

ثانياً: نظرية المنظمات: المنهج الاقتصادي

المناهج التعاقدية

مقدمة

يهدف النهج التعاقدية في دراسة الشركات إلى فهم الترتيبات التي تقوم عليها التكوينات المتعددة التي يمكن ملاحظتها في الواقع. ولهذا السبب نتحدث غالباً عن "نظرية العقود" (سواء كانت ضمنية أو صريحة). فعندما ننظر إلى الشركة باعتبارها "شبكة من العقود"، فإننا في الواقع نؤكد على أن وجود الشركة قانوني في المقام الأول، ونعتبر أن "العلاقات التعاقدية تشكل جوهر الشركة، ليس فقط مع الموظفين، بل أيضاً مع الموردين والمعملاء والمؤسسات الانتمائية، إلخ". [بودري، 17]. 2003، هذا أمر بالغ الأهمية من حيث "نظرية التنظيم" لأنه بفضلها يمكن معالجة مسائل أساسية مثل علاقات السلطة، ودوافع عمليات الاندماج والاستحواذ إعادة التنظيم المرتبطة بها)، أو الأساليب المختلفة لإدارة شؤون الموظفين في إطار تفكير اقتصادي أكثر شمولية حول المنظمة. إذا اتبعنا غابري وجاكوبي (عرضهما كلاسيكي نسبياً في هذا الصدد)، فيمكننا القول إن "تحليل العقود من حيث الكفاءة يشمل في الواقع فرعين [(...). غابري وجاكوبي

يركز الأول على الحوافز ويدرس الجانب المسبق للعقود (نظرية حقوق الملكية ونظرية الوكالة). -يركز الثاني على تكاليف المعاملات ويهتم أكثر بالجانب اللاحق للعقود، أي تكاليف تنفيذ وتكييف العقود (نظرية تكلفة المعاملات).

مع ذلك، قبل الخوض في تفاصيل هذه النظريات، من الضروري توضيح مفهوم المنظمة في اقتصاديات المنظمات. في الواقع، يُعرف مصطلح " المنظمة " غالباً في مقابل مصطلحي " المؤسسة " و " السوق ". يقدم مينارد تعريفات لهذه المصطلحات الثلاثة:

المؤسسة: المؤسسة هي مجموعة من القواعد الاجتماعية والاقتصادية، التي وضعت في ظل ظروف تاريخية، والتي لا يملك الأفراد أو الجماعات سيطرة تذكر عليها، في الغالب، على المدى القصير والمتوسط. ومن وجهة نظر اقتصادية، تهدف هذه القواعد إلى تحديد الشروط التي يمكن في ظلها اتخاذ خيارات فردية أو جماعية فيما يتعلق بتخصيص الموارد واستخدامها [مينارد، 15]. 1997، **السوق:** يبدو السوق في جوهره كآلية لنقل حقوق الملكية [مينارد، 16]. 1997،

المنظمة: المنظمة هي وحدة اقتصادية للتنسيق ذات حدود محددة وتعمل بشكل مستمر نسبياً، بهدف تحقيق غاية أو مجموعة من الغايات المشتركة بين أعضائها المشاركين. بعبارة أخرى، تتميز المنظمة بما يلي: **1) مجموعة من المشاركين؛ 2) اتفاق، ضمني أو صريح، على أهداف معينة؛** ويعني التعبير عن الموافقة على هذه الأهداف أو النأي بالنفس عنها (العقود، والاستقلالات، والإضرابات، وما إلى ذلك)؛ **3) التنسيق الرسمي،** الذي يحدد هيكلاً يتميز بدرجة تعقيده (التسلسل الهرمي)، وبقواعده وإجراءاته (الرسمية)، وبدرجة مركزيته (صنع القرار) [مينارد، 13]. 1997، في الواقع، يعود هذا الأسلوب في عرض المنظمات في مواجهة السوق إلى المقالة التأسيسية لـ "الاقتصاد التنظيمي"، وتحديدًا المقالة الشهيرة لـ كوز: طبيعة الشركة «نشر في مجلة Economica، 1937. وكما يشير مينارد، فإن الفكرة التي كان يطورها هناك كانت كالتالي: إذا كانت الأسواق التنافسية فعالة كما تشير النظرية، فكيف نفسر وجود

شركات وظيفتها الأساسية تجنب اللجوء إلى معاملات السوق؟ وعلى العكس، إذا كانت الشركات تقدم مزايا على السوق، فكيف نفسر عدم استبدالها له بالكامل؟

❖ **نظرية تكلفة المعاملات:** تستند هذه النظرية إلى افتراضات سلوكية للفرد الذي يمكن وصفه بأنه " الإنسان المتعاقد"، وتحديد العقلانية المحدودة (الأفراد يرضون باتخاذ قرارات مرضية ليست بالضرورة مثالية) والانتهازية (الاستعداد لإشباع المصلحة الشخصية بأي ثمن. تتلخص الفكرة الأساسية لهذه النظرية في أمر بسيط: يبرر وجود الشركة عندما يمكن من خلالها إتمام عمليات التبادل بتكلفة إجمالية أقل من تلك التي كانت ستفرض في حال اللجوء إلى السوق. وبذلك، تتيح لنا تكاليف المعاملات مقارنة مختلف أنواع الترتيبات المؤسسية الممكنة. لتوضيح الفرق بين تكاليف المعاملات والتكاليف التنظيمية (الأولى تنطبق على السوق، والثانية على المنظمة من الداخل)، دعونا نقارن حالة شركة إنتاج نسيج تقرر ما إذا كانت ستستعين بمصادر خارجية لعملية "صبغة" منتجاتها أم لا في حال قيامها بالتعاقد من الباطن (استخدام السوق لهذه العملية):

- هي بحاجة إلى معرفة الخيارات المتاحة (ما هي الشركات المتخصصة في الصباغة؟، ما هي أسعارها؟، هل العمل ذو جودة جيدة؟ وما هي المواعيد النهائية؟)
 - يجب عليها التأكد من موثوقية الشركة التي تفكر في التعامل معها (هل الشركة سليمة مالياً؟ هل يمكننا حقا العمل مع هؤلاء الأشخاص - زيارة المورد، مناقشات متعددة، إلخ)
 - عليها أن تتفاوض على العقد
 - يجب أن تتحمل تكاليف التنسيق مع مورديها و/أو مقاوليها من الباطن (في هذه الحالة، ورشة الصباغة).
 - ثم يتعين عليها -مع تطور العلاقة - التحقق من أن كل شيء يتم وفقاً لما تم الاتفاق عليه (الجودة، المواعيد النهائية، إلخ) وفي الوقت نفسه، الحفاظ على علاقة العمل (إعادة التفاوض الدورية؟)
- في حال عدم قيامها بالتعاقد من الباطن لكنها قررت القيام بهذا النشاط بنفسها:
- وله تكاليف تنظيمية (التنسيق مع بقية النشاط داخل وحدة الإنتاج - بشكل أساسي لضمان تدفق المعلومات الداخلية بسلاسة واتخاذ القرارات المتعلقة بهذا النشاط)
- يصبح السؤال إذن: ما هو الحل الأمثل؟ لذلك نقارن بين ما يلي:

تكلفة الإنتاج والتكاليف التنظيمية (الداخلية)

> <

الأسعار (في السوق) وتكاليف المعاملات

إذا كانت التكلفة الإجمالية، مع الأخذ في الاعتبار الاستثمارات التي يتعين القيام بها والتكاليف التنظيمية الداخلية، أقل، فإن الحل الذي تقدمه الشركة يكون مبرراً؛ وإذا لم يكن كذلك، فمن المفهوم اللجوء إلى السوق.

يساعدنا هذا المنطق، كما نرى، على فهم سبب لجوئنا أو عدم لجوئنا إلى السوق في موقف معين. مع ذلك، في الواقع، نطاق الحلول الممكنة أوسع بكثير، نظراً للخيارات الوسيطة العديدة: العقود المحددة، واتفاقيات التعاقد من الباطن المختلفة، والمشاريع المشتركة، وغيرها.

يقدم ميلغروم وروبرتس تكاليف المعاملات وفقاً لفتنتين: **تكاليف التنسيق** و**تكاليف التحفيز**. "تنشأ تكاليف التنسيق من الحاجة إلى تحديد الأسعار وتفاصيل المعاملات الأخرى، لضمان معرفة المشتري والبائع بعضهم بعضاً، وإمكانية تحديد مواقعهم، وإتمام المعاملات معاً. (علاوة على ذلك) ينشأ نوعان من تكاليف المعاملات من مشكلة التحفيز. يرتبط النوع الأول بنقص المعلومات وعدم تماثلها. أما النوع الثاني فينتج عن الالتزام غير الكامل، أي عدم قدرة الأطراف على الالتزام بمتطلباتهم الأولية والوفاء بالتزاماتهم». من جانبه، يقترح مينارد تصنيفاً مختلفاً إلى حد ما: تشير تكاليف المعاملات إلى تكاليف تشغيل نظام الصرف، وبشكل أكثر تحديداً، في إطار اقتصاد السوق، ما هي تكلفة استخدام السوق لتخصيص الموارد ونقل حقوق الملكية؟ من هذا المنظور، واتباعاً للتقليد الذي وضعه ويليامسون، فإن البحث عن إجابة لسؤال لماذا يوجد الكثير من الترتيبات التنظيمية ينطوي على النظر في خمسة معايير:

- الطبيعة المحددة للاستثمارات المطلوبة لتنفيذ الصفقة؛

- تكرار تنفيذ المعاملات من نفس النوع والمدة أو الفترة التي تتكرر خلالها هذه المعاملات؛
- تعقيد الصفقة وعدم اليقين بشأن الأداء المطلوب؛

- صعوبة قياس أداء الصفقة؛

- العلاقة بين هذه المعاملة والمعاملات التي تشمل أشخاصاً آخرين.

دعونا نستعرضها واحدة تلو الأخرى

أ- الطبيعة المحددة للأصول: تختلف المعاملات في نقطة جوهرية واحدة: طبيعة الاستثمارات التي يتعين على الأطراف المعنية القيام بها. فعندما يشتري المستهلك الخبز من الخباز، لا يستثمر أي من الطرفين بهدف إتمام هذه المعاملة تحديداً. فإذا استثمر الخباز في متجر وفرن، فذلك لخدمة عدة زبائن. من جهة أخرى، عندما يقوم مقاول فرعي بتجميع أجنحة لطراز محدد من طائرات بوينغ، فإنه يستثمر في خط إنتاج لتنفيذ أنشطة محددة. يطلق على هذا النوع من الاستثمار اسم "الاستثمار المحدد" لأنه سيفقد جزءاً كبيراً من قيمته إذا استخدم لأغراض أخرى غير تزويد بوينغ بالأجنحة.

تحاط الأصول المحددة عموماً بإجراءات احترازية مصممة لضمان استمرار العقد لفترة معينة أو لمستوى أدنى من النشاط، وما إلى ذلك. وبالتالي، يمكن فهم أنه، مع تساوي جميع العوامل الأخرى، فإن وجود أصول محددة في الصفقة يزيد من احتمالية أن يكون الحل الذي تقوده الشركة أكثر كفاءة

ب- التكرار والمدة: بعض المعاملات تتم مرة واحدة فقط ويتم تجديد البعض الآخر بانتظام، والشروط التي تحكمها لا تختلف كثيراً بالنسبة للأطراف المتعاقدة، حتى على مدى فترة طويلة. في الحالة الأولى، من المرجح أن يستخدم الطرفان آليات معيارية للتحكم في معاملتهما. ومن المحتمل أن يلجأ إلى شكل من أشكال العقود النموذجية، وسيتم عرض النزاعات أمام المحاكم. في المقابل، إذا كان التواصل بين الأطراف متكرراً، فإن الآليات المستخدمة ستختلف تماماً وستعكس طبيعة تلك العلاقات. فعلى سبيل المثال، نادراً ما ترفع النزاعات بين المشرفين والعمال إلى المحاكم. وتفضل المصانع تشكيل لجنة لتسجيل الشكاوى، تضم

النقابات وممثلين آخرين عن العمال، أو تعيين وسيط يستمع إلى الشكاوى ويعمل كوسيط لإيجاد حلول. في هذه الحالة، يمكن اعتبار أنه كلما ترسخت العلاقة من منظور طويل الأمد، كلما بدت أكثر من المنطقي التوجه نحو "حل تقوده الشركة" أو على الأقل "حل منظم" أكثر تحديداً.

تجدر الإشارة، مع ذلك، إلى أن العلاقة ليست دائماً واضحة كما في الحالة السابقة. في الواقع، عندما يكون هناك تواتر كبير للمعاملات، يمكن أيضاً القول (مع الأخذ في الاعتبار نظرية الألعاب) أن إمكانية تهديد الشريك الذي لم يتصرف بشكل صحيح، أو مكافأته، أو معاقبته، قد تقلل أحياناً من الحاجة إلى اتفاقيات رسمية ومفصلة، أو حتى تلغيها تماماً، لأن كل طرف يعرف ما هو متوقع منه.

ج- عدم اليقين والتعقيد: عموماً، لتنفيذ أي صفقة سوقية، يستخدم الطرفان عقداً يحدد التزاماتهما. على سبيل المثال، إذا كانت الصفقة تتعلق بالقمح، فقد ينص العقد ببساطة على تسليم كمية محددة من حبوب ذات جودة قياسية في تاريخ محدد، وفي موقع محدد، وبسعر محدد. هذا النوع من العقود الأساسية واضح ومباشر.

من جهة أخرى، سيكون عقد بناء محطة توليد الطاقة معقداً للغاية. فقد تتغير تقديرات الطلب أثناء عملية البناء، فضلاً عن تكلفة وتوافر أنواع الوقود المختلفة. في هذه الحالة، بدلاً من تحديد كل شيء (كما في الحالة البسيطة)، سنحدد ببساطة من يمكنه اتخاذ القرارات اللازمة وضمن أي حدود "لنعد إلى مثالنا المتعلق بتجميع أجنحة الطائرات". قد ينص العقد بين المصنّع والمورّد على أنه، نظراً لعدم اليقين بشأن مبيعات الطائرات المستقبلية، سيقوم الموردّ بتسليم كمية القطع التي يطلبها المشتري بسعر محدد وفقاً لصيغة متفق عليها مسبقاً. في المقابل، قد يلتزم المشتري تعاقدياً بالشراء حصرياً من هذا المورد طالما كان الأخير قادراً على تلبية الطلب.

لذا، تجدر الإشارة إلى أنه، مع ثبات العوامل الأخرى، كلما كانت المعاملة أبسط، كان من المنطقي أكثر التعامل معها عبر السوق (كسوق الأسهم على سبيل المثال - فهو مثال بارز على بورصة موحدة). وكلما زاد عدم اليقين والتعقيد، كلما كان اتباع نهج منظم، قد يؤدي إلى "حل تقوده الشركة"، أكثر جدوى (تذكر المثل القائل: الحذر واجب).

توضح لنا هذه النقطة أيضاً بشكل جيد أننا في الواقع نواجه سلسلة متصلة: العقود القياسية، والعقود المحددة التفصيلية (المؤطرة)، والحلول التي تقدمها الشركة.

د - صعوبات قياس الأداء: في بعض الأحيان يكون من الصعب قياس الأداء المرتبط بالمعاملة (وبالتالي تحديد الحوافز التي ينبغي تقديمها كتعويض). إذا كانت إنتاجية مجموعة من العمال في مصنع ما منخفضة، فقد يكون ذلك ناتجاً عن عدم كفاية الجهد المبذول، أو المعدات غير المناسبة، أو أساليب الإنتاج القديمة، ونظراً لصعوبة تحديد ذلك، فإن الخيار الذي يتم اتخاذه غالباً هو تبسيط التدابير أو تقليل أهميتها.

مع تساوي جميع العوامل الأخرى، كلما كان قياس الأداء أسهل، كلما كان من المنطقي أكثر تصور حلول مدفوعة بالسوق.

هـ ربط المعاملات: بعض المعاملات مستقلة نسبياً. على سبيل المثال، في المكتب، نادراً ما تتطلب قرارات مثل شراء آلات كاتبة جديدة، أو اختيار مكان لتخزين الملفات، أو اختيار مورد للقرطاسية، تنسيقاً. لكن معاملات أخرى قد تكون مترابطة. فعندما طوّرت السكك الحديدية في الولايات المتحدة في القرن التاسع عشر، فشلت شركات السكك الحديدية في تنسيق خياراتها المتعلقة بعرض السكة (سكك القضبان، والمسافة

بينها). ومع ذلك، لم يكن بإمكان عربات القطار العمل إلا على سكك ذات عرض محدد، ولهذا السبب، كان لا بد من تفريغ البضائع المنقولة لمسافات طويلة ثم إعادة تحميلها على عربات أخرى طوال الرحلة.

❖ **نظرية الوكالة:** بشكل عام، "تنشأ مشكلة الوكيل والموكل عندما يعتمد أحد الأطراف (الموكل) على طرف آخر (الوكيل) للقيام بأعمال أو تقديم خدمات تخدم مصالحه. وعندما يصعب مراقبة أعمال الوكلاء والتحقق من تقاريرهم، قد يميلون إلى العمل لمصلحتهم الشخصية بدلاً من مصلحة الموكل.

يمكن فهم ذلك بسهولة من خلال مفهوم المخاطر الأخلاقية. ويذكرنا ميلغروم وروبرتس بأن مصطلح "المخاطر الأخلاقية" نشأ في قطاع التأمين. ويشير إلى ميل حاملي وثائق التأمين إلى تعديل سلوكهم بطريقة تجعلهم يضطرون إلى استخدام المزايا التي تقدمها شركة التأمين بشكل متكرر. لنكن واضحين، المشكلة ليست في زيادة المخاطر بحد ذاتها. فلو أمكن تحديدها، لأمكن إدراجها بسهولة في العقد، وبالتالي سيغطي قسط التأمين هذه المخاطر المتزايدة.

تكمّن المشكلة الحقيقية في أن الأفراد يغيرون سلوكهم تحديداً بسبب ما هو منصوص عليه في العقد. لاحظ أن هناك نوعين من هذا السلوك: أحدهما ينطوي على الإهمال والآخر ينطوي على الاحتيال الصريح، لكن هذا لا يغير أي شيء بشكل جوهري من وجهة نظر علاقة الموكل والوكيل.

يتمثل أحد الحلول في القدرة على تحديد الأفراد الذين يحترمون روح عقودهم والذين لا يحترمونها. عندئذٍ، يمكن معاقبة المخالفين دون تغيير العلاقة مع المخالفين. لسوء الحظ، يصعب في كثير من الأحيان تطبيق هذا النوع من الرقابة (وحتى عندما يكون ذلك ممكناً، فإنه غالباً ما يكون مكلفاً للغاية).

كتب ميلغروم وروبرتس: تنشأ مشاكل المخاطر الأخلاقية عندما يميل أحد الوكلاء (أي البائع أو المستهلك أو الموظف، إلخ) إلى القيام بعمل غير فعال أو تقديم معلومات غير دقيقة (مما يؤدي بالآخرين إلى القيام بأعمال غير فعالة) لأن مصالحهم الفردية تتعارض مع المصالح الجماعية ولأنه لا يمكن التحكم في المعلومات المقدمة ولا في الإجراءات المتخذة.

علاوة على ذلك، إلى جانب ظاهرة الخطر الأخلاقي (التي تتوافق مع شكل من أشكال الانتهازية اللاحقة)، هناك أيضاً مشكلة الاختيار السلبي (التي تتوافق مع مشكلة الانتهازية السابقة)، حيث قد يكون من المستحيل، بسبب عدم تناسق المعلومات، تحقيق التوازن بين عرض البائعين وطلب المشترين.

ومع ذلك، من المهم تسليط الضوء على التطور الذي شهدته نظرية الوكالة في السنوات الأخيرة. في الواقع، في البداية، تم تناول نظرية الوكالة فقط -وأحياناً تم تصويرها بشكل كاريكاتوري- كنظرية لنمذجة الصراعات؛ وقد تطورت تدريجياً إلى رؤية أكثر مرونة حيث نسعى إلى فهم كيف يسمح لنا الحل التنظيمي بأخذ تباين المصالح في الاعتبار، بما في ذلك متى يمكن القيام بذلك من خلال السلوك التعاوني. بصورة مبسطة، يمكننا بالتالي مقارنة النظرية المعيارية للفاعلية والنظرية الوضعية للفاعلية. وتجدر الإشارة إلى عدة ملاحظات حول هذين النهجين:

فيما يتعلق بالنظرية المعيارية للفاعلية: سنؤكد هنا على ما يلي:

- أنها تفترض صياغة ثنائية للعلاقات (يتم اختزال المشاركين دائماً إلى فاعلين اثنين: الموكل والوكيل)، وهو ما يعتبر في كثير من الأحيان تبسيطاً مفرطاً (فكر على سبيل المثال في علاقة التعاقد من الباطن في حذف الفاعل الثالث وهو العميل النهائي في هذا المخطط).

- أن مشكلة الوكالة تطرح على أنها غير متناظرة، السؤال دائماً هو كيف سيقنع الموكل الوكيل (هذه الطريقة في رؤية العلاقة لا تفضل وجهة نظر "تعاونية" للعلاقة).
- إن العلاقة تنشأ دائماً عن قصد، وهي نتاج استقلالية الأفراد وعقلانيتهم. ولذلك يفترض أن كل شيء قابل للتكامل (على سبيل المثال: بالنسبة للموظف، قيمة متعة أداء وظيفة معينة أو ظروف العمل الجيدة).
- أنها تفترض وجود علاقة -على الأقل ضمنية- من السلطة، وبالتالي فإن أحد الاثنين (الرئيس) يكون بالضرورة متفوقاً على الآخر (الوكيل)
- أنها تفترض رؤية للعلاقة تتوافق ضمناً مع عقد، وتعد القيمة "القانونية" للعقد عاملاً أساسياً، وغالباً ما تكون الجوانب الضمنية وغير الرسمية أكثر أهمية مما كان متوقعاً في البداية. ولذلك، تعتبر هذه العقود "غير مكتملة" بالمعنى الاقتصادي (أي أنها تنطوي دائماً على قدر من عدم اليقين لأنها لا تتنبأ بجميع الاحتمالات الممكنة). ومن الجدير بالذكر أنه لو لم يكن الأمر كذلك، لكانت نظرية الوكالة ونظرية تكلفة المعاملات عديمي الجدوى، إذ سيتم التنبؤ بجميع الحالات وتحديد جميع التكاليف المحتملة.
- ترتبط علاقة الوكالة بالضرورة بمعاملة واحدة أو أكثر، ولذا فإن السؤال الأساسي هو كيفية عمل هذه العلاقة في نقل حقوق الملكية. وبالتالي، فإن النظرية المعيارية تتلخص في التساؤل عن كيفية حصول الموكل على نقل حقوقه بشكل صحيح. ومرة أخرى، نجد خلافاً في المنظور، حيث لا يؤخذ منظور الوكيل بعين الاعتبار.

فيما يتعلق بنظرية الفاعلية الإيجابية: سنؤكد على ما يلي:

- يفترض هذا النموذج أن علاقة الوكالة ليست بالضرورة علاقة سلطة؛ فلا يخضع أي من الطرفين للآخر. يحدد الطرفان معاً المهمة المراد إنجازها، وهما مسؤولان مسبقاً بالتضامن والتكافل أمام الغير؛ فلم يعد هناك موكل أو وكيل بالمعنى التقليدي للكلمة، بل وكيلان يتعاونان فيما يتعلق بعلاقاتهما مع الغير.
- لم تعد المشكلة تقتصر على تعظيم منفعة الموكل مع مراعاة حد أدنى من المنفعة للوكيل. في الواقع، الهدف هنا هو تعظيم إجمالي الربح الناتج عن التعاون، نظراً لأن كل طرف يسعى إلى تعظيم دالة منفعته الخاصة والحصول على أكبر حصة ممكنة من ربح التعاون. لذا، فإن الأولوية ليست للتوزيع، بل لاستدامة التعاون.

- إن هذا النهج أقرب إلى نظرية تكلفة المعاملات فيما يتعلق بشرح أنماط الحوكمة المفضلة، حيث يمكن تحديد المعاملة بالعلاقة التعاونية، وبالتالي تصبح تكلفة الوكالة "تكلفة تعاون" يمكن استبدالها بجميع تكاليف المعاملات التي يتحملها الشركاء (من وجهة النظر هذه، من الواضح أنه يمكن إقامة صلة بنظرية أصحاب المصلحة في مسائل حوكمة الشركات).

❖ **نظرية حقوق الملكية:** استكمالاً لمشكلة العقود غير الكاملة التي حددتها نظرية الوكالة، تقدم نظرية حقوق الملكية طريقة أخرى لمعالجة مسألة إمكانية دمج بعض الجوانب دون غيرها. وفقاً لهذا النهج، تعرف الملكية بأنها امتلاك السيطرة المتبقية على أصول المنظمة. وهذا يعني أن المالك هو من يملك صلاحية تحديد كيفية استخدام أي أصل ما لم ينص على خلاف ذلك في العقد. وبالتالي، تتيح الملكية، على وجه الخصوص، اتخاذ قرارات بشأن بيع الأصل أو تقييد استخدامه من قبل جهات اقتصادية أخرى. وبهذا المعنى، تعد الملكية مرادفة للسيطرة. فمالك الأصل هو من يملك صلاحية اتخاذ القرار في حال عدم وجود عقود كاملة تتعلق بذلك الأصل. في الواقع، لو كانت العقود كاملة، لما كان هناك شيء متبقى، إذ كان من الممكن، بحكم التعريف، توقع كل شيء.

يُعرف ميلجروم وروبرتس حقوق التحكم المتبقية على النحو التالي: الحق في اتخاذ أي قرار يتعلق باستخدام أحد الأصول، عندما لا يتم تحديده على وجه التحديد بموجب القانون أو العقد مع طرف ثالث.

في حين أن هذا التعريف قد يبدو واضحاً تماماً بالنسبة للأصول البسيطة (منزل على سبيل المثال)، إلا أنه لا يحل كل شيء في حالة الأصول الأكثر تعقيداً مثل الشركات التي تتكون بطبيعتها من أصول متعددة. من هذا المنظور للملكية ينبثق مفهوم الربح المتبقي، أي الربح الذي يتبقى بعد سداد جميع المصاريف. ومع ذلك، وكما يشير ميلغروم وروبرتس، فإن مفهوم الربح المتبقي يرتبط ارتباطاً وثيقاً بمفهوم العقد غير المكتمل. في العقد الكامل، يُحدد توزيع الثروة في كل حالة بدقة في العقد، ولا توجد أرباح متبقية. في حين أن تخصيص حقوق السيطرة المتبقية يكون غامضاً أحياناً (بسبب عدم كفاية تعريفها أو تقاسمها بين عدة أطراف)، فإن مفهوم الربح المتبقي غامض أيضاً. وذلك لأن المطالبين بالأرباح المتبقية قد يختلفون باختلاف الظروف. فعندما تعجز شركة عن سداد ديونها، قد يستخدم نمو أرباحها لسداد دائئها. في هذه الحالة، يعتبر الدائنون من المطالبين بالأرباح المتبقية. عندما يكون المناخ الاقتصادي موافياً، ترفع الشركات الأجور، وتمنح المكافآت، وتقدم ترقية لعدد أكبر من الموظفين. ولكن بما أن هذه ليست مزايا تعاقدية، فيمكن اعتبار بعض موظفي الشركة على الأقل من المطالبين بالأرباح المتبقية. لهذه الأسباب، يُعد تعريف ملكية مؤسسة معقدة كالشركة مفهوماً صعباً.

ولإتمام هذا العرض الموجز للغاية لمشكلة حقوق الملكية، ما زلنا بحاجة إلى النظر في سؤالين: مشكلة الاحتكار من جهة، ومأساة المشاعات من جهة أخرى.

فيما يتعلق بالنقطة الأولى: يُقال إن الفاعل الاقتصادي يتعرض للاستغلال عندما يضطر، بعد الدخول في علاقة تعاقدية، إلى قبول تعديل شروط تلك العلاقة بما يضر بمصالحه. وكما كتب ميلغروم وروبرتس، من البديهي أنه لو كانت العقود شاملة، لما كانت هناك مشكلة في عمليات التأخير: إذ يمكن للأطراف تحديد جميع الظروف المحتملة والاتفاق على الإجراءات المناسبة في كل حالة. ومن ثم، فإن آليات إنفاذ العقود المعتادة ستمنع الانتهازية بأثر رجعي. تجدر الإشارة إلى أن مشكلة الاحتكار هذه غالباً ما ترتبط بوجود أصول محددة في العلاقة، مما يخلق تبعية على فاعل اقتصادي آخر، يسمح لهذا الأخير بتنفيذ هذا الاحتكار. ولحل هذه المشكلة، تنتبأ النظرية بتعديل سند الملكية، حيث تنص على أن "عندما يكون أحد الأصول مخصصاً لاستخدام معين، يمكن تجنب مشكلة الاحتكار إذا أصبح مستخدم الأصل مالِكاً له. ووفقاً لهذه النظرية، فإن الأصول المخصصة تميل بالتالي إلى أن تكون ملكاً لمن يستخدمها.

أما فيما يتعلق بالنقطة الثانية: فقد طرح ميلغروم وروبرتس المسألة على النحو التالي: يؤدي عدم قابلية نقل الموارد، وعدم حمايتها، وعدم تخصيصها إلى صعوبات جمة، تُعرف عموماً بمشكلة المشاعات، ومشكلة المنافع العامة، ومشكلة المستفيد المجاني، ومأساة المشاعات. ووفقاً لهذه الفكرة، إذا امتلك عدة أفراد حقوق استخدام مورد مشترك، يحدث استغلال مفرط لهذا المورد؛ وعندما يتشارك عدة أفراد في الالتزام بتوفير مورد ما، لا يُنتج بكمية كافية. وعندما تُوزع المنافع المتبقية لأصل ما بين عدد كبير جداً من الأفراد، لا يوجد لدى أي منهم الحافز الكافي لتحمل تكاليف الصيانة وزيادة قيمة الأصل.

بالنسبة لمعظم الاقتصاديين، يمكن استخدام نموذجين لحل هذه المأساة **يدعو النموذج الأول** إلى إدخال "قوة قسرية"، حيث يُفترض أن تتولى سلطة مركزية (كالدولة مثلاً) مسؤولية القرارات المتعلقة بمورد محدد، وذلك لتقييد حرية تصرف الأفراد وبالتالي الحفاظ على المورد المشترك. وبذلك، تقع إدارة الصالح العام بالكامل على عاتق السلطات العامة.

أما النموذج الثاني فهو نموذج "الخصخصة"، الذي يدعو إلى عدم اتخاذ السلطة المركزية قرارات تؤثر بشكل مباشر على الموارد، بل توزيع حقوق الملكية الخاصة على الأفراد، مما يتيح لهم ممارسة مصالحهم الشخصية ضمن إطار حقوق ملكيتهم. وبهذه الطريقة، يتحمل المستفيدون من الموارد التكلفة.

❖ **نظرية الاتفاقيات:** تُعتبر نظرية الاتفاقيات، كما تعرض اليوم في كتب تحليل المنظمات، مكماً مفيداً للنظريات التي نوقشت سابقاً. ويضم هذا التيار الفكري علماء اجتماع واقتصاديين. وقد ظهر هذا النهج في فرنسا أواخر ثمانينيات القرن الماضي، ويسعى إلى فهم كيفية تنسيق الأفراد لأفعالهم، ومن ثم كيفية نشوء العمل الجماعي.

في كتاب بعنوان "اقتصاديات العظمة" (كتاب نُشر عام 1991) يبيّن بولتانسكي وثيفينو وجود عدة شريعات متنافسة داخل الشركة تحكم تبرير الإجراءات. ويطلقان على هذه المبادئ اسم "المدن" أو "العوالم"، ويميّزان في النهاية ست مدن، ثم مدينة سابعة في كتاب "الروح الجديدة للرأسمالية" لبولتانسكي وشياييلو عام 1999.

- المدينة الملهمة: تشير إلى مبدأ الإبداع، حيث يتم توجيه العمل من خلال الإرادة للابتكار؛
- المدينة المحلية: تشير إلى احترام التقاليد والالتزام بقواعد العمل الجماعي؛
- مدينة الشهرة: تهدف إلى الحصول على الاعتراف الاجتماعي من خلال نظام العلاقات العامة؛
- المجتمع المدني: إنه يبرر العمل من خلال السعي لتحقيق المصلحة العامة؛
- المدينة التجارية: إنها تضيف الشرعية على استخدام العقود التجارية؛
- المدينة الصناعية: تتوافق مع "منطق الإنتاجية والأداء"؛
- المدينة السابعة: هي المدينة القائمة على المشاريع، والتي تقدر العالم المترابط، حول مفاهيم المشروع والنشاط والرباط والشبكة الاجتماعية: إنها مسألة توليد المشاريع و/أو الاندماج في المشاريع التي بدأها الآخرون

وبناءً على هذا العمل، سيهتم باحثون آخرون بمفهوم الاتفاقية هذا وسيحاولون تعريفه.

ما هو الاتفاق؟

الاتفاقية هي آلية معرفية جماعية تسمح للفاعل، الذي يواجه موقفاً لا يحدد فيه الحساب العقلاني ولا وضع عقد دقيق وشامل التصرف، باختيار سلوك مناسب.

لذلك يمكننا القول إن ما يميز العرف هو حقيقة أن الأفراد -من خلال تطبيق قواعد واعية أو غير واعية- يتبنون السلوك الذي يعتبر اجتماعياً "طبيعياً" أو مناسباً.

مع ذلك، وكما نفهم بديهياً، فإن هذا النوع من المواقف لا يتوافق مع تطبيق العقلانية المطلقة ولا مع الالتزام الصارم بالعقد. ومع ذلك، من الناحية الاقتصادية، يمكن أن يكون له تأثير كبير، إذ بدون آلية التنسيق هذه، قد تكون نتائج تفاعلات الناس أقل كفاءة بشكل ملحوظ. لنأخذ على سبيل المثال القيادة على الجانب الأيسر أو الأيمن من الطريق. في الأساس، وبغض النظر عما إذا كان القانون يملّي الحل المختار، فإن أحد الطرفين