

RECENZIO A GAZDASÁGSZOCIOLÓGIA KÉZIKÖNYVE CÍMŰ KÖTETRŐL

ERCSEI Kálmán–GÁL Katalin–SIMON Boglárka–SZATHMÁRI Milán–SZÉL Bernadett

Eötvös Loránd Tudományegyetem, Szociológia Doktori Iskola
H-1117 Budapest, Pázmány Péter sétány 1/a.; e-mail: ercseikalman@yahoo.com

Babes-Bolyai Tudományegyetem, Szociológia Doktori Iskola
R-400100 Kolozsvár, Kogalniceanu u. 1.; e-mail: gal_katalin@yahoo.com

Eötvös Loránd Tudományegyetem, Szociológia Doktori Iskola
H-1117 Budapest, Pázmány Péter sétány 1/a.; e-mail: boggyika@yahoo.co.uk

Budapesti Corvinus Egyetem, Szociológia Doktori Iskola
H-1093 Budapest, Fővám tér 8.; e-mail: milan.szathmari@uni-corvinus.hu

Budapesti Corvinus Egyetem, Szociológia Doktori Iskola
H-1093 Budapest, Fővám tér 8.; e-mail: bernadett.szel@uni-corvinus.hu

Smelser, N.J. and Swedberg, R. eds.: *The Handbook of Economic Sociology*. Princeton–Oxford/New-York: Princeton University Press/Russel Sage Foundation, 2005.

A gazdaságszociológia kézikönyve című nagyszabású munka második, (teljesen) felújított és átdolgozott kiadásának megjelentetését a szerkesztők megvallása szerint, az 1994-es első kiadás nagy sikere és kritikai visszhangjai, valamint a gazdaságszociológia terén az utóbbi évtizedben (részben intézményesülése következtében) végbe ment változások és újítások tették szükségessé. Mivel időközben az első kiadás sok szempontból meghaladottá vált, az új kézikönyv inkább csak szerkezetében követi azt, tartalmilag nagymértékben eltér tőle: a tanulmányok kétharmada ugyanis új témája és/vagy szerzője tekintetében. Közös azonban a két kiadásban a múltbeli kutatásokra való visszatekintés és a jelenhez való reflexív viszonyulás, az előbbi kettő összehasonlításának szándéka, valamint perspektívák kijelölése a jövőbeli kutatás számára.

Szerkezetileg a kötet három fő egységre tagolódik. Az első rész általános megállapításokat tartalmaz a gazdaságszociológia különböző perspektíváiból, valamint újításokat és továbbgondolásra alkalmas javaslatokat foglal össze, a második rész a gazdasági rendszerek, intézmények, és viselkedés problémakörével foglalkozik, azaz a kemény gazdaságszociológiai mag megközelítését adja, míg a harmadik rész a gazdaságszociológia és társadalom különböző, nem-gazdasági mezőinek találkozási pontjait vizsgálja. Lássuk mindezt részletesebben.

I. A kötet első része, a gazdaságszociológia eddigi megvalósításait, jelenlegi helyzetét és jövőbeni lehetőségeit tekinti át. Az első, szükségszerűen összegző jellegű tanulmány kivételével az összes itt található írás egy-egy újfajta, kibontakozóban lévő,

továbbgondolásra alkalmas és érdemes megközelítésmódot mutat be. A gazdaságszociológiai mező kiszélesítését megcélzó tanulmányok szándéka száműzni a klasszikus gazdaságtan Bourdieu által *antropológiai monstrumnak* nevezett homo oeconomicusát.

A már említett bevezető összegzést a szerkesztők végzik el (*Introducing Economic Sociology* [Bevezetés a gazdaságszociológiába], 3–25). Smelser és Swedberg tanulmánya a gazdaságszociológia tárgyának világos meghatározását, illetve a klasszikus közgazdaságtannal való összehasonlítás révén magának a gazdaságszociológiának a módszeres és átlátható behatárolását adja. A szerzők a gazdaságszociológiát, mint a gazdasági jelenségeket vizsgáló szociológiai szemléletmódot, illetve a közgazdaságtant hét tényező (a gazdasági szereplők, a gazdasági cselekvés és ennek korlátai, a gazdaság és társadalom egymáshoz való viszonya, az elemzési célok, az alkalmazott módszer, illetve a hagyományok) mentén hasonlítják össze, rámutatva arra, hogy a klasszikus gazdaságtan a gazdaságszociológiánál sokkal inkább leegyszerűsítve, szűkebb térben mozogva tárgyalja a gazdasági élet történéseit, tényezőit.

Ezt követően a szerzők a tudományág kutatástörténetét tekintik át. Az áttekintőből körvonalazódik a gazdaságszociológia három korszaka: az első, amelyet az „elődők” (Marx, Weber, Durkheim, Simmel) munkássága fémjelez, a klasszikusokat követő második – az 1920–80-as évekre jellemző, „csendes”, Schumpeter, Polányi és Parsons által jegyzett – gazdaságszociológiai korszak, valamint a gazdaságszociológia nyolcvanas évekbeli reneszánszával (Granovetter 1985-ben publikált munkájával) kezdődő – szerkezeti és hálózati szociológiai, szervezetelméleti, kulturális szociológiai, történeti és összehasonlító munkákkal, Coleman, Bourdieu és más európai szerzők hozzájárulásával jellemzett – termékeny korszak.

A tanulmányt napjaink gazdaságszociológiáját, illetve a gazdaságtan és a szociológia viszonyát érintő megjegyzések és javaslatok zárják, amelyek kiemelik a gazdaságtan és más társadalomtudományok közötti dialógus létrejöttét és ennek jelentőségét: mindez arra ad esélyt és lehetőséget, hogy a szociológia és a gazdaságtan egymáshoz közeli, egyensúlyban álló, egymást kölcsönösen artikuláló diszciplínákká váljanak (*complementary articulation*).

A soron következő tanulmány, Frank Dobbin írásának (*Comparative and Historical Approaches to Economic Sociology* [A gazdaságszociológia összehasonlító és történeti megközelítése], 26–48) célja a gazdasági magatartás (*economic behavior*) történeti és összehasonlító módszerekkel való megközelítése és magyarázata. A tanulmány három, egymással szorosan kapcsolatban álló tényező (a hatalom, intézmények és társadalmi kapcsolatháló) köré szerveződik, amelyeknek a társadalomtudományi (és gazdaságtani) gondolkodásba való bevezetése egy-egy klasszikus (sorrendben Marx, Weber, Durkheim) nevéhez fűződik. Az így kialakított hármasszerkezeten belül tekinti át a klasszikusokat, illetve az azok nyomdokain haladó, munkásságukra alapozó, az egyes tényezőkkel hangsúlyosan foglalkozó, specifikusabb munkákat.

Az elsőként említett hatalom- vagy érdekérvényesítési-dimenzióon belül két problémakörrel, az amerikai szervezeti formában végbemenő változásokkal, illetve a hatalom munkafolyamaton belüli meghatározó jellegével kapcsolatos elemzések kerülnek bemutatásra. Az intézmények dimenziójának kutatása a nemzeti gazdasági intézményekkel (*national economic institution*), az ügynökségek (*agencies*) és gazdasági intézmények közötti kapcsolattal, a nemzeti gazdasági intézmények változásával, a

nemzeti és külön a japán menedzsment intézményével (*national/japanese management institutions*) és a menedzsment-intézmények diffúziójával foglalkozó munkákat öleli fel. A harmadik dimenzió, a kapcsolathálók és társadalmi szerepek dimenzióján belül pedig a kapcsolathálók és szerepek változását, a kapcsolathálók és gazdasági fejlődés közötti összefüggést, valamint a szerepek és intézmények alakulását vizsgáló kutatások eredményei kerülnek összegezésre.

A kutatástörténeti-összehasonlító munka eredményeként a szerző három egymásba fonódó összefüggés-együttest fogalmaz meg, amelyek a három dimenzió kölcsönhatására mutatnak rá: a hatalom a gazdasági élet kapcsolathálóin keresztül hat a meglévő gazdasági intézményekre és konvenciókra, míg a létező intézmények és szokások hatalomgyakorlás által a kapcsolathálókon keresztül határozzák meg az új intézményeket és szokásokat.

Victor Nee *A neoinstitucionalizmus a gazdaság-szociológiában* [*The New Institutionalisms in Economics and Sociology*, 49–76] címet viselő tanulmánya a gazdaságtan és a szociológia után a gazdaság-szociológiában is megjelenő neoinstitucionalista irányzat (*new institutionalism*) képviselői azon igényének tesz eleget, amely szerint szükség van egy, az intézmények és társadalmi kapcsolathálók, illetve normák összefüggését a gazdasági cselekvés meghatározásában magyarázó távlatra. Nee először a gazdaságtani neoinstitucionalizmust, illetve az azzal szemben (a gazdaság-szociológusok által) megfogalmazott kritikákat összegzi (külön kiemelve a tranzakciós költségekre mint a gazdaság-szociológiai neoinstitucionalizmus központi elemére vonatkozó megállapításokat). Ezt követően a szociológiai institucionalizmus munkáit idézi, amelyekből a gazdaság-szociológiai neoinstitucionalizmus merít, majd bemutatja ez utóbbi általa javasolt alapmodelljét.

Az alapmodell lényege a kitűzött célnak megfelelően a kiscsoportok (mint informális társadalmi szervezetek) és a formális szervezetek, illetve az állam által fentartott és felvigyázott intézményi struktúrák formális szabályai közötti társadalmi mechanizmusok specifikálása és meghatározása. A modell magyarázatán túl, szemléltetésképpen Nee annak négy alkalmazását mutatja be – Evans-Rauch weberinánus gazdasági növekedés modelljét, a Nee és Lian által az államszocialista intézményi leépülés magyarázatára alkalmazott játékelméleti modellt, White alkalmazását a piaci mechanizmusok modellálására, illetve Burawoynak az informális normák és a formális szervezeti célok közötti közkapcsolás-modelljét. Továbbá összehasonlítja a szociológiai szervezeti elemzésekben, a gazdaságtanban és gazdaság-szociológiában megmutatkozó neoinstitucionalista szemléletmódokat az általa meghatározott hat kritérium (a viselkedésről alkotott szemlélet, az aktor, az intézmény-definíció, a makro- és mikro-mechanizmusok, illetve a források) szerint.

Az összegző részben Nee a gazdaság-szociológiai neoinstitucionalizmus jövőbeli fejlődésével kapcsolatos gondolatait írja le. E gondolatok lényege, hogy a gazdaság-szociológia alkalmas arra, hogy intellektuális cserébe lépjen a gazdaságtannal és e számára szükséges cseréből előnyt szerezzen és továbbfejlődjön. Így tehát az írás az elméleti modell bemutatásán túl a kibontakozó félben levő paradigma empirikus alkalmazásával is megismerteti az olvasót.

Ahogy maga a gazdaságszociológia, és ahogy e könyv is a gazdaságtan – vizsgálati tárgyával szembeni – leegyszerűsítő szemléletén túli vizsgálatát tűzi ki célul, úgy Bourdieu írása (*Principles of an Economic Anthropology* [A gazdaságantropológia elvei], 75–89) is ezzel megegyező indíttatású.¹ Bourdieu tanulmánya rövid bevezető részében tömören és határozottan fogalmaz, amikor a cél elérése érdekében a társadalmilag konstruált lehetőségek és struktúrák találkozáspontján létrejövő gazdasági okság reális magyarázatát adó *mező*-fogalom kialakításának szükségességéről ír. S természetesen nem áll meg a fogalom bevezetésének szükségességénél, hanem sajátos nyelvezetével és terminológiájával fel is építi a gazdasági aktorok által saját maguk köré konstruált, az aktorok által birtokolt (pénzügyi, kulturális, technológiai, kereskedelmi, társadalmi és szimbolikus) tőketípusok volumene és eloszlási struktúrája, illetve a költségek eloszlási struktúrája szerint szerveződő *mező* fogalmát.

A mezőben az aktorok közötti viszony a mezőn belül ható erők (az aktorok által birtokolt tőkék típusa és volumene, illetve a költségek) szerint artikulálódnak – a mező egyszerre erőtér és mozgásban lévő harcmező, amelyen belül az aktorok a rendelkezésükre álló erőforrásokra alapozva egymás ellen harcolnak azért, hogy üzleti cserét folytathassanak, illetve hogy megőrizzék/átalakítsák a fennálló erőviszonyt. Ezért a mező logikája szakít azzal az absztrakt szemlélettel, amely a piaci árakat egy automatikus, mechanikus árképző folyamat eredményének tekinti. Ugyanez érvényes a mikroszinten, azaz általában a cégeken belül is, ahol a cég struktúráján – egy (cégen belüli) mezőn – belül hasonlóképpen történik a gazdasági cselekvés.

Bourdieu bevezeti továbbá a *habitus* fogalmát, amely szintén lehetővé teszi a „mechanikus” és „finalista” szemléletmód meghaladását. A habitus ugyanis a reflex automatizmusától eltérő módon – mint szocializált szubjektivitás – közvetít stimulus és reakció között, olyan (individuális és kollektív) történelmi produktum, amely a mezőn belül egy intenció nélküli intencionális aktusként fogható fel.

A mező-logika és a habitus fogalmának bevezetésével, azaz a gazdaságtani antropológiának nevezett elmélet alapvonalainak megrajzolásával, a tanulmány az ökonomizmus eredeti kritikáját adja, Bourdieu szerint azzal az indíttatással, hogy együttes munkára hívja a társadalomtudományokat a gazdaságtan mint történelmi tudomány valódi hivatásának visszaállítására.

Roberto Weber és Robyn Dawes szövege (*Behavioral Economics* [Viselkedésgazdaságtan], 90–108) kevésbé a gazdaságszociológiával, annál inkább a klasszikus gazdaságtant kiegészítő magatartás-gazdaságtannal foglalkozó tanulmány. A két szerző először a kilencvenes évek óta erős fejlődésben lévő magatartás-gazdaságtan tárgyáról, majd annak három eddigi fejlődési fázisáról ad körképet. Az első fázis a magatartás-kutatások (új) eredményeinek klasszikus gazdaságtani elméletektől eltérő eredményeinek bemutatását, a második a magatartáskutatási eredmények megisméltetését, összegyűjtését és összegzését, a harmadik pedig a viselkedés szabályszerűségeit magába foglaló gazdasági viselkedésemélet kidolgozását foglalja magába.

Ezt követően Weber és Dawes a tudományág három kutatási területét (nem-egoisztikus preferenciák – *nonegoistic preferences*, hosszútávú döntéshozás –

¹ Bourdieu a szerzők felkérésére egy fejezetet szánt a kézikönyvbe, ebben azonban 2002-ben bekövetkezett halála megakadályozta. A kötet szerkesztői egy korábbi Bourdieu-tanulmány fordításával tisztelegnek a szerző emlékének.

intertemporal choice, referenciatfüggő preferenciák – *reference-dependent preferences*), illetve azok módszereit és eredményeit mutatja be, valamint ismerteti a területek közös „termékét”, a fogyasztói pályagörbék (*trajectories*) fogalmát, amelyek a magatartás-kutatás és a klasszikus gazdaságtani elméletek vízvonalait tekintethetők. A két szerző továbbá, a gazdaságszociológia szempontjából perspektivikus jelleggel, rámutat a magatartás-gazdaságtan és a gazdaságszociológia között potenciálisan kialakítható kapcsolódási pontokra. Jóllehet a tanulmány nagyrészt a magatartás-gazdaságtani kutatások során elért eredményekről referál, a gazdaságszociológiát pedig érintőlegesen, a kialakítható kapcsolódási pontok említésekor hozza szóba, a szerző interdiszciplináris munkára hívja meg a magatartás-vizsgálatok iránt érdeklődő gazdaságszociológusokat.

Az első részt Mabel Berezin cikke zárja (*Emotions and the Economy* [Érzelmek és gazdaság], 109–127). Tanulmányának központi fogalma a társadalomtudományokból a tizekilencedik század óta száműzött, ám napjainkban reneszánszát élő, az egyén gazdasági magatartásban és cselekvésben is szerepet játszó érzelem (*emotion*). A szerző egy olyan analitikai keretet javasol, amely alkalmasnak mutatkozik a fogalom gazdaságtani és szociológiai alkalmazására, e diszciplínákon belüli integrálására: először áttekinti a különféle – az érzelmet mint magyarázó tényezőt a gazdaságba beemelő – munkák alapvető, konszenzusos állításait (1. az érzelem fiziológiai és nem pszichológiai jelenség; 2. az érzelem az emberi természet, ennél fogva pedig a társadalmi élet alkotóeleme; 3. az érzelem nem azonos a kultúrával; 4. a bizalom és a kockázat érzékelés és nem érzelem kérdése), majd elkészíti az érzelem fogalmi alkalmazásának történeti összegzését. Ezt követően az érzelem versus racionalitás kérdésének a szociológián belül, a racionális döntés elméletek képviselői körében, illetve – az érzelmeire egyre intenzívebben figyelő diszciplína – a magatartás-gazdaságtanon és a kognitív pszichológián belül kialakuló vitájáról referál.

Az általános összegző részek után Berezin az érzelem, a gazdaság és az emberi test összefüggését, vagyis az érzelmet fiziológiai dimenzió keretében vizsgáló (1), illetve az érzelmet kulturális teljesítményként felfogó (2) megközelítésen belüli munkákat mutat be, majd rátér annak az analitikai keretnek a kidolgozására, ami egyrészt a gazdasági cselekvés érzelmekből és történésekből álló egésszé való átkalibrálásából, másrészt pedig egy ezt követő analitikus séma kidolgozásából áll. Munkája itt válik alkotóvá, hiszen a séma mint – az előre jelezhető/nem előre jelezhető érzelmek és cselekvések kombinálása révén létrejövő – az érzelem természet- és társadalomtudományokon belüli episztemológikus és ontológikus jellemzése, az érzékeléstől a cselekvésig húzódó elmélet- és empiria-hiányos, a gazdasági cselekvés-érzelem paradigma (több kérdést, mint választ produkáló, jobbára problémafelvető, mint megoldó) szakirodalmának elméleti terét hivatott betölteni.

Akár csak az előbbi tanulmány Berezin írása is ösztönző: a gazdaságszociológusok empirikus vizsgálódásra való felszólításával, illetve négy az adott paradigmán belül lehetséges vizsgálati témakörök bemutatásával zárul.

II. A kézikönyv második, a gazdaságszociológia „kemény magjával” foglalkozó része további három tematikus tömbre bontható: az első a gazdaság lehetséges makroperspektíváit vázolja fel, a második a gazdasági intézményeket és gazdasági vi-

selkedést elemzi, míg a harmadik a cégek, szervezetek és iparágak gazdaságszociológiáját mutatja be.

A. Az első tematikus tömb nyitótanulmányát (*The Economic Sociology of the Ancient Mediterranean World* [Az ókori mediterrán világ gazdaságszociológiája], 131–159) Ian Morris és J.G. Manning írta. A szerzők az i.e. 3000 – i.sz. 700 közötti Földközi-tengeri térséget vizsgálva körvonalazzák az ókori mediterrán világ gazdaságszociológiai modelljeit. A fejezet három fő vitás kérdésre fókuszál: az állam, a városok és a gazdasági növekedés szerepére és funkciójára.

A szerzők véleménye szerint a térség és korszak méltán tarthat igényt a gazdaságszociológia érdeklődésére, mert az ókori Mediterráneumot mind a klasszikus weberi, mind az azt követő – főként Polányi és Michael Mann nevével fémjelezhető – szociológia felhasználta a történeti összehasonlító elemzések során. A marxi és weberi hagyománnyal ellentétben azonban a térséget – a sűrű kereskedelmi hálózatok okán – egyetlen egységként kezelik. Hasonlóképpen alternatív a korszak behatárolása is, amely nem a megszokott módon Homérosztól Augustusig tart, hanem az első államok megjelenésétől (i.e. 3000 körül) a megosztott mediterrán világ i.sz. 8. századi kialakulásáig.

A szerzőpáros elemzi Max Weber hétfokozatú evolúciós tipológiáját – a fejlődés ideáltipikus állomásainak eltérő sorrenden alapuló variációit –, és összeveti a későbbi kutatók megállapításaival. Webernél e tipológia a kapitalizmus kialakulását lehetővé tevő középkori városokkal történő összehasonlíthatóságot szolgálta. Meglátása szerint a termelő középkori városokkal ellentétben az ókori városok fogyasztó városok voltak, amelyekben a városlakó elit változatos formákban – adók és bérleti díjak által – kiszákmányolta a vidéket, és e bevételt aztán az őket támogató városi szegényekre költötte. Jóllehet az antik világ legfejlettebb városai, a görög-római városállamok a két legfejlettebb típushoz tartoztak, a kapitalista fejlődés csíráit azonban mégsem találhatjuk meg bennük, mert gazdasági tevékenységük kevésbé volt profitábilis, mint a katonai-politikai alrendszerben kialakított bérleti díjak rendszere. Az ókori városlakó alapvetően *homo politicus* volt; a társadalmi kapcsolatok pedig csak adóválság idején szakadtak el a státusz-megfontolásoktól és tömörültek a piaci kapcsolatok köré.

Az ókori Mediterráneum további hivatkozott kutatói (Polányi, Oppenheim, Finley) részben a weberi típusok egymásra következéseit magyarázzák és helyezik el más kontextusban, részben – Granovetter túlszocializáltsági vádjához kötődően – az ókori városállamok polgárainak *homo politicus*-ként való meghatározását vitatják. Dominic Rathbone álláspontja például teljes mértékben ellentmondott Weber *homo politicus* elképzelésének.

A következő tanulmányt Gary Gereffi jegyzi, címe *A globális gazdaság: szervezetek, kormányzás és fejlesztés* (*The Global Economy: Organization, Governance and Development*, 160–182). A szerző a globalizációkritikai csoportok működésének mikro-megközelítéseivel csatlakozva gazdaságszervezési és -irányítási szempontból elemzi a globális gazdaságot. Kiindulópontja, hogy napjaink világgazdaságának mély integráltsága, melyben a javak és szolgáltatások határokat átlépő termelése ártértékeli az országhatárokon belüli termelést is, paradox módon elnyomórító növekedést (*immiserizing growth*) eredményez. Ez azt jelenti, hogy a *globális outsourcing*, illetve az outputok és a munkáltatás tekintetében növekvő gazdasági aktivitás ellenére az exportáló országokban csökkenek a megtérülési ráták.

Kérdése, hogy a jelenségben elsődleges szerepet játszó TNC-k milyen mértékben és területeken helyettesítették a nemzeti kormányokat. A dependencia-elméletek dogmájával szemben ugyanis – amelyek szerint e szervezetek kellő hatalommal és erőforrásokkal rendelkeznek ahhoz, hogy keresztülhúzzák a nemzeti kormányok egyes térségekre vonatkozó céljait – szerinte éppen az outsourcing térnyerésének köszönhetően az elmúlt évtizedekben a vertikálisan integrált, többnyire ipari TNC-k hatalma csökkent. Ennek következtében célszerű a hálózatközpontú globális gazdaság kereteit vizsgálni, a terjeszkedés technikai (a szállítmányozás és a kommunikációtechnika fejlődése) vagy politikai (pl. protekcionista intézkedések felszámolása) magyarázatai helyett.

Gereffi a modern világkereskedelem három új aspektusának tartja (1) az iparágon/terméken belüli köztes termékek kereskedelmét, (2) a termelők által feldarabolt értékláncokat, amelyek az egyes elemek földrajzilag távoli helyeken való előállítását segítik, illetve (3) a globális termelő hálózatokat magában foglaló szerkezetet; rámutat arra, hogy mindez hogyan befolyásolta a kormányzati struktúrákat és a javak elosztását a globális gazdaságon belül. A globális gazdaságon belüli kormányzás két szemléletét mutatja be: a középszinten az országokra fókuszáló institucionalista megközelítést, a vállalatokra koncentráló szervezeti aspektust, illetve a kettő kereszteződéséből létrehozott hibrid elméletet, amely egyrészt egyetért az előbbi intézményi komplementaritást és kohéziót hangsúlyozó megközelítésével, másrészt rámutat arra, hogy a nemzetközi verseny csökkenti a nemzeti gyökerek vállalati magatartásra kifejtett hatását.

Gereffi bemutatja az „ipari felminősítés” (*industrial upgrading*) folyamatait, amelynek eredményeképp a gazdasági szereplők – nemzetek, vállalatok és dolgozók – egy relatív magasabb értékű szintre emelkednek a globális termelési hálózatokban. A zárszóban visszatér a kormányzás és a fent vázolt folyamatok kontrollálásának problematikájára, kiemelve, hogy a globalizációval szemben kritikus aktorok nem csupán a transzparencia és az elszámoltathatóság hiányát kifogásolják, hanem a szociális háló és az állami támogatási rendszer megrendüléseért, illetve a hasznok egyenlőtlen elosztásáért is a globalizációt teszik felelőssé.

A nemzetközi gazdasági megállapodások szociálpolitikája és gazdaságszociológiája [*The Political and Economic Sociology of International Economic Arrangements*, 183–204] címet viselő Neil Fligstein tanulmány először összefoglalja a nemzetközi gazdasági egyezségeket posztrealista megközelítéseit. Ezek lényege, hogy a nemzetközi szervezetek korlátokat jelölnek ki az államok számára, és befolyásolják szuverenitásukat. Kérdésselvetése, hogy miért kötnek nemzetközi szerződéseket az államok akár azon az áron is, hogy tudják, ez szuverenitásuk csökkenését vonja is maga után. A neorealista szerint azért, mert az államok mint önálló cselekvők képesek szuverenitásuk bizonyos mértékű feladására, ha ezért kézzelfogható hasznot kapnak cserébe. A neomarxista és világrendszer megközelítés egyaránt úgy véli, hogy a kapitalizmus dinamizmusa jelenti a gazdasági integráció húzóerejét, és ez határozza meg a lehetséges globális kormányzási rendszerek fajtáit; véleményeik azonban eltérnek az ezt kialakító politikai és gazdasági erők vonatkozásában. A konstruktivizmus szerint viszont a nemzetközi szerződések arénája egy társadalmi konstrukció, és az államok érdeke és identitása endogén módon jelenik meg a szerződések kialakításának folyamatában.

A paradigma ellentmondásainak alapvető oka, hogy – szemben a politikai gazdaságtan és a közgazdászok alku-szemléletével – a világgazdaság irányító struktúráit a neomarxista és a világrendszer elméletek az USA-kormány vagy a TNC-érdekek megnyilvánulásának látják. Ennek megfelelően úgy vélik, hogy globális szinten hiányozik az irányítás, ami az USA és a TNC-k érdekeinek meg is felel. Az előbbieket a kormányzás jelenlegi szintjét szuboptimálisnak tartják, mivel a különböző országok kormányai, vállalatai és munkásai blokkolhatják a gazdasági kormányzás olyan formáit, amelyek vitalizálhatnák a kereskedelmet és gazdasági növekedést.

A szerző négy, a nemzetközi gazdasági szerződések megértését segítő konceptuális értelmezést sorol fel. Az első arra helyezi a hangsúlyt, hogyan jönnek létre, stabilizálódnak és alakulnak át a piacok; a második szerint a különféle aktorok rendszeresen az államhoz fordulnak a cselekedeteiket irányító szabályok megalkotása érdekében; a harmadik meghatározza a stabil piacok létrejöttéhez szükséges társadalmi intézményeket; a negyedik szerint pedig a vállalatok megpróbálják diktálni a szabályokat, amelynek az államok (különösen az USA) szuverenitásuk megőrzése érdekében ellenállnak.

Fligstein úgy véli, a piacok szociológiájának kialakításához az első lépés az, hogy meghatározzuk milyen szabályok és értelmezések szükségesek a strukturált csere, például a piacok térségekként történő kezelésének lehetővé tételéhez. Négyfajta szabályozó képes társadalmi struktúrákat létrehozni a piacokon: a tulajdonjogok, a kormányzati struktúrák, a csere szabályai és a kontroll megnyilvánulásai. A szerző ezeket tárgyalva arra a következtetésre jut, hogy a piacok történeti fejlődésének kulcs-eleme a politikai vita volt: a tőkés egy adott csoportja rávette a kormányzatot arra, hogy a politikai ellenzékükkel szemben kedvezzen nekik. A kereskedelmet a szerző a politikai erőviszonyokat és kapcsolódásokat támogató és kifejező aktusként értelmezi, és úgy véli, hogy a modern gazdaság fejlődését nem a kereskedelem-szabályozással kialakított tranzakciós költségeinek fokozatos csökkentése jelenti.

Az utolsó makroszemléletű tanulmány Lawrence P King és Szelényi Iván elemzése *A posztkommunista gazdasági rendszerek [Post-Communist Economic Systems, 205–229]* címmel. Az első kiadás e témában a szocialista gazdasági berendezkedést tárgyalta. Jelen fejezet e gondolatkör folytatásának tekinthető. A szerzők célja az, hogy bemutassák azon gazdasági rendszerek jellegzetességeit, amelyek a szocialista gazdasági rendszer hirtelen összeomlásával vagy fokozatos erodálásával keletkeztek. Elsősorban azokra az egyedi vonásokra összpontosítanak, amelyek a kommunista-kapitalista átmenet során jelentkeztek, és arra keresik a választ, hogy milyen jellegzetességekben és mennyiben tekinthető másnak ez az átmenet, mint a történelem korábbi piaci nyitásai.

Ezt követően bemutatják a posztkommunista kapitalizmus számos formájából összeállított komparatív politikai gazdaságmodelljüket. Kiemelik, hogy a posztkommunista átmenettel a világtörténelem során most először jött létre kapitalizmus olyan helyen, ahol a magántulajdonlás rendszere – intézmények és tulajdonosi osztály – még nem alakult ki, Eyal után *kapitalisták nélküli kapitalista váltásként* nevezve meg a jelenséget. Szintén először alakult ki kapitalizmus olyan nemkapitalista rendszerből, ahol már végbement a tökefelhalmozás és többé-kevésbé az iparosítás is.

Elemzésükben a kommunizmusból a kapitalizmusba való átmenet három ideáltipikus útját vázolják fel. (1) „Alulról építkező” az a helyzet, amikor a régi szocia-

lista redisztributív rendszer árnyékában jelenik meg az új, piaci alapú magán/hibrid szektor (pl. Kína). (2) „Felülről jövő” az a átmenet, ahol a régi elit a neoliberalis közgazdasági gyakorlat alkalmazásával kísérli meg a régi szocialista berendezkedés piaci kapitalizmussá történő átalakítását, és ennek során a régi nomenklatúrából válik ki az újkapitalista osztály (pl. Oroszország). (3) „Nélkülük” módon alakul ki az új rendszer, ha az állami elitek a neoklasszikus gyakorlatot követik, de nem engedik, hogy a régi nomenklatúra privatizálja az állami nagyvállalatokat, hanem külföldi tőkebefektetőkkel, a multinacionális vállalatokkal működnek együtt (pl. Magyarország). A szerzők az első modellt hibrid kapitalizmusnak, a másodikat patrimonialista kapitalizmusnak, míg az utóbbit liberális kapitalizmusnak nevezik. Mindegyik típust a következő 14 jellemző szerint jellemzik: az átmenet politikai stratégiája, a kapitalizmus típusa, a domináns osztály kialakulásának módja és mértéke, a külföldi tőke jelentősége, a politikai kapitalizmus, a hazai burzsoázia szerepe, a vállalati integráció, a gazdasági dinamizmus mértéke, a vezető szektor természete, a felhalmozás dinamizmusa, az állam mérete és kapacitása (a formális bürokrácia), a politikai intézmények típusa, valamint az állam és gazdaság interakciójának típusa.

B. A második rész gazdasági viselkedéssel és gazdasági intézményekkel foglalkozó tematikus tömbje nyolc tanulmányt tartalmaz. Ezek sorát nyitja az egyik szerkesztő Richard Swedberg szövege (*Markets in Society* [Piacok a társadalomban], 233–253). Jóllehet a kézikönyv első kiadása vázolta a piacok történetének közgazdasági szemléletű elemzését, a gazdaságszociológia keveset foglalkozott a piacokkal. Swedberg a szociológiai szemléletű piacelmélet felállítására tett kísérleteket és azok korlátait mutatja be, felismerve, hogy ezek nyomán egységes gazdaságszociológiai piacelméleti keretről nem beszélhetünk.

A szerző hétféle piactípust különböztet meg aszerint, hogy az érdekek miként manifesztálódnak a társadalmi struktúrákban, és ez miként jelentkezik az eltérő piaci szerkezetekben, illetve hogyan befolyásolja a társadalom egészét. Ismerteti az alapvető piactípusok (külső piacok, belső piacok, kereskedőpiacok, nemzeti piacok, modern tömegpiacok és munkaerőpiacok) jellegzetességeit. Felhívja a figyelmet a piacok történeti vizsgálatának fontosságára és – egységes elméleti keret hiányában – ismerteti az egyes elméletalkotók (Weber, Harrison White, a piacok hálózati elemzése stb.) kiemelkedőbb gondolatait.

Weber vizsgálta a tőzsde szerepét, kiemelve a modern kapitalizmus gépezetében betöltött kulcsfontosságú szerepét, jogi és etikai dimenzióját, illetve politikai hatalmi eszköz szerepét a nemzetek közti gazdasági küzdelemben. Konceptuálisan megkülönböztette a cserét és a versenyt, hangsúlyozta a konfliktus szerepét: a versenyt békés konfliktusnak, míg a cserét érdekkompromisszumnak tartotta; valamint foglalkoztatta a piac és a társadalom más alrendszerének interakciója. Harrison White nevéhez fűződik a $W(y)$ modell kidolgozása. Szemléletében a piacok társadalmi konstrukciójában a központi mechanizmus a piaci ütemterv (*market schedule*) – ahol W az állami bevételeket jelöli, y a jövedelmet. Lényege, hogy az üzletemberek ismerik a termelés költségeit, de a fogyasztók vélekedéseit nem, ezért a termék volumenének meghatározásával próbálják maximalizálni a bevételeiket; ha jól számolnak, képesek helyet találni a piacon, azaz a fogyasztók adott áron megveszik a termék adott mennyiségét. White négyféle piactípust különböztet meg: paradox, gürcölős (*grind*), zsúfolt (*crowded*) és robbanó (*explosive*) piacokat. A piacok hálózatként történő elemzése új modellek ki-

alakítását eredményezte; témái például a társadalmi kapcsolatok szerepe a piacok létezésében, a munkaerő dinamizmusa, vagy a társadalmi struktúra és verseny vállalatközi hálózatának paradox beágyazottságként való értelmezése. E megközelítéseket olyan kutatók neve fémjelezi, mint Granovetter, White, Wayne Baker vagy Brian Uzzi. A hálózatelemzés a szerző szerint különösen hasznos módszer a piacok szociológiája területén, még ha Bourdieu-nek és Fligsteinnek ad is igazat abban, hogy az ilyen kutatók hajlamosak elhanyagolni az állam és általában a strukturális erők szerepét.

Végezetül további témaköröket ajánl fel a piacok szociológiája kielégítő elméleti kereteinek megalkotásához; például hogyan járultak hozzá az új pénzfajták az új piacok kialakulásához, és a pénz maga miként vett fel új formákat a hitel primitív fajtáitól a különféle likviditásokkal rendelkező újabbnál újabb pénzeszközökig.

Wolfgang Streek tanulmánya (*The Sociology of Labor Markets and Trade Unions* [A munkaerőpiacok és szakszervezetek szociológiája], 254-283) a munkaerőpiacok és a szakszervezetek viszonyát elemzi, amely kapcsolat megközelíthető az individuális vagy kollektív cselekedetek szempontjából, illetve a társadalmi viszony funkcionális, diffúz, szerződésnélküli, illetve funkcionális, specifikus, szerződéses aspektusai szerint.

Streek összefoglalja a terület kutatásának szociológiai eredményeit: míg a klasszikusok a koramodern kor szabad munkapiacait elemezték, a kortárs főáram az egyéneknek az eltérő mértékben kívánatos munkákhoz való strukturált hozzárendelésére fókuszál, egyetértve abban, hogy (1) a munkaerőpiac nem igazi piac abban az értelemben, hogy egy univerzális, személytelen mechanizmus illeszti össze keresletét és kínálatát, (2) még a nem szabályozott munkaerőpiacok sem szabadok és igazságosak. A vezető szakirodalom az egyedi társadalmi kapcsolatokból alkotott hálózatok szerepét hangsúlyozza; a granovetteri gyenge kötések, amelyek a munkaerőpiac tranzakciói hátterében állnak, és a szereplők racionális stratégiai viselkedését befolyásolják. A társadalmi hálózatokat az is illusztrálja, hogy bizonyos munkák összekapcsolódnak az emberek adott csoportjaival: egyes csoportok alul- vagy felülreprezentáltak bizonyos munkakörökben. A bourdieu-i társadalmi tőke fogalma is hasznosnak bizonyult a kutatás számára: a munkaerőpiaci sikerre és foglalkoztatottságra kifejtett hatása rámutat arra, hogy a politikai beavatkozás hatásos lehet a társadalmi tőke újraelosztásában vagy semlegesítésében.

A szakszervezetek kutatása az 1970-es évek óta – addig soha nem tapasztalt módon – a kollektív foglalkoztatási viszonyok klasszikus-institucionalista elemzéseiből indul ki. A szakszervezetek létrejöttét a piaci igazságtalanságoknak a munkára kiható sajátosságaira adott válaszként értelmezi, mint a munkaerőpiac gazdasági allokációja és a társadalmi értékelés közti rést bezáró mechanizmust. A szerzők a szakszervezetek típusait (szakmai, általános, ipari és vállalkozói szakszervezetek) a tagok készségei, a szakszervezet struktúrája, a munkaszervezés módja, a munkaerőpiac jellege, a foglalkoztatás módja, a szakszervezet által nyújtott biztonság foka és a politikai cselekedetek dimenzióiban jellemezték, és állapították meg a szakszervezetek, munkaerőpiacok, foglalkoztatási viszonyok és politikai akciók közötti összefüggéseket.

A tanulmány a szakszervezetek jövőjének tárgyalásával zárul: a szakszervezetek ma az összes ipari országban korábbi befolyásuk megőrzéséért küzdenek. A munkaerőpiacok és a társadalmi struktúrák gyors változásának hatására ugyanis eddig nem

tapasztalt mértékben váltak függővé a szakszervezetek az intézményi feltételektől és a szervezés biztonságának politikai garanciáitól. A szakszervezetek és a munkaerőpiac jövője vagy divergens vagy konvergens folyamatokban fog kikristályosodni – egyelőre még nagy a bizonytalanság e téren.

Linda Brewster Stearns és Mark S. Mizruchi írása (*Banking and Financial Markets* [A bank- és pénzügyi piacok], 284–306) a bankrendszer és pénzügy szociológiájának szakirodalmát foglalja össze. Jóllehet sokan a közgazdászok hatáskörébe tartozónak tartják a témát, az 1970-es évek után a szociológusok is felelevenítették a Marx és Weber által megkezdett vizsgálódásokat. Eközben – főként az USA-t vizsgálva – arra fókuszáltak, hogy a vállalati finanszírozás körében miként változott a bankok szerepe, és hogyan alakult át a tőkepiacok és más finanszírozási források (intézményi befektetők, kockázati tőke és részvénytőke) szerkezete.

A szerzők hat téma szakirodalmára kapcsán fogalmazzák meg következtetéseiket. (1) A bankok vállalatok feletti kontrollja az utóbbi két évtizedben csökkent, mivel a tőkepiaci változások meggyengítették a kereskedelmi bankokat. (2) A gyors globalizációs, technológiai és szabályozási változások olyan tendenciákat hoztak létre, amelyek fényében a bankrendszer jelenlegi állapotáról, illetve a pénzügyi és egyéb vállalatok kapcsolatairól való szociológiai tudás revízióra szorul. (3) Az intézményi befektetők növekvő hatalmára a menedzserek decentralizáltak, az üzleti egységek szintjére delegált döntéshozással reagáltak, továbbá az intézményi befektetők megnövekedett szerepe rendelkezik a kapitalizmus természetének megváltoztatásához szükséges potenciállal. (4) A kockázati tőkével foglalkozó cégek az induló vállalkozások tőkefinanszírozói. Ugyanakkor a *strukturális lyukakat* (lazán összekapcsolt személyes hálózatok) lefedő aktorok nagyobb hajlandósággal mozdulnak el a piac magas egocentrikus bizonytalansággal rendelkező területei felé, mert a strukturális lyukak segítenek e kockázat csökkentésében. (5) A tőzsdék kutatása szükségessé teszi a hatékony piac elméletének kritikáját, ugyanis a kommunikációs hálózatok mérete, sűrűsége és fragmentáltsága a hagyományos piaci erők keresletétől és kínálatától függetlenül befolyásolja a tőzsdéi árakat (Baker–Iyer modell), miképpen az elemzők értékpapír értékelései is. Továbbá a befektetők rendelkezésére álló információ sokszor elégtelen és dekódolást is igényel, miközben a használt retorika önmagában is befolyásolhatja egy vállalat tőzsdéi értékét. (6) A spekulációs buborékok hasonló karakterisztikákkal rendelkező, vissza-visszatérő jelenségek, melyeknek megjelenésében a makrointézmények változásai és az új kulturális keretek kialakulása egyaránt szerepet játszanak.

A szakirodalmi összefoglaló után a szerzőpáros külön fejezetben elemzi a 20. század nagy fúzióhullámain, és – továbbra is fenntartva azt, hogy elemzésük alapvetően Amerika-centrikus – röviden kitér az USA-n kívüli pénzpiacokra is. A zárszót a szociológiai szempontból érdekes további kutatási területek kijelölése adja: ki és hogyan kezdeményezi a regulációt (a kulturális kontextussal együttvizsgálva), milyen típusú konfliktusok keletkeznek, hogy oldják meg ezeket, és milyen szándékolt/nem-szándékolt következményei lesznek a szabályozásnak.

Andrew Abbott tanulmányát (*Sociology of Work and Occupations* [Munka- és foglalkozásszociológia], 307–330) kérdéssel indítja: a gazdaságszociológia a szociológiai perspektíva gazdasági jelenségekre való alkalmazását célozza, de meddig gazdasági jelenség a munka? Szerinte szükséges a nem munkabérelapú munkatípusok (önkéntes

és háztáji munka, hobbi) újragondolása, ami az általánosabb kérdésfelvetést segíti: milyen típusú munka hová sorolandó, mikor, miért, hogyan és ki révén?

A továbbiakban Abbott a munkadefiníciók történeti fejlődését írja le a klasszikus antropológia, valamint a formalista és szubsztancialista megközelítések alapján. Ezek rávilágítanak arra, hogy igen homályos a határ a munka és szabadidő között, amelyet napjainkban az önmegvalósítás idejeként is szoktak definiálni. A szabadidő ugyanis nemcsak fogyasztásra szól, hanem magába foglalja a termelés más szektorait (pl. a hobbit) is, ugyanakkor az egyének munkaidőben is folytathatnak szabadidős tevékenységeket. Ezt követik a munka szociológiai elemzése a modern társadalmakban értelmezhető fizetett munka alapján.

E tekintetben a társadalomtudományok empirikus kutatásainak nagy része a bérek és egyéb kimenetek egyénekre való hatását írja le. Abbott a történeti fejlődést a munkalehetőségek struktúrájába mint ernyőfogalomba illeszti, ugyanakkor megjegyzi, hogy nemcsak a tágabb értelemben vett történeti erők azok, amelyek meghatározzák a folyamatokat, az aktoroknak számolniuk kell az adott történeti jelennel is. A továbbiakban olyan munkarendszereket ír le, melyeknek alakulására mind az USA-ban, mind Európában számos átmenet vagy változás hatott. Az USA-ban ilyen folyamat a bevándorlás, ami a húszas években stabilizálódta a munkaviszonyokat, a harmincas években viszont tovább növelte a munkanélküliséget (a háborút is meg kell említenünk a maga effektusaival). 1945–1975 között a megnövekedett szolgáltatói szektor nyújtott relatív stabilitást, míg 1975 óta ismételten a legális és illegális bevándorlás és az ipar leépülése jellemző. Nyugat-Európában a munkaerő periodikus átstrukturálódása valamelyest eltér az előzőekben tárgyaltaktól: itt az első világháborúig terjedő időszak a jóléti kapitalizmus kiépítése és a nacionalizmus jegyében zajlott, a két világháború közti évtizedek a megtizedelt munkaerő újraépítésével teltek el – ez volt a munkamigráció időszaka –, míg a háború utáni összeomlás átvészelését a munkaviszonyok kormányzat–munka–menedzsment hármasává való alakítása tette lehetővé.

Ezt követően a szerző a foglalkozás és hivatás fogalma közti különbség empirikus mérésének/mérhetőségének vonzatait, valamint azok történetét tárgyalja. Végezetül megjegyzi, hogy a munka szociológiája Európában és az Egyesült Államokban egyaránt régi és elkülönült ágazata a diszciplínának. Belső örökség az a radikális és kritikai kérdés, hogy miként is illeszkedik a munka az emberi tapasztalatrendszerbe – e tekintetben a munkaszociológia mint diszciplína erős kihívást jelent a gazdaságszociológia számára, melynek következtében a gazdaságszociológia a munka ún. nem gazdasági szektoraival is elkezdett foglalkozni. A munkabérek történeti demográfiáját bevezetőként ajánlja minden komolyabb gazdasági jellegű beszámolóknak.

Viviana Zelizer *Kultúra és fogyasztás* [*Culture and Consumption*, 331–354] című tanulmányában több szempontból is rávilágít a témához kapcsolódó társadalmi folyamatokra. Nem a fogyasztás leírását célozza meg, hanem a kultúra és fogyasztás közötti interakciók és a fogyasztók gazdasági életben való részvételének elemzését. A kultúra és fogyasztás elhatárolásakor három alapvető – véleménye szerint hibás – megközelítésre utal. A közgazdászok megközelítésében: (1) a fogyasztás „valódi” haszon-maximalizált racionális tevékenység, amely élesen elhatárolódik a kultúrától; a kultúrakutatók megközelítésében viszont: (2) a fogyasztás alapvetően egy expresszív magatartás, amely nem föltétlenül illeszkedik a racionális gazdasági viselkedéshez; mintegy összegzőképpen: (3) A fogyasztás „kettéosztja” a viselkedés értelem-maxi-

malizált racionális gazdasági és a kulturálisan kifejeződő szféráját. Valójában azonban a fogyasztás a kultúrába ágyazottan jelenik meg. Ezért a szerző felhívja a figyelmet, hogy a fogyasztás megértésének titka a kultúra, társadalmi kapcsolatok és gazdasági folyamatok interakcióinak megfigyelésében rejlik.

A fogalomtisztázást követi a fogyasztás közgazdasági aspektusainak tárgyalása. Nagyjából kronológiai sorrendben adja a fogyasztás mint tevékenység és a közgazdasági kutatás tárgyát képező jelenség fejlődéstörténetét, majd az idevágó tanulmányokat leltározza fel. Ezt követően arra a kérdésre keresi a választ, hogy a fogyasztáskutatás milyen kihívásokat jelent a gazdaságszociológia számára, három aspektus – a kiterjesztés, kontextus és alternatívák – tekintetében. Az előbbi a gazdasági modellek társadalmi jelenségekre való átültetését célozza meg, a kontextus a társadalmi berendezkedés gazdasági életet befolyásoló hatását írja le, míg az alternatívák a gazdasági tranzakciók konkurensait tárgyalják. Az első két orientáció a termelés vizsgálatát célozza, a harmadik inkább magába foglalja a fogyasztást anélkül azonban, hogy egy koherens fejlődési irányt írna le.

A továbbiakban Zelizer vizsgálja a háztartások, az etnikai-faji közösségek fogyasztását és a fogyasztás kiskereskedelmi formáit. Bemutatja a háztartások fogyasztói magatartását, a pénz szerepét, a láthatatlan, nem fizetett munkát (vásárlást, stb.), kutatási eredményeket foglal bele az elemzésbe. Megállapítja, hogy az etnikai vagy faji közösségek fogyasztásának kutatása messze alulmarad az etnikai munkaerő-szegregáció vagy informális gazdaság kutatása mellett, ugyanakkor gyakran politikai kérdésekkel is összekapcsolódik. E csoportok fogyasztói magatartásának négy aspektusát emeli ki: 1. a közösség tagjai a javak fogyasztási gyakorlatai révén fenntartják közösségük belső reprezentációját, 2. a fogyasztás a közösségen belül megkülönböztetéseket eredményez, 3. a háztartások a fogyasztás etnikai formáit használják közösségi pozíciójuk fenntartására, 4. egyes etnikai vállalkozók sajátos etnikai árukkal kereskednek reprezentálva saját közösségüket. A fogyasztás kiskereskedelmi formái esetében sem kerül háttérbe a fogyasztás kulturális vonzata – ami számos új kérdést vet fel. Vizsgálja formáit (internetes vásárlás, direkt eladási hálózatok, zálogkölcsonzés, kispár, gyorsétkezdék stb.), azok kulturális vonzatait, az interakciók előfordulását, mértékét. Az elemzés nem egyszerű gazdaságszociológiai megközelítést nyújtja a témának, hanem interakciók/találkozási pontok megragadására, újszerű vizsgálati szempontok kidolgozására törekszik.

A pénz és hitel szociológiája [*Sociology of Money and Credit*, 355–378] című tanulmány szerzője, Bruce G Carruthers definíciója szerint a pénz általánosított, azonnali és átadható legitim érték, a hitel pedig halasztott és változóan átadható speciális érték, mely definíció nemcsak a különbségeket, hanem a két fogalom átfedéseit is illusztrálja. A tanulmány a pénz és hitel kapcsolatát írja le, azok gazdasági és társadalmi szerepét és hasznát, összegezve a pénzre és hitelre vonatkozó szociológiai szakirodalmat.

A pénz használata messzemenően egyenlőtlen a társadalomban, hosszú fejlődési folyamaton ment keresztül. Carruthers három funkcióját írja le: csereeszköz, értékészlet és a könyvvitel egysége, majd a pénz számos jelentését emeli ki szakirodalmi példák alapján: a közgazdászok és szociológusok elkülönítik a „modern” és „primitív” értelemben vett pénzt, jelentései kapcsán fontos, hogy a pénz értékhardozó funkcióval, de társadalmi jelentésekkel is bír, továbbá a mérés eszköze is. Ugyanakkor a pénz poli-

tikai felségjog, a kormányzati felelősség és felügyelet jelképe. Annak ellenére azonban, hogy a közhatalom a legnagyobb ún. pénzgyártó közeg, nem monopolizálja teljesen a folyamatot. E folyamatban többféle pénz létezhet a hivatalos mellett s ehhez alternatív fizetési formák is társulnak, fontos a pénzben való hit és a standardizáció, amely eredményeképp a pénzegységek nem minőségileg, hanem mennyiségükben változnak. A szerző megemlíti az elektronikus pénzt is, de példái ellenére nem taglalja kimerítően. A pénzről való diskurzus utolsó pontjaként a pénz és a csere kapcsolatáról ír.

A következő pontban a hitel kerül bemutatásra, amely nem különül el élesen a pénztől. A hitel kutatása elkerülte a szociológusok figyelmét, bár fontos aspektusa a társadalmi egyenlőtlenségeknek, kontrollja a gazdasági és társadalmi erő alapja. A továbbiakban a hitel folyamatát, társadalmi fejlődéstörténetét, az ehhez kapcsolódó társadalmi jelenségek (bizalom, sebezhetőség) szakirodalmát ismerteti. A hitelezés alternatíváiról ír a szerző, az amerikai hitelrendszer kitalálóirol és a nem intézményszerű hitelformákról (pl. karitatív alapítványok, uzsorakamat). Külön alfejezetet szán az adós és hitelező viszonyának: az adós megbízhatóságának megítélésekor, a hitelezők a visszafizetési képességre és hajlandóságra fókuszálnak, ám az ilyen információk nehezen hozzáférhetők. Az adós és hitelező közötti formális kapcsolat megtestesítője a szerződés, amely feljogosítja a hitelezőt az igazságszolgáltatás esetleges igénybevételeire. A két fél közötti informális viszony a társadalmi kapcsolatokra épül, amelyek erőforrásként jelennek meg – itt találkozunk az ún. *harmadik fél hálózat* leírásával: a hitelezők gyakran hálózatoktól függenek, ezért az adós hitelképességét e harmadik fél számára is igazolnia kell, ami nagyon elbonyolíthatja a viszonyrendszert.

A végső következtetéseket megelőzően összegzi a korábban leírtakat. A pénz és hitel elősegíti, serkenti a piaci cseréket, helyettesítőként funkcionál – a pénzhiány hitel-felvételhez vezet, a hitel növekedése pedig pénzfüggőséghez. A hitelek alakulása függ a kormányzat direkt és indirekt hatásától s az informális és formális viszonyrendszerek egyensúlya is kontextus függő. A szerző következtetései szerint a szociológiának meg kell ismernie, hogy hogyan és miért befolyásolják a társadalmi faktorok a pénz és hitel alakulását. Az átmeneti gazdaságok, a formális és informális kontrasztja, az anyagi gyarapodás a fejlett gazdaságokban mind e társadalmi folyamatok dinamikájára hívják fel a figyelmet.

Laurel Smith-Doerr és Walter W. Powell (*Networks and Economic Life* [Hálózatok és gazdasági élet], 379–402) megközelítése szerint a hálózatelemzés egyaránt divattá vált a szociológiában és antropológiában. A szerzőpáros pontokba foglalja a gazdasági életet befolyásoló hálózatokra vonatkozó tudást: (1) A hálózatok informális kapcsolatokat jelentenek a munkaerőpiacon vagy munkahelyen, így a társadalmi kötelékek és gazdasági cserék gyakran egymásba fonódhatnak. (2) A hálózatok formális cserék egy formáját is jelentik – vagyonfelhalmozás két vagy több interakcióban lévő fél között – a cseréből pedig vagyon származtatható. (3) A hálózatok a kormányzat kapcsolati formái, amelyben a hatalom szétszóródik, flexibilitás és magas fokú adaptáció jellemzi.

A szerzők célja a gyorsan fejlődő és bővülő szakirodalom tanulmányozása, szintetizálása. Ennek rendelik alá a fogalomtisztázást is. Az első kiadásában már utaltak arra, hogy a hálózatok gazdasági életre gyakorolt hatásának irodalma kétirányú: módszertani és kormányzati érdekeltégű. A továbbiakban a hálózatokról való diskurzus és elméleti koncepciók fejlődését mutatják be, a megközelítéseket táblázatosan is

összefoglalják, vizuálisan modellekkel ábrázolják a különböző szerzők által megrajzolt hálózattípusokat: a hálózatok első tanulmányozója, Simmel szerint a hálózatok csoportok csatlakozásának szövedéke, Moreno szociogramokat rajzolt meg, White, Boorman és Breiger strukturális ekvivalenciaként képzelték el a hálózatokat. Granovetter az erős és gyenge kötése erejeként, Burt hidakként határozza meg a hálózatokat. Milgram hosszú útvonalként, Mizruchi egymásba fonódó központokként (befolyásoló szférákként) írja le őket. Freeman lokális versus globális hálózatokat és közelségi központúságot említ, Bonacich és Cook a központiság versus erőre építi elképzelését. Barnes és Mardsen a sűrűség fogalommal élnek, Watts és Strogatz kis világot rajzolnak meg.

A hálózatok kialakulásának folyamatában az a kérdés, hogy milyen faktorok járulnak hozzá a kialakulásukhoz, illetve hogy miért csak egyes hálózatok vezetnek előnyökhöz. A szerzők szerint a kérdés megválaszolásához a formális és informális szervezetek közötti viszony újraértelmezése szükséges, aminek nyomán meghatározhatók lesznek a hálózatok kialakulását elősegítő feltételek.

Eltérően a más, hálózatokról íródott tanulmányoktól, a szerzők rendkívül hatékonyan szintetizálják a rendelkezésre álló igencsak vastkos szakirodalmat, s igazi szintézist, átfogó képet nyerünk a hálózatok kialakulásának és hatásának pozitív és negatív aspektusairól, következményeiről egyaránt, amelyeket táblázatos összefoglalás mutat be a gazdasági teljesítmény, a források eloszlása, valamint az elképzelések diffúziójának figyelembevételével.

A tematikus tömböt *Az informális gazdaság [Informal Economy, 403–425]* című tanulmány zárja, amelyet a korábbi kiadástól eltérően Alejandro Portes társszerzővel, William Hallerrel ír meg. Az informális gazdaság a tevékenységek azon szettje, amelynek nyomán a társadalmi erők a gazdasági cseréket bonyolító intézményeket befolyásolják. A szerzők bemutatják az *informális* fogalmának jelentésváltozásait, és kísérletet tesznek empirikus mérésre is.

Az informális fogalma a harmadik világ kontextusában jelent meg, többnyire a szegénység szinonimájaként és egy kizárólag városi életmódhoz kapcsolódó jelenségre vonatkozott. Napjaink definíciói, Castells és Portes nyomán az *underground* gazdaság ernyőfogalmát vezették be, amely alá sorolható az illegális, törvényellenes (*illegal*), a bejelentetlen (*unreported*), a fel-nem-jegyzett (*unrecorded*) és az informális (*informal*) gazdaság. Később Castells és Portes megkísérelték pontosítani a két szféra közötti megkülönböztetést: az alapvető különbség formális és informális gazdaság között *nem* a végső termék *természetében* rejlik, hanem abban a *módozatban*, ahogyan a termék kitermelődött vagy csere tárgyát képezte, ami lehet megengedett és nem megengedett. Erre vonatkozóan a szerzők egy háromszögmodellt rajzolnak fel.

Az informális társadalmi dinamikáját tárgyalva először a beágyazottság paradoxonát tárják fel. Ennek értelmében az informális gazdaság paradoxona, hogy minél inkább közelebb áll a piac modelljéhez, annál inkább függővé válik annak társadalmi kötelékeitől. A szocialista rendszerek informális gazdaságának a bemutatására külön alfejezetet szentelnek, amelyben nem marad el az állami ellenőrzés paradoxonának részletes kifejtése sem, miszerint: a hivatalos erőknek a nem szabályozott gazdasági cselekvések eltörlésére irányuló törekvései a szabályok és kontroll révén gyakran éppen ezeknek a tevékenységeknek a létrejöttét segítik elő. Szó esik még a civil társadalom szerepéről, ahol is modellben összegzik az elmondottakat, amelyben

a civil társadalom jellemzői – atomizálódott, összekapcsolódott – és a szabályozottság foka – minimális, korlátozott és totális – szerint írják le a lehetséges kimeneteket.

Végezetül az informális gazdasági jelenségek empirikus kutatásának aspektusairól szól a szerzőpáros. Az informális gazdaság precíz mérhetőségének hiányában négy kategóriába sűrítve adják meg az adatok lehetséges forrásait: a munkaerőpiaci megközelítés, a kisvállalkozások, a háztartások fogyasztása, valamint a makroökonómiai diszkrpanciák szolgáltathatnak adatokat e tekintetben. A továbbiakban, néhol amerikai statisztikai adatokkal alátámasztva példázják az említett lehetséges mérési vagy megközelítési módokat, majd megfogalmazzák a mérés/mérhetőség paradoxonát is. Ez tehát az informális gazdaság harmadik paradoxona: minél hitelesebb az állami büntető apparátus, annál inkább figyelmen kívül hagyja az informális gazdaság aktuális méretét, s ennél fogva a közpolitikák erre vonatkozó vetületeit is.

A következtetésekben az informális határainak változtatására vonatkozó észrevételeket fogalmazzák meg. Itt határozzák meg az informális gazdaság negyedik paradoxonát is: az informális gazdaság rendszerint pozitív hatásokkal is jár az állam számára, de éppen ezen intézmények gyakorolnak nyomást ellenében. A szerzők, talán túlságosan is, kiemelik az informális-illegális-szürke/fekete gazdaság lehetséges társadalmi előnyeit, ugyanakkor a informális gazdaság szakirodalmában is kiemelkedően pontos, átfogó definíciórendszer alakítanak ki.

C. A második rész utolsó tematikus tömbje olyan tanulmányokat foglal magába, amelyek a vállalatok, szervezetek és iparágak szociológiai vizsgálatát végzik el. Közülük az első, Mark Granovetter az első kiadás óta jelentősen átdolgozott írása (*Business Groups and Social Organization* [Üzleti csoportok és társadalmi szerveződés], 429–450). A tanulmány az üzleti csoportokkal foglalkozik, azaz olyan jogilag különálló vállalkozások csoportjaival, amelyeket tartós és szoros formális és informális kötelek kapcsolnak össze. Mivel ezek jelenléte domináns számos fejlődő és fejlett országban (pl. Japán *keiretsu*, koreai *chaebol*), Granovetter – megismételve Coase vállalkozásokra vonatkozó kérdését – arra keresi a választ, hogy mi élteti, mi teszi hatékonyvá az üzleti csoportokat. Ennek megfelelően az üzleti csoportok létrejöttét, variációik skáláját és fennmaradásuk kritériumait vizsgálja.

Létrejöttükre két magyarázat adható: az első a gazdasági szereplők racionális döntéseiből indul ki – eszerint az informális kapcsolatokkal összekötött üzleti csoportok jelentősen lecsökkentik a tranzakciós költségeket, illetve a piramisszerű ellenőrzési mechanizmusaik is költségcsökkentést eredményeznek; míg a második a piac tökéletlenségeire (*market failure*) adott válaszként értelmezi az üzleti csoportokat, amelyek belső kapcsolathálójuk erőforrás-mobilizációja segítségével képesek betölteni az intézményi üresket. Granovetter ezeket még kiegészíti az intézményes tényezők szerepének artikulálásával, amelyek a szervezeteket egymáshoz hasonlóvá tevő izomorfizmusok révén hatnak – az állam és törvénykezés előírhatja/korlátozhatja bizonyos társulási formák kialakulását (*coercive isomorphism*), miképpen a társadalmi normák és kulturális gyakorlatok is (*cross-institutional isomorphism*), továbbá nemzetközi átvételek is vezethetnek üzleti csoportok megjelenéséhez (*cross-national mimetic isomorphism*).

A szerző az üzleti csoportok nagyszámú variációit hat dimenzió mentén látja elhatárolhatónak, ezek: (1) a csoporton belüli szolidaritás forrása (sok esetben a cégek/személyzet közötti rokonsági, etnikai, vallási, regionális stb. kötelek alapján), (2) az

ún. „morális gazdaság” (*moral economy*) kiterjedtsége (a tagok morális kötelességtudata normatív, gazdaság feletti értelmet kölcsönözhet a gazdasági cselekvéseknek), (3) a tulajdonszerkezet formája (az egy család kezében összpontosuló tulajdontól a független cégek keresztrésztvényességen alapuló szövetségéig), (4) az autoritás szerkezete (az alacsony koordináltságtól a keménykezü csoportvezetésig), (5) a pénzügyi intézmények szerepe (jelenlétük nem kötelező, de szerepük lehet annyira meghatározó, hogy egyes esetekben célszerűbb inkább pénzügyi csoportokról beszélni), valamint 6. az államhoz való viszonyuk (a függetlenségtől az állami dominanciáig, illetve az államtól elkülönült üzleti csoportoktól azokig, amelyeket a politikai szereplők az állami apparátus felhasználásával saját céljaikra hoznak létre).

Végezetül Granovetter megállapítja, hogy az üzleti csoportok sikeressége, fennmaradási képessége nem magyarázható tisztán gazdasági szempontok alapján. Teljesítményük a folyamatos, kisléptékben növekvő innováció és az erős tagvállalatok gyengéket segítő magatartása által meghatározott. Az előbbi csökkenti az azonnali profitra való érzékenységet és megkönnyíti az egyéni vállalkozások radikális innovációinak átültetését, de hátrányt jelent, ha az újítás megköveteli a cégek közti kapcsolatok gyors átalakítását. Az utóbbi arra utal, hogy a csoporton belül a cégek profitmaximalizálása alárendelt a csoport jólétének, ami értelmetlenné teszi a tagvállalatok átlagos jövedelmezőségének vizsgálatát. Ugyanakkor nem elhanyagolható a csoportok társadalmi beágyazottsága sem. Úgy tűnik a legrezisztensebbek a régi és erős identitással rendelkező csoportok, ezek többsége ugyanis fennmaradt a '80-'90-es évek válsága után is, jóllehet e válság megingatta azt az elképzelést, amely szerint az üzleti csoportok egyértelműen sikeresebbek lennének a nyugati típusú szerveződési formáknál. Jövőjük kérdése azonban további tudományos vizsgálatot igényel, amelynek a szerző több lehetséges szempontját is kijelöli.

A tanulmányt Howard E. Aldrich elemzése követi (*Entrepreneurship* [Vállalkozás], 451–477), amely a vállalkozás fogalmát és lehetséges vizsgálati dimenzióit járja körül a vállalkozáskutatás (*entrepreneurship studies*) szemszögéből. Aldrich először áttekinti e viszonylag új, az 1970-es évek óta intézményesedő diszciplína kutatástörténetét, majd a vállalkozás és vállalkozó terminusainak fogalmi tisztázását végzi el. Joseph Schumpeter század eleji vállalkozás-fogalmából kiindulva felvázolja a kortárs megközelítéseket (magas szinten kapitalizált és gyorsan növekvő üzleti vállalkozások, innovatív cselekvés új termékek és piacok kialakítására, lehetőségek felismerése és kamatoztatása, illetve új szervezetek létrehozására irányuló viselkedés), amelyek közül az utolsót választja saját értelmezési keretének. Tulajdonképpen elemzése a vállalkozások létrejöttét vizsgálja tehát, amit három szinten végez el: a vállalkozójelöltek (*nascent entrepreneur*), a vállalatok populációi és az iparágak szintjén.

Szerinte az új vállalkozások létrehozásában döntő szerephez jut a vállalkozó-jelöltek korábbi munkatapasztalata, kapcsolatrendszere – legelőnyösebbnek a nagyszámú heterogén kapcsolat, illetve a strukturális lyukak kihasználása bizonyul – és kulturális tőkéje. Megállapítja továbbá, hogy a vállalkozói team-ek szociológiai jellemzőik tekintetében általában homogének, és a vállalkozások többsége kevés tőkével és kölcsönök igénybevétele nélkül indul. A vállalkozói populációk szervezeti ökológiája szintjén a cégalapítási ráták a populáció sűrűségétől függenek (*density dependence*), amely kezdetben elősegíti a legitimitást és növeli az alapítási rátát, nagy sűrűség esetén azonban a versengés kerül előtérbe – ennek során a több területen telje-

sítő (*generalist*) szerveződési formák kerülnek piac középpontjába, míg a specialisták a perifériára szorulnak vagy a felbomló vállalkozások helyét foglalják el. Az új iparágak szintjén a vállalkozásoknak egyrészt ki kell jelölniük saját helyüket a piacon, másrészt biztosítaniuk kell nemcsak a fennmaradáshoz szükséges hatékony rutinokat és tudást, hanem pozíciójuk kognitív és szociopolitikai legitimációját is, azaz el kell nyerniük a közönség, a véleményvezérek és a kormányzat elfogadását. E legitimációs folyamatok gyakran szervezatközi akciókat igényelnek.

A második rész utolsó tanulmánya (*Firms and Environments* [Cégek és környezeteik], 478–502) szakirodalmi áttekintés – s mint ilyen átmutat az utolsó, a gazdasági és egyéb szférák átfedéseit tárgyaló részre –, amelyben Gerald F. Davis a vállalatok és környezetük viszonyát a szervezetelméletet felváltó probléma-vezérelt kutatások összefoglalásán keresztül mutatja be. A '80-as évektől kezdődő gazdasági változások – az óriásvállalatok szétbomlása, a különféle hálózati formák megjelenése, az iparágak közötti határok elmosódása és a multinacionális vállalatok elterjedése –, illetve az Észak-Amerikán kívüli kutatások rámutattak arra, hogy a szervezeteket diszkrét társadalmi egységekként kezelő szervezetelméleti megközelítés (amely olyan mechanizmusokra építette magyarázataikat, mint az utánpótlás, a hálózatokon belüli diffúzió, a hatékonyság-alapú legitimáció, szelekció és még sorolhatnánk) eltérő paradigmái – erőforrás-függőség elmélete, tranzakciós költség-elmélet, szervezeti ökológia, neoinstitucionalizmus stb. – ellenére tarthatatlan.

A szervezeti mechanizmusok társadalmi kimenetei továbbra is indokoltá tették a szervezetek vizsgálatát, az elemzés alapegységévé azonban a *szervezeti mezők* váltak, valamint felismerték az üzleti szervezetek társadalmi beágyazottságát is. A kutatás kulcstémájává egyfelől a stratégia, szervezeti struktúra és hatékonyság kérdése, másfelől a gazdasági mező, állam és intézmények viszonya, harmadrészt pedig a hálózati formák és ezek dinamikájának vizsgálata vált.

A korporatív stratégiák és struktúrák elemzése esetén a fókusz azok teljesítményi következményeiről eltolódott az előzményeik felé, fő kutatási területté annak vizsgálata vált, ahogyan a közpolitikák és a vállalkozás alapítási körülményei, a vállalkozás-alapítók preferenciái, illetve – a vállalatok közti verseny és a politikai döntések közvetítésével – a kulturális paradigmák meghatározzák a vállalkozások stratégiáit és szerkezeti felépítését. A gazdasági mező, állam és intézmények tekintetében a kérdés a gazdasági mezők létrejötte, intézményesülése, legitimációja és változása, valamint a vállalkozók részvétele a jogi keretek létrehozásában, értelmezésében és megváltoztatásában. A vállalkozások hálózati aspektusainak elemzése iránti igény az üzleti csoportok, illetve aggregált hálózati struktúrák, valamint a gazdasági átmenet kapcsolatrendszerei vizsgálatának előtérbe kerülését eredményezte.

Davis értékelése szerint mindezek a változások a gazdasági szervezetek szociológiáját közelebb vitték a szociológia mint diszciplína általános kutatási trendjeihez és tágitották nézőpontját. Úgy véli e területen elsősorban a középszintű elméletek kidolgozásának van perspektívája, ugyanakkor figyelmeztet a szervezetelméleti paradigmát felváltó probléma-orientált megközelítés okozta eklekticizmus dilettantizmusba hajlásának veszélyére is.

III. A kötet utolsó részébe olyan tanulmányokat vettek be a szerkesztők, amelyek a gazdaságszociológia és más társadalmi mezők érintkezési pontjai mentén szerveződ-

nek. Ezek sorát nyitja Fred Block és Peter Evans a gazdaság és állam átfedéseit vizsgáló tanulmánya (*The State and the Economy* [Állam és gazdaság], 505–526). A szerzők elutasítják azt az elképzelést, amely szerint az állam és a piac a gazdaság szerveződésének ellentétes létmódjait jelentik. Ehelyett azt tételezik, hogy az állam és gazdaság kölcsönösen konstituálja a gazdasági tevékenység szféráit (1), ezek egyaránt beágyazottak (*embedded*) a társadalomba, amely beágyazottság meghatározza mind a gazdasági, mind a politikai kimeneteket (2), illetve beágyazottságuk dinamikus: az intézményi újítások folyamatosan átalakítják az állam és gazdaság közti metszéseket (3).

Kiindulópontjukat Polányi azon elképzelése jelenti, amely szerint a piacgazdaság kritikus bemenetei – a föld, a munka és a pénz – olyan képelt áruk (*fictitious commodities*), amelyek nem pótolhatók kizárólag a piaci tevékenységeken keresztül, hanem kormányzati szabályozást igényelnek. Értelmezési keretüket a civil társadalom bevonásával teszik hárompólusúvá. A civil társadalmat úgy határozzák meg mint a nem kormányzati szervezetek és a habermasi értelemben vett nyilvánosság szférájának együttesét, amelynek alapja a kapcsolathálóban álló egyének (egyszerre gazdasági és politikai szereplők) tevékenysége. Azt állítják, hogy a társadalmak fejlődésének sikere vagy sikertelensége a gazdaság, civil társadalom és állam hármasa együttműködésén, szinergiájuk meglétén vagy hiányán múlik, így a kapitalizmus különböző változatait e három pólus intézményes újításokon keresztül megvalósuló kapcsolatának komplex történeti következményeiként kezelik.

Tételeiket három lényeges elemzési szinten, a fejlődő és átmeneti társadalmak, a fejlett jóléti államok és a globális gazdasági és kormányzati struktúrák szintjén fejtik ki. Állításaikat elsősorban a fejlődő és átmeneti társadalmak esetében tartják kiemelkedő jelentőségűnek, mivel a fejlődő államot önmagában is intézményes újításnak tekintik, amely újítás sikere vagy kudarca az állam–gazdaság–civil társadalom viszonyával magyarázható. E téren az államnak centrális szerepet tulajdonítanak, a tulajdonjogokat meghatározó és védő normák és jog szolgáltatása tekintetében. A harmadik világ országaiiban és Délkelet-Ázsiában elindított fejlesztési programok sikereit követő visszaesések, valamint a kelet-európai társadalmak gazdasági átmenetének perverz hatásai egyaránt kettős következtetéssel szolgálnak: megmutatják, hogy a gazdaság, állam és civil társadalom egymásra találása növeli a fejlettséget, viszont arra is rávilágítanak, hogy e kapcsolatot időnként szükséges újradefiniálni, különben idővel romlik majd a teljesítmény.

A jóléti államok esetében a gazdaság–állam–civil társadalom hárompólusú vizsgálata arra a felismerésre vezette a szerzőket, hogy a jóléti állam egyrészt (elsősorban a humán erőforrások terén) kulcsfontosságú inputokat szolgáltat a gazdaságnak, másrészt a jóléti programok folyamatos módosítása által mélyen beágyazott a civil társadalomba. Mindez szerintük a jóléti állam halálához kapcsolódó közvélekedés ellenére akár annak megújulását is eredményezheti, ha sikerül új normatív alapokat, közpolitikákat és intézményi újítási folyamatokat létrehozni. Végül, a nemzetközi gazdasági és kormányzati intézmények vizsgálata rámutat arra, hogy a lokális, állami és globális szintek között összefüggés tapasztalható mind a gazdaság, mind a hatalom esetében, s jöllehet a fejlett országok szerepe aránytalanul nagy a globalizáció szabályozásában, míg a fejlődő országok esetében a globalizáció inkább előírászerű, a nemzetközi intézmények megújítása és demokratikusabbá tétele egyaránt kedvező lehet valamennyi ország számára.

Lauren B. Edelman és Robin Stryker írása (*A Sociological Approach to Law and the Economy* [A jog és gazdaság szociológiai megközelítése], 527-551) a jog és gazdaság szociológiai megközelítését szorgalmazza, e megközelítés számára dolgoz ki konceptuális keretet. Kulcspremisszajuk az, hogy a gazdaság és jog egyaránt mélyen beágyazott a társadalmi tevékenységekbe és szervezetbe, így a jog- és gazdaságszociológiának azt kel vizsgálnia, ahogyan a politikai és intézményes mechanizmusokon keresztül a jogi és gazdasági tevékenységek egy kölcsönösen összefüggő oksági dinamika részévé válnak.

Az elemzés egységévé a jogi és a gazdasági mezőket teszik. Az előbbit a jog jogszerűségként, törvényszerűségként való meghatározására alapozzák – ennek értelmében a jog kulturális erőforrás, amely nem csak a formális állami szabályozást foglalja magába, hanem a társadalmi viselkedést és normákat is, amelyeket egyszerre működnek a jogi cselekvések által (*law in action*), illetve tudatosulnak az emberek értékrendszerében (*legal consciousness*) –, míg a gazdasági mező fogalmát a neoinstitucionalizmus eszköztárából kölcsönzik. Az intézményes folyamatok e két mezőt oly módon kapcsolják össze, hogy a piacot jogi keretekbe illesztik, és a jogszerűséget beszívárogtatják a gazdaság logikájába, míg a politikai folyamatok azáltal, hogy mind a jog, mind pedig a gazdaság konfliktusos és mélyen implikált a hatalom stabilizációjában és átalakításában. Jog és gazdaság metszéspontjaként a jelentéstulajdonítási folyamatokat és a politikai erőforrás-mobilizáció intézményét határozzák meg.

A szemléleti keret felvázolása után a szerzők összefoglalják a kérdés szakirodalmát a jogi környezetek Edelman és Suchman-féle ideáltípusai köré csoportosítva azt. Ezek az egymással kölcsönhatásban levő ideáltípusok: (1) a támogató jogi környezet (*facilitative legal environment*), amely magába foglalja mindazokat a procedurális eszközöket, amelyek segítségével a gazdasági szervezetek kezelik a vitás kérdéseket, strukturálják viszonyukat a gazdasági élet más szereplőivel, beszerzik a szükséges információkat, stb.; (2) a szabályozó jogi környezet (*regulatory legal environment*), amely azokat a lényeges szabályokat foglalja magába, amelyek előírják és biztosítják a normatív társadalmi kontrollt a gazdasági szervezetek felett, illetve a gazdasági érdekek jogi érvényesülését, s amelyek esetében a leglátványosabb a politikai erőforrások mobilizációja és ellen-mobilizációja; és (3) a konstitutív jogi környezet (*constitutive legal environment*), amely olyan fogalmak, definíciós kategóriák és címkék kognitív együttesét jelenti, amelyek abban játszanak – általában rejtett intézményes – szerepet, ahogy a gazdasági szereplők tevékenységeiket és viszonyait elképzelik, észlelik és megszervezik.

A szerzők e fogalmi keretet a jogot és gazdaságot különálló egységekként kezelő postcoaseiánus takarékos modelleknél sokkal élet közelebbi paradigmaként ajánlják a kutatás számára.

A jóléti állam és gazdaság metszéspontjairól értekezik Evelyne Huber és John D. Stephens tanulmánya (*Welfare States and the Economy* [A jóléti államok és a gazdaság], 552–576). A szerzők megállapítása szerint az első kiadás óta a jóléti rendszerek irodalma három területen ért el eredményeket: a jóléti és a termelési rendszerek kapcsolatának, valamint a jóléti rendszerek gender-specifikus és elosztási következményeinek kutatásában.

A tanulmány a jóléti államok kialakulását magyarázó három fő irány szakirodalmi áttekintésével indul. Az iparosodás logikája szerint az iparosodás és urbanizáció szétbomlasztotta gondoskodás hagyományos közösségi rendszereit, ezért vált szükségessé az állam jóléti szerepvállalása (1). Az államközpontú megközelítés az autonómiával bíró állami bürokraták kezdeményezéseit (2), a politikai osztályharc és hatalmi erőforrás szempontú megközelítés pedig a munkásosztály érdek-érvényesítésének szerepét hangsúlyozza (3). Ezt követően a szerzők ismertetik a jóléti állam tipológiáját, három típust különböztetnek meg: a szociáldemokrata/intézményi típusra az univerzális juttatás jellemező (Észak-Európa), a konzervatív/korporativista típusban foglalkozási kategóriák szerint eltérő a juttatás (kontinentális Európa), a liberális/reziduális típus pedig a rászorultság elve alapján juttat (angolszász országok).

A jóléti rendszerek és a termelési rendszerek kapcsolatának vizsgálata szerint erős az összefüggés a korporativizmus (az alkufolyamat központosítottága) és a jóléti államok nagyvonalúsága között. A szakszervezeti rendszer helyett a munkaadók szerveztségének sajátosságait hangsúlyozó szempont szerint az ipar által koordinált piacgazdaságokban a munkaadók (rész)iparági szinten koordinálják cselekvéseiket (Németország, Észak-Európa), a csoportok által koordinált piacgazdaságokban több iparágat átfogó vállalatcsoportokon belül zajlik a munkaadói koordináció (Korea, Japán), míg a liberális piacgazdaságokból hiányzik a munkaadói koordináció (angolszász országok). Az előbbi típusban az iparág-specifikus munkavállalói képességek jelentős részét az állami szakközépiskolai oktatás nyújtja – a munkavállalók állásvesztéskor hosszabb munkanélküliségre, eltérő képességigényű állásba kényszerülés esetén pedig alacsonyabb jövedelemre számíthatnak, így a magas jóléti kiadásokban érdekeltek.

Az utóbbi két évtizedben a legtöbb fejlett országban csökkent a jóléti rendszer nagyvonalúsága. A globalizációs magyarázat szerint a tőkeáramlás szabadságának növekedése megnövelte a tőke hatalmát, ami az államokat a gazdasági korlátozásokra és a jóléti politikák leépítésére kényszeríti, ám a leginkább jóléti s egyben nagyon nyitott és exportorientált észak-európai országok esete megkérdőjelezi ezt a magyarázatot. A szerzők szerint a folyamatot inkább a belső munkaerőpiaci változások és demográfiai tényezők magyarázzák: a szolgáltatási szektor a nők növekvő munkába állása révén épült ki, ami csökkenti a születések számát, jóllehet eltérő módon. A szociáldemokrata modell jelentős szolgáltatásai és a liberális jóléti rendszer rugalmas munkaerőpiaca lehetővé teszi a nőknek a gyermekvállalást és a megélhetést. A kereszténydemokrata jóléti államokban viszont az alacsony családi támogatás és a munkaerőpiac rugalmatlansága miatt a nők választásra kényszerülnek. Ezért a szerzők értékelése szerint a kontinentális jóléti rendszerek igazi krízise még előttünk áll. Az egyes jóléti rendszerek eltérő jövedelemelosztási következményekkel is járnak: a szociáldemokrata jóléti államokban a legkisebb a szegénység és legnagyobb az adózás és transzferek utáni szegénységcsökkenés mértéke, a liberális jóléti államokban a legnagyobbak a jövedelemkülönbségek, míg a kereszténydemokrata helyezkedik el középen.

Mary C. Brinton tanulmánya (*Education and the Economy* [Oktatás és gazdaság], 575–602) a humántőke-fejlesztés intézményi kereteit és az egyenlőtlenségeket vizsgáló diszciplínák áttekintésével indul. Az oktatásszociológia a foglalkozási státusz, a képzett ill. képzetlen munkaerő, nemzedékek közti mobilitás kérdéseit vizsgálja az oktatási rendszer jellemzői függvényében. A munkaerőpiac szociológiája

munkaerőpiaci típusok által meghatározott nemi/faji béregyenlőtlenségeket, a munkahely-változtatást és a nemek foglalkozás szerinti elkülönülését tekinti tárgyának. A jóléti állammal kapcsolatos kutatások a bérmegállapító intézmények, termelési és képességfejlesztő rendszerek szerepét vizsgálja a jövedelem-eloszlás egyenlőtlensége és a nemek szerinti bérkülönbségek szempontjából. Végül a munkagazdászok a bérmegállapító intézmények és szakszervezetek jövedelem-eloszlás egyenlőtlenségekre és a nemek szerinti bérkülönbségekre gyakorolt hatását elemzik.

A tanulmány hátralevő részében Brinton az oktatás és a gazdaság azon folyamatait vizsgálja, amelyek az egyén humántőkájének és képességeinek fejlesztését, valamint munkába való rekrutációját végzik. A humántőke-fejlesztés feladata megoszlik az iskola és a vállalatok között, ez minden társadalomban intézményesül és különböző egyenlőtlenségi mintákat hoz létre. Az irodalmi áttekintést és az elemzést a továbbiakban leszűkíti az *iskolai végzettség* és a *nem szerinti bér-egyenlőtlenségekre*, és ezek függvényében vizsgál három általa ideáltipikusnak nevezett esetet (az USA-t, Németországot és Japánt). Ugyanezen országok esetében vizsgálja a rekrutációs mechanizmusok és az egyenlőtlenség összefüggését is, különös tekintettel arra, hogy az egyes típusokban a fő rekrutációs mechanizmusok hogyan hatnak az iskolai végzettség és a nemek szerinti bérkülönbségekre. Kifejti, hogy a vállalat kiemelkedő szerepe a humántőke-fejlesztésében olyan rekrutációs mechanizmusokat és bér-megállapítási sémákat ad, amelyek a nőket diszpreferálják – a nők gyermekvállalás miatti kiesése ugyanis specifikus emberi tőkájük leértékelődését/elvesztését jelenti az abba beruházó munkaadónak.

Robert Wuthnow írása (*New Directions in the Study of Religion and Economic Life* [Új irányzatok a vallás és a gazdaság kutatásában, 603–626]) két részre oszlik. Az elsőben összefoglalja Marx, Weber és Durkheim klasszikus vallásszociológiai téziseit és ismerteti néhány kutatást, amely az ő örökségüket viszi tovább. Felhívja a figyelmet az elmúlt két évtizedben a valláskutatás terén megjelent új megközelítési módokra és előfeltevésekre, dichotóm szemléletben mutatva be a régi és az új perspektíva jellegzetességeit: az előbbiben a vizsgálódás terepe akontextuális, makroszintű, mely az eredmények általánosítására ad lehetőséget, míg az új szemléletre a kontextuális, mikroszintű vizsgálódások jellemzőek. A korábbi perspektíva mintákat magyaráz struktúra és a kötöttségek segítségével, míg a kortárs megközelítés folyamatokat vizsgál a képviselő és a felhatalmazás függvényében. A hatalom helye a régi perspektívában adott, a struktúrában található, ezzel szemben az új perspektíva lehetőséget nyújt a hatalommal való tárgyalásra és ellenállásra is. A kultúrát az előbbi értékek, hiedelmek és tanítások, az utóbbi a diskurzus, gyakorlat, termelés oldaláról közelíti meg. A kortárs kutatás megkérdőjelezi továbbá a vallás jelentőségének csökkenését és a szekularizáció jelenségét, illetve beágyazott gazdasági modellt javasolnak a racionális piaci cselekvések helyett, s az összehasonlító-történeti elemzéseket is felváltják a kvalitatív, etnografikus kutatások.

A tanulmány második része az új perspektíva irodalmából hat témakört mutat be. (1) A bevándorló etnikus vallási közösségek (*ethnoreligious communities*) az asszimiláció miatti ellenálló képességük és sajátos gazdasági gyakorlataik miatt kerültek a kutatások középpontjába. A fundamentalizmus kutatása Wuthnow szerint azért különösen érdekes, mert ellentmond a korábbi feltevéseknek, miszerint a vallás a modern társadalmakban hanyatlik, illetve a gazdasági marginalizáció és a fundamentaliz-

mus szorosan összefüggenek. (2) A meggyőződés-vezérelt szervezetek (*faith-based organizations*) a fundamentalizmussal ellentétben, közvetlen kapcsolatban állnak a gazdasági tevékenységgel. Ezen szervezetek (mint például a *Habitat for Humanity*, Üdvhadsereg) jellegzetesen vallási indíttatásból szolgáltatással és közösség-építéssel foglalkoznak a piaci résekben, identitást, önértelmezést adva tagjaiknak. (3) A vallás és a piac kapcsolata többféleképpen értelmezett: egyrészt az amerikai vallási pluralizmusban az egyházak ugyanúgy versengenek a hívőkért, mint a vállalatok a fogyasztókért, másrészt az amerikaiak vallásosságának minőségileg is kezd a konzumerizmus felé hajlani, egyre gyengébb vallási elköteleződés és nagyobb változékonyság jellemzi. (4) A munka világában Wuthnow saját értéktanulmányai szerint az amerikaiak nem csak a pénzért dolgoznak, hanem azért is, hogy legitím öngazdolást adjanak maguknak és a közeli ismerőseinek. (5) A vallás és a politikai kérdések kapcsolatának irodalma szerint az USA közel-keleti politikáját az olajérdek és a térség Szentföldként való percepciója határozza meg. (6) Ebbe a témakörbe tartozik még a humán genetikáról szóló diskurzus is.

A következő tanulmány (*Gender and Economic Sociology* [Társadalmi nem és gazdaságszociológia], 627–649) szerzői, Paula England és Nancy Folbre felfogásában a gazdaságszociológia határainak és célkitűzéseinek kitágítására van szükség – jobbra a formális szervezeteknek a tulajdonosok, menedzserek, munkavállalók és tranzakciók terminusaiban történő vizsgálatára szorítkozik, elhanyagolva a háztartásbeli viselkedés szerepét. A szerzők a nemek szerinti egyenlőtlenséget a kapcsolathálók, a kultúra, normák és intézmények, valamint a korlátozott racionális döntések elmélete eszközkészletének felhasználásával veszik górcső alá a foglalkozások nemek szerinti szegregációját, a nemek szerinti bérkülönbségek, a háztartásbeli munka nemek szerinti megosztása, valamint a válások területén.

A foglalkozások nemek szerinti szegregációját és a nemek szerinti bérkülönbségek csökkenését. A szerzők kimerítően tárgyalják a még mindig jelentős különbségek lehetséges magyarázatait. A hálózatalapú magyarázatok a kora gyermekkortól kezdve a nemek szerint homogén kapcsolathálókat továbbélésére teszik a hangsúlyt. A munkaadók azon gyakorlata is a szegregáció irányába hat, hogy a meglévő munkavállalókat kapcsolathálóit használják az újabb munkavállaló felvételénél. A kultúraalapú magyarázatok az eltérő nemi szocializációt emelik ki, mely eltérő foglalkozási aspirációkat eredményez.

Hogy azonos iskolázottságuk ellenére miért keresnek a nők kevesebbet a szerzők a racionális döntéseméleti-paradigma alapján többféleképpen magyarázzák: egyrészt a gyermekvállalás és gondozás ideje alatt emberi tőkájük leértékelődik, ezért eleve a kevesebb emberi tőkét igénylő állásokat választják, másrészt a kompenzáló különbségeknek megfelelően a kevésbé veszélyes foglalkozásokat választják és cserébe megelégednek alacsonyabb bérezéssel. A tanulmányírók önálló hipotézise az, hogy a gondoskodó szektor (*care work*) munkavállalóinak zöme nő, akik az altruisztikus hajlamaik kiélésének lehetőségét juttatásként értelmezik, ezért fogadják el az alacsonyabb bért. Termékenyebbnek és politikailag korrektebbnek tűnik azon hipotézisük, miszerint a gondoskodás a gondozottakra gyakorolt pozitív hatásán túl pozitív externáliákkal jár, tehát közjószág jellegű és ezért nehezebb beszélni a hasznának megfelelő ellenértéket. Továbbá a szektor vásárlói (gyerekek, betegek, öregek stb.)

gyakran nem tudnak sokat fizetni, valamint a gondoskodó munka hatékonyságának mérése problematikus, s ez is hozzájárul az alulértékeléséhez.

A háztartásbeli munka megosztását és a válásokat is alapvetően az RDE-paradigma alapján magyarázzák a szerzők. England és Forbes felhívja a figyelmet arra, hogy a több pénzt kereső partner közös döntéseket befolyásoló szerepe nagyobb, így rá tudja kényszeríteni a másikat arra, hogy nagyobb részt vállaljon a háztartási munkából, mert a konfliktusban messzebb mehet el anélkül, hogy válástól kelljen tartania – ez esetben ugyanis a partner elegendő önálló pénzbevétel híján nagyobbat veszítene.

Ivan Light a kisebbségi közvetítő kereskedők elméletére (*middleman minority theory*) alapozza a tanulmányát (*The Ethnic Economy* [Etnikus gazdaság], 650–677). Megállapítja, hogy az etnikai gazdaság kiszélesedett irodalma magába foglalja a bevándorlók és az etnikai kisebbségek gazdasági viselkedésének irodalmát is. Fejezetében főleg a kelet-ázsiai bevándorlókkal foglalkozik mint a téma leglátványosabb és leginkább mozgásban lévő jelenségével, nem foglalkozik azonban az őshonos kényszerkisebbségek gazdasági tevékenységének vizsgálatával.

Az első kiadásban Light és Karageorgis az etnikai gazdaság fogalma alatt az etnikumhoz tartozó önfoglalkoztatót, fizetetlen családtagjait és az azonos etnikumhoz tartozó beosztottjait értették. A jelen kiadás definíciója szerint ez az etnikai tulajdonú gazdaságot jelenti, etnikum által kontrollált gazdaságról pedig akkor beszél a szerző, amikor az azonos etnikumú alkalmazottak jelentős piaci erőt képviselnek a munkahelyükön – e két terület együttese alkotja az etnikai gazdaságot. Az új definíció annival pontosabb az előzőnél, hogy a gazdasági befolyásképesség forrásának nem csak a tulajdont ismeri el.

Light felhívja a figyelmet az etnikai gazdaság formális, informális és illegális szféráira. Az esettanulmányokon alapuló kevés kvantitatív felmérést alkalmazó kutatási irány a szerző szerint nehezen megbecsülhetővé teszi az etnikai gazdaság nagyságát. Az etnikumok körében magasabb önfoglalkoztatási arány okát a szerző az etnikumokat érő munkaerőpiaci diszkriminációban, a nyelvi és egyéb kompetenciahiányokban látja. Az etnikai gazdaság jövedelmi és vagyoni viszonyainak elemzése során feltárul, hogy az etnikai önfoglalkoztatók jövedelme összességében nem magasabb, mint a hasonló iskolázottságú munkavállalóké, de szórása nagyobb (tehát sokaknak „megéri” és sokaknak nem); az etnikai tulajdonú gazdaságban foglalkoztatott beosztottak kevesebbet keresnek, mint a mainstream munkaerőpiacon dolgozó hasonló iskolázottságú társaik. Light szerint a jelenség azért nem tekinthető kizsákmányolásnak, mivel az etnikai tulajdonú vállalkozások jellemzően veszteségesek (és ekkor nem értelmezhető a kizsákmányolás), nem tér ki azonban az informális szféra kérdésére, amelyet a fejezet elején pont az adófizetés elkerülésével határolt el. A fizetetlen családtagok esetében a családtagok részvételét a patriarchális családmodellnek és a gyermekek szülők iránt érzett hálójának tudja be, amely megközelítés felületesebbnek hat, ha England és Folbre sokkal szélesebb elméleti és módszertani megközelítésével hasonlítjuk össze, amit a háztartáson belüli munkamegosztás vizsgálatára alkalmaztak.

Az etnikai gazdaság finanszírozásának kérdését a szerző csak lazán kapcsolja tanulmányába – csupán szakirodalmat idéz a leszámítoló és zálogüzletekről, valamint rotációs megtakarító és hitelező egyesületekről.

Giovanni Dosi, Luigi Orsenigo és Mauro Sylos Labini tollából származik a következő tanulmány (*Technology and the Economy* [Technológia és gazdaság], 678–702), amelyet szerzői a technológiai változás általános tulajdonságainak, a gazdasági min-táknak és technológiai változás társadalmi kontextusának szentelnek. Bevezetőjükben jelzik, hogy a technológiai változás és a gazdasági fejlődés minden aspektusára nem térhetnek ki, ezért a hasznos tudás termelésére és annak gazdasági kiaknázására szűkítik vizsgálódásukat.

Olyan kérdések megválaszolását is célul tűzik ki, mint hogy az erőforrás-felhalmozás okozza-e az innovációt, vagy fordítva, az innováció a tőkefelhalmozást. Ehhez képest a fejezet jobbára leíró jellegű. A feltalálások, felfedezések és innovációk, valamint a bejegyzett szabadalmak számának alakulását áttekintve megállapítják, hogy az újításban jeleskedő országok köre mindig szűk volt, mivel az innovatív tevékenységek és a GDP közötti összefüggés igen szoros. A makro dimenzióktól a mikro felé haladva arra a következtetésre jutnak, napjaink gazdaságaiban a technológiai felhalmozás helye egyre leginkább a vállalat, majd tág teret szentelnek a technológiai paradigma és a fejlődési pálya fogalmi megvilágításának.

A következő, az eddigiekhez lazán kapcsolódó részben a „szervezeti tudás” fogalmát próbálják körüljárni. Külön alfejezetet szentelnek az információ és a tudás fogalma közötti különbség szemléltetésére. Ezután a tudomány és a technológiai kapcsolatáról szólva megállapítják, hogy az innováció alapjává egyre inkább a tudomány válik, illetve hogy a korábbi a tudományt a gazdaság szempontjából exogén tényezőnek tekintő szemlélettel szemben a tudomány és a gazdaság közötti kapcsolat kétirányúnak tekinthető. Megállapításaik azonban sajnos nem visznek közelebb a fel-tett kérdéseik megválaszolásához.

Sokkal alaposabb a kötet zárótanulmánya (*The Economy and the Environment* [Gazdaság és környezet], 703–725), amely a természeti környezet irányába tágítja ki a gazdaságszociológiai vizsgálatokat. Munkájában Alan Schnaiberg a gazdaság és a környezet kapcsolatának legrelevánsabb kérdéseit fogalmazza meg, s ad rá releváns válaszokat. Az első kiadás hasonló fejezetét jól egészíti ki a munkája, mely inkább a konfliktuselméleti megközelítésű.

A természet szolgáltatja az ember életéhez és termelési rendszereihez az egyre nagyobb mennyiségű anyagot, illetve fogadja magába az emberi tevékenység egyre több felhasználhatatlan hulladékát. Ez veszélyezteti és tönkreteszi a természet ökoszisztémáját. A probléma gyökere a szerző szerint az, hogy nem maximalizálható egyszerre a természet javainak eltérő csereértéke és használati értéke. Az ökoszisztéma egy komponensének csereértéke lényegében az, amit a piac fizet érte, a használati érték pedig azt jelenti, hogy az adott komponens mennyire tud hozzájárulni az emberi-ség szükségleteihez.

E kétféle optimalizációs igény feszültségének kezelésére három megközelítést ismerttet Schnaiberg, melyek egymástól eltérő gondolkodásmódok a természet és a gazdaság kapcsolatáról. (1) A gazdasági modellben minden gazdasági nyereséget ígérő tevékenységet engedélyezni kell, a természet javait szabadon használhatóvá kell tenni. A negatív externáliákat először is az érintettek egymás közti tárgyalásával kell kezelni, amennyiben azonban a kormányzat korlátozni akarja valamely természeti jószág használatát, kompenzációt kellene fizetnie érte. (2) A menedzselt szűkösség modelljében az állam a jövőben várható szűkösség miatt a jelenben teremt szűkösséget. A negatív

externáliák ugyanis nem kezelhetők a felek közti tárgyalással, mert a tulajdonviszonyok nem egyértelműek, az érintettek sokan vannak és a tárgyalási költségek magasak. Ezért az államnak kell adókkal és regulációval csökkenteni a negatív externáliákat. (3) Az ökológia modell az ökoszisztéma védelmére koncentrál. Az ember csak egy faj a többi közül, ezért nincs joga a többinél fontosabbnak tekinteni magát. Schnaiberg politikailag radikálisnak minősíti ezt az irányzatot és valóban, e gondolkodás képviselői gyakran nem riadnak vissza az erőszakos fellépéstől elsősorban a gazdasági modell alapján gondolkodó gazdasági döntéshozókkal szemben.

Két egymással szintén szemben álló elméletet ismertet még a szerző: a termelés mókuskereke hangzatos nevével illetet elmélet szerint a jelenlegi gazdasági rendszer logikájából adódóan egyre többet von el a természettől, és egyre inkább megterheli azt hulladékaival, ami az ökoszisztéma és a gazdaság összeomlásához fog vezetni. Az ökológiai modernizáció elmélete szerint viszont a gazdaság logikája képes az ökológiai problémák felől érkező jelzéseket is érzékelni, feldolgozni és leereagálni (pl. a vállalatok a kimerülő nyersanyagok helyét újak használatára állnak át). Schnaiberg közgazdaságilag megalapozottan, a természeti környezet és a modern társadalom kapcsolatának kutatói körében meglepő értékmentességgel, higgadsággal viszonyul témájához.

Összegzésként elmondható, hogy a kötet valóban a gazdaságszociológia kimerítő kézikönyvének bizonyul. Tanulmányai az egyre táguló szempontrendszer mentén a mainstream kutatásoknak és a legújabb trendeknek megfelelően lefedik a gazdaságszociológia tematikáját. Néhány gyengébb írás kivételével nemcsak szisztematikus szakirodalmi áttekintéseket nyújtanak, hanem problémaorientált kérdésfelvetések alapján egy-egy témakör elméleti keretének rigorózus pontosságú kijelölését végzik el – folyamatosan reflektálva a megelőző kutatásokra s nem hagyva figyelmen kívül az önreflexió szempontját sem. További előnye a könyvnek az előző kiadás tanulmányaira való visszautalások és a jelen kötet tanulmányai közti keresztutalások rendszere, amely rávilágít a témák lehetséges kapcsolódási pontjaira, s így rendszerben való gondolkodásra készítet. Ugyanakkor a sokoldalú kitekintések és az inter-diszciplinaritásra való felszólítások valóban kreatív szellemi munkára szólítják fel az olvasót. Mindezek alapján méltán ajánlhatjuk a *Handbook of Economic Sociology* második kiadását valamennyi gazdaság és társadalom iránt érdeklődő kutatónak, egyetemi hallgatónak, szakmabelinek.