

ТМ	Г. XXXII	Бр. 4	Стр. 867 - 880	Ниш	октобар - децембар	2008.
----	----------	-------	----------------	-----	--------------------	-------

UDK 332.012.34:005.332.5

Прегледни чланак

Примљено: 13.04.2008.

Наташа Голубовић

Економски факултет

Ниш

ПОВЕРЕЊЕ И ДРУШТВЕНИ КАПИТАЛ

Резиме

У теоријским расправама о друштвеном капиталу присутна су неслагања око тога да ли је поверење елемент, извор или последица друштвеног капитала. Док једни аутори на поверење гледају као на елемент друштвеног капитала, други га сматрају важним извором или последицом друштвеног капитала и противе се третирању поверења као друштвеног капитала. Како би се избегло таутолошко резонување, дефиниција друштвеног капитала мора да се усредсреди на то шта је друштвени капитал, а не до чега доводи. То омогућава да се поверење, које је веома битно за нормално функционисање друштва, посматра као резултат, а не елемент, друштвеног капитала. Полазећи од напред наведеног, циљ овог рада је анализа комплексне везе између поверења и друштвеног капитала.

Кључне речи: поверење, друштвени капитал, економске трансакције, институције, ресурси

Увод

Аутори који се баве концептом друштвеног капитала потпуно су свесни потешкоћа у вези са његовим дефинисањем. Зато највећи број радова на тему примене друштвеног капитала започиње најпре расправом о пореклу концепта, различитим подручјима примене и неким неразрешеним дилемама. Већина аутора онда усваја становиште одређене школе и, евентуално, даје свој допринос дефиницији концепта. Као резултат, данас имамо на располагању велики број дефиниција друштвеног капитала. Разликују се схватања о томе шта обухвата; на који начин функционише; како се квантификује; шта су

natasa.golubovic@eknfak.ni.ac.yu

извори, манифестације и последице друштвеног капитала. Заједничко у дефиницијама друштвеног капитала је то да друштвена правила и друштвене мреже представљају важне елементе друштвеног капитала, као и то да је ниво поверења у тесној вези са друштвеним капиталом. Не постоји, међутим, сагласност око тога да ли је поверење елемент, извор или последица друштвеног капитала. Контроверзе у вези са дефинисањем друштвеног капитала преносе се и на емпиријска истраживања. Различитост теоријских приступа у анализи друштвеног капитала условљава и разлике у коришћеним мерама и индикаторима друштвеног капитала. Досадашње студије нису биле довољно убедљиве у објашњењу тога у каквом су односу индикатори друштвеног капитала са теоријском дефиницијом друштвеног капитала. Зато је неопходно испитати комплексну везу између поверења и друштвеног капитала.

Генерализовано и системско поверење

Поверење се обично дефинише као "вероватноћа да ће једна страна у интеракцији другој страни приписати кооперативно понашање" (Hwang i Burgers, 1997:67). Оно може бити уже, базирано на породичној повезаности – често ограничено крвним сродством – или шире, везано за мрежу ванпородичних односа. Поверење можемо да посматрамо у односу на појединце, али и у односу на групе и институције унутар друштва, укључујући и државу.

У основи, постоје три типа веза између учесника у економским трансакцијама и њима одговарајући типови поверења (Raiser, 1999: 4). Први тип веза односи се на родбинске везе и везе међу члановима породице, које доминирају економским трансакцијама у натуралној привреди и карактеришу репродукцију унутар кућне радиности. Овом типу веза одговара тзв. припадајуће поверење (*ascribed trust*). Други тип веза у економским трансакцијама односи се на везе међу појединцима који се дуго познају и сарађују. Ради се о трансакцијама које се стално понављају и које стоје у основи многих пословних веза и односа, а поверење које одговара овом типу веза је поверење засновано на репутацији. Трећи тип веза односи се на везе међу појединцима који улазе у трансакције са ограниченим информацијама о другој страни. Да би се овакве трансакције одвијале потребно је тзв. проширено поверење (*extended trust*) тј. *ex ante* спремност да се сарађује са анонимном другом страном. Важност овог типа веза, и одговарајућих економских трансакција између анонимних појединаца, је у чињеници да су поменуте везе основни елемент модерног привредног система. Д. Норт је указао на то да је обезбеђивање проширеног поверења можда највећи изазов за друштвени и економски развој. У складу с тим, кључна историјска препрека економ-

ском расту је немогућност друштва да пређе са персоналне на неперсоналну размену (North, 1997: 19). Зато друштвени капитал, садржан у друштвеним нормама и мрежама заснованим на генерализованом поверењу, представља важан предуслов економског развоја. Онда када се економски односи међу појединцима могу регулисати интернализаним уместо кодификованим нормама, створени су предуслови за раст економске ефикасности.

Уколико се у једном друштву може очекивати фер и поштен однос у економским и другим друштвеним трансакцијама, односно уколико није уобичајено унапред очекивати превару или крађу од стране другог или других партнера, у таквом друштву је остварено међусобно поверење (Бисић, 1999: 185). Трансакциони трошкови у целини знатно су мањи него у друштву у коме обмањивање друге стране важи као неформално правило понашања.

Поверење између анонимних појединаца у једнакој мери је функција њихових моралних предиспозиција и искустава, колико и њиховог поверења у државне институције и непристрасно уплитање државе. Понашање државе је зато посебно важно у репродукцији проширеног поверења. Наиме, у економској размени учествују актери чије понашање варира од себичности до алтруизма, односно актери који имају различите уделе тржишне моћи, која варира од јаке до слабе. Јака тржишна моћ и некооперативна стратегија понашања дају субоптималне нивое равнотеже. Учесник с јаком тржишном моћи има већу одговорност за своје понашање од осталих учесника, и због тога од свих учесника на тржишту сасвим посебну и специфичну улогу има држава. У транзиционим привредама, у којима су у току институционалне и структурне промене, држава има неупоредиву моћ у односу на друге учеснике и кључну одговорност у постизању оптималне равнотеже. Држава има посебно осетљиву улогу због релативне неразвијености приватног сектора и неразвијености демократских норми понашања (Веховец, 2000: 3-4).

Српска привреда је током 1990-тих искусила последице губитка кредибилитета финансијског система. Фактор који је знатно допринео нарушавању кредибилитета финансијског система је недомаћински однос државе према домаћем новцу, који је кулминирао хиперинфлацијом и сломом монетарног система крајем 1993. и почетком 1994. године. То је условило губљење поверења у домаћи новац, са катастрофалним последицама на плану штедње. Дошло је до драстичног смањења нивоа штедње, а пад штедње водио је паду инвестиција. Неповељење у новчани систем резултирало је неповерењем у финансијске инструменте и у финансијски систем у целини. Престанком сервисирања старе девизне штедње, држава, која се јавља као гарант те штедње, је знатно допринела даљој ерозији кредибилитета. Томе је свакако допринела и прећутна подршка власти на основу које су приватне банке оштетиле штедише за око 1,3 млрд ДМ. Иако

држава није била гарант ових улога, непредузимањем законских мера против ових банака као прекршилаца уговора, држава је допринела даљем нарушавању кредибилитета финансијског система. Уништено поверење у финансијске институције резултирало је одсуством финансијске штедње у сектору становништва, што је узроковало знатан пад обима инвестиција.

Уколико држава има претерану моћ на тржишту и ако владајућа елита користи политичку моћ на неетички начин, уз опструирање функционисања правне државе, јасно је да се затвара пут стварању друштвеног капитала, а управо је акумулација друштвеног капитала онај ресурс на којем модерне привреде стварају конкурентске предности. Подстицај стварању друштвеног капитала даје држава кроз сопствени образац понашања, чиме утиче на друге учеснике и ослобађа пут спонтаним процесима развоја етичких норми. Друштвени капитал развијенији је уколико постојећи институционални поредак омогућава привредним актерима да побољшају свој положај, односно богатство. На концепту друштвеног капитала, односно акумулацији поверења, Ф. Фукујама рангира конкурентске способности земаља на оне које имају способност стварања више друштвеног капитала од других (Fukuяama, 1995). Друштвени капитал сматра додатним ресурсом, националном способношћу или даром који увећава производни потенцијал привреде.

Поверење у политичке институције различито је од међусобног поверења доживљеног у интеракцији са другим појединцима. Постоје два појма поверења која се често мешају, али их треба јасно разграничити. Прво, поверење као подстицај економским трансакцијама по основу смањења трансакционих трошкова. У условима када је вероватноћа опортунистичког понашања мала, смањује се неизвесност у економској сфери и тиме омогућава економским актерима да склапају послове без скувих механизма осигурања против опортунистичког понашања и евентуалне злоупотребе положаја потенцијалних партнера. Из тог угла посматрано, недостатак поверења међу економским актерима може се сматрати препреком економском развоју. Он не зауставља развој, али га успорава. Поверење укључује избор и ризик; уговарајући одређени посао очекујемо испуњење уговора, али и прихватамо одређени ризик да до његовог испуњења не дође. Уколико је наше искуство с одређеним пословним партнерима позитивно, склони смо томе да тим партнерима више верујемо него осталима. У том смислу, поверење је везано за поједностављивање економских трансакција.

Други појам поверења односи се на системско (институционално) окружење и често се означава изразом поузданост. Поузданост се везује за питање да ли уопште треба улазити у економске трансакције. Поузданост је системска појава која се поједнако одно-

си на све учеснике у привреди, а поверење је међусобна ствар која се разликује од појединца до појединца, зависно од калкулације ризика пословања с одређеним партнером.

Поузданост и поверење су веома битни за привредни развој. Ови појмови јасно указују на то да је разлика у нивоу анализе. Системско поверење ствара се на националном (системском) нивоу. Међусобно поверење јасно показује да је ниво анализе знатно нижи – интеракције међу организацијама и економским актерима. Поверење је фактор који утиче на интензитет употребе ресурса у размени међу економским актерима, а поузданост одређује хоће ли средства уопште бити стављена на тржиште. Једно истраживање унутар Светске банке (Brunetti, Kisinko i Weder, 1997), које је укључило пет индикатора поузданости институција (предвидљивост правила, политичка стабилност, сигурност својинских права, поузданост судства, одсуство корупције), потврдило је тесну везу између поузданости институција и привредних перформанси. Укупно узевши, ово истраживање показало је да је кредибилитет државе и њених институција предуслов стварања повољног инвестиционог амбијента и услова за одржив привредни раст у земљама у транзицији.¹

Економска функција поверења

Поверење се сматра тако важним елементом институционалне инфраструктуре да се чак добар део економског заостајања у свету објашњава управо одсуством међусобног поверења. Према К. Ароу, "скоро свака комерцијална трансакција садржи у себи елемент поверења...Може се са сигурношћу тврдити да је добар део економског заостајања у свету узрокован одсуством међусобног поверења (Atgow, 1972: 357). Економске трансакције које су посебно осетљиве на поверење односе се на оне трансакције где се добра и услуге размењују за плаћања у будућности, уговоре о запошљавању у којима се менаџери ослањају на запослене да ће извршити задатке које је тешко надгледати. Појединци у друштвима са вишим нивоом поверења имају ниже трошкове заштите од опортунистичког понашања. Низак ниво поверења у друштву може да обесхрабри иновације. Уколико предузетници морају да одвоје више ресурса и времена за надгледање евентуалног опортунистичког понашања (злоупотребе) од стране пословних партнера, запослених и снабдевача, имају мање времена и ресурса за иновације на производима и производним процесима.

¹ О институционалној инфраструктури транзиционих привреда види детаљније: Н. Голубовић (2002), "Политика транзиције и развојна стратегија – које поуке Србија може да извуче из искуства осталих транзиционих привреда", *Теме*, бр. 4, стр. 522-524.

У економској размени, у највећем броју случајева, активности се понављају (послови с истим кооперантом, партнером, банком, државом итд.), а рационални учесници акумулирају поверење с којим граде успешну сарадњу на бази међусобног интереса, чиме смањују трошкове и повећавају користи. Ако су учесници свесни да обострано добијају уколико сарађују, та се стратегија наставља, чиме се подстиче постизање оптималне равнотеже (Веховец, 2000: 3).

Економска функција поверења односи се на смањивање трансакционих трошкова (што подстиче размену и кооперативно понашање), као и на смањење потребе за интервенисањем у циљу спречавања опортунистичког понашања. Према Т. Парсонсу, поверење је продукт ефикасне интеграције норми и вредности (Parsons, 1969). Он поверењу придаје централну (интегративну) улогу у формирању друштвеног поретка. Заједнички вредносни систем, базиран на општеприхваћеним нормама и вредностима, стабилизује друштвене интеракције. Н. Лахман (Luhmann, 1979) на поверење гледа као на друштвени механизам који смањује комплексност и омогућава појединцима да се изборе са сложености и неизвесности живота. То је потпуно у складу са аргументом О. Вилијамсона да разменски односи које карактерише поверење могу да преживе велике притиске и да показују већу адаптивну способност (Williamson, 1995: 62).

Друштва која карактеришу виши нивои поверења, мање су зависна од формалних институција у обезбеђењу извршења уговора. Неформално кредитно тржиште², засновано на јаком међусобном поверењу, може да подстакне инвестиције тамо где нема развијеног формалног система финансијског посредовања, или где недостатак средстава ограничава приступ кредиту. Интерперсонално поверење представља (несавршени) супститут за државну заштиту својинских права и уговора.

Начин на који функционише тржиште дијаманата у Њу Јорку јасно показује значај поверења, друштвених веза и норми у снижавању трансакционих трошкова (Coleman, 1988: 16). У процесу договарања продаје, трговац предаје врећу са дијамантима потенцијалном купцу како би их овај насамо испитао, без формалног осигурања да их потенцијални купац неће заменити за мање квалитетне или фалсификат. Роба може да вреди хиљаде или стотине хиљада долара. Овакво поверавање дијаманата у циљу провере њиховог квалитета веома је важно за функционисање тржишта дијаманата. Без тога, тржиште би функционисало на тежи и мање ефикасан начин.³

² Финансирање није ништа друго до размена одређене суме новца данас за очекиване приносе у будућности. Да ли ће се кредитни односи успоставити зависи, не само од законске заштите уговора, већ и од степена поверења финансијера у зајмотражиоце. Будући да је друштвени капитал важна детерминанта нивоа поверења, он утиче и на развој финансијског тржишта.

³ Дубља анализа открива нам одређене атрибуте друштвене структуре. Заједница трговаца дијамантима је обично заснована на чврстим етничким и фамили-

Наравно да за већину трговинских послова у модерном, сложенем друштву, висок ниво поверења не умањује значај формалних споразума и механизма за надзор и контролу економских трансакција. С друге стране, ниједан уговор не може да предвиди све ситуације које могу да настану између уговорних страна. Зато ће трансакциони трошкови бити нижи, опортунистичко понашање слабије, а економске перформансе боље уколико учесници у размени очекују "разумно" понашање друге стране у случају да дође до непредвиђених ситуација (Solow, 1999: 8).

У друштвима са вишим нивоима поверења државне мере имају већи кредибилитет. Обећање централне банке да неће подизати каматне стопе, уверавања од стране министра финансија да се номинални девизни курс и постојеће пореско законодавство неће убрзо променити, имаће већи кредибилитет у друштвима са вишим нивоом поверења. У таквим привредама, економски актери имају услове за доношење одлука о инвестицијама и избору технологије који су оптимални на дуги рок. Нису само јачи подстицаји за иновирање и акумулацију физичког капитала, већ су већи и приноси на хумани капитал. Обухваћеност секундарним образовањем је већа, а и олакшан је приступ сиромашнијих актера кредитима. Уз, то, виши нивои поверења и грађанске ангажованости повезани су са бољим перформансама државних институција, укључујући образовне (Galor и Zeira, 1993).

Улога друштвеног капитала у развоју поверења

У основи концепта друштвеног капитала јесу друштвени односи; боље речено, карактеристике друштвених односа које омогућавају економским актерима да остваре своје циљеве. Навешћемо неке од тих одлика које могу да имају карактер друштвеног капитала: односи реципроцитета, обавезе и очекивања, норме и ефективне санкције, односи ауторитета, породичне и пријатељске везе итд. Истраживачи у друштвеним наукама користе концепт друштвеног капитала како би указали на друштвену природу економских процеса, односно на друштвене ресурсе који омогућавају појединцима да остваре своје циљеве. Ортодоксна неокласична економска теорија на економске актере гледа као на рационалне појединце, потпуно независне, који се руководе сопственим интересима. У економској социологији се на те актере гледа другачије, као на појединце који се понашају у складу са друштвеним нормама, правилима и обавезама. То

јарним везама. Овакве чврсте везе, засноване на породичној, етничкој или религиозној припадности, представљају осигурање које је неопходно у циљу несметаног одвијања трансакција на овом тржишту. Уколико се неко од учесника одлучи за превару, губи породичне, верске и везе у локалној средини.

значи да економски актери, који се рационално понашају покушавајући да остваре своје интересе, реагују делом на економске подстицаје а делом на друштвене утицаје. Концепт друштвеног капитала нарочито је важан у том контексту као аналитичко оруђе које објашњава, истовремено, како друштвене везе утичу на економске актере, и како ти исти актери користе друштвену организацију да остваре своје интересе.

Најопштије речено, друштвени капитал односи се на скуп друштвених норми које подстичу кооперативно понашање и деловање у заједничком интересу.⁴ Ове норме су у стању да прерасту у везе и институције које омогућавају да привреда ефикасније функционише. Према томе, под друштвеним капиталом подразумевамо: 1) институције које људи користе у циљу регулисања својих односа, 2) норме или споразуме које су у основи тих институција и 3) могућност преобликовања тих норми као одговор на промењене услове и нове потребе.

Друштвени капитал, дакле, обухвата институције, односе, ставове и вредности који управљају интеракцијама између појединаца и, самим тим, утичу на економски и друштвени развој. Међутим, друштвени капитал није просто збир институција које представљају темеље једног друштва, друштвени капитал је и везивно ткиво које их спаја. Ту мислимо, пре свега, на општеприхваћене вредности и правила понашања у друштву, изражене кроз односе између појединаца; што друштво чини целином која је много више од простог скупа појединаца (World Bank, 1998). Другим речима, друштвени капитал чине споне које повезују неформална правила с формалним правилима понашања, које подстичу поверење и сарадњу између појединаца а носиоци су слободно удружене групе, мреже или асоцијације. Правила (норме) која су у основи друштвеног капитала повезана су са традиционалним вредностима, као што је искреност, држање обећања, извршавање обавеза, реципроцитет и сл. Ове норме морају да буду потврђене у интеракцијама међу појединцима. Није довољно да постоје поверење, мреже међуодноса, организације и асоцијације грађанског друштва и сл., – они морају да воде до кооперације међу појединцима.

Друштвене везе и односи отварају бројне могућности за приступ различитим ресурсима. Ресурси који се могу кретати уз помоћ друштвених веза су разноврсни: информације, идеје, пословне могућности, препоруке, савети, капитал итд. Представивши друштвене везе као канале за пренос средстава, теорија друштвеног капитала омогућила је интеграцију важних елемената друштвене структуре у анализу привредног и друштвеног развоја. Одредница "друштвени" указује на то да ти ресурси нису лична имовина; ти ресурси живе

⁴ О друштвеним нормама детаљније у Д. Гавриловић (2005), "Друштвене норме као одраз друштвене стварности", *Теме*, бр. 1-2, стр. 127-134.

унутар мрежа међуодноса појединаца и група у друштву. Одредница "капитал" истиче да је друштвени капитал (као и хумани или финансијски капитал) продуктиван: њиме можемо стварати вредности, обављати послове, остваривати своје циљеве. Овде се поставља једно веома важно питање. Наиме, зашто су људи спремни да ресурсе учине доступним другима, без било какве експлицитне компензације? Социолози издвајају две врсте мотива. Функционални, који је резултат чврсто интернализованих норми. Наиме, појединци дају добровољне прилоге, поштују саобраћајна правила и плаћају своје дуге на време једноставно зато што се осећају обавезним да се тако понашају. Друга врста мотива је инструменталне природе. У овом случају, друштвени капитал утиче на понашање појединаца тако што појачава друштвене санкције у случају опортунистичког понашања. Јеврејска заједница трговаца дијамантима у Њу Јорку, нпр., штеди на дневницама адвоката јер обавља трансакције на неформалан начин; снага заједнице је довољна да обезбеди спровођење неформалних уговора. Зато Џ. Колеман (Coleman, 1990) у дефинисању друштвеног капитала наглашава густину хоризонталних веза унутар заједнице и њихову улогу у јачању и ефикасној алокацији друштвених санкција.

Успостављање друштвених веза, или једноставно сарадња, одвија се на бази поверења које се акумулира међу појединцима спонтано, а на основу њиховог међусобног односа и искуства у делењу истих или врло сличних норми и вредности. На пример, делећи исту пословну етику, поверење међу економским актерима расте, као и могућност да поправе свој економски положај, односно, увећају богатство. Норме и вредности у пословном понашању, на којима се изграђује поверење међу економским актерима, играју веома важну улогу у развоју друштвеног капитала. Акумулација тог поверења није резултат само неформалних правила, већ усклађеног односа целокупног деловања формалних и неформалних правила.

Друштвени капитал је у односу на формалне координационе механизме (као што су уговори, бирократска правила итд.) јефтинији начин за спровођење активности од заједничког интереса, решавање неспоразума, алоцирање ресурса, превазилажења разлика итд. Друштвене везе могу да представљају и супститут за недостајућа или скупа формална правила, која треба да постичу инвестиције и остале финансијске трансакције (Argow, 1972). Чињеница је да се пословне трансакције не могу у потпуности регулисати законима, па се оно што није формално дефинисано решава неформалним правилима. У оним друштвима у којима интеракција формалних и неформалних правила подстиче сарадњу међу економским актерима засновану на поверењу, размена се одвија уз ниже трансакционе трошкове. Понашање које постиже поверење између економских актера, и које олакшава економску размену у условима несавршених информација, ствара основу за раст економске ефикасности у привреди.

Поверење као индикатор нивоа друштвеног капитала

Једна од највећих слабости концепта друштвеног капитала је непостојање консензуса око начина његовог квантификовања. Операционализација и мерење друштвеног капитала једноставно би требали да следе теоријско утемељење самог концепта. Међутим, различити приступи концептуализацији друштвеног капитала условљавају и разлике у коришћеним мерама и индикаторима друштвеног капитала. Проблем који се овде поставља је како установити поступке операционализације и мерења друштвеног капитала конзистентне са датим теоријским премисама, а који истовремено воде рачуна о конкретном контексту. Друго важно питање је да ли је могуће – и како – направити разлику између три међусобно повезана, а ипак различита, питања везана за друштвени капитал: извори, последице и суштина друштвеног капитала, а да се избегне таутолошко резонување (Portes, 1998:5; Lin, 2001). Резултате емпиријских истраживања треба узимати с резервом јер досадашње студије нису биле довољно убедљиве у објашњењу тога у каквом су односу индикатори друштвеног капитала са дефиницијом друштвеног капитала (Raхton, 1999: 90). Одсуство чврсте везе између теорије и емпирије, у неким случајевима, водило је употреби недовољно поузданих индикатора друштвеног капитала.

Један од најједноставнијих приступа мерењу друштвеног капитала развио је Ф. Фукујама, који је практично изједначио друштвени капитал са поверењем. "Друштвени капитал је способност која израста из преовладавања поверења у друштву или одређеним његовим деловима (Fukuуama, 1995: 26)". У својој компаративној студији развоја економске организације и индустријске структуре, он дели друштва на она са вишим (Немачка, Јапан и САД) и она са нижим степеном поверења (Тајван, Хонг-Конг, Италија, Француска). Разликама у нивоу поверења објашњава и различите економске перформансе ових привреда.

У емпиријским истраживањима, квантификовање друштвеног капитала обично обухвата четири индикатора: 1) партиципацију грађана кроз ангажовање у неформалним⁵ и формалним мрежама⁶, 2) међусобно поверење, 3) поверење у институције (црква, војска, образовни систем, раднички синдикати, штампа, полиција, парламент, грађанске службе, систем социјалне заштите, судски систем, здравствени систем итд.), 4) норме реципроцитета⁷. Први и четврти инди-

⁵ Бити друштвено активан.

⁶ Бити члан или волонтирати за неку организацију.

⁷ Норме реципроцитета дефинисане су спремношћу да се сарађује са анонимном другом страном у ситуацији "затвореникове дилеме".

катор представљају показатељ извора друштвеног капитала, а други и трећи су индикатор ефеката друштвеног капитала. Квантификовање поверења и поштовања норми захтева анкетирање појединаца о њиховима очекивањима и искуствима када је у питању понашање засновано на поверењу. Испитаницима се поставља низ питања у вези са поверењем у појединце и различите политичке и друштвене институције, као и друга питања која тестирају ниво партиципације појединца у добровољним организацијама и асоцијацијама. Ту се јављају бројни проблеми, почевши од чињенице да одговор зависи од начина на који је питање постављено, па све до одсуства конзистентних података за многе земље и временске периоде. При томе, наравно, треба водити рачуна да анкетна питања морају да се прилагоде конкретном друштвеном, економском и културном окружењу.

Индикатори нивоа поверења у већини емпиријских радова о друштвеном капиталу засновани су на идеји да се ниво поверења може утврдити на основу "субјективног убеђења економског актера да ће се други актери или групе актера понашати на одређени начин" (Gambetta, 1988: 217). Субјективне процене поверења анкетираних појединаца користе се као индикатор друштвеног капитала, а онда кроз софистицирану регресиону анализу повезују са индикаторима националних економских перформанси и дају прецизне резултате који садрже неколико децималних поена. Међутим, треба указати на то да поверење у друге актере не представља заштиту од опортунистичког понашања. Другим речима, индикатори нивоа поверења добијени путем анкета представљају "микро" концепт због тога што зависе од перцепције појединаца о њиховом друштвеном окружењу, а та перцепција зависи од позиције коју анкетирани појединац има у друштвеној структури и није показатељ ефективног понашања осталих актера.

Поверење се суштински разликује од друштвеног капитала – поверење је психолошко стање појединаца, док је друштвени капитал одлика друштвене структуре. Као што је резултат тестирања знања и вештина појединаца индикатор хуманог капитала, а не хумани капитал сам по себи, тако и поверење не представља друштвени капитал, већ индикатор његовог постојања. Данас, све више аутора сматра да би поверење пре требало сматрати резултатом друштвеног капитала, а не његовим саставним делом. То значи да је већина мера друштвеног капитала заправо мера његових претпостављених ефеката, а не самог друштвеног капитала (Stone, 2001).

Природа друштвеног капитала је таква да захтева од нас да друштвене феномене посматрамо истовремено из различитих углова, у настојању да схватимо променљиву природу друштвених веза (Somers, 1994). Такви односи не могу да се сагледају кроз једносмерну анализу, јер би то значило да су друштвени системи линеарни у

својој природи, иако су у стварности нелинеарни (Parker i Stacey, 1994), и чак хаотични (Ormerod, 1994). Објашњење би требало да пође од комплексног механизма повратне спреге. Поверење и друштвени капитал су међусобно тесно повезани: друштвени капитал подстиче односе засноване на поверењу, а поверење које се на тај начин генерише стимулише развој друштвеног капитала.⁸

Закључак

Друштвени капитал чине споне које повезују неформална правила с формалним правилима понашања, које подстичу поверење и сарадњу између појединаца а носиоци су слободно удружене групе, мреже или асоцијације. У теоријским расправама о друштвеном капиталу присутна су неслагања око тога да ли је поверење елемент, извор или последица друштвеног капитала. Док једни аутори на поверење гледају као на елемент друштвеног капитала, други га сматрају важним извором или последицом друштвеног капитала и противе се третирању поверења као друштвеног капитала. Независно од конкретног односа према друштвеном капиталу, треба истаћи да поверење представља темељ личних односа, охрабрује свакодневне интеракције између појединаца и игра веома важну улогу у тржишној размени. Поверење се сматра тако важним елементом институционалне инфраструктуре да се чак добар део економског заостајања у свету објашњава управо одсуством међусобног поверења.

Сматрамо да се поверење суштински разликује од друштвеног капитала. Поверење је психолошко стање појединаца, док је друштвени капитал одлика друштвене структуре. Као што је резултат тестирања знања и вештина појединаца индикатор хуманог капитала, а не хумани капитал сам по себи, тако и поверење не представља друштвени капитал, већ индикатор његовог постојања.

Неопходно је нагласити да су поверење и друштвени капитал међусобно тесно повезани; друштвени капитал подстиче односе засноване на поверењу, а поверење које се генерише стимулише развој друштвеног капитала.

⁸ Ј. Брем и В. Ран установили су да су грађанско ангажовање (мерено чланством у грађанским и политичким организацијама) и интерперсонално поверење у реципрочној вези: што више грађани партиципирају у својој заједници, више ће веровати другима, а раст поверења условиће раст стопе партиципације у грађанским организацијама и асоцијацијама (Brehm i Rahn, 1997:1001-1002).

Литература

- Arrow, Kenneth, J.(1972), "Gifts and Exchanges", *Philosophy and Public Affairs*, No.2: 343-62.
- Бисић, М., (1999), "Држава у транзицији", *Економска мисао*, 32, (3-4), 177-188.
- Brehm, J., Rahm, W.(1997), "Individual-Level Evidence for the Causes and Consequences of Social Capital", *American Journal of Political Science*, 41/3:999-1023.
- Brunetti, A., Kisiunko, G., Weder, B.(1997), "Credibility of Rules and Economic Growth: Evidence from a Worldwide Survey of the Private Sector", Working Paper 1809, Economic Growth Research, Washington: The World Bank.
- Coleman, J.S. (1988), "Social Capital in the Creation of Human Capital", *American Journal of Sociology*, 94/Supplement: 95-120.
- Coleman James (1990), *Foundations of Social Theory*, Cambridge, MA: Harvard University Press.
- Fukuyama Francis (1995), *Trust: The Social Virtues and the Creation of Prosperity*, New York: The Free Press.
- Galor, O., Zeira, J.(1993), "Income Distribution and Macroeconomics", *Review of Economic Studies*, LX:35-52.
- Gambetta, Diego (1998), *Trust, the Social Virtues and the Creation of Prosperity*, New York, Free Press.
- Гавриловић, Данијела (2005), "Друштвене норме као одраз друштвене стварности", *Теме*, бр. 1-2, стр. 127-134.
- Голубовић, Наташа (2002), "Политика транзиције и развојна стратегија – које поуке Србија може да извуче из искуства осталих транзиционих привреда", *Теме*, бр. 4, стр. 522-524.
- Hwang, P., Burgers, W.P.(1997), "Properties of Trust – An Analytical View", *Organizational Behaviour and Human Decision Processes*, Vol. 69, No.1:67-73.
- Јоксимовић, Љубинка (2004), "Поверење и транзиција", зборник радова: "Токови и резултати транзиције и приватизације у периоду 2001-2004. године – правни, економски, политички и социјални аспекти", *Економски видици*, година IX, број 3.
- Lin, Nan (2001), *Social Capital. A Theory of Social Structure and Action*, Cambridge: Cambridge University Press.
- Luhmann, Niklas (1979), *Trust and Power*, Chichester, UK:Wiley.
- North, Douglas (1997), "Contribution of the New Institutional Economics to an Understanding of the Transition Problem", UNU/WIDER 1997 Annual Lecture.
- Ormerod, P.(1994), *The Death of Economics*, London: Faber and Faber.
- Parker, D., Stacey, R.(1994), *Chaos, Management and Economics: The Implications of Non-Linear Thinking*, Hobart Paper No.125, London: Institute of Economic Affairs.
- Parsons, Talcott (1969), *Politics and Social Structure*, New York: Free Press.
- Paxton, P.(1999), "Is Social Capital Declining in the United States? A Multiple Indicator Assessment", *American Journal of Sociology*, 105:88-127.
- Portes, Alejandro (1998), "Social Capital: Its Origins and Applications in Modern Sociology", *Annual Review of Sociology*, No. 22: 1-24.
- Raiser, M.(1999), "Trust in Transition", Working paper No.39, London: EBRD.
- Solow, R.(1999), "Notes on Social Capital and Economic Performance", in Dasgupta, P., Serageldin, I.(eds.), *Social Capital. A Multifaceted Perspective*, Washington, D.C.: The World Bank.
- Somers, M.(1994), "The Narrative Constitution of Identity: A Relational and Network Approach", *Theory and Society*, 23:605-49.

- Stone, W.(2001), "Measuring Social Capital: Towards a Theoretically Informed Measurement Framework for Researching Social Capital in Family and community Life", Australian Institute of Family Studies, Research Paper, No.24, February.
- Веховец, М.(2000), "Улога неформалних институција у транзицијској економији", реферат презентираан на Округлом столу: *Институционализам*, Загреб: Институт за јавне финансије.
- World Bank (1998) *Assesing Aid: What Works, What doesn't and Why*, New York: Oxford University Press.
- Williamson, Oliver (1995), *Market and Hierarchies: Analysis and Antitrust Implications*, New York: Free Press.

Nataša Golubović, Niš

TRUST AND SOCIAL CAPITAL

Summary

In theoretical debate on social capital there is disagreement about whether trust is an element, source, or effect of social capital. While some authors consider trust as an element, others perceive it as an important source or effect of social capital and reject the treatment of trust as social capital. In order to avoid tautological reasoning, a definition of social capital has to focus on what social capital is and not on what its effects are. This enables that trust, which is very important for the normal functioning of society, be considered as an effect and not an element of social capital. The aim of this paper is to analyze the complex relationship between trust and social capital.

Key Words: Trust, Social Capital, Economic Transaction, Institutions, Resources