



UNIVERZITET U NIŠU
EKONOMSКИ FAKULTET
Časopis „EKONOMSKE TEME“
Godina izlaženja XLIX, br. 1, 2011., str. 59-70
Adresa: Trg kralja Aleksandra Ujedinitelja 11, 18000 Niš
Tel: +381 18 528 624 Fax: +381 18 4523 268

DRUŠTVENE DETERMINANTE AKUMULACIJE LJUDSKOG KAPITALA

Dr Marija Džunić*

Rezime: U radu se analizira odnos između dve neopipljive forme kapitala - ljudskog, koji je sadržan u znanju, veštinama i sposobnostima pojedinaca; i socijalnog, koji dobija svoje mesto u nauci predstavljajući različite oblike društvenog povezivanja, kao i norme društvenog ponašanja. U savremenim uslovima privređivanja, ove dve varijante kapitala, pored tradicionalnih, dobijaju sve veći značaj kao faktori ekonomskog rasta i razvoja. Osim ispitivanja njihovih međusobnih uticaja, u radu su analizirani potencijalni uticaji socijalnih relacija na akumulaciju ljudskog kapitala, kao i na transfer znanja i informacija.

Ključne reči: ljudski kapital, socijalni kapital, ekonomski rast.

Uvod

Od 60-ih godina prošlog veka do danas došlo je do značajnih promena u stavovima o tome koji faktori igraju značajne uloge u ostvarivanju dugoročnog, održivog ekonomskog rasta i razvoja, najpre, kroz prepoznavanje značaja znanja, veština i zdravlja pojedinaca, a potom i društvenih mreža i normi koje podstiču kooperativno ponašanje između njih. Danas se o ovim faktorima govori kao o varijantama kapitala – ljudskom i socijalnom, kao značajnim inputima u procesu proizvodnje i relevantnim determinantama ekonomskog rasta.

Tradicionalno shvatanje kapitala u ekonomskoj literaturi 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“ (Smithson 1982). Međutim, treba imati u vidu da kada su klasični ekonomisti počeli da koriste naziv kapital,

* Univerzitet u Nišu, Ekonomski fakultet; e-mail: marija.dzunic@eknfak.ni.ac.rs

UDK 316.472.4:330.34; Pregledni rad;

Primljeno: 12.09.2010. Prihvaćeno: 03.02.2011.

Rad je nastao u okviru projekta br. 179066 finansiranog od strane Ministarstva za nauku i tehnološki razvoj Republike Srbije.

označavajući pri tom akumulirano materijalno i finansijsko bogatstvo, naglašavajući da je to pokretački motor privrede, to je bila revolucionarna misao u odnosu na tada vladajuće shvatanje kapitala kao vlasništva nad zemljom i prirodnim resursima (Piazza-Georgi 2002). Tako i danas, iako je fizički kapital odomaćen u konvencionalnim shvatanjima kapitala, nagomilavaju se dokazi da takva shvatanja zastarevaju i da se pojavljuju novi resursi koji imaju jednaki, ako ne i veći, značaj za ekonomski rast u odnosu na fizički kapital.

Tu se pre svega ističu individualni talenti, akumulirano znanje društva, kao i oblici društvenih interakcija, organizacije i kulture – drugim rečima, ljudski i socijalni kapital. Na taj način, ljudski i socijalni kapital postaju proizvodni resursi koji se kreiraju i održavaju zahvaljujući ulaganju ljudskog vremena i resursa. Kao što se fizički kapital kreira putem promena u materijalima kako bi nastali alati za proizvodnu upotrebu, tako ljudski kapital nastaje kroz promene u samim pojedincima koje rezultuju novim veštinama i umećima, osposobljavajući ih da deluju na potpuno nove načine. Socijalni kapital, međutim, nastaje kroz promene u odnosima između pojedinaca koje ih podstiču na akciju. Međutim, poverenje, norme, mreže, građansko angažovanje – samo su neki od raznolikih fenomena koji se smatraju sastavnim elementima socijalnog kapitala, pa je veoma teško, za neke i neprihvatljivo, nazivati kapitalom ovakav raznoliki skup društvenih odnosa. Dok je fizički kapital potpuno opipljiv, iskazan u vidljivim materijalnim oblicima, a ljudski 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 (Coleman 1988). Robison (Robison et al. 2002) 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 ljudskim kapitalom on postaje sposobnost, talenat, stil, itd.

S obzirom da napredovanje jednog društva zavisi od ukupne količine kapitala kojim ono raspolaže, ljudski i socijalni kapital, iako uz značajne specifičnosti, ipak prepoznatljivi kao sastavni elementi ukupnog kapitala, postaju značajni činioci društvenog razvoja. Razumevanje njihove društvene uloge i efekata koje mogu proizvoditi u različitim sferama društvenog života zahteva detaljniju analizu njihovih međusobnih odnosa i eventualnih uzajamnih uticaja. Jedan od najznačajnijih oblika uticaja društvenih relacija na ekonomske ishode prepoznat je upravo u podsticanju akumulacije i diseminacije ljudskog kapitala, čime se ostvaruje indirektan uticaj na ekonomski rast i razvoj.

Ljudski kapital kao specifični faktor društvenog razvoja

Kada je u pitanju akumulirano ljudsko znanje i veštine, stiče se utisak da je većina problema vezana za specifičnosti ovog resursa uglavnom prevaziđena, pa se ova vrsta resursa smatra podjednako važnom za proizvodni proces, kao i fizički kapital. U savremenim uslovima, znanju i ljudskim veštinama dodeljena je ključna uloga u stimulanju ekonomskog razvoja, pa se ova forma kapitala tretira na način uobičajen za analizu fizičkog ili finansijskog kapitala, naročito kada su u pitanju implikacije investiranja u ljudske resurse. Koncept ljudskog kapitala pojavljuje se ranih 60-ih godina prošlog veka (Schulz 1961; Becker 1964), kao posledica sve većeg interesovanja za unapređenje kvaliteta rada kao faktora proizvodnje, putem obrazovanja i obučavanja radnika. *Ljudski kapital podrazumeva znanja, sposobnosti, kompetencije i ostale attribute pojedinaca koji omogućavaju stvaranje ličnog, društvenog i ekonomskog blagostanja* (OECD 2001). Pored znanja i veština koje pojedinci stiču obrazovanjem i iskustvom, ljudski kapital obuhvata i aspekte ponašanja, motivacije, kao i fizičkog, mentalnog i emocionalnog zdravlja pojedinaca. Akumulacija ljudskog kapitala traje čitav život – od učenja u okviru porodice, preko formalnog obrazovanja i osposobljavanja, do sticanja veština i iskustva na radnom mestu, kao i svakodnevnog sticanja znanja o životu i društvu. Po svom karakteru, ljudski kapital nije homogen – neka znanja i sposobnosti su univerzalnog i opšteg karaktera, neka su usko specijalizovana i manje ili više upotrebljiva u različitim kontekstima. Određene forme ljudskog kapitala „prebivaju“ u pojedincima – obrazovanje, iskustvo, prirodni talenti, tako da ih je teško transferisati drugima i mogu se smatrati privatnim dobrom; druga forma ljudskog kapitala je akumulirano znanje (tehnologija), koje podrazumeva ekspertize uskladištene u knjigama, kompjuterskim programima, bibliotekama, bazama podataka i koje je na raspolaganju čitavom društvu, kao javno dobro. Kada se ovim oblicima svojevrsnog kapitala doda i „kapital“ sadržan u odnosima između pojedinaca, stiče se kompletna slika različitih resursa koji imaju ulogu u podsticanju ekonomskog rasta u savremenim društvima.

Izmenjeni ekonomski i društveni uslovi, poput razvoja informatičkih i komunikacionih tehnologija, globalizacije ekonomske aktivnosti i trendova rastuće lične odgovornosti i autonomije, uticali su na to da ljudski kapital dobije centralnu ulogu u ostvarivanju kako ekonomskih, tako i neekonomskih koristi na mikro i makro nivou. Obrazovanje, usavršavanje i učenje mogu da predstavljaju značajan preduslov ekonomskog rasta, socijalne kohezije i individualnog napredovanja. U okviru postojećih mogućnosti merenja i poređenja, neka istraživanja sugerišu da su društvene posledice ljudskog kapitala značajne koliko i njegovi efekti na ekonomsku produktivnost. Ipak, jasna veza između agregatnih pokazatelja obrazovanja i različitih ekonomskih i društvenih ishoda ne postoji, osim što važi konstatacija da je „više učenja“ uvek pozitivna stvar. Još uvek ne postoji matematički precizan dokaz o uticaju ljudskog kapitala na rast, osim činjenice da nijedna zemlja nije ostvarila ekonomski rast bez visokog nivoa obrazovanja. Što se

tiče mikro nivoa, istraživanja pokazuju da obrazovanje, pismenost, iskustvo pojedinaca i ostale veličine vezane za ljudski kapital utiču na varijacije u visini zarada na tržištu rada. Obrazovaniji pojedinci imaju veće šanse da pronađu zaposlenje, kao i da ostvaruju više zarade. Kada je reč o makroekonomskim efektima ljudskog kapitala, oni se uglavnom utvrđuju u *cross-country* regresijama, gde se meri uticaj obrazovanja (pored fizičkog kapitala i određenih socijalnih i institucionalnih faktora) na porast društvenog proizvoda, mada ne postoji konsenzus oko toga da li glavnu ulogu igra nivo ljudskog kapitala ili stopa njegovog uvećanja. Zahvaljujući pojavi tzv. *nove teorije rasta* (Lucas 1988; Temple 1999, 2001), uloga obrazovanja i učenja u kreiranju novih tehnologija i inovacija dobila je značajnu pažnju. Zbog poteškoća u utvrđivanju empirijskih veza između ljudskog kapitala i ekonomskog rasta, kao i merenju količine ovog faktora, empirijska istraživanja ne potvrđuju uvek prisustvo pozitivnih ekonomskih uticaja ljudskog kapitala, mada je evidentno da veza ipak postoji. Ljudski kapital proizvodi i neke neekonomske posledice, u smislu da viši nivo obrazovanja pozitivno utiče na opšte zdravlje ljudi, na snižavanje stope kriminala, na intenzitet političke i društvene participacije, kao i socijalne kohezije. Takođe, postoji i narastajuća literatura o odnosu između obrazovanja i subjektivnog blagostanja i zadovoljstva (Blanchflower, Oswald 2000; Putnam 2001). Međutim, osnovni preduslov za detaljnija istraživanja načina na koji ljudski kapital utiče na produktivnost i rast, jeste otkrivanje determinanti njegove akumulacije.

Specifičnost odnosa međuzavisnosti društvenih odnosa i ljudskog kapitala

Dešava se da mnogi autori zamagljuje granice između socijalnog i ljudskog kapitala zbog njihove tesne povezanosti i sličnih karakteristika - i jedan i drugi stvaraju prinose ostajući neutrošeni u proizvodnom procesu (mada su podložni depresijaciji, pa zato zahtevaju održavanje); kreirani su od strane ljudi, uz teorijski merljive troškove, što ih razlikuje od prirodnih resursa; povezuje ih zajednički karakter javnog dobra, bar kada je u pitanju dimenzija ljudskog kapitala koja se odnosi na akumulirano znanje. Iako se za obe ove forme kapitala kaže da egzistiraju unutar pojedinaca, tu postoji bitna razlika u smislu da ljudski kapital, u vidu obrazovanja, pojedinac stiče individualno, bez obzira na aktivnosti drugih pojedinaca. Za akumulaciju socijalnog kapitala neophodno je postojanje grupe pojedinaca i neki oblik kooperacije između njih. Socijalni i ljudski kapital dele i osobinu da istovremeno predstavljaju i potrošno i investiciono dobro – mogu da igraju ulogu inputa u razvojnom procesu, ali isto tako da budu njegova posledica. Obrazovanje je samo po sebi vredno truda, nevezano za pozitivne efekte koje ima za ekonomski razvoj, kao što je funkcionisanje državnih institucija i razgranatih mreža građanskih asocijacija potrebno nevezano za ekonomsku aktivnost društva. Svi oblici ljudskog i socijalnog kapitala teški su za merenje i kvantifikovanje, što predstavlja glavnu prepreku otkrivanja njihovog uticaja na ekonomsku efikasnost.

Društvene determinante akumulacije ljudskog kapitala

Kada je reč o njihovim međusobnim uticajima, teza da socijalni kapital podstiče kreiranje ljudskog kapitala je stara skoro koliko i koncept socijalnog kapitala (Coleman, 1988). Naime, ljudski kapital jedne generacije pod jakim je uticajem socijalnog kapitala kako unutar porodice, tako i u širem okviru društvene zajednice. Kada je u pitanju uticaj porodice na obrazovanje pojedinaca, kao relevantni faktori ističu se finansijski kapital porodice, u vidu dohotka neophodnog za finansiranje obrazovanja, kao i ljudski kapital u vidu stepena obrazovanja roditelja. Međutim, u odsustvu socijalnog kapitala ugrađenog u porodične odnose, u smislu fizičkog prisustva roditelja, ali i njihove aktivne komunikacije, pažnje, vremena i napora uloženog u izgradnju porodičnih odnosa, deca ne mogu da ostvare pristup roditeljskom ljudskom i socijalnom kapitalu. Otudenost u porodici, koja nastaje kao posledica roditeljske zauzetosti poslom ili angažovanjem u sopstvenim društvenim vezama, ili pak detetovog društvenog anagžovanja, utiče na to da bez obzira koliki je ljudski kapital u porodici, on ne može biti pozitivno upotrebljen u svrhu akumuliranja ljudskog kapitala kod dece. Izvan porodice, socijalni kapital društvene zajednice, izražen u vidu društvenih veza između porodica, tj. roditelja, kao i veze sa društvenim institucijama ima pozitivne efekte na kreiranje ljudskog kapitala jedne generacije. Prema nekim teorijama (Teachman et al. 1997) socijalni kapital igra ulogu filtera kroz koji ljudski i finansijski kapital roditelja i društvene zajednice teku ka deci. Tako se on kombinuje sa finansijskim i ljudskim kapitalom da bi proizveo pozitivne efekte na obrazovanje, čineći ostale forme kapitala produktivnijim.

O ulozi ljudskog kapitala, tj. obrazovanja u podsticanju različitih elemenata socijalnog kapitala takođe postoji veliki broj istraživanja. Par empirijskih studija usmerenih na otkrivanje uzroka opadajuće građanske participacije u Americi u poslednjih pola veka (Nie et al. 1996; Helliwell, Putnam 1999), pokazao je da obrazovanje ima ulogu u predviđanju socijalnog i političkog angažovanja – glasanja, predsedavanja lokalnim komitetima, neformalnog druženja i poverenja u druge. Iako podaci ukazuju na to da nivoi političke i društvene participacije nisu rasli srazmerno nivou obrazovanja, potvrđuje se pretpostavka da obrazovani pojedinci imaju više mogućnosti da se u društvu bore za svoje interese ili bolji društveni status. Statistička analiza pokazuje da nivo obrazovanja, meren godinama školovanja ostvaruje pozitivan uticaj kako na nivo poverenja, tako i na različite oblike društvene participacije (članstvo u različitim organizacijama, učešće u lokalnim projektima, i sl.)

Istraživanje interaktivnosti ljudskog i socijalnog kapitala kao faktora ekonomskog rasta je veoma delikatno, s obzirom na njihove isprepletane uticaje kako međusobne, tako i na rast. Moguće je identifikovati i značajan efekat supstitucije između određenih oblika socijalnog i ljudskog kapitala, jer rastući značaj ljudskog kapitala čini čovekovo vreme (glavni resurs neophodan za kreiranje socijalnog kapitala) mnogo vrednijim. Postoje i empirijska istraživanja koja ukazuju na *trade-off* između vremena posvećenog učenju i vremena posvećenog socijalizaciji (Knack, Zak 2002; Berggren, Jordahl 2004). Sve češća

konstatacija da „ljudi više nemaju vremena za druženje“ bi mogla da bude racionalna refleksija situacije u kojoj pojedinci smatraju sve manje racionalnim da investiraju u vremenski zahtevno kreiranje i održavanje određenih formi socijalnog kapitala (Piazza-Georgi 2002). Takođe, za obe vrste kapitala (bar za jedan deo njihovih elemenata) važi da imaju karakteristike javnih dobara, što podrazumeva suboptimalno investiranje od strane racionalnih pojedinaca. U nekim slučajevima, ova dva resursa mogu biti ekskluzivna dobra, ukoliko su internalizovana u mreže sa jakim internim a slabim eksternim vezama, što uzrokuje efikasan transfer informacija i znanja unutar grupe, dok je pristup ne-članovima ograničen.

Uloga društvenih veza u podsticanju akumulacije ljudskog kapitala

Teorija socijalnog kapitala, kao jedan od najznačajnijih kanala uticaja socijalnog kapitala na ekonomski rast, ističe njegovu ulogu u podsticanju akumulacije ljudskog kapitala. Naime, formiranje ljudskog kapitala ne ostvaruje se isključivo putem formalnog obrazovanja ili programa usavršavanja, već i kroz neformalne interakcije sa ostalim pojedincima. Društvene mreže i norme ostvaruju svoje uticaje na *kulturu učenja* tokom čitavog životnog veka pojedinca. Jedan od prvih radova o socijalnom kapitalu (Coleman 1988) u stvari se odnosi na njegovu vezu sa ljudskim kapitalom, i ukazuje da društva bogata poverenjem i društvenim vezama postižu niže stope napuštanja srednje škole. Nešto kasnije, istraživanja uticaja poverenja na opšti nivo obrazovanja (Putnam 2000), ukazuju na činjenicu da „čak i društva sa brojnim materijalnim i kulturnim prednostima obavljaju loš posao u obrazovanju svoje dece ukoliko se odrasli međusobno ne povezuju“. U poređenju nivoa obrazovanja različitih 40 zemalja (La Porta et al. 1997), otkriven je značajan uticaj društvenog poverenja na procenat populacije koja je završila srednju školu.

Jedan od pokušaja da se razjasni priroda odnosa između ove dve forme kapitala podrazumeva kreiranje mehanizma koji povezuje socijalni kapital sa rastom ljudskog kapitala (Bjornskov 2004). Ta veza između socijalnog i ljudskog kapitala koja pokazuje kako socijalni kapital može unaprediti akumulaciju ljudskog zasniva se na potencijalnim efektima socijalnog poverenja na procese povezivanja poslodavca i potencijalnih radnika na tržištu rada. Naime, kada je poverenje u okruženju nisko, poslodavci su izloženi riziku prevare, u smislu da potencijalni radnici prezentiraju lažne preporuke ili nakon dobijanja posla ne izvršavaju svoje obaveze. Autorova pretpostavka je da će se zbog toga poslodavci prilikom izbora radnika više oslanjati na direktne informacije, dobijene iz pouzdanih izvora, o *moralnoj strukturi* potencijalnih radnika, nego na njihove formalne kvalifikacije, poput obrazovanja, jer tako umanjuju rizik zapošljavanja „lošeg“ radnika. Ovo jesu racionalne reakcije na generalno loš kvalitet informacija, koje pomažu poslodavcu da se zaštiti u trenutku izbora radnika, ali one istovremeno proizvode eksterne efekte u vidu snižavanja očekivanih prinosa na ulaganje u obrazovanje, a samim tim negativno utiče na opšti nivo obrazovanja u društvu. Kako se autor (Bjornskov,

Društvene determinante akumulacije ljudskog kapitala

2004) fokusira ne na *nivo*e već na *unapređenje* ljudskog kapitala tokom nekoliko decenija, on osporava jedno od gore pomenutih alternativnih shvatanja da ljudski kapital podstiče socijalni (Knack, Keefer 1997), jer očigledno ne može da objasni činjenicu da značajan porast ljudskog kapitala u poslednje četiri decenije prošlog veka nije značajno uticao na nivoove poverenja u razvijenim zemljama, s obzirom da merenja u Svetskoj studiji vrednosti od 1981. godine naovamo pokazuju relativno stabilne nivoove poverenja. Zato, njegovo objašnjenje je da kako raste tražnja za formalnim kvalifikacijama radnika, što naročito važi za posleratni period u kome se proizvodnja sve više zasniva na intenzivnom ulaganju ljudskog kapitala, društva sa visokim nivoom poverenja, *ceteris paribus*, doživeće bržu akumulaciju ljudskog kapitala, jer su podsticaji za investiranje u ljudski kapital daleko jači u odnosu na društva sa odsustvom poverenja. Rezultati ove studije ukazuju da je dužina obrazovanja srazmerna intenzitetu upotrebe tog obrazovanja u procesu proizvodnje, što ukazuje da će bogatije zemlje za koje se pretpostavlja da koriste tehnološki sofisticiranije proizvodne procese, imati i više nivoove ljudskog kapitala. Dalje, dužina obrazovanja takođe pozitivno zavisi od nivoa poverenja, zahvaljujući procesima povezivanja na tržištu rada. Konačno, porast ljudskog kapitala izazvan njegovom rastućom upotrebom u proizvodnji, ili rastućim prinosima na postojeći nivo obrazovanja, srazmeran je sa nivoom poverenja, što je takođe posledica unapređenog povezivanja poslodavaca i radnika u društvima sa visokim nivoom poverenja.

Prema tome, empirijski rezultati pokazuju da su investicije u ljudski kapital relativno jeftinije u okruženju visokog poverenja u odnosu na okruženja sa odsustvom poverenja, što dovodi do bržeg rasta ljudskog kapitala u prvim. Značajne razlike u nivou socijalnog poverenja mogu objasniti različite stope rasta ljudskog kapitala, pa se time dozvoljava mogućnost da je jedan od uticaja socijalnog kapitala na ekonomski rast upravo preko podsticanja akumulacije ljudskog kapitala.

Olakšavanje difuzije znanja i informacija kao efekat socijalnog kapitala

Kada je u pitanju odnos između socijalnog i ljudskog kapitala, podsticanje akumulacije ljudskog kapitala nije jedini mogući način uticaja između njih, već ima svoj logički nastavak u širenju i transferisanju znanja i informacija između privrednih subjekata (Adam, Roncevic 2003; van Staveren, Knorringa 2006). Naime, posedovanje znanja i kompetencija, čak i uz pretpostavljenu raspoloživost fizičkog kapitala, nije dovoljno za optimalnu realizaciju ekonomskih ciljeva. Mehanizmi transferisanja i intermedijacije su takođe neophodni, što se prvenstveno odnosi na transfer znanja i inovacija iz akademske sfere u industrijsku ili u procese kreiranja državne ekonomske politike, kako bi akumulirani ljudski kapital bio efektivno primenjen. Ljudski kapital lako može postati „mrtav kapital“ ukoliko se odgovarajućim mehanizmima rekombinacije i rekonfiguracije ne učini korisnim za tehnološku primenu ili rešavanje društvenih problema.

U ovom kontekstu, socijalni kapital može biti resurs koji će odigrati ovu ulogu. Postojanje i održavanje različitih mreža zasnovanih na reciprocitetu, poverenju i spremnosti za saradnju, mogu biti preduslov transfera i diseminacije znanja, informacija i inovacija (Giddens 2000. u Adam, Roncevic 2003). Socijalni kapital u vidu socijalnih veza i kooperacije između pojedinaca koji rade zajedno može da utiče na kreiranje pozitivnih eksternalija u procesu učenja, u smislu da se novi članovi tima osposobljavaju za radne procese pod budnim okom iskusnijih članova. Mobilna radna snaga, naročito ona koja poseduje specijalne veštine, pomaže u produblivanju ljudskog kapitala kroz učenje u različitim kompanijama. Slične eksternalije javljaju se i u procesima zajedničkog učenja kroz udruženo usvajanje i transmisiju novih tehnologija, najčešće kroz poslovne mreže, unapređujući produktivnost faktora proizvodnje.

Uloga socijalnog kapitala u prenošenju informacija bila je prepoznata još prilikom uvođenja samog koncepta u nauku, s obzirom da su u najranijim radovima o socijalnom kapitalu (Coleman 1988) informacioni kanali čak definisani kao posebna forma socijalnog kapitala. Tačnije, u pitanju je „informacioni potencijal, sadržan u socijalnim relacijama“. Naravno, informacije kao osnova svake akcije nisu besplatne i ne mogu se lako prikupljati, pa je jedan od načina za prikupljanje informacija upravo kroz društvene odnose koji se uspostavljaju u različite svrhe. Kako je asimetrija informacija neizbežno prisutna u društvu uopšte, a naročito u ekonomskim odnosima, često se dešava da se uzajamno korisne transakcije ne realizuju, najčešće zbog toga što ekonomski agenti ne mogu da se međusobno lociraju. Svakako da problem informacione asimetrije može da se rešava i formalnim institucijama, ali je i veoma čest slučaj da socijalni kapital, tj. socijalne mreže obavljanjem ove funkcije unapređuju ekonomsku efikasnost. U odsustvu adekvatnih formalnih institucija koje omogućavaju cirkulisanje pouzdanih i ažurnih informacija, neformalni interpersonalni odnosi postaju glavni kanal prenošenja informacija (Durlauf, Fafchamps 2004). Dakle, ukoliko ekonomski agenti stupaju u međusobne interakcije putem kojih transferišu neophodne informacije, a da to nije bila inicijalna svrha takvog povezivanja, onda je prikupljanje informacija nenameravani proizvod socijalnih interakcija. Ukoliko su takve informacije i ekonomski upotrebljive, u pitanju je pozitivan eksterni efekat socijalizacije. Svakako, u neke interakcije se stupa baš sa ciljem prikupljanja informacija.

Socijalni kapital, shvaćen kao mreža odnosa između ekonomskih agenata, može ostvarivati značajne efekte na ekonomske rezultate putem podsticanja tokova informacija o tehnološkim inovacijama i dobroj poslovnoj praksi. *Prelivanje* znanja između preduzeća, između ostalog, identifikovano je kao jedan od faktora koji podstiče ekonomski rast u novim teorijama ekonomskog rasta. Postoje i formalni modeli koji istražuju kako struktura mreže koja povezuje populaciju preduzetnika utiče na količinu znanja koju svaki od njih može da investira u proces proizvodnje, što utiče na visinu njihovog autputa i, pod određenim uslovima, i na održivi ekonomski rast (Barr 2000). Dok je akumulacija znanja individualnih preduzetnika osnovni pokretač rasta, struktura mreže određuje stopu akumulacije tog znanja. I

Društvene determinante akumulacije ljudskog kapitala

pored određenih problema (potencijalna endogenost, uticaj izostavljenih varijabli), autor je kreirao jednostavan model uticaja strukture mrežnih odnosa preduzeća na tokove i prenos znanja između njih čime se povećava produktivnost njihove proizvodnje, a potom ga ugradio u model ekonomskog rasta: k_i predstavlja znanje specifično za pojedinačnog agenta, a m broj homogenih agenata koji učestvuju u reciprocitetnoj razmeni znanja unutar mreže; kao rezultat procesa razmene, svaki od agenata zadržava svoje specifično znanje, ali i dobija deo znanja koji pripada ostalim članovima mreže. Na količinu stečenog znanja utiču tri parametra: prvi je m , koji determiniše ukupnu količinu znanja unutar mreže, drugi je v , koji predstavlja procenat znanja koju svaki agent razmenjuje (koji se kreće od nule za izolovane agente do 1 ako je komunikacija savršena); a treći je B , parametar koji određuje gustinu mreže, tj. broj ostalih članova mreže sa kojima je jedan član direktno povezan. Kombinovani efekat ova tri faktora može se izraziti preko *mrežnog multiplikatora* h , odnosno broja kojim se specifično znanje pojedinačnog agenta k_i množi (kao rezultat procesa reciprocitetne razmene) da bi se dobila ukupna količina znanja raspoloživa svakom pojedinačnom članu mreže K_i :

$$K_i = h (B, m, v) k_i \quad (1)$$

Ova se veličina uključuje u Kob-Daglasovu proizvodnu funkciju:

$$y_i = A (z) x_i^{\alpha} k_i^{\alpha k} K_i^{\alpha K} \quad (2)$$

koja pokazuje da se proizvodnja pojedinačnog preduzetnika y_i ostvaruje kombinovanjem vektora fizičkih faktora x_i sa raspoloživim znanjem. Empirijskom analizom podataka iz proizvodnog sektora Gane, kao privrede u razvoju, autor dokazuje da su mreže značajna determinanta rezultata preduzeća. Preduzetnici sa širom mrežom različitih kontakata pokazali su veću produktivnost u proizvodnji. Takođe, nije se pokazala značajnom samo dimenzija preduzetnikovih ličnih kontakata, već i mreže kontakata drugih preduzetnika sa kojim je on u direktnoj vezi, što ukazuje na pozitivne eksterne efekte društvenih mreža. Pored restriktivnih pretpostavki na osnovu kojih je model izgrađen, kao i pomenutih problema koje dovode u pitanje validnost empirijskih rezultata ovo istraživanje ukazuje da socijalni kapital u vidu društvenih mreža treba uzeti u obzir kao potencijalnu determinantu ekonomskih ishoda. Konkretno, u pitanju su efekti *prelivanja znanja* koje on proizvodi, a na čemu su zasnovane nove teorije ekonomskog rasta.

Zaključak

U radu je analizirana uloga društvenih faktora u podsticanju akumulacije ljudskog kapitala, kao jednog od prepoznatih faktora društvenog razvoja. Istaknuto je da pored formalnog procesa obrazovanja, značajnu ulogu u formiranju ljudskog kapitala imaju neformalne društvene interakcije, u okviru porodice i neposrednog društvenog okruženja. U proučavanju komplikovanog odnosa dve neopipljive vrste

„kapitala“ primenjen je inovativni pristup koji se zasniva se na potencijalnim efektima poverenja na procese povezivanja poslodavca i potencijalnih radnika na tržištu rada, koji je pokazao da su podsticaji za investiranje u ljudski kapital daleko jači u prisustvu poverenja.

Logični nastavak ovakvog odnosa socijalnog i ljudskog kapitala jeste i širenje i transferisanje znanja i informacija između privrednih subjekata koje omogućava socijalni kapital. Naime, postojanje i održavanje različitih mreža zasnovanih na opštem reciprocitetu, poverenju i spremnosti za saradnju, preduslov su neophodnog transfera znanja, informacija i inovacija. Uloga socijalnog kapitala u prenošenju informacija je njegova najranije otkrivena uloga, čime ovaj resurs postaje osnovno sredstvo u rešavanju opšteprisutnog problema asimetrične informisanosti. Društvene mreže kojima pripadaju ekonomski agenti, kao i odnosi poverenja koji ih povezuju, doprinose razmeni informacija o poslovnim i tržišnim transakcijama, prelivanju znanja o tehnološkim inovacijama, potencijalnim zaposlenjima ili reputaciji potencijalnih partnera.

Literatura

1. Adam, R., Roncevic, B. (2003) Social Capital: Recent Debates and Research Trends. *Social Science Information*, 42(2): 155-183.
2. Barr, A. (2000) Social Capital and Technical Information Flows in the Ghanaian Manufacturing sector. *Oxford Economic Papers*, 52(3): 539.
3. Becker, G. (1964) *Human Capital*. Chicago: University of Chicago Press.
4. Berggren, N., Jordahl, H. (2006) Free to Trust: Economic Freedom and Social Capital. *Kyklos*, 59(2): 141–69.
5. Bjørnskov, C. (2004) *Social Capital and the Growth of Human Capital*. Aarhus School of Business, Denmark.
6. Blanchflower, D. G., Oswald, A. J. (2000) Well-being over Time in Britain and the USA. *Working Paper No. 7487*, Cambridge, Massachusetts: National Bureau of Economic Research. (<http://www.nber.org/papers/w7487>)
7. Coleman, J. S. (1988) Social capital in the creation of human capital. *The American Journal of Sociology*, 94: 95-120.
8. Durlauf, S. N., Fafchamps, M. (2004) Social Capital. *NBER Working Paper 10485*. Cambridge, Massachusetts: National Bureau of Economic Research.
9. Helliwell, J. F., Putnam, R. D. (1999) Education and social capital. *NBER Working paper 7121*. Cambridge: National Bureau of Economic Research.
10. Knack, S., Keefer, P. (1997) Does Social Capital Have an Economic Payoff? A Cross-Country Investigation. *Quarterly Journal of Economics*, 112 (4): 1251-88.
11. Knack, S., Zak, P.J. (2002) Building Trust: Public Policy, Interpersonal Trust, and Economic Development. *Supreme Court Economic Review*, 10: 91-107.
12. La Porta, R., Lopez-de-Silanes, F., Shleifer, A., Vishny, R.W. (1997) Trust in Large Organizations. *The American Economic Review*. Papers and Proceedings of the Hundred and Fourth Annual Meeting of the American Economic Association (May 1997): 333-338.
13. Lucas, R. E. (1988) On the Mechanisms of Economic Development. *Journal of Monetary Economics*, 22: 3-42.
14. Nie, N. H., Junn, J., Stehlik-Barry, K. (1996) *Education and Democratic Citizenship in America*. Chicago: University of Chicago Press.
15. OECD (2001) *The Well-being of Nations - The Role of Human and Social Capital*. Centre for Educational Research and Innovation.
16. Piazza-Georgi, B. (2002) The Role of Human and Social Capital in Growth: Extending Our Understanding. *Cambridge Journal of Economics*, 26(4): 461-479.
17. Putnam, R. D. (2000) *Bowling alone. The collapse and revival of American community*. New York: Simon and Schuster.
18. Putnam, R. (2001) Social Capital: Measurement and Consequences. *Canadian Journal of Policy Research* 2(1): 41-51.
19. Robison, L. J., Schmid, A. A., Siles, M. E. (2002) Is Social Capital Really Capital? *Review of Social Economy*, 60: 1-21.
20. Schulz, T. (1961) Investment in Human Capital. *The American Economic Review*, 51 (March):1-17.
21. Smithson, C. W. (1982) Capital, A Factor of Production, in D. Greenwald (ed.) *Encyclopedia of Economics*: 111–112. New York: McGraw-Hill.

22. Staveren, I., Knorringa, P. (2006) Social Capital in Economic Development: How Social Relations Matter. Paper presented at seminar of the economics department of Utrecht University.
23. Teachmen, J., Paasch, K., Carver, K. (1997) Social Capital and Generation of Human Capital. *Social Forces*, 75(4): 1-17.
24. Temple, J. (1999) The New Growth Evidence. *Journal of Economic Literature*, 37: 112-156.
25. Temple, J. (2001) Growth Effects of Education and Social Capital in the OECD Countries. International symposium report, OECD and Human Resources Development, Canada.

SOCIAL DETERMINANTS OF HUMAN CAPITAL ACCUMULATION

Abstract: The paper analyses the relationship between two intangible forms of capital – human, that is contained in knowledge, skills, abilities and other attributes of individuals; and social, which is taking its place in contemporary social sciences by presenting various forms of social relations, as well as norms of social behavior. In the modern economic environment, these two types of capital, in addition to traditional, acquire an increasing importance as factors of economic growth and development. In addition to studying their mutual influences, the paper analyzes the potential impacts of social relations on the accumulation of human capital, as well as on the transfer of knowledge and information.

Keywords: human capital, social capital, economic growth.