



مركز دراسات وبحوث الدول النامية
CENTER FOR THE STUDY OF
DEVELOPING COUNTRIES



قياس رأس المال الاجتماعي على

المستوى المؤسسي

(ورقة عمل)

د. عبلة محمد الخواجة

مدرس الاقتصاد
كلية الاقتصاد والعلوم السياسية
جامعة القاهرة

الإسكندرية

يوليو ٢٠٠٣

مقدمة

هناك اتفاق عام على أن اختلاف المخرجات الاقتصادية أو العائد الاقتصادي (Economic outcome) سواء على المستوى الجزئى أو الكلى، لا يمكن تفسيره بصورة كاملة من خلال المدخلات التقليدية مثل العمل والارض وراس المال العينى، وانما لابد من دراسة أثر رأس المال الاجتماعى على اختلاف المردود الاقتصادى وعلى رفاهة القطاع العائلى ومستوى التنمية فى الدول والمجتمعات المختلفة.

ذلك لان الاعتراف براس المال الاجتماعى كمدخل فى دوال الإنتاج الخاصة بالدولة أو بالقطاع العائلى، له انعكاسات كبيرة على سياسة التنمية.

وعلى الرغم من إدراك هذا الدور المتمام لراس المال الاجتماعى إلا أن هذا المفهوم لا يتميز، حتى الان، بالوضوح الكامل، وذلك لكثرة التعريفات واختلافها من شخص إلى آخر ومن موقف إلى آخر. أيضاً وجهت العديد من الانتقادات إلى هذا المفهوم، وتتعلق معظمها بطرق قياس رأس المال الاجتماعى وبآثاره الاقتصادية.

وفى هذه الورقة سوف نعمل على توضيح أهم تعريفات رأس المال الاجتماعى وذلك باستعراض أهم الأدبيات الاقتصادية المرتبطة به، وأيضاً سوف نعمل على توضيح أهم الانتقادات التى وجهت لراس المال الاجتماعى.

كما سوف نعمل على استعراض أهم الدراسات التى قامت بقياس رأس المال الاجتماعى سواء على المستوى الدولى أو على المستوى الكلى أو الجزئى.

ثم نختم هذه الورقة، وهو الجزء الأخير والذى نحن بصدد اعداده والعمل فيه، ولكنه غير ظاهر فى ورقة العمل تلك حتى الان، وهو قياس رأس المال الاجتماعى فى مصر (على المستوى الجزئى) ودراسة آثاره الاقتصادية (بصفة خاصة أثره على الإنتاجية).

أولاً: التعريف بمفهوم رأس المال الاجتماعى (التعريف ، الأشكال وأهم انتقادات رأس المال الاجتماعى)

يعتبر مفهوم رأس المال الاجتماعى من المفاهيم الحديثة نسبياً ، والتى كثر الجدل حولها ، مما يصعب معه إيجاد تعريف واحد ومحدد له. وسوف نقوم فى هذا الجزء من الدراسة

باستعراض أهم الأدبيات الاقتصادية التي ساهمت في شرح وتعريف مفهوم رأس المال الاجتماعي ، وبصفة خاصة كيفية الربط بين هذا المفهوم والآثار الاقتصادية المترتبة عليه .

أهم تعريفات رأس المال الاجتماعي:

لقد قام كل من جيمس كولمان (James Coleman) وبيير بوردييه (Pierre Bourdieu)⁽¹⁾ ، بتعريف رأس المال الاجتماعي في الثمانينات من القرن الماضي ، على انه الروابط الاجتماعية أو الاشتراك في بعض المجتمعات الخاصة ، التي تساهم في إتاحة الموارد والمزايا والفرص للأفراد .

ولقد استخدم " Coleman " نموذج تجار الماس من اليهود في نيويورك لايضاح المعنى، فهؤلاء التجار كانوا قادرين على زيادة مزاياهم الاقتصادية ، دون الحاجة إلى العقود القانونية المكلفة، من خلال الشبكات الاجتماعية غير الرسمية التي كانوا ينتمون إليها، حيث كان في استطاعتهم الاعتماد على شكل من الأشكال غير الرسمية لرأس المال الاجتماعي " collective capital " بهدف الحصول على المزيد من المزايا الفردية أو الشخصية.

ووفقا لـ " Coleman " فإن رأس المال الاجتماعي يعرف وفقا لوظيفته (function) ، فهو ليس كيان واحد ومستقل ولكنه عبارة عن مجموعة من الكيانات (entities) لها بعض الخصائص المشتركة ، فكلها لها بعض سمات الهيكل الاجتماعي (social structure) ، كما انها تسهل بعض التعاملات والتصرفات (actions) فيما بين الأفراد المنتمين إلى هذا الهيكل.

وبالنسبة له فإن رأس المال الاجتماعي ممكن أن يأخذ واحد من ثلاث صور

أولاً : التزامات وتوقعات تعتمد على الثقة في المناخ الاجتماعي.

ثانياً : قدرة المعلومات على التدفق من خلال الهيكل الاجتماعي بهدف تقديم الأساس اللازم للحركة (action) .

(1) Jeanette Pope (2000), " Social Capital and social capital Indicators, A Reading List", Public Health Information Development Unit, University of Adelaide, PP 1-3.

ثالثاً : وجود بعض الأعراف (Norms) التى تصاحبها العقوبات الفعالة (Effective sanctions)⁽¹⁾ .

ولقد اقر Coleman بأن رأس المال الاجتماعى منتج شأنه شأن بقية أشكال رأس المال ولكنه معرض للاهلاك إذا لم يتم تجديده وبالنسبة لـ " Bourdieu " فإن العمليات الاجتماعية تعتبر النتيجة الأساسية للبنية الاقتصادية (Economic infrastructure) حيث أن العمل الرئيسى للمجتمع الإنسانى هو إنتاج " الحياة العملية " Material life أو الأشياء التى تحتاج إليها الجماعات للبقاء ، ولقد وجد أن العلاقات الاجتماعية مقيدة (constrained) بالتنظيمات الاقتصادية حيث أن وجود الربح هو السبب الرئيسى فى Solidarity التى تجعل من قيام الجماعة (group existence) شىء ممكن.

أما " بوتنام " Putnam فهو واحد من أهم وأبرز من قاموا بتعريف رأس المال الاجتماعى. ولقد عرفه على انه : " الشبكات والاعراف والنقة التى تمكن المشاركين من العمل سوياً بطريقة أكثر كفاءة للوصول إلى الأهداف المشتركة " ولقد قام Putnam بدراسة أداء الحكومة المحلية فى إيطاليا ولقد وجد أن المناطق التى تتميز بانخفاض رأس المال الاجتماعى (من حيث درجات الثقة والحياة المشتركة (التعاونية)) كانت تديرها حكومات سيئة وغير ناجحة وتتميز بعدم الكفاءة والفساد أما المناطق التى تميزت بدرجات ومستويات عالية من الثقة الاجتماعية ، فكانت تدار بواسطة حكومات إقليمية ناجحة ولقد أدت به هذه الدراسة التى قام بها على المجتمع الايطالى إلى عمل آخر خاص بالمجتمع الأمريكى فى عام ١٩٩٥ أوضح فيه فكرة الاختفاء الغريب " Strange disappearance " لرأس المال الاجتماعى وفى كتابه Bowling Alone (2000) ، أوضح انخفاض مشاركة الامريكيين فى السياسة والجماعات الأهلية والتنظيمات الدينية ونقابات العمال والمؤسسات الحرفية ولقد استخدم نموذج لعبة البولينج لتوضيح فكرته ، حيث أن هذه اللعبة التى كان يتم ممارستها من خلال اتحادات تقلصت الآن لتمثل لعبة فردية يقوم بها الأفراد بصورة منفردة . ولقد أوضح Putnam أن المشاركة النشطة فى الجماعات أخذت فى الانخفاض ، وحتى من يقوم بالمشاركة فإنه ينتمى ويشترك فى مؤسسات لا تؤدى إلى خلق رأس المال الاجتماعى والمحافظة عليه.

(1) OECD (2001), " Social Capital A Review of the Literature" , Social Analysis and Reporting Division Office for National Statistics, October , PP 6 - 8.

ولقد أكد بوتنام على دور " التليزيون " فى انخفاض رأس المال الاجتماعى، حيث أن الأفراد ينشغلوا بمشاهدة التليزيون مما لا يترك لهم وقت كاف لممارسة الأنشطة الاجتماعية كما فسر أيضاً انخفاض رأس المال الاجتماعى من خلال مجموعة عوامل مفسرة منها : النقود (تغير دور المرأة بصفة خاصة) والقدرة الكبيرة على الانتقال (مما يقلل من الروابط المحلية) وتضاؤل قدرة الأفراد المنشغلين بصفة دائمة على الاندماج سوياً وأخيراً التغيير الذى طرأ على مفاهيم القيم والسلوك .

ويرى فوكوياما Fukuyama⁽¹⁾ انه على الرغم من وجود تعريفات عديدة لرأس المال الاجتماعى ، إلا أن العديد منها يفسر الظواهر المترتبة على رأس المال الاجتماعى أكثر من كونها تعريفاً دقيقاً له. ووفقاً له فإنه يعرف رأس المال الاجتماعى على انه العرف غير الرسمى (Informal Norm) الذى يودى إلى وجود تعاون Co- Operation ما بين شخصين أو أكثر. وهذه الأعراف التى تكون رأس المال الاجتماعى من الممكن أن تتدرج من مجرد وجود تبادل (معاملة) (Reciprocity) بين الأصدقاء إلى شكل أكثر تعقيداً مثل الانتماء إلى مذهب واحد مثل المسيحية .

ويذهب إلى انه على الرغم من وجود المعاملات المتبادلة - بصورة محتملة - فى علاقاتنا بكل الآخرين ، إلا انها لا تتحقق فعلياً إلا فى معاملاتنا مع الأصدقاء. وبهذا التعريف فإن مفاهيم الثقة والشبكات الاجتماعية والمجتمع المدنى وكل ما شابه .. تعتبر ظواهر تظهر نتيجة لرأس المال الاجتماعى ولكنها لا تكون وتمثل رأس المال الاجتماعى نفسه.

وبالتالى فإنه لا يمكن أن يشمل رأس المال الاجتماعى كل أنواع العرف وانما هذا العرف لابد وان يودى إلى التعاون فى داخل الجماعات وبالتالي فهذه الأعراف تكون وثيقة الصلة بالفضائل (Virtues) مثل الصدق والوفاء بالعهد والقدرة على أداء الاعباء المختلفة.

كما أشار " فوكوياما " إلى منهج آخر لتناول رأس المال الاجتماعى وهو مفهوم " شعاع الثقة" Radius of trust فكل الجماعات الداخلة فى رأس المال الاجتماعى لديهم بعض اشعة الثقة وهى دائرة الأفراد التى يتم فيما بينهم تفعيل الأعراف الخاصة بالتعاون .

وإذا ما أدى رأس المال الاجتماعى الخاص بالجماعة إلى إنتاج خارجيات موجبة Positive externalities ، فإن شعاع الثقة من الممكن أن يكون أكبر من الجماعة نفسها .

(1) Francis Fukuyama (2001), " Social Capital, Civil Society and Development " *Third World Quarterly* , vol. 22, No. 1, February, PP 7-9.

أيضاً من الممكن لهذا الشعاع أن يكون اصغر من الجماعة، على سبيل المثال، في حالة المؤسسات الكبيرة والتي تدعم التعاون فقط فيما بين رؤساء المجموعة أو العاملين بصفة دائمة فقط. وبالتالي فإن المجتمعات الحديثة ما هي إلا عبارة عن سلاسل من اشعة الثقة، وهذه قد تتدرج من الأصدقاء حتى تصل إلى المنظمات غير الحكومية والجماعات الدينية .

ويذهب " فوكوياما " إلى أن الوظيفة الاقتصادية لرأس المال الاجتماعي هي تقليل تكلفة الصفقات (Transaction costs) مثل العقود الروتين وما شابه.

أما بورتز " Portes " ، فهو يرى أن مفهوم رأس المال الاجتماعي ليس جديداً من الناحية الاجتماعية ، ويستند في هذا على كتابات Durk heim وكيف أكد على أهمية الانضمام إلى جماعة حيث يكون هذا الانضمام بمثابة الوقاية الفعالة من تدمير الذات. وان كان يرى انه لا بد من التفرقة بين مصادر رأس المال الاجتماعي والمزايا والموارد المترتبة عليه^(١) .

ولتوضيح هذه الفكرة أعطى مثال لطالبيين في حاجة إلى نقود لسداد مصروفات الدراسة ، واحد منهما حصل على النقود من خلال عائلته والآخر له شبكة ضخمة من رأس المال الاجتماعي ولكنها لا تستطيع أن تفي بالمصروفات وفي حين أن الطالبيين لديهما رصيد من رأس المال الاجتماعي، كان لهذا الرأس المال الاجتماعي نتائج مختلفة.

أيضاً من أهم تعريفات رأس المال الاجتماعي ما قدمه Richard Rose^(٢) حيث قام بتقسيم تحليل رأس المال الاجتماعي الى ثلاثة مناهج مختلفة .

المنهج الأول: فهو ما يعرف بـ Situational theories، ووفقاً لهذه النظريات فإن تعريف رأس المال الاجتماعي يختلف باختلاف الموقف كما يختلف من شخص إلى آخر وهذا معناه أنه لا يمكن اختصاره في وحدة قياس واحدة ثم القيام بتجميعه بصورة إحصائية للتعبير عن المجتمع ككل.

المنهج الثاني: وهو ما يعرف بـ Social psychological approach ويعرف هذا المنهج رأس المال الاجتماعي على أنه مجموعة من الأعراف والمعتقدات الثقافية. ويرى Rose أن مؤيدي هذا المنهج يعتقدون بأن قيام المنظمات والجمعيات

(١) Jeanette pope (2000), Op. cit, P. 7.

(٢) Richard Rose (1999), " Getting Things Done in an Antimodern Social Capital Net Works in russia".

التطوعية ما هو إلا نتيجة لوجود الثقة وليس العكس. وبالتالي يكون رأس المال الاجتماعي هو المرادف للثقة.

المنهج الثالث: هو ما يعرف Culture theory، ويرى مؤيدى هذا المنهج أن الثقافة هي مصدر الثقة والتعاون. وأن رأس المال الاجتماعي يتسم بالتجانس فيما بين الأفراد المنتمين إلى نفس الثقافة (المجتمع)، كما أنه متسق من موقف إلى آخر. وهذا معناه أنه من السهل جداً تصدير وتصنيف رأس المال الاجتماعي في بلد بعينها.

ب- أشكال رأس المال الاجتماعي :

عمل العديد من الكتاب على توضيح الأشكال والأنواع المختلفة لرأس المال الاجتماعي ويأتى فى مقدمتهم وولكوك (2000) Woolcock⁽¹⁾، ونجد أن أهم أنواع رأس المال الاجتماعي هي :

- ١- Bonding social capital
- ٢- Bridging social capital
- ٣- Linking social capital

أما Bonding social capital فهو يعبر عن الروابط والشبكات فيما بين المجموعات المتجانسة، والتي يكون منشأها عادة العائلة أو الدين... وهذه الروابط تستند فى كثير من الأحيان على درجات عالية من الثقة فيما بين الأفراد وتكون مفيدة فى عبور معترك الحياة (getting by in life)

وبعض أشكال الـ Bonding social capital تكون ذات أثر محدود وذلك لان الروابط الشديدة والثقة الموجودة فى داخل الجماعة (in group)، قد تؤدى إلى استبعاد من هو خارج هذه الجماعة (Outsiders) وإن كان الأمر يختلف من حالة إلى أخرى، ففي كثير من الأحيان يكون الـ Bonding social capital آثار إيجابية ومكاملة (Bridging social)

(1) Wolcock, M. (2001), " The Place of Social Capital in Understanding Social and Economic Outcomes", in J.F. Helliwell (ed), The Contribution of Human and Social capital to sustained economic growth and well being : international symposium report. Human Resources de velopment CANA DA and OECD.

(capital) (1) . وفى الواقع العملى نجد الروابط الاجتماعية من الممكن أن تشكل Bomding Social Capital فى بعض الأحيان و Bridging Social Capital فى احيان أخرى.

أما Bridging Social Capital فإنه يعبر عن الروابط الاجتماعية بين الجماعات المختلفة (سواء دينية أو اجتماعية- واقتصادية أو عرقية...) النوع الثالث هو Linking social capital فإنه يشير إلى الروابط والشبكات داخل نظام متدرج (Hierarchy) مبنى على اختلاف المركز الاجتماعى أو السلطة ومن أمثلة هذا النوع من أنواع رأس المال الاجتماعى الموارد والشبكات المتضمنة فى علاقة بعض الجماعات الخاصة بالدولة أو بالوكالات الأخرى.

وفى الواقع انه من الصعب إيجاد حدود فاصلة دقيقة بين الأنواع الثلاثة لرأس المال الاجتماعى. ومن الممكن النظر إلى Linking social capital على انه امتداد لـ bridging social capital مع ضرورة وجود روابط وشبكات مع الأفراد والجماعات ممثلة فى المؤسسات العامة والمدارس والمؤسسات الشرعية والجماعات السياسية أو الدينية . بمعنى وجود علاقات رأسية.

أيضاً عند تناول رأس المال الاجتماعى بالتحليل نجد أن هناك ثلاثة مستويات للتحليل وهى المستويات الجزئية والمؤسسية والكلية (Micro, Meso and Macro levels) .

فعلى المستوى الكلى ، يشمل رأس المال الاجتماعى مؤسسات مثل الحكومة والقوانين والحريات السياسية، وهناك اتفاق على أن هذا المستوى لرأس المال الاجتماعى له أثر واضح على الأداء الاقتصادى، أما على المستوى الجزئى والمؤسسى فإن المقصود برأس المال الاجتماعى هو وجود العرف والشبكات التى تحكم العلاقات بين الأفراد والقطاع العائلى والمؤسسات، وهذه الشبكات عادة تكتسب كيانها من خلال المؤسسات المحلية(2).

كما أشارت العديد من الدراسات إلى الفرق بين رأس المال الاجتماعى ورأس المال البشرى، فبينما يرتبط رأس المال الاجتماعى بالمجتمعات والعلاقات فإن رأس المال البشرى يكون أكثر ارتباطاً بالأفراد ويتضمن رصيد المهارات والمؤهلات والمعرفة مما يحدد كيف يتم استخدام

(1) Tom Healy (2001), " The Measurement of Social capital at International level, " , National statistics, OECD, P.3.

(2) Christiaan Grootaert (2000), " Social Capital, Household Welfare and Poverty in Indonesia", The World Bank, Local Level Institutions Study, Social Development Department.

عناصر الإنتاج التقليدية بصورة أكثر إنتاجية. وإن كان هناك نوع من أنواع التكامل والترابط بين نوعى رأس المال، حيث انه لا يكفى توافر المعدات الحديثة والأفكار الخلاقة فى يد اكفأ الأفراد واكثرهم مهارة، حيث أن ذلك كله قد لا يفضى الى شىء ما لم يكن هؤلاء الأفراد بينهم شبكة من العلاقات والتواصل تؤدي إلى تحسين وتطوير العمل الذين يقومون به. وان كان بالطبع مفهوم رأس المال البشرى يثير جدلاً أقل من مفهوم رأس المال الاجتماعى، حيث أن هناك اتفاق بين الكتاب وبين الاقتصاديين على تعريف واضح له، خاصة انه عادة ما يتم استخدام مؤشر مستوى التعليم كنائب واضح ومباشر لقياس رأس المال البشرى.

٣- أهم انتقادات مفهوم رأس المال الاجتماعى:

كان من الطبيعى مع الحدائة النسبية لمفهوم رأس المال الاجتماعى وعدم الاتفاق حول مفهوم واحد ومحدد لرأس المال الاجتماعى ، أن يتعرض هذا المفهوم لعدد من الانتقادات سوف نقوم بعرضها فى هذا الجزء من الدراسة. فبالنسبة لـ Woolcok نجد انه يشير إلى أن أهم الانتقادات التى وجهت إلى هذا المفهوم هو انه لم يأت بجديد وانه لا يتعدى كونه تسويق جيد Good marketing لأفكار قديمة.

وان هذا المفهوم تم انتقاله من امريكا إلى انجلترا منكرًا بذلك المناخ الثقافى واختلاف الظروف فيما بين الدول وبعضها. أيضاً اتهم Davies^(١) مفهوم رأس المال الاجتماعى بأنه لم يأخذ موضوع اختلاف الجنس فى الحسبان (Gender blind).

أيضاً أشار Halpern إلى أن الجريمة المنظمة والعصابات تتطلب وجود شبكة اجتماعية وهذا معناه وجود عرف مشترك ولكنه يؤدي إلى نتائج سلبية ولعل هذا الانتقاد يعتبر من أهم الاعتراضات التى وجهت لاستخدام مصطلح رأس المال الاجتماعى، حيث أن تطبيق هذا المفهوم لم يفرق بين الآثار المدمرة له فى بعض الحالات والآثار الإيجابية المترتبة على وجود شبكة قوية من العلاقات والروابط الاجتماعية . ولعل من أبرز الامثلة فى هذا السياق مثال المافيا والأنشطة العنصرية والاجرامية^(٢).

^(١) Davies, A(2001), But we Kwow that Already ! A study into the Relationship Between Social Capital and Volunteering, Conference Paper, Home Start, Sheffield.

^(٢) Tom Healy (2000), " International Evidence for the Impact of Social Capital on Well Being" , in : OECD (2000), The Well being of Nation: The Role of Human and Social Capital.

أيضاً من الانتقادات التي وجهت إلى مفهوم رأس المال الاجتماعي^(١) هو تعدد التعريفات بحيث أن أي شخص من الممكن أن يختار أو يحدد التعريف الذي يريده دون وجود إجماع عام ومحدد، ويرى البعض أن الحل يكمن في ضرورة وجود نموذج يعمل على قياس رأس المال الاجتماعي ويعمل على تقليل الغموض الذي يكتنف هذا المفهوم ، بمعنى تقييد المفهوم إلى ما يمكن قياسه فقط.

أيضاً يرى البعض انه عادة ما يتم اللجوء إلى استخدام Proxies لرأس المال الاجتماعي ، وانه في حالة عدم وجود اتفاق حول هذه الـ Proxies فإنه من الصعب اقناع الكثيرين بوجود آثار اقتصادية لرأس المال الاجتماعي ، وهذه النقطة على درجة كبيرة من الأهمية لأنه في حين يسلم الكثيرين بأن رأس المال البشري له آثار اقتصادية واضحة فإن الحال ليس كذلك بالنسبة لرأس المال الاجتماعي.

^(١) John T. Durkin, of (2000), " Measuring Social Capital and its Economic Impact", Harris Graduate School of Public Policy Studies, University of Chicago, June, P.2.

عناصر الإنتاج التقليدية بصورة أكثر إنتاجية. وإن كان هناك نوع من أنواع التكامل والترابط بين نوعى رأس المال، حيث انه لا يكفى توافر المعدات الحديثة والأفكار الخلاقة فى يد اكفأ الأفراد واكثرهم مهارة، حيث أن ذلك كله قد لا يفضى الى شىء ما لم يكن هؤلاء الأفراد بينهم شبكة من العلاقات والتواصل تؤدي إلى تحسين وتطوير العمل الذين يقومون به. وان كان بالطبع مفهوم رأس المال البشرى يثير جدلاً أقل من مفهوم رأس المال الاجتماعى، حيث أن هناك اتفاق بين الكتاب وبين الاقتصاديين على تعريف واضح له، خاصة انه عادة ما يتم استخدام مؤشر مستوى التعليم كنائب واضح ومباشر لقياس رأس المال البشرى.

٣- أهم انتقادات مفهوم رأس المال الاجتماعى:

كان من الطبيعى مع الحدائة النسبية لمفهوم رأس المال الاجتماعى وعدم الاتفاق حول مفهوم واحد ومحدد لرأس المال الاجتماعى ، أن يتعرض هذا المفهوم لعدد من الانتقادات سوف نقوم بعرضها فى هذا الجزء من الدراسة. فبالنسبة لـ Woolcok نجد انه يشير إلى أن أهم الانتقادات التى وجهت إلى هذا المفهوم هو انه لم يأت بجديد وانه لا يتعدى كونه تسويق جيد Good marketing لأفكار قديمة.

وان هذا المفهوم تم انتقاله من امريكا إلى انجلترا منكرًا بذلك المناخ الثقافى واختلاف الظروف فيما بين الدول وبعضها. أيضاً اتهم Davies^(١) مفهوم رأس المال الاجتماعى بأنه لم يأخذ موضوع اختلاف الجنس فى الحسبان (Gender blind).

أيضاً أشار Halpern إلى أن الجريمة المنظمة والعصابات تتطلب وجود شبكة اجتماعية وهذا معناه وجود عرف مشترك ولكنه يؤدي إلى نتائج سلبية ولعل هذا الانتقاد يعتبر من أهم الاعتراضات التى وجهت لاستخدام مصطلح رأس المال الاجتماعى، حيث أن تطبيق هذا المفهوم لم يفرق بين الآثار المدمرة له فى بعض الحالات والآثار الإيجابية المترتبة على وجود شبكة قوية من العلاقات والروابط الاجتماعية . ولعل من أبرز الامثلة فى هذا السياق مثال المافيا والأنشطة العنصرية والاجرامية^(٢).

(١) Davies, A(2001), But we Kwow that Already ! A study into the Relationship Between Social Capital and Volunteering, Conference Paper, Home Start, Sheffield.

(٢) Tom Healy (2000), " International Evidence for the Impact of Social Capital on Well Being" , in : OECD (2000), The Well being of Nation: The Role of Human and Social Capital.

ثانياً: طرق قياس رأس المال الاجتماعي:

من خلال الجزء الأول من هذه الدراسة توصلنا إلى أن هناك تعريفات عديدة لرأس المال الاجتماعي وانه من الممكن قياسه على عدة مستويات ، مما يصعب معه عملية القياس .

وسوف نقوم فى هذا الجزء من الدراسة باستعراض أهم محاولات قياس رأس المال الاجتماعي سواء على المستوى الدولي أو المحلي .

وعلى الرغم من بعض الغموض الذى يحيط بمفهوم رأس المال الاجتماعي إلا انه عادة ما ينظر إليه على انه ملكية خاصة بالجماعة أكثر منه ملكية للأفراد ، وبالتالي فإن أكثر الطرق شيوعاً للقياس هي تلك التى تعمل على توضيح مدى المشاركة أو الاشتراك فى الجمعيات المختلفة مثل الاحزاب السياسية أو المؤسسات الدينية... الى آخره^(١)

أيضاً تم استخدام معيار الثقة فى الكثير من الدراسات كقائب عن رأس المال الاجتماعي، وذلك من خلال سؤال الأفراد عن مدى ثقتهم فىمن حولهم أو ما شابه .. وسوف نقوم فى هذا الجزء باستعراض أهم الدراسات التى عملت على قياس رأس المال الاجتماعي سواء على المستوى الدولي أو المستوى الجزئى والمؤسسى وتوضيح أهم طرق القياس .

البنك الدولي:

كان البنك الدولي فى مقدمة من قاموا بدراسة رأس المال الاجتماعي فى إطار تخفيض الفقر وتحقيق التنمية المستدامة فى الدول النامية ، وهناك دراسات تفصيلية مثل دراسة نارايان وبريتشت (Narayan and Pritchett) ، حيث قاما بتصميم معيار لقياس رأس المال الاجتماعي فى تنزانيا مستخدمين فى ذلك بيانات تقرير رأس المال الاجتماعي والفقر فى تنزانيا .

وهذا التقرير (Survey) كان يعمل على سؤال الأفراد عن مدى انشطتهم الاجتماعية ومدى ثقتهم فى المؤسسات والأفراد المختلفين. ويعمل البنك الدولي حالياً على تطوير مفهوم شامل لقياس رأس المال الاجتماعي ليتم استخدامه فى الدول النامية وذلك بتصميم مجموعة من الأسئلة الخاصة برأس المال الاجتماعي فى تلك الدول. واحد من أغراض هذا القياس هو

(١) OECD (2001), OP, Cit.

توضيح الأشكال المختلفة لرأس المال الاجتماعي سواء Bridging or Bonding من خلال طرح أسئلة عن مدى انتماء بقية أعضاء الجماعة أو المؤسسة التي ينتمي إليها الفرد الذي يتم سؤاله إلى نفس الخلفية الثقافية أو الدينية أو العرقية.

أيضاً يهتم البنك الدولي بموضوعات مثل الشبكات الاجتماعية غير الرسمية والعون المتبادل (Mutual Support) وذلك من خلال طرح أسئلة عن كيف يعول الفرد الذي يتم سؤاله على حصوله على العون من الآخرين خارج النطاق المباشر لعائلته.

WVS : World Value Survey (1)

هذا التقرير يتم اعداده من قبل شبكة دولية لعلماء الاجتماع والغرض الرئيسي لهذا التقرير هو قياس التغيرات في القيم الأساسية والمعتقدات التي يؤمن بها الأفراد في أكثر من ٦٥ دولة من بينها بعض الدول النامية متوسطة الدخل . وهذا المسح مبني على European values Surveys الذي تم صدوره لأول مرة في عام ١٩٨١ وظل مستمرا في اعوام ١٩٩١ و ١٩٩٦ و ٢٠٠٠. ويتراوح حجم العينة فيه ما بين ١٠٠٠ و ٢٠٠٠ في كل دولة.

وتركز أسئلة WVS الخاصة برأس المال الاجتماعي على مدى الثقة المتبادلة فيما بين الأفراد أو مدى ثقة الأفراد في المؤسسات . ويكون السؤال هو: هل ترى أن أكثر الناس ممكن الثقة فيهم ، أم إنك تكون حريص جدا في معاملتك مع الآخرين ؟ أيضاً يتم السؤال عن: هل تعتقد أن معظم الأفراد يحاولون الاستفادة منك إذا ما سنحت لهم الفرصة، أم انهم يتميزون بالعدل؟

ونجد أن واحدة من الصعوبات التي يتعرض لها مثل هذا المسح هو عدم وضوح الكيفية التي يتعامل بها من يتم سؤالهم ، خاصة فيما يتعلق بكلمات مثل الثقة ومعظم الأفراد ، وهل يتم التعامل أو فهم هذه الكلمات بنفس الطريقة باختلاف الدول التي يشملها المسح.

في المسح الخاص بعام ٢٠٠٠ ، تم سؤال الأفراد عن الوقت الذي يمضونه مع عائلاتهم واصدقائهم وزملاء العمل وغيرها من المؤسسات الرياضية أو الدينية .

ولعل واحدة من مميزات هذا المسح هو انه يضم عدداً كبيراً من الدول عبر نقاط زمنية متعددة، وانه من الممكن الربط بين هذا المسح وبعض المخرجات الهامة مثل تحسن مستوى

(1) [Http://WVS.isr.umich.edu/index.html](http://WVS.isr.umich.edu/index.html)

المعيشة أو المستوى الصحى. أما أهم عيوب WVS فهي محدودية الأسئلة حيث انها كلها تدور حول الثقة ومدى الانتماء إلى المؤسسات المختلفة.

Time Use Surveys

ويعمل هذا المسح على طرح أسئلة خاصة بالسلوكيات Behaviours من خلال تسجيل مذكرات يومية ويتم الاحتفاظ بالبيانات الخاصة بـ ٢٣ دولة فى معهد الدراسات الاجتماعية والاقتصادية فى جامعة Essex ويتم تسجيل بيانات عن الأنشطة المختلفة . ويتم تغطية أنشطة مختلفة مثل العمل والفراغ وتبادل الحديث مع الآخرين والدراسة والاهتمامات الخاصة والأنشطة الدينية ، وزيارة الأصدقاء ... وبينما يرجع تاريخ TVS فى بعض الدول إلى ما قبل الستينيات (مثل الدنمارك وفرنسا واليابان والمكسيك وبولندا وسويسرا وانجلترا وأمريكا) إلا أن معظم الدول الأخرى بدأ فيها بعد الستينات . ويتميز TVS بتسجيل التفاصيل الدقيقة للسلوك ومحاولة القياس الكمي للأنشطة المختلفة كما يقدم أساس للمقارنة عبر فترات زمنية طويلة فى داخل الدولة الواحدة من خلال استخدام أسئلة نمطية (قياسية) Standard .

أما أهم عيوب TVS فهي غياب التمييز الموضوعى فبينما يهتم هذا المسح بالسؤال عن " مع من " " With Whom " كان يتم ممارسة النشاط ، إلا أن البيانات مقصورة على فئات عامة من الأشخاص الآخرين (العائلة ، الجيران ، زملاء العمل ، الغرباء) دون التمييز بين الخلفية الاجتماعية أو ethnicity وهو يمثل عيب كبير عند قياس Bridging social capital.

(EHCP):European Household Community Panel Survey

وهذا المسح يشمل ١٦ دولة اوروبية (الأعضاء الخمسة عشر للاتحاد الاوروبى بالإضافة إلى النرويج) ويتم طرح أسئلة خاصة برأس المال الاجتماعى مثل: الاشتراك فى الجمعيات المختلفة ، مدى الحديث مع الجيران أو رؤية الأصدقاء أو وجود علاقات خارج المنزل. هناك أيضاً أسئلة خاصة بكيفية حصول الفرد على عمل (سواء عن طريق الأصدقاء أو الأقارب).

وهو عبارة عن مقابلة مع حوالي ١٠٠٠ شخص في كل دولة عضو، ويتم إجراؤه عدة مرات في السنة الواحدة. ولقد تم عمل أول مسح في عام ١٩٧٣، وكان يشتمل موضوعات عديدة متعلقة بالمفاهيم والآراء العامة. مثل مدى القناعة بالديمقراطية والثقة في المؤسسات المختلفة.

وبعد أن استعرضنا أهم محاولات قياس رأس المال الاجتماعي على المستوى الدولي، سوف نخفض الجزء التالي لعرض أهم الدراسات التي قامت بقياس رأس المال الاجتماعي على المستوى الجزئي أو المستوى المؤسسي.

ومن أهم هذه الدراسات تلك الدراسة التي قام بها (John T. Durkin, Jr (2000)^(١))، وفي هذه الدراسة يقوم بقياس رأس المال الاجتماعي على المستوى الجزئي (Micro level (Measures of social capital).

ويبدأ هذه الدراسة باختبار نموذج بسيط لتراكم رأس المال الاجتماعي، ويفترض من خلاله أن الأفراد يحصلون على رأس المال الاجتماعي من خلال توجيه الموارد لتكوين علاقات مع بقية أفراد القطاع العائلي. ومن خلال هذه العلاقات يستطيع أفراد القطاع العائلي الحصول على رأس المال الاجتماعي مما يزيد المنفعة بالنسبة لأي مستوى من مستويات الاستهلاك وباختبار النموذج وجد الباحث عدم وجود علاقة معنوية معبرة إحصائياً (Statistically significant) بين المتغيرات التي تؤخذ كنائب لرأس المال الاجتماعي مثل معايير الثقة والانضمام أو الاشتراك في الجماعات المختلفة من ناحية وإمكانية الحصول على رأس المال الاجتماعي من ناحية أخرى (Access to social capital).

وعلى الرغم من ذلك، نجد أن التغيير في مقاييس مثل مدى الاحتكاك بأفراد العائلة والأصدقاء، يرتبط ارتباطاً موجباً بإمكانية الحصول (Access) على رأس المال الاجتماعي. وتقوم هذه الدراسة، باختبار ما إذا كانت الفروض التي تقول بأن رأس المال الاجتماعي له أثر اقتصادي واضح تعتمد على الطريقة التي يتم بها استخدام المعايير المختلفة له.

(١) <http://eurofer.eu.int/comm/dg10/epo/ef.html>

(٢) John T. Durkin, fr, (2000), op.Cit.

وتقوم هذه الدراسة بذلك من خلال اختبار ما إذا كان أثر متوسط مستوى رأس المال البشري (The average level of human capital) على الدخل الفردي، دالة متزايدة في رأس المال الاجتماعي للفرد.

وتذهب الدراسة إلى أن رأس المال الاجتماعي يوفر للأفراد الحصول على الموارد الاجتماعية (Social resources) مما يعظم من المنفعة و يحصل الأفراد على رأس المال الاجتماعي من خلال تكوين علاقات مع الآخرين. والملاحظ أن الاستثمار في رأس المال الاجتماعي يقلل من الاستهلاك وذلك لأن الوقت المخصص للعلاقات الاجتماعية يقلل من الوقت الذي يوجهه الفرد إلى العمل. ونجد أن النصيب الأمثل (optimal share) للموارد الموجهة للاستثمار في رأس المال الاجتماعي تساوي المنفعة المفقودة (utility loss) من خلال التضحية بالاستهلاك نسبة إلى المنفعة المكتسبة من خلال الحصول على مستوى أعلى لرأس المال الاجتماعي في المستقبل.

وسوف نقوم بعرض مختصر لأهم المحاولات التي يقوم عليها النموذج. يفترض النموذج أن القطاع العائلي يقوم بإنتاج سلعة واحدة مركبة من خلال استخدام سلعة استهلاكية وموارد اجتماعية. ويتم التعبير عن دالة المنفعة من خلال المعادلة التالية:

$$u_i(t) = Z_i(t) = Z(c_i(t), S_i(t)) \quad (1)$$

حيث : السلعة الاستهلاكية $C_i(t)$

الموارد الاجتماعية $S_i(t)$

يفترض من النموذج أن الأفراد يحصلون على الموارد الاجتماعية من خلال رأس المال الاجتماعي المتضمن في علاقاتهم ببقية أفراد القطاع العائلي. وبالتالي تكون المعادلة الثانية هي:-

$$S_i(t) = S(n_i(t)) \quad (2)$$

حيث: أفراد القطاع العائلي $n_i(t)$ الذي يكون الفرد (i) من القطاع العائلي على علاقة بهم في الفترة (t). ونفترض أن أفراد القطاع العائلي يكتسبون العلاقات من خلال توجيه الموارد للتفاعلات (Interactions).

الاجتماعية، وتعتبر (t) 8 عن هذا القدر من الموارد الموجهة للتفاعل

$$I(t) = n_i(t) g(\delta_i(t)) - \delta_s n_i(t) \quad (3)$$

حيث : معدل الإهلاك δ_s

ويفترض من النموذج أن العمل هو المصدر الوحيد للدخل بالنسبة للقطاع العائلي وأن القطاع العائلي يمتلك وحدة واحدة من الزمن ويتم التعبير عن الأجر بـ W_i ، ويتم افتراض أن هذا الأجر ثابت. وبذلك يمكن التعبير عن الاستهلاك من خلال الدالة التالية

$$C_i(t) = W_i (1 - \delta_i(t)) \quad (1)$$

حيث الوقت المخصص للعمل = $(1 - \delta)$

وهذه المعادلات الأربعة تقدم تعريف واضح لرأس المال الاجتماعي. حيث يعتبر رأس المال الاجتماعي هو مجموعة العلاقات التي تقدم للفرد أو للقطاع العائلي الفرصة للحصول (access) على الموارد الاجتماعية التي ترفع من نسبة المنفعة إلى الناتج للقطاع العائلي عند أى مستوى للاستهلاك ويتضمن هذا بصورة غير معلنة أن التفاعلات الجارية تزيد من احتمال وجود تفاعلات في المستقبل. وذلك لأن الأفراد سوف يصبحون على استعداد لتقديم الموارد إلى الآخرين الذين يكونون على علاقة بهم، فقط في حالة ما إذا توقعوا أنهم سوف يعوضون في المستقبل، بمعنى أنهم يأملون أنه في المستقبل سوف يقوم هؤلاء الآخرين بتقديم الموارد لهم.

ولقد عملت الدراسة على تكوين متغيرات مرتبطة بالموارد الاجتماعية لاختبار ما إذا كانت معايير رأس المال الاجتماعي الشائع استخدامها مثل الثقة واشتراك الفرد في جماعة، تستطيع أن تفسر التغير في الموارد الاجتماعية (S).

ثم قامت الدراسة بقياس الأثر الاقتصادي لرأس المال الاجتماعي رأس المال الاجتماعي على إنتاجية العامل وعلى الأجر الذي يحصل عليه من خلال التفاعل مع الآخرين. بمعنى أن العمال من الممكن أن يتعلموا من خلال التفاعل مع الآخرين في مجال العمل، كما أنهم من الممكن أن يكونوا على علم بأهم الابتكارات والتجديدات التي تحدث في المشروعات الأخرى من خلال العلاقات والتشابكات الاجتماعية مع الآخرين حتى لو لم يكونوا يعملون معهم. أيضاً من الممكن للعمال أن يعلموا بأهم فرص العمل المتاحة، التي يمكن أن تزيد من إنتاجية العامل في حالة تمشيها مع مهاراته.

أما أهم النتائج التي توصلت إليها الدراسة فهي:

أولاً: إنه باختبار معيارى الثقة والانضمام إلى الجماعات المختلفة، باعتبارها أشهر ما يستخدم كقائىب (Proxies) عن رأس المال الاجتماعى، وجدت الدراسة أنها ليس لديها القدرة على شرح وتفسير كيفية الحصول على رأس المال الاجتماعى.

ثانياً: أيضاً باستخدام مؤشأ آخر وهو عدد الأصدقاء، لم تتحسن النتيجة، وقد يرجع ذلك إلى طبيعة السؤال، وعدم موضوعيته، بمعنى أن الطريقة التى يصنف بها الفرد الآخريى " كأصدقاء مقربىين" تختلف من شخص إلى آخأ. وهذا بدوره يتعارض مع أدبيات رأس المال الاجتماعى التى ركزت على الأهمية التى يلعبها أعضاء الأسرة (Family members) فى تكوين الشبكة الاجتماعىة للفرد.

ثالثاً: المتغيرات الخاصة بتكرار الاتصال بأعضاء الأسرة والأصدقاء كان لها أثر أقوى من تفسير كيفية الحصول على رأس المال أكثر من بقية المتغيرات. بمعنى أن الحصول على رأس المال الاجتماعى لا يرتبط بعدد أعضاء الأسرة ولكن بوجود اتصال مباشر بين الفرد وبين بقية الأعضاء.

رابعاً: أن معرفة الأثر الاقتصادى لرأس المال الاجتماعى أمر غير سهل وذلك لأنه محكوم بالبيانات المتاحة عن التفاعل الاجتماعى. ذلك لأن سؤال الأفراد عن نسق تفاعلاتهم الاجتماعىة ليس أمر بسيط ولا يماثل سؤالهم عن أجرهم أو عمرهم أو مستوى التعليم الذى حصلوا عليه.

هناك أيضاً الدراسة التى قام بها كلاً من:

Lene Hjollund & Gert Tinggaard Svendsen

بعنوان "Social Capital: A Standard Method of Measurement".

والهدف من هذه الدراسة هو اقتراح لمقياس واضح لقياس رأس المال الاجتماعى ويرى الباحثان أن هناك عدد كبير من الدراسات عملت على اختبار أثر رأس المال الاجتماعى على النمو الاقتصادى.

يعتبر المقياس الذى قدمه بوتنام هو أبسط مقياس لرأس المال الاجتماعى، حيث سبق وأن أوضحنا فى الجزء الأول من الدراسة كيف عمل بوتنام على دراسة اختلاف الكفاءة المؤسسية

(institutional Efficiency) بين شمال وجنوب إيطاليا، ووجد أن هذا الاختلاف من الممكن تفسيره باختلاف عدد المشتركين في المنظمات التطوعية.

أما Krishna and Shrader، فقد قام ببناء Questionnaire يحيط بكل جوانب رأس المال الاجتماعي، واستخدما مؤشرات مثل الثقة والاشتراك في الجمعيات التطوعية ولقد حصلوا على البيانات من خلال المقابلات الشخصية مع الأفراد.

أما Richard rose فنجد أنه من المؤيدين لمنهج الموقف الـ Situational approach لراس المال الاجتماعي، كما أنه أخذ في الحسبان مؤشر الانضمام الى الجمعيات التطوعية كمؤشر هام لرأس المال الاجتماعي. وأكد على نقص المؤشرات المتعلقة برأس المال الاجتماعي ليس فقط في الدول النامية ولكن أيضاً في الدول التي تتميز بوفرة البيانات مثل دول الـ OECD ولم يقدّم Rose باى تحليل قياسي للبيانات، وإنما قام بعمل توزيع حدى (Marginal Distribution) للإجابات على الأسئلة المختلفة، ومنها استطاع أن يصل إلى النتائج.

وفى دراسة لـ Krishna and Uphoff عن الهند، أوضحنا أن هناك ارتباط طردى بين رأس المال الاجتماعي والتنمية (Development performance) ولقد عملا على بناء مؤشر لـ (development orientation collective action).

وقام أيضاً بتكوين مؤشر لرأس المال الاجتماعي مكون من ستة متغيرات (من خلال المقابلات الشخصية)، ووصلا إلى أن هناك ارتباط طردى بين مؤشر رأس المال الاجتماعي ومؤشر التنمية.

أيضاً قام Whiteley بتقديم منهج اقتصادى كلاسيكى لرأس المال الاجتماعي، قام فيه بإدخال مقياس لرأس المال الاجتماعي كمتغير مفسر، وذلك من خلال نموذج للنمو الداخلى Indogenous growth model وقد قام ببناء هذا المقياس لراس المال الاجتماعي من خلال استخدام ثلاثة مؤشرات للثقة واعتمد فيها على بيانات WVS فى الفترة من ١٩٩٠-١٩٩٣.

أما Brehm and Rahn فقد قدما نموذج هيكلى لرأس المال الاجتماعي، يتكون من التفاعل بين ثلاثة مفاهيم وهى الالتزام المدنى Civic engagement والثقة فيما بين الأفراد والثقة فى الحكومة. ولقد قاما باستخدام بيانات WVS من ١٩٧٢-١٩٩٤.

ونجد أن Grootaert اعتبر أن رأس المال الاجتماعي عامل من عوامل الإنتاج التي يمتلكها القطاع العائلي مثله مثل رأس المال البشري والعيني ولقد عمل على دراسة الصلة بين رأس المال الاجتماعي والرفاهة والفقير في أندونيسيا.

ولقد حصل على البيانات من خلال مقابلة ١٢٠٠ فرد من أفراد القطاع العائلي. ولقد ناقش عدة أبعاد لرأس المال الاجتماعي: كثافة الجمعيات (density of associations)، تكرار حضور الاجتماعات، المشاركة الفعالة للأعضاء في اتخاذ القرارات، دفع المتطلبات المالية. ومن خلال قيم هذه المؤشرات عمل على بناء مؤشر لرأس المال الاجتماعي، وأثبت أن هناك ارتباطاً طردياً بين هذا المؤشر ورفاهة القطاع العائلي ولقد عمل على قياس الرفاهة من خلال بعض المؤشرات مثل متوسط الإنفاق، الأصول، الحصول على الائتمان، المدخرات، الانتظام في الدراسة ولقد عمل Grootaert على مقارنة أثر انضمام أفراد القطاع العائلي في الجمعيات المحلية، بأثر رأس المال البشري، ووجد أن عند مستويات الدخل المنخفضة، فإن مردود رأس المال الاجتماعي يكون أقوى من رأس المال البشري وإن كان العكس صحيح في حالة الدخل الأكثر وارتفاعاً.

وبعد أن قامت الدراسة التي قام بها Hjollund & Svendsen بعرض هذه الدراسات التي عملت على قياس رأس المال الاجتماعي وصلا إلى نتيجة مؤداها أن معظم الدراسات اتفقت على وجود معيارين هاميين لا بد من اخذهما في الحسبان عند قياس رأس المال الاجتماعي وهما: الثقة والانضمام أو الاشتراك في الجمعيات التطوعية.