jeho konceptuálny význam. U Polanyiho je osou, pozdĺž ktorej rozvíja komparáciu predmoderného a moderného vývoja či precizuje kritiku omylov klasickej ekonomickej teórie a z nej odvodených politík. Je to spodná voda, ktorá v jeho textoch presakuje a vyživuje ich argumenty.

V texte „Our Obsolete Market Mentality“, v ktorom rozvíja argumenty uvedené v práci Veľká transformácia, Polanyi konštatuje, že trhový mechanizmus vytvoril nový typ spoločnosti: ekonomický systém založený na samoregulujúcom sa trhu, ktorý nepotrebuje (resp. odmieta) ukotvenie v sociálnych inštitúciách a sociálnych vzťahoch, sa stal inštitucionálnym mechanizmom kontrolujúcim každodenné aktivity ľudí a determinantom fungovania spoločnosti.³ V tomto systéme dominujú dva motívy, ktoré sú považované za čisto „ekonomické“ – motív hladu a zisku,

² Dale (2011: 319) uvádza, že ešte častejšie sa vyskytuje v jeho nepublikovaných prácach a poznámkach.

³ Inštitucionálne oddelenie ekonomickej sféry znamenalo, že „zvyšok“ sa stal na nej závislým, pretože žiadne ľudské spoločenstvo nemôže prežiť bez fungujúceho mechanizmu produkcie. (Polanyi 1947: 111)

respektíve strach z nenaplnenia základných životných potrieb a očakávanie zisku. (Polanyi 1947: 111) Polanyi odmieta, že by šlo ekonomické motívy *per se*. Nič také podľa neho ani neexistuje: „hlad a zisk nie sú o nič „ekonomickejšie“ než láska alebo nenávisť“. (ibid.) Ekonomické procesy, ktoré nájdeme v každom type spoločnosti, nie sú spojené s nejakými univerzálne platnými motívami. Medzi motívami hladu a zisku a zapojením sa do ekonomickej činnosti pôvodne neexistovala samozrejma, prirodzená súvislosť. Hlad a zisk sa stávajú ekonomickými až vďaka organizácii produkcie v podmienkach trhovej spoločnosti, kde sa všetky príjmy odvíjajú od predaja statkov na trhu (či už ide o skutočné alebo fiktívne komodity). Tým, že človek musí získavať príjem prostredníctvom trhu, aby si dokázal – opäť prostredníctvom trhu – zaobstarat' potrebné tovary, sa tieto motívy prepájajú na produkciu (organizovanú na princípe samoregulujúceho sa trhu) a sú označené za „ekonomické“. (Polanyi 1947: 112)

Polanyi teda odmieta argument, že hlad a zisk sú motívy, na ktorých musí stáť akýkoľvek ekonomický systém. Súhlasiac s Aristotelom, že človek nie je ekonomická, ale sociálna bytosť, upozorňuje na výsledky antropologických a historických skúmaní⁴, podľa ktorých hlad a zisk sa ako motívy nevyskytujú vo všetkých ľudských spoločnostiach a ak áno, tak sú spojené s inými vplyvnými motívami. (ibid.)

Snahu stotožňovať ľudskú ekonomiku ako takú s jej trhovou formou považuje za prípad logickej chyby, keď sa všeobecný jav považuje za identický s nejakým jeho konkrétnym typom a označuje ju za ekonomistický klam (economistic fallacy). Toto zúženie ekonomických aktivít, ktoré sú špecifické pre ľudstvo ako druh, len na fenomén trhu znamená „vymazať najväčšiu časť histórie človeka“. (Polanyi 1977a: 6) Ekonomistický klam je založený na niekoľkých predpokladoch: predpokladá, že komplexná deľba práce implikuje trhovú výmenu; že ľudia sú od prírody bytosťami orientovanými na trh a ekonomické správanie by malo byť univerzálne modelované ako individuálne konanie orientované na trh. (Dale 2010: 90) Nie je potom prekvapujúce, že „pred-kapitalistické spoločnosti sa považujú za rudimentárne formy trhovej spoločnosti, pričom ona samotná je v skutočnosti singularitou“. (ibid.)

Ekonomistický klam súvisí so sporom o význam slova „ekonomický“ (economic), ktorý sa prejavuje v dvoch interpretáciách toho, čomu sa vlastne venuje ekonómia. Formálne chápanie vychádza z logického charakteru vzťahu medzi prostriedkami a cieľmi. Odkazuje k voľbe medzi alternatívnymi využitiami prostriedkov na dosiahnutie určitého cieľa, pričom potreba voľby je vyvolaná nedostatkom týchto prostriedkov. V tomto zmysle sa hovorí o ekonomizujúcom, maximalizujúcom správaní. Substantívne chápanie „ekonomického“ zahŕňa inštitucionalizovanú interakciu spoločnosti s jej prostredím. Tento proces interakcie je ekonomikou, ktorá zabezpečuje prostriedky na uspokojenie materiálnych potrieb.

⁴ Polanyi sa opiera o mnohé antropologické a historické práce. Asi najväčší vplyv na neho mali texty Richarda Thurnwalda a Bronislawy Malinowskeho.

(Polanyi 1977b: 20) O ekonomike podľa Polanyiho hovoríme vtedy, keď uspokojenie potrieb závisí od materiálnych objektov (materiálne sú teda nástroje, prostriedky, nie samotné potreby). Formálne chápanie teda predpokladá voľbu medzi alternatívnymi využitiami nedostatkových prostriedkov, substantívne chápanie s takýmto predpokladom nepracuje, pretože existencia človeka, jeho prežitie (interakciou s prírodným a sociálnym okolím) nemusí nevyhnutne zahŕňať moment voľby, respektíve voľby vyvolanej stavom nedostatku.⁵

Ak sa tieto dva významy, z ktorých každý má iné korene, nerozlišujú, nie je k dispozícii fundovaná metodológia skúmania všetkých „empirických ekonomík“. Respektíve vznikajú predpoklady pre dominanciu ekonomistického klamu. Formálna ekonómia si síce nárokuje univerzálnu aplikovateľnosť, avšak podľa Polanyiho sú jej analytické možnosti mimo oblasť trhovej ekonomiky obmedzené. Všeobecnejšie zamerané skúmanie ekonomického života, ktoré sa obracia tak k minulosti, ako aj k prítomnosti a neobmedzuje sa len na trhovú ekonomiku, by sa malo podľa Polanyiho opierať o substantívne chápanie ekonomiky a „ekonomického“. Len tak je možné postihnúť meniaci sa vzťah ekonomiky a spoločnosti či rôznorodosť sociálnych inštitúcií, do ktorých je vnorená. (Polanyi 1957a: 244 – 245)

Pri rozlišovaní substantívneho a formálneho významu Polanyi neodkazuje na nikoho menšieho ako Carl Menger, zakladateľ neoklasickej ekonómie. Konkrétne na jeho rozlíšenie dvoch základných smerovaní ekonomiky, ktoré sa objavilo v druhom, posmrtnom vydaní knihy Zásady národohospodárskej vedy. Menger rozlišoval medzi ekonomizujúcim smerovaním, ktoré pramení zo vzácnosti zdrojov, a technickým smerovaním, ktoré sa odvíja od (hmotných, materiálnych) požiadaviek produkcie ohľadne tovarov, vytváranie potrebných nástrojov a ich organizáciu, bez ohľadu na situáciu dostatku alebo vzácnosti. Tieto dve smerovania sa môžu v niektorých oblastiach ekonomických aktivít vyskytovať spoločne, v niektorých zase oddelene. Nie sú však na sebe závislé, oba sú primárne a elementárne. (Polanyi 1977b: 22) Toto Mengerove rozlíšenie dvoch aspektov „ekonomického“ sa podľa Polanyiho dostalo v ekonomickej teórii do úzadia kvôli jeho významným príspevkom v oblasti teórie cien, hraničnej užitočnosti a pod. Ekonomizujúci význam sa tak stal skutočným významom a význam odkazujúci k materiálnej výmene medzi človekom a jeho okolím sa z neoklasickej ekonómie vytratil.

Dale (2010) upozorňuje ešte na jeden dôležitý ideový zdroj rozlišovania týchto dvoch významov – na dištinkciu medzi substantívnou a formálnou racionalitou

⁵ Prítomnosť voľby v situácii vzácnosti, nedostatku zdrojov nie je pre Polanyiho samozrejímá. Je podmienená viacerými skutočnosťami, ktoré nie sú konštantne prítomné v každej spoločnosti. Okrem iného ide o podmienku, že prostriedky môžu byť použité viac než jedným spôsobom a ciele musia byť zoradené podľa preferencií. (Polanyi 1957: 246)

u Maxa Webera.⁶ Kým formálna racionalita odkazuje ku kalkulácii a kvantifikácii v rámci vzťahu medzi prostriedkami a cieľmi, substantívna racionalita sa vzťahuje k voľbe prostriedkov vo vzťahu k cieľom vyplývajúcim z hodnotových systémov (politických, morálnych, náboženských). Citujúc z Polanyiho osobnej korešpondencie Dale argumentuje, že Polanyi chápal rozdiel medzi formálnou a substantívnou racionalitou ako konceptuálny nástroj, ktorý mal Weberovi umožniť rozlišovanie medzi aspektom racionality v ekonomike a jej prirodzenými prvkami, ktoré sú z definície iracionálne. (Dale 2010: 109) Tento konceptuálny nástroj mal Weberovi umožniť analyzovať meniaci sa vzťah ekonomiky a spoločnosti, avšak podľa Polanyiho Weber nedospel do bodu, v ktorom by na uvedenom základe dokázal rozlišovať medzi substantívnym a formálnym chápaním toho, čo znamená pojem „ekonomický“. (ibid.) Tak či tak, pri zavedení dvoch rôznych významov pojmu „ekonomický“ sa Polanyi inšpiroval slovníkom Webera a svoju argumentáciu vystužil odvolávaním sa na názory jedného zo zakladateľov neoklasickej ekonómie, ktorej východiská a aspirácie boli – vôbec nie paradoxne – predmetom jeho systematickej kritiky.

Ekonomický život spoločnosti teda nemožno študovať len z pozície racionality definovanej vzťahom medzi prostriedkami a cieľmi. Ekonomika je inštitucionalizovaný proces interakcie s okolím, proces, v rámci ktorého dochádza k zabezpečovaniu prežitia a saturácie potrieb. To, že ekonomický život predstavoval pre Polanyiho inštitucionalizovaný proces, asi neprekvapí. V predchádzajúcej časti sme ukázali, že senzitivita voči inštitucionálnemu kontextu bola pre jeho práce charakteristická. Nešlo len o inštitucionálnu analýzu konkrétnych foriem ekonomického života, ale o zadefinovanie toho, čo majú spoločné. O vymedzenie samotného predmetu skúmania ekonomickej antropológie, ekonomickej sociológie, histórie či ekonómie. Chápanie ekonomiky ako inštitucionalizovaného procesu znamená, že ekonomické procesy⁷ si vyžadujú nejaký integrujúci prvok, ktorý by zabezpečil ich prepojenie a jednotu. Potrebujú nejaký základ, z ktorého vyvierajú motívy konania a ktorý definuje miesto ekonomiky vo vzťahu k spoločnosti. (Polanyi 1957a: 249)

V týchto Polanyiho argumentoch možno počuť ozvenu Nemeckej historickej školy s jej dôrazom na komparatívnu, historickú analýzu ekonomických inštitúcií a kritiku klasickej ekonómie. Polanyi venoval pozornosť najmä teórii ekonomického vývoja Karla Büchera, v ktorej výmena nie je univerzálnym aspektom každej ekonomiky, ale vyskytuje sa v rôznej miere v rôznych etapách vývoja, pričom jej dominancia sa spája len s ekonomikou moderných spoločností. Polanyi vyzdvihol

⁶ Popri tom Weber rozlišuje ešte praktickú a teoretickú racionalitu. Prehľad diskusie o typoch racionality možno nájsť napríklad v práci Mareka Loužeka (2005). V našom texte sa zameriavame len na aspekt substantívnej a formálnej racionality, a to z hľadiska jeho percepcie Polanym.

⁷ Chápanie ekonomiky ako procesu (pozostávajúceho z procesov zmeny miesta a vlastníctva) nechávame v tomto texte zámerne bokom.

u Büchera najmä skutočnosť, že výmena nepredstavuje definičnú esenciu ekonomického života ako takého, ale že je „javom spojeným so špecifickým stupňom ekonomického vývoja, kým podstata ekonomiky súvisí s aktuálnou produkciou... so substantívnym elementom“. (Dale 2011: 314) Polanyiho argumenty anticipoval aj Gustav Schmoller, ďalší z predstaviteľov Nemeckej historickej školy, ktorý chápal inštitúcie ako vyjadrenia historicky špecifických mentalít a ekonomický život ako súčasť kultúry, ako výsledok integrujúceho pôsobenia spoločného jazyka, histórie, spomienok či zvykov. (ibid.)

Vnútorne tenzie

Pri rekonštrukcii spôsobu, akým Polanyi vnímal vzťah ekonomiky a spoločnosti, možno naraziť na určité vnútorné napätia, momenty, keď sa Polanyiho argumenty nielenže vzpierajú jednoznačnej interpretácii, ale umožňujú dospieť aj k protikladným záverom. Podľa nás nejde o výsledok nejakej argumentačnej benevolencie, ako skôr o (logický) dôsledok šírky tematického záberu a cieľov, ktoré v prácach sledoval, a v neposlednom rade aj o dôsledok jeho intelektuálneho vývoja. Jedno z takýchto napätí, ktorému sa venovalo veľa pozornosti, sa týka samotného chápania vzťahu medzi ekonomikou a spoločnosťou. Na jednej strane u Polanyiho nájdeme koncept neukotvenej ekonomiky (*disembedded economy*) a na strane druhej koncept vždy ukotvenej ekonomiky (*always embedded economy*). V prvom prípade Polanyi popisuje proces, ako sa trhovú ekonomiku zbavuje sociálnych pút, oddeľuje sa a formuje vlastný, inštitucionálne autonómny svet. Neukotvená ekonomika je výsledkom veľkej transformácie a ako taká funguje v trhovej spoločnosti. Vzťah ekonomiky a spoločnosti teda nemá konštantnú podobu, mení sa, a to v závislosti od dominujúceho mechanizmu integrácie a jeho inštitucionálneho vzorca. V tomto zmysle Polanyi využíva gradualistický koncept ukotvenia, v ktorom má vzťah ekonomiky a spoločnosti podobu historickej premennej. (Gemici 2008) Základné črty tohto konceptu znázorňuje schéma.

	Miesto ekonomiky v spoločnosti	
	Ukotvená	Neukotvená
Sociálna štruktúra	Spoločenstvo	Spoločnosť
Základ výmeny	Status	Kontrakt
Forma integrácie	Domácnosť/reciprocita/ redistribúcia	Trh
Motívy	Motívy vyplývajúce zo sociálnej pozície	Hľad na zisk
Inštitúcie	Rodina, príbuzenstvo, náboženstvo	Ponuka a dopyt

SCHÉMA : Základy gradualistického konceptu ukotvenia.

ZDROJ: Gemici (2008: 19)

Treba dodať, že ide o schému v pravom zmysle slova, pretože podáva schematický obraz meniaceho sa vývoja ekonomiky v spoločnosti. Jednotlivé formy integrácie⁸ sa totiž navzájom nevylučujú, môžu sa vyskytovať paralelne v rámci jedného typu spoločnosti. Dominujúcu funkciu integrácie však zohráva vždy len jedna z nich. Koncept prechodu, tranzície z jedného stavu (ekonomika ukotvená v sociálnych vzťahoch a inštitúciách) do stavu druhého (ekonomika odpútaná od sociálneho rámcovania) je pokračovaním klasických sociologických konceptualizácií prechodu k modernej spoločnosti, formulovaných často pomocou dichotomických kategórií. A ide o pokračovanie vedomé, sociologicky poučené. Základy pre takúto konceptualizáciu podľa Polanyiho položil Hegel a Marx. (Polanyi 1957b: 69) Jej plnohodnotné a inšpiratívne vyjadrenie nachádza u Ferdinanda Tönniesa, v jeho známom odlíšení „Gemeinschaft“ (spoločenstva) a „Gesellschaft“ (spoločnosti). Spoločnosť ako kontrastný ideálny typ voči spoločenstvu je charakteristická neosobnými vzťahmi, stratou prirodzenej jednoty, organického zakorenenia ľudských interakcií a vzťahov v orientácii na ciele spoločenstva ako celku. V spoločnosti sú vytvorené podmienky pre voľbu autonómnych, individuálnych cieľov a kalkulatívne konanie pri výbere prostriedkov, čo ďalej rozdrobuje pôvodnú jednotu a jej referenčné rámce. Diferencii medzi spoločenstvom a spoločnosťou zodpovedá rozdiel medzi dominanciou statusu a kontraktu ako základov sociálnej organizácie (spoločenstvo vo význame Gemeinschaft je založené na statuse, spoločnosť vo význame Gesellschaft na kontrakte). V spoločenstve založenom na statuse je ekonomické správanie určené príslušnosťou ku skupine, sociálnou pozíciou. Respektíve, formulované viac v polanyiovskom jazyku, ekonomické správanie je určené motívmi vyplývajúcimi z príslušnosti ku skupine alebo zo sociálnej pozície. (Gemici 2008: 17) Ide o motívy vyrastajúce z neekonomického základu. Z hľadiska konceptu ukotvenia je dôležité, že to, či dominuje status alebo kontrakt, súvisí s podobou vzťahu medzi ekonomikou a spoločnosťou: „status alebo Gemeinschaft dominuje tam, kde je ekonomika ukotvená v neekonomických inštitúciách; kontrakt alebo Gesellschaft je charakteristický prítomnosťou motivačne dištinktívnej ekonomiky“. (Polanyi 1957b: 70)

Tönniesom inšpirovaná dualita ukotvenej a neukotvenej ekonomiky sa stretla s kritikou, ktorá poukazovala najmä na dve skutočnosti. (Gemici 2008: 23) Po prvé, spochybňovala sa pevná demarkačná čiara medzi statusom a kontraktom, pretože, ako argumentoval už Durkheim (Beckert 2002), každá trhová výmena založená na kontrakte obsahuje aj nekontraktálny element. V podobnom duchu argumentuje Krippner (2004), keď kritizuje predstavu, že trhy nie sú považované za komplexné sociálne vzťahy. Podľa nej každá transakcia je sociálna, vrátane krátkodobých trhových výmen, ktoré na prvý pohľad nevytvárajú sociálne väzby. Je tomu tak preto,

⁸ Domáce hospodárenie, reciprocita, redistribúcia, výmena.

lebo „v každej trhovej výmene je obsiahnutá história bojov a sporov, ktoré vyprodukovali aktéri surčítými chápaniami seba a sveta, čo ich predisponuje k tomu, aby realizovali výmenu podľa určitého konkrétneho súboru sociálnych pravidiel a nie podľa iného“. (2004: 112) Po druhé, výsledky historických skúmaní ukazujú, že skutočný vývoj ekonomického života bol komplexnejší, než naznačuje dualita spoločenstva a spoločnosti.

Popri predstave vývoja od ukotvenej k neukotvenej ekonomike Polanyi na viacerých miestach zdôrazňuje, že ekonomika sa od spoločenských vzťahov a inštitúcií nemôže odtrhnúť, ale že v nich zostáva vždy ukotvená (*always embedded economy*). Hneď v úvode knihy Veľká transformácia uvádza, že myšlienka samoregulujúceho trhu je úplnou utópiou, ktorá sa nikdy nemôže zrealizovať.⁹ „Takáto inštitúcia nemôže existovať bez toho, aby nezničila ľudskú a prírodnú podstatu spoločnosti“. (Polanyi 2006: 9) V tomto vysvetlení zohráva dôležitú úlohu koncept fiktívnych komodít.¹⁰ Neukotvená ekonomika predpokladá plnú komodifikáciu ľudskej práce i prírody, čo znamená ich podriadenie autonómnym pravidlám samoregulujúceho trhu. Dôsledkom plnej komodifikácie (úplnej podriadenosti) by však bola deštrukcia tak pracovnej sily, ako aj prírody. Uvedený proces však naráža na protipohyb, ktorý je zameraný na ochranu spoločnosti pred pôsobením trhu. Protipohyb môže mať podobu vytvárania pravidiel pre trhy s fiktívnymi komoditami, tvorbu zákonov a pod. Výsledkom je, že ekonomika sa vyvážuje zo sociálnych pút vždy len do určitej miery. Dvojitý pohyb – narastanie dominancie trhovej ekonomiky a ochranný protipohyb spoločnosti – vytvárajú rámec pre vzťah ekonomiky a spoločnosti. Block to prirovnáva k napínaniu elastického pásu, keď „pokusy dosiahnuť väčšiu autonómiu trhu zvyšujú úroveň napätia. S ďalším napínaním sa pás buď pretrhne – predstavujúc sociálnu dezintegráciu – alebo sa ekonomika vráti na viac ukotvenú pozíciu“. (2001: xxv)

V súvislosti s dvojítm pohybom, prostredníctvom ktorého ekonomika zostáva vždy ukotvená, Polanyi kritizuje predstavu zdieľanú liberálnymi ekonómami jeho doby, že za krízy môžu štátne intervencie, ktoré narušili pôvodné bezproblémové fungovanie prirodzene utvárajúcej trhovej ekonomiky. Ak by k štátnym intervenciám nedošlo, spoločnosť by mohla profitovať z benefitov, ktoré samoregulujúci trh prináša. Podľa Polanyiho expanzia trhovej ekonomiky nebola prirodzeným procesom, ale vyžadovala si „ohromný nárast ustavičného, centralizovaného a kontrolovaného intervencionizmu. Zariadiť, aby bola „jednoduchá a prirodzená

⁹ Ako uvádza Dale (2010: 45), pre knihu Veľká transformácia mal Polanyi pôvodne názov „Liberálna utópia: pôvod kataklizmy“. Kvôli rozporuplnosti pojmu „liberálny“ však od tohto zámeru upustil.

¹⁰ Fiktívne komodity mali predobraz v Tönniesových tézach o neprirodzenosti vzťahov založených na kontraktach a neprirodzenom, utopickom charaktere samoregulujúceho trhu. (Dale 2010: 50) Samozrejme, obísť tu nemožno ani vplyv Marxa, ktorého Polanyi podrobne študoval. Ako však upozorňuje Dale (2010: 77), Polanyi a Tönnies chápali komoditu empiricky, ako vec, ktorá sa kupuje a predáva na trhu, a nie ako sociálny vzťah (ako tomu bolo u Marxa).

sloboda“ Adama Smitha zlučiteľná s potrebami ľudskej spoločnosti, bolo maximálne zložitá“. (Polanyi 2006: 142) Paradoxne, snaha (podľa Polanyiho – snaha liberálnych ekonómov) obmedziť zásahy štátu predpokladala štátny intervencionizmus. Na rozdiel od trhovej ekonomiky bol protipohyb spoločnosti spontánnym procesom. „Zatiaľ čo ekonomika laissez-faire bola výsledkom zámernej činnosti štátu, následné reštrikcie laissez-faire začali spontánne. Laissez-faire bol v pláne, plánovanie nie“. (ibid.) Zároveň úloha štátu zostáva aj naďalej dôležitá, a to najmä na trhoch s fiktívnymi komoditami. Oblúkom sa tak dostávame k napätiu v architektúre Polanyiho argumentov: trhová ekonomika je založená na vyvážovaní sa zo sociálnych pút, ale skutočnosť, že dôležité časti jej základu majú fiktívnu povahu, si vyžaduje intervenciu štátu.

Koncept vždy ukotvenej ekonomiky však možno chápať ešte inak, než len v súvislosti s dvojítm pohybom. Podľa Kurtulus Gemici ide o metodologický princíp: „namiesto skúmania meniaceho sa miesta ekonomiky v spoločnosti Polanyi ponúka metódu pre štúdium ekonomického života, ktorá je v protiklade k metodologickému individualizmu ekonómie“. (Gemici 2008: 19 – 20) Holistický prístup možno vytyšiť už z vyššie rozoberaných aspektov Polanyiho prác. Jeho analýzy sa pohybujú na úrovni makro-objektov (ekonomika, politika, spoločnosť) a sústredzuje sa na inštitucionálnu maticu spoločnosti, od ktorej potom odvíja vysvetľovanie ľudskeho správania a jeho motívov. O holistickom pohľade na spoločnosť hovoria aj Block a Somers (1984, citované podľa Gemici 2008: 20), keď pripomínajú, že Polanyi považoval všetko ľudské správanie za sociálne utvárané a že nehladal rozdiely medzi rôznymi typmi motívov a záujmov, ale medzi rôznymi sociálnymi usporiadaniami, ktoré generujú odlišné motívy a záujmy. Treba však dodať, že ak hovoríme o koncepte vždy ukotvenej ekonomiky ako o metodologickom princípe stojacom v opozícii voči metodologickému individualizmu ekonómie, tak nejde len o to, že ľudské správanie je sociálne determinované, ale o to, že samo osebe neposkytuje dostatočné vysvetlenie zmien vo vzťahu ekonomiky a spoločnosti. Teda nepredstavuje adekvátnu úroveň, na ktorej by sa mala odohrávať analýza tohto vzťahu.

Napätie medzi konceptom neukotvenej a vždy ukotvenej ekonomiky nie je jediné, ktoré možno v Polanyiho prácach objaviť. Na ďalšie teoretické tenzie u Polanyiho upozorňuje Block (2003), ktorý ich pripisuje meniacemu sa vzťahu Polanyiho k marxizmu. Vychádza z faktu, že prvé náčrty tejto knihy Polanyi pripravoval koncom tridsiatych rokov v Anglicku, keď bol ovplyvnený marxizmom, pričom samotné písanie knihy začalo neskôr (v roku 1941 v USA), keď už uňho došlo k zmene teoretického rámca. Na viacerých príkladoch dokladá Polanyiho afinitu k marxizmu, aby následne ukázal, že jeho opus magnum Veľká transformácia predstavovalo v tomto smere zlom, diskontinuitu. Zároveň ale, hoci v nej rozvíjal koncepty, ktoré sú marxizmu vzdialené, kniha obsahuje stopy aj pôvodného zaujatia

marxizmom. Objavujú sa tak kontradikcie, ktoré vyplývajú z jeho intelektuálneho posunu.¹¹ (Block 2003: 284)

Jedna z nich sa týka nevyhnutnosti konfliktu obsiahnutom v dvojitej pohybe¹² a krízy, ktorá z neho plyní. Expanzia trhu vyvoláva protipohyb spoločnosti, ktorý zase poškodzuje samoreguláciu trhu, čo má negatívne dopady na spoločnosť: „Pretože spoločnosť bola utvorená tak, aby zodpovedala potrebám trhového mechanizmu, chyby tohto mechanizmu spôsobovali kumulatívne tlaky v organizme spoločnosti. (Polanyi 2006: 201) Problém nastáva vtedy, ak sa tento argument spojí s argumentom o vždy ukotvenej ekonomike. Ak je ekonomika vždy ukotvená, implikujú, že samoregulujujúci trh je utópiou, ku krízam a konfliktom by nemalo dochádzať. Práve z dôvodu, že existujú obranné mechanizmy pred realizáciou neukotvenej ekonomiky. Napätie medzi týmito dvoma argumentmi je u Polanyiho spôsobené práve prítomnosťou sedimentov pôvodnej afinity k marxizmu. Koncept vždy ukotvenej ekonomiky tu naráža na predstavu o nevyhnutnosti krízy, v ktorej počuť silné marxistické ozveny.“¹³ (Block 2003: 287)

Určité východisko z tejto situácie vidí Block v tom, že podľa neho zdroj konfliktov a krízy Polanyi nevidel len v interakcii expanzie trhovej ekonomiky a ochranného protipohybu, ale predovšetkým v interakcii ochranného protipohybu uskutočňujúceho sa na národnej úrovni a globálnym inštitucionálnym nastavením – konkrétne existenciou medzinárodného zlatého štandardu, ktorý inštitucionalizoval logiku sebaregulujujúceho trhu: Bola to táto nekompatibilita medzi tým, čo sa dialo v rámci národov, a tým, čo sa dialo medzi národmi, ktorá vytvorila katastrofu.“ (2001: 288)

Speenhamland

Uzlovým bodom viacerých tenzií, a zároveň zdrojom mnohých nedorozumení bola Polanyiho analýza kontextu vzniku trhu práce v Anglicku, známeho pod označením Speenhamlandský systém.¹⁴ Speenhamlandský systém vznikol v roku

¹¹ Za hlavný dôvod, prečo sa Polanyimu nepodarilo odstrániť teoretické kontradikcie, Block považuje podmienky, za akých dokončieval rozpisnú knihu. V snahe ovplyvniť verejnú a politickú debatu o povojnovom usporiadaní (a v dôsledku končiaceho sa štipendia v Anglicku) Polanyi odovzdal rukopis americkému nakladateľovi oveľa skôr, než pôvodne zamýšľal. (ibid.)

¹² Od expanzie trhovej ekonomiky a jej odpútania sa od sociálnych inštitúcií a vzťahov k protipohybu spoločnosti.

¹³ Avšak nemožno tvrdiť, že kríza trhovej spoločnosti u Polanyiho prichádza rovnako ako u Marxa. Kým Marx predpokladá existenciu kapitalizmu, ktorý následne generuje kontradikcie vedúce ku kríze, u Polanyiho trhová spoločnosť v čistej forme vlastne nevzniká. Teda „u Marxa prichádzajú kontradikcie na konci analýzy, u Polanyiho je tento systém postavený na klamstve, čo znamená, že nikdy nemôže fungovať spôsobom, akým hlásajú jeho zástancovia.“ (Block 2003: 281)

¹⁴ Táto analýza sa u Polanyiho a v textoch, ktoré s ním zaoberajú, objavuje pod rôznymi názvami. Najčastejšia je skratka „Speenhamland“, ktorá má skôr časový než geografický význam. Označuje sa ňou obdobie platnosti nariadení, ktoré sa prvýkrát objavili v okrsku s rovnakým názvom v južnom Anglicku.

1795 ako reakcia na prehlbujúce sa sociálne problémy a pauperizáciu prevažne vidieckeho obyvateľstva na juhu Anglicka. Išlo o zavedenie peňažnej podpory ku mzdám s cieľom zabezpečiť dosiahnutie stanoveného minimálneho príjmu rodiny, ktorý sa odvíjal od veľkosti rodiny a ceny chleba. Na rozdiel od tzv. starého zákona o chudobe platného ešte od čias Alžbety I., táto podpora bola určená aj pre pracujúcich (ak príjmy boli nižšie ako suma stanovená nariadením). Speenhamlandská škála nemala status zákona, bola prijatá skôr neformálne, s pôvodnou platnosťou len v Speenhamlande a okolí (zodpovednosť za podporu mali jednotlivé diecézy). Rozšírila sa však aj inde vrátane priemyselných častí Anglicka. Súvislosti a konzekvencie prijatia a rozšírenia škály boli pre Polanyiho dôležitými prvkami výkladu v knihe Veľká transformácia, kde mu slúžili ako základ pre úvahy o nástupe trhovej spoločnosti a jeho dôsledkoch.

Trh práce bol podľa Polanyiho posledným z trhov, ktorý bolo treba v procese inštitucionalizácie trhovej ekonomiky ustanoviť, keďže pôda i peniaze boli do procesu komodifikácie zahrnuté skôr než samotná práca. V tejto súvislosti Polanyi hovorí o troch fázach vývoja smerom k trhu práce, pričom Speenhamlandský systém predstavoval počiatočný bod tejto dynamiky. (2006: 87) Po Speenhamlande nasledovala reforma legislatívy týkajúcej sa chudoby, ktorá vyústila do prijatia tzv. Nového zákona o chudobe v roku 1834. Následne došlo k rozvoju skutočného – konkurenčného trhu práce, ktorý vyvolal obrannú reakciu spoločnosti v podobe prijímania novej sociálnej legislatívy, vzniku odborových hnutí a pod. Speenhamlandský systém tak síce predstavoval jednu z posledných bariér vytvorenia jednotného trhu práce, ktorého vznik bol v danom období podporený okrem iného aj zrušením zákona o usídlení obmedzujúceho mobilitu za prácou¹⁵, zároveň však bol aj spúšťačom procesov vedúcich k dovŕšeniu utvárania trhovej ekonomiky.

Napriek pôvodným zámerom Speenhamland podľa Polanyiho priniesol rad negatívnych nezamýšľaných efektov. Istota dorovnania mzdy do stanovenej úrovne viedla zamestnávateľov k tomu, že výšku mzdy znižovali, keďže zvyšné peniaze boli doplatené z verejných zdrojov. Následkom bolo, že „v priebehu niekoľkých rokov produktivita práce začala klesať smerom k produktivite žobrákov, čo poskytovalo zamestnávateľom ďalší dôvod, aby nezvyšovali mzdy nad škálu. Len čo intenzita práce a starostlivosť a efektivita, s ktorými bola vykonávaná, klesali na konečnú spodnú úroveň, práca sa stala neodlíšiteľnou od „lelkovania“ či predstieraní práce vykonávanej len na oko“. (2006: 83) Zavedenie určitej verzie garantovaného minimálneho príjmu viedlo podľa Polanyiho k poklesu produktivity práce, k ďalšiemu prehlbovaniu chudoby a dokonca k závislosti na dávkach.

¹⁵ Zákon o usídlení z roku 1662 bol zrušený v roku 1795 – teda v roku, v ktorom boli prijaté opatrenia „Speenhamland“.

Polanyi chápal toto zlyhanie ako výsledok snahy vytvoriť trhovú ekonomiku bez trhu práce. Proti sebe stáli dva princípy: na jednej strane ochrana práce pred trhovým systémom a na strane druhej komodifikácia ostatných prvkov výroby. Ľudia teda boli zbavovaní pôvodných foriem obživy (napríklad komodifikáciou a záberom pôdy), ale zároveň ich pracovná sila ponúkaná na trhu práce nemala trhovú hodnotu. (2006: 84) Tento paradox a jeho negatívne dopady vydláždili cestu skutočnému trhu práce, ktorý však neznamenal posun vpred: „jeho hrozba mala podobný rozsah ako tá, ktorú predstavoval Speenhamlandský zákon, bol tu však ten dôležitý rozdiel, že teraz bola zdrojom nebezpečenstva nie absencia, ale prítomnosť konkurenčného trhu práce“. (2006: 86)

V uvedených argumentoch možno vycítiť veľký paradox. Polanyi ako autor píšuci o deštruktívnych konzekvenciách voľného trhu a nevyhnutnosti jeho spoločenskej regulácie sa v prípade Speenhamlandu priklonil ku kritike sociálnej legislatívy, ktorú by čitateľ čakal skôr od liberálnych ekonómov. Nie je preto prekvapením, že jeho analýzy boli neskôr využité práve konzervatívnymi a liberálnymi kritikmi sociálneho štátu. Block a Somers (2014: 114 – 116) poukázali na to, že Polanyiho interpretácia Speenhamlandu ako deštruktívneho systému podrývajúceho pracovnú morálku a etiku bola využitá administratívou Richarda Nixona pri prejednávaní programov podpory chudobných rodín v USA. Ako zdroj historických argumentov slúžila aj ďalším konzervatívnym autorom v druhej polovici dvadsiateho storočia, ktorí využívali Polanyiho (a ďalších autorov píšucich v podobnom duchu) závery na potvrdenie historicky univerzálnej škodlivosti zásahov do fungovania trhovej ekonomiky a potreby škrtov v sociálnych výdavkoch. Ako tento paradox vysvetliť? Block a Somers upozorňujú, že šlo o Polanyiho odpoveď na snahu liberálnych ekonómov generalizovať obdobie Speenhamlandu ako dôkaz fatálnych konzekvencií akýchkoľvek intervencií do logiky trhovej ekonomiky. Polanyi takto reagoval na kritiku liberálnych ekonómov smerom k medzivojnovým sociálno-politickým opatreniam¹⁶, ktorá sa odvolávala okrem iného práve aj na negatívne dopady Speenhamlandského systému. Aby ukázal neudržateľnosť tohto zovšeobecnenia, veľmi detailne popísal kontext prijatia a rozšírenia Speenhamlandského systému. S tým, že jeho negatívne dopady záviseli od množstva historicky špecifických podmienok a nemožno ich preto v žiadnom prípade vnímať ako konkrétny príklad všeobecnejšej zákonitosti.¹⁷ V tomto zmysle Polanyi reagoval nielen na kritikov aktuálneho diania, ale aj na predstaviteľov ekonómie, akými boli Townsend či Malthus. Títo chápali Speenhamland (a najmä pomoc ľuďom, ktorí boli schopní pracovať) ako nástroj, ktorý zbavoval ľudí

¹⁶ Šlo o opatrenia, ktoré on sám zažil vo Viedni po prvej svetovej vojne: poistenie v nezamestnanosti a podporu bývania.

¹⁷ Medzi historicky špecifické podmienky patrilo napríklad obmedzenie aktivít odborov, ktoré podľa Polanyiho mohli zmeniť charakter systému a modifikovať jeho dopady na bežných námezdných pracujúcich.

dôsledkov ich vlastných rozhodnutí (Block – Somers 2014: 119 – 120), respektíve ako nástroj, ktorý anuloval disciplinujúcu povahu vzťahu medzi správaním motivovaným základnými biologickými faktormi (hľad a sexuálna túžba) a jeho dôsledkami.

Treba však uviesť, že historická oprávnenosť niektorých Polanyiho argumentov, vrátane tých o zásadnom zhoršení životných podmienok vidieckej populácie, bola časom spochybnená. Speenhamlandská epizóda sa neodohrala v takej podobe, ako ju vykreslil. Dostatok argumentov ponúka Dale (2010), Block (2003), Block a Somers (2014) a viacerí ďalší. Len v krátkosti: Speenhamlandská škála nebola tak rozšírená, ako predpokladal Polanyi, jej dopady neboli také deštruktívne, vývoj ekonomických ukazovateľov v danom období mal iný priebeh a iný kontext, než naznačuje kniha Veľká transformácia. Navyše, pôvodne autoritatívny zdroj informácií – Správa Kráľovskej komisie mapujúca obdobie Speenhamlandu – bola vopred „poučená“ teóriami Malthusa, Ricarda a ďalších autorov a prejavila veľkú afinitu k názorom mocensky kľúčových aktérov (zamestnávateľa, predstavitelia farností, úradov), čo viedlo k vychýleniu výsledkov v neprospech chudobnej populácie.

Tieto historické nepresnosti a interpretácie, ktoré neboli konzistentné s dlhodobou zastávanými názormi autora, by nemali prekryť silnú stránku Polanyiho analýzy, a síce, že autor tu veľmi podrobne – až na inštitucionálnu dreň – približuje formovanie inštitucionálne oddelenej trhovej ekonomiky. Formuluje tu zdanlivý paradox, keď ochranné intervencie v podstate privolávajú finalizáciu trhovej ekonomiky vytvorením podmienok pre komodifikáciu práce, a teda jej premenu na fiktívnu komoditu. Keďže kapitalizmus bez trhu práce nemôže existovať, aj táto oblasť je napokon pohltaná jeho logikou. Opäť tu vidíme náznaky determinizmu, ktorého sila je ale hneď oslabená konštatovaním, že fungovanie plnohodnotného, konkurenčného trhu práce vyvoláva protipohyb, reakciu spoločnosti.

Percepcia konceptu ukotvenia v ekonomickej sociológii

Keď sa v 80. a 90. rokoch dvadsiateho storočia znovuobjavil záujem o ekonomickú sociológiu, koncept ukotvenia pri tom zohral prominentnú úlohu. Ako stelesnenie tém a analytických perspektív, ktoré sociológom chýbali v ekonomických teóriách, poslúžil ako katalyzátor a zároveň referenčný bod úvah o výskumnom programe novej ekonomickej sociológie. Spôsob, akým sa ukotvenie v počiatkoch jej rozvoja konceptualizovalo, však s Polanym nemal veľa spoločného. Čo je paradoxné vzhľadom na to, že nik iný nebol s daným konceptom spájaný viac, čo nakoniec uznávala aj nová ekonomická sociológia, ktorá Polanyiho považovala za jedného z obrov, na pleciach ktorých stojí.

Koncept ukotvenia vstúpil do ekonomickej sociológie textom Marka Granovettera z roku 1985 s výstižným názvom „Economic Action and Social

Structure: The Problem of Embeddedness“. Granovetter tu však nerozvíja Polanyiho dedičstvo. V rámci už ikonického budovania teórie sociálnych vzťahov a sociálnych sietí stavia koncept ukotvenia na odlišných základoch, dokonca na vymedzení sa voči Polanyimu. Vychádza z kritiky dvoch prístupov k ľudskému konaniu: na jednej strane ide o príliš socializovaný (over-socialized) a na strane druhej o málo socializovaný (under-socialized) koncept ľudského konania. Za príliš socializované považuje sociologické tematizovanie konania, ktoré je vysoko responzívne voči existujúcim normám a hodnotám, ktoré však v dôsledku socializácie nie sú vnímané obmedzujúco. (Granovetter, 1985: 483) Málo socializovaný koncept ľudského konania, ktorý nepracuje s vplyvom sociálnej štruktúry na ekonomické procesy (dokonalý trh nepotrebuje dlhodobé sociálne vzťahy, vyjednávanie, vzájomné prispôsobovanie sa a pod.), je zase vlastný klasickej a neoklasickej ekonómii. Akokoľvek rozdielne až antagonistické, oba prístupy majú jednu vec spoločnú. A podľa Granovettera nejde o žiadnu maličkosť, ale o skutočnosť veľkého teoretického významu (1985: 485): oba zdieľajú perspektívu atomizovaného aktéra. Kým v prípade málo socializovaného prístupu nejde o nič prekvapivé, pretože atomizovaný aktér sledujúci vlastný záujem patrí k jeho základným predpokladom, v prípade príliš socializovaného prístupu je Granovetterov záver trochu prekvapivejší. Atomizácia aktéra sa tu podľa neho odvíja od úspešnej socializácie, internalizácie očakávaných vzorcov správania, čo marginalizuje pôsobenie aktuálnych sociálnych vzťahov. Teoretické akcentovanie „zvnútorňovania spoločnosti“ vedie v konečnom dôsledku k rovnakému výsledku ako teoretizovanie vychádzajúce z modelu homo economicus. Navyše, príliš socializovaný koncept ľudského konania, ktorý si nevyžaduje zohľadňovanie aktuálneho sociálneho kontextu, sa podľa Granovettera objavuje aj v modernej ekonomickej teórii. Teda ak sa v moderných ekonomických analýzach objaví vplyv sociálneho kontextu, väčšinou sa vysvetľuje v duchu príliš socializovaného prístupu.¹⁸

Otázkou však je, akú úlohu tu zohráva Polanyi a jeho koncept ukotvenia. Granovetter odmieta oba kritizované prístupy a tvrdí, že (ekonomické) konanie je ukotvené v konkrétnych, pretrvávajúcich systémoch sociálnych vzťahov. (ibid.) Otvorene sa teda hlási ku konceptu ukotvenia, chápe ho však inak než Polanyi, ktorého považuje za predstaviteľa jednej z dvoch krajných pozícií líšiacich sa pohľadom na to, či a ako sa ukotvenie ekonomického správania v sociálnych

¹⁸ Treba povedať, že obvinenie sociologickej teórie, hoc aj v jej naschvál karikovanej podobe, že vedie k prehliadaniu sociálneho kontextu, nie je úplne adekvátne. Predstava mechanického pôsobenia „zvnútorňenej spoločnosti“ sa možno vyskytuje v ekonomických analýzach, ktoré Granovetter cituje, avšak určite nie v kľúčových sociologických teóriách. Otročné nasledovanie predpísaných scenárov vytvorených členstvom v rôznych sociálnych kategóriách (Granovetter 1985: 487) pripomína vytvorenie slameného panáka, aby bolo proti čomu bojovať. Je to o to paradoxnejšie, že táto kritika funkcionalizmu Parsonsovoho typu vezúca sa na vlnu „zdravého rozumu“ autorovi nebráni rozvíjať štrukturálnu teóriu sociálnych sietí, ktorej možno takisto vytýkať jednofaktorový determinizmus – avšak už nie na úrovni konania, ale na úrovni sietí vzťahov.

vzťahoch menilo s príchodom modernej spoločnosti. Rozlišovanie medzi týmito dvoma táborami spája s rozlišovaním medzi substantívnym a formálnym prístupom k ekonomickému konaniu, ktorý sme popísali vyššie. Táboru reprezentovanému Polanyim pripisuje gradualistické chápanie: kým v predmoderných spoločnostiach bolo ekonomické správanie ukotvené v sociálnom tkanive spoločnosti, s príchodom modernej spoločnosti sa z neho vyvážovalo a stávalo sa autonómne. Druhý pól reprezentovaný (neo)klasickou ekonómiou podľa Granovettera považuje mieru ukotvenia ekonomického správania v predmoderných spoločnostiach za podobnú tej, ktorú možno nájsť v spoločnostiach moderných. Granovetter argumentuje, že „miera ukotvenia ekonomického správania je v netrhových spoločnostiach nižšia, než tvrdia substantivisti a teoretici zaoberajúci sa teóriami rozvoja, a s príchodom modernizácie sa zmenila menej, než si myslia... zároveň ale bola vždy a naďalej bude podstatne vyššia, než predpokladajú ekonómovia a formalisti“. (1985: 482 – 483) A tu nastupuje jeho vlastný koncept ukotvenia, ktorý odkazuje k ekonomickému konaniu ukotvenému v systémoch sociálnych vzťahov – v sociálnych sieťach. V sieťach sociálnych vzťahov sa produkujú informácie o motiváciách partnerov zahrnutých do ekonomických výmen, vytvárajú sa predpoklady pre vznik dôvery, čo následne umožňuje vysvetliť existujúci poriadok ekonomického života. (Krippner – Alvarez 2007: 224) Sociálne siete štruktúrujú trhové výmeny a sprostredkujú možnosť kolektívnej akcie. (Beckert 2009: 42)

Granovetterov text aj vďaka veľkému vplyvu, ktorý získal, oživil ideu ukotvenia a nanovo ju spojil s analýzou ekonomických procesov. Svojou re-formuláciou však odpojil koncept ukotvenia od jeho hlavného, pôvodného ideového zdroja a naplnil ho úplne novým obsahom. Vytratil sa inštitucionálny prístup a nahradil ho prístup štruktúrny, v rámci ktorého trhy nie sú sociálnymi inštitúciami, ale sieťami štruktúrálne rovnocenných producentov. (Beckert 2009: 42) Spomedzi všetkých charakteristík trhov sa tu vyzdvihuje len jeden aspekt – sieť pretrvávajúcich vzťahov, pričom sa ignorujú charakteristiky aktérov, inštitucionálne pravidlá, ale aj samotná náplň sociálnych sietí. To má za následok zásadné zúženie výskumného programu, ktorý by sa o koncept ukotvenia chcel opierať.

V reakcii na kritiku Granovetter (2004: 113) pripustil, že jeho cieľom nebolo rozvíjať Polanyiho koncept. Naopak, v pôvodnej verzii textu nebola o ňom ani zmienka. Až neskôr, po komentároch recenzentov, pripojil krátku zmienku (jeden odsek), ktorý však použil najmä ako odkaz, že tento pojem už bol rozpracovaný. Text, ktorý vyvolal vlnu záujmu o koncept ukotvenia a o Polanyiho texty, sa Polanyim v podstate nezaoberal. A ako konštatoval Granovetter o takmer dvadsať rokov neskôr, v neskorších prácach tento pojem používal už veľmi zriedka, pretože snaha obsiahnuť ním všetko nakoniec viedla k tomu, že neznamená v podstate nič. (2004: 113)

To, že Granovetterov koncept znamenal rozchod s Polanyim (alebo skôr jeho obídenie), nebolo hneď jasné. Dôvodom bola spoločná črta oboch konceptov – ich

kritika ekonomickej teórie za ignorovanie „sociálnej“ dimenzie ekonomického správania, ktorá načas prekryla fundamentálne teoretické posuny. Príkladom je úvodný text Neila Smelsera a Richarda Swedberga ku kanonizujúcemu dielu ekonomickej sociológie *The Handbook of Economic Sociology* (1994), v ktorom síce pripúšťajú, že Granovetter použil koncept ukotvenie špecifickým spôsobom, zároveň ale uvádzajú, že „kľúčový koncept – ukotvenie – bol inšpirovaný Polaniym a obsahoval porovnateľnú kritiku „neukotvenej“ ekonomickej teórie. Pripomínajúc Polaniyho, Granovetter kritizoval ekonómov pokúšajúcich sa aplikovať neoklasickú ekonómiu na neekonomické oblasti“. (1994: 18)

Nadväzujúc na tieto rozdiely možno v ekonomickej sociológii identifikovať prúdy pracujúce s konceptom ukotvenia práve v duchu Polaniyho a Granovettera.¹⁹ Z teoreticko-metodologického hľadiska sa líšia predovšetkým chápaním vzťahu ekonomického a sociálneho. Granovetterov koncept ukotvenia totiž predpokladá, že sociálne vzťahy formujú ekonomické výsledky zvonku, externe. U Polaniyho ide o vzájomne sa ustanovujúci vzťah. (Krippner – Alvarez 2007: 222) Autori využívajúci Granovetterov koncept ukazujú rôzne spôsoby, akými sociálne vzťahy ovplyvňujú ekonomické procesy, pričom ich pôsobenie nie je brzdou ekonomickej efektivity, ale naopak – prostredníctvom dôvery, stability vzťahov a podobne – vedie k pozitívnym výsledkom. V pozadí je predpoklad, že sociálne a ekonomické predstavujú dve ontologicky dištinkatívne entity, dva odlišné svety, medzi ktorými je viac alebo menej priepustná hranica, rovnako ako v neoklasickej ekonómii. Kritika neoklasickej ekonómie za jej ignorovanie sociálneho, vzťahového základu ekonomického správania sa tu teda stretáva s podobnými ontologickými východiskami, a preto „nie je prekvapením, že teoretici píšuci v duchu Granovetterovej tradície, sa často snažia radšej doplniť alebo rozšíriť neoklasické modely, než aby ich vyvrátili. (Krippner – Alvarez 2007: 233) Polaniyho chápanie vzťahu medzi sociálnym a ekonomickým je odlišné: ekonomika nie je svetom samým osebe – hoc to tak na prvý pohľad môže vyzerat'. Predstava ekonomiky ako autonómnej oblasti je síce čiastočne pertraktovaná v rámci gradualistickej verzie konceptu ukotvenia, hneď je však oslabovaná ideou dvojitého pohybu. V knihe *Veľká transformácia* a v ďalších textoch možno nájsť jasne formulované presvedčenie, že ekonomika a spoločnosť (štát) sa navzájom potrebujú. Trhy nemôžu existovať mimo spoločnosti, keďže vytvorenie trhov s fiktívnymi komoditami a ich manažovanie posúva spoločnosť (štát) do samotného jadra fungovania trhov. (ibid.) Navyše, inštitucionálny pohľad na trhy z nich robí mix rôznych prímiesí (politika, kultúra a pod.), avšak nie v duchu Granovetterovho externého pôsobenia sociálneho kontextu na ekonomické výsledky. Príkladom využitia konceptu ukotvenia inšpirovaného Polaniym v ekonomickej sociológii je

¹⁹ Aj keď je ťažké hovoriť o nejakej skupine, ktorá by sa explicitne hlásila k Polanyiovskému výskumnému programu s koherentnými výsledkami. Na rozdiel od vetvy inšpirovanej Granovetterom. (Krippner – Alvarez 2007: 232)

práca Freda Blocka²⁰ a jeho argumentácia v prospech vždy ukotvenej ekonomiky, ktorá je spojená s výskumom vzťahu medzi štátom, politikou a trhovou ekonomikou. Iný príklad predstavuje výskum zaoberajúci sa koordináciou ekonomických aktivít v rôznych typoch kapitalizmu v rámci školy „variety kapitalizmu“, kde sa dokonca pracuje so škálou definovanou ukotvenými a neukotvenými ekonomikami.²¹ (Krippner – Alvarez 2007: 230)

Popri tom možno nájsť ďalšie príklady reflexie a rozvíjania konceptu ukotvenia, ktoré sa nezmestia do škatuliek „Polanyi“ a „Granovetter“. Beckert (2009) využíva koncept ukotvenia ako východiskový bod pre analýzu troch problémov koordinácie v trhových výmenách. Ukotvenie je v podstate odpoveďou na problém neistoty, ktorý je imanentnou črtou trhu (viď prvá kapitola tejto knihy). Zukin a DiMaggio (1990) kritizovali Granovettera za absenciu kultúrneho kontextu a rozlíšili viacero foriem ukotvenia (štrukturálne, kognitívne, kultúrne a politické). Hart (2004: 123) zase hovorí o možnostiach využitia konceptu ukotvenia v analýze vývoja súčasného kapitalizmu. Pripomína, že koncept ukotvenia sa stal vplyvným vďaka myšlienke dvojitého pohybu, a hovorí o dvoch spôsoboch jeho rozpracovania. Pôvod jedného z nich, ktorý označuje za neo-weberovský, spája so Svetovou bankou a jej posunom k post-washingtonskému konsenzu, keď sa aj táto inštitúcia priklonila k podpore vládnejšieho kapitalizmu. Druhý zase s marxisticky orientovanou analýzou kontradikcií spojených s neoliberálnym obratom v 80. a 90. rokoch.

Enumerácia tematických orientácií však nie je veľmi zmysluplným príspevkom k sumarizácii roly konceptu ukotvenia v novej ekonomickej sociológii. Plodnejšie je identifikovať jeho potenciál a limity. To si najprv vyžaduje krátky návrat do nedávnej minulosti. Centralita postavenia konceptu ukotvenia v ekonomickej sociológii bola do veľkej miery výsledkom toho, že ponúkal spoločnú platformu na kritiku ekonomickej teórie. Čo rozhodne nie je málo. V predchádzajúcich častiach textu sme odkryli viacero dimenzií, ktoré možno v pôvodnom Polanyiho prístupe nájsť a ktoré, popri vlastnej teoreticko-metodologickej náplni, obsahujú aj kritiku predpokladov klasickej a neoklasickej ekonómie. Koncept ukotvenia tak ponúkal zastrešenie a východisko pre analýzy, ktoré sa chceli vyhnúť mechanistickému a redukcionistickému vnímaniu ekonomického života. V podstate to potvrdzovalo charakter ranných štádií novej ekonomickej sociológie, ktorej identita sa budovala na vymedzovaní sa voči ekonomickej teórii. Ak by sme však prijali (nesamozrejmy) predpoklad, že výskumný program ekonomickej sociológie by sa mohol odvíjať aj od pozitívnych ideí a nie len od vymedzovania sa voči iným vedným

²⁰ Vid' napríklad Block 2003, 2014.

²¹ Krippner a Alvarez (2007) hovoria o troch hlavných spôsoboch riešenia kontroverzií zabudovaných v Polanyiho koncepte ukotvenia, ktoré vlastne rozvíjajú Polanyiho motívy. K uvedeným dvom príkladom pripájajú ešte prácu Michela Callona. Podľa nášho názoru ide o prácu vzdialenú Polanyiho prístupu – úrovňou analýzy i mechanizmami vysvetľovania. Jej zaradenie do tohto prúdu považujeme za otázku (preto ju uvádzame len na tomto mieste).

(sub)disciplínam, otvára sa otázka, či koncept ukotvenia môže byť súčasťou takejto misie.

V tejto súvislosti možno súhlasiť so Swedbergom (1997: 171), podľa ktorého koncept ukotvenia ako jeden z dvoch zásadných konceptov, na ktorých stojí nová ekonomická sociológia²², je charakteristický vysokou mierou flexibility. Naznačuje smer analýz, pričom ponecháva sociológom a sociologičkám veľkú voľnosť v tom, ako ho využiť, rozvíjať. Výsledkom je, že umožňuje analyzovať ekonomické javy z rôznych teoretických perspektív, a zároveň ich zjednocovať pod jeden spoločný rámec. V tomto význame zohráva pozitívnu úlohu. Na strane druhej, vysoká miera flexibility môže oslabovať jeho potenciál teoretickej a metodologickej integrácie, jeho schopnosť byť niečím, čo Beamish označuje ako galvanizujúci a inkluzívny centrálny element ekonomickej sociológie. (Beamish 2007: 999) Jeho široké rozkročenie je tak jeho silnou i slabou stránkou zároveň.

Silu tohto konceptu podľa nás netreba hľadať len v potenciáli teoretickej integrácie (navyše sociológia a jej subdisciplíny mali vždy multi-paradigmatický charakter, ktorý nebránil produkovať zásadné poznatky o povahe spoločenského života). Sila konceptu ukotvenia spočíva v možnostiach, ktoré ponúka pre skúmanie súčasných ekonomických fenoménov, ako aj procesov a zmien dlhodobšieho charakteru. Sprítomňuje sa napríklad prostredníctvom udalostí nasledujúcich po vypuknutí a odznení finančnej a hospodárskej krízy. Ide o dôraz na oddeľovanie ekonomiky a politiky, ktorý možno pozorovať napríklad v projekte spoločného trhu Európskej únie postaveného na dominancii ekonomických inštitúcií, na inštitucionalizácii ekonomiky ako autonómnej, separátnej oblasti, ktorá má fungovať podľa pravidiel trhu, zbavená zásahov zohľadňujúcich „populistické“ potreby spoločnosti. (Streeck 2014) Snaha o depolitizáciu ekonomického života, fungovania trhu je zásadným trendom, ktorý si vyžaduje sociologickú reflexiu polanyiovského strihu. Rovnako ako snahy o znovu-ukotvenie ekonomiky, variabilita ich determinantov a foriem. V neposlednom rade – najvšeobecnejší návod, ktorý koncept ukotvenia poskytuje, je skúmať ekonomické fenomény vždy v ich sociálnom kontexte.

Na druhej strane treba byť obozretný k tomu, aký sled otázok a argumentov tento koncept vyvoláva. Respektíve, čo všetko zostáva akosi bokom. Ako poznamenáva Krippner (2004), predpoklad sociálne ukotveného trhu viedol k tomu, že trh samotný bol istú dobu v ekonomickej sociológii považovaný za samozrejímavý a nebol problematizovaný. Paradoxne sa tak ekonomická sociológia dostala do súladu s predmetom svojej kritiky, ekonomickou teóriou. Otváranie čiernej skrinky, ktorou fungovanie trhu dlho bolo, patrí spolu s analýzou rôznych

²² Tým druhým je „sociálna konštrukcia ekonomického života“ inšpirovaná konštruktivistickým prístupom v sociológii.

foriem jeho vyvážovania sa zo sociálnych pút ku kľúčovým témam výskumného programu ekonomickej sociológie.

Záver

Koncept ukotvenia sme predstavili primárne prostredníctvom Polanyiho argumentov. Snažili sme sa pritom spojiť rekonštrukciu jednotlivých aspektov ukotvenia s ich kritickou reflexiou. Polanyi nerozpracoval ucelenú gramatiku tohto konceptu, objavuje sa uňho skôr ako niť spájajúca rôzne zamerané skúmania ekonomických javov. Zároveň bol hlavným nástrojom kritiky klasickej a neoklasickej ekonomickej teórie. Nová ekonomická sociológia sa k nemu hlásila ako k jednému z hlavných ideových zdrojov, avšak jeho prvotná percepcia bola postavená na zásadných významových posunoch. Precíznejšiu prácu s Polanyiho dedičstvom pri skúmaní ekonomického života priniesol až neskorší vývoj. Výsledky dvoch hlavných interpretačných prúdov novej ekonomickej sociológie, ktoré tento koncept rozvíjajú, možno považovať za prejav jeho teoretickej a metodologickej vitality. To isté platí aj pre niektoré práce ďalších autorov nachádzajúcich sa mimo tejto jednoduchej binárnej klasifikácie. Napríklad Beckertom (2002, 2009) rozvíjaný problém neistoty a tematizovanie odpovedí, ktoré vedú k utváraniu sociálneho poriadku na trhu, predstavuje jeden z heuristicky významných spôsobov, ako ďalej pracovať s ideou ukotvenia a aplikovať ju na súčasné podmienky.

Koncept ukotvenia ďalej pripomína, že dominantné postavenie formálnej racionality (či už v spoločnosti alebo v spoločenských vedách) nie je samozrejmé. Upozorňuje na reifikáciu univerzálnosti určitých foriem ekonomických vzťahov a ich inštitucionálneho usporiadania, na ich ahistorickosť a samovysvetľujúcu sa prirodzenosť. Koncept ukotvenia tak poskytuje nielen teoreticky a metodologicky zmysluplné rámce pre uvažovanie o ekonomickom živote súčasných spoločností, ale pomáha udržiavať pri živote citlivosť voči rozmanitosti foriem sociálneho poriadku a sociálnej solidarity

REALITA KONCEPTU A ILUZE REALITY: KE KRITICKÉMU ZALOŽENÍ ADORNOVY SOCIOLOGIE

Martin Nový

„Rozšíření směnného principu ukládá povinnost stát se identickým, stát se totálním.“

(Adorno T.W., *Negativní dialektika*: 149)

Úvod

Dílo Theodora Wiesengrunda Adorna nepatří pro čtenáře mezi nejlhčí. Jazyk, kterým se Adorno vyjadřuje, se často halí v rozmanitý, i když snad – alespoň z hlediska dnes tolik uctívaného akademického profesionalismu – poněkud obnošený šat. Sutana adornovského výrazu je sešita z na pohled nesourodých kusů nejrozličnějších látek, takže identifikace příslušnosti k řádu a pozice v kněžské hierarchii jejího nositele se stává problematickou. Mnohost různých odstínů, jež se v průběhu času na zjevu kleriky odrazily, by však neměla čtenáře přivést k rezignaci na projekt jejího seriózního ohledání. A to i přesto, že krédem jejího nositele nebylo potvrzení jistého definitivního výrazu života, potvrzení existující identity se sebou samým, nýbrž prodlévání v rozporu, jenž konstituoval jeho samého stejně jako podoby společnosti, v níž žil. Pro metodu Adornova přístupu ke společnosti se našlo mnoho označení, mezi jinými např. neredukovatelná pozice (Jay 1984), dialektika jako pohyb negace (Holloway 2009), kritický materialismus (Cook 2006) či historický materialismus. (Bonefeld 2009, 2012) Pokus o *myšlení kontradikce a v kontradikci* dějinně konkrétního momentu sociálního vývoje je leitmotivem Adornova přístupu a svůj nejúplnější a zároveň nejvíce anti-systematický výraz nachází v *Negativní dialektice*. (Adorno 1990a) Jako ‘negativně dialektické’ však lze pochopit nejen jeho vrcholné dílo, ale i jeho sociologickou metodu. Toto adornovské roucho však prozatím visí uzamčeno v cele. Klíčem k zámku na jejích dveřích je rozbor teoretické metody porozumění sociálním formám na podkladě vývoje určitých společenských abstrakcí. Proto tato esej diskutuje Adornovu sociologickou metodu především se zřetelem k Marxovu pochopení vztahu totality kapitalistického výrobního způsobu a jejích jevových forem. Háv, do něhož se odívá, je tedy na první pohled neméně antikvárního vzezření než hábit Adornův. Pro účely interpretace Adornovy sociologie jde však o ústroj, jenž svou účelností nijak nezakrývá, že „společenský život je v podstatě *praktický*“. (Marx 1974: 9)

Chceme-li zde zasadiť Adornovo pochopení kapitalismu do perspektivy ekonomické sociologie, můžeme je nahlížet jako konkrétní uchopení sociální „ukotvenosti“ ekonomiky. (Granovetter 1985) Adorno s ekonomickou sociologií sdílí kritický vztah k představě chápání ekonomiky jako autonomní oblasti lidského jednání, která se odvíjí svou vlastní logikou, již je třeba pochopit jako objektivitu *sui generis*; danou skutečnost, již je nutno se přizpůsobit. Na specifickou vrstvu sociální produkce ekonomických jevů ostatně odkazují mezi ekonomickými sociology např. Callon (1998) ve své verzi teorie performativity či Polanyi (2006) při interpretaci procesu sociálního ustavování tržní společnosti; v československém prostředí zase o finančních trzích kriticky přemítá Hofreiter (2007). Usouvztažneme-li dvě základní Adornovy charakteristiky vědy o společnosti, tedy vědomí historicity objektu sociologického zájmu a poznání a nárok na analýzu společnosti jako vnitřně propojeného celku, vychází nám, že předmětem zájmu jeho sociologie je dialektické uchopení empirické sociální reality, pojmání reálných společenských jevů na jejich ‘esenciálním’ podloží. Odkud se však tato sociální podstata bere? Kde se nachází zřídlo, z něhož ‘essence’ prýští? Jaké jsou metodologické a meritorní implikace právě naznačeného projektu? Jak souvisí takovéto založení sociologie se společenskou kritikou? Právě vyčtené otázky se ocitají ve středu našeho zájmu.

Adornův pojem společnosti

V eseji *Společnost* nastiňuje Adorno (1969 – 1970: 144) své pochopení společnosti jako procesu. Vymezuje se tím proti traktování společnosti pouze jako nejobecnějšího „klasifikačního konceptu,“ který v sociologii funguje jako „nejvyšší abstrakce.“ Takovýto koncept společnosti ztotožňuje praxi sociologie s „hierarchickým uspořádáváním kategorií“ a společností rozumí pouze zastřešující pojem, který v sobě zahrnuje specifitější sociální formy či jevy. Sám tedy nemá jakýkoli určitý obsah. Takové pochopení ‘společnosti’ je však nedostatečné: společnost pro Adorna představuje totalitu, která v sobě obsahuje jak funkcionální, tak i dynamický element. Společenský celek se vyvíjí na podkladě svého konceptuálního určení, jemuž není nic vnější a které „se manifestuje v každé individuální entitě“. (Adorno 2000: 21) Adorno (ibid.: 25) však nemá na mysli přísnou definici, která sama předurčuje charakter zkoumaného jevu: „Pokud používám koncepty jako ‘kapitalismus’ nebo ‘třída,’ nemělo by se jim rozumět jako konceptuálním definicím, jež tvrdí, že třída je to a to, nebo definují, že kapitalismus je to či ono... Spíše implikují předem existující kontext tvrzení a úsudků, zastřešující teoretický konstrukt, který nelze získat z jednotlivých izolovaných konceptů či entit.“ Nejjasněji lze onen preexistující kontext předpokladů, tuto mystickou sociální esenci, zahlédnout při procesu interpretace sociálních jevů, při pokusu o hlubší reflexi společnosti. Adorno tedy začíná svou úvahu z velmi obecného bodu, aby postupně určitějšími pojmy vyjasňoval její specifický charakter.

Sociální celek se reprodukuje skrze jednotu svých funkcí; „aby zachovalo svou existenci, musí na sebe každé individuum bez výjimky vzít nějakou funkci...“. (Adorno 1969 – 1970: 145) Tím, že na sebe jednotlivci berou konkrétní sociální role, stvrzují svým jednáním, které je vedeno jistými abstrakcemi, obecnou podobu akomodace na vnější fyzické prostředí. Společnost je vždy řešením prvního lidského problému, „problému přežití“. (Adorno 2000: 14) V *Dialektice osvícenství* uchopuje tuto fundamentální podmínku společenské existence mýtus o Odysseovi. Ukazuje zraňující překročení přírodní souvislosti člověka a zároveň jeho potlačený komplement, pnutí k takové existenci lidské subjektivity, která není připoutána k civilizované identitě. Sirény, jež svým zpěvem vábí námořníky, zde reprezentují archaický hlas, princip rozpuštění rodící se civilizace ve věčné minulosti, instinktivní touhu člověka po splnutí s přírodním koloběhem, jenž je jeho niternou součástí. „Nikdo, kdo slyší jejich zpěv, jim nemůže uniknout.“ (Adorno, Horkheimer 2009: 44) Zchytralý Odysseus však nachází řešení, jak volání Věčnosti obelstít. Svým společníkům zacpe uši voskem a přiměje je k tomu, aby usilovně veslovali. „Kdo chce obstát, nesmí slyšet vábení nenávratna, a toho je schopen jen tehdy, když toto vábení nemůže slyšet. O to se vždy stará společnost.“ (ibid.) Zatímco se jeho společníci namáhají, Odysseus je přivázaný ke stěžni, takže slastnou píseň Sirén slyší, aby jí nakonec podlehl. Ve chvíli, kdy žádá o to, aby jej jeho druhové rozvázali, zůstávají však jeho prosby oslyšeny. Námořníci, „kteří sami neslyší, vědí jen o nebezpečnosti tohoto zpěvu, nikoli o jeho kráse, a nechají jej u stěžně, aby zachránili jeho i sebe. Reprodukují život utlačovatele spolu se svým vlastním, a utlačovatel už není schopen vystoupit ze své společenské role“. (ibid.: 45) Obecný předpoklad zachování biologické existence jednotlivého člověka skrze zprostředkování sociálními funkcemi a rolemi se již zde, v homérském eposu, konfrontuje s konkrétní sociální realitou, která má k hladkému skloubení svých jednotlivých funkčních imperativů daleko. Tím, kdo za daných podmínek trpí, je znova člověk: „Nevyhnutelnost kouzla zvířecího světa se reprodukuje v brutálním panství společnosti, která stále vězí v přírodní historii“. (Adorno 1976a: 64) Ale i ‘přírodní historie’ je konec konců lidským produktem, jenž si zaslouhuje kritické proniknutí.

Ponecháme-li pro své účely stranou otázku nerozlučného spojení panství a civilizace, nacházíme v Adornově a Horkheimerově interpretaci *Odyssey* problematizaci koncepce společnosti, která je definována výlučně svými funkcemi. Námořníci veslují ohlušení; Odysseus sice ne, ale přesto i on úpí v poutech, do nichž se předtím dobrovolně sám nechal vsadit. Faktická realizace společenské funkce se tak vyjevuje jako vnitřně rozporuplný proces, přičemž ne vždy je v konkrétní sociální realitě jeho výsledkem přijetí jistého abstraktního principu, který společnost definuje. Existence sociálního antagonismu zde vyplouvá na povrch v uskutečňování společnosti samé; v boji o její sociální konstituci; ve sváru, jenž je společnosti vlastní, neboť propuká na základě toho, čím společnost je. Jednotlivý člověk je pak nucen prodlévat v antagonismu, což jej produkuje jako rozporuplnou identitu; identitu, již

je vlastní nejen její pozitivní, ale i negativní moment. V každodenní zkušenosti společnost charakterizují četné srážky sociálních skupin, jež krystalizují na povrchu domnělé funkční jednoty. Sociální konflikty, mezi nimiž dnes hraje prim konflikt industriální, se proto nedají chápat pouze ve své bezprostřednosti, jako „nejzazší realita“ (ibid.), či jako něco, co má na společnost v posledku přeci jen integrující dopad.¹ Konflikty jsou „spíše symptomy hlubšího antagonismu,“ jehož vývoj je neoddelitelný od „zákona, od něhož se takovéto konflikty odvíjejí v čase a prostoru“. (Adorno 1969 – 1970: 145) V případě konfliktu zaměstnanců s manažery je stejně jako u konfliktu kapitalistů a dělníků určující mocenská struktura, která se odvozuje od ovládnutí výrobního aparátu. Jednotlivým konfliktním situacím pak nelze adekvátně porozumět bez toho, aniž by se chápaly jako součásti celkového společenského procesu. Systematická povaha reprodukce společnosti se jistým způsobem přepisuje do všech společenských fenoménů, aniž by byla s některým z nich totožná. Při interpretaci těchto jevů je pak třeba vzít vždy na zřetel existenci tohoto celkového procesu, byť se v partikulárních případech nemusí jevit jako prvek stěžejní. Adornův koncept společnosti se tedy nedá spolehlivě empiricky demonstrovat, neboť nemíří na skupinu ohraničených sociálních jevů, ale artikuluje *mediaci*, skrze kterou individuální prvky sociální totality existují. Vznášejí tak při zkoumání partikulárního nároku na reflektované pochopení specifického sociálního podloží, z něhož jednotlivé sociální fenomény vyrůstají. Jsou-li však sociální jevy explikovány *včetně* jejich konstitutivního zdroje, proměňuje se tím i jejich status jako fenoménů partikulárních; nadále již nelze seriózně myslet pojem společenské partikularity bez jeho mediací univerzalitou společenských vztahů. Proto pouze kritická sociální teorie „nám může povědět, co společnost skutečně je“. (ibid.: 146)

Esence: Směna jako historicky přechodný osud lidstva

Zběžná diskuze Adornova chápání společnosti nás zavedla od systematického charakteru společenské reprodukce až ke konkrétnímu projevu antagonismu, skrze nějž se sociální integrace odehrává. Abychom pochopili, proč se tak děje, jak je možné, že koncept, který společnost tmelí, ji rovněž tak i rozkládá, musíme se znovu vrátit k prvotnímu nároku Adornovy sociologie na dialektickou koordinaci *prima facie* chaotického hemžení sociální reality s jejími esenciálními souřadnicemi. Nyní se však před nás staví otázka společenské podstaty v novém světle: nikoli jako abstraktní metodologický postulát, ne jako smysluplně znějící, ale přeci jen v mlze zahalené východisko, ale jako hozená rukavice, již je třeba zvednout takovou, jaká je: ve vši její nečistotě, se vším prachem, který na ní dosud ulpěl; zkrátka zmocnit se jí jako pozemského objektu v jeho dějinné určenosti. A právě proto nebudeme svědky pokusu o vypracování transcendentálního projektu univerzálně platné metodologie, která verifikuje či falzifikuje testované teorie *ad infinitum*, nýbrž úsilí o artikulaci

¹ Viz klasické dílo Coserova (1969).

stěžejního stejně jako samozřejmého předpokladu naší existence. Po projití kalvárií Adornovy kritiky dominantní sociálně-vědní metodologie se nám 'esence' vyjeví ve vsí své prostotě a familiárnosti, která se odhaluje ve skutečnosti směny.

V debatě o sociálně-vědním pozitivismu exponuje Adorno svou metodologickou kritiku a východisko, jež z ní povstává, poměrně přímočaře.² Vymezuje se zde vůči Popperovu kritickému racionalismu.³ Poppera inspirují úspěchy přírodních věd, v nichž hledá oporu pro založení metody věd sociálních. Věda podle něj hledá řešení problémů, přičemž nástrojem přijetí či odmítnutí předkládaných řešení je empirický test: „Jde o vědomě kritické rozvinutí metody 'pokusu a omylu'.“ (Popper 1976: 90) Popper zde vychází z analytické filozofie; jádrem „logické kritiky“ je „logický rozpor;“ který „je objektivní“. (ibid.) Rozšířená představa, že věda funguje na základě induktivního zobecnění velkého množství učiněných pozorování, je mylná. Nástrojem, který umožňuje praktickou konfrontaci naší představy o společnosti s objektivním stavem věci za pomoci logického rozporu, je *deduktivní logika*. Explanační východisko, které Popper sociologii nabízí, pak představuje „situační logika,“ která si je vědoma skutečnosti, že se sociální jednání odehrává ve fyzickém světě a že se „sociální instituce skládají ze všech realit sociálního světa, realit, jež do jisté míry odpovídají věcem fyzického světa“. (ibid.: 103) Situační logika dále umožňuje adekvátně zahrnout do sociologických vysvětlení⁴ jednající individuum a osvětlit zamýšlené i nezamýšlené „institucionální důsledky jednání, které se orientuje na nějaký účel“. (ibid.: 104)

V celé diskuzi chápe Adorno na rozdíl od kritických racionalistů pojem pozitivismu v širokém významu, který se neomezuje na pozitivismus 19. a počátku 20. století, ani na novopozitivismus Vídeňského kruhu a analytickou filozofii. Pozitivismus je pro Adorna (2000: 19) spíše tendencí, která „odmítá otázku po esenciálním“. Tím si však uzavírá cestu ke skutečně kritickému vhledu; je odsouzen k tomu, aby stvrzoval fetiš, který krystalizuje na povrchu společnosti. Metodologické východisko tohoto objektivizujícího přístupu však opomíjí, že sociální realita je sama před přiložením empirického testu již určitým způsobem konceptuálně a ideologicky vytvarována. Projekt jejího zkoumání jako *a priori* pravdivé skutečnosti proto často přináší pouze vědecké přepsání její inherentní falešnosti čili ideologie

² Roku 1961 proběhla v Tübingenu konference *Německé sociologické společnosti*, jejímž předmětem byly metodologické otázky v sociálních vědách. Popper zde přednesl příspěvek *Logika sociálních věd*, jehož obsah Adorno předem znal. Ve svém vystoupení jej podrobil kritice, která dala vzniknout diskuzi, do níž později zasáhli např. Habermas, Albert, Dahrendorf a další. Tento zásadní metodologický spor je v sociálních vědách živý dodnes.

³ Jelikož se tento text zabývá Adornovým myšlením, pojednává o Popperově vkladu do diskuze jen velmi stručně.

⁴ Je zřejmé, že pro Popperův (ibid.: 92) sociologický projekt sociální esence neexistuje, ani že „není žádná taková věc jako esence vědeckého subjektu.“

v marxistickém významu⁵ tohoto pojmu. „Zvěcnělost metody, její vrozená snaha fixovat její skutkovou podstatu, se přenáší na její předměty, totiž na právě zjištěnou subjektivní skutkovou podstatu, jako kdyby šlo o věci samy o sobě, nikoli o zvěcnění. Metodě hrozí jak to, že z fetišizuje svůj předmět, tak i to, že se sama zvrhne ve fetiš.“ (Adorno 1967: 23) Adornova koncepce sociálně-vědního výzkumu se staví proti hypotéze metody na úkor zkoumaného objektu. Metody empirického výzkumu nemají svůj předmět pouze překlápět do jistého univerzálního vědeckého zobrazení. Tento metodologický ideál napodobuje postupy přírodních věd, a zanedbává tak specifický charakter sociální reality. Oproti Popperovi chápe Adorno (1976b: 106) rozpor nikoli coby kategorii analytické logiky, ale logiky dialektické. Neboť se sociální „realita sama vzpírá čistě, systematické jednotě“ elementů, které obsahuje, nelze empirický výzkum redukovat na zkoumání pravdivosti výpovědí o jejich odděleně zkoumaných segmentech. Právě proto, že se sociologický pozitivismus pohybuje výlučně na úrovni zvláštního, nedokáže zvláštní adekvátně pochopit. Jelikož není s to nahlédnout zvláštní jako moment obecného, „stává se o to víc zapleteným v partikularitě pouhé subjektivní účelové racionality.“ (Adorno 1976a: 5)

Ve společnosti tedy existuje napětí mezi univerzálním a partikulárním, mezi společenskou klenbou a nedokonale socializovanými jednotlivci, jejich současně existující jednotou a nejednotou: totalizující, leč nikdy ne úplná subsumpce individua pod určitý sociálně objektivizující koncept. Společnost pracuje v rytmu nepřerušovaného chodu, ale její esence je statická; vytváří systém, který se třísť, její racionalita je fundamentálně iracionální. Tuto tenzi mezi obecným a zvláštním pozitivistická věda ve svých metodách popírá a nosné sociální rozpory v železném chodu své akademické produkce cudně zahazuje. Přetlak, charakteristický pro vztah univerzálního a partikulárního, však není rouškou, pod kterou vniká do Adornovy metodologické kritiky metafyzika: obecné a zvláštní se k sobě vztahují „ve své historické konkrétnosti“, přičemž při poznávání konkrétních dějinných konfigurací „(je ústřední) antagonický charakter společnosti“. (ibid.: 27) V současné dějinné chvíli, tedy v jistém momentu existence „buržoazní společnosti“, se sociální antagonismus zhmotňuje jako protiklad zájmů jednotlivců a skupin, „nemluvě vůbec o násilné reprodukci společenské iracionality v individuích.“ (ibid.: 28) Zatímco socializovaní jedinci se liší v nejrůznějších charakteristikách, převládající empirický výzkum se jich ve svých průměrujících procedurách chápe jako homogenní masy. Idolatrie metod přírodních věd vede k přenášení postupů založených na úsudku „z pozorování zvláštnosti kousku olova na zvláštnosti všeho olova“, (ibid.: 27) jejichž aplikace v sociologii je vzhledem k nesjednocenému vztahu společnosti a jejich prvků velmi zavádějící. Primát univerzálního před individuálním vychází ze samého charakteru sociální reality a průzračně se odráží v „bezmoci jedince tváří v tvář

⁵ „Vládnoucí myšlenky nejsou nic jiného než ideový výraz vládnoucích materiálních vztahů, jsou to vládnoucí materiální vztahy pojaté jako myšlenky...“ píše o buržoazní ideologii Marx a Engels (1962: 60).

společnosti“ (Adorno 1976b: 120) Ve skutečnosti se individuum svým jednáním nevědomě vepisuje do obecného – a stejně tak slepě proti němu vystupuje.⁶ Sociologickou perspektivou, která může člověku vrátit naději na to, že se rozpozná jako tvůrce sociální reality, se tak Adornovi (1976b: 122) stává tzv. „redukce *ad hominem*“, jež kritikou falešných sociálních jevových forem vrací zpět do lidských rukou a myslí kousky jejich vlastního světa.

Poté, co jsme ze slavné číše, jež vešla do dějin sociálního myšlení pod názvem *Positivismusstreit*, okusili nápoj, který Adorno při významné příležitosti debaty o metodě sociálních věd připravil, máme ty nejlepší předpoklady obrátit svou pozornost k jeho vymezení sociální esence. V přednášce z 2. května 1968 Adorno (2000: 31) praví, že „tím, co skutečně činí společnost sociální entitou, co ji ustavuje jak konceptuálně, tak i v realitě, je směnný vztah, který k sobě virtuálně váže všechny ty, jež na společnosti participují.“ Společnost tedy představuje jistý druh propojení, jemuž není nic vnějšího; jde o jakousi skloubenost sociální reality směnou, s níž socializovaní lidé jednají. Nejde ale o triviální pozorování, že všechno souvisí se vším ostatním; onen abstraktní prvek, který má Adorno na mysli, konkretizuje za pomoci abstraktního ekvivalentu při směně zboží. Využívá znalosti první kapitoly Marxova *Kapitálu*, Adorno vychází z premisy, že se průběh směny odvíjí od společensky nutné pracovní doby, která určuje poměr, v němž se komodity směňují, čímž jsou převedeny na univerzální jednotku.⁷ Sociální realita se tedy nevyvíjí výlučně chaoticky, není pouhou výslednicí racionálních rozhodnutí sociálních aktérů a iracionálních pohnutek, na jejichž základě jednotlivci jednají. „Sociální atlas, v doslovném nebo přeneseném slova smyslu, ještě nereprezentuje společnost“ (Adorno 1967: 31) Abstrakce, již se řídí kapitalistická směna, tedy není abstrakcí, kterou sociolog arbitrárně přikládá na sociální realitu, ale je *objektivním konceptem společnosti samé*. (Adorno 2000: 32) Společnost tedy není pouhou sumou interagujících jedinců či nahodile vystávajících sociálních jevů. Jde o koncept, který

⁶ Adorno (1967: 28) zmiňuje Marxův koncept „charakterové masky“ jako adekvátní vystižení vztahu partikulárního (zde individuální lidské bytosti) a univerzálního (pojmové určení kapitalistického výrobního způsobu) v buržoazní společnosti. Původní Marxova (1978: 98) formulace z druhé kapitoly *Kapitálu* zní: „Při dalším zkoumání poznáváme vůbec, že charakterové ekonomické masky osob jsou jen personifikací ekonomických vztahů, jejichž nositelé jako tyto osoby vůči sobě vystupují“. Neméně zajímavé je však i to, že Adorno v esejí *Sociologie a empirický výzkum* v souvislosti s pojmem 'charakterové masky' Marxe vůbec nezmiňuje, ač jinak svůj dluh klasické sociologii otevřeně přiznává – jak v případě Durkheima, tak i Webera. Ještě pozoruhodnější je to i proto, že Adorno čerpá z Marxovy kritické metodologie mnohem silněji, než z ostatních sociologických klasiků. Autor se domnívá, že jde o reziduum návyku úzkostlivě zakrývat jakýkoli náznak afinity k marxismu, který si spolu s ostatními členy *Ústavu pro sociální výzkum* Adorno vypěstoval během první etapy jeho frankfurtské existence, neboť politické a intelektuální klima Výmarské republiky rozvíjení kritické teorie společnosti rozhodně přátelské nebylo, a emigrace v USA, kde byli členové *Ústavu* jako němečtí disidenti pod stálým dohledem federální tajné služby FBI. Archivy této tajné služby patří dodnes mezi nejkompletnější prameny ke studiu německé inteligence v emigraci za druhé světové války. (více k tomu Rubin 2002)

⁷ Vztah základních kategorií Marxova *Kapitálu* a Adornovy koncepce společnosti blíže zkoumá následující podkapitola.

jednotlivce definuje a pŕipisuje jim charakteristiky podle toho, jakou pozici ve výrobním a směnném procesu zastávají, takže jejich práce, která společnost ustavuje, existuje jako výraz objektivit ekonomických kategorií.

Ve společnosti, jejímž prvním předpokladem je kapitalistická výroba a směna, „se konstituce světa odehrává za zády jednotlivců; přestože jde o jejich práci,“ jak se dialekticky vyjadřuje Marcuse. (Marcuse 2009: 111) Kapitalistické směnné vztahy se jeví v podobě racionálně jednajících subjektů, které se svobodně setkávají na trhu, kde realizují své zájmy a uspokojují své potřeby. Reálně a společensky však člověk jedná jako vykonavatel abstraktních sociálních zákonů, které vytvořil ve své historické sebe-produkci a nad kterými nemá žádnou kontrolu. Abstrakce, jež se při existenci tržního systému jeví jako prostě daná či přirozená, ústí v dominanci obecného nad partikulárním a vytváří specificky iracionální podobu společenské racionality. Sociální praxe jednotlivců se pohybuje v objektivním rámci sociálních struktur, které mají svůj původ zdánlivě mimo společenskou praxi samu. Ve skutečnosti existují skrze zvěcnělé rozpoznání, jež je však neoddělitelné od jejich existence, a vytváří nutný závoj, fetišismus existující fakticity, který mystifikuje jejich pochopení. Předmět empirického výzkumu je sám již společensky zprostředkován. Adornova pozice však rozhodně neznamena odmítání empirického výzkumu, jenž brání „slepým konstrukcím shůry,“ a tak umožňuje odhalit podobu konkrétního „vztahu mezi jevem a podstatou“. (Adorno 1967: 34) Fakta jsou způsobem existence podstaty, netvoří proto neproniknutelnou hráz, poslední instanci skutečnosti; ve své surové, neinterpretované podobě rozhodně nemluví sama za sebe.⁸ Jsou výrazem určité společnosti, která se v nich a skrze ně prostředkuje. „Ne všechny teoremy jsou hypotézami; teorie je *telos*, ne nástroj sociologie“. (Adorno 1976b: 112) Takovýto koncept empirického výzkumu, k němuž se dialektická sociologie snaží být vnímavá, se proto Adornovi nevyhnutelně stává konceptem kritickým. Jde o koncept, který organicky usouvztažňuje empirii a teorii, jev a podstatu, individuum a sociální totalitu, aniž by se jako pozitivismus hroutil do Tartaru absolutizace faktů, nebo se jako dualistická ontologie říše ideálního a smyslového nechal uspávat Erebem pojmu. „Jev je... v první řadě existující esenci,“ jak se Adorno poučil u Hegela. (Hegel 1975: 122) Ve společnosti, která vyrůstá ze směnného vztahu, jev vždy zjevuje společenskou esenci, i když ne přímo, ale jako mediaci, skrze kterou existuje. Mediační analýza si proto nečiní nárok na totální *kauzální* vysvětlení jevu, nýbrž je schopna rozšířit jeho pochopení o jeho *zapuštěnost* v určitých společenských vztazích, v konkrétní dějinné epoše. Nerozehrává tedy koncept sociální struktury proti nepřeborné variabilitě specifických případů; ty se snaží pojímat jako způsob existence společenských vztahů; zmocňuje se jich vcelku, totalizovaně. „Totalita,“ do níž je jev ponořen, proto „není afirmativní, ale spíše kritickou kategorií“. (Adorno 1976a: 12) Program kritiky buržoazní ideologie se v těchto sociálně a historicky

⁸ Pro hlubší rozvinutí kritiky externího nastolení vztahu empirie a teorie, která ústí v nárok na jejich totalizované pochopení, viz (Gunn 1992).

určítých podmínkách stává nástrojem dosažení pravdy. „Rozdíly mezi sociální objektivitou a – jakkoli obecně rozšířeným – vědomím této objektivitu, které přitom vystupují do popředí, vyznačují bod, kde se empirický sociální výzkum prolomuje k *poznání společnosti: k poznání ideologií, jejich geneze a jejich funkce*“. (Adorno 1967: 33; zvýraznění MN)

Směna, hodnota a zboží fetišismus: *Intermezzo 'Marx a Adorno'*

Adornova koncepce sociologie se brání ulpění na rovině jevu, aspiruje na pochopení jistého sociálního fenoménu jako interní součásti společenského celku. Oproti ostatním sociologickým přístupům však klade důraz na vyjasnění premis, na nichž se společenský pohyb zakládá. Sociální komplex, který v současném věku nachází sociolog jako předmět svého vědeckého zájmu, je strukturován směnným principem. Již předchozí podkapitola se letmo dotkla spřízněnosti založení Adornovy sociologie na mediaci esencí, již je směna ekvivalentu, s metodologickými východisky Marxova díla. Tento oddíl se proto věnuje způsobu, jímž Adorno exponuje bázi své sociologické metody, aby tak poukázal na její explicitní – občas až do očí bijící – návaznost na Marxův projekt kritiky politické ekonomie. Nejprve tudíž obrátí svou pozornost k Adornovým vlastním slovům, s jejichž pomocí studovaný autor zdůvodňuje esenciální význam sociální konstituce směny, aby je následně postavil do *juxtapozice* vůči formulacím, jimiž v prvních kapitolách *Kapitálu* popisuje směnný proces Marx. Tento skromný příspěvek k 'filologii' kritické sociální teorie si, jak vzápětí uvidíme, vynutí diskuzi konceptu fetišismu.

V již diskutovaném eseji *Sociologie a empirický výzkum* Adorno (1967: 30) píše: „Zákon, podle něhož se odvíjí fatalita lidstva, je zákonem směny. Tato skutečnost však sama není čímsi bezprostředním, nýbrž čímsi pojmovým: akt směny předpokládá redukci vzájemně směřovaných statků na abstraktní ekvivalent, tedy, podle tradičního vyjadřování, redukci na něco nemateriálního.“ Směna zde vystupuje jako princip společenského zprostředkování, který překračuje surovost tradičního přiřazování sociologických konceptů k řádu 'materiálního' či 'ideálního,' potažmo 'ekonomického' nebo 'kulturního.' Ve stejném textu Adorno dodává: „Je jalové se ptát, zda souvislosti podstaty jsou 'skutečné', nebo zda jsou jen pojmovými útvary. Ne každý, kdo pojmové souvislosti přiřkne společenské realitě, se musí obávat výtky z idealismu“. (ibid.: 29) Zdá se tedy, že pojmové zprostředkování společenské podstaty nabývá pro Adorna nějakým (prozatím nejasným) způsobem materiální existenci. Na stránkách *Negativní dialektiky* je však Adorno (1990a: 149) o něco konkrétnější: „Směnný princip, redukce lidské práce na všeobecný koncept průměrné pracovní doby, je fundamentálně spřízněn s principem identifikace,“ neboť „skrže něj se neidentifití jednotlivci a činy stávají souměřitelnými a identickými.“ „Směna' je tedy směnou jistého ekvivalentu průměrné pracovní doby a ten, kdo do směnného vztahu vstupuje, *ipso facto* určitým způsobem vchází do

obecného, jež z něj činí identický subjekt. Partikulární srůstá s obecným právě ve směnném procesu a skrze něj; ale ač jde o směnu ekvivalentů, přeci je jí vlastní nerovnost a útlak, donucení sociální totalitou. „Když kritizujeme směnný princip jako identifikující princip myšlení, přejeme si realizovat ideál svobodné a spravedlivé směny. Tento ideál je dodnes pouze záminkou. Sama jeho realizace by směnu transcendovala“. (Adorno: 1990a: 150) Dehumanizující tedy nejsou pouze některé z aktů směny, v nichž jedna strana získává na úkor druhé. Nelidský je směnný princip sám, neboť jeho vlastní předpoklady suspendují tvůrčí potenciál člověka. Lidé vstupují do směnných vztahů, aby nakonec zjistili, že jim směna neslouží jako prostředek seberealizace, ale že je jejich aktivita prestrukturována potřebami akumulace kapitálu. Čili svobodná a spravedlivá směna neexistuje; to, co projektujeme do svých představ o humanizaci směny a z nich vyplývajících reformistických požadavků, leží za jejím horizontem.

Ač Adorno krouží kolem směny v podobně kritickém stejně jako nezávazném duchu i jinde (např. Adorno 1990b, 1990d), nejjasněji odhaluje kořen problematiky nikoli ve svých publikovaných textech, ale v přednáškách. V *Úvodu do sociologie* z roku 1968 sděluje Adorno (2000: 31 – 32) svým studentům:

„Abstrakce, o níž je zde řeč, je skutečně specifickou formou samotného směnného procesu, sociálním faktem, podloží, na němž primárně probíhá socializace. Chcete-li směniti dva objekty a – jak koncept směny implikuje – pokud je chcete směniti jako ekvivalenty a pokud nemá ani jedna strana dostat víc než druhá, pak tyto strany musejí odhlédnout od určitých aspektů zboží. ... V rozvinutých společnostech se směna uskutečňuje, jak všichni víte, penězi jako ekvivalentní formou. Klasická politická ekonomie ukázala, což učinil pro změnu Marx, že skutečná jednotka, která stojí za penězi jako ekvivalentní formou, je průměrně nutné množství společenské pracovní doby, které se samozřejmě pozměňuje v souladu se specifickými společenskými vztahy, jimiž se směna řídí. V průběhu této směny na základě průměrné společenské pracovní doby se specifické formy směňovaných objektů nutně upořádují; namísto toho jsou redukovány na univerzální jednotku. Abstrakce tedy neleží v abstrahujícím způsobu myšlení sociologa, ale v samotné společnosti. Či ... něco jako 'koncept' je implicitní ve společnosti v její objektivní formě. ... Média jako jsou peníze, jež naivní vědomí přijímá jako samozřejmou formu ekvivalence, a proto jako samozřejmé médium směny, zbavuje lidi potřeby takovéto reflexe. ...At' tak či onak, jakmile pochopíte tento funkcionální směnný vztah jako konstituující esenci socializace, ... přestává být koncept společnosti zdánlivě prázdnou abstrakcí... Přechod ke kritice tak splývá s percepcí způsobu, jímž je sama objektivní struktura konceptuálně determinována, zatímco pokud by takto determinována nebyla, pokud by byla pouze uspořádaným shlukem fakt, byl by pojem společenské kritiky nesmyslný.“

Spolu s kriticky naladenými posluchači sociologie roku 1968, jimž byla prednáška určená, vidíme, že *Adorno odvozuje sociálnú esenciu čili smenný proces z jeho konkrétnej konceptuality*, ktorá sa skrze smenu realizuje. Tím, čo stojí za ekvivalentní formou směňovaných objektů, je 'průměrně nutné množství společenské pracovní doby' pro jejich vyrobení či, jak se vyjadřuje Hauser (2007: 85), „universum směňovaného“. Adorno tak zakládá svou koncepci sociologie na historicky zvláštním předpokladu, jehož prostřednictvím existuje společnost naší éry, sociální realita toho, čemu sociologie obvykle říká moderna. Odkrývá tak civilizovanou presumpci, skrze kterou se přírodní 'problém přežití' mediuje v kapitalismu: v této dějinně určité společenské formaci se člověk dostává k prostředkům fyzické i sociální reprodukce svým zapojením do smenného procesu. Ve zjednodušené podobě Adorno následuje takřka úplně Marxův argument z prvních kapitol *Kapitálu*, a to včetně způsobu, jímž zde Marx derivuje kategorie. S jednou důležitou výjimkou: Adorno nejspíš záměrně opomíjí kategorii hodnoty, která je pro Marxův výklad centrální. Abychom byli s touto odchylkou adekvátně uchopit, stejně jako lépe porozumět nutnosti 'přechodu ke kritice' v Adornově sociologii, zaměříme se nyní, když nám ještě v uších doznívá Adornův hlas, na Marxův argument, z něhož Adorno zjevně vychází.

V důsledku rozvoje kapitalistického výrobního způsobu a jemu odpovídající společenské dělby práce, kde jednotliví producenti primárně nevyrábí pro svoji spotřebu, ale pro trh, se stává předmět jejich práce zbožím. Analýza zboží se proto pro Marxe stává náležitým úkolem. „Zboží je především vnější předmět, věc, která svými vlastnostmi uspokojuje nějaké lidské potřeby“. (Marx 1978) Zboží musí uspokojovat nějakou potřebu, která v dané společnosti vystává, přinášet svému spotřebiteli jistý užitek, má proto *užitnou hodnotu*. Stejně tak je mu vlastní *hodnota směnná*, která představuje „kvantitativní poměr,“ v němž se jeden druh zboží směňuje za jiná zboží. (ibid.: 52) Jelikož se tyto poměry neustále mění, jeví se směnná hodnota zboží jako nějaká jeho nahodilá, chaotická vlastnost. Marx však ve své analýze dokazuje, že směnná hodnota je „jevovou formou obsahu, který je od ní odlišitelný“. (ibid.: 53) Různé druhy zboží představují kvalitativně rozličné věci, avšak „abstrahujeme-li od užitné hodnoty zbožních těles, zbude jim již jen jediná vlastnost, totiž, že jsou produkty práce;“ tyto výtvořiny lidské práce „jsou převedeny na stejnou lidskou práci, na abstraktně lidskou práci“. (ibid.: 54) Abstraktní práce⁹ představuje historicky určitý, 'kapitalisticky univerzální' způsob, jímž se lidská práce projevuje, čímž „vytváří hodnotu zboží“. (ibid.: 62) *Hodnota* sama pak představuje nikoli transhistorický či přirozený fenomén, nýbrž společenský vztah; „hodnotovost (zboží) je čistě společenská“. (ibid.: 63) *Kvantum* hodnoty, kterou jednotlivé zboží obsahuje, se odvíjí od „množství práce, vynaložené během jeho výroby“. (ibid.: 55) Na rozdíl od Davida Ricarda však Marx odhaluje, že jednotlivá lidská pracovní síla

⁹ V poslední době tento koncept chápavě interpretuje zejména Bonefeld (2010, 2011).

nepřidává zboží hodnotu jako taková, přímo, jak o tom Ricardo uvažoval, ale zprostředkovaně, jako součást „společensky průměrné pracovní síly,“ jež je nutná pro jeho výrobu. (ibid.: 55) Společensky průměrná pracovní síla se vynakládá v čase, lze ji proto vyjádřit *společensky nutnou pracovní dobou*.¹⁰ „Velikost hodnoty,“ která je zpředmětněna v daném zboží, „je tedy určena jen množstvím společensky nutné práce čili pracovní dobou společensky nutnou k jejímu zhotovení“. (ibid.) Dále Marx dokládá, že peníze v kapitalismu slouží jako mediace hodnoty, coby její „všeobecná ekvivalentní forma“. (ibid.: 85)¹¹

Koncept hodnoty samotný však nelze chápat jako obecný nástroj pro měření, porovnávání či počítání vynakládané lidské práce. Hodnota zboží je totiž věc „smyslově nadsmyslnou čili společenskou“. (ibid.: 87) Marx sice o hodnotě hojně mluví již v první kapitole *Kapitálu*, nicméně k jejímu úplnějšímu pochopení a zejména k jejímu usouvztažení s pojmovou totalitou kapitalistického výrobního způsobu, a tedy i k její opětovné expozici, se dostává o něco později. Zde je hodnota pro Marxe již historicky konkrétním společenským vztahem, od něž odvozuje kategorii kapitálu, neboť „kapitál“ není ničím jiným než „hodnotou, která se sama zhodnocuje“. (ibid.: 201) Kapitál je tedy hodnotou v pohybu; hodnotou, která konstantně mění formy své existence – tu je např. hmotnou věcí, tu penězi atd. Tím, co umožňuje metamorfózu jedné podoby hodnotové formy v jinou, je směna. Ve směně se pohyb hodnoty reálně společensky uskutečňuje a validuje se jako reálně existující společenský koncept. (srov. Reichelt 2005) Arthur (2001) si ve své mimořádně podnětné interpretaci (jež je zároveň polemikou s ortodoxním výkladem Marxovy expozice kategorií v *Kapitálu*) všimá, že metoda, kterou Marx postupuje, není ani poskytnutí vyčerpávající definice pojmu ani črtání různých výkladových modelů. Marx podle Arthura píše od prvních stránek *Kapitálu* o kapitalistickém výrobním způsobu, aby se během výkladu postupně přesouval od vysoce abstraktní úvahy k pochopení konkrétních sociálních jevů. S tím souvisí i způsob Marxovy práce s použitými kategoriemi: neboť je koncept kapitálu coby zhodnocující se hodnoty zpočátku příliš obtížně uchopitelný, přistupuje k jeho uvedení až ve chvíli dosažení jisté úrovně pojmového projasnění kapitalistických abstrakcí. Tím, že Marx znova uvádí koncept hodnoty, tentokrát však již v přímé souvislosti s kategorií kapitálu, dosahuje „větší konkrétnosti a určitosti“ celkového jeho pochopení. (ibid.: 18) Marxův pojem hodnoty tedy není záhadno chápat ekonomisticky: jak ukazuje Backhaus (1992, 2005), tak Marxovo dílo se pro ekonomy stalo nerozluštitelnou záhadou zejména proto, že jeho analýza vyrůstá nikoli z prakticistního a naivně realistického, nýbrž z antropologického substrátu.

¹⁰ „Společensky nutná pracovní doba je pracovní doba, které je zapotřebí ke zhotovení nějaké užité hodnoty za daných společensky normálních výrobních podmínek a při společensky průměrném stupni dovednosti a intenzity práce“. (ibid.)

¹¹ Hlubší rozbor peněz a jejich historickou genezi coby všeobecné ekvivalentní formy hodnoty rozvíjí Marx (ibid.: 107 – 154) ve třetí kapitole *Kapitálu*.

Diskutovaná kategória hodnoty preto primárne necílí na vyčerpávajúci pochopení procesu tvorby cen apod., nýbrž formuje kontext existujúcich predpokladů, do něhož se tak či onak vepisuje lidské jednání. Přispívá tedy k pochopení 'společnosti' ve smyslu, který požadoval po sociologii Adorno.

Jakým způsobem se však hodnotová forma jeví těm, kteří vstupují do jí podmíněných vztahů? Jelikož se vytvořená hodnota jako taková reálně prokazuje až ve směně na trhu, „soukromé práce se fakticky realizují teprve jako články celkové společenské práce těmi vztahy, které vytváří směna mezi produkty práce a jejich prostřednictvím mezi výrobci. Výrobci se proto společenské vztahy jejich soukromých prací jeví jako to, co jsou, tj. ne jako bezprostředně společenské vztahy mezi osobami v jejich pracích, nýbrž naopak jako věčné vztahy osob a společenské vztahy věcí“. (ibid.: 87) Jednotlivý prodejce zboží¹² se nemůže příliš zajímat o to, kdo na trhu jeho zboží koupí: jde mu především o to, aby ve směnném procesu realizoval jeho hodnotu. Hodnota zboží se tak pro něho stává určující charakteristikou, skrze niž se vztahuje k ostatním lidem. Hodnotová forma se však prodávací zboží nejeví jako sociální vztah, vztah mezi lidmi, ale jako objektivní vlastnost zboží, která existuje nezávisle na člověku. „Je to jen určitý společenský vztah mezi lidmi samými, který tu pro ně nabývá fantastické formy vztahu mezi věcmi,“ co Marx označuje jako *zbožní fetišismus*. (ibid.) Zbožní fetišismus je na jednu stranu iluzí, neboť ve svém mysticismu popírá sociální a historicky přechodný charakter zbožní výroby, aby její založení na produkci hodnoty ustavičně předváděl jako něco primordiálního. Na druhou stranu je však iluzí nutnou, neboť „vyplývá, jak ukázala předcházející analýza, ze zvláštního společenského charakteru práce, která vyrábí zboží;“ je tedy takovou iluzí, která organicky vyrůstá z dějinně konkrétních sociálních vztahů. (ibid.) Jak píše jeden z četných komentátorů, tak „tato iluze neleží ve skutečnosti sociální moci zboží, ale ve víře, že tato sociální moc vychází ze zboží jako věci, spíše než aby se chápala jako zvláštní forma odcizených společenských vztahů“. (Clarke 1991: 103) Objektivní klam zbožního fetišu se však netýká pouze prodejců zboží. Rovněž tak postihuje i buržoazní ekonomii, jejíž kategorie jsou „společensky platné, tedy objektivní myšlenkové formy pro výrobní vztahy tohoto historicky určitého společenského výrobního způsobu, zbožní výroby“. (Marx 1978: 90) Klasická politická ekonomie se sice mohla snažit o analýzu „vnitřní souvislosti buržoazních výrobních vztahů,“ nicméně „nikdy si nepoložila otázku, proč tento obsah přijímá takovou formu, proč se práce zračí v hodnotě...?“ (ibid.: 94 – 95) Jelikož si politická ekonomie neuvědomovala zvláštní a přechodný charakter socioekonomické formace, kterou zkoumá, zbavila její pochopení veškeré dynamiky. Kapitalismus pro ni představoval „věčnou, přirozenou formu společenské výroby“. (ibid.: 95) Není proto divu, že zacházela se svými kategoriemi jako s přirozenou, transhistorickou

¹² Není zde snad třeba připomínat, že pro Marxe je zbožím i pracovní síla.

sociální realitou, v důsledku čehož zvěčňovala a naturalizovala specifickou podobu sociální skutečnosti.

Juxtapozice Adornovy formulace směny coby sociální esence a konceptuálního základu Marxovy kritiky politické ekonomie prokazuje, že Adorno přebírá od Marxe prakticky celý argument. Adornův 'abstraktní ekvivalent' při směně dvou různých objektů je jen jiným vyjádřením Marxova 'množství hodnoty,' které vzniklo v důsledku účelného vynaložení pracovní síly. Hodnotu či abstraktní ekvivalent však nevytváří konkrétní práce přímo, ale skrze mediaci 'průměrně nutným množstvím společenské pracovní doby,' jak se vyslovuje Adorno, či 'společensky nutnou pracovní dobou,' o níž píše Marx. Toto ekvivalentní kvantum se fakticky realizuje na trhu ve směnném procesu. Děje se tak prostřednictvím peněz, které jsou 'všeobecnou ekvivalentní formou hodnoty' (Marx) nebo jen 'ekvivalentní formou' (Adorno). Marxova kritika zbožního fetišismu, nutné iluze, jež však vyrůstá z konkrétních společenských podmínek, nachází ohlas v Adornovu 'přechodu ke kritice,' který se snaží o kritické proniknutí sociální objektivity. Tato návaznost vychází u obou autorů z pojmání společnosti jako *určité skutečnosti*, nikoli jako prázdné abstrakce vyššího řádu. Především z tohoto důvodu se pak Adornova kritika reifikace a povrchnosti sociálně-vědního pozitivismu tolik podobá Marxově kritice politické ekonomie, neboť i klasická politická ekonomie ulpívá pouze na jevových formách sociální reality, aniž by se je snažila organicky usouvztažnit se sociální esencí. V důsledku toho jevové formy zvěčňuje a dospívá pouze k jejich fetišistickému pochopení. V otázce pojmenování sociální podstaty se však Adornův a Marxův pojem různí, jakkoli jsou si podobné. Zatímco u Marxe je výchozím bodem analýza sociálních forem *hodnoty*, která je dějinně výlučným společenským vztahem, pro Adorna je to *směna*. K však čemu ta konfuze? Proč Adorno opouští pojem hodnoty a nahrazuje jej směnou, která u Marxe zachycuje proces realizace hodnoty, když jinak jeho argument vcelku věrně následuje? A proč Adorno ve své expozici sociální esence nemluví o hodnotě, pilíři Marxova *Kapitálu*, prakticky vůbec?¹³ Nebo si zlovolný autor kritické teorie vytyčil za jeden ze svých úkolů frivolně redefinovat jednou zavedené koncepty, a ještě jim dávat názvy jiných existujících konceptů? Tuto otázku zodpoví následující podkapitola – a učiní tak ve vši historické určitosti.

Konkrétní existence abstraktního: Pozdní kapitalismus nebo průmyslová společnost?¹⁴

Jak jsme právě viděli, kořen Adornovy sociologické metody se skrývá v metodologických východiscích Marxovy kritiky politické ekonomie. Co může

¹³ V poznámkách ze semináře vedeného Adornem roku 1962, které si zapsal Hans-Georg Backhaus (2011), Adorno sice Marxův koncept hodnoty zmiňuje, ale dotýká se jej velmi okrajově.

¹⁴ V této esejí se zaměřujeme na Adornovu sociologickou metodu; na jeho publikovaném konferenčním příspěvku nás proto zajímá zejména způsob, jímž aktualizuje a rozvíjí Marxovu kritiku fetišového charakteru

znamenať toto teoretické praracováňí vľadu do sociální reality konkrétníj, osvľtil Adorno roku 1968 na 16. *Německém sociologickém kongresu*. Zde se odrazil od dobových debat probíhájících v německé sociologii, aby si položil otázku, zda je západní společnost 60. let stále kapitalistická, či jestli jde o společnost industriální. Jinými slovy šlo o problém, zda a nakolik je Marxovo dílo stále relevantní pro její analýzu.¹⁵ Adorno (1990c: 355) v úvodu svého příspěvku tvrdí, že kapitalistické sociální vztahy se ukázaly být mnohem elastičtějšími, než Marx předpokládal, že kapitalismus dokázal spolehlivě zabezpečit svou sociální reprodukci a jeho kolaps se rýsuje v horizontu „*ad Kalendas Graecas*“ – tedy, že se nerýsuje vůbec. Mluvit o relativním zbídačování dělníků lze podle něj jen s velkou nadsázkou. Interpretace efektů proměn sociální reality však nesmí ulpět na registrováňí a prezentaci faktů. Odklon od analýzy třídních vztahů ve prospěch teorií sociální stratifikace, jež se v opozici vůči objektivismu konceptu třídy přiklání k afirmaci vzájemných subjektivních hodnocení jedinců a sociálních skupin (např. podle vzdělání a životního stylu), je v tomto kontextu pro vývoj sociologie symptomatický.¹⁶ Podle Adorna však tyto přístupy neberou dostatečně v úvahu existenci směnného vztahu, skrze nějž se společnost ustavuje. Marxistické modely a zákony (např. různé fáze kapitalistické akumulace, která nakonec přerůstá v ekonomické krize) se snaží zachytit vývojové *tendence* kapitálu, jež však nemohou sloužit jako vyčerpávající prediktivní nástroje, neboť abstrahují od konkrétních společenských konfigurací, v nichž se tyto tendence manifestují – a to s velmi různou intenzitou. I přesto vypovídají o kompulzivním charakteru společnosti mnohem více než přístupy, které ulpívají na jejích jevových formách. Ty zůstávají odsouzeny k tomu, aby se staly pouhým opisem kontur falešné společnosti, o níž pojednávají. „Fetišismus faktů koresponduje s jedním z objektivních zákonů. Dialektika ...jej nehegemonizuje, ale kritizuje ho stejně jako klam, že jednotlivé a konkrétní již *hic et nunc* působí na běh světa“. (Adorno 1990c: 356)

Jelikož je Adornovým cílem nepodlehout mámení společenského fetiše, odmítá tezi o neexistenci tříd a třídního konfliktu, která byla v 60. letech minulého století v sociologii populární (podobně jako teze o konci ideologie).¹⁷ Podle ní dokazuje rozvoj sociálního státu po druhé světové válce a úpadek třídního vědomí

ekonomických abstrakcí v sociální realitě. Diskuzi tohoto důležitého textu, která probírá zdroje Adornova pochopení transformace kapitalismu po druhé světové válce v dílech Friedricha Pollocka a Ernesta Mandela a zvažuje jej z perspektivy kritiky neoliberalismu, provádí v knize *Prolegomena k filosofii současnosti* Michael Hauser. (Hauser 2007: 92 – 98)

¹⁵ V prvním publikovaném anglickém překladu dokonce nese Adornův (1968) příspěvek titul *Is Marx Obsolete?* čili *Je Marx překonaný?*

¹⁶ Nejde jen o polaritu mezi konceptualizací společnosti jako třídně rozdělené na jedné straně a sociálně stratifikované na druhé. Vlivní autoři, kteří navazují na Webera, se ve svých rekonceptualizacích třídy soustředí na význam mocenských vztahů (Dahrendorf 1963) či spotřeby a životního stylu (Giddens 1975) v rozvinuté moderní společnosti.

¹⁷ Představy o konci ideologie a ústupu třídního boje do sebe v té době velmi dobře zapadají. (srov. Bell 1966; Lipset 1963)

proletariátu ve vyspělých průmyslových zemích, že se hrany industriálního konfliktu, jenž dříve vedl k třídnímu boji, obrousily natolik, až zpochybňují samotný koncept tříd ve smyslu, v jakém jej razil Marx. Proti tomu však Adorno namítá, že vzhledem k určitým podmínkám, v nichž se pracující třída nachází, neprodukuje její společenské bytí vědomí toho, co jako třída je. Celá věc vyrůstá z materiálního kořene, jenž leží v historicky specifické fázi vývoje kapitalistických abstrakcí. Pokud totiž klesne podíl živé práce angažované ve výrobním procesu pod jistou limitní hodnotu, ovlivňuje to úhelný kámen třídní teorie, teorii nadhodnoty. „Současný deficit objektivní teorie hodnoty není podmíněn pouze tím, co akademie dosti zúženě akceptuje coby scholastickou ekonomii. Odkazuje též k problémům objektivního zakotvení třídní konstituce bez teorie nadhodnoty“. (Adorno 1990: 359) Vzhledem k poválečnému socioekonomickému vývoji, jenž zásadním způsobem proměnil kompozici kapitálu, si tedy lze představit, že absence podobně soudržné společenské teorie, jakou byla ta Marxova, není způsobena pouze nedostatky na straně sociálních teoretiků a ekonomů. Spíše jde o vývoj společenské substance, která se svou inherentní iracionalitou, která je ještě ke všemu konceptuálním myšlením jen velmi těžko proniknutelná, sama znemožňuje teorii, aby jasně pochopila zdroj její rozporuplnosti. Tím se zároveň řeší otázka, kterou nadnesla předchozí kapitola, aniž by ji uspokojivě zodpověděla. Kapitalistická konceptualita se v důsledku svého imanentního vývoje proměnila natolik, že zpochybnila 'objektivní teorii hodnoty'. Kapitalismus se stal jakousi autarkickou, iracionální ekonomickou objektivitou, v níž dochází nejen ke znemožnění racionálního uspořádání společnosti, ale v důsledku pokračování a prohlubování jeho vlastní zvětčující logiky i k narušení jeho definujících konceptů – především kategorie hodnoty -, a proto i jeho vlastní 'racionality.' Protože se pojem hodnoty Adornovi v daných podmínkách přestává jevit jako adekvátní, tak ji v expozici svého historicky konkrétně situovaného chápání Marxovy kritiky politické ekonomie cíleně upozaduje.

Kapitalismus se podle Adorna proměnil, došlo k úzkému propojení ekonomického procesu s politickou sférou. Stát se stal jakýmsi všeobjímajícím kapitalistou, což na jednu stranu pacifikovalo projevy esenciálního sociálního antagonismu ve výrobních vztazích, třídní vědomí proletariátu a dělnickou organizovanost tak, jak byla známa v minulosti; na druhou stranu však nikterak nezrušilo panství ekonomiky nad lidskými bytostmi. Zatímco je tedy na úrovni rozvoje výrobních sil tehdejší západní společnost industriální, na úrovni výrobních vztahů zůstává kapitalistickou. „Dnes se stejně jako dřív vyrábí kvůli zisku.“ (ibid.:361) Dialektická teorie však nemůže stavět výrobní síly a výrobní vztahy proti sobě: koncept jednoho nutně předpokládá koncept druhého. Výrobní síly jsou víc než kdy dřív mediovány výrobními vztahy, a to natolik, že se kapitalistické výrobní vztahy zcela staly druhou přírodou člověka. Následkem čehož pak v sociologické praxi dochází k takovým paradoxům, že se zcela opouští koncept užité hodnoty,

a předmět empirického výzkumu se pojímá pouze v pojmech statusových symbolů a prestiže, aniž by byl pochopen ve svém sociálně objektivním rozměru, jako zboží, jež představuje jednotu užité hodnoty a směnné hodnoty. Iluze společenských vztahů nakonec svým klamným charakterem infikuje i materiální produkty lidské práce. To vede k jednak ke vědeckému stvrzení panující ideologie, do níž je lapen individuální lidský subjekt či nějaká společenská skupina, jednak k reálnému prodloužení iracionality sociální totality. „Je neoddiskutovatelné, že rostoucí uspokojení materiálních potřeb, i přes jejich aparát deformovanou podobu, ukazuje neporovnatelně konkrétněji na možnost života bez bídy“. (ibid.:362) Marxovo optimistické očekávání, že tenze mezi statickým elementem v jeho sociální teorii, který reprezentují výrobní vztahy, a prvkem dynamickým, výrobními silami, povede k překonání kapitalistické společnosti, se však nepotvrdilo. Marx podle Adorna (ibid.:363) sdílel s tradicí německého idealismu, proti níž se jinak vymezoval, představu „afirmativní konstrukce dějin,“ v níž se lidé nakonec osvobodí z područí abstrakce; domníval se, že se přestanou klanět „výplodům jejich hlavy,“ které „jim přerostly přes hlavu“. (Marx – Engels 1962: 27) Tato konejšívá vize však zbankrotovala – a to nejen v Sovětském svazu, ale i jako potrava, z níž mohou intelektuálové čerpat sílu. Ze zorného úhlu svého historického okamžiku vidí oproti tomu Adorno (1990c: 364) pouze „šťěstí abstraktního celku,“ jež se v nejrůznějších instancích předsouvá před lidskou bytost.

Adorno kritizuje představu technologického determinismu, která s nahrazením konceptu kapitalismu pojmem industrialismu souvisí, a to s odůvodněním, že jsou to právě výrobní vztahy, jejichž určité abstrakce konceptuálně determinují rozvoj výrobních sil. Spolu s Marcusem (1991) lze uvažovat o tom, jak si technika a na konzum orientovaný životní styl podrobují člověka, jak se prakticky dovršuje, byť v jiných jevových formách, Marxův postřeh, že se lidé stávají jen přívěšky strojů: i v systému řízené spotřeby, ohlupování masmédií a konzumní kulturou se tak děje na podkladě expanze principu výrobních vztahů, jejichž racionalita je pro lidské bytosti ubíjející. Jakkoli se může zdát, že keynesiánský management kapitálu dokázal zlou ženu kapitalistické iracionality zkrotit, že si státní regulace podrobila smrtící hru tržních sil, aby tak obešla obvyklou anarchii zbožní výroby, skrze niž se kapitalistický výrobní způsob reprodukuje, tak osud člověka zůstává na sociálním celku stejně závislý, jako byl předtím. Nutnost státních intervencí do ekonomiky vlastně jen nepřímou potvrzuje, že vývoj, jehož 'přirozenou' součástí jsou cyklické krize, je kapitalismu imanentní. Stát se ustavuje jako funkční protějšek ekonomického procesu; tam, kde selhává neviditelná ruka trhu, nastupuje „viditelná ruka státu“. (Keynes 1963) Cesta ven ze společnosti, kde „je všechno jedním,“ se podle Adorna (1990c: 369) nerýsuje: konkrétní konfigurace kapitalistické společnosti neprodukuje subjekt, jenž by ji dokázal zpochybnit. V dané situaci, kdy je „společenské vědomí iluzí,“ se pak úkolem dialektické sociologie stává kritika

ideologie; „iracionální zákonitosti,“ na níž je kapitalistická společnost založená, a „univerzálního fetišového charakteru,“ skrze nějž se jeví. (ibid.: 370)

Co napsat k této analýze vývoje kapitalismu po druhé světové válce? Adorno (2009: 244) často varuje před zvěčněním dialektiky, které ji znehybňuje a ústí v regres „předdialektického stadia,“ píše o tom, že objektivní vývojové tendence společnosti „by bez individuů a jejich spontaneity nebyly ničím“. (Adorno 1990a: 299) Život je pustý, neboť je založen na pustých premisách; na druhou stranu je i pustota lidským produktem, který charakterizuje nejen přitakání jsoucímu, ale i odpor proti němu. Subverze je svrchovaně lidskou praxí. Adorno se tak důsledně vyhýbá pasti, do níž padá politická ekonomie; léčky, kterou tak pronikavě kritizoval Marx: tendence ke zvěčnění jedné konkrétní historické podoby sociální reality, z níž se tak ztrácí nosný moment negativního, neidentického. A přitom keynesiánská správa akumulace kapitálu dostane první vážnou ránu roku 1971, pouze tři roky poté, co Adorno vyslovil své úvahy o praktické neproniknutelnosti panství pozdního kapitalismu. Nixonova administrativa tehdy vyvazuje dolar z podložení zlatem, aby roku 1973 vyvázala ze závislosti na dolaru i směnné kurzy ostatních měn. Dochází k demontáži brettonwoodského systému regulace mezinárodních měnových vztahů, v němž nacházelo poválečné uspořádání západního světa oporu pro deficitní financování poptávky, a výrazem zodpovědnosti ke společnosti a abstrakcím kapitalistické ekonomiky se stává doktrína monetarismu. (Bonefeld 1993) Jako kdyby se krizové tendence ve vývoji kapitalismu, k nimž byl Adorno v 60. letech skeptický, svému pochybovači krátce poté, co zemřel, zlomyslně vysmály. Přichází restrukturalizace hospodářství s cílem obnovit míru zisku a dochází k podemletí institucionálních pilířů, o něž se poválečný sociální kompromis opíral. Míru zisku z investovaného kapitálu z období, které přichází po roce 1945 a končí v první polovině 70. let, se však restaurovat nezdařilo. To vytvořilo jednu z určujících podmínek pro vznik současné hospodářské krize (viz Kliman 2012). Nikdo není prorokem – a nebyl jím ani Adorno.

Závěr

Koncepce sociologie, kterou zralý Adorno v 60. letech formuloval, vychází z rozvíjení úsilí o zachycení specifčnosti 'sociálního.' Adornova teoretizace konceptu směny coby stěžejního momentu sociální produkce individuální identity se v některých podstatných ohledech překrývá s Polanyiho (2006: 66) historicky poučenými úvahami o expanzi tržních vztahů do různých oblastí sociálního života, což pro jednotlivce obecně neznamená větší svobodu, ale spíše nový typ závazků, jimž musí dostát: „Ten, kdo směňuje, zpravidla pouze vstupuje do už hotového typu transakce, v němž jsou předměty a jejich ekvivalentní množství pevně dány. ... To, co se jevílo pro myšlení osmnáctého století základním rysem směny, totiž voluntaristický prvek vyjednávání a dohadování, který měl vyjadřovat

předpokládaný motiv výměnného obchodu, má ve skutečných transakcích jen málo prostoru.¹⁸ I Adorno se snaží adekvátně postihnout, že pro kategorii společnosti je charakteristická objektivita, že se společnost vyvíjí podle abstraktních ekonomických zákonitostí, jež nejvíce vynikají tehdy, když se postaví proti bezmoci individuálního člověka. Společnost však neméně charakterizuje i její subjektivní stránka; skutečnost, že to, co existuje jako objektivita, je lidským produktem, jehož osudovost je historicky podmíněná, a proto dočasná. Společnost taktéž disponuje jistým vědomím sebe sama, vytváří si o sobě obrazy, převážně falešné, které však představují iluzi nutnou, neboť jde o jevové formy určitých společenských vztahů. Tyto 'subjektivní' ideje se pak stávají součástí sociální 'objektivity.' Společnost tedy existuje jako objekt *a zároveň* jako subjekt.¹⁹ Tuto dvojakost je však třeba pochopit jako dvě strany téže mince, která má konceptuální povahu. Tím, co dává podle dialektické sociologie současné éře její specifický ráz, co vytváří podloží, z něhož vyrůstají partikulární sociální praktiky a fenomény, neboť jde o nutnou a univerzální podmínkou jejich existence, je směna. Ústřední důležitost směny patří k takovému typu společnosti, v němž lidé neprodukují pro svou vlastní spotřebu a potřeby, nýbrž ke společnosti, v níž produkují zboží pro trh. Zde se plody jejich práce poměrují abstraktním ekvivalentem, který stírá kvalitativní různost jednotlivých druhů zboží i práce, která je vytváří, neboť na ně uvaluje kvalitu vlastní. Směnný proces tak *mediuje* sociální aktivitu individuí, která se jej *volens nolens* účastní, což je definuje či identifikuje jako společenské jedince. Směnný vztah tedy sociální entity prostředkuje, nikoli kauzálně determinuje. Též jim nevnučuje nějakou svou vzorovou formu, protože žádná taková ideální forma neexistuje. Jev „je zjevením své esence, která tkví pouze v tom, že se zjevuje“. (Hegel 1975: 155) Odhalení konkrétního způsobu, jímž tato mediace probíhá, je pak úkolem empirického výzkumu. V něm se mají adekvátně stýkat moment abstraktního, univerzálního s momentem konkrétního, partikulárního. Předmět výzkumu má být pojat jako případ obecného, jenž však existuje v dějinně určité konfiguraci.

Expozice myšlenkového procesu, jímž Adorno dochází k esenciální důležitosti směny, odhaluje marxistické východisko jeho sociologie. Oproti zralému Marxovi, pro něhož je směnná hodnota jevou formou hlubšího sociálního obsahu, hodnoty, však Adorno odsouvá kategorii hodnoty na okraj stavby svého argumentu. Hodnota pro něj přestává být substancí, jež stojí za kulisami směnného procesu. Nahrazuje ji méně konkrétním 'abstraktním ekvivalentem;' snaží se tak vyřešit dilema domnělé

¹⁸ Přestože se Adornovo a Polanyiho sociologické pochopení tržní ekonomiky do jisté míry podobají, základní rozdílnost mezi Adornovou a Polanyiho konceptualizací kapitalismu vychází z odlišných paradigmatických perspektiv. Tato různost je dobře patrná např. při srovnání jejich úvah o třídě: zatímco Polanyi (2006: 154) chápe (ne)důležitost třídy vždy v kontextu konkrétního sociálního celku, který proměňují a „vytvářejí vnější příčiny,“ pro Adorna je třída spíše předpokladem sociální konstituce, nutným důsledkem antagonického vztahu práce a kapitálu (srov. Nový 2014).

¹⁹ Tento rys Adornovy sociologie zasazuje do širšího kontextu kritické teorie Backhaus (1992), jemuž tak Adornovo subjektivně-objektivní pojetí současně dává nástroj k interpretaci Marxova díla.

ne-korespondence medzi jevovou formou zdánlivě neomezeného hospodářského růstu rozvinutých kapitalistických států po druhé světové válce a dočasnou absencí ekonomických krizí, jež by bylo lze podle Marxova argumentu očekávat. Kapitalistická společnost se dle Adorna tehdy slila v jakousi beztvárovou, iracionální totalitu, v níž sice ekonomické a administrativní imperativy nadále ovládají lidský život, avšak jde o sociální celek, který se dokázal díky státní regulaci vyhnout svým autodestruktivním tendencím. Jakkoli se zde Adorno mýlil, neboť se brzy po jeho smrti začne zdánlivě neotřesitelná perspektiva poválečného managementu kapitálu hroutit jako domeček z karet, projekt kritického proniknutí sociální skutečnosti *ad hominem*, který chápe sociální totalitu jako konfliktní vztah univerzálního a partikulárního, čímž artikuluje negativitu kapitalistických sociálních forem jako jejich vnitřní hybný princip, neztrácí nic na své aktuálnosti. Stejně tak i v odmítnutí 'pozitivistických' afirmací fetišových jevových forem sociální reality, které ústí v kritiku tohoto nutného zdání, buržoazní ideologie, zanechává podnětný odkaz, jehož by se současní sociologové měli zhostit podobným způsobem, jímž se pokoušel myslet sám Adorno: jejich sutany budou utkány z neidentického výkřiku člověka, s nímž zachází seriózně jen negativní dialektika pozemského. (srov. Holloway 2009)

EKONOMICKÁ DIMENZIA OBČIANSKEJ SPOLOČNOSTI AKO ZÁKLAD NOVEJ EKONOMICKEJ KAUZALITY

Gabriela Lubelcová

Úvod

Autori K. Hart, J.L. Laville a A. Cattani vo svojom úvode k publikácii o ľudskej ekonomike (human economy) prezentujú východisko pre významný obrat v súčasnej spoločnosti, ktorý je spojený s krachom neoliberalizmu ako konceptu, ktorý sa snažil prostredníctvom revitalizácie trhových a monetárnych prístupov riešiť problémy vývoja neskoro modernej spoločnosti v posledných desaťročiach 20. storočia. Finančná a ekonomická kríza posledných rokov však ukázala limity tohto konceptu a odhalila aj ďalšie nepriaznivé spoločenské dôsledky jeho pôsobenia. Tie spočívajú jednak v raste sociálnych nerovností, ako aj v oslabovaní demokratických princípov a mechanizmov modernej spoločnosti. Stretávajú sa tu teda nepriaznivé efekty ekonomické, politické a sociálne. Otvára sa otázka, či riešenie pre tieto kumulované nepriaznivé dôsledky možno hľadať v doteraz uplatňovaných receptoch, alebo sa otvára priestor pre nové podoby riešenia, ktoré prekonávajú doteraz zaužívané spôsoby ekonomickej reprodukcie spoločnosti. Podľa týchto autorov dozrel čas pre rozvoj „ľudskej ekonomiky“, konceptu, ktorý sa vzťahuje k tomu, čo môžu urobiť ľudia pre seba samých a zároveň zapojiť celú svoju ľudskú komplexnosť. (Hart – Laville – Cattani 2010)

Náš príspevok sa bude venovať tejto otvárajúcej sa alternatíve ekonomickej reprodukcie, ktorá sa opiera o sociálne zdroje ekonomických aktivít a vyjadruje ekonomickú dimenziu občianskej spoločnosti. Naším zámerom je pokus o konceptualizáciu, ktorú vnímate vo vzťahu k novo sa formujúcim zdrojom a motívom ekonomického života na pozadí ekonomických, sociálnych a kultúrnych zmien prebiehajúcich v neskoro modernej spoločnosti. Budú nás zaujímať aj otázky aplikácie tejto oblasti sociálnych inovácií a podmienok a predpokladov pre ich uplatnenie.

Východisková situácia

Už od 70. rokov 20. storočia sa objavujú reflexie limitov ekonomického vývoja, ktoré upozorňujú na dlhodobú neudržateľnosť ekonomického modelu, založeného

na permanentnom ekonomickom raste.¹ Kvímaniu ekologických limitov sa postupne pripájalo aj poznanie nárastu negatívnych sociálnych dôsledkov, ktoré prinášajú potrebu hľadania alternatív pre budúci ekonomický a spoločenský vývoj modernej spoločnosti.

Jedným z najzávažnejších sociálnych dôsledkov je paradox vývoja modernej ekonomiky, ktorá stráca schopnosť produkovať dostatok pracovných miest. Rozvoj techniky a technológie mení štruktúru zamestnanosti – znižuje potrebu pracovnej sily a kladie zvýšené nároky na jej kvalifikáciu a flexibilitu. Výsledkom je štrukturálna nezamestnanosť, ktorá sa začína spájať s vyspelou ekonomikou od 70. rokov 20. storočia a stáva sa jej trvalým sprievodným javom.²

Tento fenomén podľa Petra Mareša prehľbujú sprievodné trendy uvedeného obdobia. Medzi ne patrí najmä:

- úpadok priemyselnej výroby a prechod k postindustriálnej spoločnosti, ktorý mení štruktúru hospodárstva;
- zavádzanie nových technológií, ktoré vytláčajú ľudskú pracovnú silu, nielen priamo z výroby, ale aj z oblasti riadenia, administratívy a časti služieb;
- rast nadnárodných spoločností, rozdeľujúcich zdroje z globálnych a nie národných hľadísk;
- nasýtenie domáceho trhu tovarmi dlhodobej spotreby, reštrukturalizácia spotrebiteľských potrieb a preferencií. (Mareš 2002: 45)

Tieto trendy posilnili rozštiepenie trhu práce do dvoch segmentov: na primárny a sekundárny, ktoré výrazne diferencuje povaha, kvalita a stabilita poskytovaných pracovných miest. Zatiaľ čo primárny trh reprezentujú pracovné miesta s vyššou kvalifikáciou, prestížou, vyšším príjmom a vyššou stabilitou zamestnania, sekundárny trh práce je charakteristický poskytovaním menej kvalifikovaných, ale aj menej platených, často krátkodobých a dočasných zamestnaní. Situácia na sekundárnom trhu práce je spojená s neistotou a striedaním krátkodobých období zamestnania a nezamestnanosti. Neistota zamestnania a pracovného príjmu sa transformuje do nestability sociálnej situácie ľudí.

Zo sociálneho hľadiska ešte vážnejším trendom je nárast dlhodobej nezamestnanosti a udržiavanie vysokého podielu tejto kategórie medzi nezamestnanými. Dôležitou skutočnosťou pri tom je, že týmto rizikám a negatívnym dôsledkom vývoja na trhu práce sú vystavené určité sociálne kategórie a koncentrujú sa tak do určitých skupín populácie, ktoré sú takejto nepriaznivej situácii vystavené viacsobne a dlhodobo. Tento nepriaznivý sociálny vývoj sa

¹ Jedným z prvých vplyvných dokumentov bola správa Rímskeho klubu v roku 1972 označená príznačne *Limity rastu* (*Limits to Growth*).

² Tento fenomén sa zviditeľňuje v podmienkach trhovej ekonomiky v posledných desaťročiach 20. storočia a ešte viac ho posilňuje finančná a hospodárska kríza posledného obdobia.

odrazil v koncepte sociálneho vylúčenia (exklúzie), ktorý sa etabloval v akademickom aj sociálnopolitickom diskurze v posledných desaťročiach (pozri bližšie Atkinson 1998, Džambazovič 2007, Džambazovič – Gerbery 2005, Mareš – Sirovátka 2008, Gerbery – Džambazovič 2011 a ďalší) práve na označenie komplexnosti a dlhodobého trvania sociálnych účinkov, ktoré reprodukuje obmedzený prístup k platenému zamestnaniu. Tento koncept implikuje „obmedzený prístup k zdrojom a príležitostiam spojeným s oslabovaním pút jednotlivca a celých sociálnych skupín k majoritnej spoločnosti, ktoré vyúsťuje do zúžených možností využívať práva spojené s príslušnosťou k danému spoločenstvu a aktívne participovať na jeho živote“. (Gerbery – Džambazovič 2011: 20) Byť sociálne vylúčeným znamená nerovný prístup k základným zdrojom spoločnosti (vzdelaniu, zamestnaniu, bývaniu, sociálnej ochrane, zdravotnej starostlivosti), sťažený prístup k hlavným inštitúciám zodpovedným za distribúciu životných šancí a v neposlednom rade aj odtrhnutie od dôležitých oblastí života, ktoré zabezpečujú integráciu v danej komunite alebo širšie v spoločnosti. (Džambazovič 2007) Sociálne účinky teda odkazujú k téme sociálnej diferenciacie a rastu sociálnych nerovností, ktoré zasahujú obzvlášť závažným, kumulatívnym spôsobom určité segmenty spoločnosti.

Táto situácia sťaženej uplatniteľnosti na trhu práce (a v konečnom dôsledku obmedzeného prístupu k základnému zdroju sociálnej suverenity človeka, ktorý reprezentuje pracovný príjem) vyvolala reakciu verejných politík v podobe špecifickej podpory pracovného uplatnenia znevýhodnených kategórií. To ale zároveň viedlo k ďalšej segmentácii trhu práce – k vytvoreniu segmentu inkluzívneho trhu práce, ktorý sa, za podpory verejných zdrojov, pokúša vytvárať alternatívne príležitosti pre pracovné uplatnenie znevýhodnených na trhu práce. (Pozri bližšie Brutovská 2012)

Okrem dopadov ekonomického vývoja na obzvlášť ohrozené kategórie možno však celkovo hovoriť o zmenách svete práce, ktoré sa prejavujú v destabilizácii zamestnaneckého statusu aj stredných vrstiev spoločnosti. Globalizácia ekonomiky oslabuje istotu pracovných miest, vedie k dynamickým zmenám foriem pracovných zmlúv, ktoré flexibilizujú svet práce a, ako uvádza Jan Keller, zároveň prinášajú nové sociálne riziká a prekarizáciu zamestnaní, ktorá vyjadruje neistotu a nestabilitu zamestnania, ako aj systémov sociálnej ochrany ešte donedávna so zamestnaním spätých. (Pozri bližšie Keller 2011)

Problémovosť a limitovanosť ekonomického rozvoja obmedzuje následne aj verejné zdroje, ktoré je možné uplatniť v spoločenskej redistribúcii. Preto od obdobia reflektovania limitov ekonomického rastu rastie aj téma krízy sociálneho štátu a možností verejnej ekonomiky podporovať ekonomický rast.

Do kontextu východiskovej situácie treba ešte spomenúť demografické trendy, ktoré súvisia so zmenami rodinného správania a starnutím populácie. (Pozri bližšie

napr. Esping-Andersen a kol. 2003) Tie sú nositeľmi nových sociálnych potrieb a sociálnych služieb, ktoré nie sú dostatočne saturované.

Ekonomicko-sociálne zauzlenia tak otvárajú otázky ďalších možností ekonomickej (a aj spoločenskej) reprodukcie modelu súčasnej spoločnosti v jej neskoro modernej etape. Pre zodpovedanie týchto otázok podkladáme za potrebné zrekapitulovať základné etapy vývoja jej inštitucionálneho usporiadania.

Vývoj ekonomickej kauzality modernej spoločnosti

Pod modernou spoločnosťou tu máme na mysli klasické sociologické vymedzenie, ktoré súvisí s teóriami modernity, teda fázou spoločenského vývoja, ktorou sa transformovalo tradičné spoločenstvo do základného inštitucionálneho usporiadania tvoriaceho základ spoločnosti v súčasnosti. K najvšeobecnejším procesom, ktoré vytvorili podstatu modernity, radí Keller procesy individualizácie, abstraktnosti a generalizácie spoločenských vzťahov a funkčnej diferenciacie spoločenských častí (subsystémov). (Keller 2004: 15) Tieto procesy spustila séria revolúcií v dvoch kľúčových spoločenských oblastiach – ekonomickej (revolúcia priemyselná, ktorá prebiehala od druhej polovice 18. storočia) a politickej (buržoázne revolúcie, ktoré prebiehali v európskom priestore v 17. až 19. storočí). Priemyselná revolúcia vyvolala dynamický proces industrializácie a urbanizácie a revolúcie politické priniesli individuálny občiansky status jednotlivca a novú politickú organizáciu, založenú na politickej reprezentácii občanov prostredníctvom politických strán, ktoré v súťaži politických cieľov a vízií usilujú o ich presadenie a aktívne zasahovanie do spoločenských pomerov.

Moderná spoločnosť sa vyvíjala, pričom sa modifikovali základné princípy jej usporiadania. Môžeme prijať Kellerovu etapizáciu, inšpirovanú prácami nemeckého sociológa Petera Wagnera, ktorý odlišuje:

1. východiskovú fázu modernity (tzv. obmedzene liberálnu modernitu) – charakteristickú pre koniec 18. storočia a prvé dve tretiny 19. storočia, kedy sa etablovali priemyselné a politické revolúcie so sprievodnými sociálnymi dopadmi (urbanizácia, koncentrácia novo sa formujúcej zamestnaneckej masy do priemyselných zón);
2. organizovanú modernitu – koniec 19. storočia a prvé dve tretiny 20. storočia, kedy prebieha štrukturácia spoločnosti, formuje a prehĺbuje sa jej sociálna organizácia a narastá význam formálnych organizácií;
3. neskoro modernú etapu – od poslednej štvrtiny 20. storočia, spojenú s rastom individualizácie, kritikou byrokratizovanej moderny a hľadaním alternatív. (Keller 2004: 25)

Tieto etapy nám poslúžia na špecifikáciu vývoja ekonomickej kauzality modernej spoločnosti, teda kľúčových faktorov ekonomickej reprodukcie, ktoré sa stali charakteristickými rysmi tohto obdobia.

Východisková fáza modernity sformovala základné princípy ekonomickej reprodukcie modernej spoločnosti. Individuálny ekonomický status jednotlivca otvoril priestor slobodného podnikania na jednej strane (pre tých, ktorí vlastnia výrobné prostriedky a kapitál) a možnosť zamestnania sa v rastúcej priemyselnej výrobe (pre tých, ktorí vlastnia iba svoju pracovnú silu). Zrodil sa model trhovej ekonomiky, v ktorej mechanizmus dopytu a ponuky v otvorenej súťaži vytvára hybný zdroj ekonomického vývoja.

Kľúčovou pre ekonomický rast vo fáze rozvíjajúcej sa modernity v druhej polovici 19. storočia sa stala akumulácia kapitálu, ktorá umožňovala posilnenie investícií do rastúcich priemyselných sektorov, poháňaných druhou priemyselnou revolúciou a jej technickými výtobytami. Ekonomická kauzalita je v tomto období postavená na úspešnej prvotnej akumulácii kapitálu, ktorá skoncentrovala zdroje pre tento extenzívny ekonomický rast. V interpretácii klasika Maxa Webera tento proces prebiehal vďaka kultúrnemu základu, ktorý tvorila protestantská etika založená na hodnotách pracovitosti a skromnosti. Umožnila tak sústrediť zdroje pre potreby investícií a nie míňať ich v spotrebe. Duch protestantizmu sa prejavuje v postojoch, ktorých praktickým výrazom je metodická organizácia práce a túžba po zisku. Protestantizmus tak odstránil tradičný kresťanský etický dualizmus – na jednej strane úsilie o spásu a na druhej úsilie o svetské dobro. Vytvoril tak základ pre nedualistickú hospodársku etiku ako jednu z bezprostredných podmienok vzniku kapitalizmu založenú na etickej akceptácii úsilia o pozemské záležitosti a podnikateľský úspech (bližšie pozri Morawski 2005: 66 – 67) – inými slovami prvotnú akumuláciu kapitálu.

V klasickej interpretácii na tomto kultúrnom základe vyrástli modely správania, ktoré založili základné kamene ekonomického rastu a rozvoja priemyselnej civilizácie. Rozvoj podnikania zároveň rozširoval možnosti zamestnania, hoci vzťah medzi prácou a kapitálom nadobúdal konfliktné organizované formy.

V tomto období zároveň rastie úloha a pozícia významného organizačného aktéra, ktorý tvorí rámec pre formujúcu sa priemyselnú civilizáciu. Je to národný štát, ktorý na jednej strane vytvára priestor pre národný rámec rozvoja ekonomiky³, ale súčasne už v tejto etape začína vystupovať ako neosobný reprezentant verejného záujmu, a to aj v oblasti sociálnej⁴ (základy sociálneho štátu, sociálne poistenie ako základný model sociálnej ochrany). Ako to výstižne charakterizuje Wagner, národný

³Byrokratický štát prostredníctvom veľkých formálnych organizácií začína organizovať spoločne zdieľaný verejný sektor a cez rozvoj právneho systému posilňuje predvídateľnosť spoločenského priestoru.

⁴Samozrejme, tento vývoj je aj odrazom politického vývoja a rastom mobilizácie a organizovanosti rastúcej armády pracujúcich a následne reflektovania rizík sociálnych konfliktov.

štát začína vystupovať ako inštitúcia poistujúca modernitu pred jej vlastnými dôsledkami. (Wagner, podľa Keller 2004: 29)

Úloha štátu postupne narastá, a to aj v ekonomickej oblasti. Liberálny model modernity založený na slobodnom podnikaní a samoregulačnom pôsobení trhových síl preukázal historicky v priebehu 20. storočia závažné sociálne (veľká hospodárska kríza) a následne politické (svetový vojnový konflikt) dôsledky. Rastúca úloha štátu v ekonomickej oblasti sa prejavuje posilňovaním makroekonomickej regulácie a vytváraním priestoru verejnej ekonomiky ako z verejných zdrojov financovaných pracovných príležitostí (napr. program *New Deal* amerického prezidenta F.D. Roosevelta s opatreniami štátnej regulácie ekonomiky a programom verejných prác na podporu zamestnanosti nezamestnaných masovo vyprodukovaných veľkou hospodárskou krízou).

Model štátom regulovanej ekonomiky na makroekonomickej úrovni sa presadil ako ďalšia etapa vývoja modernej spoločnosti v druhej polovici 20. storočia. Tento model ekonomického vývoja vstúpil do histórie ako keynesiánstvo, podľa autora jeho teoretickej argumentácie J.M. Keynesa.

Toto obdobie je zároveň výrazom reflektovania novej modality ekonomickej kauzality. Po počiatčnom období nedostatočnej kapitálovej saturácie trhovej ekonomiky, ktorá vyžadovala orientáciu na akumuláciu kapitálu pre podnikateľský a ekonomický rozvoj, sa postupne nedostatok voľného kapitálu znižuje. Posilňuje sa produktívna sila iného článku v reprodukčnom cykle ekonomiky⁵, a tým je spotreba. V celospoločenskom rozmere sa nejaví ako hlavný problém zaobstaráť dostatok zdrojov (úspory), ale zaistiť pokiaľ možno efektívne, výnosné použitie (spotreba). Inak by hrozila stagnácia ekonomického vývoja, a to aj s možnými nepriaznivými sociálnymi dopadmi (napr. vysokou nezamestnanosťou). Táto zmena je označovaná ako prechod od klasickej ekonomickej kauzality ku kauzalite keynesiánskej. (Pinc 1982: 81)

Štát makroekonomickej stabilizácie, ako je tento model tiež nazývaný, je založený na štátnej regulácii ekonomiky cez makroekonomické politiky, aby sa tak obmedzili dôsledky nerovnomerného cyklického vývoja trhovej ekonomiky a zabezpečila sa stabilita ekonomickej reprodukcie a v konečnom dôsledku aj zamestnanosti. Štát zároveň stanovuje minimálne mzdy a iniciuje verejné práce, aby posilňoval zamestnanosť ľudí a vytváral tak predpoklady pre stimuláciu spotreby. Výdaje štátu sa stávajú produktívnou silou pre podporu zamestnanosti a stimuláciu ekonomického rastu.

Tento model (hoci sa neuplatňoval naraz a vo všetkých vyspelých ekonomikách rovnakou mierou) významne prispel k povojnovej ekonomickej obnove a v období 50. – 60. rokov k historicky nebyvalej dynamike ekonomického rastu vyspelých

⁵Vychádzame zo základného členenia fáz reprodukčného cyklu ekonomiky, ktorými sú produkcia (tovarov a služieb), rozdeľovanie, výmena (predaj a nákup), spotreba (uspokojovanie potrieb prostredníctvom tovarov a služieb). (Pozri bližšie Samuelson – Nordhaus 2000)

trhových ekonomík. Ekonomický rast zároveň zabezpečil dostatok pracovných príležitostí a dynamický rast životnej úrovne. Stimulácia spotreby obyvateľstva bola jednak ťahúňom ekonomického rastu a zároveň zvýšila vybavenosť domácností a kvalitu života širokých vrstiev zamestnancov – znamenala teda priaznivé ekonomické i sociálne dôsledky. Dostatok zdrojov z ekonomického rastu vytvoril priestor pre rast verejných výdajov štátu, v rámci ktorých sa významnou zložkou stal systém sociálnej ochrany. Vďaka tomu toto obdobie získalo označenie zlatý vek ekonomického rastu a sociálneho štátu vo vyspelých trhových ekonomikách.⁶

Postupom času konečná spotreba nadobúda na makroekonomickom význame, stáva sa ťahúňom ekonomiky. Rast životnej úrovne a spotreby sa stávajú kritériom ekonomického rozvoja. Mení sa celkový postoj ekonómov k tejto fáze reprodukcie, ktorá ešte donedávna bola vnímaná neutrálne alebo ako stratené zdroje pre podnikanie. Spotreba a jej podnecovanie sa stáva kľúčovým činiteľom ekonomického rastu, rastie význam reklamy a marketingu, zakladá sa konzumná orientácia, ktorá sa stáva nadišlo modelom úspešného života širokých mas.⁷

Táto zmena ekonomickej kauzality ovplyvňuje aj zmenu postojov k verejným a sociálnym výdajom štátu. Tieto vstupujú do príjmov jednotlivcov a ich rodín, aby pomáhali odpovedať na ich rastúce potreby. Sociálne výdaje sa stávajú produktívnou silou. Garancia sociálnych práv zároveň zvyšuje očakávania ľudí a ich životné nároky.⁸

Tento model povojnovej sociálne trhovej ekonomiky označuje Keller výstižne ako spôsob domestikácie kapitalizmu, ktorý vytvoril historicky úplne novú, modernú formu solidarity, sústredil ju okolo ústrednej hodnoty práce a plateného zamestnania, a to všetko zastrelil garanciami zo strany štátnej moci. (Keller 2005: 12)

Koniec 60. a začiatok 70. rokov však prinášajú v tomto viac-menej lineárnom vývoji významné zmeny. Stagnácia ekonomického rastu prináša tému nákladovosti sociálneho štátu. Model takmer úplnej zamestnanosti dostáva trhliny nastupujúcim procesom štrukturálnej nezamestnanosti a postupného vytlačania určitých kategórií na okraj trhu práce a následne aj spoločnosti. Súčasne prebiehajú zmeny v kultúrnej a hodnotovej oblasti, ktoré súvisia s výrazným nástupom individualizácie.

⁶ V súvislosti s touto etapou musíme spomenúť aj model usporiadania, ktorý bol tiež reakciou na sociálne a politické zauzlenia trhovej ekonomiky voľnej súťaže – model štátneho socializmu. Aj tu môžeme spočiatku hovoriť o podpore hospodárskeho rozvoja, prostredníctvom štátneho riadenia, a pozitívnych sociálnych efektov, postavených najmä na modeli úplnej (povinnej) zamestnanosti.

⁷ Prirodzene, spotreba sa môže stať bezprostredným hospodárskym činiteľom až na určitej úrovni ekonomickej vyspelosti.

⁸ Vládne výdaje ako podiel na hrubom národnom produkte sa vo vyspelých trhových ekonomikách v priebehu niekoľkých desaťročí zdvojnásobil: v roku 1937 tento podiel reprezentoval celkovo v priemere 18,3% a v roku 1980 už 42,6%. (Pozri bližšie Morawski 2005: 129)

Fenoméni individualizácie sa často označuje ako kľúčový prvok prechodu modernej spoločnosti do jej neskoro moderného štádia. Domnievame sa, že tento posun súvisí s dvoma významnými faktormi. Tým prvým sa vrátíme k téme spotreby. Môžeme povedať, že spotreba sa tu dostáva do druhej fázy vývoja. Zatiaľ čo prvá etapa stimulácie spotreby súvisela s dosiahnutím masovej spotreby a štandardizáciou rastúcich potrieb ľudí, po jej saturácii na štandardnej a unifikovanej úrovni môže byť ďalším zdrojom rastu spotreby iba individualizácia. Dochádza k reorientácii na životný štýl, sebavyjadrenie a sebaidentitu. Tu sa otvára nový priestor pre spotrebu, ktorá už nie je masová, ale individualizovaná, šitá na mieru potrieb, záujmov a aspirácií ľudí, ktorá môže aj vo vonkajšom a symbolickom vyjadrení reprezentovať štýlotvornú funkciu, ktorú začína nadobúdať.⁹

Druhým faktorom je rozvinutosť sociálneho štátu, ktorý buduje infraštruktúru posilujúcu individuálne voľby vo významných oblastiach života človeka (ako sú vzdelanie, práca, profesiová orientácia, rodinný život, jeho formy a charakter vnútorodinných vzťahov a pod.). Práve skutočnosť, že sociálny štát poskytuje svoje zaistenie individuálne, umožňuje individualizovať životné stratégie a oslabuje nutnosť a potrebu sociálnych väzieb k iným ľuďom, rodine, príbuzným a miestnej komunite. (Keller 2004: 32)

Zároveň sa začína zauzlovať sociálno-ekonomický vývoj a hľadajú sa spôsoby riešenia jeho stagnácie. Reflektuje sa kríza sociálneho štátu a kritizuje sa jeho ekonomická nákladovosť a sociálna neefektívnosť. Na pozadí rastúceho individualizmu sa receptom stávajú najmä argumenty volajúce po obnove liberalizmu a voľného pôsobenia trhových síl. Obdobie konca 20. storočia je preto spojené najmä so snahou obnoviť zdravé sily trhovej ekonomiky, ktorú reprezentuje neoliberalizmus spojený s monetarizmom.

Tento trend posilňuje aj historický krach alternatívneho spoločenského usporiadania k trhovej ekonomike – štátneho socializmu a modelu plánovanej ekonomiky koncom 80. rokov, ktorý sa ukázal ako ekonomicky a politicky neudržateľné inštitucionálne usporiadanie modernity.

Krátkodobý historický optimizmus obnovy ekonomického rastu však v nedávnom období zastavila finančná a hospodárska kríza, ktorá znovu otvorila otázku „ako ďalej“.

Recepty, ktoré vytvorila modernita, začínajú zlyhávať. Koncepcie neskoro modernej či postmodernej spoločnosti často zdôrazňujú, že nejde o odhalenie novej etapy vývoja modernej spoločnosti, ale skôr o dôsledok charakteristík modernity, jej vnútorných napätí a rozporov. Toto chápanie reprezentuje predovšetkým interpretácia Ulricha Becka, podľa ktorého problémovosť vývoja súčasnej spoločnosti spočíva v produkcii potenciálnych hrozieb, ktoré majú vysokú

⁹ Veľmi dobrým príkladom tohto posunu je fenomén módy, ktorý po období univerzálnych módných vln, zasahujúcich všetky sociálne kategórie, prechádza k dôrazu na vlastný individualizovaný štýl, ktorý si na pozadí módných trendov môže jednotlivec vybrať.

mieru latencie, sú skryté, viacnásobné, komplexné vo svojich príčinách a účinkoch, a teda aj ťažko zvládnuteľné. (Beck 2004) Hovorí preto o rizikovej spoločnosti, ktorá je ale paradoxne práve produktom vývoja modernej spoločnosti. Riziková spoločnosť je výsledkom vlastnej vnútornej modernizačnej dynamiky, v ktorej sa proces modernizácie stáva reflexívnym, stáva sa sám sebe témou a problémom. (ibid.: 25) Reflexivita však, ako výstižne uvádza Keller, neznamená v tomto prípade nejaké hlbkové uvažovanie nad modernou spoločnosťou, ale konfrontáciu samotnej spoločnosti s jej vlastnými princípmi, ktoré viedli k nezamýšľaným vedľajším dôsledkom a sú tak vyústením sledovania pokroku, ignorovania ekologických dopadov modernizácie a prehnaného optimizmu vzhľadom na možnosti kontroly týchto procesov a ich dopadov. (Keller 2007: 45)

Argumentáciu vnútorných protikladných a teda aj rozkladných síl v procesoch reprodukcie modernej kapitalistickej spoločnosti možno nájsť aj u ďalších autorov. Daniel Bell venuje pozornosť zmenám, ktoré prebiehajú v neskoromodrej spoločnosti v oblasti kultúrnych hodnôt, ktoré v dôsledku rastu individualizácie a konzumizmu orientujú človeka na krátkodobý hedonizmus a neobmedzenú žiadostivosť. Bell to vníma ako produkciu vnútorných rozporov kapitalizmu, oddelenia ekonomickej a kultúrnej sféry, ktoré prestali byť v rovnováhe. Historicky práve tieto dve sféry vytvorili puritánsky sociálny charakter človeka, ktorý založil úspech modernity. V súčasnosti sa však štruktúra osobnosti orientovaná na sebadisciplínu, umiernenosť a odklad uspokojovania osobných potrieb, ktorá naďalej zodpovedá požiadavkám technicko-ekonomickej štruktúry spoločnosti, dostáva do ostrého rozporu s hedonistickou kultúrou, v ktorej boli klasické buržoázne hodnoty úplne zavrhnuté, a to paradoxne práve v dôsledku pôsobenia kapitalistického ekonomického systému samotného. (Bell 1999: 60) My len pripomínáme, že hoci tento Bellov povzdych za starými časmi, kultúrne konzistentnými s požiadavkami zakladania podnikateľských základov modernej trhovej ekonomiky¹⁰, pôsobí trochu konzervatívne, pre naše uvažovanie je dôležitá jeho interpretácia, že identifikovaný rozpor kapitalizmu je paradoxným dôsledkom vývoja vlastného ekonomického systému. Našimi slovami, vyprodukované neskoromodrej ekonomickej kauzality – individualizovanej spotreby ako ťahúňa ekonomického rastu, transformovanej do podoby kultúrnych stimulov, má deštruktívny vplyv na samotné základy ekonomickej reprodukcie neskoromodrej kapitalistickej spoločnosti.

Trochu inú interpretáciu ponúka Erik Hobsbawm. Aj podľa neho sa zrod kapitalizmu opieral o ochotu ľudí odložiť okamžité uspokojenie v mene šetrenia a investovania do budúcnosti. Kapitalizmus sa spoliehal aj na pocity hrdosti z úspechu, vzájomnú dôveru a ďalšie postoje, ktoré v tendencii k racionálnej maximalizácii zisku neboli obsiahnuté. Tieto typy motivácií zabezpečovala rodina.

¹⁰ Môžeme len znovu pripomenúť klasickú Weberovu prácu o vplyve protestantskej etiky na rozvoj kapitalizmu.

Kapitalizmus môže prosperovať aj keď tieto hodnoty chýbajú, ale stáva sa stále viacej problematickým aj pre samotných podnikateľov (čo dokladá vývoj konca 20. storočia). Podľa neho teda kapitalizmus mohol mať úspech, lebo nebol iba kapitalizmom. Maximalizácia zisku a akumulácia kapitálu boli nevyhnutnými podmienkami pre úspech kapitalizmu, ale sami o sebe by nestačili. Kultúrna revolúcia konca 20. storočia narušila zdedené historické hodnoty kapitalizmu a ukázala, že je veľmi ťažké sa bez nich zaobiť. „Je iróniou histórie, že sa neoliberalizmus stal módnym smerom v 80. rokoch, kedy vzhliadal na trosky komunistických režimov a triumfoval práve vo chvíli, keď strácal svoju dôveryhodnosť. Trh sa prehlásil za víťaza v dobe, kedy už ďalej nemohol skrývať svoju nahotu a nedostatky.“ (Hobsbawm 1995) Táto interpretácia má pre nás sarkastickú príchuť.

Začiatok 21. storočia je teda konfrontovaný s ekonomickou krízou a stagnáciou, ktoré vyvolávajú otázky, či doteraz uplatňované recepty na riešenie spoločenského vývoja a rastúcich sociálnych problémov sú vhodné aj pre budúcnosť. Sebadeštruktívny vývoj neskoro modernej spoločnosti akoby naznačoval príchod novej etapy. Otvára aj otázku limitov ekonomickej kauzality druhej polovice 20. storočia a nových výziev pre inováciu ekonomických stimulov a inštitucionálneho usporiadania ich spoločenského kontextu.

Náčrt novej ekonomickej kauzality

Ekonomická prosperita trhovej ekonomiky druhej polovice 20. storočia bola založená na prepojení dvoch mechanizmov distribúcie zdrojov. Na využití trhu ako efektívneho mechanizmu alokácie zdrojov, ktorý „objavil“ stimulačný rozmer spotreby v reprodukčnom mechanizme ekonomiky na jednej strane, a štátu ako efektívneho mechanizmu redistribúcie zdrojov, ktorý sociálnymi výdajmi posilňuje spotrebnú kapacitu obyvateľstva a súčasne stimuluje rozširovanie a mnohostrannosť spotrebných záujmov viažucich sa čoraz viac na individualizované dimenzie životného štýlu ľudí.

Súčasná situácia zasahuje do jadra tejto reprodukcie svojimi nepriaznivými sociálnymi dôsledkami. Ekonomický rast sa v dôsledku modernizácie a globalizácie ekonomiky stáva neistým. Rast nezamestnanosti, najmä dlhodobej, prehĺbuje sociálnu diferenciáciu a rast sociálnych nerovností a trh tak začína vylučovať zo spoločenského uplatnenia celé kategórie ľudí. Vysoká nezamestnanosť znižuje výnosy do verejných zdrojov a zároveň zaťažuje sociálne výdaje štátu, ktorý stráca funkciu spravodlivej redistribúcie, čo podkopáva jeho legitimitu. Je to síce dôsledok sanácie vysokého podielu tých, ktorí neprispievajú do spoločných zdrojov, avšak táto forma pomoci im často neotvára priestor pre uplatnenie v spoločenskom priestore, ale skôr ich udržiava v stave sociálneho vylúčenia.

Nepriaznivá sociálna situácia zasahuje aj stredné vrstvy obyvateľstva a obmedzuje ich spotrebu. Štát v podmienkach stagnácie a vysokých mier nezamestnanosti má limitné verejné zdroje na jej podporu. Spotreba tak prestáva plniť funkciu ekonomického stimulu. Na druhej strane rastie okruh sociálnych potrieb¹¹ ľudí, ktoré ale nemá kto uspokojovať – pre trh nie sú zaujímavými, lebo neponúkajú ziskovosť, a štát nemá kapacity pre ich zabezpečenie. Trhová a verejná ekonomika ako dva sektory ekonomickej reprodukcie vyspelej modernej spoločnosti začínajú zlyhávať v schopnosti uspokojovať ľudské potreby. Inými slovami, začínajú zlyhávať vo svojej bazálnej ekonomickej funkcionalite (v zmysle základného vymedzenia ekonomiky ako produkcie statkov na uspokojovanie ľudských potrieb, pozri bližšie napr. Samuelson – Nordhaus 2000).

Formuje sa nový sociálno-ekonomický rozpor: na jednej strane sú rastúce neuspokojené sociálne potreby ľudí (týkajúce sa kvality životného a obytného prostredia, infraštruktúry najmä malých sídiel, sociálnych a verejných služieb, a pod.), ktoré sú potenciálnym zdrojom a priestorom ekonomických aktivít, a na druhej strane je neschopnosť ekonomických mechanizmov (trhová a verejná ekonomika) ekonomickými aktivitami (ktoré by zároveň boli nositeľmi zamestnanosti) uspokojiť ich. Tento rozpor otvára priestor pre novú podobu ekonomickej kauzality, ktorá by redefinovala stimuly pre ekonomickú reprodukciu. Ak koniec 19. storočia priniesol kľúčový rozpor medzi prácou a kapitálom, ktorý sa keynesiánskemu štátu podarilo efektívne riešiť, potom koniec 20. storočia prináša rozpor medzi potrebami a ekonomikou ako novou výzvou.

Otvára sa otázka, čo by touto novou ekonomickou kauzalitou malo byť.

Hľadanie odpovede na túto otázku odkazuje k širšiemu ukotveniu ekonomiky do spoločenského kontextu. Inšpiratívnym východiskom je interpretácia Karla Polanyiho, podľa ktorého má ekonomika nielen formálne, ale aj substantívne aspekty, ktoré ju spájajú so spoločenským rámcom, v ktorom sa inštitucionálne realizuje. (Polanyi 2006) Ekonomika ľudí je vnorená do ich sociálnych vzťahov. Polanyiho interpretácia iba čiastočne akceptuje predstavu človeka v klasickej ekonómii ako konceptu individualizovaného, na seba zameraného a racionálne kalkulujúceho aktéra (*homo economicus*). Podľa neho človek nekoná tak, aby uspokojil svoj individuálny záujem na vlastníctvo hmotných statkov, ale predovšetkým tak, aby zaistil svoje sociálne postavenie, dosiahol svoje sociálne záujmy a sociálne úspechy. Hmotné statky sú iba nástrojom k týmto cieľom. Ekonomický systém je poháňaný najmä neekonomickými motívmi. (ibid.: 51)

Organizované hospodárstvo definuje ako uspokojovanie materiálnych potrieb pomocou iných ľudí. Podľa Polanyiho sa realizuje tromi spôsobmi:

¹¹ Tu máme na mysli sociálne potreby v širokom chápaní ako potreby vzťahujúce sa k životným podmienkam ľudí, nielen sociálne potreby v úzkom chápaní ako vzťahujúce sa k krízovým sociálnym situáciám ľudí.

1. Cez mechanizmus reciprocity, ktorý spočíva v pohybe statkov medzi jednotlivcami alebo skupinami v symetrickom postavení (napr. príbuzní, susedia). Má podobu obdarovania, ktoré vytvára vzájomnú závislosť ľudí, ale podporuje aj ich integráciu. Tento mechanizmus iba málokedy súvisí so ziskom.
2. Cez mechanizmus redistribúcie, ktorý spočíva v pohybe statkov a služieb, ktorý je riadený centralizovaným systémom. Reprezentuje ho najmä štát, ktorý kumuluje verejné zdroje, aby ich následne prerozdeloval najmä vo vzťahu k sociálne odkázaným.
3. Cez mechanizmus trhovej výmeny, ktorý je stimulovaný túžbou po zisku a je základom trhovej ekonomiky. (Podľa Morawski 2005: 75)

Tieto mechanizmy výmeny majú aj historický rozmer. Mechanizmus vzájomnosti bol silný v predkapitalistickej etape spoločenského vývoja na úrovni malých lokálnych spoločenstiev, aj ako výraz silnej vzájomnej závislosti v nehierarchických štruktúrach spoločne zdieľaného záujmu. Kapitalizmus prináša dominanciu princípu trhovej alokácie zdrojov a výmeny statkov. Model redistribúcie má aj historické podoby, ale znovu sa vynára s rozvojom štátu a vyrovnáva negatívne dôsledky trhového mechanizmu v zmiešanej podobe sociálne trhového hospodárstva (welfare state).

Tieto mechanizmy si udržiavajú svojbytnosť v základných oblastiach spoločenského života aj súčasnej spoločnosti. Môžeme hovoriť o troch základných oblastiach (segmentoch) spoločenského života: trh, štát a spoločenstvo.

Každá z nich predstavuje iný model udržiavania sociálneho poriadku (Streck – Schmitter 1985) a vytvára špecifické regulátory ovplyvňujúce a podmieňujúce život ľudí. Trh ako dominantná sféra ekonomickej reprodukcie predstavuje samoregulačný mechanizmus distribúcie zdrojov a výmeny založený na úsilí o dosahovanie zisku. V interpretácii klasického liberalizmu slobodní jednotlivci, sledujúci svoje individuálne záujmy, maximalizujú svoj individuálny prospech a tým prispievajú k spoločnému blahu. Trhová výmena statkov a služieb produkuje svojbytnú formu riadenia spoločnosti, kontroly správania a organizácie spolupráce medzi ľuďmi. V očiach niektorých (najmä zástancov liberalizmu) má významné prednosti: je priestorom slobodnej voľby, realizácie ľudských potrieb a preferencií, podporuje efektívnosť a meritokratický princíp, posilňuje adaptabilitu a sklony k inováciám, stimuluje podnikavosť. Zlyháva však v oblastiach, kde treba uplatniť iné než prísne ekonomické kritériá efektívnosti: v ekologických, humanitárnych a sociálnych aspektoch. (Potůček 1997)

Štát ako spoločenský regulačný mechanizmus vytvára všeobecný rámec pre fungovanie spoločnosti (riadenie a spravovanie) a súčasne reprezentuje neosobného predstaviteľa a vykonávateľa verejného záujmu. V tejto funkcii v značnej miere predstavuje vyvažujúci mechanizmus vo vzťahu k nedostatkom

mechanizmu trhu. Okrem politickej dimenzie, ktorá štát predovšetkým reprezentuje, plní aj ekonomickú funkciu, a to vytvorením zóny verejnej ekonomiky, ktorá dopĺňa trhovú sféru. Verejná ekonomika predstavuje tú časť národného hospodárstva, ktorá má neziskový charakter a je financovaná z prerozdeľovacích procesov. Funkciou neziskového sektoru nie je zisk, ale dosahovanie úžitku vo verejnom záujme pri napĺňaní tak spoločenských ako aj individuálnych¹² potrieb. (Strecková a kol. 1998)

Štát v ekonomickej oblasti plní vyvažujúcu (redistributívnu) funkciu, ale má tiež svoje riziká, najmä vtedy, ak dochádza k jeho hypertrofii. V tomto prípade môže ohrozovať individuálnu slobodu, ktorá je zdrojom aj ekonomickej dynamiky, ako na toto riziko upozorňoval Polanyi v súvislosti so štátom v podmienkach centralizovanej ekonomiky (štát ako vlastník a organizátor plánovanej ekonomiky).

Tretím sektorom spoločenskej reprodukcie je občiansky sektor, ktorý reprezentuje otvorený priestor združovania ľudí na báze spoločne zdieľaných záujmov, potrieb a postojov. Je priestorom sebarealizácie človeka ako spoločenského tvora a tvorí tretí, vyvažujúci prvok vo vzťahu k štátu a trhu. S trhovým sektorom má spoločnú nezávislosť od štátu a rozmer súkromnej iniciatívy. Na druhej strane má so štátom spoločný neziskový motív a artikuláciu verejného záujmu.

Občiansky sektor vyrastá z podhubia občianskej spoločnosti a občianskych postojov verejnosti. Jeho jadrom je občianstvo, ktoré Etzioni charakterizuje ako morálny záväzok jednotlivca voči záujmom spoločenstva, v ktorom žije. (Etzioni 1995) Vedie k tomu, aby ľudia urobili niečo pre iných a vyjadruje spoločenský rozmer človeka, jeho prirodzenú zodpovednosť za seba a iných v spoločne zdieľanom sociálnom priestore.

Občiansky sektor sa tradične spája predovšetkým s dvoma typmi funkcií: sociálnymi a politickými. (Potůček 1996) Sociálne sú vyjadrením potreby združovania na pozadí uspokojovania spoločných záujmov a potrieb ľudí (záujmové združenia, svojpomocné skupiny, a pod.). Politické funkcie občianskej spoločnosti sú významným prvkom demokracie, mechanizmom kontroly verejnej moci a politických rozhodnutí, kanálom tlmočenia požiadaviek občanov a vnášania aktuálnych tém verejného záujmu do verejnej rozpravy.

Spätosť s bytostnými záujmami a potrebami ľudí a spôsobilosť adresne na ne reagovať dostáva tento spoločenský sektor v posledných desaťročiach do popredia. Najprv to boli zmeny v inštitucionálnom usporiadaní štátu a jeho sociálnej funkcie (zmena z *welfare state* na *welfare mix*), ktoré stimulovali zapojenie občianskeho sektoru a jeho organizácií do oblasti sociálnej pomoci.

¹² Tu majú významnú úlohu investície do ľudského kapitálu a sociálnych potrieb ľudí.

Podľa Potůčka občiansky sektor sa ukazuje efektívnejší ako trh a štát v činnostiach:

- generujúcich minimálny alebo žiadny zisk;
- vyžadujúcich celostný prístup;
- vyžadujúcich okamžitú pomoc jednotlivcom;
- vyžadujúcich dobrovoľnú prácu;
- pri potrebe viaczdrojového financovania;
- pri uplatňovaní morálnych kritérií a individuálnej zodpovednosti. (ibid.: 58)

Na pozadí byrokratizácie štátu a potreby zmien výkonu správy (decentralizácia, strategické spravovanie, prechod z modelu „government“ ku „governance“) dochádza k posilňovaniu rozhodovania na lokálnej úrovni a potrebe zapojenia lokálnej verejnosti do procesov rozhodovania v decentralizovaných modeloch. Zároveň rastie úloha organizácií tretieho, občianskeho sektora pri poskytovaní sociálnych služieb a riešení sociálnych problémov na lokálnej úrovni. Štát odstupuje od svojej úlohy zabezpečovateľa, presúva zodpovednosť za sociálne riziká na jednotlivcov a samosprávy. Trh stráca svoju schopnosť uspokojovať životné potreby ľudí, pričom rozsah neuspokojených potrieb rastie. Otvára sa nový priestor ekonomickej reprodukcie – sociálna ekonomika ako výraz ekonomickej dimenzie občianskej spoločnosti.

Sociálna ekonomika – ekonomická dimenzia občianskej spoločnosti

Sociálnu ekonomiku v zásade reprezentujú ekonomické aktivity zakotvené v združovacom potenciáli sociálnej organizácie spoločnosti, najmä na lokálnej úrovni. Sú výrazom svojpomocného sociálneho étosu a zároveň orientáciou na ekonomické aktivity vychádzajúce z potrieb zapojených a využívajúce zdroje na ich úrovni. Sú pragmatickým výrazom zodpovednosti za seba a základom vlastnej ekonomickej reprodukcie spoločenstva.

Historické formy takejto sociálno-ekonomickej samoorganizácie sú veľmi staré a siahajú až do starovekých spoločností. (Pozri bližšie Defourny 2006) Na začiatku industriálneho veku sa sformovali základné organizačné formy súčasnej podoby sociálnej ekonomiky, za ktoré možno pokladať najmä družstevné formy (cooperatives), svojpomocné vzájomne prospešné zoskupenia (mutual societies) a združenia (associations). V historickej perspektíve sa pre rozvoj sociálnej ekonomiky ako základné ukázali dve podmienky. Prvou bola nedostatkovosť, absencia produktov a služieb, ktoré sa ľudia svojpomocnými, spoločne zdieľanými ekonomickými aktivitami snažili nahradiť. Druhou bola podmienka sociálna – spoločná identita, resp. určitý stupeň sociálnej kohézie spoločenstva, ktorá zakladala združovacia a kooperatívnu podmienku takýchto aktivít.

Industriálna etapa vývoja moderných spoločností zatlačila koncept sociálnej ekonomiky do úzadia. V inštitucionálnom usporiadaní modernej spoločnosti nadobudol dominantné postavenie trh a štát. V priebehu 20. storočia, najmä v období po 2. svetovej vojne, sa zdalo, že sociálne reformy je možné dosiahnuť zlepšovaním ekonomických podmienok. Nebývalý ekonomický rast, spojený s rastom životnej úrovne a silným sociálnym štátom, prehľbil oddelenosť ekonomickej, politickej a sociálnej sféry života do relatívne autonómnych oblastí a postavil vnímanie ekonomického a sociálneho do kontrapunktu – ekonomická sféra produkuje zdroje, zatiaľ čo sociálna sféra je oblasťou ich rozdeľovania a spotreby.

Koniec 20. storočia však priniesol rehabilitáciu pojmu sociálna ekonomika a nové impulzy pre jej uplatnenie. Nositeľmi tejto revitalizácie však na rozdiel od predchádzajúcich historických období neboli intelektuáli a sociálni aktivisti, ale dominantne to boli verejné inštitúcie, ktoré museli čeliť nastupujúcej kríze štátu a hľadať alternatívne riešenia pre rastúce sociálne problémy a stagnujúci ekonomický rast. V európskom priestore to boli najmä vlády Francúzska a Belgicka, ktoré už v 80. rokoch začali hovoriť o koncepte sociálnej ekonomiky. Neskôr, v 90. rokoch, sa táto téma dostáva do diskusií na úrovni Európskej únie a následne sa stáva súčasťou jej strategických dokumentov. V súčasnosti je považovaná za jeden z kľúčových prvkov európskeho sociálneho modelu.¹³

Pri vymedzovaní sociálnej ekonomiky je potrebné vziať do úvahy dva rozmery tohto fenoménu. Na jednej strane ide o aktivity, ktoré sa vyvinuli z iniciatív občianskej spoločnosti, a majú veľmi silné ukotvenie v konkrétnom spoločenskom, ba často špecifickom lokálnom kontexte. Sociálna ekonomika je preto veľmi často spájaná s tretím sektorom a najmä v začiatkoch jej teoretickej conceptualizácie ako spoločenského fenoménu sa často označovala ako synonymum tretieho sektora (pozri bližšie Shragge – Fontan 2000) a jej formy sa viazali na právne podoby organizácií tohto sektora.¹⁴

Na druhej strane je etablovanie sociálnej ekonomiky výsledkom aj cieľenej podpory verejných politík (najmä politík regionálneho a lokálneho rozvoja, politiky zamestnanosti a sociálneho začleňovania), nakoľko práve v týchto iniciatívach sa

¹³ Lisabonský summit a jeho programová orientácia na konkurencieschopnosť Európskej únie posilnila, rešpektujúc podmienky globalizujúceho sa trhu, nielen otázky ekonomickej prosperity, ale aj sociálne dimenzie rozvoja. Po roku 2000 sa do centra európskych politík dostáva téma zamestnanosti, sociálnej súdržnosti, regionálneho rozvoja a sociálnej inklúzie. Do koncepčných dokumentov programovacieho obdobia EU 2007 – 2013 sa presadzuje téma podpory sociálnej ekonomiky ako nástroja rozvoja sociálneho a ekonomického potenciálu na lokálnej a regionálnej úrovni. Stratégia 2020 formuluje sociálne podniky ako kľúčové prvky občianskej spoločnosti a európskeho sociálneho modelu. (Social Enterprises and the Europe 2020 Strategy: innovative solutions for a sustainable Europe, konferencia EESC Brusel, október 2012, <http://www.socialeconomy.eu.org/spip.php?article1842>)

¹⁴ Podobne postupovala aj Európska výskumná sieť EMES, ktorá sa v rokoch 2001 až 2004 snažila zmapovať a identifikovať podoby sociálnej ekonomiky a foriem sociálnych podnikov, pričom sa opierala najmä o organizácie tretieho sektora v jednotlivých európskych krajinách (Defourny – Nyssens 2006).

preukázal potenciál inovatívnych podôb riešenia aktuálnych sociálnych problémov uplatňovaním podnikateľských prístupov pri sledovaní sociálnych cieľov.

Sociálnu ekonomiku tak môžeme vnímať ako kombináciu „bottom – up“ iniciatív a „top – down“ podpory, a možno práve v synergii týchto dvoch hlavných postupov pri riešení sociálnych problémov je kľúč k jej zmyslu i potenciálnemu prínosu.

Sociálna ekonomika v súčasnosti reprezentuje novú oblasť ekonomických aktivít, pre ktoré je charakteristické prepájanie ekonomických a sociálnych cieľov. Predstavuje tak nový rozmer nekonvenčnej podnikateľskej dynamiky, ktorá je súčasne nositeľom sociálnych inovácií a sociálneho rozvoja, ako aj novým impulzom ekonomického rastu.

Pri vymedzení jej organizačných jednotiek sú zdôrazňované predovšetkým ich sociálne funkcie a sociálna misia. Sociálne podniky sú vnímané ako subjekty, ktoré prispievajú k rastu zamestnanosti a k integrácii marginálnych a sociálnym vylúčením ohrozených sociálnych kategórií do väčšinovej spoločnosti. Umožňujú jednotlivcom a komunitám pracovať spoločne na obnove ich životných podmienok a prostredia a ukazujú cesty, ako zabezpečiť a reformovať verejné a sociálne služby. (Dohnalová 2003, 2006) Významnú úlohu majú v miestnych podmienkach, v ktorých reagujú na konkrétne problémy a potreby občanov a vychádzajú z dobrovoľnej kolektívnej iniciatívy. (Dohnalová – Pruša 2011)

Koncept sociálnej ekonomiky však nemá jednotné terminologické označenie. Môžeme sa stretnúť s viacerými termínmi, ktoré zdôrazňujú diferencované aspekty sociálno-ekonomických aktivít – *social economy*, *solidarity-based economy*, *work integration social economy*, *market-oriented social economy*. (Spear – Defourny – Favreau – Laville 2002) Nový, nekonvenčný rozmer a posilnenie ekonomického pluralizmu naznačujú označenia ako *alternative economy*, *plural economy* či *intermediate economy*, vo frankofónnom prostredí *économie solidaire*, *économie plurielle*, *l'autre économie*. (Laville – Cattani 2006)

Sociálna ekonomika sa v zásade formuje na rozhraní medzi verejným a súkromným, ziskovým a neziskovým, formálnym a neformálnym spoločenským priestorom.¹⁵ Jej nositeľmi sú najmä organizácie tretieho sektora (združenia, verejnoprospešné a vzájomne prospešné organizácie) a družstvá. Ponúka diverzitu prejavov a foriem, revitalizuje ekonomický pluralizmus, umožňujúci lepšie čeliť aktuálnym výzvam na globálnej a lokálnej úrovni.

Podľa J.L. Lavilla možno sociálnu ekonomiku charakterizovať ako formovanie podnikov aktívnych v trhovom priestore, ktorých právna a organizačná forma (družstvá, vzájomne prospešné a verejne prospešné združenia) je garanciou solidarity vďaka obmedzeniu tvorby zisku, resp. jeho redistribúciou na dosahovanie

¹⁵ Jej alokáciu a väzby jednotlivých sektorov spoločnosti a ekonomiky výstižne vyjadrujú viacerí autori. (Pozri bližšie napr. Quarter – Mook – Armstrong 2009, Nicholls 2006, Defourny – Nyssens 2006, Korimová 2007, Hunčová 2010)

sociálnych cieľov týchto organizácií. (Laville 2007) Sociálna ekonomika sa tak stáva tretím pilierom ekonomiky, komplementárnym k trhovej a verejnej ekonomike, pričom jej základom je demokratizácia ekonomiky založená na ekonomickom (pracovnom) zapojení a sociálnom začleňovaní ľudí.¹⁶ (Korimová 2007)

Podľa Hunčovej dochádza ku voľnému a aktivizácii vlastného potenciálu prosperity na lokálnej a regionálnej úrovni. Povzbudený občan má možnosť a záujem pomôcť si sám v rámci svojich komunít, spolkov a združení (spojenie záujmu a kapitálu) a nespolieha sa na pomoc zhora. Pre štát sú tieto aktivity výhodné, lebo šetria štátny rozpočet. Občianska sloboda tu dostáva druhú dimenziu, ktorou je zodpovednosť. Občianska sloboda a zodpovednosť sa realizujú ako priama demokracia a objavujú svoj hospodársky rozmer. Sociálna ekonomika sa líši od ekonomiky trhovej, ktorej je ale legitímnou súčasťou, predovšetkým účelom založenia, čiastočnou nedistribúciou zisku a úlohou práce, ktorá sama zamestnáva a ovláda kapitál. Hunčová v tejto súvislosti hovorí o civilizovanej ekonomike, v ktorej trh a štát za pôsobenia aktívnej občianskej spoločnosti optimalizujú svoje fungovanie a sú schopní vzájomne sa podporovať pri rizikách zlyhávania. (Hunčová 2010: 38 – 39)

Ekonomická dimenzia občianskej spoločnosti má teda dve podoby:

- organizovanú – na rozhraní verejného a občianskeho sektora, reprezentujú ju organizácie tretieho sektora ako samostatní aktéri (tu môžeme hovoriť o sociálnych podnikoch), a
- samosprávnu, participatívnu – ako produkt kolektívnej dynamiky zdola, najmä na lokálnej úrovni (tu môžeme hovoriť o sociálnom podnikaní).

Sociálny a ekonomický rozmer sociálnej ekonomiky

Pre dobré porozumenie pozície a potenciálu sociálnej ekonomiky ako nového priestoru ekonomickej reprodukcie je dôležité spresniť jej sociálny a ekonomický rozmer. Sociálny rozmer je koncentrovaný do nasledovných aspektov:

- čo je predmetom ekonomických aktivít (na čo sa orientujú);
- kto je zapájaný do týchto aktivít;
- akým spôsobom sa realizujú;
- aké efekty prinášajú.

Sociálny rozmer ekonomických aktivít je v prvom rade spojený s tým, na čo sa ekonomické aktivity orientujú. Sú zakotvené v sociálnych potrebách lokálnych spoločenstiev a ich obyvateľov. Tieto sociálne potreby reprezentujú širokú škálu životných podmienok a kvality života, od životného prostredia a lokálnej

¹⁶ Najmä tých so sťaženým prístupom na trh práce.

infraštruktúry až po nové sociálne riziká spojené s nezamestnanosťou, starnutím populácie a zmien rodinného života. Sociálna ekonomika tak transformuje do pracovných (zamestnaneckých) príležitostí neuspokojené sociálne potreby a otvára tak na jednej strane nový priestor pre zamestnávanie, ale zároveň aj stimuly pre lokálny a regionálny rozvoj a kvalitu života jeho obyvateľov. Práve tento rozmer odкрýva nový rozmer ekonomickej kauzality sociálnej ekonomiky – vytvára inovatívny podnikateľský potenciál pre neuspokojené potreby, ktoré nemá záujem uspokojovať trhovú ekonomiku a pre ktoré nemá dostatok zdrojov verejná ekonomika.

Druhý rozmer sociálnosti je spojený s tým, kto je dominantne zapojený do týchto ekonomických aktivít. Organizačné formy sociálnej ekonomiky sú prostriedkom pracovného zapojenia ľudí znevýhodnených na trhu práce, so zníženou kapacitou zamestnateľnosti. Strategickou sociálnou dimenziou sociálneho podnikania je posilňovanie sociálneho začleňovania obyvateľov lokalít, prostredníctvom zapojenia do pracovnej činnosti a vytvárania pracovných príležitostí osobitne pre znevýhodnené a marginalizované sociálne kategórie. Najmä v európskom priestore majú organizačné formy sociálnej ekonomiky veľmi často podobu sociálnych podnikov pracovnej integrácie. (Defourny – Nyssens, 2008)

Tretím rozmerom sociálnosti je spôsob organizovania činností sociálnej ekonomiky. Iniciatívy sociálnej ekonomiky vychádzajú z kolektívnej sociálnej dynamiky, občianskych iniciatív (na báze tretieho sektora), ale sú založené aj na budovaní sociálnych lokálnych partnerstiev, do ktorých je zapojené široké spektrum aktérov, od občanov a organizácií tretieho sektora, cez organizácie verejnej správy a privátny sektor. Tieto partnerstvá sú platformou identifikácie sociálnych potrieb lokalít a podnikateľských príležitostí a spájania zdrojov pre ich realizáciu. V jej organizačných formách sa uplatňuje participatívny model riadenia a prijímania rozhodnutí. Sú tak prostriedkom rozvoja lokálneho sociálneho kapitálu, stimulácie sociálnej zodpovednosti a solidarity, školou lokálnej demokracie a občianskeho étosu. Synergickými sociálnymi efektmi vytvára tak platformu podpory sociálneho rozvoja lokalít.

Ekonomická dimenzia je zakotvená v produktívnych aktivitách sociálnej ekonomiky. Produkuje tovary a služby, ktorými uspokojuje potreby iných ľudí. Najmä v anglosaskom prostredí sa zdôrazňuje podnikateľský rozmer týchto aktivít. Sú postavené na regulárnom podnikateľskom zámere, na produkcii komodít určených na predaj. Konkurencieschopnosť je založená na podnikateľskom využití jedinečných lokálnych špecifik, pokrývaní potrieb, ktoré absentujú na trhu alebo sú pre tradičné podnikateľské subjekty nerentabilné, na schopnosti produkovať malé série, ktoré sú adresne prispôbené požiadavkám odberateľov, a v neposlednom

rade aj na špecifickom sociálnom étose, ktorý produkt nadobúda zapojenosťou znevýhodnených skupín pri ich tvorbe.¹⁷

Produkt teda musí prinášať osobitú pridanú hodnotu, pre ktorú je schopný obstať na trhu a rešpektovať marketingové zásady predaja produktu. Práve táto schopnosť odkrytia podnikateľského rozmeru v tradične neziskových oblastiach činnosti je zdrojom inovácie a dodáva sociálnej sfére nový impulz ekonomickej udržateľnosti. Sociálne podnikanie ako podnikateľská činnosť môže dosiahnuť ekonomickú sebestačnosť pre svoju reprodukciu vďaka dobre zvolenému podnikateľskému zámeru. Ekonomicky je ale ohrozovaná dvoma rizikami: nízkou produktivitou práce zapojených a insolventnosťou svojich potenciálnych odberateľov (klientov).

Riziko nízkej produktivity práce súvisí s tým, aké pracovné činnosti spravidla ponúka (oblasť podporných verejných a sociálnych služieb) a akú pracovnú silu zamestnáva (znevýhodnené kategórie, ktoré si zväčša vyžadujú nejakú formu asistovaného zamestnávania). Sociálna ekonomika tomuto riziku čelí viaczdrojovosťou financovania svojich aktivít a spravidla potrebuje aj podporné finančné mechanizmy¹⁸ z verejných a súkromných zdrojov.¹⁹ Identifikácia potenciálnych zdrojov je súčasne umožnená sociálnou dimenziou – vďaka sociálnemu sieťovaniu a sociálnym partnerstvám, na báze ktorých sa vyvíja.

Viaczdrojovosť financovania by ale nemala oslabovať podnikateľský rozmer sociálnej ekonomiky, ktorý je zdrojom udržateľnosti sociálnej misie a je jadrom inovatívnosti sociálneho podnikania. Ekonomická udržateľnosť napriek tomu môže byť limitná v podmienkach zaostávajúcich regiónov a obmedzených možností podpory z verejných zdrojov. Zisk v monetárnom zmysle je tu preto často nahrádzaný reciprocitou ako formou výmeny v zmysle substantivistckej ekonomiky.²⁰ (Polanyi 1977) Zisk sa v sociálnej ekonomike preto dominantne identifikuje cez pridanú sociálnu hodnotu, resp. ako „double bottom line“, teda tak

¹⁷ Tento princíp poznáme napr. v prípade Fair Trade produktov, výrobkov chránených dielní, apod.

¹⁸ Uplatňovanie finančných zdrojov a využívanie podporné finančné mechanizmy podľa zahraničných skúseností pozri bližšie Lubelcová 2012: 97.

¹⁹ Osobitným príkladom je projekt mikropôžičiek pre chudobných M. Yunusa, ktorý pre tento účel vybudoval aj osobitný bankový sektor (Grameen Bank). Za tento projekt získal mnohé medzinárodné ocenenia, vrátane Nobelovej ceny mieru v roku 2006. O aplikácii mikropôžičiek v podmienkach marginalizovaných rómskych komunit v našich podmienkach pojednáva štúdia v časopise Sociológia (Želinský 2011).

²⁰ Nemonetárne formy výmeny rešpektujú hodnoty vyprodukované ekonomickou alebo pracovnou činnosťou v podmienkach insolventnosti prijímateľa efektov tejto činnosti (či už individuálneho alebo kolektívneho). Uplatňujú sa ako koncepty alternatívnej meny (časové banky) najmä v podmienkach dobrovoľníckej práce. (Pozri bližšie Korimová 2007) Sú založené na recipročnej výmene práce podľa kritérií rozsahu, kvality a účelnosti vykonanej práce. V podmienkach „krízy peňazí“ (postupujúcej finančnej krízy a deficitu verejných financií) sú možno alternatívou udržateľného rozvoja v budúcnosti.

cez finančnú, ale najmä sociálnu návratnosť investícií. Sociálna pridaná hodnota je jadrom prínosu a efektívnosti sociálneho podnikania.²¹

Predpoklady a limity etablovania sociálnej ekonomiky

Zo zahraničných skúseností môžeme uzatvárať, že sociálna ekonomika a sociálne podnikanie sa v súčasnosti rozvíja na pozadí dvoch procesov: na jednej strane na základe iniciatív zdola, na pozadí individuálnej a kolektívnej dynamiky angažovaných aktérov (najmä na lokálnej úrovni) a na druhej strane na základe akceptácie potenciálu sociálnej ekonomiky prispieť k riešeniu sociálnych problémov zo strany verejného sektoru (na makro, ale aj regionálnej a lokálnej úrovni) a vytvárania inštitucionálnych rámcov na podporu sociálneho podnikania najmä ako nástroja podpory pracovného začleňovania ohrozených kategórií obyvateľstva. Na jednej strane je to proces prebiehajúci spontánne, ale aj proces manažovaný a organizovaný.

Predpokladaný prínos môže sociálna ekonomika naplniť iba za určitých podmienok. Podľa zahraničných skúseností je niekoľko kľúčových predpokladov pre etablovanie sociálnej ekonomiky a využitie jej socioekonomického potenciálu. Podľa výsledkov výskumu v Kanade možno za základné podmienky pre úspech rozvoja sociálneho podnikania považovať nasledovné faktory:

1. lokálne obyvateľstvo s určitým stupňom kohézie (živé lokálne spoločenstvo so sieťou väzieb a schopné spolupráce);
2. aktívny tretí sektor (štruktúrovanú sieť organizácií, otvorených novým potrebám a príležitostiam);
3. podnikateľský duch (podnikateľská kultúra a podnikateľské zručnosti, organizačné a manažérske spôsobilosti členov lokálnej verejnosti);
4. podpora zo strany lokálnych inštitúcií (najmä lokálna verejná správa schopná budovať medzisektorové partnerstvá a kooperácia);
5. štátna podpora na makro úrovni (štátne inštitúcie otvorené experimentálnym formám, schopné podporovať ich a prekračovať rezortné obmedzenia, podporné nástroje verejných a sociálnych politík). (Favreau 2002: 85 – 86)

Zahraničné skúsenosti poukazujú na to, že politické predpoklady sa viažu nielen na vytvorenie podporného prostredia (právne a ekonomické nástroje) pre

²¹ Vymedzeniu a meraniu pridanej sociálnej hodnoty je venovaná značná odborná pozornosť. Rozvíjajú sa nové prístupy k identifikácii sociálnej pridanej hodnoty a sociálnej návratnosti investícií, ktoré využívajú evaluačné prístupy a nové metodologické postupy (balanced scorecards, sociálne audity, benchmarking, cost-benefit analýzy, zákaznícky a na klienta orientované analýzy verejného sektora, apod.), ako aj metodológie, zahŕňajúce širšiu škálu ukazovateľov, dotýkajúcich sa kvality života, ľudského rozvoja a ekologických súvislostí podnikania. (Pozri bližšie Young 2008: 56 – 73, resp. Sociální ekonomika jako producent sociální a veřejné přidané hodnoty, 2010)

sociálnu ekonomiku, ale najmä na komplexné porozumenie jej možných funkcií v priestore verejných politík. J.L. Laville upozorňuje na riziko zúženého poňatia sociálneho podnikania politickými elitami, ktoré v ňom môžu vnímať iba pragmatickú odpoveď na zlyhania štátu a trhu v boji s nezamestnanosťou. Bez primeranej podpory životodarných zdrojov sociálnej ekonomiky (budovanie sociálneho kapitálu, podpora podnikateľských zručností, pestovanie spôsobilostí pre spoluprácu a sociálne partnerstvá, a pod.) môže zavedenie sociálneho podnikania medzi nástroje politiky zamestnanosti hroziť rizikom zlyhania jeho očakávaných sociálnych efektov (Laville 2009: 244 – 246).

Toto riziko možno pokladať za aktuálne aj u nás. Bez prípravnej verejnej a odbornej diskusie k problematike sociálnej ekonomiky, jej zmyslu, potenciálu a možnostiam, sa ukotvil sociálny podnik do nášho právneho rámca, a to ako nástroj politiky zamestnanosti novelou zákona č. 5/2004 Z.z. o službách zamestnanosti s účinnosťou od 1. 9. 2008. Je formulovaný ako nástroj pracovnej integrácie²² s funkciou medzitrhu práce (predpokladá sa dočasné zamestnanie v sociálnom podniku na zlepšenie spôsobilosti znevýhodnených uchádzačov o zamestnanie uplatniť sa na otvorenom trhu práce). Prednosťou právnej úpravy je, že neviaže sociálny podnik na žiadnu konkrétnu právnu a organizačnú formu (je definovaný ako právnická alebo fyzická osoba), čím otvára priestor pre širokú škálu angažovania podnikateľských, ale aj verejných a občianskych organizácií. Avšak bez cielenej prípravy sociálnych a podnikateľských predpokladov na lokálnej úrovni sa môže iba ťažko stať udržateľným a efektívnym nástrojom podpory lokálnej zamestnanosti. V podmienkach relatívne vysokej nezamestnanosti na Slovensku (s jej výraznou regionálnou koncentráciou) a stagnujúcej tvorby nových pracovných príležitostí je jeho funkcia ako medzitrhu práce limitná.

Pojem sociálny podnik navyše získal v slovenskej verejnosti negatívnu konotáciu vďaka projektu pilotných sociálnych podnikov na začiatku ich právneho etablovania u nás. V prípade pilotných podnikov bol namietaný najmä neprimeraný, príliš vysoký rozsah podpory z verejných zdrojov. Domnievame sa, že neúspech pilotných sociálnych podnikov je spojený aj s podcenením sociálnych a podnikateľských predpokladov pre ich dlhodobú udržateľnosť, ktoré reflektovali vyššie uvedené zahraničné skúsenosti. Viedol však k politickej diskreditácii tohto pojmu, ktorý žiaľ môže mať za následok skepticizmus k téme sociálneho podnikania a sociálnej ekonomiky a jeho podpore v našich podmienkach.²³

Aj napriek tejto negatívnej skúsenosti však pokladáme koncept sociálneho podnikania a širšej sociálnej ekonomiky za hodný pozornosti aj v našich

²² Kľúčovým kritériom je zamestnávanie stanoveného percenta znevýhodnených uchádzačov o zamestnanie, spolu s poskytovaním podpory a pomoci nájsť zamestnanie na otvorenom trhu práce.

²³ Dokladom je aj prístup súčasnej vlády k tejto téme. V novele zákona o službách zamestnanosti (platná od mája 2013) síce ponechala status sociálneho podniku, ale zrušila príspevok na zamestnávanie v ňom, takže samotný inštitút sociálneho podniku pozbavila špecifickej podoby podpory z verejných zdrojov.

podmienkach. Za vhodnejšie ako právne definovanie sociálneho podniku však pokladáme otváranie priestoru sociálnemu podnikaniu ako iniciatívam, ktoré umožňujú širší potenciál uplatnenia na úrovni lokálneho rozvoja (napr. v podobe verejno-prospešných či aktivačných prác, respektíve podnikateľských aktivít obcí).²⁴ Ich aplikácia ako aktivít sociálneho podnikania by znamenala napojenie na rozvojové potreby lokalít, za uplatnenia podnikateľských modelov, ktoré by posilnili ich udržateľnosť, zmysluplnosť a podporu lokálnemu rozvoju.

Tento potenciál je však možné využiť iba pri cielenom budovaní výskumne identifikovaných klúčových sociálnych a podnikateľských predpokladov. Ak by sme chceli rámcovo vyhodnotiť ich stav v našich podmienkach, môžeme konštatovať, že z vyššie uvádzaných predpokladov máme limitný potenciál v stave lokálnych spoločenstiev a ich životaschopnosti reagovať na jestvujúce potreby a schopnosť kolektívnej akcie (spolupráca, kooperácia, partnerstvo) na spontánnej aj inštitucionálnej úrovni. Zistenia z relevantných sociologických výskumov²⁵ naznačujú, že slovenská spoločnosť je postihnutá procesom atomizácie a individualizácie, a to aj v menších lokalitách, kde fungovala tradícia spolupatričnosti a vzájomnej pomoci. Sociabilita ľudí sa orientuje do vnútorodinných a neformálnych sociálnych sietí. Výskumne je u nás potvrdená nízka a klesajúca úroveň všeobecnej dôvery medzi ľuďmi a dôvery ku klúčovým spoločenským inštitúciám (Džambazovič – Tížík 2008: 196), ktorá je dôležitým predpokladom kooperácie. Na základe týchto výskumných zistení označujú Roman Džambazovič a Miroslav Tížík výstižne slovenskú spoločnosť ako deangážovanú spoločnosť privatizovaných problémov. (ibid.: 210) Sociálny kapitál, zakotvený v medziľudských väzbách a sieťach, má teda skôr individuálnu a úzko skupinovú funkčnosť, čo môže požiadavke budovania lokálnych partnerstiev ako inkubátora sociálnych inovácií brániť.

Ako obmedzený môžeme identifikovať aj stav podnikateľského ducha a podnikateľských zručností lokálnej verejnosti. V zahraničí sa pre stimuláciu podnikateľských predpokladov sociálneho podnikania organizujú vzdelávacie a tréningové aktivity na podporu podnikateľských, manažérskych a marketingových zručností všetkých zainteresovaných sociálnych aktérov, ktoré by sme mohli vyhodnotiť aj v našich podmienkach ako žiaduci predpoklad.²⁶

²⁴ Na Slovensku máme príklady vitálnych obecných podnikov, ktoré aj bez inštitútu sociálneho podniku sú schopné samostatne fungovať a posilňovať sociálno-ekonomický potenciál obce, aj v podmienkach regiónov s vysokou nezamestnanosťou a kumuláciou sociálnych problémov. (Pozri bližšie Mušínska 2012)

²⁵ Reflexiu stavu občianskej spoločnosti, úroveň sociálnej súdržnosti, pocity dôvery medzi ľuďmi a vo vzťahu k inštitúciám nám ponúkajú najmä výsledky celoeurópskeho výskumu hodnôt EVS, ktorý sa opakovane realizoval aj u nás (v rokoch 1991, 1999 a 2008) a umožňuje porovnať naše parametre sociálneho kapitálu v medzinárodnom kontexte. (Pozri bližšie Džambazovič – Tížík 2008)

²⁶ Na Slovensku je iniciátorkou takýchto špecializovaných kurzov profesorka G. Korimová z Ekonomickej fakulty UMB v Banskej Bystrici, ktorá sa venuje problematike sociálneho podnikania na Slovensku a organizuje pravidelne každoročnú medzinárodnú konferenciu na pôde EF UMB.

Na druhej strane máme relatívne rozvinutý tretí sektor so skúsenosťou inovácií najmä v oblasti sociálnych služieb, skúsenosťou organizačnej demokracie a fundraisingu. Súčasne ale možno konštatovať, že pri revitalizácii občianskeho sektora po roku 1989 sa zdôrazňovali najmä jeho politické (demokratické) a sociálne funkcie. Aj samotné sebavnímanie tretieho sektora sa preto u nás sústreďujú najmä do oblasti presadzovania a adokácie záujmov občianskej verejnosti. Pod vplyvom zmien vo verejnej a sociálnej politike sa významne angažujú aj v oblasti poskytovania verejnoprospešných a sociálnych služieb. Avšak orientácia na ekonomický rozmer vlastných aktivít, dokonca podnikateľským spôsobom, je pre značnú časť tretieho sektora nereflektovanou oblasťou vlastných potencialít. Je to posilnené aj zdôrazňovaním neziskovosti tohto sektora, ktoré je dané už samotným názvom a vymedzovaním tretieho sektora a následne vybudovaným ambivalentným postojom k možnostiam ziskových ekonomických aktivít²⁷ zo strany týchto organizácií. Podnikateľský rozmer činnosti týchto organizácií v zahraničí je však stelesnený v samotnej sociálnej ekonomike, ktorú z hľadiska foriem práve tieto organizácie reprezentujú. Dominancia sociálnej misie a reinvestovanie získaných zdrojov do tejto misie sú mechanizmom, ktorý napriek podnikateľským modelom ekonomických aktivít udržiava neziskovosť týchto organizácií. Podnikateľské modely sú práve efektívnym prostriedkom udržateľnosti ich sociálnych misí.

Najväčší potenciál pre sociálnu ekonomiku možno vidieť v substantívnom rozmere novo sa otvárajúcej ekonomickej kauzality. Máme tu na mysli rozsah neuspokojených sociálnych potrieb viažucich sa najmä na infraštruktúru a kvalitu životných podmienok v lokalitách. Práve ony môžu byť zdrojom lokálnych ekonomických aktivít a lokálnej zamestnanosti, ktorá sa zatiaľ iniciatívnymi mechanizmami zdola u nás nerieši. Pritom charakteristickou črtou nezamestnanosti na Slovensku je už dlhodobo jej regionálna a v rámci nej lokálna koncentrácia nezamestnanosti, ktorú sa zatiaľ nepodarilo napriek širokej škále nástrojov politiky zamestnanosti adekvátne riešiť. Chýba dostatok pracovných príležitostí pre potreby a možnosti veľkého množstva nezamestnaných v málo rozvinutých regiónoch a lokalitách. Tradičné industriálne prístupy tu len ťažko pomôžu, príchod investorov je len málo pravdepodobný. Najväčšou výzvou a príležitosťou pre sociálnu ekonomiku u nás je práve premeniť do pracovných príležitostí obrovské množstvo práce okolo nás, ktoré môžu aj malé obce transformovať do relatívne autonómneho, sebestačného, trvalo sa rozvíjajúceho celku. Významnú úlohu tu môžu zohrať orgány samosprávy ako gestori správy a rozvoja územných celkov a obcí, s programami lokálnej zamestnanosti a na ne nadväzujúcimi podnikateľskými aktivitami a sociálnymi programami.

²⁷ V tejto súvislosti možno spomenúť aj diskusiu vo vnútri tretieho sektora u nás o tom ako správne chápať neziskovosť a či znamená absenciu na zisk orientovaných vlastných aktivít. (Pozri bližšie Fukas – Gušťařík 2005)

Sociálna ekonomika ako sociálna inovácia a problémy jej aplikácie v praxi

Iniciatívy sociálnej ekonomiky sú príkladom sociálnych inovácií, ktoré sa stávajú v poslednom období kľúčovou formou spoločenských inovácií. (Pozri bližšie Mulgan 2007; Hamalainen – Heiskala 2007; Hautamaki 2010) Reprezentujú posun od orientácie na technické a technologické inovácie ako nástroje ekonomického rastu, ktoré sú príznačné pre industriálnu etapu vývoja modernej spoločnosti. Sociálne inovácie sú založené na sociálnych zdrojoch, ktoré nadobúdajú strategickú úlohu pri riešení zauzlených problémov súčasnej spoločnosti. Kľúčovými sociálnymi zdrojmi sú aktívna participácia sociálnych aktérov, rozvíjanie sociálneho kapitálu a sieťovania, partnerstvo a kooperácia, prestupovanie organizačných, sektorových a odborových hraníc doteraz používaných prístupov a aplikácií. Strategická úloha sociálnych inovácií vyrastá z reflektovania limitov schopností trhu a štátu reagovať na sociálne problémy a potreby ľudí a potrebu zmeny inštitucionálnych usporiadaní spoločnosti. (Lubelcová 2011)

Kolektív autorov z Oxfordskej univerzity vníma sociálne inovácie predovšetkým ako nové myšlienky a ich praktické aplikácie, ktoré naplňujú neuspokojené sociálne potreby ľudí. (Mulgan a kol. 2007) Inovácie sú generátormi procesov žiaducej sociálnej zmeny. Pre vymedzenie sociálnych inovácií považujú za kľúčové tri kritériá:

1. ide spravidla o novú kombináciu alebo hybridné spojenie jestvujúcich prvkov (pri sociálnych inováciách nejde zväčša o objavovanie nových elementov, ale inovatívnosť najčastejšie spočíva v novom spojení, novátorskej aplikácii známych prvkov v netradičných kontextoch²⁸);
2. ich aplikácia do praxe zahŕňa prekračovanie hraníc (cutting across) organizačných, sektorových, odborových (čo umožňuje tvoriť nové zdroje pridanej hodnoty nových ideí a poznatkov, posilňovať synergický efekt a dopad inovačných aplikácií);
3. produkujú nové sociálne vzťahy a prepojenia (sieťovanie) dovtedy izolovaných jednotlivcov a skupín, prinášajú kumulatívnu sociálnu dynamiku zapojených aktérov. (ibid.: 5)

Podľa Geoffa Mulgana sociálne inovácie môžeme jednoducho definovať ako nové myšlienky založené na novátorskom spojení doteraz oddelených prvkov, ktoré fungujú v praxi pri naplňovaní sociálnych cieľov. To odlišuje inováciu od zlepšenia (ktoré prináša iba parciálnu prírastkovú zmenu) a od kreativity alebo invencie, ktoré

²⁸ To môžeme vnímať ako nadväznosť na Schumpeterovo chápanie podnikateľov ako inovátorov na základe novej kombinácie faktorov ekonomického rastu.

sú síce pre inováciu životne dôležité, ale nezahŕňajú aj aplikáciu, uvedenie do praxe, ktoré je kritériom použiteľnosti novej myšlienky. Termín inovácia teda neznamená iba nový nápad, myšlienku, ale aj jeho praktickú aplikáciu. (ibid.: 8)

Kľúčové definičné kritériá sociálnej inovácie akoby stelesňovali princípy sociálnej ekonomiky. Nová kombinácia doteraz oddelených prvkov v podobe prepájania sociálnej misie a podnikateľského spôsobu dosahovania cieľov, prekračovanie organizačných (rôznorodosť foriem sociálnych podnikov) a sektorových (trhová a verejná ekonomika) hraníc, spolu s produkciou pridanej sociálnej hodnoty (založenej na partnerstve a kooperácii) je jadrom aplikácií sociálnej ekonomiky.

Aplikácia nových postupov riešenia sociálnych problémov je však sama o sebe špecificky náročný proces, ktorý je vystavený väčšej škále bariér ako technické a technologické inovácie. Technické a technologické inovácie si vyžadujú zvládnutie nových postupov a technických prostriedkov, sociálne inovácie veľmi často zmeny hodnôt, postojov a názorov ľudí, vrátane naučených spôsobov sociálneho konania. To zvyšuje nároky na ich aplikáciu. Aktuálne sociálne inovácie sú navyše spájané s rozvojom sociálneho partnerstva, kreatívneho medzisektorového prepájania inštitúcií trhu, štátu a občianskej spoločnosti, čo kladie osobitné požiadavky na schopnosti zainteresovaných subjektov budovať a rozvíjať sociálny kapitál.

Pre aplikáciu sociálnych inovácií je dôležité nielen vytvoriť podporné, proinovatívne prostredie, ktoré bude sociálnych aktérov motivovať ku generovaniu inovatívnych myšlienok a postupov pri riešení sociálnych problémov. Sociálna inovácia je vo svojej podstate sociálnou zmenou. Širší kontext procesu aplikácie inovácie je preto spojený s pochopením sociálnej zmeny a jej manažovaním²⁹. Dobré nápady hrajú inovačnú úlohu iba za určitých podmienok. Ide o podmienky, v ktorých ľudia pripúšťajú alebo podporujú zmenu.

Mulgan upozorňuje, že pri zavádzaní inovácie treba rátať najmä s nasledujúcimi potenciálnymi bariérami:

- riziko zníženia efektívnosti, výkonnosti;
- riziko ľudských záujmov;
- riziko myslenia;
- riziko siete vzťahov. (Mulgan a kol. 2007: 18)

Riziko zníženia efektívnosti a výkonnosti súvisí s tým, že inovácia (ako zmena) môže v krátkodobej perspektíve viesť k zhoršeniu celkového výkonu. Tento limit sa týka najmä zavádzania inovácie v organizačnom prostredí. Zmena prvkov systému môže viesť k dočasnému zhoršeniu fungovania celku. Podľa rozsahu inovácie je zmena spojená s ťažkosťami tranzitívneho obdobia, ktoré nemusia prinášať bezprostredne pozitívne efekty. Tento potenciálny negatívny dôsledok

²⁹ K inšpiratívnym prácam v oblasti manažmentu zmeny napr. Kotter 2000, Hiatt – Creasey 2003.

charakterizuje ako dilemu inovátora C.M. Christensen. (Christensen 2000) Firmy alebo verejné organizácie s etablovaným spôsobom výkonu svojich sebareprodukčných činností môžu zlepšovať svoju výkonnosť čiastkovými zmenami, ktoré sú schopné absorbovať svojimi ľuďmi a štruktúrami. Avšak výrazné, inovatívne zmeny si vyžadujú dlhšiu adaptáciu a často sú na začiatku zavádzania sprevádzané znížením výkonnosti, čo odrádza od ich realizácie. V koncepciách manažmentu zmeny sa v tejto súvislosti hovorí o rizikovej krivke nábehu zmeny.

Riziko ľudských záujmov pri zavádzaní zmeny súvisí v zásade so skutočnosťou, že ľudia uprednostňujú stabilitu, najmä ak majú pocit, že funguje. Zmena znamená riziko, určitú mieru neurčitosti. Navyše každá zmena si vyžaduje energiu a investície, zmenu zabehaných spôsobov konania a inštitucionálnych mechanizmov. Môže priniesť aj zmenu pozície zapojených aktérov a ohrozovať ich záujmy.

Bariéry v myslení reprezentujú predpoklady, očakávania, hodnoty a normy, ktoré sú produkované ustáleným spôsobom výkonu činností. Ustálený spôsob výkonu činností dáva ľuďom pocit bezpečia z jasnosti, zrozumiteľnosti a predvídateľnosti svojho sociálneho prostredia. V organizačnom prostredí je jej výrazom organizačná identita a organizačná kultúra. Ustálené praktiky a rutiny sú zakotvené v organizačnej pamäti a tvoria socio-psychologický rozmer praktickej realizácie fungovania organizácií.

Zavádzanie inovácie môže naraziť aj na sociálnu bariéru v podobe vytvorenej siete sociálnych vzťahov. Vybudovaný sociálny kapitál, vzťahy vzájomnej podpory, dôvery a záväzkov môžu vytvárať bariéru rezistencie voči zmene a inovovaným praktikám.

Uvádzané faktory bariér pre inovácie však môžu zároveň pôsobiť aj vo funkcii podporovateľov a stimulátorov zmeny. Práve uvedomovanie si nízkej efektívnosti či výkonnosti zabehaného spôsobu riešenia sociálnych problémov môže generovať potrebu zmeny. Rast záujmov, osobitne tých, ktorí sú marginalizovaní a vylučovaní z riešenia, môže znižovať dôveru v ustálené formy riešenia a naštartovať hľadanie alternatív. Kritické prístupy sa stávajú frekventovanejšími a viditeľnejšími a pomáhajú oslobodiť sa od minulosti, ustálených a rutinizovaných spôsobov. Nové pohľady postupne naštartujú zmenu mentálnych modelov, hýbatelia a aktivisti nových prístupov budujú nové siete vzťahov, nové platformy spolupráce a vzájomnej podpory. Sociálna zmena sa stáva možnou. (Mulgán a kol. 2007: 19)

Praktické uplatňovanie sociálnych inovácií by z reflektovania týchto kľúčových potenciálnych bariér a podpory sociálnych zmien malo vychádzať a rešpektovať zásady manažmentu zmeny, najmä v prípade jej riadenej aplikácie. Rozhodujúcu úlohu hrajú aktéri (ľudia a organizácie), ktorí dávajú dohromady izolovaných ľudí, idey a zdroje.

Iný prístup presadzujú fínski autori, ktorí venujú pozornosť predpokladom pre udržateľné inovácie. Za kľúčové považujú podporné spoločenské prostredie (na

makro úrovni, formulácia politík podporujúcich inovácie) a nastavenie inštitucionálneho prostredia. Hamalainen a Heiskala chápu sociálne inovácie predovšetkým ako zmeny v inštitucionálnych usporiadaniach reprodukčných činností spoločnosti. (Hamalainen – Heiskala 2007) V súlade so sociologickým chápaním inštitúcií ako ustálených spôsobov sociálneho konania³⁰ vymedzujú sociálne inovácie ako zmeny v kultúrnych, normatívnych a regulatívnych štruktúrach spoločnosti, ktoré posilňujú kolektívne zdroje moci a zlepšujú ich ekonomickú a sociálnu výkonnosť. Významnú úlohu inštitúcií v súčasnej dobe (ktorú autori vnímajú ako obdobie tretej priemyselnej revolúcie) zdôvodňujú potrebou kumulatívnej prírastkovej inovácie.

Súčasná spoločnosť s vysokou mierou dynamiky prináša permanentnú zmenu a vyžaduje stálu schopnosť adaptácie na túto premenlivosť. Nositeľmi takýchto „tvorivých rutinných aktivít“ sú reflexívne sociálne štruktúry s kapacitou (schopnosťou) kolektívneho učenia (sa). Učiace sa organizácie³¹ sú dynamickými, do vnútra a navonok otvorenými štruktúrami, ktoré práve týmito vlastnosťami umožňujú adaptáciu na permanentnú zmenu okolo nás. Reflexívnosť zároveň znamená stabilnú schopnosť permanentnej spätnej väzby, schopnosť neustále monitorovať svoj vlastný priebeh činnosti a z tohto monitoringu vyvodzovať a do praxe zavádzať žiaduce zmeny. Reflexívne sociálne štruktúry majú schopnosť kontinuálne revitalizovať samy seba cez sociálne inovácie. Revitalizácia má teda podobu procesu kumulatívnej prírastkovej inovácie. Najúspešnejšie sociálne inovácie rezultujú vo významnom raste kolektívnych mocenských zdrojov spoločnosti – prinášajú benefit pre všetkých aktérov.

Môžeme uzatvárať, že pre sociálne inovácie teda nie sú dôležití iba kreatívni sociálni aktéri, nositelia nových myšlienok, ale stabilita a udržateľnosť proinovatívneho prostredia závisí najmä od nastavenia inštitucionálnych štruktúr, v ktorých sa inovácie generujú a aplikujú. Akcent na inštitucionálnu analýzu presadzovania sociálnych inovácií pokladáme za veľmi prínosný. Potreba zmeny inštitucionálneho nastavenia sa týka najmä organizačného prostredia, v ktorom sa realizujú základné spoločenské reprodukčné činnosti. Významným predpokladom inovácií je preto inštitucionálna zmena, ktorá otvorí priestor pre rast a posilňovanie reflexívnych a adaptívnych (učiacich sa) sociálnych štruktúr.³² Kontinuálna prírastková inovácia by sa tak mala stať permanentnou praxou spoločenských inštitúcií a organizácií. Spoločnosti s takýmito inštitucionálnymi štruktúrami sa

³⁰ Blížšie k vymedzeniu sociálnej inštitúcie v sociologickom chápaní pozri blížšie Sopóci, 2000.

³¹ K vymedzeniu učiacich sa organizácií pozri blížšie Senge, 1995.

³² Tu môžeme nájsť teoretickú inšpiráciu u A. Giddensa a jeho teórie štrukturácie (theory of stucturation) (Giddens 1984), podľa ktorej sociálny aktér aktívne a reflexívne (re)produkuje podmienky, ktoré determinujú jeho správanie. Sociálna štruktúra (normy a pravidlá) konanie aktéra ovplyvňuje, ale nejestvuje mimo neho, je permanentne tvorená cez reflexívnu spätnú väzbu.

potenciálne môžu vyhnúť hlbokým krízam, ktoré často prichádzajú s veľkými štrukturálnymi zmenami.

Záver

Krízový vývoj neskoro modernej spoločnosti v poslednom období poukazuje na limity doterajších spôsobov spoločenskej a ekonomickej reprodukcie. Individualizovaná spotreba prestáva byť udržateľným ťahúňom ekonomického rastu. Trh a štát ako základné mechanizmy prestávajú byť schopné uspokojovať sociálne potreby ľudí, ktoré na pozadí rastu štrukturálnej nezamestnanosti a prehĺbovania sociálnych nerovností narastajú. Tento základný sociálno-ekonomický rozpor medzi rastúcimi neuspokojenými potrebami ľudí a neschopnosťou trhu a štátu uspokojovať ich, otvára priestor novej ekonomickej kauzalite – ekonomickej dimenzii občianskej spoločnosti. Sociálna ekonomika ako oblasť inovatívnych podnikateľských modelov orientovaných na sociálne ciele vytvára predovšetkým na lokálnej úrovni nový priestor ekonomických aktivít. Tieto neznamenajú vytlačenie trhovej a verejnej ekonomiky ako sformovaných vyvažujúcich sa mechanizmov – voľného súťaženia ako efektívneho mechanizmu alokácie zdrojov a redistribúcie zdrojov ako vyvažujúceho mechanizmu sociálne slepého pôsobenia trhu. Sociálna ekonomika otvára nový priestor vyvažovania sociálnych mechanizmov spoločenskej a ekonomickej reprodukcie. Je sociálnou inováciou, ktorá prekračuje ustálené hranice organizačných, sektorových a odborových segmentov a uvádza do pohybu predovšetkým sociálne zdroje, ktoré využíva a súčasne rozvíja. Orientuje sa na budovanie lokálnych ekonomických alternatív ku globálnemu hospodárskemu systému tam, kde tento neponúka ekonomické možnosti a produkuje sociálne riziká.

Jej potenciál vyviera z prebudenej občianskej zodpovednosti a individuálnej a kolektívnej schopnosti aktivizovať sa pri riešení svojich životných potrieb (Etzioni 1995) – to je príležitosť i limit jej uplatnenia. O využití jej možností ale rozhoduje významne aj inštitucionálne prostredie a jeho otvorenosť k inováciám. Inštitucionálna analýza upozorňuje na ukotvenosť ekonomických aktivít do spoločenského prostredia. Podľa Douglassa C. Northa ekonomická zmena závisí od adaptívnej schopnosti a výkonnosti inštitúcií, ktoré ju majú realizovať. Nové ekonomické formy narážajú na inštitucionálnu maticu, ktorú tvoria štruktúry obmedzení, formálnych a neformálnych pravidiel, ktoré prispievajú k reprodukcii sociálneho poriadku a znižujú neurčitost' prostredia človeka. Pre realizáciu ekonomickej zmeny je dôležité, aby systém formujúcich sa príležitostí a stimulov prevažoval nad obmedzeniami prostredníctvom znižovania transakčných nákladov (North 2005). Mobilizáciu sociálnych zdrojov (partnerstvo, spolupráca) v sociálnej ekonomike možno pokladať za mechanizmus znižovania transakčných nákladov, ktoré majú potenciál preformulovať inštitucionálny rámec pre nový priestor

ekonomických aktivít. V inštitucionálnej analýze prostredia pre príležitosti sociálnej ekonomiky zároveň vidíme významné pole analytickej ekonomickej sociológie v budúcnosti.

RIADENIE ĽUDÍ V OBDOBÍ TRANSFORMÁCIE PODNIKU

Marián Kika

Úvod

Tranzícia – proces spoločenského prechodu, ktorý na Slovensku začal v 90. rokoch a ktorý pokračuje so slabnúcou intenzitou (a úspechmi), priniesol mnoho zásadných sociálnych zmien a nastolil rad praktických, ale aj teoretických otázok. Viaceré doterajšie výskumy a teoretické práce analyzujú a interpretujú prechod od príkazového autoritárskeho systému k systému politickej demokracie a trhovému hospodárstvu v makrospoločenskej rovine a všímajú si zmeny v politickej či ekonomickej oblasti spoločenského života. Tento proces je oveľa zložitejší a komplexný a je typický svojím širokým rozsahom a hĺbkou. Okrem politickej a ekonomickej oblasti prebieha a zasahuje prakticky všetky oblasti spoločenského života. Zároveň ide o proces, na vzniku a priebehu ktorého majú podiel tak vonkajšie – medzinárodné, ako aj vnútrospoločenské podmienky a zmeny v samotných častiach spoločnosti. Domnievame sa, že makrospoločenský pohľad či prevládajúce politické a zúžené ekonomické nazeranie na transformáciu nie je celkom dostačujúce na to, aby sa zachytila zložitosť tohto procesu. V snahe rozšíriť pohľad na tento proces zameriame pozornosť na transformáciu a budeme sa jej venovať z úrovne sociálnej mezoúrovne, z roviny veľkých slovenských podnikov, ktoré sa po transformácii inštitucionalizovali ako akciové spoločnosti so zahraničnou kapitálovou účasťou.

Domácich príspevkov venovaných transformačným zmenám prebiehajúcim v podnikoch nie je veľa. Navyše, aj viacerí zahraniční autori¹ si viac všímajú ekonomické aspekty transformácie. Súvisí si to s ekonomizáciou spoločnosti – jedným zo sprievodných znakov modernizácie. Ekonomický pohľad na transformáciu podniku podporujú aj podniky a najmä akciové spoločnosti, ktoré vo výročných správach uvádzajú veľké množstvo povinných finančno-ekonomických údajov a nepomerne stručnejšie sa vyjadrujú k tomu, čo Hutchison nazýva „ľudskou stránkou transformácie“. (Hutchison 2002) Nedávna minulosť na Slovensku potvrdzuje, že proces transformácie pôvodných štátnych podnikov nie je len

¹ Za mnohých máme na mysli napr. Portelli – Narula, 2006; Bornstein, 2001; Schöllmann, 2001; Schlüsselbauer, 1999.

ekonomická, ale komplexná systémová zmena, ktorá sa dotýka materiálno-technickej, technologickej i finančnej základne podniku, mení jeho vlastnícke pomery, systém jeho riadenia a citel'ne zasahuje aj zamestnancov. Preto sa zameriame na niektoré aspekty riadenia ľudí v podniku v priebehu dvoch vybraných etáp jeho transformácie – počas privatizácie a v období strategického partnerstva so zahraničným investorom. Fázu privatizácie vyberáme preto, lebo jej východiskom bol dôkladný audit stavu, v akom sa nachádzal podnik, posudzoval všetky jeho zdroje, vrátane ľudských zdrojov a spôsobu ich riadenia. Audit podával obraz o tom, aký bol stav predmetnej oblasti v období pred transformáciou. Fáza strategického partnerstva je zaujímavá tým, že ukazuje, v akom stave sa nachádza riadenie ľudí po rozsiahlej a fundamentálnej zmene, ktorú urobil zahraničný strategický partner. Na problematiku nazeráme z vnútornej perspektívy transformujúcich sa podnikov – akciových spoločností. Naším zámerom je cez opis zmien v riadení ľudí priblížiť ľudskú stránku transformácie.

Chceme prispieť k odpovedi na otázku, ako sa menilo riadenie ľudí v čase privatizácie podniku a aké charakteristické prvky neskôr, po vstupe do podniku, uplatňovali zahraniční strategickí partneri. Riadením ľudí rozumieme súhrn prístupov, činností a konania vedenia podnikov a manažérov vo vzťahu k zamestnancom a skúmame, či existovali dôležité rozdiely v stratégii riadenia ľudí v etape privatizácie a po vstupe zahraničného partnera: Ktoré oblasti práce s ľuďmi vystupovali do popredia počas privatizácie a na ktoré kladol dôraz strategický partner? Ako sa menili nepriame nástroje riadenia ľudí? Ktorí aktéri dominovali v riadení ľudí v jednotlivých fázach transformácie? Čím sa vyznačovala prax riadenia ľudí (metódy, postupy a štýl), ktorú zaviedol strategický partner? S akou odozvou sa stretli zmeny v riadení ľudí medzi skupinami zamestnancov?

Podľa zahraničných poznatkov (Clark – Soulsby 1995; Parker 1998; Clark – Soulsby 1999; Cox – Mason 1999; Daniel – Metcalf, 2001; Pavlínek 2002; Ross 2006, Rouse 2006) i osobných pracovných skúseností môžeme povedať, že privatizáciou a vstupom zahraničného strategického partnera sa v pôvodne socialistickom podniku zásadne zmenia nielen vlastnícke a mocenské pomery, ale aj princípy jeho fungovania, postoj k vitálnym otázkam (okrem technického a finančného subsystemu aj podnikateľská stratégia, vnútropodnikové riadenie a organizácia, postoj k okoliu, zamestnancom, podnikovej kultúre a pod.). Všeobecne sa predpokladá, že zahraničný strategický partner v rámci transformácie preniesie princípy riadenia ľudí ako know-how z materskej spoločnosti do prevzatej akciovej spoločnosti a podstatne zmení jeho obsah i formy. Riadenie ľudí dostane charakter moderného systému, ktorý je prioritne orientovaný na podporu dosahovania podnikateľských zámerov.

V súlade s charakteristickými znakmi vyspelého západného manažmentu (Vodáček – Vodáčková 1999; Hutchison 2002; Daniel – Metcalf, 2001) predpokladáme, že metódy a štýl riadenia ľudí strategického partnera bude

charakterizovať jednoznačná orientácia na výsledok, výkon a efektívnosť, profesionalitu, oddanosť cieľom, lojalitu, dôslednosť, osobnú zodpovednosť, nekompromisné rešpektovanie termínov a kvality práce, disciplinovanosť a dôsledné dodržiavanie firemných pravidiel. V súlade s poznatkami manažmentu zmien predpokladáme, že nový spôsob riadenia ľudí strategického partnera budú zamestnanci prijímať len pomaly a pod tlakom. Priniesie však pozitívnu zmenu pracovného správania, výkonnosti i kvality práce zamestnancov, pričom väčšina z nich prejaví voči nemu výhrady, aj keď len nepriamo.

Východiská a zázemie transformácie podniku

Bezprostredným rámcom problematiky transformácie podniku je koncept organizačnej zmeny. Nejde však o bežný, ale o špecifický druh zmeny. Jej špecifikum určuje na jednej strane rozsah a hĺbka, teda závažnosť a komplexnosť zmien, ktorými prechádza podnik a všetky jeho časti, a na druhej strane sú to zmeny v jeho širšom socioekonomickom prostredí. Preto transformáciu podniku vnímame a chápeme aj ako podmnožinu spoločenskej transformácie, ktorou s inými stredo a východoeurópskymi spoločnosťami prechádza aj naša spoločnosť.

Retrospektívny pohľad na začiatok a priebeh spoločenskej transformácie v stredo a východoeurópskom priestore dokazuje, že ide do značnej miery o ojedinelý fenomén, ktorého interpretácia aktualizovala viaceré teoretické otázky, výskumné a analytické úsilie domácich, zahraničných i kombinovaných tímov. Spoločenská transformácia je téma s dlhšou tradíciou, avšak jej reálny priebeh v našom priestore má viacero zvláštností. Bohle a Greskovits napríklad hovoria prechode ku demokratickému kapitalizmu resp. o europeanizácii neeurópskymi prostriedkami a upozorňujú na hegemoniu a silný vplyv neoliberálnych ideí. (Bohle – Greskovits 2012) Často sa uvádzajú značné rozdiely medzi konvergenciou ekonomických a politických inštitúcií na jednej strane a divergenciou celkového ekonomického výkonu v týchto krajinách na strane druhej. Nie je málo takých autorov, ktorí sa kriticky vyjadrujú na adresu doterajšieho priebehu transformácie a taktiež k rozdielom medzi očakávaniami a reálnymi výsledkami transformačného procesu. (Machonim 2002; Mlčoch 2000; Němec 2001; Rusnák – Korec 2013)

Krátky pohľad do záveru storočia ukazuje, že pre spoločenskú transformáciu, ktorú si vynútil vnútrospoločenský vývoj v krajinách strednej a východnej Európy a jeho spôsobovanie s externými silami, nemali jej aktéri vopred pripravené žiadne osvedčené postupy jej uskutočňovania. Úvahy o spoločenskej transformácii sa v tom čase redukovali na jej ekonomickú sféru. V 80-tych rokoch 20. storočia bola dominantným ekonomickým prúdom neoliberálna politika, ktorá dostala konkrétnu podobu v súbore politických nástrojov uskutočňovania ekonomickej reformy pod názvom washingtonský konsenzus a ktorá mala byť úspešná aj v krajinách strednej a východnej Európy. Aktéri postsocialistickej transformácie,

ktorí sa rozhodli pre jej uplatnenie, boli presvedčení, že prechod z centrálne plánovanej a riadenej ekonomiky na trhovú ekonomiku sa dá vytvoriť dereguláciou, privatizáciou a liberalizáciou trhu a zahraničného obchodu. K dispozícii mali gradualistickú a rýchlu formu reformy. Zatiaľ čo gradualistická forma bola pomalšia, pripúšťala aktívnu úlohu štátu a postupnú transformáciu inštitucionálneho prostredia, rýchla – radikálna reforma bola postavená na bezodkladnej a rýchlej obnove súkromnej sféry s minimálnou účasťou štátu. Touto formou sa transformácia začala aj u nás.

Reálny priebeh transformácie však ukázal, že očakávania rýchleho a priameho prechodu sa nenapĺňajú a pôvodný postup sa musel modifikovať. Na ďalší priebeh transformácie mali rozhodujúci vplyv riadiace politické aparáty – vlády, ktoré uplatňovali rozdielne hospodárske politiky. Priebeh transformácie u nás prehľadne etapizoval Morvay:

- pôvodná liberálna cesta v ČSFR 1991 – 1993;
- hľadanie novej cesty so zameraním na špecifiká SR 1993 – 1995;
- deklarovaná gradualistická cesta sociálno-ekologického typu, tzv. slovenská cesta 1996 – 1998;
- obnovenie liberálnej cesty a depolitizácia ekonomiky 1999 – 2002;
- vytváranie štandardného trhového hospodárstva s integračnými snahami 2002 – 2004. (Morvay 2005)

Ďalšie obdobie, ktoré úzko súvisí s našou témou vhodne doplnil Buček:

- prudký rast HDP a príchod veľkých zahraničných investorov podmienený liberálnymi reformami 2004 – 2006;
- vrchol ekonomického rastu, orientácia smerom k sociálnym programom a naplnenie integračných snáh prijatím spoločnej menovej únie 2006 – 2009. (Buček 2010)

Tento typ transformácie, ktorou prešli stredoeurópske krajiny a ktorý opätovne aktualizoval tému zásadných zmien v spoločnosti je jedným z aktuálnych typov spoločenskej transformácie. Rozlišujú sa aj ďalšie typy:

- transformácia spojená s postupnými premenami vyspelých priemyselných spoločností smerujúcich k modernému postindustriálnemu stupňu vývoja;
- transformačné procesy spojené s demokratizáciou a rozširovaním trhovej ekonomiky v stredne vyspelých európskych krajinách s nedávnou autoritárnou, alebo „partokratickou“ minulosťou;
- zásadná transformácia autoritatívnych režimov v donedávna rozvojových krajinách
- na demokratické/demokratickejšie systémy;

- reformné komunistické zmeny, ktoré realizujú rýchlo sa rozvíjajúce ázijské krajiny;
- transformačné zmeny v tých východoeurópskych a balkánskych krajinách, ktoré pred komunistickým režimom neboli priemyselne pokročilé.

V konečnom dôsledku k nim môžeme pridať aj zmeny súvisiace so vstupom niektorých krajín do EÚ resp. zmeny, ktoré prebiehajú v jednotlivých členských štátoch EÚ a súvisia s novou situáciou a pôsobením v novom a meniacom sa type spoločenstva. Bohle a Greskovits hovoria v tejto súvislosti o europeanizácii a považujú túto fázu za približovanie k zavŕšeniu spoločenskej transformácie stredo a východoeurópskych krajín. (Bohle – Greskovits 2012)

Istý časový odstup a sledovanie dôležitých črt doterajšieho priebehu procesu postsocialistickej transformácie umožňuje rozlíšiť nielen viaceré fázy, ale aj prevládajúce spôsoby nazerania na tento proces. Prvú fázu možno charakterizovať tým, že sa v nej zdôrazňovalo uplatňovanie konceptu prechodu – riadeného a naplánovaného procesu, v ktorom sa sledoval predvídaný smer. Znamenalo to, že pri tomto chápaní sociálnej zmeny mali jej organizátori istú predstavu o cieľovom stave (trhové prostredie a demokratická spoločnosť) a tiež o krokoch, ktoré k nemu vedú. V praxi mu zodpovedal koncept revolučnej podoby sociálnej zmeny, ktorá bola do značnej miery riadená a orientovaná žiaducim smerom (rýchle a radikálne reformy, privatizácia, pravicová ideológia). Druhú fázu lepšie vystihuje koncept transformácie. Rusnák a Korec ju charakterizovali takto: „transformácia je alternatívny a otvorený proces, o ktorom nevieme s určitosťou povedať, kedy sa skončí a aký bude presný výsledok, pretože pozostáva z viacerých po sebe idúcich stavov, resp. prechodov v rámci toho istého vývoja.“ (Rusnák – Korec 2013: 398) Znamená to, že pri takto chápanom priebehu postsocialistickej transformácie môže existovať (aj existuje) viacero odlišných alternatív smerovania k žiaducemu stavu. Alternatívy bývajú ovplyvnené rozdielnymi vnútornými (aj štartovacími) podmienkami jednotlivých krajín, ako aj ich minulosťou. Pri tomto spôsobe náhľadu na transformáciu nesmieme prehliadnuť moment internacionalizácie – aspekt, ktorý ovplyvnil priebeh väčšinou národne chápanej transformácie. Tretiu fázu postsocialistickej transformácie a jej typický prístup je pomerne ťažké jednoznačne stanoviť, pretože doterajší vývoj a hlavne súčasný reálny stav v transformujúcich sa krajinách je dosť rôznorodý. Zaostáva za pôvodnými očakávaniami a často sa konštatuje, že sociálna zmena neprebehla podľa pôvodných teoretických koncepcií a dokonca viedla aj k nečakaným výsledkom. V názoroch autorov tzv. tretej vlny badať oslabenie optimizmu z pôvodnej fázy razantného prechodu, menšiu pozornosť tiež venujú rozboru príčin ťažkostí a problémov transformačného obdobia a viac pozornosti venujú súčasnej situácii a úvahám o tom, čoho je to dôsledok a ako to ovplyvní budúci vývoj. Proces transformácie pôvodného socialistického systému na (ako hovorí Greskovits) demokratický kapitalizmus sa

spomalil a pokračovanie transformačných zmien sa oddialilo. Nedostatočné inštitucionálne a legislatívne prostredie, spolu s rezervami vo fungovaní samoregulačných mechanizmov vytvorili priaznivé podmienky pre aktérov, ktorí z tejto situácie ťažili (a ťažia) a nenapomáhajú transformácii. V tejto situácii videl Tomášek ako najpravdepodobnejšie východisko internacionalizáciu a v podmienkach krajín strednej a východnej Európy jej podmnožinu europeanizáciu. (Tomášek 2001) Vplyv medzinárodných inštitúcií ako aj Európskej únie je neprehliadnuteľný, avšak ani on nestojí mimo polemík a rôznych hodnotení.

V najvšeobecnejšom zmysle sa transformácia používa na vyjadrenie rozsiahlych, zásadných a závažných zmien, ku ktorým dochádza v entite. Podľa C. Offea (1994): „Transformácia znamená pretváranie politicko-právnych, ekonomických a kultúrnych systémov a ich inštitucionálneho rámca“. Z iného hľadiska sa vysvetleniu transformácie venuje Petříček, ktorý ju považuje za sloveso, čím dáva najavo, že ide o proces, ktorého predmetom je zmena, a nie určitý stav vecí. Je to proces, ktorý smeruje proti prirodzenej ľudskej potrebe stability a stálosti. Transformácia je podľa neho znak, ktorým sa živé líši od neživého. Dôležité je jeho upozornenie, že transformácia môže byť nepríjemná, pretože pretvárať – premieňať sa dá len vtedy, ak sa pôvodný stav rozpadol a mizne v inom. Tým zdôrazňuje fundamentálnosť zmeny a problematickosť jej sprievodných znakov. (Petříček 2009)

Transformácii sa venovali viacerí autori, ktorí jej pridávali dôležité atribúty. Havelka a Müller považujú transformáciu „za druh sociálnej zmeny, avšak taký, v ktorom dochádza k premene jedného relatívne silne stabilizovaného a problémovo jednoznačne identifikovateľného stavu spoločnosti do stavu iného, v zásade kvalitatívne odlišného.“ (Havelka – Müller 1996: 146) Žák vysvetľuje transformáciu ako systémovú premenu pôvodnej – bývalej entity (spoločnosti, podniku, systému...) na entitu úplne odlišnú, ktorá má nové znaky. Transformáciu považuje za proces, v ktorom sa entita premieňa, teda mení sa na niečo iné. Aj on zdôrazňuje závažnosť zmeny, keď dodáva, že entita je po transformácii novo definovaná a dá sa aj novo charakterizovať a popísať. (Žák 1999) Transformáciu definuje aj Machonin „transformácia v konceptuálnom rámci znamená historickú spoločenskú zmenu zahrňujúcu súhrn kvalitatívnych socio-inštitucionálnych a kultúrnych premien významne ovplyvňujúcich života ľudí a to tak jednotlivcov, ako aj ich prirodzených sociálnych skupín, t.j. rodín a domácností“. (Machonin 2001: 56) Ako jeden z mála autorov domýšľa vplyv transformácie na človeka a jeho život, čím nabáda k jej humanizácii.

Transformáciu považujeme za sociálny proces – sériu zmien. Nemožno ju teda chápať ako krátku a ani jednorazovú udalosť. Je to dlhší čas prebiehajúce dianie, sled či séria javov v určitej entite, ktoré sú vzájomne prepojené príčinnými, alebo štruktúralno-funkčnými vzťahmi, ktoré menia podstatu entity. Do zložitosti transformácie je možné preniknúť identifikovaním všetkých jej dôležitých udalostí,

z ktorých pozostáva a spoznaním ich vzájomnej prepojenosti. Zmenu môžeme vysvetliť aj ako posun, ktorý nastal v parametroch entity od ich sledovania na začiatku od jedného momentu kinému momentu. Asi najvýstižnejšie definoval zmenu Nisbet, podľa ktorého je zmena „následnosť rozdielnosti v čase vo vnútri pretrvávajúcej entity“. (Nisbet 1969: 168)

Všeobecné charakterizovanie zmeny treba dopracovať jej špecifikáciou na podmienky podnikov a organizácií. Túto požiadavku spĺňa Borovský, ktorý za zmenu považuje takú „zmenu systému, ktorá zmení podstatným spôsobom jej výstup, respektíve účinnosť transformácie vstupov na výstup a úžitkovú hodnotu tohto výstupu pre nadväzujúci systém.“ (Borovský 2005: 31) Autor ju postavil na klasickom koncepte produkčnej transformácie.

Z iného pohľadu charakterizuje zmenu v organizácii Nový, ktorý ju predstavuje ako „premenu tzv. tvrdých a mäkkých faktorov riadenia každej organizácie“. (Nový 2006: 127) Pod tvrdými faktormi myslí technologické a procesné usporiadania, organizačnú štruktúru a informačné kanály. Za mäkké faktory považuje organizačnú kultúru, personálne riadenie a motivačné programy.

Ak tieto charakteristiky zmien v podniku znásobíme závažnosťou, hĺbkou a rozsahom, dostávame sa k pojmu transformácia podniku. Transformácia podniku je viac ako bežná zmena v podniku. Má všetky znaky, ktoré majú zásadné a rozsiahle zmeny na makro i mezo-úrovni. Keďže prebieha na podnikovej úrovni a jej bezprostredné prostredia bývajú dosť rozmanité, môže mať značne rôznorodý priebeh a špecifiká. Naša interpretácia transformácie podniku je založená na poznatkoch z transformácie podnikov v stredoeurópskom i zámorskom prostredí a z výsledkov vlastného empirického výskumu transformácie štátnych podnikov na akciové spoločnosti so zahraničnou kapitálovou účasťou. Za zásadné považujeme stanovisko Clarka – Soulsbyho, ktorí pri rozsiahlych výskumoch a analýzach transformačných procesov podnikov v strednej Európe považovali transformáciu podniku za „komplexné významné zmeny vo všetkých troch komponentoch organizačnej formy (t.j. v systémoch, v štruktúre a v kultúrach; doplnil M. K.). (Clark – Soulsby 1995) Je to to, čo Miller a Frieser nazvali kvantová zmena – fundamentálny posun v dominantnej logike alebo prístupoch organizovania, ktoré podchyťávajú organizačnú formu a spôsobujú pohyb k inej forme. (Miller – Frieser 1984: 216) Aj Rouse zvyrazňuje rozsah a hĺbku zmeny a podľa neho skutočná transformácia podniku sa pozná podľa toho, že oproti iným druhom zmien je viac premieňajúca – oveľa viac mení celý ráz podniku. Jeho charakteristika je trochu netradičná, ale výstižná: „Transformácia podniku sa týka zmeny nie bežnej – rutinnej zmeny, ale zmeny fundamentálnej, zásadnej, ktorá podstatne mení vzťahy podniku k jednému či viacerým kľúčovým subjektom – k zákazníkom, zamestnancom, subdodávateľom i investorom.“ (Rouse 2006: 39)

Cieľom transformácie, ktorá má v počiatočnej fáze podobu privatizácie a neskôr podobu strategického partnerstva, je taká zmena vnútorného prostredia podniku,

ktorá zásluhou vplyvu a skúseností zahraničného strategického investora podnik ozdraví, dodá mu novú energiu a povedie k úspešnému plneniu jeho účelovej funkcie. Zásadné zmeny samozrejme výrazne poznamenajú všetky časti podniku. My budeme venovať pozornosť len jednej vybranej časti – riadeniu ľudí.

Za dôležitý teoretický rámec riadenia ľudí v období transformácie považujeme teóriu sociálnej zmeny v konkrétnej historickej podobe modernizácie. (Pozri bližšie Sopóci 2000; Bunčák 2002) Modernizáciu ako proces považujeme v súlade s Machoninom za vzťahový rámec pre analýzu postkomunistickej sociálnej zmeny, pričom privatizácia a reštrukturalizácia podnikov v spolupráci so zahraničnými strategickými partnermi je jej súčasťou. (Machonin 2002) Socialistické podniky sa privatizáciou a strategickým partnerstvom dostávali do kvalitatívne odlišného stavu vrátane svojho vnútorného prostredia. Prínos teoretického konceptu modernizácie pre riešenie nášho problému je v identifikácii rôznych dimenzií procesu zmien a základných mechanizmov, prostredníctvom ktorých sa tieto zmeny uskutočňujú. Zmeny v riadení ľudí analyzujeme z aspektu dvoch takýchto mechanizmov:

- ako dôsledok technického pokroku a šírenia technologických inovácií, keď technický pokrok a inovácie, ktoré zahraniční investori aplikujú v sprivatizovaných podnikoch, spúšťajú ďalšie sociálne zmeny. S každým novým prvkom materiálnej kultúry sú spojené nové hodnoty, mení sa podniková kultúra, postoj k okoliu i sociálna zodpovednosť podniku;
- ako dôsledok nového inštitucionálneho usporiadania spoločnosti, jej politického a ekonomického systému, ktorý vedie k vytváraniu nových vzťahov medzi ľuďmi na všetkých úrovniach spoločnosti. Privatizácia znamená z tohto hľadiska zrušenie pôvodných a zavedenie nových inštitúcií a princípov fungovania podniku. Strategickí partneri menia nielen organizačné usporiadanie spoločnosti do organizačných útvarov, ale aj rušia staré a zavádzajú nové inštitúcie. Táto zmena vyžaduje vznik nových vzťahov medzi útvarmi a samozrejme aj medzi ľuďmi. (Bunčák 2002: 109 – 113)

V súlade s Kellerom považujeme modernizáciu za „relatívne uniformný, lineárny a ireverzibilný proces. Jej základom je hodnotová transformácia, proces sa však prelína všetkými funkčne diferencovanými podsystémami spoločnosti počínajúc podsystémom ekonomiky a politiky“. (Keller 2007: 21) Dôležité sú v tejto súvislosti dôsledky modernity. Prvým je ekonomizácia spoločnosti, resp. zmeny postavenia a úlohy ekonomiky, ekonomického myslenia a peňazí, druhým je šíriaca sa neistota medzi zamestnancami transformovaných podnikov. Problémovou súvislosťou modernizácie je aj riadenie – jeho filozofia, spôsoby a praktiky. V konaní manažérov v súčasnosti pozorujeme ústup od tvrdých a nekompromisných postupov vynucovania disciplíny k moderným formám riadenia ľudí. Spoločne s tým sa menia aj požiadavky, ktoré riadenie kladie na zamestnancov.

Privatizácia – jedna z fáz transformácie podnikov

Vychádzajúc z Maříkovej považujeme privatizáciu za „proces premeny štátnych podnikov na podniky súkromné“, resp. za prevod aktivity vykonávanej štátnou alebo verejnou organizáciou na súkromnú organizáciu. (Maříková a kol. 1996: 845) Ide pri tom o úplnú alebo čiastočnú stratu vlastníctva štátu a prevod, nadobudnutie vlastníckych práv iným, súkromným subjektom. Pre dekompozíciu zmien v riadení ľudí v čase privatizácie nestačí považovať privatizáciu len za ekonomický jav. Je to komplexná sociálna zmena, ktorej súvislosti sa prejavujú v makro i v mikrorovine. Štúdie transformačných procesov, priebeh, sprievodné javy a hlavne dôsledky privatizácie neboli v žiadnej z transformujúcich sa krajín hodnotené, prijímané a uskutočňované bez výhrad. Boli zdrojom mnohých názorových rozdielov a polemík. Napriek tomu privatizácia v nich musela prebehnúť. Podľa McAulyho a Mihailova je privatizácia nevyhnutným (paradigmatickým) predpokladom transformácie podnikov. Jej konečným ekonomickým cieľom je vyššia efektívnosť podniku, jeho reštrukturalizácia a preorientácia na nové ekonomické podmienky. (McAuly – Mihailov 2005)

Zanker uvádza, že privatizáciu a jej dynamiku ovplyvňujú štyri významné motívy:

- a) riešenie finančných problémov podniku,
- b) zvýšenie konkurencieschopnosti podniku,
- c) zvýšenie schopnosti podniku medzinárodne spolupracovať,
- d) modernizácia technickej základne i organizácie podniku, čím spresňuje ekonomické dôvody.

Zároveň však upozorňuje, že tieto motívy v praxi vedú manažmenty podnikov ku konkrétnym opatreniam typu: redukcia činností podniku na oblasť hlavného pôsobenia, rozdelenie podniku na niekoľko nezávislých podnikateľských jednotiek, rušenie neziskových častí podniku, znižovanie nákladov, zavedenie nových metód riadenia a výkonovo orientovaná mzdová štruktúra. Samozrejmosťou je výsledné znižovanie stavu zamestnancov. (Zanker 2001) Prakticky všetky takéto opatrenia veľmi úzko súvisia s ľuďmi v podniku. Cunha a Cooper (Cunha – Cooper 1998) pripomínajú aj makroekonomické aspekty privatizácie. Tá pomáha kryť kapitálový deficit verejných financií, znižuje výdavky vlády, vedie k makroekonomickej reštrukturalizácii a k vyššej efektívnosti celého hospodárstva. V mikrorovine je privatizácia podnetom na reštrukturalizáciu podniku, zmenu jeho organizácie i riadenia, zvyšuje efektívnosť podniku, manažérom poskytuje lepšie stimuly, zlepšuje služby zákazníkom a stimuluje produktivitu zamestnancov. Ich zistenia korešpondujú s prácami ďalších autorov. (Pozri bližšie Parker 1998; Bishop 1994) Privatizácia podniku nastoľuje zmenu:

- postojov a vnímania signálov prichádzajúcich zvonku i reakcie a činnosti podniku smerom k externému prostrediu;
- vstup do konkurenčného prostredia po zániku štátneho monopolu vedie podnik k zvyšovaniu efektívnosti, mení jeho ciele, formuje novú konkurenčnú stratégiu, mení štruktúru a organizáciu i riadenie ľudí;
- výrazné zníženie kontroly štandardných vzťahov a procesov v podniku zo strany štátu, znižuje sa aj možnosť zasahovať do týchto vzťahov a procesov zo strany odborov (strategický partner ich často marginalizuje alebo dokonca izoluje);
- pôvodnú firemnú kultúru nahrádza kultúra podpory nových strategických cieľov, prináša nové hodnoty, normy a vzory správania, do pozornosti sa dostáva efektívnosť, kvalita, individuálna zodpovednosť, vyššia autonómia zamestnanca, lojalita, inovácia a orientácia na zákazníka;
- mení sa systém riadenia a spôsob komunikácie v podniku, ustanovujú sa nové riadiace orgány (valné zhromaždenie, dozorná rada, predstavenstvo), vymieňa sa vrcholový manažment, ktorý zavádza najskôr konsolidačné a stabilizačné, a v ďalšej etape reštrukturalizačné opatrenia vrátane novej organizačnej štruktúry;
- mení sa sociálny systém podniku, nastupujú noví vedúci pracovných tímov, vyhladáva sa manažéri so skúsenosťami v súkromnom sektore, vo finančnej a marketingovej oblasti. Manažment na všetkých úrovniach riadenia dostáva za úlohu presadzovať „nové pravidlá hry“ a nový štýl. Politiky a praktiky riadenia ľudí sa stávajú nástrojom manažmentu na zabezpečenie oddanosti zamestnancov novej podnikovej kultúre a nástrojom na zmenu počtu, štruktúry a kvality zamestnancov. Mení sa systém hodnotenia a odmeňovania a zamestnancov, organizujú sa intenzívne vzdelávacie podujatia na podporu komerčného a zákaznícky orientovaného správania zamestnancov. Uvedený prehľad hlavných okruhov zmien považujeme za dôležité zázemie analýzy zmien v transformovaných slovenských podnikoch a širšie východisko hlbšieho poznania zmien v týchto podnikoch v oblasti riadenia ľudí.

Špecifickým prípadom je privatizácia tzv. strategických podnikov. Ide o štátne podniky, ktoré boli piliermi socialistického hospodárstva, tvorili základ národného majetku a pre spoločnosť mali strategický význam. Odporcovia a kritici privatizácie ich označili za „rodinné striebro“ spoločnosti a ich privatizácia bola pre nich historická chyba, ktorú označili za „výpredaj rodinného striebra“. Pre záujem štátu získať ich predajom maximálny výnos, postup a metódy ich privatizácie majú svoju vlastnú a nelichotivú históriu upozorňujúcu na slabé miesta privatizácie.

Aj keď mal proces privatizácie v transformácii svoju nezastupiteľnú úlohu, stal sa v mnohých ohľadoch kontroverzný. V prvých štádiách sa javil – hlavne pre

podniky a ich politické vedenia – nepredstaviteľný až neprijateľný krok, pretože znamenal reálnu zmenu vlastníckych pomerov v podniku a tým aj stratu ich postavenia a nemalých výhod. Neskôr, keď sa pod značným tlakom reformných politických síl podarilo dosiahnuť relatívne vyššiu mieru akceptácie myšlienok privatizácie, predmetom značne rozdielných názorov a stanovísk sa stali spôsoby a formy jej uskutočňovania. Okrem známych sporov o výhodách či negatívnych dôsledkoch rýchlosti, akou sa má realizovať (problém „šokovej terapie“), vyvstal oveľa vážnejší dôvod sporov, a tou je spravodlivosť v tomto procese. Kontroverznosť privatizácie sa vyhrocuje aj pod vplyvom jej účelového využívania resp. zneužívania (pôvodne vládnucimi stranami) na pochybné až nezákonné získavanie značného majetku. Viaceré analýzy odkryli nielen politické zázemie zneužívania privatizačného procesu, ale aj premyslené a cielené pôsobenie viacerých záujmových skupín, vrátane štátno-manažérskej a priemyselnej či finančnej loby. Jadro problému pravdepodobne spočíva v rozdielnosti názorov na úlohu resp. mieru účasti štátu, ako aj v zaostávaní legislatívneho a kultúrneho (morálneho) prostredia tohto procesu.

Spoločné podnikanie – strategické partnerstvo – ďalšia fáza transformácie podniku

Historická skutočnosť i skúsenosti západných manažérov potvrdzujú, že samotná privatizácia nemôže vytvoriť všetky podmienky pre úspešné fungovanie podniku v trhovom prostredí. Privatizácia sa považuje za vstupnú podmienku uplatňovania trhového mechanizmu a „otvára bránu“ k skutočnej transformácii. Tú predstavuje dlhý rad modernizačných zmien, ktoré zasahujú do všetkých subsystémov podniku.

Vývoj podniku po privatizácii môže prebiehať podľa rôznych scenárov. Neslávne známe sú scenáre, kedy bol podnik sprivatizovaný netransparentným spôsobom za výrazne podhodnotenú cenu a následne predaný za mnohonásobne vyššiu cenu. Iný je scenár, keď sa do vrcholového manažmentu podniku dostali subjekty s nedostatočnými manažérskymi schopnosťami a skúsenosťami a podnik sa pod ich vedením nedokázal úspešne vyrovať s trhovým a meniacim sa podnikateľským prostredím a po období kríz nakoniec ukončil svoju pôsobnosť.

Predmetom nášho záujmu je diametrálne odlišný scenár poprivatizačného vývoja podniku. Je to scenár, v ktorom sa orgány sprivatizovaného podniku, novo ustanovenej akciovej spoločnosti (pri strategických podnikoch išlo o akciové spoločnosti so 100% účasťou štátu) rozhodnú pre spoločné podnikanie s iným subjektom a vstupujú s ním do strategického partnerstva². Podnikanie so zahraničným partnerom považujú viacerí autori (Soulsby – Clark 2006; Pavlínek

² V západoeurópskej literatúre sa uprednostňuje pojem FDI – *foreign directed investment*.

2002; Smolková 2005) za postup, ktorým podniky môžu zlepšiť svoju podnikateľskú činnosť, konkurenčnú pozíciu i ekonomickú prosperitu. V postsocialistických krajinách ich k tomu spravidla vedie nedostatok zdrojov (finančných, ľudských, informačných, technických), resp. príležitosť získať od etablovaného partnera skúsenosti s trhovým prostredím, skvalitniť riadenie, získať progresívne know-how, posilniť finančnú a trhovú pozíciu, imidž a značku podniku, zlepšiť medzinárodnú spoluprácu, kvalifikačnú a profesiovú štruktúru, využívať sieť kontaktov a dobrých vzťahov partnera a s ich pomocou preniknúť do záujmových oblastí budúcej podnikateľskej činnosti.

Poslaním strategických partnerstiev je zdieľanie činností a zdrojov partnerov, redukcia konkurenčných stretov a pomoc pri prenose a využití poznatkov. Partnerstvo chápeme podľa Pitru ako „vzájomný vzťah spoločného zdieľania rizika, úspechu, odmien (získov) a mocenského postavenia. V skutočnom partnerskom vzťahu dochádza ku spojeniu dvoch subjektov v záujme dosiahnutia cieľov, ktoré by pre každého z nich boli samostatne nedosiahnuteľné“. (Pitra 1998: 93)

Spoločné podnikanie môže nadobúdať nasledujúce podoby:

- „vol'né“ formy, príležitostné spolupráce;
- „tiché“ neformálne dohovory uzatvárané spravidla ústne;
- strategické aliancie v užšom chápaní, založené na zmluvnom základe;
- join-ventures – strategické aliancie v širšom chápaní, postavené na zmluvou vymedzenom základe;
- veľmi pevné formy typu splynutia (mergering), fúzie, alebo akvizície. (Vodáček – Vodáčková 2002; Smolková 2005)

Za ideálne sa považuje rovnocenné postavenie partnerov. V postsocialistických krajinách sú podľa niektorých autorov častejšie práve pevné formy. (Pozri bližšie Clark – Soulsby 1999; Ross 2006) Ich znakom je – niektorými kritizované – nerovnocenné postavenie partnerov. Zásluhou vlastníctva väčšinového podielu akcií, disponovaním modernejšími technológiami, skúsenosťami s pôsobením v trhovom prostredí, je zahraničný partner dominantný už od počiatkových štádií rokovania. Svoju dominantnosť uplatňuje aj v ďalších fázach razantne, transformácia podniku je veľmi rýchla, zmeny sú rozsiahle a hlboké.

Súhlasná a podporná argumentácia pre nerovnocenné postavenie je založená na tom, že manažment sprivatizovaného podniku nie je dostatočne skúsený, nemá ucelenú dlhodobú predstavu o smerovaní, nie je ochotný a pripravený robiť radikálnejšie zmeny, zaostávanie sprivatizovaného podniku je veľké a musí sa odstrániť rýchlo, zmeny sa musia robiť rázne a rýchlo, pretože podnik musí čo najskôr dokázať svoju životaschopnosť a konkurencieschopnosť. Za vzor sa kladú moderné a prosperujúce podniky, ktoré obstoja v tvrdom konkurenčnom prostredí

zásluhou vysokej kvality výrobkov a služieb, vďaka inováciám, rýchlosti reakcie na požiadavky zákazníkov, vysokej produktivite a efektívnosti.

Nesúhlasné a kritické stanoviská spochybňujú maximalizáciu zisku ako najvyšší princíp a cieľ podnikateľských aktivít podniku. Odsudzujú podriadenie všetkých podnikových aktivít tomuto cieľu, nesúhlasia s nedostatočným rešpektovaním ľudských a sociálnych súvislostí zmien, vyslovujú výhrady voči westernizácii podnikovej kultúry a sú proti degradácii ľudí na prostriedky dosiahnutia zisku. Žiadajú – spolu s Machoninom – merať prínos transformácie prínosom do kvality života.

Riadenie ľudí

Človek vystupuje v organizácii ako súčasť riadeného systému – v úlohe výkonného zamestnanca, keď používa materiálne, finančné, informačné zdroje organizácie a tým sa podieľa na jej fungovaní. Vystupuje aj ako súčasť riadiaceho systému – v úlohe manažéra, ktorý pôsobí na svojich spolupracovníkov, aby konali žiaducim spôsobom a účelne a efektívne využívajúc pridelené zdroje dosahovali ciele organizácie.

Riadeniu ľudí sa venuje mnoho autorov i organizácií (medzi významné patrí napríklad The British Institut of Management a The National Forum for Management Education and Development (NFMED)). Tieto organizácie urobili významný krok, keď pre britských manažérov vytvorili koncept manažérskych štandardov založených na schopnostiach. Podľa NFMED manažér má plniť štyri roly: riadiť prevádzkové činnosti, riadiť financie, *riadiť ľudí* a riadiť informácie. Každá rola má svoju subštruktúru jednotiek a prvkov, z ktorých každý súvisí s výkonom a kritériom hodnotenia. Takýmto spôsobom prvýkrát systematickejšie vyznačili obsah riadenia ľudí.

Na oficiálnu britskú koncepciu manažérskych štandardov nadväzuje Thomson a podrobne rozpracováva štandardy riadenia ľudí. Konkretizuje ich a rozširuje ich obsah o riadenie seba, riadenie skupiny, zvládanie náročných situácií, usmernenie pracovného správania a manažment zmeny, čím prispieva k inventarizácii aktuálnych konštitutívnych prvkov riadenia ľudí. (Thomson 2007)

Americkí autori Robbins – Finley vymedzujú riadenie ľudí pragmaticky, konkrétnymi činnosťami, ktoré musí manažér zvládnuť. Okrem sebariadenia a riadenia technickej stránky podľa nich musí zvládnuť prevzatie a budovanie tímu, prácu s tímom, motiváciu ľudí, realizáciu zmien, vyjednávanie a jednanie s ľuďmi, poskytovanie spätnej väzby, zvládanie konfliktov a prekonávanie vekových rozdielov a v neposlednom rade aj problematiku disciplíny a prepúšťania. Autori sú zástancovia chápania riadenia ľudí, ako radu činností, ktoré robí manažér pri priamom i nepriamom pôsobení na ľudí, s cieľom dosiahnuť u nich žiaduce pracovné správanie. (Robbins – Finley 2005)

Podľa Donnellyho riadenie ľudí je nevyhnutné a patrí k hlavným úlohám manažérov. (Donnelly 1997) Tí plnia tri hlavné manažérske úlohy: riadia prácu a organizáciu, riadia produkciu a operácie a riadia ľudí. Podľa Thomsona je podstatou problematiky ľudí a ich riadenia ľudské správanie. Tajomstvom i umením riadenia ľudí je pôsobenie na to, čo určuje ľudské správanie a využívanie toho, čo je za ľudským správaním. Otázka nestojí tak, či je možné riadiť ľudí, ale čo treba robiť (využívať), aby bolo správanie ľudí v organizácii také, aby pomáhalo dosiahnuť jej ciele a plniť jej poslanie. (Thomson 2007) Na ceste za odpoveďou sa treba zastaviť pri obsahu riadenia ľudí, pri nástrojoch a prostriedkoch a tiež pri spôsoboch a štýloch riadenia ľudí.

Riadenie ľudí v etape privatizácie a vstupu strategického partnera

Odpovede na otázky týkajúce sa riadenia ľudí v tomto špecifickom období boli získavané vlastným empirickým výskumom. Zvolená bola metóda prípadovej štúdie. Inšpiráciou nám bola práca Müller – Štědronský (2000), ktorí formou prípadových štúdií na príkladoch vybraných inštitúcií pojednávajú o transformácii a modernizácii spoločnosti. Hendl vidí jej prínos a silu v tom, že ide o postup umožňujúci detailné štúdium a zachytenie zložitosti i špecifik jedného prípadu a popísanie vzťahov v ich celistvosti. Dôkladnejšie preskúmanie jedného prípadu umožní lepšie porozumieť iným podobným prípadom. (Hendl 2005) Podľa Stakea je to postup, ktorý sa usiluje porozumieť určitému sociálnemu objektu v jeho jedinečnosti a komplexnosti. Sociálny objekt je systém s určitými hranicami a prípadová štúdia rozpráva – približuje históriu tohto systému. Jadrom prípadovej štúdie je konkrétny prípad a jeho problémové okruhy, otázky alebo aspekty, ktoré chceme skúmať. Prípad je niečo špecifické, má svoju identitu a nesie v sebe určitý problém či tému. (Stake 1995) Pri výbere prípadov – podnikov – boli sledované tri základné požiadavky.

Sústredili sme sa na pôvodne slovenský štátny podnik, ktorý prešiel privatizáciou, resp. už nie je štátnym podnikom, má so zahraničným strategickým partnerom zmluvu o spoločnom podnikaní a strategický partner má rozhodujúci vplyv na riadenie podniku. Po prijatí ponuky spolupráce sa stalo objektom výskumu viacero bývalých štátnych podnikov, v tom čase už akciových spoločností so zahraničnou účasťou. Pod záštitou etického záväzku sprístupnili svoje interné i archívne dokumenty, súhlasili s uskutočnením riadených, pološtrukturovaných kvalitatívnych rozhovorov s manažérmi jednotlivých organizačných úrovní, ako aj s radovými zamestnancami. Umožnili tak získať originálny, inak veľmi ťažko získateľný empirický materiál. Informácie o riadení ľudí boli zbierané kombináciou rozhovorov a štúdiom dokumentov z obdobia privatizácie a zavádzania strategického partnerstva. Pre každú spoločnosť boli výsledky analýz spracované v siedmich oblastiach vo forme samostatnej prípadovej štúdie. Prípadové štúdie

mali rovnakú štruktúru – v prvej časti uvádzali základné údaje o privatizácii a začiatku strategického partnerstva. Druhá časť opisovala podnik a riadenie ľudí v čase privatizácie. Tretia časť opisovala spoločnosť a riadenie ľudí po vstupe strategického partnera. Záverečnú časť tvoril prehľad aktuálnych výsledkov. Rozsah prípadových štúdií presahuje možnosti tejto kapitoly, preto uvádzame len vybrané základné zistenia.

Hlavné zistenia a závery výskumu

Problematika riadenia ľudí bola analyzovaná v siedmich oblastiach: podniková stratégia a taktika; organizačne definované oblasti; riadenie ľudí v rutínnej činnosti manažérov; nepriame nástroje riadenia ľudí v podniku; významní organizační aktéri; špecifické podnikové metódy a postupy; postoje a reakcie zamestnancov na zmeny v riadení ľudí. Porovnanie výsledkov analýzy zmien v jednotlivých fázach transformácie v oboch podnikoch dovolilo sformulovať niektoré zovšeobecnenia.

Porovnanie riadenia ľudí vo fáze privatizácie a v období pôsobenia zahraničného strategického partnera potvrdzuje existenciu výrazných rozdielov prakticky vo všetkých sledovaných oblastiach. Na začiatku privatizácie bolo riadenie ľudí v analyzovaných spoločnostiach nesystematické, nemalo jasne formulované teoretické základy a chýbal mu dlhodobý zámer. Pôvodné socialistické kádrové a personálne útvary boli bezradné a pasívne. Už prvá fáza transformácia podniku priniesla zmenu aj do oblasti riadenia ľudí. Nový manažment začal pripisovať väčší význam problematike ľudí a ich riadenia, nahradil kádrový a personálny útvar útvarom ľudských zdrojov a poveril ho vypracovaním dlhodobého zámeru. Zámery v oblasti ľudských zdrojov vychádzali z úloh transformácie a riešili ich personálne dôsledky, optimalizáciu zamestnanosti a prípravu ľudí na zmeny. Špecializované útvary riadenia ľudských zdrojov začali uplatňovať prvky moderného personálneho manažmentu. V prvej etape preberali na seba jadro činnosti manažérov a vytvorili paradoxnú situáciu: ovplyvňovali ľudí, za ktorých neniesli zodpovednosť. Na druhej strane, manažéri, ktorí niesli zodpovednosť za ľudí, nedisponovali potrebnými prostriedkami na ich riadenie. Na odporúčanie poradcov vedenie podnikov začalo uvažovať aj o nepriamych nástrojoch riadenia ľudí. Išlo hlavne o podnikovú identitu, podnikovú kultúru, „public relations in“ a sociálnu zodpovednosť.

Technické a organizačné zmeny však citelne oslabili možnosti uplatnenia takýchto nepriamych nástrojov. Ostali v úzadí a ich vplyv bol minimálny. Navyše, podniková identita bola v čase zmien a neistých perspektív vážne narušená. Problematická bola i sociálna zodpovednosť, ktorej kontúry sa v novej socio-ekonomickej situácii formovali len pomaly a chýbala im koncepcnosť.

Transformácia podniku vlastnými silami po privatizácii mala v oblasti riadenia skôr intuitívny charakter. Sprevádzala ju však spontánna snaha manažérov, zakladateľskej generácie súkromných akciových spoločností i zamestnancov hľadať

rezervy, mobilizovať sily, osobne sa angažovať a pomôcť podniku prežiť obdobie, ktoré všetci považovali za prechodné. Situácia sa však zmenila, keď nastali hlbšie zmeny. Personálne zamerané opatrenia (audit pracovných miest, individuálnych schopností, zdôvodňovanie existencie funkcií a pracovných miest, podrobné osobné hodnotenia, prvé znižovanie prezamestnanosti) zmenili postoje ľudí a ich pracovné správanie. Odhodlanie, participácia i lojalita výrazne poklesli. Riadenie ľudí sa stalo oveľa náročnejšie. Neosobné prostriedky systému riadenia ľudských zdrojov sa ukázali ako neúčinné a s priamym riadením nemali (väčšinou mladí manažéri) skúsenosti, ani odbornú prípravu. Často používali autoritársky štýl a vynucovanie autority. Naplno sa prejavil nedostatok účinného riadenia ľudí a absencia koncepcie v tejto oblasti.

Vstupom zahraničného strategického partnera sa riadenie ľudí rýchlo zmenilo. Aktivitu prevzali manažéri strategického partnera, ktorí sa energicky chopili riadiacich rol a – považujúc zmeny v technickej a ekonomickej oblasti za prioritné – presadzovali ich realizáciu razantne, v plnom rozsahu a dôsledne osobne. Oblasť riadenia ľudí sa ako špecifická organizačne vymedzená činnosť ocitla vo zvláštnom postavení. Zahraniční partneri nemali pre túto oblasť pripravenú žiadnu osobitnú stratégiu, ale svojim rozhodovaním definovali riadenie ľudí ako neoddeliteľnú procesuálnu stránku činnosti manažérov – určovaním strategických cieľov a úloh zamestnancom. Štábne činnosti súvisiace s problematikou ľudských zdrojov delegovali v duchu princípu „selektívneho zachovania miestnej samostatnosti“ na slovenského predstaviteľa vrcholového manažmentu spoločnosti. Legitimizujúcim dôvodom pre takýto postup bola ich nepripravenosť riešiť ľudsky a sociálne citlivé súvislosti zmien v podmienkach slovenských kultúrnych očakávaní a zákonov. Strategickí partneri nemali ochotu aktívne vystupovať v tomto procese a vyvolávať negatívnu odozvu. Prenechali otázky súvisiace s „ľudskou stránkou podniku“ slovenským manažérom a podporili ich organizačnými znalosťami (know-how) personálneho manažmentu z materskej zahraničnej spoločnosti. Nekompromisne však žiadali podriaďiť problematiku ľudí podnikateľským zámerom. To ovplyvnilo obsah riadenia ľudí, ktoré zahraniční partneri formulovali ako radikálnu reorganizáciu spoločnosti a prechod na procesné riadenie (zmenu systému riadenia a tým aj riadenia ľudí), zefektívnenie nákladovej štruktúry a zvýšenie efektívnosti (zníženie mzdových nákladov a intenzifikácia využitia zamestnancov), optimalizácia štruktúry zamestnancov (uvolnenie pôvodných a získanie nových mladých, vzdelaných a aktívnych zamestnancov), zmeny vnútropodnikového prostredia a pracovného správania zamestnancov (nastolenie novej podnikovej kultúry, zvýšenie disciplíny, dôslednosti, kvality i množstva práce). Prezamestnanosť, zložitú organizačnú štruktúru, nepružnosť a uvoľnenú pracovnú disciplínu vyhodnotili strategickí partneri ako stav, ktorý vyžaduje autoritatívny štýl riadenia, zavedenie poriadku a disciplíny. Použili na to nepriame nástroje riadenia – celoplošné, ročne

aktualizované ciele, zásady, pravidlá, štandardy správania, systém riadenia podľa cieľov, jednotnú personálnu, mzdovú i vzdelávaciu politiku.

Neosobné nástroje riadenia ľudí sú vo veľkých globálne pôsobiacich spoločnostiach bežné. V strategicky ovládnutých podnikoch pomáhalo ich používanie centralizovať kľúčové rozhodovanie, direktívne vytyčovať ciele a úlohy pre celú nadnárodnú spoločnosť a kontrolovať jednotlivé organizačné zložky. Používanie nepriamych nástrojov riadenia ľudí pomáhalo zahraničným manažérom preklenúť jazykovú bariéru, ale na druhej strane ich oddeľovalo od reálneho styku s náročnými situáciami, brzdilo spätnú informačnú väzbu, sťažovalo poznanie reálneho stavu, prehlbovalo odstup medzi vedením a zamestnancami a vnášalo do spoločnosti formálnosť. Nepriame nástroje riadenia ľudí dostatočne nemotivovali a ani ich neviedli. Ľudia prestávali cítiť späťosť so spoločnosťou a jej vnútorné prostredie sa stávalo neosobným. Problém prehlbovalo aj masívne zavedenie neosobnej elektronickej vnútropodnikovej komunikácie (formalizované výkazy a hlásenia, žiadosti a povolenia). Ani riadenie podľa cieľov nebolo dostatočne účinné. V rýchlom tempe zmien sa veľmi často menili nadriadení a s nimi aj ciele. Vďaka neosobným prostriedkom riadenia klesol najskôr u vyšších a postupne aj nižších vedúcich záujem o podmienky, za ktorých sa majú ciele splniť a oddeľovali ich od reality. Kaskádovité posúvanie cieľov z vyšších úrovní vytváralo najmä na najnižších úrovniach neúnosný tlak na ich uskutočnenie. Pri stálom znižovaní počtov zamestnancov rástlo množstvo a intenzita práce a tým aj náročnosť osobného riadenia ľudí. Nedostatočná odborná pripravenosť (skúsenosť) manažérov riadiť ľudí vo vypätých situáciách, nedostatok času a tlak množstva pracovných povinností znižovali kvalitu pracovného života manažérov i ľudí. Pre manažérov sa riadenie ľudí stalo ešte náročnejšie po presunutí najdôležitejších personálnych činností zo štábných útvarov (útvarov ľudských zdrojov stotožňovaných s predchádzajúcimi kádrovými a personálnymi útvarmi) na líniových vedúcich, manažérov. Útvary ľudských zdrojov prevzali rolu odborných poradcov a konzultantov pre líniových vedúcich.

Podstatným znakom riadenia ľudí v etape vzniku strategického partnerstva je orientácia na intenzívnejšie využívanie vplyvu podnikovej kultúry, vnútropodnikovej politiky public relations (PR in) a uplatňovania princípov sociálnej zodpovednosti. Najväčší vplyv mala nová podniková kultúra, ktorú strategickí partneri preformovali a orientovala sa na podnikateľské, na zákazníka orientované činnosti, osobnú zodpovednosť a aktivitu. Vzorom bola podniková kultúra zahraničnej partnerskej spoločnosti. Tento proces možno interpretovať ako akulturáciu, v ktorej prevládla kultúra ekonomicky silnejšieho a znalostne vyspelejšieho partnera. Dôležitú úlohu zohrali aj prostriedky PR in resp. vnútropodniková komunikácia, ktoré sa strategickí partneri snažili používať na podporu zvládania náročných situácií.

Špecifickou otázkou v tomto období bola reakcia zamestnancov na vstup a pôsobenie strategických partnerov. Charakteristickým javom bola výrazná polarizácia postojov. Na jednej strane stála skupina zamestnancov, ktorí v dôsledku zmien stratili zamestnanie (napr. v jednej zo skúmaných spoločností to bolo 11 000, v inej 2 500 zamestnancov) a na druhej strane tí, ktorí si zamestnanie udržali. Pozoruhodné je, že napriek hromadnému prepúšťaniu v konečnom dôsledku dominoval neutrálny postoj k zmenám. Bol to postoj väčšiny zamestnancov, ktorí si udržali zamestnanie a bol výsledkom kompromisu medzi požiadavkou lojality s firmou na jednej a solidarity s prepúšťanými pracovníkmi na druhej strane. Určite je jednou z otázok budúcich sociologických výskumov, do akej miery bol bezkonfliktný priebeh reštrukturalizácie a masového prepúšťania v tejto etape transformácie zásluhou zručnosti manažmentu a do akej miery vyplýval zo špecifických makrosociálnych podmienok na Slovensku.

U zahraničných strategických partnerov boli zistené viaceré zhody, ale aj určité rozdiely. V otázke stratégie a taktiky riadenia ľudí postupovali strategickí partneri prakticky rovnako. Nemali vopred pripravenú vlastnú stratégiu a problematiku ľudí a ich riadenia delegovali na slovenského manažéra. Hlavnú časť zamestnaneckých a ľudských stránok transformácie zabezpečovali prostredníctvom štábnych útvarov riadenia ľudských zdrojov, na ktoré sa v etape privatizácie zmenili útvary kádrovej a personálnej práce socialistických podnikov.

V aktuálnom obsahu riadenia ľudí obaja partneri kládli dôraz na otázky súvisiace s ich podnikateľským zámerom: zamestnanosť, mzdy a systém odmeňovania, optimalizácia vekovej a vzdelanostnej štruktúry zamestnancov na všetkých úrovniach, zmena podnikovej kultúry a správania zamestnancov.

Strategickí partneri zväčšili počet a rozsah používania nepriamych nástrojov riadenia. Zhodovali sa aj v dôraze na vnútropodnikovú komunikáciu. Rozdiely boli zistené v oblasti PR in a hlavne v chápaní sociálnej zodpovednosti spoločnosti. Tá mala napríklad u francúzskeho partnera vyššiu prioritu a bola prepracovanejšia. Podporovala ju odborová organizácia, ako aj tradície a princípy francúzskej materskej spoločnosti.

Nemecký partner, na rozdiel od francúzskeho, delegoval riadenie ľudských zdrojov a ľudí na nižšie úrovne riadenia. Redukcia zamestnanosti a riešenie problémov zamestnancov sa tak stalo skôr úlohou líniových vedúcich ako štábnych útvarov riadenia podniku.

Medzi strategickými partnermi sa ukázali rozdiely aj v štýle riadenia. Nemeckí partneri napríklad vystupovali z pozície vlastníka s plnými vlastníckymi právami, vrcholoví manažéri boli neosobní, prejavovali a vyžadovali viac disciplíny, osobnú zodpovednosť, dôslednosť, razantnosť a poriadok. Štýl riadenia bol autoritatívnejší a direktívnejší, dôslednejší pri preberaní a hodnotení výsledkov práce. Sociálny odstup manažérov strategického partnera bol zjavný, komunikovali a riadili ľudí odmerane s dôrazom na formalizované nástroje riadenia.

Vstup a pôsobenie francúzskeho partnera bolo menej invazívne z hľadiska počtu pozícií, ktoré obsadili jeho manažéri. Aj on bol dôsledný a vyžadoval transparentnosť, poriadok a vysokú odbornú úroveň. Francúzski manažéri sa však usilovali minimalizovať sociálny odstup, prejavovali empatiu a kladli dôraz na sociálnu zodpovednosť. Po vzore materskej spoločnosti spolupracovali s odborními a ich predákmi. K vstupu a zásadným inováciám, ktoré priniesol francúzsky zahraničný partner, prejavovala väčšina zamestnancov pozitívny postoj. Vzťah k tomuto partnerovi sa sformoval už skôr – v rámci predprivatizačnej spolupráce. Zmeny, ktoré priniesol, zamestnanci vnímali ako pokračovanie v nastúpenom procese a považovali ich za menšie a jeho trvanie za kratšie.

Záver

Otázka riadenia ľudí v transformujúcich sa podnikoch aktualizovala klasickú sociologickú problematiku ľudskej stránky organizácie v období vstupu a začiatku pôsobenia nového, v našom prípade zahraničného subjektu. Analýza niekoľkých prípadov ukazuje, že aj vyspelá firma, ktorá disponuje znalosťami a rešpektovanými podnikateľskými úspechmi na európskej či svetovej úrovni, nie vždy prichádza s vyspelými znalosťami a prístupom v oblasti riadenia ľudí a riešenia ľudských stránok veľkej organizačnej zmeny. Ukázalo sa, že vyváženosť znalostí v oblasti technického, ekonomického a sociálneho subsystému podniku prakticky neexistuje ani v praxi popredných firiem.

Stále otvorenou zostáva otázka kritérií pre posudzovanie efektívnosti veľkých modernizačných zmien a veľkosti sociálnych nákladov, ktoré treba vynaložiť na transformáciu veľkých ekonomických organizácií.

Spôsob zaobchádzania s ľuďmi a prínos zmien treba merať – ako tvrdil Machonin (Machonin 2002) – prínosom do kvality ich pracovného života. K privatizácii i k strategickému partnerstvu treba pristupovať a interpretovať ich ako sériu sociálnych zmien, ktoré síce majú odlišné zdroje a hlavných aktérov, ale možno v nich zreteľne rozlíšiť fázy, ktoré pozná manažment zmien. Fáza „rozmrzenia“ pôvodného stavu je pri privatizácii pomalšia a postupná, naopak vstup strategického partnera sprevádzajú rýchlejšie, rozsiahlejšie, hlbšie a razantnejšie opatrenia, ktoré deštruuju pôvodný stav podniku.

Fáza realizácie zmeny predstavuje v oboch prípadoch podstatné zmeny. Predstava a vízia budúceho stavu je pri privatizácii zreteľnejšia a pre ľudí čitateľnejšia. Predstava strategických partnerov prichádza z vonkajšieho prostredia, je pre ľudí spravidla nejasnejšia, nedokážu si predstaviť jej konkrétnu podobu a ťažšie sa s ňou identifikujú.

Záverčná fáza – „zmrazenie“ nového stavu a nových postupov je pri privatizácii jasnejšia a kratšia. Strategické partnerstvo predstavuje neustále zmeny a javí sa ako

plynúci proces, ktorý ľudia vnímajú ako „trvalú neukončenosť“ nesúcu neistotu perspektív.

Vstup a pôsobenie zahraničného strategického partnera možno chápať aj ako stret dvoch podnikových kultúr či kultúr riadenia. Interpretovať ho pomáha teória akulturácie, ale aj koncept deinštitucionalizácie a novej inštitucionalizácie.

Náš výskum reagoval na aktuálny, no sociologicky málo rozpracovaný problém. Bol kvalitatívnou sondou do života transformujúcich sa podnikov, ktorá v súlade s poslaním kvalitatívneho výskumu načrtla kontúry aktuálnych problémov v oblasti riadenia ľudí. Overil použitie prípadovej štúdie ako spôsobu zachytenia a vstupnej analýzy problematiky v špecifických časových podmienkach a prostredí, ktoré vyžaduje citlivý prístup. Našou snahou bolo popri mapovaní aj pochopiť priebeh zmien a priniesť poznatky, ktoré sa dajú použiť pri príprave podobných veľkých modernizačných zmien v ekonomických organizáciách.

ZÁVER

V jednom z programových dokumentov Inštitútu Maxa Plancka pre štúdium spoločností, ktorý patrí k vedúcim výskumným pracoviskám v oblasti ekonomickej sociológie, sa konštatuje, že rozvoj teórie ekonomiky ako sociálneho systému alebo systému sociálneho konania je novou a sľubnou oblasťou výskumu. (Beckert – Streeck 2008: 12) Skúmanie ekonomického konania ako sociálneho konania a ekonomiky ako sociálneho systému by sa malo opierať o niekoľko vzájomne prepojených perspektív. Po prvé, ekonomické konanie v súčasných kapitalistických spoločnostiach je špecifickým prípadom sociálneho konania – je charakteristické historicky špecifickými hodnotami, normami a internalizáciou maximalizácie úžitku. Po druhé, toto ekonomické konanie je napojené na širší kontext pozostávajúci z neekonomických foriem konania, od ktorých sa odvíja jeho úspešnosť. Ďalej, ekonomické konanie založené na sledovaní vlastného záujmu a na maximalizácii vlastného úžitku môže podkopávať svoj spoločenský kontext komodifikáciou sociálnych vzťahov, ktoré sú založené na dôvere, reciprocite a pod., čím vlastne môže podryť vlastnú životaschopnosť. Zároveň platí, že obmedzovaním oblastí pôsobenia ekonomického konania môže spoločnosť prísť o možnosti ekonomického rozvoja a rozširovania možností volieb. (ibid.: 24 - 25)

Uvedené argumenty formujú určitý paradigmatický základ pre skúmanie vzťahu spoločnosti a ekonomiky v súčasných podmienkach. Vidíme, že sa tu pracuje nielen s jednoduchou kritikou predstavy ekonomiky ako systému „do seba zahľadeného“ ekonomického konania, formovaného racionálnou kalkuláciou a pracujúceho s danou hierarchiou preferencií a potrieb, ale so vzájomnou interakciou medzi ekonomickým konaním a jeho spoločenským kontextom. Tá môže mať tak limitujúce, ako aj vzájomne obohacujúce a posilňujúce efekty pre obe strany.

Úvahy, ktoré prináša táto kniha, cielia na niektoré z vyššie spomenutých aspektov. Či už ide o otázku utvárania sociálneho poriadku trhu, ukotvenie ekonomického konania v spoločenských štruktúrach a vzťahoch, nové uvažovanie o priestore medzi štátom a trhom. Nezanedbateľnou témou vystupujúcou vo viacerých textoch je aj vzťah medzi ekonomickou sociológiou, ekonómiou a politickou ekonómiou. Za dôležité považujeme vzájomný dialóg medzi týmito ako aj ďalšími spoločenskovednými disciplínami, ktoré sa snažia prispieť k pochopeniu a vysvetleniu povahy ekonomických javov. Uzatváranie sa do hraníc disciplín má svoje opodstatnenie z hľadiska ich historického vývoja, prítomnosť a budúcnosť však praje ich prekračovaniu. Nie v zmysle imperialistického podrobovania si cudzích území, ale ako otvorené hľadanie styčných bodov, komplementarít či ako

obohacujúce objasňovanie si východiskových pozícií a perspektív. Boli by sme radi, keby kniha bola v budúcnosti nápomocná aj v tomto ohľade.

Autori a autorky tak vo svojich príspevkoch ukazujú variabilitu perspektív, z ktorých možno na vzťah spoločnosti a ekonomiky nazerat'. Je možné, že kniha otvára viac otázok než ponúka hotových odpovedí. Sme presvedčení, že je dobrým východiskom ako sa zmysluplne zaoberat' danou témou v časoch rapídnych ekonomických a spoločenských zmien.

LITERATÚRA

- ADORNO, T.W., 1967: Sociologie a empirický výzkum. In Adorno, T.W. – Habermas, J. – von Friedburg, L.: *Dialektika a sociologie*. Praha : Svoboda, s. 19 – 35.
- ADORNO, T.W., 1968: Is Marx Obsolete? In *Diogenes*, Vol. 16, no. 4. s. 1 – 16.
- ADORNO, T.W., 1969 – 1970: Society. *Salmagundi* 10 – 11. s. 144 – 153.
- ADORNO, T.W., 1976a: Introduction. In Adorno, T.W. (ed.): *The Positivist Dispute in German Sociology*. London : Heinemann, s. 1 – 67.
- ADORNO, T.W., 1976b: On the Logic of the Social Sciences. In Adorno, T.W. (ed.): *The Positivist Dispute in German Sociology*. London : Heinemann, s. 105 – 122.
- ADORNO, T.W., 1990a: Negative Dialektik. In Adorno, Th. W.: *Gesammelte Schriften, Band 6*. Frankfurt am Main : Suhrkamp Verlag, s. 7 – 412.
- ADORNO, T.W., 1990b: Reflexionen zur Klassentheorie. In Adorno, T.W.: *Gesammelte Schriften, Band 8*. Frankfurt am Main : Suhrkamp Verlag, s. 373 – 391.
- ADORNO, T.W., 1990c: Spätkapitalismus oder Industriegesellschaft? In Adorno, T.W.: *Gesammelte Schriften, Band 8*. Frankfurt am Main : Suhrkamp Verlag, s. 354 – 370.
- ADORNO, T.W., 1990d: Thesen über Bedürfnis. In Adorno, T.W.: *Gesammelte Schriften, Band 8*. Frankfurt am Main : Suhrkamp Verlag, s. 392 – 396.
- ADORNO, T.W., 2000: *Introduction to Sociology*. Cambridge : Polity Press.
- ADORNO, T.W., 2009: *Minima Moralia: Reflexe z porušeného života*. Praha : Academia.
- ADORNO, T.W. – HORKHEIMER, M., 2009: *Dialektika osvícenství. Filosofické fragmenty*. Praha : OIKOYMENH.
- ARTHUR, C.J., 2001: Value, Labour and Negativity. In *Capital & Class* 25, s. 15 – 39.
- ASHLEY, D. – ORENSTEIN, D.M., 1998: *Sociological Theory. Classical Statement*s. 4th edition. Boston : Allyn and Bacon.
- ATKINSON, R., 1998: *Poverty in Europe*. Oxford : Blackwell Publishers.
- BACKHAUS, H., 1992: Between Philosophy and Science: Marxian Social Economy as Critical Theory. In Bonefeld, W. – Gunn, R. – Psychopedis, K. (eds.): *Open Marxism, Vol. I: Dialectics and History*. London : Pluto Press, s. 54 – 92.
- BACKHAUS, H., 2005: Some Aspects of Marx's Concept of Critique in the Context of his Economic-Philosophical Theory. In Bonefeld, W. – Psychopedis, K. (eds.): *Human Dignity: Social Autonomy and the Critique of Capitalism*. Aldershot : Ashgate, s. 13 – 29.
- BACKHAUS, H., 2011: Theodor W. Adorno über Marx und die Grundbegriffe der soziologischen Theorie. In Backhaus, H.: *Dialektik der Wertform: Untersuchungen zur marxischen Ökonomiekritik*. Čair : Freiburg, s. 501 – 513.
- BACKHOUSE, R., 1985: *A History of Modern Economic Analysis*. Blackwell : New York.

- BEAMISH, T.D., 2007: Economic Sociology in the Next Decade and Beyond. In *American Behavioral Science*, Vol. 50 (8), s. 993 – 1014.
- BECK, U., 2004: *Riziková společnost: na cestě k jiné modernitě*. Praha : Slon.
- BECKERT, J., 1996: What is sociological about economic sociology? Uncertainty and embeddedness of economic action. In *Theory and Society*, Vol. 25, s. 803 – 840.
- BECKERT, J., 2002: *Beyond the Market. The Social Foundations of Economic Efficiency*. Princeton and Oxford : Princeton University Press.
- BECKERT, J., 2006: Interpenetration Versus Embeddedness. The Premature Dismissal of Talcott Parsons in the New Economic Sociology. In *American Journal of Economics and Sociology*, Vol. 65, no. 1, s. 161 -186.
- BECKERT, J., 2009: The great transformation of embeddedness: Karl Polanyi and the new economic sociology. In Hann, Ch. – Hart, K. (Eds.): *Market and Society. The Great Transformation Today*. Cambridge University Press.
- BECKERT, J., 2009b: The Social Order of Market. In *Theory and Society*, Vol. 38, no. 3, s. 245 – 269.
- BECKERT, J., 2010: How Do Fields Change? The Interrelations of Institutions, Networks and Cognition in the Dynamic of Markets. In *Organization Studies*, Vol. 31, no. 5, s. 605 – 627.
- BECKERT, J., 2014: *Capitalist Dynamics. Fictional Expectations and the Openess of the Future*. MPiFG Discussion Paper 14/7.
- BECKERT, J. – STREECK, W., 2012: *Economic Sociology and Political Economy. A Programmatic Perspective*. MPiFG Working Paper 08/4
- BELL, D., 1966: *The End of Ideology: On the Exhaustion of Political Ideas in the Fifties*. New York : Free Press.
- BELL, D., 1999: *Kulturní rozpor kapitalizmu*. Praha : Slon.
- BISHOP, M. – MAYERS, C. – KAY, J., 1994: *Privatisation and economic performance*. Oxford : Oxford University Press.
- BLOCK, F., 2001: "Introduction". In Polanyi, K.: *The Great Transformation. The Political and Economic Origins of Our Time*. Beacon Press.
- BLOCK, F., 2003: Karl Polanyi and the Writings of "The Great Transformation". In *Theory and Society*, Vol. 32, No. 2, s. 275 – 306.
- BLOCK, F. – SOMERS, M.R., 2014: *The Power of Market Fundamentalism*. Harvard University Press.
- BOHLE, D. – GRESKOVITS, B. 2012 *Capitalist diversity on Europe's periphery*. Ithaca and London : Cornell Univ.Press.
- BONEFELD, W., 1993: The Global Money Power of Capital and the Crisis of Keynesianism: A Research Note. In *Common Sense* 13, s. 54 – 62.
- BONEFELD, W., 2009: Emancipatory Praxis and Conceptuality in Adorno. In Holloway, J. – Matamoros, F. – Tischler, S. (eds.): *Negativity and Revolution: Adorno and Political Activism*. London : Pluto Press, s. 122 – 147.

- BONEFELD, W., 2010: Abstract Labour: Against Its Nature and on Its Time. In *Capital & Class* 34, s. 257 – 276.
- BONEFELD, W., 2011: Debating Abstract Labour. In *Capital & Class* 35, s. 475 – 479.
- BONEFELD, W., 2012: Negative Dialectics in Miserable Times: Notes on Adorno and Social Praxis. In *Journal of Classical Sociology*, Vol. 12., s. 122 – 134.
- BORNSTEIN, M. 2001. Post-privatisation enterprise restructuring. In *Post-communist economies*, Vol. 13, no. 2, s. 179 – 203.
- BROADIE, A., 2013: Scottish Philosophy in the 18th Century. In Zalta Edw. N. (Eds.): *Stanford Encyclopedia of Philosophy*. Dostupné na: <http://plato.stanford.edu/archives/fall2013/entries/scottish-18th/>
- BRUTOVSKÁ, G., 2012: *Aktívna politika trhu práce a problémy jej evaluácie*. Dizertačná práca. Bratislava : FfF UK.
- BUČEK, J. 2010. The financial and economic crisis in Slovakia – its spatial aspects and policy responses. In Gorzelak, K. – Goh, C.C. (eds). *Financial crisis in Central and Eastern Europe: from similarity to diversity*. Warszawa : Scholar, s. 190 – 208.
- BUNČÁK, J. 2002. Nad niektorými otázkami teórie modernizácie. In *Sociológia* , Vol. 34, no. 2, s. 99 – 115.
- CALLON, M., 1998: *The Laws of Markets*. Oxford : Blackwell.
- CAMIC, C., 1989: Structure after 50 Years: The Anatomy of a Charter. In *American Journal of Sociology*, Vol. 95, no. 1, s. 38 – 107.
- CLARK, E. – SOULSBY, A. 1995. Transforming former state enterprises in the Czech Republic. In *Organization studies*, Vol. 16, no. 2, s. 215 – 242.
- CLARK, E. – SOULSBY, A. 1999. *Organisational change in post-communist Europe: management and transformation in the Czech Republic*. London : Routledge.
- CLARKE, S., 1991: *Marx, Marginalism and Modern Sociology: From Adam Smith to Max Weber*. London : Palgrave Macmillan.
- COLLINS, R., 1980: Weber's Last Theory of Capitalism. A Systematization. In *American Sociological Review*, Vol. 45, no. 6, s. 925 – 942.
- COMTE, A., 1912: Obščij obzor pozitivizma. In *Rodonačalniki pozitivizma*. S. Peterburg : Izdanije Brokgauz Jefron.
- COMTE, A., 1969: *Výbor z díla*. Praha : VŠP ÚV KSČ.
- COOK, D., 2006: Adorno's Critical Materialism. In *Philosophy & Social Criticism* 32, s. 719 – 737.
- COSER, L. A., 1969: *The Functions of Social Conflict*. New York : Free Press.
- COX, T. – MASON, B. 1999. *Social and economic transformation in East central Europe: institutions, property relations and social interests*. Cheltenham : Edward Elgar.
- CROZIER, M. – FREIBERG, E., 1980: *Actor and Systems: The Politics of Collective Action*. Chicago : Chicago University Press.
- CUNHA, R.C. – COOPER, C.L. 1998. Privatisation and human factor. In *Journal of applied management studies*, Vol. 7, no. 2, s. 201 – 211.

- DAHRENDORF, R., 1963: *Class and Class Conflict in Industrial Society*. Stanford : Stanford University Press.
- DALE, G., 2010: *Karl Polanyi. The Limits of the Market*. Cambridge : Polity Press.
- DALE, G., 2011: Lineages of Embeddedness. On the Antecedents and Successors of a Polanyian Concept. In *American Journal of Economics and Sociology*, Vol. 70, No. 2, s. 306 – 339.
- DANIEL, T.A. – METCALF, G.S. 2001. *The management of people in mergers and acquisitions*. 1st ed. Westport : Quorum Books.
- DEFOURNY J., 2006: Économie sociale. In Laville, J. L. – Cattani, D. (Eds.): *Dictionnaire de l'autre économie*. Paris : Gallimard, s. 279 – 289.
- DEFOURNY, J. – NYSENS, M., 2006: Defining Social Enterprise. In *Social Enterprise – At the crossroads of market, public policies and civil society*. London and New York : Routledge, s. 3 – 26.
- DEFOURNY, J. – NYSENS, M., 2008: *Social Enterprise in Europe: Recent Trends and Developments*. WP no.08/01, EMES.
- DeGOEDE, M., 2001: Discourse of Scientific Finance and the Failure of Long-Term Capital Management. In *New Political Economy*. Vol. 6, no. 2, s. 149 – 170.
- DEUTSCHMANN, Ch., 2007: Unsicherheit und soziale Einbettung: Konzeptionelle Probleme der Wirtschaftssoziologie. In Beckert, J. - Diaz-Bone, R. - Ganßmann, H. (eds.): *Märkte als soziale Strukturen*. Frankfurt am Main, Campus Verlag, s. 79 – 94.
- DEUTSCHMANN, Ch., 2008: *Kapitalistische Dynamik. Eine gesellschaftstheoretische Perspektive*. Wiesbaden : VS Verlag für Sozialwissenschaften
- DEQUECH, D., 2000: Fundamental Uncertainty and Ambiguity. In *Eastern Economic Journal*, Vol. 26, no. 1, s. 41 – 60.
- DEQUECH, D., 2001: Bounded Rationality, Institutions and Uncertainty. In *Journal of Economic Issues*, Vol. 35, no. 4, s. 911 – 929.
- DiMAGGIO, P. – POWEL, W., 1991: *The New Institutionalism in Organizational Studies*. Chicago : University of Chicago Press.
- DJELIC, M.L. – QUACK, S. (eds.), 2010 : *Transnational Communities. Shaping Global Economic Governance*. Cambridge : Cambridge University Press.
- DOBBIN, F., 1997: *Forging Industrial Policy. The United States, Britain, and France in the Railway Age*. Cambridge : Cambridge University Press.
- DOHNALOVÁ, M., 2006: *Sociální ekonomika v europeizaci českého hospodářství*. Studie 9/2006. Praha : NÚ JH.
- DOHNALOVÁ, M., 2003: Sociální podnikání v občanském sektoru ČR. In *Determinanty sociálního rozvoja – Sociálne podnikanie*. Banská Bystrica : EF UMB.
- DOHNALOVÁ, M. – PRUŠA, L., 2011: *Sociální ekonomika*. Praha : Wolters Kluwer.
- DRAHOKOUPIL, J. 2008. The Investment-promotion machines: the politics of foreign direct investment promotion in Central and Eastern Europe. In *Europe-Asia studies*. 2008, Vol. 60, no. 2. s. 197 – 225.

- DURKHEIM, E., 1969: *Pravidla sociologické metody*. Praha : Vysoká škola politická ÚV KSČ.
- DURKHEIM, E., 1991: O razdelenii obščestvennogo truda. In Durkheim, E.: *O razdelenii obščestvennogo truda. Metod sociologii*. Moskva : Nauka.
- DURKHEIM, E., 2004: *Spoločenská dĕlba práce*. Brno : CDK.
- DŽAMBAZOVIČ, R. 2007: *Chudoba na Slovensku. Diskurz, rozsah a profil chudoby*. Bratislava : Univerzita Komenského.
- DŽAMBAZOVIČ, R. – GERBERY, D., 2005: Od chudoby k sociálnemu vylúčeniu. In *Sociológia*, Vol. 37, no. 2, s.143 – 176.
- DŽAMBAZOVIČ, R. – TÍŽIK, M., 2008: Formovanie normality na Slovensku. In Lubelcová, G., Džambazovič, R. (eds.): *Sociálne deviácie a kriminalita ako aktuálne spoločenské problémy*. Bratislava : Iris, s. 188 – 213.
- EATWELL, J. – MILGATE, M., 2011: *The Fall and Rise of Keynesian Economics*. Oxford : Oxford University Press.
- EMIRBAYER, M., 1997: Manifesto for a Relational Sociology. In *American Journal of Sociology*, Vol. 103, no. 2, s. 281 – 317.
- EMIRBAYER, M. – GOODWIN, J., 1994: Network Analysis, Culture, and the Problem of Agency. In *American Journal of Sociology*, Vol. 99, no. 6, s. 1411 – 1454.
- ENGELS, B., 1956: Nástin kritiky politickej ekonomie. In Marx, K., Engels, B.: *Spisy, zv.1*. Praha : Státní nakladatelství politickej literatury.
- ESPING-ANDERSEN, G. (ed.), 2003: *Why We Need a New Welfare State*. Oxford : Oxford University Press.
- ETZIONI, A., 1995: *Morální dimenze ekonomiky*. Praha : Victoria Publishing
- FAVREAU, L., 2002: Canada: Social Mobilization, Insertion and Local Development in Canada (Québec). In Spear, R. – Defouny, J. – Favreau, L. – Laville, J.-L.: *Tackling Social Exclusion in Europe: The Contribution of The Social Economy*. Aldershot : Ashgate, s. 71 – 92.
- FLIGSTEIN, N., 1996: Markets as politics: A political – cultural approach to market institutions. In *American Sociological Review*, Vol. 61, s. 656 – 673.
- FOLEY, V., 1976: *The Social Physics of Adam Smith*. West Lafayette, Indiana : Purdue University Press.
- FUKAS, M. – GUŠTAFÍK, P., 2005: *Neziskovky a zisk*. Bratislava : VNĽH a PDČS.
- GANßMANN, H., 2007: Doppelte Kontingenzt und wirtschaftliche Handeln. In Beckert, J., Diaz-Bone, R., Ganßmann, H. (eds.): *Märkte als soziale Strukturen*. Frankfurt a. M. : Campus Verlag, s. 63 – 78.
- GÁLIKOVÁ, S., 1998: Behaviorizmus alebo o tom, čo sa odohráva v hlave Rodinovho Mysliteľa. In *Organon F*, Vol. 5, no. 4, s. 325 – 345.
- GEMICI, K., 2008: Karl Polanyi and the antinomies of embeddedness. In *Socio-Economic Review*, 6, s. 5 – 33.

- GERBERY, D.: 2007: Princíp aktívacie v sociálnej politike a jeho vzťah k zmierňovaniu chudoby a sociálneho vylúčenia. In *Sociológia*, Vol. 39, no. 5, s. 383 – 408.
- GERBERY, D. – DŽAMBAZOVIČ, R., 2011: *Inovatívne orientácie v sociálnej politike: perspektíva sociálnej inklúzie*. Bratislava : Univerzita Komenského.
- GIDDENS, A., 1975: *The Class Structure of Advanced Societies*. New York : Harper&Row Publishers.
- GIDDENS, A., 1984: *The Constitution of Society: An Outline of the Theory of Structuration*. Cambridge : Polity Press.
- GIDDENS, A., 2010: *Důsledky modernity*. Praha : Slon.
- GRANOVETTER, M., 1985: Economic Action and Social Structure: The Problem of Embeddedness. In *American Journal of Sociology*, Vol. 91, s. 481 – 510.
- GRANOVETTER, M., 1992: Economic Institutions as Social Construction. A Framework for Analysis. In *Acta Sociologica*, Vol. 35, no. 1, s. 3 – 11.
- GRANOVETTER, M., 2004: Polanyi Symposium: a conversation on embeddedness. In *Socio-Economic Review*, Vol. 2 (1), s. 109 – 135.
- GRESKOVITS, B. 2002. The Postsocialist transformation in Central and Eastern Europe. In *Brazilian journal of political economy*, Vol. 22, no. 4, s. 15 – 29.
- GUNN, R., 1992: Against Historical Materialism: Marxism as a First-order Discourse. In Bonefeld, W. – Gunn, R. – Psychopedis, R. (eds): *Open Marxism, Vol. II: Theory and Practice*. London : Pluto Press, s. 1 – 45.
- GUSEVA, A. – RONA-TAS, A., 2001: Uncertainty, Risk, and Trust: Russian and American Credit Card Markets Compared. In *American sociological Review*, Vol. 66, no. 5, s. 623 – 646.
- HART, G., 2004: The Career of the Concept of Embeddedness. In Polanyi Symposium: a conversation on embeddedness. In *Socio-Economic Review*, Vol. 2 (1), s. 109 – 135.
- HART, K. – LAVILLE, J.L. – CATTANI, A., 2010: *The Human Economy*. Cambridge : Polity Press.
- HAMALAINEN, T.J. – HEISKALA, R., 2007: *Social Innovations, Institutional Change and Economic Performance*. Helsinki : SITRA.
- HAUSER, M., 2007: Adornova mimetická teorie společnosti. In Hauser, M.: *Prolegomena k filosofii současnosti*. Praha : Filosofia, s. 81 – 98.
- HAUTAMAKI, A., 2010: *Sustainable Innovation. A Nex Age of Innovation and Finland's Innovation Policy*. Helsinki : SITRA
- HAVELKA, M. – MÜLLER, K. 1996. Procesy transformace a teorie modernizace. In *Sociologický časopis* 1996, Vol. 32, no. 2, s. 143 – 157.
- HAYEK, F.A., 1994: *Právo, zákonodárství a svoboda. Nový výklad liberálních principů spravedlnosti a politické ekonomie*. Praha : Academia.
- HEGEL, G.W.F., 1975: *Wissenschaft der Logik. Zweiter Teil*. Berlin : Akademie Verlag.
- HIATT, J.M. – CREASEY, T.J., 2003: *Change Management: The People Side of Change*. Colorado : PLC Publications.

- HOBBSBAWM, E., 1995: *Age of Extremes: The Short Twentieth Century 1914 – 1991*. London : Abacus.
- HODGSON, G., 1988: *Economics and Institutions. A Manifesto for Modern Institutional Economics*. Cambridge : Polity Press.
- HODGSON, G., 1994: Hayek, Evolution, and Spontaneous Order. In Mirowski, P., (ed.): *Natural Images in Economic Thought*. Cambridge University Press : Cambridge, s. 408 – 450.
- HODGSON, G., 2002: *How Economics Forgot History. The problem of historical specificity in social science*. London, New York : Taylor and Francis e – Library.
- HODGSON, G.M., 2004: Veblen and Darwinism. In *International Review of Sociology*, Vol. 14, no. 3., s. 343 – 361.
- HODGSON, G.M., 2008: How Veblen Generalized Darwinism. In *Journal of Economic Issues*, Vol. XLII, no. 2., s. 394 – 405.
- HOFREITER, R., 2007: Sociológia v novom priestore: sociologický pohľad na finančné trhy. In *Sociológia*, Vol. 39. s. 409 – 431.
- HOLLOWAY, J., 2009: Why Adorno? In Holloway, J. – Matamoros, F. – Tischler S. (eds.): *Negativity and Revolution: Adorno and Political Activism*. London : Pluto Press, s. 12 – 17.
- HUME, D., 1966: Traktat o človečeskej prírode. Kn.2. Ob affektach. In Hume, D.: *Sočinenija*. Moskva : Izdatel'stvo social'no-ekonomičeskoj literatury „Mysl“.
- HUNČOVÁ, M., 2010: *Ekonomický rozměr občanské společnosti*. Praha : Wolters Kluwer.
- HUNČOVÁ, M. (ed.), 2010: *Sociální ekonomika jako producent sociální a veřejné přidané hodnoty*. Ústí nad Labem : UJEP.
- HUTCHESON, F., 1973: Issledovanie o proischozhenii našich idej krasoty i dobrodeteli v dvuch traktatach. In Hutcheson, F., Hume, D., Smith, A. : *Estetika*. Moskva : Iskusstvo.
- HUTCHISON, S. 2002. Managing the people side of mergers. In *SCM*, Vol. 6, no. 5, s. 26 – 29.
- CHORVÁT, I., (ed.) 2011: *Vol'nočasové aktivity obyvatel'ov Slovenska, poznatky z aktuálnych výskumov*. Bratislava : Sociologický ústav SAV.
- CHOVANCOVÁ, B., 2006: *Finančný trh. Nástroje, transakcie, inštitúcie*. Bratislava : Iura Edition.
- CHRISTENSEN, C.M., 2000: *The Innovator's Dilemma*. New York : Harper Business.
- JAY, M., 1984: *Adorno*. Cambridge, Massachusetts : Harvard University Press.
- KELLER, J., 2004: *Dějiny klasické sociologie*. Praha : Slon.
- KELLER, J., 2005: *Soumrak sociálního státu*. Praha : Slon.
- KELLER, J., 2007: *Teorie modernizace*. 1. vyd. Praha : Slon.
- KELLER, J., 2009: *Nejistota a důvěra aneb, K čemu je modernitě dobrá tradice*. Praha : Slon.
- KELLER, J., 2011: *Nová sociální rizika*. Praha : Slon.

- KEYNES, J. M., 1963: *Obecná teorie zaměstnanosti, úroku a peněz*. Praha : Nakladatelství Československé akademie věd.
- KLIMAN, A., 2012: *The Failure of Capitalist Production*. London : Pluto Press.
- KORIMOVÁ, G., 2007: *Predpoklady rozvoja sociálnej ekonomiky*. Banská Bystrica : UMB.
- KNIGHT, F.H., 1964: *Risk, Uncertainty and Profit*. New York : Augustus M. Keeley Bookseller.
- KNOKE, D., 2012: *Economic Networks*. Cambridge : Polity Press.
- KOTTER, J.P., 2000: *Vedení procesu změny*. Praha : Management Press.
- KRIPPNER, G., 2004: Opening Remarks. In Polanyi Symposium: a conversation on embeddedness. In *Socio-Economic Review*, Vol. 2 (1), s. 109 – 135.
- KRIPPNER, G. – ALVAREZ, A.S., 2007: Embeddedness and the Intellectual Projects of Economic Sociology. In *Annual Review of Sociology*, Vol. 33, s. 219 – 240.
- KUSÁ, Z., 1997: Analýza sociálnych sietí a jej miesto v sociologickom skúmaní. In *Sociológia*, Vol. 29, s. 497 – 504.
- KUSÁ, Z. – KOSTLÁN, D., 2009: Vyhliadky organickej solidarity v Deľbe spoločenskej práce. In Kusá, Z. – Tížik, M., (eds.): *Elementárne formy sociologického myslenia*. Bratislava : Sociologický ústav SAV, s. 163 – 183.
- LAVILLE, J.L., 2007: *L'économie solidaire. Une perspective Internationale*. Paris : Hachette Littératures.
- LAVILLE, J.L. – CATTANI, D., 2006: *Dictionnaire de l'autre économie*. Paris : Gallimard.
- LAVILLE, J.L., 2009: Supporting the Social and Solidarity Economy. In Ass., A. (ed.): *The Social Economy. International Perspectives on Economic Solidarity*. London : Zed Books, s. 232 – 252.
- LIPSET, S. M., 1963: *Political Man: The Social Bases of Politics*. New York : Anchor Books.
- LOUŽEK, M., 2005: *Max Weber. Život a dílo. Weberovské interpretace*. Praha : Nakladatelství Karolinum.
- LUBELCOVÁ, G., 2011: Sociálne inovácie – problematika vymedzenia a funkcií. In Lubelcová, G. (ed.): *Inovácie v sociálnych a verejných politikách (problémy konceptualizácie a nových nástrojov)*. Bratislava : Univerzita Komenského.
- LUBELCOVÁ, G., 2012: Sociálna ekonomika: koncepty, príležitosti, riziká. In *Sociológia*, Vol. 44, no. 1, s. 62 – 82.
- LUHMANN, N., 1988a: *Die Wirtschaft der Gesellschaft*. Baden – Baden : Suhrkamp.
- LUHMANN, N., 1988b: Familiarity, Confidence, Trust: Problems and Alternatives. In Gambetta, D. (ed.): *Trust. Making and Breaking Cooperative Relations*. New York : Basil Blackwell.
- MACHADO, N.M.C., 2011: Karl Polanyi and the New Economic Sociology: Notes on the Concept of (Dis)embeddedness. In *RCCS Annual Review*, Issue no. 3.
- MACHONIN, P. 2002: Uplatnění teorie modernizace na postsocialistické změny. In *Sociológia*. 2002, Vol. 34, no. 5, s. 411 – 422.

- MacKENZIE, D., 2006: *An Engine, Not a Camera. How Financial Model Shape Markets*. Cambridge, Massachusetts : MIT Press.
- MARCUSE, H., 1991: *Jednorozměrný člověk. Studie o ideologii rozvinuté industriální společnosti*. Praha : Naše vojsko.
- MARCUSE, H., 2009: Philosophy and Critical Theory. In Marcuse, H.: *Negations*. London : MayFly Books. s. 99 – 117.
- MARTUCELLI, D., 2008: *Sociologie modernity*. Brno : CDK.
- MAREŠ, P., 2002: *Nezaměstnanost jako sociální problém*. Praha : Slon.
- MAREŠ, P. – SIROVÁTKA, T., 2008: Sociální vyloučení (exkluze) a sociální začleňování (inkluze) – koncepty, diskurz, agenda. In *Sociologický časopis*, Vol 44, no.2, s. 271 – 294.
- MARSHALL, A., 1922: *Principles of Economics. An Introductory Volume*. London : MacMillan.
- MARX, K., 1953: *Kapitál, díl 1, kn.1*. Praha : Státní nakladatelství politické literatury.
- MARX, K., 1974: Teze o Feuerbachovi. In Marx, K. – Engels, F.: *O historickém materialismu*. Praha : Svoboda. s. 5 – 8.
- MARX, K., 1978: *Kapitál: Kritika politické ekonomie. Díl první*. Praha : Svoboda.
- MARX, K. – ENGELS, F., 1961: *Německá ideologie: kritika najnovšej nemeckej filozofie v jej predstaviteľoch Feuerbachovi, B. Bauersovi a Stirnerovi a kritika nemeckého socializmu v jeho rozličných prorokoch*. Bratislava : Slovenské vydavateľstvo politickej literatúry.
- MARX, K., Engels, B.: *Německá ideologie*. www.kmbe.cz
- MARÍKOVÁ, H. – PETRUSEK, M. – VODÁKOVÁ, A. 1996. *Velký sociologický slovník. A-O, P-Ž*. 1. vyd. Praha : Karolinum.
- McAULEY, A. – MIHAILOV, A. 2005. *Economics of transition in eastern Europe* [online]. Essex: University of Essex, 2005. [cit. 2005-07-20]. Dostupné na internete: <<http://courses.essex.ac.uk/ec/ec330/EC53309.doc>>.
- MEEROVSKIJ, B.V., 1997: Vsupitel'naja stat'ja. In Smith, A.: *Teorija npravstvennyh čuvstv*. Moskva : Respublika.
- MEYER, J.W. – ROWAN, B., 1977: Institutionalized Organizations: Formal Structures as Myth and Ceremony. In *American Journal of Sociology*, Vol. 83, no. 2, s. 340 – 363.
- MEYER, J.W. – BOLI, J. – THOMAS, G.M. – RAMIREZ, F.O., 1997: World Society and the Nation – State. In *American Journal of Sociology*. Vol. 103, no. 1, s. 144 – 81.
- MINTZ, B. – SCHWARTZ, M., 1985: *The Power Structure of American Business*. Chicago and London : University of Chicago Press.
- MILGATE, M. – STIMSON, S.C., 2009: *After Adam Smith*. Princeton, Oxford : Princeton University Press.
- MIROWSKI, P., 1989: *More Heat than Light: Economics as Social Physics, Physics as Nature's Economics*. Cambridge : Cambridge University Press.
- MLČOCH, L., 2005: *Institucionální ekonomie*. Praha : Karolinum.

- MLČOCH, L. – MACHONIN, P. – SOJKA, M. 2000. *Ekonomické a spoločenské zmeny v českej spoločnosti po roce 1989: alternativní pohled*. Praha : Karolinum.
- MORAWSKI, W., 2005: *Ekonomická sociologie*. Praha : Slon.
- MORVAY, K. 2005: Stratégia a priebeh ekonomickej transformácie na Slovensku. In *Ekonomický časopis*, Vol. 53, no. 1. s. 5 – 32.
- MULGAN, G. a kol., 2007: *Social Innovation: what it is, why it matters and how it can be accelerated*. Oxford : Said Business School.
- MUŠINKA, A., 2012: *Podarilo sa*. Prešov : UNIPO.
- MÜLLER, K. – ŠTĚDRONSKÝ, V. 2000. *Transformace a modernizace společnosti na příkladech vybraných institucí*. Praha : SÚ AVČR, Edice Sociological Papers.
- NARSKIJ, I.S., 1973: Estetika Davida Huma a Adama Smita. In Hutcheson, F. – Hume, D., – Smith, A.: *Estetika*. Moskva : Iskusstvo.
- NEE, V. – INGRAM, P., 1998: Embeddedness and Beyond: Institutions, Exchange, and Social Structure. In Brinton, M.C. – Nee, V. (eds.): *The New Institutionalism in Sociology*. New York : Russel Sage Foundation.
- NEE, V., 2005: The New Institutionalism in Economics and Sociology. In Smelser, N.J. – Swedberg, R., (eds.): *The Handbook of Economic Sociology. Second Edition*. Princeton : Princeton University Press.
- NĚMEC, J. 2001. Po desiatich rokoch transformácie. In *Ekonomický časopis*, Vol. 49, no. 4, s. 587 – 629.
- NORTH, D.C., 1990: *Institutions, Institutional Change and Economic Performance*. Cambridge : Cambridge University Press.
- NORTH, D.C., 2005: *Understanding the Process of Economic Change*. Princeton : Princeton University Press.
- NOVOSAD, F., 1983: Začiatky buržoáznej reflexie všeobecnej krízy kapitalizmu. In Weber, M.: *K metodológii sociálnych vied*. Bratislava : Pravda, s. 5 – 40.
- NOVÝ, M., 2014: Nástin kritického konceptu triedy. In *Sociológia*, Vol. 46. s. 554 – 578.
- NOVÝ, I. – SURYNEK, A. a kol. 2006: *Sociologie pro ekonomy a manažery*. 2. vyd. Praha : Grada.
- NYSENS, M. (ed.), 2006: *Social Enterprise – At the crossroads of market, public policies and civil society*. London and New York : Routledge.
- OAKLEY, A., 1994: *Classical Economic Man. Human Agency and Methodology in the Political Economy of A. Smith and J.S. Mill*. Gower House, Aldershot : Edwin Elgar.
- OFFE, C., 1994: *Der Tunnel am Ende des Lichts: Erkundigungen der politischen Transformation in neuen Osten*. Frankfurt : Campus Verlag.
- PARKER, D., 1998: *Privatisation in the European Union. Theory and policy perspectives*. London : Routledge.
- PARSONS, T., 1949: *The Social Structure of Social Action*. Glencoe. Illinois : The Free Press.
- PARSONS, T., 1964: *Essays in Sociological Theory*. New York : The Free Press.

- PARSONS, T. - SMELSER, N.J., 1984: *Economy and Society. A Study in the Integration of Economic and Social Theory*. London : Routledge.
- PAVLÍK, J., 2001: Adam Smith a teorie spontánního řádu. In Smith, A.: *Pojednání o bohatství národů*. Praha : Liberální institut.
- PAVLÍK, J., 2005: Teorie mravních citů a geneze pravidel spravedlnosti. In Smith, A.: *Teorie mravních citů*. Praha : Liberální institut.
- PAVLÍNEK, P., 2002: The role of foreign direct investment in the privatisation and restructuring of the czech motor industry. In *Post-communist economies*. 2002, Vol. 14, no. 3, s. 359 – 379.
- PETŘÍČEK, M. 2009: Heslo „transformace“ In Baldrán (ed.) *Atlas transformace*. Praha : Tranzit.
- PINC, K., 1982: *Sociální politika ve vývoji kapitalistického hospodářství*. Praha : Univerzita Karlova.
- PITRA, Z., 1998: *Příprava a provádění organizačních změn*. Praha : Grada.
- POLANYI, K., 1947: Our Obsolete Market Mentality. In *Commentary*, 3.
- POLANYI, K., 1957a: The Economy as Instituted Process. In Polanyi, K. – Arensberg, C.M. – Pearson, H.W. (eds.): *Trade and Market in the Early Empires: Economies in History and Theory*. Free Press.
- POLANYI, K., 1957b: Aristotle Discovers the Economy. In Polanyi, K.-Arensberg, C.M.-Pearson, H.W. (eds.): *Trade and Market in the Early Empires: Economies in History and Theory*. Free Press.
- POLANYI, K., 1977a: *Livelihood of Man*. New York : Academic Press.
- POLANYI, K., 1977b: The Economist Fallacy. In Pearson, H.W. (ed.): *The Livelihood of Man*. New York: Academic Press.
- POLANYI, K., 1977c: The Two Meanings of *Economic*. In Pearson, H.W. (ed.): *The Livelihood of Man*. New York: Academic Press.
- POLANYI, K., 2001: *The Great Transformation. The Political and Economic Origins of Our Time*. Boston : Beacon Press.
- POLANYI, K., 2006: *Velká transformace*. Brno : CDK.
- POPPER, K.R., 1976: The Logic of Social Sciences. In Adorno, T.W. (ed.): *The Positivist Dispute in German Sociology*. London : Heinemann. s. 87 – 104.
- PORTELLI, B. – NARULA, R., 2006: Foreign direct investment through acquisitions and implications for technological upgrading: case evidence from Tanzania. In *The European journal of development research*. 2006, Vol. 18, no. 1, s. 59 – 85.
- POTUČEK, M., 1997: *Nejen trh*. Praha : Slon
- QUARTER, J. – MOOK, L. – ARMSTRONG, A., 2009: *Understanding The Social Economy*. Toronto : University of Toronto Press.
- REICHEL, H., 2005: Social Reality as Appearance. Some Notes on Marx's Conception of Reality. In Bonefeld, W. – Psychopedis, K. (eds.): *Human Dignity: Social Autonomy and the Critique of Capitalism*. Aldershot : Ashgate, s. 31 – 67.

- REISMAN, D.A., 1976: *Adam Smith's Sociological Economics*. New York : Barnes and noble books.
- ROBBINS, H. – FINLEY, M. 2005: *Šéfem ze dne na den :co dělat, když musíme nečekaně převzít odpovědnost za lidi a výsledky*. 1. vyd. Praha : Management Press.
- ROSS, P. 2006: Management strategies in transitional economies. Organisational restructuring and employment relations (ER) at Český Telecom. In *Employee relations*, Vol. 28, no. 2, s. 184 – 200.
- ROTHBARD, M.N., 1995: *Economic Thought Before Adam Smith. An Austrian Perspective on the History of Economic Thought. Vol.I.*, Cheltenham : Edward Elgar Publishing, s. 435 – 471.
- ROUSSEL-JONES, N., 2006: *Management změny*. Praha : Portál.
- RUBIN, A., 2002: The Adorno Files. In Gibson, N. – Rubin, A. (eds.): *Adorno: A Critical Reader*. Oxford, Malden : Blackwell Publishers. s. 172 – 190.
- RUSNÁK, J. – KOREC, P. 2013: Alternatívne koncepcie postsocialistickej transformácie. In *Ekonomický časopis*, Vol. 61, č.4 s. 396 – 418.
- SAMUELSON, P.A. – NORDHAUS, W.D., 2000: *Ekonomía*. Bratislava : Elita.
- SENGE, P.M., 1995: *Piata disciplína manažmentu (The Fifth Discipline)*. Bratislava : Open Windows.
- SHRAGGE, E. – FONTAN, J-M., 2000: *Social Economy*. London : Black Roses Books 2000.
- SCHÜSSELBAUER, G., 1999: Privatisation and restructuring in economies in transition: theory and evidence revisited. In *Europe-Asia studies*, Vol. 51, no. 1, s. 65 – 73.
- SCHÖLLMANN, W., 2001: Foreign participation in privatisation: what does it mean? Empirical evidence from the Czech republic, Hungary and Poland. In *Post-communist economies*, Vol. 13, no. 3, s. 373 – 388.
- SIMMEL, G., 2011: *Filosofie peněz*. Praha : Academia.
- SLATER, D. – TONKINS, F., 2001: *Market Society. Markets and Modern Social Theory*. Polity.
- SMALL, A., 1907: *Adam Smith and Modern Sociology*. Kitchener : Batoche Books.
- SMELSER, N.J. – SWEDBERG, R., 1994: The Sociological Perspective on the Economy. In Smelser, N.J. – Swedberg, R. (eds.): *The Handbook of Economic Sociology*. Princeton University Press.
- SMELSER, N.J. – SWEDBERG, R. (eds.), 2005: *The Handbook of Economic Sociology*. Princeton, New Jersey : Princeton University Press.
- SMITH, A., 1970: *The Wealth of Nations*. Harmondsworth : Penguin Books.
- SMITH, A., 2001: *Pojednání o bohatství národů*. Praha : Liberální institut.
- SMITH, A., 2005: *Teorie mravních citů*. Praha : Liberální institut.
- SMITH, A., [1795] 1980: The Principles which lead and direct philosophical enquiries: illustrated by the history of astronomy. In Ross, I.S. (ed.): *Essays on Philosophical Subjects*. Oxford : Oxford University Press, s. 1 – 105.
- SMOLKOVÁ, E., 2005: *Strategické partnerství*. Bratislava : IRIS.

- SOJKA, M., 2010: *Dějiny ekonomických teorií*. Praha : Havlíček Brain Team.
- SOPÓCI, J., 2000: *Sociálne inštitúcie a sociálna zmena*. Bratislava : Univerzita Komenského.
- SOPÓCI, J., 2010: *Teória sociálnych inštitúcií*. Bratislava : Univerzita Komenského.
- SPEAR, R. – DEFOURNY, J. – FAVREAU, L. – LAVILLE, J.L., 2002: *Tackling Social Exclusion in Europe: The Contribution of The Social Economy*. Aldershot : Ashgate.
- STARK, D., 1996: Recombinant Property in East European Capitalism. In *American Journal of Sociology*, Vol. 101, s. 993 – 1027.
- STRECKOVÁ, I., 1998: *Veřejná ekonomie pro školu i praxi*. Praha : Computer Press.
- STREECK, W. – SCHMITTER, P.C., 1985: *Private Interest Government. Beyond Market and State*. London : Sage.
- STREECK, W., 2014: *Buying Time. The Delayed Crisis of Democratic Capitalism*. Verso Books.
- SWEDBERG, R., 1991: Major traditions of economic sociology. In *Annual Reviews of Sociology*. Vol. 17, s. 251 – 76.
- SWEDBERG, R., 1997: New Economic Sociology: What Has Been Accomplished, What is Ahead? In *Acta Sociologica*, Vol. 40 (2), s. 161 – 182.
- SWEDBERG, R., 1998: *Max Weber and the Idea of Economic Sociology*. Princeton, New Jersey : Princeton University Press.
- SWEDBERG, R., 1999: Max Weber as an Economist and as a Sociologist. Toward a Fuller Understanding of Weber's View of Economics. In *American Journal of Economics and Sociology*, Vol. 58, no. 4, s. 561 – 582.
- SWEDBERG, R., 2003: *Principles of Economic Sociology*. Princeton. New Jersey : Princeton University Press.
- SZTOMPKA, P., 1999: *Trust. A Sociological Theory*. Cambridge : Cambridge University Press.
- TAYLOR, W.L., 1965: *Francis Hutcheson and David Hume as Precursors of Adam Smith*. Durham : Duke Univ.Press.
- TENBRUCK, F., 1984: *Die unbewältigten Sozialwissenschaften oder die Abschaffung des Menschen*. Graz : Styria.
- THOMSON, R., 2007: *Řízení lidí: managing people*. Praha : ASPI.
- TOMÁŠEK, M. 2001: Transitory order and premature consolidation tendencies in the Czech Republic on background of CEE countries access to the EU.[online] Siena: YEN, [cit. 2014-06-06]. Dostupné na: <http://www.essex.ac.uk/ECpR/standinggroups/yen/paper/_archive/1st/_yen_meet_papers/tomasek2001.pdf>.
- VEBLÉN, T., 1898: Why is Economics not an Evolutionary Science? In *Quarterly Journal of Economics*, Vol. 12, no. 4, s. 373 – 397.
- VELTHUIS, O., 1999: The Changing Relationship Between Economic Sociology and Institutional Economics: From Talcott Parsons to Mark Granovetter. In *American Journal of Economics and Sociology*, Vol. 58, pp. 629 – 649.

- VINCÚR, P. a kol., 2001: *Hospodárska politika*. Bratislava : Sprint.
- VODÁČEK, L. – VODÁČKOVÁ, O., 1999: *Management: teorie a praxe v informační společnosti*. 3. dopl. a rozš. vyd. Praha : Management Press.
- VODÁČEK, L. – VODÁČKOVÁ, O., 2002: *Strategické aliance se zahraničními partnery*. Praha : Management Press.
- WARDE, A., 1994: Consumption, Identity – Formation and Uncertainty. In *Sociology*, Vol. 28, no. 4, s. 877 – 898.
- WEBER, M., 1927: *General Economic History*. Mineola, New York : Dover Publications.
- WEBER, M., 1977: *Economy and Society*. Berkley : California University Press.
- WEBER, M., 1983: *K metodológii sociálnych vied*. Bratislava : Pravda.
- WEBER, M., 2009: *Metodologie, sociologie a politika*. Praha : Oikoymenh.
- WHITE, H., 1981: Where do markets come from? In *The American Journal of Sociology*, Vol. 87, s. 517 – 547.
- YOUNG, R., 2008: Social value and the Future of Social Entrepreneurship. In *Social Entrepreneurship. New Models of Sustainable Social Change*. Oxford : Oxford University Press, s. 56 – 73.
- ZANKER, C. 2001. *Privatisation and liberalisation of the post and telecommunication sector – its impact on employees and trade union* [online]. Berlin : Input Consulting, 2001 [cit. 2008-11-12]. Dostupné na: <<http://www.input-consulting.com/download/berlin-pt-eng.pdf>>.
- ZELIZER, V., 1993: Making Multiple Monies. In Swedberg, R. (ed.): *Exploration in Economic Sociology*. New York : Russel Sage, s. 193 – 212.
- ZUKIN, S. – DIMAGGIO, P. ,1990: *Structures of Capital: The Social Organization of the Economy*. Cambridge University Press.
- ŽÁK, M. a kol., 1999: *Velká ekonomická encyklopedie*. Praha : Linda Praha.
- ŽELINSKÝ, T., 2011: Mikrofinancie ako alternatívny nástroj na riešenie problému chudoby rómskeho obyvateľstva v marginalizovaných regiónoch. In *Sociológia*, Vol. 43, no. 1, s. 28 – 56.

INDEX

deľba práce	14, 15, 21 – 22, 60 – 61, 71 – 72, 92, 183
dôvera	5, 40
ekonomická kauzalita modernej spoločnosti	133
ekonomická sociológia	7, 8, 10, 33, 42, 87, 103, 107 – 108
ekonomická transformácia	26, 160, 161 – 165, 169
ekonomistický klam (economistic fallacy)	92
fiktívne komodity	89, 92, 97
globalizácia	131
homo oeconomicus (ekonomický aktér)	8, 28 – 29, 103, 139
inštitúcie	10, 15, 16, 18, 21 – 22, 24, 27, 29 – 32, 40 – 51, 90, 95 – 96, 143, 148, 165, 185, 191
inštitucionálna ekonómia	14, 16, 21, 187
nový ekonomický inštitucionalizmus	32
inštitucionálna separácia	90 – 91
kapitalizmus (kapitalismus)	11 – 13, 34, 35, 102, 110, 122 – 124, 137 – 140, 163
kapitál	11, 23, 34 – 35, 39, 46, 49, 54 – 69, 80, 115, 117 – 128, 133 – 134, 138 – 139, 145 – 146, 149
sociálny kapitál	150, 152, 154
(klasická) politická ekonómia	4, 6, 8, 12 – 13, 53 – 55, 70 – 72, 86
komodifikácia	89, 101
koncept neukotvenej ekonomiky (disembedded economy)	95 – 99, 105, 106
koncept vždy ukotvenej ekonomiky (always embedded economy)	95 – 99, 106
konkurencia	38, 58, 62 – 64, 68 – 69, 70
konkurencieschopnosť	143, 146, 166, 177
neistota	27 – 28, 30, 33 – 35, 49, 130, 165
(nemecká) historická škola	9, 13, 17
neoklasická teória	12 – 13, 17, 19, 20 – 21, 28 – 33, 43, 68, 88, 93 – 94, 105 – 108
neskorý kapitalizmus (pozdní kapitalizmus)	123, 126
neviditeľná ruka	62, 65 – 68, 80, 84, 126
nezamestnanosť	101, 130, 134 – 135, 138 – 139, 146, 148 – 149, 156
normatívny izomorfizmus	45 – 46
nové sociálne riziká	131, 146
mechanizmus reciprocity	90, 96, 140, 147
mechanizmus redistribúcie	90, 96, 131, 138, 140, 156

modernizácia	45, 104, 137, 138, 158, 165 – 166, 171, 181
priemyselná spoločnosť (civilizácia)	45, 133, 161 – 162
privatizácia	6, 49, 150, 159 – 177
problém kooperácie	27 – 28, 36, 52
problém ohodnotenia	27 – 28, 36, 37, 52
problém súťaže	27 – 28, 36, 38 – 40, 51 – 52
racionalita	7 – 13, 19, 22, 24, 31, 38, 42, 89, 93 – 94, 108, 113, 114, 116, 124 – 125
rámce poznávania	41, 44, 50
riadenie ľudí	4, 158 – 159, 167, 170 – 175
riziko	30, 31, 36, 40, 141, 147, 148 – 149, 153 – 154
riziková spoločnosť	137, 180
sebeckosť (Smith)	75 – 76, 78
sociálna ekonomika	142 – 148, 152, 156, 186
sociálna štruktúra	27, 96, 155
spoločenská štruktúra	55
sociálna trieda	12, 57, 64
sociálne inovácie	147, 152 – 155, 186
sociálne podnikanie	147 – 149, 182
sociálne siete	41 – 44, 50 – 51, 104
sociálne vylúčenie	131, 138 – 139, 144, 183
sociálny konflikt	112, 124, 128
sociálny podnik	149
sociálny poriadok trhu	27 – 28, 33, 40 – 41, 44, 50 – 52
speenhamland (speenhamlandský systém)	99 – 102
sympatia (Smith)	73, 75 – 80, 80, 84
tovarový fetišizmus (zbožní fetišizmus)	117, 121 – 122
transakčné náklady	8, 14, 20, 28, 31 – 33, 156 – 157
transformácia podniku	164, 169, 173
trh práce	100, 130, 145
ukotvenie (embeddedness)	6 – 7, 24, 87 – 91, 95 – 98, 102 – 108, 110, 139, 143, 156
umiestnenie (emebdeddedness)	14, 27 – 28, 41 – 44, 50 – 51
vnorenie (embeddedness)	139
výmena (směna)	14, 26 – 27, 33 – 36, 39, 42, 61 – 63, 71, 89 – 90, 94 – 96, 112, 115 – 118, 121 – 122, 127, 134, 140

O AUTOROCH A AUTORKÁCH

doc. PhDr. Dilbar Alieva, CSc.
Sociologický ústav SAV, Bratislava
dilbar.alieva@savba.sk

V rokoch 1965 – 2001 prednášala na Katedre sociológie FF UK v Bratislave dejiny sociológie a súčasnú sociologickú teóriu. V 2001 – 2010 prednášala na katedre sociológie FF TU v Trnave a v 2010 – 2012 na katedre sociológie FF UKF v Nitre. Je autorkou viac ako stovky vedeckých a odborných publikácií k problematike súčasných sociologických teórií, uverejnených na Slovensku a v zahraničí. Je členkou redakčnej rady časopisu Sociológia, časopisu Biograf.

Mgr. Daniel Gerbery, PhD.
Katedra sociológie
Filozofická fakulta, Univerzita Komenského v Bratislave
daniel.gerbery@uniba.sk

Eonomickej sociológii sa venuje výskumne i pedagogicky. Medzi jeho hlavné výskumné záujmy patrí sociologická analýza chudoby, sociálnych nerovností a sociálnej politiky. Participuje vo viacerých medzinárodných výskumoch v oblasti hodnotenia politík sociálneho začleňovania a rodinných politík. Ako editor sa podieľal na publikácii Kniha o chudobe (2007) a Potrebujeme sociálny štát? Úvahy (nielen) o verejnej politike (2011).

Mgr. Roman Hofreiter, PhD.
Inštitút sociálnych a kultúrnych štúdií
Filozofická fakulta, Univerzita Mateja Bela v Banskej Bystrici
roman.hofreiter@umb.sk

Venuje sa problematike sociológie práce, ekonomickej sociológii a sociológii spotreby. Výskumne sa zameriava na problematiku vzniku sociálneho poriadku trhu a reflexie dynamiky kapitalizmu v sociologickej teórii.

PhDr. Marián Kika, PhD.
Katedra ekonómie
Ekonomická fakulta, Univerzita Mateja Bela v Banskej Bystrici
marian.kika@umb.sk

Vyštudoval sociológiu na Filozofickej fakulte UK v Bratislave, kde aj po viacročnom pôsobení v oblasti rezortného výskumu a v oblasti personálneho manažmentu, absolvoval doktorandské štúdium. Prednáša sociológiu a metódy a techniky sociologického výskumu. Venuje sa aj sociologickým aspektom práce, podniku, riadenia i manažmentu zmien. Zaoberá sa aj analýzou študijných stratégií študentov, rozvojom študijných zručností a tréningom sociálnych zručností.

doc. PhDr. Gabriela Lubelcová, CSc.
Katedra sociológie
Filozofická fakulta, Univerzita Komenského v Bratislave
gabriela.lubelcova@fphil.uniba.sk

Venuje sa problematike sociológie sociálnych problémov, sociálnej politiky, kriminológie a mobilizácie ľudských zdrojov. Výskumne sa zameriava na tematiku sociálnych intervencií, sociálnej inklúzie a sociálnej podmienenosti kriminálneho správania. Od roku 2007 sa venuje problematike sociálnej ekonomiky a sociálneho podnikania.

Mgr. Martin Nový
Fakulta sociálnych študií, Masarykova univerzita v Brně
216683@mail.muni.cz

Medzi okruhy jeho odborného zájumu patrí najmä kritická a marxistická sociálna teória. V súčasnej dobe pracuje na dizertačnej práci, ktorej témou je Adornova sociologická metóda.

Názov: Spoločnosť a ekonomika: sociologické perspektívy
Editori: Daniel Gerbery, Roman Hofreiter
Autori: Dilbar Alieva, Daniel Gerbery, Roman Hofreiter,
Martin Nový, Gabriela Lubelcová, Marián Kika
Recenzenti: Daniel Škobla, PhD.
doc. Mgr. Ján Bunčák, PhD.
Jazyková úprava: Mgr. Julie Džambazovič
Náklad: 200 kusov
Rozsah: 197 strán
Formát: A5
Vydavateľ: STIMUL Filozofická fakulta Univerzity Komenského v Bratislave
Rok: 2015
Tlač: STIMUL

ISBN 978-80-8127-130-4

EAN 9788081271304