

## ماهیت بنگاه<sup>۱</sup>

نویسنده: رونالد اچ. کوز  
 مترجم: محمود مشهدی احمد\*

### چکیده

نظریه‌های اقتصادی به‌واسطه ناتوانی در بیان شفاف فروض خود زیان‌هایی را متحمل شده‌اند. اقتصاددانان به هنگام ساخت نظریه‌ها، زیربناهای آن‌ها را آزمون نکرده‌اند، ولیکن این آزمون ضروری است. زیرا، نه تنها از کج‌فهمی‌ها و مجادلات بیهوده که از فقدان دانش نسبت به فروضی که مدل بر آن‌ها بنا شده است جلوگیری می‌کند، بلکه همچنین می‌تواند زمینه‌ساز قضاوت خوب و مناسب در انتخاب بین مجموعه‌هایی از فروض رقیب باشد. برای مثال، ممکن است استعمال کلمه "بنگاه" در علم اقتصاد، با استفاده یک "فرد عادی"<sup>۲</sup> از این عبارت متفاوت باشد.<sup>(۱)</sup> از آن‌جایی که در نظریه‌های اقتصادی این گرایش آشکار وجود دارد که

این اثر، ترجمه مقاله زیر است:

1. Coase, Ronald H. "The Nature of the Firm" *Economica*, New Series, Vol. 4, No. 16 (Nov. 1937), pp. 386-405.

mashhadiahmad@hotmail.com

\* دکتری اقتصاد دانشگاه تهران

2. plain man

تحلیل به جای صنعت از یک بنگاه منفرد آغاز شود<sup>(۱)</sup>، بنابراین ضرورت دارد که نه تنها تعریف واضحی از کلمه "بنگاه" ارائه شود، بلکه تفاوت آن (در صورت وجود چنین تفاوتی) با بنگاه واقعی مشخص ساخته شود. در همین راستا، به اعتقاد خانم رایبسون «دو سؤالی که باید در ارتباط با مجموعه فروض علم اقتصاد پرسیده شود عبارتند از: (۱) آیا این فروض کنترل‌پذیر<sup>۱</sup> هستند؟ (۲) آیا این فروض با جهان واقعی مطابقت دارند؟»<sup>(۲)</sup>. گرچه طبق اعتقاد خانم جون رایبسون، "اغلب اوقات فروض یا می‌توانند کنترل‌پذیر باشند، یا واقعی؛" با وجود این، ممکن است شاخه‌هایی از نظریه وجود داشته باشد که در آن‌ها فروض هم می‌توانند کنترل‌پذیر باشند و هم واقعی. امید است در این مقاله تعریفی واقع‌گرایانه از یک بنگاه ارائه شود به طوری که هم با معنایی که بنگاه در دنیای واقعی دارد مطابقت داشته باشد، و هم با دو ابزار قدرتمند تجزیه و تحلیل اقتصادی ارائه شده توسط مارشال، یعنی مفاهیم نهایی<sup>۲</sup> و جانشینی<sup>۳</sup> (که در کنار هم مفهوم نرخ نهایی جانشینی را ارائه می‌کنند) قابل تحلیل باشد.<sup>(۴)</sup> البته تعریف ما باید «بر پایه روابط صوری دقیق و قابل درکی استوار باشد»<sup>(۵)</sup>

## ۱. بخش اول

در جستجوی تعریفی برای بنگاه، ابتدا بهتر است نظام اقتصادی را به همان صورتی در نظر بگیریم که معمولاً اقتصاددان مورد توجه قرار می‌دهند. اجازه دهید توصیفی از نظام اقتصادی را مورد بررسی قرار دهیم که توسط سِر آرتور سالتر<sup>۴</sup> ارائه شده است<sup>(۶)</sup>: «نظام اقتصادی نرمال با اتکای به خود، کار می‌کند. چنین نظامی برای عملکرد جاری خود تحت هیچ کنترل مرکزی قرار ندارد و از نظارت مرکزی بی‌نیاز است. در این نظام تمام فعالیت‌ها و نیازهای انسان، عرضه نسبت به تقاضا، و تولید نسبت به مصرف، همگی توسط یک فرایند خودکار، باکشش و انعطاف‌پذیر هماهنگ می‌شوند».

- 
1. tractable
  2. margin
  3. substitution
  4. Arthur Salter

[در واقع] سارتر از جمله اقتصاددانانی است که از نظر آنها نظام اقتصادی توسط سازوکار قیمت‌ها هماهنگ می‌شود. بر طبق این بینش جامعه به یک ارگانسیم تبدیل می‌شود، نه یک سازمان.<sup>(۷)</sup> [زیرا، مطابق با این بینش] نظام اقتصادی [به مانند یک ارگانسیم] با "اتکا به خود، کار می‌کند"، [البته] این بدین معنا نیست که افراد هیچ‌گونه برنامه‌ریزی انجام نمی‌دهند. در واقع، افراد پیش‌بینی می‌کنند و بین بدیل‌ها (آلترناتیوها) انتخاب می‌کنند. اگر قرار است نظمی در نظام وجود داشته باشد، برنامه‌ریزی امری لازم است. اما این نظریه، فرض می‌کند جهت‌گیری منابع به‌طور مستقیم به سازوکار قیمت بستگی دارد. در حقیقت، معمولاً مخالفت در برابر برنامه‌ریزی بر این بینش استوار است که آن‌چه را برنامه‌ریزی می‌خواهد انجام دهد، پیش از آن سازوکار قیمت‌ها انجام داده است.<sup>(۸)</sup> با وجود این، توصیف سِر آرتور سالتر، تصویر بسیار ناقصی از نظام اقتصادی ارائه می‌دهد. این توصیف، در مورد بنگاه، به هیچ وجه مناسب نیست. برای مثال، با رجوع به نظریه اقتصادی مشاهده می‌کنیم که تخصیص عوامل تولید بین مصارف مختلف توسط سازوکار قیمت تعیین می‌شود. برای مثال، اگر قیمت عامل A در محصول X، بالاتر از قیمت آن در محصول Y شود. در آن صورت، به استثنای زمان‌هایی که این تفاوت از طریق سایر مزایای تفاضلی جبران می‌شود، عامل A از Y به سمت X حرکت خواهد کرد تا این تفاوت قیمت از بین برود. با این حال، در دنیای واقعی می‌بینیم که حوزه‌های زیادی وجود دارند که این سازوکار در آنها کاربرد ندارد، برای مثال، اگر یک کارگر از بخش Y به بخش X انتقال یابد، این کار لزوماً به دلیل تغییر در قیمت‌های نسبی انجام نمی‌شود، بلکه به این دلیل صورت می‌گیرد که به وی این‌گونه دستور داده شده است. به کسانی که به برنامه‌ریزی اقتصادی اعتراض دارند (با این استدلال و منطق، که تمام مسائل از طریق تحرک قیمت‌ها قابل حل است) می‌توان این‌گونه جواب داد که، برنامه‌ریزی در درون سیستم اقتصادی وجود دارد، اما این برنامه‌ریزی کاملاً از برنامه‌ریزی افراد، که فوقاً به آن اشاره شد، متفاوت است و شبیه چیزی است که معمولاً از آن با عنوان برنامه‌ریزی اقتصادی نامیده می‌شود. مثال بالا نمونه‌ای از یک عرصه وسیع در نظام مدرن اقتصادی ماست. البته، اقتصاددانان این حقیقت را نادیده نگرفته‌اند. [برای مثال] مارشال، سازمان را به عنوان عامل چهارم تولید معرفی می‌کند، جی. بی. کلارک<sup>۱</sup> هماهنگی را وظیفه

کارآفرین<sup>۱</sup> می‌داند، و پروفیسور نایت نیز از مدیرانی یاد می‌کند که کار هماهنگی را انجام می‌دهند. از این‌رو، همان‌طور که دی. اچ. رابرتسون<sup>۲</sup> اشاره می‌کند، ما «جزایری از قدرت آگاهانه<sup>۳</sup> را در اقیانوسی از همکاریهای ناآگاهانه<sup>۴</sup> مشاهده می‌کنیم که همانند تکه‌های کره، در ظرف شیر پدید آمده‌اند»<sup>(۹)</sup>. اکنون پرسش این است، اگر بپذیریم که هماهنگی از طریق سازوکار قیمت صورت می‌گیرد، پس چه نیازی به سازمان می‌باشد؟ چرا چنین «جزایری از قدرت آگاهانه» وجود دارند؟ [بی‌گمان] می‌توان این را پذیرفت که خارج از بنگاه، تغییرات قیمت، تولید را از طریق یک سری مبادلات مبتنی بر دادوستد، در بازار هدایت و هماهنگ می‌کند. [اما] در درون یک بنگاه، مبادلات بازاری وجود ندارند و به جای ساختار پیچیده بازار (با مبادلات مبتنی بر دادوستد آن)، کارآفرین، هدایت‌کننده و هماهنگ‌کننده تولید است.<sup>(۱۰)</sup> پر واضح است که این‌ها شیوه‌های بدیل جهت هماهنگ ساختن تولید می‌باشند. با این حال، حقیقت آن است که اگر تولید توسط تغییرات قیمت تنظیم می‌شد، در آن صورت تولید می‌توانست بدون نیاز به هیچ سازمانی صورت پذیرد. لذا، ما می‌توانیم این پرسش را مطرح سازیم که، چرا اصلاً سازمان وجود دارد؟

البته درجه‌ای که سازوکار قیمت از دور خارج می‌شود به شدت متغیر است. در یک فروشگاه بزرگ<sup>۵</sup>، ممکن است تخصیص قسمت‌ها و فضاهای گوناگون ساختمان به بخش‌های مختلف توسط مقام مسئول صورت پذیرد؛ البته این احتمال نیز وجود دارد که این تخصیص بر اساس رقابت در یک مزایده مشخص شود. در صنایع نخ لکشایر<sup>۶</sup>، یک بافنده می‌تواند برق و کارگاه را اجاره کند و دستگاه بافندگی و الیاف را از طریق استقراض تهیه کند.<sup>(۱۱)</sup> با وجود این، هماهنگی عوامل مختلف تولید، معمولاً بدون مداخله سازوکار قیمت صورت می‌پذیرد. همان‌طور که آشکار است، میزان ادغام "عمودی" (که ظاهراً کنارگذاری سازوکار قیمت را شامل می‌شود) به میزان زیادی، از صنعتی به صنعت دیگر و از بنگاهی به بنگاه دیگر متفاوت است.

تصور می‌کنم، می‌توان این‌گونه فرض کرد که ویژگی متمایز بنگاه، لغو و محدود کردن سازوکار

- 
1. entrepreneur
  2. D. H. Robertson
  3. conscious power
  4. unconscious co-operation
  5. department store
  6. Lancashire

قیمت است. البته، همان‌طور که پروفیسور رابینز اشاره می‌کند، این امر «به یک شبکه بیرونی از هزینه‌ها و قیمت‌های نسبی بستگی دارد.»<sup>(۱۲)</sup> اما در عین حال، کشف ماهیت دقیق این رابطه نیز مهم است. آقای موریس داب<sup>۱</sup>، هنگامی که اندیشهٔ آدام اسمیت دربارهٔ سرمایه‌داری را به بحث می‌گذارد، این تمایز میان تخصیص منابع در یک بنگاه و تخصیص در نظام اقتصادی را به روشنی شرح داده است. به اعتقاد وی «ظاهراً به تازگی این درک بوجود آمده است که چیزهایی با اهمیت‌تر از روابط درون کارخانه یا واحدی که مسئول خاصی، هدایت آن را بر عهده گرفته، وجود دارد. مسئول کارخانه یا واحد مورد نظر با دنیای اقتصادی خارج از حوزه مستقیم و تحت کنترل خود رابطه دارد ... او اقدام به تقسیم کار در درون هر بنگاه می‌کند و به شکلی آگاهانه امور را برنامه‌ریزی و سازماندهی می‌نماید» اما «او با تخصص اقتصادی به مراتب بزرگتری در ارتباط است که در آن او صرفاً یک واحد تخصص یافته می‌باشد. در اینجا وی نقش خود را به عنوان یک سلول واحد در یک ارگانیزم بزرگ‌تر ایفا می‌کند و اساساً از نقش بزرگ‌تری که دارد اجرا می‌کند آگاهی ندارد.»<sup>(۱۳)</sup>

در حالی که اقتصاددانان سازوکار قیمت را ابزاری هماهنگ‌کننده تلقی می‌کنند، در عین حال به کارکرد هماهنگ‌کننده "کارآفرین" نیز معترف هستند. در اینجا بسیار مهم است دربارهٔ این موضوع تحقیق شود که چرا در برخی موارد هماهنگی وظیفه سازوکار قیمت در نظر گرفته می‌شود و در موارد دیگر، این وظیفه را کارآفرین بر عهده دارد. هدف این مقاله، پر کردن خلأی است که ظاهراً در نظریه اقتصادی میان دو فرض وجود دارد، یکی این فرض که ابزارهای مکانیسم قیمت وظیفه تخصیص منابع را برعهده دارند، و فرض دیگر این که، کارآفرین هماهنگ‌کننده، تخصیص منابع را انجام می‌دهد. ما باید به تبیین مبنایی بپردازیم که در عالم واقع عمل انتخاب بین این دو شیوه بدیل تخصیص منابع بر اساس آن صورت می‌پذیرد.<sup>(۱۴)</sup>

## ۲. بخش دوم

وظیفهٔ ما، تلاش برای کشف این موضوع است که چرا اصولاً یک بنگاه، در یک اقتصاد تخصصی شده<sup>۲</sup> مبتنی بر دادوستد پدید می‌آید. سازوکار قیمت (که صرفاً از منظر هدایت منابع مورد

1. Maurice Dobb  
2. specialised

توجه قرار می‌گیرد) در صورتی ممکن است کنار گذاشته شود که رابطه جایگزین آن به خاطر خودش مطلوب<sup>۱</sup> باشد. برای مثال، گاهی اوقات برخی افراد ترجیح می‌دهند تحت هدایت فرد دیگری کار کنند. این اشخاص، برای این که تحت نظر شخص دیگری کار کنند، قیمت کمتری را می‌پذیرند و این خود می‌تواند یک دلیل طبیعی برای پیدایش بنگاه‌ها باشد. اما مشخص است که این امر نمی‌تواند عمده‌ترین دلیل (تشکیل بنگاه) باشد زیرا، به نظر می‌رسد که گرایش مخالف نیز عمل خواهد کرد، خصوصاً اگر کسی بر مزیت «آقای خود بودن» تاکید داشته باشد و بخواهد مطابق آن عمل کند.<sup>(۱۵)</sup> البته اگر میل بر کنترل کردن باشد نه کنترل شدن (به عبارت دیگر فرد خواهان اعمال قدرت بر دیگران باشد)، آنگاه باید از برخی چیزها چشم‌پوشی کند تا رهبری و هدایت دیگران را به دست گیرد؛ یعنی باید تمایل داشته باشد که به دیگران بیشتر از آن چیزی که آنها می‌توانند تحت سازوکار قیمت بدست آورند پردازد تا این که قادر به هدایت و کنترل آنها باشد. البته این بدان معناست که، آن کسانی که هدایت می‌کنند برای این که قادر به هدایت دیگران باشند مبلغی را می‌پردازند و چیزی دریافت نمی‌کنند، آشکارا است که در بیشتر موارد این مسئله مصداق ندارد.<sup>(۱۶)</sup> همچنین، بنگاه‌ها ممکن است به این دلیل به وجود آیند که خریداران کالاهایی که توسط بنگاه‌ها تولید می‌شوند را به کالاهایی که توسط بنگاه‌ها تولید نمی‌شوند ترجیح بدهند. اما حتی اگر انتظار برود که چنین ترجیحاتی از اهمیت چندانی برخوردار نیستند بازهم بنگاه‌ها در عالم واقع وجود خواهند داشت. بنابراین باید عناصر دیگری در این امر دخیل باشند.

به نظر می‌رسد دلیل اصلی که نشان می‌دهد چرا ایجاد یک بنگاه مقرون به صرفه می‌باشد، این است که استفاده از سازوکار قیمت هزینه‌بر است. آشکارترین هزینه سازماندهی تولید از طریق سازوکار قیمت عبارت است از شناخت قیمت‌های مرتبط<sup>۲</sup>.<sup>(۱۸)</sup> این هزینه ممکن است با پیدایش کارشناسانی که این اطلاعات را می‌فروشند کاهش یابد ولیکن از بین نخواهد رفت. برای هر مبادله مبتنی بر دادوستد که در یک بازار رخ می‌دهد بایستی هم هزینه‌های چانه‌زنی<sup>۳</sup> و هم [هزینه‌های مربوط به] انعقاد<sup>۴</sup> یک قرارداد مجزا را به حساب آورد.<sup>(۱۹)</sup> بی‌شک در برخی از بازارها (همچون بازار

- 
1. own sake
  2. relevant prices
  3. negotiating
  4. concluding

دادوستد محصولات) فنونی برای حداقل کردن هزینه‌های مربوط به قراردادهای طراحی می‌شوند، اما این هزینه‌ها به‌طور کامل از بین نمی‌روند. هرچند وجود یک بنگاه باعث از بین رفتن قراردادهای نمی‌شود، اما به شدت آنها را کاهش می‌دهد. یک عامل تولید (یا مالک آن) مجبور نیست که قراردادهایی با سایر عواملی که او در درون بنگاه با آنها همکاری می‌کند منعقد سازد، در حالی که اگر این تشریک مساعی نتیجه مستقیم کارکرد سازوکار قیمت بود این قراردادها ضروری می‌شدند. در درون بنگاه یک قرارداد کلی جانشین همه این قراردادها می‌شود. در این مرحله از بحث جا دارد خصوصیت قراردادی را مورد توجه قرار دهیم که از طریق آن یک عامل وارد بنگاه می‌شود و به استخدام آن درمی‌آید. قرارداد چیزی است که به موجب آن یک عامل می‌پذیرد در ازای اجرتی<sup>۱</sup> مشخص (ثابت یا متغیر) و در چارچوب یک محدوده معین از دستورات یک کارآفرین پیروی کند.<sup>(۲۰)</sup> نکته اصلی در هر قرارداد این است که باید محدوده اختیارات کارآفرین را مشخص نماید. در چارچوب این محدوده است که او می‌تواند سایر عوامل تولید را هدایت کند.

البته، به کارگیری سازوکار قیمت عدم‌مزیت‌ها<sup>۲</sup> (هزینه‌های) دیگری نیز به همراه دارد. این امکان وجود دارد که برای عرضه برخی کالاها یا خدمات، تنظیم یک قرارداد بلندمدت مطلوب باشد. در واقع، اگر به جای چندین قرارداد کوتاه‌مدت یک قرارداد بلندمدت تنظیم شود، در آن صورت می‌توان از برخی از هزینه‌های مربوط به انعقاد قراردادهای متعدد اجتناب کرد. یا این که ممکن است، با توجه به گرایش مردم به اجتناب از ریسک، آنها ترجیح بدهند به جای انعقاد قرارداد کوتاه‌مدت، اقدام به بستن یک قرارداد بلند مدت بکنند. حال با توجه به مشکلات مربوط به پیش‌بینی، هر چه مدت قرارداد مربوط به عرضه کالا و خدمات طولانی‌تر باشد امکان کمتری، و در حقیقت مطلوبیت کمتری، برای خریدار وجود دارد تا عملکرد مورد انتظار طرف دیگر قرارداد را مشخص نماید. از طرف دیگر، ممکن است برای عرضه‌کننده کالا و خدمات تفاوتی نکند که از میان چندین شیوه مختلف اجرای قرارداد کدام یک اتخاذ شود، اما برای خریدار اینکه چه شیوه‌ای اتخاذ شود بسیار حائز اهمیت باشد. همچنین، خریدار نخواهد دانست که عرضه‌کننده به کدام شیوه اقدام به عرضه کالا یا خدمات خواهد کرد. بنابراین، خدمتی که قرار است تدارک دیده شود در عبارتهای کلی بیان می‌شود و

---

1. remuneration  
2. disadvantages

جزئیات دقیق به تاریخ دیرتری موکول می‌شود. تمام آنچه که در یک قرارداد بیان می‌شود محدودیت‌ها بر آن چیزی است که انتظار می‌رود عرضه‌کننده کالا یا خدمت انجام دهد. جزئیاتی که انتظار می‌رود عرضه‌کننده انجام دهد در قرارداد بیان نمی‌شود، بلکه در زمانی دیرتر توسط خریدار در خصوص آنها تصمیم‌گیری می‌شود. وقتی مدیریت منابع (در چارچوب محدودیت‌های قرارداد) این چنین به خریدار بستگی پیدا می‌کند، آن رابطه‌ای که من آن را "بنگاه" می‌نامم پدید خواهد آمد.<sup>(۳۱)</sup> بنابراین، یک بنگاه احتمالاً در مواردی ظهور می‌یابد که یک قرارداد بسیار کوتاه مدت رضایت‌بخش نمی‌باشد. به وضوح این موضوع در مورد خدمات (نظیر خدمات نیروی کار) نسبت به مورد خرید کالاها اهمیت بیشتری پیدا می‌کند. در خصوص کالاها، موارد و موضوعات اصلی را می‌توان از قبل مشخص ساخت و جزئیاتی که باید بعدها در مورد آنها تصمیم‌گیری شود اهمیت چندانی نخواهند داشت.

بحث این قسمت را می‌توان این چنین جمع‌بندی کرد که، عملکرد بازار هزینه‌هایی به دنبال دارد و با شکل‌گیری یک سازمان و دادن اختیار به یک مرجع قدرت (یک «کارآفرین») برای هدایت و مدیریت منابع، می‌توان در برخی از هزینه‌های بازار صرفه‌جویی کرد. کارآفرین مجبور است که عملکرد خود را با هزینه کمتری انجام دهد، چراکه او می‌تواند عوامل تولید را در قیمت کمتری نسبت به مبادلات بازار (که او جانشین آنها می‌شود) به دست آورد. [این اجبار ریشه در این حقیقت دارد که] اگر او در انجام این کار با شکست مواجه شود، همیشه امکان بازگشت به بازار آزاد وجود دارد.

مسئله "عدم اطمینان" موضوعی است که اغلب در مطالعه تعادل بنگاه بسیار حائز اهمیت در نظر گرفته می‌شود. به نظر غیرمحمتمل می‌رسد که در نبود "عدم اطمینان" یک بنگاه ظهور یابد. اما به نظر می‌رسد افرادی همچون پرفسور نایت که شیوه پرداخت<sup>۱</sup> را علامت متمایزکننده بنگاه می‌دانند (تضمین درآمدهای ثابت برای افراد درگیر در امر تولید توسط فردی که [فرایند تولید را هدایت می‌کند و] پسماند درآمد، که مقداری متغیر است، را دریافت می‌کند) نکته‌ای را مطرح می‌سازند که برای بحث ما بی‌ربط است. ممکن است یک کارآفرین در ازای مبلغی معین، خدماتش را به دیگری بفروشد، درحالی که ممکن است پرداختش به کارکنانش عمدتاً یا کلاً، سهمی از سود باشد.<sup>(۳۲)</sup> به نظر

---

1. mode of payment



می‌رسد پرسش مهم و [با ربط] این است که چرا تخصیص منابع به طور مستقیم توسط سازوکار قیمت انجام نمی‌شود؟

عامل دیگری که باید به آن توجه داشته باشیم این است که، معمولاً دولت‌ها و سایر تشکلهای دارای قدرت تنظیم مقررات<sup>۱</sup> با مبادلاتی که در بازار سازماندهی می‌شوند به شکلی متفاوت از مبادلات مشابهی که در درون یک بنگاه سازماندهی می‌شوند برخورد می‌کنند. اگر ما موضوع مالیات بر فروش را در نظر بگیریم، واضح است که این یک مالیات بر مبادلات بازاری است نه مبادلات مشابهی که درون بنگاه سازماندهی می‌شوند. از آنجایی که سازوکار قیمت و کارآفرین شیوه‌های بدیلی برای سازماندهی هستند، مقرراتی همچون مالیات بر فروش [از جمله مقولاتی هستند که] باعث به وجود آمدن بنگاه‌ها می‌شوند، مقولاتی که در نبود آن‌ها علت وجودی برای بنگاه‌ها قابل تصور نبود. [هر چند که، این مقولات را نمی‌توان علت اصلی شکل‌گیری بنگاه‌ها دانست، به هر حال] این موضوع یک دلیل برای پیدایش بنگاه در یک اقتصاد مبادله‌ای تخصصی فراهم می‌آورد. البته، نظر به اینکه بنگاه‌ها از قبل وجود دارند، معیاری نظیر مالیات بر فروش صرفاً باعث بزرگتر شدن آن‌ها نسبت به زمانی که چنین معیاری وجود نداشته باشد، می‌شود. به طور مشابه، برنامه‌های سهمیه‌بندی، و شیوه‌های کنترل قیمت که خود نشانی از وجود جیره‌بندی است (و برای بنگاه‌هایی که چنین محصولاتی را برای خودشان تولید می‌کنند به کار گرفته نمی‌شود، و از این نظر، برای کسانی که فعالیت‌های خود را از طریق بنگاه سازماندهی می‌کنند، نه از طریق بازار، مزایایی به وجود می‌آورد)، سبب تشویق سازماندهی فعالیت‌ها از طریق بنگاه‌ها می‌شوند، یعنی سبب رشد بنگاه‌ها خواهند شد. هرچند نمی‌توان باور کرد که معیارهایی نظیر آنچه که در این پاراگراف خاطر نشان ساختیم باعث به وجود آمدن بنگاه‌ها می‌شوند. با وجود این، اگر بنگاه‌ها بنابه دلایل دیگری به وجود نیامده باشند، می‌توان آنچه در بالا به آن اشاره کردیم را از جمله دلایلی دانست که منجر به شکل‌گیری بنگاه‌ها می‌شوند.

از این‌رو، این‌ها دلایلی هستند که نشان می‌دهند چرا در یک اقتصاد مبادله‌ای تخصصی، که در آن عموماً فرض می‌شود توزیع منابع از طریق سازوکار قیمت "سازمان می‌یابد"، سازمان‌هایی نظیر

---

1. bodies with regulatory powers

بنگاه‌ها وجود دارند. بنابراین، یک بنگاه نظامی از روابط را شامل می‌شود و وقتی به وجود می‌آید که هدایت منابع به یک کارآفرین بستگی دارد.

به نظر می‌رسد رهیافتی که اکنون خطوط اصلی آن بیان شد دارای این مزیت است که می‌تواند به کوچک‌تر یا بزرگ‌تر شدن بنگاه، معنا و مفهوم علمی دهد. یک بنگاه وقتی بزرگ‌تر می‌شود که مبادلات بیشتری توسط کارآفرین سازماندهی می‌شود (مبادلاتی که بازار نیز می‌توانست از طریق سازوکار قیمت آن‌ها را سازماندهی کند) و وقتی کوچک‌تر می‌شود که او سازماندهی چنین مبادلاتی را رها می‌کند. پرسشی که در این جا مطرح می‌شود این است که آیا می‌توان نیروهایی که اندازه بنگاه را معین می‌سازند مطالعه کرد یا خیر؟ چرا یک کارآفرین مبادلات کمتر یا مبادلات بیشتری را سازماندهی نمی‌کند؟ جالب است توجه داشته باشیم که پرفسور نایت این موضوع را در نظر گرفته است:

"رابطه میان کارایی و اندازه بنگاه یکی از جدی‌ترین مشکلات نظری است. به رغم اینکه رابطه میان کارایی و اندازه در یک کارخانه<sup>۱</sup> از اصول عمومی قابل فهمی پیروی می‌کند، این رابطه در بنگاه تا حد زیادی یک موضوع شخصیتی<sup>۲</sup> و تاریخی به شمار می‌رود. اما این پرسش به طرز عجیبی حیاتی است. زیرا، منافع انحصار جهت گسترش پیوسته و نامحدود بنگاه یک انگیزه قوی ایجاد می‌کند، اما این انگیزه از طریق یک نیروی برابر جبران خواهد شد. زیرا، گسترش بنگاه سبب کاهش کارایی (در تولید درآمد پولی) می‌شود، حتی اگر رقابتی بر سر قلمرو<sup>۳</sup> فعالیت وجود داشته باشد."<sup>(۳)</sup>

به نظر می‌رسد پرفسور نایت معتقد است که بررسی علمی عوامل تعیین‌کننده اندازه بنگاه غیرممکن است. اما، براساس مفهومی که از بنگاه در بالا بسط دادیم اکنون سعی می‌کنیم که این وظیفه را انجام دهیم.

این چنین عنوان شد که پیدایش بنگاه عمدتاً به خاطر وجود هزینه‌های بازاری است. پرسش به جایی که می‌توان پرسید این است که (فارغ از ملاحظات که پروفیسور نایت درباره انحصاری مطرح

- 
1. plant
  2. personality
  3. boundary competition

می‌کند)، اگر با سازماندهی می‌توان هزینه‌های خاصی را از بین برد و در حقیقت هزینه‌های تولید را کاهش داد، چرا اصلاً باید مبادلات بازاری وجود داشته باشند؟<sup>(۲۴)</sup> چرا تمام تولیدات توسط یک بنگاه بزرگ انجام نمی‌شوند؟ به نظر می‌رسد توضیحات خاصی برای این پرسش‌ها وجود دارد.

نخست اینکه، وقتی یک بنگاه بزرگتر می‌شود ممکن است با بازدهی کاهنده نسبت به عملکرد کارآفرین روبرو شویم؛ یعنی هزینه سازماندهی مبادلات اضافی<sup>۱</sup> در درون بنگاه ممکن است افزایش یابد.<sup>(۲۵)</sup> طبیعتاً، و به‌طور حتم به نقطه‌ای می‌رسیم که در آن هزینه‌های سازماندهی یک مبادله اضافه در درون بنگاه اقتصادی، با هزینه‌های مربوط به انجام مبادله در بازار آزاد، یا، با هزینه‌های سازماندهی توسط یک کارآفرین دیگر، برابر می‌شود. دوم اینکه، ممکن است به موازات افزایش مبادلاتی که سازماندهی می‌شوند، کارآفرین نتواند عوامل تولید را جاهایی به کار گیرد که ارزش آنها بیشترین مقدار است، یعنی نتواند بهترین استفاده را از عوامل تولید ببرد. دوباره، به‌طور حتم به نقطه‌ای خواهیم رسید که زیان ناشی از اتلاف منابع با هزینه‌های سازماندهی مبادلات در بازار آزاد، یا با هزینه‌های سازماندهی مبادلات توسط کارآفرینی دیگر برابر می‌شود. سرانجام، قیمت عرضه یک یا برخی از عوامل تولید ممکن است افزایش یابد، زیرا "سایر مزایای" یک بنگاه کوچک بیشتر از مزایای مربوط به یک بنگاه بزرگ است.<sup>(۲۶)</sup> البته، نقطه‌ای که گسترش بنگاه عملاً در آن متوقف می‌شود را شاید بتوان توسط ترکیبی از عوامل یاد شده در بالا تعیین کرد. دو دلیل نخستی که ارائه شد، احتمالاً بیشتر به این گزاره اقتصاددانان مبنی بر "بازده‌های نزولی مدیریت"<sup>۲</sup> مربوط است.<sup>(۲۷)</sup>

نکته‌ای که در پاراگراف پیشین مطرح شد این است که، یک بنگاه تا جایی خواهان گسترش خواهد بود که هزینه‌های سازماندهی یک مبادله اضافی درون بنگاه با هزینه‌های انجام همان دادوستد در بازار آزاد یا هزینه‌های سازماندهی در یک بنگاه دیگر تا جایی شود. اما، اگر بنگاه گسترش خود را در نقطه‌ای پایین‌تر از هزینه‌های بازاری در بازار آزاد و در نقطه‌ای برابر با هزینه‌های سازماندهی در بنگاه دیگر متوقف کند، در بیشتر موارد (به استثنای مورد "ترکیب"<sup>۳</sup>)<sup>(۲۸)</sup>، این امر بیان‌گر آن است که میان این دو تولیدکننده مبادله بازاری وجود دارد، مبادله‌ای که هر کدام از آنها

- 
1. additional transactions
  2. diminishing returns to management
  3. combination

می‌تواند آن را با هزینه‌ای کمتر از هزینه‌های واقعی بازار سازماندهی کنند. چگونه می‌توان این پارادوکس را برطرف کرد؟ با ذکر یک مثال، دلیل این مسئله روشن خواهد شد. فرض کنید بنگاه A محصولی را از بنگاه B خریداری می‌کند و هر دو A و B می‌توانند این مبادله بازاری را کمتر از هزینه فعلی آن سازماندهی کنند. می‌توان فرض کرد که بنگاه B [تنها] یک فرایند یا یک مرحله تولید را سازماندهی نمی‌کند، بلکه چندین فرایند را سازماندهی می‌کند. بنابراین، اگر بنگاه A قصد داشته باشد از انجام مبادلات بازاری اجتناب کند، باید تمام فرایندهای تولیدی تحت کنترل بنگاه B را به عهده گیرد. به جز زمانی که بنگاه A تمام فرایندهای تولید را به عهده می‌گیرد، [حداقل] یک معامله بازاری همچنان باقی خواهد ماند، گرچه محصول خریداری شده محصول متفاوتی خواهد بود. اما پیش از این فرض کردیم که هر چه فعالیت یک تولیدکننده گسترش پیدا کند، غیرکارتر می‌شود، زیرا هزینه‌های اضافی سازماندهی مبادلات اضافی افزایش پیدا می‌کند. این احتمال وجود دارد که هزینه سازماندهی مبادلاتی که توسط B سازماندهی می‌شوند، برای A بیشتر از هزینه انجام همان کار توسط B باشد. بنابراین، بنگاه A تنها زمانی تمام سازماندهی فعالیت‌های بنگاه B را به عهده خواهد گرفت که هزینه آن فعالیت‌ها برای A بزرگتر از هزینه B نباشد (و حداکثر هزینه‌ای که A حاضر است متقبل شود برابر است با هزینه‌های انجام یک مبادله در بازار آزاد). اما هنگامی که انجام مبادله بازاری به صرفه باشد، بنگاه A مبالغی را [برای خرید کالا از بنگاه B] می‌پردازد تا تولید به شیوه‌ای تقسیم شود که هزینه سازماندهی یک مبادله اضافی در هر بنگاه یکسان شود.

تا اینجا فرض شد معاملاتاتی که از طریق سازوکار قیمت انجام می‌شوند، همگن و متجانس هستند. در واقع، هیچ چیز نمی‌تواند متنوع‌تر از معاملات واقعی دنیای مدرن ما باشد. این امر می‌تواند بر این موضوع دلالت داشته باشد که هزینه‌های انجام مبادلات مبتنی بر دادوستد، از طریق سازوکار قیمت، به طرز بسیار قابل توجهی دچار گوناگونی خواهد شد، همان‌طور که هزینه‌های سازماندهی این مبادلات در درون بنگاه با این تنوع روبروست. بنابراین، ممکن است کاملاً جدا از مسئله بازده‌های نزولی، هزینه‌های سازماندهی برخی مبادلات خاص در درون بنگاه بیشتر از هزینه‌های انجام مبادلات در بازار آزاد باشد. این مسئله، لزوماً بیانگر این است که مبادلاتی وجود داشته [و دارد] که از طریق سازوکار قیمت انجام شده‌اند، اما آیا این بدان معنا است که باید بیشتر از یک

بنگاه وجود داشته باشد؟ بدیهی است که پاسخ این سؤال، منفی است. زیرا، تمام آن حوزه‌هایی از نظام اقتصادی که در آن هدایت منابع به‌طور مستقیم به سازوکار قیمت وابسته نبوده است، می‌توانند در درون یک بنگاه سازماندهی شوند. به نظر می‌رسد عواملی که پیش از این مورد بحث قرار گرفتند حائز اهمیت به شمار می‌روند، گرچه تعیین اینکه کدامیک از دو عامل "بازده‌های نزولی مدیریت"، یا "قیمت فزاینده عرضه عوامل تولید"، مهم‌تر از دیگری است کار دشواری خواهد بود.

بنابراین، اگر سایر شرایط را یکسان در نظر بگیریم، یک بنگاه به دنبال گسترش خود خواهد بود:

(الف) هر چه هزینه‌های سازماندهی کمتر باشند، و با افزایش [میزان] مبادلات سازماندهی شده، این هزینه‌ها با سرعت کمتری افزایش یابند.

(ب) هر چه احتمال بروز اشتباه از سوی کارآفرین کمتر باشد، و وقتی که مبادلات سازماندهی می‌شوند اشتباهات کمتر افزایش یابند.

(ج) هر چه کاهش در قیمت عرضه عوامل تولید به بنگاه‌های بزرگتر بیشتر باشد (یا اینکه افزایش آن کمتر باشد).

جدای از تغییرات در قیمت عرضه عوامل تولید به بنگاه‌ها با اندازه‌های مختلف، به نظر می‌رسد که هزینه‌های مربوط به سازماندهی و زیان‌های ناشی از بروز اشتباهات همراه با افزایش در توزیع فضایی<sup>۱</sup> مبادلات سازماندهی شده، عدم تشابه در مبادلات، و احتمال تغییر در قیمت‌های مربوطه، افزایش خواهند یافت.<sup>(۳۹)</sup> وقتی که مبادلات بیشتری توسط یک کارآفرین سازماندهی می‌شوند به نظر می‌رسد که مبادلات یا نوع‌شان متفاوت خواهد بود یا اینکه در مکان‌های متفاوتی انجام خواهند شد. این موضوع دلیل دیگری برای توضیح آن است که چرا وقتی بنگاه بزرگتر می‌شود، کارایی گرایش به کاهش پیدا می‌کند. اختراعاتی که از طریق کاهش توزیع فضایی عوامل تولید را به یکدیگر نزدیک‌تر می‌سازند، باعث افزایش اندازه بنگاه می‌شوند.<sup>(۴۰)</sup> تغییراتی نظیر تلفن و تلگراف که به لحاظ فضایی باعث کاهش هزینه سازماندهی می‌شوند، موجب افزایش اندازه بنگاه خواهند شد. همه تغییراتی که فنون مدیریتی را بهبود می‌بخشند باعث افزایش اندازه بنگاه می‌شوند.<sup>(۳۱) و (۳۲)</sup>

باید توجه داشته باشیم که تعریفی که در بالا از بنگاه ارائه شد را می‌توان جهت ارائه معانی

دقیق‌تری از عبارتهای "ترکیب<sup>۱</sup>" و "ادغام<sup>۲</sup>" به کار برد. <sup>(۳۳)</sup> ترکیب وقتی صورت می‌گیرد که مبادلاتی که پیش از این توسط دو یا چند کارآفرین انجام می‌شدند اکنون توسط یک کارآفرین سازماندهی شوند. ترکیب تبدیل به ادغام می‌شود، وقتی که این عمل سازماندهی مبادلاتی را دربر می‌گیرد که پیش از این بین کارآفرین‌ها در یک بازار انجام می‌شدند. بنگاه از طریق یکی یا هر دوی این روش‌ها می‌تواند گسترش یابد. تمام "ساختار صنعتی رقابتی" از طریق فنون معمولی تحلیل اقتصادی کنترل پذیر می‌شود.

### ۳. بخش سوم

مسئله‌ای که در بخش قبل بررسی کردیم به طور کامل توسط اقتصاددانان مورد غفلت واقع نشده است. اکنون لازم است بررسی کنیم که چرا دلایل فوق‌الذکر برای پیدایش یک بنگاه در یک اقتصاد مبادله‌ای تخصصی نسبت به سایر توضیحاتی که پیشنهاد شده‌اند ترجیح دارد. گاهی اوقات عنوان می‌شود که دلیل وجود بنگاه را باید در تقسیم کار جستجو کرد. این دیدگاه پرفسور اشر<sup>۳</sup> می‌باشد، دیدگاهی که موريس داب نیز آن را پذیرفته و گسترش داده است. بر اساس این نگرش بنگاه "نتیجه پیچیدگی فزاینده ناشی از تقسیم کار می‌باشد. ... رشد این تفکیک اقتصادی [تقسیم کار] نیاز به برخی نیروهای یکپارچه‌ساز را به وجود می‌آورد. نیروهایی که بدون آن‌ها این تفکیک به هرج و مرج منتهی خواهد شد. در یک نظام اقتصادی تفکیک شده، صنایع مختلف را می‌توان مصادیق برجسته این نیروی یکپارچه‌ساز در نظر گرفت." <sup>(۳۴)</sup> جواب این بحث روشن است: "نیروی یکپارچه‌ساز در یک اقتصاد تفکیک‌یافته" قبلاً نیز به شکل سازوکار قیمت وجود داشته است. شاید دستاورد مهم علم اقتصاد این است که نشان داد هیچ دلیلی وجود ندارد که فرض شود تخصصی شدن<sup>۴</sup> به آشفتگی [هرج و مرج] منجر می‌شود. <sup>(۳۵)</sup> بنابراین، دلیل ارائه شده توسط موريس داب قابل قبول نیست. آنچه باید تبیین شود این است که چرا یک نیروی یکپارچه‌ساز (کارآفرین) باید جایگزین یک نیروی یکپارچه‌ساز دیگر (یعنی، سازوکار قیمت) شود.

- 
1. combination
  2. integration
  3. usher
  4. specialisation

جذاب‌ترین (شاید هم مقبول‌ترین) دلایلی که جهت تبیین این واقعیت ارائه شده‌اند را می‌توان در کتاب **ریسک، عدم اطمینان و سود**<sup>۱</sup> پرفسور نایت یافت. در اینجا دیدگاه‌های وی را با جزئیات بیشتری مورد بررسی قرار می‌دهیم.

پرفسور نایت بحث خود را با نظامی که در آن عدم اطمینان وجود ندارد آغاز می‌کند:

"این باور وجود دارد که کنش کاملاً آزادانه و بدون تباری افراد جامعه موجب شده است که زندگی اقتصادی از طریق تقسیم کار اولیه و ثانویه، استفاده از سرمایه و غیره سازماندهی شود و در این مسیر توسعه یابد و پیش رود تا به نقطه‌ای شبیه آمریکای معاصر و امروزی رسد. واقعیت اصلی که ما را به تأمل فرا می‌خواند، سازمان داخلی گروه‌ها یا مؤسسات مولد است. در صورت فقدان کامل عدم اطمینان و اینکه هر فردی، دانش کاملی دربارهٔ موقعیت‌ها داشته باشد، هیچ‌گاه چیزی با ماهیت مدیریت مسئول یا ماهیتی از نوع کنترل فعالیت‌های مولد اقتصادی وجود نخواهد داشت. حتی مبادلات بازاری به معنای واقعی آن یافت نمی‌شود و جریان مواد خام و خدمات مولد برای مشتری، کاملاً خودکار خواهد بود."<sup>(۳۶)</sup>

پرفسور نایت معتقد است که ما می‌توانیم این تعدیل را "نتیجه یک فرایند بلند مدت کسب تجربه تنها از طریق روش‌های آزمون و خطا" تصور کنیم، در حالی که ضرورتی ندارد "تصور کنیم که هر کارگری دقیقاً کار درست را در زمان درست و با یک هماهنگی (هارمونی) از پیش تعیین شده در تعامل با دیگر کارگران انجام خواهد داد. ممکن است مدیران، ناظران و مانند این‌ها برای هماهنگ ساختن فعالیت‌های افراد وجود داشته باشند"، گرچه این مدیران ممکن است صرفاً یک عملکرد روتین داشته باشند، "بدون هیچ نوع مسئولیتی"<sup>(۳۷)</sup>.

سپس پرفسور نایت این چنین ادامه می‌دهد:

"با ورود عدم اطمینان (یعنی وجود جهل و ضرورت عمل کردن براساس عقیده و نظر<sup>۲</sup> به جای دانش) به این وضعیت بهشت‌گونه، خصوصیت بحث به کلی تغییر می‌کند. ... در هنگام وجود عدم اطمینان، انجام امور<sup>۳</sup> (یا به عبارت دیگر، اجرای واقعی

1. *Risk, Uncertainty and Profit*

2. opinion

3. doing things

فعالیت‌ها) به مشکلی ثانویه تبدیل می‌شود. مشکل اولیه و اصلی عبارت خواهد بود از تصمیم‌گیری در خصوص اینکه چه کار انجام بدهیم و چگونه آن را انجام بدهیم.<sup>(۳۸)</sup>

حقیقت وجود عدم اطمینان، مسبب پیدایش دو ویژگی مهم سازمان اجتماعی<sup>۱</sup> شده است. "اولاً، کالاها براساس پیش‌بینی تماماً غیرشخصی از خواسته‌ها برای بازار تولید می‌شوند نه برای ارضای خواسته‌های خود تولیدکنندگان. تولیدکنندگان مسئولیت پیش‌بینی خواسته‌های مصرف‌کنندگان را عهده‌دار می‌شوند. ثانیاً، کار پیش‌بینی و در همان زمان بخش اعظم هدایت فناورانه و کنترل تولید هنوز هم به مقدار زیادی بر روی طبقهٔ قلیلی از تولیدکنندگان متمرکز است، و ما با یک کارگزار جدید اقتصادی، یعنی کارآفرین، روبرو می‌شویم. ... هنگامی که عدم اطمینان وجود دارد، وظیفهٔ تصمیم‌گیری دربارهٔ اینکه چه کاری را چگونه انجام دهیم، بر اجرا ارجحیت پیدا می‌کند. در آن صورت دیگر سازمان داخلی گروه‌های مولد یک موضوع مکانیکی و کم‌اهمیت تلقی نمی‌شود. [تحت این شرایط] متمرکزسازی نحوه کنترل و تصمیم‌گیری به امری مهم و ضروری تبدیل خواهد شد. به عبارت دیگر، فرایند "متمرکزسازی" اجتناب‌ناپذیر می‌شود."<sup>(۳۹)</sup>

بنیادی‌ترین تغییر این است:

"نظامی که در آن شخص جسور و بی‌باک ریسک را می‌پذیرد و یا اینکه شخص ترسو و مردد را به وسیله تضمین درآمدی معین در ازای انجام تکلیفی خاص بیمه می‌کند. ... آنچنان که ما از طبیعت بشر شناخت داریم، این غیرعملی یا بسیار غیرمعمول است که یک فرد نتیجهٔ قطعی کنش‌های دیگری را بدون داشتن قدرت هدایت کارهایش ضمانت کند. و از طرف دیگر، طرف دوم قرارداد نیز بدون چنین ضمانتی خود را تحت هدایت و اختیار وی نمی‌گذارد. ... حاصل این تخصصی شدن چندجانبهٔ کارکرد، سیستم دستمزد و مؤسسات تجاری در صنعت است. وجود این سیستم در جهان، نتیجهٔ مستقیم واقعیت عدم اطمینان است."<sup>(۴۰)</sup>

این عبارات جوهرهٔ نظریه پرفسور نایت را ارائه می‌کنند. واقعیت عدم اطمینان به این معناست که



مردم مجبورند خواسته‌های آتی را پیش‌بینی کنند. بنابراین به یکباره طبقه‌ای ظهور می‌یابد که فعالیت‌های دیگران، یعنی کسانی که دستمزدشان تضمین می‌شود، را هدایت می‌کنند. نظام این چنین عمل می‌کند، و این بدان خاطر است که قضاوت خوب عموماً از اعتماد به قضاوت یک فرد به دست می‌آید.<sup>(۴۰)</sup>

به نظر می‌رسد که پرفسور نایت در چندین زمینه در را برای انتقاد از خود باز گذاشته است. اول از همه، همچنان که خود او اشاره می‌کند، این حقیقت که اشخاصی خاص قضاوت یا دانش بهتری دارند به این معنا نیست که آنها تنها از طریق مشارکت فعالانه در تولید می‌توانند از این دانش کسب درآمد کنند. آنها می‌توانند مشاوره یا دانش خود را بفروشند. هر کسب‌وکاری خدمات جمع‌کنیری از مشاوران را خریداری می‌نماید. می‌توانیم نظامی را تصور کنیم که در آن تمام مشاوره‌ها یا دانش مورد نیاز خریداری شده است. [در نتیجه] مجدداً، این امکان وجود دارد که فرد بدون اینکه فعالانه در تولید مشارکت داشته باشد و صرفاً از طریق عقد قرارداد با اشخاصی که تولید می‌کنند، از قضاوت یا دانش بهتر خود پاداشی کسب نماید. بازرگانی که برای تحویل در آینده اکنون خرید می‌کند، مثالی از این موضوع را نشان می‌دهد. اما این صرفاً به این نکته اشاره دارد که، کاملاً این امکان وجود دارد که پاداشی تضمین شده پرداخت شود مشروط بر آن که اعمالی خاص، بدون [آن که فرد پرداخت کننده] هدایت عملکرد آن فعالیت‌ها [را به عهده گیرد]، انجام شوند. پرفسور نایت عنوان می‌دارد که "آنچنان که ما از طبیعت بشر شناخت داریم، این غیرعملی یا بسیار غیرمعمول است که یک فرد نتیجه قطعی کنش‌های دیگری را بدون داشتن قدرت هدایت کارهایش ضمانت کند." مطمئناً این عبارت نادرست است. نسبت زیادی از مشاغل براساس قرارداد انجام می‌شوند، یعنی پرداخت مبلغ معینی به مجری قرارداد تضمین می‌شود مشروط بر آنکه وی فعالیت‌های معینی را انجام دهد. این قرارداد هیچ نوع هدایتی را شامل نمی‌شود. اما، این بدین معناست که نظام قیمت‌های نسبی تغییر یافته است و یا اینکه ترتیبات جدیدی در مورد عوامل تولید اتخاذ خواهد شد.<sup>(۴۱)</sup> واقعیتی که پرفسور نایت به آن اشاره می‌کند، مبنی بر این که "طرف دوم بدون وجود چنین تضمینی خود را تحت هدایت طرف اول قرار نخواهد داد" ربطی به مسئله مورد بررسی ما ندارد. سرانجام، به نظر مهم است توجه داشته باشیم که، حتی در یک نظام اقتصادی که در آن عدم‌اطمینان وجود ندارد پرفسور نایت معتقد

است که هماهنگ‌کنندگان وجود خواهند داشت، گرچه از نظر او آنها صرفاً یک کارکرد روتین را انجام می‌دهند. او بلافاصله اضافه می‌کند که آنها "بدون هیچ نوع مسئولیتی" خواهند بود، و این سخن این پرسش را به ذهن متبادر می‌کند که توسط چه کسی به آنها پرداخت می‌شود و چرا؟ به نظر می‌رسد که پرفسور نایت دلیلی ارائه نمی‌کند که چرا سازوکار قیمت از دور خارج می‌شود.

#### ۴. بخش چهارم

به نظر مهم است که یک نکته تکمیلی را بررسی کنیم و آن نکته ارتباط این بحث با پرسش عمومی در زمینه "منحنی هزینه بنگاه" است.

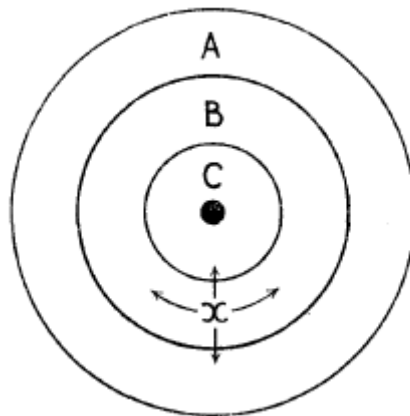
گاهی اوقات چنین فرض می‌شود که تحت شرایط رقابت کامل، اگر منحنی هزینه صعودی باشد اندازه بنگاه محدود خواهد شد،<sup>(۴۲)</sup> در حالی که تحت شرایط رقابت ناقص اندازه بنگاه محدود می‌شود، زیرا تولید بیشتر از سطحی که در آن هزینه نهایی برابر درآمد نهایی است ارزشی نخواهد داشت.<sup>(۴۳)</sup> اما واضح است که یک بنگاه ممکن است بیش از یک محصول تولید کند، و بنابراین به نظر می‌رسد که دلیل موجهی برای اینکه چرا شیب صعودی منحنی هزینه در وضعیت رقابت کامل یا این واقعیت که تحت شرایط رقابت ناقص هزینه نهایی همواره کمتر از درآمد نهایی نخواهد بود باید اندازه بنگاه را محدود سازد وجود ندارد.<sup>(۴۴)</sup> خانم رایبسون<sup>(۴۵)</sup> این فرض ساده‌کننده را در نظر می‌گیرد که تنها یک محصول تولید می‌شود. به وضوح مهم است که بررسی شود چگونه تعداد محصولات تولید شده توسط یک بنگاه تعیین می‌شود، در حالی که هیچ نظریه‌ای که فرض می‌کند که تنها یک محصول تولید می‌شود نمی‌تواند به لحاظ عملی خیلی حائز اهمیت باشد.

شاید بتوانیم این گونه پاسخ دهیم که تحت شرایط رقابت کامل، از آنجایی که هر چیزی که تولید می‌شود را می‌توان به قیمت رایج فروخت، لذا نیازی به تولید هیچ نوع محصول دیگری وجود ندارد. اما این استدلال این حقیقت را نادیده می‌گیرد که ممکن است نقطه‌ای وجود داشته باشد که در آن سازماندهی مبادلات یک محصول جدید نسبت به ادامه سازماندهی مبادلات محصول قدیمی کم‌هزینه‌تر باشد. این نکته را به شیوه زیر می‌توان به تصویر کشید. به پیروی از فون ثونن<sup>۱</sup>، تصور

---

1. Von Thunen

کنید که یک شهر وجود دارد با یک مرکز مصرف<sup>۱</sup> و صنایعی که در حلقه‌هایی در اطراف این نقطه مرکزی قرار گرفته‌اند. این شرایط در شکل زیر به تصویر کشیده شده است که در آن A، B و C صنایع مختلفی را نشان می‌دهند.



کارآفرینی را در نظر بگیرید که کنترل مبادلات را از نقطه  $x$  آغاز می‌کند. اکنون به موازاتی که او فعالیتش را در محصول مشابه (B) گسترش می‌دهد هزینه سازماندهی افزایش می‌یابد تا اینکه در یک نقطه این هزینه با هزینه محصول غیرمشابهی که نزدیکتر می‌باشد برابر می‌شود. بنابراین به موازاتی که بنگاه گسترش می‌یابد از این نقطه به بعد محصولات بنگاه بیش از یک مورد را شامل خواهد شد (A و C). این طرز برخورد با مسئله به وضوح ناقص است،<sup>(۴۶)</sup> اما برای نشان دادن این موضوع ضروری است که صرفاً اثبات چرخش رو به بالای منحنی هزینه محدودیتی برای اندازه بنگاه ایجاد نمی‌کند. تا اینجا ما حالت رقابت کامل را بررسی کردیم؛ البته توضیح رقابت ناقص به نظر روشن است.

جهت تعیین اندازه بنگاه، ما مجبوریم که هزینه‌های بازاری (یعنی، هزینه‌های به کارگیری سازوکار قیمت را)، و هزینه‌های سازماندهی کارآفرین‌های مختلف را در نظر بگیریم و سپس می‌توانیم تعیین کنیم که هر بنگاه چه تعداد محصول و به چه میزانی تولید خواهد کرد. اینجاست که

---

1. consuming center

به مقاله شاو<sup>۱</sup> دربارهٔ "رقابت ناقص" می‌رسیم که پرسش‌هایی را مطرح می‌سازد که دستگاه منحنی‌های هزینهٔ خانم رایبسون از ارائه پاسخ به آنها ناتوان است.<sup>(۴۷)</sup> به نظر می‌رسد عواملی که در بالا به آنها اشاره شد، با این موضوع مرتبط باشند.

## ۵. بخش پنجم

اکنون تنها یک وظیفه باقی می‌ماند و آن این است که ببینیم آیا مفهوم "بنگاه" که من در این مقاله بسط دادم، با دنیای واقع مطابقت دارد یا خیر. می‌توان در عمل از طریق بررسی رابطهٔ حقوقی که به طور طبیعی، رابطهٔ "ارباب و خدمتکار"<sup>۲</sup> یا "کارفرما و کارگر"<sup>۳</sup> خوانده می‌شود<sup>(۴۸)</sup>، به بهترین شکل به پاسخگویی به این سؤال پرداخت که چه چیزی بنگاه را شکل می‌دهد. اصول این رابطه، به صورت زیر ارائه شده است:

"(۱) خدمتکار باید وظیفه ارائه خدمات شخصی به ارباب یا وابستگان به ارباب را انجام دهد، در غیر این صورت قرارداد، قراردادی برای فروش کالاها یا مانند آن است.

(۲) ارباب باید حق کنترل کار خدمتکار را داشته باشد، خواه شخصاً یا از طریق یک خدمتکار یا کارگزار دیگر. چنین حق کنترل یا مداخله‌ای این استحقاق را به ارباب می‌دهد که به خدمتکار بگوید چه زمانی کار کند (در محدودهٔ ساعات کاری) و چه زمانی کار نکند، و چه کاری انجام دهد و چگونه آن را انجام دهد (با توجه به شرایط مربوط به خدمت). این حق ویژگی سلطه را در این رابطه نشان می‌دهد و یک خدمتکار را از یک پیمان‌کار<sup>۴</sup> مستقل، یا از کسی که به کار گرفته می‌شود تا تنها حاصل کارش را به کارفرمایش بفروشد متمایز می‌کند. در حالت دوم، پیمان‌کار یا مجری در انجام کار یا خدمت، تحت کنترل [سلطه] کارفرمایش نیست؛ در این حالت کارفرما باید کار مجری را هدایت و مدیریت کند تا بتواند آنچه را که در قرارداد تعهد کرده است اجرا کند."<sup>(۴۹)</sup>

بنابراین، مطابق با مفهوم اقتصادی که در بالا مطرح ساختیم، این واقعیت هدایت و رهبری است که جوهرهٔ مفهوم حقوقی "کارفرما و کارگر" را تشکیل می‌دهد. جالب است که به سخنان پروفیسور

- 
1. Shove
  2. master and servant
  3. employer and employee
  4. contractor

بات<sup>۱</sup> نیز در این زمینه اشاره‌ای داشته باشیم:

"چیزی که یک کارگزار<sup>۲</sup> را از یک خدمتکار متمایز می‌کند، فقدان یا وجود دستمزد ثابت یا پرداخت صرف حق‌العمل کار انجام شده نیست. بلکه، بیشتر به آزادی کارگزار در انجام کارش ربط دارد."<sup>۳</sup>(۵۰)

پس می‌توانیم این‌گونه نتیجه‌گیری کنیم که تعریفی که ما از بنگاه ارائه کردیم، به آن بینشی که در عالم واقع نسبت به بنگاه وجود دارد بسیار نزدیک است.

بنابراین، تعریف ما واقع‌گرایانه است. اما، آیا تعریف ما کنترل‌پذیر نیز می‌باشد؟ این موضوع باید روشن باشد. هنگامی که چگونگی وجود یک بنگاه بزرگ را تشریح و بررسی می‌کنیم، اصول مارژینالیسم به خوبی و روان عمل می‌کند. همواره سؤال این است که آیا وارد کردن یک مبادله اضافی دیگر به قلمرو سازماندهی بنگاه سودمند است یا خیر؟ در حالت نهایی، هزینه‌های سازماندهی در داخل بنگاه، یا با هزینه‌های سازماندهی در بنگاه دیگر، یا با هزینه‌های موجود در سازماندهی مبادله از طریق سازوکار قیمت، برابر است. بازرگانان دائماً در حال آزمایش، و تا حدی کنترل، هستند و از این طریق تعادل حفظ خواهد شد. این امر، موقعیت تعادل را برای تحلیل ایستا ارائه می‌دهد. اما بدیهی است که عوامل پویا نیز دارای اهمیت قابل ملاحظه‌ای هستند، و بررسی اثری که تغییرات بر هزینه‌های سازماندهی در داخل بنگاه و بر هزینه‌های بازاری دارد، معمولاً می‌تواند ما را قادر سازد تا توضیح دهیم چرا بنگاه‌ها بزرگ‌تر یا کوچک‌تر می‌شوند. بنابراین، ما یک نظریه تعادل متحرک<sup>۳</sup> داریم. همچنین به نظر می‌رسد تحلیل بالا رابطه میان ابتکار عمل یا مؤسسات تجاری و مدیریت را روشن کرده است. ابتکار عمل به معنی پیش‌بینی و عمل کردن از طریق سازوکار قیمت با انعقاد قراردادهای جدید است. مدیریت درست، صرفاً به معنی واکنش به تغییرات قیمت و آرایش مجدد عوامل تولید تحت کنترل خود است. این که بازرگان به‌طور طبیعی، دو کارکرد را با هم ترکیب می‌کند، نتیجه هزینه‌های بازاری است که در بالا مورد بحث قرار گرفت. در نهایت این تحلیل ما را قادر می‌سازد به‌طور دقیق‌تر بیان کنیم، منظور از "محصول نهایی" کارآفرین چیست. اما توضیح این موضوع، ما را از کار نسبتاً ساده تعریف و روشن‌سازی بسیار فراتر می‌برد.

- 
1. Batt
  2. agent
  3. moving equilibrium

## پی‌نوشت‌ها

- (۱) رایبسون، جون، *اقتصاد موضوعی جدی است*، ص ۱۲
- (۲) رجوع کنید به "تعادل بنگاه" اثر ان. کالدر، نشریه اقتصادی، مارچ ۱۹۳۴.
- (۳) رجوع کنید به منبع قبلی، ص ۶
- (۴) جان مینارد کینز، *مقالاتی درباره شرح حال زندگی*، صص ۲۲۳-۲۲۴.
- (۵) ال. رایبنز، ماهیت و اهمیت علوم اقتصادی، ص ۶۳
- (۶) این تعریف، به صورت نقل قول در این جا آورده می‌شود و دی. اچ. رابرتسون، در اثر خود به نام "کنترل صنعت"، ص ۸۵ و نیز پروفسور آرنولد پلنت در "روندهایی در مدیریت تجارت"، اقتصاد، فوریه، ۱۹۳۲، آن را تأیید کرده است. این تعریف در "Allied Shipping Control" نیز در صفحات ۱۶-۱۷ آمده است.
- (۷) به اف. ای. هایک، "روند تفکر اقتصادی"، اقتصاد، می ۱۹۳۳ رجوع کنید.
- (۸) به منبع قبلی رجوع کنید.
- (۹) به منبع قبلی، ص ۸۵ رجوع کنید.
- (۱۰) در ادامه، من از عبارت کارآفرین برای اشاره به فرد یا افرادی استفاده می‌کنم که در یک نظام رقابتی، نقش سازوکار قیمت را در هدایت منابع بر عهده می‌گیرند.
- (۱۱) بررسی صنایع پارچه بافی، ص ۲۶.
- (۱۲) به منبع قبلی، ص ۷۱ رجوع کنید.
- (۱۳) *مؤسسات سرمایه‌داری و پیشرفت اجتماعی*، ص ۲۰. همچنین به اثر هندرسون با عنوان "عرضه و تقاضا" ص ۳-۵ رجوع کنید.
- (۱۴) به خوبی روشن است که وقتی دولت، کنترل و هدایت صنعت را بر عهده می‌گیرد، در برنامه‌ریزی برای آن، کاری را انجام می‌دهد که قبلاً سازوکار قیمت، انجام می‌داد. آنچه که معمولاً درک نمی‌شود، این است که هر بازرگانی در سازماندهی روابط میان بخش‌های خود، در حال انجام کاری است که می‌توانست از طریق سازوکار قیمت انجام شود. بنابراین نکته‌ای در پاسخ آقای دوربین به کسانی که بر مشکلات موجود در برنامه‌ریزی اقتصادی تأکید می‌کنند وجود دارد و آن نکته این است که در نظام رقابتی نیز بازرگانان با مشکلات مشابهی روبرو هستند و باید برای این مشکلات به دنبال راه‌حل باشند (رجوع شود به "محاسبات اقتصادی در اقتصاد برنامه‌ریزی شده")

نشریه اقتصادی، دسامبر ۱۹۳۶) تفاوت مهم میان این دو مورد، این است که برنامه‌ریزی اقتصادی بر صنعت تحمیل می‌شود، درحالی که بنگاه‌ها به‌طور اختیاری ظهور می‌یابند، زیرا آن‌ها ارائه‌دهنده روشی کارا تر برای سازماندهی تولید هستند. در یک نظام رقابتی، حد "بهینه‌ای" از برنامه‌ریزی وجود دارد!

(۱۵) با اثر هری داووز (Harry Daws) با عنوان "تحرک نیروی کار در صنعت فولاد"، نشریه اقتصادی، مارچ ۱۹۳۴ مقایسه شود. وی "دلیل گرایش افراد ماهر دارای درآمد بهتر را به خرده فروشی و بیمه، تمایل آنها (اغلب هدف اصلی در زندگی یک کارگر) به استقلال می‌دانست" و از آن به عنوان مثالی در این باره یاد کرد (ص ۸۶).

(۱۶) به هر حال، این مسئله، در واقعیت مشاهده شده است. به‌طوری که گفته می‌شود برخی از مغازه‌داران کوچک، کمتر از دستیاران‌شان دریافت می‌کنند.

(۱۷) جی. اف. شاو، در اثر خود با عنوان "معایب بازار: یادداشت آینده" نشریه اقتصادی، مارچ ۱۹۳۳، ص ۱۱۶، یادداشت ۱، اشاره می‌کند که چنین ترجیحاتی ممکن است وجود داشته باشد، گرچه مثالی که وی ارائه کرده است، تقریباً عکس مثالی است که در متن اشاره شده است.

(۱۸) بر اساس اثر ان. کالدور با عنوان "یادداشتی طبقه بندی شده درباره (جبرگرایی) تعادل" مروری بر مطالعات اقتصادی، فوریه ۱۹۳۴، این موضوع، یکی از فرضیات نظریه ایستا است که بر طبق آن "تمام قیمت‌های نسبی، برای تمام افراد شناخته شده است." اما این موضوع، به‌طور روشنی در دنیای واقعی صادق نیست.

(۱۹) پرفسور آشر در بحث درباره توسعه سرمایه‌داری، این اثر را مورد توجه قرار داده است، به اعتقاد وی "خرید و فروش متوالی محصولات نیمه تمام، صرفاً هدر دادن انرژی بوده است" (مقدمه‌ای بر تاریخ صنعتی انگلستان، ص ۱۳). اما وی این ایده را بسط نمی‌دهد و به بررسی این موضوع نمی‌پردازد که چرا عملیات خرید و فروش هنوز وجود دارند.

(۲۰) این که عدم محدودیت بر قدرت کارآفرین ثابت باشد امری ممکن است. البته این بردگی داوطلبانه خواهد بود. بر اساس نظر پرفسور بات در اثرش با عنوان "قانون ارباب و خدمتکار" ص ۱۸، چنین قراردادی، باطل و غیرقابل اجرا خواهد بود.

(۲۱) البته ممکن نیست خط و مرز صریح و انعطاف‌ناپذیری ترسیم کرد که تعیین‌کننده این موضوع باشد که آیا بنگاهی وجود دارد یا خیر. ممکن است دستورالعمل‌های زیاد یا کمی در این باره وجود داشته

- باشد. در واقع، آن امر شبیه به این سؤال حقوقی است که آیا رابطهٔ ارباب و خدمتکار یا کارفرما و کارگزار وجود دارد یا خیر. در ادامه، به مطالبی توجه کنید که دربارهٔ این مسئله بیان شده است.
- (۲۲) در ادامه، دیدگاه‌های پروفیسور نایت، با جزئیات بیشتری بررسی شده است.
- (۲۳) **ریسک، عدم اطمینان و سود**، مقدمه‌ای بر چاپ مجدد، مدرسهٔ اقتصادی لندن، چاپ جدید، شمارهٔ ۱۶، ۱۹۳۳.
- (۲۴) هزینه‌های بازاری خاصی وجود دارند که تنها با پایان دادن و برانداختن "انتخاب مصرف‌کنندگان" حذف می‌شوند. این‌ها هزینه‌های خرده‌فروشی هستند. ممکن است این هزینه‌ها آنقدر بالا باشند که افراد تمایل داشته باشند سهمیه‌ها را بپذیرند، زیرا محصول اضافی که به دست آورده‌اند، به اندازهٔ زیان انتخاب‌شان می‌ارزد.
- (۲۵) در این بحث فرض بر این است که مبادلات موجود در بازار را می‌توان متجانس در نظر گرفت، که به روشنی در واقعیت فرض نادرستی است. این پیچیدگی در ادامه مورد توجه قرار می‌گیرد.
- (۲۶) برای بحث دربارهٔ تغییرات قیمت عرضه عوامل تولید به بنگاه‌هایی با اندازه‌های متفاوت به اثر ای. ای. جی. رابینسون، با عنوان "**ساختار صنعت رقابتی**" رجوع کنید. گاهی اوقات گفته می‌شود، همان‌طور که اندازهٔ بنگاه بزرگ‌تر می‌شود، قیمت عرضه توانایی سازماندهی نیز افزایش پیدا می‌کند، زیرا افراد ترجیح می‌دهند در رأس یک کسب‌وکار کوچک مستقل فعالیت کنند تا در رأس ادارات یک سازمان بزرگ. به اثر جونز با عنوان "**مسئله اعتماد**"، ص ۵۳ و اثر مک‌گراگر با عنوان "**ترکیب صنعتی**" ص ۶۳ مراجعه کنید. این بحث مشترک میان کسانی است که از بهینه‌سازی (Rationalisation) طرفداری می‌کنند. گفته می‌شود که واحدهای بزرگ‌تر، کارا تر هستند، اما به دلیل روح فردگرایانه موجود در نزد کارآفرینان کوچک‌تر، آنها ترجیح می‌دهند مستقل بمانند، حتی با وجود درآمد بالاتری که افزایش در کارایی‌شان تحت بهینه‌سازی صنعت می‌تواند برای آن‌ها به ارمغان آورد.
- (۲۷) البته این بحث، خلاصه و ناقص است. برای مطالعهٔ بیشتر دربارهٔ این مسئلهٔ خاص، به اثر ان. کالدور با عنوان "**تعادل بنگاه**" در نشریهٔ اقتصادی، مارس ۱۹۳۴ و اثر ای. ای. رابینسون با عنوان "**مسئله مدیریت و اندازهٔ بنگاه**" در نشریهٔ اقتصادی، ژوئن ۱۹۳۴ مراجعه کنید.
- (۲۸) دربارهٔ این اصطلاح، در ادامه تعریفی ارائه شده است.
- (۲۹) ان. کالدور بر این بُعد از مسئله تأکید کرده است (رجوع شود به منبع قبلی). قبلاً ای. ای. جی.



رابینسون در اثرش با عنوان "ساختار صنعت رقابتی" صص ۸۳-۱۰۶ نیز به اهمیت این موضوع اشاره کرده است. فرض می‌شود که افزایش در احتمال تغییرات قیمت، هزینه‌های سازماندهی در درون بنگاه را بیشتر از هزینه‌های انجام مبادلات در بازار- چیزی که محتمل است- افزایش می‌دهد. (۳۰) ای. ای. جی. رابینسون به اهمیت برخورد با واحد فنی اشاره کرده است (رجوع شود به منبع قبلی، صص ۲۷-۳۳). هر چقدر واحد فنی بزرگ تر باشد، تمرکز عوامل بیشتر خواهد بود و بنابراین، بنگاه احتمالاً بزرگ‌تر خواهد بود.

(۳۱) باید اشاره کرد که بیشتر اختراعات، هم هزینه‌های سازماندهی و هم هزینه‌های استفاده از سازوکار قیمت را افزایش می‌دهد. در چنین مواردی، اینکه اختراع به افزایش یا کاهش اندازه بنگاه گرایش داشته باشد، به اثر نسبی این دو مجموعه از هزینه‌ها بستگی خواهد داشت. برای مثال، اگر تلفن هزینه‌های استفاده از سازوکار قیمت را بیشتر از هزینه‌های سازماندهی کاهش دهد، آنگاه اثر آن، کاهش اندازه بنگاه خواهد بود.

(۳۲) موریس داب در اثرش به نام *توسعه اقتصادی روسیه*، ص ۶۸ درباره این نیروهای پویا توضیحاتی بیان کرده است. "با اتمام کار زوری، کارخانه‌ها (به عنوان جایی که در آن کار تحت تازیان سرپرست سازماندهی می‌شد) علت وجودی خود را از دست دادند، تا اینکه مجدداً با ابداع ماشین برق در دوران بعد از سال ۱۸۴۶ جایگاه خود را بازیافتند." ظاهراً مهم است تشخیص دهیم که گذار از نظام خانگی به نظام کارخانه‌ای، یک تصادف تاریخی محض نبوده، بلکه نیروها و ضرورت‌های اقتصادی علت آن بوده است. این امر با این واقعیت نشان داده شده است که امکان دارد از یک نظام کارخانه‌ای به یک نظام خانگی حرکت کنیم، همانند مثال روسیه، و بالعکس. این جوهره نظام ارباب و رعیتی (serfdom) است که امکان عملیاتی شدن سازوکار قیمت در آن فراهم نمی‌شود. بنابراین، چاره‌ای نیست جز آن که یک سازمان دهنده به هدایت امور بپردازد. با وجود این، وقتی نظام ارباب و رعیتی سپری شد، سازوکار قیمت اجازه عمل یافت. این امر پدید نیامد تا زمانی که ماشین آلات کارگران را به یک مکان جذب کرد که به آنها پرداخت‌هایی انجام شود تا سازوکار قیمت حذف شود و بنگاه اقتصادی دوباره پدید آید.

(۳۳) این معمولاً "ادغام عمودی" خوانده می‌شود، ترکیب "ادغام جانبی و افقی" نامیده می‌شود.

(۳۴) به منبع قبلی، ص ۱۰ مراجعه کنید. دیدگاه‌های پروفیسور آشر را می‌توان در *خلاصه‌ای درباره تاریخچه صنعتی شدن انگلستان*، صص ۱-۱۸ یافت.

(۳۵) با نظرات جی. بی. کلارک در اثرش با نام **توزیع ثروت**، ص ۱۹ مقایسه کنید. وی از نظریه مبادله به عنوان "نظریه سازمان جامعه صنعتی" صحبت می کند.

(۳۶) ریسک، عدم اطمینان و سود، ص ۲۶۷

(۳۷) به منبع قبلی، صص ۸-۲۶۷ مراجعه کنید.

(۳۸) به منبع قبلی، ص ۲۶۸ مراجعه کنید.

(۳۹) به منبع قبلی، صص ۹۵-۲۶۸ مراجعه کنید.

(۴۰) به منبع قبلی، صص ۲۷۰-۲۶۹ مراجعه کنید.

(۴۱) به منبع قبلی، ص ۲۷۰ مراجعه کنید.

(۴۲) این نشان می دهد که می توان بدون وجود بنگاه ها، یک مؤسسه اقتصادی خصوصی داشت. گرچه، در عمل دو کارکرد مؤسسه اقتصادی، که بر نظام قیمت های نسبی اثر می گذارد (آن هم، ۱- از طریق پیش بینی خواسته ها و عمل کردن مطابق با این پیش بینی ها؛ و ۲- از طریق مدیریت، که نظام قیمت های نسبی را به عنوان مقوله ای داده شده می پذیرد) به طور طبیعی از طریق افراد یکسانی انجام می شود. با وجود این ظاهراً برای مقاصد نظری مهم است که آنها افرادی متفاوت در نظر گرفته شوند. این نکته در ادامه مورد بحث قرار می گیرد.

(۴۳) به منبع قبلی از کالدور و نیز اثر رایبنسون با عنوان "**مسئله مدیریت و اندازه بنگاه ها**" مراجعه کنید.

(۴۴) رایبنسون این را راه حل رقابت ناقص برای بقای بنگاه های کوچک می داند.

(۴۵) به نظر می رسد نتیجه گیری رایبنسون (به همان منبع قبلی، ص ۲۴۹، یادداشت ۱، مراجعه کنید) به طور قطع غلط باشد. هوراس جی. وایت در اثرش با عنوان "**رقابت انحصاری و کامل**" در *مجله اقتصادی امریکا*، دسامبر ۱۹۳۶، ص ۶۴۵ پی نوشت ۲۷ نیز از رایبنسون پیروی کرده است. به اعتقاد وایت "بدیهی است اندازه بنگاه در شرایط رقابت انحصاری محدود است."

(۴۶) اقتصاد رقابت ناقص

(۴۷) همان طور که در بالا اشاره شده است، مکان تنها یکی از عواملی است که بر هزینه سازماندهی تأثیر می گذارد.

(۴۸) جی. اف. شاو، "**معایب بازار**"، نشریه اقتصادی، مارس ۱۹۳۳، ص ۱۱۵. بسته به افزایش تقاضا در حومه های شهر و اثر آن بر قیمتی که عرضه کنندگان مطالبه می کنند، آقای شاو می پرسد: "...

چرا بنگاه‌های قدیمی شعبه‌هایی در حومه شهر باز نمی‌کنند؟" اگر بحث موجود در متن درست باشد، این سؤالی است که دستگاه خانم رایینسون نمی‌تواند به آن پاسخ گوید.

(۴۹) مفهوم حقوقی "کارگر و کارفرما" و مفهوم اقتصادی بنگاه همانند یکدیگر نیستند. تفاوت آنها در این است که بنگاه می‌تواند هم بر کنترل دارایی و هم بر کنترل بر نیروی کار فرد دلالت داشته باشد. اما شباهت این دو مفهوم در هنگام آزمون مفهوم حقوقی آنقدر نزدیک است که برای ارزیابی ارزش مفهوم اقتصادی مفید به‌شمار آید.

(۵۰) بات، **قانون ارباب و خدمتکار**، ص ۶

(۵۱) همان منبع، ص ۷.