

ماهیت بنگاه

R.H.COASE

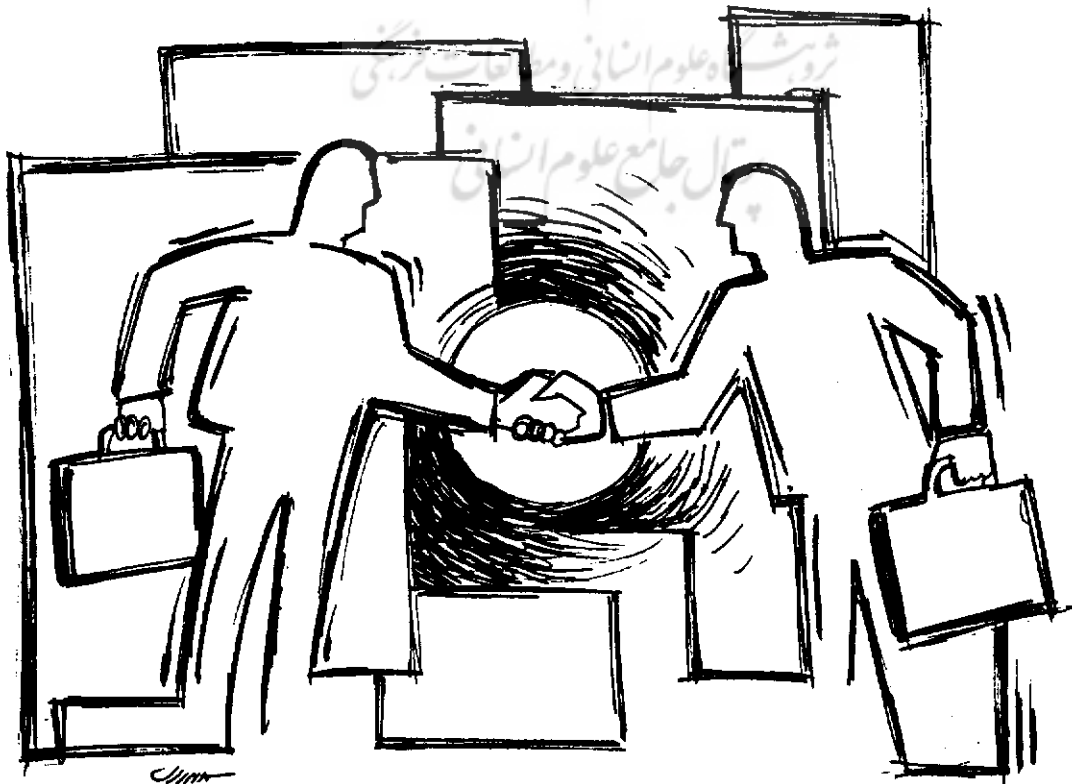
ترجمه: محمد ارجمند

نگارنده امیدوار است در این مقاله نشان بدهد که می‌توان تعریفی از بنگاه به دست آورد که نه تنها از جهت تطبیق با حقیقتی، واقع‌گرایانه باشد بلکه به وسیله دو ابزار که قدرمندترین ابزارهای تحلیل اقتصادی است و توسط مارشال به وجود آمده - مفهوم نهایی و مفهوم جانشینی در آخرین واحدها را به وجود می‌آورند قابل کاربرد است. البته تعریف ما باید با روابط رسمی که دقیقاً قابل تجسم باشند مرتبط باشد.

در جستجو یافتن تعریفی برای بنگاه، راحت‌تر است اگر ابتدا سیستم اقتصادی را به شکلی که به طور عادی از سوی یک اقتصاددان مورد برخورد قرار می‌گیرد در نظر بگیریم. اجازه بدهید توصیفی را که میرآتورسالتر از سیستم اقتصادی به دست می‌دهد در

اقتصادی ظاهراً این گرایش وجود دارد که تحلیل از یک بنگاه منفرد و نه از کل صنعت آغاز شود. اهمیت این موضوع بسیار بیشتر می‌شود نه تنها که تعریف روشن و واضحی از واژه بنگاه به دست داده شود بلکه در ضرورت وجود تفاوت نیز به روشنی بیان شود. خانم رابینسون گفته است دو پرسشی که باید در مورد مجموعه‌ای از فرایض در اقتصاد مطرح شود این است که آیا آنها اداره شدنی و قابل کار هستند و اینکه آیا آنها با جهان حقیقی مطابقت دارند اگر چه همانطور که خانم رابینسون اشاره می‌کند بیشتر اوقات یک مجموعه فرایض، قابل کار و سهل‌العمل، و مجموعه دیگر واقع‌گرایانه است. با این وجود ممکن است در بخشهایی از تئوری فرضیاتی وجود داشته باشد که هم قابل کار و هم واقع‌گرایانه باشند.

نظریه اقتصادی در گذشته دچار عوارض ناشی از ناتوانی در بیان صریح و روشن بدیهیات مورد قبول خود بوده است. اقتصاددانان اغلب در زمان برپا کردن یک نظریه اقتصادی، بررسی و آزمون بنیانهایی را که نظریه بر مبنای آن ساخته می‌شود نادیده گرفته‌اند. چنین آزمونی، نه تنها به دلیل پیشگیری از بروز سوءتفاهم و تناقض بی‌دلیل که از نبود اطلاعات در مورد فرضیاتی که یک نظریه بر مبنای آنها ساخته می‌شود ضروری است، بلکه به علت اهمیت فوق‌العاده‌ای که اقتصاد به قضاوت صحیح برای گزینش از میان مجموعه فرضیات رقیب می‌دهد. به عنوان مثال گفته می‌شود که کاربرد واژه بنگاه در اقتصاد ممکن است با مورد استفاده آن از یک برنامه‌ریز متفاوت باشد. از آنجا که در نظریه



نظر بگیریم نظام عادی اقتصادی به خودی خود کار می‌کند. سیستم برای عملیات کنونی خود تحت هیچ‌گونه کنترل مرکزی نیست و نیاز به چیزی از مراکز ندارد در سرتاسر دامنه فعالیت‌های بشری نیازمندیهای انسانی به کمک فرایندی خودکار انعطاف‌پذیر و پاسخگوی عرضه با تقاضا، و تولید با مصرف تنظیم می‌شود. یک اقتصاددان درباره سیستم اقتصادی چنین می‌اندیشد، که هماهنگی آن از طریق مکانیسم قیمت تأمین می‌شود و جامعه در چارچوب آن تبدیل به یک ارگانیزم و نه یک سازمان، می‌شود. سیستم اقتصادی به خودی خود کار می‌کند. این جمله به این معنا نیست که هیچ نوع برنامه‌ریزی از سوی افراد صورت نمی‌گیرد اینها عمل نگرش به جلو و گزینش از میان انتخابهای گوناگون را انجام می‌دهند. اگر قرار باشد نظمی در سیستم حکمفرما باشد لزوماً باید چنین وضعیتی برقرار باشد. اما این تئوری چنین فرض می‌کند که جهت‌گیری حرکت منابع، بستگی مستقیم به مکانیسم قیمت دارد. با این وجود تصویری که توصیف میرآرتور سالتر از سیستم اقتصادی به دست می‌دهد بسیار ناقص است و در داخل یک بنگاه اقتصادی اساساً کاربرد ندارد. مثلاً در تئوری اقتصادی ما چنین درمی‌یابیم که تخصیص عوامل تولید بین موارد استفاده مختلف، به وسیله مکانیسم قیمت انجام می‌شود. قیمت عامل A در X از قیمت آن در Y بالاتر می‌رود. در نتیجه A از Y به X حرکت می‌کند تا جایی که اختلاف بین قیمت‌ها - مگر تا حدی که جبران‌کننده اختلافات ناشی از میتهای دیگر باشد - از بین برود اما در جهان واقعی دیده می‌شود که در بسیاری از موارد این قاعده مصداق ندارد. اگر کارگری از بخش Y به بخش X برود به علت وجود تفاوت در قیمت‌های نسبی نیست بلکه به این خاطر است که به او دستور داده شده که چنین کند به کسانی که نسبت به وجود برنامه‌ریزی اقتصادی به دلیل حل مشکلات به وسیله حرکت قیمت‌ها اعتراض می‌کنند می‌توان چنین پاسخ داد که در درون سیستم اقتصادی ما، برنامه‌ریزی به شکلی وجود دارد که

کاملاً متفاوت با برنامه‌ریزی فردی است که در بالا کر آن رفت و همجنس و مترادف با چیزی است که به‌طور عادی آن را برنامه‌ریزی اقتصادی می‌نامند. مثالی که در بالا ارائه شد نمونه‌ای است از فضای بزرگ سیستم اقتصادی مدرن ما البته این حقیقت از اقتصاددانان پنهان نمانده است. مارشال سازمان را به عنوان چهارمین عامل تولید معرفی می‌کند، جی بلارک عملکرد هماهنگ‌کنندگی را به کارفرمایان اقتصادی نسبت می‌دهد، پروفیسور نایت از مدیرانی سخن می‌گوید که وظیفه هماهنگی را نیز انجام می‌دهند. همان‌طور که دی اج رابرتسن اشاره می‌کند ما در میان اقیانوس از همکاریها و پیوندهای ناآگاهانه به جزایری از قدرت و نیروی هوشمند برخورد می‌کنیم همچنانکه در سطحی از دوغ، تکه‌های کره بسته شده دیده می‌شود. اما با در نظر گرفتن این حقیقت که معمولاً استدلال می‌شود، هماهنگی از طریق مکانیسم قیمت انجام خواهد شد، چرا این «جزایر قدرت هوشمند» وجود دارد؟ نوسانات قیمت در خارج از بنگاه جهت‌گیری تولید را معین کند که از طریق مجموعه‌ای از مبادلات و معاملات در بازار هماهنگ می‌شود. اما در داخل بنگاه این مبادلات بازاری حذف شده و این کارفرمای هماهنگ‌کننده است که جهت‌گیری تولید را تعیین می‌کند و جایگزین ساختار پیچیده بازار و مبادلات آن می‌شود. روشن است که اینها روشهای جایگزین شونده هماهنگی تولید هستند با همه اینها با در نظر داشتن این حقیقت که اگر تولید به وسیله نوسانات قیمت تنظیم می‌شود. اصولاً بدون نیاز به هیچ‌گونه سازماندهی می‌تواند انجام شود خیلی ساده می‌توان پرسید که اساساً چرا سازمانی وجود دارد؟ البته درجه جایگزینی مکانیسم قیمت به شدت متغیر است. مثلاً ممکن است در یک فروشگاه بزرگ تخصیص مکانهای مختلف در ساختمان فروشگاهها قسمتهای گوناگون به وسیله یک مقام صاحب اختیار و یا از طریق پیشنهاد قیمت رقابتی برای فضا صورت گیرد. در صنایع پنبه «لانکاشایر» یک ریسنده می‌تواند

نیروی برق و کارگاه خود را اجاره کرده و ماشین‌آلات ریسندگی و پشم را به شکل اعتباری تهیه کند. و این در حالی است که هماهنگی عوامل گوناگون تولید به شکل عادی بدون دخالت مکانیسم قیمت انجام می‌شود. همان‌طور که پیداست میزان تجمع عمودی همچون مورد جایگزینی مکانیسم قیمت از صنعتی به صنعت دیگر و از بنگاهی به بنگاه دیگر به شدت متغیر است. به تصور من می‌توان چنین نتیجه گرفت که نشانه ممتاز کننده یک بنگاه اقتصادی جایگزینی مکانیسم قیمت است البته همان‌طور که پروفیسور رابینز اشاره می‌کند این موضوع با شبکه‌های از قیمت‌ها و هزینه‌های نسبی مرتبط است. اما کشف ماهیت دقیق این ارتباط دارای اهمیت است آقای مورس داب ضمن بحث و بررسی در مورد طرز تلقی آدام اسمیت از سرمایه‌دار، به شکل کاملاً زنده‌ای وجه تمایز بین تخصیص منابع در یک بنگاه و در سیستم اقتصادی را تشریح می‌کند آنگاه به تدریج دیده شد که چیزی مهم‌تر از روابط داخلی هر کارخانه یا واحدی که توسط یک کارفرما رهبری می‌شود وجود دارد روابط کارفرما با بقیه جهان اقتصادی خارج از فضایی که بلاواسطه محاصره‌اش کرده است. کارفرما خود را با تقسیم کار در هر بنگاه مشغول می‌کند و با دقت و آگاهانه به برنامه‌ریزی و سازماندهی می‌پردازد اما او با جهان تخصصی‌تر اقتصادی در ارتباط است که خود تنها یکی از واحدهای متخصص آن است در اینجا او نقش خود به عنوان یک سلول منفرد از ارگانیزمی بزرگتر را بازی می‌کند و عموماً او وسعت بیشتری که این نقش دارد ناآگاه است.

با توجه به این حقیقت که اقتصاددانان همزمان با در نظر گرفتن مکانیسم قیمت به عنوان یک ابزار هماهنگ‌کننده‌گی، عملکرد هماهنگ‌کننده کارفرما را نیز می‌پیرند. مهم خواهد بود بهر سبب چرا وظیفه ایجاد هماهنگی، در یک جامعه، مکانیسم قیمت و در جای دیگر بر عهده کارفرما است. هدف این مقاله برپا کردن پلی است بر فراز چیزی که به نظر می‌رسد شکافی بین دو فرض اولیه اقتصادی

باشد یعنی فرض تخصیص منابع به وسیله مکانیسم قیمت (که با بعضی اهداف خاصی به کار برده می‌شود).
 و فرض تخصیص منابع توسط کارفرمای هماهنگ کننده (که برای سایر اهداف به کار می‌رود) ما ناگزیر هستیم که موازینی را که بر اساس آنها این گزینش در عمل بین این دو فرض جانشینی انجام می‌شود تشریح کنیم.
 کار ما تلاش برای دریافتن این است که اصولاً چرا یک بنگاه اقتصادی در یک اقتصاد تخصصی می‌ادله‌ای ظهور می‌کند. مکانیسم قیمت (در حالتی که صرفاً از دید هدایت منابع در نظر گرفته و شد) در صورتی که مطلوبیت این رابطه به خاطر وجود آن باشد. به عنوان مثال این مورد برای افرادی مصداق دارد که ترجیح می‌دهند تحت مدیریت فرد دیگری کار کنند. چنین افرادی حاضر هستند حقوق کمتری را بپذیرند تا زیر نظر یک نفر کار کنند و بنگاههای اقتصادی طبیعتاً از همین جا ظهور خواهند کرد. اما به نظر می‌رسد که این دلیل نمی‌تواند اهمیت چندانی داشته باشد زیرا اگر شخصی از جانب دیگر به این نکته بنگرد به علت تأکیدی که معمولاً بر امتیاز "ارباب خود بودن" گذاشته می‌شود؛ ظاهراً گرایش متضاد استدلال بالا بیشتر عمل خواهد کرد. البته اگر تمایلی نه در جهت کنترل شدن بلکه کنترل کردن و اعمال قدرت بر دیگران باشد آنگاه ممکن است افراد تمایل داشته باشند که برای مدیریت دیگران از بعضی چیزها دست بشویند و چشم‌پوشی کنند یعنی اینها مایل خواهند بود به افراد زیر دستشان چیزی بیشتر از آنچه که در شرایط مکانیسم قیمت می‌توانند به دست آورند بپردازند تا بتوانند بر آنها مدیریت کنند. اما این بدان معناست که این گونه افراد پول می‌پردازند تا مدیریت کنند نه اینکه برای اعمال مدیریت مزد بگیرند که این موضوع به روشنی در بیشتر موارد حقیقت ندارد. همچنین ممکن است به علت اینکه خریداران، کالاهای تولیدی یک بنگاه را به کالاهایی که به این شکل تولید نشده‌اند ترجیح بدهند، یک بنگاه به وجود بیاید اما حتی در فضایی که بتوان انتظار چنین ترجیحاتی

(در صورت وجود) را بدون اهمیت و قابل چشم‌پوشی در نظر گرفت باز هم در جهان واقعی می‌توان بنگاههای اقتصادی را یافت. بنابراین باید عوامل دیگری را دخیل دانست.
 به نظر می‌رسد به دلیل عمده برای سودبخش بودن تأسیس یک بنگاه این باشد که استفاده از مکانیسم قیمت همراه با هزینه است. بدیهی‌ترین هزینه سازماندهی تولید به وسیله مکانیسم قیمت کشف کردن قیمت‌های درست و مناسب است. این هزینه را می‌توان کاهش داد ولی به علت ظهور متخصصینی که این اطلاعات را به فروش خواهد رساند نمی‌توان آن را کاملاً حذف کرد علاوه بر این باید هزینه‌های مذاکره و انعقاد یک قرارداد جداگانه برای هر یک از مبادلات را که در بازار انجام می‌شود به حساب آورد. باز هم در بعضی از بازارهای خصوصی مثلاً بررسی محصولات روشی برای کم کردن این هزینه‌های قراردادی وجود دارد اما هزینه‌ها به کلی حذف نخواهد شد درست است که حتی با وجود بنگاه، قراردادها حذف نخواهد شد اما تعداد آنها بسیار کاهش می‌یابد یک عامل تولید (یا مالک آن) مجبور نیست با عوامل دیگری که در درون یک بنگاه با آنها تعاون و همکاری می‌کند مجموعه‌ای از قراردادها را منعقد کند در صورتی که اگر این همکاری مستقیماً ناشی از عملکرد مکانیسم قیمت می‌بود وجود این قراردادها ضروری می‌شد برای این مجموعه از قراردادها یک جانشین وجود دارد. در این مجموعه توجه به یک ترکیب ویژگی قراردادی که عامل تولید در چارچوب آن در داخل یک بنگاه عمل می‌کند دارای اهمیت است این قرارداد ابزاری است که در چارچوب آن عامل تولید موافقت می‌کند در قبال مزد معین (که ممکن است ثابت یا متغیر باشد) و در یک محدوده معین از دستورات کارفرما فرمانبرداری کند. روح و وظیفه اصلی قرارداد تعیین مجدداً قدرت کارفرماست در این محدوده است که او می‌تواند سایر عوامل تولید را اداره کند. گذشته از این نقاط ضعف - یا هزینه‌های دیگری نیز بر اثر استفاده از

مکانیسم قیمت ظهور خواهد کرد. ممکن است خواسته شود برای تأمین یک کالای خاصی با یک نوع خدمت قرارداد بلند مدتی بسته شود. این امر ممکن است به این دلیل باشد که اگر یک قرارداد برای دوره زمانی طولانی‌تری بسته شود به جای چند قرارداد کوتاه مدت، آنگاه می‌توان از بعضی هزینه‌ها، بخصوص بستن هر قرارداد اجتناب نمود، بنابه طرز رفتار افراد در شرایط ریسک آنها ممکن است تمایل بیشتری به قراردادهای بلند مدت‌تر داشته باشد، اما به علت دشوار بودن مسئله پیشین هر چه مدت زمان قرارداد برای تأمین کالا یا خدمتی طولانی‌تر باشد امکان اینکه خریدار بتواند تعیین کند که طرف دیگر قرارداد چه وظایفی به عهده دارد کمتر است و در حقیقت همچنین وضعیتی نامطلوب‌تر است. برای تأمین کننده یک کالا یا خدمت ممکن است انتخاب از میان چندین مسیر ممکن برای اقدام کردن تفاوتی نداشته باشد اما برای مصرف کننده آن کالا یا خدمت چنین نیست ولی خریدار نخواهد دانست که به نظر او عرضه کننده باید کدامیک از این چندین مسیر را برگزیند. از این‌روست که خدمت ارائه شده به شکل کلی تشریح و توصیف می‌شود. جزئیات دقیق مدتی بعد روشن خواهد شد. کل چیزی که در قرارداد بیان می‌شود عبارت از محدودیتی است که انتظار می‌رود تقسیم کنندگان کالا یا خدمت در چارچوب آن فعالیت کنند یا جزئیات کارهایی که قرار است عرضه کننده انجام دهد در قرارداد ذکر نمی‌شود، بلکه پس از مدتی توسط خریدار تعیین خواهد شد. زمانی که جهت گیری حرکت منابع (در محدوده قرارداد) به ترتیبی که ذکر شد به خریدار وابسته می‌شود می‌توان رابطه ای را که من آن را بنگاه می‌نامم به دست آورد. بنابراین احتمال ظهور یک بنگاه در مواردی به وجود می‌آید که یک قرارداد خیلی کوتاه مدت رضایت طرفین را فراهم نکند. اهمیت این موضوع به روشنی در مورد تأمین خدمات نیروی کار بیش از خرید کالا در مورد کالا می‌توان اقسام اصلی را از پیش تعیین و اعلام کرد و درباره جزئیات کم اهمیت‌تر بعداً تصمیم نمود.

این بخش از گفته‌هایمان می‌توان به شکل زیر جمع‌بندی و خلاصه کرد انجام عملیات بازار دارای هزینه‌ایست که با تشکیل یک سازمان و تفویض پاره‌ای از اختیارات (یک کارفرمای اقتصادی) برای مدیریت منابع بخش معینی از این هزینه‌ها، صرفه‌جویی می‌شود. کار فرما باید با در نظر گرفتن اینکه او می‌تواند عوامل تولید را با قیمت پائین‌تری از مبادلات بازار که خود جانشین آن شده است در اختیار بگیرد، وظایف خود را با هزینه کمتری انجام دهد، زیرا در صورت عدم موفقیت همواره امکان بازگشت به بازار آزاد وجود دارد. مسئله عدم اطمینان مسئله‌ای است که اغلب در مطالعه تعادل بنگاه بسیار مهم تلقی می‌شود به نظر می‌رسد که به وجود آمدن یک بنگاه بدون حضور بی‌اطمینانی امری نامحتمل باشد اما به نظر می‌رسد کسانی که نحوه پرداخت را علامت متمایز کننده بنگاه می‌دانند درآمدهای ثابت تضمین شده برای شماری از افراد که درگیر امر تولید هستند از طرف کسی که مانده در آمد را به خود اختصاص می‌دهد و درآمد متغیر نکته‌ای را مطرح می‌کند که با مشکلی که مادر آن هستیم ارتباطی ندارد. ممکن است کارفرمای دارای مبلغ معینی پول خدماتش را به کارفرمای دیگری ارائه دهد در حالی که پرداخت به کارمندان عمدتاً یا به طور کلی سهمی از سود به دست آمده باشد.

به نظر می‌رسد پرسشی شایان توجه است که چرا تخصیص منابع مستقیماً به وسیله مکانیسم قیمت انجام نمی‌شود.

عامل دیگری که باید مورد توجه قرارگیرد این است که دولتها یا دیگر سازمانهای قانونگذار با مبادلات تجاری در بازار و همچنین مبادلات که در داخل یک بنگاه سازمان یافته اند غالباً برخورد متفاوتی دارند. مثلاً اگر عملکرد مالیات فروش را در نظر بگیریم واضح است که این مالیات به مبادلات بازاری اعمال می‌شود و نه مبادلات مشابهی که در داخل یک بنگاه سازمان یافته اند. اکنون از آنجا که اینها روشهای جایگزین سازماندهی از طریق مکانیسم قیمت یا از طریق

کارفرما هستند چنین مقرراتی باعث به وجود آمدن بنگاههایی می‌شود که در غیر این صورت هیچ علت وجودی نداشتند، این شرایط عملی برای تولید بنگاه، در یک اقتصاد تخصصی مبادله رخ می‌دهد. البته در محدوده‌ایی که بنگاههای اقتصادی تا کنون وجود داشته‌اند چنین سیاستهایی از قبیل مالیات فروش صرفاً در جهت بزرگتر کردن بنگاه نسبت به سایر حالات عمل می‌کند. به همین ترتیب برنامه‌های سهمیه‌بندی و روشهای کنترل قیمت که به معنای وجود جیره بندی است و در مورد بنگاههایی که این محصولات را برای خودشان تولید می‌کنند عمل نمی‌کند. از طریق دادن امتیازات به کسانی که در داخل بنگاه سازماندهی می‌کند لزوماً رشد بنگاهی را مورد تشویق و حمایت قرار می‌دهد. اما باور کردن اینکه سیاستهایی از آن دست که در این پاراگراف از آنها سخن گفته شد باعث بوجود آمدن بنگاه اقتصادی شده اند دشوار است. اما با این وجود در صورتیکه بنگاهی بنا به دلایل دیگری هم وجود نمی‌داشتند چنین سیاستهایی به سمت ایجاد نتیجه مشابه گرایش داشت.

به این ترتیب اینها دلایلی است که نشان می‌دهد چرا سازمانهایی مانند بنگاههایی اقتصادی در یک اقتصاد مبادله‌ای تخصصی که معمولاً فرض می‌شود توزیع منابع در آن از طریق مکانیسم قیمت سازماندهی می‌شود وجود دارند. بنابراین یک بنگاه متشکل از سیستمی از روابط است که در زمانی که هدایت منابع وابسته به کارفرما است وجود می‌آید.

چنین به نظر می‌رسد که رهیافتی که هم اکنون ترسیم شد دارای این امتیاز باشد که مفهومی علمی به جمله (یک بنگاه) دارد بزرگتر یا کوچکتر می‌شود. یک بنگاه زمانی بزرگتر می‌شود که مبادلات اضافی (که ممکن است مبادلات بازارهای هماهنگ شده به وسیله مکانیسم قیمت باشد) از سوی کارفرما سازماندهی شود و زمانی کوچکتر می‌شود که کارفرما شماری از این مبادلات را کنار بگذارد. پرسشی که مطرح می‌شود این است که آیا مطالعه و بررسی نیروهایی که اندازه بنگاه

را تعیین می‌کنند امکان‌پذیر است؟ چرا کارفرمای بنگاه دست به سازماندهی یک مبادله اضافی و یا کاهش یک مبادله دیگر دست نمی‌زند؟ دانستن نظر پروفیسور نایت در این زمینه جالب توجه است.

رابطه بین کارایی و اندازه یکی از جدی‌ترین مشکلات تئوری است که با این رابطه در یک کارخانه در تضاد است و بیشتر ناشی از شخصیت و حوادث تاریخی است. تا اصول فراگیر و قابل درک اما این مشکل به شکل دیگری حیاتی است زیرا امکان به دست آوردن سود انحصاری انگیزه نیرومندی را برای توسعه پیگیری و نامحدود بنگاه فراهم می‌کند که این انگیزه را باید با نیروی مشابهی ناشی از گاه کارایی در تولید درآمد پولی در اثر رشد اندازه خنثی کرد اگر حتی قرار است رقابت ارزی به حیات خود ادامه دهد.

به نظر می‌رسد تلقی پروفیسور نایت چنین باشد که نمی‌توان به شیوه‌ای علمی با عوامل تعیین کننده اندازه بنگاه برخورد کرد. بر مبنای مفهومی که درسطور قبل از بنگاه به دست آوردیم اکنون می‌خواهیم اقدام به این کار کنیم.

بیشتر گفته شد تولید بنگاه در وهله اول به علت وجود هزینه‌های بازاریابی بود پرسشی که مطرح کردن آن در اینجا مناسب به نظر می‌رسد (به غیر از ملاحظات مربوط به انحصار که توسط پروفیسور نایت عنوان شد این است که چرا در صورتی که بتوان با سازماندهی هزینه‌های خاصی را حذف نمود و در حقیقت هزینه تولید را کاهش داد اصلاً مبادلات بازاری وجود دارد چرا تمام کار تولید توسط یک بنگاه بزرگ انجام نمی‌شود؟ به نظر می‌رسد که ارائه توضیحاتی در پاسخ به این سؤال، ممکن باشد.

اول اینکه بایزبزرگتر شدن یک بنگاه ممکن است بازده عملکرد کارفرما کاهشده باشد و علت آن هم این است که ممکن است هزینه‌های سازماندهی مبادلات اضافی در داخل بنگاه افزایش یابد. طبیعتاً باید به نقطه‌ای رسید که در آنجا هزینه‌های سازماندهی یک مبادله اضافی در داخل بنگاه برابر با

هزینه‌های متعلقه انجام آن مبادله در بازار آزاد باشد و یا برابر با هزینه‌های سازماندهی آن مبادله به وسیله یک کارفرمای دیگر باشد. دوم اینکه با افزایش شمار سازمان یافته، کارفرما موفق به قرار دادن عوامل تولید در جایی که بالاترین ارزش را داشته باشند شود که این به معنای ناکامی در استفاده بهینه از عوامل تولید است. باز هم باید به نقطه‌ای رسید که در آن زیان ناشی از اتلاف منابع با هزینه‌های بازاریابی مبادله بازاری در بازار آزاد برابر باشد یا برابر با زیان مبادله سازمان یافته توسط کارفرمای دیگری باشد و سرانجام هزینه عرضه یک یا چند عامل تولید ممکن است افزایش یابد. زیرا سایر امتیازات یک بنگاه کوچک بیشتر از آن یک بنگاه بزرگ است. البته می‌توان نقطه واقعی توقف توسعه یک بنگاه را از طریق ترکیبی از عوامل فوق الذکر تعیین کرد. دو دلیل اول به احتمال نزدیک به تعیین یا عبارت اقتصادی بازده نزولی مدیریت تطبیق می‌کند.

در سطور قبل اشاره شد که یک بنگاه تا زمانی که هزینه‌های سازماندهی یک مبادله اضافی در داخل آن با هزینه‌های انجام آن مبادله در شرایط بازار آزاد یا با هزینه‌های سازماندهی آن مبادله در داخل یک بنگاه دیگر برابر شود توسعه می‌یابد اما اگر بنگاهی رشد خود را در نقطه‌ای زیر هزینه‌های بازاریابی در بازار آزاد و در نقطه‌ای برابر با هزینه‌های سازماندهی در یک بنگاه دیگر متوقف کند در بیشتر موارد (به غیر از مورد ترکیب) به این معنا است که بین این دو فرایند، مبادله بازاری در جریان است که هر یک از آنها می‌توانست آن را با هزینه‌ای کمتر از هزینه‌های واقعی بازاریابی سازماندهی کند.

این تناقض را چگونه می‌توان حل کرد؟ اگر مثالی را در این مورد نظر بگیریم دلیل این امر روشن می‌شود تصور کنید A محصولی را از B می‌خرد و هر دوی A و B می‌توانند این مبادله بازاری را به قیمتی پائین‌تر از هزینه اصلی آن سازماندهی کنند. می‌توانیم چنین فرض کنیم که B نه فقط یک فرایند یا مرحله از تولید بلکه چندین

فرایند را سازماندهی می‌کند. بنابراین اگر A بخواهد از انجام معامله در بازار خودداری کند باید تمام فرایندهای تولید را که تحت کنترل B انجام می‌شود، خود بر عهده گیرد. اگر A تمام فرایندهای تولید را خود بر عهده نگیرد، پای مبادله بازار همچنان در میان خواهد بود اگر چه که محصول متفاوتی خریداری می‌شود اما به‌یشتی فرض کرده بودیم که هر چه تولید کننده‌ای کارش را توسعه بدهد کار آبی او کمتر می‌شود، هزینه‌های مربوط به ترتیب دادن مبادلات اضافی و افزایش می‌یابد این امر متحمل است که هزینه‌ای که A برای سازمان دادن مبادلاتی که قبلاً توسط B انجام می‌شد متحمل می‌شود بیشتر از هزینه‌ای است که B برای انجام همین کار می‌پرداخت. بنابراین A تنها در صورتی که عملیات سازماندهی B را بر عهده خواهد گرفت که هزینه سازماندهی کار B به اندازه هزینه انجام یک مبادله در بازار آزاد از هزینه‌های B بیشتر نباشد. اما همین که انجام یک معامله در بازار از نظر اقتصادی به صرفه می‌شود تولید به شکلی تقسیم می‌شود که هزینه سازماندهی یک مبادله اضافی در هر بنگاه یکسان می‌شود.

تاکنون چنین فرض شده است که عملیات مبادله‌ای که از طریق مکانیسم قیمت انجام می‌شود ممکن هستند. در واقعیت این هیچ چیز متنوع‌تر و گوناگون‌تر از مبادلات حقیقی که در جهان امروزی ما صورت می‌گیرد نیست به نظر می‌رسد معنای قیمتی این سخن آن باشد که هزینه انجام عملیات مبادله‌ای از طریق مکانیسم قیمت نیز همچون هزینه‌های سازماندهی این عملیات در داخل یک بنگاه به شدت متغیر است. بنابر این صرف نظر از مسئله بازده نزولی به نظر ممکن می‌رسد که هزینه‌های سازماندهی شمار معینی از مبادلات داخل بنگاه می‌تواند بیش از هزینه‌های انجام عملیات مبادله در بازار آزاد باشد. معنای این گفته لزوماً چنین است که عملیات مبادله بازاری وجود داشته است. اما باید بروجود بیش از یک بنگاه نیز دلالت کند؟ پاسخ به روشنی منفی است زیرا در تمام مناطق یک سیستم

اقتصادی که هدایت منابع از سوی مکناسیسم قسیمت انجام نشود سازماندهی را می‌توان در داخل یک بنگاه انجام داد. به نظر می‌رسد عواملی که بیشتر از آنها سخن گفته شد عوامل مهم باشد. اگر چه تصمیم اینکه از بازده نزولی مدیریت یا قیمت فرایند عرضه عوامل کدامیک مهمتر است کار دشواری است.

بنابراین با فرض برابری سایر شرایط می‌توان گفت زمانی که یک بنگاه به سمت توسعه یافتن گرایش دارد:

الف: هزینه‌های سازماندهی کمتر و سرعت رشد این هزینه‌ها آهسته‌تر و در نتیجه تعداد مبادلات سازمان یافته دارای افزایش می‌باشد.

ب: احتمال خطای کارفرما کمتر و با کم شدن میزان رشد اشتباهات تعداد مبادلات سازماندهی شده افزایش می‌یابد.

پ: نرخ کاهش بهای عرضه عوامل تولید در بنگاه‌های بزرگتر افزایش می‌یابد. (یا افزایش قیمت کند می‌شود) صرف نظر از گوناگونی بهای عرضه عوامل تولید برای بنگاه‌هایی با اندازه متفاوت به نظر می‌رسد که هزینه‌های سازماندهی و زیانهای ناشی از اشتباهات با افزایش عدم تشابه معاملات و با افزایش احتمال تغییر در قیمت‌ها نسبی و افزایش بیاید. هر چه تعداد مبادلات سازماندهی شده توسط یک کارفرما افزایش می‌یابد به نظر می‌رسد که این مبادلات گرایشی به تفاوت چه از نظر نوع و ماهیت و چه از نظر مکان جغرافیایی یا قبل داشته باشند. این خود دلیل دیگری است بر اینکه چرا با بزرگتر شدن بنگاه گرایشی به سمت کاهش کارایی پدیدار می‌شود اختراعاتی که با هدف نزدیکتر کردن عوامل تولید به یکدیگر از طریق کاهش توزیع جغرافیایی صورت می‌گیرد بنگاه را به سمت بزرگتر شدن سوق می‌دهد. دگرگونی‌هایی از قبیل تلفن و تلگراف که هزینه‌های منطقه‌ای سازماندهی را کاهش می‌دهند بنگاه را به سمت بزرگتر شدن می‌راند.

باید به این نکته توجه داشت که می‌توان از تعریفی که پیش‌تر برای بنگاه ارایه شد برای تفهیم دقیقتر اصطلاحات ترکیب و یکپارچگی

استفاده کرده ترکیب زمانی انجام می‌شود که مبادلاتی که سابقاً توسط دو یا چند کارفرما سازماندهی می‌شد اکنون توسط یکی از آنها انجام شود. و زمانی که این حالت سازماندهی مبادلاتی را دربرگیرد که سابقاً بین کارفرمایان در یک بازار انجام می‌شد به آن یکپارچگی می‌گوییم. یک بنگاه می‌تواند به هریک از این دو صورت توسعه پیدا کند سرتاسر قلمرو ساختار صنعت رقابتی به وسیله تکنیک عادی تحلیل اقتصادی گشودنی و قابل دسترسی است.

۳. مسئله‌ای که در بخش قبل به مطالعه و بررسی آن پرداختیم کاملاً از دید اقتصاد دانان پوشیده نمانده است و اکنون بررسی این مسئله ضروری است که چرا دلایلی که در فصل قبل برای به وجود آمدن یک بنگاه در یک اقتصاد مبادله‌ای تخصصی برشمردیم بر دیگر توضیحاتی که تاکنون ارائه شده برتری دارد. پاره‌ای از اوقات گفته می‌شود که دلیل وجود یک بنگاه را باید در تقسیم کار جستجو کرد. این دیدگاه پروفیسور نایت آمده است که آقای موریس داب از آن هواداری کرده و به توسعه آن پرداخته است. ظهور بنگاه نتیجه پیچیدگی روز افزون تقسیم کار است. رشد این تنوع و گوناگونی اقتصادی نیاز به نیروی وحدت بخش را خلق کرده است که بدون وجود آن این تنوع و گوناگونی منجر به فروپاشی و هرج و مرج خواهد شد و در یک اقتصاد گوناگون شده، این فرمهای صنعتی هستند که بعنوان نیروی وحدت بخش و یکپارچه کننده اهمیت ویژه‌ای می‌یابند. پاسخ این استدلال پاسخی روشن و واضح است. نیروی وحدت بخش در یک اقتصاد گوناگون شده از قبل به شکل مکانیسم قیمت وجود داشته است. شاید دستاورد عمده علم اقتصاد این باشد که نشان داده است دلایلی برای این تصور وجود ندارد که تخصصی شدن باید منجر به هرج و مرج شود. بنابر این دلیل آرایه شده از سوی آقای موریس داب پذیرفته نیست چیزی که باید توضیح داده شود این است که چرا باید یک نیروی وحدت بخش (کارفرما) جانشین یک نیروی وحدت بخش دیگر

مکانیسم قیمت شود.

جالبترین (و احتمالاً پذیرفته‌ترین) دلایلی که برای توضیح این حقیقت ارائه شده را می‌توان در کتاب ریسک نا اطمینانی و سود اثر پروفیسور نایت جستجو کرد اکنون به بررسی بعضی از نظرات او می‌پردازیم. پروفیسور نایت کار را با نظامی آغاز می‌کند که در آن نا اطمینانی وجود ندارد.

انتظار می‌رود عملکرد انسانها تحت شرایط آزادی مطلق اما بدون سازش و تبانی زندگانی اقتصادی را در مراحل اول و دوم تقسیم کار استفاده از سرمایه و غیره سازماندهی کرده و آنرا تا نقطه‌ای شبیه به وضعیت امروز آمریکا توسعه داده باشد واقعیت اصلی که قدرت تصور را به فعالیت فرامی‌خواند، سازمان داخلی گروهها یا مؤسسات مولد است در شرایطی که عدم اطمینان بطور کامل از صفحه خارج باشد و هرود اطلاعات کامل از موقعیت خود داشته باشد دیگر هیچ فرصتی برای عرض اندام عاملی به نام مدیریت مسئول و یا کنترل فعالیت مولد باقی نمی‌ماند حتی هیچ معامله بازاری که منطبق واقعگرایانه باشد یافت نخواهد شد جریان مواد اولیه و خدمات مولد به سمت مصرف کننده کاملاً خودکار خواهد بود.

پروفیسور نایت می‌گوید که ما می‌توانیم این تعدیل را به عنوان نتیجه‌ای که تنها از فرایند طولانی تجربه کردن و با استفاده روشهای آزمون و خطا به دست آمده در نظر بگیریم در حالی که لزومی ندارد که تصور کنیم که هر کارگر با وجود نوعی از هماهنگی پیش ساخته با سایر کارگران دقیقاً کار درست را در زمان درست انجام می‌دهد. ممکن است مدیران سرپرستان هم، به منظور هماهنگ کردن فعالیت افراد حضور داشته باشد اگر چه این مدیران صرفاً عملکردی روشن و طبق برنامه همیشگی خواهند داشت بدون بر عهده داشتن هیچ نوع مسئولیت. پروفیسور نایت آنگاه چنین ادامه می‌دهد:

با اضافه شدن عامل عدم اطمینان پذیرفتن واقعیت نادانی و نیاز به عمل

کردن، بر پایه عقیده ونه دانش به این وضعیت بهشت آسا شخصیت و خصایل آن به کلی دگرگون می‌شود، با حضور نا اطمینانی انجام کارها و اجرای واقعی هر فعالیت تبدیل به مسئله‌ای می‌شود که به بخش ثانویه زندگی ارتباط دارد اولین کار یا مشکل این است که تصمیم بگیریم چه بکنیم و چگونه این کار را بکنیم.

وجود این حقیقت نا اطمینانی دو مورد از مهمترین ویژگیهای سازمان اجتماعی را مطرح می‌کند.

در مرحله اول برای بازار و بر اساس پیش بینی کاملاً غیر شخصی از خواسته‌ها، تولید می‌شود نه برای رضای خواسته های خود تولید کننده‌گان، تولیدکننده مسئولیت پیش بینی خواسته‌های مصرف کننده را بر عهده می‌گیرد. در مرحله دوم کار پیش‌بینی و همزمان با آن بخش بزرگی از هدایت تکنولوژیک هنوز در دستان طبقه خیلی کوچکی از تولیدکنندگان متحرک شده است و ما با یک عامل جدید اقتصادی برخورد می‌کنیم کارفرما یا کارآفرین اقتصادی با حضور عامل عدم اطمینان او با تقدم و برتری کار تصمیم‌گیری به اینکه چه باید کرد و چگونه باید آن کار را کرد بر کار اجرایی و دیگر سازمان داخلی گروههای مولد یک مسئله بی‌تفاوت یا نوعی جزئیات مکانیکی نیست. تمرکز دادن این عملکرد تصمیم‌گیری و کنترل اجباری است و به راه انداختن یک فرایند عقلایی کردن نیز اجتناب‌ناپذیر است. بنیادی‌ترین دگرگونی این است: سیستمی که در چارچوب آن افراد مطمئن و جسور و متهور ریسک را می‌پذیرد با تضمین در آمد یعنی در مقابل انجام وظیفه یا بدست آمدن نتایج واقعی مردم مردد و کم دل و جرأت را به کار می‌گمارند همان‌طور که می‌دانیم با توجه به طبیعت بشر غیر عملی و یا بسیار غیر عادی است که شخصی نتیجه و پاداش معینی را در مقابل کار شخص دیگری تضمین کند بدون اینکه قدرت هدایت کار او را داشته باشد، و از سوی دیگر طرف دوم هم بدون آنکه تضمین مورد نظر را دریافت کند، خود را تحت چنین هدایت و مدیریتی قرار نمی‌دهد نتیجه این عملکردهای

سرانجام به نظر می‌رسد توجه به این نکته حایز اهمیت باشد که حتی در مورد سیستم اقتصادی در حالت عدم حضور عامل بی‌اطمینانی نیز پروفیسور نایت خبر از وجود هماهنگ کننده‌هایی می‌دهد اگر چه که آنها فقط به اجرای وظایف روزمره تعیین شده مشغولند او بلافاصله می‌افزاید که آنها هیچ‌گونه مسئولیتی بردوش نخواهد داشت، که البته این سؤال مطرح می‌شود که هر کسی به آنها حقوقی می‌دهد و چرا به نظر می‌رسد که پروفیسور نایت در هیچ کجا دلیلی ارائه نکرده است که چرا مکانیسم قیمت باید جایگزین شود.

۴- به نظر می‌رسد بررسی یک نکته دیگر هم دارای اهمیت باشد و آن اینکه ارتباط و مناسبت این بحث را با مسئله منحنی هزینه بنگاه مطالعه و بررسی می‌کنیم. پاره‌ای از اوقات چنین فرض می‌شود که اگر در شرایط رقابت کامل شیب منحنی هزینه بنگاه روبه بالا باشد اندازه بنگاه محدود است. در حالی که در شرایط ناخالص محدودیت اندازه آن به این علت است که بنگاه از نقطه‌ای که به ازای آن یا مقدار تولید هزینه نهایی برابر با درآمد نهایی است هزینه بیشتری برای افزایش تولید صرف نخواهد کرد. اما روشن است که یک بنگاه ممکن است بیش از یک محصول تولید کند بنابراین این به نظر می‌رسد هیچ دلیل آشکاری وجود نداشته باشد که توضیح دهد چرا این شیب رو به بالا در حالت رقابت کامل و یا این حقیقت که هزینه نهایی همواره زیر درآمد نهایی قرار نمی‌گیرد. در حالت رقابت ناقص باید اندازه بنگاه را محدود کند. خانم رابینسون این فرض آسان کننده را در نظر می‌گیرد که فقط یک کالا تولید می‌شود. اما این موضوع دارای اهمیت آشکار است که در مورد عوامل تعیین کننده شمار و محصولاتی که در یک بنگاه تولید می‌شود تحقیق و بررسی شود زیرا هر نظریه‌ای که فرض کند در حقیقت فقط یک کالا تولید می‌شود نمی‌تواند دارای اهمیت و برجستگی عملی زیادی باشد.

ممکن است پاسخ داده شود که چون در شرایط رقابت کامل هر کالایی را که تولید شود باید به قیمت حاکم در

می‌گیرند این نظریه درست است، زیرا قضاوت خوب معمولاً همراه با اطمینان به قضاوت شخص است.

به نظر می‌رسد پروفیسور نایت در چندین مورد راه را برای انتقاد از نظریه‌اش باز گذاشته است اول از همه همان‌طور که خود او اشاره می‌کند داشتن قضاوت بهتر یا دانش بهتر به این معنا نیست که آنها فقط با شرکت مستقیم خود در فعالیت تولیدی می‌توانند از این امتیاز کسب در آمد کنند. آنها می‌توانند دانش یا نظر مشورتی خود را بفروشند. هر کس به کاری خریدار خدمات گروهی از مشاورین است می‌توان سیستمی را مجسم کرد که تمام خدمات مشاوره‌ای یا اطلاعات در آن طبق نیاز خریداری می‌شود. باز هم میتوان از امتیاز دانش یا قضاوت برتر بهره‌برداری کرد نه بوسیله شرکت مستقیم در امر تولید بلکه از طریق عقد قرارداد با افرادی که در حال تولید هستند. بازرگانی که کالایی را برای تحویل در آینده خریداری می‌کند مثالی در این مورد است. اما این مثال ما صرفاً این نکته را تصویر می‌کند که کاملاً ممکن است برای انجام کار معینی دستمزد تضمین شده تعیین کرد و هیچ دخالتی هم در هدایت نحوه عملکرد آن کار نداشت. پروفیسور نایت می‌گوید: با توجه به طبیعت بشر بسیار غیر عملی و یا بسیار نامعمول است که شخص نتیجه و دستمزد معینی را در مقابل کار شخص دیگری تضمین کند بدون اینکه قدرت هدایت کار را داشته باشد. این سخن یقیناً نادرست است بخش بزرگی از کارها در چارچوب قرارداد انجام می‌شود به این معنا که پیمانکار در مقابل انجام اعمال معینی مبلغ تضمین شده‌ای را دریافت می‌کند. اما در این جریان هیچ‌گونه هدایتی در کار نیست. البته این معنا استنباط می‌گردد که سیستم قیمت‌های نسبی دگرگون شده است و همچنین ترتیب جدیدی از عوامل تولید رایج خواهد شد نظر پروفیسور نایت که می‌گوید طرف دوم هم بدون آنکه تضمین مورد نظر را دریافت کند خود را تحت چنین هدایت و مدیریتی قرار نمی‌دهد و با مسئله‌ای که ما آن را بررسی می‌کنیم ارتباطی ندارد. و



تخصصی شده چندگانه، به وجود آمدن مؤسسه اقتصادی انتفاعی و سیستم دست مزد در صنعت است، و وجود آن در جهان نتیجه سیستم وجود عامل عدم اطمینان است.

این نقل قول‌ها چکیده و جوهر نظریه پروفیسور نایت را به دست می‌دهد حقیقت عدم اطمینان به معنای این است که مردم نباید خواسته‌های آینده شان را پیش‌بینی کنند. بنابراین این یک طبقه از افراد ویژه ناگهان در پیش روی شما سبز می‌شوند که کارشان هدایت فعالیت افراد دیگری است که از این طبقه دستمزد تضمین شده

بازار فروخت بنابراین نیازی به تولید محصول دیگری نیست. اما چنین استدلالی این حقیقت را نادیده می‌گیرد که ممکن است نقطه‌ای وجود داشته باشد که در آن سازماندهی مبادله یک محصول جدید هزینه کمتری از سازماندهی بیشتر عملیات مبادله محصول قدیم داشته باشد. این نقطه را می‌توان به این ترتیب تصویر کرد: تصور کنید طبق گفته (فن من) شهری به عنوان مرکز مصرف وجود دارد و صنایع در حلقه‌هایی در اطراف این نقطه مرکزی قرار گرفته‌اند این شرایط را نمودار زیر تصویر شده است که در آن A و B و C نمایانگر صنایع مختلف هستند.

کافر مایی را در نظر بگیرید که کنترل عملیات مبادله‌ای را AX آغاز می‌کند. حال همچنانکه او فعالیت‌هایش را برای کالای مشابه B گسترش می‌دهد هزینه سازماندهی افزایش می‌یابد تا اینکه در نقطه‌ای با محصول غیر مشابهی که به آن نزدیکتر است برابر می‌شود بنابراین با توسعه بنگاه از این نقطه به بعد فعالیت‌های آن در برگیرنده بیش از یک محصول خواهد بود (C و A) مسلماً این گونه برخورد با مسئله کامل و بی‌عیب و نقص نیست اما برای نشان دادن این که تنها اثبات گردش منحنی هزینه به سمت بالا، دلیل محدودیت در اندازه بنگاه نمی‌شود ضروری است، تاکنون ما فقط حالت رقابت کامل را بررسی کرده‌ایم، وضعیت رقابت ناقص آشکار و مسلم به نظر می‌رسد. برای تعیین اندازه بنگاه باید هزینه‌های عملیات بازاری و هزینه استفاده از مکانیسم قیمت را که هزینه‌های سازماندهی کارفرمایان مختلف است در نظر بگیریم آنگاه می‌توانیم تعیین کنیم که در هر بنگاه چند محصول و از هر یک چقدر تولید خواهد شد. به این ترتیب به نظر می‌آید سؤالاتی که آقای شوو در مقاله‌اش درباره رقابت ناقص مطرح کرده است به وسیله استدلال منحنی هزینه خانم رابینسون قابل پاسخ دادن نیست. به نظر می‌رسد که عوامل ذکر شده در بالا عوامل مرتبط و مناسب باشند.

۵. اکنون فقط یک کار باقی مانده است و آن این است که بسینم آیا

مفهومی که تا این لحظه به دست آمده با آنچه در جهان واقعی وجود دارد تطبیق می‌کند بهترین رهیافت برای یافتن پاسخ این پرسش که چه چیزهایی در عمل، یک بنگاه را تشکیل می‌دهند بررسی رابطه حقوقی است که معمولاً آن را ارباب و خدمتکار یا کارگر و کارفرما می‌نامند نکات برجسته و ضروری این رابطه در پی می‌آید:

۱. خدمتکار باید مشغول به انجام وظیفه ارایه خدمات شخصی به ارباب یا اشخاص دیگر از جانب ارباب باشد در غیر این صورت قرارداد منعقد شده مربوط به فروش کالا یا چیزی شبیه به آن است.

۲. ارباب باید دارای حق نظارت بر کار خدمتکار باشد چه به طور مشخص و چه به وسیله خدمتکار یا مأمور دیگر آنچه که ویژگی غالب این رابطه است و یک خدمتکار را از یک پیمانکار مستقل و یا مشخص که استخدام شده صرفاً کارفرمایش را از ثمرات کارش بهره‌مند سازد متمایز می‌کند. حق کنترل یا دخالتی است که ارباب را مجاز می‌سازد. به خدمتکارش بگوید چه زمانی کار کند (در ساعت خدمت و چه زمانی کار نکند و چه کار بکند و چگونه آن کار را بکند) در چارچوب شرایط خدمت (در مواردی یک کارگر معمولی پیمانکار یا مجری در انجام کار یا اجرای خدمتش تحت کنترل کارفرما نیست. اولمزم است به شکلی کارش را سر و صورت دهد تا نتیجه‌ای که در قرارداد موظف به ارایه آن شده حاصل شود.

به این ترتیب مشاهده می‌کنیم که مسئله مدیریت جوهر و ذات مفهوم حقوقی کارگر و کارفرماست درست همان گونه بیشتر در مورد مفهوم اقتصادی آن دیده شد جالب است به نظر پرفسور بت در این زمینه توجه کنیم. چیزی که یک مأمور را از یک خدمتکار متمایز می‌کند حضور یا عدم حضور دستمزد ثابت و یا پرداخت کمیسیون در قبال انجام کار نیست بلکه بیشتر آزادی است که یک مأمور در انجام کارهایش دارد.

بنابراین می‌توانیم نتیجه بگیریم تعریفی که ما از بنگاه ارایه کرده‌ایم تعریفی است که تا حد زیادی به مفهوم

آن، چنانکه در جهان واقع تلقی می‌شود نزدیک است.

بنابر این تعریف ما واقع‌گرایانه است. آیا قابل اداره و سهل‌الاستفاده است. این چیزی است که باید روشن شود وقتی این مسئله را در نظر می‌گیریم که یک بنگاه تا چه حد بزرگ می‌شود اصل مارژینالیسم به خوبی کار می‌کند پرسشی که همواره مطرح است این است که آیا انجام یک مبادله اضافی باید زیر نظر قائم‌مقام سازماندهنده صرف خواهد داشت؟ در ناحیه حاشیه‌ای هزینه‌های سازماندهی در داخل بنگاه هم با هزینه‌های سازماندهی در یک بنگاه دیگر با هزینه‌هایی که ناشی از سازماندهی مبادله توسط مکانیسم قیمت است برابر خواهد بود. بازرگانان همواره در حل آزمایش کردن و کنترل مقادیر بالاتر و پایین‌تر خواهد بود به این ترتیب تعادل حفظ خواهد شده این موقعیتی است که تعادل در تحلیل ایستا دارد. اما آشکار است که عوامل پویا نیز دارای اهمیت قابل توجهی هستند بررسی دگرگونیهای ملی بر هزینه سازماندهی در بنگاه بر فریضه‌های بازاری به طور کلی این توانایی را به شخص می‌دهد تا توضیح دهد که چرا یک بنگاه بزرگتر یا کوچکتر می‌شود. و به این ترتیب نظریه تعادل متحرک به وجود می‌آید همچنین به نظر می‌رسد که تجلیل بالا رابطه بین قوه ابتکار با موسسه اقتصادی و مدیریت را روشن کرده باشد نیروی ابتکار معینی پیشینی و به وسیله انتقاد قراردادهای جدید در چارچوب مکانیسم قیمت عمل می‌کند. مدیریت واقعی صرفاً در مقابل تغییر قیمت واکنشی نشان می‌دهد عوامل تولید تحت کنترلش را مجدداً سازماندهی می‌کند اینکه بازرگانی به طور عادی هر دو عملکرد را ترکیب می‌کند نتیجه آشکار هزینه‌های بازاری است که بیشتر از آنها سخن گفتیم، و سرانجام این تحلیل ما را توانا می‌سازد تا به شکل دقیقتری بیان کنیم که محصول نهایی کارفرما چه معنایی دارد اما بررسی دقیق این که ما را از کار نسبتاً ساده خودمان یعنی تعریف و توضیح دور می‌سازد.

