

اقتصاد هزینه مبادله

علی نصیری اقدم*

چکیده

هدف از این مقاله معرفی «اقتصاد هزینه مبادله»، تبیین شیوه عملیاتی و به‌کارگیری آن در کارهای تجربی است. در واقع، این مقاله پاسخی به این پرسش است که مدعیان نهادگرایی و طراحان مفهوم هزینه مبادله، چگونه از این مفهوم در عمل استفاده می‌کنند؟ و در مطالعات تجربی به کار می‌برند و آیا اساساً آنها شیوه منسجمی برای پرداختن به موضوعات خود دارند یا به داستان‌سرایی می‌پردازند؟

اقتصاد نهادگرایی جدید به دو شاخه اصلی محیط نهادی و ترتیبات نهادی تقسیم شده است. اقتصاد هزینه مبادله شاخه ترتیبات نهادی آن محسوب می‌شود و «ویلیامسن»^۱ آن را با مسئله سازمان‌دهی مرتبط می‌کند. آغاز این رویکرد به مقاله ماهیت بنگاه «کور»^۲ برمی‌گردد و ایده آغازین آن این است که بنگاه نباید به‌منزله یک تابع تولید و بنیان فنی در نظر گرفته شود؛ بلکه آنرا باید یک ساختار سازمان‌دهی محسوب کرد. اقتصاد هزینه مبادله درصدد عملیاتی کردن مفهوم هزینه مبادله است و برای این منظور از ایده بنگاه به‌منزله یک ساختار سازمان‌دهی بهره برده، فرضیه «ترازسازی تبعیض‌آمیز» را گسترش داده است.

* دانشجوی دکترای علوم اقتصادی دانشگاه تهران.

- 1 - Transaction Cost Economics
- 2 - Williamson.
- 3 - Coase, Ronald.

واژگان کلیدی:

هزینه مبادله، اقتصاد هزینه مبادله، ساختار سازمان دهی، فرضیه ترازسازی تبعیض آمیز، قانون قراردادهای.

طبقه بندی JEL:

.B52. K12 .K00 .D23 .B52 .B25

Archive of SID

شماره ۱۵ / ۱
۱۵۸

مقدمه

اقتصاد هزینه مبادله چیست؟ و دنبال حل چه مسئله‌ای است؟ براساس چه ایده‌هایی شکل گرفته است و برای نظریه اقتصادی چه رهاوردی داشته است؟ بازار و برنامه‌ریزی در این رویکرد چه جایگاهی دارد؟ و آیا این دو نهاد در تعارض با یکدیگر قرار دارند؟ مفهوم هزینه مبادله چه نقشی در پاسخ دادن به سؤال قبل دارد و چگونه می‌توان از آن در مطالعات تجربی استفاده کرد؟ هدف مقاله بررسی این سؤالات و معرفی اقتصاد هزینه مبادله است.

اقتصاد هزینه مبادله رویکردی میان‌رشته‌ای است و ایده‌های اصلی آن ریشه در مطالعات مستقل و مکمل دهه ۱۹۳۰ در رشته‌های اقتصاد، حقوق و سازمان دارد که این مطالعات در انتقاد به جریان ارتدوکس انجام شده بود. از این نظر، دهه ۱۹۳۰ برای اقتصاد هزینه مبادله پربار بوده است (ویلیامسن، ۱۹۸۵، ص ۱-۱۴). در این قسمت به اختصار این انتقادات و ایده‌های منبعث از آن معرفی می‌شود.

انتقاد حقوقی توسط «لیولاین»^۱ طرح شد. در جریان ارتدوکس حقوقی و اقتصادی، اختلاف کارگزاران اقتصادی توسط دادگاه و به صورت حقوقی حل و فصل می‌شود (نظم حقوقی یا دادگاهی^۲). درمقابل این رویکرد، لیولاین پیشنهاد نمود که دعاوی به صورت خصوصی و توسط طرفین دعوی (یا قرارداد) رفع و رجوع شود (نظم خصوصی^۳). وی معتقد بود به جای اینکه قراردادها را به صورت ظاهری و تحت‌اللفظی تفسیر نماییم باید آنها را به منزله چارچوبی در نظر بگیریم که تقریباً هیچ‌گاه روابط واقعی و عملی را به دقت معین نمی‌کند؛ بلکه یک طرح اجمالی و کلی است که روابط

1- Karl Liewellyn.
2 - Legalistic / Court Ordering Approach.
3 - Private Ordering Approach.

واقعی پیرامون آن متغیر می‌باشد. در موارد مشکوک یک راهنمای موردی و هنجاری است که در صورت عدم کارکرد روابط به آن رجوع می‌شود^۱ (لیولاین، ۱۹۳۱، ص ۷-۷۳۶، نقل شده در ویلیامسن و مستن^۲، ۱۹۹۹، ص IX). اقتصاد هزینه مبادله رویکرد ترکیبی نظم خصوصی یا آخرین مرجع رجوع به مسئله قراردادها را می‌پذیرد و آنرا برای مطالعه سازمان اقتصادی گسترش می‌دهد (ویلیامسن و مستن، ۱۹۹۹، ص IX). یعنی برای هر اختلافی به دادگاه مراجعه نمی‌شود. اختلافات به‌طور خصوصی میان طرفین قرارداد حل‌وفصل می‌شود و تنها زمانی که امکان حل‌وفصل خصوصی دعاوی وجود نداشته باشد، دادگاه آخرین مرجع رسیدگی به اختلاف است.

در زمینه اقتصاد، مهم‌ترین مشارکت مربوط به «جان آر. کامونز^۳» (۱۹۳۴) و «کوز» (۱۹۳۷) است. کامونز هم از جهت چارچوب‌بندی مجدد موضوعات سازمان اقتصادی و هم از جهت تأکیدش بر «انتخاب واحد تحلیل^۴» در پیشرفت این رویکرد نقش اساسی داشته است. به‌طوری‌که برخی او را چند دهه از زمان خود جلوتر دانسته‌اند (ویلیامسن و مستن، ۱۹۹۹، ص IX). کوز (۱۹۳۷) نیز ایده مقایسه سازمانهای اقتصادی مختلف را در مورد هر مبادله خاص مطرح و بیان می‌نماید که هر مبادله اقتصادی با توجه به هزینه‌های مبادله‌اش در یک سازمان اقتصادی تعهد شود.

«چستر برنارد^۵» (۱۹۳۸) و «فردریک هایک^۶» (۱۹۴۵) از جمله نویسندگانی بودند که می‌خواستند مسئله «تطبیق^۷» را به‌عنوان مسئله محوری سازمان اقتصادی مطرح کنند. البته نظر هایک و برنارد در مورد تطبیق متفاوت بود. هایک معتقد بود در سازمان اقتصادی‌ای چون بازار عوامل اقتصادی «خودمختار^۸» به‌طور همزمان اعمال خود را نسبت به تغییرات قیمت نسبی تعدیل می‌کنند. درمقابل، برنارد بر تطبیقی هدفمند، آگاهانه، دقیق و سودمند بین عوامل اقتصادی که در چارچوب یک «سلسله

- 1 - Ultimate Appeal.
- 2 - Masten.
- 3 - commons, John, R.
- 4 - Choice of the Unit of Analysis.
- 5 - Chester Barnard.
- 6 - Friedrich hayek.
- 7 - Adaptation.
- 8 - Autonomous.

مراتب^۱ با یکدیگر همکاری دارند تأکید داشت. برای عملکرد خوب اقتصادی هر دو نوع تطبیق مورد نیاز است. بنابراین بازارها و سازمانها (سلسله مراتبها) باید با هم کار کنند. ملاحظاتی در مورد «عقلانیت محدود^۲»، اهمیت سازمانهای غیررسمی و «رویکرد توافقی^۳» نسبت به روابط استخدامی از دیگر دستاوردهای برنارد است (ویلیامسن و مستن، ۱۹۹۹، ص X).

با وجود این ایده‌ها تا دهه ۱۹۷۰ کار منسجمی برای پیوند اقتصاد، حقوق و سازمان صورت نگرفت و اقتصاد هزینه مبادله عملیاتی نشد. البته از این مفهوم استفاده‌های موردی^۴ انجام گرفت. این مطالعات موردی باعث شد که برخی این مفهوم مفهوم را زاید^۵ بینگارند. کوز درباره این زایدانگاری می‌گوید مفاهیمی که درستی آنها کاملاً روشن بود زاید انگاشته شد (کوز، ۱۹۸۸، ص ۱۹، نقل شده در ویلیامسن و مستن، ۱۹۹۹، ص X). اما این کار باعث نشد که این مفاهیم از بین برود. کوز (۱۹۶۰) از هزینه‌های مبادله در بحث آثار خارجی استفاده نمود. همچنین، «آرو^۶» (۱۹۶۹) آثار خارجی را حالت خاصی از ناتوانی بازار قلمداد نمود و ریشه ناتوانی بازار را بالا بودن هزینه‌های مبادله دانست.

از دهه ۱۹۷۰ که عملیاتی کردن این رشته آغاز شد، هم در زمینه مفهومی و نظری و هم در زمینه تجربی پیشرفت سریعی حاصل شد. «متیوس^۷» در این باره می‌گوید: «اقتصاد نهادها به یکی از باروحترین و نشاط‌انگیزترین حوزه‌های رشته ما تبدیل شده است و مبتنی بر دو اصل است: الف. نهادها مهم هستند و ب. نهادها و عوامل تعیین‌کننده آنها این قابلیت را دارند که با ابزار نظریه اقتصادی تجزیه و تحلیل شوند» (متیوس، ۱۹۸۶، ص ۹۰۳، نقل شده در ویلیامسن و مستن، ۱۹۹۹، ص X). همچنین وی در صفحه ۹۰۷ خاطر نشان کرده که اقتصاد هزینه مبادله در حوزه‌های گوناگونی

- 1 - Hierarchy.
- 2 - Bounded Rationality.
- 3 - Consensual Approach.
- 4 - Adhoc.
- 5 - Tautology
- 6 - Arrow.
- 7 - Matthews

چون سازمان صنعتی و سازمان‌دهی شرکتی^۱، اقتصاد نیروی کار، انتخاب عمومی، توسعه و تاریخ اقتصادی کاربرد دارد. اقتصاد هزینه‌مبادله نه‌تنها محل برخورد حقوق، فلسفه، اخلاق، جامعه‌شناسی و انسان‌شناسی اجتماعی است؛ بلکه با نظریه‌اطلاعات، نظریه سازمان و به‌ویژه نظریه بازی‌ها هم در ارتباط است. از نظر سیاستی هم در مورد «بهینه بودن بازار^۲» و هم درباره «بد بودن آن^۳» خنثی است.

این مقاله به‌صورت زیر سازمان‌دهی می‌شود: ابتدا چارچوب تحلیلی اقتصاد هزینه‌مبادله معرفی می‌شود. با پذیرش این نکته که اولین مشخصه هر برنامه تحقیق، روشن بودن مسائل آن است، قسمت دوم به طرح پرسشهای این برنامه پژوهشی اختصاص یافته است؛ قسمت سوم با تأکید بر اینکه اقتصاد هزینه‌مبادله صرفاً رویکردی در کنار سایر رویکردها به نظریه‌نگاه است - که گاهی رقیب آنها و گاهی مکمل آنها محسوب می‌شود - مشخصه‌های نظری این رویکرد بیان و نشان داده می‌شود که چگونه می‌توان مفهوم هزینه‌مبادله را عملیاتی نمود و در نهایت پس از مرور کاربردهای این رویکرد، یک نمونه کاربردی آن ارائه می‌شود.

۱. چارچوب تحلیل

هدف از این قسمت تبیین چارچوب تحلیلی اقتصاد هزینه‌مبادله است. اقتصاد هزینه‌مبادله با انتقاد از فرض عقلانیت کامل (عقلانیت ابزاری) شروع می‌شود و تلاش دارد با جرح و تعدیل آن چارچوب تحلیل نئوکلاسیک را اصلاح و گسترش دهد. هدف از این انتقاد و اصلاح، ارتقای توانمندی‌های نظریه در رویارویی با مسائل دنیای واقع است؛ زیرا نظریه‌پردازان این رویکرد براین باورند که نباید اقتصاد را همچون جعبه‌ای از ابزار تلقی و چنین تصور نمود که هر موضوعی را می‌توان با استفاده از آن، تحلیل کرد. خون باید با در نظر گرفتن بدنی که در آن جریان دارد مطالعه شود. در جهان واقع، این بدن همان سیستمهای مختلف اقتصادی، اجتماعی، فرهنگی و اجتماعی است.

- 1 - Corporate Governance.
- 2 - Market Optimism.
- 3 - Market Pessimism.

این سیستمها تعیین می‌کنند که هزینه هر مبادله چقدر است و تا چه میزان امکان تعهد یک مبادله و بهره‌مند شدن از منافع آن وجود دارد (کوز، ۱۹۹۸).

منظور از عقلانیت کامل چیست؟ و چرا نقطه عزیمت اقتصاد هزینه مبادله شده است؟ به‌طور ساده منظور از عقلانیت کامل کنشگران اقتصادی این است که کنشگران انتخابهای خود را به‌نحوی شکل می‌دهند که مطلوبیت انتظاری نسبت به درآمدشان حداکثر شود. مطلوبیت انتظاری هر گزینه به‌صورت زیر محاسبه می‌شود:

الف. اتفاقات دنیای واقعی عایدی هر گزینه را مشخص می‌کند که این عایدی نیز مطلوبیت معینی را نصیب فرد می‌کند؛ ب. وقوع هر اتفاق احتمال مشخصی دارد. یعنی با احتمال مشخصی مطلوبیت معینی عاید فرد می‌شود و ج. برای محاسبه مطلوبیت انتظاری هر گزینه، احتمال وقوع هر اتفاق در مطلوبیت حاصل از آن اتفاق ضرب و سپس مطلوبیت انتظاری اتفاقها با هم جمع می‌شود. به این ترتیب، مطلوبیت انتظاری هر گزینه که حاصل جمع مطلوبیت انتظاری اتفاقهای محتمل است، محاسبه و با مطلوبیت انتظاری سایر گزینه‌ها مقایسه و در نهایت گزینه‌ای انتخاب می‌شود که بیشترین مطلوبیت انتظاری را ایجاد کند. در دنیای نئوکلاسیک همه این کار را انجام می‌دهند؛ زیرا در غیر این‌صورت فشار رقابت او را از گردونه بازی خارج می‌کند.

معنای دقیق رفتار عقلایی و برقراری فرضیه مطلوبیت انتظاری چیست؟ پیروی از فرضیه مطلوبیت انتظاری مستلزم آن است که نخست: توصیفی عینی از جهان، آنچنان که هست، میسر باشد. یعنی به‌طور دقیق بتوان معین کرد که چه اتفاقاتی رخ می‌دهد و در مورد محتوای آن نیز اختلاف نظری وجود نداشته باشد؛^۱ دوم: هر فرد از چنان توان محاسباتی برخوردار باشد که بتواند ضمن احصای رویدادها، احتمال وقوع هر یک را به‌طور دقیق ارزیابی کند و سوم: ارزشها معین و سازگار باشد و هر فرد در برابر موقعیتهای مشابه انتخابهای یکسانی انجام دهد. به‌عبارت دیگر، ملاکهای

۱. یکی از اختلافهای مهم در فلسفه علم این است که آیا توصیف دقیق وقایع دنیای واقع میسر است و آیا توصیف انجام شده به‌طور دقیق همان چیزی است که اتفاق افتاده است یا توصیف ما متأثر از ذهنیتهای قبلی ماست و آیا به‌طور اساسی امکان تفکیک پندارهای پیشین از رویدادها وجود دارد یا نه؟ این خود سؤالی قابل تأمل است.

ارزیابی افراد ثابت باشد. فرض ضمنی نظریه انتخاب عقلایی این است که افراد از نظامهای شناختی یکسانی برخوردارند که برای توصیف جهانی که می‌خواهند در مورد آن تصمیم‌گیری کنند مدلهای صحیحی در اختیارشان قرار می‌دهد و همچنین جریان اطلاعات و پردازش آن به‌نحوی است که اشکالهای احتمالی مدلهای ذهنی افراد را بلافاصله اصلاح می‌کند و مدلهای صحیح را در اختیارشان قرار می‌دهد و کسی تصمیم نمی‌گیرد مگر اینکه توانسته باشد رجحانهایش را حداکثر کند^۱.

این استلزامات به چه معناست؟ اگر این استلزامات سه‌گانه برقرار باشد (یعنی توصیف عینی از جهان ممکن باشد، توان محاسباتی نامحدود باشد و ملاکهای ارزیابی افراد با ثبات باشد) آنگاه از فرضیه مطلوبیت انتظاری نتایج زیر حاصل می‌شود: الف. لزومی ندارد بین جهان واقع و درک تصمیم‌گیرندگان از آن تفاوتی بگذاریم، زیرا فرد جهان را آن‌چنان‌که هست درک می‌کند؛ ب. می‌توان انتخابهای یک تصمیم‌گیرنده عقلایی را بدون آگاهی از ادراکات تصمیم‌گیرندگان یا از شیوه‌های محاسباتی ایشان با استفاده از دانشی که دنیای واقعی در اختیار قرار می‌دهد و با فرض وجود تابع مطلوبیت پیش‌بینی کرد (نورث، ۱۳۷۷، ص ۴۹-۵۰).

اقتصاد هزینه مبادله بحث خود را با دو انتقاد به فرض عقلانیت کامل آغاز می‌کند و دو فرض رفتاری دیگر را جایگزین آن می‌کند: الف. کنشگران عقلایی عمل می‌کنند، ولی در بروز دادن رفتار عقلایی با دو محدودیت روبه‌رو می‌باشند. یکی اینکه اطلاعات ناقص است و افراد به همه اطلاعات دسترسی ندارند. بنابراین نمی‌توانند تصمیمهای خود را بر مبنای پایه اطلاعاتی متقنی بنا کنند و دوم اینکه، حتی اگر اطلاعات در دسترس باشد، توان محاسباتی کنشگران به‌قدری نیست که بتوانند تمام اتفاقات و احتمالات متناظر آنها را به‌دقت محاسبه کنند و بر مبنای آن تصمیم درست بگیرند. این عقلانیت هدفمند ولی محدود شده به‌واسطه اطلاعات و توان محاسباتی کنشگران، اولین فرض رفتاری است که اقتصاد هزینه مبادله به‌جای فرض عقلانیت

۱. برای اطلاع بیشتر و دقیق‌تر در این باره می‌توان از مطالعه بسیار مهم نورث (۱۳۷۷) استفاده کرد.

کامل می‌نشانند. نورث در تأیید این فرض رفتاری و بیان راه پیش روی نهادگرایان مطلب زیر را از سایمون نقل می‌کند:

« حال اگر بپذیریم که هم دانش و هم توان محاسباتی تصمیم‌گیرندگان به شدت محدود است، آنگاه باید میان دنیای واقعی و استنباط بازی‌گران [اقتصادی] از آن و نحوه استدلالشان تمایز قایل شویم. به عبارت دیگر، باید نظریه‌ای درباره فرآیند تصمیم‌گیری پایه‌ریزی کنیم (و آنرا به‌طور تجربی بیازماییم). نظریه ما نباید تنها فرآیندهای استدلال را شامل شود، بلکه باید فرآیندهای مولد تجسم ذهنی [بازی‌گران] از مسئله تصمیم و نیز فرآیندهای مولد چارچوب فکری ایشان را نیز در برگیرد. در اقتصاد نئوکلاسیک شخص عقلایی همواره تصمیماتی می‌گیرد که با توجه به تابع مطلوبیت داده شده، به‌طور عینی بهترین است. [اما] از نظر روان‌شناسی شناختی، شخص عقلایی کسی است که به‌گونه‌ای دست به انتخاب می‌زند که رویه‌اش با توجه به دانش و ابزارهای محاسباتی موجود معقول‌ترین است» (نورث، ۱۳۷۷، ص ۴۹-۵۰).

پذیرش فرض عقلانیت محدود متضمن این معناست که افراد هنگام مبادله در بازار نمی‌توانند قراردادهای کاملی منعقد کنند که حاوی تمام رویدادها و احتمالات متناظر آنها باشد. به این ترتیب، به‌عنوان یک اصل در اقتصاد هزینه مبادله، قراردادها همواره ناقص هستند.

ب. از آنجا که قراردادها همواره ناقص هستند، برای افراد جویای نفع شخصی به‌طور بالقوه این امکان وجود دارد که از نقصهای موجود در قرارداد به نفع خود و به زیان دیگران بهره‌برداری کنند. به عبارت دیگر، عقلانیت محدود این زمینه را به وجود می‌آورد که افراد بتوانند از طریق حيله و تقلب منافع شخصی خود را تأمین کنند. فرصت‌طلبی دومین فرض رفتاری‌ای است که جایگزین فرض عقلانیت کامل می‌شود. البته فرصت‌طلبی به این معنا نیست که همه افراد فرصت‌طلب و حيله‌گر هستند؛ بلکه این فرض متضمن این معناست که امکان اینکه از نواقص قرارداد سوء استفاده شود وجود دارد. با پذیرش عقلانیت محدود و فرصت‌طلبی جای دو موضوع مهم در

تحلیلهای اقتصادی باز می‌شود:

الف. نقص قراردادهای در ترکیب با امکان فرصت‌طلبی زمینه نقض قراردادهای را فراهم می‌آورد. یعنی، در هر قرارداد خطر نقض قرارداد وجود دارد و بالمآل انعقاد قراردادهای هزینه‌بر است. هزینه‌بر بودن قراردادهای و مبادلات به این معناست که دستیابی به منافع مبادله بدون هزینه نیست. انجام دادن هر مبادله بازاری مستلزم صرف هزینه است و در اصطلاح کوز (۱۹۳۷) استفاده از سازوکار بازار هزینه‌بر است.

ب. کوز (۱۹۳۷) در پاسخ به این پرسش که چرا با وجود سازوکار تخصیص‌دهنده‌ای چون بازار، بنگاه به وجود می‌آید که وظیفه‌اش تخصیص منابع است؟ و همچنین، اگر بنگاه می‌تواند وظیفه تخصیص منابع را عهده‌دار شود، چرا تمام مبادلات در درون یک بنگاه واحد سازمان‌دهی نمی‌شود؟ می‌گوید استفاده از سازوکار بازار هزینه‌بر است. یعنی، هزینه‌بر بودن یک سازوکار تخصیص منابع، زمینه حضور و بروز سایر سازوکارهای تخصیص منابع را فراهم می‌کند. با توجه به اینکه هر شیوه تخصیص منابع مستلزم انعقاد قرارداد است و در مورد هر قرارداد خطر نقض شدن وجود دارد و بالمآل هر قرارداد قرین هزینه مبادله است، در نهایت برای تخصیص منابع و تعهد مبادلات از سازوکاری استفاده می‌شود که کمترین هزینه مبادله را داشته باشد. به این ترتیب ویلیامسن وظیفه اقتصاد هزینه مبادله را این‌گونه بیان می‌کند:

«کاهش خطرهای ناشی از فرصت‌طلبی که ناظر بر گذشته است از طریق انتخاب شیوه سازمان‌دهی^۱ ناظر بر آینده، محور فعالیت اقتصاد هزینه مبادله است» (ویلیامسن، ۱۹۹۸، ص ۳۱).

به عبارت دیگر، در هر لحظه از زمان به خاطر فرصت‌طلبی افراد، هزینه‌هایی به سازمان تحمیل می‌شود که این هزینه‌ها ناشی از نقصهایی است که در گذشته (هنگام انعقاد قرارداد) در طراحی سازمان وجود داشته است. بنابراین در طراحی هر سازمان

1- Choice of Governance.

سعی می‌شود سازوکاری برای سازمان‌دهی امور انتخاب شود که در آینده (پس از انعقاد قرارداد) برای سازمان کمترین هزینه را ایجاد کند. این ایده، محور کاری اقتصاد هزینه مبادله است. از این نظر، با در نظر گرفتن خطرهای صریح فرصت‌طلبی در قراردادها می‌توان از حجم آنها کاست و هزینه‌های مبادله را کاهش داد.

با این تفاسیر نخست: هزینه مبادله با تحلیل اقتصادی معرفی می‌شود و مبادله به‌عنوان واحد تحلیل پذیرفته می‌شود و دوم: کارآیی تخصیصی جای خود را به کارآیی تطبیقی می‌دهد. یعنی به‌جای اینکه یک تخصیص خاص تخصیص بهینه منابع تلقی شود و حرکت به‌سوی آن سمت‌گیری شود، این نکته مطمح نظر قرار می‌گیرد که برای دستیابی به یک هدف خاص و انجام دادن یک مبادله واحد راه‌های جایگزینی وجود دارد و برای انجام دادن هر مبادله راهی انتخاب می‌شود که در اوضاع کنونی کمترین هزینه مبادله را داشته باشد (کارآیی تطبیقی).

در تدوین چارچوب کلی، سؤال دیگری که باید پاسخ داده شود اینست که مفهوم هزینه مبادله و کارآیی تطبیقی چگونه در عمل مورد استفاده قرار می‌گیرد و به اصطلاح عملیاتی می‌شود؟ یک راه برای استفاده از مفهوم هزینه مبادله ساخت شاخصها و ارزیابی اثر آن بر روی سایر متغیرهای اقتصادی و بالعکس است. از این شیوه در مقالات فارسی و انگلیسی متعددی استفاده شده است.^۱

شیوه دیگر این است که به‌جای اندازه‌گیری هزینه مبادله، این مفهوم را در چارچوب بحث کارآیی تطبیقی عملیاتی کنیم. این شیوه، شیوه‌ای است که ویلیامسن در اقتصاد هزینه مبادله اتخاذ نموده و این مفهوم را با استفاده از فرضیه ابطال‌پذیر «ترازسازی تبعیض‌آمیز» عملیاتی نموده است.

هایک معتقد است: «مسائل اقتصادی همواره در واکنش به تغییرات ایجاد می‌شود» (هایک، ۱۹۴۵، ص ۵۲۳). از این‌رو «مسئله اقتصادی جامعه تطبیق سریع در شرایط زمانی و مکانی خاص است» (هایک، ۱۹۴۵، ص ۵۲۴). هرچه نهادهای یک جامعه بتوانند امکان واکنش سریع‌تر و انعطاف‌پذیرتر را در مواجهه با تغییرات به‌وجود

۱- برای نمونه رک: رناتی، ۱۳۷۶ و سامتی و دیگران، ۱۳۸۳

آورند، عملکرد اقتصادی آن جامعه بهتر خواهد بود. برحسب اصطلاح‌شناسی اقتصاد هزینه مبادله، در هر جامعه نهادهای گوناگونی وجود دارد که هرکدام از عهده تطبیق یافتن نسبت به تغییرات خاصی برمی‌آید. بنگاه، بازار و قراردادهای بلندمدت و رابطه‌ای، نمونه‌ای از ترتیبات نهادی است^۱ که هر کدام ضعفها و قابلیت‌هایی دارد.

برای تحقق هدف تطبیق اقتصادی باید مبادلاتی انجام شود. بسته به نوع تغییر ایجاد شده، مبادله لازم برای تطبیق تفاوت می‌کند. هریک از مبادلات نیز ویژگی‌های متفاوت و مختص به خود دارد. همچنین برای تعهد مبادلات، ترتیبات نهادی یا ساختارهای سازمان‌دهی گوناگونی وجود دارد. هریک از مبادلات از طریق ساختار سازمان‌دهی یا ترتیبات نهادی تعهد می‌شود که کمترین هزینه مبادله را دارد. اگر این کار انجام شود تطبیق به بهترین نحو ممکن انجام شده است و کارآیی تطبیقی وجود دارد. اقتصاد هزینه مبادله با این فرض که کارگزاران اقتصادی با توجه به عقلانیت محدود خود تلاش می‌کنند از میان ساختارهای سازمان‌دهی بهترین را انتخاب کنند و تطبیق را به بهترین نحو ممکن به ثمر برسانند، فرضیه ابطال‌پذیر ترازسازی تبعیض‌آمیز را مطرح و براساس آن بین مبادلات مختلف و ساختارهای سازمان‌دهی بدیل توازن برقرار کرده است و انتظار دارد در عمل نیز چنین توازن تبعیض‌آمیزی بین مبادلات و ساختارهای سازمان‌دهی وجود داشته باشد.

۱-۱. ساختارهای سازمان‌دهی

ساختارهای سازمان‌دهی از نظر انگیزه‌هایی که به کارگزاران می‌دهند و همچنین امکان کنترل اداری، نوع تطبیق و قانون قراردادهای حاکم متفاوتند و از همین رو هریک برای انجام دادن مبادلات خاصی کارآترند. بازار، ترکیب (بازار و بنگاه)، و بنگاه سه نهاد یا سه ساختار عام سازمان‌دهی می‌باشند. بازار بیشترین انگیزه را برای کارگزاران ایجاد می‌کند و بهترین ساختار سازمان‌دهی برای تطبیق‌های خودکار است و در عوض در این ساختار امکان استفاده از نیروی مدیریت و کنترل اداری

۱- مفهوم نهاد در اقتصاد هزینه مبادله متفاوت از مفهوم آن در تحلیل نهادی تاریخ اقتصادی منتسب به داگلاس نورث است. آنچه در اقتصاد هزینه مبادله نهاد نامیده می‌شود بیشتر نزدیک به مفهوم سازمان در تحلیلهای نورث است.

وجود ندارد و در مواردی که به تطبیق مبتنی بر همکاری نیاز است ناکارآست. در مقابل، بنگاه با استفاده از قدرت مدیر بیشترین قابلیت را برای تطبیق‌های مبتنی بر همکاری دارد و در عوض کمترین انگیزه را برای کارگزاران اقتصادی فراهم می‌کند و کمترین توانایی را برای انطباق‌های خودکار دارد. ویژگی‌های سایر ساختارهای سازمان‌دهی بینابین بازار و بنگاه است. این ویژگی‌ها تعیین می‌کند که کدام ساختار برای تعهد یک مبادله خاص کمترین هزینه را دربردارد.

۱-۲. ویژگی‌های مبادله

مبادلات با سه ویژگی اساسی از یکدیگر متمایز می‌شود: محدودشدن دارایی به کاربری خاص، عدم اطمینان و بسامد مبادلات (کن‌بک، ۱۹۹۸، ص ۲۲).

الف. محدودشدن دارایی به کاربری خاص: «به آن درجه و میزانی که دارایی می‌تواند بین استفاده‌های مختلف و میان استفاده‌کنندگان بدیل رد و بدل شود، بدون اینکه ارزش مولد آن کاسته شود درجهٔ تحدید دارایی یا محدود شدن دارایی به کاربری‌های خاص اطلاق می‌شود» (ویلیامسن، ۱۹۹۶، ص ۵۹). به عبارت دیگر، منظور از محدودشدن دارایی به کاربری خاص «آن درجه‌ای است که استفاده از دارایی فیزیکی و انسانی موجود در مبادله را محدود و پایدار به همان استفادهٔ مشخص شده و کاربری خاص در مبادله مذکور می‌نماید و قابلیت توزیع و استفادهٔ مجدد را از آن دارایی سلب می‌کند (صابری نمین، ۱۳۷۹، ص ۹۲؛ به نقل از ویلیامسن، ۱۹۹۴، ص ۱۷۹). تحدید دارایی انواع گوناگون محدودشدن مکانی^۱، فیزیکی، انسانی، محدودیت برخاسته از تعهد، تحدید زمانی (موقتی^۲) و تحدید سرمایه که ناشی از داشتن برچسب و مارک معینی^۳ را دارد. برای روشن شدن مفهوم محدود شدن دارایی به کاربری خاص، یکی از انواع آن تشریح می‌شود.

محدودشدن مکانی از دو جنبه قابل بررسی است نخست: همان‌طور که جایگاه فک و چانه نسبت به هم مشخص است، کاربری خاص خود را دارد و قابل تغییر نیست،

- 1 - Site Specificity.
- 2 - Temporal Specificity.
- 3 - Brand Name Capital.

بعضی مکانها نیز چنین وضعی دارند. به طور مثال جایگاه یک بندر در طول یک ساحل یا تأسیسات استخراج نفت و مواردی از این قبیل نمونه‌هایی از تحدید مکانی دارایی‌اند. زیرا، در صورت تغییر محل آنها، افزون بر هزینه‌بر بودن، امکان از بین رفتن کاربری و حتی از دست دادن فرصتهای استراتژیک نیز وجود دارد. دوم، تحدید مکانی ممکن است از هزینه‌های هنگفت استقرار و جابجایی ناشی شود و از این طریق باعث ایجاد هزینه‌های مبادله شود. در این مورد امکان جابجایی وجود دارد ولی هزینه‌های هنگفتی را در پی دارد. به عنوان مثال، انباری که با توجه به فاصله آن از کارخانه‌های شرکت و بازار فروش با محاسبات و هزینه‌های بسیار در محل مشخصی ساخته و سپس معلوم می‌شود که با طرح گسترش فرودگاه یا توسعه یک زمین کشاورزی و... تداخل دارد؛ اگر مسئول فرودگاه با مدیر عامل شرکت وارد مذاکره شود حتی در صورت توافق، هزینه‌های مبادله پولی و زمانی هنگفتی به طرفین تحمیل می‌شود. این مسئله در موارد متعددی مثل درگیری شهرداری‌ها با صاحبان خانه‌ها و زمینهای مجاور خیابانها هنگام تعریض یا درگیری سازمانهای آبرسانی با صاحبان املاکی که املاکشان هنگام بنای سد زیر آب می‌رود مصداق دارد.

درجه‌های متفاوت تخصص و تحدید دارایی با شیوه‌های متفاوت سازمان‌دهی متناظر است. با افزایش درجه محدود شدن دارایی، امکان استفاده از شرایط بازار کاهش می‌یابد. زیرا امکان انجام مبادلات دیگر جایگزین از بین می‌رود. به مرور با افزایش درجه تحدید دارایی، هزینه مبادله در بازار افزایش می‌یابد و از میزان مبادلات کاسته می‌شود. به عبارت دیگر، رابطه مستقیمی میان درجه تحدید دارایی در یک استفاده خاص و هزینه مبادله وجود دارد. هرچه درجه تحدید دارایی بیشتر باشد، هزینه مبادله نیز بیشتر است و هرچه این درجه کمتر و انعطاف‌پذیری دارایی‌ها در انتقال و جابجایی در بین مصارف مختلف بیشتر باشد، هزینه مبادله کمتر است (صابری نمین، ۱۳۷۹، ص ۹۳؛ به نقل از دیتریچ^۱، ۱۹۹۴، ص ۲۱). به طور تلویحی از بحث کوز مبنی بر اینکه با افزایش هزینه‌های مبادله بازاری، مبادلات بیشتری در

1. Dietrich.

درون بنگاه صورت خواهد پذیرفت؛ می‌توان چنین استنباط نمود که با افزایش درجه محدودشدن دارایی به کاربری خاص و بالمآل افزایش هزینه‌های مبادله، به تدریج مبادلات بازاری به مبادلات درون‌بنگاهی تبدیل خواهند شد. به همین جهت ویلیامسن معتقد است بحث هزینه‌های مبادله با ترتیبات نهادی و در واقع سازوکار سازمان‌دهی مبادلات نزدیکی بیشتری دارد. بر این اساس، ویلیامسن رابطه مستقیمی میان درجه محدودشدن دارایی و سازوکار سازمان‌دهی مبادلات برقرار می‌کند. یعنی هرچه درجه تحدید دارایی افزایش یابد، طرفین مبادله سعی می‌کنند که قراردادهای کاملتری را طراحی کنند که این امر موجب پیچیده‌تر شدن قراردادها و افزایش هزینه اجرای قراردادها می‌شود. در نتیجه برای کاهش این هزینه‌ها ادغام صورت می‌گیرد و برخی از مبادلات بازاری، درون‌بنگاهی می‌شود.

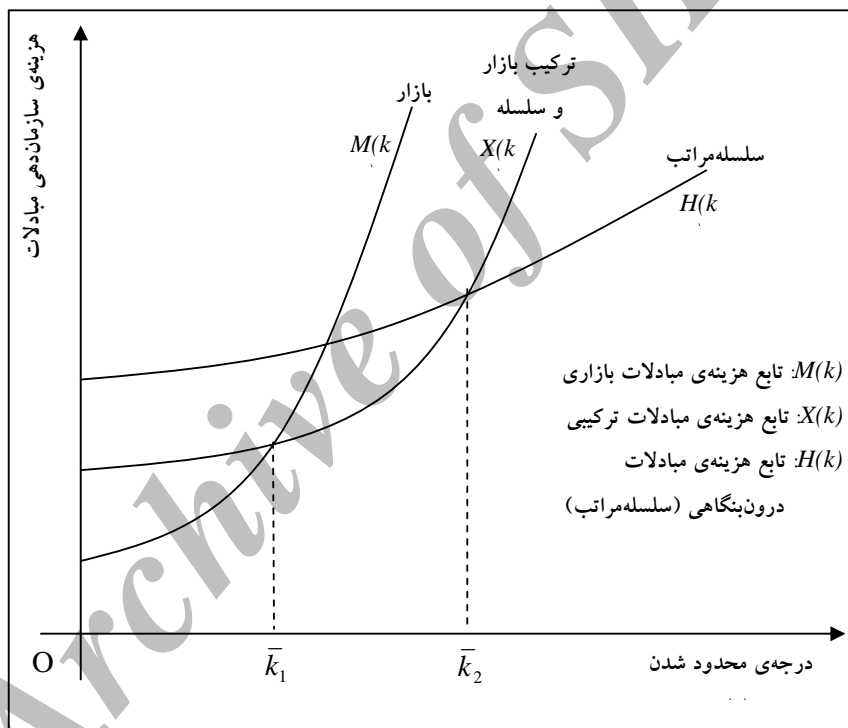
ویلیامسن شیوه دیگری را نیز برای تنظیم مبادلات تدوین می‌کند که ترکیبی از بازار و سلسله مراتب درون بنگاهی است.^۱ وی این ترکیب را به صورت رابطه قراردادی بلندمدتی در نظر می‌گیرد که با حفظ استقلال [طرفین مبادله]، تضمین مبادلات را نسبت به حالت بازاری ارتقا می‌دهد (ویلیامسن، ۱۹۹۱، ص ۲۸۴). رابطه درجه تحدید دارایی و هزینه شیوه‌های مختلف سازمان‌دهی مبادلات در نمودار ۱ ترسیم شده است.

برای درجات پایین تحدید دارایی (کمتر از سطح \bar{k}_1) هزینه انجام مبادلات در بازار از هزینه سایر شیوه‌های انجام مبادله کمتر است. بنابراین، مبادلات به شکل بازاری سازمان‌دهی می‌شود. به تدریج با افزایش درجه تحدید دارایی بین \bar{k}_1 و \bar{k}_2 هزینه سازمان‌دهی مبادله از طریق بازار افزایش می‌یابد. ولی هزینه انجام مبادله در قالب قراردادهای بلندمدت (ترکیب) کمتر از سایر اشکال قراردادی می‌شود. سرانجام برای درجات بالاتر تحدید دارایی ($k > \bar{k}_2$) انجام درون‌بنگاهی مبادلات به صرفه‌تر از سایر شیوه‌های سازمان‌دهی مبادله است. به طور خلاصه با افزایش درجه تحدید

۱. ویلیامسن وضعیتهای بینابین بازار و بنگاه را که دارای برخی از ویژگی‌های بازار و بعضی مشخصه‌های بنگاه است، ترکیب (Hybrid) نامیده است.

دارایی، بهینه‌یابی هزینه‌ی مبادله ایجاب می‌کند مبادلات بازاری به تدریج به مبادلات ترکیبی و سپس به مبادلات درون‌بنگاهی تبدیل شود. به عبارت دیگر، شیوه‌ی بهینه‌ی سازمان‌دهی یک مبادله تابعی از میزان محدود شدن دارایی در کاربری خاص است و هیچ شیوه‌ی سازمان‌دهی‌ای وجود ندارد که همواره بهینه باشد

نمودار ۱: هزینه‌ی سازمان‌دهی مبادلات به عنوان تابعی از درجه‌ی محدود شدن دارایی (ویلیامسن، ۱۹۹۱، ص ۲۸۴).



ب. عدم اطمینان: به وضعیتی گفته می‌شود که احتمال رخ دادن رویداد به هیچ وجه مشخص نیست. یعنی هیچ توزیع احتمالی^۱ را نمی‌توان برای خروجی‌ها در نظر گرفت. به عنوان مثال در یک پروژه سرمایه‌گذاری، بازدهی‌های ممکن قابل شناسایی است ولی احتمال وقوع آنها قابل شناسایی نیست (پیرس^۲، ۱۹۹۶، ص ۴۳۱). اما ریسک مربوط به موقعیتی می‌شود که احتمال وقوع رویداد مشخص و دارای یک توزیع احتمال معین است (پیرس، ۱۹۹۶، ص ۳۷۳).

«کوپمن»^۳ بین عدم اطمینان اولیه و ثانویه^۴ تمایز قایل شده است. از نظر وی عدم اطمینان اولیه مربوط به نامعلوم بودن شرایط^۵ است و به‌طور معمول از رفتار تصادفی طبیعت^۶ و تغییرات غیرقابل پیش‌بینی در ترجیحات مصرف‌کننده ناشی می‌شود (ویلیامسون، ۱۹۹۶، ص ۶۰ به نقل از کوپمن، ۱۹۵۷، ص ۱۶۲-۳). این عوامل اغلب برونزا^۷ هستند و مواردی چون ادوار تجاری سریع، عدم اطمینانهای فن‌آورانه، نوسانات و شکستهای قیمتی، مرگ و میر، خطاهای افراد، تغییرات ناگهانی آب و هوا و شرایط بازارهای خارجی و بالاخره شانس را شامل می‌شود. از نظر کوپمن عدم اطمینان ثانویه که به اندازه عدم اطمینان اولیه اهمیت دارد، از کمبود ارتباطات^۸ ناشی می‌شود. به این معنا که یک تصمیم‌گیرنده هیچ راهی برای آگاهی از تصمیمات و برنامه‌هایی که به‌طور همزمان توسط دیگران اتخاذ می‌شود، ندارد. چنین عدم اطمینانهایی به‌ویژه در بنگاه‌ها و دستگاه‌های دارای فعالیت موازی شیوع دارد. در این موارد، یک دستگاه یا وزارتخانه از تصمیمات وزارتخانه‌های دیگر در مورد برنامه‌های مشابه اطلاعی ندارد. بنابراین ممکن است تصمیماتی را اتخاذ کند که در جهت عکس تصمیمات وزارتخانه‌های دیگر باشد یا به‌نحوی اثر تصمیمات

1 - Probability Distribution.

2 - Pearce.

3 - Koopman.

4 - Primary and Secondary.

5 - State-Contingent.

6 - Random Acts of Nature.

7 - Exogenous.

8 - Communication.

دیگران را خنثی کند و یا حتی وضعیت موجود را بدتر کند. به عنوان مثال تا زمانی که وزارتخانه‌های کشاورزی و جهاد سازندگی جدا بود، تصمیمات موازی آنها باعث سردرگمی کشاورزان و روستاییان و منشأ عدم اطمینان می‌شد. همین بحث بین بنگاه‌هایی که فعالیت یکسانی را تعهد می‌کنند و در بین بنگاه‌ها و دستگاه‌های سیاست‌گذار نیز مطرح است. این قبیل عدم اطمینانها موجب هزینه‌های مبادلهٔ هنگفتی در سطح بنگاه‌ها از یک طرف و کل سیستم اقتصادی از طرف دیگر می‌شود.

ویلیامسن به این نکته اشاره می‌کند که عدم اطمینان ثانویه از نوع عدم اطمینانهای طبیعی و غیراستراتژیک است. یعنی در این موارد عدم دسترسی به موقع و مناسب به اطلاعات ناشی از عدم افشاء، پنهان‌سازی یا مخدوش بودن اطلاعات نیست؛ بلکه بنا به دلایل دیگری چون عقب‌ماندگی سیستم اطلاع‌رسانی و توسعه نیافتگی سازمان اقتصادی کشور است. عدم اطمینانهای اولیه و ثانویه ایجاب می‌کند که بنگاه بتواند در صورت مواجهه با تغییرات به سرعت عکس‌العمل نشان دهد. برای این منظور بنگاه سعی می‌کند مبادلات مورد نیاز را از طریق بازار تعهد کند تا در صورت وقوع اتفاقات پیش‌بینی نشده بتواند آن قرارداد را فسخ و یا توجه به شرایط جدید قرارداد دیگری منعقد نماید؛ مگر اینکه دارایی‌های بنگاه محدود به کاربری‌های خاص و بین او و شریک تجاری‌اش وابستگی متقابل ایجاد شده باشد.

در عالم واقع، عدم اطمینانهای زیادی مشاهده می‌شود که به‌طور عمدی و استراتژیک ایجاد شده است. این حالت اغلب زمانی رخ می‌دهد که افراد در یک وضعیت وابستگی دو جانبه^۱ قرار گرفته و به واسطه یک رابطهٔ قراردادی به یکدیگر وابسته شده‌اند. در این شرایط و با وجود فرصت‌طلبی افراد و ناقص بودن قراردادهای عدم اطمینانی حاصل می‌شود که ضمانتهای قراردادی را ایجاب می‌کند (ویلیامسن، ۱۹۹۶، ص ۶۰).

به این ترتیب، ویلیامسن نوع سومی از عدم اطمینان را با عنوان «عدم اطمینان رفتاری یا مضاعف^۲» مطرح می‌کند. عدم اطمینان رفتاری زمانی ایجاد می‌شود که

1- Bilateral Dependency.

2- Behavioral (or Binary) Uncertainty.

قرارداد ناقص و تحدید دارایی با یکدیگر همراه می‌شوند (ویلیامسن، ۱۹۹۶، ص ۶۰). این نوع عدم اطمینانها درون‌زا^۱ و مرتبط با فرض رفتاری فرصت‌طلبی است. در کشورهای درحال توسعه عدم اطمینانهای بسیاری از این نوع قابل شناسایی است. به‌عنوان مثال صندوقهای سرمایه‌گذاری که در سالهای ۱۳۶۳ و ۱۳۶۴ در ایران با نام سرمایه‌گذاری و برای کسب سودهای کلان به‌وجود آمد، با جمع‌آوری سرمایه‌های مردم متواری شدند. در واقع آنها از نواقص موجود در قراردادها سوء استفاده و به نفع خودشان زیانهای بسیار زیادی را به مردم تحمیل کردند. این همان مفهوم عدم اطمینان رفتاری است که در یک رابطه وابسته دوجانبه رخ داده است. این عدم اطمینانها باعث افزایش مبادلات درون‌بنگامی می‌شود؛ چراکه تنظیم قراردادهایی که تمام حالات ممکن را پوشش دهد، سخت و پرهزینه است. از این‌رو، در صورت عدم اطمینانهای فراگیر، بنگاه‌ها تمایل به درونی کردن فعالیت‌هایشان دارند.

ج. بسامد و حجم مبادلات: با توجه به زیاد بودن مبادلات، برای جلوگیری از هزینه‌های مکرر عقد قرارداد، این تمایل ایجاد می‌شود که مبادلات در درون بنگاه و از طریق سلسله‌مراتب انجام شود.

به‌عنوان مثال، یک مؤسسه تحقیقاتی را در نظر بگیرید که به‌طور دائم در حال تهیه گزارش است و تمام این گزارشها نیاز به تایپ دارد. در ابتدای فعالیت به‌علت کم بودن نیازهای تایپی بهتر است با یک شرکت خدمات تایپی نیازش را مرتفع نماید. ولی با بالا رفتن گزارشها هزینه‌های رجوع به شرکت خدمات تایپی (هزینه‌های رفت و آمد، چانه‌زنی درخصوص قیمت، هزینه‌های رفع اشکالات فوری و مانند آن)، بیشتر از هزینه استخدام یک نفر به‌عنوان متصدی امور تایپ می‌شود. در مورد حجم مبادله نیز چنین بحثی درست است. با بالا رفتن حجم مبادله بنگاه ترجیح می‌دهد آن را از طریق روابط سلسله‌مراتبی تعهد کند. جمله‌ی اخیر نمونه‌ای از فرضیه‌های ابطال‌پذیر اقتصاد هزینه مبادله است. فرضیه ترازسازی تبعیض‌آمیز و نوع به‌کارگیری آن در قسمت چهارم مقاله توضیح داده شده است.

۲. سؤالات اساسی

اولین مشخصه هر برنامه تحقیق روشن بودن مسائل آن است. یعنی یک تحقیق از طی کردن یک مسیر مشخص چه هدفی دارد و به دنبال ارائه پاسخ به چه سؤالاتی است؟ هدف از این قسمت تصریح این پرسشهاست. برای این منظور، به طور عمده از آرای ویلیامسن استفاده شده است. زیرا او از پیشگامان این رویکرد است، به نظر می رسد از جمله کسانی است که می تواند در دهه آتی موفق به دریافت جایزه نوبل شود. فهرست پرسشهایی که به آنها پرداخته می شود جامع نیست، ولی مهم ترین مسائل را پوشش می دهد.

۲-۱. پدیده مورد علاقه

چرا سازمانهای گوناگون و متنوعی وجود دارد؟ این پرسش، نسخه پیشرفته تر پرسش اولیه کوز است. کوز در بحث از ماهیت بنگاه این سؤال را مطرح نمود که اگر سازوکار قیمت به عنوان یک سازمان این توانایی را دارد که منابع را به طور کامل و کارآ تخصیص دهد، چرا عامل تولیدی به نام مدیریت وجود دارد که وظیفه اش هدایت و تخصیص منابع است؟ و اساساً چرا بنگاه وجود خارجی دارد؟ در طول زمان این پرسش گسترش یافت و در دامنه وسیعی از سازمانها از جمله قراردادهای ترکیبی^۱ بلندمدت، بنگاههایی که تحت مقررات دولتی فعالیت می کنند، دواير عمومی غیرانتفاعی و... مطرح شد. این پرسش حتی در درون هر کدام از مقولات بالا نیز گسترش یافت. به عنوان مثال این سؤال مطرح شد که چرا بنگاهها، حتی بنگاههایی که در یک زمینه فعالیت می کنند، سازمان سلسله مراتبی متفاوتی دارند؟

برای پاسخ به این پرسش باید از نقطه ای به عنوان معیار آغاز نمود. در ادبیات بحث برای اشاره به این معیار از اصطلاح «تصمیم ساختن یا خریدن»^۲ استفاده شده است. منظور این است که در صورت نیاز به کالا، از میان شیوه های مختلف تهیه آن، شیوه ای انتخاب می شود که کم هزینه تر باشد. اگر تولید آن کم هزینه تر باشد کالا تولید می شود و اگر خرید آن ارزان تر باشد کالا خریداری می شود. این تصمیمی است که

- 1 - Hybrid Contracts.
- 2 - Make or Buy Decision.

در زندگی روزمره با آن سروکار داریم. ترشیجات، آبلیمو، آبغوره و حتی نان را در خانه تهیه کنیم یا از بازار بخریم؟ برای فرزندانمان معلم خصوصی بگیریم یا خودمان به او درس بدهیم؟ از خودروی شخصی استفاده کنیم یا از خدمات حمل و نقل عمومی؟ و...

این پرسش مبنای بحث ادغام عمودی شد و به عنوان یک مسئله معیار در مقاله‌های متعددی بحث شد. کوز (۱۹۳۷)، ویلیامسن (۱۹۷۱، ۱۹۷۹ و ۱۹۹۱)، «کلاین»^۱، «کرافورد»^۲ و «آلچیان» (۱۹۷۸)، «گروسمن و هارت»^۳ (۱۹۸۶) و «بکر، گیونز و مورفی»^۴ (۱۹۹۷) از جمله افراد برجسته‌ای هستند که در مورد پرسش معیار مطالعه نموده‌اند.

این پرسش در مورد ساده‌ترین مسائل تا پیچیده‌ترین آنها قابل طرح است. در هر مورد به طور عمده می‌بایست به ویژگی‌های مبادله و شیوه‌های مختلف انجام آن توجه شود. به عنوان مثال، در بازار محصولات واسطه‌ای فرض کنید چند بنگاه خودروساز و چند بنگاه تولیدکننده فولاد وجود دارد. خرید فولاد موضوع مبادله است. این مبادله از نظر ریسک‌پذیری طرفین مبادله، میزان همبستگی آنها به یکدیگر، قدرت چانه‌زنی و... حالت‌های مختلفی دارد. در مورد این قرارداد، توجه عمده به مشخصه‌های مبادله و شیوه‌های مختلف انجام آن است. ممکن است یک خودروساز خرید کارخانه فولاد و انجام یک ادغام عمودی را مقرون به صرفه‌ترین شیوه تهیه فولاد تشخیص دهد. این نوع تحلیل هزینه فایده در تمام موارد کاربرد دارد.

۲-۲. ویژگی‌های عامل انسانی^۵

همان‌طور که گفته شد اقتصاددانان اغلب فرض «عقلانیت ابزاری یا فوق عقلانیت»^۶ را در مورد عامل انسانی درست می‌دانند. «سایمون»^۷ دانشمندان علوم اجتماعی را

- 1 - Klein.
- 2 - Crawford.
- 3 - Grossman and hart.
- 4 - Baker Gibbons Murphy.
- 5 - Human Agent.
- 6 - Hyper Rationality.
- 7 - Herbert simon.

به رعایت احتیاط در این مورد توصیه می‌کند: «در طراحی برنامه تحقیق و روشن کردن روشهای آن هیچ چیزی مهمتر و اساسی‌تر از ماهیت انسانی که رفتارش را مطالعه می‌کنیم، نیست» (سایمون، ۱۹۸۵، ص ۳۰۳).

از نظر سایمون دو ویژگی که یکی به «توانایی درک^۱» انسانها و دیگری «به‌نفع طلب بودن^۲» آنها مربوط می‌شود از اهمیت اساسی برخوردار است. در مورد اول وی مفهوم عقلانیت محدود را مطرح می‌کند. مفهوم عقلانیت محدود این است که انسان به‌صورت عقلایی رفتار می‌کند؛ ولی به‌دلیل گستردگی اطلاعات و نقص آنها نمی‌تواند به‌طور کامل عقلایی رفتار کند. به‌عبارت دیگر، ذهن انسان توانایی پردازش انبوه اطلاعات را ندارد و از این‌رو در پی‌گیری رفتار عقلایی محدودیت دارد. در مورد دوم وی «ضعف انگیزه‌ها^۳» و شکنندگی آنها را مطرح می‌کند.

اقتصاد هزینه مبادله فرض عقلانیت محدود را می‌پذیرد. اهمیت اساسی آن برای سازمان اقتصادی از این جهت است که همه قراردادهای پیچیده و به‌طور اجتناب‌ناپذیری ناقص هستند. اقتصاد هزینه مبادله به نفع‌طلبی هم توجه دارد؛ ولی نه با عنوان ضعف انگیزه‌ها، بلکه تحت عنوان فرصت‌طلبی. فرصت‌طلبی پیچیدگی‌های بیشتری را بر قراردادهای تحمیل می‌کند. نه تنها به‌واسطه وجود عقلانیت محدود قراردادهای به‌طور معمول ناقصند و در آنها خطا، شکاف و حذف بعضی موارد وجود دارد؛ بلکه به‌دلیل فرصت‌طلبی یک تعهد خشک و خالی که به واسطه تعهداتی معتبر^۴ تضمین نشده باشد به اجرا در نمی‌آید.

هرچند فرصت‌طلبی فرض خوبی نیست، ولی برای منطق سازمانها اهمیت اساسی دارد. چراکه اگر فرصت‌طلبی وجود نداشت، نمی‌توانستیم با منطق نقض شدن قراردادهای جایگزینی بازار با سلسله‌مراتب را توجیه نماییم (ویلیامسن، ۱۹۸۵، ص ۳۲-۳۰ و ۶۷-۶۴). به‌عبارت دیگر وقتی که فرصت‌طلبی وجود نداشته باشد قراردادهای نقض نمی‌شود. در صورتی‌که قراردادهای نقض نشود حقوق مالکیت کامل است و

- 1 - Cognitive Ability.
- 2 - Self-Interestedness.
- 3 - Frailties of Motive..
- 4 - Credible Commitments.

هزینه مبادله در بازار (یا در اصطلاح کوز هزینه استفاده از سازوکار قیمت) صفر است و در نتیجه، بهترین سازمان اقتصادی برای انجام مبادلات و تخصیص منابع بازار است و دلیلی برای شکل‌گیری بنگاه وجود ندارد.

از این رو، اگرچه ضرورتی ندارد که فرض کنیم همه عوامل انسانی به یک اندازه فرصت طلب هستند، ولی این هم خیال‌بافی و ایده‌آل‌نگری است که فرض کنیم نظارت بر قراردادها مشکلی ایجاد نمی‌کند.

اهمیت فرض فرصت‌طلبی در طراحی سازمانها چیست؟ و چرا اقتصاد هزینه مبادله این فرض را بر فرض ضعف انگیزه‌ها ترجیح می‌دهد؟ برای فهمیدن پاسخ این پرسش مناسب است که بین کارهای روزمره و مسائل موقتی تمایز قایل شویم. افراد به‌طور معمول کارهای روزمره را انجام می‌دهند و به آنچه می‌گویند پایبندند، بدون اینکه منافع خالص تنزیل شده آن را محاسبه کنند. اگر هم خطایی مرتکب شوند اتفاقی است و هر کس ممکن است چنین خطایی را مرتکب شود.

این مسئله که فرض ضعف انگیزه‌ها بر آن دلالت دارد مشکلی از سازمان حل نمی‌کند. در مقابل، یک رابطه بلندمدت را در نظر بگیرید. فرض فرصت‌طلبی دلالت بر آن دارد که هریک از طرفین این رابطه ممکن است از رعایت مفاد قرارداد طفره روند. این نقض قرارداد برای سازمان خطرهایی دارد. بنابراین در طراحی سازمانها باید این خطرها را لحاظ کرد تا نقض قرارداد به کمترین مقدار ممکن کاهش یابد.

به عبارت دیگر، در هر لحظه از زمان به‌خاطر فرصت‌طلبی افراد هزینه‌های ناشی از نقصهایی که در گذشته (هنگام انعقاد قرارداد) در طراحی سازمان وجود داشته است به سازمان تحمیل می‌شود.

بنابراین در طراحی هر سازمان سعی در انتخاب سازوکاری برای سازمان‌دهی امور است که در آینده (پس از انعقاد قرارداد) کمترین هزینه را ایجاد کند. این ایده، محور کاری اقتصاد هزینه مبادله است. از این نظر با لحاظ کردن صریح خطرهای فرصت‌طلبی می‌توان حجم آنها و هزینه‌های مبادله را کاهش داد.

۲-۳. ماهیت بنگاه

«کریس^۱» در مورد ماهیت بنگاه چنین می‌گوید: «در کتب درسی اقتصاد، بنگاه همانند کارگزار فردی است. بهترین بیان از [این نگاه] را می‌توان در نظریه تعادل عمومی پیدا کرد (ر.ک: دبرو، ۱۹۵۹؛ و ارو و هان، ۱۹۷۱). بنگاه در بازار با افراد و سایر بنگاه‌ها کنش متقابل دارد. کارگزاران اقتصادی دارای توابع مطلوبیت هستند. بنگاه‌ها درصد کسب سودند؛ کارگزاران دارای مجموعه [امکانات] مصرف هستند و بنگاه‌ها دارای منحنی امکانات تولیدند. اما در اقتصاد هزینه مبادله بنگاه بیشتر شبیه بازار است و مثل بازار صحنه تعامل و کنش متقابل افراد است» (کریس، ۱۹۹۰، ص ۹۶).

درحالی‌که اقتصاد نئوکلاسیک بنگاه را به صورت تابع تولید با «بنایی فنی^۲» توصیف می‌کند، اقتصاد هزینه مبادله بنگاه را به شکل یک «ساختار سازمان‌دهی^۳» با یک «بنای سازمانی^۴» معرفی می‌کند. در صورتی‌که بنگاه را به صورت یک تابع تولید تعریف کنیم، آنگاه پاسخ این سؤال که حد بهینه فعالیت بنگاه چیست و در چه حوزه‌هایی باید فعالیت کند، به واسطه امکانات فنی مشخص می‌شود. یعنی، دامنه فعالیت‌های بنگاه را «صرفه‌جویی‌های ناشی از مقیاس^۵» و «صرفه‌جویی‌های ناشی از تنوع^۶» تعیین می‌کند.

اما وقتی‌که بنگاه و بازار را به صورت دو روش جایگزین سازمان‌دهی توصیف می‌کنیم، آنگاه می‌توانیم به پرسشهای قدیمی پاسخهای جدیدی بدهیم. در این صورت، می‌توانیم با «تراز کردن^۷» مبادلات متفاوت با ساختارهای سازمان‌دهی متفاوت (بنگاه یا بازار) به شیوه‌ای تبعیض‌آمیز مرز کارآمدی بنگاه را تعیین کنیم. به عبارت دیگر، در حالت اخیر برای اینکه مشخص کنیم یک فعالیت باید در درون بنگاه انجام شود یا در بازار، باید هزینه‌های گوناگون انجام آن را مقایسه نماییم و مبادله مربوط به آن

1. David Kreps.
- 2 - Technological Construction.
- 3 - Governance Structure.
- 4 - Organizational Construction.
- 5 - Economies of Scale.
- 6 - Economies of Scope.
- 7 - Aligning.

را به شیوه‌ای انجام دهیم که کمترین هزینه را داشته باشد. در این چارچوب، می‌توانیم به هر دو پرسش کوز پاسخ دهیم: چرا بنگاه وجود دارد؟ و چرا تمام فعالیتها در یک بنگاه بزرگ سازمان‌دهی نمی‌شود؟ (کوز، ۱۹۳۷ و ویلیامسن، ۱۹۹۸، ص ۳۲).

۲-۴. فواید سازمانهای اقتصادی

سازمانهای اقتصادی ضمن پیچیده بودن برای اهداف بسیاری سودمند هستند. مهم‌ترین هدف سازمانها انجام انطباق است (برنارد، ۱۹۳۸ و هایک، ۱۹۴۵). اقتصاد هزینه‌ی مبادله هم این موضوع را می‌پذیرد (ویلیامسن، ۱۹۸۵، ۱۹۹۸ و ۱۹۹۹). سایر اهداف سازمانها را می‌توان به‌عنوان بسط یا اصلاح این هدف محوری در نظر گرفت. هایک معتقد است: «مسائل اقتصادی همواره در واکنش به تغییرات ایجاد می‌شوند» از این‌رو «مسئله اقتصادی جامعه تطبیق سریع در شرایط زمانی و مکانی خاص است» (هایک، ۱۹۴۵، ص ۵۲۳-۵۲۴). برنارد هم بر مسئله تطبیق تأکید دارد، ولی تطبیقی که مورد نظر اوست متفاوت از تطبیق مورد نظر هایک است. او می‌گوید: «بقای یک سازمان به توانایی‌اش برای حفظ کردن تعادلی که متشکل از عناصر پیچیده‌ای است... بستگی دارد. این مسئله مستلزم تعدیل مجدد فرآیندهای درونی بنگاه است. از این‌رو، موضوع محوری مورد علاقه ما فرآیندی است که براساس آن تطبیق صورت می‌گیرد» (برنارد، ۱۹۳۸، ص ۶).^۱

این نکته اهمیت دارد که تطبیق مورد نظر هایک تطبیقی خودکار است که در آن افراد به فرصتهای بازار واکنش نشان می‌دهند. وجود این فرصتها نیز از طریق تغییر قیمت‌های نسبی علامت‌دهی می‌شود. ولی تطبیق مورد نظر برنارد از نوع تطبیق مبتنی بر همکاری^۲ است که از طریق سازوکار اداری درون بنگاه انجام می‌شود. از نظر اقتصاد هزینه‌ی مبادله برای اینکه اقتصادی بتواند عملکرد خوبی داشته باشد، باید بتواند از عهده هر دو نوع تطبیق برآید. شیوه‌های مختلف سازمان‌دهی برحسب توانایی انطباقشان (از هر دو نوع) از یکدیگر متمایز می‌شوند.

۱- عباراتی که از هایک و برنارد نقل شده، برگرفته از ویلیامسن (۱۹۹۸) است.

2 - Cooperative Adaptation.

ویلیامسن در مورد مسئله تطبیق به دو نکته اشاره می‌کند: الف. نظریه‌های سازمان که مسئله تطبیق را پوشش می‌دهند نباید نظریه‌هایی ایستا باشد و ب. نظریه‌های سازمانی که برای انجام تطبیق مبتنی بر همکاری متکی بر سازمان اداری است، به‌وضوح با مسئله مدیریت سر و کار دارد. با این منطق، اقتصاد هزینه‌مبادله به‌طور عمده رویکردی «بین دوره‌ای»^۱، «تطبیقی و مدیریتی»^۲ است (ویلیامسن، ۱۹۹۸، ص ۳۳).

۲-۵. مراحل پیشرفت نظریه

در این قسمت مراحل پیشرفت نظریه بنگاه را به‌طور مختصر مرور می‌کنیم. از نظر ویلیامسن (۱۹۹۸) هر نظریه‌ای در مورد بنگاه باید بتواند چگونگی تعیین «حد و مرز فعالیت‌های بنگاه»^۳ را توضیح دهد؛ به‌عبارت دیگر، نظریه باید مبنای تصمیم «ساختن یا خریدن» را روشن و مشخص نماید که چه زمانی بنگاه شکل می‌گیرد؟ تا چه حد رشد می‌کند و در چه شرایطی تصمیم به کوچک شدن می‌گیرد؟

در چارچوب اقتصاد نئوکلاسیک بنگاه به‌منزله یک تابع تولید است و ادغام بنگاه‌ها (کوچک و بزرگ شدن آنها) به دو شیوه توضیح داده می‌شود. «بین»^۴ (۱۹۶۸) از نظر فنی و صرفه‌جویی‌های ناشی از مقیاس به موضوع می‌نگرد. اگر از نظر فیزیکی و فنی این امکان وجود داشته باشد که مراحل مختلف تولید در یک کارخانه به‌دنبال هم ردیف شوند، آنگاه بهترین زمینه ادغام وجود دارد. در این شرایط مراحل تولید از نظر فنی قابل تفکیک نیست و تولید یک کارخانه تا جایی افزایش می‌یابد که هزینه متوسط بلندمدت به حداقل خود برسد. سطح تولید متناظر با حداقل هزینه متوسط بلندمدت اندازه بهینه فعالیت بنگاه را مشخص می‌کند.

در مواردی که مراحل متوالی تولید از نظر فنی قابل تفکیک است و تولید در یک بنگاه انجام می‌شود یا یک بنگاه چند کارخانه دارد یا مراحل تولید و توزیع ادغام می‌شود، این رویکرد نئوکلاسیک نمی‌تواند توضیح دهد. برای توضیح حد و مرز بهینه

- 1 - Intertemporal.
- 2 - Managerial.
- 3 - Boundaries of the Firm.
- 4 - Bain.

فعالیت بنگاه باید به دنبال گزینه‌ای بود که توانایی توضیح چنین پدیده‌هایی را داشته باشد. در اینجا، قدرت بازاری به عنوان یک گزینه مطرح شده است:

«خبرگان تردیدهایی را مطرح نموده‌اند ... مبنی بر اینکه بخش قابل توجهی از ادغام‌های عمودی بر مبنای صرفه‌جویی در هزینه توجیه نمی‌شود. این مسئله به طور ویژه در مورد ادغام تسهیلات توزیعی [در بنگاه] صادق است... منطق چنین کنش متقابلی به وضوح قدرت بازاری‌ای است که بنگاه به دست می‌آورد» (بین، ۱۹۶۸، ص ۳۸۱).

قدرت بازاری مؤلفه‌ای است که می‌تواند بسیاری از پدیده‌های جهان واقع را توضیح دهد. اما در مواردی هم از توضیح اینکه چرا ادغامی شکل گرفته است باز می‌ماند. به عنوان مثال، بازاری را در نظر بگیرید که در آن چند بنگاه تثبیت شده، قدرت بازاری بسیار زیادی دارند. در چنین مواردی، علت ورود بنگاه‌های دیگر به بازار و ادغام آنها با یکدیگر چیست؟ توضیحات نئوکلاسیک در مورد تعیین‌کننده‌های حد و مرز بنگاه در مواردی سودمند است، ولی به طور معمول این توضیحات کامل نیست.

برای پر کردن این خلأ تلاش‌های زیادی صورت گرفته است. رونالد کوز (۱۹۳۷) در تبیین علت شکل‌گیری بنگاه به این صورت بحث خود را مطرح می‌کند که در بازار همه فعالیتها از طریق سازوکار قیمت هماهنگ می‌شود. اما علت اینکه چند فعالیت بازاری با هم ادغام می‌شود و تحت مالکیت واحد در درون یک بنگاه به کسب سود می‌پردازد، هزینه‌بر بودن استفاده از سازوکار بازار است. مؤلفه تحلیلی مهمی که کوز برای تبیین حد و مرز بنگاه ارائه می‌کند صرفه‌جویی در هزینه‌هاست. در واقع، برخلاف تصور رایج مبنی بر اینکه بنگاه در حوزه تحلیلهای نهایی‌گرایی قابل تبیین نیست، کوز با این تحلیل دامنه تحلیلهای نهایی‌گرایی را به درون بنگاه نیز گسترش داد. می‌توان این‌گونه نیز استدلال نمود که کوز مجبور شد تشکیل بنگاه را با صرفه‌جویی در هزینه توضیح دهد؛ چراکه در غیر این صورت، وجود بنگاه با تحلیلهای نهایی‌گرایی

قابل توضیح نبود (ورمن^۱، ۱۹۹۵، ص ۴۳).

کوز در مورد اینکه بنگاه چه مشخصه‌هایی دارد که سبب صرفه‌جویی در هزینه‌ها می‌شود توضیحی نداد. این سؤال را بنیان‌گذاران رویکرد حقوق مالکیت یعنی «آلچیان و دمستز^۲» پاسخ دادند. از نظر آنها بنگاه دو مشخصه متمایزکننده دارد. اولین مشخصه آن تولید تیمی^۳ (استفاده تیمی از منابع) است. زمانی تولید تیمی صورت می‌گیرد که این کار نسبت به حاصلجمع محصولات تک‌تک اعضای تیم، محصول بیشتری ایجاد کند. در واقع، تولید تیمی برحسب «جدایی ناپذیری فن‌آورانه^۴» تعریف می‌شود. اما مشکل تولید تیمی این است که عملکرد اعضای تیم از روی محصول کل قابل قضاوت نیست. این مسئله نظارت و کنترل را ایجاب می‌کند و نظارت هم هزینه‌بر است. هزینه‌بر بودن نظارت هم طفره رفتن از کار را جذاب می‌کند. زیرا، هزینه‌های نظارت را همه اعضا متحمل می‌شوند؛ ولی منافع طفره‌روی را فرد طفره‌رو کسب می‌کند. حال سؤال این است که کارآترین راه برای حفظ منافع تولید تیمی و کاهش هزینه‌های سازمان‌دهی و کنترل اعضای تیم چیست؟ پاسخ این سؤال ویژگی دوم بنگاه را مشخص می‌کند. می‌توان با دادن جایگاه محوری به یکی از اعضای تیم به‌عنوان ناظر از میزان هزینه‌ها کاست. اما چه کسی بر ناظر نظارت می‌کند؟ (آلچیان و دمستز، ۱۹۷۲، ص ۷۸۲). از نظر آلچیان و دمستز (۱۹۷۲) اگر سود خالص تیم به ناظر برسد، آنگاه ناظر برای بهینه‌کردن عملکرد تیم از انگیزه شخصی برخوردار خواهد شد و این علت موفقیت بنگاه سنتی سرمایه‌داری است.

این سؤال قابل طرح است که چرا به این نگرش، رویکرد حقوق مالکیت اطلاق می‌شود؟ نظریه‌پردازان مهم‌ترین کارکرد حقوق مالکیت را درونی کردن آثار خارجی می‌دانند. با ظهور بنگاه‌های سنتی هم حقوق مالکیت جدیدی برای مدیر تعیین شده است. این حقوق مالکیت، آثار خارجی ناشی از مسئله طفره رفتن از کار در تولید تیمی

1 - Vromen.

2 - Alchian and Demsetz.

3 - Team Production.

4 - Technological Inseparability.

را درونی می‌کند. در نتیجه منابع به‌طور کارآ تخصیص می‌یابد و مورد استفاده قرار می‌گیرد (ورمن، ۱۹۹۵، ص ۴۴).

رویکرد کوز از یک نظر متفاوت از رویکرد آلچیان و دمستز است. نظریه‌پردازان اخیر به مالکیت واحد در درون بنگاه تولیدی معتقد نیستند (ورمن، ۱۹۹۵، ص ۵-۴۴). از نظر آلچیان و دمستز قرارداد بین کارگر و کارفرما مشابه قرارداد خریدار و فروشنده در بازار است و هیچ‌گونه قدرت هدایت یا گرداندگی‌ای در بنگاه وجود ندارد یعنی رفتار بنگاه شبیه رفتار بازار است. بنگاه هم ماحصل یک فرآیند تعادلی پیچیده است (جنسن و...، ۱۹۷۶، ص ۳۱۱).

«گروسمن^۲» و «الیور هارت^۳» (۱۹۸۶)، «هارت و مور^۴» (۱۹۹۰) و «هارت» (۱۹۹۵) با توجه به ناقص بودن قراردادهای بنگاه را با رویکرد حقوق مالکیت توضیح داده‌اند. نگاه معمول در مورد ادغام عمودی این است که مالکیت بنگاه‌های ادغام شده یکی می‌شود^۵ و هر دو بنگاه اولیه پس از ادغام به یک مدیر گزارش می‌دهند و مدیر به نحوی دو مرحله تولید را مدیریت می‌کند که سرمایه‌گذاری‌ها هماهنگ شود و قدرت تطبیق بنگاه افزایش یابد. اما نظریه‌پردازان یادشده مالکیت واحد را نمی‌پذیرند. در عوض معتقدند که اگر A ، B را بخرد آنگاه A به‌طور حاشیه‌ای حق کنترل B را دارد و اگر B ، A را بخرد B از چنین حقی برخوردار می‌شود. در واقع، این مسئله دارای اهمیت است که مالکیت به کدام سمت حرکت می‌کند. به عبارت دیگر، آنها به‌نوعی از «مالکیت جهت‌دار^۶» اشاره دارند و این تمایز نظریه آنها از سایر نظریه‌های ادغام عمودی است.

در این چارچوب، ناکارایی به‌کلی به اختلالات پیشینی سرمایه‌گذاری منتسب می‌شود که به‌واسطه ترتیبات مالکیتی جایگزین ایجاد شده است. یعنی، در هر شرایط ویژه‌ای نوع خاصی از بنگاه کارآست. اگر بنگاه‌ها متناسب با شرایط ایجاد نشده

- 1 - Jensen and Meckling.
- 2 - Sanford Grossman.
- 3 - Oliver Hart.
- 4 - Moore.
- 5 - Unified Ownership.
- 6 - Directional Ownership

باشند، ناکارآ خواهند بود. از نظر گروسمن و هارت هر مرحله تولید تصمیمات سرمایه‌گذاری خود را به‌طور جداگانه اتخاذ می‌کند و منافع خالص آن را به خود اختصاص می‌دهد و نیازی نیست که مدیری واحد هر دو مرحله را مدیریت نماید.

ویلیامسن این نظریه را از این نظر مورد انتقاد قرار می‌دهد که معلوم نیست چرا و چگونه دو بنگاه به‌صورت یک بنگاه بدون مدیریت واحد ادغام می‌شوند. این مشکل زمانی مشهود می‌شود که بخواهیم در مورد ادغام N بنگاه بحث کنیم (ویلیامسون، ۱۹۹۸، ص ۳۴).

به زبان ساده منطق بحث نظریه‌پردازان حقوق مالکیت این‌گونه است: به‌دلیل وجود عقلانیت محدود قراردادهای ناقص است. یعنی وقتی که دو بنگاه با هم قرارداد می‌بندند تمام وقایع محتمل را نمی‌توانند پیش‌بینی کنند و حق کنترل را تعیین نمایند. بنابراین مالک به‌عنوان دارنده «حق کنترل حاشیه‌ای»^۱ تعریف می‌شود. یعنی مالک این حق را دارد که در شرایط محتمل‌الوقوعی که در قرارداد تصریح نشده است از منابع و دارایی‌ها استفاده کند. در نتیجه، توزیع حقوق مالکیت رسمی تخصیص منابع و رفتارها را متأثر می‌کند. برای مثال، کارگزاران کمتر تمایل دارند در دارایی‌های محدود شده به کاربری‌های خاص و سایر دارایی‌هایی که مالک آن نیستند سرمایه‌گذاری کنند.

در این نظریه بنگاه به‌عنوان مجموعه‌ای از دارایی‌ها که مالکیت اشتراکی دارد تعریف می‌شود. تمایز بین کسی که به‌طور مستقل قرارداد منعقد می‌کند^۲ و یک کارگر از آنجا مشخص می‌شود که آیا فرد، مالک دارایی‌های فیزیکی مورد استفاده‌اش می‌باشد یا نه؟ اهمیت مالکیت یک دارایی از این جهت است که وقتی کسی مالک یک دارایی نیست در ارتباط با آن سرمایه‌گذاری نمی‌کند که براساس یک قرارداد مشخص نتواند از آن عایدی کسب کند. زیرا این خطر وجود دارد که مالک دارایی مانع بازدهی سرمایه‌گذاری شود. از این‌رو، فردی که سرمایه‌گذاری مهمی در رابطه با یک دارایی ویژه می‌کند باید مالک آن هم باشد. به‌کار گرفتن یک کارگر و استفاده از

1 - Residual Rights of Control.
2 - Independent Contractor.

نیروی کار او در درون بنگاه به این معنی است که کارگر ریسک استثمار را پذیرفته است. زیرا، مدیر می‌تواند او را اخراج کند. اما به‌کار گرفتن فردی که به‌طور مستقل قرارداد می‌بندد به این معنی است که به او قدرت استثمار بنگاه داده شده است. زیرا او می‌تواند بنگاه را با خارج کردن دارایی‌هایش متوقف کند. اندازه بهینه بنگاه به وسیله این دو نیروی متضاد تعیین می‌شود.

در رویکرد اقتصاد هزینه مبادله به مسئله حد و مرز بنگاه از مفهوم یک «فناوری مرکزی»^۱ نگریسته می‌شود؛ به‌نحوی که ادغام و جدا شدن از فناوری مذکور مشکلی برای بنگاه ایجاد نمی‌کند. پس از تبیین این هسته مرکزی، اینکه آیا حول این مرکز، ادغام پسینی، پیشینی یا افقی^۲ صورت گیرد یا نه بررسی می‌شود (ویلیامسن، ۱۹۸۵، ص ۹۸-۹۶). به عبارت دیگر، در رویکرد اقتصاد هزینه مبادله به مسئله بنگاه، به سؤلهایی از قبیل اینکه آیا بنگاه با یک مرحله قبل از خودش ادغام بشود و مواد خام مورد نیازش را درون بنگاه تهیه کند؟ (آیا خودروساز فولاد مورد نیازش را از بازار بخرد یا خودش آن را تولید کند؟)؛ آیا یک بنگاه با یک مرحله بعد از خودش ادغام بشود؟ (آیا خودروساز فروش و توزیع محصولاتش را هم برعهده بگیرد؟)؛ آیا دو بنگاه که یک مرحله از فرآیند تولید را برعهده دارند با هم ادغام بشوند؟ (آیا دو خودروساز به‌صورت افقی ترکیب شده و یک شرکت بزرگ‌تر را شکل بدهند؟)؛ آیا دو بنگاه که به‌صورت افقی و عمودی ربطی به هم ندارند با هم به‌صورت مختلط ادغام شده و یک بنگاه مختلط (اختاپوسی)^۳ به‌وجود بیاورند؟ (آیا یک خودروساز و یک بانکدار زیر یک پرچم جمع بشوند؟) و مانند آن پاسخ داده می‌شود. البته در این مبادلات مراحل تولید از نظر فنی قابل تفکیک است.

حال باید پرسید اقتصاد هزینه مبادله پاسخ این سؤالات را چگونه می‌دهد؟ اگر بنگاه خیلی کوچک باشد و از صرفه‌های ناشی از مقیاس یا تنوع استفاده نکرده باشد

1 - Core Technology.

۲ - برای مطالعه اصل این دیدگاه به گروسمن و هارت (۱۹۸۶) و برای مروری بر این نظریه به فوس (Foss) و دیگران (۱۹۹۹) مراجعه کنید.

3- Conglomerate.

به طور طبیعی تولیدی در سطح کارآمد ندارد؛ زیرا منحنی هزینه متوسط نزولی است و با افزایش مقیاس تولید می‌تواند محصولاتش را با قیمت واحد کمتری تولید کند و منتفع شود. در چنین مواردی تصمیم ساختن یا خریدن روشن است. با این حال، در بسیاری از مبادلات از نظر فنی این امکان وجود دارد که کالا در درون بنگاه تولید شود یا از بازار خریداری شود. در این موارد تصمیم براساس ملاحظات هزینه‌ی مبادله در حالات مختلف انجام می‌شود. این یک تحلیل خرد اقتصادی است. از یک طرف، براساس ویژگی‌های هر مبادله هزینه آن بررسی می‌شود و از طرف دیگر، قابلیت شیوه‌های مختلف انجام مبادله تحلیل می‌شود. مطالعه ما یک تحلیل هزینه-فایده است.

به عنوان مثال، بازار محصولات واسطه‌ای را در نظر بگیرید. اینکه یک بنگاه محصولات واسطه‌ای مورد نیاز را تولید کند یا از بازار بخرد، نتیجه‌ی چنین محاسبه‌ای ممکن است جایگزینی سلسله‌مراتب به جای بازار باشد. در چنین بنگاهی مالکیت تمام مراحل تولید متحدالشکل است. یعنی یک فرد واحد یا یک گروه مشخص مالکیت تمام مراحل را در اختیار دارد. سرمایه‌گذاری‌ها و تصمیمات استراتژیک به وسیله سلسله‌مراتب هماهنگ می‌شود و اختلافاتی که بین مراحل مختلف تولید به وجود می‌آید از طریق یک حکم^۱ حل و فصل می‌شود (یک بنگاه خودش دادگاه و محل رجوع نهایی^۲ است). چنین محاسبات قراردادی‌ای به تمام مسائل بنگاه از قبیل سازمان‌دهی نیروی کار در درون بنگاه و انتخاب بین بدهی و سهام^۳ قابل تسری است. به طور خلاصه در شرکت‌های پیشرفته انتخاب‌های قراردادی مقایسه‌ای^۴ حاکم است.

«نظریه کارگزاری^۵» آخرین نظریه بنگاهی است که در اینجا بررسی می‌شود. این نظریه به طور عمده به روابط استخدامی مربوط می‌شود. بر این مبنا، ستاده بنگاه به طور همزمان توسط درک موقعیت و تلاش کارگزار مشخص می‌شود. پیچیدگی

1 - Fiat.

2 - Ultimate Appeal.

۳- بدهی بیشتر یک ابزار بازاری است، ولی سهام ابزاری است که مربوط به سلسله مراتب می‌شود.

4 - Comparative Contractual Choices.

5 - Agency Theory.

رابطه کارفرما- کارگزار از این واقعیت ناشی می‌شود که اطلاعات طرفین قرارداد متقارن نیست. یعنی کارگزار اطلاعاتی دارد که از چشم کارفرما مخفی است. این مشکل در صورت ریسک‌گریز بودن کارگزار تشدید می‌شود.

به واسطه این دو موضوع به‌هنگام انعقاد قرارداد بین انگیزه‌های کارگزار و میزان کارآمد ریسک‌پذیری او بده- بستانی ایجاد می‌شود. به‌عنوان مثال اگر مالک بنگاه (کارفرما) خود مدیریت بنگاه (کارگزاری) را هم برعهده بگیرد، انگیزه او برای کسب سود در حداکثر قرارداد و در عین حال میزان ریسکی هم که تحمل می‌کند در انتها درجه خود است. بنابراین مدیران تمایل دارند با انتقال بخشی از مالکیت از ریسک فعالیتشان بکاهند که این قرین با کاهش انگیزه آنهاست. زیرا بخشی از سود را باید به دیگران بدهند. در این شرایط، ممکن است مدیر افزون بر کسب سود اهداف دیگری (مثل رشد بنگاه و بزرگ کردن اندازه آن) را دنبال کند تا مطلوبیتش حداکثر شود. این امکان مجموعه مالکان را به تکاپو می‌اندازد تا به‌نحوی مدیر را کنترل کنند. برای این منظور، سعی می‌کنند بین انگیزه‌های مدیر و ریسک‌پذیری او توازن برقرار و قرارداد بهینه‌ای را تنظیم نمایند.

با این رویکرد می‌توان مرز بهینه فعالیت بنگاه را تعیین نمود. برای رابطه کارگزار- کارفرما مثالهای متعددی قابل تصور است. یکی از موارد این است که آیا بخش توزیع در بنگاه ادغام شود یا خیر؟ این مسئله تابعی از توانایی نظارت بر عملکرد عامل فروش است. ادغام کردن مراحل از تولید که سنجش کیفیت محصولات آن دشوار است را می‌توان در چارچوب اقتصاد هزینه مبادله نیز بررسی نمود (هولم استروم^۱، ۱۹۹۶، ص ۳۲). کیفیت یک کالا در اعتبار نام تجاری بنگاه مؤثر است و از این‌رو، به بحث محدود شدن دارایی به کاربری‌های خاص مربوط می‌شود.

از نظر هولم استروم نظریه کارگزاری و اقتصاد هزینه مبادله دافع و ناقض یکدیگر نیستند (هولم استروم، ۱۹۹۶، ص ۳۲). ویلیامسن معتقد است که رویکرد نظریه کارگزاری باید از مسئله ریسک‌پذیری کارآمد به سمت خطرات قراردادی درون بنگاه

حرکت کند (که این هم از ابتدا مورد توجه اقتصاد هزینه مبادله بوده است) تا به شیوه مطلوبی وارد موضوع تصمیم «ساختن یا خریدن» شود. امید می‌رود که در فرآیند توسعه، این دو رویکرد مکمل هم شوند، به‌صورتی که هرکدام در شرایط متفاوتی به‌کار روند (ویلیامسن، ۱۹۹۸، ص ۳۵).

۳. دلالت‌های اقتصاد هزینه مبادله

ویژگی‌های نظریه‌ای که در مورد سازمان اقتصادی مطرح می‌شود چیست؟ ویلیامسن معتقد است بیشتر نظریه‌های مطرح ناظر به گذشته‌اند^۱ (ویلیامسن، ۱۹۹۸، ص ۳۵). یعنی نظریه‌ها به‌طور عموم به‌دنبال توضیح رفتار گذشته سازمانها و درک منطق رفتار آنها بوده‌اند. هرچند که این رویکرد اطلاعات مفیدی را فراهم می‌کند، اما باروری زیادی ندارد. زیرا نمی‌تواند پیش‌بینی‌های خوبی از رفتار آینده سازمانها ارائه کند. ویلیامسن (۱۹۹۸) در این مورد مطلبی را از «نیکلاس جورج-روگن»^۲ نقل می‌کند مبنی بر اینکه «اگرچه هدف علوم در کل پیش‌بینی نیست و به‌خاطر کسب خود دانش است، ولی پیش‌بینی معیار علمی بودن دانش است» (ویلیامسن، ۱۹۷۱، ص ۳۷). از این‌رو، وی معتقد است که دیر یا زود باید نظریه‌هایی در مورد سازمان اقتصادی مطرح شود که توانایی پیش‌بینی داشته باشد.

ویلیامسن می‌گوید اقتصاد هزینه مبادله نه تنها دربردارنده مفاهیم جالبی است و برای درک بسیاری از پدیده‌ها به‌کار گرفته شده؛ بلکه برای پیش‌بینی هم مفید است (ویلیامسن، ۱۹۹۸، ص ۳۶). برای هدف پیش‌بینی، نظریه باید عملیاتی شود^۳ و این متضمن مراحل ذیل است: الف. باید واحد تحلیل که بر مبنای آن سازمان شکل می‌گیرد مشخص شود؛ ب. ویژگی‌های ساختارهای سازمان‌دهی مبادلات تبیین شود؛ ج. باید به شیوه‌ای تبعیض‌آمیز بین واحد تحلیل [یعنی مبادلات مختلف] و ساختارهای

1 - Retrospective.

2 - Nicholas Georgescu – Roegen.

3 - Operationalize.

مختلف سازمانی توازن برقرار شود^۱ و د. پیش از آن باید امکان آزمونهای تجربی فراهم شده باشد (ویلیامسون، ۱۹۹۸، ص ۳۶).

۳-۱. واحد تحلیل

از نظر کامونز واحد اصلی تحلیل باید حاوی سه اصل «تضاد^۲»، «دوطرفه بودن^۳» و «نظم^۴» باشد. این واحد، مبادله است. اقتصاد هزینه مبادله، مبادله را به عنوان واحد تحلیل پذیرفته است و سازمان‌دهی [مبادلات] به طور کامل در ارتباط با سه اصلی است که کامونز به آنها اشاره کرده است (ویلیامسن، ۱۹۹۹).

بوکانن معتقد است که پذیرش مبادله به عنوان واحد تحلیل باعث شده است که اقتصاد به جای اینکه علم انتخاب^۵ باشد به علمی در مورد قراردادهای^۶ تبدیل شود (بوکانن، ۱۹۷۵، ص ۲۲۹). برای اینکه مبادله به عنوان واحد تحلیل دارای معنای عملیاتی باشد باید مشخص شود که چه عواملی یک مبادله را از سایر مبادلات متمایز می‌کند. با توجه به اینکه می‌دانیم به دلیل محدود بودن عقلانیت، قراردادهای پیچیده ناقص هستند و به دلیل فرصت‌طلبی طرفین قرارداد، این خطر ایجاد می‌شود که تطبیق به‌درستی صورت نگیرد، این سؤال مطرح می‌شود که کدام یک از ویژگی‌های مبادله باعث می‌شود این خطرهای قراردادی افزایش یابد و چگونه می‌توان از میزان این خطرها کاست؟ با تشخیص این ویژگی‌ها می‌توان بین مبادلات تمایز قائل شد و این ایده که مبادله واحد تحلیل است را عملیاتی نمود.

همان‌طور که در قسمت دوم مقاله به‌طور مفصل بحث شد سه بعد از ابعاد مبادلات یعنی بسامد مبادلات، عدم اطمینان و محدود شدن دارایی به کاربری‌های خاص دارای

۱- این عبارت در چارچوب اقتصاد هزینه مبادله بدان معناست که باید بین مبادلات به‌عنوان واحد تحلیل و شیوه‌های مختلف انجام مبادله به‌عنوان ساختارهای سازمانی بدیل توازن برقرار کرد. منظور از اینکه این توازن به شیوه‌ای تبعیض‌آمیز انجام شود این است که بین قابلیت‌ها و هزینه‌های شیوه‌های مختلف انجام مبادله تحلیل هزینه فایده شود و مشخص شود که برای انجام هر مبادله کدام شیوه بهترین است.

2 - Conflict.

3 - Mutuality .

4 - Order.

5 - Science of Choice.

6 - Science of Contracts.

اهمیت است و توجه به آنها برای مطالعه و ویژگی‌های مبادلات توصیه شده است. محدود شدن دارایی به کاربری‌های خاص باعث افزایش وابستگی‌های دو جانبه می‌شود. نتیجه طبیعی این مسئله این است: مبادله‌ای که در ابتدا برای آن عرضه‌کنندگان زیادی وجود داشت، به مبادله‌ای با تعداد کم مبادله‌کنندگان تبدیل می‌شود. این ویژگی باعث می‌شود مبادلات به شیوه‌های محدودتری انجام شود. این ویژگی به منزله نیروی محرکه‌ای برای اقتصاد هزینه مبادله است و بر این اساس پیش‌بینی‌های زیادی امکان‌پذیر شده است.

۲-۳. سازمان‌دهی

همان‌گونه که گفته شد از نگاه اقتصاد هزینه مبادله بنگاه یک تابع تولید نیست؛ بلکه یک ساختار سازمان‌دهی است. افزون بر این، از نظر ویلیامسن (۱۹۹۶، ۱۹۹۸، ۱۹۹۹ و ۲۰۰۰) ساختار سازمان‌دهی اصول سه‌گانه کامونز را تأمین می‌کند. به نظر او در هر مبادله به‌طور بالقوه فرصت‌طلبی افراد این امکان را ایجاد می‌کند که منافع افراد در تضاد با یکدیگر قرار گیرد و این تهدیدی است که می‌تواند منافع طرفین مبادله را از بین ببرد. در این چارچوب، ساختار سازمان‌دهی وسیله‌ای است که می‌تواند با ایجاد نظم در مبادله منافع طرفین آن را تضمین نماید. وقتی نهادها را در مقایسه با یکدیگر تجزیه و تحلیل می‌کنیم، آنگاه بنگاه، بازار، قراردادهای ترکیبی و دوایر دولتی هر کدام به‌عنوان یکی از چندین شیوه سازمان‌دهی مطرح می‌شوند. حال سؤال این است که ویژگی‌های اساسی هر کدام از این شیوه‌های بدیل سازمان‌دهی چیست که آنها را از یکدیگر متمایز می‌کند؟

نخست: هر شیوه سازمان‌دهی با قراردادهای خاصی مشخص می‌شود. این قراردادها باید براساس «قانون قراردادها»^۱ اجرایی شود. بر این مبنا، ویلیامسن این فرضیه را بسط داده است که هر شیوه عام سازمان‌دهی - بازار، قراردادهای ترکیبی و بنگاه - باید با شکل متفاوت و ویژه‌ای از قانون قراردادها حمایت شود (ویلیامسن، ۱۹۹۱، ص ۲۷۱).

در مورد بازار ایده آل کلاسیک که در آن مبادلات بدون هزینه صورت می‌گیرد قانون قرارداد کلاسیک به کار می‌رود. در این چارچوب، هویت طرفین مبادله اهمیتی ندارد. در بازارهای ایده آل خریدار و فروشنده با یکدیگر هیچ نوع وابستگی متقابلی ندارند و هر کدام می‌توانند بدون تحمیل هزینه‌ای بر دیگری کار خود را انجام دهند. در چنین شرایطی حقوق مالکیت تعریف شده است (هزینه‌های مبادله صفر است) و امکان تقلب، کلاهبرداری و... وجود ندارد. در این قالب، قراردادها فقط به این دلیل در هر دوره تجدیدنظر می‌شوند که افراد به‌طور پیوسته در بازارهای اتمی درگیر مزایده هستند و با تغییر قیمت نسبی شروع به نشان دادن واکنش می‌کنند. مبادلات به‌طور کامل رواج دارد و قانون قرارداد کاملاً به‌صورت حقوقی تفسیر می‌شود. به‌عنوان مثال، در مواردی که قراردادهای رسمی نوشته نشده است و امکان وقوع اختلاف وجود دارد، قواعد برگرفته از قانون قرارداد به‌طوراکید و در چارچوب حقوقی اعمال می‌شود. در این مورد، قانون قراردادها با سازمان‌دهی بازاری خودکار و مستقل سازگار است و آنرا حمایت می‌کند.

در مواردی که طرفین قرارداد استقلال و وابستگی قابل توجهی به یکدیگر دارند قانون قرارداد نئوکلاسیک کاربرد دارد. در این مورد که طرفین قرارداد (یا یکی از آنها) زیانهای ناشی از نقض قرارداد یا تطبیق نادرست را به دوش می‌کشند، هویت افراد اهمیت می‌یابد. نکته‌ای که در این قانون وجود دارد این است که طرفین از اجرای اکید قانون به‌صورت حقوقی رهایی می‌یابند. قراردادهای بلندمدت موضوع چنین قانون قراردادی است. به‌عنوان مثال، شرکت مخابرات برای رساندن خدمات مخابراتی به مشترکان با شرکتهای پیمانکاری قرارداد می‌بندد. واگذاری جمع‌آوری زباله، استخراج معادن نفت و گاز و... به شرکتهای پیمانکاری و ایجاد یک رابطه بلندمدت، همگی مثالهایی هستند از آنچه توسط قانون قرارداد نئوکلاسیک حمایت می‌شود.

در این چارچوب نقض قرارداد به سه شکل رخ می‌دهد: الف. نقض قرارداد پیامدهای کمی دارد که نفع خالص بحث کردن درباره آن منفی است و بنابراین مورد بحث قرار نمی‌گیرد؛ ب. نقض قراردادها پیامدهای متوسطی دارد. در این مورد،

قرارداد در معنایی که لیولاین مطرح نمود معنا پیدا می‌کند. یعنی، «قرارداد چارچوبی است که تقریباً هیچ‌گاه روابط واقعی و عملی را به‌دقت معین نمی‌کند، بلکه یک طرح اجمالی و کلی است که روابط واقعی حول آن متغیرند، در موارد تردید به منزله یک راهنما و هنجاری است که در نهایت زمانی به آن رجوع می‌شود که کارکرد روابط متقابل متوقف می‌شود» (لیولاین، ۱۹۳۱، ص ۷-۷۳۶، به نقل از ویلیامسن، ۱۹۹۱). به‌عبارت دیگر، در این نوع روابط قراردادی بلندمدت، قرارداد به جزئیات نمی‌پردازد؛ بلکه به‌شکلی طراحی می‌شود که مشخص کند در صورت وقوع مشکلات احتمالی چگونه عمل شود. به‌عنوان مثال، در این قراردادها شرایطی مشخص می‌شود که در صورت ایجاد اختلالات پیش‌بینی نشده طبق آنها عمل شود یا ایجاب می‌کند که در صورت وقوع یک اتفاق، اطلاعات به‌طور شفاف رد و بدل شود و برای اختلالات قابل پیش‌بینی دامنه قابل اغماضی را در نظر می‌گیرد و در موارد خاصی که زیان یکی از طرفین قرارداد بیش از حد می‌شود این امکان گذاشته می‌شود که طرفین بتوانند آن را در مدت معینی حل و فصل نمایند؛ ج. در مورد روابط بلندمدت قراردادی تنها زمانی نقض قرارداد به دادگاه منتهی می‌شود که اختلالات ایجاد شده خیلی بزرگ و منفعت خالص رجوع به دادگاه مثبت باشد. در این صورت، «نظم دادگاهی»^۱ معنی‌دار می‌شود. به‌همین دلیل گفته می‌شود در چنین مبادلاتی، برای رفع اختلافات دادگاه آخرین محل رجوع است و برای هر مسئله جزئی به آن رجوع نمی‌شود و در اغلب موارد راه‌حل خصوصی پیش گرفته می‌شود.

همان‌طورکه ملاحظه شد قانون قرارداد کلاسیک با بازار و قانون قرارداد نئوکلاسیک با قراردادهای بلندمدت سازگار است و هرکدام یکی از این شیوه‌های سازمان‌دهی را حمایت می‌کند. اما از سلسله مراتب که یک سازمان درونی است کدام قانون قرارداد حمایت می‌کند.

«آلچیان و...» (۱۹۷۲) در مورد بنگاه این ایده که بنگاه چیزی جز مجموعه‌ای از قراردادهای بازاری نیست را گسترش دادند. رابطه کارفرما و کارگر مثل رابطه

فروشنده و خریدار است. اشکال وارد شده بر این مقاله بنیادی اینست که جایگاه مدیر و دستوراتی که صادر می‌کند در این چارچوب چیست؟^۱

یک پاسخ این سؤال این است که اعتبار حکم مدیر از قرارداد استخدامی نشأت می‌گیرد. ویلیامسن در تکمیل بحث، «بکترین مدارا^۲» را مطرح می‌کند: «قانون قرارداد ضمنی‌ای که در سازمان درونی بنگاه به‌کار می‌رود مداراست. دادگاه در مورد اختلافاتی که پیرامون قیمت‌ها، کیفیت محصول، زیانهای ناشی از تأخیر و مانند آن است به قضاوت می‌نشیند؛ ولی از شنیدن اختلافاتی که قسمتهای درونی یک سازمان روی موضوعات فنی مشخص دارد، اجتناب می‌کند. با توجه به اینکه دسترسی به دادگاه ممکن نیست، طرفین باید اختلافاتشان را به‌طور درونی حل کنند. بر این اساس، سلسله مراتب دادگاه خودش است به‌عنوان آخرین مرجع رجوع» (ویلیامسن، ۱۹۹۱، ص ۲۷۴).

به‌عبارت دیگر، وقتی که در درون بنگاه بین قسمتهای مختلف اختلافی پیش می‌آید، اختلاف در درون سلسله مراتب و در نهایت از طریق رأی مدیر حل و فصل می‌شود.^۳ به این ترتیب می‌بینیم که هر شیوه سازمان‌دهی با یک نوع قانون قرارداد سازگار است و توسط آن حمایت می‌شود.

دوم: ویژگی دیگری که باعث می‌شود شیوه‌های سازمان‌دهی از یکدیگر متمایز شوند مسئله انطباق است. همان‌طور که گفته شد هدف اصلی سازمانهای اقتصادی انطباق است. هرچه سازمانهای اقتصادی از قدرت انطباق بیشتری برخوردار باشند از عملکرد اقتصادی بالاتری هم منتفع خواهند شد. منتها، موضوع این است که یک شیوه سازمان‌دهی وجود ندارد که هم انطباق خودکار و هم انطباق مبتنی بر همکاری را با کارآیی تضمین نماید. بلکه هر شیوه سازمان‌دهی به‌طور نسبی در موردی کارآتر و در موردی ناکارآتر است. بنابراین توانایی انطباق یکی از مشخصه‌های شیوه‌های

۱ - برای مرور نظریات بنگاه به فوس و دیگران، ۱۹۹۹ مراجعه نمایید.

2- Forbearance.

۳- البته، در درون بنگاه مسأله‌ی هماهنگی به‌طور خصوصی سامان می‌یابد و دادگاه هم در مورد آن دخالت نمی‌کند. ولی در مورد اختلافات کارگر با کارفرما و... حکم دادگاه معتبر است

سازمان‌دهی است.

افزون بر این، شیوه‌های سازمان‌دهی از دو ابزار «ایجاد انگیزه» و «کنترل اداری» برای مقصود خود بهره می‌برند. توانایی استفاده از این ابزارها ضمن متفاوت بودن در شیوه‌های مختلف سازمان‌دهی از مشخصه‌های شیوه‌های سازمان‌دهی نیز محسوب می‌شوند. برای روشن شدن موضوع می‌توان تفاوت‌های بارز بازار و بنگاه را به صورت زیر مطرح کرد:

الف. شدت انگیزه‌ها: در بازار انگیزه‌ها بسیار قوی‌تر از درون بنگاه است؛ ب. کنترل اداری: بنگاه‌ها امکان استفاده از قواعد و آیین‌های اداری را دارند؛ ج. انطباق: بازارها با واکنش به تغییر قیمت‌های نسبی به‌طور خودکار تعدیل شوند. در مقابل بنگاه‌ها مسئله انطباق را با تشریک مساعی حل می‌کنند و د. قانون قراردادهای: قانون قرارداد بازار یک قانون حقوقی و متکی بر حکم دادگاه است، درحالی‌که در بنگاه حکم دادگاه با حکم (نظم) خصوصی جایگزین و اختلافات از طریق حکم مدیر حل و فصل می‌شود (در عمل بنگاه دادگاه خودش است).

۳-۳. پیش‌بینی

اقتصاد هزینه مبادله برای پیش‌بینی متکی بر فرضیه «ترازسازی تبعیض‌آمیز» است. براساس این فرضیه، مبادلاتی که دارای ویژگی‌های متفاوتی هستند با ساختارهای سازمان‌دهی‌ای تراز می‌شوند که آنها هم برحسب هزینه و قابلیت‌هایشان برای انجام مبادلات با یکدیگر تفاوت دارند و به این ترتیب، هزینه‌های مبادله اقتصادی بهینه می‌شود. به عبارت دیگر، با تحلیل هزینه فایده مشخص می‌شود که هر مبادله باید در کدام ساختار سازمان‌دهی انجام شود.

یک مثال^۱: فرض کنید که دو فناوری در دسترس است که هر دو این قابلیت را دارند که یک خدمت مشترک را با کیفیت یکسان ارائه دهند. ولی یکی از این فناوری‌ها دارای هدف عام و استفاده‌های متنوعی است. اما فناوری دیگر دارای هدف خاص برای ارائه خدمت فوق طراحی شده است. دستیابی به فناوری اخیر مستلزم

۱- برای این مثال از ویلیامسون (۱۹۹۸، صص ۳۸-۳۹) استفاده شده است.

سرمایه‌گذاری بیشتر در دارایی‌های بادوام مخصوص این مبادله است و می‌تواند تقاضای باثبات را به صورت کارآمد تأمین نماید. در این مورد، پیچیدگی قراردادی، زمانی به وجود می‌آید که در اثر اختلالات ایجاد شده نیاز به تطبیق باشد.

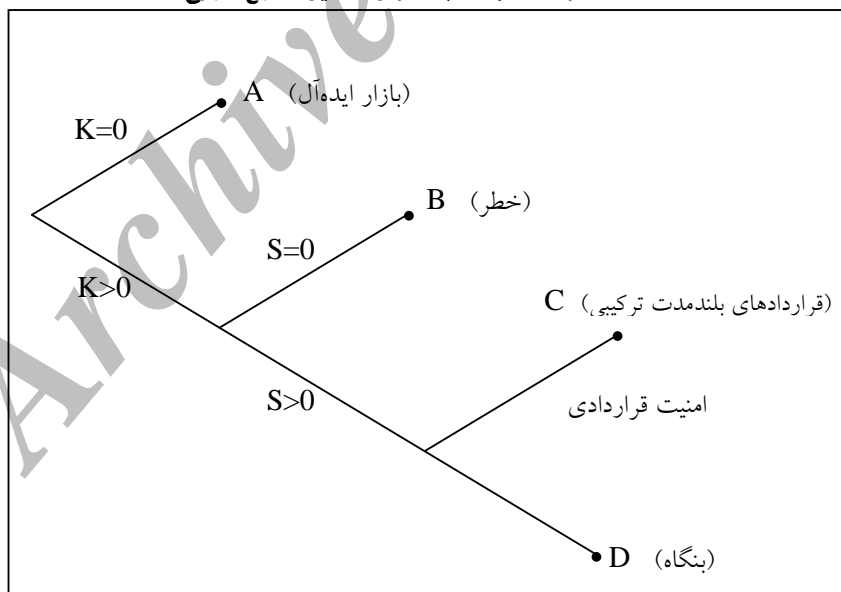
فرض کنید K معیاری است از دارایی‌هایی که برای این مبادله خاص خریداری شده است. اگر برای تعهد مبادله از یک فناوری با هدف عام استفاده شود و سرمایه‌گذاری ویژه‌ای در رابطه با مبادله مورد نظر صورت نگیرد، آنگاه $K=0$ است. در عوض، اگر از فناوری مخصوص این مبادله استفاده شود آنگاه $K>0$ و در حالتی که $K>0$ است، با دارایی‌های دارای کاربری‌های خاص مواجهیم، آنگاه این امکان وجود دارد که مبادلات پیش از موعد - مثلاً پیش از سررسید قرارداد یا پیش از بازگشت اصل و فرع سرمایه‌گذاری صورت گرفته - نقض شود و بخشی از ارزش مولد سرمایه‌گذاری از بین برود. در چنین مبادلاتی افراد به صورت دوجانبه به یکدیگر وابسته‌اند. بنابراین افراد برای تأمین امنیت سرمایه‌گذاری‌شان سعی می‌کنند محافظی ایجاد نمایند. اگر S پارامتر نشان‌دهنده میزان محافظ مورد استفاده باشد، آنگاه $S=0$ دلالت بر عدم استفاده از محافظ و $S>0$ دلالت بر استفاده از محافظ دارد.

تأمین امنیت مبادله می‌تواند به دو شکل صورت گیرد. راه اول این است که در قرارداد سازوکارهایی برای تنبیه ناقض قرارداد تعبیه شود. به عنوان مثال، برای خاطی مبلغی جریمه تعیین نماید یا شرط کند که تمام اطلاعات اعلان شود و یا سازوکارهایی تعبیه شود که اختلافات براساس آن حل و فصل شود. به این گزینه تعهد معتبر بین بنگاهی هم گفته می‌شود؛ راه دوم این است که مبادلات را از بازار خارج نمود و آنها را در درون بنگاه و زیر نظر یک مالک واحد و از طریق سلسله‌مراتب سازمان‌دهی نمود. در سلسله‌مراتب هماهنگی از طریق حکم مدیر ایجاد می‌شود.

در نمودار ۲ نقطه A متناظر با مبادلات ایده‌آل بازار است که در آن هم طرفین مبادله به هم وابستگی ندارند ($K=0$) و هم منافع مبادله از طریق رقابت تأمین می‌شود. در نقطه B خطرات قراردادی وجود دارد. یعنی سرمایه‌گذاری مخصوص مبادله انجام شده است ($K>0$) و وابستگی متقابل وجود دارد، ولی برای جلوگیری از خطرات،

محافظی تعبیه نشده است ($S=0$). اما، عوامل اقتصادی آینده‌نگر چنین خطرهایی را پیش‌بینی می‌کنند و هزینه ریسک را در قیمت قراردادی‌شان می‌گنجانند. در نقطه C قراردادهای به‌نحوی تنظیم شده است که طرفین را در مواجهه با خطرهای احتمالی بیمه می‌کند و در نقطه D کارآفرین برای ایجاد امنیت گزینه مالکیت واحد را برگزیده است. سازمان‌دهی مبادلات در درون بنگاه باعث افزایش هزینه‌های بوروکراسی نسبت به بازار و قراردادهای بلندمدت می‌شود. از این‌رو، سازمان‌دهی درونی به‌عنوان آخرین راه‌چاره در نظر گرفته می‌شود. یعنی، ابتدا سعی می‌شود مبادلات از طریق بازار انجام شود، بعد از طریق قراردادهای بلندمدت و در نهایت زمانی از بنگاه به‌عنوان یک شیوه سازمان‌دهی استفاده می‌شود که سایر روشها شکست خورده باشد. در واقع، زمانی به نقطه D می‌رسیم که سرمایه‌گذاری در دارایی‌های مخصوص مبادله بسیار زیاد باشد و عدم‌اطمینان زیاد ایجاب کند که برای انطباق از تشریک مساعی استفاده شود (ویلیامسن، ۱۹۹۸، ص ۳۸).

نمودار ۲: بنگاه به عنوان آخرین مرجع رجوع



۳-۴. آزمون تجربی

در ابتدا چنین تلقی می‌شد که اقتصاد هزینه‌مبادله مثل دیگر نظریه‌های سازمان مبتنی بر فرضیه‌ای ابطال‌پذیر نیست و اگر هم هست فرضیه‌اش قابل آزمون نیست. به مرور زمان با عملیاتی‌شدن، فرضیه آن به‌دفعات آزمایش شد و بسیاری از مطالعات تجربی پیش‌بینی‌های آنها را تأیید نمود. برای مطالعه بیشتر به «شلانسکی^۱» و «کلین^۲» (۱۹۹۵)، «لیونز^۳» (۱۹۹۶) و «کراکر^۴» و «مستن» (۱۹۹۶) مراجعه کنید. همچنین ویلیامسن و مستن یک‌بار در سال ۱۹۹۵ و یک‌بار در سال ۱۹۹۹ مجموعه‌ای از بهترین مقالات را گردآوری نموده‌اند که مطالعه آن برای علاقه‌مندان توصیه می‌شود.

۴. کاربردهای اقتصاد هزینه‌مبادله

اولین مطالعات اقتصاد هزینه‌مبادله در مورد مسئله معیار یعنی ادغام عمودی بوده است. بعد از آن دلالت‌های اقتصاد هزینه‌مبادله در زمینه‌های متعددی از قبیل سازمان نیروی کار، «بنگاه‌های مسلط^۵» و انحصار چندجانبه^۶، نوآوری‌های فنی و سازمانی^۷، شرکت‌های مدرن (شامل شرکت‌های چندبخشی^۸، مختلط یا اختاپوسی^۹، چند ملیتی و شرکت‌های از نوع ژاپنی)، قراردادهای مربوط به انحصار طبیعی، قراردادهای غیراستاندارد که مسئله تعهد را ایجاد می‌کنند، سازمان‌دهی شرکت و تأمین مالی آن^{۱۰}، استفاده و محدودیت‌های سازوکار اثر شهرت^{۱۱} و فرهنگ شرکتی^{۱۲} و دلالت‌های تمام موضوعات فوق برای سیاست‌گذاری عمومی بررسی شده است. افزون بر این تلاش شده است که با تلفیق هر دو قسمت اقتصاد نهادگرایی جدید - محیط نهادی و نهادهای

- 1- Howard Shelanski.
- 2- Peter Klein.
- 3- Bruce Lyons.
- 4- Keith Crocker.
- 5 - Dominant Firms.
- 6 - Oligopoly.
- 7 - Technical and Organizational Innovation.
- 8 - Multidivisional Corporation.
- 9 - Conglomerate.
- 10 - Corporate Governance and Corporate Finance.
- 11 - Reputation Effect.
- 12 - Corporate Culture.

سازمان‌دهی - کارآیی خصوصی‌سازی و اصلاحات مطالعه شود و این اعتقاد وجود دارد که مفاهیم به‌کار رفته در اقتصاد هزینه مبادله درک خوبی از تعیین‌کننده‌های عملکرد خصوصی‌سازی در شرایط سیاسی و اجتماعی مختلف به‌دست می‌دهد (لوی و...^۱، ۱۹۹۴، ص ۲۰۲). در اینجا فقط جهت آشنایی با کاربردهای این رشته به اختصار به کاربرد اقتصاد هزینه مبادله در تحلیل دولت و دوایر آن اشاره می‌شود.

۴-۱. دوایر و ادارات دولتی

در ادبیات اقتصادی در مورد دولت و واحدهای مرتبط به آن بحثها و اختلاف‌نظرهای زیادی وجود دارد. در چارچوب لیبرالیسم، یک طرف این طیف به نئوکلاسیکها که به دولت نگاه دستوری دارند منتهی می‌شود که معتقد است هرچا بازار از تأمین شرط کارآیی و تضمین عدالت بازماند دولت باید دخالت کند. به عبارت دیگر، منطلق اصلی مداخله دولت شکست بازار است. از این نگاه دولت کارگزاری است که هدف آن حداکثر نمودن رفاه کارفرما (مردم) است. به عبارت دیگر، این فرض ضمنی وجود دارد که دولت «نهادی خیر^۲» است و برای رساندن خیر به مردم (حداکثرکردن رفاه) به تمام اطلاعات مورد نیاز دسترسی دارد^۳ و برای این منظور قدرت کامل دارد^۴. در آن سوی این طیف دیدگاهی مبتنی بر حقوق مالکیت وجود دارد که دولت را بندرگاه ناکارآیی می‌داند و معتقد است زمانی امکان خلاصی از ناکارآیی وجود دارد که حقوق مالکیت به‌درستی تعیین و خصوصی‌سازی شود. در این میان دیدگاه‌های دیگری از جمله دیدگاه «انتخاب عمومی^۵» که بوروکراتها را کارگزارانی می‌داند که به دنبال نفع خودشان هستند نیز وجود دارد. در این نگاه دولت نهادی غارتگر است که باید تحمل شود و به‌عنوان نتیجه غیرقابل اجتناب وضع طبیعی به‌وجود آمده است^۶. در واقع دولت در وضع طبیعی وجود ندارد و در اصطلاح در وضع آنارشی هستیم. در این

- 1 - Levy and Spiller.
- 2 - Benevolent.
- 3 - Omniscient.
- 4 - Omnipoint.
- 5 - Public Choice.

۶- برای دیدن مروری بر نظریات دولت مراجعه کنید به کارنیک (karnik ، ۱۹۹۷).

وضع هرکس به دنبال منافع خویش است. منتها این آزادی با آزادی دیگران تزاخم ایجاد می‌کند. بنابراین افراد سعی می‌کنند از طریق وضع مجموعه‌ای از قراردادهای اجتماعی روابط خود را تنظیم نمایند. نتیجه این تلاش شکل‌گیری تدریجی دولت است. به این ترتیب در اصطلاح گفته می‌شود که دولت نتیجه اجتناب‌ناپذیر وضع طبیعی است.

اما از نگاه اقتصاد هزینه مبادله دولت یک ابزار و به‌عنوان یک شیوه سازمان‌دهی در کنار سایر شیوه‌ها قابل توجه است. این نهاد برای اهداف خاصی مناسب و مفید و برای اهداف دیگر مضر و اتلاف‌کننده منابع است. اینجا این سؤال قابل طرح است که دوایر دولتی برای انجام کدام مبادلات مفیدند و چرا؟ و جای دوایر دولتی در طرح کلی سازمان اقتصادی کجاست؟ برای پاسخ به این سؤالات باید به چند نکته توجه کرد:

الف. اولین ایده این است که به دولت مثل بنگاه نگریسته شود و به‌جای اینکه آنرا یک موجود فنی که فقط هزینه تولید دارد در نظر بگیریم، آنرا به‌صورت یک موجود سازمانی دارای نقص بینگاریم که فعالیتش متضمن هزینه مبادله است. همان‌گونه که سازمان کسب‌وکار از تشخیص عدم کفایت نگاه کلاسیکی به بنگاه و توسعه الگوهای غنی‌تر و مدلسازی بر مبنای ایده انواع متفاوت هزینه‌های مبادله منتفع شده است... تجزیه و تحلیل‌های سیاستی هم می‌تواند... از باز کردن جعبه سیاه و آزمون کارکرد سازوکار درونی آن منتفع شود (دیکسیت^۱، ۱۹۹۶، ص ۹).

ب. باید تفاوت مبادلات مراکز دولتی با مبادلات دیگر مشخص شود.

ج. ویژگی‌های ساختاری گسسته‌ای که توانایی و محدودیتهای مراکز دولتی را شکل می‌دهد شناسایی و توضیح داده شود. در ضمن باید مشخص شود که چرا یک بنگاه خصوصی نمی‌تواند وظایف مراکز دولتی را انجام دهد و جایگزین آن شود.

برخی این را به قانون‌گذاری و برخی به توزیع مجدد ربط می‌دهند و معتقدند که دولت در این زمینه‌ها بهتر عمل می‌کند. ویلیامسن (۱۹۹۷) یکسری از مبادلات را «مبادلات حاکمیتی^۲» نامیده است^۳. این مبادلات باید توسط دولت عهده‌دار شود، نه به

1- Dixit.

2 - Sovereign Transactions.

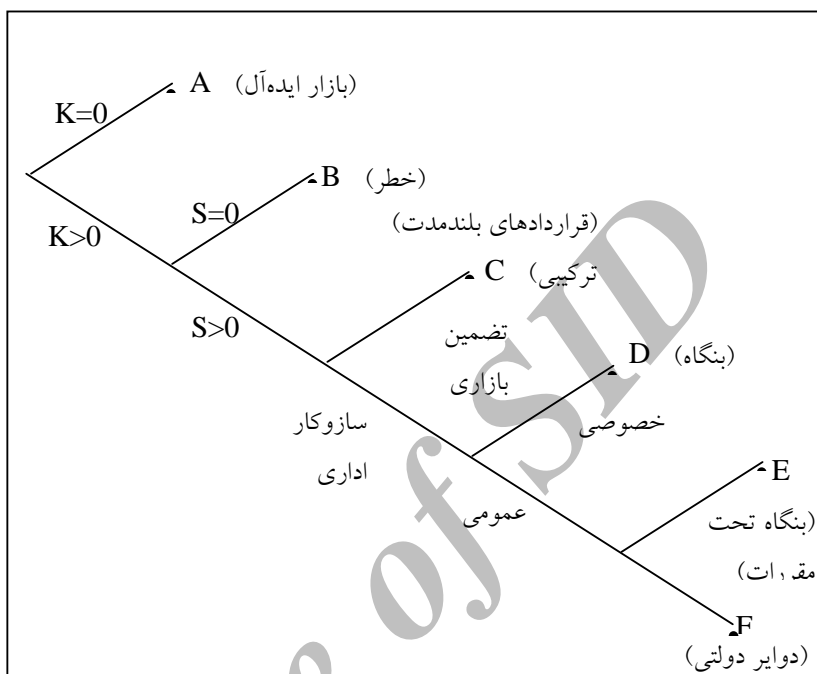
۳- این اصطلاح اولین بار توسط ویلسون (۱۹۸۹، Wilson) به کار گرفته شده است.

این دلیل که دولت این امور را با هزینه کمتر یا با کارایی بالاتر انجام می‌دهد؛ بلکه به این دلیل که انجام چنین وظایفی فقط در وجود دولت تجسم می‌یابد. روابط خارجی مثالی از مبادلات حاکمیتی است. از آنجا که بنگاه‌های خصوصی نمی‌توانند ویژگی‌های دوایر دولتی-انگیزه کم و مسئولیت اجتماعی بالا- را داشته باشند، منافع خصوصی‌سازی در مورد این مبادلات با صرف هزینه‌های کلان کسب می‌شود.

هیچ شکلی از سازمان وجود ندارد که برای تمام اهداف بهترین باشد. ویژگی‌های مبادلات متفاوت است؛ ساختارهای سازمان‌دهی نیز از نظر هزینه و قابلیت‌هایشان متفاوتند؛ کارایی به این معناست که هر مبادله با توجه به ویژگی‌هایش از طریق ساختاری سازمان‌دهی شود که بیشترین منفعت خالص را ایجاد نماید. این درس همیشگی اقتصاد هزینه مبادله برای همه اشکال ممکن سازمان-که دوایر دولتی یکی از آنهاست- می‌باشد. هر شکل عام سازمان در جای مخصوص به خود کاربرد دارد و می‌بایست در جای خود نیز به‌کار گرفته شود.

مراکز دولتی محکوم به داشتن انگیزه‌های پایین، درگیری شدید در قواعد و مقررات و امنیت شغلی بیشتر بوده‌اند. اما با رویکرد هزینه مبادله این حکم معنای خود را از دست می‌دهد. یعنی دوایر دولتی ویژگی‌هایی دارند که براساس آنها می‌توانند مبادلات خاصی را انجام دهند. در اینجا مسئله این نیست که دوایر دولتی این مشخصه‌ها را دارند، بلکه موضوع مرتبط این است که با این مشخصات می‌توان بعضی از مبادلات را با هزینه کمتر و قابلیت بیشتر و بعضی از مبادلات را با هزینه بیشتر و قابلیت کمتر انجام داد. همواره باید جانب احتیاط رعایت شود. در برنامه‌ریزی نه باید مداخله دولت را منع نمود و نه اینکه دخالت آنرا در همه زمینه‌ها جایز دانست. همان‌طور که نمودار ۳ نشان می‌دهد مراکز دولتی شکلی از سازمان هستند که به‌عنوان آخرین مرجع رسیدگی به آنها مراجعه می‌شود. اگر $K=0$ باشد مبادلات در بازار ایده‌آل صورت می‌پذیرد. اگر $K>0$ باشد ممکن است مبادله در بازار بدون تضمین ($S=0$) و با خطر صورت گیرد (نقطه B) یا با تمهید چارچوب‌های لازم برای مقابله با خطر ($S>0$) از قراردادهای ترکیبی استفاده شود (نقطه C).

نمودار ۳: دواير دولتي به عنوان آخرين مرجع رجوع (ويليامسن، ۱۹۹۸، ص ۴۷)



اگر میزان سرمایه‌گذاری انجام شده برای این مبادله خاص زیاد باشد و عدم اطمینانهای ناشی از آن بازدهی سرمایه را از طریق بازار تضمین نکند، آنگاه این مبادله در درون بنگاه و از طریق فرآیندهای اداری تعهد می‌شود. اگر این کار در بخش خصوصی انجام گیرد در نقطه D خواهیم بود و اگر مداخله دولت ایجاب کند، آنگاه دو راه پیش روست. یکی اینکه مبادله در ذیل مقررات و قاعده‌مندی‌های دولت انجام شود (نقطه E) و دیگر اینکه خود دولت آن فعالیت را قبول کند (نقطه F).

۵. جمع‌بندی

در اقتصاد هزینه مبادله به لحاظ روش‌شناختی فرض می‌شود که کارگزاران عقلایی عمل می‌کنند. البته عقلانیت آنها محدود است و به تمام اطلاعات لازم برای انعقاد قرارداد و تعهد مبادلات دسترسی ندارند و نیز اگر چنین امکانی باشد قدرت پردازش آنها ندارند و ناگزیر قراردادهای ناقص منعقد می‌کنند. در نتیجه به‌طور بالقوه این امکان

وجود دارد که نقصهای موجود در قرارداد مورد سوء استفاده افراد فرصت طلب قرار گیرد و قرارداد نقض شود و به این ترتیب هزینه‌هایی به مبادله‌کنندگان تحمیل شود (هزینه مبادله). در این رویکرد فرض می‌شود که افراد عاقل از امکان نقض قراردادها (هزینه بر بودن مبادلات) مطلع هستند. از این رو سعی می‌کنند پیش از انعقاد قرارداد راه‌کارهایی برای رسیدن به اهداف خود ببینند که پس از انعقاد قرارداد متحمل کمترین هزینه شوند. این مطلب که عصاره اقتصاد هزینه مبادله است در قالب فرضیه «ترازسازی تبعیض آمیز» نظام‌مند شده است. این فرضیه، در واقع، به این رویکرد اجازه داده است مفهوم هزینه مبادله را عملیاتی و توانایی پیش‌بینی کسب کند. براساس فرضیه «ترازسازی تبعیض آمیز» کارگزاران میان مبادلات و سازوکارهای سازمان‌دهی توازن برقرار می‌کنند و برای این توازن به‌طور همزمان با لحاظ ویژگی‌های مبادلات، هر مبادله را از طریق سازوکاری سازمان‌دهی می‌کنند که مطلوب با کمترین هزینه حاصل آید. در شرایط حاضر کم هزینه‌ترین شیوه تعهد آن است که در بازار و بنگاه مشاهده می‌شود.

متناسب با این فرضیه، اقتصاد هزینه مبادله اگر بخواهد مشورت بدهد: در مرتبه نخست می‌گوید، شخص برای رسیدن به اهداف خود چه مبادلاتی باید انجام دهد؛ مرحله دوم، بررسی اینکه ویژگی‌های مبادلات چیست؟ و سوم، ارزیابی ویژگی ساختارهای سازمان‌دهی‌ای است که از طریق آنها شخص می‌تواند مبادلات خود را سازمان‌دهی کند و گام آخر این است که به‌نحوی میان مبادلات و ساختارهای سازمان‌دهی توازن برقرار کند و با کمترین هزینه بتواند به اهداف خود برسد.

با کاربرد این فرضیه برای مطالعه مسائل اقتصادی، دیدگاه‌های جدید به‌دست می‌آید. مهم‌ترین رهنمودهای این رویکرد این است که نخست: منافع مبادله با هزینه حاصل می‌شود و دوم: به‌علت هزینه‌بر بودن، بازار تنها سازوکار سازمان‌دهی مبادلات نیست و برای انجام دادن یک مبادله خاص سازوکارهای مختلفی وجود دارد که متناسب با ویژگی‌های هر مبادله یک سازوکار کمترین هزینه را دارد. از این رو، کارآیی تخصیصی جای خود را به کارآیی تطبیقی می‌دهد.

منابع و مأخذ

۱. رنانی غلامی، محسن (۱۳۷۶)، *بازار یا نابازار؟*، انتشارات سازمان برنامه و بودجه، تهران.
۲. سامتی، مرتضی؛ صامتی، مجید؛ جنتی مشکانی، ابوالفضل (۱۳۸۳)، «بررسی نقش هزینه مبادله بر تورم رکودی در ایران»، *دوفصلنامه جستارهای اقتصادی*، شماره اول، ص ۹۵-۱۲۶.
۳. صابری نمین، مهتاب (۱۳۷۹)، *بررسی علل ایجاد هزینه‌های مبادله از دیدگاه اقتصاد نهادگرایی جدید*، پایان‌نامه کارشناسی ارشد اقتصاد، گرایش توسعه اقتصادی و برنامه‌ریزی، دانشکده اقتصاد دانشگاه تهران.
۴. کارنیک، اجیت (۱۹۹۷)، «مداخله دولت از منظر تئوری‌های رقیب»، ترجمه علی نصیری اقدم، تکاپو، شماره ۸، ۱۳۸۲، ص ۳۲-۱۲۰.
۵. نورث، داگلاس سی (۱۳۷۴)، «عملکرد اقتصادی در طول زمان»، ترجمه موسی غنی‌نژاد، *برنامه و توسعه*، دوره ۲، شماره ۱۱، صص ۵۳-۷۲.
۶. نورث، داگلاس سی (۱۳۷۷)، *نهادها، تغییرات نهادی و عملکرد اقتصادی*، ترجمه محمدرضا معینی، انتشارات سازمان برنامه و بودجه، تهران.
۷. ویلیامسن، الیور ای (۲۰۰۰)، «اقتصاد نهادگرایی جدید: دستاوردهای گذشته و نگاهی به فرارو»، ترجمه محمود متوسلی، *برنامه و بودجه*، شماره ۷۳، ۱۳۸۱، ص ۳-۴۳.
8. Alchian, Armen A. and Demsetz, Harold (1972), "Production, Information Costs and Economic Organization", *American Economic Review*, Vol: 62, PP : 777-795.
9. Arrow, Kenneth J., *The Organization of Economic Activity: Issues Pertinent to the Choice of Market versus Nonmarket Allocation*, in *The Analysis and Evaluation of Public Expenditure: The PPB System*, 1, U.S. Joint Economic Committee, 1st Sess. Washington DC, US Government: Printing Office, PP: 59-73.
10. Coase, Ronald H. (1937), "The Nature of the Firm", *Economica*, Vol: 4, PP: 386-405.
11. Coase, Ronald H. (1984), "The New Institutional Economics", *Journal of Institutional and Theoretical Economics*, Vol: 140, PP: 229-231.
12. Coase, Ronald H. (1960), "The Problem of Social Cost", *Journal of Law and Economics*, Vol: 3, PP: 1-44.
13. Coase, Ronald H. (1998), "The New Institutional Economics", *American Economic Review*, Vol: 88, PP: 4-72.
14. Conback, Staffan (1998), "Transaction Cost Theory and

- Management Consulting: Why Do Management Consultants Exist?" Henley Management College, *Working Paper*.
15. Dietrich, Michael (1994), *Transaction Cost Economics and Beyond: Towards a New Institutional Economics of The Firm*, Routledge.
 16. Dixit, Avinash (1996), *the Making of Economic Policy: A Transaction Cost Politics Perspective*, Cambridge, MIT Press.
 17. Grossman, Sanford, and Hart, Oliver (1986), "The Costs and Benefits of Ownership: A Theory of Vertical and Lateral Integration", *Journal of Political Economy*, Vol: 94, PP: 691-719.
 18. Hart, Oliver and Moore, John (1990), "Property Rights and the Nature of the Firm", *Journal of Political Economy*, Vol: 98, PP: 1119-1158.
 19. Hayek, Friedrich (1945), "The Use of Knowledge in Society", *American Economic Review*, Vol: 35, PP: 519-530.
 20. Kim, Hyung Joo (Julie) (2001), "Transaction Cost Theory: Overview and Geographic Implications"; [http: Students. Washington. edu/hyungjoo/450/aper-2.html](http://Students.Washington.edu/hyungjoo/450/aper-2.html), P.7.
 21. Levy, Brian, and Pablo Spiller (1994), "The Institutional Foundations of Regulatory Commitment", *Journal of Law, Economics, and Organization*, Vol: 10, PP: 201-246.
 22. Matthews, R.C.O (1986), "The Economics of Institutions and the Sources of Economic Growth", *Economic Journal*, Vol: 96, PP: 903-918.
 23. Nable, Mustapha k. and Nugent, Jeffrey B (1989), *The New Institutional Economic and Development*, University of Southern California.
 24. Pearce, David W. (ed.) (1996), *Macmillan Dictionary of Modern Economics*; Third Edition, The Macmillan Press LTD.
 25. Vromen, Jack J (1995), *Economic Evolution, an Enquiry into the Foundations of New Institutional Economics*; London and New York, Routledge.
 26. Williamson, Oliver E. and Masten, Scott E. (Eds) (1999), *the Economics of Transaction Costs*, An Elgar Critical Writing Reader.
 27. Williamson, Oliver E (1991), "Comparative Economic Organization: The Analysis of Discrete Structural Alternatives", *Administrative Science Quarterly*; Vol: 36, No.2, PP: 269-296.
 28. Williamson, Oliver E (1987), *the economic Institutions of Capitalism: Firms, Markets, Relational Contracting*, the free Press.
 29. Williamson, Oliver E. (1996), *the Mechanisms of Governance*, Oxford University Press, NewYork.
 30. Williamson, Oliver E. (1998), "Transaction Cost Economics: How

it Works, Where it is Headed", *De Economist*, Vol: 146, PP: 23-58.

سایر منابع

31. Bain, Joe (1968), *Industrial Organization*; New York, Wiley.
32. Baker, George, Robert Gibbons, and Kevin Murphy(1997), *Implicit Contracts and the Theory of the Firm*, unpublished manuscript.
33. Barnard, Chester(1938), *The Functions of the Executive*, Cambridge, MA, Harvard University Press.
34. Buchanan, James (1975), "A Contractarian Paradigm for Applying Economic Theory", *American Economic Review*, 65, PP: 225-230.
35. Commons, John, R. (1932), "The Problem of Correlating Law, Economics and Ethics", *Wisconsin Law Review*, Vol : 8, PP: 3-26.
36. Crocker, Keith J & Masten, Scott E. (1996), "Regulation and Administered Contracts Revisited: Lessons from Transaction-Cost Economics for Public Utility Regulation", *Journal of Regulatory Economics*, Springer, Vol. 9(1), pages 5-39, January.
37. Foss, Nicolai J., Lando, Henrik and Thomsen, Steen(1999), *The Theory of the Firm*, Printed in encyclopedia of Law and Economics, Edited by Boudewijn Bouckaert and Gerrit De Geest, Edward Elgar, PP: 631-658.
38. Georgescu-Roegen, N. (1971), *The Entropy Law and Economic Process*, Cambridge, MA, Harvard University Press.
39. Hart, Oliver(1995), *Firms, Contracts, and Financial Structure*, New York, Oxford University Press.
40. Holmstrom, Bengt (1996), *The Firm as a Subeconomy*, unpublished manuscript.
41. Jensen, M. and Meckling, W. (1976), "Theory of the Firm: Managerial Behavior, Agency Costs and Ownership Structure", *Journal of Financial Economics*, Vol: 3, PP: 305-360
42. Klein, Benjamin, Crawford, Robert G. and Alchian, Armen A. (1978), "Vertical Integration, Appropriable Rents, and Competitive Contracting Process", *Journal of Law & Economics*, 21 (2), p. 297-326.
43. Knight, Frank(1921), *Risk, Uncertainty and Profit*, London, Houghton Mifflin Company.
44. Kreps, David(1990), *Corporate Culture and Economic Theory*, in James Alt and Kenneth Shepsle (eds.), *Perspectives on Positive Political Economy*, Cambridge, Cambridge University Press, PP: 90-143.

45. Lewellyn, Karl N. (1931), "What Price Contract? An Essay in Perspective", *Yale Law Journal*, Vol: 40, PP: 704-751.
46. Lyons, Bruce (1996), "Empirical Relevance of Efficient Contract Theory: Inter-firm Contracts", *Oxford Review of Economic Policy*, Vol: 12, 1996, PP: 27-52.
47. Moschandreas, Maria(1997), "The Role of Opportunism in Transaction cost Economics", *Journal of Economic Issues*, Vol: XXXI, No.1, PP: 39-55.
48. Rindfleisch, Aric and Heide, Jan B. (1997), "Transaction Cost Analysis: Past, Present, and Future Applications", *Journal of Marketing*, Vol: 61, PP: 30-54.
49. Shelanski, Howard, and Peter Klein (1995), "Empirical Research in Transaction Cost Economics: A Review and Assessment", *Journal of Law, Economics, and Organization*, Vol: 11, PP: 335-361.
50. Simon, Herbert (1985), "Human Nature in Politics: The Dialogue of Psychology with Political Science" , *American Political Science Review*, Vol : 79, PP: 293-304.
51. Williamson, Oliver E. (1997), *Public and Private Bureaus*, unpublished manuscript.
52. Williamson, Oliver E. (1971), "The Vertical Integration of Production: Market Failure Considerations"; *American Economic Review*, Vol: 61, PP: 112-123.
53. Williamson, Oliver E. (1979), "Transaction Cost Economics: The Governance of Contractual Relations", *Journal of Law and Economics*, Vol: 22, PP: 233-261.
54. Williamson, Oliver and Masten Scott E.(eds.) (1995), *Transaction Cost Economics*, Brookfield, VT, Edward Elgar.
55. Wilson, James Q. (1989), *Bureaucracy*, New York, Basic Books.
56. Winter, Sidney G. (1986), *Comments on Arrow and on Locus*, in Robin M. Hogart and Melvin W. Reder (eds), "The Behavioral Foundations of Economic Theory", *Journal of Business* (Supplement), Vol: 59, PP: 427-34.