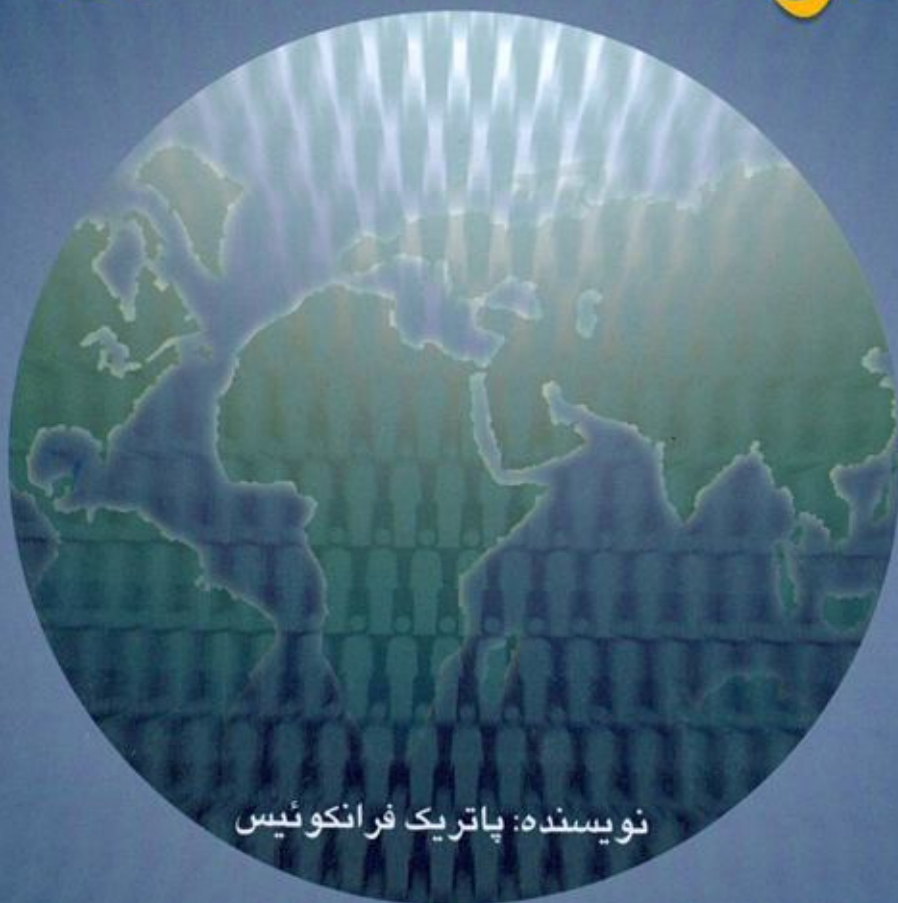


ریاست جمهوری  
معاونت برنامه‌ریزی و نظارت راهبردی

# سرمایه اجتماعی و توسعه اقتصادی



نویسنده: پاتریک فرانکوئیس

مترجمان:

دکتر محسن رنانی

دکتر رزیتا مؤیدفر



بِسْمِ اللَّهِ الرَّحْمَنِ الرَّحِيمِ

مجموعه برنامه و بودجه - ۷۰

---

---

**سرمایه اجتماعی  
و  
توسعه اقتصادی**

---

---



# سرمایه اجتماعی و توسعه اقتصادی

نویسنده: پاتریک فرانکوئیس

مترجمان:  
دکتر محسن رنانی  
دکتر رزیتا مؤیدفر

## فهرست برگه

Francois, Patrick

فرانکوئیس، پاتریک

سرمایه اجتماعی و توسعه اقتصادی / نویسنده پاتریک فرانکوئیس؛ مترجمان محسن رنانی، رزیتا مؤیدفر - تهران: ریاست جمهوری، معاونت برنامه‌ریزی و نظارت راهبردی، مرکز مدارک علمی، موزه و انتشارات، ۱۳۸۶.  
۲۵۹ ص.: نمودار. - (مجموعه برنامه و بودجه؛ ۷۰) (انتشارات معاونت برنامه‌ریزی و نظارت راهبردی؛ ۸۶/۰۰/۱۱۸)

ISBN 978-964-179-028-0

Social capital and economic development/2002

عنوان اصلی:

واژه‌نامه: انگلیسی - فارسی

کتابنامه: ص. ۲۴۱-۲۵۵

۱. سرمایه اجتماعی. ۲. رشد اقتصادی - جنبه‌های اجتماعی. الف. رنانی، محسن، مترجم.  
ب. مؤیدفر، رزیتا، مترجم. ج. ایران. ریاست جمهوری. معاونت برنامه‌ریزی و نظارت راهبردی. مرکز مدارک علمی، موزه و انتشارات. د. عنوان. ه. فروست.

۱۳۸۶ ۴ س ۴ ف / ۷۰۸ HM

ISBN 978-964-179-028-0

شابک ۹۷۸-۹۶۴-۱۷۹-۰۲۸-۰

## سرمایه اجتماعی و توسعه اقتصادی

ناشر: ریاست جمهوری. معاونت برنامه‌ریزی و نظارت راهبردی. مرکز مدارک علمی، موزه و انتشارات  
چاپ اول، ۱۰۰۰ نسخه  
قیمت: ۱۳۰۰۰ ریال  
تاریخ انتشار: سال ۱۳۸۶  
طرح روی جلد: شهرام عظیمی  
لیتوگرافی: قاسملو  
چاپ و صحافی: نیکا  
همه حقوق برای ناشر محفوظ است.

مرکز مدارک علمی، موزه و انتشارات معاونت برنامه‌ریزی و نظارت راهبردی رئیس جمهوری به منظور انعکاس مناسب نتایج پژوهش‌های داخلی و تجارب علمی و عملی پژوهشگران خارجی در زمینه برنامه‌ریزی و توسعه و نیز برای تدارک منابع و متون علمی مورد نیاز کارشناسان، دانشگاهیان و سایر دانشوران اقدام به انتشار کتاب می‌نماید.

از همه صاحب‌نظران، کارشناسان و پژوهشگران دعوت می‌شود دیدگاه‌ها، پیشنهادهای و تجارب تألیفی و ترجمه‌ای خود را به منظور گسترش مناسب این فعالیت‌ها در موضوعاتی چون فرآیند برنامه‌ریزی، ارزشیابی و نظارت، شیوه‌ها و تجارب و سیاست‌های برنامه‌ریزی و توسعه، برنامه‌ریزی بخشی و منطقه‌ای، برنامه‌ریزی بلندمدت (آینده پژوهی)، بودجه‌ریزی و نیز پژوهش‌های کاربردی و موردی در مسائل اقتصادی و اجتماعی ایران، در اختیار این مرکز قرار دهند. گفتنی است آثار منتشر شده لزوماً در برگزیده دیدگاه‌های معاونت برنامه‌ریزی و نظارت راهبردی رئیس جمهوری نیست و صرفاً برای کمک به تجربه‌اندوزی و دانش‌پژوهی کارشناسان و دانشوران، انتشار یافته است.

**مرکز مدارک علمی، موزه و انتشارات**





## سپاس‌گزاری

بخش نظری این کتاب بر اساس کار یان زابونیک<sup>۱</sup> انجام شده است. او کسی است که من خود را موظف به سپاس‌گزاری از وی می‌دانم. همچنین پیشنهادهای جیم آندرسون، شری آندرسون، جان بون، لانس بوونیرگ، ماکس اسوارم، کریس فرال، کترین د فونتتای، جاشوا گانز، سیمون گرانت، راشل مک لالین، جیم مینیفی، ژان - فیلیپ پلاتو، آندرا پرت، ماریسا راتو، رودنی روچ، دیرک اسلندرز، والترز سورانا، هارالد اولیگ، دان اوشر، و پیشنهادهای شرکت‌کنندگان در سمینارهای دانشگاه بین‌المللی استرالیا، دانشگاه ملبورن، دانشگاه سیدنی، دانشگاه کوئین در اونتاریو، دانشگاه بوچونی<sup>۲</sup> در میلان، دانشگاه تیلبرگ در هلند، کالج دانشگاه لندن و کنفرانس توسعه دانشگاه‌های شمال شرقی<sup>۳</sup> (۲۰۰۰) که در کورنل<sup>۴</sup> برگزار شد، کمک شایانی به من در تنظیم این مباحث کرد.

همچنین من از زحمات ویراستار این مجموعه، کوشیک باسو<sup>۵</sup> و از هو لوید - ایس<sup>۶</sup> که به رغم آشنا نبودن من با این زمینه از مباحث، مشوق من در انجام این کار بود، بسیار سپاس‌گزارم.

---

1. Jan Zabochnik

2. Bocconi University

3. North Eastern Universities Development Conference

4. Cornell

5. Kaushik Basu

6. Huw Lloyd-Ellis

تشکر ویژه خود را نیز تقدیم سوان آندرسون<sup>۱</sup> می‌کنم، که با ارائه نظریات خود بر نسخه دست‌نوشته کتاب، موجب اصلاح و پیشرفت عقاید و نظریات مندرج در آن گردید. دیگر اینکه، من در مورد مباحث این کتاب در طول کار از گفت‌وگو با آشوک کوتوال<sup>۲</sup> بهره زیادی برده‌ام. دیدگاه‌های قاطع او در تنظیم نسخه نهایی بسیار اثربخش بود - هر چند می‌دانم که او با توجه به منش سخاوتمندانه‌اش در انجام کار، توقع سپاس‌گزاری ندارد.

بسیاری از مباحث مطرح شده در این کتاب ورای مباحث اقتصاد مرسوم، و از این رو بیرون از حوزه تخصصی من است. من به خوبی می‌دانم که گام نهادن در حوزه‌ای خارج از تخصص خود امکان بروز خطا را افزایش می‌دهد و امیدوارم که توانسته باشم تا حد امکان از چنین چیزی بپرهیزم. با این حال اگر قادر به انجام این کار نبوده‌ام و برای همه کاستی‌های به جا مانده - که گناه همه آنها تنها بر عهده من است - عذرخواهی می‌کنم.

---

1. Siwan Anderson

2. Ashok Kotwal

## فهرست مطالب

عنوان	صفحه
فصل اول. مقدمه.....	۲۳
فصل دوم. فرهنگ و توسعه اقتصادی.....	۳۳
فصل سوم. نهادگرایان جدید یا فرهنگ‌گرایان.....	۶۱
فصل چهارم. بررسی ویژگی‌ها.....	۹۹
فصل پنجم. الگویی برای قابلیت اعتماد در تولید.....	۱۲۱
فصل ششم. پیکره‌شناسی موفقیت و شکست توسعه.....	۱۷۱
فصل هفتم. نتایج.....	۲۱۹



فهرست تفصیلی مطالب

عنوان	صفحه
مقدمه ناشر خارجی	۱۹
پیش‌گفتار مترجمان	۲۱
فصل اول. مقدمه	۲۳
فصل دوم. فرهنگ و توسعه اقتصادی	۳۳
۱-۲. فرهنگ، سرمایه اجتماعی و عملکرد بازارها	۳۶
۲-۲. قابلیت اعتماد: متغیر فرهنگی مهم	۴۰
۳-۲. آیا قابلیت اعتماد، مانع اقتصادی بودن انسان است؟	۴۲
۱-۳-۲. آیا بحث در مورد قابلیت اعتماد، بیهوده است؟	۴۶
۲-۳-۲. منشأ اصلی اختلاف	۴۹
۴-۲. ژاپن و تبیین‌های فرهنگی در برابر تبیین‌های نهادی	۵۱
۵-۲. نتایج	۵۶
۶-۲. ضمیمه: مطالعات مربوط به اختلافات فرهنگی	۵۶

عنوان	صفحه
فصل سوم. نهاد‌گرایان جدید یا فرهنگ‌گرایان.....	۶۱
خلاصه‌ای از یافته‌های این فصل.....	۶۳
۱-۳. تولید در کشورهای کمتر توسعه‌یافته شبیه چیست؟.....	۶۴
۱-۱-۳. تولید صنعتی در امریکای لاتین.....	۶۵
۲-۳. شبکه‌های صنعتی.....	۷۰
۱-۲-۳. مزیت‌های شبکه‌ها: دیدگاه نئوکلاسیک.....	۷۳
۳-۳. بازننگری در شبکه‌های نئوکلاسیک.....	۷۵
۱-۳-۳. معضل یا مسئله تشکیل.....	۷۶
۲-۳-۳. ناپایداری تعاملات.....	۷۶
۳-۳-۳. مسئله کالاهای عمومی مرتبه دوم.....	۷۷
۴-۳. مطالعات موردی شبکه‌ها.....	۷۹
۱-۴-۳. قومیت مشترک یا پیوندهای اجتماعی.....	۸۰
۲-۴-۳. احساس اعتماد به دیگران.....	۸۴
۳-۴-۳. نتایج دیدگاه نئوکلاسیک.....	۸۸
۵-۳. قومیت مشترک و پیوندهای اجتماعی، مبادله را محدود می‌سازند.....	۸۹
۶-۳. دیدگاهی جامعه‌شناختی.....	۹۳
۷-۳. خلاصه.....	۹۶
فصل چهارم. بررسی ویژگی‌ها.....	۹۹
۱-۴. الگوهای تکامل تدریجی.....	۱۰۰

عنوان

صفحه

- ۲-۴. مسئله فرهنگ و همسانی‌های زیست‌شناختی..... ۱۰۲
- ۱-۲-۴. انسان اقتصادی، محصول تکاثر مبتنی بر سازگاری..... ۱۰۲
- ۳-۴. الگوی فرهنگی انتقال ترجیحات..... ۱۰۹
- ۱-۳-۴. بحث مفهومی ۱۰۹
- ۲-۳-۴. رفتار تحلیل گرایانه..... ۱۱۱
- ۳-۳-۴. فرایند جامعه‌پذیری..... ۱۱۳
- ۴-۳-۴. تکاثر، عامل وجود هر دو گونه..... ۱۱۷
- ۴-۴. خلاصه..... ۱۱۹
- فصل پنجم. الگویی برای قابلیت اعتماد در تولید..... ۱۲۱
- ۱-۵. الگوی پایه..... ۱۲۲
- ۱-۱-۵. گونه‌های کارگزار و منافع حاصل از تولید..... ۱۲۳
- ۲-۱-۵. ترجیحات ۱۲۷
- ۳-۱-۵. انتخاب تکاملی ترجیحات..... ۱۲۹
- ۴-۱-۵. واقع‌گرایی در مطلوبیت و کارآفرینی..... ۱۳۱
- ۵-۱-۵. تعدیل پویای کارآفرینان..... ۱۳۳
- ۶-۱-۵. محدودیت‌های پارامتری..... ۱۳۴
- ۲-۵. حالت تعادل..... ۱۳۷
- ۱-۲-۵. تحلیل منافع گونه‌ها..... ۱۳۷

## صفحه

## عنوان

۱۳۹	۵-۲-۲. قضیه وجود
۱۴۵	۵-۲-۳. پایداری و پویایی
۱۵۱	۵-۲-۴. تفسیر
۱۵۵	۵-۲-۵. حالت‌های تعادل گوشه‌ای
۱۵۶	۵-۲-۶. تفسیر
۱۵۸	۵-۳. خلاصه مطلب، به زبان ساده
	۵-۳-۱. ریسک و تولید ۱۵۹
۱۶۰	۵-۳-۲. تعیین گونه افراد
	۵-۳-۳. سرعت تعدیل ۱۶۱
	۵-۳-۴. نقطه تعادل ۱۶۲
۱۶۲	۵-۳-۵. فقدان کارآفرینی - فقدان اعتماد
۱۶۳	۵-۳-۶. نقطه تعادل قابلیت اعتماد
۱۶۴	۵-۴. نتایج
۱۶۶	۵-۵. ضمیمه: برخی از اثبات‌ها
۱۶۶	۵-۵-۱. جزء ضروری برای وجود قضیه
	۵-۵-۲. روندهای پویا ۱۶۷
۱۶۸	۵-۳. اثبات بی‌ثباتی در حالت تعادل گوشه‌ای ( $\beta = 1, p = 1$ )
۱۷۱	فصل ششم. بیکره‌شناسی موفقیت و شکست توسعه
۱۷۱	۶-۱. توسعه و رفاه



عنوان

صفحه

۱-۱-۶	۱-۱-۶	الگوی رفاه	۱۷۴
۲-۶	۲-۶	الگوی توسعه	۱۷۶
۱-۲-۶	۱-۲-۶	ورود به بازارهای جهانی	۱۷۷
۲-۲-۶	۲-۲-۶	مفهوم آزادسازی	۱۷۸
۳-۶	۳-۶	اثر آزادسازی بر حالت‌های تعادل و رفاه	۱۷۹
۱-۳-۶	۱-۳-۶	زمانی که آزادسازی، وابستگی به سرمایه اجتماعی را کاهش می‌دهد	۱۸۴
۲-۳-۶	۲-۳-۶	زمانی که آزادسازی، وابستگی به سرمایه اجتماعی را افزایش می‌دهد	۱۸۶
۴-۶	۴-۶	شکست توسعه	۱۸۹
۱-۴-۶	۱-۴-۶	تفسیر	۱۹۰
۲-۴-۶	۲-۴-۶	کاربرد الگو در روسیه	۱۹۱
۵-۶	۵-۶	سیاست‌گذاری	۱۹۴
۱-۵-۶	۱-۵-۶	اصلاح حمایت‌ها	۱۹۴
۲-۵-۶	۲-۵-۶	تشویق قابلیت اعتماد	۱۹۶
۳-۵-۶	۳-۵-۶	تدریجی کردن تغییرات	۱۹۷
۴-۵-۶	۴-۵-۶	عدم مزیت دنباله‌روی	۲۰۰
۵-۵-۶	۵-۵-۶	حمایت کوتاه‌مدت از کارآفرینی	۲۰۲
۶-۶	۶-۶	مباحثی در مورد ساده‌سازی فرض‌ها	۲۰۴
۱-۶-۶	۱-۶-۶	تعدیل ملایم گونه‌های فردی	۲۰۴
۲-۶-۶	۲-۶-۶	عدم اطمینان در یک سوی تعامل	۲۰۶

عنوان	صفحه
۳-۶-۶. دامنه واحد و همگنی کارآفرینان.....	۲۰۶
۴-۶-۶. تقسیم منافع ۲۰۷	
۵-۶-۶. منافع فرصت‌طلبی و هزینه‌های ثابت.....	۲۰۸
۶-۶-۶. عدم پیوستگی زمان در روند تکاثر.....	۲۰۹
۷-۶-۶. تابع مطلوبیت ۲۰۹	
۸-۶-۶. عدم اطمینان در تولید.....	۲۱۰
۹-۶-۶. شکل خلاصه آزادسازی.....	۲۱۰
۷-۶. خلاصه مطلب به زبان ساده.....	۲۱۱
۸-۶. نتایج.....	۲۱۷
<b>فصل هفتم. نتایج</b>	
یادداشت‌ها.....	۲۲۵
فهرست منابع.....	۲۴۱
واژه‌نامه.....	۲۵۷

فهرست شکل‌ها

عنوان	صفحه
شکل ۵-۱. اثر $p$ بر منافع کارآفرینان.....	۱۳۵
شکل ۵-۲. اثر $p$ بر درآمدهای نسبی حاصل از قابلیت اعتماد.....	۱۳۹
شکل ۵-۳. نیروهای بسط منحنی برای مقادیر متفاوت.....	۱۴۰
شکل ۵-۴. نمودار مرحله‌ای $\beta$ .....	۱۴۱
شکل ۵-۵. نمودار مرحله‌ای $p_1$ .....	۱۴۳
شکل ۵-۶. حالت تعادل.....	۱۴۵
شکل ۵-۷. واگرایی با شروع در مجاورت $(\beta^B, p^B)$ .....	۱۴۸
شکل ۵-۸. همگرایی با شروع در مجاورت $(\beta^A, p^A)$ .....	۱۴۹
شکل ۵-۹. مسیرهای همگرا به درون.....	۱۵۰
شکل ۵-۱۰. مسیر همگرایی در تمام حالات تعادل.....	۱۵۵
شکل ۶-۱. اثر تجارت بر سود.....	۱۷۹
شکل ۶-۲. اثر آزادسازی بر درآمد قابلیت اعتماد.....	۱۸۰
شکل ۶-۳. اثر آزادسازی بر $p$ .....	۱۸۱
شکل ۶-۴. انتقال رو به پایین در مکان هندسی $\Delta p = 0$ .....	۱۸۲
شکل ۶-۵. انتقال رو به بالا در مکان هندسی $\Delta p = 0$ .....	۱۸۳
شکل ۶-۶. حالت تعادل پیشین و کنونی، با انتقال رو به پایین در مکان هندسی $\Delta p = 0$ .....	۱۸۵
شکل ۶-۷. حالت تعادل پیشین و کنونی، با انتقال رو به بالا در مکان هندسی $\Delta p = 0$ .....	۱۸۷
شکل ۶-۸. تشریح کامل سرمایه اجتماعی در شرایط آزادسازی.....	۱۹۰
شکل ۶-۹. انتقالات متوالی در مکان هندسی $\Delta p = 0$ .....	۱۹۷



## مقدمه ناشر خارجی

### سرمایه اجتماعی و توسعه اقتصادی

کتاب بسیار خواندنی پاتریک فرانکوئیس، دیدگاه بی نظیری را در مورد مبحث سرمایه اجتماعی که اهمیت روزافزونی یافته است، به دست می‌دهد.

سرمایه اجتماعی از یک سو ناشی از توسعه اقتصادی و از سوی دیگر عامل آن است؛ و سرمایه فرانکوئیس در این مبحث و توضیح اینکه چرا برخی از کشورها در شرایط بهره‌وری پایین و ظاهراً سرمایه اجتماعی ضعیف فرورفته‌اند، در حالی که دیگر کشورها در هر دو شاخص قدرت بالایی دارند، روح تازه‌ای به راهبرد توسعه بخشیده است.

فرانکوئیس با این کتاب منحصربه‌فرد و بی نظیر، بر قابلیت اعتماد به عنوان شاخصی حیاتی برای سرمایه اجتماعی تأکید می‌کند و معتقد است که الگوی رفتاری ارائه شده در اقتصاد مرسوم، در مورد این پدیده مناسب نمی‌باشد. الگوی تکامل تدریجی قدرتمند «کتاب سرمایه اجتماعی و توسعه اقتصادی» در چارچوب مدل نئوکلاسیک بنا شده است.

مطالعه این کتاب برای استادان توسعه اقتصادی به همان اندازه ضروری است که برای عموم علاقه‌مندان به اندیشه اقتصاد و توسعه. به علاوه، کتاب «سرمایه اجتماعی در برابر تئوری اجتماعی»<sup>۱</sup> نوشته بن فاین<sup>۲</sup>، نیز از طریق انتشارات روتلج<sup>۳</sup> موجود و در دسترس است.

پاتریک فرانکوئیس دانشیار دانشگاه تیلبرگ<sup>۴</sup> در هلند است.

1. Social Capital versus Social Theory

2. Ben Fine

3. Routledge

4. Tilburg University



## پیش گفتار مترجمان

اکنون نزدیک به دو هزار و پانصد سال از این نظریه سقراط می‌گذرد که: شرط لازم برای نیل به سعادت اجتماعی، عمل کردن مطابق اخلاق یا همان «عمل اخلاقی» است. گرچه «سعادت» مفهومی است که فیلسوفان درباره آن نه تاکنون به تعریفی یگانه دست یافته‌اند و نه گمان می‌رود که در آینده نیز دست یابند، اما می‌توان گفت که در هر تعریفی از «سعادت اجتماعی»، پذیرش دو شرط ناگزیر می‌نماید: حتی مناسب و مطلوب از رفاه، و سطحی مناسب و مطلوب از عدالت. تأکید بر صفت «مناسب و مطلوب» از آن روست که هم رفاه اجتماعی مفهومی تاریخی و عرفی و بنابراین- نسبی است، و هم عدالت اجتماعی. این دو شرط نیز همان دو محصول اصلی‌اند که انتظار می‌رود در دنیای نو از فرایند «توسعه» به دست آیند. هیچ فرایند بلندمدت توسعه‌ای را نمی‌توان بدون نیل به این دو دستاورد، «توسعه» نامید. بنابراین نیل به توسعه همانا حرکت به سوی تحقق مؤلفه‌های اصلی سعادت اجتماعی است که در طول تاریخ همواره مورد توجه فیلسوفان بوده است.

هم در طول تاریخ اندیشه بشری نظریات فراوانی برای دستیابی جوامع به سعادت از سوی فیلسوفان ارائه گردیده، و هم در قرن بیستم نظریه‌های گوناگونی درباره توسعه و شرایط و لوازم دستیابی به آن از سوی اقتصاددان‌ها و گاه نیز جامعه‌شناسان- پرداخته شده است. اما تنها در اواخر قرن بیستم بود که اقتصاددان‌ها و جامعه‌شناسان دست به دست هم دادند تا نظریه‌ای جذاب و عمیق برای توسعه فراهم آورند و یکصدا بگویند که توسعه بدون حضور «سرمایه اجتماعی» سربابی بیش نیست. در واقع آنان نظریه سقراط را دوباره، و این بار در قاموسی تازه و با نام «سرمایه اجتماعی» مطرح کرده‌اند؛ اما آنچه آنان می‌گویند، از هر دیدگاهی دقیق‌تر و عملیاتی‌تر و مشاهده‌شدنی‌تر از آن چیزی است که سقراط می‌گفت.

سرمایه اجتماعی - که در ایران در یکی دو سال اخیر به گونه‌ای فزاینده در دهان عام و خاص افتاده است- با این خطر روبه‌روست که با ساده‌سازی‌ها و بدفهمی‌هایی مواجه شود که بسیاری از دیگر واژگان تخصصی شده‌اند. حتی در مورد سرمایه اجتماعی این خطر وجود دارد که

دستاویز همان کسانی شود که خود سرمایه‌سوزند. مفهوم این واژه اگر به ظاهر ساده است اما تحقق آن در عالم بیرون و در جامعه، فرایندی بس پیچیده است. بیم آن می‌رود که برخی گمان کنند سرمایه اجتماعی را می‌توان همچون سایر سرمایه‌ها، با «برنامه‌ریزی» تولید کرد. سرمایه اجتماعی چونان پروژه نیست، بلکه پروسه است. سرمایه اجتماعی با دستور و موعظه تولید نمی‌شود بلکه با عمل تک‌تک کنشگران اجتماعی شکل می‌گیرد. سرمایه اجتماعی آینه تمام‌نمای هر آن چیزی است که ملت‌ها از فرهنگ و تمدن و اخلاق و تاریخ و فناوری دارند. سرمایه اجتماعی عصاره فضایل ملت‌هاست. نیز یگانه سرمایه‌ای است که تولید نهایی‌اش نزولی نمی‌شود. سرمایه اجتماعی پدیده‌ای خودافزاست؛ و اگر در مسیر رشد باشد، خود را به گونه‌ای فزاینده تقویت می‌کند لیکن اگر در مسیر تخریب باشد، به‌من‌وار به تخریب خود می‌پردازد.

شناخت پدیده‌ای چنین مهم و اندیشیدن به راهکارهای انباشت آن برای جامعه‌ای که در طول نزدیک به یک قرن با دغدغه توسعه دست‌به‌گریبان است، و به امید توسعه، تاکنون حدود شصت میلیارد بشکه نفت فروخته و در مسیر توسعه خرج کرده است ولی هنوز مسائلی هم‌مانی است که یک قرن پیش نیز بوده است م‌وظیفه‌ای بنیادی و جدی به شمار می‌آید. ترجمه این کتاب گامی است اندک و تلاشی است کوچک در انجام این وظیفه؛ تا چه قبول افتد و چه در نظر آید.

همچنین مترجمان از سرکار خانم دکتر ناهید پوررستمی مدیرکل محترم مرکز مدارک علمی، موزه و انتشارات به خاطر فراهم آوردن زمینه انتشار این کتاب، آقای حبیب‌اله وفایی بکیانی معاونت محترم انتشارات برای انجام پیگیری لازم، آقای علی کفاشیان رئیس گروه آماده‌سازی، آقای حمید خادمی و سرکار خانم مرجان ذکائی (دفتر نشر معانی) ویراستاران، سرکار خانم فاطمه نظری و سرکار خانم مرضیه پورشه حروفچین و صفحه‌آرا، آقای محمدرضا منصورنیا و آقای محمود مشهدی احمد اعضای دبیرخانه شورای انتشارات، آقای مجتبی امیرحسینی مسئول گروه چاپ، سرکار خانم کتابیون شهفر مسئول گروه توزیع و سایر همکاران مرکز مدارک علمی، موزه و انتشارات که زحمت آماده‌سازی و چاپ این کتاب را به دوش کشیده‌اند تشکر و قدردانی می‌کنند.

محسن رنانی

رزیتا مؤیدفر



## فصل اول. مقدمه

این کتاب به بررسی درجه اعتماد<sup>۱</sup> بین اعضای هر جامعه و رابطه آن با فرایند توسعه می‌پردازد. از دیدگاه اقتصاد مرسوم، «اعتماد» بدین معنی است که عمل فرد با آنچه که قول می‌دهد، مادامی که منطبق با منافع مادی‌اش باشد، سازگاری دارد. این نوع از اعتماد بر پایه منطق موقعیت‌گرا<sup>۲</sup> است. در متنی که اینجا ارائه می‌شود، محور اصلی بیشتر بر پایه دیدگاه جامعه‌شناختی منطقی و درون‌نگری<sup>۳</sup> از اعتماد است. برطبق این دیدگاه، به منظور اعتماد کردن به افراد، آگاهی داشتن از چیزهای زیادی درباره منطق موقعیت آنها ضرورت ندارد، بلکه بیشتر باید دانست که آنها تا چه حد قابل اعتماد هستند. به بیان بس ساده، افراد قابل اعتماد، افرادی هستند که آنچه را قول می‌دهند انجام نیز می‌دهند، چون داده‌اند.

در اقتصاد مدرن، زمانی که کارگزاران اقتصادی در برابر فرصت‌طلبی بخشی از شرکای تجاری‌شان آسیب‌پذیر هستند، چنین قابلیت اعتمادی تعامل سودمند اقتصادی را به طور متقابل آسان می‌سازد. این کتاب، «قابلیت اعتماد»<sup>۴</sup> را به عنوان روشی برای ایجاد درک اقتصادی از واژه

---

1. Degree of Trust

2. Situational Logic

3. Introspectively Plausible Notion of Trust

4. Trustworthiness

مشهور «سرمایه اجتماعی» مطرح می‌کند. نوشته‌های اقتصادی گسترده‌ای در مورد اهمیت سرمایه اجتماعی در تولید وجود دارد، که در اینجا مرور خواهند شد. نویسندگان زیادی نیز به بحث در مورد نقش محوری آن در توسعه پرداخته‌اند.

هرچند که هیچ‌گاه چارچوب تحلیلی توسعه‌ای که تبیین شفاف‌ی را در این زمینه به دست دهد وجود نداشته است (بارت<sup>۱</sup> ۱۹۹۷). فقدان چارچوبی تحلیلی، منجر به این شده است که رفتار این مؤلفه به صورت عاملی کاملاً برون‌زا در نظر گرفته شود و تبیین علت و معلولی تنها از یک جنبه انجام گیرد؛ یعنی از منظر نحوه اثرگذاری قابلیت اعتماد بر روی تولید. چارچوبی که در اینجا تدوین شده است، اجازه می‌دهد که روابط علت و معلولی از جنبه‌های دیگر هم کشف شوند مثلاً اینکه چطور تولید بر قابلیت اعتماد تأثیر می‌گذارد. در اینجا تولید مدرن صنعتی و قابلیت اعتماد به عنوان پدیده‌هایی خود اتکا و تقویت‌کننده یکدیگر معرفی می‌شوند.

از منظر تحلیلی، قابلیت اعتماد با کاربرد روش‌ها یا تکنیک‌های برآمده از زیرشاخه‌های اقتصادهای تکاملی سروکار دارد. البته اقتصاد تکاملی نیز خود با موضوع ترجیحات پویا ارتباط می‌یابد. این ابزارها روشی ساده را برای مدل‌سازی فراهم می‌کنند هر چند که در مورد آنها هم حرف و حدیث‌هایی وجود دارد. خصوصاً اینکه الگوهای تکاملی در اقتصاد، برگرفته از الگوهای زیست‌شناسی‌اند، که در آنها «انواع» موفق‌انتهایی هستند که بتوانند نسل بیشتری از خود بر جای بگذارند. چنین چیزی، با اندازه منابعی که یک «نوع» می‌تواند به چنگ آورد، و همچنین با قدرت سازگاری آن، رابطه مثبت دارد. نمونه اقتصادی طبیعی این سازگاری زیست‌شناختی، همان بازدهی<sup>۲</sup> است. ترجیحات جمعیت رشدیابنده فعلی، همان ترجیحاتی هستند که به دارندگان‌شان امکان کسب بازدهی‌هایی را می‌دهند که دست‌کم برابر بازدهی حاصل از هر نوع ترجیحات

1. Barret

2. Payoff

دیگری باشد. اما این نیز مطرح است که الگوی مورد بحث بیانی بسیار ساده از رفتار پویای ترجیحات ارائه می‌کند؛ به‌ویژه آنکه والدین عوامل اصلی جامعه‌پذیری به‌شمار می‌آیند. بدین ترتیب عوامل دیگری غیر از بازدهی (یا دریافت‌های نقدی) نیز می‌بایست در مقوله انتخاب ترجیحات وارد شود، چرا که والدین زمانی که برخی از ارزش‌ها را به خاطر فرزندان‌شان پایمال می‌کنند، چنین نیست که تنها به بازدهی‌های مالی توجه داشته باشند. بر این اساس، در اینجا برای بررسی ترجیحات، الگویی قوی‌تر که امکان ورود عوامل مؤثر دیگر را نیز علاوه بر بازدهی‌ها فراهم می‌کند، مورد استفاده قرار خواهد گرفت.

برخی نیز مطرح کرده‌اند که فرایند موفق تولید مدرن سرمایه‌داری به شکلی از سرمایه اجتماعی بستگی دارد.<sup>(۱)</sup> تحلیل‌گران در اینجا نشان می‌دهند که چگونه سرمایه اجتماعی مثبتی<sup>۱</sup> که در قابلیت اعتماد تجسم می‌یابد، به‌وسیله تولید مدرن سرمایه‌داری ایجاد می‌شود. مؤلفه‌ها و نتایج بسیاری که از قابلیت اعتماد پدید می‌آیند (مانند تعاملات سودمند دوطرفه و مبادله، حتی زمانی که احتمال زیان ناشی از فرصت‌طلبی وجود دارد) خودشان ابزارهایی را به وجود می‌آورند که به‌وسیله آنها این قابلیت اعتماد پاداش می‌دهد و از این طریق تکثیر می‌شود.

نیاز به قابلیت اعتماد نسبتاً واضح است. برای مثال، فرض کنید که یک کارآفرین به این می‌اندیشد که فناوری (تکنولوژی) تولید را به فناوری مدرن‌تر و کارآمدتری ارتقا دهد. این نه تنها مستلزم تأمین سرمایه ثابت به‌وسیله کارآفرین است، بلکه در عین حال نیازمند تهیه مواد اولیه با کیفیت ویژه‌ای است که بتواند محصول جدید را تولید کند. کارآفرین نمی‌تواند قرارداد لازم‌الاجرا و روشنی با عرضه‌کننده مواد، برای تحویل مواد اولیه پرکیفیت‌تر ببندد، چون تشخیص کیفیت مواد به‌طور کلی کار دشواری است و به همین خاطر نمی‌توان آن را به‌طور خلاصه در قرارداد

\* اعداد تُک داخل پرانتز، به یادداشت‌های پایان کتاب اشاره دارد.

گنجانند. با توجه به محدودیت‌هایی که در عقد قرارداد وجود دارد، عرضه‌کنندگان فرصت‌طلبی که قرارداد را بسته‌اند، برای کسب سود بیشتر، با کاهش کیفیت از هزینه‌ها می‌کاهند. در نتیجه اگر کارآفرینان معتقد باشند که همگان فرصت‌طلب‌اند، تمایلی برای ورود به عرصه تولید نخواهند داشت. از طرف دیگر، اگر کارآفرینان معتقد باشند، مردمی که با آنها سروکار دارند به طور کلی قابل اعتماد هستند، آمادگی بیشتری برای ورود به فعالیت مخاطره‌آمیزی چون ارتقای فناوری خواهند داشت. درواقع، کارآفرینان زیان ناشی از ریسک مربوط به فرصت‌طلبی را در جامعه‌ای که سرمایه اجتماعی بالایی دارد، می‌پذیرند.

اینکه چطور نظام تولیدی مدرن قابلیت اعتماد ایجاد می‌کند، چندان واضح نیست. زمانی که تولیدکننده‌ای موفق به فعالیت می‌پردازد، فعالیت او برای دیگران هم منفعت ایجاد می‌کند - چه فعالیت‌های پایین‌دست، و چه فعالیت‌های بالادست. زمانی که اطلاعات نامتقارن<sup>۱</sup> و بازارهای ناقص وجود دارد تولیدکننده نمی‌تواند منفعی را که به دیگران می‌رساند قیمت‌گذاری کند؛ لذا موفقیت او برون‌دادها یا پیامدهای خارجی مثبتی<sup>۲</sup> را برای دیگران به همراه می‌آورد. چون کارآفرینان موفق کسانی هستند که به همراه شرکای تجاری درستکارشان (کسانی که قابل اعتماد هستند) شبکه‌ها را شکل می‌دهند، پیامدهای خارجی مثبتی که ایجاد می‌کنند، به شدت بر قابلیت اعتماد می‌افزاید. درواقع پیامدها هستند که منافع پویای لازم را برای سرمایه اجتماعی اقتصاد فراهم می‌سازند. بنابراین نیروهای تکاملی تقویت‌کننده قابلیت اعتماد تنها وقتی وجود خواهند داشت که بنگاه‌ها با پذیرش ریسک‌های لازم در فرایند تولید مدرن، این پیامدهای مثبت را ایجاد کنند.

چارچوب تحلیلی تدوین‌شده در اینجا خطوط رابط بین این دو دسته عامل مکمل در تولید مدرن را مشخص می‌کند: نخست، ریسک‌پذیری کارآفرینان، که باید آسیب ناشی از فرصت‌طلبی

1. Information Asymmetries

2. Positive Externalities

را تحمل کنند؛ و دوم، افراد قابل اعتمادی که این کارآفرینی را ماندگار می‌سازند. چنین کنش متقابل دلالتهای بر این دارد که جوامع کاملاً شایسته (آنهايي که قادر به حفظ تولید مدرن و سطوح بالای قابلیت اعتماد هستند) ممکن است در دام وضعیت‌هایی گرفتار آیند که در آنها هیچ اتفاقی نمی‌افتد. با توجه به وجود عوامل مکمل و تقویت‌کننده، احتمال وقوع این دام توسعه، تازگی ندارد. اما سادگی الگوی استفاده شده در اینجا امکان تمرکز بر روی نیروهای تکاملی را که گرایش به سمت فرسودگی و حمایت از چنین دام‌هایی دارند، فراهم می‌سازد. این رفتار پویا نتایج شگفت‌انگیزی را به دست می‌دهد.

اولین نتیجه به مزیت پیرو بودن، برای کشورهایی که در مقایسه با غرب دیرتر توسعه می‌یابند، باز می‌گردد. به طور کلی این ایده وجود دارد که مزیت دیرتر توسعه یافتن این است که امکان نوعی جهش فن‌شناختی (تکنولوژیک) را به سطح فناوری مرزی ایجاد می‌کند. کشورهای که تازه توسعه می‌یابند مجبور به اختراع مجدد فناوری‌هایی که منبع رشد کشورهای غربی به‌شمار می‌آیند، نیستند. آنها به سادگی می‌توانند مجوز کاربرد آن فناوری را برای تولید به‌دست آورند. حال، حتی اگر مجوز جدیدترین فناوری‌ها چندان گران باشد که دستیابی به آن ناممکن به نظر رسد، به‌کارگیری آن دسته از فناوری‌های غربی که اندکی از رده خارج ولی فوق‌العاده ارزان‌اند، امکان پیشرفت‌های بزرگی را فراهم می‌کند. حقیقت این است که کشورهای تازه توسعه‌یافته (پس از جنگ) به طرز شگفت‌انگیزی در ارتقای چنین فناوری‌هایی موفق بوده‌اند؛ و پرسشی که همچنان وجود دارد، این است: چرا؟ رشد سریع و رونق بهره‌وری اقتصادهای شرق آسیا، استثناهایی عمده و جدی‌اند؛ اما معما در اینجا است که چرا آنها استثنا بوده‌اند و تجربه آنان برطبق قاعده نبوده است. جدای از تفسیرهای توطئه‌آمیز پسا استعماری یا مارکسیستی، عقاید اقتصاددان‌های نئوکلاسیک به علت اختلاف پایدار و جدی در بهره‌وری در میان کشورهای جهان نو، به طور کلی از پای درآمده است (ن.ک. Prescott 1998).

چارچوب تحلیلی این کتاب در اینجا توضیح می‌دهد که چرا امکان پیشرفت سریع و گسترده بهره‌وری جذاب به نظر می‌رسد ولی ممکن است در عمل به نتایج شدیداً مخربی بینجامد. چه از

منظر بهره‌وری جامعه، و چه از منظر سرمایه اجتماعی (یا قابلیت اعتماد). این مشکلات زمانی رخ می‌نمایند که فناوری‌های مدرن به‌رغم منافی که در افزایش بهره‌وری دارند، مستلزم آسیب شدید به بخشی از تولیدکنندگان ریسک‌پذیر باشند. عادت‌ها پایدارند و ترجیحات نمی‌توانند یک‌شبه تعدیل شوند. وقتی فناوری جدید کارآمدتری به مرحله بهره‌برداری می‌رسد، بذر رشد هرچه بیشتر قابلیت اعتماد را با خود به همراه دارد، اما در آغاز و برای مدتی، سطوح قابلیت اعتماد تقریباً در همان سطحی که پیش‌تر بود باقی می‌ماند. فناوری جدید هرچه در مقایسه با نوع قدیم آن تفاوت بیشتری داشته باشد، عدم تعادل بیشتری را نیز بین سطح موجود سرمایه اجتماعی و سطح مورد نیاز آن برای فناوری جدید به وجود می‌آورد. اگر این اختلاف بسیار گسترده باشد، فناوری جدید ماندگار نخواهد بود و کارآفرینانی که آن را معرفی کرده‌اند شکست خواهند خورد و به دنبال آن کارآفرینان کمتری ریسک تولید مدرن را خواهند پذیرفت.

پس منافع پویای قابلیت اعتماد نیازمند پیامدهای مثبت تولید شده به‌وسیله کارآفرینان موفق است، و این شکست کارآفرینان در واقع تهدیدی است برای سرمایه اجتماعی جامعه. اگر تعداد زیادی از کارآفرینان دست از کار بکشند، انگیزه‌های تکاملی در جهت گرایش به فرصت‌طلبی آغاز می‌شود. این امر نه تنها موجب شکست فناوری جدید و کارآمدتر می‌گردد، بلکه به تدریج با تخریب جسارت کارآفرینی، هر سطح موجود از قابلیت اعتماد در میان مردم را می‌فرساید. بنابراین تلاش‌های مربوط به ایجاد تغییرات بزرگ به شکست می‌انجامند، چرا که نوعی عدم تناسب بین سطح اولیه سرمایه اجتماعی جامعه و سرمایه اجتماعی مورد نیاز برای فناوری جدید وجود دارد.

دیدگاه تدوین شده در اینجا این است که اختلاف اساسی بین کشورهای اروپای غربی و ایالات متحده - که پیش‌تر توسعه یافته‌اند - با کشورهای تازه توسعه یافته در این است که گروه اول، با دگرگونی ناشی از فناوری در بهره‌وری، به صورت تدریجی مواجه شده‌اند. این امر بدان دلیل است که فناوری باید خود از سطحی ابتدایی شکل گیرد، به مرحله بهره‌برداری برسد، و آنگاه منتشر گردد. در واقع فرایند ارتقای فناوری، تدریجی بوده است. این فرایند، تغییرات را به طور تدریجی تحمیل کرده و فرصت لازم را هم به سطوح سرمایه اجتماعی داده است تا خود را

تعدیل کند. بنابراین عدم تناسب غم‌انگیز بین سطوح موجود سرمایه اجتماعی و فناوری جدید هرگز امکان ظهور نداشته است، زیرا فناوری‌هایی که در موقعیت‌های مختلف اجتماعی به کار گرفته شده‌اند برای همان وضعیت طراحی گشته‌اند.

بی‌گمان این حالت در اقتصادهای در حال توسعه امروز وجود ندارد. صرف‌نظر از اختلافات زیاد در نهادهای مربوط به قوانین و قراردادها و اعمال آنها، اختلافات فرهنگی در فعالیت‌های تجاری نیز بسیار وسیع است. شبکه‌های موفق تولید در کشورهای کمتر توسعه‌یافته (LDCs) تمایل دارند که به سرمایه‌های خویشان و آشنایان‌شان در گروه‌های کوچک خویشاوندی تکیه کنند، تا بتوانند مانع آسیب‌پذیری ناشی از فرصت‌طلبی گردند. به شکلی بس ساده، تولید صنعتی پیشرفته امروز، پیچیده‌تر از آن است که بتوان در آن بدین شکل عمل کرد. این تولید نیازمند مواد اولیه‌ای است که باید از واسطه‌های متخصص فراوانی تهیه‌شان کرد. به علاوه، نیازمند خدمات و اقلامی است که چنان گروه کوچکی نمی‌تواند همه آنها را متعهد و متقبل گردد. بدین ترتیب، در شکل‌گیری تولید صنعتی پیشرفته، اعتماد بین شرکای تجاری ناآشنا، نقشی بس حیاتی دارد.

شاخه نهادگرایان جدید در اقتصاد توسعه، برای تبیین اختلاف نرخ‌های بازدهی در میان کشورها، بر عناصر رسمی‌تری که مستقیماً با تحریک قدرت سازگاری ارتباط می‌یابد، متمرکز شده‌اند. در مقابل، تمرکز این کتاب بر اختلافات فرهنگی و خصوصاً اندازه قابلیت اعتماد و درجه‌ای از آن است که تقویت‌کننده فعالیت‌های تجاری است. این هر دو نگاه، ارزشمند هستند. هر یک موجب روشنگری متفاوت و اقتضاهای سیاستی متفاوتی می‌شود. دیدگاه نهادگرایان جدید که پیشرفت‌ها را در سطح نهادها می‌بیند، به طور جدی اصلاح حقوق مالکیت را ضروری برمی‌شمارد. در مقابل، دیدگاه این کتاب تأکید محدودی بر آن عامل دارد و در عوض به نقش قابلیت اعتماد در تعاملات تجاری ارزش می‌دهد. این رویکرد به طور جدی با درس‌های برگرفته از مطالعات موردی متون اقتصاد و مبادله سازگاری دارد. این مطالعات موردی نشان می‌دهد هنگامی که الزامات رسمی نقش مهمی را در کاهش ریسک بازی می‌کند (همان‌گونه که وجود وکیل در بنگاه‌های مدرن به عنوان نوعی امتیاز- عمل می‌کند) قانون به خودی خود باعث ایجاد

روابط موفق نمی‌شود. اگر لزوم مراجعه به قانون پیش آید، مناسبات به طور جدی آسیب می‌بینند. به این ترتیب در متون اقتصادی، حتی در سطح شراکت نیز، بر این تأکید می‌شود که هرچه نیست پاک شرکای تجاری فرد قوی‌تر باشد، قابلیت اعتماد نیز بالاتر می‌رود. این گستردگی اعتماد است که میزان آسیب‌پذیری کارآفرینان خطرپذیر را کاهش می‌دهد. فعالیت‌های محدود، در حد خانواده و دوستان، بعید می‌نماید که بتوانند اطمینان لازم را برای پایداری در تعاملات بی‌شمار تولید مدرن به وجود آورند.

نتیجه اینکه حتی اگر همه ترتیبات قانونی و سازوکارهای اعمال قانون به فناوری جدید پیوند زده شوند، باز هم بدون وجود اعتماد گسترده، احتمال شکست وجود خواهد داشت. این خود به برخی نتایج سیاسی منجر می‌شود. این تحلیل در اینجا فرض می‌کند که ابزارهای فنی پیشرفته در تولید، چه بسا سرمایه اجتماعی جوامع را فرسوده سازند. سیاست‌گذاران باید تشخیص دهند که حمایت موقت و موردی از عوامل پایدارکننده سرمایه اجتماعی می‌تواند ارزشمند باشد؛ به‌ویژه آنکه کارآفرینان به شدت در معرض خطر آسیب‌پذیری قرار دارند. خلاصه آنکه از طریق یارانه یا حمایت موقت می‌توان به آنان کمک کرد. مثلاً سیاست‌های حمایتی از صنایع نوزاد، می‌توانند در این میان نقش تعیین‌کننده‌ای داشته باشند. دومین ملاحظه سیاستی، که چالش‌برانگیزتر نیز هست، این است که قابلیت اعتماد را می‌توان مستقیماً تشویق کرد؛ یعنی به موازات آنکه پیامدهای خارجی مثبت ایجاد کند، سیاست‌گذار نیز به حمایت از آن بپردازد. سومین سیاست سودمند همانا تدریجی‌سازی تغییرات است. از طریق وارد کردن اصلاحات ترقی‌خواهانه کوچک‌تر در توالی زمانی مشخص، امکان مهندسی تغییرات در جهت دستیابی به سرمایه اجتماعی فراهم می‌آید. این نیز، به مانند همه تبیین‌های اجتماعی، قاعده‌ای محکم و به سرعت اعمال‌شدنی نیست. پیچیدگی هر جامعه و هر سیستم تحولات، تلاش برای استفاده از رابطه علت و معلولی، یا الگویی برای پیش‌بینی نتایج را خنثی می‌سازد. این کتاب به ویژه عوامل مهمی را که به طور سنتی مورد توجه بیشتر قرار دارند، مستثنی می‌کند؛ و از این دست‌اند عواملی که به



ایجاد انگیزه برای تحول مربوط می‌شوند. این کتاب به دنبال ارائه نگاهی اجمالی به نیروهای است که در هنگام ایجاد تحولات، احتمالاً نقشی تأثیرگذار دارند (و من در مورد این احتمال بحث خواهم کرد). اینکه آیا این تحولات بخشی از مجموعه تغییراتی است که توسعه موفق را رهبری می‌کنند، یا عواملی هستند که به‌وسیله نیروهای دیگری - که در اینجا بدان پرداخته نمی‌شود - زمین‌گیر شده‌اند، موضوع و مقوله‌ای تجربی است که در اینجا حل نمی‌شود.

مباحث این کتاب به ترتیب ادامه می‌یابند. فصل ۲ اصطلاح «قابلیت اعتماد» را تعریف می‌کند و به این نکته می‌پردازد که متغیر فرهنگی مذکور از مفیدترین پدیده‌های اقتصادی است، و اینکه چنین مفهومی در بین دیدگاه‌های اجتماعی و اقتصادی مختلف اهمیت ویژه‌ای دارد. سپس در فصل ۳ بدین بحث پرداخته می‌شود که چرا قابلیت اعتماد می‌تواند برای نظام تولیدی، به‌ویژه در کشورهای کمتر توسعه‌یافته، موضوع عمده و مهمی باشد. این فصل به بررسی آن دسته از متون اقتصادی که معتقد هستند تولید مدرن با بهره‌وری بالا بدون همکاران تجاری قابل اعتماد رخ نمی‌دهد، می‌پردازد. تعدادی از نویسندگان، پیش‌تر مفهوم قابلیت اعتماد را آزمون کرده‌اند (البته با کاربرد واژگانی متفاوت). این امر برای پدیده بسیار مهم‌تر دیگری نیز - که همانا برآمدن دنیای غرب است - به عنوان نوعی ضرورت نگریسته شده است. اما من در اینجا به آن موضوع نخواهم پرداخت. مشخصاً این فصل نشان می‌دهد که قابلیت اعتماد نقش تسهیل‌کننده جدی‌ای در تولید مدرن دارد.

فصل ۴ می‌کوشد ابزاری را معرفی کند که به کمک آن بتوان به تجزیه و تحلیل شکل‌گیری ترجیحات افراد، که در واقع منبع قابلیت اعتماد است، پرداخت. بحثی که در این فصل مطرح می‌شود، این است که چرا الگوهای استاندارد تکامل تدریجی<sup>۱</sup> برای تحلیلی که در اینجا ارائه می‌گردد مناسب نیستند. الگوی مورد نظر الگویی است ساخته شده بر پایه کار اخیر بیسین و

وردیر<sup>۱</sup> (۲۰۰۱). فصل ۵ نشان می‌دهد که استفاده از این روش برای تحلیل نحوه شکل‌گیری ترجیحات فردی، روشنگری‌های تازه‌ای را درباره فرایند توسعه به دست می‌دهد. این بخش رسمی و تکنیکی کتاب است که به راحتی، با معرفی شرایط کافی نسبتاً ساده‌ای، تعامل بین قابلیت اعتماد و تولید مدرن را تحلیل می‌کند. این الگوی خیلی ضعیف شبیه الگویی است که پیش‌تر به طور مشترک با یان زابونیک طراحی گردید. فصل ۶ نکات مربوط به عدم مزیت دیرتر توسعه یافتن را، که پیش‌تر به تفصیل توضیح داده شد، به همراه نتایج سیاستی آن، مطرح می‌سازد. این نتایج، تفسیر جدیدی را از سیاست‌هایی که هم‌اکنون در حال اجراست، به دست می‌دهند. در انتهای فصل‌های ۵ و ۶ خلاصه‌ای غیرتخصصی از بخش‌های تکنیکی ارائه شده است تا برای غیراقتصاددان‌ها هم سودمند افتد. نتیجه‌گیری مطالب نیز با ارائه پیشنهادهایی با هدف کاربرد وسیع‌تر تحلیل، در فصل ۷ ارائه شده است.

## فصل دوم. فرهنگ و توسعه اقتصادی

از دیرباز جامعه‌شناسان بر نقشی که فرهنگ در روان‌سازی تعاملات اقتصادی بازی می‌کند تأکید ورزیده‌اند و به تازگی اقتصاددان‌ها و مورخان نیز به آنان ملحق شده‌اند. هرچند ابهام در تبیین چگونگی نقش فرهنگ موضوع مهمی است، اما اظهارات در این مورد که فرهنگ یکی از عوامل تعیین‌کننده توسعه است (و حتی آن گونه که لاندز<sup>۱</sup> ۲۰۰۰ گفته است، اصلی‌ترین عامل) به طور فزاینده‌ای عمومیت یافته است. تلاش‌هایی نیز در جهت تبیین و اندازه‌گیری آن صورت گرفته است. اگرچه ارائه تعریفی دقیق، دشوار است، ولی مؤلفه سرمایه اجتماعی درکی همه‌جانبه از ابعاد اقتصادی فرهنگ را مطرح ساخته است. به طور کلی این عقیده که ذخیره اجتماعی خیرخواهی<sup>۲</sup> موجب تقویت همکاری می‌گردد، در جایی موضوعیت می‌یابد که فرد و اهداف جمع کاملاً در یک ردیف قرار نگرفته باشند. برای اندازه‌گیری تعداد عضویت‌ها در سازمان‌های داوطلبانه انجام شده است. آنگاه اختلاف آنها در اقتصادهای مختلف به عنوان عامل توضیح‌دهنده اختلاف رشد در میان کشورهای مختلف، در نظر گرفته شده است. البته نقش دقیق ایفا شده به وسیله چنین عواملی به صراحت تفسیرشدنی نیست. در این فصل استدلال خواهیم کرد که به طور خلاصه

---

1. Landes

2. Societal Stock of Goodwill

مؤلفه‌هایی مانند فرهنگ و سرمایه اجتماعی، از منظر اقتصاد، همان قابلیت اعتماد است. به این ترتیب قابلیت اعتماد، متوسط درجه‌ای است که دیگران می‌توانند به اجرای عملی تعهدات داده شده اعتماد کنند؛ تعهداتی که ممکن است برای‌شان منافع مادی در بر داشته یا نداشته باشد. به نظر می‌رسد قابلیت اعتماد، بیشتر استنباط ما از نوع ذات فرد یا وضعیت شخصیتی او باشد، تا شرایط محیطی او؛ اما اقتصاددان‌ها نوعاً چنین دیدگاهی ندارند. از نظر آنان تحولات منظمی که مثلاً در رفتار افراد قابل اعتماد مشاهده می‌گردد، معمولاً به عنوان انعکاسی از تحولات به وجود آمده در انگیزه‌ها و اجبارها انگاشته می‌شود تا الگوها. جامعه‌شناسان و اقتصاددان‌ها عموماً خود را در این اختلاف که آیا تفاوت‌های رفتاری، ناشی از تفاوت در گونه‌هاست<sup>۱</sup> (نظر جامعه‌شناسان) یا ناشی از تفاوت در انگیزه‌هاست (نظر اقتصاددان‌ها)، درگیر می‌کنند.

این اختلاف در تحلیل توسعه اقتصادی دارای اهمیت است. اگر انگیزه‌ها عامل اصلی باشند، پس توسعه اقتصادی نیازمند ایجاد انگیزه‌های صحیح با تجویز مجموعه‌ای از سیاست‌های متعارف است، که به طور خلاصه این موارد را در بر می‌گیرند: قیمت‌ها باید آزادانه تغییر کنند؛ دولت نباید در اقتصاد مداخله کند، جز در مواردی که برخی عوامل برون‌زا قیمت‌ها را به سمتی می‌برند که منعکس‌کننده ارزش‌های اجتماعی نیستند. و دولت باید زیربناها و نهادهای عمومی لازم را برای عملکرد درست بازارها (قوانین، دادگاه‌ها و قدرت اعمال قوانین) فراهم کند.

اما اگر از نظر توسعه، گونه‌ها دارای اهمیت باشند، پس توسعه نیازمند پرورش گروهی از گونه‌های صحیح است. و این گونه‌ها ممکن است انگیزه‌های صحیح مورد نیاز را ایجاد کنند و شاید هم نه. همان‌گونه که بعداً نیز مطرح خواهد شد، می‌توان درباره تغییراتی که به نجات انگیزه‌های درست کمک می‌کنند، گفت‌وگو کرد. همان‌طور که پیش‌تر هم ذکر شد، گونه‌ای که در این کتاب مورد نظر است گونه فرد «قابل اعتماد» است. اینان افرادی هستند که مطابق با

---

1. Types

آنچه از قبل متعهد شده‌اند، عمل می‌کنند. در تحلیل‌های نئوکلاسیکی صراحتاً چیزی وجود ندارد که مانع از جهت‌گیری تحلیل به این سمت گردد، اما البته الگوی رفتاری فرد مورد نظر نئوکلاسیک‌ها، انسان اقتصادی فرصت‌طلب است. از دیدگاه اقتصاددان‌ها، با تشخیص جوانب شخصیتی فرد که شعور اجتماعی او را می‌سازد، نمی‌توان رفتار او را توصیف کرد، بلکه به عنوان یک گونه فردی عام، این تفاوت در انگیزه‌هاست که شعور عملی فرد را خواهد ساخت.

این فصل در پی تبیین تمایز میان این دو دیدگاه متفاوت نسبت به «فرد» است. این دو دیدگاه، یکی نماینده عقاید اقتصاددان‌ها (معمولاً عقل‌گرا<sup>۱</sup> نامیده می‌شوند) و دیگری نماینده عقاید جامعه‌شناسان (معمولاً فرهنگ‌گرا<sup>۲</sup> نامیده می‌شوند) است. البته در برخی موارد این تقسیم‌بندی درست نیست، چرا که هیچ رشته علمی لزوماً منحصر به یک دیدگاه از «فرد» نیست. برخی معتقدند که الگوی فکری نهادگرایان جدید<sup>۳</sup> به عنوان شاخه‌ای از اقتصاد، تلاشی است در جهت دستیابی به دیدگاه‌های مشابه با دیدگاه‌های جامعه‌شناسان. به‌رغم این تلاش‌های فکری، من معتقدم که تأکیدات این نظریات دارای اختلاف فراوانی است.

وقتی تفاوت‌های مفهومی این دیدگاه‌ها مشخص شد، برای استفاده، الزاماً باید تصمیم گرفت که کدام یک دیدگاه صحیحی است. هرچند ممکن است این طور به نظر آید ولی بحث ما این نیست که از نگاه واقع‌گرایانه، کدام دیدگاه درباره فرد درست است. صورت‌بندی‌های شخصیتی تغییر می‌کنند، همان‌گونه که دیدگاه اقتصاددان‌ها در مورد الگوی شخصیتی عمدتاً فرصت‌طلب، نخستین دیدگاه در این زمینه نبوده است. اگرچه ممکن است رفتار مردم، به‌رغم گرایش‌های شخصیتی‌شان، آن قدری به هم شبیه باشد که بتوان بر پایه فروض عملی پدیده‌ای اقتصادی را توضیح داد. در اینجا باید گفت که این خود بدین امر بستگی دارد که در پی توضیح چه پدیده‌ای

1. Rationalist

2. Culturalist

3. New Institutional

باشیم. برای توضیح توسعه‌یافتگی و توسعه‌نیافتگی، پاسخ چندان روشن نیست؛ و به همین منظور می‌بایست به بعضی از شواهد تجربی نیز توجه کرد.

## ۲-۱. فرهنگ، سرمایه اجتماعی و عملکرد بازارها

این نکته که دوباره توجه متفکران به موضوع نقش فرهنگ در کارکرد بازارها جلب شده است، یادآور تلاش‌های فکری اولیه است. مارکس<sup>۱</sup> [۵۸-۱۸۵۷] (۱۹۷۱) و وبر<sup>۲</sup> (۱۹۰۵) هر دو به این موضوع اشاره کرده‌اند که عملکرد مؤثر نظام سرمایه‌داری مستلزم آن است که مشارکت‌کنندگان در بازار دارای برخی ویژگی‌ها باشند. تأکید مارکس بر روی طمع فطری، فردگرایی و تمایل به مبادله فراغت در مقابل کسب درآمد بوده است. توجه مارکس به فرهنگ در مقایسه با اصول اخلاق پروتستانی که وبر بدان می‌پرداخت و به نظریه فرهنگ‌گرایانه توسعه<sup>۳</sup> مشهور است. بسیار ضعیف‌تر بوده است. در دیدگاه وبر، اعتقاد کالوینیست‌ها<sup>۴</sup> به تقدیر نه به خودی خود، بلکه به مثابه فضیلت و نشانه‌ای از پاداش اخروی پیشرفت مادی را موجب گردید. او، برعکس تقدیرگرایان<sup>۵</sup> بر آن بود که اعتقاد به تقدیر به صورت انگیزه‌ای قوی در ایجاد اندیشه‌ها و رفتارهای شایسته، عمل می‌کند. در واقع نیک بودن نشانه‌ای است موجود و در دسترس که با آن می‌توان فردی را از میان افراد گوناگون- برگزید. از نظر وبر، برآمدن سرمایه‌داری مدرن در آلمان ریشه در همین امر دارد. گرچه مبانی آنها متفاوت است، لیکن در مشابهت با این امر می‌توان به اصول اخلاقی کنفوسیوس اشاره کرد که به عنوان عامل توضیح‌دهنده توسعه آسیای

---

1. Marx

2. Weber

3. Culturalist Theory of Development

4. Calvinist

5. Fatalism

جنوب شرقی در دوران پس از جنگ جهانی، در نظر گرفته می‌شود (Khan 1979, Berger 1987, Berger and Hsiao 1988, Tai 1989, Redding 1990).<sup>(۳)</sup>

در دوره توسعه پس از جنگ، بخشی از نوشتگان مربوط به این موضوع برای مثال، نظریات هوسلیتز (۱۹۵۲) - نقش برجسته‌ای را برای فرهنگ قائل شدند. از این دست بود انتشار یکی از مجلات مطرح در توسعه اقتصادی با نام «توسعه اقتصادی و تحول فرهنگ»، که در دهه ۱۹۵۰ آغاز شد و تأثیر پربراری در حوزه تحقیقات توسعه بر جای گذاشت. این نظریات خارج از مباحث مورد نظر اقتصاددانان‌ها در دهه ۱۹۶۰ بود، چرا که نوعی ترویج نگاه غیرعقل‌گرایانه به کشورهای کمتر توسعه‌یافته تلقی می‌شد. به‌ویژه نظریات شولتز<sup>۲</sup> (۱۹۶۴) تأثیر عمده‌ای بر این بحث داشت که همان احکام عقل‌گرایی و طمع فطری که به کنشگران کشورهای صنعتی منسوب می‌شود، باید برای توضیح رفتار فعالان کشورهای کمتر توسعه‌یافته نیز به کار رود. چنین دیدگاهی امروزه نیز در بین اقتصاددانان‌ها، نافذ است. توجه دوباره به عوامل فرهنگی و توسعه، که در این فصل و فصل بعدی به آن پرداخته خواهد شد، متأثر از هیچ یک از قضایای عقلانیت و طمع فطری نیست. برعکس، توجه دوباره به فرهنگ به عنوان سرفصلی جدی برای مطالعه، بر عواملی متمرکز است که برای حفظ تعاملات بازار، طمع فطری را محدود می‌کنند.

در این زمینه، مثال‌های درخور توجهی وجود دارد؛ از آن جمله اینکه پاتنام<sup>۳</sup> (۱۹۹۳) نقش سرمایه اجتماعی را در مناطق جنوبی و شمالی ایتالیا مورد مطالعه قرار داد. او تعداد نهادهای مدنی داوطلبانه را به عنوان شاخص سرمایه اجتماعی در نظر گرفت و پی برد که تعداد آنها در مناطق شمالی بسیار بیشتر است، و به‌علاوه، سرمایه اجتماعی را عامل اختلاف فراوان درآمد در این دو منطقه دانست. اخیراً پاتنام (۲۰۰۰) همان مقیاس اندازه‌گیری تعداد سازمان‌های داوطلبی

1. Economic Development and Cultural Change

2. Schultz

3. Putnam

را برای اندازه‌گیری سرمایه اجتماعی در ایالات متحد به کار برده و نتیجه گرفته است که سرمایه اجتماعی در امریکا، با شتاب در حال سقوط است. هریسون<sup>۱</sup> (۱۹۹۲) برای مقایسه مورد موفق ژاپن در توسعه و موارد ناموفق‌تر سیاست‌های توسعه در کشورهای کمتر توسعه‌یافته، شعاع‌های وسیع اعتماد را که از مشخصه‌های جامعه ژاپن به‌شمار می‌آید، برجسته کرده است. او معتقد است که وجود گروه‌های بزرگ مردمی که به تعهداتی پایبند هستند، از شبکه وسیع قراردادهای فرعی - که از مشخصه‌های تولید مدرن ژاپنی‌هاست - حمایت می‌کند. پلاتو<sup>۲</sup> (۱۹۹۴-۲۰۰۰) معتقد است که اهمیت اخلاق عمومی از آن روست که مبادلات را به وجود می‌آورد و این در موقعیت‌هایی رخ می‌دهد که ضمانت‌های اجرایی رسماً وجود ندارد. او بیان می‌کند که بدون وجود چنین اخلاق عامی، مبادلات در همان حیطهٔ انجمن‌ها و گروه‌های محلی محدود می‌شود و همین امر درآمد ناشی از صرفه‌های مقیاس و تخصص را در تولید مدرن محدود می‌سازد. این نکته دقیقاً برعکس قومیت‌گرایی غیراخلاقی<sup>۳</sup> است که بانفیلد<sup>۴</sup> (۱۹۵۸) با مطالعه موردی آن در جنوبی‌ترین شهر ایتالیا، یعنی مونته‌گرانو<sup>۵</sup>، آن را مطرح ساخت<sup>(۴)</sup>. توصیه قومیت‌گرایی غیراخلاقی، بر عدم اعتماد و عمل به گونه‌ای اعتمادناپذیر با هرکس به غیر از اقوام مستقیم است. مطالعه او نقش مخرب این طرز برخورد را آشکار می‌سازد. به همین ترتیب می‌توان به یاسو (۲۰۰۰) اشاره کرد که نقش «عقلانیت هنجارشکن»<sup>۶</sup> را که بعضی از اشکال رفتارهای فرصت‌طلبانه را توجیه می‌کند و به کنشگران اجازه می‌دهد که بالاترین منافع را در معمای زندانی (تئوری بازی‌ها) به‌دست آورند،

---

1. Harisson

2. Platteau

3. Amoral Familism

4. Banfield

5. Montegrano

6. Rationality Limiting Norm



مورد بررسی قرار می‌دهد.<sup>(۵)</sup> مثال آخر، اسلایمن<sup>۱</sup> (۱۹۹۷) است که اندیشه دور‌کهمیم<sup>۲</sup> (۱۹۳۳) را در مورد «معامله به مثل تعمیم‌یافته»<sup>۳</sup> مجدداً زنده می‌سازد و نقش اصلی آن را در دوره مدرن، ایجاد تمایز جوامع از یکدیگر می‌داند. این در تضاد با جوامع ماقبل مدرن است که ثبات و یگانگی نقش‌ها تنها با معامله به مثل فوری موجب عملکرد شایسته و درست می‌شود.<sup>(۶)</sup>

اندیشه‌ای که در پشت اصطلاحات «سرمایه اجتماعی»، «اخلاق عمومی»، «مکان هندسی اعتماد»، «عقلانیت هنجارشکن» و «معامله به مثل تعمیم‌یافته» وجود دارد، به‌رغم اختلاف در جزئیات، این است که برای ایجاد بازارهایی با عملکرد موثر و برای تحقق توسعه اقتصاد سرمایه‌داری، باید از اینکه هر فرد به دنبال منافع شخصی خود باشد، به هر صورت ممکن ممانعت به عمل آید. این نویسندگان برای ارائه تبیینی فرهنگی از توسعه‌نیافتگی، بر فقدان «خیرخواهی» - و لذا ناکامی در تعاملات سودمند اقتصادی - تأکید می‌کنند. این نیز در تضاد با دیدگاه فرهنگی پیش از دهه ۱۹۶۰ است که بی‌تفاوتی اجتماعی را متداول می‌دانست و بنابراین گرایش به تعامل اقتصادی را با شک و تردید می‌نگریست. همزمان با این تحول در نگاه، نوشتگان و پژوهش‌هایی تجربی نیز شکل گرفتند که می‌کوشیدند این مفاهیم را به صورت رسمی در سطح کشور یا جامعه اندازه‌گیری کنند. موضوع اندازه‌گیری در اینجا برای ما موضوعیت ندارد اما مبحث آن در ضمیمه این فصل ارائه شده است.

البته اکنون تحلیل‌های نئوکلاسیکی، تا حدودی به موضوع «رفتار همراه با رعایت دیگران»<sup>۴</sup> توجه کرده‌اند. بخش وسیعی از اقتصاد نهادگرای جدید، به توضیح همین پدیده مربوط می‌شود. در این فصل توضیح خواهیم داد که هر چند تلاش نئوکلاسیک‌ها در جهت بررسی

1. Seligman

2. Durkheim

3. Generalized Reciprocity

4. Other-regarding Behavior

دقیق‌تر رفتارها ارزشمند بوده ولی نتوانسته است قضاوت کاملی در مورد مفاهیم فرهنگ‌گرایی انجام دهد. این امر مستلزم تغییرات بنیادی‌تری در دیدگاه نئوکلاسیکی نسبت به افراد و حرکت به سوی دیدگاهی است که در روش نهادگرایان جدید منعکس گردیده است. قبل از این اقدام، لازم است عباراتی که پیش‌تر در اینجا در مورد فرهنگ به آنها پرداخته شد، به دید موشکافانه‌تری مورد بررسی قرار گیرند. در این زمینه نشان خواهیم داد که اهمیت اقتصادی این عبارات در قابلیت اعتماد نهفته است.

## ۲-۲. قابلیت اعتماد: متغیر فرهنگی مهم

هریس<sup>۱</sup> تعریفی شهودی و نمونه از واژه فرهنگ ارائه داده است:

فرهنگ‌ها الگوهایی رفتاری، فکری و احساسی‌اند که از طریق یادگیری ایجاد گشته‌اند، یا از آن متأثر شده‌اند و عمدتاً منعکس‌کننده ویژگی‌های گروه‌های مردم‌اند تا افراد (Harris 1971, P. 136).

چنین تعریفی بسیار گسترده است. ارائه تعریفی دقیق‌تر، مستلزم پیوند آن به علوم اجتماعی است. ارائه تعریف سرمایه اجتماعی بدین صورت که فوکویاما<sup>۲</sup> (۲۰۰۰) تعریف کرده است، مفید می‌نماید: «مجموعه‌ای است معین از ارزش‌ها و معیارهای غیررسمی مشترک در بین اعضای گروه که آنها را به همکاری با یکدیگر برمی‌انگیزد». البته به هر حال این موضوع که چه ارزش‌ها و معیارهایی سرمایه اجتماعی را تشکیل می‌دهند و چرا این عوامل برای تولید سرمایه اجتماعی دارای اهمیت‌اند، همچنان پرسش‌برانگیز است. ویژگی کلی همه تعاریف سرمایه اجتماعی، مؤلفه «ملاحظه دیگران» است.

این نکته که روابط را به طور کامل نمی‌توان به وسیله قراردادهای محدود ساخت، ارزشمند

1. Harris

2. Fukuyama

است؛ اما با این حال موضوع اصلی این است که چه زمانی مبادله اتفاق خواهد افتاد. زمانی که افراد به شرکای تجاری‌شان این اطمینان را دارند که برخلاف قرارداد عمل نخواهند کرد و آنها را متحمل خسارت نخواهند ساخت، تمایل به انجام مبادله خواهند داشت. حتی اگر نحوه تقسیم سود به خوبی تعریف نشده باشد. گذشته از اهمیت نحوه ایجاد روابط مبادله در فرایند توسعه (که در فصل آینده به آن پرداخته خواهد شد)، در این فصل بیان می‌گردد که مبادله حلقه رابط بین سرمایه اجتماعی و حوزه‌های اقتصادی است. افرادی که از فرصت‌ها سوءاستفاده نمی‌کنند، چون این امر خسارتی را متوجه شرکای تجاری‌شان می‌کند - هر چند برای‌شان منافی در بر داشته باشد- افراد قابل اعتماد محسوب می‌شوند.

برای قابلیت اعتماد، بر ویژگی‌های دیگری نیز تصریح شده است. لیونز و مه‌تا<sup>۱</sup> (۱۹۹۷) متذکر می‌شوند که پذیرش ریسک، یا آسیب‌پذیری، نیز باید مورد توجه قرار گیرد. ارائه تعریفی از رفتار قابل اعتماد باید احتمال رفتار دارای ریسک را از سوی هر دو طرف مبادله دربرگیرد و در نظر داشته باشد که اعمال هریک از طرف‌ها می‌تواند رفتار دیگری را نیز تحت تأثیر قرار دهد.

با فرض وجود ریسک رفتاری، قابلیت اعتماد، ویژگی یک طرف مبادله است که تمایل دارد از فرصت‌طلبی خودداری کند؛ و اعتماد کردن رفتار طرف دیگر مبادله است که معتقد است دیگران قابل اعتماد هستند (Lyons and Meta 1997, P. 241).

توجه کنید که قابلیت اعتماد ویژگی یا صفتی است که به طور پایدار در ذات اشخاص وجود دارد، در حالی که اعتماد کردن نوعی رفتار است و بنابراین بیشتر بستگی به انتخاب شخص دارد. انسان‌هایی که دارای این ویژگی هستند مطابق با تعهدات‌شان رفتار می‌کنند، حتی در شرایطی که نیرویی از بیرون آنان را مجبور نکرده باشد و بدین ترتیب حتی قول شفاهی نیز ضرورت ندارد. باور افراد قابل اعتماد، خودداری از فرصت‌طلبی است، حتی زمانی که هیچ تعهد شفاهی یا آگاهانه‌ای در میان نباشد.

1. Lyons and Mehta

چنین قابلیت اعتمادی به مفهوم سرمایه اجتماعی خواهد بود که من در اینجا از آن بهره خواهیم گرفت.<sup>(۷)</sup> اعتماد کردن، از طرف دیگر، به صورتی که لیونز و مهتا (۱۹۹۷) تعریف کردند، تشکیل دهنده سرمایه اجتماعی نیست، اما بیشتر بازتابی از وجود آن است. با وجود افراد قابل اعتماد، اعتماد کردن عقلانی است و در چنین شرایطی حتی افراد کاملاً فرصت طلب هم می‌توانند اعتماد کنند.<sup>(۸)</sup> در مباحث اقتصاد نهادگرایی جدید، واقعیت قابلیت اعتماد نیز همان است که توضیح داده شد؛ به این مفهوم که عمل کردن به طریقی قابل اعتماد، بیان‌کننده این نیست که افراد واقعاً ماهیت فرصت طلب خود را کنار نهاده‌اند. حتی اگر قراردادهای خوبی قادر به تعریف همه جوانب محتمل‌الوقوع نباشند و به حد کافی اطمینان لازم را فراهم نسازند، باز انگیزه افراد عقل‌گرا در کسب منافع مادی‌شان ممکن است آنان را کاملاً از فرصت‌طلبی منع کند. در بخش بعدی به این موضوع پرداخته می‌شود.

## ۲-۳. آیا قابلیت اعتماد، مانع اقتصادی بودن انسان است؟

داسگوپتا<sup>۱</sup> (۱۹۸۸) در چارچوب دیدگاه نهادگرایان جدید، رفتاری مطابق و منطبق با معیارهای علم اقتصاد را برای قابلیت اعتماد تعریف می‌کند. افراد به گونه‌ای رفتار می‌کنند که ممکن است برای‌شان حتی زیان‌های آنی کوتاه‌مدتی را هم در بر داشته باشد، و بدین ترتیب بتوانند مورد اعتماد قرار گیرند، مشروط بر آنکه منافع بعدی چنین رفتاری به حدی باشد که زیان‌ها و هزینه‌های آنان جبران گردد.<sup>(۹)</sup> براساس تعریف داسگوپتا و اکثر اقتصاددان‌ها، هیچ چیز ذاتی در مورد قابلیت اعتماد وجود ندارد؛ و این صرفاً بستگی به موقعیتی که فرد در آن قرار می‌گیرد، دارد. همه افراد به نوعی حسابگرند. اگر از پایداری به تعهدات‌شان منفعی به‌دست آورند، این گونه عمل خواهند کرد. اگر نهادهایی که چارچوب تعهدات را تعیین می‌کنند و وظیفه حفظ و نظارت بر آن را برعهده می‌گیرند مانند قراردادهای، قوانین، نیروی انتظامی و دادگاه‌ها وجود داشته باشند،

1. Dasgupta

آنگاه مردم می‌توانند به یکدیگر اعتماد کنند. همچنین اگر سازوکارهای غیررسمی مجازات و تقسیم اطلاعات در سطح گروه‌ها به طور مناسب تنظیم شده باشند، چه‌بسا هنوز بتوان به آنها اعتماد کرد. قابلیت اعتماد در چنین مجموعه‌ای به سادگی و مشخصاً می‌تواند انگیزه‌ای برای سازش شفاهی (یا کتبی) در قرارداد بین طرف‌های مبادله باشد. این امر کاملاً در قراردادها یا توافق‌های شفاهی (یا کتبی) مصداق پیدا می‌کند. موافقت‌نامه‌ها در واقع مجازات‌ها را در چارچوب قرارداد مشخص می‌سازند و پذیرش آنها از جانب طرفین قرارداد، دارای ارزش است. برای موافقت‌نامه‌های کتبی، چنین ملاحظاتی می‌تواند به صورت رسمی تنظیم گردد— مانند بازی معمای زندانی با بی‌نهایت تکرار.<sup>(۱۰)</sup>

در بازی، دو نفر یک گزینه را بین همکاری یا تقلب انتخاب می‌کنند. در گزینه همکاری، منافع حاصل حداکثر می‌گردد؛ درحالی‌که با انتخاب گزینه تقلب، منافع فرد متقلب بیشتر تأمین می‌شود و به همان نسبت زیان طرف مبادله بالاتر خواهد بود. پس چطور فردی به انتخاب نکردن گزینه تقلب وادار می‌شود؟ خیلی ساده، با علم به اینکه تقلب، به‌رغم منافع کوتاه‌مدتی که در بر دارد، طرف‌های دیگر مبادله را نیز در آینده به سمت انتخاب گزینه تقلب می‌کشاند و یا چه بسا موجب بی‌میلی آنان برای انجام مبادله در آینده می‌شود. بنابراین، تقلب موجب می‌گردد که فعالیت‌های طرف‌های مبادله در مراحل بعدی بازی، پرهزینه شود. اگر هزینه تقلب به حد کافی بالا باشد، تقلب دیگر چندان جذاب نخواهد بود و افراد خودخواه (منفعت‌طلب) بدون آنکه انگیزه‌شان ملاحظه دیگران باشد، راهبرد همکاری را انتخاب خواهند کرد. پس بر مبنای این تعاریف، چنین مردمی قابل اعتماد خواهند بود.<sup>(۱۱)</sup>

بدین ترتیب، نهادگرایان جدید برای توضیح رفتار افرادی که حسابگر و فرصت‌طلب‌اند، ابزارها و به‌ویژه مفاهیم استاندارد را به کار گرفته‌اند. اختلاف اساسی در مفاهیم نهادگرایان جدید در مورد افراد و مفهومی را که در اینجا مورد استفاده قرار می‌گیرد، ویلیامسون<sup>۱</sup> (۱۹۹۳) نیز

به خوبی توضیح داده است. ویلیامسون با تمایز قائل شدن بین حسابگری و اعتماد، بر این اعتقاد است که از نظر اقتصاددان‌ها ویژگی قابل اعتماد بودن، نوعی از حسابگری است. من می‌دانم و می‌توانم به کسی که به تعهدات خود عمل می‌کند اعتماد کنم، البته اگر نحوه تعامل ما به صورت رسمی (ثبت مواد نظارتی در قرارداد) یا غیررسمی (وجود مجازات احتمالی برای خاطی) تضمین کند که منافع طرف دیگر قرارداد در گرو انجام تعهدات است. اعتماد در اصول جامعه‌شناسی - که در اینجا مد نظر است - در اصل به معنی باور به وضعیت شخصیتی طرف دیگر قرارداد است. آنها به تعهداتشان پایبند خواهند بود، آن‌هم نه به دلیل سنجش هزینه‌ها و منافع حاصل از آن، بلکه به دلیل اینکه طبیعتشان این‌گونه ایجاب می‌کند.

براساس توضیحات پیش گفته، این تمایز در واقع اختلاف بین فضای نظریات جامعه‌شناسان و اقتصاددان‌ها را نیز روشن می‌سازد. سی‌پل<sup>۱</sup> (1993, P. 155) معتقد است که این تمایز بین دیدگاه‌های جامعه‌شناختی و اقتصادی از مباحث دور کهیم - که اصل مبادله را مشروط به شرایط زمان و مکان می‌داند و ساخت پوشش‌های آهنین برای قراردادها را ناممکن می‌داند - سرچشمه گرفته است. ارائه مصداقی از ارتباط و تعهدات دوجانبه بین طرف‌های مبادله، موضوع را روشن‌تر می‌سازد. دیدگاه فرهنگ‌گرایان، یا همان سنت جامعه‌شناختی، بر هنجارهای انصاف و اخلاق و نقش شبکه‌های اجتماعی در گسترش این هنجارها متمرکز شده است. جامعه‌شناسان انسان‌ها را به صورت عضوی از محیط‌های فرهنگی (گروه‌ها و شبکه‌های اجتماعی)، که تا حدودی به وسیله همین محیط‌ها شکل گرفته‌اند، می‌نگرند. نظریه اقتصاددان‌ها به صورتی که در نظریات نهادگرایان جدید بازتاب یافته - بر پایبندی افراد به وظایفشان متمرکز شده است؛ لیکن نه با اعتقاد به پایبندی افراد به هنجارها، بلکه با اعتقاد به اینکه هرکس به دنبال تأمین رفاه خود است. افراد از هنجارهای رفتاری پیروی می‌کنند، اما آن‌هم تنها تا جایی که عقلانیت فردی‌شان آن را تأیید کند.<sup>(۱۲)</sup>

نهادگرایان جدید نیز همانند فرهنگ‌گرایان، مفاهیم گروه و شبکه‌های اجتماعی را به کار می‌گیرند، اما به عنوان مفاهیمی که تضمین‌کننده تعهدات‌اند (معمولاً از طریق تنبیه کسانی که از ارزش‌ها عدول می‌کنند)، و نه به عنوان مفاهیمی که القاکننده ارزش‌ها هستند.<sup>(۱۳)</sup> برطبق نظریات اسلایمن (1997, P.4)، تأکید فرهنگ‌گرایان همانا بر وجود زمینه‌های فرهنگی پیش از عقد قرارداد است. به جای عناصر حسابگرانه‌ای که اقتصاددان‌ها را به ضدیت با فردگرایی روش‌شناختی وادار می‌سازد.

فرهنگ‌گرایان معتقدند که کل فراتر از مجموع اجزاست. نیز در حالی که اقتصاددان‌ها اعتماد را به مثابه نمودی از تعاملات مکرر می‌پندارند، فرهنگ‌گرایان معتقدند که اعتماد رخدادی است پدید آمده بر اثر عواملی خارج از تعاملات. ایشان بر این عقیده‌اند که رفتار قابل اعتماد بخشی از سرشت اشخاص است. برطبق این دیدگاه، مشخصاً می‌توان مشاهده کرد که بعضی از فعالیت‌ها انتخاب‌های واقع‌گرایانه نیستند. از جمله مثال‌ها در این زمینه، می‌تواند چیزی باشد که تیلور<sup>۱</sup> (۱۹۸۹) آن را «ارزیابی‌های سنگین»<sup>۲</sup> می‌نامد. این در حالی است که اقتصاددان‌ها همه انتخاب‌ها را مادامی که خود نه در زمره اهداف، بلکه ابزاری برای رسیدن به آنها باشند. یکسان در نظر می‌گیرند. به اعتقاد تیلور، اختلاف اساسی بین چیزهایی همچون انتخاب خوردن موز به جای پرتقال و همچنین انتخاب‌هایی که فرد در طی فعالیت‌های خود صورت می‌دهد و نشان‌دهنده بخش اصلی هویت وی هستند، وجود دارد. هویت فرد تصمیم‌گیرنده با اخلاق را همین انتخاب‌ها می‌سازند، اما خود او ممکن است چشم بر برخی از انتخاب‌هایی که در دسترسش نیز هستند، بیوشد.<sup>(۱۴)</sup>

اسلایمن به اختصار چنین می‌گوید:

1. Taylor

2. Strong Evaluations

ارزیابی‌های سنگین سازوکارهای بسیار قوی خودکنترلی یا خودنظارتی‌اند، زیرا هویت اصلی کنشگران اجتماعی به آنها گره خورده است. این در عین حال نشان می‌دهد که چرا آشنایی بر پایه خویشاوندی، شرایط محیطی مشترک یا عقاید مذهبی مشترک، اساس زندگی مبتنی بر معاشرت را به وجود آورده است؛ زیرا خیر جمعی که هم‌ردیف با (یا بعضی اوقات برتر از) منافع فردی است، به عنوان ترجیحی بیرون از فرد انگاشته نمی‌شود (آن گونه که در محاسبات عقلانی مد نظر قرار می‌گیرد) بلکه به عنوان بخشی از هویت افراد در نظر گرفته می‌شود (Seligman 1997, p. 79).

### ۲-۳-۱. آیا بحث در مورد قابلیت اعتماد، بیهوده است؟

به نظر می‌رسد دیدگاه فرهنگ‌گرایان دیدگاهی مکانیکی است و آنان منکر خاستگاه فردی‌اند. از نظر آنها مردم به گونه‌ای قابل اعتماد عمل می‌کنند، چون مشخصاً آنها ساخته شده‌اند که این گونه عمل کنند. اما گرانووتر<sup>۱</sup> (۱۹۸۵) به بحث در مقابل این دیدگاه می‌پردازد. او این تفسیر مکانیکی را که بیشتر به جامعه‌شناسان نسبت داده می‌شود، «فرااجتماعی شدن»<sup>۲</sup> می‌نامد. دیدگاه فرااجتماعی شدن در واقع توضیح واضح‌تر است. او به مقایسه این دیدگاه با دیدگاه نارس اجتماعی اقتصاددان‌های نئوکلاسیک که هرگونه عنصر اجتماعی در رفتار فردی را رد می‌کنند، می‌پردازد. برطبق دیدگاه نارس اجتماعی اقتصاددان‌ها، نهادهایی که برای حل مشکلات ناشی از رفتارهای نامطمئن به وجود می‌آیند، افراد قابل اعتماد تولید نمی‌کنند، اما می‌توانند جانشینی برای آنها باشند. گرانووتر این دیدگاه را به لحاظ آنکه عوامل غیرمادی ایجادکننده رضایت خاطر افراد در رعایت قابلیت اعتماد را در بر نمی‌گیرد، مورد انتقاد قرار می‌دهد. نهادگرایان جدید قدرت استحکام روابط شخصی و سرشت تعهدات را در بازداشتن افراد از نقض قانون نمی‌پذیرند. او معتقد است که این تعهدات نمی‌توانند صرفاً با توجه به ارزش نقدی تنزیل شده روابط در طول

1. Granovetter

2. Oversocialized



دوره زندگی، آن گونه که در تحلیل‌های نئوکلاسیکی بدان پرداخته می‌شود، مورد بررسی قرار گیرند. براساس دیدگاه او، افراد ذاتاً فردگرا هستند.<sup>(۱۵)</sup>

اما چگونه است که این نظر به سمت دیدگاه فرااجتماعی شدن سوق نمی‌یابد؟ او برای پاسخ، تحلیل پویاتری را ارائه می‌کند. دیدگاه‌های نارس اجتماعی و فرااجتماعی شدن، هر دو لزوماً ایستا و جبری‌اند. از نظر او، تحلیل‌ها باید:

روشن کنند که فرهنگ به یکباره به وجود نیامده است و به این شکل نخواهد بود که به طور کامل همه تأثیرات را پذیرفته باشد و بدون تغییر باقی بماند؛ بلکه در واقع فرایندی است در حال پیشرفت، که طی تعاملات و به طور مستمر ساخته و نوسازی می‌شود. فرهنگ نه تنها اعضایش را تحت تأثیر قرار می‌دهد بلکه آنان نیز به دلایل راهبردی خودشان، تاحدودی آن را شکل می‌دهند. (Granovetter, 1985, P. 57)

اگر عملکرد صحیح بازار مستلزم وجود افرادی است که به صورت صحیح عمل می‌کنند، پس می‌توان استدلال کرد که عملکرد مؤثر بازار مشخصاً از جمله عوامل مشوق افراد به در پیش گرفتن روش صحیح در انجام فعالیت‌هاست. پلاتو (2000, ch8) نیز مؤید و پشتیبان اعتقاد دیوید هیوم به این موضوع است. اما در سال‌های اخیر نیز الیا<sup>۱</sup> (۱۹۳۸) و فوکو<sup>۲</sup> (۱۹۶۶) هر دو بر این اعتقاد بودند که برای عملکرد درست بازارها، به افراد صالح نیاز است.

آنها با این دیدگاه که فرایند شایسته‌سازی فرهنگ و تغییر سطح افراد مقدم بر تشکیل بازار است و این نیز به نوبه خود به وسیله بازار تقویت شده است، مخالفت می‌کنند. به همین ترتیب، پارسونز و اسملسر<sup>۳</sup> (۱۹۵۶) معتقد بودند که الگوهای هنجاری مربوط به انصاف برای حمایت از تعامل بازار دارای اهمیت‌اند. سپس عملکرد درست بازارها این الگوهای هنجاری را به واسطه

1. Elias

2. Foucault

3. Parsons and Smelser

عملکرد موفق‌شان - مجدداً بازتولید می‌کنند. با کمی اختلاف، گولدزبلوم و همکاران<sup>۱</sup> (۱۹۹۶) بیان می‌کنند که توسعه دموکراسی درک متقابل را افزایش می‌دهد. در بیان الیا (۱۹۳۸)، این خود به وجود آورنده فرایند مدنیت است. این امر موجب انتقال تعادل از کنترل‌کننده‌های بیرونی (کنترل به وسیله افراد دیگر) به سمت خودکنترل‌کننده‌ها می‌گردد. توسعه بازارها، هم نیازمند تغییر در طبیعت افراد است و هم خود به تغییر در طبیعت افراد می‌انجامد.

بنابراین روشن است که دو دیدگاه متفاوت - لیکن به لحاظ مفهومی، پذیرفتنی - وجود دارد. از یک طرف اقتصاددان‌ها معتقدند که هرچند افراد کاملاً خودمختار نیستند، اما از آنجا که قائل به منطق‌گرایی نسبی افراد هستند، آنان را افرادی فرصت‌طلب و نفوذناپذیر در نظر می‌گیرند که تنها منافع شخصی‌شان را دنبال می‌کنند. هرچند این امکان نیز وجود دارد که کنش‌های فردی به گونه‌ای باشند که دیگران نیز در این میان در نظر گرفته شوند. آنچه که به بسیاری از بحث‌ها در این زمینه پاسخ می‌دهد، قابلیت اعتماد به عنوان یکی از اجزای مهم سرمایه اجتماعی است. به عبارت دیگر، این امکان وجود دارد که بتوان سرمایه اجتماعی را، بدون اجبار به دگرگون‌سازی اساسی عقاید مرسوم اقتصاددان‌ها در مورد افراد، تبیین کرد. اما این کار با استفاده از مفهوم «انگیزه» انجام خواهد گرفت، تا با مفهوم انسان اقتصادی سازگار باشد. همان‌گونه که نهادگرایان جدید آن را به صورت نمونه‌ای ارائه کرده‌اند. از طرف دیگر، دیدگاه جامعه‌شناسانه به انسان‌ها به صورت افرادی که شخصیت‌شان شکل گرفته است می‌نگرد و اعتقاد دارد که این شخصیت را نمی‌توان نادیده گرفت. هرچند به نظر می‌رسد که در این خط فکری، نگاهی ساده‌انگارانه، عاملیت انسان را به طور کامل نادیده می‌گیرد، اما فعلاً از آن صرف‌نظر می‌کنیم. البته دیدگاه جامعه‌شناختی معتقد است که انسان در مواردی با انتخاب‌هایی (چه بسا پرسود) روبه‌رو می‌شود که به دلیل برخی از محدودیت‌های اجتماعی نمی‌تواند آنها را برگزیند. از دید گرانووتر، این

محدودیت‌ها در طی زمان تغییر می‌کنند و باید به عنوان بخشی از تعریف پدیده اجتماعی، در نظر گرفته شوند.<sup>(۱۶)</sup>

## ۲-۳-۲. منشأ اصلی اختلاف

اختلاف بین این دیدگاه‌ها که آیا انسان‌ها حقیقتاً خودخواه هستند و در برابر تأثیرات اجتماعی نفوذناپذیرند، یا اینکه آیا «انسان اقتصادی» توصیف درستی از مردم واقعی است، تمام نمی‌شود. اکثر اقتصاددان‌های نئوکلاسیک این شکست را پذیرفته‌اند که شخصیت انسان‌ها را نمی‌توان کاملاً برون‌زا برشمرد بلکه افراد در معرض تأثیراتی قرار می‌گیرند و دارای برخی محدودیت‌های درونی نیز هستند. بنابراین، ترجیحات به همان ترتیبی که در الگوهای اقتصادی مد نظر است، مفروض می‌گردند، اما فرض وجود استقلال کامل آنها از یکدیگر نیز رد می‌شود. بحث به اینجا ختم می‌شود که آیا این گونه تأثیرات، زمانی که موضوع اصلی همانا بررسی پدیده‌های اجتماعی است، می‌تواند به طور منطقی کنار گذاشته شود؟ آیا تمام پدیده‌های اجتماعی را که اقتصاددان‌ها به دنبال توضیح آنها به عنوان نتیجه فعالیت‌های انسان عقلایی- هستند، می‌توان درک کرد؛ در حالی که آنان این فعالیت‌ها را به تمایلات درونی یا تمایلات بیرونی افراد - که نقش اصلی را در نظریه‌های اجتماعی بازی می‌کنند- محدود نمی‌سازند؟

بدین ترتیب، بحث به اینجا که شخصیت واقعی افراد چگونه شکل می‌گیرد تمام نمی‌شود، بلکه به اینجا ختم می‌گردد که چه عناصری از شخصیت افراد را می‌توان در تبیین‌ها نادیده گرفت، بدون آنکه هیچ مشکلی در فرایند بحث پیش آید. با توجه به موفقیت‌های روش‌شناسی نئوکلاسیکی، این دیدگاه تأیید می‌شود که حذف تأثیرات فرهنگی بر افراد، در واقع ساده‌سازی مناسبی برای توضیح بسیاری از پدیده‌های اقتصادی است.

به مثالی که نشان می‌دهد عقلانیت برای تبیین پدیده‌ها به شکلی ضعیف عمل می‌کند، توجه کنید. مدل‌سازی برای تعیین قیمت‌ها در مبادله‌های منصفانه، اگر بخواهیم فرض کنیم همه

طرف‌های مبادله دارای رفتار عقلایی هستند، به گونه‌ای عجیب دچار مشکل شده است.<sup>(۱۷)</sup> این الگوها به‌ویژه در پیش‌بینی میزان بی‌ثباتی قیمت‌ها در شرایط فقدان اطلاعات، ضعیف‌اند. هر چند تعداد اندکی از پژوهشگران معتقدند که از طریق الگوهای قوی‌تری که عناصر اجتماعی تشکیل‌دهنده خصوصیات افراد را در بر دارند (مانند نقش سرمایه اجتماعی، یا فرض وجود مبادله‌گرانی که ذاتاً قابل اعتماد هستند) می‌توان تبیین بهتری از قیمت‌های موجود، به‌دست داد. بحث بر سر این نیست که آیا مبادله‌گران منصف فضایل اجتماعی‌شان را در معرض نمایش بگذارند یا نه؛ بلکه از این قرار است که برای پدیده‌هایی از این دست، این‌گونه ساختارهای فرهنگی چندان مهم نیستند. الگوهای موفق‌تر، مبادله‌گران را تحت فشار محدودیت‌هایی که آنها را وادار به مبادله می‌سازد، یا مبادله‌گرانی که توانایی‌های محدود دارند و از راهبردهای ساده تجارت پیروی می‌کنند، در نظر می‌گیرند. اما در هیچ یک از این نظریه‌ها به این موضوع توجه نشده است که چرا مبادله‌گران این گونه رفتار می‌کنند؛ زیرا چنین ملاحظات اصلی‌اً کمکی به تبیین مسائل مورد نظر نمی‌کنند.

سودمند بودن یا نبودن دیدگاه جامعه‌شناسانه - یعنی دیدگاهی که به اعتقاد من تحولی اساسی در مفهوم مرسوم اقتصادی از «فرد» می‌دهد - بستگی به این دارد که چه پدیده‌ای مورد بررسی قرار می‌گیرد. پدیده مورد نظر در اینجا عقب‌ماندگی اقتصادی است؛ و به ویژه اینکه چرا فرایند صنعتی شدن و تحول اقتصادی از کاربرد فناوری (تکنولوژی)های سنتی و ناکارآمد به انواع مدرن آن، بسیار کند رخ می‌دهد و یا در برخی از کشورها اصلاً رخ نمی‌دهد.

در این باره که کدام‌یک از این دیدگاه‌ها به کار گرفته شود، به طور طبیعی با مثال‌هایی در مورد توسعه‌یافتگی یا عقب‌ماندگی آغاز می‌کنیم. اما از این پس بحث پیچیده می‌شود. حتی زمانی که محققان در مورد وقایعی که باید تبیین شود اتفاق نظر هم داشته باشند، برای مجموعه معینی از موضوعات و مسائل نیز تبیین‌های جامعه‌شناختی و اقتصادی جداگانه‌ای می‌تواند ارائه شود. نمونه‌ای از داستان موفقیت در توسعه، که شاید عالی‌ترین نمونه تحقیق‌یافته معاصر هم

به‌شمار آید، ژاپن است. بخش بعدی به معرفی دشواری کار در تمایز بین این دو دیدگاه نظری برای مورد ژاپن بعد از جنگ جهانی دوم می‌پردازد.

## ۲-۴. ژاپن و تبیین‌های فرهنگی در برابر تبیین‌های نهادی

مطالعات انبوهی به تحلیل توسعه اقتصادی ژاپن پس از جنگ پرداخته‌اند. بسیاری از حقایق جای بحث ندارند؛ از جمله اینکه ژاپن طی ۱۲۵ سال گذشته در مقایسه با هر کشور دیگری در جهان توسعه سریع‌تری داشته است. این کشور در زمره عادلانه‌ترین کشورهای پیشرفته جهان قرار دارد و هماهنگی اجتماعی در آن بس بالاست. از نظر سیاسی دارای نظامی دموکراتیک است که بعد از جنگ جهانی دوم به‌وسیله ایالات متحد آمریکا به آن تحمیل شده و اکنون قویاً در آن کشور ریشه دوانیده است. ژاپنی‌ها به طور کلی به هر کشوری که وارد شده‌اند، مهاجران موفق بوده‌اند. بسیاری، چنین استدلال می‌کنند که فرهنگ اختصاصی ژاپنی‌ها عامل موفقیت سریع آنها در توسعه بوده است.<sup>(۱۸)</sup> هریسون (۱۹۹۲) موفقیت ژاپنی‌ها را در درک عقب‌ماندگی در اواخر نظام توکوگاوا<sup>۱</sup>، که مقدمه‌ای برای تجلی تعهدی ملی به پیشرفت شد، بر می‌شمارد. دلایل وجود ویژگی‌های فرهنگی بارز در آنها را می‌توان در گستره عظیم سازمان‌های اجتماعی غیررسمی، حتی قبل از رشد جهشی پس از جنگ، یافت. برای نمونه، امبری<sup>۲</sup> (۱۹۳۹) به ثبت فراوانی سازمان‌ها محثلاً بر اساس گروه‌های سنی با اهدافی چون تجهیز اعتبار، اجتماعی کردن زنان، تمرینات بودایی‌گرو، تیراندازی، چیدن گل، موسیقی، سوارکاری و جز اینها در سطح جامعه می‌پردازد.

1. Tokugawa

2. Embree

در فرایند اجتماعی شدن جامعه ژاپنی، شیوه تربیت فرزندان به عنوان یکی از مؤلفه‌های توضیح‌دهنده این فرایند تأکید چندانی بر فردگرایی ندارد و در عوض به تقویت شبکه تعهدات و مسئولیت‌پذیری‌ها در مقابل خانواده و جامعه می‌پردازد. در اصل، این موضوع جامعه را به سمت اجرای کارهای گروهی و تصمیم‌گیری‌های جمعی هدایت می‌کند.<sup>(۱۹)</sup> به علاوه، گفته شده است که شعاع شناخت و اعتماد در جامعه ژاپنی ابعادی فراتر از خانواده دارد و این موضوع را در اکثر مطالعات پیمایشی میان فرهنگ‌ها به گونه‌ای برجسته می‌توان مشاهده کرد.<sup>(۲۰)</sup> همچنین ژاپنی‌ها به کار و تلاش گرایش زیادی دارند، چرا که براساس تعلیمات آینده‌نگرانه کنفوسیوسی، معتقدند که کار سخت فی‌نفسه خوب است و در آینده به آن پاداش داه می‌شود؛ و تحصیل راه مطمئن برای پیشرفت است و میان‌روی و صرفه‌جویی می‌تواند به سوی هماهنگی و امنیت و پیشرفت رهنمون شود.

منافع اقتصادی چنین تعالیم فرهنگی مثبتی در جهانی که تعریف کامل روابط در قراردادهای، مثلاً آن گونه که سی‌پل (۱۹۹۳) فرض کرده است، دشوار می‌نماید. به خوبی روشن است. او معتقد است که مبادله معتقدانه و تعهد به اهداف جمعی، نقش اصلی را در توسعه موفق سیستم قراردادهای فرعی ژاپنی‌ها بازی کرده است. مؤلفان بسیاری به طرح مباحثی از این دست پرداخته‌اند و من قصد طرح مجدد آنها را در اینجا ندارم. نکته اساسی این است که وجود اعتقاد عمومی به اینکه دیگران قابل اعتمادند، به ژاپنی‌ها اجازه می‌دهد که به راحتی رابطه برقرار کنند، و این حداقل در اولین گام، مانع آسیب‌پذیری روابط می‌شود. چنین اعتقادی هزینه‌های مبادله<sup>۱</sup> را کاهش می‌دهد، به طوری که مبادله‌گران نیازی به اطمینان یافتن از تعهد به قراردادها - از طریق گنجانیدن مواد متعدد در قراردادها برای حراست از آن- ندارند، و به علاوه این امکان را به آنان می‌دهد که جسارت همکاری در درون‌شان ریشه بدواند. در مقابل این دیدگاه، لوئیس و

همکارانش<sup>۱</sup> (۱۹۹۶) دیدگاهی اقتصادی را که بر خصوصیات نهادگرایی تأکید می‌کند، مطرح می‌سازند. هر چند آنها منکر اهمیت آموزش و صرفه‌جویی نیستند، لیکن معتقدند که این ویژگی‌ها به‌وسیله انگیزه‌های ایجاد شده در سیستم ژاپنی به‌وجود آمده‌اند. مزیت سیستم قراردادهای فرعی ژاپنی این است که بر احساسی قوی از تعهد دوجانبه، که در هر دو مجموعه از بنگاه‌های طرف قرارداد وجود دارد، متکی است. یعنی در واقع بنگاه‌های خریدار، انتظار تحویل فوری تولیدات با کیفیت را دارند، فروشنده نیز رفتار متعهدانه‌ای را از سوی خریدار انتظار دارد؛ و این اطمینان، امکان برنامه‌ریزی قطعی برای آینده را برای او به وجود خواهد آورد.<sup>(۳۱)</sup>

آنها در مورد حس تعهد بنگاه‌های تجاری ژاپنی‌ها بحث نمی‌کنند، بلکه در مورد خاستگاه فرهنگ تعهدگرایی سخن می‌گویند. آنها معتقدند که موفقیت ژاپنی‌ها در ارتقای سطح بهره‌وری در دوره پس از جنگ ناشی از شیوه‌های مدیریتی و اشتغال و سازماندهی است که تقریباً در بیشتر بنگاه‌های صنعتی ژاپنی به اجرا درمی‌آید و ارتباط بین رقبا و عرضه‌کنندگان و همچنین دولت را برقرار می‌کند. بحث آنها این است که چنین ویژگی‌هایی، فرهنگی نیستند.

برای مثال، آنها می‌گویند از آنجا که شیوه‌های اشتغال ژاپنی‌ها به گونه‌ای است که امنیت حرفه شغلی را تضمین می‌کند، توان جذب و حفظ نیروهای کاری ارزشمند از جمعیت کوچک نیروهای ماهر را دارد و این واکنشی رقابت در برابر کمبود نیروی کار ماهر است. در عوض، مدیریت نیز با رفتار مصالحه‌آمیز و سازش متقابل از سوی نیروی کار روبه‌رو می‌شود. این شرایط پایدار اشتغال که حاصل وفاداری در همکاری است - نه میراثی بر جای مانده از جامعه خانوادگی توکوگاوا- در تعداد محدودی از بنگاه‌های بزرگ (که حدود یک چهارم از کارگران را پوشش می‌دهد) به اجرا درآمده است. گاهی در دوره‌های متناوب، تضادها و برخوردهایی پیدا می‌شد که باید مجدداً حل می‌گشت و این نیازمند تعدیل و اصلاح مداوم قبل از ظهور سیستم نهایی اشتغال

در ژاپن بود. این توسعه تدریجی سیستم در میان آزمون و خطا و تعدیل تناقض‌ها، فرضیه فرهنگ‌گرایان را که برطبق آن، ژاپنی‌ها به دلایل ذاتی در مقایسه با مردمان غرب سخت‌کوش‌ترند، تأیید می‌کند.

اگرچه اینجا سخن بر سر اثبات سخت‌کوشی ژاپنی‌ها نیست (که با مشاهده تعداد غیبت‌های کم، ساعت‌های کار طولانی و اختلافات کمتر صنایع مختلف می‌توان مشاهده کرد) ولی آنها معتقدند که این به علت حس عمیق پایبندی به تعهدات نیست بلکه به عللی چون نیاز به پیشرفت، به پایان رساندن وظیفه، و به طور کلی انگیزه‌های فردی است— که عمدتاً هم دنیوی‌اند.<sup>(۳۳)</sup> در واقع سخن بر سر این است که تعهد، در بنگاه‌های بزرگ ژاپنی و بنگاه‌هایی که اشتغال مادام‌العمر ارائه می‌کنند، به دلایل اقتصادی ایجاد شده است. این وضعیت به فرهنگ مربوط نمی‌شود بلکه بخشی از توافقات ضمنی بین بنگاه‌ها و نیروهای کاری‌شان است.

همچنین آنها واقعیات اساسی دیگری را در مورد دیگر خصوصیات ممتاز ژاپنی‌ها (مثل سیستم به‌هم‌پیوسته بنگاه‌های ژاپنی که به طور گسترده از طریق توافقات شفاهی با یکدیگر ارتباط برقرار می‌کنند و دارای روابط مالکیت متقاطع‌اند)، مورد بحث قرار نمی‌دهند. روشن است که اتحاد شبکه‌های تجاری نقش بزرگی در این میان داشته است. قبل از جنگ جهانی دوم، شرکت‌ها یا بنگاه‌های خصوصی شکل گرفتند و توسعه یافتند تا فقدان عوامل تولید را در داخل جبران کنند. آنها قادر نبودند ذخیره‌ای از نیروی کار به خوبی آموزش‌دیده و انعطاف‌پذیر را به وجود آورند و در عین حال نمی‌توانستند برای خرید و بازاریابی به سازوکار (مکانیسم) بازار تکیه کنند. سرمایه اندک بود و کسب آن دشوار، و سیستم‌های تولید نیز اغلب ابتدایی و به شدت وابسته به فناوری خارجی و انتقال دانش بودند. شکل‌گیری زای باتسو<sup>۱</sup> یا گروه‌های کاری، واکنشی بود در برابر این مشکلات، برای توسعه کارآفرینی در صنعت فولاد، کشتی‌سازی و مواد شیمیایی. در شرایطی که روابط بازاری و زیربناها به خوبی شکل نگرفته بودند— تأمین منابع



مالی، عرضه و روابط بازاریابی ضروری بود. به این ترتیب همه این مسائل بعد از جنگ جهانی دوم از بین رفت، و اساس و منطق موفقیت آنها در بازسازی نیز همان شکل‌گیری گروه‌های کاری بود. به علاوه، آنها تغییرات مدیریتی را که موجب تقویت سیستم سودمند پیمان‌های همکاری شامل حمایت از نیروی کار، و حمایت از بانک‌ها و هم‌پیمانان مالی- می‌شد، به‌وسیله حجم عظیم سرمایه‌گذاری‌های دوجانبه در سهام، اجرا کردند. این شرایط به بنگاه‌ها اجازه می‌داد تا از دخالت خارجی‌ها اجتناب کنند و در همان زمان باعث ایجاد تنوع در ریسک شوند. این شرایط به ظهور شش اتحاد تجاری اصلی منجر گردید، که عبارت بودند از: میتسوبیشی، میتسویی، سومی‌تومو، دائیچی کانجین، فوجی و سانوا<sup>۱</sup>.

لوئیس و همکاران (۱۹۹۶) نتیجه می‌گیرند که برای توضیح این سیستم نیازی به فرض وجود سیرت فرهنگی در کنش‌های جمعی<sup>۲</sup> نیست. این سیستم اجرا شد، چون مؤثر بود. این شرایط، کنشگران درگیر در سیستم را به‌طور متقابل منتفع می‌ساخت و این امر به‌دلیل وجود نظامی انگیزشی و سازگار با توافقی‌های شفاهی بود. از این رو آنها معتقدند که تحلیل موفقیت سیستم ژاپنی کاملاً با روابط منطقی و تاریخی اقتصاد قابل توضیح است، بدون آنکه برای توضیح آن به فرض وجود فرهنگ ویژه‌ای به مثابه عامل برون‌زا- نیازی باشد.

آنچه مثال ژاپن نشان می‌دهد، این است که مباحث سطح کلان چندان گویا نیستند که بتوانند به توضیح اختلاف موجود بین دو روش کمک کنند، و به همین خاطر به طور کلی تفاسیر چندگانه‌ای را می‌طلبند. بدون هیچ بحثی در واقعیات توسعه ژاپن، قرائت سازگاری با تفسیر جامعه‌شناسانه که عوامل فرهنگی ژاپن را منحصر به فرد می‌داند، در کنار تفسیری کاملاً نئوکلاسیکی که هیچ‌ذکری از این عوامل به میان نمی‌آورد، وجود دارد. این موضوع به خودی خود به فهم اینکه آیا تحلیل نئوکلاسیکی نیاز به نگاه قوی‌تری در مورد «فرد» دارد یا نه، کمکی

1. Mitsubishi, Mitsui, Sumitomo, Daiichi Kangin, Fuji and Sanwa

2. Collective Action

نمی‌کند. برای درک هر گونه تمایز بین این دو روش، لازم است که با دیدی موشکافانه‌تر به پدیده‌های معرفی‌شده توجه گردد. این درواقع هدف فصل بعدی است.

## ۲-۵. نتایج

اشاره شد که سرمایه اجتماعی می‌تواند به عنوان قابلیت اعتماد در نظر گرفته شود. همچنین دو دیدگاه در مورد قابلیت اعتماد معرفی گردید: دیدگاه جامعه‌شناسان یا فرهنگ‌گرایان، که قابلیت اعتماد را به عنوان ویژگی‌های ذاتی افراد در نظر می‌گیرند؛ و دیدگاه معمول اقتصاددان‌ها، که آن را به عنوان شرایطی که افراد تحت آن به فعالیت می‌پردازند، در نظر می‌گیرند. آنچه در اینجا بحث شد، این بود که دیدگاه‌های مذکور متمایز از یکدیگر و گزینش از میان آنها درواقع گزینشی روش‌شناختی است. به‌ویژه اختلاف اساسی در اینجاست که آیا می‌توان برای درک رفتار افراد آنها را صرفاً موجودات فرصت‌طلب دانست؛ یا دیدگاه غنی‌تری که افراد را هویت‌هایی مقید، معنوی، و شاید ذاتاً قابل اعتماد می‌داند، مناسب‌تر است.

مباحث سطح کلان در مورد توسعه‌یافتگی به تصمیم در مورد اینکه کدام دیدگاه مناسب‌تر است کمی نمی‌کند. فصل بعدی به مطالعات سطح خرد تولید در کشورهای کمتر توسعه‌یافته توجه می‌کند. هدف، تعیین این موضوع است که آیا نیازی به در نظر گرفتن عوامل فرهنگی وجود دارد، و یا آنکه می‌توان با فروکاستن تنوع رفتارهای فردی به خوی ذاتی افراد، تبیین مناسبی برای تعاملات اقتصادی ارائه کرد.

## ۲-۶. ضمیمه: مطالعات مربوط به اختلافات فرهنگی

براساس تعریفی که از سرمایه اجتماعی در اینجا ارائه شد، تفاوت سرمایه اجتماعی در میان کشورها را باید در اختلافات فرهنگی بین آنها جست‌وجو کرد. شواهد عینی و بررسی‌های سطح خرد برای ایجاد تصویری از این مفهوم، اهمیت دارند. اما اگر این شواهد نتوانند حالت انتزاعی مشاهده فرهنگ یا سرمایه اجتماعی را کاهش دهند، متقاعدکننده نخواهند بود.

بخش اعظم مطالعات برای به دست آوردن برآوردی رسمی که به مقایسه نگرش‌های فردی در میان فرهنگ‌های مختلف بپردازد، انجام شده است. هوفستد<sup>۱</sup> (۱۹۸۰) برای اولین بار در این کار پیشقدم شد و مقایسه‌هایی را بین کشورها انجام داد که اطلاعات آن از مطالعات صورت گرفته در مورد شاغلان شرکت‌های بزرگ چندملیتی، به دست آمده بود.<sup>(۳۳)</sup> او تلاش کرد تا بین افرادی که از لحاظ شغلی و تحصیلات و درآمد مشابه بودند، اختلافات فرهنگی را تا حد امکان مانند اختلافات غیرفرهنگی - بررسی کند. این مطالعه به همراه مطالعات بعدی او، چهار بعد ثابت و منطقی را در تحولات فرهنگی کشف کرده است که نقشی تعیین‌کننده در بیان اختلافات فرهنگی دارند. اینها عبارت‌اند از: اجتناب از نااطمینانی، شکاف قدرت،<sup>۲</sup> مردسالاری<sup>۳</sup> و فردگرایی یا جمع‌گرایی. عده کمی از اقتصاددان‌ها با چنین متغیرهایی کار کرده‌اند، اما پای<sup>۴</sup> (۱۹۹۶) این متغیرهای فرهنگی را به مثابه عاملی برای توضیح تفاوت در مقدار رشد بین کشورها به کار برده است. نک و کیف<sup>۵</sup> (۱۹۹۷) و همچنین تمپل و جانسون<sup>۶</sup> (۱۹۹۸) کار مشابهی را برای بررسی نتایج اندازه رشد در برابر متغیرهای کلی فرهنگی که از مطالعات پیمایشی به دست آمده است، انجام داده‌اند.<sup>(۳۴)</sup>

در این حیطه، مفهوم مشهور سرمایه اجتماعی تلاش‌های هر دم فزاینده‌ای را برای اندازه‌گیری آن برانگیخته است. پاتنام (۱۹۹۳) سرمایه اجتماعی را با استفاده از اطلاعاتی در مورد گروه‌ها و عضویت در آنها، همراه با مشارکت‌های سیاسی اندازه‌گیری کرده است. در متون

- 
1. Hofstede
  2. Power Distance
  3. Masculinity
  4. Pi
  5. Knack and Keffer
  6. Temple and Johnson

توسعه، نارایان و پریچت<sup>۱</sup> (۱۹۹۹) و نیز مالوچو و همکاران<sup>۲</sup> (۲۰۰۰) شاخص‌هایی را در مورد عضویت در گروه‌ها و تعداد سازمان‌ها ارائه کرده و این شاخص‌ها را به عنوان متغیرهای توضیحی به منظور تبیین رفاه خانوار مورد استفاده قرار داده‌اند. اقتصاددان‌ها به طور سنتی در مورد مطالعات مبتنی بر نظرسنجی تشکیک می‌ورزند (مانند پیمایش جامع اجتماعی<sup>۳</sup> در ایالات متحد، یا پیمایش ارزش‌های جهانی<sup>۴</sup>)، اما با کنترل‌های نسبتاً دقیق در مورد متغیرهای معمول اقتصاد، دلیلی برای پذیرفتنی ندانستن مطالعاتی که ویژگی‌های نامعمول فرهنگی را هدف قرار می‌دهند، وجود ندارد.<sup>(۲۵)</sup>

به علاوه، تعداد زیادی از مطالعات، از نوع مطالعات هوفستد (۱۹۸۰)، یافته‌ها و نتایج فراوانی را به دست آورده‌اند که وجود الگوهای رفتاری مشابه بین گروه‌های سنی یا کشورها را اثبات می‌کند. حتی افراد بدبین نیز همواره می‌دانند که بین الگوهای پاسخ به پرسش‌های مطالعه در مورد ویژگی‌هایی چون اعتماد به دیگران و قابل اعتماد بودن، به هر حال اختلافات هرچند ناچیزی وجود دارد.

در مورد این موضوع که آیا چنین تفاوت‌هایی در پاسخ‌ها، عملاً به تفاوت در رفتار مربوط می‌شود، شواهد چندانی وجود ندارد. در پاسخ به این پرسش، برخی شواهد رفتاری به دست آمده از کاربرد نظریه بازی‌ها مورد استفاده قرار گرفته است. اقتصاددان‌ها با به‌کارگیری روش‌شناسی تجربی که در روان‌شناسی کاربرد دارد، ارتباط بین پاسخ‌های این‌گونه پرسش‌های فرهنگی و رفتار افراد را در بازی‌هایی که در آنها تلاش می‌شود تا اعتماد و قابل اعتماد بودن کشف گردد، آشکار کرده‌اند (Glaeser et al, 2000). هرچند در همه موارد این‌گونه نیست ولی نتایج به

---

1. Narayan and Pritchett

2. Maluccio et al

3. General Socieal Survey

4. World Values Survey

دست آمده در اکثر روش‌های مستقیم، در مطالعات اولیه، این رابطه را تأیید می‌کنند و این خود تشویقی برای تلاش‌های بعدی است. علاوه بر آن، منابع آماری بهبود یافته با در نظر گرفتن متغیرهای قابل مشاهده، مانند آنچه که در کار ایچینو و مگی<sup>۱</sup> (۲۰۰۰) استفاده شده - که بسیاری از تحولات غیرفرهنگی را در نظر گرفته و از معیارهای به‌دست آمده از منابع بی‌شماری استفاده کرده است - نتایج این گونه مطالعات را تأیید می‌کند. از همین دست است کار پاتنام (۲۰۰۰)، که آن هم نمونه‌ای را به دست می‌دهد که در آن متغیر فرهنگ و اثر آن بر روی درآمد، به کار رفته است.

هرچند هنوز روابط علت و معلولی در این مطالعات چندان مورد تجزیه و تحلیل قرار نگرفته‌اند، لیکن به هر حال جالب توجه است که نه مطالعات تجربی بین کشورها که شاخص‌های دقیقی را جایگزین سرمایه اجتماعی ساخته و آثار مهم آن کشف کرده‌اند و نه هیچ روش دیگری، هنوز نتوانسته‌اند افراد بدبین را متقاعد سازند که فرهنگ می‌تواند نرخ‌های بالاتر رشد را دامن زند. برای مثال، می‌توان به مطالعه دورلاف (2001) و منابع آن مراجعه کرد. از این رو می‌توان نتیجه گرفت که کل متون و پژوهش‌های مربوط به اندازه‌گیری سرمایه اجتماعی هنوز کاملاً در مرحله طفولیت به سر می‌برند، و کارهای مطالعاتی بسیار بیشتری در آینده نزدیک انجام خواهند گرفت. اما در کل، حداقل این امید وجود دارد که اگر مطالعات در نشان دادن روابط علی هنوز متقاعدکننده نیستند، لیکن اختلافات در حال مستند شدن‌اند.

---

1. Ichino and Maggi



## فصل سوم. نهادگرایان جدید یا فرهنگ‌گرایان

همان‌گونه که در فصل پیشین ذکر شد، دیدگاه نهادگرایان جدید درباره فرهنگ، قطعاً دیدگاهی نئوکلاسیکی است، زیرا آنان نیز افراد را اصولاً فرصت‌طلب می‌دانند. نظریه فرهنگ‌گرا یا جامعه‌شناختی مفهوم متفاوتی را برای افراد ارائه می‌دهد. نظریه فرهنگ‌گرا در سطح افراد به طرز انکارناپذیری قوی‌تر است. این نظریه پذیرفته است که امانت‌داری و قابلیت اعتماد می‌توانند نقش مهمی داشته باشند- و منطقی هم به نظر می‌رسد. اما موضوع مورد مطالعه در علم اقتصاد، تک تک افراد منفرد نیستند بلکه موضوع مورد بحث کلیت‌های اجتماعی است و علم اقتصاد در پی آن است که از طریق در نظر گرفتن نظریه‌ای ساده و انتزاعی از اجزای منفرد، آن کلیت‌های اجتماعی را توضیح دهد. برای ارزیابی ارزش هر دیدگاه، موضوع مورد بحث این نیست که آیا نظریه فرهنگ‌گرا مفهوم بهتری برای افراد ارائه می‌دهد یا خیر؛ بلکه پرسش در این است که آیا نظریه فرهنگ‌گرا برای توضیح کلیت‌های اجتماعی - که موضوع اصلی بحث است- لازم است یا خیر.

این موضوع به اختصار در بحث مفصل روش‌شناسی اقتصادی مورد بررسی قرار می‌گیرد. قدرت روش‌شناسی اقتصادی در این است که کلیت‌های اجتماعی را با در نظر گرفتن اهداف و رفتارهای ساده‌ای برای افراد (عقلانیت و فرصت‌طلبی شخصی) توضیح می‌دهد. البته می‌توان با

انگاشتن انگیزه‌های پیچیده‌تری برای افراد، کلیت‌های اجتماعی را بیشتر تبیین کرد. به عنوان مثال، می‌توان با فرض اینکه افراد در برخی از مناطق توجه بیشتری به همسایه‌های‌شان می‌کنند و بنابراین بهتر از افراد ساکن در دیگر مناطق با یکدیگر همکاری دارند—تبیین کرد که چرا فعالیت‌های تولیدی همکارانه در جایی که همسایه‌ها به یکدیگر توجه دارند بهتر انجام می‌گیرد. اما خطر چنین تبیین‌هایی می‌تواند بیان سخنان بیهوده باشد. «همکاری» پس از «توجه» می‌آید؛ لیکن منشأ این توجه چیست؟ اگر «توجه» با ویژگی‌های دیگری توضیح داده شود، باید منبع آن ویژگی‌ها نیز توضیح داده شود. نظریه نئوکلاسیکی برای توضیح همه پدیده‌ها، از فرض «رفتار براساس نفع شخصی» آغاز می‌کند و با این کار مانع از بازگشت به پرسش‌های دیگر می‌شود.

در این کتاب مطرح خواهد شد که با در نظر گرفتن رفتار غنی‌تر قابلیت اعتماد که هم‌ارز با سرمایه اجتماعی است، می‌توان به تبیین توسعه‌نیافتگی پرداخت—من این کار را از دیدگاه جامعه‌شناختی، به چالش کشیدن نقطه شروع نئوکلاسیکی می‌دانم.

با این حال، برای انجام این کار دو مانع وجود دارد. اولین مانع، ارائه پاسخی برای این پرسش است که چرا تبیین نئوکلاسیکی پدیده‌ها، صرفاً براساس تعریف محدود پیروی از حداکثر منافع شخصی، کافی نیست. این موضوع امری تجربی است و بستگی به پدیده‌ای که باید توضیح داده شود دارد؛ و هدف این بخش نیز همین است. در ثانی، لازم است بپذیریم که تبیین ارائه شده صرفاً بیانی بیهوده نیست. از آنجا که قابلیت اعتماد منبع سرمایه اجتماعی است، و نیز به منظور درک توسعه، از جمله توضیحات بیهوده این است که بگوییم توسعه زمانی رخ می‌دهد که مردم ذاتاً قابل اعتماد باشند و زمانی که چنین نباشند توسعه‌ای نیز رخ نمی‌دهد. به پرهیز از توضیحات بیهوده، لازم است تشریح گردد که قابلیت اعتماد از کجا می‌آید—که موضوع مورد بحث فصل چهارم است—و به علاوه، تشریح گردد که چرا در برخی مناطق وجود دارد و در برخی دیگر وجود ندارد، و دیگر اینکه به چه میزان برای فرایند توسعه اهمیت دارد—فصل ۵ و ۶.

خلاصه هدف این فصل: به دلیل اینکه موضوع این کتاب توسعه‌نیافتگی و توسعه‌نیافتگی اقتصادی است، در این فصل به بررسی این موضوع پرداخته می‌شود که آیا استفاده از مفهوم



«افراد فرصت‌طلب» در علم اقتصاد نئوکلاسیک، در جهت فهم فرایند توسعه در کشورهای کمتر توسعه‌یافته مفید است یا خیر؛ و آیا می‌توان با استفاده از نظریه نئوکلاسیک مرسوم، مفهوم مناسبی برای تعامل اقتصادی به دست داد.

در اینجا کوشش بر آن است که با بررسی تاریخچه تولید در کشورهای کمتر توسعه‌یافته و با توجه خاص به شبکه‌های صنعتی و یا گروه‌های تولیدی، به این پرسش‌ها پاسخ داده شود. تحقیقاتی که در اینجا ارائه شده است، نشان می‌دهد که اعتماد نقشی بسیار مهم و حیاتی در این میان دارد. این فصل می‌کوشد مشخص کند که آیا این گونه اعتماد را می‌توان از لحاظ موقعیتی درک کرد. آن‌گونه که اقتصاددان‌های نهاد‌گرای جدید در چارچوب رفتار فرصت‌طلبانه مبتنی بر نفع شخصی تحلیل کرده‌اند.

### خلاصه‌ای از یافته‌های این فصل

از تفاوت‌های عمده بین تولید صنعتی در کشورهای کمتر توسعه‌یافته و هم‌تایان آنها در اقتصادهای غربی، این است که تولیدکنندگان کشورهای کمتر توسعه‌یافته، تمایل کمتری به درگیر شدن در خطر آسیب‌پذیری ناشی از رفتار فرصت‌طلبانه دارند. دیده شده است که این امر تحولات را محدود می‌کند و منجر به کارایی‌های کمتری می‌شود. شبکه‌های صنعتی به عنوان وسیله‌ای برای ایجاد تخصص و به وجود آوردن شرایطی که تحت آن، فناوری مدرن می‌تواند در کشورهای توسعه‌یافته مستقر گردد، اکنون به کانون توجه متون مربوط به توسعه بدل شده است. ما نیز در اینجا به این موضوع توجه می‌کنیم. تفسیر نئوکلاسیکی از مزیت‌هایی که این شبکه‌ها ارائه می‌کنند این است که آنها هنگام تنظیم قراردادهای گروهی، وسیله‌ای هستند که ضمانت‌های قانونی ضعیف را تکمیل می‌کنند یا جایگزین آنها می‌شوند. با تحلیل مطالعات موردی که روی شبکه‌ها انجام شده است، نشان می‌دهیم که این نگاه به شبکه‌ها نگاه کاملی نیست. به احتمال زیاد تنظیم چنین قراردادهایی بستگی به سوابق موجود در مورد شکایت‌های

مطرح شده در بین اعضای شبکه دارد. شبکه‌های موفق اغلب از افرادی که دارای ریشه‌های اجتماعی و یا قومی مشترک هستند، تشکیل گشته‌اند و به صورت خود به خودی و بدون حمایت‌های گسترده اجتماعی ایجاد نشده‌اند. اما گروه‌های اجتماعی تشکیل شده بر اساس قومیت مشترک و یا سوابق آشنایی، نمی‌توانند الگویی جامع و کارآمد برای تحقق نظام موفق تولیدی ارائه کنند. اعتقاد به قابل اعتماد بودن شرکای تجاری‌ای که فرد با آنها هیچ آشنایی قبلی ندارد، لازم است. به همین لحاظ، این فصل بارها به تصریح هم‌ارزی منطقی بین قابلیت اعتماد و سرمایه اجتماعی می‌پردازد و بیان می‌کند که این امر برای تولید موفق مدرن ضروری است.

### ۳-۱. تولید در کشورهای کمتر توسعه‌یافته شبیه چیست؟

در اینجا هدف ارائه گزارشی کامل از فرایندهای تولیدی در کشورهای کمتر توسعه‌یافته نیست. تأکید بر موقعیت‌هایی است که در آنها تولید به اقدامی فراتر از عمل تصمیم‌گیری ساده نیاز دارد. این نحوه نگاه بی‌درنگ بخش بزرگی از مسائل تولید را از حوزه تحلیل بیرون می‌برد. اکثر افراد در کشورهای کمتر توسعه‌یافته شغل‌شان کشاورزی است و معمولاً بر روی زمین‌های خود و یا اعضای خانواده‌شان کار می‌کنند و یا به مدت زیادی بر روی زمین یکی از مالکان به فعالیت‌های تولیدی مشغول‌اند. مزیت واحد خانوادگی این است که به میزان زیادی مشکلات فردی بین اعضا را کاهش می‌دهد؛ اما این موضوع را در اینجا نادیده گرفته‌ایم. با وجود این، و به رغم افزایش بهره‌وری در بنگاه‌های خانوادگی، اگر در این بنگاه‌ها هیچ‌گونه تغییری در سازماندهی تولید، کالای تولیدی و گسترش تعامل با افراد خارج از خانواده ایجاد نشود، فعالیت آنها گسترش نخواهد یافت. در این شرایط هیچ‌گونه توسعه‌ای در آن خانواده، به عنوان واحد مرکزی تولید، رخ نمی‌دهد. (۱۲۶)

در اینجا تمرکز بر تولیدات صنعتی یا کشاورزی-صنعتی مدرن است. این امر مشخصاً مستلزم تعامل با گروهی وسیع‌تر از یک خانواده بزرگ است. ما می‌خواهیم تعیین کنیم که در این نظام

تولیدی چه چیزی تعامل بین عاملان را شکل می‌دهد. حالت‌های ممکن زیاد است. عاملان می‌توانند در بازار روزی که در آن افراد محصولات دیگران را خریداری می‌کنند و تمام اجزای این مبادله نیز مشخص و قانوناً تنظیم شده است، به مبادله بپردازند؛ یا اینکه تعامل در برگیرنده چیزی فراتر از خرید و فروش کالاهاست. شاید هر کدام از عاملان در دوره‌ای برای کمک‌های ضروری و بموقعی که چند بعدی و پیچیده‌اند - به دیگری وابسته باشد. آیا این کمک‌ها از طریق قراردادهای مشخص و ضمانت اجرایی قانونی کنترل می‌شود، و یا آیا این تعامل‌ها را عاملان معتبر یا ابزارهای غیررسمی دیگری تنظیم می‌کنند؟

چه می‌شود اگر شرایط تأیید اعتبار طرف مقابل و دیگر ابزارهای غیررسمی منضبط‌کننده رفتارها فراهم نباشد؟ نیز اگر نتوان منفعت و دیگر مزایای فرصت‌طلبی را از شرایط حذف کرد، آیا در چنین شرایطی همیشه مبادله با شکست مواجه می‌شود؛ و اگر این گونه است، این شکست به چه چیزی بستگی دارد؟ آیا بستگی به اعتقاد یکی از طرفین مبادله دارد و آیا شیوه دیگری برای کاهش خطرها وجود دارد؟

### ۳-۱-۱. تولید صنعتی در امریکای لاتین

من در اینجا با تحقیقی در مورد تولید در امریکای لاتین، که خورگه کاتز<sup>۱</sup> (۱۹۸۷) نوشته است، شروع می‌کنم. این تحقیق، نتایج به‌دست آمده از تحلیل چند کشور را در اوایل دهه ۱۹۸۰ - که در آن اقتصاددان‌ها و مهندسان جنبه‌های خرد و کلان متفاوت تغییرات فناورانه (تکنولوژیک) در صنایع تولیدی مختلف را بررسی کردند- به صورت خلاصه بیان می‌کند. جدای از اینکه تحقیق مذکور، تا آنجا که اطلاع دارم، فهمیدنی تحقیق در سازوکارهای واقعی تولید در نواحی فقیرتر است، نقطه شروع خوبی نیز هست؛ زیرا این مطالعه برخی از تفاوت‌های خاص بین تولید در

1. Jorge Katz

کشورهای توسعه‌یافته و تولید کالاهای مشابه در ناحیه‌ای از کشورهای در حال توسعه را برجسته می‌کند.

### تولید پیوسته در غرب

ویژگی مشخص تولید مدرن در کشورهای غربی، که آشکارا در تحقیق کاتز وجود ندارد، چیزی است که وی آن را تداوم فرایند تولید می‌نامد. هنگامی فرایند تولیدی مستمر است که جدی و دقیق و مدرن، و در عین حال دربرگیرنده پیش‌برنامه‌های کامل تولید باشد. در این فرایند جایی برای تغییرات بعدی در طرح تولید و فرایندهای تولیدی وجود ندارد. فعالیت‌های تعهد شده معمولاً در دنبال کردن مسیری منظم و مستقیم و پیش‌بینی شدنی به شکلی نظام‌مند سازماندهی شده‌اند. هدف این فرایند، عبارت است از به حداقل رساندن دست به دست شدن ذخایر مواد خام و ساخته شده. ابزارها در وضعیت تعادلی هستند و انباشته شده‌اند تا نیازهای خط تولید را برآورده سازند. تجهیزات سرمایه‌ای به کار رفته، دارای وظایف تخصصی‌اند. کاربرد کارآمد این تجهیزات از تخصصی شدن آنها ناشی شده است و قابلیت جانشینی اجزای آنها اندک است. این فرایند، مختصری به تصمیم‌سازی در مورد مشاغل یا تصمیم‌گیری‌ها در مورد کارگران خط تولید بستگی دارد.

چنین فرایندی به طور جدی تولید را متحول می‌سازد و از صرفه‌های ناشی از مقیاس، منفعت ایجاد می‌کند. پایایی این سیستم از طریق استاندارد کردن فرایندها ایجاد می‌شود و صرفه‌های مقیاس نیز به این دلیل به وجود می‌آید که کدگذاری و نظام‌مند کردن تولید، باعث بیشتر شتاب گرفتن آن می‌شود. با این حال، چنین فرایند ممتدی عیب‌هایی نیز دارد که باعث شده است جذابیت آن در کشورهای کمتر توسعه‌یافته چندان زیاد نباشد.

دو مانع اصلی در استفاده از آن، اینها هستند: نخست آنکه این فرایندها هزینه‌های سرمایه‌ای بسیار بالایی دارند، به گونه‌ای که میزان سرمایه حبس شده در آنها زیاد است. دوم آنکه

هزینه‌های زیاد، خود مستلزم تولید (و فروش) بسیار موفقیت‌آمیز نیز هست. لیکن تخصص بالا، به عنوان مزیتی برای کارایی فنی، بدین معناست که هر یک از مراحل فرایند تولید باید به خوبی انجام گیرد، زیرا نمی‌توان آن را با چیزی دیگر جایگزین کرد. در چنین موقعیتی، در هر جا که خسارتی وارد شود، تمام فرایند متوقف می‌گردد.

### تولید گسسته، در کشورهای کمتر توسعه یافته

فناوری بسیار ناسازگاری را که مطالعات مربوط به امریکای لاتین، بیانگر کاربرد گسترده آن در این کشورهاست، با عنوان یا صفت «گسسته» بهتر می‌توان توضیح داد. برطبق گفته کاتز، فناوری گسسته دارای طرح‌های تولیدی است که در فروشگاه‌ها [و نه کارخانه‌ها] سازماندهی می‌شوند و هر کدام از آنها دارای تولیداتی است ناپایدار، که منحصر به فرد هم نیست و امکان جایگزین کردن آنها وجود دارد. تجهیزات سرمایه‌ای به کار رفته به طور کلی ارزان‌تر است و مخصوص و منحصر به یک یا چند کار اندک هم نیست. انعطاف زیاد در شیوه اجرای کار، همراه با وظایف مشابهی که اغلب به عهده دستگاه‌ها و فرایندهای متعدد است، وجود دارد. این امر باعث می‌شود که مواد اولیه زیادی بین فروشگاه‌ها جابه‌جا شود و احتمال پیدایش گلوگاه‌هایی نیز وجود دارد، اما به طور کلی در مقابله با کاستی‌ها دارای انعطاف بیشتری است. استانداردسازی در تولید و فرایند آن ناچیز است، به گونه‌ای که فرصت برای تصمیم‌سازی در مورد شغل زیاد است و امکان تغییر در سفارش‌ها همواره وجود دارد. در نهایت، در مقایسه با فرایندهای مشابه در کشورهای توسعه یافته، میزان قراردادهای فرعی کمتر است.<sup>(۳۷)</sup>

تقریباً مطالعه همه اینها نشان می‌دهد که همه ویژگی‌های تولید در امریکای لاتین، با فرایند تولید پیوسته غرب مغایرت دارد. مطالعه شبکه‌های تولیدی در کشورهای در حال توسعه، سرخ‌هایی را در مورد دلایل این امر به دست می‌دهد. در این مطالعات، تأکید شده است برای آنکه فرایند مذکور به خوبی و بی‌وقفه کار کند، نیازمند عرضه مستمر و بموقع مواد اولیه با

استانداردهای بالای کیفیت است. کاتز تأکید می‌کند که فقدان این موارد مانع بسیار تعیین‌کننده‌ای در تولید به‌شمار می‌رود.<sup>(۲۸)</sup> دو دلیل عمده برای بنگاه‌های اقتصادی که تولید در داخل بنگاه را به تنظیم قرارداد با تولیدکنندگان متخصص بیرون بنگاه ترجیح می‌دهند، عبارت است از تخلف در استانداردهای کیفیت، و نامطمئن بودن زمان‌های تحویل به‌وسیله برخی از پیمانکاران جزء.

فرایندهای تولید مستمر مستلزم خرید مواد اولیه از تهیه‌کنندگان متخصص است که متعهد به تهیه کیفیت‌های مطلوب در زمان معینی هستند. اگرچه کارایی متخصصان واضح است، عیب این شیوه تولید آن است که با نداشتن مواد اولیه و یا تحویل موادی با کیفیت پایین، متوقف می‌گردد. شیوه‌های غیرمستقیم<sup>(۲۹)</sup> که بسیار هم رواج دارند، مستلزم سرمایه تخصصی و مواد اولیه کمتری هستند و از این‌رو مزیت انعطاف‌پذیری را در خود دارند. حتی زمانی که این فناوری به تخصصی کردن وظایف و مواد نیاز دارد، نمی‌توان آن را نادیده گرفت و از آن اجتناب کرد. بنگاه‌ها تمایلی به اتکا به تحویل قراردادی مواد اولیه ندارند. در عوض، به صورت عمودی با تأمین‌کنندگان‌شان ادغام می‌شوند - که البته اغلب هم زبان‌های فراوانی را دامن می‌زند. ادغام عمودی باعث می‌شود که بنگاه‌ها، کالاها و خدماتی را تولید کنند که از لحاظ فناوری شباهتی با فعالیت اصلی بنگاه نداشته باشد.

در همان مطالعه نمونه‌ای، از این ضرر در مورد یک طرح تولید آهن‌آلات مکانیکی بیان شده است که به دلیل نداشتن تهیه‌کننده‌ای قابل اعتماد، مجبور شده است قطعات پلاستیکی و

#### ۱. Roundabout Methods

۲. شیوه ساخت ابزار، ماشین یا هر کالای سرمایه‌ای دیگر که به نوبه خود در ساختن کالایی که مستقیماً برای مصرف و رفع نیازهای انسان به کار می‌رود، کمک و مشارکت می‌کند. این ابزار یا ماشین مستقیماً احتیاج انسانی را رفع نمی‌کند ولی تولید کالایی دیگر را که مستقیماً نیاز انسان را پاسخ می‌گوید، امکان‌پذیر می‌سازد؛ یا به عبارت دیگر، تولید کالایی مصرفی را سهولت می‌بخشد (منوچهر فرهنگ، ۱۳۶۹).

کائوچویی مورد نیاز خود را تولید کند. به دلیل اینکه این امر مستلزم مجموعه‌ای بسیار تخصصی از مهارت‌های مهندسی و علمی است، بسیار ناکارآمد است. عدم اعتماد به تهیه‌کنندگان به اندازه‌ای زیاد است که بنگاه ترجیح داده است به جای متحمل آسیب شدن در خط تولید، چنین سود پایینی را بپذیرد.

از این رو به نظر می‌رسد که بنگاه‌ها برای محدود کردن برخورد با شرکای تجاری‌ای که نمی‌توان به آنها اعتماد کرد، شیوه‌های تولید غیرمستقیم<sup>۱</sup> و درجات بالای اتحاد عمودی را برگزینند. با وجود این، اگر فرایندهای مستمر تولیدی - که نیازمند پیمانکاران جزء است - کارآمدتر باشد، تعجب‌آور است که چرا تأمین‌کنندگان که توان رفع این نیازهای بنگاه‌ها را دارند، نمایان نمی‌گردند. چنین تأمین‌کنندگانی می‌توانند با تضمین تحویل بموقع کالاهای باکیفیت و قابل اطمینان، سود زیادی کسب کنند.<sup>(۲۹)</sup>

### موانع تولید پیوسته

در طرف عرضه، تخصصی کردن تولید (اغلب از طریق خرید سرمایه بازگشت‌ناپذیر) به منظور برآورده کردن نیاز یک فرد و یا معدودی از افراد و یا متقاضیان، احتمال از دست رفتن منافع قبلی را به دنبال دارد. پیمانکار جزء با محصولات تخصصی همیشه نسبت به چانه زدن بر سر تعیین زمان تحویل به‌وسیله تولیدکننده، حساس است - و این همان چیزی است که در کتب درسی به عنوان مشکل «توقیف»<sup>۲</sup> مطرح می‌شود.<sup>(۳۰)</sup> اما برقرار نکردن ارتباط با تولیدکننده نیز پرهزینه است، زیرا ارزش محصولات سفارشی آنها در بازار کمتر از محصولات تولیدکننده است. این مشکلات، تولید را در تمام اقتصادها سخت کرده است؛ اما مشکل در کشورهای کمتر توسعه‌یافته

1. Roundabout Production Methods

2. Hold-up

که نظام‌های قانونی کمتر توسعه‌یافته‌ای دارند، و خیمه‌تر است. خریدار نیز در استفاده از فرایند تولید مستمر، حساس و آسیب‌پذیر می‌شود، زیرا تخصیصی کردن کارها و مواد، احتمال توقف پرهزینه در خطوط تولید را به وجود می‌آورد. همان‌گونه که بعداً خواهیم دید، این مشکلات بسیار گسترده است، اما با این حال حداقل در کشورهای توسعه‌یافته و برخی از شبکه‌های موفق در کشورهای کمتر توسعه‌یافته تا حدودی حل شده است. اکنون به بررسی این موضوع پرداخته می‌شود که چگونه این کار صورت گرفته است.

### ۳-۲. شبکه‌های صنعتی

روشن است که از راه‌های رفع این مشکلات، انعقاد قرارداد است. خریدار و فروشنده، قرارداد تعهدآوری می‌نویسند که میزان و کیفیت مبادله، قیمت هر واحد و مدت تحویل و پرداخت در آن توضیح داده شده است. چنین قراردادی حقوق هر دو طرف را حفاظت می‌کند. اما حتی در کشورهای توسعه‌یافته نیز کمپانی‌هایی که درگیر چنین روابط تولیدی تخصصی هستند، معمولاً چندان به سمت انعقاد قرارداد و قانون برای تنظیم امور نمی‌روند. هامفری و اشمیتز<sup>۱</sup> (۱۹۹۸) بیان می‌کنند که جریمه‌های قانونی زمانی مؤثر است که روابط کاری به خوبی تعریف شده باشد، اما در واقع برای تضمین انجام کار، چنین شیوه‌ای پرهزینه و ناکارآمد است. این امر بدین دلیل است که انعقاد قرارداد پرهزینه است و اجرای آن دشوار، و اگر جریمه‌ها سنگین باشد و به سادگی بتوان از آن سوءاستفاده کرد، فرصت‌های زیادی برای بهره‌کشی ایجاد می‌شود.

شیوه دیگری، که در شبکه‌ها (یا خوشه‌ها)<sup>۲</sup>ی غیررسمی تولیدکنندگان به کار رفته، توجه فزاینده‌ای را به خود جلب کرده است. آلتنبرگ و مایر-استامر خوشه‌های صنعتی را این‌گونه

1. Humphrey and Schmitz

2. Cluster



تعریف کرده‌اند:

تراکم جدی بنگاه‌ها در زمینه‌ای محدود که دارای تاریخچه تخصصی متمایزند و در آن تخصص‌های درون‌بنگاهی و بازرگانی، فراوان است ( Altенburg and Maryer-Stamer 1999, p. 1694).

چنین شبکه‌هایی که دربرگیرنده زنجیره‌های عرضه و بنگاه‌های به هم پیوسته‌اند، ابزار مشترک و فراگیری هستند که می‌توانند مشکلات قراردادها را - که در نظام تولیدی مدرن وجود دارد- حل و فصل کنند. وی‌لند<sup>۱</sup> (۱۹۹۹) گزارش می‌دهد که فقط ۱۰۰۰۰ خوشه ثبت شده در جاوه، واقع در اندونزی، وجود دارد. با نگاه به الگوی مناطق تازه در حال توسعه اروپایی، تعامل بین‌بنگاهی رو به افزایش در این کشورها، می‌تواند درسی باشد برای بنگاه‌های کشورهای کمتر توسعه‌یافته. همان‌گونه که هامفری و اشمیتز اشاره کردند:

به شکلی گسترده، پذیرفته شده است که ظهور رقابت در کشورهای کمتر توسعه‌یافته مستلزم بازسازی روابط بین‌بنگاهی است. الگوهای اصلی همانا عرضه زنجیره‌ای ژاپنی<sup>۲</sup> و خوشه‌های صنعتی ایتالیایی‌اند ( Humphrey and Schmitz, 1998, p. 47).

مطالعه شبکه‌ها به سرعت در دهه ۱۹۹۰ افزایش یافته است (ن.ک. Garofoli (1992), Schmitz و Sengenberger (1992) و Pyke؛ و برای کشورهای کمتر توسعه‌یافته نیز ن.ک. Schmitz (1993)) و اکنون تأثیر بسیاری بر سیاست‌گذاران دارد. به گفته آلتنبرگ و مایر - استامر (۱۹۹۹) در اوایل دهه ۱۹۹۰، ILO از طریق مؤسسه بین‌المللی مطالعات نیروی کار، از پیشگامان تأکیدکننده بر اهمیت خوشه‌های صنعتی بود. سازمان‌های بین‌المللی دیگری نیز از آنها پیروی کردند. بانک جهانی پروژه‌های خوشه‌ای را در برزیل، ترکیه، موروکو، یونان و هندوستان اجرا

1. Weijland

2. Japanese Supply Claims

کرد. برنامه UNIDO، یا همان «برنامه بنگاه‌های کارآفرینی متوسط و کوچک»<sup>۱</sup>، به طور فزاینده‌ای براساس تفکر خوشه‌ای قرار گرفته و UNCTAD برنامه‌هایش را بر مبنای تسهیل و توسعه کارآفرینی و تعامل اقتصادی مورد بازنگری قرار داده است.

یکی از دلایل تأکید بر شبکه‌های محلی، ناامیدی از دستیابی به توسعه و کاربرد فناوری‌های بهبوددهندهٔ بازدهی، از طریق همکاری‌های فراملی بوده است. اگرچه در ابتدا موضوع همکاری‌ها با خوشبینی مورد موافقت قرار گرفت، اما تجربه همکاری‌های مذکور این بود که اینها به ایجاد تأثیرات گسترده‌ای که اقتصاد را متحول کند، نمی‌انجامند. به خصوص، به نظر می‌رسد که همکاری‌های فراملی باعث ایجاد روابط داخلی شود و نیازمند عرضه مواد اولیه خارجی به بنگاه‌های تولیدی کوچک داخلی نباشد. در مقابل، آنها به دلیل انگیزه‌های مالی یا عرضه نیروی کار ارزان در کشورهای کمتر توسعه‌یافته مستقر می‌شوند، و نه به دلیل بهره‌مند شدن از مزیت یک خوشه صنعتی یا مزیت نزدیکی به عرضه‌کنندگان محلی، تا از این طریق باعث تشویق صنعت داخلی گردند.<sup>(۳۱)</sup>

چنین نیست که تأکید بر شبکه‌ها به کشورهای کمتر توسعه‌یافته یا حتی مناطق به تازگی در حال توسعه غرب محدود شود. خوشه‌های بنگاه‌ها و اتحادهای راهبردی بین بنگاه‌ها - که برخی مواقع شبکه‌های عرضه<sup>۲</sup> نامیده می‌شوند - در متون و مطالعات مدیریتی نیز به عنوان منبع مهم مزیت رقابتی<sup>۳</sup> در نظر گرفته می‌شوند. هلپر<sup>۴</sup> (۱۹۹۳؛ ۱۹۹۱) در تحقیق خود در مورد صنعت خودروی ایالات متحد، تأکید بر چنین روابط همکارانه‌ای را حرکتی از وضعیت «خروج»<sup>۵</sup> به

- 
1. Small and Medium Enterprises Programme
  2. Supplier Networks
  3. Competitive Advantage
  4. Helper
  5. Exit

وضعیت «نفوذ»<sup>۱</sup> عنوان می‌کند. «خروج» با نگاه میانه‌رو بازاری در مورد تعامل، به روابط طولانی بین خریدار و تعداد زیادی از عرضه‌کنندگان، رقابت بین عرضه‌کنندگان و تهدید مبادله با دیگران - که ابزار مهمی در مذاکره بر روی قیمت‌هاست - و همچنین کیفیت و تحویل کالا مرتبط است. برعکس، راهبرد یا راهبرد نفوذی مستلزم روابط نزدیک‌تر با عرضه‌کننده‌های کمتر و مبادله اطلاعات در طول دوره مناسب است. این روابط الزاماً طولانی‌مدت، اجمالاً تعریف شده، و مستلزم تمایل دو طرف به منظور تقسیم مناسب منافع است.

### ۳-۲-۱. مزیت‌های شبکه‌ها: دیدگاه نئوکلاسیک

مزایای خوشه‌ها معمولاً با یک یا چند مورد زیر مشخص می‌گردد: مشارکت نیروی کار ماهر، جذب خریداران از طریق کاهش هزینه‌های جست‌وجو، ایجاد ارتباطات بین بنگاه‌های درون خوشه، استفاده از صرفه‌های ناشی از مقیاس از طریق تخصصی کردن، مبادله اطلاعات بین خوشه، و در برخی موارد ایجاد امکان فعالیت‌های مشترک اعضای خوشه.<sup>(۳۲)</sup>

معمولاً برای مشارکت نیروی کار یا جذب خریداران، مجاورت مکانی نقشی تسهیل‌کننده دارد. لیکن چرا ارتباطات تجاری و منافع تخصصی کردن امور، نیازمند نزدیک شدن بنگاه‌ها به هم و یا ارتباط غیررسمی با شبکه است؟ تبیین نئوکلاسیکی این است که در شرایط فقدان مرجع رسمی، ممکن است کارکنان تمایلی به پذیرش تخصصی شدن کار نداشته باشند و بدین ترتیب است که خطر آسیب‌پذیری بنگاه در برابر فرصت‌طلبی وجود دارد. در این شرایط شبکه‌های غیررسمی می‌توانند نوعی حاکمیت به وجود آورند. آنها وسیله‌ای هستند که به حفظ انگیزه همکاری در تعامل مستمر کمک می‌کنند. با دانستن این امر که امکان نظارت بر فعالیت‌ها از طریق قراردادهای رسمی وجود ندارد، می‌توان بیان کرد که در این شبکه‌ها افراد ممکن است

به‌وسیله اعضای دیگر مجبور به پذیرش تعهدات توافق‌شده در مذاکرات شوند. گروه این کار را از طریق سیاست‌گذاری گروهی غیررسمی و پذیرش اعضای شبکه انجام می‌دهد. این امر در ساده‌ترین شکل آن، تهدیدی است برای هر فردی که از توافقات ضمنی تخلف کند، چرا که ممکن است در معاملات بعدی از طرف برخی از شرکای مبادلاتی - و یا همه آنها - تحریم شود. برای اینکه پدیداری چنین شبکه‌هایی امکان‌پذیر شود، لازم است افرادی که برای فرصت‌های آتی مبادلاتی ارزشمند هستند، توانایی ارتباط با این شبکه‌ها را داشته باشند.<sup>(۳۳)</sup>

از این‌رو مجاورت و ارتباط دارای دو مزیت است. نخست، زمانی که اعضا به همدیگر نزدیک باشند، انتشار اطلاعات در شبکه ساده‌تر است، زیرا بدین ترتیب کشف کلاهبرداری‌ها و هماهنگی مجازات‌ها تسهیل می‌گردد. دوم، مجازات‌هایی که شکل ممنوعیت فرد از مبادله با اعضای گروه را دارد بسیار پرهزینه است، زیرا آنگاه مبادله‌گر مجازات شده، به ناگزیر شرکای مبادلاتی آینده‌اش را از افراد بیرون از شبکه انتخاب می‌کند. نمونه‌ای جالب توجه از چنین تحلیل‌هایی، کاربرد نظام مبادله در اقتصادهای پیش از مدرن، به‌وسیله گریف<sup>۱</sup> (۱۹۹۴) است.

گریف به مطالعه در مورد ضمانت اجرای قراردادها در میان دو گروه از تاجران ثروتمند منطقه مدیترانه در قرن یازدهم پرداخته است؛ یعنی تاجران مغربی شمال آفریقا، و تاجران ژنوی. هر دو گروه تاجر نقطه‌ضعف‌های مشابهی در برابر فرصت‌طلبی از سوی بخشی از کارگزاران اقتصادی داشتند. آنها به تاجران، این اختیار را دادند که کالاهای‌شان را در سراسر منطقه به فروش برسانند. از این‌رو تاجران مذکور نیز همانند کارگزاران، یا مورد اعتماد بودند که می‌توانستند محموله‌های ارزشمند را یکجا در اختیار داشته باشند، و یا چندان مورد اعتماد نبودند و ممکن بود به محض بازگشت نتوانند همه وجه فروش را بازگردانند. ژنوی‌ها بر اعمال مجازات‌ها به صورت فردی تکیه می‌کردند؛ به این مفهوم که به‌رغم فقدان اطلاعات، بازرگانان به میزان زیادی بر

---

1. Grief

تجارب شخصی یکی از تاجران قابل اعتماد تکیه می‌کردند. اگر تجربه کلاهبرداری بر جای می‌گذاشت، مجدداً آن تاجر وارد معامله نمی‌شدند. بازرگانان مغربی، برعکس، با در نظر گرفتن عملکرد تاجران برای انتشار اطلاعات در میان ثروتمندان از شبکه غیررسمی ارتباطات شفاهی و نامه‌نگاری استفاده می‌کردند و اگر تاجری ضعیف عمل می‌کرد، شهرت وی بدین ترتیب لطمه می‌دید. به علاوه، به دلیل اینکه استخدام این فرد در آینده به عنوان تاجر نیز می‌بایست به دست همین گروه یا گروه‌های مشابهی از ثروتمندان صورت می‌گرفت، دیگر کلاهبرداری صرف نمی‌کرد و پرهزینه می‌شد. از این رو، گروه مورد بحث به تعداد زیادی از شبکه‌های انتشاردهنده اطلاعات متصل خواهد بود که عملکرد آنها، تحرک رقابت‌برانگیز فعالیت‌ها را تضمین می‌کند. به گفته گریف (۱۹۹۴)، نتیجه این بود که در بین مغربی‌ها، کارایی بالاتر بود. نتیجه مجازات سنگین‌تر بازرگانان مغربی، در مقایسه با ژنوی‌ها، این بود که آنها برای ارسال مطمئن‌تر و کم‌هزینه‌تر وجوه پولی، قابل اعتمادتر بودند.<sup>(۳۴)</sup>

این نظریه نئوکلاسیکی شبکه‌ها، معقول و شسته رفته است. زمانی که قانون قراردادها و ضمانت اجرایی رسمی آن برای جلوگیری از فرصت‌طلبی کافی نباشد، آنگاه شبکه‌ها وسیله‌ای برای تنظیم تعاملات خواهند بود. گفته شده است که اگرچه چنین چیزی به هر حال بخشی از نقش این گونه گروه‌هاست، اما این تفسیر از نقش شبکه‌ها، محدود است. در ادامه، ابتدا به چند اشکال در این موضوع ساده شبکه‌ها اشاره خواهد شد؛ و سپس در بخش بعدی، عملکرد تجربی شبکه‌های واقعی مورد بررسی قرار خواهد گرفت.

### ۳-۳. بازنگری در شبکه‌های نئوکلاسیک

در اینجا، سه اشکال موجود در بررسی ساده شبکه‌ها، مورد بحث قرار می‌گیرد: اولین آنها مربوط به ایجاد نوعی تعامل سودمند است؛ دومین‌شان به امکان حفظ تعامل در محیطی دگرگون شونده مربوط می‌شود؛ و سومین آنها مربوط به اجرای مجازات‌هاست.

### ۳-۳-۱. معضل یا مسئله تشکیل

تهدید خاتمه یافتن مناسبات به عنوان پشتوانه‌ای غیررسمی برای ریسک‌پذیری— هنگامی که احتمال فرصت‌طلبی وجود دارد، این پرسش را ایجاد می‌کند که در مرحله اول چگونه رابطه خوبی برقرار می‌گردد. برای آنکه چنین تهدیدی قدرتمند باشد، می‌بایست پیشاپیش تعاملی سودمند موجود یا در شرف ایجاد باشد. اما در موقعیت‌هایی که با وجود این تهدیدها باز امکان فرصت‌طلبی میسر می‌گردد، معمولاً نتایج دیگری پدیدار می‌شود. افراد ممکن است معتقد باشند که همیشه در آینده فرصت‌های همکاری جدیدی وجود دارد، و تصمیم بگیرند که هرگاه فرصت دست داد، کلاهبرداری کنند. آنگاه چون همه معتقدند که دیگر هیچ کسی قابلیت اعتماد را برای مناسبات پایدار ندارد، عقل حکم می‌کند که همه به همان شکل عمل کنند.<sup>(۳۵)</sup>

در ابتدای هر رابطه‌ای، وجود چنین مسائلی طبیعی به نظر می‌رسد. در این مورد، بدون آنکه پیشاپیش قضاوت دوطرفه‌ای از هر یک از طرفین رابطه— در مورد نقطه احتمالی تعادل صورت گیرد، طرف دیگر رفتار بهینه خود را تشخیص خواهد داد. همان‌گونه که گامبتا<sup>۱</sup> (1988) و پلاتو (2000) اظهار داشته‌اند، بدون این گونه تمایلات و گرایش‌ها، بخت و فرصت ایجاد اعتماد، چندان نخواهد بود.

### ۳-۳-۲. ناپایداری تعاملات

این اعتقاد که شریک یا شرکای تجاری تعاملات آینده را ارزشمند برمی‌شمارند، برای تداوم تعامل سازگار و پربانگیزه، بسیار اهمیت دارد. خطر پایان یافتن رابطه‌ای تجاری به عنوان روشی برای تضمین رعایت اصول، تنها زمانی قدرتمند و جدی است که انتظار رود این رابطه در آینده ادامه یابد. از این رو، هرچه تعریف و تعیین مشخصات کالاها و فرایندها روشن‌تر و قطعی‌تر باشد، انعقاد قرارداد ساده‌تر خواهد بود؛ اما تغییرات ناشی از توسعه، به این اعتبار لطمه می‌زند. همفری و

1. Gambetta

اشمیتز (۱۹۹۸) مطرح کردند که فرایند توسعه ذاتاً ثبات را از بین می‌برد، و این خود مانع شکل‌گیری روابط تجاری است:

بی‌ثباتی اقتصادی بدین معناست که تکرار مبادلات، مداوم نیست. حتی زمانی که باید مبادله انجام گیرد، احتمال کسب سود عمده باعث می‌شود که رفتار شرکا پیش‌بینی‌ناپذیر گردد (Humphrey and Schmitz, 1998, p. 44).

به‌علاوه، وبستر (۱۹۹۵) نیز در مورد اقتصادهای در حال گذار اظهاراتی را - از این دست - بیان می‌دارد:

در صورت فقدان اطمینان در اقتصاد، منطقی است که سرمایه‌گذاران به دنبال سودهای سریع باشند که نیاز به بهبود اعتبار و شهرت را مرتفع می‌سازد. فقدان اعتماد، مانع توسعه روابط پیشرفته تجاری می‌شود و محدوده فعالیت‌های خصوصی را کم می‌کند (Webster, 1995, p. 211).

سی بیل (۱۹۹۳) نیز مطرح می‌کند که چنین چالش‌هایی در فرایند توسعه، به هر حال متداول است. توسعه از یک سو یعنی تغییر و خیزش، زیرا مستلزم یادگیری و اجرای روش‌های تولیدی جدید (پربازده‌تر) است.

از سوی دیگر چنین تغییراتی شفافیت و دوام روابط تولیدی را دشوار می‌سازد، زیرا تکرار موجب از بین رفتن استمرار و سازگاری انگیزه‌ها می‌شود.

معمای توسعه این است که یادگیری {روش‌های نو}، به پایداری روابط - که برای شفافیت مناسبات لازم است - خسارت وارد می‌کند (Sabel, 1993, p. 137).

### ۳-۳-۳. مسئله کالاهای عمومی مرتبه دوم<sup>۱</sup>

در درون شبکه‌ها مبادله‌گران در مقابل کلاهبرداری حفاظت می‌شوند، زیرا این تضمین وجود دارد که افراد کلاهبردار مجازات خواهند شد. تهدید به مجازات - از طریق مبادله نکردن با فرد خاطی

در آینده... باید معتبر باشد. اما در مبادله‌های تجاری معمولاً هر دو طرف سود می‌برند؛ و از این رو اجرای چنین مجازاتی (یعنی معامله نکردن با فرد، به دلیل خطای وی در معاملات قبلی‌اش) برای مجازات‌کنندگان به همان اندازه هزینه‌بر است که برای فرد یا افراد مجازات شده. از جمله راه‌حل‌ها این است که فرض شود نوعی هنجار رفتاری برای مجازات کلاهبرداری‌ها، به درستی به وجود آمده است. اما چون منظور از تطابق انگیزه‌ها در انعقاد قرارداد این است که نشان دهد مبادلات مورد نظر سود همه طرف‌ها را به حداکثر می‌رساند، در نظر گرفتن تهدید به مبادله نکردن به مثابه نوعی هنجار اجتماعی و یا ممنوعیت مبادله با کلاهبرداران نیز مستلزم این است که نشان داده شود منفعت مجازات‌کننده هم در پیروی از این هنجار اجتماعی است.

برای این مشکل چندین راه حل وجود دارد. از دیدگاه گریف (۱۹۹۴)، زمانی که کلاهبرداری‌های فردی باعث کلاهبرداری‌های بعدی وی گردد، موجب از دست رفتن اعتبار و شهرت وی می‌گردد. حتی اگر آنها به عنوان عضوی از شبکه شناخته شوند و تمایل داشته باشند که گذشته خود را فراموش کنند، باز هم احتمال کلاهبرداری از طرف آنان وجود دارد. با دانستن این موضوع، مبادله‌گران بعدی منطقاً از مبادله با چنین افرادی خودداری می‌ورزند، و این مجازات هم معقول است. به بیانی کلی‌تر، با مشخص کردن دقیق راهبردهای تاجران، می‌توان مطمئن شد که وقتی پای مجازات به میان می‌آید، هر کس با توجه به عملکرد شرکای تجاری‌اش براساس رفتار حداکثرسازی منفعت عمل خواهد کرد. این راهبردها زمانی که دوره بازی طولانی و مذاکرات مجدد نیز امکان‌پذیر باشد، می‌تواند شکلی پیچیده به خود بگیرد. با وجود این، حداقل از بُعد نظری، این امکان وجود دارد که چنین راهبردهایی به صورت مجموعه‌ای سازگار و برانگیزاننده تعریف شوند.<sup>(۳۶)</sup>

دیگر اینکه، نوعی فراهنجار<sup>۱</sup> که افرادی را که با کلاهبرداران مبادله می‌کنند به مجازات



رساند، حتی اگر آنها خودشان کلاهبردار نباشند، می‌تواند اثربخشی مجازات را افزایش دهد. در این مورد، مجازات‌کنندگان از ترس از دست رفتن اعتبارشان، کلاهبردار را (با توقف مبادله با او) تنبیه می‌کنند.<sup>(۳۷)</sup>

این راه حل‌ها با اینکه در مورد مسئله کالاهای عمومی مرتبه دوم امکان‌پذیرند اما پیچیده نیز هستند. راه‌حل‌های مورد بحث جدای از انگیزه منفعت شخصی، بر پایه اطلاعات موجود و استدلال‌های منطقی، پرهیز از افراد بدون اعتبار یا غیرخوشنام را توصیه می‌کنند. این نکته، و دو مورد پیش گفته، نظریه نئوکلاسیک شبکه‌ها را فاقد ارزش نمی‌کند. با این حال، می‌گوید که نظریه نئوکلاسیک در مورد شبکه‌ها می‌تواند پیچیده‌تر از این باشد. اما مهم است بدانیم که آیا این پیچیده شدن، مبین عملکرد واقعی شبکه‌ها هست یا نه.

هدف ما در اینجا این است که با مراجعه به کار تجربی بر روی شبکه‌ها ببینیم که آیا نظریه نئوکلاسیک - که هدف آن ارائه تبیینی برای عملکرد شبکه‌ها براساس رفتار مبتنی بر انگیزه منفعت شخصی است - به هدف مورد نظر دست می‌یابد یا خیر.<sup>(۳۸)</sup> این امر زمانی امکان‌پذیر است که عملکرد شبکه تنها به رفتار حداکثرکننده منافع فردی اعضای آن منوط نگردد. با این حال، همان‌گونه که خواهیم دید، اگر عملکرد شبکه‌ها صرفاً در چارچوب رفتارهای منفعت‌طلبانه افراد تحلیل شود، باید نتیجه گرفت که نظریه نئوکلاسیک به آن هدف دست نخواهد یافت. این خود باعث می‌شود که انگیزه استفاده از نظریه‌ای قدرتمندتر در مورد افراد پیدا شود. در انتهای این فصل به یک نظریه جامعه‌شناختی اشاره خواهد شد.

### ۳-۴. مطالعات موردی شبکه‌ها

چندین عامل در موفقیت شبکه‌ها نقش دارند. در اینجا، مطالعات در مورد دو مشخصه سازماندهی شده است.<sup>(۳۹)</sup>

۳-۴-۱. قومیت مشترک یا پیوندهای اجتماعی<sup>۱</sup>

به نظر می‌رسد که موفقیت اولیه شبکه‌ها با شرایط جامعه‌شناختی و قومی، که تعامل اعضا در آن صورت می‌گیرد، مرتبط است. نمونه‌ای از یک خوشه صنعتی موفق در کشوری کمتر توسعه‌یافته که قومیت مشترک در آن نقش مهمی دارد، خوشه صادرات کفش در دره ساینوس<sup>۲</sup> جنوب برزیل است. اعضای این خوشه دارای میراث آلمانی مشترکی هستند که به آنها کمک کرد تا در سال ۱۹۳۰، که صنعت تازه‌کار بود و موقعیت برای فرصت‌طلبی مهیا، به هم‌دیگر اطمینان کنند. دهه ۱۹۷۰ دوره رونق صادرات در منطقه بود و باعث توسعه بیشتر مقیاس صنعت شد، به نحوی که هدایت تمامی مراحل تولید را از طریق صنایع محلی ناممکن ساخت. نقش‌های محوری و مهم (مثل کارگزاران صادراتی) را می‌بایست خارجی‌ها ایفا می‌کردند، به گونه‌ای که به تدریج پیوندهای اجتماعی و فرهنگی به عنوان وسیله تضمین اعتماد-تضعیف شد. اشمیتز<sup>۳</sup> (۱۹۹۹) می‌گوید که در دهه ۱۹۹۰، همکاری‌ها ماهیت کاملاً متفاوتی داشتند و اگرچه خارج از چارچوب‌های حقوقی بودند، اما اعتماد عمده‌تاً نوعی فرایند بود و نه چیزی متکی به افراد؛ یعنی بیشتر به اعتبار و شهرت افراد وابسته شد. -و این همان چیزی است که محور نظریه نئوکلاسیک خوشه‌هاست.<sup>(۴-)</sup>

نادوی<sup>۴</sup> (۱۹۹۹)، تغییر مشابهی را برای اعتماد در خوشه‌های صنعتی موفق ارائه کرده، که عبارت است از اتکای زیاد به ویژگی‌های شخصی در مراحل ابتدایی همکاری و تکیه به موقعیت فرد در مراحل آخر. خوشه تولید ابزارهای جراحی در نزدیکی شهر سیالکوت<sup>۵</sup> از توابع پنجاب در

1. Social Ties

2. Sinos Valley

3. Schmitz

4. Nadvi

5. Sialkot

پاکستان، از روابط بین شرکا آغاز شد. توجه به اعتبار و چشم داشتن به منافع آینده، باعث کاهش «خطر اخلاقی»<sup>۱</sup> در خوشه گردید؛ اما شیوه‌های سنتی دوام همکاری (دوستی و آگاهی‌های محلی) در این میان تأثیر عمده‌ای داشت. این وضعیت با ورود افراد بیگانه و به‌خصوص خریدارانی که نقش مهمی در توسعه خوشه داشتند، ضعیف‌تر گردید. همین که محصولات پیشرفته‌تر می‌شد - که مستلزم همکاری خوشه با عواملی از بیرون بود - دوباره اعتبار در درجه اول اهمیت قرار می‌گرفت.

اشمیتز (۱۹۹۹) بیان می‌کند که به‌طور کلی این الگو در خوشه‌ها عمومیت دارد. وی می‌گوید که همانند مطالعات ایتالیایی‌ها - که در آنها، کار اولیه بر روی خوشه‌ها مبنای قرار گرفته بود - پیوندهای اجتماعی و فرهنگی نیز در شروع آغاز اهمیت دارند، اما با توسعه خوشه‌ها، جلب اعتماد (یعنی اعتبار) جایگزین آن می‌گردد.

پاول و اسمیت -دوئر<sup>۲</sup> (۱۹۹۳)، در شمال و مرکز ایتالیا و بادن وورتمبرگ<sup>۳</sup> در جنوب غربی آلمان نیز شبکه‌ها را بررسی کردند. آنها دریافتند که واحدهای تولیدی تمرکززدایی شده‌اند، کوچک و ادغام گشته‌اند، و از لحاظ اجتماعی نیز برطبق تولیدات‌شان در نواحی خاصی گروه‌بندی گردیده‌اند. از این جمله‌اند: پوشاک بافتنی (مودنا<sup>۴</sup>)، دوچرخه، موتورسیکلت و کفش (بولونیا<sup>۵</sup>)، فرآوری مواد غذایی و ماشین‌آلات (پارما<sup>۶</sup>)، کنده‌کاری‌های چوبی و نظایر آن و همچنین ابزارهای ماشینی (کاپری<sup>۷</sup>). زمانی که هیچ سابقه‌ای وجود ندارد که ارتباطات بر پایه آن قرار گیرد، آنگاه

---

1. Moral Hazard

2. Powell and Smith-Doer

3. Baden Wurtemberg

4. Modena

5. Bologna

6. Parma

7. Capri

خطرپذیری اولیه مستلزم این تصور خواهد بود که از افزایش اعتماد سوءاستفاده نمی‌شود؛ و اگر چنین وضعیتی رخ دهد به علت وجود قواعد و ساختارهای حاکم بر روابط، به هر حال محدود خواهد بود. برخلاف همه این ضعف‌ها و آسیب‌پذیری‌ها، پیوندهای اجتماعی بین اعضا باعث شکل‌گیری تولید می‌شود، زیرا افراد فرض را بر این نهاده‌اند که سوءاستفاده‌ای وجود ندارد. از این رو، حتی اگر احتمال متوسل شدن به قانون مطرح نباشد و احتمال مجازات نیز کم باشد، باز شبکه‌ها قادر به تحرک و رشد خواهند بود.<sup>(۴۱)</sup>

نورینگا<sup>۱</sup> (۱۹۹۹) نمونه‌ای را که در آن تفاوت‌های فرهنگی، مشکلاتی حل‌ناشدنی را برای عملکرد یکی از خوشه‌ها ایجاد کرده بود، به دست داد. وی کفش‌های تولید شده در آگرا را بررسی کرد. آگرا از مراکز بزرگ صنعت کفش هندوستان است که در آن، با توجه به نظام طبقاتی موسوم به کاست<sup>۲</sup> که بین صنعتکاران (عضو طبقه جاتا<sup>۳</sup> یا طبقات پایین نظام کاست) و تاجران (خریداران محصول تولید) حاکم است، از سایر نمونه‌ها متمایز می‌شود. در مورد استانداردترین کفش، تقریباً تمام معاملات بین طرف‌ها به صورت فروش مستقیم است. این کار بدون تولید نمونه انجام می‌گیرد. تولیدکنندگان صنعتی مشخصاً با توجه به محصول نهایی تولیدشده - که با تخصص هر منطقه هماهنگ است - شناخته می‌شوند (تعداد تولیدکنندگان بسیار زیاد و تعداد خریداران بس اندک است، به نحوی که در هر منطقه حدود ۳۰ خریدار وجود دارد). در چنین معاملاتی، صنعتکار حداکثر ریسک را متحمل می‌شود، چرا که قسمت عظیمی از سرمایه کاری وی در یک نوع تولید محدود می‌گردد (بین ۲۴-۴۸ جفت). بدین ترتیب وی قادر نخواهد بود که فروش کفش‌های تولیدی خود را مدت زیادی به تعویق اندازد. به علاوه، کمبود

1. Knorringa

2. Caste

3. Jatavs

اعتبار باعث می‌شود که وی پیش از فروش محموله قبلی نتواند تولید محموله بعدی را شروع کند؛ و بنابراین سرمایه جاری باید به سرعت در حال چرخش باشد.

تعامل بین تاجران و صنعتکاران تا حدود زیادی خصمانه و به طور کلی با بی‌اعتمادی متقابل توأم است. تاجران قدرت چانه‌زنی بالاتری دارند، زیرا با دانستن این موضوع که صنعتکاران باید کالا را بفروشند و تعداد خریداران هم اندک است، کالاها را با قیمت کمتری معامله می‌کنند.

محقق یاد شده معتقد است که نوعی ترتیبات مبادله وجود دارد که برای هر دو طرف سودمند است و می‌تواند جایگزین فرایند مبادله لحظه‌ای شود. این کار برای صنعتکاران سودمند است، زیرا آنها می‌توانند سفارش‌ها را بر اساس توافق‌های قبلی با تاجران، به خرده‌فروشان مناطق خود سفارش دهند. از سوی دیگر، چنین کاری برای تاجران نیز سودمند است، چون آنها هم می‌توانند به جای اینکه صرفاً به عرضه محصولات نهایی بپردازند، سفارش تولیدات از پیش طراحی شده‌ای را برای تحویل محموله‌های بزرگ دریافت کنند. نتیجه دیگری که از این شیوه (سفارش تولید) حاصل می‌شود، این است که صنعتگران سود ناخالص بیشتری به دست می‌آورند.

با این حال، در چنین روابطی به هر حال ریسک‌هایی برای هر دو طرف وجود دارد. تاجران خود را متعهد می‌کنند و بنابراین باید کالاها را در زمان محدودی و بدون کنترل فرایند تولید به فروش برسانند. صنعتگران نیز باید برای تهیه این سفارش‌ها سختی‌های بیشتری را متحمل گردند، به گونه‌ای که درآمد آنها بی‌ثبات می‌شود و به علاوه ناگزیر می‌گردند کارگرانی را بیرون از حیطه افراد خانواده‌شان، با هزینه‌های بالاتر استخدام کنند. افزون بر اینها، پرداخت به آنها پس از فروش کالا انجام می‌شود و این اطمینان باید وجود داشته باشد که پرداخت‌های تاجران بموقع است تا آنان بتوانند بودجه محموله بعدی را تأمین کنند. در نتیجه، دو طرف در نوعی رابطه «تولید براساس سفارش» قرار می‌گیرند، که در برابر عملکرد ضعیف یا فرصت‌طلبی طرف مقابل آسیب‌پذیر است. البته این روش تولید براساس سفارش، در بردارنده منفعت قیمتی است که درآمد هر دو طرف را بالا می‌برد. گروه کوچکی از صنعتگران که قادرند براساس سفارش تاجرانی کار کنند که وضع مالی بهتری در مقایسه با دیگران دارند، با چنین چیزی مواجه بوده‌اند.

البته محقق یاد شده، این را نیز دریافته است که تنها تعداد کمی از صنعتگران، سعی در حفظ چنین روابطی با تاجران دارند. جالب است که اگرچه بیشتر صنعتگران از طبقه جاتاو هستند، تنها گروه کوچکی از آنها که غیر جاتاو بوده‌اند (بیشتر آنان مسلمان یا سیک‌اند، و سابقه تجاری نیز داشته‌اند) توانسته‌اند روابط پایدارتری را با تاجران برقرار سازند. این امر به دلیل نظارت غیررسمی بهتر در بین شبکه تاجران نیست، بلکه عمدتاً به دلیل تضادهای طبقاتی اجتماعی بین گروه‌هاست.

وی بر اساس مصاحبه‌های انجام شده، چنین نتیجه‌گیری می‌کند که اقلیت صنعتکارانی که دارای پیشینه غیرجاتاو بوده‌اند، مشخصاً در چشم تاجران، دارای اعتماد ذاتی بیشتری هستند. از آنجا که اعتماد مهم‌ترین نقش را مناسبات دارد، مسلماً آن اعتماد نیز ریشه در شرایط و سوابق قومی آنها داشته است، و نه در عملکرد بهتر امروز یا گذشته‌شان. وی معتقد است که برای این افراد غیر جاتاو، پیشینه کافی برای جلب اعتماد وجود دارد. البته در نهایت، اعتمادی که از عملکرد به دست می‌آید مهم‌تر از اعتماد ذاتی است لیکن برای تقویت روابط، اعتماد اولیه ضرورت دارد.

این واقعیت که تنها تعداد بسیار اندکی از تاجران جاتاو تا این مرحله از تعامل پیشرفت کرده‌اند، صرفاً به علت ناتوانی جاتاوها نیست بلکه به علت تضادهای طبقاتی است که اولین مرحله لازم در ایجاد روابط را مختل می‌سازد.

### ۳-۴-۲. احساس اعتماد به دیگران

خوشه‌های موفق با توجه به این احساس که اعضای گروه اساساً شایسته‌اند و می‌توان به آنها اعتماد کرد، ایجاد شده‌اند. خوشه‌ها در کشورهای کمتر توسعه‌یافته نیز همانند شبکه‌های خریداران و فروشندگانی هستند که ارتباط متقابل دارند؛ و در عین حال دارای ساختاری مشابه روابط شناخته شده خریدار و فروشنده در کشورهای توسعه‌یافته‌اند. متون مربوط به بازاریابی در

مورد روابط خریدار -فروشنده در اقتصادهای مدرن بر عوامل موفقیت آنها متمرکز شده است. دونی و کانون (۱۹۹۷) نتیجه این دیدگاه بازاریابی را چنین خلاصه کرده‌اند:

اکنون به خوبی مشخص شده است که اعتماد از مبادلات حمایت می‌کند و به شرکا یاری می‌رساند تا به برنامه‌ریزی برای روابط معاملاتی‌شان در آینده بپردازند (Dony and Cannon, 1997, p. 36).

آنها مشخصاً دیدگاه محاسباتی<sup>۱</sup> نسبت به اعتماد را از دیگر نظریاتی که براساس تمایلات شریک تجاری و پیش‌بینی‌پذیر بودن او شکل گرفته‌اند، متمایز ساخته‌اند. روابطی که براساس اعتماد محاسباتی ایجاد می‌شوند، در پایین‌ترین و حساس‌ترین سطح قرار دارند. تجربه بالاترین سطح اعتماد در رابطه مبادلاتی به مفهوم نسبت دادن صفت خیرخواهی به افراد است. و درواقع آنها تمایل دارند که دست‌کم تا حدی، نیت و تمایلات‌شان را درونی سازند. این نوع اعتماد احتمالاً قوی و توانمند است و انعطاف‌پذیری لازم را نیز در برابر تحول شرایط، داراست. مطالعه آنها، پژوهشی است تجربی درباره معاملات مدیران و عرضه‌کنندگان، که در آن نتیجه‌گیری شده است که اگرچه نزد مدیران، انتخاب عرضه‌کننده براساس شاخص‌هایی (قیمت و توان تحویل) به صورت روابط ریاضی بیان شده است، اما مدیر باید به قابل اعتماد بودن عرضه‌کننده نیز معتقد باشد.

مک کورمیک (۱۹۹۹) تصریح می‌کند که خوشه‌ها می‌توانند به عنوان وسیله‌ای برای تخصصی کردن فزاینده فعالیت‌ها - که لازمه تولید مدرن است- نقش مهمی را در توسعه ایفا کنند. براساس تحقیقات موردی وی، امکان وقوع این امر بستگی به ویژگی‌های اجتماعی جوامعی دارد که از خوشه‌ها حمایت می‌کنند؛ و از آن دست‌اند:

شيوه‌های جامعه‌پذیر شدن مردم، فراتر از گروه قومی خودشان؛ پاداش‌های نسبی که به تخصص‌های فنی و علمی داده می‌شود؛ و شیوه‌هایی که جوامع متفاوت

برای رفع احتیاجات اعضای‌شان به کار می‌گیرند، و قواعد مربوط به اعتماد  
(McCormick, 1999, p. 1547).

وی‌لند (۱۹۹۹) نیز بیان مشابهی را برای لزوم اعتماد در خوشه‌های صنعتی اندونزیایی ارائه کرده است. وی مطرح می‌کند که این خوشه‌های روستایی به واسطه وجود شبکه‌های اجتماعی، پایین بودن هزینه‌های مبادله و دسترسی گسترده جمعی، انگیزه پیدا می‌کنند. خوشه‌های موفق آنها هستند که پیش از شکل‌گیری شبکه، ارتباطات اولیه‌ای داشته‌اند.

صنایع روستایی، اگر مورد حمایت سنت‌های محلی اعتماد و وابستگی متقابل تاجران و صنعتگران قرار گیرند، می‌توانند حتی در روستای کوچک و دورافتاده نیز شکل گیرند و توسعه یابند (Weijland, 1999, p. 1517).

گروه‌هایی که در آنها اعتماد وجود ندارد، با محدودیت در کسب منافع روبه‌رو هستند. فقدان اعتماد، گروه‌های خرد یا «معیشتی»<sup>۱</sup> را - که آلتنبرگ و نیز مایر به همراه استامر (۱۹۹۹) به بررسی آنها پرداخته‌اند- در تنگنا قرار داده است. ویژگی عمومی این گروه‌ها، عبارت است از تولید کالاهای مصرفی دارای کیفیت نازل برای بازارهای محلی، کمبود تخصص در درون واحدها، و همکاری نه چندان زیاد. روابط بالادستی و پایین‌دستی بین واحدها، که فعالیت آنها را به صورت فعالیت‌های مکمل یکدیگر در می‌آورد و منجر به تخصصی شدن فعالیت‌ها می‌گردد، مستلزم سرمایه‌گذاری در مهارت‌ها و / یا سرمایه‌گذاری سنگین اولیه در ذخایر ثابت سرمایه است، که این نیز به دلیل فقدان اعتماد در این گروه‌ها، صورت نمی‌پذیرد. جدای از هر گونه تلاش در جهت تخصصی شدن، این کمبود اعتماد نیز خود به عدم تمایل به همکاری، دامن می‌زند. شواهد جمع‌آوری شده از ترتیبات خرید بنگاه‌ها که محدود به معاملات خرد و معاملات فردی برای تهیه عوامل است، نشان از آن دارد که اگر خریده‌ها به صورت جمعی انجام شوند، حتی چه بسا قیمت‌ها



نیز کاهش می‌یابند. آنان معتقدند که عدم همکاری در این گروه‌ها، نشان‌دهنده ساختارهای اجتماعی ضعیف است (Altenburg and Mayer-Stamer, 1999, p. 1695).

گروه‌های موفق ابزاری را ایجاد می‌کنند که اعضا از آن طریق بتوانند اطلاعاتی را در مورد ویژگی‌های شرکای تجاری‌شان به دست آورند. این فرایند در تحقیقات موردی انجام شده به وسیله همفری و اشمیتز (۱۹۹۸) ذکر شده است. به عنوان مثال، منهوف<sup>۱</sup> (۱۹۹۲) به بررسی تاجران چینی در سنگاپور پرداخت. با توجه به ابعاد متنوع مناسبات، بی‌فایده بودن معاملات مبتنی بر قرارداد و فقدان اطمینان معلوم می‌کند که تا چه حدی می‌توان به شرکای تجاری اعتماد کرد. ابتدا روابط تجاری در مقیاس محدود با عمده‌فروشان آغاز می‌شود که ریسک‌پذیری چندانی ندارند؛ اما زمانی که موقعیت‌های مناسبی به وجود آید، خواهان ریسک بیشتری خواهند بود.

شیوه دیگر برای تبیین این گونه افزایش‌های تدریجی در میزان ریسک، مراجعه به شایستگی‌های شرکای مبادلاتی و یا به عنوان بخشی از موضوع- نگاه به نظام سازگار انگیزشی است (ن.ک. Rauch and Watson, 1999). البته هرچه اندازه بالقوه مبادله افزایش یابد، مناسبات نیز باارزش‌تر می‌شود و در روابط پرمفعت، خطر خاتمه رابطه نیز کمتر خواهد بود. با آنکه شک و تردیدی در این امر وجود ندارد، اما طرف‌های مبادله مشخصاً می‌کوشند بدانند که با چگونه افرادی به مبادله می‌پردازند. به خصوص، نویسندگان خاطر نشان می‌سازند که خطر خاتمه روابط گرچه تا حدودی موضوع را نظم و نسق می‌دهد، اما کافی نیست؛ و این همان نکته‌ای است که «رویکرد انگیزشی» به آن اشاره می‌کند:

تا زمانی که راهبرد تجاری مشتری مشخص نشده باشد، خطر از دست رفتن مبادله‌های آینده را نمی‌توان به مثابه مانعی برای فرصت‌طلبی در نظر گرفت (Humphrey and Schmitz, 1998, p. 40).

این شیوه ایجاد اعتماد، از طریق تعامل مکرر در طول زمان، در متون و پژوهش‌های بازاریابی بسیار مورد توجه قرار گرفته است. برخلاف دیدگاه محاسباتی که تکرار را به عنوان ابزاری برای حفظ هماهنگی در نظر می‌گیرد، در اینجا تعامل مکرر در واقع شرکای تجاری را قادر می‌سازد تا اطلاعات بیشتری از طرف مقابل به دست آورند و از این طریق رفتار اجتماعی آنها را در حوادث آتی پیش‌بینی کنند. به نظر دونی و کانون<sup>۱</sup> (۱۹۹۷)، تاجران سعی در توجه به نیت‌های خیرخواهانه شرکای‌شان دارند و در واقع به اهداف و انگیزه آنها توجه می‌کنند. در اینجا نیز نوع دیگری از فرد مطرح می‌گردد. با این حال، تنها شیوه برای درک انواع انسان‌ها همانا تجربه کاری است و از این‌رو خطر کردن نیز اجتناب‌ناپذیر می‌نماید.

### ۳-۴-۳. نتایج دیدگاه نئوکلاسیک

در دیدگاه نئوکلاسیکی، شبکه به مثابه گروهی در نظر گرفته می‌شود که براساس روش‌های سازگارکننده انگیزه‌ها در تعاملات تکراری شکل می‌گیرد. این موضوع نشان می‌دهد که عوامل و لازم برای گروه‌های موفق، وجود تعامل ارزشمند و همچنین عاملانی است که ارزش کافی برای آینده داشته باشند، به گونه‌ای که خطر خاتمه این تعامل معنادار باشد. برطبق دیدگاه نئوکلاسیک، اعتماد باید بر تعدادی از موانع توسعه شبکه همچون شکل‌گیری اولیه، احتمال اختلال و مسئله کالای عمومی مرتبه دوم- غلبه کند. چیزی که عملاً نشان از گروه موفق دارد، این است که اعضای آن یا از یک قوم‌اند و یا از محیطی با پیوندهای اجتماعی قومی برخاسته‌اند. همچنین، اعضای گروه‌ها زمان کافی برای توسعه روابط و کسب اطلاعات درمورد دیگران را دارند.

1. Doney and Cannon

بنابراین، اگرچه می‌توان موانع توسعه شبکه‌ها را برطرف کرد، اما مطالعات موردی نشان می‌دهند که ظرفیت و توانایی آنها برای فعالیت، بستگی به عوامل محیط اجتماعی و فرهنگی اعضا دارد؛ گو اینکه شبکه‌های فعال نیز عناصری دارند که با نظریه نئوکلاسیک سازگار است. شبکه‌ها ظاهراً تنها زمانی کار می‌کنند که این حس وجود داشته باشد که می‌توان به دیگران اعتماد کرد. این احساس ممکن است ناشی از اشتراکات قومی باشد، یا به این دلیل باشد که افراد معتقدند دیگران قابل اعتمادند، و یا اینکه افراد وقت کافی دارند تا قابل اعتماد بودن دیگران را دریابند. مطالعات نشان می‌دهند که در عمل برای غلبه بر معضل تشکیل اولیه گروه (معضلی که در نظریه نئوکلاسیک وجود دارد) و این واقعیت که افراد اغلب در شرایط متغیری قرار می‌گیرند - که تعامل به اندازه‌ای که سازگاری رفتارهای همکارانه را تضمین کند تکرار نمی‌شود- لازم است نوعی اعتماد پیشاپیش وجود داشته باشد. از این رو نظریه نئوکلاسیک -یا همان دیدگاه محاسباتی اعتماد- کامل نیست، زیرا به نظر می‌رسد که برای ایجاد اعتماد، لازم است اصولاً اعتماد اولیه‌ای از پیش موجود باشد.<sup>(۴۲)</sup>

همان‌گونه که اشاره شد، برخی از تحقیقات نشان دادند که پیوندهای محلی یا قومی می‌توانند مبنایی برای ایجاد اعتماد به شمار آیند. اما اکنون نشان خواهیم داد که در حرکت به سوی تولید مدرن، موانعی برای مؤثر بودن ارتباطات قومی و پیوندهای اجتماعی وجود دارد.

### ۳-۵. قومیت مشترک و پیوندهای اجتماعی، مبادله را محدود می‌سازند

در این مورد که نظام تولید مدرن بتواند از درون تعاملات محلی شکل گیرد، تردیدهایی جدی وجود دارد. به همین ترتیب، بارت (۱۹۹۷) مطرح می‌کند که با گسترش مبادلات به بازارهای بزرگ‌تر، نوع آسیب‌های تاجران فرصت‌طلب نیز بیشتر می‌شود. به علاوه، این خطرها با قومیت و پیوندهای اجتماعی تضعیف نمی‌گردند، زیرا مبادله‌گران با گسترش مبادله، می‌بایست افراد خارج از شبکه اجتماعی شناخته‌شده را نیز وارد حیطه مبادله کنند. هرچه اعتماد بیشتری بین مردم

وجود داشته باشد، آمادگی پذیرش خطر نیز در میان آنان بیشتر می‌شود. اینکه خطرها با سازوکارها یا مکانیسم‌های اعتباری غیررسمی همچون سازوکارهایی که براساس قومیت شکل گرفته‌اند، تعدیل می‌شوند، هنوز به طور جدی پذیرفته نشده است:

با توسعه شبکه مبادلات به خارج از حیطه خانواده و دوستان و همسایگان، کیفیت و کمیت اطلاعات در مورد طرف‌های تجاری، احتمال تعامل مکرر با آنها، نظارت مؤثر قانون و اعمال جدی سازوکارهای اجرای قرارداد، همگی کاهش می‌یابند (Barrett, 1997, p. 561).

از دیدگاه وی، این شیوه در واقع راهی است برای درک یافته‌های تجربی مبنی بر اینکه سرمایه اجتماعی نقش تعیین‌کننده‌ای در فرایند توسعه - که مستلزم گسترش مبادلات است - دارد. (۴۳)

در فقدان این سازوکارهای کنترلی غیررسمی و نیز فقدان تکرار، به اعتماد بین افراد - یا چیزی که من آن را اعتقاد به قابلیت اعتماد دیگران می‌نامم - نیاز است: (۴۴)

اعتماد می‌تواند مشکلات اطلاعات بی‌ارزش، اجرا و نظارت و احتمال کمتر تعامل مکرر با مشتریان یا عرضه‌کنندگان را مرتفع سازد (Barret, 1997, p. 562).

آن دسته از شبکه‌های صنعتی که افراد آنها دارای اشتراک قومیت هستند، کارایی بیشتری دارند؛ و این نه بدان دلیل است که این شبکه‌ها دارای مزیت نظارت و مجازات هستند، بلکه دلیل این امر آن است که در این شبکه‌ها افراد طرف‌های مبادله‌شان را قابل اعتماد برمی‌شمارند. البته احتمالاً این گونه شبکه‌ها در حدی نیستند که آنها را به لحاظ زمان و مکان بتوان بازارهای توسعه‌یابنده نامید (Barret. 1997, p. 554).

گامبتا نیز براساس دلایل مشابهی، بر نیاز به اشخاص قابل اعتماد تأکید کرده است (Gambetta, 1988, p. 219). از نظر او نیز تولید مدرن در مقایسه با تولید سنتی - که به میزان زیادی بین خانواده یا خویشان وجود دارد - مجموعه عملکردهای مورد نیاز و مجاز را افزایش می‌دهد و به درجات بالاتری از اعتماد نیاز دارد. (۴۵)

در مقابل دیدگاه موقعیت‌گرا، و همچنین به علت آشفتگی در دیدگاه توسعه، پلاتو (۱۹۹۴، صص. ۳-۵۵۲) نظریه مشابهی را مطرح می‌کند. وی می‌گوید که اعتماد مبتنی بر سازوکار اعتبار - که این اعتبار خود براساس رعایت تعهدات شکل گرفته است - فقط در جوامع کوچک می‌تواند کاربرد داشته باشد. چنین اعتمادی وسعت بازار را محدود می‌سازد و به شکل‌گیری بازارهای گسسته منجر می‌شود، چرا که نیازهای اطلاعاتی برای این اعتماد - که در واقع اعتمادی مبتنی بر موقعیت است - در بازارهای بزرگ، نوعی مانع تلقی می‌گردد. فرصت‌های جدید تجاری باعث ایجاد خطر فزون‌تر، جابه‌جایی بیشتر در جمعیت، رشد جمعیت، انتخاب انواع متفاوت تولید و ادغام گروه‌های کوچک‌تر تجاری در گروه‌های بزرگ‌تر می‌گردد. تمام این موارد، اعتماد مبتنی بر موقعیت را که از تعامل اجتماعی مکرر پدید می‌آید تضعیف می‌کنند. پلاتو، راه‌حلی را برای این مشکل مطرح کرده، که چنین است:

ایجاد اصول اخلاقی کلی که در آن، معیارها یا قواعد رفتاری شسته‌رفته‌ای وجود دارد که ورای طیف محدود آشنایان شخصی، در طیف وسیعی از روابط اجتماعی به طور مساوی اعمال‌شده باشد (Platteau, 1994b, p. 802).

پلاتو (۲۰۰۰، ص. ۳۳۱) بیان می‌کند که کشور اتحاد جماهیر شوروی نمونه‌ای است که در آنجا شبکه‌های نسبتاً خوب از روابط شخصی، قادر به حمایت از پیوندهای اقتصادی گسترده نیست. این شبکه‌های غیررسمی تداوم می‌یابند، اما در عمل برای متزلزل کردن عملکرد مناسب بازارها به کار می‌روند و منجر به بی‌عدالتی و رشد فعالیت‌های مجرمانه می‌گردند. هیچ‌کدام از آن شبکه‌ها برای رشد تولید مدرن و سالم، سودمند نیستند و به اصول عمومی اخلاقی نیز پایبندی ندارند.

اصول اخلاقی همگانی و کلی می‌توانند کلاهبرداری و یا هزینه‌هایی شخصی همکاری را، بسته به ماهیت این اصول، کاهش دهند و از اعتماد درونی حمایت کنند. بارت (۱۹۹۷)، همچنین در نظریه مشابهی استدلال کرده است که وجود نظام‌های اعتقادی، که برای محدود کردن فرصت‌طلبی و سوء استفاده از اعتماد، بسیار حیاتی است.

اسلایمن (۱۹۹۷، ص. ۴۲) نیز بر عوامل مخرب تولید مدرن تأکید کرده است. به گفته وی، پیچیدگی تولید در جوامع مدرن مستلزم این امر است که افراد نقش‌های متعددی را متقبل شوند؛ و خود وی این فرایند را «تقسیم نقش»<sup>۱</sup> نامید. تقسیم نقش، ریسک تعاملات مدرن را افزایش می‌دهد، زیرا افراد براساس موقعیت‌شان در سلسله‌مراتب اجتماعی مشخص نمی‌شوند. به نظر اسلایمن، ظهور جوامع مدرن، موقعیتی را که در آن انگیزه‌های اخلاقی در میان گروه جریان می‌یابد و می‌توان انتظار داشت که افراد نقش گروهی‌شان را کاملاً ایفا کنند، با حالتی جایگزین می‌شود که در آن انگیزه‌های مذکور در درون افراد قرار می‌گیرند. در حالت اخیر، قراردادهای یا توافقیها بین خود افراد صورت می‌گیرد، و هویت گروهی یا موفقیت گروهی تضمین‌کننده رفتارها نخواهد بود. بنابراین از نظر وی، قابلیت اعتماد همزمان با مفهوم شخص یا فرد عامل پدیدار می‌شود و این اعتماد تنها زمانی محقق می‌گردد که وظایف و نقش‌ها تمایز یافته باشند. - که البته در نتیجه این امر، تضاد و تناقض بین نقش‌ها و وظایف نیز افزایش می‌یابد.<sup>(۴۶)</sup> از این‌رو اسلایمن بیان می‌کند که جوامع مدرن با گسترش تقسیم کار، نیازمند اعتماد به دیگر افراد هستند، زیرا از بین رفتن نقش‌های سنتی بدین معناست که نمی‌توان رفتار فردی را در موقعیتی دیگر به‌طور کامل پیش‌بینی کرد.

در مورد فرایند توسعه، مک کورمیک نیز دیدگاهی را بدین صورت مطرح کرده است:

صنعتی شدن، بخشی از فرایند گسترده‌تر توسعه است که به طور کلی مستلزم پیچیدگی فزاینده تولید است؛ و به نوبه خود برای آنکه فعالیت‌ها به صورت مطمئن و باثبات انجام گیرند، مستلزم اعتماد بیشتر به دیگران است ( Mc Cormick, 1999, p. 1532).

. به همین ترتیب، کلارک و شورت (۱۹۹۳) و اشتومکا (۱۹۹۹)<sup>۲</sup> طرح می‌کنند که شکل

1. Role Segmentation

2. Clarke and Short. Sztompka

افراطی‌ای که تقسیم نیروی کار با مدرن شدن و تمایز شدید نقش‌ها به خود می‌گیرد، رفتار افراد را مبهم‌تر می‌سازد.

در جوامع پیش از مدرن، روشن بودن تعاملات - که مبتنی بر خویشاوندی، اعتقادات مشترک مذهبی یا انبوه بودن تعاملات اجتماعی است - موجب حفظ نظم و نسق اجتماعی می‌شد. در جوامع مدرن که چنین ثباتی وجود ندارد و تعامل با افراد ناآشنا ضروری است، باید به صداقت رفتار افراد ایمان داشت. از این رو، اسلامین نوعی تمایز بین تعاملی که براساس مبادله مستقیم و فوری و متعادل است، و تعامل تعمیم‌یافته که در آن انتظاری برای پاسخ متقابل فوری وجود ندارد، قائل شد. مطالعات قدیمی‌تری نیز در مورد جوامع روستایی وجود دارد که ضرورت معامله متقابل فوری و امکان فرصت‌طلبی را مطرح می‌سازند و بر آن‌اند که اینها مانع مبادله با خارج از گروه خویشاوندان می‌شوند.

اگر من از آشنایی چیزی بخرم یا به وی چیزی بفروشم، هرگز نگران پول یا کسب منفعت نیستم. همین امر در مورد معامله با دوستان نیز رخ می‌دهد. اما اگر من با فرد غریبه‌ای سروکار داشته باشم. قاعده‌ای جز نهایت استفاده از وی وجود ندارد (Da Matta, 1985, p. 40).<sup>(۴۷)</sup>

در مورد این موضوع که اعتماد چگونه ظهور می‌یابد، اسلامین نیز به مانند بسیاری دیگر، آن را نوعی ارثیه ذاتی می‌داند.<sup>(۴۸)</sup> برخی از کشورها شعاع‌های کوچک‌تر اعتماد خانواده‌محور را در خود دارند (مانند مطالعه بانفیلد در مورد جامعه روستایی مونته‌نگرو)، در حالی که برخی دیگر از کشورها دارای شعاع‌های اعتماد وسیع‌تری هستند.

### ۳-۶. دیدگاهی جامعه‌شناختی

برطبق نظریه نئوکلاسیک، شبکه‌ها «خودتنظیم»‌اند، زیرا در این نظریه، شبکه‌ها به لحاظ انگیزشی سازگار تعریف می‌شوند، به گونه‌ای که حتی اگر افراد کاملاً فرصت‌طلب هم باشند، باز شبکه می‌تواند در چارچوبی همکاریانه به فعالیت بپردازد. اما همان‌طور که گرانووتر (۱۹۹۳)

پرسیده است: عملکرد این گونه گروه‌های تجاری تا چه حدی به چارچوب‌های اخلاقی جامعه موجود بستگی دارد؟ در جامعه‌ای که می‌توان انتظار رفتارهای آمیخته با اعتماد را داشت، استانداردهای هنجاری می‌توانند پذیرفته شوند و فرصت‌طلبی نیز مسلم و قطعی است. همان‌گونه که در عمل دیده شده است، به نظر می‌رسد که در این میان، وجود سرمایه اجتماعی لازم باشد. اما این سرمایه از کجا آمده است؟

با نگاه جامعه‌شناختی به اعتماد، می‌توان گفت که تمام افراد به طور کامل فرصت‌طلب نیستند. نظریه گرانووتر بر نقش روابط عینی و عملی شخص در حل مشکلات مهم روابط شغلی تأکید می‌کند. در مثال‌های روابط پیمانکار یا پیمانکاران جزء وی بر اهمیت ثبات زمان تأکید می‌ورزد. به عبارت دیگر، این تعبیر از اعتماد از نظر مفهومی مشابه تعبیر اقتصاددان‌ها از «اعتماد موقعیتی» است، زیرا مستلزم معامله مکرر با افرادی است که از طریق روابط تجاری در گذشته، شناخته شده‌اند. اما تفاوتی نیز وجود دارد. در نظریه‌ای که پیش‌تر بیان شد، خود تکرار تعاملات اهمیتی ندارد و آنچه که دارای اهمیت است همانا پیدایش گونه‌ای از افراد است که حاصل تکرار تعاملات‌اند. ثبات به این دلیل که موجب سازگاری انگیزه‌ها می‌شود ارزشمند نیست بلکه به این دلیل ارزش دارد که تمایل افراد،

به لذت بردن از تعاملات اجتماعی است که در طول فعالیت روزانه وجود دارند. چنین لذتی، از فرایندهای منقطع بازار که هر روزه موجب تعامل با شرکای کاری کاملاً جدید و غریبه می‌شود، دچار آسیب فراوان شده است (Granovetter, 1985, p. 68).

پیدایش رابطه‌ای پایدار و جاافتاده که باعث می‌شود افراد از تعامل صرف لذت ببرند، دلایلی فراتر از کسب منافع خالص پولی حاصل از تعاملات دارد. چنین لذتی بین افراد حتی زمانی که منافع نقدی نحوه دیگری از فعالیت را اقتضا می‌کند. باعث اعتماد شرکا می‌گردد.<sup>(۴۹)</sup> گرانووتر (۱۹۹۳)، خاستگاه ویژگی‌های مربوط به لذت ذاتی را تعامل می‌داند. اما اهمیتی ندارد که آیا خاستگاه لذت تعامل است و یا آنکه نشأت گرفته از قانون کلی رفتاری یا نوع شخصیتی که فرد



را از کلاهبرداری بازمی‌دارد. تفاوت مهم این دیدگاه با دیدگاه نئوکلاسیک، این است که در اینجا قابلیت اعتماد از ترجیحات خود فرد استخراج می‌گردد و نه از موقعیت او.

این تأکید بر شخصیت شریک تجاری برای موفقیت مناسبات کاری، در متون مدیریت موضوعی تکراری به‌شمار می‌آید. ماکولی (۱۹۶۳) در مطالعه‌ای اولیه بیان کرد، تعداد قراردادهایی که پیشامدهای احتمالی در آنها به خوبی و به شکل مکتوب گنجانده می‌شوند، بس اندک است. فعالیت‌های اقتصادی با این احساس همراه‌اند که روابط شخصی کمک می‌کنند تا مشکلات احتمالی حل شوند. نتیجه مشابهی در تحقیق بیل و داگدال (۱۹۷۵) در مورد بنگاه‌های مهندسی بریتانیا دیده می‌شود و تومکینز (۲۰۰۱) آن را به عنوان نتیجه ضروری دیدگاه محاسباتی به جریان اطلاعات برمی‌شمارد. تومکینز بیان می‌کند که وینسنت - جونز (۱۹۸۵) نتایج مشابهی را به‌دست آورده‌اند:

... در حالی که در شرایط خاص، نهادهای قانونی قرارداد بدون شک نقش مهمی دارند، واضح است که در اکثر معاملات، موانع فراقردادی رایج، اهمیت بیشتری پیدا می‌کنند (Tomkinz, 2001, p. 177).

همفری و اشمیتز (۱۹۹۸) نیز مطرح کردند که اگرچه وقتی روابط قطع می‌گردد، چه بسا معاملات رسمی تا حدی خسارت به بار آورند و در نتیجه میزان تعاملات محدود شود، اما با این حال بنگاه‌ها باید حساسیت‌شان را به سوءنیت‌ها حفظ کنند؛ و تنها زمانی که باور دارند طرف مبادله آنها فردی قابل اعتماد است، می‌توانند تا حدودی اطمینان خاطر داشته باشند.<sup>(۵۰)</sup>

افراد می‌توانند این قراردادهای تنظیم‌کننده روابط را نوعی قابلیت اعتماد موقعیت‌گرا تلقی کنند، اما این تفسیر هم نمی‌تواند برای بیان ضرورت وجود قابلیت اعتماد به عنوان زیربنای لازم در روابط، توجیهی پذیرفتنی به‌شمار آید:

اگر پیدایش چنین ترتیباتی مشخصاً منعکس‌کننده حجم شبکه‌های اجتماعی و قابلیت بنگاه‌ها به منظور نظارت بر رفتار همدیگر باشد، دیگر نیازی نیست که برای توضیح آنها به فرهنگ استناد شود. اما فراوانی شبکه‌های تجاری نیز مستلزم

پیوند بین عواملی است که تماس قبلی آنها بسیار کم بوده است. شدت چنین روابطی که به این ترتیب شکل می‌گیرند، بستگی به میزان سرمایه اجتماعی در بازار یا جامعه‌ای مشخص دارد. چنین سرمایه اجتماعی نه تنها موجب پایداری ساختارها می‌گردد، بلکه دسترسی به درک علائم و هنجارهای فرهنگی را که باعث ایجاد اعتماد می‌شوند، تسهیل می‌کند (Granovetter 1993, p. 39).

او مجدداً بر تفسیری فرهنگی از اعتماد تأکید می‌کند:

بدون افزودن عامل فرهنگی به دیدگاه‌های ساختاری حاکم، درک کیفیت اعتماد در بسیاری از مجموعه‌ها و همچنین توانایی کارآفرینان در ایجاد شبکه‌هایی خارج از حوزه‌های متفاوت دنیای اجتماعی آنها، کاری است دشوار (Granovetter, 1993, p. 39).

از این رو گرانووتر مکرراً بر این نظریه که ایجاد چنین شبکه‌های تجاری بستگی به رفتار اعتماد‌آمیز دارد، تصریح می‌کند. اگر چه دیدگاه‌های موقعیت‌گرای مبتنی بر سازگاری انگیزه‌ها عملاً نیروهای عمده و مهمی را مشخص می‌سازند، اما این دیدگاه‌ها تبیین نمی‌کنند که اعتماد چگونه می‌تواند موجب تشکیل شبکه‌ها شود.<sup>(۵۱)</sup>

اشتومکا (۱۹۹۹ - صفحه ۱۳) چیزی را مطرح می‌کند که من آن را حل جامعه‌شناختی مشکل عنوان می‌کنم. به گفته وی، مشکل وقتی حل می‌شود که تعداد زیادی افراد قابل اعتماد وجود داشته باشند. البته نیاز به چنین افرادی اجتناب‌ناپذیر است؛ لیکن به‌منظور پرهیز از ارائه نظریه‌ای تکراری، باید مشخص ساخت که آنها از کجا می‌آیند.

### ۳-۷. خلاصه

تحقیقات موردی نشان می‌دهند که اعتماد نقش مهمی در پیدایش تولید مدرن دارد. بازدهی بالا مستلزم تخصصی‌سازی امور است، و اشاره به این امر دارد که رفتارهای فرصت‌طلبانه شرکا بسیار آسیبناک‌اند. اما آسیب‌پذیری بدون اعتماد، تحمل‌شدنی نیست. این نقش محوری اعتماد در تولید مدرن را نمی‌توان با مواردی چون اعمال قانون یا اعتبار و شهرت و حتی ضمانت‌های اجرایی

غیررسمی جایگزین کرد. اینها به موضوع کمک می کنند، اما برای عملکرد مناسب به شکلی از اعتماد نیاز است و هیچ گونه جایگزینی هم برای آن وجود ندارد.

به نظر می رسد در جوامع خویشاوندی که دارای قومیت مشترک یا دیگر پیوندهای اجتماعی مشترک اند، اعتماد تا حدودی یافت می شود؛ اما تردید وجود دارد که آیا این اعتماد می تواند کارایی لازم را برای تعاملات اقتصاد در تولید مدرن داشته باشد یا نه.

تولید مدرن مستلزم خطر کردن در برقراری ارتباط با شرکای تجاری ناآشناست. این خطر زمانی تقبل می شود که به طور کلی افراد به قابل اعتماد بودن دیگران اعتقاد داشته باشند. جامعه ای که این گونه افراد را فراوان در خود دارد، دارای سرمایه اجتماعی بالایی است.

چندان روشن نیست که اعتماد از کجا نشأت می گیرد. تاریخ و پیشینه های مشترک بررسی شده است، اما در تجزیه و تحلیل های اقتصادی، معمولاً آنها را برونزا در نظر می گیرند. حتی توجه به آن به عنوان نوعی «موهبت» اعطایی نیز نشان می دهد که خاستگاه آن منبعی خارجی است. پلاتو (۱۹۹۴) در بیان اصول اخلاقی عمومی، که من در اینجا به عنوان قابلیت اعتماد در نظر گرفته ام، چنین می گوید:

ظهور غرب در عصر جدید، حاصل ارتباط جدی دو پدیده بوده است: از یک طرف رهایی از پیوندهای قدیمی افراد اجتماع و اتحاد سیاسی با دولت-ملت های جدید، و از طرف دیگر شکل گیری اصول اخلاقی عمومی که در آن هم قوانین انتزاعی و هم قواعد رفتاری به یکسان حضور دارد و در محدوده گسترده ای از روابط اجتماعی ورای طیف محدود آشنایی های شخصی، اجرایی است (Platteau, 1994 b, p. 802).

این نظریه که عاملی اجتماعی همچون این اصول اخلاقی عمومی موجب تسهیل پیشرفت های اقتصادی می شود، بسیار کلی است. با این حال، تجزیه و تحلیل های گذشته آشکارا مشخص نساخته اند که عوامل اقتصادی چگونه بر این عوامل اجتماعی تأثیر می گذارند.<sup>(۵۲)</sup>

تمرکز بر فرایندهای مستمر تولیدی و فعالیت های صنعتی در این فصل نشان دهنده این

نیست که موارد مذکور برای بسط‌های نظری بعدی پیشنهاد شده‌اند. این موارد نمونه‌هایی از همکاری‌اند که باعث عملکرد کارآمدِ فعالیت‌های کارآفرینی می‌شوند.<sup>(۵۳)</sup> چنین همکاری‌هایی در هر جا رخ می‌نمایند، گو اینکه در اقتصادهای توسعه‌یافته ممکن است با ساختارهای قانونی و رسمی دیگر پوشانده شده باشند. این همکاری‌ها در عین حال با سازوکارهای اجرایی غیررسمی که بر اعتبار و قراردادهای ضمنی مبتنی‌اند، حمایت می‌شوند. با این حال، افزایش جدی کنترل‌های بیرونی مستلزم وجود شبکه‌ای فعال است و چنین ویژگی‌ای نمی‌تواند از قبل در خود شبکه تعبیه شده باشد. همچنین رشد شبکه، بستگی به ریسک‌پذیری اولیه دارد؛ اما تنها زمانی افراد ریسک را می‌پذیرند که تصویری کلی از احتمال موفقیت وجود داشته باشد. رشد پایدار و گستردگی روابط اجتماعی باثبات که برای فرایند توسعه ضرورت دارد، مستلزم ارتباط با افراد جدید و ریسک کردن در برقراری ارتباط با افراد ناشناخته است. چنین چیزی تنها زمانی امکان‌پذیر است که انتظار افراد این باشد که ریسک‌ها ناشی از همکاری‌اند و نه ناشی از فرصت‌طلبی.

در مطالعات گذشته، با این اعتماد به مثابه موضوعی پراهمیت اما برون‌زا برخورد می‌شد. مطالعه در مورد متون مربوط به این موضوع نیز این نتیجه را در پی داشت که اعتماد ذاتی، هم برای تولید مدرن ضرورت دارد و هم برای ایجاد شبکه‌هایی که باعث پیدایش تولید مدرن می‌شوند. با این حال، به نظر می‌رسد که این نگاه به نوعی توضیح واضح‌تر، و یا چیزی که گرانووتر آن را موضعی فرااجتماعی نامیده است، می‌انجامد.

از آنجا که، همان‌گونه که مطرح شد، تولید به میزان زیادی بستگی به احساس قابل اعتماد بودن ذاتی افراد دارد، توضیح در مورد ریشه پیدایش این افراد قابل اعتماد نیز لازم است. بسط روش‌شناسانه انجام این کار، هدف فصل آینده است. هدف نهایی، بازگشت به مقوله توسعه است؛ یعنی بازگشت به درک این موضوع که چرا برخی افراد قابل اعتمادند و در برخی مناطق موجب تحقق تولید مدرن می‌شوند، در حالی که در نواحی دیگر که فاقد این افراد هستند، تولید مدرن با شکست مواجه می‌گردد. این نکته‌ای است که در فصل ۵ و ۶ به آن پرداخته می‌شود.

## فصل چهارم. بررسی ویژگی‌ها

نتایج به دست آمده در پایان فصل گذشته، که وجود افراد قابل اعتماد را برای تولید مدرن ضروری می‌داند، این پرسش را مطرح می‌سازد که چگونه تعداد این افراد در جامعه زیاد می‌شود. بدون آنکه خود را در این توضیح متوقف سازیم که موفقیت در توسعه به وجود افراد قابل اعتماد مربوط می‌شود و شکست در آن به فقدان این گونه افراد، آنچه نیاز است در واقع روشی است که چگونگی تولید چنین افرادی را توضیح دهد.

اقتصاددان‌ها معمولاً با این فرض شروع می‌کنند که افراد در بند نفع شخصی خود هستند. ناتوانی این فرض در توضیح چگونگی گردش کار واقعی بنگاه‌هاست، که انگیزه اصلاح آن را به وجود می‌آورد، و نه فقدان واقعیت‌گرایی. ممکن است این‌گونه به نظر آید که الگوی ما از جامعه‌شناسی ریشه گرفته است، چرا که در آنجا تمرکز اصلی بر افراد است و اینکه چطور از محیط اطرافشان تأثیر می‌پذیرند. اما الگویی که به شکلی بس سراسر است به طبیعت افراد پردازد و برگرفته از جامعه‌شناسی نیز باشد، وجود ندارد. این ضعف نیست، و صرفاً اختلافی در نگرش و نگاه را نشان می‌دهد.

هدف آنها این است که نوعی واقعیت‌گرایی را به وجود آورند و چگونگی ساختار به وجود آمده را نیز در نظر گیرند. از آنجا که واقعیت‌گرایی مهم است، در الگوی ما نیز به آن توجه می‌شود. متعاقباً همچنین دیدگاه‌های بعدی اقتصاددان‌ها نیز مورد توجه قرار خواهد گرفت. پس از

این رو، چنین نیست که تمرکز ما فردگرایانه باشد؛ لیکن ضروری است که در اینجا، جنبه‌های اجتماعی نیز که تعاملات افراد را تحت تأثیر قرار می‌دهند، و در عین حال هم پذیرفتنی و توجیه‌شدنی است و هم مشخصاً زیربنای خصوصیات فردی به‌شمار می‌آید، در نظر گرفته می‌شود. ساده‌گرایی نیز در این میان ضروری است، زیرا افراد مورد بررسی از این پس به منظور توضیح پدیده‌های اجتماعی، در چارچوبی وسیع‌تر که تعاملات چندجانبه افراد را هم در بر می‌گیرد، قرار خواهند گرفت. همان‌طور که در فصل ۲ بررسی شد، بیشترین واقع‌گرایی وقتی است که امکان ورود ناهمگونی‌های شدید را - که در دنیای واقعی وجود دارد - به وجود آورد. اما این الگو بسیار نامنسجم‌تر از آن است که در این مرحله بتواند کمکی کند. الگوهای تکامل تدریجی که قبلاً در زیست‌شناسی به کار گرفته شده‌اند، آن قدری ساده هستند که بتوان به کمک آنها ابزارهای تحلیلی لازم را تولید کرد.

#### ۴-۱. الگوهای تکامل تدریجی

الگوهای تکاملی که برای پاسخ به مشکلات اقتصاد به کار گرفته شده‌اند، ارتباط بسیار نزدیکی با الگوهای تکامل تدریجی استفاده شده در زیست‌شناسی دارند. دو عامل بنیادین در این الگوها، عبارت‌اند از «جهش»<sup>۱</sup> و «گزینش»<sup>۲</sup>. سازوکار جهش، یا موجب بی‌نظمی می‌شود و یا مقدمه تغییر را برای تولید گونه‌های دیگر در جمعیت ایجاد می‌کند. هنگامی که جهش رخ می‌دهد، اختلاف در پایداری سازوکار تکامل به قدرت تکامل در برقراری تعادل بستگی دارد.<sup>(۵۴)</sup> به عبارت ساده، تعادل خاص در فرایند تکامل تدریجی، شامل جمعیتی با ترکیب کامل از افراد قابل اعتماد، تعادل پایداری خواهد بود، به شرطی که نشان‌دهنده نمونه کوچکی از افراد غیرقابل اعتمادی

---

1. Mutation

2. Selection

باشد که به سمت خروج از رده (جمعیت موجود) پیش می‌روند. اگر در مقابل، تعداد این افراد در جهت افزایش پیش رود، نوعی بی‌ثباتی به وجود می‌آید.

وقتی صحبت از چنین الگوهایی می‌شود، دشوار بتوان از به کار بردن عبارتهایی چون از رده خارج شدن پرهیز کرد. حتی اگر چنین عباراتی اشاره‌ی ضمنی و تلویحی زیست‌شناسانه داشته باشند، در بررسی ویژگی‌های فرهنگی یا اجتماعی، شباهت‌های زیست‌شناسانه اجتناب‌ناپذیر به نظر می‌رسد، مگر آنکه کسی فرض کند که اصولاً ویژگی‌های فرهنگی از طریق انتقال ژنتیکی شکل می‌گیرند و گسترش می‌یابند.

متقابلاً، سازوکار طبیعی‌تر انتقال برای تنوع فرهنگی، تقلید یا آموزش خواهد بود. تا این اواخر نیز اکثر تفسیرها در مورد تکامل این سازوکارها به سمت فرایندهای انتقالی - که مشابه نوع زیست‌شناسانه آن هستند - تغییر مسیر داده‌اند. برای مثال، ممکن است این تصور به وجود آید که روش انتقال صفت‌ها در گونه‌هایی موفق است که از روی گونه جوان نسخه‌برداری شده باشد و به این ترتیب موجب پیدایش گونه‌های مشابه در گروه‌های بعدی می‌شود. این تفسیر صراحتاً به عنوان الگوی زیست‌شناسی، بر این امر دلالت دارد که موفقیت در واقع به مفهوم تکثیر بیشتر گونه‌هایی با ویژگی‌های مشابه است. البته در اینجا موضوع انتقال از طریق نسخه‌برداری، به جای انتقال‌های ژنتیکی، ارتباطی با نتیجه ندارد. این همگونی بین مفاهیم انتقال در الگوهای فرهنگی و زیست‌شناسی، نوعی قاعده محسوب می‌شود.<sup>(۵۵)</sup>

دومین عامل اساسی این الگوها، یعنی گزینش، تعیین می‌کند که انواع گونه‌های رقیب تا چه اندازه به وسیله دیگران مورد توجه قرار می‌گیرند و چه معیارهایی آن را تعیین می‌کنند. در الگوهای زیست‌شناسی این معیار «سازگاری» است. انواع سازگار عموماً آنهایی هستند که می‌توانند بر منابع بیشتری مسلط باشند. در زیست‌شناسی، استدلال برای این موضوع روشن است. سازگاری بر توانایی پرورش فرزندان تا پس از بلوغ کامل دلالت دارد. پس زاد و ولد به طور ژنتیکی با ژن گونه‌های موفق که به طور فزاینده در جمعیت پدیدار می‌شوند، ارتباط دارد و بنابراین گرایش اصلی به سمت غلبه فزاینده آنهاست. اما در حوزه فرهنگی، گزینش مبتنی بر

سازگاری، به مفهوم تسلط بیشتر بر منابع، بسیار بحث‌برانگیز است. من اینجا در مخالفت با آن بحث خواهم کرد.

#### ۴-۲. مسئله فرهنگ و همسانی‌های زیست‌شناختی

الگوهای زیست‌شناسی مشخصاً برای مدل‌سازی ویژگی‌های اجتماعی مفید هستند؛ البته چنانچه این ویژگی‌ها گرایش‌هایی به شدت درآمیخته با مغز بشر باشند. اکنون تقریباً به طور عام پذیرفته شده است که متغیرهای فرهنگی، همچون قابلیت اعتماد، به طور ژنتیکی منتقل نمی‌شوند؛ و روش‌های جامعه‌شناسانه‌ای نیز که بتوانند تنوع فرهنگی این دسته را توضیح دهد، چندان امیدبخش نیستند. همچنین مشخصاً پذیرفته شده است که ظرفیت فیزیکی و عمومی بشر برای وضع کردن فرهنگ و مواجهه با آن، محصول فرایند زیست‌شناسانه‌گزینش است. البته عده‌ای که معتقدند مظاهر فرهنگ دارای مبانی زیست‌شناختی است، اندک است. از جمله مثال‌های این موضوع، تفاوت‌هایی است که بین کشورهای مختلف به صورت پاسخ‌های مستند به پیمایش ارزش‌های جهانی وجود دارد.<sup>(۵۶)</sup> من نیز احتمال وجود مبنای ژنتیکی را برای تبیین تفاوت‌های اجتماعی در قابلیت اعتماد رد می‌کنم، درواقع توجهم در اینجا معطوف به مفاهیم دیگری از انتقال است. پیش از آنکه به شرح مختصر الگوی تکامل تدریجی - که در اینجا مورد استفاده قرار خواهد گرفت - پرداخته شود، ابتدا محدودیت‌هایی که الگوهای تکامل تدریجی در اقتصاد مرسوم با آن مواجه‌اند، در بخش بعدی به اختصار توضیح داده خواهند شد.

#### ۴-۲-۱. انسان اقتصادی، محصول تکاثر مبتنی بر سازگاری<sup>۱</sup>

مناظره‌هایی را که در برابر استفاده از سازوکار گزینش یا انتخاب مبتنی بر سازگاری - به شکل

1. Fitness-based Replicators



مطرح در زیست‌شناسی- صورت گرفته است، می‌توان در نتایج حاصل از آزمون متون و پژوهش‌های نظری فرایندها و گونه‌های تکاملی مشاهده کرد. این کار اخیر به تکامل تدریجی ترجیحات مربوط می‌شود و به نوعی با اولین کاربرد تکامل تدریجی در اقتصاد، که به انتخاب راهبردها مربوط می‌شود، تضاد دارد.

در الگوهای استاندارد تکامل تدریجی، افراد راهبردهایی را به کار می‌گیرند (همکاری یا کلاهبرداری)<sup>۱</sup> که خودشان آن را انتخاب نکرده‌اند. آنها هر یک از این راهبردها را از آن رو به کار می‌گیرند که راهبرد مذکور از ویژگی‌های ذاتی‌شان است. تکامل تدریجی راهبردها به خودی خود از طریق پاداش‌های به دست آمده از آن راهبرد (و فقط همان‌ها) دیکته می‌شود. این فرایند تکاملی -یا این مفهوم که راهبردهایی که بازده را حداکثر نمی‌کنند به آهستگی از جمعیت حذف می‌شوند- سرانجام به سمت بقای تنها گونه‌هایی پیش می‌رود که تحت قاعده تکاثر مبتنی بر سازگاری، به خوبی عمل می‌کنند. بنابراین، راهبردهایی که سرانجام از طریق تکاثر پویا انتخاب شده‌اند، مواردی هستند که در هر صورت بازده را حداکثر می‌کنند و بنابراین اگر گزینش‌های کارگزاران عقلانی باشند، از همان گونه‌ای خواهند بود که برگزیده خودشان نیز هست. این در حالی است که فرض عقلانی نبودن در تکاثر مبتنی بر سازگاری (مثلاً براساس بازده نقدی اقتصاد به طور خالص)، انتخاب کارگزاران عاقل را در پی نخواهد داشت. اخیراً مشاهده شده است که چنین چیزی، نتیجه‌ای بس کلی در الگوهای تکاملی تکاثر مبتنی بر سازگاری است. ایلای و یلانکایا<sup>۲</sup> (۲۰۰۱)<sup>(۵۷)</sup> نشان می‌دهند که اگر دیگران نتوانند گونه‌های انسانی را مستقیماً مشاهده کنند، تنها گونه مشاهده‌شدنی در جمعیت، گونه‌ای است که حداکثر سازگاری را دارد. الگوهایی در اقتصاد وجود دارند که استفاده از تکامل تدریجی را منطقی می‌سازند. در جهت توجیه افزایش

---

1. Cooperate or Cheat

2. Ely and Yilankaya

گونه‌هایی که حداکثرکننده بازده نیستند، اما فرصت یا بخت زیادی دارند تا با حداقل مقدار مثبت در جامعه مشاهده شوند.<sup>(۵۸)</sup> منطق انتخاب تکامل تدریجی، خود در برابر این فرض که گونه‌ها می‌توانند مستقیماً پدیدار شوند، بحث‌هایی را مطرح می‌سازد.

### گونه‌هایی که مستقیماً مشاهده‌پذیر نیستند

به منظور بررسی این موضوع، باید اول درک گردد که چرا ظهور مستقیم گونه‌ها اهمیت دارد. بد نیست به این موضوع و ارتباط آن با قابلیت اعتماد توجه شود. همان‌طور که در فصل ۳ پژوهش بررسی شد، فرض می‌شود که یافتن افراد قابل اعتماد برای کارآفرینانی که نمی‌توانند همه ویژگی‌های مبادله را به طور کامل تشخیص دهند، به منظور تعامل با آنان ارزشمند است. اگر افراد قابل اعتماد بتوانند مستقیماً آشکار گردند، پس چنین افراد قابل اعتمادی به شدت جست‌وجو خواهند شد. مفهوم این امر آن است که همان‌طور که در فصول گذشته فرض شد، فرصت‌های مبادله برای کسانی که به آن نیاز دارند، نمی‌تواند آن قدری دربردارنده مجازات‌های تهدیدکننده باشد، که افراد را به پذیرفتن اعمال صحیح وادارد. اگر فرد مورد بحث، مواد اولیه‌ای را به بنگاهی تولیدی عرضه کند، هیچ قراردادی نمی‌تواند او را از عرضه موادی که دارای کیفیت پایین‌تر و بنابراین هزینه‌های کمتر هستند، بازدارد. چنین کلاهبرداری‌هایی، برای تولیدکننده هزینه‌بر است و عرضه‌کننده می‌تواند بر سر آن برای روابط مطلوب‌تر به مذاکره بپردازد. اگر تولیدکنندگان می‌توانستند کسانی را که فرصت‌طلبانند مستقیماً مشاهده کنند، آنگاه مشخصاً می‌توانستند از مبادله با آنها نیز پرهیزند. از افراد قابل اعتماد، براساس تعریف معینی که از آنها می‌شود، انتظار می‌رود که از چنین فرصت‌هایی - که از طریق خسارت وارد کردن به شرکای‌شان و سپس خروج از مبادله فراهم می‌شود- برای کسب سود بهره‌برداری نکنند.

بنابراین، هزینه فرصت‌طلب بودن و پاداش قابل اعتماد بودن، مشخصاً می‌بایست تضمین شود. ویژگی بارز قابل اعتماد بودن - به مفهوم معتبر بودن تعهد فردی که رفتار فرصت‌طلبانه

ندارد. دال بر این است که افراد قابل اعتماد در مقایسه با افراد فرصت طلب که تنها هدفشان به دست آوردن منافع مالی بیشتر است. امکان بیشتری برای تأمین مالی دارند؛ و این خود به مفهوم پاداشی است که به آنها تعلق می‌گیرد. بدین ترتیب، با چنین پیدایش مستقیمی از گونه‌ها، این احتمال وجود دارد که به طور خالص تکاثری مبتنی بر سازگاری، گونه‌های بیشتری را در مقایسه با شرایطی که تنها سازگاری براساس حداکثرسازی صورت می‌گیرد، پدید آورد.

اما به پیامدهای اینکه گونه‌ها را نتوان به طور مستقیم مشاهده کرد نیز باید توجه کرد. کارآفرینان پیش از ورود به مبادله، نمی‌دانند که چه افرادی قابل اعتماد هستند. در این میان، چون منافع مالی برای افراد فرصت طلب وجود دارد و این افراد خوشحال خواهند شد که با چنین کارآفرینانی به مبادله بپردازند، بی‌بروبرگرد کلاهبرداری رخ می‌دهد. آنها به این ترتیب عمل خواهند کرد و به دلیل کسب منافع مالی بیشتر نسبت به افراد قابل اعتمادی که تمایل به مبادله دارند و از فرصت‌طلبی برای منافع شخصی در برابر خسارت وارد کردن به کارآفرینان می‌پرهیزند. کارآفرینان را مغبون می‌سازند. بدین ترتیب فرصت‌طلب‌ها پاداش‌های مالی بیشتری به دست می‌آورند، و همیشه هم در مقایسه با افراد قابل اعتماد و جمعیتی که تقریباً باید منحصر به همین افراد شود، سازگارترند. حال، گونه‌ای را در نظر بگیرید که تظاهر به قابل اعتماد بودن می‌کند، اما در واقع فرصت طلب است.

کارآفرینان تمایل به مبادله با شخصی دارند که به عنوان فرد قابل اعتماد مشاهده می‌شود؛ و بدین ترتیب این فرد به زبان‌های حاصل از محرومیت فرصت‌طلب‌ها دچار نخواهد شد. چنین فردی، به ترتیبی عمل می‌کند که کارآفرینان را از طریق کسب منافع فرصت‌طلبی که در دسترس اوست، مورد بهره‌برداری قرار دهد. بنابراین او در کسب منافع مالی، بهتر از افراد قابل اعتمادی که از این منافع بهره‌برداری نمی‌کنند، عمل می‌کند. اما گونه مذکور، از هر دو گونه فرصت‌طلب‌ها و قابل اعتمادها بهتر عمل می‌کند؛ و براساس منطق تکامل تدریجی، این گونه باید نوع غالب در جمعیت باشد. اینکه فرض شود چنین گونه‌های ریاکارانه‌ای نمی‌توانند وجود

داشته باشند، دور از منطقی است، اما دشوار بتوان تصور کرد که اصولاً چرا چنین گونه‌ای باید وجود داشته باشد. در نتیجه، این فرض که افراد بتوانند مستقیماً دیگران را مشاهده کنند، به منظور حفظ احتمال گزینش گونه‌های غیرحداکثرکننده بازده بر اساس تکاثر مبتنی بر سازگاری، ضروری است. با آنکه چنین فرضی منطقی نیست، لیکن در اینجا صرفاً برای امکان تقلید [در تکاثر گونه‌ها] در نظر گرفته می‌شود. مفاهیم دیگری نیز مرتبط با تکاثر مبتنی بر سازگاری وجود دارد که می‌تواند به افزایش گونه‌های فردی که حداکثرکننده بازده نیستند منجر شود. اما در این شرایط نیز موانعی وجود دارد.

#### نادیدنی بودن و حداکثرسازی بازده

روش دیگری که گونه‌های غیرحداکثرکننده پاداش را تولید می‌کند، در شرایطی است که نادیدنی بودن گونه برای انتخاب در گروه مفروض باشد؛ به این معنی که واحد انتخاب به جای فرد، گروه باشد. در این حالت، منافع تعدادی از افراد به صورت تجمعی خواهد بود و تکاثر مبتنی بر سازگاری در میان گروه‌ها کاربرد خواهد داشت. در مواردی چون قابلیت اعتماد در مثال پیش‌گفته، گروه‌های دارای اکثریت افراد قابل اعتماد بهتر از سایر گروه‌های تحت سیطره افراد فرصت‌طلب عمل خواهند کرد. بدین ترتیب آنها خواهند توانست به طور موفقیت‌آمیزی مبادله سودآور دو طرفه‌ای را متعهد شوند و بنابراین از طریق چنین تکاثری انتخاب گردند. البته ناگفته نماند که انتخاب در سطح گروه، نزد نظریه‌پردازان تکامل تدریجی چندان مورد توجه قرار نگرفته است. دلیل اصلی این امر آن است که جهش در سطح افراد، مورد انتقاد است. همچنین، بقای مسلط گروه‌های قابل اعتماد، نتیجه‌ای است که از پذیرش انتخاب گروهی به دست می‌آید. پس پاداش به افراد عضو آن گروه نیز باید مورد توجه قرار گیرد. ورود تصادفی یک فرصت‌طلب متغیر (دمدمی) به گروه، به دلایل روشنی که به قابلیت اعتماد مربوط می‌شود، بهتر از ورود فردی قابل اعتماد است؛ چون در رفتار فرصت‌طلبانه منافع نقدی وجود دارد.

هر یک از چنین گروه‌هایی که این گونه موفق به انتخاب شدن گردد، شرایط را به سمت انتقاد به فرصت‌طلب‌ها تغییر خواهد داد. چنین گروهی، نه به لحاظ فردی که یک بار امکان انتخاب یافته پایدار است، و نه اصولاً روشن است که چرا انتخاب فرد دیگر رد شده است.

مفاهیم دیگر از تولید رفتار غیرحداکثرکننده بازده، به وجود شکلی از تمایز مبتنی بر گونه، در میان کارگزاران مربوط می‌شود. در این حالت، همان‌طور که در الگو بیان شد - و به عنوان مثال می‌توان به بولز و گینتیس<sup>۱</sup> (۱۹۹۸) اشاره کرد - افراد چنین گونه‌هایی به سمت تعامل با یکدیگر گرایش می‌یابند و بنابراین می‌توانند نتایج سودآور دوطرفه‌ای را به دست آورند. در عین حال، این نوع از تعامل در معرض ته‌اجم کنشگرانی که به دنبال حداکثر سود هستند، قرار دارد. مادامی که نمی‌توان آنها را به طور مستقیم مشاهده کرد، آنها کماکان می‌توانند در اجتماع با دیگری که آنها را قابل اعتماد می‌پندارند، بازی را بهتر انجام دهند. اگر بتوان گونه‌ها را مشاهده کرد، یا حتی اگر انتخاب گروه به انتخاب افراد ترجیح داده شود، این بازی تکرار نخواهد شد؛ لیکن منطق چنین فرض‌هایی چندان قوی به نظر نمی‌رسد.

روش دیگر استقرار رفتار غیرحداکثرکننده بازده که هماهنگی بیشتری با روش‌های سنتی مبتنی بر انتخاب راهبردها دارد، فرض هزینه‌های تکامل تدریجی است که به هر حال پیچیدگی‌هایی را نیز در خود دارد. در چنین روشی فرض می‌شود که دارای توجیه است، یا چه بسا رفتار راهبردی، به طور محاسباتی هزینه‌بر است. بدین ترتیب این مسئله در نگاهی مدبرانه هزینه‌بر است و این مسئله می‌تواند به سازگاری نیز تعمیم یابد. البته پیچیدگی این روش، محدوده وسیع‌تری از انتخاب را فراهم می‌سازد، که مزیت‌های سازگاری را ایجاد می‌کند، اما در اینجا رابطه‌ای جایگزین نیز وجود دارد. نوع ساده‌تر، به فعالیت‌های مشابه محدود می‌شود، که مثال آن عبارت است از همیشه همکاری یا همیشه کلاهبرداری. بدین ترتیب، این امکان برای

1. Bowles and Gintis

تکامل تدریجی وجود دارد که نوعی ساده و صادق را در راهبرد پرهزینه‌تری برگزیند، یا اگر هزینه‌های فرصت‌های اجتناب‌ناپذیر چندان زیاد نباشد، انواع فرصت‌طلب را انتخاب کند.

چنین چارچوبی به‌رغم آنکه رفتار قوی‌تری را در قیاس با حداکثر کردن بازده به‌دست می‌دهد و امکان تولید گونه‌های بیشتری را فراهم می‌کند، اما در اینجا مورد استفاده قرار نمی‌گیرد. این چارچوب، چندان که لازم است، در برگیرنده دیدگاه‌های جامعه‌شناسانه مطالعه شده در فصل دوم هست. در هیچ بخشی از متون مورد بحث، چنین استدلال نشده است که گونه‌های قابل اعتماد، ذاتاً دارای افراد فاقد توانایی برای محاسبه راهبردهای پرسودتر هستند. افراد قابل اعتماد خبرگی کمتری ندارند؛ اما در عوض، مشخصاً شرکت نکردن در چنین محاسبه‌ای را انتخاب می‌کنند. آنها داوطلبانه فعالیت‌ها را از مجموعه انتخاب‌های‌شان مستثنی می‌سازند، در حالی که از امکان انجام فعالیت‌ها و پیامدهای‌شان آگاه هستند. این به دلیل محدودیت عقل‌گرایی، که موجب انتخاب رفتار غیرحداکثرکننده سود می‌شود، نیست.

به‌طور کلی، این توجهات در انتخاب هرگونه‌ای که ماهیتاً گرایش محدود به منفعت‌طلبی داشته باشد، مانند مشخصه‌هایی چون قابلیت اعتماد یا احترام قائل بودن برای دیگران یا ویژگی اخلاقی فراگیر یا عمومی<sup>۱</sup>، یا هر مثال دیگری که در فصل ۲ مطرح شد تا اندازه‌ای هم محدودکننده است، مدنظر قرار می‌گیرد. الگوهای استاندارد‌گزینش یا انتخاب، برای توضیح رفتار حداکثرکننده بازده، کافی هستند.<sup>(۵۹)</sup> الگوی فکری تکامل تدریجی، رفتار خودخواهانه را برمی‌گزیند، انتخاب می‌کند، چون به طرزی نه چندان عجیب، بهترین توجیه را در حداکثر کردن تکاثر خودخواهی (مبتنی بر سازگاری) به دست می‌دهد. اما سازوکار انتخاب تکامل تدریجی ارزش کمتری دارد. پس چرا تنها در وهله نخست به صورت خودخواهانه و عقلانی رفتار نمی‌شود؟ همان‌طور که در فصل‌های دوم و سوم بیان گردید که وجود انواع قابل اعتماد ذاتی

1. A trait of Generalized Morality

ضروری است، این یافته‌ها فرض می‌کنند که الگوهای تکامل تدریجی مبتنی بر سازگاری مفید نخواهد بود. بدین ترتیب، چالش فرارو، در واقع بیان ریاضی فرایند انتخاب است که بتواند به طور کامل افراد عقلانی را که انتخاب‌هایشان صرفاً به منظور بهره‌برداری از همه فرصت‌ها برای منافع شخصی نیست، برگزیند، و در عین حال محاسبه‌ای مستدل از فرایند جامعه‌پذیری فراهم سازد الگوی انتقال فرهنگی در بخش آینده در مورد هر دو گونه مذکور، بررسی می‌شود.

### ۳-۴. الگوی فرهنگی انتقال ترجیحات

در اینجا الگوی تکامل تدریجی‌ای مطرح می‌گردد که هم در انتقال فرهنگی مناسب‌تر است و هم امکان در نظر گرفتن گونه‌های غیرحداکثرکننده بازده را فراهم می‌سازد. این سازوکار در روح پژوهش بوید و ریچرسون<sup>۱</sup> (۱۹۸۵ ص ۱۱۰) آمده است که برطبق آن، آموزش موفق فرهنگ، نیازی به موقعیت‌های هم‌ارز با حداکثرسازی بازده ندارد. این چارچوب تقریباً به طور مستقیم از مطالعه بیسین و وردیر (۲۰۰۱) به دست آمده است و امکان «انتخاب مبتنی بر ترجیحات والدین»<sup>۲</sup> را همراه با سازگاری، فراهم می‌سازد.<sup>۳</sup> در بخش بعدی، مفهوم این سازوکار به بحث نهاده می‌شود و در مقابل تکاثر مبتنی بر سازگاری معمول قرار می‌گیرد. رفتار تحلیل‌گرانه‌ای که پایه‌های الگوی استفاده شده در دو فصل بعدی را شکل می‌دهد، نیز مطرح می‌گردد.

### ۳-۴-۱. بحث مفهومی

مسیری توجیه‌شدنی از انتقال فرهنگی<sup>۲</sup> همانا تربیت اجتماعی به‌وسیله والدین<sup>۴</sup> است. والدین

- 
1. Boyd and Richerson
  2. Selection to be Based on Parents' Preferences
  3. Cultural Transmission
  4. Parental Socialization

می‌کوشند تا ارزش‌ها را به فرزندان‌شان القا کنند. چنین ارزش‌هایی ترجیحات فرزندان‌شان را تغییر خواهد داد. این ظاهراً توجیه‌شدنی است که پاداش‌های سازگاری به فرایند تکامل ترجیحات «پدر یا مادر» وارد خواهد شد تا فرزندان آن را کسب کنند؛ لیکن در عین حال بعید به نظر می‌رسد که پاداش‌های سازگاری، مقیاس یا معیاری منحصر به فرد به‌شمار آیند. برای مثال، والدین در تصمیم‌گیری راجع به اینکه آیا فرزند باید حداکثر پیروی از معیار «صداقت بهترین سیاست است»<sup>۱</sup> را بیاموزد، به همین ترتیب پاداش‌های نقدی حاصل از عمل کردن به آن را نیز مورد محاسبه قرار می‌دهند. اگر صداقت دارای منفعت باشد، این اصل اخلاقی براساس مقیاس سازگاری مورد پذیرش قرار می‌گیرد. اما در دنیای انسان‌های پست، یعنی جایی که مثلاً صداقت دربردارندهٔ هزینهٔ فراوانی است، پاداش‌های سازش به تنهایی این را به فرزند القا می‌کنند که چه بسا باید سیاستمدارانه رفتار کند. اما حتی جایی که پاداش‌های سازش روش دیگری را القا کنند، والدین افرادی هستند که ممکن است صداقت را به مثابهٔ نوعی ارزش برگزینند تا فرزند صدق تربیت کنند. این احتمال بیشتر است که هزینه‌های بیشتر صداقت، صداقت کمتر را به دنبال داشته باشد؛ اما نکته‌ای که باقی می‌ماند این است که سازگاری نیازی به منحصر به فرد بودن ملاک انتخابی والدین ندارد. همان‌طور که بوید و ریچرسون (۱۹۸۵) بیان می‌کنند، در یکی از اولین تلاش‌هایی که به بحث و بررسی الگوی انتقال فرهنگی پرداخته است، رفتاری که فرصت‌های فرهنگ‌آموزی<sup>۲</sup> را حداکثر می‌سازد، چه بسا بسیار متفاوت از رفتارهایی باشد که انتقال ژن‌ها را حداکثر می‌کنند. به بیان داوکینز<sup>۳</sup> (۶۱)

... برای درک تکامل تدریجی انسان مدرن، می‌بایست با رد ژن به عنوان اصل  
انحصاری اعتقاد به تکامل تدریجی، آغاز کرد (Dawkins, 1989, p. 191).

- 
1. Honesty is the Best Policy
  2. Chances to Enculturate
  3. Dawkins



جدیدترین مدل‌سازی از چنین چیزی را بیسین و وردیر (۲۰۰۱) ارائه کرده‌اند، که پایه‌های مدل‌سازی ارائه شده در اینجا را شکل خواهد داد. اختلاف بین روش آنها و روش‌های تکامل تدریجی، که اقتصاددان‌ها آن را براساس سازگاری به کار می‌گیرند، مشخصاً به تعداد انتخاب‌های ممکن مربوط می‌شود. انتخاب گونه‌ها، با تکاثر مبتنی بر سازگاری، کاملاً مبتنی بر پاداش‌هاست و در متون اقتصادی که در اینجا مورد توجه قرار گرفته، پاداش‌های نقدی‌اند. نظریه تکاثری بیسین و وردیر (۲۰۰۱) بر اساس فرایندی که والدین به ارزیابی نتایج تربیت فرزندان‌شان می‌پردازند، پایه‌گذاری شده است. پاداش‌های سازش نیز آشکارا به همین فرایند وارد می‌شوند. همان‌گونه که والدین پاداش‌ها و هزینه‌های مالی کسب ویژگی‌های اجتماعی را تخمین می‌زنند، به همین ترتیب فعالیت‌های فرزندان‌شان را نیز که از طریق القای ارجحیت‌ها و ارزیابی آنها در مقایسه با ترجیحات خودشان صورت می‌گیرد، مورد ارزیابی قرار می‌دهند. براساس چارچوب اعتقادی آنها، مثلاً حتی اگر پدر و مادری تخمین زده باشند که فرزندشان به مثابه دزد می‌توانست پاداش‌های مالی بالایی را از دسترنج دیگران برداشت کند، باز هم خواهند کوشید که اعتقاد به خطا بودن دزدی را، هنگامی که خودشان نیز چنین بیندیشند، تلقین کنند.

#### ۴-۳-۲. رفتار تحلیل‌گرایانه

یک گونه فاقد جنسیت برای تولید مثل یک گونه وجود دارد، با این امکان که تنها دو گونه در جمعیت وجود دارند، که عبارت‌اند از قابل اعتمادها و فرصت‌طلب‌ها. یک گونه فردی، به وسیله فرد دیگر مشاهده‌شدنی نیست. به علاوه، محدودیت تکامل تدریجی در مقابل تکامل تدریجی تقلید در الگوهای استاندارد تکامل تدریجی، این است که تنها دو گونه‌ای را در نظر می‌گیرد که نقش چندان عمده‌ای در ایجاد امکان وجود فرد قابل اعتماد در چارچوب نظری این پژوهش ندارند. دلیل این امر آن است که یکی از گونه‌هایی که در اینجا بررسی می‌شوند مثلاً فرصت‌طلب‌ها - به ترتیبی که دیده خواهد شد، همیشه به حداکثرسازی پاداش‌های مادی می‌پردازند و بنابراین

راهبردی را که حداکثرکننده بازده باشد، ارائه می‌کنند. در عین حال، هر دو گونه به طور کامل عقلایی‌اند و از همه فرصت‌ها نیز آگاهی دارند. هرگونه دارای ترجیحاتی متفاوت با گونه دیگر است، به صورتی که اینها را می‌توان با توابع مطلوبیت متفاوت مشخص ساخت. ترجیحات افراد قابل اعتماد به وسیله تابع مطلوبیت  $u^T$  ارائه می‌شود، و ترجیحات فرصت‌طلب‌ها به وسیله تابع مطلوبیت  $u^O$ . عجلتاً تا فصل بعدی، قواعدی جزئی که نشان می‌دهند چگونه این ترجیحات از یکدیگر متفاوت‌اند، کنار گذاشته می‌شوند؛ اما درک مستقیمی از این دو گونه به صورت پیرو ارائه می‌گردد: فرصت‌طلب‌ها یا نوع O مشخصاً انسان‌هایی اقتصادی‌اند. افرادی وجود دارند که در چشم‌اندازشان کاملاً به دنبال سود هستند. آنها تنها مراقب منافع‌اند، و نه احساس پشیمانی می‌کنند و نه به چگونگی به دست آمدن این منافع اهمیتی می‌دهند. برای آنها نه کلاهبرداری اهمیت دارد، و نه اگر کلاهبرداری کردند، احساس پشیمانی از آن خواهند کرد. اینان با انتخاب فعالیت‌های معین در مورد دیگران سود خواهند برد. در مقابل نوع T قابل اعتماد هستند. این افراد نیز با پاداش‌های پولی سروکار دارند، لیکن عدم مطلوبیتی که به هنگام پیمان کردن اعتماد دیگران احساس می‌کنند، آنان را دچار ناراحتی می‌سازد. اگر آنها فعالیت معینی را متعهد شوند، در صورت انجام نشدن آن، رنج خواهند برد.<sup>(۶۲)</sup> به علاوه، هنگامی که اخلاقاً داوطلبانه به تعهداتی که انجام آن را وعده داده‌اند عمل می‌کنند، منفعتی را به دست می‌آورند که غیرنقدی است و باطناً فرد را ارضا می‌کند. آنها تجسم دیدگاهی هستند که از منظر جامعه‌شناختی با فرهنگ‌گرایی فردی در فصل دوم تعریف شد. چارلز تیلور<sup>۱</sup> فردی را ذاتاً اخلاقی<sup>۲</sup> می‌نامد که «... بر مجموعه‌ای از کالاها، با ارزش معادل - یا در بعضی موارد بزرگ‌تر از - منفعت مالکیت فردی، تسلط دارد...» این مدل‌سازی همچنین دربردارنده تأکید گرانووتر (۱۹۸۵) در مورد اجزای غیرنقدی

---

1. Charles Taylor

2. Essentially Moral Individual

تشکیل دهنده رضایت فردی است. با آنکه چارچوب مذکور به این تفسیرها محدود نمی‌شود، اما از طریق آن می‌توان به تناوب درباره رضایت درونی حاصل از رفتارهایی چون انگیزه احترام فردی، ایجاد پرتو دل‌انگیز شادی<sup>۱</sup>، ایجاد هم‌آوایی روان‌شناسانه<sup>۲</sup> یا بسیاری موارد دیگر، اندیشید. پلاتو (۲۰۰۰، صص ۹-۲۹۸) مطالعه جامعی را در زمینه متون و پژوهش‌های مربوط به روان‌شناسی اجتماعی در مورد این‌گونه منابع ذاتی رضایتمندی<sup>۳</sup> ارائه کرده است. این امر به تفصیل در فصل بعدی که شکل روشنی از توابع مطلوبیت را بیان می‌کند، مطرح خواهد شد.

#### ۴-۳-۳. فرایند جامعه‌پذیری

اولین گام در فرایند جامعه‌پذیری، تلاش‌های والدین است. والدین عملاً نمی‌توانند فرزندى را متفاوت از آنچه که خودشان هستند، تربیت کنند. هرچند، با صرف‌نظر کردن از این امر، آنها می‌توانند اطمینان حاصل کنند که فرایند اجتماعی شدن فرزندان در جایی خارج از خانواده صورت خواهد گرفت. بر این اساس، پدر یا مادر تصمیم می‌گیرد که تا چه حد برای تربیت فرزندش به مانند آنچه که خودش است، تلاش کند. به طور کلی این فرایند دربردارنده احتمالاتی است.

تلاش بهتر والدین، بخت یا فرصت بیشتری را برای تشابه فرزند به والدین به وجود خواهد آورد. اما آنها هرگز نمی‌توانند مطمئن باشند که تلاش‌هایشان دقیقاً همان ترجیحاتشان را القا خواهد کرد. در عین حال این احتمال نیز وجود دارد که جدای از تلاش‌های والدین، خصوصیات شخصیتی فرزند با تقلید در بیرون از خانواده تحت تأثیر قرار گیرد.

افرادی را که قابل اعتماد یا T هستند، با سهم  $\beta$  نشان می‌دهیم. بدین ترتیب آنهایی که

- 
1. A Warm Glow of Happiness
  2. Psychological Resonance
  3. Inherent Sources of Satisfaction

قابل اعتماد نیستند،  $O$  یا  $1 - \beta$  خواهند بود. احتمال اینکه پدر یا مادری قابل اعتماد، مستقیماً فرزندش را هم قابل اعتماد تربیت کند، با  $d^T(\beta)$  نشان داده می‌شود؛ در مقابل احتمال اینکه فردی فرصت‌طلب نیز مستقیماً فرزندش را فرصت‌طلب تربیت کند،  $d^O(1 - \beta)$  است. هر دوی این احتمالات، حداقل تابعی است از نسبت هر دو گونه از این افراد در جمعیت. این امر باعث می‌شود که انتخاب‌های والدین، به فراوانی نوع آنها در جمعیت بستگی داشته باشد. برای مثال در جمعیتی که هر کس قابل اعتماد است (در مقایسه با جایی که در آن هیچ‌کس قابل اعتماد نیست)، ممکن است پدر و مادری عمدتاً به القای قابلیت اعتماد تمایل داشته باشند. تاکنون این توابع نامعین مانده‌اند، چون به فعالیت‌های دیگران در الگوی کامل بستگی می‌یابند. در فصل آینده مجدداً به این موضوع اشاره خواهد شد.

اگر فرزندی از خانواده‌ای با ویژگی « $O$  یا  $i = T$ » را پدر و مادر مستقیماً تربیت نکنند، وی با تقلید تصادفی از دیگر اعضای منتخب جامعه، تحت تأثیر قرار خواهد گرفت. این عضو منتخب ممکن است معلم باشد، یا فردی دورتر از اعضای خانواده، دوست یا هر فرد دیگری با قدرت نفوذ متفاوت.

برای مدل‌سازی، مشخصاً چنین فرض می‌شود که احتمال اجتماعی شدن در طول این مسیرهای جایگزین، فراوانی هرگونه از این افراد را در جمعیت منعکس سازد. بنابراین برای هر خانواده از نوع  $T$  با احتمال  $1 - d^T(\beta)$ ، فرزند را والدینش تربیت نمی‌کنند. در این حالت او در هر حال با احتمال  $\beta$  قابل اعتماد خواهد شد؛ و بدین ترتیب قابلیت اعتماد با فراوانی  $\beta$  در جمعیت رخ می‌دهد. همچنین این احتمال بدین معنی است که یکی از اعضای این جمعیت بزرگ‌تر، تحت تأثیر فرایند اجتماعی‌سازی غالب قرار خواهد گرفت. بنابراین، او با احتمال  $1 - \beta$  فرصت‌طلب خواهد شد، و با این احتمال تحت نفوذ فرصت‌طلبی قرار خواهد گرفت. برای فرزند پدر و مادری فرصت‌طلب با احتمال  $1 - d^O(1 - \beta)$ ، فرزند را والدینش تربیت نمی‌کنند؛ و بدین ترتیب او در هر صورت با احتمال  $1 - \beta$  از همان‌گونه والدین خود خواهد شد و با احتمال  $\beta$

قابل اعتماد خواهد گشت. اگر چنین چیزی با  $P^{ij}$  نشان داده شود،  $P^{ij}$  معرف این احتمال است که فرزندی از خانواده‌ای با نوع  $i$ ، با ویژگی تربیت شود. پس براساس قانون اعضای بیشتر،  $p^{ij}$  معرف سهم فرزندان با نوع والدین  $i$ ، که نوع زرا ترجیح می‌دهند، خواهد بود.<sup>(۶۳)</sup> بدین ترتیب، مؤلفه‌های زیر به عنوان ماتریس انتقال برای هر دو گونه وجود خواهد داشت:

$$P^{TT} = d^T(\beta) + (1 - d^T(\beta))\beta$$

$$P^{TO} = (1 - d^T(\beta))(1 - \beta) \quad (۱)$$

$$P^{OO} = d^O(1 - \beta) + (1 - d^O(1 - \beta))(1 - \beta)$$

$$P^{OT} = (1 - d^O(1 - \beta))\beta$$

شرایط زمان برای  $\beta$  می‌تواند به دلخواه تعیین شود، و حتی می‌توان این شرایط را با فرض ثبات زمان محدود کرد. تغییر در متغیر  $\beta$  بین هر دو دوره از زمان مانند  $t$  و  $t+1$  بدین صورت محاسبه می‌شود:

$$\beta_{t+1} = \beta_t P^{TT} + (1 - \beta_t) P^{OT} \quad (۲)$$

این تابع مشخصاً می‌گوید که اگر در زمان حاضر سهم  $\beta_t$  از نوع  $T$  در جمعیت وجود داشته باشد، سهم افراد نوع  $T$  در دوره آینده  $(\beta_{t+1})$  از افرادی که به وسیله والدین  $T$  به صورت  $T$  تربیت شده‌اند، یعنی عبارت  $(\beta_t P^{TT})$ ، و آنهایی که با والدین  $O$  به صورت مستقیم تربیت نشده‌اند، بلکه بیرون از خانواده این فرصت و امکان را داشته‌اند که به هر روشی به صورت نوع  $T$  تربیت شوند، یعنی عبارت  $(1 - \beta_t) P^{OT}$ ، محاسبه می‌شود. با جایگزین کردن عبارات نسبی توابع (۱) در (۲) خواهیم داشت:

$$\beta_{t+1} = \beta_t [d^T(\beta_t) + (1 - d^T(\beta_t))\beta_t] + (1 - \beta_t) [(1 - d^O(1 - \beta_t))\beta_t]$$

که پس از مرتب‌سازی آن، خواهیم داشت:

$$\beta_{t+1} - \beta_t = \beta_t (1 - \beta_t) [d^T(\beta_t) - d^O(1 - \beta_t)] \quad (۳)$$

این تابع تفاضلی توضیح می‌دهد که  $\beta$  چطور به صورت تابعی از تلاش‌های تربیت

اجتماعی به وسیله والدین، تغییر خواهد کرد. در اینجا به روشنی بیان می‌شود که اگر احتمال تربیت اجتماعی مستقیم به وسیله والدین نوع T بیش از والدین نوع O باشد - یا به عبارتی  $d^T(\beta_1) > d^O(1 - \beta_1)$  باشد - پس روند تکامل تدریجی به علت افزایش افراد نوع T پیش خواهد رفت، در شرایطی که  $\beta_1 \neq 0$  یا ۱ باشد.<sup>(۶۴)</sup> ما تاکنون هیچ فرضی را برای احتمالات تربیت اجتماعی  $d^1$  در نظر نگرفته‌ایم، اما اینجا فرض‌های ذاتی فرایند تکامل فرهنگی نیز مطرح می‌گردند.

### *تلاش والدین برای تربیت اجتماعی فرزندانی مانند خود، در حال افزایش است*

والدین به ارزیابی این موضوع می‌پردازند که چگونه شخصی از نوع خودشان به طور نسبی رفتار می‌کند، و در عین حال تعیین می‌کنند که آیا خود به تربیت فرزندشان اقدام کنند یا خیر. آنها مجبور نیستند بتوانند ارزیابی کنند که فرد دیگری با ترجیحات متفاوت، چگونه در مورد آنها قضاوت خواهد کرد، یا چه احساسی خواهد داشت. آنها مجبورند با استفاده از ترجیحات خودشان به ارزیابی بپردازند. تنها فروض پذیرفتنی در اینجا، این است که وقتی پدر و مادر از منظر یا جایگاه ترجیحات خودشان ارزیابی کردند که بهتر است فردی از نوع خودشان تربیت را به عهده گیرد، آنگاه تلاش بیشتری خواهند کرد تا در تربیت اجتماعی فرزندشان تأثیرگذارتر باشند؛ و بنابراین فرزندانشان با احتمال بیشتر به مانند خودشان خواهند شد. بدین ترتیب فرایند انتخابی برای ترجیحات، براساس ارزیابی‌های والدین از زندگی‌های خودشان، و به طور مشابه از زندگی فرزندان دیگری که به سمت کسب ویژگی‌هایی به مانند آنها هدایت خواهند شد، دیکته می‌شود. بنابراین با در نظر گرفتن نکات مذکور، اگر متوسط مطلوبیت فردی از نوع T در جمعیت در مقایسه با سهم  $\beta$  بالا باشد، پس  $d^T(\beta)$  نیز بالا خواهد بود و همین شرایط عیناً برای افراد نوع O نیز استدلال‌شدنی است.  $d^T(\beta)$  بالاتر  $A[u^T]$  بالاتر را نیز به دنبال دارد و  $d^O(1 - \beta)$  بالاتر هم به نوبه خود  $A[u^O]$  بالاتر را، در شرایطی که A معرف مقدار متوسط است.<sup>(۶۵)</sup>

از رابطه (۳) می‌توان دریافت که تغییرات مستقیم، بستگی فراوان به احتمال نسبی  $d^T(\beta_i) - d^O(1 - \beta_i)$  دارد. بنابراین لازم است توضیح داده شود که چطور این احتمالات نسبی با تغییر در متوسط مطلوبیت، تغییر می‌کند. مجدداً آنچه می‌توان استدلال کرد، این است که اگر متوسط مطلوبیت نوع T افزایش یابد و متوسط مطلوبیت نوع O کاهش پیدا کند، آنگاه اختلاف در احتمالات جامعه‌پذیری  $d^T - d^O$  نیز فزونی خواهد گرفت. البته به هر حال این برای اطمینان از اینکه هر دو نوع امکان به وجود آمدن داشته باشند، کافی نیست. اگر این چارچوب نتواند امکان به وجود آمدن یک نوع را فراهم کند، واضح است که نوع مذکور کاهش می‌یابد.<sup>(۶۶)</sup> برای مشاهده اینکه چرا یک احتمال روشن در اینجا وجود دارد، باید توجه داشت که اگر ما فرض کنیم مثلاً همیشه یک نوع با احتمال کمتری فرزندانش را نسبت به دیگران تربیت کند، چه اتفاقی می‌افتد. فرض کنید که برای مثال، همواره  $d^O < d^T$  برقرار باشد. پس ارزیابی در طول زمان نشان می‌دهد که لزوماً  $\beta \rightarrow 1$ ، یعنی به سمت 1 میل می‌کند. به منظور اثبات این نکته، توجه کنید که در تابع (۳)، با شروع در هر مقداری از  $\beta > 0$ ، تنها در  $\beta = 1$ ،  $\beta_{i+1} - \beta_i = 0$  ممکن خواهد بود. برعکس آن، اگر همواره شرایط  $d^O > d^T$  برقرار باشد، ارزیابی‌ها در طول زمان نشان خواهد داد که  $\beta$  به سمت صفر میل خواهد کرد، یعنی  $\beta \rightarrow 0$ . هر یک از این فروض به طور مؤثری تحلیل جامعه‌پذیری و تنوع در گونه‌های موجود جمعیت را رد می‌کند، چون هر یک مشخصاً دلالت بر وجود گونه‌ای دارد که بیشتر با فرایند جامعه‌پذیری فرزندان‌شان مرتبط است و به سمت غلبه بر جمعیت پیش می‌رود.

#### ۴-۳-۴. تکاثر، عامل وجود هر دو گونه

برای چنین الگویی که محاسبه‌ای از گونه‌های متفاوت را ارائه می‌کند، باید تلاش‌های جامعه‌پذیری از طریق واقعی ساختن توابع مطلوبیت در مسیری تغییر کند که امکان وجود هر دو گونه را به عنوان محصول به وجود آورد. این بدان معنی است که فرایند تکاثر باید دست‌کم این

امکان را فراهم سازد که  $d^i$  مورد نظر بتواند با واقعی ساختن تابع مطلوبیت، تغییر کند. در اینجا شکل خیلی ساده‌ای از طراحی الگو، مورد استفاده قرار خواهد گرفت. تابع  $\phi$  برحسب اختلاف متوسط مطلوبیت واقعی به صورت  $A[u^T] - A[u^O]$  محاسبه می‌شود که در طول مسیر در دامنه احتمال تفاضلی  $d^T(\beta_1) - d^O(1 - \beta_1)$  به صورت  $[-1, 1]$  تعریف می‌شود.<sup>(۶۷)</sup> به شکل اصولی‌تر، تعریف تابع پیوسته  $\phi$  در دامنه  $[-1, 1]$  به صورت زیر مفروض است:

$$\phi(0) = 0 \quad \phi' > 0$$

این مشخصاً بیان می‌کند آنچه که پیش‌تر مورد بحث قرار گرفت، متوسط مطلوبیت بالاتر افراد قابل اعتماد در مقایسه با افراد فرصت‌طلب، تلاش‌های نسبی بیشتر تربیت اجتماعی به‌وسیله والدین قابل اعتماد را به دنبال دارد. البته ترکیب دو موقعیت پیش‌گفته با یکدیگر نیز مانعی ندارد. این بدان معنی است که اگر - و فقط اگر - متوسط مطلوبیت واقعی، هم‌ارز با یک گونه از افراد باشد، آنگاه هیچ نیروی تکامل تدریجی برای تغییر وجود نخواهد داشت. بررسی اینکه آیا با فروض مذکور، وجود هر دو گونه پیش‌گفته امکان‌پذیر است، به توجه به شکلی از مطلوبیت معین مورد استفاده نیاز دارد. چنین چیزی به عنوان نوعی محدودیت پارامتری، در فصل آینده لحاظ خواهد شد.

هدف این فصل در اینجا با ارائه رابطه روند تکامل ترجیحات به صورت زیر، کامل می‌شود:

$$\beta_{i+1} - \beta_i = \beta_i(1 - \beta_i)\phi\left(A[u_i^T] - A[u_i^O]\right) \quad (۴)$$

این رابطه، به هر گونه‌ای که دارای شایستگی است اجازه ظهور می‌دهد، البته تنها تحت تأثیر عامل مطلوبیت. همچنین اگر هر عامل دیگری در تابع مطلوبیت قرار گیرد، بر فرایند انتخاب تأثیر می‌گذارد. همان‌گونه که پیش‌تر نیز در اینجا استدلال شد، رابطه روند برای پیش‌بینی فرهنگی رابطه‌ای مناسب به‌شمار می‌آید. دو ویژگی این رابطه ارزش بیان مجدد را دارند: نخست آنکه این رابطه نشان می‌دهد که  $\beta$  در دوره بعدی از فراوانی گونه فردی  $\beta$  در



جمعیت کنونی، تأثیر می‌پذیرد. این اثربخشی از دو طریق صورت می‌گیرد: از طریق تلاش والدین قابل اعتماد در تربیت اجتماعی فرزندان ( $d^T$  ثابت)، که به این ترتیب  $\beta$  بیشتر - به عنوان نتیجه منطقی شروع با تعداد بیشتر - در دور بعد را به دنبال دارد. همچنین از آنجا  $\beta$  دارای فراوانی بیشتری در جمعیت است، حتی اگر فرزندان به صورت والدین خود تربیت نشوند، احتمال تربیت آنها به صورت افراد قابل اعتماد به وسیله افرادی خارج از خانواده بیشتر است. ویژگی دوم به منافع حاصل مربوط می‌شود، به طوری که واقع‌گرایی در مطلوبیت، سطوح تلاش برای تربیت را تعیین می‌کند. این موضوع امکان تغییر سیستم را با تأثیرپذیری از پاداشی که به گونه‌ای از افراد تعلق می‌گیرد فراهم می‌سازد و از بیان و استدلال بیپهوده جلوگیری می‌کند. روش دقیق در مورد موضوع منافع، در فصل بعدی که به توضیح توابع مطلوبیت مورد استفاده می‌پردازد، بیان خواهد شد.

#### ۴-۴. خلاصه

در فصل سوم مطرح گردید که حضور افراد قابل اعتماد در مؤسسات اقتصادی ضروری است، تا مؤسسات را به بهره‌برداری از صرفه‌های ناشی از مقیاس، و همچنین دستیابی به تخصص و تولید مدرن، قادر سازد. هدف این فصل تدوین چارچوبی بود تا بتواند در تحلیل حضور گونه‌های متفاوت در جامعه به کار رود. این بحث مطرح است که تکامل تدریجی فرهنگی براساس الگوهای تکامل تدریجی، به عنوان الگوی پیش‌بینی انتخاب مبتنی بر شایستگی یا منافع به دست آمده، نمی‌تواند الگوی رفتاری چندان مناسبی باشد. اگر والدین، کارگزاران نخست در تربیت اجتماعی فرزندان باشند، آنگاه توجه به منافع اهمیت می‌یابد. به علاوه، انگیزه‌های غیرمادی نیز می‌توانند در سازوکار یا مکانیسم انتخاب وارد شوند. بزرگ‌ترین مانع در سازوکار انتخاب مبتنی بر شایستگی، این است که سازوکار مذکور نیازمند فروض غیرتخصصی است تا بتواند امکان حضور گونه‌های جمعیتی را - که هر چیزی هستند جز حداکثرکنندگان منافع خالص - فراهم سازد.

در عوض، الگوی ارائه شده در این فصل با الگوی انتخاب فرهنگی ارائه شده بیسین و وردیر (۲۰۰۱) مطابقت دارد. این فرایند پاسخی است برای والدین در زمینه انتخاب ترجیحات فرزندان‌شان به منظور تصمیم‌گیری برای اینکه تا چه حد در مسیر تربیت اجتماعی فرزندان‌شان تلاش کنند. این تصمیم با توجه به منافع حاصل، لیکن نه فقط بر این مبنا، گرفته می‌شود. والدین اگر کسانی باشند که بخواهند منافع بیشتری کسب کنند، تلاش خود را برای تربیت فرزندان‌شان افزایش خواهند داد. این تلاش بیشتر برای تربیت فرزندان، خود دلالت بر احتمال بیشتر تربیت فرزندان به مانند والدین، دارد. اگر فرزندان بر اثر تلاش مستقیم والدین تربیت نشوند، آنگاه تحت تأثیر عوامل اجتماعی خارج از خانواده که منعکس‌کننده فراوانی گونه غالب در جمعیت است، تربیت خواهند شد.

فرض اصلی در مورد فرایند مذکور این است که احتمالات نسبی تربیت گونه‌ای از افراد، بستگی به متوسط مطلوبیت واقعی همان‌گونه در جمعیت دارد. اما از آنجا که این چارچوب هنوز کامل نیست، پس عوامل هدایت‌کننده منافع حاصل از مطلوبیت هنوز تعیین نشده است. از آنجا که منافع مورد بحث بستگی به منافع حاصل در کل اقتصاد دارد، نیازمند تعیین الگوی عمومی اقتصاد است.

## فصل پنجم. الگویی برای قابلیت اعتماد در تولید

در فصل سوم استدلال شد که به منظور درک علت محدودیت روش‌های تولید در کشورهای در حال توسعه که لزوماً آسیب‌پذیرند، ضروری است به جای اینکه صرفاً دیدگاه نفع‌گرایی فردی<sup>۱</sup> در کشورها به کار گرفته شود، طیف وسیع‌تری از دیدگاه‌های افراد مختلف مورد استفاده قرار گیرد. فصل چهارم به طور کلی چارچوبی را ارائه کرد که توانست نوعی فرایند تکاثر درون‌زا از افراد را به ارمغان آورد و به جای پیدایش یک گونهٔ فرصت‌طلب، گونه‌های متنوع‌تری از افراد و روش‌ها را در اختیار قرار دهد.

این فصل الگویی را طرح می‌کند که دیدگاه‌های فردی را در بافتی اقتصادی مورد بررسی قرار می‌دهد. هدف از این فصل عبارت است از تجزیه و تحلیل میزان قابل اعتماد بودن جامعه به طور درون‌زا و نیز چگونگی ارتباط متقابل آن با جنبه مولد اقتصاد.

در اینجا هدف دیگر در واقع فراهم ساختن عاملی درون‌زا از سرمایه اجتماعی است. در اینجا میزان قابلیت اعتماد در اقتصاد می‌تواند به عنوان سرمایه اجتماعی اقتصاد در نظر گرفته شود. چارچوب پویای فصل ۵ از طریق کشف چگونگی تعامل مجموعه نیروها و تعامل‌های علی‌بین

---

1. View of Individual Self-interested

عواملی که از دیرباز اقتصادی در نظر گرفته شده‌اند (عواملی که به انگیزه‌ها و مشوق‌های پولی مربوط می‌شوند) و عواملی که فرهنگی در نظر گرفته شده‌اند (آنهایی که به انگیزش‌های غیرپولی و گرایش‌هایی چون اطمینان و قابلیت اعتماد مربوط می‌شوند)، نظریه‌ای با قالب اجتماعی - اقتصادی فراهم می‌آورد.

بخش بعدی ساختار رسمی این الگو و فرضیات اساسی و زیربنایی آن را آغاز می‌کند و به بیان اختصاصی تعادلی می‌پردازد که در این چارچوب برقرار می‌شود. بخش پایانی این فصل شامل تبیین و تفسیر نتایج این الگوهاست و نتایج را با توجه به یافته‌های مطالعات مطرح در توسعه اقتصادی، مورد بررسی قرار می‌دهد.

## ۵-۱. الگوی پایه

الگوی مطرح شده در اینجا، در عین جامع بودن، ساده است. برای طرح این الگو تلاشی در این جهت که با جملات کلی بیان شود صورت نگرفته، و معرفی آن با جمله‌هایی از این دست انجام شده است: «این الگو می‌تواند ساده و مختصر بیان شود، بدون آنکه نتایج آن را تحت تأثیر قرار دهد.» هدف در واقع استفاده از این الگو در جهت دریافت سیاست‌گذاری‌هاست. بدین ترتیب در اینجا بیان ساده ریاضی مفید و سودمند خواهد بود، زیرا نمایش ریاضی موجب کارآمد و بسیط شدن الگوی مذکور می‌گردد، تا بتواند به پرسش‌های مرتبط با سیاست‌گذاری پاسخ دهد - که این هدف فصل بعدی است. ساده بودن، از این لحاظ دربردارنده خطرهایی هم هست، به گونه‌ای که امکان دارد فرضیات بی‌ضرر (که روش را ساده‌تر می‌کنند و می‌توانند بدون تأثیر چندانی برقرار باشند)، با فرضیات حساس و بحرانی (که ممکن است همچون فروض بی‌ضرر به نظر رسند ولی برای نتایج الگو نقشی اساسی و محوری داشته باشند)، اشتباه در نظر گرفته شوند. تلاش من این است که با توجه به فرضیات حساس و بحرانی - آن‌گونه که فرض شده‌اند - و بحث و بررسی درباره ساده و مختصر ساختن فرضیات در پایان این فصل، از این خطای اشتباه در نظر گرفتن آنها به جای یکدیگر، پرهیز گردد. (۶۸)

در ابتدا با وضعیتی شروع می‌کنیم که می‌تواند به عنوان وضعیت پیش‌مدرن (اقتصاد LDC) به طور اختصاصی توصیف شود. در این فصل نیز همچون فصل‌های قبلی با تولیدی سروکار داریم که در خارج از واحد خانواده ایجاد می‌شود و طی آن لزوم انعقاد قراردادهای رسمی به وجود نمی‌آید. موضوع بحث در فصل سوم شراکت‌ها را مورد تأکید قرار داد و این موارد در این فصل نیز مطرح خواهند شد. در بعضی موارد، در تمام جنبه‌های ارتباطی بین همکاران و طرفین مبادله آسیب‌پذیری متقابل و دوجانبه وجود داشت.

لیکن در این فصل در مدل‌سازی، می‌گذاریم که آسیب‌پذیری فقط در یک طرف این رابطه مبادله واقع شود. اگرچه در واقعیت امکان دارد که شروع روابط مبادله ارزشمند برای هر دو طرف دارای ریسک باشد، لیکن ترجیح این است که برای آسان‌تر شدن الگو در خصوص قابلیت اعتماد یک طرف - که حضور او مستلزم ریسک کردن است - و ریسک‌پذیری طرف دیگر، در تجزیه و تحلیلی جداگانه، به تصمیم‌گیری پرداخته شود.

### ۵-۱-۱. گونه‌های کارگزار و منافع حاصل از تولید

در این الگو، دو نوع کارگزار تولیدی مجزا وجود دارند. از یک طرف، ریسک‌پذیران بالقوه‌ای هستند که کارآفرینان نام دارند. اینها بنگاه‌های تجاری‌ای هستند که اولین گام‌ها را در شروع روابط مبادله برمی‌دارند. این قدم آغازین مستلزم ریسک‌پذیری در کسب سود و بهره‌وری است. بدون این خطرپذیری اولیه، حتی یک فرصت هم برای برقراری تعاملی سودآور به وجود نخواهد آمد. آنها به قابلیت اعتماد همکار مبادلاتی‌شان - یعنی پیمانکار - احتیاج دارند ولی نمی‌توانند به آن تکیه کنند.

ریسک‌پذیری پیمانکاران در این الگو در نظر گرفته نمی‌شود، اما شراکت آنها برای موفقیت‌آمیز بودن کارآفرینی اساسی و ضروری است. نورینگا (۱۹۹۹) در فصل سوم - در مطالعه خود در مورد تولیدکننده کفش، موسوم به کفش آگرا، در مورد خطرهای همیشگی موجود در

مبادله، توصیفی را با سبکی خاص ارائه می‌دهد. توصیف او با روشی که در اینجا می‌بایست برای الگوسازی کارآفرینی ارائه گردد، دقیقاً مطابقت دارد. در شرح ذیل، A کارآفرین و B پیمانکار است:

B فرصتی پیدا کرده است تا تصمیم بگیرد که آیا با A به همکاری پردازد، یا به روشی فرصت‌طلبانه با وی رفتار کند. همچنین از آنجا که A بدون آگاهی قبلی از تصمیم B به انتخاب تصمیم خود می‌پردازد، نوعی خطرپذیری حساب‌شده ولی نامطمئن انجام می‌دهد. اگر چه افراد منطقی حتی به میزان کم هم خطر را نمی‌پذیرند، ولی نمی‌توانند بدون ریسک در کارشان موفق شوند و در عین حال فرصت‌ها را هم نمی‌توانند نادیده بگیرند... به اختصار اینکه، میزان اعتماد A به B تا آن اندازه‌ای است که A فرض کند بتواند رفتار B را برای همکاری و شراکت پیش‌بینی کند (Knorringa, 1999, p. 70).

درخصوص کارآفرینان بالقوه، اندازه‌ای واحد وجود دارد. آنها در هر دوره می‌توانند به آنچه که تولید «مدرن» نام دارد وارد شوند، که آنها را در معرض آسیب‌پذیری از سوی پیمانکاران‌شان قرار می‌دهد؛ یا اینکه به سبک تولید «سنتی»<sup>۱</sup> باقی بمانند، که در آن هیچ‌گونه آسیب‌پذیری وجود ندارد. تولید سنتی را این‌گونه می‌توان در نظر گرفت که این نوع تولید با استفاده از کار در درون واحد خانواده حاصل می‌گردد، یا اینکه وارد کارهای ساده‌تری شد که در آن احتمال منافع فرصت‌طلبانه وجود نخواهد داشت.

درآمد تولید سنتی برای هر دوره، با عدد صفر (۰) نشان داده می‌شود. چنانچه پیمانکاران فعالیت‌های لازم را تقبل کنند و بر عهده گیرند، و تولید مدرن نیز موفقیت‌آمیز باشد، مجموع درآمد این طرح به میزان  $\pi(P_1)$  خواهد بود.

ارزش  $\pi$  مثبت است و  $P_1 \in [0, 1]$  بر دامنه واحد سهم کارآفرینان، که در دوره t وارد تولید

مدرن می‌شوند، دلالت دارد.<sup>(۴۹)</sup> ارزش  $\pi$  بین حد پایین تر  $\pi^l$  و بالاتر  $\pi^h$  است. برای این گونه تولیدها درآمد کاهش می‌یابد، زیرا  $\pi'(P_1) < 0$  است؛ یعنی هنگامی که تمام کارآفرینان وارد تولید مدرن شوند، حد پایین  $\pi$  ایجاد می‌گردد، یا به عبارتی  $\pi^l = \pi(1)$ . این گونه تولیدها زمانی بیشترین درآمد را به دست می‌آورند که کمترین افراد کارآفرین وارد عرصه تولید مدرن شوند، یا  $\pi(0) = \pi^h$ .

همچنین فرض می‌کنیم که  $\pi'' = 0$ . کاهش درآمد به این دو دلیل است: (۱) کارآفرینی که وارد می‌شود در ابتدا طرح‌های بهتری ارائه می‌کند؛ و (۲) توانایی‌های افراد همگن نیست، یا به عبارتی کارآفرینان در ابتدا با توانایی بیشتری وارد عمل می‌شوند و سپس توانایی‌های ذاتی‌شان در فاصله متغیری از یکدیگر قرار می‌گیرند.<sup>(۴۰)</sup>

خطرپذیری‌ها به عنوان بهای ضرر و زیان در الگو وارد می‌شود.  $-K > 0$  که کارآفرینان آن را متقبل می‌گردند و جبران‌شدنی هم نیست. چنانچه پیمانکار از شراکت صادقانه صرف‌نظر کند، کارآفرین متحمل زیان  $K$  می‌شود. بدین ترتیب، این نحوه ارائه موضوع، همان گونه که به تفصیل به‌وسیله بارت (۱۹۹۷، ص. ۵۶۰-۵۶۴) و ارجاع‌های درون آن به صورت ریاضی توصیف شده است، نشان از ضرر و خسارت به بار آمده و سرمایه‌گذاری متضرر شده، دارد.

در این سرمایه‌گذاری هیچ نوع قرارداد رسمی وجود ندارد؛ به این معنا که همان گونه که تقریباً در سرتاسر متون مربوط به شبکه‌های تجاری تأکید شده است، قانون مبادله نمی‌تواند به طور کامل و چندان که لازم است، روابط بین کارآفرین و پیمانکار را کنترل و تعیین و تنظیم کند. این فقدان انعقاد قرارداد، در برگرفته همه جنبه‌هاست. چنانچه پیمانکار فعالیت‌های صحیحی انجام نداده باشد، نه تنها مسئول برشمردن وی ناممکن است، بلکه نوشتن قراردادی از قبل تعیین شده بین طرفین نیز که سود و منفعت بر مبنای آن تقسیم شود، وجود ندارد. البته اگر موفقیت در کار حاصل شود،  $\pi(P_1)$ ، به عنوان درآمد و سود حاصل از کار به‌وسیله هر دو طرف تقسیم می‌شود و در اینجا نمی‌بایست در خصوص روش تقسیم آن چندان اظهار نظر کرد. در

عوض، الگویی کار ما مشخصاً این است که درآمد مذکور به روش فرایند توافقی در معامله به دو بخش تقسیم گردد. کارآفرین به اندازه  $\alpha\pi(P_1)$  دریافت می‌کند و باقی‌مانده  $(1-\alpha)\pi(P_1)$  از آن پیمانکار می‌شود.<sup>(۷۱)</sup> این تقسیم درآمد بی‌اهمیت است، به شرط آنکه هیچ راهی برای منفعت‌طلبی یک طرف به منظور دریافت مقدار کامل درآمد وجود نداشته باشد. به علت اهمیت این موضوع، و نیز اینکه چرا هر روش تقسیم‌بندی به جای روش ذکر شده در اینجا، به نتایج کیفی مشابهی خواهد رسید، در آینده مجدداً به آن باز خواهیم گشت.

حال، پیمانکاران را بر اساس نکات فصل چهارم مدل‌سازی می‌کنیم. در آنجا درکی واحد از این افراد وجود دارد، مبنی بر آنکه اینان باید کارهایی را انجام دهند که برای موفقیت طرح، نقشی حیاتی دارد.<sup>(۷۲)</sup> در اینجا به این بحث می‌پردازیم که چگونه زوج‌های کاری تشکیل می‌شوند، و این را نیز در نظر می‌گیریم که چه چیز بین زوجی رقیب - یکی کارآفرین خطرپذیر و دیگری پیمانکاری که کارآفرین با او تعامل برقرار می‌کند - رخ می‌دهد.

پیمانکار در آغاز طرح قول می‌دهد تا به انجام فعالیت اصولی و صحیحی با کارآفرین بپردازد. برای درک بهتر این موضوع، می‌توان مثال‌های فصل قبل را همچون فراهم کردن مواد اولیه با کیفیت قابل اعتماد در دوره زمانی مشخص - به یاد آورد. چنانچه فعالیت پیمانکار درست باشد، موفقیت طرح قطعی خواهد بود. چنانچه فعالیت وی درست و اصولی نباشد، طرح نیز با شکست مواجه می‌شود.

چنانچه پیمانکار فعالیت موظف خود را به طور صحیح و اصولی انجام ندهد، با توجه به اینکه وی سود مالی به ارزش  $b > 0$  به دست می‌آورد، مشکل خطر اخلاقی پیش خواهد آمد. اگرچه در اینجا قرارداد رسمی وجود ندارد، لیکن وارد ساختن امکان تنظیم قرارداد رسمی در بعضی از روابط کارآفرین و پیمانکار فقط می‌تواند تفسیر را تغییر دهد، به شرط آنکه سایر عناصر محفوظ مانده باشد - که البته چندان کنترل‌شدنی نیست.

برای مثال، انعقاد قرارداد رسمی برای تحویل بموقع محصول که می‌تواند به مجازات و تنبیه



پیمانکار بر اثر تأخیر منتهی شود، مقدار  $b$  را با کاهش کیفیت به طریقی که نمی‌تواند به‌وسیله قرارداد توصیف شود، مورد مقایسه قرار می‌دهد. بدین ترتیب از فقدان تلاش لازم برای تولید کیفیت عالی، سود ایجاد می‌شود؛ یا ذخایری به وجود می‌آید که ناشی از تعویض داده‌هایی ارزان‌تر باشد. این خود از طرف دیگر می‌تواند دال بر سود نقدی باشد که در این طرح نصیب پیمانکار می‌شود. چنانچه این چارچوب شکل گیرد که برای بعضی از جزئیات تعامل کارآفرین و کارفرما قرارداد بسته شود، در این صورت مقدار  $b$  براساس آنچه که پس از انعقاد قرارداد باقی می‌ماند، تعیین خواهد شد. ما این مقدار را مستقل از ارزش ثابت ریسک کارآفرین در نظر می‌گیریم، گو اینکه به هر حال امکان برقراری ارتباط بین ریسک و مقدار  $b$  وجود دارد. در اینجا این موضوع نیز بدون آنکه ضروری به اصل الگو وارد گردد، حذف می‌شود.

### ۵-۱-۲. ترجیحات

پیمانکاران ذاتاً یا قابل اعتماد هستند یا فرصت‌طلب. افراد قابل اعتماد پس از قول دادن به انجام اصولی وظایف، هرگز نمی‌توانند به شکل دیگری رفتار کنند. تخلف از تعهدات، آنها را چنان در وضعیت بد و وخیم قرار می‌دهد که حتی نمی‌توانند تصور تخلف را هم بکنند. در اینجا ما توضیح پلاتو را با دقت دنبال می‌کنیم.

نکته مهمی که غالباً در افراد متعهد وجود دارد، پاداش‌ها و تأییدهای درونی آنهاست که به شکل احساس رضایت خاطر تجلی می‌یابد و از طریق رفتار قانونی و صادقانه و به شکل احساس گناه ظاهر می‌شود. صداقت در واقع به انگیزه کار بدل می‌گردد، زیرا به لحاظ درونی پاداش‌دهنده است و انحراف باطناً برای آنان زیان و خسران به دنبال دارد (Platteau, 2000, P. 298).

این‌گونه افراد از برآورده ساختن تعهدات‌شان پاداش درونی کسب می‌کنند و همین امر امکان کسب اعتبار و اعتماد در میان مردم را به آنان می‌دهد. این بدان معناست که وقتی آنها در قول و تعهدات‌شان خوب ظاهر شوند، نوعی منفعت روان‌شناختی غیرنقدی به دست می‌آورند که ما آن

را در اینجا با مقدار  $\gamma$  مدل‌سازی می‌کنیم. پلاتو (۲۰۰۰) مروری جامع از متون و پژوهش‌های جامعه‌شناختی - روان‌شناختی انجام داده و به بررسی این موضوع پرداخته است.<sup>(۷۳)</sup> مقدار  $\gamma$  با معیار مطلوبیت اندازه‌گیری می‌شود.

فرض می‌شود که مطلوبیت دارای رابطه خطی ساده با درآمد و پاداش  $\gamma$  باشد. بدین ترتیب مطلوبیت فرد قابل اعتماد  $u^T$ ، می‌تواند به عنوان جمع دو عامل زیر بیان شود:

$$u_1^T = y_1 + d_1\gamma$$

چنانچه  $d_1 = 1$  باشد، در این صورت فرد به تعهدات خود عمل کرده است؛ و چنانچه  $d_1 = 0$  باشد، در این دوره هیچ‌گونه تعهدی انجام نشده است. برای نشان دادن مطلوبیت، از علائم استفاده نمی‌کنیم. زمانی که تعهدات نقض شده باشند، فرض ما این است که این مقدار، چندان ناچیز است که اصلاً در نظر گرفته نمی‌شود. نیز مجدداً بیان می‌کنیم که افراد مورد اعتماد، مشخصاً نمی‌توانند به روش دیگری عمل کنند.

فرصت‌طلب‌ها از این لحاظ که همواره احتمال دارد بدون ضرر و خسارت شخصی از تعهدات‌شان تخلف کنند، با افراد قابل اعتماد متفاوت‌اند. آنها هنگام تخلف از وعده‌های خود احساس پشیمانی نمی‌کنند و زمانی هم که به وعده‌های‌شان عمل می‌کنند، احساس غرور ندارند. به همین دلیل آنها دقیقاً همانند افرادی هستند که در مرکز الگوهای کلاسیک جدید قرار دارند و در الگوی نهادگرایان جدید، مورد استفاده قرار می‌گیرند.<sup>(۷۴)</sup> این افراد، همچون افراد مورد نظر در الگوهای استاندارد، به تعهدات‌شان پایبند هستند لیکن تعهدات را مشخصاً با منطق نهادی مرتبط می‌سازند. برای این افراد فرصت‌طلب، همیشه مقدار  $\gamma = 0$  است. تابع مطلوبیت آنها  $u^0$ ، تنها به میزان درآمدی که طی یک دوره کسب می‌کنند بستگی دارد، و رابطه خطی آن بدین شکل است:

$$u_1^0 = y_1$$

مدل‌سازی دو نوع کاملاً متفاوت از افراد، کاری درست و پذیرفتنی است، لیکن اساسی و ضروری نیست. در عالم واقع افراد به شیوه‌های گوناگونی با یکدیگر تفاوت دارند. در نظر گرفتن این تفاوت‌ها، در اینجا مطالب را پیچیده خواهد ساخت، اما تغییری در نتایج کیفی نخواهد داد.

### ۵-۱-۳. انتخاب تکاملی ترجیحات

تعیین نوع افرادی که ذاتاً قابل اعتماد یا فرصت طلب باشند، از طریق فرایند تکاملی که در فصل چهارم مطرح گردید، تعیین می‌شود. به یاد داشته باشید که مقدار جمعیتی که در هر دوره  $t$  قابل اعتماد خواهند بود، با  $\beta_t$  نشان داده می‌شود.

افرادی که قابل اعتماد هستند، به فقدان  $F$  در طول عمرشان دچارند، چرا که در مقایسه با افراد فرصت طلب، مجموعه انتخاب‌های محدودتری داشته‌اند، این مجموعه محدود انتخاب‌ها معمولاً در تمام طول زندگی زیان‌آور است، و با عبارت ریاضی  $F$  مشخص می‌شود. به عبارت دیگر، چنین افرادی ذاتاً در موقعیت‌هایی ذی‌نفع می‌شوند که قادر به عمل کردن به روشی معتمدانه باشند. یعنی عبارت ریاضی  $\gamma$  و از این طریق می‌توانند ارزش و بهای  $F$  را بالقوه جبران کنند. در فصل چهارم دیدیم که فرایند جامعه‌پذیری بستگی به انتخاب والدین دارد و از این رو جامعه‌پذیری به طور تصادفی شکست خواهد خورد. بدین ترتیب، فرایند مذکور، به صورت زیر شکل فرهنگی به خود می‌گیرد:

$$\Delta\beta_t = \beta_{t+1} - \beta_t = \beta_t(1 - \beta_t)\phi\left(A[u_t^T] - A[u_t^0]\right) \quad (5)$$

در این عبارت ریاضی،  $A$  بر متوسط درآمدهای یک گونه در سطح وسیع اقتصاد دلالت دارد و  $\phi$  عبارت است از تابع فزاینده‌ای با  $\phi(0) = 0$  (۷۵). توجه داشته باشید که الگوی ریاضی مذکور بر مبنای روند گذشته است، چرا که متوسط درآمدهای یک گونه فردی است که در طول دوره‌ای معین محاسبه شده است. حال چنانچه به جای آن رابطه‌ای مبتنی بر روند آینده در نظر گرفته شود، به گونه‌ای که برای برآورد درآمدهای یک گونه در دوره بعدی از مقدار و ارزش انتظاری استفاده شود، نتایج بدون تغییر باقی می‌مانند. (۷۶)

توجه داشته باشید که تعدیلی که این گونه فرایند تکاملی به وجود می‌آورد، به آهستگی صورت می‌گیرد. چنانچه متوسط درآمد برای قابل اعتماد بودن، پایین‌تر از فرصت طلب بودن باشد - یعنی  $-A[u_t^T] - A[u_t^0]$  پس در دوره بعدی افراد قابل اعتماد کمتری وجود خواهند داشت،

اما بلافاصله به صفر نمی‌رسند یا به شدت کاهش نمی‌یابند، به طوری که تفاضل  $A[u_1^T] - A[u_1^0]$  به صفر نزدیک می‌شود. درآمدها فقط می‌توانند به طور متوسط محاسبه گردند، زیرا پیمانکاران مطمئن نیستند که بتوانند با فردی کارآفرین رابطه مبادله برقرار کنند. براساس طرح، ما علاقه‌مند به وضعیت‌هایی هستیم که در آن منطق پولی و نقدی تصمیمات پیمانکار آن‌گونه که در فصل سوم عنوان شد، برآورنده نیازهای آنها نباشد.

در این وضعیت، فقط پیمانکارانی درست عمل می‌کنند که قابل اعتماد باشند. افراد فرصت‌طلب نمی‌توانند به مانند آنها باشند. در عبارت ریاضی زیر این موضوع به اختصار بیان شده است:

$$(1-\alpha)\pi^h < b \quad (6)$$

با فرض معادله ۶ فرصت‌طلبان هنگام انعقاد قرارداد با کارآفرینان هرگز وعده‌های قابل اعتماد را مطرح نمی‌سازند، و از این رو مطلوبیت به‌دست آمده به‌وسیله فردی فرصت‌طلب در معامله با فردی کارآفرین،  $b$  خواهد بود. یعنی  $u^0 = b$ . با این حال، فرد قابل اعتماد به خاطر عدم مطلوبیت زیادش در فریب دادن شریک مبادلاتی خود، کالا یا خدمات را به همان صورتی که تعهد کرده است تحویل می‌دهد و سهم خود را در طرحی موفقیت‌آمیز واقعیت می‌بخشد، یعنی  $(1-\alpha)\pi(P_1)$ . به‌علاوه، آنها پاداش غیرنقدی  $\gamma$  را نیز دریافت می‌کنند، اما از مجموع انتخاب‌های محدودشان به اندازه  $F$  دچار زیان در طول عمر می‌شوند. به همین دلیل مطلوبیت طول عمر آنها عبارت است از:

$$u^T = (1-\alpha)\pi(P_1) + \gamma - F^{(w)}$$

چنانچه هرگونه فردی هیچ فرصت مبادلاتی برای کار با شخص کارآفرین نیابد، می‌توان مشخصاً چنین فرض کرد که پاداش‌های نقدی آنها برابر با عدد صفر باشد. در این حالت، مطلوبیت در طول عمر فرد قابل اعتماد،  $u^T = -F$  خواهد بود و فرد فرصت‌طلب  $u^0 = 0$  را کسب می‌کند.

#### ۵-۱-۴. واقع‌گرایی در مطلوبیت و کارآفرینی

به طور کلی نیازی نیست که  $P_i$ ، که بر حدود تعداد کارآفرینان بالقوه اشاره دارد، معادل با احتمال مبادله یک پیمانکار با یک کارآفرین باشد. روبه‌رو شدن یک کارآفرین به طور طبیعی با تعداد زیادی از این افراد در تولید محتمل است، اما این امر بستگی به مواردی از این دست دارد: تعداد کارآفرینان در قیاس با پیمانکاران، تعداد پیمانکاران که هر کارآفرین با آنها به انجام مبادله می‌پردازد، و تعداد برخوردهایی که اینان معمولاً دارند.

هر پیمانکاری با فرض ارزش مبادلاتی در اختیارش چه فرصت‌طلب و چه قابل اعتماد— بهتر می‌تواند با یک کارآفرین به مبادله بپردازد، به جای اینکه دنبال کار دیگری باشد؛ و در این حالت مطلوبیت صفر خواهد بود. افراد فرصت‌طلب در مبادله تقلب می‌کنند و  $b > 0$  را به دست می‌آورند، لیکن افراد قابل اعتماد صادقانه و صحیح به مبادله می‌پردازند و  $(1-\alpha)\pi(P_i) > 0$  را کسب می‌کنند. از آنجا که در هر دوره به میزان ثابتی از پیمانکاران وجود دارند، تعداد پیمانکارانی که مایل به مبادله‌اند به شدت از تعداد کارآفرینان تجاوز می‌کند.

به طور خلاصه، فرض ما این است که در تولید مدرن، هر کارآفرین در طول زندگی‌اش فقط یک بار به تشکیل زوج کاری با پیمانکار می‌پردازد. چنانچه یک طرف این بازار بیش از حد عرضه شود، نسبت مذکور به طور تصادفی ایجاد می‌گردد (یعنی نسبت یک به یک). این فرض به گونه‌ای پذیرفتنی، این اجازه را می‌دهد که  $P_i$ — که درون‌زا است— هم بر تعداد کارآفرینان دلالت داشته باشد، و هم احتمال رویارویی یک پیمانکار و یک کارآفرین. در بازاری با کارکرد خوب، که در آن برای ارائه خدمات و کالا می‌توان قرارداد بست، پیمانکار با رقابت در یک طرف بازار با مازاد عرضه می‌تواند قیمت‌ها را تا سطح هزینه پایین آورد. لیکن در این بازار کارآفرینان هیچ راهی برای شناسایی پیمانکاران قابل اعتماد ندارند. به علاوه، هیچ روشی وجود ندارد که با انعقاد قرارداد، تقسیم مازاد مبادله مشخص گردد. بدین ترتیب، هنگامی که تولید موفقیت‌آمیزی شکل گیرد، قیمت مؤثر کار با پیمانکار به صورت  $(1-\alpha)\pi(P_i)$  تثبیت می‌گردد؛ و هنگامی که هیچ

تولیدی در میان نباشد، قیمت به صفر می‌رسد. در این حالت هیچ سودی وجود ندارد که تقسیم شود. به یاد داشته باشید در شرایطی که نوع افراد را نمی‌توان مشاهده کرد، فرد کارآفرین نمی‌تواند پیش از مبادله بداند که چه پیامدها و نتایجی در پی خواهد بود.

با مفروض دانستن  $P_i$ ، می‌توان متوسط مطلوبیت در طول عمر را برای هر نوع پیمانکار به دست آورد، که عبارت است از:

$$A[u^T(p_i)] = p_i[(1-\alpha)\pi(p_i) + \gamma] - F$$

9

دو عبارت ریاضی مذکور، یادآور این‌اند که جمله ریاضی  $A[u^J(p_i)]$  بر متوسط مطلوبیت در طول عمر فردی قابل اعتماد یا فرصت‌طلب، یا  $J = O, T$ ، با فرض  $p_i$  معین برای کارآفرینان در تولید مدرن، دلالت دارد.

جای‌گذاری این عبارات در تابع  $\Delta\beta_i$ ، روند پویای  $\beta$  را به عنوان سهم پیمانکاران قابل اعتماد به صورت تابعی از جمعیت کارآفرینانی که وارد تولید مدرن می‌شوند - یعنی  $p_i$  - نشان می‌دهد، که عبارت است از:

$$\Delta\beta_i = \beta_i(1-\beta_i)\phi(p_i[(1-\alpha)\pi(p_i) + \gamma - b] - F) \quad (7)$$

باز هم توجه داشته باشید که خصوصیات معادله مذکور و این‌گونه معادله‌ها دلالت بر تعدیل و انطباق آرام دارد. حتی چنانچه متوسط درآمد مورد اعتماد بودن در مقایسه با فرصت‌طلب بودن پایین‌تر باشد (یعنی  $0 < -A[u_i^T] - A[u_i^O]$  باشد)، چنین نیست که تمام افراد فوراً فرصت‌طلب شوند. در مقابل، با توجه به اینکه عبارت ریاضی درون کروشه‌ها منفی است، فشاری منفی روی  $\beta$  وجود خواهد داشت، لیکن تعدیل و انطباق تدریجی است.

چنانچه  $\beta$  صفر یا یک باشد، الگو قدرت تعدیل نخواهد داشت. بدین ترتیب، این نقاط همیشه در این چارچوب نقاط دور از دسترس به حساب می‌آیند؛ اما مشاهده خواهد شد که نقاط مذکور شرایط ثبات بسیار متفاوتی را ارائه می‌دهند، که متعاقباً مورد بررسی قرار خواهد گرفت.

### ۵-۱-۵. تعدیل پویای کارآفرینان

معادله حرکت  $P_t$  صریح تر است. این موضوع، رفتار خطرپذیر کارآفرینان را توصیف می کند. در اینجا فرض اساسی و مهم این است که کارآفرینان می توانند نسبت به سرعت تغییر ویژگی های اختصاصی فردی شان، به سرعت وارد و خارج شوند. راهی ساده برای مدل سازی چنین چیزی، این است که فرض شود چنانچه فرصت های سودآوری برای خطر کردن وجود داشته باشند، کارآفرینان وارد می شوند تا از آن بهره مند گردند، تا آنجا که تمام کارآفرینان بالقوه وارد گردند و یا اینکه فرصت های سودآور، پایان یافته یا پراکنده شده باشند.

با این حال، چنانچه از کارآفرینان انتظار رود که دچار زیان و خسارت شوند، آنگاه بعضی از کارآفرینان صحنه را ترک خواهند کرد تا اینکه یا همه کارآفرینان باز ایستند یا اینکه درآمد مورد انتظار افزایش یابد. به همین خاطر آنهایی که باقی می ماند، آن را ارزشمند برمی شمارند. از آنجا که این تغییرات می توانند سریع ایجاد شوند، فرض می کنیم که همه آنها در یک دوره اتفاق می افتند.<sup>(۷۸)</sup> میزان مورد انتظار تعهد در کارآفرینی بستگی به تعداد افراد قابل اعتماد در یک جمعیت دارد:

$$E[\alpha\pi(p_t)] = \alpha\beta_1\pi(p_t) - k \quad (۸)$$

از آنجا که هر طرح فقط زمانی موفقیت آمیز است که کارآفرین با پیمانکار مورد اعتماد به مبادله بپردازد، لذا بستگی به فراوانی  $\beta_1$  دارد. بنابراین امتداد حرکت در این بعد، بر اساس معادله های زیر توصیف می شود:

$$\alpha\beta_1\pi(p_t) - k < 0 \quad \text{پس} \quad p_t = 0 \quad \text{اگر} \quad (۹)$$

$$\alpha\beta_1\pi(p_t) - k > 0 \quad \text{پس} \quad p_t = 1 \quad \text{اگر} \quad (۱۰)$$

$$p_t \in (0, 1) \quad \text{پس} \quad \alpha\beta_1\pi(p_t) - k = 0 \quad \text{اگر} \quad (۱۱)$$

معادله های مذکور اشاره دارند که در طی دوره، تعدیل فوری برای کارآفرینان وجود دارد.<sup>(۷۹)</sup>

معادله شماره (۹) عنوان می کند که چنانچه درآمد مورد انتظار برای خطر کردن زیر صفر باشد - یا

به عبارت دیگر، درآمد بدون خطر باشد. آنگاه کارآفرینان بالقوه ترجیح می‌دهند که ریسک نکنند، یا به عبارتی  $p_1 = 0$ . با این حال، معادله شماره (۱۰) نشان می‌دهد که چنانچه درآمد در قیاس با ریسک افزایش یابد، آنگاه تمام کارآفرینان، بالقوه دست به ریسک خواهند زد. معادله آخر (۱۱) بیانگر این است که چنانچه بعضی از کارآفرینان بالقوه - و نه همه آنها- ریسک کنند، آنگاه درآمد مورد انتظار حاصل از ریسک برابر با درآمد مورد انتظار در سایر فعالیت‌ها خواهد بود.

متغیر  $p$ ، جهشی است و اشاره به این دارد که کارآفرینان همیشه در تعادل به سر می‌برند؛ یعنی بسته به درآمد مورد انتظارشان از رفتار ریسکی خارج می‌گردند یا وارد آن می‌شوند. البته معنای آن، این نیست که توصیفی واقعی را از دنیای واقعی به دست می‌دهد، بلکه در اصل مشابه با سرعتی است که کارآفرینان در حالت‌های مختلف، با آن سازگار می‌شوند و این حالت‌ها برای نتایجی که در اینجا به دست می‌آیند اهمیت دارند. تفاوت اصلی بین این موارد و معادله پیشنهادی برای قابل اعتماد بودن معادله (۵) همانا سرعت تعدیل است.

### ۵-۱-۶. محدودیت‌های پارامتری

ما مطابق با مطالعات موجود فصل ۳، علاقه‌مند به مدل‌سازی رابطه بین ریسک‌پذیری سود بخش و گونه‌های ذاتاً قابل اعتماد هستیم. از این رو فرض می‌کنیم که قابل اعتماد بودن برای بازده مثبت ریسک‌پذیری، لازم و ضروری و عبارت است از:

#### فرض ۱:

چنانچه هر فردی قابل اعتماد باشد، تولید هرگز سودبخش نخواهد بود:

$$\alpha\pi(1) = \alpha\pi^1 > k$$

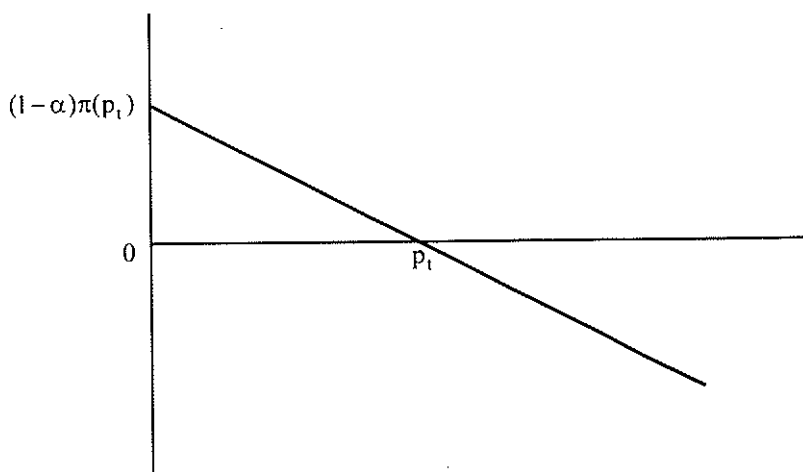
#### فرض ۲:

چنانچه هیچ کس قابل اعتماد نباشد، تولید هرگز سودبخش نخواهد بود:

$$\pi(0) = \pi^h \nearrow \infty$$



فرض ۲ مشخصاً سودبخشی را به حد خاصی محدود می‌سازد. در نظر گرفتن فرض ۲ به هر حال بدیهی است، ولی در اینجا به وضوح به آن اشاره شده است و این در حالی است که با شرایط «اینادا»<sup>۱</sup> که غالباً مورد استفاده قرار می‌گیرد، سازگار است. فرض ۱ دربردارنده اطمینان کمتری است. در الگوی قابلیت اعتماد، این قابلیت مؤلفه یا جزء اساسی به شمار می‌آید، زیرا در تولید بسیار اهمیت دارد. فرض ۱ بیانگر این است که چنانچه افراد قابل اعتماد به حد کافی در جامعه وجود داشته باشند، تمام کارآفرینان بالقوه می‌توانند ریسک کنند و به طور مؤثر به تولید بپردازند. به منظور افزایش احتمال راه‌حل‌های درونی از چشم‌انداز افراد، همچنین مجبوریم فرض کنیم که:



شکل ۵-۱. اثر  $p$  بر منافع کارآفرینان

۱. کن - ایچی اینادا (Ken-ichi Inada, 1963)، شرایطی را برای تابع تولید به صورت زیر قائل شد که صورت وجود ثبات در مسیر رشد اقتصادی مدل رشد نوکلاسیکی را تضمین می‌کند:

(۱) مقدار تابع تولید در مقادیر صفر هر یک از عوامل تولید، صفر خواهد بود. (۲) تابع تولید به طور پیوسته مشتق پذیر است. (۳) تابع تولید در عوامل تولید اکیداً افزایشی است. (۴) مشتق تابع در هر یک از عوامل تولید نزولی است. (۵) حد مشتق تابع، وقتی هر یک از عوامل تولید به سمت صفر میل می‌کند، مثبت بی‌نهایت است. (۶) حد مشتق تابع وقتی هر یک از عوامل تولید به سمت مثبت بی‌نهایت میل می‌کند، صفر است.

## فرض ۳:

$$(1-\alpha)\pi^h + \gamma - b > 0$$

چنانچه این فرض در نظر گرفته نشود، نیروهای تکاملی هیچ‌گاه انتخاب پیمانکار قابل اعتماد را میسر نمی‌سازند. این بدان معناست که سود خالص نقدی در بهترین حالت ممکن هنگامی به فرد قابل اعتماد تعلق می‌گیرد که بالاترین سود ممکن برای فرد قابل اعتماد در مقایسه با فرد فرصت‌طلب، یعنی  $(1-\alpha)\pi^h - b$  به اضافه  $\gamma$ ، به عنوان پاداش رضایت حاصل از انجام این عمل، مثبت باشد.<sup>(۸۰)</sup> همچنین باید فرض شود که درآمد حاصل از قابل اعتماد بودن چندان زیاد نیست که به منظور پرهیز از توضیح واضح‌تر در مورد قابل اعتماد بودن، همواره بدون توجه به محیط اقتصادی انتخاب شود؛ و آن فرض ۴ است:

## فرض ۴:

$$(1-\alpha)\pi^l + \gamma - b < 0$$

این فرض‌ها که در پایان آخرین فصل به بحث نهاده شده‌اند، امکان وجود هر دو نوع افراد قابل اعتماد و فرصت‌طلب را فراهم می‌سازند.

به یاد داشته باشید که ما فرض کردیم  $\pi'(p_1) < 0$ ؛ و این همان‌گونه که در شکل ۱-۵ نشان داده شده است، رابطه‌ای را با شیب نزولی به وجود می‌آورد. این رابطه خطی از قیدی که ما به صورت  $\pi'' = 0$  فرض کردیم نشأت می‌گیرد، اما چندان هم ضروری نیست. آنچه اهمیت دارد، شیب تابع است. با این حال از دیدگاه فرد کارآفرین، نه تنها  $-\alpha\pi(p_1)$  درآمد در حالتی که تولید موفقیت‌آمیز باشد - اهمیت دارد بلکه احتمال کسب این درآمد نیز مطرح است. به یاد داشته باشید که این موضوع به تعداد پیمانکاران قابل اعتماد - یعنی  $-\beta_1$  آن‌گونه که در ذیل آمده است، بستگی دارد.

$$E[\alpha\pi(p_1)] = \beta_1\alpha\pi(p_1) - k \quad (12)$$

۲-۵. حالت تعادل<sup>۱</sup>

تعادل بین معادله (۷) و معادله‌های (۹) تا (۱۱) تعیین کننده حالت تعادل الگوست. حالت تعادل در دو نقطه رخ می‌دهد: یکی زمانی که کارآفرینان در حالت تعادل قرار دارند، و دیگری زمانی که نیروهای تکاملی تغییر در حالت مختلف را حمایت نکنند. برای فهم اینکه چه زمانی این وضعیت رخ می‌دهد، در ابتدا لازم است که این موضوع دقیق‌تر تجزیه و تحلیل شود. چگونه درآمد فرد پیمانکار از هر نوع، با تغییر در کارآفرینی دگرگون می‌شود؟

## ۲-۵-۱. تحلیل منافع گونه‌ها

مجدداً عبارت ریاضی شماره (۷) و به ویژه عبارت ریاضی داخل کروشه را، که متوسط درآمد قابل اعتماد بودن در مقایسه با فرصت طلب بودن را توصیف می‌کند، یعنی  $A[u^T] - A[u^0]$ ، در نظر بگیرید:

$$p_t[(1-\alpha)\pi(p_t) + \gamma - b] - F \quad (13)$$

در ابتدا توجه داشته باشید که علامت معادله شماره (۱۳) تعیین کننده مسیر و هدایت گر تغییر پویاست. چنانچه نیروهای تکاملی مثبت باشند، قابلیت اعتماد در جامعه افزایش می‌یابد و چنانچه منفی باشد، فرصت طلبی را افزایش می‌دهد. با بررسی سریع، مشاهده می‌شود که این وضعیت مستقیماً به  $\beta$  بستگی ندارد. از آنجا که این عبارت ریاضی در تعیین حالت تعادل نقش اساسی دارد، نیاز است که ابتدا نحوه تحت تأثیر قرار گرفتن آن ارزیابی گردد.

بیان این موضوع به طریقه غیرخطی به اندازه و تعداد کارآفرینان، یعنی  $p_t$ ، بستگی دارد. این امر به دو روش انجام می‌شود. روش اول این است که احتمال تعامل با کارآفرین، بستگی به

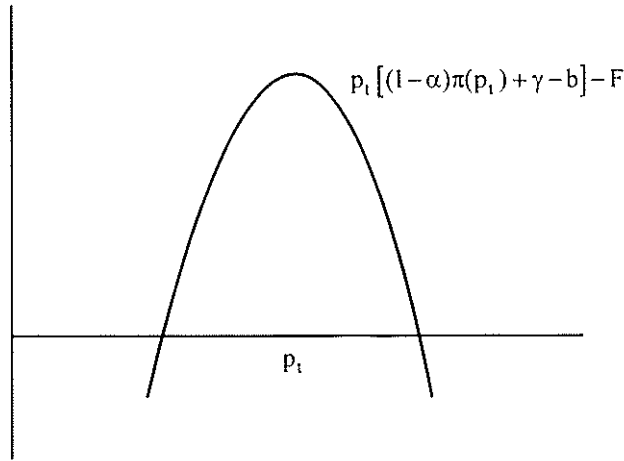
فراوانی آن دارد، که با عبارت ریاضی  $p_i$  در خارج از دو گروه نمایش داده شده است. انجام مبادله با فرد کارآفرین برای هر دو نوع از افراد در جمعیت (افراد مورد اعتماد و افراد فرصت طلب) فراوان وجود دارد: برای افراد قابل اعتماد اشاره دارد به درآمد خالص و واقعی  $(1-\alpha)\pi(p_i) + \gamma$ ، و برای افراد فرصت طلب در واقع موقعیتی است برای تقلب و به دست آوردن  $b$ . سود نسبی برای هر نوع از افراد - یعنی فرصت طلب و مورد اعتماد- تعیین کننده این موضوع است که «آیا افزایش احتمال مبادله، قابلیت اعتماد را افزایش می دهد یا آن را می کاهد؟». این در حالی است که سودهای نسبی، خودشان بستگی به  $p_i$  دارند. از آنجا که تابع  $\pi$  با افزایش  $p_i$  کاهش می یابد، عبارت ریاضی  $(1-\alpha)\pi(p_i) + \gamma - b$  به طور یکنواختی در  $p$  کاهش پیدا می کند. علت این امر آن است که چون اندازه و تعداد مبادله های موفقیت آمیز افزایش می یابد، حاشیه مازاد تولید کاهش پیدا می کند. همان طور که پیش تر هم استدلال شده است، این دلیل در هر حالتی که منجر به کاهش درآمدهای حاشیه ای شود، استناد شدنی است. با محاسبه مشتق عبارت ریاضی شماره (۱۳) نسبت به  $p_i$ ، این عبارت به دست می آید:

$$(1-\alpha)\pi(p_i) + \gamma - b + p_i(1-\alpha)\pi'(p_i) \quad (14)$$

این عبارت، بسته به اندازه نسبی پارامترهای برونزا و ارزش  $p_i$ ، ممکن است منفی یا مثبت باشد. با این حال، عبارت ریاضی زیر دومین عبارت مشتق شده از معادله شماره (۱۳) است، که بدین صورت ساده می شود:

$$2(1-\alpha)\pi'(p_i) < 0 \quad (15)$$

(توجه داشته باشید که خطی بودن تابع  $\pi(p)$  در حذف تمام عبارت های  $\pi$  دارای نقش ساده سازی است.)<sup>(۸۷)</sup> از آنجا که مشتق دومی به طور کلی منفی است، عبارت  $0 < (1-\alpha)\pi'' + \gamma - b = (1-\alpha)\pi(0) + \gamma - b$  را خواهیم داشت. می دانیم که این تابع در ابتدا دارای شیب مثبت است - یعنی در  $P=0$  و سپس به همان نقطه ای که تغییر از آنجا شروع می شود، بازگشت می کند. حال، چون نمی دانیم که منافع حاصل با توجه به دامنه مربوط به آن در  $P$  چه ارزش و مقداری به خود می گیرند، مقادیر موجود بر روی محور عمودی نام گذاری نشده اند.



شکل ۵-۲. اثر  $p$  بر درآمدهای نسبی حاصل از قابلیت اعتماد

۲-۲-۵. قضیه وجود

در این بخش قضیه اصلی وجود، که به الگوی قابلیت اعتماد مربوط می‌شود، بیان می‌گردد. این قضیه، همان‌طور که خواهید دید، دارای دو جزء است: جزء اول مربوط به وجود نقاط تعادل درونی است، و جزء دوم به ویژگی ثابت در آنها ارتباط می‌یابد. در اینجا ابتدا با بیان قضیه آغاز می‌کنیم و سپس در دو بخش بعدی به بررسی جزئیات گوناگون آن خواهیم پرداخت.

**قضیه ۱.** این قضیه بر اساس فرض‌های ۱ تا ۴ است، البته چنانچه حداقل مقداری از  $p \in (0, 1)$  همانند آنچه که در  $p[(1-\alpha)\pi(p) + \gamma - b] - F > 0$  به چشم می‌خورد، وجود داشته باشد. بدین

ترتیب، در این حالت تعادل درونی ثابت و واحدی وجود خواهد داشت، یعنی  $(p^A, \beta^A)$ ، که:

$$\beta^A (1 - \beta^A) \phi \left( p^A [(1 - \alpha)\pi(p^A) + \gamma - b] - F \right) = 0$$

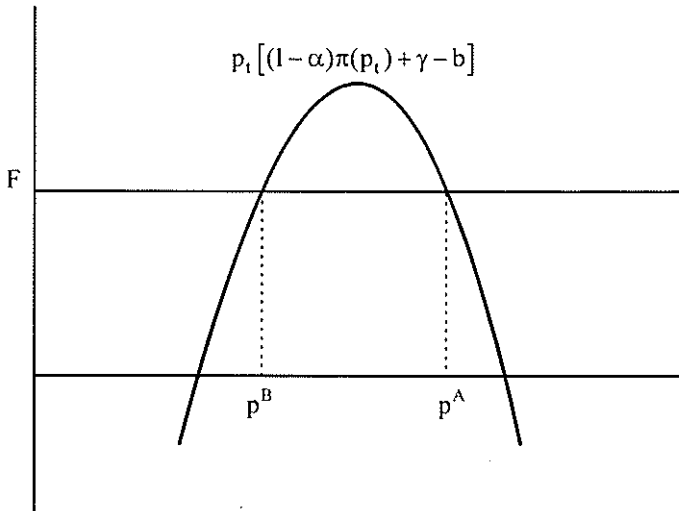
$$\beta^A \alpha \pi(p^A) - k = 0$$

و

ما در ابتدا با تعیین جزء کافی این قضیه شروع می‌کنیم. در بخش بعدی، نگاهی به مجموعه نیروهای این الگوی اقتصادی خواهیم انداخت، و این به ما اجازه می‌دهد تا صحت «ثبات» را در

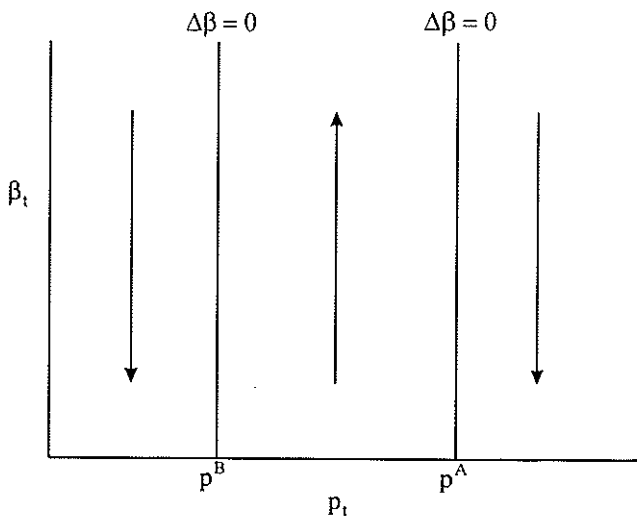
قضیه مورد تأیید قرار دهیم. از آنجا که جزء ضروری و لازم این قضیه به خودی خود مورد توجه نیست، در بخش ضمیمه این فصل بدان پرداخته شده است.

فرض کنید که حداقل یک مقدار  $p$  که به عنوان  $p'$  نشان داده می‌شود به طوری که  $-F > 0 - p'[(1-\alpha)\pi(p') + \gamma - b]$  وجود داشته باشد. در این صورت مقدار دیگری از  $p$  که به صورت  $p^A$  به طوری که  $p^A > p'$  باشد به گونه‌ای که  $-F = 0 - p^A[(1-\alpha)\pi(p^A) + \gamma - b]$  وجود خواهد داشت. این حالت فوراً به دنبال پیوستگی  $\pi$  و فرض ۴ می‌آید و بیانگر  $0 < [(1-\alpha)\pi^A + \gamma - b]$  است. پیوستگی و کران دار بودن  $\pi$  (فرض ۲) تأمین کننده این است که یک سطح پایین‌تر  $p$  وجود دارد که  $0 < p^B < p'$ ، به طوری که  $0 = -F - p^B[(1-\alpha)\pi^B + \gamma - b]$ . توجه داشته باشید که برای  $p < p^B$ ،  $p < p^A$  درآمدهای قابل اعتماد بودن کمتر از درآمدهای فرصت طلبی است (یعنی  $-F < 0 - P[(1-\alpha)\pi(P) + \gamma - b]$  در این دامنه‌ها)؛ و با این حال، برای  $p \in (p^B, p^A)$  درآمدهای قابل اعتماد بودن از درآمدهای فرصت طلب بودن بیشتر می‌شود. این موضوع به طور کلی در شکل ۳-۵ نمایش داده شده است.



شکل ۳-۵. نیروهای بسط منحنی برای مقادیر متفاوت  $p_t$

نیروهای بسط منحنی بین دو نقطه  $(p^B, p^A)$  به روند صعودی تعداد افراد قابل اعتماد در جمعیت منجر می‌شود، و با این حال در خارج از این دامنه نیروهای بسط منحنی به کاهش قابلیت اعتماد اشاره دارد. با مشاهده علت این امر، مشخص می‌شود که در انتها هنگامی که  $p$  پایین است، لیکن درآمد حاصل از تعامل برای قابل اعتماد بودن بیشتر است. احتمال آنکه افراد قابل اعتماد چنین تعاملی را به دست آورند، ضعیف است؛ زیرا تقریباً هیچ یک از کارآفرینان در اطراف آنها حضور ندارد. بدین ترتیب با توجه به اینکه  $p$  در دامنه  $(p^B, p^A)$  افزایش می‌یابد، افزایش احتمال مبادله با فرد کارآفرین، درآمدهای مورد انتظار برای قابل اعتماد بودن را افزایش می‌دهد. به هر حال در سطوح بسیار بالای  $p$ ، اگرچه فرصت‌های خوب و زیادی برای مبادله با فرد کارآفرین وجود دارد، ولی درآمدها نسبتاً پایین‌اند. به عبارت دیگر، درآمدها آن قدری بالا نیستند که پاداش کافی برای جبران سایر هزینه‌ها مانند  $F$  را به دنبال داشته باشند. شرایط لازم و کافی این قضیه، منحصرأ فرض می‌کند که حداقل مقداری برای  $P$  وجود دارد که خط منحنی، محور افقی را قطع کند. مطابق شکل.



شکل ۵-۴. نمودار مرحله‌ای  $\beta$

می‌توان بسط منحنی را در دامنه‌های  $p$  در برابر تغییرات  $\beta$ ، یعنی  $\Delta\beta$  به صورت نموداری در فضای  $(\beta, p)$  نمایش داد. نموداری مرحله‌ای نشان می‌دهد که چگونه مجموعه نیروهای منحنی، دگرگونی متغیرها را برای مقادیر مختلف آنها، تحت تأثیر قرار می‌دهد. از آنجا که حرکت  $\beta$  فقط تحت تأثیر مقادیر  $p$  قرار می‌گیرد، لذا مجموعه نیروها بر روی  $\beta$ ، با مقادیر ارائه شده  $p$  آن طوری که در شکل ۵-۴ نشان داده شده است. مطابق خواهد یافت.

برای مقادیر  $p < p^B$  فشار بر روی  $\beta$  به سمت پایین وارد می‌شود. از این رو، این فشار رو به پایین، به صورت پیکانی رو به پایین در اولین قسمت نمودار نشان داده شده است. در دامنه میانی منحنی، که درآمدها نزولی‌اند و چندان بالا نیستند و احتمال مبادله و معامله با کارآفرین به قدر کافی زیاد است، نیروهای بسط منحنی بر روی  $\beta$  مثبت است، و از این رو پیکان رو به بالا است. تنها مقادیری که بر طبق آنها هیچ انگیزه‌ای در روند تکاملی منحنی برای تغییر در  $\beta$  وجود ندارد، مقادیر  $p^A, p^B$  هستند. اکنون به ساخت نمودار مرحله‌ای  $p$  پرداخته می‌شود. این نمودار نشان می‌دهد که چگونه کنش‌های کارآفرینان<sup>۱</sup> تحت تأثیر نوع پیمانکار - که فرصت‌طلب باشد یا قابل اعتماد- در جمعیت قرار می‌گیرد. رابطه بحرانی<sup>۲</sup>، ارتباطی است که درآمد تولیدات مدرن را با سایر گزینه‌ها هم‌ارز می‌سازد، به این معنا که ارتباط مذکور نقاطی را تعیین می‌کند که در آنها انگیزه‌های کارآفرینی بین ورود به تولید مدرن و باقی ماندن در تولید سنتی برای دریافت سود، بی‌تفاوت باشد. این رابطه از برابری معادله شماره (۱۲) با صفر به دست می‌آید:

$$\beta\alpha\pi(p) = k \quad (۱۶)$$

رابطه مذکور را می‌توان در فضای  $(\beta, p)$  نیز نمایش داد. این رابطه برای نقاطی که  $\Delta p = 0$  است، حل می‌شود. در ابتدا باید توجه داشت که چون  $\pi' < 0$  است، این تابع در فضای

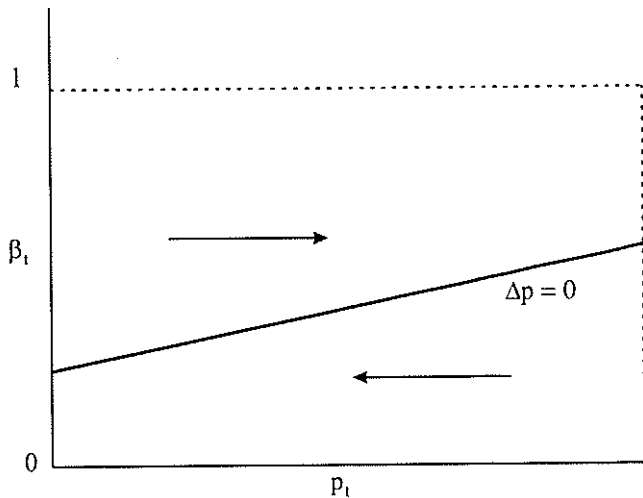
---

1. Action of Entrepreneurs

2. Critical Relationship



$(\beta, p)$  شیب مثبت خواهد داشت، زیرا مقادیر بالاتر  $p$  به مقادیر پایین تر  $\pi(p)$  اشاره دارد. از این رو  $\beta$  می‌بایست برای حفظ برابری رابطه با  $k$ ، مقادیر بالاتری را به خود اختصاص دهد. همچنین توجه داشته باشید که برای مقادیر بالای پارامترهای تابع، کارآفرینان تشویق می‌شوند که به تولید مدرن وارد گردند، زیرا درآمدهای مورد انتظار از هزینه‌های ثابت بالاتر می‌رود؛ و برعکس این حالت، برای نقاط پایین تر تابع مذکور صدق می‌کند. هنگامی که  $\beta$  برابر صفر باشد، از فرض ۲ می‌توان دریافت که معادله شماره (۱۶) هیچ‌گاه مصداق نخواهد داشت، حتی هنگامی که  $p = 0$  باشد. از این رو هنگامی که  $p = 0$  باشد، معادله شماره (۱۶) فقط زمانی صادق خواهد بود که  $\beta > 0$  باشد. بدین ترتیب نقطه‌ای که تابع مذکور در آن  $\beta$  (محور عمودی) را در فضای  $(\beta, p)$  قطع می‌کند، باید مثبت باشد. حال در نظر بگیرید که چنانچه  $p = 1$  باشد، چه اتفاقی رخ می‌دهد. بر اساس فرض ۱، می‌دانیم که اگر  $\beta = 1$  باشد، آنگاه  $\alpha\pi(1) = \alpha\pi^1 > k$  می‌شود، و به همین خاطر معادله شماره (۱۶) مصداق نخواهد داشت.



شکل ۵-۵. نمودار مرحله‌ای  $p_i$

از این رو چنین چیزی فقط زمانی صادق است که  $\beta$  کوچک‌تر از ۱ باشد، و در  $p = 1$  صدق می‌کند. در اینجا می‌بایست به اهمیت قطعی این فروض برای تضمین وجود حالات تعادل

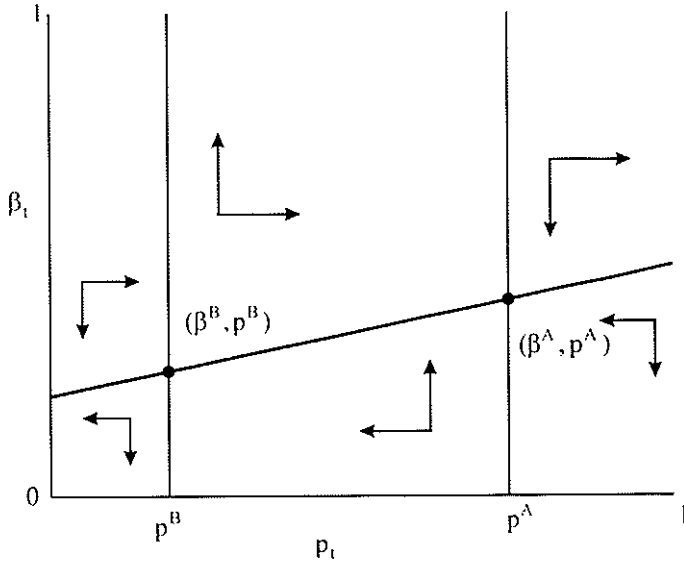
درون‌زا توجه داشت: با فراهم کردن  $\Delta p = 0$  آنگاه تابع، محور عمودی را در نقطه‌ای بالاتر از صفر قطع می‌کند و در  $p=1$ ، کمتر از یک خواهد بود. این موضوع تضمین می‌کند که  $\Delta p = 0$  برای کل دامنه  $p$  دارای ارزش درون‌زا و همیشه نیز دارای یک نقطه تقاطع با  $\Delta \beta = 0$  باشد مطابق با شکل ۵-۶. اکنون آماده‌ایم که نموداری مرحله‌ای برای کارآفرینان در فضای  $(\beta, p)$  ترسیم کنیم (شکل ۵-۵).

بار دیگر پیکان‌ها مسیر تغییر در متغیر  $p$  را که بستگی به موقعیت اولیه در فضای  $(\beta, p)$  دارد توصیف می‌کنند. در قسمت پایین نمودار به سمت راست، ترکیب سطوح نسبتاً پایین قابلیت اعتماد - پایین بودن  $\beta$  - و تعداد نسبتاً بالای ورود کارآفرین - یا به عبارتی، بالا بودن  $p$  - اشاره بر درآمدهای مورد انتظار برای کارآفرینان در تولید مدرن، در حدی کمتر از تولید سنتی دارند؛ و به همین دلیل  $p$ ، در جهت پیکان به سمت چپ کاهش می‌یابد. برعکس، در دامنه بالایی سمت چپ، تعداد نسبتاً زیاد افراد قابل اعتماد و تعداد اندک کارآفرینان، سبب می‌شود که درآمدها سودآور باشند و به همین لحاظ ورود کارآفرین به تولید مدرن افزایش می‌یابد - در جهت پیکان به سمت راست.

ترکیب دو نمودار مرحله‌ای شکل‌های ۵-۴ و ۵-۵ فاصله بین مراحل را برای هر دو متغیر درون‌زا فراهم می‌سازد. بدین ترتیب نقاط تقاطع با نقاط باثبات کل مجموعه مطابقت دارد. همچنین توجه داشته باشید که چون  $\Delta p$  همیشه در درون این فضا قرار دارد، همواره نقاط متقاطع وجود خواهند داشت.

در این نقاط، با نام‌های  $(\beta^A, p^A), (\beta^B, p^B)$  در شکل ۵-۶ نیروهای بسط منحنی، تغییری را در سهم افراد قابل اعتماد در جمعیت به وجود نمی‌آورند، یعنی  $\Delta \beta = 0$ ؛ در حالی که درآمد آنها درست برابر با درآمد افراد فرصت‌طلب است. همچنین در نقاط مذکور، سهم کارآفرینان ثابت است، در حالی که هیچ درآمد اضافی بر اثر قبول یا ترک رفتار ریسکی به دست نخواهد آمد. پیکان‌های موجود در این ناحیه، توصیف‌کننده پویایی‌های کل مجموعه خارج از حالت

تعالی‌اند (شکل ۵-۶). این حالت‌ها از طریق ترکیب پیکان‌های شکل‌های ۵-۴ و ۵-۵ برای هر یک از شش ناحیه استخراج شده‌اند.



شکل ۵-۶. حالت تعادل

مسیر و جهت تغییر را برای هر نقطه در فضای منحنی، می‌توان از طریق دنبال کردن علائم داده شده بر سر پیکان‌ها دنبال کرد. فقط نقاط  $(\beta^A, p^A)$  و  $(\beta^B, p^B)$  دارای تعادل‌اند. با تجزیه و تحلیل این مجموعه نیروها می‌توان مسیر حرکت کل مجموعه را با شروع آن از هر جای این فضای مرحله‌ای تعیین کرد. این موضوع برای تعیین نقطه شروع - که اکنون انجام می‌گیرد - اهمیت دارد.

### ۵-۲-۳. پایداری و پویایی

تجزیه و تحلیل ثبات در حالت تعادل در سیستمی پویا که از طریق معادلات متفاوت توصیف شده، روشی غیرمستقیم برای برقراری چنین حالتی در برابر جهش‌هاست. بر اساس تعریف یک

حالت پایدار، کل مجموعه در حال تعادل است و هیچ نیروی درون‌زایی وجود ندارد که به تغییر متغیرهای الگو منتهی شود. تجزیه و تحلیل پایداری با این هدف است که اگر به جای وضعیت تعادل، متغیرها اندکی از وضعیت تعادل‌شان خارج شوند، چه اتفاقی می‌افتد.

از روش‌های تفسیر میزان انحراف جزئی کل سیستم وجود این حالت است: ورود گونه‌های مختلف - یا در حالت تعادل درون‌زا که هر دو نوع آن پیش‌تر نشان داده شدند - به صورت وجود نسبتاً شدید یک گونه نسبت به ساختار حالت تعادل. به طور خلاصه و ساده، پایداری زمانی ایجاد می‌شود که انحرافی جزئی، تغییرات درون‌زایی را در متغیرها به وجود آورد، به گونه‌ای که موجب شود کل مجموعه در مسیر رسیدن به حالت تعادل حرکت کند.

در وضعیت کنونی، حالت پایدار در مقایسه با حالت تعادل، چنانچه فرصت‌طلب‌ها تا اندازه‌ای بیشتر باشند، حالتی است که طی آن تغییرات در درآمدهای نسبی (که چه بسا با تغییر در تعداد کارآفرینان همراه باشد) نیروهای تکاملی را در جهت کاهش فرصت‌طلبی به تحرک وادارد. برعکس، حالت ناپایدار زمانی است که نیروهای تکاملی در جهت افزایش فرصت‌طلبی حرکت کنند.

به یاد آورید که در معادله‌های (۹) تا (۱۱)، فرض ما این بود که کارآفرینان به طرز نسبتاً سریع به تغییرات فرصت‌طلبی پاسخ می‌دهند، ولی گونه‌های فردی (فرصت‌طلب یا قابل اعتماد) به صورت تدریجی تغییر می‌یابد. این موضوع با این تصور که ویژگی‌های یگانه و بارز افراد - اگرچه متغیر هستند و از این رو به صورت درون‌زا تعیین نمی‌شوند - در مقایسه با رفتارهای کارآفرینانی که براساس میزان درآمدها تصمیم به ورود به تولید توأم با ریسک یا بدون ریسک می‌گیرند، و از این رو برای افزایش سریع درآمدها تلاش می‌کنند - دارای تغییرات نسبتاً تدریجی‌اند، مطابقت دارد.

تغییر در نوع افراد به مثابه نوعی تصمیم در نظر گرفته نمی‌شود، بلکه چیزی است ذاتی برای افراد. با این حال، تغییرات مورد بحث به شکلی تدریجی تحت تأثیر عوامل اقتصادی قرار

می‌گیرند. سازگاری بنگاه‌های تجاری نیز به هر حال دربرگیرنده تغییر در رفتارهای افراد عقلایی و به دنبال منفعت است. ما حدس می‌زنیم که این موضوع در معرض تعدیل سریع‌تری قرار داشته باشد. تأثیر واقعی فروض مذکور، این است که تعدیل در جهت افقی (p) در هر نقطه‌ای از نمودار سریع است، در حالی که مسیر تغییر در ( $\beta$ ) تدریجی است.

به طور خلاصه، معادله‌های (۹) تا (۱۱) کاملاً بر پایه این فرض استوارند که تعدیل در جهت p سریع و بلافاصله است. کارآفرینان هنگامی که دچار ضرر و خسارت می‌گردند، اصراری به تولید نمی‌ورزند و برای استفاده از فرصت‌های سودمند فوراً وارد عمل می‌شوند.

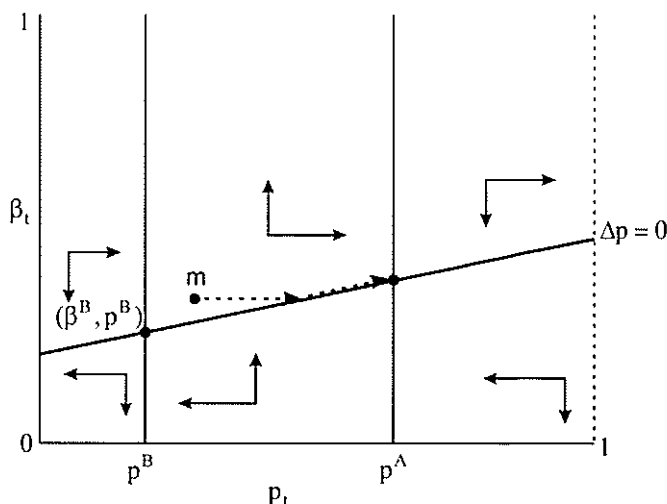
از این رو، براساس نمودار مرحله‌ای، با شروع از هر نقطه خارج از حالت تعادل، تعادل در مرحله بعد به صورت افقی برقرار می‌گردد؛ و بدون آنکه کل مجموعه در وضعیت تعادل باشد، برای کارآفرینان با قرار گرفتن روی خط با شیب مثبت،  $\Delta p = 0$  تعادل برقرار می‌شود. توجه داشته باشید که این حالت با نیروهای تکاملی منحنی برای گونه‌های فردی تناقض دارد. هر زمان که کل مجموعه در وضعیت تعادل نباشد و این عدم تعادل در بعضی دوره‌ها تداوم یابد، درآمد یک گونه از افراد در مقایسه با گونه دیگر شدیداً افزایش پیدا می‌کند.

بدین ترتیب، تجزیه و تحلیل مجموعه نیروهای سیستم از نقاطی که خارج از حالت تعادل قرار دارند، بسیار ساده است. آنها مشخصاً و فوراً در جهت حرکت افقی بر روی خط  $\Delta p = 0$  با شیب مثبت قرار می‌گیرند، که مکان هندسی نقاط تعادل برای کارآفرینان است.

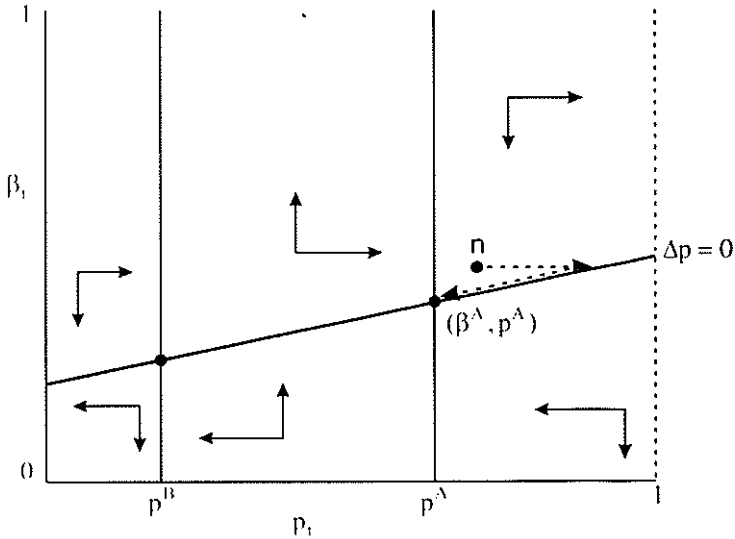
در اینجا، من از مجموعه نیروهای جانبی وضعیت تعادل، تحلیلی غیررسمی اما شهودی به‌دست می‌دهم. بررسی‌های دقیق‌تر در ضمیمه کتاب آمده‌اند. اولین تحلیل این است که هر دو زوج  $(\beta^A, p^A)$  و  $(\beta^B, p^B)$  وضعیت تعادل اند و بنابراین برای کل سیستم نقاط تعادل به حساب می‌آیند. چنانچه نقطه شروع یکی از این نقاط باشد، کل مجموعه به همین صورت باقی می‌ماند. با این حال هر دوی این نقاط احتمال وقوع‌شان برابر نیست. اولین تحلیل را از نقطه  $(\beta^B, p^B)$  به صورت زیر در نظر بگیرید:

فرض کنید کل مجموعه اندکی از وضعیت تعادل خارج شده باشد، و بنابراین به جای آنکه دقیقاً در نقطه  $(\beta^B, p^B)$  قرار داشته باشد، کمی خارج از این نقطه قرار دارد. برای مثال، نقطه‌ای را مانند نقطه  $m$  در شکل ۵-۷ در نظر بگیرید. درآمد حاصل از ریسک در این نقطه برای کارآفرینان، بسیار بیشتر از سایر درآمدهاست. علت این امر آن است که نقطه  $m$  بالای خط  $\Delta p = 0$  است و اشاره بر این دارد که در این مقدار از  $\beta$ ، سطح ورود کارآفرین آن قدر پایین است که نمی‌تواند تمام تأثیرات بالقوه برای کسب سود را به طور کامل اعمال کند. از این رو جهت حرکت فوری این مجموعه به طور افقی و در سمت چپ قرار دارد که به وسیله پیکان به سمت چپ حرکت فوری این مجموعه به طور افقی و در سمت چپ قرار دارد که به وسیله پیکان به سمت چپ حرکت فوری این مجموعه به طور افقی و در سمت چپ قرار دارد که به وسیله پیکان به سمت چپ

خط  $\Delta p = 0$  نشان داده شده است. این خود بدان معناست که کارآفرینان می‌دانند درآمد قطعی مورد انتظارشان، در بطن تولید مدرن همراه با ریسک نهفته است و از این رو وارد عمل می‌شوند. با این حال، نیروهای بسط منحنی در این نقطه، افزایش قابلیت اعتماد را تقویت می‌کنند، زیرا در اینجا بین نقاط  $p^A$  و  $p^B$  قابل اعتماد بودن در قیاس با فرصت‌طلبی، با درآمد بالاتری همراه است. به یاد آورید دلیل این امر آن است که در نقاط مذکور کارآفرینی به حدی وجود دارد که فرصت‌های تعامل سودبخش زیادی را به همراه داشته باشد، اما نه آن قدر که سود نهایی طرح‌ها ارزش پایینی پیدا کنند.



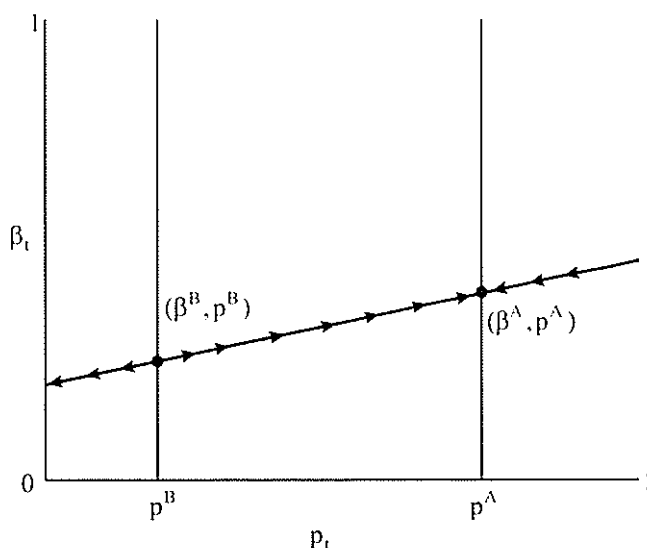
شکل ۵-۷. واگرایی با شروع در مجاورت  $(\beta^B, p^B)$



شکل ۵-۸. همگرایی با شروع در مجاورت  $(\beta^A, p^A)$

این امر سبب افزایش  $\beta$  می‌گردد و کارآفرینان به طور فزاینده‌ای وارد تولید می‌شوند، و در واقع  $p$  همچنان افزایش می‌یابد. این فرایند به صورت دوجانبه، روند  $p$  و  $\beta$  را افزایش می‌دهد و اقتصاد را از نقطه  $(\beta^B, p^B)$  دور می‌سازد. تصویر آن با پیکان نشان داده شده است. چنانچه از نقطه‌ای در زیر نقطه  $(\beta^B, p^B)$  شروع کنیم نیز در فرایند واکرای مشابهی از این نقطه دور خواهیم شد. به طور خلاصه، هنگامی که کل مجموعه از ابتدا در نقطه  $(\beta^B, p^B)$  نباشد، هیچ راهی وجود ندارد که بتواند به این نقطه برسد. به علاوه، حتی تغییرات جزئی از نقطه  $(\beta^B, p^B)$  هم کل مجموعه را از حالت تعادل دور می‌کند. بدین ترتیب می‌توان نتیجه گرفت که نقطه  $(\beta^B, p^B)$  یک وضعیت تعادل اما بی‌ثبات است و به همین خاطر احتمال وقوع آن فوق‌العاده کم است و ارزش تحلیل هم ندارد.

حالت تعادل دیگر  $(\beta^A, p^A)$  را در نظر بگیرید و فرض کنید که کل مجموعه تا حد کمی از این نقطه دور باشد. این نقطه،  $n$  است که در شکل ۵-۸ نمایش داده شده است.



شکل ۵-۹. مسیرهای همگرا به درون

بدین ترتیب با استدلالی همچون استدلال پیش گفته، حرکت افقی به سمت نقطه‌ای که تا حدی بالاتر از حالت تعادل است صورت می‌گیرد، که خود به معنای وارد عمل شدن کارآفرینان است. در اینجا با این حال درآمد طرح‌های مدرن نسبتاً کم است و قابل اعتماد بودن نیز به میزان  $(1-\alpha)\pi$  پاداش داده می‌شود، که در مقایسه با  $b$  بسیار پایین است. لذا در این نقطه نیروهای تکاملی تمایل به کاهش در  $\beta$  دارند، که این وضع در شکل ۵-۴ نشان داده شده است. این انطباق بر روی خط  $\Delta p = 0$  به سمت پایین ایجاد می‌گردد و همچنان تداوم می‌یابد تا به وضعیت تعادل  $(\beta^A, p^A)$  می‌رسد.

به خوبی می‌توان تشخیص داد که با شروع از هر نقطه در مجاورت  $(\beta^A, p^A)$  چنین فرایند تعدیلی‌ای بلافاصله در جهت افقی و در طول مکان هندسی  $\Delta p = 0$  شروع می‌شود و حرکت در طول مکان هندسی  $\Delta p = 0$  به نقطه  $(\beta^A, p^A)$  منجر خواهد شد. از آنجا که همگرایی واحدی برای تمام نقاط به سمت این نقطه وجود دارد، بدین ترتیب این وضعیت، حالت تعادل باثباتی است. شکل ۵-۹ تمام مسیرهای همگرا و واگرا را در درون سیستم نشان می‌دهد.



از آنجا که  $p$  متغیری جهشی است، همگرایی یا واگرایی همیشه در طول بازوهای مقاوم مکان هندسی  $\Delta p$  صورت می‌گیرد. وضعیت تعادل باثبات  $(p^A, \beta^A)$ ، سطح قابلیت اعتماد اقتصاد به اندازه  $\beta^A$  نسبت به ورود به تولید دارای ریسک را برای بعضی از کارآفرینان ارزشمند می‌سازد. کارآفرینان در مقیاس  $p^A$  نسبت به ورود به تولید دارای ریسک، با فرض وجود  $\beta^A$  برای پیمانکاران قابل اعتماد، بی‌تفاوت‌اند. وجود  $p^A$  از کارآفرینان اشاره بر این دارد که قابل اعتماد بودن فرصت خوبی برای دریافت پاداش است و از این رو نیروهای تکاملی در حفظ سطح  $\beta^A$  تداوم خواهد یافت.

کل مجموعه در نقاط واقع در زیر  $p^B$  به سمت  $p = 0$  واگرا می‌شوند. علت این امر آن است که وقتی اندازه کارآفرینان در تولید مدرن خیلی پایین باشد، انگیزه‌های تکاملی برای قابل اعتماد بودن کاهش می‌یابند. با توجه به اینکه اندازه قابل اعتماد بودن کاهش پیدا می‌کند، انگیزه برای ورود کارآفرینان برای ورود به تولید مدرن نیز بیش از پیش رو به کاهش می‌نهد. این حالت خود سبب کاهش ماریپیچ در قابل اعتماد بودن و تولید مدرن می‌شود.

#### ۵-۲-۴. تفسیر

در حالت تعادل پایدار تعدادی از افراد قابل اعتماد وجود دارند، که حضور مستمرشان برای تولید اهمیت دارد؛ و این نشان‌دهنده ملاحظات اساسی فصل سوم است. این الگو توضیحاتی را در خصوص منشأ قابل اعتماد بودن، به دست می‌دهد. ویژگی اصلی مطرح برای قابل اعتماد بودن، پاداش‌های اقتصادی است و فرض اساسی در اینجا مشخصاً این است که هرچه سطح پاداش‌های مذکور برای قابل اعتماد بودن بیشتر باشد، میزان قابل اعتماد بودن در جمعیت نیز افزایش می‌یابد. در واقع، این پاداش‌ها با تقسیم سودی که طرفین به هنگام بهره‌برداری از تولید موفق دریافت می‌کنند، مطابقت دارد.

به هر حال الگوی مذکور، این را نیز مشخص می‌سازد که این پاداش‌های مالی به شدت به

گرایش کارآفرینان به خطرپذیری بستگی دارد. پاداش‌های مالی نیز به خودی خود کافی نیستند. برای اثبات این امر عبارت ریاضی را برای  $\gamma = 0$  مرتب سازید و سپس مشاهده کنید که شرایط لازم برای وجود به عبارت ریاضی زیر اشاره خواهد کرد:  $F > 0 \cdot p[(1-\alpha)\pi(p) - b]$  ولی این شرایط بر اساس معادله شماره (۶) هیچ‌گاه نمی‌تواند صادق باشد. بدین ترتیب، این موضوع نیز اهمیت دارد که برای تداوم تعادل در قابل اعتماد بودن، پاداش‌های غیرنقدی هم مطرح‌اند. همان‌گونه که پیش‌تر در همین جا استدلال کردم، اینها انگیزه‌های ذاتی هستند که افراد از تعامل با یکدیگر به دست می‌آورند و نیازهایشان را برآورده می‌سازند.

وجود این انگیزه‌ها به طور درونی پذیرفتنی است و استدلال‌های زیادی نیز در این زمینه انجام شده است. این فرض که فرصت‌طلبی همیشه بهتر از قابل اعتماد بودن، پاداش مالی دریافت می‌کند یعنی وضعیت شماره (۶) - اشاره بر این دارد که این پاداش‌ها دائمی‌اند. موضوع اشاره شده دیگر این است که پذیرفتن جزء غیرنقدی رجحان‌ها در مجموعه پاسخ‌گرهای تکاملی، که از الگوی انتخابی فرهنگی مطابق با نظریات بیسین و وردیر (۲۰۰۱) به دست آمده است، برای حمایت از قابلیت اعتماد نقشی حیاتی و مهم دارد. بدون چنین چیزی، یعنی استفاده از پاسخ‌گرهای مناسب و استاندارد که اجازه ایفای نقش را به اجرای غیرنقدی نمی‌دهد، این الگو هیچ‌گاه نمی‌تواند حالت تعادل پایدار را همراه با سهم مثبتی از افراد قابل اعتماد ایجاد کند و در فرایند تشکیل سرمایه اجتماعی نیز هیچ پیشی را فراهم نمی‌سازد.

از روش‌های مشاهده تعادل این الگو بین ریسک‌پذیری و قابلیت اعتماد، همانا تبیین دقیق قابلیت اعتماد است که اسلایمن (۱۹۹۷) - و پیش از وی نیز لومان<sup>۱</sup> (۱۹۷۹) - مطرح کرده‌اند. برطبق نظر آنها، فقط زمانی به قابل اعتماد بودن ذاتی نیاز است که هم برای افراد امکان‌پذیر باشد و هم دربردارنده سود نقدی باشد، تا آنان صرفاً مجبور نباشند برحسب وظیفه به صورت قابل

اعتماد رفتار کنند. با این حال امکان قابل اعتماد بودن [براساس ویژگی‌های اجتماعی]، خود به تنهایی سبب می‌شود تا تعداد افراد مورد اعتماد افزایش یابد.

بدین ترتیب اعتماد عبارت است از شناخت فعل دیگران. فعلی که ما همواره به یاد می‌آوریم تنها نشان می‌دهد که چه زمانی سازگاری بین فرد و نقش او دچار آسیب شده است. زمانی که نقش او در واقع نمی‌تواند حدود تمام رفتارهای ممکن را تعیین کند. این به معنای آزادی دیگری است که لامن در توضیح ظهور اعتماد، به آن اشاره می‌کند. آزادی مورد بحث، موجودیت هستی‌شناختی<sup>۱</sup> ندارد بلکه به لحاظ اجتماعی فراهم آمده و به لحاظ شخصیتی ساختارمند شده است که به دلایل بالا- در تشکیلات اجتماعی امروز بیشترین گسترش را داشته و همراه با تقسیم کار و تخصصی شدن سیستم، افزایش یافته است (Seligman, 1997 p. 62-3).

این موضوع تا حدی فراتر از متن الگوست، ولی به نظر می‌رسد که قیاس دقیقی باشد. کارآفرینان - از طریق انتخاب تولید مدرن که به قابل اعتماد بودن ذاتی بستگی دارد- این امکان را فراهم می‌سازند که رفتارهای انسان‌ها بر اساس سنت گذشته‌شان یا در درون نقش‌های گروهی‌شان، چندان پیش‌بینی‌شدنی نباشند. این آزادی در انتخاب اعمال و کنش‌هایی که به دیگران آسیب می‌رساند، نیاز به اعتماد را ایجاد می‌کند؛ و با توجه به اینکه بر مبنای الگو، سود نقدی برای افراد قابل اعتماد همانند سود معنوی فراهم می‌شود، شرایطی را به‌وجود می‌آورد که در آن، قابل اعتماد بودن ریشه می‌دواند و تقویت می‌شود. افراد قابل اعتماد به نوبه خود با متغیر ساختن تولید، اجازه ورود و منتفع شدن را به کارآفرینان می‌دهند.

این وابستگی درونی و سودبخش بین افراد ریسک‌پذیر و افراد قابل اعتماد، موجب شکل‌گیری سناریوی خوشبینانه می‌گردد. تفسیری از این سناریو، به عنوان نتیجه، همانند آن چیزی است که در اوایل زمان پس از جنگ در ژاپن اتفاق افتاد.

توسعه اقتصادی در ژاپن نه تنها به افرادی که آمادگی پذیرش فرصت‌ها را داشتند بستگی داشت، بلکه مبتنی بر تلاش‌های دسته‌جمعی و هماهنگ بسیاری از افرادی بود که سرشار از احساس اعتماد متقابل و مسئولیت اجتماعی بودند (Devos, 1973 p. 182).

توجه داشته باشید که در حالت تعادل هنوز پیمانکاران نسبتاً زیادی وجود دارند که فرصت‌طلب‌اند. ویلیامسون (۱۹۸۵) استدلال کرده است که اگر چه بعضی از افراد در دنیا قابل اعتماد هستند ولی افراد فرصت‌طلب هم وجود دارند. قانون اعتماد «گرشام»<sup>۱</sup> این گونه بیان می‌کند:

من بر این عقیده که هر کس همواره و یا حتی در بسیاری از موارد به دنبال فرصت‌طلبی است، پافشاری نمی‌کنم. در مقابل، تنها عقیده دارم که بعضی از افراد گاهی از اوقات فرصت‌طلب‌اند، و در عین حال اعتقاد دارم که قابل اعتماد بودن معمولاً پیشاپیش تشخیص دادنی نیست (Williamson, 1985 p. 64).

به نظر ویلیامسون، این نتیجه به دست می‌آید که افراد در دفاع از خودشان باید فرض را بر این بگذارند که با افراد غیرقابل اعتماد به تعامل می‌پردازند و از این رو از خودشان محافظت می‌کنند. به این ترتیب، این موضوع در حالت تعادل درونی  $(B^A, p^A)$  رخ نمی‌دهد. در حقیقت منطق تحلیل ما بر این پایه استوار است که فقدان محافظت - یا آسیب‌پذیری در مقابل فرصت‌طلبی - عملاً نقش اساسی در توسعه و افزایش افراد ذاتاً قابل اعتماد دارد.

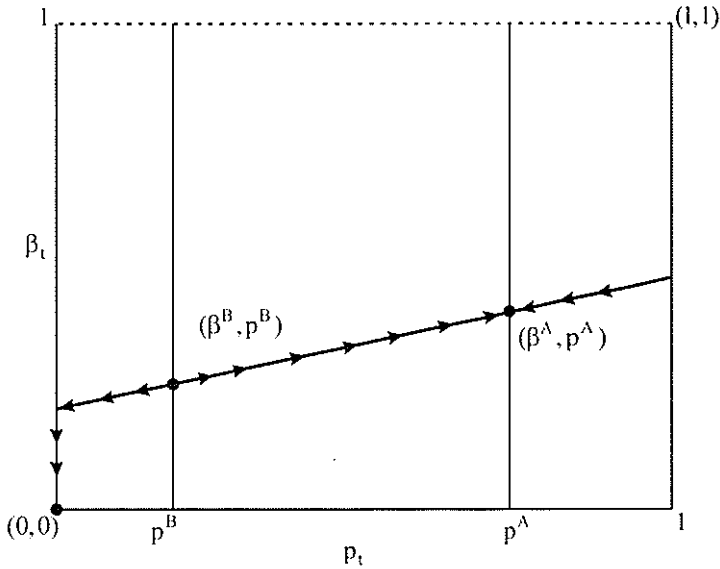
کارآفرینان می‌دانند که در برابر افراد فرصت‌طلب، آسیب‌پذیر هستند. این را نیز می‌دانند که این افراد برای استعمار و بهره‌وری تلاش می‌کنند و قابل تشخیص نیستند. با این حال، افراد کارآفرین کماکان اصرار به کارآفرینی توأم با ریسک دارند، چرا که معتقدند آن قدری افراد قابل اعتماد وجود دارند که ریسک کردن ارزش داشته باشد.

سرانجام نیز توجه داشته باشید هنگامی که مقادیری از  $F$  اجازه تقاطع بین نقاط را نمی‌دهد،

---

1. Cresham's Law of Trust

تنها عبارت «اگر و فقط اگر» به ما اجازه می‌دهد تا این وضعیت را بپذیریم. منطق اصلی این موضوع چندان جالب نیست ولی لزوم ساختار فرضی پارامتر در قسمت ضمیمه کتاب آورده شده است.



شکل ۵-۱۰. مسیر همگرایی در تمام حالات تعادل

### ۵-۲-۵. حالت‌های تعادل گوشه‌ای

افزون بر وضعیت‌های تعادلی تحلیل‌شده پیش‌گفته، وضعیت‌های تعادلی در دو کرانه  $p$  در شرایطی که  $p=0$  باشد وجود دارد. اگر  $p=0$  باشد، نیروهای تکاملی مشخصاً کاهش  $\beta$  را موجب می‌گردند، در حالی که هیچ فرصت سودبخشی برای مبادله وجود ندارد و هیچ فرصتی نیز برای واقعیت بخشیدن به آن از طریق  $\gamma$  یا  $(1-\alpha)\pi$  موجود نیست. پس در نقطه برخورد خط  $\Delta p=0$  با محور عمودی، نیروهای وارد بر  $\beta$ ، آن را به سمت پایین می‌رانند.

همچنین در این نقطه فشاری به سمت پایین بر روی  $p$  وارد می‌شود؛ ولی از آنجا که به هیچ طریق در اینجا کارآفرین وجود ندارد،  $p$  بیش از این نمی‌تواند به سمت پایین کشیده شود.

شکل ۵-۱۰ مسیر حرکت را در کرانه پایین شکل نشان می‌دهد. میزان  $\beta$  همچنان در حال کاهش است تا اینکه به نقطه مبدأ برسد. در نقطه مبدأ، کل مجموعه  $\beta = 0$  و  $p = 0$  مجدداً در حالت تعادل قرار می‌گیرد. باید با شروع از نقاط مجاور مبدأ مشخص کرد که «آیا این وضعیت تعادلی باثبات است یا خیر». همگرایی در امتداد مسیری که پیکان‌ها در شکل ۵-۱۰ نشان داده‌اند، ایجاد می‌شود. همچنین با توجه به پاسخ‌گرهای استفاده شده در معادله (۷)، می‌توان نشان داد که نقطه  $(\beta = 1, p = 1)$  حالت تعادلی بی‌ثباتی است. این حالت نیز می‌تواند با انتخاب نقطه‌ای در مجاورت آن و استدلالی مشابه با استدلال به کار رفته در بخش پیشین، بررسی شود. همچنین قسمت ضمیمه کتاب، دقیقاً اثبات می‌کند که این حالت تعادلی، بی‌ثبات است.

### ۵-۲-۶. تفسیر

تعادل در گوشه  $(\beta = 0, p = 0)$  دارای تفسیر معناداری است که به روشن شدن شرایطی مانند «خویشاوندگرایی غیراخلاقی»<sup>۱</sup> که در مطالعه بان فیلد (۱۹۵۸) مطرح شد، کمک می‌کند. خویشاوندگرایی غیراخلاقی به مطالعه‌ای در روستای کارامونت<sup>۲</sup> در جنوب ایتالیا مربوط می‌شود (که او آن را با نام جعلی مونته‌گرانو معرفی می‌کند). او در آنجا دیدگاه مجموع صفر در دنیا را چنین توضیح می‌دهد: «... دادن هرگونه امتیاز به دیگری، بهایی را برای خانواده در بر دارد» (ص ۱۱۴). در این حالت تعادلی، هیچ نوع از قابل اعتماد بودن در جمعیت به طور مستند وجود ندارد. نقش اصلی<sup>۳</sup> رفتار عبارت است از:

منافع مادی کوتاه‌مدت خانواده‌ای هسته‌ای<sup>۴</sup> را حداکثر سازید و فرض کنید دیگران نیز چنین کنند (Banfield, 1958 p. 85).

1. Amoral Familism
2. Chiaromonte
3. Cardinal Rule
4. Nuclear Family

این مشابه با وضعیتی است که داماتا<sup>۱</sup> (۱۹۸۵) آن را به شکلی شفاف توصیف کرد، و به علاوه در هارسیون<sup>۲</sup> (۱۹۹۲) نقل گردیده، و در فصل ۴ نیز تکرار شده است:

چنانچه من به خرید یا فروش با یکی از اقوام خود بپردازم، نه درصدد کسب سود هستم نه خودم را نگران پول می‌کنم. همین حالت می‌تواند در معادله یا داد و ستد با دوستان نیز رخ دهد. اما اگر من با آدم غریبه‌ای که قصد حداکثر بهره‌برداری از او را دارم سروکار داشته باشم، دیگر در اینجا هیچ قانونی حکم نمی‌کند (DaMatta, 1985 p. 40).

از آنجا که هر فردی از روی فرصت‌طلبی رفتار می‌کند، کارآفرینان این را می‌دانند که چنانچه ریسک کنند ممکن است فریب بخورند و در نتیجه عاقلانه این است که از مبادله دست بکشند. با این حال، با فرض اینکه هیچ کارآفرینی در بازار وجود ندارد، نیروهای تکاملی در واقع فرصت‌طلبی را تأیید می‌کنند، زیرا قابل اعتماد بودن هرگز فرصت و امکان کسب منافع نقدی و غیرنقدی را فراهم نخواهد ساخت.

این وضعیت تعادل با پیامدهای بسیار نامطلوب، با وضعیت کشورهای کمتر توسعه‌یافته (LDC) مطابقت دارد. در کشورهای LDC تنزل و فروپاشی کامل اعتماد (یعنی ریسک‌پذیری) و قابل اعتماد بودن به وجود آمده است. معامله و داد و ستد، شبیه به آنچه که فاجامس<sup>۳</sup> در ادامه توصیف کرده، محدود است:

هنگامی که بنگاه‌های تجاری در خصوص قابل اعتماد بودن مشتری یا کارپردازی احساس نامطمئنی داشته باشند، به روش سمساری (خرید و فروش کالاهای دسته دوم) به معامله و داد و ستد می‌پردازند؛ و این یعنی کالاها را در همان محل فروش فوراً بازرسی کن، پول نقد را بده و از آن فروشنده جدا و دور شو (Fafchamps, 1996 p. 444).

1. DaMatta

2. Harrison

3. Fafchamps

پلاتو (۲۰۰۰، ص ۳۱۳ و ۳۱۴) موضوع مبادله را با استفاده از تخریب اعتماد در صحرای آفریقا توضیح می‌دهد. چندان تعجب‌برانگیز نیست که چنین وضعیتی برای ظهور تولیدات پیچیده مدرن، چندان مساعد و سودمند نباشد.

### ۵-۳. خلاصه مطلب، به زبان ساده

در اینجا، از الگوی قبلی (قابل اعتماد بودن) و تعادل آن، خلاصه‌ای غیرتکنیکی ارائه می‌گردد، همان‌طور که در فصل سوم مشاهده شد، توانایی اعتماد کردن به همکاران مبادلاتی، پیش‌شرط لازمی است که به آسیب‌پذیری فرد در مبادله با دیگران کمک می‌کند. رشد تولیدات مدرن مستلزم تخصص است که به بنگاه‌های تجاری اجازه می‌دهد تا از مقیاس‌های اقتصادی در تولیدات پیچیده بهره‌مند شوند؛ و فقدان این وضعیت امکان‌پذیر و عملی نیست. همچنین در اینجا دیدیم که معمولاً راه‌حلی‌هایی در این شرایط پیشنهاد شده، که عبارت‌اند از قراردادهای پیمانی به طور رسمی و غیررسمی که بر پایه شهرت و اعتبار منعقد می‌گردند؛ لیکن اینها در واقعیت برای تخفیف و تسکین خطرها و ریسک‌های موجود، کافی نبودند.

آنچه که مورد نیاز است، وجود افراد مورد اعتماد است. همان‌گونه که مؤلفان بیشماری توافق دارند، قابل اعتماد بودن چیزی است در ذات افراد؛ و کارآفرین نیز به دنبال مبادله با این‌گونه افراد است. از این رو فصل چهارم از طریق مدل‌سازی فرایند جامعه‌پذیری، با استفاده از چارچوب تکاملی، چارچوبی را تهیه کرده است که در آن می‌توان به تحلیل نحوه تعیین افراد پرداخت. در این چارچوب پدران و مادران در واقع اولین پله تشکیل جامعه به شمار می‌آیند و اعمال و پیامدهای فرزندان‌شان را با استفاده از رجحان‌های شخصی‌شان ارزیابی می‌کنند. چنانچه والدین برآورد کنند که یک کودک با ترجیحاتی شبیه به ترجیحات خودشان به خوبی عمل می‌کند، آنگاه برای تربیت اجتماعی فرزندان تلاش بیشتری خواهند کرد.

هدف الگوی ارائه شده در این فصل، عبارت است از برقراری فرایند تشکیل رجحان‌های افراد در الگوی وسیع‌تری از فرایند بهره‌وری اقتصاد.



## ۵-۳-۱. ریسک و تولید

فعالان اقتصاد که در این الگو عهده‌دار فعالیت‌های تولیدی هستند، کارآفرینان نامیده می‌شوند. محور اصلی در فصل سوم این بود که ریسک در تولید مدرن به دلیل ناتوانی در کنترل کامل تمام عناصر این فرایند ایجاد می‌گردد. همچنین این ریسک‌ها نمی‌توانند به واسطه قراردادهای تخفیف یابند.

آنها در این مورد به انتخاب می‌پردازند که «آیا در تلاش برای ورود به تولید مدرن، خسارت و ضرر و زیان ناشی از ریسک را بپذیرند، یا اینکه به تولید سنتی که دارای بهره‌وری کمتر و درآمدهای تضمین شده است، ادامه دهند». به طور خلاصه، کارآفرینان فرض را بر این می‌نهند که آنها هنگامی که تولید مدرن را متقبل می‌شوند، می‌دانند که هیچ اطلاعی در خصوص ماهیت افراد طرف مبادله ندارند. البته چنین نیست که این موضوع همیشه واقعیت داشته باشد؛ و تعداد زیادی از آنها این موضوع را می‌دانند و در نتیجه ریسک کمتری را نیز متحمل می‌گردند. آنها با کمک این اطلاعات گاهی به نفع افراد قابل اعتماد، از افراد فرصت طلب دوری می‌جویند. فصل سوم را نیز به یاد آورید که برطبق استدلال آن، به رغم اینکه افراد در گروه‌هایی با حدود اجتماعی قوی و یا قومیت مشترک سازمان یافته‌اند و این گونه افراد از طبیعت و شخصیت یکدیگر آن قدری مطلع هستند که بتوانند در تعامل با یکدیگر ریسک را کاهش دهند، ولی وسعت تعامل‌ها در تولید مدرن موفقیت‌آمیز، آسیب‌پذیری در معامله با افراد ناشناخته را اجتناب‌ناپذیر می‌سازد. محدودیت‌های تحمیل شده به وسیله گروه‌های خویشاوندی بدین معناست که این افراد نمی‌توانند تولید جدید خلق کنند.

از این رو، فرایند تصمیم‌گیری حیاتی در اینجا، به تمایل کارآفرینان برای ورود به مبادله با افرادی که می‌دانند در مورد آنها اطلاعاتی ندارند، مربوط می‌شود. چنانچه آنها به گونه‌ای تصادفی با فردی فرصت طلب روبه‌رو شوند، دچار خسارت و زیان می‌گردند؛ و چنانچه با فردی قابل اعتماد به مبادله بپردازند، منتفع خواهند شد. از آنجا که آنها از جزئیات افراد مطلع نیستند،

چنانچه انتظارشان بر این باشد که طرف مقابل قابل اعتماد است، وارد تولید مدرن می‌شوند. حال اگر این طور نباشد، خسارت‌ها و ضررهای بالقوه، چندان زیاد خواهد بود که موجب اجتناب آنها از مبادله با افراد می‌شود.

### ۵-۳-۲. تعیین گونه افراد

با استفاده از فرایند جامعه‌پذیری که در فصل پیشین مطرح گردید، در اینجا فرایند تکاملی گونه افراد را به تصمیم‌گیری در سطح بنگاه‌های اقتصادی مربوط خواهیم ساخت. افراد قابل اعتماد، آنهایی هستند که برای صحبت‌ها و وعده‌های خود ارزش قائل‌اند. آنها پس از اینکه قول دادند که کاری را انجام دهند، تلاش می‌کنند تا به بهترین نحو آن قول را به انجام رسانند. لیکن چنین چیزی همیشه هم امکان‌پذیر نیست، چرا که ممکن است آنان به خاطر منافع مالی دچار وسوسه شوند. آنان به رغم اینکه پس از قول دادن نیز ممکن است این موضوع برای‌شان مطرح شود که می‌توانند منافع مالی بیشتری به دست آورند، لیکن چنین کاری نمی‌کنند. پایبندی زیاد به قول و وعده نزد این گونه افراد ارزشمند تلقی می‌شود و در واقع منبع ارزش و سود معنوی است.

افراد فرصت‌طلب مراقب قول‌ها و وعده‌های خود نیستند و به آنها دقت نمی‌کنند. آنان حفظ منافع مالی خالص و عینی و ملموس را که از انجام فعالیت عایدشان می‌شود، حساب می‌کنند و همین مبنای تصمیمات آنهاست. کارآفرینانی که تولید مدرن را متقبل می‌شوند، شکار این گونه افراد به حساب می‌آیند. آنها در مبادله و معامله با کارآفرینان شاد و خرسند هستند، زیرا این گونه معامله‌ها فرصت کلاهبرداری را نسبت به کارآفرینان در جهت کسب پاداش‌های مالی فراهم خواهند ساخت. افراد قابل اعتماد نیز در مبادله و معامله با کارآفرینان، شاد و خرسند هستند. چنانچه این معادله موفقیت‌آمیز باشد، منافع مالی متقابلی را به وجود می‌آورد که هر دو طرف در آن سهیم خواهند بود. بدین ترتیب اعتماد داشتن در انجام امور در دوره تعهد، نتیجه‌بخش می‌شود. البته آنها هم می‌توانند آنچه را که فرصت‌طلبان انجام می‌دهند - یعنی کلاهبرداری برای

کسب منافع مالی بیشتر- در پیش گیرند، لیکن این کار آنها را وادار نمی‌سازد با شتاب به جمع‌آوری پول بپردازند؛ و از این روست که آنها به حفظ قول‌ها و وعده‌های‌شان پایبند هستند.

بر اساس فصل قبلی، در فرایندهای تکاملی این موضوع مطرح گردید که فراوانی هر کدام از این گونه‌های فردی در جمعیت، تابعی است از متوسط درآمدها یا درآمدهای مورد انتظار آنها. کارآفرینان و افراد مورد اعتماد مکمل یکدیگرند. هنگامی که آنها به همراه یکدیگر وارد تولید مدرن می‌شوند، منافع متقابلی عایدشان می‌گردد. افراد فرصت‌طلب زمانی منافع زیادی به دست می‌آورند که کارآفرینان زیادی نیز وجود داشته باشند؛ و این حالت در واقع فرصت و امکان برخورد برای کلاهبرداری را افزایش می‌دهد. از این روست که آنها ریشه کارآفرینی را می‌خشکانند.

### ۳-۳-۵. سرعت تعدیل

فرایند جامعه‌پذیری انواع افراد -یعنی فرصت‌طلب و قابل اعتماد- وابسته به شکل‌گیری شخصیت آنهاست. اگر چه امکان تغییر شخصیت فرد در طول زندگی وجود دارد، ولی این امر نیازمند سپری شدن مدت زمان زیادی است. یک جمعیت با وجود طرف‌های مبادلاتی بالقوه در حال تعادل نیست، و همواره افراد جدیدی به آن وارد و افرادی نیز از آن خارج می‌شوند. با این حال، تغییر در ماهیت و هویت این افراد تدریجی است. لذا سرعت تغییر سطح قابل اعتماد بودن در یک جمعیت را در بهترین حالت می‌توان به صورت تدریجی در نظر گرفت.

در مقابل، کارآفرینان می‌توانند سرعت تصمیم‌گیری‌شان را مبنی بر وارد شدن یا نشدن به مبادله برای تولید مدرن تغییر دهند، که گاه این کار به سرعت انجام می‌گیرد. چنانچه درآمد حاصل از تولید مدرن به شدت کاهش یابد، به دنبال آن کارآفرینانی که به دنبال استقرار چنین چیزی (تولید مدرن) بوده‌اند، از تصمیم خود منصرف می‌شوند. به علاوه، کسانی که از قبل وارد تولید مدرن شده‌اند آن را ترک می‌گویند. برخلاف تشکیل شخصیت، تصمیمات مبادلاتی می‌توانند در واکنش به سودآوری یا زیان‌آوری تولید مدرن، به سرعت تغییر کنند.

### ۵-۳-۴. نقطه تعادل

حال، تعادل بین انواع افراد - یعنی گونه‌های قابل اعتماد و فرصت‌طلب - در بین جمعیت و تصمیمات مبادلاتی کارآفرینان را در نظر بگیرید. وضعیت تعادل، وضعیتی است که طی آن تصمیمات کارآفرینان مبتنی بر ورود به تولید مدرن یا خروج از آن با نیروهای تکاملی که القا کننده سهم افراد قابل اعتماد در جمعیت‌اند، در حالت تعادل قرار گیرد. مثلاً چنانچه کارآفرینان انتظار داشته باشند که جمعیت کثیری از افراد قابل اعتماد در جمعیت وجود داشته باشند، همگی وارد تولید مدرن می‌شوند؛ ولی هنگامی که انگیزه‌های تکاملی به انتخاب رجحان‌های فرصت‌طلبانه گرایش داشته باشند، کل مجموعه از حالت تعادل خارج می‌گردد. در شرایطی که انگیزه‌های تکاملی در جهت کاهش سهم افراد قابل اعتماد در جمعیت، چندان زیاد نباشد و انگیزه‌های خروج از تولید جدید برای کارآفرینان نیز وجود داشته باشد، کل سیستم هیچ‌گاه نخواهد توانست به تعادل دست یابد.

به هر حال، با فرض وجود تعدادی از کارآفرینان در تولید مدرن، چنانچه انگیزه‌های تکاملی هیچ تغییری را در سهم افراد قابل اعتماد به وجود نیاورند، این به نوبه خود، با فرض وجود تعدادی افراد قابل اعتماد در جمعیت، موجب می‌گردد کارآفرینان دریابند که ورود به تولید مدرن با همان تعداد اولیه افراد قابل اعتماد، ارزشمند است. در این صورت کل مجموعه در حالت تعادل قرار خواهد گرفت.

### ۵-۳-۵. فقدان کارآفرینی - فقدان اعتماد

فرض کنید کارآفرینان معتقدند که تمام جمعیت از افراد فرصت‌طلب تشکیل شده است. براساس این باور، همه معتقدند که با پذیرش ریسک در مبادله با فردی فرصت‌طلب، فریب خواهند خورد و متحمل زیان خواهند شد. از این رو آنها ترجیح می‌دهند تا حضور افراد قابل اعتماد در جمعیت، از معامله و مبادله صرف‌نظر کنند. در این میان طرف مبادلاتی که مکمل پیمانکاران است - یعنی

کارآفرینان وارد شده به تولید مدرن- وجود ندارد. در مقابل، فرصت طلبان افرادی هستند که به خودی خود از تعامل و ارتباط متقابل منتفع نمی‌شوند و همواره نیز مراقب منافع مالی حاصل از معادلات، هستند. در نتیجه، با فرض اینکه پاداش‌های ذاتی وجود ندارد، نیروهای تکاملی از انتخاب فرصت‌طلبی حمایت می‌کنند. با فرض وجود جمعیتی مملو از افراد فرصت‌طلب، تصمیم کارآفرینان به اینکه وارد تولید مدرن نشوند محسوس است و از این رو کل مجموعه در حال تعادل خواهد بود.

### ۵-۳-۶. نقطه تعادل قابلیت اعتماد

حال به جای وضعیت مطرح شده، فرض کنید کارآفرینان معتقدند که انسان‌ها معمولاً قابل اعتمادند - گو اینکه همیشه چنین نیست. چنانچه فرصت روبه‌رو شدن با فردی فرصت‌طلب نسبتاً کم باشد، در آن صورت کارآفرینان تصور خواهند کرد که تقبل تولید مدرن دارای ارزش است.

تأثیر نیروهای تکاملی ورود کارآفرینان به تولید مدرن را در نظر بگیرید. در اینجا افراد فرصت‌طلب در وضعیت عالی قرار دارند، زیرا امکان و موقعیت روبه‌رو شدن با کارآفرینان و دزدی از آنها را خواهند یافت. افراد قابل اعتماد در اینجا بهتر عمل می‌کنند. اینان هنگام ورود به مبادله با کارآفرینان، در مقایسه با افراد فرصت‌طلب، منافع مالی کمتری را در مبادله از آن خود می‌کنند، لیکن در عین حال از لذت ذاتی کارشان بیشتر بهره‌مند می‌شوند. بدین ترتیب والدین تصمیم می‌گیرند که قابل اعتماد بودن را به کودکان تلقین کنند، زیرا می‌دانند که چنین چیزی هر چند منافع مالی کمتری به همراه دارد، لیکن برای کسب فضایل و سود معنوی فرصت خوبی است.

از این رو زمانی که برای تعداد مشخصی از کارآفرینان، انگیزه‌های تکاملی در جهت فرصت‌طلبی، درست برابر با انگیزه‌های تکاملی در جهت قابل اعتماد بودن باشد، نوعی تعادل به وجود می‌آید. در صورت برقراری چنین شرایطی، تعداد کنونی افراد قابل اعتماد در طی زمان تکرار می‌شود و بدین ترتیب تعادل شکل می‌گیرد. آنگاه کارآفرینان، که انتظار می‌رود تعدادی از

افراد قابل اعتماد با آنها همراه باشند، تا جایی وارد تولید مدرن می‌شوند که منافع مورد انتظار آنها با منافع باقی ماندن در تولید سنتی برابر گردد. در این شرایط برای کارآفرینان نه انگیزه‌ای برای ورود به تولید مدرن وجود دارد و نه انگیزه‌ای برای خروج از آن و به همین دلیل کل مجموعه در وضعیت ثبات قرار می‌گیرد.

### ۵-۴. نتایج

این فصل وجود هم‌زمان دو وضعیت تعادلی را که بر مبنای ساختارهای پارامتری بیان شده در فرض‌های ۱ تا ۴ با یکدیگر متفاوت، اما هر دو به یک‌سان بیانگر حالات تعادلی و ثبات بودند، نشان داد.<sup>(۸۲)</sup> یکی از این وضعیت‌های تعادلی به تداوم قابلیت اعتماد به عنوان خصلت افراد می‌پردازد. همان‌گونه که از عدم ثبات وضعیت تعادلی در  $\beta = 1$  دیده می‌شود، امکان اجرای طرح‌های ریسک‌پذیر برای افراد مجزا از یکدیگر وجود ندارد، بلکه این طرح‌ها بر اثر همراهی تعدادی کافی از افراد جمعیت با یکدیگر، اجرایشنی خواهند بود. در چنین اقتصادی، چنین نیست که همواره ریسک کردن پاداش داده شود؛ و همیشه مواردی از فرصت‌طلبی و ابتکارهای شکست‌خورده، مشاهده می‌شود.

ولی فرضی که از طرف افراد کارآفرین وجود دارد، این است که افراد معمولاً آن قدر قابل اعتماد هستند که بتوان طرح‌های دارای ریسک را با کمک آنها به اجرا درآورد. به این ترتیب، براساس تعریف «بایر»<sup>۱</sup>، آنها خواهان تجربه کردن اعتماد هستند:

اعتماد عبارت است از قبول آسیب‌پذیری احتمالی فرد دیگر، اما نه مورد انتظار، یا از روی نیت سوء<sup>۲</sup> (یا فقدان خیرخواهی<sup>۳</sup>) برای او (Baier, 1986b, p. 235).

1. Baier

2. Ill will

3. Lack of Good Will

همان طور که سرمایه اجتماعی با میزان قابل اعتماد بودن جمعیت نشان داده می‌شود، دارای نقشی حیاتی است؛ و این نیرو نه مطلق است و نه برون‌زا. این موضوع تحت تأثیر رفتارهای فعالان اقتصادی که به دنبال منافع عاقلانه هستند، قرار می‌گیرد. رفتارهای کارآفرینان - منظور ریسک‌پذیری آنهاست - اجازه قابل اعتماد بودن را به عنوان ویژگی‌ای اساسی در اختیار می‌گذارد و از این رو سرمایه اجتماعی به همان صورتی که با متغیر  $\beta$  نشان داده شده است، در این مجموعه به صورت درون‌زا شکل می‌گیرد. در عین حال که وجود پاداش‌های اقتصادی به کارآفرینان برون‌زاست ولی تمایل به ریسک کردن بستگی به میزان قابل اعتماد بودن ذاتی پیمانکاران دارد. تصمیم و عمل آنها از طریق عبارت ریاضی  $P$  که درون‌زاست نمایش داده می‌شود.

$\beta$  و  $p$  هر دو به طور هم‌زمان یکدیگر را تعیین می‌کنند و در وضعیت تعادل نیز یکدیگر را متوقف می‌سازند، و در روابط دوطرفه به شکلی مفید یکدیگر را مورد حمایت قرار می‌دهند. کارآفرینان، با فرض وفور افراد قابل اعتماد در جامعه، به طور عقلایی تصمیم می‌گیرند تا با قبول ریسک به مبادله بپردازند. بدین ترتیب، نیروهای تکاملی از وجود افراد قابل اعتماد حمایت می‌کنند، و به همین خاطر آنها بیش از تعهداتشان سود دریافت خواهند کرد و این به نوبه خود موجب تقویت تصمیمات کارآفرینان می‌شود.

وجود وضعیت باثبات در فقدان اعتماد در نقطه  $(\beta = 0, p = 0)$  که به مفهوم فقدان کارآفرین و فقدان افراد قابل اعتماد است، به لحاظ فرهنگی تعیین‌کننده نیست. در این جمعیت هیچ چیز ذاتی وجود ندارد که در شرایط فقدان اعتماد، امکان و قابلیت بروز اعتماد را در خود به وجود آورد. ماهیت تقویت‌کنندگی هر دو وضعیت تعادلی، این نتیجه نهایی را به دست می‌دهد که افراد در برقراری تعادل ناشی از اعتماد و یا شکست کامل اعتماد، به هم شبیه‌اند.

از این رو، اگر چه ما چارچوبی را تدوین کردیم که بتواند سرمایه اجتماعی را اندازه‌گیری کند و نیز قادر به توجیه مجموعه‌ای از تجربیات دنیای واقعی باشد، ولی در عین حال مسائلی را هم

بدون توضیح باقی گذاشته‌ایم. معنای این امر آن است که چارچوب مذکور به ما نمی‌گوید که در کدام یک از حالات تعادلی قرار داریم. اگر چه ما می‌توانیم بی‌ثباتی را در وضعیت‌های تعادلی رد کنیم، ولی آیا ما در خصوص اینکه اقتصاد در کدام یک از حالات تعادلی قرار دارد چیزی می‌توانیم بگوییم؟ در اینجا هر چیزی به شرایط اولیه بستگی می‌یابد و در این نقطه نیز این وسوسه وجود دارد که در احترام به سنت به عقب برگردیم و ملاحظات ویژه‌ای را در یک کشور خاص در خصوص علت قرار گرفتن آن در وضعیت تعادل یا عدم تعادل دنبال کنیم.

اگر چه من معتقدم که اطلاع کشورهای خاصی از روند تحولات دنبال شده، هم سودمند است و هم لازم و ضروری، ولی این هدفی نیست که من الگوی قابل اعتماد بودن را برای آن طراحی کرده باشم. در عوض، می‌خواهم که برای کسب بینش در خصوص فرایند توسعه، از این الگو استفاده کنم. معنای این امر آن است که اگر حقایق تاریخی را بپذیریم (آنچه من در مورد آن کمتر صحبت کردم)، چه عاملی تغییرات سیستم را به سمت موفقیت سوق می‌دهد، به بیان دقیق‌تر به سمت افزایش قابلیت اعتماد و ریسک‌پذیری که نشانه‌های پیشرفت و رشد اقتصادی هستند. برعکس، چه تغییراتی موجب شکست توسعه و رشد می‌شوند و ریسک‌پذیری و قابل اعتماد بودن را تضعیف می‌کنند و به رکود منجر می‌شوند. این هدف فصل بعدی است.

## ۵-۵. ضمیمه: برخی از اثبات‌ها

### ۵-۵-۱. جزء ضروری برای وجود قضیه

فرض کنید که برای همه  $p \in (0, 1)$   $p[(1-\alpha)\pi(p) + \gamma - b] - F \leq 0$  باشد. پس ضرورتاً برای همه  $p$ ها در دامنه  $p[(1-\alpha)\pi(p) + \gamma - b] - F < 0$  و برخی از  $p$ ها  $p[(1-\alpha)\pi(p) + \gamma - b] - F = 0$  خواهد بود. فرض کنید که اولین حالت  $p[(1-\alpha)\pi(p) + \gamma - b] - F < 0$  برقرار باشد؛ آنگاه برای همه  $p$ ها  $\Delta\beta / \Delta T = 0$  خواهد بود. بنابراین تنها نقطه باثبات برای سیستم  $\beta = 0$  است. با وجود این چنانچه  $\beta = 0$  باشد، براساس فرض ۲ خواهیم داشت:  $p = 0$ ؛ و در نتیجه تداوم تعادل اولیه ممکن نخواهد بود.



حال فرض کنید که وضعیت دوم صادق باشد، بنابراین برای بعضی از مقادیر  $p$  حداقل  $p[(1-\alpha)\pi(p)+\gamma-b]-F=0$  خواهد بود. البته توجه داشته باشید که براساس  $\pi' < 0$  این فقط زمانی صادق است که یک نقطه منحصر به فرد وجود داشته باشد. این نقطه را  $\hat{p}$  می‌نامیم. در  $\hat{p}$  و فقط در  $\hat{p}$  است که انگیزه‌های تکاملی امکان رشد افراد قابل اعتماد را فراهم می‌سازند. این امر اشاره دارد که در آنجا به جز  $\hat{p}$  امکان اینکه در هر نقطه‌ای وضعیت تعادل درونی برقرار باشد، وجود ندارد. چنانچه بتوان وجود ثبات را در چنین نقطه‌ای رد کرد، در این صورت قضیه ثابت خواهد شد. عدم ثبات در چنین نقطه تعادلی مشابه با عدم ثبات در وضعیت درونی پایین‌تر از حالت تعادل  $(\beta^B, p^B)$  است و لذا ما آن را به طور مجزا تحلیل نمی‌کنیم.

### ۵-۲. روندهای پویا

در اینجا ما نشان خواهیم داد که در دو حالت تعادل درونی  $(\beta^A, p^A), (\beta^B, p^B)$  دومین حالت لزوماً بی‌ثبات است، درحالی که اولی دارای ثبات می‌باشد.

ابتدا توجه کنید که در درون سیستم معادلات ۹ تا ۱۱، همواره  $\Delta p = 0$  به دست می‌آید. بنابراین همواره  $\alpha\beta\pi(p) = k$  خواهد بود، که اشاره بر  $\Delta p / \Delta\beta > 0$  دارد. از آنجا که روند تعدیل  $p$  در برقراری تساوی بلافاصله و سریع است، ثبات سیستم با تحلیل معادله  $\Delta\beta$  تعیین می‌شود. برای ساده‌سازی، تصور کنید طول دوره کوتاه باشد و به جای تفاضل‌گیری، به صورت مشتق نسبت به زمان محاسبه شود. آنگاه خواهیم داشت:

$$d\beta = \beta(1-\beta)\phi[p[(1-\alpha)\pi(p)+\gamma-b]-F]$$

تغییرات این عبارت برحسب  $\beta$  خواهد بود:

$$d^2\beta = \frac{d}{d\beta}[\beta(1-\beta)] \cdot \phi(\cdot) + \beta(1-\beta) \frac{d\phi(\cdot)}{d\beta}$$

در هر وضعیت تعادلی  $\phi(\cdot) = 0$  خواهد بود. پس عبارت اول حذف خواهد شد. پس علامت رابطه بالا بستگی به عبارت دوم دارد و می‌تواند به صورت زیر بازنویسی شود:

$$d^2\beta = [\beta(1-\beta)] \frac{d\phi(\cdot)}{d\beta} = \beta(1-\beta) \frac{d\phi(\cdot)}{dp} \frac{dp}{d\beta}$$

در عبارت بالا  $dp/d\beta > 0$  و  $d\phi(\cdot)/dp = \phi'(\cdot)[p(1-\alpha)\pi' + (1-\alpha)\pi(p) + \gamma - b]$  است. آنجا که  $\phi'(\cdot) > 0$  است، پس علامت این عبارت بستگی به عبارت قبلی در مربع کروشه‌ها دارد. توجه کنید که اولین حالت تعادلی در نقطه  $(p^B, \beta^B)$ ، مجذور کروشه را به  $0 < p^B(1-\alpha)\pi'(p^B) + \gamma - b + \beta^B(1-\alpha)\pi(p^B)$  تبدیل می‌کند؛ در اینجا علامت عبارت از قرار گرفتن این نقطه در شیب مثبت رابطه  $p[(1-\alpha)\pi(p) + \gamma - b]$  پیروی می‌کند. بنابراین از آنجا که این خود اشاره بر  $d^2\beta > 0$  دارد، وضعیت تعادل بی‌ثبات خواهد بود. وضعیت تعادل  $(p^A, \beta^A)$  را در نظر بگیرید. در این نقطه عبارت کروشه،  $0 < p^A(1-\alpha)\pi'(p^A) + \gamma - b + (1-\alpha)\pi(p^A)$  خواهد بود. در اینجا علامت عبارت از قرار گرفتن نقطه بر روی شیب منفی عبارت  $p[(1-\alpha)\pi(p) + \gamma - b]$  پیروی می‌کند. بنابراین از آنجا که  $d^2\beta < 0$  است، حالت تعادل باثبات است. وضعیت تعادل درونی  $(p^A, \beta^A)$  تنها وضعیت پایدار منحصر به فرد است.

### ۵-۳. اثبات بی‌ثباتی در حالت تعادل گوشه‌ای ( $\beta = 1, p = 1$ )

اگر  $\beta = 1, d\beta = 0$  از معادله (۷) برقرار باشد، و افزون بر آن فرض  $1 - \beta\alpha\pi(p) > k$  نیز در هر مقدار از  $p$  صادق باشد، بنابراین از (۱۰) خواهیم داشت:  $dp = 1$ . از این رو (۱ و ۱) وضعیت تعادلی خواهد بود. برای بررسی ثبات آن دوباره عبارت  $d^2\beta$  را در نظر بگیرید:

$$d^2\beta = \frac{d}{d\beta} [\beta(1-\beta)] \cdot \phi(\cdot) + \beta(1-\beta) \frac{d\phi(\cdot)}{dp} \frac{dp}{d\beta}$$

بدین ترتیب، در نقطه (۱ و ۱)،  $dp/d\beta = 0$  ما بر روی مکان هندسی  $dp = 0$  قرار نداریم، اما در مقدار گوشه‌ای  $p = 1$ ،  $p = 1$ ، مقادیر  $\beta = 1, p = 1$  را در عبارت  $Q$  جای‌گذاری می‌کنیم و با توجه به اینکه  $1 - 2\beta = (d/d\beta)[B(1-\beta)]$  را به‌دست خواهیم آورد:

$$\begin{aligned} d^t \beta &= (1 - \beta) \cdot \phi \{ (1 - \alpha) \pi + \gamma - b + (1 - \alpha) \pi' \} \\ &= (1 - \beta) \cdot \phi \{ (1 - \alpha) \pi + \gamma - b + (1 - \alpha) \pi' \} \\ &= -\phi \{ (1 - \alpha) \pi + \gamma - b + (1 - \alpha) \pi' \}. \end{aligned}$$

با در نظر داشتن اینکه از فرض ۴ داریم:  $(1 - \alpha) \pi + \gamma - b < 0$  و از آنجا که  $\pi' < 0$  است،

همواره خواهیم داشت  $d^t \beta > 0$ . بنابراین نقطه (۱ و ۱) وضعیت تعادلی بی ثباتی است.



## فصل ششم. پیکره‌شناسی موفقیت و شکست توسعه

این فصل الگوی تدوین شده در فصل قبل را مورد استفاده قرار می‌دهد تا تغییراتی را که احتمالاً در توسعه مؤثرند، و نیز آنهایی را که احتمالاً موجب شکست می‌شوند تعیین کند. ابتدا نتایج حاصل از الگو بررسی می‌شوند و سپس بسیاری از فروض ساده شده که برای رسیدن به این نتایج اهمیت داشته‌اند، مطرح می‌گردند. اولین تلاش این فصل، تعریف مفاهیم توسعه در الگو و استقرار مفاهیمی است که تغییرات موفق را موجب می‌شود.

### ۶-۱. توسعه و رفاه

تعریف توسعه که در اینجا استفاده خواهد شد، مطابق با تعریفی است که رای<sup>۱</sup> (۱۹۹۸) ارائه کرده است. توسعه به مفهوم افزایش در تولید ناخالص داخلی (GDP) سرانه است. هر چند این تعریف برای برخی بحث‌برانگیز است، اما همان‌طور که رای (۱۹۹۸، فصل دوم) متذکر شده است، این معیار به طور کلی می‌تواند به خوبی با شاخص‌های رفاه مانند مرگ و میر کودکان، باسوادی،

آموزش، سلامت و جز اینها مرتبط شود. از این روست که این شاخص ساده برای استفاده نسبتاً مناسب خواهد بود. در متن حاضر، موتور نیروی برانگیزاننده توسعه همانا کاربرد فناوری‌های با بهره‌وری بالاتر در بخش کارآفرینانه مدرن است. همان‌طور که در فصل سوم مشاهده شد، علاوه بر تأکید قوی بر لزوم وجود اعتماد ذاتی برای تولید مدرن، سایر موارد مربوط به عدم تناسب بین کشورهای کمتر توسعه‌یافته و تولید مدرن، ناشی از عدم تناسب در سطح تخصص و وسعت صرفه‌های ناشی از مقیاس در تولید مدرن است.<sup>(۸۳)</sup> یکی از موانع بهره‌برداری از صرفه‌های ناشی از مقیاس، اندازه کوچک بازارهای داخلی در کشورهای کمتر توسعه‌یافته در مقایسه با بازارهای داخلی کشورهای توسعه‌یافته و با بازارهای جهانی است. اگر مؤسسات اقتصادی بتوانند محصولاتشان را در بازارهای جهانی به فروش رسانند، آنگاه بازار داخلی کوچک نمی‌تواند مانعی در استفاده از فناوری‌های با بهره‌وری بالاتر باشد. برطبق این نظریه، مزیت‌های هزینه‌ای کشورهای کمتر توسعه‌یافته به صورت نیروی کار ارزان قیمت، به این کشورها اجازه می‌دهد تا فعالیت‌های دارای مزیت نسبی خود را بیابند و تجارت خارجی موفق داشته باشند.

با استفاده از الگوی ارائه شده در فصل گذشته می‌توان چنین حکمی را تحت مدل درآورد. تعادل در عدم اعتماد به صورت  $(\beta = 0, p = 0)$  نشان می‌دهد که ممکن است یک اقتصاد در موقعیتی قرار گیرد که هیچ یک از عناصر لازم برای تولید و تجارت محصولات مدرن در بازارهای جهانی را در اختیار نداشته باشد. در چنین شرایطی، حتی دسترسی آزاد نیز توان استفاده از صرفه‌های ناشی از مقیاس را که از طریق فناوری‌های مدرن به دست می‌آید، در مؤسسات اقتصادی به وجود نخواهد آورد. بنابراین آنها به دلیل فقدان شرکای تجاری قابل اعتماد از فعالیت باز می‌مانند. در جایی که کارایی اعتماد به طور کامل از بین رفته است، حتی اگر تجارت موجب گردد که فرصت‌های سودآور فراوانی به وجود آید (مطابق الگو سهم سود  $(1 - \alpha)\Pi$  کمتر از  $b$  خواهد بود)، اقتصاد نخواهد توانست که تولید مدرن را به تحرک وادار سازد.

البته به هر حال فرض بر این است که کالاهایی مورد مبادله قرار می‌گیرند که دارای فناوری تولید مدرن باشند. مسیر دیگری که منجر به افزایش GDP سرانه می‌شود، تجارت کالاها و

خدمات در جایی است که تنظیم قرارداد در مورد ویژگی‌های روابط موجود، چندان دشوار نباشد. یکی از حوزه‌های ممکن، تولید مواد خام است؛ و به جرئت می‌توان گفت که از استخراج و استحصال مواد خام تا تولید ماشین‌آلات مدرن می‌تواند در سطح بنگاه یا واحد انجام شود. در این فعالیت‌ها، پیش‌تر مشاهده شد که شبکه‌های تجاری و استفاده گسترده از پیمانکاران جزء دارای نقش مهمی است. اما حتی در اینجا نیز برای حمل‌ونقل و بازاریابی و تجارت محصول در بازارهای جهانی، مشارکت فعالان گوناگون ضروری به نظر می‌رسد. هر چند به عنوان مسیری برای توسعه غیرممکن نیست، اما در کشورهای تازه توسعه‌یافته از چنین تولیداتی به عنوان بخش پیش‌رو بهره‌برداری نشده است. به علاوه، حتی اگر این مسیر می‌توانست برای کشورهای در حال توسعه جدید استفاده شود، روشن نیست که تولید مدرن محصولات خام در بازارهای جهانی، به دلیل ناهماهنگی با تولیدات کوچک‌مقیاس معیشتی، از مفاهیم مربوط به قابلیت اعتماد و فقدان توانایی در تنظیم قرارداد که نقش آن در تولید صنایع مدرن مهم است، بی‌نیاز باشد.

امکان مدرن‌سازی فناوری‌ها و بهره‌برداری از صرفه‌های ناشی از مقیاس، بخشی از دلایل و انگیزه انتقال از سیاست جایگزینی واردات به سمت توسعه صادرات در اوایل دهه ۱۹۸۰ بود. تا دهه ۱۹۶۰، و در اکثر کشورها تا پایان دهه ۱۹۷۰، کشورهای کمتر توسعه‌یافته سیاست‌هایی را که به بحث در مورد تجارت می‌پردازد، پیروی کرده‌اند. سیاست‌های مذکور شامل اینها بودند: افزایش ارزش پول ملی، سهمیه‌های وارداتی، تعرفه‌ها، یارانه‌های مستقیم، نرخ‌های بهره پایین با سهمیه‌بندی اعتبار و تأمین مالی مستقیم برای بخش‌هایی خاص (معمولاً صنایع سنگین). مشکلات اعطای وام که در دهه ۱۹۸۰ رخ داد، به سمت حذف اکثر معیارهایی پیش رفت که بانک جهانی و صندوق بین‌المللی پول آنها را مدنظر قرار داده بودند. همچنین در جایی که مشکلات مربوط به انباشت سرمایه، مستقیماً عامل مؤثری به شمار نمی‌رفت، آثار ظاهری موفقیت کشورهای شرق آسیا در صنعتی شدن (تایوان، کره جنوبی، هنگ‌کنگ و سنگاپور) از طریق نقش سنگین دولت و تمرکز بر بازارهای صادراتی، حرکت در جهت تغییر سیاست‌ها به منظور اصلاح تخلفات در تجارت، پدیدار شد. این آثار در اکثر مناطق در حال توسعه جهان، دارای

نمودهای ظاهری متفاوتی بود: برنامه‌های وسیع تعدیل ساختار و کمک‌های مالی در کشورهای صحرای آفریقا و امریکای لاتین و حتی در جنوب آسیا، نتوانست تغییرات را تحت کنترل درآورد. (۸۴)

تفسیر این مشکلات سیاستی در دهه ۱۹۸۰ و دهه ۱۹۹۰ صورت گرفت. بحثی که مطرح شده، این است که خوشه‌های صنعتی یا شبکه‌های عرضه در صنایع معیشتی و مؤسسات کوچک تولید ماشین‌آلات، بیشترین حوزه‌هایی بودند که در حرکت به سمت آزادسازی با چالش مواجه شدند. بدین منظور، ن.ک. آلتبرگ و مایر-استامر (۱۹۹۹، ص ۱۷۰۰). آنچه که در اینجا به تحلیل آن متعهدیم، تمرکز بر بررسی این مسائل است. ما جزئیات این تغییرات در سیاست را نمونه‌برداری خواهیم کرد و تأثیرات اصلی آزادسازی را در دو روش وارد الگو خواهیم ساخت. آزادسازی تجاری از یک طرف بر امکان واردات انبوه کالاهای ارزان قیمت‌تر از خارج دلالت می‌کند، که تهدید بالقوه‌ای برای تولیدکنندگانی است که فروشندگان بازارهای محلی‌اند. این وضعیت در مورد گروه‌هایی صادق بود که مک کورمیک (۱۹۹۹) در آفریقا و آلتبرگ و مایر - استامر (۱۹۹۹) در امریکای لاتین به آن توجه کردند. در این مناطق بزرگ‌ترین تهدید، واردات ارزان قیمت کالا از کشورهای شرق آسیا بود. از طرف دیگر، اگر استاندارد تولیدات آن قدر بالا باشد که بتواند در مقیاس بین‌المللی رقابت کند، دسترسی به بازارهای جهانی و مزیت‌های ناشی از بازاریابی و بهره‌برداری از صرفه‌های ناشی از مقیاس، فرصتی را برای بهره‌وری و کسب منافع بیشتر فراهم می‌سازد. قبل از مدل‌سازی این تغییرات، ابتدا معیاری را به دست می‌آوریم که بتواند نتایج الگو را مورد ارزیابی قرار دهد. این امر مستلزم آن است که تعیین کنیم، رفاه در الگو چگونه اندازه‌گیری می‌شود.

## ۶-۱-۱. الگوی رفاه

به خاطر داشته باشید که دو نوع عامل در الگو وجود دارند: کارآفرینان، که بسته به فرصت‌های سودآور به عرصه تولید محصولات مدرن وارد یا از آن خارج می‌شوند؛ و پیمانکاران، که می‌توانند رفتاری فرصت‌طلبانه یا قابل اعتماد داشته باشند. گونه‌های فردی متفاوت، عملکردهای متفاوتی



هم دارند و به علاوه فراوانی هر گونه در جمعیت به عملکرد آن گونه وابسته است و از این رو با توجه به بازدهی که کسب می‌کند، موقعیت تعادلی متفاوتی خواهد داشت. به رغم این بیانات پیچیده در مورد رفاه، شاید بتوان از طریق رتبه‌بندی شفاف رفاه در شرایط تعادل، ارتباطی را بین مبادله افزایش رفاه یک گونه فردی و کاهش فراوانی آن گونه برقرار کرد. ما در اینجا از طریق معرفی مقیاسی برای رفاه که تنها به طور نسبی رتبه‌بندی شده است، مانع پیچیدگی مدل می‌شویم. بر این اساس، دو موقعیت  $A$  و  $B$  را فرض کنید که هر کدام برای کارآفرینان و پیمانکاران در نتایج مورد انتظار الگو، نسبت متفاوتی را ایجاد می‌کنند. در اینجا از مفهوم زیر برای بهبود رفاه استفاده می‌شود.

**تعریف:** موقعیت  $A$  در مقایسه با موقعیت  $B$  نوعی بهبود رفاه غیرمبهم خواهد بود، اگر و تنها اگر در موقعیت  $A$  منافع نسبی هر عامل - کارآفرینان، قابل اعتماد و فرصت‌طلب - حداقل به اندازه موقعیت  $B$  باشد و به علاوه حداقل یکی از عاملان در موقعیت  $A$  در مقایسه با موقعیت  $B$  منافع بسیار بالاتری داشته باشد و متقابلاً، موقعیت  $A$  در مقایسه با موقعیت  $B$ ، تنزلی غیرمبهم در رفاه است، اگر و تنها اگر در موقعیت  $A$ ، هیچ عاملی دارای منافع نسبی بالاتری نباشد، و حداقل یک عامل در موقعیت  $A$  در مقایسه با موقعیت  $B$  دارای منافع بسیار پایین‌تری باشد.

ترتیب مستتر در چنین تعریفی نسبی است، زیرا رفاه را در موقعیت‌هایی که در آن برخی از عاملان بهتر و برخی دیگر بسیار بدتر باشند، مورد مقایسه قرار نمی‌دهد. این مقیاس، در واقع مقیاسی است طبیعی و شهودی<sup>۱</sup> از معیار پارتو<sup>۲</sup> برای بهبود شرایط، که در آن فراوانی عاملان متفاوت است. ما از این تعریف رفاه برای قضاوت در مورد تأثیر تغییر سیاست‌ها در جامعه استفاده می‌کنیم. در ابتدا ثبات را در حالت تعادل درونی<sup>۳</sup>  $(\beta^A, p^A)$ ، با حالت تعادل گوشه‌ای<sup>۴</sup>

1. Natural and Intuitive Analog

2. Pareto Criterion

3. Interior Steady State

4. Corner Steady State

$(\beta = 0, p = 0)$  مقایسه می‌کنیم.

**قضیه ۲:** رفاه در موقعیت تعادل درونی  $(\beta^A, p^A)$ ، از میزان رفاه در موقعیت تعادل گوشه‌ای  $(\beta = 0, p = 0)$  بالاتر است.

معیار رفاه مشخصاً امکان مقایسه رفاه را برای هر عامل در حالت تعادل فراهم می‌کند. عوامل دیگر را مد نظر قرار دهید. در موقعیت تعادل  $(\beta^A, p^A)$ ، منافع مورد انتظار یک فرصت‌طلب برابر است با  $p^A b$ ، که آشکارا بیش از منافع مورد انتظار صفر در موقعیت تعادل گوشه‌ای است. اکنون قابلیت اعتماد را در نظر بگیرید. در هر موقعیت تعادل درونی، منافع مورد انتظار یک فرد قابل اعتماد را در نظر بگیرید. در هر موقعیت تعادل درونی، منافع مورد انتظار یک فرد قابل اعتماد باید با منافع یک فرصت‌طلب برابر باشد. اگر این گونه نباشد، انگیزه‌های تکاملی موافق نوع خاصی می‌شوند و موقعیت از شرایط تعادل خارج می‌گردد. از این رو، منافع مورد انتظار یک فرد قابل اعتماد در  $(\beta^A, p^A)$  برابر است با  $p^A b > 0 - F = p^A b > 0$ . از آنجا که این معادله نیز بزرگ‌تر از صفر است، قابل اعتماد بودن در مقایسه، در موقعیت تعادل درونی نسبت به موقعیت تعادل گوشه‌ای موفق‌تر خواهد بود. نهایتاً، در هر دو وضعیت تعادلی، کارآفرینان سودی معادل صفر به دست می‌آورند؛ و بنابراین نسبت به هر دو موقعیت بی‌تفاوت خواهند بود. از این رو به دلیل اینکه دو عامل به میزان زیادی موفق‌اند و افراد در وضعیت بدتری قرار نخواهند گرفت، موقعیت تعادل درونی یک بهبود رفاه است.

## ۲-۶. الگوی توسعه

معمولاً اقتصاد در شرایط تعادل فقدان اعتماد  $(\beta = 0, p = 0)$ ، از دستیابی به تولیدات پیشرفته مدرن و صرفه‌های ناشی از مقیاس بازارهای جهانی منافی به دست نمی‌آورد. در این شرایط،  $(1 - \alpha)\pi$  بیش از  $b$  خواهد بود، و از این رو در چنین وضعیتی، نگرانی‌هایی چون عدم تکمیل

قرارداد، فرصت‌طلبی و مشکلات به تعویق افتادن تکمیل پروژه - که در فصل سوم در مورد آن بحث شد- بی‌مورد است. دلیل این امر آن است که حتی با امکان نداشتن عقد قرارداد و فقدان ابزاری برای تضمین منافع، فرصت‌های تجاری چنان سودآورند که همکاری تضمین شده است. نکته مورد توجه فصل‌های دوم و سوم این است که در حقیقت با توسعه، عکس این اتفاق رخ می‌دهد؛ و بنابراین من چنین حالتی را در الگو وارد نخواهم کرد. همچنین کافی است اشاره کنیم که در اقتصادی که شرایط تعادلی فقدان اعتماد شروع می‌شود، تغییراتی که به بررسی آن خواهیم پرداخت بر آن شرایط تأثیری نخواهد گذاشت.

نکته مهم‌تر، مسیرهای توسعه اقتصادی است که در شرایط حمایت از تولیدات مدرن آغاز می‌شود و در این شرایط مشکلاتی که به دلیل عدم تکامل سرمایه اجتماعی به وجود می‌آید، وجود نخواهد داشت. از این‌رو من به بررسی یک مسیر توسعه ممکن برای اقتصادی با ذخیره تاریخی نسبتاً خوب از سرمایه اجتماعی خواهم پرداخت. به خاطر داشته باشید که چنین تعادلی در بردارنده سهم عمده‌ای از عوامل قابل اعتماد  $\beta^A$  است. همچنین، در نتیجه وجود آنها، تعداد زیادی از کارآفرینان  $P^A$  نیز وجود دارند که قادر به تقبل تولیدات دارای ریسک هستند. این موقعیت امکان تحمیل زیان (مقدار  $k$ ) و بهره‌برداری از افرادی را که به آنها اعتماد می‌کنند (مقدار  $b$ )، به وجود می‌آورد؛ اما با این حال در زمان موفقیت، منافع به دست آمده به قدری سودآور است (مقدار  $\alpha\pi$ ) که می‌تواند زیان حاصل از ریسک را جبران کند. در اینجا سؤالی را مطرح می‌کنم: «آیا پذیرش تجارت در بازارهای جهانی که مستلزم سرمایه‌گذاری برای افزایش مقیاس تولیدات مدرن است، منجر به افزایش میزان تولیدات مدرن و افزایش نهایی در قابلیت اعتماد، کارآفرینی و رفاه می‌شود و یا به کاهش آن می‌انجامد؟»

## ۶-۲-۱. ورود به بازارهای جهانی

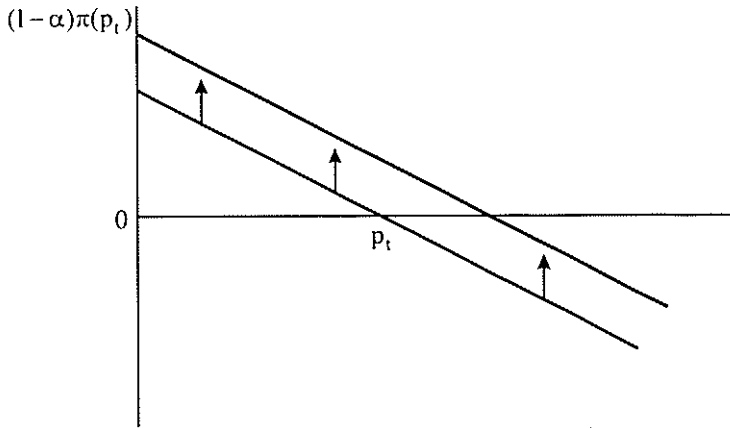
به منظور تمرکز بر ویژگی‌های مورد نظر در اینجا - قابلیت اعتماد و کارآفرینی- نتایج کلی تعادل در دسترسی به بازارهای جهانی و به کار بردن فناوری جدید، در الگو وارد نخواهد شد. به الگوی

تجاری استاندارد نیاز است که قیمت کالاها و خدمات تجاری مدرن و سنتی را به صورت درون‌زا محاسبه کند و به همین ترتیب مشخص سازد که آیا تولیدکنندگان در کشوری معین، در تولید نوع خاصی از کالا مدرن یا سنتی - تخصص دارند و یا ترکیبی از هر دو را تولید می‌کنند. استقرار الگوی تولید و قابلیت اعتماد که در فصل قبل توضیح داده شد، در چنین مجموعه مبادلاتی مدل‌سازی شده‌ای، می‌تواند پیچیده باشد. از این رو در اینجا از پرداختن به آن صرف‌نظر می‌کنیم، زیرا این پیچیدگی سود چندانی ندارد. در مقابل، به معرفی برخی از ویژگی‌های رفتاری طرف مبادله در الگو می‌پردازیم تا بتوانیم مفاهیم توسعه را پوشش دهیم. به‌ویژه در این الگو ورود به مبادله به صورت دو مفهوم - به عنوان پارامترهای برون‌زا که در بخش بعد توضیح داده خواهد شد - مدل‌سازی شده است.

فایده برخورد با موضوع مورد بحث به این شیوه، آن است که باعث می‌شود تا ما مفاهیم متغیرهای سرمایه را بدون افزودن ساختاری اضافه، کشف کنیم. نقطه ضعفی که وجود دارد، این است که مفاهیم مذکور، به منظور ساده‌سازی الگو، برون‌زا در نظر گرفته می‌شوند. بحث در این زمینه، به بخش بعد که مفاهیم خلاصه‌شده فرض‌ها بررسی می‌گردد، موکول می‌شود.

### ۶-۲-۲. مفهوم آزادسازی

تجارت باعث افزایش مقیاس تولید می‌شود که اگرچه هزینه‌های بالاتری را در بر دارد، اما سود را نیز افزایش می‌دهد. معانی پارامتریک موضوع، اینها هستند: (۱) متغیر  $k$  افزایش می‌یابد، که این منعکس‌کننده هزینه‌های ثابت بیشتری است که برای تولید در مقیاس بزرگ‌تر تحمل می‌شود. متغیر جدید به صورت  $k^w > k$  است که در آن  $W$  نشانگر بازارهای جهانی است. (۲) مقدار  $\pi$  افزایش می‌یابد، که نشان می‌دهد بازار بزرگ‌تر در صورت موفقیت، مقیاس‌های وسیع‌تر و سود داخلی بیشتری را ایجاد می‌کند. به دلیل اینکه  $\pi(0)$  یک تابع است، ما تابع  $\pi^w(0)$  جدیدی را تعریف می‌کنیم که از انتقال صعودی متناسب در تابع  $\pi(0)$  به دست می‌آید. این موضوع در شکل ۶-۱ به تصویر کشیده شده است.



شکل ۶-۱. اثر تجارت بر سود

### ۶-۳. اثر آزادسازی بر حالت‌های تعادل و رفاه

در اینجا، شرایط آزادسازی را به منظور ورود به بازارهای جهانی برای تعیین وضعیت تعادل که در فصل قبل ارائه شد، بیان می‌کنیم. در ابتدا گفته شد که آزادسازی در تعادل درونی با رفاه بالاتر در مقایسه با  $(\beta^A, p^A)$  دارای ریسک بالاتر و قابلیت اعتماد بیشتری است.

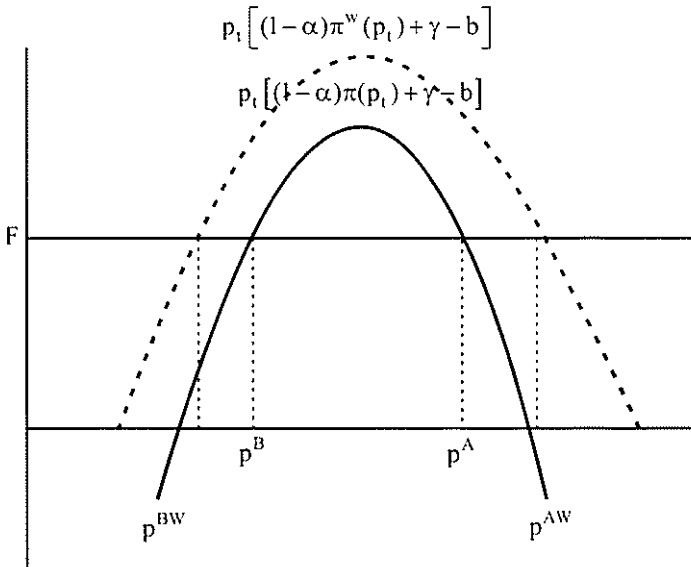
دو معادله‌ای که پویایی‌های این سیستم را به وجود می‌آورند، به خاطر آورید. شرط تکامل تدریجی که تغییرات را در سهم افراد قابل اعتماد تعیین می‌کند، این‌گونه است:

$$\beta_1(1-\beta_1)\phi(p_t)[(1-\alpha)\pi(p_t) + \gamma - b] - F \leq 0 \quad (17)$$

شرط تعیین‌کننده برای اینکه «آیا کارآفرینان به تولیدات پرخطر وارد می‌شوند یا خیر»، این‌گونه است:

$$\beta_1 \alpha \pi(p_t) - k \geq 0 \quad (18)$$

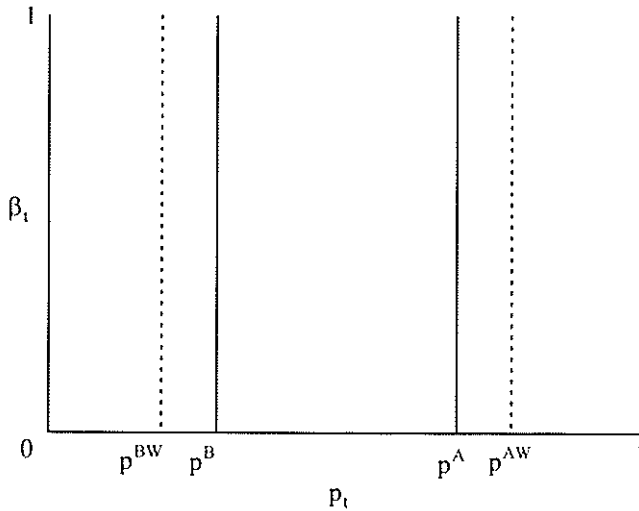
در ابتدا تأثیر آزادسازی را در معادله (۱۷) مشاهده کنید. برای  $p$  و  $\beta$ ، جایگزینی  $\pi^w(p_t)$  به جای  $\pi(p_t)$  بر این دلالت دارد که عبارت درون کروشه به صورت  $F - [p_t[(1-\alpha)\pi^w(p_t) + \gamma - b]]$  تغییر می‌کند، و این با انتقال صعودی منحنی در شکل ۳-۵ نشان داده می‌شود. توجه کنید که با وجود این خط افقی  $F$ ، تغییر نکرده است.



شکل ۶-۲. اثر آزادسازی بر درآمد قابلیت اعتماد

همان‌گونه که تصویر نشان می‌دهد، تأثیر خالص تکامل تدریجی این است که سطح تعادل در  $p$  معین، بدون هیچ فشاری از سوی تغییرات تکامل تدریجی، در شرایط تعادل بی‌ثبات  $p^{Bw} < p^B$  کمتر و در مقایسه با شرایط تعادل باثبات  $p^{Aw} > p^A$  بیشتر است. در فضای  $(\beta, p)$ ، این امر بر انتقالی به طرف راست در مکان هندسی  $\Delta\beta = 0$  در وضعیت تعادل باثبات و نیز انتقالی به طرف چپ در وضعیت تعادل بی‌ثبات - که در شکل ۳-۶ با نقطه چین مشخص شده است - دلالت دارد.

دلیل این امر آن است که آزادسازی موجب تولید منافع بیشتری برای افراد قابل اعتماد می‌شود، زیرا آنها  $(1-\alpha)\pi$  را که در حال افزایش است دریافت می‌کنند، در حالی که فرصت‌طلبان،  $b$  دریافت می‌کنند که ثابت است. از این‌رو، دامنه مقدار  $p$  باید برای آن دسته از نیروهای تکاملی مطلوب، که افزایش‌دهنده قابلیت اعتماد است (یعنی بین خطوط عمودی)، افزایش یابد. اکنون ما باید نشان دهیم که این تأثیر به خودی خود برای تضمین اینکه هر حالت تعادل درونی جدیدی، دارای رفاه بیشتری خواهد بود، کافی است.



شکل ۳-۶. اثر آزادسازی بر  $p$

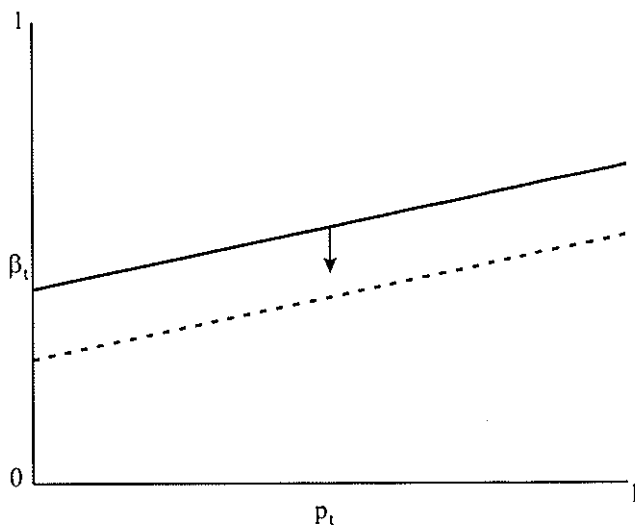
**قضیه ۳:** رفاه در تعادل‌های درونی  $p$  افزایش می‌یابد.

دو حالت تعادل درونی را با سطوح  $p$  که با  $p^{AW}$  و  $p^A < p^{AW}$  نشان داده می‌شوند، در نظر بگیرید. مطلوبیت مورد انتظار فرصت‌طلب،  $A[u^0]$ ،  $p^A b$ ،  $p^{AW} b$ ، است. تا زمانی که  $p^{AW} > p^A$  باشد، فرصت‌طلبان در شرایط تعادل دارای مطلوبیت بیشتر با  $p$  بزرگ‌تر هستند. در شرایط تعادل،  $A[u^0] = A[u^T]$  است. بنابراین افراد قابل اعتماد نیز در شرایط تعادل با  $p$  بالاتر، موفق‌تر خواهند بود. در شرایط تعادل درونی، کارآفرینان دارای سود مورد انتظار صفر هستند؛ و به همین خاطر بی‌تفاوت‌اند. از این‌رو، همان‌طور که در شکل ۳-۶ می‌توان دید، اگر یک حالت تعادل درونی وجود داشته باشد، و  $p$  به عنوان نماد  $p^{AW}$  مقدار ارزشی بالاتری داشته باشد، آزادسازی موجب افزایش تضمین رفاه می‌گردد.

تأثیر آزادسازی بر معادله (۱۸)، پیچیده‌تر است. شکل ۳-۶ نشانگر انتقال صعودی در جزء  $\pi$  است اما با افزایش هزینه‌های ثابت نسبت به مقیاس،  $k^W$  کثتی می‌شود. عبارت خالص به صورت:  $\beta_1 \alpha \pi^w(p_1) - k^w \geq 0$  خواهد بود. بزرگ‌تر یا کوچک‌تر بودن این رقم بستگی به اندازه

نسبی تغییرات در  $\pi$  و  $k$  دارد. برای محاسبه جهت تغییر در مکان هندسی،  $p$  را ثابت فرض می‌کنیم و به مقایسه مقدار  $\beta$  به دست آمده تحت این دو حالت می‌پردازیم. برای مقدار معین  $p$  که با  $p'$  نشان داده می‌شود، در هر شرایطی پیش از تجارت با استفاده از معادله (۱۸) که با صفر برابر است مشخص می‌شود.  $\beta = k / \pi(p')\alpha$  در شرایط آزادسازی، مقدار  $\beta^w = k^w / \pi^w(p')\alpha$  خواهد بود. زمانی که  $\beta > \beta^w$  باشد، مکان هندسی به سمت پایین و سمت راست منتقل می‌شود و زمانی که  $\beta < \beta^w$  باشد، به سمت بالا و چپ می‌رود. از این رو شرط تعیین‌کننده برای انتقال در مکان هندسی  $\Delta p = 0$ ، این گونه است:

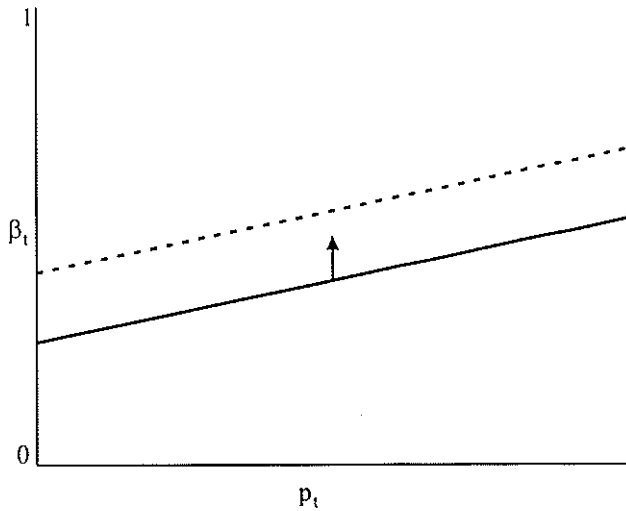
$$\frac{k}{\pi(p)} \leq \frac{k^w}{\pi^w(p)}$$



شکل ۶-۴. انتقال رو به پایین در مکان هندسی  $\Delta p = 0$

اگر  $k / \pi(p) > k^w / \pi^w(p)$  باشد، مکان هندسی از سمت پایین به سمت راست منتقل می‌شود. تفسیر این شرایط، چنانچه به صورت  $\pi^w(p) / k^w > \pi(p) / k$  مرتب شود، ساده‌تر است.





شکل ۵-۶. انتقال رو به بالا در مکان هندسی  $\Delta p = 0$

این بدان معناست که اگرچه کارآفرینان یا هزینه‌های ثابت بالاتری برای شروع تولید مواجه‌اند، لیکن با آزادسازی می‌توانند منافع بیشتری کسب کنند. از این‌رو، برای سطح معین ورود، یعنی  $p$ ، سطح قابلیت اعتماد، یعنی  $\beta$ ، برای قراردادن کارآفرینان در شرایط بی‌تفاوتی نسبت به ورود، باید پایین‌تر باشد. این امر نشان می‌دهد، هنگامی که کارآفرینان با رقابت در بازارهای جهانی دارای مقیاس‌های بزرگ‌تر مواجه‌اند، وابستگی کمتری به قابلیت اعتماد دارند.

برعکس، اگر  $\pi^w(p)/k^w < \pi(p)/k$  باشد، مکان هندسی  $\Delta p = 0$  به سمت بالا و چپ منتقل می‌شود. این جهت انتقال زمانی اتفاق می‌افتد که هزینه‌های ثابت بیش از اندازه متناسب با منافع، افزایش یابند. بدین ترتیب اثر خالص آن، بدین صورت است که به منظور حفظ سطح معینی از کارآفرینی، یا لازم است که سطح بالاتری از قابلیت اعتماد وجود داشته باشد، و درواقع  $\beta$  باید افزایش پیدا کند. این حالت به مفهوم وابستگی بیشتر کارآفرین به قابلیت اعتماد، به هنگام تجارت در بازارهای جهانی است.

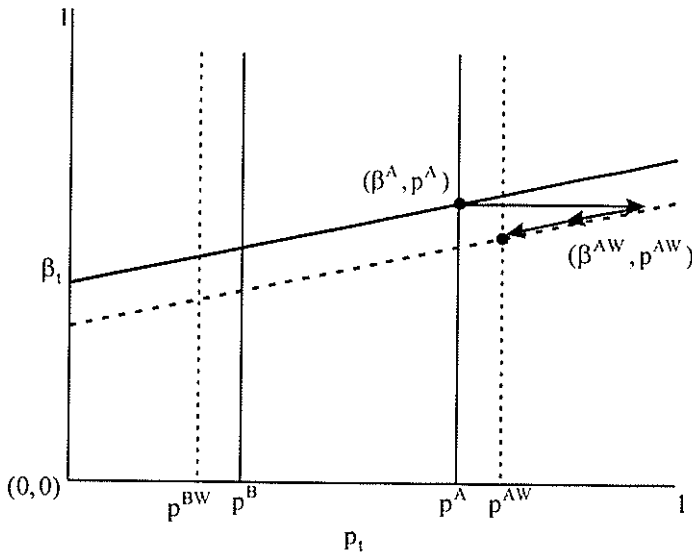
چنانچه این دو حالت نتایج بسیار متفاوتی را به دنبال داشته باشند و نتوان از لحاظ نظری هر

کدام از این حالت‌ها را نفی کرد، به ناگزیر می‌بایست هر دوی اینها جداگانه تجزیه و تحلیل گردند.

### ۶-۳-۱. زمانی که آزادسازی، وابستگی به سرمایه اجتماعی را کاهش می‌دهد

حالت اول را در نظر بگیرید:  $\pi(p)/k > \pi^w(p)/k^w$ . در این حالت، تغییر در ترکیب شرایط تعادل در تصویر ۶-۶ نشان داده شده است (با تنها یک وضعیت تعادل باثبات در هر مورد). حرکت‌های همگرا در شرایط تعادل درونی ( $\beta^{Aw}, p^{Aw}$ ) با فلش‌هایی در شکل نشان داده شده‌اند. حرکت‌ها، همانند فصل قبل، شامل یک پرش افقی در  $p$  تا مکان هندسی جدید  $\Delta p = 0$  هستند و سپس تا وضعیت تعادل جدید همگرا خواهند شد. فلش‌ها، افزایش اولیه در کارآفرینی را نشان می‌دهند، که خود منعکس‌کننده منافع افزایش یافته است؛ اما سپس با فشار کمتر بر روند تکامل تدریجی برای قابلیت اعتماد و کاهش ثابت در آن، کارآفرینی نیز کاهش می‌یابد تا به شرایط تعادل جدید برسد. این تغییر در سطح  $\beta$  از وضعیت تعادل قبلی تا وضعیت جدید مبهم است، زیرا به اندازه نسبی انتقال‌ها در هر مکان هندسی بستگی دارد. با این حال، سطح  $p$  آشکارا بالاتر است. ابهام در جهت تغییر  $\beta$  با افزایش قابلیت سودآوری بیش از افزایش هزینه‌های ثابت ایجاد می‌شود و بدین معناست که آزادسازی مستلزم اتکای کمتر به قابلیت اعتماد است.

شرایط تعادل جدید، همان‌گونه که در فرضیه ۳ گفته شد، بهبود رفاه است و دارای ریسک بالاتری است؛ یعنی محصولات مدرن‌تر، سود یکسانی برای کارآفرینان دارند که با افزایش ورود آنان به سمت صفر میل می‌کند، اما دربردارنده رفاه بیشتری برای هر دو عامل است. افزایش رفاه برای فرصت‌طلبان فوری است، زیرا آنان با تولید بیشتر، دارای بخت و فرصت بیشتری نیز برای تصاحب  $b$  خواهند بود. با این حال، به دلیل اینکه مطلوبیت متوسط افراد قابل اعتماد نیز به مانند افراد فرصت‌طلب در وضعیت تعادل است، افراد قابل اعتماد نیز موفق خواهند بود.



شکل ۶-۶. حالت تعادل پیشین و کنونی، با انتقال

$$\Delta p = 0 \text{ در مکان هندسی}$$

چنین چیزی تصویر خوشبینانه آزادسازی را به عنوان مسیری برای توسعه، تغییر می‌دهد. این امر نشان می‌دهد زمانی که آزادسازی دربردارنده فرایندی باشد که کمتر به قابلیت اعتماد افراد وابسته است، (همان‌طور که شواهد نشان داد که می‌توان با سطوح کمتری از  $\beta$  به سطوح یکسانی از سود دست یافت)، منجر به موفقیت خواهد شد و به همین ترتیب موجب تولید بیشتر،  $p$  بالاتر و رفاه بیشتر خواهد گشت. با این حال، حتی زمانی که حالت اخیر را نتوان به طور جدی رد کرد، دلایل محکمی برای تردید نسبت به این موضوع وجود دارد که سرمایه‌گذاری در مقیاس، به منظور دسترسی به بازارهای جهانی، مستلزم سرمایه اجتماعی کمتری است. در حقیقت موارد موجود در فصل سوم، برعکس این موضوع، نشان می‌دهند که افزایش مقیاس عمدتاً دال بر آسیب‌پذیری است، تا بر فرصت‌طلبی.

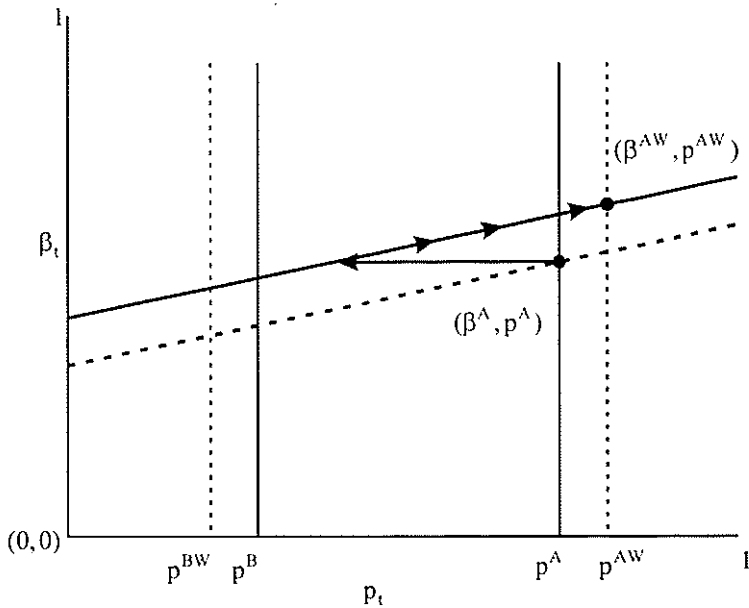
کاتز (۱۹۸۷) را به خاطر آورید. این آسیب‌پذیری دلیل عمده‌ای برای استفاده از روش‌های تولیدی است که به سرمایه ثابت کمتر و مقیاس کوچک‌تر نیاز دارند. منطقاً، آزادسازی که منجر

به توسعه تولید مدرن در مقیاس بزرگ می‌شود، باید وابستگی به قابلیت اعتماد را افزایش دهد. در ادامه مطلب، این حالت مورد بررسی قرار می‌گیرد.

۶-۳-۲. زمانی که آزادسازی، وابستگی به سرمایه اجتماعی را افزایش می‌دهد اکنون این حالت را در نظر بگیرید:  $\pi(p)/k < \pi^w(p)/k^w$ . در شرایط مفروض برای موفقیت، با فرض  $\beta$  ثابت، منافع حاصل از پروژه‌های پرخطر، همان‌طور شواهد در انتقال صعودی مکان هندسی  $\Delta p = 0$  نشان می‌دهد، کاهش می‌یابد. در شرایط موفقیت‌آمیز، افزایش سود کارآفرینان، ریسک‌های بیشتر را که از طریق هزینه‌های ثابت بالاتر تحمیل می‌شود، جبران نمی‌کند. این امر که بر لزوم موفقیت پروژه‌های دارای ریسک دلالت دارد، به مفهوم وابستگی بیشتر به سهم افراد ذاتاً قابل اعتماد است. در اینجا، همان‌گونه که در شکل ۶-۷ نشان داده شده است، نمودار مرحله‌ای در واقع انتقالی صعودی را در مکان هندسی  $\Delta p = 0$  نشان می‌دهد.

در تصویر، شرایط تعادل جدید، در بالاترین نقطه تعادل قبلی است. به مانند تمام شرایط تعادل درونی، سود مورد انتظار کارآفرینان در تعادل، صفر است. این در حالی است که کارآفرینی و تولید مدرن بیشتری وجود دارد. تغییر دوم این است که سطوح قابلیت اعتماد، مشخصاً دچار آسیب بیشتری می‌شود.

به نظر می‌رسد که چنین چیزی می‌تواند شرایط موفقیت را از طریق آزادسازی شرح دهد. با این حال، کارآفرینان در سطح معینی از  $\beta$  نمی‌توانند از طریق آزادسازی، چندان که می‌بایست، بازگشت سود به دست آورند و از این جهت بیشتر به قابلیت اعتماد وابسته خواهند شد. در این شرایط تعادل جدید، کماکان کارآفرینی بیشتری وجود دارد. این بدان دلیل است که نیروهای تکاملی،  $\beta$  را در حالت تعادل جدید افزایش می‌دهند. این افزایش در  $\beta$  ورود ریسک‌کنندگان بیشتر را تقویت می‌کند و تأثیر خالص آن نیز متقابلاً پشتیبان سطوح بالاتر تولید مدرن و قابلیت اعتماد است.



شکل ۶-۷. حالت تعادل پیشین و کنونی، با انتقال رو به بالا در مکان هندسی  $\Delta p = 0$

بار دیگر، براساس فرضیه ۳، رفاه افزایش می‌یابد. کارآفرینان دوباره برای دستیابی به منافع از دست رفته مازاد وارد عرصه تولید می‌شوند، و بنابراین در حالت تعادل جدید بی‌تفاوت‌اند، و منافع حاصل از قابل اعتماد بودن‌شان نیز با فرصت‌طلبان برابر است. روابط داخلی پراتنز در معادله (۱۷) باید در وضعیت تعادل با صفر برابر باشد؛ اما فرصت و امکان اینکه فردی فرصت‌طلب با فردی کارآفرین به مبادله بپردازد بیشتر است، زیرا  $p^{AW} > p^A$  منجر به مطلوبیت متوسط بالاتری برای فرد فرصت‌طلب می‌شود. که یعنی  $p^{AW} > p^A$  - اما مطلوبیت متوسط برای قابلیت اعتماد نیز باید بالاتر باشد.

اگرچه حرکت به سمت بازارهای باز و استفاده از فناوری‌هایی که از مقیاس بهره می‌برند، با امکان وجود حالت تعادل بهتر و جدید افزایش می‌یابد، مسیری که در اقتصاد پیشنهاد می‌شود، مسیر مستقیم نیست. در ابتدا این مسیر را در مورد شکل ۶-۷، که با فلش مشخص شده است،

در نظر بگیرید. با بازگشایی تجاری اقتصاد، کاهش سریع و فوری در میزان کارآفرینی ایجاد می‌شود که در جهت عکس مسیر افزایش در شکل ۶-۶ است و از این‌رو در تولیدات مدرن نیز کاهش رخ می‌نماید. افزایش ریسک در فناوری با مقیاس بزرگ‌تر نیازمند دسترسی به بازارهای جهانی است که مانع سقوط در هزینه‌های بالاتر می‌شود. از آنجا که سطح قابلیت اعتماد تغییر نیافته است، تمام کارآفرینانی که سابقاً خواهان قبول ریسک در تولیدات مدرن در اقتصادی بسته بوده‌اند، خواهان قبول آن در اقتصادی باز خواهند بود، که این امر مستلزم سرمایه‌گذاری‌های بزرگ‌تر است. از این‌رو تأثیر اولیه تغییر، همانا کاهش در تولیدات مدرن است.<sup>(۸۵)</sup>

این کاهش منعکس‌کننده فرضیه قبلی در مورد واکنش سریع کارآفرینان در برابر تعدیل آهسته‌گونه افراد در روند تکاملی است. چنانچه گونه جمعیت از طریق روندهای متفاوت می‌توانست به سرعت به سطح وضعیت تعادل جدید خود برسد - یعنی  $\beta^{AW}$  - چنین کاهش وجود نمی‌داشت. در هر صورت، تا زمانی که نیروهای تکاملی ایجاد شده از طریق آزادسازی منجر به افزایش فشار نیروهای تکاملی تدریجی موافق با نوع قابل اعتماد شوند، در دوره بعدی با وجود شرکای مبادلاتی قابل اعتمادتر، کارآفرینان بیشتری خواهان ورود به تولیدات مدرن می‌شوند. این امر انگیزه‌های تکاملی را برای انواع قابل اعتماد افزایش می‌دهد و حرکتی را به سمت وضعیت تعادل جدید بهتر ایجاد می‌کند. نتیجه نهایی، همگرایی به سمت وضعیت تعادل جدید بهتر است که در این حالت کاهش اولیه در قابلیت اعتماد و تولید مدرن، با افزایش رشد در مراحل بعدی جبران می‌شود.

بار دیگر این مسیر، سناریوی خوشبینانه توسعه را از طریق آزادسازی تجاری شرح می‌دهد. اثر اولیه منفی است، و کاهش در کارآفرینی به دلیل افزایش ریسک است که نیازمند تقبل هزینه‌های ثابت بالاتر است. اما به دلیل اینکه سرمایه اجتماعی تعدیل می‌شود، اقتصاد خواهد توانست فناوری‌های دارای مقیاس بزرگ‌تر را با موفقیت به کار گیرد.

## ۶-۴. شکست توسعه

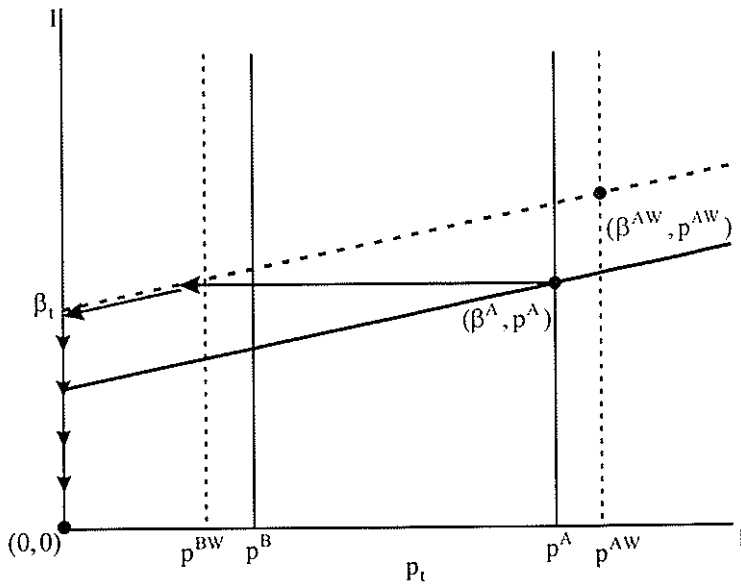
هرگاه نسخه‌ای اندک متفاوت از آن تغییرات را در نظر بگیریم، نتایج خوشبینانه آن به طور ناگواری تغییر می‌کند. بررسی این امر در جایی لازم است که تبیین سیاست اصلی الگو، مد نظر باشد. انتقال جهت‌دار مشابهی را همانند شکل ۶-۷ در نظر بگیرید؛ اما اکنون فرض کنید که مکان هندسی  $\Delta p = 0$  کمی بیشتر انتقال یابد. می‌توان این موضوع را به صورت اصولی‌تر، این گونه بیان کرد:

**قضیه ۴:** فرض کنید  $\pi^w(p)/k^w < \pi(p)/k$  باشد، و نیز اقتصاد ابتدا در شرایط تعادل  $(p^A, \beta^A)$  قرار داشته باشد. اگر  $p: \alpha\beta^A \pi^w(p) = k^w$  با  $p' < p^{BW}$  مشخص شود و اگر باشد، این اقتصاد به طرزی بی‌نظیر و استثنایی به سمت وضعیت تعادل مسلط در رفاه همگرا می‌شود  $(\beta = 0, p = 0)$ . این موقعیت در شکل ۶-۸ نشان داده شده است.

اکنون به جهت اقتصاد پس از شروع آزادسازی تجاری، توجه کنید. پرش افقی به سمت چپ در  $p$ ، همانند جهت قبلی است که اکنون کمی بزرگ‌تر است و نشان از خروج تعداد اندکی از کارآفرینان دارد، زیرا عایدات مورد انتظار به هر حال کمتر است. مقدار  $p'$  در فرضیه مشخصاً برای سهم کارآفرینی، یا  $p$ ، حل می‌شود که می‌تواند تحت شرایط پارامتریک جدید  $(\pi^w, k^w)$  با سطح تعادل  $\beta, \beta^A$  به دست آید. می‌توان دید که این کاهش جزئی در کارآفرینی در وضعیت بررسی شده قبلی، تأثیری مخرب بر اقتصاد دارد. همان گونه که فلش‌های همگرا نشان می‌دهند، اکنون بازده نهایی این فرایند، به صورت یک‌طرفه به سمت حالت تعادل  $(\beta = 0, p = 0)$  همگرا می‌شود که در آنجا شکست کامل اعتماد در جمعیت وجود دارد و هیچ‌گونه تولید مدرنی هم صورت نمی‌پذیرد. همانند سابق، حرکت به سمت شرایط بهتر تعادل ادامه خواهد داشت. هنوز امکان بازده خوب، حتی با سطوح بالاتری از اعتماد در مقایسه با تعادل پیش از آزادسازی وجود دارد، اما نمی‌توان به آن دست یافت.

این امر، سناریوی بدبینانه‌ای را برای توسعه از طریق آزادسازی تصویر می‌کند، که عبارت است از اختلال کامل در تولیدات مدرن، فرصت‌طلبی انبوه، از بین رفتن کامل سرمایه اجتماعی و

نظایر اینها. معیار تخمینی رفاه، این امر را به عنوان نتیجه‌ای ناخوشایند تأیید می‌کند. هر دو نوع عامل قابل اعتماد و فرصت‌طلب، نوع دیگری از مطلوبیت خود را به دست می‌آورند (ولو اینکه سهم افراد قابل اعتماد در وضعیت تعادل کم باشد) و به طور متوسط در وضع بسیار بدتری قرار می‌گیرند. کارآفرینان در سود مورد انتظار صفر باقی می‌مانند. به علاوه، این سناریوی فاجعه‌آمیز حتی در اقتصادی که به طور کامل توان حمایت کارآفرینی بالا و اعتماد بالا را دارد نیز رخ می‌دهد؛ اما با این حال تولید با ورود به بازار جهانی به طور کامل مدرن نمی‌شود. باید تأکید کرد که این، مسیر منحصر به فردی برای سازگاری با تغییر شرح داده شده در شکل ۶-۸ به‌شمار می‌آید. هیچ سناریوی خوشبینانه دیگری وجود ندارد که بتواند این نتیجه را تغییر دهد.



شکل ۶-۸. تشریح کامل سرمایه اجتماعی در شرایط آزادسازی

### ۶-۴-۱. تفسیر

تفاوت بین این دو وضعیت که منجر به چنین نتایج متفاوتی می‌شود، چیست؟ به خاطر داشته باشید که از مشخصه‌های اصلی این الگو، که بحث فصل سوم را منعکس می‌سازد، تکمیل فرایند



تولید از طریق کارآفرینان ریسک‌پذیر و افراد قابل اعتماد است. تفاوت عمده بین سناریوی شرح داده شده در شکل ۶-۸ و وضعیت موفق توسعه در شکل ۶-۷، این است که در مورد شکل ۶-۸، کاهش بیشتر در کارآفرینی به مفهوم انتقال  $p$  به طرف چپ نقطه  $p^{Bw}$  است. این بدان معنی است که چون بسیاری از کارآفرینان در سمت چپ قرار می‌گیرند، افراد قابل اعتماد فرصت‌های مبادلاتی سودمند کمتری خواهند یافت. با وجود این، فرد قابل اعتمادی که می‌تواند به مبادله بپردازد، باید کارایی بالایی داشته باشد. کمیابی شرکای مبادلاتی بدین معناست که انگیزه‌های تکاملی به سوی فرصت‌طلبی معطوف شده‌اند. این امر باعث ایجاد نیروهای منفی، که در حال تقویت نیز هستند، می‌شود. در دوره‌های بعدی، افزایش در فرصت‌طلبی، حتی کارآفرینی کمتری را باعث می‌شود که حاصل آن افزایش مجدد فرصت‌طلبی است. به طور خلاصه، آزادسازی برای تجارت در بازارهای جهانی و فرصت استفاده از فناوری کارآمد، اقتصاد را در مسیری مارپیچ به سمت شرایط ناکارآمد سوق می‌دهد؛ و نتیجه نهایی این است که فرسایشی کامل در سرمایه اجتماعی جامعه رخ می‌نماید.

این امر به‌واقع، از موارد شکست توسعه است، به گونه‌ای که رفتارهای خودخواهانه و فرصت‌طلبانه افزایش می‌یابد، اعتماد و سرمایه اجتماعی به طور کامل از بین می‌رود. آنگاه، حتی در صورتی که فناوری مدرن نیز آزادانه در دسترس قرار گیرد، هیچ امکانی برای تولید مدرن وجود نخواهد داشت.

#### ۶-۴-۲. کاربرد الگو در روسیه

نتیجه اصلی الگو در مورد تغییر سریع، زمانی که تولید بستگی به سرمایه اجتماعی دارد، هشداردهنده است. عملکرد روسیه پس از شوروی می‌تواند مورد مناسبی باشد. اصلاحاتی که محصول آن به صورت  $(\beta^{Aw}, p^{Aw})$  معرفی شد، ظاهراً اقتصاد را به سمت حالت تعادلی همچون  $(\beta = 0, p = 0)$  پیش می‌برد. در این شرایط موقعیت اقتصادی - اجتماعی بسیار وخیم‌تر

می‌شود. موقعیت افراد جوان در بازار کار بدتر می‌گردد، بیکاری و بیکاری‌های بلندمدت (بیش از ۶ ماه) افزایش می‌یابد و به دلیل کاهش درآمد از طریق افزایش بیکاری، فقر پدید می‌آید. تحولات اولیه، تفاوت بسیار سریعی را در توزیع درآمد موجب شد که سهم افراد را در دهک‌های پایین و افراد ضعیف در دهک‌های میانی افزایش داد. در اواخر سال ۱۹۹۲، متوسط درآمد سرمایه ۱۰ درصد افراد با درآمد بالا، تقریباً ۵ برابر ۱۰ درصد افراد با درآمد پایین بود و در بهار ۱۱ برابر بود، که در واقع تضادی آشکار با تراکم منطقه‌ای شوروی داشت.

فرایند مورد انتقاد اصلاحات روسیه پس از شوروی، بر مشکلات ناشی از نادیده گرفتن نگرش افراد تأکید می‌کرد. تیدمارش<sup>۱</sup> (۱۹۹۳) اظهار می‌کند که برای سه نسل، کمونیسم به شکلی نظام‌مند یا سیستماتیک کارگران پرتلاش‌تر را حذف کرد، و نیروی کاری افسرده و درمانده بر جای گذاشت. این امر به زمان اولین آغازگران تحت فرمان لنین برمی‌گردد که در آنجا کارگران مشخصاً از بی‌بازگشت بودن تلاش‌های‌شان در استاندارد زندگی رنج می‌بردند؛ و همچنین به افراد یکپارچه تحت فرمان استالین برمی‌گردد که در آنجا قرارداد آشکاری بین کارگران و دولت تنظیم می‌شد، که استاندارد پایین زندگی را همراه با استانداردهای پایین کیفیت در تولید همراه می‌ساخت. وی چنین مطرح می‌کند که این موقعیت را می‌توان این‌گونه توضیح داد:

«آنها وانمود می‌کردند که حق ما را پرداخت می‌کنند، و ما وانمود می‌کنیم که کار می‌کنیم» (ن.ک. Giordano, 1995).

بگووویچ<sup>۲</sup> (۱۹۹۷) اظهار می‌کند که اقتصاد نئوکلاسیک برای درک اصلاحات روسیه و اروپای شرقی مناسب نیست، زیرا قوانین غیررسمی - که کنش‌های رفتاری را مدیریت می‌کند - و

1. Tidmarsh

2. Pejovich

همچنین تأثیر آن را بر انگیزه و هزینه‌های مبادله، نادیده می‌گیرد. وی در تحلیلی بر اساس نورث<sup>۱</sup> (۱۹۹۰)، بیان می‌کند که ماندگار کردن قوانین رسمی اقتصاد سرمایه‌داری، بدون قوانین غیررسمی یا هنجارهای رفتاری که عمل را مدیریت می‌کند، شکست خواهد خورد.

همان‌طور که الگو در اینجا نشان می‌دهد، سطوح بالاتر مورد نیاز سرمایه اجتماعی در پاسخ به بهبود بهره‌وری ممکن است به طور طبیعی رشد کند. این مورد در شکل ۶-۷ نشان داده شده است. به روش دیگر، آنها می‌توانستند همانند شکل ۶-۸ کاهش یابند. در مورد روسیه، افراد زیادی خاطرنشان کردند که اغتشاش در تحول موجب بدتر شدن سرمایه اجتماعی در نسل جوان‌تر شده است. ترنینا<sup>۲</sup> (۱۹۹۴) بیان می‌کند که فقدان چشم‌انداز در اشتغال، بدین معناست که اساساً این افراد بالاتر از ۵۰ سال هستند و ارزش‌های هماهنگ با کار دارند. استخدام افراد برای طولانی‌مدت، موجب می‌شود که افراد کمتر خود را ملزم به بهبود کارشان بدانند و آنان را به باقی ماندن در کار مشتاق‌تر می‌سازد. وی همچنین به اطلاعات تحقیقی که نشان می‌دهد جوانان ارزش اجتماعی برای کار قائل نیستند، اشاره می‌کند. به گفتهٔ زیماندرسکی<sup>۳</sup> (۱۹۹۵)، این اعتقاد وجود دارد که دستاورد فعالیت بازار، در واقع توزیع مجدد سلامتی است، و نه همچون جوایزی که افراد برای ایجاد ارزش دریافت می‌کنند. افراد زیادی بر «بحران ارزش‌ها»<sup>۴</sup> در روسیه تأکید کرده‌اند.

همچنین به نظر می‌رسد که اعتماد وجود ندارد. در سال ۱۹۹۸ برآورد شده است که بیش از ۷۰ درصد از فعالیت‌های تجاری در روسیه فدرال از طریق تهاتر انجام شده است (Kingstone-mann, 1999). اگر اصلاحات در مسیر موفق بود، الگوی طراحی شده در اینجا نشان می‌داد که

- 
1. North
  2. Tehemina
  3. Szymanderski
  4. Crisis of Values

فرایند توسعه مسیر پریپیچ و خم صعودی داشته است. افزایش در طبقه مجرمان و فعالیت‌های غیرقانونی براساس شواهد موجود نشان می‌دهد که هنجارها و ارزش‌هایی که برای حمایت از تولید مدرن مورد نیاز است، ایجاد نشده‌اند (برای دیدن سایر شواهد این موضوع، ن.ک. (Platteau, 2000, pp. 330-4).

با آنکه آزادسازی تجاری در واقع قسمتی از برنامه اصلاحات شوروی سابق در روسیه بود، اما نتایج آن در مقایسه با اصلاحات سیاسی و سازمانی، ناچیز است. البته هنوز هم می‌توان اصلاحات را به عنوان نوعی انتقال در امکانات تولید تفسیر کرد. تفسیر الگوی فرایند مذکور این است که سطوح پایین سرمایه اجتماعی روسیه ناشی از ویژگی‌های بارز شوروی است که موجب شکل‌گیری نوعی ناهماهنگی بین سطح لازم سرمایه اجتماعی برای تضمین تولید موفق و وضعیت واقعی آن شده است. در نتیجه، کارآفرینان خواستار ورود داوطلبانه به تولید نیستند و فرصت برای توسعه سرمایه اجتماعی سودمند نیز اندک است. این امر دلیلی بر کاهش فرصت‌های کاری است. حال، آیا می‌توان همانند شکل ۶-۷ به منظور رسیدن به شرایط مناسب، به مهندسی مجدد پرداخت؟ در بخش بعد، مفاهیم سیاستی این الگو مورد بررسی قرار می‌گیرد.

## ۵-۶. سیاست‌گذاری

شکست توسعه به هیچ وجه نتیجه قطعی آزادسازی تجاری نیست؛ بلکه در عوض با بسیاری از تغییرات خاص ارتباط می‌یابد. از آنجا که تغییرات می‌تواند منجر به شرایط بهتر تعادل شود، این امکان وجود دارد که در صورت مدیریت صحیح، از نتایج مخرب آن جلوگیری شود. در ادامه، به توضیح در مورد چگونگی انجام این کار پرداخته می‌شود.

### ۱-۵-۶. اصلاح حمایت‌ها

اگر  $b$  بتواند آن قدری کم شود که  $b > (1-\alpha)\pi^w$  باشد، هر دو نوع از افراد در جمعیت انگیزه‌های مالی قوی برای عمل به تعهدات خواهند داشت. این بیشتر شبیه رهنمودهای

اقتصادی استاندارد است که بهبود در حقوق مالی را نشان می‌دهد. به بیان ساده‌تر، اگر عقد قرارداد و ضمانت اجرایی چندان که ضروری می‌نماید بهبود یابد، آنگاه ملاحظات فرهنگی و اجتماعی وابسته به افراد، به میزان زیادی بی‌معنا خواهد بود. کارآفرینان بی‌هیچ اعتقادی در مورد شرکای مبادلاتی‌شان به مبادله می‌پردازند، زیرا ماهیت و نوع شرکای مبادلاتی اهمیتی نخواهد داشت. چنین چیزی زمانی رخ می‌دهد که قانون یا قراردادهای غیررسمی، ضمانت اجرایی کافی داشته باشند.

همان‌گونه که مثال‌هایی از اقتصاد پیشرفته در فصل سوم نشان داد، دلایلی وجود دارد که برطبق آنها می‌توان در مورد قرارداد، تردید و تشکیک کرد. پلاتو به همین نحو بدینی را در مورد ایجاد ضمانت اجرایی رسمی، مطرح ساخت. همان‌گونه که وی اشاره می‌کند، در اقتصادی با پیشینه مدنی نامناسب نیز سازوکارهای اصلاح شده اجرای قرارداد وجود دارد. بانک‌ها یا مؤسسات مالی قادرند که وام‌دهندگان را بهتر ارزیابی کنند، یا دادگاه‌های تخصصی تجاری<sup>۱</sup> برای حسابرسی به‌وجود آورند، که همه این موارد به هر حال ضمانت‌های اجرایی جالب توجهی به‌شمار می‌آیند؛ لیکن با این حال:

چیزی که گفته نشد این است که چگونه قضاوت منصفانه انجام می‌گیرد، یا چگونه زمانی که فعالان قوی اقتصادی به عنوان مجرمان وام مشخص شده‌اند، از جعل اسناد ارزیابی اعتبار جلوگیری شود، و یا چگونه حسابرسی حساب‌ها به شکلی کاملاً مستقل و مطمئن انجام گیرد. اقتصاددان‌ها پاسخ چندان برای این پرسش‌ها - که حل همگی آنها دشوار است - ندارند (Platteau, 2000, p. 335).

در اینجا به پرسش‌های بحث‌برانگیزی که به اقتصاد سرمایه اجتماعی مربوط می‌شوند و دربردارنده نتایجی برای سیاست‌گذاری هستند، پرداخته می‌شود.

## ۶-۵-۲. تشویق قابلیت اعتماد

قابلیت اعتماد به روشنی شرایطی را به صورت برون‌زا فراهم می‌کند، زیرا چنین قابلیت‌نوعی اطمینان را در تولید به وجود می‌آورد و از این‌رو سود مورد انتظار کارآفرینان را افزایش می‌دهد. با تقبل تولید ریسک‌دار و دریافت کسر  $\alpha$  از سود، کارآفرینان نیز عوامل برون‌زایی را برای قابل اعتماد بودن به‌وجود می‌آورند. پس سیاست بهینه باید فعالیت‌هایی را ترغیب کند که عوامل برون‌زای مثبت به وجود می‌آورند. مثال‌های متعددی از سیاست‌های دولت در کشورهای کمتر توسعه‌یافته وجود دارد که هدف همانا فراهم ساختن این شرایط برای ایجاد خوشه‌های صنعتی است. آلتنبرگ و مایر - استامر (۱۹۹۹) ابتکارات سیاسی را که بسیاری از آنها با حفظ قابلیت اعتماد هماهنگی دارند و همکاری در شبکه‌های تجاری را تقویت می‌کنند، مورد تجدیدنظر قرار دادند. برخی از این نمونه‌ها عبارت‌اند از: پرویکتوس دوفومنتو<sup>۱</sup> در شیلی و امپراس اینتگرادوس<sup>۲</sup> در مکزیک. اینها پایه‌گذاران مؤسسات مالی دولتی‌اند که همکاری در مؤسسه‌های کوچک اقتصادی را بهبود می‌بخشند. اهداف اصلی آنها، یکپارچگی در ایجاد اعتماد بین اعضای گروه است. این سیاست‌ها از طریق تأمین یارانه‌ها یا مزایای مالیاتی برای الحاق اعضا از طریق ترغیب اعضای دیگر است، تا منجر به برقراری روابط و کسب منافع دوجانبه شود. نمونه دیگر، سیاست‌هایی است که به طور غیرمستقیم به رفتارهای همکارانه پاداش می‌دهد. به عنوان مثال، از این دست است ارائه خدمات مالی برای مؤسسه‌های اقتصادی کوچکی که تعهدات گروهی به وجود می‌آورد همان‌طور که رایان و اوترو<sup>۳</sup> (۱۹۹۲) اشاره می‌کنند. این امر، در عین حال بنگاه‌ها را برای ایجاد گروه‌های متکی بر اعتماد تشویق می‌کند و به آنها پاداش نیز می‌دهد. الگوی مذکور، با ارائه پاداش‌های مالی مستقیم برای افزایش اعتماد و تسهیل رفتار قابل اعتماد، سیاست

---

1. Proyectos de Fomento

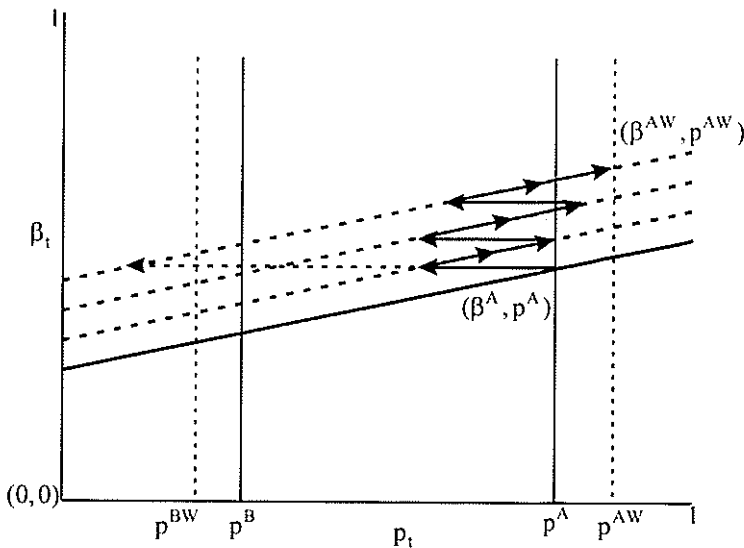
2. Empresas Integrados

3. Rhyne and Otero

دولت را به صورت افزایش پاداش افراد قابل اعتماد و بهبود انگیزه‌های تکاملی برای حفظ افراد قابل اعتماد در جمعیت تفسیر می‌کند.

### ۳-۵-۶. تدریجی کردن تغییرات

حد بالای تغییرات در شکل ۶-۸، در مقایسه با شکل ۶-۷، دارای اهمیت زیادی است. اگر این تغییر به اجزای کوچک‌تری تبدیل شود و به طور متوالی و تدریجی صورت گیرد، از نتیجه فاجعه‌آمیزی که در شکل ۶-۸ می‌توان دید، جلوگیری می‌شود. برای مشاهده این امر، تغییرات محدثی را به این صورت در نظر بگیرید. به جای در نظر گرفتن کل تفاوت  $(k'' - k)$  و  $[\pi''(p) - \pi(p)]$ ، تنها کسری از تغییرات را به صورت  $\phi$  در نظر بگیرید، که در آن  $\phi < 1$  است. از این رو تغییر اولیه،  $k$  را به  $k + \phi(k'' - k)$  و  $\pi$  را به  $\pi + \phi[\pi''(p) - \pi(p)]$  افزایش می‌دهد. آنگاه دامنه انتقال به سمت چپ در مکان هندسی  $\Delta p = 0$ ، کوچک‌تر خواهد بود؛ همان‌گونه که در اولین انتقال در شکل ۶-۹ نشان داده شده است.



شکل ۶-۹. انتقالات متوالی در مکان هندسی  $\Delta p = 0$

به این صورت، تدریجی ساختن تغییر را می‌توان از طریق بسیاری از سیاست‌ها به انجام رساند. به عنوان مثال، ممکن است آزادسازی تنها به زیرمجموعه‌ای از بخش‌ها محدود شود و یا در صورتی که تعرفه یا سهمیه‌بندی وجود داشته باشد، خود می‌تواند به معنای کاهش جزئی موارد مذکور باشد. تفسیر این تغییرات به صورت سیاست هر چه باشد، در صورتی که  $\phi$  آن قدری که ضرورت دارد کوچک شود، پرش به سمت چپ در  $p$  می‌تواند کاهش یابد، به گونه‌ای که حدی از کارآفرینانی که برای حفظ نیروهای تکاملی مثبت در جهت افزایش قابلیت اعتماد لازم است، وجود داشته باشد. توجه داشته باشید که در شکل ۶-۹ پرش به سمت چپ در اولین خط نقطه‌چین، انگیزه‌های تکاملی برای حفظ قابلیت اعتماد اندک است. اگر همه تغییر، به یک‌باره صورت گیرد، منجر به دستیابی به خط نقطه‌چین نهایی می‌شود. سپس، همان‌گونه که فلش‌ها در تصویر نشان می‌دهند، کارآفرینی به نقطه‌ای در سمت چپ  $p^{bw}$  کاهش می‌یابد. پس از آن، نیروها به سمت شرایط بد تعادل ( $\beta = 0, p = 0$ ) همگرا می‌شوند. در پاسخ به این افزایش ناگوار در آسیب‌پذیری، تنزل ناخوشایندی در تولید مدرن ایجاد می‌گردد و نیروهای تکاملی به نفع فرصت‌طلبی حرکت خواهند کرد.

در تغییر متوالی و معکوس، حرکت تدریجی سیستم، آن را در شمالی‌ترین جهت نگه می‌دارد. زمانی که  $\beta$  و  $p$  افزایش لازم را یابد، مرحله بعدی در فرایند در واقع افزایش به اندازه  $\pi + \tau\phi[\pi^w(p) - \pi(p)]$  و  $k + \tau\phi(k^w, k)$  خواهد بود، که به عنوان دومین خط نقطه‌چین موازی نشان داده شده است و فرایند تکرار می‌شود. با تدریجی ساختن تغییرات به این شیوه، اقتصاد به نوعی به همگرا شدن به سمت شرایط تعادلی خوب و جلوگیری از شرایط تعادلی بد، وادار می‌گردد.

به این ترتیب، تدریجی ساختن تغییرات در اینجا سودمند است، زیرا با محدود کردن کاهش فوری در کارآفرینی، حرکت آهسته سرمایه اجتماعی فرصتی را ایجاد می‌کند تا بتوان در حرکتی سریع به تغییرات مطلوب رسید. زمانی که سرمایه اجتماعی افزایش می‌یابد، انگیزه‌های کارآفرینی



نیز فزونی می‌گیرند و تأمین منافع دوجانبه شروع می‌شود. در نهایت، زمانی که سطوح قابلیت اعتماد افزایش لازم را یافتند، آنگاه اقتصاد برای شروع مرحله بعدی فرایند آماده می‌شود، و توالی بعدی در تغییرات ایجاد می‌گردد.

این دیدگاه که تغییر سریع موجب آسیب دیدن اساس اعتماد یا به‌طور کلی اساس سرمایه اجتماعی می‌گردد، اغلب در ستون مربوط به توسعه مشاهده می‌شود. به اعتقاد پلاتو (۲۰۰۰):

این درست است که جوامع متحمل تغییرات عمیقی می‌شوند و تحت نفوذ فرصت‌های اقتصادی جدید و همچنین وجود محدودیت‌های جدید ناشی از نیروهای اقتصادی و سیاسی، که در سطح بین‌المللی و منطقه‌ای و ملی عمل می‌کنند، از مسیر گذشته‌شان جدا می‌شوند. لیکن این پرسش نیز همچنان مطرح است که آیا تغییرات داخلی در ساختارهای اجتماعی آن قدری سریع هستند که بتوانند به‌طور مؤثرتر با چالش‌های موجود مقابله کنند یا نه (Platteau, 2000, p. 336).

این مورد برای اقتصاد در حال گذار نیز مطرح گشته است. در اقتصادی که چنین تغییراتی را متحمل می‌شود، پایداری ساختارهای قدیمی دوام چندانی ندارد، و ساختارهای جدید نیز زمان کافی برای توسعه ندارند، و نیروهای تکاملی به سمت فرصت‌طلبی پیش می‌روند. مالوچو و همکارانش (۱۹۹۹) بیان می‌دارند:

اقتصاد در حال گذار و یا اقتصادی با سطوح بالای نابرابری، به‌ویژه ممکن است به قسمت تاریک سرمایه اجتماعی متمایل شود و در دام نوعی بی‌اعتمادی فرو افتد (Maluccio et al, 1999, p. 58).

نکته کلی‌ای که در اینجا مطرح می‌شود، بسیار ساده است. اگر موفقیت در تولید مدرن، مستلزم وجود اجزای مکمل - یعنی کارآفرین و پیمانکاران قابل اعتماد - باشد و شرایط نیز به گونه‌ای باشد که تعدیل یکی از اجزا به آهستگی صورت بگیرد و دیگری با سرعت انجام پذیرد، در این شرایط تغییرات عمده باعث نگرانی خواهند شد. این امر به ویژه زمانی صادق است که تغییرات مستلزم کاهش سرعت حرکت باشد، که این هر چند در بهترین شرایط جهانی می‌بایست

موقتی باشد، اما در مقابل به حرکت ملایم و مداوم متغیر آسیب می‌رساند و این وضعیت کنترل‌ناشدنی خواهد بود. در توسعه اقتصادی، متغیرهایی که حرکت‌شان سریع و آهسته است، تفاسیر طبیعی و از پیش معینی دارند. کارآفرینی و استقرار تولید مدرن، به سرعت به انگیزه‌ها پاسخ می‌دهد. تغییراتی که به آن ضربه می‌زند می‌تواند به هر سرمایه اجتماعی که به آن وابسته است نیز آسیب برساند. هر چه تغییرات مورد بحث بزرگ‌تر و نامناسب‌تر باشد، چنین چیزی مصداق بیشتری خواهد داشت. به همین خاطر است که تغییرات تدریجی می‌تواند مفید باشد.

در اینجا مفاهیم سیاست‌گذاری برای تدریجی ساختن تغییرات، یادآور بحث‌های قدیمی در متون مربوط به توسعه است که به پیامدهای پویای خارجی ناشی از فعالیت‌های تولیدی متوسط و کوچک، اشاره دارد. پیامدهای خارجی به این معناست که مثلاً افزایش قدرت رقابت بنگاه‌ها، زمان‌بر خواهد بود. به عنوان مثال، برای دیدن نظریه‌ای مهم در مورد این موضوع، ن.ک. Krueger, 1992, p.7. کندی در نوع تعدیل در الگو، نشان‌دهنده منطقی جدید و چه‌بسا پذیرفتنی‌تر از این مباحث قدیمی باشد.

#### ۴-۵-۶. عدم مزیت دنباله‌روی

پویایی‌های تعدیل، که در بخش قبل ذکر شد، توضیحی را در این زمینه به دست می‌دهد که «چرا کشورهای اروپای غربی پیشرو در صنعتی شدن که موجب رشد فناوری و بهره‌وری می‌شوند، می‌توانند با هماهنگی مناسب و مطلوبی به همکاری بپردازند، در حالی که آن دسته از کشورها که پس از آنها صنعتی شدند و فرصت انجام این کار را هم داشتند، با استفاده از ورود نامناسب فناوری نتوانستند در توسعه موفق شوند». به‌ویژه اولین کشورهای صنعتی مجبور بودند که بهبود بهره‌وری را به صورت تدریجی اجرا کنند، زیرا پیشرفت فن‌شناختی از طریق کشف روش‌های جدید امکان‌پذیر است و چنین فرایندی نیز ماهیتاً فرایند تدریجی است. از این رو، فرایند توسعه در غرب، حاصل افزایش‌های تدریجی در بهره‌وری بود و ماهیت آن با انتقال‌های

بیرونی متوالی در مکان هندسی  $\Delta p = 0$  که در شکل ۶-۹ آمده است، مشابهت داشت. این تغییرات تدریجی، انگیزه‌های تکاملی برای حفظ قابلیت اعتماد است و همگرایی به سمت شرایط خوب تعادلی را به وجود می‌آورد. امتیازی که برای کشورهای دنباله‌رو وجود دارد، این است که اینها نیازی به اختراع فناوری ندارند و می‌توانند آن را از جایی دیگر وارد کنند و مستقیماً در تولید به کار گیرند. با این حال، همان‌گونه که شکل ۶-۹ نشان می‌دهد، چنین تغییرات ناخوشایندی می‌تواند تأثیر فاجعه‌آمیزی بر سرمایه اجتماعی موجود بگذارد؛ و نه تنها در تولید سودمند نخواهد بود، بلکه اقتصاد را نیز به شرایط تعادل بدتری در مقایسه با نقطه شروع، سوق خواهد داد. از این‌رو الگوی مورد بحث می‌تواند تبیینی را برای اختلافات آشکار در بهره‌وری کشورهای امروز ارائه کند. اختلاف در GDP سرانه در بین کشورها به شدت بستگی به اختلاف در بهره‌وری دارد (ن.ک. Hall and Jones (۱۹۹۹)، King and Levine (۱۹۹۴) و Klenow and (۱۹۹۷) Rodriguez-Clare). همان‌گونه که پرسکات<sup>۱</sup> (۱۹۹۸) اظهار کرده است، توضیح این امر با استفاده از نظریه‌های موجود دشوار می‌نماید، زیرا اختلاف در داده‌هایی که مشاهده می‌شوند، نمی‌تواند آن را توجیه کند. توضیح معمول، اثبات موانع پذیرش فناوری است. در اینجا این الگو نشان می‌دهد که موانع مذکور ممکن است به دلیل اساس فرهنگ بی‌اعتمادی در روابط کاری باشد. با این حال، گفته شده است که دلیل وجود مانع فرهنگی در کشورهای دنباله‌رو نه به ارت بردن بهره پایینی از قابلیت اعتماد به عنوان داده‌ای برون‌زا، بلکه وجود سطوح پایین سرمایه اجتماعی در جامعه است. بنابراین نمی‌توان تاریخ طولانی سرمایه اجتماعی پایین را نکوهش کرد. در مقابل، دلیل این امر می‌تواند حاصل از دست رفتن فرصت‌های مفید برای فراهم ساختن شرایط پذیرش سریع فناوری در این کشورها باشد. پذیرش شتابان و تغییر سریع فناوری [بدون فراهم بودن شرایط آن]، هرگونه سرمایه اجتماعی موجود را فرسوده می‌سازد.

### ۶-۵-۵. حمایت کوتاه‌مدت از کارآفرینی

شرایط تعادل درونی جدید موجب حضور کارآفرینان به حد کافی می‌شود، به نحوی که ویژگی قابلیت اعتماد را در جامعه قوت می‌بخشد. مشکل مسیر انتقالی که در شکل ۶-۸ نشان داده شده، این است که کاهش سریع در کارآفرینی همراه با آزادسازی به حدی بزرگ است که موجب کاهش قابلیت اعتماد در اثر انگیزه‌های تکاملی می‌شود. راه‌حلی که می‌توان ارائه کرد، این است که برای مدت محدودی به کارآفرینی یارانه داده شود، تا بدین ترتیب بتوان آن را بالای سطح بحرانی لازم برای حفظ انگیزه‌های تکاملی مثبت، به نفع قابلیت اعتماد نگه داشت. چنین یارانه‌ای، یا می‌تواند مستقیم باشد و یا می‌تواند به صورت تعرفه برای حمایت کوتاه‌مدت، طی تنظیم حرکت آهسته متغیر فرهنگی باشد. هرگونه یارانه موقتی  $S$  که بدون تبعیض به کارآفرینانی که وارد تولید مدرن می‌شود تعلق گیرد، سودی برابر با  $\alpha\beta\pi^w(p) - k^w + S$  به دنبال خواهد داشت. اگر این سود به اندازه لازم بزرگ باشد، می‌توان آن را برای  $p$  به صورت زیر حل کرد:

$$\alpha\beta\pi^w(p) - k^w + S = 0 \quad (19)$$

در هر مقدار بیش از  $p^{BW}$  انگیزه‌های تکاملی منجر به حفظ قابلیت اعتماد می‌گردد و اقتصاد می‌تواند به سمت وضعیت تعادلی درونی بهتری همگرا شود. معادله (۱۹) پاسخ مقدار  $p$  در مکان هندسی  $\Delta p = 0$  را با یارانه‌ای که در سمت راست  $p^{BW}$  قرار دارد، به دست می‌دهد. این تفسیر، روشی جدید برای حمایت کوتاه‌مدت از صنعت نوزاد در پرتو آزادسازی تجارت خارجی است. حمایت کوتاه‌مدت از تولید مدرن نوزاد، در صورتی که بتواند موجب حرکت تغییرات تکاملی در جهت افزایش گونه‌های حامی تولید شود، مفید خواهد بود. همان‌گونه که فصل ۳ نشان می‌دهد، این گونه‌های حامی همان افراد قابل اعتماد هستند.

به عبارت روشن‌تر، این معنا یادآور بنیان‌گذاران موفق در کارآفرینی و شبکه‌های کاری است که همفری و اشمیتز (۱۹۹۸، صص ۵۴-۶) آن را در آلمان و دانمارک و شیلی مورد بررسی قرار دادند و در عین حال مشابه دیدگاه سی‌بل در سیاست‌گذاری است:

اگر دولت ریسک ورشکستگی را به وسیله راهبردهای ضروری یا براساس تجربیات گذشته کاهش دهد، امنیت بازارهای داخلی در رقابت خارجی، سهولت دسترسی به فناوری جدید و یا اعطای یارانه به صادرات، به راحتی تضمین خواهد شد ( Sabel, 1993p. 137).

وی در عین حال اظهار می‌دارد که حمایت از تولیداتی که دچار رکود شده‌اند می‌تواند مضر باشد و موجب تخریب بنگاه‌های اقتصادی شود. ویژگی‌های مهم این یارانه‌ها در اینجا، این است که صرفاً باید موقتی باشد و تنها تا زمانی که متغیر فرهنگی رشد لازم را بکند و کارآفرینی را به سطوح بالایی خوداتکایی<sup>۱</sup> برساند، ادامه یابد.

اگر دولت قادر به اجرا و کنترل یارانه‌های موقت نباشد، عواقب مطرح شده در مباحث اقتصاد سیاسی نمایان می‌گردند. اگر کارآفرینان بتوانند لابی تشکیل دهند، می‌توانند انگیزه‌هایی را برای حفظ یارانه خود به وجود آورند، حتی پس از آنکه از منابع آن بهره‌مند شدند. مورد نگران‌کننده‌تر این است که اگر گروه لابی بتواند ورود یا دسترسی به یارانه را محدود سازد - اگر بتواند مطمئن شود که صرفاً خودش میزان S را دریافت می‌کند- به‌طور قطع رانت مثبتی را با حفظ یارانه دریافت خواهد کرد. با وجودی که پژوهش‌ها و متون گسترده‌ی مربوط به رانت‌جویی دقیقاً به این امکان اشاره می‌کند، تذکر این نکته نیز لازم است که یارانه‌های کوتاه‌مدت نقش سودمند مشخصی در این میان دارند. برخی از افراد، همچون آمسدن<sup>۲</sup> (۱۹۸۹)، وید<sup>۳</sup> (۱۹۹۰) و بسیاری از مطالعات آوکی و همکارانش<sup>۴</sup> (۱۹۹۶) بر آن‌اند که این دقیقاً نقشی است که دولت در کشورهای در حال توسعه موسوم به بیره‌های آسیا ایفا می‌کند. مشخصه مهم در این میان که نشان‌دهنده

1. Self-Sustaining

2. Amsden

3. Wade

4. Aoki et al

موقتی بودن یارانه برای صنایعی است که نمی‌توانند استانداردهای رقابت خارجی را برآورده کنند، لغو این یارانه‌هاست.<sup>(۸۶)</sup>

## ۶-۶. مباحثی در مورد ساده‌سازی فرض‌ها

با ارائه نتایج الگو، اکنون به بررسی ویژگی‌های ضروری این الگو در تولید این نتایج می‌پردازیم. کدامیک از فرضیات ساده شده الگو، برای دستیابی به نتایج ضرورت دارد، و نقش کدامیک صرفاً ساده‌سازی است و بس؟ اگر فرضی صرفاً برای ساده‌سازی الگو باشد، می‌توان آن را نادیده گرفت، و با حذف آن نیز به نتایج مشابهی دست یافت. اگر فرض برای دستیابی به نتایج ضرورت داشته باشد، پس این فرض به منظور واقع‌گرایی در الگو قابل دفاع است. مهم‌ترین نتیجه، همانی است که در نحوه حرکت تغییرات در شکل ۶-۸ توضیح داده شد؛ و از این رو بحث تدریجی ساختن الگو، اساساً به همین مطلب اشاره دارد.

## ۶-۶-۱. تعدیل ملایم گونه‌های فردی

سرعت تعدیل، نقش تعیین‌کننده‌ای در نتایج الگو دارد. در نظر بگیرید که اگر گونه‌های فردی به طور آنی تعدیل شوند، و فرض کنید که آزادسازی تجاری صورت گیرد، آنگاه چه اتفاقی می‌افتد. همان‌گونه که در شکل ۶-۸ نشان داده شد، وضعیت جدید تعادل ( $\beta^{AW}, p^{AW}$ ) بهتر از وضعیت قبلی است، اما نمی‌توان به آن دست یافت. در عوض اقتصاد در مسیر منحصر به فردی به سمت وضعیت ( $\beta = 0, p = 0$ ) قرار خواهد گرفت. با این حال، اگر ما اجازه دهیم که تعدیل به طور آنی صورت پذیرد، سهم  $\beta$  نیز افزایش می‌یابد. در آن صورت، هر دو متغیر الگو افزایشی خواهند بود و اقتصاد به سرعت یا در وضعیت تعادل درونی قرار خواهد گرفت و یا در وضعیت تعادل ( $\beta = 0, p = 0$ )<sup>(۸۷)</sup>. چه چیزی تعیین‌کننده موفقیت تعادل است؟ اگر کارآفرینان خوشبین باشند، انتظار خواهند داشت که بر تعداد افراد قابل اعتماد که موجب فزونی گرفتن ورود کارآفرینان

افزایش  $p^{AW}$  می‌شوند، افزوده گردد. به همین ترتیب، عقاید بدبینانه نیز در دو طرف انتظارات بدبینانه را به دنبال خواهد داشت.

پس این حالت به صورت تناسبی دو طرفه می‌تواند در جهت موفقیت توسعه اجرا شود. نقش دولت ایجاد انتظارات صحیح است و سپس اعمال فردی تعدیل خواهد شد. برعکس، زمانی که تعدیل در نوع افراد کند است، حتی وجود کارآفرینان بسیار خوشبین نیز موجب همگرایی به سمت وضعیت خوب تعادل نخواهند شد، مگر اینکه بتوانند این گونه خوشبینی را که غیرواقعی است، مدت زمان زیادی حفظ کنند. برای مشاهده این مطلب، در شکل ۶-۸ فرض کنید که کارآفرینان خوشبین هستند و این انتظار وجود دارد که افراد قابل اعتماد به شدت افزایش یابند. حال فرض کنید در زمانی که تغییرات رخ می‌دهد، هیچ خروجی به وسیله کارآفرینان صورت نگیرد و در مقابل نیز سطح کارآفرینان وارد شده به تولید برای مدت زمانی پس از تغییر که دوره  $t+1$  نامیده می‌شود،  $p^A$  باقی بماند. در این نقطه انگیزه‌های تکاملی برای تحریک قابلیت اعتماد وجود دارد. بنابراین باید انتظار داشت که در دوره  $t+2$ ، نمونه‌های قابل اعتماد بیشتر باشند. یعنی  $\beta^A + 2 > \beta^A$ . این نقطه به تدریج در بالاترین نقطه نسبت به تعادل اولیه  $(\beta^A, p^A)$  در مکان هندسی  $\Delta p = 0$  قرار می‌گیرد. با این حال، تغییری کوچک در مثال مذکور باعث می‌شود کارآفرینانی که در تولید باقی می‌مانند به طور متوسط متحمل ضررهایی شوند. از این رو، انتقال به پایین مکان هندسی جدید، یا  $\Delta p = 0$  جدید، که با نقطه مشخص شده است، خواهد بود. خوشبینی آنها واقعی نیست و اگر آنها به بررسی مجدد بپردازند، در جایی زیر  $p^{BW}$  از صحنه تولید مدرن خارج خواهند شد و در این شرایط همگرایی به سمت وضعیت تعادل  $(\beta = 0, p = 0)$  صورت می‌گیرد. تنها راهی که می‌تواند از این امر جلوگیری کند، وضعیتی است که خوشبینی را برای مدت زمانی حفظ کند، به گونه‌ای که  $\beta$  افزایش لازم را برای تضمین همگرایی به سمت شرایط تعادلی بهتر، پیدا کند. از این رو، چیزی که نیاز است، خوشبینی غیرواقعی کارآفرینان است، به نحوی که در حدی بالاتر از سطوح بالای قابلیت اعتماد و در مسیر توسعه، و حتی به رغم وجود زبان ناشی از فرصت‌طلبی، حفظ گردد. هر چند که چنین چیزی نامحتمل می‌نماید.

### ۶-۶-۲. عدم اطمینان در یک سوی تعامل

با وجود امکان فرصت‌طلبی در دو طرف تعامل، تصمیم پیمانکاران نیز بستگی به نوع کارآفرینی‌ای که با آن مواجه‌اند، به عنوان مثال، در برخی از نمونه‌های مطرح شده در فصل سوم، کارآفرین می‌تواند با تهدید و تغییر موارد توافق شده، به پیمانکار صدمه بزند. بدین ترتیب پیمانکاران نیز خواهان تعامل با کارآفرینانی خواهند شد که قابل اعتمادند و اگر چنین کاری نکنند، دچار زیان می‌شوند. چنین چیزی موضوع را پیچیده‌تر می‌سازد، زیرا رفتار کارآفرین نیز به گونه‌ای به آن وابسته می‌شود، در حالی که ورود کارآفرین به تولید، بستگی به سود مورد انتظار او دارد. می‌توان وجود حد کافی از کارآفرینان صادق را در حالت تعادل که انگیزه‌های تکاملی برای پیمانکاران قابل اعتماد وجود دارد، مفروض دانست. با این حال، بررسی مجدد تغییراتی مانند تغییرات شکل ۶-۸، در صورتی که فرض کنیم تصمیم کارآفرینان در پاسخ به فرایند تعدیل سریع است، در حالی که تغییرات گونه آنها کند است، نتایج مشابهی در بر خواهد داشت. دلیل این امر آن است که وقتی افزایش در آزادسازی، وابستگی به افراد قابل اعتماد را افزایش می‌دهد و آنها نیز به سرعت تغییر نمی‌کنند، ممکن است دوباره کاهش فوری در تعداد کارآفرینان رخ نماید. در صورتی که کاهش تعداد کارآفرینان زیاد باشد، منافع حاصل از قابل اعتماد بودن کاهش خواهد یافت، و این خود ناشی از آن است که اکنون کارآفرینان نیز دارای گونه‌های زیادی هستند و این روابط، فرصت‌های تعامل‌های ناشی از کارآفرینی را کاهش می‌دهد.

برای حفظ نتایج به این صورت، لازم است که حتی اگر عامل قابل اعتماد بودن کارآفرین نیز بر نتایج تأثیر بگذارد (بنابراین به همان اندازه مستلزم اهمیت دادن به گونه‌های کارآفرینان است)، تصمیم کارآفرین در مورد [وارد شدن یا نشدن به] تولید مدرن نسبت به تغییرات گونه آن در جمعیت، انعطاف‌پذیر و سریع باشد.

### ۶-۶-۳. دامنه واحد و همگنی کارآفرینان

دامنه واحد کارآفرینان را می‌توان بی‌هیچ گونه اثری رها کرد. برای مشاهده این مطلب، باید



توجه داشت که حتی در بهترین وضعیت تعادل، هرگز ورود کامل تمام کارآفرینان صورت نخواهد گرفت و از این رو افزایش تعداد شرکت‌کنندگان بالقوه، تأثیری بر شرایط نخواهد داشت. همگنی در توانایی کارآفرینان، تأثیر واقعی‌تری خواهد داشت. با فرض وجود انواع کارآفرینان نامتجانس، رانت حاصل از توانایی‌های متفاوت در وضعیت تعادل درونی وجود خواهد داشت. از این رو توانایی بالا، سود خالص مثبتی را که ناشی از قبول ریسک است ایجاد می‌کند. اگر چه، وجود وضعیت تعادل صفر تغییر نمی‌کند، اما در اینجا بر فرضی مانند فرض دوم تأکید می‌شود که معتقد است حاشیه سود گونه‌های متفاوت افراد، در زمانی که تعداد کارآفرینان وارد شده از حد بی‌نهایت کمتر است، محدود می‌شود. هنگامی که تعداد اندکی از پیمانکاران قابل اعتمادند، و این هم رفته رفته رو به اضمحلال می‌نهد، به‌رغم وجود هرگونه طرح ارزشمند کارآفرینی، سود مورد انتظار منفی خواهد بود. وضعیت تعادلی درونی، از لحاظ کیفی بدون تغییر است و آنها به ورود خود ادامه می‌دهند تا در وضعیت  $(\beta = 0, p = 0)$  قرار گیرند، زیرا اکنون نیز رانتی برای کارآفرینان وجود دارد که بدون ورود آنان قابل تشخیص نخواهد بود.

#### ۶-۴-۶. تقسیم منافع

تغییر  $\alpha$  از لحاظ کیفی تأثیری بر نتایج ندارد. تمام این موارد، موجب انتقال مکان‌های هندسی  $\Delta\beta = 0$  و  $\Delta p = 0$  می‌شود. حالات تعادلی در ارزش‌های متفاوت رخ خواهد داد و شرایط موجود نیازمند اصلاح خواهد بود، اما هیچ اصلی تغییر نمی‌کند. به‌علاوه، فرایندی که تقسیم با آن صورت می‌گیرد نیز می‌بایست از پیش تعیین شده باشد. می‌توان این مورد را از طریق هر ابزار استاندارد الگوبرداری کرد، مانند الگوی چانه‌زنی نش<sup>۱</sup>، پیشنهادهای جایگزین و نظایر اینها. نکته‌ای که در این مورد وجود دارد، این است که کارآفرینان بتوانند تمام سود را به دست آورند.

در این حالت، کارآفرینان انتظار دارند که بر اثر آزادسازی، تمام سهم خود را به دست آورند. پس اگر نقطه شروع الگو را ورود کارآفرینان در نظر بگیریم، هر افزایشی در کارایی منجر به افزایش سود مورد انتظار کارآفرینان می‌گردد. از این رو تأثیر اولیه این امر، به رغم تغییر نکردن گونه افراد، افزایش در ورود کارآفرینان خواهد بود و سپس الگو، همگرایی به سمت حالت تعادل درونی بهتر را تضمین می‌کند. نکته اصلی در الگوی مذکور، این است که کارآفرینان (یعنی کسانی که متحمل حداکثر ریسک می‌شوند) نمی‌توانند از دریافت کامل سود حاصل از آزادسازی، مطمئن باشند. نکته آخر، فرض ممکن نبودن عقد قرارداد به منظور تقسیم مازادی است که در مراحل بعدی حاصل می‌شود. اگر این امکان وجود داشته باشد، چه بسا این قراردادها را کارآفرینان به عنوان نوعی قیمت برای تفکیک افراد برحسب گونه آنان به کار ببرند. چنین چیزی با فرض وجود قراردادهای ناقص که در مورد کشورهای کمتر توسعه یافته منطقی به نظر می‌رسد، رد می‌شود. حتی اگر امکان تنظیم برخی قراردادهای کامل نیز وجود داشته باشد، به دلیل ممکن نبودن پیش‌بینی سود، احتمال اینکه بتوان چنین تمایزاتی را در قرارداد قائل شد، ضعیف است.

## ۶-۵. منافع فرصت‌طلبی و هزینه‌های ثابت

فرض کنید، سود ناشی از فرصت‌طلبی  $b$ ، با افزایش آزادسازی  $k \rightarrow k^w$ ، تغییر نکند. این بدان معناست که فرصت‌طلبان کلاهبرداری را در هر موقعیتی ارزشمند می‌یابند. فرضیه واقعی‌تر این است که با افزایش هزینه‌های ثابت ناشی از افزایش مقیاس، فرصت‌طلبان موقعیت و فرصت بیشتری برای کلاهبرداری خواهند داشت. به عبارت دیگر، این بدان معناست که فرصت‌طلبان، اعتمادناشدنی باقی می‌مانند و حتی کارشان را نیز بهتر از موقعیتی که ما تجزیه و تحلیل کردیم، انجام می‌دهند. این امر تأثیری بر وضعیت تعادل ( $\beta = 0, p = 0$ ) نمی‌گذارد، اما شرایط وجود وضعیت تعادل درونی را سخت‌تر می‌کند. برای دانستن دلیل این موضوع، توجه کنید که وضعیت تعادل به این بستگی دارد که منافع افراد قابل اعتماد معادل با منافع فرصت‌طلبی باشد. تغییری

که اکنون توضیح داده شد، صرفاً منافع فرصت‌طلبان را افزایش می‌دهد. بنابراین محدوده مقادیر  $F$  باید کوچک‌تر باشد و مستلزم مقدار کمتر  $F$  است. بدین ترتیب، این امر بر هیچ یک از سیاست‌های اصلی الگو تأثیر نمی‌گذارد.

### ۶-۶-۶. عدم پیوستگی زمان در روند تکاثر

تکاثر در اینجا مبتنی بر میانگین منافع حاصل در دوره قبل است. با این حال، اگر خانواده‌ها در تصمیم‌گیری در مورد تربیت فرهنگی فرزندان‌شان کاملاً منطقی باشند، در دوره اجرای سیاست آزادسازی تغییری در سهم پیمانکاران قابل اعتماد ایجاد نخواهد شد، زیرا این امر بر اساس منافع آخرین دوره (یا به عبارتی، منافع حاصل در وضعیت تعادل) است. کاهش در قابلیت اعتماد، با تأثیر رخ می‌دهد. با این حال، اگر خانواده‌ها کاملاً منطقی بودند، می‌توانستند کاهش در کارآفرینی را که منجر به منافع کمتر برای افراد قابل اعتماد می‌شود، پیش‌بینی کنند و فوراً به تربیت فرزندان به صورت افراد کمتر قابل اعتماد، مبادرت ورزند. تنها نتیجه‌ای که این امر دارد، تضمین همگرایی سریع‌تر به سمت وضعیت  $(\beta = 0, p = 0)$  است. شکل ۶-۸ را در نظر بگیرید، که این امر تأثیری بر نتیجه نهایی ندارد. اگر در اینجا تغییرات بدون فاصله زمانی و فوری می‌بود، که روش استاندارد برای محاسبه پویایی‌ها در چنین الگوهایی به‌شمار می‌آید، هیچ چیز تغییر نمی‌کرد، مشروط بر اینکه تعدیل کارآفرینی نیز فوری می‌بود و تعدیل گونه افراد در جمعیت شکلی تدریجی می‌داشت. به‌علاوه، نکته شایان توجه در اینجا، آن است که متوسط منافع در دوره‌های بعدی، حتی افزایش نیز نخواهد یافت.

### ۶-۶-۷. تابع مطلوبیت

هر تابع مطلوبیتی که بر اثر افزایش اجزای درآمد افزایش یابد، از لحاظ کیفی نتایج مشابهی را به صورت بیان خطی ارائه می‌کند، مشروط بر اینکه تابع  $\phi$  نیز به همان نسبت در فاصله

[۱ و ۱-] تعدیل شود. این تعدیل موجب می‌گردد تا مسیر الگوی تکامل تدریجی از تولید هر دو گونه، منحرف نگردد. به‌ویژه امکان تمایز بین اجزای تابع اهمیت بیشتری می‌یابد. اگر بگذاریم اجزای غیرنقدی مطلوبیت با اجزای درآمد ارتباط داشته باشند (یعنی بین عبارت  $(1-\alpha)\pi$  و  $\gamma$  ارتباطی برقرار باشد)، قیود باید به گونه‌ای باشند که برای حفظ نتایج کیفی اساسی، جهت منفی تغییرات تکاملی برای قابلیت اعتماد را، زمانی که کارآفرینی کاهش می‌یابد، حفظ کنند. به‌منظور حفظ اصل مکمل بودن قابلیت اعتماد و تولید مدرن، لازم است زمانی که انتظار می‌رود درآمد کاهش یابد، که خود به مفهوم تعداد کارآفرینان کمتر است، منافع معنوی قابلیت اعتماد، یعنی  $\gamma$  چندان افزایش نیابد. هر چند تجزیه‌پذیری جمع، آنها را کاملاً از یکدیگر مستقل می‌سازد، اما در هر حالت مورد مطالعه، تا زمانی که جزء مستقل منفی شدت اثر بالایی بر دیگری نداشته باشد، وجود تعادل درونی حفظ خواهد شد.

#### ۶-۶-۸. عدم اطمینان در تولید

تنها عدم اطمینانی که در تولید کارآفرینانه وجود دارد، وضعیتی است که از امکان فرصت‌طلبی پیمانکار ناشی می‌شود. درواقع، بسیاری از دیگر عوامل فرایند تولید، نامطمئن‌اند. به‌طور کلی این موارد تأثیری بر نتایج کیفی ندارند، زیرا عوامل مذکور صرفاً بر بی‌اطمینانی کلی به بازده کارآفرینی می‌افزایند، که آنها نیز با گریز از ریسک موجب کاهش ارزش انتظاری پروژه‌ها می‌شوند، اما باز هم بر کیفیت نتایج اثری ندارند.

#### ۶-۶-۹. شکل خلاصه آزادسازی

تأثیرات آزادسازی تجاری، در اینجا به شیوه کاملاً بیرون‌زا و تک‌موردی بررسی می‌شود. اگر قیمت‌ها و الگوهای تجاری به طور درون‌زا تعیین کردند. به چه معنایی خواهد بود؟ همان‌گونه که در شروع فصل توضیح داده شد، آزادسازی تجاری می‌تواند موجب شود که کشوری در تولیدی

خاص تخصص یابد، بدون آنکه با مشکلات ناشی از تنظیم قرارداد که ممکن است کارآفرینی با آن درگیر شود، برخورد کند. در این حالت، ساختار ارائه شده در اینجا مفهومی نخواهد داشت و ما هم برای چنین شرایطی چیزی برای گفتن نخواهیم داشت. این الگو از شرایطی سخن می‌گوید که آزادسازی اجرا گردد، و مزیت‌های مقایسه‌ای در تولید کالای مدرن باشد و با روش‌های مدرن نیز انجام گیرد.

این امر به‌طور درون‌زا زمانی به وقوع می‌پیوندد که کالا به گونه‌ای نسبی کاربر باشد و به علاوه فراوانی نیروی کار نیز در کشور وجود داشته باشد. همان‌طور که می‌دانیم، امکان وقوع چنین شرایطی چندان هم دور از واقعیت نیست. تعیین مزیت‌های نسبی و الگوهای تجارت با دنیای خارج تأثیر کیفی ندارد، زیرا چنین ملاحظاتی همگی در محدوده منافع حاصل در اجرا قرار می‌گیرند، مشروط بر اینکه برخی از تولیدات مدرن در این منطقه دارای مزیت نسبی باشند. واضح است که موانعی به غیر از سطح قابلیت اعتماد در جامعه نیز بر سر راه تولید مدرن قرار دارند، که از این دست‌اند وضعیت زیربناها، سطوح مهارت، و دیگر منابع قابل بهره‌برداری. الگوی ما خلاصه‌ای از تمام این موارد است و به این ترتیب چیزی که مشخصاً می‌توان فرض کرد، این است که محدودیت‌های حداقلی وجود دارند که چندان مهم نیستند. البته در جایی که موانع ثابتی در تولید وجود دارد، چارچوب مذکور تنها قسمتی از موضوع را پوشش می‌دهد.

## ۶-۷. خلاصه مطلب به زبان ساده

فصل قبل، امکان وجود دو وضعیت تعادل را مورد بررسی قرار داد. در یک وضعیت، اعتماد در کنار تولید مدرن است و در دیگری فرهنگ وسیع بی‌اعتمادی است که تولید مدرن را بی‌ثبات می‌سازد. حال در صورتی که ابتدا حالت خوب تعادل همراه با وجود تولید مدرن فرض گردد، ساده‌تر خواهد بود؛ و این همانند چیزی است که در کشورهای توسعه‌یافته غرب به کار می‌رود. نیز می‌توان وضعیتی را همانند کشورهای کمتر توسعه‌یافته با اعتماد کم در نظر گرفت. به این ترتیب

این امر در بررسی عوامل تاریخی برون‌زا نشان می‌دهد که چگونه غرب به وضعیت مناسب تعادل دست می‌یابد، در حالی که کشورهای کمتر توسعه‌یافته در وضعیت دیگری قرار دارند.

در اینجا نشان داده شد که نیروهای درون‌الگو می‌توانند در هدایت اقتصاد به سمت وضعیت تعادل، مفید واقع شوند و این نیز خاطر نشان گردید که موارد پیش‌گفته برای کشورهای در حال توسعه اولیه، در مقایسه با کشورهایی که پس از جنگ توسعه یافته‌اند، متفاوت عمل می‌کند. این نیروها زمانی تأثیر دارند که آزادسازی در اقتصاد بسته به‌طور فزاینده به وقوع بپیوندد. این امر به عنوان مسیر توسعه‌ای برای بسیاری از کشورهای در حال توسعه مطرح شده است. اینکه چنین آزادسازی‌ای از دیدگاه بنگاه‌ها دارای مزیت نیست، این است که فناوری‌هایی که اینها نیاز دارند، در بازارهای جهانی تکمیل می‌شوند و هزینه‌های ثابت بالاتری را تحمیل می‌کنند و اغلب حتی آسیب‌پذیرتر و وابسته‌تر به طرف‌های تجاری نیز هستند. در اقتصادهای بسته، زمانی که از ورود کالاها از خارج جلوگیری می‌شود، تولیدکنندگان با تولیدات با کیفیت (یا کم‌هزینه‌بر) رقبای‌شان در کشورهای پیشرفته‌تر، رقابت نمی‌کنند.

از طرف دیگر، آزادسازی تجاری به طور کلی رفاه را بهبود می‌بخشد. این امر بدین دلیل است که خود موجب دسترسی به بازارهای جهانی و همچنین اجرای فناوری یا فناوری برتر می‌شود که خلاقانه‌تر و در عین حال استفاده از آن سودمندتر است و به همان اندازه امکان بهره‌برداری از صرفه‌های ناشی از مقیاس را در فرایند تولید و ایجاد شبکه‌های عرضه پدید می‌آورد. بنابراین بازارهای باز، موجب می‌گردند که سطوح بالاتر تولید مدرن و کارآفرینی بیشتر مورد حمایت قرار گیرد.<sup>(۸۸)</sup>

به‌منظور به‌دست آوردن این سطوح بالاتر رفاه، معمولاً لازم است که در اقتصاد، اعتماد بیشتری وجود داشته باشد. ایجاد این اعتماد لزوماً معضل به‌شمار نمی‌آید. همان‌گونه که در فصل قبل دیده شد، سطوح بالاتر کارآفرینی - که مکمل قابلیت اعتماد است - تمایل به افزایش فشارهای تکاملی در جهت ایجاد اعتماد دارد و از این رو موجب افزایش سطح اعتماد می‌شود. به

عنوان مثال، اقتصادهای بازتر، به دلیل توان کارآفرینان در عرضه کالاهای‌شان در بازارهای جهانی و کسب منافع بیشتر، موجب تشویق بیشتر کارآفرینی برای ورود به تولید مدرن می‌شوند. با ورود کارآفرینان بیشتر به تولید، دسترسی به اعتماد بیشتر می‌شود و این امر خود موجب تنظیم نیروهای تکاملی در جهت افزایش تعداد مبادله‌گران قابل اعتماد می‌گردد و کارآفرینان را حمایت می‌کند. از این رو شکل‌گیری چرخه بهبود که در جهت افزایش انگیزه‌های قابلیت اعتماد و کارآفرینی حرکت می‌کند، موجب می‌گردد که اقتصاد به سمت وضعیت بهتر تعادل همگرا شود.

مشکل زمانی ایجاد می‌شود که تغییرات بسیار سریع باشد. به خاطر آوری که روندهای پویا در فصل قبل نشان داد که اگر کارآفرینان به فرصت‌های جدید بسیار سریع پاسخ دهند، در شرایط نامساعد نیز تولید را بس سریع رها می‌کنند. از طرف دیگر، سرمایه اجتماعی در تمایلات و گرایش‌های مردم نهفته است و این موارد تنها به صورت تدریجی تغییر می‌کنند. این بدان معناست که تغییرات سریع باعث ایجاد مشکلات می‌گردد. به‌عنوان مثال، حرکت به سمت آزادسازی را در اقتصادی که با سطح اولیه‌ای از سرمایه اجتماعی آغاز کرده است، در نظر بگیرید. همچنین فرض کنید که فناوری جدید وابستگی شدیدی به سرمایه اجتماعی داشته باشد؛ یعنی حتی اگر دارای بهره‌وری بالایی هم باشد و بتواند منجر به رفاه گردد، نیازمند حضور افراد قابل اعتماد در اقتصاد است. این بدان دلیل است که مقیاس بزرگ‌تر تولید مستلزم سرمایه‌گذاری‌های ثابت بزرگ‌تری است که در فرصت‌طلبی وجود ندارد. اکنون آزادسازی تجاری، ماندن در تولید مدرن را برای کارآفرینان دشوارتر می‌سازد. دلیل این امر آن است که آنها اکنون باید در بازارهای جهانی رقابت کنند و در این میان به همان فناوری‌ای دسترسی دارند که دیگران نیز؛ و از آنجا که سطح اعتماد در اقتصاد آنها به اندازه لازم بالا نیست، تولید مدرن هم آن قدری که می‌بایست، سودمند نخواهد بود. این سطح از اعتماد سرانجام برای حفظ فناوری مدرن به تحرک بیشتری وادار خواهد شد، اما رسیدن به این وضعیت نیازمند صرف زمان است. تا هنگامی که این شرایط فراهم شود، کارآفرینان در تولید مدرن به اندازه رقبای‌شان در سایر نقاط دنیا، بهره‌وری

بالا نخواهند داشت. بنابراین تأثیر اولیه آزادسازی تجاری کاهش کارآفرینی همراه با سطوح پایین اعتماد است که در کوتاه‌مدت تغییرناپذیر است.

گام‌های بعدی در این فرایند در تعیین این امر اهمیت دارد که: «آیا آزادسازی منجر به توسعه می‌شود یا به بدتر شدن وضعیت نسبت به وضعیت قبل از آزادسازی می‌انجامد؟ فرض کنید با آنکه کارآفرینی به دلیل آزادسازی اندکی دچار کاهش می‌شود، اما هنوز به اندازه کافی تولید مدرن وجود دارد که پاداش‌های حاصل از آن، نیروهای تکاملی در جهت افزایش سرمایه اجتماعی را برانگیزد. به خاطر داشته باشید که کارآفرینان نیازمند این پاداش‌ها هستند، و بدون رفتار مخاطره‌پذیر آنها، راهی برای به‌دست آوردن سود وجود ندارد. در دنیایی که هیچ فردی به دیگری اعتماد نمی‌کند، اعتمادناپذیر بودن افراد، تنها هزینه‌ای است که موجب محدود ساختن فعالیت آنها می‌شود و هیچ سودی هم به دست نمی‌آید. با داشتن کارآفرینان کافی و رفتارهای قابل اعتماد، آنگاه قابلیت اعتماد فرصت کسب پاداش را خواهد داشت. اگر این پاداش‌ها چندان که لازم است بالا باشد، تولید مدرن می‌تواند نیروهای تکاملی مثبت را برای شکل‌گیری و توسعه قابلیت اعتماد حفظ کند و مراحل بعدی فرایند به افزایش هر چه بیشتر تعداد افراد قابل اعتماد منجر شود. نتیجه آنکه کارآفرینان با ورود هر چه بیشترشان به تولید مدرن، به این افزایش سرمایه اجتماعی پاسخ خواهند داد. اما در عوض این امر پاداش‌های تکاملی بیشتری را برای قابلیت اعتماد به همراه دارد، تا زمانی که در نهایت سطوح قابلیت اعتماد در کشورهای کمتر توسعه‌یافته به اندازه‌ای افزایش یابد که آنها بتوانند به تعادل بهتر با وضعیت جدید رفاهی، دست یابند. با این حال هیچ ضمانتی برای رسیدن به این شرایط وجود ندارد. در عوض، فرض کنید که خروج کارآفرینان از تولید مدرن، در اولین مراحل آزادسازی، چندان زیاد باشد که نیروهای تکاملی از شرایط مناسب برای افزایش قابلیت اعتماد دور شوند و به سمت شرایط مناسب برای افزایش فرصت‌طلبی میل کنند؛ زیرا اگر تعداد کارآفرینان لازم خواستار ریسک کردن در تولید مدرن وجود نداشته باشند، آنگاه منافع رفتار فرصت‌طلبی بسیار بالا خواهد بود. در این صورت والدین،



فرصت‌طلبی کوتاه‌مدت را به فرزندان‌شان القا می‌کنند. اگر چنین امری رخ دهد، انگیزه‌های کارآفرینی حتی بعد از این وضعیت نیز رو به کاهش می‌نهند و متعاقب آن تولید مدرن کاهش خواهد یافت. در مقابل، این بدان معناست که نیروهای تکاملی به نفع فرصت‌طلبی تقویت می‌گردند و سرمایه اجتماعی جامعه بدتر خواهد شد. اقتصاد نیز بدین ترتیب در دور معیوب نزول کارآفرینی و کاهش سرمایه اجتماعی قرار می‌گیرد. نتیجه نهایی تخریب کامل ذخیره سرمایه اجتماعی قبل از اجرای آزادسازی است.

این نتیجه فاجعه‌آمیز همیشه ممکن است رخ دهد، حتی با وجودی که آزادسازی خود موجب بهبود رفاه شود. عاملی که تعیین می‌کند کدام نتیجه روی دهد، اندازه تغییرات مورد نیاز در پایه‌های اصلی سرمایه اجتماعی است. اگر فناوری ارائه شده مستلزم سطوحی از سرمایه اجتماعی باشد که نزدیک به وضعیت موجود سرمایه اجتماعی جامعه (یا حتی پایین‌تر از آن) است، کاهش اولیه در کارآفرینی نسبتاً پایین خواهد بود، زیرا سطوح موجود سرمایه اجتماعی برای استقرار فناوری مورد نیاز، مناسب است. همان‌گونه که مشاهده شد، زمانی که کاهش در تولید مدرن اندک باشد، انگیزه‌های تکاملی برای حفظ و توسعه قابلیت اعتماد، حفظ خواهد شد و اقتصاد به سمت وضعیت تعادل جدید بهتری حرکت خواهد کرد. با این حال، زمانی که فناوری جدید مورد نیاز برای آزادسازی، به سطوح بالاتر سرمایه اجتماعی احتیاج داشته باشد، کارآفرینان موجود با ترک تولید مدرن در برابر این امر واکنش نشان می‌دهند. این کاهش بزرگ در تولید مدرن، انگیزه‌های تکاملی بعدی را برای ایجاد سرمایه اجتماعی، تخریب می‌کند.

چنانچه بتوان سطوح بالای کارآفرینی را در تولید مدرن حفظ کرد، در آن صورت می‌توان از وقوع چنین چیزی جلوگیری کرد. این امر به تعدادی از سیاست‌های اجرایی که جنبه حفاظتی دارد، اشاره می‌کند.

در ابتدا، مهم برشمردن سرمایه اجتماعی بدان معناست که در پرورش آن تلاش شود و بابت آن یارانه پرداخت گردد. بدین ترتیب حتی اگر در تولید مدرن، عوامل برون‌زای وسیعی برای

کارآفرینان ایجاد شود، بعید است که حتی در سطوح بالای کارآفرینی در اقتصادهای غیرمتمرکز نیز، سرمایه اجتماعی رشد یابد. چنین چیزی به مثابه نوعی سیاست، چندان موفقیت‌آمیز نبوده است، زیرا ایجاد سرمایه اجتماعی به میزان زیادی در خانواده‌ها رخ می‌دهد، به گونه‌ای که برای دولت اجرای سیاست به منظور تأثیرگذاری مستقیم دشوار است.

سیاست‌هایی که در جهت حفظ سطوح فعالیت کارآفرینی در جایی بیش از سطح بحرانی به کار گرفته می‌شوند نیز در شرایط گذار به وضعیت آزادسازی تجاری، مفید خواهند بود. با اجرای این سیاست‌ها، انگیزه‌های تکاملی برای تشکیل سرمایه اجتماعی حفظ می‌گردد؛ و از این رو موجب همگرایی اقتصادی به سمت وضعیت خوب تعادل می‌شود. سیاست مستقیم دارای کارایی، همانا دادن یارانه کوتاه‌مدت برای بهره‌برداری از فناوری مدرن است. این سیاست با هدف حفظ سطوح بالای کارآفرینی در زمان سقوط آنها و حفظ انگیزه‌ها برای تشکیل سرمایه اجتماعی، اجرا می‌شود. هنگامی که سرمایه اجتماعی به حد کافی برای حمایت از سطوح بالاتر کارآفرینی ساخته شد، این یارانه‌ها را می‌توان حذف کرد و آنگاه است که اقتصاد با موفقیت به سمت وضعیت خوب تعادلی همگرا خواهد شد.

سایر سیاست‌ها می‌تواند به طور مستقیم سرعت تغییر را هدف قرار دهد. اگر تشخیص داده شود که اجرای فناوری جدید نیازمند تغییرات بزرگ در سرمایه اجتماعی است، و اگر اجرای آن بتواند به تناوب یا به شکلی تدریجی صورت گیرد، با اجرای آن به شیوه بخشی می‌توان تأثیرات معکوس بر کارآفرینی را گسترش داد. به خاطر آوری که کاهش زیاد و ناخوشایند در کارآفرینی باعث می‌شود که اقتصاد مسیر ماریچ خطرناکی را به سمت پایین آغاز کند. وارد ساختن تغییرات تدریجی این شرایط را تنها با ایجاد کاهش‌های اندک در کارآفرینی تخفیف می‌دهد. اگر کاهش کارآفرینی نسبتاً کوچک باشد، انگیزه‌های مثبت برای تشکیل سرمایه اجتماعی باقی می‌ماند و سرمایه اجتماعی رشد می‌کند. زمانی که به رشد لازم رسید، در گام بعدی می‌توان ورود فناوری را پذیرا شد و اقتصاد را به سمت وضعیت تعادلی مناسب هدایت کرد.

آخرین سیاست کاربردی، به تشریح این موضوع می‌پردازد که «چرا دنباله‌رو بودن کشورها

معاییی را در خود دارد.» به طور کلی فرض شده است که کشورهای کمتر توسعه یافته همچون کشورهای آفریقایی، امریکای جنوبی و آسیا- باید بتوانند به سرعت به سطوح کارآفرینی و استانداردهای زندگی در غرب پس از جنگ جهانی دوم دست یابند؛ و ابزار این دستیابی می‌تواند انتقال فناوری باشد. برخلاف غرب که این فناوری‌ها خود در آن رشد کرده‌اند، کشورهای در حال توسعه پس از جنگ، فرصت پیاده‌سازی سریع فناوری‌های ارتقا دهنده بهره‌وری را با استفاده از نرم‌افزارها و سخت‌افزارهای موجود، داشتند. این موضوع با آزادسازی تجاری اقتصاد همراه است و تا جایی مفید واقع می‌شود که اقتصاد، به تخصصی شدن و فروش محصول به بازارهایی بزرگ‌تر از بازارهای داخلی نیاز داشته باشد. حتی بدون دسترسی به پیشرفته‌ترین فناوری‌ها نیز امکان اجرای حتی فناوری‌های نسبتاً قدیمی، منجر به افزایش فراوان کارآفرینی می‌شود. البته به هر حال تلاش برای اجرای فناوری‌های جدید به منظور ماندگار ساختن فناوری خاصی در مقایسه با فناوری‌های رایج، نیازمند سرمایه اجتماعی بیشتری است. اگر این امر به سرعت انجام گیرد، متضمن همگرایی به سمت تعادل توأم با کاهش رفاه خواهد بود. آنگاه نه تنها فناوری جدید موفق نخواهد بود، بلکه هر ذخیره اولیه از سرمایه اجتماعی را نیز از بین خواهد برد، و اقتصاد به سمت تعادل در شرایط فقدان اعتماد همگرا خواهد شد.

## ۶-۸. نتایج

این فصل به مفاهیم اصلی الگو در سیاست‌گذاری پرداخت. امکان تغییر در تعادل همراه با افزایش رفاه نیز مورد بررسی قرار گرفت. در حالی که دو وضعیت تعادلی پیشین همچنان برقرار است، چارچوب ارائه شده در اینجا، پاسخ به این پرسش است: «کدام وضعیت تعادل انتخاب می‌شود؟». همان‌گونه که پلاتو (۲۰۰۰) تأکید کرده است، غنای تجارب داخلی نشان می‌دهد که الگوهایی با شرایط تعادل چندگانه، می‌توانند مفید باشند.

در نتیجه، ایجاد نهادهای رسمی بازاری به خودی خود نمی‌تواند مشکل نظم بازار

را حل کند. به عبارت دیگر، زمانی که برخی از مشخصه‌های ضروری برای ایجاد اعتماد عمومی<sup>۱</sup> وجود نداشته باشد، ساختار اجتماعی جامعه به سادگی با سازوکار یا مکانیسم بازار هماهنگ نمی‌شود. تاریخ دارای اهمیت است، نه از آن جهت که اعمال و رفتارهای تعجب‌برانگیز گذشتگان را در بر دارد، بلکه از جهت آنکه متضمن هنجارهای اجتماعی گذشته در جامعه‌ای خاص است و چنین هنجارهایی، ضمایم ضروری قوانین و مقررات رسمی به‌شمار می‌آیند (Platteau, 2000, p. 336).

هنجارها و سرمایه اجتماعی نیز، همان‌گونه که از طریق بررسی شرایط تعادل چندگانه ثابت شد، دارای اهمیت‌اند. الگوی ارائه شده در اینجا نیز به میزان تغییر مورد نیاز در پایه‌های اصلی سرمایه اجتماعی، به عنوان شاخص تعیین‌کننده وضعیت تعادل، اشاره دارد. در فرایند مذکور، کارآفرینان مخاطره‌پذیر نقش مهمی دارند و این فصل در واقع ابزارهای سیاسی‌ای را که برای رسیدن به نتیجه مناسب مفید هستند، شرح داده است. مفیدترین و اجرایی‌ترین دستورالعمل همراه با تغییراتی از این دست، باید تا حد امکان سریع اجرا شود. به تأخیر انداختن اجرای آنها، متعاقباً جریان سوددهی را به تأخیر می‌اندازد. نتیجه حاصل از این سیاست در اینجا منعکس شده است؛ و ملایم ساختن تغییرات می‌تواند سودمند باشد. این امر را می‌توان به شیوه‌های متفاوتی اجرایی ساخت، که از آن جمله‌اند کاهش حجم تغییرات با تدریجی کردن آنها، حمایت از برخی فعالیت‌ها و دادن یارانه به آنهایی که بر اثر تغییرات نامساعد، خسارت دیده‌اند.

## فصل هفتم. نتایج

چارچوبی که در اینجا ارائه شد، سرمایه اجتماعی را به عنوان درجه‌ای از قابلیت اعتماد ذاتی افرادی، مبنای استدلال قرار داد. رفتار کردن به شیوه‌ای که با تعهدات هماهنگ باشد، حکم آرزو را دارد. این شیوه با تعیین رفتار افراد به طور متفاوت سروکار می‌یابد. رفتارهای فردی به میزان زیادی از نوع شخصیت افراد منشأ می‌یابد و شخصیت افراد نیز از طریق عواملی که ارزش‌ها را تلقین می‌کنند، تعیین می‌شود. متغیرهای اقتصادی نیز بر این امر، البته تنها به صورت تدریجی، تأثیر می‌گذارند. این در حالی است که مؤسسات اقتصادی به سرعت به عوامل اقتصادی پاسخ می‌دهند.

تفاوت دیگر این است که ورود و خروج مؤسسات اقتصادی با تصمیماتی که ماهیتاً مالی‌اند صورت می‌گیرند، در حالی که گونه افراد منتخب برای همکاری، وابسته به عواملی غیرمالی است. رقابت بازار، مؤسسات اقتصادی را به گونه‌ای به تحرک در می‌آورد که تنها و صرفاً با فروض حداقل هزینه و حداکثر سود، تحلیل‌شدنی نیست. در این شرایط عوامل غیرمالی نیز نقشی را برای افراد ایفا می‌کنند، زیرا انتخاب تکاملی ویژگی‌های رفتاری، نیازی به جبران نقدی ندارد.

این نظریه که عوامل فرهنگی برای متغیرهای اقتصادی اهمیت دارند، جدید نیست. پاتنام (۲۰۰۰) و دیگران بر نقش مهمی که سازمان‌های مدنی در پرورش سرمایه اجتماعی ایفا می‌کنند، تأکید کرده‌اند. این سازمان‌ها که معمولاً گروه‌هایی داوطلبی است که از افرادی با علائق مشترک

تشکیل شده است، ارزش‌هایی مانند نگرانی برای دیگران، میل به تقسیم کردن و افزایش منافع جمع را اشاعه می‌دهند. با وجودی که در نظر داشتن این گروه‌ها مهم است، اما در شیوه به کار رفته در اینجا نادیده گرفته شده‌اند. پرورش ارزش‌ها در اینجا تجزیه و تحلیل شده است، زیرا به میزان زیادی در خانواده رخ می‌دهد و اگر این‌گونه نباشد تحت نفوذ ویژگی‌های گروه‌های گسترده اقتصادی قرار می‌گیرد. به علاوه، منافع حاصل از متغیر فرهنگی قابلیت اعتماد، تنها در تعامل کاری بین مؤسسات اقتصادی تشخیص داده می‌شود. مطالعه پاتنام و دیگران که بر سازمان‌های مدنی تأکید کرده‌اند، برای روشن ساختن مسیرهایی با پوشش وسیع‌تری است که در آن رفتار احترام به دیگران نیز دارای اهمیت است و می‌تواند مورد بررسی قرار گیرد.

گروه‌های مدنی با وجودی که در اینجا الگوبرداری نشدند، لیکن عملاً نقش مهمی دارند. گسترش الگوی ما می‌تواند دیدگاه جدیدی را در مورد نقش آنان به دست دهد. سازمان‌های مدنی داوطلبانه، مسیر دیگری است که جوامع با استفاده از آنها، منافع را (به عنوان مجموعه‌ای از منافع غیرنقدی) برای گونه‌های رفتاری (مانند قابل اعتماد بودن)، به صورت مستقل از سود حاصل از تولید، ایجاد می‌کنند. اهمیت این سازمان‌ها زمانی افزایش خواهد یافت که سیستم‌های تولیدی پایدار باشند و ضمانت‌های اجرایی رسمی بهبود یابند. به این ترتیب است که قابل اعتماد بودن، در این میان ذاتاً ضرورت کمتری خواهد داشت.

جایگزین ساختن نهادهای رسمی به جای قابل اعتماد بودن به طور ذاتی، ممکن است به عنوان پیشرفت در نظر گرفته شود. با این حال، چنین جایگزینی‌ای، ظرفیت انعطاف‌پذیری سیستم را در برابر تغییرات، ضعیف می‌سازد. فناوری‌های متحول‌ساز اقتصاد، همچون انقلاب IT در سال ۱۹۹۰، فعالیت‌های رایج و سلسله‌مراتب کاری را بی‌ثبات کرده است و می‌تواند به نهادهای اجرایی موجود صدمه بزند. این نهادهای حامی، که نقش آنها حفظ رقابت است،

نمی‌توانند به طور ناگهانی با جهش‌های فن‌شناختی سازگار شوند. در فرایند اصلاحات، دوره‌ای وجود دارد که کارآفرینان در برابر فرصت‌طلبان، آسیب‌پذیر می‌شوند. همان‌گونه که مشاهده شد، این امر منجر به تولید ناکافی و حتی بدل به مانعی برای توسعه موفق فناوری جدید خواهد گشت.

سازمان‌های داوطلبی و مدنی می‌توانند با حفظ ذخیره اقتصادی افراد قابل اعتماد (و بنابراین حفظ سرمایه اجتماعی) در برابر این تغییرات محافظت شوند، حتی زمانی که اجرای رسمی اصلاحات تا جایی گسترش یابد که تولید، وابسته به قابل اعتماد بودن افراد نباشد. با حفظ این ذخیره، اقتصاد قادر به جذب تغییراتی چون شوک‌های اقتصادی ناشی از انتقال فناوری که فرصت‌طلبی را منتفع می‌سازد، خواهد بود. جوامع دارای ذخایر بالای سرمایه اجتماعی، بیشتر قادر به جذب و شوک‌های ارتقادهنده سطح بهره‌وری و سازگاری با آنها هستند، ولو در ابتدا با آشفتگی در انگیزه همکاری، مواجه باشند. ذخیره افراد ذاتاً قابل اعتماد، کارآفرینان را از ضررهای بزرگی که از رفتارهای فرصت‌طلبانه ناشی می‌شود، حتی در شرایطی که نهادهای اجرایی جدید تأسیس شده باشند، دور نگه می‌دارد.

الگوی که در اینجا تدوین گردید، به بررسی اثر آزادسازی تقویت‌کننده بهره‌وری در تجارت پرداخت. این امر به‌عنوان تغییری که آسیب‌پذیری نسبت به فرصت‌طلبی را افزایش می‌دهد، الگوپرداری شده است. وجود تغییرات مهم می‌تواند به معنای شکست روابط طولانی‌مدت باشد، و خود مستلزم آن است که افراد روابط جدیدی را با بیگانه‌ها برقرار کنند. زمانی که افراد در ابتدا برای همدیگر ناشناخته‌اند، و زمانی که سیستم‌ها در حال تغییر دائمی‌اند، این عقیده که دیگران ذاتاً قابل اعتمادند، کاملاً مفید است.

نهادگرایان جدید، در بحث‌های مبتنی بر انگیزه همکاری، شیوه‌ای از رفتار احترام به دیگران را مطرح می‌کنند، که با آنچه من در مورد قابل اعتماد بودن ذکر کردم، نزدیک است. این کتاب تنها به اختصار به دیدگاه نهادگرایان جدید در مورد اعتماد اشاره کرده است. هر چند بحث

فصل ۳ در مورد این دیدگاه کامل نیست، اما چنین ملاحظاتی هنوز هم نقش عمده و تعیین کننده‌ای دارند. رفتار بدون مطالعه نیازمند توجه بیشتری به روش‌های جدید مشارکت در جامعه امروز است. هزینه روش مذکور، این است که در چنین چارچوبی نمی‌توان تضاد بین دو روش را در نظر گرفت. حوزه جالب توجه در این تضاد، در تأثیرات ناشی از فرصت‌های جدید اقتصادی نهفته است. در روش استاندارد برای ورود اعتماد به الگو، براساس انگیزه همکاری، معرفی کارآفرینان جدید یا فرصت‌های بیشتر مبادله، موجب تضعیف انگیزه همکاری در تعاملات خواهد شد.<sup>(۸۹)</sup> افزایش فرصت‌های مبادلاتی، از وابستگی به هر تعامل خاصی می‌کاهد و از این رو موجب کاهش مجازات برای تخلف آشکار از توافقات می‌شود. افزایش در پرداخت‌ها نیازمند اطمینان یافتن از وجود انگیزه همکاری در تعاملات است؛ و از همین روست که کارایی توافقات غیررسمی کاهش می‌یابد. هرچند در الگوی ارائه شده در این کتاب به چنین چیزی اشاره نشده است، اما اثر افزایش فرصت‌های مبادلاتی در این چارچوب، دامنه وسیعی را در بر می‌گیرد. فرصت‌های مبادلاتی بیشتر در چارچوب حاضر، باعث می‌شود که افراد قابل اعتماد فرصت و امکان بیشتری برای تشخیص منافع گونه رفتاری خودشان داشته باشند. این امر موجب افزایش انگیزه‌های تکاملی در جهت افزودن بر قابلیت اعتماد می‌گردد و می‌تواند برای افزایش سرمایه اجتماعی نیز به کار گرفته شود. این امر نشان می‌دهد سازوکاری که به عنوان راه‌حل برای آسیب‌پذیری ذاتی مبادله ارائه شده است، برای اقتصادهای مدرن بزرگ و تازه توسعه‌یافته، مناسب‌تر است.

تقسیم منافع حاصل از مبادله در واقع متغیری کاملاً برون‌زا است که در اینجا با عبارت  $\alpha$  نشان داده شده است. کشف اینکه تغییرات چگونه در اینجا بر لزوم وجود سرمایه اجتماعی در تولید مدرن تأثیر می‌گذارند، جالب توجه است. در زمان حاضر ساختار ساده‌شده الگو این توضیح را ناممکن می‌سازد، زیرا تغییرات این متغیر هیچ‌گونه اثر واقعی ندارد. اما این امر برای تمام شیوه‌های شناخته‌شده ورود کارآفرینی در تولید صدق نمی‌کند. بررسی این موضوع که آیا لزوم



وجود سرمایه اجتماعی در فناوری می‌تواند با سطح نابرابری در جمعیت مرتبط باشد یا خیر، جالب توجه است، زیرا تحت تأثیر تقسیمات منافع حاصل از مبادله قرار می‌گیرد. به نظر می‌رسد اینکه در جوامع طرفدار مساوات، سطوح سرمایه اجتماعی بالاست، واقعیت داشته باشد. تدوین چارچوب مذکور در اینجا می‌تواند ابزاری را برای تجزیه و تحلیل این امر به دست دهد.

فرض ماهیت ساده تولید در این چارچوب نیز می‌توانست سودمند باشد. مثلاً بررسی فرایندهای تولید و اثر که در آن وابستگی زیادی به مراحل اصلی در توالی تولید وجود دارد، جالب می‌نماید. کرمر<sup>۱</sup> (۱۹۹۳) مفاهیم نظری چنین تولیدی را در کشورهای کمتر توسعه یافته و کشورهای پیشرفته تر مقایسه کرده است. در متن حاضر، از لحاظ هندسی، وابستگی به قابلیت اعتماد افزایش می‌یابد. به طور کلی گام‌های واقع‌گرایانه منجر به ایجاد دیدگاهی می‌شود که در برخی از کشورهای خاص ارزش مطالعه را دارد.

فایده دیگر تدوین این چارچوب می‌تواند تا حدودی درونی کردن فناوری فرایند تولید باشد. این الگو با آزادسازی به عنوان اهدای فناوری با بهره‌وری بالاتر - یعنی چیزی که در مدل وارد نشده است - برخورد می‌کند. در کشورهای کمتر توسعه یافته، این امر با فرض اینکه فناوری از خارج وارد می‌شود، دفاع‌شدنی است. با این حال، اگر میزان وابستگی سرمایه اجتماعی چنان متغیری انتخابی در ایجاد فناوری باشد، این چارچوب چه‌بسا بتواند دلیل عدم هماهنگی مثلاً فناوری رایگان غرب را با کشورهای کمتر توسعه یافته توضیح دهد. به هر حال فناوری مورد بحث، به گونه‌ای هماهنگ با سرمایه اجتماعی آن کشور ساخته شده است. بین وابستگی سرمایه اجتماعی و هزینه فناوری تولید، رابطه‌ای دو سویه وجود دارد، زیرا سرمایه اجتماعی بالاتر بر همکاری بیشتر تأکید می‌کند. از این رو، کم‌توجهی به عواملی که در غرب اهمیت ندارند، ممکن است برای تولیدکنندگان غربی که نگران نسخه‌برداری یا تقلید از تولیدشان در کشورهای دارای

نیروی کار ارزان قیمت هستند، اهمیت داشته باشد. از این رو، محدودیت‌های حق مالکیت، درون‌زایی را به عنوان علت عدم تناسب فناوری‌های غربی برای کشورهای کمتر توسعه‌یافته، ارائه می‌کند. نوشته‌های علمی در این حیطه، از گذشته همواره به سایر عوامل مالی یا حتی نهادی که علل عدم توسعه‌یافتگی را توضیح می‌دهند، پرداخته‌اند.<sup>(۹۰)</sup>

عبارت سرمایه اجتماعی برای توضیح چنین عواملی وضع شده است. به نظر من، الگوی توسعه اقتصادی که در اینجا ذکر گردیده، اولین الگویی است که به معرفی عوامل درون‌زا برای ایجاد سرمایه اجتماعی از طریق فرایند توسعه پرداخته است.

## یادداشت‌ها

۱. پلاتو (۲۰۰۰، فصل ۸) نوشته‌های مربوط به این حیطة را خلاصه کرده است.
۲. فرانکوئیس و زابونیک (۲۰۰۱).
۳. وبر خود معتقد بود که جوامع کنفوسیوس با پافشاری بر شرافت خانوادگی‌شان، فاقد قومیت گسترده اجتماعی بودند، که خود مانع توسعه‌یافتگی بود.
۴. نامی است تخیلی که وی برای شهر کارامونت در جنوب ایتالیا به کار برده، و تحقیق خود را نیز در آنجا انجام داده است.
۵. این امر مشابه تعریف وبر (۱۹۹۲) از رفتار عقلانی است. چنین رفتاری عهده‌دار دستیابی به هدف خاصی نیست، اما به لحاظ رفتاری دارای ارزش است.
۶. برای بحث دیوید هیوم و آدام اسمیت<sup>۱</sup> در همین زمینه، ن.ک. پلاتو (۲۰۰۰).
۷. فرد می‌تواند نقش اعتماد را به عنوان عامل کاهش‌دهنده هزینه‌های مبادله اقتصادی در تشابه با کار گرابوسکی<sup>۲</sup> (۱۹۹۸) در نظر بگیرد. این نقش در فصل آینده مورد بررسی قرار خواهد گرفت.
۸. برای درک بیشتر در مورد تمایز بین اعتماد و قابل اعتماد بودن، ن.ک. تجارب به‌دست آمده در گلینزر و همکاران<sup>۳</sup> (۲۰۰۰).

---

1. David Hume and Adam Smith

2. Grabowski

3. Glaeser et al.

۹. پلاتو (۲۰۰۰، صص. ۱۰-۱۷)، درکی واضح و روشن برای الگوی نهادگرایان جدید و استفاده از ابزارهای استاندارد نئوکلاسیک برای شرح نهادها ارائه داده است.
۱۰. این بازی به منظور ایجاد رفتار قابل اعتماد تکرار نمی‌شود. چنین رفتاری می‌تواند با عدم اطمینان نسبت به زمان پایان و یا حتی با زمان پایان معین و با استفاده از فضای پیچیده‌تر راهبردی که موجب تعادل نش چندگانه<sup>۱</sup> می‌گردد، انجام گیرد. برای مشاهده جزئیات، ن.ک. فودنبرگ و تیروول<sup>۲</sup> (۱۹۹۲). پلاتو نیز توضیح وسیع‌تری را ارائه می‌دهد.
۱۱. توجه داشته باشید که به این ترتیب این امر را نمی‌توان مطابق با تعریف به کار رفته در کتاب حاضر به عنوان قابل اعتماد بودن طبقه‌بندی کرد.
۱۲. این امر همچنین با نظریه هنجارها به عنوان ابزارهای انتخاب تعادل در گریف (۱۹۹۴) هماهنگی دارد.
۱۳. تمایز بین نظریات جامعه‌شناسان در مورد اعتماد و همکاری و موضوعات اقتصادی را گرانووتر (۱۹۹۵) شرح داده است.
۱۴. این امر مشابه چیزی است که باسو (۲۰۰۰) آن را «انتخاب هنجارشکن»<sup>۳</sup> نامید.
۱۵. من باز هم تأیید می‌کنم دوگانگی‌ای که من بین اقتصاد نئوکلاسیک و جامعه‌شناسان ترسیم کردم، صرفاً به قصد توضیح است و بسط هر یک به صورت جداگانه مدنظر نیست. اقتصاددان‌های دیگر می‌گویند که اعتماد ذاتی هم تا حدی باید در نظر گرفته شود و این از میزان عدم اطمینان به دیگران ناشی می‌شود. به‌عنوان مثال، ن.ک. ارو<sup>۴</sup> (۱۹۷۴، ص. ۲۶). وی اظهار داشته است که جوامع در روابطشان توافقات ضمنی را از

---

1. Multiple Nash Equilibria

2. Fudenberg and Tirole

3. Choice Limiting Norms

4. Arrow

روی احترام به دیگران که برای حیات جامعه ضروری است، و یا حداقل به میزان زیادی به ارتقای کارایی کمک می‌کند، صورت داده‌اند.

۱۶. بیان شده است که در اصول نئوکلاسیک هیچ موردی به مفهوم حذف تأثیرات فرهنگی و یا برخورد با تمام افراد به عنوان فرصت‌طلب نیست؛ و این مطلب کاملاً صحیح است. اما برای متقاعد شدن در مورد اینکه تبیین نئوکلاسیکی که من در اینجا ارائه دادم، نظریه کم‌اهمیتی نیست، ن.ک. مقالات موجود در نشریات معتبر اقتصادی، همچون:

American Economic Review, Journal of Political Economy,  
Quarterly Journal of Economics, Review of Economic Studies,  
Econometrica

یافتن تعدادی مقاله با استفاده از هر عبارتی به غیر از عبارت ترجیحات، عدم فرصت‌طلبی و احترام به خود که در مدل‌سازی برون‌زا فرض می‌شوند، دشوار است. مطمئناً، چنین شیوه‌هایی تنها یک درصد تمام مقالات را در بر می‌گیرد. برای دیدن مقالاتی در مورد توسعه‌یافتگی، ن.ک. نشریات اصلی همچون The Journal of Development Economics - که نظریه‌های مشابهی در آن به کار رفته است.

۱۷. برای مطالعه، ن.ک. اشلیفر<sup>۱</sup> (۲۰۰۰).

۱۸. ن.ک. برگر<sup>۲</sup> (۱۹۸۷)، برگر و سیانو<sup>۳</sup> (۱۹۸۸)، تای<sup>۴</sup> (۱۹۸۹) و خان<sup>۵</sup> (۱۹۷۹).

۱۹. برای اطلاعات بیشتر، ن.ک. دوی<sup>۶</sup> (۱۹۷۱). این شعاع به دایره گسترده‌تری بسط پیدا

---

1. Shleifer

2. Berger

3. Berger and Hisiao

4. Tai

5. Khan

6. Doi

- می‌کند که کل محدوده آن متعلق به ژاپنی‌هاست. افراد خارج از دایره، که «تانین»<sup>۱</sup> نامیده می‌شوند، به حداقل مدنیت اعتقاد دارند.
۲۰. برای مثال، اینگلهارت<sup>۲</sup> (۱۹۹۰) در مورد تعداد پاسخ مثبت ژاپنی‌ها به بیانیه «به اکثر افراد می‌شود اطمینان کرد»، گزارش داد که این تعداد در مقام مقایسه، از پاسخ‌دهندگان در ایالات متحد بیشتر است و از کشورهای اسکاندیناوی کمتر، و در حد کشورهای اسپانیا، آلمان، ایتالیا و فرانسه است.
۲۱. این مزایا را فروین<sup>۳</sup> (۱۹۹۴) به‌طور کامل توضیح داده است.
۲۲. آنها شرح می‌دهند که کار مطالعاتی وورنوف<sup>۴</sup> (۱۹۹۲) نشان می‌دهد که کار عامل چندان قدرتمندی برای رضایت کارگران نیست، بلکه عامل استرس و انتظار است.
۲۳. این نوشته‌ها تا حد زیادی غیراقتصادی است و من در اینجا آن را به دلیل اینکه حد غیراقتصادی بودن آن قابل فهم نیست، دوباره بررسی نخواهم کرد. هوفستد اخیراً به عنوان چهارمین یا پنجمین نویسنده علوم اجتماعی شناخته شده است.
۲۴. برای بررسی این زمینه، ن.ک. تمپل<sup>۵</sup> (۲۰۰۱).
۲۵. پیمایش عمومی اجتماعی<sup>۶</sup> در ۱۹۷۴ شروع شد و به‌وسیله مؤسسه تحقیقاتی اندیشه ملی<sup>۷</sup> از دانشگاه شیکاگو به اجرا درآمد. پیمایش ارزش‌های جهانی<sup>۸</sup> شامل تقریباً شش کشور است و به‌طور سالانه انجام می‌شود.

- 
1. Tanin
  2. Inghelhart
  3. Fruin
  4. Woronoff
  5. Temple
  6. The General Social Survey
  7. National Opinion Research Corporation
  8. The World Values Survey

۲۶. استثنا در این مورد، کار خانوادگی در هنگ کنگ و تایوان است، اما تنها مالکیت و مدیریت کار در خانواده باقی می‌ماند. برای انجام این‌گونه فعالیت‌ها، کارگرانی را که تخصص ندارند استخدام می‌کنند و بنابراین مجبور خواهند بود با اعضای غیر از خانواده‌شان برخورد داشته باشند.

۲۷. پایین بودن درجه تخصص و تنظیم قرارداد در بسیاری از تحقیقات کشورهای کمتر توسعه یافته دیده شده است. ن.ک. آمسدن (۱۹۷۷) و پاک<sup>۱</sup> (۱۹۸۰) و پانوشت ۲۹ در مطالعه کاتز (۱۹۸۷، ص. ۵۰). تحقیق اخیر در مورد امریکای لاتین، آلتنبرگ و مایر - استامر (۱۹۹۹) که بعداً بررسی خواهد شد، به سطوح پایین قراردادهای تنظیم شده اشاره کرده است.

۲۸. تنها اینها دلایل این امر نیستند. برخی از تفاوت‌ها نیز از اندازه کوچک بازار و کمبود کارگران آموزش دیده در بازار کار، نشأت می‌گیرد.

۲۹. تحقیق اخیر در امریکای لاتین به وسیله آلتنبرگ و مایر - استامر (۱۹۹۹، ص. ۱۷۰۹) مشخصاً نتیجه می‌گیرد که در مقایسه با گروه‌های خلاق در کشورهای صنعتی، امریکای لاتین معمولاً تنها شامل برخی مراحل زنجیره تولید است که برخی خدمات مکمل برای میزبان را اداره می‌کند و فاقد سرمایه اجتماعی لازم برای رسیدن به توافقات همکارانه است. دستاوردهای مشابه از تخصصی کردن و انجام فعالیت‌های مکمل در بین تولیدکنندگان، به‌طور دائم بر تحقیقات انجام شده در مناطق دیگر تأکید دارد. با وجود این، تولید با مقیاس کوچک و محدود معمولاً در کشورهای کمتر توسعه یافته، نوعی هنجار به‌شمار می‌رود. افزون بر اینها، مجموعه‌ای از مطالعات در مورد چند کشور دیگر در تحقیقات چادنووسکی و همکاران<sup>۲</sup> (۱۹۸۳) ارائه شده است.

1. Pack

2. Chudnovsky et al.

۳۰. ن.ک. تیروول (۱۹۸۹)، بخش ۱-۳.
۳۱. برای اطلاعات بیشتر، ن.ک. آلتنبرگ و مایر-استامر (۱۹۹۹).
۳۲. اشمیتز (۱۹۹۵) عبارت «کارایی جمعی»<sup>۱</sup> را برای توضیح این موضوع ابداع کرد.
۳۳. سازوکار یا مکانیسم این امر به خوبی شناخته شده است. برای درک بهتر، ن.ک. فودنبرگ و مسکین<sup>۲</sup> (۱۹۸۶). برای اطلاع از کاربرد آن در تعامل مکرر در بازار نیروی کار، ن.ک. مکلود و مالکومسون<sup>۳</sup> (۱۹۸۹). برای دیدن توجیه تحت‌اللفظی سازوکار این امر، ن.ک. پلاتو (۲۰۰۰). شرایط لازم مربوط به شرکایی است که نرخ‌های بهره پایینی دارند و در مقایسه با بهترین گزینه‌ها در آینده، سود بالایی را تولید می‌کنند.
۳۴. به‌رغم آنکه جنیز سعی کرد بر تجارت منطقه مدیریتانه آن زمان مسلط باشد، گریف بیان می‌کند که جنیز مجبور بود به دلیل کمبود ضمانت‌های اجرایی غیررسمی، سازمانی پیمانکاری و رسمی برای حمایت از تجارت ایجاد کند. این امر امکان توسعه شبکه را برای مغربی‌ها (مراکشی‌ها) که به معامله با افراد شناخته شده محدود بودند فراهم نمی‌کرد. محدودیت‌های هر دو گروه در الگو وارد شده است و ضمانت‌های رسمی به عنوان ابزار تضمین ثبات در تولید مدرن بعداً در ادامه این فصل توضیح داده خواهد شد.
۳۵. به‌علاوه امکان برقراری تعادل در نقطه همکاری با تکرار بازی معمای زندانی که در آن عوامل، فرصت‌هایی را برای دستاوردهای کوتاه‌مدت پیش‌بینی می‌کنند، همیشه وجود دارد. چنانچه این فرصت‌ها از دست بروند، همکاری نیز از بین می‌رود. برای دیدن اطلاعات بیشتر، ن.ک. گامبتا (۱۹۸۸) و پلاتو (۲۰۰۰).

---

1. Collective Efficiency

2. Fudenberg and Maskin

3. Macleod and Malcomson



۳۶. برای اطلاعات بیشتر، ن.ک. فودنبرگ و تیروول (۱۹۹۱).

۳۷. برای اطلاعات بیشتر، ن.ک. پلاتو (۲۰۰۰).

۳۸. در مراجعه به کاری تجربی در مورد شبکه‌ها، این وسوسه ایجاد می‌شود که از آن به عنوان آزمون اعتبار نظریه استفاده شود. وظیفه ما در اینجا، این نیست. دلیل آن هم این است که واضح نیست برای رد نظریه چه چیزی را باید مدنظر قرار داد. اگر با تحقیقات تجربی مشخص گردد که شبکه‌ها به طور کلی به گونه‌ای مطابق با نظریه نئوکلاسیکی عمل می‌کنند، و مشکلات شروع کار، بی‌ثباتی در تعامل و مشکلات کالاهای عمومی مرتبه دوم تأثیری در آن ندارند، پس می‌توان نتیجه‌گیری کرد که اگرچه این امر از بُعد نظری ممکن می‌نماید، اما این اهداف در واقعیت اهمیت ندارند. با این حال اگر برخی از این عوامل - یا تمام آنها - فعالیت شبکه‌ها را مختل سازند، چنین چیزی موجب ابطال نظریه نئوکلاسیکی نمی‌شود، و در حقیقت نشان می‌دهد که این بررسی‌ها ارزشمند است، زیرا خود نظریه نشان می‌دهد که ضعف‌ها از کجا ناشی می‌شود.

۳۹. بررسی گسترده‌تر شبکه‌های کاری و خوشه‌های صنعتی در پاول و اسمیت -دوئر (۱۹۹۳) ارائه شده است. در آنجا تأکیدی بر گروه‌های منطقه‌ای با تحقیقات موردی در شمال ایتالیا جنوب غربی آلمان، سوئد و ژاپن صورت گرفته است. برای تحلیل چنین خوشه‌هایی در صنعت ایتالیا، ن.ک. پیور و سی‌بل<sup>۱</sup> (۱۹۸۴)، بروسکو<sup>۲</sup> (۱۹۹۰) و بکاتینی<sup>۳</sup> (۱۹۹۰). بورت<sup>۴</sup> (۱۹۹۲) نیز دیدگاه جالب توجهی را در مورد شبکه‌ها مطرح ساخته است.

1. Piore and Sabel

2. Brusco

3. Becattini

4. Burt

۴۰. برای اطلاعات بیشتر در مورد این خوشه، ن.ک. همفری و اشمیتز (۱۹۹۸).
۴۱. توجیه مشابهی از اهمیت روابط اجتماعی فرهنگی در گروه‌های ایتالیایی در بکاتینی (۱۹۹۰) است. فوکویاما (۱۹۹۵) نیز برای توضیح در مورد چگونگی رشد شبکه‌ها بر عوامل اجتماعی متمرکز می‌شود. عبارتی که وی ابداع کرد این بود: «توانایی خودانگیخته جامعه‌پذیری»، مفیدترین ویژگی‌ای است که افزایش همکاری را موجب می‌شود و منافع مشترک دو سوبه‌ای را به دنبال می‌آورد.
۴۲. پیش‌شرط اعتماد ظاهراً در این محیط‌ها کاربردی ندارد. مقوله‌ای که در آن امکانات بسیار خوبی برای انعقاد قرارداد وجود دارد، رابطه بین سه تولیدکننده صنعتی بزرگ ایالات متحد و عرضه‌کنندگان آنهاست. هلپر (۱۹۹۱) دریافت که حتی در آنجا نیز اعتماد پیش‌نیاز برای سرمایه‌گذاری‌های لازم به‌شمار می‌آید.
۴۳. ن.ک. نورث (۱۹۸۱).
۴۴. برطبق گفته بارت، قانون نیز به میزان کمی اثرگذار است زیرا حتی زمانی که به آن احترام می‌گذاریم، تنها قسمت کوچکی از معاملات را تنظیم می‌کند.
۴۵. هاردین<sup>۲</sup> (۱۹۹۳، ص. ۵۱۹) نظریه مشابهی دارد مبنی بر اینکه بدون اعتماد، فرصت‌های سودآور زیادی برای دو طرف از دست می‌رود.
۴۶. نویسندگان اسکاتلندی مطرح می‌کنند که شکاف‌های اجتماعی موجب ایجاد نوع جدیدی از معاشرت‌های درونی می‌شود (Seligman 1997, p. 60). این خود مشابه تمایزی است که آدام اسمیت بین محاسبه منطقی از علائق و نیاز به هم‌دردی و تحسین، قائل می‌شود.

---

1. Spontaneous Sociability

2. Hardin

۴۷. ن.ک. هریسون (۱۹۹۲).
۴۸. اکثر نویسندگان در این مورد دچار ابهام‌اند. معمولاً برخی از موارد، حاصل ایدئولوژی و تاریخ‌اند؛ و برخی بر نقش مذهب تأکید دارند. برای دیدن این بحث، ن.ک. پلاتو (۲۰۰۰).
۴۹. رفتارهای هماهنگ با چنین ملاحظاتی رسماً بررسی شده‌اند. ن.ک. کانمن و همکارانش<sup>۱</sup> (۱۹۸۶).
۵۰. تحقیق جالب دیگر در مورد عدم تمایل به ریسک‌پذیری به هنگام محدودیت اعتماد، تحقیق لین و بکمن<sup>۲</sup> (۱۹۹۶) است.
۵۱. تحقیقات موردی دیگری در زمینه ایجاد چنین سازمان‌هایی، مربوط به دی مگیو<sup>۳</sup> (۱۹۹۳)، نوریا<sup>۴</sup> (۱۹۹۲) و سی‌بل (۱۹۹۳) است.
۵۲. اسلایمن (۱۹۹۷، صفحه ۵۸) نیز مطرح کرد که وفاداری فردی در صعود غرب - به‌ویژه بریتانیا - نقشی اساسی داشت. بررسی مطالعات وی، تعبیر مشابهی را در مورد قابلیت اعتماد فردی و غیرشرطی نشان می‌دهد.
۵۳. فوکویاما (۱۹۹۵) تأکید زیادی بر چنین تکاملی در شبکه‌های تولیدی دارد. من نیز در عین حال که با این نظر موافقم، لیکن اعتقاد دارم که اینها صرفاً نمونه‌ای خاص از موقعیت‌هایی است که به چنین اعتماد ذاتی‌ای نیاز دارند. در موفقیت تولید مدرن نیز ملاحظات مشابهی ضرورت می‌یابند.

1. Kahneman et al.

2. Lane and Bachmann

3. Di Maggio

4. Nohria

۵۴. به عنوان مثال، ن.ک. ویبال<sup>۱</sup> (۱۹۹۵، فصل ۲).
۵۵. با این حال، اخیراً به فرایندهای جامعه‌پذیری که از طریق آموزش و یا تقلید -جدای از فرایندهای زیست‌شناختی یا بیولوژیک- انجام می‌شود، رسمیت بخشیده‌اند. به دلایلی که بعداً روشن خواهد شد، موارد مذکور در این فصل بررسی شده‌اند.
۵۶. پیمایش ارزش‌های جهانی، سالانه بر روی افراد تقریباً شش کشور به اجرا در می‌آید که مجموعه گسترده‌ای از پرسش‌های مرتبط با نگرش‌های فرهنگی و اجتماعی را مطرح می‌سازد.
۵۷. برای مشاهده اولین موارد، ن.ک. گات و کلیمت<sup>۲</sup> (۱۹۹۴). به علاوه، دکل و همکارانش<sup>۳</sup> (۱۹۹۸) نیز مفهوم تشکیل ترجیحات ناشی از ترجیحات قابل مشاهده دیگران را بررسی کردند.
۵۸. برای مشاهده مطالعاتی که در مورد این روش‌ها انجام شده است، ن.ک. فرشمن و ویس<sup>۴</sup> (۱۹۹۸) و لیندبک و همکاران<sup>۵</sup> (۱۹۹۹).
۵۹. مفاهیم دیگری را که در اینجا ذکر نشده، بینمور<sup>۶</sup> (۱۹۹۶) ارائه کرده است. توجه وی، به صورت برداشتی از فناپذیری بشر است که دربرگیرنده رفتارهای مربوط به احترام به دیگران است. این امر براساس رفتارهای نادرست افراد با افراد خارج از گروه خود بررسی شده است. پلاتو (۲۰۰۰، صفحه ۳۲۸) اظهار می‌دارد که این بررسی، مبنایی

---

1. Weibull

2. Guth and Kleimt

3. Dekel et al.

4. Freshtman and Weiss

5. Lindbeck et al.

6. Binmore

- ممکن برای ویژگی‌های عمومی بشر است؛ لیکن در عین حال محاسبه تفاوت‌های بین منطقه‌ای که در افق‌های زمانی کوتاه‌تری ایجاد می‌شود، از طریق آن ممکن نیست.
۶۰. نئو و ربلو<sup>۱</sup> (۱۹۹۴) از روش الگوی تکامل تدریجی که به آهستگی از الگوی حداکثرسازی در متون اقتصادی دور می‌شود، استفاده کردند.
۶۱. نظریه وی از الگویی استفاده می‌کند که الگوی تکامل تدریجی را مورد تردید قرار می‌دهد. برای اطلاعات بیشتر، ن.ک. مجموعه مقالات در آنگر<sup>۲</sup> (۲۰۰۰).
۶۲. بسیاری از اقتصاددان‌ها به بررسی نقش انگیزه‌های غیرمنطقی پرداخته‌اند که در اینجا عمدتاً مشابه قابلیت اعتماد است، و نه الگوی تکامل تدریجی مرسوم. به عنوان مثال، ن.ک. فرانک<sup>۳</sup> (۱۹۸۸)، رابین<sup>۴</sup> (۱۹۹۳) و یانگ<sup>۵</sup> (۱۹۹۸)، که به نحوی روشن‌تر به تشریح نهادها پرداخته‌اند. با این حال، اینها نیز شیوه‌هایی هستند که از تکاثر مبتنی بر سازگاری استفاده می‌کنند.
۶۳. مطابق با ساختار فصل بعدی، فرض می‌کنیم آن قدری عوامل در اختیار داریم که به ما اجازه دهد قوانین زیادی وضع کنیم. جدای از مزیت چنین چیزی، این فرض زمانی که نیروهای تکاملی در سطح اجتماع در نظر گرفته شود، فرضی منطقی به‌شمار می‌آید.
۶۴. توجه کنید که بیان ریاضی فرایند تکامل موجب می‌شود که اولین جزء تکامل - یعنی جهش - نتواند نقش مؤثری ایفا کند. معادله تفاضلی (۳) در برگیرنده هیچ سازوکار یا مکانیسمی برای جهش نیست در مقابل، نیروهای بازدارنده جهش‌ها به‌طور غیرمستقیم

1. Neo and Rebello

2. Auger

3. Frank

4. Rabin

5. Young

- از طریق نفوذ شاخص‌های باثبات پویا در معادلات تفاضلی هدایت‌گر سیستم، که در فصل بعدی مورد بررسی قرار می‌گیرد، از بین می‌رود.
- ۶۵ اگر والدین منطقی باشند، به جای تصمیم‌گیری براساس میانگینی که در زندگی آنها اهمیت دارد، می‌توانند به درستی میانگین ارزشی را که در زندگی فرزندان‌شان وجود دارد، پیش‌بینی کنند. این امر نشان می‌دهد که نتایج، بدون توجه به اینکه کدام محاسبه انجام شده است، به دست می‌آید.
- ۶۶ توجه داشته باشید که این بدان معنا نیست که همیشه هر دو نمونه حاصل شود بلکه الگو تنها نباید وجود هر دو نمونه را در آغاز فرایند نادیده بگیرد.
- ۶۷ این بدان معناست که وقتی تصریح توابع مطلوبیت تغییر می‌کند - که چنین چیزی را می‌توان حتی برای ترجیحات مشابه نیز تعمیم داد - تغییر تابع  $\phi$  هم ضروری است.
- ۶۸ الگویی که در اینجا ارائه شد، با الگوی کوتزی<sup>۱</sup> (۱۹۹۸) و فانگ<sup>۲</sup> (۲۰۰۱)، که تلاش می‌کند به توضیحی برای پدیده‌های فرهنگی دست یابد، تشابه فراوان دارد؛ لیکن با این حال، روش آنها منفک از مبنای تشکیل گونه‌های فرصت‌طلبی نیست.
- ۶۹ کل منافع ناخالص را می‌توان به عنوان دریافت‌های نقدی‌ای در نظر گرفت که از تعامل موفق در طول عمر حاصل شده است. این امر شامل فروش کالا، سودی که هر فرد از شهرت بالای خود به دست آورده، و همچنین امکان فرصت‌های مبادلاتی در آینده، و نظایر اینهاست. نکته اصلی، در واقع در نظر گرفتن تمام دریافت‌های حاصل از تعامل موفق در طول عمر است.
۷۰. در اینجا فرض عدم تجانس در مدل‌سازی، موارد را بدون هیچ الزامی پیچیده می‌سازد. نتایج آن بعداً توضیح داده خواهد شد.

1. Cozzi

2. Fang

۷۱. با مدل‌سازی اساس این تقسیمات، هیچ چیز دقیق‌تری نمی‌توان به دست آورد. می‌توان این تقسیمات را به عنوان نتیجه بازی مبادله‌نش، یا نتیجه بازی‌ای پایاپای همانند رایبشتاین<sup>۱</sup> (۱۹۸۲) در نظر گرفت. در این باره، پس از نتایج اصلی به بحث پرداخته می‌شود.

۷۲. یکسان در نظر گرفتن تعداد پیمانکاران و کارآفرینان در تولید مدرن در اینجا اثری ندارد. مشاهده خواهید کرد که ذخیره بالقوه کارآفرینان هرگز با ورود آنان به تولید مدرن کاهش نمی‌یابد، و به همین خاطر پیمانکاران همیشه دارای مازاد هستند.

۷۳. وجود این‌گونه پاداش‌های درونی، بخش تشخیص‌ناپذیر افراد براساس شکل ظاهری آنهاست. جونز این امر را به مثابه «فرایند درونی‌سازی»<sup>۲</sup> توضیح داده است. الستر<sup>۳</sup> (۱۹۹۸) نیز به شکلی روشن‌تر، آن را احساس رضایت به دست آمده از عمل برشمرده است. برای دیدن تحلیل درونی کردن پاداش‌ها از طریق تربیت اجتماعی کودک، ن.ک. جونز و جرارد<sup>۴</sup> (۱۹۶۷، فصل ۳). برای مطالعه بیشتر، ن.ک. پلاتو (۲۰۰۰ ص. ۲۹۹) ویر (۱۹۷۸)، اوپ<sup>۵</sup> (۱۹۷۹) و کلمن<sup>۶</sup> (۱۹۹۰).

۷۴. به خاطر آورید، با وجودی که هدف اقتصاد نهادگرایی جدید همانا توضیح رفتار دیگران است، هنوز چنین فرض می‌شود که عمل به‌وسیله انگیزه‌های فرصت‌طلبانه نفع شخصی، برانگیخته می‌شود.

1. Rabinstein

2. Process of Internalization

3. Elster

4. Jones and Gerard

5. Opp

6. coleman

۷۵. به خاطر داشته باشید که در فصل چهارم، این نوع پیش‌بینی از نوعی مکانیسم انتقال فرهنگی که بیسین و وردیر (۲۰۰۱) به کار گرفته‌اند، به دست آمده است. جدای از این ویژگی، ما اجزای دیگر را در نظر نگرفته‌ایم، زیرا در چارچوب آنها صرفاً تغییر در یک بعد جای می‌گیرد. ما در اینجا به بررسی رابطه دو طرفه بین تغییر گونه‌های پیمانکاران و عملکرد سایر عوامل سیستم و کارآفرینان می‌پردازیم، و بدین ترتیب دو جنبه از تغییرات که دارای رابطه دو طرفه‌اند مورد بررسی قرار می‌گیرند.

۷۶. در مورد این موضوع بعداً بحث خواهد شد.

۷۷. در قابل اعتماد بودن، که به تشخیص فرصت‌های مبادلاتی بستگی ندارد، می‌توان منافع دیگری را نیز یافت. در واقع این امکان وجود دارد که بتوان احساس رضایتی را که با  $\gamma$  مشخص شده است، از طریق اشکال دیگر تعامل تشخیص داد و از این رو تکامل تدریجی قابلیت اعتماد را در جامعه، حتی در فقدان کارآفرینان مخاطره‌پذیر، حمایت کرد. من این مورد را خارج از الگوی مذکور می‌دانم، اما این روش در واقع راهی است برای تفسیر بحث اخیر در مورد اضمحلال سازمان‌های داوطلبانه و مدنی و تأثیر آن بر سرمایه اجتماعی، همان‌گونه که پاتنام (۲۰۰۰) و دیگران اظهار داشته‌اند. من در بخش نتایج به این مطلب باز خواهم گشت.

۷۸. نلسون و وینتر<sup>۱</sup> (۱۹۸۲) در روش کلاسیکی خود به نکاتی در مورد تکامل بنگاه‌ها اشاره کرده‌اند، آنان اظهار داشتند که سرعت تعدیل بنگاه بیشتر از سرعت تعدیل در گونه افراد است. در اینجا کارآفرینی که اساس بنگاه‌هاست، از الگوی تکامل تدریجی پیروی نمی‌کند، بلکه فوری و عقلانی است. از این رو، همانند معادله بالا، این کارآفرینی به راحتی و به سرعت به سود و زیان پاسخ می‌دهد. تغییر چارچوب برای



امکان‌پذیر ساختن پاسخ بنگاه‌ها به شیوه‌ای تکاملی، تأثیری بر نتایج ندارد، البته مشروط به اینکه آنها بسیار آهسته‌تر از نمونه‌های فردی تغییر یابند. پرداختن به کارآفرینی و بنگاه‌ها، تنها از بعد مالی عجیب به نظر می‌رسد. به‌ویژه، بنگاه‌هایی که انگیزه‌های غیرمالی را دنبال می‌کنند، باید با نیروی رقابت از بازار خارج گردند. اگر این بنگاه‌ها متحد شوند، مدیریت آنها ارزش سهامداران را به حداکثر نمی‌رساند. من این مورد را در جایی که کار کارگران جزء مهمی از هزینه بنگاه به‌شمار می‌آید شرح دادم. این امر ممکن است صحت نداشته باشد، اما به هر حال فعلاً چنین عواملی مهم نیستند و از این رو نادیده گرفته می‌شوند.

۷۹. در صورتی که بنگاه‌ها از میانگین درآمد آخرین دوره برای تخمین درآمد کارآفرینان استفاده کنند، تفاوتی در کیفیت نتایج به‌وجود نخواهد آمد. استفاده از عامل انتظارات در مدل‌سازی بنگاه‌ها، به عنوان واحدهای عاقلی که نسبت به سود پیش‌بینی‌شده به سرعت واکنش نشان می‌دهند، با نظریه مرسوم بنگاه هماهنگ است.

۸۰. بدون این فرضیه، چارچوب روند تکامل تدریجی کارایی خود را از دست می‌دهد و بدین ترتیب تنها نتیجه آن فرصت‌طلبی خواهد بود و تولید هرگز اتفاق نمی‌افتد. الزاماً، اگر ما تابع  $\phi$  را تغییر دهیم، مقدار متغیرها در فرضیه ۳ نیز تغییر می‌یابد، اما براساس شواهد همان روابط برقرار خواهد بود. البته این فرض لازم است اما کافی نیست؛ و از این رو عبارت F را در بر نمی‌گیرد و به آن مقید نیست اما نتیجه اصلی به صورت شرطی در F بیان می‌شود.

۸۱. بدون این، باید فرض شود که  $\pi \leq 0$  است - که فرضی منطقی است. می‌توان تأیید کرد که این امر دربردارنده نتیجه مشابهی است؛ و به همین خاطر، برای سادگی، می‌توان از بیان خطی استفاده کرد.

۸۲. به خاطر داشته باشید با وجودی که دو حالت تعادل گوشه‌ای و دو حالت تعادل درونی وجود دارد، تنها یکی از آنها باثبات است. ما در اینجا موارد بی‌ثبات را نادیده می‌گیریم.

۸۳. کاتز دریافت که مقیاس تولید در بنگاه‌های اقتصادی امریکای لاتین بین ۱ تا ۱۰ درصد مقیاس تولید در بنگاه‌های اقتصادی مشابه در غرب است.
۸۴. برای اطلاعات بیشتر، ن.ک. کروگر<sup>۱</sup> (۱۹۹۲).
۸۵. این امر دقیقاً با چیزی که لیپتون<sup>۲</sup> (۱۹۸۵) توضیح داده است مطابقت دارد. بولز (۱۹۹۸)، صص. ۹۶-۹۵) نیز بحث جالب توجهی را در مورد اثر تغییر در زمینه‌ای که با موارد مطرح شده در اینجا مرتبط به نظر می‌رسد، ارائه می‌دهد.
۸۶. برای نمونه‌های خاص صنعتی در کره جنوبی و تایوان، ن.ک. وید (۱۹۹۰).
۸۷. ناممکن برشمردن وضعیت تعادل درونی B، در شرایط بی‌ثباتی که هر دو متغیر در واقع متغیرهای جهش‌یافته هستند، دشوارتر به نظر می‌رسد؛ اما من آن را نادیده می‌گیرم.
۸۸. دلیل اصلی برای بهبود رفاه در مبادله، تخصیص مجدد منابع براساس مزیت نسبی واقعی آنهاست. هر چند این عاملی نیست که من در این الگو فرض کردم، اما اگر این گونه بود، مزایای آزادسازی را افزایش می‌داد.
۸۹. نیروهای مؤثر در چنین فرایندی به خوبی در کرانتون<sup>۳</sup> (۱۹۹۶) توضیح داده شده است.
۹۰. این بحث مؤکداً در پلاتو (۲۰۰۰) توضیح داده شده است.

---

1. Kruger

2. Lipton

3. Kranton

## فهرست منابع

- Altenburg, T. and J. Mayer-Stamer (1999) How to promote clusters: policy experiences from Latin America, *World Development*, 27(9), 1693—713.
- Amsden, A. (1977) The division of labour is limited by the type of market. The case of the Taiwanese Machine Tool industry, *World Development*, 5, 217.
- Amsden, A. (1989) *Asia's next giant: South Korea and late industrialization*. New York: Oxford University Press.
- Aoki, M., H.-K. Kim and M. Okuno-Fujiwara (eds) (1996) *The role of government in East Asian economic development: comparative institutional analysis*. Washington: World Bank.
- Arrow, K.J. (1974) *The limits of organization*. New York: Norton.
- Aunger, R. (ed.) (2000) *Darwinizing culture: the status of memetics as a science*. Oxford: Oxford University Press.
- Baier, A. (1986) *Postures of the mind*. Minneapolis, MN: University of Minnesota Press. Banfield, E.C. (1958) *The moral basis of a backward society*. Glencoe II: The Free Press. Barrett, C.B. (1997) Idea gaps, object gaps, and trust gaps in economic development, *Journal of Developing Areas*, 31(4), 553—68.
- Basu K. (2000) *Prelude to political economy: a study of the social and political foundations of economics*. Oxford: Oxford University Press.
- Beale, H. and A. Dugdale (1975) Contracts between businessmen: planning

- and the use of contractual remedies, *British Journal of Law and Society*, 2, 45—60.
- Becattini, G. (1990) The Marshallian industrial district as a socio-economic notion, in F. Pyke, G. Becattini and W. Sengenberger (eds), *Industrial districts and inter-firm co-operation in Italy*. Geneva: International Institute for Labour Studies, 1990, pp. 37—51.
- Berger, P. (1987) *The capitalist revolution: fifty propositions about prosperity, equality, and liberty*. Aldershot, Hants: Gower.
- Berger, P. and M.H.H. Hsiao (eds) (1988) *In search of an East-Asian development model*. New Brunswick, NJ: Transaction Books.
- Binmore, K. (1996) *Just playing: Game theory and the social contract II*. Cambridge, MA: MIT Press.
- Bisin, A. and T. Verdier (2001) The economics of cultural transmission and the dynamics of preferences, *Journal of Economic Theory*, 97, 298—319.
- Bowles S. (1998) Endogenous preferences: the cultural consequences of markets and other economic institutions, *Journal of Economic Literature*, 36, 75—111.
- Bowles S. and H. Gintis (1998) The moral economy of communities: structured populations and the evolution of pro-social norms, *Evolution and Human Behavior*, 19(1), 3—25.
- Boyd, R. and P. Richerson (1985) *Culture and the evolutionary process*. Chicago: University of Chicago Press.
- Brusco, S. (1990) *The idea of the industrial district: its genesis in industrial districts a inter-firm co-operation in Italy*. F. Pyke, G. Becattini and

- W. Sengenberger (eds), Genei International Institute for Labour Studies.
- Burt, R.S. (1992) *Structural holes: the social structure of competition*. Cambridge: Harvard University Press.
- Chudnovsky, D., M. Nagao and S. Jacobsson (1983) *Capital goods production in the third world. An economic study of technology acquisition*. London: Frances Pinter Publishers.
- Clarke, L. and J.F. Short (1993) Social organization and risk: some current controversies, *Annual Review of Sociology*, 19, 375—99.
- Coleman, J.S. (1990) *Foundations of social theory*. Cambridge, MA and London: Harvard University Press.
- Cozzi, G. (1998) Culture as a bubble, *Journal of Political Economy*, 106(2), 376—94.
- DaMatta, R. (1985) *A casa e a rua*. Sao Paolo: Editora Brasiliense.
- Dasgupta, P. (1988) Trust as a commodity, in D. Gambetta (ed), *Trust: making and breaking cooperative relations*. Oxford: Basil Blackwell.
- Dawkins, R. (1989) *The selfish gene*. Oxford: Oxford University Press.
- Dekel, E., J.C. Ely and O. Yilankaya (1998) *Evolution of preferences*. Mimeo: Northwestern University.
- DeVos, GA. (1973) *Socialization for achievement - essays on the cultural psychology the Japanese*. Berkeley: University of California Press.
- Di Maggio (1993) Nadel's paradox revisited: relational and cultural aspects of organizational structure, in Nitin Nohria and R. Eccles (eds), *Networks and organizations*. Boston: Harvard Business School Press, pp. 118—42.

- Doi, T. (1971) *The anatomy of dependence*. Tokyo: Kodansha International.
- Doney, P.M. and J.P. Cannon (1997) An examination of the nature of trust in buyer—seller relationships, *Journal of Marketing*, 61(2), 35.
- Doyle, S.X. and G.T. Roth (1992) Selling and sales management in action: the use of insight coaching to improve relationship selling, *Journal of Personal Selling and Sales Management*, 12, 59—64.
- Durkheim, E. (1933) *The division of labour in society*. New York: The Free Press.
- Durlauf, s. (2001) On the empiries of social capital, Mimeo, Department of Economic, University of Wisconsin.
- Elias, N. (1938), (1978) *The civilizing process*, Vol. 1: *The history of manners*. New York Urizen Press.
- Elster, J. (1998) Emotions and economic theory, *Journal of Economic Literature*, 36,47—74.
- Ely, J. and O. Yilankaya (2001) Nash equilibrium and the evolution of preferences, *Journal of Economic Theory*, 97, 255—72.
- Embree, J.F. (1939) *Suye Mura-a Japanese village*. Chicago and London: University of Chicago Press.
- Fafchamps, M. (1996) The enforcement of commercial contracts in Ghana, *World Development*, 24(3), 427—48.
- Fang, H. (2001) Social culture and economic performance, *American Economic Review*, 91(4), 924—37.
- Fershtman, C. and Y. Weiss (1998) Social rewards, externalities and stable preferences *Journal of Public Economics*, 70, 53—73.
- Foucault, M. (1966), (1970) *The order of things: an archeaology of the*

- human sciences* New York: Vintage Books.
- Francois, P (2000) Public service motivation as an argument for government provision, *Journal of Public Economics*, 2000(78), 277—99.
- Francois, P. and Jan Zabojsnik (2001) Culture and development: an analytical framework, Center Working Paper #2001-25, Tilburg University, Tilburg, The Netherlands.
- Frank, R. (1998) *Passions within reason: the strategic role of emotions*. New York: Norton.
- Fruin, W.M. (1994) *The Japanese enterprise system: competitive strategies and cooperative structures*. Oxford: Oxford University Press.
- Fudenberg, D. and E. Maskin (1986) The folk theorem in repeated games with discounting or with incomplete information, *Econometrica*, 54(3), 533—54
- Fudenberg, D. and J. Tirole (1992) *Game theory*. Cambridge, MA: MIT Press.
- Fukuyama, F (1995) *Trust, the social virtues and the creation of prosperity*. New York: Free Press.
- Fukuyama, F (2000) *Social capital, in culture matters: how values shape human progress*. L.E. Harrison and S.P. Huntington (eds), New York: Basic Books.
- Gambetta, D. (ed.) (1988) *Trust: making and breaking cooperative relations*. Oxford and New York: Blackwell.
- Garofoli, G. (ed.) (1992) *Endogenous development and Southern Europe*. Avebury: Aldershot.
- Giordano, C. (1995) Not all roads lead to Rome, *Eastern European*

- Countryside*, 5—16.
- Glaeser, E.L., D.I. Laibson, J.A. Schienkman and C.L. Soutter (2000) Measuring trust, *Quarterly Journal of Economics*, 115(3), 810—46.
- Gouldsblom, J., E. Jones and S. Menell (1996) *The course of human history: economic growth, social process and civilization*. Sharpe: New York and London.
- Grabowski, R. (1998) Development, markets and trust, *Journal of International Development*, 10(3), 357—71.
- Granovetter, M. (1985), (1992) Economic action and social structure: the problem of embeddedness, *American Journal of Sociology*, 91, 485—510. Reprinted in, M. Granovetter and R. Swedberg (eds), *The Sociology of economic life*. Boulder: Westview Press.
- Granovetter, M. (1993) Business groups, in N.J. Smelser and R. Swedberg (eds), *The handbook of economic sociology*. Princeton, NJ: Princeton University Press.
- Greif, A. (1994) Cultural beliefs and the organization of society: a historical and theoretical reflection on collectivist and individualist societies, *Journal of Political Economy*, 102(5), 912—50.
- Guth, W. and H. Kleimt (1994) Competition or co-operation: on the evolutionary economics of trust, exploitation and moral attitudes, *Metroeconomica*, 45, 2.
- Hall, R.E. and C.I. Jones (1999) Why do some countries produce so much more output per worker than others? *Quarterly Journal of Economics*, 114(1), 83—116.
- Hardin, R. (1993) The street-level epistemology of trust, *Politics and*



- Society*, 21(4), 505—29.
- Harris, M. (1971) *Culture, man and nature*. New York: Crowell.
- Harrison, L.E. (1992) *Who prospers? How cultural values shape economic and political success*. New York: Basic Books.
- Helper, S. (1991) Strategy and irreversibility in supplier relations: the case of the US. automobile industry, *Business History Review*, 65(4), 781—824.
- Helper, S. (1993) An exit-voice analysis of supplier relations: the case of the US automobile industry, in G. Grabher (ed), *The embedded firm*. London: Routledge.
- Hofstede, G. (1980) *Culture's consequences*. London: Sage.
- Hoselitz, B.F. (ed.) (1952) *The progress of underdeveloped areas*. Chicago: University of Chicago Press.
- Humphrey, J. and H. Schmitz (1998) Trust and inter-firm relations in developing and transition economies, *Journal of Development Studies*, 34(4), 32—61.
- Ichino, A. and G. Maggi (2000) Work environment and individual background: explaining regional shirking differentials in a large Italian firm, *Quarterly Journal of Economics*, 115(3), 1057—90.
- Inglehart, R. (1990) *Culture shift in advanced industrial society*. Princeton: Princeton University Press.
- Jones, E. E. and H. B. Gerard (1967) *Foundations of social psychology*, New York: John Wiley.
- Jones, S.R.G. (1984) *The economics of conformism*. Oxford: Basil Blackwell.

- Kahneman, D., J.L. Knetsch and R. Thaler (1986) Fairness as a constraining on profit seeking: entitlements in the market, *American Economic Review*, 76, 728—41.
- Katz, J. (ed.) (1987) *Technology generation in Latin American manufacturing industries: theory and case studies concerning its nature, magnitude and consequences*. Basingstoke: Macmillan.
- Khan, H. (1979) *World economic development*. Boulder, CO: Westview Press.
- King, R.G. and R. Levine (1994) Capital fundamentalism, economic development and economic growth, *Carnegie Rochester Series on Public Policy*, 40, 259—92.
- Kingston-Mann, E. (1999) How do we understand Russia's crisis? *Challenge*, 42, 34—43.
- Klenow, P.J. and A. Rodriguez-Clare (1997) The neo-classical revival in growth economics: has it gone too far? *NBER Macroeconomics Annual 1997*. Cambridge, MA: MIT Press.
- Knack, S. and P. Keefer (1997) Does social capital have an economic payoff? A crosscountry investigation, *Quarterly Journal of Economics*, 112(4), 1251—88.
- Knorringa, P. (1999) Trust and distrust in artisan-trader relations in the agrar footwear industry, India, in P. Smets, H. Wels and J. van Loon (eds), *Trust and cooperation: symbolic exchange and moral economies in an age of cultural differentiation*. Amsterdam Het Spinhuis.
- Kranton, R. (1996) Reciprocal exchange: a self-sustaining system, *American Economic Review*, 86(4), 830—51.
- Kremer M. (1993) The O-Ring theory of economic development, *Quarterly*

- Journal of Economics*, 108(3), 551—75.
- Krueger, A. (1992) *Economic policy reform in developing countries*. Oxford and Cambridge, USA: Blackwell.
- Landes, D. (2000) Culture makes almost all the difference, pp. 2—13, in L.E. Harrison and S.P. Huntington (eds), *Culture matters: how values shape human progress*. New York Basic Books.
- Lane, C. and R. Bachmann (1996) The social constitution of trust: supplier relations in Britain and Germany, *Organization Studies*, 17(3), 365—95.
- Lewis, M., R. Fitzgerald and C. Harvey (1996) *The growth of nations: culture, competitiveness and the problem of globalization*. Bristol: Bristol Academic Press.
- Lindbeck, A., S. Nyberg, and J.W. Weibull (1999) Social norms and economic incentives in the welfare state, *Quarterly Journal of Economics*, 114, 1.
- Lipton, M. (1985) The prisoners' dilemma and the Coase theorem: a case for democracy in less developed countries?, in R.C.O. Matthews (ed.), *Economy and democracy*. New York: St. Martin's Press.
- Luhmann, N. (1979) *Trust and power*. New York: John Wiley.
- Lyons, B. and J. Mehta (1997) Contracts, opportunism and trust: self-interest and social orientation, *Cambridge Journal of Economics*, 21, 239—57.
- Macaulay, S. (1963) Non-contractual relations in business: a preliminary study, *American Sociological Review*, 28, 55—67.
- Macaulay, S. (1985) An empirical view of contract, *Wisconsin Law Review*,

- 465—82.
- MacLeod, W.B. and J.M. Malcomson (1989) Implicit contracts, incentive compatibility, and involuntary unemployment, *Econometrica*, 57(2), 447—80
- Maluccio, J., L. Haddad and J. May (2000) Social capital and household welfare in South Africa, 1993—98, *Journal of Development Studies*, 36(6), 54—81.
- Marx, K. [1857—58] (1971) *The Grundrisse*, ed. by D. McLellan, New York: Harper.
- McCormick, D. (1999) African enterprise clusters and industrialization: theory and reality, *World Development*, 27(9), 1531—51.
- Menkhoff, T. (1992) Xinyong or how to trust trust? Chinese non-contractual business relations and social structure: the Singapore case, *Internationales Asienforum* pp. 261—88.
- Nadvi, K. (1999) Shifting ties: social networks in the surgical instrument cluster of Sialkot, Pakistan, *Development and Change*, 30(1), 141—75.
- Narayan, D. and L. Pritchett (1999) Cents and sociability: household income and social capital in rural Tanzania, *Economic Development and Cultural Change*, 47(4), 871—97.
- Nelson, R. and S. Winter (1982) *An evolutionary theory of economic change*. Cambridge, MA: Harvard University Press.
- Noe, T.H. and M.J. Rebello (1994) The dynamics of business ethics and economic activity, *American Economic Review*, 84(3), 531—47.
- Nohria, N. (1992) A quasi market in technology based enterprise: the case

- of the 128 venture group, in N. Nohria and R. Eccles (eds), *Networks and organizations*. Boston: Harvard Business School Press.
- North, D.C. (1981) *Structure and change in economic history*. New York: Norton.
- North, D.C. (1990) *Institutions, institutional change and economic performance*. Cambridge: Cambridge University Press.
- Opp, K.D. (1979) The evolutionary emergence of moral norms, *British Journal of Social Psychology*, 21, 139—49.
- Pack, H. (1980) Fostering the capital-goods sector in LDCs: a survey of evidence and requirements, World Bank Staff Working Paper No. 376.
- Parsons, T. and N.J. Smelser (1956) *Economy and society: a study in the integration of economic and social theory*. Glencoe IL: The Free Press.
- Pejovich, S. (1997) Law, tradition and the transition in Eastern Europe, *Independent Review*, 2(2), 243—55.
- Pi, C.-R. (1996) *Expression of culture in economic development*. England: Avebury, Hants.
- Piore, M.J. and C.S. Sabel (1984) *The second industrial divide: possibilities for prosperity*. New York: Basic Books.
- Platteau, J.-P. (1994a) Behind the market stage where real societies exist – Part I: the role of public and private order institutions, *Journal of Development Studies*, 30(3), 533—77.
- Platteau, J.-P. (1994b) Behind the market stage where real societies exist – Part II: the role of moral norms, *Journal of Development Studies*,

30(4), 753—817.

Platteau, J.-P. (2000) *Institutions, social norms, and economic development*.

Reading, UK: Harwood Academic.

Powell, W.W. and L. Smith-Doerr (1993) Networks and economic life, in N.J. Smelser and R. Swedberg (eds), *The handbook of economic sociology*. Princeton, NJ: Princeton University Press.

Prescott, E.C. (1998) Needed a theory of total factor productivity, *International Economic Review* 39(3), 525—5 1.

Putnam, RD. (1993) *Making democracy work—civic traditions in modern Italy*. Princeton NJ: Princeton University Press.

Putnam, R.D. (2000) *Bowling alone: the collapse and revival of American community*. New York: Simon and Schuster.

Pyke, F. and W. Sengenberger (eds), (1992) *Industrial districts and local economic regeneration*. Geneva: International Institute for Labour Studies.

Rabin, M. (1993) Incorporating fairness into game theory and economics, *American Economic Review*, 83(5), 1281—302.

Rauch, J.E and J. Watson (1999) Starting small in an unfamiliar environment, National Bureau of Economic Research Working Paper: 7053.

Ray, D. (1998) *Development economics*. Princeton: Princeton University Press.

Redding, S.G. (1990) *The spirit of Chinese capitalism*. Berlin: De Gmyter.

Rubinstein, A. (1982) Perfect equilibrium in a bargaining model, *Econometrica*, 52, 1351—64.

- Rhyne, E. and M. Otero (1992) Financial services for microenterprises: principles and institutions, *World Development*, 20 (11), 1561—71.
- Sabel, C.F. (1993) Learning by monitoring: The institutions of economic development, in N.J. Smelser and R. Swedberg (eds), *The handbook of economic sociology*. Princeton NJ: Princeton University Press.
- Sabel, C.E (1993) Moebius-Strip organizations and open labor markets: some consequences of the reintegration of conception and execution in a volatile economy, in P. Bourdieu and J. Coleman (eds), *Social theory for a changing society*. Boulder, CO: Westview Press.
- Schmitz, H. (1993) Small firms and flexible specialization in developing countries in B. Spath (ed.), *Small firms and development in Latin America: the role of the institutional environment, human resources and industrial relations*. Geneva: International Institute for Labour Studies.
- Schmitz, H. (1995) Collective efficiency: growth path for small scale industry, *Journal of Development Studies*, 31(4), 529—66.
- Schmitz, H. (1999) From ascribed to earned trust in exporting clusters, *Journal of International Economics*, 48, 139—50.
- Schultz T.W. (1964) *Transforming traditional agriculture*. New Haven: Yale University Press.
- Seligman, A.B. (1997) *The problem of trust*. Princeton: Princeton University Press.
- Shleifer, A. (2000) *Inefficient markets: an introduction to behavioral finance*. Clarendon Lectures in Economics, Oxford: Oxford University Press.

- Swan, i.E. and J.J. Nolan (1985) Gaining customer trust: a conceptual guided for the salesperson, *Journal of Personal Selling and Sales Management*, 5, 39—48.
- Sztompka, P. (1999) *Trust: a sociological theory*. Cambridge: Cambridge University Press.
- Szymanderski, J. (1995) Moral order and corruption in transition to the market: popular beliefs and their underpinnings, *Communist Economics and Economic Transformation*, 7, 249—57.
- Tai, H.-C. (ed.) (1989) *Confucianism and economic development: an oriental alternative*. Washington, DC: Washington Institute Press.
- Taylor, C. (1989) *Sources of the self the making of human identity*. Cambridge: Harvard University Press.
- Tchernina, N.V (1994) Unemployment and the emergence of poverty during economic reform in Russia, *International Labour Review*, 133(5—6). 597—612.
- Temple, S. and P. A. Johnson (1998) Social capability and economic growth, *Quarterly Journal of Economics*, 113(3). 965—90.
- Temple. I. (2001) Growth effects of education and social capital in the OECD countries. *OECD Economic Studies*. 33. 57—101.
- Tidmarsh, K. (1993) Russia's work ethic, *Foreign Affairs*. 72(2). 67—77.
- Tirole, J. (1989) *The theory of industrial organization*. Cambridge, MA: The MIT Press.
- Tomkins, C. (2001) Interdependencies, trust and information in relationships, alliances and networks, *Accounting Organization and Society*. 26, 161-91.



- Vincent-Jones, P (1985) Contract and business transactions: a socio-legal analysis, *Journal of Law and Society*. 16(2) 166-86.
- Wade, R. (1990) *Governing the market: economic theory and the role of the state in East Asian industrialization*, Princeton, NJ: Princeton University Press.
- Weber, M. (1905, 1958) *The protestant ethic and the spirit of capitalism*. New York: Scribner and Sons.
- Weber, M. (1922, 1978) *Economy and society: an outline of interpretative sociology*. Berkeley: University of California Press.
- Webster, L. (1995) Newly privatized enterprises; a survey. in I. Lieberman et al. (eds), *Russia: creating private enterprises and efficient markets*. Washington DC: The World Bank.
- Weibull, J.W. (1995) *Evolutionary game theory*. Cambridge, MA: The MIT Press.
- Weijland, H. (1999) Microenterprise clusters in rural Indonesia: industrial seedbed and policy target, *World Development*. 27(9), 1515—30.
- Williamson, O.E. (1985) *The economic institutions of capitalism: firms, markets, relational contracting*. New York: The Free Press.
- Williamson, O.E. (1993) Transaction cost economics and organization theory, in N.J. Smelser and R. Swedberg (eds). *The handbook of economic sociology*. Princeton, NJ: Princeton University Press.
- Woronoff, J. (1992) *The Japanese economic crisis*. Basingstoke, Hants: Macmillan.
- Young, H.P. (1998) *Individual strategy and social structure - An evolutionary theory of institutions*. Princeton NJ: Princeton University Press.



## واژه‌نامه

Amoral familism	خویشاوندگرایی غیراخلاقی
Caste-based antagonism	خصومت طبقاتی / ناسازگاری طبقاتی
Circumstances	شرایط محیطی
Civic organizations	سازمان‌های مدنی
Confucian work ethic	اخلاق کار کنفوسیوسی
Contractors	پیمانکاران
Continuous production	تولید پیوسته / تولید پایدار
Custom ordered changes	تغییرات مشتری محور
Culturalist	فرهنگ‌گرایانه
Debt servicing problems	مشکلات دادن وام
Decision making	تصمیم‌سازی
Development	توسعه‌یافتگی / توسعه
Economic interaction	تعامل اقتصادی
Enforcement institutions	نهادهای اعمال قانون / نهادهای اجرایی
Entrepreneurial ability	توان کارآفرینی
Evolutionary	تکامل تدریجی
Explanatory factor	عامل توضیح‌دهنده / متغیر توضیحی
Facilitating	روان‌سازی / تسهیل

Fitness-based selection mechanism	سازوکار انتخاب مبتنی بر سازگاری / انطباق
Formalization	مدل‌سازی / بیان ریاضی
Generalized mortality	مرگ و میر عمومی
Goodwill	خیرخواهی
Homo economicus	انسان اقتصادی
Incentive	محرک / انگیزه
Industrial clusters	خوشه‌های صنعتی
Infant industry protection	حمایت از صنایع نوزاد
Inherent	ذات
Institution	نهاد
Interaction based on kinship	تعامل بر پایه خویشاوندی
Internal rewards	پاداش‌های درونی
New Institutionalists	نهادگرایان جدید
Noncultural variation	تحول غیر فرهنگی
Non-pecuniary benefit	منافع غیر نقدی
Opportunistic	فرصت طلب
Openness	آزادسازی
Paradigm	الگو / مکتب / الگوی فکری
Personality dispositions	تمایلات شخصیتی
Peasant societies	جوامع روستایی
Parental socialization	تربیت اجتماعی به‌وسیله والدین
Personality	شخصیت

Primary good production	تولید مواد خام
Prisoner's dilemma game	بازی معمای زندانی
Productivity improving shocks	شوک بهبوددهنده کارایی / بهره‌وری
Pronouncements	اظهارات رسمی
Radius of trust	شعاع اعتماد
Rationalist	عقل‌گرا/عاقل
Rationality limiting norm	عقلانیت‌هنجارشکن
Scale order public goods	صرفه‌های ناشی از مقیاس
Second order public goods	کالاهای عمومی مرتبه دوم
Social stock	ذخیره اجتماعی
Social capital	سرمایه اجتماعی
Socialization process	فرایند جامعه‌پذیری / تربیت اجتماعی
Sociocultural ties	پیوندهای فرهنگی - اجتماعی
Sub-contractor	پیمانکار جزء
Trustworthiness	قابلیت اعتماد
Trustworthy	قابل اعتماد
Underdevelopment	توسعه‌نیافتگی
Variation	تحول / تنوع
Voluntary organizations	سازمان‌های داوطلبانه
Vulnerability to opportunism	آسیب‌پذیری ناشی از فرصت‌طلبی
World values survey	پیمایش ارزش‌های جهانی



# Social Capital & Economic Development

Written by: Patrick Francois

Translated by: Mohsen Renani (PhD)  
Rozita Moayedfar (PhD)

معاونت امور اداری - مالی و منابع انسانی  
مرکز مدارک علمی، موزه و انتشارات

ISBN: 978-964-179-028-0



9789641790280