

سرمایه اجتماعی: تحدید دارایی یا پارامتر انتقال؟ با رویکرد اقتصاد هزینه مبادله^۱

هادی امیری*

زهره رضاپور**

چکیده

اقتصاد «هزینه مبادله» از سرآمدترین حوزه‌های نهادگرایی نوین است که با مسئله سازماندهی پیوند دارد. ویلیامسون، در آنچه که روش ابتکاری می‌خواند، نشان می‌دهد که پیامدهای هزینه مبادله وابسته به سازماندهی مبادلات در بازار هستند و «سلسله‌مراتب‌ها» تابعی از دارایی‌های اختصاصی (درجه محدود شدن دارایی به کاربری خاص) محسوب می‌شوند. از سوی دیگر، سرمایه اجتماعی از عواملی است که سبب کاهش هزینه مبادله می‌گردد. در برخی مطالعات داخل کشور، سرمایه اجتماعی به منزله پارامتر انتقالی در نظر گرفته شده است که هزینه مبادله هر یک از ساختارهای سازماندهی را کاهش می‌دهد، اما این مطالعه، با بررسی سایر مطالعات انجام گرفته، نشان می‌دهد که بهتر است سرمایه اجتماعی را به مثابه نوعی تحدید دارایی در نظر بگیریم که هزینه شیوه‌های ورود غیرمستقیم را کاهش می‌دهد.

کلیدواژه‌ها: اقتصاد هزینه مبادله، تحدید دارایی، سرمایه اجتماعی، پارامترهای انتقال.

۱. مقدمه

اقتصاد هزینه مبادله از شاخه‌های «اقتصاد نهادگرایی نوین» است. اقتصاد نهادگرایی نوین رشته‌های اقتصاد، حقوق، نظریه سازمان، علوم سیاسی، جامعه‌شناسی، و انسان‌شناسی را

* استادیار گروه اقتصاد، دانشگاه اصفهان amiri1705@gmail.com

** دانشجوی کارشناسی ارشد اقتصاد، دانشگاه اصفهان (نویسنده مسئول) rezapour_zohreh@yahoo.com

تاریخ دریافت: ۱۳۹۳/۲/۱۸، تاریخ پذیرش: ۱۳۹۳/۵/۱۵

ترکیب کرده است تا بتواند درک خوبی از نهادهای اجتماعی، سیاسی، و بازرگانی به دست دهد. اقتصاد نهادگرای نوین به دو شاخه اصلی «محیط نهادی» و «ترتیبات نهادی» تقسیم می‌شود. اقتصاد هزینه مبادله شاخه ترتیبات نهادی آن است و ویلیامسون (Williamson) آن را با مسئله سازماندهی مرتبط می‌کند. آغاز این رویکرد به مقاله «ماهیت بنگاه» کوز (Coase) برمی‌گردد و ایده آغازین آن بر این است که بنگاه نباید به منزله تابع تولید و بنیانی فنی در نظر گرفته شود بلکه باید آن را ساختاری سازماندهی محسوب کرد.

اقتصاد هزینه مبادله درصدد عملیاتی کردن مفهوم هزینه مبادله و الحاق آن به نظریه اقتصادی است. ویلیامسون، با اخذ ایده کوز و تلفیق آن با جریان‌هایی از مطالعات سازمان و یافته‌های حقوقی، محصولی میان‌رشته‌ای تولید کرد که محور آن به کارگیری نظام‌مند مفهوم هزینه مبادله است. در این رویکرد، مبادلاتی که دارای ویژگی‌های متفاوتی هستند با ساختارهای سازماندهی‌ای تراز می‌شوند که، بر حسب هزینه و قابلیت‌هایشان، برای انجام مبادلات با یکدیگر تفاوت دارند؛ 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.

از سوی دیگر، با انتشار دستاوردهای رابرت پاتنام (Robert Putnam) از سال ۱۹۹۳، که تلاش کرد تفاوت‌های نهادی و اقتصادی مناطق مختلف ایتالیا را اثر سرمایه اجتماعی معرفی کند، مفهوم سرمایه اجتماعی در بسیاری از مطالعات مدنظر قرار گرفت. سرمایه اجتماعی از عواملی است که، با تضمین بسته‌های حقوق مالکیتی دادوستدشده در مبادلات، هزینه مبادله را کاهش و کارایی را افزایش می‌دهد. به عبارت دیگر، هر چه دو طرف مبادله اعتماد بیش‌تری به هم داشته باشند میزان تعهدات رسمی آنان در قراردادهای که دارای هزینه مبادله است، پایین می‌آید و از پیچیدگی قراردادها کاسته می‌شود و این پیچیدگی‌ها جای خود را به تعهدات غیر رسمی مبتنی بر سرمایه اجتماعی دوطرفه می‌دهد (رنانی و مؤیدفر، ۱۳۹۰: ۲/۵۹). بنابراین، با توجه به اهمیت سرمایه اجتماعی در کاهش هزینه مبادله، می‌توان سرمایه اجتماعی را وارد تئوری اقتصاد هزینه مبادله کرد. از این رو، پژوهش حاضر تلاش دارد که جایگاه سرمایه اجتماعی در تئوری اقتصاد هزینه مبادله را تعریف کند. در این مطالعه، با توجه به اهمیت درجه محدودشدن داری به کاربری خاص در ادبیات اقتصاد هزینه مبادله، ابتدا به تعریف آن پرداخته می‌شود و پس از آن جایگاه سرمایه اجتماعی در اقتصاد هزینه مبادله تبیین خواهد شد. در ادامه، به این پرسش پاسخ داده

خواهد شد که «آیا سرمایه اجتماعی، مانند سایر پارامترهای انتقال، هزینه مبادله همه ساختارهای سازماندهی را به یک اندازه کاهش خواهد داد یا مانند نوعی تحدید دارایی عمل می‌کند و هزینه استفاده از شیوه‌های ورود مستقیم را کاهش می‌دهد؟»

۲. مبانی نظری و ادبیات پژوهش

در اغلب پژوهش‌های انجام شده مشاهده می‌شود که تئوری اقتصاد هزینه مبادله اکثراً به مثابه چهارچوب تئوریک مسلط برای مطالعه انتخاب مرزهای سازماندهی انتخاب شده و تخصصی شدن دارایی در این تئوری، به منزله مفهومی اساسی، پدیدار شده است. به طور مشخص، تخصصی شدن دارایی کلیدواژه‌ای اصلی برای تصمیم‌گیری درباره ساختن یا خریدن در پژوهش‌هاست. اگرچه مارشال برای نخستین بار اصطلاح «تخصصی شدن مهارت» را، در توصیف خود از مواد و فرایندهای مورد نیاز برای مبادله اهداف خاص، به کار برد، اما درباره مفهوم تخصصی شدن دارایی دیگر به طور مفصل بحث نشد تا زمانی که در تئوری هزینه مبادله ویلیامسون (۱۹۷۱، ۱۹۷۵، ۱۹۷۹، ۱۹۸۳) از آن به منزله مهم‌ترین عامل در تعیین و انتخاب ساختارهای سازماندهی سلسله‌مراتب یا بازار نام برده شد (Di Vita et al., 2011: 329). از زمانی که ویلیامسون (95: 1985) نخستین تعریف از «تحدید دارایی» را ارائه کرد چندین محقق دیگر نیز تلاش کردند تا این مفهوم را مجدداً تعریف کنند که می‌توان نام آن‌ها را در جدول ۱ مشاهده کرد.

جدول ۱. تعاریف تحدید دارایی (Di Vita et al., 2011: 331)

منبع	تعریف	تم اصلی
ارامیلی و راو (۱۹۹۳: ۲۱)	«دارایی‌های مخصوص مبادله» سرمایه‌های انسانی و فیزیکی غیرقابل انتقالی هستند که تخصصی و منحصر به انجام یک وظیفه شده‌اند.	منحصر شدن دارایی‌ها به یک وظیفه یا فعالیت.
ویدنر و سلنو (۱۹۹۹: ۴۸)	اگر از دارایی‌هایی فقط در فعالیت‌های مشخصی استفاده شود اختصاصی هستند.	
اسپینو - رودریگوئز و گیل - پادایلا (۲۰۰۵: ۳۹۸)	هنگامی که یک دارایی مجدداً نتواند به کاربرد جایگزین دیگری اختصاص یابد محدود به کاربری خاص است.	انتقال پذیری دارایی‌ها/ سرمایه‌هایی که برای پشتیبانی از یک مبادله خاص لازم هستند.

۴ سرمایه اجتماعی: تحدید دارایی یا پارامتر انتقال؟ ...

	<p>تخصصی شدن دارایی‌ها به این موضوع اشاره دارد که آیا برای تولید کالاها یا خدمات به سرمایه‌های تخصصی شده نیاز است؟ منظور از «سرمایه‌های خاص» سرمایه‌هایی است که برای تولید یک خدمت یا کالا به کار می‌رود اما بسیار مشکل است که از آن‌ها در تولید سایر کالاها یا خدمات استفاده شود.</p>	<p>براون و پوتوسکی (۲۰۰۵: ۳۳۵)</p>
	<p>برای پشتیبانی از مبادله‌ای خاص وجود دارایی تخصصی شده مبادله لازم است اما به آسانی نمی‌توان مجدداً از این دارایی برای هر مبادله دیگری استفاده کرد.</p>	<p>موریل و موریل (۲۰۰۳: ۴۹۴)</p>
	<p>تحدید دارایی‌ها به دارایی‌های اختصاصی شده یا غیرقابل انتقال اشاره دارد که وجود آن‌ها برای پشتیبانی از مبادله ضروری است.</p>	<p>جان و ویتز (۱۹۹۸: ۷۰)</p>
	<p>درجه تحدید دارایی آن درجه و میزانی است که دارایی، بدون این که از ارزش مولد آن کاسته شود، می‌تواند بین استفاده‌های مختلف و میان استفاده‌کنندگان گوناگون رد و بدل شود.</p>	<p>ویلیامسون (۱۹۸۸: ۹۵)</p>
ارزش دارایی خارج از رابطه مبادله‌ای خاص	<p>تحدید دارایی به پایداری دارایی‌هایی اشاره دارد که حمایت از مبادله‌ای خاص را به عهده دارند و هزینه فرصت این دارایی در بهترین استفاده بدیل، یا استفاده‌کنندگان جایگزین آن، بسیار پایین‌تر است.</p>	<p>ویلیامسون (۱۹۸۵: ۵۵)</p>
	<p>«دارایی اختصاصی مبادله» دارایی ملموس یا ناملموس است که در خارج از یک رابطه خاص ارزش بسیار کمی دارد.</p>	<p>لوهیتا و دیگران (۱۹۹۴: ۲۶۱)</p>
	<p>«دارایی‌های اختصاصی شده» سرمایه‌گذاری‌هایی هستند که ارزش بسیار کمی خارج از یک رابطه مبادله‌ای مشخص ایجاد می‌کنند.</p>	<p>برادرز و برادرز (۲۰۰۳: ۱۱۸۱)</p>
	<p>«دارایی‌های اختصاصی شده» سرمایه‌گذاری‌هایی هستند که توسط بنگاهی مشخص ایجاد شده‌اند و خارج از روابط اصلی، به‌طور قابل ملاحظه‌ای، ارزش کم‌تری دارند.</p>	<p>هید و جان (۱۹۹۰: ۲۷)</p>

هادی امیری و زهره رضاپور ۵

	<p>هنگامی دارایی محدود به کاربری خاص است که، ضمن مشارکت ضروری در تولید یک کالا، در استفاده‌های بدیل ارزش بسیار کم‌تری داشته باشد.</p>	<p>وینینگ و گلویرمن (۱۹۹۹: ۱۱)</p>
	<p>«تحدید دارایی» عبارت است از تفاوت ارزش بین بهترین استفاده سرمایه‌گذاری (در مبادله فعلی) و دومین کاربرد مناسب آن (در مبادله دیگر).</p>	<p>بارنی و هسترلی (۱۹۹۶: ۱۱۹)</p>
	<p>«دارایی‌هایی مخصوص یک مبادله» دارایی‌هایی هستند که در سطح بالایی تخصصی شده باشند و بیرون رابطه خریدار-عرضه‌کننده کاربرد بسیار کمی داشته باشند.</p>	<p>والکر و وبر (۱۹۸۴: ۳۷۳)</p>
	<p>«تحدید دارایی‌ها» سرمایه‌گذاری‌هایی را توصیف می‌کند که توسط خریدار در دارایی‌های فیزیکی، تسهیلات، ابزار، و دانش تولید انجام می‌شوند و برای روابط خرید به‌خصوصی طراحی شده‌اند.</p>	<p>بویک و اندرسون (۲۰۰۲: ۱۰)</p>
	<p>هنگامی که دارایی‌های بادوام برای استفاده‌کننده خاصی سفارشی می‌شوند به کاربری خاصی محدود می‌شوند.</p>	<p>اندرسون و اسپچمیتلین (۱۹۸۴: ۳۸۶)</p>
<p>ارزش محدود به تداوم رابطه مبادله‌ای</p>	<p>«دارایی‌های اختصاصی» سرمایه‌گذاری‌هایی هستند که عواید تولیدی‌شان به وجود دائمی ائتلافی خاص مشروط است. سرمایه‌گذاری هنگامی برای بنگاه یا ائتلافی خاص اختصاصی است که توسعه آن در بنگاه، نسبت به جاهای دیگر، عواید بیش‌تری ایجاد کند و «بهینه‌ترین کاربرد» آن استفاده در کاربرد رایج آن باشد.</p>	<p>دیگان (۱۹۹۷: ۲-۳)</p>
	<p>«دارایی با درجه تحدید بالا» ارزش محدودی در استفاده بدیل خود دارد؛ از این رو، ارزش آن به واسطه تداوم رابطه تجاری برقرار است.</p>	<p>لمینماکی (۲۰۰۵: ۵۱۷)</p>
	<p>«تحدید دارایی» درجه وابستگی ارزش یک سرمایه‌گذاری به تداوم دادوستد بین دو تاجر خاص است.</p>	<p>لیونز (۱۹۹۵: ۴۳۲-۴۳۱)</p>
<p>اهمیت قابل شناسایی بودن دو بخش در فرایند مبادله.</p>	<p>«مبادلات خاص» مبادلاتی هستند که در آن شناسایی بخش‌ها نتایج مهم هزینه‌بری در بر دارد.</p>	<p>ویلیامسون (۱۹۷۹: ۲۴۰-۲۳۹)</p>
	<p>هنگامی که مبادله بین دو بخش قابل شناسایی انجام شود، و به‌طور قابل ملاحظه‌ای ارزش بالاتری ایجاد کند، آن «دارایی» خاص آن مبادله است.</p>	<p>ویگینز (۱۹۹۱: ۶۰۷)</p>

تحدید دارایی انواع گوناگونی دارد که محدودشدن مکانی، فیزیکی، انسانی، محدودیت برخاسته از تعهد، تحدید زمانی، و تحدید سرمایه ناشی از نام تجاری از آن جمله‌اند (Di Vita et al, 2011: 332).

درجه‌های متفاوت تخصص و تحدید دارایی با شیوه‌های متفاوت سازماندهی متناظر هستند و امکان استفاده از شرایط بازار، با افزایش درجه محدودشدن دارایی، کاهش می‌یابد زیرا امکان انجام دیگر مبادلات جایگزین از بین می‌رود. به‌مرور، و 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 استفاده‌ای 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 جابه‌جایی بین مصارف مختلف بیش‌تر باشد، هزینه مبادله کم‌تر است (Deitrich, 1994: 21). به‌طور تلویحی از بحث کوز، مبنی بر این‌که با افزایش «هزینه‌های مبادله بازاری» مبادلات بیش‌تری درون بنگاه انجام خواهد گرفت، می‌توان چنین استنباط کرد که با افزایش درجه محدودشدن دارایی به کاربری خاص، و به تبع آن افزایش هزینه‌های مبادله، به تدریج مبادلات بازاری به مبادلات درون‌بنگاهی تبدیل خواهند شد. از همین رو، ویلیامسون معتقد است بحث هزینه‌های مبادله با ترتیبات نهادی، و درواقع با سازوکار سازماندهی مبادلات، نزدیکی بیش‌تری دارد و بر این اساس، رابطه مستقیمی میان درجه محدودشدن دارایی و سازوکار سازماندهی برقرار می‌کند، یعنی هرچه درجه تحدید دارایی افزایش یابد طرفین مبادله سعی می‌کنند که قراردادهای کامل‌تری را طراحی کنند؛ این امر موجب پیچیده‌ترشدن قراردادها و افزایش هزینه اجرای قراردادها می‌شود. در نتیجه، برای کاهش این هزینه‌ها ادغام صورت می‌گیرد و برخی از مبادلات بازاری تبدیل به درون‌بنگاهی می‌شود (نصیری اقدام، ۱۳۸۵: ۱۷۱).

بنابراین، در شرایطی که فرصت‌طلبی مهارپذیر نباشد مبادلاتی که نیازمند دارایی‌های خاص هستند با هزینه مبادله بالایی مواجه می‌شوند.

سازوکار توضیح داده‌شده در بالا با فرض ثابت‌ماندن سایر ابعاد مبادله و محیط نهادی انجام می‌شود و این در حالی است که نهادها تأثیر زیادی در کنترل فرصت‌طلبی و لذا کاهش هزینه‌های مبادله دارند؛ مثلاً اگر سیستم حقوقی کشوری از کفایت لازم برخوردار نباشد، قراردادهای نئوکلاسیک بسیار پرهزینه می‌شوند و در بعضی شرایط حتی نمی‌توان از آن‌ها به‌مثابه بدیل سلسله‌مراتب استفاده کرد. برای روشن‌ترکردن ارتباط محیط نهادی و

هزینه‌های مبادله می‌توان از رویکرد حقوق مالکیتی نورث (North) استفاده کرد؛ اگر کالاها و خدمات را به صورت بسته‌های حقوق مالکیت در نظر بگیریم، هزینه مبادله این بسته‌ها به نحوه تبیین حقوق مالکیت بستگی دارد. اگر حقوق مالکیت از تصریح مناسب برخوردار باشد، این مبادله بسیار کم‌هزینه خواهد شد.

به اعتقاد نورث تعریف و تضمین حقوق مالکیت از وظایف تاریخی دولت‌ها بوده است. در مدل نورث حاکم حداکثرکننده مطلوبیت در نظر گرفته شده است که خدماتی نظیر تضمین حقوق مالکیت و عدالت را با درآمدی، که از مردم اخذ می‌شود، معاوضه می‌کند. این حاکم، مثل انحصارگری تبعیض‌گذار، حقوق مالکیت را به شکلی تدوین می‌کند که درآمد دولت حداکثر شود. به اعتقاد ایشان فقط در شرایطی دولت حقوق مالکیت را به نحو مناسبی تضمین می‌کند که رانت حکام نیز در نتیجه آن حداکثر شود. به عبارت دیگر، رانت حاکم حاصل از «تضمین حقوق مالکیت رقابتی» بیش از رانت حاکم در نتیجه «تعیین حقوق مالکیت انحصاری» (اختصاص حقوق به گروه‌های ذینفع و حامی) باشد. نورث نتیجه می‌گیرد که علت ناکارآمدی گسترده حقوق مالکیت به سبب در تضاد بودن ساختار حقوق مالکیتی، که رانت حکام را حداکثر می‌کند، با ساختاری است که منجر به رشد اقتصادی می‌شود. نورث تصریح حقوق مالکیت را، برای کنترل فرصت‌طلبی و سواری مجانی ناشی از آن، کافی نمی‌داند و به اهمیت ایدئولوژی در کاهش هزینه‌های مبادله ناشی از فرصت‌طلبی تأکید دارد. اما در عین حال تأکید می‌کند که «اگر قیمتی که شخص باید برای بیان ایدئولوژی یا هنجارها یا ترجیحات خود بپردازد بالا باشد آن‌گاه این ارزش‌ها در رفتار انسان نقش چندانی نخواهد داشت» (نورث، ۱۳۷۷: ۴۸). در واقع، می‌توان گفت رفتار انسان تابعی است از پاداش‌هایی که محیط و چهارچوب‌های نهادی به وی می‌دهند. اگر نهادهای جامعه‌ای به حيله، تزوير، دزدی، و مواردی از این دست پاداش دهد این‌گونه رفتارها افزایش می‌یابد و رفتارهای دیگری چون صداقت و راستی کاهش می‌یابد و بالعکس (نورث، ۱۳۷۷: ۴۸).

بعضی از نهادگرایان، از جمله نورث، اثر نهادها را نیز، از کانال فرض عقلانیت محدود، به مدل تحلیلشان وارد می‌کنند. از نظر نورث نهادها می‌توانند، با روتین کردن تصمیم‌گیری، فرد را از محاسبات پیچیده «هزینه فایده‌ای» انتخابات عقلایی رهایی بخشند.

بنابراین، در عمل این نهادها هستند که عملکرد اقتصاد را سازماندهی و هدایت می‌کنند زیرا این‌که چه سازمان‌هایی به وجود آمده‌اند و چگونه در طول زمان تکامل یافته‌اند به‌طور

بنیادی متأثر از چهارچوب نهادی است. از طرف دیگر، سازمان‌ها نیز به نوبه خود بر نحوه تکامل چهارچوب نهادی تأثیر می‌گذارند. این که سازمان‌ها روی کسب چه نوع مهارت‌هایی سرمایه‌گذاری می‌کنند، و در نتیجه وارد چه فعالیت‌هایی می‌شوند، بستگی به بازدهی خصوصی آن فعالیت‌ها دارد و این موضوع که در اقتصاد چه نوع مبادلاتی تعهد می‌شود کاملاً وابسته به چهارچوب نهادی است. نکته بسیار مهم این است که گاهی سازمان‌ها احساس می‌کنند که اگر چهارچوب نهادی موجود کمی تغییر کند منافع بیش‌تری نصیب آن‌ها می‌شود از این‌رو، دست به کار می‌شوند و از طریق کانال‌های سیاسی سعی می‌کنند قواعد را به نحوی تغییر دهند که عایدی بیش‌تری نصیب آن‌ها شود و مثلاً با تشکیل اتحادیه به چانه‌زنی با سیاست‌گذاران می‌پردازند.

محیط نهادی مجموعه گزینه‌های ممکن را تعیین می‌کند و بر هزینه‌های مبادله تأثیر می‌گذارد. اما مدل اقتصاد هزینه مبادله بر اساس درجه اختصاصی شدن داریی و فرض ثابت بودن سایر ابعاد مبادله و محیط نهادی تنظیم شده است؛ اگر این عوامل تغییر کنند باعث تغییر در هزینه هر یک از ساختار سازماندهی می‌شوند (Williamson, 1991: 289). ویلیامسون از این عوامل به عنوان «پارامترهای انتقال» یاد می‌کند و چهار مورد را ارجح می‌داند: ۱. وضعیت حقوق مالکیت و سازوکار تعهد مبادلات، ۲. قوانین قراردادها، ۳. اثر شهرت، و ۴. درجه نااطمینانی. ویلیامسون، با این کار، نقش محیط نهادی در ساختارهای سازماندهی را نشان می‌دهد و مبانی بحث را به دیویس (Davis) و نورث ارجاع می‌دهد (ibid: 290). در ادامه، اثر تغییر در اجزای محیط نهادی رسمی مانند حقوق مالکیت و قوانین قراردادها بر ابعاد مبادلات و در نتیجه بر انتخاب ساختار سازماندهی تبیین می‌شود.

۳. حقوق مالکیت و تأثیر آن بر انتخاب ساختار سازماندهی

حقوق مالکیت را از زوایای گوناگونی می‌توان تحلیل کرد ولی آنچه در اقتصاد هزینه مبادله اهمیت دارد مخاطرات مربوط به امنیت حقوق مالکیت است. این مخاطرات به دو شکل می‌توانند بروز کنند: ۱. سلب مالکیت (Expropriation) توسط دولت و ۲. سلب مالکیت در کسب و کار توسط رقبا، عرضه‌کنندگان، و مشتریان (ibid: 280). قوانین و مقررات نامناسب یا اجرای نامناسب آن‌ها می‌تواند زمینه‌ساز چنین رخدادی شود؛ نبود قوانین و مقررات نیز، مانند نبود قوانین حقوق مالکیت معنوی، می‌تواند فضا را برای آسیب به مالکیت افراد فراهم کند. ماهیت نهادهای حقوق مالکیت بر انتخاب هر یک از ساختارهای سازماندهی تأثیر دارد

به گونه‌ای که اگر، با تغییر در قواعد حفظ حقوق مالکیت، هزینه‌ها در هر سطح از تحدید دارایی به یک نسبت تغییر نکند، تغییری در انتخاب ساختارهای سازماندهی ایجاد نخواهد شد، ولی اگر تغییر در قواعد حقوق مالکیت باعث اضافه شدن بیش تر هزینه‌ها در درجات بالای تحدید دارایی شود، هزینه ساختار سلسله‌مراتبی بیشتر از سایر ساختارها خواهد شد (ibid: 290).

هر ساختار سازماندهی در قالب نوعی از قانون قراردادها کار می‌کند بنابراین، اگر هریک از این قوانین تغییر یابد، می‌تواند هزینه هریک از ساختارهای سازماندهی را تغییر دهد (ibid).

۴. شهرت و تأثیر آن بر انتخاب ساختار سازماندهی

شهرت از دیگر عواملی است که می‌تواند بر هزینه هریک از ساختارهای سازماندهی تأثیر داشته باشد؛ اثر شهرت هم در روابط بین‌بنگامی، به ویژه در ساختارهای ترکیبی، و هم در روابط درون‌بنگامی می‌تواند پدیدار شود و در نتیجه، باعث کاهش هزینه ساختاری مشخص گردد. این اثر به سبب ارتباطات مداوم بنگاه‌ها یا افراد درون بنگاه با یکدیگر ایجاد می‌شود (ibid: 289).

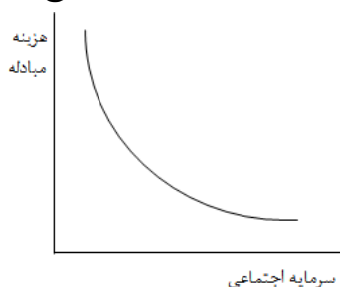
۵. سرمایه اجتماعی و تأثیر آن بر انتخاب ساختار سازماندهی

سرمایه اجتماعی از دیگر عوامل نهادی است که می‌تواند سبب کاهش هزینه مبادله شود. فوکویاما هزینه‌های مبادلات را به مثابه هزینه‌هایی معرفی می‌کند که، در نبود سرمایه اجتماعی، سازمان‌ها یا فرهنگ‌ها باعث به وجود آمدن‌شان می‌شوند (Fukuyama, 1995: 27). کوز (Williamson, 1975: 19) هزینه‌های مبادله را هزینه‌هایی تعریف می‌کند که از سوی افراد، گروه‌ها، و سازمان‌هایی ایجاد می‌شوند که با یکدیگر تعامل انسانی دارند. این هزینه‌ها می‌توانند شامل هزینه‌های زیرپا گذاشتن راه‌حل مشکلات، مذاکره و مدیریت تضادها، و ایجاد قراردادهایی برای کنترل رفتار سایرین باشد؛ در غیاب توانایی به دست آوردن و گسترش سرمایه اجتماعی این هزینه‌ها افزایش خواهند یافت.

سرمایه اجتماعی با افزایش اعتماد عام، مشارکت سازمان‌یافته و عقلانی در فعالیت‌های اجتماعی، گسترش همیاری، و احترام عمومی به ترتیبات قانونی و قواعد رسمی و غیررسمی ناظر بر رفتارهای اجتماعی افزایش می‌یابد. طبیعی است که هرچه ویژگی‌های

۱۰ سرمایه اجتماعی: تحدید داری یا پارامتر انتقال؟ ...

یادشده در جامعه‌ای به‌طور گسترده‌تر وجود داشته باشد، رفتار طرفین مبادله پیش‌بینی پذیرتر است؛ به بیان دیگر، رفتارهای واقعی یک طرف مبادله با انتظارات طرف دیگر از وی سازگارتر است. از این رو، برنامه‌ریزی‌های افراد بیش‌تر به واقعیت نزدیک می‌شود، خطای پیش‌بینی‌ها کاهش می‌یابد، و هزینه‌های پیش‌بینی‌نشده در برنامه‌ها، ناشی از رفتارهای خلاف قانون یا خلاف قاعده و انتظار طرف‌های مبادله، به حداقل می‌رسد؛ این به معنی کاهش هزینه مبادله است (رنانی و مؤیدفر، ۱۳۹۰: ۶۰/۲). در واقع، می‌توان رابطه هزینه مبادله و سرمایه اجتماعی را به صورت نمودار مندرج در تصویر ۱ توضیح داد.



تصویر ۱. رابطه سرمایه اجتماعی و هزینه مبادله (رنانی و مؤیدفر، ۱۳۹۰: ۶۰/۲).

فرانکوئیس (Francois) نیز بر این باور است که «مبادله» حلقه اتصال سرمایه اجتماعی به اقتصاد است؛ سرمایه اجتماعی شرایطی به وجود می‌آورد که، حین مبادله، فرد از سرقت فرصت‌ها، به سبب خسارتی که متوجه طرف مبادله می‌شود، خودداری کند. این مسئله وی را در مبادله قابل اعتماد می‌سازد و هزینه کنترل رفتار و نظارت بر طرف مبادله، و در نتیجه هزینه مبادله، را کاهش می‌دهد. این قابلیت اعتماد می‌تواند به سبب قواعد رسمی (قوانینی که مجازات‌های فرصت‌طلبی را معین کرده است و ضمانت اجرایی دارد) یا قواعد غیر رسمی (هنجارهایی که بر پایه ایدئولوژی، فرهنگ، و سایر منابع سرمایه اجتماعی مراعات می‌شود) به وجود آمده باشد (رنانی و مؤیدفر، ۱۳۹۰: ۲۳۲/۹). در این مطالعات سرمایه اجتماعی به‌مثابه پارامتر انتقالی پذیرفته شده است که باعث کاهش هزینه مبادله در انواع شیوه‌های سازماندهی می‌شود.

۶. سرمایه اجتماعی به‌مثابه نوعی تحدید داری

در بسیاری از مطالعات انجام‌گرفته در زمینه سرمایه اجتماعی «اعتماد» به‌مثابه مهم‌ترین

شاخص سرمایه اجتماعی در نظر گرفته شده است. به اعتقاد ارو (۱۹۷۴) قابل اعتماد بودن نوعی دارایی عام و به طور بالقوه ارزشمند است اما به آسانی قابل مبادله نیست، زیرا اعتماد کالایی نیست که به آسانی خریداری شود. بارنی (۱۹۸۶) فرهنگ مشارکتی را به مثابه شکلی از دارایی توصیف می‌کند، نوعی دارایی که برای انجام وظایف متعدد به کار می‌رود اما به سهولت قابل مبادله نیست. گداجلوویک و کرنی (۲۰۱۰) نیز در مطالعه‌ای از سرمایه اجتماعی به منزله نوعی «تحدید دارایی» نام می‌برند و تحدید دارایی GNT (Generic Non-Tradeable) را معرفی می‌کنند که نوعی از دارایی‌هایی ناملموس، عام، و غیرقابل انتقال هستند. «عام بودن» این دارایی‌ها امکان استفاده آنان در زمان‌ها و مکان‌های مختلف را فراهم می‌کند و مشخصه «غیرقابل انتقال بودن» آن‌ها را پایدار به روابطی خاص می‌سازد و موجب ارتقای آن‌ها می‌شود. دارایی‌هایی که این دو ویژگی را داشته باشند یا به سستی خرید و فروش می‌شوند یا خرید و فروش آن‌ها غیرممکن است. آنان سرمایه اجتماعی را جزء این دارایی‌ها دسته‌بندی می‌کنند و به پیروی از پاتنام و ولکاک و دیگران سرمایه اجتماعی را به سرمایه اجتماعی «درون‌گروهی» و «ارتباط‌دهنده» تقسیم کرده‌اند. از نظر ایشان، سرمایه اجتماعی درون‌گروهی به ارزش پیوندهای اجتماعی یک جامعه یا اجتماع مربوط می‌شود و بدین علت که این قبیل پیوندها کانال‌هایی برای انتقال اطلاعات درباره رفتار اعضا ایجاد می‌کنند و با کاهش هزینه‌های مبادله مربوط به تحقیق و نظارت و هزینه‌های قرارداد، و همچنین کاهش ریسک رفتار فرصت‌طلبانه، سبب ایجاد ارزش می‌شوند. در این باره، گولاتی (۱۹۹۵) این نکته را بیان می‌کند که «ارتباطات داخل گروه» هزینه‌های بررسی یک شریک تجاری قابل اعتماد را کاهش می‌دهد. علاوه بر این، کارنی (۲۰۰۷) متذکر می‌شود که هزینه تحقیق و گزینش شریکان بالقوه تجاری و اجرای قراردادها در میان اعضای گروه خودی، به علت ظرفیت شناسایی و اعمال مجازات‌های اجتماعی بر رفتارهای فرصت‌طلبانه، کم‌تر است (Gedajlovic and Carney, 2010: 1148-1149).

به اعتقاد گداجلوویک و کرنی، در صورتی که منافع این قبیل ارتباطات ویژه یک شبکه خاص باشد، این روابط برای بنگاه‌ها دسترسی به منابع مختلفی را فراهم می‌آورند که برای طیف گسترده‌ای از فرصت‌های کسب و کار کاربرد دارد. مطالعه روی گروه‌های تجاری در بازارها پیشنهاد می‌کند که آن‌ها منفعی را برای انواع مختلف کسب و کار، با فراهم آوردن مجراهایی برای اطلاعات درباره فرصت‌های سودآور از طریق حفاظت از مبادلات و فراهم کردن دسترسی به سرمایه مالی و مدیران متخصص و ماهر، ایجاد کنند. تا زمانی که

سرمایه اجتماعی درون‌گروهی در گستره‌ای از فعالیت‌ها به‌طور بالقوه ارزش‌مند باشد نمی‌تواند مبادله شود؛ زیرا سرمایه اجتماعی درون‌گروهی به روابط اجتماعی وابسته است و در عمل هیچ‌یک از گروه‌ها مالک آن نیستند. در این رویکرد، بخش‌هایی که با این قبیل گروه‌ها پیوند ندارند از دسترسی به منافع آن بهره‌اند و نمی‌توانند به‌آسانی این منافع را بخرند.

«سرمایه اجتماعی ارتباط‌دهنده» به فرایندهای واسطه‌گری و پیونددهنده بین مردم و گروه‌های نامرتبب اشاره دارد. سرمایه اجتماعی ارتباط‌دهنده از توانایی افراد برای واسطه‌گری میان دوستان و همکاران و به‌طور کلی کسانی که با آن‌ها در ارتباط هستند، و همچنین شخصی که می‌توان از سرمایه انسانی یا مالی او استفاده کرد، ناشی می‌شود. سرمایه اجتماعی ارتباط‌دهنده مبادلات بین افراد و سازمان‌ها را، که در غیر این صورت به یکدیگر ارتباط نداشتند، تسهیل می‌کند و اجازه می‌دهد بازیگران فرصت‌ها را بهتر بشناسند و منفعی را به دست آورند. ویژگی عمومی بودن سرمایه اجتماعی ارتباط‌دهنده در کار کانگ (۲۰۰۳) نیز نشان داده شده است؛ وی عقیده دارد که ارتباطات سیاسی ممکن است کاربردهای فراوانی، مانند به‌دست‌آوردن ليسانس‌ها یا دور زدن موانع قانونی، داشته باشند. البته گیولن (۲۰۰۰) یادآوری می‌کند که گروه‌های تجاری با ارتباطات خوب می‌توانند ارتباطات سیاسی خود را وارد صنایع نامرتبب کنند. همان‌گونه که بورت (۱۹۹۲) نیز توضیح می‌دهد:

هیچ‌یک از بازیگران حق منحصربه‌فرد مالکیت سرمایه اجتماعی را ندارند. اگر شما یا همکاران در رابطه‌ای پس زده شوید، همه ارتباطاتی که حاوی سرمایه اجتماعی است فسخ می‌شود. علاوه بر این، ارزش اقتصادی ارتباطات سیاسی بسیار مشروط است؛ اگر یکی از دوستان، که در اداره‌ای دارای جایگاه بالایی است، مسئولیتش را رها کند، ارزش این قبیل ارتباطات به‌شدت کاهش می‌یابد (Gedajlovic and Carney, 2010: 1149-1150).

بنابراین، با توجه به مطالب گفته‌شده می‌توان نتیجه گرفت که سرمایه اجتماعی نوعی تحدید داری غیرقابل انتقال است که باعث کاهش هزینه‌های مبادلاتی می‌شود و منافع آن به‌آسانی قابل مبادله نیست. سرمایه اجتماعی، از طریق تقویت اعتماد و افزایش همکاری و بهره‌وری، هزینه‌های مبادله شیوه‌های غیرمستقیم ورود را بیش‌تر کاهش می‌دهد و در صورت وجود سرمایه اجتماعی لازم نیست بنگاه همه حلقه‌ها، در طول زنجیره تأمین، را در خود ادغام کند بلکه می‌تواند از واسطه‌ها و حق‌العمل‌کارانی استفاده کند که با آن‌ها روابطی

مستحکم، بر پایه سرمایه اجتماعی، ایجاد کرده است. این ایده بر خلاف تم اصلی تئوری اقتصاد هزینه مبادله است. همان‌طور که پیش‌تر گفته شد، با افزایش درجهٔ تحدید دارایی، هزینه استفاده از سازوکار بازار افزایش می‌یابد و بنگاه سعی در درونی‌کردن فعالیت‌های خود دارد. اما سرمایه اجتماعی نوعی دارایی است که هزینه استفاده از واسطه‌ها و بازار را کاهش می‌دهد. در برخی از مطالعات تجربی نیز مشاهده شده است که پیش‌گویی‌های «اقتصاد هزینه مبادله» تحقق نیافته است. مثلاً مهدوی و نصیری اقدم (۱۳۹۰: ۲۶۳)، که در بررسی نحوهٔ ورود صادرکنندگان فرش دست‌باف به بازارهای خارجی به نتایجی خلاف پیش‌بینی‌های اقتصاد هزینه مبادله دست یافته‌اند، در توضیح این امر بیان می‌کنند که ممکن است بنگاه به جای دارایی‌هایی درونی، که برای تعهد مبادلات شکل داده است، از دارایی‌هایی بیرونی برخوردار باشد که به بنگاه در یافتن راهی برای صدور محصول کمک کند؛ به بیان دیگر، راهی که صادرکننده برای صادرات دارد نمادی از دارایی‌های اوست و می‌تواند متغیری توضیحی برای بسامد مبادلات بنگاه و سایر دارایی‌های درونی بنگاه باشد که به‌طور خاص برای انجام‌دادن این مبادلات شکل گرفته است. ایشان در مشاهدات خود به این نتیجه رسیده‌اند که ممکن است فردی، که هیچ قابلیت خاصی برای صادرات ندارد، کسی را در خارج کشور برای فروش محصولش پیدا کند و بعد برای استفاده از این فرصت برخی قابلیت‌ها را در درون بنگاهش شکل دهد یا این‌که با واسطه‌ای آشنا شود که حاضر به چنین کاری است و محصولش را از طریق او صادر کند. بنابراین، سرمایه اجتماعی می‌تواند، به‌مثابهٔ یکی از این دارایی‌های بیرونی، حلقهٔ مفقوده‌ای برای توجیه برخی کاستی‌های اقتصاد هزینه مبادله باشد. همچنین امیری و چشمی (۱۳۹۱: ۴۱-۴۲) در مطالعه‌ای، که به تحلیل ادغام‌های عمودی در بنگاه‌های صادرکنندهٔ کشمش می‌پردازد، مشاهده کردند که سهم بزرگی از مبادلات اکثر بنگاه‌ها صرفاً بر اساس اعتماد متقابل انجام می‌شود؛ آن‌ها احتمال تقلب طرف‌های خارجی را بسیار کم می‌دانند و، در نتیجهٔ اعتماد به طرف‌های خارجی، نیمی از بنگاه‌ها روابط تجاری دیرینه با خریداران دارند و اکثر این بنگاه‌ها سالی یک‌بار مهمان مشتریان خارجی خود هستند. این روابط به سبب اعتماد متقابل بین بنگاه‌های صادرکننده و مشتریان آن‌ها است؛ بدین ترتیب، می‌توان به اهمیت سرمایه اجتماعی بر نحوهٔ ورود بنگاه‌ها به فعالیتی خاص پی برد. سرمایه اجتماعی، با افزایش اعتماد، فرصت‌طلبی بین افراد را کاهش می‌دهد. فرصت‌طلبی از فروض اصلی تئوری اقتصاد هزینه مبادله است که به جای فرض عقلانیت محدود می‌نشیند و منطق ادغام

عمودی بنگاه‌ها را توجیه می‌کند. در نتیجه، سرمایه اجتماعی نوعی دارایی است که، بر خلاف تم اصلی اقتصاد هزینه مبادله و ویلیامسون، با افزایش اعتماد و کاهش فرصت‌طلبی باعث کاهش ادغام‌های عمودی می‌شود. اگر فرضیه اخیر تأیید شود باید منتظر تغییرات مهمی در اقتصاد هزینه مبادله باشیم که البته این امر مستلزم مطالعات تجربی بیش‌تر در سطح خرد است.

۷. نتیجه‌گیری و پیشنهادها

«اقتصاد هزینه مبادله» از رویکردهای مسلط برای توضیح ساختارهای سازماندهی در بسیاری از مطالعات انجام‌شده است. ویلیامسون با اخذ ایده کوز، و تلفیق آن با جریان‌هایی از مطالعات سازمان و یافته‌های حقوقی، محصولی میان‌رشته‌ای تولید کرد که محور آن به کارگیری نظام‌مند مفهوم هزینه مبادله است. در این رویکرد، مبادلات، که دارای ویژگی‌های متفاوتی هستند، با ساختارهای سازماندهی مشخصی تراز می‌شوند که بر حسب هزینه و قابلیت‌هایشان برای انجام مبادلات با یکدیگر تفاوت دارند؛ به این ترتیب، هزینه‌های مبادله اقتصادی بهینه می‌شود. با تحلیل هزینه فایده مشخص می‌شود که هر مبادله باید در کدام ساختار سازماندهی انجام شود. بین «ویژگی‌های مبادله» درجه تحدید دارایی یا اختصاصی‌شدن دارایی اصلی‌ترین عامل در توضیح شیوه‌های سازماندهی است، بدین ترتیب که با افزایش درجه محدودشدن دارایی امکان استفاده از شرایط بازار کاهش می‌یابد زیرا امکان انجام دیگر مبادلات جایگزین از بین می‌رود. به‌مرور، و 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 استفاده‌ای خاص و هزینه مبادله وجود دارد و هرچه درجه تحدید دارایی بیش‌تر باشد هزینه مبادله نیز بیش‌تر است و هرچه این درجه کم‌تر و انعطاف‌پذیری دارایی‌ها، در انتقال و جابه‌جایی بین مصارف مختلف، بیش‌تر باشد هزینه مبادله کم‌تر است.

اقتصاد هزینه مبادله، با فرض ثابت ماندن سایر ابعاد مبادله و محیط نهادی، به ترازسازی بین ویژگی‌های مبادله (درجه تحدید دارایی، عدم اطمینان، و بسامد مبادلات) و ساختارهای سازماندهی می‌پردازد، این در حالی است که عوامل نهادی می‌توانند تأثیر به‌سزایی در هزینه مبادله‌های شیوه‌های گوناگون سازماندهی داشته باشند. ویلیامسون، برای واردکردن عوامل محیطی به تئوری خود، پارامترهای انتقال را معرفی کرد و چهار مورد از این عوامل -

وضعیت حقوق مالکیت و سازوکار تعهد مبادلات، قوانین قراردادهای، اثر شهرت، و درجه ناطمینانی - را مهم‌تر از بقیه می‌داند. سرمایه اجتماعی از عوامل نهادی است که موجب کاهش هزینه مبادله و افزایش کارایی می‌شود و در اکثر مطالعات به‌مثابه پارامتر انتقال نشان داده شده است. در این مطالعه نشان داده شد که سرمایه اجتماعی را می‌توان به‌منزله نوعی تحدید دارایی عام و غیرقابل انتقال تعریف کرد که، با افزایش اعتماد و کاهش فرصت‌طلبی، هزینه استفاده از شیوه‌های ورود غیرمستقیم را کاهش می‌دهد.

در دهه‌های اخیر، اهمیت و نقش سرمایه اجتماعی در روند توسعه جوامع، به‌مثابه یکی از شاخص‌های رشد و توسعه، مورد توجه بسیاری از اقتصاددانان قرار گرفته است. با این وجود، تعداد کمی از مطالعات، در سطح خرد، آثار و اهمیت سرمایه اجتماعی را بررسی کرده‌اند. پژوهش حاضر با تعریف سرمایه اجتماعی به‌منزله نوعی دارایی اختصاصی برای بنگاه‌ها، تلاش کرده است که مفهوم سرمایه اجتماعی را وارد مطالعاتی کند که در سطح سازمانی انجام می‌گیرد. از این رو، پیشنهاد می‌شود که مطالعات تجربی بیش‌تری این فرضیه را بیازمایند. این‌گونه می‌توان گام مهمی، پیرو تلاش‌های گذشته، برای عملیاتی کردن اهمیت نهادها در تعیین قواعد بازی برداشت.

پی‌نوشت

۱. این مقاله برگرفته از طرح «نقش سرمایه اجتماعی در رقابت‌پذیری: بررسی موردی همکاری بین صادرکنندگان محصولات منتخب ایران» به کارفرمایی جهاد دانشگاهی است.

منابع

- امیری، هادی و علی چشمی (۱۳۹۱). «تحلیل ادغام‌های عمودی در بنگاه‌های صادرکننده کشمش با اقتصاد هزینه مبادله»، فصلنامه پژوهشنامه بازرگانی، ش ۶۲.
- رنانی، محسن و رزیتا مؤیدفر (۱۳۹۰). چرخه‌های افول اخلاق و اقتصاد، تهران: طرح نو.
- مهدوی، ابوالقاسم و علی نصیری اقدم (۱۳۹۰). «عوامل مؤثر بر انتخاب کانال صادراتی فرش دستباف از منظر اقتصاد هزینه مبادله»، فصلنامه تحقیقات اقتصادی، ش ۹۷.
- نصیری اقدم، علی (۱۳۸۵). «اقتصاد هزینه مبادله»، جستارهای اقتصادی، ش ۵.
- نورث، داگلاس سی (۱۳۷۷). نهادها، تغییرات نهادی و عملکرد اقتصادی، ترجمه محمدرضا معینی، تهران: سازمان برنامه و بودجه.

- De Vita, Glauco, Arafet Tekaya and Catherine L. Wang (2011). "The Many Faces of Asset Specificity: A Critical Review of key theoretical Perspectives", *International Journal of Management reviews*, Vol. 13.
- Dietrich, Michael (1994). *Transaction Cost Economics and Beyond, Towards a New Institutional Economics of the Firm*. London: Routledge.
- Fukuyama, F. (1995). *Trust: Social Virtues and the Creation of Prosperity*, New York: Free Press.
- Gedajloovic, Eric and Carney Michael (2010). "Markets, Heirarchies, and Families: Toward a Transaction Cost Theory of the Family Firm", *Entrepreneurship Theory and practice*, Vol. 34, No. 6.
- Williamson, Oliver E. (1975). *Markets and hierarchies: analysis and antitrust implications, A study in the economics of internal organization*, New York: Free Press.
- Williamson, Oliver E. (1991), "Comparative Economic Organization: The Analysis of Discrete Structural Alternatives", *Administrative Science Quarterly*, Vol. 36, No .2.