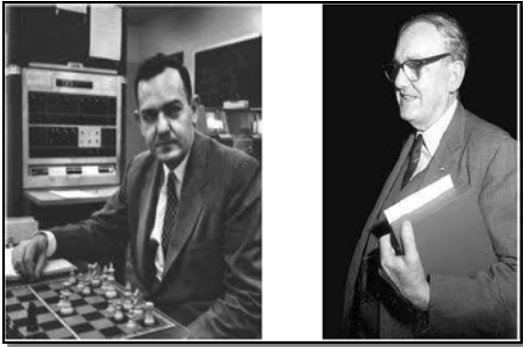


المحاضرة الثانية: النظرية القرارية ونظرية إخفاق السوق

(هربرت سايمون Herbert Simon، دنيس روبرتسون Denis Robertson، رونالد كوز Ronald Coase)



أولاً: النظرية القرارية

يعتبر هربرت سايمون¹ أن نظرية المنظمات هي نظرية للقرار، فالقرار موجود في كل أطوار الإدارة وفي كل زوايا المنظمة، فهو أهم شيء في إدارة المنظمات، إذا بالنسبة لسايمنون نظرية المنظمات لا تتعدى كونها نظرية للقرار، لذا فهو يدرس القرار.

تهتم نظرية القرار بالسلوك الإنساني، فهي تريد أن تفهم كيف يفكر الإنسان حتى يصل إلى اتخاذ القرار.

1- منطلقات النظرية القرارية: تنطلق نظرية القرار من نظريتين:

- النظرية الأولى هي النظرية الاقتصادية للاختيار، أي أن الإنسان الاقتصادي يتخذ قراراته على أساس الرشد وتكون اختياراته أو القرارات التي يتخذها رشيدة.
- النظرية الثانية هي النظرية النفسية للسلوك، ترى أن الإنسان يبحث دائماً عن تحقيق منفعته، أي أن المنفعة هي الدافع. من خلال هاتين النظريتين توصل سايمون إلى نظرية جديدة، وهي أن الإنسان يواجه قيوداً وضغوطات تمنعه من الرشد الكامل، بالتالي لا يمكن أن تكون قراراته برشد مطلق، وهذه هي فكرة النظرية القرارية.

2- مراحل اتخاذ القرار وفق النظرية الاقتصادية النيوكلاسيكية:

- كانت النظرية الاقتصادية الكلاسيكية الجديدة (النيوكلاسيكية) قد وضعت تسلسلاً ومراحلاً لعملية اتخاذ القرار تتمثل في:
- تحديد (معرف) المشكلة.
- حصر الحلول الممكنة أو المتاحة لحل المشكلة.
- تقييم الحلول الممكنة حتى نعرف أي حل أفضل.
- اختيار الحل وتنفيذ الحل.
- رقابة الحل.

هذا النموذج لاتخاذ القرار يقوم على مجموعة من الفرضيات هي أن:

- للإنسان كل المعلومات الممكنة حول المشكلة.
- للإنسان كل المعلومات الممكنة حول الحلول المتوفرة للمشكلة ونقاط قوتها.
- للإنسان كل المعلومات الممكنة حول نتائج الحلول المتوفرة للمشكلة.
- للإنسان القدرة على التعامل مع كل المتغيرات الخاصة بالمشكلة.

3- نموذج اتخاذ القرار وفق سايمون (نموذج IMC):

يرى سايمون خلافاً للنظرية النيوكلاسيكية أنه لا يمكن أن تتوفر هذه المعلومات لدى الفرد في الواقع، وحتى إن توفرت فلا يمكن معالجتها كلها بحكم محدودية الطاقة العقلية للإنسان، بالتالي فإن قراره لا يمكن أن يكون رشيداً رشداً مطلقاً، بل يكون ضمن نوع آخر من الرشد، يسميه سايمون بالرشد المقيد، والرشد المقيد لا يوصلنا إلى الحل الأمثل.

¹ العالم هربرت سايمون HERBERT SIMON 1916-2001 اقتصادي وعالم اجتماع أمريكي كبير، قدم الكثير في الفكر الإداري والمنظماتي، وأيضاً في مجالات وتخصصات كثيرة، فهو من الأوائل الذين كانوا يفكرون في جعل الآلة تفكر وهو ما يسمى حالياً بالذكاء الاصطناعي، وسايمنون له مساهمة كبيرة في هذا المجال حيث حاز على أكبر وأشهر جائزة في مجال الإعلام الآلي TURING سنة 1975، كما قدم نظرية الرشد المقيد وهز مبادئ النظرية الكلاسيكية الجديدة في الاقتصاد، وحاز على جائزة NOBEL سنة 1978.

إذا فالسؤال المطروح هنا: إذا لم يكن لدينا قرار رشيد يوصلنا إلى الحل الأمثل هل نتوقف عن العمل؟
الإجابة: بالتأكيد لا، يجب أن نعمل ولكن نكتفي بالحل المرضي الذي يناسب وضعنا وما استطعنا الوصول إليه من معلومات وما استطعنا حله من معطيات، فيكون لدينا حل مرضي وليس حل أمثل.
لذا اقترح Simon نموذجاً بسيطاً وبديلاً لاتخاذ القرار في ثلاث مراحل، يسمى هذا النموذج نموذج IMC:
- مرحلة الاستخبار **Intelligence**: وهي مرحلة البحث عن المعلومات في البيئة عن المشكلة وعن الحلول.
- مرحلة التصميم **Modelization**: وهي مرحلة تحديد الحلول الممكنة وحصرتها.
- مرحلة الاختيار **Choise**: وهي مرحلة اختيار الحل الأنسب للمشكلة.

ثانياً: نظرية إخفاق السوق

يبحث الاقتصاد كعلم في تخصيص الموارد النادرة، حيث ترى النظرية النيوكلاسيكية أن السوق كفيلة بأن تضمن توجيه توزيع هذه الموارد النادرة نحو الاستخدام والتخصيص الأمثل.
على هذا الأساس طرح **روبرتسون** سؤالاً مهماً جداً سنة 1928، حيث يقول: بما أننا نعتمد على سوق تشكل فيها آليات التنسيق وتعطينا آليات التوازن، لماذا نحتاج إلى المؤسسة، ما الفائدة من وجود مؤسسات؟
في سنة 1937 أجاب **رونالد كوز**² عن هذا السؤال في مقال شهير جداً عنوانه "طبيعة المؤسسة The Nature Of The Firm"، يقول كوز في مقاله أنه إذا كانت المؤسسات موجودة فهذا راجع **لإخفاق السوق**، والمقصود بإخفاق السوق هو أنه عندما نلجأ إلى السوق فإن العمل بنظام الأسعار يمكن أن يكون مكلفاً بسبب وجود ثلاثة أنواع من التكاليف:



- 1- تكاليف المعلومة لأن المعلومة ليست مجانية.
- 2- تكاليف المفاوضات الخاصة بالعقود، لأن الطرفين لديهما شروط ومصالح، ونحن فيدخلان في مفاوضات وهذا ينجر عنه تكاليف.
- 3- تكاليف إبرام العقود نفسها.

إذا فالمعاملات من خلال السوق تؤدي إلى تكاليف تسمى بتكاليف المعاملات، وهذه التكاليف تعتبر ضربة كبيرة للنظرية النيوكلاسيكية، لأن هذه النظرية قدمت مجموعة من الفرضيات من أهمها أن المعلومة مجانية، بينما رأى كوز أن المعلومة ليست مجانية وأن التعامل مع السوق سيؤدي إلى تحمل تكاليف، وهو ما جعل العديد من الباحثين والمهتمين يقبلون على الفكرة ما جعلها تتطور إلى نظرية، ثم يتحصل كوز بسببها على جائزة نوبل سنة 1991.

كوز يرى أنه إذا كانت تكاليف إنشاء المؤسسة أقل من تكاليف السوق فيفضل إنشاء مؤسسة، أما إذا كانت تكاليف المؤسسة أكبر من تكاليف السوق فيفضل الذهاب إلى السوق، تبين هذه الفكرة قضية مهمة جداً وهي أن المؤسسة تعطي بديلاً للسوق. وفقاً لهذه النظرية يوجد هناك أسلوبين أمام المنشأة لتحصل على مدخلاتها وتصرف منتجاتها:
أ. أن تشتري المدخلات من السوق وأن تباع المخرجات في السوق.

ب. أن تمتلك وحدات إنتاجية تصنع مدخلاتها وتملك وحدات إنتاجية تستخدم مخرجاتها، وهذا ما يسمى بالتكامل الرأسي. وتحاول المنشأة أن تختار بين هذين البديلين بطريقة تعظم أرباحها، فإذا كان إتمام أي عملية شراء أو بيع في السوق يكلف أكثر من إتمامها داخل المنشأة فإن هذا يحفز المنشأة على إقامة وحدات إنتاجية جديدة لإتمام هذه العملية.

² **رونالد كوز** انجليزي الأصل ولد سنة 1910 وتوفي سنة 2013، تحصل على جائزة نوبل سنة 1991 لأن الفكر الذي أتى به أعطى دفعا قويا للأفكار الجديدة التي ظهرت في السبعينيات، ورغم أن المقال ظهر في الثلاثينيات إلا أن تأثيره كان في السبعينيات نظراً لأن العالم كان يعيش ظروف الحرب العالمية الثانية آنذاك، وبعد الحرب العالمية الثانية كانت الدول منشغلة بإعادة بناء الاقتصاديات، فلما تفرغوا وجدوا فكراً كبيراً قدمه كوز، فانطلقوا منه للتفكير في أمور أخرى.

وسوف تستمر المنشأة في إضافة وحدات إنتاجية جديدة سواء للأمام أو للخلف طالما أن:

$$1 > \frac{\text{تكلفة إتمام العملية بالداخل}}{\text{تكلفة إتمام العملية بالسوق}}$$

بينما سوف تتوقف المنشأة عن الاستمرار في التكامل الرأسي عندما يتحقق الشرط التالي:

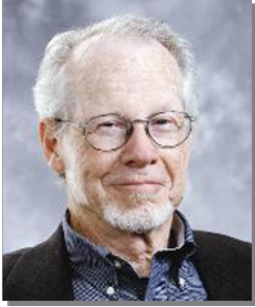
$$1 \leq \frac{\text{تكلفة إتمام العملية بالداخل}}{\text{تكلفة إتمام العملية بالسوق}}$$

المحاضرة الثانية: نظرية تكاليف المعاملات (الصفقات)

(أوليفر ويليامسون Oliver Williamson)

تعتبر نظرية تكاليف المعاملات نظرية مهمة جدا لأنها شكلت منعرجا كبيرا جدا في الفكر الإداري والفكر المتعلق بنظرية المنظمات وانطلقت منها الكثير من النظريات فيما بعد.

أولا: العقود غير التامة والفرضيات السلوكية



إن التحليل الاقتصادي للمؤسسات يدفعنا إلى أن نتذكر التوضيح الذي قدمه كوز بشأن تواجد المؤسسة حيث أنها تشكل مؤسسة أكثر فعالية من السوق تمكن من الاقتصاد في تكاليف المبادلة، إن تبرير هذه النظرية واستخدامها في دراسة المؤسسات يعود للباحث أوليفر ويليامسون³ الذي طور نظرية عن الأشكال التنظيمية الداخلية بطريقة أخرى، ويحتل نهج ويليامسون مكانة متميزة في المدخل الاقتصادي لتحليل المؤسسات.

إن مفهوم تكاليف الصفقات الذي يشكل أساس التحليل لدى ويليامسون يتضمن مجمل التكاليف الناتجة عن العقود التي تتعلق بانتقال الملكية بين الأفراد والمؤسسات.

انطلق أوليفر ويليامسون من فكرة كوز وأعطاهما شكلا وبلورها في نظرية، حيث قام بدمج أمرين مهمين هما: وجود تكاليف المعاملات (فكرة كوز)، والرشد المقيد لسايمون الذي أخذ منه أمرين مهمين جدا هما محدودية المعلومات، وعدم التأكد بالنسبة للعقود المبرمة.

وانطلاقا من فرضية الرشد المقيد تمكن ويليامسون من الوصول إلى الحديث عن العقود غير التامة أو غير الكاملة التي لا يمكن أن نتحكم فيها بشكل كامل وفيها دائما زوايا خفية، حيث أن الفرد لا يستطيع معرفة كل ما يحيط بالمعاملة، ولا التحكم بكل ما يحيط بها، ولا إلى معرفة النتائج التي ستصدر عن هذه المعاملة، لذا فإنه يكتفي بالحل المرضي بدل الحل الأمثل كما يرى سايمون، وهذا يزيد من خطر المعاملات بسبب وجود الانتهازية، لأن الطرف الثاني يحاول الاستفادة من عدم توفر المعلومة لدى الطرف الآخر، وبالتالي يمكنه إخفاء بعض المعلومات أو تغييرها لخدمة مصلحته حسب ما تفترضه هذه النظرية، وتظهر الانتهازية على شكل: سوء الاختيار، الخطر الأخلاقي، التهرب، السعي لتحقيق أهداف غير رئيسية، وغيرها من أشكال السلوك الاستراتيجي، وهذا ما يزيد أيضا من خطر المعاملات.

إذا بما أن هناك احتمال أن يكون الطرف الثاني انتهازيا، فستكون هناك ضرورة للطرف الأول أن يراقب، وبالتالي سيتحمل تكاليف جديدة وإضافية خاصة بتكاليف رقابة العقود.

إذا خطر المعاملات يتأتى من طبيعة العقود وعدم معرفة نتيجة هذه العقود ومن وجود الانتهازية لدى الأطراف المتعاملة، إذا الفرضية الأولى (الرشد المقيد) زائد الفرضية الثانية (الانتهازية) تسمى بالفرضيات السلوكية، وبناء على هذه الفرضيات، يرى Williamson أن العقود لن تكون تامة وبالتالي فإنه يوجد طرف يتعرض لانتهازية طرف آخر، مما يشكل حالة تضارب في المصالح بين الأطراف المتعاقدة.

إذا فالمؤسسة تعطينا حلا لأنها حسب ويليامسون تأتي لتقلص تكاليف العقود غير التامة وتقلص الانتهازية والمخاطر مقارنة بالسوق التي تحتوي على هذه الأمور.

³ ولد ويليامسون سنة 1932، تحصل على جائزة نوبل سنة 2009 في نفس الفكرة التي قدمها كوز.

ثانيا: حجم وهيكل المؤسسة وفق نظرية تكاليف المعاملات

بما أن المؤسسة بديل عن السوق، فنحن نلجأ إلى المؤسسة لما نستطيع تقليص التكاليف، وأيضا بهدف تقليص مخاطر المبادلات وانتهازية الطرف الآخر، وتقليص عيوب المعاملات كذلك، إذا حسب ويليامسون إذا كانت المؤسسة قادرة على تقليص تكاليف المعاملات يمكن أن تزيد في حجمها وتكبر، ومن أجل هذا يتبع ويليامسون فكرتين هما:

- أنه على المؤسسة اتخاذ القرار بالصنع أو بالشراء.

- إعداد هيكلية للمؤسسة وفق القرار الذي اتخذته.

إذا قررت المؤسسة أن تصنع فستحتاج إلى ورشات بالتالي سيكبر حجمها وتتوسع هيكلتها، أما إذا قررت أن تشتري فلن نحتاج إلى ورشات، وبالتالي سيكون لديها حجم آخر وهيكلية أخرى حسب القرار الذي اتخذته.

يتم القرار بالصنع أو الشراء من خلال خطوتين هما تحديد نوع المعاملة ونمط إدارة هذه المعاملة، وحتى نعرف هذه الأنواع يجب أن نفهم الأبعاد التالية:

* **خصوصية الأصول:** هو كل ما تعتمد عليه المؤسسة للاستثمار أو تستثمر فيه، هذه الأصول لدينا منها نوعين:

- **الأصول التي ليس لها خصوصية:** هناك أصول يمكن أن نستعملها في مجال معين وفي مجالات أخرى، نسميها أصول لها قابلية إعادة الانتشار أي ليست لها خصوصية.

- **الأصول ذات الخصوصية:** أما الأصول التي لا نستطيع استخدامها إلا في مجال واحد، نسميها أصولا ذات خصوصية، ويقال عن أصل أنه ذو خصوصية (متخصص) عندما يستثمره العون الاقتصادي بحيث يخدم فقط صفقة وحيدة بشكل لا يسمح باستخدامه في صفقات أخرى دون تحمل تكاليف عالية، أي لا يمكن أن يعاد استخدامه في إبرام عقود أخرى بتكلفة أقل من الاستثمار في أصول جديدة، مثل كوابل الألياف الزجاجية المدفونة أو دراسة لتكوين نظام المعلومات الداخلي لشركة معينة، أو وحدة إمدادية متخصصة قريبة جغرافيا من مصنع الإنتاج... إلخ . ويكون الأصل ذو مستوى منخفض نسبيا من الخصوصية، لما يمكن إعادة توزيعه على تكلفة منخفضة لصفقات أخرى مثل أرفف المتاجر الكبرى وحاويات القوارب التي يمكن أن تحمل الأثاث والمركبات والأغذية المعلبة... إلخ. وكلما زادت الخصوصية كلما كان للمؤسسة تبعية لهذه الخصوصية.

* **التكرار:** أي عدد المرات التي يحصل فيها عمل معين، أي الحاجة إلى تكرار أنواع معينة من المعاملات التي تجرى بين عونين اقتصاديين أو أكثر، ولا يعتبرها Williamson الصفة الأكثر أهمية عند قرار اختيار هيكل الحوكمة.

انطلاقا من خصائص الاستثمار أو الأصول، والتكرار قام ويليامسون بتقديم مصفوفة العقود كطريقة لاختيار طبيعة العقود التي تحدد الهيكلية التي يجب أن تلجأ إليها المؤسسة (تقاطع محورين هما خصائص الاستثمار أو الأصول، والتكرار)، وانطلاقا من الخصوصية والفرضيات السلوكية كذلك قدم طريقة لتحديد طبيعة المعاملات وكيفية إدارتها من خلال مصفوفة المعاملات.

1- مصفوفة العقود: من هذه المصفوفة يتم اختيار الهيكلية المناسبة وفقا للقرار بالصنع أم بالشراء.

		خصائص الاستثمار	
		متوسط الخصوصية	عالي الخصوصية
التكرار	ضعيف	هيكلية ثلاثية الأطراف	
	قوي	هيكلية ثنائية الأطراف	هيكلية موحدة
هيكلية السوق عقد كلاسيكي			

* **هيكل السوق:** لما تكون الأصول بدون خصوصية أو ذات خصوصية ضعيفة ودرجة التكرار متزايدة أو منخفضة (لاهم)، أي نحتاج للأصول المتوفرة لدى كل الأشخاص، في هذه الحالة نذهب للسوق، والعقد يكون هنا عقد كلاسيكي عادي بين البائع والمشتري، إذا يكون القرار بالشراء في حالة عدم خصوصية الأصول (عقد كلاسيكي).

* **هيكل ثلاثية:** لما تزداد الخصوصية أي عندما تكون متوسطة أو عالية والتكرار ضعيف، في هذه الحالة هناك خصوصية نحن تابعون لها، إذا يكون القرار بالشراء ولكن نتعاقد بحذر أي ندخل طرفا ثالثا بالتالي يكون لدينا عقد بثلاثة أطراف.

* **هيكل ثنائية:** لما يكون التكرار قويا والخصوصية متوسطة في هذه الحالة ينصح ويليامسون بالذهاب إلى المناولة أي نكلف غيرنا بأن يصنع لنا، بالتالي يكون لدينا عقد بطرفين، أي هيكل ثنائية الأطراف بين المؤسسة والمناول، لأن تكلفة الصنع في المؤسسة تكون أكبر من تكلفة المناولة.

* **هيكل موحدة:** لما يكون التكرار قويا والخصوصية عالية أي أنه هناك تبعية كبيرة للأصل، هنا يجب أن نتخذ القرار بالصنع في المؤسسة أي تكون لدي هيكل موحدة مع المؤسسة، أي نلجأ إلى المؤسسة (ممارسة جميع الأنشطة و التنسيق بين الوحدات).

2- مصفوفة المعاملات:

طبيعة المعاملة	خصوصية الأصول	الفرضيات السلوكية
تخطيط	+	الانتهازية
وعد	+	الرشد المقيد
منافسة	-	
حوكمة	+	

+ موجود - غير موجود

* **معاملة التخطيط:** أي أننا نريد تحصيل أكبر قدر من الضمانات، ولا نكتفي بالرشد المقيد (محدودية المعلومات لدينا) أي أننا نريد أن نضمن أنفسنا، ونعرف أن هناك احتمال لوجود الانتهازية، والأصول التي نتعامل معها هي أصول ذات خصوصية، بالتالي يجب أن نخطط معاملتنا وتحرر العقود بدقة حتى تشمل أكبر قدر من الاحتمالات، بحيث تكون لدينا هنا معاملة تخطيط.

* **معاملة الوعد:** لما يكون لدينا رشد مقيد أي نعتزف أننا لا يمكننا التحكم في كل زوايا المعاملة، والأصول ذات خصوصية ولكن لا توجد انتهازية عند الطرف الآخر، لذا نكتفي بالثقة فالثقة لديها أهمية ومكانة، ونكتفي بوعد الطرف الآخر، لذا تسمى المعاملة بمعاملة الوعد.

* **معاملة المنافسة:** لما يكون الرشد المقيد هو السائد، والانتهازية موجودة، وفي حالة عدم خصوصية الأصول، في هذه الحالة نذهب للسوق نقارن ونتخذ القرار، تسمى هذه المعاملة بمعاملة السوق.

* **معاملة الحوكمة:** أما لما يكون الرشد المقيد هو السائد، والانتهازية موجودة، وفي حالة خصوصية الأصول فالعلاقة هنا هي علاقة حوكمة، أي أنه يجب أن نحاول التحكم في إدارة هذه المعاملة بدقة لأنها تدار حسب الظروف والأوضاع.

ثالثا: تقييم نظرية تكاليف الصفقات

تعد مساهمة ويليامسون عملا رائدا في الفكر الإداري، وقد أصبح اليوم من غير الممكن الحديث عن المنشأة - السوق دون الاعتماد على التحليل الذي تقدمه نظرية تكاليف الصفقات، التي تنظر إلى المؤسسة كنظام للعقود.

تعرضت نظرية تكاليف الصفقات إلى الكثير من المآخذ، ففرضية السلوك الانتهازي مثلا كانت محل انتقاد شديد خاصة في الأشكال الجديدة للتنظيم الصناعي لاسيما التحالف بين المؤسسات، والتي لا يمكن فهمها إلا من خلال إدراج الثقة المتبادلة، وهذا ما يعاكس السلوك الانتهازي.