

ارزش گذاری اقتصادی: رویکردهای بدیل

مهدی محمدی*

چکیده

یکی از موضوعات علم اقتصاد، ارزش گذاری اقتصادی کالاها و خدماتی است که ارزش بازاری معینی ندارند. مطالعات کاربردی در خصوص تخمین ارزش اقتصادی این دسته از کالاها و خدمات، به ویژه منابع طبیعی، نشان می دهد که روش های مختلف تخمین، از وجود ناسازگاری های متعددی در تخمین ها با یکدیگر حکایت دارند. به منظور درک بهتر این موضوع و تلاش برای رفع تناقضات، در این مقاله سعی شده است تا با دیدگاه نهادگرایی، فرایند ارزش گذاری اقتصادی با توجه به حضور ذی نفعان و زمینه آنان جهت شناسایی عوامل تأثیرگذار در فرایند ارزش گذاری ارزیابی شود. بر اساس این دیدگاه، نهادهای رسمی همچون قوانین و دستورالعمل های مربوط به محیط و فرایند ارزش گذاری و نهادهای غیررسمی شامل الگوهای علمی، سیاسی و طرز تفکر محیطی اطراف ذی نفعان، بر انتخاب های آنان در فرایند ارزش گذاری تأثیر می گذارد. علاوه بر این نهادها، ویژگی های ابزار اقتصادی که ارزش گذاری جزئی از آن است، نقش تعیین کننده مهمی در انتخاب های ذی نفعان در ارزش گذاری دارند.

کلیدواژه ها: ارزش گذاری اقتصادی، نظریه نهادی، ابزار اقتصادی.

طبقه بندی JEL: O22, B15

۱. مقدمه

با توجه به فقدان بازارهای گسترده برای برخی منابع اقتصادی، به ویژه منابع طبیعی، و نیز مسئله کمیابی آنها، عموماً سعی می شود تا با ارزش گذاری اقتصادی آنها توسط اقتصاددانان

* کارشناس اقتصادی وزارت امور اقتصادی و دارائی، m_mohamadi16@yahoo.com

تاریخ دریافت: ۱۳۹۶/۰۶/۱۲، تاریخ پذیرش: ۱۳۹۶/۱۰/۰۷

به تخصیص بهتر چنین منابعی کمک گردد. به طور مثال، ارزش گذاری اقتصادی منابع آبی دارای ادبیات گسترده‌ای است، اما مسئله اینجاست که نتایج چنین مطالعاتی، ناسازگاری‌هایی زیادی با هم دارند و حتی تکرار این مطالعات، نتایج متفاوتی را نشان می‌دهد.

نمونه اول چنین مسئله‌ای، در نتایج ۲۴ مطالعه‌ای است که در ایالت‌های آمریکا از سال ۱۹۶۳ میلادی صورت گرفته و در آن‌ها از روش‌های برنامه‌ریزی ریاضی، مدل‌های اقتصادسنجی و مطالعات آزمایشگاهی برای تعیین ارزش اقتصادی آب در مصارف کشاورزی استفاده شده است. به منظور کشف علل چنین تفاوت‌هایی در تخمین کسش‌های قیمتی آب در مصارف کشاورزی (این کسش‌ها پس از تخمین در تعیین ارزش آب به کار گرفته شده‌اند) مدل‌های جدید اقتصادسنجی نشان داده‌اند که نوع روش ریاضی یا آماری در تخمین اندازه کسش مؤثر بوده است (Scheierling et. al., 2006:1413-1418).

نمونه دیگر این مسئله، تفاوت در نرخ تنزیل در تحلیل‌های هزینه - فایده پروژه‌های توسعه منابع آب و محیط زیست در مطالعات کشورهای مختلف است، به طوری که این نرخ در پروژه‌های دولتی هلند ۴ درصد، در آلمان ۳ درصد، در انگلستان ۶ درصد و فرانسه ۸ درصد است (Young, 2005: 30-33). چنین نرخ‌های متفاوتی، گاه منجر به نتیجه‌گیری‌های کاملاً متضاد می‌شوند. این مسئله ر استانداردها و دستورالعمل‌های داخل کشور برای ارزیابی اقتصادی پروژه‌های عمرانی نیز وجود دارد و نرخ‌های تنزیل متفاوتی برای اهداف کشاورزی و صنعتی تعیین شده است. ضمن آنکه ارزش‌های اقتصادی به دست آمده از مطالعات ارزش گذاری اقتصادی آب در مصارف کشاورزی نیز در دامنه وسیعی متفاوت است (محمدی و همکاران، ۱۳۸۹: ۵۰ - ۵۵).

چنین ناسازگاری‌هایی در مطالعات ارزش گذاری اقتصادی، موجب آسیب جدی به مفهوم ارزش گذاری اقتصادی در زمینه‌های گوناگون تصمیم‌گیری می‌شود. به منظور محدود کردن تناقض در مطالعات، لازم است که بر فرایند ارزش گذاری اقتصادی تمرکز و ذی‌نفعان و انتخاب‌های آنان را تجزیه و تحلیل کرد. ارزش گذاری اقتصادی مبتنی بر نظریه اقتصادی نئوکلاسیک است که در آن، افراد انتخاب‌هایی برای حداکثرسازی مطلوبیت و نگاه‌ها نیز انتخاب‌هایی برای حداکثرسازی سود خود انجام می‌دهند. در تحلیل نئوکلاسیکی، انگیزه‌ای که در پس این انتخاب‌ها قرار دارد، برونزا است. برای درک انواع انتخاب‌هایی که عاملان در این فرایند انجام می‌دهند، لازم است که نظریه‌های دیگری برای شناسایی عاملان و زمینه آن‌ها نیز به خدمت گرفته شود. نظریه نهادی، چنین رویکردی را فراهم می‌کند.

در این مقاله، پس از بیان مسئله ناسازگاری در نتایج ارزش‌گذاری‌های اقتصادی، در بخش دوم مفهوم ارزش و ارزش اقتصادی بیان می‌گردد. آنگاه در بخش سوم، اصول پارتو و کارایی اقتصادی توضیح و علت استفاده از تحلیل هزینه-فایده شرح داده می‌شود. در بخش چهارم مقاله، فرایند ارزش‌گذاری معرفی می‌شود و انتخاب‌های صورت‌گرفته در این فرایند شناسایی می‌گردد. در بخش پنجم، انواع ذی‌نفعان (stakeholders) و نوع رابطه آنان در فرایند ارزش‌گذاری توضیح داده می‌شود. بخش ششم نیز ابتدا مکتب نهادگرایی به‌طور مختصر معرفی و با کمک دیدگاه نهادی، به تحلیل فرایند ارزش‌گذاری و نحوه انجام انتخاب‌ها در چهارچوب نهادی و محدودیت ابزار اقتصادی پرداخته می‌شود. در آخر نیز مطالب جمع‌بندی و نتیجه‌گیری ارائه می‌شود.

۲. مفهوم ارزش و ارزش اقتصادی

قبل از تحلیل فرایند ارزش‌گذاری اقتصادی توسط اقتصاددانان، نخست لازم است که مفهوم ارزش و ارزش اقتصادی به‌درستی روشن گردد. مفهوم ارزش اقتصادی در تاریخ عقاید اقتصادی با گذر زمان و به تناسب تغییر مکاتب اقتصادی، تغییر یافته است. فیزوکرات‌ها منابع طبیعی را سرچشمه تمام ارزش می‌دانستند و برخی اقتصاددانان کلاسیک، منابع طبیعی را عمده‌ترین محدودیت در رشد تولید قلمداد می‌کردند. اما بیشتر اقتصاددانان نئوکلاسیک، منابع طبیعی را عوامل تولید نسبتاً فراوان در نظر می‌گرفتند. با این وجود، مفهوم ارزش‌گذاری اقتصادی بیشتر ریشه در اقتصاد نئوکلاسیک دارد. علم اقتصاد رفاه نئوکلاسیک تعیین می‌کند که چگونه منابع در دسترس با بالاترین ارزش اقتصادی خود، در جهت اعتلای رفاه انسان مورد استفاده قرار گیرند. این علم در جست‌وجوی تولیدکنندگان برتر (بدون تبعیض نسبت به دولتی و یا خصوصی بودن آنها) برای تخصیص کل منابع اولیه (شامل نیروی انسانی، سرمایه، زمین و غیره) در میان مصرف‌کنندگان و مصارف بالقوه به‌منظور برطرف کردن نیازهای افراد و یا گروه‌هاست. افراد برای ارتقای رفاه اقتصادی خود، به منابع مادی نیاز دارند و برای پایداری آن به محیط زیست سالم؛ و به‌منظور پایداری رفاه ذهنی خود نیز نیازمند رضایتمندی روانی هستند (James and Lee, 1971: 10-20).

رویکرد اقتصادی تنها راه تعیین ارزش منابع طبیعی و محیط زیست نیست. اما تفاوت اساسی بین رویکرد اقتصادی و دیگر رویکردها از جمله اکولوژی که از واژه ارزش استفاده می‌کنند این است که علم اقتصاد بر ترجیحات انسان تأکید می‌کند. یک اکولوژیست

(بوم‌شناس) ممکن است اکوسیستم تخریب‌شده را کم‌ارزش‌تر از یک اکوسیستم تخریب نشده برای موجودات زنده ارزیابی کند؛ اما در بیان اقتصادی، یک محیط آلوده زمانی کم‌ارزش‌تر از یک محیط غیرآلوده است که تعدادی از افراد جامعه، محیط غیرآلوده را به محیط آلوده ترجیح دهند (Lipton et. al., 1995: 15-22). بدین ترتیب، اگر برای هیچ کس اهمیت نداشته باشد که تعداد کمتری از موجودات زنده در محیط آلوده زندگی می‌کنند، بنابراین هیچ تفاوتی میان ارزش اقتصادی دو محیط وجود ندارد. اگرچه به‌طور معمول، تعدادی از افراد جامعه ترجیح خود را نسبت به محیطی که کمتر آلوده شده است، نشان می‌دهند.

در بازاری کامل و رقابتی، قیمت کالا منعکس‌کننده ارزش (مبادله) آن به واحد پولی است، این ارزش مبادله نتیجه تعامل بین فعالیت تولیدی (عرضه) و ترجیحات خریداران (تقاضا) است که با مجموعه درآمد و انتخاب محدود شده است. در برخی موارد، کالاها و خدمات در بازار مبادله نمی‌شوند و قیمت بازاری برای آنها وجود ندارد یا بازار به‌طور کامل عمل نمی‌کند و قیمت‌ها تحریف می‌شوند.

در صورتی که استفاده‌کنندگان از منابع مایل باشند تا در مقابل استفاده از آنها بهایی را پرداخت کنند، آنگاه منابع دارای ارزش اقتصادی هستند. این امر دلالت بر آن دارد که منابع کمیاب، دارای ارزش اقتصادی هستند. ارزش اقتصادی عبارت است از حداکثر مقداری که یک فرد تمایل دارد تا از بقیه کالاها و خدمات صرف‌نظر کند تا مقداری از کالاها، خدمات و یا موقعیت خاصی را در جهان به‌دست آورد. مبادلات اقتصادی میان افراد، واقعیت‌هایی را در مورد ارزش‌هایی که آنها بر روی کالاها و خدمات می‌گذارند، آشکار می‌کند.

واحدهای ارزش که بر اساس قابلیت جانشینی کالاها تعریف می‌شوند، می‌تواند به دو صورت میل به پرداخت افراد (willingness to pay) برای یک تغییر سودمند و یا میل به پذیرش جبران خسارت (willingness to accept compensation) برای تغییر معکوس بیان شود. میل به پرداخت و میل به جبران خسارت، واحدهای بنیادی ارزش هستند که می‌توان آنها را بر اساس هر کالای دیگری نیز تعریف کرد که فرد تمایل داشته باشد تا با کالای مورد نظر مبادله کند. اگرچه معمولاً پول به‌عنوان شاخص مبادله مورد استفاده قرار می‌گیرد، اما میل به پرداخت و میل به جبران خسارت را می‌توان بر اساس دیگر کالاهایی که برای فرد اهمیت دارد نیز اندازه‌گیری کرد.

میل به پرداخت، حداکثر پولی است که فرد تمایل دارد تا برای مقداری افزایش در استفاده کالاها و خدمات مورد نظر خود بپردازد. میل به جبران خسارت، حداقل پولی است

که فرد نیاز دارد تا با اختیار خود مقداری از کالاها و خدماتی را که دارد، از دست بدهد. میل به جبران خسارت مقداری است که فرد را بین دو وضعیت نگهداری دارایی و یا از دست دادن و دریافت غرامت پولی آن بی تفاوت می‌کند.

در خصوص اندازه‌گیری رضایتمندی عمومی که اجتماع به عنوان یک کل از کالاها و خدمات به دست می‌آورد، اقتصاددانان عموماً از مفهوم مازاد مصرف‌کننده و مازاد تولیدکننده استفاده می‌کنند. هنگامی که یک کالا در یک بازار کاملاً رقابتی مبادله می‌شود؛ قیمت بازاری آن، تقاضای مصرف‌کننده را برای آخرین واحد کالای فروخته‌شده نشان می‌دهد. قیمت بازاری از تعادل میان عرضه و تقاضا به دست می‌آید. به عبارت دیگر، قیمت و مقدار مربوط به سطحی هستند که در آن، میل به پرداخت مصرف‌کننده برای واحد بعدی تولید برابر با هزینه تولید آن هستند. برای کل واحدهای قبلی فروخته‌شده میل به پرداخت نهایی مصرف‌کننده برای هر واحد از قیمت بازار بیشتر است.

اما وقتی بازارها وجود ندارند یا به‌طور مؤثر عمل نمی‌کنند، ارزش‌گذاری اقتصادی منابع نیازمند برخی ابزارهای تخمین ارزش منابع است. در هر مورد، ارزش منابع، در راستای هدف یا اهداف خاص اندازه‌گیری می‌شود و منعکس‌کننده میزان سهم منابع در تولید محصولات نهایی است. به‌طور مثال، ارزش آب با توجه به نقش آن در تولید و ارزش محصولات کشاورزی تعیین می‌گردد.

با اینکه اهداف بهبود توزیع درآمد، ارتقای کیفیت محیطی و نیل به سایر اهداف غیربازاری مهم هستند، اما هدف کارایی اقتصادی به دو دلیل از اولویت برخوردار است: نخست کمیابی منابع و رقابت رو به افزایش بین استفاده‌کنندگان آن و دوم سودمندی ارزش‌های کارایی برای ارزیابی هزینه‌های فرصت در پیگیری اهداف جایگزین.

۳. اصول پارتو و کارایی اقتصادی

کارایی اقتصادی به معنی تخصیص منابع به‌صورتی است که بدون تحمیل هم‌زمان زیان به دیگران برای بهبود رفاه مصرف‌کننده یا افزایش تولید برخی بنگاه‌ها امکان هیچ تخصیص مجددی وجود نداشته باشد (معروف به بهینه پارتو). بهینه پارتو زمانی صورت می‌گیرد که منفعت نهایی استفاده از یک کالا یا خدمت برابر هزینه نهایی عرضه آن گردد. البته بهینه پارتو بر چندین قضاوت ارزشی زیر استوار است:

الف) رفاه اقتصادی جامعه به رفاه اقتصادی تمامی افراد آن بستگی دارد.

ب) هر فرد بهترین قاضی برای رفاه خود است.
پ) هر تغییری که موجب بهبود رفاه همه افراد بدون تحمیل زیان به کسی شود؛ تغییر مثبتی در رفاه کل ایجاد می‌کند.
در جوامع مدرن پیچیده، سیاست‌گذاری‌های اندکی وجود دارد که استاندارد پارتویی را برآورده سازد و درعین حال به هیچ کس زیانی وارد نکند. از این رو، نظریه پردازان رفاه، مسئله را با آزمون جبران به صورت زیر حل و فصل نمودند:
اگر منفعت برندگان بتوانند زیان دیدگان را جبران گرامت کنند و خود در وضعیت بهتری قرار گیرند، تغییر به صورت بهبود توجیه می‌شود و همچنین اگر منفعت برندگان بتوانند زیان دیدگان را جبران خسارت کنند؛ صرف نظر از اینکه جبران در عمل انجام گیرد یا خیر، تغییر قابل قبول است. از این رو، در تحلیل هزینه - فایده هر تغییری که منفعت بیشتری نسبت به هزینه‌های افزایش یافته ایجاد کند، موجه است (Young, 1996: 24-32).

۴. فرایند ارزش گذاری

اگر ارزش گذاری اقتصادی به صورت یک فرایند دیده شود، آنگاه عواملان فرایند ارزش گذاری و زمینه آن‌ها نقش کلیدی پیدا می‌کنند. فرایند ارزش گذاری اقتصادی شامل چندین مرحله است که تفکیک مراحل ارزش گذاری اقتصادی برای انواع انتخاب‌های متفاوتی که توسط عواملان فرایند ارزش گذاری صورت می‌گیرد، مفید است. باربیر و همکاران (Barbier et. al., 1997: 57-68) سه مرحله تحلیل را در فرایند ارزش گذاری اقتصادی شناسایی کرده‌اند:

مرحله اول: تعریف مسئله و انتخاب رویکرد صحیح ارزیابی اقتصادی؛
مرحله دوم: تعریف حدود و محدودیت‌های تحلیل و اطلاعات مورد نیاز برای رویکرد ارزیابی انتخاب شده؛
مرحله سوم: تعریف روش‌های گردآوری داده‌ها و تکنیک‌های ارزش گذاری مورد نیاز برای ارزیابی اقتصادی.
در عمل، این سه مرحله لزوماً متوالی نیستند و ترتیبات مختلفی از انتخاب‌ها در این مراحل امکان پذیر و بازگشت به مراحل قبل اغلب ضروری است.
رویکرد مفید دیگری که مراحل فرایند ارزش گذاری اقتصادی را متمایز می‌کند، آن است که بر مراحل یک ابزار اقتصادی تمرکز شود که ارزش گذاری اقتصادی جزئی از آن است.

به‌طور مثال هانلی و اسپش هشت مرحله در تحلیل هزینه - فایده شناسایی کردند که فرایند ارزش‌گذاری اقتصادی می‌تواند مستقیماً به‌عنوان جزیی از آن به‌کار رود. این مراحل شامل موارد زیر است: الف) تعریف واضح پروژه، شناسایی اثرات پروژه، ب) تعیین اثراتی که از نظر اقتصادی مربوط هستند، پ) مقداری کردن اثرات مربوط، ت) تبدیل کردن مقدار اثرات به واحد پولی، ث) تنزیل هزینه و فایده به ارزش حال، ج) به‌کارگیری آزمون ارزش حال خالص، ح) تحلیل حساسیت (Hanley and Spash, 1993: 87-103).

تمایز مراحل فرایند ارزش‌گذاری اقتصادی، چهارچوب مفیدی برای استخراج انواع انتخاب‌هایی است که باید توسط عاملان در طی مراحل مختلف صورت گیرد. اولین انتخاب مهم، تعریف پروژه‌ای است که بایستی مورد مطالعه قرار گیرد. بعد از تعریف پروژه، لازم است که گزینه پروژه با جزئیات انتخاب شود. همچنین عاملان باید مشخص کنند که منفعت‌برندگان و خسارت‌دیدگان چه کسانی هستند و اینکه کدام منابع باید دوباره تخصیص داده شود. علاوه بر این، انتخاب مهم دیگر، تعریف محدوده‌ای است که تحت تأثیر پروژه قرار می‌گیرد و باید ارزیابی گردد.

تصمیم آخر این است که محیط زیست به صورت ارزش استفاده‌ای یا غیراستفاده‌ای در ارزیابی مد نظر قرار گیرد. وقتی که این انتخاب‌ها انجام گرفت، ارزیابی واقعی اقتصادی می‌تواند صورت بگیرد و در این مرحله لازم است انتخاب‌های بیشتری انجام بگیرد. تصمیم مهم این مرحله، انتخاب روش ارزش‌گذاری است. وقتی که کارکردهای محیطی شامل کالاها و خدماتی گردد که در بازار مبادله می‌شوند، قیمت‌های بازار می‌توانند به‌عنوان شاخص ارزش‌های اقتصادی به‌کار روند. اما در مواردی که قیمت‌های بازار نیستند یا تحریف شده‌اند؛ بایستی از قیمت‌های سایه استفاده شود که روش‌های متعددی در تعیین آن وجود دارد.

عنصر دیگری که در فرایند ارزش‌گذاری اقتصادی نیازمند انتخاب‌های مهم است، تنزیل ارزش‌های اقتصادی است. این امر، مستلزم انتخاب نرخ تنزیل و افق زمانی است. به دو دلیل ارزش‌های اقتصادی در آینده با حال به آسانی جمع نمی‌شوند: دلیل اول این است که افراد دارای نرخ مثبتی از ترجیحات زمانی هستند و به درآمدهای دریافتی امروز نسبت به فردا ارزش بیشتری می‌دهند و دلیل دوم آن مولد بودن سرمایه و تولید سود در آینده با سرمایه‌گذاری میسر است. در بازارهای کامل سرمایه و بدون مالیات، نرخ حاصل از دو دلیل عنوان‌شده یکسان است، ولی بازارها عموماً کامل نیستند و لازم است یکی از دو منبع فوق انتخاب شود. در عمل، انتخاب نرخ تنزیل توسط سیاست‌مداران و کارمندان بخش‌های

برنامه‌ریزی صورت می‌گیرد. این انتخاب، مستلزم قضاوت‌های اخلاقی درباره توزیع‌های بین زمانی است و می‌تواند از نظر نظری، بین اعداد منفی تا بی‌نهایت قرار گیرد. در نرخ تنزیل بی‌نهایت، هیچ تعهد اخلاقی برای آینده وجود ندارد و در نرخ تنزیل منفی، تعهد اخلاقی برای آینده وجود دارد و وزن بیشتری نیز نسبت به زمان حال دارد. در نرخ تنزیل صفر، بین نسل آینده و حاضر تفاوتی نیست. اما آنچه در عمل متداول است، نرخ‌های تنزیل بین صفر و بی‌نهایت است. انتخاب‌های عنوان‌شده در فرایند ارزش‌گذاری، توسط ذی‌نفعان مختلفی صورت می‌گیرد. این ذی‌نفعان و رابطه آن‌ها و تأثیر نسبی آن‌ها در فرایند ارزش‌گذاری در ادامه توضیح داده شده است.

۵. ذی‌نفعان در فرایند ارزش‌گذاری اقتصادی

۱.۵ انواع ذی‌نفعان

دو گروه ذی‌نفع در فرایند ارزش‌گذاری اقتصادی قابل تفکیک است: گروهی که به‌طور فعال در فرایند ارزش‌گذاری درگیرند و گروهی که در این فرایند، به‌طور فعال درگیر نیستند. گروه اول شامل یک طرف عمده، طرف قرار داد، کمیته هدایت فرایند ارزش‌گذاری، اشخاص مصاحبه و مشاوره شده و شاید هم یک گروه تجدید نظر باشد. طرف عمده می‌تواند شامل وزارتخانه دولتی، سازمان‌های دولتی و غیردولتی، مؤسسات مالی و یا مؤسسات علمی باشد. طرف یا طرف‌های قرارداد، شامل مؤسسات تحقیقاتی اقتصادی یا محیطی است که توسط کمیته‌ای هدایت یا مشاوره می‌گردد.

گروه دوم به‌صورت غیرمستقیم بر فرایند ارزش‌گذاری تأثیر می‌گذارند که بسته به موضوع مطالعه، ممکن است در حیطه وسیعی از قبیل سازمان‌های طبیعی، گردشگران، افراد ساکن در نزدیکی پروژه، احزاب سیاسی، کشاورزان، صنایع و غیره شناسایی شوند. هر دو گروه ذی‌نفع، به‌طور مستقیم و غیرمستقیم بر انتخاب‌های فرایند ارزش‌گذاری تأثیر می‌گذارند.

۲.۵ رابطه بین ذی‌نفعان

روابط بسیار زیادی بین ذی‌نفعان مختلف در فرایند ارزش‌گذاری اقتصادی پدیدار می‌شود. یک نوع این روابط، بین سیاست‌گذاران و تأمین‌کنندگان دانش در مؤسسات علمی است و سیاست‌گذاران می‌کوشند تا کشمکش در قلمروی دانش را به سمت اهداف خودشان سوق دهند.

در صورتی که بین منافع گروه‌ها، سازمان‌ها و افراد مختلف همگرایی وجود داشته باشد؛ انگیزه برای شکل‌گیری ائتلافات وجود خواهد داشت. این منافع مشترک شامل چهارچوب هنجاری (ایدئولوژی یا اعتقادات سیاسی و اجتماعی مشترک) و همچنین اهداف کارکردی می‌شود. در فرایند ارزش‌گذاری اقتصادی، ممکن است چندین ائتلاف بین ذی‌نفعان مختلف شکل بگیرد. اختلاف در حمایت ذی‌نفعان از الگوی اقتصادی خاص، ممکن است ائتلاف را از هم جدا کند. دیدگاه نسبت به طبیعت نیز ممکن است در بین ائتلاف‌ها متفاوت باشد. در یکی از دسته‌بندی‌ها این دیدگاه‌ها را به سه دسته زیر تقسیم می‌کنند:

الف) دیدگاه حفاظتی: طبیعت، صرف‌نظر از استفاده انسان دارای ارزش است.

ب) دیدگاه کارکردی: ارزش طبیعت به کارکردهای آن برای جامعه است.

پ) دیدگاه هم‌تکاملی: طبیعت دارای ارزش ذاتی و کارکردی است و هر دوی آن‌ها بایستی متعادل باشند (Ruijgork, 1999: 105-136).

این بحث حاکی از آن است که اهداف کارکردی مختلف و دیدگاه‌های ذی‌نفعان درباره اقتصاد و طبیعت به روابط متفاوتی منجر می‌گردد. ذی‌نفعان در ائتلاف‌ها ممکن است گروه‌هایی را برای تعقیب اهداف و دیدگاه‌هایشان تشکیل دهند و با گروه‌هایی که اهداف و دیدگاه‌های متفاوت دارند، به رقابت بپردازند. در این فرایند، احتمال دارد که ذی‌نفعان از ابزارهای خاصی مانند ارزش‌گذاری اقتصادی جهت نیل به اهدافشان استفاده کنند.

ارزش‌گذاری اقتصادی به ذی‌نفعان در تعقیب اثرات محیطی بیرونی اعمالشان کمک می‌کند و اجازه می‌دهد که چنین آثاری را در واحدهای مشترک بیان و تصمیمات را با اطلاعات بیشتر و دقیق‌تر اتخاذ کنند.

از سوی دیگر، موجودیت و کیفیت ابزارهای محاسباتی در بین عوامل مختلف، به‌طور برابر توزیع نشده است. از این رو، عاملانی که ابزارهای اندازه‌گیری با کیفیت بالاتر دارند، می‌توانند حالت نامتقارنی بین خود و دیگران به‌وجود آورند. در این فرایند، قدرت محاسباتی به عاملان اجازه می‌دهد تا اعمال، وقایع و روابط خاصی را به عاملان کم‌قدرت‌تر اعمال کنند.

۶. اثرگذاری برانتخاب‌ها در فرایند ارزش‌گذاری اقتصادی

اقتصاددانان مکتب نهادگرا معتقدند که درک تأثیر ساختار نهادی بر رفتار اقتصادی، برای درک بهتر عملکرد بنگاه‌ها، بازارها، عاملان و اقتصادها در شرایط مختلف ضروری است. اقتصاد نهادگرا در

ابتدای قرن بیستم پدیدار شده است و شامل دیدگاه‌های مختلفی می‌گردد. با این وجود، همه آن‌ها بر این اعتقادند که اقتصاد یک سیستم باز است و محرک‌هایی را از سیستم‌های فیزیکی، سیاسی، اجتماعی دریافت می‌کند. نهادگراها افراد را به صورت محصول فرهنگ (نهادگرایان قدیم) یا افراد عقلایی (نهادگرایان جدید) نگاه می‌کنند. نهادگرایان قدیمی، مفروضات اقتصاد نئوکلاسیک را به انتقاد می‌کشیدند، اما نهادگرایان جدید از قبیل نورث و ویلیامسون بر این باورند که نظریه نهادی، دیدگاهی است که می‌تواند نظریه اقتصادی را با آگاهی از انگیزه‌های انسان در رفتار اقتصادی، غنی‌تر کند (Williamson, 2000: 597-599). نظریه نهادی توضیح می‌دهد که عاملان چگونه رفتار می‌کنند و چه عواملی در زمینه نهادی این عاملان بر رفتارشان اثر می‌گذارد. دیدگاه نهادی در ارزش‌گذاری اقتصادی مشخص می‌کند که عاملان و زمینه آن‌ها نقش کلیدی در این فرایندها دارند. از این رو، زمینه‌ای را که در انتخاب‌های فرایند ارزش‌گذاری به صورت ضمنی وجود دارد، به طور صریح عنوان می‌کند. نظریه نهادی نورث دیدگاه مفیدی برای توضیح تأثیر نهادها در فرایند ارزش‌گذاری اقتصادی است. (نورث، ۱۹۹۰: ۴۹-۶۰) او معتقد است که کل نهادهای رسمی و غیررسمی جامعه از طریق هزینه‌های مبادله بر رفتار عاملان تأثیر می‌گذارد. در اقتصاد نئوکلاسیکی، هزینه‌های مبادله صفر است و تمام اثرات رفاه، درونی‌اند و قیمت‌ها منعکس‌کننده روابط کمیابی هستند. در بسیاری از موارد، از جمله کالاهای عمومی و منابع مشترک، آثار رفاه کاملاً درونی نشده‌اند و آثار بیرونی وجود دارند. حقوق مالکیتی که به درستی تعریف و اجرا نمی‌شود، منجر به هزینه‌های مبادله، مشکلات اطلاعاتی، هزینه‌های اجرا و اندازه‌گیری می‌گردد. به منظور محدود کردن ناطمینانی در مبادله کالاها؛ نهادها توسعه می‌یابند تا اقتصاد را از طریق هزینه‌های مبادله تحت تأثیر قرار دهند.

به اعتقاد نورث، چهارچوب نهادی جامعه، انگیزه‌هایی را فراهم می‌کند که جهت توسعه دانش و مهارت را شکل می‌دهد. به عبارت دیگر، درک زمینه نهادی جامعه به ما اجازه می‌دهد که نوع تقاضای دانش و مهارت را درک کنیم. این دیدگاه مبتنی بر کارایی تطبیقی (adaptive efficiency) است که با انواع قوانینی سر و کار دارد که مسیر تکامل اقتصاد در طول زمان را شکل می‌دهد.

دیدگاه نورث، به فرایند ارزش‌گذاری اقتصادی، بعد مهمی می‌دهد؛ یعنی برای درک این مطلب که چرا ذی‌نفعان ارزش‌گذاری اقتصادی را به کار می‌گیرند؛ بایستی ساختار نهادی اطراف این فرایند درک شود. نورث نهادهای رسمی را قوانین و مقررات تعریف می‌کند و نهادهای غیررسمی را شامل هنجارها و الگوهای رفتاری، ایدئولوژی‌ها و اصول می‌داند

(North, 1994: 362-365). وجود یا نبود نهادهای رسمی به‌طور مستقیم بر انتخاب‌های فرایند ارزش‌گذاری اقتصادی تأثیر می‌گذارد. دو نوع الگو در ارتباط با انتخاب‌های فرایند ارزش‌گذاری اقتصادی قابل تمایز هستند: الگوهای علمی و الگوهای سیاست‌گذاری.

الف) الگوهای علمی: بر طبق تعریف کوهن الگوها یا پارادایم‌های علمی، همان دستاوردهای علمی شناخته‌شده جهان‌شمول است که برای مدتی مدل مسائل و راه‌حل‌ها را برای متخصصان جامعه ارائه می‌کند (کوهن، ۱۹۷۰: ۴۳ - ۶۰). هم‌اکنون، چندین الگوی علمی در فضای علم اقتصاد قابل تمایز است. طرفداری از الگوی اقتصادی خاص، برانتخاب ابزارهای اقتصادی که در ارزش‌گذاری اقتصادی به‌کار می‌رود، تأثیر دارد.

ب) الگوی سیاست‌گذاری: این الگو ارائه‌دهنده اصطلاحات فنی و مجموعه‌ای از مفروضات در مورد خط سیر فکری و شیوه تفکر و ارتباطات در حیطه سیاست‌گذاری به سیاست‌گذاران است (Carter, 2001: 128-132). الگوهای سیاسی در طول تاریخ تغییر کرده و الگوهای غالب مختلفی در مراحل گوناگون مسلط بوده‌اند. اهمیتی را که مردم برای محیط و اقتصاد قائل‌اند و نوع ادراک آن‌ها به رابطه بین انسان و محیط، تعیین‌کننده الگوی سیاسی در رابطه با مسائل محیطی و انتخاب‌هایی مربوط به محیط مانند انتخاب‌های فرایند ارزش‌گذاری اقتصادی است.

عنصر بسیار مهم دیگر در زمینه فرایند ارزش‌گذاری علاوه بر ساختار نهادی رسمی و غیررسمی جامعه، مجموعه ویژگی‌های ابزار اقتصادی است. در این زمینه، سه جنبه دارای اهمیت خاصی در انتخاب عوامل در فرایند ارزش‌گذاری است:

الف) نوع استفاده از ارزش‌گذاری اقتصادی: ناورود پنج نوع استفاده از ارزش‌گذاری اقتصادی زیر را تفکیک کرد: ارزیابی پروژه، بازنگری مقررات، ارزیابی خسارت منابع طبیعی، هزینه‌یابی محیطی و حسابداری محیطی (Navrud, 1992: 76-89).

ب) هدف ابزار اقتصادی: برخی مطالعات به‌منظور آگاهی عمومی برای خسارت محیطی یا منافع محیطی و همچنین گاهی برای توجیه تصمیمات و مواردی از این قبیل به‌کار می‌رود.

پ) محدودیت‌های زمان و بودجه بر ابزار اقتصادی.

سه ویژگی فوق، در کنار ساختار نهادی جامعه، فرایند ارزش‌گذاری را تحت تأثیر قرار می‌دهند. در واقع، ارزش‌گذاران اقتصادی تحت تأثیر قوانین و مقررات جامعه مورد مطالعه، محدود می‌شوند و در چهارچوب آن‌ها تصمیم می‌گیرند. علاوه بر این‌ها، الگوهای علمی موجود که عمدتاً مکتب نئوکلاسیک است موجب می‌گردد تا تنها به

کارایی اقتصادی توجه خاص داشته باشند و سایر جنبه‌ها را چشم‌پوشی کنند و الگوهای سیاسی متعارف نیز کم‌تر به ارزش‌های غیر استفاده‌ای محیط زیست توجه دارد. چنین الگوهای سمت و سوی نتایج ارزش‌گذاری را تا حدی مشخص می‌کنند. درعین حال، ابزارهای اقتصادی نیز ویژگی‌های خاص خود را دارند و با محدودیت‌های زمان و بودجه در کیفیت و دقت مطالعات تأثیر گذارند. این عوامل حاکی از آن‌اند که ارزش‌گذاری اقتصادی منابع، زمانی که توسط عوامل غیربازاری صورت می‌گیرد، در فرایند پیچیده‌ای قرار دارد که نتایج آن را تحت تأثیر قرار می‌دهد.

۷. نتیجه‌گیری

مفهوم ارزش‌گذاری اقتصادی، برخاسته از اقتصاد نئوکلاسیک است و روش‌های مختلفی برای تعیین آن وجود دارد. اما نتایج حاصل از این روش‌ها، دچار ناسازگاری‌های متعددی با یکدیگر هستند. برای درک بهتر این امر و تلاش برای رفع تناقضات، در این مقاله پس از بیان مفهوم ارزش و ارزش اقتصادی، به نقد کارایی اقتصادی بر اساس اصول پارتو پرداخته شد و تحلیل هزینه - فایده به‌عنوان ابزاری در رفع مشکل مطرح گردید. آنگاه با دیدگاه نهادگرایی، فرایند ارزش‌گذاری اقتصادی دربرگیرنده ذی‌نفعان و زمینه آنان مطرح شد و انتخاب‌های فرایند ارزش‌گذاری شناسایی شد. ذی‌نفعان مستقیم شامل طرف عمده فرایند ارزش‌گذاری مانند یک سازمان دولتی، طرف قرارداد مانند یک مؤسسه تحقیقاتی، کمیته هدایت و مشاوره، و افراد مصاحبه‌شونده هستند و ذی‌نفعان غیرمستقیم شامل کسانی می‌شوند که از طریق فشار و فعالیت‌های سیاسی بر فرایند تأثیر می‌گذارند. از دیدگاه نظریه نهادی، رفتار ذی‌نفعان مختلف در رابطه با انتخاب‌های آن‌هاست و نهادهای رسمی و غیررسمی اطراف ذی‌نفعان بر انتخاب‌های آنان در فرایند ارزش‌گذاری تأثیر می‌گذارد. الگوهای علمی، سیاسی و طرز تفکر محیطی به‌عنوان نهادهای غیررسمی کلیدی هستند و وجود یا نبود قوانین و دستورالعمل‌های مربوط به محیط و فرایند ارزش‌گذاری مهم‌ترین نهادهای رسمی هستند. علاوه بر این نهادها، ویژگی‌های ابزارهای اقتصادی که ارزش‌گذاری جزئی از آن است، نقش تعیین‌کننده مهمی در انتخاب‌های ذی‌نفعان در ارزش‌گذاری دارند. نوع استفاده از فرایند، هدف از ابزار اقتصادی و همچنین محدودیت‌های زمان و بودجه از جمله مهم‌ترین تعیین‌کنندگان انتخاب‌ها در فرایند ارزش‌گذاری محسوب می‌شوند.

کتاب‌نامه

- نورث، داگلاس سسیل (۱۹۹۰). *نهادها، تغییرات نهادی و عملکرد اقتصادی*، ترجمه محمدرضا معینی، انتشارات سازمان برنامه و بودجه.
- محمدی، مهدی و علیرضا قدیمی (۱۳۸۹). *راهنمای ارزش‌گذاری اقتصادی آب در مصارف کشاورزی*، شرکت توسعه منابع آب ایران.
- کوهن، توماس (۱۹۷۰). *ساختار انقلاب‌های علمی*، ترجمه عباس طاهری، نشر قصه.
- Barbier, E. B., Acreman, M., & Knowler, D. (1997). *Economic Valuation of Wetland: A Guide for Policy Makers and Planners*, Ramsar Convention Bureau, Gland.
- Carter, N. (2001). *The politics of the Environment – Ideas, Activism, Policy*, Cambridge University Press, Cambridge.
- Hanley, N. & Spash, C.L. (1993). *Cost – Benefit Analysis and the Environment*, Edward Elgar Publishing Ltd, Cheltenham.
- James, L.D. & Lee, R.R. (1971). *Economics of Water Resources Planning*, New York: McGraw – Hill Book Company.
- Lipton, D.W.; Wellman, K.F.; Sheifer, I.C.; & Weiher, R.F. (1995). *Economic Valuation of Natural Resources: A Handbook for Coastal Resource Policy Makers*, Silver Spring, Maryland, US.
- Navrud, S. (1992). *Pricing the European Environment*, Oxford University Press, Inc., New York.
- North, D. C. (1994). “Economic Performance through Time”, *The American Economic Review*, 84(3) pp. 359-368.
- Ruijgork, E.C.M. (1999). *Valuation of Nature in Coastal Zones*, Proefschrift Vrije Universiteit Amsterdam, Elinkwijk bv, Utrecht.
- Scheierling, Susanne, M., John, B. Loomis & Robert, A. Young (2006). “Irrigation water demand: A Meta-analysis of Price Elasticities”, *Water Resources Research* 42(4) pp. 1411-20.
- Williamson, Oliver E. (2000). “The New Institutional Economics: Taking Stock, Looking Ahead”, *Journal of Economic Literature* 38(3) pp. 595-613.
- Young, A. Robert (2005). *Determining the Economic Value of Water, Resources for Future*, Washington, DC, USA.
- Young, A. Robert (1996). “*Measuring Economic Benefits for Water Investment and Policies*”, World Bank Technical Paper, no. 338.

