

سرمایه اجتماعی و چگونگی تأثیر آن بر اقتصاد

زهرا (میلا) علمی*

محمود شارع پور**

سید امیرحسین حسینی***

تاریخ دریافت: ۸۳/۱۲/۴ تاریخ پذیرش: ۸۴/۲/۲۷

چکیده

این مقاله به بررسی نظری مفهوم سرمایه اجتماعی و شش راه از راه‌های تأثیر آن بر اقتصاد پرداخته و تعدادی از مطالعات تجربی و نتایج آنها را بررسی می‌کند. سرمایه اجتماعی مفهومی است که کمیت و کیفیت روابط میان انسان‌ها در جامعه را بیان می‌کند. سرمایه اجتماعی بالا، هزینه‌های مبادلاتی را کاهش داده، امکان همکاری و فعالیت‌های دارای منافع متقابل را افزایش می‌دهد و از شدت مشکلاتی که شکست بازار را به همراه دارد، می‌کاهد. ادبیات سرمایه اجتماعی، اهمیت این سرمایه را از لحاظ تجربی نیز، در برخی اقتصادها به اثبات رسانده و آن را برای تربیت و انباشت سرمایه‌های انسانی، دستیابی به توسعه مالی، کارایی سیاست‌های دولت و اقدام به نوآوری، گردش اطلاعات و نیل به رشد اقتصادی لازم شمرده است.

طبقه‌بندی JEL: J13, Z13, J24, O16, D80, O31, H11, O40

کلید واژه: سرمایه اجتماعی، سرمایه انسانی، توسعه مالی، نوآوری، گردش اطلاعات، کارایی دولت، رشد اقتصادی.

۱- مقدمه

مفهوم سرمایه اجتماعی، یک مفهوم فرا رشته‌ای است که طی پانزده سال اخیر، مورد توجه بسیاری از شاخه‌های علوم انسانی قرار گرفته است. این مفهوم، به‌طور کلی بر روابط میان انسان‌ها تمرکز دارد. روابطی که در تمام لحظات زندگی روزمره و در طول عمر انسان‌ها، جریان داشته و رفتار و نگرش آنها را تحت تأثیر قرار می‌دهد. به‌همین لحاظ، سرمایه اجتماعی در هر جایی حاضر است؛ چه در رفتار با نزدیکان و دوستان در خانه و مدرسه، چه در رفتار با همکاران و آشنایان در محل کار و تحصیل، و چه در رفتار با مردم در جامعه. ادبیات سرمایه اجتماعی، تا به حال، علاوه بر طراحی نظری این مفهوم، در پی آن بوده که اهمیت این روابط را از لحاظ تجربی نیز به‌اثبات رساند.

این نگرش، کامل‌تر از نگرشی است که به‌صورت سنتی در علم اقتصاد وجود دارد. چراکه روابط میان افراد جامعه را نیز در تحلیل خود وارد می‌کند. غالب تحلیل‌های اقتصاد خرد، معطوف به‌بهینه‌یابی‌های فردی است و روابط میان افراد در معادلات آن جایی ندارد. در این تحلیل‌ها، اطلاعات، کامل و متقارن فرض شده و رفتارها قابل پیش‌بینی است. این نگرش، فاصله زیادی با دنیای واقعی دارد. بازیگران صحنه اقتصاد، از اطلاعات نامتقارنی برخوردارند و به‌همین خاطر، قیمت‌ها دچار انحراف می‌شوند و کارکرد اصلی خود را در اقتصاد بازاری از دست می‌دهند. این مسأله، باعث بروز مشکلاتی چون انتخاب بد^۱ و مخاطره اخلاقی^۲ می‌شود و منابع را به‌صورت ناکارآمد تخصیص می‌دهد. در نهایت، اقتصاد را از هدف اصلی خود، که تخصیص بهینه منابع محدود برای نیازهای نامحدود است، دور می‌کند و قدرت تحلیل را از نظریه‌های اقتصادی می‌گیرد. پیدایش اقتصاد اطلاعات در دهه ۹۰ و به‌طور کلی وارد کردن احتمالات در تحلیل‌های اقتصادی، در حقیقت واکنشی به‌این محدودیت بزرگ بود تا نظریه‌های اقتصادی را به‌دنیای واقعی نزدیک‌تر سازد.

1- Adverse Selection.

2- Moral Hazard.

مفهوم سرمایه اجتماعی، یک راه برای حل این مشکلات ارائه می‌کند. به طوری که با بالا رفتن سرمایه اجتماعی، رفتار افراد از قابلیت پیش‌بینی بیشتری برخوردار می‌شود و حتی در صورت بروز خطا، با آن برخورد سختی می‌شود. فقدان سرمایه اجتماعی در لایه‌های مختلف اجتماع نیز مشکلات بسیاری را به همراه دارد. وجود سرمایه اجتماعی، شرط لازم - و نه کافی - برای نتیجه‌بخشی سرمایه‌ها و سیاست‌های اقتصادی است. بررسی دقیق‌تر سرمایه اجتماعی، ما را به این مطلب می‌رساند که بدون این سرمایه، هیچ اجتماعی به‌هیچ سرمایه‌ای نمی‌رسد (رنانی، ۱۳۸۱).

این مقاله قصد دارد تا با معرفی اجمالی سرمایه اجتماعی، شش راه از راه‌های گوناگون تأثیرگذاری این مفهوم را بر اقتصاد معرفی کند. این مقاله، فقط جنبه نظری و مرور بر پیشینه موضوع داشته و حاوی هیچ بررسی کمی در این رابطه نیست. بخش اول مقاله، به تعریف سرمایه اجتماعی می‌پردازد و انواع و ابعاد آن را مشخص می‌کند. بخش دوم، به معرفی شش مسیر از مسیرهای تأثیر سرمایه اجتماعی بر اقتصاد، از لحاظ نظری اختصاص دارد. در ضمن معرفی این پنج مسیر، به تعدادی از پژوهش‌های تجربی نیز اشاره می‌شود.

۲- معرفی سرمایه اجتماعی

۲-۱- تعریف سرمایه اجتماعی

سرمایه اجتماعی به‌طور کلی شامل نهادها، روابط، گرایش‌ها، ارزش‌ها و هنجارهایی است که بر رفتارها و تعاملات بین افراد حاکم است.^۱ به عبارت دیگر، سرمایه اجتماعی آن دسته از شبکه‌ها و هنجارهایی است که مردم را قادر به عمل جمعی می‌کند.^۲ این دو تعریف به‌گونه‌ای شامل تمام تعاریفی است که تا به حال از سرمایه اجتماعی ارائه شده است. این نظر که روابط اجتماعی، شبکه‌ها، هنجارها،

1- Grootaert and Van-Bastelaer, 2002.

2- Woolcock and Narayan, 2000.

و ارزش‌ها در عملکرد و توسعه یک جامعه مهم‌اند، زمان بسیاری است که در ادبیات اقتصاد، جامعه‌شناسی، انسان‌شناسی و علوم سیاسی وجود دارد. اما طی ده سال گذشته و یا بیشتر، سرمایه اجتماعی این نگرش‌های مختلف و موجود در این چند رشته را هماهنگ کرده است.

برای تعریف سرمایه اجتماعی، باید کمی احتیاط کرد؛ چرا که ممکن است آن را خیلی گسترده و به صورت شاخه‌ای فراگیر تعریف کنیم که هر نوع دارایی را که در شاخه‌های مرسوم (یعنی سرمایه‌های طبیعی، اقتصادی و انسانی) جای نمی‌گیرد، شامل شود. مفهومی که همه چیز را در برگیرد، شاید هیچ چیزی را توضیح ندهد.^۱

۲-۲- تکوین سرمایه اجتماعی

لغت سرمایه اجتماعی با مفهومی متفاوت در سال ۱۸۹۰ توسط آلفرد مارشال به کار برده شد. وول‌کاک (۱۹۹۸)، در مقاله خود، لیدیا چودسون هانیفان^۲ (۱۹۲۰) و جین ژاکوب^۳ (۱۹۶۷) را به عنوان اولین پشتیبانان مفهوم جدید سرمایه اجتماعی معرفی کرده است. گئورگ زیمل^۴ در آلمان و امیل دورکیم^۵ در فرانسه را نیز می‌توان از آغازگران این بحث دانست.^۶

هانیفان مسئولیت نظارت بر مدارس منطقه‌ای را در ایالت ویرجینای آمریکا به عهده داشت. او در نوشته‌هایش با استمداد از مفهوم سرمایه اجتماعی، براهمیت توسعه جامعه برای موفقیت مدارس انگشت تأکید نهاد. مشابه تفکر هانیفان، به طور مستقل در دهه ۱۹۵۰ توسط گروهی از جامعه‌شناسان شهری کانادا (سیلی، سیم و لوزلی^۷، ۱۹۵۶)، در ۱۹۶۰ توسط یک دانشمند شهرسازی (ژاکوب، ۱۹۶۱) و در دهه ۱۹۷۰ توسط یک اقتصاددان (لوری^۸، ۱۹۷۷) مطرح شد. در دهه

1- Grootaert and Van-Bastelaer, 2002.

2- Hanifan.

3- Jacobs, Jane.

4- Simmel.

5- Durkheim, Emile.

۶- شارع‌پور، ۱۳۸۳.

7- Seeley, Sim, and Loosley.

8- Loury.

۱۹۸۰، جامعه‌شناس فرانسوی، پیر بوردیو^۱ (۱۹۸۰، ۱۹۸۳) بر منابع اجتماعی و اقتصادی تأکید کرد که در شبکه‌های اجتماعی به صورت بالقوه یا بالفعل وجود دارند. اما آن‌چه پایه مطالعات جدید سرمایه اجتماعی را فراهم کرده است، پژوهش‌های چندگانه جیمز کلمن^۲ جامعه‌شناس (۱۹۹۰ و ۱۹۸۸) و رابرت پاتنام^۳، استاد علوم سیاسی (۱۹۹۳، ۱۹۹۵، ۲۰۰۰) است. این دو و دیگر نویسندگان، سعی‌شان بر آن بوده تا با موشکافی، سرمایه اجتماعی را تعریف کنند و چارچوبی نظری و عملی را برای آن، تدارک ببینند. با همه این اوصاف، می‌توان سر نخ اصلی این مفهوم را قبل از این‌ها و در دوره گسترش جامعه‌شناسی اقتصاد جستجو کرد، به خصوص در نوشته‌های وبر^۴ ردپایی از این مفهوم و تأثیرش بر اقتصاد را می‌توان یافت.^۵

۳-۲- تفاوت منابع و نتایج سرمایه اجتماعی

در برخی پژوهش‌ها، سرمایه اجتماعی با اعتماد، هم‌بستگی و مانند این‌ها مشخص می‌شود. برخی دیگر آن‌را با شبکه‌ها و هنجارها معرفی کرده‌اند. برای آن‌که در تعریف سرمایه اجتماعی چندگانگی به وجود نیاید، تفکیک بین منابع و نتایج یا پیامدها لازم است. لازم به ذکر است که بررسی منابع سرمایه اجتماعی بیشتر در حوزه علوم اجتماعی است؛ اما نتایج سرمایه اجتماعی، بسیاری از علوم و از جمله اقتصاد را در بر می‌گیرد.

منابع سرمایه اجتماعی در حقیقت همان شبکه‌ها و نهادهاست که به وسیله روابط حاکم میان آن‌ها، نتایج این سرمایه، یعنی هنجارها، گرایش‌ها و ارزش‌ها شکل می‌گیرند. به عبارت دیگر، با حضور در شبکه‌ها و داشتن ارتباط مستمر و مداوم با دیگران است که نتایج سرمایه اجتماعی، از جمله اعتماد و عمل به هنجارها حاصل می‌شود. پس منابع سرمایه اجتماعی را باید به کار بست تا نتایج

1- Bourdieu.

2- Coleman, James.

3- Putnam, Robert.

4- Weber.

5- Trigilia, 2001.

آن حاصل شود. این منابع، طیف وسیعی از نتایج را به همراه دارد که بسته به شرایط، می تواند مثبت و یا حتی منفی باشد.

به گفته کلمن (۱۹۹۰) «سرمایه اجتماعی با کارکردش شناخته می شود». اعتماد، مدارا، همکاری، هم بستگی های گروهی و ارزش هایی چون ترحم، شفقت، دلسوزی، ایثار و نوع دوستی، مثال هایی برای نتایج مثبت یا کارنمودهای سرمایه اجتماعی هستند. از نتایج منفی آن می توان به نژادپرستی و قومیت گرایی اشاره کرد که باعث تفکیک میان انسان ها و محدود کردن روابط، میان تعداد محدودی می شود.

اعتماد را می توان شاخص ترین نتیجه سرمایه اجتماعی دانست. به همین خاطر است که در بسیاری از تحقیقات، از اعتماد به عنوان جایگزین سرمایه اجتماعی نام برده اند. پاتنام می گوید: «اعتماد، چرخ های حیات اجتماعی را روغن می زند.» برای درک این مفهوم، بد نیست تا بر آن نگاه ویژه ای داشته باشیم.

تعریف اعتماد عبارت است از تمایل فرد به قبول خطر در رفتار با دیگران. این تمایل مبتنی بر یک حسن اطمینان است که براساس آن، دیگران به گونه ای رفتار خواهند کرد که از آن ها انتظار می رود. به عبارت دیگر، اعتماد، انتظارات مناسب در مورد کنش های دیگران است. رابطه متقابل، انتظارات و اقدام به کنش مساعد، جوهر و محتوای اعتماد را تشکیل می دهند. انتظارات مربوط به اعتماد، با توجه به ماهیت موضوع درگیر، تغییر می یابد. انتظار از یک فرزند با انتظار از یک حکومت متفاوت است. حتی در درون دستگاه حکومت، نوع اعتماد به قوا و بخش های مختلف صورت یکسانی ندارد.^۱

۴-۲- آیا سرمایه اجتماعی، سرمایه است؟

آن چه در ادبیات مرسوم اقتصادی از سرمایه برداشت می شود، اغلب به سه نوع سرمایه طبیعی، اقتصادی و انسانی تفکیک می شود. ادبیات رشد و توسعه در چند سال اخیر، گونه دیگری از سرمایه را معرفی کرده است. به عنوان مثال نشریه

اجلاس سازمان همکاری اقتصاد و توسعه^۱ سرمایه‌های هر کشور را پنج نوع می‌داند: (۱) سرمایه تولیدی یا فیزیکی، مانند ساختمان‌ها، تجهیزات و دیگر سخت‌افزارها، نرم‌افزارها و همچنین دانش انباشته شده (۲) سرمایه طبیعی، مانند آب، معدن، نفت، گاز، جنگل و... (۳) سرمایه انسانی که به صورت دانش، مهارت و سلامتی در افراد متبلور می‌شود (۴) سرمایه اجتماعی، مانند هنجارها و شبکه‌هایی که فعالیت‌های دوطرفه و جمعی را آسان می‌کند و (۵) نهادهای عمومی و خصوصی و مناسبات اجتماعی، مانند نظام سیاسی و حقوقی و اجزای آن‌ها.

به سه نوع سرمایه‌ای که به طور متداول در تحلیل‌های اقتصادی تحت عناوین سرمایه فیزیکی یا تولیدی، سرمایه طبیعی و سرمایه انسانی از آن‌ها نام برده می‌شود، اکنون نوع چهارمی با عنوان سرمایه اجتماعی اضافه شده است.^۲ این چهار نوع طبقه‌بندی، تا حدودی انتزاعی‌اند، اما هر کدام مجموعه‌ای متنوع از چیزهایی واقعی را در بر می‌گیرند. به عنوان مثال سرمایه فیزیکی شامل شبکه‌های بزرگراه‌ها، ماهواره‌های ارتباطی، کارخانجات، ابزارها، ماشین‌آلات، خانه‌ها، پول، اوراق سهام، اوراق قرضه و دیگر ابزارهای مالی^۳ می‌شود.

بررسی سرمایه اجتماعی، در اصل باید پیرامون کمکی باشد که این مفهوم به توسعه پایدار می‌کند. توسعه پایدار به عنوان فرایندی تعریف می‌شود که نسل‌های آینده، به طور سرانه، از همان مقدار یا بیشتر از آن مقدار سرمایه که نسل فعلی از آن بهره می‌برد، برخوردار باشند.^۴ به طور معمول، آنچه توسعه و رشد اقتصادی بر پایه آن بنا شده، شامل سرمایه طبیعی، سرمایه فیزیکی یا تولیدی، و سرمایه انسانی است که به عنوان ثروت یک ملت شناخته می‌شود. این مسأله به تازگی معلوم شده است که این سه نوع سرمایه، فقط بخشی از فرایند رشد اقتصادی را تعیین می‌کنند؛ چرا که این‌ها از راهی که بازیگران اقتصادی با

1- Organization for Economic Cooperation and Development (OECD), 2001.

2- Serageldin, 1996.

3- Financial Instruments.

4- Serageldin, 1996.

یکدیگر تعامل می‌کنند و به یکدیگر نظم می‌بخشند، تا رشد و توسعه را فراهم آورند، چشم می‌پوشند. پس برای بررسی اختلاف رشد میان کشورهایی که از نظر آن سه دسته سرمایه، دارای وضعیت یکسانی هستند، باید در پی حلقه دیگری بود. آن حلقه مفقوده، سرمایه اجتماعی است^۱. در این سطح وسیع از مفهوم، اختلاف کمتری درباره اهمیت سرمایه اجتماعی وجود دارد. با این حال هیچ اجماعی بر سر این که کدام جنبه از تعاملات و سازمان‌های اجتماعی، سزاوار عبارت سرمایه اجتماعی است، وجود ندارد. درباره اعتبار عبارت «سرمایه» برای توصیف این مفهوم نیز چنین است.

برخی نویسندگان، استفاده از کلمه «سرمایه» را برای تعاملات و گرایش‌های اجتماعی زیر سوال برده‌اند. علت این امر، شاید خصوصیات سرمایه اجتماعی است که آن را از دیگر انواع سرمایه متمایز می‌کند. مثلاً ارو^۲ و سولو^۳ نسبت به سرمایه‌خواندن این مفهوم، به دیده شک می‌نگرند. به عنوان مثال، سولو به این مطلب خرده می‌گیرد که تعریف حاضر از سرمایه اجتماعی را نمی‌توان مانند انواع دیگر سرمایه، در یک نظام حسابداری گنجانند. در همین راستا او این پرسش را پیش می‌کشد: «انبار هر سرمایه‌ای، حاصل گردآمدن مجموعه‌ای از روانه‌ها در طول زمان است. به همین خاطر، تمام آن‌ها مستهلک می‌شوند. به راستی، در مورد سرمایه اجتماعی، روانه‌ها چگونه گرد آمده‌اند؟ یک حسابدار به کدام روش باید آنها را جمع بزند؟ من از اعداد آن نمی‌پرسم؛ پرسش من به این برمی‌گردد که استهلاک سرمایه اجتماعی به کدام روش محاسبه خواهد شد؟» سولو معتقد است که «الگوهای رفتاری»^۴ عبارت مناسب‌تری برای این مفهوم است. با بررسی ویژگی‌های سرمایه اجتماعی، بیشتر به سرمایه بودن آن پی خواهیم برد.

1- Grootaert, 1996.

2- Arrow, 2000.

3- Solow, 2000.

4- Behavior Pattern.

۳- ویژگی‌های کلیدی سرمایه اجتماعی

۳-۱- مصرف کمتر، استهلاک بیشتر

سرمایه اجتماعی با مصرف بیشتر، بیشتر می‌شود. به عبارت دیگر، انباشت آن، نتیجه مصرف آن است و برخلاف سرمایه فیزیکی است، که مصرف بیشترش باعث استهلاک بیشتر می‌شود. این ویژگی سرمایه اجتماعی با سرمایه انسانی مشترک است. پاتنام با اشاره به آلبرت هیرشمن، فیلسوف علوم اجتماعی، سرمایه اجتماعی را منبع اخلاقی می‌نامد؛ یعنی منبعی که برخلاف سرمایه فیزیکی، به تبع استفاده، نه تنها دچار کاستی نمی‌شود، بلکه افزایش می‌یابد و برعکس؛ در صورت مورد استفاده قرار نگرفتن، نابود می‌شود.

در این مطلب شکی نیست که دانش و مهارت، احتیاج به تمرین، ممارست و مرور دارند. از همین روست که یکی از بهترین شیوه‌های یادگیری مطالب، آموزش همان مفاهیم به دیگران است. این مرور بر آموخته‌ها، نه تنها بر استهلاکشان نمی‌افزاید، بلکه برعکس، باعث می‌شود که بهتر در ذهن ثبت شده و حتی منجر به تکمیل و پیشرفت آن مطلب شود. به همین خاطر، مصرف بیشتر سرمایه انسانی، انباشت بیشتر و استهلاک کمتری در پی دارد.

وجود چنین رابطه‌ای میان مصرف و انباشت، برای سرمایه اجتماعی نیز متصور است. برای مثال، هرچه در رفتارهای روزمره، نقش اعتماد - که با پیش‌بینی‌پذیری رفتارها ارتباط دارد (یعقوبی و الوانی، ۱۳۸۱) - پررنگ‌تر باشد، راحت‌تر می‌توان رفتار آتی افراد را پیش‌بینی کرد. به بیان دیگر، استفاده کردن مداوم از اعتماد، چیزی از آن نمی‌کاهد؛ بلکه برعکس بر میزان آن می‌افزاید. با استفاده از سرمایه اجتماعی، کیفیت و کمیت تعاملات اجتماعی تا آن‌جا که برای دو طرف سودمند باشد، افزایش پیدا خواهد کرد. این به آن معنی است که سرمایه اجتماعی، هم داده و هم ستانده یک عمل جمعی است.

۲-۳- دو نفر، حداقل لازم

تفاوت اساسی سرمایه اجتماعی با سرمایه انسانی، در همین ویژگی است. سرمایه انسانی، مجموعه دانش، مهارت و تجربه یک فرد است. در حالی که سرمایه اجتماعی، مجموعه روابط و ارتباطاتی است که یک فرد با دیگران دارد^۱. یعنی تشکیل و به کاراندازی سرمایه اجتماعی حداقل به دو نفر محتاج است. این سبب می شود که سرمایه اجتماعی، خصلت کالای عمومی به خود بگیرد. با وجود این که هر کدام از انواع سرمایه، اثری تولیدی و بالقوه در اقتصادی از نوع رابینسون کروزوئه دارند، سرمایه اجتماعی برای اقتصادی از این نوع تعریف نمی شود. این وضعیت لاقط تا وقتی که جمعه (شخصیت دوم داستان) از دریا ظاهر نشده، ادامه دارد. واژه اجتماعی در عبارت سرمایه اجتماعی، تأکید بر این مطلب دارد که این سرمایه، توسط یک نفر به وجود نمی آید و به همین لحاظ دارایی شخصی نیست. به عبارت دیگر، سرمایه اجتماعی در شبکه روابط قرار دارد^۲. ذکر یک نکته در این جا حائز اهمیت است؛ و آن تأکید بر تفاوت میان انباشته سرمایه اجتماعی یک نفر و نحوه شکل گیری این انباشته هاست. درست است که سرمایه اجتماعی، برای شکل گرفتن، حداقل به دو نفر نیاز دارد؛ ولی یک نفر، می تواند از سرمایه های متعدد اجتماعی، با افراد مختلف برخوردار باشد. شاید بتوان این مطلب را در این عبارت قدیمی که در بازارهای ایران معروف است، به وضوح دریافت، که «اعتبار هر کس در بازار، به میزان اعتمادی است که نسبت به او وجود دارد.» به عبارت دیگر، سرمایه اجتماعی موجود میان دو نفر، به هر دوی آنها تعلق دارد، ولی هر کس می تواند از سرمایه های اجتماعی متعدد، در روابطی که با افراد مختلف دارد، برخوردار باشد.

دو ویژگی دیگری که در زیر برای سرمایه اجتماعی ذکر می کنیم با ویژگی های انواع دیگر سرمایه، مشترک است.

۱- شارع پور، ۱۳۸۳.

۲- همان.

۳-۳- ماهیت حاوی منفعت

سرمایه، انباره‌ای است که از آن، زنجیره‌ای از منافع استخراج می‌شود. این را می‌توان ویژگی کلیدی هر نوع سرمایه‌ای دانست. از آن‌جا که مفهوم سرمایه اجتماعی، یک موجودی انباشته‌شده و حاوی منافع است، می‌تواند سرمایه تلقی شود. نگاهی که سرمایه اجتماعی را نوعی سرمایه یا دارایی می‌پندارد، درحقیقت برای این مفهوم، به‌چیزی فراتر از سازمان‌های اجتماعی، یا ارزش‌ها و هنجارهای اجتماعی، نظر دارد.

۳-۴- هزینه‌گاه نبودن نسبت به مقیاس تولید

تشکیل سرمایه اجتماعی نیازمند سرمایه‌گذاری است و گرچه همیشه محتاج پول نیست، ولی مقدار معینی فرصت و همت می‌طلبد. به‌عنوان مثال، برای گسترش روابط مبتنی بر اعتماد در میان اعضای یک باشگاه ورزشی یا سازمان حرفه‌ای، سال‌ها آشنایی و برخورد لازم است. چنانچه پاتنام در تحلیل خود از تشکل‌های مدنی در ایتالیا نشان داده، چندین نسل طول می‌کشد تا سرمایه اجتماعی به‌طور کامل ساخته و مؤثر واقع شود. علاوه بر آن، چنانچه بسیاری از درگیری‌های مدنی در سراسر جهان گواهی داده‌اند، تخریب سرمایه اجتماعی خیلی ساده‌تر از تجدید بنای آن است. به‌همین خاطر، یک هزینه تعمیر هم برای سرمایه اجتماعی می‌توان تصور کرد که معمولاً به‌شکل زمان است. یعنی زمان، هزینه اصلی تشکیل و تقویت سرمایه اجتماعی است.

چهار ویژگی که در بالا به‌آن اشاره شد، ویژگی‌های کلیدی سرمایه اجتماعی هستند. مطالعه گلنزر، لیسان و سکرادات^۱ ویژگی‌های بیشتری را از لحاظ نظری برای سرمایه اجتماعی برشمرده است. آنها یک بررسی بر پایه الگوی فرد محور ترتیب داده و براساس مشاهدات به‌هفت نتیجه دست پیدا کردند. اول آن‌که، رابطه میان سرمایه اجتماعی و سن، ابتدا صعودی و بعد نزولی است. دوم آن‌که، سرمایه اجتماعی با تحرک انتظاری سقوط می‌کند. فرضیه‌ای که محققان را به‌این

نتیجه رسانده، آن است که سرمایه اجتماعی با انتقال یک خانواده و رفتن از یک محل، مستهلک می‌شود. سوم آن‌که، سرمایه‌گذاری بر روی سرمایه اجتماعی، در مشاغلی که به‌مهارت‌های اجتماعی نیاز دارند، بالاتر است. چهارم آن‌که، سرمایه اجتماعی در میان افرادی که مالک خانه هستند، بیشتر است. چراکه با وجود هزینه‌های مبادلاتی بالا، کسانی که خانه دارند، اقدام به فروش خانه و نقل مکان نمی‌کنند و در محل باقی می‌مانند. پنجم آن‌که، ارتباطات اجتماعی با وجود فاصله مکانی به‌شدت افت می‌کنند. ششم، کسانی که برای سرمایه انسانی سرمایه‌گذاری می‌کنند، برای سرمایه اجتماعی هم سرمایه‌گذاری خواهند کرد. هفتم، به‌نظر می‌رسد که سرمایه اجتماعی، دارای مکمل‌های بین شخصی است. یعنی کسانی که عضو گروه‌های با سرمایه اجتماعی بالا هستند، اشتیاق بیشتری به سرمایه‌گذاری بر روی سرمایه اجتماعی دارند. به‌عبارت دیگر، رابطه‌ای بسیار قوی میان سرمایه اجتماعی یک فرد با سرمایه اجتماعی گروه‌هایی که آن فرد عضو آنهاست، وجود دارد.

۴- طبقه‌بندی سرمایه اجتماعی

سرمایه اجتماعی را می‌توان در سه سطح خرد، میانی و کلان^۱ مطالعه کرد.

۴-۱- طبقه اول: سطح خرد

در سطح خرد، سرمایه اجتماعی ناظر بر رفتار شبکه‌هایی از افراد و خانوارهاست. با وجود ردپاهای مشخصی از این مفهوم در نوشته‌های قدیمی‌تر، تحلیل سرمایه اجتماعی در سطح خرد، پیوند وثیقی با رابرت پاتنام (۱۹۹۳) دارد. او در کتاب تأثیرگذار خود با عنوان «بهبود کارایی مردم‌سالاری»^۲، سرمایه اجتماعی را به‌عنوان ویژگی‌های سازمان اجتماعی تعریف می‌کند؛ مثل شبکه‌هایی از افراد یا خانوارها و ارزش‌ها و هنجارهای به‌هم‌پیوسته که موجب اثرات خارجی

1- Micro, Meso and Macro.

2- Making Democracy Work.

برای جامعه است.

اثرات خارجی ناشی از تعاملات بین فردی، ممکن است مثبت یا منفی باشد. از اثرات منفی این گونه تعاملات در سطح خرد، می‌توان به این نکته اشاره کرد که روابط موجود بین افراد در یک شبکه که سرمایه اجتماعی را تشکیل می‌دهد، به‌قیمت به حساب نیاوردن دیگران در این شبکه، قوت می‌یابد. پاتنام از ابتدا برای این اثرات خارجی، طبیعتی مثبت متصور بود، اما او و دیگران بعد از این متوجه شدند که اثرات خارجی منفی هم می‌تواند از کنش‌های بین شخصی پدیدار شود. ظهور برخی گروه‌ها در جامعه که در پی منفعت‌طلبی و یا بدتر از آن، اهداف بدخواهانه هستند، گواه بر این مدعاست؛ مانند مافیا در ایتالیا یا انترهاموی^۱ در رواندا^۲. در این موارد، سرمایه اجتماعی فقط به‌نفع اعضای گروه است و لزوماً نفع افراد غیرعضو یا نفع جامعه را در بر ندارد.

سرمایه اجتماعی در سطح خرد، براساس میزان صمیمیت حاکم بر روابط افراد، به دو نوع درون‌گروهی و میان‌گروهی تقسیم می‌شود.

۱- سرمایه اجتماعی درون‌گروهی^۳: این نوع سرمایه اجتماعی میان افرادی که ارتباط نزدیک و صمیمی با هم دارند، وجود دارد؛ مثل اعضای خانواده، دوستان نزدیک و همسایگان. در برخی مطالعات، از این سطح سرمایه اجتماعی، با عنوان غیررسمی^۴ یاد می‌شود، چون این سطح از سرمایه اجتماعی، به روابط غیررسمی و روزمره میان کسانی می‌پردازد، که روابط آنها، به‌صورت غیررسمی شکل گرفته و تداوم دارد. این نوع سرمایه اجتماعی نقش مهمی در انباشت سرمایه انسانی، خصوصاً در خانواده ایفا می‌کند.

1- Interahamwe.

2- Rwanda.

۳- Bonding «پیوندی» را هم می‌توان معادل این واژه دانست. علت انتخاب پیوندی برای Bonding آن است که با توجه به مفهوم این نوع سرمایه اجتماعی، معمولاً میان اعضای خانواده یا میان دوستان، ارتباط وجود دارد؛ اما آن‌چه مورد نیاز است، «پیوند» بیشتر است.

4- Informal.

5- Stone and Hughes, 2002.

۲- سرمایه اجتماعی میان گروهی^۱: این نوع سرمایه اجتماعی در میان افرادی رواج دارد که روابط دوستانه و خصوصیات مشترک کمتری میان آنها حاکم است؛ مثل اعضای گروه‌های اجتماعی و سیاسی یا عموم مردم که لزوماً از یک اندیشه و گروه فکری خاصی پیروی نمی‌کنند. برخی، این سطح از سرمایه اجتماعی را با عنوان تعمیم‌یافته^۲ معرفی می‌کنند^۳؛ چراکه سطح تحلیل را از افراد نزدیک و صمیمی، به کل افراد اجتماع تعمیم می‌دهد. به‌طور کلی، این نوع سرمایه اجتماعی، در سطح کل جامعه اعتمادساز است. توسعه مالی یکی از پیامدهای اقتصادی این اعتمادسازی است. سرمایه اجتماعی، از طریق توسعه مالی می‌تواند بر رشد اقتصادی اثرگذار باشد.

لزوم توجه به این سطح از سرمایه اجتماعی، وقتی مطرح می‌شود که بدانیم سرمایه اجتماعی درون گروهی برای یک جامعه کافی نیست. به‌عبارت دیگر، وجود تعداد زیادی گروه با انسجام درونی بالا، ممکن است جامعه را دچار چنددستگی کند. همان‌طور که در بالا اشاره شد، برخی گروه‌ها برای تقویت انسجام درونی‌شان اقدام به حذف دیگران کرده و زمینه‌ای را فراهم می‌آورند که تعصب‌های گروهی و قومی در جامعه، رواج یابد. برای رهایی از این معضل، سرمایه اجتماعی میان گروهی مطرح می‌شود که محور اصلی آن، وجود روابط سالم میان افراد بیگانه از هم است؛ یعنی افرادی که به‌گروه‌های گوناگونی تعلق دارند ولی در یک جامعه زندگی می‌کنند.

۱- Bridging. این واژه را «کارگشا» نیز می‌توان ترجمه کرد؛ چراکه Bridge به معنای پل، اشاره به مفهومی دارد که با آن، گشایشی صورت می‌گیرد و یک کار از مسیری کوتاه‌تر و سریع‌تر انجام می‌شود. در ادامه در این باره بحث خواهیم کرد که کاربرد این نوع خاص از سرمایه اجتماعی، تسهیل روابط میان عموم افراد جامعه به‌منظور انجام راحت‌تر کارهاست.

2- Generalized.

3- Stone and Hughes, 2002.

۲-۴- طبقه دوم: سطح میانی

سرمایه اجتماعی در سطح میانی که به سرمایه اجتماعی رابط^۱ نیز معروف است، شامل پیوندها و روابط عمودی است. به عنوان مثال به روابط بین گروه‌ها، سازمان‌ها و بنگاه‌ها با یکدیگر می‌پردازد. گسترش واحد مشاهده و معرفی مؤلفه‌های عمودی برای سرمایه اجتماعی، اولین بار توسط جیمز کلمن انجام شد. با این کار، کلمن فتح بایی کرد تا از آن طریق، بحث در سطحی وسیع‌تر دنبال شود. تعریفی که او از سرمایه اجتماعی ارائه داد، به طور ضمنی روابط حاکم در درون ساختار گروه‌ها را نیز علاوه بر روابط میان افراد هم‌تراز در نظر گرفت. او معتقد است که سرمایه اجتماعی، طیفی از مسایل مختلف است که هر کدام، برخی از جنبه‌های ساختار اجتماعی را دارا هستند و هر کدام رفتار معین بازیگران را درون ساختار تسهیل می‌کنند؛ خواه این بازیگر فرد باشد، یا جمع. این تعریف، مفهوم سرمایه اجتماعی را به گونه‌ای گسترش می‌دهد که علاوه بر پیوندهای افقی، شامل پیوندهای عمودی نیز می‌شود و رفتار حاکم میان گروه‌ها را نیز در نظر می‌گیرد. پیوندهای عمودی با روابط سلسله‌مراتبی و توزیع یک قدرت نابرابر میان اعضا شناخته می‌شود.^۲

۳-۶- طبقه سوم: سطح کلان

آخرین و فراگیرترین جنبه سرمایه اجتماعی، جنبه کلان است که شامل رسمی‌ترین روابط و ساختارهای نهادی می‌شود. به همین لحاظ در برخی مطالعات، این سطح از سرمایه اجتماعی، با عنوان نهادی^۳ هم معرفی می‌شود. این بخش از سرمایه اجتماعی به محیط اجتماعی و سیاسی می‌پردازد که به ساختارهای اجتماعی شکل می‌دهد و هنجارها را قابل توسعه می‌کند. رژیم

۱- Linking. این ترجمه انتخاب نگارنده است. همان‌طور که گفتیم، علت پیشنهاد پیوندی برای Bonding آن است که اعضای خانواده، دوستان و همکاران به «پیوند» محکم‌تر نیاز بیشتری دارند تا به «ارتباط» بیشتر. در مقابل، گروه‌ها بیشتر محتاج «ارتباط» هستند و «پیوند»، نیاز بعدی آنهاست.

2- Grootaert and Van-Bastelaer, 2002.

3- Institutional.

سیاسی، سلطه قانون، نظام قضایی و آزادی‌های سیاسی و مدنی، نهادهایی است که از طریق آنها، سرمایه اجتماعی کلان شکل می‌گیرد. آنچه از سرمایه اجتماعی در دو طبقه اول تعریف شد، بیشتر مربوط به روابط غیررسمی و محلی و منطقه‌ای بود. طبقه سوم یا سرمایه اجتماعی کلان، روابط و ساختارهای رسمی شده را شامل می‌شود. این سطح از سرمایه اجتماعی، با مفاهیمی که در اقتصاد نهادگرا از آنها یاد می‌شود، در ارتباط است. در زمینه تأثیر نهادها بر الگوی توسعه اقتصادی و سرعت پیشرفت آن، می‌توان به آثار داگلاس نورث^۱ و منسر اولسون^۲ مراجعه کرد.^۳

لازم به ذکر است که مکمل‌های زیادی بین سطوح مختلف سرمایه اجتماعی وجود دارد. هم‌زیستی مفهیمی چون پیوندهای افقی، پیوندهای سلسله‌مراتبی و نهادهای کلان، باعث می‌شود، تأثیر سرمایه اجتماعی بر اقتصاد و نتایج اجتماعی، به‌بیشترین حد خود برسد. برای مثال می‌توان به نقش نهادهای کلان در ایجاد محیطی مناسب برای بسط و شکوفایی پیوندهای محلی اشاره کرد. مکمل بودن را از این جا می‌توان فهمید که پیوندهای محلی، مسبب اصلی پایدار کردن و استقامت بخشیدن، به نهادهای ملی و منطقه‌ای‌اند.

۵- انواع سرمایه اجتماعی

دسته‌بندی سرمایه اجتماعی به‌فهم بهتر آن کمک می‌کند. در هر کدام از سطوح خرد، میانی و کلان، سرمایه اجتماعی اثر خود بر توسعه را به‌عنوان نتیجه کنش میان دو نوع سرمایه اجتماعی مشخص اعمال می‌کند؛ ساختاری^۴ و شناختی^۵. به‌طور کلی، ساختاری ناظر بر کمیت سرمایه اجتماعی است و شناختی ناظر بر کیفیت آن. آپهف^۶ می‌گوید: «به‌اعتقاد من، اهمیت این دسته‌بندی مانند

1- North.

2- Olson.

3- Hjerpe, 2003.

4- Structural.

5- Cognitive.

6- Uphoff, 2000.

اهمیت دسته‌بندی سرمایه طبیعی به منابع تجدیدپذیر و تجدیدناپذیر است. تصور کنید درک و استفاده ما از منابع طبیعی چقدر ساده و ابتدایی بود، اگر هیچ تمایز مشخصی بین منابع تجدیدپذیر و منابع تجدیدناپذیر قائل نمی‌شدیم و جنگل‌ها، نفت، شیلات، معادن و خاک را، که همگی در اصل بر یک گونه‌اند، یک کاسه می‌کردیم.»

دسته ساختاری با اشکال مختلف سازمان‌های اجتماعی، به‌خصوص نقش‌ها^۱، قواعد^۲، سنن^۳ و رویه‌ها^۴، در ارتباط است. سرمایه اجتماعی ساختاری مربوط به‌امور به‌نسبت عینی‌تر و به‌طور خارجی قابل مشاهده است؛ مانند شبکه‌ها، شکل‌ها، نهادها، قوانین و تشکیلات شکل‌گرفته توسط آنها^۵. ارتباط سرمایه اجتماعی ساختاری بیشتر با شبکه‌هاست که از طریق آنها همکاری و به‌خصوص فعالیت‌های جمعی دارای منافع متقابل^۶ شکل می‌گیرد. اینها همه منافی است که از سرمایه اجتماعی به‌دست می‌آید. گروه‌های ورزشی و موسیقی و هم‌چنین، گردهمایی همسایگان، مثال‌های سرمایه اجتماعی ساختاری هستند. اگر کسی در این گونه تشکل‌ها شرکت کند، به‌سادگی آنها را ملاحظه می‌کند. سرمایه اجتماعی ساختاری، به‌اشتراک گذاشتن اطلاعات و کارهای جمعی و تصمیم‌گیری را از طریق نقش‌های تثبیت‌شده، شبکه‌های اجتماعی و دیگر ساختارهای اجتماعی که با قوانین، تشریفات و رسوم حمایت می‌شوند، تسهیل می‌کند.

سرمایه اجتماعی شناختی به‌ارزش‌ها، اعتماد، گرایش‌ها و عقاید مشترک، باز می‌شود. به‌همین خاطر، بیشتر امری ذهنی و مفهومی نامحسوس است^۷. شناختی در واقع به‌شناخت افراد نسبت به‌دیگران مربوط می‌شود. به‌عنوان مثال، اعتماد

1- Roles.

2- Rules.

3- Precedents.

4- Procedures.

5- Uphoff, 2000.

6- mutually beneficial collective action (MBCA).

7- Uphoff, 2000.

یک فرد نسبت به همکاریانش، حاکی از شناخت او از ایشان است. سرمایه اجتماعی شناختی، از طریق همین امور، همکاری و فعالیت‌های جمعی دارای منافع متقابل را ترغیب می‌کند.

جدول ۱- انواع سرمایه اجتماعی

| شناختی | ساختاری | |
|-------------|---|---|
| هنجارها | وظایف و آداب [اعم از اجتماعی، سیاسی، مذهبی و...] | منابع و تجلی‌گاه‌ها |
| ارزش‌ها | شبکه‌ها و دیگر روابط فردی | |
| گرایش‌ها | سنن و تشریفات [اعم از اجتماعی، سیاسی، مذهبی و...] | |
| باورها | | |
| فرهنگ مدنی | سازمان‌های اجتماعی | دامنه‌ها |
| اعتماد | پیوندهای عمودی | عوامل پویا |
| اتحاد | پیوندهای افقی | |
| همکاری | | |
| بخشندگی | | |
| عناصر مشترک | | انتظارات، که رفتار جمعی را تشویق می‌کند و منافع متقابل را در پی می‌آورد |

مأخذ: آپهف (۲۰۰۰)

تعامل اجتماعی وقتی می‌تواند به سرمایه تبدیل شود که بتواند اثرات خود را استمرار بخشد. این اثرات هم در سطح ساختاری و هم در سطح شناختی فراهم می‌آید. به‌عنوان مثال یک تشکل ورزشی، به‌عنوان مجموعه‌ای ساختاری در پی آن است که به یک سری اهداف دست پیدا کند. این تشکل ممکن است با پایان فصل مسابقات منحل شود، اما ارزش‌ها و هنجارهای آن توسط اعضایش دنبال شود. به‌طور کلی، اثرات پایدار سرمایه اجتماعی شناختی، که درحقیقت با تکرار تعاملات اجتماعی شکل می‌گیرد، معمولاً در بین اعضا باقی می‌ماند و حتی فراتر هم می‌رود.

لازم به‌ذکر است که تقسیم سرمایه اجتماعی به دو نوع ساختاری و شناختی به‌سبب سرمایه اجتماعی نیز کمک می‌کند.

۶- سنجش سرمایه اجتماعی

نحوه سنجش سرمایه اجتماعی، مانند تعریفش، در میان پژوهش‌گران از گستردگی زیادی برخوردار است. دلیل این گستردگی، همان تعاریف متعددی است که از این مفهوم ارائه شده است. به عبارت دیگر، آنچه ما به‌عنوان شاخص سرمایه اجتماعی در نظر می‌گیریم، بستگی به تعریفی دارد که از آن ارائه می‌دهیم. به هر حال شاید ارائه یک شاخص برای چنین مفهوم گسترده‌ای، ممکن نباشد، و یا حتی در صورت امکان، مورد پسند واقع نشود. چراکه نخست، دقیق‌ترین تعریف‌های ارائه شده برای سرمایه اجتماعی، به‌ماهیت چندبعدی آن اشاره دارند و آن را حاوی سطوح و واحدهای تحلیلی متفاوت می‌دانند. دوم، هرگونه تلاش برای سنجش مفاهیم پیچیده‌ای چون «اجتماع»، «شبکه» و «سازمان» بدون مشکل نخواهد بود. سوم، این موضوع چالش‌برانگیز است چون فقط ناظر به یک مفهوم نیست و ملغمه‌ای از مفاهیم پیچیده را ارائه می‌دهد. «اعتماد»، «اجتماع» و «شبکه‌ها» که نمونه‌هایی از مفاهیم تشکیل‌دهنده سرمایه اجتماعی‌اند، به‌سختی «کمی» می‌شوند. علاوه بر این مسأله، چالش بر سر این موضوع وقتی بیشتر می‌شود که برخی، مسأله اصلی را در کمیت‌ها جستجو نمی‌کنند و به‌دنبال کیفیت وجودی این مفاهیم هستند.

به همین لحاظ، بررسی تعداد گروه‌ها و میزان عضویت در آنها، نمی‌تواند نمایان‌گر واقعیت‌های زندگی گروهی، خصوصاً در جوامع پیچیده باشد.^۱ بر حسب تعریف، گروهی که تازه شکل گرفته باشد، نسبت به گروه قدیمی‌تر، از انسجام و ثبات کمتری برخوردار است. به‌طور کلی، نمی‌توان به‌اطلاعات آماری مربوط به گروه‌ها خیلی اتکا کرد. علت این امر، به‌نحوه جمع‌آوری این اطلاعات برمی‌شود. آمارگیرها که معمولاً افرادی بیرون از این گروه‌ها هستند، نمی‌توانند اطلاعات مناسبی را در مورد گروه‌ها و اعضایشان جمع‌آوری کنند. علت دیگر، وجود تعداد زیادی از گروه‌ها و شبکه‌های غیررسمی است که اطلاعات کمی از آنها در

دسترس قرار دارد؛ مانند شبکه اقوام و خویشان.

فوکویاما (۱۹۹۵) در رابطه با سنجش سرمایه اجتماعی به سه مشکل اشاره می‌کند. مشکل اول، که در بالا نیز به آن اشاره شد، همان اهمیت بعد کیفی سرمایه اجتماعی است که برای برآورد جامع آن باید میزان هم‌بستگی و درجه انسجام درون‌گروهی آن نیز مد نظر قرار گیرد. مشکل دوم، نحوه برخورد با اثرات مثبت خارج از حوزه عضویت گروهی است. منظور، تأثیرات مثبتی است که گروه به واسطه فعالیتش بر افراد غیرعضو می‌گذارد. از آن جایی که همه گروه‌ها نیاز به مقداری سرمایه اجتماعی برای انجام فعالیت‌های خود دارند، بعضی از آنها ذخایری از اعتماد و در نتیجه سرمایه اجتماعی را در خارج از عضویت گروهی نیز فراهم می‌کنند. همان‌طور که وبر^۱ درباره فرقه پیورتن^۲ به این مطلب اشاره می‌کند که آنها، صداقت و درستی را نه تنها برای افراد گروه مذهبی خود، بلکه برای تمام بشریت می‌خواستند. از طرف دیگر در معیارهای تأثیر متقابل، تنها اعضای شاخه کوچکی از گروه می‌توانند دارای تعامل بسیار زیاد و سازنده سرمایه اجتماعی باشند. در حالی که برخی پژوهش‌گران از جمله پاتنام^۳، گروه‌های دارای اعضای بسیار زیاد را نیز در سنجش سرمایه اجتماعی مد نظر قرار داده‌اند؛ مانند قانون بازنشستگان آمریکا. هیچ دلیلی وجود ندارد که هر یک از اعضای چنین سازمانی، فقط به این خاطر که هر کدام سالیانه مبلغی را به‌عنوان حق عضویت می‌پردازند، به یکدیگر اعتماد کنند و حق و کالت به دیگری بدهند و یا کاری هماهنگ با هم انجام دهند. مشکل آخر برای سنجش سرمایه اجتماعی، منفی‌نگری در قبال افراد غیرعضو است. بعضی از گروه‌ها به‌طور جدی و فعالانه، دشمنی، تنفر، تعصب و حتی خشونت را نسبت به افراد غیرعضو ترویج کرده و روا می‌دارند. دسترسی به اطلاعات نیز در نحوه سنجش سرمایه اجتماعی تأثیرگذار است.

1- Weber.

۲- Puritan. فرقه‌ای از پروتستان در قرن ۱۶ و ۱۷ در انگلیس و آمریکا که اعتقاد به انجام دقیق و کامل امور مذهبی و ایجاد تغییراتی در ساختار کلیسا و دوری از هرگونه مظاهر غیرمذهبی و تسری آن به تمام انسان‌ها داشته‌اند.

3- Putnam.

به‌عنوان مثال وقتی دستیابی به‌میزان اعتماد مردم به‌یکدیگر، مستلزم خرج پول زیادی برای تهیه و اجرای طرح آمارگیری در مناطق مختلف و در میان اقشار گوناگون است، پژوهش‌گران ترجیح می‌دهند از شاخص‌های دسته دوم و سوم برای ارزیابی سرمایه اجتماعی استفاده کنند.

از میان مطالعاتی که به‌ارائه راه‌کار برای سنجش سرمایه اجتماعی پرداخته‌اند، برخی به‌دلیل در دست داشتن مطالعات و پیمایش‌های دقیق و وسیع، آمارهای مربوط به‌پیمایش‌های مختلف را مد نظر قرار داده‌اند. برخی دیگر نیز با مطرح کردن شاخص‌های جایگزین، سعی داشته‌اند به‌نحوی از روند صعود و سقوط سرمایه اجتماعی در جامعه، پرده بردارند.

سرمایه اجتماعی بیشتر سرمایه‌ای برای گروه به‌حساب می‌آید تا برای فرد. به‌همین خاطر، شاخص‌هایی که معمولاً تا به‌حال برای آن ارائه شده، ناظر بر مشارکت و عضویت داوطلبانه در گروه‌ها، سازمان‌ها، کلیساها و احزاب سیاسی است. اما شاخصی که برای سرمایه اجتماعی ارائه می‌شود، باید ابعاد کلیدی آن مثل شبکه‌ها، ارزش‌ها و هنجارها را نیز در برگیرد و بین ابعاد مربوط به‌گرایش‌ها و ابعاد مربوط به‌رفتارها، تعادلی برقرار کند. برای همین باید با زمینه فرهنگی که رفتارها و گرایش‌ها را می‌سنجند، در ارتباط باشد. برخی پژوهش‌گران، اهمیت زیادی برای روابط خانوادگی در مفهوم سرمایه اجتماعی قائل بودند، چرا که این روابط پایه‌ای برای دیگر روابط هم هست.

برای ساده‌سازی، برخی مطالعات فقط به‌سنجش اعتماد اجتماعی پرداخته‌اند. منظور از اعتماد اجتماعی، اعتماد فرد به‌بیگانگان و نهادهای اجتماعی است. منظور از بیگانگان، افرادی است که فرد مورد تحلیل، قبل از این با آنها برخوردی نداشته است. هالپرن^۱ معتقد است، برای سنجش سرمایه اجتماعی به‌یک شاخص ساده نیازمندیم که دسترسی به‌آن نیز ساده باشد. اعتماد اجتماعی از چنین خصوصیتی برخوردار است. هالپرن، اعتماد اجتماعی را شاخصی می‌داند که

1- Halpern, 1999.

به‌سادگی قابل‌سنجش است، ضمن این‌که اعتماد اجتماعی با نتایج مربوط به سیاست‌ها، در مقایسه با فعالیت‌های داوطلبانه و عضویت در مجامع، ارتباط بیشتری دارد.

ذکر این نکته در این‌جا بسیار ضروری است که مردم در فرهنگ‌ها و زمینه‌های مختلف، برداشت‌ها و تعاریف متعددی از اعتماد دارند. شاید به‌همین خاطر باشد که همه بر سر شایستگی اعتماد به‌عنوان جایگزین مناسب سرمایه اجتماعی توافق نکرده‌اند. بارون^۱ و همکارانش، استفاده از چند سؤال پیرامون اعتماد و ربط دادن آن به شاخص‌های اقتصادی ملی را راه‌کار بسیارضعیفی برای سنجش تأثیر سرمایه اجتماعی دانسته‌اند.

بحث روش‌شناختی دیگری که در این زمینه مطرح می‌شود درباره این است که سرمایه اجتماعی بیشتر یک خصلت اجتماع است، ولی با این حال سنجش آن معمولاً با سؤال از افراد و سپس جمع‌زدن پاسخ‌های آنها به‌دست می‌آید. پورترز و لندلت^۲ معتقدند، نمی‌توان به‌سادگی جمع سرمایه اجتماعی افراد را نشان‌گر سرمایه اجتماعی جمعی دانست. بارون و همکارانش نیز به‌این نکته اشاره کرده‌اند که سرمایه از میان سطوح متفاوتی جمع‌آوری شده و اعتبار سرمایه اجتماعی به‌زمینه مطرح شده در آن، بستگی دارد. آنها بر این عقیده‌اند که جمع‌بستن تعداد افرادی که به‌سازمان‌ها و انجمن‌ها تعلق دارند، فقط بخش کوچکی از قدرت سرمایه اجتماعی را نشان می‌دهد و اشاره می‌کنند که این نقیصه را می‌توان با ادغام اطلاعاتی پیرامون عملکرد افراد و اعضا، جبران کرد.

بخش دیگر بحث باز می‌شود به تفاوت میان سنجش ترکیبی^۳ (فردی) و زمینه‌ای^۴ (مکانی). گرین^۵ و همکارانش این پرسش را مطرح می‌کنند که آیا یک بررسی پیمایشی میان افراد، قدرت کافی برای تمایزبخشیدن میان خصوصیات

1- Baron, 2000.

2- Portes and Landolt, 1996.

3- Compositional.

4- Contextual.

5- Green, 2000.

جمعی همسایگی و خصوصیات فردی را دارد؟ اگر مثال اعتماد را در نظر بگیریم، پرسش را چنین می‌توان مطرح کرد که آیا این اعتماد یک خصوصیت فردی است که ممکن است تحت تأثیر سن و جنس باشد و با انتقال افراد از جایی به جایی فرق کند؛ یا خصوصیتی است که محیط اجتماعی و همسایگی موجب پدید آمدن آن شده است.

به هر حال سنجش سرمایه اجتماعی مشکل است ولی غیرممکن نیست. چندین مطالعه خوب، راه‌کارهای سودمندی را در این زمینه معرفی کرده‌اند.

۷- نحوه تأثیر سرمایه اجتماعی بر اقتصاد

سرمایه اجتماعی هم بر روند توسعه، تأثیرگذار است و هم از آن تأثیر می‌پذیرد. به همین خاطر، با توسعه اقتصادی یک کشور، سرمایه اجتماعی آن کشور نیز باید توسعه یابد.^۱

به خاطر گستردگی مفهوم سرمایه اجتماعی، این مفهوم از مسیرهای مختلفی می‌تواند بر اقتصاد تأثیرگذار باشد. در این بخش به بررسی ۶ مسیر از مسیرهای متعدد تأثیر سرمایه اجتماعی بر اقتصاد می‌پردازیم. برای درک بهتر این تأثیرگذاری، آن را به دو قسمت تقسیم کردیم: مستقیم و غیرمستقیم. اثرات مستقیم، آن دسته از تأثیرات سرمایه اجتماعی است که به‌طور مستقیم، باعث بهبود شاخص‌ها و عملنمودهای اقتصادی می‌شود. در مقابل، اثرات غیرمستقیم، طی یک فرایند میان‌مدت و اغلب بلندمدت، باعث بهبود شاخص‌های اقتصادی می‌شود.

۷-۱- اثرات مستقیم

۷-۱-۱- اثر سرمایه اجتماعی بر توسعه مالی

در اجتماعات دارای سرمایه اجتماعی بالا، مردم اعتماد بیشتری به یکدیگر

دارند. سطوح بالای سرمایه اجتماعی به معنی برخورداری از سطح بالایی از اعتماد است. با توجه به این تعریف، اعضای اجتماعی که سرمایه اجتماعی بالایی دارد، راحت تر به یکدیگر اعتماد می کنند؛ چراکه از دیگر افراد اجتماع، انتظار دارند در چارچوب هنجارهای اجتماعی رفتار کنند. به زبان دیگر، شبکه های اجتماع، موقعیت بهتری برای ترویج کسانی که کج روی می کنند، فراهم می آورد (کلمن، ۱۹۹۰). در این جوامع، مردم بر سر قول و قرارهای خود به عنوان نتیجه یک گرایش اخلاقی می ایستند. چنین گرایش اخلاقی، به وسیله آموزش نقش می بندد. شرکت کردن افراد در فعالیت های غیراقتصادی، مانند شرکت در باشگاه های محلی، انجمن ها، گروه های و دیگر شبکه های ارتباط جمعی، با توجه به تقسیم بندی پاتنام، سرمایه اجتماعی میان گروهی (کارگشا^۱) را تشکیل می دهد که میزان اعتماد عمومی را در سطح جامعه افزایش می دهد.

زندگی کردن در جوامعی که سطح اعتماد میان افرادش بالاست، هزینه کمتری را برای مراقبت از خود در مبادلات اقتصادی تحمیل می کند؛ قراردادهای مکتوب، کمتر احتیاج می شود و افراد مجبور نیستند تا برای هر اتفاق احتمالی، چاره ای بیندیشند. هم چنین اقامه شکایت و دادخواهی نیز کمتر دیده می شود. در جامعه ای با سطح اعتماد بالا، افراد کمتر تمایل دارند تا به منظور حراست از خود در مقابل تجاوزهای غیرقانونی و تبه کارانه، منابع مالی تخصیص دهند. این کار ممکن است با پرداخت مالیات، رشوه و یا حتی به وسیله تجهیزات و خدمات امنیتی صورت پذیرد (نک و کیفر، ۱۹۹۷).

هنجارهای مشارکت مدنی نیز از همین راه هایی که اعتماد بر فعالیت های اقتصادی اثر می گذارد، وارد بحث می شود. هنجارهای همکاری، فشاری بر منافع شخصی وارد می کنند و افراد را به این سمت سوق می دهند که طبق ضوابط کالاهای عمومی مشارکت کنند. موانع درونی، مانند احساس گناه؛ و موانع بیرونی، مانند شرم و انزوا، که با هنجارها پیوند دارند، مخارج و منافع همکاری و عدم

همکاری را در شرایط شبیه به معمای سردرگمی زندانی^۱ تغییر می‌دهد (کلمن، ۱۹۹۰). هنجارها با معرفی راه‌حل‌های همکاری، بسیاری از مشکلات کارهای جمعی را حل می‌کنند. این راه‌حل‌ها، هیچ اثر خارجی منفی و جدی بر هیچ‌کدام از بازیگران تحمیل نمی‌کند. در مثال قدیمی بازی سردرگمی زندانی، پاداش هر کدام از مجرمان در صورت همکاری، بیشتر از حالتی است که هر دو به همکاری پشت کنند. هنجارهای مدنی، در این جا به‌گونه‌ای تعریف می‌شوند که بدون تحمیل هزینه‌های خارجی بر دیگر گروه‌ها، مسأله سردرگمی زندانی را به‌گونه‌ای دیگر حل می‌کنند. هنجارها باعث می‌شوند، منافع کل که از نتایج همکاری اجتماعی به‌دست می‌آید، با مخارج کل فاصله زیادی ایجاد کند. به‌هر میزان که هنجارهای مدنی، فرصت‌طلبی‌ها را محدود می‌کنند، هزینه‌های نظارت و اجرای قراردادها به‌کاهش تمایل دارند و بازده بسیاری از سرمایه‌گذاری‌ها و مبادلات اقتصادی به‌این ترتیب افزایش پیدا خواهد کرد.

از آن جایی که فعالیت‌های اقتصادی، برای تحققشان به‌افرادی نیاز دارند که بر رفتار آتی دیگران تکیه کنند، در جوامعی با اعتماد بیشتر، این فعالیت‌های اقتصادی، هزینه کمتری را به‌ذی‌نفعان تحمیل می‌کنند. هم‌چنان که ارو (۱۹۷۲) می‌گوید: «هر مبادله تجاری در نفس خود، حاوی مقداری اعتماد است. به‌خصوص آن دسته مبادلاتی که برای مدت طولانی‌تری تنظیم می‌شوند. پس شاید بتوان چنین ادعا کرد که هر عقب‌ماندگی اقتصادی در جهان، می‌تواند با کمبود اطمینان متقابل توضیح داده شود.»

قراردادهای مالی نسبت به‌اعتماد حساس‌اند؛ اعتماد به‌این که طرف مقابل، طبق نص قرارداد عمل کرده و به‌تعهدات و وظایفی که به‌او محول شده، پایبند می‌ماند. اعتماد می‌تواند از این انتظار ناشی شود که اجرای قوانین، هرگونه انحرافی را تنبیه می‌کند. اما اجرای قانون، در برخی موارد غیرمؤثر است و معمولاً گران تمام می‌شود. قانون، در مقابل برخی کلاه‌برداری‌های حرفه‌ای نمی‌تواند

کاری از پیش ببرد و اگر طرف معامله، پولی را هدر دهد، قانون در بهترین حالت، فقط می‌تواند او را به زندان بیندازد، ولی آن پول را جبران نمی‌کند. نکته دیگر این‌که ذات قراردادها ناقص است و غیرممکن به نظر می‌رسد که حتی در بهترین نظام‌های قضایی، بتوان سرمایه‌گذاری‌ها را به‌طور کامل ضمانت کرد.

از آن‌جا که اجرای قوانین، هیچ‌وقت نمی‌تواند به‌طور کامل مؤثر باشد، سرمایه اجتماعی می‌تواند نقشی اساسی در بالابردن میزان اعتماد ایفا کند. به‌این ترتیب، وسیله‌ای غیر از قانون معرفی می‌شود که در صورت ناکارا و گران بودن اجرای قانون، مکمل خوبی است. به‌آن معنی که به‌طور میانگین، ما انتظار داریم تأثیر سرمایه اجتماعی بر توسعه مالی در جامعه‌ای مثل ایران، بیش از جوامعی چون سوئد و فنلاند باشد که اجرای قانون در آنها موفق‌تر عمل می‌کند. مهم‌تر از این، کاربرد استدلال فوق در سطح یک کشور، این انتظار را به‌دنبال دارد که به‌طور مقطعی (میان بخشی) در مناطقی که اجرای قانون به‌نسبت بدتر است، تأثیر نهایی سرمایه اجتماعی تعمیم‌یافته، بیشتر باشد.

میزان اعتماد لازم برای یک مبادله مالی، به‌میزان تحصیلات دو طرف درگیر مبادله نیز بستگی دارد. دو سرمایه‌گذار را در نظر بگیرید که می‌خواهند اقدام به خرید سهام کنند؛ یکی تحصیل کرده، که می‌تواند پیش‌بینی‌های مالی را بخواند و به‌خوبی متوجه شود و دیگری سرمایه‌گذاری ساده که نمی‌تواند بسیاری از اصطلاحات را متوجه شود. اگر همه شرایط یکسان باشد، دومی برای خرید یک سهام، نیازمند اعتماد بیشتری است. ناتوانی در درک کامل همه جزئیات یک قرارداد، این امکان را از سرمایه‌گذار ساده می‌گیرد که بتواند بین سرمایه‌گذاری‌های قانونی و کلاه‌برداری‌ها، تفاوت قائل شود. در عین حال، درک ناقص از حمایت‌های قانونی پیش‌رو، باعث می‌شود تا سرمایه‌گذار ساده به‌طور کلی از شکاکیت و بدبینی بیشتری برخوردار باشد. در عین حال، اگر سرمایه‌گذار دیگر، برخوردار از توانایی یا اطلاعات لازم برای اتخاذ تصمیم‌های پیچیده مالی، مثل مدیریت سبدهایی‌اش نباشد، لازم است تا کس دیگری را برای انجام این کار، به‌عنوان نماینده قبول کند.

این دلایل باعث می‌شود که سرمایه‌گذار ساده برای ورود به یک قرارداد مالی، به اعتماد بیشتری نیاز داشته باشد. پس پیش‌بینی این خواهد بود که تأثیر نهایی سرمایه اجتماعی، بر استفاده از قراردادهای مالی در میان افراد تحصیل‌نکرده، بالاتر از دیگران باشد. لازم به ذکر است که منظور از سرمایه اجتماعی در این جا، سرمایه اجتماعی میان‌گروهی یا تعمیم‌یافته است.

هم‌چنین در جوامع کم‌اعتماد، معامله‌های قسطی، تحت تأثیر ویژگی‌های قابل اطمینان شخص متقاضی است، مانند پیوندهای خونی؛ و برعکس، در جوامع پراستناد، کمتر تحت تأثیر صلاحیت علمی افراد است. از این منظر، کسب صلاحیت علمی در جوامع کم‌اعتماد، از بازدهی کمتری برخوردار است.

سرمایه اجتماعی، فایده و امکان‌پذیری قراردادهای مالی را از طریق تأثیرگذاری بر دسترسی اعضای جامعه به اطلاعات نیز بهبود می‌بخشد. در این باره مفصل‌تر بحث خواهیم کرد.

در زیر به چند راهی که از طریق آنها، سرمایه اجتماعی، توسعه‌ی مالی را در پی دارد، اشاره می‌کنیم:

۲-۱-۷- استفاده از چک

واضح است که استفاده از چک، به اعتماد زیادی نیاز دارد. در واقع اعتماد برای هر دو طرف نیاز است. به همین خاطر، بر خواست مردم برای استفاده از چک تأثیر می‌گذارد. از این رو، انتظار می‌رود که خانواده‌ها در اجتماعاتی با سطح پایین سرمایه اجتماعی، اشتیاق کمتری به استفاده از چک نشان دهند.

۳-۱-۷- تخصیص سبد دارایی

برای تخصیص دارایی‌های مالی، همه خانواده‌ها با یک انتخاب اساسی بین نگهداری پول نقد و سرمایه‌گذاری در دیگر زمینه‌های مالی مواجه‌اند. هر نوع سرمایه‌گذاری، منوط به نوعی واگذاری کار به نمایندگان است. سپرده‌گذاری یک خانواده در بانک، به معنی پذیرفتن نمایندگی بانک برای حفاظت و مدیریت دارایی

خانواده است. از آن جایی که علاقه به نماینده‌پذیری، تحت تأثیر سطح اعتماد است، بنابر این افرادی که در مناطقی با سرمایه اجتماعی بالا زندگی می‌کنند، از آمادگی بیشتری برای پذیرش طرف سوم به‌عنوان نماینده برخوردارند؛ تا حفاظت و مدیریت پول خود را به آنها بسپارند. به‌همین خاطر انتظار ما از خانواده‌هایی که در این مناطق زندگی می‌کنند، این است که بخش زیادی از ثروت مالی خود را در سپرده‌ها و سهام سرمایه‌گذاری کنند و بخش کمتری را به‌عنوان پول نقد باقی گذارند.

به‌خصوص حساسیت سپرده‌ها نسبت به سرمایه اجتماعی موضوع جالبی است. سپرده‌گذاری به‌نماینده‌پذیری و بنابر این به‌اعتبار نیاز دارد، ولی به‌اطلاعات زیادی محتاج نیست. چراکه بیمه سپرده‌گذاران، از حساسیت آنها نسبت به برخی اطلاعات خاص درباره بانک می‌کاهد. به‌همین علت، هرگونه اثر سرمایه اجتماعی بر سپرده‌ها دلالت بر اعتماد دارد، نه بر اطلاعات. اعتماد، مسیر اصلی تأثیر سرمایه اجتماعی بر رفتار سرمایه‌گذاری است.

۴-۱-۷- وام‌گیری و قرض از دوستان و خویشان

وام‌گیری نیز متأثر از اعتماد است. به‌همین خاطر انتظار داریم که عرضه وام به‌خانوارها در یک منطقه، ارتباط مثبتی با میانگین سطح سرمایه اجتماعی آن منطقه داشته باشد. در جایی که نتوان به‌راحتی از وام‌های رسمی استفاده کرد، بالا بودن سرمایه اجتماعی غیررسمی، امکان دسترسی به‌وام‌های غیررسمی را افزایش می‌دهد. لازم به‌یادآوری است که سرمایه اجتماعی تعمیم‌یافته، در روابط مردم با دیگران جریان دارد و سرمایه اجتماعی غیررسمی در روابط مردم با اطرافیان‌شان.

جوامعی که از میزان بالایی اعتماد برخوردارند، برای ایجاد توافق و همکاری، به‌نهادهای رسمی کمتری محتاج‌اند. به‌همین خاطر، بازارهای اعتباری غیررسمی که وابسته به‌اعتماد بین شخصی است، می‌تواند سرمایه‌گذاری را برای جوامعی که واسطه‌گری‌های مالی به‌صورت رسمی شکل نگرفته‌اند، تسهیل کند (نک و کیفر،

(۱۹۹۷).

اگر این مطالب به لحاظ تجربی، در کشورهای مختلف مورد تأیید واقع شود، کاربرد بسیار مهمی برای کشورهای در حال توسعه خواهد داشت. به نظر می‌رسد سرمایه اجتماعی در جایی که سطح دانش و آگاهی است و قانون‌مداری ضعیف است، مهم‌ترین مقوله باشد. این، وضعیت بسیاری از کشورهای در حال توسعه است.

انتظار داریم رابطه سرمایه اجتماعی تعمیم‌یافته با وام‌های غیررسمی، رابطه‌ای معکوس باشد. یک علت این انتظار، جایگزینی وام غیررسمی با وام رسمی است. این رابطه به خاطر آن است که در برخی شرایط و بعضی مکان‌ها، وام رسمی، غیرقابل دسترس و یا بسیار گران است و طبق آن چه در بالا آوردیم، دسترسی به وام‌های رسمی با سرمایه اجتماعی تعمیم‌یافته رابطه مستقیم دارد؛ یعنی در جامعه‌ای که سرمایه اجتماعی تعمیم‌یافته آن بالاست، راحت‌تر می‌توان به تقاضاکنندگان وام اعتماد کرد. با این اوصاف، تقاضا برای وام‌گیری از دوستان و خویشان (یا همان وام غیررسمی) در مناطقی با سرمایه اجتماعی کم، افزایش می‌یابد.

علت دیگر را برخی نویسندگان در این نکته دیده‌اند که کمبود اعتماد به دیگران، به‌طور کلی با وجود مازاد اعتماد میان زیرگروه‌هایی چون خانواده‌ها همراه است (مثل بنفیلد^۱ (۱۹۵۸) و فوکویاما^۲ (۱۹۹۵)). اصطلاح خویشاوندگرایی نامطلوب^۳ که اولین بار توسط بنفیلد به کار رفت، به معنی وجود سطح بالایی از اعتماد در میان خانواده و سطح پایینی از آن در خارج از خانواده است. این امر به‌طور طبیعی، مبادلات را از بازارها به چرخه خویشاوندی محدود می‌کند. کاهش در سرمایه اجتماعی تعمیم‌یافته، با افزایش در سرمایه اجتماعی غیررسمی یا پیوندی همراه است. انتظار می‌رود که تمایل به وام‌های غیررسمی با سطح سرمایه

1- Banfield.

2- Guiso *et al*, 2003.

3- Amoral familism.

اجتماعی، هم‌بستگی منفی داشته باشد.

آن‌چه گویزو، ساینزا و زینگالز^۱ در مقاله‌ای با عنوان «نقش سرمایه اجتماعی در توسعه مالی»، پی‌می‌گیرند، شناسایی رابطه میزان سرمایه اجتماعی با فایده و امکان‌پذیری آن دسته از قراردادهای مالی است که داده‌هایش را در اختیار داشته‌اند. نمونه مورد بررسی ایشان، پیمایش درآمد و ثروت در ایتالیا^۲ بوده است. مجموعه داده‌های فوق ۳۲۷۰۰ خانوار را بین سال‌های ۱۹۹۵-۱۹۸۹ در بر می‌گیرد و حاوی اطلاعاتی پیرامون تصمیم‌گیری برای سبد دارایی، فایده انواع قراردادهای مالی و هم‌چنین مشخصات ریز جغرافیایی و فردی است.

گویزو و همکارانش، با در نظر گرفتن مجموعه عظیمی از خصوصیات خانوار و دیگر متغیرهای محیط اجتماع، از جمله، کیفیت اعمال قانون و تولید ناخالص داخلی سرانه، این نکته را دریافتند که در مناطقی از ایتالیا که سطح اعتماد اجتماعی بالاست، مردم کمتر پول نقد نگهداری می‌کنند و بیشتر تمایل به سرمایه‌گذاری در سهام دارند، از چک بیشتر بهره می‌برند و دسترسی بیشتری به اعتبار دارند و کمتر از اعتبارهای غیررسمی استفاده می‌کنند. هم‌چنین در این مناطق، بنگاه‌ها دسترسی بیشتری به اعتبار دارند و علاقه آنها برای داشتن سهام‌داران متعدد بالاست. به‌علاوه تأثیر اعتماد در میان افراد کمتر تحصیل کرده و مناطقی که از نظر اجرای قانونی ضعیف‌اند، بیشتر است.

۲-۷- اثر سرمایه اجتماعی بر رشد

برخلاف باورهای معمول، که تحقق رشد اقتصادی را یا مستلزم دولتی شدن اقتصاد می‌دانند و یا مستلزم بازاری شدن آن، شعبه تازه شکفته علم اقتصاد، یعنی «اقتصاد نهاد‌گرای جدید»^۳ بر این باور است که اقتصاد باید ترکیب بهینه‌ای باشد از نهادهای بازاری و نابازاری؛ یا با واژگان کلاسیک، ترکیبی از بازار، برنامه و سنت؛ یا به تعبیر نهاد‌گرایان، ترکیبی از بازار، دولت و بنگاه. اما این مجموعه

1- Guiso, Sapienza and Zingales, 2000.

2- Italian Survey on Household's Income and Wealth.

3- The New Institutional Economics.

نهادها باید به گونه‌ای ترکیب شوند که نه تنها هزینه مبادله (در قراردادهای خصوصی میان کارگزاران اقتصادی) و سواری مجانی^۱ (در تصمیمات جمعی) را حداقل کنند، بلکه دیگر شاخص‌های عملکرد اقتصاد را نیز بهبود بخشند (رنانی، ۱۳۷۶).

با وجود تمام مطالعاتی که بر روی رشد و عوامل تأثیرگذار بر آن انجام شده، هنوز چیزی بین ۴۰ تا ۶۰ درصد از رشد اقتصادی، توضیح داده نشده است. این مقدار، همان است که کل بهره‌وری عوامل تولید^۲ خوانده می‌شود. اما هنوز نااطمینانی تقریباً زیادی نسبت به عوامل تأثیرگذار بر مفهوم فوق وجود دارد. هنوز هم کشورهایی وجود دارند که در رکود به سر می‌برند و نرخ رشدی نزدیک صفر دارند. این در حالی است که کشورهای دیگری از نرخ رشد حدود ۱۰ درصد، نفع می‌برند.^۳

طی ده سال گذشته و حتی بیشتر، پژوهش‌گران بیشتری به این امر اذعان داشته‌اند که عوامل نهادی، می‌تواند یکی از اصلی‌ترین علل تفاوت موجود باشد. این نگرش، دیدگاهی است که اقتصاد نهادگرایی جدید بر آن تأکید می‌کند. به‌ویژه، داگلاس نورث^۴، برنده جایزه نوبل، کارهای خود را بیشتر پیرامون این نگرش دنبال می‌کند. نورث، بر این مدعا است که نهادهای رسمی و غیررسمی، اعم از ساختار قانونی و قواعد بازی، نقشی اساسی در درک عملکرد اقتصادی ایفا می‌کنند.

سرمایه اجتماعی یکی از کلیدی‌ترین مفاهیم ارائه شده در این زمینه است. نقش این مفهوم در عملکرد اقتصادی ملل، مناطق، جوامع و حتی شرکت‌ها حائز اهمیت فراوانی است.

برای مدت زیادی، ابزارهای اصلی برای تحلیل اقتصادی، الگوی تعادل

1- Free Riding.

2- Total Factor Productivity.

3- Hjerpe, 2003.

4- Douglas North.

والراسی^۱ بود. در زمینه رشد نیز، الگوی رشد نئوکلاسیکی سولو^۲ مطرح بود. تأکید الگوی والراس، بر اطلاعاتی است که قیمت‌ها در اقتصاد نمایان می‌سازند. الگوی سولو، پیشرفت اقتصادی را محصول تغییر فناوری می‌داند. اما در این الگو، تغییرات فنی، چیزی شبیه به‌مانده آسمانی است و به‌همین لحاظ سرچشمه بروز این تحولات معلوم نیست.

یک راه برای ورود به‌بحث درباره رشد، ایجاد تفکیک میان علل اصلی^۳ و علل فرعی^۴ رشد است. علل فرعی، به‌انباشت نهاده‌های تولیدی، مانند سرمایه و نیروی کار، و همین‌طور عوامل مؤثر بر بهره‌وری این نهاده‌ها، مانند اقتصاد مقیاس و تغییر فناوری مربوط می‌شود. اینها مطالبی است که نظریه‌های رشد درون‌زا، نئوکلاسیکی و نئوکینزینی بر آن متمرکز می‌شوند. منابع اصلی رشد، بیشتر با متغیرهایی سر و کار دارند که توانایی و ظرفیت یک کشور را برای انباشت عوامل تولید و سرمایه‌گذاری در تولید دانش، تحت تأثیر قرار می‌دهند. برای مثال، هی‌پرپ به‌نقل از تمپل^۵، عوامل متنوعی چون نرخ رشد جمعیت، تأثیر بخش مالی، محیط عمومی اقتصاد کلان، نظام تجاری، اندازه دولت، توزیع درآمد و محیط سیاسی و اجتماعی را در نظر می‌گیرد.

با انتقال از علل فرعی به‌علل اصلی، نگاه‌ها به‌چارچوب نهادی اقتصاد و ظرفیت اجتماعی آن، معطوف می‌شود. بحث در مورد سرمایه اجتماعی، در این جا، یعنی هنگام بحث درباره علل اصلی و بنیادین رشد، مطرح می‌شود. اما هرکدام از سطوح سرمایه اجتماعی به‌گونه‌ای بر رشد تأثیرگذارند. به‌عبارت دیگر، سرمایه اجتماعی غیررسمی به‌گونه‌ای و سرمایه اجتماعی تعمیم‌یافته به‌نحوی دیگر بر رشد اقتصادی تأثیر می‌گذارند. شاید بتوان تفاوت تأثیرگذاری‌ها را در زمان مورد نیاز آنها برای اثرگذاری خوب دانست. به‌عنوان مثال، تأثیری که سرمایه اجتماعی

1- Walrasian model of economic equilibrium.

2- Neo-Classical Solow growth model.

3- Fundamental causes.

4- Proximate causes.

5- Temple, 1995.

غیررسمی بر تربیت نیروی انسانی می‌گذارد، مقوله‌ای است که در بلندمدت آثار خود را بر رشد نمایان می‌کند. برای این کار، شاید یک نسل طول بکشد تا رابطه‌ی اولیا با فرزندان‌شان، آثار خود را در جامعه تسری بخشد.

در رابطه با سرمایه اجتماعی تعمیم‌یافته، هی‌یرپ (۲۰۰۳) با اشاره به بررسی نک (۲۰۰۲)، می‌گوید: «در چندین مطالعه انجام شده درباره رشد، اعتماد به‌عنوان شاخص‌ترین متغیر سرمایه اجتماعی، متغیری کلیدی برای توضیح رشد اقتصادی شناخته شده است.» اطلاعات مربوط به اعتماد، بیشتر از پیمایش جهانی ارزش‌ها^۱ استخراج شده که در حال حاضر ۴ دوره از این پیمایش در دست است.

هی‌یرپ (۲۰۰۳)، ضمن استناد به استدلال فوکویاما (۱۹۹۵)، نکته‌ای را در این باره اضافه می‌کند: «در بررسی ادبیات رابطه‌ی سرمایه اجتماعی و رشد، منظور از اعتماد، باید اعتماد تعمیم‌یافته^۲ باشد.» منظور از اعتماد تعمیم‌یافته، میزان اعتمادی است که به افراد ناشناس می‌شود. طبق نظر فوکویاما (۱۹۹۵)، اعتماد حاکم بر روابط میان اعضای خانواده یا قوم و قبیله، لزوماً به روابط افراد در جامعه سرایت نمی‌کند. در این‌جا اعتماد تعمیم‌یافته مهم است که با میزان اعتماد کردن مردم به افراد ناشناس سنجیده می‌شود. به‌طور معمول، سطح اعتماد در میان خانواده‌ها در همه جوامع بالاست. آن‌چه باعث ایجاد تفاوت‌های اساسی میان کشورها می‌شود، میزان اعتماد تعمیم‌یافته موجود در آنهاست. فوکویاما بر این تأکید دارد که اگر اعتماد از بین خانواده‌ها فراتر نرود، عرضه سرمایه و هم‌چنین حضور مدیران کارآمد در عرصه، محدود خواهد شد؛ که این امر به‌نفع بنگاه‌های خصوصی نخواهد بود. اعتماد بالا دارای ارزش اقتصادی است، چرا که با کاهش هزینه‌های مبادلاتی و هزینه‌های مربوط به انعقاد و اجرای قراردادهای در محیط‌های پرکشمکش و ناآرام، کارایی اقتصادی را افزایش می‌دهد.

به این ترتیب، اثری که سرمایه اجتماعی بر رشد اقتصادی می‌گذارد، اغلب از طریق سرمایه‌گذاری است. به‌این معنی که سرمایه اجتماعی با فراهم کردن

1- World Value Survey (WVS).

2- Generalized Trust.

محیطی آرام و باثبات از نظر اجتماعی و سیاسی، در وهله اول بر سرمایه‌گذاری تأثیر می‌گذارد؛ سپس در مراحل بعدی، تغییر ایجاد شده در سرمایه‌گذاری، رشد را تحت تأثیر قرار می‌دهد.

برای نمونه افزایش آزادی‌های مدنی، سهم سرمایه‌گذاری در تولید ناخالص داخلی را که به‌طور معمول حدود ۲۰ درصد است، ۵ درصد افزایش می‌دهد.^۱ مطالعه کورمندی و مگ‌وایر (۱۹۸۵) از اولین مطالعاتی بود که به بررسی رابطه سرمایه اجتماعی و عملکرد اقتصادی پرداخت و از نگرش آماری میان‌کشوری استفاده کرد. آنها از شاخص معروف به گستیل^۲ برای آزادی‌های مدنی استفاده کردند. شاخص گستیل از ۱ تا ۷ شماره‌گذاری می‌شود. امتیاز پایین‌تر، نمایان‌گر آزادی‌های مدنی بیشتر است. مطالعه گستیل، ۱۷۰ کشور و منطقه را در برمی‌گیرد. ۱۴ شاخص برای آزادی‌های مدنی و ۱۱ شاخص برای آزادی‌های سیاسی در این شاخص حضور دارد. از مواردی که این معیار به آنها اشاره دارد، می‌توان به قوه قضاییه مستقل، اتحادیه‌های تجارت آزاد، نهادهای مذهبی، تنوع احزاب سیاسی، میزان ممیزی سیاسی و کنترل نظامی یا خارجی اشاره کرد.

آنها کشورها را بر مبنای شاخص گستیل طبقه‌بندی کرده و متوجه شدند که این متغیر مجازی، تأثیری مثبت و به‌اندازه ناچیزی معنی‌دار بر رگرسیون رشد دارد. کل این اثر، تقریباً نتیجه تأثیر آزادی‌های مدنی بر نرخ سرمایه‌گذاری است. وقتی نسبت سرمایه‌گذاری به تولید ناخالص داخلی، به رگرسیون رشد اضافه شود، آزادی‌های مدنی، دیگر دارای اثر مستقل نخواهد بود. اگر در یک رگرسیون، نسبت سرمایه‌گذاری به تولید ناخالص داخلی، به‌عنوان متغیر وابسته باشد، آزادی‌های سیاسی، بدون شک، قدرتمندترین عامل توضیح‌دهنده است. طبق این مطالعه، افزایش آزادی‌های مدنی، سهم سرمایه‌گذاری در تولید ناخالص داخلی را، که معمولاً ۲۰ درصد است، ۵ درصد افزایش می‌دهد.

طبق مطالعه‌ای مشابه کورمندی و مگ‌وایر، که توسط گریبیر و تولاک^۳

1- Kormendi and Meguire, 1985.

2- Gastil.

3- Grier and Tullock.

در سال ۱۹۸۹ انجام شد، سرکوب‌های سیاسی^۱، در آمریکای لاتین و آفریقا، نرخ رشد سالانه را با افت معنی‌داری حدود ۱/۵ درصد مواجه می‌کند. حتی مطالعات انجام شده برای بررسی رابطه سببی، به این واقعیت اشاره دارند که ناآرامی‌های سیاسی، متغیری تعیین‌کننده برای رشد است. مطالعات دیگری در این زمینه، رابطه میان متغیرهایی چون ناآرامی‌های سیاسی، سلطه نظم و قانون، و هم‌چنین فساد در حکومت را با رشد اقتصادی، مثبت یافته‌اند.

طبق آن چه هی‌پرپ (۲۰۰۳) در مقاله خود به‌از نقل فوکویاما (۱۹۹۵) مطرح می‌کند، آمریکا، ژاپن و آلمان، بر مبنای شواهد کمی، جزو کشورهایی با اعتماد بالا طبقه‌بندی می‌شوند که توانایی بسط و گسترش بنگاه‌های بزرگ در این کشورها بیشتر وجود دارد. در این‌گونه جوامع، اعتماد فقط به‌خاطر پیوندهای خانوادگی شکل نگرفته‌است. فوکویاما در مقابل این دسته از کشورها، فرانسه، ایتالیا، چین، جمهوری کره، هنگ‌کنگ و تایوان را به‌عنوان کشورهایی با اعتماد کم برمی‌شمارد که بنگاه‌های عظیم در این کشورها، براساس پیوندهای خانوادگی و خاندانی شکل می‌گیرند.

استفان نک و فیلیپ کیفر^۲ (۱۹۹۵) براساس راهنمای بین‌المللی برای میزان خطر در کشورها^۳ و داده‌های آن، یک شاخص بسیار خوب برای امنیت اموال خصوصی و قابلیت اجرای قراردادهای، بنا نهادند. برای این شاخص، آنها از معیارهایی چون فساد در حکومت، سلطه قانون، خطر مصادره، بی‌اعتبار کردن قراردادهای توسط دولت و کیفیت بوروکراسی استفاده کردند. آنها هم‌چنین، اقدام به‌تشکیل شاخصی مشابه براساس اطلاعات خطرهای محیطی برای بازرگانی^۴ و داده‌هایش کردند. هر دو شاخص از لحاظ آماری، شاخص‌های معنی‌داری را برای رگرسیون رشد برو^۵ ترتیب داده‌اند. الگوی رشد برو (۱۹۹۱)، ناآرامی‌های سیاسی

1- Political Repression.

2- Knack and Keefer.

3- International Country Risk Guide (ICRG).

4- Business Environmental Risk Intelligence (BERI).

5- Barro.

را برای سال‌های ۱۹۶۰ تا ۱۹۸۵، متغیری معنی‌دار و دارای اثر عکس بر نرخ رشد اقتصادی و سهم سرمایه‌گذاری بخش خصوصی در تولید ناخالص داخلی، ارزیابی کرده است. شاخص‌های مبتنی بر داده‌های راهنمای بین‌المللی برای میزان خطر کشورها، به‌خاطر در بر گرفتن تعداد بیشتری از کشورها، در ادبیات مربوط به بررسی‌های تجربی بین‌کشوری با استقبال بیشتری مواجه شدند.

نک و کیفر، در مقاله‌ای تحت عنوان «آیا سرمایه اجتماعی پیامد اقتصادی دارد؟»، یکی از جامع‌ترین مطالعات بین‌کشوری، پیرامون تأثیر سرمایه اجتماعی بر اقتصاد را انجام داده‌اند. در این تحقیق شواهدی ارائه می‌شود که براساس آنها، سرمایه اجتماعی، نقش مهمی در عملنمودهای اقتصادی قابل اندازه‌گیری ایفا می‌کند. در این مطالعه که یک نمونه ۲۹-تایی از اقتصادهای بازاری را شامل می‌شود، دو سنجه اعتماد و هنجارهای مدنی، که از پیمایش جهانی ارزش‌ها به‌دست آمده، مورد استفاده واقع شده‌اند. نتایج حاصل، به‌این مطلب اشاره دارد که اعتماد و هنجارهای مدنی در کشورهایی با میزان درآمد بالا و یکسان‌تر که در آنها نهادهایی حضور دارند که اعمال حریصانه مدیران را مهار کنند، و جمعیت باسوادتر و از لحاظ قومی، یکنواخت‌تری دارند، قوی‌تر است.

این مقاله، بر سه محور کلی شکل گرفته و بر همین اساس به‌سه نتیجه دست یافته است. اولی، به‌اهمیت اعتماد و هنجارهای مدنی در عملکرد موفقیت‌آمیز فعالیت‌های اقتصادی می‌پردازد. دومی، به‌این مطلب اشاره دارد که طبق شواهد تجربی، فعالیت‌های جمعی، با عملکرد اقتصادی هم‌بسته نیست. این نتیجه، خلاف آن چیزی است که پاتنام در رابطه با مناطق ایتالیا به‌آن دست یافت. سومین محور نیز به‌نمایش میزان اهمیت دو منبع اعتماد و هنجارهای مدنی اختصاص دارد و این دو عنصر اساسی سرمایه اجتماعی را در کشورهایی که نهادهای رسمی قوی‌تری برای صیانت از دارایی‌ها و حقوق مندرج در قراردادها دارند، و هم‌چنین در کشورهایی که از لحاظ قومی و طبقه رفاهی، یکنواخت‌ترند، قوی‌تر یافته است. در رابطه با محور دوم، می‌توان به‌این نتیجه کلی اشاره کرد که عدم وجود ارتباط، میان عضویت در گروه‌ها و عملکرد اقتصادی به‌خاطر آثار بدی است که

گروه‌گرایی به همراه دارد. به عبارت دیگر، آثار مخرب گروه‌ها، چون رانت‌خواری، که توسط اولسون (۱۹۸۲) بیان شده، آثار سازنده و مثبت گروه‌ها را که پاتنام برشمرده است، تحت تأثیر قرار می‌دهد.

طبق این تحقیق، نک و کیف‌دریافتند که متغیرهای سرمایه اجتماعی ارتباط قوی و معناداری با رشد دارند. تغییر در اعتماد به میزان یک انحراف معیار، که معادل ۱۴ درصد است، رشد را بیش از نیم انحراف معیار (۰،۵۶)، دچار تغییر می‌کند. این میزان از تأثیرگذاری، تقریباً با تأثیر ضریب استانداردشده تحصیلات ابتدایی بر رشد (۰/۶۴) برابر است. نک و کیف‌دریافتند که در آنها بخش توسعه‌یافته مالی وجود ندارد، سرمایه اجتماعی از اهمیت بیشتری برخوردار است. حاصل پیگیری این فرضیه، چیزی جز تأیید آن نبود. در کشوری که تولید ناخالص داخلی سرانه آن در سال ۱۹۸۰، فقط ۱۰۰۰ دلار بود، ضریب اعتماد ۰/۱۷۹ به‌دست آمد که دو برابر میزان متوسط دیگر کشورهای نمونه در این تحقیق است. از دیگر مسائلی که در این مقاله دنبال شده است، میزان تأثیرگذاری سرمایه اجتماعی، بر سهم سرمایه‌گذاری در تولید ناخالص داخلی است. اعتماد در معادله برآوردی این تحقیق، با سرمایه‌گذاری هم‌بستگی داشت، اما فقط در آزمون یک دامنه و در سطح ۵ درصد معنی‌دار بود. طبق این بررسی، هر هفت درصد افزایش در اعتماد، با یک‌دهم افزایش در سهم سرمایه‌گذاری در تولید ناخالص داخلی، همراه است. شاخص هنجارهای مدنی نیز، از معنی‌داری بالایی برخوردار بوده‌اند، و هر یک دهم افزایش در این شاخص، افزایش یک درصدی سرمایه‌گذاری را به دنبال داشته است.

مطالعه لاپورتا^۱ و همکاران (۱۹۹۷) نیز از گسترده‌ترین مطالعات انجام شده درباره رابطه اعتماد و عملکرد اقتصادی است. لاپورتا و همکارانش، دریافتند که اعتماد میان مردم رابطه‌ای مثبت با رشد (در سطح معنی‌دار ۱۰ درصد) در طول

سال‌های ۹۳-۱۹۷۰ دارد. هم‌چنین، به‌این نتیجه رسیدند که هر یک انحراف معیار افزایش در سنج‌های اعتماد، با افزایش کارایی نظام قضایی به‌میزان ۰/۷ انحراف معیار، و کاهش فساد حکومت به‌میزان ۰/۳ انحراف معیار همراه است.

زک و نک^۱ (۲۰۰۱)، ۱۲ کشور به ۲۹ کشور مورد مطالعه در تحقیق نک و کیفر (۱۹۹۷) اضافه کردند. این داده‌ها با استفاده از دور سوم پیمایش جهانی ارزش‌ها که در سال‌های ۹۶-۱۹۹۵ جمع‌آوری شد، اضافه شدند. نتایج حاصل از این تحقیق، به‌یافته‌های قبلی قوت بیشتری بخشید. اعتماد حتی برای مدت طولانی‌تر بین سال‌های ۱۹۷۰ تا ۱۹۹۲، رابطه‌ای معنی‌دار با رشد نشان داد. هم‌چنین، اثر برآوردی اعتماد بر رشد نسبت به‌تصریح الگویی که در نک و کیفر (۱۹۹۷) بود، حساسیت کمتری داشت.

اثرات سرمایه اجتماعی بر رشد اقتصادی با بررسی رابطه‌ی برخی متغیرهای نهادی مطالعه شد. به‌عنوان مثال، آزادی‌های مدنی، آزادی‌های سیاسی، میزان خشونت سیاسی یا میزان خطر موجود در محیط سیاسی یک کشور، شاخص‌هایی برای سرمایه اجتماعی در سطح کلانند که رابطه آنها با رشد اقتصادی معکوس ارزیابی شده‌است.

۲-۷- اثر سرمایه اجتماعی بر گردش اطلاعات و جلوگیری از شکست بازار

در مقدمه به‌این مطلب اشاره کردیم که اطلاعات نامتقارن^۲، با به‌وجود آوردن مشکلاتی چون انتخاب بد^۳ و مخاطره اخلاقی^۴، موجبات شکست بازار^۵ را فراهم می‌آورد. اطلاعات نامتقارن، در بسیاری از بازارها وجود دارد. به‌عنوان مثال، معمولاً فروشنده، نسبت به‌خریدار از اطلاعات بیشتری درباره کالا برخوردار است؛ چه درباره کیفیت و قیمت کالا و چه درباره بازار کالا و اجناس مشابه آن. این مسأله در روند عملکرد بازار اثر می‌گذارد و ممکن است منجر به‌انحراف قیمت‌ها شود. از

1- Zak and Knack.

2- Asymmetric Information.

3- Adverse Selection.

4- Moral Hazard.

5- Market Failure.

آن جا که در اقتصاد مبتنی بر بازار، قیمت، مهم‌ترین نقش را ایفا می‌کند، آن چه انحراف قیمت به‌همراه دارد، تخصیص ناکارای منابع و به‌دنبال آن، شکست بازار است.

اطلاعات، ارتباط بسیار نزدیکی با نااطمینانی دارد. در واقع، اطلاعات، درجه نااطمینانی یک واقعه را تعیین می‌کند. این حالت بسیار پیش می‌آید که یکی از دو طرف قرارداد نسبت به دیگری، مزیت اطلاعاتی دارد. این حالت باعث به‌وجود آمدن مسأله کارگزار-کارفرما^۱ می‌شود. کارفرما، کسی است که انجام کاری را به دیگری واگذار می‌کند؛ به عبارت دیگر، کارفرما تحت تأثیر عمل دیگری قرار دارد. در مقابل، کارگزار کسی است که از طرف دیگری، انجام کاری را بر عهده گرفته است؛ یا به تعبیر دیگر، کارگزار عمل می‌کند و دیگری تحت تأثیر عمل او قرار می‌گیرد. مسأله کارگزار-کارفرما، بیان‌گر یک رابطه وابستگی^۲ است. این رابطه وقتی به‌وجود می‌آید که وضعیت و یا رفاه یک فرد به آن چه فرد دیگری انجام می‌دهد، بستگی داشته باشد.

در این حالت، سرمایه اجتماعی در رفع دو مشکل اطلاعات نامتقارن، یعنی انتخاب بد و مخاطره اخلاقی، کمک بسیار زیادی می‌تواند بکند. منافع سرمایه اجتماعی بسیار متعدد است. این منافع از راه‌های گوناگونی بر توسعه تأثیر می‌گذارند. یکی از این راه‌ها، گردش اطلاعات و انجام فعالیت‌های دارای منافع متقابل^۳ است. همان‌طور که قبل از این هم اشاره شد، سرمایه اجتماعی از طریق گردش بهتر اطلاعات، بستری برای توسعه مالی فراهم می‌کند. میزان بالای سرمایه اجتماعی، نتیجه تعاملات زیاد اجتماعی است. به همین خاطر، با بالا رفتن سرمایه اجتماعی، چرخش اطلاعات بیشتر شده و ناهمگونی اطلاعات نیز بین دو طرف قرارداد کاهش می‌یابد. این کاهش، نه تنها افزایش اعتماد را به‌دنبال دارد، بلکه به‌طور مستقیم تقاضا و فایده قراردادهای مالی را (بدون توجه به تأثیری که بر

1- Principal-Agent Problem.

2- Agency.

3- Mutually Beneficial Collective Action (MBCA).

4- Grootaert and Van-Bastelaert, 2004.

افزایش اعتماد می‌گذارد) افزایش می‌دهد.^۱

طبق آن چه گروتر و فن‌بستلر (۲۰۰۲) نقل می‌کنند، پل کولیر^۲ مفهوم سرمایه اجتماعی را از منظری اقتصادی بررسی کرده و در آن سرمایه اجتماعی را به چند دلیل از لحاظ اقتصادی سودمند می‌خواند. او علت این سودمندی را در این می‌داند که تعاملات اجتماعی، حداقل یکی از این سه نوع اثر خارجی را ایجاد می‌کند: اول آن که در روابط میان افراد، انتقال اطلاعات به‌سادگی انجام می‌شود و از این طریق، امکان سوءاستفاده افراد از فرصت‌ها کم می‌شود؛ دوم، تسهیل انتقال اطلاعات در محیط فناوری و بازار است که در نتیجه آن، از شدت مشکل شکست بازار در امر اطلاعات کاسته می‌شود؛ و سوم، بهبود مشکل سواری مجانی از طریق این مفهوم و تسهیل فعالیت دسته‌جمعی است. کولیر بین این مطلب که تعامل اجتماعی دو طرفه است یا یک طرفه، همین‌طور بین این که تعامل، سازمان‌یافته باشد یا غیررسمی، تمایز قائل می‌شود. برای مثال، انتقال اطلاعات ممکن است به‌روی هم‌گذاشتن اطلاعات تعبیر شود، که از طریق تعاملات دو طرفه مانند شبکه‌ها (غیررسمی) و باشگاه‌ها (سازمان‌یافته) صورت می‌پذیرد، و یا به تقلید کردن بستگی داشته باشد که فقط به‌تعمامل یک طرفه احتیاج دارد.

علاوه بر این، تبادل اطلاعات و ایجاد شبکه‌ها و تشکله‌ها، از طرفی منافع همکاری و توافق را افزایش می‌دهد و از طرف دیگر، ممکن است هزینه‌های عدم پذیرش همکاری را زیاد کند. هر دوی این نتایج، رفتارها را دارای قابلیت پیش‌بینی بیشتر خواهد کرد.

گلیرر و همکارانش^۳ (۲۰۰۱)، در مقاله‌ی خود با استناد به‌گریف (۱۹۹۳) می‌گویند: «اقتصاددانان دریافته‌اند که تعاملات اجتماعی^۴ در صورتی که مرتب تکرار شوند، نقش بسیار مهمی در حل مشکل سواری مجانی و کاهش

1- Guiso *et al*, 2000.

2- Collier, Paul, 1998.

3- Glaeser *et al*.

4- Social Interactions.

فرصت‌طلبی^۱ دارند.» در ادامه، آنها با اشاره به برخی متون اقتصادی^۲، این نکته را یادآور می‌شوند که «ادبیات این موضوع نشان می‌دهد که به‌چه علت، وقتی افراد انتظار دارند تا در آینده بیشتر با یکدیگر روبرو شوند، همکاری آسان‌تر می‌شود.» طرح سرمایه اجتماعی^۳ که توسط بانک جهانی انجام شده، مجموعه‌ای از مطالعات تجربی است که برای بررسی تأثیر سرمایه اجتماعی شکل گرفته و در گروترو و ون بستلر (۲۰۰۲) خلاصه نتایجش آورده شده‌است. مطالعه فاجمبس و مینتن^۴، یکی از مطالعات بانک جهانی، تحت عنوان طرح سرمایه اجتماعی است. چندین مطالعه، نقش اشتراک اطلاعات را پررنگ کرده‌اند. تحقیق انجام‌شده توسط فاجمبس و مینتن، درباره تاجران محصولات کشاورزی در ماداگاسکار، یکی از آنهاست. طبق نتایج این مطالعه، تاجرانی که از ارتباطات بهتری برخوردارند، اطلاعات بیشتری از قیمت‌ها و اعتبار مشتریان دارند و در نتیجه از فروش بالاتر و سود ناخالص بیشتری در معاملاتشان نفع می‌برند.

۸- اثرات غیرمستقیم

۸-۱- تأثیر سرمایه اجتماعی بر ساخت و انباشت سرمایه انسانی

سرمایه اجتماعی نقش مهمی در انباشت سرمایه انسانی، به‌خصوص در خانواده ایفا می‌کند. چو^۵ (۲۰۰۳) در مقاله خود با عنوان «سه الگوی ساده برای سرمایه اجتماعی و رشد اقتصادی»، به‌نقل از گری بکر^۶ (۱۹۹۳) که مطالعات زیادی درباره نقش اقتصادی سرمایه‌های انسانی انجام داده، می‌گوید: «هیچ کدام از بحث‌های سرمایه انسانی، نمی‌تواند تأثیر خانواده‌ها بر دانش، مهارت، ارزش‌ها و عادات کودکان را منکر شود... پس حتی اختلاف‌های جزئی بین کودکان در سلايقشان،

1- Opportunism.

2- Abreu, 1988, Fudenberg and Maskin, 1986, Kreps et. al, 1982.

3- Social Capital Initiative (SCI).

4- Fafchamps and Minten, 2002.

5- Chou.

6- Becker, Gary.

که توسط خانواده‌ها دامن زده می‌شود، در طول زمان ممکن است به‌اختلاف‌های بزرگ منجر شود.»

در میان جامعه‌شناسان، جیمز کلمن^۱ از اولین کسانی بود که منبع سرمایه اجتماعی و اثری که بر انباشت سرمایه انسانی می‌گذارد را معرفی کرد. اعتقاد کلمن بر این است که هم سرمایه اجتماعی موجود در خانواده و هم سرمایه اجتماعی موجود در جامعه، تأثیر به‌سزایی در تربیت سرمایه انسانی نسل بعد دارند. او سرمایه اجتماعی را مجموعه‌ای از منابع می‌داند که در ذات روابط خانوادگی و سازمان‌های اجتماعی یک جامعه وجود دارند و برای رشد اجتماعی و شناختی یک کودک یا یک فرد جوان سودمند است.

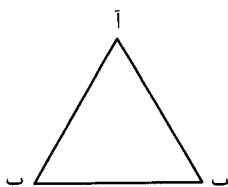
کلمن (۱۹۹۰)، بحث خود را به دو قسمت تقسیم می‌کند: یکی شناخت رابطه سرمایه اجتماعی خانواده با تربیت سرمایه انسانی و دیگری رابطه سرمایه اجتماعی جامعه با آن. برای نشان دادن اولی، یعنی نقش سرمایه اجتماعی در تربیت نیروی انسانی، مثال جان استوارت میل^۲ را مطرح می‌کند. او در کودکی و قبل از سنین مدرسه، لاتین و یونانی را از پدرش، جیمز میل، فرا می‌گیرد و در همان سال‌های کودکی، با پدرش در رابطه با مکاتباتی که با جرمی بنتام^۳ داشته، به‌گفتگوی انتقادی می‌پردازد. کلمن معتقد است که جان استوارت میل، نه از توانایی فوق‌العاده بالایی برخوردار بوده و نه آموزش‌هایی که گرفته، تفاوت اساسی با آموزش‌های دیگر پدران هم‌عصرش داشته است. تفاوت اصلی در زمان و تلاشی بوده که پدر در زمینه‌های فکری، مصروف فرزند کرده بود. در جای دیگر، او این حرف را به‌صورت شکل ۱ به‌تصویر می‌کشد. این شکل، نشان‌دهنده روابط سه فرد آ، ب و پ است. سرمایه انسانی در رئوس مثلث قرار دارد و سرمایه اجتماعی در خطوطی که این نقاط را به‌یکدیگر متصل می‌کند. سرمایه اجتماعی و سرمایه انسانی اغلب مکمل یکدیگرند. مثلاً اگر ب کودکی باشد و آ پدر یا مادر

1- Coleman, James.

2- Mill, John Stuart.

3- Bentham, Jeremy.

ب، برای آن که آ به پیشرفت و رشد ب کمک کند، باید هم در نقطه تقاطع و هم در خط ارتباطی، سرمایه وجود داشته باشد. یعنی آ دارای سرمایه انسانی و رابطه بین آ و ب دارای سرمایه اجتماعی باشد. به عبارت دیگر، برای رشد ب، آ باید هم از شیوه‌های تربیتی آگاه باشد و هم برای اعمال آن شیوه‌ها و تربیت صحیح و مورد دلخواهش، رابطه خوبی با ب برقرار کند.



شکل ۱- روابط سه فرد

در نگاه کلمن، پیش‌زمینه خانوادگی یک دانش‌آموز، انباشت مهارت و دانش او را از سه مسیر تحت تأثیر قرار می‌دهد. اول، سرمایه مالی که با درآمد و ثروت خانواده برآورد می‌شود. سرمایه مالی، وسایلی را فراهم می‌کند که دستیابی به اهداف، با آنها آسان‌تر خواهد شد. از مثال‌های سرمایه مالی می‌توان به وجود یک جای ثابت برای مطالعه در خانه، در دست بودن ابزارهای مناسب برای آموزش و برخورداری از منابع مالی که مشکلات خانوادگی را تسکین می‌بخشد، اشاره کرد. دوم، سرمایه انسانی که با سطح سواد والدین برآورد می‌شود و یک بستر شناختی را به صورت بالقوه برای فرزندان فراهم می‌کند تا از آن طریق آموزش بهتری ببینند. این تأییدی است بر نتیجه الگوی لوکاس (۱۹۸۸) که «نباره موجود از سرمایه انسانی، برای خلق سرمایه‌های انسانی جدید، تأثیر مثبت فراوانی دارد.» (به نقل از چو، ۲۰۰۳) کلمن، سومین مسیر تأثیرگذاری خانواده بر فرد را سرمایه اجتماعی می‌داند و می‌گوید که سرمایه انسانی در اختیار والدین، اگر با سرمایه اجتماعی که در روابط خانوادگی کرد می‌یابد، کامل نشود، و فقط در محل کار و یا جای دیگری غیر از خانه به کار برده شود، پیشرفت آموزشی برای کودکان را

به‌ارمغان نخواهد آورد. وولکاک (۲۰۰۰) نیز معتقد است: «طرح‌های خلاقانه‌ای که به‌ذهن باهوش‌ترین افراد می‌رسد، با دسترسی آنها به‌اطلاع‌دادن، تصحیح کردن، کمک گرفتن و منتشر کردن کارهایشان ارتباط تنگاتنگ دارد.»

کلمن (۱۹۸۸) در مقاله معروف خود، تحت عنوان «سرمایه اجتماعی، در فرایند خلق سرمایه انسانی»^۱، به‌بررسی برخی خصوصیات پیش‌زمینه‌ای دانش‌آموزان و میزان اقدام به‌ترک تحصیل آنها پرداخته است. داده‌های مورد استفاده وی، به‌یک طرح نمونه‌گیری، شامل ۴۰۰۰ دانش‌آموز که در مقطع دوم دبیرستان تا سال آخر دبیرستان را بین سال‌های ۱۹۸۰ تا ۱۹۸۲ در مدارس عمومی مشغول به‌تحصیل بوده‌اند، مربوط می‌شود. کلمن (۱۹۸۸) با استناد به‌شواهد تجربی بیان می‌کند که حضور سرمایه اجتماعی میان یک خانواده از اهمیت به‌سزایی در اقدام فرزندان به‌ترک تحصیل برخوردار است. هم‌چنین، او سرمایه اجتماعی درون خانواده را منوط به‌دو چیز می‌داند: حضور فیزیکی والدین در خانه و میزان توجه آنها به‌فرزندان. در جوامع متجدد، عامل اول، یعنی حضور فیزیکی را، پدیده خانواده‌های تک‌والدی و یا کار و مشغله فراوان والدین در بیرون از خانه، تهدید می‌کند.

طبق بررسی وی، در میان خانواده‌های مشابه، ترک تحصیل در خانواده‌های تک‌والدی، ۶ درصد بیشتر از خانواده‌های معمولی گزارش شده است. منظور از خانواده مشابه، یکسان بودن دیگر خصوصیات خانواده، از جمله موقعیت اقتصادی-اجتماعی است. هم‌چنین، اگر تعداد خواهرها و برادرها را (که نشان از کمترشدن توجه والدین به‌یک فرزند دارد) به‌عنوان جایگزینی برای سرمایه اجتماعی در نظر بگیریم، میزان ترک تحصیل در خانواده‌هایی که ۵ فرزند دارند، ۶/۴ درصد بیشتر از خانواده‌های مشابه و دارای دو فرزند است. بر همین اساس، او نسبت والد به‌فرزند را به‌عنوان شاخص سرمایه اجتماعی موجود در درون خانواده برای هر یک فرزند، معرفی می‌کند. طبق این شاخص، اقدام به‌ترک تحصیل در دانش‌آموزانی از

خانواده‌های دو فرزند و با حضور هر دو والد، ۱۲/۵ درصد کمتر از خانواده‌های تک‌والدی با چهار فرزند است.

شاخص دیگری که کلمن معرفی می‌کند، «انتظار مادر نسبت به دانشگاه رفتن فرزند» است. این شاخص، با وجود خالص و سره نبودن، به‌گونه‌ای حکایت از سرمایه اجتماعی درون خانواده دارد. طبق این شاخص، اقدام به ترک تحصیل در خانواده‌هایی که در آنها، مادر از فرزند خود انتظار دارد به‌دانشگاه برود، نسبت به‌حالتی که چنین انتظاری وجود ندارد، ۸/۶ درصد کمتر گزارش شده است.

در نهایت، کلمن هر سه شاخص مربوط به سرمایه اجتماعی درون خانواده را با هم در نظر گرفته است. لازم به‌ذکر است که خصوصیات دیگر خانواده، هنوز ثابت نگه داشته شده‌اند. در این حالت، میزان ترک تحصیل در خانواده‌هایی که هر دو والد در آنها حضور دارند، دو فرزند هستند و مادر از فرزند خود انتظار دارد به‌دانشگاه برود، ۸/۱ درصد بوده و در خانواده‌هایی که تک‌والدی بوده، پنج فرزند دارند و مادر نسبت به‌دانشگاه رفتن فرزند خود انتظاری ندارد، ۳۰/۶ گزارش شده است. به‌این ترتیب، حضور سرمایه اجتماعی در خانواده، طبق مطالعه کلمن، ۲۲/۵ درصد از میزان اقدام به ترک تحصیل دانش‌آموزان می‌کاهد.

کلمن، سرمایه اجتماعی موجود در خارج از خانواده را نیز در تربیت نیروی انسانی حائز اهمیت زیادی می‌داند. آن سرمایه اجتماعی که برای رشد یک جوان دارای ارزش است، منحصر به روابط درون خانواده نمی‌شود. روابط حاکم در جامعه که بر رفتار والدین تأثیرگذار است و هم‌چنین میزان ارتباط والدین با نهادهای موجود در جامعه، باعث می‌شود تا سرمایه اجتماعی درون جامعه نیز بر خلق سرمایه انسانی تأثیرگذار باشد. کلمن در رابطه با تأثیر سرمایه اجتماعی درون جامعه و تأثیر آن بر خلق و تربیت نیروی انسانی، یک شاخص غیرمستقیم را معرفی می‌کند که عبارت است از تغییر مدرسه، به‌خاطر انتقال خانواده از منطقه، محل یا شهر به‌مکانی دیگر. روابط اجتماعی که پایه سرمایه اجتماعی را تشکیل می‌دهند، در هر جابه‌جایی از هم می‌پاشد. دانش‌آموزانی که به‌خاطر انتقال شغلی والدین، مدرسه خود را تغییر می‌دهند، بیشتر از هم‌طرازان خود، ترک تحصیل

می‌کنند. با توجه به این شاخص، ترک تحصیل در خانواده‌هایی که نقل مکان نداشتند، ۱۱/۸ درصد، در خانواده‌هایی که یک بار نقل مکان کرده‌اند، ۱۶/۷ درصد، و در خانواده‌هایی که دوبار نقل مکان کرده‌اند، ۲۳/۱ درصد گزارش شده است.

از دیگر مسایل مورد اشاره کلمن در این زمینه، مذهبی یا غیرمذهبی بودن مدارس و میزان شرکت والدین در مراسم مذهبی است که سرمایه اجتماعی را تحت تأثیر قرار می‌دهد. علاوه بر این، کلمن متوجه آن شد که میزان ترک تحصیل در مدارس با پایه مذهبی، کمتر از مدارس عمومی و یا مدارس خصوصی و بدون پایه مذهبی است. هم‌چنین مشخص شده که تخصیص وقت برای آیین‌های مذهبی توسط والدین، بر انباشت سرمایه انسانی در فرزندان، تأثیرگذار است. طبق این بررسی، ترک تحصیل در مدارس کاتولیک، یک چهارم مدارس عمومی و یک سوم مدارس خصوصی است.

نک و کیفر^۱ (۱۹۹۷) از راه دیگری به اهمیت سرمایه اجتماعی در ترک تحصیل و بنابر این انباشت سرمایه انسانی تأکید می‌کنند. آنها معتقدند که اعتماد، به‌عنوان شاخصی برای سرمایه اجتماعی درون جامعه، نه تنها انگیزه‌های قوی‌تری برای ابداع و انباشت سرمایه فیزیکی در اختیار دارد، بلکه درصدد آن است تا بازده بالاتری از انباشت سرمایه انسانی خود نیز ارائه دهد. وقتی اعتماد، سبب دسترسی بیشتر طبقه فقیر به اعتبارات می‌شود، ثبت نام در تحصیلات متوسطه که برخلاف تحصیلات ابتدایی نسبت هزینه به درآمدش برای این طبقه بیشتر است، رو به افزایش خواهد گذاشت.

۲-۸- اثر سرمایه اجتماعی بر نوآوری

نک و کیفر (۱۹۹۷) در مقاله خود، کمبود سرمایه اجتماعی تعمیم‌یافته را به‌عنوان عاملی برای کم شدن نوآوری و خلاقیت معرفی می‌کنند. چون اگر کارفرمایان مجبور به صرف وقت بیشتری برای نظارت بر تخلف احتمالی شرکا،

کارمندان و عرضه‌کنندگان شوند، وقت کمتری به‌نوآوری در تولیدات و فرایندهای جدید، اختصاص می‌دهند.

اثری که سرمایه اجتماعی بر نوآوری می‌گذارد، از طریق سرمایه اجتماعی میانی^۱ یا رابط^۲ نیز کرد می‌یابد. کارکرد اصلی سرمایه اجتماعی میانی، این است که منابع، طرح‌ها و اطلاعات را از نهادهای رسمی فراتر از جامعه و به‌طور مشخص حکومت، به‌جامعه و نهادهای آن تسری دهد. این کار توسط بنگاه‌ها و سازمان‌های غیردولتی تحقق پیدا می‌کند.

سرمایه اجتماعی در سطح میانی، به‌پیشرفت شبکه‌های تحقیق و توسعه^۳ نیز کمک می‌کند. نگرش جدیدی که در اقتصاد کشورهای پیشرفته، طی دهه ۱۹۹۰ و هزاره جدید شکل گرفت، اهمیت زیادی برای پیوندهای بین سازمانی به‌شکل مشارکت و ائتلاف قائل است. بسیاری از بنگاه‌ها و کارخانجات صنعتی، روابط گروهی سازنده‌ای با دیگر بنگاه‌ها، آزمایشگاه‌ها و دانشگاه‌ها و همچنین دولت‌های محلی برقرار کرده‌اند، تا به‌این وسیله منافع خود را از طریق همکاری افزایش دهند. سرمایه‌گذاری‌های جدید، محتاج پیگیری مستمر فناوری و حرکت به‌سمت آن است. از طرفی کاربرد نوآوری، نیازمند مقداری خطر کردن است که اغلب بنگاه‌ها قادر به‌پذیرش و تحمل این خطر نیستند. همکاری بنگاه‌ها، باعث می‌شود که این خطر، فقط متوجه یک شرکت نباشد. به‌این ترتیب، در صورت شکست یک طرح، زیان وارده تقسیم شده و منجر به‌ورشکستگی نشود.

روابطی که بین بنگاه‌ها، کارخانجات، آزمایشگاه‌ها، دانشگاه‌ها و دولت‌های محلی و ملی وجود دارد، دارای یک سری اثرات نهادی است. چو^۴ (۲۰۰۳)، به‌نقل از فانتین^۵ (۱۹۹۸)، نتایج حاصل از یک عملیات اقتصادی و همچنین ظرفیت برای خلق نوآوری را وابسته به‌این اثرات نهادی می‌داند. روابطی که سازنده این اثرات

1- Meso.

2- Linking.

3- Research and Development (R&D).

4- Chou.

5- Fountain.

نهادی است، با انباره موجود از سرمایه اجتماعی رابط یا میانی اندازه‌گیری می‌شود. سرمایه اجتماعی، وقتی شکل می‌گیرد که گروهی از سازمان‌ها حاضر به انجام کار با یکدیگر می‌شوند تا از این طریق، امتیازات خوبی را به دست آورند که برای هر دو طرف منفعت دارد. این روابط میان سازمان‌ها، ممکن است افقی و بین بنگاه‌های مشابه و هم‌صنف باشد؛ ممکن است عمودی و در زنجیره عرضه باشد؛ و حتی ممکن است چند وجهی و در حلقه‌هایی که سازمان‌ها را به منابع دانش فنی، منابع انسانی و واسطه‌های عمومی متصل می‌کنند، وجود داشته باشد. برای ساختارهای شبکه‌ای با عملکرد خوب، دو مثال که میزان اعتماد فراشبکه‌ای را بالاتر برده‌اند، قابل طرح است. اولین مثال، به توضیح راه‌های مشارکت در صنعت بیوتکنولوژی توسط بنگاه‌هایی می‌پردازد که سعی دارند موقعیت خود را در صف اول امر تحقیق و توسعه حفظ کنند. دومین مثال تحرکاتی را بررسی می‌کند که سامانه‌های صنعتی منطقه‌ای را زیر نظر دارد، مانند صنعت نیمه هادی‌ها در دره سیلیکون (چو، ۲۰۰۳).

معمولاً ائتلاف‌هایی که بین شرکت‌ها و بنگاه‌های اقتصادی شکل می‌گیرد، موجب بالا رفتن سهم هر دو طرف در بازار می‌شود. به‌عنوان مثال، گاهی یک شرکت برای معرفی محصول خود، با عقد قراردادی، از نام و اعتبار شناخته شده‌ی یک سازمان یا شرکت مطرح استفاده می‌کند. به این ترتیب هم شرکت تولیدکننده محصول، خود را در شبکه توزیع گسترده‌ای می‌شناساند و هم شرکت دوم، بدون زحمت زیاد و با استفاده از ظرفیت خالی خود، سود بیشتری را کسب می‌کند.

۳-۸- اثر سرمایه اجتماعی بر کارایی دولت

سرمایه اجتماعی علاوه بر این که باعث انعقاد راحت‌تر قراردادهای و کاهش هزینه‌های مبادلاتی می‌شود، با بهبود کارایی دولت نیز بر عملکرد اقتصادی مؤثر است. این مطلب، به‌خصوص در کشوری مثل ایران که از دولت بسیار بزرگی برخوردار است و در حقیقت، وضعیت اقتصادی دولت، وضعیت اقتصاد کل کشور را معلوم می‌کند، بسیار مهم است. به‌عبارت دیگر، جدا از اثرات مستقیمی که اعتماد

و هنجارهای مدنی می‌توانند ایجاد کنند، اثرات غیرمستقیم نیز، از مسیرهای سیاسی امکان تأثیرگذاری دارند. این دسته از اثرات، اعمال حکومتی و کیفیت سیاست‌های اقتصادی را از طریق تأثیر بر سطح و نقش مشارکت سیاسی ارتقاء می‌بخشند.

دانش درصد بسیاری از شهروندان نسبت به مسایل سیاسی و عمومی و مشارکت آنها، یکی از موانع بالقوه مهم برای سوءاستفاده سیاستمداران و کارمندان دولت برای بسط قدرتشان است. از طرف دیگر، منافع که سیاستمداران و کارمندان دولت وابسته به آنها هستند را نیز تقلیل می‌بخشد (نک و کیفر، ۱۹۹۷). اما ممکن است شهروندان منفعت‌طلب، با استدلال عقلی از رأی دادن یا کسب اطلاعات درباره اعمال دولتمردان سرباز بزنند. هنجارهای مدنی، رأی‌دهندگان یا همان کارفرمایان را کمک می‌کنند تا بر مشکلات فعالیت جمعی، برای نظارت بر دولتمردان یا کارگزاران فائق آیند.

در جوامعی که از سرمایه اجتماعی بالایی برخوردارند، مسؤولان دولتی بیشتر مورد اعتمادند و اعلام مواضع و سیاست‌ها نیز به‌همین خاطر از اعتبار بیشتری برخوردار است. هر چه صحت این امر بیشتر باشد، اعتماد باعث افزایش سرمایه‌گذاری و دیگر فعالیت‌های اقتصادی می‌شود. تعهدات بانک‌های مرکزی مبنی بر عدم افزایش نرخ‌های بهره، تضمین‌هایی که وزرای اقتصاد برای تثبیت پشتوانه نرخ ارز می‌دهند و اطمینان نسبت به این‌که قوانین مالیاتی مرتب مورد تجدید نظر و اصلاح واقع نمی‌شوند، همه و همه در جوامعی که مردم، اعتماد بیشتری به یکدیگر دارند، از اعتبار بیشتری برخوردار است. پیامد این حرف آن است که مردم در چنین جوامعی، مناطق مناسب‌تری را برای سرمایه‌گذاری بر می‌گزینند و آن دسته از فناوری‌های تولیدی را انتخاب می‌کنند که در بلندمدت بهینه است، نه در کوتاه‌مدت (نک و کیفر، ۱۹۹۷).

طی چندین قرن گذشته، همواره مناطق شمالی ایتالیا نسبت به مناطق جنوبی آن، از ثروت بیشتری بهره‌مند بوده‌اند. این در حالی است که این مناطق در اول هزاره میلادی از وضعیت یکسانی برخوردار بوده‌اند و هر دو منطقه از حاکمیت

یکسان قوای مجریه و قضاییه، قوانین عمومی و سامانه مالیاتی برخوردارند. به همین لحاظ، ایتالیا یک مورد مهم است و اولین کشوری است که محققان به مطالعه اثرات سرمایه اجتماعی در آن پرداختند^۱. پاتنام در کتاب معروف خود با نام «بهبود کارایی مردم سالاری»^۲، با مورد مطالعه قرار دادن این پدیده، به این نتیجه دست یافت که علت تفاوت مشاهده شده در اوضاع اقتصادی مناطق مختلف ایتالیا، تفاوت در سرمایه اجتماعی این مناطق است. او دریافت که یک هم‌بستگی بسیار قوی میان سنج‌های مشارکت مدنی و کیفیت دولت‌ها در مناطق مختلف ایتالیا وجود دارد.

وی نشان داده است که ارائه خدمات عمومی، توسط دولت‌های منطقه‌ای در مناطق پراعمادتر و با تفکرات مدنی‌تر شمال و مرکز ایتالیا، خیلی بهتر از جنوب این کشور (که اعتماد کمتر و تفکرات مدنی کم‌رنگ‌تر است) انجام می‌شود. علاوه بر این، تماس‌هایی که شهروندان با دولتمردان در جنوب حاصل می‌کنند، بیشتر حول مسایل شخصی می‌گذرد. این در حالی است که تماس‌هایی که در مناطق با اعتماد بالاتر گرفته می‌شود، درباره مسایل کلان‌تری است که بر رفاه عمومی منطقه تأثیر می‌گذارد.

مطالعه پاتنام، پایه بسیاری از مطالعات بعدی شد و به همین لحاظ از اهمیت فوق‌العاده‌ای برخوردار است.

۹- سرمایه اجتماعی در ایران

با ترجمه و نگارش کتاب‌ها و مقاله‌هایی درباره اقتصاد نهاد‌گرای جدید، سرمایه اجتماعی نیز در کنار دیگر مفاهیم مورد توجه این نگرش، توجه پژوهش‌گران داخلی را به خود جلب کرده است. به‌خصوص با قدرت گرفتن این نگرش در سطح سیاسی، دولت نیز به مقولاتی از این دست، توجه نشان داد؛ تا آن‌جا که در چشم‌انداز ۲۰ ساله کشور و هم‌چنین برنامه چهارم توسعه، مقوله سرمایه اجتماعی

1- Banfield, 1985, Putnam, Robert, 1993.

2- Making Democracy Work.

مورد توجه قرار گرفته است.

اما عمده پژوهش‌های انجام شده در رابطه با سرمایه اجتماعی، ناظر به ارائه چارچوب نظری این مفهوم بوده‌اند و کمتر به‌سنجش آن، و میزان تأثیرگذاری‌اش بر اقتصاد و سیاست، پرداخته‌اند. حال آن‌که دست‌کم دو پیمایش ملی، با عناوین «ارزش‌ها و نگرش‌های ایرانیان»، و «رفتارهای فرهنگی ایرانیان» اطلاعات زیادی را در رابطه با متغیرهای کلیدی سرمایه اجتماعی در اختیار پژوهش‌گران می‌گذارد.^۱

تقریباً بخش قابل توجهی از آثاری که بنیان نظری و تجربی این مفهوم را در جامعه بین‌المللی بنا نهادند، اکنون به‌فارسی ترجمه شده‌اند که منعکس‌کننده اندیشه‌های کلمن، پاتنام، فوکویاما و دیگر صاحب‌نظران این عرصه است. تعداد قابل توجهی از این مقالات در کتاب «سرمایه اجتماعی؛ اعتماد، دموکراسی و توسعه» به‌کوشش کیان تاجبخش (۱۳۸۴) گرد آمده است.

در میان پایان‌نامه‌ها، پایان‌نامه کارشناسی ارشد حسینی (۱۳۸۴)، به‌سنجش سرمایه اجتماعی در سطح استانی و برای سال‌های ۱۳۷۸ و ۱۳۷۹ مبادرت کرده است. در این پژوهش با استفاده از داده‌های دو پیمایش فوق، سرمایه اجتماعی شهرهای مرکز استان در کنار یکدیگر مقایسه شده‌اند. روش مورد استفاده این پژوهش، ترکیبی از تاکسونومی و تحلیل عاملی بوده که با استفاده از آنها، سرمایه اجتماعی را در سه سطح و دو نوع سنجش و سپس شهرها را رتبه‌بندی کرده است.

۱-۹- پیشنهادهایی برای سیاست‌گذاری در ایران

پدید آمدن سرمایه اجتماعی و دوامش، مستلزم داشتن پیشینه خوب از عملکرد افراد جامعه و نهادهای موجود در آن است (لاپورتا و همکاران، ۱۹۹۷). سرمایه اجتماعی در بسیاری موارد، یکی از محصولات جنبی دین، سنت، تجربه

۱- دفتر طرح‌های ملی وزارت فرهنگ و ارشاد اسلامی، ۱۳۷۹ و ۱۳۸۱. این دو پیمایش قرار است هر دو سال یکبار تکرار شود.

مشترک تاریخی و دیگر عواملی است که از کنترل هر دولتی خارج است. همان‌طور که قبل از این هم اشاره شد، سرمایه اجتماعی دو طرف دارد و رفتار هر دو طرف بر کمیت و کیفیت سرمایه اجتماعی اثرگذار است. با توجه به این مطالب، سیاست‌های پیشنهادی، می‌تواند همه افراد جامعه را دربرگیرد و به‌دولت یا حکومت محدود نشود.

۱- حضور و فعالیت اجتماعی افراد جامعه، با عملکرد اقتصادی بیشتر، همراه است. به‌عبارت دیگر، رفع هرگونه مانعی بر سر راه حضور افراد جامعه در شبکه‌ها و فعالیت‌های اجتماعی، اقتصاد را هم تحت تأثیر قرار می‌دهد.

۲- به نظر می‌رسد که در ایران نیز مانند کشورهای دیگر که توسط ریزر و همکارانش (۲۰۰۱) مطالعه شده‌اند، اعتماد به‌نهادهای عمومی که معمولاً توسط دولت اداره می‌شوند، نقش بسیار مهمی در ایجاد اعتماد و سرمایه اجتماعی در لایه‌های دیگر اجتماع دارد. به‌همین خاطر، عملکرد دولت و به‌عبارت صحیح‌تر، حکومت در ایجاد و حفظ سرمایه اجتماعی یک امر حیاتی است. به‌عبارت دیگر، هر حرکتی که اعتماد مردم به‌حکومت و نهادهای وابسته به آن را تحت تأثیر قرار دهد، اعتماد مردم به‌یکدیگر را نیز متأثر می‌کند. این مسأله بر حضور مردم در شبکه‌ها و به‌طور کلی عرصه اجتماعی اثر می‌گذارد و طبق شواهد ارائه شده توسط پژوهش‌های تجربی، اقتصاد را نیز تحت تأثیر قرار می‌دهد. پس بهتر است طبق همان سیاست کشورهای آسیای جنوب شرقی، با مشارکت دادن مردم در تصمیم‌گیری‌ها و تقویت و تشویق نهادهای غیردولتی - که به‌حضور اعضای جامعه در امور اجتماعی دامن می‌زند- به‌افزایش سرمایه اجتماعی کمک کرد. فوکویاما (۲۰۰۰) در این رابطه می‌گوید: «دولت‌ها وقتی تصمیم به‌انجام فعالیت‌هایی می‌گیرند که بهتر است بر عهده بخش خصوصی و جامعه گذاشته شود، تأثیری به‌شدت منفی بر سرمایه اجتماعی برجای می‌گذارند. مبنای همکاری عادت است و اگر دولت در سازماندهی همه چیز دخالت کند، مردم به‌دولت وابسته شده و توانایی‌های خودجوش خود را برای کارکردن با یکدیگر از دست می‌دهند.» پاتنام (۲۰۰۰)، نیز اعتماد را عادت می‌داند که بر پایه قرن‌ها سابقه

«شبکه‌های افقی همکاری» در میان مردم شکل می‌گیرد؛ شبکه‌هایی که هم فعالیت‌های اقتصادی و هم فعالیت‌های مدنی را پوشش می‌دهد. او با استناد به شواهدی از مناطق ایتالیا، وجود شبکه‌های عمودی را برای شکل‌گیری و تداوم این نوع شبکه‌ها مضر می‌داند؛ شبکه‌هایی که با اصرار بر ساختار سلسله‌مراتبی خود، موجبات بی‌اعتمادی را در جامعه فراهم می‌آورند. او ساختار خاص کلیسا در برخی مناطق را به دلیل این که با ساختار حکومت موازی است، بازدارنده اعتماد برمی‌شمارد. به هر حال این نتیجه پاتنام را می‌توان دستمایه یک سیاست کلی قرار داد؛ چراکه حمایت از هرگونه ساختار سلسله‌مراتبی مخل در جامعه، به دلیل اثر بدی که بر روابط افقی می‌گذارد، بیشتر اعتمادسوز است تا اعتماد ساز. طبق مطالعه لاپورتا و همکارانش (۱۹۹۷)، بسیاری از کشورهایی که دارای این‌گونه ساختارهای عمودی در جامعه خود می‌باشند، با عملکرد ضعیف قوه قضاییه، فساد بیشتر، دیوان‌سالاری عقب‌مانده و حضور کم‌رنگ مردم در عرصه اجتماعی مواجه‌اند.

فوکویاما (۲۰۰۰) در مقاله خود تحت عنوان «سرمایه اجتماعی و جامعه مدنی»، تعدادی راهکار برای افزایش سرمایه اجتماعی پیشنهاد می‌کند که بی‌مناسبت با موضوع ما نیست. در زیر به دو سیاست پیشنهادی او اشاره شده است.

۳- «عرصه‌ای که در آن دولت‌ها، احتمالاً بزرگ‌ترین قابلیت مستقیم را در به‌وجود آوردن سرمایه اجتماعی دارند، آموزش و پرورش است. مؤسسات آموزشی، صرفاً سرمایه انسانی را انتقال نمی‌دهند، بلکه سرمایه اجتماعی را نیز به شکل قواعد و هنجارهای اجتماعی منتقل می‌سازند. این نکته نه فقط در آموزش ابتدایی و متوسطه، که در آموزش عالی نیز مصداق دارد. یکی از بزرگ‌ترین راه‌های جلوگیری از فساد این است که کیفیت آموزش حرفه‌ای دیوان‌سالاران عالی‌رتبه را افزایش بدهند و روحیه گروهی در بین این نخبگان به‌وجود آید.» آموزش نیروهای انسانی یک جامعه و تربیت آنها در راستای مشارکت و کار گروهی، امر بسیار مهمی در زمینه افزایش سرمایه اجتماعی است.

۴- «دولت‌ها به‌طور مستقیم، [فرایند] ایجاد سرمایه اجتماعی را از طریق تأمین کالاهای عمومی به‌شیوه‌ای کارا و به‌اندازه کفایت، به‌ویژه از طریق تعریف و تثبیت حقوق مالکیت و امنیت عمومی ترویج و تحکیم کنند.»

۱۰- خلاصه و نتیجه‌گیری

سرمایه اجتماعی به‌طور کلی شامل نهادها، روابط، گرایش‌ها، ارزش‌ها و هنجارهایی است که بر رفتارها و تعاملات بین افراد، حاکم است. به‌عبارت دیگر، سرمایه اجتماعی آن دسته از شبکه‌ها و هنجارهایی است که مردم را قادر به عمل جمعی می‌کند. از آن‌جا که روابط اجتماعی در سطوح مختلف اجتماع حضور دارد، آثار و کارنمودهای سرمایه اجتماعی، طیف گسترده‌ای را تشکیل می‌دهد.

در سطح خرد، که روابط میان افراد جامعه با هم بررسی می‌شود، کیفیت بالای سرمایه اجتماعی، از دو طریق اثرگذار است. یکی از طریق روابط غیررسمی که در میان اعضای خانواده، دوستان و آشنایان حاکم است و باعث بالارفتن کیفیت سرمایه‌های انسانی می‌شود. دیگری از طریق بهبود روابط تعمیم‌یافته، که به کیفیت روابط میان افراد غیرنزدیک و ناآشنا بستگی دارد. کیفیت بالای سرمایه اجتماعی در روابط تعمیم‌یافته، قابلیت پیش‌بینی رفتارها را بالا می‌برد و انعقاد قرارداد و اجرای سرمایه‌گذاری را با کاهش هزینه‌های مبادلاتی آسان می‌کند.

در سطح میانی، سرمایه اجتماعی بالا، به‌مفهوم رابطه خوب میان گروه‌ها و بنگاه‌هاست. در این حالت، بنگاه‌ها، از قدرت بیشتری در ارائه نوآوری‌های اقتصادی برخوردار می‌شوند. هم‌چنین، سرمایه اجتماعی در این سطح، از شدت مشکل گروه‌گرایی می‌کاهد.

در سطح کلان یا نهادی، سرمایه اجتماعی بالا، به‌مفهوم وجود رابطه خوب، میان دولت و جامعه است. این سطح از سرمایه اجتماعی، با بالا بردن کیفیت نظام حقوقی و آرام کردن محیط اجتماعی و سیاسی، و به‌طور کلی، کاهش هزینه‌های مبادلاتی، هم بر کارایی دولت اثر می‌گذارد و هم امکان حضور سرمایه‌گذاران را بالا می‌برد.

فهرست منابع

- ۱- پاتنام، رابرت؛ (۱۳۷۷)، *دموکراسی و سنت‌های مدنی*، ترجمه محمدتقی دلفروز، تهران، دفتر مطالعات سیاسی وزارت کشور.
- ۲- حسینی، سید امیر حسین؛ (۱۳۸۴)؛ *بررسی رابطه سرمایه اجتماعی و سهم استان در تولید ناخالص داخلی برای سال (۱۳۷۹)*؛ پایان‌نامه کارشناسی ارشد؛ دانشگاه مازندران.
- ۳- رنانی، محسن؛ (۱۳۷۶)؛ *بازار یا نابازار؟: بررسی موانع نهادی کارایی نظام اقتصادی بازار در اقتصاد ایران*؛ انتشارات سازمان برنامه و بودجه.
- ۴- رنانی، محسن؛ (۱۳۸۱)؛ *سقوط سرمایه اجتماعی*؛ مجله آفتاب، شماره ۱۶، ۱۳.
- ۵- شارع‌پور، محمود؛ (۱۳۸۳)؛ *ابعاد و کارنمودهای سرمایه اجتماعی و پیامدهای حاصل از فرسایش آن*، در *مسائل اجتماعی ایران*، انجمن جامعه‌شناسی ایران، نشر آگه.
- ۶- فوکویاما، فرانسیس؛ (۱۹۹۵)؛ *پایان نظم، بررسی سرمایه اجتماعی و حفظ آن*، ترجمه غلام‌عباس توسلی، جامعه ایرانیان.
- ۷- فوکویاما، فرانسیس؛ (۲۰۰۰)؛ *سرمایه اجتماعی و جامعه مدنی*؛ ترجمه افشین خاکباز و حسن پویان؛ در کتاب *سرمایه اجتماعی: اعتماد، دموکراسی و توسعه*؛ به‌کوشش کیان تاجبخش؛ نشر شیرازه، ۱۳۸۴.
- ۸- غفاری، غلام‌رضا؛ (۱۳۸۳)؛ *خلاصه و جمع‌بندی مقاله پژوهشی: درآمدی بر وضعیت اعتماد اجتماعی در ایران*؛ گفتار ماه برگزار شده در دفتر امور اجتماعی وزارت کشور.
- ۹- کلمن، جیمز؛ (۱۹۹۰)؛ *بنیادهای نظریه اجتماعی*، ترجمه منوچهر صبوری، تهران، نشر نی، ۱۳۷۷.
- ۱۰- یعقوبی، نور محمد؛ الوانی، سید مهدی؛ (۱۳۸۱)؛ *اعتماد و نقش آن در سازمان*، مجله علوم انسانی دانشگاه سیستان و بلوچستان، ویژه‌نامه اقتصاد و مدیریت.
- 11- Arrow, K., 2000, "Observations on Social Capital", in *Social Capital: A Multifaceted Perspective*, ed. P. Dasgupta and I. Serageldin, The World Bank.
- 12- Brunetti, A., Kisunko, G., and Weder, B., 1997, "Credibility of Rules and Economic Growth". *Policy Research Working paper* 1760. The World Bank.
- 13- Chou, Yuan K., 2003, "Three Simple Models of Social Capital and Economic Growth", University of Melbourne, 1-8.
- 14- Coleman, J., 1988, "Social Capital in the Creation of Human Capital", *American Journal of Sociology*, Vol. 94, 95-120.
- 15- Fafchamps, M., and B. Minten 2002, "Social Capital and the Firm:

- Evidence from Agricultural Traders in Madagascar” in *The Role of Social Capital in Development*, ed. by C. Grootaert, and T. Van-Bastelaer, Cambridge University Press, Cambridge, 125—154.
- 16- Glaeser, E. L.; Laibson, D. and B. Sacerdote 2000, "The Economic Approach to Social Capital", *NBER*.
 - 17- Gratano, J., Inglehart, R., and Leblang, D., 1996, "Cultural Values, Stable Democracy, and Economic Development: Theory, Hypotheses, and Some Empirical Tests". *American Journal of Political Science*, 607-631.
 - 18- Green, G. Grimsley, M. Suokas, A. Prescott, M. Jowitt, T. Linacre, R. 2000, "Social Capital, Health and Economy in South Yorkshire Coalfield Communities". Sheffield Hallam University.
 - 19- Grier, K.B. and Tullock, G. 1989, "An Empirical Analysis of Cross-National Economic Growth, 1951-80". *Journal of Monetary Economics*, 259-276.
 - 20- Grootaert, Christiaan, 1996, "Social Capital: The Missing Link?, in Monitoring Environmental Progress- Expanding the Measure of Wealth", Washington D.C.: The World Bank.
 - 21- Grootaert, Christiaan and Thierry van Bastelaert (eds.), 2002, "Understanding and measuring Social Capital. A Multidisciplinary Tool for Practitioners". The World Bank.
 - 22- Guiso, L., P. Sapienza, and L. Zingales, 2000, "The Role of Social Capital in Financial Development", *NBER Working Paper* 7563.
 - 23- Halpern, D., 1999, "Social capital: the new golden goose". Faculty of Social and Political Sciences, Cambridge University. Unpublished review.
 - 24- Hjerppe, Reino, 2003, "Social capital and economic growth, Revisited". *VATT-discussion paper* no. 307, Government Institute for Economic Research, Finland.
 - 25- Knack, Stephan, and Keefer, Philip, 1995, "Institutions and Economic Performance: Cross-Country Tests Using Alternative Institutional Measures". *Economics and Politics* 7 November: 207-227.
 - 26- Knack, Stephan, and Keefer, Philip, 1997, "Does Social Capital Have an Economic Payoff? A Cross-Country Investigation", *Quarterly Journal of Economics*.
 - 27- Knack, Stephen, 2002, "Social capital, growth and poverty: a survey of cross-country evidence. in *The Role of Social Capital in Development*", ed. by C. Grootaert, and T. Van-Bastelaer, Cambridge University Press.
 - 28- Kormendi, R.C. and Meguire, P.G., 1985, "Macroeconomic Determinants of Growth". *Journal of Monetary Economics*, 141-163.
 - 29- La Porta, Rafael; Lopez-de-Silanes, Florencio; Shleifer, Andrei and Vishny, Robert W.; 1997; "Trust in Large Organizations", in *Social*

- Capital: A Multifaceted Perspective*, ed. P. Dasgupta and I. Serageldin, The World Bank.
- 30- Portes, A. Landolt, P., 1996, "The downside of social capital", *The American Prospect* (26) May- June pp. 18-21, 94.
- 31- Putnam, Robert D., with Robert Leonardi and Rafaela Nanetti. 1993, "Making Democracy Work: Civic Traditions in Modern Italy". Princeton, N.J.: Princeton University Press.
- 32- Putnam, R. 1995, "Bowling Alone: America's Declining Social Capital", *Journal of Democracy*.
- 33- Putnam, Robert. 2000. "Bowling Alone: The Collapse and Revival of American Community". New York: Simon and Schuster.
- 34- Raiser, Martin; Haerpfer, Christian; Nowotny, Thomas; Clair, Wallace; 2001; "Social Capitalin Transition: a first look at the evidence"; *Working Paper* No. 61; European Bank.
- 35- Solow, R. M., 2000, "Notes on Social Capital and Economic Performance", in *Social Capital: A Multifaceted Perspective*, ed. by P. Dasgupta, and I. Serageldin. The World Bank, Washington D.C.
- 36- Serageldin, Ismail, 1996, "Sustainability and the Wealth of Nations- First Step in the Ongoing Journey", Environmentally Development studies and Monographs Series, No. 5, Washington D.C.: The World Bank.
- 37- Stiglitz, Joseph E., 2000, "Formal and Informal Institutions", in *Social Capital: A Multifaceted Perspective*, ed. by P. Dasgupta, and I. Serageldin. The World Bank, Washington D.C.
- 38- Stone, Wendy and Hughes, Jody, 2002, "Social Capital: Empirical meaning and Measurement Validity", Australian Institute of Family Studies, Research Paper No. 27.
- 39- Trigilia, Carlo, 2001, "Social Capital and Local Development", *European Journal of Social Theory* 4.
- 40- Uphoff, Norman, 2000, "Understanding Social Capital: Learning from the Analysis and Experience of Participation, in *Social Capital: A Multifaceted Perspective*", ed. P. Dasgupta and I. Serageldin, The World Bank
- 41- Woolcock, Michael, 1998, "Social Capital and Economic Development: Toward a Theoretical Synthesis and Policy", *Framework, Theory and Society* 27(2):151-208.
- 42- Woolcock, Michael and Narayan, Deepa, 2000, "Social Capital: Implications for Development Theory, Research, and Policy", *The World Bank Research Observer*, vol. 15, no. 2.
- 43- Zak, P.J. and Knack, S., 2001. "Trust and Growth". *Economic Journal*, 295-321.