مفهوم رأس المال الاجتماعي وأهميته بالنسبة للأراضي الفلسطينية المحتلة

معهد أبحاث السياسات الإقتصادية الفلسطيني(ماس)

٢٠٠٦

معهد أبحاث السياسات الاقتصادية الفلسطيني (ماس)

مفهوم رأس المال الاجتماعي وأهميته بالنسبة للأراضي الفلسطينية المحتلة

2006

معهد أبحاث السياسات الاقتصادية الفلسطيني (ماس)

تأسس في القدس عام 1994 كمؤسسة مستقلة، غير ربحية متخصصة في أبحاث السياسات الاقتصادية والاجتماعية. يوجه عمل ماس من قبل مجلس أمناء يضم شخصيات مرموقة من أكاديميين ورجال أعمال من فلسطين والدول العربية.

رسالة المعهد

معهد أبحاث السياسات الاقتصادية الفلسطيني (ماس)، ملتزم بعمل أبحاث السياسات الاقتصادية والاجتماعية وفق أولويات التنمية في فلسطين بهدف المساعدة في صناعة السياسات الاقتصادية والاجتماعية وتعزيز المشاركة العامة في مناقشتها وصياغتها.

الأهداف الاستراتيجية

- ✧ عمل أبحاث ودراسات وفق أواويات واحتياجات صانعي القرار للمساعدة في اتخاذ قرارات ورسم سياسات مستندة للمعرفة.
- ✧ تقييم السياسات الاقتصادية والاجتماعية وتبيان تأثيرها على مختلف المستويات، وذلك لمراجعة وتصحيح السياسات المطبقة.
- ✧ توفير منبر حر للنقاش العام والديمقراطي حول قضايا السياسات الاقتصادية والاجتماعية للمهتمين وأصحاب الشأن.
- ✧ تقديم ونشر معلومات ونتائج الأبحاث الحديثة عن القضايا الاقتصادية والاجتماعية.
- ✧ تقديم الدعم الفني والمشورة المتخصصة لمؤسسات السلطة الوطنية الفلسطينية، والقطاع الخاص والمنظمات غير الحكومية لدعم مشاركتهم ولنخراطهم في عملية صياغة السياسات.
- ✧ تقوية القدرات والمصادر لعمل أبحاث السياسات الاقتصادية والاجتماعية في فلسطين.

مجلس الأمناء

ص.ب. 19111، القدس وص.ب. 2426، رام الله
تلفون: 2987053/4، فاكس: 2987055، بريد إلكتروني: info@mas.org.ps
الصفحة الإلكترونية: http://www.mas.org.ps

معهد أبحاث السياسات الاقتصادية الفلسطيني (ماس)

مفهوم رأس المال الاجتماعي وأهميته بالنسبة للأراضي الفلسطينية المحتلة

2006

مفهوم رأس المال الاجتماعي وأهميته بالنسبة للأراضي الفلسطينية المحتلة

أعدت هذه الدراسة من قبل فريق الباحثين في معهد أبحاث السياسات الاقتصادية الفلسطيني – ماس، وقد شارك بصورة مباشرة في إعدادها كل من:

الباحث الرئيسي: د. فضل النقيب، زميل باحث في ماس، وأستاذ مشارك، جامعة واترلو، كندا

المراجعة والتقييم: د. مفيد قسوم، أستاذ مساعد في التخطيط الإقليمي، برنامج دراسات التنمية، جامعة بيرزيت
د. محمد نصر، أستاذ مشارك في الاقتصاد، جامعة بيرزيت
د. سمير عبد الله، مدير عام المعهد.
د. باسم مكحول، منسق البحوث في المعهد

التحرير اللغوي: د. محمد جواد النوري (عربي)
سايمون بواس (إنجليزي)

التنسيق الفني: لينا عبد الله

التمويل: تم إنجاز هذه الدراسة بدعم مشكور من قبل مؤسسة مؤسسة فورد وبرنامج الأمم المتحدة الإنمائي UNDP.

معهد أبحاث السياسات الاقتصادية الفلسطيني (ماس)
القدس ورام الله
2006

تقديـــم

تشكل هذه الورقة خطوة استكشافية أولى على طريـق البحـث عـن مكونـات رأس المال الاجتماعي في الأراضـي الفلسـطينية المحتلـة، وتحديـد مؤشـرات وآليـات قياسه، ودوره فـي التنميـة الاقتصـادية والاجتماعيـة والثقافيـة. وكـأي خطـوة جديدة، فقد أثارت هذه الورقة نقاشا حامي الـوطيس لـدى عرضـها للنقـاش العـام مؤخرا، وقد استفاد الباحث من معظم الانتقادات والتعليقـات لـدى إعـداده للنسـخة الأخيرة من الورقة، التي يقـدمها المعهـد لـدائرة قرائـه. ويأمـل المعهـد فـي أن يؤدي نشرها على نطاق واسع إلى إثارة المزيد مـن ردود الفعـل والتعليقـات التـي تغني النقـاش وتسـلط الأضـواء علـى الجوانـب المختلفـة لمفهـوم رأس المـال الاجتماعي بشكل يسـاعدنا علـى بلـورة محـاوره والبـدء بمحاولـة قياسـه فـي الأراضي الفلسطينية.

وبمناسبة نشر هـذه الورقـة، أود أن اشـكر الباحـث الرئيسـي، الـدكتور فضـل مصطفى النقيب على الجهد الكبير الذي قام به لتوضـيح المفهـوم الجديـد وتقصـي فكرة تطبيقه على الواقع الفلسطيني، كمـا اشـكر المعقبـين الـدكتور محمـد نصـر والدكتور مفيد قسوم، اللذين قـدما أفكـارا قيمـة فـي استكشـاف جوانـب وأبعـاد الموضوع المختلفة، وأشكر جميع الخبـراء والبـاحثين الـذين شـاركوا فـي إثـراء النقاش في ورشة العمل المخصصة لنقاش الورقـة. وختامـا أتقـدم بجزيـل الشـكر لبرنامج الأمم المتحدة الإنمـائي فـي فلسـطين – برنـامج TOKTEN، ولمؤسسـة فورد الأمريكية على رعايتهما لإعداد هذه الورقة.

د. سمير عبدالله
المديـر العـام

المحتويـ ـ ـات

قائمة الجداول

قائمة الأشكال البيانية

ملخص

على الرغم من أن مفهوم رأس المال الاجتماعي يعد من المفاهيم التـي تسـتعمل فـي أبحاث العلوم الاجتماعية والسياسية، منذ عشرات السنين، إلاّ أنه، حتى الآن، لم يحظى بعد بمكانة "رسمية" في أدبيات الاقتصاد. ومع أن الاهتمام به أخذ يتزايد في السـنوات الماضية، ولا سيماً بعد أن خصص له البنك الدولي برنامجاً بحثياً، إلا أنه لم يتم الاتفاق على تعريف متفق عليه في الفكر الاقتصادي حتى الآن.

تعريف رأس المال الاجتماعي

تهتم هذه الورقة بمفهوم رأس المال الاجتمـاعي، وإمكانيـة قياسـه فـي الأراضـي الفلسطينية.

تبدأ الورقة بالقيام بمحاولة لإيجاد تعريف للمفهوم يستوفي شرطين اثنـين. الأول: أن تكون المرجعية المعرفية للمفهوم هي نظرية محددات النمو الاقتصـادي، والثـاني: أن يكون تعريفاً عملياتياً (Operational) يمكن استعماله لقياس حجم رأس المال الاجتماعي في بلد ما، في وقت محدد وقياس تغير هذا الحجم خلال فترة زمنية محددة. وباعتبـار هذين الشرطين تمت صياغة التعريف الآتي:

> *"رأس المال الاجتماعي يشير إلى الآثار البرانية التي تنشأ عن تفاعل الأفـراد في القطاع الأهلي مع بعضهم بعضا في جماعات، أو هيئـات أهليـة غيـر حكومية، تهدف إلى إنتاج سلع وخدمات عامة تعوض عن إخفاق القطاع العام أو الخاص في إنتاجها أو مكملة لهما في حال إنتاجها بشكل ناقص".*

البنى التحتية الاجتماعية

تركز الدراسة على التمييز بين مفهوم رأس المال الاجتماعي الذي ينشأ نتيجـة تفاعـل الناس في جماعات أهلية غير رسمية، والبنى التحتية الاجتماعية التي تم تعريفهـا فـي

(Romer, 2001) على أنها تخص "المؤسسات والسياسات التي تعمل على تشجيع أنشطة الاستثمار، وتثبيط أنشطة الاستهلاك، كما تعمل على تشجيع الأنشطة الإنتاجية وتثبيط الأنشطة الريعية".

قنوات رأس المال الاجتماعي

من الطبيعي، أن هناك جماعات كثيرة يؤدي تفاعل أعضائها إلى توليد رأس المال الاجتماعي، ولكن، من المعروف أن جميع الجماعات، تقوم بتوليد رأس المال الاجتماعي عبر قنوات ثلاث. الأولى: هي قناة المعلومات، حيث تقوم الجماعة بنشر معلومات مفيدة بين أعضائها فيما يتعلق بأسواق العمل والاستثمار.

أما القناة الثانية، فهي التي يتم من خلالها تكوين هوية جماعية تعمل على تغيير سلوك كل عضو، وجعله يهتم بمصالح الأعضاء الآخرين إلى جانب اهتمامه بمصالحه الشخصية.

أما القناة الثالثة، فتخص واحدة من أهم إخفاقات السوق وهو الإخفاق في التنسيق ففي هذه القناة يقوم أعضاء الجماعة بالتنسيق فيما بينهم، الأمر الذي من شأنه أن يعود عليهم، وعلى المجتمع ككل بالنفع.

قياس رأس المال الاجتماعي

ليست هناك طريقة يمكن بها قياس رأس المال الاجتماعي بشكل موضوعي. ولذلك، فإن من الضروري القيام باستنباط بعض المؤشرات التي تدل على رأس المال الاجتماعي، ويتم ذلك عن طريق استطلاعات الرأي. وعند كتابة الأسئلة المناسبة، لمثل تلك الاستطلاعات، فإن من الضروري ملاحظة أن تفاعل أي جماعة يشمل ثلاثة محاور هي: المدخلات Inputs، والتوقعات Expectations، والمخرجات Outputs.

ويشمل المحور الأول النواحي الاتية:
النوعية: دينية، وثقافية، واجتماعية، ... الخ.

العضوية: أعضاء متجانسون، ومختلفون (جنس ، ودخل، ... الخ).
الهيكلية: كيفية اتخاذ القرارات، والهيكل التنظيمي للجماعة.

أما المحور الثاني، فيخص ما يتوقعه أعضاء الجماعة من أنشطتهم، وما هي إخفاقـات القطاع الخاص أو القطاع العام التي يطمحون إلى التمكن بأنشطتهم من التعويض عنها. كما أن هذا المحور يشمل توقعات كل عضو من الجماعة بالنسـبة لسـلوك الأعضـاء الآخرين، وإلى أي حد يثق العضو بالآخرين، ويتوقع أن يتضامنوا معه أثناء الأزمات.

أما المحور الثالث، فإنه يخص إنجازات الجماعة، سواء كانت بالنسبة لما حققتـه فـي محيطها، أو بالنسبة لشعور أعضائها بالرضا والسعادة.
وعادة ما يقوم الباحث باستنباط مؤشر رقمي لكل محور ثم أخذ متوسط مرجح لها يكون مؤشرا لرأس المال الاجتماعي.

قياس تأثير رأس المال الاجتماعي على النمو الاقتصادي

من النقاط المهمة، التي تركز عليها الدراسة، هي أن رأس المـال الاجتمـاعي، لـيس عاملاً مستقلاً من عوامل الإنتاج، نظرا لان تأثيره على عملية الإنتاج تأثير غير مباشر، وذلك عبر ما يقوم به من تقوية (زيادة) عوامل الإنتاج الأخرى كرأس المال المـادي، ورأس المال البشري، وكذلك ما يقوم به من تقوية الإنتاجية. ولهذا، فإن قياس تـأثير رأس المال الاجتماعي على النمو الاقتصادي، يجب أن يتم عن طريق قياس تأثيره على راس المال المادي، وراس المال البشري، وإنتاجية عوامل الإنتاج.

البنى التحتية الاجتماعية وأسباب

قياس رأس المال الاجتماعي في فلسطين

تقدم الدراسة فرضيتين اثنتين بالنسبة لوضع البنى التحتية الاجتماعيـة، ورأس المـال الاجتماعي في فلسطين آخذين بعين الاعتبار وضع الاحتلال الإسرائيلي، والانتفاضـة

الفلسطينية التي اندلعت في أواخر عام 2000، من أجل الحرية والاستقلال، وعُرفـت باسم انتفاضة الأقصى.

الفرضية الأولى: هي أن الأراضي الفلسطينية شهدت تناقصاً مستمراً في وضع البنـى التحتية الاجتماعية، وذلك بسبب الممارسات الإسرائيلية المستمرة التـي تعمـل علـى إضعاف القطاع العام والمؤسسات العامة، كما تعمل على تضييق الخناق على السـلطة الوطنية، ومنعها من تكريس سياسات تنموية ناجعة.

أما الفرضية الثانية: فهي على عكس الفرضية الأولـى، حيـث شـهدت الأراضـي الفلسطينية تنامي رأس المال الاجتماعي، وكان ذلك انعكاساً للتضامن والإخـاء الـذي عاشه المجتمع الفلسطيني في سنوات الانتفاضة، وهو يقاوم الاعتداءات البربرية للجيش الإسرائيلي.

ولقد بينت الدراسات صحة الفرضية الأولى، باستعمال أسـلوبين لاختبـار صـحتها، أحدهما موضوعي (Objective) والآخر ذاتي (Subjective).

أما مدى صحة الفرضية الثانية، فإنها بحاجة إلى استنباط مؤشر لرأس المال الاجتماعي في الأراضي الفلسطينية أولاً.

1- أسباب بروز مفهوم رأس المال الاجتماعي

1-1 تمهيد

شهدت السنوات العشر الماضية اهتماماً متزايداً، من قبل دوائر العلوم الاجتماعية في المراكز الأكاديمية، ودوائر البحث في المنظمات الدولية، بمفهوم رأس المال الاجتماعي (Social Capital). ومع أن هناك أسبابا عديدة لاهتمام دوائر العلوم السياسية ودوائر علم الاجتماع بالمفهوم، إلا أن اهتمام الباحثين الاقتصاديين ينصب، بشكل رئيسي، على علاقة المفهوم بموضوع النمو الاقتصادي[1]. ولقد لخصت دراسة حديثة للبنك الدولي هذا الاهتمام عندما زعمت أن التركيز على العلاقات الاقتصادية والعلاقات التكنولوجية بين عوامل الإنتاج يقود إلى تكوين صورة ناقصة عن عملية النمو الاقتصادي، وأن الحلقة الناقصة هي العلاقات الاجتماعية القائمة بين الناس والتي تؤثر إلى حدود كبيرة على تنظيم عملية الإنتاج وكفاءتها. والدراسة ترى (كما هو الأمر بالنسبة لدراسات كثيرة أخرى) أن مفهوم رأس المال الاجتماعي معني بفهم طبيعة تلك العلاقات وإمكاناتها وقدراتها على زيادة كفاءة العملية الإنتاجية، وبالتالي زيادة معدل النمو الاقتصادي[2].

لا تقدم الدراسة المذكورة تعريفاً دقيقاً لمفهوم رأس المال الاجتماعي بل إنها تعترف بأنه لم يحصل بعد إجماع بين الباحثين على مثل هذا التعريف. والواقع أن كل دراسة أو

---

[1] بدأ الاهتمام بمفهوم راس المال في دوائر العلوم السياسية وعلم الاجتماع في نطاق الأبحاث المهتمة بأبحاث الديمقراطية وأوضاع السلطات الحكومية من ناحية المساءلة والشفافية ومحاربة الفساد، وكذلك أوضاع المجتمع المدني ومكافحة الجريمة والفقر. انظر (Cotto, 1994). ومن ناحية تاريخية، فلقد كان أول من تكلم عن المفهوم هي عالمة الاجتماع جين جاكوب (Jean Jakob) في الستينيات من القرن الماضي، ولقد كثر الحديث عنه عام 1986 عندما تبناه عالم الاجتماع والعاملون في الأبحاث الاقتصادية. وقد تزايد الاهتمام به بعد أن خصص البنك الدولي برنامجاً بحثياً يختص بقياس راس المال الاجتماعي في بعض البلدان النامية. كما أن المفهوم حصل على اهتمام في مجالات الإعلام بعد صدور كتاب (Bowling alone) عام 2000 (Robert Putnam) والذي زعم فيه ان ربع القرن الأخير قد شهد تراجعاً ملحوظاً في راس المال الاجتماعي في الولايات المتحدة

[2] لنظر (Grootaent, 1998, P.1).

بحث أو كتاب حول الموضوع يستعمل تعريفه الخاص. فعلى سـبيل المثـال، ولـيس الحصر، يرد في الدراسات المختلفة التعريفات التالية:

- "يشير مفهوم رأس المال الاجتماعي، بشكل عام، إلى مجموعة قواعـد السـلوك، وشبكات المعارف، والمؤسسات التي تساعد في الحصول على القـوة والمـوارد ومن خلالها تصنع القرارات الخاصة بالسياسات".[3]
- "رأس المال الاجتماعي يعني الاهتمام والثقة التي يوليها الفرد لزملائـه، ومـدى استعداده للتقيد بمعايير السلوك التي تتحكم في الجماعة (Community) التي ينتمي لها، ومدى استعداده على معاقبة الذين لا يتقيدون بتلك المعايير".[4]
- "رأس المال الاجتماعي يشير إلى قيمة الشبكات الاجتماعية ومدى استعداد أعضاء تلك الشبكات لخدمة بعضهم بعضا".[5]
- "رأس المال الاجتماعي يشمل البيئة الاجتماعية والسياسية التـي تسـاعد قواعـد السلوك على النمو وتشكيل البنية الاجتماعية".[6]
- "يشير رأس المال الاجتماعي إلى بعض الميزات التي تصاحب وجود التنظيمـات الاجتماعية، ومنها إرساء قواعد السلوك بين الأفراد، وخلق الثقـة فيمـا بيـنهم، وتيسير اتصالاتهم ببعض، بشكل يعمل على تحسين كفاءة المجتمع".[7]
- "يمكن تعريف رأس المال الاجتماعي على انه وجود بعض الأعراف والقواعد غير الرسمية التي يشترك في احترامها أفراد مجموعة ما بشكل يهيئ لهم مناخ التعاون فيما بينهم".[8]

من الواضح أن مضامين هذه التعريفات تشير إلى أفكار وتصورات مختلفة، وذلك عائد كما قلنا إلى أن مفهوم رأس المال الاجتماعي جديد نسبياً، ولأنه لم ينشأ ويتطـور فـي

---

[3] المصدر السابق.

[4] انظر (Bowles and Gintis, 2000).

[5] انظر (Weil, 2005, P.908).

[6] انظر مرجع 2 ص 3.

[7] (Putnam, 1993 P. 167).

[8] انظر (Fukuyamn, 1997 P. 378).

كذف واحد من العلوم الاجتماعية، بل ابتدأ ونما بشكل مشترك بينها جميعاً وليس خاصاً بواحد منها. (Interdisciplinary)

وعندما نأخذ، بعين الاعتبار، وجهة النظر الاقتصادية فإننا نجد أن لتلك التعريفات، على تباين مضامينها، قاسماً مشتركاً هو أنها كلها معنية بالسلوك الجماعي، وليس السـلوك الفردي. فإذا كان الفكر الاقتصادي التقليدي في نطاق المدرسـة الكلاسـيكية المحدثـة (Neoclassical Paradigm) معنيا بالسلوك الفردي، كعامـل، ومسـتهلك، ومـدخر، ومستثمر، يهدف إلى تعظيم منفعته الفردية، وتنظر لمصلحة المجموعـة علـى أنهـا مجموعة مصالح الأفراد، فإن مفهوم رأس المال الاجتماعي معني بسـلوك المجموعـة كوحدة مستقلة لها مصلحة خاصة بها تتماهى معها مصلحة الفرد.

يحظى هذا الاهتمام بسلوك الجماعات (وليس الأفراد) الآن بعناية زائدة فـي الأبحـاث الاقتصادية، فعلى مستوى الأبحاث النظرية، فإن تنظير سلوك الجماعات وهيكلته يحتل حيزاً كبيراً من اهتمام الباحثين في مجال نظرية الألعـاب (Game Theory)، وكـذلك فعلى مستوى الأبحاث التجريبية، فإن دراسة سلوك الجماعات بأسـاليب الاسـتفتاءات والمسوح والطرق الإحصائية أصبح وظيفة دائمة لمؤسسات مختصة.[9]

وهنا يبرز سؤال مهم حول أسباب هذا الاهتمام المتزايد بسلوك الجماعات، على أساس أن الإجابة عنه ستلقى ضوءاً على الخلفية التي نشأ وتطور فيهـا مفهـوم رأس المـال الاجتماعي. وبالتالي فهي تساعدنا على تحديد معالم الاتجاه السليم الذي يجب أن تسـير عليه الأبحاث المستقبلية حول الموضوع. ولهذا، فسنخصص الفقـرة التاليـة لمناقشـة السؤال ومحاولة تقديم إجابة عنه.

[9] تكثر تلك الدراسات في مجال علم الاجتماع والعلوم السياسية.

2-1 الأسباب الأيديولوجية

من المعروف، أن هناك، منذ انتهاء الحرب العالمية الثانية، وجهتي نظر مختلفتين حول الطريق السليم لتسريع عملية النمو الاقتصادي في البلاد النامية.
ترى وجهة النظر الأولى أن آليات السوق في البلدان النامية غير متطـورة وضـعيفة وغير قادرة على تحويل المدخرات الوطنية إلى مشروعات استثمارية ضرورية لتوليـد ديناميات التنمية المستدامة. ولهذا فإن من واجب الدولة الاضـطلاع بأعبـاء العمليـة التنموية (وخاصة في المرحلة الأولى)، عن طريق وضع الخطط التنموية، وضبط إيقاع السوق بشكل يطور آلياته ويكيفها وفق الأولويات التنموية.

وعلى العكس من ذلك، فأنصار وجهة النظر الثانية يرون أن مـن الأسـباب المهمـة لضعف آليات السوق في البلدان النامية هو هيمنة الدولة علـى النشـاط الاقتصـادي، ووضع بيروقراطيتها المتأخرة وذات المصالح الخاصة فـي تكـريس أجـواء الفسـاد والمحسوبية وغياب المساءلة والشفافية، وأن أفضل سبيل يقود إلى التنمية هو رفع يـد الدولة وتحرير السوق من تدخلها المباشر وهيمنتها على كثير من المجالات الاقتصادية. وأن تحرير السوق كفيل ببعث الحياة بآليات العرض والطلب والتحديد السليم للأسـعار والأجور، وبالتالي تكريس حوافز الادخار والاستثمار.

ومن الطبيعي أن مؤيدي وجهة النظر الأولى كانوا (وما زالوا) يعزون ضـعف آليـات السوق إلى مفهوم إخفاقات السوق (Market Failure) والتأكيد على أنه إذا كانت تلـك الإخفاقات في البلدان الصناعية المعنية تشكل استثناء للقاعدة فإنها علـى العكـس فـي البلدان النامية.[10]

[10] إخفاقات السوق تشير إلى الحالات التي يؤدي بها سلوك السوق الحر إلى نتائج غير ذات كفاءة، ومثال على تلـك الحـالات: السلع العامة (Public goods) التأثيرات البرانية (Externalities)، والاحتكار الطبيعي (Natural monopols)، وقصور التنسيق (Coordination Failure) وفقدان السوق لسلع معينة، وسوء توزيع الدخل القومي.

كما انه من الطبيعي أيضاً أن مؤيدي وجهة النظر الثانية كانوا (وما زالوا) يرجعون أسباب ضرر تدخل الدولة في العملية التنموية، بشكل مباشر، إلى مفهوم إخفاقات الدولة (State Failure) والتأكيد على أن الأجهزة البيروقراطية للدولة، في معظم البلدان النامية، هي أجهزة غير عقلانية، وتعمل لمصالحها الخاصة وتضر بالصالح العام.[11]

ومن المعروف أيضاً أن التجارب التنموية الناجمة، في الربع الأخير من القرن الماضي، قد أثبتت بما لا يقبل الشك خطأ وجهتي النظر، وخاصة بوضعهما المثالي: إما السوق وإما الدولة. إذ تبين من تجارب البلدان الآسيوية أن التنمية تتم بوساطة شراكة بين القطاع العام والقطاع الخاص تعمل بنفس الوقت على تقليص التأثيرات الضارة لإخفاقات السوق، وإخفاقات الدولة. فمما لا شك فيه أن هناك إخفاقات للسوق تستطيع الدولة تصحيحها إذا كان جهازها البيروقراطي قادراً على صياغة رؤية تنموية تعتمد الصالح العام، وتتمتع بقدر معقول من العقلانية والقدرة على المرونة والتكيف مع الظروف المستجدة. كما أن هناك مجالات لإخفاقات الدولة يمكن تجنبها عبر تطوير آليات السوق ورعايتها وتحصينها.

ومع هذا، فالاعتراف بدور أساسي للسوق ليس سهلاً على أنصار وجهة النظر الأولى، وهي وجهة نظر مدرسة التخطيط والدور الرائد للدولة، كما أن الاعتراف بدور أساسي للدولة ليس سهلاً على أنصار وجهة النظر الثانية، وهي وجهة نظر مدرسة السوق الحر، وضرورة تقليص دور الدولة إلى أقصى حد. من هنا، جاء ذلك الاهتمام الكبير بمفهوم رأس المال الاجتماعي، أو الاهتمام الكبير بدور الجماعات على أساس أنه يقدم حلاً وسطاً مقبولاً من أنصار المدرستين. فأنصار مدرسة التخطيط والدور المركزي للدولة، يقبلون دور الجماعات أو القطاع الأهلي (رأس المال الاجتماعي) كأداة لإصلاح إخفاقات السوق، وكذلك فإن أنصار مدرسة حرية السوق، يقبلون دور القطاع الأهلي كأداة لإصلاح إخفاقات الدولة.

[11] إخفاقات الدولة تشير إلى الحالات التي يؤدي بها تدخل الدولة إلى نتائج أسوأ من عدم التدخل، ويعود ذلك إلى عدم وجود معلومات كافية (Imperfect information) وعدم وجود الحوافز الربحية التي تقود إلى الكفاءة، ووجود مصالح خاصة للأجهزة البيروقراطية.

وهذا يفسر اهتمام كل ممثلي الطيف الأيديولوجي، من أقصى اليسار إلى أقصى اليمين، بمفهوم رأس المال الاجتماعي.[12]

1-3 مخطط الدراسة

ما الذي نقرأه من السبب الأيديولوجي الذي شرحناه في البند السـابق؟ هـل يعنـي أن مفهوم رأس المال الاجتماعي ما هو إلا فذلكة "أيديولوجية" ليس لها أي فائدة عملية على المستويين النظري والتجريبي؟ بالتأكيد لا. إن فهم سلوك الجماعات مفيد ومهم، وتجاهله كان وما يزال يشكل ثغرة في التحليل الاقتصادي. ومـن الضـروري إزالـة الأقنعـة الأيديولوجية التي يرتديها عند نشأته حتى يتم تطوره بشكل موضوعي وفعال. وهذا ما سنحاول القيام به في هذه الدراسة من زاوية المعنى الاقتصادي لمفهـوم رأس المـال الاجتماعي. وبشكل أكثر دقة علاقة رأس المال الاجتماعي بعوامل النمو الاقتصادي.

وسنحاول، في الجزء اللاحق، تحديد معنى محدد ودقيق للمفهوم عبر فهـم دوره فـي عملية النمو الاقتصادي. وسيكون اهتمامنا منصباً على محاولة إيجاد تعريـف محـدد للمفهوم بحيث تكون له جاهزية للاستعمال فـي الأبحـاث التجريبيـة (Operational definition). وهذا يعني أن يتمتع هذا التعريف بثلاث صفات: الأولى أن يكون نابعـاً من مرجعية معرفية (Conceptual framework) محددة في الفكر الاقتصادي، والثانية أن يكون قابلاً للقياس بوساطة إيجاد مؤشرات مناسبة، وبشكل يمكن من خلاله قيـاس الحالة الراهنة لرأس المال الاجتماعي لمجتمع معين في وقت معين. والثالثة أن تكـون هناك علاقة واضحة بين المعنى المحدد لرأس المال الاجتماعي والسياسات الهادفة إلى تسريع العملية التنموية بأبعادها الرئيسية: النمو، والعدالة، وتقليص الفقر.

---

[12] أثار الدكتور مفيد قسوم انتقاداً حول هذا السبب الأيديولوجي لبروز مفهوم راس المال الاجتماعي في هذه الفترة، إذ قدم أسباباً أخرى أكثر شمولية وهو محق بذلك، ولكن السبب الذي أوردناه هنا يخص فقط ما دار من نقاشات بـين الاقتصـاديين فـي الدوائر الأكاديمية التي تصنف عادة بأنها من أتباع المدرسة الكلاسيكية المحدثة (Neoclassical School).

وسنرى عند الأخذ بهذه المعايير، أن الاستعمالات الفضفاضة لمفهوم رأس المال الاجتماعي (كما هو الحال في كثير من الدراسات) غير مجد وغير مفيد، وان من الأفضل التفريق بين مفهومين: الأول هو رأس المال الاجتماعي الذي يعني "الآثار البرانية الإيجابية (Positive externality) لسلوك المجموعات غير الرسمية التي تعمل على تقليص إخفاقات السوق وإخفاقات الدولة"، والثاني هو البنى التحتية الاجتماعية الذي يعني "المؤسسات والسياسات الرسمية التي تشجع نشاطات الإنتاج ضد النشاطات الريعية، ونشاطات الاستثمار ضد نشاطات الاستهلاك".

وفي الجزء الثالث، من الدراسة، سنأخذ بالتعريف المحدد لرأس المال الاجتماعي وسوف نتعرض لطرق وأساليب قياسه، وفي الجزء الرابع، سوف نتعرض لطرق وأساليب قياس درجة تأثيره على النمو الاقتصادي.

أما الجزء الخامس، فإنه يركز على المفهوم الآخر الذي يخص دور المؤسسات الرسمية في عملية التنمية ويدعى بالبنى التحتية الاجتماعية. وفي الجزء الأخير، سوف نقوم بعرض بعض المؤشرات التي تحدد وضع البنى التحتية الاجتماعية في فلسطين، ونتطرق إلى الأسباب والمبررات التي تجعلنا نقترح القيام بدراسة لقياس رأس المال الاجتماعي في فلسطين، وتأثيره على عملية التنمية فيها.

2- رأس المال الاجتماعي في سياق محددات النمو الاقتصادي

يهدف هذا الفصل من الدراسة إلى استنباط تعريف عملـي (Operational definition) لمفهوم رأس المال الاجتماعي. وسنعمل على استنباط هذا التعريف في سـياق اعتبـار رأس المال الاجتماعي واحدا من محددات النمو الاقتصادي.

في (2-1) سنعرض بشكل سريع لملخص نظرية محددات النمو الاقتصادي لنخلص في (2-2) إلى تحديد الأسئلة المحورية التي تعنى بها نظرية النمو. وفي (2-3) سـنناقش مفهوم رأس المال الاجتماعي في سياق أسئلة النمو حتى نتوصل إلى تعريف للمفهـوم بحيث يسهم في تقديم إجابات سليمة عن أسئلة النمو. وفي (2-4) سنرى إلى أي حـد يعمل مفهوم رأس المال الاجتماعي (وفق تعريفه المحدد) على الإسهام بتسريع عمليـة النمو.

2-1 محددات النمو الاقتصادي

منذ منتصف الثمانينيات من القرن الماضي، وموضوع النمو الاقتصـادي ومحـددات ارتفاعه أو هبوطه يشكل حيزاً واسعاً من اهتمام الباحثين الاقتصـاديين سـواء علـى الصعيد الأكاديمي أو صعيد المنظمات الدولية المعنية بالشأن الاقتصادي.

لقد ابتدأ الاهتمام بموضوع محددات النمو في منتصف الثمانينيـات عنـدما اتضـح أن نظرية النمو التقليدية التي تدرسها الجامعات منذ منتصف الخمسينيات لا تفسر تجـارب النمو التي عاشتها البلدان الصناعية المتقدمة، والبلدان حديثة التصنيع، والبلدان الناميـة منذ منتصف السبعينيات.

ومن المعروف أن تلك النظرية، التي تسمى هيكل النمو الكلاسيكي المحدث (Neoclassical growth model)[13]، كانت تميز بين النمو على المدى القصير، والنمو على المدى البعيد. فالنمو على المدى القصير يحدث من جراء التراكم الرأسمالي، أي عندما تتزايد كمية رأس المال التي يعمل بها العامل، (زيادة معدل رأس المال للعمل K/L)[14]، ولما كان عدد العمال لا يتزايد بعد وصول الاقتصاد إلى مستوى التوظيف الكامل فإن ازدياد رأس المال بعد ذلك سيعمل على زيادة الإنتاج بشكل متناقص وفق قانون تناقص الغلة (Diminishing returns) مما يؤدي إلى توقف النمو. ولهذا، فان أي نمو ينتج عن زيادة عوامل الإنتاج (رأس المال والعمل) يستمر لفترة محدودة، ولا يملك إمكانية الاستمرار الدائم.

أما النمو المستمر (النمو على الأمد البعيد) فإنه يتأتى من ارتفاع الإنتاجية أي عندما تتم زيادة حجم الإنتاج دون زيادة عدد العمال أو حجم التوظيف الرأسمالي. ومن الطبيعي أن ارتفاع الإنتاجية يتأتى من عاملين هما التقدم التكنولوجي، والكفاءة (الإدارية والتنظيمية).

وعند تطبيق هذه النظرية على أوضاع البلدان الصناعية الغنية، وأوضاع البلدان النامية الفقيرة، فالنظرية تقود إلى استنتاج مهم جداً، وهو أن البلدان النامية مؤهلة لأن تنمو بمعدلات نمو أعلى من تلك السائدة في البلدان الغنية، ولهذا، فهي بالتالي مؤهلة لأن تلحق بها وتصل إلى مستوى دخلها العالي. وهذا الاستنتاج يعرف باسم فرضية التقارب (Convergence hypothesis). وهو مبني على أساس اعتبارين، الأول: هو أن التراكم الرأسمالي يقود إلى معدلات نمو أسرع في البلدان الفقيرة، لأن حجم التراكم الرأسمالي فيها صغير، وبالتالي، فإن تأثير قانون تناقص الغلة فيها يكون أقل من تأثيره في البلدان الغنية، حيث حجم التراكم الرأسمالي أكبر بكثير.[15] والاعتبار الثاني هو أن البلدان

---

[13] تعود هذه النظرية إلى هيكل النمو الاقتصادي الذي وضعه الأستاذ روبرت سولو في منتصف الخمسينيات (Solow, 1956) وإلى مساهمات كانت سابقة على سولو وأخرى تابعة وتعرف بمساهمات رامزي-كاس-كوبمان (Ramzy-Cass-Koopman) لنظر (Romer, 2006).

[14] ترمز K إلى حجم رأس المال وL إلى عدد العمال.

[15] إذا افترضنا وجود بلدين متشابهين من حيث نسبة تزايد عدد السكان، وحصة الاستثمار من الناتج المحلي، ويختلفان في أن أحدهما غني لديه درجة عالية من التوظيف الرأسمالي، والأخر فقير لديه درجة منخفضة من التوظيف الرأسمالي. فالبلد الفقير

الفقيرة مؤهلة لان تزيد إنتاجيتها بنفس معدلات الزيادة في البلدان الغنية، على أساس أن التقدم التكنولوجي، والذي يتمثل بتطبيق الأساليب العلمية الجديدة على الإنتـاج، لـيس حكراً على أحد، فأي بلد يستطيع الاطلاع على مبتكرات العلـم، وقـادر علـى نقـل التكنولوجيا عن طريق الانفتاح على العالم بالتجارة والاستثمار.

في منتصف الثمانينيات بدا واضحاً أن تجارب النمو في العالم بعـد الحـرب العالميـة الثانية، وخاصة في السبعينيات ومطلع الثمانينيات لا تؤيد فرضية التقارب. لقـد كـان هناك وضعان مخالفان لتلك الفرضية. الوضع الأول يخص ما اصطلح علـى تسـميته بالمعجزة الآسيوية، إذ سجلت معدلات النمو في بضعة بلدان آسيوية (كوريا، وتـايوان، وهونغ كونغ، وسنغافورة) معدلات عالية جداً ولمدة طويلة، وكانت هذه المعدلات أعلى من معدلات نمو البلدان الصناعية الغنية بشكل لا يتلاءم مع فرضية التقارب على الأمد الطويل. فإذا أخذنا معدل نمو الدخل القومي للفرد في البلدان الآسيوية الأربعة في فترة 1960-2000، نجد أنه تراوح بين 5.5% و7.5% في حين كان في البلدان الصناعية الغنية لا يتعدى 2% و3%، والوضع الثاني، يخص البلدان النامية في أمريكا اللاتينيـة وأفريقيا وآسيا والتي لم تسر على طريق تقليص فجوة الـدخل بينهـا وبـين البلـدان الصناعية الغنية، بل على العكس فإن أكثرها نما في تلك الفترة بمعـدلات صـغيرة لا تتجاوز 1% و1.5% وبعضها كان معدل نموه سالباً بشكل زاد من اتساع الفجوة بـين دخل الدول الصناعية والدول النامية.[16]

وهكذا انتهى القرن العشرون والفرق بين الدول الغنية والفقيرة اكبر بكثير عمـا كـان عليه الحال عندما ابتدأ. ففي عام 2000 بلغ متوسط دخل الفرد في العالم 7944 دولارا أمريكيا، وهناك دول مثل لوكسمبرغ بلغ فيها متوسط دخل الفرد أكثـر مـن خمسـة أضعاف ذلك الوسط (47,200 دولار) والولايـات المتحـدة 4.4 أضـعاف (35587

ينمو بمعدل أسرع، لأن قانون تناقص الغلة لا يعمل فيه بالقوى التي يعمل بها في البلد الغني. وبعد أن يصل مستوى التوظيف الرأسمالي (نسبة K/L) عند البلدين إلى نفس المستوى فكلاهما بعد ذلك ينمو بنفس المعدل: معدل التقدم التكنولوجي.

[16] أرقام النمو هذه مأخوذة من (Weil, 2005) ص 15.

دولارا)، فيما بلغ متوسط الدخل في بعض الدول الإفريقية 12% فقط من متوسط الدخل العالمي (988 دولارا).[17]

هذا الوضع المناقض لفرضية التقارب أوجد حافزاً قوياً عند الباحثين الاقتصاديين لإعادة النظر بالنظرية الكلاسيكية المحدثة للنمو، والتفكير في محددات للنمو تكون قادرة على تفسير الفروقات الهائلة بين معدلات النمو التي شهدها العالم في النصف الثاني من القرن العشرين.

لقد تمحور التفكير الجديد للنمو وفق اتجاهين، الأول يخص مفهوم رأس المال وتأثيره في النمو، وفي هذا المجال كان التركيز على أن الاكتفاء برأس المال المادي، كما هو الحال في النظرية الكلاسيكية المحدثة، غير مناسب، فرأس المال لا يتحول إلى إنتاج دون وجود مهارات بشرية قادرة على توظيفه في العملية الإنتاجية بشكل فيه كفاءة، ولهذا فإن من الضروري توسيع مفهوم رأس المال ليشمل رأس المال البشري الذي يشمل كل الخبرات البشرية الموجودة والمشتركة في عملية الإنتاج.[18] أما الاتجاه الثاني فيخص مفهوم التقدم التكنولوجي وكيفية الحصول عليه، وفي هذا المجال تم الأخذ بعين الاعتبار أن الحصول على تقنيات الإنتاج المناسبة التي تعمل على زيادة الإنتاجية لا يتم دون تكلفة، فإذا كانت الاكتشافات العلمية الجديدة في متناول الجميع إلا أن تطبيق هذه الاكتشافات على الأوضاع الخاصة لكل بلد يحتاج إلى رصد موارد اقتصادية تعمل في حقل البحث والتطوير[19] (R&D)، وفي حقل تكييف التقنيات المستوردة لظروف البلد المحلية. ولهذا، فإن الاتجاه الجديد في فكر النمو أعطى دوراً محورياً للعوامل التي تعمل على زيادة الإنفاق على مجال البحث والتطوير. وكذلك فلقد تم الاهتمام بموضوع كفاءة الإنتاج (Efficiency) ودور المؤسسات الحكومية في دعم الكفاءة أو في تقليصها.

---

[17] نفس المصدر السابق.

[18] من ناحية أخرى فقد ركز التفكير الجديد على ضرورة الأخذ بعين الاعتبار التأثير الكامل لراس المال في العملية الإنتاجية وليس الاكتفاء بتأثيره وفق العائد الذي يحصل عليه صاحب راس المال القطاع الخاص، أي الاهتمام بتأثيرات راس المال الخارجية (Externalities).

[19] إن اهتمام الاتجاه الجديد لفكر النمو في تحديد العوامل التي تحدد حجم الإنفاق على نشاط البحث والتطوير (R&D) هو الذي أعطى ذلك اسمه: نظرية النمو الباطن، أو نظرية النمو من الداخل (Endogenous Growth Theory) وذلك لان النظرية الجديدة تحدد معدل التقدم التكنولوجي، فيما كانت النظرية القديمة تفترض ذلك المعدل دون أن تقوم بتحديده داخل النظرية.

ويمكن القول أن فترة التسعينيات شهدت نشاطاً أكاديمياً مكثفاً لدراسة محددات النمو في إطار الاتجاه الجديد. فتم فحص النظريـات المختصـة بأسـلوب البحـث التجريبـي (Empirical) الذي يحاول استنتاج محددات النمو عن طريق اعتبار معـدلات النمـو لبلدان العالم المختلفة في فترة تاريخية محددة.[20]

ويمكن تلخيص نتائج هذه الدراسات بالقول إن العوامل التي تعمل على تحديـد معـدل النمو الاقتصادي لبلد ما هي ثلاثة:

الأول هو نسبة ما يوفره البلد من دخله القومي ويحوله للاستثمار حتى يتزايد **التـراكم الرأسمالي المادي**. والثاني نسبة ما يوفره البلد من دخله ويحوله للاستثمار في التعلـيم واكتساب المهارات حتى يتزايد **تراكم رأس المال البشري**، والثالث نسبة ما يوفره البلد من دخله وينفقه على نشاطات البحث والتطوير حتى يتم **تطوير تقنية الإنتاج** وإحـداث تقدم تكنولوجي مستمر.

2-2 أسئلة النمو المحورية

هذه النتائج تطرح على الفور سؤالين مهمين:

الأول: لماذا تنجح بلاد معينة في تحويل نسبة عالية من دخلهـا القـومي لنشـاطات الاستثمار في بناء رأس المال المادي والبشري، وتطوير التقنية، وبالتالي تحقق معدلات عالية من النمو، وتفشل بلاد أخرى في تحقيق ذلك؟ إذا كـان حجـم التراكم الرأسمالي المادي والبشري وتطـوير التقنيـة يحـدد معـدل النمـو

[20] إذا عدنا إلى المقولة المعتادة بان ما يحدد معدل النمو الاقتصادي هو مقدار عوامل الإنتاج، وعمال،ورأسمال، وإنتاجيـة هـذه العوامل فإن ما يحدد الإنتاجية هو التقدم التكنولوجي وكفاءة الإنتاج (Technology and Efficiency). ومن الخطأ القـول إن التقدم التكنولوجي هو ما يحدد الإنتاجية، فهناك بلدان تستعمل نفس التكنولوجيا ولكنها تخلق معدلات إنتاج متباينـة وهـذا يعود بالطبع إلى أن مستوى كفاءة الإنتاج فيها مختلف.

الاقتصادي، فما هي العوامل التي تحدد حجم التراكم الرأسمالي ونوعية تطوير التقنية؟

الثاني: لماذا نلاحظ وجود بعض البلدان التي تخصص نسبة عالية من دخلها لنشاطات الاستثمار الرأسمالي (المادي والبشري) وتطوير التقنية، ولكنها تحقق معدلات نمو منخفضة واقل من معدلات نمو بلدان أخرى لا تتفوق عليها في نسب الاستثمار في الرأسمال وتطوير التكنولوجيا؟

من الملاحظ أن السؤالين مختلفان تماماً عن بعضهما. فالسؤال الأول يتعلق بالأسباب التي تساعد بلاداً معينة على استثمار نسبة عالية جداً من دخلها القومي تصل إلى 30%، فيما هناك بلدان أخرى لا يتجاوز معدل استثمارها 20% من دخلها القومي، وبلدان أخرى تستثمر أقل من 10%، لماذا توجد بلدان تنفق على خدمات التعليم والصحة (الاستثمار في رأس المال البشري) أكثر من 20% من دخلها القومي، في حين تقوم بلدان أخرى بتخصيص 10% أو اقل من ذلك؟ ولماذا تقوم بلدان بتخصيص 3-4% من دخلها القومي للإنفاق على نشاطات البحث والتطوير (R&D) في حين تخصص بلدان أخرى اقل من 1%؟ كما أن بلداناً أخرى لا تعير ذلك النشاط أي اهتمام.

أما السؤال الثاني، فإنه يختلف عن ذلك، فهو يخص بلداناً تقوم بتخصيص نفس النسب من دخلها القومي للاستثمار المادي والاستثمار البشري والاستثمار المعرفي، ومع ذلك فإنها تحقق معدلات نمو اقتصادي مختلفة عن بعضها.

إن السؤال الأول يخص الإمكانات، والسؤال الثاني يخص **القدرات**.

ويخص السؤال الأول **حجم** مدخلات الإنتاج (Inputs of production) ويخص السؤال الثاني إنتاجية مدخلات عوامل الإنتاج (Efficiency).

من الطبيعي أن هناك ثلاثة عوامل تلعب دوراً أساسياً في تحديد حجم مدخلات الإنتاج (رأس مال مادي، ورأس مال بشري، وتكنولوجيا)، وهي البيئة الثقافية، والوضع المؤسسي، والسياسات الحكومية.

إن البيئة الثقافية تخص منظومة القيم والمعتقدات والأعراف التي توجه سلوك الناس في زمن معين ومجتمع معين. فهناك مجتمعات ينظر أهلها بتقدير واحترام لسلوك التـوفير والادخار في حين توجد مجتمعات يهتم أهلها بمظاهر البذخ والترف، ومن الطبيعي أن كمية الادخار في المجتمعات الأولى تكون عادة أكثر من الثانية، ممـا يجعـل نسـبة الاستثمار أيضاً أعلى. كذلك فهناك مجتمعات ينظر أهلها بتقدير واحترام لرجال العلـم والمعرفة مما يخلق حافزاً طبيعياً عند العائلات لإعطاء تعليم أطفالهم أولوية عالية تفوق الأولوية التي تعطيها عائلات مجتمع آخر عندها تقدير وإعجاب بالقوة والغنى والجـاه أكثر من العلم والمعرفة.[21]

من الطبيعي أن توافر حوافز الادخار والتعليم لا يعني، بشكل تلقائي، زيـادة التـراكم الرأسمالي المادي والبشري، إذ إن ذلك يحتاج إلى مؤسسات عديدة، فالادخار يحتاج إلى بنوك ومؤسسات مالية قادرة على تحويله إلى استثمار، والاستثمار، بدوره كعملية، يأخذ وقتاً طويلاً وبالتالي فهي تحتاج إلى وجود ثقة عالية بين الأطراف المشتركة فيها، حيث إن كل طرف سيقوم بالدور المنوط به، وإذا نشأ أي خلاف حول ذلك فهنـاك محـاكم عادلة قادرة على البت في الخلاف بوقت قصير. وقبل كل ذلك فلا احد يجـرؤ علـى الاستثمار، إذا لم تكن هناك قوانين تصون حقوق الملكية الفردية ومؤسسات امن قـادرة على حماية تلك الحقوق. كذلك فإن الرغبة في التعليم والاستعداد للتضحية في سبيله لا تحقق النتائج المرجوة إلا بوجود مؤسسات تعليمية فعالة وقادرة على التطور واستيعاب مستجدات التقدم العلمي.

أما التقدم التكنولوجي، فهو بالتأكيد لا يتم إلا بوجود مؤسسات مختصة تملك الخبـرات البشرية والإمكانات المادية. فالتقدم التكنولوجي، في بلد معين، يعني قدرة ذلك البلد على تطبيق المعارف العلمية على عملية الإنتاج بما تشمله من تنظـيم المنشـآت، وتقنيـة

[21] تشير كثير من الدراسات الميدانية إلى أن أحد أسباب تدني نسبة التعليم عند أطفال الأحياء الفقيرة في المدن الأمريكية هـو أن منظومة القيم في تلك الأحياء لا تضع وظيفة المتعلم المهني (الأستاذ، والطبيب، والمحامي،...الخ) كوظيفة نموذجيـة (Role Model) يحب الطفل أن تكون وظيفته عندما يكبر. فالوظائف النموذجية عند معظم أولئك الأطفال هي إما لاعبـو الرياضـة المشهورون أو رجال الجريمة المنظمة (Organized crimes) لأن أشخاص الفئتين أغنياء يرتدون الملابس الثمينة ويسوقون السيارات السريعة ويرتادون المطاعم الراقية.

الإنتاج، وأساليب التسويق ضمن البيئة الاقتصادية والسياسية والاجتماعية الخاصة بذلك البلد. ولهذا فإن التقدم التكنولوجي هو، في الحقيقة، الحصول على معرفة خاصة، وهو ليس معرفة عامة يتم الحصول عليها في أي بلد بشكل واحد، ويمكن نقلها من بلد لآخر بوساطة الاستثمارات الأجنبية المباشرة (FDI)[22] ولهذا، فإن التقدم التكنولوجي مرهـون بوجود مؤسسات قادرة على استيعابه، وتطويره، وتكيفه وفق الظروف المحلية. وأخيراً، فإن للدولة والسياسات التي تنتهجها دوراً مهماً في تحديد حجـم التـراكم الرأسـمالي (المادي والبشري) وتراكم المعرفة التكنولوجية. ومن الممكن النظر إلـى دور الدولـة عبر محورين. الأول يخص كمية الموارد التي تخصصها الدولة من إنفاقها العام لـدعم عملية التراكم الرأسمالي والتكنولوجي. إذ من المعروف أن جزءاً من الرأسمال المادي، وجزءاً من الرأسمال البشري، وجزءاً من نتاج عمليات البحث والتطوير التكنولـوجي تشترك في أن لها صفات ما يسمى بالسلعة العامة (Public good)[23]، وهـذا يعنـي أن القطاع الخاص سيخصص لهذه الأنشطة موارد اقل مما هو ضروري، وهي بحاجة إلى دعم من القطاع العام. ولهذا نرى أن الدولة في المجتمعات الصناعية المتقدمة تتحمـل عبئاً كبيراً في الإنفاق على التعليم ونشاطات البحث والتطوير.

أما المحور الثاني لدور الدولة، فيخص الدعم غير المباشر الذي تقدمـه الدولـة لتلـك الأنشطة عن طريق الحوافز التي تقدمها سياساتها المالية والنقدية وسياسة أسعار صرف العملة الوطنية.

والآن، نأتي إلى السؤال الثاني الذي يمكن وضعه بشكل أكثر تحديداً على الشكل التالي: لماذا نلاحظ وجود بلدين متشابهين في حجم مدخلات الإنتاج، ومختلفين فـي معـدلات النمو: معدل عال وآخر منخفض، أي لماذا تتم عملية الإنتاج بكفاءة عاليـة فـي بلـد، وكفاءة منخفضة في البلد الآخر؟

---

[22] هذا لا يعني أن الاستثمارات الأجنبية المباشرة (FDI) لا تساعد إطلاقاً على نقل التكنولوجيا، ولكن حتى يكون لـذلك النقـل نتائج إيجابية كبيرة فإنه بحاجة إلى أن يتكيف مع الظروف الموضوعية للبلد المعني وهذا لا يتم إلا إذا كان عنـد ذلـك البلـد المقدرة على استيعاب التكنولوجيا الجديدة وهذا ما يدعى: (Independent Technology Learning Capacity)

[23] السلعة العامة هي التي يكون لها فائدة تعود على المجتمع ككل وليس فقط فائدة خاصة تعود للذي يملكها. وبتعبير آخـر فهـي السلعة التي يكون عائدها الاجتماعي اكبر من عائدها الخاص، وبالتالي فإذا انحصر إنتاجها في القطاع الخاص دون دعم، فإن كمية ما سوف ينتج منها سيكون اقل مما هو ضروري.

في هذا المجال تحدد النظرية الاقتصادية أربعة عوامل لها تأثيرات سلبية على كفاءة الإنتاج وهي:

- **النشاطات غير المنتجة:**

وهي نشاطات تعود بالفائدة على أصحابها، دون أن تعود بالفائدة على المجتمع ككل. إذ إن ما يحصل عليه أصحابها يأتي من دخل آخرين، وليس من زيادة حجم الدخل. وهذه الأنشطة تشمل كل الأنشطة غير القانونية (السرقة) والأنشطة التي تسمى بالأنشطة الريعية (rent-seeking) التي تضم كل الأنشطة التي تعمل على توظيف المؤسسات الحكومية والسياسات الحكومية للحصول على منافع خاصة. [24]

- **الموارد المهملة (idle resources):**

وهي تخص الموارد الموظفة في العملية الإنتاجية بقدرة أقل من طاقتها. وهذا يشمل العمال الذين يعملون في أجهزة الدولة ويقدمون جزءاً صغيراً من طاقاتهم Underemployment وكذلك المصانع التي تعمل بسعة اقل من طاقتها (Below capacity).

- **سوء توزيع المدخلات على القطاعات:**

وهذا يخص وجود مدخلات تعمل بإنتاجية منخفضة في أحد القطاعات، ولو تسنى لها الانتقال لقطاع آخر لعملت بإنتاجية أعلى.

- **موانع التقدم التكنولوجي (Technology blocking):**

وهذا يعود إلى حجب استعمال تكنولوجيا حديثة تعمل على رفع الإنتاجية رغم توافرها، وذلك لأنها تضر ببعض المصالح الخاصة. وقد تكون تلك المصالح

[24] الأنشطة الريعية هي الأنشطة التي لا ينتج عنها **سلع وخدمات** تزيد في الناتج القومي، ولكن ينتج عنها ريع لا يزيد في الدخل القومي، ولكنه ينقل الدخل من بعض المواطنين لبعضهم الآخر. وكلمة ريع (Rent) في الاقتصاد تعني الفرق بين ما يحصل عليه شخص ما كأجر لعمله، وبين الأجر الذي يصر على الحصول عليه ليبقى في العمل (Opportunity cost) ومثال على ذلك عندما تمنع الدولة استيراد سلعة ما من الخارج إلا بعد الحصول على تصاريح منها. فالدولة بذلك تخلق سلعة نادرة هي "التصريح" والذي يحصل عليه مستورد السلعة ويبيعها بسعر عال والربح الذي يحققه هو عبارة عن ريع. انه لم يضف أي شيء للدخل القومي. كل ما فعله انه أضاف إلى دخله على حساب دخل الآخرين. وبشكل عام، فإن الأنشطة الريعية هي كل الأنشطة المتعلقة بالإجراءات الحكومية من ضرائب، وإنفاق، ودعم وأسعار الصرف، وكل ما تتخذه من قوانين تؤثر على توزيع الدخل القومي.

لأصحاب المصانع التي تستعمل آلات ستصبح عديمة الجدوى مع استعمال التكنولوجيا الحديثة، أو تكون مصالح العمال الذين سيخسرون عملهم من جراء استعمال التكنولوجيا الحديثة.[25]

وعلى هذا الأساس، فإن الكفاءة الإنتاجية لأي اقتصاد، تتحدد وفق قدرته على تقليص انتشار هذه العوامل السلبية الثلاث: الأنشطة غير المنتجة، والموارد المهدورة، والحواجز المقامة ضد التقدم التقني، ومن الطبيعي أن ما يحدد ذلك هو أيضاً الثقافة، والمؤسسات، والسياسات. فإذا أخذنا، على سبيل المثال، العامل الأول، وهو الأنشطة غير المنتجة، أو الأنشطة الريعية، فمن البديهي القول إن درجة انتشارها تعتمد على نظرة الأفراد لها ومدى تقبلهم لها وهذا يعود بشكل طبيعي لمنظومة القيم والأخلاق التي يؤمنون بها، أي يعود لوضعهم الثقافي، ومن ناحية أخرى، فإن مدى انتشار تلك الأنشطة يعتمد على سهولة أو صعوبة مزاولتها، وهذا يعتمد على المؤسسات الحكومية الموجودة، ومدى تساهل هذه المؤسسات مع تلك الأنشطة أو ممانعتها. وهكذا، فإننا نرى أن الثقافة، والمؤسسات والسياسات، هي العوامل المهمة سواءً على صعيد تحديد حجم عوامل الإنتاج أو تحديد الإنتاجية.

2-3 مفهوم رأس المال الاجتماعي في سياق أسئلة النمو المحورية

لقد رأينا بشكل عام، أن الوضع **الثقافي** للمجتمع وما يشمله من منظومة للقيم والعادات والتقاليد يشكل البيئة التي تتم فيها عملية الإنتاج الاقتصادي، وأن تطوير تلك البيئة، بشكل يعمل على تنظيم الإنتاج، يحتاج إلى مؤسسات فعالة تحمي الإنتاج، وتقدم للقائمين عليه الحوافز المشجعة، وأن ذلك يتم عندما تهتدي تلك المؤسسات بالسياسات الاقتصادية المناسبة.

[25] لقد أطلق الاقتصادي المشهور جوزيف شومبيتر على عملية استبدال التكنولوجيا القديمة بأخرى حديثة، وما يصاحب ذلك من فوائد تعود على المجتمع ككل وأضرار تعود على فئات معينة اسم التدمير الخلاق (Creative destruction).

ولقد رأينا أن تعظيم الإنتاج يتم إما عبر ازدياد عوامل الإنتـاج (رأس المـال المـادي ورأس المال البشري) أو زيادة إنتاجية تلك العوامل. وهنا يبرز السؤال الطبيعي عـن مكان رأس المال الاجتماعي في عملية النمو الاقتصادي. هل هو رأس مال آخر كانت نظرية النمو الاقتصادي تتجاهله في الماضي؟ وان ذلك يستدعي القول الآن: إن النمـو يتم بوساطة ثلاثة رؤوس أموال: المادي، والبشري والاجتمـاعي؟ أم أن رأس المـال الاجتماعي هو من صفات الثقافة والمؤسسات والسياسات وان تلك الصفات تعمل علـى زيادة رأس المال البشري ورأس المال المادي والمعارف التقنية والكفاءة الإنتاجية، أي انه لا يسهم بشكل مباشر في عملية الإنتاج ولكنه يعمل على زيـادة عوامـل الإنتـاج وإنتاجية تلك العوامل.

هناك كثير من الدراسات التي تأخذ بالاعتبار الأول وتتعامل مع رأس المال الاجتماعي، كعامل مستقل من عوامل الإنتاج يضاف إلى رأس المال المادي والبشري، وقد يكـون الباعث وراء ذلك هو الرغبة في إظهار دور مهم ومستقل لرأس المال الاجتماعي حتى يتزايد الاهتمام بالمفهوم، أو يكون الباعث أن ذلك يقدم طريقة سهلة لقياس تـأثير رأس المال الاجتماعي على النمو الاقتصادي. (انظر الجزء 4). الواقع أن ذلك الاعتبار ليس سليماً، ولا يستند إلى مرجعية معرفية صحيحة كما سيتضح من المثالين التاليين.

لنأخذ مثال جمعيات الادخار الأهلية التي تصنفها كثير من الدراسات على أنهـا تعمـل على توليد رأس المال الاجتماعي،[26] إن ما تقوم به تلك الجمعيات هـو زيـادة حجـم الادخار العام، الذي بدوره يساعد على زيادة حجم الاستثمار العام، وبالتالي زيادة فـي حجم تراكم رأس المال المادي. وهذا يعني أن ما تولد من رأس مال اجتماعي بوساطة نشاط تلك الجمعيات قد ساعد على زيادة رأس المال المادي، ولم يكن عاملاً مباشراً في العملية الإنتاجية.

والمثال الثاني يخـص جمعيـات مجـالس الآبـاء والأمهـات (Parents-Teachers Association) ، أي الجمعيات التي تقوم بتنظيم لقاءات دورية بـين آبـاء وأمهـات

[26] انظر (Coleman, 2000).

التلاميذ مع أساتذتهم في مدرسة معينة، والتي توردها كثير من الدراسات على أنها تولد رأس المال الاجتماعي. إن ما تقوم به تلك الجمعيات هو مناقشة المشاكل التي يواجهها التلاميذ، والعمل على إيجاد حلول لها يشترك في تنفيذها الآباء والأمهات في البيت والمعلمون في المدرسة، ولقد أثبتت دراسات ميدانية كثيرة أن ذلك يؤدي إلى تحسين الأداء العلمي للتلاميذ[27] وهنا أيضاً من الملاحظ أن رأس المال الاجتماعي الذي ينشأ من نشاط تلك الجمعيات يؤدي إلى زيادة رأس المال البشري، ولا يؤدي إلى خلق عامل مستقل من عوامل الإنتاج.

وهناك أمثلة كثيرة أخرى عن نشاط جماعات أخرى تقوم بتوليد رأس المال الاجتماعي الذي هو بالحقيقة زيادة في التراكم الرأسمالي بشقيه المادي والبشري.

ومن ناحية أخرى، فدور رأس المال الاجتماعي لا يقتصر على ذلك بل يتعداه ليشمل تدعيم إنتاجية عوامل الإنتاج.

لقد رأينا أن هناك عاملين يحددان الإنتاجية، وهما التقدم التقني، وكفاءة الإنتاج. وبالنسبة للمثال الأول، يمكن القول إن كل الجماعات الأهلية التي تعمل على دعم عمليات البحث والتطوير (R&D) سواء على مستوى القطاع الخاص أو القطاع العام، إنما تقوم بمهمة دعم التطور التكنولوجي. ومن الأمثلة عل ذلك الجمعيات الأهلية التي تقوم بدعم البحث العلمي في مجال معين. أما بالنسبة للعامل الثاني، فقد حددنا ثلاثة مجالات لممارسات تقود إلى إضعاف كفاءة الإنتاج، وهي: النشاطات غير المنتجة (النشاطات الريعية)، والموارد المهملة، وعمليات إعاقة التقدم التقني. ويمكن القول أن الجماعات الأهلية التي تقوم بمراقبة الأنشطة الحكومية لتدعيم الشفافية والمساءلة، ومنع الفساد إنما تقوم بجهد مهم في الحد من انتشار الأنشطة الريعية. ومن ناحية أخرى، فهناك موظفون في القطاع العام لا يعملون وفق طاقاتهم الكاملة، وبالتالي، فإنهم يمثلون طاقات مهدورة، فإذا انخرط هؤلاء في أنشطة الجماعات الأهلية التي تقوم بإنتاج سلع عامة، فإنهم بذلك يقومون بعملية تعويض عن وضعهم كموارد مهملة (الأمثلة على ذلك كثيرة، من أهمها

[27] المصدر السابق.

إنتاج سلع عامة في مجال حماية الممتلكات، والأمن والصحة العامة). وكـذلك، فـإن الجماعات الأهلية التي تمارس نشاطات تثقيفية تخص فوائد استعمال أسـاليب التقنيـة الحديثة في أجواء رجال الأعمال، فإنها تقوم بنشاط معاد لأوضاع معاداة التقنية الحديثة (Technology blocking).[28]

وإذا توصلنا إلى اعتبار رأس المال الاجتماعي بأنه ما ينشأ من نشاط الجماعات بشـكل يقود إلى زيادة عوامل الإنتاج، وزيادة الإنتاجية، وليس توليد عامل إنتاج مستقل، فـإن سؤالاً آخر يبرز بشكل طبيعي، وهو عن طبيعة تلك الجماعات، وهل هي الجماعـات الرسمية أم الجماعات الاهلية أو كلتاهما؟
إن الإجابة عن هذا السؤال تتطلب التدقيق في الأمثلة التي أوردناها عن الجماعات التي يولد نشاطها ما يعرف برأس المال الاجتماعي.

إذا دققنا في نشاط جماعات الادخار الأهلية، فإننا ندرك أن وجود مثل هذه الجماعـات، ما هو إلا تعبير عن إخفاق مؤسسات الادخار في القطاع الخاص فـي تلبيـة حاجـات بعض المدخرين. فلو كانت تلك المؤسسات قادرة على تلبية حاجات الفقراء وأصـحاب الدخل المحدود، لما كانت هناك حاجة لنشوء تلك الجماعات. وهذا المثل ينسحب علـى كثير من المجالات الأخرى التي ينشأ فيها رأس المال الاجتماعي كمحاولة من القطـاع الأهلي للتعويض عن إخفاقات مؤسسات القطاع الخـاص (Market failure). وهنـاك أمثلة أخرى كثيرة، كجماعة المراقبة، وجماعات الحراسة، وجماعات التعليم المنزلـي، والجماعات الخيرية، التي يقود نشاطها لتوليد رأس مال اجتماعي كمحاولة من القطـاع الأهلي للتعويض عن إخفاقات الدولة (State failure) التي لا تقـوم بتقـديم خـدمات الحماية، والأمن، والتعليم، ومساعدة الفقراء بشكل كامل.

وهناك أيضاً، أمثلة أخرى، كمثال جماعات الأهالي والمعلمين التي يؤدي نشاطها لتوليد رأس مال اجتماعي ليس بشكل تعويض عن إخفاقات القطاع الخاص، أو القطاع العام، ولكن لأن توليد ذلك يحتاج إلى شراكة بين القطاع الأهلي والقطاع الحكومي، أو القطاع الأهلي والقطاع الخاص.

---

[28] انظر (Bowles and Gintis, 2000).

كل ذلك يعني أن رأس المال الاجتماعي هو نتيجة الآثار البرانية (Externality) لتفاعل أفراد من القطاع الأهلي في جماعات، مما يؤدي إلى إنتاج سلع وخدمات عامة تعوض عن إخفاقات الدولة أو السوق، أو تكون مكملة لواحد منها.

من البدهي أن الدولة أو مؤسسات القطاع العام الرسمية تقوم أيضاً بإنتاج السلع والخدمات العامة، ولكن ذلك يختلف عما ينتجه القطاع الأهلي على أساس أن كلفة ما ينتجه القطاع العام تأتي من موارد الدولة (الضرائب) أما تكلفة ما ينتجه القطاع الأهلي فتأتي من موارد أعضاء الجماعات. ومن المفيد التفريق بين الاثنين لنفس الأسباب التي تجعلنا نفرق بين إنتاج القطاع العام والقطاع الخاص، حتى في إنتاج نفس السلعة (التعليم والصحة مثلاً). ويجب أن نلاحظ أن إنتاج القطاع الأهلي، وإنتاج القطاع العام قد يكونان بديلين لبعضهما وقد يكونان مكملين. فعندما يقوم القطاع العام بإنشاء مؤسسات تؤدي إلى سد حاجة الفقراء للادخار أو التأمين، فإن ذلك يؤدي إلى تقليص نشاط القطاع الأهلي في ذلك المجال، وهذا مثال على كون الواحد بديلاً للآخر. أما عندما يقوم القطاع العام بتحسين إدارة مدرسة ما بشكل يساعد على تحسين فعالية النشاط التعليمي، ثم يتم إنشاء جماعة أهالي- معلمين لمعالجة المشاكل التعليمية للتلاميذ، فهذا مثال على كون الواحد مكملا للآخر.

وبناء على ما تقدم، فإن تعريف رأس المال الاجتماعي هو كالتالي: "رأس المال الاجتماعي يشير إلى الآثار البرانية (Externality) التي تنشأ عن تفاعل الأفراد في القطاع الأهلي مع بعضهم بعضا في جماعات أو هيئات أهلية غير حكومية بهدف إنتاج سلع وخدمات عامة تكون بديلة لما ينتجه القطاع العام أو الخاص أو مكملاً لهما".[29]

[29] من خلال الندوة التي عقدت في معهد ماس (25 كانون الثاني 2006) لمناقشة هذه الورقة، أثار الدكتور محمد نصر والدكتور مفيد قسوم وآخرون انتقاداً لهذا التعريف على أساس انه تعريف ضيق جداً، وان من الأفضل تبني تعريفاً اشمل يشير إلى راس المال الاجتماعي على انه "مجموعة القيم الاجتماعية والمعتقدات والمواقف التي يتمسك بها المجتمع والتي تحدد سلوك الأفراد وتسهل العمليات التي ينجم عنها تحسن في رفاهية المجتمع". وبالتالي فهي تشمل التفاعل أو التداخل Interaction بين أفراد المجتمع (نوعاً وكماً)، وتشمل أيضاً المواطنة، والمشاركة الاجتماعية، والمعايير التبادلية، والثقة بين الأفراد، والثقة بالمؤسسات، والتفاهم المتبادل، والقيم المشتركة، وما شابهها. وبهذا المفهوم، فإن راس المال الاجتماعي يعني الموارد المتاحة من خلال تفاعل المجموعات الاجتماعية (ضمن العائلات، أو في مكان العمل، أو بين الجيران، أو داخل المنظمات المحلية الرسمية وغير الرسمية، ...الخ).
ويلاحظ القارئ أننا لم نأخذ بمثل هذا التعريف لأننا حاولنا ان يكون التعريف الذي نأخذ به معتمداً على مرجعية معرفية محددة وهي نظرية النمو الاقتصادي.

أما ما ينتجه القطاع العام بشكل مباشر ويؤدي إلى زيادة عوامل الإنتـاج (الرأسـمال المادي والرأسمال البشري) أو زيادة الإنتاجية فإنه يسمى البنى التحتيـة الاجتماعيـة. (انظر الجزء 5).

وهنا يجب التأكيد على أن الفائدة التي يحصل عليها أفراد أي مجموعة من تفاعلهم الذي ولد رأس مال اجتماعي ليست هي في كل الأحوال الفائدة التي يجنيها المجتمـع ككـل. هناك وضعان مهمان تكون فائدة المجتمع في الأول أقـل ممـا حصـل عليـه أفـراد المجموعة المعنية وتكون في الثاني أكثر.

الوضع الأول يخص ما يعرف باسم مغالطة الجمع أو مغالطة التركيـب (Fallacy of composition) وهو وضع جماعة يولد نشاطها توليد رأس مال اجتماعي يعود بـالنفع على أفرادها، والضرر على أفراد آخرين في المجتمع غير منتسـبين لهـا. والمثـال الكلاسيكي على ذلك، هو المجموعات التي تقوم بأنشطة غير قانونية، ففي مثـل هـذه الحالات لا يحصل أفرادها على فائدة إلا عن طريق إلحاق الضرر بآخرين. ولكن هناك أنشطة في حقول كثيرة قانونية تعود بالنفع على الأفراد القائمين بالنشاط وبالضرر على غيرهم. والمثال الشائع على ذلك هو الجماعة لتي يستطيع بعض أفرادها الحصول على معلومات من الدولة تخص نشاطاً اقتصادياً معيناً بحيث يستفيد أعضاء الجماعة من تلك المعلومات على حساب الآخرين الذين لا يعرفونها (معلومات عن الاتجاهات المستقبلية لخطط الحكومة من ناحية الإعمار، أو مـن ناحيـة السياسـة الماليـة، أو النقديـة أو التجارية). ففي مثل هذه الحالات تكون الفائدة، التي تعود على المجتمع ككل، أقل مـن التي تعود على أفراد الجماعة، وأحيانا لا تكون هناك أي فائدة للمجتمع ويكون التـأثير الوحيد لرأس المال الاجتماعي هو إعادة توزيع الدخل القومي دون أي نمو فـي ذلـك الدخل.

الوضع الثاني يخص ما يعرف باسم الراكب المجاني (Free rider) وهو وضع يخـص الشخص الذي يحصل على فائدة من رأس المال الاجتماعي الذي ولده نشـاط جماعـة

ليس هو عضواً فيها، وبالتالي، فإنه لم يشارك في دفع أي تكاليف.[30] ومثل على ذلك الاستفادة التي يجنيها كل أفراد الحي من الجهود التي يقوم بها بعض أفراده عندما يكونون جمعية تعمل على تحسين أي جانب من جوانب البيئة الاجتماعية، أو الأمنية، أو الصحية.

2-4 قنوات رأس المال الاجتماعي

لقد بينا أن رأس المال الاجتماعي لا يتولد بفضل جهود فرد ما، ولكن بجهود مجموعة أفراد يتفاعلون مع بعضهم، وتنتج عن هذا التفاعل آثار برانية تؤثر في حجم عوامل الإنتاج، وفي إنتاجية تلك العوامل. ومن الطبيعي أن هناك أنواعا عديدة من الجماعات التي يشملها مفهوم رأس المال الاجتماعي.

هناك اجتماع الأفراد العرضي وغير الدوري، كلقاء أصدقاء في المقهى أو المطعم، وما ينشأ عن ذلك اللقاء، وما يؤدي إليه من تأثير على أنشطتهم الاقتصادية (الحصول على معلومات جديدة، أو تدعيم الثقة بشكل يؤدي إلى عقد صفقات أو شراكات)، إن ذلك يعمل على توليد رأس مال اجتماعي بشكل عرضي (By-product)، ثم هناك الجماعات التي تلتقي بشكل دوري ومنظم من اجل تحقيق هدف معين. ومن الممكن التمييز بين نوعين من هذه الجماعات، النوع الأول الذي يهدف إلى تدعيم الثقة والتعاون بين أفراد متجانسين (الجنس، والدين، والمرتبة الاجتماعية...الخ) ومثال على ذلك الجماعات التي تنشأ في حي، أو قرية لحراسة الممتلكات، أو مراقبة أوقات السقاية، ويطلق عليها اسم الجماعات الرابطة (Bonding groups). أما النوع الثاني، فهو يضم أفراداً غير متجانسين، ولا يعرفون الكثير عن بعضهم بعضا ويكون هدف انضمامهم إلى جماعة

[30] إن مفهوم الراكب المجاني Free rider المعروف في أدبيات الاقتصاد أيضاً باسم مأساة الأرض المشاع (Tragedy of the commons) وهي تخص الوضع الذي يكون فيه أفراد كثيرون لهم الحق في استعمال مورد واحد محدود. (ارض للرعي، ومياه نهر للصيد) ينتج عن ذلك أن الأفراد يستعملونه أكثر مما هو مناسب بشكل يهدد وجوده المستقبلي. وإذا قام فرد باستعماله بشكل مقتصد، فإن ذلك لا يعود بالنفع عليه فقط، ولكن على كل من يستعمله.

هو تعريفهم ببعض وإزالة الشكوك والهواجس بينهم ويطلق على هذه الجماعـات اسـم جماعات بناء الجسور (Bridging groups).

ثم هناك النوادي الثقافية، والاجتماعية، والرياضية، والتجمعات السياسـية والمنظمـات غير الحكومية وكل الهيئات التي تنشأ في القطاع الأهلي دون أن يكـون لهـا وضـع رسمي أو حكومي كهيئات رجال الأعمال واتحادات العمال والتجار والصناعيين...الخ. وبغض النظر عن نوعية الجماعة، فإن ما تقوم به هو ربط الفرد بشبكة اجتماعية مـن الممكن لها أن تولد رأس المال الاجتماعي، عبر ثـلاث قنـوات، وهـي المعلومـات، والهوية الجماعية، والتنسيق.

2-4-1 الشبكات الاجتماعية والمعلومات

إن من أهم الإخفاقات التي تعاني منها الأسواق، هو عدم وجود معلومـات كافيـة، أو وجودها بشكل غير مماثـل (asymmetric information). وبالنسـبة لعـدم وجـود معلومات كافية، فهذا شائع في كل مجالات النشاط الاقتصادي وخاصة في سوق العمل وسوق الاستثمار. ولقد بينت دراسات ميدانية فائدة الجماعات العمالية لنقل معلومات عن فرص العمل والتوظيفات في الأسواق وفي المناطق المختلفة، كما بينت دراسات أخرى أن جماعات رجال الأعمال تنقل معلومات لأعضائها عن أساليب التقنية الحديثة، وعـن فرص الاستثمار في مجالات مختلفة، وعن فرص التسويق الداخلي والخارجي.[31]

أما بالنسبة للمعلومات غير المتماثلة فهي تخص الوضع الذي يتعامل فيه فريقان، الفريق الأول يملك معلومات كافية عن الفريق الثاني، دون أن يكـون عنـد الفريـق الثـاني معلومات مماثلة عن الفريق الأول. وأمثلة ذلك شائعة في كل الأنشـطة الاقتصـادية. فالمستثمر، الذي يقترض من البنك، يكون عنده معلومات كافية عـن البنـك، دون أن

[31] انظر (Barr, 2000) و (Fafchamps and mintan, 1949).

يكون للبنك معلومات مماثلة. كذلك شركة التأمين لا تملك معلومات كافية عـن الـذين يرغبون في التأمين على أعمالهم، وكذلك فأي شركة لا تملك معلومات كافية عن العمال الذين ستختارهم، ومن منهم سيعمل بأقل من طاقته.

كل هذه الأمثلة وجدت تاريخياً حلولاً لها في كثير من المجتمعات عن طريق الجماعات الأهلية، التي تنظم عمليات الاقتراض، أو التأمين بين أفرادها على أساس أن أعضـاء المجموعة يعرف بعضهم بعضا وهم قادرون على أن يتعاملوا مع بعضهم بمعلومـات كافية. فهناك مثلاً جماعات في الريف تقوم بتنظيم التـأمين عـن طريـق أن يشـارك المزارعون أصحاب المحصول الجيد المزارعين الذين حصلوا على محصول سـيء، وهناك جماعات عائلية تنظم صندوقاً يشترك فيه كل أفـراد العائلـة، ويقتـرض منـه المحتاج، وخاصة في موضوع تعليم أولاده، أو تعرضه للمرض.[32]

2-4-2 الشبكات الاجتماعية والهوية الجماعية

من المعروف أن من أهم إخفاقات السوق هو وجود حالات على الفرد أن يختارها (استثمار في سلع جديدة أو عدمه، ورفع الأسعار أو عدمه، والتوسع في الإنتاج...الخ) وأنه إذا أقدم على الاختيار، وفق مصلحته الخاصة فقط ودون أي اعتبار لمصالح الآخرين، فإن نتيجة ذلك تكون بالنسبة للمجتمع غير ذات كفاءة، أو دون الأفضل (Sub-optimal) وانه إذا اعتبر كل فرد مصالح الآخرين عند اتخاذ قراره، فإن النتيجة بالنسبة للمجتمع ككل تكون أكثر كفاءة وتصل إلى النتيجة الأفضل. وهذا معناه أن وجود جماعة تتمتع بشعور الانتماء إلى هوية جماعية يقود إلى تغيير أفضليات الأعضاء من الأفضليات المبنية على أساس المصلحة الخاصة، إلى أفضليات مبنية على شعور الإيثار (Altruism) وهذا يقود بالتالي إلى وضع يعود بالفائدة على المجتمع.

لقد اشتهر هذا الموضوع في الأدبيات الاقتصادية باسم معضلة السجين (Prison's dilemma) ونظرا لأهميته فإننا سنتناوله بشيء من التفصيل في ملحق خاص.

[32] المقصود هنا العائلة بالمفهوم الواسع وليس العائلة النووية.

2-4-3 الشبكات الاجتماعية والتنسيق

من المعروف أن من أهم النواقص، التي يعاني منها نظام السوق الحر، هو انعدام التنسيق بين العاملين في النشاط الاقتصادي (Coordination failure) وهذا يقود في غالب الأحيان إلى حالة من حالات قصور أو إخفاق السوق (Market failure). ومثال ذلك فشل بعض مشروعات الري على أساس أن بعض المزارعين يحولون مجرى المياه ويضرون بالمزارعين الآخرين، أو لأن البعض لا يدفع حصته من التكاليف لعدم وجود آلية توزع التكاليف بشكل متساو. ومن الممكن لجمعيات وتعاونيات المزارعين حل هذه المشاكل لأن وجود جمعية تنسق بين نشاط أعضائها تخلق تفاعلاً متواصلاً مما يزيد في ثقتهم ببعض، ويقلل من الممارسات الانتهازية. وكذلك فإن جمعيات الصيادين التي تنسق بين أعضائها تتمكن من تحديد أيام الصيد لكل عضو وفي أمكنة معينة يقلل من التكاليف.[33]

وعلى مستوى الاقتصاد الكلي، فإن ضعف التنسيق أو عدمه له نتائج مهمة، قد تقود أحياناً إلى الركود الاقتصادي على المدى القصير، أو ضعف النمو على المدى الطويل.

ومن الأمثلة أيضاً، الركود في المدى القصير، فعندما يتقلص حجم النقود لسبب ما، وتفشل المنشآت المختلفة في تخفيض أسعارها، عند ذلك يتقلص حجم النقود الحقيقي، مما يتسبب في ارتفاع أسعار الفائدة، وانكماش الاستثمار والاستهلاك مما يقود للركود. ولو كان هناك تنسيق بين المنشآت، واتفق الجميع على تخفيض الأسعار لظل حجم النقود الحقيقي ثابتاً، وتم تجنب فترة الركود.

ومن الطبيعي أن من مصلحة كل منشأة تجنب فترة الركود، ولكن ليس من مصلحة أي منشأة أن تقوم بتخفيض سعر سلعتها إذا كانت تعتقد أن المنشآت الأخرى لن تقوم بذلك. وهكذا، فإن تصرف كل منشأة يعتمد على توقعاتها بالنسبة لتصرف المنشآت الأخرى،

[33] انظر (Ostorm, 1995).

وفي هذا المجال، فإن وجود جماعات رجال الأعمال وتفاعلهم مع بعضهم يساعد على تكوين التوقعات الصائبة.

أما في الأمد الطويل، فإن انعدام التنسيق بين المستثمرين، قد يؤدي إلى إبقاء الاقتصاد يمارس نشاطاً على مستوى منخفض، وسبب ذلك يعود إلى أن عمليات الاستثمار هي عمليات يكمل بعضها بعضا (Investment complementarily)، فأحياناً هناك نوع من الاستثمارات لا تحصل لأن الاستثمارات الأخرى المكملة لها غير موجودة، وهذه الأخيرة غير موجودة لأن الأولى غير قائمة. والأمثلة على ذلك كثيرة، وتشمل كل مجالات النشاط الصناعي. فمثلاً، لا يقوم المستثمر بإنشاء صناعة ماكينات معينة، لأنه لا يستطيع الحصول على الفولاذ الضروري بأسعار مناسبة، وذلك لعدم وجود صناعة فولاذ، وصناعة الفولاذ غير موجودة، لأن المستثمرين لا يتوقعون وجود طلب كاف، وذلك لعدم وجود صناعة ماكينات.

إن عدم وجود تنسيق بين المنتجين يقود أحياناً إلى ما يعرف باسم فخ الفقر (Poverty trap) الذي يعني انه إذا كان هناك بلد فقير وكان المنتجون فيه يتوقعون استمرار وضعه الفقير، فإنهم لا يقدمون على القيام بمشروعات استثمارية على أساس أنهم لا يتوقعون إقبال آخرين على القيام بالاستثمارات الضرورية المكملة لمشروعاتهم (Complementary investment) ولذلك يبقى البلد فقيراً، وأصحاب الأموال ينفقونها على الاستهلاك الاستعراضي (Conspicuous Consumption) أو يودعونها بنوكاً أجنبية لتشارك في عمليات الاستثمار خارج بلادهم.

وفي هذا المجال يلعب رأس المال الاجتماعي دوراً محورياً إذ أنه يساعد في إيجاد مناخ يتم فيه التنسيق بين المنتجين بشكل يتم فيه التغلب على مشكلة الاستثمارات المكملة أو المتممة. وهذا يحدث لان رأس المال الاجتماعي قادر على توليد المعلومات الضرورية عن إمكانات الاستثمارات المختلفة وأوضاع الأسواق سواء تلك التي تقدم للاستثمار المواد الأولوية اللازمة، أي ما يعرف باسم الروابط الخلفية (Backward linkage) أو تلك التي ستستوعب إنتاج الاستثمار كمواد أولوية في صناعة أخرى أو ما يعرف باسم

الروابط الأمامية (Forward linkage). وإضافة إلى ذلك، وبشكل لا يقل أهمية، يعمل رأس المال الاجتماعي على توليد الثقة بين القادرين على القيام بالاستثمارات المختلفة.

وهكذا، فإن حل مشكلة عدم التنسيق تتم عبر محورين هما: المعلومات والثقة.

ومن المعروف أن الحصول على معلومات يتم عبر نشاط الجمعيات الاقتصادية سواء كانت مهنية، كاتحاد الصناعيين، أو اتحاد التجار، أو اتحاد المزارعين، أو كانت مؤسسات بحثية تعمل على نشر الوعي الاقتصادي بأولويات المجتمع والإمكانات المتاحة في الأسواق الداخلية والخارجية.

أما بالنسبة لموضوع **الثقة** فهي تعرف في أدبيات رأس المال الاجتماعي، على أنها التوقعات المتفائلة بالنسبة لسلوك الناشطين الاقتصاديين الآخرين. ويتم عادة الحديث عن نوعين من الثقة. النوع الأول يتكون من تكرار اللقاءات الشخصية وما تحدثه من تفاعلات ويدعى هذا النوع بالثقة الشخصية. والنوع الثاني يتكون من المعرفة العامة بمجموعة الناشطين الاقتصادية في مجال معين. المعرفة ببيئتهم وثقافتهم، وتربيتهم، والمعرفة بالحوافز التي تحركهم، والإمكانات المتاحة لهم. وهذا النوع يدعى الثقة العامة. ومن الطبيعي أن النوع الثاني أكثر كفاءة من النوع الأول في تحسين التبادل الاجتماعي، لأنه آني، في حين يأخذ النوع الأول وقتاً طويلاً.[34]

ومن الطبيعي أيضاً، أن النوع الأول ينشأ من الشبكات الاجتماعية الضيقة، فيما ينشأ الثاني من الشبكات الاجتماعية العريضة التي تضم معظم الناشطين في حقل معين.

[34] انظر (Plattean, 1994).

3- قياس رأس المال الاجتماعي

من الواضح انه ليست هناك طريقة مباشرة لقياس حجم رأس المال الاجتماعي في أي مجتمع في وقت معين. ولهذا، فإن الطريقة الوحيدة لتكوين فكرة كمية عنه هي اعتماد أسلوب الاستفتاءات. يتم تحضير استبانة فيها أسئلة تخص الأبعاد المختلفة لمفهوم رأس المال الاجتماعي وفق التعريف المعتمد، ويتم توجيه الأسئلة إلى عينة عشوائية من المجتمع المعني، ثم يتم تحليل الإجابات واستنباط مؤشرات قليلة يتم استعمالها بعد ذلك ممثلة (Proxy) بحجم رأس المال الاجتماعي في الوقت الذي يتم فيه طرح الاستبانة. وعند تحديد نوعية الأسئلة التي من المفيد طرحها في الاستبانة يجب تذكر أن رأس المال الاجتماعي، كما تم تعريفه، يتولد كنتيجة عملية تفاعل بين الأفراد. وكأي عملية تفاعل، فإن فهمها يتطلب معرفة ثلاثة عوامل. العامل الأول هو **المدخلات** (Inputs) التي تقوم بالعملية، وهذا يشمل، بشكل رئيس، نوع الجماعات أو الهيئات أو التنظيمات وقدرتها وإمكاناتها التي ينشأ رأس المال الاجتماعي من تفاعل أعضائها (وسندعوها اختصاراً: الجماعات). والعامل الثاني هو التوقعات (Expectations) التي يعتقد أعضاء الجماعة بإمكانية حدوثها. ولقد بينا، في السابق، أن رأس المال الاجتماعي يتولد كآثار لتفاعل أعضاء الجماعات الأهلية في سعيهم للتعويض عن بعض إخفاقات القطاع الخاص، أو إخفاقات القطاع العام. ومن الضروري معرفة نوعية تلك الإخفاقات وما هي توقعات أعضاء الجماعات في مجال التعويض عنها. والعامل الثالث هو النتائج (Outputs) التي يحصل عليها أصحاب الجماعات في الواقع من جراء أنشطتهم. أي النتائج التي تحصل عليها جماعات القطاع الأهلي التي تسهم في التخفيف من الآثار السلبية لإخفاقات القطاعين الآخرين: القطاع الخاص والقطاع العام، وتعمل تلك النتائج على زيادة حجم رأس المال البشري، أو حجم رأس المال المادي، أو إنتاجيتها.

وبالنسبة للعامل الأول (المدخلات)، يمكن التمييز بين فئتين من الأسئلة التي يمكن صياغتها حتى تكون الإجابة عنهما مؤهلة لإعطاء صورة واضحة عن وضع المدخلات وامكاناتها.[35]

[35] عند وضع فئات الأسئلة تم الاستعانة بدراسة البنك الدولي (World Bank, 2004) وإن كانت هناك بعض الاختلافات بين الأسئلة وترتيبها كما هو وارد هنا، وتلك الواردة في الدراسة المذكورة وذلك تمشياً مع التعريف المحدد لراس المال الاجتماعي الذي تبنيناه في هذه الدراسة.

الفئة الأولى تخص هيكلة الجماعات المعنية أو بنيتها:

النوعية: دينية، وثقافية، واقتصادية، وسياسية، واجتماعية، ورياضية، وفنية، ...الخ.
العضوية: أعضاء متجانسون، أو أعضاء مختلفون (الجنس، الدين، الدخل، ...الخ).
الهيكلية: جماعة أفقية يتساوى أعضاؤها في الحقوق والواجبات، أو جماعة شاقولية ذات هيكل هرمي.
كيفية اتخاذ القرارات.

الفئة الثانية من الأسئلة الخاصة بالمدخلات تتعلق بقدرات أعضاء الجماعة والإمكانات المتاحة لهم.

القدرات: الوضع الاقتصادي، التحصيل العلمي، المكانة الاجتماعية.
الإمكانات: إمكانات الاتصالات (تلفون، وفاكس، وانترنت) وإمكانات الإعلام (جرائد، وراديو، وتلفاز).

وبالنسبة للعامل الثاني، الخاص بالتوقعات، فإنه يمكن التمييز بين ثلاث فئات من الأسئلة. الفئة الأولى تخص الواقع الموضوعي الموجود، الذي نشأت الجماعة للعمل على تغييره، وبشكل محدد، فإنه يتعرض لـ:

إخفاقات السوق: سوق العمل، وسوق الائتمان،...الخ.
إخفاقات الحكومة: الأمن، والقضاء، والخدمات العامة.

وتخص الفئة الثانية من الأسئلة توقعات عضو الجماعة من الأعضاء الآخرين، وذلك حسب مفهومي الثقة والتضامن:

الثقة: مدى ثقة عضو الجماعة بالأعضاء الآخرين، واعتقاده بأنهم سيتصرفون وفق المصلحة العامة للجماعة، وليس المصلحة الخاصة.[36]

[36] بشكل محدد إن ما يعنيه مفهوم الثقة هنا هو اعتقاد العضو أن الأعضاء الآخرين سوف يتصرفون وفـق أفضـليات تأخـذ مصالحه بعين الاعتبار لنظر الملحق.

التضامن: مدى اعتقاد العضو بأن الأعضاء الآخرين سيتضامنون معه، ويعملون معا عند حدوث أزمات طارئة.

أما الفئة الثالثة من الأسئلة الخاصة **بالتوقعات،** فإنها معنية بتوقعات العضو بالنسبة لقدرة الجماعة على تحقيق الهدف الذي تسعى إليه. ويمكن اعتبار:

أهداف آنية: وهي الأهداف الممكن تحقيقها في فترة زمنية قصيرة (أقل من سنة).

أهداف بعيدة الأمد: وهي الأهداف التي يأخذ تحقيقها عدة سنوات.

وأخيراً، فبالنسبة للعامل الثالث، المتعلق بالنتائج، يمكن التمييز بين فئتين من الأسـئلة. الفئة الأولى تخص الإنجازات الواقعية التي حققتها الجماعة في:

التعاونيات الإنتاجية: وهي المشروعات التي تعاون أعضاء الجماعة على القيام بهـا، كالقيام بمشروع تعاوني زراعي أو تجاري.

التعاونيات المؤسسية: وهي المؤسسات التي أنشأتها الجماعة لتقديم خـدمات لا يقـدمها السوق، أو الحكومة بشكل مناسب. تعاونيات الائتمان، والتسليف. وتعاونيات المراقبة والحراسة، وتعاونيات لتقديم خدمات عامـة: صحة، وتعليم.

أما الفئة الثانية، فتخص شعور أعضاء الجماعة بالمدى الذي حققه نشاطهم الجماعي في زيادة سعادتهم ورفاههم من ناحية، وقدرتهم على التأثير في الأمور المتعلقـة بشـؤون حياتهم في المحيط المحلي والمحيط العام. ويمكن تصنيف ذلك وفق:

انطباعات خاصة: مدى تغير شعور العضو تجاه سعادته الشخصية بسبب نشاطه فـي الجماعة.

انطباعات عامة: مدى شعور الفرد بقدرة الجماعة على التأثير في شؤون حياته فـي المحيط المحلي الذي يعيش فيه، ومدى قدرتها علـى التـأثير فـي السياسة العامة للمجتمع.

إن تحليل الإجابات عن كل هذه الأسئلة يهدف إلى الخروج بثلاثـة مؤشـرات كميـة، تلخص وضع رأس المال الاجتماعي في وقت محدد، وهي: مؤشر للمدخلات، ومؤشر للتوقعات، ومؤشر للنتائج. ومن الممكن حساب متوسط مرجح لهذه المؤشرات الثلاثـة، واستعماله كمقياس كمي لرأس المال الاجتماعي.

من الطبيعي أن هناك من ينتقد فكرة استعمال مؤشر المدخلات ومؤشر التوقعات، ويرى أنه يجب الاكتفاء بمؤشر النتائج على أساس أننا نستعمل عـادة المخرجـات، ولـيس المدخلات، كدليل على نتائج عملية ما، ولكن عدم وجود طريقة للقياس المباشر لـرأس المال الاجتماعي، يجعل من الضروري الاستعانة بكل المعلومات المتوافرة، وهذا يشبه، إلى حد بعيد، طريقة قياس رأس المال البشري، فمن أهم المؤشرات المستعملة لذلك هو متوسط سنوات التعليم للسكان فوق سن 15 أو 25، وسنوات التعليم هي فـي الواقـع مؤشر على المدخلات، وليس المخرجات (Outputs)، ولكن عدم وجود طريقة لقيـاس المخرجات يجعل من الضروري استعمال مؤشر على المدخلات.

4- قياس تأثير رأس المال الاجتماعي على النمو الاقتصادي

هناك كثير من الدراسات التي تعمل على قياس تأثير رأس المـال الاجتمـاعي علـى النشاط الاقتصادي بشكل مباشر. وعلى سبيل المثال، فهناك دراسات تعمل على تقـدير تأثير رأس المال الاجتماعي على الاستهلاك وفق المعادلة التالية:

$$\text{In } E_i = a + b\, SC_i + cHC_i + dOC_i + eX_i + fZ_i + V_i \quad [37]$$

حيث إن:

معدل الإنفاق الاستهلاكي للأسرة	E_i
رأس المال الاجتماعي للأسرة	SC_i
رأس المال البشري للأسرة	HC_i
الأصول الأخرى للأسرة	OC_i
عوامل أخرى تخص صفات الأسرة	X_i
عوامل تخص صفات محيط الأسرة	Z_i
الخطأ العشوائي	V_i

ومن البديهي أن تقدير مثل هذه المعادلة للخط الانحداري، بطريقة المربعات الصـغرى (Least Squares) سيؤدي إلى مقدرات متحيزة (Biased estimators) وذلك لسـببين رئيسيين، الأول: هو أن رأس المال الاجتماعي ليس واحداً من الأصول المستقلة عنـد الأسرة، فقد رأينا أن وظيفته الرئيسية هي زيادة رأس المال البشـري، أو رأس المـال المادي، أو إنتاجيتهما، ولهذا، فإن تقدير المعامل (b, c, d) سيكون متشابها وسيؤدي إلى مشكلة التعدد الخطي (Multicolinearity).

[37] انظر (World Bank, 2004).

أما السبب الثاني لوجود تحيز كبير في تقدير المعادلة، فهو ما يعرف، في الاقتصاد القياسي، بمشكلة التداخلية (Endogennity). فتقدير المعادلة يتم بشكل سليم إذا كانت كل المتغيرات، على يمين المعادلة، متغيرات خارجية (Exogenous variables) ويكون له تأثير في تحديد مستوى دخل الأسرة واستهلاكها. ولكن افتراض ذلك، بالنسبة لرأس المال الاجتماعي، ليس مناسباً. فتكوين جماعات قادرة على توليد رأس المال الاجتماعي يحتاج إلى وقت وجهد من أعضاء الأسرة، ومن البدهي أن الأسر ذات الدخل الأعلى تكون أقدر على تخصيص مثل ذلك الوقت والجهد من الأسر ذات الدخل الأقل، وهذا يعني أن مستوى الاستهلاك يؤثر في تحديد حجم رأس المال الاجتماعي، أي أن الأخير هو متغير داخلي (Endogenous variable) وليس خارجيا. [38]

لهذه الأسباب، نجد انه من الأفضل قياس تأثير رأس المال الاجتماعي على معدل النمو الاقتصادي عبر تقدير ثلاث معادلات. واحدة لتقدير تأثيره على حجم رأس المال البشري، والثانية لتقدير تأثيره على حجم رأس المال المادي، والثالثة لتقدير تأثيره على إنتاجية عوامل الإنتاج. ويتم تقدير المعادلتين الأولتين بشكل مباشر، ففي الأولى يكون رأس المال البشري هو المتغير الداخلي، وفي الثانية يكون رأس المال المادي هو المتغير الداخلي، وفي كلتيهما يكون رأس المال الاجتماعي هو المتغير الخارجي. أما المعادلة الثالثة، فإن تقديرها يحتاج إلى تقدير إنتاجية عوامل الإنتاج أولاً، وهذا يمكن استنباطه من طريقة حساب النمو (Grown Accounting) وتفصيل ذلك موجود في الملحق (2).

ويجب أن نلاحظ هنا أن هذه الطريقة لا تتوافر إلا إذا أردنا حساب تأثير رأس المال الاجتماعي للمجتمع ككل، على أساس أن تقدير إنتاجية عوامل الإنتاج، لا يتم إلا باعتبار دالة الإنتاج التي هي بطبيعتها مفهوم كلي. وأهم من ذلك، يجب ملاحظة أن الطريقة تحتاج أيضاً إلى سلاسل زمنية وهذا يعني توافر سلاسل زمنية لرأس المال الاجتماعي وهذا غير متوافر الآن، ويحتاج إلى وقت طويل لوجوده.

[38] لمزيد من الاطلاع على هذه المشاكل يمكن الاستعانة بأي كتاب من كتب الاقتصاد القياسي. انظر على سبيل المثال (Introduction to Econometrics, 1992)

لكل هذه الأسباب مجتمعة، نرى أنه، في الوقت الراهن، من الأفضل قياس تـأثير رأس المال الاجتماعي عبر أساليب إحصائية أخرى، غير أساليب الاقتصاد القياسي، وذلـك عن طريق حساب معامل الترابط بين رأس المال الاجتماعي، والأصول الأخرى، فـي أماكن مختلفة وعقد المقارنات بينها.

5- البنى التحتية الاجتماعية

لقد بينا في الأجزاء السابقة أن رأس المال الاجتماعي هو نتيجة تفاعل الناس في مجالات القطاع الأهلي بمعزل عن الحكومة. وفي هذا الجزء، فإننا نتعرض لتأثير المؤسسات الحكومية والسياسات الحكومية على النمو الاقتصادي.

لقد رأى بعض الاقتصاديين إطلاق اسم البنى التحتية الاجتماعية (Social Infrastructure)[39] على المؤسسات والسياسات التي تعمل على تحقيق إنجازين، الأول: هو تشجيع نشاط الاستثمار وتثبيط نشاط الاستهلاك، والثاني: هو تشجيع الأنشطة الإنتاجية وتثبيط الأنشطة التحويلية (النشاط الذي ينتج عنه تحويل الدخل من فرد لآخر دون أي زيادة في الدخل العام).[40]

ومن الممكن أن نميز بين ثلاثة أصناف من البنى التحتية الاجتماعية. الأولى: هي البنى التحتية الاقتصادية وهي تخص كل المؤسسات والسياسات التي لها تأثير على الأنشطة المالية والنقدية والتجارية. ومن البدهي أن لهذه المؤسسات والسياسات التي تنتهجها تأثيراً مباشراً على الأنشطة الاستثمارية والاستهلاكية. (مصلحة الضرائب، والسياسة الضرائبية، والبنك المركزي، والسياسة النقدية، والسياسة الخاصة بسعر صرف العملة الوطنية...الخ). والثانية: هي البنى التحتية الحقوقية، وهي تشمل كل المؤسسات والسياسات المتعلقة بحقوق الملكية الفردية وتنفيذ العقود، والمحاكم ومدى فعاليتها في حل النزاعات بوقت قصير. والثالثة هي البنى التحتية السياسية، وهذه تشمل مؤسسات الدولة، ومدى ما تتمتع به من صفات الشفافية والمساءلة، وذلك لتحقيق هدفين مهمين.

---

[39] انظر (Hall & Jones, 1999).

[40] من الأمثلة على النشاط التحويلي (Diversion) النهب والسرقة حيث يقدم عضو من المجتمع بأخذ موارد عضو آخر بطريقة غير قانونية، ولكن المقصود بالنشاط التحويلي اشمل من ذلك بكثير، إذ إنه يضم أنشطة (قانونية) كثيرة تسمى، كما رأينا في الجزء الثاني، بالأنشطة الريعية (Rent-Seeking activities). انظر الأنشطة غير المنتجة في (2003).

الأول هو القدرة على تثبيط الأنشطة الريعية في القطاع الخاص. والثاني هـو القـدرة على منع الأنشطة الريعية في القطاع العام.[41]

وفي الأدبيات الخاصة بالبنى التحتية الاجتماعية، تم استعمال أسلوبين لقياس مدى تأثير البنى التحتية الاجتماعية على النشاط الاقتصادي. ويعتمد الأسلوب الأول على اسـتنباط مؤشر كمي للبنى التحتية الاجتماعية أولاً، ثم تقدير مدى تأثير هذا المؤشر على مستوى متوسط دخل الفرد، باستعمال أساليب التقدير في الاقتصاد القياسي ثانياً.

ولقد تم حساب المؤشر كمتوسط حسابي لبضعة مؤشرات تقوم بإعدادها شركات خاصة، وتخص: وضع النظام، والقانون، وتوعية الأجهزة البيروقراطية، والفسـاد، وإخطـار مصادرة الملكية، وطريقة تعامل الحكومة مع العقود، ومدى انفتاح البلد على الأسـواق الخارجية، ...الخ.[42] وبعد حساب هذا المؤشر يتم استعماله في معادلات انحدار خطـي لتقدير تأثيره على متغيرات أخرى. [43]

ولقد أظهرت بضع دراسات أن البلدان، التي تتمتع بمؤشر عال للبنى التحتية الاجتماعية تتمتع أيضاً بتراكم رأس مال مادي، وتراكم رأس مال بشري أعلى من تلك البلدان ذات المؤشر المنخفض. كما أن الإنتاجية تكون أعلى في بلدان الأولى. ولقد خلصـت تلـك الدراسات إلى القول إن الفروقات بين البنى التحتية الاجتماعية بين البلـدان المختلفـة تفسر إلى حد بعيد الفروقات الموجودة بينها في مجال التراكم الرأسمالي. والإنجـازات التعليمية، وإنتاجية عوامل الإنتاج. وبالتالي، فإن الفروقات في البنى التحتية الاجتماعية تفسر إلى حد بعيد الفروقات الكبرى في مستوى دخل الفرد الموجـودة بـين البلـدان المختلفة.[44]

---

[41] من المعروف أن القطاع العام، في كثير من البلدان النامية، هو الأرض الخصبة للأنشطة الريعيـة، والفسـاد، والرشـوة، وإهدار المال العام.

[42] تقوم مؤسسة خاصة لتقييم الأخطار المتوقعة للاستثمار في 130 بلدا، وتقدم هـذه الشـركة دلـيلا باسـم International Country Risk Guide يحوي على 24 مؤشرا. انظر (Barro, 1997).

[43] عند تقدير هذه المعادلة بأسلوب المربعات الصغرى يوجد مشاكل للتقدير كتلك التي تعرضت لها في موضوع تقدير تـأثير راس المال الاجتماعي، ويتم التغلب عليها عادة باتباع أسلوب المتغيرات المساعدة (Instrument variables).

[44] انظر (Hall & Jones, 1999).

وهناك أسلوب آخر لقياس مدى تأثير البنى التحتية الاجتماعية على النمو الاقتصـادي، وذلك عن طريق قياس متوسط رأس المال المادي للفرد، ومتوسط رأس المال البشـري للفرد، أو قياس نسبة رأس المال للإنتاج (Capital-Output) على أساس أن نمو البنـى التحتية الاجتماعية يعمل على رفع هذه البنى الثلاث، وبما ان البحث في هذا الموضوع يتطلب أسلوباً تقنياً، فقد رأينا إفراد ملحق له. انظر ملحق 2.

6- البنى التحتية الاجتماعية في فلسطين
ومبررات تقدير رأس المال الاجتماعي فيها

لقد بينا في السابق ضرورة التمييز بين مفهوم البنى التحتية الاجتماعية ومفهـوم رأس المال الاجتماعي. وذلك لأن الأول يخص المؤسسات والسياسات الحكومية، فـي حـين يخص الثاني هيئات وتوجهات القطاع الأهلي. وبصورة أخرى، من الممكن النظر إلـى المفهوم الأول على أنه يخص نشاطات القطاع العام التي تقدم السلع والخدمات التـي لا يتمكن القطاع الخاص من تقديمها بكفاءة، بينما ننظر إلى المفهوم الثاني على انه يخص أنشطة القطاع الأهلي التي تقوم بخلق بدائل تعوض عن إخفاقات القطاع العام والقطـاع الخاص. ومن هذه الزاوية يبدو أن وضع فلسطين الراهن يشكل أرضاً خصبة لفحـص أهمية هذين المفهومين، وقدرتهما على تفسير الأوضاع واقتراح السياسات.

يتصف وضع الاقتصاد في الأراضي الفلسطينية، بأنه يعيش تحت الاحتلال منذ حوالي أربعة عقود تقريباً، وفي ظروف صراع يتخذ أشكالا كثيرة من المقاومة السـلمية إلـى المقاومة المسلحة.

ولقد اتصفت سياسة إسرائيل الاقتصادية، طوال سنوات الاحتلال، بأنهـا تهـدف إلـى إضعاف الاقتصاد الفلسطيني، وتهميشه، وربطه بعلاقة التبعية للاقتصـاد الإسـرائيلي. ومن الطبيعي أن يؤدي هذا الوضع إلى إحداث تغييرات هائلة في أوضاع البنى التحتية الاجتماعية، وفي أوضاع رأس المال الاجتماعي.

ومن الممكن اعتبار الفرضيتين التاليتين:

الأولى: هي أن سياسة الاحتلال تؤدي بالضرورة إلى إضعاف القطاع العام، وبالتـالي إلى إضعاف البنى التحتية الاجتماعية، **والثانية:** هي أن أوضاع المقاومـة والصـمود

تؤدي بالضرورة إلى تقوية تضامن المجتمع الأهلي وبالتالي زيادة رأس المال الاجتماعي.

ومن السهل فحص مدى مصداقية الفرضية الأولى، فقد بينا، في الجزء السابق، أن هناك أسلوبين لفحص تأثير البنى التحتية الاجتماعية على النشاط الاقتصادي. ويتم الأسلوب الأول عن طريق اعتماد متوسط رأس المال المادي للفرد، ومتوسط رأس المال البشري للفرد (انظر ملحق 2)، على أساس أن ضعف البنى التحتية الاجتماعية يؤدي إلى تقليص النسبتين. أما الأسلوب الثاني فيعتمد على مؤشرات سياسية وقانونية تدل على وضع البنى التحتية الاجتماعية، وعادة ما تستنبط تلك المؤشرات من استطلاعات الرأي.

وبالنسبة إلى متوسط رأس المال المادي للفرد فهو واضح في (جدول 1) حيث ارتفع في فترة السبعينيات وأوائل الثمانينيات ثم اخذ بالتناقص منذ عام 1986 وحتى عام 2000. [45]

أما بالنسبة إلى رأس المال البشري، فعادة ما يؤخذ متوسط عدد سنوات الدراسة للفرد (15 أو 16 سنة فأكثر) على انه مؤشر على رأس المال البشري للفرد. وقد ابتدأ الجهاز المركزي للإحصاء الفلسطيني بحساب هذا المتوسط، وكما يبين (جدول 2) فقد حدث انخفاض في رأس المال البشري بين أعوام 1997 و2004.

أما بالنسبة لما هو متوافر من المؤشرات التي تستعمل لتقدير أوضاع البنى التحتية الاجتماعية، فإن (جدول 3) يبين تدني هذه المؤشرات ليس بالنسبة للوضع العالمي فقط. ولكن بالنسبة لمتوسط بلدان الشرق الأوسط وشمال أفريقيا أيضا.

[45] من المهم أن نشير هنا إلى أن الانخفاض في متوسط رأس المال المادي للفرد ابتدأ قبل بدء الانتفاضة الأولى (1987-1993). حيث كان المتوسط عام 1985 يساوي 13728 دولارا وأصبح عام 1986 يساوي 13384 دولارا ثم أصبح 12998 دولارا عام 1987 ثم عاد ليرتفع عام 1988 ليصبح 13116 دولارا ولكنه أقل من مستواه عام 1985 وتابع الارتفاع حتى عام 1990، ومنذ 1991 استمر بالهبوط حتى عام 2000.

جدول 1: متوسط رأس المال المادي للفرد (1972-2000)

الفترة الزمنية	متوسط رأس المال المادي للفرد (دولار)
1975-1972	12780
1980-1976	13579
1985-1981	13158
1990-1986	13158
1995-1991	11535
2000-1996	10083

المصدر: تم احتساب هذه النسب باستعمال السلسلة الزمنية لـرأس المال التي قام بأعدادها القائمون علـى إعـداد الهيكـل الاندماجي للاقتصاد الفلسطيني فـي مؤسسـتي مـاس والانكتاد (2005).

جدول 2: متوسط عدد سنوات الدراسة للأفراد (15 سنة وأكثر) حسب المنطقة والجنس

المنطقة	ذكور		إناث		كلا الجنسين	
	1997	2004	1997	2004	1997	2004
الأراضي الفلسطينية	10.0	10.0	9.5	9.0	9.7	9.5
الضفة الغربية	9.8	10.0	9.3	8.9	9.5	9.4
قطاع غزة	10.2	10.1	9.8	9.2	10.0	9.7

المصدر: الجهاز المركزي للإحصاء الفلسطيني 2005، (بيانات غير منشورة).

جدول 3: المؤشرات السياسية والقانونية (2004)

المؤشر	ترتيب فلسطين	متوسط ترتيب منطقة الشرق الأوسط والشمال الأفريقي
المحاسبة والمساءلة	%12.4	%34.9
الاستقرار السياسي	%10.2	%38.8
كفاءة الدولة	%12.5	%50.8
نوعية القوانين والأنظمة	%16.3	%39.0
حكم القانون	%13.9	%50.0
السيطرة على الفساد	%34.5	%52.0

المصدر: Kaufman, Kray and Mostpuzzi (2005).

ويجب الملاحظة هنا أن الترتيب في الجدول جاء على أساس ترتيب النسبة المئوية (Percentile rank). وعلى سبيل المثال، فبالنسبة للمحاسبة والمساءلة فإن نسبة 12.4% تعني أن هناك 12.4% من بلدان العالم هم في وضع أسوأ من فلسطين، وان هناك 87.6% من بلدان العالم هم في وضع أفضل من فلسطين. وهذا وضع متدن جداً وخاصة أن متوسط بلدان الشرق الأوسط أفضل من فلسطين.

وكذلك، إذا أخذنا درجة انفتاح الاقتصاد على الأسواق العالمية فإننا نلاحظ تراجعاً واضحاً ابتدأ منذ بداية التسعينيات. وخصوصاً عندما نأخذ نسبة الصادرات إلى الناتج المحلي الإجمالي.[46] (جدول 4)

وهكذا تكون كل المؤشرات، التي يمكن توظيفها لإعطاء فكرة عن أوضاع البنى التحتية تجمع على أن تلك الأوضاع في حالة متردية جداً.

[46] في الوضع الفلسطيني، يعطي مؤشر نسبة الصادرات إلى الناتج المحلي الإجمالي فكرة أفضل عن درجة الانفتاح من مؤشر مجموع الصادرات والواردات إلى الناتج المحلي الإجمالي، وذلك لأن السوق الفلسطيني، ومنذ ابتدأ الاحتلال، وهو سوق أسير للبضائع الإسرائيلية، وليس عنده خيار الأسواق التي يستورد منها السلع.

جدول 4: درجة انفتاح الاقتصاد الفلسطيني (1972-2000)

الفترة الزمنية	مؤشر (1)*	مؤشر (2)*
1975-1972	%88	%24
1980-1976	%73	%21
1985-1980	%79	%21
1990-1986	%60	%13
1995-1991	%75	%13
2000-1996	%89	%16

* المؤشر (1) يقيس درجة الانفتاح على أنها نسبة مجموع الصادرات والواردات إلى الناتج المحلي الإجمالي. والمؤشر (2) يقيسها على أنها نسبة الصادرات إلى الناتج المحلي الإجمالي.

وما يبقى الآن، هو فحص الفرضية الثانية حول أوضاع رأس المال الاجتماعي، على أساس أن نتيجة ذلك الفحص تعطي مؤشراً مهماً يستفيد منه صانع القرار الفلسطيني وهو يخطط للمستقبل الاقتصادي في أوضاع الصمود والمقاومة.

ومن الطبيعي، أن إتمام هذا الفحص يستدعي تقييم بعض المؤشرات التي قلنا سابقاً إنها تعطي صورة عن أوضاع رأس المال الاجتماعي. وذلك يتطلب إجراء استبيانات بين الناس وتحليلها.

ويجب الانتباه هنا إلى أن إعداد استبانات مجدية يقتضي في البداية القيام بدراسة وصفية وتحليلية لأوضاع جماعات وهيئات المجتمع الأهلي التي ينتج عن نشاطها رأس المال الاجتماعي. ولا بد لهذه الدراسة من أن تشمل ثلاثة عناصر.

الأول: هو مسح شامل لكل الجماعات والهيئات الناشطة في المجتمع الأهلي الفلسطيني، وذلك يشمل الجماعات الاقتصادية، والثقافية، والدينية، والخيرية، والسياسية، والعمالية، والرياضية، والفنية، والعائلية.

الثاني: هو تحديد علاقة كل جماعة بالمحيط الذي تعمل فيه، ومدى وجـود إخفاقـات للسوق وللدولة في ذلك المحيط.

الثالث: هو تحديد الهدف الذي تسعى الجماعة لتحقيقه مع اعتبار خلفية المحيط الـذي تعمل فيه.

وبناء على تحليل هذه العناصر الثلاث، فإنه من الممكن استنباط أسئلة مناسـبة تخـص محيط الجماعة من ناحية، وترتكز إلـى قنـوات رأس المـال الاجتمـاعي الـثلاث: المعلومات، والهوية الجماعية، والتنسيق الجماعي.

ومن الضروري التمييز بين الجماعات الأهلية الموجودة بشكل دائم في المجتمع، وتلـك التي نشأت بحكم ظروف الاحتلال، وخاصة أثناء سنوات الانتفاضة الأولى والثانية.

الملاحـــق

ملحق (1): رأس المال الاجتماعي في سياق نموذج معضلة السجين (Prisoner Dilemma)

أ. معضلة السجين وتغيير التفضيلات

يعود أصل مفهوم معضلة السجين إلى اعتبار شخصين مسجونين بتهمة ارتكاب جريمة، ويجري التحقيق مع كل واحد على حدة في غرفة مغلقة. كل سجين عنده خيار إمـا أن يعترف بالجريمة، وبذلك يورط الشخص الآخر، أو ينفي أي علم له بالجريمة.

وإذا ما اعترف واحد من الشخصين فقط بالجريمة، فالبوليس سيطلق سراحه، ويعاقـب الشخص الآخر بستة أشهر سجن. وإذا قام الشخصان بنفي أي علم بالجريمة، فسيسجن كل واحد شهرا واحدا، أما إذا اعترف الشخصان فسيسجن كل واحد ثلاثة اشهر.

شكل 1: مثال على مصفوفة نتائج معضلة السجين

		لاعب B	
		يعترف	ينفي
لاعب A	يعترف	-3,-3	0,-6
	ينفي	-6,0	-1,-1

يمثل كل مربع في المصفوفة مقياس المنفعة التي يعزوها كل واحد من اللاعبين لمـدد السجن المختلفة. (والتي أخذت كالرقم السالب لعدد اشهر السجن) وعلى سبيل المثـال، فإن المربع الشمالي الأعلى، الذي يعني اعتراف اللاعبين الاثنين، يؤدي إلى سجن كـل واحد ثلاثة أشهر.

وإذا أخذنا الموضوع من وجهة نظر اللاعب A، فعليه أن يتخذ قراره وفق ما يعتقـده بالنسبة لقرار B. فإذا اعتقد أن B سوف يقرر النفي، فمصـلحة A بالتأكيـد هـي أن يعترف لأن ذلك يعني إطلاق سراحه. ومن ناحية أخرى، إذا اعتقد أن B سوف يقـرر الاعتراف، فإن من مصلحة A الاعتراف، لان ذلك يعني سجنه 3 أشهر بدل 6 أشـهر إذا قرر النفي. وهذا يعني أنه بغض النظر عـن قـرار B، فـإن مصـلحة A هـي الاعتراف، وإذا أخذنا الموضوع من وجهة نظر B فإن منطقاً مماثلاً يؤكد أن مصـلحة B بغض النظر عن قرار A، هو الاعتراف. وهذا يعني أن الحل المتـوازن بالنسـبة للاعبين هو المربع الأعلى الشمالي (-3,-3). وهذا طبعاً ليس أفضل الحلـول بالنسـبة لكليهما، إذ إن الأفضل إذا قرر الاثنان النفي، فعندها يتم سجن كل واحد شهرا واحـدا بدل ثلاثة أشهر. والمشكلة هي أنه ليست هناك طريقة للسجينين لينسقا مع بعض.

ومعضلة السجين تستعمل، في أدبيات العلوم الاجتماعية، لوصف كثير مـن الظـواهر السياسية والاقتصادية، فأثناء الحرب الباردة، استعملت لوصف قرارات سباق التسـلح. وفي الاقتصاد تستعمل لوصف أي أوضاع للتصرف الفردي مقارنة بتصرف تعاوني.

وإذا ما أخذنا مثالاً على ذلك، فلنفترض أن هناك لاعبين A و B، وأمامهما خيـار أن ينسقا مع بعضهما أو يتصرفا بشكل منفرد، ونتيجة ذلك معروضة في المصفوفة التالية:

شكل 2: مثال على مصفوفة نتائج التنسيق والتفرد

		لاعب B	
		تنسيق	تفرد
لاعب A	تنسيق	(a,a)	(-b,c)
	تفرد	(C,-b)	(d,d)

c>b>a>d

هناك وضعان يمكن اعتبارهما، الأول: هو وضع كل لاعب يفكر بمصلحته الشخصـية دون أي اعتبار لمصلحة اللاعب الآخر، وهذا يعني أن اللاعب A يهتم بمصلحته فقـط

($U_A=\pi_A$) وكذلك B يهتم بـ ($U_B=\pi_B$) ويمكن تسمية هذا الوضع بالفردية (Individualism). أما الوضع الثاني فهو عندما يهتم كل لاعب بمصلحته ومصلحة اللاعب الآخر. أي أن دالة المنفعة لكل لاعب تتم أيضاً اعتباراً لمنفعة اللاعب الآخر.

$$U_A = (1 - \alpha)\ \pi_A + \alpha\, \pi_B$$
$$U_B = (1 - \alpha)\ \pi_B + \alpha\, \pi_A$$

حيث إن $1> \alpha >0$

ويمكن تسمية هذا الوضع *بالإيثار* (Altraism).

والآن، إذا أخذنا الوضع الأول، وهو وضع الفردية فمن الواضح أن الوضع التوازني هو أن كل لاعب ينفرد بالتصرف وفق مربع (d,d). واستنتاج ذلك بسيط، لأنه عند اعتبار اللاعب A، فإذا كان اللاعب B قد اختار التنسيق، فإن اللاعب A يختار التفرد لأن c>a، وكذلك إذا اختار اللاعب B التفرد، فإن اللاعب A يختار التفرد لأن d>-b، وهكذا بغض النظر عن موقف B حيث إن مصلحة A التفرد، وبمنطق مماثل نجد أن مصلحة B تفرض التفرد بغض النظر عن موقف A.

وهكذا، فإذا تصرف كل لاعب وفق مصلحته الشخصية فقط فإن الوضع التوازني هو (d,d) وهو وضع دوني (inferior) لأن ما يحصل عليه كل لاعب أقل من الوضع الأمثل (Optimal) الذي هو وضع التنسيق a,a). والآن، إذا اعتبرنا وضع **الإيثار**، فإننا نجد أن من الممكن أن يكون الوضع التوازني هو وضع تنسيق (a,a) إذا كان معامل الإيثار يستوفي شرط:

$$\alpha > \frac{d+b}{c+b} \qquad \text{أو} \qquad \alpha > \frac{c-a}{c+b}$$

وذلك حسب ما إذا كان c – a اكبر أو اصغر من d + b. وللتمثيل على ذلك نأخذ المصفوفة التالية:

شكل 3: مثال على حل معضلة السجين عن طريق الإيثار

		اللاعب A	
		تنسيق	تفرد
لاعب B	تنسيق	(3,3)	(-4,5)
	تفرد	(5,-4)	(1,1)

عند اعتبار اللاعب A. إذا كان B قد اختار التنسيق، فشرط اختيار A للتنسيق هو:

$$3\ (1 - \alpha) + 3\ \alpha\ >\ 5(1 - \alpha)\ - \alpha$$

التي تعني $\alpha > \frac{2}{9}$.

وهو الشرط الذي نجده عندما نفسر تصرف اللاعب B. وهذا يعني أنه إذا كان هناك نوع من الإيثار الذي لا يعني أن ينظر كل لاعب لمصلحته، كما ينظر لمصلحة اللاعب الآخر (α اقل من نصف)، فهذا يقود إلى التوصل إلى وضع توازني متفوق على الوضع التوازني الذي يتم الوصول إليه عندما يتصرف كل لاعب دون أي اعتبار لمصلحة الآخر.

ب. معضلة السجين وانعدام التنسيق

لقد أوردنا في الجزء (3) مثلاً على مشكلة انعدام التنسيق (Coordination failure) وذلك عندما يتقلص حجم النقد في الاقتصاد. وتكون كل منشأة مواجهة بخيار تخفيض الأسعار أو عدمه. فإذا قامت كل المنشآت بتخفيض أسعارها، فإن حجم النقد الحقيقي يحافظ على مستواه، ويتم تجنيب الاقتصاد أزمة ركود اقتصادية. وفيما يلي مصفوفة تمثل الخيارات المطروحة أمام شركتين اثنتين بشكل فرضي.

شكل 4: مثال على حل معضلة السجين عن طريق الإيثار

		الشركة B	
		تخفيض السعر	عدم تخفيض السعر
الشركة A	تخفيض السعر	(100,100)	(30,70)
	عدم تخفيض السعر	(70,30)	(50,50)

والمصفوفة تفترض انه إذا امتنعت الشركتان عن تخفيض الأسعار، فـإن حجـم النقـد الحقيقي يهبط، وتحصل الضائقة الاقتصادية، وكل شركة تحصل على (50) كأربـاح. ولكن إذا قامت الشركتان بتخفيض الأسعار، فإن حجم النقد الحقيقي لا يهبط، ويتم تجنب الضائقة وأرباح كل شركة تكون (100). وإذا قامت واحدة بتخفيض الأسعار، وامتنعت الأخرى، فإن ضائقة اقتصادية معتدلة (غير حادة) تحدث للشركة التي خفضت الأسعار، وتحصل على (30)، فيما تحصل الشركة التي امتنعت على (70). وإذا لم يكن هنـاك تنسيق بين الشركتين، فكل شركة سوف تتصرف حسب توقعاتهـا بالنسـبة لتصـرف الشركة الأخرى.

ولنأخذ الشركة B: إذا اعتقدت أن الشركة A سوف تخفض أسعارها، فإنه من الأفضل لها أن تخفض أيضاً (60 أفضل من 70). أما إذا اعتقدت أن الشركة B سوف تحـافظ على أسعارها، فإنها ستقلع هي أيضاً عن تخفيض الأسعار (50 أفضل من 30).

وبمنطق مماثل تتصرف الشركة A، ولكن إذا كان هناك تنسيق بين الشـركتين، فـإن أفضل نتيجة يمكن الحصول عليها هي (100,100).

ملحق (2)

أ. قياس تأثير البنى التحتية الاجتماعية على النشاط الاقتصادي

إذا اعتبرنا الأنشطة غير الإنتاجية، هي الأنشطة الريعية، فهذا يعني أن هناك أعضـاء في المجتمع يقومون باستعمال رأس المال المادي ورأس المال البشـري دون أن ينـتج عن نشاطهم سلع وخدمات تضيف إلى إجمالي الناتج القومي.

ولنفترض أن الأنشطة الريعية تأخذ نسبة d من الناتج القومي الإجمالي، فهذا يعني أننا نستطيع أن نكتب دالة الإنتاج العام على الشكل التالي:

$$(1)\quad Y(t) = (1 - d)\, K(t)^{\alpha}\, H(t)^{\beta}\, [A(t)\ \ L(t)]^{1-\alpha-\beta}$$

حيث إن:

الزمن	t
الناتج المحلي الإجمالي	Y
رأس المال المادي	K
رأس المال البشري	H
معامل الإنتاجية للعمال	A
عدد العمال	L
معاملي المرونة في دالة كوب- دوغلاس	α, β

وإذا افترضنا أن:

$$(2)\quad \dot{K}(t) = I(t) - SK(t)$$
$$(3)\quad I(t) = S(t) = s_k Y(t)$$
$$(4)\quad H(t) = s_H\ Y(t)$$
$$(5)\quad \dot{L}(t) = L(t)$$
$$(6)\quad \dot{A}(t) = gA(t)$$

حيث إن:

الاستثمار	I(t)
الادخار	S(t)
معامل استهلاك رأس المال	δ
معامل الادخار المادي	S_K
معامل الادخار لرأس المال البشري	S_H
معدل نمو السكان	
معدل نمو الإنتاجية	g

وحيث إن النقطة فوق أي متغير، تعني المشتق لذلك المتغير بالنسبة للزمن. إذا أخذنا :

$$(7)\quad y = \frac{Y}{AL}\ ,\quad k = \frac{K}{AL}\ ,\quad h = \frac{H}{AL}$$

بعد احتساب الفرد بوحدات الكفاءة (AL).

وإذا أخذنا بدالة الإنتاج (1) وقسمنا طرفيها على AL فيمكن كتابة دالة الإنتاج.

$$(8)\quad y = (1-d)\ k^{\alpha}\ h^{\beta}$$

وإذا اعتبرنا $k = \frac{K}{AL}$ وأخذنا لوغاريتم الطرفين، ثم المشتق بالنسبة للزمن فإنه يمكن كتابة

$$(9)\quad \dot{k} \cdot = S_K\,(1-d)\ k^{\alpha}\ h^{\beta} - (n+g+s)\,k$$

وإذا قمنا بنفس العملية بالنسبة $h = \frac{K}{AL}$ نستطيع أن نكتب:

$$(10)\quad \dot{h} = S_H\,(1-d)\ k^{\alpha}\ h^{\beta} - (n+g+s)\,h$$

في وقت التوازن **يكون** $\dot{k} = \dot{h} = O$

وهذا يمكننا من كتابة

$$(11)\quad k\big|_{\dot{k}=0} = \left[\frac{(1-d)S_k}{(n+g+s)}\right]^{\frac{1}{1-\alpha}} h^{\frac{\beta}{1-\alpha}}$$

$$(12)\quad k\big|_{\dot{h}=0} = \left[\frac{(n+g+S)}{S_H(1-d)}\right]^{\frac{1}{\alpha}} h^{\frac{1-\beta}{\alpha}}$$

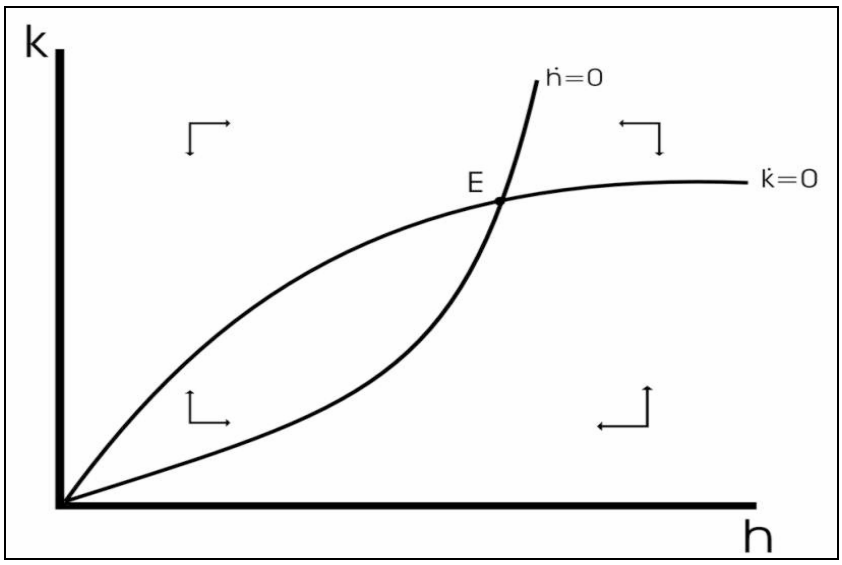
ويمكن إثبات:

من معادلة (11): $\frac{Jk}{Jh} > 0, \frac{J^2k}{Jh^2} < 0$

ومن معادلة (12): $\frac{Jk}{Jh} > 0, \frac{J^2k}{Jh^2} > 0$

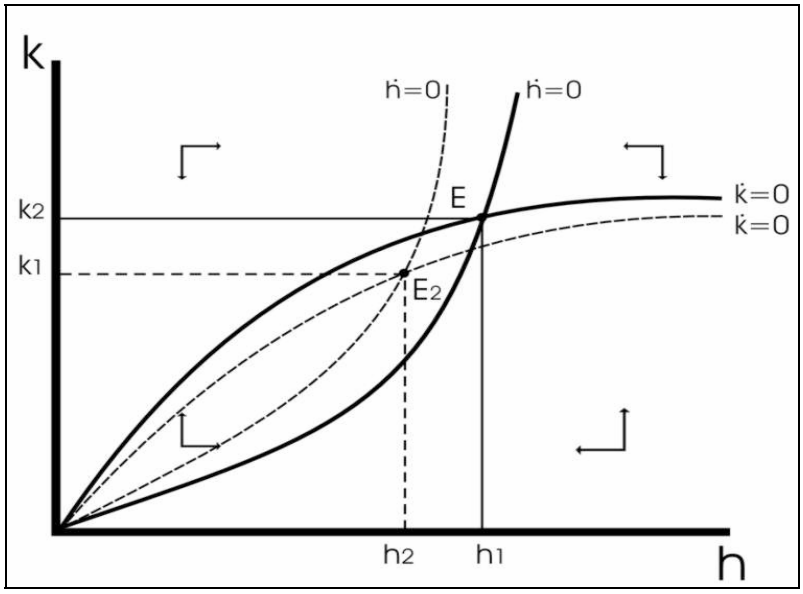
وذلك يمكننا من رسم شكل (5).

شكل 5: الوضع التوازني لـ k & h



حيث إن منحنى $\dot{k}=0$ يمثل مجموعة (k,h) التي تضمن التـوازن فـي رأس المـال المادي، كما أن منحنى $\dot{h}=0$ يمثل مجموعة (k,h) التي تضمن التوازن فـي رأس المال البشري. أما التوازن بالنسبة للاثنين فهو E، وهي نقطة توازن مستقرة (Stable equilibrium)، كما يتضح من اتجاهات الأشعة في الشكل والتي تمثـل اتجـاه (h,k) خارج أوضاع التوازن (وذلك لأنه خارج التوازن $\frac{Jh}{Jk}>0,\frac{Jk}{Jh}>0$).

شكل 6: الوضع التوازني الجديد بعد ازدياد النشاط الريعي



إذا أخذنا في (شكل 6) والاقتصاد مستقر عند نقطة التوازن E_1، وعنده من رأس المال المادي k_1 ومن رأس المال البشري h_1.

ولنفترض أن حدة الأنشطة الريعية أو كثافتها قد ازدادت، أي أن d قد ارتفعـت، فهـذا يقود إلى تغيير مواقع خطي التوازن $\dot{k}=0$ و $\dot{h}=0$ إلى الخطين الجديدين المنقطـين

وذلك لان $\frac{Jk}{Jd} < 0$ بالنسبة لـ $\dot{k} = 0$ و $\frac{Jk}{Jd} > 0$ بالنسبة لـ $\dot{h} = 0$. وتصبح نقطة التوازن الجديدة E_2, ويتناقص رأس المال المادي إلى k_2 ويتنـاقص رأس المـال البشري إلى h_2.

وهذا يعني أن أي تحسن في وضع البنى التحتية الاجتماعية يؤدي إلى انخفـاض (d)، يؤدي إلى زيادة k وh وبالتالي زيادة y.

ب. حساب نسبة التقدم التكنولوجي باستخدام طريقة حسابات النمو

إذا أخذنا دالة الإنتاج

$$(1)\quad Y(t) = K(t)^{\alpha}\ H(t)^{\beta}\ [A(t)\ \ L(t)]^{1-\alpha-\beta}$$

حيث إن كل الرموز كما كانت عليه في (A). فقد أخذ لوغاريتم طرفي المعادلة، ثم أخذ المشتق بالنسبة لـ t فإنها تحصل على:

$$(2)\quad \frac{\dot{Y}}{Y} = \frac{\alpha\dot{k}}{k} + \beta\frac{\dot{H}}{H} + (1-\alpha-\beta)\frac{\dot{A}}{A} + (1-\alpha-\beta)\frac{\dot{L}}{L}$$

وإذا طرحنا من طرفي المعادلة (2) $\frac{\dot{L}}{L}$

فإنه يمكن كتابة:

$$(3)\quad \frac{g_y}{L} = \frac{\alpha g_k}{L} + \beta g_{\frac{H}{L}} + (1-\alpha-\beta)g_A$$

وعندها يمكن حساب g_A على أنها:

$$(4)\quad g_A = \frac{1}{1-\alpha-\beta} + \frac{g_y}{L} - \frac{\alpha}{1-\alpha-\beta}\ \frac{g_K}{L} - \beta g_{\frac{H}{L}}$$

المراجـ ـ ـع

Barro, R and Xarier Sala, Martin (1997). Economic Growth. Mc Graw-Hill.

Bowfes, S and Ginitis, H (2000). "Social Capital and Community Governance".

Coute Richard, Making Democracy Work Better: Mediating Structure, Social Capital and the Democratic Prospect, the University of North Carolina Press (1999).

Fukuyama, F(1995). "Trust: The Social Values and the Creation of Prosperity" New York: Free Press.

Grootaert, C (1998). "Social Capital: The Missing Link", World Bank Paper.

Hall, R and Jones, C (1999). "Why Do Some Countries Produce So Much More Output Per Worker Than Others", Quarterly Journal of Economics, 114 (February): 83-116.

Kaufman, Kray and Mostpuzzi (2005)

Maddala, G.S. (1992). "Introduction to Econometrics", Prentice Hall, Englewood Cliffs, New Jersey.

Mankiw, N.G, and Romen, D and Weil, D (1992). "A Contribution to the Empirics of Growth", Quarterly *Journal of Economics*, 107 (May): 407-457.

Romen, David (2006). Advanced Macroeconomics, Third Edition Mc Graw-Hill, Irwin.

Solow, Robert M. (1956). "A contribution to the Theory of Economic Growth", Quarterly Journal of Economics 10 (February): 65-94.

Weil, David N. (2005). Economic Growth., Pearson: Addison Wesly.