

مکتب اقتصادی UCLA

Copyright © 2021 by the Fraser Institute. All rights reserved. No part of this book may be reproduced in any manner whatsoever without written permission except in the case of brief quotations embodied in critical articles and reviews.

The authors of this publication have worked independently and opinions expressed by them are, therefore, their own, and do not necessarily reflect the opinions of the Fraser Institute or its supporters, directors, or staff. This publication in no way implies that the Fraser Institute, its directors, or staff are in favour of, or oppose the passage of, any bill; or that they support or oppose any particular political party or candidate.

Printed and bound in Canada

Cover artwork
Leslie Lightheart

ISBN 978-0-88975-646-5



مکتب اقتصادی UCLA

مولف: دیوید هندرسون (۱۹۵۰) – استیون گلوبرم (۱۹۴۵)

مترجم: حسین دمشقی

ناشر/ نباتی

قطع/ وزیری/ تعداد صفحه ۱۶۹

تیراژ/ ۱۰۰۰

چاپ اول / ۱۴۰۲

شابک / ۹۷۸-۶۲۲-۲۲۷-۱۸۰-۰

قیمت / ۱۳۰۰۰۰ تومان

مرکز فروش: تبریز - مابین سه راه طالقانی و تربیت مجتمع تجاری

استاد شهریار زیر همکف انتشارات نباتی - پلاک ۴۶ تلفن ۳۵۵۴۷۵۱۰

فهرست :

۷مکتب UCLA چه بود؟
۱۹ آیا حقوق مالکیت می تواند به ما در درک اقدامات مردم و حتی کاهش تعارض کمک کند؟
۴۵ چگونه انگیزه سود ، تبعیض نژادی و دیگر تبعیضها را کاهش می دهد
۵۵ حقوق مالکیت چه زمانی به وجود می آید؟
۶۱ شرکت ها برای حل مشکلات وجود دارند
۷۵ رویکرد نیروانا
۹۱ آیا سهم بالای بازار چند شرکت دلالت بر قدرت بازار دارد؟
۱۱۱ مقررات: اقتصاد پیامدهای ناخواسته و خواسته
۱۲۷ آیا شرکت ها برای برآزش مدل باید به حداکثر برسند؟
۱۳۹ آیا اقتصادها می توانند به سرعت پس از فاجعه بهبود یابند؟
۱۵۵ نظرات پایانی

پیشگفتار مترجم

سنت UCLA در کار ده ها اقتصاددانی که مدرک دکترای خود را در UCLA در طول سال های طلایی آن گرفته اند ادامه دارد. از آنجا که کار آنها فراتر از UCLA گسترش یافت، این سنت در کار تعداد زیادی از اقتصاددانانی که هیچ ارتباط رسمی با مدرسه نداشتند، ادامه دارد. مهمترین اقتصاددانان UCLA در طول دهه ۱۹۷۰، آرمن آلچیان، هارولد دمستز، سام پلترم، بنجامین کلاین، رابرت کلوور، الکس لیجونهوفود، جک هیرشلیفر، ویلیام آلن و جورج هیلتون بودند.

یکی از ویژگی های متمایز بیشتر مشارکتهای اقتصاددانان UCLA این است که آنها غیرریاضی بودند. این امر به ویژه در دورانی که ریاضیات تقریباً اقتصاد را تحت سلطه خود قرار داده بود، قابل توجه بود. مشارکت کنندگان اصلی مکتب UCLA عمدتاً از کلمات و گهگاه از نمودارها استفاده می کردند. یکی دیگر از ویژگی های متمایز، استفاده آنها از تحلیل اقتصادی پایه برای درک رفتارهایی است که قبلاً درک نشده بود یا حتی اشتباه درک شده بود.

شناخته شده ترین عضو مدرسه، آرمن آلچیان، از سال ۱۹۴۶ تا زمان بازنشستگی اش در سال ۱۹۸۴ در UCLA تدریس کرد. بینش و نوشته های او زیربنای موضوع متمایز رویکرد دانشکده به اقتصاد است: در بیشتر فعالیتهای تولیدی، انگیزه سود همراه با حقوق خصوصی مالکیت، با موفقیت منافع تولیدکنندگان و مصرف کنندگان را، اغلب به روش های ظریف، همسو می کند. آلچیان هیچ استفاده ای از مدل های رسمی نداشت که به ما یاد نمی دادند در دنیای شناخته شده به جایی جدید نگاه کنیم. او برای یافته هایی که بر رویه

های آماری فانتزی تکیه دارند، صبر و حوصله ای نداشت. آلچیان اقتصاد پایه را ابزاری قدرتمند برای تبیین بیشتر رفتارهای انسانی در هر دو محیط بازار و غیر بازار می دانست.

دومین عضو برجسته مکتب UCLA هارولد دمستز بود که سهم عمده ای در مطالعه حقوق مالکیت و مقررات و سیاست های ضد انحصار داشت. او استدلال کرد که تمرکز بازار می تواند نشان دهنده کارایی برتر شرکت هایی با سهم های بزرگ بازار باشد که عمدتاً ناشی از نوآوری یا صرفه جویی در مقیاس است. بنابراین، تلاش های دولت برای فروپاشی شرکت های بزرگ یا محدود کردن رشد آنها، احتمالاً نوآوری و کارایی اقتصادی را کاهش می دهد و متعاقباً به مصرف کنندگان آسیب می رساند.

دیگر تحقیقات آکادمیک در مکتب UCLA شامل کار کلاین در نظریه پولی و کار کلور و لیجون هافود در اقتصاد کلان بود. یکی دیگر از اقتصاددانان معروف مکتب UCLA، توماس سوول بود که در سال ۱۹۷۵ کتاب خود را به نام Race and Economics نوشت که مقدمه ای برای کار بسیار گسترده تر او در مورد اقتصاد گروه های قومی مختلف بود.



مکتب UCLA چه بود؟

هیچ شخص یا گروهی سؤالات دقیقی درباره نحوه استفاده جامعه از منابع خود مطرح نمی کند و هیچ کس پاسخ جامعی به سؤالات نمی دهد. با این حال، چنین مشکلاتی - بزرگ و کوچک - به نوعی هر روز حل می شوند. هیچ آژانسی منصوب نمی شود تا اطمینان حاصل کند که غذای کافی به هر شهر می رسد و بین مدعیان رقیب تخصیص می یابد - و با این حال مردم غذا می خورند.

“Armen A. Alchian and William R. Allen, University Economics, 3rd ed., p. 6.”

مکتب اقتصادی UCLA یک سنت قوی بازار آزاد در اقتصاد اواخر قرن بیستم بود. برخی از کسانی که آن را از راه دور مشاهده کردند با طنز UCLA را "دانشگاه شیکاگو در لس آنجلس" نامیدند. از برخی جهات تقریباً به اندازه دانشگاه شیکاگو قوی بود که برجسته ترین اعضای آن در دهه های ۱۹۶۰ و ۱۹۷۰ میلون فریدمن، جورج استیگلر و گری بکر

بودند. از جهات دیگر، مکتب UCLA حتی قوی تر بود. به خصوص آرمن آلچیان در نوع خود بی نظیر بود. کاربرد بی وقفه او از تحلیل اقتصادی، به ویژه تحلیل حقوق مالکیت، در هیچ جای دیگری تکرار نشد. در زمینه حقوق مالکیت، هارولد دمستز در رتبه دوم قرار داشت. مکتب UCLA از اواسط دهه ۱۹۶۰ تا اواخر دهه ۱۹۸۰ در اوج خود بود.

سنت UCLA در کار ده ها اقتصاددانی که مدرک دکترای خود را در UCLA در طول سال های طلایی آن گرفته اند ادامه دارد. همچنین، از آنجایی که کار فراتر از UCLA گسترش یافت، این سنت در کار تعداد زیادی از اقتصاددانانی که هیچ ارتباط رسمی با UCLA نداشتند، ادامه دارد.

در این کتاب کوتاه، ما که هر دو مدرک تحصیلات تکمیلی خود را در رشته اقتصاد در UCLA در طول دهه ۱۹۷۰ دریافت کردیم (گلوبرم در سال ۱۹۷۰ مدرک کارشناسی ارشد خود را گرفت و هندرسون دکترای خود را در سال ۱۹۷۶ دریافت کرد) راهگشاترین بینش هایی را که اعضای مختلف دانشکده UCLA داشتند، بیان کردیم. امروزه هنوز بر اقتصاد تأثیر می گذارد.

مهمترین اقتصاددانان UCLA در طول دهه ۱۹۷۰، آرمن آلچیان، هارولد دمستز، سام پلتزمن، بنجامین کلاین، رابرت کلوور، اکسل لیجونهووفود، جک هیرشلیفر، ویلیام آلن و جورج هیلتون بودند.

یکی از ویژگی‌های متمایز بیشتر مشارکت‌های اقتصاددانان UCLA این است که آنها غیرریاضی بودند. این امر به ویژه در دورانی که ریاضیات تقریباً اقتصاد را تحت سلطه خود قرار داده بود، قابل توجه بود. مشارکت کنندگان اصلی مدرسه UCLA عمدتاً از کلمات و گهگاه از نمودارها استفاده می کردند. یکی دیگر از ویژگی‌های متمایز، استفاده آنها از تحلیل اقتصادی پایه برای درک رفتارهایی است که قبلاً درک نشده بود یا حتی اشتباه درک شده بود.

مهمترین عضو مدرسه، آرمن آلچیان بود که در سال ۲۰۱۳ درگذشت. آلچیان از سال ۱۹۴۶ تا زمان بازنشستگی خود در سال ۱۹۸۴ در دانشگاه UCLA تدریس کرد. همانطور که در سراسر این جلد خواهید دید، بینش‌ها و نوشته‌های آلچیان زیربنای یک موضوع متمایز از رویکرد مکتب به اقتصاد است. در بیشتر فعالیت‌های تولیدی، انگیزه سود، همراه با حقوق مالکیت خصوصی، با موفقیت منافع تولیدکنندگان و مصرف‌کنندگان را اغلب به روش‌های ظریف همسو می کند.

همانطور که سوزان وودوارد، یکی از همکاران سابق آلچیان، اشاره کرده است، آلچیان هیچ استفاده‌ای از مدل‌های رسمی که به ما نمی آموزند در دنیای شناخته شده جدید نگاه کنیم، نداشت. او برای یافته‌هایی که بر رویه‌های آماری فانتزی تکیه دارند، صبر و حوصله‌ای نداشت. آلچیان اقتصاد پایه را ابزاری قدرتمند برای تبیین بیشتر رفتارهای انسانی در هر دو محیط بازار و غیر بازار می دانست. بیشتر کارهای آلچیان با این بینش هدایت می شد: "شما قوانین را به من بگویید و من به شما خواهم گفت که انتظار چه نتایجی دارید."

همانطور که وودوارد اشاره کرده است، آلچیان معتقد بود که اگر کسی به درستی بفهمد که حقوق مالکیت (یعنی قوانین) چیست، می توان مقدار زیادی از رفتارهای انسانی را درک کرد.

یکی دیگر از دستاوردهای بزرگ آلچیان، با همکاری همکار قدیمی اش ویلیام آر. آلن در دانشگاه UCLA، کتاب درسی اقتصاد دانشگاه در مقطع کارشناسی بود. کتاب درسی که اولین ویرایش آن در سال ۱۹۶۴ منتشر شد، به گونه‌ای نادر بود که به آن در حرفه اقتصاد جایگاهی بخشید: این کتاب اقتصاد را نه تنها به دانشجویان کارشناسی، بلکه به دانشجویان کارشناسی ارشد و حتی اساتید اقتصاد آموزش می داد. بسیاری از دانشجویان فارغ التحصیل و استادان اقتصاد در طول سال‌ها گزارش داده‌اند که بیشتر از هر کتاب دیگری اقتصاد را از آن کتاب درسی یاد گرفته‌اند.

شاید یک نقل قول از یک سؤال در پایان یک فصل نشان دهد که اقتصاد دانشگاه چقدر رادیکال بود (به معنای اشاره به ریشه):

از نظر فنی، هر اتحادیه کارگری یک انحصار است به معنای محدود که رقابت بین کارگران برای مشاغل موجود در یک کارخانه یا صنعت خاص را از بین می برد. به هر حال، اتحادیه‌ها ترکیبی از کارگران هستند تا با اقدام اقتصادی هماهنگ، دستمزدها را افزایش دهند، یعنی قیمتی که کارفرما می تواند نیروی کارشان را بخرد (آرتور گلدبرگ، دادگستری، دیوان عالی ایالات متحده، و وزیر سابق وزارت کار و مشاور کارگران فولاد متحد؛ چرا «از نظر

فنی» و «به معنای محدود» نوشته است ؟ آیا روش دیگری برای صحبت کردن وجود دارد و آیا حس انحصار نامحدود وجود دارد؟ (آلچیان و آلن، ۱۹۷۲، چاپ سوم: ۴۴۹)

و این شیوه دراماتیک معرفی مفهوم اقتصادی کمیابی را در دو جمله اول فصل اول کتاب در نظر بگیرید:

از زمان شکست در باغ عدن، بیشتر چیزی که به دست می‌آوریم عرق کردن، فشار و اضطراب است. دو انسان - طبیعت و افراد دیگر - ما را از داشتن هر آنچه می‌خواهیم باز می‌دارند. (آلچیان و آلن، ۱۹۷۲: ۳)

دومین عضو برجسته مکتب UCLA هارولد دمستز بود. دمستز بیشتر زندگی حرفه‌ای خود را در دانشگاه UCLA و در دانشگاه شیکاگو گذراند. دمستز سهم عمده‌ای در مطالعه حقوق مالکیت و مقررات و سیاست‌های ضد انحصار داشت. همانطور که سام پلتزمن اشاره کرده است، دمستز اساساً «تفکر در مورد منطق حاکم بر نظریه ضد انحصار» را متحول کرد. قبل از کار دمستز، اقتصاددانان در حوزه‌ای که سازمان صنعتی نامیده می‌شود به شرکت‌های بزرگی که درآمدشان درصد زیادی از درآمد کلی صنعت بود مشکوک بودند. آنها ادعا کردند که چنین شرکت‌هایی قیمت‌های بالاتر از رقابتی را اعمال می‌کنند که در نتیجه به مصرف‌کنندگان آسیب می‌رساند و کارایی اقتصادی کلی را کاهش می‌دهد.

دمستر استدلال می‌کرد که تمرکز بازار می‌تواند نشان‌دهنده کارایی برتر شرکت‌هایی با سهم‌های بزرگ بازار باشد که عمدتاً ناشی از نوآوری است، و او استدلال خود را با شواهد تجربی تأیید کرد. بنابراین، تلاش‌های دولت برای فروپاشی شرکت‌های بزرگ یا محدود کردن رشد آن‌ها، احتمالاً نوآوری و کارایی اقتصادی را کاهش می‌دهد و متعاقباً به مصرف‌کنندگان آسیب می‌رساند. پلترمن استدلال می‌کند که کار دمستر اساساً اعمال مکانیکی محدودیت‌های قانونی در مورد ادغام بین شرکت‌های نسبتاً بزرگ را به یک رویکرد مبتنی بر «قاعده دلیل» تغییر داد، که به موجب آن پتانسیل افزایش بهره‌وری در تعادل سنجیده می‌شد.

مدرسه UCLA همچنین در زمینه مقررات اقتصادی برجسته بود. سام پلترمن و جورج هیلتون خرد متعارف در مورد اهداف تنظیم‌کننده‌ها و پیامدهای مقررات را به چالش کشیدند. توجیه اقتصادی سنتی برای مقررات دولتی در زمینه مشاغل بخش خصوصی این است که مقرراتی برای محافظت از مصرف‌کنندگان در برابر سوء استفاده‌های تجاری مانند قیمت‌گذاری انحصاری، تقلب در کیفیت محصولات فروخته شده، فروش محصولات خطرناک و گمراه کردن مصرف‌کنندگان از طریق ادعاهای تبلیغاتی نادرست یا عدم افشای اطلاعات مهم مانند نرخ بهره واقعی سالانه وام خودرو توسط آنها مورد نیاز است. در دیدگاه ایده‌آلی از مقررات، تنظیم‌کننده‌ها افرادی با روحیه عمومی آگاه هستند که فقط برای ارتقای خیر اجتماعی کار می‌کنند.

پلتزن و هیلتون این دیدگاه ایده‌آلی از رفتار نظارتی را با مستندسازی چگونگی پیگیری منافع خود در اجرای فعالیت‌هایشان و نشان دادن اینکه منافع تنظیم‌کننده‌ها اغلب با منافع اجتماعی در تضاد است، رد کردند. به‌ویژه، مقررات اغلب رقابت را خفه می‌کند و در نتیجه قیمت‌ها بالاتر می‌رود. ص ۷

حتی هنگام درخواست مشاوره تخصصی، برای تنظیم‌کننده‌ها بسیار دشوار است که تصویری کامل و دقیق از اینکه چگونه مقررات خاص بر رفتار افراد و سازمان‌های تحت تأثیر، تأثیر می‌گذارد، تشکیل دهند. برای مثال، برای تنظیم‌کننده‌ها غیرممکن است که پیش‌بینی کنند که چگونه فناوری‌های جدید و استفاده‌های جدید از فناوری‌های موجود، قصد تنظیم‌کننده را تضعیف می‌کنند. هیلتون خاطرنشان کرد که تجربه نظارتی مملو از مثال‌هایی است که نشان می‌دهد چگونه ساختارهای قیمت غیررقابتی تحمیل‌شده توسط تنظیم‌کننده‌ها، استفاده از فناوری‌های جدید را برای دور زدن و در نهایت ناپایدار ساختن احکام نظارتی موجود تشویق می‌کند.

مدرسه UCLA در مستندسازی که نشان دهد مقررات ناکارآمد انگیزه‌هایی برای اجتناب از آن مقررات ایجاد می‌کند، پیش‌تاز بود، که اغلب منجر به راه‌های جدیدی برای انجام فعالیت‌های تنظیم‌شده می‌شود، اگرچه لزوماً به اندازه‌ای کارآمد نیست که در غیاب مقررات اتفاق می‌افتد. همچنین نشان می‌دهد که چگونه تلاش‌ها برای حمایت و تداوم انحصارهای تنظیم‌شده به تأخیر در اجرای تغییراتی کمک می‌کند که باعث بهبود رفاه اقتصادی تعداد

زیادی از مصرف‌کنندگان به منظور حفاظت از منافع اقتصادی تعداد نسبتاً کمی از تولیدکنندگان فعلی می‌شود.

برای مثال، اکرت و هیلتون (۱۹۷۲) داستان راه‌آهن‌های خیابانی الکتریکی را روایت می‌کنند که شکل اصلی حمل‌ونقل عمومی شهری در اوایل دهه ۱۹۰۰ بود. اکثر راه‌آهن‌های خیابانی یک یا تعداد کمی از خطوط را اداره می‌کردند که در امتداد خیابان‌های اصلی قرار داشتند و محدوده محدودی از شهر را پوشش می‌دادند. علاوه بر این، تقریباً در هر شهر، راه‌آهن خیابانی بدون توجه به مسافتی که مسافر طی می‌کرد، کرایه ثابتی ۵ سنت دریافت می‌کرد. چیدمان سفت و سخت راه‌آهن‌های خیابانی و جریمه تلویحی که برای مسافران در مسافت‌های کوتاه تحمیل می‌شود، رشد خدمات خصوصی جیتنی را تشویق می‌کند، به‌عنوان مثال، افرادی که از خودروهای شخصی خود یا اتومبیل‌های اجاره‌ای برای ارائه خدمات حمل‌ونقل به کسانی که می‌خواهند در مسیرهای اصلی که تحت پوشش راه آهن خیابانی نیستند سفر کنند. آن‌ها همچنین ظرفیت انعطاف‌پذیری را فراهم کردند، زیرا جیتنی‌های بیشتری در ساعات اوج مصرف در دسترس بود و نرخ‌های شارژی که به شرایط تقاضا پاسخ می‌دادند، به‌عنوان مثال، نرخ‌های بالاتر در ساعات اوج رفت و آمد و نرخ‌های پایین‌تر در دوره‌های غیر اوج بار در دسترس بود. (۱)

به طور خلاصه، تعداد زیادی از خودروهای خصوصی با راه‌آهن‌های خیابانی رقابت می‌کردند. راه‌آهن‌ها به دنبال حمایت از دولت‌های شهری در برابر این رقابت بودند. دولت‌های شهری مزایایی را برای محدود کردن رقابت دیدند. یک مزیت، درآمدهای مالیاتی بود که

می‌توانستند از سود انحصاری به‌دست‌آمده توسط راه‌آهن‌های خیابانی که از حقوق انحصاری برای فعالیت در مسیرهای خاص برخوردار بودند، جمع‌آوری کنند. مزیت دیگر این بود که آنها کمک‌های مالی سیاسی و سایر حمایت‌ها را از صاحبان ترامواهای مستقر با بودجه نسبتاً خوب مالی دریافت کردند .

به همین دلایل، آنها از رقابت محافظت کردند. دولت‌های محلی مقرراتی را برای افزایش هزینه‌های اپراتورهای جیتنی و کاهش انعطاف‌پذیری خدماتی که ارائه می‌کنند، معرفی کردند. این مقررات به ویژه برای مشاغل کوتاه‌مدت جیتنی تنبیهی داشت. نتیجه این بود که اکثر جیتنی‌ها نسبتاً سریع حذف شدند. اکرت و هیلتون استدلال می‌کنند که اجازه ورود رایگان، در حالی که اطمینان حاصل می‌شود که اپراتورهای جیتنی تمام هزینه‌های عملیات خود، از جمله پرداخت سهم خود را برای تعمیرات خیابان، متحمل می‌شوند، جامعه را از دهه‌ها تجربه نامطلوب با جایگزین‌های ناکارآمد، از جمله اتوبوس‌هایی که تقریباً به همان شیوه کار می‌کردند یا راه‌آهن خیابانی نجات می‌داد. اخلاقیات این داستان و داستان‌های مشابه این است که تنظیم‌کننده‌ها نمی‌توانند با ارائه کالاها و خدمات ارزان‌تر و/یا راحت‌تر برای مشتریان، انگیزه‌های فعالان بازار را برای ایجاد منافع اقتصادی برای خود خاموش کنند و تلاش‌های تنظیم‌کننده‌ها برای خنثی کردن این مشوق‌ها تداوم می‌یابد. ناکارآمدی‌های اقتصادی که کل جامعه را از نظر اقتصادی فقیرتر می‌کند. به ویژه، بسیاری از مصرف‌کنندگان برای کالاها و خدمات مربوطه بیشتر از آنچه که در صورت مقررات‌زدایی

بازارها می‌پرداختند، پرداخت می‌کنند، در حالی که شرکت‌های مستقر اغلب سود بیشتری نسبت به آنچه در بازار رقابتی غیرقابل تنظیم به دست می‌آوردند، به دست می‌آورند.

یک مرور کلی از مدرسه UCLA بدون اشاره به کار بنجامین کلاین در نظریه پولی و کار رابرت کلوور و اکسل لیجونهوfood در اقتصاد کلان ناقص خواهد بود. در دهه ۱۹۷۰، کلاین یکی از اقتصاددانان اولیه بود که ایده رقیب عرضه پول را جدی گرفت. او همچنین، همانطور که در فصل ۷ مشاهده خواهد شد، به طور کلی در سازمان‌های صنعتی و به طور خاص در زمینه اقتصاد ادغام عمودی شرکت‌ها به کار راهگشا کمک کرد.

لیجونهوfood چند کار اولیه انجام داد و استدلال کرد که اکثر کینزی‌ها نظریه عمومی استخدام، بهره و پول جان مینارد کینز را اشتباه تفسیر کرده‌اند. در کار بعدی، لیجونهوfood و رابرت کلوور استدلال کردند که وقتی قیمت‌های موجود در بازار، به‌ویژه دستمزدها، به طور عمده از قیمت‌هایی که عرضه و تقاضا را متعادل می‌کند، فاصله می‌گیرد و اصطکاک‌های شدیدی وجود دارد که این تعادل را پرهزینه می‌کند، اقتصاد می‌تواند برای مدت طولانی در عدم تعادل باقی بماند. لیجونهوfood استدلال کرده بود که مردم توضیح کینز در مورد تعادل کمتر از اشتغال کامل را به‌عنوان مشکل تقاضای کل ناکافی به جای مشکل قیمت‌های غیرقابل انعطاف، اشتباه تفسیر می‌کنند.

توماس سوول را در خلاصه‌ای از شرکت‌های اقتصاددانان دانشگاه UCLA نباید از دست داد. او در سال ۱۹۷۵ کتاب نژاد و اقتصاد خود را نوشت که پیش درآمدی برای کار بسیار گسترده‌تر او در مورد اقتصاد گروه‌های قومی مختلف بود، در حالی که در UCLA بود.

در فصل‌های بعدی، بیشتر در مورد مشارکت‌های خاص آلچیان، دمستز، پلتزمن، کلین، هیلتون و هیرشلیفر بحث می‌کنیم. ما فکر می‌کنیم که آن را یک سفر هیجان انگیز از طریق اصول تفکر اقتصادی اواخر قرن بیستم خواهید دید.

۱. خوانندگان معاصر ممکن است حالت مشابهی را ببینند با ظهور شرکت‌هایی مانند Uber و Lyft در پاسخ به سختی‌ها و کرایه‌های نسبتاً بالا که مشخصه خدمات تاکسی در مراکز شهری است.

۲

آیا حقوق مالکیت می تواند به ما در درک اقدامات مردم و حتی کاهش تعارض کمک کند؟

یکی از اساسی ترین ملزومات یک نظام اقتصادی سرمایه داری - و یکی از اشتباه ترین مفاهیم - سیستم قوی حقوق مالکیت است. برای دهه ها، منتقدان اجتماعی در ایالات متحده و در سراسر جهان غرب شکایت داشتند که حقوق «مالکیت» غالباً بر حقوق «بشر» ارجحیت دارد و در نتیجه با مردم نابرابر رفتار می شود و فرصت های نابرابر دارند.

«نابرابری در هر جامعه ای وجود دارد. اما تضاد ادعا شده بین حقوق مالکیت و حقوق بشر یک سراب است. حقوق مالکیت حقوق بشر است.

- آرمین الچیان (۲۰۰۸)، "حقوق مالکیت"، ص. ۴۲۲.

حقوق مالکیت چگونه تعارض را کاهش می دهد

آیا رستوران ها باید سیگار کشیدن را مجاز کنند یا نه؟ آیا مدارس باید تکامل یا طراحی هوشمند یا هر دو را آموزش دهند؟ آیا شرکت های بیمه باید پیشگیری از بارداری را پوشش دهند؟ آیا باید بتوانیم در اتاق نشیمن شما کفش هایمان را در بیاوریم؟

ممکن است فکر کنید که این سوال آخر به سه سوال اول مربوط نمی شود. به هر حال، سه سوال اول در مورد "سیاست عمومی" مهم هستند. آخرین مورد فقط در مورد قوانینی است که شما برای رفتارتان در اتاق نشیمن خود دارید - یک سوال "سیاست خصوصی". و پاسخ شما به این سوال بستگی به نحوه استفاده از ملک خود دارد.

اما به آنچه هم اکنون خواندید فکر کنید: پاسخ شما به اینکه آیا باید بتوانیم کفش هایمان را در اتاق نشیمن تان در بیاوریم، به نحوه استفاده از دارایی تان بستگی دارد. آنچه در اینجا ضمنی، اما برای همه آشکار است، این است که انتخاب با شماست. ما حرفی در این مورد نداریم. این بدان معنا نیست که شما افکار و احساسات ما را در نظر نمی گیرید. شما در نظر خواهید گرفت. بیایید فرض کنیم که در آوردن کفش هایمان برای شما ناپسند است، اما مصاحبت کردن با ما را دوست دارید.

بیایید بیشتر فرض کنیم اگر به ما بگویید که با در آوردن کفش هایمان راحت نمی شویم، به این معنی است که نمی خواهیم شما را ملاقات کنیم. سپس بی رغبتی خود را از بی کفش

بودن ما با لذتی که از مصاحبت کردن با ما می‌گیرید، عوض خواهید کرد. اگر یکی بر دیگری برتری داشته باشد، در تخمین ذهنی شما، بر این اساس انتخاب خواهید کرد.

توجه داشته باشید که حقوق مالکیت چگونه مشکل را حل می‌کند. این اتاق نشیمن شماست و بنابراین می‌توانید انتخاب کنید. نحوه استفاده از اتاق نشیمن شما یک مشکل سیاست عمومی نیست.

اگرچه آرمن آلچیان و هارولد دمستز، تا آنجایی که ما می‌دانیم، هرگز از نمونه کفش استفاده نکردند، اما این مثال واضحی از روشی است که آنها به این نتیجه رسیدند که حقوق مالکیت به خوبی تعریف شده مشکلات را حل می‌کند و هماهنگی ایجاد می‌کند.

اگر حقوق مالکیت رعایت شود، هیچ یک از سه سؤال دیگر نیز یک مشکل سیاست عمومی نیست. هر کدام را به نوبه خود در نظر بگیرید.

آیا یک رستوران باید سیگار کشیدن را مجاز کند؟ ما هیچ ایده‌ای نداریم. شما نیز ندارید؟ چه کسی دارد؟ صاحب رستوران. صاحب رستوران می‌داند که اگر سیگار را ممنوع کند، تجارت بیشتری از غیر سیگاری‌ها و تجارت کمتری از سیگاری‌ها خواهد گرفت. او همچنین می‌داند که اگر سیگار را ممنوع نکند، تجارت بیشتری از سیگاری‌ها و کمتر از غیر سیگاری‌ها کسب خواهد کرد. او این معاوضه را انجام می‌دهد و اگر به هر طریقی علاقه خاصی نداشته باشد، احتمالاً این کار را به گونه‌ای انجام می‌دهد که درآمد خالص خود را از اداره یک رستوران به حداکثر برساند.

اما آیا کارمندان او اهمیتی ندارند؟ بله، آنها اهمیت دارند و صاحب رستوران می داند که آنها اهمیت دارند و انگیزه ای برای در نظر گرفتن ترجیحات آنها دارد. اگر کارمندانش دوست ندارند در جاهایی که دود است کار کنند، او هم دستمزد اضافی را که برای به دست آوردن کارمندان خوب باید بپردازد و هم میزان گردش مالی بیشتر کارمندان را در نظر می گیرد. همه اینها در تصمیم او موثر است. با این حال، جالب توجه است که یک پیشخدمت سابق به یکی از نویسندگان گفت که با وجود اینکه سیگار را دوست ندارد، او و همکارانش ترجیح داده‌اند به عنوان پیشخدمت و پیشخدمت در رستوران‌هایی کار کنند که سیگار کشیدن را مجاز می‌دانند. چرا؟ به گفته او، افرادی که سیگار می‌کشند احتمال بیشتری برای نوشیدن مشروبات الکلی دارند و بنابراین رستوران‌های بیشتری داشتند و انعام بیشتری می‌پرداختند

به طور خلاصه، اینکه آیا صاحبان رستوران باید سیگار کشیدن را مجاز کنند یا خیر، یک مشکل سیاست عمومی نیست. این یک موضوع کاملاً خصوصی است و مالک شخصی است که باید تصمیم بگیرد. تنها دلیلی که به نظر می‌رسد یک مشکل سیاست عمومی است این است که دولت آن را به یک مشکل تبدیل کرده است - با اعمال فشار فزاینده و مجبور کردن رستوران‌ها به ممنوع کردن سیگار کشیدن.

یک داستان واقعی در مورد دو اقتصاددان مشهور یک پیشنهاد است. رابرت بارو، استاد اقتصاد در دانشگاه هاروارد، از دود متنفر است. زمانی که او در دانشکده اقتصاد دانشگاه

شیکاگو مشغول به کار بود، در زمانی که سیگار کشیدن مجاز بود، روی در دفترش تابلوی «سیگار ممنوع» داشت. اما این همه نشانه ای نیست که گفته می شود. یکی از همکاران بارو در آن زمان، رابرت لوکاس، اقتصاددان برجسته ای بود که در سال ۱۹۹۵ برنده جایزه نوبل اقتصاد شد. لوکاس سیگاری شدید هم بود. بارو گفتگوهای خود با لوکاس را ارزشمند می دانست. بنابراین، متن کامل علامت این بود: "سیگار ممنوع است، به جز باب لوکاس".

به عبارت دیگر، باب بارو بیزاری شدید خود از دود سیگار را با قدردانی شدیدش از مکالماتش با باب لوکاس عوض کرد. او در مورد نحوه استفاده از دارایی خود - دفترش - بر اساس آن معامله قضاوت کرد. این شبیه داستانی است که در مورد اینکه چگونه از اتاق نشیمن خود استفاده می کردید اگر برای مصاحبت کردن با ما ارزش قائل بودید اما بی کفش بودن ما را «بی ارزش» می کردید.

این سوال را در نظر بگیرید که آیا مدارس باید تکامل یا طراحی هوشمند یا هر دو را آموزش دهند. اولین گزینه شما ممکن است این باشد که بگویید پاسخ بستگی به این دارد که کدام یک درست باشد: تکامل یا طراحی هوشمند. اما اگر چیزی که یک نفر فکر می کند درست است چیزی باشد که شخص دیگری فکر می کند نادرست است، چه؟ برخی از مردم کاملاً مطمئن هستند که تکامل درست است، در حالی که برخی دیگر کاملاً مطمئن هستند که طراحی هوشمند دلیل حضور ما در سیاره زمین را توضیح می دهد.

اما تنها دلیلی که به نظر می رسد این یک مشکل سیاست عمومی است این است که با مداخله قبلی، دولت ها آن را تبدیل به یک مشکل کرده اند. چطور؟ با اعمال مالیات بر

افرادی که برخی از آنها به طراحی هوشمند اعتقاد دارند، برخی از آنها به تکامل اعتقاد دارند و برخی از آنها نمی دانند به چه چیزی اعتقاد دارند، تا هزینه تحصیل دیگران را بپردازند. به عبارت دیگر، به نظر می رسد که به دلیل محدودیت قبلی حق مردم برای حفظ اموال خود، یک مشکل سیاست عمومی است. به همین دلیل درگیری وجود دارد.

افرادی که استدلال می کنند که نباید مجبور به پرداخت یارانه برای آموزش طراحی هوشمند شوند، یک نکته دارند. همینطور کسانی که استدلال می کنند که نباید آنها را مجبور کرد که به آموزش تکامل کمک کنند. توماس جفرسون این را به بهترین وجه بیان می کند: «اجبار کردن یک مرد به ارائه کمک های مالی برای تبلیغ عقایدی که او به آنها اعتقاد ندارد و از آنها متنفر است، گناه و ظالمانه است.

اگر دولت از مدرسه داری خارج شود و به مردم اجازه دهد که انتخاب کنند چگونه و کجا پول خود را در مدارس فرزندانشان و در مدارس کودکان دیگر خرج کنند (ما فرض می کنیم که مطابق با تاریخ، بسیاری از افراد نسبتاً مرفه که در انتخاب نحوه خرج کردن آزادند. با پول آنها با کمال میل به تحصیل آنهایی که ثروت کمتری دارند یارانه داده می شود (۲) مشکل برطرف می شود. کسانی که می خواهند هزینه آموزش تکامل را تامین کنند، این کار را انجام می دهند. کسانی که می خواهند هزینه آموزش طراحی هوشمند را تامین کنند، این کار را انجام می دهند. درگیری ناپدید خواهد شد.

البته، هنوز هم افرادی هستند که از اینکه مدرسه چیزی را آموزش می دهد که آنها آن را قبول ندارند ناراحت هستند، اما این بدان معنا نیست که درگیری وجود داشته باشد. اگر

حقوق مالکیت همه رعایت می شد، هیچ تعارضی وجود نداشت. به سادگی ممکن است افرادی وجود داشته باشند که از انتخاب های دیگران ناراحت باشند.

در نهایت، یک موضوع مهم را در نظر بگیرید که در دهه گذشته در ایالات متحده مطرح شد: آیا شرکت های بیمه باید پیشگیری از بارداری را پوشش دهند؟ این بستگی به تصمیم هر شرکت بیمه دارد. آیا در اتخاذ این تصمیم، منافع مشتریان خود را در نظر خواهند گرفت؟ کاملاً. انجام این کار به نفع شرکت های بیمه است. چگونه در مورد آن فکر خواهند کرد؟ شرکت هایی که صاحبان یا مدیرانشان فکر می کنند پوشش پیشگیری از بارداری غیراخلاقی است، احتمالاً پیشگیری از بارداری را پوشش نمی دهند. آنها حق دارند این کار را نکنند و حقوق آنها باید رعایت شود. اکثر شرکت ها احتمالاً به روش استاندارد می کنند که در مورد این موارد فکر می کنند، در مورد آن فکر می کنند: مشتریان چقدر حاضرند برای پوشش داروهای ضدبارداری بپردازند؟ و با در نظر گرفتن این واقعیت که پوشش پیشگیری از بارداری ممکن است باعث صرفه جویی در هزینه شرکت بیمه شود که برای سقط جنین و بارداری خرج می کرد، ارائه چنین پوشش هایی برای شرکت بیمه چقدر هزینه خواهد داشت؟ شرکت های بیمه احتمالاً اطلاعات زیادی در مورد این مسائل دارند. ما می توانیم کمی به آنها بگوییم که به آن فکر نکرده اند. اما این یک موضوع سیاست عمومی نیست مگر اینکه دولت آن را تعیین کند. تصمیم گیری با شرکت بیمه است. سپس مشتریان می توانند تصمیم بگیرند که آیا با آن شرکت معامله کنند یا خیر.

این فقط فهرست کوچکی از مشکلاتی است که ظاهراً مشکلات «سیاست عمومی» تنها به این دلیل است که دولت آنها را انتخاب کرده است. مالکیت خصوصی هر روز مشکلات مردم را حل می کند. (۳)

استفاده از حقوق مالکیت برای توضیح رفتار

حقوق مالکیت مفهوم اصلی زیربنای بیشتر مشارکت های فکری بزرگ مکتب UCLA است. به ویژه، آلچیان، دمستز و دیگران بر چگونگی تأثیر وجود و قدرت حقوق مالکیت خصوصی بر رفتار اقتصادی تأکید کردند.

والتر ویلیامز (۲۰۱۸)، نویسنده و استادی که مقالاتش به طور گسترده منتشر شده و زیر نظر آرمن آلچیان تحصیل کرده است، اظهار داشت که حقوق مالکیت خصوصی شامل سه جزء است: (۱) حقوق مالکان برای تصمیم گیری در مورد استفاده از دارایی خود (۲) حق آنها برای نگهداری و تصرف اموالشان و (۳) حق برخورداری از درآمد و همچنین تحمل زیانهای ناشی از تصمیمات آنها. آلچیان (۱۹۶۵) سیستم حقوق مالکیت را به عنوان روشی برای اعطای اختیار به افراد خاص برای انتخاب کالاها یا خدمات تحت مالکیت، هر گونه استفاده از مجموعه کاربری های غیرممنوع تعریف می کند. بنابراین، داشتن حق مالکیت به معنای برخورداری از حمایت مالک در برابر سایر افرادی است که بر خلاف میل مالک عمل می کنند.

مثالی را در نظر بگیرید که اکثر ما آن را بدیهی می دانیم اما موضوع را روشن می کند. شما مرتب لباس های زیبای خود را به خشکشویی می برید که به آن اعتماد کرده اید. یک روز می روید تا بهترین پیراهن خود را که چند هفته قبل به قیمت ۱۰۰ دلار خریده بودید، بردارید. برچسبی که شما در دست دارید می گوید خشکشویی پیراهن شما را دارد، اما کارمند نمی تواند پیراهن را پیدا کند. شما ۱۰۰ دلار پول نقد می خواهید تا بتوانید یک پیراهن جدید بخرید. کارمند امتناع می کند. چه کار میکنی؟ همه ی ما پاسخ را میدانیم. شما می خواهید با مدیر صحبت کنید. اما چرا این کار را می کنید؟ زیرا مدیر در تصمیم گیری برای بازپرداخت بیش از کارمند زیردست او قدرت دارد. این احتمال وجود دارد که مدیر ۱۰۰ دلار را به شما بدهد. اما در حالت غیر معمول چه اتفاقی می افتد که او این کار را نکند؟ سپس کلمات جادویی را بگویید: "باید با صاحبش صحبت کنم." همه ما می دانیم، حتی اگر در سطح شهودی، چرا این کلمات کلیدی هستند. اما درک حقوق مالکیت به ما کمک می کند تا فراتر از شهود به یک درک نظری روشن حرکت کنیم. دلیل صحبت با مالک این است که مالک بیشترین سود را با حفظ اعتبار خود دارد یا با پاسخگو نبودن به مشتری ضرر می کند. مالک همان چیزی است که آلچیان آن را «مدعی ارزش باقیمانده» می نامد. اقتصاددانان اصطلاح را به «مدعی باقیمانده» کوتاه کرده اند. مالک، مدعی باقی مانده است زیرا تمام تفاوت بین درآمدها و هزینه ها را دریافت می کند. این به او انگیزه می دهد تا نه تنها به درآمدها و هزینه های جاری، بلکه به درآمدها و هزینه های آینده نیز اهمیت دهد.

آلچیان (۱۹۶۵) تمرکزش بر حقوق مالکیت برای توضیح تفاوت بین یک شرکت خصوصی و یک شرکت دولتی بود. او جمع آوری زباله را مثال زد. یک بوروکرات دولتی مدعی باقیمانده نیست. اگر او به طور ناکارآمد خدمات جمع آوری زباله متعلق به شهرداری را مدیریت کند، هیچ ضرر مالی مستقیمی جز اخراج شدنش متحمل نمی شود. اما از آنجایی که او یک مقام دولتی است که برای یک سازمان دولتی کار می کند، رئیس یا روسای او، که مقامات دولتی نیز هستند، انگیزه زیادی برای اخراج او ندارند. اقدامات او و روسایش باید آنقدر فاحش باشد که رای دهندگان از مقامات منتخب خود بخواهند که او را اخراج کنند. اما این تهدید احتمالاً بسیار کمتر از تهدیدی است که صاحب یک سرویس خصوصی با آن مواجه است و اگر شهر قرارداد خود را برای این سرویس فسخ کند، متحمل ضررهای مالی قابل توجه و مستقیم خواهد شد. و اگر شرکت های جمع آوری زباله خدمات خود را مستقیماً به مشتریان بفروشند، انگیزه برای عملکرد خوب حتی قوی تر خواهد بود. به عبارت دیگر، زمانی که حق مالکیت برای جمع آوری کارآمد زباله به جای نگهداری جمعی توسط یک دولت شهری، خصوصی باشد، عملکرد کارآمد بیشتر محتمل است.

در اقتصاد دانشگاه، آلچیان و ویلام آر. آلن یکی از نویسندگان از حقوق مالکیت برای توضیح قیمت پایین بلیت های رز باول استفاده کردند. آنها خاطرنشان کردند که هر ساله کمبود بلیط این رویداد بسیار زیاد است. بسیاری از افرادی که آنها را به قیمت واقعی می خواهند نمی توانند آنها را دریافت کنند. چرا این اتفاق می افتد؟ در آن زمان که آنها نوشتند، انجمن جشنواره رز که بلیت ها را می فروخت، مالکیت خصوصی نداشت. یک سوم

رسیدهای بلیت به انجمن و یک سوم به هر یک از دانشگاه های شرکت کننده و همایش های ورزشی آنها تعلق گرفت. اما، آنها خاطرنشان کردند، "هیچ شخصی نمی تواند بخشی از درآمد را به نسبت "مال خود" ادعا کند. آنها خاطرنشان کردند: «این واقعیت ساده، پیامدهای بزرگی داشت. چرا تصمیم گیرندگان باید قیمت بالاتری برای کاهش یا از بین بردن کمبود داشته باشند در حالی که از این اقدام سود نمی برند؟ چرا در عوض قیمت پایینی ندارد تا آنها بتوانند قیمتی کمتر از قیمت دیگری برای بلیط های خود بپردازند و به دوستان و همکاران خود که اولویت دارند بلیط بفروشند؟ با انجام این کار، آنها می توانند "به بهترین مکان ها، کلوپ ها و محافل دعوت شوند".

اگر این تحلیل فقط برای تحلیل قیمت بلیط های رز بول مفید بود، ممکن است فقط یک مثال سرگرم کننده باشد. اما همانطور که آلچیان و آلن فهمیدند، پیامدهای بسیار گسترده تری دارد.

توماس دبلیو هزلت، فارغ التحصیل دانشگاه UCLA که در مورد بازارهای مخابراتی مطالعه می کند و برای مدتی اقتصاددان ارشد کمیسیون ارتباطات فدرال (FCC) بود، از تحلیل «رز بول» برای درک رفتار یک نماینده به ویژه قدرتمند کنگره، جان دینگل استفاده کرد. ، یک دموکرات از میشیگان. برای سال ها، دینگل به عنوان رئیس کمیته بازرگانی مجلس نمایندگان با حراج طیف های الکترومغناطیسی ارزشمند مخالف بود. در عوض، او می خواست FCC مجوزها را برای استفاده های خاص و برای دوره های زمانی محدود بدهد. چرا؟ دینگل قدرت زیادی بر FCC داشت. اما اگر این طیف به حراج گذاشته شود، قدرت

FCC کمتر خواهد بود و بنابراین، قدرت دینگل نیز کمتر می‌شد. همانطور که هندرسون در بحث از نظر هازلت بیان کرد:

وقتی چیزی به بالاترین قیمت پیشنهادی اختصاص می‌یابد، پیشنهاد دهندگان، نه حراج کنندگان، تعیین می‌کنند که چه کسی آن را دریافت می‌کند. بنابراین، دینگل، که نقش نظارتی بزرگی بر FCC داشت، قدرت خود را بر تخصیص در حال کاهش یافت حتی آن را رو به صفر دید. بدون این قدرت، مردم او را به‌طور مکرر به شام و مهمانی‌های شکار دعوت نمی‌کردند، کمک کمتری به بودجه مبارزات انتخاباتی‌اش می‌کردند، و تماس‌های او را با سرعت کمتری پاسخ می‌دادند. به طور خلاصه، او مردی کم اهمیت در واشنگتن و احتمالاً مردی کمتر ثروتمند خواهد بود (2001: 65).

یکی از ایده‌هایی که در نوشته‌های آلچیان با صدای بلند و واضح دیده می‌شود، این ایده است که حقوق مالکیت و کل سیستم مشوق‌هایی که همراه با حقوق مالکیت است، می‌تواند رفتار مردم را در سراسر جهان توضیح دهد. در مقاله‌ای در سال ۱۹۶۰، آلچیان و نویسنده همکار ویلیام اچ. مک‌لینگ نوشتند:

و مردان خارکف و کراچی با مردان کالامازو تفاوتی ندارند. موارد خاص ثروت و قدرت ممکن است بین کالامازو و خارکف متفاوت باشد. اما اگر کالامازو مملو از دزدان و سارقان باشد در حالی که کراچی کاملاً سخت‌کوش است، توضیح در تفاوت در اهداف نهفته نیست. تفاوت در اهداف، تفاوت در روشی که افراد آن اهداف را دنبال می‌کنند را توضیح نمی‌دهد. (مک‌لینگ و آلچیان، ۱۹۶۰: ۵۵-۶۱)

مکلینگ و آلچیان خاطرنشان کردند: «آنچه راه‌های متفاوتی را که افراد به دنبال اهدافی هستند توضیح می‌دهد، سیستم مشوق‌ها است که به سیستم حقوق مالکیت بستگی دارد. آلچیان و دمستز (۱۹۷۳) حتی از تجزیه و تحلیل حقوق مالکیت اولیه برای توضیح کشتار وحشیانه بچه فوک‌ها در یخ‌های جزیره پرنس ادوارد استفاده کردند. آنها خاطرنشان کردند که دولت کانادا "اجازه داده است که بیش از ۵۰۰۰۰ حیوان گرفته نشود." این یک تدارک برای یک فاجعه بود. هر شکارچی می‌دانست که وقتی به عدد ۵۰۰۰۰ رسید، دیگر نمی‌توانست شکار کند. بنابراین، هر شکارچی انگیزه‌ای برای کشتن در سریع‌ترین زمان ممکن داشت. آنها نوشتند:

50000 حیوان اول بر اساس اولویت ارائه می‌شوند، سیستمی که موظف است تکنیک‌های شکار سریع را تشویق کند تا شرط موفقیت در درجه‌ای که شکارچی می‌تواند بی‌رحم باشد. (ص ۲۰)

نه آلچیان و نه سایر اعضای مدرسه ادعا نکردند که یک سیستم اجتماعی سودمند حقوق مالکیت خصوصی به این معنی است که مردم می‌توانند از اموال خود به هر طریقی که صلاح بدانند استفاده کنند. به ویژه، استفاده آنها از دارایی نباید به طور فیزیکی به حقوق "مشروع" دیگران برای استفاده و بهره‌مندی از دارایی آنها تجاوز کند.

مثال آلچیان را در نظر بگیرید از کسی که رستورانی را در نزدیکی یک رستوران از قبل تأسیس شده باز می‌کند. اگر صاحب رستوران جدید بو و دود را به رستوران تأسیس شده

مجاور بریزد، حقوق مالکیت صاحب رستوران تأسیس شده را نقض می کند. عملکرد رستوران جدید توانایی صاحب رستوران فعلی را در استفاده حداکثری از اموال خود کاهش می دهد، در این حالت، غذای مشتریان را در محیطی عاری از دود و بوی بد سرو می کند. اما، حتی جدای از دود و بو، آیا صاحب رستوران جدید صرفاً با رقابت برای مشتریان به صاحب رستوران فعلی آسیب نمی رساند؟ به احتمال زیاد، اگرچه آلچیان استدلال می کند که این نفوذ آشکار در حق مالکیت مالک فعلی مشروع است. اگرچه حقوق مالکیت خصوصی از مالکیت خصوصی در برابر مداخله فیزیکی محافظت می کند، اما هیچ مصونیتی برای ارزش تجاری دارایی هر کسی وجود ندارد. هیچ کس نباید انتظار داشته باشد که سود یا سایر منافع که از دارایی خود دریافت می کند از استفاده دیگران از دارایی خصوصی خود محافظت شود، در حالی که استفاده دوم از نظر فیزیکی استفاده اولی از دارایی خصوصی خود را محدود نمی کند .

به همین ترتیب، اگر استفاده شما از دارایی شخصی شما به طور فیزیکی با استفاده یا فروش دارایی خصوصی ما تداخل نداشته باشد، یک سیستم کارآمد اجتماعی حقوق مالکیت خصوصی به ما اجازه نمی دهد که استفاده شما از دارایی شخصی را صرفاً به این دلیل که استفاده شما را ناپسند می دانیم محدود کنیم. به دلایل اخلاقی یا عاطفی تصور کنید که همسایه تان به شدت به دلایل زیبایی شناختی به زیورآلات چمن کاری که بیرون از خانه تان گذاشته اید اعتراض می کند. آیا همسایه شما باید در صورت لزوم از حق قانونی برای

برداشتن زیور آلات چمن شما برخوردار باشد؟ چه می‌شود اگر همسایه‌های دیگر واقعاً از تماشای زیور آلات چمن در قدم زدن در کنار خانه شما لذت ببرند؟

به راحتی می‌توان دید که اعتراض به رفتار افراد دیگر بر اساس دلایل احساسی یا زیبایی شناختی چگونه می‌تواند منجر به از بین رفتن ظرفیت تنظیم کننده ها و دادگاه ها برای تعیین حقوق مالکیت قانونی شود. هزینه های جامعه مربوط به حل و فصل اختلافات در مورد حقوق مالکیت بر اساس دلایل احساسی یا زیبایی شناختی، احتمالاً بسیار بیشتر از منافع برای افرادی است که احساس بهتری دارند، زیرا استفاده های خاص از اموال، مانند نمایش انواع خاصی از تزئینات چمن، ممنوع است. علاوه بر این، اگر استفاده های خاص از اموال مخصوصاً برای گروه های کوچکی از افراد قابل اعتراض باشد، آن ها آزادند با مالکانی که رفتارشان قابل اعتراض است، مذاکره کنند. به عنوان مثال، ممکن است کارهایی وجود داشته باشد که می‌توانید برای همسایگان خود انجام دهید که در مقابل «تحمل» آن زیور آلات به تزئینات چمن شما اعتراض دارند. این روشی بسیار ارزان تر برای رسیدگی به اختلافات حقوق مالکیت نسبت به استناد به رویه های قانونی است. (۴)

آلچیان تأکید می‌کند که حقوق مالکیت فردی نه تنها توسط قدرت دولت‌ها در وضع و اجرای قوانین، بلکه توسط «نیروی آداب معاشرت، عرف اجتماعی و طرد شدن» حمایت می‌شود. به همین دلیل است که از بسیاری از اختلافات احتمالی در مورد اعمال خاص حقوق مالکیت اجتناب می‌شود، حتی زمانی که قوانین و مقررات به وضوح مشخص نمی‌کنند که کدام استفاده های خاص با منافع عمومی ناسازگار است. قوانینی که بین تزئینات

چمن قابل قبول و غیر قابل قبول تمایز قائل می شوند تا حد زیادی غیر ضروری هستند زیرا جامعه آزادی بیان را در محدوده های وسیعی به عنوان یک حق مشروع می پذیرد.

انواع بیانی که مردم می پذیرند در طول زمان با تغییر آداب و رسوم اجتماعی متفاوت است. به عنوان مثال، کارشناسان بهداشت و سایرین از تبلیغاتی انتقاد کرده اند که از تیپ های بدنی خاص ستایش می کنند، و این انتقاد باعث شده است که بسیاری از شرکت ها نحوه تبلیغ محصولات خود را تغییر دهند. هیچ قانون یا مقرراتی برای ایجاد تغییر لازم نبود. سهامداران شرکت هایی که از تغییر دیدگاه های جامعه در مورد تبلیغات متاثر شده اند، منافع مالی زیادی در پذیرش و اقدام در مورد تغییرات در نگرش های اجتماعی داشتند و دارند.

این یک نکته کلیدی در تصویرسازی مکتب UCLA از حقوق مالکیت است. وقتی صاحبان حقوق مالکیت تمام یا نزدیک به کامل منافع و هزینه های اعمال خود را متحمل می شوند، انگیزه های قوی برای اقدام در راستای منافع اجتماعی دارند، خواه این منافع در قوانین و مقررات یا در آداب و رسوم اجتماعی مدون شده باشند. زیرا عدم انجام این کار معمولاً عواقب نامطلوب مالی یا سایر موارد را به همراه خواهد داشت.

حقوق مالکیت و آلودگی

دمسترز (۱۹۶۷) یکی از اولین اقتصاددانانی بود که توضیح داد که چگونه حقوق مالکیت ضعیف یا تضعیف شده می تواند منجر به آلودگی آب شود. کارکرد اصلی حقوق مالکیت، هدایت انگیزه ها برای دستیابی به درونی سازی بیشتر آنچه که اقتصاددانان اثرات خارجی می نامند، است. هنگامی که عوامل خارجی درونی می شوند، افراد نحوه تداخل فیزیکی اعمالشان با دارایی دیگران را در نظر می گیرند.

برای مثال، تصور کنید که یک گیاه شیمیایی در یک طرف آب و یک اقامتگاه ماهیگیری در طرف دیگر وجود دارد. کارخانه مواد شیمیایی گازهای گلخانه ای را در آب منتشر می کند که به تولید مثل ماهی آسیب می رساند، بنابراین این اقامتگاه نمی تواند همان فرصت هایی را برای ماهیگیری موفق به مشتریان خود ارائه دهد که اگر کارخانه شیمیایی میزان انتشار خود را کاهش دهد. اگر دریاچه بیشترین ارزش اقتصادی را به عنوان مکانی برای استراحتگاه های ماهیگیری ایجاد کند، انتشارات خارجی منبع ناکارآمدی اقتصادی است.

شکست کارخانه شیمیایی با در نظر گرفتن آسیب فیزیکی که به تفرجگاه ماهیگیری تحمیل می کند منجر به استفاده ناکارآمد از یک منبع کمیاب، یعنی دریاچه می شود. جنبه خارجی، به نوبه خود، نشان دهنده این واقعیت است که حقوق مالکیت دریاچه بین کارخانه شیمیایی و اقامتگاه ماهیگیری مشترک است.

همانطور که قبلاً در بحث اعتراض همسایه به تزئینات چمن همسایه دیگر اشاره شد، اگر راه اندازی کمپ ماهیگیری با ارزش ترین استفاده از دریاچه باشد، صاحبان کمپ ماهیگیری انگیزه ای برای مذاکره با صاحبان مواد شیمیایی دارند تا اینکه رشد گیاه متوقف شود یا شاهد کاهش انتشار گازهای گلخانه ای باشیم. در نهایت، صاحبان استراحتگاه ماهیگیری ممکن است به سادگی رأی صاحبان کارخانه شیمیایی را خریداری کرده و کارخانه را برچیده کنند. در هر صورت، مالکان تفرجگاه ماهیگیری یا به طور غیرمستقیم یا مستقیم حق مالکیت مشترک را به حق مالکیتی که به طور مؤثر در اختیار تفرجگاه ماهیگیری است، تبدیل می کنند. نتیجه این است که دریاچه به بیشترین نحوه استفاده از آن اختصاص خواهد یافت. از طرف دیگر، اگر استفاده از کارخانه شیمیایی بالاترین ارزش استفاده را داشته باشد، چه؟ با توجه به تأثیر آن بر دریاچه، ممکن است شخصی با این نتیجه احساس ناراحتی کند. اما حتی در این مورد، حقوق مالکیت کمک می کند. اگر کارخانه شیمیایی حق کامل دریاچه را داشته باشد، این انگیزه را دارد که هزینه خسارت آن را نه تنها در سال جاری، بلکه در سال های آینده نیز در نظر بگیرد. اگر قرار بود ماهیگیری در سال های آینده بسیار محبوب تر شود، در یک مقطع زمانی، منطقی است که کارخانه شیمیایی دریاچه را به ماهیگیری بسپارد و از مزایای آن بهره مند شود. ممکن است کسی نگران باشد که دریاچه برای همیشه تمام شود. اما سیر تکامل دریاچه ایری از یک دریاچه بسیار آلوده در دهه ۱۹۶۰ به یک دریاچه بسیار تمیز امروزی نشان دهنده ی این است که آلودگی برای همیشگی نیست.

دمسترز تشخیص داد که در برخی شرایط، هزینه‌های معاملات ممکن است تبدیل دارایی مشترک به یک حق مالکیت خصوصی را غیراقتصادی کند تا اثرات خارجی «درونی» شوند. همانطور که دمسترز بیان می‌کند، هزینه‌های مبادله در حقوق بین طرفین (داخلی سازی) ممکن است بیشتر از منافع داخلی سازی باشد. در چنین مواردی، مقررات دولتی در مورد چگونگی استفاده از اموال عمومی ممکن است کارایی اقتصادی را بهبود بخشد، اگر این مقررات با توجه به ارزش اقتصادی دارایی در استفاده‌های جایگزین آن هدایت شوند.

حقوق مالکیت در شرکت‌ها

دمسترز همچنین از تحلیل حقوق مالکیت در شرکت‌ها استفاده کرد. شرکت‌های بزرگ به مدیران متکی هستند تا آن سازمان‌ها را در راستای منافع مالکان، که اغلب تعداد نسبتاً زیادی از افراد و سرمایه‌گذاران نهادی هستند، اداره کنند. سهامداران از آنجایی که پیامدهای مالی تصمیمات اتخاذ شده توسط مدیران را متحمل می‌شوند، صاحبان حقوق مالکیت هستند. بنابراین، سهامداران انگیزه‌ای برای استخدام مدیرانی دارند که دانش تخصصی مورد نیاز برای اداره کارآمد کسب و کار را دارند. با این حال، سهامداران با هزینه‌های نسبتاً بالایی برای نظارت بر اقدامات مدیرانی که شرکت را اداره می‌کنند، مواجه هستند، به ویژه زمانی که دانش مورد نیاز برای اداره شرکت تخصصی باشد. یکی از راه‌های کاهش نیاز به نظارت دقیق بر مدیران این است که سهامداران بخشی از حقوق مالکیت خود را به مدیران واگذار کنند.

دمستز (۱۹۸۳) خاطرنشان کرد که یکی از راه‌های همسو کردن انگیزه‌های مدیران با منافع سهامداران، اعطای اختیار سهام به مدیران یا پرداخت بخشی از آنها با سهام شرکت است. به این ترتیب مدیران بیشتر به منافع سهامداران پاسخ خواهند داد.

منتقدان استدلال کرده‌اند که پاداش دادن به مدیران با ادعای مالکیت جزئی شرکت‌هایی که مدیریت می‌کنند، از طریق اختیار سهام، انگیزه‌هایی را برای مدیران ایجاد می‌کند تا تصمیماتی بگیرند که سود کوتاه‌مدت آن شرکت‌ها را به قیمت سود بلندمدت افزایش دهد، زیرا دومی ممکن است پس از عدم بکارگیری مدیریت فعلی محقق شود. این استدلال فرض می‌کند که بازارهای سهام سودهای کوتاه‌مدت را بیش از حد ارزش‌گذاری می‌کنند و سودهای بلندمدت مورد انتظار را کمتر از ارزش‌گذاری می‌کنند، باوری که توجیه کمی برای آن وجود دارد. این دیدگاه از ناکارآمدی بازارهای سهام، بسیاری از سیاستمداران و مدافعان احتمالی حاکمیت شرکتی را بر آن داشته است که خواستار محدود کردن یا حتی حذف استفاده از گزینه‌های سهام به عنوان ابزاری برای جبران خسارت به مدیران شوند.

اما دمستز پاسخ داد که مالکان انگیزه‌ای برای ایجاد یک معاوضه کارآمد بین انجام نظارت فعال تر بر مدیران استخدام شده برای اداره کسب و کار خود و گره زدن بیشتر پاداش مدیریت به نتایج عملکرد مورد علاقه سهامداران دارند. محدودیت‌های نظارتی بر روی گزینه‌های سهام یا سایر اشکال غرامت مدیریتی مرتبط با سودآوری شرکت‌ها، مالکان را ملزم به انجام مدیریت غیرمستقیم بیشتری می‌کند، که این امر تخصصی شدن نقش‌ها را بین مالکان و مدیران محدود می‌کند. نتیجه خالص احتمالاً شرکت‌های کارآمد و سودآور

کمتر و مشکل بیشتر در افزایش سرمایه مالی برای تأمین مالی استارت‌آپ‌ها و کمک به رشد شرکت‌های کوچک و متوسط خواهد بود.

اهداف متفاوت مالکیت دولتی و خصوصی

درسی که مکتب UCLA در زمینه حقوق مالکیت تدریس می‌کند این است که محدودیت‌های قانونی و نظارتی در مورد مالکیت و اعمال حقوق مالکیت خصوصی احتمالاً منجر به رفتار و نتایج ناکارآمد می‌شود که جامعه را بدتر می‌کند. این بدان معنا نیست که مکتب معتقد است که سیستم حقوق مالکیت خصوصی قوی همیشه بر ترتیبات جایگزین ارجحیت دارد. ارجح بودن آن به شدت به اهداف افراد بستگی دارد.

آلچیان (۱۹۶۵) تصدیق کرد که مالکیت دولتی و خصوصی اغلب اهداف متفاوتی دارند. به طور خاص، مالکیت دولتی در درجه اول بر توزیع مجدد درآمد بین افراد متمرکز است، در حالی که مالکیت خصوصی بر تولید و توزیع کارآمد محصول متمرکز است. آلچیان پارک‌های دولتی و زمین‌های گلف شهرداری را به عنوان نمونه ارائه کرد. دولت‌های ایالتی و محلی که مالک و اداره‌کننده آنها هستند، معمولاً آنها را با قیمت‌های نسبتاً پایین در اختیار مشتریان قرار می‌دهند و تسهیلات را بر اساس اولویت اول در دسترس قرار می‌دهند. در نتیجه، تمایل به پرداخت نقش برجسته‌ای را که معمولاً در تعیین اینکه چه کسی کالا یا خدمت دریافت می‌کند، ایفا نمی‌کند.

مالکیت دولتی اجازه می دهد تا یارانه های متقابل پرداخت شود که به موجب آن مالیات دهندگان با درآمد بالاتر و غیر استفاده کنندگان به مصرف افراد کم درآمد سوبسید می دهند، زیرا هزینه های بهره برداری از پارک های دولتی و زمین های گلف شهری به طور کامل توسط قیمت های پایین توسط سازمان های دولتی مربوطه پوشش داده نمی شود. مدیریت آن امکانات هزینه های باقیمانده بهره برداری از تسهیلات باید از طریق درآمدهای حاصل از مالیات و هزینه های اخذ شده از ساکنان، که بسیاری از آنها از تسهیلات استفاده نمی کنند، پوشش داده شود. آلچیان به دقت توجه داشت که اگر یارانه متقابل یک هدف اجتماعی برجسته تر از کارایی باشد، اقتصاددانان نمی توانند بگویند که مالکیت دولتی پارک ها و زمین های گلف از مالکیت خصوصی پایین تر است. (۵)

به طور کلی تر، حقوق مالکیت خصوصی ممکن است گاهی اوقات برای اجرا پرهزینه تر از مزایای اتکا به آنها باشد. به طور معادل، هزینه های مربوط به اتکا به حقوق مالکیت دولتی ممکن است کمتر از هزینه های اجرای حقوق مالکیت خصوصی باشد. به عنوان مثال می توان به پیاده روهای عمومی اشاره کرد. در شهرهای بزرگ، خیابان های عمومی برای عابران پیاده اغلب در ساعات اداری بسیار شلوغ است و باعث ناراحتی و تاخیر برای کاربران خیابان ها می شود. یک مالک خصوصی ممکن است از عابران پیاده برای استفاده از خیابان ها با قیمت هایی کالبره شده برای جلوگیری از ازدحام در اوج ازدحام هزینه کند. با این حال، در صورتی که «گذرگاه های اصلی عابر پیاده و خیابان هایی که به آن معابر دسترسی دارند» به عنوان «بزرگراه های عابر پیاده» با مالکیت خصوصی اداره شوند، دریافت هزینه

برای دسترسی به خیابان و ممانعت از دسترسی به غیر پرداخت‌کننده‌ها ممکن است بسیار گران باشد (۶).

در برخی شرایط، هزینه‌های تکیه بر حقوق مالکیت خصوصی برای تخصیص دسترسی و استفاده از خیابان‌ها و جاده‌ها می‌تواند نسبت به مزایای داشتن مالکان خصوصی، تعیین‌کننده نحوه استفاده و نگهداری از دارایی‌های مربوطه باشد. نمونه‌ای جوامع سرپوشیده است، که در آن استفاده از خیابان‌ها و جاده‌ها برای استفاده اعضای یک انجمن اجتماعی که برای نگهداری دارایی‌ها و ترتیب مدیریت دارایی‌ها حقوق پرداخت می‌کنند، محفوظ است. از آنجایی که دسترسی به زیرساخت‌ها به اعضای انجمن جامعه و مهمانان مورد تایید آنها محدود می‌شود، از نظر اقتصادی امکان پذیر است که استفاده از دارایی‌های انجمن، از جمله خیابان‌ها، از طریق مالکیت خصوصی اداره شود. در این مورد، مالکیت مشترک است. معمولاً هیئت مدیره‌ای که توسط انجمن انتخاب می‌شود تضمین می‌کند که مردم حق الزحمه خود را بپردازند و قوانین استفاده را رعایت کنند.

به راحتی می‌توان مزایای داشتن یک جامعه نسبتاً کوچک و محدود فیزیکی از جاده‌ها و زیرساخت‌های مرتبط با سیستمی از حقوق مالکیت خصوصی مشترک با تعداد نسبتاً کمی از مالکان را مشاهده کرد. تصمیم‌گیری در مورد زیرساخت‌ها آسان‌تر از زمانی است که دولت مالک زیرساخت‌ها باشد، زیرا مالکیت اشتراکی خصوصی از نیاز به دادخواست و اغلب مبارزه با شهرداری اجتناب می‌کند. همچنین، اعضای انجمن جامعه که از نحوه مدیریت اموال مشترک ناراضی هستند، می‌توانند حقوق مالکیت خود را بفروشند. سپس آنها می‌

توانند به جای اینکه مجبور باشند به طور کامل از یک شهر یا شهرداری نقل مکان کنند، به یک محله متفاوت نقل مکان کنند.

آموزه های مکتب UCLA در مورد حقوق مالکیت ساده و در عین حال عمیق است. حقوق مالکیت برای نحوه استفاده از منابع کمیاب ما مهم است. تخصیص های مختلف حقوق مالکیت منجر به نتایج کم و بیش کارآمد می شود. شرکت کنندگان در بازارهای خصوصی در واگذاری حقوق مالکیت که منجر به نتایج اقتصادی کارآمد می شود، منافع مالی و گاهی اجتماعی دارند. از این رو، دولت ها و تنظیم کننده ها باید با احتیاط رفتار کنند تا مبدا عمدا یا ناخواسته حقوق مالکیت خصوصی را در تعقیب ظاهری «منافع عمومی» محدود یا تغییر دهند.

۲. برای نگاهی به نحوه آموزش تقریباً جهانی در انگلستان در اواسط قرن نوزدهم (زمانی که تقریباً همه بسیار فقیرتر از مردم امروز بودند و عملاً هیچ دخالتی در دولت وجود نداشت)، به وست (۱۹۹۴/۱۹۶۵) مراجعه کنید.

۳. این بخش از هندرسون (۲۰۱۲) اقتباس شده است.

۴. برای مقاله مهم در مورد اینکه چگونه معاملات خصوصی می توانند اختلافات مربوط به حقوق مالکیت را به شیوه ای کارآمد حل کنند، به کوز (۱۹۶۰) مراجعه کنید.

۵. نکته مهم در اینجا این است که برخی از اشکال یارانه متقابل احتمالاً کارآمدتر از سایر اشکال هستند. به عنوان مثال، آموزش با بودجه دولت به طور سنتی از طریق مدارس دولتی که از طریق درآمدهای مالیاتی پرداخت می شود، ارائه می شود. با این حال، استفاده از کوپن هایی که از طریق درآمدهای مالیاتی پرداخت می شود و در اختیار خانواده های کم درآمد قرار می گیرد، به افراد کم درآمد این امکان را می دهد تا هزینه تحصیل فرزندان خود را در مدارس خصوصی و تحت مدیریت بپردازند. بسیاری از اقتصاددانان بر این باورند که کودکان خانواده های کم درآمد آموزش بهتری را از طریق یک سیستم یارانه متقابل که به جای سیستم مدارس دولتی مرسوم متکی بر کوپن است، دریافت خواهند کرد.

۶. برای یک دیدگاه جایگزین، پاول (۲۰۰۹، ۴ مه) را ببینید.



چگونه انگیزه سود، تبعیض نژادی و دیگر تبعیضها را کاهش می دهد

تبعیض در انتخاب کارمندان به دلیل نژاد، عقیده، جنسیت، زیبایی یا سن در شرکت‌های غیرانتفاعی بیشتر از شرکت‌های تجاری است.

Armen A. Alchian (2006) - "برخی از مطالب مربوط به اقتصاد مالکیت" ص. ۴۸"

به بورس لندن بروید... و خواهید دید که نمایندگان همه کشورها برای خدمت به بشر در آنجا جمع شده اند. در آنجا یهودی، محمدی [مسلمان] و مسیحی با یکدیگر به گونه ای برخورد می کنند که گویی از یک دین هستند و تنها به کسانی که ورشکسته می شوند نام کافر را می گذارند.

- ولتر

موری وکس، استاد بازنشسته جامعه‌شناسی در دانشگاه واشنگتن در سنت لوئیس، داستان زیر را به یکی از ما گفت. وکس به عنوان یک مرد جوان در اواخر دهه ۱۹۴۰ یکی از اعضای حزب کمونیست ایالات متحده بود. در حالی که مدرک تحصیلی خود را در اوایل دهه ۱۹۵۰ دریافت می‌کرد، برای شغل معلمی به سیستم کالج شهری در شیکاگو درخواست داد و برای تدریس در کالج رایت جونیور استخدام شد. اما درست قبل از شروع سال تحصیلی، سرپرست آموزش و پرورش شهر شیکاگو او را برای بازدید دعوت کرد. سرپرست پرونده ضخیمی را به او نشان داد که FBI درباره فعالیت‌های سیاسی قبلی وکس جمع‌آوری کرده بود و به او گفت که پیشنهاد تدریس پس گرفته شده است.

واکس با تصور اینکه همه کالج‌های دولتی در منطقه شیکاگو اکنون به طور مشابه خارج از محدودیت هستند، به مدت دو سال به عنوان محقق بازار آزاد شغلی پیدا کرد و سپس برای چند سال دیگر به شرکت تونی رفت. نه مشتریان او و نه بعداً شرکت تونی درباره پیشینه سیاسی او سؤالی نکردند. واکس گفت: «من تمام این آموزه‌های مارکسیستی را جذب کرده بودم، اما تا آن زمان این تناقض را درک نکرده بودم: شرکت‌ها به پیشینه کمونیستی من اهمیت نمی‌دادند، اما در قسمت آکادمیک - که من فکر می‌کردم متعلق به آن هستم - مایل به استخدام من نبودند بنا به دلایلی که کاملاً با توانایی تدریس من ارتباطی نداشت. (۷)

این داستان باعث تعجب آرمن آلچیان و هارولد دمستز، اقتصاددانان UCLA نمی‌شد. کالج‌های شهری شیکاگو که توسط دولت اداره می‌شوند می‌توانند علیه متقاضیان با کیفیت

بالا تبعیض قائل شوند، زیرا هیچ کس مالک دانشگاه نبود و بنابراین، هیچ کس هزینه‌ای برای این تبعیض متحمل نمی‌شود. اما آژانس تبلیغاتی یک شرکت انتفاعی بود. اگر شرکت فرصت استخدام فردی را که می‌تواند کار خوبی انجام دهد از دست بدهد، از نظر مالی به خوبی عمل نمی‌کند. با طولانی‌تر شدن یافتن فردی که خوب باشد یا رضایت دادن به فردی با مهارت کمتر، شرکت به دلیل تصمیم خود مبنی بر تبعیض از نظر مالی متضرر می‌شود، به همین دلیل است که شرکتی که او را استخدام کرده است و از او در مورد سوابق سیاسی‌اش سؤال نمی‌کند و به اندازه‌ای برایش مهم نیست که سود خود را به خطر بیندازد.

در سال ۱۹۵۷، گری بکر، استاد اقتصاد در دانشگاه کلمبیا، کتابی راهگشا با عنوان اقتصاد تبعیض منتشر کرد. مهمترین پیام کتاب این است که کارفرمایی که در استخدام بر اساس نژاد و نه بر اساس بهره‌وری تبعیض قائل می‌شود، سود را رها می‌کند. به عبارت دیگر، تبعیض هزینه دارد. بکر دقت کرد که توجه داشته باشد که این بدان معنا نیست که هیچ تبعیضی وجود نخواهد داشت. برخی از کارفرمایان حاضرند از سود خود صرف نظر کنند تا آنچه را که بکر «سلیقه تبعیض» نامیده است، اعمال کنند. اما حرف او این بود که تبعیض برای کسانی که این کار را انجام می‌دهند پرهزینه است و این هزینه میزان تبعیض را محدود می‌کند. قانون تقاضا که می‌گوید وقتی قیمت چیزی افزایش می‌یابد، مردم کمتر از آن می‌خرند، در مورد تبعیض نیز صدق می‌کند.

آلچیان و روبن کسل یکی از نویسندگان از دانشگاه شیکاگو نظر بکر را در پیش گرفتند. بکر در کتاب خود اشاره کرده بود که سیاه‌پوستان بیشتر توسط شرکت‌های انحصاری

مورد تبعیض قرار می گیرند. در حالی که بکر این واقعیت را به عنوان یک معما نمی دید، آلچیان و کسل آن را به عنوان معما دیدند. آنها در مقاله معروف خود در سال ۱۹۶۲ تحت عنوان "رقابت، انحصار و سود مالی" پرسیدند: "اما چرا بنگاه های انحصاری علیه سیاهپوستان بیشتر از بنگاه های رقابتی تبعیض قائل می شوند؟" آنها در ادامه خاطرنشان کردند که هیچ دلیل موجهی یا حداقل دلیلی که بکر ارائه کرد وجود ندارد که انتظار داشته باشیم شرکت های انحصاری نسبت به شرکت های رقابتی علیه سیاهپوستان بیشتر تبعیض قائل شوند.

آلچیان و کسل منطق گم شده را ارائه کردند. آنها خاطرنشان کردند که انحصارها تمایل دارند قدرت انحصاری خود را از دولت بگیرند. دولت ها اغلب از رقابت شرکت های دیگر جلوگیری می کنند. خدمات عمومی یک نمونه است. اما اغلب دولت در ازای اعطای قدرت انحصاری، سود انحصارها را تنظیم می کند. آلچیان و کسل نوشتند: "گناه اصلی آنها این است که بیش از حد سودآور هستند."

آلچیان و کسل در مقاله خود به مفهوم مهمی اشاره کردند: «اگر انحصارگران تحت نظارت بتوانند بیش از نرخ بازده مالی مجاز، درآمد کسب کنند، «ناکارآمدی» یک کالای رایگان است زیرا جایگزین ناکارآمدی همان نرخ بازده مالی است و «ناکارآمدی» نیست. به عبارت دیگر، هنگامی که انحصارات تنظیم شده در برابر محدودیت سود تحمیل شده توسط دولت بر آنها سر بر آورند، از نظر قانونی نمی توانند درآمد بیشتری کسب کنند و بنابراین آنچه را که تحت عنوان سود اضافی در نظر گرفته می شود برای اقلام مصرفی، «خرج» می کنند.

آلچیان و کسل که در دورانی کمتر از نظر سیاسی درست می نوشتند، فهرست بلندبالایی از این موارد دیگر ارائه کردند، فهرستی که شامل «منشی های زیبا»، «دفاتر مجلل» و «حساب های هزینه های کلان» است.

تبعیض نژادی از کجا می آید؟ همانطور که در بالا ذکر شد، هزینه تبعیض نژادی میزان تبعیض نژادی را محدود می کند. اما اگر دولت بنگاهها را به کسب سود کمتر از آنچه که در غیر این صورت می توانستند محدود کند، تبعیض نژادی، مانند ناکارآمدی، به یک «کالای رایگان» تبدیل می شود. بنابراین، ما انتظار داریم که شاهد تبعیض نژادی بیشتری در شرکت های انحصاری باشیم که سود آنها توسط دولت ها تنظیم می شود.

آلچیان و کسل با تجزیه و تحلیل نمونه ای از ۲۲۴ غیر یهودی و ۱۲۸ دانشجوی MBA یهودی که از مدرسه بازرگانی هاروارد فارغ التحصیل شده بودند، فرضیه خود را آزمایش کردند. فارغ التحصیلان در ۱۰ دسته صنعتی عمده به کار گرفته شدند. آنها نوشتند که از ۱۰ صنعت، دو صنعت با بیشترین محدودیت های نظارتی که مانع تولید کارآمد می شوند، «حمل و نقل، ارتباطات و سایر خدمات عمومی» و «مالی، بیمه و املاک و مستغلات» هستند. اگرچه ۳۶ درصد از MBA ها یهودی بودند، اما نمایندگی آنها در دو صنعت بسیار تحت نظارت فقط ۱۸ درصد بود. آنها خاطرنشان کردند که احتمال وقوع این نتیجه به صورت تصادفی کمتر از ۰,۰۰۵ است. (۸) تضعیف حقوق صاحبان شرکت های تحت نظارت برای استفاده از اموال خود برای افزایش سود تأثیری بر تشویق رفتارها و نتایج ضد اجتماعی داشت.

آلچیان و دمستز (۱۹۷۳) اثرات روش دیگری را در نظر گرفتند که در آن دولت حقوق صاحبان دارایی را کاهش داد: کنترل اجاره. آنها خاطرنشان کردند که کنترل مؤثر اجاره، که کنترل اجاره ای است که اجاره بها را پایین تر از سطح بازار آزاد نگه می دارد، "صاحب خانه ها را ترغیب می کند تا آپارتمان های خود را به افرادی اجاره دهند که دارای ویژگی هایی هستند که مطابق میل اجاره دهنده هست." در طول جنگ جهانی دوم، کنترل اجاره در شهرهای بزرگ آمریکا رایج بود. اما فروش متقابل اثاثیه و تبعیض نژادی، برخلاف دریافت اجاره در بازار آزاد، قانونی بود. کلمه کلیدی در آگهی های روزنامه ها برای نشان دادن تبعیض هایی که مالک به دلایل نژادی انجام می دهد کلمه ی «محدود شده است» بود. آنها با بررسی تبلیغات آپارتمان برای اجاره در یک روزنامه شیکاگو، گزارش دادند:

درصد آگهی های آپارتمان برای اجاره که مشخص می کند آپارتمان فقط به صورت «محدود» برای اجاره است یا فقط در صورتی که اجاره کننده مبلمان را خریداری کرده باشد، از پایین ترین سطح قبل از جنگ ۱۰ درصد به بالاترین میزان زمان جنگ یعنی ۹۰ درصد در طول این دوره افزایش یافته است. دوره جنگ جهانی دوم، زمانی که کنترل اجاره به طور مؤثر صف هایی را برای اجاره کنندگان احتمالی ایجاد کرد. (ص ۲۱)

متأسفانه آنها گزارشی ندادند که چه بخشی از ۱۰ درصد و چه بخشی از ۹۰ درصد در رده "محدود" در مقابل "مبلمان" قرار دارند. با این حال، یافته های آگهی های روزنامه شیکاگو با این ایده مطابقت داشت که کنترل اجاره بها باعث کاهش هزینه تبعیض نژادی شده است. سیاهپوستان از نظر قانونی نمی توانستند با پرداخت پول بیشتر برای آپارتمان ها رقابت کنند

و بنابراین صاحبخانه‌ها، که احتمالاً به‌طور نامتناسبی سفیدپوست بودند، می‌توانستند «طعم تبعیض» خود را با هزینه‌ای بسیار کمتر یا حتی صفر ارضا کنند.

بازارهای آزاد و حقوق مالکیت به خوبی تعریف شده و به خوبی اجرا شده به ویژه در از بین بردن تبعیض خوب عمل می‌کنند، زمانی که آنچه مبادله می‌شود کالا باشد تا نیروی کار. در سال ۱۹۹۲، یکی از نویسندگان به پارک کندل استیک سانفرانسیسکو رفت تا بازی جاینتز با سینسیناتی ردز را ببیند. او برای وارد شدن به روحیه بیسبال و علیرغم رقابت سنتی بین دو تیم، کلاه آبی خود را که مارک داجرز داشت استفاده کرد. او در جایگاه نشسته بود که مرد جوانی بهات داگ فروشی آمد. از آنجایی که نویسنده حدود ۴۰ فوت دورتر بود، به جای اینکه بخواهد بالای هیاهو فریاد بزند، انگشتش را برای اشاره استفاده کرد. مرد جوان به او نگاه کرد، متوجه کلاه کاسکت داجرز شد، با سر خود اشاره کرد و سرش را طوری تکان داد که انگار می‌خواهد بگوید: «نه، من به تو هات داگ نمی‌فروشم چون طرفدار داجرز هستی». سپس پوزخندی زد و نویسنده پوزخندی زد و هات داگ را از ردیف پایین به او داد. هم فروشنده هات داگ و هم این نویسنده می‌دانستند که هات داگ را می‌فروشد. او به هر حال باید حتی از طرفدار داجرز نیز پول در آورد.

داستان ممکن است بی اهمیت به نظر برسد. شاید پیش پا افتاده باشد، اما نکته ای که بیان می‌کند مهم است. در معاملات ما برای کالاها، مردم با نادیده گرفتن ویژگی‌های کسانی که برای کسب درآمد با آنها معامله می‌کنند، سود می‌برند. بسیاری از روشنفکران و بسیاری از مردم انگیزه سودجویی را کنار می‌گذارند یا حتی به آن حمله می‌کنند. اما

انگیزه سود انگیزه ای قوی برای افراد است که با دیگران، صرف نظر از رنگ پوست، ایدئولوژی یا ترجیحاتشان در مورد تیم های بیسبال، به خوبی رفتار کنند.

داستان کلاه بیسبال یک حکایت سرگرم کننده است. اما آپارتاید در آفریقای جنوبی نیز سرگرم کننده بود. توماس دبلیو. هازلت، فارغ التحصیل دانشگاه UCLA، داستان جذاب «آپارتاید» را در دایره المعارف مختصر اقتصاد بیان می کند. هازلت خاطرنشان می کند که دیدگاه متعارف آپارتاید این بود که توسط سفیدپوستان مرفه برای سرکوب سیاهان فقیر ابداع شد. اما دیدگاه مرسوم اشتباه است. در عوض، آپارتاید، مانند نوار رنگی که قبل از آن بود، به کارگران سفیدپوستی که نمی خواستند با کارگران سیاه پوست رقابت کنند، پاسخگو بود. در واقع، صاحبان معدن سفیدپوست یکی از قوی ترین مخالفان آپارتاید بودند، زیرا مانع از استخدام کارگران سیاه پوست با دستمزد کمتر، اما مولد می شد. هازلت خاطرنشان می کند که منافع شخصی صاحبان معدن سفید پوست آنقدر قدرتمند بودند که اتاق [معدن] را به تامین مالی اولین پرونده های قضایی و کمپین های سیاسی علیه قوانین جداسازی گرایانه سوق داد.

یک مثال جدیدتر که بیانگر این نکته بکر و آلچیان/دمستز/کسل است که حقوق مالکیت کاملاً تعریف شده در بازارهای آزاد حتی به کارفرمایان نژادپرست انگیزه ای برای عدم تبعیض می دهد، پرونده دونالد استرلینگ در سال ۲۰۱۴ است. استرلینگ، مالک تیم بسکتبال لس آنجلس کلیپرز، اظهارات نژادپرستانه ای را به معشوق جوان خود داده بود و او آنها را ضبط کرده بود و به اطلاع عموم رساند. اما با نگاه کردن به لیست حقوق و

دستمزدش نمی‌توان فهمید که او نژادپرست است. در آن زمان، سه بازیکن برتر فهرست دستمزد او، که همگی سیاه‌پوست یا مختلط بودند، در مجموع ۴۶ میلیون دلار درآمد داشتند در حالی که فهرست دستمزد کل فهرست ۱۸ نفره ۷۳ میلیون دلار بود. بازار آزاد استرلینگ را منضبط کرد تا در تصمیمات استخدامی خود از «طعم تبعیض» استفاده نکند (یگل‌سیاس، ۲۰۱۵، ۱۳ مه).

توانایی قانونی صاحبان دارایی‌های خصوصی برای استفاده از دارایی‌های انسانی و فیزیکی خود برای کسب درآمد، همراه با رقابت سایر صاحبان دارایی‌های مشابه، انگیزه قدرتمندی برای استفاده کارآمد از آن دارایی‌ها ایجاد می‌کند. این شاید شناخته شده ترین استدلال برای بازارهای آزاد باشد. این قطعاً موضوع اصلی بسیاری از تحقیقات انجام شده توسط اعضای مکتب UCLA است. با این حال، موضوعی که کمتر شناخته شده است، اما اهمیت اجتماعی کمتری ندارد، این است که سیستم حقوق مالکیت خصوصی همراه با رقابت، رفتاری را که از نظر اخلاقی و اجتماعی قابل اعتراض است، از بین می‌برد، شاید مهم‌ترین آن تبعیض بر اساس نژاد، جنسیت، دین یا عقاید باشد.

برخلاف برخی ادعاهای معاصر مبنی بر اینکه «سرمایه داری» تبعیض علیه زنان و گروه‌های اقلیت را تقویت می‌کند، کار انجام شده توسط مکتب UCLA درست برعکس را نشان می‌دهد. به عنوان مثال، قوانین و مقرراتی که توانایی قانونی مالکان دارایی را برای استفاده از دارایی خود برای حداکثر کردن سود محدود می‌کند، همراه با موانع تحمیلی

دولت برای رقابت، با کاهش یا گاهی اوقات حذف نقش قدرتمندی که بازارهای آزاد رقابتی می توانند در مجازات تبعیض ایفا کنند، تبعیض را ترویج می کنند.

۷. مصاحبه تلفنی با موری وکس، ۲۹ اوت ۲۰۰۰.

۸. برای مروری بر این مطالعه و چندین مطالعه اساسی دیگر درباره حقوق مالکیت توسط آلچیان، به هندرسون (۲۰۱۹) مراجعه کنید.

۴

حقوق مالکیت چه زمانی به وجود می آید؟

کارکرد اصلی حقوق مالکیت، هدایت انگیزه ها برای دستیابی به درونی سازی بیشتر عوامل خارجی است. هر هزینه و فایده ای که با وابستگی های متقابل اجتماعی مرتبط است، یک پیامد خارجی بالقوه است. یک شرط لازم است تا هزینه ها و منافع خارجی را ایجاد کند. هزینه یک معامله در حقوق بین طرفین (داخلی سازی) باید بیشتر از سود داخلی سازی باشد.

- هارولد دمستز (۱۹۶۷)، "به سوی یک نظریه حقوق مالکیت"

در اوایل دهه ۱۹۶۰، والدین یکی از نویسندگان، او، برادر و خواهرش را ترک کردند. چنین موقعیت هایی برای یک شخص قبل از نوجوانی (نویسنده) و دو نوجوان، می تواند منجر به درگیری های زیادی شود. در یک موضوع، سه خواهر و برادر متوجه شدند که چگونه با تعریف حقوق مالکیت، تعارض را به صفر برسانند. خانواده یک ظرف پاپ کرن ساز داشتند و هر سه پاپ کورن دوست داشتند. اما یک مشکل وجود داشت. حتی زمانی که این سه

نفر به توافق رسیدند که چه کسی ذرت را بترکاند و چه کسی ظروف حاصل را بشوید (همه ی ظرف های کویف باید شسته میشدند و این یک قانون سختگیرانه خانگی بود)، هر یک از این سه نفر انگیزه داشتند که سریعاً از ظرف پاپ کورن جلوتر از خواهر و برادرشان بخورند. بعد از چند باری که هر سه سریع تر از آنچه می خواستند پاپ کورن خوردند، راه حلی ابداع کردند. پاپ کورن را از ظرف پاپ کرن ساز به مقدار مساوی در سه کاسه ریختند. سپس هر کدام کاسه ای داشتند که مال او بود و هر کدام می توانست وقت شیرین خود را صرف غذا خوردن کند. مشکل حل شد. از تراژدی عادی جلوگیری شد. هارولد دمستز احتمالاً به این حالت افتخار کند.

حقوق مالکیت چه زمانی و چرا بوجود می آید؟ این یک سوال مهم است، اما قبل از اینکه مکتب UCLA به این موضوع دست پیدا کند، توسط اقتصاددانان مطالعه نشده بود. مقاله راهگشایی که پاسخ داد، مقاله «به سوی یک نظریه حقوق مالکیت» نوشته هارولد دمستز در سال ۱۹۶۷ بود که در *American Economic Review* منتشر شد.

اگرچه اقتصاددانان با تمسخر بی دلیل مردم شناسان معروف هستند، دمستز آنها را جدی گرفت و ادبیاتشان را خواند. منطقه خاصی که دمستز مورد مطالعه قرار داد توسعه حقوق مالکیت یا عدم توسعه آنها در میان بومیان کانادا و آمریکایی های بومی بود. دمستز نوشت که مردم شناس فرانک جی اسپک «پیدا کرده بود که سرخپوستان شبه جزیره لابرادور سنت دیرینه مالکیت در زمین دارند» مقاله اسپک که دمستز به آن اشاره کرد در سال ۱۹۱۵ منتشر شده بود. یافته های او با آنچه که مردم شناسان درباره سرخپوستان در جنوب

غربی آمریکا می‌دانستند، مغایرت داشت. النور لیکوک، مردم شناس، با اشاره به این تفاوت، در مورد وضعیت سرخپوستان لابرادور بیشتر تحقیق کرد و یافته های خود را در سال ۱۹۵۴ نوشت. به گفته دمستز، "لیکوک به وضوح این واقعیت را ثابت کرد که هم از نظر تاریخی و هم از نظر جغرافیایی، رابطه نزدیکی بین توسعه حقوق خصوصی در زمین و توسعه تجارت خز وجود داشته است. (1967: 351)

خواندن مقاله لیکوک لحظه "فهم مطلب" را به دمستز داد. او خاطرنشان کرد که اگرچه مبنای واقعی این همبستگی محکم است، اما هیچ نظریه ای وجود نداشت که مالکیت خصوصی در زمین را با واقعیت تجارت خز مرتبط کند. اما برای دمستز این امر بدیهی به نظر می‌رسید. و در طرح بینش خود به دمستز کمک بیشتری کرد: او تراژدی مالکیت مشترک را یک سال و نیم کامل قبل از مقاله معروف علمی تحت عنوان "تراژدی مالکیت مشترک" توسط زیست شناس گرت هاردین تحلیل کرد. مقاله هاردین مفهوم تراژدی مالکیت مشترک را معرفی کرده بود. ایده اصلی این است که اگر یک بخش مشترک، یعنی منطقه ای که کسی مالک آن نیست، مدیریت نشود، مردم بیش از حد از آن استفاده خواهند کرد. به عنوان مثال، اگر کسی مالک زمینی نباشد که گاوها در آن چرا می‌کنند، و کسی مدیریت زمین را نداشته باشد، صاحبان احشام زمین را بیش از حد چرا می‌کنند و ارزش آن را کاهش می‌دهند. مقاله هاردین یکی از پراستنادترین مقالات علمی است.

دمستز در نسخه خود از این ایده را که در رابطه با تجارت خز منتشر شد، نوشت:

به دلیل عدم کنترل شکار توسط دیگران، سرمایه گذاری در افزایش یا حفظ موجودی شکار به نفع هیچ شخصی نیست. شکار بیش از حد فشرده انجام می شود. بنابراین یک شکار موفق به عنوان تحمیل هزینه های خارجی بر شکارچیان بعدی تلقی می شود - هزینه هایی که در تعیین وسعت شکار و دامپروری به طور کامل در نظر گرفته نمی شوند. (ص ۳۵۱)

دمستز بعداً در مقاله خود نوشت:

بهتر است با در نظر گرفتن یک مثال مفید شروع کنیم که توجه ما را بر مشکل مالکیت زمین متمرکز می کند. فرض کنید که زمین در مالکیت مشترک است. هر شخصی حق دارد زمین را شکار، زراعت یا استخراج کند. این شکل از مالکیت نمی تواند هزینه های مربوط به استفاده هر فرد از حقوق مشترک خود را روی آن شخص متمرکز کند. اگر شخصی به دنبال به حداکثر رساندن ارزش حقوق اشتراکی خود باشد، به شکار بیش از حد و کار بیش از حد زمین تمایل دارد زیرا برخی از هزینه های انجام این کار بر عهده دیگران است. ذخایر شکار و غنای خاک خیلی سریع کاهش می یابد. می توان تصور کرد که کسانی که صاحب این حقوق هستند، یعنی هر یک از اعضای جامعه، می توانند توافق کنند که در صورت صفر بودن هزینه های مذاکره و انتظام بخشی، نرخ کار روی زمین ها را کاهش دهند. هر یک می تواند با تضییع حقوق خود موافقت کند. بدیهی است که هزینه های دستیابی به چنین توافقی صفر نخواهد بود. چیزی که واضح نیست این است که این هزینه ها چقدر ممکن است بزرگ باشند (1967: 354).

توجه کنید که چگونه این مقاله بعدی هاردین در مجله Science را پیش بینی می کند. دمستز نوشت: «شواهد جغرافیایی یا توزیعی جمع آوری شده توسط لیکوک نشان دهنده همبستگی غیرقابل انکار بین مراکز اولیه تجارت خز و قدیمی ترین و کامل ترین توسعه قلمرو شکار خصوصی است» (ص ۳۵۲).

قبایل موافقت کردند که در مناطق کاملاً مشخص خود شکار کنند. از آنجایی که حیوانات پشمالو مهاجر نیستند، حقوق سرزمینی مورد توافق ارزش داشت. برعکس، حیوانات چرا در جنوب غربی در سرتاسر زمین سرگردان بودند، بنابراین حقوق سرزمینی در آنجا ارزش چندانی نداشت. به عبارت دیگر، در جنوب غربی، هزینه های محصور کردن حیوانات چرا در یک منطقه جغرافیایی خاص بسیار بالا بود. به یاد بیاورید که این چند دهه قبل از اختراع سیم خاردار پس از جنگ داخلی بود. هزینه های پایین تر نگهداری از حیوانات جنگلی خردار همراه با ارزش تجاری بالاتر حیوانات خردار، ایجاد زمین های شکار خصوصی را سودمند ساخت.

دمستز وضعیت جنوب غربی آمریکا را خلاصه کرد:

از این رو هم ارزش و هم هزینه ایجاد زمین های شکار خصوصی در جنوب غربی به حدی است که انتظار توسعه کمی در این راستا را داریم. جنبه خارجی فقط ارزش در نظر گرفتن نداشت. (ص ۳۵۳)

آنچه در مثال شکار به ویژه جالب است این است که ترتیبات حقوق مالکیت در کبک که دمسترز به آن اشاره کرد، داوطلبانه در پاسخ به شرایطی که این ترتیب را کارآمد می‌کرد، پدید آمد. حقوق مالکیت توسط دولت به وجود نیامده است. در پیشبرد منافع اقتصادی خود، مردم معمولاً رژیم حقوق مالکیت را انتخاب می‌کنند که به بهترین وجه منافع اقتصادی آنها را ارتقا می‌دهد.

همچنین قسمت جالب این واقعیت است که دمسترز نگرشی را که بسیاری از مردم در مورد مردم ملل اول آمریکا و کانادا داشتند، نداشت، یعنی فرهنگ آنها چنان فرهنگ اشتراکی بود که نیازی به مالکیت خصوصی نداشتند. او به یک یافته روشن از ادبیات مردم‌شناسی اشاره کرد که اهمیت مالکیت خصوصی را در مواردی که به راحتی قابل ادعا و محافظت بودند را نشان می‌داد. او نوشت:

در میان مردمان ابتدایی سرگردان، هزینه‌های انتظام بخشی برای اشیاء قابل حمل نسبتاً پایین است. خانواده ای که مالک است می‌تواند در حین انجام فعالیت های روزانه خود از چنین اشیایی محافظت کند. اگر این اشیاء نیز بسیار مفید هستند، حقوق مالکیت باید به طور مکرر ظاهر شود تا منافع و هزینه های استفاده از آنها درونی شود. به طور کلی در میان اکثر جوامع بدوی درست است که سلاح ها و ظروف خانگی، مانند سفال، به عنوان دارایی خصوصی در نظر گرفته می شوند. هر دو نوع مقاله قابل حمل هستند و هر دو نیاز به سرمایه گذاری زمان برای تولید دارند. (ص ۳۵۳)



شرکت ها برای حل مشکلات وجود دارند

معمول است که مشخصه شرکت را قدرت حل و فصل مسائل از طریق حکم، اقتدار، یا اقدامات انضباطی برتر از آنچه در بازار معمولی وجود دارد، می بینیم. این توهّم است. شرکت مالک تمام نهاده های خود نیست. هیچ قدرت حکمی، هیچ اقتدار، هیچ اقدام انضباطی ندارد که کوچکترین تفاوتی با قراردادهای معمولی بازار بین هر دو نفر داشته باشد. من می توانم شما را فقط با خودداری از کسب و کار آینده یا درخواست جبران خسارت در دادگاه برای هر گونه شکست در اجرای قرارداد مبادله مان «مجازات» کنم. این دقیقاً تمام کاری است که هر کارفرما می تواند انجام دهد. او می تواند اخراج کند یا شکایت کند، همانطور که من می توانم با توقف خرید از او یا از او به دلیل تحویل محصولات معیوب شکایت کنم.

Armen A. Alchian و Harold Demsetz (1972)

"تولید، هزینه های اطلاعات و سازمان اقتصادی."

تولید کارآمد با منابع ناهمگون نتیجه داشتن منابع بهتریست، بلکه ناشی از شناخت دقیق‌تر عملکرد مولد نسبی آن منابع است.

و سازمان اقتصادی." Armen A. Alchian و Harold Demsetz (1972) "تولید، هزینه‌های اطلاعات

اقتصاددانان از دیرباز به این موضوع علاقه مند بوده اند: چرا برخی از انواع فعالیت‌های اقتصادی در درون سازمان‌های فردی انجام می‌شود، در حالی که انواع دیگر فعالیت‌های اقتصادی از طریق مبادلات بازار بین سازمان‌ها یا افراد مستقل انجام می‌شود. (۹) پاسخ واضح این است که اگر برای انجام معاملات در محدوده یک سازمان واحد کارآمدتر است، به این صورت انجام می‌شود و در غیر این صورت، معاملات بین فعالان اقتصادی مستقل انجام می‌شود. اما چرا برخی از تراکنش‌ها در سازمان‌ها کارآمدتر از بین سازمان‌ها انجام می‌شوند؟ همچنین یک سوال مرتبط را مطرح می‌کند: چرا سازمان‌ها اشکال مختلفی دارند؟ به عنوان مثال، چرا بسیاری از شرکت‌های حقوقی و شرکت‌های حسابداری به عنوان شرکت‌های مشارکتی یا با مسئولیت محدود سازمان‌دهی می‌شوند در حالی که سایرین به عنوان شرکت‌هایی با سهام عمومی سازماندهی می‌شوند؟ و چرا شکل سازمانی اهمیت دارد؟

آلچیان و دمستز (۱۹۷۲) بینش انتقادی در مورد این سؤالات ارائه کردند. آن‌ها سازمان‌هایی مانند شرکت را وسیله‌ای برای استخراج تولیدات تخصصی و تعاونی می‌دانستند و دو خواسته کلیدی را که برای سازمان‌های اقتصادی مطرح می‌شود شناسایی کردند:

اندازه‌گیری بهره‌وری نهاده‌ها و اجر دادن به این نهاده‌ها. اندازه‌گیری بهره‌وری به معنای اندازه‌گیری سهمی است که ورودی‌های مختلف به خروجی سازمان می‌دهند. راه ایده آل برای اجر دادن به ورودی‌ها این است که اجر‌ها متناسب با سهم آنها در بازده، به عبارت دیگر، بهره‌وری آنها باشد. اگر سازمان اقتصادی این وظایف را ضعیف انجام دهد و اجر‌ها و بهره‌وری فقط به طور ضعیف همبستگی داشته باشند، بهره‌وری سازمان کمتر از حالت دیگر خواهد بود، اما اگر سازمان آن را به خوبی انجام دهد، بهره‌وری بالاتر خواهد بود. آنها سپس توضیح دادند که چه چیزی این دو وظیفه را دشوار می‌کند و چگونه سازمان‌ها برای رسیدگی به این مشکلات تکامل می‌یابند.

برای آلچیان و دمستز، هزینه‌های اندازه‌گیری با فعالیت‌های مشارکتی مرتبط است که شامل افرادی می‌شود که به عنوان یک تیم در حین انجام وظایف تخصصی کار می‌کنند. در چنین شرایطی، شناسایی خروجی‌های ناشی از هر فرد دشوار است. تصور کنید که با همکلاسی‌ها یا همکاران خود برای تهیه گزارش در مورد موضوعی کار می‌کنید. "شما نوشتن گزارش را به فصل‌هایی تقسیم می‌کنید و به هر یک از اعضای تیم یک فصل اختصاص می‌یابد. تا اینجا، خیلی خوب است، زیرا می‌توانید کیفیت فصل هر فرد را قضاوت کنید و بر اساس آن پاداش دهید. با این حال، یک جای کار ایراد دارد. شما چندین روز به طوفان فکری درباره موضوعاتی که باید پوشش داده شود، سبک ارائه، طول ارائه، تاریخ مورد نظر برای تکمیل و غیره صرف می‌کنید. در حالی که تشخیص کیفیت و به

موقع بودن فصل هر فرد نسبتاً آسان است، اندازه گیری مشارکت هر فرد در طوفان فکری بسیار دشوارتر است.

یکی از ما به عنوان یک استاد اقتصاد و تجارت، معمولاً مقالات تحقیقاتی را به گروه های کوچکی از دانشجویان اختصاص می داد. هر گروه باید طوفان فکری می کرد و هر یک از اعضای یک گروه نمره یکسانی را دریافت می کرد. این بدان معناست که خروجی نهایی تیم اندازه گیری می شود، اما خروجی تک تک اعضای تیم اندازه گیری نمی شود. نگرانی که تقریباً بلافاصله در میان دانشجویان به وجود آمد، این بود که چگونه می توان از تک تک اعضا اجتناب کرد و یا کارهای کمتری انجام نداد و در عین حال روی سایر اعضا برای انجام کارهای بیشتر برای جبران حساب باز کرد. هر گروه باید به تنهایی راه حل این مشکل را پیدا می کرد.

بیشتر گروه ها رهبری را منصوب کردند که فعالیت های اعضای گروه را هماهنگ کند. از آنجایی که دانشجویان گروهی تشکیل دادند که در یک دوره دو ساله در کلاس ها شرکت می کردند، آنها در مورد مهارت های خاص یکدیگر، از جمله مهارت های مدیریتی، یاد گرفتند. بخشی از مسئولیت رهبر نظارت بر کم کاری بود. چالش آشکار برای رهبر گروه این بود که کسانی که شانه خالی میکردند را نمی توانستند از تیم بیرون برونند و نمره رد دریافت کنند. با این حال، رهبران (و سایر اعضای تیم) یادداشت هایی را با همکلاسی های تیم های دیگر درباره افرادی که به نظر می رسید از یک پروژه خاص طفره می روند مقایسه کردند. دانشجویانی که در پروژه های شانه خالی میکردند، تمایل نداشتند که در پروژه های

آینده به تیم‌های بیپوندند که از کار شانه خالی نمی‌کردند. این بدان معنی است که کسانی که از کار شانه خالی می‌کردند در نهایت به دلیل رفتار خود با حذف از تیم‌های سازنده تر در پروژه‌های آینده مجازات شدند.

اگرچه ترتیبی که در بالا توضیح داده شد ناقص بود، مسلماً این روش کم‌هزینه‌ترین روش برای شناسایی و ممانعت از فرار برای تولید گروهی مقالات تحقیقاتی بود. دانشجویان نقاط قوت و ضعف یکدیگر را بهتر از استاد می‌دانستند و همانطور که اشاره شد، کسانی که از کار شانه خالی می‌کردند، می‌توانند از پروژه‌های آینده حذف شوند. البته رهبر گروه هیچ پاداش مستقیمی برای هماهنگی فعالیت‌های گروه دریافت نکرد. همانطور که در بالا نیز اشاره شد، رهبر نمی‌تواند شرکا را از گروه اخراج کند. این آشکارا انگیزه رهبر گروه را برای تشخیص و جلوگیری از شانه خالی کردن تضعیف کرد، به خصوص اگر به معنای ایجاد درگیری با دانشجویان دیگری باشد که بخشی از یک گروه مداوم هستند. این ترتیبات شانه خالی کردنها را حذف نکرد، اما سایر ترتیبات احتمالاً سنگین و پرهزینه و فراتر از منافع بود که ارائه می‌کردند.

در چیزی که آلچیان و دمستز آن را «شرکت کلاسیک» نامیدند، مانیتور (یا رهبر) تعیین شده برای سنجش عملکرد اعضای تیم نسبت به رهبران گروه برای مقالات تحقیقاتی دانشجویی استاد فوق دارای اختیارات و انگیزه‌های قوی‌تری است.

به ویژه، مانیتور در شرکت کلاسیک همان چیزی است که آلچیان و دمستز از آن به عنوان «مدعی باقی مانده» یاد می‌کنند. "باقیمانده" اساساً سودی است که پس از پرداخت

مبلغی به تمام اعضای تیم با آنچه که ناظر به عنوان سهم هر یک از اعضا می‌داند، باقی می‌ماند. حق مطالبه باقیمانده انگیزه ای را برای مانیتور فراهم می‌کند تا شریک را شناسایی و از آن جلوگیری کند. (۱۰)

اعضای تیم احتمالاً مایلند بهره وری تیم را به حداکثر برسانند، در نتیجه پرداختی را که به صورت جمعی (و فردی) دریافت خواهند کرد، افزایش دهند. بنابراین، آنها با وضعیت مانیتور به عنوان یک مدعی باقی مانده و همچنین حق متنیتور برای تغییر عضویت در تیم، به عنوان مثال، اخراج افرادی که از انجام کارها شانه خالی می‌کنند موافقت می‌کنند. در عین حال، مانیتور انگیزه ای برای پاداش دادن به اعضای تیم متناسب با مشارکت آنها در خروجی تیم دارد، زیرا چنین رفتاری با به حداکثر رساندن بهره وری و سود شرکت سازگار است. برای مثال تصور کنید که مانیتور بر اساس معیاری که ارتباط نزدیکی با تلاش‌های تک تک اعضای تیم ندارد، به اعضای تیم پرداخت می‌کند. در این صورت، کسانی که از کار شانه خالی نمیکنند فکر می‌کردند که با آنها ناعادلانه رفتار می‌شود، در حالی که شانه خالی کنندگان برای ادامه یا افزایش شانه خالی کردن خود جرأت پیدا می‌کنند. نتیجه، کاهش مداوم بهره‌وری و سودآوری شرکت خواهد بود، نتیجه‌ای که به نفع مانیتور نیست.

شرکت کلاسیک آلچیان و دمستز یک تجارت کوچک اساسی است که در آن مدیر ارشد نیز مالک اکثریت یا انحصاری کسب و کار است. در واقع، در حالی که اکثر سازمان‌های تجاری در کشورهای توسعه‌یافته نسبتاً کوچک هستند، اکثر تولیدات (بر اساس درآمد

اندازه‌گیری می‌شود) توسط شرکت‌های بزرگ و سهامی عام تولید می‌شود که صدها، بلکه هزاران مدیر و هزاران سهامدار دارند. این شکل سازمانی به دلیل آنچه به عنوان مشکل «عامل اصلی» شناخته می‌شود، مورد انتقاد بسیاری از اقتصاددانان قرار گرفته است. به طور خلاصه، در یک شرکت سهامی عام، مدعیان باقیمانده زیادی وجود دارند، یعنی سهامداران. اگر هیچ سهامداری مالک درصد زیادی از شرکت نباشد، هیچ سهامداری انگیزه قوی برای نظارت بر مدیران شرکت ندارد. در نتیجه، مدیران انگیزه قوی برای شانه خالی کردن دارند. شانه خالی کردن می‌تواند به معنای واقعی کلمه انجام ندادن وظایف مورد انتظار باشد، اما بیشتر به این اشاره دارد که مدیران پول شرکت را صرف محصولات و فعالیت‌هایی می‌کنند، مانند وعده‌های غذایی شیک در رستوران و سفرهای درجه یک، که زندگی کاری مدیر را دلپذیرتر می‌کند اما از سود شرکت می‌کاهد. در این صورت، منافع و اقدامات نمایندگان (مدیران) با منافع اصلی (سهامداران) در تضاد است.

منتقدان شرکت‌های بزرگ، وقتی استدلال می‌کنند که شرکت‌های بزرگ ناکارآمد هستند، و اگر دولت‌ها اندازه شرکت‌های بزرگ را محدود کنند، اقتصاد بهتر می‌شود، به مشکل عامل اصلی اشاره می‌کنند. (۱۱) دمستز (۱۹۸۳) تفکیک بین مالکیت و کنترل مدیریتی را به عنوان تمرکز اصلی اکثر مفسران در شرکت مدرن شناسایی کرد. او واقعیت مانیتورینگ بر هزینه‌ها و احتمال شانه خوردن در شرکت‌های بزرگ را تصدیق کرد. با این حال، وی خاطرنشان کرد که هم نیروهای خارجی و هم نیروهای داخلی برای محدود کردن هزینه‌های مانیتورینگ اقدام می‌کنند. صاحبانی که شانه خالی کردن مدیران خود را تحمل می‌

کنند، به طور موثر تولید با کارایی کمتر را در شرکت خود می پذیرند، که هزینه های محصولات آنها را برای مصرف کنندگان افزایش می دهد. برعکس، مالکانی که در نظارت گسترده شرکت می کنند، متحمل هزینه هایی می شوند که باعث می شود سرمایه گذاری آنها سود کمتری داشته باشد. احتمالاً یک "مصلحه رضایت بخش" وجود دارد. در این مصالحه رضایت بخش، مجموع هزینه های نظارت به اضافه شانه خالی کردن به حداقل می رسد. رقابت بین شرکت ها، آنها را به سمت استفاده از مصالحه رضایت بخش هدایت می کند.

جست و جو کردن برای رسیدن به این حالت بهینه، شرکت های انتفاعی را به تطبیق ساختار خود سوق می دهد. به عنوان مثال، اگر نظارت بیشتر بر مدیریت نوید کاهش هزینه های کلی و بهبود رقابت پذیری شرکت را بدهد، باید انتظار داشت که مالکیت در تعداد کمتری از سهامداران متمرکز شود. همانطور که الچیان (۱۹۶۵) استدلال کرد، سهامدارانی که نسبت به مشکلات مدیریتی منفعل یا بی تفاوت هستند، سهام خود را به مالکانی که تمایل و توانایی بیشتری برای فعالیت دارند، می فروشند. این توسعه انگیزه سهامداران را برای فرار از وظایف نظارتی که بر عهده مالکان است کاهش می دهد، زیرا مزایای نظارت دقیق تر بیشتر به تلاش مالکانی که نظارت بیشتری انجام می دهند مرتبط است. از سوی دیگر، اگر فرصت های فرار مدیران کمتر از آنچه در ابتدا پیش بینی شده بود، باشد، نظارت کمتر توسط مالکان باعث بهبود کارایی می شود. مشخصه شرکت هایی که در این وضعیت قرار دارند، دارای سهام پراکنده تر خواهند بود، که ممکن است به آن شرکت ها اجازه دهد تا سرمایه های مالی را با هزینه کمتری نسبت به آنچه در غیر این صورت وجود داشت، افزایش دهند.

مالکیت متمرکز همچنین به عنوان یک شکل سازمانی نسبتاً کارآمد در فعالیتهای خدماتی مانند شرکتهای حقوقی و شرکتهای مهندسی ظاهر شده است، زیرا این ترتیب هزینههای ترکیبی نظارت و شانه خالی کردن را به حداقل می‌رساند. آلچیان و دمستز خاطرنشان کردند که در انواع خاصی از فعالیتهای که در آن تخصص تخصصی ورودی اصلی فرآیند تولید است، همانطور که در مورد خدمات حقوقی قابل بحث است، هزینههای نظارت می‌تواند برای مالکانی که تخصص تخصصی مورد نظر را ندارند، بسیار بالا باشد. در این موارد، سازمان‌ها غالباً به صورت مشارکتهای محدود شکل می‌گیرند که به موجب آن، بخش قابل توجهی از متخصصان که در سازمان کار می‌کنند، صاحبان سازمان نیز هستند. به عنوان مالک، شرکای محدود انگیزه‌ای برای نظارت بر شانه خالی کردن توسط متخصصان شاغل در سازمان دارند. آنها همچنین تخصص لازم برای شناسایی شانه خالی کردن را بهتر از آنچه توسط سهامداران خارجی انجام می‌شود، دارند.

تغییرهای دیگر در مشکل عامل-اصلی نیز بر نحوه سازماندهی شرکت‌ها تأثیر می‌گذارد، و مکتب UCLA نیز سهم مهمی در درک ما از این موارد داشته است. دو مفهوم مهم در اینجا خطر اخلاقی و رفتار فرصت طلبانه است. خطر اخلاقی به شرایطی اطلاق می‌شود که در آن تغییرات شرایط، انگیزه‌هایی را برای افراد ایجاد می‌کند تا به روش‌های ضد اجتماعی عمل کنند. به عنوان مثال، اگر دولت مزایای بیمه بیکاری را نسبت به دستمزدها افزایش دهد، یا مدت مقرری بیکاری را افزایش دهد، برخی از دریافت کنندگان در مورد مشاغلی که می‌پذیرند حساس تر می‌شوند و بنابراین، مدت بیشتری بیکار می‌مانند.

افزایش مزایا و/یا مدت مزایا، بیکاری را به گزینه ای جذاب تر از قبل تبدیل می کند، به طوری که زمان طولانی تری برای پذیرش شغل جدید بدیهی است که به نفع کسانی است که مزایای بیکاری دریافت می کنند، اما به نفع بقیه افراد جامعه نیست. رفتار فرصت طلبانه را می توان نتیجه ای برای خطر اخلاقی دانست. اگر شرایط به گونه ای تغییر کند که طرف های خاص یک توافق بتوانند از فرصت های خاصی برخوردار شوند که در شرایط قبلی از آن برخوردار نبودند، ممکن است انگیزه ای داشته باشند که به طور رسمی یا غیررسمی از توافق اولیه صرف نظر کنند.

به عنوان مثال، تصور کنید که گروهی از سرمایه گذاران موافقت می کنند که یک پالایشگاه نفت در نزدیکی خط لوله ای که متعلق به شخص ثالث است، بسازند. این خط لوله به سرمایه گذاران وعده نرخ های بسیار جذابی را برای انتقال فرآورده های نفتی تصفیه شده به بازارهای آن محصولات می دهد. با این حال، هنگامی که پالایشگاه ساخته می شود، اگر تنها گزینه های دیگر برای عرضه محصول خود به بازار، مانند کامیون یا راه آهن، هزینه بسیار بیشتری داشته باشند، عملاً گروگان صاحبان خط لوله است. بنابراین، صاحبان خط لوله انگیزه دارند تا از توافق قبلی صرف نظر کنند و برای حمل و نقل فرآورده های پالایشگاه هزینه بیشتری را از مالکان پالایشگاه دریافت کنند.

مطمئناً، سرمایه گذاران اصلی در پالایشگاه از این خطر آگاه هستند که صاحبان خطوط لوله پس از ساخت پالایشگاه فرصت طلبانه عمل خواهند کرد. علاوه بر این، صاحبان خط لوله انگیزه ای برای پیشبرد تعهد معتبر به مالکان بالقوه پالایشگاه دارند مبنی بر اینکه پس از

ساخته شدن پالایشگاه فرصت طلبانه عمل نخواهند کرد. به بیان ساده، هر دو طرف از پالایشگاه در حال ساخت منتفع خواهند شد و بنابراین، هر دو طرف انگیزه ای برای مقابله با خطر اخلاقی و پتانسیل ناشی از رفتار فرصت طلبانه دارند که هر یک از طرفین باید قبل از هرگونه تعهدی برای ساخت پالایشگاه پیش بینی کنند.

آلچیان و وودوارد (۱۹۸۷) موقعیت‌های مشابه سناریوی پالایشگاه-خط لوله را نمونه‌هایی از مشکلاتی دانستند که سازمان‌ها در جمع‌آوری تیم‌های مولد با آن مواجه هستند، جایی که ارزش بلندمدت حفظ تیم در کنار هم در حضور خطر اخلاقی و رفتار فرصت‌طلبانه وجود دارد. در این زمینه، پالایشگاه و خط لوله را می‌توان به عنوان تیمی برای تولید و تحویل فرآورده‌های نفتی پالایش شده در نظر گرفت. آلچیان و وودوارد به طور منطقی استدلال کردند که هر صاحب سرمایه، خواه آن سرمایه یک دارایی فیزیکی یا دانش انسانی باشد، که پیش بینی می‌کند دارایی سرمایه ای خود به خدمات سایر اعضای یک تیم وابسته شود، به دنبال «حمایت در برابر سلب مالکیت، اصطلاح آنها برای فرصت طلبی است. یکی از شکل‌های حمایت، مالکیت مشترک دارایی‌های وابسته است. در مثال ما، پالایشگاه و خط لوله توافق می‌کنند که در یک شرکت واحد ادغام شوند یا به عنوان جایگزین، شرکت خط لوله می‌تواند پالایشگاه را به عنوان بخشی از یک شرکت یکپارچه عمودی بسازد و مالک شود.

مکتب UCLA در تشخیص خطراتی که وابستگی متقابل دارایی‌ها برای تشکیل و پایداری تیم‌های مولد ایجاد می‌کند و اینکه چگونه طیف فعالیت‌های انجام‌شده توسط هر سازمان

تا حدی منعکس‌کننده این خطرات است، منحصر به فرد نبود. با این وجود، چندین سهم منحصر به فرد و مهم در تئوری و عمل سیاست ضد انحصار داشت. (۱۲) ارتباط یکپارچه سازی مالکیت برای پرداختن به خطرات یکپارچه سازی دارایی خاص یک مثال قابل توجه است. استفاده از قراردادهای بلندمدت محدودکننده برای حفاظت از منابع با عمر طولانی که به خدمات مستمر یک منبع منحصر به فرد متکی هستند، یکی دیگر از موارد دیگر است. این ابتکارات و سایر ابتکارات، که می‌توانند کارایی را بهبود بخشند، گهگاه توسط مقامات دولتی که وظیفه حفاظت از رقابت‌پذیری بازارها را بر عهده دارند، به چالش کشیده شده‌اند.

جوهر نظریه مکتب درباره شرکت از نظر روحی شبیه به توصیف آن از سیستم بازار است. به طور خاص، درگیر شدن در معاملات، چه بین تراکنش‌های مستقل و چه در سازمان‌های منفرد، هزینه‌های واقعی در دنیای واقعی دارد. این به این معنی است که هر ارزیابی سیاست عمومی از میزان کارآمدی هر مجموعه‌ای از معاملات باید تشخیص دهد که ترتیبات جایگزین نیز چنین هزینه‌هایی را متحمل خواهند شد، و اینکه رقابت همراه با مالکیت خصوصی فرآیند قدرتمندی است تا اطمینان حاصل شود که معاملات مورد نظر انجام می‌شود. معمولاً با کمترین هزینه ممکن انجام شود.

۹. شاید مقاله مهمی که به این موضوع می‌پردازد کوز (۱۹۳۷) باشد.

۱۰. حق مدعی باقیمانده برای فروش کسب و کار در مقطعی در آینده، انگیزه مدعی را برای ایجاد تیمی از افرادی که از کار شانه خالی نمی‌کنند که احتمالاً در طول زمان به طور

فزاینده ای بهره وری خواهند داشت، تقویت می کند و در نتیجه ارزش سرمایه ای شرکت را افزایش می دهد.

۱۱. یک نقد اولیه و اساسی از شرکت های بزرگ بر اساس مشکل عامل اصلی در Berle and Means (1932) یافت می شود.

۱۲. الیور ویلیامسون، که عضو مدرسه UCLA نیست، جایزه نوبل اقتصاد را در سال ۲۰۰۹ برای کارش در مورد چگونگی تأثیر ساختار و «ویژگی های حکومتی سازمان ها تحت تأثیر خطرات فرصت طلبی و همچنین عواملی که منجر به ایجاد فرصت طلبی و خطرات می شوند، دریافت کرد. برای مروری بر کار مهم او در این موضوع، ویلیامسون (۱۹۷۳ و ۱۹۷۵) را ببینید.



رویکرد نیروانا

دیدگاهی که اکنون در بسیاری از اقتصادهای سیاست عمومی حاکم است، به طور ضمنی انتخاب مربوطه را بین یک هنجار ایده آل و یک ترتیب نهادی «ناقص» موجود ارائه می دهد. این رویکرد نیروانا به طور قابل توجهی با رویکرد نهاد مقایسه ای که در آن انتخاب مرتبط بین ترتیبات نهادی واقعی جایگزین است، متفاوت است.

رویکرد نیروانا نسبت به رویکرد نهادی مقایسه ای نسبت به سه مغالطه منطقی بسیار حساس تر است - مغالطه ناهار رایگان، و مردم می توانند مغالطه های متفاوتی داشته باشند.

- هارولد دمستز (۱۹۶۹)، "اطلاعات و کارایی: دیدگاه دیگری"

در مقاله معروفی که در بالا ذکر شد، هارولد دمستز که پس از دوران قبلی خود در UCLA به دانشگاه شیکاگو بازگشته بود، «رویکرد نیروانا» را ارائه کرد و آن را با رویکرد «موسسه

مقایسه ای» مقایسه کرد. اصطلاح او "رویکرد نیروانا" مشهور شده است و اکثر اقتصاددانانی که درباره آن بحث می کنند، در حال حاضر از آن به عنوان "مغالطه نیروانا" یاد می کنند. «اصطلاح اخیر به قدری معروف شده است که مدخل خود را در ویکی پدیا به دست آورده است. (ویکی پدیا حتی آن را درست فهمیده است).

دمستز در مقاله خود در سال ۱۹۶۹ که مشکل رویکرد نیروانا را بیان می کند، به طور مفصل از انتشارات کنت ارو در سال ۱۹۶۲ که بعدها جایزه نوبل اقتصاد را دریافت کرد، انتقاد کرد. ارو استدلال کرده بود که اقتصاد آزاد، سرمایه گذاری در اختراعات را کم می کند. سپس ارو نتیجه ای را که فکر می کرد دنبال می کرد، بیان کرد:

بحث قبلی به این نتیجه می رسد که برای تخصیص بهینه به اختراع، لازم است دولت یا سازمان دیگری که بر اساس معیارهای سود و زیان اداره نمی شود، تأمین مالی تحقیقات و اختراع را انجام دهد. (دمستز، ۱۹۶۹).

پس از نقل قول، دمستز به مشکل کلیدی اشاره کرد: ارو به دقت بررسی نکرد که «دولت یا سازمان دیگری» چگونه مشکل را حل می کند. او فقط فرض کرد که این کار خواهد شد.

در اینجا نحوه بیان دمستز آمده است:

این که آیا راه حل شرکت آزاد را می توان با جایگزینی دولت یا سایر موسسات غیرانتفاعی در تامین مالی تحقیقات بهبود بخشید، نمی توان تنها با بررسی راه حل شرکت آزاد مشخص کرد (2: 1969).

این مانند یک داور در مسابقه اسکیت بازی بین دو شرکت کننده است که عملکرد شرکت کننده اول را می بیند و سپس، تنها بر این اساس، جایزه را به شرکت کننده (دیده نشده) دوم می دهد.

دمستز خاطرنشان کرد که این اشتباه "علف همیشه سبزتر است" است. ما بدون بررسی نمی توانیم بفهمیم که چمن آن طرف حصار سبزتر است یا خیر. دمستز اذعان داشت که در چند پاراگراف آخر مقاله اش، ارو «برخی مشکلات در جایگزینی دولت به جای بازار را مورد بحث قرار می دهد». اما، دمستز خاطرنشان کرد، این باعث نمی شود که ارو «در ادعای ناکارآمدی خود در بازار تجدیدنظر کند».

مغالطه ی ناهار رایگان

این ما را به نکته اصلی دمستز می برد: نمی توانیم بگوییم که یک موقعیت ناکارآمد است اگر سایر گزینه های احتمالی برای آن کارآمدتر نباشند و می توانند کارآمدتر باشند. این یک موضوع برای مقایسه است: بنابراین، اصطلاح او برای رویکرد ترجیحی خود "موسسات

مقایسه ای " است. سوالی که دمستز همیشه می پرسد این است: چه نهادهایی ما را به نتیجه مطلوب نزدیکتر می کنند؟

احتمالاً ما گمان می کنیم که دمستز بیشتر در مقاله ارو ژرف اندیشی کرده است، زیرا ارو قبلاً یک غول در زمینه اقتصاد بوده است، اما عمدتاً ما نیز مشکوک هستیم، زیرا ارو نویسنده واضحی بود که در یک مقاله همه عناصر رویکرد نیروانا را به نمایش گذاشت.

ارو استدلال می کرد که برای اینکه شرکت خصوصی بتواند اختراع بهینه را ارائه دهد، باید «گزینه های کالایی» وجود داشته باشد تا مخترعان بتوانند ریسک را به سمت سایر افرادی که مایل به تحمل آن هستند هدایت کنند. (۱۳) ارو نوشت که گزینه کالا قراردادی است «که در آن خریداران مبلغ توافقی را بپردازید و فروشندگان موافقت می کنند که مقادیر تعیین شده از یک کالای معین را در صورتی که وضعیت خاصی از طبیعت حاکم باشد، تحویل دهند و اگر آن حالت طبیعی اتفاق نیفتد، هیچ چیز نمی دهند. ارو استدلال کرد که «نظام اقتصادی واقعی بازارهایی برای گزینه های کالایی ندارد» (۱۹۶۲: ۶۱۰-۶۱۱). دمستز این موضوع را مطرح کرد و اشاره کرد که گزینه های کالایی وجود داشته است. تصور کنید که اگر دمستز آن را در سال ۱۹۷۴ می نوشت، چقدر قوی تر می شد، درست پس از ایجاد بورس گزینه های هیئت مدیره شیکاگو در سال ۱۹۷۳: اختیار خرید کالا در آن بورس معامله می شود. اما دمستز به دلیل مهمی اشاره کرد که آن ها آنطور که ارو می خواست وجود نداشتند: هزینه ایجاد آنها. دمستز نوشت:

ارو به مغالطه‌ی ناهار رایگان پرداخته است. کلمه "غیر بهینه" گمراه کننده و مبهم است. آیا این بدان معناست که می توان شرکت آزاد را بهبود بخشید؟ اجازه دهید فرض کنم که هزینه بازاریابی گزینه های کالا از سود تعدیل به ریسک بیشتر است. این دلیل غیبت مفروض آنهاست. آیا می توان گفت که شرکت آزاد منجر به تعدیل غیربهینه ریسک می شود؟ بیان این ادعا به معنای انکار ارتباط کمیابی با بهینه است، که برای یک اقتصاددان موضع عجیبی است. با پیشنهاد اینکه شرکت آزاد تعدیل های ناقص ریسک را ایجاد می کند، رویکرد نیروانا، با مقایسه این تعدیل ها با حالت ایده آل، بیشتر به سمت معادل سازی ناقص و غیربهینه هدایت می شود. این تنها در صورتی صحیح خواهد بود که گزینه های کالا یا سایر روش های تطبیق با ریسک رایگان باشند. به این ترتیب، رویکرد نیروانا بر فرض ضمنی عدم کمیابی متکی است، اما از آنجایی که تغییر ریسک یا کاهش ریسک به طور کلی نمی تواند آزادانه انجام شود، نشان دادن عدم بهینه بودن نادرست است (4-3: 1969).

به طور خلاصه، این واقعیت که بسیاری از گزینه های کالایی وجود ندارند، به دور از شکست بازار، یک موفقیت در بازار است. بازارها کالاها و خدماتی که هزینه آنها از ارزش آنها بیشتر است از بین می برند.

آرو استدلال می کند که حتی اگر گزینه های کالایی وجود داشته باشد، بازار آزاد همچنان روی اطلاعات سرمایه گذاری کمتری می کند. آرو دو دلیل آورد: ریسک گریزی و خطر اخلاقی.

مغالطه "مردم می توانند متفاوت باشند"

دمستز به مغالطه "مردم می توانند متفاوت باشند" در هر کدام اشاره کرد. دمستز خاطرنشان کرد: اگر مردم ریسک گریز باشند، پس "طعم کاهش ریسک باید در مفهوم کارایی گنجانده شود." ریسک چیزی است که افراد، همه برابر، دوست دارند از آن اجتناب کنند

خطر اخلاقی، اصطلاحی از بیمه، به این واقعیت اشاره دارد که وقتی افراد در برابر یک پیامد بد بیمه می‌شوند، تلاش کمتری برای اجتناب از آن پیامد بد انجام می‌دهند. آرو استدلال می‌کند که وقتی خطر اخلاقی در بازارهای بیمه به وجود می‌آید، بیمه "ناقص" است. برخی از چیزها بدون بیمه مانده است.

دمستز واقعیت خطر اخلاقی را به چالش نکشید - این یک مشکل شناخته شده است. اما آنچه او اشاره کرد این است که خطر اخلاقی هزینه ارائه بیمه است و بنابراین باید مانند هر هزینه دیگری با آن رفتار شود. او نوشت: «خطر اخلاقی با هزینه‌ای که از گرایش افراد به شانه خالی کردن ناشی می‌شود، زمانی که کارفرمایان مراقب آنها نیست، متفاوت نیست» (۱۹۶۹: ۷). او همچنین مشکل خطر اخلاقی را با مشکل ناشی از هزینه استخراج سنگ آهن مقایسه کرد:

برخی از سنگ‌آهن‌ها کشف نشده باقی می‌مانند زیرا به سطح رساندن آنها بسیار گران است. اما ما ادعا نمی‌کنیم که استخراج سنگ معدن صرفاً به این دلیل که استخراج

"کامل" نیست، ناکارآمد است. برخی از ریسک‌ها بدون بیمه باقی می‌مانند زیرا هزینه مخاطرات اخلاقی بسیار زیاد است و این ممکن است به این معنی باشد که خودبیمه‌سازی اقتصادی است.

ارو بار دیگر طعمه «مغالطه ناهار رایگان» شده است.

البته ارو می‌تواند به درستی به این واقعیت اشاره کند که اگر بیمه افراد را وسوسه نمی‌کرد که در مراقبت سرمایه‌گذاری کمتری کنند، مشکلی وجود نخواهد داشت. اما پس از آن، دمستز خاطرنشان کرد، استدلال ارو مرتکب این خواهد شد که "مردم ممکن است اشتباهات متفاوتی داشته باشند".

دمستز به طور جزمی استدلال نکرد که بازارهای آزاد لزوماً به درجاتی از مداخله دولت ارجحیت دارند. با این حال، کاری که او انجام داد این بود که آنچه را موعظه می‌کرد، عملی کرد. از آنجایی که دمستز از رویکرد «نهادهای مقایسه‌ای» حمایت می‌کرد، به مقایسه نهادها پرداخت.

برای مثال، نگرش به ریسک را در نظر بگیرید. دمستز نوشت:

گرایش روانی به ریسک‌گریزی، در صورت وجود، در کارمندان دولت و همچنین در کارکنان شرکت‌های خصوصی دیده می‌شود، و دولت احتمالاً از خطرات سیاسی بیزار است (9: 1969).

دمسترز خاطرنشان کرد: «علاوه بر این، مقامات دولتی اغلب ریسک گریزتر از مشاغل در بخش خصوصی هستند. وی خاطرنشان کرد که ایجاد یک سرویس پستی بهتر "به نظر می رسد از نظر فناوری امکان پذیر است و از نظر اقتصادی امیدوار کننده است." اما از آنجایی که سیاستمداران "خیلی از خطر برکناری از سمت خود بیزار هستند" از پیشرفت هایی که ممکن است منجر به اخراج کارمندان پست شود، خودداری می کنند.

رویکرد نیروانا در زندگی واقعی

کار دمسترز احتمالاً حرفه اقتصاد را تا حدودی به سمت فروتنی در هنگام حمایت از سیاست دولت تغییر داد. برای مثال جوزف استیگلنیز را در نظر بگیرید که در سال ۲۰۰۱ برنده جایزه نوبل اقتصاد شد. استیگلنیز اغلب از مداخله دولت برای "حل" شکست های بازار حمایت می کند .

اما مطالعه دقیق کتاب اقتصاد بخش عمومی او در سال ۱۹۸۸ نشان می دهد که حتی او حداقل با مشکل ترغیب نهادهای دولتی برای اجرای سیاست های کارآمد دست و پنجه نرم می کند تا سیاست های مردمی سیاسی یا سیاست هایی که توسط گروه های ذینفع هدایت می شوند .

به عنوان مثال، پس از اشاره به اینکه بیشتر مزایای یارانه های برنج فدرال نصیب کشاورزان برنج کار ثروتمند می شود، اشاره کرد که یک سیاست کارآمدتر برای کمک به برنج کاران صرفاً دادن مبلغ ثابتی به هر کشاورز برنج کار خواهد بود که به میزان آن بستگی ندارد.

مقدار برنجی که کشاورز می‌کارد اگرچه استیگلیتز در مورد اینکه چرا این یک سیاست کارآمدتر خواهد بود توضیح نداد، اما اقتصاددانان این استدلال را به خوبی می‌دانند. چنین سیاستی به انگیزه مصنوعی برای کشت بیشتر برنج پایان می‌دهد. استیگلیتز خاطرنشان کرد که مشکل یارانه مستقیم یک مشکل سیاسی است: چنین کمک‌هایی «پیامدهای توزیعی واقعی برنامه را آشکار می‌کند، یعنی اینکه بیشتر مزایا نصیب کشاورزان فقیر برنج نمی‌شود، بلکه به ثروتمندان تعلق می‌گیرد» (استیگلیتز، ۱۹۸۸: ۱۶۷)

«به عبارت دیگر، نظام سیاسی به طور عمدی حقایق را در مورد اینکه چه کسی سود می‌برد، پنهان می‌کند. البته باید توجه داشت که اگرچه پرداخت مبلغ ثابت به هر کشاورز برنج کارآمدتر از سیستمی است که استیگلیتز از آن انتقاد کرد، اما از سیاست عدم پرداخت یارانه به کشاورزان برنج کارایی کمتری دارد. پرداخت ثابت مستلزم مالیات و همه مالیات‌هایی است که امروزه در ایالات متحده استفاده می‌شود، تصمیمات مصرف و یا تولید مردم را مخدوش می‌کند و بنابراین، ناکارآمدی ایجاد می‌کند که اقتصاددانان آن را اضافه رفاه گم شده می‌نامند.

علاوه بر این، استیگلیتز در وهله اول به چرایی وجود یارانه‌ها اشاره نکرد. این واقعیت که آنها وجود داشتند یا حداقل در زمان نوشتن او وجود داشتند، خود شاهی بر ناکارآمدی بخش دولتی است.

در بخش دیگری از کتاب خود، استیگلیتز همچنین شواهدی را نشان داد که مشکل رویکرد نیروانا را درک کرده است. در بحث انحصار طبیعی، او به سیاستی اشاره کرد که اقتصاددانان

برای حدود یک قرن از آن حمایت می‌کردند: آیا دولت «یارانه‌ای ارائه کند و اصرار کند که شرکت قیمتی برابر با هزینه نهایی تعیین کند». او ادامه داد:

گاهی اوقات از چنین سیاستی به عنوان «اولین بهترین» یاد می‌شود. با این حال، این پرسش را نادیده می‌گیرد که درآمدهای مورد نیاز برای پرداخت یارانه چگونه باید افزایش یابد. به‌ویژه فرض می‌کند که هیچ تحریفی در ارتباط با افزایش این درآمد وجود ندارد. علاوه بر این، فرض می‌کند که دولت از میزان یارانه‌ای که شرکت را قادر می‌سازد دوام بیاورد، خبر دارد (استیگلitz، ۱۹۸۸: ۱۸۵).

بعداً استیگلitz گفت:

مکانیسم سیاسی ابزاری بسیار عالی برای تخصیص منابع است، زیرا در معرض دستکاری گروه‌های دارای منافع خاص قرار دارد. علاوه بر این، هر گونه مقررات و قوانینی که در بخش عمومی ابداع می‌شود باید توسط یک بوروکراسی با تمام محدودیت‌هایی که قبلاً ذکر شد اجرا شود. (استیگلitz، ۱۹۸۸: ۲۲۰)

متأسفانه، امروزه اقتصاددانان همچنان درگیر رویکرد نیروانا هستند. نمونه‌ای از شکست بازار را در یکی از کتاب‌های درسی محبوب در امور مالی عمومی، ویرایش نهم در نظر بگیرید. روزن و گایر می‌نویسند:

در واقعیت، بازارهای برخی از کالاها ممکن است به وجود نیایند. به عنوان مثال، بیمه را در نظر بگیرید که یک کالای بسیار مهم در دنیای عدم اطمینان است. علیرغم وجود

شرکت هایی مانند Aetna و Allstate ، رویدادهای خاصی وجود دارد که نمی توان بیمه را در بازار خصوصی خریداری کرد. برای مثال، فرض کنید می خواهید در مقابل احتمال فقیر شدن، بیمه بخرید. آیا یک شرکت در بازار رقابتی عرضه «بیمه فقر» را سودآور خواهد یافت؟ پاسخ منفی است، زیرا اگر چنین بیمه ای را ارائه کند، ممکن است تصمیم بگیرید که خیلی سخت کار نکنید.

برای جلوگیری از چنین رفتاری، شرکت بیمه باید رفتار شما را زیر نظر بگیرد تا مشخص کند که آیا درآمد کم شما به دلیل بدشانسی است یا مسخره کردن. با این حال، انجام چنین نظارتی بسیار دشوار یا غیرممکن خواهد بود. از این رو، هیچ بازاری برای بیمه فقر وجود ندارد - به سادگی نمی توان آن را خریداری کرد. (روزن و گایر، ۲۰۱۰)

به شباهت بین استدلال آن ها و همان استدلال ارو که تقریباً نیم قرن پیش از آن ارائه کرده بود، توجه کنید. روزن و گایر، مانند بسیاری از اقتصاددانان، نتوانسته اند رویکرد نیروانا خود را بررسی کنند.

اخیراً، مارک توما، اقتصاددان از رویکرد نیروانا استفاده کرد و نوشت:

همه شرکت کنندگان همچنین باید اطلاعات کاملی در مورد بازار داشته باشند. اگر خریدار از کیفیت دقیق هنر یا خدمات بهداشتی اطلاعی نداشته باشد، اگر خریدار خانه از مشکل بزرگ یک خانه بی خبر باشد، اگر فروشنده کیفیت یک کالا را اشتباه معرفی کند (یک ساعت تقلبی به جای ساعت). اگر یک ارائه دهنده خدمات اعتبار مورد ادعا را نداشته باشد،

بازار مخدوش خواهد شد - مردم بیشتر از آنچه که هست باید پرداخت کنند در صورتی که به آنها اطلاع رسانی شود.

علیرغم لفاظی‌های بازار آزاد، ما از دولت می‌خواهیم تا اطمینان حاصل کند که وزن‌ها و معیارها دقیق هستند، هیچ تقلبی وجود ندارد، مردم در مورد اعتبار خود صادق هستند و نقص‌های شناخته شده در یک محصول به خریداران فاش می‌شود. در برخی موارد، مانند کیفیت آب انگور یا هنر، دولت نمی‌تواند به جز اطمینان از اینکه نوع انگور یا هنرمند به طور دقیق نشان داده می‌شود و غیره انجام دهد، اما وقتی دولت بتواند مداخله کند و از مشکلات اطلاعاتی جلوگیری کند، نتایج بازار را بهبود می‌بخشد. (۲۰۱۵، ۳۰ ژوئن) (۱۴)

نوشته توما در بالا یکی از ناب‌ترین نمونه‌های اخیر رویکرد نیروانا است. به فرض افراطی او در پاراگراف اول توجه کنید: همه فعالان بازار باید اطلاعات کاملی داشته باشند. همچنین توجه داشته باشید که توما در راه حل خود نمی‌گوید که چگونه دولت به طور موثر از مشکلات اطلاعاتی جلوگیری می‌کند. فقط فرض بر این است که دولت خوب کار می‌کند. توما حتی تاکید می‌کند که ما از دولت می‌خواهیم که اطمینان حاصل کند که هیچ تقلبی وجود ندارد. این آرزو بسیار غیر واقعی است.

شرکت خصوصی و شرایط اطلاعات ناقص

در حالی که دمستز از ایجاد دانش برای نشان دادن استدلال خود استفاده کرد، نکته کلی تر این است که انتقاد از شرکت خصوصی به دلیل عملکرد آن در شرایط ناقص اطلاعات و هزینه های مبادله ای، چیزی جز آرزوی دور کردن واقعیت های زندگی نیست. الچیان (۱۹۶۹) این نکته را در بحث بیکاری بیشتر توسعه داد. او استدلال کرد: وجود نیروی کار بیکار، لزوماً شکست شرکت خصوصی نیست. الچیان بر اهمیت هزینه های جمع آوری و انتشار اطلاعات تاکید کرد. در مورد بازار کار، کسب اطلاعات در مورد بهترین فرصت ها برای جویندگان کار پرهزینه است. الچیان خاطرنشان کرد: اطلاعات به موقع در مورد حقوق، شرایط کار و مدت زمان مشاغل موجود، ارزان نیست. این نیاز به جستجو دارد و جستجو به زمان و تلاش نیاز دارد. یک کارگر اغلب با انتخابی روبرو می شود که در زمان فراغت خود به طور تمام وقت مشغول به کار بماند و برای جستجوی تمام وقت کار را ترک کند. در بسیاری از موارد، تلاش برای جمع آوری اطلاعات بازار کار در صورتی که فرد به صورت تمام وقت در کار بماند، می تواند دشوارتر باشد. این امر مخصوصاً اگر به دلیل اینکه مثلاً کارفرمای او با مشکلات اقتصادی مواجه است، دستمزدش کاهش یابد. دستمزد کمتر به این معنی است که هزینه فرصت درگیر شدن در جستجوی کار تمام وقت کاهش می یابد. این نیاز به جستجو دارد و جستجو به زمان و تلاش نیاز دارد. یک کارگر اغلب با انتخابی روبرو می شود که در زمان فراغت خود به طور تمام وقت مشغول به کار بماند و در زمان فراغت خود به دنبال کار باشد و برای جستجوی تمام وقت کار را ترک کند. در بسیاری از موارد، تلاش برای جمع آوری اطلاعات بازار کار در صورتی که فرد به صورت تمام

وقت در کار بماند، می‌تواند دشوارتر باشد. این امر مخصوصاً اگر به دلیل اینکه مثلاً کارفرمای او با مشکلات اقتصادی مواجه است، دستمزدش کاهش یابد. دستمزد کمتر به این معنی است که هزینه فرصت درگیر شدن در جستجوی کار تمام وقت کاهش می‌یابد.

به طور کلی تر، الچیان استدلال کرد که دارایی‌های به ظاهر بیکار مانند آپارتمان‌های خالی یا اتومبیل‌های فروخته نشده در زمین‌های خودروهای مستعمل نشان دهنده بازارهای ناکارآمد نیستند. دارایی‌های بیکار می‌تواند بخشی از موجودی فروشنده باشد که به نوبه خود هزینه‌های اطلاعات را برای خریداران بالقوه کاهش می‌دهد. یک جایگزین برای نگهداری موجودی این است که قیمت‌ها را به صورت دقیقه به دقیقه تغییر دهید تا اطمینان حاصل شود که مثلاً صاحبخانه‌ها هرگز در هیچ زمانی آپارتمانی نداشته باشند که مستاجر نداشته باشد. آیا این شرایط را برای اجاره‌کنندگان آینده بهتر می‌کند؟ لازم نیست. علاوه بر جستجوی اطلاعات در مورد در دسترس بودن آپارتمان‌های اجاره‌ای، مستاجران بالقوه باید به طور مستمر خود را از تغییرات در شرایط عرضه و تقاضا در بازارهای مسکن اجاره‌ای که در آن علاقه‌مند هستند، مطلع کنند تا بتوانند قیمت‌های اجاره را پیش‌بینی کنند. بیشتر مستاجران آینده نگر هزینه‌های تبدیل شدن به یک متخصص املاک و مستغلات کاملاً آگاه را گران می‌دانند و در نتیجه، صاحبخانه‌ها خود را با اجاره دهندگان احتمالی کمتری می‌یابند. نگهداری موجودی‌هایی که هیچ درآمد مستقیمی ایجاد نمی‌کند هزینه‌ای برای فروشندگان است که در نهایت با کسانی که اقلام موجود در موجودی را اجاره یا خریداری می‌کنند به اشتراک گذاشته می‌شود. با این حال، مشتریان

ممکن است ترجیح دهند برای سرمایه گذاری کمتر در اطلاعات مورد نیاز و تخصص در مورد شرایط بازار، اجاره یا قیمت خرید بالاتری راپردازند. اگر چنین است، پس دارایی های بیکار ممکن است به جای شکست بازار، موفقیت بازار را نشان دهد.

شایان است نکات اصلی این فصل خلاصه شود. مدرسه UCLA استدلال نمی کند که بازارهای خصوصی کاملاً کارآمد هستند. بلکه استدلال می کند که اندازه گیری عملکرد بازارهای خصوصی در برابر برخی از استانداردهای دست نیافتنی مربوط به کمال نامناسب است. سیاست عمومی باید با جایگزین های واقع بینانه هدایت شود.

۱۳. ایده در اینجا این است که از آنجایی که همه مردم نگرش یکسانی نسبت به ریسک ندارند، منطقی است که کسانی که ریسک گریزتر هستند برای تحمل ریسک به افراد ریسک گریز کمتری پردازند. گزینه های کالایی به این انتقال ریسک دست می یابند.

۱۴. نویسندگان به خاطر این مثال از مت گیلیند تشکر می کنند.



آیا سهم بالای بازار چند شرکت دلالت بر قدرت بازار دارد؟

من پیشنهاد نمی کنم که جستجوی توطئه خصوصی را کنار بگذاریم، اما فکر می کنم زمان آن رسیده است که به ساختار صنعت توجه کمتری کنیم و عملاً به مفهوم موانع غیردولتی برای ورود توجه نکنیم. تعهد به ماشین آلات سازمان رقابتی مستلزم آن است که به طور کلی عواقب رقابت مؤثر را بپذیریم. برای حالت عدم اطمینان، این بدان معناست که می توان انتظار داشت سهم و سود بازار به نفع رقبای موفق تغییر کند.

- هارولد دمستز (۱۹۸۹)، «دو نظام اعتقادی درباره انحصار»، ص. ۱۱۰.

دولت های کشورهای دارای اقتصاد پیشرفته معمولاً قوانینی دارند که ظاهراً برای جلوگیری از رفتارهای ضد رقابتی کسب و کارهای بخش خصوصی طراحی شده اند و همچنین دارای

آژانس‌هایی برای اجرای قوانین مربوطه هستند. این قوانین به طور کلی، به ویژه در ایالات متحده، به عنوان قوانین ضد انحصار شناخته می‌شوند.

در کانادا، دفتر رقابت دولت فدرال رفتار تجاری ضد رقابتی بالقوه را بررسی می‌کند و تعیین می‌کند که آیا پرونده‌ای علیه این رفتار باید در دادگاه رقابت مطرح شود یا خیر. این سازمان یک نهاد اداری متشکل از یک قاضی و کارشناسان است که به پرونده‌های مطرح شده توسط اداره رقابت رسیدگی و تصمیم‌گیری می‌کنند.

در ایالات متحده، دو قانون اصلی ضد انحصار عبارتند از قانون شرم و قانون رابینسون-پتمن. کمیسیون تجارت فدرال (FTC) و وزارت دادگستری ایالات متحده (DOJ) قوانین ضد انحصار فدرال را اجرا می‌کنند. وکلای ایالتی همچنین ممکن است از طرف افراد ساکن در ایالت‌های خود یا از طرف ایالت به عنوان خریدار، شکایت‌های ضد انحصار فدرال را مطرح کنند. مدعیان خصوصی نیز می‌توانند دادخواست‌های ضد انحصار بیاورند. در واقع، فرد مک‌چسنی، محقق حقوق و اقتصاد، خاطرنشان می‌کند که برای هر شکایت ضدانحصاری که توسط دولت مطرح می‌شود، شاکیان خصوصی ده مورد می‌آورند (مک‌چسنی، ۲۰۰۸).

ساختار، رفتار و عملکرد

برای چندین دهه، پارادایم ساختار-رفتار-عملکرد (SCP) (۱۵) بر تئوری و عمل ضد انحصار تسلط داشت. پارادایم SCP اساساً معتقد بود که اگر تعداد نسبتاً کمی از شرکت ها سهم بازار زیادی داشته باشند، آن شرکت ها از رقابت با یکدیگر، به ویژه در مورد کاهش قیمت خودداری می کنند. در نتیجه، مصرف کنندگان قیمت های بالاتری می پردازند و تولید کنندگان سود بیشتری نسبت به زمانی که تعداد بیشتری از شرکت ها سهم بازار نسبتاً کمتری داشتند، به دست خواهند آورد.

ساختار یک بازار در پارادایم SCP با نسبت تمرکز آن شناسایی شد. دومی اساساً معیاری از سهم یک محصول یا بازار جغرافیایی است که توسط بزرگترین شرکت ها در آن بازار به حساب می آید. بنابراین، نسبت های تمرکز ۴ و ۸ شرکتی، درصدی از کل درآمدهای کسب شده توسط همه شرکت هایی است که محصول خاصی را تولید می کنند یا محصول خود را در یک مکان خاص به فروش می رسانند که به ترتیب توسط ۴ و ۸ شرکت بزرگ به حساب می آیند. (۱۶) قوانین کلی سرانگشتی برای شناسایی زمانی که نسبت تمرکز "بیش از حد بالا" بود استفاده شد. اگر آنها خیلی زیاد بودند، مقامات ضد انحصار باید از ادغام یا اکتساب های اضافی جلوگیری کنند و باید بر رویه های تجاری خاصی که ممکن است ضد رقابت باشد نظارت کنند. (۱۷)

توجه تجربی برای تکیه بر پارادایم SCP مشاهدات آماری بود که سودآوری در صنایع مختلف با نسبت تمرکز صنایع همبستگی مثبت داشت. این امر باعث شد بسیاری از اقتصاددانان، بدون شواهد زیاد دیگر، به این نتیجه برسند که شرکت ها در بازارهای نسبتاً

متمرکز احتمالاً قیمت‌های بالاتر از رقابتی را از مصرف‌کنندگان دریافت می‌کنند و در نتیجه سودهای «غیر قابل توجیه» بالایی کسب می‌کنند.

اما دمستز نظر دیگری داشت. در گفتگو با هارولد دمستز، مصاحبه ای در سال ۲۰۰۸ با استاد حقوق دانشگاه UCLA، مارک گریدی، دمستز از چیزی می‌گوید که در دانشگاه شیکاگو شنیده بود و باعث شد به کار خود در UCLA بپردازد. یکی از افراد مربوط به کلوپ گاردانگل دانشگاه شیکاگو ادعا کرده بود که تنها شرکتی که در صنعت خودرو درآمد کسب می‌کند جنرال موتورز است.

در آن زمان، جنرال موتورز بزرگترین شرکت خودروسازی در ایالات متحده بود. و اگر این ادعا درست بود، دمستز استدلال می‌کرد، پس سودهای بزرگ در صنایع متمرکز نه به دلیل تمرکز فی نفسه بلکه به دلیل عملکرد بهتر شرکت‌های بزرگتر است.

دمستز تصمیم گرفت با بررسی سیستماتیک داده‌های مربوط به سود شرکت‌های بزرگ در صنایع متمرکز، به این ایده بپردازد. نتیجه مقاله او در سال ۱۹۷۳ با عنوان "ساختار صنعت، رقابت بازار و سیاست عمومی" بود. این مقاله نشان می‌دهد که رابطه بین سود و شرکت‌های بزرگتر در جهت مخالف است. او استدلال می‌کند که تحت شرایط بازار رقابتی، شرکت‌های خاص ممکن است به دلیل نوآوری‌هایی که هزینه‌های آنها را کاهش می‌دهد یا به محصولاتشان نسبت به سایر محصولات برتری می‌دهد، مزیت‌های متفاوتی را ایجاد کنند. هزینه‌های پایین‌تر مستقیماً منجر به سود بیشتر برای شرکت‌های نوآور خواهد شد. «محصولات برتر به شرکت‌های نوآور اجازه می‌دهد تا قیمت‌های بالاتری نسبت به رقبای

خود اعمال کنند، که به نوبه خود، با توجه به اینکه هزینه‌های متوسط به طور متناسب افزایش نمی‌یابد، سود شرکت‌های اول را افزایش می‌دهد. در عین حال، مزیت‌های رقابتی شرکت‌های نوآور به افزایش تمرکز بازار کمک می‌کند زیرا آن شرکت‌ها سهم بازار را از رقبای کمتر کارآمد خود می‌گیرند. این موارد زمانی وجود دارند که با تولید تعداد بیشتری از واحدها، هزینه هر واحد برای تولید هر محصول کاهش یابد. صرفه جویی در مقیاس با تعدادی از پدیده‌های بالقوه از جمله افزایش تخصص و یادگیری از طریق انجام مرتبط است. افزایش تخصص شامل اختصاص نیروی کار و سرمایه فیزیکی به وظایف خاص است که باعث کاهش زمان از کار افتادگی و سایر ناکارآمدی‌ها می‌شود زیرا تجهیزات سرمایه و نیروی کار نیازی به جابجایی یا ابزار مجدد برای انجام وظایف جایگزین ندارند. یادگیری از طریق انجام به بهبودهای کارایی اشاره دارد که وقتی کارگران از طریق تجربه مکرر یاد می‌گیرند چگونه وظایف خاص را به طور مؤثرتر انجام دهند، ایجاد می‌شود. (۱۸)

اقتصاد مقیاس و یادگیری از طریق انجام هر دو می‌توانند به توضیح یافته‌های تجربی دمستز (۱۹۷۳) کمک کنند که شرکت‌های بزرگ در صنایع متمرکز هزینه‌های کمتری نسبت به شرکت‌های متوسط و کوچک در آن صنایع دارند، در حالی که شرکت‌های بزرگ مزیت هزینه‌ای در صنایع غیر متمرکز ندارند. اندازه بزرگ به تنهایی مزیتی به شرکت‌های یک صنعت خاص نمی‌دهد. اگر اندازه بزرگ به دلیل صرفه جویی در مقیاس یا یادگیری از طریق انجام نباشد، شرکت بزرگ هیچ مزیتی ندارد. در واقع، اگر شرکت بزرگ هزینه‌های

بالاتری نسبت به شرکت‌های کوچک داشته باشد، اندازه آن کاهش می‌یابد زیرا سهم بازار را به شرکت‌های کوچکتر و کارآمدتر از دست می‌دهد.

پارادایم SCP می‌تواند یک پدیده دو طرفه باشد. یعنی افزایش تمرکز می‌تواند منجر به قیمت‌های بالاتر مرتبط با رقابت محدود شود و در عین حال هزینه‌های پایین‌تر و مزایای دیگر شرکت‌های بزرگ می‌تواند به افزایش تمرکز در طول زمان کمک کند. هر دو پدیده منجر به یک رابطه مثبت بین تمرکز و سودآوری می‌شود، البته با پیامدهای بسیار متفاوت برای سیاست ضد انحصار. پلتزمن (۱۹۷۷) با بررسی چگونگی ارتباط تمرکز با قیمت از یک سو و با هزینه متوسط از سوی دیگر به تفکیک ماهیت رابطه تجربی بین تمرکز و سودآوری کمک می‌کند. در چارچوب پلتزمن، رابطه شناسایی شده بین تمرکز و قیمت نشان‌دهنده توانایی شرکت‌ها برای اعمال قیمت‌های بالاتر از رقابت است، در حالی که رابطه بین تمرکز و هزینه متوسط نشان‌دهنده مزایای کارایی است که شرکت‌ها در صنایع متمرکز از آن برخوردار هستند. پلتزمن بر اساس یافته‌های تجربی خود استدلال می‌کند که یک رابطه مثبت بین تمرکز و قیمت، قابل شناسایی است. با این حال، اهمیت آماری آن به دلیل رابطه بین تمرکز بالاتر و هزینه متوسط کمتر است.

مقاله معروف دمستر در سال ۱۹۷۳ که توسط کار تجربی پلتزمن تقویت شد، اساساً تفسیر گسترده پارادایم SCP را زیر و رو کرد. به طور خاص، این خرد متعارف را تضعیف کرد که سطوح نسبتاً بالای تمرکز صنعتی نشانگر رفتار رقابتی بسیار ضعیف‌تر و احتمالاً عملکرد ناکارآمد است. در واقع، هشدار می‌دهد که دقیقاً استنتاج مخالف ممکن است در بسیاری

از موارد مناسب باشد. این بینش در عمل در قانون ضد انحصار گنجانده شده است. ارزیابی ادغام‌ها و تملک‌های پیشنهادی، و همچنین رویه‌های تجاری که در قانون به‌عنوان عوامل بالقوه ضد رقابتی شناخته می‌شوند، هم طیف وسیع‌تری از معیارها را فراتر از نسبت‌های تمرکز صنعت در بر می‌گیرد و هم پتانسیل اندازه شرکت بزرگ‌تر برای ارتقای کارایی را در نظر می‌گیرد.

نقش مهم هزینه‌های معاملات

کار دمستز و پلتزمن در درجه اول شواهد تجربی را ارائه می‌دهد که خرد متعارف را به چالش می‌کشد که مقامات ضد انحصار باید از ادغام جلوگیری کنند زیرا اجازه دادن به تعداد کمتری از شرکت‌ها در یک بازار در درجه اول منجر به قیمت‌های بالاتر می‌شود که به مصرف‌کنندگان آسیب می‌رساند. مکتب UCLA همچنین توضیحات نظری جدیدی در مورد اینکه چرا ادغام و اکتساب می‌تواند کارایی اقتصادی را بهبود بخشد، ارائه می‌کند و در نتیجه باعث بهبود وضعیت مصرف‌کنندگان می‌شود. کلاین، کرافورد و آلچیان (۱۹۷۵) تحقیقات اساسی در مورد این ایده انجام دادند. آن‌ها بر نقش هزینه‌های مبادله به‌عنوان تأثیر مهمی بر این موضوع تأکید کردند که آیا افراد تصمیم می‌گیرند با یکدیگر به عنوان اعضای یک سازمان تجارت کنند یا به‌عنوان واحدهای مستقل با استفاده از قراردادهای یا سایر تعهدات قانونی برای حاکمیت بر معاملات انجام دهند. فرض این است که آن‌ها با در

نظر گرفتن هزینه‌های مبادله، روشی را برای انجام تجارت انتخاب می‌کنند که کارآمدترین باشد.

کلاین، کرافورد و آلچیان خاطرنشان کردند که یکی از منابع هزینه‌های مبادله «اپورتونیزم پس از قرارداد» است. یکی از طرفین در مجموعه‌ای از معاملات بازار ممکن است به دلیل سرمایه‌گذاری طرف دوم در دارایی‌هایی که استفاده از آنها برای معاملات مورد نظر تخصصی است، از مزیت طرف دیگر استفاده کند.

نمونه قبلی ما از چندین چاه نفت را در نظر بگیرید که در امتداد یک خط لوله با مالکیت مجزا قرار دارند که به مجموعه‌ای از پالایشگاه‌های مستقل منتهی می‌شود که عرضه نفت خام جایگزینی با هزینه‌ی قابل مقایسه ندارد. هنگامی که همه دارایی‌ها در محل قرار گرفتند - چاه‌ها حفر شدند و خط لوله و پالایشگاه‌ها ساخته شدند - خواص تولید نفت و پالایشگاه‌ها برای خط لوله تخصصی می‌شوند.

مالک خط لوله بین چاه‌های نفت و پالایشگاه‌ها قدرت چانه زنی قابل توجهی دارد، زیرا هزینه ساخت یک خط لوله جدید رقابتی بسیار بالاست. از آنجا که چاه‌ها قبلاً حفر شده‌اند، هزینه‌های انجام این کار قبلاً متحمل شده است. این بدان معناست که مالک خط لوله می‌تواند قیمتی را که برای نفت خام می‌پردازد به سطحی کاهش دهد که هزینه‌های فعلی تولید را پوشش دهد، اما هزینه‌های متحمل شده (یا «غرق‌شده») ساخت چاه را پوشش ندهد. در پایان تحویل خط لوله، مالک خط لوله می‌تواند برای تحویل نفت خام به پالایشگاه‌ها، قیمتی بالاتر از قیمت توافق شده درخواست کند، زیرا برای مالکان پالایشگاه‌ها

رها کردن پالایشگاه‌های فعلی و بازسازی آنها در جای دیگر بسیار گران تمام می‌شود. بنابراین، زمانی که تولیدکنندگان نفت و پالایشگاه‌های نفت سرمایه‌گذاری‌های خود را انجام دادند، این سرمایه‌گذاری‌ها اساساً گروگان مالک خط لوله است.

البته صاحبان چاه‌های نفت و پالایشگاه‌ها قبل از سرمایه‌گذاری خود از این خطر آگاه می‌شوند و احتمالاً در برابر تحقق این نتیجه به محافظت قابل اعتمادی نیاز دارند. برای مثال، آنها ممکن است قراردادهای قراردادی بلندمدتی را با مالک خط لوله منعقد کنند که قیمتی را که مالک خط لوله برای نفت می‌پردازد و قیمتی که مالک خط لوله برای نفت خام تحویلی به آنها از پالایشگاه‌ها دریافت می‌کند، تعیین می‌کند. اما هزینه مذاکره و اجرای چنین قراردادهایی می‌تواند بسیار زیاد باشد. ممکن است لازم باشد موارد احتمالی مانند کاهش موقت خدمات برای تعمیر و نگهداری خط لوله یا تغییرات در قیمت‌های پرداخت شده یا هزینه شده توسط خط لوله مربوط به تغییرات در هزینه‌های بهره‌برداری از خط لوله را فراهم کند.

البته این امر همچنین به بندهایی نیاز دارد که تغییرات قیمت جهانی نفت را پوشش دهد. شناسایی و گنجاندن همه موارد احتمالی در یک قرارداد زمان‌بر خواهد بود و رسیدگی به هر گونه اختلاف احتمالاً پرهزینه خواهد بود.

راه دیگری برای مقابله با مشکل وثیقه‌ها این است که تولیدکنندگان و پالایشگاه‌های نفت، سرمایه‌گذاری‌هایی را که در مقابل انجام می‌دهند به حداقل برسانند. به عنوان مثال، پالایشگاه‌ها ممکن است پالایشگاه‌های کوچک‌تری بسازند تا سرمایه‌گذاری‌های هزینه‌ای را

که ممکن است به طور ضمنی توسط مالک خط لوله برداشته شود، به حداقل برسانند. مشکل این است که پالایشگاه‌های کوچک‌تر احتمالاً کارایی کمتری نسبت به پالایشگاه‌های بزرگ دارند، زیرا پالایشگاه‌های اولی نمی‌توانند از صرفه‌جویی در مقیاس استفاده کنند. علاوه بر این، با نیاز به نفت خام کمتری برای حمل به پالایشگاه‌های مقیاس کوچک، هم خط لوله و هم حفاری‌های نفت ممکن است در مقیاسی کمتر از کارایی کار کنند. به طور خلاصه، در حالی که هزینه‌های مرتبط با ساختار و اجرای قراردادها ممکن است کاهش یابد، سایر هزینه‌ها بیشتر خواهد بود.

یکی دیگر از راه‌های رسیدگی به نگرانی‌ها در مورد فرصت‌طلبی پس از قرارداد، مالکیت مشترک مراحل فرآیند از تولید نفت تا پالایش است. چنین مالکیت مشترک چیزی است که اقتصاددانان آن را ادغام عمودی می‌نامند. از آنجایی که در مراحل مختلف صنعت از تولید نفت تا پالایش، یک مالک واحد وجود خواهد داشت، انگیزه آن مالک تنها به حداکثر رساندن کارایی و سودآوری همه مراحل با هم است، نه حداکثر کردن سود هر یک از آنها. ادغام شرکت‌های مختلف باعث افزایش تمرکز در بخش‌های تولید نفت و پالایشگاه می‌شود. با این حال، این امر همچنین منجر به افزایش کارایی در آن بخش‌ها می‌شود و در نتیجه این نکته پلتزمن را نشان می‌دهد که افزایش تمرکز می‌تواند منجر به کاهش هزینه‌های متوسط شود. علاوه بر این، اگر پالایشگاه‌های شرکت‌کننده در ادغام با پالایشگاه‌های دیگر مستقر در جای دیگر رقابت کنند، نیازی به افزایش قیمت برای مصرف‌کنندگان نیست. (۱۹)

بینش اصلی مکتب UCLA دوباره این است که ارزیابی معاملات انجام شده در بازارهای خصوصی نیازمند توجه اقتصاددان به شرایط دنیای واقعی است. در موردی که در بالا توضیح داده شد، هزینه‌های مبادله ممکن است ادغام و تملک را افزایش دهند، زیرا این روش‌ها کارآمدترین راه برای پرداختن به هزینه‌های مبادله هستند، حتی اگر تعداد شرکت‌های دارای مالکیت مستقل را کاهش دهند که در یک بازار رقابت می‌کنند.

بنابراین، محدودیت‌های ضد انحصار در ادغام‌ها بر اساس پارادایم SCP ممکن است منجر به نتایج کمتر کارآمد و قیمت‌های بالاتر برای مصرف‌کنندگان شود. کمک‌های این مدرسه به درک قوی‌تر از انگیزه‌های مبتنی بر هزینه مبادلات برای ادغام، زیربنای فکری عمده‌ای برای نگرش تساهل‌آمیزتر مقامات ضدانحصار نسبت به ادغام‌ها، به‌ویژه موارد مرتبط با ادغام عمودی بود.

نمونه اخیر خرید Time-Warner، یک شرکت رسانه ای بزرگ که مالک کانال کابلی CNN است، توسط AT&T که یک شرکت ارتباطی بسیار بزرگ است. دولت ایالات متحده به این دلیل که AT&T قدرت قابل توجهی در بازار در عرضه محتوای سرگرمی به دست می‌آورد و از این قدرت برای محدود کردن دسترسی به سایر توزیع کنندگان محتوا استفاده می‌کند. AT&T استدلال کرد که تعداد زیادی از تولیدکنندگان موجود محتوای برنامه‌نویسی به این معنی است که Time-Warner از هیچ قدرتی برای دریافت قیمت‌های بالاتر از رقابت برای محتوای خود قبل از خرید برخوردار نیست و این خرید این شرایط را تغییر نخواهد داد.

آن شرکت ادامه داد: ترکیب ایجاد و توزیع محتوای سرگرمی، کیفیت و تنوع برنامه های موجود برای مصرف کنندگان را با ترکیب دانش AT&T در مورد ترجیحات مشاهده مصرف کنندگان در پلتفرم های مختلف توزیع، بهبود داد. به عنوان مثال، تلفن های همراه، با تخصص Time-Warner در زمینه ایجاد محتوای برنامه نویسی. در ژوئن ۲۰۱۸، یک قاضی فدرال علیه دولت ایالات متحده و به نفع AT&T حکم داد.

نگهداری قیمت مجدد و تبلیغات

قانون رقابت در کانادا و قوانین ضد انحصار ایالات متحده، تعدادی از شیوه های تجاری را به عنوان عامل بالقوه ضد رقابتی معرفی می کنند، و سازمان های دولتی مربوطه به طور دوره ای اقداماتی را انجام داده اند تا کسب و کارها را مجبور به توقف و دست کشیدن از این شیوه ها کنند. به عنوان مثال، تولید کنندگان از خرده فروشان می خواهند که حداقل قیمت فروش مجدد را برای محصولات تولید کنندگان دریافت کنند. برای مثال، سازندگان ساعت های گران قیمت، مانند رولکس، اغلب از فروشگاه هایی که ساعت هایشان را می فروشند، درخواست می کنند تا قیمت هایشان را با حداقل قیمت مشخص یا بالاتر از آن تعیین کنند. این عمل به وضوح یک استراتژی برای محدود کردن رقابت قیمت در بازار خرده فروشی است برای مثال ساعت های رولکس که در تئوری باید برای مصرف کنندگان بد باشد. مثال دیگر محدودیت های سرزمینی است که به موجب آن یک تولید کننده حق انحصاری را به یک خرده فروش خاص برای فروش محصول سازنده در یک مکان خاص می دهد. با محدود

کردن رقابت بین خرده‌فروشان مختلف در محل، تولیدکننده ظاهراً رقابت قیمت را برای محصول مورد نظر محدود می‌کند، که به نظر می‌رسد به مصرف‌کننده نیز آسیب می‌رساند. اما این شیوه‌ها یک سوال واضح را ایجاد می‌کند: چرا تولیدکنندگان گاهی اوقات محدود کردن رقابت در بخش «پایین‌دستی» یا خرده‌فروشی صنایع خود را به نفع خود می‌دانند؟ این که تولیدکنندگان بخواهند خرده‌فروشان محصولشان کمتر رقابت کنند، منطقی نیست. از این گذشته، اگر سازنده یک ساعت فانتری بخواهد مستقیماً از قدرت خود در بازار استفاده کند، می‌تواند از خرده‌فروش، قیمت عمده‌فروشی بالاتر از رقابتی بگیرد و از موقعیت ممتاز خود مستقیماً در قیمتی که برای مشتریان فوری خود، یعنی خرده‌فروشی‌هایی که ساعت هایشان را فروختند، استفاده کنند.

اولین اقتصاددانی که این پارادوکس را توضیح داد، لستر تلسر از دانشگاه شیکاگو در مقاله خود در سال ۱۹۶۰ بود: «چرا تولیدکنندگان باید تجارت منصفانه بخواهند؟» اعضای مکتب UCLA بینش تلسر را گسترش دادند. تلسر و اعضای مکتب UCLA با توسل مجدد به شرایط دنیای واقعی پیرامون مبادلات بازار، منطق شیوه‌هایی که ظاهراً رقابت را در سطح خرده‌فروشی محدود می‌کنند را روشن می‌کنند. (۲۰)

به طور خاص، هزینه‌های اطلاعاتی نقش برجسته‌ای در کمک به ما در درک شیوه‌های تجاری مانند محدودیت‌های سرزمینی ایفا می‌کند. به عنوان مثال، در نظر بگیرید که چرا شرکتی مانند کاترپیلار، که ماشین‌های بسیار گران‌قیمت زمین را تولید می‌کند، ممکن است حقوق انحصاری را به خرده‌فروشان خاص برای فروش و سرویس ماشین‌های خود در

مکان‌های خاص واگذار کند. مشتری که صدها هزار دلار برای یک قطعه تجهیزات خرج می‌کند، می‌خواهد مطمئن باشد که دستگاه طبق آگهی کار می‌کند. علاوه بر این، او می‌خواهد مطمئن باشد که اگر مشکلی برای دستگاه پیش بیاید، به سرعت و به درستی سرویس می‌شود. اکنون تصور کنید که کاترپیلار به تعداد زیادی از فروشندگان اجازه می‌دهد تا ماشین‌های حرکت زمین خود را بفروشند. در واقع، تصور کنید که ماشین‌های خود را به صورت عمده به هر خرده‌فروشی که مایل به پرداخت قیمت عمده فروشی است بفروشد. سپس وظیفه بررسی خرده‌فروشان ماشین‌آلات کاترپیلار به عهده مشتریان بالقوه خواهد بود. در حالی که دهان به دهان و سایر منابع اطلاعاتی می‌تواند به اطلاع مشتریان بالقوه در مورد اینکه کدام نمایندگی‌های کاترپیلار کم و بیش قابل اعتماد هستند کمک کند، خرده‌فروشان فردی انگیزه دارند تا از تلاش‌های دیگر فروشندگان ماشین‌های کاترپیلار برای ارائه خدمات مورد نیاز استفاده کنند. چنین تلاش‌هایی شامل نگهداری موجودی قطعات جایگزین برای تسهیل تعمیرات سریع و پایدار است. آن دسته از فروشندگانی که به صورت رایگان در هزینه خود صرفه جویی می‌کنند، می‌توانند نسبت به فروشندگانی که مجموعه کامل خدمات مکمل فروش یک قطعه بسیار گران قیمت را ارائه می‌دهند، قیمت‌های پایین‌تری دریافت کنند.

انگیزه سواری رایگان مشکل پیش روی مشتریانی را تشدید می‌کند که می‌خواهند با یک فروشنده "با کیفیت" تجارت کنند و مایلند برای کیفیت بالایی که دریافت می‌کنند هزینه بپردازند. به طور خاص، مشتریان بالقوه باید تعیین کنند که آیا و تا چه اندازه قیمت

پایین‌تری که توسط یک فروشنده نسبت به دیگری تعیین می‌شود، عملکرد کارآمدتر نمایندگی سابق را به جای خدمات پس از فروش با کیفیت پایین‌تر منعکس می‌کند یا خیر. هزینه‌های جمع‌آوری و ارزیابی اطلاعات در مورد کیفیت نمایندگی‌های مختلف احتمالاً برخی، شاید بسیاری از مشتریان بالقوه را از خرید یک دستگاه گران‌قیمت کاترپیلار منصرف می‌کند و باعث می‌شود جایگزین ارزان‌تری خریداری کنند.

برعکس، اگر کاترپیلار حق انحصاری فروش و خدمات رسانی محصولات کاترپیلار را به یک خرده‌فروش در استان آلبرتا اختصاص دهد، مشکل سواری رایگان به میزان قابل توجهی کاهش می‌یابد. خرده‌فروشی که امتیاز انحصاری را در آلبرتا دارد، انگیزه‌ای برای فروش کاترپیلار دارد و در عین حال طیف کاملی از خدماتی را که مشتریان می‌خواهند و مایل به پرداخت آن هستند، ارائه می‌کند. این به این دلیل است که خرده‌فروش دارای حق مالکیت بسیار ارزشمندی است که توسط کاترپیلار اعطا شده است. اگر آن خرده‌فروش در ارائه خدماتی که مشتریان فکر می‌کنند برای آن پول پرداخت کرده‌اند کوتاه بیاید، کاترپیلار می‌تواند حق فروش و خدمات کاترپیلار را از خرده‌فروش سلب کند. در عین حال، مصرف‌کنندگان بالقوه متوجه می‌شوند که انگیزه خرده‌فروشان انحصاری ارائه سطح و کیفیت خدماتی است که متناسب با قیمت پرداخت شده برای ماشین‌های کاترپیلار باشد. در این مورد، ترتیب سرزمینی انحصاری اطلاعات ارزشمندی را در مورد کیفیت خدماتی که در صورت خرید کاترپیلار انتظار دارند، در اختیار مشتریان قرار می‌دهد. مشتریانی که خواهان ماشین‌های باکیفیت‌تر هستند، در شرایط انحصاری سرزمینی نسبت به زمانی که

کاترپیلار ماشین‌های خود را به صورت عمده به هر فروشنده احتمالی محصولاتش بفروشد، وضعیت بهتری خواهند داشت. وقتی مشتریان وضعیت بهتری داشته باشند، رضایت آنها منجر به تقاضای خرده فروشی بیشتر می شود و بنابراین، تقاضای بالاتر برای محصولات کاترپیلار را باز می گرداند.

برخی از اقتصاددانان و بسیاری از حامیان مصرف کننده از تبلیغات انتقاد می کنند و استدلال می کنند که بیشتر آن بیهوده است. صنعت داروسازی به ویژه به دلیل «هدر دادن» پول برای تبلیغات و سپس دریافت قیمت‌های بالاتر برای محصولات دارویی خود برای جبران هزینه‌های تبلیغاتی مورد انتقاد جدی قرار گرفته است. (۲۱)

جریان مطالعاتی در دهه‌های ۱۹۶۰ و ۱۹۷۰ بر این موضوع متمرکز شد که آیا تبلیغات عمده‌تاً برای «اطلاع‌رسانی» به خریداران بالقوه در مورد ویژگی‌ها و مزایای عینی محصولات طراحی شده است یا در درجه اول با هدف ایجاد جذابیت‌های احساسی برای خواسته‌های مصرف کنندگان بود. (۲۲) فرض اساسی این بود که اگر تبلیغات عمده‌تاً به جای اطلاع‌رسانی مبتنی بر سبک زندگی باشد، از انتقادات تبلیغاتی حمایت می کند. یعنی تبلیغاتی که اطلاعات واقعی در مورد یک محصول ارائه نمی کند، بعید است که مصرف کنندگان را در مورد ویژگی‌ها، قیمت و سایر ویژگی‌های محصول آگاه کند و بنابراین، حتی اگر سودآور باشد، از نظر اجتماعی اتلاف کننده خواهند بود.

مکتب UCLA با برجسته کردن نقشی که تبلیغات در اطمینان بخشیدن به مصرف کنندگان در مورد کیفیت محصولات ایفا می کند، در زمانی که به دست آوردن اطلاعات

در مورد کیفیت و قابلیت اطمینان محصولات هزینه بر است، کمک مهمی به بحث پیرامون تبلیغات کرد. در واقع، کلین و لفلر (۲۰۰۹) استدلال می کنند که بحث در مورد اینکه آیا تبلیغات اساساً اطلاع رسان است یا ارتقا دهنده، در بهترین حالت، در کنار موضوع است. از نظر آنها، نقش اصلی تبلیغات ایجاد نام تجاری یک محصول است. در این رابطه، تبلیغات را می توان به عنوان جریانی از سرمایه گذاری های کم هزینه تلقی کرد که تنها در صورتی برای یک شرکت جواب می دهد که آن شرکت به اندازه کافی در تجارت باقی بماند و بتواند برای بازپس گیری آن سرمایه گذاری ها، قیمت کافی بالا بپردازد. برای ماندن در تجارت برای مدت طولانی، این شرکت نیاز به ارائه محصولاتی دارد که کیفیت آنها متناسب با قیمت های تعیین شده باشد. شرکتی که به دنبال کاهش و تقلب در کیفیت است، خطر آسیب جدی به نام تجاری خود را دارد. این بدان معناست که ممکن است هزینه هایی را که در طی سال ها در زمینه تبلیغات انجام داده است، پس نگیرد. به طور خلاصه، شرکت هایی که محصولاتی با تبلیغات سنگین تر و اغلب قیمت های بالاتر می فروشند، از تبلیغات استفاده می کنند تا به مصرف کنندگان نشان دهند که محصولات قابل اعتماد ارائه می کنند و در معاملات صادقانه شرکت می کنند تا مبادا نام های تجاری ای را که برای توسعه آن هزینه کرده اند، کاهش دهند.

نتیجه گیری

کمک‌های مکتب UCLA برای درک بهتر و کاربرد سیاست رقابت با سایر مشارکت‌های آن در درک ما از دنیای اقتصاد سازگار است. معاملات اقتصادی در دنیایی از عدم قطعیت، اطلاعات ناقص و هزینه‌های مبادله صورت می‌گیرد. خریداران و فروشندگان انگیزه‌های قوی برای ساختار معاملات برای رسیدگی به این مسائل دارند. ارزیابی‌های انتقادی از چگونگی ساختار تراکنش‌ها باید انگیزه‌ها و پیامدهای ابتکارات مربوطه را در نظر بگیرند.

این بدان معنا نیست که مدرسه نقش انحصار را به حداقل می‌رساند. برعکس، اعضای مکتب از جمله رهبرانی بودند که حکومت را با قدرت قهرآمیزش به عنوان منبع اصلی انحصار معرفی کردند. دمستر اشاره کرد که برای تداوم انحصار، صنعت باید بتواند «توسعه و استفاده از ظرفیت تولیدی را محدود یا به تعویق بیاورد». وی خاطرنشان کرد: زمانی که صنعت بتواند دولت را برای وادار کردن شرکت‌های بالقوه به خدمت بگیرد، انجام این کار بسیار ساده‌تر است. وی خاطرنشان کرد که وزارت زراعت از وجوه مالیات دهندگان برای اعمال محدودیت‌های نظارتی بر محصولات مختلف استفاده می‌کند و باعث می‌شود قیمت مواد غذایی بالاتر از حد معمول باشد، چیزی که در یک بخش کشاورزی غیرقانونی رقابتی نمی‌تواند اتفاق بیفتد. او همچنین به هیئت مدیره هوانوردی غیرنظامی که اکنون منحل شده است، اشاره کرد که کارتلی را در بین خطوط هوایی داخلی به اجرا گذاشت. او نوشت: «سرمایه‌گذاری صنعت برای به دست آوردن کمک‌های دولتی برای انحصار، احتمالاً

کنترل بسیار بیشتری نسبت به سرمایه‌گذاری با همان مبلغ بدون کمک دولت به همراه خواهد داشت» (دمستز، ۱۹۸۹: ۱۰۸).

شاید بهترین کار این باشد که اجازه دهیم دمستز حرف آخر را بزند. او در مقاله خود در سال ۱۹۷۳ اظهار داشت که هر تلاشی برای تنظیم دقیق رفتار تجاری (به غیر از منع قراردادهای تبانی برای تثبیت قیمت) احتمالاً بیش از آنکه به نفع مصرف‌کننده باشد، ضرر خواهد داشت. او استدلال می‌کند که ویژگی‌های طولانی مدت دنیای کسب‌وکار غیرقانونی تقریباً به طور قطع منعکس‌کننده کارایی زیربنایی است، و صناعی که برای سال‌ها بدون حمایت دولت بسیار متمرکز بوده‌اند تنها به این دلیل این کار را انجام داده‌اند که تولیدکنندگان در آن صنایع بهتر از هر ساختار صنعتی جایگزین به ظاهر عملی به مصرف‌کنندگان خدمات ارائه می‌دهند. اگر اینطور نبود، رقابت باعث ایجاد یک ساختار جایگزین می‌شد. او نتیجه گرفت که تنها منبع مهم انحصار طولانی مدت، دولت است.

۱۵. برای مروری بر این پارادایم، به باین (۱۹۶۸) مراجعه کنید.

۱۶. معیار دقیق تر تمرکز (شاخص هرفیندال) سهم بازار همه شرکت ها را در یک بازار در نظر می گیرد.

۱۷. ادغام زمانی اتفاق می افتد که دو سازمان توافق کنند که در یک نهاد واحد با هم ترکیب شوند. در مورد اکتساب، یک سازمان، سازمان دیگر را می خرد.

۱۸. آلچیان (۱۹۶۳) یکی از اولین اقتصاددانانی بود که اهمیت تجربی یادگیری از طریق انجام را در مطالعه خود در مورد تولید قاب هواپیما مستند کرد.

۱۹. برای یک بحث مشابه در مورد اینکه چگونه ادغام بین جنرال موتورز و تامین کننده اصلی بدنه خودروهایش با پرداختن به فرصت طلبی پس از قرارداد به کارآمدترین شکل ممکن، به بهبود کارایی کمک کرد، به کلین (۱۹۸۸) مراجعه کنید.

۲۰. برای بحث در مورد شیوه های تجاری مورد بحث در ادامه این فصل، کلین و لفلر (۲۰۰۹) را ببینید.

۲۱. بررسی و ارزیابی انتقادی این استدلال در فیلیپسون (۲۰۱۶) ارائه شده است.

۲۲. برای مروری بر بحث در مورد ماهیت تبلیغات به سانیلی (۱۹۸۳) مراجعه کنید.



مقررات: اقتصاد پیامدهای ناخواسته و خواسته

یکی از نتایج این مطالعه که می توان با اطمینان بیشتر مطرح کرد این است که مقررات ایمنی خودرو بر میزان مرگ و میر بزرگراه ها تأثیری نداشته است.

- سام پلتزمن (۱۹۷۵)، "اثرات مقررات ایمنی خودرو"

ماجرای «جیتنی» در سال های ۱۹۱۴-۱۹۱۵، که در آن از خودروهای شخصی به عنوان رقیب راه آهن های خیابانی استفاده می شد، معمولاً در تاریخ حمل و نقل شهری آمریکا یا به عنوان یک انحراف تاریخی یا حداکثر به عنوان حادثه ای تلقی می شود که طراحی مهندسی اتوبوس های اولیه را القا کرد. در عوض، ما سعی خواهیم کرد در این مقاله نشان دهیم که قسمت جیتنی در تاریخ حمل و نقل شهری مرکزی بوده است، و به طور خاص، که سیاست از بین بردن جیتنی ها مستقیماً به بسیاری از مواردی منجر شد که در حمل و نقل شهری

معاصر به عنوان نامطلوب ترین آنها دیده می شود. - راس دی. اکرت و جورج دبلیو. هیلتون (۱۹۷۲)، "جیتنی ها."

سام پلتزمن و جورج هیلتون، اقتصاددانان UCLA که بیشتر به درک ما از مقررات افزودند.

عواقب ناخواسته

یکی از موضوعات بسیاری از کارهای آنها ایده عواقب ناخواسته است. قانون گذاران، با اندکی از ثروت خود، اغلب در مورد عواقب ناخواسته سیاست هایی که اجرا می کنند، فکر نمی کنند یا به سادگی اهمیتی نمی دهند. حتی آنهایی که ممکن است اهمیت دهند دانای کل نیستند. بنابراین حتی اگر آنها نیت خوبی داشته باشند، باز هم اغلب عواقبی ایجاد می کنند که با اهداف اعلام شده آنها مغایرت دارد.

مشارکت مهم سام پلتزمن در ادبیات مربوط به پیامدهای ناخواسته مقررات، مطالعه راهگشای معروف یا در مورد تاثیرات توسعه داروها توسط سازمان غذا و دارو (FDA) بود.

قبل از سال ۱۹۶۲، FDA می توانست از فروش یک دارو توسط یک شرکت داروسازی فقط به دلایل ایمنی جلوگیری کند. اما پس از فاجعه تالیدومید در اواخر دهه ۱۹۵۰ و اوایل دهه ۱۹۶۰ که در آن صدها نوزاد، عمدتاً در اروپا، پس از مصرف این دارو توسط مادرانشان، با اندام های به شدت کوتاه شده یا بدون اندام به دنیا آمدند، دولت فدرال قانونی را معرفی کرد که به شواهدی مبنی بر اثربخشی دارو نیاز داشت.

به این طنز توجه کنید. معلوم شد که تالیدومید ناامن است ولی بی اثر نیست. در واقع، در استفاده مورد نظر خود، یعنی کمک به زنان باردار در مقابله با تهوع صبحگاهی، کاملاً مؤثر بود. اما طرفداران افزایش مقررات از این فاجعه برای ایجاد مقرراتی در مورد اثربخشی استفاده کردند.

مقررات خاص اصلاحیه Kefauver Harris در سال ۱۹۶۲ به قانون فدرال غذا، دارو و آرایشی و بهداشتی بود. در اوایل دهه ۱۹۷۰، سام پلتزمن، پروفیسور جوانی در دانشگاه UCLA، در این فکر بود که آیا این مقررات سرعت معرفی داروهای جدید را کاهش می دهد یا خیر.

از این گذشته، هزینه های اضافی انطباق، توسعه دارو را گران تر می کند. بنابراین او تعداد نهاده های شیمیایی جدیدی را که FDA قبل از قانون ۱۹۶۲ تایید کرده بود با تعداد سالانه تایید شده پس از قانون مقایسه کرد. نتیجه چه بود؟ بر اساس تحلیل پلتزمن، اگر روند قانون قبل از ۱۹۶۲ ادامه می یافت، هر سال حدود ۴۰ مورد تاییدیه دارویی جدید وجود داشت. در عوض، تنها ۱۶ مورد وجود داشت که ۶۰ درصد کاهش را نشان می داد (پلتزمن، ۱۹۷۴).

شاید بتوان امیدوار بود که عمدتاً داروهای بد یا بی اثر بودند که از بین رفتند. اما چنین شانس وجود ندارد. پلتزمن تخمین زد که حداکثر، درصد داروهای بی اثری که قبل از سال ۱۹۶۲ به بازار عرضه شده بودند، ۱۰ درصد بود. در نتیجه اصلاحیه-Kefauver-Harris، این درصد ممکن است به ۵ کاهش یافته باشد. با این حال، کاهش ۶۰ درصدی

در همه داروها به این معنی است که بیماران هرگز به بسیاری از داروهای مؤثر دسترسی نداشتند. پلتزمن اظهار داشت که تأثیرات قانون ۱۹۶۲ به گونه ای است که گویی "یک سهمیه بازاریابی خودسرانه... پس از سال ۱۹۶۲ روی داروهای جدید گذاشته شده است." (1974: 45)

برای کسانی که فکر می کنند مقررات تأثیرات خوبی دارد، نتایج پلتزمن یک معما ارائه کرد. چرا داروهای بی اثر بیشتری در بازار وجود نداشت و چرا FDA اثر مفیدی نداشت؟ پلتزمن پاسخ داد: "به نظر می رسد مجازات های اعمال شده توسط بازار بر فروشندگان داروهای بی اثر قبل از سال ۱۹۶۲ کافی بوده است تا فضای کمی برای بهبود توسط یک آژانس نظارتی باقی بماند." (1974: 45)

پلتزمن به این نتیجه رسید که هزینه های قانون ۱۹۶۲ بیشتر از منافع است و نوشت: «به نظر می رسد که نوعی «درمان با اسلحه ساچمه ای» برای مشکل داروهای ناکارآمد به کار رفته است: به خاطر حذف (بخشی از) بالقوه با ۱۰ درصد مشکل سازی، ۶۰ درصد از نوآوری های بالقوه حذف می شود.» (1974: 87)

دومین سهم عمده پلتزمن در درک اثرات ناخواسته مقررات، مطالعه او در سال ۱۹۷۵ در مورد تأثیرات بر ایمنی ترافیک تعدادی از مقررات اداره ملی ایمنی ترافیک بزرگراه ایالات متحده در طراحی اتومبیل ها بود. در اواسط تا اواخر دهه ۱۹۶۰، دولت فدرال تعدادی از ویژگی های ایمنی را اجباری کرد.

دومین سهم عمده پلتزمن در درک اثرات ناخواسته مقررات، مطالعه او در سال ۱۹۷۵ در مورد تأثیرات بر ایمنی ترافیک تعدادی از مقررات اداره ملی ایمنی ترافیک بزرگراه ایالات متحده در طراحی اتومبیل ها بود. در اواسط تا اواخر دهه ۱۹۶۰، دولت فدرال تعدادی از ویژگی های ایمنی را اجباری کرد. این خودروها شامل کمربند ایمنی برای همه سرنشینان، ستون فرمان جاذب انرژی، شیشه جلویی مقاوم در برابر نفوذ، سیستم ترمز دوگانه و پانل ابزار پر شده است. پلتزمن در مطالعه خود بیان کرد که هدف از دستورات کاهش تلفات رانندگی و صدمات جدی ناشی از تصادفات وسایل نقلیه است.

اما او چیز متفاوتی پیدا کرد. تلفات به هیچ وجه کاهش پیدا نکرد. در عوض، مرگ سرنشینان خودرو کاهش یافت، اما مرگ عابران پیاده و رانندگان موتورسیکلت افزایش یافت. توضیح آزمایشی پلتزمن این بود که با کاهش احتمال کشته شدن در یک تصادف معین، دستورات باعث می شود رانندگان «با شدت بیشتری» رانندگی کنند.

یافته های او چنان معروف شد که اقتصاددانان شروع به اشاره به «اثر پلتزمن» کردند. مطالعات بعدی نشان داد که رانندگانی که دارای ترمز ضد قفل بودند، تمایل بیشتری به دنبال کردن خودروهای جلویی داشتند. یک مطالعه در سال ۲۰۱۰ در مورد تصادفات NASCAR نشان داد که "استفاده اجباری از سیستم نگهدارنده سر و گردن تقریباً به طور کامل آسیب جدی راننده را از بین برده است، در حالی که به طور همزمان تعداد تصادفات در هر مسابقه را افزایش می دهد" (پوپ و رابرت دی. تولیسون، ۲۰۱۰).

تا حدی به دلیل کار پلترمن، مطالعه اثرات ناخواسته مقررات مختلف به یک کارگاه خانگی تبدیل شده است.

پیامدهای مورد نظر: تنظیمات به عنوان یک بازار سیاسی

یکی از کمک های اصلی مکتب UCLA به درک ما از فرآیند نظارتی این است که نشان می دهد تنظیم کننده ها چگونه رفتار می کنند. تنظیم کننده ها به جای اینکه به عنوان مروج همه جانبه خیر اجتماعی عمل کنند، در راستای منافع شخصی خود عمل می کنند. به طور خاص، در حالی که در موقعیت های خود قرار دارند، تنظیم کننده ها به دنبال به حداکثر رساندن حمایت سیاسی هستند که منجر به تصدی امن تر در محل کار، بودجه های بیشتر آژانس و حقوق بالاتر و مصونیت بیشتر از نظارت قانون گذاران می شود. هیلتون (۱۹۷۲) یکی از اولین محققانی بود که به این نکته اشاره کرد که چگونه تنظیم کننده ها می توانند پس از ترک آژانس از تجربیات نظارتی خود بهره ببرند. او خاطرنشان کرد که افراد کمی به عنوان تنظیم کننده شغل ایجاد می کنند. تصدی نسبتاً کوتاه آنها باعث می شود که نگران این باشند که پس از ترک پست های نظارتی خود چه خواهند کرد.

اگر تنظیم کننده ها خواهان مشاغل پرسود هستند، روابط دوستانه ایجاد شده با سازمان هایی که مرتباً در برابر آژانس نظارتی ظاهر می شوند، به ویژه شرکت های مشمول مقررات، مسلماً

برای تنظیم‌کننده‌ها ارزشمندتر از اینکه ایجاد شهرت کنند به عنوان قانون‌گذاران آگاه و مؤثر شناخته شوند.

منتقدان اولیه فرآیند نظارتی بر مفهوم «تصرف نظارتی» تأکید داشتند که به موجب آن منافع مالی شرکت‌های تحت نظارت تصمیمات نظارتی را دیکته می‌کند. فراتر از منافع بالقوه تنظیم‌کننده‌ها در جستجوی شغل آینده در صنعت تنظیم‌شده، منطق اساسی پشت این دیدگاه از مقررات، پارادایم منافع متمرکز/هزینه‌های پراکنده بود. تولیدکنندگان تمایل دارند در گروه‌های متمرکز و مصرف‌کنندگان در گروه‌های بسیار بزرگتر و پراکنده قرار گیرند.

تولیدکنندگان با تسلط بر فرآیند نظارتی به‌طور فردی سود زیادی دارند در حالی که مصرف‌کنندگان به‌عنوان افراد کمتر ضرر می‌کنند. بنابراین حتی اگر مقرراتی بیش از آنکه سودی برای تولیدکنندگان ایجاد کند، آسیب بیشتری به مصرف‌کنندگان وارد کند، تولیدکنندگان بر بحث نظارتی مسلط خواهند شد.

در واقع، مصرف‌کنندگان ممکن است اصلاً نمایندگی نداشته باشند و حتی ممکن است از مقررات اطلاعی نداشته باشند.

پلتزمن نه با این ایده را که تولیدکنندگان غالباً از فرآیند نظارتی بهره‌مند می‌شوند و نه با اینکه تنظیم‌کننده‌ها منفعت شخصی خود را دنبال می‌کنند و چشم‌انداز ایده‌آلی از خیر اجتماعی را دنبال نمی‌کنند، مخالفت نکرد. در عوض، او دیدگاه کلی تری از اقتصاد فرآیند

نظارتی ارائه کرد. در مدل مقررات پلتزمن، تنظیم‌کننده ثروت را بین گروه‌های مختلف مدعی توزیع می‌کند تا حمایت سیاسی را به حداکثر برساند. این بینش احتمالاً برجسته‌ترین کمک به درک اقتصاددانان از فرآیند تصمیم‌گیری نظارتی است.

پلتزمن در مقاله پیشگامانه خود در سال ۱۹۷۶، فرآیند نظارتی را به عنوان بازاری توضیح داد که در آن نیروهای عرضه و تقاضا برندگان و بازندگان را از تصمیمات تنظیم‌کننده‌های انتقال ثروت تعیین می‌کنند. هم شرکت‌ها و هم مصرف‌کنندگان خواستار تصمیم‌گیری‌های مطلوب از تنظیم‌کننده هستند. نمایندگان آنها که اغلب لابی‌گر یا سازمان‌هایی هستند که گروه‌های خاصی مانند بازنشستگان (AARP) یا طرفداران محیط‌زیست را نمایندگی می‌کنند (برای مثال، کلپ سیرا)، حمایت مالی و سایر موارد را ارائه می‌کنند به سیاستمدارانی که احتمالاً تنظیم‌کننده‌هایی را منصوب می‌کنند و قدرت می‌دهند در جهت منافع گروه‌هایی که آنها نمایندگی می‌کنند. یک نتیجه کلیدی از مدل پلتزمن این است که نتیجه فرآیند عرضه و تقاضا این است که تولیدکنندگان نباید به عنوان تنها ذینفعان فرآیند نظارتی ظاهر شوند. در عوض، از آنجایی که هزینه سازماندهی در یک گروه لابی منسجم تنها یکی از عوامل مؤثر بر دستیابی به نتایج نظارتی مطلوب است، توزیع منافع و هزینه‌های ناشی از تصمیمات نظارتی احتمالاً پراکنده‌تر از آن چیزی است که پارادایم متمرکز/پراکنده پیش‌بینی می‌کند.

برای مثال، کمیسیون رادیو و تلویزیون کانادا (CRTC)، نسخه کانادایی کمیسیون ارتباطات فدرال ایالات متحده را در نظر بگیرید CRTC. پخش‌کننده‌های خارجی را از ارائه خدمات پخش مستقیم از خارج از کانادا به کانادایی‌ها محدود می‌کند. این امر پخش‌کننده‌های کانادایی را از رقابت با خارجی‌ها محافظت می‌کند و به آنها امکان می‌دهد قیمت‌های بالاتری را برای تبلیغات دریافت کنند. با این حال، CRTC به پخش‌کنندگان کانادایی اجازه نمی‌دهد تا از تمام عواید مالی ناشی از حفاظتی که ارائه می‌شود، بهره ببرند. به ویژه، آنها باید مقدار قابل توجهی از "محتوای کانادایی" تولید و توزیع کنند. پخش‌کننده‌ها باید از کانادایی‌هایی که در صنایع فیلم، تلویزیون و موسیقی کار می‌کنند، حمایت کنند، حتی اگر برای پخش‌کننده‌های کانادایی ارزان‌تر و سودآورتر باشد که مجوز برنامه‌های خارجی، عمدتاً از دارندگان حق انحصار آمریکایی را داشته باشند.

به طور خلاصه، CRTC درگیر یارانه متقابل است. در ازای محافظت در برابر رقابت خارجی، توزیع‌کنندگان برنامه‌های تلویزیونی کانادایی باید برخی از سودهای بالاتری را که از موقعیت انحصاری مؤثر ایجاد شده توسط تنظیم‌کننده به دست می‌آورند، با تولیدکنندگان، مجریان، نویسندگان و سایر مشارکت‌کنندگان کانادایی در برنامه‌های داخلی «سهم» کنند. «بازندگان» مصرف‌کنندگان کانادایی هستند که قیمت‌های بالاتری را برای اشتراک خود به توزیع‌کنندگان کابلی و ماهواره‌ای و (به‌طور غیرمستقیم) قیمت‌های بالاتری را برای محصولاتی که در رسانه‌های توزیع کانادا تبلیغ می‌شوند، پرداخت می‌کنند. این ایده که تنظیم‌کننده‌ها عمدتاً به جای رسیدگی به شکست‌های مشکوک بازار

درگیر یارانه‌های متقابل هستند، اکنون یک ایده کاملاً ثابت در میان دانشگاهیان و سایر افرادی است که مقررات را مطالعه می‌کنند. پشتیبانی تجربی زیادی دریافت کرده است که به زودی در مورد آن توضیح خواهیم داد.

سایر پیامدهای اقتصادی مقررات

مدل کلی مقررات پلتزم به بینش‌های دیگری در مورد نحوه رفتار تنظیم‌کننده‌ها منجر می‌شود. همانطور که ذکر شد، یارانه متقابل یکی از ویژگی‌های مهم مقررات است، زیرا تنظیم‌کننده‌ها تقاضا برای توزیع ثروت از گروه‌های مختلف را در مقابل منافع سیاسی که تنظیم‌کننده‌ها از آن گروه‌ها دریافت می‌کنند، متعادل می‌کنند. به دلایلی که مدل پلتزم توضیح می‌دهد، تمایل فراگیر این است که به مشتریان نسبتاً پرهزینه از طریق سیستم قیمت‌گذاری تنظیم شده یارانه داده شود، در حالی که مشتریان نسبتاً کم‌هزینه را جریمه می‌کند. به عنوان مثال، اتصال کاربران مخابرات روستایی به شبکه اپراتور برای هر مشتری گرانتر از اتصال مشتریان مخابرات شهری است. با این حال، قیمت‌هایی که مشتریان روستایی می‌پردازند، کفاف هزینه‌های سرویس دهی به آنها را نمی‌دهد، در حالی که مشتریان شهری عموماً بیش از هزینه سرویس دهی به آنها پرداخت می‌کنند.

اگر به رقبای جدید اجازه ورود داده شود، انجام چنین یارانه‌های متقابل در هر دوره زمانی طولانی دشوار خواهد بود. در جایی که قیمت‌های بسیار بالاتر از هزینه‌ها از مصرف‌کنندگان

در نظر گرفته می‌شود، سود بالای حاصله همان‌طور که عسل مورچه‌ها را جذب می‌کند، تازه واردان را جذب می‌کند. این ورود رقبای جدید باعث کاهش قیمت‌ها در آن بخش از بازار می‌شود. این امر به نوبه خود باعث کاهش و در نهایت حذف درآمد خالص مورد استفاده توسط تنظیم‌کننده برای یارانه دادن به مشتریان پرهزینه از طریق قیمت‌های نسبتاً پایین می‌شود. از این رو، یکی از ویژگی‌های همه جا حاضر مقررات، موانعی برای ورود شرکت جدید است که توسط تنظیم‌کننده تعیین می‌شود. درخواست‌ها برای چنین موانعی اغلب از سوی شرکت‌های تحت نظارت موجود مطرح می‌شود. دلیل آن این است که آنها در خدمت به بخش‌ها بی سود مانده اند و باید در بخش‌های کم هزینه سود بیشتری ایجاد کنند. تنها راهی که آنها می‌توانند این کار را انجام دهند این است که تنظیم‌کننده‌ها از آنها در برابر رقابت در آن بخش‌ها محافظت کنند. نتیجه اجتناب‌ناپذیر این است که زمان و پول زیادی صرف تلاش‌های قانونی و لابی‌گری توسط شرکت‌کنندگان بالقوه و متصدیان می‌شود. علاوه بر این، تأخیر در معرفی کالاها و خدمات جدید و همچنین در راه‌های کارآمدتر برای ارائه خدمات تنظیم‌شده مورد بحث، رخ می‌دهد.

این به مصرف‌کنندگان کم هزینه و حتی در برخی موارد به همه مصرف‌کنندگان آسیب می‌رساند.

بسیاری از مطالعات آماری و موردی در طول دهه‌ها از بینش‌های اساسی مدل عمومی مقررات پلتزمن پشتیبانی می‌کنند، و بررسی این ادبیات گسترده فراتر از محدوده این کتاب

است. در عوض، ما به طور خلاصه چند مورد از کمک‌هایی را که مکتب UCLA به این ادبیات تجربی انجام داده است، خلاصه می‌کنیم.

جورج هیلتون یکی از اعضای نسبتاً ناشناس مدرسه است که مطالعات تاریخی اولیه و ارزشمندی را در مورد تأثیرات مقررات حمل و نقل انجام داده است. همانطور که در فصل ۱ به طور خلاصه مورد بحث قرار گرفت، در یکی از شناخته شده ترین مطالعات خود، او و همکار و دانشجوی سابق دانشگاه UCLA راس اکرت، ظهور و افول اتومبیل های خیابانی شهری را در آمریکای شمالی مستند کردند (به Hilton و Eckert، ۱۹۷۲ مراجعه کنید).

در اوایل دهه ۱۹۰۰، حمل و نقل عمومی شهری در آمریکای شمالی تقریباً منحصراً توسط راه‌آهن‌های خیابانی تأمین می‌شد. اکثر راه‌آهن‌های خیابانی یک یا تعداد کمی از خطوط را اداره می‌کردند که به یک منطقه محدود از یک شهر خدمات رسانی می‌کردند. «راه‌آهن‌های خیابانی از موقعیت‌های انحصاری برخوردار بودند که توسط حقوق حق رای اعطا شده توسط شهر محافظت می‌شد و توسط نهادهای نظارتی شهرداری و ایالتی تنظیم می‌شد. تقریباً در هر شهر بزرگ، راه‌آهن خیابانی بدون در نظر گرفتن مسافت، کرایه ثابتی ۵ سنت می‌گرفت. این ساختار هزینه‌ها یارانه‌ای بود از سوارانی که مسافت‌های کوتاه را طی می‌کردند تا کسانی که سفرهای طولانی‌تری داشتند، زیرا هزینه‌های عملیاتی حداقل تا حدی به مسافتی که راه‌آهن‌های خیابانی برای طی کردن نیاز داشتند، مرتبط بود. این یارانه متقابل به نفع شهرداری‌ها بود، زیرا با افزایش فاصله خانه تا محل کار، گسترش مرزهای جغرافیایی شهرها را از نظر اقتصادی مقرون به صرفه‌تر کرد. رشد فیزیکی شهرها

به نوبه خود، رشد پایه مالیاتی دولت را تسهیل کرد. علاوه بر این، راه‌آهن‌های خیابانی هزینه‌های حق امتیاز را به دولت‌های شهری پرداخت می‌کردند.

پس از حدود سال ۱۹۱۴، تعداد فزاینده‌ای از اتومبیل‌های خصوصی در حال رقابت با راه‌آهن‌های خیابانی بودند. خودروهای سریع‌تر مسافران زیادی را در مسافت‌های کوتاه از خودروهای خیابانی جذب کردند. علاوه بر این، به اصطلاح جیتنی‌هایی که با اتومبیل‌های خیابانی رقابت می‌کنند، خدمات مقصد انعطاف‌پذیرتری را به مشتریان ارائه می‌دهند، زیرا آنها از نظر فیزیکی محدود به سفر در مسیرهای خیابانی خاص نیستند. عرضه جیتنی‌های موجود برای مسافران نیز می‌تواند به سرعت در زمان اوج سفر افزایش یابد. به طور خلاصه، جیتنی‌ها مزایای متمایز را به مسافران ارائه می‌دهند و به ویژه برای مسافرانی که ساختار هزینه ثابت آنها را جریمه می‌کرد، جذاب بودند. جای تعجب نیست که راه‌آهن‌های خیابانی از قانون‌گذاران خواستند از این رقبای جدید جلوگیری کنند. تنظیم‌کننده‌ها محدودیت‌ها و هزینه‌های پرهزینه‌ای را برای رانندگان جیتنی وضع کردند و کار کردن جیتنی‌ها را بی‌سود ساختند. اقدامات اعمال شده به ویژه برای رانندگان پاره وقت و کسانی که مسیرهای کوتاه مسافت را انجام می‌دهند، تنبیهی بود.

اکرت و هیلتون داستان خود را با ذکر این نکته ادامه می‌دهند که اتوبوس‌ها در نهایت اتومبیل‌های خیابانی را جابجا کردند. با این حال، مسیرهای خطی اتوبوس و همان ساختارهای با هزینه ثابتی که راه‌آهن‌های خیابانی استفاده می‌کردند، منجر به جابجایی اتوبوس‌ها توسط خودروهای خصوصی (یعنی غیر اجاره‌ای) شد. نویسندگان نتیجه می‌

گیرند که اجازه ورود رایگان در حالی که اطمینان حاصل شود که اپراتورهای جیتی و سایر کاربران خیابان ها برای خدمات حمل و نقل، تمام هزینه های استفاده از جاده خود را متحمل می شوند، به عنوان مثال، تعمیرات جاده، سیستم های علائم راهنمایی و رانندگی، و مواردی از این قبیل، مزایایی را برای جامعه به ارمغان می آورد. و رقابت در حمل و نقل شهری می تواند چندین دهه تجربه رضایت بخش برای مصرف کنندگان ایجاد کند و جایگزین های ناکارآمد و بسیار گران قیمت را از بین ببرد.

پلترم (۱۹۶۸) اثرات سرکوب رقابت توسط مقررات در صنعت بانکداری تجاری ایالات متحده را ارزیابی می کند. وی به طور خاص اثرات محدودیت های بین دولتی و درون دولتی را بر بانکداری شعب بررسی می کند. در دوره ای که او مطالعه کرد، بانک ها نمی توانستند در برخی ایالت ها شعبه داشته باشند، در حالی که در بسیاری از ایالت های دیگر، تعداد و مکان شعب محدود بود. علاوه بر این، بانک های جدیدی که می خواهند وارد شوند با محدودیت های دلهره آوری مواجه شدند. بنابراین، مقررات، بانک های محلی را در بسیاری از شهرها و شهرستان ها از رقابت محافظت می کند. در حالی که توجیه ظاهری این بود که بانک های محلی برای تضمین خدمات وام دهی و سپرده گذاری به جوامع کوچک ضروری هستند، محدودیت های نظارتی امکان تداوم ساختار بانکی ناکارآمد را فراهم می کرد، زیرا بانکداری به عنوان یک صنعت با صرفه جویی در مقیاس مشخص می شد. علاوه بر این، از آنجایی که مقررات آنها را از رقابت با بانک های بزرگ تر محافظت می کرد، بانک های محلی و منطقه ای کوچک تر می توانند کارمزد وام های بالاتری را از وام گیرندگان دریافت کنند،

در حالی که به سپرده‌گذاران نرخ‌های بهره پایین‌تری ارائه می‌کردند. به طور خلاصه، محدودیت در رقابت بانکی بسیار پرهزینه بود و به هدف شک برانگیزی دست یافت.

نظرات نهایی در مورد مقررات

مکتب UCLA ادعا نمی‌کند که بازارها کامل هستند. همانطور که در فصل ۶ اشاره شد، اما طرفداران مکتب UCLA به "رویکرد نیروانا" علاقه ندارند. آنها معتقدند که ناقص بودن یک واقعیت زندگی است و شکست در ایجاد یک نتیجه اقتصادی "ایده آل" برای نتیجه‌گیری اینکه دولت‌ها باید در معاملات بازار خصوصی مداخله کنند کافی نیست. بار اثبات بر عهده منتقدان است که نشان دهند مداخله پیشنهادی دولت نتایج «بهتر» را برای جامعه به همراه خواهد داشت، جایی که «بهتر» ترتیبی نهادی را مشخص می‌کند که ارزش بیشتری برای اعضای جامعه نسبت به هر ترتیب دیگری دارد.

در حالی که بسیاری از موارد شکست بالقوه بازار، از جمله آلودگی محیط زیست و گرم شدن زمین، قابل شناسایی است، چنین شناسایی لزومی برای مقررات دولتی ندارد. در این رابطه، مکتب استدلال می‌کند که ترتیباتی که مشوق‌های بازار را برای رسیدگی به مشکلات درک شده مانند گرم شدن کره زمین به کار می‌گیرند، احتمالاً جایگزین ترجیحی برای مقررات دولتی هستند.

به عنوان مثال، اکثر اقتصاددانان معتقدند که مالیات بر کربن بدون درآمد راه بهتری برای رسیدگی به مشکل انتشار کربن نسبت به سیستم فرمان و کنترل مقررات دولتی است.

جا دارد حرف آخر را به جورج هیلتون بسپاریم. او تاکید کرد که به عنوان یک قاعده کلی، نباید انتظار داشت که مقررات عواقبی به همراه داشته باشد که به نفع عموم باشد. در عوض می توان انتظار داشت که مقررات انحصار ایجاد کند و/یا خدماتی را که در آزمون بازار شکست می خورند تداوم بخشد. او بیان می کند، «مقررات بدترین سازمان ممکن به عنوان یک صنعت است، سازمانی که همه جایگزین ها برای آن ارجحیت دارند» (هیلتون، ۱۹۷۲: ۵۳).

۹

آیا شرکت‌ها برای برآزش مدل باید به حداکثر برسند؟

سود مثبت تحقق یافته، نه حداکثر سود، نشانه موفقیت و دوام است. فرقی نمی‌کند که چنین موفقیتی از طریق کدام فرآیند استدلال یا انگیزه به دست آمده باشد. واقعیت تحقق آن کافی است. این معیاری است که نظام اقتصادی، بازماندگان را بر اساس آن انتخاب می‌کند: کسانی که به سود مثبت می‌رسند، بازماندگان هستند. کسانی که ضرر می‌کنند ناپدید می‌شوند.

- آرمین آلچیان (۱۹۵۰)، "عدم قطعیت، تکامل و نظریه اقتصادی."

وضعیت زیر را تصور کنید. شما و بسیاری از افراد دیگر در یک شهر - مثلاً شیکاگو - می‌خواهید شیکاگو را با ماشین ترک کنید. شما مسیرهای زیادی برای انتخاب دارید. اما، به نظر می‌رسد، از تمام مسیرهایی که شما و دیگران ممکن است برای رانندگی انتخاب کنید، تنها یک مسیر دارای پمپ بنزین است. چه اتفاقی خواهد افتاد؟ افرادی که از آن یک

مسیر استفاده نمی کنند خیلی دور نخواهند شد. تنها رانندگانی که راه دور خواهند رفت، کسانی هستند که مسیری را انتخاب می کنند که پمپ بنزین دارد.

این واضح است، درست است؟ چرا به خودتان زحمت بحث کردن می دهید؟ از آنجایی که در مقاله ای که به درستی معروف است، «عدم قطعیت، تکامل و تئوری اقتصادی» در سال ۱۹۵۰ مجله اقتصاد سیاسی، آرمن آلچیان از مثال رانندگی از شیکاگو برای کمک به توضیح اینکه چرا اقتصاددانان می توانند رفتار افرادی را که شرکت ها را اداره می کنند، پیش بینی کنند، استفاده می کند. حتی اگر آن افراد اطلاعات کاملی نداشته باشند. البته، شرکت ها اطلاعات کاملی ندارند و بنابراین استدلال آلچیان مهم است.

جنگال و روش که آلچیان برای حل آن داد

زمینه برای مقاله آلچیان، اولین ارسال مهم او که توسط یک مجله معتبر پذیرفته شد، بحث داغی در مجلات اقتصادی در دهه ۱۹۴۰ در مورد اینکه آیا منطقی است فرض کنیم که شرکت ها سود را حداکثر می کنند، بود. مدافعان این فرض استدلال کردند که شرکت ها به گونه ای عمل می کنند که گویی سود را به حداکثر می رساند. برخی از منتقدان این فرض استدلال کردند که واقعیت نامطمئن به این معنی است که آنها نمی توانند سود را به حداکثر برسانند.

آلچیان دیدگاهی متفاوت از دیدگاه مدافعان یا منتقدان داشت. او استدلال نکرد که شرکت‌ها به گونه‌ای عمل می‌کنند که گویی سود را به حداکثر می‌رسانند. و او با یکی از منتقدان، گرهارد تیتنر، موافق بود که وقتی مدیران شرکت‌ها نمی‌توانند اطمینان داشته باشند، مفهوم حداکثرسازی سود مشکوک است.

الچیان گفت: «اما، این بدان معنا نیست که ما نمی‌توانیم رفتار شرکت‌ها را پیش‌بینی کنیم. مشابه تکاملی که چارلز داروین مطالعه کرد، زمانی که شرکت‌ها «تکامل» پیدا می‌کنند، آنهایی که تصمیمات خوب را می‌گیرند، حتی اگر تصادفی باشند، از شرکت‌هایی که تصمیم‌های بد می‌گیرند، بهتر عمل می‌کنند و احتمال بقایشان بیشتر است.

این جایی است که مثال رانندگی او از شیکاگو، وارد می‌شود. تصور کنید هرکسی که شیکاگو را به طور تصادفی ترک می‌کند مسیری را انتخاب می‌کند. یک اقتصاددان پیش‌بینی می‌کند که کسانی که مسیری را با پمپ بنزین انتخاب می‌کنند، مسیر دورتری خواهند داشت و کسانی که مسیرهای بدون پمپ بنزین را انتخاب کردند، برایشان اینگونه نخواهد بود. پیش‌بینی این اقتصاددان خوب خواهد بود.

اکنون به شرکت‌ها برمی‌گردیم. تصور کنید که عرضه نیروی کار کاهش می‌یابد، به طوری که نرخ دستمزد افزایش می‌یابد. در تئوری اقتصادی، سازمان‌های کارآمد با جایگزین کردن نیروی کار، در حاشیه، ورودی‌های سرمایه، مانند ماشین‌آلات و تجهیزات، به افزایش نرخ دستمزد پاسخ می‌دهند. بنابراین نتیجه دستمزدهای بالاتر اشتغال کمتر نیروی کار خواهد بود. (۲۳)

اکنون تصور کنید که هیچ سازمانی در ابتدا به این شیوه کتاب درسی پاسخ نمی‌دهد، اما برخی از شرکت‌ها به هر دلیلی با نسبت نیروی کار به سرمایه پایین‌تری نسبت به سایر شرکت‌ها کار می‌کنند. فرض کنید همه شرکت‌ها با هزینه‌های یکسان شروع به کار می‌کنند. اکنون در نتیجه افزایش نرخ دستمزد، بنگاه‌هایی که نسبت نیروی کار به سرمایه کمتری دارند، هزینه کمتری نسبت به سایر بنگاه‌ها خواهند داشت. این به نوبه خود به این معنی است که اولی احتمال بیشتری برای بقا در فرآیند رقابتی خواهد داشت. نتیجه نهایی این است که شرکت‌های بازمانده با نسبت‌های پایین‌تری از نیروی کار به سرمایه عمل خواهند کرد، همان‌طور که اگر مدیران عمداً سرمایه را جایگزین نیروی کار می‌کردند، همان‌طور که در کتاب‌های درسی رفتار مدیریت کارآمد تجویز می‌شد، چنین می‌شد.

آلچیان تصریح می‌کند که معتقد نیست مردم به‌طور تصادفی تصمیم می‌گیرند، حتی اگر به‌طور کامل از شرایط پیرامون تصمیم‌های خود آگاه نباشند یا نتوانند از قبل از عواقب تصمیم‌های خود مطلع شوند. تا حدودی، تصمیم‌گیرندگان با رفتار "موفق" که در اطراف خود می‌بینند هدایت می‌شوند و تا جایی که می‌توانند آن رفتار را اتخاذ می‌کنند. رفتارهای جدیدی که نتایج کارآمدتر یا مطلوب‌تری نسبت به رفتارهای موجود ایجاد می‌کنند نیز تقلید می‌شوند، فرآیندی که آلچیان آن را «رفتار سازگار با نوآوری» می‌نامد.

اما نظر او این است که حتی اگر مدیران شرکت به‌طور تصادفی تصمیم بگیرند، فرآیند رقابتی شرکت‌هایی را که به‌صورت گذشته‌نگر تصمیم‌های بد گرفته‌اند حذف می‌کند و

شرکتهایی که تصمیمات گذشته‌نگر خوبی می‌گیرند، احتمال بقای بیشتری خواهند داشت.

نتیجه مهم است. یک اقتصاددان لازم نیست فرض کند که شرکت‌ها سود را به حداکثر می‌رساند. اقتصاددانان می‌توانند رفتار شرکت‌هایی را که بدون فرض قوی حداکثر کردن سود زنده می‌مانند، پیش‌بینی کنند.

اقتصاد رفتاری

چندین دهه پس از بینش اولیه آلچیان، یک مکتب فکری در اقتصاد که به عنوان اقتصاد رفتاری شناخته شد، مورد توجه قرار گرفت. موضوع وحدت‌بخش ادبیات اقتصاد رفتاری این است که استدلال افراد ناقص، مستعد خطا، و قابل تطبیق با اقدامات اصلاحی است که توسط تنظیم‌کننده‌ها یا سایر مقامات مسئول اجرا می‌شود. یک مثال قابل توجه، مقرراتی بود که توسط شهر نیویورک برای ممنوعیت نوشیدنی‌های گازدار بزرگ (نوشیدنی‌های بیش از ۱۶ اونس) به این دلیل که نوشیدنی‌های شیرین به چاقی و خطرات مربوط به سلامتی کمک می‌کند، اجرا شد. (۲۴)

دو اقتصاددان رفتاری برنده جایزه نوبل در علوم اقتصادی شده‌اند: دانیل کاهنمن، روان‌شناس و اقتصاددانی که در سال ۲۰۰۲ این جایزه را به ارمغان آورد، و ریچارد تالر، اقتصاددان دانشگاه شیکاگو، که در سال ۲۰۱۷ برنده جایزه نوبل شد. بسیاری از تحقیقات

انجام شده توسط کاهنمن، تالر و دیگران بر شناسایی سوگیری‌های روان‌شناختی و محدودیت‌های شناختی تمرکز کردند که مدیران و مصرف‌کنندگان را به تصمیم‌گیری ناسازگار با بهبود رفاه مادی یا غیرمادی آنها سوق می‌دهد. تالر فردی را مثال می‌زند که یک جفت کفش می‌خرد تا بعد از پوشیدن آن متوجه شود که احساس ناراحتی می‌کند. یک تصمیم منطقی در این شرایط می‌تواند خلاص شدن از شر کفش‌ها باشد، شاید با فروش آنها به یک فروشگاه پوشاک دست دوم یا اهدای آنها به یک مغازه صرفه جویی. با این حال، تالر استدلال می‌کند که بیشتر مردم کفش‌های نامناسب خود را به جای اینکه بپذیرند خرید بدی انجام داده‌اند، در کمد خود می‌گذارند. اقتصاددانان از این سوگیری به عنوان یک اشتباه هزینه غرق شده یاد می‌کنند. آموس تورسکی، شریک نگارش کاهنمن کسی که پروفسور دانشگاه استنفورد بود، مثال دیگری را ارائه می‌دهد. او از طریق آزمایش مستند می‌کند که افرادی که بلیت تئاتری را که مثلاً ۱۰ دلار خریده‌اند، در راه تئاتر گم می‌کنند، بعید است بلیت جایگزین بخرند. با این حال، اگر در راه رفتن به تئاتر برای خرید بلیت، ۱۰ دلار پول نقد از دست بدهند، همچنان احتمال دارد بلیت بخرند.

تورسکی استدلال کرد که در مورد اول، مردم خود را در حالتی می‌دیدند که باید ۲۰ دلار برای بلیت تئاتر هزینه کنند در حالی که می‌توانستند ۱۰ دلار بپردازند، در حالی که وقتی ۱۰ دلار پول نقد از دست می‌دادند، چنین تعصبی نداشتند. اقتصاددانان رفتارگرا از این پدیده به عنوان قرار دادن پول در سیلوهای ذهنی یاد می‌کنند، در حالی که منطقی‌تر است که فکر کنیم پول قابل تعویض است، یعنی برای هر معامله‌ی مالی مفید است. (۲۵)

آلچیان هرگز مستقیماً به استدلال های اقتصاددانان رفتارگرا نپرداخته است. اما چارچوب او به نگرانی اصلی مطرح شده توسط استدلال های آنها می پردازد، یعنی اینکه مدل های اقتصادی مرسوم که تصمیم گیری حداکثری عقلانی را فرض می کنند، محتوای پیش بینی محدودی دارند و راهنمای ضعیفی برای خط مشی عمومی هستند. در واقع، به یک معنا، آلچیان در یک پیش بینی اقتصاد رفتاری مدرن اذعان کرد که اکثر مدیران شرکت ها با توجه به عدم قطعیت و اطلاعات ناقص مشخص کننده محیط کسب و کار، در واقع نمی توانند به عنوان بیشینه کننده های سود خالص عمل کنند. با این حال، همانطور که در بالا مورد بحث قرار گرفت، آلچیان به طور متقاعدکننده استدلال کرد که پیش بینی های مدل های اقتصادی که تصمیم گیری منطقی را فرض می کنند، در طول زمان به طور منطقی پیش بینی کننده هستند. دلیل آن این است که محیط انتفاعی برای موفقیت انتخاب می کنند. شرکت هایی که مدیران آنها استراتژی هایی را اجرا می کنند که منجر به سود بیشتر می شود، خواه این استراتژی ها عمداً یا تصادفی انتخاب شده باشند، در بازار بهتر عمل می کنند، در حالی که شرکت هایی که تصمیم های بدتر می گیرند، بدتر عمل می کنند و حتی ممکن است ناپدید شوند.

تالر در کتاب خود با نام بدرفتاری: ساخت اقتصاد رفتاری مثالی می آورد که مستقیماً موضوع بالا را نشان می دهد. او و کید ماسی، یک رفتارشناس، کار گسترده ای را برای تخمین ارزش برگزیدگان برتر در سهمیه ی لیگ ملی فوتبال نسبت به ارزش انتخاب های پایین تر انجام دادند.

آنها به این نتیجه رسیدند که بهترین استراتژی برای یک مالک تیم این است که انتخاب‌های دور اول را با انتخاب‌های اضافی بعداً در سهمیه عوض کند و انتخاب‌های سال جاری را برای انتخاب‌های بهتر در سال آینده قرض دهد. آنها این فرصت را داشتند که با مالک واشنگتن ردسکینز (اکنون تیم فوتبال واشنگتن)، دنیل اسنایدر، مشورت کنند، که به نظر می‌رسید از آنچه آنها می‌گفتند پیروی می‌کرد.

اسنایدر به توصیه‌های آنها عمل نکرد. اسنایدر برای به دست آوردن مهاجمی به نام رابرت گریفن سوم معامله کرد. با نگاهی به گذشته، با تمام آسیب‌های بازیکن نام برده شده، انتخاب بسیار بدی بود. اما نظر تالر و میسی به تفکر گذشته‌نگر بستگی ندارد: شواهد قوی آنها از قبل می‌گفتند که تقریباً مطمئناً این انتخاب بدی خواهد بود. نتیجه: واشنگتن ردسکینز چندین فصل شکست خورده بود. آنها ناپدید نشدند، همانطور که برخی از شرکت‌های شکست خورده انجام می‌دهند، اما آنها بد عمل کردند.

در حالی که آلچیان استدلال خود را بر شرکت‌ها متمرکز کرد، منطق اساسی او در مورد رفتار مصرف‌کننده نیز صدق می‌کند. افرادی که در اصرار به تعصبات ناکارآمد اصرار می‌ورزند، لزوماً «از بین نمی‌روند»، بلکه احتمالاً نسبت به هم‌تایان خود که به‌طور تصادفی یا به‌طور طراحی شده، تصمیم‌های «بهتر» می‌گیرند، از استاندارد زندگی مادی و غیرمادی پایین‌تری برخوردار خواهند بود. برخی از اولی‌ها انگیزه تقلید از رفتارهای دومی را دارند، همانطور که مشاغل ناکارآمد فردی سعی می‌کنند از ابتکارات شرکت‌های نوآور و در حال پیشرفت تقلید کنند.

به صورت مرتبط همچنین، و مطابق با اعتقاد مکتب UCLA به اثربخشی بازارهای خصوصی برای رسیدگی به مشکلات ناشی از اطلاعات ناقص و هزینه‌های مبادلات، سازمان‌ها برای کمک به افراد در تصمیم‌گیری کارآمدتر به‌عنوان مصرف‌کننده و سرمایه‌گذار ظاهر خواهند شد، زیرا انجام آن سودآور خواهد بود. (۲۶) بنابراین، یک مثال معاصر Zillow، یک شرکت آنلاین املاک و مستغلات است. یک سوگیری خاص که اقتصاددانان رفتاری شناسایی می‌کنند و با «اثر وقف» مطابقت دارد، تمایل مالکان خانه به ارزش‌گذاری خانه‌هایشان بالاتر از مبالغی است که خریداران بالقوه حاضرند برای آن خانه‌ها بپردازند.

Zillow تخمین‌های خانه را به صورت رایگان ارائه می‌کند که از طریق الگوریتم‌های پیچیده هوش مصنوعی ایجاد می‌شوند. اعتبار تخمین‌های Zillow با خدمات تکمیلی ارائه‌شده توسط Zillow تقویت می‌شود: همچنین خریدار خانه‌هایی با قیمت‌های پیشنهادی است که فقط کمی کمتر از تخمین‌های منتشر شده آنها از ارزش بازار آن خانه‌ها است. این یک مثال قدرتمند از این است که چگونه سازمان‌های بخش خصوصی می‌توانند کارایی تصمیم‌گیری فردی را بهبود بخشند.

مثال دیگر مربوط به سوگیری بیش از حد خوش بینی است. اقتصاددانان رفتاری خاطرنشان کرده‌اند که سرمایه‌گذاران فردی تمایل دارند در انتخاب سهام اشتباه کنند. به ویژه، آنها تمایل دارند بر این باور باشند که بهتر از سرمایه‌گذاران متوسط هستند یا پول خود را به مدیران سرمایه‌گذاری می‌سپارند که معتقدند بهتر از سرمایه‌گذاران متوسط هستند. اما تئوری و شواهد نشان می‌دهد که اکثریت قریب به اتفاق سرمایه‌گذاران، از

جمله سرمایه‌گذاران حرفه‌ای، تنها با پذیرش ریسک‌های بیشتر می‌توانند بازده بالاتری کسب کنند. «از این رو، صرف زمان و پول برای بهتر شدن نسبت به یک سرمایه‌گذار معمولی، سرمایه‌گذاری فعال را به یک پیشنهاد بازنده تبدیل می‌کند. جای تعجب نیست که یک روش جایگزین برای سرمایه‌گذاری پدیدار شد و به مرور زمان به روش غالب سرمایه‌گذاری افراد در سهام تبدیل شد: صندوق‌های شاخص. صندوق‌های شاخص ابزارهای سرمایه‌گذاری کم‌هزینه‌ای هستند که پرتفوی‌های بزرگ و متنوعی از سهام را در اختیار دارند. مدیران صندوق‌های شاخص تلاش نمی‌کنند با انتخاب برندگان و اجتناب از بازنده‌ها، از سایر سرمایه‌گذاران پیشی بگیرند. در عوض، آنها سعی می‌کنند میانگین بازده یک سبد سهام بزرگ را تکرار کنند، در حالی که هزینه‌های معاملاتی مرتبط با مدیریت مستمر پرتفوی را به حداقل می‌رسانند.

باید اذعان کرد که اقتصاد رفتاری بر سیاست عمومی تأثیر گذاشته است. تنظیم‌کننده‌ها سیاست‌هایی را برای «تحریک کردن» مردم به کار گرفته‌اند تا تصمیمات بهتری اتخاذ کنند. نکته قابل توجه، دولت بریتانیا در سال ۲۰۱۰ یک واحد ترغیب ایجاد کرد تا مردم را تشویق کند که رفتار خود را در فعالیت‌های مختلف تغییر دهند. شاید برجسته‌ترین کاربرد اصل تلنجر، معرفی ثبت نام خودکار برای بازنشستگی در سازمان‌های بخش دولتی و خصوصی باشد. به جای اینکه مردم در طرح‌های بازنشستگی داوطلبانه شرکت کنند، «ترغیب کنندگان» معماری انتخاب را طوری طراحی کردند که افراد به‌طور خودکار ثبت‌نام می‌شوند مگر اینکه انصراف دهند. «انگیزه دولت برای تلنجر این باور سیاستگذاران بود که افراد پول

کافی برای بازنشستگی پس انداز نمی کنند. این حرکت خاص متعاقباً توسط بسیاری از سازمان‌های بخش دولتی و خصوصی در کشورهای دیگر مورد استفاده قرار گرفت.

در حالی که مقاله آلچیان مدت‌ها قبل از تأسیس «واحد ترغیب» نوشته شده بود، مقاله او رد ضمنی دولت بریتانیا از این فرض را که رفتار کارآمد به‌عنوان یک فرآیند بازار تکاملی ظاهر می‌شود، به چالش می‌کشد. در حالی که تنظیم‌کننده‌های دولتی ممکن است بر این باور باشند که اکثر افراد برای پس‌انداز مناسب برای بازنشستگی بسیار کوتاه‌بین هستند، بسیاری از مردم نمی‌خواهند در دوران پیری خود در شرایط سخت زندگی کنند و ارزش پس‌انداز را از تجربیات اعضای خانواده و دوستان بزرگ‌تر یاد خواهند گرفت، به خصوص کسانی که نتوانستند پس‌انداز کنند. در واقع، یک مطالعه اخیر روی خانواده‌های ایالات متحده گزارش می‌دهد که تعداد زیادی از این خانواده‌ها حداقل به اندازه‌ای که برای حفظ استاندارد زندگی پیش از بازنشستگی خود نیاز دارند، پس‌انداز می‌کنند (به Zywicki، ۲۰۱۷ مراجعه کنید).

نه آلچیان و نه سایر اعضای مکتب UCLA انتظار ندارند که تنظیم‌کننده‌ها عاری از تعصب باشند یا اطلاعات بهتری در مورد اینکه چگونه افراد باید رفاه خود را ارتقا دهند نسبت به خود افراد داشته باشند. در واقع، مقاله آلچیان به طور مؤثر استدلال می‌کند که اقدامات دولت بعید است رفتار «کارآمد» تری را نسبت به آنچه که در غیر این صورت انجام می‌شود ترویج کند، دقیقاً به این دلیل که برخلاف شرکت‌کنندگان بخش خصوصی،

بوروکراسی ها برای کنار گذاشتن سیاست های شکست خورده و اتخاذ سیاست های خوب با فشارهای انتخاب مواجه نمی شوند.

۲۳. به هر حال، به همین دلیل است که بسیاری از اقتصاددانان در طول چند دهه از افزایش حداقل دستمزد انتقاد کرده‌اند. آنها می خواهند افرادی که می خواهند کار کنند شغل داشته باشند.

۲۴. در تصمیمی در سال ۲۰۱۴، دادگاه استیناف نیویورک حکم داد که ممنوعیت این شهر از محدوده اختیارات نظارتی آن فراتر رفته است.

۲۵. اینها و بسیاری دیگر به اصطلاح ناهنجاری در منطق در تالر (2016b) مورد بحث قرار گرفته است. تورسکی در سال ۱۹۹۶ در سن ۵۹ سالگی به طرز غم انگیزی درگذشت.

۲۶. برای یک بحث گسترده در مورد اینکه چگونه سازمان های بخش خصوصی می توانند به مقابله با سوگیری های تصمیم گیری افراد کمک کنند، همانطور که در ادبیات اقتصاد رفتاری بحث شده است، به (Manne and Zywicki (2014 مراجعه کنید.



آیا اقتصادها می توانند به سرعت پس از فاجعه بهبود یابند؟

اساساً، مرور تاریخی در اینجا نشان دهنده انعطاف پذیری فوق العاده جمعیت های انسانی و ساختارهای اجتماعی است. البته غیرممکن است ثابت کنیم که فروپاشی اجتماعی هرگز پس از فاجعه رخ نخواهد داد، به ویژه هنگامی که ما به فاجعه بی سابقه جنگ هسته ای فکر می کنیم. اما تصویر مبهم از پسرفت پس از فاجعه به وحشیگری، آن عنصر اصلی داستان و اندیشه عامه، نمی تواند از سوابق تاریخی حمایت کند.

- جک هیرشلیفر (۱۹۸۷)، رفتار اقتصادی در مصیبت، ص ۶.

جک هیرشلیفر، یکی از اعضای کلیدی مکتب UCLA، همیشه تجربه گرا بود. در اوایل دهه ۱۹۶۰، زمانی که تصمیم گیرندگان در ارتش ایالات متحده نگران عواقب بعدی جنگ هسته ای بودند، هیرشلیفر یک مطالعه پیشگام برای نیروی هوایی ایالات متحده در مورد

"علل، ویژگی ها و پیامدهای بلایای مهم تاریخی" انجام داد. این مطالعه در آوریل ۱۹۶۳ منتشر شد و بعداً در کتاب رفتار اقتصادی در مصیبت او در سال ۱۹۸۷ تجدید چاپ شد.

در حالی که آثار داستانی اغلب نزول به وحشیگری پس از یک فاجعه بزرگ را به تصویر می کشند، هیرشلیفر برعکس این موضوع را دریافت: زمانی که حقوق مالکیت نسبتاً امن بود و دولت ها از کنترل قیمت ها در سطح اقتصاد اجتناب می کردند، جوامع نسبتاً صلح آمیز بودند و اقتصادها به سرعت بهبود یافتند.

از جمله مواردی که هیرشلیفر مورد مطالعه قرار داد، اقتصاد شوروی پس از سیاست اقتصادی جدید در سال ۱۹۲۱، پس از دوره "کمونیسم جنگی" و به اصطلاح معجزه اقتصادی آلمان پس از جنگ جهانی دوم بود. در هر دو مورد، اقتصادها نسبتاً سریع با مقررات زدایی گسترده سازگار شدند و رشد اقتصادی حاصل از آن قابل توجه بود.

اتحاد جماهیر شوروی و سیاست اقتصادی جدید

بزودی پس از اینکه بلشویک ها توانستند دولت موقت نسبتاً میانه رو که توسط الکساندر کرنسکی اداره می شد را سرنگون کنند، کمونیست های شوروی سیاست کمونیسم جنگی خود را آغاز کردند. در دوران کمونیسم جنگی که از سال ۱۹۱۷ تا ۱۹۲۱ ادامه یافت، بلشویک ها در دو مرحله پیش رفتند. آنها ابتدا به اصطلاح "ارتفاعات فرماندهی" اقتصاد

را در دست گرفتند. هیرشلیفر نوشت، ارتفاعات فرمانده «تعداد نسبتاً کمی از کارخانه‌های بزرگ هستند که عمدتاً در شهرهای بزرگ واقع شده‌اند». بلشویک‌ها سپس تقریباً کل بقیه اقتصاد را در اختیار گرفتند.

دولت تمام تولیدات کشاورزی را که به زعم او بالاتر از سطح معیشت کشاورزان است، درخواست کرد و آن را با قیمت‌های کمتر از بازار به جمعیت شهری تقسیم کرد. سیاست تورم بالا این قیمت‌ها را بی‌معنا کرد و کمونیست‌ها به صرف غذا دادن روی آوردند. دولت همچنین نیروی کار اجباری کرد. هیرشلیفر خاطرنشان کرد که کل اقتصاد به گونه‌ای اداره می‌شود که گویی یک ارتش است و "فرآیند مبادله داوطلبانه مردود و ممنوع است".

همانطور که هیرشلیفر مستند کرد، نتیجه یک فاجعه اقتصادی بود. تا سال ۱۹۲۰، تولید صنعتی روسیه تنها ۲۰٫۴ درصد از سطح آن در سال ۱۹۱۳ بود. عملکرد ناخالص محصولات در سال ۱۹۲۰، ۵۴ درصد از سطح متوسط بین سال‌های ۱۹۰۹ و ۱۹۱۳ بود، و تعداد اسب، گاو، گوسفند و بز همگی با درصدهای دو رقمی کاهش یافته است. مشوق‌ها مهم هستند: کشاورزان با انگیزه اندکی برای تولید برای دیگران، با توجه به اینکه نمی‌توانند هزینه‌ای دریافت کنند، تولید را کاهش دادند. وقتی دولت‌ها غذا می‌دهند و اجازه بازار آزاد مواد غذایی را نمی‌دهند، همیشه کمبود وجود دارد، و مورد اتحاد جماهیر شوروی نیز از این قاعده مستثنی نبود. وقتی این اتفاق بیفتد، بازارهای سیاه ناگزیر به وجود می‌آیند. هیرشلیفر خاطرنشان کرد که ساکنان شهرها بیش از نیمی از غذای مصرفی خود را از طریق کانال‌های غیرقانونی به دست می‌آورند.

شوروی ها که اقتصاد را در حال فروپاشی می دیدند و نگران حفظ قدرت سیاسی خود بودند، سیاست اقتصادی جدید را امتحان کردند. اولین قدم بزرگ در کشاورزی بود که در آن بیش از نیمی از نیروی کار مشغول به کار بودند (کاتکف، ۱۹۵۷). در مارس ۱۹۲۱، شوروی به درخواست اجباری مواد غذایی پایان داد و آنها را با مالیات متناسبی بر تولیدات کشاورزی جایگزین کرد. این یک گام بزرگ بود. هیرشلیفر خاطرنشان می کند که درخواست اجباری مواد غذایی بالاتر از یک سطح معین، معادل ۱۰۰ درصد مالیات بالاتر از آن سطح است. در مقابل، مالیات متناسب چیزی است که ما اکنون آن را نرخ مالیات ثابت می نامیم. شوروی همچنین مبادله خصوصی محصولات کشاورزی و صنعتی را قانونی کرد، برنامه ریزی مرکزی اقتصاد را کنار گذاشت و به خدمت اجباری نیروی کار پایان داد. نتیجه یک رونق اقتصادی بود. تا سال ۱۹۲۳، تولید صنعتی ۷۵ درصد بالاتر از سطح سال ۱۹۲۰ و تولید کشاورزی ۱۷ درصد افزایش یافت. بعدها، البته، همه اینها معکوس شد، زمانی که شوروی به کمونیسم کامل با تمام مشکلاتش بازگشت. (۲۷)

آلمان پس از جنگ جهانی دوم

زمانی که آلمان از جنگ جهانی دوم خارج شد، اقتصاد آن به هم ریخته بود. بمباران متفقین به علاوه نبردهای وحشیانه در روی زمین، عمدتاً بین ارتش شوروی و آلمان، باعث ویرانی عظیم شده بود. بمباران و جنگ با تسلیم آلمان در ۸ می ۱۹۴۵ به پایان رسید.

اما جنگ و بمباران تنها عامل ویرانی نبود. درست همانطور که دولت‌های متفقین در جنگ جهانی دوم انجام دادند، آدولف هیتلر نیز کنترل‌های قیمتی در سطح اقتصاد را بر اکثر کالاها و خدمات اعمال کرده بود. این کنترل‌ها باعث کمبود شدید شد.

بعد از جنگ چه شد؟ هیرشلیفر می‌نویسد:

تصمیم برای حفظ و اجرای سیستم ناسیونال سوسیالیستی سقف قیمت‌ها بر اساس قدرت چهار وجهی پس از تسلیم گرفته شد (67: 1987).

هر یک از چهار دولت متفقین - اتحاد جماهیر شوروی، ایالات متحده، فرانسه و بریتانیا - کنترل یک "منطقه" از خاک آلمان را در اختیار داشتند.

هیرشلیفر اشاره می‌کند که سقف قیمت‌های پس از جنگ «در ابتدا بر اساس توقف قیمت هیتلر بر اساس سال ۱۹۳۶ بود»، اما وجوه نقد در آن زمان بیش از ده برابر افزایش یافته بود. بانک مرکزی آلمان، Reichsbank، مانند بانک‌های مرکزی اکثر کشورهای در حال جنگ، عرضه پول را چند برابر کرده بود. با بیش از ده برابر پولی که تقریباً همان مقدار تولید را دنبال می‌کرد، اما با عدم افزایش قیمت‌ها، نتیجه کمبودهای اقتصادی بود.

این همچنین به این معنی بود که پول خیلی مفید نبود. حتی افرادی که مقدار زیادی رایشمارک داشتند، نمی‌توانستند کار زیادی با پول خود انجام دهند، اگر فروشندگان از نظر قانونی قادر به اعمال قیمت‌های بالا از آنها نبودند.

اتفاقی که در آلمان افتاد یادآور شوخی قدیمی قصاب است. مردی وارد یک قصابی می شود و می پرسد: فیله مینیون چند است؟ قصاب پاسخ می دهد: "پوندی دوازده دلار." هر پوند دوازده دلار؟ مشتری می گوید: «من می توانم آن را با قیمت هر پوند ده دلار از سر خیابان بگیرم.» "پس چرا آن را از آنجا نمی خرید؟" قصاب می پرسد. مشتری پاسخ می دهد: «او ندارد. قصاب پاسخ می دهد: "خب، وقتی من نداشته باشم، هر پوند هشت دلار می گیرم".

هیرشلیفر خاطرنشان می کند: «مقامات آمریکایی، تحت رهبری ژنرال لوسیوس دی. کلی، نیاز به «اصلاحات ارزی» را درک کردند که می شود عرضه پول را با قیمت ها بازگرداند، اما شوروی موافقت نکرد.

در نتیجه بسیاری از آلمانی ها به گرسنگی نزدیک شدند. هیرشلیفر جدولی را بر اساس داده هایی که از کتاب تصمیم در آلمان اثر لوسیوس دی کلی به دست آورده است، ارائه می کند و تعداد کالری های روزانه ای را که جیره بندی غذا در آلمان برای دادن آلمانی ها طراحی شده است، نشان می دهد. این عدد کم بود و از ۹۵۰ کالری در ژوئیه ۱۹۴۵ به ۱۵۵۰ کالری در اکتبر ۱۹۴۶ رسید و در آوریل ۱۹۴۷ به ۱۰۴۰ کالری رسید

(Hirshleifer, 1987: 60)

جدول ۱ سهمیه بندی غذا در آلمان پس از جنگ (نظرات ژنرال کلی)

تاریخ	اظهار نظر
جولای ۱۹۴۵	جیره غذایی منطقه ایالات متحده بین ۹۵۰ تا ۱۱۵۰ کالری تنظیم شده است. فقط ۹۵۰ کالری توزیع شد.
آگوست ۱۹۴۵	جیره رسمی ۱۵۵۰ کالری تعیین شده است. آنچه که انتظار داشتیم رخ نداد.
زمستان ۱۹۴۵/۱۹۴۶	جیره ۱۵۵۰ کالری برای چند ماه برآورده شد.
فوریه ۱۹۴۶	روند نزولی از سر گرفته شد.
مه-ژوئن ۱۹۴۶	نقطه پایین، ۱۱۱۰ کالری.
پایان ژوئن ۱۹۴۶	به ۱۲۲۵ کالری افزایش دهید.

اکتبر ۱۹۴۶	جیره ۱۵۵۰ کالری برآورده شد.
ژانویه ۱۹۴۷	ادغام مناطق بریتانیا و ایالات متحده از حفظ جیره ۱۵۵۰ کالری جلوگیری می کند.
آوریل ۱۹۴۷	میزان مجاز به ۱۰۴۰ کالری کاهش یافت.
ژوئن ۱۹۴۷	جیره دوباره به سمت بالا شروع شد.
آوریل ۱۹۴۸	1550 کالری مجاز برآورده شد.
جولای ۱۹۴۸	جیره در سطح کالری توصیه شده ۱۹۹۰ تنظیم شده است.

منبع: هیرشلیفر، ۱۹۸۷، جدول ۱، ۱۹: ۶۰، از (Lucius D. Clay (1950، تصمیم در

آلمان. 263-270

کمبود مواد غذایی به دلیل کنترل قیمت‌ها آنقدر شدید بود که برخی از مردم غذای خود را تولید می‌کردند و برخی دیگر آخر هفته‌ها برای خرید و فروش غذا به حومه شهر سفر می‌کردند. هنری والیچ، اقتصاددان دانشگاه ییل می‌نویسد:

هر روز، و به ویژه در تعطیلات آخر هفته، انبوهی از مردم برای مبادله غذا از کشاورزان به روستا می‌رفتند. در واگن‌های فرسوده‌ی راه‌آهن که مدت‌هاست همه چیز از بین رفته بود، روی پشت‌بام‌ها و روی تخته‌ها، مردم گرسنه گاهی صدها مایل با سرعت [یک] حلقه به جایی می‌پیوندند که امیدوار بودند چیزی برای خوردن پیدا کنند. آنها اجناس خود را - وسایل شخصی، لباس‌های کهنه، چوب اثاثیه، هر چیز باقی مانده‌ای که داشتند - بردند و برای یک یا دو هفته با غلات یا سیب‌زمینی برگشتند (1955: 65)

اما زمانی که سه دولت دیگر اتحاد جماهیر شوروی را کنار گذاشتند، ژنرال کلی فضایی برای اجرا داشت و در ۲۰ ژوئن ۱۹۴۸ از آن برای اجرای اصلاحات ارزی استفاده کرد. او تعداد کمتری از مارک‌های آلمانی را جایگزین رایشمارک‌های قدیمی کرد که باعث کاهش ۹۳ درصدی در عرضه پول شد. این بدان معناست که پول بسیار کمتری به دنبال کالاها می‌رفت و بنابراین قیمت‌های کنترل شده به اندازه قیمت‌های بازار آزاد کمتر نبود. این باعث شد کمبودها کمتر رایج و شدید شوند. همان یکشنبه، شورای اقتصادی دو زونال آلمان، به اصرار لودویگ ارهارد، مشاور اقتصادی کلی، فرمان کنترل‌زدایی قیمت را تصویب

کرد که به ارهارد اجازه می‌داد کنترل‌های قیمتی را حذف کند. طی چند ماه آینده، ارهارد کنترل‌های قیمتی در سطح اقتصاد را حذف کرد.

پس از آنکه هیرشلیفر مطالعه خود را نوشت، روزنامه نگار ادوین هارتیچ (۱۹۸۰) داستان زیر را در مورد ارهارد و کلی نقل کرد. در ژوئیه ۱۹۴۸، پس از اینکه ارهارد به ابتکار خود سهمیه بندی غذا را لغو کرد و تمام کنترل‌های قیمتی را پایان داد، کلی با او مقابله کرد: کلی: "آقا ارهارد، مشاوران من به من می‌گویند کاری که شما انجام داده اید اشتباه وحشتناکی است. شما به وقوع این حالت چه می‌گویید؟"

ارهارد: «آقا ژنرال، به آنها توجه نکن! مشاورانم همین را به من می‌گویند.» (هارتیچ، ۱۹۸۰: ۴)

هارتیچ همچنین از رویارویی ارهارد با یک سرهنگ ارتش ایالات متحده در همان ماه می‌گوید:

سرهنگ: "در حالی که کمبود گسترده مواد غذایی وجود دارد، چگونه جرات می‌کنید سیستم جیره بندی ما را کنار بگذارید؟"

ارهارد: «جیره بندی را کنار نگذاشته ام. من آن را لغو کردم! از این پس، تنها بلیت جیره بندی مارک های آلمانی مورد نیاز مردم آلمان است. و آنها سخت کار خواهند کرد تا این مارک های آلمانی را دریافت کنند، فقط صبر کنید و ببینید (13: 1980)

اصلاحات ارزی، همراه با لغو کنترل قیمت ها، برای از بین بردن تمام کمبودهایی که به دلیل کنترل قیمت ها ایجاد شده بود، کار کرد. علاوه بر این، همانطور که والتر هلر، اقتصاددان آمریکایی، کسی که رئیس شورای مشاوران اقتصادی رئیس جمهور جان اف کندی بود، در آن زمان خاطرنشان کرد، برای "از بین بردن اثر سرکوبگرانه نرخ های بسیار بالا، قانون دولت نظامی شماره ۶۴ گستره وسیعی را در نظام مالیاتی آلمان [غربی] در زمان اصلاح ارز، کاهش داد." (هلر، ۱۹۴۹: ۲۱۸).

دیوید آر هندرسون (۲۰۰۸) می نویسد:

نرخ مالیات بر درآمد شرکت ها که از ۳۵ درصد تا ۶۵ درصد متغیر بود، ۵۰ درصد ثابت شد. اگرچه بالاترین نرخ درآمد فردی ۹۵ درصد باقی مانده است، اما تنها برای درآمدهای بالاتر از سطح ۲۵۰۰۰ DM (Deutsche Mark) "واحد پول آلمان در آن زمان" در سال اعمال می شود. برعکس، در سال ۱۹۴۶، متفقین بر تمامی درآمدهای بالای ۶۰۰۰۰ رایشمارک (حدود ۶۰۰۰ DM) ۹۵ درصد مالیات وضع کرده بودند. برای آلمانی با درآمد متوسط در سال ۱۹۵۰، با درآمد سالانه کمی کمتر از DM ۲۴۰۰، نرخ مالیات نهایی ۱۸

درصد بود. همان شخص، اگر معادل رایشمارک در سال ۱۹۴۸ به دست آورده بود، در گروه مالیاتی ۸۵ درصدی قرار می گرفت.

اثرات اصلاحات ارزی، کنترل‌زدایی قیمت‌ها و کاهش شدید نرخ‌های مالیاتی تقریباً آنی بود. هیرشلیفر به نقل از والیچ می گوید:

ناظران، چه جناح چپ و چه راست، موافق هستند که صحنه آلمان را از روزی به روز دیگر تغییر داد. در ۲۱ ژوئن ۱۹۴۸، کالاها دوباره در فروشگاه‌ها ظاهر شدند، پول کارکرد عادی خود را از سر گرفت، بازارهای سیاه و خاکستری به نقشی جزئی بازگشتند، سفرهای جستجوی علوفه به روستا متوقف شد، بهره‌وری نیروی کار افزایش یافت و تولید با افزایش صعودی افزایش یافت (Hirshleifer, 1987: 71).

هیرشلیفر خاطرنشان می‌کند که به‌عنوان شواهدی مبنی بر توقف سفرهای علوفه‌جویی به روستا، "ترافیک مسافران راه‌آهن کوتاه‌مدت بلافاصله به کمتر از ۴۰ درصد حجم قبل از اصلاحات کاهش یافت".

والیچ می‌نویسد: «روح کشور یک شبه تغییر کرد. چهره‌های خاکستری، گرسنه و مرده ای که در جستجوی همیشگی خود برای غذا در خیابان‌ها سرگردان بودند، زنده شدند» (۱۹۵۵: ۷۱). هیرشلیفر از هلر نقل می‌کند که در سپتامبر ۱۹۴۹ می‌نویسد: «بدون شک

موفقیت اقتصادی را به اثبات رسانده است. به سرعت پول را به عنوان وسیله مبادله ترجیحی و انگیزه های پولی را به عنوان محرک اصلی فعالیت های اقتصادی دوباره برقرار کرد (1987: 71)

بلایای محلی

هیرشلیفر همچنین بلایای محلی را مورد مطالعه قرار داد. در اینجا آنچه او در مورد عواقب حملات متفقین به هامبورگ در سال ۱۹۴۳ نوشت:

به عنوان یک نمونه خاص، حملات بمب آتش به هامبورگ در ژوئیه و اوت ۱۹۴۳ فجایع بسیار شدید در سطح جامعه بود. همانطور که به طور معمول در چنین شرایطی اتفاق می افتد، افراد از ساختارها سخت تر بودند. این یورش ها حدود ۵۰ درصد از ساختمان های شهر را ویران کردند، در حالی که ۴۰۰۰۰ نفر کشته شده کمتر از ۳ درصد از جمعیت در معرض خطر بودند. حدود نیمی از بازماندگان شهر را ترک کردند. حدود ۳۰۰۰۰۰ نفر در دوره بهبودی بازگشتند، در حالی که حدود ۵۰۰۰۰۰ نفر به طور دائم به مناطق دیگر در سراسر آلمان تخلیه شدند. یک "منطقه مرده" شهر بسته شد تا بتوان تعمیرات را در مناطق کمتر آسیب دیده متمرکز کرد. خدمات برق، گاز و تلگراف همه در عرض چند روز پس از پایان حملات کافی بود. با این حال، تامین آب همچنان یک مشکل دشوار بود و

باید از کامیون های مخزن استفاده می شد. سیستم حمل و نقل فقط تا حدی به دلیل آسیب جدی و ترافیک سنگین غیرعادی بهبود یافت، اما خدمات ریلی خط اصلی در چند روز از سر گرفته شد. در روز هفتم، بانک مرکزی هامبورگ بازگشایی شد و تجارت به طور عادی شروع به کار کرد. هامبورگ شهر مرده ای نبود. بررسی بمباران استراتژیک ایالات متحده گزارش داد که ظرف چند ماه، شهر ۸۰ درصد از بهره وری سابق خود را بازیابی کرده است. (هیرشلیفر، ۲۰۰۸)

هیرشلیفر خاطرنشان کرد: «بعد از چنین بلایای محلی، حمایت هایی در داخل و بین جوامع وجود دارد. هیرشلیفر نوشت: بلافاصله در منطقه آسیب دیده، "احساس قوی هویت بخشی جامعه ایجاد می شود، که تلاش های مشارکتی و غیر خودخواهانه را برای فعالیت های تعمیر و امداد ترویج می کند." همچنین این بحران "یک فوران کمک های سخاوتمندانه، چه شخصی و چه مادی" را از خارج از منطقه آسیب دیده را فرا می خواند. او همچنین به ظهور رهبران اشاره می کند: «کناره گیری از رهبری مرسوم اغلب منجر به ظهور رهبران نوظهور می شود، که غالباً کسانی هستند که درگیری عاطفی کمتری دارند، یا دارای دانش یا استعداد تخصصی هستند» (هیرشلیفر، ۲۰۰۸).

البته ما باید مراقب باشیم که به آینده تعمیم ندهیم. در دنیای ما که به طور فزاینده ای وابسته به یکدیگر است، که در آن بسیاری از فعالیت ها به اینترنت وابسته هستند، برای

کسانی که می خواهند در این زمینه اختلال ایجاد کنند، امکان وپروس پراکنی وجود دارد. با این وجود، حتی در چنین موارد فرضی، فضای زیادی برای کسانی که می خواهند پول در بیاورند و کسانی که می خواهند سخاوتمند باشند، وجود دارد.

ما این طیف رفتاری را در طول همه گیری COVID-19 دیده ایم. ترس مردم از بودن با دیگران در انظار عمومی، به علاوه قرنطینه های شدید دولتی، درآمد پیشخدمت ها، بارمن ها، آرایشگران و کارگران سالن های ورزشی را کاهش داده و اغلب به صفر رسانده است. در پاسخ، افرادی که توانسته اند درآمد خود را حفظ کنند، دست به هجوم عظیم خیریه زده اند. آن ها به کارگران رستوران هایی که غذای بیرون بر تهیه می کنند و به آرایشگرانی که در خارج از خانه کار می کنند نکاتی داده اند که اغلب برابر یا بیشتر از هزینه اصلی است.

۲۷. برای درمان زیبا و تکان دهنده مشکلات کمونیسم، به اسپافورد (۲۰۱۰) مراجعه کنید. اسپافورد، اگرچه یک اقتصاددان نیست، اما درک عمیقی از کمونیسم به عنوان یک سیستم اقتصادی و به عنوان عامل ویرانگری در زندگی خانوادگی نشان می دهد. کتاب جایی بین رمان و تاریخ است، با شخصیت های واقعی و ساختگی.



نظرات پایانی

هنگامی که شخص جنبه های خاصی از بازارهای رقابتی را درک می کند، بسیاری از مؤسسات را که مردم به آنها اعتراض دارند، با دیدی دلسوزانه تر می بیند.

— دیوید آر. هندرسون (۲۰۱۹)، "کارهای اقتصادی"

بخش نقل شده که در آغاز این فصل آغاز می شود، بر موضوع فرعی مهمی از کار آرمن آلچیان و در نتیجه، کار مکتب UCLA تأکید می کند. محققان اغلب اقتصاددانان مکتب UCLA را مدافعان وحشی بازارهای آزاد می دانند. آنها به طور معمول هستند. با این حال، این ادعا باید واجد شرایط باشد. محققان برجسته مکتب UCLA هرگز ادعا نکردند که بازارهای آزاد به خوبی عمل می کنند و همیشه به کارایی کتاب های درسی می رسند. همانطور که فصول قبلی این کتاب نشان داده است، آلچیان، دمستز و دیگر اعضای مکتب اذعان داشتند که پدیده هایی مانند اطلاعات ناقص، هزینه های معاملات و فرصت طلبی

فراگیر هستند. موضوع مهمی که چنین پدیده‌هایی با توجه به شرایط دنیای واقعی مطرح می‌کند، این است که آیا سیستمی که بر حقوق مالکیت و معاملات خصوصی به خوبی تعریف شده است، نتایج اقتصادی کارآمدتری نسبت به سیستمی که بر قوانین و مقررات دولتی تکیه می‌کند منجر می‌شود یا خیر. سهم عمده اقتصاددانان از مکتب UCLA توضیحات و نمایش دقیق و گسترده آنها در مورد چگونگی و چرایی حقوق مالکیت خصوصی و رقابت در بازار است که معمولاً کارآمدترین ترتیبات نهادی در جهانی ناقص است که با کمبود مشخص می‌شود.

نقایصی که مشخصه معاملات بازار آزاد است، با مداخله دولت به طرز جادویی ناپدید نمی‌شوند. منتقدانی که استدلال می‌کنند بازارهای آزاد در معرض «شکست‌هایی» هستند که مداخلات دولت را توجیه می‌کنند، معمولاً (معمولاً به طور ضمنی) فرض می‌کنند که مداخله دولت مورد علاقه‌شان باعث از بین رفتن نقص‌های دنیای واقعی می‌شود یا اینکه سیاستمداران و بوروکرات‌ها در رسیدگی به عیوب بهتر از مشارکت‌کنندگان بازار هستند. مکتب UCLA، به ویژه هارولد دمستز، تشخیص داد که چگونه این رویکرد به مسائل سیاست عمومی گمراه کننده و اشتباه است. منتقدان نباید صرفاً به دلیل ناقص بودن یک ترتیبات نهادی فرض کنند که نمی‌تواند بر ترتیبات نهادی جایگزین ارجحیت داشته باشد.

در این رابطه، بسیاری از تحقیقات تجربی انجام شده توسط اقتصاددانان UCLA که در این جلد مورد بحث قرار گرفته است، در طیف وسیعی از صنایع و فعالیت های بازار نشان می‌دهد که مداخله دولت در قالب سیاست ها و مقررات ضد انحصار معمولاً منجر به نتایج

کمتر و نه کارآمدتر می شود. با توجه به اهمیتی که مکتب UCLA برای مشوق هایی که حقوق مالکیت و آزادی مبادله ایجاد می کند، نتیجه گیری تعجب آور نیست.

اگر ترتیبات سازمانی به رفتار کارآمد پاداش نمی دهند یا اگر رفتار ناکارآمد را مجازات نمی کنند، باید ناکارآمدی های بیشتری را نسبت به مواردی که برعکس بود، پیش بینی کرد. حق ادعای مزایای تصمیمات کارآمدتر یا در غیر این صورت متحمل مجازات مالی ناشی از رفتار ناکارآمد، انگیزه قوی برای شرکت کنندگان در بازارهای خصوصی و رقابتی است. این انگیزه عمدتاً برای بوروکرات های دولتی وجود ندارد.

ضرورت رقابتی برای استفاده کارآمد از مالکیت خصوصی نه تنها به نتایج اقتصادی بهتر، بلکه اغلب به نتایج اجتماعی بهتر منجر می شود. این یک یافته خوشحال کننده از تحقیقات Alchian و Kessel و دیگران است. آنها نشان دادند که آزادی کسب درآمد از تولید کارآمد در ترکیب با رقابت بازار، تبعیض نژادی و مذهبی را از بین می برد.

مزایای اقتصادی رقابت در بازار به این بستگی ندارد که فعالان بازار اطلاعات کاملی داشته باشند یا "ماشین های محاسبه" کاملاً منطقی باشند. در چیزی که مسلماً اولین مشارکت مهم دانشگاهی مکتب UCLA بود، آرمن آلچیان به صورت قانع کننده ای استدلال کرد که نتایج بازار، در طول زمان، به پیش بینی های اصول اولیه مدل های اقتصادی نزدیک می شود.

در طول سال‌های پربار، مکتب UCLA بر این بینش بنیادی بنا شده است که انگیزه‌ها برای رفتار انسان بسیار مهم است و ماهیت و دامنه حقوق مالکیت به روش‌های مهمی بر انگیزه‌ها تأثیر می‌گذارد. سیاست‌های عمومی در طیف وسیعی از فعالیت‌ها همچنان از این بینش بهره می‌برند. می‌توانیم با اطمینان بگوییم که شما به عنوان خواننده نیز از آن بهره برده‌اید.

آرمن آلچیان و ویلیام آلن در آخرین پاراگراف کتاب درسی معروف خود، اقتصاد دانشگاه، نوشتند:

و این، خوانندگان مهربان و دانشمندان جوان، پایان کتاب است. چه انتظاری داشتید؟ آیا انتظار یک ظرف طلا را داشتید؟

ما گمان می‌کنیم که این حس شوخ طبعی معروف ویلیام آلن در کار بود. با این حال، پشت این طنز، خواه آنها آن را قصد داشته باشند، قطعه‌ای از حقیقت است. کسانی که واقعاً بینش‌های مکتب UCLA را درک می‌کنند تا بتوانند آن‌ها را در زندگی خود و درک خود از جهان به کار ببرند، ممکن است به طور مجازی یک ظرف طلا به دست آورده باشند.

منابع :

Alchian, Armen (1950). Uncertainty, Evolution, and Economic Theory. *Journal of Political Economy* 58 (June): 211-21.

Alchian, Armen (1963). Reliability of Progress Curves in Airframe Production. *Econometrica* 31: 679-693.

Alchian, Armen (1965). Some Economics of Property Rights. *Il Politico* 29, 4: 816-829.

Alchian, Armen (1969). Information Costs, Pricing and Unemployment. *Western Economic Journal* 7: 109-128.

Alchian, Armen A. (2006). Some Economics of Property. In *The Collected Works of Armen A. Alchian, Vol. 2: Property Rights and Economic Behavior*. Liberty Fund.

Alchian, Armen A. (2008). Property Rights. In David R. Henderson (ed.), *The Concise Encyclopedia of Economics* (Liberty Fund).

Alchian, Armen A., and William R. Allen (1972). *University Economics: Elements of Inquiry*, 3rd Edition. Wadsworth Publishing Co.

Alchian, Armen A., and Harold Demsetz (1972). Production, Information Costs, and Economic Organization. *American Economic Review* 62 (December): 777-95.

Alchian, Armen A., and Harold Demsetz (1973). The Property Rights Paradigm. *Journal of Economic History* 33: 16-27.

Alchian, Armen A., and Reuben A. Kessel (1962). Competition, Monopoly and Pecuniary Gain. In H.G. Lewis(ed.), *Aspects of Labor Economics* (National Bureau of Economic Research): 157-183.”

“Alchian, Armen, and Susan Woodward (1987). Reflections on the Theory of the Firm. *Journal of Institutional and Theoretical Economics* 143, 1: 110-136.

Allen, William R. (2010). A Life Among the Econ, Particularly at UCLA. *Economic Journal Watch* 7, 3: 205-234.

Arrow, Kenneth (1962). Economic Welfare and the Allocation of Resources for Innovation. In *The Rate and Direction of Inventive Activity: Economic*

and Social Factors, National Bureau Committee for Economic Research (Princeton University Press).

Bain, Joe S. (1968). Industrial Organization. Wiley.

Becker, Gary (1957). The Economics of Discrimination. University of Chicago Press.

Berle, Adolph, and Gardiner Means (1932). The Modern Corporation and Private Property. Commerce Clearing House.

Coase, Ronald (1937). The Nature of the Firm, *Economica* 4 (November): 386-405.

Coase, Ronald (1960). The Problem of Social Cost. *Journal of Law & Economics* III: 1-44.

Demsetz, Harold (1967). Toward a Theory of Property Rights. *American Economic Review, Papers and Proceedings* 57, 2: 347-359.

Demsetz, Harold (1969). Information and Efficiency: Another Viewpoint. *Journal of Law and Economics* 12, 1 (April): 1-22.

Demsetz, Harold (1973). Industry Structure, Market Rivalry and Public Policy. *Journal of Law & Economics* 16, 1: 1-9.

“Demsetz, Harold (1983). The Structure of Ownership and the Theory of the Firm. *Journal of Law & Economics* 26, 2: 375-390.

Demsetz, Harold (1989). Two Systems of Belief About Monopoly. In *Industrial Concentration, the New Learning*. Goldschmid, Mann, and Weston, Little Brown. Reprinted in Harold Demsetz (1989), *Efficiency, Competition, and Policy*, Volume II (Basil Blackwell).

Eckert, Ross, and George Hilton (1972). The Jitneys. *Journal of Law and Economics* 15, 2: 293-325.

Hardin, Garrett (1968). The Tragedy of the Commons. *Science* 162, 3859: 1243-1248.

Hartrich, Edwin (1980). *The Fourth and Richest Reich*. Macmillan.

Heller, Walter W. (1949). Tax and Monetary Reform in Occupied Germany. *National Tax Journal* 2, 3: 215-231.

Henderson, David R. (2001). *The Joy of Freedom: An Economist's Odyssey*, Prentice-Hall.

Henderson, David R. (2008). German Economic Miracle. In David R. Henderson (ed.), *The Concise Encyclopedia of Economics* (Liberty Fund).

Henderson, David R. (2012, April 2). How Property Rights Solve Problems. Econlib.

<<https://www.econlib.org/library/Columns/y2012/Hendersonpropertyrights.html>>.

Henderson, David (2019, May 6). Economics Works. Liberty Classics. Econlib.

<<https://www.econlib.org/library/Columns/y2019/Hendersononeconomicsworks.html>>.

Hilton, George (1973). The Basic Behavior of Regulatory Commissions. *American Economic Review* 62, 1/2: 47-54.

“Hirshleifer, Jack (1987). *Economic Behaviour in Adversity*. University of Chicago Press.

Hirshleifer, Jack (2008). Disaster and Recovery. In David R. Henderson (ed.), *The Concise Encyclopedia of Economics* (Liberty Fund).

Katkoff, V. (1957). Agricultural Labor Force in the USSR. *Journal of Farm Economics* 39, 1 (February): 138-139.

Klein, Benjamin (1988). Vertical Integration as Organizational Ownership: The Fisher Body-General Motors Relationship Revisited. *Journal of Law, Economics & Organization* 4, 1: 199-213.

Klein, Benjamin, Robert Crawford, and Armen Alchian (1978). Vertical Integration, Appropriable Rents and the Competitive Contracting Process. *Journal of Law & Economics* 21, 2: 297-326.

Klein, Benjamin, and Keith Leffler (2009). The Role of Market Forces in Assuring Contractual Performance. *Journal of Political Economy* 89, 41: 615-641.

Leijonhufvud, Axel (1968). *On Keynesian Economics and the Economics of Keynes: A Study in Monetary Theory*. Oxford University Press.

Manne, Geoffrey, and Todd Zywicki (2014). Uncertainty. Evolution and Behavioral Economic Theory. *Journal of Law, Economics and Policy* 10, 3: 555-580.

McChesney, Fred (2008). Antitrust. In David R. Henderson (ed.), *The Concise Encyclopedia of Economics* (Liberty Fund).

Meckling, William H., and Armen A. Alchian (1960). Incentives in the United States. *American Economic Review* 50: 55-61.

Peltzman, Sam (1968). Bank Stock Prices and the Effects of Regulation of the Banking Structure. *Journal of Business* 41, 4: 413-430.

Peltzman, Sam (1973). An Evaluation of Consumer Protection Legislation: The 1962 Drug Amendments. *Journal of Political Economy* 81, 5: 1049-1081.

Peltzman, Sam (1974). Regulation of Pharmaceutical Innovation. American Enterprise Institute for Public Policy Research. <<https://www.aei.org/research-products/book/regulation-of-pharmaceutical-innovation-the-1962-amendments/>>.

Peltzman, Sam (1975). The Effects of Automobile Safety Regulation. *Journal of Political Economy* 83, 4: 677-726.

Peltzman, Sam (1976). Toward a More General Theory of Regulation. *Journal of Law & Economics* 19, 2: 211-240.

Peltzman, Sam (1977). The Gains and Losses from Industrial Concentration. *Journal of Law & Economics* 20, 2: 229-263.

Peltzman, Sam (2019, January 16). On Harold Demsetz. UCLA Economics. <https://economics.ucla.edu/2019/01/16/sam-peltzman-on-harold-demsetz/>

Philipson, Tomas (2016). Unique Aspects of Patents for Medical Innovation: Recent Research Developments. In Steven Globerman (ed.), *Intellectual Property Rights and the Promotion of Biologics, Medical Devices and Trade in Pharmaceuticals* (The Fraser Institute): 73-91.

Pope, Adam T., and Robert D. Tollison (2010). Rubbin' Is Racin': Evidence of the Peltzman Effect from NASCAR. *Public Choice* 142, 3/4 (March): 507-513.

“Powell, Benjamin (2009, May 4). Sell the Streets. Econlib. <<https://www.econlib.org/library/Columns/y2009/Powellstreets.html>>.

Rosen, Harvey S., and Ted Gayer (2010). *Public Finance*, 9th edition. McGraw Hill.

“Santilli, Paul (1983). The Informative and Persuasive Functions of Advertising: A Moral Appraisal. *Journal of Business Ethics* 2: 27-33.

Sowell, Thomas (1975). *Race and Economics*. David McKay Company.

Speck, Frank G. (1915, January 16). The Basis of American Indian Ownership of Land. *Old Penn Weekly Review* (Univ. of Pennsylvania): 491-95.

Spufford, Francis (2010). *Red Plenty*. Graywolf Press.

Stiglitz, Joseph E. (1988). *Economics of the Public Sector*, 2nd edition. W.W. Norton.

Telser, Lester G. (1960). Why Should Manufacturers Want Fair Trade? *Journal of Law and Economics* 3 (October): 86-105.

Thaler, Richard (2016a). Behavioral Economics: Past, Present and Future. *American Economic Review* 106, 7: 1577-1500.

Thaler, Richard (2016b). *Misbehaving: The Making of Behavioral Economics*. W.W. Norton.

Thoma, Mark (2015, June 30). The Problem with Completely Free Markets. The Fiscal Times.

<<https://www.thefiscaltimes.com/Columns/2015/06/30/Problem-Completely-Free-Markets>>.

Wallich, Henry C. (1955). Mainsprings of the German Revival. Yale University Press.

West, Edwin G. (1965/1994). Education and the State. Liberty Fund.

Williams, Walter (2018, October 11). Finally, Some Real Economics. Toronto Sun. <<https://torontosun.com/opinion/columnists/williams-finally-some-real-economics>>.

“Williamson, Oliver (1973). Markets and Hierarchies: Some Elementary Considerations. American Economic Review: Papers and Proceedings 63, 2: 316-325.

Williamson, Oliver (1975). Markets and Hierarchies: Analysis and Antitrust Implications. Free Press.

Willis, Amy (2008). A Conversation with Harold Demsetz. Liberty Fund. <<https://www.econlib.org/videos/a-conversation-with-harold-demsetz/>>.

Woodward, Susan (2015, August 19). Memories of Armen. Uneasy Money. <<https://uneasymoney.com/2015/08/19/susan-woodward-remembers-armen-alchian/>>.

Yglesias, Matthew (2015, May 13). Donald Sterling's Racist Outburst. Vox.

Zywicki, Todd (2017). Do Americans Really Save Too Little and Should We Nudge Them to Save More? The Ethics of Nudging Retirement Savings. Law & Economics Research Paper 17-03. George Mason University. <https://papers.ssrn.com/sol3/papers.cfm?abstract_id=2901173>.