

مروری بر مفاهیم رابطه بین توسعه سرمایه اجتماعی،

توسعه مالی و امنیت

تاریخ دریافت: ۹۷/۰۹/۰۳

تاریخ پذیرش: ۹۸/۰۶/۱۷

(صص ۹۱-۱۱۱)

محمد رضا مهربان پور^{۱*}

رضا سجادی پور^۲

جواد خاوری^۳

چکیده

توسعه مالی موجب افزایش امنیت در جامعه می‌شود. همچنین سرمایه اجتماعی بر توسعه مالی تأثیرگذار است. با توجه به این امر، در طی چند دهه گذشته، مفهوم سرمایه اجتماعی توجه بسیاری از پژوهشگران علوم اجتماعی را به خود جلب کرده است. سرمایه اجتماعی به ویژگی‌های سازمان‌های اجتماعی مانند شبکه‌های ارتباطی، هنجارها و اعتماد اجتماعی اشاره می‌کند که هماهنگی و همکاری را برای منافع متقابل تسهیل می‌کند. جامعه‌شناسان، دانشمندان علوم سیاسی و اقتصاددانان زیادی در جستجو برای پاسخ به طیف گسترده‌ای از سؤالات در زمینه رشته خود به مفهوم سرمایه اجتماعی توسل جسته‌اند. با توجه به اهمیت فزاینده و حوزه پژوهشی بسیار گسترده سرمایه اجتماعی در علوم مختلف، در این مقاله به برخی از حوزه‌های تأثیرگذاری سرمایه اجتماعی بر توسعه مالی، و موضوعات مرتبط با آن مانند صنعتی شدن، پرداخت مالیات، گزارشگری مالی و مسئولیت پذیری اجتماعی و عملکرد و اثر آن بر افزایش امنیت در جامعه پرداخته خواهد شد.

واژگان کلیدی: سرمایه اجتماعی، توسعه مالی، صنعتی شدن، گزارشگری مالی، عملکرد

۱. استادیار رشته حسابداری، دانشکده مدیریت و حسابداری، پردیس فارابی دانشگاه تهران (نویسنده مسئول)

mehrabanpour@ut.ac.ir

۲. دانشجوی کارشناسی ارشد حسابداری، دانشکده مدیریت و حسابداری، پردیس فارابی دانشگاه

تهران rezasajadpour@ut.ac.ir

۳. دانشجوی کارشناسی ارشد حسابداری، دانشکده علوم اقتصادی و اداری، دانشگاه فردوسی

javad.khavari@mail.um.ac.ir

۱. مقدمه

یکی از شاخص‌های مهم توسعه یافتگی در جوامع، وجود امنیت است. مطالعات گسترده‌ای در خصوص مؤلفه‌های تأثیرگذار بر امنیت انجام شده است. یکی از این مؤلفه‌ها توسعه اقتصادی و مالی است. توسعه مالی تأثیر مثبتی بر امنیت جامعه دارد. هر چه توسعه یافتگی مالی بیشتر باشد، انتظار می‌رود که امنیت بیشتری در جامعه برقرار باشد و بالعکس. توسعه اقتصادی و مالی با ابعاد مختلف امنیت مانند امنیت انتظامی، امنیت قضایی و امنیت اجتماعی ارتباط علت و معلولی متقابل دارد (رسولی و فرزین وش، ۱۳۹۴).

از طرفی مطالعات ارائه شده در این نوشته نشان می‌دهد که سرمایه اجتماعی^۱ بر توسعه مالی و مفاهیم مرتبط با آن تأثیر قابل توجهی دارد. آقالاری و حسین پور (۱۳۸۹) در مطالعه‌ای تحت عنوان عوامل مولد و تقویت‌کننده امنیت و نقش آن در توسعه سرمایه‌گذاری، به بررسی عوامل تقویت‌کننده امنیت و نقش آن در توسعه سرمایه‌گذاری پرداخته‌اند. مطالعه آن‌ها حاکی است که تأمین امنیت در محیط‌های مستعد سرمایه‌گذاری به عنوان یک ضرورت بسیار مهم و کلیدی است. لذا جامعه شناسان، دانشمندان علوم سیاسی و اقتصاددانان زیادی در جستجو برای پاسخ به طیف گسترده‌ای از سؤالات در زمینه رشته خود به مفهوم سرمایه اجتماعی توسل جسته‌اند (Adler & Kwon, 2002, p.17).

فرضیه مستتر در مفهوم سرمایه اجتماعی نسبتاً ساده و روشن است: سرمایه‌گذاری در روابط اجتماعی با بازده مورد انتظار (Lin, 2017, p.30). عامل اصلی هدایت‌کننده پژوهش‌های سرمایه اجتماعی این است که حسن نیت دیگران نسبت به ما یک منبع ارزشمند است (Adler & Kwon, 2002, p.18).

1 Social capital

پاتنام (۱۹۹۵) دانشمند علوم سیاسی، سرمایه اجتماعی را اینگونه تعریف می‌کند: سرمایه اجتماعی به ویژگی‌های سازمان‌های اجتماعی مانند شبکه‌های ارتباطی، هنجارها و اعتماد اجتماعی اشاره می‌کند که هماهنگی و همکاری را در راستای منافع دوجانبه تسهیل می‌کنند. به دلایل مختلف، زندگی در جامعه‌ای که از سرمایه اجتماعی قابل توجهی برخوردار است، ساده‌تر است. شبکه‌های مشارکت مدنی هنجارهای عمومی متقابل را تقویت کرده و باعث ظهور اعتماد اجتماعی می‌شوند.

چنین شبکه‌هایی موجب تسهیل هماهنگی و ارتباطات شده، شهرت و خوشنامی را تقویت و در نتیجه مشکلات کار گروهی را حل می‌کنند. شبکه‌های ارتباطی متراکم احتمالاً احساس شرکت‌کنندگان را نسبت به خود، از "من" به "ما" گسترش داده و یا (در زبان نظریه‌پردازان انتخاب منطقی) علاقه شرکت‌کنندگان برای منافع جمعی را افزایش می‌دهند (Rob & Zemsky, 2002, p.246).

فوکویوما (۱۹۹۵) نیز سرمایه اجتماعی را به عنوان مجموعه‌ای از هنجارهای یک نظام اجتماعی می‌داند که سطح همکاری میان اعضای جامعه را بهبود بخشیده و باعث کاهش هزینه‌های معاملات و ارتباطات می‌شود (Mahdavi & Azizmohammadlou, 2013, p.778).

از دیدگاه پاکستون (۱۹۹۹) سرمایه اجتماعی شامل دو جزء است: ۱. ارتباطات عینی^۱ بین افراد؛ این جزء نشانگر این است که افراد در محیط اجتماعی به یکدیگر متصل هستند. ۲. ارتباطات ذهنی^۲ بین افراد؛ این جزء نشانگر وجود نوعی روابط خاص متقابل، اعتماد و احساسات مثبت بین افراد است (Paxton, 1999, p.93).

1 Objective associations
2 subjective type of tie

به طور کلی، برای این پرسش که چرا منابع موجود در شبکه‌های اجتماعی (سرمایه اجتماعی) نتایج حاصل از اقدامات را بهبود می‌بخشند، می‌توان سه توضیح ارائه داد: نخست اینکه سرمایه اجتماعی جریان اطلاعات را تسهیل می‌کند؛ در وضعیت معمول بازار ناقص، روابط اجتماعی در موقعیت‌های استراتژیک خاص و یا موقعیت‌های سلسله‌مراتبی (در نتیجه شناخت بهتر از نیازها و تقاضای بازار) می‌تواند باعث دسترسی به فردی با اطلاعات مفید درباره فرصت‌ها و انتخاب‌های ممکن شود، در صورتی که دستیابی به این اطلاعات از سایر راه‌ها مقدور نیست.

به همین ترتیب، این روابط (با روابط آن‌ها) می‌توانند به یک سازمان (در بازار تولید یا مصرف) و عوامل آن یا حتی یک جامعه در مورد دسترسی و علاقه فردی غیرقابل شناسایی که اطلاعات ضد شرکت را در اختیار دارد، هشدار دهند. چنین اطلاعاتی هزینه‌های معاملات سازمان را با استخدام "افراد بهتر" (از نظر مهارت یا دانش فنی و فرهنگی) و افرادی برای پیدا کردن "سازمان‌های بهتر" جهت استفاده از سرمایه آن‌ها و کسب منفعت، کاهش می‌دهد. دوم اینکه، این روابط اجتماعی می‌توانند بر عواملی که نقشی حیاتی در تصمیم‌گیری ایفا می‌کنند (مانند مراجع استخدام‌کننده یا ناظران سازمان) در اخذ تصمیم (مانند استخدام یا ارتقاء) تأثیر بگذارند

برخی از روابط اجتماعی نیز به علت موقعیت استراتژیک آن‌ها (مانند قدرت و نظارت) می‌توانند منابع ارزشمندی به ارمغان آورده و قدرت بیشتری بر تصمیم‌گیری عوامل سازمانی اعمال نمایند. بنابراین، "به نیکی یاد کردن از شخص" (توصیه مطلوب در مورد وی) تأثیر خاصی در فرایند تصمیم‌گیری در مورد وی دارد. سوم، منابع اجتماعی و روابط تایید شده با یک شخص ممکن است به عنوان تصدیق اعتبار اجتماعی آنها، که منعکس‌کننده دسترسی به منابع از طریق شبکه‌های اجتماعی، روابط اجتماعی و سرمایه‌های اجتماعی آن شخص است، در نظر گرفته شود (Lin, 2017, p.31).

با توجه به ادبیات بسیار گسترده و اهمیت فزاینده سرمایه اجتماعی در مطالعات چند دهه اخیر در علوم مختلف، در ادامه به برخی از حوزه‌های تأثیرگذاری سرمایه اجتماعی بر موضوعاتی مانند توسعه مالی، صنعتی شدن، پرداخت مالیات، گزارشگری مالی و مسئولیت‌پذیری اجتماعی و عملکرد پرداخته خواهد شد.

۲. روش پژوهش

هدف این پژوهش کاربردی و از نظر روش گردآوری داده‌ها، توصیفی می‌باشد. در این تحقیق به منظور جمع‌آوری داده‌ها، آمیزه‌ای از روش‌های کتابخانه‌ای و پیمایشی به کارگرفته شده است. در روش کتابخانه‌ای، مفاهیم و تعاریف متغیرهای تحقیق، ادبیات موضوع و پیشینه تحقیق مورد بررسی و بازنگری قرار گرفته و در نهایت به منظور جمع‌آوری داده‌ها، از روش پیمایش استفاده شده است.

۳. بحث اصلی

۳-۱. سرمایه اجتماعی و توسعه مالی

تئوری‌های اقتصادی نشان می‌دهند که شکست‌های بازار هنگامی بوجود می‌آیند که اجرا یا رعایت مفاد قراردادها دشوار باشد، سرمایه اجتماعی می‌تواند این مشکلات را برطرف سازد. بدین صورت که هر چه افراد بیشتر به یکدیگر اعتماد کنند، احتمال انعقاد قرارداد بین آن‌ها بیشتر خواهد بود (Karlan, 2005, p. 1688). یکی از سازوکارهایی که از طریق آن سرمایه اجتماعی بر بهبود کارایی اقتصادی تأثیر می‌گذارد، افزایش سطح اعتماد است. کولمن (۱۹۹۰) بیان داشت که در جوامع با سرمایه اجتماعی بالا، به دلیل اینکه شبکه‌های اجتماعی در آن جامعه فرصت‌های بیشتری برای مجازات افراد منحرف فراهم می‌کنند، اعتماد بیشتری بین افراد وجود دارد. از آنجا که در قراردادهای مالی در نهایت، اعتماد از اهمیت بسزایی برخوردار است، و از آنجا که سرمایه اجتماعی عامل

تعیین‌کننده‌ای در سطح اعتماد است، بنابراین سرمایه اجتماعی باید تأثیرات عمده‌ای بر توسعه بازارهای مالی داشته باشد (Guiso&Sapienza& Zingales,2004,p.527).

مشخصاً امکان دستیابی به یک فعالیت هماهنگ در میان گروهی از افراد بدون سرمایه اجتماعی وجود دارد، اما احتمالاً شامل هزینه‌های اضافی معاملات، نظارت، مذاکره، دادرسی و اجرای توافقات رسمی می‌شود (Fukuyama,2001,p.10).

نظارت بر بسیاری از خدمات پیچیده هزینه‌بر است، بنابراین نظارت غیررسمی از طریق داخلی کردن استانداردهای حرفه‌ای بر سازوکارهای نظارت رسمی ارجحیت دارد؛ به عنوان مثال فراهم کردن تدارکات اغلب زمانی که به قضاوت یک مسئول تدارکات با تجربه واگذار شود از خرید تحت قواعد محدودکننده کارآمدتر است.

تیلوریسم^۱ کلاسیک، که محل کار را به شکل بسیار متمرکز و دیوان‌سالارانه سازماندهی کرد، منجر به ایجاد ناکارایی‌های بسیاری شد، زیرا تصمیم‌گیری به تأخیر افتاد و اطلاعات در حالی که در زنجیره فرماندهی سلسله‌مراتبی انتقال می‌یافت، تحریف می‌شد. کارگرانی که در زمینه منابع لازم در کار خود آگاهی دارند باید مجاز باشند تا در مواردی خودشان تصمیم‌گیری کنند، نه اینکه آن‌ها را به سلسله‌مراتب مدیریتی ارجاع دهند، این امر اغلب منجر به افزایش کارایی می‌شود، اما کاملاً وابسته به سرمایه اجتماعی نیروی کار است. اگر میان کارگران و مدیران بی‌اعتمادی وجود داشته باشد یا فرصت‌طلبی گسترده‌ای وجود داشته باشد، تفویض اختیار مورد نیاز در یک سیستم تولید ناب، منجر به فلج فوری خواهد شد. این در واقع اتفاقی است که برای جنرال موتورز در جریان اعتصاب‌های سال‌های ۱۹۹۶ و ۱۹۹۸ رخ داد، زمانی که تنها یک نفر

مخالف (به علت برون‌سپاری قطعات ترمز) توانست تمام عملیات شرکت آمریکای شمالی را تعطیل کند! (Fukuyama, 2001, p.10&11).

گیسو و همکاران (۲۰۰۴) تأثیر سرمایه اجتماعی بر انواع مختلف انتخاب‌های اقتصادی خانوارها مانند استفاده از چک، پرتفوی، دسترسی به وام‌ها و وابستگی به وام-های غیررسمی را بررسی کرده و با توجه به اهمیت سرمایه اجتماعی، دریافته‌اند که در مناطقی که دارای سطح بالایی از سرمایه اجتماعی هستند، خانوارها میزان بیشتری از ثروت مالی خود را در سهام سرمایه‌گذاری کرده و وجه نقد کمتری نگهداری می‌کنند. این نتیجه حتی پس از کنترل مجموعه‌ای از ویژگی‌های خانوارها و برخی دیگر از متغیرهای محیطی نظیر کیفیت اجرای قانون، میانگین سطح تحصیلات و سرانه تولید ناخالص داخلی^۱، پابرجا ماند.

همچنین در مناطق اجتماعی با سطح سرمایه اجتماعی بالا، احتمال اینکه خانوارها از چک‌های شخصی استفاده کنند نیز بیشتر است. آنان همچنین دریافته‌اند که احتمال دریافت وام از یک خویشاوند یا یک دوست نزدیک با افزایش میزان سرمایه اجتماعی آن منطقه، کاهش می‌یابد. این نتیجه با مطالعه بانفیلد (۱۹۵۸) و فوکویاما (۱۹۹۵) که در مناطق با سطح پایین سرمایه اجتماعی، اغلب وابستگی بیشتری به معاملات با زیر گروه‌هایی مانند خانواده‌ها و دوستان دارند، سازگار است. آنان همچنین به این نتیجه رسیدند که تأثیر سرمایه اجتماعی در افراد دارای تحصیلات پایین‌تر، که به دلیل شناخت محدود از سازوکارهای انعقاد قرارداد نیاز بیشتری به اعتماد دارند، بیشتر است.

۲-۳. سرمایه اجتماعی و صنعتی شدن

عوامل تعیین کننده فنی و اقتصادی نوآوری، به خصوص سرمایه اجتماعی به عنوان یکی از عوامل تعیین کننده نوآوری توجه نظری و تجربی زیادی را برانگیخته است. بر خلاف تئوری هزینه مبادله بر پایه فرض فرصت طلبی و شرایط ناشی از شکست بازار، طرفداران تئوری سرمایه اجتماعی معتقدند که شرکت‌ها توانایی ایجاد و به اشتراک گذاری دانشی که قابلیت‌های نوآورانه آن‌ها را بهبود می‌بخشد، در اختیار دارند (*Landry & Amara & Lamari, 2002, p.682*).

شبکه‌های اجتماعی می‌توانند دسترسی به بازارهای دور را فراهم و معاملات این-چینی را امکان پذیر کنند. علاوه بر اثرات اقتصادی، روند صنعتی شدن اثرات زیادی بر ساختارهای فنی، اجتماعی و فرهنگی یک جامعه دارد. برخی از این تأثیرات مانند افزایش مهاجرت، رشد حقوق و دستمزد و افزایش نابرابری توزیع درآمد در میان افراد توسط پژوهش‌گران (مانند میگل و همکاران (2006)) طبقه بندی شده‌اند که به شرح آن‌ها می‌پردازیم (*Mahdavi & Azizmohammadlou, 2013p.780*):

۳-۳. تأثیر صنعتی شدن بر سرمایه اجتماعی از طریق مهاجرت

صنعتی شدن تقاضا برای نیروی کار را در فعالیت‌های صنعتی افزایش می‌دهد. کمبود نیروی کار مورد نیاز باید به وسیله آموزش نیروهای همان منطقه (در صورت وجود) و یا در صورت عدم وجود نیروی کار کافی از دیگر مناطق جبران شود. این امر موجب مهاجرت می‌شود. علاوه بر این، در روند صنعتی شدن، نسبت شهرنشینی به جمعیت روستایی افزایش می‌یابد، جاذبه‌های زندگی شهری بزرگ‌نمایی شده و بسیاری از افراد روستایی به مناطق شهری مهاجرت می‌کنند تا از فرصت‌های شغلی، درآمد، امکانات، و سایر جاذبه‌های شهری برخوردار شوند. افزایش مهاجرت ناشی از صنعتی شدن، تغییرات متفاوتی در ساختار جمعیت مناطق مهاجرپذیر و مهاجرفرست ایجاد می‌کند. افزایش

تنوع قومی و نژادی یکی از این تغییرات است که طبق گفته پاتنام (۱۹۹۵) سرمایه اجتماعی را کاهش می‌دهد. علاوه بر این، مادامی‌که نیروی کار مهاجر افزایش می‌یابد، جمعیت موجر (صاحب‌خانه) کاهش و نسبت جمعیت مستاجر افزایش می‌یابد. بر اساس نظر پاسکال و گلاسر (۱۹۹۹) این موضع نیز باعث کاهش سرمایه اجتماعی می‌شود. افزون بر این، طبق نظر میگل و همکاران (۲۰۰۶) افزایش تراکم جمعیت که یکی از اثرات مهاجرت است، باعث کاهش میزان سرمایه اجتماعی خواهد شد.

۳-۴. تأثیر صنعتی شدن بر سرمایه اجتماعی از طریق رشد درآمد

یکی از نتایج صنعتی شدن، افزایش تولید و در نتیجه رشد درآمد فرد است. رشد درآمد، بر شکل‌گیری سرمایه اجتماعی هم تأثیر مثبت و هم تأثیر منفی می‌گذارد (Miguel & Gertler & Levine, 2006, p. 293). با افزایش سطح درآمد، تلاش برای افزایش سرمایه اجتماعی و استفاده از مزایای آن آغاز می‌شود. رشد درآمد، وابستگی مردم به دولت را کاهش می‌دهد و بنابراین تأثیر مجازات‌های اجتماعی کاهش پیدا می‌کند. درآمد بالاتر هزینه فرصت زمان را افزایش می‌دهد که می‌تواند باعث کاهش عضویت افراد در فعالیت‌های ارتباطی زمان‌بر شود. صنعتی شدن با افزایش نابرابری درآمد همراه است و نابرابری درآمد می‌تواند باعث کاهش ارتباطات اجتماعی میان افراد ثروتمند و فقیرتر شود (Miguel & Gertler & Levine, 2006, p. 293).

۳-۵. تأثیر صنعتی شدن بر سرمایه اجتماعی از طریق تقسیم کار و تخصص

صنعتی‌سازی نقش مهمی در پیچیدگی و تخصص فعالیت‌های تجاری و به طور ضمنی در تقسیم کار دارد. بنابراین، صنعتی شدن و تقسیم کار به عنوان دو پدیده مرتبط و مکمل یکدیگر شناخته می‌شوند، به گونه‌ای که رشد هر کدام از آن‌ها نشانگر رشد دیگری است.

دورکیم (1947) در تقسیم کار دو نوع همبستگی را شامل همبستگی ماشینی و سازمانی شناسایی کرده است. همبستگی ماشینی به تشابه افراد در جامعه اشاره دارد. این نوع همبستگی به این معنا است که افراد جامعه هیچ تفاوتی با یکدیگر ندارند. نوع دوم همبستگی، همبستگی سازمانی است و نوعی همبستگی است که با توجه به تفاوت-های اجتماعی افراد بیان می‌شود. گسترش فعالیت‌های صنعتی، پیچیدگی فعالیت‌ها را افزایش داده و منجر به تقسیم کار می‌شود.

این امر دو اثر مهم بر تسهیل روابط اجتماعی دارند. از یک سو، تفاوت‌های فردی و اجتماعی افراد بیشتر از قبل می‌شود. این، به نظر دورکیم، همبستگی ماشینی را تضعیف می‌کند. از سوی دیگر، پیچیدگی روابط، وظایف و تخصص‌های مختلفی را ایجاد کرده و قوانین و ساز و کار مناسب برای اجرای این وظایف جدید را به وجود می‌آورد. روابط بین افراد براساس نقش تعیین‌شده برای هر یک از آن‌ها شکل می‌گیرد. بنابراین، صنعتی شدن و تقسیم کار، ساختار سرمایه اجتماعی را تغییر می‌دهد.

۳-۶. اثرات صنعتی شدن بر سرمایه اجتماعی از طریق افزایش تقاضا برای تحصیلات صنعتی شدن تقاضا برای آموزش را از طریق تغییر در هزینه‌های تحصیل، محدودیت-های نقدینگی و سرمایه‌گذاری مستقیم خارجی تغییر می‌دهد. گسترش آموزش و پرورش نقش مهمی در شکل‌گیری و بهبود سرمایه اجتماعی دارد. اثرات فرآیند صنعتی شدن بر تقاضا برای تحصیل و تأثیر آن بر بهبود سرمایه اجتماعی را نمی‌توان دست کم گرفت و می‌توان بر نقش صنعتی شدن بر ساختار سرمایه اجتماعی تأکید کرد (Mahdavi & Azizmohammadlou, 2013, p. 785).

۳-۷. سرمایه اجتماعی و پرداخت مالیات

به طور کلی افراد علاقه‌ای به پرداخت مالیات ندارند و برای کاهش بدهی‌های مالیاتی

خود به انجام اقدامات گوناگونی از جمله اجتناب مالیاتی و فرار مالیاتی متوسل می‌شوند. اجتناب مالیاتی در محدوده‌ای قانونی جهت استفاده از مزایای مالیاتی است، به طور عمده قوانین محدودکننده‌ای در زمینه کنترل اجتناب مالیاتی وجود ندارد؛ بنابراین، به نظر می‌رسد بسیاری از شرکت‌ها درگیر اجتناب مالیاتی باشند (خانی، ایمانی و یوسفی، ۱۳۹۳، ص. ۱۲۲). برخی از این اقدامات را می‌توان به عنوان اجتناب مالیاتی یا کاهش قانونی بدهی‌های مالیاتی با اتخاذ روش‌های قانونی مانند استفاده از شکاف قوانین مالیاتی، تعویق مالیات و آربیتراژ مالیاتی درآمد در مکان‌هایی با قوانین مختلف مالیاتی، طبقه‌بندی نمود (*Alm & Gomez, 2008, p. 74*).

در واقع اجتناب از مالیات نوعی استفاده از خلأهای قانونی در قوانین مالیاتی در جهت کاهش مالیات است. (خانی، ایمانی و یوسفی، ۱۳۹۳، ص. ۱۲۳). همچنین به هر نوع اقدام غیر قانونی به منظور عدم پرداخت صحیح مالیات نظیر حساب‌سازی، عدم ارائه دفاتر قانونی و انجام فعالیت اقتصادی بدون نام و نشان قانونی فرار مالیاتی اطلاق می‌شود (اعتمادی، سیاسی و ساری، ۱۳۹۵، ص. ۶۹).

انتظار بر این است که افراد منطقی (به ویژه کسانی که اطلاعات درآمدها در اختیار منابع اطلاعاتی ثالث نیست) احتمالاً نباید هیچ درآمدی گزارش کنند؛ سؤالی که مطرح می‌شود این است که چه عوامل دیگری به جز قوانین مجازات‌کننده می‌توانند توجیه‌کننده پرداخت مالیات توسط افراد باشند؟ (*Alm & Gomez, 2008, p. 74*).

دلایل نظری و تجربی وجود دارد که بر این باورند که انسان‌ها تمایل به تقلید کردن شایع‌ترین رفتارها دارند (*Henrich, 2004, p. 22*). اگر تعداد زیادی از شهروندان مالیات خود را پرداخت کنند، یک فرد مشمول مالیات نیز نسبت به پرداخت مالیات احساس تعهد کرده و مالیات خود را پرداخت خواهد کرد؛ از سوی دیگر، اگر بسیاری از

افراد از پرداخت مالیات فرار کنند، فرد مشمول مالیات نیز تعهدی بابت پرداخت مالیات احساس نخواهد کرد (Frey&Torgler,2007,p.138).

ادبیات در حال رشدی در مورد عوامل فردی انگیزه پرداخت مالیات وجود دارد، که "روحیه مالیاتی" نام‌گذاری شده است. روحیه مالیاتی فرد به طور قابل ملاحظه و مثبتی با درک وی از مزایای حاصل از این امر برای جامعه در زمینه ارائه کالا و خدمات عمومی ارتباط دارد (Alm & Gomez, 2008, p. 74).

حسن و همکاران (۲۰۱۷) در مطالعه‌ای در به بررسی این موضوع پرداخته‌اند که آیا سرمایه اجتماعی در سطح ایالت در ایالات متحده آمریکا به طور نظام‌مند با اقدامات اجتناب از مالیات شرکت‌ها مرتبط است یا خیر؛ آنان دریافتند که بین سرمایه اجتماعی و اجتناب از مالیات شرکت‌ها وابستگی منفی شدیدی وجود دارد (Hasan&HOI&Zhang,2017,p.631).

به تازگی، مسیر پژوهشی دیگری، بین "تبعیت مالیاتی" و "سرمایه اجتماعی" پیوند ایجاد کرده است که ممکن است افراد را برای پرداخت مالیات، حتی در صورت مهیا بودن امکان فرار مالیاتی با وجود احتمال پایین تشخیص، مجاب نماید (Alm & Gomez, 2008, p. 75).

۸-۳. سرمایه اجتماعی، گزارشگری مالی و مسئولیت‌پذیری اجتماعی

شواهد قابل ملاحظه‌ای وجود دارند (نظیر پاتنام ۲۰۰۱؛ گیسو، ساپنزا و زینگالز ۲۰۰۴؛ بوونو، مونتلیو و ونین، ۲۰۰۹) که نشان می‌دهند سرمایه اجتماعی جامعه، رفتارهای اجتماعی و اقتصادی ساکنان آن را تحت تأثیر قرار می‌دهد (Hasan&HOI&Zhang,2017,p.632).

جا و چن (۲۰۱۵) با بررسی بیش از ۲۸۰۰۰ حق‌الزحمه حسابرسی بیش از ۵۰۰۰ شرکت در دوره ۲۰۰۰ تا ۲۰۰۹، تأثیر سرمایه اجتماعی را بر حق‌الزحمه

حسابرسی مورد بررسی قرار دادند. ایشان دریافتند که شرکت‌های ایالت‌های ایالات متحده که در مناطقی با سرمایه اجتماعی بالایی قرار دارند، حق‌الزحمه حسابرسی پایین‌تری پرداخت می‌کنند. نتایج آن‌ها حاکی از آن است که حساب‌رسان اعتبار مشتریان خود را بر مبنای اینکه شرکت ایشان در چه محلی مستقر است، قضاوت می‌کنند و زمانی که به شرکتی کمتر اعتماد کنند، حق‌الزحمه بیشتری مطالبه و دریافت می‌کنند.

جا (۲۰۱۷) بیان داشت که شرکت‌های مستقر در یک منطقه با سرمایه اجتماعی بالا دارای گزارشگری مالی با کیفیت‌تری نیز هستند. جا، مدیران شرکت‌هایی را که در مناطق با سرمایه اجتماعی بالا واقع شده‌اند را مدیرانی با سرمایه اجتماعی بالا در نظر گرفت. از نظر وی همانطور که در نگاره ۱ مشاهده می‌شود، دو مجرای که سرمایه اجتماعی بر کیفیت گزارش‌های مالی تأثیر می‌گذارند، عبارتند از: هنجار نوع-دوستی^۱ (عدم خودخواهی) و شبکه ارتباطی متراکم^۲ (Jha, 2017, p. 3&4).

در زمینه ارتباط سرمایه اجتماعی و مسئولیت‌پذیری اجتماعی، بهتر است ابتدا محرک‌های مسئولیت‌پذیری اجتماعی^۳ (CSR) را درک نماییم. دو دیدگاه اصلی وجود دارد که سعی در توضیح CSR دارند. یک دیدگاه که اغلب به دیدگاه بیشینه‌سازی منافع ذینفعان اشاره می‌کند، نشانگر آن است که مدیران شرکت CSR را با هدف حفظ روابط مطلوب با دیگر ذینفعان نظیر کارگران، تامین کنندگان و بانک‌داران به کار می‌برند.

1 Altruism

2 Dense network

3 Corporate social responsibility

دیدگاه دوم بیان می‌دارد که محرک *CSR* همیشه منافع پولی آن نیست، عوامل غیرمالی مانند سرمایه اجتماعی محل استقرار شرکت ممکن است بر روی *CSR* تأثیرگذار باشد. اغلب تصمیم‌های شرکت‌ها پیامدهای اقتصادی در پی دارند. مرجع تصمیم‌گیری در شرکت‌ها مدیران هستند و مدیران احتمالاً تحت تأثیر سرمایه اجتماعی منطقه‌ای که در آن زندگی می‌کنند، قرار دارند. به عنوان مثال، در بعضی از مناطق، به دلیل سنت‌های تاریخی و هنجارهای مذهبی و اجتماعی آن مناطق که نسل به نسل منتقل می‌شوند، ممکن است بیش از سایرین رفتارهای نوع‌دوستانه رواج داشته باشد؛ سرمایه اجتماعی بالا مدیران شرکت‌ها در مناطق با سرمایه اجتماعی بالا بدین معنی است که مدیران این شرکت‌ها احتمالاً رفتار نوع‌دوستانه‌تری دارند (کمتر رفتارهای خودخواهانه دارند) و شرکت‌های واقع در این مناطق نیز مسئولیت‌پذیری اجتماعی بالاتری دارند (*Jha & Cox, 2015, p. 252 & 253*).

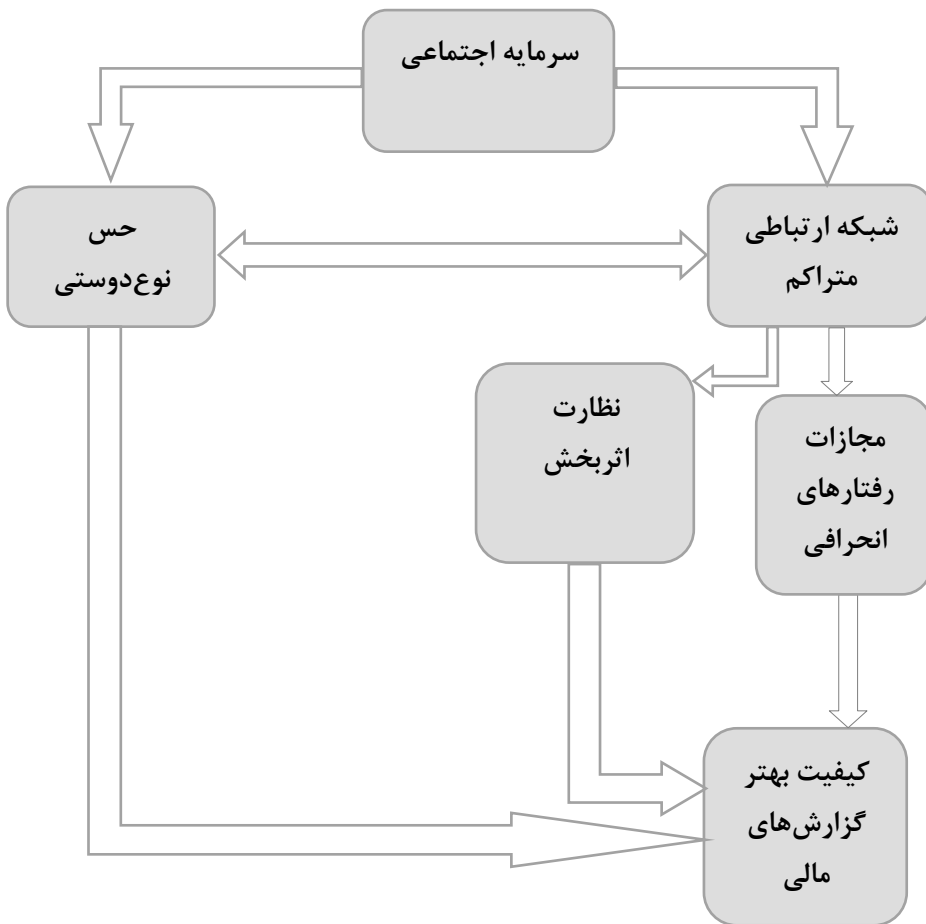
CSR تأثیر مثبتی بر نگرش متعهدانه و رضایت شغلی دارد و این به طور کامل با سرمایه اجتماعی ارتباط دارد (*Suh, 2016, p. 410*).

۳-۹. سرمایه اجتماعی و عملکرد

در طول دهه‌های اخیر سرمایه اجتماعی به یکی از عناصر مهم در رشد شرکت‌ها تبدیل شده است. تصمیم به سرمایه‌گذاری در سهام شرکت نه تنها نیازمند ارزیابی ریسک و بازده سهام مورد نظر با توجه به اطلاعات موجود است، بلکه همچنین نیازمند کسب اعتماد نسبت به این موضوع است که اطلاعات موجود قابل اتکا و به سیستم طور کلی منصفانه است (*Guiso & Sapienza & Zingales, 2008, p. 2557*). در این مسیر سرمایه اجتماعی می‌تواند هماهنگی و همکاری را برای دستیابی به منفعت متقابل تسهیل کند (*Putnam, 1993, p. 36*).

علاوه بر سرمایه مالی، سرمایه اجتماعی می‌تواند عامل مهمی در عملکرد شرکت باشد؛ در طول بحران مالی سال‌های ۲۰۰۸ تا ۲۰۰۹، شرکت‌های با سرمایه اجتماعی بالا که توسط شاخص میزان مسئولیت‌پذیری اجتماعی شرکت (CSR) اندازه‌گیری شده بودند، چهار تا هفت درصد بیش از شرکت‌های دارای سرمایه اجتماعی پایین، بازده سهام کسب نمودند (Lins & Servaes & Tamayo, 2017, p1785).

نگاره ۱ - تأثیر سرمایه اجتماعی بر کیفیت گزارش‌های مالی



در سطح کلان، سرمایه اجتماعی باعث بهبود عملکرد دولت‌های محلی و ملی شده و رشد اقتصادی را تسهیل می‌کند (Gupta & Raman & Shang, 2018, p.102). همچنین سرمایه اجتماعی به طور غیرمستقیم بر عملکرد مالی دولت منتخب تأثیر می‌گذارد؛ اعتماد سیاسی بالا از طریق میزان رای‌دهی در انتخابات برای تشکیل دولت ایجاد می‌شود که زمینه را برای تصمیم‌گیری‌های درست در زمینه سیاست‌های مالی فراهم می‌آورد. از این رو، کسری درآمدهای عمومی پایین‌تر است و به ازای هر یک درصد رای‌دهی (به عنوان شاخص سرمایه اجتماعی) کسری بودجه دولت به میزان $\frac{6}{2}$ تا $\frac{8}{2}$ درصد کاهش می‌یابد (Dinda, 2016, p.12).

بویکس و پوزنر (۱۹۹۸) پنج مدل برای رابطه بین ظرفیت همکاری میان جامعه و عملکرد نهادهای سیاسی آن برشمردند: رأی دهندگان منطقی و نخبگان رقابتی، تبعیت از قانون، فضیلت مدنی، کارآیی دیوان‌سالارانه و تطابق نخبگان؛ اساس مدل اول، تصویری از یک دموکراسی کاملاً رقابتی است که در آن رای دهندگان به خوبی آگاه هستند و خواهان مجازات نمایندگان انتخاب شده که عملکرد ضعیفی داشته‌اند هستند. با آگاهی از این موضوع، نمایندگان به دنبال راضی کردن رأی دهندگان هستند و بر اساس خواسته‌های آنها حکومت می‌کنند.

مدل دوم بر نقش سرمایه اجتماعی در کاهش هزینه معاملات در عرصه روابط شهروندان با دولت تأکید دارد. دولت هزینه‌هایی به شهروندان تحمیل می‌کند و در عوض منافع ارزشمندی به ارمغان می‌آورد. آن‌ها پرداخت مالیات را برای خدماتی نظیر آموزش، پلیس، جاده‌ها و دیگر خدمات عمومی اعمال می‌کنند و مقرراتی هزینه‌بر برای تأمین مکان‌های ایمن، محیط پاکیزه، غذاهای مطمئن و داروها اعمال می‌کنند. از آنجا که مزایای این اقدامات، استفاده از کالاهای عمومی است، مردم به پرداختن مالیات تمایل پیدا می‌کنند. آن‌ها نمی‌خواهند تنها کسانی باشند که مالیات پرداخت می‌کنند و

یا هزینه‌های مربوط به رعایت مقررات را به تنهایی متحمل شوند. برای تضمین تبعیت از این قوانین، دولت‌ها باید سازوکارهای اجرایی پیچیده و پرهزینه‌ای در نظر بگیرند. سرمایه اجتماعی نیاز به چنین سازوکارهایی را با شکل دادن انتظارات شهروندان در مورد رفتار دیگران کاهش می‌دهد. اگر مردم از همتایان خود انتظار داشته باشند که مالیات خود را بپردازند و یا از تولیدکنندگان ضایعات بخواهند مقررات زیست‌محیطی را رعایت کنند، احتمالاً این هزینه‌ها با تمایل بیشتری پرداخت می‌شوند و هزینه اجرای مقررات کاهش می‌یابد.

بر اساس مدل سوم، سرمایه اجتماعی می‌تواند فضیلت مدنی را در میان شهروندان تقویت کند. سرمایه اجتماعی حاکمیت مطلوب را از طریق تغییر نگرش اجتماعی از منافع شخصی (چگونه می‌توانم ثروتمندتر شوم؟) به نگرش اجتماعی (چگونه جامعه ما می‌تواند بهبود یابد؟) ارتقا می‌دهد. با افزایش تمایلات شهروندان برای منافع جمعی و حرکت از "من" به "ما"، سرمایه اجتماعی باعث می‌شود که مطالبات از دولت به جای کمک به برخی از اعضای جامعه به هزینه دیگران، در راستای منافع همگان باشد.

فرضیه چهارم این است که سرمایه اجتماعی باعث افزایش اثربخشی نهادی می‌شود. در جوامع (و به همین ترتیب نهادهای دولتی) با سرمایه اجتماعی غنی، تصور بر این است که مدیران و کارکنان به سختی برای موفقیت شرکت‌های بزرگ کار می‌کنند و وظایف خودشان را انجام می‌دهند. از آنجا که عوامل، در برابر وسوسه مقاومت و رفتارهای فرصت‌طلبانه مقاومت می‌کنند، منابعی که در هزینه‌های کنترل و نظارت صرفه‌جویی می‌شوند را می‌توان در راستای کسب بازدهی بیشتر سرمایه‌گذاری کرد. در مقابل، نهادهای دولتی واقع در جوامعی که دارای سرمایه اجتماعی پایینی هستند، به

کارکنان خود اعتماد نداشته و مدیران مجبور خواهند شد منابع زیادی به نظارت و کنترل اختصاص دهند تا از رفتارهای فرصت طلبانه پیشگیری نمایند.

مدل پنجم سرمایه اجتماعی و حاکمیت مطلوب را با استفاده از توانایی سرمایه اجتماعی برای ترویج شیوه‌های تطابق در میان نخبگان گروه‌های مخالف یکدیگر، پیوند می‌دهد. این مدل در یک زیرمجموعه خاص از کشورها و نهادها کاربرد دارد که در آن حاکمیت با مشکلات اجتماعی مانند اختلافات شهروندان در زمینه‌های قومی، مذهبی یا طبقاتی روبرو است. راه حل مطلوب برای چنین شرایطی، اشتراک‌گرایی است. سطح بالای سرمایه اجتماعی می‌تواند باعث افزایش تمایل رهبران و پیروان گروه‌ها برای برهم زدن اختلافات اجتماعی و ایجاد دموکراسی در چنین جوامعی شود (*Boix & Posner, 1998, p.5-8*).

۴. بحث و نتیجه‌گیری

توسعه مالی موجب افزایش امنیت در جامعه می‌شود. همچنین سرمایه اجتماعی بر توسعه مالی تأثیرگذار است. با توجه به این امر، سرمایه اجتماعی که مفهومی برآمده از دل علوم اجتماعی است در چند دهه گذشته توجه نظری و تجربی بسیاری از دانشمندان علوم مختلف را برانگیخته است. سرمایه اجتماعی به عنوان مجموعه‌ای از هنجارهای اجتماعی، رفتارهای اجتماعی و اقتصادی ساکنان جامعه را تحت تأثیر قرار داده، سطح همکاری میان اعضای جامعه را بهبود بخشیده و باعث کاهش هزینه‌های معاملات و ارتباطات و دستیابی به منافع دوجانبه می‌شود. شبکه‌های ارتباطی متراکم احتمالاً احساس شرکت‌کنندگان را نسبت به خود، از "من" به "ما" گسترش داده و یا (در زبان نظریه پردازان انتخاب منطقی) علاقه شرکت‌کنندگان برای منافع جمعی را افزایش می‌دهند. مشخصاً امکان دستیابی به یک فعالیت هماهنگ در میان گروهی از افراد بدون سرمایه اجتماعی وجود دارد، اما احتمالاً شامل هزینه‌های اضافی معاملات،

نظارت، مذاکره، دادرسی و اجرای توافقات رسمی می‌شود. بدین ترتیب انتظار می‌رود سرمایه اجتماعی بر روی موضوعات مختلف تأثیر داشته باشد. در این مقاله به برخی از حوزه‌های تأثیرگذاری سرمایه اجتماعی بر توسعه مالی، و موضوعات مرتبط با آن مانند صنعتی شدن، پرداخت مالیات، گزارشگری مالی و مسئولیت‌پذیری اجتماعی و عملکرد و اثر آن بر افزایش امنیت در جامعه پرداخته شد. با توجه به مطالب مطرح‌شده می‌توان نتیجه‌گیری کرد که سرمایه اجتماعی با افزایش سطح اعتماد در جامعه باعث رشد و توسعه مالی شده، روحیه مالیاتی شهروندان را افزایش داده و فرار و اجتناب مالیاتی را کاهش می‌دهد، باعث بهبود کیفیت گزارشگری مالی و مسئولیت‌پذیری اجتماعی می‌شود، عملکرد شرکت‌ها و دولت‌ها را بهبود بخشیده و روند نوآوری و صنعتی شدن را تسریع می‌کند. همه این امور، باعث افزایش امنیت در جامعه می‌شود.

۵. منابع

- [۱] آقالاری، موسی و حسین پور، نادر (۱۳۸۹). عوامل مولد و تقویت کننده امنیت و نقش آن در توسعه سرمایه گذاری، مجموعه مقالات همایش ملی امنیت و سرمایه گذاری، دفتر تحقیقات کاربردی فرماندهی انتظامی آذربایجان شرقی.
- [۲] اعتمادی، حسین، سپاسی، سحر و ساری، محمدعلی (۱۳۹۵). چارچوب مفهومی طرح‌ریزی مالیات شرکتی، فصلنامه پژوهش حسابداری، شماره ۲۰، صفحات ۸۰-۶۱.
- [۳] خانی، عبدالله، ایمانی، کریم و یوسفی، امین (۱۳۹۳). اجتناب از مالیات، نحوه اندازه‌گیری و عوامل مؤثر بر آن، فصلنامه پژوهش حسابداری، شماره ۱۵، صفحات ۱۴۲-۱۲۱.
- [۴] رسولی کریم و فرزین وش اسداله (۱۳۹۴). تبیین رابطه بین آزادی و امنیت اقتصادی با تشکیل سرمایه: شواهدی از کشورهای نوظهور و در حال توسعه، مقاله ۱۰، دوره ۴، شماره ۱۴، تابستان ۱۳۹۴، صفحه ۲۴۵-۲۶۳.

[5] Adler, P. S., & Kwon, S. W. (2002). *Social capital: Prospects for a new concept. Academy of management review, 27(1), 17-40.*

[6] Alm, J., & Gomez, J. L. (2008). *Social capital and tax morale in Spain. Economic Analysis and Policy, 38(1), 73.*

- [7] Boix, C., & Posner, D. N. (1998). *Social capital: Explaining its origins and effects on government performance*. *British journal of political science*, 28(4), 686-693.
- [8] Dinda, S. (2016). *Social Capital and Performance of Fiscal Institution in India during 1991-2012*.
- [9] Frey, B. S., & Torgler, B. (2007). *Tax morale and conditional cooperation*. *Journal of Comparative Economics*, 35(1), 136-159.
- [10] Fukuyama, F. (2001). *Social capital, civil society and development*. *Third world quarterly*, 22(1), 7-20.
- [11] Guiso, L., Sapienza, P., & Zingales, L. (2004). *The role of social capital in financial development*. *American economic review*, 94(3), 526-556.
- [12] Guiso, L., Sapienza, P., & Zingales, L. (2008). *Trusting the stock market*. *the Journal of Finance*, 63(6), 2557-2600.
- [13] Gupta, A., Raman, K., & Shang, C. (2018). *Social capital and the cost of equity*. *Journal of Banking & Finance*, 87, 102-117.
- [14] Hasan, I., HOI, C. K. S., Wu, Q., & Zhang, H. (2017). *Does social capital matter in corporate decisions? Evidence from corporate tax avoidance*. *Journal of Accounting Research*, 55(3), 629-668
- [15] Henrich, J. (2004). *Cultural group selection, coevolutionary processes and large-scale cooperation*. *Journal of Economic Behavior & Organization*, 53(1), 3-35.
- [16] Jha, A. (2017). *Financial reports and social capital*. *Journal of Business Ethics*, 1-30
- [17] Jha, A., & Chen, Y. (2015). *Audit fees and social capital*. *The Accounting Review*, 90(2), 611-639.
- [18] Jha, A., & Cox, J. (2015). *Corporate social responsibility and social capital*. *Journal of Banking & Finance*, 60, 252-270.
- [19] Karlan, D. S. (2005). *Using experimental economics to measure social capital and predict financial decisions*. *American Economic Review*, 95(5), 1688-1699.
- [20] Landry, R., Amara, N., & Lamari, M. (2002). *Does social capital determine innovation? To what extent?. Technological forecasting and social change*, 69(7), 681-701.
- [21] Lin, N. (2017). *Building a network theory of social capital*. In *Social capital* (pp. 3-28). Routledge.

- [22] Lins, K. V., Servaes, H., & Tamayo, A. (2017). *Social capital, trust, and firm performance: The value of corporate social responsibility during the financial crisis*. *The Journal of Finance*, 72(4), 1785-1824.
- [23] Mahdavi, A., & Azizmohammadlou, H. (2013). *The effects of industrialization on social capital: the case of Iran*. *International Journal of Social Economics*, 40(9), 777-796.
- [24] Miguel, E., Gertler, P., & Levine, D. I. (2006). *Does industrialization build or destroy social networks?.* *Economic development and cultural change*, 54(2), 287-317.
- [25] Paxton, P. (1999). *Is social capital declining in the United States? A multiple indicator assessment*. *American Journal of sociology*, 105(1), 88-127.
- [26] Putnam, R. D. (1993). *The prosperous community*. *The american prospect*, 4(13), 35-42
- [27] Rob, R., & Zemsky, P. (2002). *Social capital, corporate culture, and incentive intensity*. *RAND Journal of Economics*, 243-257.
- [28] Suh, Y. J. (2016). *The role of relational social capital and communication in the relationship between CSR and employee attitudes: a multilevel analysis*. *Journal of Leadership & Organizational Studies*, 23(4), 410-423.