



UNIVERZITET U NIŠU
EKONOMSKI FAKULTET
Časopis "EKONOMSKE TEME"
Godina izlaženja XLVI, br. 1, 2008., str. 77-94
Adresa: Trg kralja Aleksandra Ujedinitelja 11, 18000 Niš
Tel: +381 18 528 601 Fax: +381 18 523 268

MOGUĆNOSTI INKORPORIRANJA SOCIJALNOG KAPITALA U EKONOMSKE MODELE

Mr Marija Džunić*

***Rezime:** Afirmacija koncepta socijalnog kapitala u ekonomskoj nauci posledica je shvatanja da se socijalnim kapitalom mogu objasniti određene razlike u ekonomskim performansama različitih privreda. U tom smislu, najčešće je shvatanje socijalnog kapitala kao društvene infrastrukture, koja može ostvarivati različite efekte na ekonomski rast utičući na akumulaciju klasičnih faktora proizvodnje kao i na nivo njihove produktivnosti, putem snižavanja transakcionih troškova i intenziviranja transakcija između privrednih subjekata.*

***Ključne reči:** socijalni kapital, ekonomski rast, poverenje, društvene norme, kooperacija.*

Uvod

Kada je pred kraj prošlog veka Putnam [1] objavio rezultate opsežnog istraživanja koje je pokazalo da se razlike u ekonomskim i institucionalnim performansama između severne i južne Italije mogu dobrim delom objasniti razlikama u obeležjima društvenog života – jačinom horizontalnih društvenih veza, nivoom međuljudskog poverenja i prisustvom normi kooperativnog ponašanja, celokupna naučna javnost bila je ustalasana ne samo zbog reafirmacije relativno nepoznatog sociološkog koncepta danas opšteprihvaćenog naziva socijalni kapital, već i zbog širine društvenih reperkusija koji je on sposoban da proizvede. Iako postoje dokazi da se o samom pojmu socijalnog kapitala pisalo i više od pola veka pre navedene studije, do naglog interesovanja za njegovo proučavanje došlo je upravo

* Ekonomski fakultet Niš
UDK 316.334.2; Pregledni naučni članak
Primljeno: 08.04.2008.

zbog mogućnosti da se određene zagonetke i dileme aktuelnog društvenog razvoja razreše njegovom primenom. Od tog trenutka do danas, sociolozi, politikolozi i ekonomisti su se praktično utrkiivali u otkrivanju mogućih efekata socijalnog kapitala na različite društvene ishode kao i pružanju preporuka za kreiranje državne politike koje bi stimulisala akumulaciju ovog resursa. Kao ilustracija intenzivnosti stručnog interesovanja za socijalni kapital na polju društvenih nauka, može poslužiti činjenica da se broj citata vezanih za ovaj pojam u bazi *EconLit* od kraja 1990-tih svake godine udvostručuje, a u vodećim međunarodnim ekonomskim časopisima postoje nove subkategorije koje se odnose na socijalni kapital i društvene norme.

Uprkos ogromnom interesovanju i negomilavanju literature u sve tri društvene nauke, nijedna od njih nije uspela da precizno definiše pojam socijalnog kapitala, s obzirom na to da se istraživači čak ni u okviru iste nauke ne mogu složiti oko toga šta taj pojam podrazumeva. Objektivno rezonovanje vodi čak i do sugestije da nije u pitanju jedinstveni koncept, već fenomen koji objedinjuje međusobno različite, ali ipak povezane ideje i pojmove. Pregled literature o socijalnom kapitalu, pored metodoloških, ukazuje i na probleme merenja i operacionalizacije socijalnog kapitala, budući da ne postoje opšteprihvaćeni standardi za njegovo merenje i inkorporiranje u konvencionalne ekonomske modele, pored fizičkog i humanog kapitala, koji bi na jasan i nedvosmislen način objasnili odnos između socijalnog kapitala i ekonomskih performansi. Dakle, konceptualne nejasnoće u vezi sa socijalnim kapitalom su možda doprinele njegovom popularizovanju širom društvenih nauka, ali su isto tako postavile barijeru teoretskim i empirijskim istraživanjima njegovog uticaja na različite makrosocijalne, političke i ekonomske ishode.

Kada govorimo o tretmanu socijalnog kapitala u ekonomskim istraživanjima, interesovanje za ovaj koncept među ekonomistima je naraslo u trenutku kada je shvaćeno da se on može dovesti u vezu, između ostalog, sa produktivnošću faktora proizvodnje, stopom ekonomskog rasta, nivoom per capita dohotka ili uopšte nivoom ljudskog i društvenog razvoja. Naročito su zagonetke savremenih teorija rasta, koje se tiču razlika u stopama ekonomskog rasta između zemalja ili porasta nejednakosti u raspodeli dohotka, a koje se ne mogu objasniti dosad poznatim determinantama, uz aktuelizaciju institucionalnih faktora kao relevantnih za razumevanje razlika u ekonomskim performansama, doprinele da socijalni kapital postane "nedostajuća karika" u konvencionalnim modelima rasta. Uključivanje drugih indikatora u ekonomske analize – kao što su kriminal, politička i institucionalna stabilnost, korupcija, pokazalo je da, makar u principu, postoji određena veza između neekonomskih i ekonomskih faktora -

Mogućnosti inkorporiranja socijalnog kapitala u ekonomske modele

efikasnosti i rasta [2]. Agregatna proizvodna funkcija pokazuje da razlike u stopama ekonomskog rasta različitih privreda mogu biti posledice različite raspoloživosti fizičkog i humanog kapitala ili različitih nivoa produktivnosti. Međutim, ono što ona ne govori jeste zašto različite zemlje investiraju manje ili više u fizički ili humani kapital i šta može objasniti takve razlike. Moguće objašnjenje leži u činjenici da određene privrede ne kreiraju odgovarajuće mehanizme koji bi ohrabрили akumulaciju fizičkog i humanog kapitala. Jedna od pretpostavki koju nude ekonomske analize socijalnog kapitala jeste da se ovakve razlike mogu objasniti upravo raspoloživom količinom socijalnog kapitala, tj. postojanjem socijalne infrastrukture koja kreira okruženje u kome se odvijaju ekonomske aktivnosti. Naime, u svetlu razlikovanja “neposrednih” i “fundamentalnih” faktora rasta [3, str.2], može se opravdati inkorporiranje socijalnog kapitala u neoklasične modele rasta, koji relevantnim determinantama rasta smatraju akumulaciju faktora proizvodnje, kao i one faktore koji određuju produktivnost proizvodnih inputa, kao što su ekonomija obima i tehnološke promene. Ako se ovi faktori svrstaju u grupu „neposrednih“, njima se mogu dodati i „fundamentalni“, koji se tiču onih varijabli koje određuju kapacitet i mogućnosti jedne zemlje da akumulira faktore proizvodnje i investira u proizvodnju znanja. Ti „širi“ uticaji na rast bi mogli da budu: rast stanovništva, uticaj finansijskog sektora, opšte makroekonomsko okruženje, veličina državnog aparata, raspodela dohotka i *političko i društveno okruženje* [4]. Na taj način, socijalni kapital nedvosmisleno postaje fundamentalni faktor rasta, koji na posredan način determiniše raspoloživost klasičnih inputa proizvodnje.

Međutim, i pored toga što su određena istraživanja uspela da dokumentuju značajne korelativne veze između indikatora socijalnog kapitala i ekonomskih performansi, skepticima i dalje na raspolaganju ostaju argumenti koji opravdavaju njihov negativan stav o svrsishodnosti ekonomske analize socijalnog kapitala. Primedbe se upućuju na “tanke” i “neubedljive” veze između socijalnog kapitala i ekonomskog rasta, nedovoljno istražene mehanizme putem kojih norme, poverenje i društvene mreže mogu doprineti ekonomskom prosperitetu, kao i na nejasne distinkcije između socijalnog kapitala i posledica primene formalnih institucija. Namera je da se ovim radom bar delimično doprinese rasvetljavanju ekonomske uloge socijalnog kapitala i konkretizovanju mehanizama putem kojih on utiče na ekonomske performanse.

Konceptualne nejasnoće vezane za pojam socijalnog kapitala

Činjenica da je socijalni kapital relativno kasno doživio svoju afirmaciju kao naučni koncept predstavlja određeni hendikep, u smislu da je domen istraživanja u velikoj meri već naučno pokriven. S druge strane, to se može shvatiti i kao prednost, jer se ranije zanemarivanim ili arbitrarno isključivanim kategorijama sada može posvetiti odgovarajuća pažnja, kao što se mogu otkrivati i nove perspektive njihovog sagledavanja. Međutim, prvi utisak koji stiže svaki istraživač prilikom prvog susreta sa problematikom socijalnog kapitala jeste da njegovo izučavanje zahteva razrešenje mnogobrojnih nejasnoća koje se nameću već prilikom pokušaja da se objasni šta socijalni kapital zapravo jeste, iz kojih komponenti se sastoji i šta ga razlikuje u odnosu na neke već postojeće naučne koncepte. U tom smislu, alternativni pristupi proučavanja socijalnog kapitala nude različite zaključke najpre po pitanju fenomena koji mogu biti svrstani unutar ovog pojma, gde se najčešće pominju kooperativne norme, poverenje, društvene mreže i asocijacije, što zahteva razlikovanje strukturnog i kognitivnog sadržaja socijalnog kapitala. Ništa manje zbunjujuća nije ni debata o karakteru socijalnog kapitala, u smislu resursa koji se može posmatrati kao privatno ili kao javno dobro, kao i o njegovoj determinisanosti, odnosno o tome da li je socijalni kapital egzogeno predodređen postojećim kulturnim obrascima datog društva ili je u pitanju endogena veličina, vezana za konkretni kontekst u kome se ispoljava njegovo dejstvo. Interesantni su i pokušaji razlikovanja socijalnog kapitala u odnosu na koncept koji je North definisao kao neformalne institucije [5], s obzirom na paralele koje se mogu povući između literature o socijalnom kapitalu i proučavanju efekata koje institucije mogu ostvarivati na ekonomski razvoj. Analiza koja sledi ima za cilj da pregledom postojećih shvatanja socijalnog kapitala u ekonomskoj, sociološkoj i politikološkoj literaturi bar delimično doprinese razjašnjenju navedenih nejasnoća. Svi dosadašnji pokušaji definisanja bili su usmereni na traganje za definicijom koja je istovremeno i jasna, sveobuhvatna i daje mogućnosti za precizno merenje indikatora socijalnog kapitala.

Prvi od mogućih načina definisanja socijalnog kapitala jeste da je to sistem interpersonalnih odnosa i društvenih mreža putem kojih pojedinac ostvaruje pristup različitim društvenim resursima, kako to vidi sociolog Bourdieu [6, str. 248-9], kome se i pripisuje zasluga za iniciranje popularizacije socijalnog kapitala u savremenoj nauci. Shodno tome, on socijalni kapital vidi kao skup prednosti i mogućnosti, koje pojedincima pripadaju zahvaljujući njihovoj pripadnosti određenoj društvenoj grupi ili organizaciji, odnosno zahvaljujući tome što su međusobno povezani trajnim, manje ili više institucionalizovanim odnosima međusobnog poznavanja. Po

Mogućnosti inkorporiranja socijalnog kapitala u ekonomske modele

ovom shvatanju, socijalni kapital je jedan od tri oblika kapitala (ekonomski, kulturni i socijalni), koji, posmatrani zajedno, determinišu strukturu i dinamiku različitih društava. Dakle, različite mogućnosti pristupa društvenim resursima, a ne individualna maksimizacija korisnosti je ono što oblikuje ekonomske i društvene podsticaje pojedinaca, a što je još važnije, strukture koje određuju pristup resursima nisu samoregulišuće snage tržišta, već mreže međusobnih odnosa između pojedinaca, vezane za pripadnost istom susedstvu, radnom kolektivu ili porodici. Bourdieu također jasno ukazuje na način merenja socijalnog kapitala, u smislu da je raspoloživost socijalnog kapitala u posedu pojedinca srazmerna veličini mreže relacija koje on efektivno može mobilisati, kao obimu ekonomskog, kulturnog i simboličnog kapitala koje svaki od pojedinaca povezanih u tu mrežu poseduje. Praktično, socijalni kapital obuhvata kako sistem veza i odnosa koje omogućavaju pristup društvenim resursima, tako i same te resurse.

Na ovakvo shvatanje socijalnog kapitala neposredno se nadovezuje Coleman [7, str. 98], koji socijalni kapital koristi kao alat u pokušaju približavanja dva intelektualna pravca u analizi društvene akcije, tako što će neoklasični princip racionalne akcije uvesti u analizu socijalnih struktura i ublažiti ekstremne individualističke premise koje ga prate. Po njegovom shvatanju, socijalni kapital je definisan sopstvenom funkcijom, i treba ga shvatiti kao skup različitih entiteta koji imaju dva zajednička obeležja: prvo, svi oni u sebi sadrže neki aspekt društvene strukture, i drugo, pokreću pojedince na akciju u okviru date strukture. Poput ostalih oblika kapitala, i socijalni kapital je produktivan, jer čini mogućim ostvarivanje određenih ciljeva, što u njegovom odsustvu ne bi bilo moguće. Kao resurs, socijalni kapital se ne nalazi akumuliran u pojedincu niti u fizičkim elementima proizvodnje, već je vezan za strukturu odnosa između pojedinaca. Socijalni kapital je, dakle, vrednost koju pojedini aspekti društvenih struktura pružaju pojedincima u vidu resursa koje oni mogu koristiti za ostvarenje svojih interesa. Oblici socijalnog kapitala identifikovani u Colemanovom shvatanju su: obaveze pojedinaca da jedni drugima čine usluge i očekivanja da im se ta usluga uzvрати, a sve to u okruženju u kome se "drži reč" (tipičan primer su asocijacije za uzajamnu finansijsku pomoć koje se organizuju po rotirajućem principu); kanali za prenos informacija; i končano, norme i efektivne sankcije, a naročito one koje podstiču akciju u interesu društva. Za razliku od Bourdieu-a, koji je društvene odnose tretirao sastavnim delom identiteta pojedinaca i njihovih strategija, Coleman ih smatra elementima racionalnih kalkulacija egoističnih pojedinaca. Ipak, upozorava on, određeni oblik socijalnog kapitala, iako značajan za podsticanje određenih akcija, može biti beskoristan ili čak štetan po pitanju drugih. Takođe, insistira da su subjektivni atributi, kao što su poverenje, očekivanja i norme, endogeni u

odnosu na konkretne društvene odnose. Na ovaj način, socijalni kapital se može shvatiti kao “društveno-strukturni” resurs, dostupan samo kroz društvene veze i strukture, koji omogućava postizanje ciljeva koji bi inače bili neostvarivi ili bi se mogli ostvariti tek uz više troškove [8, str. 304].

U istom duhu, Fukuyama [9, str. 378-9], ukazuje da se socijalni kapital može definisati jednostavno kao postojanje određenog skupa neformalnih pravila ili normi prihvaćenih od strane članova određene grupe koja omogućava međusobnu kooperaciju. To što pojedinci u grupi dele iste vrednosti i norme, ne mora, međutim, da samo po sebi stvara socijalni kapital, jer te vrednosti mogu biti i pogrešne. Da bi proizvele socijalni kapital, norme moraju podrazumevati vrline, kao što su istinoljublje, ispunjavanje obaveza i reciprocitet. U tom smislu, ova grupa sličnih shvatanja socijalnog kapitala, koji uključuje bilo koju vrstu horizontalnih društvenih veza koje se, prećutno ili eksplicitno, formiraju između pojedinaca, a podupiru ih međusobno poverenje i poštovanje određenog seta pravila, indirektno povezuje pojam socijalnog kapitala sa kooperacijom. Međutim, postoje i takve kolektivne akcije čiji efekat na društvenu efikasnost nije pozitivan (rent-seeking grupe ili karteli), pa kooperacija nema nužno pozitivne posledice.

Naročiti uticaj na najnovija istraživanja o socijalnom kapitalu ostavila je Putnamova [1] formulacija ovog koncepta kao „obeležja društvene organizacije, kao što su poverenje, norme i mreže, koje mogu da unaprede društvenu efikasnost“, odnosno koja osposobljavaju pojedince da efikasnije deluju u pravcu ostvarivanja zajedničkih ciljeva. Horizontalne relacije između pojedinaca generišu poverenje, norme reciprociteta i kapacitet za društveno angažovanje, što je ključno za funkcionisanje moderne demokratije. U odustvu intenzivnog društvenog života, građani ostaju bez veština i stremljenja neophodnih za zajednički rad na političkim i ekonomskim projektima. Po njemu, ni neformalne mreže ni velike nacionalne organizacije ne mogu zameniti snažne efekte koji proističu iz asocijacija koje funkcionišu po principu „lice u lice“, a koje su karakteristične za demokratska društva. Kao indikatore ovog resursa, Putnam navodi „generalizovano poverenje“, članstvo u društvenim organizacijama, norme reciprociteta, kooperacije i tolerancije. Njegovi argumenti zasnivaju se na sposobnosti asocijacija da kreiraju mreže, poverenje i norme reciprociteta, što zauzvrat promovise civilno angažovanje. Iako je njegova analiza pretrpela određene kritike, s obzirom da nije precizirao pod kojim uslovima međusobne interakcije između pojedinaca dovode do pozitivnih društvenih ishoda, njegov rad je pokrenuo lavinu ekonomskih istraživanja odnosa između asocijacija, poverenja i normi, s

Mogućnosti inkorporiranja socijalnog kapitala u ekonomske modele

jedne strane i ekonomskih posledica, s druge. Kod Putnama je najvidljivija razlika između strukturnih elemenata socijalnog kapitala, koji obuhvataju horizontalne društvene veze između pojedinaca u društvenim asocijacijama, i njegovog kognitivnog sadržaja koji se odnosi na norme reciprociteta i kooperacije i poverenje.

Za razliku od navedenih shvatanja, istraživanja koja su potom usledila veći naglasak su stavljala na aspekt međusobne povezanosti i zavisnosti pojedinaca nego na posledice takvih socijalnih struktura. U svom kasnije objavljenom radu, Putnam [10, str. 19] govori o socijalnom kapitalu kao o vezama između pojedinaca, društvenim mrežama i normama reciprociteta i poverenja koje iz njih izrastaju. Sličan tretman socijalni kapital ima i u shvatanjima Ostroma [11, str. 176] kao „zajedničko znanje, razumevanje, norme, pravila i očekivanja u vezi sa obrascima interakcija koje grupe pojedinaca unose u periodične aktivnosti“. U sličnom duhu, Bowles i Ginitis [12, str. 2] ističu da se socijalni kapital „generalno odnosi na poverenje, brigu za svoje bližnje, volju da se živi po pravilima datog društva i da se kazne oni koji to ne čine“. Konačno, Lin [13, str. 24-5] operativno definiše socijalni kapital kao skup resursa ugrađenih u društvene mreže kojima pojedinci pristupaju i koriste ih u svojim aktivnostima.

Na osnovu prezentovane teorijske debate o socijalnom kapitalu, kao zaključak mogu se istaći tri fundamentalne ideje na koje ukazuju Durlauf i Fafchamps [14, str. 5]: (1) socijalni kapital generiše pozitivne eksternalije za članove grupe; (2) ove eksternalije se ostvaruju zahvaljujući poverenju, zajedničkim normama i vrednostima, kao i njihovih efekata na očekivanja i ponašanja pojedinaca; (3) poverenje, norme i vrednosti proizilaze iz neformalnih oblika organizacije zasnovane na društvenim mrežama i asocijacijama. Prisustvo socijalnog kapitala, međutim, ne mora da uvek implicira blagotvorne posledice, u smislu da jake društvene veze mogu da vode i ka nemoralnom i neproduktivnom ponašanju, a da koristi koje socijalni kapital generiše pojedincima unutar grupe, mogu istovremeno biti gubitak za pojedince van nje. Zato je potrebno i otkrivanje konkretnih uslova pod kojima društvene strukture generišu pozitivne društvene ishode [15].

Socijalni kapital u odnosu na druge vrste kapitala

Prethodno poglavlje je pokazalo da je socijalni kapital koncept koji se veoma brzo proširio na sva polja društvenih nauka, ali i da je to dovelo do pojave mnogobrojnih i često konfliktnih definicija, s obzirom da su one pretendovale da razjasne ne samo šta socijalni kapital jeste, već i kako se može kreirati, u koju se svrhu može upotrebiti i koji su njegovi izvori. Pored

toga, primedbe su upućene i na samu metaforu „kapital“ u njegovom nazivu, sa izražavanjem sumnji da socijalni kapital ima obeležja koja bi opravdala upotrebu takvog naziva. Opšteprihvaćeno shvatanje kapitala među ekonomistima je da je to „dobro koje se koristi za proizvodnju drugih dobara i usluga; u pitanju je input koji nastaje kao posledica ljudskog rada, kao što su zgrade ili oprema, kreiran kako bi omogućio uvećanje proizvodnje u budućnosti“ [16, str. 111]. Ovakvo shvatanje fizičkog kapitala opredmećenog u alatima, mašinama i drugoj proizvodnoj opremi prošireno je najpre uključivanjem humanog kapitala [7, str. 100], i kao što se fizički kapital kreira putem promena u materijalima kako bi nastali alati za proizvodnu upotrebu, tako humani kapital nastaje kroz promene u samim pojedincima koje rezultuju novim veštinama i umećima, osposobljavajući ih da deluju na potpuno nove načine. Kod humanog kapitala naglašena je dodata vrednost, koja je posledica investiranja u obrazovanje i usavršavanje i koja se akumulira u samom pojedincu. Humani kapital se ne umanjuje upotrebom, a kombinovan sa drugim kapitalnim dobrima, transformiše se u opipljive rezultate. Socijalni kapital, međutim, nastaje kroz promene u odnosima između pojedinaca koje ih podstiču na akciju. Dok je fizički kapital potpuno opipljiv, iskazan u vidljivim materijalnim oblicima, a humani kapital sadržan u veštinama i znanjima stečenih od strane pojedinaca, pa prema tome manje opipljiv, socijalni kapital je najmanje opipljiv, budući da postoji samo u odnosima između ljudi. Međutim, baš kao što fizički i humani kapital omogućavaju proizvodnu aktivnost, zaključuje Coleman, socijalni kapital isto to čini, u smislu da grupe ljudi u kojima vladaju čvrsti odnosi poverenja mogu da postignu mnogo više u odnosu na one kojima poverenje nedostaje. Robison [17, str. 4] obogaćuje metaforu kapitala uključivanjem i organizacionog i kulturnog kapitala, gde organizacioni kapital definiše kao organizacione odnose, konkretne članove organizacije, njene baze podataka ili neku kombinaciju navedenih elemenata, dok je kulturni kapital vezan za jezički i lingvistički stil, vrednosti, definicije bazičnih znanja i pretpostavki, a u kombinaciji sa humanim kapitalom on postaje sposobnost, talenat, stil, itd.

Jedna od bitnijih razlika između socijalnog i ostalih vrsta kapitala je da on postoji i prisutan je samo u društvenim odnosima. Humani kapital se akumulira u pojedincu, mada to ne znači da i humani i fizički kapital ne nastaju u kolektivima, kao što su korporacije, univerziteti, državne strukture i neformalna udruženja pojedinaca u kojima nastaju i transferišu se znanja i vizije. Drugo bitno obeležje socijalnog kapitala je njegov karakter javnog dobra, što onemogućuje pojedincu koji investira u socijalni kapital ekskluzivno prisvajanje pripadajućih koristi, kao što je to slučaj kod fizičkog ili humanog kapitala. Iako je kvalitet društvenih veza, prisustvo normi

Mogućnosti inkorporiranja socijalnog kapitala u ekonomske modele

reciprociteta i poverenja kao i opštih pravila ponašanja veoma bitan resurs za pojedinca, on ipak može biti obeshrabren da u njega investira.

Dva najpoznatija oponenta upotrebe reči „kapital“ u kontekstu socijalnih struktura i resursa kojima one omogućavaju pristup su nobelovci Kenneth Arrow i Robert Solow. Arrow [18] hitno poziva na napuštanje ovakvog naziva, s obzirom da pojam kapital podrazumeva namerno žrtvovanje u sadašnjem periodu zarad budućih koristi, što je neodgovarajuće objašnjenje za društvene mreže koje mogu biti organizovane i zbog drugih razloga osim ekonomskih. On međutim ne poriče značaj poverenja za efikasnost ekonomskih transakcija, ali preferira naziv socijalne interakcije umesto socijalni kapital. Robert Solow [19] je još veći skeptik po pitanju ne samo naziva, već i celog koncepta socijalnog kapitala, s obzirom na metodološke i empirijske poteškoće koje ga prate, pa predlaže da se o datom problemu diskutuje kao o „obrascima ponašanja“, jer je jasno da kapital predstavlja akumulirane proizvedene ili prirodne faktore proizvodnje za koje se očekuje da će u određenom periodu odbacivati prinose. Inače, postoji nekoliko predloga za drugačiji naziv ovog pojma koji se ipak utemeljio kao socijalni kapital, a to su „neopipljiva sredstva“, „socijalna energija“, „socijalna sposobnost“, „socijalnost“ ili „moralni resursi“.

S obzirom da je kroz pokušaje razjašnjenja socijalnog kapitala u ovaj pojam uključeno više različitih fenomena, od poverenja, očekivanja i obaveza, informacionih kanala, kulture, normi, mreža do civilnog angažovanja, da bi se utvrdilo da li i koja od ovih kategorija može biti obuhvaćena metaforom kapitala, neophodno je ispitati da li one poseduju osobine vezane za ovaj pojam [17, str. 8]. Sposobnost kapitalnih dobara da stvaraju druga dobra tako što će transformisati inpute u rezultate, dok se sama ne menjaju je njihova suštinska karakteristika, iako im je za obavljanje ove funkcije neophodno prisustvo i drugih faktora. Međuljudski odnosi učestvuju u proizvodnji dobara, poput bilo kog trajnog kapitalnog dobra. Socijalni kapital takođe zahteva ne samo postojanje veza između pojedinaca, već i druge elemente koji bi obezbedili odbacivanje prinosa. On može biti kombinovan sa drugim inputima kako bi, navodi Robison, pružio usluge koje će zadovoljiti ljudske potrebe u četiri osnovne oblasti ljudskog interesovanja: ekonomske, društvene, informativne i potrebe za društvenim dokazivanjem. U ovim slučajevima, međuljudski odnosi su resurs koje pojedinac može koristiti i neposredno, ali i u svrhu stvaranja drugih dobara. Tipičan primer je ljudska potreba za samopotvrđivanjem, koja se može zadovoljiti samo kroz interpersonalna iskustva i komunikaciju sa drugim pojedincima, što važi i za ljudsku potrebu da bude prihvaćen u društvu i da ima moralnu podršku okruženja.

Pored *sposobnosti transformacije inputa u gotova dobra*, socijalni kapital poseduje još jednu osobinu vezanu za koncept kapitala, a to je *trajnost*, u smislu nepromenljivosti usled upotrebe u proizvodnom procesu i zadržavanja identiteta tokom i nakon procesa pružanja usluga. Socijalni kapital ima ovu osobinu trajnog kapitalnog dobra, iako mogu postojati i veoma labavi odnosi afiniteta koji imaju ograničeni kapacitet za pružanje usluga pre nego što se dezintegrišu. Na primer, neobavezni poznanik će možda biti spreman da vam par puta učini uslugu tako što će vas svojim automobilom odvesti na određeno mesto, nakon čega se više neće ponuditi za takvu uslugu. Ipak, neki oblici socijalnog kapitala su toliko trajni, da su skoro neuništivi, kao što je slučaj sa porodičnim vezama koje ostanu nepromenjene i nakon višestruko ponavljanih usluga, kao što su spremanje hrane ili pranje veša za decu od strane roditelja. Ova činjenica ukazuje na mogućnost iskorišćavanja ekonomije obima, nakon što je obavljena inicijalna investicija u socijalni kapital.

Kada je reč o *fleksibilnosti*, odnosno opsegu usluga koje može da pruži jedno kapitalno dobro, socijalni kapital ima sve karakteristike fizičkog kapitala, tj. postoje i fleksibilne i nefleksibilne forme obe vrste kapitala. Kao što je specijalizovan medicinski aparat za uklanjanje katarakte nefleksibilno dobro, a automobil koji pruža široki spektar usluga, od transportnih, preko teretnih i vučnih do pružanja skloništa ima osobinu fleksibilnosti, različiti oblici socijalnog kapitala značajno variraju kada je u pitanju raznovrsnost i broj usluga koje mogu pružiti. Na primer, zahvaljujući čvrstim rodbinskim vezama, pojedinac od bliskog člana porodice može očekivati i donaciju bubrega, i novčanu pozajmicu, uslugu prevoza, pružanje informacije ili podrške, a nekad samo obično druženje. Ovo je daleko širi obim usluga od onih koje se mogu očekivati od bankarskog službenika koji je, zbog prirode posla, prema pojedincu jako ljubazan dok on u njegovoj banci obavlja svoje finansijske poslove.

Kao što se proizvodni kapacitet kapitalnih dobara smanjuje putem upotrebe, protoka vremena ili usled lošeg održavanja, i socijalni kapital može pretrpeti takve promene. Kada se bliski sused, sa kojim pojedinac kontaktira na dnevnoj osnovi, odseli u drugo susedstvo, i pored pokušaja da se veza održi, usled odsustva svakodnevnih neposrednih kontakata, jačina takve veze a samim tim i potencijal očekivanih usluga se nužno umanjuje. Kod trajnijih odnosa, kao kada su u pitanju bliske familijarne veze, protok vremena i odsustvo kontakata ne mogu da ponište postojeći socijalni kapital. Ponekad previše često traženje usluga od prijatelja može da izazove smanjenje kapaciteta potencijalnih usluga, dok ako od prijatelja nikad ne potražimo pomoć, on može da se oseti ignorisanim i da njegovo ponašanje

Mogućnosti inkorporiranja socijalnog kapitala u ekonomske modele

postane manje prijateljsko. Socijalni kapital očigledno poseduje i dimenziju *pouzdanosti*, pa kao što su Hondini automobili poznati kao pouzdani, tako i investiranje socijalnog kapitala u bliske prijatelje i članove porodice je visoko pouzdan i predvidiv, dok ostale forme socijalnog kapitala po tom pitanju zavise od situacije.

Na osnovu osobina koje poseduje socijalni kapital, a koje su svojstvene i ostalim formama, a prvenstveno fizičkom kapitalu, postoji razlog za verovanje da se analitički alati upotrebljeni u proučavanju fizičkog kapitala mogu koristiti i kada je u pitanju socijalni kapital. U tom smislu, prva analogija se može napraviti kada je u pitanju produktivnost socijalnog kapitala. Naime, produktivnost fizičkog kapitala ogleda se u redukovanju troškova proizvodnje, pa ta ušteda predstavlja motiv za investiranje, tj. za odricanje od tekuće potrošnje zarad snižavanja troškova proizvodnje i viših profita u budućem periodu. Slično tome, investiranje u socijalni kapital ima za efekat snižavanje transakcionih troškova, koji postoje zbog činjenice da pojedinci nemaju mogućnosti da u svakom trenutku znaju namere i postupke drugih. Dakle, kao što ulaganje fizičkog kapitala obezbeđuje sniženje troškova proizvodnje, tako uvećanje socijalnog kapitala omogućava sniženje troškova obavljanja transakcija. Ušteda koju omogućava socijalni kapital ogleda se u redukovanim troškovima monitoringa, koji su posledica prisustva poverenja između učesnika u transakciji. Dalje, analogija između ova dva oblika kapitala postoji i po pitanju akumulacije, tj. odricanje od sadašnje potrošnje postojaće jedino ako postoji odgovarajući budući prinos koji će opravdati takvu žrtvu. U bilo kojoj transakciji, jedna strana će morati da uloži vreme, novac ili neki drugi resurs, i da očekuje da će druga strana uzvratiti, tj. da neće prekršiti ugovor. Ukoliko je nivo poverenja između ugovornih strana nizak, troškovi monitoringa se uvećavaju, pa se tako eliminišu neto koristi od investiranja resursa. Dakle, jedna ugovorna strana biće spremna na uzdržavanje od potrošnje resursa koje ulaže u zajednički projekat jedino ako postoje očekivanja da će druga strana ispuniti svoje obaveze. Takođe, i kod fizičkog i kod socijalnog kapitala, neophodne su i dodatne žrtve, pored inicijalne investicije, u smislu dodatnih troškova održavanja kapitalnih dobara u prvom slučaju, odnosno održavanje saradnje i kooperativnih odnosa u drugom. U oba slučaja, tekuće odluke o ulaganju donose se na bazi procene budućih događaja, koja se delom zasniva na iskustvima iz prošlosti.

Socijalni kapital u ekonomskoj analizi

Postoji veliki broj argumenata istaknutih u ekonomskoj literaturi o tome da socijalni kapital unapređuje ekonomske performanse, i većina njih se može svrstati u jednu od sledećih kategorija [20, str. 9]:

a) *uvećanje broja i inteziteta ekonomskih transakcija*: Već je vekovima poznato da visok stepen poverenja i kooperacije utiče na povećanje broja transakcija koje se realizuju na obostranu korist učesnika u transakciji. Još je u XVIII veku David Hume slikovito opisao ulogu poverenja u odnosu dva farmera, čiji prinosi sazrevaju u različim periodima, a oni nemaju dovoljno vremena da samostalno obave žetvu. Logičan postupak bi bio da jedan drugom pomogne u tom poslu, ali u slučaju odsustva poverenja, farmer čiji prinosi sazrevaju poslednji ima osnova za sumnju da iako pomogne svom susedu u njegovim poslovima, možda neće dočekati da mu se usluga uzvrati. Strah od free-ridinga je srazmeran odsustvu poverenja između učesnika u transakciji. Čuvena je misao već pomenutog nobelovca Arrow-a da bukvalno svaka transakcija zahteva prisustvo poverenja i da veliki deo ekonomskog nazadovanja u svetu može biti objašnjen odsustvom poverenja. Takođe ilustrativan primer ovakve uloge socijalnog kapitala jesu i šeme revolving kredita, osmišljene da prevaziđu odsustvo tržišta kapitala u nekom društvu. Ova struktura je zamišljena tako da grupa pojedinaca svakog meseca uplaćuje dogovorenu sumu novca u zajednički fond, koji se onda stavlja na raspolaganje jednom od njih u vidu pozajmice. Svaki pojedinac ima pravo da samo jednom pozajmi novac, ali i obavezu da nastavi sa mesečnim uplatama i nakon što je dobio pozajmicu. Uspeh ovakve zamisli je moguć jedino ukoliko se potpuno eliminiše free-riding, koji je u ovom slučaju moguć u vidu odbijanja pojedinca da nastavi sa uplatama u fond nakon što je dobio novac. Takođe je od velikog značaja izbor učesnika u ovakvoj zajedničkoj transakciji, pa je neophodan visok nivo poverenja u pojedince da neće postati slobodni korisnici. Informacije o potencijalnim učesnicima mogu imati samo članovi sa intenzivnim društvenim vezama, kao što i društvene mreže podstiču stvaranje ovakvih organizacija u odsustvu drugih mogućnosti. Ovde se vidi kako dve komponente socijalnog kapitala, postojanje društvenih mreža i poverenje između njihovih članova utiče na intenziviranje međusobnih transakcija između pojedinaca.

b) *rešavanje problema kolektivne akcije*: Društva sa višim nivoom socijalnog kapitala lakše rešavaju probleme kolektivne akcije u odnosu na društva kojima ovaj resurs manjka. Standardna rešenja za ovakve probleme obavezno zahtevaju i određenu intervenciju države, u smislu definisanja i zaštite svojinskih prava kada su u pitanju zajednički resursi, finansiranja

Mogućnosti inkorporiranja socijalnog kapitala u ekonomske modele

proizvodnje i distribucije javnih dobara i oporezivanje u slučaju eksternalija. Međutim, ovo je moguće samo uz prisustvo jakih formalnih institucija, dok tamo gde su one slabe, kao što je slučaj sa nerazvijenim zemljama ili zemljama koje se transformišu [21], socijalni kapital igra ulogu substituta za formalne institucije. Primer za to jesu određena pravila koja se tokom vremena ustanovljavaju u određenim zajednicama a vezana su za korišćenje javnih resursa. Skup pravila kojima se štiti određeno lovište može obuhvatiti zabranu lova u određenim periodima, oslobađanje ulovljenih mladunaca ili ograničenje veličine ulova po pojedincu. Sva ova pravila će se verovatnije poštovati više u onim društvima u kojima su ustanovljene norme kooperativnog ponašanja. Isti slučaj važi za internalizovanje eksternalija, u čiju svrhu se mogu kreirati određene „društveno zasnovane“ institucije čiji bi zadatak bio da upravljaju zajedničkim resursima. Primer za to su organizacije za upravljanje irigacionim sistemima kakve postoje u španskim selima, koje nastaju tako što farmeri izaberu odgovorna lica koja će biti zadužena za utvrđivanje redosleda upotrebe kanala i njegovo sprovođenje, kao i za rešavanje problema između korisnika. Ovakve organizacije više nalikuju formalnim nego neformalnim institucijama, ali svakako zahtevaju prisustvo socijalnog kapitala.

c) *redukovanje troškova monitoringa i transakcionih troškova*: U okruženju sa niskim nivoom poverenja, poslodavci će pretpostavljati da će radnici izvršavati svoje obaveze ukoliko ih neko strogo ne nadgleda, pa će u tu svrhu zapošljavati supervizore i tako umanjiti produktivnost proizvodnje. Problem nadgledanja i kontrole radnika takođe može uticati na veličinu preduzeća u privredama sa niskim stepenom poverenja, u smislu da čim preduzeće dostigne određenu veličinu, vlasnik mora da deo upravljačkih odluka delegira drugima, naročito kada je reč o polu-nezavisnim delovima preduzeća. Na taj način, manjak socijalnog kapitala ograničava rast manjih preduzeća. Slično tome, poverenje i kooperacija između stranaca neophodni su i za uspeh velikih preduzeća, jer ukoliko poslodavci predviđaju oportunističko ponašanje radnika, biće motivisani da zapošljavaju samo već poznate pojedince, bez obzira na njihove kvalifikacije i osposobljenost za posao. U društvu u kome vlada etnička ili religiozna podeljenost, prilikom zapošljavanja prednost mogu imati pojedinci koji pripadaju istoj etničkoj ili religijskoj zajednici kao i poslodavac, zbog njegovog uverenja da im može verovati više nego drugima. U ovakvom slučaju, najsposobniji radnici neće biti upošljeni, što ima očigledan uticaj na poslovne rezultate preduzeća. Generalno gledano, prisustvo poverenja između učesnika u transakciji umanjuje potrebu rigorozne provere kvaliteta proizvoda pre kupovine ili plaćanja gotovinom u trenutku razmene, što smanjuje iznos transakcionih troškova. Poverenje omogućava da učesnici u transakciji naručuju i primaju

d) unapređenje tokova informacija: Kao što je navedeno u prvom poglavlju, društvene mreže i članstvo u njima se često navodi kao ključni aspekt socijalnog kapitala. Intenzivnija interakcija između pojedinaca, bilo da se odvija u sportskim, religioznim ili kulturnim udruženjima, omogućava bolju informisanost i olakšava međusobnu saradnju. Naročito dragocene su informacije koje doprinose implementaciji novih tehnologija.

e) negativni efekti socijalnog kapitala: pored nesumnjivih pozitivnih posledica socijalnog kapitala, neophodno je ukazati i da postoje slučajevi gde socijalni kapital negativno utiče na ekonomsku efikasnost. Ukratko, to su situacije kada zbog uvreženih normi ili običaja određene zajednice odbijaju uvođenje novih tehnologija, jer su navikli da date poslove obavljaju na način koji je u društvu ustanovljen, što se naročito odnosi na esnafe, sindikate ili profesionalne organizacije. Negativan efekat socijalnog kapitala ispoljava se i kada društvene mreže omogućavaju prelivanje koristi od ne-članova ka članovima, kao što je slučaj sa kartelima, kriminalnim organizacijama ili grupama za lobiranje [22].

Ovakav prikaz efekata koje socijalni kapital može imati na ekonomske performanse zahteva da se postojeći ekonomski modeli obogate novim parametrima koji bi reprezentovali taj širi uticaj društvenog okruženja na ekonomske rezultate [23]. U tom smislu, postoji više predloga za uključivanje socijalnog kapitala u neoklasičnu proizvodnu funkciju:

a) kao socijalna infrastruktura koja utiče na produktivnost klasičnih inputa: Shvatanje socijalnog kapitala kao socijalne infrastrukture koja podrazumeva sistem institucija kao što su zakoni i sistemi njihovog sprovođenja, i koja može uticati na snižavanje transakcionih troškova i neizvesnosti u privredi, je logički najopravdanije kada se razmatra uticaj socijalnog kapitala na ekonomske performanse. S obzirom da produktivnost faktora proizvodnje raste kao posledica tehnoloških inovacija ili institucionalnih promena, odnosno promena u socijalnoj infrastrukturi, socijalni kapital se može u proizvodnu funkciju uključiti na isti način kao i tehnički progres. Ukoliko je socijalna infrastruktura takva da kreira podsticaje za realokaciju resursa iz produktivnih (npr. investiranje u obrazovanje, ili u istraživanje i razvoj) u neproduktivne svrhe (rent-seeking aktivnosti), onda ona ostvaruje negativan uticaj na stopu tehničkog progressa i odluke privrednih subjekata u vezi sa štednjom i investicijama, što negativno utiče na produktivnost. Na taj način, promene u socijalnoj infrastrukturi koje bi redukovale transakcione troškove u privredi, uticale bi

Mogućnosti inkorporiranja socijalnog kapitala u ekonomske modele

da ulaganje manjeg iznosa fizičkog kapitala rezultuje istim obimom proizvodnje.

b) kao samostalni faktor proizvodnje: Socijalni kapital, shvaćen kao jedan od postojećih oblika kapitala, fizički ili humani, može biti u vidu akumuliranog stoka kapitala uključen u proizvodnu funkciju. Međutim, s obzirom na više puta pomenute konceptualne nejasnoće u vezi sa ovim pojmom, kao i na činjenicu da ne postoje opšti standardi za njegovo merenje, ovakav pristup nije analitički moguće sprovesti. Može se, ipak, pretpostaviti da je za akumulaciju socijalnog kapitala neophodno ulaganje napora analogno štednji koja predstavlja napor zarad akumulacije fizičkog kapitala. Ovaj napor takođe predstavlja uzdržavanje od tekuće potrošnje i investiranje dela dohotka u socijalnu infrastrukturu, u smislu realizacije konstitucionalnih reformi, kao što su reforme administracije, poreskog sistema, regulativnog sistema, zatim uvođenja sistema nadgledanja i kontrole, kreiranja institucija koje redukuju transakcione troškove, kao i reforme finansijskog i sistema spoljnotrgovinske razmene.

Zaključak

Opravdanje za proučavanje socijalnog kapitala ekonomisti pronalaze u sve očiglednijim efektima koje ovaj resurs ostvaruje na ekonomske performanse. S obzirom da i posle dvadesetak godina intenzivnog istraživanja u različitim društvenim naukama ne postoji precizna definicija socijalnog kapitala, ekonomska literatura dala je značajan doprinos pokušajima da se razjasni ne samo pojam, već i poreklo, funkcija i posledice socijalnog kapitala. Zbog toga i postoje mnogobrojna konfliktna shvatanja, s obzirom da istraživači pretenduju da objasne ne samo suštinu koncepta, već i njegove komponente, izvore i društvenu funkciju. Shodno tome, ono što se zasigurno može tvrditi i oko čega se slaže većina autora iz date oblasti je da kod socijalnog kapitala svakako treba razlikovati njegov strukturni aspekt, izražen kroz različite oblike društvenog povezivanja – društvenih grupa, mreža ili asocijacija, koje omogućavaju pojedincima pristup određenim normativnim sadržajima, poput poverenja, normi kooperativnog ponašanja i reciprociteta. Ova konstatacija vodi u narednu dilemu, koja se tiče karaktera socijalnog kapitala u smislu privatnog dobra, tj. atributa pojedinca koji mu omogućava da se efektivno uključi u društvene odnose zarad ostvarivanja ličnih ciljeva, i, s druge strane, shvatanja socijalnog kapitala kao javnog dobra, atributa društva u smislu kvaliteta društvenih odnosa, poverenja i pravila ponašanja. Ekonomisti naročito inkliniraju tretmanu socijalnog kapitala kao javnog resursa koji determiniše nivo društvene efikasnosti i produktivnosti, a samim tim i performanse rasta. Takođe, opšti zaključak

koji se može izvesti je da socijalni kapital generiše određene eksterne efekte, koji u datom kontekstu društvenog organizovanja mogu biti i negativni.

Upoređivanjem socijalnog kapitala sa drugim oblicima kapitala, pre svega fizičkim i humanim, po pitanju akumulacije, odricanja od sadašnje potrošnje zarad budućih prinosa i produktivnosti, u radu su dati argumenti koji idu u prilog tome da se metafora „kapital“ može obogatiti dodavanjem socijalnog kapitala, tj. da se i društvene mreže, poverenje i norme takođe mogu smatrati određenom vrstom kapitala. Samim tim, otvoren je prostor za proučavanje načina na koji socijalni kapital može obavljati svoju ekonomsku funkciju. Ovakva istraživanja naročito su aktuelizovana usled razlika u stopama ekonomskog rasta u različitim zemljama, koje postoje i nakon iscrpljivanja svih mogućnosti da budu objašnjene delovanjem ekonomskih faktora. U tom smislu, došlo se do zaključaka da socijalni kapital, igrajući ulogu socijalne infrastrukture koja kreira okruženje za obavljanje ekonomskih aktivnosti, kao i akumuliranog resursa u vidu normi kooperativnog ponašanja i poverenja može da utiče na ekonomsku efikasnost tako što intenzivira proces zaključivanja transakcija između ekonomskih subjekata, pomaže razrešavanju problema kolektivne akcije i utiče na redukciju transakcionih troškova u privredi. Prema tome, ekonomska funkcija socijalnog kapitala se ogleda u tome da on predstavlja faktor koji utiče na akumulaciju drugih faktora proizvodnje ili na nivo njihove produktivnosti. Shvatanje socijalnog kapitala kao zasebnog faktora proizvodnje je problematično, s obzirom na nepostojeće standarde merenja i opšteprihvaćene indikatore ovog resursa.

Literatura

1. Putnam, R.D. (1993), *Making Democracy Work: Civic Traditions in Modern Italy*, with Robert Leonardi and Raffaella Y. Nanetti, Princeton University Press, Princeton, NJ.
2. Džunić, M. (2006), *Political liberalization and economic reforms – mutual effects*, Facta Universitatis, Vol. 3, No. 1., University of Niš, 2006., p.95 -104.
3. Hjerpe, R. (2003), *Social Capital and Economic Growth Revisited*, Helsinki, Vatt, Government Institute for Economic Research.
4. Džunić, M. (2007), *Interdependence of Political Stability and Economic Growth as a Determinant of Successful Market Reforms*, Međunarodna konferencija „Global Challenges for Competitiveness: Business and Government Perspective, septembar 2007., Pula, Hrvatska.
5. North, D. C. (1990), *Institutions, Institutional Change and Economic Performance*, Cambridge, Cambridge University Press.

Mogućnosti inkorporiranja socijalnog kapitala u ekonomske modele

6. Bourdieu, P. (1986), *The Forms of Capital*, In Handbook of Theory and Research for the Sociology of Education. Ed. by John G. Richardson. New York: Greenwood Press.
7. Coleman, J. S. (1988), *Social Capital in the Creation of Human Capital*, American Journal of Sociology, 94: S95±S120.
8. Coleman, J. S. (1990), *The Foundations of Social Theory*, Cambridge, MA: Belknap.
9. Fukuyama, F. (2002), *Social Capital and Development: The Coming Agenda*, SAIS Review vol. XXII no. 1.
10. Putnam, R. D. (1995), *Bowling Alone: America's Declining Social Capital*, Journal of Democracy, 6(1): 65±78.
11. Ostrom, E., (2000), *Social Capital: A Fad or Fundamental Concept?*, in Social Capital: A Multifaceted Perspective, P. Dasgupta and I. Seragilden eds., Washington DC: World Bank.
12. Bowles, S., Gintis, H. (2002), *Social Capital and Community Governance*, Economic Journal, 112, 483, 419-436.
13. Lin, N., (2001), *Social Capital*, Cambridge: Cambridge University Press.
14. Durlauf, S.N. and M. Fafchamps (2004), *Social capital*, NBER Working Paper Series, no.10485.
15. Džunić, M. (2008), *Social Capital and Democracy in Transforming Societies*, Economic Themes, no 4/2007, Faculty of Economics, Niš.
16. Smithson, C. W. (1982), *Capital, A Factor of Production*, in D. Greenwald (ed.) Encyclopedia of Economics, New York: McGraw-Hill, 111–112.
17. Robison L.J., Schmid A. A., Siles, M.E. (2002), *Is Social Capital Really Capital?*, Review of Social Economy, vol. LX, no. 1.
18. Arrow, K. (2000), *Observations on social capital*, in P. Dasgupta and I. Serageldin (eds) Social Capital: A Multifaceted Perspective, World Bank, Washington, 3-5.
19. Solow, R.M. (2000), *Notes on social capital and economic performance*, in P. Dasgupta and I. Serageldin (eds) Social Capital: A Multifaceted Perspective, World Bank, Washington, 6-10.
20. Knowles, S. (2005), *The Future of Social Capital in Development Economics Research*, Paper prepared for the WIDER Jubilee Conference (Thinking Ahead: The Future of Development Economics, Helsinki, 17-18 June 2005)
21. Džunić, M. (2006), *Developing Democracy in Transition Countries*, Fifth International Conference „Transition Economies in the Process of Globalization“, March 29-31, 2006., Peoples' Friendship University of Russia, College of Economics, Moscow.
22. Džunić, M. (2006), *The Role of Interest Groups in the Realisation of Market Reforms*, Economic Themes, Faculty of Economics in Niš.
23. Džunić, Улога социјалног капитала у економском развоју пост-социјалистичких земаља, Регионални развој и демографски токови балканских земаља, Економски факултет Ниш, јун 2007., стр. 599-607.

Marija Džunić

THE POSSIBILITIES OF INCORPORATING SOCIAL CAPITAL INTO ECONOMIC MODELS

Abstract: The affirmation of the concept of social capital in economic science is a consequence of realising that it can be used to explain certain differences in economic performance of different countries. In that sense, social capital is mostly perceived as social infrastructure, which can produce various effects on economic growth by influencing the accumulation or total productivity of classic production inputs, through reducing transaction costs and intensifying economic transacting..

Ključne reči: socijal capital, economic growth, trust, social norms, cooperation.