



UNIVERZITET U NIŠU
EKONOMSKI FAKULTET
Časopis "EKONOMSKE TEME"
Godina izlaza XLVI, br. 3, 2008., str. 137-150
Adresa: Trg kralja Aleksandra Ujedinitelja 11, 18000 Niš
Tel: +381 18 528 601 Fax: +381 18 523 268

SOCIJALNI KAPITAL I KVALITET INSTITUCIJA

Mr Marija Džunić*

Rezime: Za razliku od teorija koje socijalni kapital poistovećuju sa ostalim formama kapitala, veliki broj autora ukazuje na njegovu funkciju socijalne infrastrukture, tj. okruženja u kome se odvijaju ekonomske transakcije. Odnos između socijalnog kapitala i institucija je višedimenzionalan: prvo, socijalni kapital može uticati na unapređenje institucionalnih performansi; drugo, on sam može biti poistovećen sa formalnim institucijama koje pospešuju kooperaciju između ekonomskih subjekata; treće, po nekim shvatanjima, može postojati crowding-out između socijalnog kapitala u vidu neformalnih normi i formalne institucionalne infrastrukture; konačno, pokušaj integrisanja i pomirenja ovih različitih stanovišta ponuđen je u teoriji o sinergetskom odnosu države i civilnog društva..

Key words: socijalni kapital, formalne institucije, socijalna infrastruktura, neformalne norme, odnos država-društvo.

Uvod

Činjenica da društvene interakcije i norme imaju važnu ulogu u odvijanju ekonomske aktivnosti bila je poznata mnogo pre nego što su ekonomisti otkrili koncept socijalnog kapitala i počeli da ga koriste kao „nedostajuću kariku“ kojom bi se mogle objasniti razlike u ekonomskim performansama, dotada neobjašnjive na osnovu klasičnih inputa proizvodnje. Postoje brojni pokušaji i načini da se socijalni kapital uključi u mainstream ekonomske modele, poput humanog kapitala koji su neoklasičari 1960-tih prepoznali kao faktor koji determiniše produktivnost ortodoksnih proizvodnih inputa. „Najsavremenija oprema i najinovativnije ideje u umovima najpametnijih pojedinaca vredeće malo ako taj pojedinac nema

* Ekonomski fakultet Niš
UDK 316.334.2; Pregledni članak
Primljeno: 07.11.2008.

moćnosti da informiše druge, koriguje ih, pomogne im i razmenjuje svoje znanje“ [Woolcock, 1998]. Socijalni kapital se shvata kao preferencija u individualnim funkcijama korisnosti [Becker, 1996; Gleaser et al., 2000], kao individualni resurs pojedinaca ili preduzeća [Paldam, Svendsen, 2004] ili kao instrument za redukciju rizika [Dasgupta, 1999; Paldam, Svendsen, 2004], koji vodi snižavanju transakcionih troškova. Međutim, ovakvi pokušaji trpe jake kritike koje se tiču tretmana socijalnog kapitala kao faktora koji generiše isključivo pozitivne efekte, instrumentalnog shvatanja socijalnih relacija i empirijskih poteškoća, a pre svega cirkularnog rezonovanja, neuzimanja u obzir različitih tipova, namena i struktura društvenih grupa, kao i odnosa snaga između njih. Zato se često i čuju pritužbe da ovakvi načini absorbovanja socijalnog kapitala u neoklasičnu paradigmu ne prepoznaju ono društveno u ekonomiji [Fine, 1999], tj. „pakovanje u metodološki individualizam zanemaruje pitanja moći, konflikta i klasa“. U tom smislu razvijaju se pravci poput nove ekonomske sociologije koja pokušava da otkrije kako relevantne kombinacije društvenih veza i resursa mogu da budu upotrebljene u savladavanju ekonomskih izazova [Richard Swedberg] i socijalne ekonomije, koja je usmerena na bolje razumevanje željenih i neželjenih efekata socijalnog kapitala na ekonomske ishode, uključujući i potencijalno negativne efekte asimetrije društvene moći [van Staveren, Knorringa, 2006]. Sa ovim shvatanjima prepliću se i drugi mogući načini inkorporiranja socijalnog kapitala u modele ekonomskog rasta – kao fundamentalnog faktora, koji ostvaruje značajan uticaj na sposobnost i kapacitet jedne ekonomije da akumulira faktore proizvodnje i investira u proizvodnju znanja [Hjerpe, 2003], s obzirom da je kao „širi“ uticaj na rast prepoznato političko i društveno okruženje [Džunić, 2007a]. Blisko ovom je i shvatanje socijalnog kapitala kao institucionalne infrastrukture, gde institucije igraju ulogu socijalnih tehnologija, kreirajući okruženje za odvijanje ekonomskih aktivnosti.

Odnos između socijalnog kapitala i institucija, kao i implikacije tog odnosa na ekonomske performanse, mogu se analizirati sa nekoliko različitih aspekata. Prvi od njih je da socijalni kapital, u vidu generalizovanog poverenja i normi kooperativnog ponašanja može da utiče na unapređenje institucionalnih performansi i kvaliteta ekonomskih politika, što je i potvrđeno empirijskim analizama [Putnam, 1993; Knack, Keefer, 1997]. Drugi mogući aspekt posmatranja odnosa između socijalnog kapitala i formalnih institucija, istaknut od strane nekih autora [Collier, 1998] je da se socijalni kapital izjednačava sa određenim formalnim institucijama koje utiču na sposobnost ekonomskih agenata da međusobno saraduju zarad uzajamne koristi, poput obezbeđenja poštovanja ugovora, vladavine prava, stepena civilnih sloboda. Treći aspekt ukazuje da postoji određeni *crowding-*

Socijalni kapital i kvalitet institucija

out efekat između neformalnih normi i poverenja koje povezuju ekonomske agente i formalne institucionalne strukture, koja u većini slučajeva predstavlja first-best rešenje [Dasgupta, 2003; Durlauf, Fafchamps, 2004]. Razrešenje i objedinjavanje ovih različitih shvatanja ponuđeno je u teoriji o sinergetskom odnosu civilnog društva i državnih institucija, kada su u pitanju razvojni ciljevi društva [Woolcock, Narayan, 2000; Evans, 1996].

Socijalni kapital kao infrastruktura za odvijanje ekonomske aktivnosti

Teoretičari koji se ne slažu sa konstatacijom da socijalni kapital predstavlja samo posebnu varijantu kapitala i ima sva obeležja na osnovu kojih se može svrstati u proizvodni faktor, najčešće inkliniraju ka shvatanju socijalnog kapitala kao socijalne infrastukture koja ostvaruje određene efekte na produktivnost faktora proizvodnje. Ove ideje u tesnoj su vezi sa teorijama o uticaju institucionalnih varijabli na akumulaciju kapitala i produktivnost rada, a samim tim i na ekonomske performanse. Naime, u otkrivanju uzroka različitih ekonomskih performansi, značajno je istraživanje razlika koje se odnose na svaki element agregatne proizvodne funkcije, mada je to samo prvi korak u razumevanju ovih razlika. Rezultati do kojih se došlo u okvirima ovakvih istraživanja postavljaju dalja pitanja, pre svega šta je to što determiniše sposobnosti različitih privreda da akumuliraju kapital i investiraju u razvoj. Jedan od pravaca kojim je ekonomska analiza krenula u traganju za odgovorima jeste istraživanje razlika u socijalnoj infrastrukturi različitih zemalja, koja podrazumeva institucije i državne politike koje determinišu ekonomsko okruženje u kome pojedinci akumuliraju veštine (humani kapital), a preduzeća akumuliraju kapital. Socijalna infrastruktura koja podržava proizvodne aktivnosti i ohrabruje akumulaciju kapitala, usavršavanje pojedinaca, inovacije i transfer tehnologija, predstavlja pozitivno okruženje za ostvarivanje dobrih ekonomskih rezultata [Džunić, M, 2008a]. Na taj način, institucije predstavljaju neku vrstu socijalnih tehnologija, koje kreiraju institucionalno i socijalno okruženje za ekonomske aktivnosti.

Međutim, uloga socijalne infrastrukture i ekonomske organizacije u ostvarivanju ekonomskog rasta bila je zanemarena u tradicionalnim analizama, pa za većinu ekonomskih modela način na koji se ekonomske aktivnosti zaista sprovode unutar jedne privrede nije bio od značaja. Zbog toga uključivanje socijalne infrastrukture kao faktora rasta otvara mogućnosti za otkrivanje načina na koji se pojedinačni ekonomski agenti povezuju i kako se kreiraju podsticaji koji utiču na ekonomsko ponašanje. Naravno, sa logičke i formalne tačke gledišta, nije jednostavno u analitičke

modele uključiti institucionalne varijable koje je moguće empirijski testirati, u strogo smislu reči, mada su takvi pokušaju sve češći [Hall, Jones, 1998; Routledge, Amsberg, 1996]. Rastuća preokupacija ovom temom verovatno je izazvana neuspesima reformske politike tranzicionih zemalja u poslednjoj deceniji prošlog veka [Džunić, M. 2007b]. Institucionalna stabilnost, poštovanje ugovora, funkcionisanje poslovnih institucija, itd. postaju sve relevantniji faktori u istraživanju ekonomskog rasta, što otvara prostor za istraživanje mehanizama kooperacije i socijalnog kapitala [Džunić, M. 2008b].

Naime, istraživanja socijalne infrastrukture i njenih uticaja na ekonomski rast i razvoj mogu se dovesti u vezu sa institucionalnom perspektivom izučavanja socijalnog kapitala [Woolcock, Narayan, 2000], gde se tvrdi da kvalitet društvenih mreža i kapacitet društvenih grupa da saraduju zavisi od kvaliteta formalnih institucija kojima je to društvo regulisano, tj. od političkog, pravnog i institucionalnog okruženja. Ovakav način posmatranja socijalnog kapitala bio je osnova za izvođenje značajnih kvantitativnih studija koje su se bavile istraživanjem odnosa između kvaliteta institucija, socijalnih podela i ekonomskih performansi. Ovde se socijalni kapital izjednačava sa političkim, pravnim i ekonomskim institucijama jednog društva [Knack, Keefer, 1997], a na osnovu raznih indeksa institucionalnog kvaliteta dokazuje se da „generalizovano poverenje“, „vladavina prava“, „civilne slobode“ i „kvalitet birokratije“ jesu faktori koji ostvaruju pozitivne efekte na ekonomski rast. Uzroke sporog ekonomskog rasta, po nekima, treba tražiti u visokom nivou društvene fragmentacije i slabih političkih prava [Collier, 1998; Temple, 1999], ili u slabosti institucija za upravljanje konfliktima [Rodrik, 1999]. Iako ni ove studije nisu imune na određene empirijske i metodološke probleme, njihova poruka je jasna – u okruženju koje karakteriše slaba zaštita svojinskih prava, korupcija, potisnute građanske slobode, nejednakost i etničke tenzije, ekonomsko napredovanje suočeno je sa brojnim preprekama.

Prema manje analitičkoj, a više istorijskoj i retoričkoj tradiciji, saradnja između pojedinaca, a samim tim i institucije koje je podstiču, praćena minimumom moralne odgovornosti, može da bude od ključnog značaja kada su u pitanju ekonomske performanse. Na primer, takva institucionalna infrastruktura koja ohrabruje kooperaciju, može da u Pareto-smislu poboljša ekonomske performanse i stvori uslove za efikasniji ekonomski razvoj, poput situacije lokalne kooperativne proizvodnje javnih dobara koja može biti efikasnija od državne intervencije.

Istraživanje uticaja socijalne infrastrukture na ekonomske performanse može da ide u dva pravca. Jedan je onaj kojim su krenuli

Socijalni kapital i kvalitet institucija

neoinstitucionalisti, teoretičari javnog izbora i konstitucionalne ekonomije, a koji stavlja naglasak na pravila, koja regulišu kako privredna, tako i politička tržišta. Druga grupa istraživanja vezana je za tradiciju, koja posmatra ekonomsko ponašanje kao aktivnost *utkanu* u niti društvene zajednice, kompleksa međuljudskih odnosa i društvenih mreža. Institucije su povezane sa ekonomskim rastom i efikasnošću na dva načina. Prvo, one generišu manje ili veće transakcione troškove, koji se mogu smatrati gubitkom ionako oskudnih resursa, koji bi se inače investirali u fizički ili humani kapital. U tom smislu, socijalni kapital kao infrastruktura, tj. u vidu zakona, pravila i institucija kao alata za redukciju transakcionih troškova i neizvesnosti u privredi, može da utiče na produktivnost privrede, i kao takav bude uključen u formalni model rasta na isti način kao i tehnološki progres. Naime, manji ili veći iznos transakcionih troškova određuje efikasnost investicija. Drugo, institucije utiču na kreiranje proizvodnih ili neproizvodnih podsticaja, što određuje alokaciju ekonomskih resursa na proizvodne i neproizvodne upotrebe (najčešće rent-seeking). Ove aktivnosti u skladu su sa osnovnom motivacijom ekonomskih agenata da maksimiziraju svoje ekonomsko blagostanje u okviru postojećih ekonomskih i društvenih ograničenja. Težnja za ostvarivanjem maksimalnog dohotka može da izazove određene transfere u društvenoj zajednici, uz pomoć monopola ili različitih oblika privilegija. Često se smatra da u uslovima monopola u proizvodnji određenih proizvoda, monopolisti prisvajaju svoj (proizvođačev) višak na štetu potrošača, a da je neto efekat na društvo neutralan. Međutim, time se gubi iz vida da monopol utiče na alokaciju proizvodnih resursa u aktivnosti usmerene na sticanje i očuvanje monopolskih renti. To uključuje lobiranje, propagandu, investiranje talenta u aktivnosti vezane za političke pritiske i kreiranje imidža kompanije, usmereno isključivo na očuvanje monopolske pozicije. Pored oportunitetnih troškova, ovakve neefikasne alokacije resursa proizvode i dugoročne negativne efekte [Džunić, M. 2006.].

Uloga socijalnog kapitala u unapređenju institucionalnih performansi

Prema prvom shvatanju odnosa između socijalnog kapitala i institucija, pravac uzročnosti ide od socijalnog kapitala, iskazanog kroz stepen socijalne kohezije i civilnog angažovanja, ka institucionalnim performansama: jačanju demokratske vladavine, unapređenju efikasnosti i odgovornosti javne administracije, ili boljem kvalitetu javnih politika. Ovo bi se moglo nazvati makro-političkim kanalom uticaja socijalnog kapitala na ekonomske performanse, pored mikroekonomskog koji se odnosi na ulogu poverenja u reduciranju transakcionih troškova i osiguranja ugovora.

Istraživanja o makropolitikim uticajima socijalnog kapitala svoju empirijsku potvrdu dobila su u Putnamovim istraživanjima, koji je u tu svrhu kreirao različite indikatore institucionalnih performansi na regionalnom nivou. Između ostalih, tu su zadovoljstvo građana aktivnostima regionalnih vlasti, subjektivne i objektivne mere njihovih performansi i indeks civilnog društva, sastavljen od pokazatelja broja sportskih i kulturnih organizacija, procenta izlaska birača na izbore, frekvencije preferencijalnog glasanja i procenta građana koji čitaju dnevnu štampu, kao pokazatelja socijalnog kapitala. U empirijskoj analizi, on je ukazao da je indeks civilnog društva značajna determinanta institucionalnih performansi, koja vodi višem stepenu zadovoljstva građana regionalnom vladom. Na regionalnom nivou, jaka je povezanost između civilnog društva i institucionalnih performansi, kao i između civilnog društva i zadovoljstva građana tim performansama. Postoje i sveobuhvatnija istraživanja [La Porta et al., 1997; Knack, Keefer, 1997], zasnovana na ispitivanju preko 1000 ispitanika u nekoliko desetina zemalja u okviru Svetske studije vrednosti, koja su potvrdila da je generalizovano poverenje povezano sa boljim subjektivnim ocenama državne efikasnosti, korupcije i kvaliteta infrastrukture. Za mere državnih performansi uzeti su podaci kompanija koje se bave evaluacijom rizika za inostrane investitore, o kvalitetu birokratije i korupciji u državnim strukturama, kao i subjektivne mere ispitanika o sigurnosti prava svojine. Ova istraživanja sugerišu da socijalni kapital unapređuje državnu efikasnost i jača poverenje investitora u poštovanje ugovora. Takođe, rezultati pokazuju da je generalizovano poverenje značajna determinanta poverenja u državne institucije, što je u skladu sa Putnamovim rezultatima, po kojima italijanski regioni sa visokim pokazateljima socijalnog kapitala imaju i superiorne institucionalne performanse. Postoje i indicije da je u društvima sa visokim nivoom polarizacije (etničke tenzije, heterogenost, nejednakost), dakle u odsustvu socijalnog kapitala, sigurnost svojinskih prava neizvesna. Polarizacija društva preko makro-političkih kanala umanjuje ekonomsku efikasnost, s obzirom da su njeni pokazatelji u tesnoj vezi sa indikatorima neefikasnih politika (visoke premije na crnom deviznom tržištu, visoki nivoi korupcije, niske stope obrazovanja, siromašna infrastruktura).

Državni socijalni kapital u ulozi formalnih institucija

Drugi aspekt posmatranja odnosa između socijalnog kapitala i institucija nadovezuje se na uslovnu podelu socijalnog kapitala na državni i civilni [Collier, 1998]. Dok se pod civilnim podrazumevaju zajedničke vrednosti, norme, neformalne mreže i asocijativna aktivnost, državni socijalni kapital poistovećen je sa formalnim, državnim institucijama, koje

Socijalni kapital i kvalitet institucija

determinišu strukturu podsticaja pojedinačnih ekonomskih agenata, u smislu njihovog opredeljivanja za proizvodnju ili predatorstvo. U okruženju u kome nedostaju legalni mehanizmi za efikasno razrešenje Zatvorenikove dileme i principal-agent problema, rastu individualni prinosi na oportunističko ponašanje. Ovakvo shvatanje socijalnog kapitala spada u ranije pomenutu institucionalnu perspektivu koja naglašava značaj političkog, pravnog i institucionalnog okruženja, koje određuje kapacitet društvenih grupa da deluju u kolektivnom interesu. U tom smislu, moguće je istraživati uticaje različitih dimenzija državnog socijalnog kapitala direktno na ekonomske performanse. Tako postoje istraživanja koja analiziraju uticaje civilnih, političkih i ekonomskih sloboda (prava svojine, nezavisnost sudstva, zaštita od državne korupcije), kao i kvaliteta vladavine na ekonomske performanse, pokazujući statistički značajne veze između ovih varijabli. I pored prisutnog problema endogenosti u odnosu između posmatranih pojava, pojedina istraživanja ukazuju na značajne negativne uticaje političke nestabilnosti, najčešće izražene kroz prosečan broj revolucija, državnih udara ili političkih ubistava, na sigurnost svojinskih prava, a samim tim i na stope rasta kao i udeo privatnih investicija u društvenom proizvodu. Pored civilnih sloboda i političke nestabilnosti, kao još direktnija mera kvaliteta institucija javljaju se subjektivne rejting liste koje inostranim investitorima pripremaju i dostavljaju agencije specijalizovane za procenu političkih rizika [Business International, International Country Risk Guide, Business Environmental Risk Intelligence]. Na osnovu njihovih rejtinga koji se tiču korupcije, zakona, rizika eksproprijacije, nepriznavanja ugovora od strane države ili kvaliteta birokratije, moguće je kreirati različite indekse institucionalnog okruženja i istraživati njihov uticaj na ekonomske performanse [Knack, Keefer, 1997]. Ove analize ukazuju na prisustvo uticaja kvaliteta institucija na performanse rasta i investicija.

Poverenje i neformalne norme kao alternativa formalnim pravilima

Treća perspektiva iz koje se može analizirati odnos socijalnog kapitala i kvaliteta institucija podrazumeva prisustvo određenog crowding-out efekta između njih. Naime, najveći deo interesovanja za socijalni kapital potiče od shvatanja da njegovo odsustvo predstavlja jednu od najznačajnijih prepreka razvoju. Tako Putnam sugerise da su se severnoitalijanski regioni razvijali brže od južnih jer zahvaljujući većoj raspoloživosti socijalnog kapitala, izraženih kroz članstvo u grupama i klubovima. S druge strane, u razvijenijim društvima, efekti socijalnog kapitala na ekonomske performanse nisu tako očigledni – isti autor ukazuje da socijalni kapital u Americi, definisan kao članstvo u formalnim i neformalnim grupama monotono opada

od 1950. godine, što izgleda da nema efekte na ekonomske performanse, jer su 90-te bile period rapidnog ekonomskog rasta. Ove razlike između slučajeva italijanskih regiona i Sjedinjenih Država mogu se interpretirati na sledeći način – u Americi se tokom posmatranog perioda uvećao nivo generalizovanog poverenja, pa je članstvo u društvenim grupama postalo manje neophodno. Nasuprot tome, italijansko iskustvo vezano je za raniji period u kome je generalizovano poverenje bilo nedovoljno ili nepotpuno, pa je članstvo u manjim grupama pomoglo ustanovljavanju personalizovanog poverenja. Na taj način otkriva se mogućnost da su društvene mreže neophodne na određenom intermedijarnom stepenu razvoja, gde je njihov zadatak da ubrzaju društvenu razmenu i prošire njene domete van granica interpersonalnog poverenja. Međutim, onog trenutka kada se postigne dovoljno visok nivo generalizovanog poverenja, grupe i mreže više nisu neophodne i gase se. To se može ilustrovati primerom javnih dobara: u nerazvijenim zemljama, država je slaba i nedostaju joj sredstva da bi mogla da organizuje isporuku svih neophodnih javnih dobara, a naročito onih lokalnih ili dobara koja zahtevaju neki oblik dobrovoljnog angažovanja kako bi se limitirao free-riding. Socijalni kapital ovde predstavlja alternativu – grupe kreirane u neekonomske svrhe mogu biti mobilisane radi proizvodnje javnih dobara (istorija je bogata primerima izgradnje škola, bolnica ili pružanja javnih usluga na ovakav način). Pripadnost određenoj grupi, bilo to religiozno udruženje, politička partija ili nevladina organizacija, predstavlja osnov poverenja i obezbeđuje neophodno liderstvo.

Prema tome, činjenica je da first-best rešenje može biti ostvareno i bez društvenih mreža i socijalnog kapitala. Generalizovano poverenje u komercijalnim ugovorima može biti izgrađeno kroz zakone i sudove. Zbog mogućnosti da se javni prihodi ubiru kroz proces oporezivanja, pružanje javnih dobara može biti organizovano putem državne akcije, uz niže troškove. Klubovi, mreže i društveno-zasnovane dobrovoljne organizacije mogu da unaprede efikasnost ekonomske razmene i proizvodnju javnih dobara, ali samo kao second-best rešenja. Najbolji pristup je razvijanje legalnih institucija i državnih organizacija koje će biti funkcionalne [Durlauf, Fafchamps, 2004]. Prema tome, da li socijalni kapital doprinosi efikasnosti, pitanje je nivoa institucionalnog razvoja. Ukoliko su zakoni i sudstvo nedovoljni za osiguranje poštovanja ugovora, što je najozbiljniji problem u siromašnim zemljama, gde se najčešće realizuju male transakcije a privredni subjekti su isuviše siromašni da bi zaštitu tražili od suda, tržišna razmena zasniva se na kombinaciji personalizovanog poverenja, legalnih institucija (koje treba da osiguraju poštovanje krupnih ugovora i kažnjavaju lopove) i neformalnih institucija (reputacija u okviru poslovne mreže i društvene zajednice). Mera u kojoj socijalni kapital unapređuje razmenu

Socijalni kapital i kvalitet institucija

predstavlja svojevrsni test snage i dometa formalnih institucija. Slično važi i u slučaju javnih dobara – njihova proizvodnja se najbolje realizuje kada se državna moć ubiranja poreza i mobilisanja resursa kombinuje sa poverenjem i društvenim angažovanjem. Naime, bez dobrovoljnog prihvatanja discipline, državna akcija je neefikasna – porezi se plaćaju, pravila ne poštuju, javlja se korupcija i free-riding. Nivo discipline, pak, zavisi od nivoa percepirane legitimnosti državne akcije i stepena angažovanja u procesu odlučivanja, kao i od identifikacije sa političkim elitama, smislom za nacionalni interes i mnogih drugih faktora. Ipak, suština je da bez nekog oblika dobrovoljnog prihvatanja od strane javnosti, državni naponi da se pruže javna dobra će verovatno propasti, što socijalni kapital čini neophodnim u ovom slučaju, iako njegove pojavne forme mogu biti različite, u zavisnosti od lokalnih uslova – od generalizovanog poverenja u državu i formalnih institucija do interpersonalnog poverenja mobilisanog putem grupa i mreža.

Postoje i mišljenja da ako privreda teži da ostvari visoke stope održivog rasta, neophodno je da se neformalne mreže i poverenje zamene efikasnijim, formalno definisanim tržišnim institucijama [Bezemer et al., 2004]. U odsustvu razvijenih tržišnih institucija, socijalni kapital u vidu neformalnih mreža može da umanjuje troškove pretraživanja i monitoringa, ali bez „fundamentalne transformacije“ neformalnih u formalne institucije nema preduslova za rast. Ovo shvatanje zasniva se na pretpostavci da su formalne tržišne institucije i neformalne mreže makar delimično supstitutabilne, kao i da je ta supstitucija neophodna za razvoj tržišne privrede. Postoje brojni primeri kako prisustvo socijalnog kapitala može da predstavlja supstitut za definisana zakonska prava svojine kako nad privatnim, tako i društvenim resursima. Najčešće su u pitanju riskantna okruženja, gde agenti pokušavaju da rizik smanje izgradnjom različitih odnosa sa partnerima, predstavnicima zakona i potrošačima. Usled odsustva ili neadekvatnosti regulacije formalnim institucijama, neformalna regulacija putem socijalnog kapitala postaje značajna. Na primer, u odsustvu formalnih informacija o kreditnoj sposobnosti aplikanta za kredite, finansijski savetnici pribegavaju kreiranju alternativnih kanala za monitoring i prikupljanje informacija, tako što uspostavljaju intenzivnije društvene veze sa njima. Ovim se sugerise da se neformalni mehanizmi obuhvaćeni nazivom socijalni kapital – mreže, veze, odnosi, koriste u iste svrhe kao i formalne tržišne institucije – definisana prava svojine, institucionalna regulacija, formalne pravne institucije, monitoring i prikupljanje informacija. Agenti ih međusobno supstituišu onako kako im konkretna situacija nalaže – koriste tržišne mehanizme gde je to moguće i neformalne institucije onda kada to moraju. Međutim, između ova dva alternativna mehanizma postoje značajne razlike – formalne institucije su univerzalnog tipa, pokrivaju celokupno tržište, odlikuju se

visokim stepenom specijalizacije i ekonomijom obima, što u velikoj meri povećava poslovne mogućnosti. Na primer, posrednik koji se oslanja na neformalne mehanizme prikupljanja informacija o zajmotražiocima, može da preko svojih kontakata dođe do podataka o par desetina zajmotražilaca i da ih poveže sa otprilike istim brojem zajmodavaca. Nasuprot tome, komercijalne banke imaju portfolije od nekoliko miliona klijenata, te može da proizvede mnogo veći broj poslovnih kontakata. Ekonomija obima uz veću efikasnost objašnjava zašto tokom vremena i na višim nivoima razvoja, tržišne institucije istiskuju neformalne mreže i preuzimaju njihovu ekonomsku ulogu. Neformalne mreže su ograničene i lokalnog karaktera i ne pružaju mogućnost ekonomije obima, ali su s druge strane multifunkcionalne, za razliku od specijalizovanih formalnih institucija, koje po pravilu prenose samo određenu vrstu informacija.

Do izgradnje tržišnih institucija dolazi ukoliko za njima postoji tražnja. One isporučuju brze i efikasne rezultate, ali ako u privredi postoji dovoljan broj neformalnih kanala, tražnje za formalnim mehanizmima neće biti. Na taj način, prema ovom shvatanju, neformalni socijalni kapital može se tumačiti kao preteča formalnim institucijama, koji „gura“ predkapitalističku privredu do tačke gde postaje isplativo uvođenje tržišnih institucija, tj. gde je dovoljnom broju agenata neophodan novi skup poslovnih veza.

Zaključak – implikacije teorije o sinergetskom odnosu civilnog društva i države

Teorija o sinergetskom odnosu države i civilnog društva nastaje kao pokušaj integrisanja različitih shvatanja odnosa između društvenih mreža i formalnih institucija. Naime, istraživanjem uslova koji pospešuju ekonomski rast i razvoj, a pre svega dinamičnih profesionalnih alijansi i odnosa između državne birokratije i različitih aktera civilnog društva, u okviru ove teorije došlo se do nekoliko zaključaka u vezi sa njihovim uticajem na razvojne sposobnosti jedne zemlje. Pre svega, ni država ni društvo sami po sebi nisu inherentno dobri ili loši, već država, korporacije i civilne grupe ostvaruju različite uticaje na proces ostvarivanja kolektivnih ciljeva. Nijedan od ovih entiteta samostalno ne poseduje dovoljno resursa za obezbeđenje održivog rasta, što zahteva uspostavljanje odnosa komplementarnosti i partnerstva između njih. Svakako da je uloga države u podsticanju pozitivnih razvojnih ishoda najznačajnija ali i vrlo problematična, s obzirom da se ona javlja ne samo kao osnovni nosilac procesa obezbeđenja javnih dobara (stabilne valute, zdravstvene zaštite, univerzalnog obrazovanja) i konačni arbitar i

Socijalni kapital i kvalitet institucija

sprovodilac vladavine prava (prava svojine, sloboda govora, sloboda udruživanja), već i akter koji je najviše u stanju da podstiče kreiranje trajnih savezništava izvan granica klasa, etničkih razlika, rasa, polova, politike i religije. S druge strane, društvo i privreda imaju zadatak kreiranja povoljnih uslova za prepoznavanje i nagrađivanje kvalitetne vladavine, igrajući tako ulogu agenata generalnih reformi. Najveći doprinos ovakvim shvatanjima dao je Evans [Evans, 1996], koji ističe da se sinergija između države i građanske akcije zasniva na komplementarnosti i utkanosti. Komplementarnost se odnosi na odnose uzajamne podrške između javnih i privatnih aktera i ostvaruje se kroz legalne okvire koji štite prava udruživanja kao i kroz aktivnosti privrednih komora koje podstiču razmenu između društvenih asocijacija i poslovnih grupa. Utkanost se odnosi na prirodu i stepen povezanosti građana i javnih službenika, što naročito važi za aktere lokalnih projekata koji su zbog socijalnih veza sa lokalnom zajednicom pod stalnim pritiskom da ostvaruju pozitivne performanse. Slabe državne institucije i duboki jaz između moćnih autoriteta i običnih građana može voditi do političke nestabilnosti, korupcije, rastuće nejednakosti i odliva kapitala, što se pokazalo na slučaju Rusije [Rose, 1998].

Integrisanjem ideja o premošćujućem socijalnom kapitalu i odnosu država-društvo, sugerise se da su za različite kombinacije kvaliteta vladavine i premošćujućeg socijalnog kapitala u društvu, neophodne različite intervencije. U društvima sa kvalitetnim formalnim institucijama i visokim nivoom premošćujućeg socijalnog kapitala, prisutna je komplementarnost između države i društva, što dovodi do ekonomskog prosperiteta i socijalnog reda. Međutim, kada socijalni kapital obitava uglavnom u okviru primarnih socijalnih grupa koje su međusobno nepovezane, onda najmoćnije grupe gospodare državom, isključujući sve ostale, pa se takva društva odlikuju konstantnim latentnim konfliktima. Treći mogući ishod jeste da odnosi država-društvo dožive degeneraciju u konflikt, nasilje, rat ili anarhiju – kaos u kome ratni profiteri, lokalni kriminalci i gerilski pokreti preuzimaju moć i autoritet države. Konačno, u četvrtom slučaju, ako su građani uskraćeni za pripadajuće koristi i usluge usled difunkcionalnosti države, neformalne mreže se kreiraju kako bi predstavljale substitut za formalne institucije i predstavljale osnovu strategija za „sastavljanje kraja s krajem“.

Prema tome, u situacijama u kojima se država, korporativni sektor i civilno društvo povezuju radi postizanja zajedničkih ciljeva, socijalni kapital igra ulogu posrednika, koji se oblikuje pod uticajem javnih i privatnih institucija. „Top-down naponi su obično neophodni kako bi se inicirao i održao bottom-up razvoj. Predrasuda je o ovim pravcima razmišljati kao „ili-ili“ alternativama, jer su oba neophodna radi postizanja ciljeva“ [Uphoff,

1992]. Teorija sinergije zato ukazuje na sledeća tri zadatka: identifikovanje prirode i stepena društvene povezanosti u zajednici kao i stanja formalnih institucija; razvoj institucionalnih strategija zasnovanih na postojećem stanju socijalnog kapitala; determinisanje kako pozitivne manifestacije socijalnog kapitala (kooperacija, poverenje, institucionalna efikasnost) mogu da prevagnu nad slabim, neprijateljskim ili ravnodušnim formalnim institucijama.

Literatura

1. Becker, G. (1996), *Accounting for Tastes*, Cambridge, Ma, Harvard University Press.
2. Bezemer, D., Dulleck, U., Frijters, P. (2005), *Social Capital, Creative Destruction and Economic Development*, Research Report 05C09, University of Groningen, Research Institute SOM.
3. Collier, P. (1998), *Social Capital and Poverty*, Washington, DC: The World Bank. Social Capital Initiative, Working Paper No. 4
4. Dasgupta, P. (1999), *Economic Progress and the Idea of Social Capital*, in Partha Dasgupta and Ismail Serageldin (eds.) *Social Capital: a Multifaceted Perspective*. Washington, DC: World Bank, pp. 325-424.
5. Dasgupta, P. (2003), *Social Capital and Economic Performance: Analytics*, in E. Ostrom and T.K. Ahn, eds., *Critical Studies in Economic Institutions: Foundations of Social Capital* (Cheltenham: Edward Elgar), pp.309-339.
6. Duraluf, S. N., Fafchamps, M. (2004), *Social Capital*, University of Wisconsin, The Centre for the Study of African Economies, Working Paper No. 214.
7. Džunić, M. (2006), *The Role of Interest Groups in the Realisation of Market Reforms*, Economic Themes, Faculty of Economics in Niš, 2006.
8. Džunić, M. (2007a), *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.
9. Džunić, M. (2007b), *Social Capital and Democracy in Transforming Societies*, Economic Themes, no 4/2007, Faculty of Economics, Niš.
10. Džunić, M. (2008a), *Mogućnosti inkorporiranja socijalnog kapitala u ekonomske modele*, Ekonomske teme, vol. 46, br.1, str. 77-94.
11. Džunić, M. (2008b), *Poverenje kao element institucionalne infrastrukture privrede u transformaciji*, Naučni skup sa inostranim učešćem: Inostrani kapital kao faktor razvoja zemalja u tranziciji, Ekonomski fakultet u Kragujevcu.
12. Evans, P. (1996), *Government Action, Social Capital and Development: Reviewing the Evidence on Synergy*, *World Development*, vol. 24(6): 1119-32.
13. Fine, B. (1999), *The Developmental State Is Dead – Long Live Social Capital?*, *Development and Change* 30, pp. 1-19.

Socijalni kapital i kvalitet institucija

14. Glaeser, E.L., Laibson, D., Sacerdote, B. (2002), *An Economic Approach to Social Capital*, The Economic Journal, 112: 437-458.
15. Hall, R. E., Jones, C.I. (1999), *Why Do Some Countries Produce So Much More Output Per Worker Than Others?*, The Quarterly Journal of Economics, vo. 114 (1): 83-116.
16. Hjerpe, R. (2003), *Social Capital and Economic Growth Revisited*, Helsinki, Vatt, Government Institute for Economic Research.
17. Knack, S., Keefer, P. (1997), *Does Social Capital Have an Economic Payoff? A Cross-Country Investigation*, Quarterly Journal of Economics, 112 (4): 1251-1288.
18. LaPorta, R., Lopez-de-Silanes, F., Shleifer, A., Vishny, R. W. (1997), *Trust in Large Organizations*, American Economic Review Papers and Proceedings, 87(2), 333-8.
19. Paldam, M., Svendsen, G. T. (2004), *Social Capital and Economics*, in Henk Flap and Beate Völker (eds.) *Creation and Returns of Social Capital*, A New Research Program, London: Routledge, pp. 231-253.
20. Rodrik, D. (1999), *Where Did All the Growth Go? External Shocks, Social Conflict, and Growth Collapses*, Journal of Economic Growth, 4: 385-412.
21. Rose, R. (1998), *Getting Things Done in an Anti-Modern Society: Social Capital Networks in Russia*, Social Capital Initiative Working Paper 8. World Bank, Social Development Department, Washington, D.C. Processed.
22. Routledge, B., Amsberg, J. (2003), *Social capital and growth*, Journal of Monetary Economics, vol. 50: 167-193.
23. Putnam, R.D. (1993), *Making Democracy Work: Civic Traditions in Modern Italy*, with Robert Leonardi and Raffaella Y. Nanetti, Princeton University Press, Princeton, NJ.
24. Temple, J. (1999), *The New Growth Evidence*, Journal of Economic Literature, vol. 37 (1): 112-156.
25. Uphoff, N. (1992), *Learning from Gal Oya: Possibilities for Participatory Development and Post-Newtonian Social Science*, Ithaca, N.Y.: Cornell University Press.
26. Van Staveren, I., Knorringa, P. (2007), *Unpacking Social Capital in Economic Development: How Social Relations Matter?*, Review of Social Economy, vol. 65 (1): 107-135).
27. Woolcock, M. (1998), *Social Capital and Economic Development: toward a theoretical synthesis and policy framework*, Theory and Society, 27, p:151-208.
28. Woolcock, M., Narayan, D. (2000), *Social Capital: Implications for Development Theory, Research and Policy*, The World Bank Research Observer, vol. 15 (2):225-49.

SOCIAL CAPITAL AND INSTITUTIONAL QUALITY

Abstract: Unlike theories that identify social capital with other forms of capital, a number of authors point out its function of a social infrastructure, an environment for economic transacting. The relation between social capital and institutions is multidimensional: first, social capital may affect the enhancement of institutional performance; second, it itself can be identified with formal institutions that encourage cooperation between economic agents; third, there may be a crowding-out effect between informal norms and formal institutional structure; finally, an attempt of integration and reconciliation of contrasting views is offered in the synergy view of state-society relations.

Key words: social capital, formal institutions, social infrastructure, informal norms, state-society relations.