





«موفقیت اقتصادی بازرگانان چینی  
در جنوب شرق آسیا:  
هویت، همکاری و درگیری قومی»

جَنّت تاي لاندَا

ترجمه جعفر خیرخواهان

سرشناسه	لاندا، جنت تای Landa, Janet Tai
عنوان و نام پدیدآور	موفقیت اقتصادی بازرگانان چینی در جنوب شرق آسیا: هویت، همکاری و درگیری قومی/جنت تای لاندا؛ ترجمه جعفر خیرخواهان؛ کاری از مرکز پژوهش‌های اتاق بازرگانی، صنایع، معادن و کشاورزی ایران.
مشخصات نشر	تهران: دریاچه نو، ۱۴۰۰.
مشخصات ظاهری	۴۸۴ ص.
شابک	۹۷۸-۶۲۲-۹۸۰۵۹-۶-۱
وضعیت فهرست نویسی	فیبا
یادداشت	عنوان اصلی: Economic Success of Chinese Merchants in Southeast Asia: Identity, Ethnic Cooperation and Conflict, 2016.
موضوع	اقتصاد منطقه ای Regional economics فضا در اقتصاد Space in economics
شناسه افزوده	خیرخواهان، جعفر، ۱۳۴۷ - مترجم
شناسه افزوده	اتاق بازرگانی، صنایع، معادن و کشاورزی ایران
رده بندی کنگره	HT۳۸۸
رده بندی دیویی	۳۳۸/۹
شماره کتابشناسی ملی	۸۷۵۲۳۶۳

## موفقیت اقتصادی بازرگانان چینی در جنوب شرق آسیا: هویت، همکاری و درگیری قومی

### جنت تای لاندا

کاری از: اتاق بازرگانی، صنایع، معادن و کشاورزی ایران، مرکز پژوهش‌ها

مترجم: جعفر خیرخواهان

مقدمه: محمد قاسمی ششده

ناظر: سید محمد سجاد نجفی

قیمت: ۱۰۰۰۰۰ تومان

تیراژ: ۴۰۰ نسخه

نوبت چاپ: اول، زمستان ۱۴۰۰

انتشارات: دریاچه نو



اتاق بازرگانی، صنایع، معادن و کشاورزی ایران  
مرکز پژوهش‌ها



انتشارات دریاچه نو

## سخن آغازین

بررسی جنت لانداندا نقش بازرگانان، این بازیگران ضروری برای عملکرد موفق اقتصاد بازار را طرف توجه قرار داده است که در علم اقتصاد مدرن به آن‌ها کمتر بها داده شده است. بدون وجود بازرگانان، ما هنوز در دام اقتصاد خودمعیشتی گرفتار بودیم که آنچه را می‌توانستیم تولید کنیم مصرف می‌کردیم و آنچه را خود مصرف می‌کردیم تولید می‌کردیم. این کتاب حاصل یک کار میدانی و موردکاوی بازرگانان چینی در جنوب شرق آسیا برای یافتن پاسخی به این پرسش است که چرا بازرگانان چینی به موفقیت‌های خیلی زیاد در مالزی و سنگاپور دست یافتند؟ به بیان کلی‌تر چگونه اعتماد به رفتار خوب دیگران، نقشی مهم در تسهیل معاملات و کسب و کارها ایفا می‌کند؟ در هر محیطی که اتکا به قانون و کارکرد نظام حقوقی بسیار پرهزینه باشد اعتماد به قول دیگران باید نقشی مهم ایفا کند. از زمان آدام اسمیت تاکنون، تجارت و تخصص سنگ بنای اقتصاد بازار شناخته شده است اما اقتصاددانان معمولاً فرض می‌گیرند هر جا منافع اقتصادی باشد تجارت و تخصص به‌صورت خودکار تحقق می‌یابد. ذهن اقتصاددانان عمدتاً درگیر «دست نامرئی» آدام اسمیتی بود درحالی‌که ساختار تولید را نادیده گرفتند. تنها همین اواخر بوده است که اقتصاددانان نهادگرا به اهمیت نقش قراردادهای حقوق مالکیت و سایر نهادهای حقوقی در تسهیل تجارت و تخصص پی برده‌اند. جنت لانداندا در کتاب حاضر از این هم جلوتر رفته است و توجه ما را به حضور نهادهای اجتماعی از قبیل گروه واسطه همگن قومی چینی، جوامع کمک دوسویه، هنجارهای اجتماعی، اعتماد، هویت و گوانکسی، در ساختارمند کردن روابط مبادله جلب می‌کند که بدون آن‌ها تجارت و تخصص، اگر نگوییم ناممکن، ناقص انجام خواهد شد. این نهادهای غیررسمی را نباید بقایای ناکارای برجای مانده از گذشته تلقی کرد که بهتر است جای خود را به نهادهای رسمی بدهند. برعکس، آن‌ها اغلب در نقش پایه‌هایی عمل می‌کنند که نهادهای رسمی روی آن‌ها قرار گرفته و تکامل می‌یابند. علت نه فقط پرهزینه‌تر بودن نهادهای رسمی - که معمولاً هم پرهزینه هستند - بلکه این واقعیت است که نهادهای رسمی طبق تعریف، شکل استاندارد دارند و اغلب باید جرح و تعدیل شوند تا با بستر محلی انطباق یابند. در این فرایند، نهادهای غیررسمی اغلب نقش کلیدی در سامان دادن به طرز کار نهادهای رسمی ایفا می‌کنند.

در نبود بازرگانان کمتر امکان و فرصت برای تقسیم کار و تجارت وجود خواهد داشت. پژوهش وی کمک می‌کند تا سوءبرداشت رایج از نقش تجارت و تراژدی متعاقب آن که اغلب بر سر بازرگانان فرود می‌آید در کانون توجه قرار گیرد. چون از راه تجارت هیچ‌چیز ملموسی خلق نمی‌شود، به تاجران اغلب به چشم استثمارگر یا حتی بدتر فرصت‌طلب و شیطان نگریسته می‌شود. تاجران خصوصاً آن زمانی بیشتر آسیب‌پذیر هستند که یک اقلیت

در جامعه‌ای تقسیم‌بندی‌شده بر اساس قومیت‌ها باشند، همان تراژدی‌ای که بازرگانان چینی در جنوب شرق آسیا گرفتارش شدند.

این کتاب از ۱۴ مقاله درباره بازرگانان چینی در جنوب شرق آسیا، با ارجاع ویژه به مالزی و سنگاپور تشکیل می‌شود که در دوره زمانی بیش از سه دهه نگاشته شده است. هدف اصلی کتاب ارائه بینش‌های نظری درباره چرایی تسلط چینی‌ها در نقش‌های واسطه‌ای در سنگاپور و مالزی است. تسلط چینی‌ها در نقش‌های واسطه‌گری حسادت جمعیت بومی مالایی و تنفر آن‌ها از چینی‌ها را برانگیخت؛ که شورش‌های نژادی ۱۳ می ۱۹۶۹ و کشتن چینی‌ها به دست مالایایی‌ها نقطه عطفی در روابط بین اقوام در تاریخ مالزی بوده است.

چرا بازرگانان چینی در مالزی و سنگاپور در مقایسه با بازرگانان بومی آن کشورها موفق شدند؟ چون بیشترین درجه اطمینان خاطر وجود داشت که به قول و قرارها و قراردادهای خود عمل خواهند کرد، تجارت با این گروه، نسبت به گروه دوم که باید دائماً فعالیت‌های خود را با توجه به عدم قطعیت‌ها و بی‌اعتمادی‌ها تعدیل و تنظیم کند، مزیت نسبی بزرگی داشت. به باور نویسنده این یکی از مهم‌ترین عوامل تبیین‌کننده این پرسش است که چرا چینی‌ها در تجارت بزرگ‌مقیاس بسیار موفق اما بقیه ناموفق بودند. موفقیت واسطه‌های چینی در جنوب شرق آسیا با توانایی آن‌ها به همکاری در اجرای قراردادها ارتباط نزدیکی دارد که به آن‌ها کمک کرد تا از جمعیت بومی پیش بیفتند و نقش‌های واسطه‌ای را به خود اختصاص دهند. نویسنده با انجام کار میدانی فشرده در سنگاپور و مالزی، توانست به داده‌های تجربی ارزشمندی درباره این جزییات دست یابد که چگونه بازرگانان چینی، فعال در بازاریابی کائوچوی خرده‌مالکان، نه فقط در اجرای قراردادهای بین خود، بلکه همچنین در اعطای اعتبار، اشتراک‌گذاری اطلاعات اعتباری و نوسانات قیمت‌ها به همدیگر و استفاده از روش مصالحه برای تسویه بدهی همکاری کردند و توانستند به موفقیت‌های چشمگیر بیشتری در مقایسه با رقبای خود دست یابند.

در پایان لازم می‌دانم از جناب آقای دکتر جعفر خیرخواهان مترجم کتاب و جناب آقای سجاد نجفی ناظر ترجمه و خانم نرگس مرادی به خاطر معرفی گسترده کتاب‌های اتاق ایران به خوانندگان و علاقه‌مندان و اقتصاددانان و سیاستگذاران در رسانه‌های مختلف سپاسگزاری نمایم. همچنین از سرکار خانم سارا پارسا دبیر شورای پژوهشی اتاق ایران که با پیگیری‌های مجدانه خود، امکان انجام و انتشار این اثر را فراهم ساخته‌اند قدردانی می‌کنم.

**محمد قاسمی**

**رییس مرکز پژوهش‌های اتاق ایران**

به یاد

استادم، برنده نوبل اقتصاد جیمز ام بیوکنن

و دوست محترم، برنده نوبل اقتصاد رونالد اچ کوز

و پدر و مادر عزیزم





## فهرست مطالب

۱۱	درباره نویسنده .....
۱۳	پیشگفتار از رونالد کوز .....
۱۷	پیشگفتار از جنت تای لاند .....

### بخش اول: مقدمه

۲۱	فصل ۱ مقدمه .....
----	-------------------

### بخش دوم: بررسی‌های تجربی کمک دوطرفه چینی (پانگ) و سازمان‌های اقتصادی در سنگاپور و مالزی

۷۵	فصل ۲: کمک دوطرفه چینی (پانگ) و سازمان‌های اقتصادی: پیشینه کلی .....
۱۰۵	فصل ۳: بازاریابی کائوچوی خرده‌مالکان پونتیان: ترتیبات کمک دوطرفه میان دلان هوکین .....

### بخش سوم: گروه واسطه همگن قومی و نگاه خانوادگی چینی: رویکردهای نظری

۱۵۳	فصل ۴: مبانی کوزی نظریه یکپارچه رویه‌های قراردادی و سازمان‌های اقتصادی غربی و چینی .....
۱۷۵	فصل ۵: نظریه گروه واسطه همگن قومی: بدیل نهادی قانون قرارداد .....
۱۹۷	فصل ۶: تحلیل اقتصادی نمادها، نام طایفه و دین (همراه با جک ال. کار) .....
۲۳۱	فصل ۷: تجارت شخصی در برابر غیرشخصی: اندازه گروه‌های تجاری و قانون قرارداد (همراه با رابرت کوتر) .....
۲۴۵	فصل ۸: مبانی شناختی و طبقه‌بندی اعتماد و نهادهای غیررسمی: نظریه جدید و بسط یافته شبکه‌های تجاری قومی .....
۲۶۷	فصل ۹: نقش فرهنگ و نهادها در ترویج واسطه‌گری-کارآفرینی در اقتصادهای کمتر توسعه یافته .....
۲۹۹	فصل ۱۰: هم‌تکاملی بازارها، کارآفرینی، قوانین و نهادها در اقتصاد چین مرحله گذار: دیدگاه اقتصاد نهادی جدید .....
۳۴۵	فصل ۱۱: کارکردهای اجتماعی-اقتصادی روابط خویشاوندی و قومی در تاسیس و رشد نگاه خانوادگی تان کاه کی در سنگاپور: رویکرد هزینه معامله (همراه با جنت دابلیو سالاف) .....

## بخش چهارم: موفقیت اقتصادی بازرگانان چینی در جنوب شرق آسیا: هویت، همکاری و درگیری

---

فصل ۱۲: اقتصادزیستی گروه‌های واسطه همگن به‌مثابه واحدهای انطباقی: نظریه و شواهد تجربی از نگاه چارچوب گزینش گروهی.....	۳۸۵
فصل ۱۳: خوک، گاو و کوز، درگیری فرهنگ‌ها.....	۴۱۹
فصل ۱۴: قانون و اقتصادزیستی هویت، همکاری و درگیری قومی در جوامع متکثر جنوب شرق آسیا: نظریه‌ای درباره موفقیت بازرگانان چینی.....	۴۵۷

### درباره نویسنده

جنت تای لاندآ زاده هنگ کنگ، در سنگاپور بزرگ شد، به کانادا مهاجرت کرد و به استادی اقتصاد دانشگاه یورک در تورنتوی کانادا رسید. مدارج علمی وی همگی در رشته اقتصاد است: کارشناسی (با درجه عالی) از دانشگاه سنگاپور؛ کارشناسی ارشد از دانشگاه بریتیش کلمبیا؛ و دکتری دانشگاه ایالتی و موسسه پلی تکنیک ویرجینیا.

علاقه پژوهشی اصلی وی در حوزه تحلیل حقوقی و اقتصادی نهادهای مبادله است؛ برخی از مقالات وی در نخستین کتابش اعتماد، قومیت و هویت: فراتر از اقتصاد نهادی جدید شبکه‌های تجاری قومی، قانون قرارداد و تبادل هدایا منتشر شده‌اند (انتشارات دانشگاه میشیگان، ۱۹۹۴). علاقه پژوهشی اخیر وی در زمینه تحلیل اقتصادزیستی (اقتصاد و زیست‌شناسی) جوامع انسانی و غیرانسانی است. او سردبیر اصلی و بنیان‌گذار *Journal of Bioeconomics* (۱۹۹۹ تا ۲۰۰۹) بود.

لاندآ چندین کمک هزینه پژوهش/بورسیه تحصیلی/استادی مدعو از شورای پژوهش علوم اجتماعی و علوم انسانی کانادا؛ موسسه هوور دانشگاه استنفورد در کالیفرنیا؛ «کارگاه در نظریه سیاسی و تحلیل سیاستی» وینسنت و الینور استروم در دانشگاه ایندیانا؛ مرکز بررسی قانون و جامعه دانشگاه کالیفرنیا در برکلی؛ برنامه «اصلاح نهادی و بخش غیررسمی»

دانشگاه مریلند؛ بنیاد پیتر کلوکندر آلمان؛ موسسه اقتصادی ماکس پلانک در شهر ینای آلمان؛ مرکز تاریخ و فلسفه علم فرهنگستان علوم کالیفرنیا در سان فرانسیسکو؛ دانشگاه یورک کانادا، هیات علمی هنر در تورنتو؛ و مدرسه بین‌الملل حقوق مالی، دانشگاه علوم سیاسی و حقوق شرق چین، در شهر شانگهای چین دریافت کرده است.

او برای ارائه سخنرانی در دانشگاه‌ها و موسسات پژوهشی بی‌شماری از جمله دانشگاه بینگه‌متون نیویورک؛ مرکز پژوهش در معرفت‌شناختی کاربردی اکول پلی تکنیک پاریس، فرانسه؛ دانشگاه هومبولت برلین، آلمان؛ دانشگاه نانجینگ در چین؛ دانشگاه ملی چونگ هسینگ در تایوان؛ دانشگاه نیویورک؛ کالج ناتفیلد دانشگاه آکسفورد انگلستان؛ دانشگاه پکن در پکن چین؛ مدرسه حقوق استنفورد در کالیفرنیا؛ مدرسه حقوق برکلی دانشگاه کالیفرنیا؛ مدرسه حقوق دانشگاه شیکاگو؛ دانشگاه هامبورگ در آلمان؛ دانشگاه هاوایی در هونولولو؛ دانشکده حقوق دانشگاه تورنتو؛ دانشگاه تورین ایتالیا؛ بانک جهانی در واشنگتن دی سی؛ دانشگاه یانتای در چین؛ دانشگاه ژجیانگ در هانژو چین؛ و دانشگاه زوریخ در سوئیس دعوت شده است.

### پیشگفتار از رونالد کوز<sup>(۱)</sup>

این کتابی مهم برای همه علاقه‌مندان به شناخت عوامل تعیین‌کننده ساختار تولید و مبادله<sup>۱</sup> است، نه فقط چون تبیین می‌کند چرا بازرگانان چینی به موفقیت‌های خیلی زیاد در مالزی و سنگاپور دست یافتند، بلکه چون به تحلیل یک مساله مهم در همه جوامع می‌پردازد - چگونه این امکان هست که اعتماد به رفتار خوب دیگران، نقشی مهم در تسهیل معاملات کسب‌وکار<sup>۲</sup> ایفا کند. اتکا به قانون و کارکرد نظام حقوقی بسیار پرهزینه است. اعتماد به قول دیگران باید نقشی مهم در همه اقتصادها ایفا کند.

کمتر اقتصاددانی پیدا می‌شود که به اندازه جنت لاند دربارۀ بازرگانان چینی اطلاعات داشته باشد. خانواده وی از چینی‌های ساکن سنگاپور هستند، خود وی اقتصاد را در دانشگاه بریتیش کلمبیای کانادا خواند، پیش از اینکه دکتری خود را با نظارت جیمز بیوکنن از دانشگاه ایالتی و موسسه پلی‌تکنیک ویرجینیا در ۱۹۷۸ دریافت کند. تز دکتری وی براساس کار میدانی است که شخصا در مالزی و سنگاپور انجام داد و یک بررسی پیش‌تازانه دربارۀ بازرگانان چینی محسوب می‌شود. این کار که از غنای نظری غنی و استحکام تجربی بالایی برخوردار است به جنت

1. Exchange

2. Business Transactions

لاندا کمک کرد در مسیر شغلی موفق‌تری پیش برود. او شغلی مطمئن در دانشگاه تورنتو در ۱۹۷۸ به دست آورد و مدتی بعد به دانشگاه یورک نقل مکان کرد که تا امروز همان‌جا مانده است.

همان‌گونه که در این کتاب استادانه گردآوری شده ثابت می‌شود موردکاوی بازرگانان چینی به دلایل بسیاری کاری مهم و با اهمیت خاص است. از زمان آدام اسمیت تا کنون، تجارت و تخصص سنگ بنای اقتصاد بازار شناخته شده است. اما اقتصاددانان معمولاً فرض می‌گیرند مادام که بتوان منافع اقتصادی را به چنگ آورد تجارت و تخصص به شکل خودکار تحقق می‌یابد. ذهن اقتصاددانان عمدتاً درگیر صورت‌بندی بینش قدرتمند آن چیزی شد که آدام اسمیت «دست نامرئی» نامید درحالی‌که ساختار تولید را نادیده گرفتند. تنها همین اواخر اقتصاددانان به اهمیت نقش قراردادهای حقوق مالکیت و سایر نهادهای حقوقی در تسهیل تجارت و تخصص پی برده‌اند. جنت لاندا از این هم جلوتر رفته است و توجه ما را به حضور نهادهای اجتماعی از قبیل گروه واسطه همگن قومی چینی، جوامع کمک دوطرفه، هنجارهای اجتماعی، اعتماد، هویت و گوانکسی<sup>۱</sup>، در ساختارمند کردن روابط مبادله جلب می‌کند، که بدون آنها تجارت و تخصص، اگر نگوییم ناممکن، ناقص انجام خواهد شد. در ادبیات موضوع این نهادهای اجتماعی را نهادهای غیررسمی می‌گویند (آنها در مقایسه با نهادهای قانونی رسمی، غیررسمی هستند).

این نهادهای غیررسمی را نباید بقایای ناکارآمد برجای مانده از گذشته تلقی کرد که بهتر است جای خود را به نهادهای رسمی دهند. برعکس، آنها اغلب در نقش پایه‌هایی عمل می‌کنند که نهادهای رسمی روی آنها قرار گرفته و تکامل می‌یابند. علت آن هم فقط پرهزینه‌تر بودن نهادهای رسمی نیست - که معمولاً هم پرهزینه هستند - و بنابراین مقداری شکاف برای نهادهای غیررسمی باقی می‌گذارند تا پر کنند. علت مهم‌تر این است که نهادهای رسمی طبق تعریف، شکل استاندارد شده‌تری دارند و اغلب باید جرح و تعدیل شوند تا با بستر محلی انطباق یابند. در این

۱. Guanxi در فرهنگ چینی به مفهوم نظام شبکه‌ای اجتماعی و روابط تاثیرگذاری که تجارت و سایر معاملات را تسهیل می‌کند.

فرآیند، نهادهای غیررسمی اغلب نقشی کلیدی در سروسامان دادن به طرز کار نهادهای رسمی ایفا می‌کنند.

آن هنگام که در دفتر کابینه دولت انگلستان در لندن طی جنگ جهانی دوم کار می‌کردم تحت تاثیر اهمیت نهادهای غیررسمی قرار گرفتم. با اینکه کار اصلی من در اداره آمار مرکزی بود جیمز مید از من خواست تا شرایط و قیود قراردادهای بلندمدت را بررسی کنم. آن اداره که مدیریتش را وینستون چرچیل بر عهده داشت هیچ مشکلی در دریافت نسخه‌ای از قراردادهای بنگاه‌ها نداشت. وظیفه بررسی آنها به من داده شده بود. از اینکه می‌دیدم قراردادهای درباره نکاتی مهم مثل مقدار اجناس تحویلی، محل تحویل اجناس و از این قبیل مسکوت هستند، شگفت‌زده شدم. آشکار بود که روابط بین بنگاه‌های طرف قرارداد، عمدتاً نه بر اساس شرایط قرارداد مکتوب، بلکه بر اساس اعتماد حاصل شده بود چون که بنگاه‌ها مکرر با همدیگر معامله می‌کردند.

بررسی جنت لاند درباره نقش بازرگانان، این بازیگر ضروری برای عملکرد موفق اقتصاد بازار را طرف توجه قرار داد که در علم اقتصاد مدرن اصلاً به آن بها داده نشده است. تنها بازیگران حاضر در درسنامه‌های علم اقتصاد، مصرف‌کنندگان و تولیدکنندگان هستند. بازرگانان یا تاجران به‌ندرت آفتابی می‌شوند، اما بدون وجود بازرگانان، ما هنوز در دام اقتصاد خودمعیشتی گرفتار بودیم که آنچه را می‌توانستیم تولید کنیم مصرف می‌کردیم و آنچه را خود مصرف می‌کردیم تولید می‌کردیم. در غیاب بازرگانان کمتر امکان و فرصتی برای تقسیم کار و تجارت وجود خواهد داشت. پژوهش‌های نظری و تجربی پیش‌تازانه جنت لاند درباره بازرگانان چینی از علاقه روزافزون اخیر اقتصاددانان و تاریخ‌نگاران اقتصادی به بررسی سازمان مبادله خبر می‌دهد. به علاوه، چون کار لاند عمدتاً بر تجربه بازرگانان چینی در جنوب شرق آسیا بنا شده است، پژوهش وی کمک می‌کند تا سوءبرداشت رایج از نقش تجارت و تراژدی متعاقب آن که اغلب بر سر بازرگانان فرود می‌آید در کانون توجه قرار گیرد. چون با تجارت هیچ چیز ملموسی خلق نمی‌شود، به تاجران اغلب به

چشم استعمارگر یا حتی بدتر فرصت‌طلب و شیطان نگریسته می‌شود. تاجران خصوصاً آن زمانی بیشتر آسیب‌پذیر هستند که یک اقلیت در جامعه‌ای تقسیم‌بندی‌شده بر اساس قومیت‌ها باشند، همان تراژدی‌ای که بازرگانان چینی در جنوب شرق آسیا گرفتارش شدند.

جنت لاندا با پژوهشی که درباره بازرگانان کرد، به فرد پیشتاز در پژوهش اقتصادی با کمک دانش پژوهشی غنی در سایر علوم اجتماعی نیز تبدیل شده است. لاندا برای درک پدیده‌های غیراقتصادی، به جای کاربست ابزارها و مفاهیم اقتصادی که روند رو به رشدی در اقتصاد مدرن طی نیم قرن گذشته پیدا کرده است و به امپریالیسم اقتصادی شهرت یافته است، بینش‌هایی از مردم‌شناسی، جامعه‌شناسی، علوم سیاسی، مطالعات حقوقی و زیست‌شناسی تکاملی را به کمک گرفته و آنها را بخشی جدایی‌ناپذیر از چارچوب نظری خود ساخته است. چنین رویکردی به وی امکان داده است تا نظریه‌ای با قدرت تبیینی گسترده و درکی عمیق‌تر از موضوع را شرح و بسط دهد.

جنت لاندا که تحت تاثیر اقتصاد نهادی جدید قرار داشته و به غنای آن نیز افزوده است، در این کتاب، حاصل یک عمر بررسی خود درباره بازرگانان چینی را سرجمع و خلاصه می‌کند. من هنگامی که جنت لاندا در سال ۱۹۹۴ به مدرسه حقوق دانشگاه شیکاگو دعوت شده بود با او آشنا شدم و کارش را تحسین کردم. پژوهش وی را بی‌درنگ جالب و رویکرد بین رشته‌ای وی را ثمربخش یافتیم. تردید ندارم که خوانندگان این کتاب نیز چیزهای بسیار زیادی برای آموختن خواهند یافت.

۳۱ دسامبر ۲۰۱۲ رونالد کوز



## پیشگفتار

درگیری‌های قومی و دینی دو پدیده مهم جهان مدرن هستند. من که اصلیت چینی دارم به علت پراکندگی واسطه‌های چینی در سطح جهان و آشنایی با رویدادهایی از قبیل شورش نژادی ۱۳ می ۱۹۶۹ که شاهد کشته‌شدن صدها چینی به دست مالایایی‌ها بودم، همیشه به بررسی درگیری‌های قومی علاقه داشتم. تز دکتری من درباره موفقیت اقتصادی بازرگانان چینی در سنگاپور و مالزی را در ۱۹۷۸ با هدایت جیمز بیوکنن نوشتم. آن تز -علاوه بر تبیین موفقیت اقتصادی بازرگانان چینی- به موضوعات اعتماد، هویت قومی، همکاری قومی، رقابت و درگیری اختصاص یافته بود که در همه کارهای بعدی من نقش محوری داشته‌اند. این کتاب مهم‌ترین فصول پایان‌نامه منتشرنشده من در سال ۱۹۷۸ و هر آنچه را درباره این موضوعات از زمان پایان‌نامه تاکنون نوشته‌ام یکجا گرد آورده است.

این کتاب از ۱۴ مقاله -۹ مقاله منتشرشده و پنج مقاله منتشرنشده- درباره بازرگانان چینی در جنوب شرق آسیا، با ارجاع ویژه به مالزی و سنگاپور تشکیل می‌شود که در دوره زمانی بیش از سه دهه نگاشته شده است. هدف اصلی کتاب ارائه بینش‌های نظری درباره چرایی تسلط چینی‌ها در نقش‌های واسطه‌ای در سنگاپور و مالزی است. تسلط

چینی‌ها در نقش‌های واسطه‌گری حسادت جمعیت بومی مالایی و تنفر آنها از چینی‌ها را برانگیخت. شورش‌های نژادی ۱۳ می ۱۹۶۹ و کشتن چینی‌ها به دست مالایایی‌ها نقطه عطفی در روابط بین اقوام در تاریخ مالزی بوده است.

من با هدف درک مبنای تسلط یا موفقیت اقتصادی بازرگانان چینی در جنوب شرق آسیا، کار میدانی ۶ ماهه‌ای در مالزی و سنگاپور در ۱۹۶۹ و یک ماه پس از شورش‌های ۱۳ می شروع کردم. مطالب جمع‌آوری‌شده درباره بازرگانان هوکینی<sup>۱</sup> کائوچوی خرده‌مالکان به من اجازه داد تا نظریه اقتصادی تجربی-محور درباره ماهیت شبکه تجارت چینی‌های هوکینی شرح و بسط دهم که به شکل «گروه واسطه همگن قومی»<sup>۲</sup> سازماندهی پیدا کردند و زیربنای اقتصادی موفقیت واسطه‌های چینی نیز بود. در شرح و بسط نظریه گروه واسطه همگن قومی و موفقیت واسطه‌های چینی، برخی مفاهیم کلیدی از علوم اجتماعی و زیست‌شناسی تکاملی را وارد چارچوب نظری فراگیر اقتصاد نهادی جدید کردم. از نظریه من درباره موفقیت واسطه‌های چینی چندین توصیه سیاستی حاصل می‌شود که جایگزین‌های عملی به سیاست اقتصادی جدید/مدل اقتصادی جدید دولت مالزی برای ترویج کارآفرینی مالایی هستند.

در فصل یک که مقدمه کتاب است، مقالات گوناگون به شکل یک کل منسجم ارائه می‌شود. این کتاب مناسب خوانندگانی خواهد بود که به موضوعات اعتماد، نهادها (رسمی و غیررسمی)، هویت قومی، همکاری قومی و درگیری قومی، سازمان‌های از نوع «نظم‌دهی خصوصی»<sup>۳</sup> و مهاجران پراکنده تجاری علاقه‌مند هستند.

در اینجا مایلم از دانشگاه یورک بابت ارائه کمک پژوهشی (پژوهانه) گروه آموزشی هنر از ژوئیه ۲۰۰۳ تا ژوئیه ۲۰۰۴، وجه پژوهشی یکساله،

۱. Hokkien: به چینی‌های ساکن در جنوب شرقی چین و نیز چینی‌های ساکن در کشورهای مالزی، سنگاپور، تایلند و فیلیپین که به گویش چینی خاصی سخن می‌گویند گفته می‌شود.

2. "Ethnically Homogeneous Middleman Group" (EHMG)

3. "Private Ordering"

معادل یک سال حقوق که صرف کار کردن روی این کتاب، فارغ از تعهدات آموزشی شد، تشکر کنم. این کمک‌ها به من اجازه داد تا مقالات اضافی مرتبط با موضوع کتابم را منتشر کنم. از ناشران مقالات منتشرشده‌ای که در این کتاب گنجانده‌ام بابت اجازه تجدید چاپ کامل یا بخشی از آن مقالات تشکر می‌کنم. در آغاز هر فصل کتاب بابت اجازه تجدید چاپ مقالات منتشرشده قدرشناسی کردم. همچنین مایلم از آنتونی والیس کارشناس رایانه تشکر کنم که وقت خویش را بی‌دریغ برای کمک به من با موضوعات رایانه‌ای در آماده ساختن مقالات اختصاص داد. به علاوه باید از اقتصاددان چارلز رولی تشکر کنم که بیشتر مقالات گنجانده‌شده در این کتاب و نیز نخستین پیش‌نویس مقدمه را خواند و توصیه‌های ارزشمندی ارائه داد. تاسف‌بار است که چارلز رولی در ۲ اوت ۲۰۱۳ از دنیا رفت. همچنین مایلم از تیم اشپرینگر - توبی چای و جنا ژو؛ و تیم تولید اشپرینگر، سونیل کوما و کیروثیکا گوینداراجو - به خاطر شکیبایی آنها در حروف‌چینی و مقابله‌خوانی فصول این کتاب تشکر کنم.

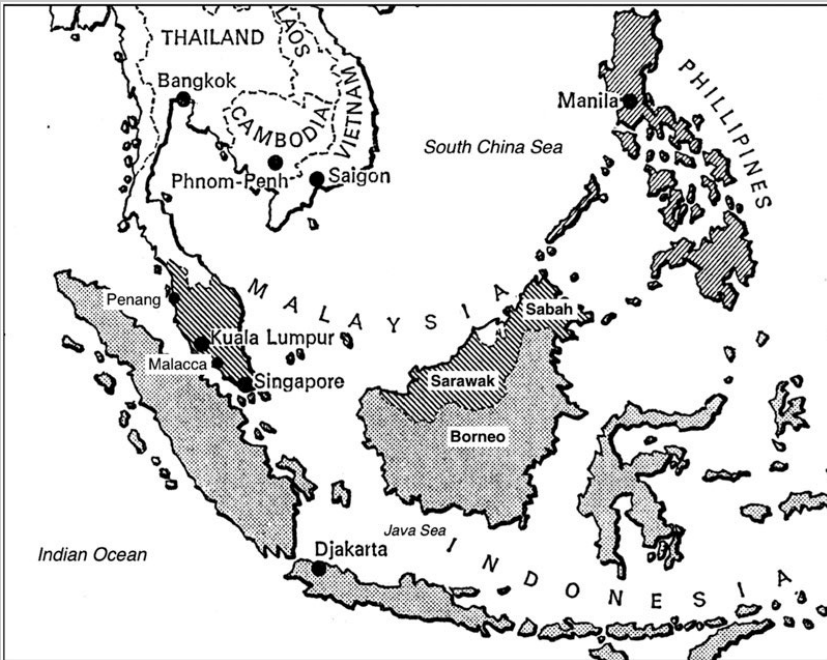
در انتها این کتاب را به یاد والدین دوست داشتنی‌ام آقای تای هوای چینگ و خانم تانگ چین یوین؛ به یاد برنده نوبل رونالد کوز (۲۹ دسامبر ۱۹۱۰ تا ۲ سپتامبر ۲۰۱۳)، که از او چیزهای زیادی در حوزه حقوق و اقتصاد یاد گرفتم و مدتی را در سال ۲۰۱۲ صرف خواندن نسخه دست‌نویس کتابم کرد و در ۳۱ دسامبر ۲۰۱۲ پیشگفتاری برای آن نوشت؛ و به یاد استادم، برنده نوبل جیمز بیوکنن (۳ اکتبر ۱۹۱۹ تا ۹ ژانویه ۲۰۱۳) که چیزهای زیادی درباره علم اقتصاد، سخت‌کوشی و سبک نگارش خوب آموختم، تقدیم می‌کنم.

تورنتو، اونتاریو، کانادا

جنت تای لاند

۱۱ سپتامبر ۲۰۱۴

# مقدمه



نقشه ۱. جنوب شرق آسیا (منبع: اقتباس شده از ماینت (۱۹۷۲)، ص ۲۱)

## ۱. درگیری قومی در جامعه متکثر مالزی: شورش‌های نژادی ۱۳ می ۱۹۶۹

۱۳ می ۱۹۶۹ نقطه عطفی در روابط بین نژادها در مالزی بود،<sup>(۱)</sup> (به نقشه ۱ بنگرید)، ملتی چندقومیتی که از اکثریت بومی قوم مالایایی و سه گروه اقلیت قومی مهاجر (اروپایی، چینی و هندی) تشکیل می‌شود.<sup>(۲)</sup> در آن روز شورش‌های نژادی خشونت‌بار ضدچینی در کوالالامپور پایتخت مالزی واقع در ایالت سلانگور سر باز کرد. دولت مالزی حکومت نظامی ۲۴ ساعته در کوالالامپور برقرار کرد. در عرض چهار روز شورش‌ها به سایر شهرهای مالزی هم گسترش یافت. دولت در سراسر مالزی وضعیت اضطراری ملی اعلام کرد. تنها پس از گذشت دو ماه بود که صلح و آرامش به این کشور بازگشت.

طبق گزارش هفته‌نامه تایم (۲۳ ماه می ۱۹۶۹)، در مقاله‌ای با تیتیر «جهان: جنگ نژادی در مالزی»:

تجربه افتخارآمیز مالزی در تشکیل جامعه چندنژادی، هفته گذشته در خیابان‌های کوالالامپور برباد رفت. اوباش مالایی که به نشانه بیعت بستن با مرگ، سربندهای سفید به پیشانی بسته بودند و شمشیرها و خنجرهای آخته در دست داشتند، به محلات چینی پایتخت حمله‌ور شدند، هر چه را دیدند سوزاندند، غارت کردند و کشتند. چینی‌ها در اقدامی تلافی‌جویانه، برخی اوقات با همدستی هندی‌ها، مسلح به اسلحه کم‌ری و تفنگ ساچمه‌ای، به روستاهای مالایی حمله کردند. ستون‌های عظیم دود ناشی از سوختن خانه‌ها، مغازه‌ها و خودروها به آسمان می‌رفت.

مجله تایم بعدها گزارش داد که دولت مالزی با هدف کم جلوه دادن میزان خشونت نژادی و کشتارها، آمار تلفات را فقط ۱۰۴ نفر گزارش داد در حالی که سایر منابع غربی تعداد تلفات را به ششصد قربانی - که

عمدتاً چینی هستند- نزدیک‌تر می‌دانند. اگر ششصد نفری که عمدتاً چینی بودند، کشته شده باشند پس کشتار ۱۳ می را می‌توان «شورش قومی مرگبار» توصیف کرد (هورویتز ۲۰۰۱). مجله تایم (۱۸ ژوئیه، ۱۹۶۹) در مقاله بعدی خود با تیترا «مالزی: آماده برای قتل‌عام» گزارش کرد که انجمن‌های سرّی چینی در دفاع از خود «جان گرفته‌اند و ... اقلیت‌های ساکن مالزی برای یک قتل‌عام آماده می‌شوند.»<sup>(۳)</sup> افزون بر این، بازرگانان چینی با افزایش «قیمت بیشتر کالاها» که به مالایی‌های می‌فروشدند و قطع پاجا (نسیه دادن)، که طبق آن کشاورز مالایی می‌تواند بذر محصول بعدی خود را نسیه خریداری کند، تلافی می‌کنند. بازرگانان چینی همچنین با خودداری از فرستادن کامیون‌ها به حومه شهرها و روستاها تا ماهی و میوه دوریان را تحویل بگیرند باعث افت شدید درآمد مالایی‌ها شدند.

چه چیزی باعث شورش‌های نژادی سیزدهم ماه می شد؟ علت دم‌دستی آن شورش حوادث سیاسی بود. در دهم ماه می ۱۹۶۹ انتخابات عمومی در مالزی برگزار شد، حزب اتحاد که به نخست وزیر تونکو عبدالرحمان تعلق داشت کرسی‌های زیادی را به احزاب مخالف واگذار کرد اما موفق به برنده‌شدن در انتخابات شد، اگرچه اکثریت دو سومی خود را در مجلس از دست داد. حزب اتحاد با کمک سه حزب قومیتی (سازمان ملی مالایی‌های متحد، انجمن چینی مالزی و کنگره هندی مالزی) دولت ائتلافی تشکیل داد؛ گروه مسلط درون این اتحاد، سازمان ملی مالایی‌های متحد بود. پس از برگزاری انتخابات، یکی از احزاب مخالف، حزب چینی اقدام دموکراتیک، رژه شادمانی به شکل حرکت به سمت بخش‌های عمدتاً مالایی کوالالامپور برگزار کرد. این رویداد جرقه‌ای بود که شورش‌های نژادی را شعله‌ور کرد.

از سوی دیگر، علت اصلی شورش را باید اقتصادی دانست: دشمنی دیرپای بادوام - به شکل حسادت و خشم - اکثریت بومی مالایی نسبت به اقلیت قومی چینی، که بر بخش‌های تجارت و بازرگانی اقتصاد مالزی مسلط بودند. بومیان مالایی این گروه اقلیت چینی را «استثمارگرانی»

تصور می‌کردند که مردمان اصلی کشور را از بخش‌های تجاری و بازرگانی سودده بیرون رانده‌اند. این درک و تصور قوم مالایایی نسبت به چینی‌ها که «استثمارگر» خوانده شوند با تز مارکسیستی حاکم در آن زمان، که به شکل نظریه اقتصادی انحصارگر در فروش-انحصارگر در خرید تبلیغ می‌شد، برای توجیه علل موفقیت واسطه‌های چینی، آن‌گونه که برای مثال اقتصاددان هلا مایننت (۱۹۵۴) تشریح می‌کرد کاملاً سازگار بود.

در زمان شورش‌های قومی سیزدهم ماه می، اختلاف درآمدی مالایایی‌ها با چینی‌ها چشمگیر بود، میانگین درآمد خانوارهای مالایایی نسبت به خانوارهای چینی و هندی پایین‌تر بود. آمارهای دردسترس مربوط به میانگین درآمد ماهانه خانوار برحسب گروه‌های قومی در مالزی، طی سال‌های ۱۹۷۰ تا ۲۰۰۲ نشان می‌داد در ۱۹۷۰ درآمد ماهانه خانوار مالایایی ۲۷۶ رینگیت مالزی بود که در مقایسه با درآمد ماهانه ۴۷۸ رینگیتی خانوار هندی و ۶۳۲ رینگیتی خانوار چینی، بسیار پایین‌تر بود (جومو، جدول ۳، ص ۶).

برای جلوگیری از تکرار شورش‌های مرگبار دیگر در مالزی، دولت مالزی به رهبری تون عبدالرزاق حسین -که به جای تونکو عبدالرحمان به قدرت رسید و مالزی را از ۱۹۷۰ تا ۱۹۷۶ رهبری کرد- سیاست اقتصادی جدید<sup>۱</sup> را در ۱۹۷۱ معرفی کرد که بیش از بیست سال (۱۹۷۱ تا ۱۹۹۰) دوام آورد. سیاست اقتصادی جدید یک برنامه تبعیض مثبت برای بازتوزیع ثروت به نفع مالایایی‌ها بود (که به آنها «بومیوترا»، فرزندان خاک می‌گفتند) که مالکیت سهام مالایایی‌ها را افزایش می‌داد و رفتار ویژه‌ای با مالایایی‌ها در حوزه‌های اشتغال و آموزش عالی می‌شد (جومو ۲۰۰۴). اگرچه سیاست اقتصادی جدید به طور رسمی در سال ۱۹۹۰ پایان یافت، بیشتر سیاست‌های تبعیض مثبت مربوط به سیاست اقتصادی جدید، در فواصل پنج‌ساله تا ۳۰ مارس ۲۰۱۰ معتبر باقی ماند.

آیا این سیاست اقتصادی جدید به اهداف خود که کاهش نابرابری درآمد بین مالایایی‌ها و سایر گروه‌های قومی و ترویج سازگاری بین

1. New Economic Policy (NEP)

نژادی بود دست یافت؟ طبق نظر تان تئونگ جین و همکاران (۲۰۰۵، ص ۶۱)، طی حدود بیست سال، درحالی که اکثریت مالایایی‌ها از سیاست اقتصادی جدید منتفع شدند، بیشتر چینی‌ها، خصوصاً در سال‌های اولیه، از سیاست اقتصادی جدید ناراضی بودند که به مهاجرت آنها منجر شد. براساس نظر کی.اس. جومو (۲۰۰۴، ص چهار):

درحالی که نمی‌توان تردید کرد سیاست اقتصادی جدید به عمده اهداف اجتماعی-اقتصادی خاص خود رسید، اگرچه دیرتر از آنچه انتظار می‌رفت، اما روشن نیست چنین دستاوردی به وحدت ملی منجر شده باشد، که براساس بهبود روابط بین اقوام درک می‌شود. ارتباط دادن بهبود روابط بین قومیت‌ها، تقریباً به شکل انحصاری به کاهش دادن نابرابری‌های بین قومیت‌ها که در میان جوامع تجاری متناظر و طبقات متوسط تصور می‌شود، در واقع خشم و سوءظن قومی بیشتری در هر دو طرف ایجاد کرد. سیاست‌های تبعیض مثبت قومیتی آن‌گونه که در مالزی اجرا و الزامی شد منافع کل هر گروه قومی را به منافع فرادستان مرتبط با آنها متصل کرده است، بنابراین خشم مربوط به رقابت بین قومیت‌ها، به خشم درون طبقاتی تعمیم یافت. پس بعید است که سیاست تبعیض مثبت قومیتی به هدف خود که بهبود روابط بین اقوام است برسد. نیاز به یافتن رویکردی بدیل است تا شرایطی بادوام‌تر برای بهبود روابط بین قومیت‌ها ایجاد کند.

در ۳۰ مارس ۲۰۱۰ نجیب رزاق نخست وزیر مالزی مدل اقتصادی جدید<sup>۱</sup> را جایگزین برنامه اقتصادی جدید کرد. یک هدف مهم مدل اقتصادی جدید ترویج «فراگیری» به همه گروه‌های قومی در مالزی بود تا «برنامه تبعیض مثبت بازاردوستانه» جایگزین برنامه تبعیض مثبت قومیت-محور شود:

جوامع متفرق قومی، مستعد درگیری‌های خشونت‌بار بیشتری هستند. ترکیب چندنژادی جمعیت مالزی هنوز ویژگی شاخص آن است و این تنوع قومی همیشه با ما خواهد بود. اما تمرکز افراطی روی توزیع

1. New Economic Model (NEM)



منابع بر اساس قومیت، به تفرقه و دشمنی روزافزون دامن زده است. یک چالش کلیدی رشد فراگیر، طراحی تمهیدات کارآمدی است که بین جایگاه ویژه بومیپوترا و منافع مشروع گروه‌های متفاوت توازن برقرار کند. بنابراین، برنامه‌های تبعیض مثبت بازار-دوستانه همگام با اصل فراگیری ... روی ظرفیت‌سازی و قابلیت‌سازی خانوارهای کم‌درآمد و بنگاه‌های کوچک تمرکز خواهد کرد، به جای اینکه شرایطی را تحمیل کند تا به سهمیه‌ها و اهداف معینی دست یابد (شورای مشورتی اقتصادی ملی ۲۰۰۹، ص ۱۰)

معرفی مدل اقتصادی جدید، اقراری دیرهنگام است که سیاست‌های تبعیض مثبت که علیه یک گروه اقلیت قومی موفق، مانند چینی‌ها در مالزی، تبعیض برقرار می‌کند، باعث ترویج سازگاری نژادی در جوامع متفرق قومی از قبیل مالزی نمی‌شود.

## ۲. بازرگانان چینی در «اقتصادهای دوگانه» و «جوامع متکثر» جنوب شرق آسیا

گروه واسطه همگن قومی چینی‌ها در «اقتصادهای دوگانه»<sup>(۴)</sup> جنوب شرق آسیا حضوری گسترده دارد؛ بازرگانان چینی از زمان‌های دور، تولیدکنندگان بومی در بخش روستایی را به صادرکنندگان اروپایی در بخش صادراتی وصل می‌کردند. حضور گسترده واسطه‌های چینی در جنوب شرق آسیا، جی.اس. فورنیوال (۱۹۵۶) را ترغیب کرد تا اصطلاح «جامعه متکثر» را برای توصیف الگوی تقسیم کار در راستای ریشه‌های قومی وضع کند.<sup>(۵)</sup> در پاراگرافی که مکرر به آن ارجاع داده شده است، فورنیوال (۱۹۵۶، صص ۳۰۴-۳۰۵) مفهوم مدنظر خود از «جامعه متکثر» را معرفی کرد:

در برمه و همین‌طور در جاوه، احتمالاً نخستین چیزی که توجه هر بازدیدکننده را به خود جلب می‌کند مخلوطی از مردم -اروپایی، چینی، هندی و بومی- است. اینها به معنای دقیق کلمه مخلوط هستند چون اختلاط دارند اما ترکیب نمی‌شوند. هر گروه روابط خاص خود، فرهنگ

و زبان خاص خود و ایده‌ها و روش‌های زندگی خود را حفظ می‌کند. افراد جامعه همدیگر را می‌بینند اما فقط در بازار و هنگام خرید و فروش. جامعه‌ای متکثر با بخش‌هایی متفاوت از جامعه محلی وجود دارد که کنار هم، اما به شکل جداگانه، درون همان واحد سیاسی زندگی می‌کنند. حتی در سپهر اقتصادی، تقسیم کار در راستای دودمان‌های نژادی صورت می‌گیرد. بومی‌ها، چینی‌ها، هندی‌ها و اروپایی‌ها هر کدام کارکردهایی متفاوت دارند و درون هر کدام از زیربخش‌های گروه اصلی مشاغل خاصی وجود دارد ... جامعه متکثر انواع زیادی از قالب‌ها دارد که ویژگی متمایز اقتصادهای منطقه استوایی است.

چیزی که فورنیوال از جامعه متکثر مراد می‌کند «جامعه تقسیم‌شده قومیتی» با پدیده اضافی تخصص‌گرایی قومی یا تقسیم کار قومی است، که گروه‌های قومی خارجی در مشاغل واسطه‌ای تخصص می‌یابند که پیونددهنده بخش کشاورزی بومی با بخش صادرات اروپایی هستند. مثال‌های جوامع متکثر با گروه‌های اقلیت واسطه خارجی عبارتند از: بازرگانان چینی در جنوب شرق آسیا، هندی‌ها در شرق آفریقا، سوری‌ها در غرب آفریقا و لبنانی‌ها در شمال آفریقا. اغلب این گروه‌های اقلیت خارجی واسطه، اهداف خشونت نژادی و اخراج بودند: برای مثال خشونت‌های قومی ۱۳ می ۱۹۶۹ و کشتارها در مالزی؛ اخراج بازرگانان چینی از اندونزی توسط رئیس جمهور سوکارنو در دهه ۱۹۶۰ (ماینت ۱۹۷۲، ص ۳۴)؛ اخراج هندی‌ها از اوگاندا در ۴ اوت ۱۹۷۲ توسط عیدی امین؛ و شورش‌های نژادی ضدلبنانی ژوئیه و اوت ۱۹۱۹ در سیرالئون، غرب آفریقا (کانیکی ۱۹۷۳) و البته قتل عام یهودیان اروپایی.

### ۳. اقتصاد نهادی جدید موفقیت واسطه‌های چینی: همکاری قومی در تدارک کالاهای باشگاهی

هدف اصلی این کتاب ارائه نظریه اقتصادی برای تبیین موفقیت واسطه‌های چینی در جنوب شرق آسیا، با ارجاع خاص به مالزی و سنگاپور است. این کار به دو دلیل مهم است. نخست، چون نظریه

اقتصادی موفقیت واسطه‌های چینی، مشابه پرسش مطرح‌شده نظریه‌پردازان پولی است که چرا کالایی خاص در نقش «پول» ظاهر می‌شود. پاسخ لیلاند پیگر (۱۹۶۸)، بازچاپ در کلاور، ویراستار، ۱۹۶۹، صص ۵۸-۵۹) به‌ویژه پر از بصیرت است:

ممکن است چندین دارایی دارای هزینه‌های معاملاتی پایینی باشند، اما دارایی با کمترین هزینه از همه لحاظ منحصر به فرد است. داشتن کم‌ترین هزینه معامله و وسیله مبادله بودن خصوصیات چنان به هم مرتبط هستند که حتی اندک اختلالی در نهادها یا رویه‌های موجود به نحو قابل درکی خودتقویت‌کننده خواهد بود.

آیا اقتصاددانان نمی‌توانستند تسلط چینی‌ها در نقش‌های واسطه را به همان شیوه تحلیلی، با استفاده از پارادایم هزینه معامله - با پیشتازی کار رونالد کوز (۱۹۷۳) - که بخشی از اقتصاد نهادی جدید است تبیین کنند: چندین گروه قومی مختلف شاید هزینه‌های تجاری پایینی دارند، اما گروه تجاری قومی چینی از پایین‌ترین هزینه معامله برخوردار است و بنابراین جایگاهی یگانه و مناسب برای ایفای نقش واسطه‌ها اشغال کرده است. اما برای تبیین موفقیت واسطه چینی، نیاز به دانستن جزئیات واقعی از مبنای کارایی گروه واسطه چینی است.

دوم درک نظری مبنای موفقیت واسطه‌های چینی در مالزی و سنگاپور، دلالت‌های سیاست‌گذاری عمومی مهمی برای ترویج سازگاری بین نژادی با تشویق به کارآفرینی مالایی دارد، که می‌تواند فراخوانی برای بازاندیشی در برنامه اقتصادی جدید مالزی و سیاست‌های مدل اقتصادی جدید باشد.

یک هدف اصلی جستارهای این کتاب ارائه بینش‌های نظری درباره مبنای موفقیت واسطه‌های چینی براساس مطالب تجربی است که از کار میدانی قوم‌نگاری در مالزی و سنگاپور در ۱۹۶۹ گردآوری شده است. هنگامی که دانشجوی دکتری بودم و دنبال موضوع تز دکتری می‌گشتم، در جست‌وجوی نظریه‌های قابل تامل موفقیت واسطه‌های چینی، به آثاری بینش‌افزا درباره بازارهای سنتی/روستایی توسط مردم‌شناسانی از

قبیل سیریل بلشاو (۱۹۶۲، ص ۴۳) و خصوصا کار آلیس دیوئی برخوردارم. دیوئی (۱۹۶۲، ص ۴۳) تبیین خود را براساس پژوهش قوم‌نگاری خود در این باره ارائه داد که چرا چینی‌ها در مقام بازرگان در جاوا موفق شدند: آن گروه با بیشترین درجه اطمینان خاطری که به قول و قرارها و قراردادهای عمل خواهد شد، نسبت به گروهی که باید دائما فعالیت‌های خود را با توجه به عدم قطعیت‌ها و بی‌اعتمادی‌ها تعدیل و تنظیم کند، مزیت نسبی بزرگی در بسیاری از انواع حرفه‌ها دارد. جاوه‌ای‌ها به نوع دوم و چینی‌ها به نوع اول تعلق دارند. من بر این باورم که این یکی از مهم‌ترین عوامل تبیین‌کننده این پرسش است که چرا چینی‌ها در تجارت بزرگ‌مقیاس بسیار موفق اما جاوه‌ای‌ها ناموفق بودند.

تبیین دیوئی مرا متقاعد کرد که موفقیت واسطه‌های چینی در جاوه با توانایی آنها به همکاری در اجرای قراردادهای ارتباط نزدیکی دارد، که به آنها کمک کرد تا از جمعیت بومی پیش بیفتند و نقش‌های واسطه‌ای را به خود اختصاص دهند. از آنجا که نه دیوئی و نه کس دیگری جزئیاتی واقعی ارائه نداده‌اند که چگونه گروه‌های واسطه چینی در جاوه یا جاهای دیگر در جنوب شرق آسیا بین خودشان همکاری کردند تا قراردادهای قطعا اجرایی شود، به این نتیجه رسیدم که لازم است با انجام کار میدانی در سنگاپور و مالزی شخصا بفهمم قضیه از چه قرار است.

کار میدانی فشرده شش‌ماهه، از ژوئن تا دسامبر ۱۹۶۹ در سنگاپور و مالزی، داده‌های تجربی ارزشمندی<sup>(۶)</sup> درباره این جزئیات در اختیارم گذاشت که چگونه بازرگانان چینی، که در بازاریابی کائوچوی خرده‌مالکان حضوری جدی داشتند، در بین خودشان نه فقط در اجرای قراردادهای بلکه همچنین در اعطای اعتبار، اشتراک‌گذاری اطلاعات اعتباری و نوسانات قیمت‌ها به همدیگر و استفاده از روش مصالحه برای تسویه بدهی همکاری کردند. به طور خلاصه، واسطه‌ها-کارآفرینان چینی کالاهای باشگاهی ضروری بسیاری که نقش‌های واسطه‌گری-کارآفرینی آنها را تسهیل می‌کرد برای خودشان فراهم کردند. با مطالب جمع‌آوری شده از کار میدانی در ۱۹۶۹ توانستم نظریه‌ای بر مبنای تجربی حقوق و اقتصاد

یا اقتصاد نهادی جدید از موفقیت واسطه‌های چینی را بسط دهم که بر دو مفهوم کلیدی از اقتصاد نهادی جدید متکی است:

۱) «نهادها به‌مثابه قواعد»، قوانین و معیارهای غیررسمی رفتاری (بیوکنن ۱۹۷۵، صص ۴-۵؛ نورث ۱۹۹۰، ص ۳) که همراه با مجازات‌های اجتماعی، رفتار فرد را مهار می‌کند<sup>(۷)</sup>؛ و

۲) «هزینه معامله» (کوز ۱۹۳۷)، هزینه معامله. اقتصاد نهادی جدید از چندین زیررشته درون علم اقتصاد تشکیل شده است: حقوق و اقتصاد، نظریه انتخاب عمومی، نظریه اتریشی کارآفرینی و تاریخ اقتصادی جدید مرتبط با کار داگلاس نورث (۱۹۹۰). برای جزئیات اقتصاد نهادی جدید به فصل ۱۰ این کتاب و نیز به اگرتسون (۱۹۹۰) بنگرید.

نظریه موفقیت واسطه‌های چینی در اجرای قراردادهای در فصل ۵ بسط داده شده است و یک نظریه عام از موفقیت واسطه چینی در فصل ۱۴ بسط داده شد. یک دلالت سیاست‌گذاری مهم، بدیل سیاست‌های برنامه اقتصادی جدید تبعیض مثبت-محور، که از نظریه من درباره موفقیت واسطه چینی نشأت می‌گیرد در فصل ۱۴ بحث شده است.

#### ۴. کار میدانی در مالزی و سنگاپور، ژوئن-دسامبر ۱۹۶۹

در ژوئن ۱۹۶۹ حدود یک ماه پس از کشتار ۱۳ ماه می، وقتی هنوز صلح و آرامش به مالزی بازنگشته بود، وارد سنگاپور شدم تا کار میدانی فشرده شش‌ماهه‌ای را در مالزی و سنگاپور شروع کنم و شخصا مبنای موفقیت بازرگانان چینی را بفهمم. در آن زمان، در مقطع تحصیلات تکمیلی برنامه دکتری گروه اقتصاد دانشگاه بریتیش کلمبیا ونکوور کانادا ثبت نام کرده بودم. پیشنهاد تز دکتری را با موضوع موفقیت واسطه‌های چینی تکمیل کردم و به کمیته پایان‌نامه دکتری ام دادم. انگیزه انتخاب این موضوع، اشتیاقی بود که در من برای فهم مبانی موفقیت واسطه‌های چینی ایجاد شد و اینکه چرا جمعیت بومی از تسلط چینی‌ها در نقش واسطه در اقتصادهای جنوب شرق آسیا به خشم آمده بود. پیش از رفتن به مالزی و سنگاپور برای کار میدانی، طرح پیمایش پرسشنامه

از خرده‌مالکان کائوچو مالایایی و دلانان کائوچوی چینی را نیز تکمیل کردم. با وجود ماجرای کشتار ۱۳ می چینی‌ها به دست مالایایی‌ها در مالزی، سفر طبق برنامه خود از ونکوور برای شروع کار میدانی در مالزی و سنگاپور در ژوئن ۱۹۶۹ را به تاخیر نینداختم.

آیا وقوع همزمان شورش‌های قومی ۱۳ می ۱۹۶۹ از خوش‌شانسی یا بدشانسی من بود؟ به طرز باورنکردنی خوش‌شانسی بود چون درگیری‌های قومی‌ای را که در ذات جامعه‌ای متکثر، با تسلط گروه اقلیت چینی در نقش‌های بازرگانی است، از زیر پوست جامعه به رو آورد و بنابراین اهمیت و مناسبت به موقع این موضوع انتخابی برای پایان‌نامه را کاملاً آشکار کرد. بدشانسی محض دیگر اینکه زمان مسافرتم به مالزی برای شروع کار میدانی، تنها یک ماه پس از شروع خشونت نژادی و پیش از بازگشت نظم اجتماعی بود. بنابراین چون قومیت چینی داشتم تصمیم به کار میدانی در مالزی با پذیرش خطر امنیت جانی همراه بود. به علاوه، بین مردم‌شناسان مشهور است که کار میدانی در مکان ناآشنای استوایی همیشه با ریسک‌های ذاتی از قبیل ابتلا به بیماری‌های مناطق استوایی همراه است (پیکوک ۱۹۸۶). روشن بود که این زمان‌بندی برای انجام کار میدانی در مالزی در ژوئن ۱۹۶۹ مرا در معرض ریسک آسیب‌دیدگی بالاتری قرار می‌داد.

دو عامل موجب انتخاب سنگاپور و مالزی برای مکان‌های کار میدانی من شد: اول اینکه پدر و مادرم که در سنگاپور زندگی می‌کردند و پناهگاه امنی در برابر شورش‌های نژادی ۱۳ می در مالزی بودند، بنابراین سنگاپور در نقش وطن من برای انجام کار میدانی در مالزی و سنگاپور عمل کرد؛ و دوم اینکه چینی‌های ساکن مالزی (که بزرگ‌ترین گروه اقلیت قومی خارجی در جنوب شرق آسیا را تشکیل می‌دهند) نقش‌های بازرگانی مسلطی دارند، بنابراین مالزی هم امکان جمع‌آوری مطالب برای یک موردکاوی از جامعه متکثر کلاسیک فورنیالیان<sup>۱</sup> را برای من فراهم می‌کرد.

۱. "plural society" Furnivallian منظور جامعه توصیف‌شده توسط جان فورنیوال اقتصاددان است.

من که به پیمایش‌های پرسشنامه از دلان کائوچوی خرده‌مالکان مالایایی و خرده‌مالکان چینی در ناحیه پونتیان در ایالت جوهور، یک ایالت مالزی در گذرگاه آبی از سنگاپور مجهز بودم، کار میدانی را با کمک گو چو کنگ دستیار پژوهشی‌ام، دانش‌آموخته دانشگاه نانیانگ و مسلط به زبان ماندارین، گویش هوکین-چینی و مالایایی است، شروع کردم. به علاوه مصاحبه‌ها، صحبت‌های ضبط‌شده یا یادداشت‌برداری‌شده با بازرگانان کائوچو خرده‌مالک چینی و رهبران جوامع محلی در سنگاپور و کوالالامپور، با کمک دستیار پژوهشی‌ام خانم گان سی خیم، دانش‌آموخته مقطع کارشناسی از دانشگاه بریتیش کلمبیا انجام دادم که پدرش در آن زمان از بازرگانان سرشناس کائوچو در مالزی بود.

فرآیند جمع‌آوری داده‌ها برای پایان‌نامه دکتری، مرا به مردم‌شناس خودآموخته درگیر در روش متمایز مردم‌شناسی یعنی کار میدانی قوم‌نگاری تبدیل کرد: (الف) سفر به مکانی خارجی (یعنی منطقه پونتیان، جوهور، مالزی)؛ (ب) انجام مصاحبه‌ها؛ و (ج) اجرای پیمایش نمونه از خرده‌مالکان مالایایی و دلان چینی با کمک پرسشنامه، که این روش‌شناسی بیشتر به جامعه‌شناسی مرتبط بود تا مردم‌شناسی با قوم‌نگاری مشاهده‌محور آن. در پایان دسامبر ۱۹۶۹ با مجموعه غنی از داده‌های تجربی برای تحلیل و تفسیر از کار میدانی به ونکوور برگشتم تا یک نظریه تجربی-محور از گروه واسطه همگن قومی و موفقیت بازرگان چینی را شرح و بسط دهم. هنگامی که از منظر حال به گذشته و به نظریه خودم از گروه واسطه همگن قومی و نظریه‌ام درباره موفقیت واسطه‌های چینی نگاه می‌کنم، اگر کار میدانی انجام نداده بودم و اهمیت تقسیم کار بین بازرگانان و بنگاه‌های چینی مستقل که شبکه تجارت را تشکیل می‌دهند متوجه نشده بودم، قادر به شرح و بسط نظریه اقتصاد نهادی جدید گروه واسطه همگن قومی و موفقیت واسطه‌های چینی نبودم. این کار میدانی به من اجازه داد تا اهمیت حیاتی مفهوم تقسیم کار یا تخصص آدام اسمیتی (مثال مشهور کارگاه سنجاق) را ارزیابی کنم و بنابراین اهمیت «قوانین و نهادهای» آدام اسمیت برای هماهنگی فعالیت‌های تکراری شبکه تاجران

به هم وابسته را درک کنم. اقتصاددانان اقتصاد عمومی جفری برنان و جیمز بیوکنن (۱۹۸۵، ص ۱۴) در بین معدود اقتصاددانانی هستند که اهمیت مفهوم تقسیم کار آدام اسمیت و بنابراین قواعد برای رسیدن به همکاری را تشخیص دادند.

نظریه پردازان بازی، با نادیده گرفتن مفهوم تقسیم کار آدام اسمیت، تلاش کرده‌اند این «معمّا» را که چرا انسان‌های نفع شخصی خواه خواهان همکاری با همدیگر هستند، با مدل‌سازی بازی‌های تکراری معمای زندانی بین دو طرف بازی تبیین کنند. اما همان‌طور که الکساندر فیلد (۲۰۰۸، ص ۲۰۴) اشاره کرد، نظریه‌پردازان بازی خیلی ساده تعاملات تکراری مفروض گرفتند، اما تبیین نکردند چگونه تعاملات تکراری در وهله نخست به وجود می‌آید. به علاوه، مفاهیم اعتماد و مقابله به مثل،<sup>(۸)</sup> همچنین مجازات همانند بازی‌های آزمایشگاهی فehr و گاچتر (۲۰۰۰)، معرفی شده است که در آزمایش‌های کالای عمومی باعث ایجاد همکاری می‌شود. اما پایه‌های مقابله به مثل و اعتماد در این بازی‌های تجربی تبیین نشده است. در عین حال، هیچ‌کدام از انبوه بازی‌های معمای زندانی یا بازی‌های آزمایشگاهی کالای عمومی که پولسن (۲۰۰۹) بررسی کرد یک «بازی بازاریابی» با دست‌کم سه تاجر مرتبط با تقسیم کار معرفی کردند؛ در چنین بازی بازاریابی پیش‌بینی می‌شود سطوح بالایی از اعتماد و همکاری دوطرفه ایجاد شود.

مقطع دکتری خود در اقتصاد دانشگاه بریتیش کلمبیا را تکمیل نکردم چون آنچه در دپارتمان‌های اقتصاد در انتهای دهه ۱۹۶۰ تدریس می‌شد زیر تسلط نظریه اقتصادی نئوکلاسیک با مدل‌های ریاضی انتزاعی از انسان و نظام اقتصادی‌ای بود که هیچ ارتباطی با اقتصادهای واقعی نداشت؛ این همان چیزی است که برنده نوبل اقتصاد رونالد کوز (۱۹۹۱) به عنوان «اقتصاد تخته سیاهی» بر سر زبان‌ها انداخت. حتی امروز طبق نظر کوز (۲۰۱۲، ص ۲):

این علم اقتصادی که در حال حاضر در کتب درسی ارائه و در کلاس درس آموزش داده می‌شود کمترین ارتباط را با مدیریت کسب‌وکار و حتی



از آن هم کمتر با کارآفرینی دارد. این میزان جدایی علم اقتصاد از امور عادی زندگی، غیرعادی و تاسف‌بار است.<sup>(۹)</sup>

بنابراین وارد کار میدانی شدن اقتصاددانان در دهه ۱۹۶۰ موضوع عجیبی بود. کمیته دکتری با موضوع پایان‌نامه دکتری من که بر پایه قوم‌نگاری بود همدلی نشان نداد. اینکه اجازه تکمیل تز دکتری‌ام را پیدا نکردم ضربه شدیدی به من وارد کرد. چند سال بعد، با عجیب‌ترین زنجیره از رویدادها، به کمک چند فرد نیکوکار که جلوتر از همه آنها منسر اولسون<sup>(۱۰)</sup> (۱۹۳۲-۱۹۹۸) قرار داشت در ۱۹۷۵ وارد بلکسبورگ ویرجینیا شدم و زندگی دانشجویی دکتری را دوباره از نو شروع کردم.

## ۵. برنامه پژوهشی «هرج‌ومرج هابزی» در ویرجینیا-تک و برنامه پژوهشی من درباره بازرگانان چینی و گروه‌های واسطه همگن قومی آنها

ترم پاییز ۱۹۷۵ بود که دانشجوی تحصیلات تکمیلی گروه اقتصاد در ویرجینیا-تک<sup>۱</sup> شدم و پروفسور جیمز بیوکنن رئیس کمیته تز دکتری من شد.<sup>(۱۱)</sup> وقتی در ۱۹۷۵ وارد ویرجینیا-تک شدم محیط دانشگاهی برای تکمیل تز دکتری من کاملاً مساعد بود. علت این بود که در ابتدای دهه ۱۹۷۰ جیمز بیوکنن مدیر مرکز بررسی انتخاب عمومی، با اقتصاددانان وابسته به این مرکز، در برنامه پژوهشی «هرج‌ومرج هابزی» مشارکت داشت که وینستون بوش (۱۹۴۰ تا ۱۹۷۳) شروع کرد. وی در آنجا یکسری کارگاه‌های هفتگی را در موضوع چگونه نظم اجتماعی از درون هرج‌ومرج بیرون می‌آید مدیریت می‌کرد.<sup>(۱۲)</sup> زمانی که وارد آنجا شدم گوردن تولاک (ویرایش ۱۹۷۲ و ۱۹۷۴) و جیمز بیوکنن (۱۹۷۵) چندین کتاب درباره هرج‌ومرج منتشر کرده بودند. موضوع تز دکتری من با نظریه تجربی محور آن که چگونه سازمان اقتصادی «باشگاه‌مانند» نظم خصوصی از «گروه واسطه همگن قومی (چینی)» برای اعضای خود کالاهای باشگاهی (مثل اجرای قرارداد، اعطای اعتبار و ...) فراهم می‌کند،

1. Virginia Tech

درون برنامه پژوهشی هرجومرج و نظم اجتماعی بیوکنن به خوبی جای می‌گرفت. سه سال بعد، دروس کلاسی و تز دکتری خود را با عنوان «بررسی اقتصادی گروه واسطه همگن قومی چینی: رویکرد حقوق مالکیت-انتخاب عمومی» تکمیل کردم (لاندا، ژوئن ۱۹۷۸). سه فصل منتشرنشده از تز دکتری من (فصول ۲، ۳ و ۵) در این کتاب آمده است.

## ۶. مروری بر مقالات این کتاب

این کتاب مشتمل بر ۱۴ مقاله - ۹ مقاله منتشرشده و پنج مقاله منتشرنشده (شامل فصل یک مقدمه)- از محصول پژوهش من درباره بازرگانان چینی در جنوب شرق آسیا گزینش شده است که از ۱۹۶۹ شروع می‌شود و سه دهه را در بر می‌گیرد. بخش یک شامل فصل مقدمه است که فصول گوناگون را به هم ربط می‌دهد. به استثنای فصل یک بقیه فصول بین سال‌های ۱۹۷۸ و ۲۰۰۸ تکمیل شدند.

بخش دوم از دو فصل تجربی تشکیل می‌شود که مطالب تاریخی و تجربی (کار میدانی) برای نظریه‌پردازی اقتصادی در بخش سوم را فراهم می‌کند. فصل ۲ با عنوان «کمک دوطرفه چینی («پانگ») و سازمان‌های اجتماعی-اقتصادی: پیشینه کلی» یک فصل منتشرنشده از تز دکتری‌ام است (لاندا ۱۹۷۸، فصل ۲). این فصل یک روایت تاریخی است که چگونه مهاجران چینی از استان‌های فوکین و کوانگتونگ چین ارزش‌های سنتی کنفوسیوسی خود از کمک دوطرفه را، که در سازمان‌های خویشاوندی و دودمانی چینی جای‌گذاری شده است، با سازماندهی جامعه محلی چینی (شامل پنج گروه گویشی-قومی متمایز؛ هوکین، توچنو، کانتونی، هاکا و هایلام) با شرایط جدید در کشورهای میزبان انطباق دادند. درون هر گروه گویش چینی (پانگ) است که اعتماد، کمک دوطرفه و همکاری به شکل انجمن‌ها و سازمان‌های کمک دوطرفه بی‌شمار خود را نشان می‌دهد و در سپهر اقتصادی هم در روابط خویشاوندی و قومی «خاص‌نگر»<sup>۱</sup> - به معنای مدنظر جامعه‌شناس تالکوت پارسونز

(۱۹۵۱) - درون بنگاه‌های خانوادگی چینی و در بازارها جلوه‌گر می‌شود (مثلا توچئوها بر تجارت فلفل و عصاره گامبیر تسلط یافتند؛ هوکین‌ها بازاریابی کائوچو خرده‌مالکان را در تسلط داشتند). روابط خاص‌نگر در ارتباطات اقتصادی یا اتصالات اجتماعی (گوانکسی<sup>۱</sup>) ویژگی کلیدی سازمان اقتصادی چین در سنگاپور و مالزی است، دقیقا همان‌گونه که یک ویژگی کلیدی سازمان اقتصادی چینی در چین، تایوان و هنگ کنگ است (ویلموت ۱۹۷۲، مقدمه، ص ۵).

فرانسیس فوکویاما (۱۹۹۵) ادعا می‌کند جوامع چینی (چین، تایوان، هنگ کنگ، سنگاپور) جوامع «اعتماد پایین» هستند چون اعتماد فقط به درون خانواده و گروه‌های خویشاوندی محدود شده است. با توجه به شواهدی که در فصل ۲ و فصل ۳ آوردیم (در زیر نیز تشریح شده است) استدلال خواهیم کرد جوامع چینی در جنوب شرق آسیا جوامع «اعتماد بالا» هستند چون دامنه اعتماد تا مرزهای گروه‌های گویش چینی گسترش یافته است. برای توصیف جوامع چینی در جنوب شرق آسیا، مفهوم «اعتماد-بالای محصورشده»<sup>۲</sup> را ساختم. همچنین به انتقادات رالف وبر (۲۰۰۹، صص ۱۱۸ تا ۱۲۱) و ویلیام تای (۲۰۱۳، ص ۶۴) از این تصور فوکویاما که جوامع چینی جوامع با اعتماد پایین هستند نیز بنگرید.

فصل ۳ با عنوان «بازاریابی کائوچوی خرده‌مالکان پونتیان: کمک دوطرفه بین دلانان هوکین» یک فصل منتشرنشده از تز دکتری من است (لاندا، ۱۹۷۸، فصل ۳). این فصل یک کار تجربی براساس داده‌های گردآوری‌شده از کار میدانی در مالزی و سنگاپور در ۱۹۶۹ است. برای جمع‌آوری اطلاعات از پرسش‌های پیمایش یک نمونه دلانان کائوچو و خرده‌مالکان کائوچو مالایایی در ناحیه پونتیان جوهور، مالزی در ۱۹۶۹ استفاده شد که با مصاحبه‌های عمیق از تاجران مختلف کائوچو و اعضای برجسته جامعه چینی در سنگاپور و مالزی تکمیل شد.

این فصل بازاریابی کائوچوی خرده‌مالکان پونتیان را از طریق سطوح گوناگون واسطه‌ها توصیف می‌کند که از ویژگی‌های آن تخصص‌یابی در

1. Guanxi

2. "Bounded high-trust"

کارکردهای بازاریابی و ترتیبات کمک دوطرفه بین خودشان است که آنها برای حمایت از قراردادهای، اعطای اعتبار، مبادله اطلاعات درباره قیمت کائوچو و اعتبارسنجی شرکای تجاری بالقوه استفاده می‌کنند. گروه واسطه یک گروه همگن منسجم دلان کائوچوی هوکینی، در تسلط شش طایفه از گوانچو و یونچون در استان فوکین در چین بود. مصاحبه‌ها با دلان کائوچو در سنگاپور و کوالالامپور، اهمیت هویت (هویت فردی و گروهی) و اعتماد<sup>(۱۳)</sup> جلوه‌گر شده در خاص‌نگری آگاهانه روابط مبادله بازرگانان کائوچو را آشکار ساخت که به شکل‌گیری پدیده شبکه «گروه واسطه همگن قومی (چینی)»<sup>۱</sup> تجارت قومی منجر شد. مبادلات تجاری بین اعضای گروه واسطه همگن قومی با فشردن دست و قول‌های شفاهی مَهر تایید می‌خورد و بازرگانان کائوچو هنجارهای اجتماعی غیررسمی (اخلاق کنفوسیوسی کمک دوطرفه و مقابله به مثلی) گروه بازرگانان را رعایت می‌کنند. هر تاجری که هنجارهای اجتماعی جامعه کسب‌وکار چینی را نقض کند مشمول مجازات‌های غیررسمی می‌شود: محرومیت از دریافت اعتبار، بی‌آبروشدن و حتی برون‌رانی (طرد) از گروه واسطه‌ها. مطالبی که از کار میدانی در ۱۹۶۹ گردآوری کردم مبنای نظریه‌سازی من از تحلیل اقتصادی گروه واسطه همگن قومی (به فصل ۵ بنگرید) بود و نظریه اقتصاد نهادی جدید من از موفقیت بازرگانان چینی (به فصل ۱۴ بنگرید) را تشکیل داد.

آیا اعتماد و ارزش‌های کنفوسیوسی برای کارآفرینان چینی در دهه‌های متاخرتر نیز هنوز مهم است؟<sup>(۱۴)</sup> تاریخ‌نگار وانگ گونگوو (۱۹۹۱، ص ۱۸۶) که درباره چینی‌های خارج از چین مطالب زیادی نوشته است در مقاله خود درباره «فرهنگ بازرگانان چینی» نوشت: بازرگانان چینی فضایل کنفوسیوسی «صرفه‌جویی، صداقت، اعتماد و سخت‌کوشی» را پذیرفتند در حالی که کارآفرینانی سودجو و ریسک‌پذیر باقی ماندند.<sup>(۱۵)</sup> به عنوان کارآفرینان سودجو، نوع‌دوستی «به شکل نظام‌مند بین بازرگانان موفق توسعه یافت ... [و] بخشی از راهبرد اجتماعی شد که بازرگانان ثروتمند

1. "Ethnically Homogeneous (Chinese) Middleman Group" (EHMG)

را نوع‌دوست‌ترین گروه مردم در چین کرد و برند نوع‌دوستی آنها را مختص به طبقه آنها ساخت» (وانگ گونگوو ۱۹۹۱، ص ۱۸۷). به طور مشابه، چینی‌هایی که مثلاً در سنگاپور بودند نیز نوع‌دوستانه رفتار کردند؛ به زندگی‌نامه کارآفرینان موفق چینی در سنگاپور در سونگ (۱۹۶۷) بنگرید؛ همچنین برای یک مورد کاوی از تان کاه کی و بنگاه خانوادگی وی، به فصل ۱۱ این کتاب بنگرید. وانگ (۱۹۹۱، ص ۱۹۲) این‌گونه توضیح داد:

از میان همه روایت‌هایی که تا قرن بیستم به ما رسیده است، تمام بازرگانان چینی موفق خارج از کشور، چه اصالتاً از خانواده بازرگان یا غیر آن بودند، با کار کردن برای یک فامیل دارای کسب‌وکار شروع کردند. اگر آنها از اقوام نزدیک و مستقیم بودند، بسیار مورد اعتمادتر بوده و با احتمال بیشتری در جایگاه خود به سرعت ارتقا می‌یافتند. اگر رابطه خیلی نزدیک نبود و شخص قرار نبود همه عمر شاگرد مغازه و پیشکار وفادار باقی بماند، آنگاه سخت‌کوشی، صداقت، صرفه‌جویی و برخی نشانه‌های اولیه از ابتکار عمل و استعداد نقش حیاتی داشت. صلاحیت‌های کارآفرینی نقشی ضروری یافت و باور بر این بود که با اقبال و خوش‌شانسی همراه می‌شود. وقتی، آن‌گونه که اغلب صادق بود، موفقیت بی‌سابقه در خانه برخی از آنها را می‌زد، تلاش‌های جمعی اعضای خانواده در مدیریت، همچنین تولید، حمل‌ونقل و توزیع هنوز نقش حیاتی داشت. بدون چنین پشتیبانی‌هایی هیچ تاجر موفق‌ی احساس امنیت نمی‌کرد.

در یک فقره خبر با تیتراژ «دوستی، اعتماد و شیوه چینی انجام کسب‌وکار» هفته‌نامه استرایتس تایمز (۲۴ اوت ۱۹۹۱، ص ۱۳) گزارش داد نخستین و بزرگ‌ترین گردهمایی بازرگانان چینی خارج از کشور - ۸۰۰ هیات‌نمایندگی خارج از کشور در ۳۰ کشور - در «کنوانسیون کارآفرینان چینی در جهان» به مدت سه روز در سنگاپور شرکت کردند. هدف این کنوانسیون برقراری معاملات تجاری و روابط اجتماعی بود. در آن مقاله آمده بود:

انجام کسب‌وکار به شیوه چینی، خصوصاً اگر قرار بود به معامله

پرسود موفق‌تری ختم شود، همیشه زمانی موثرتر بوده است که در فضای غیررسمی با دوستی که به او اعتماد دارید انجام شود. حتی در مورد سایر هیات‌های تجاری که پیوندهای تاریخی قوی نداشتند، تنها کافی بود یک نفر با نام فامیلی مشترک یا با گویش یکسان پیدا شود که افراد در غیر این صورت غریبه به‌راحتی با هم دوست می‌شدند.

اعضای نمایندگان کنفرانس از ضرورت ترویج ارزش‌های کنفوسیوسی برای رسیدن به صرفه‌جویی، سخت‌کوشی و انسجام گروهی سخن گفتند.

سرانجام در یک مقاله نوشته رن چنگ سی در روزنامه مردم با عنوان ترجمه شده «بازرگانان چینی را تماشا کنید، "بازرگانان کنفوسیوسی"» (۱۹ ژوئن ۲۰۰۷، ص ۶) رن از اصطلاح «بازرگان کنفوسیوسی» در توصیف تاجران چینی استفاده کرد تا درست‌کاری، اخلاق کسب‌وکار و اصول اخلاقی تجارت را معیارهای اصلی انجام کسب‌وکار در نظر بگیرد. مثال‌هایی از «تاجران کنفوسیوسی» برجسته که رن ذکر کرد (تان کاه هی، ۱۸۷۴ تا ۱۹۶۱) و (لی کاشینگ، ۱۹۲۸ تاکنون) هر دو به خاطر نیکوکاری‌شان مشهور و مورد توجه قرار گرفتند.

به نظر من اصطلاح «بازرگانان کنفوسیوسی» برای توصیف بازرگانان چینی موفق در چین، جنوب شرق آسیا و جاهای دیگری که با فضایل کنفوسیوسی آمیخته شدند، بسیار پسندیده است، اینها با «فضایل بورژوازی» (مکلاسکی، ۲۰۰۶) - صداقت، درست‌کرداری و اعتماد- سازگار هستند، اخلاقیاتی اساسی برای بازرگانانی که در اقتصاد بازار فعالیت می‌کنند.<sup>(۱۶)</sup>

بخش سوم با عنوان «گروه واسطه همگن قومی و بنگاه خانوادگی چینی: رویکردهای نظری» شامل هشت مقاله نظری از فصول ۴ تا ۱۱ است. در فصل ۴ نظریه یکپارچه از رویه‌های قراردادی غربی و چینی را بسط دادم که بر پایه رویکرد کوزی قرار دارد. نخست نظریه قانون قرارداد (لاندا ۱۹۷۶) را شرح و بسط می‌دهم که تعمیم‌دهی نظریه

بنگاه کوز (۱۹۳۷) به معاملات بین‌بنگاهی هماهنگ‌شده با نهاد قانون قرارداد است؛ قانون قرارداد در هزینه معامله ناشی از حمایت خصوصی از قراردادها صرفه‌جویی می‌کند. سپس نظریه قانون قرارداد را تعمیم می‌دهم تا نظریه خودم از گروه واسطه‌همگن قومی (لاندا ۱۹۸۱) را شرح و بسط دهم که واسطه‌ها در شرایط نااطمینانی قرارداد فعالیت می‌کنند، در شرایطی که زیرساخت حقوقی برای اجرای قرارداد توسعه پیدا نکرده باشد. نظریه گروه واسطه‌همگن قومی که به اختصار در فصل ۴ تشریح می‌شود، به طور کامل در فصل ۵ بحث می‌شود. بدون بسط یک نظریه کوزی یکپارچه از رویه‌های قراردادی غربی و چینی، برای خواننده سخت است تا تشخیص دهد نظریه گروه واسطه‌همگن قومی من، مفاهیم اصلی مختلف اخذشده از جامعه‌شناسی و مردم‌شناسی را گنجانده است و بر مبنای هزینه معامله کوزی/اقتصاد نهادی جدید قرار دارد.

فصل ۵ با عنوان «یک نظریه از گروه واسطه‌همگن قومی: بدیل نهادی به قانون قرارداد» مهم‌ترین فصل نظری این کتاب است. این فصلی از پایان‌نامه دکتری من است (لاندا ۱۹۷۸، فصل ۵)؛ متن اندکی بازبینی‌شده آن مدتی بعد در مجله مطالعات حقوقی *The Journal of Legal Studies* منتشر شد (لاندا ۱۹۸۱).

با استفاده از نظریه انتخاب عقلانی، استدلال می‌کنم که در شرایط عدم قطعیت قرارداد در اقتصادهایی که چارچوب حقوقی توسعه‌نیافته برای اجرای قراردادها دارند، بازرگان عقلانی چینی با شرکای تجاری ناشناس یا همان بیرونی‌ها تجارت نمی‌کند. در عوض، تاجر ترجیح می‌دهد فقط با شرکای تجاری - با درجات مختلف فاصله اجتماعی - که با توجه به قواعد مشترک یا هنجارهای اجتماعی غیررسمی (یعنی دستورات اخلاقی کنفوسیوس) می‌توان به هویت‌شان اعتماد کرد تجارت کند. بنابراین روابط مبادله خاص‌نگر، در راستای دودمان‌های خویشاوندی و قومیتی داریم؛ بر اعضایی که هنجارهای اجتماعی مشترک را نقض می‌کنند مجازات‌های اجتماعی وضع می‌شود. برون‌داد کل انتخاب‌های عقلانی همه بازرگانان چینی تا شرکای تجاری در راستای دودمان‌های خویشاوندی و

قومیتی داشته باشند، پیدایش خودجوش کلان‌پدیده شبکه تجاری گروه واسطه همگن قومی یا تجاری قومیتی با هنجارهای اجتماعی کنفوسیوسی حک شده در شبکه تجاری قومیتی است. گروه واسطه همگن قومی یک سازمان اقتصادی باشگاه‌مانند کم‌هزینه است که بدیل قانون قرارداد و بنگاه ادغام عمودی برای صرفه‌جویی در هزینه معامله اجرای قراردادها محسوب می‌شود.

نظریه ۱۹۸۱ من به نام گروه واسطه همگن قومی، این پیشبردها را به ادبیات علم اقتصاد و علوم اجتماعی داشته است:

۱) معرفی هویت به علم اقتصاد، بنابراین ایجاد زیرشاخه جدید «اقتصاد هویت».<sup>(۱۷)</sup> جورج آکرلاف و راشل کرانتون (۲۰۰۰، ص ۷۱۵) ادعا کردند که مقاله سال ۲۰۰۰ آنها، «هویت به معنای حس شخص از خود را وارد تحلیل اقتصادی کرده است.» به نظر من این ادعا غلوی بیش نیست.<sup>(۱۸)</sup> طبق نظر گوردن تولاک (استاد کرسی کارل الر اقتصاد و علوم سیاسی، دانشگاه آریزونا) در توضیحی که پشت جلد کتاب من (لاندا، ۱۹۹۴) نوشت: «جنت لاندا پیشتاز حوزه جدیدی بوده است که شاید «اقتصاد هویت» نامیده شود به طوری که قلمرو تحلیل اقتصادی را در مسیری متمایز گسترش می‌دهد و به‌ویژه نقشی حیاتی برای اقتصاد توسعه دارد.»

۲) معرفی پدیده نظم خصوصی خودسازمانده که در شبکه تجارت قومی یا همان گروه واسطه (چینی) همگن قومی دیده می‌شود، یک قالب جدید از سازمان اقتصادی است که در سه قالب سازماندهی اقتصادی بحث شده در اقتصاد نهادی جدید الیور ویلیامسون (۱۹۷۵، ۱۹۸۵) به شکل پارادایم «بازار-سلسله مراتب-قراردادبستن رابطه‌ای»<sup>۱</sup> یافت نمی‌شود؛ قراردادبستن رابطه‌ای ویلیامسون به مبادلات بلندمدت تکراری بین شرکای تجاری مستقل (به سبک مکنیل ۱۹۷۴) بدون روابط شخصی شده<sup>۲</sup> بین شرکای تجاری اشاره دارد. شبکه‌های تجاری قومی، قالب مسلط سازمان اقتصادی بازرگانان در اقتصادهای کمتر توسعه‌یافته است جایی که قانون قرارداد به‌خوبی توسعه نیافته است. شبکه‌های

1. "Markets-hierarchies-relational contracting" paradigm

2. Personalistic ties



تجاری قومی را می‌توان یک قالب از سازمان اقتصادی ملاحظه کرد که بین بازارهای ویلیامسون (سازوکار قیمت) و سلسله مراتب (بنگاه ادغام عمودی) برای هماهنگ‌سازی مبادلات بین بنگاهی قرار می‌گیرد. برای بحث بیشتر به لاند (۱۹۸۸) بنگرید.

اقتصاددان اونر گریف (۱۹۸۹، ۱۹۹۳) یک نظریه از نظم خصوصی «ائتلاف تجاری مغربی‌ها» (یهودیان) بسیار مشابه با نظریه من از «گروه واسطه همگن قومی» (چینی) را بسط داد. گریف استدلال کرد که طی قرن یازدهم تجار یهودی فعال در مدیترانه مسلمان‌نشین، جایی که قانون قرارداد اثربخشی نداشت، «ائتلاف تجاری مغربی» شکل دادند که از بازرگانان درون ائتلاف انتظار می‌رفت فقط آن کارگزارانی را استخدام کنند که به قواعد ائتلاف گردن می‌نهادند و به واسطه اثرات شهرت و مجازات‌های تحمیل‌شده بر کسانی که قواعد ائتلاف را نقض می‌کردند جلوی فرصت‌طلبی را می‌گرفتند و بنابراین تجارت راه دور بازرگانان- کارگزاران یهودی-مغربی تسهیل شد. اونر گریف (۱۹۸۹، ۱۹۹۳) برای شرح و بسط نظریه «ائتلاف تجاری مغربی» خویش، از مقاله منتشرشده من درباره گروه واسطه همگن قومی (لاند، ۱۹۸۱) اسم نیارود اما در عوض پایان‌نامه دکتری منتشرشده من و یک مقاله مقدماتی موسسه هوور درباره گروه واسطه همگن قومی (لاند، ۱۹۸۸) را ذکر کرد. به شهرت رسیدن برق‌آسای متعاقب آن گریف، کوتاه‌زمانی پس از انتشار مقاله خود (گریف ۱۹۹۳) در مجله *American Economic Review*، نشریه اصلی اقتصاد جریان اصلی رخ داد. بنابراین اقتصاددانان جریان اصلی اعتبار را به گریف و نه به من به عنوان پیشتاز موضوع دادند، یعنی کسی که یک نظریه از ائتلاف‌های تجاری ارائه داد و هنجارهای غیررسمی و شهرت بازرگانان را بدیلی به قانون قرارداد برای اجرای قراردادها معرفی کرد. اما چارلز روولی (۲۰۰۹) در اظهارنظری در سرمقاله نشریه انتخاب عمومی *Public Choice* «رویه‌های استناددهی عجیب اونر گریف: جنت لاند را غمگین می‌کند» اولویت سابقه را مستقیم به من داد.

[<http://hdl.handle.net/10.1007/s11127-009-9442-y>].<sup>(۱۹)</sup>

۳) معرفی هنجارهای اجتماعی به ادبیات موضوع «قانون و هنجارها» (به مک آدامز ۱۹۹۷، ص ۳۴۳؛ لاند ۲۰۰۵ بنگرید).<sup>(۲۰)</sup>

۴) ادغام مفاهیم اصلی گوناگون جامعه‌شناسی از «خاص‌نگری»، «هنجارهای اجتماعی»، «اعتماد»، «فاصله اجتماعی» و «ساختار اجتماعی» درون نظریه اقتصاد نهادی جدید گروه واسطه همگن قومی یا شبکه‌های تجارت قومی. نظریه من درباره شبکه‌های تجاری قومی مقدم بر نظریه «حک‌شدگی» مارک گرانووتر (۱۹۸۵) شبکه‌های اجتماعی بود. گرانووتر استدلال کرد عاملان اقتصادی -آن‌گونه که در علم اقتصاد فرض می‌شد- افرادی ذره‌ای نیستند بلکه در تعاملات شخصی شده با همدیگر حضور دارند و روابط شخصی حک‌شده در شبکه‌های اجتماعی باعث ترویج اعتماد می‌شود که به شکل فرونشاندن «بدکرداری» [بخوانید: فرصت‌طلبی] عمل می‌کند، بنابراین در نقش بدیل پارادایم بازارها-سلسله مراتبها (بنگاه ادغام عمودی) کوز-ویلیامسون عمل می‌کند (به لاند فصل ۴ در این کتاب بنگرید). گرانووتر به عنوان بنیان‌گذار «جامعه‌شناسی اقتصادی جدید» بابت مقاله «حک‌شدگی» خود، با تأکیدش بر نظریه شبکه، نظریه سازمان و جامعه‌شناسی فرهنگی اعتبار یافته است (به سودبرگ ۱۹۹۷، صص ۱۶۲-۶۴ بنگرید). من معتقدم گرانووتر (۱۹۸۵) نظریه من از گروه واسطه همگن قومی (لاند ۱۹۷۹) را پیش از انتشار مقاله حک‌شدگی (۱۹۸۵) خود خوانده است. مدرک هم این است که سال ۱۹۸۰ هنگامی که جامعه‌شناس هاریسون وایت در دپارتمان جامعه‌شناسی دانشگاه تورنتو سخنرانی کرد به وی که استاد گرانووتر بود یک کپی از نسخه اولیه منتشر نشده مقاله ۱۹۸۱ خود را دادم (لاند ۱۹۷۹). همان سال یک نامه از هاریسون وایت دریافت کردم که از من می‌خواست یک کپی از مقاله ۱۹۷۹ خود را برای مارک گرانووتر بفرستم که این کار را کردم.<sup>(۲۱)</sup>

در فصل ۶ «تحلیل اقتصادی نمادها، نام‌های طایفه و دین» نوشته کار و لاند (۱۹۸۳)، نظریه گروه واسطه همگن قومی لاند (۱۹۸۱) را

با تعمیم‌دهی این نظریه به دیگر گروه‌های واسطه همگن شامل گروه‌های تجاری دینی از قبیل بازرگانان یهودی در اروپای قرون وسطا بسط دادیم. نخست نظریه باشگاه‌های جیمز بیوکنن (۱۹۶۵) را با تحلیل منافع اقتصادی (کاهش هزینه نقض به علت اعتماد بین اعضای باشگاه) و هزینه‌های اقتصادی (هزینه‌های اجرای قرارداد و اطلاعات) از تعلق داشتن به یک باشگاه تجاری همگن و اندازه بهینه باشگاه، به مدل ریاضی باشگاه نظری از گروه‌های واسطه همگن قومی بسط دادیم. مفهوم اعتماد را با تعریف اعتماد برحسب احتمال نقض قرارداد یک تاجر صورت‌بندی کردیم. دوم اینکه ما از مفاهیم مردم‌شناس فردریک بارت (۱۹۶۹) در مورد «فرهنگ» و «مرز قومیتی» استفاده می‌کنیم که درون مرزهای یک گروه قومی-فرهنگی حک شده است: (الف) قواعد بازی که بین اعضای گروه برقرار است؛ و (ب) نمادهای هویت از قبیل زبان، دین، آیین و مناسک، سبک لباس، قواعد پرهیز خوراکی در آن گروه قومی-فرهنگی. ما از نظریه علامت‌دهی مایکل اسپنس (۱۹۷۴) با ساختن نظریه علامت‌دهی از طریق نمادهای هویت به روشی نو استفاده کردیم با این استدلال که به عنوان مثال حکم شرعی خوراک یهودیان به عنوان یک نماد هویتی دو کارکرد اقتصادی مهم انجام می‌دادند: (الف) پایین آوردن هزینه اطلاعات شناسایی بازرگانان هم‌کیش یهودی؛ و (ب) ابزار غربال کردن بیرونی‌ها با ایجاد موانع ورود برای آن بیرونی‌هایی که تمایل به سواری مجانی در منافع عضویت باشگاه با عبور یا تقلب به عنوان خودی‌ها داشتند. لورنس آیاناکونی (۱۹۹۲) یک مدل نظری باشگاه از دین را بسط داد - بسیار مشابه نظریه کار لاند (۱۹۸۳) - تبیین اینکه اعضای عقلانی کلیسا شاید از محدودیت‌های رفتاری عجیب و غریب از قبیل رعایت پرهیزهای خوراکی، آیین‌های پاگشایی دردآور و غیر آن فایده ببرند چون با چنین محرکات رفتاری می‌توان بر مسائل سواری مجانی مرتبط با اقدام جمعی غلبه کرد.

در فصل ۷ با عنوان «تجارت شخصی در برابر غیرشخصی: اندازه گروه‌های تجاری و قانون قراردادهای اندیشمند حقوق و اقتصاد رابرت

کوتر و جنت لاند (۱۹۸۴) نظریه اندازه بهینه «باشگاه» گروه واسطه همگن از نظریه کار و لاند (۱۹۸۳) را با تحلیل رابطه بین اندازه باشگاه تجاری و توسعه قانون قرارداد بسط دادند. گروه تجاری برای عملی شدن اجرای قراردادهای، باید قادر به برپایی موانع ورود به شکل معیارهای عضویت از قبیل هویت قومی-دینی، پرهیز خوراکی‌ها و مناسک دینی باشد. ما همچنین به شکل ریاضی اثبات می‌کنیم که با خلق و بهبود قانون قرارداد، اندازه باشگاه تجاری کاهش می‌یابد چون اعضای بیشتری با بیرونی‌ها یا غریبه‌ها تجارت می‌کنند. به بیان دیگر، همکاری بین تاجران ناشناس از طریق پیدایش و توسعه قانون قرارداد رسمی ضمانت‌اجرایی یافته از سوی حکومت تسهیل می‌شود. بنابراین ایجاد و بهبود قانون قرارداد در اقتصادهای کمتر توسعه‌یافته، بدیل عملی سیاست‌گذاری در برابر تمهیدات سفت و سخت (مثل برون‌رانی واسطه‌ها) توسط برخی کشورها است تا با نقش مسلط بازرگانی که به گروه‌های اقلیت قومی خارجی تعلق دارد، مقابله شود.

در فصل ۸ با عنوان «مبانی شناختی و طبقه‌بندی اعتماد و نهادهای غیررسمی» نسخه جدید و بسط‌یافته از نظریه گروه واسطه همگن قومی را از ترکیب ایده‌ها در مقاله ۱۹۸۱ خودم با این ایده‌های جدید بسط دادم: (الف) رویکرد مدل‌های ذهنی و علم شناختی دنزائو و نورث (۱۹۹۴) به نهادها؛ (ب) رویکرد شناختی و طبقه‌بندی مردم‌شناس مری داگلاس (۱۹۸۶) به نهادها؛ و (پ) کار زیست‌شناس مایکل گیسلین (۲۰۰۵) درباره اقتصادزیستی (اقتصاد و زیست‌شناسی) طبقه‌بندی. ایده اصلی در نظریه جدید و بسط‌یافته من از هنجارهای اجتماعی که در گروه واسطه همگن قومی جای‌گذاری شد عبارت است از: «طبقه‌بندی اهمیت دارد» چون با محدودیت‌های شناختی در مغز و ذهن انسان مواجهیم و چون تملک و پردازش اطلاعات فعالیتی پرهزینه است. «انسان طبقه‌بندی‌کننده» اصطلاحی که برای گونه جدیدی از انسان اقتصادی به کار بردم، در شرایط نبود اطمینان قرارداد فعال می‌شود، بنابراین با استفاده از «نهادها به‌مثابه طبقه‌بندی» باید در هزینه‌های شناختی و اطلاعات صرفه‌جویی

کرد: وظیفه ذهنی سازه اجتماعی یک نظام طبقه‌بندی همه تاجران به تعداد کوچکی «دسته‌بندی‌های فرهنگی با انواع مشابه مردم» یعنی آدم‌هایی که هویت‌ها و اخلاقیات یا قواعد مشترکی دارند. پیشبرد مهم در این فصل به ادبیات اقتصاد نهادی جدید درباره نهادها، گسترش رده‌گان‌شناسی (تاکسونومی) نهادها به‌مثابه قواعد بازی به شکلی است که نهادها به‌مثابه طبقه‌بندی را شامل شود.

در فصل ۹ با عنوان «نقش فرهنگ و نهادها در ترویج واسطه‌گری- کارآفرینی در اقتصادهای کمتر توسعه‌یافته» با بحث مفهوم «فرهنگ» به عنوان مفهومی کلیدی در مردم‌شناسی و مفاهیم مردم‌شناسی مرتبط از «گروه قومیتی» شروع می‌کنم. همچنین مفهوم «مرزهای قومی» مردم‌شناس فردریک بارت (ویرایش ۱۹۶۹) با قواعد بازی حک‌شده در گروه قومی، در شرایطی که اعضا، نمادهای هویت یکسانی دارند، بحث می‌شود. با پیروی از بارت، که گروه قومی را «واحد حامل فرهنگ»<sup>۱</sup> می‌نامد، نقش شبکه تجاری قومی یا گروه واسطه همگن قومی را به عنوان «واحد حامل فرهنگ» بحث می‌کنیم (با قواعد بازی حک‌شده در گروه واسطه همگن قومی) که با ترویج اعتماد دوطرفه، همکاری و هماهنگی فعالیت‌های به‌هم‌وابسته در بین بازرگانان، منافع جمعی برای همه بازرگانان در گروه واسطه همگن قومی ایجاد می‌کند. منافع جمعی آنچه را جامعه‌شناسان «سرمایه اجتماعی» می‌نامند (کلمن ۱۹۸۷)<sup>(۲۲)</sup> ایجاد می‌کند و به اعضای گروه واسطه همگن قومی یک مزیت نسبی در برابر سایر گروه‌های قومی برای تصاحب نقش‌های واسطه‌ای- کارآفرینی برای خودشان می‌دهد. بنابراین در نظریه من از گروه واسطه همگن قومی به عنوان یک واحد حامل فرهنگ، مفاهیم فرهنگ، نهادها به‌مثابه قواعد (قوانین رسمی و هنجارهای اجتماعی غیررسمی مقابله به مثل)، اعتماد، هویت و سرمایه اجتماعی در میان چندین علوم اجتماعی، درون چارچوب یکپارچه اقتصاد نهادی جدید ادغام می‌شود. با پیروی از اینها، نظریه گروه واسطه همگن قومی خودم را به عنوان «واحد انتقال

1. "Cultural-Bearing Units"

فرهنگ» شرح و بسط دادم: «نظریه ارث دوگانه» روبرت بوید و پیتیر ریچرسون (۱۹۸۵) از ژن‌ها و فرهنگ را گنجاندم تا نشان دهم چگونه گروه واسطه همگن قومی با انتقال ارزش‌های فرهنگی و هنجارهای اجتماعی مقابله به مثلی به نسل بعدی واسطه‌ها، به وسیله اعضای حاضر گروه واسطه می‌تواند طی زمان دوام آورد.

فصل ۱۰ با عنوان «هم‌تکاملی بازارها، کارآفرینی، قوانین و نهادها در اقتصاد چین دوره گذار: دیدگاه اقتصاد نهادی جدید» نقش «نظام مسئولیت خانوار» چین، قانون قرارداد و حاکمیت قانون در کمک به رشد بازارها و پیدایش واسطه‌ها یا بازرگانان چینی اتصال‌دهنده بازارهای روستایی و شهری را بحث می‌کنیم. همان‌طور که انتظار می‌رفت در بازارهای نوپدید با زیرساخت حقوقی کمتر توسعه‌یافته، شبکه‌های واسطه‌ها نه شبکه‌هایی غیرشخصی بلکه شبکه‌هایی تجاری خاص‌نگر یا «گوانکسی»، براساس روابط اجتماعی بین واسطه‌ها باشند. با استفاده از چندین پرونده حقوقی منتشرشده، نقش قانون قرارداد و حاکمیت قانون در حل مناقشات نظام مسئولیت خانوار را بحث می‌کنیم. به علاوه، در این فصل جنبه منفی روابط خاص‌نگر بحث می‌شود: پیدایش نظامیان محلی در نقش کارآفرین از طریق فعالیت‌های «رانت‌جویی» که با بازرگانان حک‌شده در شبکه‌های تجاری داشتند. برای نشان دادن قدرت اقتصادی نهادی جدید تا پیچیدگی گذار چین از اقتصاد سوسیالیستی به اقتصادی بازارگراتر را روشن سازد، خوانندگان را به بحثی مختصر از زیرشاخه‌های گوناگونی که اقتصاد نهادی جدید را تشکیل می‌دهند دعوت می‌کنم: حقوق و اقتصاد، نظریه انتخاب عمومی (تحلیل اقتصادی سیاست)، نظریه اتریشی کارآفرینی و تاریخ اقتصادی جدید مرتبط با کار داگلاس نورث (۱۹۹۰).

در فصل ۱۱ با عنوان «کارکردهای اجتماعی-اقتصادی شبکه‌های خویشاوندی و قومیتی در رشد بنگاه خانوادگی تان کاه کی در سنگاپور: رویکرد هزینه معامله» یک مقاله منتشرنشده با نویسنده همکار جامعه‌شناس جنت سلاف (لاندا و سلاف ۱۹۸۰، ۱۹۸۶ اندکی بازبینی‌شده)

را آورده‌ام. ما تمرکز خود را بر یک بنگاه خاص چینی، بنگاه خانوادگی تان کاه کی گذاشتیم، این مورد کاوی تبیین می‌کند چرا یک بنگاه معمولی چینی به شکل بنگاه خانوادگی سازماندهی یافت و دلایل فروپاشی بنگاه خانوادگی تان کاه کی را وقتی به یک غول ادغام عمودی خیلی بزرگ تبدیل شد تشریح می‌کنیم. مطالب مورد استفاده برای این مورد کاوی، از منابع منتشرشده و نیز از مصاحبه‌های جنت سالاف در سنگاپور در اوت ۱۹۸۱ با برخی از اقوام تان کاه کی همچنین اشخاص سرشناس در سنگاپور به دست آمد. با استفاده از نظریه هزینه معامله گروه واسطه همگن قومی (لاندا ۱۹۷۹، ۱۹۸۱) با مدل دوایر هم‌مرکز که از روابط شخصی گسترش می‌یابد، استدلال کردیم که ماهیت بنگاه خانوادگی چینی با شرکای همکاری‌کننده، هم مالکان، مدیران، مدیران شعبه - که با روابط خویشاوندی و قومیتی پیوند خوردند، یک سازمان اقتصادی کارا پدید آمد تا اعتماد بین شرکای همکاری‌کننده برقرار کند، در نتیجه در هزینه معامله پایش کردن رفتار ضداجماعی شرکای همکاری‌کننده از قبیل تقلب «از زیر کار در رفتن» (آلچیان و دمستز ۱۹۷۲) و دزدی صرفه‌جویی می‌شود. رویکرد هزینه معامله/ اقتصاد نهادی جدید ما در تبیین ماهیت بنگاه خانوادگی چینی تان کاه کی، با نگاه آن جامعه‌شناس سنتی که مالک بنگاه اعضای خانواده را استخدام می‌کند و مردان طایفه را به درون بنگاه می‌کشاند («تبارگماری») و مانع کارآفرینی و رشد بنگاه‌ها می‌شود و محکوم به ناکارایی و باقی ماندن در اندازه کوچک است، تفاوت دارد. ما همچنین برای توضیح فروپاشی تدریجی بنگاه خانوادگی تان کاه کی در ۱۹۳۳، دلایلی بی‌ارتباط با شیوه سنتی خانواده چینی از سازمان بنگاه یعنی استفاده از خانواده و طایفه گسترده در جایگاه‌های قدرت درون بنگاه، ارائه می‌دهیم. برای روایت تاریخی جامع از بنگاه تان کاه کی به یونگ (۱۹۸۷) بنگرید؛ برای روایت تاریخی اخیر از بنگاه تان کاه کی به تای (۲۰۱۳، فصل ۵) بنگرید.

فصول ۴ تا ۱۱ بخش سوم کتاب را تکمیل می‌کنند. بخش چهارم با عنوان «موفقیت بازرگان چینی: همکاری و درگیری قومی» شامل سه

مقاله و فصول ۱۲ تا ۱۴ است.

در فصل ۱۲ با عنوان «اقتصادزیستی گروه‌های واسطه همگن به‌مثابه واحدهای انطباقی: نظریه و شواهد تجربی از نگاه چارچوب گزینش گروه»، نظریه چندگزینشی یا گزینش گروهی در زیست‌شناسی تکاملی (ویلسون و ویلسون ۲۰۰۷) را به درون نظریه گروه واسطه همگن قومی که گروه واسطه همگن قومی به شکل «واحد انطباقی» نگریسته می‌شود، ادغام می‌کنم. به علاوه، سه مفهوم زیر را می‌گنجانم: (الف) مفهوم «سازوکارهای تنظیم‌گری» (بخوانید: نهادها) از زیست‌شناس دیوید اسلوان ویلسون (۲۰۰۲، ص ۲۵) که مانع سواری مجانی از سوی اعضای گروه می‌شود؛ (ب) مفهوم خاستگاه «نظام‌های اخلاقی» [بخوانید: نهادهای غیررسمی] از ریچارد الکساندار (۱۹۸۷) که اعضای گروه را در رقابت با بیرونی‌ها متحد می‌کند؛ و (پ) مفهوم «رقابت گروهی» اقتصاددان و اقتصاددان زیستی جک هیرشلايفر (۱۹۸۲) که جامعه به «ما» و «آنها» تقسیم می‌شود؛ برای تصرف منابع کمیاب جامعه، «ما» (درون گروه) علیه «آنها» (بیرونی‌ها) رقابت می‌کنیم و در این فرآیند درگیری قومی ایجاد می‌شود. با ارائه چارچوب اقتصادزیستی تعدادی موردکاوی از گروه‌های بازرگان موفق ارائه می‌کنم که بر کار میدانی خودم درباره دلان کائوچو هوکین چینی در مالزی و سنگاپور در ۱۹۶۹ و کار سایر اندیشمندان - شامل کورتین (۱۹۸۴) - درباره گروه‌های بازرگان موفق در جاهای دیگر متکی است و استدلال کردم پدیده گروه واسطه همگن قومی چینی یک «واحد انطباقی» انطباق‌یافته با محیط کمتر توسعه‌یافته کشور میزبان، منحصربه‌فرد نیست چون سایر گروه‌های بازرگان موفق نیز گروه‌های واسطه همگنی را در واکنش به محیط‌های مشابه از کشورهای میزبان خود تشکیل دادند. تحلیل مقایسه‌ای من از گروه‌های واسطه موفق به عنوان واحدهای انطباقی نتیجه‌گیری بدیهی زیر را به دست داد: تنوع فرهنگی گروه‌های واسطه از هر چیزی که نشأت گرفته بود - دین، غذا، لباس، زبان متفاوت - گروه‌های اقلیت واسطه همگی به سمت پدیده «گروه‌های واسطه همگن» همگرا شدند. این گروه‌های واسطه همگن



را باید انطباق‌هایی به محیط‌های مشابه کمتر توسعه‌یافته دانست که در آن گروه‌های واسطه همگن، کالاهای باشگاهی از قبیل اجرای قرارداد، جلب اطلاعات و غیر آن برای اعضای خود ارائه می‌کند. این همگرایی آن چیزی است که زیست‌شناس دیوید اسلون ویلسون (۲۰۰۹، ص ۱۸۶) «تکامل فرهنگی همگرا» می‌نامد.

در فصل ۱۳ با عنوان «خوک، گاو و کوز: درگیری فرهنگ‌ها» یک نظریه بسط می‌دهم که می‌تواند علت تقریبی شورش‌های قومی مرگبار سیزدهم ماه می در مالزی را با این حس تبیین کند که چارچوب نظری عمومی برای تحلیل درگیری‌های قومی فراهم می‌کند که «بهانه برای شروع شورش می‌تواند چیزی به آسانی کشتن گاو یا نجس کردن مسجد با خون خوک باشد.» (نشریه گلوبالاند میل، ۲۴ ژانویه ۱۹۸۹، ص ۸ پیوست). تحلیل نظری ما بر مقاله بنیانی اندیشمند حقوق و اقتصاد کوز (۱۹۶۰) متکی است که استدلال کرد اگر هزینه معامله صفر یا اندک باشد و وقتی تعداد افراد درگیر در یک اختلاف اندک است (مثلاً ۲ نفر)، پس دعاوی -برای مثال دعوی تعرض گاو- بین دو همسایه را می‌توان با چانه‌زنی بین دو طرف اختلاف حل کرد، این به «قضیه کوز» مشهور شده است.<sup>(۳۳)</sup>

با اتکا به سه مورد کاوی مردم‌شناختی از اختلافات تجاوز به ملک غیر در مالزی، نشان می‌دهم که هیچ چانه‌زنی بین دو طرف دعوی رخ نداد. در یک مورد در یک روستای مالزی، خوک متجاوز متعلق به یک کشاورز تایلندی را کشاورز مالایایی کشت. برای تبیین این مورد، استدلال می‌کنم که چون خوک از نظر مسلمانان نجس است و مالایایی‌ها حق واگذارنشدن عمل به تکالیف دینی خود را دارند کشتن یک‌سویه خوک را می‌توان شکلی از مالیات پیگویی تفسیر کرد که کشاورز مالایایی مسلمان بر خوگذار تایلندی بابت خسارت واردشده به محصول به علاوه هزینه‌های ذهنی «آلودگی خوک» تحمیل می‌کند. با سایر مثال‌های دنیای واقع نشان می‌دهم در جامعه چندنژادی، که تفاوت‌های فرهنگی چشمگیری بین گروه‌ها وجود دارد، هویت فرهنگی/قومی غیرقابل مذاکره

است و درگیری فرهنگ‌ها درون جامعه متکثر می‌تواند باعث درگیری قومی شود.<sup>(۲۴)</sup>

در فصل ۱۴ و آخرین فصل کتاب با عنوان «قانون و اقتصادزیستی همکاری و درگیری قومی در جوامع متکثر جنوب شرق آسیا...»، یک نظریه از موفقیت واسطه‌های چینی ارائه می‌دهم. من به نظریه کارآفرینی و بلیام گلید (۱۹۶۷) و هاروی لیبنشتاین (۱۹۶۸) همچنین به نظریه گروه واسطه همگن قومی خودم (لاندا ۱۹۷۸، ۱۹۸۱) متکی هستم. استدلالم درباره موفقیت واسطه‌های چینی عبارت است از:

چینی‌ها بدون موانع ویژه ورود بر نقش‌های واسطه‌ای تسلط یافتند و به غیر از مانع ناشی از کارایی سازماندهی سازمان «باشگاهی» گروه واسطه همگن قومی در تدارک آثار بیرونی کالاهای عمومی و زیرساختی، آثار بیرونی که به بنگاه‌های در اقتصاد واسطه‌ای چینی بیرونی هستند اما واسطه‌های چینی از طریق شبکه‌های کمک دوطرفه و اقدام جمعی آنها را درونی می‌سازند. نتیجه آن خلق اقتصاد واسطه‌ای چینی کارا (یعنی کمترین هزینه) است. کارایی سازمانی به چینی‌ها یک مزیت متفاوت چشمگیر در حفظ انحصار نقش‌های واسطه‌ای می‌دهد (لاندا ۱۹۷۸، فصل ۸، ص ۲۲۷؛ لاندا ۱۹۹۹، ص ۲۷۴).

دلالت سیاستی مهمی که مستقیماً از نظریه اقتصاد نهادی جدید من درباره موفقیت بازرگان چینی حاصل می‌شود: نقش مهمی که دولت در فراهم کردن زیرساخت‌های اساسی اقتصاد از قبیل حمایت از حقوق مالکیت و اجرای قراردادهای بر عهده دارد. حمایت دولت از حقوق مالکیت و اجرای قراردادهای، مزیت نسبی کارآفرینان چینی نسبت به جمعیت مالایی را کاهش خواهد داد، بنابراین ظهور کارآفرینی بومی را تسهیل می‌کند. این توصیه سیاستی می‌تواند جایگزین عملی برای بهبود روابط بین قومیتی در مقایسه با سیاست‌های تبعیض مثبت‌محور، بازتوزیع‌کننده ثروت مرتبط با «سیاست اقتصادی جدید» مالزی و سیاست «مدل اقتصادی جدید» باشد که در ۲۰۱۰ به اجرا آمد.

پیش از جمع‌بندی نظراتم در این بخش، به دو نکته مهم اشاره

می‌کنم. نخست اینکه تمرکز این کتاب بر موضوع خاص تبیین ماهیت شبکه‌های تجاری گروه واسطه همگن قومی چینی/تجاری قومی و موفقیت اقتصادی بازرگانان چینی در جنوب شرق آسیا با ارجاع خاص به مالزی و سنگاپور است. در کتاب موضوع گسترده‌تر سرمایه‌داری چینی و کارآفرینی چینی در جنوب شرق آسیا را پوشش نمی‌دهم. برای مثال در این مورد به آلن و دونیتورن (۱۹۵۷)، جومو و فولک (ویراستاران ۲۰۰۳)، ادموند ترنس گومز و هسین-هوانگ مایکل هسیائو (ویراستاران ۲۰۰۴) و یک بررسی عمیق تاریخی توسط ویلیام تای (۲۰۱۳) از سرمایه‌داری چینی در مالایای مستعمره‌شده طی ۱۹۰۰ تا ۱۹۴۱ بنگرید، که صنایعی از قبیل معدن کاوی قلع، کشت کائوچو، کشتیرانی، موسسات کارگشایی (گروستانی) و بانکداری را پوشش می‌دهد. سرانجام به کتاب فو-لای تونی یو و هو-دون یان (ویراستاران ۲۰۱۵) با مجموعه مقالاتی درباره کارآفرینی شرق آسیا بنگرید. دوم اینکه حتی درون موضوع محدود واسطه‌گری-کارآفرینی چینی در مالزی و سنگاپور که این کتاب پوشش می‌دهد، مایلم به برخی عوامل که موفقیت واسطه چینی را تسهیل کرد و در این کتاب کنار گذاشته‌شده یا اندک بحث‌شده است، اشاره کنم. بنابراین هر نظریه کامل‌تر موفقیت بازرگان چینی باید عوامل زیر را در نظر بگیرد که به بازرگانان چینی در مالزی و سنگاپور یک مزیت نسبی نسبت به مالایایی‌های بومی و هندی‌های مهاجر در تصاحب نقش‌های بازرگان-کارآفرینی می‌دهد:

### ۱. تاریخ مهم است:

الف) تجارت دریایی هوکین‌های نخستین در جنوب دریای چین: چینی‌ها -به‌ویژه هوکین‌ها از استان فوکین در چین- طی دو دهه از دهه ۱۶۲۰ تا سقوط سلسله مینگ در ۱۶۴۴، به اوج موفقیت در فعالیت دریایی خارجی در جنوب شرق آسیای پیشامدرن رسیدند (وانگ گانگوو ۲۰۰۰، ص ۲۹). به طور مشخص‌تر، هوکین‌ها از قدیم با حکومت‌های دریای جنوبی چین تجارت می‌کردند (به نقشه ۱ برای موقعیت مکانی

۱. Pawnbroker. دلال کارگشا، شخص یا موسسه‌ای که در قبال گرو گرفتن اموال، وام اعطا می‌کند.

دریای جنوبی چین بنگرید)، که تقریباً معادل با آسیای جنوب شرق مدرن بود (وانگ گانگوو ۱۹۹۱، ص ۴۵)

ب) سکونتگاه‌های چینی نخستین: بسیاری از خانه‌به‌دوشان چینی خارج از چین، به‌ویژه هوکین‌ها، سکونت‌گاه‌هایی در بخش‌های متفاوت جنوب شرق آسیا در ۱۶۴۴ تاسیس کرده بودند (وانگ گانگوو ۲۰۰۰، ص ۳۴). در مالایا، جوامع چینی تاسیس شده بود: مالاکا پس از بنیان‌گذاری مالاکا توسط پارامسوارا در ۱۳۹۸ (پورسل ۱۹۶۷، ص ۱۷-۱۶)، پنانگ پس از بنیان‌گذاری پنانگ توسط ناخدا فرانسیس لایت در ۱۷۸۶ (پورسل، ص ۳۹)؛ سنگاپور پس از بنیان‌گذاری سنگاپور توسط سر استمفورد رافلز در ۱۸۱۹ (پورسل، صص ۷۰-۷۱).

پ) «میراث‌های فرهنگی» و ذهنیت بازار که تاجران چینی با خود از چین به مالزی و سنگاپور بردند:

جامعه روستایی پیشامدرن چینی، با سنت‌های طولانی و عمیق حضور و دخالت در بازارها، هلدینگ مالی و سازمان‌های پیچیده، انواع الگوهای اجتماعی و میراث‌های فرهنگی ایجاد کرد که برای بازماندگان چیزی باقی گذاشت که می‌توان پرتفوی غیرمعمول غنی و منعطف از مهارت‌های سازمانی نامید تا با استفاده از آن مزیت اقتصادی را پی بگیرند (راوسکی و راوسکی ۲۰۰۸، ص ۲۲).

## ۲. همکاری بین اتاق‌های مدیریت-کارگزاری بریتانیا و بازرگانان چینی در عصر مالایای مستعمره بریتانیا:

الف) با برپایی صنعت کائوچو در مالایای بریتانیا در ابتدای قرن بیستم، اتاق‌های مدیریت کارگزاری بریتانیا از قبیل شرکت گوتری (با مسئولیت محدود) واقع در سنگاپور شروع به همکاری با مجامع کسب‌وکار چینی کردند. برای مثال «کمک مالی جیمز گوتری تا بسیاری از مهاجران چینی قادر به راه‌اندازی کسب‌وکار شوند، بی‌تردید به امید بزرگ‌شدن بازارهای خود و بهبود دسترسی وی به تدارکات و ملزوماتی بود که برای تولید به آنها نیاز داشت. این یک نمونه اولیه از وابستگی دوطرفه بنگاه‌های اقتصادی غربی و

چینی در توسعه یافتگی منابع محلی بود» (آلن و دونیتورن ۱۹۵۷، ص ۵۴). در صنعت کائوچو، این مساله یعنی اتاق کارگزاری مدیریت غربی، بازرگانان چینی-هوکینی را قادر کرد تا «واسطه‌های» آنها امکان دسترسی به موجودی کائوچوی خرده‌مالکان از طریق خرده‌مالکان مالایایی و دلانان روستایی چینی را داشته باشند. این یک «جامعه متکثر» کلاسیک فورنیوالینی ایجاد کرد: در راس هرم، اتاق‌های کارگزاری اروپایی در نقش صادرکننده، در وسط واسطه‌های چینی و در ته هرم خرده‌مالکان بومی کائوچ قرار داشتند (به فصل ۳ این کتاب بنگرید).

ب) نظام «کمپرادور» در مالایای مستعمره بریتانیا: بانک‌های غربی کسب‌وکار خود با چینی‌های ساکن در سنگاپور و مالایا را از طریق واسطه‌های چینی به نام «کمپرادورها»<sup>۱</sup> انجام می‌دادند. کمپرادورهای چینی به مشتریان چینی نسبه می‌دادند و در نقش ضامن آنها ظاهر می‌شدند. به لاند (فصل دوم در این کتاب) بنگرید. این نمونه دیگری از وابستگی دوطرفه سودآور کارآفرینی غربی و چینی بود. برای بحث‌هایی از نظام کمپرادور، به آلن و دونیتورن (۱۹۵۷، صص. ۲۰۸-۲۰۵)؛ و تای (۲۰۱۳، فصل ۸) بنگرید.

### ۳. نقش دولت استعماری بریتانیا:

کائوچو نخستین بار به شکل تجاری در مالایا در میانه دهه ۱۸۹۰ و در املاکی کشت شد که قبلا میوه ساگو - و سایر محصولات که سودآوری‌شان کاهش یافته بود - کشت می‌شد. اچ ان ریدلی مدیر باغ‌های گیاه‌شناسی سنگاپور و ناظر اداره جنگل تنگه‌ها، پیش‌تاز تولید تجاری کائوچو بود. او به بازرگانان سرشناس هوکین - به‌ویژه آنهایی که در ناحیه چوان - چو بودند - متوسل شد تا به کشت کائوچو روی آورند و آنها هم این کار را کردند. [جزئیات آن در فصل ۱۱ کتاب آمده است]

### ۴. محیط‌های در حال تغییر

برای اینکه نگاه ذات‌گرا<sup>(۲۵)</sup> به شبکه‌های بازرگان چینی-هوکینی نداشته باشیم و آنها را شبکه‌های تجاری «همگن قومی» بدون تغییری تصور

۱. Comprador. شخصی درون یک کشور که در نقش نماینده و کارگزار سازمان‌های خارجی دخیل در سرمایه‌گذاری، تجارت یا بهره‌برداری اقتصادی یا سیاسی فعالیت می‌کند.

نکنیم، ضرورت دارد بررسی شود بازرگانان چینی کائوچوی خرده‌مالکان چگونه با محیط‌های در حال تغییر انطباق یافتند:

الف) رونق کائوچو، ۱۹۵۱-۱۹۵۰ در نتیجه جنگ کره: برخی دلالتان شهری هوکینی طی رونق کائوچو توانستند به سرعت سرمایه تجاری انباشت کنند به طوری که قادر به ادغام عمودی پیشینی نقش بسته‌بندها-صادرکننده شدند و اتاق‌های کارگزاری اروپایی را دور زدند (به فصل ۳ کتاب بنگرید). در سال ۱۹۶۹ که کار میدانی درباره بازرگانان چینی را پیش می‌برد، کل شبکه بازاریابی کائوچوی خرده‌مالکان (متشکل از دلالتان روستایی، دلالتان شهری و بسته‌بند-صادرکنندگان) از «جامعه متکثر» کلاسیک فورنیوالیان به جامعه زیر تسلط شبکه تجاری گروهی و قومی واسطه همگن قومی (هوکین) تکامل یافتند.

ب) «کارزار به زبان چینی ماندارین صحبت کن»: لی کوان یو نخست وزیر سنگاپور در ۷ سپتامبر ۱۹۷۹ «کارزار به زبان ماندارین صحبت کن» راه انداخت، بنابراین ماندارین به یکی از چهار زبان رسمی سنگاپور در کنار انگلیسی، مالایی و تامیلی تبدیل شد. پیش‌بینی می‌کنم شبکه بازاریابی خرده‌مالکان جاری درون مالزی و سنگاپور، در مقایسه با شبکه کائوچوی خرده‌مالکان زیر تسلط هوکین در ۱۹۶۹، همگنی کمتری داشته باشد به علت فروریختن موانع گویشی-زبانی که بین پنج گروه متفاوت گویش چینی وجود داشت.

پ) جهانی‌شدن چین و پیدایش بازارهای تخصصی و بازرگانان ونژو: بازارهای تخصصی در دهه ۱۹۸۰ و پس از آن پدیدار شدند که چین اصلاحات مهمی را در ۱۹۷۶ شروع کرد، تا از اقتصاد سوسیالیستی به اقتصادی بازارمدارتر تبدیل شود و تجارت خارجی ترویج گردد. این بازارهای تخصصی شبیه بازارگاه‌های واقع در خوشه‌های صنعتی هستند، که در تولید و بازاریابی کالاهایی مانند پارچه، چرم، کفش و غیره تخصص دارند (دینگ ۲۰۱۲). آنچه این بازارهای تخصصی را منحصربه‌فرد می‌کند این است که برای نخستین بار، تولیدکنندگان کوچک خوشه‌های صنعتی- قادر به توسعه شبکه‌های بازاریابی مخصوص به خود شدند،

بنابراین بازرگانان نیز نقشی فعال در فرآیند تولید بر عهده می‌گیرند (دینگ ۲۰۱۲، ص ۸)؛ بازرگانان اقدام به پیوند دادن تولیدکنندگان به خریداران بازارهای دوردست می‌کنند؛ نام «مدل ونژو» به تبعیت از این شیوه عملیات آنها گذاشته شد.<sup>(۲۶)</sup> این بازارهای تخصصی زیر تسلط بازرگانان سودجوینده از ونژو در استان ژجیانگ، چنان موفق شدند که آنها را می‌توان در مکان‌های مختلف چین یافت<sup>(۲۷)</sup> (دینگ ۲۰۱۲). به علاوه، بازرگانان ونژو به اروپا مهاجرت کرده‌اند: به ایتالیا -خصوصاً توسکانی (کوهن ۲۰۰۸) و ونتو (وواند زانین ۲۰۰۷) - فرانسه و هلند (لی ۱۹۹۹، فصل ۹). آنها همچنین در آفریقای جنوبی (دینگ ۲۰۱۲) یافت می‌شوند. این تاجران چینی ونژویی خارج از کشور در دوردست‌ها یک جامعه «چینی‌های تاجر خارج از کشور» تشکیل می‌دهند<sup>(۲۸)</sup> (کوهن ۱۹۷۱) - شبکه‌هایی از جوامع تجاری که در تجارت راه دور پخش شده‌اند - و نقش حیاتی در ترویج تجارت خارجی چین با کشورهای خارج از جنوب شرق آسیا ایفا می‌کنند. این واقعیت که این بازرگانان چینی خارج از کشور، بازرگانان ونژویی هستند بیانگر این است که آنها به شکل «گروه‌های واسطه همگن قوی» به هم پیوسته سازماندهی یافتند. به طور خلاصه، آنها «واحدهای انطباقی» هستند که وقتی خود را در اروپا و هر جای دیگر خارج از جنوب شرق آسیا یافتند، در برابر محیط‌های جدید واکنش نشان می‌دهند. «نخستین کنفرانس جهانی ونژویی‌ها» در ونژو در ۲۰۰۳ برگزار شد تا شبکه‌های اجتماعی سراسر جهان ونژویی‌ها را ارتقا بخشد، در حالی که دولت محلی توجه روزافزونی به نقش کارآفرینان ونژویی در همکاری‌های بین‌المللی کرده است (وو و زانین ۲۰۰۷، ص ۵). همچنین به بررسی چانگ و روکر-چانگ (ادس ۲۰۱۱) درباره مهاجرت بین‌المللی مردم ونژو بنگرید. بررسی تجربی کارآفرینان هوکین، شامل بازرگانان کائوچو خرده‌مالک در مالزی و سنگاپور در عصر جهانی شدن روزافزون چین در قرن بیست‌ویکم، تحولاتی مشابه از سوی هوکین‌های همگن قومی به هم پیوسته در بخش‌های مختلف جهان خارج از کشورهای سنتی جنوب شرق آسیا را آشکار می‌سازد.

## ۷. «همگرایی دانش»<sup>۱</sup> و انجام «اقتصاد خوب» موفقیت بازرگانان چینی و شبکه‌های تجاری قومی آنها

کنت ارو (۱۹۹۰)، در سودبرگ ۱۹۹۰، صص ۱۳۶-۱۳۷، از حوزه‌های سخن می‌گوید که علم اقتصاد خیلی بد عمل کرده است، یعنی تبیین موفقیت گروه‌های قومی مختلف که در نقش‌های واسطه‌ای تسلط یافتند:

... برای مثال روایت‌هایی وجود دارد که چگونه گروه‌های خاص نقشی متمایز مثلا در تجارت ایفا کرده‌اند. واسطه‌های چینی در آسیا حضور دارند که در زمان‌هایی خاص یهودیان حضور داشتند؛ کوئیکرها (انجمن‌های اخوت) طی یک دوره و غیر آن. روشن است ویژگی‌های اجتماعی آنها اهمیت دارد. در مورد کوئیکرها، آن‌گونه که آن را درک می‌کنم، ایده عام این است که یک کوئیکر به حرف خود عمل می‌کند و بنابراین واسطه بسیار مفیدی است. او با سایر کوئیکرها معامله می‌کرد و با مسافت‌های دور تجارت می‌کرد، جایی که اعتماد مهم بود.

از نظر ارو، مفهوم اعتماد که دو رشته دانشگاهی اقتصاد و جامعه‌شناسی را به هم متصل می‌کند تبیینی برای موفقیت واسطه است. اما این کافی نیست: در اینجا نیاز به شامل کردن یک «نظام اجتماعی» است - یعنی مجموعه مشترکی از نمادها، مجموعه مشترکی از هنجارهای اجتماعی و مجموعه‌ای از نهادها برای اجرای قرارداد (ارو، در سودبرگ ۱۹۹۰، صص ۱۳۹-۱۳۸). این یعنی ارو نه فقط رشته‌های علمی اقتصاد و جامعه‌شناسی بلکه همچنین زیررشته حقوق و اقتصاد را در یک نظریه می‌گنجاند که تبیین می‌کند چرا گروه‌های قومی معین نقش‌های بازرگانی را در تسلط دارند.

به‌تازگی ایولین راوسکی و توماس راوسکی (۲۰۰۸، ص ۲۲) پرسشی مشابه مطرح کرده‌اند:

چینی‌های خارج از کشور - ثروتمند، کارآفرین و پیوند خورده با چین به واسطه روحیه وطن‌پرستی همچنین روابط خانوادگی - کمک‌های بی‌شماری به جریان‌های فناوری، دانش بازار و فوت و فن مدیریتی



کرده‌اند که گسترش سریع صادرات چین را عملی کرده است. اما چه چیزی فراست کسب و کاری چشمگیر چینی‌های خارج از کشور را تبیین می‌کند؟ چگونه بسیاری از مهاجران فقیر تحصیل‌نکرده از روستاهای جنوب چین به موفقیت کارآفرینی در محیط‌های اغلب خصومت‌بار آسیا دست یافتند؟ (تاکید از من است).

همان‌گونه که تشریح فصول گوناگون در این فصل «مقدمه» نشان داد نظریه اقتصاد نهادی جدید موفقیت واسطه‌های چینی در جنوب شرق آسیا را با اشاره خاص به مالزی و سنگاپور بسط داد. برای بسط و توسعه این نظریه، مفاهیم اصلی گوناگون را ادغام کرده‌ام - اعتماد، قومیت، هویت، فرهنگ و نهادها (قوانین و هنجارهای اجتماعی) - که از مرزهای بین‌چندین رشته علوم اجتماعی عبور کرده و به فراتر از روانشناسی تکاملی - به چارچوب قاطع اقتصاد نهادی جدید و هزینه معامله - می‌رسد.<sup>(۲۹)</sup> آنچه انجام دادم همگرایی دانش اقتصادی موفقیت بازرگان چینی و گروه واسطه همگن قومی با چندین رشته دیگر علم اجتماعی و فراتر از آن با زیست‌شناسی تکاملی بوده است.

طبق نظر زیست‌شناس ادوارد ویلسون (۱۹۹۸، ص ۸) مفهوم همگرایی دانش که ویلیام وهول (۱۸۴۰) اظهار می‌دارد به معنای واقعی کلمه، یک پرش همراه با دانش با پیوند دادن واقعیات و نظریه مبتنی بر واقعیت در بین رشته‌های علمی برای ایجاد زمینه مشترک تبیین است. ویلسون قویا از یکی شدن علوم به منظور درک پیچیدگی‌های وضع انسان حمایت می‌کند؛ و برای او «همگرایی دانش کلید یکی شدن است» (ص ۸):

بیشتر موضوعاتی که بشریت را هر روزه ادیت می‌کند - درگیری قومی، مسابقه تسلیحاتی، جمعیت زیادی، سقط جنین، محیط زیست، فقر مزمن - را نمی‌توان بدون ادغام دانش علوم طبیعی با علوم اجتماعی و انسانی حل کرد. فقط تسلط و مهارت عبور به فراسوی مرزها است که نگاهی روشن از جهان آن‌گونه که واقعا است ارائه خواهد داد ... (ص ۱۳) و: «ما به عصر سنتز و یکپارچه‌نگری نزدیک می‌شویم، وقتی آزمون همگرایی رویکردها بزرگتری چالش فکری است.» (صص ۱۲-۱۱). ویلسون

نشان داد چگونه چنین همگرایی دانش باید از میان چهار قلمرو دانش عبور کند، هر قلمرو روی یکی از چهار محور مختصات قرار دارد: (۱) علوم اجتماعی، (۲) زیست‌شناسی، (۳) اخلاق؛ و (۴) سیاست زیست محیطی. مجموعه دوایر هم‌مرکز، که اطراف نقطه تقاطع ترسیم شده‌اند، آن حلقه‌ای که از همه به نقطه تقاطع نزدیک‌تر است «جایی که بیشتر مسائل دنیای واقعی وجود دارد، همان جایی که بیش از همه به تحلیل بنیادی نیاز است» (ص ۱۰).

اگر «سیاست‌گذاری دولت» جای خود را به «سیاست‌گذاری محیط‌زیست» بدهد روشن است که همگرایی دانش نقشی محوری در برنامه پژوهشی من درباره موفقیت واسطه چینی و گروه واسطه همگن قومی چینی دارد، اما این کار سختی است چون هیچ خطوط راهنمایی ندارم تا پیروی کنم و بنابراین برنامه پژوهشی من درباره بازرگانان چینی در جنوب شرق آسیا سه دهه طول کشید تا تحقق یابد.

این رویکرد همگرایی دانش - پیوند دادن دست‌کم دو رشته علمی - از سوی رونالد کوز (۲۰۱۳-۱۹۱۰)، جیمز بیوکنن (۲۰۱۳-۱۹۱۹) و جک هیرشلايفر (۲۰۰۵-۱۹۲۵) مورد حمایت قرار گرفته و عملی شد. کوز (۱۹۷۸) از ادغام اقتصاد با «رشته‌های همجوار» حمایت کرد اگرچه خود کوز حقوق را با اقتصاد ادغام کرد و بنابراین بنیان‌گذار زیرشاخه حقوق و اقتصاد درون علم اقتصاد است؛ به پاس پیشبردهای علمی وی به حقوق و اقتصاد، جایزه نوبل اقتصاد در ۱۹۹۱ را دریافت کرد. جیمز بیوکنن به ادغام علم اقتصاد با علم سیاست کمک عملی کرد و به پاس پیشبردهای علمی اساسی وی به نظریه انتخاب عمومی، جایزه نوبل اقتصاد در ۱۹۸۶ را دریافت کرد. بیوکنن (۱۹۹۰، یادداشت ۴) درباره آینده علم اقتصاد چنین گفت:

پیش‌بینی می‌کنم با تحولات آینده، نه فقط تفکیک بین اقتصاد و جامعه‌شناسی بلکه بین همه رشته‌های علوم اجتماعی به طور کلی از بین برود. اقتصاددان جک هیرشلايفر (۱۹۸۵، ص ۵۳) از اقتصاددانان درخواست کرد تا با گسترش دادن دامنه علم اقتصاد به طوری که کل علوم اجتماعی را در بر بگیرد «علم اقتصاد خوب» انجام دهند:

... در نهایت ناممکن است قلمروی متفاوت مرزبندی شده‌ای ایجاد کنیم که از سایر علوم اجتماعی جدا افتاده باشد. علم اقتصاد به همه آنها نفوذ می‌کند و آنها نیز مقابله به مثل کرده به آن نفوذ می‌کنند. فقط یک علوم اجتماعی وجود دارد ... در نهایت، اقتصاد خوب همچنین مردم‌شناسی و جامعه‌شناسی و علوم سیاسی و روانشناسی خوب وجود خواهد داشت.

هیرشلایفر به عنوان بنیان‌گذار اقتصادزیستی-ادغام اقتصاد با زیست‌شناسی- زیست‌شناسی را به عبارت بالا اضافه کرد. سرانجام، رونالد کوز (دسامبر ۲۰۱۲، ص ۲) در مقاله خود «نجات علم اقتصاد از اقتصاددانان» می‌نویسد:

اینک وقتش رسیده است تا حوزه به‌شدت محروم‌شده علم اقتصاد را دوباره با اقتصاد واقعی درگیر سازیم. اقتصادهای بازار که در چین، هند، آفریقا و هر جای دیگر سر بر آورده‌اند پیش‌تاز عصر جدید کارآفرینی هستند و همراه با آن فرصت‌های غیرمنتظره‌ای در اختیار اقتصاددانان می‌گذارند تا بررسی کنند چگونه اقتصاد بازار تاب‌آوری خود را در جوامعی با تنوع‌های فرهنگی، نهادی و سازمانی حفظ کند. اما دانش فقط زمانی عاید خواهد شد که علم اقتصاد بتواند نگاه خود را به سمت بررسی انسان همان‌گونه که است و نظام اقتصادی همان‌گونه که واقعا وجود دارد بچرخاند.

امیدوارم در مجموعه مقالات این کتاب، با انجام «علم اقتصاد خوب» شبکه‌های تجاری قومی و گروه واسطه همگن قومی و «علم اقتصاد خوب» موفقیت بازرگان-کارآفرین چینی در جنوب شرق آسیا (با ارجاع ویژه به مالزی و سنگاپور) به وسیله ادغام مفاهیمی در چندین حوزه علوم اجتماعی با مفاهیمی در زیست‌شناسی تکاملی کمکی کرده باشم.

### تقدیر و سپاس‌ها

مایلم از استاد علوم سیاسی برنارد گروفرمن، جامعه‌شناس مایکل هچتر، اقتصاددان بث یاربروگ و به‌ویژه از اقتصاددان نیکولاس تایدمن بابت نظرهای‌شان درباره نسخه‌های گوناگون این فصل تشکر کنم.

## توضیحات پایان فصل ۱

۱. هر جا در فصل یک از «مالزی» نام می‌برم منظورم «مالزی غربی» است که به «مالزی شبه جزیره» نیز مشهور است. مالزی شرقی از ایالت‌های صباح و ساراواک تشکیل می‌شود. به نقشه ۱ بنگرید. مالزی شبه جزیره در ۱۹۵۷ از بریتانیای کبیر مستقل شد و فدراسیون مالزی شد که در ۱۹۶۳ سنگاپور و ایالت‌های بورنئو شمال (اکنون صباح) و ساراواک را شامل می‌شد. سنگاپور در ۱۹۵۹ به استقلال کامل رسید و نخست وزیر آن لی کوان یو شد. در ۱۶ سپتامبر ۱۹۶۳ سنگاپور به مالزی پیوست. سنگاپور در ۱۹ اوت ۱۹۶۵ از مالزی جدا شد تا جمهوری مالزی و یک دولت-ملت مستقل بشود.

۲. در ۱۹۷۰ از کل جمعیت ۱۰ میلیون و ۴۳۹ هزار نفری مالزی، مالایایی‌ها و بومیپتورا ۵۶ درصد، چینی‌ها ۳۴ درصد و هندی‌ها ۹ درصد را تشکیل می‌دادند. به جدول ۱-۴ بنگرید که اندازه، توزیع و نرخ رشد جمعیت برحسب گروه قومی آمده است، مالزی، ۱۹۷۰ تا ۲۰۰۰. برنامه توسعه سازمان ملل (ژانویه ۲۰۰۵) ص ۱۰.

۳. براساس فرهنگ واژگان مریام-وبستر<sup>۱</sup> «pogrom» قتل‌عام سازمان‌یافته مردم بی‌پناه است؛ مشخصاً از قبیل قتل‌عام یهودیان. «هوروویتز (۲۰۰۱) pogrom را به شیوه مشابه تعریف می‌کند: pogrom زیرگروه «شورش‌های قومی مرگبار» است که قتل‌عام مردم بی‌پناه را در بر می‌گیرد. برای بررسی جامع از درگیری‌های قومی در بخش‌های مختلف جهان به هوروویتز (۱۹۸۵) بنگرید. همچنین به فوربس (۱۹۹۷)، ایگناتیف (۱۹۹۳) و چوا (۲۰۰۳) بنگرید.

۴. تعاریف و مفاهیم متفاوت زیادی از «اقتصاد دوگانه» وجود دارد. اما عنصر مشترک بین همه آنها تشخیص همزیستی دو بخش صادراتی پیشرفته و بخش کشاورزی سنتی است. به جی.اچ. بوئک (۱۹۵۳) بنگرید.

۵. فورنیوال مفهوم بوئک از «اقتصاد دوگانه» را به نفع مفهوم خویش از «جامع متکثر» رد می‌کند.

۶. وقتی به «داده‌های تجربی» خودم ارجاع می‌دهم منظور از نوع کارهایی که اقتصادسنجی دانان انجام می‌دهند یعنی جمع‌آوری داده و انجام آزمون معنادار بودن آماری نیست، بلکه آن نوع کارهایی است که مردم‌شناسان و جامعه‌شناسان انجام می‌دهند از قبیل مصاحبه، پیمایش‌های پرسشنامه‌ای و از این قبیل. حتی اقتصاددانانی مانند مک‌کلاسکی و زیلیاک (۲۰۱۲) از اقتصاددانان درخواست کردند آزمون آماری را فراموش کنند و تمرکز خود را بر کارهای تجربی بگذارند که واقعا اذهان را تغییر می‌دهد.

۷. به‌تازگی تالرو و سانسستین (۲۰۰۸ و ۲۰۰۹) به نظریه «تلنگر» برای تصمیم‌گیری فردی رسیدند که به نهادهای رسمی یا غیررسمی و مجازات‌ها برای هدایت رفتار بستگی ندارد بلکه به روش ملایم «تلنگرزی» شخص برای افتادن در مسیر اقدام متفاوت متکی است بدون اینکه آزادی انتخاب فرد محدود شود.

۸. به پیمایش پولسن (۲۰۰۹) از شواهد تجربی درباره همکاری بنگرید.

۹. از نینگ وانگ برای ایمیل به من درباره مقاله رونالد کوز (۲۰۱۲) در شماره دسامبر ۲۰۱۲ هاروارد بیزینس ریویو تشکر می‌کنم.

۱۰. منسر اولسون اقتصاددان ممتاز در شاخه انتخاب عمومی را زمانی ملاقات کردم که یک سخنرانی عمومی در ونکوور کانادا در ۱۹۷۴ انجام داد. یک نسخه از مقاله منتشر نشده خودم درباره قرارداد قانونا الزام‌آور را به اولسون دادم- که متعاقب آن در لاند (۱۹۷۶) منتشر کردم. اولسون پس از خواندن مقاله‌ام به من نامه نوشت و توصیه کرد این مقاله را در جلسات سالانه انجمن انتخاب عمومی در شیکاگو در آوریل ۱۹۷۵ ارائه کنم. در آنجا سرنوشتم تعیین شد و توانستم با سایر اندیشمندان نظریه انتخاب عمومی ملاقات کنم؛ اتفاقی که مرا به شگفت‌آورترین توالی رویدادها هدایت کرد. در پاییز ۱۹۷۵ در بلکسبورگ ویرجینیا بودم که بورسیه دکتری سه ساله بنیاد اسکایف را دریافت کردم و برنامه دکتری من شروع شد.

۱۱. سایر اعضای کمیته پایان‌نامه دکتری من گوردن تولاک، رابرت تالیسون، ژنه مامی و بری کیتینگ بودند.

۱۲. همچنین به بحث‌های جیمز بیوکنن (۲۰۰۱، صص ۵۸-۵۷) درباره این برنامه پژوهشی «نظم اجتماعی و هرج‌ومرج» در ابتدای دهه ۱۹۷۰ بنگرید.

۱۳. یافته‌های تجربی من از اهمیت اعتماد در خویشاوندی و روابط قومی بین دلان کائوچوی هوکین در سنگاپور و مالزی در ۱۹۶۹ با سایر یافته‌های تجربی اندیشمندان از بازرگانان چینی فعال در جنوب شرق آسیا در دهه‌های ۱۹۵۰، ۱۹۶۰ و ۱۹۷۰ سازگار است: تاجران چینی در جنوب ویتنام طی دهه قبل از ۱۹۷۵ (بارتون ۱۹۸۳)، بازرگانان چینی در شهر فیلیپینی ایلویلو در ۱۹۷۲ (اموهوندرو ۱۹۸۳) و دلان محصول چینی در مالزی در ۱۹۵۶ و در تایلند بین ۱۹۶۹ و ۱۹۷۴ (گوسلینگ ۱۹۸۳)؛ این مطالعات را در لیم و گوسلینگ [ویراستاران] (۱۹۸۳) بنگرید.

۱۴. ارزش‌های اصلی کنفوسیوسی هنوز هم در جامعه چین معاصر مهم هستند، به گولد و همکاران (۲۰۰۲)، بل (۲۰۰۸)، هسیونگ (۲۰۱۳) بنگرید.

۱۵. وانگ گانگو (۱۹۹۱، ۱۸۴-۱۸۲) اشاره کرد که نقش کنفوسیونیسیم بر بازرگانان در

چین، متفاوت از نقشی بوده است که بر بازرگانان چینی خارج از کشور داشته است. کنفوسیونیسیم در چین بازرگانان را در انتهای سلسله مراتبی از چهار طبقه جای داد که در راس آن ادیبان بودند. به این علت، چینی‌های کارآفرین در چین موفق نبودند اما چینی‌های خارج از کشور در نقش کارآفرین موفق بودند چون حالا دیگر جایگاه فروتر بودن بازرگانان در چین آنها را محدود نمی‌کرد و در کنترل طبقه ماندارین قدرتمند نبودند.

۱۶. مک‌کلاسکی (۲۰۰۶) درباره هفت «فضیلت بورژوازی»، امید، ایمان، عشق، عدالت، دوراندیشی، میانه‌روی، دلیری بحث کرد: دست‌بندی ایمان شامل: هویت، درستکاری، وفاداری و صداقت است.

۱۷. گوردن تولاک، استاد کارل الر اقتصاد و علوم سیاسی، دانشگاه آریزونا، یک معرفی و نقد از نسخه جلد معمولی کتاب ۱۹۹۴ من «اعتماد، قومیت و هویت: فراسوی اقتصاد نهادی جدید شبکه‌های تجاری قومی، قانون قرارداد و مبادله جایزه» ارائه کرد که در آن می‌خوانیم: «جنت لاند در حوزه جدیدی پیش‌تاز بوده است که شاید "اقتصاد هویت" نامیده شود و قلمرو تحلیل اقتصادی را آشکارا گسترش می‌دهد و به‌ویژه برای اقتصاد توسعه حیاتی است.»

۱۸. رولی (۲۰۰۹، ص ۲۸۳) گفت ادعای آکرلاف و کرانتون (۲۰۰۰) که مقاله سال ۲۰۰۰ آنها مفهوم هویت را وارد علم اقتصاد کرد «خیلی بد» است. همچنین به کتاب آکرلاف و کرانتون (۲۰۱۰) بنگرید که در فصل یک، نویسندگان گفتند آنها کارشان درباره هویت و علم اقتصاد را در ۱۹۹۵ شروع کردند (ص ۵). در فصل چهار، آنها ادعای تقدم خود در سال ۲۰۰۰ در وارد کردن مفهوم هویت به علم اقتصاد را تکرار کردند که: «اقتصاد هویت در مرز است. ما این مسیر را از پنجاه سال گذشته دنبال کردیم و علم اقتصاد را به واقعیت نزدیک‌تر ساختیم. ما با مشاهده دقیق علم اقتصاد و زندگی اجتماعی، اقتصاد را تغییر می‌دهیم و نظریه موجود را متحول می‌کنیم (ص ۲۷)». واقعیت این است که پیش از سال ۲۰۰۰، من دست‌کم هفت مقاله اقتصادی منتشر کرده‌ام که دربردارنده هویت هستند: (الف) چهارتا از آنها در کتابم (لاندا ۱۹۹۴)، اعتماد، قومیت و هویت: فراتر از اقتصاد نهادی جدید از شبکه‌های تجاری قومی، قانون قرارداد و مبادله جایزه: لاندا (۱۹۸۱)، کار و لاندا (۱۹۸۳)، مقاله حلقه کولا (لاندا ۱۹۸۳) و یک مقاله مشترک با آنتونی والیس درباره زنبوران عسل آمده‌اند؛ (ب) سه تای آنها در این کتاب منتشر شدند: مقاله لاندا (۱۹۹۱) درباره فرهنگ و کارآفرینی (فصل ۹ این کتاب)، نظریه من از موفقیت واسطه چینی (لاندا ۱۹۹۹، فصل ۱۴ این کتاب)، به علاوه یک مقاله کاری ۱۹۹۰، «خوک، گاو و کوز» (فصل ۱۲ این کتاب) که در «کارگاهی درباره تحلیل نهادی» اولیور ویلیامسون ارائه شد (SD 270) ۲۶ آوریل ۱۹۹۰، ۱۲۲ هال باروز، دانشگاه کالیفرنیا، برکلی.

۱۹. راولی همچین نام مولفان، شامل بولز و گینتیس (۲۰۰۴)، مک‌لئود (۲۰۰۷) و دیکسیت (۲۰۰۳، ۲۰۰۷، ۲۰۰۹) را ذکر می‌کند که کارهایشان درباره اقتصاد شبکه‌های اجتماعی بسیار مشابه نظریه ۱۹۸۱ من درباره گروه واسطه همگن قومی است اما از ذکر مقاله من خودداری کردند.

۲۰. رابرت الیکسون (۱۹۸۶، ۱۹۹۱) که اثرش درباره نقش هنجارهای غیررسمی همسایگی که گله‌دارهای شهرستان شاستای کالیفرنیا متکی به حل دعاوی تعرض گله هستند از سوی اندیشمندان حقوقی، برای مثال لسیگ (۱۹۹۸) اعتبار یافته است - که ادبیات حقوق و هنجارها «مکتب شیکاگوی جدید» - به عنوان بنیان‌گذار ادبیات «حقوق و هنجارها» می‌نامند. اما مایلم اشاره کنم - علاوه بر مقاله مک‌آدام (۱۹۹۷) و مقاله من (لاندا ۲۰۰۵) که اولویت را کاملاً صریح ثبت و تعیین می‌کنند که پیش از ۱۹۸۶ است - زمانی که من پیش‌تر چهار مقاله منتشر کردم که هنجارهای اجتماعی را در آنها گنجانده بودم: لاندا (۱۹۸۱)، کار و لاندا (۱۹۸۳)، مقاله «حلقه کولای» من (لاندا ۱۹۸۳) و مقاله کوتر و لاندا (۱۹۸۴). برای کاربرد اخیرتر از نظریه علامت‌دهی به هنجارهای اجتماعی، به کتاب اریک پوسنر (۲۰۰۰) بنگرید.

۲۱. در ۱۹۸۰ که استادیار گروه اقتصاد دانشگاه تورنتو بودم با جامعه‌شناس جنت سالاف از دپارتمان جامعه‌شناسی دانشگاه تورنتو دوست شدم که چون نسخه اولیه نظریه من درباره گروه واسطه همگن قومی (لاندا ۱۹۷۹) را خوانده بود و احساس کرد شاید به شنیدن سخنرانی هاریسون وایت علاقه‌مند باشم، مرا برای شرکت در سخنرانی هاریسون وایت دعوت کرد.

۲۲. اگرچه جیمز کولمن (۱۹۸۵) به ادبیات «سرمایه اجتماعی» کمک کرده بود، این اعتبار باید به جامعه‌شناس/مردم‌شناس پیر بوردیو (۱۹۷۷) برای پیشتازی مفهوم سرمایه اجتماعی «سرمایه اعتماد» داده شود (۱۹۷۷، ص ۱۸۵):  
آن اعتمادی که بین آنها وجود دارد و ارتباطاتی که می‌توانند برقرار کنند، آنها را قادر می‌سازد تا «به جای پول فقط با چهره، نام و شرافت‌شان به بازار بروند» - به بیان دیگر، اینها تنها چیزهایی است که می‌تواند جای پول را در این اقتصاد بگیرد - و حتی «به دستمزدبگیر [پیشنهاد کاری بدهند] حال می‌خواهد پولی داشته باشند یا خیر.»

ادبیات موضوع درباره سرمایه اجتماعی در میان رشته‌های علمی جامعه‌شناسی، اقتصاد و علوم سیاسی گسترده و پراکنده است. برای یک نمونه از این ادبیات، به استروم و آهن [ویراستاران] (۲۰۰۳)، همچین به گرت تی اسوندسن و گونار ال اچ اسوندسن (ویراستاران) (۲۰۰۹، ۱) بنگرید که برخلاف بیشتر پیشبردها به ادبیات سرمایه اجتماعی، به پیشبردهای اساسی پیر بوردیو اقرار کردند.

۲۳. درباره «قضیه کوز» برای مثال به چیپمن (۱۹۹۸)؛ و پارسی (۲۰۰۷) بنگرید.

۲۴. مقاله «خوک، گاو و کوز» که در ۱۹۹۰ نوشتم قبل از تز «برخورد تمدن‌ها»ی ساموئل هانتینگتون (۱۹۹۳) بود که او استدلال کرد منبع اصلی درگیری در آینده در راستای رشته‌های فرهنگی و دینی است. برای مثال هانتینگتون استدلال کرد درگیری‌های تمدنی «به‌ویژه بین مسلمانان و غیرمسلمانان شایع است.» در حالی که هانتینگتون توجه خویش را بر درگیری فرهنگ‌ها بین تمدن‌های مختلف گذاشت، من در مقاله‌ام نشان دادم درگیری تمدن‌ها می‌تواند بین گروه‌های قومی-فرهنگی متفاوت درون مرزهای یک «جامعه متکثر» مانند مالزی رخ دهد.

۲۵. برای بحث «ذات‌گرایی فرهنگی» در بستر نظریه من از شبکه‌های واسطه چینی به لاند (۲۰۱۳، صص ۵۸-۵۹) بنگرید.

۲۶. طبق نظر دینگ (۲۰۱۲، یادداشت ۹، ص ۱۵) مدل ونژو «یک مدل معمول صنعتی‌شدن روستایی چینی از دهه ۱۹۸۰، که از ویژگی‌های آن حضور عظیم بازارهای تخصصی است، که پلتفرمی ارائه داده است تا به عنوان واسط برای جمع کردن تعداد زیادی کارخانه‌های داخلی در خوشه‌های صنعتی ونژو و یکصد هزار فروشنده ونژویی در بازار داخلی عمل می‌کند.»

۲۷. چرا مردم ونژو نسبت به بقیه چینی‌های داخل چین کارآفرین‌تر هستند؟ وو و زانین (۲۰۰۷، ص ۴) تبیینی ارائه دادند: «سنتی هزاران ساله وجود دارد که بازرگانان ارزش و احترام بسیار بالایی در ونژو داشتند. این ریشه در «مکتب یونگجیا» دارد، مکتب مستقل فکری ریشه‌دار در این منطقه، که از ارزش رفتار تجاری دفاع می‌کنند و بر اهمیت برابر تولید و گردش پول صحنه می‌گذارند. این کاملاً متفاوت با فرهنگ جریان اصلی براساس کنفوسیوس است که بازرگانان را آخرین رده در پشت روشنفکران، کشاورزان، پیشه‌وران و سربازان قرار می‌دهد. بسیاری از اندیشمندان محلی معتقدند مکتب یونگجیا تاثیر عمیقی بر تفکر و رفتار ونژویی داشته است و حتی تا امروز هم ادامه دارد.» این را با تبیین وانگ گونگوو در یادداشت ۱۵ مقایسه کنید.

۲۸. برای روایت تاریخی از تاجران پراکنده‌شده گوناگون در تاریخ جهان به کورتین (۱۹۸۴) بنگرید. برای بحثی از مفهوم «مهاجران پراکنده» به کوکوت و همکاران (۲۰۰۴، ۲۰۱۲) بنگرید.

۲۹. خواننده می‌تواند نظریه اقتصاد نهادی جدید و هزینه معامله من درباره موفقیت واسطه چینی را با مثلاً تبیین‌های توصیفی ارائه‌شده توسط تاریخ‌نگار وانگ گانگوو (۱۹۹۱، فصل ۱۰) اقتصاددان توماس سوول (۱۹۹۴)، جامعه‌شناس ادنا بوناسیچ (۱۹۷۳) و تبیین به اصطلاح ارزش‌های فرهنگ‌گرا و کنفوسیوسی موفقیت



بازرگان چینی مقایسه کند. به انتقاد روپرت هودر (۱۹۹۶) از تبیین‌های «فرهنگ‌گرا و کنفوسیوسی» موفقیت بازرگان چینی بنگرید. نظریه من از موفقیت بازرگان چینی در حالی که بر اهمیت هنجارهای غیررسمی تاکید می‌کند (اخلاق کنفوسیوسی)، یک نظریه اقتصادی کاملاً گسترده و بنابراین زیر دسته‌بندی تبیین‌های غیراقتصادی «فرهنگ‌گرا و کنفوسیوسی» موفقیت بازرگان چینی جای نمی‌گیرد.

## منابع

- Allen, G. C. & Audrey G. Donnithorne. (1957). *Western enterprise in Indonesia and Malaya: A study in economic development*. London: George Allen & Unwin Ltd.
- Alchian, Armen A. & Harold Demsetz. (1972). Production, information costs, and economic organization. *American Economic Review*, 62 (5), 777–795.
- Akerlof, George A. & Rachel E. Kranton. (2000). Economics and identity. *The Quarterly Journal of Economics*, 115 (3), 715–753.
- Akerlof, George A. & Rachel E. Kranton. (2010). *Identity economics: How our identities shape our work, wages, and well-being*. Princeton and Oxford: Princeton University Press.
- Alexander, Richard D. (1987). *The biology of moral systems: Foundations of human behavior*. New York: Aldine de Gruyter.
- Arrow, Kenneth J. (1990). [Conversation with Richard Swedberg] In Richard Swedberg (1990). *Economics and sociology: Redefining their boundaries: Conversations with economists and sociologists*, pp. 133–151. New Jersey: Princeton University Press.
- Barth, Fredrik. (Ed.) (1969). *Ethnic groups and boundaries: The social organization of cultural difference*. Boston: Little, Brown and Company.
- Barton, Clifton A. (1983). Trust and credit: Some observations regarding business strategies of Overseas Chinese traders in South Vietnam. In Linda Y. C. Lim & L.A. Peter Gosling (Eds.) *The Chinese in Southeast Asia*. Vol. I. Ethnicity and economic activity, pp. 46–64. Singapore: Maruzen Asia.
- Bell, Daniel A. (2008). *China's new Confucianism: Politics and everyday life in a changing society*. Princeton and Oxford: Princeton University Press.
- Belshaw, Cyril. S. 1965. *Traditional exchange and modern markets*. Englewood Cliffs, N.J.: Prentice-Hall, Inc.
- Boeke, J. H. (1953). *Economics and economic policy of dual societies as exemplified by Indonesia*. New York: Institute of Pacific Relations.
- Bonacich, Edna. (1973). A theory of middleman minorities. *American Sociological Review*, 38 (5), 583–594.

- Bourdieu, Pierre. (1977). Outline of a theory of practice. [Translated by Richard Nice]. Cambridge: Cambridge University Press. Reprinted 1985.
- Bowles, Samuel & Herbert Gintis. (2004). Persistent parochialism: Trust and exclusion in ethnic networks. *Journal of Economic Behavior & Organization*, 5(1):1–23.
- Boyd, Robert & Peter J. Richerson. (1985). Culture and the evolutionary process. Chicago: The University of Chicago Press.
- Brennan, Geoffrey & James M. Buchanan. (1985). The reason of rules: Constitutional political economy. Cambridge: Cambridge University Press.
- Buchanan, James M. (1965). An economic theory of clubs. *Economica*, 32(125) 1–14.
- Buchanan, James M. (1975). The limits of liberty: Between anarchy and the Leviathan. Chicago: The University of Chicago Press.
- Buchanan, James M. (1990). The domain of constitutional political economics. *Constitutional Political Economy*, 1(1), 1–18.
- Buchanan, James M. (2001). Ideas, persons, and events. In *The collected works of James M. Buchanan*. Volume 19. Indianapolis: Liberty Fund.
- Carr, Jack L. & Janet T. Landa (1983). The economics of symbols, clan names, and religion. *The Journal of Legal Studies*, 12 (1):135–156.
- Chang, Felix B. & Sunnie T. Rucker-Chang. (Eds.) (2011). Chinese migrants in Russia, Central Asia and Eastern Europe. (Routledge Contemporary Russia and Eastern Europe Series). Routledge.
- Chipman, John C. (1998). A close look at the Coase Theorem. In James M. Buchanan and Bettina Monissen (Eds.) *The economists' vision: Essays in modern economic perspectives; for Hans G. Monissen on the occasion of his 60th birthday*, pp. 131–162. Frankfurt/Main: Campus Verlag.
- Chua, Amy. (2003). World on fire: How exporting free market democracy breeds ethnic hatred and global instability. New York: Double Day.
- Clower, Robert W. (Ed.) (1969) *Monetary theory: Selected readings*. Harmondsworth, Penguin Books.
- Coase, Ronald H. (1937). The nature of the firm. *Economica*, New Series, 4(16), 386–405.
- Coase, Ronald H. (1960). The problem of social cost. *The Journal of Law and Economics*, 3(October), 1–44.
- Coase, Ronald H. (1978). Economics and contiguous disciplines. *The Journal of Legal Studies*, 7(2): 201–211.
- Coase, Ronald H. (1991). The Sveriges Riksbank Prize in Economic Sciences in Memory of Alfred Nobel 1991 (Dec. 9, 1991)
- Coase, Ronald H. (2012). Saving economics from the economists. Harvard Business

Review, (December), p. 2.

Cohen, A. (1971). Cultural strategies in the organization of trading diasporas. In C. Meillasoux (Ed.) *The development of indigenous trade and markets in West Africa*. London: Oxford University Press.

Coleman, James. S. (1987). Norms as social capital. In Gerald Radnitzky & Peter Bernholz (Eds.) *Economic imperialism: The economic method applied outside the field of economics*, pp. 133–155. New York: Paragon House Publishers.

Cooter, Robert & Janet T. Landa. (1984). Personal vs. impersonal trade: Size of trading groups and contract law. *International Review of Law and Economics*, 4, 15–22.

Curtin, Philip D. (1984). *Cross-cultural trade in world history*. Cambridge: Cambridge University Press.

Denzau, Arther T. & Douglass C. North. (1994). Shared mental models: Ideologies and institutions. *Kyklos*, 47 (1), 3–31.

Dewey, Alice G. (1962). *Peasant marketing in Java*. New York: The Free Press of Glencoe, Inc.

Ding, Ke. (2012). *Market platforms, industrial clusters and small business dynamics: Specialized markets in China*. Institute of Developing Economies, Japan External Trade Organization (IDE-JETRO). Cheltenham, UK: Edward Elgar.

Dixit, Avinash (2003). Trade expansion and contract enforcement. *Journal of Political Economy*, 111(6), 1293–1317.

Dixit, Avinash K. (2007). *Lawlessness and economics: Alternative modes of governance*. Princeton: Princeton University Press.

Dixit, Avinash K. (2009). Governance institutions and economic activity. *The American Economic Review*, 99(1), 5–24.

Douglas, Mary. (1986). *How institutions think*. Syracuse: Syracuse University Press.

Eggertsson, Thra´inn. (1990). *Economic behavior and institutions*. New York: Cambridge University Press.

Ellickson Robert C. (1986) *Of Coase and cattle: Dispute resolution among neighbors in Shasta County*. *Stanford Law Review*, 38, 623–687.

Ellickson, Robert C. (1991) *Order without law: How neighbors settle disputes*. Cambridge: Harvard University Press.

Fehr, Ernst & Simon Ga¨chter. (2000). Cooperation and punishment in public goods experiments. *The American Economic Review*, 90 (4), 980–984.

Field, Alexander J. (2008). Biological and cultural group selection: Comments on Janet Landa’s paper. *Journal of Bioeconomics*, 10(3), 203–238.

Forbes, Hugh D. (1997). *Ethnic conflict: Commerce, culture and the contact hypothesis*. New Haven and London: Yale University Press.

- Furnivall, John S. (1956). *Colonial policy and practice. A comparative study of Burma and Netherlands India*. New York: New York University Press.
- Fukuyama, Francis. (1995). *Trust: The social virtues and the creation of prosperity*. The Free Press.
- Ghiselin, Michael T. & Janet T. Landa (2005). The bioeconomics of folk and scientific classification. *Journal of Bioeconomics*, 7 (3), 221–238.
- Glade, William P. (1967). Approaches to a theory of entrepreneurial formation. *Explorations in Entrepreneurial History*, 4, 425–459.
- Gold, Thomas, Doug Guthrie, & David Wank. (Eds.) (2002). *Social connections in China: Institutions, culture and the changing nature of guanxi*. Cambridge: Cambridge University Press.
- Gomez, Edmund Terence & Hsin-Huang Michael Hsiao. (Eds.) (2004). *Chinese business in Southeast Asia: Contesting cultural explanations, researching entrepreneurship*. London and New York: RoutledgeCurzon,
- Gosling, L.A. Peter. (1983). Chinese crop dealers in Malaysia and Thailand: The myth of the merciless monopsonistic middleman. In Linda Y. C. Lim & L.A. Peter Gosling (Eds.) *The Chinese in Southeast Asia. Vol. I. Ethnicity and economic activity*, pp. 131–170. Singapore: Maruzen Asia.
- Granovetter, Mark. (1985). Economic action and social structure: The problem of embeddedness. *American Journal of Sociology*, 91(3), 481–510.
- Greif, Avner. (1989). Reputation and coalitions in medieval trade: Evidence on the Maghribi traders. *The Journal of Economic History*, 49(4):857–882.
- Greif, Avner. (1993) Contract enforceability and economic institutions in early trade: The Maghribi's trading coalition. *The American Economic Review*, 83(3), 525–548.
- Greif, Avner. (1995). Trust, Ethnicity, and Identity by Janet T. Landa. *The Canadian Journal of Economics/Revue canadienne d'Economie*, 28(4b), 1228–1230. [Book review]
- Hirshleifer, Jack. (1982). Evolutionary models in economics and in law: Cooperation versus conflict strategies. *Research in Law and Economics*, 4, 1–60.
- Hirshleifer, Jack. (1985). The expanding domain of economics. *The American Economic Review*, 75 (6), 53–68.
- Hodder, Rupert. (1996). *Merchant princes of the East: Cultural delusions, economic success and the Overseas Chinese in Southeast Asia*. Chichester: John Wiley & Sons Ltd.
- Horowitz, Donald L. (1985). *Ethnic groups in conflict*. Berkeley, CA: University of California Press.
- Horowitz, Donald L. (2001). *The deadly ethnic riot*. Berkeley, CA: University of California Press.

- Hsiung, Bingyuan. (2013). Guanxi: Personal connections in Chinese society. *Journal of Bioeconomics*, 15 (1), 17–40.
- Huntington, Samuel P. (1993). The clash of civilizations? *Foreign Affairs*, July issue.
- Ignatieff, Michael. (1993). *Blood and belonging: Journeys into the new nationalism*. New York: Farrar, Straus and Giroux.
- Iannaccone, Laurence R. (1992). Sacrifice and stigma: Reducing the free-riding in cults, communes, and other collectives. *Journal of Political Economy*, 100(2), 271–291.
- Jomo, K.S. & Brian C. Folk. (Eds.) (2003). *Ethnic business: Chinese capitalism in Southeast Asia*. London and New York: Routledge.
- Jomo, K.S. (2004). The New Economic Policy and interethnic relations in Malaysia. *Identities, Conflict and Cohesion Programme Paper, Number 7, September 2004*. United Nations Research Institute for Social Development.
- Kaniki, Martin H.Y. (1973). Attitudes and reactions towards the Lebanese in Sierra Leone during the colonial period. *Canadian Journal of African Studies/Revue Canadienne des Etudes Africaines*, 7(1), 97–113.
- Kokot, Waltraud, Kachig To'lo'lyan & Carolin Alfsonso (2004). Introduction. In Kachig Tololyan & Carolin Afonso. (Eds.) *Diaspora, identity and religion: New directions in theory and research*, pp. 1–8. London and New York: Routledge.
- Kokot, Waltraud, Christian Giordano, & Mijal Gandelman-Trier. (Eds.) (2012). *Diaspora as a resource: Comparative studies in strategies, networks and urban space*. Wien, Berlin: LIT Verlag.
- Kuhn, Phillip A. (2008). *Chinese among others: Emigration in modern times*. Lanham, Maryland: Rowman & Littlefield Publishers, Inc.
- Landa, Janet. (1976). An exchange economy with legally-binding contract: A public choice approach. *Journal of Economic issues*, 10(4), 905–922.
- Landa, Janet T. (1978). The economics of the ethnically homogeneous Chinese middleman group: A property rights-public choice approach. Ph.D. dissertation. Virginia Polytechnic Institute and State University.
- Landa, Janet T. (1979). The economics of the ethnically-homogeneous middleman group: A low-cost club-like economic organization for economizing on contract enforcement and information costs. Working Paper Series — no. 7924, Institute for Policy Analysis, University of Toronto.
- Landa, Janet T. (1981). A theory of the ethnically homogeneous middleman group: An institutional alternative to contract law. *The Journal of Legal Studies*, 10(2), 349–362.
- Landa, Janet T. (1983). The enigma of the Kula Ring: Gift-exchanges, and primitive law and order. *International Review of Law and Economics*, 3, 137–160.

- Landa, Janet T. (1988). A theory of the ethnically homogeneous middleman group: Beyond markets and hierarchies. Domestic Studies Program, Working Papers in Economics E-88-1, Hoover Institution, Stanford University.
- Landa, Janet T. (1991). Culture and entrepreneurship in less-developed countries: Ethnic trading networks as economic organizations. In Brigitte Berger (Ed.) *The culture of entrepreneurship*, pp. 53–72; notes, pp. 217–222. San Francisco, California: IC Press.
- Landa, Janet T. (1994). Trust, ethnicity, and identity: Beyond the new institutional economics of ethnic trading networks, contract law and gift-exchange. Ann Arbor: University of Michigan Press.
- Landa, Janet T. (1999). The law and bioeconomics of ethnic cooperation and conflict in plural societies of Southeast Asia: A theory of Chinese merchant success. *Journal of Bioeconomics*, 1(3), 269–284.
- Landa, Janet T. (2005). Bounded rationality of Homo classificus: The law and bioeconomics of social norms as classification. In Claire A. Hill (Ed.) *Symposium: Must we choose between rationality and irrationality?* pp. 1167–1180. *Chicago-Kent Law Review*, 80(3), 1043–1329.
- Landa, Janet T. (2013). Economic success of ethnically homogeneous middlemen diasporas in the provision of club goods: The role of culture, religion, ethnic identity, and ethnic boundaries. In Waltraud Kokot, Christian Giordano, Mijal Gandelman-Trier (Eds.) *Diaspora as a resource: Comparative studies in strategies, networks, and urban space*, pp. 41–65. Berlin: Lit Verlag.
- Landa, Janet T. & Janet W. Salaff. (1980, 1985 slightly revised). The socioeconomic functions of kinship and ethnic networks in the growth of the Tan Kah Kee family firm in Singapore: A transaction costs approach. Unpublished manuscript.
- Leibenstein, Harvey. (1968). Entrepreneurship and development. *The American Economic Review*, 58 (2), 72–83.
- Lessig, Lawrence (1998). The new Chicago School. *The Journal of Legal Studies*, 27(S2), 661–691.
- Li, Minghuan. (1999). To get rich quickly in Europe! Reflections on migration motivation in Wenzhou. In Frank N. Pieke & Hein Mallee (Eds.) *Internal and international migration: Chinese perspectives*, chapter 9. Richmond, Surrey: The Curzon Press.
- Lim, Linda Y.C. & L.A. Peter Gosling (Eds.) (1983). *The Chinese in Southeast Asia. Vol. I. Ethnicity and economic activity*. Singapore: Maruzen Asia.
- MacLeod, W. Bentley. (2007). Reputations, relationships, and contract enforcement. *Journal of Economic Literature*, 45 (3), 595–628.
- Macneil, Ian R. (1974). The many futures of contracts. *Southern California Law Review*, 47, 691–816.

- McAdams, Richard H. (1997). The origin, development, and regulation of norms. *Michigan Law Review*, 96, 338–433.
- McCloskey, Deirdre N. (2006). *The bourgeoisie virtues: Ethics for an age of commerce*. Chicago and London: The University of Chicago Press.
- McCloskey, Deirdre N. & Stephen T. Ziliak. (2012). Statistical significance in the New Tom and the Old Tom: A reply to Thomas Mayer. *Economic Journal Watch*, 9(3), 298–308.
- Myint, Hla. (1954). An interpretation of economic backwardness. *Oxford Economic Papers, New Series*, 6(2), 132–163.
- Myint, Hla. (1972). *Southeast Asia's economy: Development policies in the 1970s*. Harmondsworth, Middlesex, England: Penguin Books.
- National Economic Advisory Council. (2009). *New Economic Model for Malaysia: Part I: Strategic Policy Directions*. Federal Government Administrative Center, 62652, Putrajaya, Malaysia.
- North, Douglass C. (1990). *Institutions, institutional change and economic performance*. Cambridge: Cambridge University Press.
- Omohundro, John T. (1983). Social networks and business success for the Philippine Chinese. In Linda Y.C. Lim & L.A. Peter Gosling (Eds.) *The Chinese in Southeast Asia*. Vol. I. Ethnicity and economic activity, pp. 65–85. Singapore: Maruzen Asia.
- Ostrom, Elinor & T.K. Ahn. (Eds.) (2003). *Foundations of social capital*. Cheltenham, UK and Northampton, MA, USA: Edward Elgar.
- Parsons, Talcott. (1951). *The social system*. New York: Free Press.
- Peacock, James L. (1986). *The anthropological lens: Harsh light, soft focus*. Cambridge: Cambridge University Press.
- Parisi, Francesco. (2007). Coase theorem. *New Palgrave Dictionary of Economics*. L. Blume & S. Durlaufe (Eds.) Macmillan Ltd. 2nd ed.
- Posner, Eric A. (2000). *Law and social norms*. Harvard University Press.
- Poulsen, Anders. (2009). Cooperation: Evidence from experiments. In Svendsen, Gert Tinggaard & Gunnar L. H. Svendsen. (Eds.) *Handbook of social capital: The troika of sociology, political science and economics*, pp. 36–56. Cheltenham, UK and Northampton, MA, USA: Edward Elgar.
- Purcell, Victor. (1967) *The Chinese in Malaya*. London, Kuala Lumpur, Hong Kong: Oxford University Press. [Originally published in 1948]
- Rawski, Evelyn S. & Thomas G. Rawski (2008). China's economic development and global interactions in the long run. Paper presented for the Harvard Hitotsubashi Warwick Conference, "Economic Change around the Indian Ocean in the very long run." Venice, 22–24, July 2008. [Version of June 24, 2008].

- Ren, Cheng-Qi [任成琦] (2007). "Fa`ngyǎn huarsha`ng`lusha`ng'" [放眼宅“儒商”], *People's Daily*, (June 19, p. 6).
- Rowley, Charles K. (2009). The curious citation practices of Avner Greif: Janet Landa comes to grief. *Public Choice*, 140, 275–285 [Editorial Commentary]
- Song, Ong Siang. (1967). *One hundred years' history of the Chinese in Singapore*. Singapore: University Malaya Press.
- Sowell, Thomas. (1994). *Race and culture: A world view*. New York: Basic Books.
- Spence, Michael. (1974). *Market signaling*. Cambridge, MA: Harvard University Press.
- Svendsen, Gert Tinggaard & Gunnar L. H. Svendsen. (Eds.) (2009). *Handbook of social capital: The trioka of sociology, political science and economics*. Cheltenham, UK and Northampton, MA, USA: Edward Elgar
- Swedberg, Richard. (1990). *Economics and sociology: Redefining their boundaries: Conversions with economists and sociologists*. New Jersey: Princeton University Press.
- Swedberg, Richard. (1997). New economic sociology: What has been accomplished, what is ahead. *Acta Sociologica*, 40, 161–182.
- Tai, Yuen William. (2013). *Chinese capitalism in colonial Malaya 1900–1941*. Malaysia: Penerbit Universiti Kebangsaan Malaysia.
- Tan, Teong Jin, Ho Wah Foon & Tan Joo Lan. (2005). *The Chinese-Malaysian contribution*. Kuala Lumpur, Malaysia: Center for Malaysian Chinese Studies.
- Thaler, Richard H. & Cass R. Sunstein. (2009). *Nudge: Improving decisions about health, wealth, and happiness*. Penguin Books. (revised and expanded edition [First published by Yale University Press, 2008])
- The Straits Times. (1991). Friendship, trust, and the Chinese way of doing business. (24, August, p. 13).
- Time magazine. (1969). World: Race war in Malaysia. Friday, May 23. [http:// content.time.com/time/magazine/article/0,9171,900859,00.html](http://content.time.com/time/magazine/article/0,9171,900859,00.html)
- Time magazine. (1969). Malaysia: Preparing for a pogrom. Friday, July 18. [http:// content.time.com/time/magazine/article/0,9171,901058,00.html](http://content.time.com/time/magazine/article/0,9171,901058,00.html)
- Tullock, Gordon (Ed.) (1972). *Explorations in the theory of anarchy*. Blacksburg, Va.: Center for Study of Public Choice.
- Tullock, Gordon (Ed.) (1974) *Further explorations in the theory of anarchy*. Blacksburg, Va.: Center for Study of Public Choice.
- United Nations Development Programme. (2005). *Malaysia: Achieving the millennium development goals: Successes and challenges*. Kuala Lumpur, Malaysia: United Nations Country Team, Malaysia.
- Wang, Gungwu. (1991). *Southeast Asian Huaqiao in Chinese history-writing*. Chapter 2, pp. 22–40. Singapore: Times Academic Press.



- Wang Gungwu. (1991). The culture of Chinese merchants. In Wang Gungwu, China and the Chinese overseas, Chapter 10, pp. 181–197. Singapore: Times Academic Press.
- Wang Gangwu. (2000). The Chinese overseas: From earthbound China to quest for autonomy. Cambridge, Massachusetts: Harvard University Press.
- Weber, Ralph. (2009). Religio-philosophical roots. In Gert T. Svendsen & Gunnar L. H. Svendsen (Eds.) Handbook of social capital: The troika of sociology, political science and economics, pp. 107–123. Cheltenham, UK and Northampton, MA, USA: Edward Elgar.
- Williamson, Oliver E. (1975). Markets and hierarchies: Analysis and anti-trust implications. New York: The Free Press.
- Williamson, Oliver E. (1985). The economic institutions of capitalism: Firms, markets, relational contracting. New York: The Free Press.
- Willmott, W. E. (Ed.) (1972). Economic organization in Chinese society. Stanford, California: Stanford University Press.
- Wilson, David Sloan. (2002). Darwin's cathedral: Evolution, religion, and the nature of society. Chicago: University of Chicago Press.
- Wilson, David S. (2009). Convergent cultural evolution and multilevel selection: Reply to comments on Janet Landa's 'The bioeconomics of homogeneous middleman groups as adaptive units: Theory and empirical evidence viewed from a group selection framework.' *Journal of Bioeconomics*, 11(2), 185–190.
- Wilson, David S. & Edward O. Wilson. (2007). Rethinking the theoretical foundations of sociobiology. *The Quarterly Review of Biology*, 82(4), 328–348.
- Wilson, Edward O. (1998). *Consilience: The unity of knowledge*. New York: Alfred A. Knopf.
- Wu, Bin & Valter Zanin. (2007). Globalisation, international migration and Wenzhou's development. *Communities and Action: Prato CIRN Conference 2007*. China Policy Institute: Discussion Paper Series 2007.
- Yeager, Leland. B. (1968). Essential properties of the medium of exchange. *Kyklos*, 21 (1), 45–68. Reprinted in Robert W. Clower (Ed.) (1969) *Monetary theory: Selected readings*. Harmondsworth, Penguin Books.
- Yong, Chin-Fatt. (1987). *Tan Kah Kee: The making of an overseas Chinese legend*. Singapore: Oxford University Press.
- Yu, Tony Fu-Lai & Ho-Don Yan. [Eds.] (2015). *Handbook of East Asian entrepreneurship*. London and New York: Routledge.

بخش دوم

# بررسی‌های تجربی کمک دو طرفه چینی (پانگ) و سازمان‌های اقتصادی در سنگاپور و مالزی

## کمک دوطرفه چینی (پانگ) و سازمان‌های اقتصادی: پیش‌زمینه کلی<sup>۱</sup>

### ۱. مقدمه

مهاجرت بزرگ مقیاس چینی‌ها به مالایای بریتانیا<sup>(۱)</sup> (به نقشه مالایای بریتانیا در پیوست ۱ بنگرید) که در واکنش به پیشرفت صنعت کائوچو در انتهای قرن نوزدهم و ابتدای قرن بیستم رخ داد جامعه‌ای متکثر ایجاد کرد: اروپایی‌ها که صادرکنندگان کائوچو بودند، مالایایی‌ها که تولیدکنندگان کائوچوی خرده‌مالکان بودند و چینی‌های واسطه‌گر که تولیدکنندگان مالایایی را به اروپایی‌های در بخش صادرات پیوند می‌دادند. درحالی‌که مالایا به داشتن ویژگی‌های کلاسیک جامعه متکثر فوریالیان شهرت یافته است، تشکیل جامعه چینی متکثر درون آن جامعه متکثر گسترده‌تر خیلی شناخته‌شده نیست. برای مثال، توجو‌ها تولید و بازاریابی فلفل و عصاره گامبیر را در میانه قرن نوزدهم در تسلط خود داشتند؛ هوکین‌ها بازاریابی کائوچوی خرده‌مالکان (شامل صادرات کائوچوی خرده‌مالکان) را در نیمه دوم قرن نوزدهم در تسلط خود داشتند و ها‌کاها بنگاه‌های کارگشایی و فروشگاه‌های طب چینی را در تسلط خود داشتند.

نظریه اقتصادی درباره گروه واسطه همگن قومی چینی به شرطی پذیرفتنی است که توانایی ارائه تبیین نه‌تنها پدیده کلی‌تر جامعه متکثر در مالایا، بلکه واقعیت تجربی جامعه متکثر چینی را نیز داشته باشد. اما این درک نظری بدون اینکه ابتدا این واقعیت اساسی را فهم کنیم که جامعه متکثر چینی خودش جلوه‌ای از سامانه کمک دوطرفه چینی (پانگ) است که در مالایا تکامل یافته است، ناممکن می‌باشد. بنابراین به دانش پایه از چیستی و چگونگی کارکردهای نظام پانگ چینی نیاز است.

۱. این فصل نسخه اندکی بازبینی شده از دو فصل تز دکتری من (لاندن ۱۹۷۸) با عنوان «تحلیل اقتصادی گروه واسطه همگن قومی چینی: رویکرد حقوق مالکیت-انتخاب عمومی» در دانشگاه ایالتی و موسسه ویرجینیا تک است.

در بخش ۲ نظام خویشاوندی چینی در چین سنتی و نظام پانگ را آن‌گونه که در مالایا تکامل یافت توضیح می‌دهم. در بخش ۳ نظام پانگ چینی را به آن شکلی که در بی‌شمار انجمن‌های کمک دوطرفه، برحسب سازمان‌های اجتماعی چینی جلوه‌گر می‌شود توضیح می‌دهم. در بخش ۴ نظام پانگ چینی را به آن شکلی که در گروه‌های اجتماعی قومی درون بنگاه‌های چینی و بین بازارها وجود دارد، برحسب سازمان‌های اقتصادی چینی توضیح می‌دهم. در بخش ۵ برخی توضیحات نتیجه‌گیری ارائه خواهم داد.

## ۲. نظام خویشاوندی و پانگ (کمک دوطرفه) چینی

### ۲-۱ نظام خویشاوندی چینی در چین سنتی

بین نظام خویشاوندی چینی در چین «سنتی»<sup>(۲)</sup> و نظام پانگ (کمک دوطرفه) چینی خارج از کشور رابطه بسیار نزدیکی وجود دارد؛ دومی از اولی و در واکنش به شرایط محلی تکامل یافت. درک ماهیت نظام خویشاوندی چینی در چین سنتی، به درک نظام پانگ چینی خارج از کشور خیلی کمک خواهد کرد.

بسیاری از روستاها در استان‌های فوکیان (فوجیان) و کوانگتونگ در جنوب شرقی چین سنتی، جوامع همگن با نام فامیلی واحد تشکیل شده از گروه‌های اعقابی مشترک بزرگ از خانواده‌های مرتبط با پدردودمانی بودند که اعقاب‌شان به جد مشترک می‌رسید. این جوامع با نام فامیل واحد را سازمان‌های دودمانی<sup>۱</sup> می‌نامیدند.<sup>(۳)</sup> سازمان‌های دودمانی مالک اموال مشترک معین از قبیل معابد اجدادی، محوطه قبرستان اجدادی و همین‌طور کارکردهای رفاه اجتماعی، مدیریت اموال موروثی، آیینی، حقوقی و سیاسی را انجام می‌داد. نتیجه اینکه این جامعه تک-دودمانی یک گروه شرکتی بود، یعنی گروهی که طی زمان به رغم عضوگیری متغیر دوام می‌آورد، سازمان و رهبری درونی دارد و اعضای آن حقوق و وظایفی دارند. این واقعیت که یک گروه با نام فامیل واحد به یک

روستا محدود نشده بود، بلکه در چندین روستا یا حتی در استانی دیگر پخش شده بودند؛ یعنی این جوامع تک‌دودمانی تنها دودمان‌های محلی شده بودند. اگر دودمان‌های محلی شده مستقل از هم عمل می‌کردند، پس کل گروهی که نام فامیل واحد داشت فقط یک سازمان ساده ساخت یافته به نام طایفه را تشکیل می‌داد. طایفه واحد سیاسی نبود. کارکرد اولیه آن تعریف کردن واحد برون‌همسری بود (یعنی واحدی که اعضای همان طایفه نمی‌توانستند با هم ازدواج کنند). از طرف دیگر، اگر دودمان‌های محلی شده با هم ترکیب می‌شدند تا یک واحد سیاسی برای اقدام مشترک (مثلاً برای دفاع) تشکیل دهند، آنها یک بار دیگر به دودمان متحول می‌شدند، اگرچه این دفعه، دودمان مرتبه بالاتر بود.

خانواده هسته‌ای چینی،<sup>(۴)</sup> کوچک‌ترین واحد خویشاوندی در نظام واحدهای خویشاوندی، نهاد اصلی چینی در چین سنتی بود. آن واحد اصلی برای زادوولد، همچنین واحد اقتصادی اصلی برای تولید و مصرف بود. اقتصاد سنتی چینی عمدتاً یک اقتصاد روستایی بود. روستاییان که بیش از هشتاد درصد یا بیشتر جمعیت چین را تشکیل می‌دهند به واحدهای خانوادگی تقسیم می‌شدند که خودکفایی در هر دو تولید و مصرف را تا میزان قابل ملاحظه‌ای بر عهده داشتند. مالکیت زمین اهمیت حیاتی برای خانواده چینی داشت چون کشاورز فقط از طریق مالکیت می‌توانست مطمئن باشد که او و خانواده‌اش می‌توانند در شکل یک واحد اقتصادی فعالیت کنند. به استثنای مالکیت شخصی معین، هر چیزی در یک مزرعه خانوادگی در مالکیت مشترک کل خانواده بود. اعضای خانواده به جای بیرونی‌ها، به صورت جمعی برای خانواده تولید می‌کنند. همه درآمد تولیدشده اعضای خانواده را رئیس خانوار که معمولاً پدر است، سرجمع و توزیع می‌کند. فراتر از خانواده هسته‌ای چینی، خانواده مشترک رایج‌ترین و مهم‌ترین نوع از خانواده گسترده بود. خانواده مشترک در جامعه سنتی چینی شکلی همگانی نداشت بلکه فقط در طبقه مرفهان یافت می‌شد.

بنابراین نظام یا ساختار خویشاوندی چینی، برحسب یکسری دوایر هم‌مرکز با پیوندهای خویشاوندی همیشه در حال گسترش و واحدهای خویشاوندی نگریسته می‌شد: خانواده هسته‌ای در مرکز، سپس خانواده مشترک، بعد خانواده‌های عناصر تشکیل‌دهنده خویشاوندان و سرانجام گروه کل نام فامیل که طایفه را تشکیل می‌دهد. هر واحد خویشاوندی کارکرد یا کارکردهای تخصصی برای انجام دادن داشت. برای حفظ نظام خویشاوندی و اینکه به شکل عملی به عنوان نظام یا کل سازمان‌یافته عمل کند باید نهادهایی وجود داشته باشد که کارکرد اصلی آن تنظیم رفتار اعضای درون واحدهای خویشاوندی و روابط بین آنها باشد.

در چین سنتی، این نهاد در تعالیم اخلاقی کنفوسیوسی وجود داشت. هسته مرکزی اخلاق کنفوسیوسی اصل مقابله به مثل (پائو) به عنوان یک مبنای مهم برای روابط اجتماعی در بین خویشان بود (یانگ ۱۹۵۷). همه اعضای ساختار خویشاوندی چینی با توجه به امتیازات، وظایف و تعهدات پیچیده برای دادن و گرفتن کمک، محدود و مقید می‌شدند. به دلیل اهمیت خانواده به عنوان سازمان اقتصادی اساسی در چین سنتی، نیاز بود که کارکردهای خانواده به عنوان یک گروه کاری کاملاً منسجم و سازمان‌یافته تضمین دهد نیازهای خانواده از سوی کارگران خود خانواده تامین می‌شود. تعالیم اخلاقی کنفوسیوسی با توصیه به وجود تفاوت‌ها در درجه تعهدات برای کمک دوطرفه در بین دسته‌های گوناگون خویشاوندان، این را تضمین کرد. تعهدات، وفاداری و همبستگی یک فرد، اول از همه نسبت به خانواده خودش و در محتوای دو رابطه خانوادگی استراتژیک ابراز می‌شد: عشق پسر به پدر و همبستگی و کمک دوطرفه بین برادران. اگرچه رئیس خانواده از قدرت و اختیار زیادی برای استفاده از زور برخوردار بود تا اعضا از دستورات وی اطاعت کنند، بخش زیادی از اطاعت از دستورات و همکاری اعضای خانواده با عشق پسر به پدر حاصل می‌شد.<sup>(۵)</sup> وفاداری‌های فراتر از خانواده، به خویشاوندان از همان دودمان و سرانجام به طایفه بسط می‌یافت. تعالیم اخلاقی کنفوسیوس قواعد رفتاری را تشکیل می‌داد، قواعدی که قویا در

چین سنتی نهادینه شده بودند. جامعه چین سنتی، با اعضای که درون ساختار اجتماعی کاملاً تعریف شده خویشاوندمحور عمل می‌کنند با ویژگی‌های زیر توصیف می‌شد:

(الف) ساختار عمدتاً خاص‌نگر<sup>(۶)</sup> روابط اجتماعی و فرهنگی؛

(ب) شیوع دشمنی بین دودمان‌های متفاوت، خصوصاً در فوکین و کوانگتونگ جایی که سازمان‌های دودمانی به شکل کامل توسعه یافتند؛  
(پ) ثبات گروه‌بندی‌های خویشاوندی براساس نظام خویشاوندی پدر دودمانی که برخلاف نظام خویشاوندی دوطرفه، عضویت گروهی تغییرناپذیر فراهم می‌کند چون آن فرد نمی‌تواند دست به همسویی‌های ائتلاف بدیل با گروه خویشاوندان مادری خود بزند<sup>(۷)</sup>

(ت) مهم نبودن نسبی اصل گویش/قومیتی به عنوان مبنایی برای سازمان اجتماعی و اقتصادی، اگرچه جنوب شرق چین، برخلاف شمال چین، به تنوع گسترده گویش‌های متفاوت شناخته می‌شود.<sup>(۸)</sup>

## ۲-۲ نظام پانگ چینی‌های خارج از کشور در مالایا و سنگاپور

چگونه نظام پانگ چینی‌های خارج از کشور از درون نظام خویشاوندی سنتی چینی تکامل یافت؟ مهاجران چینی، عمدتاً بزرگسالان مرد از روستاهای استان‌های فوکین و کوانگتونگ در قرن نوزدهم در جست‌وجوی درآمد به مالایا و سنگاپور آمدند. در بیشتر قرن نوزدهم، در فازهای اولیه مهاجرت به خارج از کشور، آنها مجبور به سازماندهی همه کارکردهای اجتماعی، سیاسی و اقتصادی برای خودشان شدند چون: (الف) سیاست عدم‌مداخله توسط مدیران مستعمراتی انگلیسی نسبت به مهاجران اقتباس شد<sup>(۹)</sup>؛ و (ب) بی‌کفایتی زیرساخت‌های که آنها باید درون آن فعالیت کنند. چینی‌ها در این وظیفه روی پای خود ایستادن، همگی باید مشارکت می‌کردند. نهادهای وطنی که کمک دوطرفه و همبستگی بین خویشاوندان و اعضای طایفه را ترویج می‌کردند، نه مانع بلکه مزیتی در فرآیند انطباق با محیط جدیدی بودند که گروه‌های قومی جدید (اروپایی، هندی و مالایایی) نیز حضور داشتند.

اما برای یک چینی خارج از کشور که در جامعه مهاجران است،

همیشه ممکن نیست که خودش را کنار خویشاوندان یا اعضای طایفه خود ببیند. نتیجه اینکه، علاوه بر پیوندهای خویشاوندی-طایفه‌ای، پیوندهای قلمرویی جدید ایجاد شد. مهاجران چینی که از یک روستا یا شهرستان خاص چین آمده بودند، تمایل به کنار هم جمع شدن برای کمک دوطرفه داشتند، چون آمدن از همان روستا یا شهر چین را عامل پیوند مشترک می‌دانستند. به علاوه، در جامعه چینی‌های خارج از کشور که از مهاجرانی با گویش‌های متقابلاً غیرقابل فهم تشکیل می‌شد، چینی‌های خارج از کشور شروع به شناسایی خودشان بر مبنای نوع صحبت (قومیت) کردند (کریسمن ۱۹۵۷؛ سویاما ۱۹۶۲). بنابراین وقتی به گروه‌بندی‌های گسترده‌تر برای کمک دوطرفه نیاز بود، علقه‌های همبستگی به آن کسانی که به زبان یکسانی سخن می‌گفتند نیز بسط می‌یافت. جامعه همگن قومی گسترده برای کمک و همکاری دوطرفه، فراتر از گروه خویشاوندی در حال رشد و نمو بود. درون جامعه قومی گسترده‌تر، ابراز وفاداری فرد اول از همه نسبت به اعضای خانواده‌اش بود؛ سپس وفاداری به هم‌طایفه‌ای‌ها، اهالی روستا و سرانجام به اعضای گروه قومی گسترش می‌یافت. قومیت اصل ساختاری اساسی شد که کل جامعه چینی در سنگاپور و مالایا را به پنج جامعه اصلی متمایز و مجزای قومیتی-گویشی چینی (هو کین، توچئو، کانتونی، هاکا و هایلام) تقسیم می‌کرد. به پیوست ب‌بنگرید. چینی‌ها این پنج جامعه قومیتی-گویشی را و پانگ می‌نامند و این خود حکایت از آگاهی چینی‌ها نسبت به جدا از هم بودن جوامع قومی چینی متفاوت از یک طرف و همبستگی قومی اعضای درون هر جامعه قومی یا پانگ<sup>(۱۰)</sup>، از طرف دیگر دارد.

مرز قومیتی معمولاً محدوده‌های همکاری برای اعضای آن گروه را تعریف می‌کند. یعنی جامعه قومیتی نوعاً حوزه اعضای انجمن‌های کمک دوطرفه و تشکیل روابط اقتصادی با شرکای همکاری‌کننده مختلف (مثلاً شرکای بنگاه، کارکنان بنگاه، شرکای تجاری و بدهکاران) است، همان‌طور که در زیر خواهیم دید. نظام پانگ چینی را می‌توان این‌گونه تصور کرد: (الف) سازمان‌های اجتماعی، سامانه‌های به هم گره خورده



از انجمن‌های کمک دوطرفه؛ و (ب) سازمان‌های اقتصادی: گروه‌های اجتماعی همگن که درون بنگاه‌ها و در سراسر بازارها وجود دارد. درباره هر کدام از جنبه‌های سامانه پانگ چینی به ترتیب بحث خواهیم کرد.

### ۳. سامانه پانگ چینی به مثابه سازمان‌های اجتماعی

تاکنون، چشمگیرترین انجمن‌های داوطلبانه چینی در مالایای قرن نوزدهم انجمن‌های سرّی بوده‌اند (بلایت ۱۹۶۹). این انجمن‌های سرّی در مالایا به عنوان ابزارهای کنترل سیاسی و دادگاه‌های درون جامعه چینی شکوفا شدند. بی‌نظمی ایجادشده ناشی از جنگ بین جوامع سرّی مختلف که به جوامع چینی متفاوت تعلق داشتند، به خصوص در جوامع معدن‌کاوی قلع در پراک و سلانگور، سرانجام دولت بریتانیا را به سمت اتخاذ سیاست سرکوب جوامع سرّی بین ۱۸۸۷ تا ۱۸۹۰ کشانید.

انجمن‌های کمک دوطرفه چینی مرحله توسعه سریع خود را فقط پس از سرکوب جوامع سرّی شروع کردند. این انجمن‌ها به پانگ هوی مشهور شده‌اند. بحث زیر درباره انجمن‌های کمک دوطرفه چینی در مالایا فقط به سنگاپور محدود شده است: این شهر با جمعیت عمدتاً چینی، در ۱۹۵۹ دست‌کم ۹۰۰ انجمن داشت.<sup>(۱۱)</sup> آنها را می‌توان به دسته‌های زیر طبقه‌بندی کرد: (الف) انجمن‌های محلات: انجمن‌های محلی گویشی، انجمن‌های شهرستان و انجمن‌های روستا؛ (ب) انجمن‌های طایفه: انجمن‌های گویش-طایفه و انجمن‌های روستا-طایفه؛ و (پ) اصناف یا انجمن‌های صنفی.

به طور کلی، کارکرد انجمن‌های کمک دوطرفه شامل ترویج احساسات خوب (گانچینگ) و کمک دوطرفه بین اعضا و تدارک خدمات رفاه اجتماعی است. بسیاری از این انجمن‌ها همچنین تشریفات عبادات اجداد در قبرستان در مناسبت‌های مختلف معمولاً در فستیوال چینگ مینگ برگزار می‌کنند. کارکردهای خاص اصناف شامل ثبات قیمت‌ها، خودداری از رقابت، استانداردسازی کالاها و حل دعاوی درون صنف و بین اعضای صنف اغلب با استفاده از داوری است. انجمن گویش-محلی،

سازمانی است که در راس جامعه قومی قرار دارد. آن انجمن دعاوی بین اعضا را داوری می‌کند، مدارس جدید تاسیس می‌کند و کمک هزینه تحصیلی برای کودکان اعضای فقیرتر جامعه تهیه می‌بیند. رهبری چینی‌ها بر جوامع قومی چینی گوناگون در منصب حاملان انجمن‌های گویشی-محلی تجسم می‌یابد. برای مثال برای اینکه یک نفر رهبر جامعه هوکین در سنگاپور شود باید حامل منصب سازمان در راس جامعه، یعنی هوکین هوای کوان سنگاپور باشد. برای اینکه فردی حامل منصب راس سازمان شود باید کاسبکار ثروتمندی باشد. کارآفرینی تجاری و رهبری جامعه از هم جدایی‌پذیر نیستند.<sup>(۱۲)</sup> به علاوه، رهبر جامعه هوکین معمولاً تعدادی مناصب در یک صنف، شهرستان یا انجمن طایفه روستا دارد. انجمن‌های مختلف از طریق شبکه‌ای از حاملان منصب به هم متصل، کانال‌های ارتباط و نفوذ را تشکیل می‌دهند که جامعه هوکین را به یک جامعه منسجم در برابر سایر جوامع چینی گره می‌زند. نظام انجمن‌های کمک دوطرفه به هم قفل شده که با همدیگر در نظر گرفته شود ساختار سیاسی کلی برای جامعه فراهم می‌کند. در عوض جوامع قومی چینی گوناگون، با همدیگر در یک جامعه چینی منسجم با اتاق بازرگانی چینی‌های سنگاپور<sup>۱</sup> تاسیس شده در ۱۹۰۶ در راس ساختار انجمنی چینی‌ها گره خورده‌اند. رهبران جوامع قومیتی چینی که در کمیته کاری اتاق بازرگانی چینی‌های سنگاپور نمایندگی دارند، بیانگر متناسب بودن با تعداد اعضای کسب‌وکار پانگ‌های گوناگون نمایندگی در اتاق بازرگانی چینی‌های سنگاپور است؛ هوکین‌ها بیشترین اعضا را دارند و بنابراین پانگ هوکین قدرت و نفوذ غالبی بر اتاق بازرگانی چینی‌های سنگاپور دارد. رهبران اتاق بازرگانی چینی‌های سنگاپور، خودشان رهبران جوامع قومی چینی گوناگون هستند که رهبران جامعه چینی سنگاپور به طور کلی نیز شدند.<sup>(۱۳)</sup> کارکردهای اتاق بازرگانی چینی‌های سنگاپور شامل اینها بود: (الف) بهبود و توسعه فعالیت‌های تجاری کاسبان چینی؛ (ب) داوری دعاوی بین کاسبان چینی و بین

1. Singapore Chinese Chamber of Commerce (SCCC)

طرفین تاثیرپذیرفته از شکست‌های کسب‌وکار؛ (پ) انجام پیمایش‌های آماری و گردآوری آمار تجارت و صنعت و انتشار نشریه.<sup>(۱۴)</sup> جامعه چینی در سنگاپور را می‌توان برحسب پنج گروه قومی متمایز، هر کدام با ساختار سیاسی خاص خود تصور کرد. اتاق بازرگانی چینی‌های سنگاپور برای تشکیل جامعه کسب‌وکار چینی متحدشده در برابر جوامع کسب‌وکار غیرچینی در سنگاپور، پنج جامعه قومی متفاوت را تجمیع می‌کند. از بحث نظام کمک دوطرفه چینی به‌مثابه مجموعه سازمان‌های اجتماعی، روشن می‌شود که به هر کدام از پنج جامعه قومیتی چینی متفاوت، باید به عنوان یک گروه منافع خاص نگریست. به علاوه، به جامعه چینی در کل به عنوان یک گروه دارای منافع خاص در برابر جوامع غیرچینی نیز نگریسته می‌شود. به چینی‌هایی که در کامبوج و هر جای دیگر در جنوب شرق آسیا هستند، همان‌گونه که ویلیام ویلموت (۱۹۶۷، ص ۹۲) به‌درستی اشاره کرد «... نمی‌توان صرفاً به عنوان توده‌ای از افراد نگریست. این جامعه محلی نشان‌دهنده سازمانی است که رفتار فردی را در سپهرهای گوناگون محدود و هدایت می‌کند.» به این دلیل، ویلموت (صص ۹۲-۹۳) یک بازنگری در مفهوم «جامعه متکثر» جی.اس. فورنیوال پیشنهاد داد تا واقعیت‌های جوامع چینی در جنوب شرق آسیا در نظر گرفته شود:

مفهوم‌سازی اصیل فورنیوال از جامعه متکثر، صراحتاً این ایده که هر بخش قومیتی مستقلاً نشان‌دهنده یک ساختار اجتماعی است، رد کرد. او تصویری از یک جامعه ترسیم کرد که در آن، به علت تقسیمات قومی، همه روابط، روابط اقتصادی بودند جایی که افراد احساس نمی‌کردند وفاداری‌های جامعه در تضاد با نفع اقتصادی شخصی باشد. وقتی کسی این ایده را مطرح می‌کند که هر بخش قومی مستقلاً به شکل درونی، با سلسله مراتب طبقاتی، ساختار سیاسی و ابراز همبستگی سازمان‌یافته، سازمان‌دهی شده است، پس مفهوم جامعه متکثر را می‌توان بازنگری کرد تا با آنچه وضعیت در جنوب شرق آسیا بوده و است هم‌راستا شود. پیشنهاد ویلموت برای بازنگری در مفهوم جامعه متکثر به دلیل به

رسمیت شناخته شدن وجود ساختار اجتماعی و وفاداری اعضا در درون هر گروه قومی چینی به رسمیت مهم است. وجود ساختار اجتماعی، در بی‌شمار انجمن‌های کمک دوطرفه درون هر جامعه قومی چینی جلوه‌گر می‌شود. آن همچنین در روابط اقتصادی خاص‌نگر بازتاب می‌یابد که درون و بین بنگاه‌های چینی وجود دارد؛ این جنبه آخری از نظام کمک دوطرفه چینی، به‌مثابه سازمان‌های اقتصادی چینی، در زیر بحث خواهد شد.

#### ۴. نظام پانگ چینی به عنوان سازمان‌های اقتصادی<sup>(۱۵)</sup>

همکاری اقتصادی بین چینی‌ها به شکل کمتر آشکار اما بنیادی‌تر جلوه‌گر می‌شود: در روابط اقتصادی خاص‌نگر که در سازمان‌های اقتصادی چینی رخ می‌دهد.<sup>(۱۶)</sup> از آنجا که ویژگی خاص‌نگر در روابط اقتصادی ماهیت تجربی دارد، از جنبه واقعیت‌گرایی می‌توان آن را بررسی و بنابراین تایید یا رد کرد. اگر واقعیت تجربی تایید شود، آشکار خواهد شد قالب‌هایی که در سازمان‌های اقتصادی چینی شکل می‌گیرد برای پژوهشگران سازمان‌های اقتصادی غربی «عجیب و غریب» است و نیاز به تبیین دارند (یعنی ارزیابی کارکردهای آنها). آنگاه بررسی ساختار و کارکردهای سازمان‌های اقتصادی چینی، برای درک ماهیت و کارکردهای تعیین‌کننده نظام کمک دوطرفه چینی نقش حیاتی پیدا می‌کند. بنابراین به وظیفه تجربی تحقیق ساختار و کارکردهای سازمان‌های اقتصادی چینی در چندین بستر به شدت متفاوت نیاز است. برای انجام این وظیفه، باید در مورد مجموعه‌های مربوط به ساختارهای اجتماعی تصمیم‌گیری شود. آشکار است که بدیهی‌ترین مجموعه‌ها از ساختارهای اجتماعی باید شامل: در تیرهای زیربخش‌های ۱-۴، ۲-۴ و ۳-۴ بحث می‌شوند.

#### ۱-۴ درون بنگاه‌ها

#### ۱-۱-۴ شراکت‌های کسب‌وکار چینی

شراکت‌های کسب‌وکار چینی نوعاً در بین اعضای فامیل، اقوام نزدیک یا دوستان نزدیک رخ می‌دهد.<sup>(۱۷)</sup> دلیل اصلی انتخاب شراکت‌های فامیلی، وقتی قالب شراکت سازمان انتخاب می‌شود، باید به مساله سازمان در

روابط اعتماد دوطرفه بین شرکا ربط داشته باشد. علت این است که ساختار مالکیت زیر قانون شراکت برخی مشکلات ایجاد می‌کند که به موجب آن شرکا متعهد به بدهی‌های کسب‌وکار حداکثر تا سقف بدهی مالی خود هستند. احتمال دارد بنگاه از فعالیت دست بکشد چون شریک ناصداق است؛ بنابراین شرکا باید با دقت انتخاب شوند. به علاوه، امکان دارد یک شریک از کار کردن شانه خالی کند. به دلیل وجود تعالیم کنفسیوسی وفاداری و اعتماد دوطرفه بین افراد با روابط خاص‌نگر، شراکت‌های خانواده‌چینی یا شراکت‌های بین دوستان نزدیک «شراکت‌های خودپایشی» هستند (آلچیان و دمستز ۱۹۷۲، ص ۷۹۰) که نه فقط ریسک‌های شکست شراکت‌ها بلکه همچنین هزینه‌های سازمان و پایش رفتار شرکا را کاهش می‌دهد.

در اینجا علاقه عمدتاً به شراکت‌های بنگاه کارگشایی است چون در این فعالیت مساله مدیریت روابط اعتماد دوطرفه بین شرکا به‌روشنی دیده می‌شود. چی کام اوی (۱۹۶۵، فصل ۵) شراکت‌های بنگاه‌های کارگشایی را در بستری خاص توصیف می‌کند که هر شریک دارای سهم در دو یا سه بنگاه کارگشایی در سنگاپور و مالایا است:

این انواع شرکا احساس ایمنی نخواهند کرد مگر اینکه یکی از آدم‌های خودشان که به آن اعتماد دارند بر کسب‌وکارشان در بخش دیگر آن شهر یا در فدراسیون نظارت کند. بنابراین، هر شریک تلاش خواهد کرد دستیار نزدیک مرتبط با خود یا دست‌کم از همان محله یا روستا در چین استخدام کند تا در فروشگاه جدید کار کند. بنابراین، اگر بنگاه کارگشایی جدید با دو شریک شروع کند آنها معمولاً ریشه یکسانی دارند (از همان ناحیه در چین)، هر کدام تلاش خواهد کرد کارکنانی را استخدام کند که ارتباط تا حد ممکن نزدیکی با وی دارند؛ این ترتیب به شکل اقوام خود از همان روستا و سپس همان ناحیه خواهد بود. اگر دو شریک از دو روستای متفاوت باشند، آنها کارکنانی (دستیارانی) از دو روستا یا ناحیه متفاوت خواهند یافت ... این پیش‌فرض رایجی است که به این شیوه هیچ شریک خاص به آسانی نمی‌تواند کل کسب‌وکار را

با ابزاری ناجوانمردانه بالا بکشد. سهمیه تعداد کارکنان هر شریک برابر است - یا دو به دو یا چهار به چهار، یا اگر نیاز بود بیشتر اما به ندرت عدد فرد است.

در محیطی که چی کام اوی توصیف کرد، شراکت‌های خودپایشی به تنهایی برای تضمین صداقت شرکا کافی نیست و باید با سایر ابزارهای پایش از قبیل پایش کارمندان شرکا و نظام سهمیه‌ای تکمیل شود که مستلزم تعداد کارکنان زوج است که می‌توان به عنوان ابزار تثبیت‌کننده برای کاهش ریسک‌های شکل‌گیری اکثریت ائتلافی برای کلاهبرداری از اقلیت تفسیر کرد. اما چون برای پایش شرکا باید متحمل هزینه‌هایی به شکل استفاده از ابزارهای اضافی شد، شاید به تبیین این واقعیت کمک کند که چرا نیمی از بنگاه‌های کارگشایی در سنگاپور در ۱۹۶۹ به شکل تک‌مالکی و نیمی دیگر به شکل شراکت‌ها سازماندهی یافتند، که طایفه لام بر کسب‌وکار کارگشایی تای-پو هاکا تسلط دارد.<sup>(۱۸)</sup>

تسلط ادامه‌دار بنگاه‌های تک‌مالکیتی چینی و شراکت‌ها در مالایا در ۱۹۵۴ نیز شاید با این تبیین شود.<sup>(۱۹)</sup> بر همین منوال، همچنین شاید روشن شود چرا کاسبان چینی خیلی کم از قالب شرکتهای استفاده می‌کنند: شرکت سهامی مشترک غیرشخصی عملاً ناممکن است چون مدیریت هیچ دلیل الزامی برای صداقت داشتن به سهامداران ندارد. بنابراین مزایای اقتصادی در انتخاب شراکت فامیلی و قالب‌های سازمانی بنگاه تک‌مالکی وجود دارد. این خصوصاً در محیطی صادق است که چارچوب حقوقی به طور کامل توسعه نیافته است به طوری که سهامداران همیشه نمی‌توانند از حمایت قانون در برابر تقلب، ارتشا (رشوه‌خواری) و سایر تخلفات مطمئن باشند. البته عدم مزیت خنثی‌کننده اصلی این است که این دو شکل سنتی سازمان بنگاه‌های چینی، به شکل یک قاعده، موسسات کسب‌وکار کوچک اندازه باقی می‌مانند چون تاکید چاره‌ناپذیری بر تامین مالی داخلی است؛ بنابراین شاید صرفه‌های مهم ادغام و مقیاس بهره‌برداری نشده برجای مانده باشد.

#### ۴-۱-۲ روابط کارفرما-کارکنان

تعدادی از بررسی‌های انجام‌شده از بنگاه‌های چینی در سنگاپور و مالایا روشن می‌سازد که کارفرمایان چینی ترجیحات قوی برای استخدام کارکنان از دسته‌بندی‌های زیر دارند که به ترتیب ترجیحات نزولی مرتب شدند (گروه‌های ۱۹۶۲، فصل ۵؛ تان تین سنگ ۱۹۶۶؛ چن لین کیوو ۶۸-۱۹۶۷): (الف) اعضای خانواده و اقوام؛ (ب) افرادی از همان روستا یا محله در چین؛ و (پ) افراد متعلق به همان گروه قومی (چیه کام اوی ۱۹۶۵). در نتیجه این الگوی استخدام که منحصر بر مبنای خویشاوندی یا خاص‌نگر است، بنگاه‌های کوچک چینی، بدون استثنا، فقط اعضای خانواده یا اقوام را استخدام می‌کنند؛ در حالی که در بیشتر بنگاه‌های چینی درصد بالایی از کارکنان از اعضای خانواده، اقوام، دوستان و کسانی که متعلق به همان گروه‌گوش-قومیتی هستند تشکیل می‌شود. یک گروه کارفرما-کارکنان همگن احتمال از زیر کار در رفتن یا بی‌صداقتی کارکنان را کاهش می‌دهد. این به‌ویژه در کسب‌وکارهایی مانند بنگاه‌های کارگشایی مهم است.

بر اساس نظر کی کام اوآی (۱۹۶۵)، ۳۹ بنگاه کارگشایی در سنگاپور در ۱۹۶۵ وجود داشت که ۳۵ تای آن در مالکیت گروه‌تای-پو هاکا بود. کارکنان تای-پو هاکا فقط هاکاها از شهرستان تای-پو (ناحیه‌ای از میژو در استان گواندونگ چین) را برای کار کردن استخدام می‌کنند. بر اساس بررسی دیگری، کارکنان یک کارگشایی شامل چندین درجه متوالی است: «دست اول»، «دست دوم» و کارآموز. مهم‌ترین کارکن، تو-شو، مسئول ارزیابی ارزش اقلام گرو گذاشته شده است. کسب این مهارت چه بسا به ده یا بیست سال زمان نیاز داشته باشد. اما شرط اساسی انتصاب یک کارکن به جایگاه تو-شو این است که آن کارمند یا رابطه خونی با کارفرما دارد یا باید اعتماد کارفرما را جلب کرده باشد.<sup>(۲۰)</sup> تو-شوی مورد اعتماد ریسک دزدیده‌شدن اقلام ارزشمند رهن گذاشته‌شده مانند حلقه‌های الماس را کاهش می‌دهد. کارفرمایان کارگشایی باید کارکنانی را کنند انتخاب کنند که می‌توانند به آنها اعتماد کنند و آنها

معمولا اقوام کارکنان هستند. آن‌طور که صاحب یک بنگاه کارگشایی بیان می‌کند:

صاحب بنگاه کارگشایی نمی‌تواند شخصی را به عنوان کارآموز بپذیرد بدون اینکه کسی او را معرفی یا تضمین کرده باشد. علت آن هم بی‌اعتمادی نسبت به بیرونی‌ها است. مالک بنگاه کارگشایی زمانی یک کارآموز را می‌پذیرد که شناخت روشنی از پیشینه، رفتار و شخصیت وی پیدا کرده باشد.

#### ۴-۱-۳ انجمن‌های وام تعاونی چینی

انجمن وام تعاونی چینی که به نام‌های مختلف مشهور است و نیز (در مالایایی) تن‌تاین<sup>(۲۲)</sup> نامیده می‌شود اساسا یک موسسه اعتباری غیرانتفاعی است که فقط به اعضای خود پول وام می‌دهد. سازمانده یک تن‌تاین معمولا آن شخصی است که به کمک مالی نیاز دارد. او یک گروه از مردم معمولا ده یا بیست عضو را جمع می‌کند، تا یک تن‌تاین تشکیل دهند. اعضا به یک صندوق مشترک وجوه با اشتراک ماهانه کمک مالی می‌کنند. اعضا هنگام نیاز می‌توانند از این صندوق مشترک وجوه با دادن پیشنهاد نرخ سود بالاتر برداشت کنند.<sup>(۲۳)</sup> چون اعضای تن‌تاین زیر حمایت قانون در مالایا نیستند (گامبا ۱۹۵۸)، مدیرانی که پول اعضا را برمی‌دارند و فرار می‌کنند و اعضای نکول‌کننده را نمی‌توان به دادگاه کشاند. برای ایجاد اعتمادی که لازمه کار کردن تن‌تاین است، اعضای تن‌تاین معمولا گروه‌های همگنی هستند که پیرامون هسته خویشاوندی ایجاد شدند (گامبا ۱۹۵۸؛ گو جون‌های ۱۹۶۲؛ گو پنگ وی ۱۹۶۰؛ تان کیم سویی ۱۹۶۲). جزئیات گروه تن‌تاین با مدیریت خانمی آموزگار اهل توچئو در سنگاپور در جدول ۲-۱ نشان داده شده است.



## جدول ۱-۲ گروه ن تاین با مدیریت خانم-آموزگار اهل توچئو در سنگاپور

مقدار پول	عضویت	رابطه
۱۰۰ دلار	۱	خودم (زن- آموزگار)
۱۰۰ دلار	۲	همسر
۱۰۰ دلار	۳	سومین خواهر
۱۰۰ دلار	۴	چهارمین برادر
۱۰۰ دلار	۵	چهارمین خواهر
۱۰۰ دلار	۶	مادر
۱۰۰ دلار	۷	همکار خودم
۱۰۰ دلار	۸	همکار خودم
۱۰۰ دلار	۹	همکار خودم
۱۰۰ دلار	۱۰	ششمین برادر
۱۰۰ دلار	۱۱	چهارمین خواهر زن
۱۰۰ دلار	۱۲	دایی
۱۰۰ دلار	۱۳	قابله‌ای که بچه‌ها را به دنیا آورد
۱۰۰ دلار	۱۴	خاله از روستای بومی
۱۰۰ دلار	۱۵	دوست کاری همسر
۱۰۰ دلار	۱۶	دوست کاری همسر
۱۰۰ دلار	۱۷	دوست کاری همسر
۱۰۰ دلار	۱۸	دوست کاری همسر
۱۰۰ دلار	۱۹	دوست کاری همسر
۱۰۰ دلار	۲۰	دوست کاری همسر
--	--	
۲۰۰۰ دلار	۲۰	

منبع: گو پنگ وی (۱۹۶۰). یک بررسی از روابط خویشاوندی برخی خانواده‌های هسته‌ای توچئو در سنگاپور، (ص ۱۹۹۹). سنگاپور، رساله کارشناسی، دپارتمان مطالعات اجتماعی، دانشگاه سنگاپور.

#### ۴-۲ گروه‌های اجتماعی همگن میان بازارها

##### ۴-۲-۱ روابط بستانکار-بدهکار بین بنگاه‌ها: نظام «کمپرادور»

نظام کمپرادور که در مالایای قرن نوزدهم گسترش یافت، نظامی بود که به موجب آن بانک‌های غربی و اتاق‌های کارگزاری بیشتر مبادلات خود با اعضای جامعه چینی را از طریق کارکنان چینی به نام کمپرادورها انجام می‌دادند.

کارکرد اصلی کمپرادور تضمین قراردادهای وام وام‌گیرندگان چینی بود. برای حمایت از قراردادهای وام، کمپرادور بدون استثنا اعتبار را به وام‌گیرندگان چینی بر مبنای خویشاوندی یا خاص‌نگر اعطا می‌کرد.

##### ۴-۲-۴ نظام بانکداری چینی بومی: روابط بستانکار-بدهکار

بانک‌های تجاری چینی بومی در مالایا طی سه دهه نخست قرن بیستم ظاهر شدند. ویژگی متمایز این بانک‌های چینی محلی، در آغاز این بود که آنها در راستای ریشه‌های قومی سازماندهی شده بودند: بانک کوانگ ییک (۱۹۱۲-۱۹۰۳) به جامعه کانتون خدمت می‌کرد؛ شرکت بانکداری و بیمه سزی های تونگ با مسئولیت محدود (۱۹۰۷) به جامعه توچئو خدمت می‌کرد؛ و بانک تجاری چینی (۱۹۱۲) به جامعه هوکین خدمت می‌کرد، بانک هو هونگ (۱۹۱۲) و بانک چینی آن‌سوی دریاها (۱۹۱۹) که در ۱۹۳۲ ادغام شدند تا شرکت بانکداری چینی آن‌سوی دریاها را تشکیل دهند.<sup>(۲۵)</sup> همان‌گونه که اس‌وای لی (۱۹۷۶) بیان می‌کند:

... در آغاز نه فقط مدیران و نظامیان بلکه مشتریان و سپرده‌گذاران نیز عمدتاً از همان جامعه محلی جذب شدند ... سیاست‌های وام‌دهی اغلب بر مبنای حسن نیت ناشی از روابط شخصی و جمعی بود به جای اینکه مبتنی بر ملک یا سایر وثیقه‌ها برای وام باشد. این نوع تضمین شخصی یا اعتماد با معیارهای غربی بانکداری سالم جور در نمی‌آید، اما در محیط اجتماعی چینی، خانواده و روابط جمعی نقشی مهم در اعتبار و تامین مالی ایفا می‌کنند.

##### ۴-۳ گروه‌های اجتماعی همگن درون سازمان‌های تولید و بازاریابی

##### ۴-۳-۱ نظام «کانگچو» در جوهور

در مالایای قرن نوزدهم، عصاره گامبیر و فلفل در سنگاپور و خصوصاً در

جوهور کشت می‌شد. در جوهور، تولید و بازاریابی عصاره گامبیر و فلفل درون چارچوب سازمانی محقق می‌شد که به نظام کانگچو مشهور شده بود (جکسون ۱۹۶۸، فصل ۱). کانگچوها روسای مرد از جوامع کشاورزی در جوهور بودند. آنها مسئول جمع‌آوری مالیات برای حاکم مالایایی جوهور، برقراری قانون و نظم جوامع خودشان و سازماندهی امور دفاعی بودند. در مراحل اولیه لایروبی رودخانه، کانگچوها مسئول استخدام نیروی کار و تمدید اعتبار به کشاورزان نیز بودند. کانگچوها خودشان مستقیماً از کشتکاران و تاجران سنگاپوری وام می‌گرفتند. در جوهور، هر کانگکار چندین کشتزار را در بر می‌گرفت؛ روی هر کشتزار گروه متفاوتی از کشتکاران و تاجران فعالیت می‌کردند؛ هر کشتکار حدود ده کارگر را در استخدام داشت. همه مزرعه‌دارها و کارگران در یک کانگکار زیر اقتدار قضایی کانگچو بودند.

طبق نظر جکسون (۱۹۶۸، ص ۱۲)، بیش از ۹۰ درصد کشتکاران عصاره گامبیر و فلفل در سنگاپور توجئویی بودند. در جوهور، توجئویی‌ها بر کشت فلفل و عصاره گامبیر چه در نقش کارفرما و کارگر تسلط داشتند. از منابع چینی، تصویری جزئی‌تر از درجه همگنی اجتماعی افراد دخیل در تولید و بازاریابی عصاره گامبیر و فلفل و روابط محکم ملموس بین افراد گروه ترسیم کردم. از ۱۳۸ کانگکار در جوهور، ۹۰ درصد را کانگچوهای توجئو باز کرده بودند؛ یک گروه کاملاً تعریف‌شده -تان، توجئوهای با نام فامیلی یکسان که همگی از ناحیه کیم سار در شهرستان تنو-آن چین آمدند- نقش‌های کانگچو در جوهور را در تسلط داشتند.<sup>(۲۶)</sup>

به نظر می‌رسد که بسیاری از کانگچوها در جوهور کانگچوی واقعی نبودند بلکه در واقع کارگزاران یا مدیران کانگچوهای واقعی بودند؛ کانگچوهای واقعی در بیشتر موارد خودشان کشتکاران و تاجران ثروتمند سنگاپور بودند. این کارگزاران یا مدیران بی‌بروگرد اقوام کانگچوهای سنگاپوری بودند.<sup>(۲۷)</sup> این گروه درگیر در تولید و بازاریابی عصاره گامبیر و فلفل در یک صنف (کونگکک) تاسیس‌شده در ۱۸۶۷ در سنگاپور

سازماندهی شدند. بسیاری از کانگچوها در جوهور نیز رهبران شعبات توچئو از جوامع سرّی بودند. بنابراین آشکار می‌شود که نظام کانگچو نظام پیچیده‌تری داشته است، درحالی‌که گروه اجتماعی حاضر در آن یک نظام کاملاً سازمان‌یافته بسیار منسجم نسبت به آنچه جکسون فکر می‌کرد بود. نظام کانگچو شکل نابازاری اصیل از سازمانی بود که از چهار محدودیت نابازاری، با درجات مختلف زور و اجبار -خویشاوندی، قومی، صنفی و رهبری انجمن سرّی- برای سازماندهی رفتار بهره‌برداری کرد. نتیجه اینکه جوامع کشاورزی در جوهور صلح‌آمیز و بسامان بودند. نظام کانگچو با افول در سودآوری کشت فلفل و عصاره گامبیر در پایان قرن نوزدهم پایان یافت. «عصر طلایی» تسلط پانگ توچئو بر ثروت و نفوذ در مالایا با دگرگونی ساختاری از کشت فلفل و عصاره گامبیر به کشت کائوچو تغییر کرد. هوکین‌ها پدیدار شدند تا نقش واسطه را در این تجارت مهم در تسلط بگیرند و به عنوان ثروتمندترین و پرنفوذترین پانگ چینی ظاهر شدند.

#### ۴-۳-۲ نظام «ناخدای چین» در سلانگور

در اواسط قرن نوزدهم تعداد روزافزونی از مهاجران چینی، که به واسطه ذخایر غنی قلع جذب شدند، به سلانگور آمدند. در دهه ۱۸۷۰ بسیاری از جوامع معدنی قلع چینی تاسیس شده بودند؛ مهم‌ترین آنها در کانچینگ، امپانگ و در کوالالامپور بود. جوامع معدنی قلع چینی جوامع کاملاً همگن در تسلط گروه‌های هاکا و کانتونی بود. برای مثال در کانچینگ معدنچیان قلع و کارگران عمدتاً هاکاهای کاه ینگ چیو بودند (یعنی هاکاها از منطقه کاه ینگ چیو در چین)، درحالی‌که آنهایی که در کوالالامپور بودند عمدتاً هاکاهای فویچیو بودند. جوامع معدن قلع زیر تسلط اداره روسای خود بودند که ناخدای چین نامیده می‌شدند با وظایف و امتیازاتی که بسیار مشابه با کانگچوها در جوهور بود؛ مشهورترین ناخدای چینی در سلانگور به نام «یاپ آه لوی» از کوالالامپور بود.<sup>(۲۸)</sup>

وجود جامعه کاملاً همگن هاکاهای فویچیو در کوالالامپور زیر نظر «یاپ آه لوی» به شرایط صلح‌آمیز حاکم در معادن قلع کمک زیادی

کرد. به علاوه، «یاپ آه لوی» با کمک مرد دست‌راستی و هم‌طایفه‌ای خود «یاپ آه شاک» که رهبر انجمن سرّی‌های-سان در سلانگور بود، نظم و قانون را برقرار کرد. اما برخلاف جوامع کشاورزی توچئو در جوهور، تاریخ جوامع معدنی قلع در سلانگور از بی‌نظمی ناشی از جنگ بین هاکاهای کاه ینگ چیو و هاکاهای فویچیو بر سر کنترل انحصاری زمین‌های معدنی جدایی‌ناپذیر است. جنگ با این واقعیت تشدید شد که هاکاهای برخلاف سایر گروه‌های قومی چینی بر مبنای پان-هاکا همکاری نمی‌کنند بلکه بر مبنایی محدودتر، براساس خاستگاه، همکاری دارند. بنابراین هاکاهای از مکان‌های خاستگاه متفاوت در چین نه فقط جوامع معدنی جداگانه تشکیل دادند بلکه به جوامع سرّی متفاوتی نیز پیوستند: هاکاهای فویچیو به انجمن سرّی‌های-سان تعلق داشتند، درحالی که هاکاهای کاه ینگ چیو به جامعه سرّی شی-هین متعلق بود.

جنگ بین دو جناح جامعه هاکا، به واسطه ناآرامی سیاسی در میان اشراف مالایایی که برای حق رییس بودن می‌جنگیدند، تشدید شد، تا بتوانند عوارض صادرات بر قلع را جمع‌آوری کنند و روی کمک دو جناح هاکای متفاوت حساب می‌کردند. جنگ داخلی در ۱۸۷۶ به راه افتاد و چنان شرایط پر هرج و مرجی ایجاد کرد که همه فعالیت‌های معدنی را تحت تاثیر قرار داد. این شرایط پر هرج و مرج سرانجام زمانی پایان یافت که دولت بریتانیا دخالت کرد تا با معرفی نظام سکنی‌گزینی بریتانیایی در ۱۸۹۴ نظم و قانون را به سلانگور بازگرداند.

## ۵. اشارات پایانی

تحقیق ساختار سازمان‌های اقتصادی چینی در بسترهای بسیار متفاوت در سنگاپور و مالایا آشکار می‌کند که ویژگی برجسته سازمان اقتصادی چینی در روابط خاص‌نگر اقتصادی است، همان‌طور که در گروه‌های اجتماعی چینی همگن موجود درون بنگاه‌ها و بین بازارها جلوه‌گر شد. خاص‌نگری روابط اقتصادی، تلاش آگاهانه چینی‌ها در سنگاپور و مالایا

برای ترغیب مقابله به مثل و کمک دوطرفه براساس تعالیم اخلاقی کنفوسیوس بود، به نحوی که رفتار عدم همکاری از قبیل تقلب، زیرکار در رفتن، دزدی و غیره را کاهش دهد. این روابط اقتصادی خاص‌نگر چینی است که سازماندهی اقتصادی چینی را از سازمان‌های اقتصادی غربی متکی بر قراردادهای رسمی -بین کارفرمایان و کارکنان درون بنگاه و بین بنگاه‌های در سراسر بازارها- برای پایش و هماهنگی رفتار متمایز می‌سازد.

در فصل بعد، نتایج کار میدانی درباره بازاریابی کائوچوی خرده‌مالکان هوکین در مالزی و سنگاپور در ۱۹۶۹ و ترتیبات کمک دوطرفه گوناگونی که آنها بین خودشان برقرار کردند تا نقش‌های واسطه-کارآفرینی تسهیل شود شرح خواهیم داد.

## پیوست الف. نقشه مالایای بریتانیا



منبع

Charles Hirschman (1986). "The Making of Race in Colonial Malaya: Political Economy and Racial Ideology," *Sociological Forum*, 1(2), p. 335.

## پیوست ب. جوامع قومی-گوشی چینی در سنگاپور و مالزی، ۱۹۴۷ و ۱۹۵۷

جدول ۱. جوامع قومی-گوشی چینی در سنگاپور و مالزی، ۱۹۴۷ و ۱۹۵۷

درصد افزایش ۱۹۵۷ نسبت به ۱۹۴۷	۱۹۵۷		۱۹۴۷		جامعه خاص
	درصد	تعداد	درصد	تعداد	
۵۳/۱	۴۰/۶	۴۴۲۷۰۷	۳۹/۶	۱۰۹۲۸۹	هوکین
۵۶/۰	۲۲/۵	۲۴۵۱۹۰	۲۱/۶	۱۵۷۱۸۶	توچنو
۳۰/۶	۱۸/۹	۲۰۵۷۷۳	۲۱/۶	۱۵۷۵۹۸	کانتونی
۴۹/۸	۷/۲	۷۸۰۸۱	۷/۱	۵۲۱۱۷	هاینانس
۸۲/۷	۶/۷	۷۳۰۷۲	۵/۵	۳۹۹۸۸	هاکا (خه)
۷۷/۹	۱/۵	۱۶۸۲۸	۱/۳	۹۴۶۱	فوجو (هوکچیا)
۱۷/۶	۰/۸	۸۷۵۷	۱/۰	۷۴۴۵	هنگهوا
۲۰/۴	۰/۷	۷۶۱۴	۰/۹	۶۳۲۳	هوکچیا
-۵۷/۱	—	۲۹۲	۰/۱	۶۸۱	کونگسای
	۱/۰	۱۱۰۳۴	—	در دسترس نیست	شائگهای
۲۸/۴	۱/۳	۱۲۴۸	۰/۱	۹۵۶۴	سایرین
۴۹/۵	۱/۳	۱۰۹۰۵۹۶	۱۰۰	۷۲۹۴۷۳	همه جوامع

منبع: اس.سی. چوا (۱۹۶۴). گزارش درباره سرشماری جمعیت ۱۹۵۷ (ص ۶۸). سنگاپور: لیم بیان هان، چاپخانه دولتی.

جدول ۲ جوامع قومیتی-گوشی چینی در مالایا، ۱۹۴۷ و ۱۹۵۷

۱۹۵۷		۱۹۴۷		جامعه خاص
درصد	هزار نفر	درصد	هزار نفر	
۳۱/۷	۷۴۰/۶	۲۸/۶	۵۳۸/۲	هوکین
۲۱/۸	۵۰۸/۸	۲۱/۱	۳۹۷/۴	هاکا (خک)
۲۱/۷	۵۰۵/۲	۲۵/۷	۴۸۴	کانتونی
۱۲/۱	۲۸۳/۱	۱۱/۰	۲۰۷	توچنو
۵/۳	۱۲۳/۸	۵/۶	۱۰۵/۵	هاینانس
۳/۰	۶۹/۱	۳/۸	۷۱/۱	کونگسای
۲/۰	۴۶/۱	۲/۰	۳۸/۶	هوکچو



## ادامه جدول ۲ جوامع قومیتی-گوشی چینی در مالایا، ۱۹۴۷ و ۱۹۵۷

۰/۵	۱۱/۹	۰/۵	۹/۶	هنگهوا
۰/۴	۹/۸	۰/۳	۶/۴	هوکیچیا
۱/۵	۳۴/۳	۱/۴	۲۶/۷	سایر
۱۰۰	۲۳۳۳/۸	۱۰۰	۱۸۸۴/۵	کل

منبع: اچ. فل (۱۹۶۰). سرشماری جمعیت ۱۹۵۷ فدراسیون مالایا، گزارش شماره ۱۴ (ص ۱۴). کوالا لامپور: اداره آمار، فدراسیون مالایا.

## یادداشت‌های پایان فصل ۲

۱. مالایای بریتانیا به دوره‌ای اشاره دارد که شبه جزیره مالایا زیر حکومت استعماری بریتانیا (۱۸۷۴ تا ۱۹۴۶) بود. شبه جزیره مالایا متشکل از سکونتگاه‌های تنگه (سنگاپور، مالاکا و پنانگ)، ایالت‌های فدراسیونی مالایا (سلانگور، پراک، نگری، سمبیلان و پاهانگ) و ایالت‌های مالایای غیرفدراسیونی (پرلیس، کداه، کلانتا، ترنگانو و جوهور) است. اتحادیه مالایا که در ۱۹۴۶ شکل گرفته بود با پنانگ و مالاکا با ایالت‌های مالایای فدراسیونی و ایالت‌های مالایای غیرفدراسیونی یک گروه شدند. در سال ۱۹۴۸ فدراسیون مالایا جای آن را گرفت. فدراسیون مالایا در ۳۱ اوت ۱۹۵۷ به استقلال دست یافت. در ۱۶ سپتامبر ۱۹۶۳ این فدراسیون با صباح و ساراواک در جزیره بورنئو ادغام شد و مالزی شدند؛ سنگاپور بخشی از مالزی شد. پس از خروج سنگاپور از مالزی در ۹ اوت ۱۹۶۵، سنگاپور به استقلال دست یافت و جمهوری سنگاپور شد (از ۱۹۶۵ تا کنون).

۲. از اصطلاح «سنتی» به معنایی که ماریون لوی (۱۹۶۸، ص ۴۱) تعریف کرد، استفاده می‌شود: «اصطلاح «سنتی» برای آن الگوهای نهادی به کار می‌رود که در بیشتر وقت‌ها دودمان آنها با تغییر بسیار اندکی به گذشته تاریخی چین بازمی‌گردد، برخی اوقات حتی تا زمان امپراتورهای هان (۲۰۶ پیش از میلاد تا ۲۲۰ میلادی) ... [و] آنهایی که در سلسله چینگ مسلط بودند (۱۶۴۴ میلادی تا ۱۹۱۱) که بی‌درنگ پیش از جمهوری کنونی چین بودند.»

۳. بحث سازمان‌های خویشاوندی چینی براساس نظر موریس فریدمن (۱۹۶۶)، فصل ۱) است.

۴. بحث نظام خانوادگی چینی براساس نظر ماریون لوی (۱۹۶۸، فصول ۱ و ۵) است.

۵. برای بحثی از واحد خانوادگی به عنوان واحد پایه همبستگی خویشاوندی در جامعه سنتی چینی که تاکید غالب بر وفاداری اعضای خانواده به یکدیگر بود، به ماریون لوی (۱۹۶۸، فصول ۴ و ۵) بنگرید.

۶. اصطلاح «خاص‌نگر» در سراسر این فصل را به همان شیوه‌ای استفاده کردیم که جامعه‌شناس تالکوت پارسونز (۱۹۵۸، ص ۱۱) تعریف کرد: «استانداردها و معیارهای مستقل از رابطه اجتماعی خاص به یک شخص خاص را جهان‌شمول می‌نامیم و آنهایی که به علت چنین رابطه‌ای به کار می‌روند، خاص‌نگر می‌نامیم.»
۷. برای بحثی درباره اثرات متفاوت نظام خویشاوندی پدرتباری و نظام خویشاوندی دوطرفه روی ثبات گروه‌بندی‌های خویشاوندی به تی. آر. مک‌هیمل (۱۹۶۰) بنگرید.
۸. برای بحثی از زبان چینی و تنوع زیاد گویش‌های به‌کاررفته در جنوب شرق چین، به ویلیام اس-وای وانگ (۱۹۷۳) بنگرید.
۹. برای روایت مختصر از حکومت بریتانیا در مالایا در مراحل پیش‌تازانه مهاجرت چینی‌ها به مالایا، برای مثال به ویلفرد بلایت (۱۹۶۹) بنگرید.
۱۰. دقیق‌تر بگوییم شش «پانگ» وجود دارد. جامعه‌هاکا برخلاف سایر جوامع چینی، بر مبنای پان-هاکا همکاری نمی‌کند بلکه پانگ‌های جداگانه مطابق با مکان را تشکیل می‌دهد. برای مثال در اتاق بازرگانی چینی‌های سنگاپور، جامعه‌هاکا را دو «پانگ» نمایندگی می‌کند: پانگ‌تای-پو و پانگ‌می-هسین. از تان یئوک ستونگ معاون رئیس جامعه دریا‌های چین به خاطر اشاره به این قضیه به من، در مصاحبه شخصی که در سنگاپور در ۱۹۶۹ داشتیم، تشکر می‌کنم.
۱۱. برای بحثی درباره انجمن‌های کمک دوطرفه چینی به چارلز گامبا (۱۹۶۶) بنگرید.
۱۲. برای بحثی از رابطه بین کارآفرینی تجاری و جامعه رهبری در سنگاپور به یونگ چین فات (۱۹۶۸) بنگرید.
۱۳. برای بحثی درباره پیش‌زمینه رهبران اتاق بازرگانی چینی‌های سنگاپور بین ۱۹۰۰ تا ۱۹۴۱، به یونگ چین فات (۱۹۶۸) بنگرید.
۱۴. برای بحثی درباره تاریخ و کارکردهای اتاق بازرگانی چینی‌های سنگاپور به لورنس مانی (۱۹۶۴، صص ۱۳۸-۶۷) بنگرید.
۱۵. این بخش نسخه بازنگری‌شده از یک مقاله است که در میتینگ سالانه انجمن انتخاب عمومی در نیو اورلئانز، ۱۳ مارس ۱۹۷۷ در نشست «گروه‌های قومی، گروه‌های هویتی و انتخاب عمومی» به ریاست جنت لاندن برگزار شد.
۱۶. گروهی از مردم‌شناسان و چین‌شناسان که سرگرم بررسی جنبه‌های گوناگون سازمان اقتصادی چین در جامعه چین هستند به روابط اقتصادی خاص‌نگر به عنوان اساس سازمان اقتصادی چین اشاره می‌کنند. به ویلیام ای. ویلموت

(ویراستار) (۱۹۷۲) بنگرید.

۱۷. به زندگی‌نامه‌های گوناگون بازرگانان چینی در سونگ اوانگ سیانگ (۱۹۶۷): همچنین به گو هون‌های (۱۹۶۲) بنگرید.

۱۸. مصاحبه با لو شو خوان، یک مقام مسئول جامعه هاکای سنگاپور، سنگاپور، ۲ دسامبر ۱۹۶۹.

۱۹. طبق نظر گو هون‌های از بین ۵۸ هزار کسب‌وکار چینی ثبت‌شده در فدراسیون مالایا در ۱۹۵۴، تعداد ۵۷۱۰۰ تای آن مالکیت شخصی و شراکتی بودند درحالی‌که فقط ۹۱۰ مورد از آنها، شرکت‌های مسئولیت محدود بودند. شرکت‌های مسئولیت محدود کمتر از ۲ درصد رقم کل هستند؛ از باقیمانده، حدود ۷۰ درصد مالکیت فردی بودند.

۲۰. به گزارش دانشجویان دانشگاه نانیانگ (۱۹۷۱) درباره پیمایش کسب‌وکارهای چینی در سنگاپور بنگرید.

۲۱. همان منبع، (ترجمه)، ص ۲۲.

۲۲. براساس نظر چارلز گامبا (۱۹۵۸)، نام «تون‌تاین» اصطلاحی غربی برای «ووویی» یا انجمن وام تعاونی چینی است؛ این واژه از لورنزو تونتی - بانکدار اهل ناپل ایتالیا - گرفته شده است که در فرانسه حدود سال ۱۶۵۳ زندگی می‌کرد و طرحی مشابه با «ووویی» شروع کرد.

۲۳. برای توصیفی از اینکه چگونه نظام تون‌تاین کار می‌کند به ای.وی ژاک (۱۹۳۱)، همچنین به گو پنگ وی (۱۹۶۰) بنگرید.

۲۴. برای بحثی از سیستم «کمپرادور»، همچنین به جی.سی. آلن و اودری جی. دونیتورن (۱۹۵۷، صص ۲۰۸-۲۰۵)؛ توماس راوسکی (۱۹۷۰) بنگرید.

۲۵. برای بحثی مفصل از بانک‌های بومی چینی در مالایا، به تانی-لئونگ (۱۹۵۳) بنگرید. جامعه هاکا بانک‌های متعلق به خود نداشتند تا اینکه بانک چونگ خیوا در ۱۹۵۰ تاسیس شد.

۲۶. از تحلیل من از زندگی‌نامه‌های کانچوها در جوهور در کتاب (فوا چای لانگ) (۱۹۵۰) صص. ۲۳۲-۲۱۶.

۲۷. به هسو یون-تسیائو (۱۹۶۱) بنگرید.

۲۸. این بحث براساس کار اس.ام میدلبروک (تکمیل‌شده توسط جی.ام. گولیک) (۱۹۵۱) است.

- Alchian, Armen A. & Harold Demsetz. (1972). Production, information costs, and economic organization. *American Economic Review*, 62, 777–795.
- Allen, G.C. & Audrey G. Donnithorne. (1957). *Western enterprise in Indonesia and Malaya: A study in economic development*. London: George Allen & Unwin Ltd.
- Blythe, Wilfred. (1969). *The impact of Chinese secret societies in Malaya. A historical study*. London: Oxford University Press.
- Cheah, Kam Ooi. (1965). *The Hakka community in Singapore*. Singapore: B.A. Thesis, Department of Social Studies, University of Singapore.
- Cheng, Lean Kiow. (1967/68). *A comparison between the modern and traditional management styles in Singapore*. Singapore: B.A. thesis, Department of Economics, University of Singapore.
- Chua, S.C. (1964). *Report on the Census of Population 1957*. Singapore: Lim Bian Han, Government Printer.
- Crissman, Lawrence W. (1957). The segmentary structure of urban Overseas Chinese communities. *Man*, 57, 185–204.
- Fell, H. (1960). *1957 Population Census of the Federation of Malaya*. Report No. 14. Kuala Lumpur: Department of Statistics, Federation of Malaya.
- Freedman, Maurice. (1966). *Chinese lineage and society: Fukien and Kwangtung*. (London School of Economics Monographs on Social Anthropology, No. 33). London: The Athlone Press.
- Furnivall, John S. (1948). *Netherlands India: A study of plural economy*. Cambridge: Cambridge University Press.
- Gamba, Charles. (1958). Poverty and some socio-economic aspects of hoarding, saving and borrowing in Malaya. *The Malayan Economic Review*, 3, 33–62.
- Gamba, Charles. (1966). Chinese associations in Singapore. *Journal of the Malaysian Branch of the Royal Asiatic Society*, 39, 123–168.
- Goh, Joon Hai. (1962). Some aspects of Chinese business world in Malaya. *Ekonomi*, 3, 84–95.

Goh, Peng Wee. (1960). A study of the kinship relations of some Teochew nuclear families in Singapore. Singapore: B.A. Thesis, Department of Social Studies, University of Singapore.

Hirschman, Charles. (1986). The making of race in Colonial Malaya :

Political economy and racial ideology. *Sociological Forum*, 1(2), 330–361.

Hsu, Yun-Ts'iao. (1961). *Malayan folklore*. Singapore: The Youth Book Company. (許雲樵: 馬來亞叢談)

Jackson, James C. (1968). *Planters and speculators: Chinese and European agricultural enterprise in Malaya, 1786–1921*. Kuala Lumpur, Singapore: University of Malaya Press.

Jacques, E.W. (1931). *Kuching, Sarawak*. Man, pp. 225–226.

Landa, Janet T. (1978). *The economics of the ethnically homogeneous Chinese middleman group: A property rights-public choice approach*. Virginia Polytechnic Institute and State University. [Unpublished].

Lee, S. Y. (1967). *The growth of commercial banks in the States of Malaysia and Singapore*. In John Purcal (Ed.) *The Monetary System of Singapore and Malaysia: Implications of the Split Currency*. Singapore: Dept. of Extra Mural Studies, University of Singapore.

Levy, Marion J., Jr. (1968). *The family revolution in modern China*. New York: Atheneum.

Mani, Lawrence G. (1964). *58-year story of the Chamber—A short historical review*. In *Fifty-eight years of enterprise*. (pp. 67–138). Souvenir volume of the new building of the Singapore Chinese Chamber of Commerce. Singapore:

L. M. Creative Publicity Ltd.

McHale, T. R. (1960). *An introduction to econocological theory*. *Malayan Economic Review*, 5, 7–12.

Middlebrook, S. M. (1951) (completed by J. M. Gullick). *Yap Ah Loy, 1837–1885*. *Journal of the Malayan Branch of the Royal Asiatic Society*, 24, 1–127.

Nanyang University Students. (1971). [南大同学] *新加坡華族行業史調查報告* [A Report on a Survey of Chinese Businesses in Singapore]. Singapore: Nanyang University.

Parsons, Talcott. (1958). *Essays in sociological theory*. Glencoe, Illinois: The Free Press.

- Phua, Chye Long. (Ed.) (1950). *The Teochews in Malaya*. Singapore: Singapore: Cultural Printing Company. [潘醒農: 馬來亞潮橋通鑑. 新加坡: 文化印務司]
- Rawski, Thomas G. (1970). Chinese dominance of treaty port commerce and its implications, 1860–1875. *Explorations in Economic History*, 7, 451–473.
- Song, Ong Siang. (1967). *One hundred years' history of the Chinese in Singapore*. Singapore: University Malaya Press.
- Suyama, Taku. (1962). Pang societies and the economy of Chinese immigrants in Southeast Asia. In K. G. Tregonning (Ed.) *Papers on Malayan History*. (pp. 193–213). Singapore: Journal of Southeast Asian History.
- Tan, Ee-Leong. (1953). The Chinese banks incorporated in Singapore and the Federation of Malaya. *Journal of the Malayan Branch of the Royal Asiatic Society*, 26, 114–139. Reprinted in T. H. Silcock (Ed.) *Readings in Malayan economics*. (1961, pp. 454–479). Singapore: Eastern Universities Press.
- Tan, Kim Swee. (1962). *A study of Kongsu houses in Singapore housing immigrant men*. Singapore: B.A. Thesis, Department of Social Studies, University of Singapore.
- Tan, Tin Seng. (1966). *Aspects of management and administrative practices in five small Chinese firms*. Singapore: B.A. Thesis, Department of Economics, University of Singapore.
- Wang, William S-Y. (1973). The Chinese language. *Scientific American*, 228, 51–60.
- Willmott, William E. (1967). *The Chinese in Cambodia*. Vancouver, Canada: University of British Columbia.
- Willmott, William E. (Ed.) (1972). *Economic organization in Chinese society*. Stanford, California: Stanford University Press.
- Yang, Lien-Sheng. (1957). The concept of “Pao” as a basis for social relations in China. In John K. Fairbank (Ed.) *Chinese thought and institutions*. (pp. 291–309). Chicago: The University of Chicago Press.
- Yong, Chin Fatt. (1968). A preliminary study of Chinese leadership in Singapore, 1900–1941. *Journal of Southeast Asian History*, 9, 258–285.

## بازاریابی کائوچوی خرده‌مالکان پونتیان: ترتیبات کمک دوطرفه در بین دلانان هوکین<sup>۱</sup>

### ۱. مقدمه

در این فصل بازاریابی کائوچوی خرده‌مالکان پونتیان از میان سطوح گوناگون واسطه‌ها و ترتیبات کمک دوطرفه بین دلانان هوکین برای تسهیل نقش‌های واسطه‌ای آنها توصیف خواهد شد. در بخش ۲ پیشینه‌ای ارائه خواهد شد تا نظام واسطه چینی دخیل در بازاریابی کائوچوی خرده‌مالکان در سنگاپور و مالزی غربی درک شود.<sup>(۱)</sup> بخش ۳ سازمان بازاریابی کائوچوی خرده‌مالکان پونتیان را، با توجه ویژه به تخصص‌یابی کارکردی و تقسیم کار بین سطوح مختلف واسطه‌ها شرح خواهد داد. بخش ۴ به توصیف قالب‌های گوناگون ترتیبات کمک دوطرفه برقراری بین دلانان هوکین می‌پردازد برای سازماندهی: (الف) حمایت از قرارداد؛ (ب) تملک و انتقال اطلاعات قیمتی و غیرقیمتی؛ (پ) اعتبار؛ و (ت) تسویه بدهی. در بخش ۵، خلاصه ۱۰ موردکاوی بنگاه‌های موفق دلال کائوچو ارائه خواهد شد که از بنگاه‌های کوچک شروع کردند و به بنگاه‌های بزرگ تبدیل شدند. این موردکاوی‌ها بینش‌هایی به درون پویایی گسترش بنگاه چینی، الگوهای ادغام، همچنین بینش‌های بیشتر به شکل کمک دوطرفه چینی ارائه می‌دهد. اشارات نتیجه‌گیری در بخش ۶ آمده است.

مطالب ارائه‌شده در بخش‌های ۳ تا ۵ عمدتاً براساس داده‌های کار میدانی من از پرسشنامه نظرسنجی یک نمونه از دلانان کائوچو در سنگاپور و مالزی غربی جمع‌آوری شده در ۱۹۶۹ است که مصاحبه‌های عمیق با اعضای برجسته گوناگون جامعه چینی، همراه با یک پیمایش پرسشنامه‌ای از برخی جنبه‌های کائوچوی خرده‌مالکان مالایا در ناحیه پونتیان، جوهور انجام دادم.<sup>(۲)</sup>

۱. این فصل از فصل سوم تز دکتری من (لاندا ۱۹۷۸) با عنوان تحلیل اقتصادی گروه واسطه چینی همگن قومی: رویکرد حقوق مالکیت-انتخاب عمومی در دانشگاه ایالتی و موسسه پلی تکنیک ویرجینیا گرفته شده است.

## ۲. بازاریابی کائوچوی خرده‌مالکان در سنگاپور و مالزی غربی: پیشینه

مالزی غربی (شبه‌جزیره مالزی) دارای ساختار اقتصادی بناشده بر تولید مواد خام اولیه برای صادرات است. صادرات مهم آن عبارتند از کائوچو و قلع. سنگاپور از سوی دیگر عمدتاً یک میانجی تجاری است که از راه تجارت، بازرگانی و خدمات جانبی از قبیل بانکداری، بیمه و کشتیرانی امرار معاش می‌کند. سنگاپور در نقش میانجی تجاری، کارکرد انتقال جریان محصولات اولیه از کشورها در منطقه جنوب شرق آسیا به خریداران خارج از این منطقه را انجام می‌دهد، آنها را در ازای کالاهای ساخته‌شده‌ای که در عوض به کشورهای درون این منطقه توزیع می‌شود مبادله می‌کند. اقتصاد مالزی غربی و سنگاپور، اگر به شکل موجودیت اقتصادی در نظر گرفته شود وابستگی سنگینی به چند محصول اصلی صادراتی و تولیدکنندگان وارداتی از کشورهای صنعتی دارد که بیانگر ویژگی مشخصه یک اقتصاد دوگانه است.

در بین دو صادرات اصلی مالزی، کائوچو مهم‌ترین منبع درآمد ملی آن بوده است.<sup>(۳)</sup> در سطح بین‌المللی، مالزی غربی بزرگ‌ترین تولیدکننده کائوچوی طبیعی جهان است که ۹۲۳ هزار تن یا ۳۸ درصد کل تولید جهان از حدود ۲/۴ میلیون تن را در سال ۱۹۶۷ تامین می‌کرد.<sup>(۴)</sup> تمام محصولات مالزی در عمل از طریق بنادر پنانگ، مالاکا و خصوصاً سنگاپور صادر می‌شود. بزرگ‌ترین خریداران آن شوروی، آمریکا، اروپای شرقی، انگلستان، آلمان غربی و ژاپن هستند.

کائوچوی خرده‌مالکی یک عنصر مهم از صنعت کائوچوی مالزی است. در ۱۹۶۷ تقریباً ۶۷ درصد از کل ۶/۴ میلیون جریب (فرنگی) زمین زیر کشت برآوردی به کشت کائوچو اختصاص داشت.<sup>(۵)</sup> از کل زمین کشت کائوچو، خرده‌مالک‌ها (یعنی زمین‌های با کمتر از ۱۰۰ جریب) حدود ۶۰ درصد به حساب می‌آمد<sup>(۶)</sup> درحالی‌که املاک بزرگ مالکی حدود ۴۰ درصد به حساب می‌آمد. برحسب میزان تولید، خرده‌مالکی حدود ۴۳ درصد از کل محصول حساب می‌شد.<sup>(۷)</sup>

در ساختار قومی، مالایایی‌ها مهم‌ترین شرکت‌کنندگان در صنعت



کائوچوی خرده‌مالکان بودند. مالایایی‌ها ۴۷/۳ درصد از خرده‌مالکی، چینی‌ها ۴۰/۱ درصد و هندی‌ها ۸/۷ درصد را مالک بودند.<sup>(۸)</sup> اما خرده‌مالکی مالایایی در قیاس با خرده‌مالکی چینی یا هندی کوچک بود: اندازه ۴۱ درصد خرده‌مالکی در ۱۹۶۰ زیر سه جریب و ۴۶ درصد آن بین سه تا ۱۰ جریب بود.<sup>(۹)</sup>

برخلاف بازاریابی کائوچوی زمینداری بزرگ که مستلزم بازاریابی مستقیم به خریداران خارجی بود، کائوچوی خرده‌مالکان از طریق نظام بازاریابی غیرمستقیم واسطه‌ها فروخته می‌شد. ویژگی‌های کلی نظام بازاریابی واسطه کائوچوی خرده‌مالکان امری شناخته شده است.<sup>(۱۰)</sup> نهادهای مرکزی بازاریابی دخیل در فرآیند بازاریابی، یک گروه از بنگاه‌های دلالی کائوچو هستند. آنها به صورت واسطه‌هایی بین خرده‌مالکان و خریداران خارجی نهایی در فرآیند بازاریابی نقش ایفا می‌کنند. آنها در نقش دلالان روستایی، دلالان شهری و بسته‌بند-صادرکنندگان عمل می‌کنند. اعضای گروه واسطه‌ها در سلسله مراتبی با تقسیم کار بین سطوح مختلف واسطه‌ها مرتب می‌شوند. دلالان روستا (نخستین سطح دلالان) که تاکنون پرشمارتر از همه هستند، ورق‌های کائوچو را از خرده‌مالکان می‌خرند، آنها را درجه‌بندی کرده و به دلالان شهری می‌فروشند. دلالان شهری (دلالان سطح دوم)، بزرگ‌ترین گروه بعدی، کائوچو را پیش از اینکه به بسته‌بند-صادرکنندگان بفروشند فرآوری و دودی می‌کنند. بسته‌بند-صادرکنندگان (سومین سطح دلالان) در راس سلسله مراتب و مستقر در شهرها یا بنادر (کوالا لامپور، پنانگ، مالاکا و سنگاپور) اقدام به دسته‌بندی، درجه‌بندی مجدد و بسته‌بندی کائوچو در عدل‌هایی برای صادرات به خریداران خارجی می‌کنند. علاوه بر این گروه، کارگاه‌های آسیاب مجدد و عاملان حق‌العمل کار وجود دارند. کارگاه‌های آسیاب مجدد واقع در شهرهای بزرگ اقدام به خرید قراضه و ظروف صمغ‌گیری و تبدیل این مواد به کرب می‌کنند. کارگزاران حق‌العمل کار واقع در پنانگ، مالاکا و سنگاپور فقط در نقش نمایندگان مشتریان خود عمل می‌کنند. آنها حق مالکیت و بنابراین ادعای مالکیت

محصولاتی را که جابجا می‌کنند ندارند. برخلاف سایر دلانان کائوچو که درآمدها از حاشیه سود بین قیمت‌های خرید و فروش به دست می‌آید، کارگزار حق‌العامل کار درآمدها را به شکل کارمزد دریافت می‌کند که معمولاً یک تا ۲ درصد ارزش معامله است.

واسطه‌ها به عنوان شرکت‌کنندگان در بازاریابی کائوچوی خرده‌مالکان از جایگاه اقتصادی مهمی در اقتصاد سنگاپور و مالزی غربی برخوردار بودند. این گروه واسطه‌ها چقدر بزرگ‌اند و چه کسانی هستند؟ آنها مجموعاً ۲۲۴۰ دلال مجوزدار بودند که در مالزی غربی در ۱۹۶۷ فعالیت می‌کردند. (۱۱) برآورد می‌شود از بین اینها، تقریباً ۱۵۰۰ نفر (۶۷ درصد) دلانان روستایی، حدود ۶۶۷ نفر (۳۰ درصد) دلانان شهری و حدود ۶۳ نفر (۳ درصد) بسته‌بند-صادرکنندگان بزرگ‌مقیاس بودند. از تقریباً ۱۵۰۰ دلال روستایی، حدود ۸۰۰ نفر دلانان مالایایی خیلی کوچک‌مقیاس بودند که در چهار ایالت کداه، پراک، کلاتان و ترنگانو متمرکز شده بودند. بیشتر دلانان شهری و صادرکنندگان چینی بودند. به پیوست الف بنگرید. در سنگاپور دست‌کم ۷۲ بنگاه دلال کائوچو در ۱۹۶۹ وجود داشت. از اینها، دست‌کم ۷۷ بنگاه بسته‌بندی-صادرکننده شامل سه تا از بزرگ‌ترین‌ها در مالکیت چینی‌ها بود. (۱۲) چینی‌های حاضر در سنگاپور و مالزی غربی، به واسطه انحصاری کردن نقش دلال-شهری و صادرکننده، در تجارت کائوچوی خرده‌مالکان مسلط هستند.

اما تسلط چینی‌ها در بازاریابی کائوچوی خرده‌مالکان، پدیده نسبتاً جدیدی است. طبق نظر جیمز پوتچوچیری (۱۹۶۰، صص ۱۳۱-۱۳۰): در ۱۹۵۶ در مجموع حدود ۲۵۰۰ دلال مجوزدار در فدراسیون بودند که ۷۹ نفر اروپایی، ۶۰۰ نفر مالایایی و بقیه چینی بودند. نسبت‌هایی که این ارقام نشان می‌دهد تصویری از تقسیم تجارت است. ساختار تجارت هرمی شکل است به طوری که تمام ۷۹ دلال اروپایی و برخی دلانان چینی در راس هرم جای دارند. بیشتر چینی‌ها و احتمالاً همه مالایایی‌ها نزدیک پایه هرم فعالیت می‌کنند و برای کسانی که در راس هستند کائوچو جمع‌آوری می‌کنند.

بنابراین در ۱۹۵۶، ساختار قومیتی تجارت کائوچو خرده‌مالکان، مثالی عالی از «جامعه متکثر» فورنیوال ارائه می‌دهد. اما در زمانی بین ۱۹۵۶ تا ۱۹۶۹، چینی‌ها شروع به ظاهر شدن به شکل یک گروه مسلط در سطح بسته‌بند-صادرکنندگان نیز کردند. یک تبیین برای تغییر ساختار قومیتی تجارت کائوچوی خرده‌مالکان این است که بسیاری از دلانان کائوچوی چینی سطح دوم قادر به جمع کردن سودهای بی‌شمار طی رونق جنگ کره، ۱۹۵۰ تا ۱۹۵۱ و تاسیس بنگاه‌های بسته‌بندی-صادراتی بودند. سه تا از بزرگ‌ترین صادرکنندگان چینی در سنگاپور و مالزی غربی، با بنگاه‌های شعبه‌ای زیادشان، طی رونق کره ظاهر شدند. به محض اینکه چینی‌ها در نقش بسته‌بند-صادرکننده ظاهر شدند، به نظر رسید که دلانان سطح دوم چینی از یک شبکه تجارت اروپایی-چینی به یک شبکه تجارت تمام چینی تغییر جهت دادند و بسته‌بندهای اروپایی را دور زدند.

تحلیلی دقیق‌تر از گروه واسطه چینی که در بازاریابی کائوچوی خرده‌مالکان دخالت داشت گروه همگن اجتماعی منسجم از دلانان کائوچوی چینی هوکین را آشکار می‌سازد که زیر تسلط شش طایفه (طوایف تان، لی، نگ، ته، لیم و گان) از شهرستان‌های چوان-چو و یونگ-چون در استان فوکین بود. به پیوست (ب) بنگرید.

دلانان کائوچوی هوکین با چهار مشکل اصلی مواجه هستند:

(۱) مساله عدم قطعیت قیمت. در دوره نوسانات شدید قیمت، ثروت‌هایی ایجاد شده و از دست می‌رفت. یک مثال حیرت‌آور از ثروت‌های عظیمی که به این شیوه از دست رفت با فروپاشی شرکت خیام ایک متعلق به «سلطان کائوچو» تان کاه کی در ۱۹۳۴ بود که به عسر و حرج افتاد و علت آن هم سقوط شدید قیمت کائوچو در دهه ۱۹۳۰ بود.<sup>(۱۳)</sup> به فصل ۱۱ این کتاب بنگرید.

(۲) تهدید حذف دلانان روستایی. با تاسیس «مراکز فرآوری گروهی»، دلانان روستایی با خطر حذف شدن روبرو شدند. این مراکز فرآوری گروهی را واسطه‌های چینی با هدف راه‌علاجی برای به اصطلاح

«استثمار انحصار در خرید» از خرده‌مالکان مالایایی تاسیس کرده بودند. مراکز فرآوری گروهی از خرده‌مالکان لاتکس می‌خریدند و آن را به شکل ورق دودی فرآوری می‌کردند که وقتی به صورت فله‌ای به دلانان بزرگ فروخته می‌شد دلانان روستایی را دور می‌زد.<sup>(۱۴)</sup>

۳) تهدید سازمان‌های بازاریابی مرکزی که جایگزین شبکه خصوصی موجود واسطه‌های چینی شوند. این به نظر یک امکان بود چون تقاضا برای کائوچوی طبیعی هر چه بیشتر به سمت کشورهای چین-شوروی تغییر می‌کرد؛ چنین کاری احتمالاً مستلزم برقراری توافقات تجاری دوطرفه با این کشورها توسط دولت‌های سنگاپور و مالزی غربی بود.<sup>(۱۵)</sup>

۴) تهدید رقابت بیشتر با کائوچوی مصنوعی که تقاضا برای کائوچوی طبیعی می‌یابد.

اینها چهار مساله‌ای هستند که هوکین‌ها در نقش واسطه به عنوان عوامل برونزای فراتر از کنترل خود مواجهند. اما هوکین‌ها در نقش واسطه‌گری خود ماندگار بوده‌اند. آنچه به ماندگاری آنها کمک می‌کند موضوع بحث بخش‌های باقیمانده این فصل است.

### ۳. بازاریابی کائوچوی خرده‌مالکان پونتیان: تخصص‌یابی کارکردی و تقسیم کار بین دلانان

مطالب تجربی ارائه‌شده در این بخش بر مبنای داده‌های گردآوری‌شده از طریق پیمایش پرسشنامه ۱۹ دلال پونتیان و هشت دلال سنگاپور (۶ بنگاه بسته‌بند-صادرکننده و دو کارگزار حق‌العمل‌کار) است. برای آشنایی با جنبه‌هایی از کار میدانی، به پیوست (پ) بنگرید.

منطقه پونتیان، یکی از هشت منطقه در جوهور (جنوبی‌ترین ایالت در مالزی غربی، واقع در شمال سنگاپور) منطقه تولیدکننده مهم کائوچوی خرده‌مالکان است.<sup>(۱۶)</sup> در ۱۹۶۹، تعداد ۴۹ دلال مجوزدار فعال در پونتیان وجود داشت که ۴۰ نفر، دلال روستا و ۹ نفر، دلال شهر بودند. همه ۹ دلال شهر چینی بودند در حالی که دست‌کم ۳۰ نفر از ۴۰ دلال روستا چینی بودند. هیچ دلالی در پونتیان نبود که به عنوان بسته‌بند فعالیت کند؛

بخش اصلی کائوچوی خرده‌مالکان پونتیان به بسته‌بندهای سنگاپوری فروخته می‌شد. بنابراین هر توصیفی از بازاریابی کائوچوی خرده‌مالکان پونتیان از طریق سه سطح متفاوت ساختار بازاریابی (دلان روستا، دلان شهر و بسته‌بندها) باید بسته‌بندها در سنگاپور را نیز شامل شود.

الف) دلان روستایی پونتیان. با همه دوازده بنگاه دلان روستایی چینی مصاحبه شد که به شکل تک‌مالکی مدیریت می‌شدند.<sup>(۱۷)</sup> اندازه میانگین این بنگاه‌ها - که در خرید سالانه برای ۱۹۶۹ اندازه‌گیری شد - حدود ۵۲۱۰ پیکول در بنگاه (هر پیکول معادل ۶۰ کیلوگرم است) بود. فقط دو تا از دوازده دلان به عنوان دلان کائوچو تخصص یافته بودند؛ دیگر ۱۰ دلان کارکردهای اضافی را ترکیب کردند: سه نفر خواربارفروش، دو نفر تامین‌کننده برنج و شکر، سه نفر تامین‌کننده نهاده‌های کشاورزان (کود، اسید فورمیک و ...) و دو نفر دلان آناناس بودند.

تعداد خرده‌مالکان تامین‌کننده کائوچو برای دلان روستا به شدت متغیر بود. اما با دلان روستا که مصاحبه شد به طور میانگین از ۸۰ تامین‌کننده خرید می‌کردند. اطلاعات اضافی از پنج دلان مصاحبه‌شده آشکار کرد که این دلان نسبت بالایی از مشتریان غیردائمی داشتند: سه دلان گزارش دادند که ۵۰ تا ۸۰ درصد از کل مشتریان‌شان مشتریان غیردائم بودند در حالی که دو تا از آنها گزارش دادند که ۳۰ تا ۵۰ درصد از کل مشتریان‌شان مشتری غیردائم بودند.

با توجه به تعداد زیاد تامین‌کنندگان به ازای هر دلان، چگونه دلان روستا کائوچوی خود را خریداری می‌کردند؟ هشت دلان کائوچو را در مکان‌های مجوزدار خود خریداری کردند، چهار دلان کائوچو را در فروشگاه‌های خود خریداری کردند همچنین کامیون‌ها را به مزارع یا به کارگاه‌های دودی کردن خصوصی دلان فرستادند جایی که برخی خرده‌مالکان، کائوچوی مقرر شده آنها برای فروش به دلان خاص را انبار می‌کردند. منظور اینکه در حالی که دلان روستا مسئولیت خرید و بنابراین انبار کردن اولیه کائوچو از خرده‌مالکان بی‌شمار را داشتند وظیفه حمل کائوچو از مزارع به مکان دلان یا کارگاه‌های دودی کردن

-نقاط جمع‌آوری کائوچو- عمدتاً توسط خرده‌مالکان انجام می‌شد. بیشتر کائوچوی خریداری‌شده توسط ۱۲ دلال به شکل ورق‌های کائوچو دودنخورده بود. پیمایش از ۵۰ خرده‌مالک مالایی در پونتیان، آشکار کرد که میانگین زمین خرده‌مالکان حدود ۵/۹ جریب بود. هر معامله کوچک بود؛ حدود ۳۰ تا ۷۰ کیتی (واحد حجم در چین) از کائوچوی دودنخورده. بنابراین دلان با خرید کائوچو از خرده‌مالکان پونتیان، کائوچوهای غیراستانداردی می‌خرند به طوری که خود باید درجه آن را به منظور تعیین قیمت آماده پیشنهاد دادن به خرده‌مالکان برآورد کنند.

در زمان خرید، وظیفه درجه‌بندی کائوچو را دلان انجام می‌دادند. پنج درجه متفاوت از کائوچو به شکل ورق‌های کائوچوی دودی رگه‌دار وجود داشت: ۱، ۲، ۳، ۴ و ۵. استانداردها را انجمن کائوچوی سنگاپور تعیین کرده بود که پیروی دقیقی از استانداردهای تعیین‌شده انجمن تولیدکنندگان کائوچو در آمریکا بود. اکثریت ۱۲ دلال مصاحبه‌شده گزارش دادند که کائوچوی خریداری‌شده معمولاً به عنوان درجه‌های ۳ و ۴ ارزیابی می‌شدند. به علت وجود رطوبت، درجه‌بندی ورق‌های کائوچوی دودی‌نشده برخلاف درجه‌بندی ورق‌های کائوچوی دودی‌شده برحسب وزن بود. ابزارهای وزن‌دهی مورد استفاده توسط همه دوازده دلال ترازوهای وزنی کوچک و داجینگ (ترازوی چینی) بود.

کائوچوی خریداری‌شده به شکل موجودی کالا تا هنگام نیاز خریدار و نیز برای اهداف گمانه‌زنی ذخیره می‌شد چون احتمال تغییرات مطلوب در قیمت‌های کائوچو وجود داشت. ۹ نفر از دلان، کائوچوی خود را در انبار پشت بنای فروشگاه ذخیره می‌کردند؛ دو دلال کائوچو را در مکان‌های اجاره‌ای ذخیره می‌کردند و بقیه دلان هم در فروشگاه و مکان اجاره‌ای خود ذخیره می‌کردند. اکثریت ۱۲ دلال وظیفه ذخیره کردن را خودشان انجام می‌دادند.

همه ۱۲ دلال کائوچوی خود را به یک یا چند خریدار دائمی فروختند: هفت دلال فقط به یک دلال شهر پونتیان فروختند؛ دو دلال

به دو تا ۶ دلال پونتیان فروختند؛ یک دلال به یک دلال شهر و به یک دلال در چوهور باهرو فروخت؛ و دو دلال هر کدام مستقیماً به خریداران سنگاپوری فروختند. کائوچوی فروخته شده ۱۲ دلال با کامیون به مقر خریداران حمل شد. اما فقط ۶ دلال خودشان وسیله حمل و نقل را فراهم کردند: چهار دلال از کامیون خود استفاده کردند در حالی که دو دلال برای حمل کائوچو کامیون اجاره کردند. ۶ دلال دیگر - کسانی که مالک کامیون نبودند - به خریدار یا خریداران خود وابسته بودند تا حمل و نقل در چنین شرایطی فراهم کنند. خریداران این حمل و نقل را مجانی فراهم کردند. اتفاقاً، ۶ دلال که مالک کامیون نبودند در بین هشت دلالی بودند که کائوچو را در محل خودشان خریداری کردند. بنابراین وظیفه خرید عمده و حمل و نقل کامیون کائوچو از دلان روستایی به خریداران را بخشی توسط دلان روستایی و بخش دیگر را خریداران انجام می دادند. (ب) دلان شهر پونتیان. با هفت بنگاه سطح دوم که مصاحبه شد همگی بنگاه‌های در مالکیت هوکین به صورت تک‌مالکیتی (دو بنگاه)، شراکت (سه بنگاه) و شرکت‌های خصوصی مسئولیت محدود (دو بنگاه) مدیریت می شدند. میانگین اندازه این بنگاه‌ها حدود ۳۱۴۰۰ پیکول در بنگاه بود. بنابراین بنگاه‌های دلال سطح دوم در پونتیان حدود ۶ برابر اندازه بنگاه‌های دلال در روستا بودند. از دلان شهری، چهار دلال در دلالی کائوچو تخصص داشتند: یک دلال همچنین تامین کننده برنج و شکر بود؛ یک دلال تامین کننده موقت نهاده‌های کشاورزان بود.

دلان شهری اقدام به خرید مستقیم کائوچو از خرده‌مالکان همچنین از دلان روستایی پونتیان کردند. در این رابطه، آنها به عنوان خریداران دست اول و دست دوم کار می کردند. دلان شهر پونتیان به طور میانگین، کائوچو را از حدود هفتاد خرده‌مالک خریدند. اما وقتی یک دلال که کائوچو را از سیصد خرده‌مالک می خرید حذف کردیم هر دلال به طور میانگین حدود سی خرده‌مالک داشت. هر دلال شهری پونتیان به طور میانگین حدود هشت دلال روستایی داشت که مشتریان دائمی وی بودند. در خرید کائوچو، چهار دلال شهری کائوچو را منحصراً یا عمدتاً

در مکان اقامت خود خریداری می‌کردند؛ دو دلال کائوچو را در آن مکان همچنین در مزارع می‌خریدند؛ فقط یک دلال کائوچو را منحصرًا در مزارع می‌خرید. کائوچویی که دلانان شهری خریداری می‌کردند معمولاً به صورت درجه‌های ۲، ۳، ۴ و ۵ ارزیابی شده بود. بنابراین در مقایسه با دلانان روستایی، دلانان شهری مقدار بیشتری از هر دو درجه بهتر کائوچو (گرید ۲) و بدترین درجه کائوچو (گرید ۵) خریداری کردند.

دلانان شهری قبل از فروش مجدد به بسته‌بند-صادرکنندگان سنگاپور، ورق کائوچوی دودی‌نشده را به ورق کائوچوی دودی‌شده فرآوری و دودی تبدیل کردند؛ هر دو دلال مصاحبه‌شده به طور میانگین مالک هفت مکان دودی‌کردن کائوچو بودند. سرمایه‌گذاری در مکان دودی‌کردن کائوچو از ۴۰۰۰ تا ۶۰۰۰ دلار در هر مکان دودی‌کردن کائوچو نوسان داشت.<sup>(۱۸)</sup> ورق‌های کائوچوی دودی در انبار ذخیره می‌شد تا زمانی که بسته‌بندها اعلام نیاز کنند. کائوچو همچنین برای اهداف گمانه‌زنی (سفته‌بازی) نیز ذخیره می‌شد. هر هفت دلال کائوچو را در انبارهای‌شان در پشت محل کار خود ذخیره کردند.

۶ نفر از هفت دلال شهری پونتیان کائوچوی خود را به بسته‌بندهای سنگاپور فروختند؛ هر کدام به طور میانگین به حدود سه بسته‌بند سنگاپوری فروختند. فقط یک دلال به دلال جوهور باهرو و به شرکت تولید کائوچو در پونتیان فروخت. همه هفت دلال خودشان کائوچو را از محل خریداران‌شان حمل‌ونقل کردند: ۶ نفر از آنها هر کدام مالک یک کامیون بودند؛ یکی از آنها مالک پنج تا ۶ کامیون بود. هزینه حمل‌ونقل کامیون از پونتیان به سنگاپور حدود شصت سنت در هر پیکول حمل‌شده محاسبه می‌شد.

بنابراین دلانان شهری پونتیان در دو کارکرد تخصص داشتند: (الف) فرآوری و دودی‌کردن و تبدیل آن از ورق‌های کائوچوی دودی‌نشده به دودی‌شده؛ و (ب) خرید عمده و حمل‌ونقل ورق‌های دودی از پونتیان به بسته‌بندها در سنگاپور.

(پ) بسته‌بند-صادرکننده سنگاپور. همه ۶ بنگاه بسته‌بندی مصاحبه‌شده،



مانند اکثریت بنگاه‌های بسته‌بندی در سنگاپور و مالزی غربی، به شکل شرکت‌های خصوصی مسئولیت محدود مدیریت می‌شدند. در این سطح از بسته‌بندی، چون نوسان زیادی در اندازه بنگاه‌های بسته‌بندی وجود داشت هیچ میانگین معناداری از اندازه بنگاه وجود نداشت. اما دقیقاً برای اینکه حدسی از اندازه بنگاه بسته‌بندی به دست آید: یکی از ۶ بنگاه مصاحبه‌شده - به هیچ وجه نه بزرگ‌ترین - خرید سالانه حدود ۶۰۰۰ تن یا یکصد هزار پیکول در ۱۹۶۹ داشتند. منظور اینکه این بنگاه بسته‌بندی خاص تقریباً بیست برابر اندازه میانگین بنگاه سطح اولی پونتیان بود.

همه ۶ بنگاه بسته‌بند-صادرکننده کاملاً در معاملات کائوچو تخصص داشتند؛ هیچ معامله‌ای بین بسته‌بندها و خرده‌مالک‌ها انجام نشده بود بنابراین هیچ خدماتی به خرده‌مالکان فرع بر کسب‌وکار اصلی معامله کائوچو ارائه نمی‌شد. بسته‌بندها مقادیر عمده کائوچوی خود را از دلانان سطح دوم در مالزی غربی و از کارگزاران حق‌العمل کار سنگاپوری خریدند که کائوچو را از بسته‌بندها در کشورهای پیرامون، خصوصاً از اندونزی می‌خریدند. دلانان تامین‌کننده نیاز هر بسته‌بند به طور میانگین با بیست تا پنجاه دلال سروکار داشتند. به علت اندازه عملیات، به تسهیلات بزرگ ذخیره‌سازی نیاز بود.

چهار بسته‌بند مالک تاسیسات ذخیره‌سازی بودند و بنابراین خودشان وظیفه ذخیره‌سازی را انجام دادند؛ یک بسته‌بند تسهیلات ذخیره‌سازی را اجاره کرد و یک بسته‌بند مالک و همچنین مستاجر انبارهای خود بود. سه نفر از ۶ بسته‌بند کائوچویی را که خریدند فرآوری و دودی کردند. بسته‌بند-صادرکنندگان متخصص در وظیفه‌گزینش و اصلاح درجه کائوچو -شامل برش دادن از ورق کائوچو- و بسته‌بندی آنها در عدل‌های ۱۲۰ کیلویی برای صادرات به خریداران خارجی بودند. برای انجام وظایف درجه‌بندی و بسته‌بندی، مساحت بزرگی فضای «انبار»<sup>(۱۹)</sup> و نیروی کار زیادی مورد نیاز بود. چهار تا از بنگاه‌ها که اطلاعات مربوط به میزان نیروی کار خود را عرضه کردند به طور میانگین، سیصد کارگر (عمدتاً زن) در هر بنگاه استخدام داشتند.

### ۳-۱ مروری بر بازاریابی کائوچوی خرده‌مالکان پونتیان

بازاریابی کائوچوی زمینداران پونتیان با الگوی کلی بازاریابی کائوچوی خرده‌مالکان در مالزی غربی، همان‌طور که در بخش یک توصیف شد، مطابقت دارد. کائوچو از طریق سه سطح واسطه‌ها بازاریابی می‌شود: دلانان روستایی، دلانان شهری و بسته‌بندها در سنگاپور. واسطه‌ها در هر سطح از ساختار بازاریابی وظایف تخصصی انجام می‌دهند، اگرچه برخی کارکردهای بازاریابی همپوشان اجتناب‌ناپذیر است که واسطه‌ها در همه سطوح ساختار بازاریابی انجام دادند. تخصص‌یابی کارکردی و تقسیم کار یک ویژگی متمایز بازاریابی کائوچوی خرده‌مالکان از طریق نظام واسطه‌ای است. اما همتای تخصصی‌شدن کارکردی و تقسیم کار، به‌هم‌وابسته بودن کارکردی واسطه‌ها در سطوح مختلف کانال بازاریابی است. بنابراین نظام واسطه با سلسله‌مراتبی از سطوح واسطه‌های آن را باید یک ساختار بازار عمودی نگریند که در آن واسطه‌های در سطوح متفاوت، با همدیگر در شبکه‌های مبادله‌ها، براساس تخصص کارکردی و تقسیم کار پیوند خوردند که یک نظام را تشکیل می‌دهند. واسطه‌ها به‌مثابه یک نظام، در سطوح متفاوت ساختار بازار عمودی همگی باید در انتقال کائوچو از یک مکان جغرافیایی به مکان دیگر، از یک سطح واسطه‌ها به سطح دیگر، از یک نقش تخصصی به نقش دیگر، همکاری کنند. در این فرآیند است که کائوچو حمل، جمع‌آوری، درجه‌بندی، ذخیره، فرآوری و در عدل‌های ۱۲۰ کیلویی بسته‌بندی می‌شود تا به خریداران خارجی صادر شود. اینکه واسطه‌های چینی چه نوع ترتیبات همکاری را بین خودشان برقرار کردند تا جریان هموار کائوچو از خرده‌مالکان به خریداران خارجی تسهیل شود در بخش بعدی بحث می‌شود.

۴. ترتیبات کمک دوطرفه بین دلانان هوکین: سازمان اجرای قرارداد، اعتبار، جمع‌آوری و انتقال اطلاعات و تسویه بدهی  
مطالب تجربی در این بخش براساس اطلاعات جمع‌آوری‌شده از طریق زیر است:

الف) پیمایش پرسشنامه‌ای از ۱۹ دلال پونتیان و هشت دلال سنگاپور؛ و (ب) مصاحبه‌های عمیق با ۱۳ دلال، در سطح بسته‌بند-صادرکننده و در سطح دوم در سنگاپور و کوالا لامپور. به پیوست (پ) بنگرید.

در یک نظام واسطه به‌هم‌وابسته کارکردی، کارکردهای معین برای جریان‌یابی کارآمد کائوچو فیزیکی از طریق نظام بازاریابی ضروری است. شامل اینها:

الف) سازمان حمایت از قرارداد بین تعداد بزرگ خریداران و فروشندگان به‌هم‌وابسته؛

ب) تجمع و انتقال اطلاعات قیمتی و غیرقیمتی؛

پ) تامین مالی دلالاتی که جریان فیزیکی کائوچو را تسهیل می‌کنند؛

ت) تسویه بدهی.

در بخش زیر شرح خواهیم داد چگونه دلالات چینی-هوکین، از طریق ترتیبات کمک دوطرفه خویش، این کارکردها را سازماندهی کرده‌اند.

#### ۴-۱ سازمان حمایت از قرارداد: نقش اعتماد و خاص‌نگری روابط مبادله

وجود عدم قطعیت قرارداد که یک ویژگی نامرئی است، در چشم‌انداز ذهنی آنهایی که آن را درک می‌کنند و با پیش‌احتیاط‌هایی که برای مقابله با آن اتخاذ می‌کنند جلوه‌گر می‌شود. عبارات زیر از پنج دلال کائوچو در سنگاپور و کوالا لامپور که در ۱۹۶۹ مصاحبه کردم، اهمیت اعتماد و روابط خاص‌نگر در چگونگی مقابله با مساله عدم قطعیت قرارداد را آشکار کرد. آن‌طور که دلال شماره یک (بسته‌بند-صادرکننده هوکین در سنگاپور) آن را بیان کرد:

شیوه فعالیت ما چینی‌ها در تجارت کائوچو این است که به محض رسیدن به توافق زبانی، انتظار می‌رود به آن پایبند باشیم؛ توافقی که براساس اعتماد دوطرفه ۱۰۰ درصدی است. قراردادهای قانونی مکتوب برای ما فقط جنبه تشریفاتی دارد. ما با تلفن یک معامله بزرگ انجام می‌دهیم و برخی اوقات قرارداد را هفته بعد امضا می‌کنیم. حتی اگر فردای توافق تلفنی، به علت تغییرات قیمت، سود یا زیان یک‌هزار دلاری یا میلیون دلاری به وجود آید؛ اما آن معامله از قبل با تلفن جوش

خورده است و باید هر دو طرف به آن پایبند باشند. اینجا بحث بر سر اعتماد است بسیار شبیه عملیات در بازار سهام که به محض بسته شدن معاملات، هیچ کس ذهنش را تغییر نمی دهد. اگر ما بدانیم تاجری مشهور و قابل اتکا است آماده ایم تا با وی شروع به کسب و کار کنیم. آنچه چینی ها «گانچینگ» می نامند بیش از هر چیزی به «هسین-یونگ» (اعتماد) مربوط است. اگر من به شخصی اطمینان دارم پس رابطه «گانچینگ» با او برقرار می کنم. اگر با شخصی «گانچینگ» دارم به آن شخص اعتماد نیز دارم.

یا دلال شماره ۲ (بسته بند-صادر کننده هوکین در سنگاپور):

به علت ریسک موجود در وام دادن پول بدون وثیقه، که براساس اعتماد محض است، ما تمایل داریم با کسانی تجارت کنیم که به آنها اعتماد داریم؛ آنها اغلب خویشان، دوستان، آدم های متعلق به همان مکان در چین و آنهایی که به گویش یکسان سخن می گویند، هستند. به علت ارتباط طولانی تر هوکین ها با همدیگر در صنعت کائوچو، برای ما آسان تر است که به دوست هوکین اعتبار بدهیم چون همیشه راه هایی هست تا درجه اعتماد به آن شخص -در رابطه با سابقه وی، همکاران وی، اصول اخلاقی وی و غیر آن- را دریابیم.

یا دلال شماره ۳ (بسته بند-صادر کننده هوکین در سنگاپور):

اطمینان و اعتماد پیدا کردن به زمان طولانی نیاز دارد؛ بنابراین مشتریان دائمی ما معمولاً دوستان، کسانی که با ما روابط خویشاوندی دارند و سابقه شان شناخته شده است، هستند.

یا دلال شماره ۴ (کارگزار حق العمل کار توچئو در سنگاپور):

در معاملات کسب و کار، با آنهایی که نمی شناسیم یا اعتماد نمی کنیم تجارت نخواهیم کرد.

و دلال شماره ۵ (بسته بند-صادر کننده هوکین در کوالا لامپور):

چون آنها از همان جامعه هوکین هستند و شناخت شخصیت آنها در میان همکاران بیشتر است آنها توانایی بیشتری برای جلب اعتماد ما دارند و بنابراین قادر به تهیه پول برای تامین مالی کسب و کار خود هستند.

مساله انتخاب شرکای تجاری مورد اعتماد همچنين توسط وی مونگ چنگ (۱۹۷۰، ص ۱۴) با ارجاع به تجارت فلفل سیاه بیان شده است: فلفل سیاه از تلوک بتونگ پیوسته در دامنه قیمتی ۱۱۰ تا ۱۲۰ دلار هر پیکول سال‌های متمادی نوسان داشت. به علت برداشت بد محصول، قیمتش در سپتامبر گذشته به بیش از ۲۵۰ دلار جهش کرد که تفاوت بیش از ۱۳۰ دلاری هر پیکول یا ۲۰۰ دلار در هر تن می‌شود. هر کس که ۵۰۰ تن از این محصول پیش‌فروش کرده باشد متحمل یک میلیون دلار زیان خواهد شد. بنابراین تاجرانی که با محصول بین‌المللی کار می‌کنند در انتخاب همتایان خارجی خود، بسیار محتاط هستند. در واقع، بسیاری از تاجران سرشناس در سنگاپور ابتدا از اندونزی می‌آمدند اگرچه کسب‌وکار آنها در آن کشور قدیمی، در دستان مردم خودشان قرار داشت، هنوز کاملاً فعال هستند. این بی‌تردید رابطه خونی از روابط اقتصادی را تقویت کرده است.

آنچه با قدرت تمام از عبارات بالا فهمیده می‌شود خاص‌نگری آگاهانه روابط مبادله تاجر چینی به عنوان روش اصلی وی در برقراری اعتماد یا چگونگی کنار آمدن با مساله عدم قطعیت قرارداد است. این رویه خاص‌سازی روابط مبادله چقدر گسترده است. همان واقعیتی که بازاریابی کائوچوی خرده‌مالکان در ۱۹۶۹ زیر تسلط شش طایفه -لی، تان، نگ، ته، لیم، گان- از شهرستان‌های چوانچوو و یونگچون در استان فوکین بود خود حکایت از اهمیت روابط خویشاوندی و قومیتی بین واسطه‌های چینی دارد. به پیوست (ب) بنگرید.

نگاهی دقیق‌تر به روابط مبادله شانزده بنگاه دلالی کائوچو قانونمندی‌های چشمگیری را آشکار کرد: تسلط روابط خویشاوندی و خاص‌نگر بین تاجران. تمام اطلاعات براساس مطالبی بود که در مصاحبه با ۱۶ دلال گردآوری شد. اطلاعات به دنبال پیشینه اجتماعی دلال بود (مثلاً مکان مبدا یا گویشی که صحبت می‌کند)، تعداد تاجرانی که با او تجارت می‌کنند، این دلالان چه کسانی بودند، ماهیت رابطه اجتماعی بین دلال و شرکای تجاری آن.

به پیوست (ت) بنگرید.

نقش اعتماد، همان‌طور که خودش را در خاص‌سازی روابط مبادله بین دلان چینی جلوه‌گر می‌کند به نحو چشم‌گیری در مورد بنگاه کارگزار حق‌عمل کار توچئو و بنگاه کارگزار حق‌عمل کار فوچوو اثبات می‌شود: این واقعیت که آنها با موفقیت توانستند به انحصار هوکین در سطح کارگزار حق‌عمل نفوذ کنند تا حد زیادی، به علت وفاداری و پشتیبانی بود که آنها از خویشاوندان و اعضای همان گروه گویشی-قومیتی در کشورهای پیرامون جنوب شرق آسیا دریافت کردند. به پیوست (ت) بنگرید (شکل‌های ۱۵ و ۱۶).

اهمیت اعتماد در روابط مبادله در تعدادی از جملاتی<sup>(۲۰)</sup> که از مصاحبه با تعدادی از اعضای برجسته جامعه چینی در سنگاپور در ۱۹۶۹ به دست آوردم آشکار می‌شود. همان‌گونه که دکتر یاپ فنگ جک<sup>(۲۱)</sup> بیان می‌کند:

چینی‌ها با طایفه‌ای بودن شروع کردند. علاوه بر طایفه‌ای بودن، آنها همچنین روابط محلی دارند. مردمی که به مکان یکسانی تعلق دارند در چین با همدیگر جمع می‌شوند تا به یکدیگر کمک کنند. میزان زیادی کمک دوطرفه شامل تمديد اعتبار به همدیگر وجود دارد. نظام اعتباری بین چینی‌ها نظام منعطفی است چون هیچ قواعد سخت و سریعی وجود ندارد. آن براساس اعتماد خالص یا «گانچینگ» براساس روابط خویشاوندی و دوستی طولانی است. این اعتماد دوطرفه عامل موفقیت جمعی چینی‌ها بوده است. راز موفقیت چینی‌ها اعتماد دوطرفه یا کمک دوطرفه براساس نام فامیلی، روابط خانوادگی، روابط طایفه و غیره است. چینی‌ها این علقه خویشاوندی را دارند. آنها با هم جمع می‌شوند تا به یکدیگر کمک کنند. من آن را در همه جوامع چینی که بازدید کردم دیده‌ام؛ در تایلند، در فیلیپین، در سان فرانسیسکو و در نیویورک. این اعتماد دوطرفه به معنای این است که چینی‌ها در استفاده از اعتبار خیلی خوب هستند؛ آنها به ندرت شکست می‌خورند. ما نباید این روحیه همکاری دوطرفه را از دست بدهیم و فردگرا بشویم.

ما در روح فردگرا هستیم اما در کار اقتصادی جمع‌گرا هستیم. اگر ما بخواهیم فقط روی پای خود بایستیم منابع ما محدود است. یا سی.ام.وونگ:<sup>(۲۲)</sup>

در مبادلات تجاری چینی‌ها که وعده‌ها شفاهی است، ارزش وعده‌های شفاهی به اندازه طلا است چون که آنها براساس اعتماد دوطرفه هستند. همه شرایطی که درباره‌اش توافق شده است باید انجام شود. به محض اینکه شما وعده‌ای دادید نمی‌توانید از آن عدول کنید. یا لام ثیان:<sup>(۲۳)</sup>

ما تمایل به تجارت با خویشاوندان یا هم‌طایفه‌ای‌های خود داریم چون احساس می‌کنیم می‌توان به آنها اعتماد کرد. روابط خویشاوندی-طایفه‌ای چینی کاملاً مورد احترام است؛ آنها به‌ندرت نقض و شکسته می‌شود.

و هسو یون-تسویاو:<sup>(۲۴)</sup>

شیوه چینی انجام کسب‌وکار براساس اعتماد است. این خیلی مهم است چون که با شرایط محلی تنظیم می‌شود.

فراتر از نقش اعتماد که در روابط مبادله خاص‌نگر جلوه‌گر شد، مجازات برای تنبیه آنهایی که تعمدی اعتماد شرکای تجاری خود را نقض می‌کنند چه هستند؟ دو شکل مجازات وجود دارد و برحسب مفاهیم «اعتراض» و «خروج» آلبرت هیرشمن (۱۹۷۰) قابل بحث هستند. در جامعه بخش‌بندی‌شده‌ای مانند جامعه چین جایی که گزینه‌های خروج عملی نیست یا خیلی پرهزینه است «اعتراض» ابزاری مهم برای قانونمند کردن رفتار به حساب می‌آید. در جامعه قومی بسته چینی جایی که شبکه‌های ارتباطات چهره‌به‌چهره فشرده وجود دارد، سخن در این باره که کسی عمداً قول خویش را زیر پا گذاشته است خیلی سریع همه جا می‌پیچید. «اعتراض» در چین بستری به شکل سخن چینی و درگوشی صحبت کردن درباره رفتار طرف خطاکار درمی‌آید. نتیجه چنین خبرچینی این می‌شود که طرف خطاکار بی‌آبرو خواهد شد: او «آبرویش را از دست» خواهد داد (سی.ام. وونگ<sup>(۲۵)</sup>) این ترس چینی‌ها

از «رفتن آبروی‌شان» یک ضرب‌المثل شده است و حتی به خویشان و دوستان طرف خطاکار هم تعمیم می‌یابد. همان‌گونه که دکتر یاپ فنگ جک<sup>(۲۶)</sup> موضوع «آبروریزی» را برحسب «حساسیت خاص» چینی‌ها بیان می‌کند:

وقتی مردی اعلام ورشکستگی کرده است، معمولاً معنایش این است که او صداقتی درباره تعهداتش نداشته است. او باید شیره جان مردم را کشیده باشد. اگر او چنین کاری نکرده باشد یا حتی اگر کرده باشد، دارد روابط خود را با دیگران نشان می‌دهد. چینی‌ها این حساسیت خاص و عجیب را نیز دارند: ما دوست نداریم کسانی که هم‌فامیل ما هستند یا با ما دیده شده‌اند زمین بخورند. اگر آن شخص دوست خانوادگی ما باشد، مردم خواهند گفت «شما چه نوع آدمی هستید که اجازه می‌دهید دوست‌تان زمین بخورد؟» بنابراین من احساس می‌کنم تعهد دارم تا به او کمک کنم؛ در غیر این صورت این حادثه به من هم برخواهد گشت. این حساسیت خاص است که ما را وادار به کمک دوطرفه می‌کند.

یک مجازات اجتماعی برای تنبیه آن تاجر چینی که عمداً زیر قول خود می‌زند باعث می‌شود تا وی «بی‌آبرو» شود. مجازات دیگری برای تنبیه فرد متخلف وجود دارد. این مجازات برحسب مفهوم «خروج» بیان می‌شود و سه شکل به خود می‌گیرد:

(الف) دیگر کسی جنس نسیه و اعتباری به وی نمی‌فروشد؛

(ب) بستانکاران برای ورشکست کردن طرف متخلف به دادگاه متوسل می‌شوند؛

(پ) طرف متخلف را از معاملات آتی حذف می‌کنند.

همان‌گونه که تان‌ای لئونگ<sup>(۲۷)</sup> آن را بیان می‌کند:

اگر شخصی قول داده است که کالاهای معینی را به قیمت مقرر شده بفروشد، او باید کالا را به همان قیمت بفروشد حتی اگر قیمتش در این اثنا تغییر کند. اگر شخصی قول یا اعتمادش را بشکند آنگاه مجبور خواهد شد نقدی معامله کند. چنین وضعی برای شخص بدون سرمایه



یا سرمایه محدود خیلی سخت خواهد بود ... وقتی کسب‌وکاری شکست بخورد چون متحمل زیان بی‌غل و غش شده است، بستانکاران شاید بدهی را قلم بگیرند اگر احساس کنند او توان پرداخت ندارد، یا قرارداد ارفاقی را بپذیرند اگر احساس کنند او چیزهایی برای پرداخت بدهی دارد. اما اگر آن شخص بستانکاران خود را فریب داده باشد پس بستانکاران او را ورشکست خواهند کرد فقط برای اینکه تنبیهش کنند.  
یا به گفته دکتر یاپ فنگ جک:<sup>(۳۸)</sup>

بستانکاران به‌ندرت فرد بدهکار را به دادگاه می‌کشانند. به دادگاه کشاندن بدهکار به عنوان آخرین حربه انتخاب می‌شود و معمولاً زمانی این کار می‌شود که بدهکار کژرفتاری داشته یا فریبکاری کرده است. یک مورد واقعی از بستانکاران چینی که به علت رفتار غیراخلاقی بدهکار به دادگاه متوسل شدند، در زیر آمده است:

آقای ایکس از سوی بستانکارانش تحت پیگیری قانونی گرفته بود. او قادر به پرداخت بدهی‌اش نبود. وضع زمانی بدتر شد که وی به بستانکاران خود توهین و بی‌احترامی کرد. آقای ایگرگ که بستانکار بود در مصاحبه با من گفت از دست بدهکارش خیلی خشمگین است. او که در سفر کاری به هنگ‌کنگ بود پروازش را به سنگاپور عوض کرد تا در پرونده دادگاه شرکت کند. پرونده را کل گروه بستانکاران مفتوح نگه داشتند. آقای ایگرگ گفت مبلغ این پرونده چند هزار دلار بیشتر نیست. اما او حاضر شد کرایه سفر رفت و برگشت به سنگاپور و سپس رفتن به هنگ‌کنگ برای اتمام معامله کاری خود را پردازد. پول بلیت هواپیما به علاوه حق‌الزحمه و کلاه‌همگی رقم هنگفتی می‌شد. در واقع، او با شکایت کردن از بدهکار، بیشتر ضرر می‌کرد. اما حاضر شد این کار را بکند چون بدهکار به اصول روش‌های چینی انجام کسب‌وکار احترام نگذاشته بود. وقتی او توان پرداخت بدهی خود را نداشت به جای تلاش برای آرام کردن وضعیت، با توهین به بستانکارانش وضع را بدتر کرد. به بیان دیگر، آقای ایگرگ به من گفت «این آدمی مناسب برای باقی ماندن در جامعه کسب‌وکار نیست؛ او شایسته دریافت هیچ همکاری یا

کمکی از سوی همکارانش نیست.»<sup>(۲۹)</sup>

سرانجام، طرف متخلف که از اعتماد شریک تجاری خود و گروه تجاری که او عضو است سوءاستفاده می‌کند از مبادلات آتی با کل گروه حذف خواهد شد، چون صحبت درباره رفتار ضداجتماعی وی همه جا پخش می‌شود؛ او از این حرفه به بیرون رانده خواهد شد. همان‌طور که دلال ۴ (یک کارگزار حق‌العمل کار توچئو) به زیبایی بیان می‌کند: «... ما با کسانی که نمی‌شناسیم یا اعتماد نداریم تجارت نمی‌کنیم،» که قبلا هم اشاره شد.

بنابراین برحسب روش چینی حمایت در برابر نقض اعتماد یا قول، وجود اعتماد دوطرفه آن‌گونه که در روابط مبادله خاص‌نگر جلوه‌گر شد ابزار اصلی برای حمایت از قراردادها فراهم می‌کند. هر وقت اعتماد کم بیاید مجازات‌های اضافی «اعتراض» و «خروج» تکمیل‌کننده «اعتماد» است.

#### ۴-۲ سازمان تجمیع و انتقال اطلاعات

اهمیت اطلاعات غیرقیمتی در شرایط عدم قطعیت قرارداد در عباراتی که پنج دلال نقل‌شده در بالا بیان کردند به شکل صریح یا ضمنی آمد. به‌ویژه، عباراتی که از سوی دلان شماره ۲ و ۵ بیان شد، در مجموع نشان می‌دهد دلیل مهمی که چرا تاجران هوکین ترجیح می‌دهند با دوستان هوکین تجارت کنند به این واقعیت برمی‌گردد که قابل اعتماد بودن و اعتبارداشتن با اعضای هوکین را نسبتاً آسان‌تر می‌توان ارزیابی کرد چون روش‌هایی برای تشخیص پیشینه آنها وجود دارد. مصاحبه‌های من با دلان هوکین در سنگاپور و سلانگور آشکار کرد که دلان هوکین می‌توانند اطلاعات غیرقیمتی را از منابع مختلفی کسب کنند:

(۱) در تعامل دائمی که آنها بین خودشان دارند و در بین اعضای جامعه گسترده‌تر هوکین - برای مثال، در مهمانی‌های شام و دورهمی‌های اجتماعی - اطلاعات غیرقیمتی تجمیع‌شده و به رایگان، به آنهایی که آگاهانه در جست‌وجوی چنین اطلاعاتی درباره یک مشتری یا شریک تجاری بالقوه بودند، انتقال می‌یافت. معمولاً اعضای همان جامعه در

ارزیابی خود از شهرت یک تاجر خاص یکدل و همزمان هستند. تاجری که در جست‌وجوی چنین اطلاعاتی است به «شخصیت و رتبه‌بندی اعتباری» فرد خاصی توجه می‌کند که توسط اشخاصی که شناخت شخصی از او دارند صورت گرفته است. این نوع ارزیابی «جمعی» توسط دوستان و همکاران، به دلال در تصمیم‌گیری‌اش که آیا شرایط اعتباری را تعدیل کند و از دادن جنس نسبه یا حتی معامله با مشتری خاصی خودداری کند یا خیر، کمک می‌کند. بنابراین بیشتر تجمیع و انتقال اطلاعات بر مبنای غیررسمی سازماندهی شده است. اینکه چرا این همه مهمانی‌ها، دورهمی‌های اجتماعی و غیره در جهان کسب‌وکار چینی برگزار می‌شود می‌توان گفت برای انجام یک کارکرد اقتصادی مهم است که تبادل دوطرفه اطلاعات غیرقیمتی تسهیل می‌شود.

۲) یک سازوکار رسمی‌تر و مستقیم برای یک دلال تا اطلاعات غیرقیمتی را کسب کند درخواست شریک تجاری بالقوه برای کسب توصیه‌نامه از شخصی اسم و رسم‌دار در آن جامعه است - معمولاً تاجری ثروتمند که رهبر آن جامعه نیز است - یا حتی بهتر، درخواست از آن شخص سرشناس نقش ضامن را ایفا کند.

۳) دلالان کائوچو فقط به انجمن‌های کائوچو تعلق ندارند. آنها همچنین به یک یا چند طایفه چینی، شهرستان و انجمن‌های گویشی تعلق دارند. این انجمن‌های چینی که از جمله وظایفشان ترویج «گانچینگ» بهتر در بین اعضا است همچنین به عنوان منابع اطلاعاتی برای دلالی عمل می‌کنند که دوست دارد اطلاعاتی از انجمن‌های کمک دوطرفه درون جامعه گویشی خود دریافت کند.

جدای از اطلاعات غیرقیمتی، تاجران همچنین اطلاعات قیمت سریع، به‌روز شده و قابل اتکا کسب می‌کنند. چگونه تاجران اطلاعات قیمت کسب می‌کنند؟ بسته‌بند-صادرکنندگان سنگاپور که مصاحبه شدند اطلاعات قیمت را مستقیم از خریداران خارجی و با تلفن و تلگراف و برخی اوقات از طریق واسطه‌ها به دست آوردند. ۱۹ دلال پونتیان مصاحبه‌شده گزارش‌های روزانه بازار را از طریق پیام‌های تلفنی در ظهر

و از انجمن دلان کائوچوی پونتیان که عضوش بودند در ساعت پنج عصر دریافت می‌کردند. برخی از دلان پونتیان اطلاعات قیمتی را از طریق پیام‌های تلفنی خریداران خود نیز دریافت می‌کردند؛ اما منبع اصلی آنها برای دریافت اطلاعات بازار، انجمن تجاری بود. منبع ثانویه اطلاعات که نمایندگی‌های پونتیان از طریق روزنامه‌ها به دست می‌آوردند اغلب منسوخ شده بود.

#### ۳-۴ سازمان اعتبار

جریان‌های اعتبار از طریق نظام بازاریابی به عنوان جریان‌های اعتبار یک‌سویه نشان داده شده بود:

بانک‌ها < بسته‌بند-صادرکنندگان < دلان شهر < دلان روستا <  
خرده‌مالکان

یک توصیف با برخی جزئیات از رویه‌های اعتبار واقعی از بنگاه‌های پیمایش و مصاحبه‌شده در ۱۹۶۹، اما پیچیدگی و تنوعی بزرگ‌تر در سازمان اعتبار را آشکار کرد.

#### ۱-۳-۴ اهمیت متغیر معاملات نسبه

معاملات نسبه نقش به همین اندازه مهم در بخش‌های مختلف ساختار بازاریابی بازی نکردند. در بخش بالای هرم، معاملات بین بسته‌بندها (بسته‌بند-صادرکنندگان) و دلان شهری همیشه بر مبنای اعتباری انجام نمی‌شد چون که دلان شهر خودشان می‌توانند از بانک‌ها وام بگیرند. از تعداد ۹ بنگاه بسته‌بندی مصاحبه‌شده (۶ بسته‌بند در سنگاپور، سه بسته‌بند در کوالالامپور)، سه بنگاه مطلقاً براساس نقدی فعالیت می‌کردند. از تعداد ۶ بنگاهی که اعتباردهی به تامین‌کنندگان خود را تمدید کردند، روش گسترش اعتبار به شرح زیر بود: تامین‌کننده اقدام به تحویل کائوچو به انبار بسته‌بند قبل از فروش می‌کرد و بسته‌بند حدود ۸۰ درصد قیمت بازار کائوچوی تحویل‌شده را از پیش می‌پرداخت؛ این ۸۰ درصد سقف معمول مساعده‌های نقدی بود. این وام بدون وثیقه و براساس اعتمادی بود که بدهکار به فروشنده کائوچو به بستانکارش در قیمت حاکم در یک دوره معین (معمولاً دوهفته‌ای) داشت. دلال به جای

فروش کائوچو به بسته‌بند در زمان تحویل، مساعده نقدی براساس ۸۰ درصد ارزش جاری برآوردی کائوچو دریافت می‌کرد و کائوچو را به بسته‌بند می‌داد تا زمانی که وی تصمیم به فروش آن بگیرد. چنین روشی یک شانس در اختیار دلال می‌گذاشت تا روی افزایش قیمت کائوچو بین زمان تحویل و زمانی که او کائوچو را می‌فروشد گمانه‌زنی کند. همچنین به دلال فضای ذخیره‌سازی رایگانی می‌داد که بسته‌بند تا حداکثر دو هفته فراهم می‌کرد. وام‌های تمدیدشده توسط بسته‌بندها وام‌های کوتاه‌مدت بودند و باید پس از دو هفته بازپرداخت می‌شدند. مبلغ اعتبار تزریقی به بخش بالای ساختار بازاریابی به نظر کاملاً چشمگیر بود. در مثالی از یک بنگاه بزرگ بسته‌بندی سنگاپور، خطوط اعتباری با چندین بانک تجاری داشت و می‌توانست اضافه برداشت هنگفت تا رقم پنج میلیون دلار به دست آورد تا چرخه اعتبارش شروع به حرکت کند؛ اعتبار بانکی براساس ۸۰ درصد کائوچو در تملک شرکت به عنوان وثیقه در اختیار آن قرار می‌گرفت و با نرخ سود بانکی محاسبه می‌شد. بنگاه سپس وام‌های بانکی را بین بنگاه‌های شعبه‌ای مختلف خود برای تمدید اعتبار به بسیاری از تامین‌کنندگان خود توزیع می‌کرد.

در بخش میانی ساختار بازاریابی، معاملات بین دلالان شهری و دلالان روستایی همیشه براساس اعتبار بود چون دلالان روستایی به وام‌های بانکی دسترسی نداشتند. ترتیبات اعتباری شبیه آنهایی بود که پیش‌تر شرح دادم. اما به نظر می‌رسید درجه انعطاف بالاتر برحسب مبلغ وام تمدیدشده و دوره بازپرداخت وجود داشت: بسته به شرایط فرد بدهکار و رابطه شخصی که با بستانکارش دارد، بستانکار تا ۸۰ درصد سقف مساعده نقدی را به بالا تعدیل می‌کند یا دوره بازپرداخت را تمدید می‌کند. چون دلالان شهری نوعاً اعتبار را به تامین‌کنندگان خود تمدید می‌کنند دلالان شهری شاید واسطه‌های مالی اصلی در کانال‌های بازاریابی ملاحظه شوند به این معنا که آنها از بسته‌بندها و بانک‌ها وام می‌گیرند و به دلالان روستایی وام می‌دهند.

در پایین ساختار بازاریابی، معاملات بین دلالان روستا و خرده‌مالکان

عمدتاً نقدی بود. ۱۵ نفر از ۱۹ دلال پونتیان پیمایش شده مبادلات عمدتاً یا کاملاً نقدی با خرده‌مالکان داشتند: ۱۲ دلال گزارش دادند ۷۰ تا ۹۰ درصد خریدهایشان نقدی بود؛ سه نفر گزارش دادند که فقط معاملات نقدی داشتند. فقط چهار نفر از ۱۹ دلال عمدتاً بر اساس اعتباری فعالیت کردند. به نظر می‌رسد جابه‌جایی از معاملات اعتباری به عمدتاً نقدی از سوی اکثریت دلان پونتیان پیمایش شده در ۱۹۶۹ در واکنش به دو رویداد در دهه ۱۹۶۰ بود. بیشتر دلان پونتیان به شدت معاملات اعتباری را محدود کردند و برخی واقعاً دادن اعتبار به خرده‌مالکان در نتیجه شرایط زیر را متوقف کردند: الف) تجربیات نکول بدهی خرده‌مالکان ناتوان به بازپرداخت بدهی که از دوره سقوط شدید قیمت کائوچو که در ۱۹۶۶ شروع شد؛

ب) تجربیات مشکلات جمع‌آوری بدهی طی شورش‌های نژادی ۱۳ می ۱۹۶۹ مالیایی‌ها علیه چینی‌ها و پس از آن.

شایان ذکر است که تمام بستانکاران پیمایش شده یا مصاحبه عمیق شده گزارش دادند اعتباری که آنها تمدید کردند «بدون بهره» بود. بدون تفحص بیشتر در این پدیده وام «بدون بهره» امکان دانستن اینکه آیا هزینه‌های پنهان در این وام‌ها وجود داشت یا خیر، یا اینکه آیا بخش «بدون بهره» وام‌ها، هدایایی بودند تا خوش‌نیتی بین بستانکاران و بدهکاران خصوصاً در بستر جریان‌های اعتبار دو طرفه حفظ شود، وجود ندارد.

#### ۴-۳-۲ شبکه‌های اعتبار دو طرفه

اعتبار ضرورتاً یک طرفه و از بستانکار به بدهکار جریان نمی‌یابد: بستانکاران هنگام مواجهه با کمبود موقتی وجوه، می‌توانستند از بدهکاران خودشان وام بگیرند. آنها می‌توانستند با تعدیل در سقف معمول ۸۰ درصد وام دادن به سمت پایین این کار را بکنند، یا در مورد معاملات نقدی، هنگامی پول را به تامین‌کننده احتمالی بپردازند که او کائوچو را به آنها فروخته باشد. شاید گفته شود این بیانگر تغییر مسیر اعتبار به سمت بالا از بدهکار و تامین‌کننده به بستانکار است.<sup>(۳۱)</sup> از نظر برخی دلان پونتیان

که با آنها مصاحبه کردم انعطاف در نقش‌های بستانکار-بدهکار رویه بسیار رایج بین دلان پونتیان بود چون که در پی سال‌های طولانی تجارت، «گانچینگ»<sup>۱</sup> خوب، که رابطه‌شان را توصیف می‌کرد، حاصل شده بود. «گانچینگ» در بردارنده چیزهایی مانند فهم دوطرفه، وابستگی دوطرفه و کمک دوطرفه بود. بعدها در مصاحبه با برخی دلان در سنگاپور و در کوالالامپور در سلانگور این واقعیت تایید گردید که رویه وام گرفتن بستانکاران از بدهکاران خود حتی در مورد بسته‌بندهای در رأس ساختار بازاریابی وجود دارد. بنابراین هر اندازه که بستانکاران از بدهکاران خود وام می‌گرفتند، شبکه اعتبار می‌توانست نشان‌دهنده شبکه‌های اعتبار دوطرفه، براساس تغییرپذیری نقش‌های بستانکار-بدهکار باشد.

#### ۴-۴ سازمان تسویه بدهی

تمدید اعتبار به این معناست که وام‌ها باید به شکل جریان معکوس کائوچو از بدهکار به بستانکار بازپرداخت شود. اما به علت عدم قطعیت قیمت، دلالی که مستعد نکول بخشی یا تمام مبلغ بدهی در دوره‌های سقوط قیمت‌های کائوچو باشد شاید مجبور به انحلال شود. بنابراین دلان با ریسک ورشکستگی مواجه هستند. پس دلان نیاز به سازماندهی تسویه بدهی خود به چنان روشی دارند که ریسک ورشکست شدن بنگاه را کاهش می‌دهد.

داده‌های در دسترس از ۲۷ دلال پیمایش شده یا مصاحبه عمیق شده نشان داد به ندرت پیش می‌آید بستانکاران بدهی‌ها را از طریق دادگاه تسویه کنند: فقط سه نفر از ۲۷ دلال برای اجرا گذاشتن طلب خود به دادگاه متوسل شده بودند. اکثریت این دلان ترجیح می‌دادند بدهی‌ها را به شکل خصوصی با بدهکاران خود تسویه کنند و در روش‌های خود برای تسویه بدهی نیز انعطاف‌پذیر بودند. بستانکاران ترجیح می‌دهند دوره بازپرداخت را تمدید کنند، بدهی‌های لاوصول را قلم بزنند، اعتبار بیشتری را تمدید کنند تا مشکلات موقتی بدهکار برطرف شود و خصوصا به روش «ارفاقی» برای تسویه بدهی متوسل شوند. برای مثال در پونتیان

۱. Ganching. در زبان چینی به معنای اصالت یک رابطه اجتماعی و ارتباط عمیق است.

۱۵ نفر از ۱۹ دلال پیمایش شده، برای تسویه بدهی به روش «ارفاقی» متوسل شدند و پنج دلال که علاوه بر این دوره بازپرداخت را نیز تمدید کردند. در واقع، از گفت‌وگو با دلالتان پونتیان و سنگاپور همچنین اشخاص معینی که مدت طولانی با جهان کسب‌وکار چینی سروکار داشتند آشکار شد روش ارفاقی محبوب‌ترین روش مورد استفاده صاحبان کسب‌وکار چینی برای تسویه بدهی بود. رویه تسویه بدهی به روش ارفاقی این است که بدهکار و بستانکارانش با همدیگر خصوصی مذاکره می‌کنند، درباره درصد بازپرداخت (نوعاً بازپرداخت ۵۰ درصدی) به بستانکاران. اغلب، بستانکاران خودشان فشار را روی بستانکاران غیررضایت‌دهنده وارد خواهند کرد تا آن مصالحه‌ای را که دست می‌یابند بپذیرند. دلیل، این است که بستانکار راضی نشده می‌تواند بدهکار را به دادگاه بکشاند و بنابراین بدهکار مجبور به ورشکستگی می‌شود.

بدهکاران چینی برای اجرا گذاشتن بدهی‌ها به‌ندرت به دادگاه‌ها متوسل می‌شوند؛ فقط به عنوان آخرین چاره و معمولاً هنگامی که بدهکار در تعهدات خود صداقت به خرج نداده باشد.<sup>(۳۲)</sup> روش ارفاقی روش غالب در تسویه بدهی بود که تخفیف موقتی برای بدهکاران فراهم می‌کرد. کمک دوطرفه در تسویه بدهی، همچنین به شکل دیگری جلوه‌گر شد که مورد کاوی زیر نشان می‌دهد:<sup>(۳۳)</sup>

در سال ۱۹۵۶ تای جو، بنگاه بزرگ کائوچو، که در اندونزی شروع به کار کرد به فکر حضور در بازار سنگاپور افتاد. این بنگاه شعبات زیادی داشت و در مقیاسی بزرگ رو به گسترش بود. اما شرکت در معاملات گمانه‌زنی (سفته‌بازی) و شکست در آن‌ها سبب فروپاشیدن بنگاه شد. سنگاپور بزرگ‌ترین بازار کائوچو با خریداران و فروشندگان بی‌شماری شده بود که پیوندهای نزدیکی با هم داشتند و پیش از اینکه محصول به خریداران نهایی برسد تعداد زیادی معاملات از میان دستان آنها عبور می‌کرد. به علت این به‌هم‌وابستگی نزدیک، وقتی تای جو فروپاشید، باید از شر ۱۰ هزار تن کائوچو در بازار خلاص می‌شد که به فروپاشی بازار کائوچو منجر می‌شد. به علت نفع شخصی و پیوندهای نزدیکی



که هرکس با کس دیگری داشت، انجمن کائوچوی سنگاپور ذی‌نفعان را دور هم جمع کرد. آنها تصمیم گرفتند که بانک‌ها دارایی‌های این شرکت را به مالکیت درآورند در حالیکه دلان کائوچو (اعضای انجمن) بدهی‌های بنگاه به بستانکاران اروپایی را بپردازند و بدهی‌هایی که به خودشان داشت بخشیده شود. زیان‌هایی که آنها متحمل شدند بسیار کمتر از زیان‌های بیشتری بود که آنها باید متحمل می‌شدند اگر بازار کائوچو فرومی‌پاشید.

جوان ویلسون (۱۹۵۸، ص ۵۸) به این جنبه از کمک دوطرفه در بین چینی‌ها اشاره کرده است: «همچنین جالب توجه کنیم که اعضای حرفه و تجارت در زمان‌های دشواری به همدیگر کمک خواهند کرد و بدهی‌های یک بنگاه را بر عهده می‌گیرند تا به سلامت از بحران عبور کنند و جلوی سقوط خود را بگیرند که معمولاً یک رشته ورشکستگی پی‌درپی شرکت‌ها را ایجاد می‌کند، بنابراین حفظ سلامت و یکپارچگی کسب‌وکار بازار کائوچوی سنگاپور ضروری است.»

### ۵. جنبه‌هایی از سازمان اقتصادی چین و الگوهای گسترش بنگاه

در این بخش یک خلاصه از موردکاوی‌های ۱۰ بنگاه دلال کائوچوی چینی موفق (هفت بنگاه بسته‌بند-صادرکننده، یک بنگاه سطح دوم و دو بنگاه کارگزار کمیسیون) با نگاه به کسب اطلاعات درباره جنبه‌هایی از سازمان اقتصادی چینی و الگوهای گسترش بنگاه، ارائه خواهد شد.<sup>(۳۴)</sup> تقریباً همه بنگاه‌ها در سطح بنگاه دلال روستا شروع کردند. با پس‌انداز انباشت‌شده از محل سودها، بسیاری از بنگاه‌ها از بنگاه‌های دلال روستایی خود صرف نظر کردند تا بنگاه‌های بزرگ‌تر سطح دوم را برپا کنند. طی رونق اقتصادی کشور کره، دلان کائوچو سودهای کلانی کسب کردند. همه بنگاه‌های بسته‌بندی بررسی‌شده، طی رونق کره یا پس از آن ظاهر شدند. به محض اینکه به عنوان بسته‌بند-صادرکننده ظاهر شدند، به استثنای یک بنگاه دلال کائوچو، این بنگاه‌ها از بنگاه‌های فعال خود در سطح دوم صرف نظر کردند. ادغام عمودی به عنوان یک شیوه

گسترش بنگاه چینی به تعداد ناچیزی است. به محض اینکه بنگاهی بسته‌بند-صادرکننده شد، گسترش بعدی به این شکل‌ها ظاهر شد: (الف) برپایی شعباتی از بنگاه در سراسر مالزی غربی- ادغام افقی؛ و (ب) متنوع‌سازی به خطوط جدید کسب‌وکار از قبیل قوطی کمپوت آناناس، بانکداری، کشتیرانی به عنوان ابزارهایی برای کاهش ریسک ورشکستگی. در تاسیس اولیه بنگاه و گسترش متعاقب آن، کمک دوطرفه بین خویشاوندان، اعضای روستایی و قومیتی هوکین نقش خیلی مهمی ایفا کرد. ترتیبات کمک دوطرفه به چنین شکل‌هایی درآمد:

(الف) کسب دانش دلالی کائوچو با کار کردن در بنگاه کائوچو که در مالکیت خویشاوند یا عضو هوکین است، دانش مفید برای آن شخص فراهم می‌کند تا بعداً بنگاه خودش را راه‌اندازی کند

(ب) سرمایه وام گرفته‌شده از خویشان یا اعضای هوکین برای تاسیس بنگاه که به شکل تک‌مالکی، یا سرمایه فراهم‌شده برای تشکیل شراکت‌ها یا مسئولیت محدود

(پ) اعتماد دوطرفه که برای کاهش عدم قطعیت قرارداد نیاز بود و از سوی روابط خویشاوندی و قومیتی فراهم می‌شد

(ت) جلب پشتیبانی خویشاوندان و هم‌قومیتی‌ها به عنوان تأمین‌کنندگان کائوچو به منظور نفوذ و رخنه به یک تجارت در انحصار گروه قومیتی دیگر چینی. داستان‌های موفقیت بنگاه کارگزاری حق‌العمل کار توجئو و بنگاه کارگزاری حق‌العمل کار فوچوو مثال‌های شگفت‌آوری فراهم می‌کند.

سرانجام، دلان کائوچوی موفق همچین رهبرانی در جامعه محلی خودشان بودند. آنها مناصبی در انجمن‌های کمک دوطرفه گوناگون و همچنین مناصبی در اتاق بازرگانی چینی‌های سنگاپور و مالزی در اختیار داشتند.<sup>(۳۵)</sup>

## ۶. توضیحات نتیجه‌گیری

بررسی تجربی من درباره سازمان کائوچوی خرده‌مالکان پونتیان توسط واسطه‌ها در سنگاپور و مالزی غربی در ۱۹۶۹ ویژگی‌های زیر را آشکار می‌کند:

۱) بازاریابی کائوچوی خرده‌مالکان با تخصص و تقسیم کار بین سه سطح متفاوت از واسطه‌ها توصیف می‌شود: دلانان روستایی، دلانان شهری و بسته‌بند-صادرکنندگان. این سه سطح واسطه‌ها برحسب تعداد و اندازه بنگاه‌ها، در یک ساختار هرمی مرتب شده بودند به طوری که بسته‌بند-صادرکنندگان در راس ساختار بازاریابی، دلانان شهری در سطح دوم ساختار و دلانان روستایی در پایین ساختار بازاریابی قرار داشتند. تخصص و تقسیم کار بین سطوح متفاوت واسطه‌ها ضرورت همکاری و هماهنگی واسطه‌ها در شبکه بازاریابی را ضروری کرد.

۲) همکاری دوطرفه بین واسطه‌ها با تشکیل یک «گروه واسطه قومی همگن (چینی-هوکی‌نی)» حاصل گردید که زیر تسلط شش طایفه از شهرستان‌های چوان-چوو و یونگ-چون در استان فوکین بود. اعتماد و هویت شرکای تجاری نقشی حیاتی در انتخاب شرکای تجاری هر تاجر چینی-هوکی‌نی ایفا کرد، به خاص‌نگری آگاهانه روابط اقتصادی منجر می‌شود که خودش را در پدیده گروه واسطه همگن قومی جلوه‌گر می‌سازد. یافته‌های تجربی من از اهمیت اعتماد و هویت شرکای همکاری‌کننده در بازاریابی کائوچوی خرده‌مالکان توسط بازرگانان چینی در ۱۹۶۹، آنچه درباره سازمان‌های اقتصادی چینی شناخته شده بود در فصل پیشین توصیف شد (فصل ۲)، یعنی اهمیت اخلاق کنفوسیوسی در تشکیل روابط مبادله خاص‌نگر که مقابله به مثل و کمک دوطرفه در بین بازرگانان چینی هوکی‌نی را تسهیل کرد.

۳) گروه واسطه همگن قومی که نقش‌های واسطه‌ای-کارآفرینی چینی را تسهیل کرد، بازرگانان را قادر به اجرای قراردادهای می‌کند؛ جلب اطلاعات از اعضای گروه واسطه و اعضای جامعه هوکی‌نی گسترده‌تر؛ جلب سرمایه از طریق جریان‌های اعتبار از طریق اقتصاد واسطه‌ای؛ و کاهش ریسک ورشکستگی با ایجاد شبکه‌های اعتبار دوطرفه و با انعطاف‌پذیری در تسویه بدهی.

## پیوست الف

### جدول ۱. تعداد دلان در مالزی غربی، دسامبر ۱۹۶۷ برحسب سطح تجارت

دلان		سطح تجارت
درصد	تعداد	
۳	۶۳الف	بسته‌بند
۳۰	۶۷۷ب	دلال سطح دوم
۶۷	۶۱۵۰۰ج	دلال سطح نخست (دلال روستایی)
۱۰۰	۶۲۲۴۰د	کل

الف. ۶۳ دلال با مجوز صادراتی در ۱۹۷۷ وجود داشت. به جدول ۱۱.۱ در کتاب راهنمای آمار کائوچو (۱۹۶۷) ص ۱۲۳ بنگرید.

ب. کل دلان منهای دلان سطح اول منهای بسته‌بندها.

پ. برآورد ۱۵۵۰ دلال سطح اول براساس این فرض است که همه ۱۲۹۴ دلال در خریدهای ماهانه دسته‌بندی «۰ تا ۲۰۰» نفر از دلان به علاوه حدود نیمی از ۴۴۱ دلال فعال در دسته‌بندی «۲۰۱ تا ۵۰۰» پیکول، روستایی بودند. برآورد براساس یافته‌های لیم سو چینگ (۱۹۶۸ ص ۱۷) که میانگین خریدهای ماهانه ۱۵۰ دلال روستا در سلانگور در ۱۹۶۴ به میزان ۳۹۸/۳ پیکول در هر دلال بود.

ت. جدول ۱۱.۲، کتابچه راهنمای آمار کائوچو (۱۹۶۷)، ص ۱۲۴.

تعداد دلان برحسب قومیت. حدود ۸۰۰ دلال مالایی در مالزی غربی در ۱۹۶۷ وجود داشت. این رقم از اداره آمار کوالالامپور (با نامه‌نگاری خصوصی) به دست آمد. دلان مالایی خصوصاً در چهار ایالت کداه، پراک، کلاتتان و ترنگانو متمرکز شده بودند. فرض شده بود همه ۸۰۰ دلال مالایی دلال روستایی هستند. این فرض بر اساس یافته‌های لیم سو چینگ (۱۹۶۸، ص ۱۷) بود که دلان مالایی در سلانگور در ۱۹۶۳ خریدهای میانگین ماهانه فقط ۱۲۲ پیکول در هر دلال داشتند. اکثریت دلان سطح دوم و بسته‌بندها در مالزی در ۱۹۶۷ چینی بودند. این اطلاعات از آقای نگ چونگ لئونگ، آماردان بخش آمار کائوچو و روغن پالم، اداره آمار، کوالالامپور، مالزی به دست آمد.

## پیوست ب

## تسلط چینی‌های هوکین بر تجارت کائوچوی خرده‌مالکان، ۱۹۶۹

شواهد برای تسلط یک گروه قومی چینی خاص، هوکین‌ها بر تجارت در کائوچوی خرده‌مالکان در ۱۹۶۹ را می‌توان از واقعیات زیر دید:

(۱) ۲۲۱ دلال فعال در سلانگور در ۱۹۶۵ وجود داشت. طبق نظر تولیدین سو چینگ (۱۹۶۸، ص ۱۴) «به استثنای سطح صادرکننده، حدود ۸۰ درصد از دلانان چینی بودند و تقریباً همه اینها به طایفه هوکین تعلق داشتند. اما تجارت صادرات را هر دو دلانان چینی و اروپایی اما عمدتاً اولی انجام می‌دادند.»

(۲) پیمایش پرسشنامه نمونه از ۱۹ دلال پونتیان در ۱۹۶۹ آشکار کرد که ۱۷ نفر از ۱۹ دلال هوکین بودند. دو نفر باقیمانده یک توچو و یک هاکا، دلانان روستایی بودند.

(۳) همه هفت دلال کائوچو- غول‌های کائوچو در سنگاپور و مالزی، شامل سه تا از بزرگ‌ترین بنگاه‌های بسته‌بند-صادرکننده کائوچو در «فهرست شخصیت‌های مهم» سونگ چی می (۱۹۶۹) سنگاپور و مالزی برای ۱۹۶۹ سونگ چک می (۱۹۶۹) آمده بودند، هوکین بودند. به جدول ۱ بنگرید.

(۴) تجارت کائوچوی خرده‌مالکان در سنگاپور و مالزی در ۱۹۵۰ زیر تسلط شش طایفه تان، لی، نگ، ته لیم و گان بود. به جدول ۲ بنگرید.

(۵) شش طایفه زیر تسلط گروه واسطه هوکین در مصاحبه‌های ۱۹۶۹ من با آقای تان یئوک سئوئنگ<sup>(۱)</sup>، دکتر هو پائو جین<sup>(۲)</sup> و پروفیسور هسو یون تسایئو.<sup>(۳)</sup>

۱. آقای تان یئوک سئوئنگ «کارشناس مطالعات جنوب شرق آسیا» است.

۲. دکتر هو پائو جین ناظر دقیق صنعت کائوچو برای سال‌های بسیاری بوده است. در بین دوستان زیادی وی مرحوم کاه کی، «سلطان کائوچو» دهه ۱۹۲۰، مرحوم تان کای پوه از بنگاه مشهور «هیاپ هوی

بی» در مالاکا قرار داشتند. هر دو تان کاه کی و تان کای پوه هوکین‌های جوان-چویی بودند.

۳. پرفسور هسو یوان تسیائو سردبیر نشریه پژوهش جنوب شرق آسیا و مدیر مرکز پژوهش جنوب شرق آسیا در سنگاپور است.

جدول ۱. دلان کائوچو که در «فهرست شخصیت‌های مهم» در سنگاپور و مالزی ۱۹۶۹ شامل شدند.

مکان مبدا در چین		نام بنگاه	نام دلان
فوکین	نان-ان	شرکت لی رابر مسئولیت محدود	لی کونگ چیان
فوکین	تونگ-آن	آیک هوئی و شرکا با مسولیت محدود	تان لارک سایه
فوکین	هوی-آن	شرکت ساوت یونیون ب مسئولیت محدود	نگ کویه لام
فوکین	یونگ-چون	دردسترس نیست	گان تک یئو
فوکین	آن-چی	دردسترس نیست	په سنگ خون
فوکین	یونگ-چون	شرکت بان لی با مسئولیت محدود	لی یان لیان
فوکین	تونگ-آن	شرکت هیاپ هوئی با مسئولیت محدود	تان سی گاک (پسر تان کای پوه)

منبع: سونگ چک می (۱۹۶۹) (ویراستار). «فهرست شخصیت‌های مهم» در سنگاپور و مالزی، ۱۹۶۹ (صص ۱۷۸-۱۷۳).

توجه: نان-آن، تونگ-آن، هوی-آن، آن-چی اقلیم‌هایی در شهرستان جوان-چو، استان فوکین هستند.

جدول ۲. تسلط شش طایفه در کمیته‌های انجمن‌های کائوچو در سنگاپور و مالزی، ۱۹۵۰

شش طایفه								
تان	لی	نگ	تهه	لیم	گان	کل	% از کل	
۶	۷	۵	-	۳	۲	۲۷	۸۵	سنگاپور
۹	۸	۱۰	۷	۵	۲	۷۶	۵۳	جوهور
۵	۱	۱	۲	۳	۱	۲۴	۵۴	مالاکا
۱	۱	۱	۱	-	-	۹	۴۴	سمبیلان شمالی
۶	۱۱	۸	۴	۵	۶	۵۲	۷۶	سلانگور و پاهانگ
۲	۲	۱	۴	-	-	۳۱	۲۹	پراک
۱	۱	۲	۱	-	-	۱۲	۴۱	کداه
۳	۱	۱	-	-	-	۱۳	۳۸	پنانگ
۳۳	۳۲	۲۹	۱۹	۱۶	۱۱	۲۴۴	۵۷	

منبع: براساس تحلیل داده‌های خام از اعضای کمیته‌های انجمن‌های کائوچو در سنگاپور و مالایا برای سال ۱۹۵۰، در وو تی جین (۱۹۵۰)، صص ۸۶ تا ۸۹. کارخانه‌های اقتصادی در مناطق گرمسیری: کائوچو [به چینی]

۱. رقم کل به کل اعضای کمیته فهرست شده برحسب نام‌های دلالتی اشاره دارد.
۲. درصد از کل به درصد اعضای کمیته اشاره دارد که شش نام فامیلی از کل عضویت کمیته دارند.

## پیوست ب

### توضیحاتی درباره جنبه‌های کار میدانی من، ۱۹۶۹

رویه ما برای اطمینان از صحت داده‌های اولیه شامل شده:

الف. پیمایش پرسشنامه از ۱۹ دلال در ناحیه پونتیان و ۸ دلال در سنگاپور؛

ب. مصاحبه‌های عمیق با ۱۳ دلال در سنگاپور و سلانگور.

پ. نظرسنجی پرسشنامه‌ای از پنجاه خرده‌مالک مالایایی در ناحیه پونتیان.

کار میدانی که در سنگاپور و مالزی طی دوره شش‌ماهه از ژوئیه تا دسامبر ۱۹۶۹ انجام شد و با کمک مالی از شورای توسعه کشاورزی در آمریکا پشتیبانی مالی گردید.

### الف. نظرسنجی پرسشنامه‌ای از ۱۹ دلال پونتیان و ۸ دلال سنگاپوری.

ناحیه پونتیان یکی از هشت ناحیه در جوهور است؛ جوهور جنوبی‌ترین ایالت مالزی است.

مبنای گزینش ناحیه پونتیان. دلایل اصلی انتخاب ناحیه پونتیان برای مصاحبه‌های ما با دلالتان در روستا و شهر عبارت بود از:  
الف) نزدیکی آن به سنگاپور، موطن اصلی نویسنده؛

ب) اهمیت آن به عنوان یک ناحیه تولید کائوچوی خرده‌مالک. اهمیتش را می‌توان با این واقعیت دید که آنجا یکی از ۱۱ ناحیه از کل ۷۲ ناحیه در مالزی بود که بیش از ۱۰ هزار تن کائوچوی خرده‌مالک در ۱۹۶۷ تولید کرد؛ تولید پونتیان ۱۰۴۰۰ تن بود. (منبع: کتاب راهنمای آمار کائوچو (۱۹۶۷)، ص ۵۶)

پ) تعداد چشمگیری از دلالتان فعال در ناحیه پونتیان: این یکی از ۳۲ ناحیه از بین ۷۲ ناحیه بود که تعداد ۴۰ یا بیشتر دلال مجوزدار در آن ناحیه فعالیت داشت؛ پونتیان ۴۸ دلال فعال در آن ناحیه در ۱۹۶۷ داشت. (منبع: کتاب راهنمای آمار کائوچو (۱۹۶۷)، ص ۱۲۱)



چگونه دلان نمونه انتخاب شده بودند. اطلاعات از انجمن دلان کائوچوی پونتیان آشکار کرد که حدود ۴۹ دلال مجوزدار در پونتیان در ۱۹۶۹ وجود داشت که حدود ۴۰ تا دلان روستایی و ۹ تا دلان شهری بودند. همه آنها دلال شهری چینی نبودند در حالی که دست کم سی نفر از چهل دلال روستایی چینی بودند. همه دلان چینی اعضای انجمن دلان کائوچوی پونتیان بودند. یک نمونه حدود ۱۹ تا ۲۰ دلال از اعضای انجمن تجارت بیرون کشیده شد.

رویه برای گزینش دلان روستایی پونتیان برای مصاحبه به شرح زیر بود. فهرستی از اعضای بنگاه از انجمن دلان کائوچوی پونتیان به دست آمد. فهرست اعضا طبق مناطق خاص در پونتیان که آنها فعالیت می‌کردند طبقه‌بندی شده بودند؛ بنگاه‌ها همچنین براساس سطح تجارت‌شان طبقه‌بندی شدند. بنابراین جمعیتی که از آن نمونه به دست آمد به روشنی تعریف شده بود. تقریباً چهارمین بنگاه در هر فهرست برای مصاحبه انتخاب شده بود. اگر مشخص می‌شد که بنگاه چهارم انتخابی، بنگاه دلال سطح دوم است آن بنگاه کنار گذاشته و بنگاه دلال روستای بعدی که در آن فهرست وجود داشت، انتخاب می‌شد. بنابراین انتخاب دلان روستایی چینی برای مصاحبه‌ها یک نوع نمونه‌گیری تصادفی بود. با ۱۲ دلال روستایی و هفت دلال شهری مصاحبه شد.

از آنجا که حجم اصلی کائوچوی خرده‌مالکان پونتیان به طرف ناحیه جنوب و دلان سنگاپوری جریان می‌یافت، با دلال بعدی نیز باید مصاحبه می‌شد. با ۶ بسته‌بند و دو کارگزار حق‌العامل کار در سنگاپور مصاحبه شد. از آنجا که هر بنگاه بسته‌بند بزرگ بر سطح بسته‌بندی تسلط داشت هر بررسی از فعالیت‌های بنگاه‌های بسته‌بندی باید در صورت امکان شامل این بنگاه‌های مسلط می‌شد. بنابراین بنگاه‌های بسته‌بندی بزرگ‌تر برای مصاحبه انتخاب شدند. روشن است ۶ بسته‌بند انتخاب‌شده برای مصاحبه به صورت تصادفی انتخاب نشده بودند.

جدول پرسشنامه. جدول پرسشنامه را در جدول ۱ نشان داده‌ایم.

چگونه پیمایش انجام شد؟ نظرسنجی پرسشنامه‌ای از ۱۹ دلال پونتیان

عمدتاً توسط دستیار پژوهشی نویسنده گوه چو کنگ- دانش‌آموخته دانشگاه نانینگ- مسلط به زبان‌های هوکین و مالایایی انجام شد. نظرسنجی از هشت دلال سنگاپوری را خودم همراه با دستیار پژوهش نویسنده خانم گان سی خیم دانش‌آموخته دانشگاه بریتیش کلمبیا انجام دادم.

### نمایش ۱. جدول پرسشنامه دلال

- ۱) حجم کائوچوی خریداری شده در ۱۹۶۹؟
- ۲) چگونه کائوچوی شما خریداری می‌شود؟  
(الف) در کشتزار  
(ب) فرستادن کامیون به کشتزار برای خرید کائوچو با قیمت مناسب  
(پ) در مکان اقامت خود شما  
(ت) سایر
- ۳) چه تعداد مشتری به طور مرتب به شما کائوچو می‌فروشند؟
- ۴) چه نسبتی از معاملات به شیوه‌های زیر انجام می‌شود:  
(الف) اعتباری  
(ب) نقدی  
(پ) سایر
- ۵) چه میزان پول نقد مساعده گرفتید و با چه نرخ بهره‌ای؟
- ۶) مبلغ کل «بدهی لاوصول»
- ۷) چگونه با بدهی لاوصول برخورد می‌کنید:  
(الف) ارفاقی  
(ب) زمان بیشتر دادن  
(پ) شکایت بردن به دادگاه  
(ت) قطع ارتباط  
(ث) پول بیشتری در آینده نمی‌دهیم  
(ح) سایر
- ۸) کائوچوی خود را به چه کسی می‌فروشید؟ (چه تعداد خریدار؟)  
(الف) دلال شهری کوچک

(ب) دلال شهری بزرگ

(پ) مستقیم به جوهور باهرو؟ کوالا لامپور؟ سنگاپور؟

(ت) مستقیم به خارج صادر می کنیم

(ث) سایر

۹) کائوچوی خود را کجا ذخیره می کنید؟

(الف) انبار

(ب) مکان اجاره ای

(ت) سایر

۱۰) مالک چه تسهیلاتی هستید؟ چقدر سرمایه گذاری کردید؟

(الف) کارگاه دودی کردن کائوچو

(ب) کامیون

(پ) قایق

(ت) سایر

۱۱) چگونه کائوچو را به دست خریدارتان می رسانی؟ چقدر صرف

هزینه حمل و نقل می شود؟

(الف) راه آهن

(ب) جاده

(پ) قایق

(ت) سایر

## پیوست پ

۱۲) خط کسب و کار دیگر شما چیست؟

۱۳) چگونه اطلاعات قیمت را از هر کدام از جوهور باهرو، کوالالامپور و

سنگاپور به دست می آورید؟

(الف) روزنامه

(ب) تلفن

(پ) تماس مستقیم

(ت) سایر

۱۴) به چه نسبتی از کائوچوی خرده مالکان به صورت

(الف) درجه: ۱ ۲ ۳ ۴ ۵

دسترسی دارید؟

۱۵) اطلاعات شخصی دلالت:

(الف) نام

(ب) قومیت

(پ) سن

(ت) تعداد سال های در کسب و کار

### (ب) مصاحبه عمیق با سیزده دلال در سنگاپور و کوالالامپور

هدف از این مصاحبه های عمیق اطمینان یافتن از صحت اطلاعات به دست آمده از مصاحبه شوندگان در ارتباط با این مباحث است: (الف) ترتیبات ادغام افقی و عمودی بنگاه؛ (ب) تاریخ و رشد بنگاه؛ (پ) ارتباطات اقتصادی و اجتماعی بین دلال مصاحبه شده و دلالتان (و تعداد آنها) که او با آنها تجارت کرد؛ (ت) تامین مالی تجارت در کائوچوی خرده مالکان؛ (ث) انواع عدم قطعیت قرارداد و چگونه دلال با آنها مقابله می کند؛ و (ح) چگونه دلال اطلاعات کسب می کند؛ (خ) چگونه دلال بدهی ها را تسویه می کند؛ (چ) چرا چینی ها توانستند نقش های بسته بند مسلط را بگیرند؛ (ج) نقش های انجمن های چینی شامل اتاق بازرگانی و صنایع چین در سنگاپور و مالزی.

هنگام این مصاحبه‌های فشرده من همراه با خانم گان سی خیم حضور داشتیم به طوری که می‌توانستیم یادداشت‌های گسترده‌ای طی مصاحبه‌ها برداریم. هر وقت اجازه داده شد مصاحبه‌های عمیق را ضبط نیز کردیم.

### پ. پیمایش پرسشنامه از پنجاه خرده‌مالک مالایایی پونتیان

فقط دو پرسش از نظرسنجی پرسش‌نامه‌ای از پنجاه خرده‌مالک مالایایی در ناحیه پونتیان در این فصل استفاده شده بود. دستیار من آهای گوه چو کنگ با خرده‌مالکان مالایایی مصاحبه کرد (این نظرسنجی پرسشنامه‌ای برای یک پروژه بزرگ‌تر «تاثیر واسطه‌های چینی بر واکنش عرضه کشاورزان» طراحی شده بود). پرسش‌های مرتبط به شرح زیر هستند:

۱. زمین زیر کشت

سال	مساحت (میزان جریب)
۱۹۶۹	
۱۹۶۸	
۱۹۶۷	

۲. داده‌های تولید: زمین مورد استفاده برای محصولات معین، میزان محصول، قیمت فروش

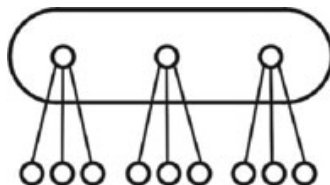
نام محصول	زمین زیر کشت (جریب)	میزان محصول	قیمت دریافتی	زمان فروش
کائوچو ۱۹۶۹				

## پیوست ت

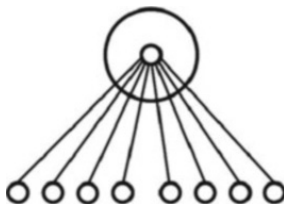
### شبکه‌های تجاری از ۱۶ بنگاه دلال کائوچو



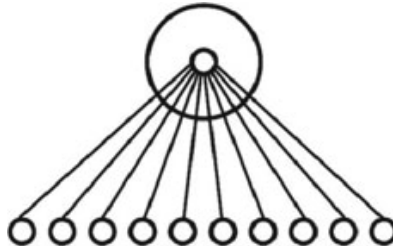
بنگاه بسته‌بندی سنگاپوری و شعبات آن  $S_1 =$   
خویشان؛ دوستان؛ هم‌طایفه‌ای از جوان-چو؛ هم‌استانی از هوکین  
۲۰ بنگاه دلالی سطح دوم به ازای هر بنگاه بسته‌بند  
شکل ۱. بسته‌بند در سنگاپور (جوان-چویی از استان هوکین)



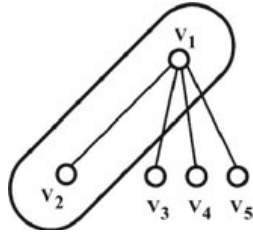
بنگاه بسته‌بندی سنگاپوری و شعبات آن  $S_1 =$   
خویشان؛ دوستان؛ هم‌استانی از هوکین  
۳۰ - ۴۰ بنگاه سطح دوم به ازای هر بنگاه بسته‌بند  
شکل ۲. بسته‌بند در سنگاپور



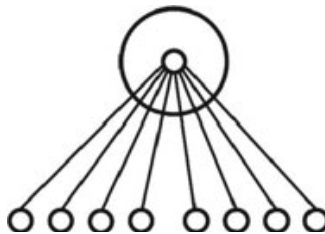
تعدادی کارگزار حق‌العمل کار عمدتاً هم‌استانی از هوکین  
۲۰ دلال سطح دوم (شامل کارگزاران حق‌العمل کار)  
شکل ۳. بسته‌بند جوان-چو هوکین در سنگاپور



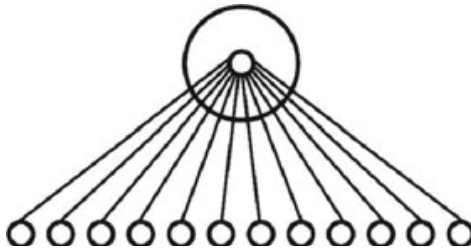
یک سوم کارگزاران حق العمل کار توچئو به علاوه دوسوم هم‌استانی از هوکین  
 ۴۰ - ۴۰ دلال سطح دوم (شامل کارگزاران حق العمل کار)  
 شکل ۴. بسته‌بند جوان-چو هوکین در سنگاپور



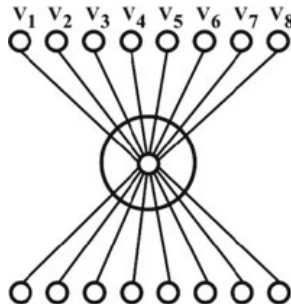
$V_2$ : بنگاه سطح دوم در مالکیت بسته بند  
 $V_3-5$ : دلالان هم ولایتی از یونگ-چون  
 ۴ دلال سطح دوم در سنگاپور  
 شکل ۵. بسته‌بند هوکینی از یونگ-چونگ در کوالا لامپور



خویشاوندی، روابط «گاونچینگ» و هم‌استانی از هوکین  
 ۳۰ - ۲۰ دلال سطح سوم در سنگاپور  
 شکل ۶. دلال سطح دوم یونگ-چون در کوالا لامپور



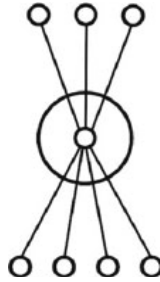
دوستان و عمدتا هم‌استانی از هوکین  
حدود ۱۰۰ دلال سطح سوم در سنگاپور  
شکل ۷. دلال سطح دوم جوان-چو هوکین در کوالا لامپور



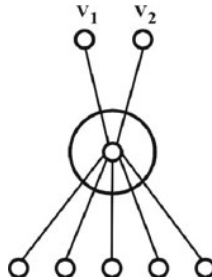
۸ بسته‌بند سلانگوری  
 $V_1$  دلال هم‌ولایتی از یونگ-چونگ؛  $V_2$  دلال یونگ-چونگی هوکینی؛  
 $V_3$  دلال یونگ-چونگی هوکینی؛  $V_4$  دلال اروپایی؛  $V_{5,8}$  هم‌استانی از هوکین  
۳۰-۴۰ دلال سطح سوم = عمدتا هوکینی  
شکل ۸. دلال سطح دوم یونگ-چون هوکین ۸ در کوالا لامپور



## پیوست ت



۶ بسته‌بند = عمدتا هم‌استانی هوکینی  
 ۸ دلال سطح سوم در پونتیان = روابط «گانچینگ» با هم‌استانی هوکینی  
 شکل ۹. دلال سطح دوم چوان-چو هوکینی در ناحیه پونتیان

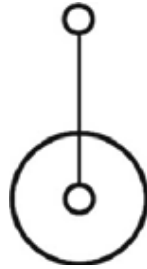


۲ بسته‌بند در سنگاپور:  $V_1$  خویشاوندان؛  $V_1$  هم‌استانی هوکینی  
 ۱۰ دلال سطح سوم در پونتیان = عمدتا هم‌استانی هوکینی  
 شکل ۱۰. دلال سطح دوم هوکینی در ناحیه پونتیان



۲ دلال شهر پونتیان = روابط «گانچینگ» برای ۲۰ سال با  $V_1$  و  $V_2$  که هم‌استانی هوکینی هستند

شکل ۱۱. دلال روستای هوکین ۱۱ در ناحیه پونتیان



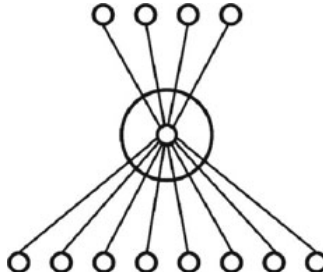
یک دلال شهر پونتیان = ۶ سال روابط «گانچینگ» با دلالان شهری هوکینی  
شکل ۱۲. دلال روستایی هوکینی در ناحیه پونتیان



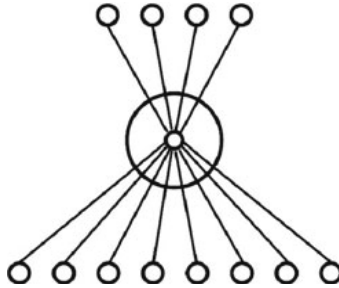
دلال شهری پونتیان =  $V_1$  هم‌استانی هوکینی که سه سال است تجارت می‌کند  
شکل ۱۳. دلال روستای هوکین ۱۳ در ناحیه پونتیان



دلال شهری پونتیان =  $V_1$  روابط «گانچینگ» با هم‌استانی‌های هوکینی  
شکل ۱۴. دلال روستایی اهل هوکین در ناحیه پونتیان



حدود ۱۰ بسته‌بند در سنگاپور = توچئویی‌ها و هوکینی‌ها  
 ۲۰ صادرکننده در اندونزی = هوکینی‌ها، توچئویی‌ها  
 شکل ۱۵. کارگزار حق‌العمل کار توچئویی در سنگاپور



بسته‌بندهای سنگاپوری = عمدتاً هوکینی  
 ۱۵ تا ۲۰ صادرکننده ساراواکی = اقوام، دوستان، هم‌مدرسه‌ای،  
 هم‌استانی‌های فوجویی، خصوصاً از سیبو، ساریکی و بیناتانگ  
 (ساراواک، مالزی شرقی)  
 شکل ۱۶ کارگزار حق‌العمل کار فوجویی در سنگاپور

### یادداشت‌های پایان فصل ۳

۱- فدراسیون مالزی، به شکل رسمی در ۱۶ سپتامبر ۱۹۶۳ از ادغام فدراسیون مالایا (۱۱ ایالت) سنگاپور، بروئی شمالی (اکنون صباح) و ساراواک تشکیل شد. سنگاپور در ۹ اوت ۱۹۶۵ از مالزی جدا شد و ملتی مستقل به نام جمهوری سنگاپور تشکیل داد. مالایا اکنون به مالزی غربی یا شبه‌جزیره مالزی مشهور است در حالی که مالزی شرقی شامل ایالت‌های صباح و ساراواک و قلمرو فدرال لابوآن است. به نقشه ۱، فصل ۱ بنگرید.

\* لی کوان یو (۱۶ سپتامبر ۱۹۲۳ تا ۲۳ مارس ۲۰۱۵) نخستین نخست وزیر سنگاپور، بیش از سه دهه از ۱۹۵۹ تا ۱۹۹۰ حکومت کرد [این یادداشت در مارس ۲۰۱۵ افزوده شد].

۲. مطالب گردآوری شده در ۱۹۶۹ بخشی از پروژه بزرگ‌تر درباره تاثیر واسطه‌های چینی بر واکنش عرضه محصولات کشاورزی در مالزی بود. نویسنده بابت پژوهانه دریافتی از شورای توسعه کشاورزی آمریکا کمال تشکر را دارد.

۳. به مک هیل (۱۹۶۵) بنگرید.

۴. به جدول ۱۳.۱ در کتاب راهنمای آمار کائوچو (۱۹۶۷)، ص ۱۳۷ بنگرید.

۵. محاسبه شده از جدول ۲۹، راهنمای آماری (مارس ۱۹۶۹، ص ۱۳۲).

۶. محاسبه شده از جدول ۲۹، منبع بالا.

۷. محاسبه شده از جدول ۴.۱، کتاب راهنمای آمارهای کائوچو (۱۹۶۷)، ص ۵۱.

۸. به لیم چونگ-یاح (۱۹۶۷)، ص ۱۱۴ بنگرید.

۹. به سلوادورای (۱۹۶۲) بنگرید.

۱۰. به پوتوچیری (۱۹۶۰)، فصل ۳؛ لیم سو چینگ (۱۹۶۸) بنگرید.

۱۱. به جدول ۱۱.۲، کتاب راهنمای آمار کائوچو (۱۹۶۷)، ص ۱۲۴ بنگرید.

۱۲. براساس مصاحبه با یک مقام انجمن کائوچوی سنگاپور، مصاحبه توسط دستیار پژوهشی من خانم گان سی خیم در سنگاپور، اکتبر ۱۹۶۹ انجام شد.

۱۳. به زندگی‌نامه تان کاه کی در وو تی جین (۱۹۶۶)، فصل ۴ بنگرید.

۱۴. به کولین بارلو و لیم سو چینگ (۱۹۶۵) بنگرید.

۱۵. به مک هیل (۱۹۶۵) بنگرید.

۱۶. ناحیه پونتیان یکی از ۱۱ ناحیه از بین کل ۷۲ ناحیه در مالزی است که بیش از ۱۰ هزار تن کائوچوی خرده‌مالکان در ۱۹۶۷ تولید کرد؛ تولید پونتیان ۱۰۳۹۹ تن بود. به کتاب راهنمای آمار کائوچو (۱۹۶۷)، ص ۵۶ بنگرید.

۱۷. اطلاعات درباره نوع سازمان بنگاه از انجمن دلان کائوچوی پونتیان از انجمن کائوچوی سنگاپور به دست آمد.

۱۸. هر جا علامت دلار آورديم منظور دلار مالزی یا سنگاپور است. در ۱۹۶۹ یک دلار آمریکا تقریباً معادل با ۳ دلار بود.

۱۹. در جنوب شرق آسیا، یک انبار یا سایر فضای ذخیره‌سازی به «godown» مشهور است.

۲۰. این عبارات که از مصاحبه‌های شخصی در ۱۹۶۹ به دست آمد بخشی از «شواهد» در نظر گرفته می‌شود. درباره ماهیت چنین عبارات شفاهی به عنوان «شواهد»، جی. بوگارس (۱۹۶۹، صص ۲۱-۲۰) نوشت:

عوامل ضروری در این شواهد عبارتند از خاطره و اقتدار. یک رویداد یا شخصیت را تنها در صورتی از نظر تاریخی می‌توان مشهور دانست که شخصی با آن آشنا باشد. این شخص سپس باید قادر به یادآوردن آن رویداد یا شخصیت در ذهن باشد و سپس خاطرات خود را با عباراتی قابل فهم برای نسل‌های آینده بیان کند. سرانجام، نسل‌های بعدی باید آن خاطرات را به عنوان واقعیت بپذیرند. چنین عباراتی شواهد تاریخی را بازسازی و ترمیم می‌کنند و دلالت بر این دارد که واقعیت تاریخی در عباراتی حاضر و آماده در دسترس است. بنابراین داستان تاریخدان در ارتباط نزدیک با آن چیزی قرار می‌گیرد که من شواهد می‌نامم ... در یک جامعه مرسوم (رسم و رسوم‌دار)، ... زمان گذشته از طریق سنت و ابزارهای شفاهی انتقال می‌یابد.

۲۱. دکتر یاپ فنگ جک، مدیر بانک چونگ خیاو و رئیس افتخاری اتاق بازرگانی و صنایع سنگاپور ۱۹۶۹. مصاحبه با وی در بانک چونگ خیاو، سنگاپور، ۶ اکتبر ۱۹۶۹ انجام شد.

۲۲. سی‌ام وونگ، دبیر چینی اتاق بازرگانی و صنایع سنگاپور ۱۹۶۹. مصاحبه با وی در اتاق بازرگانی و صنایع سنگاپور در ۹ اکتبر ۱۹۶۹ انجام شد.

۲۳. لام ثیان، رهبر جامعه محلی هاکا؛ معاون رئیس، کمیته فرعی بازرگانی،

۱. اتفاق بازرگانی و صنایع سنگاپور، ۱۹۶۹. مصاحبه با وی را دستیار پژوهشی من، دوشیزه گان سی خیم، ۱۵ اکتبر ۱۹۶۹ انجام داد.
۲۴. تسو یون-تسیائو، دبیر نشریه ساوثرن ایست ریسرچ و دبیر مرکز پژوهش آسیای جنوب شرقی، سنگاپور، مصاحبه با وی در مرکز پژوهش آسیای جنوب شرقی سنگاپور ۲۷ اکتبر ۱۹۶۹ انجام شد.
۲۵. به یادداشت ۲۲ بنگرید.
۲۶. به یادداشت ۲۱ بنگرید.
۲۷. مصاحبه با تان ای لئونگ (۱۹۵۳)، نویسنده «بانک‌های چینی در سنگاپور و فدراسیون مالایا شرکتی شدند». مصاحبه با وی در اتفاق بازرگانی و صنایع سنگاپور، ۱۹ دسامبر ۱۹۶۹ انجام شد.
۲۸. به یادداشت ۲۱ بنگرید.
۲۹. این موردکاوی توسط دستیار پژوهشی دوشیزه گان سی خیم از مصاحبه با «آقای ایگریگ» در سنگاپور، اکتبر ۱۹۶۹ به دست آمد.
۳۰. برای مثال به جی. جی پوتوچیری (۱۹۶۰)، صص ۶۶-۶۵ بنگرید.
۳۱. این اطلاعات در خلال گفت‌وگوهای مفصل من با برخی دلان پونتیان به دست آمد.
۳۲. همچنین به اشارات دکتر یاپ فنگ جک و، به یادداشت ۲۱ بنگرید.
۳۳. مصاحبه با یک بسته‌بند-صادرکننده در سنگاپور، اکتبر ۱۹۶۹.
۳۴. موردکاوی‌های به دست آمده از مصاحبه‌های فشرده.
۳۵. خواننده علاقه‌مند با خواندن زندگی‌نامه‌های فعالان کسب‌وکار موفق در سنگاپور و مالزی توسط سونگ چک می (ویراستار) (۱۹۶۹) شاید همتهای قوی برای این تاریخ‌های موردی پیدا کند.

## منابع

Barlow, Colin & Lim Sow Ching. (1965). A report on the survey of Malay group processing centres, 1964. Kuala Lumpur, Malaysia: Research Archives of the Rubber Research Institute of Malaya, Document No. 7.

Boggars, G. (1969). Toward a history of Singapore. *Journal of the Historical Society*, 17, 20–21.

Hirschman, Albert O. (1970). *Exit, voice, and loyalty: Responses to decline in firms, organizations and states*. Cambridge, Massachusetts: Harvard University Press.

Landa, Janet T. (1978). *The economics of the ethnically homogeneous Chinese middleman group: A property rights-public choice approach*. Unpublished Ph.D dissertation, Virginia Polytechnic Institute and State University.

Lim Chong-Yah. (1967). *Economic development of modern Malaya*. London: Oxford University Press.

Lim Sow Ching. (1968). *A study of the marketing of smallholders' rubber at the first trade level in Selangor*. Kuala Lumpur: Research Institute of Malaya. Economics and Planning Division.

McHale, Thomas R. (1965). Natural rubber and Malaysian economic development. *Malayan Economic Review*, 10 (1), 16–43.

Puthuchery, James J. (1960). *Ownership and control in the Malayan economy*. Singapore: Donald Moore for Eastern Universities Press Ltd.

*Rubber Statistics Handbook*. (1967). Department of Statistics, Kuala Lumpur: Malaysia.

Selvadurai, S. (1962). *Census of Agriculture 1960. Preliminary Report No. 6A Rubber Land: Area and Production*. Kuala Lumpur: Ministry of Agriculture and Cooperatives.

Sung Chek Mei. (Ed.) (1969). *Who's who in Singapore and Malaysia*. (In Chinese) Vol. 1. Hong Kong: Southeast Asia Research Institute.

Tan Ee-Leong. (1953). The Chinese banks incorporated in Singapore and the Federation of Malaya. *Journal of the Malayan Branch of the Royal Asiatic Society*, 26, Pt. 1, 113–139. Reprinted in T.H. Silcock (Ed.) *Readings in Malayan Economics* (pp. 454–479). Singapore: Eastern Universities Press.

Wee Mong-Cheng. (1970). *The future of the Chinese in Southeast Asia*. Singapore: South Seas Society Publications.

Wu Tee Jin. (1950). *Economic plants in the Tropics: Rubber*. [In Chinese]

Wu Tee Jin. (1966). *The pioneers of rubber planting*. Singapore: The World Book Co. Ltd. [In Chinese]

Wilson, Joan. (1958). *The Singapore rubber market*. Singapore: Eastern Universities Press.

بخش سوم

# گروه واسطه همگن قومی و بنگاه خانوادگی چینی: رویکردهای نظری



## مبانی کوزی نظریه یکپارچه رویه‌های قراردادی و سازمان‌های اقتصادی غربی و چینی

### ۱. مقدمه

برای اقتصاددانان غربی یا فعالان اقتصادی غربی، درک شیوه چینی‌ها در انجام کسب‌وکار آسان نیست چون چینی‌ها به قراردادهای رسمی متکی نیستند بلکه تاکید زیادی بر اهمیت روابط و ارتباطات شخصی-گوانکسی- و اعتماد به معاملات کسب‌وکاری خود با هموطنان چینی دارند.<sup>(۱)</sup> به علت این تفاوت در رویه قراردادی، سرمایه‌گذارهای غربی از مدت‌ها پیش تشخیص دادند انجام کسب‌وکار با چینی‌های ساکن چین و در هر جای دیگر جهان که چینی‌ها پراکنده شدند دشوار است. علت این است که برای بسیاری از اقتصاددانان غربی و سرمایه‌گذاران:

نظام حقوقی مدرن آن‌گونه که در اقتصادهای توسعه‌یافته غربی پیاده می‌شود برای کارکرد مناسب اقتصاد بازار ضروری در نظر گرفته می‌شود: نظام حقوقی غیرغربی در چین ناقص ملاحظه می‌شود ... [چون] در قانون چین قراردادهای تا حد زیادی به وسیله رابطه اجتماعی غیررسمی مشهور به «گوانکسی» اجرا می‌شود. گوانکسی نقش مهمی در اطمینان‌یابی نسبت به رعایت و احترام به یک قرارداد دارد (چو ۱۹۹۷، ص ۳۲۲).

در این فصل نشان خواهیم داد امکان درک و فهم ترجیح چینی‌ها برای انجام کسب‌وکار به شیوه غیررسمی یا خارج از قانون به نام گوانکسی وجود دارد، که در شیوه‌های خاص‌نگر آسیایی و چینی سازماندهی اقتصادی به‌مثابه نظام کارای قرارداد بستن در شرایط عدم قطعیت قراردادی جلوه‌گر می‌شود. من این کار را با بسط و توسعه یک نظریه یکپارچه از رویه‌ها و شیوه‌های قراردادی غربی و چینی سازمان اقتصادی انجام خواهیم داد که بر پایه هزینه معاملاتی کوزی قرار دارد.

در یک ارزیابی از نفوذ مقاله بنیادی (۱۹۳۷) رونالد کوز به نام

«ماهیت بنگاه» که مبانی اقتصاد هزینه معاملاتی را بنا نهاد، کوز (۱۹۸۸، صص ۳۴-۳۵) گفت این مقاله بیش از ۳۰ سال نادیده گرفته شد. فقط در دهه‌های ۱۹۷۰ و ۱۹۸۰ بود که تعداد روزافزونی از اقتصاددانان، خصوصا آنهایی که تلاش می‌کردند جنبه‌هایی از سازماندهی صنعت را تبیین کنند، برای مثال پژوهش اولیور ویلیامسون (۱۹۷۵، ۱۹۸۵) درباره بنگاه‌های ادغام عمودی، به مقاله وی علاقه نشان داده شد. به نظر کوز (۱۹۸۸، ص ۳۴) اهمیت این مقاله در «معرفی صریح مفهوم هزینه‌های معاملاتی به تحلیل اقتصادی» برای تبیین وجود نهاد بنگاه بود. کوز همچنین تجدید علاقه به مقاله ۱۹۳۷ خود را به موفقیت آنی مقاله «مساله هزینه اجتماعی» (کوز ۱۹۶۰) نسبت داد، که مفهوم هزینه‌های معاملاتی را نیز برای تبیین شیوه‌ای که نظام حقوقی می‌توانست بر عملکرد نظام اقتصادی تاثیر بگذارد، معرفی کرد. کوز (۱۹۸۸، ص ۳۵) این‌گونه ادامه می‌دهد که نمی‌دانستم:

... در چه مقطعی بر من آشکار شد که کل نظریه اقتصادی با گنجاندن هزینه‌های معاملاتی درون تحلیل آشکار می‌شود- احتمالا فرآیندی تدریجی بود ... اینکه سایر اقتصاددانان درباره اهمیت هزینه‌های مبادلاتی برای نظریه اقتصادی اکنون تا چه اندازه با من هم‌نظر هستند نمی‌دانم. اما هیچ تردیدی نیست که با شروع دهه ۱۹۷۰، تعدادی از اقتصاددانان شروع به تبیین علل اقتباس رویه‌های گوناگون کسب‌وکار (شامل پیدایش بنگاه) به عنوان واکنشی به وجود هزینه‌های معاملاتی کردند.

کوز در سال ۱۹۸۸ نمی‌دانست که در ۱۹۹۱ جایزه نوبل اقتصاد را خواهد برد؛ علت این که کوز جایزه نوبل را برد به این دو مقاله او استناد شد. همچنین کوز نمی‌دانست مقاله ۱۹۳۷ وی چه تاثیر زیادی بر کار من درباره دلالت‌های هزینه معاملاتی هنجارهای اجتماعی (تعالیم اخلاقی کنفوسیوس) که در سازمان‌های اقتصادی چینی حک شده بودند- از قبیل بنگاه‌های خانوادگی چینی و شبکه‌های تجاری چینی- برای هماهنگ‌سازی فعالیت‌های بهم‌وابسته بازیگران اقتصادی

درون بنگاه‌ها و بین بازارها بود. کار من درباره سازمان‌های اقتصادی چینی - بنگاه‌های خانوادگی چینی (لاندا ۱۹۷۸، فصل ۲؛ لاندا و سلف (۱۹۸۰، ۱۹۸۶ بازبینی شده) و شبکه‌های تجاری قومی (لاندا ۱۹۷۸، فصل ۵؛ لاندا ۱۹۸۱) - بخشی از بررسی بزرگ‌تر تبیین این قضیه بود که چرا چینی‌های خارجی به عنوان کارآفرینان واسطه در جنوب شرق آسیا این قدر موفق بودند (لاندا ۱۹۷۸، ۱۹۹۹).

این فصل تلاشی برای نشان دادن روش‌هایی است که کار من درباره رویه‌های قراردادی چینی و سازمان‌های اقتصادی بر روی مبانی کوزی بنا نهاده شد؛ اگرچه فراتر از نظریه اقتصاد هزینه مبادله سنتی رفت - که بخشی از اقتصاد نهادی جدید است - تا مفاهیم کلیدی در جامعه‌شناسی و مردم‌شناسی را نیز در خود بگنجانند. بقیه این فصل به صورت زیر سازماندهی شده است. بخش ۲ جنبه‌های کلیدی نظریه کوز از بنگاه را مرور می‌کند. بخش ۳ نظریه من درباره قانون قرارداد را بحث می‌کند که بسط نظریه کوز از بنگاه به روابط قراردادی بین بنگاه‌ها در اقتصادهای غربی با زیرساخت حقوقی کاملاً توسعه یافته است. بخش ۴ نظریه من از گروه‌های واسطه همگن قومی یا شبکه تجارت قومی و بسط نظریه قانون قرارداد من را به اقتصادهای کمتر توسعه یافته یا اقتصادی‌های در حال توسعه بحث می‌کند که در آنجا چارچوب حقوقی برای اجرای قرارداد کاملاً توسعه یافته نیست. در نظریه من از شبکه‌های تجارت قومی هنوز می‌توان رگه‌های روشنی از مقاله کوز (۱۹۳۷) را دید اگرچه جنبه‌های معینی از جامعه‌شناسی و مردم‌شناسی نیز اخذ شده است. بخش ۵ نظریه من از شبکه‌های قومی را بحث می‌کند و اینکه چگونه بین رویکرد «شبکه‌های اجتماعی حک شده» از جامعه‌شناسی اقتصادی با پارادایم «سلسله مراتب‌های بازارها» پیوند مفهومی برقرار است. نتیجه امر پارادایم یکپارچه اقتصاد نهاد‌گرای جدید «بازارها - سلسله مراتب‌ها - شبکه‌های قومی» گسترش یافته از رویه‌های قراردادی و سازمان‌های اقتصادی غربی و چینی است. سرانجام بخش ۶ برخی فرضیه‌های قابل آزمون پیشنهاد می‌دهد که از نظریه شبکه‌های تجارت

قومی من جریان می‌یابد، فرضیه‌هایی که دلالت‌های سیاست‌گذاری مهمی برای درک ترتیبات نهادی دارد که مبادلات کسب‌وکاری جهانی را تسهیل می‌کند.

## ۲. نظریه بنگاه کوز (۱۹۳۷)

در اقتصاد نئوکلاسیک فقط بازارهای غیرمتمرکز وجود دارد جایی که سازوکار قیمت، فعالیت‌های عاملان اقتصادی را هماهنگ می‌کند کسانی که معاملات را مستقیماً با همدیگر انجام می‌دهند. در ۱۹۳۷ کوز مقاله «ماهیت بنگاه» خویش را منتشر کرد و در آن معمایی را مطرح کرد: اگر همه معاملات را قیمت یا سازوکار بازار هماهنگ می‌کند چرا باید شاهد وجود نهاد «بنگاه» در جهان واقعی باشیم؟ چرا «بنگاه‌ها» لازم هستند؟ و چرا خارج از بنگاه:

... این تغییرات قیمت است که از طریق یکسری معاملات مبادله‌ای که در بازار هماهنگ می‌شود تولید هدایت می‌گردد. درون بنگاه، این معاملات بازاری حذف می‌شود و به جای ساختار پیچیده بازار شاهد مبادله معاملات جایگزین توسط کارآفرین-هماهنگ‌کننده‌ای هستیم که تولید را هدایت می‌کند. روشن است اینها روش‌های بدیل برای هماهنگ کردن تولید هستند (کوز ۱۹۳۷، تجدید چاپ در استیگلر و بولدینگ ۱۹۵۲، ص ۳۳۳).

کوز عزم کرد تا با معرفی مفهوم هزینه معامله به شکل صریح به درون تحلیل اقتصادی، به این پرسش پاسخ دهد. کوز استدلال آورد که برای سازماندهی تولید، استفاده از سازوکار قیمت هزینه‌هایی دارد شامل: (الف) هزینه‌های کشف قیمت‌های مناسب؛ و (ب) هزینه‌های مذاکره قرارداد برای هر مبادله‌ای که در بازار صورت می‌گیرد. کوز روی هزینه‌های مذاکره قرارداد متمرکز شد. او استدلال کرد که هنگام استفاده از سازوکار قیمت، هر عامل تولید باید با هر کدام از عواملی که با وی همکاری می‌کنند تعدادی قرارداد جداگانه امضا کند؛ با سازماندهی بنگاه می‌توان این هزینه‌ها را به شدت کاهش داد. کارآفرین-

هماهنگ‌کننده به وسیله سازماندهی بنگاه می‌تواند تنها یک قرارداد بین کارفرما-کارمند را جایگزین مجموعه‌ای از قراردادها کند. نه فقط کارآفرین-هماهنگ‌کننده با کاهش تعداد قراردادهای جداگانه‌ای که باید منعقد کند در هزینه معامله صرفه‌جویی می‌کند بلکه نیازی به تصریح جزئیات تعهدات قراردادی گوناگون با هر کدام از عواملی که او با آنها همکاری می‌کند نیست. طبق نظر کوز، ویژگی مشخص قرارداد کارفرما-کارمند این است که:

... در ازای پاداشی معین (که در برابر نوسانات ثابت است) [کارگر] توافق می‌کند از دستورات کارآفرین درون محدوده‌های معین اطاعت کند. اساس آن قرارداد این است که فقط باید محدودیت‌ها به قدرت کارآفرین را بیان کند. بنابراین او درون این محدوده‌ها، می‌تواند سایر عوامل تولید را هدایت کند (کوز ۱۹۳۷، تجدید چاپ در استیگلر و بولدینگ ۱۹۵۲، ص ۳۳۳).

بنگاه هنگامی ظاهر می‌شود که کارآفرین به جای سازوکار قیمت، از قدرت هدایت فعالیت‌های کارگران، درون محدوده‌های معین برخوردار است؛ این صلاحیت در قراردادهای بین بازیگران اقتصادی جایی که تعهدات قراردادی دوطرفه یافت نمی‌شود به شکل صریح تصریح نشده است. جایی که قرارداد بلندمدت ضرورت می‌یابد بنگاه شاید برای کاهش چنین هزینه‌های قراردادی به وسیله سازماندهی یک بنگاه ظاهر شود. او نظریه خود از بنگاه را با گفتن این جمله جمع‌بندی می‌کند: «بهره‌برداری از بازار هزینه‌هایی دارد و با تشکیل یک سازمان و اجازه دادن به مقام مرجع (کارآفرین) به هدایت کردن منابع، در هزینه‌های بازاریابی معینی صرفه‌جویی می‌شود.» (کوز ۱۹۳۷، تجدید چاپ در استیگلر و بولدینگ ۱۹۵۲، ص ۳۳۳).

کوز سپس به سمت قضیه محدودیت‌های اندازه بنگاه توجه می‌کند. او استدلال کرد که بنگاه تا جایی تمایل به گسترش یافتن دارد که هزینه‌های سازماندهی یک معامله اضافی درون بنگاه با هزینه‌های انجام همان معامله از طریق بازار برابر شود. کوز همچنین این پرسش را مطرح

کرد که یک بنگاه چه وقت ادغام عمودی را انتخاب خواهد کرد یعنی وقتی مبادلاتی که قبلا بین کارآفرینان انجام می شد اکنون درون بنگاه سازماندهی شود. سرانجام، کوز این پرسش را مطرح کرد که چه وقت بنگاه تک محصولی به بنگاه چند محصولی گسترش خواهد یافت. او از ما می خواهد شهری را تصور کنیم که درون آن سری هایی از صنایع الف، ب و پ واقع در اطراف نقطه مرکزی در یکسری حلقه های فون تونن وجود دارد. فرض کنید کارآفرین از نقطه مرکزی درون داخلی ترین حلقه (حلقه الف) شروع می کند. همان گونه که او فعالیت های خود در محصول الف را گسترش می دهد هزینه سازماندهی افزایش می یابد تا با هزینه محصول متفاوت مثلا ب برابر شود؛ بنابراین همان گونه که بنگاه را گسترش می دهد از آن نقطه به بعد آن شامل هر دو محصولات الف و ب خواهد شد.

### ۳. نظریه قانون قرارداد لاندا (۱۹۷۶)

پیشبرد علمی کوز در مقاله ۱۹۳۷ خود عبارت از تبیین بنگاه به عنوان یک شکل غیربازاری سازمان اقتصادی بود که بدیل سازوکار قیمت برای هماهنگی فعالیت های تولید است. بنابراین «بنگاه» و «بازار» در پارادایم کوز سازوکارهای هماهنگ کننده بدیل هستند. اما آنچه در این سناریوی کوزی مفقود است نقش حکومت در اجرای قراردادهای بین بنگاهها است. از آنجا که همه مبادلات بازار دربردارنده قراردادها است و قراردادها در اقتصادهای سرمایه داری غربی پیشرفته توسط حکومت اجرایی می شوند هر نظریه قانون قرارداد همچنین لازم است تا نقش قانون قرارداد در هماهنگ سازی فعالیت ها بین بنگاهها را تبیین کند. لاندا (۱۹۷۶)؛ تجدید چاپ در لاندا ۱۹۹۴ فصل ۲) چنین نظریه ای از قانون قرارداد را با استفاده از رویکرد هزینه معامله/حقوق مالکیت- انتخاب عمومی، که بخشی از اقتصاد نهادی جدید است، برای تبیین پیدایش قانون قرارداد در اقتصاد مبادله ای، با ویژگی های تخصص و تقسیم کار بین تولیدکنندگان، واسطه ها و مشتریان نهایی ارائه داد.

در نظریه قانون قرارداد من، تمرکز بر هزینه معامله از هزینه‌های مذاکره قرارداد به هزینه‌های نقض و هزینه‌های اجرای قرارداد تغییر می‌کند. نظریه من مفهوم روابط بازار بین بنگاه‌ها برحسب مفهوم روابط قراردادی قانونا الزام‌آور را بازاندیشی می‌کند که در آن قواعد بازی (قانون قرارداد) توسط دولت اجرایی می‌شود. من نشان دادم در صورتی که ضمانت اجرای بیرونی توافقات بین بازیگران در بازار وجود داشته باشد یا نداشته باشد، بازی به صورت متفاوتی اجرا می‌شود. من نه فقط تاکید را از روابط بازار به روابط قراردادی تغییر دادم بلکه تاکیدم را به نقش تاجران تخصصی (بازرگانان) تغییر دادم که تولیدکنندگان و مصرف‌کنندگان را به همدیگر پیوند می‌دهند. در این معنا، نظریه قانون قرارداد من و نظریه شبکه‌های تجاری و گروه واسطه همگن قومی (بخش بعد) صرفاً تعمیمی ساده از نظریه کوزی بنگاه نیست که در آنجا نظریه کوز از بنگاه یک نظریه تولید است - درحالی که تاکید من بر نقش قانون قرارداد و شبکه‌های تجاری قومی یک نظریه مبادله است.<sup>(۳)</sup>

تصور کنید سه تاجر الف، ب و پ وجود دارند و فرض می‌شود ب واسطه باشد. فرض کنید ب تامین‌کننده الف را پیدا کرده است و با او قرارداد بسته است. تصور کنید شرایط قرارداد به شرح زیر است. تاجر الف قول می‌دهد حقوق بر مالکیت کالای معین با مقدار و کیفیت معین را به ب انتقال دهد و قول می‌دهد آن کالا را به ب در تاریخ معین آینده،  $t+1$  تحویل دهد. (توجه کنید وقتی مبادله بازار دربردارنده یک قرارداد است، کالاهای مبادله‌شده، حقوق بر مالکیت کالاها و نه مبادله خود کالاها هستند.) ب با ملاحظه قول الف، قول می‌دهد حقوق مالکیت مبلغ معینی پول را به الف انتقال دهد (مثلاً ۱۰۰ دلار) و قول می‌دهد آن مبلغ را در آینده معین  $t+2$  به الف بپردازد. به محض اینکه درباره شرایط قرارداد به شکل دوطرفه توافق و قرارداد امضا شد یک قرارداد قانونا الزام‌آور ظاهر می‌شود؛ شخصی که قرارداد را نقض کند ملزم به جبران خسارات پولی به شاکی خواهد شد وقتی که از وی در دادگاه شکایت می‌کند. تاجر ب اکنون مالک یک «ادعا به قرارداد کالای الف» علیه الف است. فرد ب با انتظار دریافت کالاها از الف در آینده معین

$t+1$ ، اکنون ادعای خود به قرارداد کالای الف را به فرد پ با قیمت بالاتر می‌فروشد. تاجر ب وعده می‌دهد کالا را به پ در آینده معین  $t+1$  در عوض قول پ به پرداخت مبلغ معین پول (مثلاً ۱۱۰ دلار) به ب در تاریخ  $t+2$  تحویل دهد. به محض اینکه ب قرارداد با پ را انجام داد فرد واسطه ب به دنبال این است که با پایین خریدن و بالا فروختن بیشترین سود را به جیب بزند. به طور دقیق‌تر، ب یک مجموعه انتظارات دارد- دریافت کالاها از الف در  $t+1$ ، تحویل دادن کالاها به پ در  $t+1$  و دریافت مبلغی از پ در  $t+2$  - که انتظارات ب از سودهای آینده (۱۰ دلار) را بالا می‌برد. اگر هر سه تاجر به قراردادهای خود احترام بگذارند پس همه برنامه‌ها و انتظارات تاجران تامین می‌شود. قرارداد قانوناً الزام‌آور نقش مهمی در هماهنگ کردن فعالیت‌های بهم‌وابسته سه تاجر ایفا می‌کند که توسط مبادلات بازار و قراردادهای به‌همدیگر پیوند خورده‌اند.

برای تشخیص کامل نقش حکومت در اجرای قراردادهای، فرض می‌کنیم اقتصاد بازار بدون حکومت قراردادهای را اجرایی می‌کند، یعنی اقتصاد بازار که با هرج‌ومرج هابزی یا عدم قطعیت قرارداد توصیف شده است. در چنین اقتصاد بازاری، هر تاجر می‌تواند قرارداد را نقض کند هر وقت چنین کاری برای وی سودآور باشد. فرض می‌کنیم که الف، پس از امضای قرارداد با ب، پیشنهادی بهتر از واسطه دیگر به دست می‌آورد (مثلاً ۱۰۵ دلار). الف با نبود محدودیت بر رفتار قراردادی و نقض قرارداد با ب و وارد قرارداد شدن با واسطه دیگری، وضع بهتری خواهد یافت. فرض می‌کنیم ب هیچ تدارکات خصوصی علیه نقض قرارداد الف به تحویل کالاها در نظر نگرفته است ب مجبور خواهد شد قرارداد تحویل کالا به پ را نقض کند. نتیجه این می‌شود که انتظارات سود ب به هم خواهد خورد چون پ مبلغ ۱۱۰ دلاری را که ابتدا وعده داده بود نخواهد پرداخت. نقض قرارداد تاجر الف هزینه‌های اجتماعی یا پیامدهای بیرونی بر ب تحمیل کرده است: واسطه ب قربانی «پیامد بیرونی مبادله» است. از آنجا که ب نمی‌تواند به دادگاه برود تا خسارت پولی را بازیابی کند بنابراین اجازه دادن به او تا پیامد بیرونی مبادله را درونی کند ب باید تدارکات



خصوصی بسازد تا از قراردادهای خود حمایت کند. تاجر ب می‌تواند یک یا چند روش برای حمایت خصوصی از قراردادها انتخاب کند:

(۱) ب می‌تواند به جست‌وجوی اطلاعات در رابطه با حسن شهرت الف پردازد پیش از اینکه وارد قرارداد با الف شود؛ اما ب باید هزینه‌های اطلاعات را متحمل گردد؛

(۲) ب می‌تواند روابط مبادله را شخصی‌سازی کند با تجارت کردن فقط با آن تاجرانی که ب می‌تواند اعتماد کند؛ اما ب باید متحمل هزینه‌های فرصت حذف بیرونی‌ها از تجارت شود (به بخش ۳ بنگرید)؛  
(۳) ب شاید تلاش کند از «انضباط معاملات ادامه‌دار» (تولاک ۱۹۷۲) برای جلوگیری از نقض استفاده کند؛ اما این روش به خودی خود برای مهار تاجر از نقض قرارداد کافی نیست؛

(۴) ب می‌تواند اعتبار را تمدید کند و تهدید کند از اعتبار خارج می‌شود؛ اما ب باید وظیفه وام دادن پول را بپذیرد و بنابراین با ریسک نکول وام مواجه است؛

(۵) ب می‌تواند موجودی کالا را به عنوان ضربه‌گیرها نگه دارد؛ اما ب باید متحمل هزینه‌های ذخیره‌سازی شود؛

(۶) ب می‌تواند مانده‌های نقدی را نگه دارد که به وی اجازه می‌دهد به سرعت وضع خود را به نقض قرارداد با الف با رفتن به بازار و خریدن کالاها از تامین‌کننده دیگر تعدیل کند به نحوی که کالاها را به پ تحویل دهد؛ اما این باعث افزایش هزینه‌های اطلاعات برای یافتن تامین‌کننده جدید می‌شود؛

(۷) ب می‌تواند با خریدن از بسیاری تامین‌کنندگان به جای اینکه فقط از تامین‌کننده الف خریداری کند ریسک‌های لغو قرارداد را تجمیع و توزیع کند؛ اما با این کار هزینه‌های مذاکره قرارداد افزایش می‌یابد؛  
(۸) ب می‌تواند به صورت عمودی به عقب با منبع تامین ادغام شود؛ اما ب باید هزینه‌های هماهنگی درون بنگاهی را متحمل شود و همچنین ممکن است این راه‌حلی شدنی برای ب نباشد اگر که سرمایه نداشته باشد.

بنابراین هر یک از راه‌حل‌های خصوصی برای حمایت قراردادهای، هزینه

معامله خود را دارد. برای کمینه کردن هزینه معامله حمایت خصوصی از قراردادهای، تاجران می‌توانند صنف بازرگان تشکیل دهند که قواعد بازی صنف، مانع نقض قرارداد توسط تاجران می‌شود. اما با گسترش اندازه جامعه تاجران، اتکا به راه‌حل صنفی برای حمایت از قراردادهای، برای تاجران کارایی کمتری دارد؛ دولت در اجرای قرارداد کارا تر می‌شود.

به محض اینکه دولت برای اجرای قراردادهای ظاهر می‌شود همه پیامدهای معامله درونی می‌شوند چون تاجر اکنون مجبور است منافع نقض را با هزینه‌های نقض وزن بدهد (به شکل پرداخت خسارات پولی).<sup>(۳)</sup> هر از گاهی شاید تاجر هنوز وارد «نقض کارا» می‌شود (گوئتز و اسکات ۱۹۷۷) که طرف نقض کننده می‌تواند قربانی نقض را جبران خسارت کند اما هنوز وضع بهتری با نقض کردن دارد. اما قانون قرارداد با واگذاری مسئولیت برای نقض قرارداد به طرف نقض کننده، یک عنصر بی‌عملی به درون محاسبه انتخاب تاجر وارد می‌کند: به محض اینکه تاجر قرارداد را امضا می‌کند، تاجر انگیزه قوی برای پایبندی به آن دارد. بنابراین نقش حکومت در ضمانت اجرای قرارداد، مطابق با نظریه قانون قرارداد من این است که حکومت در هزینه معامله حمایت خصوصی قراردادهای صرفه‌جویی می‌کند و بنابراین به تاجران اجازه می‌دهد تا مقداری از منابع کمیاب را به سمت تجارت انتقال دهند به جای اینکه صرفاً از قراردادهای حمایت کنند. حکومت از طریق نقشی که در حمایت از قراردادهای دارد، «شاید به عنوان یک ابرهماهنگ کننده از مبادلات بین بنگاهی نگریده شود که بنگاهی ابر ادغام عمودی ایجاد می‌کند که در واقعیت امر یک اقتصاد خوش کارکرد و کارا داریم» (لاندا ۱۹۷۶، ص ۹۱۷؛ تجدید چاپ در لاندا ۱۹۹۴، ص ۶۳).

۴. نظریه گروه واسطه همگن قومی یا شبکه‌های تجاری قومی لاندا (۱۹۸۱)<sup>۱</sup>  
نظریه من از گروه واسطه همگن قومی براساس کار میدانی من (لاندا ۱۹۷۸، فصل ۳) درباره تاجران کائوچوی چینی-هوکیینی در سنگاپور و

۱. این بخش به اختصار آمده است چون نظریه من از گروه واسطه همگن قومی (لاندا ۱۹۸۱) به طور کامل در فصل ۵ کتاب آورده شده است.

مالزی غربی در ۱۹۶۹ بود که تبیین می‌کند چرا گروه واسطه دخیل در بازاریابی کائوچوی خرده‌مالکان زیر تسلط گروه همگن منسجم از چینی‌های هوکین مرتبط با همدیگر توسط روابط خاص نگر خویشاوندی و قومیتی بود.

من استدلال کردم که در شرایط عدم قطعیت قرارداد، با هزینه معامله مثبت از نقض و هزینه‌های ضمانت اجراء، یک تاجر عقلانی به نحو غیرتبعیضی وارد روابط مبادله غیرشخصی با تاجران ناشناس می‌شود. در عوض، تاجر عقلانی (ایگو<sup>۱</sup> یا خود) خودش را مجهز خواهد کرد- آنچه مردم‌شناس مایر فورتنس (۱۹۶۹)- «محاسبه روابط<sup>۲</sup>» نامید که در بستر تاجران چینی که با هنجارهای اجتماعی و تعالیم اخلاقی کنفوسیوس آکنده شده‌اند، به تاجر اجازه می‌دهد همه شرکای تجاری بالقوه خود را به هفت درجه، براساس درجه خویشاوندی یا «فاصله اجتماعی» به ترتیب پایین‌رونده درجه اعتماد در احترام به قراردادها، تقسیم‌بندی کند.

نظام رتبه‌بندی تبعیضی را می‌توان با یکسری از هفت دایره یا حلقه<sup>(۴)</sup> هم‌مرکز و نون‌نشان برای نشان دادن هفت درجه شرکای تجاری بیان کرد که بهترین درجه (مورد اعتمادترین تاجر یعنی خویشاوندان ایگو) در مرکز درون داخلی‌ترین حلقه قرار دارند. ایگو برای انتخاب شبکه تجاری خود که کمترین هزینه را داشته باشد، در حینی که ایگو اندازه شبکه تجاری‌اش را گسترش می‌دهد، ابتدا همه شرکای تجاری خود را از حلقه یک انتخاب می‌کند پیش از اینکه به حلقه دو برود و سپس به سمت حلقه‌های بیرونی حرکت می‌کند و سرانجام در مرز قومیتی اصلی -جایی که شکستگی شدیدی در هزینه معامله داریم، متوقف می‌شود. جدا کردن تاجران چینی از غیرچینی. وجود شکستگی شدید در هزینه معامله در مرز قومیتی چینی، دلیل اصلی است که چرا ایگو ترجیح می‌دهد با «درونی‌ها» (تاجران چینی) تجارت کند که در اخلاق کنفوسیوسی با هم سهیم هستند به جای اینکه با «بیرونی‌ها» (غیرچینی‌ها) تجارت کند.

1. Ego

2. Calculus of relations

آن دسته از تاجران چینی -دلالتان روستایی- که باید از مرزهای قومیتی عبور کنند تا امکان تامین مواد از خرده‌مالکان مالایایی وجود داشته باشد، برای کاهش هزینه‌های نقض قرارداد از مبادلات نقدی استفاده می‌کنند.

در یک شبکه بازاریابی که از نظر کارکردی به هم متصل هستند، نتایج تجمعی انتخاب عقلانی هر کدام از تاجران چینی، پیدایش پدیده کلان گروه واسطه همگن قومی با اخلاق کنفوسیوسی حک شده در آن گروه است؛ این همان پیوند «خرد-کلان» در جامعه‌شناسی است. گروه واسطه همگن قومی یک ترتیبات نهادی باشگاه‌مانند، بدیل قانون قرارداد و بنگاه ادغام عمودی است که در هزینه‌های ضمانت اجرای قراردادها در شرایط عدم قطعیت صرفه‌جویی می‌کند.

به طور خلاصه، اگرچه نظریه من از گروه واسطه همگن قومی / شبکه‌های تجارت قومی شامل مفاهیم مهم جامعه‌شناختی و مردم‌شناسی از قبیل محاسبه روابط، فاصله اجتماعی، هنجارهای اجتماعی و تعالیم اخلاقی می‌شد روشن است که نظریه من از گروه واسطه همگن قومی، اگر صادقانه بگویم بر مبنای کوزی- هزینه معامله قرار دارد.

##### ۵. نظریه گروه واسطه همگن قومی لاند (۱۹۸۱): پیوندهایی با برنامه‌های پژوهشی «بازارها-سلسله مراتب»، «حک شده» و شبکه اجتماعی

اولیور ویلیامسون (۱۹۷۵، ۱۹۸۵) کارهای زیادی کرد تا اقتصاد هزینه معامله را ترویج دهد. تحلیل وی از بنگاه ادغام عمودی یک بسط مهم از نظریه کوز درباره بنگاه است. ویلیامسون تاکید خویش را به سمت مساله قراردادی مبادله پیشینی تغییر داد و استدلال کرد خاص بودن دارایی یک بنگاه قرارداد بسته به شرکای قراردادی اجازه فرصت طلبی می‌دهد تا به زبان بنگاه قرارداد بسته عمل کنند. بنابراین ادغام عمودی، که یک ساختار حکمرانی نظم‌دهی خصوصی است، ظاهر می‌شود تا مساله قرارداد بستن بین بازارها را حل کند، در حالتی که روابط قراردادی در شرایط عقلانیت محدود، خاص بودن دارایی و فرصت طلبی می‌تواند

پرهزینه باشد. نظریه شبکه‌های تجاری قومی من همچنین یک نظریه از نوع نظم‌دهی خصوصی ساختار حکمرانی است تا با مساله فرصت‌طلبی، مشخصاً نقض قرارداد در جایی که چارچوب قانونی برای اجرای قرارداد کاملاً توسعه نیافته است، کنار آمد؛ بنابراین اتکای تاجران به حکومت برای اجرای قراردادهای پرهزینه است. واسطه‌های چینی در اقتصادهای در حال توسعه به جای رفتن به سمت ادغام عمودی، روابط مبادله خاص‌نگر را به عنوان روشی برای صرفه‌جویی در هزینه معامله در شرایط عدم قطعیت قرارداد انتخاب می‌کنند.

نظریه من از شبکه‌های تجاری قومی (لاندا ۱۹۸۱) همچنین با رویکرد «حک‌شدگی» گرانووتر (۱۹۸۵) به شبکه‌های اجتماعی مرتبط است. مقاله گرانووتر با انتقاد از رویکرد «فردگرایی روش‌شناختی» اقتصاددانان برای بررسی انسان اقتصادی به طور کلی و به‌ویژه علیه رویکرد «بازارها-سلسله مراتب» ویلیامسون برای بررسی روش‌های هماهنگ‌سازی فعالیت‌های اقتصادی شروع شد. گرانووتر مشخصاً از اقتصاددانان بابت اقتباس نگاه انتخاب عقلانی «کمتر اجتماعی‌شده» از انسان اقتصادی، انسان ذره‌ای که هیچگونه روابط اجتماعی با دیگران ندارد، انتقاد کرد. گرانووتر با ملاحظه این واقعیت که در جهان واقع روابط اقتصادی اغلب در روابط اجتماعی حک‌شده است، استدلال کرد که اعتماد دوطرفه وجود دارد تا بدرفتاری - یا رفتار فرصت‌طلبانه - اعضایی را که در چنین شبکه‌هایی حک شده‌اند، کاهش دهد. بنابراین، کارکرد شبکه‌های اجتماعی، هماهنگ‌سازی معاملات بین بنگاه‌های در شرایطی است که ویلیامسون پیدایش بنگاه‌های ادغام عمودی را پیش‌بینی کرد. گرانووتر از یک برنامه پژوهشی برای توسعه «جامعه‌شناسی اقتصادی جدید» (همچنین به سودبرگ ۱۹۹۱؛ اسملسر و سودبرگ ۱۹۹۴ بنگرید)، متفاوت از «جامعه‌شناسی اقتصادی قدیم» و اقتصاد نئوکلاسیک حمایت کرد، که رویکرد حک‌شدگی را به عنوان هسته خود شامل می‌کند.<sup>(۵)</sup>

با نگاهی به نظریه شبکه‌های تجاری قومی من (لاندا ۱۹۸۱) روشن می‌شود وقتی این نظریه از هر دو مبانی هزینه‌های معاملاتی کوزی و

مبانی انتخاب عقلانی جدا می‌شود، نظریه من در اساس همان رویکرد حک‌شدگی و شبکه اجتماعی «جامعه‌شناسی اقتصادی جدید» گرانوتر (۱۹۸۵) است. اما نظریه شبکه‌های اجتماعی وی ناقص است چون نظریه وی از تبیین پیدایش اعتماد حک‌شده در شبکه‌های اجتماعی شخصی‌شده ناتوان است؛ گرانوتر خیلی ساده وجود اعتماد حک‌شده در شبکه‌های مبادله شخصی‌شده را مفروض می‌گیرد. همان‌طور که فرایلند و آلفورد (۱۹۹۱، صص ۲۵۳-۲۵۲) بیان کردند:

مارک گرانوتر تاکید دارد که هر دو مبادله بازار و سلسله مراتب بوروکراتیک در روابط اجتماعی حک شده‌اند که بر اقدام آنها اثر می‌گذارد (گرانوتر، ۱۹۸۵). اما چگونه این روابط بر مبادله و سلسله مراتب تاثیر می‌گذارد هنوز مبهم است. او در آن مقاله اشاره می‌کند که این روابط شاید مانع یا تسهیل‌کننده عملیات آن ساختار شوند.

... اما شبکه‌های اجتماعی به خودی خود هیچ محتوایی ندارند و به این جهت دربردارنده علایق، ارزش‌ها، انگیزه‌ها، باورها ... نیستند [و] بدون محتوا، یعنی مقوله‌ها، باورها و انگیزه‌های متمایز، که با منطق نهادی خاصی ایجاد می‌شوند- تبیین اینکه چه نوع روابط اجتماعی چه نوع اثری بر رفتار سازمان‌ها و افراد می‌گذارند ناممکن است. آن محتوا را به بهترین نحو می‌توان با جای‌دادن آن روابط اجتماعی درون بستری خاص درک کرد. در غیر این صورت، رویکرد «حک‌شدگی» به‌آسانی می‌تواند به دیدگاه فردگرایی عقلانی منطبق شود ... یا به کارکردگرایی اقتصاد نهادی جدید جایی که در آن روابط اجتماعی درست مثل سلسله مراتب از طریق حدود مبادله به دست می‌آید. از این روابط اجتماعی، بدون آن محتوا، قادر به درک آنچه اعتماد واقعا معنا می‌دهد- و نقشی اساسی در این مباحث دارد- نیستیم.

نظریه شبکه‌های تجاری قومی من نشان می‌دهد که واقعا امکان تطبیق رویکرد حک‌شدگی جامعه‌شناختی به رویکرد انتخاب عقلانی که بر مبانی هزینه معاملاتی کوزی / اقتصاد نهاد‌گرای جدید قرار دارد وجود دارد. بنابراین نظریه گروه واسطه همگن قومی من، پیوندی مفهومی بین

رویکرد حک‌شدگی-شبکه اجتماعی از جامعه‌شناسی اقتصادی جدید و تحلیل اقتصاد نهادی جدید «بازارها-سلسله مراتب» کوز- ویلیامسون از قالب‌های بدیل سازمان‌های اقتصادی غربی ارائه می‌دهد. نتیجه آن یک نظریه یکپارچه «بازارها-سلسله مراتبها- شبکه‌های قومی» بسط‌یافته رویه‌های قراردادی و سازمان‌های اقتصادی غربی و چینی است که بر مبنای هزینه معادله کوزی قرار دارد.

## ۶. دلالت‌های نظریه گروه واسطه همگن قومی برای تدوین برخی فرضیات (قابل آزمون)

شش فرضیه زیر از نظریه گروه واسطه همگن قومی یا شبکه‌های تجاری قومی من بیرون می‌آید؛ فرضیه‌های ۲، ۳، ۴ و ۵ به‌ویژه برای پژوهش درباره انواع ترتیبات نهادی مرتبط هستند که معاملات اقتصادی جهانی را تسهیل خواهند کرد:

۱) کارکرد گروه واسطه همگن قومی به عنوان قالب شبکه کارا از سازمان اقتصادی برای اجرای قرارداد در شرایط عدم قطعیت قرارداد، شاید هر چه زمان می‌گذرد زاید تلقی شود چون که دولت-ملت‌ها نقش فزاینده مهمی در خلق و اجرای قانون قرارداد در اقتصادهای در حال توسعه ایفا می‌کنند (لاندا ۱۹۸۱، لاندا ۱۹۹۸). با این وجود باید گفت گروه واسطه همگن قومی شاید هنوز هم نقشی مهم در اقتصاد سرمایه‌داری پیشرفته با زیرساخت حقوقی کاملاً توسعه‌یافته ایفا کند وقتی اعضای گروه واسطه همگن قومی می‌توانند قراردادهای کاراتری در قیاس به توسل به دادگاه‌های قانونی اجرا کنند. یک مثال خوب از این مورد تجارت الماس در شهر نیویورک است که زیر تسلط گروه خویشاوندی کاملاً منسجم یهودیان حسیدی بود (لاندا ۱۹۹۸). تجارت الماس به مقدار زیادی اعتماد نیاز دارد و جامعه تجاری خویشاوندی منسجم از یهودیان حسیدی قادر به تسلط یافتن بر این تجارت بود چون یهودیان تاریخ طولانی اجرای قراردادها درون یهودیان پراکنده در اروپای قرون وسطا داشتند.

۲) با جهانی شدن مبادلات اقتصادی و اهمیت اقتصادی روزافزون شرق آسیا، شبکه‌های تجاری قومی یا گروه واسطه همگن قومی در تجارت بین‌الملل و منطقه‌ای حتی مهم‌تر خواهند شد. بنابراین من با تحلیل اپلباوم (۱۹۹۸) موافقم که قالب‌های سازمان شبکه‌ای چینی یا شرق آسیایی هرچه بیشتر مهم خواهد شد نه فقط به علت اهمیت اعتماد و گوانکسی در اجرای قراردادها که در این فصل تاکید داشت بلکه همچنین چون دلیل اضافی ذکر نشده در کار من را داریم، یعنی اینکه چنین سازمان‌های شبکه‌ای، با تاکید که بر روابط غیررسمی دارند، نوع سازمان اقتصادی انعطاف‌پذیر هستند که با نیازهای زنجیره‌های کالای خریدارمحور جهانی کاملاً قابل انطباق هستند (اپلباوم ۱۹۹۸؛ جرفی و کورزنوییز، ویراستار ۱۹۹۴). بنابراین سازمان‌های شبکه‌ای نسبت به روابط قراردادی سفت‌وسخت بین بنگاه‌ها که دولت ضمانت اجرا می‌کند، کارا تر هستند.<sup>(۶)</sup>

۳) شرکت‌های غربی که برای سرمایه‌گذاری مشترک در چین قرارداد می‌بندند در انجام کسب‌وکار در چین موفق‌تر خواهند بود اگر یک شریک سرمایه‌گذاری مشترک با قومیت چینی داشته باشند، که ارتباطاتی گسترده با مقامات چینی و سایر فعالان کسب‌وکار چینی داشته باشد. این به‌ویژه در چین مرحله گذار به اقتصاد بازار مهم است، جایی که منافع بسیاری از نظامیان چینی محلی در نقش‌های «دروازه‌بانی» راهبردی برای اعطای سهمیه، مجوز، پروانه و غیر آن مستحکم شده است (اپلباوم ۱۹۹۸؛ لاند ۱۹۹۸). اینجا اعتماد حک‌شده در شبکه‌های خاص‌نگر، متاسفانه می‌تواند برای اهداف فعالیت‌های رانت‌جویی نامولد از جانب نظامیان محلی مورد سوءاستفاده قرار گیرد (لاند ۱۹۹۸) و به رشوه و فساد بیشتر دامن بزند.<sup>(۷)</sup>

۴) در قراردادهای سرمایه‌گذاری مشترک بین شرکای غربی و چینی، احتمال بیشتری می‌رود که شرایط مفصل و پیچیده قرارداد، با قراردادهای سرمایه‌گذاری مشترک بین شرکای سرمایه‌گذاری مشترک چینی مقایسه شود. این بازتاب‌دهنده نظام قراردادبستن رسمی است که شرکت‌های



غربی و بنگاه‌های حقوقی بزرگ غربی استخدای آنها هنگام مذاکره با شرکای چینی طرفداری می‌کنند. از طرف دیگر، شرکای سرمایه‌گذاری مشترک چینی، احتمال دارد قراردادهای ساده‌تر کمتر تفصیلی داشته باشند و بیشتر به اعتماد و حسن نیت شرکا در سروکار داشتن با مسائلی که احتمالاً مطرح می‌شود متکی باشند.

۵) تولیدکنندگان غربی خواهان دسترسی به ملزومات کارخانه‌های چینی، موفق‌تر خواهند بود اگر از خدمات یک بنگاه چینی به عنوان کارگزار خود استفاده کنند؛ بنگاه غربی قرارداد قانوناً الزام‌آوری با کارگزار خویش امضا می‌کند. آن کارگزار از طریق یک کارخانه چینی کار می‌کند که به نوبه خود، شبکه‌ای از پیمانکاران فرعی چینی ایجاد می‌کند که با روابط خاص نگر پیوند خوردند. این شبکه‌های غیررسمی بر اساس اعتماد، شبکه چینی پیمانکاران فرعی کاملاً انعطاف‌پذیر و انطباق‌پذیر با شرایط متغیر بازار هستند، که در زنجیره‌های کالایی خریدار محور به‌ویژه مهم است (اپلباوم ۱۹۹۸).<sup>(۸)</sup>

۶) در قراردادهای سرمایه‌گذاری مشترک بین شرکای چینی، احتمال دارد شراکت‌ها در راستای ریشه‌های گویشی شکل بگیرد. اینها برای مثال شامل بستن قراردادهای سرمایه‌گذاری مشترک بین شرکای هنگ کنگی که به زبان کانتونی صحبت می‌کنند با شرکایی از استان گواندونگ، قراردادهای سرمایه‌گذاری مشترک بین شرکای تایوانی که به زبان هوکین صحبت می‌کنند با شرکایی در استان فوجیان و قراردادهای سرمایه‌گذاری مشترک بین شرکای سنگاپوری که به زبان هویکن صحبت می‌کنند با شرکایی در استان فوجیان است. اینها نه فقط به علت گویش مشترک بلکه همچنین به حس تعلق چینی‌ها به «مکان بومی» خود و بنابراین درجه اعتماد بیشتری که نسبت به شرکای از «مکان بومی» خود دارند مربوط می‌شود.

**تقدیر و تشکر:** نسخه‌های پیشین این فصل در جلسات سالانه انجمن اقتصادی آمریکا در نیو اورلئنز در ۴ تا ۷ ژانویه ۱۹۹۷ و در کنفرانس «قرارداد بستن برای سرمایه‌گذاری مشترک در چین» در

دانشگاه پیتسبورگ در ماه می ۱۹۹۷ ارائه شد. مایلم از گری همیلتون، مباحثه‌کننده این مقاله در نشست‌های انجمن اقتصاددانان آمریکا در نیو اورلئز بابت نظرات مفیدش تشکر کنم. همچنین مایلم از ریچارد اپلباوم برای نظرات مفید در آماده‌سازی آخرین نسخه از این فصل تشکر کنم.

#### یادداشت‌های پایان فصل ۴

۱. هفته‌نامه استرایتس تایمز نسخه خارج (۲۴ اوت ۱۹۹۱ ص ۱۳) در تیتراصلی خود با عنوان «دوستی، اعتماد و شیوه انجام کسب‌وکار چینی» گزارش داد که نخستین و بزرگ‌ترین گردهمایی فعالان کسب‌وکار چینی خارج از کشور - ۸۰۰ هیات نمایندگی خارجی از ۳۰ کشور - در «کنوانسیون کارآفرینان چینی جهان» سه‌روزه در سنگاپور شرکت کرده‌اند. توجه دارید که هدف اصلی از این کنوانسیون، فراهم ساختن امکان ملاقات کارآفرینان چینی خارج از کشور در بخش‌های مختلف جهان با همدیگر به منظور برپایی «معاملات کسب‌وکاری و روابط اجتماعی» بود، آن مقاله اظهار داشت «انجام کسب‌وکار به شیوه چینی خصوصاً اگر در یک معامله موفق به اوج برسد در فضای غیررسمی و با کسی که به عنوان دوست به او اعتماد دارید، همیشه موثرتر بوده است. حتی در مورد سایر هیات‌های نمایندگی که علقه‌های تاریخی قوی ندارند، کافی بود با کسی که در غیر این صورت غریبه نزدیک است، دارای نام فامیل یکسان باشند یا به همان گویش سخن بگویند. دست دادن، مراسم رقص و آواز و شام‌های ۱۰ مدل غذای مرسوم به شیوه‌هایی که تظاهرنامه‌ی نباشد، دوستی‌ها را تقویت و اعتماد ایجاد کردند.» هیات‌های نمایندگی از ضرورت ترویج «ارزش‌های کنفوسیوسی به عنوان وسیله درک صرفه‌جویی، سخت‌کوشی و انسجام گروهی» سخن گفتند.

۲. از گری همیلتون ممنونم که در کنفرانس انجمن اقتصاددانان آمریکا در نیو اورلئز در ژانویه ۱۹۹۷ این نکته را به من گوشزد کرد.

۳. به لاند (۱۹۸۷) بنگرید برای نظریه پیچیده‌تر قانون قرارداد که اینها را در نظر می‌گیرد: (الف) دکترین قابل پیش‌بینی بودن هادلی در برابر باکسندیل با توجه به بازیابی سودهای از دست رفته؛ و (ب) تمایز بین کالاهای مثلی و منحصر بفرد در علاج‌های قرارداد بابت نقض آن.

۴. به‌تازگی به کار جامعه‌شناس چینی فی زایوتانگ (۱۹۹۲) برخوردم که ویژگی اساسی جامعه سنتی چین را برحسب مفهوم چاچیوهو (شیوه متفاوت انجمن) توصیف کرد: هر فرد در مرکز یکسری دوایر هم‌مرکز گسترده‌شده از شبکه‌های روابط هم‌پوشان خویشاوندی و اجتماعی قرار دارد. اخلاق کنفوسیوسی هر دو

چارچوب ساختاری عینی و مبانی شناختی برای چنین سامانه‌ای از رتبه‌بندی و طبقه‌بندی را عرضه می‌دارد. تحلیل فی من را کاملاً آگاه ساخت که چگونه چینی‌های خارج از کشور در جنوب شرق آسیا ساختار اجتماعی سنتی چینی را به ساختار اجتماعی کشور میزبان که آنها مهاجرت کردند انطباق دادند.

۵. برای برخی ادبیات جامعه‌شناختی با استفاده از رویکرد «حک‌شدگی- شبکه اجتماعی» در تجزیه و تحلیل قالب‌های سازمان اقتصادی چینی و سایر شرق آسیا به مجموعه مقالات در همیلتون (ویراستار، ۱۹۹۶) بنگرید. همچنین به مجموعه مقالات در فروین (ویراستار ۱۹۹۸) بنگرید.

۶. با تشکر از ریچارد اپلباوم برای گوشزد کردن این مساله به من (در مکاتبه ایمیلی ۷ ژانویه ۱۹۹۹).

۷. در لاند (۱۹۹۸) یک تمایز تحلیلی بین هدیه دادن بین اعضای گروه واسطه همگن قومی به عنوان سرمایه‌گذاری در اعتماد و هدیه دادن به عنوان رشوه در فعالیت رانت‌جویی غیرمولد قائل شدم.

۸. کارن لی در کلاس دکتری حقوق و اقتصاد من در ۱۹۹۸، یک مقاله درباره جنبه‌هایی از شبکه کسب‌وکار آسیایی نوشت. او یک موردکاوی از بنگاه مستقر در هنگ کنگ خود ارائه داد که به عنوان کارگزار یا واسطه بین یک شرکت آمریکایی و یک کارخانه دستبافت هنگ کنگی عمل می‌کند. کارخانه هنگ کنگی در عوض فرآیند مهم- دستبافت- را به خویشان، هم طایفه‌ای‌ها و آنهاپی که در چاوژوی چین زندگی می‌کنند به مقاطعه می‌دهد؛ بین کارخانه هنگ کنگی و شبکه پیمانکاران جزء در آوازهو هیچ قرارداد رسمی امضا نشد. در تضمین تحویل به موقع محصولات اعتماد بسیار مهم است. برای تحلیل نظریه بازی از رابطه عامل-کارگزار در بستر شبکه‌های کسب‌وکار آسیایی، به هوانگ و لاند (۱۹۹۹) بنگرید.

## منابع

Appelbaum, Richard P. (1998). The future of law in a global economy. *Social and*

*Legal Studies*, 7 (2), 171-192.

Coase, Ronald H. (1937). The nature of the firm. *Economica*, 4(16), 386-405. Reprinted in G. Stigler and K. E. Boulding (Eds.) (1952). *Readings in price theory* (pp. 331-351). Chicago, Ill.: Richard D. Irwin.

Coase, Ronald H. (1960). The problem of social cost. *Journal of Law & Economics*,

3, 1–44.

Coase, Ronald H. (1988). *The firm, the market, and the law*. Chicago: University of

Chicago Press.

Chow, Gregory C. (1997). Challenges of China's economic system for economic theory. *American Economic Review*, 87(2), 321–327.

Fei, Xiaotong. (1992). *From the soil: The foundations of Chinese society* (trans. by Gary G. Hamilton and Wang Zheng). Berkeley, Cal.: University of California Press.

Fortes, Myer. (1969). *Kinship and the social order: The legacy of Lewis Henry Morgan*. Chicago, Ill.: Aldine.

Friedland, Roger & Robert R. Alford. (1991). Bringing society back: Practices and institutional contradictions. In W. W. Powell and P. J. DiMaggio (Eds.) *The New*

*Institutionalism in organizational analysis* (pp. 232–266). Chicago, Ill.: The University of Chicago Press.

Fruin, W. Mark (Ed.) (1998). *Networks, markets, and the Pacific Rim: Studies in strategy*. Oxford: Oxford University Press.

Gereffi, Gary & Miguel Korzeniewicz (Eds.) (1994). *Commodity chains and global capitalism*. Westport, Conn.: Greenwood Press.

Goetz, Charles J. & Robert E. Scott. (1977). Liquidated damages, penalties, and the just compensation principle: Some notes on an enforcement model and a theory of efficient breach. *Columbia Law Review*, 77, 554–594.

Granovetter, Mark. (1985). Economic action and social structure: The problem of embeddedness. *The American Journal of Sociology*, 91(3), 481–510.

Hamilton, Gary G. (Ed.) (1996). *Asian business networks*. Berlin: Walter de Gruyter.

Huang, Peter H. & Janet T. Landa. (1999). Asian business networks and forms of economic organization: A psychological game-theoretic approach. Paper presented at the University of Maryland IRIS Center, Conference on "Collective Action and Corruption in Emerging Economies" (14 May), Washington, DC.

Landa, Janet T. (1976). An exchange economy with legally binding contract: A public choice approach. *Journal of Economic Issues*, 10 (4), 905–922.

Landa, Janet T. (1978). The economics of the ethnically homogeneous Chinese middleman group: A property rights-public choice approach. Unpublished Ph.D. dissertation, Virginia Polytechnic and State University.

Landa, Janet T. (1981). A theory of the ethnically homogeneous middleman group: An institutional alternative to contract law. *The Journal of Legal Studies*, 10 (2), 349–362.

Landa, Janet T. (1987). Hadley v. Baxendale and the expansion of the middleman economy. *The Journal of Legal Studies*, 16 (2), 455–470.

Landa, Janet T. (1988). Underground economies: Generic or sui generis? In J. Jenkins (Ed.) *Beyond the informal sector: Including the excluded in developing countries*. (pp. 75–103; Notes and References, pp. 237–241). San Francisco, California: Institute for Contemporary Studies.

Landa, Janet T. (1994). Trust, ethnicity, and identity: Beyond the new institutional economics of ethnic trading networks, contract law, and gift-exchange. Ann Arbor, Michigan: University of Michigan Press.

Landa, Janet T. (1998). The co-evolution of markets, entrepreneurship, laws, and institutions in China's economy in transition: A new institutional economics perspective. *University of British Columbia Law Review*, 32 (2), 391–421.

Landa, Janet T. (1999). The law and bioeconomics of ethnic cooperation and conflict in plural societies of Southeast Asia: A theory of Chinese merchant success. *Journal of Bioeconomics* 1(3), 269–284.

Landa, Janet T. & Janet W. Salaff. (1980, 1986 revised). The socioeconomic functions of kinship and ethnic networks in the growth of the Tan Kah Kee family firm in Singapore: A transactions costs approach. Unpublished manuscript.

Smelser, Neil J. & Richard Swedberg. (1994). The sociological perspective on the economy. In N.J. Smelser and Swedberg (Eds.) *The handbook of economic sociology*. Princeton, NJ: Princeton University Press and Russell Sage Foundation.

Stigler, George J. & Kenneth E. Boulding. (Eds.) (1952). *Readings in price theory*.

Homewood, Ill.: Irwin.

Straits Times Weekly Overseas Edition. (24 August 1991). Friendship, trust, and the Chinese way of doing business, p. 13.

Swedberg, Richard. (1991). Major traditions of economic sociology. *Annual Review of Sociology*, 17, 251–276.

Tullock, Gordon. (1972). The edge of the jungle. In Gordon Tullock (Ed.) *Explorations in the theory of anarchy* (pp. 65–75). Blacksburg, Virginia: Center for Study of Public Choice.

Williamson, Oliver E. (1975). *Markets and hierarchies: Analysis of antitrust implications*. New York: The Free Press.

Williamson, Oliver E. (1985). *The economic institutions of capitalism: Firms, markets, relational contracting*. New York: The Free Press.

## نظریه گروه واسطه همگن قومی: بدیل نهادی قانون قرارداد

### ۱. مقدمه

محور اقتصاد حقوق مالکیت- نظریه انتخاب عمومی<sup>(۱)</sup> بر تشخیص این مساله قرار دارد که قوانین و نهادها در ترویج کارایی اقتصاد مهم هستند. یکی از این نهادها قانون قرارداد است. قانون قرارداد، از طریق نقشی که در محدود ساختن تاجران به نقض قرارداد دارد، هزینه‌های مبادلاتی را کاهش می‌دهد و بنابراین مبادله را تسهیل می‌کند.<sup>(۲)</sup> اما در محیطی که چارچوب قانونی وجود ندارد یا توسعه نیافته است تاجران چگونه مساله عدم قطعیت قرارداد را برای خود حل می‌کنند؟ مطالعات مردم‌شناسانی از قبیل آلیس دیوئی (۱۹۶۲) درباره تاجران چینی در جاوا و سیریل پلشاو (۱۹۶۵) درباره تاجران در بازارهای «سنتی» حکایت از این دارد که تاجران با شخصی‌سازی یا خاص‌نگری روابط مبادله، سعی در کنار آمدن با عدم قطعیت دارند.

از آنجا که جزئیات چگونگی عملکرد روابط مبادله شخصی شده به عنوان جایگزین‌هایی برای قانون قرارداد نه از سوی این نویسندگان و نه سایرینی که در این حوزه کار می‌کنند بحث نشده بود، به کار میدانی دست اولی نیاز بود. پیمایش‌های پرسشنامه‌ای و مصاحبه‌ها با واسطه‌های چینی درگیر در بازاریابی کائوچوی خرده‌مالکان در سنگاپور و مالزی غربی در ۱۹۶۹ آشکار کرد که (الف) بازاریابی کائوچوی خرده‌مالکان -از طریق سطوح گوناگون ساختار بازار عمودی- زیر تسلط یک گروه واسطه با ساختار خویشاوندی منسجم شامل شش طایفه<sup>(۳)</sup> (تان، لی، نگ، ته، لیم و گان) از گروه قومی چینی-هوکینی بود؛ (ب) اینکه اعتماد دوطرفه و کمک دوطرفه مبنایی برای روابط مبادله خاص‌نگر بین واسطه‌های چینی تشکیل داد؛ و (پ) اینکه درون اقتصاد چین مبادلات بین واسطه‌ها بر مبنای نسبه بود، درحالی که واسطه‌های چینی برای کاهش عدم قطعیت قرارداد از معاملات نقدی با خرده‌مالکان

بومی استفاده کردند.

این کار میدانی، تحلیل متعاقب داده‌ها و یافته‌ها آشکار ساخت که واسطه‌های چینی صرفاً یک مجموعه تصادفی از تاجران چینی نبودند. برعکس آنها در شبکه‌های پیچیده از روابط مبادله خاص نگر با همدیگر پیوند خورده بودند تا گروه واسطه همگن قومی را تشکیل دهند. اما اهمیت واقعی ساختار مرئی و ظاهری چنین گروه واسطه همگن قومی در ساختار عمیق زیربنایی آن قرار دارد: تعالیم اخلاقی نامرئی، حک‌شده در روابط مبادله شخصی‌شده میان اعضای گروه واسطه همگن قومی، که به صورت محدودیت‌هایی در برابر نقض قرارداد و بنابراین تسهیل مبادله بین واسطه‌های چینی عمل می‌کند. بنابراین گروه واسطه همگن قومی به شکل ترتیبات نهادی باشگاه‌مانند کم‌هزینه‌ای آشکار می‌شود و به شکل بدیل قانون قرارداد و بنگاه ادغام عمودی عمل می‌کند، که برای صرفه‌جویی در اجرای قرارداد و هزینه‌های اطلاعات در محیطی که زیرساخت حقوقی کاملاً توسعه‌نیافته بود، پدیدار شد.

دو بررسی اخیر یافته‌های من را تایید می‌کند. کلیفورد جیرتز (۱۹۷۸) «خصیصه‌های نهادی» اقتصاد بازار (یعنی «سفارشی‌سازی» به شکل جفت‌وجور کردن خریداران و فروشندگان در مبادلات تکراری) برحسب کارکرد بازار در کاهش هزینه‌های اطلاعاتی در شرایط عدم قطعیت قرارداد را توجیه می‌کند. ریچارد پوسنر (۱۹۸۰، ص ۲۶) در مقاله بینش‌مند خود درباره نهادهای جوامع بدوی، واکنش‌های بدیل برای کنار آمدن با هزینه‌بری عدم قطعیت قرارداد را بحث می‌کند:

واکنش دیگر به هزینه معامله بازار، دگرگونی رابطه قراردادی رسمی به رابطه جایگاه صمیمی و خصوصی است. در برخی جوامع بدوی اگر مکرر با یک نفر دادوستد داشته باشید وی برادر خونی شما می‌شود و موظف به معامله منصفانه و کریمانه با وی هستید همان‌گونه که با یکی از خویشاوندان خود رفتار می‌کنید. این «دوستی تهاتری» شباهت به جفت‌وجورشدن خریداران و فروشندگان در بازارها دارد که جیرتز توجه داد. این کار یک شیوه وارد کردن مقابله به مثل به فرآیند مبادله است



و بنابراین احتمال عملی شدن وعده‌ها را، در غیاب مرجع عمومی ضمانت اجرایی‌دار، افزایش خواهد داد.

در این فصل، مستقل از کار جیرتز و پوسنر، یک نظریه از گروه واسطه همگن قومی بسط می‌دهم که از رویکرد حقوق مالکیت-انتخاب عمومی استفاده می‌کند و به اقتصاد علامت‌دهی متکی است. بخش ۲ یک نظریه از پیدایش گروه واسطه همگن قومی به عنوان یک نتیجه از انتخاب‌های فردی، از جانب بسیاری تاجران به‌هم‌وابسته، برای پیوند دادن شبکه‌ای از روابط مبادله شخصی شده را بسط می‌دهد. بخش ۳ یک نظریه از تعالیم اخلاقی را بسط می‌دهد که در روابط خویشاوندی-قومیتی به‌مثابه معادل کارکردی قانون قراردادهای حک شده است. بخش ۴، یک نظریه گروه واسطه همگن قومی را به‌مثابه ترتیبات نهادی کارا برای صرفه‌جویی در هزینه‌های اطلاعات در محیطی با ویژگی اطلاعات ناقص بسط می‌دهد. بخش نتیجه‌گیری یعنی بخش ۵، برخی دلالت‌ها از نظریه ما برای پژوهش بعدی را پیشنهاد خواهد داد.

## ۲. نظریه تشکیل گروه واسطه همگن قومی: تحلیل مبادله خاص‌نگر در عدم‌قطعیت قرارداد

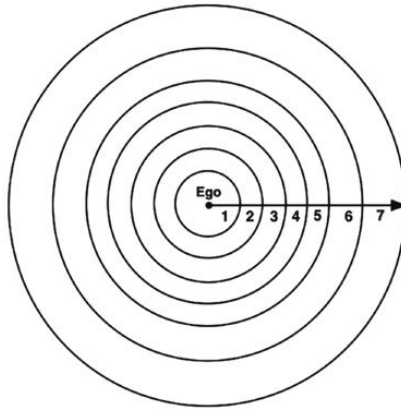
نظریه‌های استاندارد مبادله (مدل‌های اجورث و والراسی) تجارت رقابتی را به عنوان فرآیند غیرشخصی از مبادله نشان می‌دهند، چون این نظریه‌ها به اقتصاد هزینه معاملات صفر اشاره دارند که عدم‌قطعیت قرارداد وجود ندارد. در چنین اقتصادی نه نیازی به شناسایی شرکای تجاری و نه دلیلی برای نهاد قانون قرارداد وجود دارد چون شرکای تجاری را با توجه به رفتار قراردادی می‌توان همگن در نظر گرفت. بنابراین، نیروهای بازار غیرشخصی به تنهایی جفت‌وجورشدن خریداران و فروشندگان را تعیین می‌کنند. از طرف دیگر، در شرایط عدم‌قطعیت قرارداد که هزینه‌های معاملاتی مثبت است، یک تاجر عقلانی به شکل کورکورانه وارد روابط مبادله غیرشخصی با تاجران ناشناس نخواهد شد. در هر مقطع خاص زمانی، یک فرد در «ساختار اجتماعی»<sup>(۴)</sup> با «قواعد

بازی» حک شده داریم که در جهت مهار و محدود کردن رفتارشان عمل می‌کنند. بنابراین، تاجر عقلانی وارد روابط مبادله خاص نگر با تاجران مقید شده توسط محدودیت‌های نهادی می‌شود که او می‌داند در احترام به قراردادهای مورد اعتماد و قابل اتکا هستند.

تاجر عقلانی به منظور انتخاب شبکه خاص نگر شرکای تجاری که هزینه‌های از جیب بابت حمایت از قراردادهای را کمینه خواهد کرد، خودش را به «محاسبه روابط» مجهز خواهد کرد (فورتس ۱۹۶۹). چنین محاسبه‌ای به تاجر اجازه می‌دهد تا همه تاجران در بازار را بر اساس تعداد کوچکی از دسته‌بندی‌های متناظر با «درجات» مختلف از تاجران، به ترتیب درجه اعتماد کاهنده رتبه‌بندی کند.<sup>(۵)</sup> نظام رتبه‌بندی‌های تبعیضی را که تاجر معمولی هوکین (که او را «ایگو» می‌نامیم) برقرار می‌سازد آن گونه که در جدول ۵-۱ نشان دادیم، ملاحظه کنید. نظام رتبه‌بندی‌های تبعیضی تاجران را می‌توان با استفاده از یکسری دوایر هم‌مرکز و ن تونن برای نشان دادن تفاوت‌ها در درجه‌های شرکای تجاری بازمی‌کرد که بهترین درجه در مرکز واقع شده است. تفاوت‌های هموار در درجه‌های شرکای تجاری تا نخستین مرز قومیتی جداکننده هوکین‌ها از غیرهوکین‌ها را فرض می‌گیریم؛ بنابراین فرض می‌کنیم تغییری چشمگیر در درجه شرکا پس از عبور از مرز چینی‌های-هوکین و تغییر ناگهانی هنگام عبور از مرز قومی اصلی رخ می‌دهد. به شکل ۵-۱ بنگرید.

جدول ۵-۱ رتبه‌بندی شرکای تجاری از سوی تاجر عقلانی

درجات یا رتبه‌بندی	دسته‌بندی‌های روابط اجتماعی	
۱	۱. خویشان نزدیک درون خانواده	الف (درونی‌ها)
۲	۲. خویشان دور درون خانواده گسترده	
۳	۳. مردان طایفه	
۴	۴. هم‌روستاییان از چین	
۵	۵. هم‌هوکین‌ها	
۶	۶. غیرهوکین‌ها (توچئوها، کانتونی‌ها و غیره)	ب (بیرونی‌ها)
۷	۷. غیرچینی‌ها (مالایی‌ها، اروپایی‌ها و غیره)	



۱. خویشان نزدیک درون خانواده
۲. خویشان دور درون خانواده گسترده
۳. مردان طایفه
۴. همروستاییان
۵. هم‌هوکین‌ها
۶. غیرهوکین‌ها
۷. غیرچینی‌ها

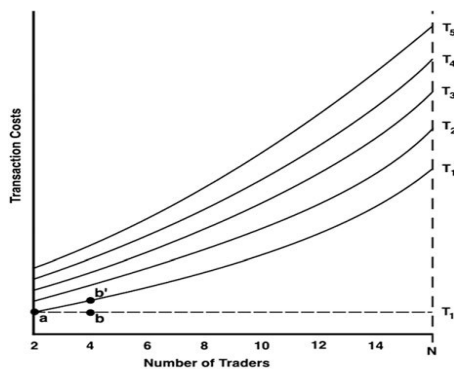
شکل ۵-۱ دواير هم‌مرکز ون تونن که هفت درجه از شرکای تجاری را نشان می‌دهد

فرض کنید که اگو، مجهز به این محاسبه ذهنی از روابط، شروع به انتخاب شبکه شرکای تجاری با کمترین میزان هزینه می‌کند. دلالت‌های هزینه‌ای پنج شبکه تجاری همگن در اندازه  $N$ ، هر کدام مرکب از یک درجه متفاوت تاجران، در شکل ۵-۲ نشان داده شده است. توجه دارید وقتی اندازه شبکه تجاری افزایش می‌یابد هر کدام از منحنی‌های هزینه معامله شروع به بالا رفتن می‌کند. منحنی هزینه معامله بالارونده به علت دو نوع هزینه است:

الف) هزینه‌های هماهنگی تاجران به‌هم‌وابسته، با افزایش اندازه شبکه بالا می‌رود، چون هزینه‌های هماهنگی دو جفت تاجر منزوی نسبت به هزینه‌های هماهنگی دو جفت تاجری که به یک شبکه متصل

هستند، پایین تر است. اگر از دو تاجر در نقطه  $a$  شروع کنیم، حرکت از  $a$  به  $b$  در منحنی هزینه معامله افقی  $T_1$  نخواهد بود، در حینی که اندازه شبکه از دو به چهار تاجر افزایش می یابد. در عوض، حرکت از  $a$  به  $b'$  در منحنی هزینه معاملاتی فزاینده  $T_1$  است؛ و

(ب) با افزایش تعداد تاجران به هم وابسته در شبکه تجاری، هزینه های اجرای قرارداد افزایش می یابد. در حینی که اندازه شبکه تجاری افزایش می یابد، آسیب پذیری آن نسبت به رفتار ضد اجتماعی حتی یک تاجر که اقدام به نقض قرارداد خود می کند بیشتر می شود، شاید باعث اثرات «واکنش زنجیره ای» از نقض قرارداد شود (لاندا ۱۹۷۶).



$T_1$  - شبکه تجاری مرکب از خویشان نزدیک

$T_2$  - شبکه تجارت مرکب از خویشان دور

$T_3$  - شبکه تجاری مرکب از مردان قبایل

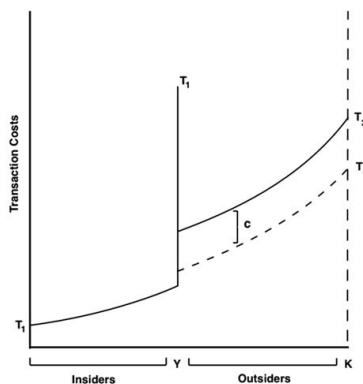
$T_4$  - شبکه تجاری مرکب از همروستاییان

$T_5$  - شبکه تجاری مرکب از هم هوکین ها

شکل ۲-۵ دلالت های هزینه پنج شبکه تجاری همگن از درجه های متفاوت تاجران

در مواجهه با پنج شبکه تجاری به اندازه  $N$ ، یک تاجر عقلانی کم هزینه ترین شبکه تجاری  $T_1(n)$  را انتخاب خواهد کرد، چون که

$T_5(n) > T_4(n) > \dots T_1(n)$  است. هنگامی که شبکه بزرگ‌تری از شرکای تجاری، با اندازه ثابت گروه  $K$  داریم، ایگو همه شرکای تجاری خود را از دسته‌بندی یک، پیش از رفتن به سمت بیرون به دسته بعدی انتخاب خواهد کرد. در حینی که ایگو به سمت بیرون از مرکز حرکت می‌کند، اعضای شبکه تجاری خود یا «باشگاه» را از دوایر دائما گسترده‌تر شده انتخاب خواهد کرد با این نتیجه که وقتی که بیشتر از یک درجه شرکای تجاری شامل می‌شود، اعضای «باشگاه» هر چه بیشتر ناهمگن می‌شوند. دلالت‌های هزینه معامله دو شبکه تجاری  $T_1$  و  $T_2$  برای یک گروه اندازه ثابت  $K$ ، هر کدام با «ترکیب» متفاوتی از شرکای تجاری، در شکل ۵.۳ نشان داده شده است.  $T_1$  با یک گسستگی در  $Y$  رسم شده است که نشان می‌دهد فراتر از  $Y$ ، هزینه‌ها به ناگهان افزایش می‌یابد در حینی که شرکای تجاری از یک گروه قومی متفاوت (بیرونی‌ها) انتخاب شده‌اند. چنین گسستگی خودش را با انتخاب شبکه واسطه همگن قومی کاملا تعریف شده توسط ایگو نشان می‌دهد، که اعضایی به اندازه  $Y$  دارد. منحنی هزینه معاملاتی مرتبط برای شبکه همگن  $T_1$  است که شکستگی شدیدی در مرز گروه دارد. درباره معاملات بیرون از مرز قومی، ایگو از پول نقدی استفاده می‌کند تا هزینه‌های اجرای قرارداد را به صفر برساند.



شکل ۵-۳ دلالت‌های هزینه دو شبکه تجاری با تفاوت در «ترکیب» شرکای تجاری

اگر استفاده از پول نقد هیچ هزینه فرصتی نداشت، منحنی هزینه معامله مرتبط برای شبکه تجاری ناهمگن با عضویت اندازه  $K$  برابر با  $T_2$  خواهد بود. اما چون استفاده از مبادلات نقد هزینه‌های فرصت دارد، منحنی مبادله مرتبط  $T_2^0$  است که نشان‌دهنده گسستگی در  $Y$  است. فاصله عمودی  $c$ ، هزینه‌های فرصت تحقق یافته توسط ایگو در استفاده از مبادلات نقدی با بیرونی‌ها را نشان می‌دهد. برای برخی تاجران،  $T_2^0$  منحنی هزینه معامله مرتبط با شبکه تجاری ناهمگن است. این مستلزم وضعیتی است که واسطه چینی، در نقش خود به عنوان دلال روستا باید وارد روابط مبادله با تعداد زیادی از خرده‌مالکان متعلق به گروه قومی متفاوت شود. اگر واسطه چینی از تجارت با «بیرونی‌ها» خودداری کند باید متحمل هزینه‌های فرصت برون‌رانی شود، که هزینه‌های سودهای صرف نظر شده است. مادامی که هزینه‌های فرصت طرد کردن بیرونی‌ها از تجارت از هزینه معامله پیشی بگیرد، تاجر انگیزه عبور از مرزهای قومیتی و شامل کردن خارجیان به درون شبکه تجاری خود را دارد. اهمیت محاسبه عینی ایگو از روابط در تعیین «ترکیب» بهینه ذهنی از شرکای تجاری، بنابراین به تعداد اعضا در دوایر هم‌مرکز تشکیل‌دهنده، درجه ناهمگنی جمعیت و متوازن‌سازی حاشیه‌ای هزینه معامله شامل کردن خارجیان و هزینه‌های فرصت حذف خارجیان بستگی دارد. برون‌داد انتخاب تبعیضی ایگو از شرکای تجاری، تشکیل یک شبکه تجاری خاص‌نگر متشکل از اعضای است که در تعالیم اخلاقی یکسانی (کنفوسیوسی) اشتراک دارند. با در نظر گرفتن یک اقتصاد واسطه‌ای متلاشی‌نشده، اثر ساختاری انتخاب تبعیضی هر کدام از واسطه‌های چینی، تشکیل گروه واسطه همگن قومی است.<sup>(۶)</sup>

### ۳. تعالیم اخلاقی معادل کارکردی قانون بازرگان یا قانون قراردادها

در شرایط عدم قطعیت قرارداد، جایگاه خویشاوندی-قومیتی که در اخلاق کنفوسیوسی تجسم یافته است دارای نامرئی ارزشمندی برای یک شریک

تجاری بالقوه است، چون که که ایگو به شرکای تجاری خود «حق اولویت» می‌دهد؛ جایگاه خویشاوندی-قومیتی یک نهاده ضروری در فناوری معامله واسطه است. اما هزینه‌های کسب این نهاده ارزشمند، برای شریک تجاری که جایگاه خویشاوندی-قومیتی داشته باشد، صفر است. جایگاه خویشاوندی یا قومیتی «حقی» نیست که کسانی که جایگاه بایسته را در اختیار ندارند خریداری کنند.<sup>(۷)</sup> این جایگاه را آن شخصی کسب می‌کند که در گروه خویشاوندی-قومیتی خاصی به دنیا آمده است. بنابراین حقوق خویشاوندی-قومیتی به عنوان یک گونه «حقوق جایگاه» ملاحظه می‌گردد (دپلس ۱۹۷۲)، مجموعه حقوقی که بین زیرمجموعه حقوق مالکیت خصوصی و مالکیت اشتراکی قرار می‌گیرد. این حقوق معادل با حقوق شهروندی، شامل دسترسی ترجیحی به فرصت‌های شغلی است، اما فقط قابل دسترس به زیرمجموعه‌هایی از کل جامعه است.

از آنجا که حقوق جایگاه، به عنوان یک نهاده اساسی، ماهیتی غیرقابل انتقال و غیرقابل فروش در بازار دارد - آن یک واگذاری سرمایه انسانی (نسبت به شخص) است- مجموعه فرصت‌های تاجران، همانی نیست که در بازارهای زیر تسلط یک گروه خویشاوندی-قومیتی خاص وجود دارد. فقط آن «درونی‌هایی» که بتوانند همه نهاده‌های ضروری، شامل جایگاه خویشاوندی-قومیتی، را منظم کنند می‌توانند واسطه بشوند. «بیرونی‌ها»، که بدون حقوق جایگاه واسطه هستند، از نقش‌های واسطه حذف می‌شوند چون نمی‌توانند یک نهاده حیاتی غیرقابل خریدوفروش در بازار را که برای واسطه‌گری-کارآفرینی در شرایط عدم قطعیت قرارداد ضروری است به دست آورند. اگر شرایط صنعت به نفع گسترش فعالیت‌های واسطه‌ها باشد، ارزش حقوق جایگاه به عنوان بلیت ورود به بازارهای شخصی شده افزایش می‌یابد. بنابراین در شرایط عدم قطعیت قرارداد، «درونی‌ها» یک مزیت متفاوت در برابر بیرونی‌ها در تسهیم نقش‌های واسطه جدید برای خودشان دارند. بیرونی‌ها برای خنثی‌سازی دسترسی تا حدودی نابرابر به فرصت‌های تجاری، شاید شهرت را جایگزین جایگاه

خویشاوندی-قومیتی کنند. اما کسب شهرت هم بدون هزینه نیست.<sup>(۸)</sup> هزینه معامله یک بیرونی، در نقش واسطه، از همتای وی که درونی است بالاتر است. هزینه معامله بالاتر بیرونی‌ها مانع ورود به درون بازارهای شخصی شده را تشکیل می‌دهد. به علت هزینه‌های پایین ورود به جامعه تجاری متعلق به خود فرد، برخلاف هزینه‌های بالای ورود به درون جامعه تجاری قومی دیگر، هر شریک انگیزه قوی برای وفادار ماندن به شریک تجاری خود و گروه خویشی-قومی که عضوش است، دارد. به علاوه، مجازات‌های اقتصادی که تاجر مواجه است اگر که هنجارهای گروه را نقض کند به شکل‌های زیر درمی‌آید: (الف) پس گرفتن اعتبار به طوری که تاجر مجبور است بر مبنای نقدی کار کند؛ (ب) حذف از مبادلات آتی؛ و (پ) «برون‌رانی» از گروه از طریق روال‌های ورشکستگی. تعالیم اخلاقی، که در شبکه‌های خویشاوندی-قومیتی حک شده است در نقش بازداشتن شریک تجاری ایگو از نقض قرارداد عمل می‌کند و بنابراین به عنوان معادل کارکردی قانون بازرگانان یا قانون امروزی قراردادها دیده می‌شود.

به محض اینکه تعالیم اخلاقی در اقتصاد واسطه‌های چینی پدیدار می‌شود، همه آثار بیرونی، درونی می‌شوند.<sup>(۹)</sup> وجود تعالیم اخلاقی رفتاری کمک می‌کند تا در چندین روش به کارایی برسیم. نخست، واسطه‌های چینی قادر به تسهیم انتظارات سود به عنوان دارایی‌های نامرئی با درجه بالای قطعیت هستند در نتیجه واسطه‌گری-کارآفرینی را تسهیل می‌کنند. دوم، واسطه‌های چینی قادر به کاهش هزینه‌های از جیب بابت حمایت خصوصی از قراردادها هستند؛ این باعث جابه‌جایی منحنی هزینه معاملات یک بنگاه واسطه به بیرون می‌شود. سوم، واسطه‌ها قادر به صرفه‌جویی در نگهداشت موجودی کالا و پول با ایجاد بازار سلف کارا برای کالاها و پول درون مرزهای اقتصاد واسطه‌ای چینی هستند. نتیجه امر خلق «بازارهای دوگانه» است: وجود بازارهای و مبادلات اعتباری درون اقتصاد واسطه‌ای چینی در کنار بازارهای نقدی و مبادلات نقدی درون اقتصاد بومی.



#### ۴. «محاسبه روابط»، شبکه‌های اجتماعی غیررسمی و انجمن‌های

##### کمک دوطرفه: غربالگری اطلاعات کارا و ابزارهای جلب کردن

تا اینجا با این فرض ضمنی پیش رفتیم که ایگو اطلاعات بایسته غیرقیمتی درباره درجه اعتماد به شریک تجاری بالقوه را در تملک دارد. اکنون باید این فرض را کنار گذاشت تا در جست‌وجوهای ایگو، اطلاعات غیرقیمتی و راهبردهایی را که وی برای صرفه‌جویی در هزینه‌های اطلاعات اختراع می‌کند، نیز شامل کنیم. یک راهبرد بومی مورد استفاده ایگو می‌تواند تجهیز خویش به «محاسبه روابط» باشد (فورتس ۱۹۶۹). محاسبه روابط، همان‌طور که نشان خواهیم داد ابزار غربالگری کارای اطلاعاتی است چون ایگو را قادر می‌کند علایم غیرقیمتی بازار را مستقیماً از ویژگی‌های اجتماعی شریک تجاری بالقوه انتخاب کند (از قبیل فاصله خویشاوندی، هویت قومی و غیر آن) و بنابراین رفتار قراردادبستن شریک تجاری بالقوه خود را با درجه بالایی از دقت پیش‌بینی می‌کند.

ایگو برای تجهیز خویش به محاسبه روابط کارا از نظر اطلاعاتی، باید قادر به: (الف) ایجاد نظام رتبه‌بندی تبعیضی از همه تاجران در بازار به تعداد اندکی دسته‌های متناظر با «درجات» تاجران، با رتبه‌گذاری کاهنده از قابلیت اعتماد باشد؛ و (ب) شریک تجاری بالقوه وی با هزینه اندک شناسایی شود. این را می‌توان از سامانه رتبه‌بندی‌های تبعیضی یک تاجر هوکین معمولی استخراج کرد که ایگو از چهار اصل ساختاری اساسی برای طبقه‌بندی همه تاجران به هفت دسته استفاده می‌کند: خویشاوندی، طایفه‌ای، قلمرویی و قومیتی؛ اصل طبقه‌بندی کلی براساس درجه «فاصله اجتماعی» (ساهلینس ۱۹۶۵) بین ایگو و شریک تجاری بالقوه وی است. سامانه تبعیضی ایگو از رتبه‌بندی از شرکای تجاری بیانگر محتوا و محدودیت‌های تعالیم اخلاقی کنفوسیوسی است.<sup>(۱۰)</sup>

اخلاق کنفوسیوسی در جامعه چینی‌های خارج از کشور، تفاوت‌ها در الگوهای تعهدات کمک دوطرفه بین مردم با درجات مختلف

فاصله اجتماعی درون یک ساختار اجتماعی به خوبی تعریف شده -خویشاوندان نزدیک، خویشاوندان دور، مردان طایفه، همروستاییان و هم‌هوکین‌ها- را توصیه می‌کند. روابط خویشاوندی که فاصله اجتماعی در کمترین مقدار است روابط قوی و مستلزم شدیدترین درجه محدودیت در معاملات بین خویشاوندان هستند. روابط خویشاوندی، از جمله روابط اخلاقی و حقوق و تکالیف طبیعی تقلیل‌ناپذیر هستند، بنابراین خویشاوندان قابل‌اتکاترین اشخاص برای تجارت کردن هستند. به علت تفاوت‌ها در درجه محدودیت رفتاری، هر کدام از پنج دسته اعضا، یک مکان ویژه درون ساختار اجتماعی کلی جامعه قومی هوکین اشغال می‌کنند. دلالت بر این که الگوهای رفتاری متفاوتی را می‌توان برای هر دسته از اعضای متناظر با موقعیت مکانی آنها در ساختار اجتماعی پیش‌بینی کرد. منظم‌ترین یا قابل‌اتکاترین الگوی رفتار قراردادی برای خویشان نزدیک را داریم و کم‌اتکاترین یا بی‌نظم‌ترین رفتار برای هم‌هوکین‌ها پیش‌بینی می‌شود. آنگاه این مبنای تمایزگذاری درونی ایگو از تاجران هوکین به پنج دسته‌بندی متفاوت می‌شود.

محدودیت‌های اخلاق کنفوسیوسی مبنای طبقه‌بندی همه تاجران به دو دسته‌بندی را تشکیل می‌دهد: (الف) «درونی‌ها» (تاجران هوکین) که به علت تعالیم اخلاقی مشترکشان، یک «جامعه اخلاقی» از تاجران قابل‌اتکا را تشکیل می‌دهند؛ و (ب) «بیرونی‌ها» که با اخلاق کنفوسیوسی محدود نمی‌شوند، آن کسانی که ایگو غیرقابل‌اتکا تصور می‌کند. از آنجا که تاجران چینی غیرهوکین از نظر اجتماعی نزدیک‌تر از تاجران غیرچینی هستند، اولی قابل‌اتکاتر از تاجران غیرچینی تصور می‌شود و بنابراین تاجران غیرهوکین به دسته ششم احاله داده می‌شوند. فاصله اجتماعی بین ایگو و تاجر غیرچینی در بیشترین میزان است. ایگو همکاری با غیرچینی را دشوار تصور می‌کند چون فرد بیرونی شاید از همکاری خودداری ورزد یا حتی رفتار «مقابله به مثل منفی» بروز دهد (ساهلین ۱۹۶۵، ص ۱۴۴). بنابراین تاجران غیرچینی به دسته هفتم احاله

داده می‌شوند.

در جامعه‌ای که اعضای آن پایبندی اکیدا به تعالیم رفتاری گروه دارند و به‌روشنی می‌دانند چه کسی «درونی» و چه کسی «بیرونی» است: (الف) در رتبه‌بندی‌های تبعیضی ذهنی شرکای تجاری از اعضای گروه، انتظار سازگاری داشتن می‌رود؛<sup>(۱۱)</sup> و (ب) از دسته‌های متفاوت انتظار سازگاری رفتار می‌رود. چنین چیزی صحت دارد ایگو قادر به ایجاد تعداد اندکی دسته‌های روابط اجتماعی برای رتبه‌بندی تبعیضی همه تاجران در یک بازار است.

ایگو با ایجاد سامانه رتبه‌بندی تاجران، حالا باید شریک تجاری بالقوه را شناسایی کند تا او را در دسته مناسب جای دهد. ایگو برای اینکه چنین کاری با کارایی انجام شود، به دنبال شاخصه‌های رابطه‌ای معین از شریک تجاری بالقوه خود می‌گردد. شاخصه قومیتی تاجر غیرچینی برای تاجر چینی کاملاً مرئی و قابل تشخیص است. به این معنا که ایگو وقتی با تاجر غیرچینی برخورد می‌کند، صرفاً با نگاه کردن به وی، دنبال دریافت یک فقره اطلاعات است تا عدم قطعیت در رابطه با هویت تاجر غیرچینی به طور کامل برطرف شود و بنابراین او را به دسته مناسب (یعنی دسته هفتم) حواله دهد. اما ایگو برای شناسایی درست تاجر چینی و بنابراین واگذاری وی به دسته مناسب، نیاز به کسب حداکثر چهار فقره اطلاعاتی دارد؛ او به چه گویشی صحبت می‌کند، محل تولد وی، نام فامیل وی و ارتباطش با ایگو. ایگو می‌تواند اطلاعات لازم را با شناسایی همه شرکای تجاری بالقوه وی با هزینه خیلی پایین یا اساساً صفر به دست آورد. ویژگی‌های خویشاوندی-قومیتی بنابراین سیگنال‌های غیرقیمتی هستند که اطلاعات باارزشی به ایگو درباره قابلیت اتکای شریک تجاری بالقوه وی با هزینه پایین انتقال می‌دهند.<sup>(۱۲)</sup> محاسبه روابط تاجر شاید به عنوان یک ابزار غربالگری کم‌هزینه ملاحظه شود. به محض اینکه شریک تجاری شناسایی می‌شود، او به دسته مناسب خود

واگذار می‌شود و بنابراین «درجه‌بندی» می‌شود. ایگو سپس به محاسبه روابط به عنوان ابزار اقدام برای انتخاب واقعی شرکای تجاری خود به شیوه بحث‌شده در بخش ۲ ادامه می‌دهد.

دلایل اضافی هست که چرا ایگو ترجیح می‌دهد تا شرکای تجاری بالقوه از جامعه اخلاقی خودش را انتخاب کند. نخست، شبکه‌های فشرده ارتباطات غیررسمی شخص به شخص، درون جامعه قومی ایگو این امکان را می‌دهد تا ایگو اطلاعات در رابطه با رفتار قراردادی یک شریک بالقوه را تجمیع کند. مبادله اطلاعات غیرقیمتی در بین اعضا بدون صرف هزینه، در هزینه‌های اطلاعات صرفه‌جویی می‌کند. این در تضاد با هزینه‌های اطلاعات بالاتری است که ایگو انتظار دارد متحمل شود وقتی در جست‌وجوی اطلاعات در رابطه با یک «بیرونی» در سراسر مرزهای قومیتی است جایی که امکان پنهان کردن اطلاعات همیشه وجود دارد. دوم، اعضای جامعه قومی خود ایگو، «درونی‌ها»یی که روابط قوی با ایگو دارند، تصور می‌شود مورد اعتمادتر از «بیرونی‌ها» باشند.<sup>(۱۳)</sup> بنابراین ایگو اطلاعات کسب‌شده از درونی‌ها را قابل اتکاتر ملاحظه می‌کند؛ بنابراین او می‌تواند در مقدار اطلاعاتی که جمع‌آوری می‌کند صرفه‌جویی کند. سوم، ایگو با دانستن پیشینه شریک تجاری بالقوه - طایفه وی، محل تولد وی در چین - می‌تواند اطلاعات را از شبکه‌های انجمن‌های کمک دوطرفه درون جامعه خود وی یا از رهبران جامعه محلی که شبکه‌های گسترده از تماس‌ها سراسر آن جامعه را حفظ می‌کنند، دریافت کند.

محدود کردن انتخاب شریک تجاری بالقوه به درون جامعه خود ایگو، بنابراین تا حد زیادی در هزینه‌های اطلاعات صرفه‌جویی می‌کند. اما از لحاظ مفهومی مساله ایگو با جست‌وجو برای اطلاعات در رابطه با شرکای بالقوه وی پایان نمی‌یابد. در ساختار بازار عمودی، جایی که تاجران پیوند مستقیم دارند و توسط زنجیره‌های طولانی به هم وابسته دوطرفه غیرمستقیم با همدیگر

متصل هستند، ایگو نیاز به کسب اطلاعات نه فقط درباره مجموعه شرکای تجاری بالقوه خودش بلکه همچنین شرکای شریکش دارد. هزینه‌های اطلاعات کمرشکن خواهد بود. اما اینجا به طور ضمنی شبکه‌های غیرشخصی تاجران فرض گرفته می‌شود. در بازارهای واسطه شخصی شده، جایی که تاجران با همدیگر توسط روابط خویشاوندی یا قومیتی پیوند می‌خورند، اگر  $v_1Tv_2$  (بخوانید  $v_1$  به  $v_2$  اعتماد می‌کند) و  $v_2Tv_3$ ، سپس  $v_1Tv_3$ . اعتماد دوطرفه، از طریق «اعتماد فراگذار» اعتماد جمعی می‌شود، یک کالای عمومی چون ایگو را قادر می‌کند شبکه پیچیده تاجران را به زیرمجموعه خودش از تاجران تجزیه کند و جست‌وجو کردن را به این زیرمجموعه محدود می‌کند.

سرانجام ایگو با انتخاب شرکای تجاری از جامعه قومی متعلق به خود، میزان «نویز معنایی» بین فرستندگان و دریافت‌کنندگان اطلاعات قیمت را کمینه می‌سازد که در نتیجه یک کانال ارتباطات کارا برای تملک و انتقال اطلاعات قیمت سریع و قابل اتکا ایجاد می‌کند.<sup>(۱۴)</sup> این در تضاد با محیط بدیلی است که ایگو به زبان «بیرونی‌ها» سخن نمی‌گوید و باید سرمایه‌گذاری اولیه در یادگیری برای سخن گفتن به آن زبان کند اگر که شبکه «بیرونی‌ها» را به عنوان شرکای تجاری انتخاب می‌کند.<sup>(۱۵)</sup> به علت درجه بالای وابستگی تاجران چینی در زبان گفتاری برای اطلاعات و به علت غیرقابل فهم بودن دوطرفه گویش‌های چینی متفاوت، تاجرانی که به گویش یکسان سخن می‌گویند بنابراین به سمت همدیگر و به درون شبکه‌های روابط مبادله و تشکیل یک گروه واسطه همگن قومی کشیده می‌شوند.

## ۵. نتیجه‌گیری‌ها

در این فصل، نظریه گروه واسطه همگن قومی را در بستر اقتصاد مبادله توصیف شده با عدم قطعیت قرارداد بسط دادیم. استدلال آوردیم که

به گروه واسطه همگن قومی می‌توان به‌مثابه ترتیبات ساختاری باشگاه‌مانندی نگریست که جایگزین قانون قرارداد و بنگاه ادغام عمودی بوده و برای صرفه‌جویی در اجرای قرارداد و هزینه‌های اطلاعات ایجاد شده است.<sup>(۱۶)</sup> این نظریه کاربردهای گسترده‌ای داشته و موضوع مناسبی برای پژوهش بیشتر است که در اینجا فقط دو نمونه را می‌آوریم:

۱. نظریه عمومی درباره گروه‌های کارآفرینی همگن درگیر در فعالیت‌های قانونی یا غیرقانونی. ما یک نظریه از گروه مافیای (ایتالیایی) همگن قومی به‌مثابه باشگاه کم‌هزینه برای اجرای قراردادها را بسط می‌دهیم چون کارآفرینان مافیایی، به واسطه طبیعت فعالیت‌های غیرقانونی خود، خارج از چارچوب قانونی فعالیت می‌کنند.<sup>(۱۷)</sup> بر همین منوال، این نظریه تبیین می‌کند چرا گروه‌های تجاری موفق در سایر اقتصادهای کمتر توسعه‌یافته گرفتار عدم قطعیت قرارداد، گروه‌های همگن اجتماعی هستند: هندی‌ها در شرق آفریقا، سوری‌ها در غرب آفریقا، لبنانی‌ها در شمال آفریقا،<sup>(۱۸)</sup> یهودیان در اروپای قرون وسطا و بانکداران-بازرگان مدیچی در فلورانس قرن پانزدهم. در چنین نظریه عمومی از گروه‌های تجاری همگن این موارد بررسی شد: (الف) انتساب حقوق مالکیت، اصول ساختاری -خویشاوندی، طایفه‌ای، کاستی، قومیتی، دینی - برای ترسیم دقیق مرزهای گروه‌ها (کار و لاند ۱۹۸۰) و نهادهایی برای تسهیل مبادله میان اعضا و بین اعضا و بیرونی‌ها<sup>(۱۹)</sup> همچنین (ب) پویایی درون گروه تجاری همگن همچنان که آن گروه به تحولات در اقتصاد واکنش نشان می‌دهد. کارکرد درون گروه تجاری همگن به عنوان گروهی که به توسعه و تحول اقتصاد واکنش نشان می‌دهد. در حینی که اقتصاد به سمت زیرساخت حقوقی توسعه‌یافته‌تری تکامل می‌یابد، کارکرد گروه تجاری همگن به عنوان ترتیبات کم‌هزینه برای اجرای قرارداد هر چه بیشتر زاید می‌شود. متعاقب آن، شبکه‌های مبادله خاص‌نگر براساس اعتماد دوطرفه به‌تدریج جای خود را به شبکه‌های مبادله غیرشخصی براساس قرارداد می‌دهد.

۲. نظریه اقتصادی حوزه قضایی بهینه. نظریه گروه واسطه همگن قومی قابل گسترش است تا بعد مکانی را دربرگیرد که مرزهای قومیتی با مرزهای سیاسی تلاقی پیدا می‌کند.<sup>(۲۰)</sup> برای مثال شاید بتوان تبیین کرد چرا حوزه‌های بازاریابی استاندارد در چین سنتی به شکل حوزه‌های هشت ضلعی سازماندهی یافته بودند جایی که مرزها با وجود جوامع همگن متمایز، منطبق هستند<sup>(۲۱)</sup> و چرا نظارت بر هر جامعه بازاریابی استاندارد بر عهده ارگان‌های حمایتی خصوصی به شکل جوامع سرّی بود. از آن نظریه شاید همچنین بتوان برای تبیین اینکه چرا دولت-ملت‌ها تمایل به سازماندهی در راستای دودمان‌های قومیتی دارند استفاده کرد.<sup>(۲۲)</sup>

**تقدیر و تشکر:** این نسخه بازبینی‌شده کوتاه‌تر از مقاله من (لاندا ۱۹۷۹) با عنوان «تحلیل اقتصادی گروه واسطه همگن قومی: سازمان اقتصادی کم‌هزینه باشگاه‌مانند برای صرفه‌جویی در اجرای قرارداد و هزینه‌های اطلاعات» موسسه تحلیل سیاست‌گذاری، دانشگاه تورنتو، سری مقالات کاری، شماره ۷۹۲۴، اکتبر ۱۹۷۹ است. من مدیون آلن ابوچار، آلبرت برتون، توماس بورچردینگ، جیمز بیوکنن، جک کار، جان دالس، لویس دو السی و آلن هینز برای نظرات مفید درباره پیش‌نویس قبلی هستم. همچنین مایلم از رابرت مک کی و فرانسیس تانیان برای نظرات‌شان در نسخه اولیه ارائه‌شده در جلسات انجمن انتخاب عمومی، ۱۵ تا ۱۷ آوریل ۱۹۷۶ در رونانک ویرجینیا هستم. سرانجام از ریچارد پوسنر و یک داور ناشناس بابت پیشنهادها برای بهبود این مقاله تشکر می‌کنم.

## یادداشت‌های پایان فصل ۵

۱. برای ادبیات موضوع درباره تحلیل اقتصادی حقوق مالکیت، به فوربوتن و پژوویچ (۱۹۷۲) بنگرید. برای ادبیات موضوع درباره نظریه انتخاب عمومی به مولر (۱۹۷۶) بنگرید.

۲. به پوسنر (۱۹۷۷، فصل ۴)، لاندا (۱۹۷۶) بنگرید. اما قانون قرارداد مانع از «نقض کارا» نمی‌شود حالتی که تاجر می‌تواند خسارت قربانی را جبران

کند و وضع رفاهی خود را با نقض قرارداد بهتر سازد. به گوئتز و اسکات (۱۹۷۷) بنگرید. همچنین به کلارکسون و همکاران (۱۹۷۸) بنگرید.

۳. جزئیات بررسی که در فصل ۳ از تز دکتری لاندا (۱۹۷۸) آمده است. توجه: فصل ۵ این کتاب ابتدا در *The Journal of Legal Studies* (جنت لاندا ۱۹۸۱) منتشر شد. اما در مقاله آن ژورنال با گفتن اینکه گروه واسطه زیر تسلط چهار طایفه است یک اشتباه کردم (به لاندا ۱۹۸۱، ص ۳۵۰ بنگرید). در واقع آن گروه زیر تسلط شش طایفه بوده است؛ به پیوست سوم، جدول ب. (لاندا ۱۹۷۸، ص ۲۴۷) بنگرید. همچنین به فصل ۳ پیوست ب، جدول ۲ از این کتاب بنگرید). (این یادداشت را مولف در تاریخ ۱۸ اوت ۲۰۱۴ افزود).

۴. «زیرساخت اجتماعی» مفهوم کلیدی در جامعه‌شناسی که الگوی تعامل تکراری و نظم یافته در بین دو یا چند شخص را توصیف می‌کند بنابراین دلالت بر وجود هنجارها برای تنظیم رفتار دارد. برای مثال به بلائو (ویرایش ۱۹۷۵) بنگرید.

۵. برای یک نظریه از باشگاه‌ها که صراحتاً تبعیض را در انتخاب شرکای شریک در مصرف وارد می‌کند، به تولیسون (۱۹۷۲) بنگرید. نظریه تولیسون یک بسط از نظریه باشگاه‌های بیوکنن (۱۹۶۵) است.

۶. ایگو ( $v_1$ ) شرکای تجاری خود  $v_2$  و  $v_3$  را بر مبنای خویشاوندی یا قومیتی انتخاب می‌کند؛  $v_2$  و  $v_3$  در عوض، شرکای تجاری خود را بر همان مبنای خاص‌نگر انتخاب می‌کنند؛ نتیجه پیدایش یک گروه واسطه همگن قومی است.

۷. اما برخی از این حقوق شاید با ازدواج یا تغییر دین به دست آید.

۸. برای بحثی درباره هزینه‌های کسب شهرت، به لاندا (۱۹۷۶) بنگرید.

۹. انواع آثار بیرونی مبادله مرتبط با نقض قرارداد در بستر کائوچوی خرده‌مالک عبارتند از: (الف) آثار بیرونی نقض عرضه (کوتاهی در تحویل دادن)؛ (ب) کیفیت- آثار بیرونی (تحویل درجه پست از کائوچوی خرده‌مالک، کائوچوی خرده‌مالک به پنج درجه تقسیم می‌شود)؛ و (پ) پیامد بیرونی نکول بدهی.

۱۰. برای بحثی از محدودیت‌های اخلاقیات، به بیوکنن (۱۹۷۸) بنگرید.

۱۱. برای بحثی در این باره به وایت (۱۹۶۳) بنگرید.

۱۲. برای تحلیل اقتصادی علامت‌دهی و غربالگری در بستر پارادایم بازار کار، به اسپنس (۱۹۷۴) و اکرلاف (۱۹۷۶) بنگرید. برای بحث مردم‌شناسی از نظام‌های خویشاوندی طبقه‌بندی‌شده به عنوان ابزارهای علامت‌دهی



برای خلق و حفظ نظم اجتماعی در جوامع اولیه به مورگان (۱۹۷۰)، فورتس (۱۹۶۹) کولسون (۱۹۷۴) بنگرید.

۱۳. برای بحثی از نقش روابط قوی و ضعیف در انتقال اطلاعات شغلی به بورمن (۱۹۷۵) بنگرید.

۱۴. برای بحثی از اهمیت خلق کانال ارتباطات کارا، به مارشاک (۱۹۶۸) بنگرید.

۱۵. برای بحثی از مشکلات ارتباطات بین ملت‌ها، به ارو (۱۹۶۹) بنگرید.

۱۶. نظریه ما از گروه واسطه همگن قومی، شاید به عنوان یک بسط از نظریه آلچیان و دمستز (۱۹۷۲) بنگاه ملاحظه شود: به جای پایش پیشینی از اعضای تیم، که آلچیان و دمستز تأکید کردند، ما بر انتخاب تبعیضی پیشینی یا غربال‌گری اعضای تیم تأکید داریم به طوری که شکل کارای سازمان اقتصادی خودش بتواند طراحی شود. نظریه آلچیان-دمستز یک بسط از مقاله کلاسیک کوز (۱۹۳۷) درباره ماهیت بنگاه است.

۱۷. فرانسس تانینان این پیوند را به نویسنده پیشنهاد کرد و درباره نسخه قبلی مقاله ارائه‌شده در جلسات انجمن انتخاب عمومی ۱۹۷۶ نظر داد.

۱۸. استثنای اصلی به نظریه ما جذب تاجران لبنانی به درون اقتصاد دوگانه برزیل است.

۱۹. درباره برخی از این نهادها که مبادله بین گروه‌های متفاوت قومی را تسهیل می‌کنند به مقاله منتشر نشده لاند (مارس ۱۹۸۰) درباره حلقه کولا بنگرید.

۲۰. تیپوت (۱۹۶۵) اشاره می‌کند که مناطق شهری را می‌توان در یک سیستم از بسیاری جوامع همگن کوچک سازماندهی کارا کرد که جمعیتشان سلیقه‌های مشابه برای کالاهای عمومی دارند. نظریه «رای دادن با پای» تیپوت متکی بر توانایی مردم به حرکت کردن و در واقع انتخاب حوزه قانونی فرد برای سکونت است.

۲۱. به مقاله منتشر نشده لاند (۱۹۷۸ الف) بنگرید.

۲۲. سنگاپور یک مثال عالی ارائه می‌دهد. اگرچه سنگاپور و مالزی غربی یک موجودیت اقتصادی را تشکیل می‌دهند، سنگاپور با جامعه غالب چینی بازرگان خود از فدراسیون مالزی در ۹ اوت ۱۹۶۵ بیرون آمد تا یک دولت ملت مستقل (جمهوری سنگاپور) درون مشترک منافع تشکیل دهد.

- Akerlof, George. (1976). The economics of caste and of the rat race and other woeful tales. *Quarterly Journal of Economics*, 90 (November), 599–617.
- Alchian, Armen & Harold Demsetz. (1972). Production, information costs, and economic organization. *American Economic Review*, 62 (December), 777–795.
- Arrow, Kenneth J. (1969). Classificatory notes on the production and transmission of technological knowledge. *American Economic Review, Papers and Proceedings*, 59 (May), 29–33.
- Belshaw, Cyril S. (1965). *Traditional exchange and modern markets*. Englewood Cliffs, New Jersey: Prentice-Hall, Inc.
- Blau, Peter M. (Ed.) (1975). *Approaches to the study of social structure*. New York: The Free Press.
- Boorman, Scott A. (1975). A combinatorial optimization model for transmission of job information through contact networks. *The Bell Journal of Economics*, 6 (Spring), 216–249.
- Buchanan, James M. (1965). An economic theory of clubs. *Economica*, 32 (February), 1–14.
- Buchanan, James M. (1978). Markets, states, and the extent of morals. *American Economic Review*, 68 (May), 362–368.
- Carr, Jack & Janet Landa. (1980). The economics of symbols, clan names, and religion. Unpublished (October 1980) paper presented at the Southern Economic Association Annual Meetings, Washington, D.C. November 5–7, 1980, and at the Law and Economics Workshop, Faculty of Law, University of Toronto, November 26, 1980.
- Clarkson, Kenneth W., Roger Leroy Miller & Timothy J. Muris. (1978). Liquidated damages vs. penalties: Sense or nonsense? *Wisconsin Law Review*, 4, 351–390.
- Coase, Ronald H. (1937). The nature of the firm. *Economica*, 4 (November), 386–405.
- Colson, Elizabeth. (1974). *Tradition and contract: The problem of order*. Chicago: Aldine.
- Dales, John H. (1972). Rights and economics. In Gene Wunderlich and W. L. Gibson, Jr. (Ed.) *Perspectives of property*. State College, Pa.: Institute for Land and Water Resources, Pennsylvania State University.
- Dewey, Alice G. (1962). *Peasant marketing in Java*. New York: Free Press of Glencoe.
- Fortes, Myer. (1969). *Kinship and the social order: The legacy of Lewis Henry*

Morgan. Chicago: Aldine.

Furubotn, Eirik G. & Svetozar Pejovich. (1972). Property rights and economics theory: A survey of recent literature. *Journal of Economic Literature*, 10 (4), 1137–1162.

Geertz, Clifford. (1978). The bazaar economy: Information and search in peasant marketing. *American Economic Review. Papers and Proceedings*, 68 (May), 28–32.

Goetz, Charles J. & Robert E. Scott (1977). Liquidated damages, penalties and the just compensation principle: Some notes on an enforcement model and a theory of efficient breach. *Columbia Law Review*, 77, 554–594.

Landa, Janet. (1976). An exchange economy with legally binding contract: A public choice approach. *Journal of Economic Issues*, 10(4), 905–922.

Landa, Janet. (1978a). Central-place theory, social distance costs, and Nozickian minimal states. Paper presented at the Public Choice Society meetings in New Orleans, La., March 3–5, 1978.

Landa, Janet T. (1978b). The economics of the ethnically homogeneous middleman group: A property rights-public choice approach. Unpublished Ph.D. dissertation, Virginia Polytechnic Institute & State University (June 1978).

Landa, Janet T. (1979). The economics of the ethnically-homogeneous middleman group: A low-cost club-like economic organization for economizing on contract enforcement and information costs. Institute for Policy Analysis, University of Toronto, Working Paper Series, No. 7924, Oct. 1979.

Landa, Janet T. (1980). Primitive public choice and exchange: An explanation of the enigma of the Kula Ring. Unpublished (March 1980) presented at the Public Choice Society Annual meetings, San Francisco, California, March 14–16, 1980.

Marschak, Jacob. (1968). Economics of inquiring, communicating, deciding. *American Economic Review. Papers and Proceedings*, 62 (May), 1–18.

Morgan, Lewis H. (1970). Systems of consanguinity and affinity of the human family. Volume 21 of *Smithsonian contributions to knowledge*. Oosterhout: Anthological Pub. Mueller, Dennis C. (1976). Public choice: A survey. *Journal of Economic Literature*, 4(2), 395–433.

Posner, Richard A. (1977). *Economic analysis of law*. (2nd ed.) Boston: Little, Brown.

Posner, Richard. (1980). A theory of primitive society with special reference to law. *Journal of Law and Economics*, 23 (April), 1–53.

Sahlins, Marshall D. (1965). On the sociology of primitive exchange. In Michael Banton (Ed.) *The relevance of models for social anthropology*. London: Tavistock Publications.

- Spence, A. Michael. (1974). *Market signalling*. Cambridge: Harvard University Press.
- Tiebout, Charles. (1965). A pure theory of local expenditures. *Journal of Political Economy*, 64 (October), 416–424.
- Tollison, Robert D. (1972). Consumption sharing and non-exclusion rules. *Economica*, 39 (August), 276–291.
- White, Harrison C. (1963). *An anatomy of kinship*. Englewood Cliffs, N.J.: Prentice Hall, Inc.

## تحلیل اقتصادی نمادها، نام‌های طایفه و دین جک کار و جنت لاند

### ۱. مقدمه

نظریه‌های مرسوم مبادله، تجارت را مبادله غیرشخصی بین شرکای ناشناس توصیف می‌کنند. «قانون بی تفاوتی» جونز (۱۸۷۱) به‌ویژه بر غیرشخصی بودن معاملات تاکید دارد: برای خریدار یا فروشنده تفاوتی ندارد که با چه کسی معامله می‌کند به شرط اینکه کالای یکسان (همگن) با قیمت یکسان به دست آورند. در جهان قطعیت قرارداد، این نظریه پذیرفتنی است. اما در جهان عدم قطعیت قرارداد، شما نسبت به اینکه با چه کسی معامله می‌کنید بی تفاوت نیستید.

در اقتصادهایی که چارچوب حقوقی توسعه نیافته است، فراگیری شبکه‌های تجاری شخصی در گروه‌های تجاری همگن جلوه می‌یابند. مشاهده می‌شود: هندی‌ها در شرق آفریقا، سوری‌ها در غرب آفریقا، لبنانی‌ها در شمال آفریقا، چینی‌ها در جنوب شرق آسیا، یهودیان در اروپای قرون وسطا و گروه بازرگان مدیچی در فلورانس قرن پانزدهم.<sup>(۱)</sup> حتی در کشورهایی که چارچوب‌های حقوقی کاملاً توسعه یافته دارند، هویت فرد شریک هنگام مبادله در تعدادی از معاملات اهمیت می‌یابد. شبکه‌های برویجه‌های قدیمی هنوز وجود دارد که افراد ترجیح می‌دهند وارد مبادله با «بچه‌های قدیمی» به جای «بچه‌های جدید»<sup>(۲)</sup> شوند و گروه‌های دینی معین بر فعالیت‌های اقتصادی معین مسلط هستند: برای مثال، یهودیان ارتدوکس بر تجارت الماس در شهر نیویورک و مافیا بر فعالیت‌های مجرمانه در تعدادی از شهرهای شمال آمریکا مسلط هستند.

در این فصل، کارکردهای اقتصادی نهادهای معین و رویه‌های مرسوم گروه‌های تجاری تحلیل می‌شوند. اینها شامل گروه‌های خویشی و قومی، نام‌های طایفه، نمادهای هویت گروهی و رویه‌های دینی از قبیل

عبادت اجداد چینی، حفظ سوابق شجره فامیلی و محرمانت خوراکی دینی هستند. جامعه‌شناسان و مردم‌شناسان تبیین‌هایی از این رویه‌ها و رسوم نهادی ارائه داده‌اند. ما تبیین‌های بدیل اضافی ارائه می‌دهیم که به استدلال‌های اقتصادی از این پدیده‌ها نگاه می‌کنند.

در سال‌های اخیر برخی اقتصاددانان توجه خویش را به سمت تحلیل نهادهای نابازار از قبیل ازدواج، خانواده و قانون در جوامع توسعه‌یافته گردانده‌اند.<sup>(۳)</sup> ریچارد پوسنر (۱۹۸۰) در مقاله بینش‌افزای خود تحلیل را به نهادهای اجتماعی و حقوقی معین از جوامع به اصطلاح بدوی و باستانی شامل گروه‌های خویشاوندی، هدیه دادن، چندم‌سری و غیر آن گسترش داد. پوسنر این نهادهای مورد استفاده جوامع بدوی را به‌مثابه جایگزین سازوکارهای بیمه‌ای بدیل برای کنار آمدن با مسائل عدم قطعیت و هزینه‌های اطلاعات بالا توجیه‌پذیر ساخت.<sup>(۴)</sup> نظریه ما پیش‌بردی در این حوزه فرعی جدید درون حقوق و اقتصاد است. ما تاکید داریم که بسیاری از نهادها و رسوم گروه‌های تجاری در اقتصادهای توسعه‌نیافته ترتیبات باشگاه‌مانند هستند که به شکل بدیل قراردادهای صراحتاً قابل اجرا در محیطی با عدم قطعیت قرارداد و هزینه‌های بالای اطلاعات خدمت می‌کنند.

در بخش ۲ این پرسش را بررسی می‌کنیم که چرا هویت شریک تجاری فرد می‌تواند مهم باشد و چرا باشگاه‌ها براساس ویژگی‌های مشترک معین اعضا تشکیل می‌شوند. برای این کار از نظریه اقتصادی باشگاه‌ها استفاده خواهیم کرد (بیوکنن ۱۹۶۵).<sup>(۵)</sup> ما نظریه خود را از دیدگاه «درون باشگاهی» عضو تعادل جزئی بسط خواهیم داد و مستقیماً به تحلیل تعادل عمومی از آن مدل نخواهیم پرداخت.<sup>(۶)</sup> در بخش ۳، نظریه خود را بسط خواهیم داد تا تحلیل اقتصادی علامت‌دهی و غربالگری<sup>(۷)</sup> را به منظور ارائه استدلال اقتصادی به نفع تعدادی از رویه‌ها و رسوم نهادی از قبیل قوانین پرهیز خوراکی یهودیان، عبادت اجداد چینی و حفظ سوابق شجره‌ای مکتوب شامل کنیم. بخش ۴ نتیجه‌گیری مختصری ارائه می‌دهد.

## ۲. نظریه تعمیم یافته مبادله شخصی شده

### ۲-۱ مقدمه

دنیای بدون باشگاه را تصور کنید که دولت برای حمایت از قراردادهای کاری نمی‌کند. در چنین دنیای عدم قطعیت قرارداد، هر تاجری هر وقت برایش سودآور باشد می‌تواند قراردادی را نقض کند. نقض قرارداد هزینه‌های نقض یا پیامد بیرونی بر قربانی نقض تحمیل می‌کند. به طور کلی، پنج نوع پیامد بیرونی، که متناظر با انواع متفاوت «بازی‌های نقض» هستند می‌توان شناسایی کرد (لاندا و گروفنمن ۱۹۸۱):

(الف) پیامدهای بیرونی فسخ فروشنده: هزینه سودهای از دست رفته ناشی از ناتوانی فروشنده به تحویل کالاها؛

(ب) پیامدهای بیرونی فسخ خریدار: هزینه سودهای از دست رفته ناشی از امتناع خریدار به قبول کالاها؛

(پ) پیامدهای بیرونی کالاهای تقلبی فروشنده: از دست دادن کالا ناشی از رفتار فروشنده، که پس از دریافت پول خریدار، از تحویل کالا خودداری می‌کند؛  
 (ت) پیامدهای بیرونی تقلب پولی خریدار: از دست دادن پول ناشی از رفتار خریدار، که پس از تحویل گرفتن کالاها، از پرداخت وجه آن به فروشنده خودداری می‌کند؛

(ث) پیامدهای بیرونی کیفیت: هزینه‌های مرتبط با نقض قرارداد ناشی از تحویل محصولی با کیفیتی متفاوت از آنی که در قرارداد مشخص شده است. این انواع متفاوت پیامدهای بیرونی یک عنصر اصلی هزینه‌های مبادلاتی در محیط توصیف شده با عدم قطعیت قرارداد است. در جایی که این هزینه‌ها مبالغ سنگینی در جهان با عدم قطعیت قرارداد هستند، برخی افراد از تجارت با دیگران منصرف می‌شوند. در جایی که این هزینه‌ها مانع تجارت با دیگران نمی‌شود، تجارت صورت خواهد گرفت اما با قیمت‌هایی که عدم قطعیت قرارداد را هم به حساب می‌آورد.

### ۲-۲ مبادله شخصی شده

امکان کاهش این نوع ریسک‌ها با انتخاب تبعیضی یک شبکه از شرکای تجاری وجود دارد. افراد می‌توانند ترتیبات باشگاه‌مانندی برای

کاهش عدم قطعیت قرارداد تشکیل دهند. در اینجا، باشگاه یا ترتیبات باشگاه‌مانند را هر گروه داوطلبانه‌ای تعریف می‌کنیم که از کاهش عدم قطعیت قرارداد، که کالایی عمومی برای اعضا است، منفعت دوطرفه کسب می‌کند، چون: (الف) اطلاعات درباره تمایل به تقلب یا نقض قرارداد را برای اعضای باشگاه آسان‌تر از اعضای غیرباشگاه می‌توان به دست آورد؛ و (ب) علاوه بر مجازات‌های مرسوم بازاری، مجازات‌های دیگری وجود دارد که بر اعضای تحمیل می‌شود که قواعد بازی تعیین شده توسط باشگاه را نقض می‌کنند در نتیجه نقض قراردادها با اعضای باشگاه را نسبت به قراردادها با اعضای غیرباشگاه پرهزینه‌تر می‌سازند.

از منظر نایت، فرض می‌شود باشگاه‌ها هر دو ریسک و عدم قطعیت تجارت با اعضای باشگاه را کاهش می‌دهند.<sup>(۸)</sup> باشگاه‌ها ممکن است اهداف بسیار دیگری غیر از تجارت داشته باشند. اما در ماهیت مبادله با اعضای باشگاه، حال چه اقتصادی یا اجتماعی، این مزیت وجود دارد که فرد به صورت یک محصول فرعی، اطلاعات تجاری باارزشی درباره اعضای باشگاه به دست می‌آورد (برای مثال اطلاعات درباره احتمال اینکه هر عضو باشگاه یک قرارداد را نقض خواهد کرد). همچنین از آنجا که اعضای باشگاه به طور کلی، هر دو نوع مبادله اقتصادی و اجتماعی با یکدیگر دارند، علاوه بر مجازات‌های اقتصادی می‌توان مجازات‌های اجتماعی بر اعضای باشگاه که قراردادها را نقض می‌کنند تحمیل کرد (برای مثال، عضویت آن اعضای باشگاه که قراردادها را نقض می‌کنند می‌توان لغو کرد و از برقراری تماس اجتماعی یا اقتصادی با همه اعضای باشگاه منع کرد). از طرف دیگر، مجازات‌های اجتماعی مشابه را نمی‌توان بر غیراعضایی که قراردادها با اعضا را نقض کردند تحمیل کرد. برای مثال، اگر نهاد خانواده را به عنوان یک باشگاه در نظر بگیریم، مجازات‌های اجتماعی بسیاری در معامله کردن با اعضای خانواده نسبت به معامله کردن با اعضای غیرخانواده در دسترس است. اگر فرد به یک باشگاه تعلق دارد و قرارداد



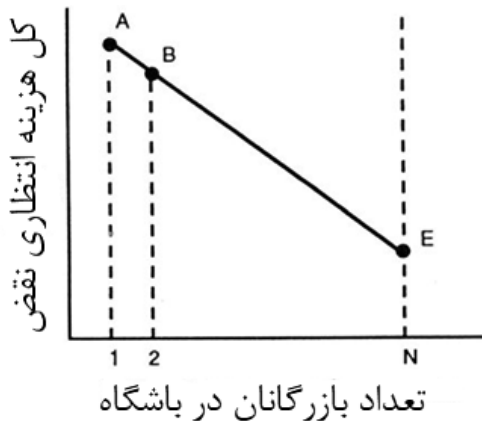
را نقض کند قربانی نقض می‌تواند مجازات‌های اقتصادی (برای مثال پس گرفتن اعتبار، حذف او از معاملات آتی) بر عضو خاطی باشگاه تحمیل کند و می‌توان همه اعضای باشگاه را از برقراری هر گونه ارتباط به هر شکلی با فرد خاطی منع کرد. باشگاه‌ها به این شیوه، هزینه‌های نقض قراردادها با سایر اعضای باشگاه را افزایش می‌دهند. الگوی ساده‌ای را در نظر می‌گیریم که به شیوه تحلیلی مزایای اقتصادی را که از پیوستن به باشگاه حاصل می‌شود تعریف می‌کند. برای ساختن این مدل، درباره اندازه بهینه یک باشگاه (از دید اقتصادی) تحقیق خواهیم کرد. دنیایی را ملاحظه کنید که  $N+1$  فرد وجود دارند که  $n+1$  تای آن به یک باشگاه تعلق دارد.<sup>(۹)</sup> برای سادگی فرض خواهیم کرد که هر عضو در هر دوره در یک تجارت با همدیگر از آن بازار درگیر خواهد بود (هم باشگاه و هم غیرباشگاه)<sup>(۱۰)</sup> و به علاوه، فرض خواهیم کرد یک نوع نقض قرارداد وجود دارد که اگر رخ دهد هزینه نقض قرارداد بر تاجر ما تحمیل می‌کند.<sup>(۱۱)</sup> اگر تاجر ما وارد مبادله با عضو باشگاه شود، احتمال نقض،  $\Pi_1$  و اگر وارد مبادله با عضو غیرباشگاه شود احتمال نقض،  $\Pi_2$  است. از آنجا که هزینه نقض قرارداد با عضو باشگاه بیشتر از عضو غیرباشگاه است، فرض می‌کنیم  $\Pi_2$  بزرگ‌تر از  $\Pi_1$  است. بنابراین هزینه‌های نقض انتظاری در مبادله با عضو باشگاه  $\Pi_1 BC$  و با عضو غیرباشگاه  $\Pi_2 BC$  است. باید توجه داشت که احتمالات ما از نقض را می‌توان برای تعریف دقیق مفهوم اعتماد کردن استفاده کرد. در مدل ساده ما فرض می‌شود فقط دو سطح اعتماد کردن داریم؛  $\Pi_2$  درجه اعتماد به اعضای باشگاه و  $\Pi_1$  یا صفر بودن درجه اعتماد به اعضای غیرباشگاه. در این مرحله از مدل، پیچیدگی‌های ناشی از این که هر عضو باشگاه درجه متفاوتی از اعتماد داشته باشد نادیده می‌گیریم. اگر احتمال نقض عضو غیرباشگاه هنوز  $\Pi_2$  است اما احتمال انتظاری نقض عضو باشگاه  $\Pi_i$ ،  $i=1, \dots, n$  است، پس ما  $n+1$  درجه اعتماد داریم. در این حالت، اعضای غیرباشگاه درجه اعتماد صفر و اعضای باشگاه درجات اعتماد  $\Pi_2 \Pi_i$  به ازای  $i=1, \dots, n$  دارند. تعریف ما از اعتماد داشتن،

احتمالات مقایسه‌ای انتظاری نقض را می‌سنجد.

چون فرض می‌شود تاجر ما در هر دوره یک تجارت با همه  $N$  فرد در بازار انجام می‌دهد، پس معادله (۶-۱) کل هزینه‌های نقض انتظاری (TEBC) را می‌سنجد:

$$TEBC = n\Pi_1BC + (N - n) \Pi_2BC \quad 6-1$$

برای بررسی جنبه‌های اقتصادی باشگاه، بیایید ببینیم با افزایش دادن تعداد اعضای باشگاه چه اتفاقی خواهد افتاد. با افزایش تعداد شرکای تجاری که به باشگاه می‌پیوندند کل هزینه‌های نقض انتظاری کاهش خواهد یافت. به شکل ۶-۱ بنگرید. برای مثال، نقطه  $A$  بیانگر هزینه‌های نقض انتظاری است که تاجر انتظار خواهد داشت بر او وضع شود اگر فقط یکی از شرکای تجاری به باشگاه بپیوندد. نقطه  $B$  بیانگر هزینه‌های نقض است که تاجر انتظار دارد بر او تحمیل شود اگر دو تا از شرکای تجاری وی به باشگاه بپیوندند جایی که  $B < A$  است. وقتی همه شرکای تجاری وی به باشگاه بپیوندند فرض می‌شود هزینه‌های نقض انتظاری به  $E$  کاهش می‌یابد. افزودن یک عضو بیشتر به باشگاه را ملاحظه کنید.



شکل ۶-۱ کل هزینه‌های نقض انتظاری و اندازه باشگاه

اکنون TEBC با  $n+1$  عضو برابر است با

$$TEBC = (n+1)\Pi_1 BC + (N - n - 1) \Pi_2 BC \quad 6-2$$

بنابراین تغییر در TEBC برابر است با

۶-۳

$$\begin{aligned}\Delta TEBC &= TEBC' - TEBC = [(n+1) \Pi_1' BC + (N-n-1) \Pi_2 BC] \\ &\quad - [n \Pi_1 BC + (N+n) \Pi_2 BC] \\ &= (n+1)(\Pi_1' - \Pi_1) BC + \Pi_1 BC - \Pi_2 BC \\ &= (n+1)(\Pi_1' - \Pi_1) BC - (\Pi_2 - \Pi_1) BC\end{aligned}$$

افزودن اعضای جدید در بردارنده هزینه‌های اضافی همچنین منافع اضافی است. عبارت  $(n+1)(\Pi_1' - \Pi_1) BC$  بیانگر هزینه‌های نهایی (MC) افزودن یک عضو بیشتر است. برای اینکه باشگاه بتواند منافع اقتصادی برای اعضای خویش محقق کند باید قادر باشد بر اعضایی که قراردادهای را نقض می‌کنند، مجازات‌هایی وضع کند. برای تحمیل مجازات‌ها باید وقتی نقض‌ها رخ می‌دهد همه اعضا را آگاه کند. بنابراین به سازوکاری نیاز است که تضمین کند هر کدام از اعضای باشگاه با اعضای بایکوت‌شده باشگاه تجارت نمی‌کند. روشن است هزینه آگاه کردن اعضای باشگاه از موارد نقض و اجرای مجازات‌ها تابعی از اندازه باشگاه است.

با افزودن اعضای بیشتر به باشگاه، به زمان و تلاش بیشتری نیاز است تا اعضای بیشتری آگاه شوند؛ بنابراین انتظار می‌رود با افزایش عضویت در باشگاه هزینه‌های اجرا افزایش یابد.<sup>(۱۲)</sup> اگرچه قطعاً درست است که هزینه‌های اطلاعات با عضویت باشگاه افزایش خواهد یافت، اندازه این افزایش یک پرسش تجربی است. با کاهش دادن در جهت عکس، باشگاه‌های بزرگ‌تر می‌توانند خسارات بزرگ‌تری بر اعضای خاطی وارد کنند که تمایل خواهند یافت احتمال نقض را کاهش دهند. برای اهداف تحلیلی فرض می‌کنیم نخستین عامل بر دومی می‌چربد با این نتیجه که با افزایش  $\Pi_1$ ،  $n$  افزایش می‌یابد. برای سادگی فرض کنید  $\Pi_1$  تابع خطی از  $n$  است که

$$\Pi_1 = (\Pi_2 - c - bN) + bn = \Pi_2 - c + b(n-N) \quad ۶-۴$$

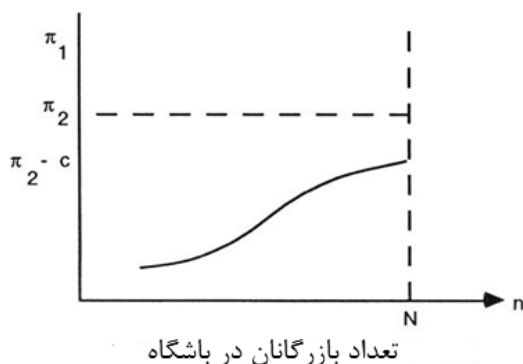
یعنی وقتی  $n=N$  است،  $\Pi_1 = \Pi_2 - c$  می‌شود که  $c$  کاهش احتمال نقض است که وقتی رخ می‌دهد که از جهانی که هیچ عضو باشگاه

وجود ندارد به جهانی می‌رویم که هر کسی متعلق به باشگاه است. با  $n$  عضو باشگاه  $\Pi_1 = \Pi_2 - c + b(n-N)$ ؛ و با  $n+1$  عضو باشگاه  $\Pi_1' = \Pi_2 - c + b(n-1-N)$  عضو بیشتر (یعنی  $\Delta\Pi_1$ ) برابر با  $b$  است. هر اندازه هزینه‌های اطلاعات بیشتر باشد،  $b$  بزرگ‌تر است. اکنون افزایش در کل هزینه‌های نقض انتظاری به علت افزایش یک عضو بیشتر باشگاه با توجه به معادله (۵-۶) داده شده است.

۵-۶

$$\begin{aligned} MC &= (n+1)(\Pi_1' - \Pi_1)BC \\ &= (n+1)\{[\Pi_2 - c + b(n+1) - N] - [\Pi_2 - c + b(n-N)]\}BC \\ &= (n+1)b.BC \end{aligned}$$

با افزودن عضو جدید به باشگاه، همه هزینه‌های  $n+1$  اعضای باشگاه به میزان  $b.BC$  افزایش می‌یابد. بنابراین، منحنی هزینه نهایی شیب مثبت داریم که در شکل ۲-۶ نشان دادیم.



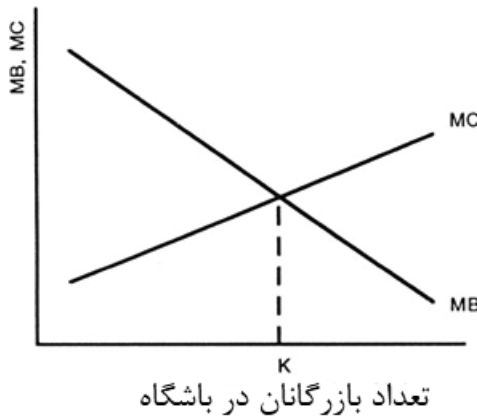
شکل ۲-۶ رابطه احتمال نقض با اندازه باشگاه

جمله  $(\Pi_2 - \Pi_1)BC$  را می‌توان فایده نهایی (MB) از افزودن یک عضو بیشتر در نظر گرفت. افزودن اعضا به باشگاه آشکارا هزینه‌های نقض انتظاری را کاهش می‌دهد. افزودن اعضای بیشتر به باشگاه، مقدار بیشتری از بازار را زیر پوشش جرایم باشگاه به اعضای باشگاه می‌آورد.

منافع اضافی افزودن یک عضو بیشتر به باشگاه با معادله (۶-۶) داده شده است:

$$\begin{aligned} MB &= (\Pi_2 - \Pi_1)BC = \{\Pi_2 - [\Pi_2 + b(n - N)]\}BC & 6-6 \\ &= -b(n - N)BC \\ &= b(N - n)BC \end{aligned}$$

عبارت فایده نهایی در معادله (۶-۶) آشکارا فایده افزودن اعضای جدید به باشگاه را نشان می‌دهد. اعضای جدید باشگاه مورد اعتمادتر هستند (یعنی احتمال نقض انتظاری پایین‌تر است) و بنابراین آنها تاجران کم‌هزینه‌تری هستند. معادله (۶-۶) همچنین نشان می‌دهد که فایده نهایی با افزایش  $n$  شروع به کاهش می‌کند. در شرایط کلی، محدودیت‌های اقتصادی به اندازه یک باشگاه وجود دارد. باشگاه جایی به اندازه بهینه می‌رسد که همان‌گونه که به شکل هندسی در شکل ۳-۶ نشان داده شده است منحنی فایده نهایی منحنی هزینه نهایی را در اندازه بهینه باشگاه  $K$  قطع می‌کند.



**۳-۲ تفاوت‌ها در درجه همگنی و همبستگی عضویت باشگاه در اندازه بهینه باشگاه**

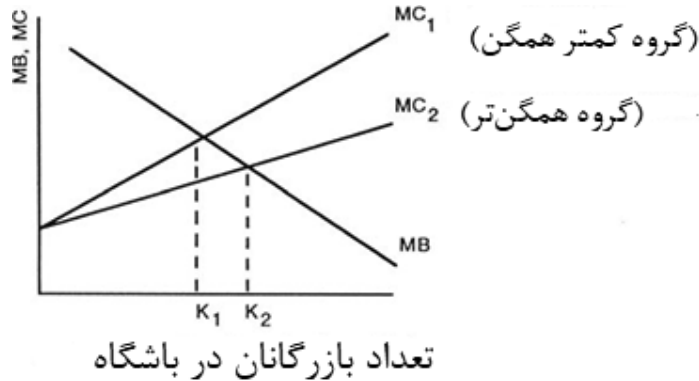
تا این نقطه فرض کردیم که همه افراد در باشگاه با توجه به رفتار قراردادی و با توجه به هزینه‌های آگاه کردن سایر اعضای باشگاه درباره

نقض قرارداد، همگن هستند. برحسب مدل توسعه یافته در بخش پیشین معنایش این است که: (۱) هر فردی وارد باشگاه می شود احتمال نقض موردانتظار یکسانی خواهد داشت (یعنی همان  $\Pi_1$  مشترک را خواهد داشت) و (۲) افراد وقتی وارد باشگاه می شوند اثرات یکسانی روی هزینه های آگاه کردن اعضای باشگاه درباره نقض ها دارند (یعنی هر فردی وارد باشگاه می شود  $\Pi_1$  را به میزان  $b$  افزایش خواهد داد) و بنابراین منحنی هزینه نهایی ما خط راست خواهد بود. تا اینجا پیچیدگی های جهان واقعی از تفاوت ها در درجه همگنی و درجه همبستگی اعضای باشگاه را نادیده گرفتیم. با در نظر گرفتن همه این پیچیدگی ها شکل منحنی  $MC$  و منحنی  $MB$  تغییر خواهد کرد و بنابراین بر اندازه بهینه باشگاه تاثیر می گذارد.

اینک این دو پیچیدگی را در نظر می گیریم. در برخی باشگاه ها درجه همگنی به نسبت اعضای باشگاه که به همان طایفه، یا گروه قومی و دینی تعلق دارند تغییر خواهد کرد. درجه همبستگی با نسبتی از اعضای باشگاه که در یک فاصله اجتماعی معین از همدیگر قرار دارند سنجیده می شود. بنابراین باشگاه مرکب از گروهی خویشاوندان یا مردان طایفه، همگی با روابط خونی مرتبطند، درجه بالای همبستگی را نشان می دهد نسبت به باشگاهی که از مردمانی از همان گروه قومی تشکیل شده است.

تفاوت ها در درجه همگنی عضویت باشگاه در اینها بازتاب می یابد:

۱. جابه جایی منحنی هزینه نهایی. برای مثال هر اندازه درجه همگنی عضویت باشگاه بالاتر باشد، هزینه های انتقال اطلاعات به اعضا در رابطه با نقض یک عضو کمتر است؛ بنابراین منحنی هزینه نهایی متناظر با باشگاه همگن تر در جایی در سمت راست منحنی هزینه نهایی متناظر با باشگاه کمتر همگن است. این دلالت دارد که اندازه بهینه باشگاه برای یک باشگاه تجاری همگن تر ( $K_2$ ) نسبت به باشگاه کمتر همگن ( $K_1$ ) بزرگ تر خواهد بود. به شکل ۴-۶ بنگرید.

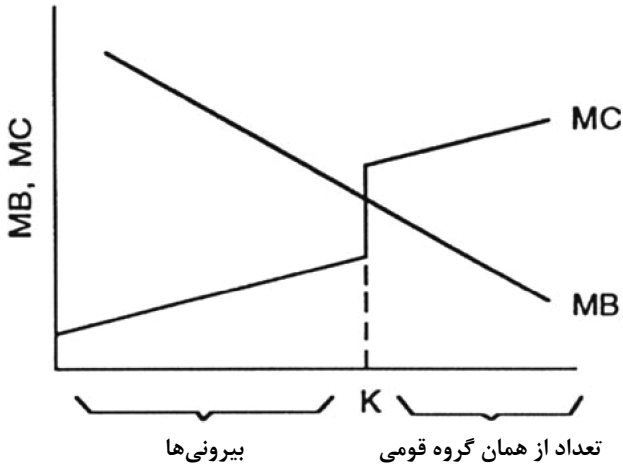


شکل ۶-۴ تفاوت‌ها در درجه همگنی اعضای باشگاه و اندازه بهینه باشگاه

۲. شکستگی یا گسست در منحنی هزینه نهایی. هنگامی که اعضای تجارت‌کننده شامل‌شده در باشگاه از بیرون گروه قومیتی خود تاجر نیز کشیده می‌شوند، مشکلات برقراری ارتباط در فراسوی مرزهای قومیتی و زبانی شاید چنان وخیم شود که اجرای قرارداد به شدت پرهزینه‌شده و شکستگی یا گسست در منحنی هزینه نهایی بوجود می‌آید. مواردی هست که هزینه نهایی بسیار سریعتر از اندازه گروه افزایش می‌یابد در حینی که اعضای باشگاه ناهمگون می‌شوند. در جایی که منحنی فایده نهایی منحنی هزینه نهایی را در بخش شکسته آن قطع می‌کند نه فقط اندازه بهینه باشگاه ( $K$ ) بلکه مرز باشگاه در سطح گروه قومی را تعیین می‌کند (به شکل ۶-۵ بنگرید). تاثیر درجه همبستگی عضویت باشگاه، از طرف دیگر در اینجا بازتاب می‌یابد:

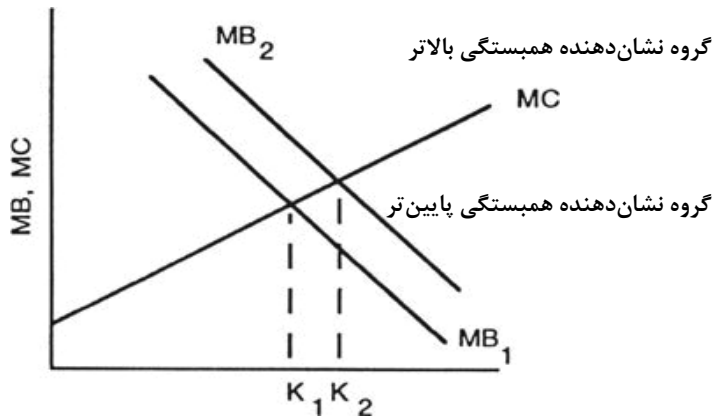
۳. جابه‌جایی منحنی فایده نهایی. انتظار داریم هر اندازه درجه همبستگی عضویت باشگاه بزرگ‌تر باشد حس ارزش‌ها و هنجارهای مشترک بیشتر باشد- حس تعلق به یک «جامعه اخلاقی»- بنابراین منحنی فایده نهایی برای یک باشگاه که درجه بالای همبستگی در جایی بالای منحنی فایده نهایی برای یک باشگاه قرار دارد که یک درجه پایین‌تر همبستگی نشان می‌دهد. این دلالت دارد که اندازه بهینه باشگاه برای باشگاهی که همبستگی گروهی بزرگ‌تری نشان

می‌دهد بزرگ‌تر از باشگاهی است که همبستگی گروهی پایین‌تری نشان می‌دهد. (به شکل ۶-۶ بنگرید).



تعداد تاجران در باشگاه

شکل ۶-۵ درجه همگنی اعضای باشگاه و اندازه بهینه باشگاه تجاری قومی



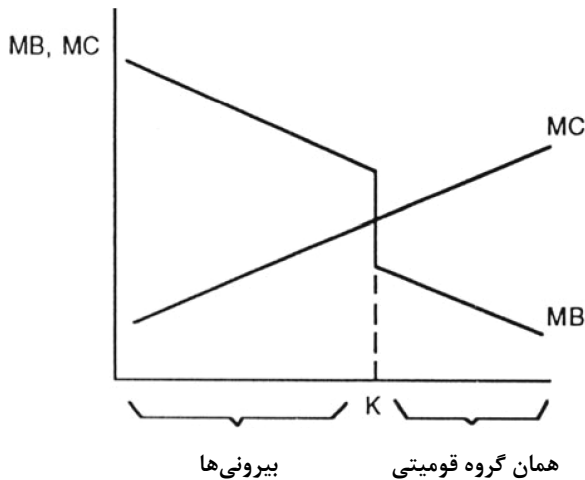
تعداد تاجران در باشگاه

شکل ۶-۶ درجه همبستگی اعضای باشگاه و اندازه باشگاه بهینه

۴. وجود شکستگی در منحنی فایده نهایی. برای گروه ناهمگن متشکل از اعضای گروه قومیتی خود شخص و بیرونی‌ها، انتظار می‌رود



منحنی فایده نهایی یک شکستگی در مرز گروه قومیتی نشان دهد که بیانگر گسستگی در هنجارهای گروه است که فراتر از آن گروه بسط نمی‌یابد. جایی که منحنی هزینه نهایی منحنی فایده نهایی شکسته را قطع می‌کند نه فقط باشگاه با اندازه بهینه بلکه باشگاهی داریم که مرزش به وسیله اعضای گروه قومی خود شخص مشخص شده است (شکل ۶-۷)



تعداد تاجران در باشگاه

شکل ۶-۷ گروه ناهمگن و اندازه بهینه باشگاه تجاری قومی

### ۳. تفسیر اقتصادی از نمادها، نام‌های طایفه و دین

در جهان عدم قطعیت قرارداد، استدلال کرده‌ایم هویت شریک تجاری بالقوه اهمیت دارد. در جهان عدم قطعیت قرارداد، با فرض ثبات سایر عوامل، ما ترجیح می‌دهیم با اعضای هم‌باشگاه تجارت کنیم تا با یک غیرعضو. هزینه‌های معاملاتی پایین‌تر یکی از مزایای اقتصادی اصلی تعلق داشتن به یک باشگاه است. در این بخش استدلال خواهیم کرد که عمدتاً این مزایای اقتصادی باشگاه است که وجود مداوم بسیاری ترتیبات باشگاه‌مانند را تبیین می‌کند. بی‌تردید تعلق داشتن به یک باشگاه هزینه‌هایی خواهد داشت. ما فرض می‌کنیم فواید بر این

هزینه‌ها سنگینی کند؛ در غیر این صورت باشگاه ماندنی نخواهد بود. هزینه‌های تعلق داشتن به باشگاه شامل اینهاست: (الف) هزینه فرصت پابندی به قرارداد با اعضای باشگاه وقتی بیرونی‌ها قراردادی بهتری به عضو باشگاه پیشنهاد می‌دهند؛ (ب) هزینه‌های پیروی و رعایت قواعد باشگاه (برای مثال، پرهیزهای خوراکی)؛ و (پ) تبعیض علیه بیرونی‌ها. تاکنون فرض شده بود اعضای باشگاه بدون صرف هزینه می‌توانند سایر اعضای باشگاه را شناسایی کنند. اکنون این فرض را برمی‌داریم. با بسط نظریه باشگاه، اقتصاد علامت‌دهی را شامل می‌کنیم. در جهانی با هزینه‌های مثبت برای تعریف و شناسایی اعضای باشگاه، استدلال خواهیم کرد که برای کاهش هزینه‌های تعریف و شناسایی اعضای باشگاه رسوم بسیاری وجود دارد. جامعه‌شناسان و مردم‌شناسان دلایل گوناگونی آورده‌اند که چرا این ترتیبات نهادی و رویه‌ها دوام می‌آورد. اما ما به این ترتیبات نهادی و رویه‌های مرسوم یک علت وجودی اقتصادی اضافی نیز افزوده‌ایم. بیاید این ترتیبات گوناگون و رویه‌ها را ملاحظه کرده و ببینیم آیا می‌توانیم نظریه بسط داده‌شده در بخش اول را گسترش دهیم تا اقتصاد علامت‌دهی را برای تبیین وجود آنها شامل کنیم.

### ۱-۳ نام‌ها و نام‌های طایفه

نهاد نامگذاری افراد دو کارکرد مهم انجام می‌دهد. نخست، فرد نامگذاری شده اینک هویت شناسایی شده منحصر بفردی دارد و بنابراین از همه دیگر افراد ناشناخته متمایز است. یعنی فرد نامگذاری شده به عنوان شخصی با ویژگی‌های فیزیکی خاص و تاریخ و زندگی‌نامه معینی که به عقب تا زمان تولد وی بسط می‌یابد شناخته می‌شود. بنابراین نام شخص شاید یک نماینده برای شهرت وی باشد. در جامعه‌ای با  $n$  نفر افراد نامگذاری شده،  $n$  تعداد اشخاص با شهرت‌های متمایز وجود دارد که برخی بهتر از بقیه هستند. دوم، هر فرد نامگذاری شده نام فAMILI نیز دارد که برای شناسایی وی به عنوان عضو یک گروه اجتماعی، خانواده هسته‌ای، استفاده می‌شود. خانواده هسته‌ای کوچک‌ترین واحد

خویشاوندی است که در آن جایگاه خویشاوندی برحسب تولد اطلاق می‌شود و تعهدات کمک دوطرفه در بین خویشاوندان شدیدترین است. در این شیوه گروه‌های خویشی مثال اصلی از یک ترتیبات باشگاه‌مانند هستند، فرد نامگذاری شده همچنین در واحدهای خویشی بزرگ‌تر (خانواده گسترده، خویشاوندی<sup>(۱۴)</sup> و طایفه<sup>(۱۵)</sup>) حک شده است به طوری که عضو تعدادی گروه‌های کمک دوطرفه دائماً گسترده شده از خویشان و مردان طوایف است. در مورد گروه‌های خویشاوندی بزرگ‌تر نام‌های فامیل یک وسیله شناسایی اعضای باشگاه است. از آنجا که نام‌های فامیل از نسلی به نسل دیگر به ارث رسیده و انتقال می‌یابد، خانواده‌های ثروتمند و قدرتمند مراقبت زیادی به عمل می‌آورند تا شهرت نام‌های شناخته شده حفظ یا صیانت شود چون شهرت یک دارایی نامرئی ارزشمند است. خویشاوندان و مردان طوایف خانواده‌های شناخته شده بر جایگاه خویشاوندی-طایفه‌ای تاکید دارند تا دسترسی ترجیحی به فرصت‌های شغلی و تجاری فراهم شده توسط اعضای ثروتمند طایفه حاصل شود کسانی که در عوض خویشاوندان و مردان طایفه‌شان را به علت مورد اعتماد و قابل اتکا بودن بیشتر به عنوان شرکای همکاری کننده ترجیح می‌دهند. بنابراین جایگاه خویشاوندی مانند شهرت دارایی نامرئی ارزشمند برای آنهاست که چنین جایگاهی را در تملک دارند. این شاید ترتیبات و رویه‌های نهادی زیر را تبیین کند:

الف) گروه‌های تجاری نامگذاری شده. اینها در قرون وسطا در اروپا و در اقتصادهای توسعه نیافته معاصر همه جا حضور دارند. مثال‌های عالی بازرگانان-بانکداران مدیچی در فلورانس قرن پانزدهم، روچیلدها در اروپای قرن هجدهم و نوزدهم، گروه واسطه کائوچو چینی-هوکنی در سنگاپور معاصر و مالزی غربی، زیر تسلط شش طایفه اصلی (تان، لی، نگ، ته، لیم و گان) از استان فوکین در چین هستند. این گروه‌های تجاری نامگذاری شده ترتیبات باشگاه‌مانند برای حمایت از قراردادها در شرایط عدم قطعیت هستند. گروه واسطه چینی به عنوان ترتیبات باشگاه‌مانند بدیل قانون قرارداد، در واکنش به شرایط عدم قطعیت قراردادی حاکم در

سنگاپور و مالزی غربی و نیز در واکنش به محیط سیاسی که در آن گروه قومی مسلط در مالزی غربی -مالایایی‌ها- اغلب با چینی‌ها دشمنی دارند پدیدار گردید (به رابوشکا و شپسل ۱۹۷۲ بنگرید).

ب) تغییر نام فامیل. چون جایگاه خویشاوندی یک دارایی با ارزش است، رویه‌هایی از قبیل تغییر نام فامیل برخی اوقات رخ می‌دهد. حکایت زیر از چنین تغییری خبر می‌دهد.<sup>(۱۶)</sup> مهاجری از چین به محض ورود به سنگاپور در ابتدای دهه ۱۹۲۰، پرس‌وجو کرد که کدام طایفه در سنگاپور از همه قدرتمندتر و ثروتمندتر است. به وی گفته شد طایفه تان کاه کی (تان کاه کی مدتی بعد «سلطان کائوچو» در سنگاپور و مالایا شد). این مرد بی‌درنگ نام فامیل خود را به تان تغییر داد و دنبال شغلی در بنگاه تان کاه کی گشت. تان کاه کی شغلی به وی داد و سرانجام چنان ارتقا یافت که میلیونر کائوچو گردید.<sup>(۱۷)</sup> اگر کسی به‌آسانی بتواند نامش را تغییر دهد و از دست آن خلاص شود (یعنی به عضویت یک طایفه درآید)، پس طوایف به دنبال روش‌های دیگری برای شناسایی اعضای خود می‌گردند.

مهاجران به کشورهای خارجی اغلب نام فامیل خود را تغییر می‌دهند یا کوتاه می‌کنند تا شبیه نام‌های رایج در کشور جدید شود. معمولاً چنین کاری نمی‌شود تا ادعای عضویت در یک طایفه بشود. مهاجر را می‌توان متعلق به باشگاهی ملاحظه کرد که اعضای آن همه مهاجران از یک منطقه جغرافیایی خاص هستند. از آنجا که اعضای غیرباشگاه علیه اعضای باشگاه تبعیض قایل می‌شوند برخی اوقات لازم است عضویت فرد در باشگاه از نگاه بیرونی‌ها پنهان بماند.<sup>(۱۸)</sup> خارجی‌ها نام خود را تغییر می‌دهند تا خارجی شناخته نشوند؛ اگر آنها چنین کاری نکنند روش‌های دیگری برای شناسایی خود به دیگر اعضای باشگاه پیدا خواهند کرد.

پ) عبادت اجداد و شجره‌شناسی. در جوامع خویشاوند-پایه مانند چین سنتی، عبادت اجداد نهاد مهمی است.<sup>(۱۹)</sup> این نهاد را در نظریه باشگاه‌ها می‌توان روشی برای صرفه‌جویی در هزینه شناسایی اعضای

همان گروه بازمانده تبیین کرد، که تعدادشان صدها نفر بوده و در مکان‌های متفاوت پراکنده هستند و جدّ مشترک دارند. همراه با عبادت اجداد، رویه حفظ کتاب‌های شجره‌شناسی را نیز داریم. در این کتاب‌ها همه اعضای طایفه یا خویشاوندان یکسان درج می‌شود و از سوی اعضای ثروتمند طایفه تامین مالی می‌گردد. در شجره‌شناسی‌های چینی مکتوب، اطلاعات گوناگون بسیاری شامل زندگی‌نامه، مکان سکونت و سوابق اعضای خویشاوند که به جای دیگر رفتند تا سکونتگاه‌های خویشاوندی جدیدی تشکیل دهند، گنجانده می‌شود.<sup>(۳۰)</sup> با حفظ سوابق شجره‌شناسی، هزینه کسب اطلاعات کاهش می‌یابد چون: (الف) امکان شناسایی دقیق گروهی از اشخاص را می‌دهد که اعضا از آنها می‌توانند انتظار کمک و لطف داشته باشند (به علت وجود شجره‌شناسی‌های استاندارد شده، هر شخص تعداد زیادی از خویشاوندان یا مردان طایفه را خواهد شناخت)؛ و (ب) کسانی را که به دروغ بخواهند ادعای جایگاه خویشاوندی یا طایفه‌ای بکنند و بنابراین از منافع عضویت گروه سواری مجانی بگیرند، حذف می‌کند.<sup>(۳۱)</sup>

ت) خلق خویشاوندی ساختگی. در جایی که دو یا چند فرد بی‌ارتباط روابط اعتماد دوطرفه برقرار کرده‌اند و دوست دارند روابط خود را بر مبنای بلندمدت‌تر یا دائمی حفظ کنند، افراد ممکن است از طریق خلق روابط خویشاوندی ساختگی یا مصنوعی بر مبنای توافق دوطرفه، به «جعل قانونی» متوسل شوند.<sup>(۳۲)</sup> مردم‌شناسان مثال‌های بسیاری از خلق خویشاوندی مصنوعی در جوامع بدوی آورده‌اند. برای مثال در جوامع بدوی دسته‌های کشاورزی اغلب از خویشاوندان و خویشاوندان جعلی تشکیل می‌شود چون تصور می‌شود خویشاوندان -چه واقعی یا جعلی- آدم‌های قابل اتکا برای همکاری کشاورزی بلندمدت هستند (گولیور ۱۹۷۱؛ لیچ ۱۹۶۱). دوباره، در روابط مستلزم میزان زیادی اعتماد، از قبیل جوامع سَری، افراد بی‌ارتباط رابطه خود را با «برادران خونی» از طریق مناسک ترکیب خون دو شرکت‌کننده و بلعیدن آن مخلوط مسجل می‌سازند.<sup>(۳۳)</sup> فراماسونری مثال کلاسیک برادری مناسک‌وار است

نهادی که نخستین بار در انگلستان قرن هفدهم ظاهر شد.<sup>(۲۴)</sup> جعل قانونی دیگر فرزندخواندگی است و چنان برخورد می‌شود که گویی آنها فرزندان طبیعی با همه حقوق و تعهدات جایگاه خویشاوندی هستند که از سوی پدرخوانده‌های آنها به آنها اعطا شده است.

این روش‌های گوناگون خلق خویشاوندی مصنوعی دلالت بر این دارد که مرزهای گروه خویشاوندی را ارتباطات شجره‌شناسی اکیدا معین و مقرر نمی‌سازد بلکه عاملی درونزا بوده و تابع انتخاب فردی است.<sup>(۲۵)</sup> اما حد معینی برای اندازه گروه خویشاوندی وجود دارد. محدودیت‌هایی بر اخلاقیات خویشاوندی یا «نوع‌دوستی» وجود دارد و به همه مردم جهان گسترش نمی‌یابد.<sup>(۲۶)</sup> در بخش ۲ استدلال کردیم یک اندازه بهینه برای باشگاه وجود دارد. این اندازه بهینه به تعدادی عوامل بستگی دارد. اینجا استدلال می‌کنیم که اندازه بهینه برای باشگاه‌های خویشاوندی وجود دارد و این اندازه بهینه به عوامل اقتصادی بستگی دارد و برونزا تعیین نمی‌شود. اینکه چه کسی خویشاوند شما ملاحظه می‌شود تا حد معینی یک موضوع انتخابی است.

## ۲-۲ هویت قومی

از آنجا که هر فردی، عضو یک گروه قومیتی و زبانی نیز است دیگر نشانگذاری بیرونی یا نشانه هویت عبارتست از هویت قومیتی یک شخص. در جامعه چندقومیتی، جایی که همگون‌سازی پایین است، از قومیت برای طبقه‌بندی مردم به دسته‌های اجتماعی استفاده می‌شود و از دیدگاه تصمیم‌ساز، بر تمایز «درونی‌ها-ما» و «بیرونی‌ها-آنها» دلالت دارد. اهمیت هویت قومی در بستر جامعه چندقومی این است که اغلب اوقات «حدود اخلاقیات» (بیوکنن ۱۹۷۸) در مرز گروه قومی پایان می‌یابد. همان‌گونه که مردم‌شناس فردریک بارث (۱۹۶۹، ۱۵) آن را بیان می‌کند.

.. مرز قومیتی زندگی اجتماعی را کانالیزه می‌کند- آن مستلزم سازمان کاملاً پیچیده از رفتار و روابط اجتماعی است. شناسایی شخص دیگر به عنوان عضوی از یک گروه قومی بر سهیم‌شدن در معیاری برای ارزیابی

و قضاوت دلالت دارد. بنابراین مستلزم این فرض است که آن دو اساساً «بازی یکسانی انجام می‌دهند» ... از سوی دیگر، دوگانه‌سازی دیگران به عنوان غریبه‌هایی که عضو گروه قومی دیگر هستند، اقراری است بر محدودیت‌های درک مشترک، تفاوت‌ها در معیارهای قضاوت کردن ارزش و عملکرد و یک قید تعامل داشتن با بخش‌هایی که درک مشترک و علاقه دوطرفه مفروض گرفته می‌شود.

بنابراین قومیت ابزار علامت‌دهی است که اطلاعات غیرقیمتی در رابطه با عملکرد بالقوه یا رفتار شریک بالقوه را انتقال می‌دهد.<sup>(۳۷)</sup> بنابراین هویت قومی یا جایگاه اجتماعی یک دارایی نامرئی برای کسانی محسوب می‌شود که اعضای گروه قومی مسلط هستند. در حالی که هر شخصی می‌تواند نام فامیل و دین خود را تغییر دهد بیشتر اوقات نمی‌تواند جایگاه قومی خود را تغییر دهد.<sup>(۳۸)</sup> به این دلیل و چون مزایای همکاری درون‌گروهی وجود دارد، مرزهای گروه‌های قومی تمایل به تداوم طی زمان دارد. این شاید پدیده‌ها و رویه‌های زیر را تبیین کند:

الف) گروه‌های تجاری قومی. مثال‌های بی‌شماری از گروه‌های تجاری قومی می‌توان آورد.<sup>(۳۹)</sup> برای مثال گروه‌های واسطه‌های چینی در جنوب شرق آسیا، یهودیان در اروپای قرون وسطا، یهودیان مسلط بر تجارت الماس در نیویورک (جایی که معاملات مربوط به قراردادهای میلیون دلاری فقط با فشردن دست و ردوبدل کردن عبارت عبری «خوش‌اقبال باشید» و «خیر و برکت بدهد» منعقد می‌شود)، بدون دست‌به‌دست‌شدن پول نقد، معاملات نسبی انجام می‌شود و گروه‌های مافیایی که مرتکب فعالیت‌های غیرقانونی در تعدادی از شهرهای آمریکای شمالی می‌شوند.

ب) جایگاه شغلی که جایگاه قومیتی را تعریف می‌کند. در تایلند در گذشته نرخ ازدواج بین چینی‌ها و تایلندی‌ها بالا بوده است. نتیجه این شده است که حالا ویژگی‌های فیزیکی یک چینی از یک تایلندی به‌روشنی تشخیص داده نمی‌شود چون «درجاتی از چینی بودن» داریم.

به این علت، سزانتون (۱۹۸۳) متوجه شد در موارد معینی جایگاه شغلی، قومیت را تعریف می‌کند؛ برای مثال هر کس در تجارت یا بازرگانی دخیل است (نقش شغلی سنتی چینی‌ها) چینی تعریف می‌شود حتی اگر او احتمالاً چینی-تایلندی یا تایلندی باشد.

### ۳-۳ هویت دینی

تعلق به سازمانی دینی مزایای اقتصادی باشگاه‌مانند دارد. در مبادله اقتصادی، فرد می‌تواند به اعضای باشگاه دینی اعتماد بیشتری بکند. چنین پدیده‌ای وجود گروه‌های تجاری دینی از قبیل یهودیان در اروپای قرون وسطا و بازرگانان عرب در مالایا و هند شرقی هلند طی قرون ۱۹ و ۲۰ را تبیین می‌کند.<sup>(۳۰)</sup> اما همه سازمان‌های دینی مزایای اقتصادی چشمگیری نصیب اعضای خود نخواهند کرد. اگر یک سازمان دینی نسبت به جامعه تجاری بالقوه خیلی بزرگ باشد، پس تعلق داشتن به آن سازمان مزیت اقتصادی اندکی نصیب خواهد کرد. به عنوان یک دلالت قابل آزمون، نباید انتظار داشت سازمان دینی مسلط در یک ناحیه، مبنای یک گروه تجاری را شکل دهد. اگر اعضای یک گروه دینی خیلی زیاد باشد آن گروه دینی شاید برای اهداف اقتصادی بیش از اندازه بزرگ و بهینه باشد (به بخش ۲ بنگرید). خیلی بزرگ بودن یک گروه شاید بر خیلی اندک بودن توانایی آن گروه بر مجازات کردن کسانی که قراردادهای را نقض می‌کنند دلالت کند. اگر این مساله صحت دارد امکان رفتاری ویژه با هم‌دینان فراهم نخواهد بود. مزایای اقتصادی چشمگیر احتمالاً به گروه‌های دینی کوچک‌تر تعلق می‌گیرد و اگر اعضای یک سازمان دینی در سراسر جهان پراکنده شده باشند مزایای اقتصادی به اعضای آن هم در تجارت محلی و هم بین‌المللی تعلق خواهد گرفت.

این مزایای اقتصادی که به گروه‌های دینی کوچک‌تر تعلق می‌گیرد تبیین می‌کند چرا هیچ گروه دینی واحدی در صحنه جهانی مسلط نشده است. گروه‌های دینی کوچکی که مزایای اقتصادی برای اعضای خود فراهم می‌سازند (و به نیازهای معنوی آنها نیز توجه دارند)



در رهگذر اعصار تداوم یافته‌اند. چون مزایای اقتصادی به گروه‌های کوچک‌تر تعلق می‌گیرد، در حوزه دین با پدیده انحصار طبیعی مواجه نیستیم.

سازمان‌های دینی رسم‌ها و مناسک بسیاری دارند که تبیین آنها کار دشواری است. اما تعدادی از اینها را می‌توان با کاربرد نظریه باشگاه‌ها تبیین کرد. چند گروه دینی هستند که دادن وام با بهره به هم‌دینان خود را ممنوع کردند. این را شاید بتوان یکی از هزینه‌های تعلق داشتن به یک باشگاه تفسیر کرد. دین یهود را ملاحظه کنید که از جمله این هزینه‌ها ممنوعیت تلموذ در وام دادن با بهره به همکیشان یهودی است (دادن وام با بهره به غریبه ایرادی ندارد اما به برادر خود وام با بهره ندهید.) (دیوترونومی ۲۳:۲۰) (به پولیاکوف [۱۹۶۵] ۱۹۷۷ بنگرید). اما هزینه‌های عمل به ممنوعیت تلموذی، با چندین ابزار کاهش یافته بود. یکی از جالب‌ترین این روش‌ها، وام دادن پول با بهره به همکیش یهودی از طریق واسطه‌شدن یک مسیحی واقعی یا جعلی بود (به پولیکاکوف [۱۹۵۶] ۱۹۷۷ بنگرید). به علاوه، هزینه‌هایی که ممنوعیت تلموذی تحمیل کرد با حمایت قلمرو پاپ از تجارت پول یهودیان در قرون وسطا خنثی شده بود. دربار پاپ به یهودیان کمک کرد قوانین ربا را دور بزنند برای اینکه پول با بهره به مسیحیان بدهند (پولیکاکوف [۱۹۶۵] ۱۹۷۷).

تفسیر دیگری از قوانین ربا برای گروه‌های دینی وجود دارد. با دقت در این تفسیر، قوانین ربا برای یهودیان را دوباره بررسی می‌کنیم. این قوانین چنان تفسیر شده بودند که آنها عمدتاً برای «وام‌های مصرفی» به جای وام‌ها برای معاملات تجاری معمولی به کار می‌رفتند. یهودیان درگیر در مبادلات تجاری معمولی می‌توانستند وجوه را به یکدیگر با بهره وام بدهند. قوانین ربا مانع تجارت عادی نشد؛ ممنوعیت ربا هنگامی به کار می‌رفت که فرد سالی بد با درآمد پایین را تجربه کرده بود و باید قرض می‌گرفت تا الگوی

مصرف حداقلی خود را حفظ کند. چنین قانونی هزینه‌هایی بر وام‌دهندگان تحمیل می‌کند و منافعی عاید وام‌دهندگان می‌ساخت. اما از آنجا که احتمال می‌رفت رویدادهای نامطلوب به صورت تصادفی به هر عضو باشگاه اصابت کند، قانون ربا را می‌توان یک طرح بیمه اجرایی توسط باشگاه تفسیر کرد.<sup>(۳۱)</sup> با این تفسیر، وام بدون بهره را نباید هزینه تعلق داشتن به باشگاه دانست بلکه صرف بیمه پرداختی توسط عضو باشگاه است. صرف بیمه خرید یک بیمه‌نامه است که از اعضای باشگاه در برابر افول درآمدشان حمایت می‌کند. وقتی حادثه بد رخ می‌دهد، باشگاه به اعضای خود وام بدون بهره می‌دهد. باشگاه دینی در این مورد خدمت دیگری ارائه می‌دهد: اجرای قواعد ربا. در کل که نگاه شود این قواعد نه هزینه، بلکه منافع پیوستن به باشگاه هستند، چون آنها بیمه‌ای فراهم می‌کنند که در دسترس غیراعضا نیست (احتمالاً مگر با پرداخت هزینه‌های چشمگیر بیشتر).<sup>(۳۲)</sup>

شماری از گروه‌های دینی محدودیت‌های پرهیز خوراکی بر اعضای خود تحمیل می‌کنند. کاتولیک‌های رومی تا آخرین نسل نمی‌توانستند روز جمعه گوشت بخورند، مسلمانان هنوز گوشت خوک نمی‌خورند و یهودیان مجموعه‌ای سفت و سخت از قوانین خوراکی مشهور به کوشر یا کشروت دارند. چرا اعضای این سازمان‌های دینی شیوه خوردن خود را محدود می‌کنند وقتی به نظر می‌رسد چنین کاری منافع آشکاری ندارد؟<sup>(۳۳)</sup> ما استدلال می‌کنیم منافعی دارد. قوانین پرهیز خوراکی به اعضای دینی حس ارزش‌های مشترک می‌دهد. این ارزش‌های مشترک حس هویت مشترک به اعضای سازمان‌های دینی می‌دهد و آنها را از غیراعضا متمایز می‌سازد.<sup>(۳۴)</sup> دقیقاً وجود همین تفاوت‌گذاری بین اعضا و غیراعضا است که برای تسهیل مبادله اقتصادی در شرایط عدم قطعیت قراردادی ضروری می‌باشد. جالب است به این نکته توجه کنیم که قوانین پرهیز خوراکی یهودیان حدود قرن پنجم میلادی به شدت گسترش یافته

بود دقیقا همان زمانی که یهودیان در کل خاورمیانه و اروپا پراکنده شده بودند. یهودیان قوانین پرهیز خوراکی را به صورت ساختگی ایجاد کردند تا از خود محافظت کنند. قوانین پرهیز خوراکی به اعضای باشگاه کمک می‌کند تا همدیگر را شناسایی کنند<sup>(۳۵)</sup> کارکردی به‌ویژه مهم اگر اعضای باشگاه در مناطق جغرافیایی پراکنده شده باشند.<sup>(۳۶)</sup> قوانین پرهیز خوراکی تغییر دین را مشکل می‌کند چون هزینه‌های پیوستن به سازمان جدید را افزایش می‌دهد و بنابراین در نقش یک مانع علیه کسانی عمل می‌کند که دنبال عضو شدن با هدف دریافت منافع اقتصادی هستند (تغییر دین از دیدگاه اقتصادی، رفتاری مشابه با تغییر دادن نام فرد برای دسترسی یافتن به یک باشگاه است). این نظریه پیش‌بینی می‌کند که سازمان‌های دینی که مزایای اقتصادی باشگاه‌مانند عاید اعضای خود می‌کنند سازمان‌های تبلیغی که به دنبال جذب اعضای جدید هستند نخواهند بود. یهودیت دنبال نوکیشان نیست؛ بخش‌های پروتستان از طرف دیگر خواهان این کار هستند. این نظریه به علاوه پیش‌بینی می‌کند آن سازمان‌های دینی که مزایای اقتصادی باشگاه‌مانند عاید می‌کنند قواعد رفتاری سفت و سخت مانند پرهیزهای خوراکی خواهند داشت، در حالی که سازمان‌های دیگر این‌گونه نخواهند بود. در این رابطه، قوانین پرهیز خوراکی بسیار شبیه یک علامت عمل می‌کنند همان‌گونه که آموزش و قومیت در مدل اسپنس چنین نقشی دارد. برای اینکه قوانین پرهیز خوراکی مانند آموزش یک علامت باشد، محصول نهایی پیروی از آنها برای غیراعضای گروه دینی نسبت به اعضا باید کمتر باشد. پاره‌ای شواهد تجربی نشان می‌دهد این قضیه درباره چینی‌هایی که در مالزی غربی به اسلام گرویدند صادق است. با تازه‌گرویدگان به این گروه‌های دینی کوچک معمولا به شکل مظنون نگاه می‌شود. اعتمادی که به تازه‌گرویدگان می‌شود به همان اندازه هم‌دین‌های قدیمی نیست. بنابراین، تازه‌گرویدگانی که قوانین پرهیز خوراکی را برمی‌گزینند

همانند اعضای دینی موجود همان منافع را از پیروی از این قوانین خوراکی دریافت نمی‌کنند.

طبق نظر سیوو (۱۹۸۳)، از هنگام تصویب «سیاست اقتصادی جدید» در مالزی غربی پس از شورش‌های نژادی در ۱۹۶۹ -سیاستی که سهمیه‌هایی ایجاد کرد تا مالایایی‌ها دسترسی ترجیحی به مشاغل و فرصت‌های آموزشی نسبت به غیرمالایایی‌ها داشته باشند- یک روند به سمت تغییر دین توسط چینی‌ها دیده می‌شود کسانی که از لحاظ اقتصادی محروم هستند (بیکاران، کارگران، رانندگان، نجاران و کارگرانی که مشاغل ساده دارند). انگیزه چینی‌ها برای گرویدن به دین اسلام، منافع پولی کوتاه مدتی بود که سازمان پرکین ارائه می‌داد، سازمان تاسیس شده در ۱۹۶۰، مشخصاً برای تغییر دین غیرمالایایی‌ها به اسلام و منافع بلندمدت امنیت شغلی برای نسل‌های آتی که ماندن در مالزی غربی را انتخاب می‌کنند. هزینه‌های چینی‌های تغییر دین داده اما صفر نیست. چینی‌ها با سوءظن به مسلمانان چینی می‌نگرند -اگرچه مسلمانان چینی از سوی طوایف، انجمن‌های گویشی، یا جوامع قومی مربوط به خویشاوندان رانده نشده بودند- و مالایایی‌ها هم چنین نگاهی به تازه‌گروندگان چینی دارند اگر چه مقامات مالایایی مسلمانان چینی را (برادران جدید) می‌نامند. به علاوه، برخی مسلمانان چینی متوجه شدند خودداری از خوردن گوشت خوک کار سختی است.

#### ۴-۳ علائم و نشانه‌ها: نمادهای هویت گروهی

با این حال روش دیگر کاهش هزینه‌های شناسایی یک شریک همکار بالقوه نگاه کردن به نشان مشخصه است- نشانه‌های بیرونی یا نمادهای هویت گروهی. اینها شامل شعایر قومی، نمادها، پرچم‌ها، توت‌م‌ها، پوشاک و تزئینات و غیر آن است. برای مثال، بسیاری یهودیان اکنون یک نماد چای دور گردن خود می‌بندند که قرار است عمر طولانی بکنند. این نماد از سوی دیگر یهودیان به‌آسانی قابل تشخیص است؛ اما برای غیریهودیان، بی‌معنا است و به هیچ وجه پوشنده آن شناسایی

نمی‌شود. به نظر می‌رسد به دلیل برتری فنی آن (غیرقابل تشخیص بودن توسط اعضای غیرباشگاه) است که جای جای ستاره داود را به عنوان نماد هویت یهودی گرفته است.

در جنوا در قرون وسطا، علایم و نشانه‌هایی بر فراز هر کشتی بازرگانی در زمان جنگ و در صلح افزایش یافته بود. بانکداران بازرگان مدیچی در فلورانس قرن پانزدهم از علامت تجاری مشهور خود -قلبی که با صلیب احاطه شده بود- برای عدل‌های بازرگانی و آدرس‌های نامه‌های تجاری استفاده می‌کردند؛ آنها برای هر جنبه دیگر از زندگی اجتماعی، خودشان را به دیگران (جدای از آشکار کردن نام‌هایشان) به وسیله نشان‌های خانوادگی که خانه‌ها و قصرهای آنها را توصیف می‌کرد، می‌شناساندند.<sup>(۳۷)</sup>

در اسکاتلند، پوشاک طوایف را قماش‌های با رنگ‌ها و الگوهای مختلف تشکیل می‌داد و هر طایفه یک یا چند قماش داشت تا خود را از دیگران متمایز کند. نام‌های اسکاتلندی مانند مک‌دونالد و مک‌لئود نیز طوایف را شناسایی می‌کند.

به علت نیاز به سرّی عمل کردن، نمادها، نشان‌های ویژه و نشانه‌ها نقشی مهم در شروع مراسم مناسکی اعضای جدید جوامع سری ایفا می‌کنند. اعضا نمادها و نشانه‌های هویت گروهی یک جامعه سرّی را می‌آموزند؛ و مجازات‌های شدید بر کسانی تحمیل می‌شود که اسرار جامعه را برملا کنند. جوامع سرّی چینی در سنگاپور و مالایا در قرن هجدهم و ابتدای قرن ۱۹ گسترده شده بود. بازرگانان ثروتمند چینی نیز همیشه رهبران جوامع سرّی چینی بودند تا که بریتانیا در ۱۸۷۰ این جوامع را سرکوب کرد. این رهبران در بین سایر چیزها، نظم و قانون در بین اعضای جامعه محلی خود را حفظ کردند.<sup>(۳۸)</sup>

#### ۴. نتیجه‌گیری

در جهانی با هزینه‌های معاملاتی صفر، وجود باشگاه یا ترتیبات

باشگاه‌مانند تا اعضای باشگاه را تعریف و شناسایی کند و رفتار اعضا را محدود سازد کاری عبث و زاید است. از طرف دیگر در جهانی با عدم قطعیت قرارداد، هویت شریک همکاری‌کننده بالقوه اهمیت زیادی دارد. با تشکیل باشگاه‌ها یا ترتیبات باشگاه‌مانند که در آن رفتار اعضا را می‌توان مهار و محدود کرد هزینه‌های مبادلاتی قابل کاهش دادن است.

مدل ما که در بخش ۲ ساخته شد از آن دسته مدل‌ها است که درون نظریه اقتصادی باشگاه‌ها جای می‌گیرد. در این فصل منافع اقتصادی تعلق داشتن به باشگاه‌ها و پذیرفتن قواعد بازی باشگاه را بررسی کردیم. ما استدلال می‌کنیم منافع عضویت باشگاه - هزینه‌های مبادلاتی کاهش یافته - تبیین‌کننده وجود مداوم باشگاه‌ها است، با هر آنچه که می‌خواهد مبدا و منشأشان باشد.

در بخش ۳، با بهره‌برداری از نظریه باشگاه‌ها همراه با تحلیل اقتصادی علامت‌دهی توانستیم استدلال‌های اقتصادی برای تعدادی از رسوم و رویه‌های اجتماعی بحث شده توسط جامعه‌شناسان و مردم‌شناسان، اما نادیده گرفته شده از سوی اقتصاددانان بیاوریم. این رسوم و رویه‌ها را به عنوان روش‌هایی تبیین می‌کنیم که اعضا در تعریف و شناسایی اعضای باشگاه صرفه‌جویی می‌کنند.

**تقدیر و تشکر:** نسخه‌های اولیه این فصل در جلسات سالانه انجمن اقتصادی جنوبی شهر واشنگتن دی‌سی، ۵ تا ۷ نوامبر ۱۹۸۰ ارائه شد؛ در کارگاه آموزشی حقوق و اقتصاد، دانشکده حقوق، دانشگاه تورنتو، ۲۶ نوامبر ۱۹۸۰ و در جلسه سالانه انجمن اقتصادی غربی شهر سانفرانسیسکو در ۲ تا ۶ ژوئیه ۱۹۸۱. ما مایل هستیم از ریچارد برد، توماس بورچردینگ، هاری چاپل، اعضای کارگاه آموزشی حقوق و اقتصاد، هیات علمی دانشکده حقوق دانشگاه تورنتو و یک داور ناشناس بابت نظرات مفیدش تشکر کنم.

## یادداشت‌های پایان فصل ۶

۱. برای یک نظریه اقتصادی در این باره که چرا چینی‌ها در جنوب شرق آسیا به نقش‌های واسطه‌ای تسلط یافتند به پایان‌نامه دکتری لاند (۱۹۷۸) بنگرید.
۲. برای بحثی از نقش شبکه‌های بچه قدیمی به عنوان شبکه‌های اطلاعاتی به کار و همکاران (۱۹۷۲) بنگرید.
۳. برای مثال به بکر (۱۹۷۶)؛ پوسنر (۱۹۷۷) بنگرید.
۴. همچنین به گیرتز (۱۹۷۸) بنگرید، کسی که رویه مرسوم «مشتری‌سازی» (جفت کردن خریداران و فروشندگان در مبادلات تکراری) در بازارهای اقتصادهای توسعه‌نیافته را به عنوان یک واکنش به هزینه‌های بالای اطلاعاتی مرتبط با عدم قطعیت در رابطه با کیفیت کالاها و قابلیت اعتماد شرکای تجاری را عقلانی کرد.
۵. برای بسط نظریه بیوکنن، که تبعیض را در انتخاب شرکای سهام در مصرف وارد کرد، به تولیسون (۱۹۷۲) بنگرید. برای مروری از نظریه اقتصادی باشگاه‌ها، به سندلر و تشیهارت (۱۹۸۰) بنگرید.
۶. برای تحلیل تعادل عمومی از این مدل به کوتر و لاند (۱۹۸۴) بنگرید.
۷. برای تحلیل اقتصادی علامت‌دهی و غربالگری در بستر پارادایم بازار شغل به اسپنس (۱۹۷۴) بنگرید. همچنین به آکرلاف (۱۹۷۶) بنگرید.
۸. نایت (۱۹۲۱) تمایزی بین ریسک و عدم قطعیت قائل شد.
۹. فرض خواهیم کرد باشگاه برای مقاصد خاصی وجود داشته است و هر گونه مزایای اقتصادی که از عضویت باشگاه تعلق می‌گیرد بدون هر هزینه مالی اضافی به باشگاه یا به اعضای منفرد آن تعلق می‌گیرد.
۱۰. در این اقتصاد می‌توانیم وجود کالای استاندارد شده‌ای را فرض بگیریم و بنابراین تجارت استاندارد تعریف کنیم. باید توجه داشت که در واقعیت هزینه‌های تجارت با اعضای باشگاه پایین‌تر خواهد بود و بنابراین انتظار تجارت بیشتر با اعضای باشگاه نسبت به اعضای غیرباشگاه می‌رود.
۱۱. فرض می‌کنیم نقض قرارداد در معامله با اعضای باشگاه یا غیرباشگاه یکسان است. در جهان واقع شاید این‌گونه نباشد. یک تعداد باشگاه‌ها (برای مثال ادارات کسب‌وکار بهتر محلی مختلف، گروه‌های دینی گوناگون

و غیر آن دارای سامانه‌های میانجی‌گری مخصوص خود برای حل دعاوی هستند. اگر نقض قرارداد شامل هزینه‌های جاری باشد، پس نقض قرارداد شاید در واقع برای اعضای باشگاه پایین‌تر از اعضای غیرباشگاه باشد.

۱۲. برای تحلیلی از یک وضعیت متفاوت با فرض افزایش «هزینه‌های گرفتن تصمیم» هنگامی که اندازه گروه افزایش می‌یابد، به بیوکمن و تولاک (۱۹۶۲، فصل ۶) بنگرید.

۱۳. همچنین درست است که با افزایش عضویت باشگاه، تشخیص اعضای باشگاه دائماً دشوارتر می‌شود. بنابراین با افزایش  $n$  ارزش ادراکی  $\Pi_1$  نیز افزایش می‌یابد. این تدوین مدل همگنی تاجران را فرض می‌گیرد. هر تاجر افزوده‌شده به باشگاه، همان میزان به هزینه نقض می‌افزاید. همان‌گونه که در متن اشاره شد با افزایش  $n$  عواملی وجود دارد که تمایل به کاهش دادن  $\Pi_1$  دارند همچنین عواملی که تمایل به افزایش دادن  $\Pi_1$  دارند. اگر این عوامل با شدت‌های مختلف برای مقادیر مختلف  $n$  فعال باشند پس  $\Pi_1$  شاید اکیدا با افزایش در  $n$  افزایش نیابد. برای  $n$  کوچک، امکان دارد که افزایش در  $n$  به کاهش در  $\Pi_1$  بینجامد. اگر این امر صادق باشد، هزینه نهایی شاید ابتدا کاهش و سپس افزایش یابد. به علاوه، باید توجه داشت که معادله (۴-۶) همگنی تاجران را فرض می‌گیرد. هر تاجر اضافه‌شده به باشگاه، میزان یکسانی به هزینه‌های نقض می‌افزاید.

۱۴. یک سازمان دودمانی از بازماندگان پدری جد واحد همراه با خواهران ازدواج نکرده و همسران آنها تشکیل شده است. سازمان دودمانی یک گروه پیکره‌ای است یعنی گروهی که طی زمان دوام می‌آورد که در آن اعضا در منافع و فعالیت‌های مشترک سهیم هستند. برای بحثی از دودمان چینی، به فریدمن (۱۹۶۶) بنگرید.

۱۵. سهیم‌بودن در نام فامیل به خودی خود یک واقعیت از خویشاوندی پدری است. طایفه یک خویشاوندی است که دودمان‌های از همان نام فامیل به صورت شجره‌ای نگه داشته شده است اما اعضا یک گروه پیکره‌ای نیستند. برای بحثی از طوایف چینی، به فریدمن (۱۹۶۶) بنگرید.

۱۶. هسو یون-تسیائو سردبیر Journal of Southeast Asian Research (مرکز پژوهش جنوب شرق آسیا، سنگاپور) در ۲۷ اکتبر ۱۹۶۹ به جنت لاند گفت.

۱۷. برای یک مورد کاوی از نقش خویشاوندی و شبکه‌های قومی در تسهیل رشد و متنوع‌سازی بنگاه تان کاه کی به لاند و سلف (۱۹۸۰) بنگرید.

۱۸. برای بحثی بدیل از انگیزه‌ها برای پنهان کردن اطلاعات شخصی در مکان



بازار، بع پوسنر (۱۹۸۱) بنگرید.

۱۹. برای بحثی از عبادت اجداد چینی، به فریدمن (۱۹۶۶) بنگرید. عبادت اجداد و حفظ کتاب‌های شجره‌شناسی در ایتالیای قرون وسطا نیز مهم بود. به هیرس (۱۹۷۷) بنگرید.

۲۰. برای بحثی از انواع اطلاعات در شجره‌شناسی چینی، به آهن (۱۹۷۶) بنگرید.

۲۱. برای نقش سوابق شجره‌شناسی در حذف بیرونی‌هایی که به دروغ ادعای خویشاوندی یا جایگاه طایفه‌ای می‌کنند، به فریدمن (۱۹۶۶) بنگرید. همچنین به هیرس (۱۹۷۷) بنگرید. ما علاوه بر استدلال کارکرد بیمه‌ای پوسنر از گروه‌های خویشاوندی، دلیل دیگری ارائه می‌دهیم که چرا جوامع معین «پول زیادی به منابع زبان‌شناسی، حقوقی و اطلاعاتی‌شان اختصاص می‌دهند تا گروه‌های خویشاوندی بسیار بزرگ‌تر از خانواده مدرن یا از آن لحاظ خانوار بدوی را جدا کنند» (پوسنر ۱۹۸۰، ۱۲).

۲۲. برای بحثی از این موضوع به فولر (۱۹۶۷) بنگرید. خلق روابط خویشاوندی جعلی به تنهایی اهمیتی روابط خویشاوندی واقعی را آشکار می‌سازد. اما یک جنبه نامتقارن خویشاوندی برای توجه کردن وجود دارد یعنی خلق روابط خویشاوندی آسان‌تر از خلاص شدن از خویشاوندان واقعی است که شاید پردر دسر شده باشند.

۲۳. برای بحثی جامعه‌شناختی از جوامع سرّی، به سیمل (۱۹۰۸ [۱۹۵۰]) همچنین مک‌کینزی (۱۹۶۷ [۱۹۷۱]) بنگرید.

۲۴. برای بحثی از فراماسونری، به فصلی که جونز در کتاب مک‌کنزی (۱۹۶۷ [۱۹۷۱]) نوشته است بنگرید.

۲۵. ادبیات جامعه‌شناختی با خویشاوندی برحسب ارتباطات شجره‌شناسی برخورد می‌کند. برای بحثی از ادبیات جامعه‌شناختی به بکر (۱۹۷۶ الف) بنگرید.

۲۶. در ادبیات درباره جامعه‌شناختی، این ادعا ابراز می‌شود که رفتار دگرخواه با فاصله خویشاوندی به عنوان تابعی از شباهت موجودی ژنتیک تغییر خواهد کرد. اما ما بر محاسبه انتخاب فردگرایانه تاکید می‌کنیم که به فاصله اجتماعی شامل فاصله خویشاوندی برحسب کاهش هزینه‌های معاملاتی در شرایط عدم قطعیت قرارداد نگاه می‌شود. بنابراین بر اهمیت روابط اجتماعی تاکید داریم، که شاید یا شاید نه به نحو ژنتیکی بنا شدند. به علاوه، بر اهمیت تعالیم رفتاری مشترک و نه ژن‌های مشترک، در بین اعضا به عنوان یک مبنا برای اعتماد دوطرفه و کمک دوطرفه («دگرخواهی

دو طرفه» در ادبیات جامعه‌شناسی) تاکید داریم چون تعالیم رفتاری مشترک شاید بین افرادی وجود دارد که هیچ پیوند ژنتیکی ندارند.

۲۷. مفهوم قومیت اسپنس (۱۹۷۴) را به عنوان یک ابزار علامت‌دهی، از بستر بازار شغل به اقتصاد مبادله بسط می‌دهیم.

۲۸. همچنین باید توجه داشت که نام فامیل ارتباط کاملی با قومیت دارد. بنابراین از نام فامیل، شاید قومیت فردی با درجه بالای دقت استنتاج شود. درحالی‌که امکان تغییر نام فامیل شخص وجود دارد سخت است که ویژگی‌های فیزیکی (قومی) شخص را تغییر داد.

۲۹. تعدادی از جامعه‌شناسان به همه‌جاگیری گروه‌های تجاری قومیتی خارجی اشاره کرده‌اند. آنها استدلالات «بیرون گروه» یا «مردان حاشیه‌ای»، «بیرونی‌ها» را بسط داده‌اند به عنوان اینکه چرا اقلیت‌های قومی خارجی در نقش‌های واسطه‌ای موفق هستند، به بحث هاگان (۱۹۶۲) از این استدلالات بنگرید. نظریه ما با نظریه آنها تفاوت دارد چون ما بر توانایی آنها به تشکیل باشگاه‌هایی تاکید داریم که اعتماد دو طرفه بین اعضا را ترویج می‌کنند و بنابراین هزینه‌های معاملاتی را کاهش می‌دهند.

۳۰. به مورلی (۱۹۴۹) بنگرید. نظریه ما درباره ارتباط بین کارآفرینی و دین با نظریه ماکس وبر (۱۹۵۶) تفاوت دارد، چون ما اخلاق کاری پروتستان (کالوینیست‌ها) را به عنوان یک مبنای پیدایش کارآفرینی مطرح نکردیم.

۳۱. با پیروی از پوسنر (۱۹۸۰) وام مصرفی بدون بهره را «هدیه» وام‌دهنده به وام‌گیرنده تفسیر می‌کنیم. برای بررسی همه جانبه از پدیده کلی هدیه دادن در اقتصادهای بدوی، به پوسنر (۱۹۸۰) بنگرید. پوسنر ایده هدیه دادن به عنوان کارکرد بیمه‌ای در جوامع بدوی را بسط می‌دهد اما صراحتاً پدیده وام‌های مصرفی بدون بهره از قوانین ربای یهودیان را بررسی نمی‌کند. برای تحلیلی از نظام تبادل هدیه حلقه کولا که ترتیبات باشگاه‌مانند برای مبادله تهاتری بین جوامع طایفه‌ای مختلف که در منطقه ماسیم در پاپوا گینه نو زندگی می‌کردند طراحی شد به لاند (۱۹۸۳) بنگرید.

۳۲. برای بحثی مفصل‌تر از این موضوعات، به کار و لاند (۱۹۸۱) بنگرید.

۳۳. برخی مردم ادعا می‌کنند هدف از قوانین کثروت یهودیان پاکیزگی است. بررسی جامع این قوانین بیانگر این است که این درست نیست. یهودیان متعصب ادعا می‌کنند این قوانین به ایمان مربوط هستند و ربطی به پاکیزگی ندارند.

۳۴. مردم‌شناسان همچنین تفسیری کارکردگرا از نقش محدودیت‌های خوراکی یا تابوی غذا به عنوان ابزار حفظ مرز برای کمک به اعضا دارند تا به هویت گروهی و همبستگی برسند و بیرونی‌ها را حذف کنند. به‌ویژه به داگلاس (۱۹۶۶) بنگرید.

۳۵. یکی از روش‌های دستیابی به این هدف این است که یهودیان غذای‌شان را از مکان‌های مشترک با سایر ادیان خریداری نخواهند کرد.

۳۶. همانند مورد یهودیانی که در سراسر جهان پراکنده شدند.

۳۷. برای بحثی از استفاده نشانه‌های خاص توسط بازرگانان ایتالیایی در قرون وسطا به هیرس (۱۹۷۷) بنگرید.

۳۸. برای بحثی از جوامع سری چینی در سنگاپور و مالایا به بلیات (۱۹۶۹) بنگرید.

## منابع

Ahern, Emily M. (1976.) Segmentation in Chinese lineages: A view through written genealogies. *American Ethnologist*, 3(1), 1–16.

Akerlof, George A. (1976). The economics of caste and of the rat race and other woeful tales. *Quarterly Journal of Economics*, 90, 599–617.

Barth, Frederik. (ed.) (1969). *Ethnic groups and boundaries*. Boston, MA: Little, Brown & Co.

Becker, Gary S. (1976a). Altruism, egoism, and genetic fitness: Economics and sociobiology. *Journal of Economic Literature*, 14 (September), 817–826.

Becker, Gary S. (1976b). *The economic approach to human behavior*. Chicago, IL: The University of Chicago Press.

Blythe, Wilfred. (1969). *The impact of Chinese secret societies in Malaya*. Royal Institute of International Affairs. London: Oxford University Press.

Buchanan, James M. (1965). An economic theory of clubs. *Economica*, 32 (February), 1–14.

Buchanan, James M. (1978). Markets, states, and the extent of morals. *American Economic Review, Papers and Proceedings*, 65 (May), 225–230.

Buchanan, James M. & Gordon Tullock. (1962). *The calculus of consent: Logical foundations of constitutional democracy*. Ann Arbor: The University of Michigan

Press.

Carr, Jack L. & Janet T. Landa (1981) The Deuteronomy law of usury: an economic analysis. Institute for Policy Analysis, University of Toronto. Unpublished manuscript

Carr, Jack L., G. F. Mathewson, & J. McManus. (1972). Cents and nonsense: The economics of Canadian policy issues. Holt, Rinehart and Winston.

Cooter, Robert D. & Janet Landa. (1984). Personal versus impersonal trade: The size of trading groups and the Law of Contracts. *International Review of Law and Economics*, 4 (June), 15–22.

Douglas, Mary. (1966). *Purity and danger*. London: Routledge and Kegan Paul.

Freedman, Maurice. (1966). *Chinese lineage and society: Fukien and Kwantung*. London: The Athlone Press.

Fuller, Lon L. (1967). *Legal fictions*. Stanford, Calif.: Stanford University Press.

Geertz, Clifford. (1978). The bazaar economy: Information and search in peasant marketing. *American Economic Review, Papers and Proceedings*, 68 (May), 28–32.

Gulliver, P. H. (1971). *Neighbours and networks*. Berkeley: University of California Press.

Hagan, Everett. (1962). *On the theory of social change*. Homewood, III.: The Dorsey Press, Inc.

Heers, Jacques. 1977. *Family clans in the middle ages*. Amsterdam: North-Holland Publishing Company.

Jevons, William Stanley. ([1871] 1957). *Theory of political economy*. New York: Kelly and Millman.

Jones, Mervyn. ([1967] 1971). Freemasonry. In *Secret Societies*, edited by N. Mackenzie. New York: Collier Books.

Knight, H. Frank. (1921). *Risk, uncertainty and profit*. Boston: Houghton Mifflin Company.

Landa, Janet T. (1978) *The economics of the ethnically homogeneous middleman group: a property rights-public choice approach*. Unpublished Ph.D. dissertation, Virginia Polytechnic Institute & State University

Landa, Janet T. (1983). The enigma of the Kula Ring: Gift-exchanges and primitive law and order. *International Review of Law and Economics*, 3 (December), 137–60.

Landa, Janet T. & Bernard Grofman. (1981). Games of breach and the role of contract law in protecting the expectation interest. *Research in Law and Economics*, 3, 67–90.

Landa, Janet T. & Janet W. Salaff (1980) The socio-economic functions of kinship and ethnic networks in the growth of a Chinese family firm (Tan Kah Kee firm) in Singapore: A transaction cost approach. Paper presented at the Structural Analysis Program Workshop Series, Department of Sociology, University of Toronto

Leach, Edmund R. (1961). *Pul Eliya: A village in Ceylon: A study of land tenure and kinship*. Cambridge: Cambridge University Press.

MacKenzie, Norman. (Ed.) ([1967] 1971). *Secret societies*. New York: Collier Books.

Morley, J. A. E. (1949). The Arabs and the Eastern trade. Part 1. *Journal of Malayan Branch of the Royal Asiatic Society*, 22, 143–77.

Poliakov, Leon ([1965] 1977). Jewish bankers and the Holy See (trans: Miriam Kochan)

Posner, Richard A. (1977). *Economic analysis of law*. 2d. ed. Boston, MA: Little, Brown and Co.

Posner, Richard A. (1980). A theory of primitive society with special reference to law. *Journal of Law and Economics*, 23 (April), 1–53.

Posner, Richard A. (1981). Privacy as secrecy. In *The economics of justice* (pp. 231–

267). Cambridge: Harvard University Press.

Rubushka, Alvin & Kenneth A. Shepsle. (1972). *Politics in plural societies: A theory of democratic instability*. Columbus, Ohio: Merrill.

Sandler, Todd & John T. Tschirhart. (1980). The economic theory of clubs: An evaluative survey. *Journal of Economic Literature*, 18 (December), 1481–1521.

Simmel, Georg. ([1908] 1950). The secret and the secret society. Part 4, *The Sociology of Georg Simmel*. Edited and translated by Kurt H. Wolff.

New York: Free Press.

Siow, MoLi. (1983). The problems of ethnic cohesion among the Chinese in Peninsular Malaysia: Intraethnic divisions and interethnic accommodation. In L. A. Peter Gosling and Linda Y. C. Lim (Eds.) *The Chinese in Southeast Asia:*

*Identity, culture, and politics* (pp. 170–188). vol. 2. Singapore: Maruzen Asia.

Spence, A. Michael. (1974). *Market signalling*. Cambridge: Harvard University Press.

Szanton, Cristina B. (1983). *Thai and Sino-Thai in small town Thailand: Changing*

patterns of interethnic relations. In L. A. Peter Gosling and Linda Y. C. Lim (Eds.)  
The Chinese in Southeast Asia: Identity, culture, and politics (pp. 99–125). vol. 2.  
Singapore: Maruzen Asia.

Tollison, Robert P. (1972). Consumption sharing and non-exclusion rules.

*Economica*, 39 (August), 276–291.

Weber, Max. (1956). *The Protestant ethic and the spirit of capitalism*. New York:  
Charles Scribner's Sons.

## تجارت شخصی در برابر غیر شخصی: اندازه گروه‌ها و قانون قرارداد رابط کوتر و جنت لاند

### ۱. مقدمه

مدل اقتصادی رقابت کامل، مبادله را چنان به تصویر می‌کشد که گویی بین شرکای ناشناس رخ می‌دهد. در تجارت نام و نشان مهم نیست چون خریداران و فروشندگان نسبت به هویت شرکای تجاری خود بی‌تفاوتند. این ویژگی مبادله رقابتی، که گاهی اوقات «قانون بی‌تفاوتی» جونز (۱۸۷۱) نامیده می‌شود، در این ایده مستتر است که کالاها همگن هستند و تاجران فقط به قیمت اهمیت می‌دهند.

در واقعیت، تجارت اغلب بین مردمی رخ می‌دهد که همدیگر را شخصاً می‌شناسند. دانش شخصی مهم است چون تجارت اغلب با بستن قرارداد صورت می‌گیرد به جای اینکه مبادله همزمان کالا و پول را داشته باشیم. در قرارداد همیشه پای یک قول در میان است: کالا در عوض قول پرداخت در آینده داده می‌شود، پول در عوض قول تحویل کالا داده می‌شود، یا یک قول با قولی دیگر مبادله می‌شود. هنگام ملاحظه اینکه آیا با شخصی قرارداد بست یا خیر، قابل اتکا بودن قول آن شخص بسیار مهم است، به‌ویژه اگر قانون قرارداد ضعیف یا توسعه‌نیافته باشد.

در کشورهای توسعه‌نیافته، روابط تجاری شخصی اغلب به شکل گروه‌های تجاری همگن قومی درمی‌آید از قبیل هندی‌ها در شرق آفریقا، سوری‌ها در آفریقای غربی، چینی‌ها در جنوب شرق آسیا و یهودیان در اروپای قرون وسطا. لاند (۱۹۸۱) یک نظریه واسطه‌های چینی همگن قومی به‌مثابه یک ترتیبات باشگاه‌مانند برای اجرای قراردادها در شرایط عدم قطعیت را بسط داد. کار و لاند (۱۹۸۳) این نظریه را عمومیت بخشیدند. محور این نظریه بر اساس ایده‌ای است که تاجر بین شرکای بالقوه خود تبعیض قائل خواهد شد تا در هزینه اجرای

قراردادها صرفه‌جویی کند. بنابراین گروه‌های تجاری خصوصی، بدیل قوانین عمومی تنظیم‌کننده قراردادها هستند.

در این مقاله یک نظریه درباره رابطه بین اندازه گروه‌های تجاری و توسعه قانون قراردادها ارائه می‌دهیم. خلاصه کردن این مدل و نتایج آن به آسانی ممکن است. ما گروه تجاری را مخزن اعتماد تصور می‌کنیم که احتمال نقض قرارداد بین درونی‌ها را کاهش می‌دهد. اگر گروه گسترش می‌یابد پس اعضا از مزیت بازار درونی گسترده‌تر برخوردار می‌شوند. مزیت بازار درونی گسترده‌تر این است که اجازه انواع متنوع‌تری از تجارت درون گروه را می‌دهد. از طرف دیگر، با گسترش گروه، روابط شخصی کم‌رنگ‌تر می‌شود. روابط شخصی گروه را قادر می‌کند بر ابزارهای غیررسمی اجرای قراردادها متکی باشد. اگر گروه خیلی بزرگ شود باید از روش‌های رسمی اجرای قرارداد، که پرهزینه‌تر از روش‌های غیررسمی هستند، برای اجرای قراردادها استفاده کرد. به بیان دیگر، در ازای سطح معین مخارج که آن گروه صرف اجرای قرارداد می‌کند، با بزرگ شدن گروه، احتمال نقض افزایش خواهد یافت. بنابراین بین تنوع تجارت درون آن گروه و امنیت قراردادها بده‌بستانی خواهیم داشت.

اعضای گروه از مبادله سود می‌کنند. طبق تعریف، عضو نماینده گروه از میانگین سودهای درون آن گروه بهره‌مند می‌شود. یک اندازه برای گروه داریم که از دیدگاه عضو نماینده، بهترین اندازه است و یک اندازه وجود دارد که از دیدگاه اجتماعی وقتی همه اعضا و غیراعضا در نظر گرفته شود، بهترین است. ما اثبات می‌کنیم این اندازه‌ها یکسان نیستند. به طور دقیق‌تر، با فرض اینکه دریافت حق عضویت تبعیضی ناممکن باشد، آن اندازه گروه که سودها را برای عضو نماینده بیشینه می‌کند، کوچک‌تر از آن اندازه‌ای است که سودهای کل اعضا و غیراعضا را بیشینه می‌سازد. این نتیجه‌گیری مشابه با نتیجه مرسوم است که انحصارگر غیرتبعیضی مقدار بسیار اندکی از یک کالا عرضه می‌کند.

اندازه واقعی که یک گروه تجاری به آن دست می‌یابد تا حدی به این بستگی دارد که چه کسی اجازه ورود به آن را کنترل می‌کند. اگر



شخصی که اجازه ورود را کنترل می‌کند سودهای متوسط را بیشینه کند، که زمانی رخ می‌دهد که سیاست‌های اجازه ورود را عضو نماینده تعیین می‌کند، آنگاه باشگاه خیلی کوچک خواهد بود. اگر استدلال را به نقطه مقابل ببریم، گروه باید آزادانه هرکسی را که درخواست می‌دهد تایید کند، پس آنگاه اندازه گروه نسبت به بهینه اجتماعی خیلی بزرگ خواهد بود.

با ورود آزادانه شاهد ایجاد گروه خیلی بزرگی خواهیم بود چون تازه‌واردها با دارایی اشتراکی اعتماد به شکل منبع رایگان برخورد می‌کنند. بنابراین استدلالی که ورود آزادانه به بزرگ شدن خیلی زیاد یک گروه منجر می‌شود شبیه به این نتیجه‌گیری است که ورود آزادانه به تسهیلات عمومی به شلوغی و راه‌بندان گسترده منجر می‌شود.

دو پاراگراف بالا را با هم که در نظر بگیریم، بیانگر این است که اگر گروه‌های تجاری محدود و مقید باشند یا اگر مجبور به پذیرفتن هرکسی باشند، اقتصاد ناکارا خواهد بود. خوشبختانه، تحلیل ما جایگزینی به این دو گزینه سیاستی افراط و تفریطی که در یکی اجبار گروه انحصاری به پذیرفتن هر کسی و در دیگری هیچ کاری نکردن است، پیشنهاد می‌دهد. ما همچنین اثبات می‌کنیم اگر قرارداد بستن با بیرونی‌ها مطمئن‌تر شود عضویت در باشگاه‌ها کاهش خواهد یافت. بنابراین حمله غیرمستقیم به قدرت انحصاری و نفوذ باشگاه‌های خاص‌نگر از طریق افزایش کارامدی قانون قرارداد است.

با ارائه خلاصه‌وار مدل خود، اینک آن را به شکل صوری بسط می‌دهیم.

## ۲. مدل ریاضی

یک اقتصاد مبادله‌ای را در نظر بگیرید که تجارت از طریق قراردادها انجام می‌شود و احتمال مثبتی هست که هر قراردادی بدون پرداخت جبران خسارت نقض شود. برای سادگی، فرض کنید همه شرکای تجاری بالقوه را می‌توان به دو گروه طبقه‌بندی کرد: درونی‌ها (اعضای

باشگاه) و بیرونی‌ها (غیراعضا). از حروف رومی برای نشان دادن متغیرهای مربوط به درونی‌ها و حروف یونانی برای نشان دادن متغیرهای مربوط به بیرونی‌ها استفاده می‌کنیم. احتمال عمل به قرارداد بین درونی‌ها را با  $p$  نشان می‌دهیم به طوری که احتمال نقض آن  $1-p$  است. احتمال عمل به قرارداد بین فرد درونی و فرد بیرونی را با  $\pi$  نشان می‌دهیم به طوری که احتمال نقض آن  $1-\pi$  است. برای سادگی، فرض می‌شود احتمال حالت دوم (نقض درونی و بیرونی) به اندازه احتمال نقض بین دو بیرونی باشد. فرض می‌شود احتمال نقض درونی پایین‌تر از نقض بیرونی است:  $p > \pi$ .

عمل به قرارداد بین درونی‌ها مقدار ارزش  $v$  برای هر طرف قرارداد خلق می‌کند. عمل به قرارداد بین درونی و بیرونی یا بین دو درونی مقدار ارزش  $\gamma$  برای هر طرف قرارداد خلق می‌کند. بدون از دست دادن تعمیم‌بخشی مدل، فرض می‌کنیم پاداش نقض قرارداد صفر است. بنابراین ارزش موردانتظار قرارداد درونی  $p v$  و ارزش موردانتظار قرارداد بیرونی  $\pi \gamma$  است.

درونی‌ها تجارت‌های خود را بین سایر درونی‌ها و بیرونی‌ها تقسیم می‌کنند. فرض کنید  $t$  بیانگر تعداد تجارت‌هایی باشد که یک درونی نماینده با سایر درونی‌ها انجام می‌دهد و فرض کنید  $1-t$  بیانگر تجارت‌های وی با بیرونی‌ها باشد. بنابراین پاداش انتظاری درونی نماینده از مبادله برابر است با

$$V = t p \gamma + (1-t) \pi \gamma$$

احتمال  $p$  عمل به قرارداد درونی با افزایش تعداد درونی‌ها  $p+i$  کاهش می‌یابد که  $p^0 > 0$  است چون در حین افزایش اندازه باشگاه، اجرای قرارداد پرهزینه‌تر می‌شود. احتمال  $p$  با اندازه باشگاه  $i$  کاهش می‌یابد چون هنگامی که روابط شخصی است روش‌های غیررسمی کنترل اجتماعی کمتر کارآمد می‌شود. مخارجی که صرف روش‌های رسمی اجرای قرارداد می‌شود به طور ضمنی ثابت نگه داشته می‌شوند. اما میانگین پاداش  $v$  از عمل به یک قرارداد درونی با تعداد درونی‌ها

$i$  افزایش می‌یابد چون با افزایش درونی‌ها امکان تنوع در کالاهای مبادله‌شده بیشتر می‌شود. به همین دلیل، میانگین پاداش  $v$  کاهش می‌یابد وقتی نسبت بزرگ‌تری از کل تجارت  $t$  در بین درونی‌ها انجام می‌شود:

$$v = v(i, t) \text{ where } v_1 > 0 \text{ and } v_2 < 0$$

با جایگزینی جملات معادله برای  $V$  پاداش انتظاری که نماینده درونی از تجارت دریافت می‌کند:

$$V = tp(i)v(i, t) + (1-t)\pi\gamma \quad (1-7)$$

باشگاهی که انحصاری باشد آن  $i$  و  $t$  را انتخاب می‌کند که  $V$  را بیشینه کند.

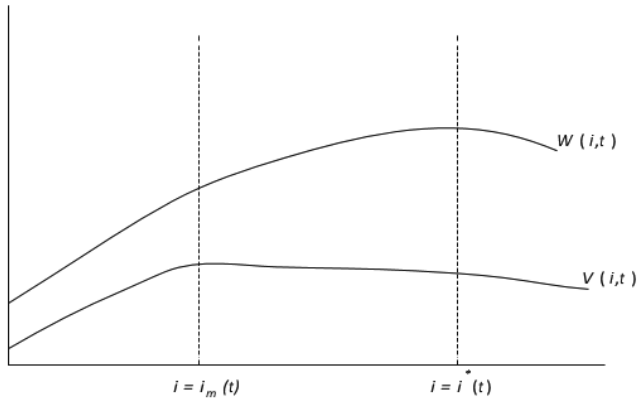
ارزش کل همه مبادلات در اقتصاد، حاصل جمع پاداش‌ها به همه درونی‌ها و بیرونی‌ها  $I$  است:

$$W = iV + (I-i)\pi\gamma \quad (2-7)$$

عضویت باشگاه کارای اجتماعی ارزش  $i$  است که  $W$  را بیشینه می‌کند. فرض کنید  $i^*(t)$  بیانگر مقادیری از  $i$  است که  $W$  را نسبت به  $t$  بیشینه می‌کند. با فروض معمول پیوستگی و تعمر، مقدار این تابع را می‌توان با حل شرط مرتبه اول به دست آورد:

$$0 \geq \frac{\partial W}{\partial i} = (V - \pi\gamma) + i \frac{\partial V}{\partial i}$$

$0 \geq \frac{\partial V(i,t)}{\partial i}$  این مورد جالب تحلیلی مربوط به وضعیتی است که عضویت در باشگاه یک عدم مزیت نیست:  $V \geq \pi\gamma$ . این فرض و معادله ۳-۷ دلالت بر این دارد که به ازای هر  $t$  در  $i=i^*(t)$  ارزیابی می‌شود. مفید است که به شکل گرافیکی رابطه بین  $W$  و  $V$  را نشان دهیم. تعریف کردن  $i_m(t)$  مقادیر  $i$  باشد که  $V$  را نسبت به  $t$  بیشینه می‌کند. این تابع با حل کردن  $0 \geq \frac{\partial V(i,t)}{\partial i}$  پیدا می‌شود.



شکل ۷-۱ ویژگی‌های تابع W و V

$$0 \geq \frac{\partial V(i,t)}{\partial i}$$

در پاراگراف قبلی نشان دادیم که در  $i=i^*(t)$  با برابری اکید برای بیشینه درونی است. این واقعیت و فروض تحدب دلالت دارد که توابع دارای ویژگی‌های نشان داده شده در شکل ۷-۱ هستند. این شکل برای استدلال‌هایی که در ادامه خواهد آمد ضروری است.

ما درباره شرایطی بحث خواهیم کرد که در آن شرایط، چانه‌زنی خصوصی به عضویت باشگاه کارای اجتماعی منجر خواهد شد. سپس اثبات می‌کنیم ورود آزاد و کنترل انحصار به طور معمول به عضویت کارا منجر نخواهد شد. این اثبات‌ها با فروض تحدب و پیوستگی معمول همخوانی دارد، یعنی کنترل‌ها را می‌توان به وسیله متغیرهای پیوسته تقریب گرفت، مشتقات مرتبه اول و دوم وجود دارد و شرایط مرتبه دوم برای بهینگی برقرار هستند.

## ۲-۱ چانه‌زنی کامل

امکان تصور قواعد متفاوت برای اجازه دادن به باشگاه وجود دارد. یک امکان این است که غیراعضا حق ورود دارند که در این مورد می‌گوییم ورود آزاد است. امکان دیگر این است که اعضای اصلی اجازه ورود اعضای جدید را کنترل کنند که در این مورد می‌گوییم انحصار وجود دارد. اگر تعداد اعضا از جنبه ناکارایی اندک ملاحظه شود پس با اجازه

ورود دادن به اعضای اضافی می‌توان ارزش کل تجارت‌ها را افزایش داد. یک سنت در علم اقتصاد فرض می‌کند اگر چانه‌زنی بدون هزینه باشد (کوز ۱۹۶۰) منافع تجارت کاملاً استفاده خواهد شد. این سنت چنین نتیجه می‌گیرد که چانه‌زنی بدون هزینه بین اعضا و غیراعضا به تعداد کارای اعضا منجر خواهد شد بدون توجه به اینکه قاعده در پس‌زمینه بحث، ورود آزاد یا انحصار باشد. این گزاره با قضیه آشنای کوز متناظر است که تاکید دارد بدون توجه به قاعده مسئولیت، کارایی حاصل خواهد شد، به شرط اینکه طرفین تاثیرپذیرفته از حق قانونی بتوانند بدون هزینه چانه‌زنی کنند.

برای مثال فرض کنید عضو اولیه باشگاه بتواند حق الزحمه ورود تعیین کند که اعضای جدید باید پردازند. غیراعضا مایل به پیوستن به باشگاه هستند مادامی که حق الزحمه ورود از ارزش عضویت بیشتر نباشد. این فروض با انحصارگر تبعیض کاملی متناظر است کسی که همان‌طور که اینک نشان دادیم، اندازه باشگاه را به حد کارا خواهد رساند.

ارزشی که یک غیرعضو برای اجازه ورود به باشگاه قائل است برابر با تفاوت پاداش بین درونی‌ها و بیرونی‌ها یا  $V - \pi\gamma$  است. عضو اولیه را کسی در نظر می‌گیریم که به جمع‌آوری حق الزحمه ورود  $V - \pi\gamma$  از همه  $i$  عضو به استثنای خودش می‌پردازد. بنابراین عضو کنترل‌کننده از پاداش عضویت  $V$  به اضافه حق الزحمه ورود  $(V - \pi\gamma)$  که توسط  $i - 1$  نفر پرداخت می‌شود، بهره‌مند می‌گردد:

$$\begin{aligned} \text{پاداش انحصارگر تبعیض‌گر} &= V + (i - 1)(V - \pi\gamma) \\ &= i(V - \pi\gamma) + \pi\gamma \end{aligned}$$

ارزش کل تجارت با معادله  $2-7$  داده می‌شود که می‌توان نوشت:

$$W = i(V - \pi\gamma) + I\pi\gamma$$

بنابراین ارزش کل تجارت و پاداش انحصارگر تبعیض‌گر با توجه به مقدار جملات  $\pi\gamma$  و  $I\pi\gamma$  متفاوت است. اینها جملات ثابت با توجه به  $i$  و  $t$  هستند به طوری که تفاوت بین معادلات بر ارزش‌های بیشینه‌ساز  $i$

و  $t$  تاثیر نمی‌گذارد. بنابراین انحصارگر تبعیض‌کننده آن اندازه‌ای را برای باشگاه انتخاب می‌کند که ارزش اجتماعی تجارت را بیشینه می‌کند. انحصارگر تبعیض‌کننده با هر فردی که وارد می‌شود درباره حق‌الزحمه ورود  $V-\pi\gamma$  چانه‌زنی می‌کند. موانع چنین چانه‌زنی شامل هزینه اجرای قراردادها است که انگیزه نوشتن این مقاله بود. ما عمدتاً علاقه‌مند به وضعیتی هستیم که اعضا و غیراعضا نتوانند با همدیگر چانه‌زنی کنند تا به اندازه باشگاه کارا دست یابند، به طوری که اکنون به بررسی ورود رایگان و انحصار بدون چانه‌زنی برمی‌گردیم.

## ۲-۲ انحصار

فرض کنید اعضای اولیه باشگاه ورود را کنترل می‌کنند اما هیچ حق‌الزحمه تبعیضی بابت ورود وجود ندارد. قدرت و اختیار به شیوه‌های گوناگون بین اعضای باشگاه توزیع می‌شود. یک نقطه کانونی مفید برای تحلیل این فرض است که قدرت چنان توزیع شده است که سیاست‌گذاری به سمت درخواست‌کنندگان به باشگاه به نفع عضو نماینده عمل می‌کند. برای مثال این نتیجه در یک سازمان دموکراتیک رخ می‌دهد که در آن سودها به طور برابر بین اعضا توزیع می‌شود و اعضای موجود تعداد اعضای جدید را کنترل می‌کنند. این صرفاً یک مثال و تصویری است که چرا باشگاهی که ورودیه‌های خود را کنترل می‌کند ممکن است سودهای هر عضو را بیشینه سازد. اثبات اینکه با این فرض، اندازه باشگاه انحصاری  $i_m$  نسبت به بهینه اجتماعی خیلی کوچک است آسان است، یعنی افزایش اعضا باعث افزایش ارزش اجتماعی  $W$  خواهد شد. این گزاره بی‌درنگ از تفسیر شکل ۷-۱ پیروی می‌کند. عضویت انحصاری با مقدار  $i = i_m(t)$  تعیین می‌شود که  $\partial V / \partial i = 0$  است. در این نقطه آشکار است که  $\partial W / \partial i < 0$  است به طوری که افزایش اعضا ارزش اجتماعی  $W$  را افزایش می‌دهد. در حالت انحصار، انتظار محدودیت بر عضویت می‌رود چون که باشگاه وقتی تصمیم می‌گیرد آیا عضو اضافی را بپذیرد یا خیر، تفاوت بین پاداش‌های درونی و بیرونی ( $V\pi\gamma$ ) را در نظر نمی‌گیرد. باشگاه در صورتی تصمیم می‌گیرد عضو جدید بپذیرد

که عضویتش پاداش  $V$  به درونی‌ها را افزایش دهد.

## ۲-۳ ورود آزاد

فرض کنید هر کس که مایل به پیوستن به باشگاه باشد باید با شرایطی یکسان با اعضای موجود تایید شود. وضعیت را در نظر می‌گیریم که عضویت در واقع یک حق مالکیت برای غیراعضا باشد به جای اینکه همانند مورد انحصار فقط حق اعضا باشد. با این فرض آسان است اثبات کنیم تعداد اعضای باشگاه خیلی زیاد خواهد بود یعنی با کاهش تعداد اعضا، ارزش اجتماعی  $W$  افزایش خواهد یافت. دلیل بسیار زیاد بودن عضویت باشگاه در حالت ورود آزاد این است که اعتماد، منبعی رایگان به چشم می‌آید به طوری که خیلی کم‌رنگ پخش و توزیع می‌شود.

در حالت ورود آزاد، پاداش به درونی‌ها و بیرونی‌ها در نقطه تعادل یکسان است:  $V(i, t) = \pi\gamma$ . فرض کنید  $i_f(t)$  آن مقداری از  $i$  باشد که این معادله به جواب می‌رسد. مشتق  $W$  با توجه به  $i$  با این معادله تعیین می‌شود:

$$\frac{\partial W(i, t)}{\partial i} = V - \pi\gamma + i \frac{\partial V}{\partial i}$$

If  $i = i_f(t)$ , then

$$\frac{\partial W(i, t)}{\partial t} = i \frac{\partial V}{\partial i}$$

یعنی مشتق  $W$  و  $V$  علامت یکسانی دارند. از شکل ۷-۱ روشن است که یا  $i_f(t) < i_m(t)$  است یا که  $i_f(t) > i_m^*(t)$  است. به آسانی دیده می‌شود که  $i_f(t) < i_m(t)$  دلالت بر تعادل ورود آزاد بی‌ثبات دارد. برای اینکه بفهمیم چرا، فرض کنید که  $V = \pi\gamma$  و  $i_f(t) < i_m(t)$  است. در این منطقه  $\frac{\partial V}{\partial i} > 0$  است که در شکل ۷-۱ نشان دادیم به طوری که اگر شخص اضافی به باشگاه بپیوندد، برابری به نابرابری  $V > \pi\gamma$  تغییر خواهد کرد. اما اکنون هر کسی خواهان پیوستن به باشگاه خواهد بود.

بنابراین ثبات در نقطه تعادل ورود آزاد باعث حذف وضعیتی می‌شود که  $i_f(t) < i_m(t)$  است.

بدیل باقیمانده  $i_f(t) > i^*(t)$  است یعنی آن چیزی که ما تلاش می‌کنیم اثبات کنیم. بنابراین تنها تعادل ورود آزاد باثبات (و همه تعادل‌هایی که با فروض تحذب باثبات هستند) حالتی است که عضویت نسبت به سطح کارای  $i^*(t)$  خیلی بزرگ است.

## ۲-۴ قانون قرارداد

ما نشان داده‌ایم که اندازه باشگاه در حالت ورود آزاد خیلی بزرگ و در حالت انحصار غیرتبعیضی خیلی کوچک است. سپس ما نشان می‌دهیم با فروزی معین، وقتی قانون قرارداد تنظیم‌کننده مبادله بین غیراعضا بهبود می‌یابد، بدون ملاحظه قاعده‌ای که بر ورودیه حاکم است، اندازه باشگاه سقوط می‌کند.

فرض کنید باشگاه یک انحصارگر غیرتبعیضی باشد. ورود عضو جدید باعث می‌شود تا میانگین ارزش عملکرد در یک قرارداد درونی به اندازه  $(V_2 > 0)$  افزایش یابد. میانگین ارزش عملکرد بر یک قرارداد درونی افزایش می‌یابد چون یک درونی اضافی، تنوع کالاهای قابل دستیابی درون باشگاه را افزایش می‌دهد. اما افزایش  $i$  باعث می‌شود تا نقض درونی افزایش یابد  $(p^0 < 0)$ . این دو عامل نفوذ، همدیگر را در تعادل انحصار خنثی می‌کنند به طوری که اگر افزایشی کوچک در  $i$  داشته باشیم  $V$  تغییر نمی‌کند. اما افزایش ارزش انتظاری قرارداد بیرونی  $(\pi\gamma)$  باعث کاهش تجارت درونی  $t$  می‌شود. نتیجه اینکه به باشگاهی بزرگ نیاز است تا کالاهایی متنوع عرضه کند کاهش خواهد یافت و اندازه باشگاه انحصاری کاهش خواهد یافت.

این از نظر ریاضی به راحتی اثبات می‌شود. شرایط مرتبه اول پیشینه‌شدن توسط باشگاه انحصاری را می‌توان این‌گونه نوشت:

$$V_1(i, t) = 0$$

$$V_2(i, t) = 0$$

با مشتق کامل گرفتن و تبدیل آن به این می‌رسیم:



$$\begin{bmatrix} di \\ dt \end{bmatrix} = \frac{1}{\Delta} \begin{bmatrix} V_{22} & -V_{21} \\ -V_{12} & V_{11} \end{bmatrix} \begin{bmatrix} 0 \\ d(\pi\gamma) \end{bmatrix}$$

که  $\Delta$  دترمینان است. با حل شرط مرتبه اول به دست می‌آید:

$$\frac{dt}{d(\pi\gamma)} = \frac{1}{\Delta} V_1$$

$0 >$  با شرط مرتبه دوم

$$\begin{aligned} \frac{di}{d(\pi\gamma)} &= \frac{-1}{\Delta} V_{21} \\ &= \left[ \frac{-1}{\Delta} \right] \left\{ \frac{p'v + pv_1}{0by0 = V_1} + \frac{tp'v_2}{+} + \frac{tpv_{21}}{?} \right\} \end{aligned}$$

نخستین معادله اظهار می‌دارد که افزایش امید ریاضی قراردادهای بیرونی  $\pi\gamma$  باعث می‌شود تجارت‌های درونی  $t$  کاهش یابد. دومین معادله اظهار می‌دارد که افزایش امید ریاضی قراردادهای بیرونی  $\pi\gamma$  باعث می‌شود اندازه باشگاه انحصاری کاهش یابد با این فرض که  $V_{21}$  مثبت یا کوچک است.

### ۳. توضیحات نتیجه‌گیری

نشان دادیم اندازه گروه تجاری کارای اجتماعی از گروه تجاری ورود آزاد کوچک‌تر و از گروه تجاری انحصاری‌ای که منافع عضو نماینده خود را بیشینه می‌کند بزرگ‌تر است. با این گزاره‌ها بخشی از رفتار گروه‌های تجاری و واکنش دولت‌ها به آنها تبیین‌پذیر است. گروه‌های تجاری موفق در کشورهای توسعه‌نیافته با برپایی موانع ورود به کسب‌وکارهایی که آنها کنترل می‌کنند تجارت را به انحصار خود در می‌آورند. این موانع ورود به شکل معیارهای عضویت از قبیل هویت قومی، محدودیت‌های خوراکی و مناسک دینی درمی‌آید. این رویه‌ها جلوی ورود بیرونی‌ها را می‌گیرد یا هزینه ورود آنها را بالا می‌برد و همچنین

هزینه شناسایی اعضا و اجرای قراردادها بین درونی‌ها را پایین‌تر می‌آورد. بخشی از دشمنی که بیرونی‌ها نسبت به گروه‌های تجاری نشان می‌دهند شاید با زبان‌هایی که محدودیت‌های انحصاری بر ورود ایجاد می‌کنند قابل تبیین باشد. این دشمنی برخی اوقات به اقدامات شدید و غلیط برای نابودی قدرت انحصاری یا اخراج واسطه‌های «خارجی»، مثلاً چینی‌ها در اندونزی در دهه ۱۹۶۰ و هندی‌ها در اوگاندا در دهه ۱۹۷۰ دامن می‌زند.

براساس مدلی که در این مقاله آوردیم، گروه‌های تجاری کارکرد مفید تسهیل قراردادها در شرایط عدم قطعیت را انجام می‌دهند. نابود کردن این گروه‌ها مانع تجارت نخواهد شد. یک سیاست‌گذاری بدیل تلاش می‌کند محصوریت و انحصاری بودن گروه‌ها را کاهش دهد. برای مثال دولت سنگاپور از دهه ۱۹۷۰ تاکنون پنج گروه قومی چینی اصلی را تشویق کرده است تا در معاملات خود با همدیگر از زبان‌های انگلیسی و چینی ماندارین استفاده کنند تا جامعه‌ای همگن خلق شود و تجارت خارجی تسهیل گردد. با این حال این مقاله نشان می‌دهد رویکرد دیگر به مساله، مشخصاً توسعه و تقویت قانون قرارداد است. بهبود قانون قرارداد، اندازه تعادلی گروه‌های تجاری را با تسهیل مبادله بین غریبه‌ها کاهش می‌دهد. به طور مختصر اینکه با توسعه یک ساختار قانونی که مبادله با ناشناس خیلی پرریسک نباشد، می‌توان شرایط رقابتی ایجاد کرد.

تحلیل ما با تعدادی قیده‌های ریاضی همراه بود، یعنی تعداد کل تجارت‌ها و تاجران را ثابت گرفتیم و تنها تمایز بین تاجران بین درونی‌ها و بیرونی‌ها را در نظر گرفتیم. برداشتن این قیدها احتمالاً مستلزم تغییری بنیادی در ریاضیات یا نتایج مساله نخواهد بود. با تعمیم بخشی بنیادی‌تر، تعداد گروه‌های تجاری نه صرفاً اندازه آنها درونزا می‌شود.

## منابع

Carr, Jack & Janet T. Landa. (1983). The economics of symbols, clan names and religion. *The Journal of Legal Studies*, 12 (1), 135–156.

Coase, Ronald H. (1960). The problem of social cost. *The Journal of Law and Economics*, 3, 1–44.

Cooter, Robert. (1982). The cost of Coase. *The Journal of Legal Studies*, 11, 1–33. Jevons, William Stanley. (1871). *The theory of political economy*. London: Macmillan and Co.

Landa, Janet T. (1981). A theory of the ethnically homogeneous middleman group: An institutional alternative to contract law. *The Journal of Legal Studies*, 10(2), 349–362.



## مبانی شناختی و طبقه‌بندی اعتماد و نهادهای غیر رسمی: نظریه جدید و بسط یافته از شبکه‌های تجاری قومی

شهر بلفاست را تصور کنید. دو غریبه هم را می‌بینند و بی‌درنگ بازی حدس‌زدن را شروع می‌کنند. نخستین چیزی که فکر می‌کنید، «آیا این شخص کاتولیک یا پروتستان است؟» ... این یک نوع فن خودحفاظتی است. اگر حدس‌تان اشتباه باشد و اگر بخت واقعا با شما یار نباشد احتمال دارد سرانجام کشته شوید.

نقد مک لاورتی (۱۹۹۵) نوشته فیلیپ مارچاند (۱۹۹۵) اندیشیدن بستگی به نهادهای دارد... این جامعه است که طبقه‌بندی‌ها، عملیات منطقی و استعاره‌های هدایت‌کننده را به فرد می‌دهد.

– مری داگلاس (۱۹۸۶، ص ۱۰) –  
در آغاز هیچ کلمه‌ای نبود. به تدریج پس از اینکه انسان‌ها و گونه‌های پیش از آنها شروع به کسب مهارت در تولید و طبقه‌بندی اقدامات و ایجاد و طبقه‌بندی بازنمایی‌های ذهنی از اشیاء، رویدادها و روابط کردند، زبان ظاهر شد و تکامل یافت.

– آنتونیو داماسیو و هانا داماسیو (۱۹۹۲، ص ۸۹) –

### ۱. مقدمه

قبل از هر اقدام عقلانی، فرآیندهای شناختی در ذهن فرد شکل می‌گیرد که طبقه‌بندی نقش بنیادی در آن ایفا می‌کند. نقل قول‌های شروع این فصل مبانی شناختی و طبقه‌بندی فرآیندهای ذهنی انسانی را هنگامی که آنها با موجودات زنده تعامل دارند به روشنی آشکار می‌سازد.

در کتاب مجموعه داستان‌های برنارد مک لاورتی (۱۹۹۵) با عنوان قدم‌زدن سگ: و سایر داستان‌ها، قهرمان داستان را ملاحظه کنید. این قهرمان را تفنگداران شمال ایرلند دزدیده‌اند؛ این تفنگداران خود را به او اعضای ارتش آزادی‌بخش ایرلند معرفی می‌کنند اما قهرمان

می‌داند که احتمال دارد آنها واقعا سلطنت‌طلبانی باشند که با نام اعضای ارتش آزادی‌بخش ایرلند گشت می‌زنند تا کاتولیک‌های احتمالی را به دام اندازند. بنابراین او تلاش می‌کند ماهیت آدم‌ربایان را شناسایی کند. به همین ترتیب آدم‌رباها نیز می‌خواهند از دین وی سردر بیاورند: آیا او کاتولیک یا پروتستان است؟ آنها برای شناسایی او و جای‌دادنش در دسته‌بندی درست، یکسری پرسش‌ها از او می‌کنند: نام فامیلیت چیست؟ اگر نام فامیل وی مک لاورتی باشد پس هر فرد اهل بلغاست بی‌درنگ خواهد دانست او کاتولیک است. آیا روی بازویش تتو دارد؟ حرف اچ را چگونه تلفظ می‌کند (چون پروتستان‌ها آن را به شکل ایتچ و کاتولیک‌ها به شکل هایتچ تلفظ می‌کنند).

با وجود اهمیت طبقه‌بندی در جامعه انسانی، رویکردهای انتخاب عقلانی که زیربنای اقتصاد نهادی جدید و نهادگرایی جدید است مبنای شناختی و طبقه‌بندی نهادهای اجتماعی را نادیده گرفته‌اند. در این فصل، رویکردی جدید به نهادها را با ارجاع ویژه به نهادهای غیررسمی (یعنی دستورات رفتاری) که در گروه‌ها/شبکه‌های واسطه همگن قومی حک‌شده است و اعتماد دوطرفه و مقابله به مثل در بین شرکای تجاری را ترویج می‌کند بسط می‌دهم. دستورات اخلاقی حک‌شده در گروه‌های واسطه همگن قومی، فعالیت‌های تاجران به‌هم‌وابسته مختلف پیوند خورده در شبکه‌های پیچیده مبادله را هماهنگ می‌کند. این رویکرد جدید به نهادهای غیررسمی، رویکرد اقتصاد نهادگرایی جدید من به گروه‌های واسطه همگن قومی (لاندا ۱۹۸۱، تجدیدچاپ در لاندا ۱۹۹۴، فصل ۵) را با رویکرد شناختی و طبقه‌بندی به نهادها توسط مردم‌شناس مری داگلاس (۱۹۸۶) ترکیب می‌کند. نتیجه رویکرد اقتصاد نهادگرایی جدید-شناختی و طبقه‌بندی‌کننده به اعتماد و نهادهای غیررسمی است، رویکردی که درون زیررشته جدید اقتصادزیستی (ادغام اقتصاد با زیست‌شناسی) نیز قرار می‌گیرد.

این فصل به شرح زیر مرتب شده است. بخش ۲ برخی تعاریف از مفهوم نهادها توسط اندیشمندان اقتصاد نهادی جدید و نهادگرایی جدید

را مرور خواهد کرد و مفهوم نهادها را که مردم‌شناس مری داگلاس (۱۹۸۶) به تفصیل شرح داد توصیف خواهد کرد. بخش ۳ نظریه اقتصاد نهاد‌گرای جدید من از گروه‌های واسطه همگن قومی (لاندا ۱۹۸۱) را بازبینی می‌کند و آن را صراحتاً روی مبانی شناختی و طبقه‌بندی قرار می‌دهد. بخش ۴ برخی دلالت‌های نظری گسترده‌تر از کار کردن با یک نظریه اقتصادنهاد‌گرای جدید-شناختی از اعتماد و نهادهای غیررسمی را بحث خواهد کرد. بخش ۵ برخی دلالت‌های گسترده‌تر از نظریه ما برای درک عملکرد اقتصادها در بسترهای مختلف را بحث خواهد کرد.

## ۲. برخی تعاریف از نهادهای اجتماعی

مطالعه نهادها در قلب اقتصاد نهادی جدید و نهاد‌گرایی جدید است: «نهادها مهم هستند» چون آنها با کاهش دادن عدم قطعیت در هزینه‌های مبادلاتی صرفه‌جویی می‌کنند. اما یک «نهاد اجتماعی» دقیقاً چیست؟ جیمز بیوکنن (۱۹۷۵، ص ۶) نهادها را خیلی ساده به مثابه قواعد می‌بیند- «قوانین و نهادهای» آدام اسمیتی. اما نهادها به مثابه قواعد چیستند؟ دانشمند سیاسی الینور استروم (۱۹۸۶، ص ۵) یک تعریف ارائه می‌دهد:

قواعد ... به نسخه‌ها و توصیه‌های معمولاً شناخته‌شده و مورد استفاده مجموعه‌ای از شرکت‌کنندگان اشاره دارد تا به روابط تکراری و به هم وابسته نظم ببخشند. نسخه‌ها به اقداماتی (یا وضعیت‌هایی از جهان) اشاره دارد که الزامی، ممنوع یا مجاز هستند. قواعد نتیجه تلاش‌های صریح یا ضمنی مجموعه‌ای از افراد برای رسیدن به نظم و پیش‌بینی‌پذیری درون وضعیت‌های تعریف‌شده براساس (۱) خلق جایگاه‌ها (مثلاً عضو، نماینده اتحادیه، کارگزار و غیر آن)؛ (۲) اظهار اینکه شرکت‌کنندگان چگونه وارد مناصب می‌شوند یا آنها را ترک می‌کنند؛ (۳) اظهار اینکه شرکت‌کنندگان ملزم به انجام کدام اقدامات هستند، کدام‌ها مجاز و کدام‌ها ممنوع است و (۴) اظهار اینکه شرکت‌کنندگان ملزم، مجاز یا ممنوع به تاثیرگذاری بر کدام برون‌داد هستند.

برای توضیح بهتر این تعریف از نهاد به مثابه قواعد، نهاد رسمی قانون قرارداد را در نظر بگیرید. طرف نقض کننده قانونا مجاز به نقض قرارداد یک کالای مثلی است به شرط اینکه اگر شاکی در دادگاه از متهم شکایت کند، متهم خسارات پولی به شاکی بپردازد. بنابراین طرفین قرارداد تابع محدودیت قانونی ضمانت اجرایی یافته از سوی دادگاهها هستند. وجود قانون قرارداد با محدود کردن نقض قرارداد تاجر و بنابراین کمک به هماهنگی فعالیت‌های بازیگران به هم وابسته، عدم قطعیت قرارداد را کاهش می‌دهد (لاندا ۱۹۷۶، تجدید چاپ در لاندا ۱۹۹۴، فصل ۲). اقتصاددان داگلاس نورث (۱۹۹۰، صص ۳-۴) تعریف دیگری از نهادهای اجتماعی ارائه می‌دهد:

نهادهای قواعد بازی در جامعه یا به طور رسمی‌تر محدودیت‌های انسان‌ساخته‌ای هستند که تعاملات انسانی را شکل می‌دهند.... محدودیت‌های نهادی شامل آنچه افراد از انجامش نهی شدند و برخی اوقات در چه شرایطی برخی افراد مجاز به انجام فعالیت‌های معین هستند.

تعریف نورث از نهادها هم نهادهای رسمی از قبیل قواعد مکتوب همچنین نهادهای غیررسمی از قبیل میثاق‌ها و دستورات رفتاری را در بر می‌گیرد. یک میثاق مطابق با نظر فیلسوف دیوید لویس (۱۹۶۹، ص ۴۲)، نظم بخشیدن به رفتار اعضای یک جامعه است وقتی آنها در وضعیت تکرارپذیری هستند که هر کس از میثاق پیروی می‌کند و انتظار دارد هر کس دیگری هم از آن پیروی کند و ترجیح می‌دهد از میثاق پیروی کند به شرطی که دیگران نیز پیروی کنند. لوئیس (۱۹۶۹، ص ۴۴) یک مثال از میثاق ارائه داد: در آمریکا (و کانادا) رانندگان در طرف راست جاده‌ها رانندگی می‌کنند؛ در انگلستان از طرف چپ حرکت می‌کنند. بنابراین میثاق شاید معادل با سنت یا رسوم باشد. سوزان کرافورد و الینور استروم (۱۹۹۵) تعریف نهاد توسط گروهی از اندیشمندان انتخاب عقلانی را به سه دسته طبقه‌بندی کردند: (الف) نهادها به مثابه قواعد؛ (ب) نهادها به مثابه هنجارهای مشترک؛



و (پ) نهادها به مثابه «راهبردهای مشترک».

برخلاف تحلیل نهادها توسط اقتصاددانان انتخاب عقلانی، دانشمندان سیاسی و جامعه‌شناسانی که کرافورد و استروم (۱۹۹۵) از آنها یاد کردند، مردم‌شناس مری داگلاس (۱۹۸۶، ص ۸) رویکرد بسیار متفاوتی به تحلیل نهادها دارد. او از رویکرد انتخاب عقلانی به نهادها به خاطر اتکای خیلی زیاد به مبانی فردگرایی انتقاد می‌کند و در نتیجه مشکل جدی با ایده همبستگی گروهی دارد. طبق نظر داگلاس (۱۹۸۶، ص ۱):

نوشتن درباره همکاری و همبستگی به معنای نوشتن در همان زمان درباره دست رد زدن و بی‌اعتمادی است. همبستگی یعنی افراد حاضر به خاطر منافع گروه بزرگ‌تر رنج بکشند و انتظار داشته باشند سایر اعضا نیز به خاطر بقیه همان کار را بکنند.

برای پر کردن شکاف بین فرد و جامعه، داگلاس (۱۹۸۶، ص ۱۹) -با توسل به نظریه جامعه‌شناسی ماکس وبر و امیل دورکیم، همچنین کار لودویک فلیک، یان هکینگ و نلسون گودمن در فلسفه علم- پیشنهاد شرح و بسط:

... نگاه پادروای رفتار اجتماعی دوگانه را داد. یک شاخه آن شناختی است: تقاضای فرد برای نظم و انسجام و کنترل عدم قطعیت. شاخه دیگر معاملاتی است: فعالیت بیشینه‌ساز مطلوبیت فردی که در محاسبه هزینه- فایده توصیف می‌شود.

او این کار را با تکمیل ضعف «غیرجامعه‌شناختی» رویکردهای انتخاب عقلانی به تحلیل نهادی با نظریه شناختی و طبقه‌بندی از نهادها انجام می‌دهد که بین مفهوم فرد و جامعه پل می‌زند. نهادهای مروج همکاری و همبستگی اجتماعی باید با ابزار شناختی مستحکم شده باشند تا افراد درباره راهبردهای همدیگر اطمینان یابند، بنابراین اعتماد لازم به رفتار سایر افراد ایجاد شود (داگلاس ۱۹۸۶، ص ۵۵). برای امکان‌پذیری گفتمان انسانی و همکاری، افراد باید درباره دسته‌بندی‌های اصلی فکری توافق کنند. طبق نظر داگلاس (۱۹۸۶، صص ۵۵، ۹۱) اینها توسط نهادهایی فراهم شود که «همانی بودن را تعریف می‌کنند»، «هویت تحویل

می‌دهند» و «طبقه‌بندی انجام می‌دهند.» با چه روش‌هایی «نهادها برای ما طبقه‌بندی انجام می‌دهند»؟ داگلاس (ص ۹۱) استدلال می‌کند که:

تعامل اجتماعی ما تا حد زیادی به شکل گفت‌وگو با همدیگر درباره تفکر درست چیست و اتهام را متوجه تفکر اشتباه کردن است. حقیقتاً ما نهادها را این‌گونه می‌سازیم با فشرده کردن ایده‌های همدیگر درون شکل و هیئتی مشترک به نحوی که بتوان درست بودن را با شمار زیاد تاییدگرفتن‌های مستقل اثبات کرد.

طبقه‌بندی انواع مختلف مردم با تمایز بین ایگو و سایر افراد شروع می‌شود (داگلاس ۱۹۸۶؛ ص ۶۲). طبقه‌بندی همچنین هدایتگر انتخاب مردم از «متحدان و مخالفان خود و الگوی روابط آینده آنها» است (ص ۶۳). از نظر داگلاس، طبقه‌بندی یک فرآیند شناختی بنیادی براساس نهادهایی است که انتظارات استاندارد از جامعه وی را تعریف می‌کند. نهادها با ارائه «برچسب‌ها» عمل طبقه‌بندی را برای افراد انجام می‌دهند: «مردم همیشه به همدیگر برچسب می‌زنند، با همان نتیجه که برچسب‌ها می‌چسبند» (ص. ۱۰۰)؛ «اشخاص هویت‌های خودشان را تشخیص می‌دهند و همدیگر را از طریق وابستگی جامعه محلی طبقه‌بندی می‌کنند» (ص ۱۰۲). داگلاس (ص ۱۰۳) اهمیت هویت‌های اجتماعی در انتقال اطلاعات درباره یک شخص را با نقل قول از کار مردم‌شناس لورنس روزن (۱۹۸۴) نشان می‌دهد:

بنابراین در حالی که یک آمریکایی ابتدای صحبت با دیگری مایل است از او بپرسد چه کار می‌کند (یعنی چه شغلی دارد) چون چنین اطلاعاتی دلالت‌های زیادی درباره نگرش‌های اقتصادی، اجتماعی و سیاسی انتقال می‌دهد، در مراکش، پرسش اصلی این است که «ریشه و خاستگاهت کجاست»، چون که این اطلاع در همان ابتدا به میزان قابل پیش‌بینی اطلاعات درباره نوع روابط امکان‌پذیر با چنین مردی را انتقال می‌دهد.

اهمیت دانستن هویت شخص در پیش‌بینی رفتار را مردم‌شناس

الیزابت کولسون نیز تاکید کرده است (۱۹۷۴، ص ۲۵):  
 اگر طایفه شخص را بشناسید احتمال زیادی هست یک واژه مناسب  
 خویشاوندی پیدا کنید تا مبادی آداب بودن شما را نشان دهد و الزامات  
 اخلاقی که باید بر روابطتان حاکم باشد روشن شود.  
 به‌تازگی، داگلاس (۱۹۹۲، صص ۲۴۴-۲۴۵) نظریه وی از مبانی شناختی  
 و طبقه‌بندی نهادها را با پیوند دادن ماهیت شناختی از «باورهای جمعی»  
 با نهادها به عنوان قواعد دوباره اظهار کرد:  
 باورهای دسته‌جمعی در قواعد رفتار تجسم یافته است ... یک نسخه  
 از جهان به قواعد بستگی دارد و با نظام اجتماعی‌ای تضمین می‌شود  
 که ادعاهای دوطرفه مورد احترام است. دسته‌بندی‌ها درست هستند  
 اگر با قواعد و ادعاهای مرتبط کاملاً همخوانی یابند و اشتباه هستند اگر  
 این‌گونه نباشند.

### ۳. مبانی شناختی و طبقه‌بندی اعتماد، نهادهای غیررسمی و شبکه‌های تجارت قومیتی

تا همین اواخر بی‌خبر بودم که نظریه گروه واسطه همگن قومی من  
 (لاندا ۱۹۸۱) بر مبانی شناختی و طبقه‌بندی بنا شده بود. نظریه من  
 از گروه واسطه همگن قومی نظریه‌ای است که چگونه تاجران خودشان  
 را در برابر نقض قراردادهای در اقتصادهایی حمایت می‌کنند که چارچوب  
 حقوقی برای اجرای قراردادها کاملاً توسعه‌یافته نیست. در شرایط  
 عدم قطعیت قرارداد، تاجر عقلانی انگیزه خواهد داشت تا عدم قطعیت  
 را کاهش دهد بنابراین هزینه‌های معاملاتی اجرای قراردادها با روابط  
 مبادله خاص‌نگر بر مبنای خویشاوندی یا قومیت است. برای مثال  
 واسطه چینی در جنوب شرق آسیا از نهاد غیررسمی تعالیم اخلاقی  
 کنفوسیوسی که در گروه واسطه همگن قومی تجسم یافته است، برای  
 کاهش دادن عدم قطعیت قرارداد استفاده می‌کند. در شرایط عدم قطعیت  
 قرارداد، ایگو (یعنی تاجر چینی-هو کینی) باید شریک تجاری بالقوه  
 خود را شناسایی کند چون ایگو برای اجرای قراردادها، به جای قانون

قرارداد رسمی، باید بر تعالیم اخلاقی کنفوسیوسی متکی باشد که با شرکای تجاری خود اشتراک نظر دارند. ایگو خود را با «محاسبه روابط» ذهنی مجهز خواهد کرد (فورتس ۱۹۶۹) که یک نظام طبقه‌بندی همه تاجران در بازار به هفت دسته متناظر با «گریدهای» متفاوت از بازرگانان به ترتیب مورد اعتماد بودن کاهنده برقرار می‌سازد: (۱) خویشاوندان از خانواده هسته‌ای؛ (۲) خویشاوندان دور از خانواده گسترده و دودمان؛ (۳) مردان طایفه؛ (۴) هم‌روستاییان؛ (۵) کسانی که با گویش یکسان از همان استان چین سخن می‌گویند برای مثال اعضای هوکین از استان فوکین در چین؛ (۶) چینی‌هایی که با گویشی متفاوت سخن می‌گویند؛ و (۷) غیرچینی‌ها.

از نظام تبعیض ذهنی ایگو برای رتبه‌بندی تاجران استنتاج می‌شود که ایگو از چهار اصل ساختاری اساسی برای طبقه‌بندی همه تاجران به هفت دسته تاجر استفاده می‌کند: خویشاوندی، طایفه‌ای، قلمرویی و قومیتی؛ اصل طبقه‌بندی کلی که براساس درجه فاصله اجتماعی بین ایگو و شرکای تجاری وی است. اما این اصل طبقه‌بندی کلی براساس فاصله اجتماعی به تنهایی مرزهای جداکننده درجه‌های مختلف تاجران به هفت دسته را به طور طبیعی جدا نمی‌کند. پس اصل طبقه‌بندی تاجران به هفت گروه‌بندی یا درجه‌بندی تاجران چیست؟ برای بازرگانان چینی در جنوب شرق آسیا، اصل طبقه‌بندی براساس نهاد غیررسمی اخلاق کنفوسیوسی (مقابل به مثلی) است. اخلاق کنفوسیوسی در جامعه چینی‌های خارج از کشور، تفاوت‌ها در الگوهای تعهدات کمک دوطرفه بین مردم با درجات مختلف فاصله اجتماعی درون یک ساختار اجتماعی به‌خوبی تعریف‌شده را توصیه می‌کند؛ خویشان نزدیک (مثلاً اعضای خانواده)، خویشان دور در خانواده گسترده و دودمان، مردان طایفه، هم‌روستاییان و مردمی که به گویش یکسان سخن می‌گویند. روابط خویشاوندی درون خانواده، که فاصله اجتماعی در کمترین مقدار است، روابطی قوی هستند که دربردارنده شدیدترین درجه محدودیت در معاملات بین خویشاوندان است. بنابراین خویشاوندان نزدیک مورد

اعتمادترین مردمی هستند که با آنها تجارت می‌کنند. با توجه به تفاوت‌ها در محدودیت‌های نهادی، هر کدام از پنج دسته‌های اعضا، مکانی خاص درون ساختار اجتماعی کلی یک جامعه قومی چینی خاص اشغال می‌کنند (مثلاً جامعه چینی-هوکین). این دلالت دارد که الگوهای رفتاری متفاوت را می‌توان برای هر کدام از پنج دسته تاجران پیش‌بینی کرد: خویشاوندان نزدیک با اتکاترین تاجران پیش‌بینی خواهند شد، درحالی‌که چینی‌های-هوکین کم‌اتکاترین تاجران پیش‌بینی خواهند شد. این سپس مبنای شناختی برای طبقه‌بندی ایگو همه تاجران درون جامعه هوکین به پنج دسته یا درجه متفاوت از تاجران را تشکیل می‌دهد. محدودیت‌های اخلاق کنفسیوسی مبنایی برای طبقه‌بندی همه تاجران به دو دسته اصلی درونی‌ها (دسته‌های یک تا ۶) و بیرونی‌ها (دسته ۷) را تشکیل می‌دهد. بنابراین نظام تبعیضی ایگو برای طبقه‌بندی همه شرکای تجاری به هفت دسته، محتوا و محدودیت‌های تعالیم اخلاقی کنفسیوسی را بازتاب می‌دهد.

ایگو با ایجاد نظام طبقه‌بندی ذهنی خویش برای رتبه‌بندی تاجران به هفت درجه از مورد اعتماد بودن، اینک باید یک شریک تجاری بالقوه به منظور جای دادن وی در دسته درست را شناسایی کند. برای اینکه چنین کاری با کارایی انجام شود ایگو به دنبال نشانه‌های کاملاً مرئی قومی یا زیست‌شناسی از قبیل ویژگی‌های چهره است تا یک قومیت یا نژاد تاجر بالقوه را به‌درستی شناسایی کند. ایگو همچنین می‌تواند مستقیماً از شریک بالقوه خود با هزینه اندک به منظور جای دادن وی به درون یکی از دسته‌ها، صرفاً با پرسیدن نام وی، از کجا آمده است و گویش یا زبانی که سخن می‌گوید، اطلاعات لازم را کسب کند. ایگو با این فرآیند شناسایی از همه تاجران بالقوه و مرتب کردن آنها به دسته‌های متناظر با هر کدام، می‌تواند قابل اعتماد بودن شریک تجاری را پیش‌بینی کند که آیا به قراردادهای با درجه بالایی از صحت احترام می‌گذارد یا خیر. بنابراین ایگو در هزینه‌های کسب مستقیم اطلاعات درباره اعتبار تاجرانی که او در عمل تصمیم می‌گیرد به عنوان

شرکای تجاری خود انتخاب کند صرفه‌جویی می‌کند. شرکای تجاری که به وسیله روابط خویشاوندی و قومیتی در یک گروه واسطه همگن قومی به هم پیوند خورده‌اند انگیزه دارند به قراردادهای احترام بگذارند نه فقط چون تعالیم اخلاقی کنفوسیوسی وجود دارد، بلکه به علت وجود مجازات‌های اقتصادی تحمیلی بر آن شریک تجاری که اخلاقیات گروه را نقض می‌کند (همچنین به کار و لاندای ۱۹۸۳، تجدید چاپ شده در لاندای ۱۹۹۴، فصل ۶ بنگرید). مجازات‌های اقتصادی که توسط قربانی نقض قرارداد و سایر شرکای تجاری در شبکه تجاری قومیتی بر طرف نقض کننده وضع می‌شود شامل اینهاست: (الف) پس گرفتن اعتبار به طوری که طرف خاطی مجبور به معامله با پول نقد خواهد شد؛ (ب) حذف شدن از معاملات آتی؛ و (پ) برون‌راندن از گروه از طریق رویه‌های ورشکستگی. کارکرد تعالیم اخلاقی کنفوسیوسی، که از سوی اعضای گروه واسطه همگن قومی اجرایی می‌شود، بازداشتن شرکای تجاری از نقض قرارداد است و بنابراین به عنوان معادل کارکردی قانون قرارداد مدرن ملاحظه می‌شود.

در پرتو پژوهش اخیر من در حوزه اقتصادزیستی عامه مردم و طبقه‌بندی علمی (گیسلین و لاندای ۱۹۹۵) و درون جامعه‌شناسی ساختار اجتماعی سنتی چینی، می‌خواهم نظراتی درباره تحلیل ۱۹۸۱ خودم از شبکه‌های تجاری قومی ارائه دهم. نخست درحالی که طبقه‌بندی ایگو از دسته‌بندی‌های مختلف تاجران برحسب مورد اعتماد بودن «از جنبه اجتماعی ساختارمند» است،<sup>(۲)</sup> سازه اجتماعی دسته‌بندی‌های اجتماعی اعضای با هویت‌های مشترک -اعضای حاضر در هر دسته که هویت اجتماعی یکسانی دارند- خودش بر مبانی زیست‌شناسی در روابط خویشاوندی حک شده در خانواده، خانواده گسترده و دودمانی قرار دارد. دوم، درحالی که این درست است که انسان‌ها از نهادها برای کمک به خود استفاده می‌کنند تا خود و سایر انسان‌ها را طبقه‌بندی و برچسب بزنند، غیرانسان‌ها (مثلا حیوانات) نیز از توانایی شناختی برای طبقه‌بندی انواع غیرانسانی به دسته‌های مختلف (مثال، هم‌گونه‌ها، مادر، توله،

شکارچی، شکار و غیر آن) برخوردارند و این یک توانایی بنیادی برای بقای گونه‌های غیرانسانی است (لاندا ۱۹۹۸ الف، گیسلین و لاندا ۱۹۹۵).<sup>(۳)</sup> سوم من به‌تازگی به کار جامعه‌شناس چینی فی زیوتانگ (۱۹۹۲، ترجمه هملیتون و ژنگ) برخوردیم که ویژگی اساسی جامعه سنتی چینی برحسب مفهوم «چاچیوچهو» («شیوه متفاوت انجمن») را توصیف می‌کند: هر فرد در مرکز یکسری دوایر هم‌مرکز رو به گسترش یا شبکه‌های روابط خویشی و اجتماعی همپوشان جای دارد. ساختار اجتماعی چینی برخلاف ساختار اجتماعی غربی، که ماهیت فردگرایانه دارد، شامل یک رتبه‌بندی دقیق از مردمی است که مطابق با دسته‌های متمایز روابط اجتماعی طبقه‌بندی می‌شوند. اخلاق کنفوسیوسی، دسته‌بندی اجتماعی را تسهیل می‌کند. برای تبیین پیدایش شبکه‌های تجاری قومی در شرایط عدم قطعیت قرارداد، لازم است رویکرد هزینه‌های معاملاتی «نهادها به‌مثابه قواعد» اقتصاد نهادی جدید/نهادگرایی جدید با رویکرد شناختی «نهادها به‌مثابه طبقه‌بندی» ترکیب شود.

#### ۴. برخی دلالت‌های نظری از نظریه شناختی اعتماد و نهادهای غیررسمی

##### ۴-۱ طبقه‌بندی اهمیت دارد: معرفی «انسان طبقه‌بندی‌کننده»

یکی از محدودیت‌های نظریه انتخاب عقلانی که زیربنای اقتصاد نهادها است در این است که از فرآیندهای شناختی ذهنی بنیادی که در ذهن رخ می‌دهد، منتزاع می‌شود. این نظریه به صراحت فرض می‌کند همه فرآیندهای ذهنی دخیل در رسیدن به یک انتخاب عقلانی، پیش از آن در مغز انسان انجام شده است؛ بنابراین فرآیندهای ذهنی درونی نادیده گرفته می‌شود. پس نظریه انتخاب عقلانی نهادها یک نظریه ذهنی و نه عینی است که با مدل‌های ذهنی، فرآیندهای شناختی و مانند آن سروکار دارد. نظریه انتخاب عقلانی با نادیده گرفتن این نکته که چگونه ذهن از طریق طبقه‌بندی اطلاعات، در هزینه‌های کسب اطلاعات صرفه‌جویی می‌کند، برخی جنبه‌های مهم از رفتار صرفه‌جویی‌کننده که در مغز کارگزاران اقتصادی عقلانی صورت می‌گیرد، از نگاهش به دور

می‌ماند. این مورد به‌ویژه در شرایطی درست است که اقتصاددانان در حال تحلیل اقتصادی اعتماد و نهادهای غیررسمی هستند.<sup>(۴)</sup> تحلیل اعتماد نه فقط در بردارنده انتخاب عقلانی واقعی یک شخص از شرکای تجاری، در راستای مبانی هزینه-فایده، بلکه همچنین یک تحلیل از فرآیند ذهنی طبقه‌بندی کردن آن شخص که چه کسی مورد اعتماد بوده و چه کسی نیست و تشکیل تبعیض‌هایی از دسته‌بندی‌های شرکای تجاری برحسب درجه مورد اعتماد بودن است. بنابراین رویکرد اقتصاد نهادی جدید برای تحلیل اخلاقیات و اعتماد تجاری حک شده در شبکه‌های تجاری قومی باید بر مبانی شناختی طبقه‌بندی شود. «طبقه‌بندی مهم است» چون نقش شناختی آن در صرفه‌جویی در هزینه‌های اطلاعات است. بنابراین هر تحلیل کامل‌تری از رفتار انسان اقتصادی باید با همتای شناختی آن تکمیل شود که من نامش را «انسان طبقه‌بندی‌کننده» می‌گذارم.<sup>(۵)</sup> هیچ‌جا نقش انسان طبقه‌بندی‌کننده مهم‌تر از استفاده از زبان انسان هوشمند برای ارتباط برقرار کردن با دیگران نبوده است. طبق نظر آنتونیو داماسیو و هانا داماسیو (۱۹۹۲، ص ۸۹) -عصب‌شناسان معروفیت یافته بابت پژوهش در عصب‌شناسی پندار، حافظه و زبان- با منشأ زبان باید به همان شیوه برخورد کرد که ذهن به نحوی کارا جهان را دسته‌بندی می‌کند:<sup>(۶)</sup>

زبان به وجود آمد و دوام آورد چون یک ابزار مطلقا کارای ارتباطات، خصوصا برای مفاهیم انتزاعی است... اما زبان همچنین کاری را انجام می‌دهد که پاتریشیا چرچ‌لند از دانشگاه کالیفرنیا در سان دیگو به‌درستی «فشرده‌سازی شناختی» می‌نامد. چنین کارکردی کمک می‌کند تا جهان را دسته‌بندی کنیم و پیچیدگی ساختارهای مفهومی را به مقیاسی قابل مدیریت کاهش دهیم... صرفه‌جویی‌های شناختی زبان... این امکان را به مردم می‌دهد تا مفاهیم حتی پیچیده‌تری ایجاد و از آنها برای فکر کردن در سطوحی که در غیر این صورت ناممکن بود استفاده کنند. اما در آغاز هیچ کلامی وجود نداشت. به نظر می‌رسد زبان در جریان تکامل فقط پس از آن ظاهر شد که انسان‌ها و گونه‌های قبل از



آنها در خلق و دسته‌بندی اقدامات و در ایجاد و دسته‌بندی بازنمایی‌های ذهنی از اشیاء، رویدادها و روابط مهارت یافتند... زبان هم به عنوان یک مصنوع در دنیای بیرونی ... و هم به مثابه تجسمی در مغز از آن نمادها و اصولی که ترکیب آنها را تعیین می‌کنند، وجود دارد. و نهادها، که از طریق زبان با دیگران ارتباط برقرار کرده و انتقال می‌یابد، زحمت نوع بشر را در دسته‌بندی امور، رویدادها و روابط انسانی تسهیل می‌کند و بنابراین در محدودیت‌های حافظه انسان صرفه‌جویی می‌شود.

#### ۴-۲ عقلانیت طبقه‌بندی کردن

هربرت سایمون (۱۹۵۷) فرض انسان اقتصادی بیشینه‌ساز را رد کرد و در عوض مفهوم ارض‌کننده را به عنوان مفهوم رفتاری مرتبط جایگزین کرد. اینها بر اساس مفهوم وی از عقلانیت انسان «محدودشده» است. نتیجه این می‌شود که مدل‌های انسان براساس فرض «عقلانیت محدود» توانایی‌های محاسباتی ذهنی محدود فرد را در نظر می‌گیرد. نظریه شناختی من از اعتماد و نهادهای غیررسمی حکشده در گروه واسطه همگن قومی، عقلانیت انسان طبقه‌بندی‌کننده را برحسب مفهوم آنچه من «عقلانیت طبقه‌بندی کردن» می‌نامم می‌بیند: یعنی به علت محدودیت‌های شناختی مغز یا حافظه کارگزار انسانی، شخص عقلانی طبقه‌بندی و دسته‌بندی می‌کند. مفهوم من از «عقلانیت طبقه‌بندی» با مفهوم عقلانیت محدود سایمون سازگار است اما برخی جزئیات ارائه می‌دهد که چگونه محدودیت شناختی مغز دور زده می‌شود.

#### ۴-۳ رویکرد علم شناختی نورث به نهادها

داگلاس نورث برنده نوبل اقتصاد در یک مقاله مشترک با آرتور دنزائو (دنزائو و نورث ۱۹۹۴) درباره نهادها، مسیری جدید پی گرفت؛ رویکرد علم شناختی به تحلیل نقش ایدئولوژی‌ها و نهادها. طبق نظر مولفان (۱۹۹۴، ص ۴)، «مدل‌های ذهنی بازنمایی‌های درونی هستند که نظام‌های شناختی فرد برای تفسیر محیط ایجاد می‌کنند؛

نهادهای سازوکاری بیرونی (نسبت به ذهن) هستند که افراد برای ساختارمند کردن و نظم‌دهی به محیط ایجاد می‌کنند. «فرد دست به طبقه‌بندی و دسته‌بندی می‌زند تا از محیط یاد بگیرد و آن را تفسیر کند. متأسفانه دنزائو و نورث چون نهادها را عامل بیرونی نسبت به ذهن کارگزار اقتصادی در نظر گرفتند، موفق به زدن پلی مهم بین فرآیندهای ذهنی فرد و نهادهای آن گروهی که او در آن جای گرفته است، نشدند. تنها مواجهه صریح با نهادها به عنوان قواعد و نهادها به عنوان طبقه‌بندی، همان‌طور که در این فصل تشریح شد، می‌تواند بین فرد و گروه وی و محیط نهادی که فرد در آن جای گرفته است، پل بزند.

در این مقطع از توسعه نظریه اقتصاد نهادی جدید-شناختی از اعتماد و نهادهای غیررسمی است که مرزهای تحلیل حقوقی و اقتصادی نهادهای غیررسمی، که بخشی از اقتصاد نهاد‌گرای جدید را تشکیل می‌دهند، به میان علوم شناختی عبور می‌کنند و رشته‌های علمی از قبیل علوم عصبی، روانشناسی شناختی، مردم‌شناسی شناختی (نمونه آنها کارهای مری داگلاس است) و اقتصادزیستی را دربرمی‌گیرند.<sup>(۷)</sup>

اما دنزائو و نورث (۱۹۹۴، ص ۲۷) در اشاره به اهمیت توسعه دادن رویکرد علم شناختی به نهادها برای درک عملکرد اقتصادهای مختلف قطعاً درست عمل کردند:

به محض اینکه جعبه سیاه «عقلانیت» را می‌گشائیم، با جهان پیچیده و هنوز بسیار ناقص علم شناختی برخورد می‌کنیم. این مقاله کندوکاوی مقدماتی از برخی دلالت‌های شیوه تلاش انسان‌ها برای نظم بخشیدن و ساختارمند کردن محیط خود و با همدیگر ارتباط برقرار کردن است. آیا این استدلال برای نظریه علم اجتماعی نیز موضوعیت دارد؟ قطعاً همین‌طور است. ایده‌ها اهمیت دارند و شیوه‌ای که ایده‌ها تکامل می‌یابند و پخش می‌شوند کلید توسعه دادن نظریه مفیدی است که درک ما را از عملکرد جوامع هم در یک لحظه از زمان و طی زمان گسترش خواهد داد.

در این فصل، به نهادهای غیررسمی از دیدگاه نظریه اقتصاد نهادی جدید-شناختی اعتماد و نهادهای غیررسمی دقیق شدم. چنین رویکردی به تحلیل اعتماد و نهادهای غیررسمی مناسبت بزرگی برای نظریه علوم اجتماعی دارد. درک فرآیندهای شناختی و طبقه‌بندی‌شده از انتخاب شرکای تجاری در شرایط عدم قطعیت برای ما بینش‌های نظری مفید برای تبیین عملکرد موفق اقتصادهای معین از قبیل اقتصادهای شرق آسیا، اقتصاد چین دوره گذار و اقتصاد زیرزمینی زیر سلطه مافیای روسیه در گذار به اقتصاد بازار است.

### ۵. دلالت‌های گسترده‌تر

نظریه شناختی اعتماد و نهادهای غیررسمی که ما را به سمت درک عملکرد اقتصادهای مختلف هدایت کرده است بینش‌های مهمی عاید می‌کند. این نظریه از نظریه اقتصاد نهادی جدید، نظریه شناختی اعتماد و نهادهای غیررسمی استفاده می‌کند.

### ۵-۱ «معجزه شرق آسیا»

طبق نظر روت و کامپوس (۱۹۹۵) رشد اقتصادی سریع و مداوم شرق آسیا پس از جنگ جهانی دوم به علت توانایی رهبران سیاسی این اقتصادها در فراهم کردن «مبانی نهادی» ضروری برای عملکرد اقتصادی بالا بود. نهادهای سیاسی باعث تقویت اطمینان صاحبان کسب‌وکار به توانایی رهبران در ایجاد تعهد برای رشد بلندمدت شد. اما تحلیل آنها ناقص است چون نویسندگان موفق به در نظر گرفتن مبانی شناختی و فرهنگی ایدئولوژی کنفوسیوسی نشدند که کارآفرینان در بسیاری از اقتصادهای عملکرد بالای شرق آسیا در آن جای گرفته بودند. بنگاه‌های چینی در اقتصادهای شرق آسیا عمدتاً بنگاه‌های فAMILIARY هستند و شبکه‌های تجاری منطقه‌ای آسیایی و بین‌المللی عمدتاً به صورت شبکه‌های مبادله خویشاوندی و قومیت-محور سازماندهی یافتند (لاندا ۱۹۷۸، ۱۹۸۱؛ همیلتون ۱۹۹۶). لاندا (۱۹۷۸) با استفاده از رویکرد حقوق مالکیت-انتخاب عمومی (بخشی

از اقتصاد نهادی جدید) استدلال کرد که این شبکه‌های قومیتی یک نوع سازمان‌های اقتصادی خودحکمران هستند که برای جلب سرمایه و اطلاعات و اجرای قراردادها در محیطی که زیرساخت‌های آن توسعه نیافته است، کار می‌کنند. این توانایی واسطه‌ها-کارآفرینان چینی در جنوب شرق آسیا برای انجام کارکردهای «پرکننده شکاف» و «تکمیل‌کننده نهاد» (لیبنشتاین ۱۹۶۸) است که به آنها مزیت هزینه معاملات متفاوتی نسبت به جمعیت بومی به نقش‌های واسطه مناسب در وهله نخست داد. بنابراین لانداتز استثماری مارکسیستی سنتی موفقیت واسطه‌های چینی در جنوب شرق آسیا را رد می‌کند. همین موفقیت کارآفرینان واسطه چینی در جنوب شرق آسیا از نظر تاریخی میزان زیادی درگیری قومی و نژادی بین مالایایی‌ها و چینی‌ها در جنوب شرق آسیا خصوصاً در انتهای دهه ۱۹۶۰ ایجاد کرده بود. بنابراین تنها با اشاره به نقش اقتصادی دولت در توسعه این اقتصادهای با عملکرد بالا، اهمیت اقتصادی حکم‌شدگی فرهنگی و شماختی کارآفرینان در اخلاق و ایدئولوژی کنفوسیوسی بسیار دست کم گرفته شده است. مانند ظرفیت تامین زیرساخت‌های قومی «باشگاه مانند» برای کارآفرینان در اقتصادهای کمتر توسعه، که به شکل‌گیری «معجزه آسیای شرقی» کمک بسیار می‌کند.

### ۵-۲ کارآفرینان در بخش‌های غیررسمی اقتصادهای در حال گذار

رهبران چین در سال ۱۹۷۸ یکسری اصلاحات اقتصادی طراحی شده برای دگرگونی اقتصاد سوسیالیستی چین به اقتصاد بازارگراتر را شروع کردند. اصلاح اقتصادی اصلی در چین روستایی با معرفی نظام مسئولیت خانوار در سال ۱۹۷۹ شروع شد. رهبران حزب کمونیست به عنوان بخشی از برنامه اصلاحات اقتصادی چین، تشخیص دادند که موفقیت نظام مسئولیت خانوار به وجود نهادهای حقوقی برای حمایت از حقوق مالکیت برآمده از نهادها بستگی دارد. بنابراین تقریباً همزمان با معرفی نظام مسئولیت خانوار، قانون قرارداد داخلی در

سال ۱۹۸۲ برقرار شد. در نظام مسئولیت خانوار، بنگاه‌های خانوار جایگزین کمون اشتراکی شد. کشاورزان، پس از تحویل سهمیه‌های دولتی، اجازه داشتند مازاد محصولات کشاورزی خود را در بازارها بفروشند جایی که قیمت‌ها بالاتر بود و سودهای مناسب برای خودشان داشت؛ در نظام مسئولیت خانوار، کشاورزان به کارآفرینان روستایی تبدیل شدند. نظام مسئولیت خانوار حجم تجارت را به‌شدت افزایش داد و رشد بازارها را تسهیل کرد. رشد بازارها به پیدایش یک طبقه از تاجران سودجوی تخصصی درگیر در تجارت راه دور انجامید. رهبران چینی همچنین فعالیت‌های آنها را قانونمند کردند به این شکل که به آنها اجازه دادند تا کالاها را به مسافت‌های دور حمل کرده و کالاهای خود را در بازارهای عمده‌فروشی تازه آزادشده به فروش رسانند. از ۱۹۸۳ به این سو، بازرگانان خصوصی کمک کرده‌اند تا شبکه ملی بازارهای عمده‌فروشی ایجاد شود. با پیدایش طبقه بازرگانان خصوصی در جست‌وجوی سود و متصدیان حمل‌ونقل «پیدایش روابط فرهنگی و اجتماعی» را نیز شاهد بودیم (واتسون ۱۹۸۸، ص ۲) که بازرگانان را به هم پیوند می‌دهند. این روابط فرهنگی و اجتماعی پیونددهنده بازرگانان به همدیگر یک جلوه از همان پدیده‌ای است که در توسعه‌یافته‌ترین شکل آن به عنوان گروه واسطه همگن قومی چینی‌ها در جنوب شرق آسیا رخ داد و پیش‌تر بحث شد. این روابط فرهنگی و اجتماعی بین بازرگانان تکمیل‌کننده میانجی‌گری، داوری و نقش قانون قرارداد رسمی در اجرای قراردادها بود و به موفقیت چین طی دوره گذار به‌شدت کمک کرد (لاندا ۱۹۸۸ ب). موفقیت نسبی چین در گذار به اقتصاد بازار در تضاد شدید با تجربه روسیه و اروپای شرقی دوره گذار است جایی که کارآفرینی خصوصی دنبال سود عمدتاً در اقتصاد زیرزمینی زیر تسلط «بازیگران در بازارهای سیاه و غیررسمی» و «گمانه‌زن‌هایی» که از اعتماد و نیز سازوکارهای خارج از قانون برای اجرای قراردادها استفاده می‌کنند (برنر ۱۹۹۰).<sup>(۹)</sup> برنر (۱۹۹۰) اقتصاد زیرزمینی را منبع

مستعد برای پیدایش کارآفرینی مشروع می‌بیند به محض اینکه آن بخش از اقتصاد قانونی شود و یک قانون قرارداد جدید اقتباس شود. اما در عوض،

.... قانونی کردن بیشتر آن چه غیرقانونی بود و اجازه دادن به قانون مرسوم بازار سیاه تا به صورت بذر نظام جدید عمل کند، یکی از نخستین قوانین زمان پرسترویکا، قانون می ۱۹۸۶ علیه «غیرکار» بود (برنر ۱۹۹۰، ص ۳).

در خارج از اقتصاد زیرزمینی روسیه میزان کارآفرینی اندک بود نه فقط چون قانون قرارداد کاملاً توسعه یافته نبود، بلکه چون همه نهادهای تقویت کننده پیوندهای اعتماد و همبستگی اجتماعی، طی گذار روسیه به اقتصاد بازار پیوسته نابود شدند (برنر ۱۹۹۰). مانند روسیه دوره گذار، شبکه‌های قدرتمند غیررسمی و مافیاماند، که در لهستان و اروپای شرقی کمونیست تثبیت شده بودند به عنوان منبع کارآفرینی غیرقانونی خصوصی در لهستان و اروپای شرقی دوره گذار به اقتصادهای بازار ادامه یافتند. در کمونیسم، شبکه‌های تهاتری غیررسمی که بر پایه خویشاوندی، دوستی، قومیتی و روابط حامی طلبی بود اعتماد دوطرفه و تعهدات دوطرفه ایجاد می‌کرد. این شبکه‌های غیررسمی، که جای ساختارهای اجتماعی ناپدید شده، از قبیل خانواده، کلیسا، سفارشات دینی یا جوامع خصوصی را می‌گیرد، به نام ایدئولوژی کمونیستی عملاً نابود شده بودند (لوس ۱۹۹۲ب، صص ۳۶۱-۳۶۰). کارآفرینی علاوه بر شبکه‌های تهاتری غیررسمی، همچنین در اقتصاد جرم‌خیز سازمان یافته غیرقانونی به اوج رسید جایی که کالاهای دزدیده شده از طریق شبکه‌های مافیایی فروخته می‌شدند. در این شبکه‌های مافیایی، روابط شخصی بین شرکت کنندگان تضمین کننده کمک دوطرفه و اجرای قراردادها از طریق مجازات سریع و بی‌رحمانه است (لوس ۱۹۹۲الف، صص ۱۱۷، ۱۲۱).

**تقدیر و تشکر.** این مقاله در کنفرانس سالانه جان اوهلین انجمن

حقوق و اقتصاد کانادا درباره حقوق و اقتصاد، گروه حقوق، دانشگاه تورنتو در ۲۷-۲۸ سپتامبر ۱۹۹۶ نیز ارائه شده بود. مایلم از دکتر فرانک سالتر و دکتر استفان ویگت بابت نظراتشان که در بازبینی این مقاله خیلی مفید بود تشکر کنم.

## یادداشت‌های پایان فصل ۸

۱. برای زیررشته‌های گوناگونی که اقتصاد هزینه معاملاتی یا «اقتصاد نهادی جدید» را تشکیل می‌دهند، به ویلیامسون (۱۹۸۵، صص ۱۴-۱ و فصل ۱)، اگر تسون (۱۹۹۰، فصل ۱) و لاند (۱۹۹۴، فصل ۱) بنگرید. نهادگرایی جدید گسترده‌تر از اقتصاد نهادی جدید است و شامل کار اقتصاددانان، دانشمندان سیاسی و جامعه‌شناسان انتخاب عقلانی است.

۲. مفهوم «سازه اجتماعی» را به معنای مدنظر جامعه‌شناسان پیتر برگر و توماس لاکمن (۱۹۶۶) استفاده کردم، جایی که واقعیت بعد عینی و ذهنی دارد. برگر (صص ۱۳۶-۱۳۵) با یک مثال این را تبیین می‌کند: «آنگاه در اجتماعی شدن اولیه، نخستین جهان فرد ساخته می‌شود. کیفیت خاص محکم بودن آن دست‌کم، تا حدی با چاره‌ناپذیری رابطه آن فرد با دیگران خیلی مشهود آن در نظر گرفته می‌شود.» به نظر جان سیرلس (۱۹۹۵) از «ساختن واقعیت اجتماعی» که شامل عنصر عینی و ذهنی-شناختی است نیز بنگرید.

۳. اما اینجا باید تاکید شود که حیوانات به نهادها برای توانایی‌شان به ساختن طبقه‌بندی‌های اجتماعی وابسته نیستند. همان‌طور که فرانک سالتر به من اشاره کرد (مکاتبه شخصی، دسامبر ۱۹۹۶)، «طبقه‌بندی اجتماعی پیشا انسانی و قطعاً پیشا نهادی است.»

۴. برای بحثی درباره سیر تکاملی کار من درباره اقتصاد اعتماد و نهادهای غیررسمی، به لاند (۱۹۹۶) بنگرید.

۵. وولف شیفتهول در کنفرانس بنیاد ریمرز ۲۵ سپتامبر ۱۹۹۶ به من پیشنهاد داد، که انسان طبقه‌بندی‌کننده اصطلاح‌شناسی بهتر نسبت به آنی است که وی پیشنهاد می‌دهد. طبق نظر فیصل باری (مکاتبه ایمیلی، ۱۹ اکتبر ۱۹۹۶) «نامیدن انسان به عنوان انسان طبقه‌بندی‌کننده کامل است و پشتیبانی از آن نه فقط از جامعه‌شناسی و مردم‌شناسی می‌آید، بلکه استدلال‌های شگفت‌آوری از فلسفه همچنین زیست‌شناسی تکاملی به دست می‌آورد. مجادله بین تجربه‌گرایی انگلیسی خصوصاً دیوید هیوم و ایدنالیسم کانتی قطعاً حول آن می‌چرخید. فکر می‌کنم توافق کلی در این باره وجود دارد که آنچه کانت علیه هیوم گفت

درست گفت که دسته‌بندی‌ها برای انسان‌ها حیاتی هستند. در واقع او حتی جلوتر رفت و گفت هیچ اندیشیدنی بدون دسته‌بندی ممکن نیست و بنابراین جهان ما براساس تفکر ما در دسته‌بندی‌های معین است.»

۶. از برادر عصب‌شناسم دکتر تای چائو تشکر می‌کنم که مقاله داماسیو و داماسیو (۱۹۹۲) را به من معرفی کرد.

۷. برای پیمایش مختصر از زیررشته جدید اقتصادزیستی به لاند (۱۹۹۴)، صص ۱۸-۲۰ بنگرید. اقتصادزیستی نشریه مخصوص به خود را دارد، *Journal of Bioeconomics*؛ شماره آغازین آن در ۲ ژوئیه ۱۹۹۹ منتشر شد. به سرمقاله ماهیت اقتصادزیستی، به عنوان یک رشته علمی و اهداف و قلمرو نشریه، در لاند و چیسلین (۱۹۹۹) بنگرید.

۸. برای بحثی از کارآفرینی فعال در بخش‌های غیررسمی اقتصادهای کمتر توسعه‌یافته، به لاند (۱۹۸۸) بنگرید.

## منابع

Berger, Peter L. & Thomas Luckmann. (1966). *The social construction of reality: A treatise in the sociology of knowledge*. Garden City, N.Y.: Doubleday.

Brenner, Reuven. (1990). *The long road from serfdom and how to shorten it*.

*Canadian Business Law Journal*, 17, 195-225.

Buchanan, James M. (1975). *The limits of liberty: Between anarchy and Leviathan*. Chicago: The University of Chicago Press.

Carr, Jack L. & Janet T. Landa. (1983). *The economics of symbols, clan names, and religion*. *The Journal of Legal Studies*, 12(1), 135-156.

Colson, Elizabeth. (1974). *Tradition and contract: The problem of order*. Chicago: Aldine.

Crawford, Sue E.S. & Elinor Ostrom. (1995). *A grammar of institutions*. *The American Political Science Review*, 89(3), 582-600.

Damasio, Antonio R. & Hanna Damasio. (1992). *Brain and language*. *Scientific American*, 267(3), 89-95.

Denzau, Arthur T. & Douglass C. North. (1994). *Shared mental models: Ideologies and institutions*. *Kyklos*, 47(1), 3-31.

Douglas, Mary. (1986). *How institutions think*. Syracuse: Syracuse University Press.



Douglas, Mary. (1992). Rightness of categories. In M. Douglas and D. Hull (Eds.) *How classification works: Nelson Goodman among the social sciences* (pp. 239–271). Edinburgh: Edinburgh University Press.

Eggertsson, Thra'inn. (1990). *Economic behaviour and institutions*. Cambridge: Cambridge University Press.

Fei Xiaotong (1992). *From the soil: The foundations of Chinese society* (transl. G. G. Hamilton and W. Zheng). Berkeley, CA: University of California Press.

Fortes, Myer. (1969). *Kinship and the social order: The legacy of Lewis Henry Morgan*. Chicago: Aldine.

Ghiselin, Michael T. & Janet T. Landa. (1995). *The bioeconomics of folk and scientific classification*. Paper presented at the Western Economic Association International Conference, 5–9 July 1995, San Diego.

Hamilton, Gary G.(Ed.) (1996). *Asian business networks*. New York: Walter de Gruyter.

Landa, Janet T. (1976). An exchange theory with legally binding contract: A public choice approach. *Journal of Economic Issues*, 10 (4), 905–922.

Landa, Janet T. (1978). *The economics of the ethnically homogeneous Chinese middleman group: A property rights-public choice approach*. Unpublished Ph.D. dissertation, Virginia Polytechnic Institute and State University.

Landa, Janet T. (1981). A theory of the ethnically homogeneous middleman group: An institutional alternative to contract law. *The Journal of Legal Studies*, 10(2), 349–362.

Landa, Janet T. (1988). *Underground economics: Generic or sui generis?* In J. Jenkins (Ed.) *Beyond the informal sector: Including the excluded in developing countries* (pp. 75–103, 237–241). San Francisco: ICS Press.

Landa, Janet T. (1994). Exchange and the problem of order in the social sciences: An introduction to this book. In J. T. Landa, Trust, ethnicity, and identity: *Beyond the new institutional economics of ethnic trading networks, contract law, and gift-exchange* (pp. 3–45). Ann Arbor: University of Michigan Press.

Landa, Janet T. (1996). *Doing the economics of trust and informal institutions*. In S.G. Medema and W.J. Samuels (Eds.) *Foundations of research in economics: How do economists do economics?* (pp. 142–162). Cheltenham, UK: Edward

Elgar Publishing Ltd.

Landa, Janet T. (1998a). The co-evolution of markets, entrepreneurship, laws and institutions in China's economy in transition: A new institutional economics perspective. *University of British Columbia Law Review*, 32(2), 391–421.

Landa, Janet T. (1998b). The bioeconomics of schooling fish: Selfish fish, quasi free-riders, and other fishy tales. *Environmental Biology of Fishes*, 53, 353–364.

- Landa, Janet T. & Michael T. Ghiselin. (1999). The emerging discipline of bioeconomics: Aims and scope of the Journal of Bioeconomics. *Journal of Bioeconomics*, 1(1), 5–12.
- Leibenstein, Harvey. (1968). Entrepreneurship and development. *American Economic Review*, 58 (May), 72–83.
- Lewis, David K. (1969). *Convention: A philosophical study*. Cambridge, MA.: Harvard University Press.
- Los, Maria. (1992a). From underground to legitimacy: The normative dilemmas of post-communist marketization. In B. Dallago, G. Ajani, and B. Grancelli (Eds.) *Privatization and entrepreneurship in post-socialist countries: Economy, law and society* (pp. 111–142). New York: St. Martin's Press.
- Los, Maria. (1992b). Legislating the post-totalitarian transition. *The Polish Sociological Bulletin*, 99/100(3/4), 345–364.
- MacLaverty, Bernard (1995). *Walking the dog: And other stories*. New York: W.W. Norton & Co.
- Marchand, Philip. (1995). Review of MacLaverty. *The Toronto Star* (25 April, p.B8).
- North, Douglass C. (1990). *Institutions, institutional change and economic performance*. Cambridge: Cambridge University Press.
- Ostrom, Elinor. (1986). An agenda for the study of institutions. *Public Choice*, 48, 3–25.
- Rosen, Lawrence. (1984). *Bargaining for reality: The construction of social relations in a Muslim community*. Chicago: The University of Chicago Press.
- Root, Hilton L. & Jose Edgardo Campos. (1995). The institutional foundations of East Asia high-performance economies. Paper presented at the Western Economic Association International Conference, San Diego, 5–9 July.
- Searle, John R. (1995). *The construction of social reality*. New York: The Free Press.
- Simon, Herbert A. (1957). *Models of man*. New York: John Wiley & Sons, Inc.
- Watson, Andrew. (1988). The reform of agricultural marketing in China since 1978. *The China Quarterly*, 113 (March), 1–28.
- Williamson, Oliver E. (1985). *The economic institutions of capitalism: Firm, markets, relational contracting*. New York: The Free Press.

## نقش فرهنگ و نهادها در ترویج واسطه‌گری - کار آفرینی در اقتصادهای کمتر توسعه‌یافته

### ۱. مقدمه

در این فصل مشخصاً روی رابطه بین فرهنگ و کارآفرینی واسطه‌قومی در کشورهای کمتر توسعه‌یافته متمرکز خواهیم شد. گروه‌های واسطه‌همگن قومی نقش‌های چشمگیری در تجارت بین فرهنگ‌ها در سراسر تاریخ ایفا کرده‌اند.<sup>(۱)</sup> برخی از این گروه‌های واسطه‌همگن قومی، از قبیل یهودیان در اروپای قرون وسطا، طی دوره‌های زمانی طولانی دوام آورده‌اند؛ دیگران، در کشورهای کمتر توسعه‌یافته کنونی -چینی‌ها در جنوب شرق آسیا، هندی‌ها در آفریقای شرقی و مرکزی، لبنانی‌ها در غرب آفریقا- تاریخچه نسبتاً کوتاه‌تری دارند. چه عواملی باعث موفقیت و دوام این گروه‌های واسطه‌همگن قومی شده‌اند؟<sup>(۲)</sup> آیا فرهنگ نقش ایفا می‌کند؟

اقتصاددانان توجه اندکی به این حوزه کرده‌اند، آنها مطالعه فرهنگ و کارآفرینی واسطه‌قومی را به رشته‌های خواهر جامعه‌شناسی، مردم‌شناسی و نظریه بازاریابی واگذار کرده‌اند. اما در سال‌های اخیر، مجموعه کوچک اما رو به رشدی از ادبیات اقتصادی درباره عوامل تعیین‌کننده تفاوت‌های گروهی قومی در بازارهای کار و در نقش‌های کارآفرینی ظاهر شده است. برای مثال ویلیام داریتی و روندا ویلیامز (۱۹۸۵) از نظریه اقتصادی معاصر (نظریه نئوکلاسیک و اتریشی) انتقاد کرده‌اند که تلاش می‌کند این ایده را مدفون سازد که تبعیض بازار، تفاوت دستمزد برحسب نژاد یا تفاوت دستاوردهای مالی کلی بین گروه‌های قومی در شرایط رقابتی را تبیین می‌کند. با ارجاع مشخصاً به نگاه اتریشی از رقابت مرتبط با کار ایزرائیل کیرزner (۱۹۷۳)، داریتی و ویلیامز (ص ۲۵۶) استدلال کردند که طبق آن نظر، تفاوت دستمزد تبعیضی نمی‌توانست حفظ شود چون «ذخیره نهفته کارآفرینان گوش به زنگ از قرار معلوم فرصت‌های سود

ایجادشده با دستمزد تبعیضی را به چنگ خواهند آورد، کارفرمایان تبعیض گر را از بازار بیرون می‌رانند و تفاوت دستمزد را از بین می‌برند.» داریتی و ویلیامز (۱۹۸۵، ص ۲۵۸) همچنین از آنچه آنها گونه فرهنگی «جدید» از نظریه سرمایه انسانی می‌نامند- خصوصا مرتبط با کار توماس سوول (۱۹۷۸، ۱۹۸۱، ۱۹۸۳ و بری چیسویک (۱۹۸۳)- که برای تفاوت دستاوردهای اقتصادی بین گروه‌های نژادی و قومی، تبیین‌هایی فرهنگی پیشنهاد می‌دهند، انتقاد کردند.

اگر کسی این موضع را بپذیرد که تفاوت‌های فرهنگی تعیین‌کننده‌های مشهود نابرابری قومی و نژادی هستند، پس باید تبیین کند چرا تفاوت‌های فرهنگی مهم برای موفقیت ماندگار هستند. حفظ این ماندگاری ناممکن است اگر باور کنیم نظام بازار آکنده از فرآیند رقابت اتریشی است. برای مثال به نظر می‌رسد سوول<sup>(۳)</sup> در ذهن خود دقیقا چنین نگاهی از رقابت را داشت.

داریتی و ویلیامز همچنین استدلال کردند بی‌کفایتی تبیین‌های فرهنگی با بی‌کفایتی آنها در تبیین تجربیات گروه‌های قومی خاص تشدید شده است. آنها در جست‌وجوی نظریه کافی موفقیت قومی، مفهوم رقابت مارکسیستی را پیشنهاد دادند، که آنها معتقدند می‌توان آن را با وجود تبعیض بازار به عنوان منبع ماندگار تفاوت در دستاوردهای گروه قومی و نژادی آشتی داد.

ماهیت تکاملی رقابت مارکسیستی صرفا به این معنا است که رقابت به انحصارات دامن می‌زند. ... سرمایه‌داران برنده در روایت مارکسیستی مستحکم‌شده و متمرکز می‌شوند؛ آنها می‌توانند بازندگان را حذف کنند و جایگاه‌های خویش را برای دوره‌های زمانی طولانی مستحکم سازند. در مقابل کارآفرین برنده رقابت اتریشی نمی‌تواند دائما موانع حفظ‌کننده جایگاه خویش را حفظ کند.<sup>(۴)</sup> طبق نظر مکتب اتریشی، موانع سرانجام به دست منازعه‌کنندگان جدیدتر از هم گسسته خواهد شد. ما رقابت مارکسیستی را به قدرت‌های کار گسترش می‌دهیم. کارگران نیز خصوصا توسط قومیت یا نژاد متمرکز و مستحکم می‌شوند. ... گروه‌های قومی و

نژادی خاص می‌توانند کنترل و تسلط قدرت‌های شغلی یا کاری خاص را در دست گیرند. ... تعقیب این خط پژوهش، کندوکاو از شرایط اقتصادی و تاریخی عینی را می‌طلبد که با گروه‌های قومی و نژادی خاص برخورد کرده است (داریتی و ویلیامز، صص ۲۶۰-۲۵۹).

در این فصل استدلال خواهیم کرد که هر دو مفاهیم اتریشی و مارکسیستی رقابت برای تبیین پیدایش و تداوم گروه‌های واسطه همگن قومی معین در کشورهای توسعه‌نیافته از قبیل چینی‌ها در جنوب شرق آسیا، هندی‌ها در آفریقای شرقی و مرکزی، لبنانی‌ها در غرب آفریقا و یهودیان در اروپای قرون وسطا و جاهای دیگر، ناکافی است. من استدلال خواهیم کرد فرهنگ تسهیل‌کننده کمک دوطرفه بین اعضای گروه قومی در تدارک کالاهای عمومی محلی برای گروه قومی، «رقابت گروهی» را تسهیل می‌کند، گروه قومی را قادر به جلوزدن از سایر گروه‌های قومی برای تصاحب و حفظ نقش‌های واسطه‌ای می‌کند.

نظریه بدیل هزینه معاملات-فرهنگی، مفاهیم «نهادها» و «هزینه‌های مبادلاتی» از اقتصاد هزینه معاملات را ادغام می‌کند که بخشی از اقتصاد نهادی جدید است؛ «فرهنگ»، «گروه قومی»، «گروه‌های قومی به عنوان «حاملان فرهنگ» و واحدهای «انتقال فرهنگ» از ادبیات مردم‌شناسی؛ «هنجارهای فرهنگی به عنوان سرمایه اجتماعی» از جامعه‌شناسی؛ «N-کارآفرینی» (کارکردهای پرکننده شکاف کارآفرینی) از ادبیات کارآفرینی؛ و مفهوم «رقابت گروهی» از زیست‌شناسی تکاملی. این یک نظریه با زمینه تجربی و براساس بررسی واقعیت‌های تجربی از ساختارهای اجتماعی و ارزش‌های فرهنگی گروه‌های تجاری قومی خاص و بسترهای نهادی تاریخی است که در این گروه‌ها حک شده است.

بخش ۲ پیوند بین مفهوم اقتصاددانان از «انسان اقتصادی» را بحث خواهد کرد و آن را به مفهوم مردم‌شناسان از «فرهنگ» و «گروه قومی» ربط می‌دهد. در بخش ۳ رابطه فرهنگ به مفهوم اقتصاددانان از نهادها به عنوان قواعد و نقش نهادها در صرفه‌جویی روی هزینه معامله بحث

خواهد شد. در بخش ۴ نقش کارآفرینی در انجام وظایف پرکننده شکاف در بازارهای ناقص/اقتصادهای کمتر توسعه یافته را بحث خواهد شد. در بخش ۵ بحث خواهد شد چگونه کارآفرینان در انجام وظایف پرکننده شکاف، انگیزه دارند تا شبکه‌های تجاری شخصی شده خلق کنند با قواعد و هنجارهای فرهنگی که در این شبکه‌ها به منظور انجام کارای وظایف واسطه‌ای آنها حک شده است. در بخش ۶ نقش هنجارهای فرهنگی حک شده در این گروه‌های واسطه همگن قومی به عنوان سرمایه اجتماعی بحث خواهد شد و چگونه گروه‌های واسطه همگن قومی در نقش آنها به عنوان واحدهای «حامل فرهنگ» به تداوم گروه‌های واسطه همگن قومی کمک می‌کنند. در بخش ۷ بحث خواهد شد چگونه گروه‌های واسطه همگن قومی به عنوان واحدهای «انتقال فرهنگ» به تداوم این گروه‌های واسطه همگن قومی از طریق نقش آنها در تدارک خصوصی کالاهای عمومی محلی کمک خواهند کرد. در بخش ۸ مفهوم «رقابت گروهی» از جک هیرشلايفر (۱۹۸۲) بحث خواهد شد - که در تضاد با مفاهیم اتریشی همچون مارکیستی از رقابت است - و نشان می‌دهد برای درک اینکه چگونه یک گروه قومی واسطه از گروه قومی دیگر در تملک و حفظ نقش واسطه‌ای-کارآفرینی برای خود جلو می‌زند، مفهوم رقابت گروهی مفیدتر است. بخش ۹ چند نظر را به شکل نتیجه‌گیری ارائه می‌دهد.

## ۲. انسان اقتصادی، فرهنگ و گروه قومی

مفهوم «انسان اقتصادی» که فردی عقلانی منزوی است در قلب روش‌شناسی علم اقتصاد جای می‌گیرد. انسان اقتصادی پیش از اینکه وارد انتخابی عقلانی شود منافع و هزینه‌ها را با دقت سبک سنگین می‌کند.<sup>(۶)</sup> اما پیش از اینکه انسان بتواند تصمیم عقلانی بگیرد او باید اجتماعی شود یا فرهنگی شده باشد. اقتصاددانان نقش فرهنگ یا نیروهای اجتماعی شدن را در تاثیرگذاری انتخاب عقلانی یک فرد کلا نادیده گرفته بودند با یک استثنای شاخص فردریک هایک (۱۹۸۸).

هایک از رابطه بین «انسان متفکر» و انتقال سنت و فرهنگ عمدتاً از طریق خانواده کاملاً آگاه بود (لاویه ۱۹۹۱، ص ۴۶-۴۷). هربرت سایمون (۱۹۸۹، ص ۱۳) برنده جایزه نوبل همچنین بر اهمیت انسان عقلانی به عنوان یک «خالق وابسته اجتماعی» تأکید کرد.

موجودات انسانی، موجودیت‌های ساده لاینیتزی<sup>۱</sup> مستقل آن‌گونه که نظریه لیبرترین گمان می‌کند نیستند. جامعه چیزی نیست که بر آنها تحمیل شود؛ بلکه ماتریسی فراهم می‌سازد که آنها در آن بقا و بلوغ می‌یابند و در آن محیط عمل می‌کنند. جامعه شامل، اما نه محدود به خانواده می‌شود، که نه فقط تغذیه، سرپناه و ایمنی طی بچه‌گی و جوانی بلکه همچنین دانش و مهارت‌هایی فراهم می‌کند که بنابراین برای عملکرد کارشناسی در بزرگسالی مناسب است. جامعه قدرت بی‌شماری در طول عمر شخص، برای ارتقا یا کاهش صلاحیت داشتن او دارد.

از طرف دیگر، مردم‌شناسان فرهنگی همیشه بر اهمیت فرهنگ در تاثیرگذاری روی رفتار فرد پافشاری کرده‌اند. برای مثال کلیفورد گیتز (۱۹۷۳، ص ۴۹) استدلال می‌کند که انسان‌ها بدون فرهنگ «غول‌های بی‌خاصیت» هستند:

... با اندک غرایز مفید، تعداد کمتری احساسات قابل تشخیص و نداشتن فکر: سطل زباله‌های ذهنی هستیم ... عرضه کردن اطلاعات اضافی ضروری برای اینکه قادر به اقدام کردن باشیم، ما مجبوریم در عوض، اتکای سنگین‌تر به منابع فرهنگی و صندوق انباشته شده از نمادهای معنادار بکنیم. چنین نمادهایی بنابراین ابرازهایی صرف، ابزارها یا همبسته‌های وجود زیست‌شناسی، روان‌شناختی و اجتماعی نیستند؛ آنها پیش‌شرط‌های آن هستند. بدون انسان‌ها، قطعاً فرهنگی هم نیست؛ اما به طور برابر و مشهودتر، بدون فرهنگ هم انسانی نیست.

ما در مجموع، حیوانات ناکامل یا ناتمامی هستیم که خودمان را از طریق فرهنگ کامل می‌کنیم؛ نه از طریق فرهنگ به طور کلی بلکه از

1. Leibnizian Monads

طریق شکل‌های کاملاً خاص از آن: اهالی دوبو و اهالی جاوه، نژادهای با اصالت هوبی و اصالت ایتالیایی، طبقه بالاتر و طبقه پایین‌تر، دانشگاهی و تجاری.

پیوند بین انسان و شکل‌های خاص فرهنگ به وسیله مردم‌شناس فردریک بارت (۱۹۶۹، ص ۹) از طریق مفهوم «واحد‌های قومی» یا «گروه‌های قومی» بیشتر روشن شده است:

در عمل همه استدلال مردم‌شناسی بر این پیش فرض بنا شده که نوسان فرهنگی گسسته است: اینکه کل‌هایی از مردم وجود دارد که ضرورتاً در فرهنگی مشترک سهیم هستند و تفاوت‌های به هم مرتبط که هر کدام از فرهنگ‌های گسسته را از بقیه متمایز می‌کند. از آنجا که فرهنگ چیزی به جز روشی برای توصیف رفتار انسان نیست، از آن نتیجه می‌شود که گروه‌های گسسته‌ای از مردم یعنی واحد‌های قومی متناظر با هر فرهنگ وجود دارد.

اما واحد قومی دقیقاً چه چیزی است؟ محتوای فرهنگی یک گروه قومی چیست؟

طبق نظر مردم‌شناس آنیا رویس (۱۹۸۲، ص ۲۴) یک گروه قومی را می‌توان برحسب شش ویژگی زیر تعریف کرد:

۱. گروهی با ریشه‌های مشترک از قبیل ریشه‌های ملی، یا اعقاب مشترک؛

۲. اعضای گروهی که در ارزش‌های فرهنگی بنیادی اشتراک دارند؛

۳. گروهی که با سایر گروه‌های قومی در نظام گسترده‌تر روابط اجتماعی مرتبط هستند؛

۴. گروه‌های قومی بزرگ‌تر از گروه‌های خویشاوندی یا محلی که از تعامل رودررو فراتر می‌روند؛

۵. معانی متفاوتی برای دسته‌بندی‌های قومی هم در محیط‌های اجتماعی متفاوت و برای افراد متفاوت وجود دارد؛

۶. دسته‌بندی‌های قومی جنبه نمادین دارند، دارای نام و هویت گروهی هستند.



نخستین ویژگی به گروه قومی به مثابه یک گروه زیست‌شناسی یا نژادی اشاره دارد که اعضای همان گروه با ویژگی‌های عینی فیزیکی قابل تشخیص شناسایی می‌شوند.

در بین ویژگی‌های فهرست‌شده در بالا، مردم‌شناسان به طور سنتی اهمیت اصلی را به دومین ویژگی - ارتباط بین گروه‌های قومی و فرهنگ - داده‌اند. این ویژگی چنان مهم است که مردم‌شناس فردریک بارت (۱۹۶۹، ص ۱۳) گروه قومی را «واحد حامل فرهنگ» می‌نامد. او محتوای فرهنگی گروه‌های قومی را به دو نوع تقسیم می‌کند: علایم علنی یا نمادهای هویت - آنچه مردم‌شناسان اصطلاح «تمایزات فرهنگی»<sup>۱</sup> می‌نامند؛ از قبیل زبان، دین، مناسک، سبک لباس، ترجیحات غذایی - که مردم به دنبالش هستند و هویت را نشان می‌دهد؛ و ارزش‌های زیربنایی آن، اخلاق، یا استانداردهای اخلاقیات که بین اعضای گروه مشترک است. آنچه برای بارت (ص ۱۵) اهمیت خاصی دارد مفهوم مرز اخلاقی است:

... مرز قومیتی زندگی اجتماعی را کانالیزه می‌کند؛ غالباً سازماندهی کاملاً پیچیده رفتار و روابط اجتماعی را می‌طلبد. شناسایی شخص دیگر به عنوان عضوی از گروه قومی دلالت بر معیاری مشترک برای ارزش‌گذاری و قضاوت دارد. بنابراین فرضی را می‌طلبد که این دو اساساً «بازی یکسانی اجرا می‌کنند». ... از طرف دیگر، این دوگانگی که دیگران را غریبه دیدن، عضوی از گروه قومی دیگر، بر تشخیص محدودیت‌ها یا درک‌های مشترک، تفاوت در معیار برای قضاوت ارزش و عملکرد و محدودشدن تعامل به بخش‌های درک مشترک و منافع دوطرفه فرض‌شده دلالت دارد.

زیست‌شناس لوئیس توماس (۱۹۷۸) تاکید بارت بر وابستگی خود به ارزش‌ها و اخلاق گروه قومی خود فرد را به شکل مفصل‌تر بیان کرد. توماس می‌گوید سخن گفتن از فرد، «خودم (myself)»:

ریشه اصلی se یا seu، صرفاً ضمیرهای سوم شخص و بیشتر از کلمات

1. "Cultural Diacritica"

اخلاف و بازماندگان، به استثنای «خود» خویش، ساخته شده است تا به دیگران، کسانی که تا حدودی ارتباط دارند اشاره داشته باشد؛ «خواهران و برادران» و «سخن‌چینی‌های» اقوام و آشنایان نزدیک، از seu می‌آید. Se نیز برای نشان دادن چیزی خارج یا جدا، بنابراین کلماتی مانند «جدا»، «سری» یا «جداگانه» استفاده می‌شد. از یک ریشه گسترده ... swedh آن به یونانی به عنوان قوم‌شناسی رفته است معنای مردم از نوع خود و اخلاقیات، معنای رسوم چنین مردمی. «اخلاقیات» به معنای رفتار مردمی مانند خود شخص است، اخلاقیات خود شخص را دارند. بنابراین پیوندی روشن بین خود، گروه قومی و اخلاق گروه وجود دارد؛ خود به نحوی جدایی‌ناپذیر اجتماعی شده یا فرهنگی شده است. خود، که در یک گروه قومی حک شده است، به یک «جامعه اخلاقی» از مردم مانند خود فرد تعلق دارد؛ خود «مقیدشده با فرهنگ» است (سلزنیک و جیگر ۱۹۶۴).

ویژگی سوم به وجود گروه‌های کوچک‌تر درون گروه قومی گسترده‌تر اشاره دارد. مردم‌شناس مارشال ساهلینس (۱۹۶۵) برای مثال، فرد ایگو را حک‌شده در دوایر هم‌مرکز دائم در حال گسترش از گروه‌بندی‌ها یعنی خانواده، دودمان، روستا و سرانجام گروه طایفه‌ای/قومی، می‌بیند. ایگو به عنوان تعامل با افراد در قلمروهای اجتماعی دائم در حال گسترشی دیده می‌شود که در آن فاصله اجتماعی-خویشاوندی، با حرکت ایگو از مرکز به مرز گروه قومی، افزایش می‌یابد. با افزایش فاصله اجتماعی، کمک دوطرفه و رابطه مقابله به مثلی بین ایگو و شریک همکاری‌کننده کاهش می‌یابد. در بین مرز قومی-طایفه‌ای، ایگو از تعامل با بیرونی‌ها انتظار «مقابله به مثل منفی» (گولدنر ۱۹۶۰) دارد. مدل خویشاوندی-فاصله اجتماعی و مقابله به مثلی ساهلین پدیده تبارگماری و مرکزیت قومی در تعاملات اجتماعی یا اقتصادی را توصیف می‌کند: شخص همیشه از خویشاوند نزدیک نسبت به خویشاوند دورتر طرفداری می‌کند و از رفیق قومی نسبت به بیرونی‌ها طرفداری خواهد کرد. پیر وان دن برگه (۱۹۸۱) حتی جلوتر رفته و تاکید زیست‌شناسان اجتماعی بر گزینش

خویشان و نوع‌دوستی مقابله به مثلی در جهان غیرانسانی را به عنوان ترویج اصلحیت فراگیر آن فرد تاکید دارد. او قومیت را به عنوان «گزینش خویشان» و گروه قومی («ethny») به عنوان نمایندگی محدودیت‌های بیرونی آن ملاحظه می‌کند:

... گروه همخون از خویشاوندان نزدیک یا دور که کسی می‌شناسد به عنوان دوستان صمیمی و بنابراین کسانی هستند که می‌توان اعتماد کرد. هر شخصی به صورت شهودی انتظار دارد رفیق قومیتی او دست‌کم تا حدی به نحو نیکوکارانه نسبت به وی رفتار کند چون گزینش خویشاوندی داریم که با مقابله به مثل تقویت شده است. زن‌های مشترک به سمت بخشش تمایل دارد؛ وابستگی دوطرفه روزانه که گزینش خویشاوندی را تقویت می‌کند. هم‌قومیتی در عمیقترین معنا، «مردم ما» هستند (ص ۲۵).

مرکزگرایی قومیتی، شناسایی «ما، آن درونی‌هایی که ما اعتماد می‌کنیم و تبعیض علیه «آنها، بیرونی‌ها، کسانی که ما اعتماد نداریم» ویژگی ذاتی همه گروه‌های قومی است. اما همه گروه‌های قومیتی به طور یکسان مرکزگرایی قومی نیستند؛ برخی بیشتر از دیگران مرکزگرایی قومی هستند چون که آنها اثربخشی بیشتری در تقویت ارزش‌ها و هنجارهای گروه داشتند.

ویژگی چهارم بر این واقعیت تاکید دارد که هویت قومی فقط در بستر وضعیت‌های تماس بین قومی ظاهر می‌شود. بارث (۱۹۶۹، ص ۱۰) به خصوص به این نکته تاکید دارد که «تمایزهای قومیتی به غیبت تعامل و پذیرش اجتماعی بستگی ندارد بلکه کاملاً در جهت خلاف است اغلب با همان بنیان‌هایی که نظام‌های اجتماعی را در بر می‌گیرد ساخته شده‌اند.»

ویژگی پنجم بر استفاده موقعیتی از قومیت تاکید دارد که طبق نظر رویس (ص ۲۶) دلالت بر این دارد که هویت‌ها را می‌توان دستکاری کرد تا با وضعیت‌ها جور دربیاید:

(۱) افراد درون محدودیت‌های معین می‌توانند بین انواع هویت‌ها

دست به انتخاب بزنند؛ (۲) افراد گزینه‌های در دسترس خود را بیشینه خواهند کرد و هویت قومی را انتخاب خواهند کرد اگر مزیتی در این کار قابل تصور باشد؛ (۳) افراد در این فرآیند باید در برخورد با دیگرانی که منافع و ادراکات‌شان شاید کاملاً متفاوت باشد، تودار و خوددار باشند. به بیان دیگر، استفاده از هویت قومیتی به شکل سیال و منعطف است. ویژگی ششم بر این واقعیت متمرکز می‌شود که گروه‌های قومی نام‌هایی دارند که به عنوان نمادهای قدرتمند هویت عمل می‌کنند. در واقع، گروه قومی مرزهای بیرونی را می‌سازد که در آن تبعیض و شناسایی «ما» و «آنها» قرار دارد. به ششمین ویژگی مشخص‌کننده یک گروه قومی، باید ویژگی هفتم را هم افزود که گروه‌های قومی «واحدهای انتقال فرهنگ» هستند و با خصیصه‌های فرهنگی گروه‌های قومی به عنوان ارث گروه برخورد می‌شود که بیشتر اوقات اما نه منحصر از طریق تربیت خانوادگی منتقل می‌شود. اینجا پیوند یکبار دیگر بین گروه‌ها و فرهنگ است اما در این مورد مفهوم فرهنگ به عنوان «انتقال از یک نسل به نسل بعدی از طریق آموزش و تقلید، دانش، ارزش‌ها و سایر عوامل که بر رفتار تاثیر می‌گذارد» تعریف می‌شود (بوید و ریچرسون ۱۹۸۵، ص ۲). به بخش هفتم بنگرید. ویژگی‌های گوناگون یک گروه قومی در توسعه نظریه ما از پیدایش و ماندگاری گروه‌های واسطه همگن قومی و مرزهای تجارت قومی مهم خواهد بود.

### ۳. نهادها به‌مثابه قواعد و هزینه معامله

یکی از ویژگی‌های اساسی یک گروه قومی، که قبلاً اشاره شد، این است که اعضا در فرهنگی مشترک سهیم هستند و با قواعد یکسان بازی می‌کنند. این واقعیت برای درک مفهوم قواعد به‌مثابه نهادها مهم است. قواعد دقیقاً چیستند؟ طبق نظر دانشمند سیاسی الینور استروم (۱۹۸۶، ص ۵) قواعد:

به نسخه‌های معمولاً شناخته‌شده و استفاده‌شده توسط مجموعه شرکت‌کنندگان برای نظم‌دهی به روابط تکراری و به‌هم‌وابسته اشاره

دارند. توصیه‌ها به اینکه کدام اقدامات (یا وضعیت‌های جهان) الزامی، ممنوع یا مجاز است. قواعد نتیجه تلاش‌های ضمنی یا صریح مجموعه افرادی برای نظم‌دهی و پیش‌بینی‌پذیری درون وضعیت‌های تعریف‌شده از طریق: (۱) خلق پست‌ها و مناصب (مثلاً اعضا، تسهیل‌گر، کارگزار و غیره)؛ (۲) اظهار اینکه چگونه شرکت‌کنندگان وارد پست‌ها و مناصب شده و آنها را ترک کنند؛ (۳) اظهار اینکه اتخاذ کدام اقدامات شرکت‌کنندگان در این پست‌ها الزامی، مجاز یا ممنوع است؛ و (۴) اظهار اینکه شرکت‌کنندگان ملزم، مجاز یا ممنوع از تاثیرگذاری بر کدام برون‌داد هستند.

به طور خلاصه همه قواعد حاوی توصیه‌ها و سفارشات است که برخی اقدامات و برون‌دادها را الزامی، ممنوع یا مجاز می‌سازد و این قواعد پایش و اجرا می‌شوند. همه گروه‌های قومی دارای چنین قواعدی هستند. اما باید تاکید شود که برخی گروه‌های قومی در اجرای هنجارهای درون‌گروهی نسبت به دیگر گروه‌های قومی کاراتر از دیگران هستند. گروه‌های قومی که در نقش‌های واسطه مسلط پدیدار شده‌اند از قبیل چینی‌ها در جنوب شرق آسیا، هندی‌ها در شرق و جنوب آفریقا، یهودیان در سواحل تونس و در انتورپ، همگی دارای دستورات اکیدی هستند که قویا اجرا می‌شود (لاندا ۱۹۸۸).

بررسی نهادها به‌مثابه قواعد (اوستروم ۱۹۸۶؛ نورث ۱۹۹۰، ص ۴) در قلب اقتصاد هزینه‌معاملاتی است که بخشی از اقتصاد نهادی جدید است.<sup>(۷)</sup> نهادها به منظور صرفه‌جویی در هزینه‌های مبادلاتی پدیدار می‌شوند. اقتصاد هزینه‌معاملاتی با کار رونالد کوز (۱۹۳۷) و با مقاله بنیادی وی، «ماهیت بنگاه» آغاز شد که مفهوم هزینه‌های معاملاتی را به اقتصاد معرفی کرد: هزینه جست‌وجوی قیمت و شریک تجاری و هزینه مذاکره قرارداد.

الیور ویلیامسون (۱۹۸۵) نظریه بنگاه کوز را گسترش داد و برای هماهنگی اقدامات بنگاه‌های بهم‌وابسته، سه روش بدیل سازماندهی اقتصادی در اقتصادهای سرمایه‌داری توسعه‌یافته شناسایی کرد: بازار،

بنگاه ادغام عمودی و قرارداد بستن رابطه‌ای (روابط قراردادی بلندمدت مداوم). در مرکز کار ویلیامسون این فرض رفتاری جای دارد که «برخی افراد برخی زمان‌ها فرصت‌طلب هستند و تفاوت در اعتماد به‌ندرت از پیش شفاف است. نتیجه اینکه، تلاش‌های غربالگری پیشینی انجام می‌شود و مراقب‌های پسینی ایجاد می‌گردد» (ویلیامسون ۱۹۸۵، ص ۶۴). فرصت‌طلبی به عنوان «خودجست‌وجو کردن با مکر و حيله» که نقض قرارداد یک مثال از آن است. ویلیامسون استدلال می‌کند که به ادغام عمودی و قراردادهای رابطه بلندمدت می‌توان به عنوان ساختارهای حکمرانی نگرینست که بدیل قرارداد بستن در بازار است و از طرفین در برابر فرصت‌طلبی حمایت می‌کند، در نتیجه در هزینه‌های اجرای قرارداد صرفه‌جویی می‌شود.

کنت ارو (۱۹۷۰) در عین حال روش دیگری تعریف کرده است تا جامعه رفتار فرصت‌طلبانه را مهار کند: دستورات رفتاری و اخلاقی که اعتماد بین دو طرف دارای دستورات یکسان را برقرار می‌کند. با وجود اعتماد است که در هزینه‌های مبادلاتی صرفه‌جویی می‌شود. بدون اعتماد، هزینه‌های مبادلاتی شاید چنان بالا باشد که باعث شود بازار از موجودیت خارج شود.

در کشورهای کمتر توسعه‌یافته، وجود اعتماد دوطرفه بین شرکای تجاری در سازمان اقتصادی باشگاه‌مانند از گروه‌های کارآفرین واسطه همگن قومی جلوه‌گر می‌شود که برای صرفه‌جویی در هزینه‌های اجرای قرارداد پدیدار می‌شوند. به بخش ۵ بنگرید.

#### ۴. کارآفرینی، بازارهای ناقص و کارکردهای پرکننده شکاف

کارآفرینی را اغلب عامل چهارم در تولید یا یک نهاده در کنار زمین، کار و سرمایه در نظر می‌گیرند. اما هیچ توافق کلی درباره ویژگی‌های تعریف‌کننده یا کارکردهای کارآفرین وجود ندارد. برای مثال فرانک نایت ([۱۹۲۵] ۱۹۶۵) بر کارکرد حامل عدم قطعیت بودن کارآفرینان تاکید کرد؛ جوزف شومپتر ([۱۹۳۴] ۱۹۶۱) بر کارکرد نوآوری تاکید

کرد؛ ایزرائیل کیرزنر (۱۹۷۳) بر کارکرد آربیتراژ-کارآفرین تأکید کرد یعنی کسی که ظرفیت ذهنی درک و تسخیر فرصت‌ها از آربیتراژ ناشی از وجود تفاوت در قیمت‌ها را دارد. به علت نبود اجماع در رابطه با تعریف کارآفرین، مفهوم کارآفرینی حالتی گریزپا پیدا می‌کند و با خلق اسطوره‌ای مشهور به «هفالومپ<sup>۱</sup>» مقایسه شده است (کیلی ۱۹۷۱).

اما روشن است تعاریفی که نایت، شومپتر و کیرزنر از مفهوم کارآفرینی کردند قابل کاربرد برای اقتصادهای سرمایه‌داری غربی توسعه‌یافته است. اما اقتصادهای کمتر توسعه‌یافته تفاوت مشهودی با اقتصادهای سرمایه‌داری غربی توسعه‌یافته دارند به طوری که انتظار می‌رود نقش کارآفرینی در کشورهای کمتر توسعه‌یافته نیز متفاوت باشد. ویلیام گلید (۱۹۶۷) چارچوب کلی مفیدی برای تحلیل پیدایش و رشد کارآفرینی در کشورهای کمتر توسعه‌یافته ارائه داده است. او می‌گوید نظریه تشکیل کارآفرینی باید نقش ساختار فرصت را بررسی کند، عوامل برونزای محیطی یا ساختاری تعیین‌شده از قبیل تغییر فناوری، تغییر جمعیت، تغییر تقاضا که طرف تقاضای کارآفرینی را تعیین می‌کند؛ و شرایط برای به چنگ آوردن فرصت‌ها. با توجه به ساختار عینی فرصت، عوامل تعیین‌کننده که چه کسانی فرصت‌ها را درک و برای خودشان تصاحب خواهند کرد، چیست؟ گلید نشان می‌دهد توانایی بهره‌برداری از فرصت‌های جدید به همه نهادهای کلیدی و نه صرفاً دسته‌بندی‌های متعارف از قبیل زمین، کار و سرمایه بستگی خواهد داشت. شبکه‌های اطلاعات، ارتباطات سیاسی، «ترتیبات امنیت معامله» و سازوکارهای جلب سرمایه شاید نهادهای کلیدی حیاتی برای پیدایش کارآفرینی باشند. نظریه هاروی لیبنشتین (۱۹۶۸) «N-کارآفرینی» نگاهی دیگر به اهمیت نهادهای غیرمتعارف برای پیدایش کارآفرینان در کشورهای کمتر توسعه‌یافته ارائه می‌دهد. او N-کارآفرینی را چنین تعریف می‌کند:

... فعالیت‌های ضروری برای بهره‌برداری یا ادامه کار بنگاه در جایی که همه بازارها کاملاً تثبیت‌شده نیستند یا به روشنی تعریف نشدند و/

۱. Heffalump: شخصیت خیالی در رمان مشهور مایلن که فقط در روایات دو شخصیت اصلی رمان ظاهر می‌شود و اصطلاح کودکان برای فیل است.

یا اینکه بخش‌های مرتبط تابع تولید کاملاً شناخته‌شده نیستند. در هر دو مورد، کارآفرین فعالیت‌ها را هماهنگ می‌کند که مستلزم وجود بازارهای متفاوت است؛ او بهره‌بردار بین بازارها است. اما در حالت N- کارآفرینی همه بازارها وجود ندارند یا به طور کامل فعال نیستند و کارآفرین برای اینکه موفق شود باید نواقص بازار را پر کند. ... کارآفرین را شخص یا گروهی از اشخاص تعریف کرده‌ایم که چهار ویژگی دارد: بازارهای مختلف را متصل می‌کند، قابلیت رفع نواقص بازار را دارد (پرکردن شکاف)، «تکمیل‌کننده نهاده» است و موجودیت‌های زمان-مقید دگرگون‌کننده-نهاده (یعنی بنگاه‌ها) را ایجاد می‌کند یا گسترش می‌دهد.

رواج بیشتر بازارهای ناقص یا ناکامل باعث اهمیت یافتن N-کارآفرینی می‌شود که شامل ظرفیت کاهش ریسک‌ها و عدم قطعیت‌های مرتبط با بازارهای ناقص است. ناتانیل لف (۱۹۷۹، صص ۴۸-۴۹) پیشنهاد می‌دهد که با توجه به ریسک‌ها و عدم قطعیت‌های بزرگ‌تر در کشورهای کمتر توسعه‌یافته:

... کارآفرینی در کشورهای کمتر توسعه‌یافته احتمالاً مستلزم چیزی بیش از ظرفیت روانشناختی یا درک فرصت‌های اقتصادی جدید و وارد کردن آنها با سیاست سرمایه‌گذاری تهاجمی است. شرایط ویژه تاثیرگذار بر ریسک و عدم قطعیت و نیاز به گشودن کانال‌های جدید برای جلب عوامل و عرضه محصول احتمالاً الزامات اضافی تحمیل می‌کند.

لف<sup>۱</sup> به نقش نوع «گروه» سازمان صنعتی، بنگاهی بزرگ مقیاس تا حدی مشابه با زایباتسوی<sup>۲</sup> ژاپنی و غول‌های صنعتی آمریکایی، اشاره کرد که «در چندین خط تولیدی مستلزم ادغام عمودی یا سایر مکمل‌های اقتصادی یا فناورانه، سرمایه‌گذاری و تولید می‌کنند. بیشتر بخش خصوصی پیشرفته در مالکیت داخلی در کشورهای کمتر توسعه‌یافته در واقع با

1. Leff

۲. اصطلاح ژاپنی، به شرکت‌های خوشه‌ای صنعتی و مالی، در امپراطوری ژاپن اشاره دارد، که نفوذ و سیطره آنها، کنترل بخش‌های قابل توجهی از اقتصاد ژاپن را از دوره میجی تا پایان جنگ جهانی دوم در اختیار داشت. به عنوان مثال می‌توان از شرکت‌هایی مانند میتسوبیشی، میتسوی و سومیتومو نام برد.



الگوی «گروهی» سازماندهی صنعتی مدیریت می‌شود» (لف، ص ۵۲).  
الگوی «گروهی» سازماندهی، با جلب سرمایه و اطلاعات و با کاهش عدم قطعیت پیرامون تصمیمات سرمایه‌گذاری و تولید، بر بسیاری از نواقص بازار در کشورهای کمتر توسعه‌یافته غلبه می‌کند.

۵. شبکه‌های تجاری شخصی‌شده (گروه‌های واسطه همگن قومی) به‌مثابه سازمان اقتصادی کارا: رویکرد هزینه معاملات در این بخش، بر نقش N-کارآفرینی واسطه «پرکننده شکاف» با حل مساله عدم قطعیت قرارداد در کشورهای کمتر توسعه‌یافته متمرکز می‌شود یعنی جایی که چارچوب حقوقی برای اجرای قرارداد به‌خوبی توسعه نیافته است.

مشخصاً روی ظرفیت واسطه‌ای-کارآفرینی برای ایجاد شبکه‌های مبادله شخصی‌شده برای صرفه‌جویی در هزینه‌های اجرای قرارداد متمرکز می‌شود مساله‌ای که در نظریه کارآفرینی همچنین در اقتصاد توسعه نادیده گرفته شده بود. گروه‌های واسطه همگن قومی برخلاف قالب سازمانی گروه لف هستند که نیازی به ادغام عمودی بین بنگاه‌ها نیست اما شبکه‌های تجاری غیرمتمرکز در بین بنگاه‌های بازاریابی مستقل به وسیله روابط خاص‌نگر پیوند خورده‌اند.

در فصل ۵ نظریه پیدایش و خاستگاه گروه‌های واسطه همگن قومی (لاندا ۱۹۸۱) را عرضه کردم و همچنین نظریه‌ام از گروه‌های واسطه همگن قومی در فصل ۶ (کار و لاندا ۱۹۸۳) و فصل ۷ (کوئر و لاندا ۱۹۸۴) را عمومیت و بسط دادم. آنچه اینجا می‌آید خلاصه‌ای از نظریه من درباره خاستگاه گروه‌های واسطه همگن قومی است. در شرایط عدم قطعیت قرارداد در کشورهای کمتر توسعه‌یافته، تاجران باید با مساله فرصت‌طلبی ناشی از نقض قرارداد مقابله کنند. تاجرانی که در سطح خرد به صورت انفرادی فعالیت می‌کنند نیک می‌دانند که آنها افرادی منزوی نبوده بلکه در واحدهای کلان یا سازه‌های اجتماعی بزرگ‌تر - خانواده، طایفه، گروه قومی - با قواعدی که رفتار اعضا را محدود می‌کند حک شده‌اند.

بنابراین «انسان اقتصادی حک شده» عقلانی، به شکل اتفاقی وارد روابط مبادله غیرشخصی تصادفی با تاجران ناشناس نمی‌شود، بلکه روابط مبادله داشتن با کسانی را انتخاب خواهد کرد که می‌تواند به آنها اعتماد کند، کسانی که معمولاً اعضای خانواده، طایفه، هم‌ولایتی و اعضای گروه قومی خودش هستند. با توجه به شبکه بازاریابی به هم وابسته، اثرات ساختاری انتخاب‌های عقلانی بسیاری از واسطه‌ها از تاجران مورد اعتماد پدیدایش شبکه تجاری گروه واسطه همگن قومی یا خاص‌نگر با هنجارهای محدودکننده رفتار واسطه است که در گروه واسطه همگن قومی حک شده است. گروه واسطه همگن قومی از فرآیند «خودجوش» اتریشی-هایکی پدیدار می‌شود که هیچکس پدیدایش آن را سازماندهی نکرده است. از آنجا که گروه واسطه همگن قومی، بخشی از گروه قومی بزرگ‌تر با سنت‌ها و هنجارهای فرهنگی از پیش موجود است، این گروه را کلان‌پدیده نوظهوری در نظام کاملاً پیچیده چندلایه‌ای می‌بینیم. پدیدایش گروه واسطه همگن قومی، در هزینه‌های معاملاتی حمایت از قرارداد صرفه‌جویی می‌کند، بنابراین گروه‌های واسطه همگن قومی را شاید بتوان سازمان‌های اقتصادی باشگاه‌مانند ملاحظه کرد که بدیل سه شیوه سازماندهی اقتصادی ویلیامسون (۱۹۸۵) است. در اقتصادهای سرمایه‌داری غربی کاملاً توسعه‌یافته این سه شیوه برای غلبه بر فرصت‌طلبی ایجاد شدند. شبکه‌های تجاری خویشاوندی-قومیتی خاص‌نگر قالب مسلط سازمان اقتصادی در کشورهای کمتر توسعه‌یافته غیرغربی هستند. از این جهت، شبکه‌های تجاری خاص‌نگر را شاید بتوان نوع چهارم سازمان اقتصادی ملاحظه کرد که در آن قراردادبستن رابطه‌ای بین تاجرانی رخ می‌دهد که به وسیله روابط خاص‌نگر اعتماد دوطرفه به هم پیوند خوردند. به بیان دیگر، گروه واسطه همگن قومی، قالب میانی سازمان اقتصادی ویلیامسون (۱۹۷۵) ملاحظه می‌شود که بین بازارها (قراردادها) و سلسله مراتب‌ها (بنگاه ادغام عمودی) جای می‌گیرد. با توجه به شرایط عدم قطعیت قرارداد و زمینه نهادی تاریخی که این واسطه‌ها و کارآفرینان قومی در آن فعالیت می‌کنند، آنها یک

شکل کارآمد از سازمان اقتصادی هستند که برای محافظت از قراردادهای پدیدار شده‌اند.

۶. هنجارهای فرهنگی به‌مثابه سرمایه اجتماعی و گروه‌های واسطه همگن قومی به‌مثابه «واحد‌های حامل-فرهنگی»:

نمادهای هویت فرد و گروه و «عبور کردن»

به محض پدیدارشدن یک گروه واسطه همگن قومی، چه عواملی باعث ماندگاری مرزهای تجاری قومیتی می‌شوند؟ من استدلال خواهم کرد که نقش گروه‌های واسطه همگن قومی به عنوان «واحد‌های حامل-فرهنگی» یکی از عوامل مهم کمک‌کننده به ماندگاری گروه واسطه همگن قومی است.

هر تاجری که به یک گروه قومی تعلق دارد، از تعلق داشتن به آن گروه نفع می‌برد به علت وجود اخلاق مشترک یا هنجارهای فرهنگی که برای کاهش هزینه‌های معاملاتی حمایت از قرارداد بستن عمل می‌کند. به علت این واقعیت، هنجارهای فرهنگی حک شده در یک گروه قومی را باید دارایی یا کالای عمومی محلی (بیوکنن ۱۹۷۵، فصل ۳ و ۷) یا «سرمایه اجتماعی» (کلمن ۱۹۸۷) در نظر گرفت. از آنجا که هنجارهای فرهنگی رفتار، مختص به گروه قومی خاصی است، این هنجارها دارایی‌های مختص قومیت نیز ملاحظه می‌شوند. اهمیت دارایی‌های مختص قومیت در این است که در شرایط عدم قطعیت قرارداد هویت افراد اهمیت دارد چون تاجران ترجیح می‌دهند به جای بیرونی‌ها با درونی‌ها معامله کنند. در این بستر است که نمادهای هویت فردی و گروهی-از قبیل نام‌ها، نام‌های طایفه، قواعد پرهیز خوراکی، زبان و دین- کارکرد علامت‌دهی مهمی در انتقال اطلاعات غیرقیمتی درباره هویت شرکای بالقوه ایفا می‌کنند (کار و لاند ۱۹۸۳). این همچنین استدلال علامت‌دهی قومی را تبیین می‌کند، که در آن بازرگانان چینی و یهودی، برای مثال وارد «قومیت وضعیتی» می‌شوند یعنی استفاده راهبردی از یک هویت قومی متناسب با وضعیت‌های خاص (رویس ۱۹۸۲، ص ۲۰۲). تاجران چینی هنگام تعامل با بستانکاران چینی، تمایل به تاکید بر هویت چینی

دارند (سانزتون ۱۹۸۳). به طور مشابه، یهودیان در منطقه جبرای تونس (اودوویچ و والنسی ۱۹۸۴) و یهودیانی که به تجارت الماس در آنتورپ اشتغال دارند (گورویث ۱۹۶۸) دائماً از نماگرهای پوشاک، قیافه‌شناسی و سایر نمادهای هویت برای تسهیل تعامل با هم استفاده می‌کنند. اهمیت هنجارهای فرهنگی گروه در پایین آوردن هزینه معامله اعضای آن گروه، همچنین نوع دستکاری هویت را که جامعه‌شناسان و مردم‌شناسان «عبور کردن» می‌نامند تبیین می‌کند؛ تغییر قیافه‌دادن به کسی دیگر برای ارتقای جایگاه خود. پدیده زیر را مشاهده کنید:

الف) تغییر نام فامیلی. فردی که خواهان عبور به طایفه دیگر است می‌تواند فامیلی خود را تغییر دهد تا به شبکه‌های تجاری زیر تسلط دیگر گروه‌ها دسترسی یابد. برخی از هندی‌ها در آفریقای مرکزی و شرقی نام فامیلی کولی دارند و سعی کردند خود را به عنوان پاتل‌ها جا بزنند، کسانی که موفق شده بودند نقش‌های واسطه‌ای را در تسلط خود بگیرند (دوستون و دوستون ۱۹۶۸). اما تغییر نام شاید راهبرد اثربخشی نباشد اگر جامعه تجاری، بی‌شمار انجمن‌های داوطلبانه به هم متصل و شبکه‌های فشرده اطلاعاتی داشته باشد که به‌آسانی بتوان هویت واقعی آنهایی را که تلاش می‌کنند با تغییر نام از مرز گروه عبور کنند افشا کرد. برای مثال چینی‌های جنوب شرق آسیا از این شکل عبور کردن یا تغییر هویت دادن به‌ندرت استفاده می‌کنند چون جوامع چینی کاملاً سازمان‌یافته هستند. این همچنین تبیین می‌کند چرا برخی کولی‌های هندی قادر به عبور دادن خود به عنوان پاتل‌ها شدند چون در جوامع تجاری هند در شرق و جنوب آفریقا، سازمان‌های داوطلبانه چندان اهمیتی ندارند.

ب) تبدیل دین. به منظور عبور کردن به عنوان یک عضو از گروه دینی دیگر، یک فرد شاید به تغییر دین متوسل شود؛ اما این تاکتیک هزینه‌هایی دارد. برای نمونه، یک مالایایی که بخواهد سبک زندگی خود را به چینی تبدیل کند، نه فقط مجبور به سرمایه‌گذاری در سخن گفتن به زبان چینی، بلکه همچنین مجبور به خوردن گوشت خوک

است که هر دو هزینه‌های روانشناختی-تعدیلی بالایی دارد. (پ) همگون‌سازی. چون قومیت دربردارنده ویژگی‌های فیزیکی تقلیدنشده‌ای است، برای یک شخص تبدیل از یک گروه قومی به هویت‌های قومی دیگر بسیار پرهزینه است. درون محدوده‌های معین، یک شخص شاید ویژگی‌های فیزیکی خود را با جراحی پلاستیک، صاف یا وزوزی کردن موها، یا زدن لنز زیبایی برای تغییر دادن رنگ چشم، تغییر دهد (رویس ۱۹۸۲، ص ۱۸۹). در بلندمدت، راهبرد همگون‌سازی از طریق ازدواج درون فامیل به بچه‌های حاصل از ازدواج‌های مختلط اجازه می‌دهد تا شانس بیشتری برای کسب جایگاه بهتر از طریق تبدیل هویت‌های قومی داشته باشند. «تبدیل هویت گاهی اوقات فرآیند دونسلی است» (رویس ۱۹۸۲، ص ۲۰۸). چون هزینه‌های تبدیل هویت قومی، هم در کوتاه مدت و هم در بلندمدت، بسیار کمرشکن است، قومیت مانع جدی برای کسانی است که تلاش می‌کنند به عنوان درونی‌ها از مرزها عبور کنند.

پس دلیل اصلی ماندگاری مرزهای تجاری قومی، نقش گروه‌های واسطه همگن قومی به‌مثابه «واحد‌های حامل فرهنگ» است: نه فقط درونی‌ها از نمادهای فردی و گروهی هویت برای تسهیل تعامل اقتصادی بین خود استفاده می‌کنند بلکه از نمادهای هویت گروهی برای حذف بیرونی‌ها از مشارکت در «جامعه اخلاقی» شبکه‌های واسطه همگن نیز استفاده می‌شود. این موانع فرهنگی ورود، هزینه‌های متفاوت عبور کردن برای بیرونی‌ها ایجاد می‌کند که قومیت اثربخش‌ترین مانع است. گروه‌های واسطه همگن قومی به عنوان «واحد‌های انتقال فرهنگ» به تداوم مرزهای تجاری قومی کمک می‌کنند.

**۷. گروه‌های واسطه همگن قومی به عنوان «واحد‌های انتقال فرهنگ»:** یادگیری خانواده و تدارک خصوصی کالاهای عمومی پیامد مهم دیگر وجود هنجارهای مختص گروه، که دارایی‌های سرمایه‌ای مختص قومیت نگریسته می‌شود، این است که ویژگی سرمایه-دارایی از هنجارهای فرهنگی ضرورت حفظ و انتقال آن به

نسل‌های بعدی را می‌طلبید. از آنجا که هنجارهای مختص گروه کالاهای عمومی محلی هستند، مساله آشنای سواری مجانی با تدارک داوطلبانه خصوصی کالاهای عمومی مرتبط است. در صورتی که پاداش‌های گزینشی وجود نداشته باشد، هیچ فردی انگیزه نخواهد داشت داوطلبانه به تدارک کالای عمومی کمک کند (اولسون ۱۹۶۵). اما جوامع بازرگان چینی و یهودی با تدارک چنین انگیزه‌هایی، بر مساله سنتی سواری مجانی غلبه کردند؛ برای مثال بازرگانان ثروتمند چینی غالباً مبالغ عظیمی پول برای تاسیس مدارس، شهریه تحصیلی، بیمارستان یا قبرستان اعضای جامعه محلی خود اهدا می‌کنند (ویلموت ۱۹۶۷؛ بارتون ۱۹۸۳). این نه نوع دوستی محض بلکه حاوی عناصری از کمک دوطرفه و مقابله به مثلی همچنین نفع شخصی است. بازرگانان موفق اغلب خودشان فایده‌برندگان کمک دوطرفه هستند که آنها را در وهله نخست قادر می‌سازد تا موفق شوند. هدایای عظیم شاید بیانگر هدیه بازگشتی بابت برخی منافع بوده است که از اعضای همان جامعه دریافت شده است. کمک‌های خیریه داوطلبانه نیز شاید بیانگر نفع شخصی خالصی باشد که این کمک‌ها شهرت و پرستیژ شخص هدیه‌دهنده را درون جامعه محلی ارتقا خواهد داد. از طریق یادگیری ارزش‌های فرهنگی در مدرسه و در خانه، ارزش‌های گروهی حفظ شده و به اعضای نسل بعدی منتقل می‌شود. گروه‌های قومی واحدهای کم‌هزینه انتقال فرهنگ هستند.»

برای بسط بیشتر نظریه گروه واسطه همگن قومی با توجه به انتقال ارزش‌های فرهنگی از طریق خانواده، به کار بینش‌مند رابرت بوید و پیتیر ریچرسون (۱۹۸۰)، به ترتیب مردم‌شناس و روانشناس متکی هستیم. نویسندگان استدلال می‌کنند نظریه متعارف جامعه‌شناسی-زیست‌شناسی قادر به تبیین تنوع عظیم رفتار انسانی بین چنین گروه‌های قومی نیست- اگرچه تفاوت‌های ژنتیکی بین چنین گروه‌هایی نسبتاً ناچیز است- یا این واقعیت که بیشتر رفتار اجتماعی انسان به شیوه فرهنگی

کسب شده است. آنها استدلال می‌کنند آنچه نیاز است بسط نظریه متعارف جامعه‌شناسی زیست‌شناسی با شامل کردن انتقال فرهنگی رفتار است. مدل آنها که هر دو انتقال ژنتیکی و فرهنگی رفتار را شامل می‌کند، «نظریه ارث دوگانه» از ژن‌ها و فرهنگ نامیده می‌شود. در این نظریه، مفهوم فرهنگ حیاتی است و این‌گونه تعریف می‌شود:

... در سطحی کاملاً گسترده به‌مثابه انتقال عوامل تعیین‌کننده رفتار از فردی به فرد دیگر و بنابراین از نسلی به نسل دیگر، به وسیله یادگیری اجتماعی، تقلید یا برخی فرآیندهای مشابه دیگر. از دیدگاه ما، اساس فرهنگ آن چیزی است که دومی، یعنی نظام تکمیلی ارث را تشکیل می‌دهد (بوید و ریچرسون ۱۹۸۰، صص ۱۰۲-۱۰۱).

موفقیت نسبی در انتقال فرهنگ - که به عنوان ارث تعیین‌کننده‌های رفتار تعریف می‌شود - به آموزش والدین به بچه‌ها و اقوامشان بستگی دارد و افراد از تقلید رفتار دیگران از قبیل آموزگاران، روحانیون یا «مردان بزرگ» می‌آموزند. آن یادگیری اجتماعی است که باعث ارتباط خصایص فرهنگی به طور مستقیم از فردی به فرد دیگر می‌شود به طوری که فرهنگ «پدیده در سطح جمعیت» است (بوید و ریچرسون ۱۹۸۵، ص ۶). به علت هزینه‌های یادگیری، میراث فرهنگی در تکامل رفتار انسانی مهم است. اگر افراد باید رفتار اقتباسی محلی بهینه را به روش‌های آزمون و خطا کشف کنند و چنین روش‌هایی مستلزم هزینه‌های چشمگیر است با گزینش، راه‌های میانبر به یادگیری فراهم خواهد شد. ارث فرهنگی دقیقاً انطباقی است چون حالت میانبر دارد. افراد جانمایی شده در یک جامعه فرهنگی، می‌توانند انطباق یافتن با شرایط محلی را با سرمایه بسیار کوچک‌تر در یادگیری یاد بگیرند، در مقایسه با آنچه در یک جامعه فرهنگ‌زدا نیاز است (بوید و ریچرسون ۱۹۸۵، صص ۱۵-۱۴). یادگیری اجتماعی می‌تواند در نتیجه «سوگیری مستقیم» رخ دهد یعنی یادگیری آزمون و خطا که پرهزینه است. در جایی که هزینه‌های تصمیم‌گیری احتمالاً به‌ویژه برای بسیاری انتخاب‌های متداول بالا هستند که قابلیت آزمایش کردن پایینی دارند - با چه کسی ازدواج کنیم، چه شغلی انتخاب

کنیم، چه سرمایه‌گذاری مهمی انجام دهیم، به کدام دین جدیدی بگرویم و غیر آن» (بوید و ریچرسون ۱۹۸۵، ص ۲۸۵)، اقتباس از دو روش سرانگشتی زیر برای اکتساب فرهنگ می‌تواند کافی باشد: «سوگیری وابسته به تناوب و تکرار»، کپی یا تقلید رفتار هرروزه دیگران («در رم به شیوه رمی‌ها رفتار کن»)؛ و «سوگیری غیرمستقیم»، تقلید از آنهایی که به نظر می‌رسد با یک عادت خاص به موفقیت چشمگیری رسیدند. این روش‌ها برای اکتساب فرهنگی می‌تواند جای یادگیری پرهزینه آزمایش و خطا را بگیرد. آنچه به نظریه بوید و ریچرسون حیاتی است این ایده است که فرد به یادگیری و به تقلید حساس است، ایده‌ای که بی‌شبهت به تاکید هایک بر نقش حیاتی سنت انتقال یافته به فرد از طریق خانواده و جامعه نیست.

این ایده که فرد به یادگیری و تقلید واکنش نشان می‌دهد می‌تواند با مفهوم «حرف‌شنویی»<sup>۱</sup> هربرت سایمون فهمید. سایمون (۱۹۸۹، ص ۱۳) در بحث بازارها و سازمان، خصیصه یا صفت ممیزه را این‌گونه تعریف می‌کند:

حرف‌شنو بودن یعنی قابل ردیابی، قابل مدیریت و مهم‌تر از همه قابل آموزش بودن. حرف‌شنوها تمایل به پذیرش تعالیم و درس‌ها از محیط اجتماعی که به آن وابسته‌اند دارند. آنها تمایل به انطباق رفتار خود با هنجارها و فشارهای جامعه دارند. از دیدگاه تکاملی، داشتن «مقداری قابل ملاحظه حرف‌شنویی، نوع‌دوستی نیست بلکه خودخواهی روشن‌بینانه است.» از نظریه بوید و ریچرسون می‌توان برای توسعه دادن مفهوم گروه واسطه همگن قومی به عنوان یک واحد انتقال فرهنگ از طریق یادگیری خانوادگی استفاده کرد که کمک می‌کند تا گروه واسطه همگن قومی طی زمان دوام آورد. اعضای کنونی گروه واسطه همگن قومی در ارزش‌های فرهنگی یکسان، شامل قواعد بازی، سهیم و شریک هستند، اما آنها همگی سرانجام خواهند مرد و جای خود را به اعضای جدید می‌دهند. آن فرآیندی که به وسیله آن اعضای

1. "Docility"



جدید، فرهنگ نسل قدیمی‌تر واسطه‌ها را کسب می‌کنند چیست؟ از آنجا که بسیاری از بنگاه‌های خانوادگی متعلق به واسطه‌های از دنیا رفته به پسران‌شان خواهد رسید یادگیری اجتماعی فرهنگ از گروه واسطه از طریق حرف‌شنویی و «سوگیری وابسته به تکرار» صورت می‌گیرد؛ پسران رفتار پدران‌شان را تقلید می‌کنند بدون اینکه به یادگیری پرهزینه آزمون و خطایی نیاز باشد. نسل بعدی همچنین می‌تواند از آن دسته واسطه-کارآفرینان تقلید کند که خصوصاً موفق بودند و برای پذیرش نقش‌ها به عنوان رهبران و نیکوکاران در جامعه قومی خودشان ظاهر شدند. از آنجا که فرآیند فرهنگ‌سازی یادگیری اجتماعی همچنین در جامعه قومی گسترده‌تر ادامه می‌یابد که گروه واسطه همگن قومی به شکل خرده‌گروه است، اعضای جدید گروه قومی همچنین ارزش‌های فرهنگی گروه را به ارث خواهند برد. قواعد بازی و سایر ارزش‌های فرهنگی حاکم بر اعضای نسل کنونی واسطه‌ها، سپس از طریق یادگیری اجتماعی از یک نسل به نسل بعدی انتقال خواهد یافت. از آنجا که این قواعد فرهنگی بازی کالاهای عمومی محلی هستند آنها طی زمان با هزینه اندک حفظ و نگهداری می‌شوند. به این علت، مرکزگرایی قومی اعضای گروه واسطه همگن قومی تقویت می‌شود؛ آنهایی که پیش از این در گروه واسطه بودند ترجیح خواهند داد به انتخاب شرکای تجاری از نسل جوان‌تر همان گروه قومی ادامه دهند. بنابراین مرزهای فرهنگی شبکه‌های تجاری واسطه طی زمان دوام می‌آورد و نمی‌توان با «رقابت اتریشی» کمرنگش کرد. پدیده گروه واسطه همگن قومی یک جلوه از «رقابت گروهی» موفق از یک گروه قومی علیه سایر گروه‌های قومی برای نقش‌های واسطه‌ای-کارآفرینی است. بدین منظور، ما اکنون به آنها توجه می‌کنیم

## ۸. رقابت گروهی، وفاداری گروهی و شناسایی گروهی

همان‌طور که پیش‌تر اشاره کردیم، گروه واسطه همگن قومی

یک ترتیبات نهادی کارا برای حمایت از قراردادها در کشورهای کمتر توسعه یافته است. مفهوم کارایی، آن گونه که اقتصاددان جک هیرشلایفر (۱۹۸۲، ص ۵۰) اشاره کرده است باید نسبت به مرزهای آن گروه تعریف شود:

در همه سطوح ارگانیکسم‌های زنده مشخص می‌شود که با همدیگر جمع شدن در الگوهای ارتباط همکاری بسیار سودآور است. اما چنین همکاری‌ای، دست کم در دو جنبه، همیشه فرعی و مشروط است: (۱) همکاری درون گروهی فقط یک ابزار برای رقابت کارآمدتر و بی‌رحمانه‌تر علیه بیرونی‌ها است و (۲) حتی درون آن گروه موازی بودن کامل منافع وجود نخواهد داشت، بنابراین همکاری معمولاً باید به وسیله مجازات‌ها پشتیبانی شود ... کارایی در این تفسیر، فقط به عنوان یک سنجه از قدرت گروهی یا مزیت نسبت به گروه‌های رقیب در مبارزه برای زندگی و منابع معنادار است. ... یک سنجه کاملاً جهان‌شمول از کارایی بی‌معنا است؛ ما باید این خط را در جایی، در مرز «ما» و «آنها» ترسیم کنیم.

هربرت سایمون (۱۹۸۹) همچنین استدلال مشابهی مطرح کرده است. او استدلال می‌کند که اگر یک گروه (خانواده، شرکت، شهر، ملت یا تیم بیس‌بال محلی) که در رقابت با سایر گروه‌ها است فرهنگی دارد که کمک فراوانی به مناسب بودن گروه می‌کند آن می‌تواند به زبان دیگر گروه‌ها ادامه بقا یابد اگر هر کدام از اعضا حرف‌شنو هستند و محتوای فرهنگ آنها را می‌پذیرند. سایمون بر اهمیت شناسایی سازمانی-گروهی و وفاداری تاکید دارد که در اقتصاد نهادی جدید نادیده گرفته شد و بر رفتار فرصت طلبانه غلبه می‌کند.

نگریستن به مفهوم رقابت گروهی هیرشلایفر از منظر تکاملی، که در ادبیات اقتصاد متعارف نادیده گرفته شده است، برای تبیین موفقیت و تداوم گروه واسطه همگن قومی بسیار ضروری است. موفقیت گروه تجاری همگن قومی خارجی در کشورهای کمتر توسعه یافته در تصاحب نقش‌های واسطه برای خودشان، گواهی روشن از مفید بودن مفهوم رقابت گروهی است. در مبارزه رقابتی بی‌رحمانه بین قومیت‌ها برای تصاحب فرصت‌های سودآور، اعضای درون گروه با سازه‌های اجتماعی کارا برای اجرای هنجارهای فرهنگی رفتار،

مزیت رقابتی گروهی نسبت به سایر گروه‌ها در تملک و حفظ نقش‌های واسطه کارآفرینی برای خودشان دارند.

## ۹. برخی نظرات پایانی

بسیاری از گروه‌های واسطه همگن قومی در کشورهای کمتر توسعه‌یافته، شامل چینی‌ها در جنوب شرق آسیا، هندی‌ها در شرق و مرکز آفریقا، لبنانی‌ها در غرب آفریقا، برای دوره‌های زمانی نسبتاً طولانی دوام آوردند. عامل ظهور و دوام آنها چیست؟ در مرکز نظریه من درباره پیدایش آنها، این مفهوم را داریم که در کشورهای کمتر توسعه‌یافته جایی که زیرساخت حقوقی کاملاً توسعه‌یافته برای اجرای قراردادهای وجود ندارد، واسطه‌ها-کارآفرینان باید وظیفه اضافی «پرکردن شکاف» کنار آمدن با مساله عدم قطعیت قرارداد را بپذیرند. گروه‌های قومی با زیرساخت‌های اجتماعی کارا برای اجرای هنجارهای فرهنگی رفتار که کمک دوطرفه و همکاری درون گروهی را تسهیل می‌کند قادر به ایجاد شبکه‌های تبادل شخصی شده خواهند بود که در هزینه‌های معاملاتی اجرای قراردادهای صرفه‌جویی می‌کنند و بنابراین از سایر گروه‌های قومی برای تصاحب نقش‌های واسطه‌ای-کارآفرینی برای خودشان پیشی می‌گیرند. شبکه‌های گروه‌های واسطه همگن قومی و تجاری قالب کارای سازمان اقتصادی در کشورهای کمتر توسعه‌یافته هستند که به عنوان بدیل‌هایی به قانون قرارداد رسمی و بنگاه ادغام عمودی عمل می‌کنند.

برای حفظ نقش‌های واسطه-کارآفرین، ضروری است که این گروه‌های واسطه همگن قومی به عنوان «واحدهای حامل فرهنگ» عمل کنند. اعضا از نمادهای هویت فردی و گروهی برای تسهیل تعامل بین اعضای گروه استفاده می‌کنند؛ نمادهای هویت گروهی، ورود بیرونی‌ها به این شبکه‌های تجاری قومی را پرهزینه می‌سازد. به علاوه، گروه‌های واسطه همگن قومی به عنوان «واحدهای انتقال فرهنگ» عمل می‌کنند چون اعضای ثروتمند گروه‌های واسطه همگن قومی کالاهای عمومی

محلی معینی شامل تحصیلات، به اعضای همکار ارائه می‌دهند؛ و چون ارزش‌های فرهنگی گروه از طریق مدرسه و آموزش خانوادگی به نسل‌های آینده گروه قومی انتقال می‌یابد.

نظریه اتریشی رقابت و کارآفرینی، آن‌گونه که ایزرائیل کیرزner (۱۹۷۳) بسط داد قادر به تبیین پدیده گروه‌های واسطه همگن قومی نیست. اگر درک ذهنی فرصت‌های سود برای پیدایش کارآفرینی ضروری است، پس باید انتظار داشت کارآفرینان به طور تصادفی بین کل جامعه توزیع شده باشند که به روشنی در مورد گروه‌های واسطه همگن قومی صادق نیست. اگرچه تردیدی نیست که توانایی ذهنی درک تفاوت قیمت برای کارآفرینان کیرزnerی ضروری است تا از آربیتراژ سود ببرند رضایت‌بخش نیست که کل نظریه آربیتراژ سود را منحصر به ظرفیت ذهنی کارگزاران اقتصادی متفاوت در بازار واگذار کنیم که فرصت‌های سود را درک کرده و به چنگ آورند.

برای اینکه آربیتراژ-کارآفرین سودها را تصاحب کند قراردادهای خریدوفروش باید اجرایی شود. نظریه رقابت و کارآفرینی کیرزner به طور ضمنی حضور بازارها با زیرساخت حقوقی کاملاً توسعه‌یافته برای اجرای قراردادهای، بنابراین هزینه معاملاتی صفر اجرای قرارداد را فرض می‌کند. با توجه به این فروض، ادراکات سود کارآفرینان کیرزner همیشه محقق می‌شود چون نقض قرارداد در نظریه وی انکار می‌شود.<sup>(۸)</sup> کارآفرین کیرزnerی که با هزینه معامله عدم قطعیت قرارداد مواجه نیست بنابراین نیازی هم به روابط مبادله خاص‌نگر با تشکیل گروه واسطه همگن قومی ندارد. بنابراین برای درک پیدایش گروه‌های واسطه همگن قومی، نظریه کارآفرینی کیرزner و نگاه اتریشی وی به رقابت ناکامل است. مفهوم رقابت مارکسیستی از داریتی و ویلیامز (۱۹۸۵) نیز در تبیین چرا گروه‌های قومی معین ظاهر می‌شوند تا بر نقش شغلی معینی مسلط شوند ناکافی است چون آنها تبیین نکرده‌اند چگونه رقابت مارکسیستی گروه‌های قومی معین را هدایت کرد تا بر نقش‌های شغلی خاص در وهله

اول مسلط شوند.

از طرف دیگر، رویکرد فرهنگی و هزینه معاملاتی من به یک نظریه از گروه‌های واسطه همگن قومی می‌تواند تبیین کند چرا گروه‌های قومی معین پدیدار می‌شوند تا بر نقش‌های واسطه مسلط شوند و چرا این گروه‌های واسطه همگن قومی طی زمان دوام می‌آورند. به علاوه، نظریه من می‌تواند با مفهوم وجود تبعیض بازار به عنوان یک منبع مداوم تفاوت‌ها در دستاورد گروه قومی قابل آشتی دادن باشد.

نظریه موفقیت واسطه قومی من با نظریه فرهنگی سوول از موفقیت قومی به دو شیوه متفاوت است. نخست اهمیت هزینه‌های معاملاتی برای تبیین نهاد هنجارهای اجتماعی حکشده در گروه‌های واسطه همگن قومی در ترویج اعتماد دوطرفه را گنجاندم که بنابراین در هزینه‌های اجرای قرارداد در کشورهای کمتر توسعه‌یافته جایی که چارچوب کاملاً توسعه‌یافته نیست حکشده است. دوم در جایی که مفاهیم تکاملی از همکاری درون‌گروهی و رقابت گروهی همچنین مفاهیم مرکزی در نظریه من از موفقیت و تداوم گروه‌های واسطه همگن قومی هستند، سوول (۱۹۸۳، ص ۱۳۹) چنین مفاهیمی در ذهن ندارد. برای مثال در ارجاع به چینی‌ها در جنوب شرق آسیا، او از «استعداد چینی‌ها در سخت‌کوشی و زحمت‌کشی» به عنوان مثالی از مزایای فرهنگی که چینی‌ها را قادر به موفق‌شدن در جنوب شرق آسیا می‌کند سخن می‌گوید.

نظریه من همچنین با نظریه جامعه‌شناس ادنا بوناسیچ (۱۹۷۳) از موفقیت واسطه قومی سازگار است. بوناسیچ موفقیت گروه‌های اقلیت واسطه را با ارجاع به مرکزگرایی قومی آنها تبیین می‌کند، تعلق داشتن به وطن‌شان، جایگاه‌شان به عنوان مقیم‌ها و اثرات مقیم بودن روی نگرش‌های آنها نسبت به صرفه‌جویی، توانایی آنها در انباشت سرمایه نقدپذیر و درجه بالای همبستگی درونی. «همبستگی جمعی نقش مهمی در جایگاه اقتصادی گروه واسطه بازی می‌کند. خانواده، روابط منطقه‌ای، گویشی و نهایتاً قومی به عنوان شیوه

رفتار اقتصادی ترجیحی استفاده می‌شود. «رابطه آغازین» خونی یک مبنای اعتماد فراهم می‌کند و با انجمن‌های رسمی و غیررسمی چندمنظوره تقویت می‌شود. تفاوت بین نظریه بوناسیج و نظریه من درباره موفقیت گروه‌های واسطه اقلیت در این است که من از چارچوب اقتصاد هزینه معاملاتی استفاده می‌کنم در حالی که مفاهیم اعتماد بین مردمی که رابطه خونی دارند از قبیل خویشاوندان، مردم هم‌منطقه و مردمی که به گویش یکسانی صحبت می‌کنند گنجانده‌ام.

**تقدیر و سپاس:** این فصل در ابتدا برای شرکت در کنفرانس «فرهنگ کارآفرینی» نوشته شد که موسسه مطالعه فرهنگ اقتصادی حمایت مالی کرد و در دانشگاه بوستون، در ۲۶ و ۲۷ ژانویه ۱۹۹۰ در ایندیانا پولیس ایندیانا برگزار شد. شرکت‌کنندگان کنفرانس از انواع رشته‌های علمی اقتصاد، جامعه‌شناسی و علوم سیاسی آمده بودند. از اسکات گوردن و فیلیپ سلزنیک برای بحث‌های مفید در این فصل تشکر می‌کنم.

## یادداشت‌های پایان فصل ۹

۱. برای یک بررسی عالی از گروه‌های تجاری بی‌شمار در سراسر تاریخ بشر که در تجارت چندفرهنگی اشتغال داشتند به فیلیپ سی کورتین (۱۹۸۴) بنگرید.

۲. برای این نظریه که چرا چینی‌ها به عنوان واسطه‌ها-کارآفرینان در جنوب شرق آسیا موفق هستند به لاند (۱۹۷۸) بنگرید. برای یک نظریه تعمیم‌یافته از موفقیت واسطه‌ها (چینی‌ها در جنوب شرق آسیا، هندی‌ها در شرق و مرکز آفریقا، لبنانی‌ها در غرب آفریقا، یهودیان در اروپای قرون وسطا و هر جای دیگر) به کار و لاند (۱۹۸۳)؛ و لاند (۱۹۸۸) بنگرید.

۳. سوول (۱۹۸۱).

۴. کیرزنر (۱۹۷۳).

۵. برای بررسی عمیق ساختارهای اجتماعی و ارزش‌های فرهنگی چینی‌ها در جنوب شرق آسیا، براساس کار میدانی در مالزی و سنگاپور در ۱۹۶۹، به لاند (۱۹۸۱) همچنین به لاند (۱۹۸۸) بنگرید.

۶. گفته می‌شود یک فرد زمانی به انتخاب عقلانی مبادرت می‌کند که ساختار

ترجیحات وی کامل (یعنی هنگام مقایسه دو کالا قادر است یکی را به دیگری ترجیح دهد یا بین آن دو بی تفاوت است)، متعددی و محدب باشد.

۷. کوز (۱۹۳۷) در مقاله مشهورش «ماهیت بنگاه» استدلال می‌کند که نهاد بنگاه در یک اقتصاد مبادله تخصصی به منظور صرفه‌جویی در انواع معین هزینه‌های مبادلاتی که مهم‌ترینش هزینه‌های مذاکره قرارداد است، پدیدار می‌شود. اگر از سازوکار قیمت استفاده می‌شود مالکان نهاده ملزم به واردشدن به تعدادی قراردادها با سایر عوامل هستند که با آنها همکاری می‌کنند. اما با سازماندهی یک بنگاه، هزینه‌های مذاکرات قرارداد کاهش می‌یابد چون به جای چندین قرارداد، قرارداد یک کارفرما-کارکنان جایگزین آن می‌شود. اساس قرارداد این است که کارکنان توافق می‌کنند از فرامین و دستورات کارآفرین-هماهنگ‌کننده در دامنه محدودیت‌های معین اطاعت کنند؛ و درون این محدودیت‌ها، کارآفرین-هماهنگ‌کننده فعالیت‌های اقتصادی درون بنگاه را رهبری و هماهنگ می‌کند. پس از نظر کوز، ویژگی متمایزکننده بنگاه در سرکوب سازوکار قیمت است چون هزینه‌های معاملاتی استفاده از دومی را داریم. آن مطالبی از اقتصاد هزینه‌های معاملاتی که برای جامعه‌شناسان بیشتر آشناست مربوط به کار اولیور ویلیامسون (۱۹۸۵) درباره بازارها، سلسله مراتب‌ها و قراردادهای رابطه‌ای است که کار نظریه کوز از بنگاه را بسط می‌دهد و صراحتاً رشته‌های حقوق، اقتصاد و سازمان را ترکیب می‌کند.

۸. برای یک نظریه که چگونه قانون قرارداد مانع نقض قرارداد می‌شود و بنابراین از انتظارات سود یک تاجر حمایت می‌کند به لاند (۱۹۸۷) بنگرید.

## منابع

Arrow, Kenneth J. (1970). Political and economic evaluation of social effects and externalities. In Julius Margolis (Ed.) *The analysis of public output* (pp. 1–30). New York: National Bureau of Economic Research

Barth, Fredrik (Ed.) (1969). *Ethnic groups and boundaries*. Boston: Little Brown.

Barton, Clifton A. (1983). Trust and credit: Some observations regarding business strategies of Overseas Chinese traders in South Vietnam. In Linda Y. C. Lim and L. A. Peter Gosling (Eds.) *The Chinese in Southeast Asia*. Vol. 1: Ethnicity and economic activity (pp. 46–64). Singapore: Maruzen Pte. Ltd.

Bonacich, Edna. (1973). A theory of middleman minorities. *American Sociological Review*, 38 (5), 583–594.

- Boyd, Robert & Peter J. Richerson. (1980). Sociology, culture, and economic theory. *Journal of Economic Behavior and Organization*, 1, 97–121.
- Boyd, Robert & Peter J. Richerson. (1985). *Culture and the evolutionary process*. Chicago: University of Chicago Press.
- Buchanan, James M. (1975). *The limits of liberty: Between anarchy and Leviathan*. Chicago: The University of Chicago Press.
- Carr, Jack & Janet T. Landa. (1983). The economics of symbols, clan names, and religion. *The Journal of Legal Studies*, 12(1), 135–156.
- Chiswick, Barry R. (1983). The earnings and human capital of American Jews. *The Journal of Human Resources*, 18 (3), 313–336.
- Coase, Ronald H. (1937). The nature of the firm. *Economica*, 4(16), 386–405.
- Coleman, James S. (1987). Norms as social capital. In Gerard Radnitzky and Peter Bernholz (Eds.) *Economic imperialism: The economic method applied outside the field of economics* (pp. 133–155). New York: Paragon House Publishers.
- Cooter, Robert & Janet T. Landa. (1984). Personal versus impersonal trade: The size of trading groups and contract law. *International Review of Law and Economics*, 4, 15–22.
- Curtin, Phillip D. (1984). *Cross-cultural trade in world history*. Cambridge: Cambridge University Press.
- Darity, William A., Jr. & Rhonda M. Williams. (1985). Peddlers forever? Culture, competition, and discrimination. *The American Economic Review. Papers and Proceedings of the Ninety-Seventh Annual Meetings of the American Economic Association*, 75(2), 256–261.
- Dotson, Floyd & Lillian O. Dotson. (1968). *The Indian minority of Zambia, Rhodesia, and Malawi*. New Haven: Yale University Press.
- Geertz, Clifford. (1973). *The interpretation of cultures: Selected essays*. New York: Basic Books.
- Glade, William P. (1967). Approaches to a theory of entrepreneurial formation. *Explorations in Entrepreneurial History*, 2nd series, 4(3), 245–259.
- Gurwith, Jacques (1968). Antwerp Jewry today. *Jewish Journal of Sociology*, 10, 121–137.
- Gouldner, Alvin W. (1960). The norm of reciprocity: A preliminary statement. *American Sociological Review*, 25 (2), 161–178.
- Hayek, Friedrich A. (1988). *The fatal conceit: The errors of Socialism*. Chicago: University of Chicago Press.



Hirshleifer, Jack. (1982). Evolutionary models in economics and law: Cooperation versus conflict strategies. In Richard O. Zerbe, Jr., and Paul H. Rubin (Eds.)

Research in Law and Economics, 4, 1–60.

Kilby, Peter. (1971). Hunting the Heffalump. In Peter Kilby (Ed.) Entrepreneurship and economic development (pp. 1–40). New York: The Free Press.

Kirzner, Israel M. (1973). Competition and entrepreneurship. Chicago: University of Chicago Press.

Knight, Frank H. ([1925] 1965). Risk, uncertainty, and profit. Reprint. New York: Harper and Row.

Landa, Janet T. (1978). The economics of the ethnically homogeneous Chinese middleman group: A property rights-public choice approach. Ph.D. dissertation.

Virginia Polytechnic Institute and State University.

Landa, Janet T. (1981). A theory of the ethnically homogeneous middleman group: An institutional alternative to contract law. *The Journal of Legal Studies*, 10 (2), 349–362.

Landa, Janet T. (1988). Underground economies: Generic or sui generis? In Jerry Jenkins (Ed.) *Beyond the informal sector: Including the excluded in developing countries* (pp. 75–103, notes, pp. 237–241). San Francisco: ICS Press.

Landa, Janet T. (1987). Hadley v. Baxendale and the expansion of the middleman economy. *The Journal of Legal Studies*, 16(2), 455–470.

Lavoie, Don. (1991). The discovery and interpretation of profit opportunities: Culture and the Kirznerian entrepreneur. In Brigitte Berger (Ed.) *The culture of entrepreneurship* (pp. 33–51, notes, pp. 213–217). San Francisco, California: ICS Press.

Leff, Nathaniel (1979). Entrepreneurship and economic development: The problem revisited. *Journal of Economic Literature*, 17(1), 46–64.

Leibenstein, Harvey. (1968). Entrepreneurship and development. *The American Economic Review*, 58(2), 72–83.

North, Douglass C. (1990). *Institutions, institutional change and economic performance*. Cambridge: Cambridge University Press.

Olson, Mancur. (1965). *The logic of collective action*. Cambridge, MA: Harvard University Press.

Ostrom, Elinor. (1986). An agenda for the study of institutions. *Public Choice*, 48(1), 3–25.

Royce, Anya Peterson. (1982). *Ethnic identity: Strategies of diversity*. Bloomington: Indiana University Press.

Sahlins, Marshall D. (1965). On the sociology of primitive exchange. In Michael

- Banton (Ed.) *The relevance of models for social anthropology* (pp. 139–227).  
A.S.A. Monographs, no. 1. London: Tavistock Publications.
- Sanzton, Cristina Blanc. (1983). Thai and Sino-Thai in small town Thailand: Changing patterns of interethnic relations. In Linda Y. C. Lim and L. A. Peter Gosling (Eds.) *The Chinese in Southeast Asia. Vol. 2: Identity, culture and politics* (pp. 99–125). Singapore: Maruzen Pte. Ltd.
- Schumpeter, Joseph A. (1934). *The theory of economic development: An inquiry into profits, capital, credit, interest and the business cycle*. Cambridge, Mass.: Harvard University Press.
- Selznick, Philip & Gertrude Jaeger. (1964). A normative theory of culture. *American Sociological Review*, 29(5), 653–669.
- Simon Herbert A. (1989). *Organizations and markets*. Unpublished manuscript. Carnegie-Mellon University. (February 4, 1989).
- Sowell, Thomas. (1978). *American ethnic groups*. Washington, D.C.: The Urban Institute.
- Sowell, Thomas. (1981). *Ethnic America*. New York: Basic Books.
- Sowell, Thomas. (1983). *The economics and politics of race: An international perspective*. New York: W. Morrow.
- Thomas, Lewis. (1978). *The lives of a cell: Notes of a biology watcher*. New York: Penguin.
- Udovitch, Abraham L. & Lucette Valensi. (1984). *The last Arab Jews: The communities of Jerba, Tunisia*. New York: Harwood Academic Publishers.
- Van den Berghe, Pierre L. (1981). *The ethnic phenomenon*. New York: Elsevier.
- Williamson. Oliver E. (1975). *Markets and hierarchies: Analysis and anti-trust implications*. New York: The Free Press.
- Williamson. Oliver E. (1985). *The economic institutions of capitalism: Firms, markets, relational contracting*. New York: The Free Press.
- Willmot, William E. (1967). *The Chinese in Cambodia*. Vancouver: University of British Columbia

## هم‌تکاملی بازارها، کار آفرینی، قوانین و نهادها در اقتصاد چین در دوره گذار: از دید اقتصاد نهادی جدید

### ۱. مقدمه

از هنگام شروع برنامه بلندپروازانه اصلاحات اقتصادی در ۱۹۷۸، جمهوری مردمی چین از یک درجه موفقیت در انجام گذار از اقتصاد برنامه‌ریزی مرکزی به اقتصاد بازارمحور بهره‌مند شده است.<sup>(۱)</sup> چین از رشد اقتصادی سریع با میانگین نرخ ۹/۵ درصد طی ۱۹۹۰-۱۹۸۰ و رشد دو رقمی از ۱۹۹۵-۱۹۹۳ برخوردار شده است.<sup>(۲)</sup> تجربه چین طی دوره گذار در تضاد شدید با تجربه اصلاحات اروپای شرقی است. چه عواملی باعث این تفاوت هستند؟

برخی نویسندگان با در نظر گرفتن تجربه چین، نقش دولت‌های محلی در پشتیبانی از اصلاحات بازارمحور یا نقش رویکرد تدریجی و بخشی چین به اصلاحات، که در تضاد با رویکرد سریع («انفجار بزرگ») اروپای شرقی بود از هم جدا کردند. برای مثال کریستین وونگ (۱۹۹۲) نقش دولت‌های محلی در فشار آوردن به اصلاحات و در پشتیبانی از نیروهای طرفدار اصلاحات را به عنوان عاملی حیاتی که کمک می‌کند تا موفقیت راهبرد تدریج‌گرای اصلاحات در چین تبیین شود جدا کرد. وی تجربه چین را با تجربه اروپای شرقی مقایسه می‌کند، جایی که «تلاش‌های تکراری از دهه ۱۹۶۰ برای اصلاحات تدریجی، بوقتی با عدم توازن روزافزون اقتصاد کلان و تنش تخصیصی روبرو شدند، توسط نیروهای تمرکززدا» شکست خورد (وونگ ۱۹۹۲، ص ۲).

در این فصل، مایلم روی یک عامل مهم برای موفقیت چین حساب کنم که در مطالعات درباره اقتصاد چین دوره گذار نادیده گرفته شده است. من استدلال خواهم کرد عامل حیاتی - حقیقتاً مهم‌ترین عامل واحد - برای موفقیت چین را باید خلق قوانین رسمی و نهادهای غیررسمی برای حمایت از حقوق مالکیت و اجرای قراردادها به حساب آورد. اینها در

مقابل، باعث پیدایش بازارها شدند و کارآفرینی را ترویج کردند. رهبران جدید چین که برنامه اصلاحات اقتصادی را با هدف ترویج پیدایش بازارها و کارآفرینی شروع کردند، همچنین اصلاحات حقوقی بنیانی را با معرفی قانون قرارداد و حکومت قانون بر عهده گرفتند. به علاوه، ترتیبات نهادی غیررسمی از قبیل اخلاق کنفوسیوسی حک شده در شبکه‌های تجاری خاص‌نگر یا شخصی‌شده (گوانکسی) برای حمایت از قراردادهای تازه پدیدار شده فعال در محیطی که زیرساخت حقوقی برای اجرای قراردادهای توسعه نیافته بود، ایجاد شده بود. با تمرکز بر نقش‌های بنیادی قانون قرارداد، حکومت قانون و اخلاق کنفوسیوسی در تسهیل توسعه بازارها و کارآفرینی، به اقتصاد نهادی جدید برای ارائه چارچوب نظری برای تحلیل تجربه چین طی دوره گذار متوسل می‌شوم. این فصل به ۵ بخش تقسیم شده است. در بخش ۲ جنبه‌هایی از سامانه مسئولیت خانوار و پیدایش بازارها، کارآفرینی و شبکه‌های تجاری شخصی‌شده را بحث می‌کنم. در بخش ۳ جنبه‌هایی از اصلاحات حقوقی و قانون اساسی چین با تاکید بر قانون قرارداد داخلی چین و حاکمیت قانون را بحث می‌کنم. برای نشان دادن قانون قرارداد چین و حاکمیت قانون در عمل، ابتدا چهار مورد کاوی از حل و فصل دادگاهی دعاوی قراردادی روستایی را عرضه می‌دارم که به دنبال آن بحث درباره مسائلی می‌آید که کارآمدی دادگاه‌های چینی برای اجرای قراردادهای به شدت محدود می‌کند. در بخش ۴، نظریه من از هم‌تکاملی بازارها، کارآفرینی، قوانین و نهادها در اقتصاد چین دوره گذار با استفاده از چارچوب نظری اقتصاد نهادی جدید عرضه می‌شود. من با عرضه کردن جنبه‌هایی از اقتصاد نهادی جدید از باور خود به انتقال‌پذیری این حوزه جدید مهم بین‌رشته‌ای از دانش به اندیشمندانی که در اقتصادهای سوسیالیستی در گذار به اقتصادهای بازار پژوهش می‌کنند شروع می‌کنم. سپس از چارچوب اقتصاد نهادی جدید برای تحلیل نقش قانون در کاهش نقض قراردادهای ناشی از حسادت استفاده می‌کنم که به موجب آنها از حقوق مالکیت کارآفرینان روستایی حمایت می‌شود. این چارچوب به تحلیل

نقش اخلاق کنفوسیوسی در ارائه هنجارهای اجتماعی غیررسمی برای حمایت از قراردادهای بازرگان-کارآفرینان مرتبط با شبکه‌های مبادله گوانکسی بسط داده می‌شود. استدلال می‌کنم پیدایش اتصالات اجتماعی بین واسطه‌ها، در واکنش به محیط عدم قطعیت قرارداد که بازرگانان در آن فعالیت می‌کنند، بوده است. همچنین پیدایش فعالیت‌های رانت‌جویی و کارآفرینی سودجویانه توسط نظامیان سابق که جایگاه خود را از دست دادند بررسی می‌کنم. علاوه بر تبیین‌هایی که کریستین وونگ بحث کرد یک تبیین ارائه می‌دهم که چرا نظامیان و رهبران حزبی در سطح دولت‌های محلی تمایل دارند از ایدئولوژی بازارگرا طرفداری کنند و فعالانه از اصلاحات طرفدار بازار چین پشتیبانی کنند. در بخش ۵ برخی نظرات نتیجه‌گیری ارائه می‌دهم.

## ۲. سامانه مسئولیت خانوار و پیدایش بازارها، کارآفرینی و شبکه‌های تجارت گوانکسی

### ۲-۱ سامانه مسئولیت خانوار

سال ۱۹۷۸ رهبران چین یکسری اصلاحات اقتصادی شروع کردند که طراحی شد تا اقتصاد چین را به اقتصادی بازاری‌تر متحول سازد و تجارت خارجی چین را ترویج و گسترش دهد. اصلاحات اقتصادی اصلی در چین روستایی با معرفی سامانه مسئولیت خانوار در ۱۹۷۹ رخ داد. <sup>(۳)</sup> این سامانه با باز معرفی کشاورزی خانوار، یک عنصر قابل ملاحظه خصوصی‌سازی و اجتماعی‌زدایی از سامانه اشتراکی را به مردم معرفی کرد. مزارع اشتراکی بزرگ به واحدهای کوچک‌تر تبدیل شده بود که خانوارها یا گروه‌های کوچک یک قرارداد با تیم‌های تولید برای کشاورزی قطعات معین زمین امضا کردند. پس از برآورده کردن سهمیه‌های دولتی، هر مازادی به طرفینی که قرارداد بستند تعلق داشت کسانی که سپس اجازه داشتند مازاد را نگه دارند یا در بازارهای خصوصی بفروشند جایی که قیمت‌ها بالاتر بود و سودهای باقیمانده را خودشان تصاحب کنند.

با معرفی سامانه مسئولیت اجتماعی، سامانه دستوری سلسله مراتبی - یا رابطه مادونی اعضای کمون اشتراکی به رهبری در عملیات روزانه کشاورزی - توسط یک سامانه قراردادی از دور خارج شد. گروه‌ها، خانوارها یا افراد قادر به وارد شدن به قرارداد مقید قانونی با اعضای کمون اشتراکی در یک رابطه شدند که شامل مفاهیم حقوقی حقوق و تعهدات مالکیت می‌شد. ابزارهای اساسی تولید از قبیل زمین، ماشین‌آلات کشاورزی و کادر اجرایی در مالکیت اعضای کمون اشتراکی هستند. تیم اقدام به توزیع زمین براساس جمعیت هر خانوار، نیروی کار یا هر دو می‌کند. همه روسای خانوارهای روستا یک پیمان کلی زمین امضا می‌کنند که به آنها حق کشت و کار روی زمین قراردادی در عوض تعهد قراردادی به فروش حجم خاصی غله (یا سایر محصولات) به دولت در قیمت‌های تعیین شده توسط حکومت، پرداخت مالیات‌های کشاورزی و پرداخت حق‌الزحمه‌های معین به مجتمع‌های اشتراکی را می‌دهد. هر میزان تولید بیش از تعهدات قراردادی به خانوارهای قرارداد بسته تعلق می‌گرفت که می‌توانستند مازاد را در بازارهایی بفروشند که قیمت‌ها بالاتر بود. با پرداخت حق‌الزحمه قراردادی، هر خانواری که مایل بود به خانوار قرارداد تخصصی تبدیل می‌شد می‌توانست برای حق استفاده از زمین مالکیت جمعی برای انجام فعالیت‌های تخصصی، قیمت پیشنهاد کند؛ بالاترین قیمت‌دهنده یک خانوار قرارداد تخصصی خواهد شد. قراردادهای تخصصی که سرپرستان خانوارهای تخصصی امضا می‌کنند از قراردادهای کلی زمین متفاوت است که تنها تعهد خانوارهای تخصصی پرداخت کردن حق‌الزحمه قراردادی به شکل نقدی به مجتمع اشتراکی است.<sup>(۴)</sup> بنابراین، خانوارهای تخصصی از حقوق بر همه محصول خود برخوردارند. حق‌الزحمه قراردادی به هیچ وجه کمیابی رانت را بازتاب نمی‌دهد، بلکه در واقع «مالیاتی» است که معمولاً به میزانی تعیین می‌شود که تیم تولید می‌تواند هزینه‌های اداری، رفاهی و سایر هزینه‌ها را پوشش دهد (چئونگ، ۱۹۸۹، ص ۲۲) زمین اشتراکی تخصیص یافته به خانوارهای قراردادی برای کشت به خانوار قراردادی فقط برای

طول مدت قرارداد «تعلق دارد»؛ بنابراین زمین قراردادبسته را نمی‌توان فروخت. حقوق و تعهدات قراردادی، شامل مدت زمان قرارداد، توسط طرفین قرارداد تشریح می‌شود. در روزهای اولیه سامانه مسئولیت خانوار، خانوارهای قرارداد بسته قراردادهای کوتاه مدت با طول مدت سه تا چهار سال امضا کردند. مدت زمانی بعد، که از سال ۱۹۸۴ شروع شد برخی خانوارها قراردادهای بلندمدت از ۱۵ تا ۳۰ سال امضا کردند.

خانوارهایی که قرارداد می‌بندند تولید و مدیریت یک فعالیت را بر عهده می‌گیرند. آنها حساب‌های جداگانه نگه می‌دارند و مسئول زیان‌ها و منافع کسب‌شده از پذیرش آن فعالیت هستند؛ بنابراین «سامانه مسئولیت خانوار» نام گرفته است. قبل از به قدرت رسیدن حزب کمونیست در سال ۱۹۴۹، بنگاه خانوادگی مستقل چینی، شکل سازمانی سنتی در چین روستایی بود. بنابراین رهبران جدید چین از طریق سامانه مسئولیت خانوار، نقش خانوار کشاورز چینی را به عنوان واحد تولید به آن بازگرداندند.

## ۲-۲ پیدایش بازارها، کارآفرینی و شبکه‌های تجاری «گوانکسی»

در سامانه مسئولیت خانوار، خانوارهای قراردادبسته حق گرفتن تصمیمات بسیاری را در لحظه دارند در حالی که قبلاً تصمیمات را منحصرأ رهبران تیم تولید می‌گرفتند. این تمرکززدایی از تصمیم‌گیری در سامانه مسئولیت خانوار، یک اصلاح روستایی مهم به حساب می‌آید. مهم‌ترین ویژگی اصلاح روستایی این است که خانوارهای قراردادبسته صاحب قراردادهای عمومی زمین هستند که حق کشت محصولات مهم را دارند پس از اینکه سهمیه‌های تولید را به دولت تحویل دادند سودها به عنوان اموال خصوصی به آنها تعلق می‌گیرد. بنابراین اعضای خانوارهای قراردادبسته که قراردادهای عمومی زمین دارند به کارآفرینان-روستایی سودجو تبدیل شدند. با گسترش سامانه مسئولیت خانوار، «خانوارهای تخصصی» همچنین ظاهر می‌شوند تا از مزیت فرصت‌ها برای سود بردن بهره‌مند شوند. این خانوارهای تخصصی، که از درون خانوارهای روستایی چین بیرون می‌آیند در فعالیت‌های حاشیه‌ای برای مثال آجرپزی و

کاشی‌پزی، پرورش احشام، کشت میوه یا سبزیجات که سودآورتر از پرورش محصولات اصلی غذایی است، مشغول شده و تخصص می‌یابند. سامانه مسئولیت خانوار نخستین بار در مناطق کوهستانی دورافتاده و در مناطق فقیر استان‌هایی از قبیل آنهویی و گانسو اقتباس شده بود. در سال ۱۹۸۳، بیش از ۹۰ درصد خانواده‌های روستایی در چین سامانه مسئولیت خانوار را اقتباس کرده بودند (هارتفورد ۱۹۸۵). بین ۱۹۷۸ و ۱۹۸۲، فروش محصولات کشاورزی و جانبی ۹۹ درصد افزایش یافت؛ حجم تجارت در بازار روستایی ۱۳۰ درصد افزایش یافت؛ و تعداد بازارهای روستایی تقریباً ۲۵ درصد افزایش یافت (زویگ و همکاران ۱۹۸۷، ص ۳۲۲). قانون قرارداد داخلی که در اول ژوئیه ۱۹۸۲ به اجرا درآمد، برای حمایت از حقوق مالکیت خانوارهای قراردادبسته توسط قراردادهای اجراشدنی طراحی شده بود. دولت‌های شهرستان فرم استاندارد قراردادهای را بین همه خانوارها چاپ و توزیع کردند که قراردادهای عمومی زمین با تیم‌های خود امضا کردند. برای مثال در استان ژجیانگ، حجم تجارت بین شهرستان‌های بازار روستایی و شهرها از ۱۹۷۸ تا ۱۹۸۳ حدود ۲/۵۵ برابر و تعداد بازارهای روستایی ۷۰ درصد افزایش داشته است (نی ۱۹۸۹، ص ۱۹۶).

تخصصی‌شدن و تقسیم کار تولید، که به رشد تعداد بازارهای روستایی کمک کرد در عوض به پیدایش یک طبقه از تاجران سودجوی تخصصی منجر شد که به تجارت راه دور مبادرت کردند. در زمان‌های نه خیلی دور مانند ۱۹۸۱، تجارت راه دور تاجران خصوصی قانونی شده بود اما تاجران راه دور مجاز به استفاده از کامیون، قایق و سایر ابزارهای حمل‌ونقل بزرگ مقیاس نبودند. با اعلام سند شماره ۱، مورخ ۱۹۸۳، سامانه بازاریابی کشاورزی اصلاح شده بود و به بازرگانان خصوصی حق حمل‌ونقل کالاها با کامیون‌ها یا تراکتورها در فاصله‌های طولانی و فروختن آنها در بازارهای بزرگ مقیاس تازه آزاد شده را داد. از ۱۹۸۳ به بعد، با ایجاد شبکه ملی بازارهای عمده‌فروشی به بازرگانان خصوصی-تخصص‌یافته در فعالیتهای حمل‌ونقل و بازاریابی- کمک شده است.



(۵) سود بازرگانان خصوصی از ایفای نقش واسطه به دست آمده است، که تولیدکنندگان را به مصرف‌کنندگان از طریق فعالیت‌های‌شان با خریدن کالاها به قیمت پایین‌تر در یک بازار و فروش مجدد همان محصولات در قیمت بالاتر در بازار دیگر متصل می‌کند. پیدایش بازارهای عمده‌فروشی آزاد و کارآفرینان واسطه‌ای به معنای یک جابه‌جایی از نظام توزیع کنترل‌شده دولتی بود. اگرچه بازاریابی بیشتر محصولات کشاورزی توسط تاجران خصوصی در ابتدا و اواسط دهه ۱۹۵۰ و در ابتدای دهه ۱۹۶۰ مجاز شده بود، تاجران خصوصی و شبکه‌های بازاریابی خصوصی طی دهه انقلاب فرهنگی (۱۹۶۶ تا ۱۹۷۶) سرکوب شدند؛ دولت بازاریابی محصولات -از قبیل غلات، روغن‌های گیاهی خوردنی و پنبه- که ۹۰ درصد مساحت کشت‌شده چین را تشکیل می‌دهند، بر عهده گرفت (سیکولار، ۱۹۸۵ صص ۸۵-۸۴). پیدایش طبقه بازرگانان خصوصی سودجو و بهره‌برداران حمل‌ونقل همچنین «تجدید حیات روابط فرهنگی و اجتماعی» را باعث شد (واتسون ۱۹۸۸، ص ۲) که تاجران را به همدیگر پیوند می‌دهد. این ارتباطات شخصی با بنگاه‌های چینی خارج از کشور همچنین باعث رشد شگفت‌آور بنگاه‌های شهرستان و روستا شد که به نوبه خود، بخش مهمی از توسعه روستایی در چین بوده‌اند. بنگاه‌های شهرستان و روستا اغلب یک مسیر بدیل توسعه از طریق رشد بنگاه‌های فردی یا خصوصی را ملاحظه کرده‌اند.

با معرفی سامانه مسئولیت خانوار، خانوارهای قراردادی بسته، خصوصاً خانوارهای تخصصی، شروع به ثروتمندشدن کردند. همان‌طور که نابرابری بین اعضای کمون اشتراکی و خانوارهای قراردادی بسته تخصصی کاملاً مرئی شد اعضای کمون اشتراکی و نظامیان شروع به حسودی کردند. حسادت به شیوه‌های گوناگون شامل دزدیدن یا نابودی اموال خصوصی متعلق به خانوارهای تخصصی یا نظامیانی که خودسرانه قراردادها را لغو می‌کنند جلوه‌گر شد. چهار مورد کاوی اینجا ارائه شده است (به بخش ۳.۳ در زیر بنگرید) تا نقض قرارداد ناشی از حسادت نظامیان را نشان دهیم. البته اینکه حسادت از موفقیت دیگران به خشونت یا نقض

قرارداد منجر می‌شود منحصر به چین نیست؛ حسادت در اروپای شرقی و اتحاد شوروی سابق نیز گسترش یافته است (برنر ۱۹۹۱). واسطه‌های کارآفرینی غالباً سودهای چندین برابر بیشتر از حالتی را کسب کردند که اگر در تولید کشاورزی تخصص می‌یافتند موفقیتشان عامل حسادت و کینه می‌شود (نی ۱۹۸۹، ص ۱۸۱). آسیب‌پذیری آنها به خصومت به واسطه سوگیری فرهنگی سنتی چینی علیه بازرگانان به اوج می‌رسد. همان‌طور که نی (۱۹۸۹، ص ۱۸۲) توجه می‌دهد: «این کارآفرینان را غالباً به شکل افراد غیراخلاقی بابت سود بردن از تلاش‌های دیگران بدون اینکه خودشان چیزی تولید کنند به تصویر می‌کشند.» وانگ گونگوو (۱۹۹۱، ص ۱۸۳) ریشه این سوگیری فرهنگی را تبیین می‌کند: این قولی مشهور در فلسفه سیاسی و اجتماعی کنفوسیوسی است که بازرگان در ته ساختار اجتماعی چهار لایه‌ای پایین‌تر از ادیبان، روستاییان و پیشه‌وران جای می‌گیرد. این در قوانین تصویب و اجرا شده در بوروکراسی شین-هان دو هزار سال قبل آمده بود و بازرگانان رسماً و اسماً در چشمان بیشتر مردم چین، جایگاه اجتماعی پایینی تا زمان‌های مدرن داشتند.

### ۳. جنبه‌هایی از اصلاحات قانونی و قانون اساسی چین

#### ۳-۱ قانون مقررات داخلی و مقررات محضری چین

به عنوان بخشی از برنامه اصلاحات چین، رهبران چین تشخیص دادند که موفقیت سامانه مسئولیت خانوار، به وجود نهادهای قانونی برای حمایت از حقوق مالکیت ناشی از قراردادها بستگی دارد. بنابراین تقریباً همزمان با معرفی سامانه مسئولیت خانوار در جمهوری خلق چین در ۱۹۷۹، قانون قرارداد داخلی -قانون قرارداد اقتصادی جمهوری مردمی چین- توسط کنگره مردمی ملی در ۳۱ دسامبر ۱۹۸۱، در اول ژوئیه ۱۹۸۲ به اجرا درآمد.<sup>(۶)</sup>

با برقراری قانون قرارداد اقتصادی، رهبران چین از یک نهاد مرکزی در اقتصادهای سرمایه‌داری غربی مدرن استفاده می‌کنند تا چارچوب

حقوقی برای حمایت از حقوق مالکیت فراهم کنند به طوری که فرآیند نوسازی چین تسهیل شود. در اقتباس نهاد غربی قانون قرارداد، رهبران چین باید قانون قرارداد اقتصادی را تعدیل کنند تا برنامه‌های دولت چین و نیز سنت‌های فرهنگی و حقوقی چین در نظر گرفته شود (زویگ و همکاران ۱۹۸۷، ص ۳۲۵).

به عنوان یک نتیجه، چندین ویژگی قانون قرارداد چین و رویه‌های قراردادی آن بسیار متفاوت با هم‌تایان غربی آنها است. اندیشمندان مختلف جنبه‌هایی از قانون قرارداد چین و رویه‌های قراردادی را توصیف کرده‌اند (هسایو ۱۹۶۵، لوبمن ۱۹۸۳، مو ۱۹۸۳، جی وانگ ۱۹۸۶، آر ماکنیل ۱۹۸۶، زویگ و همکاران ۱۹۸۷). از این ادبیات موضوع و خصوصاً از دو بررسی ارزشمند، یکی توسط رودریک ماکنیل (۱۹۸۶) و دیگری توسط زویگ و همکاران (۱۹۸۷) دست‌کم دو حوزه گسترده از قانون قرارداد و رویه‌های قراردادی چین را که به‌شدت با هم‌تایان غربی خود تفاوت دارند می‌توان شناسایی کرد.

نخست، در زمینه علاج نقض قرارداد:

(الف) عملکرد مشخص، به جای خسارات پولی، علاج مرجح برای نقض است (گائو ۱۹۸۷، ص ۳۲۸)؛

(ب) قانون قرارداد چین از غرامت و اتکا به منافع به جای منافع انتظاری حمایت می‌کند (آر ماکنیل ۱۹۸۶، ص ۳۴۲، ص ۳۴۹)؛

(پ) هنجار قراردادی غالب، تقسیم زیان بین مدافع و متهم است (آر ماکنیل ۱۹۸۶، ص ۳۴۲).

دوم در حوزه روش‌های حل‌وفصل اختلاف، طرفین دعوا در چین استفاده از مصالحه بیرون از دادگاه از قبیل میانجی‌گری یا داوری را ترجیح می‌دهند. آنها خصوصاً استفاده از میانجی‌گری را ترجیح می‌دهند و از رفتن به دادگاه اکراه دارند. از دادگاه فقط به عنوان آخرین راه‌علاج استفاده می‌شود هنگامی که همه روش‌های مصالحه بیرون دادگاه شکست خورده باشد. حتی آن زمان هم دادگاه پیش از تحمیل حکم خود به طرفین، تلاش خواهد کرد با میانجی‌گری به مصالحه برسد

(زویگ و همکاران ۱۹۸۷، ص ۳۵۷). در ۱۹۸۲ چین به عنوان بخشی از اصلاحات قانونی اساسی خود، مقررات محضری معرفی کرد (مقررات موقتی جمهوری خلق چین درباره محضری‌سازی) که محضری کردن قراردادهای را ضروری می‌سازد تا قانوناً الزام‌آور شود. محضری‌های چینی که در نظام حقوقی سنتی چینی وجود نداشت اکنون نقشی حیاتی در نظام حقوقی چین بازی می‌کند و طیفی گسترده از کارکردها انجام می‌دهد که در غرب معمولاً وکلا و قضات انجام می‌دهند.<sup>(۷)</sup> محضری‌های چینی برخلاف هم‌تایان غربی خود، بوروکرات‌های دولتی هستند. کارکردهای مختلف محضری‌های چینی شامل اینها است:

(الف) محضری کردن قراردادهای اقتصادی که طرفین قرارداد داوطلبانه تحویل می‌دهند؛

(ب) گواهی اصالت امضاها و تسجیل مهر طرفین قرارداد؛

(پ) گواهی که قرارداد با قانون قرارداد اقتصادی همخوانی دارد که شرایط قرارداد آشکارا تصریح کرده است شامل مسئولیت داشتن در نقض قرارداد؛

(ت) انتشار خلاصه اجراییه دادگاه مربوط به ادعاهای بلامعارض یا استرداد بدهی‌ها یا اموال؛ و

(ث) پیش‌نویس اسناد محضری یا سایر اسناد حقوقی.

این کارکردها کمک می‌کند تا اعتماد بیشتری ایجاد شود که طرفین قرارداد به قراردادهای احترام خواهند گذاشت. بنابراین نهاد محضر در چین یک کارکرد حیاتی پرکننده شکاف در تکمیل نظام توسعه‌نیافته و ناقص قانون قرارداد اقتصادی ایفا می‌کند.

### ۳-۲ قانون اساسی چین و حاکمیت قانون

«حاکمیت قانون» بخشی از میراث فرهنگی کنفوسیوس از مردم چین نیست: چین به صورت سنتی، کشوری بوده است که با حاکمیت شخص نه قانون اداره شده است.<sup>(۸)</sup> اما با معرفی اصلاحات اقتصادی، رهبران حزب کمونیست تشخیص دادند که اگر آنها قصد ترویج امنیت حقوق مالکیت در سامانه مسئولیت خانوار را دارند، آنگاه علاوه بر قانون قرارداد، حاکمیت قانون نیز

برای جلوگیری از رفتار خودسرانه و یکطرفه بوروکرات‌ها در نقض قراردادهای ضروری است. در روزهای اولیه سامانه مسئولیت خانوار، تعداد زیادی موارد نقض قرارداد به دست نظامیان روستایی حسود گزارش شد که قراردادهای را پاره کرده بودند. در مواجهه با قدرت خودسرانه بوروکرات‌ها در پاره کردن قراردادهای، ضرورت داشت که رهبران کمونیست چین که «یکی از بوروکراتیزه‌شده‌ترین نظام‌های اجتماعی شناخته‌شده به انسان» را ایجاد کرده بودند (وهیات ۱۹۸۹، ص ۲۵۲) محیط قانون اساسی تاسیس کنند که با همه افراد به یکسان زیر حاکمیت قانون حامی حقوق فردی برخورد شود. این مستلزم وضع محدودیت‌های قانونی بر قدرت بوروکرات‌هایی بود که به صورت یکطرفه قراردادهای را لغو می‌کنند که حقوق مالکیت خانوارهای قراردادبسته را نقض می‌کرد. در ماده ۳۲ قانون اساسی ۱۹۸۲ چین، بخش مربوط به «حقوق و وظایف شهروندان» اظهار می‌دارد که «همه شهروندان جمهوری خلق چین در برابر قانون برابر هستند.»<sup>(۹)</sup> با اعلام قانون قرارداد اقتصادی در چین، دادگاه‌ها با اجرای حقوق مالکیت خانوارهای قراردادبسته، نقشی جدید در محدود کردن صلاحدید مدیران محلی و نظامیان حزب که خودسرانه عمل می‌کنند بر عهده گرفتند. هر اندازه که قانون قرارداد و حاکمیت قانون به کنترل رفتار بوروکراتیک در قراردادهای یکطرفه لغوشده کمک می‌کند، آنها تأثیری مهم بر موفقیت سامانه مسئولیت خانوار داشته‌اند که در عوض پیدایش بازارها و کارآفرینی را تسهیل کرده است. برای نشان دادن شواهدی از نقش قانون قرارداد و حاکمیت قانون در حمایت از حقوق مالکیت خانوارهای قراردادبسته، چهار موردکاوی از رای دادگاه درباره دعای قرارداد مسئولیت خانوار تخصصی ارائه می‌کنم و سپس به مسائل گوناگونی نگاه می‌کنم که کارآمدی دادگاه‌های چینی در حمایت از حقوق مالکیت و اجرای قراردادهای را به طور کلی محدود می‌کنند.

### ۳-۳ قانون قرارداد چین و حاکمیت قانون در عمل

نقض قرارداد ناشی از حسادت اعضای کمون اشتراکی یا نظامیان، منبع اصلی نقض قرارداد در سال‌های اولیه سامانه مسئولیت خانوار بود. با معرفی قانون قرارداد اقتصادی در ۱۹۸۲، دادگاه‌ها در سراسر چین شروع

به رسیدگی به دعاوی قرارداد مسئولیت خانوار کردند.<sup>(۱۰)</sup> چندین نویسنده تعدادی دعاوی روستایی در دوره پس از قانون قراردادی را گزارش داده‌اند که نظامیان قراردادها را خودسرانه لغو کرده بودند. چهار مورد کاوی از حکم دادگاه درباره دعاوی قرارداد مسئولیت خانوار تخصصی را عرضه کرده و سپس به مسائل گوناگونی نگاه می‌کنم که کارآمدی دادگاه‌های چینی در حمایت از حقوق مالکیت و اجرای قرارداد را به طور کلی محدود می‌کند.

### ۳-۳-۱ پرونده باغ میوه تیپ نظامی لیوکون (۱۹۸۳)<sup>(۱۱)</sup>

در سال ۱۹۸۳، دادگاه مردمی حومه شهر کینهوانداو پرونده یک قرارداد که در آن برخی نظامیان در تیپ نظامی لیوکون از کمون اشتراکی هوانگتوکان، به صورت یکطرفه قرارداد را پاره کرده بودند بررسی کرد. تیپ نظامی لیکوون از کمون اشتراکی هوانگتوکان در حومه کینهوانداو دارای یک باغ ۶ هکتاری بود.<sup>(۱۲)</sup> قبل از ۱۹۸۲، این باغ را تیپ نظامی اداره می‌کرد که به علت مدیریت ضعیف، متحمل زیان شده بود. برای مثال در ۱۹۸۱ درآمد کل این باغ فقط ۳۵۰ یوان بود در حالی که مخارجش از یک‌هزار یوان بیشتر شده بود. در پایان آن سال، به درخواست اعضای کمون اشتراکی، تیپ نظامی طرح قرارداد مزایده باغ را به اعضای تیم پیشنهاد کرد: «مبلغ قرارداد یک‌هزار یوانی یک سال که هر ساله ۲۰۰ یوان افزایش یابد و مسئولیت هر سود و زیانی بر عهده برنده مزایده باشد و برای پنج سال معتبر باقی بماند.» اعضای کمون اشتراکی اجازه داشتند هر طور که دوست داشتند باغ را به مزایده بگذارند. سون، ما و چهار عضو دیگر کمون اشتراکی مبلغ قرارداد را برای یکسال از یک‌هزار یوان به ۲۱۲۲ یوان افزایش دادند و چون کس دیگری خواهان پذیرش این مبلغ نبود آنها قراردادی با تیپ نظامی امضا کردند. از آن زمان به بعد، شش عضو کمون اشتراکی خودشان را وقف باغ کردند، از صبح تا تاریکی شب هر روز کار می‌کردند و با دقت از درختان میوه مراقبت کردند به طوری که ظاهر باغ به شدت تغییر کرد و عایدی میوه باغ از سه تا چهار هزار کاتی در سال قبل به بیش از ۵۰ هزار کاتی رسید. درآمد کل بیش از ۱۳ هزار یوان

شد و پس از کسر هزینه‌ها و مبلغی که باید به تیپ نظامی می‌دادند، درآمد خالص هر عضو بیش از ۱۲۰۰ یوان شد.

پس از برداشت عالی محصول باغ، دبیر نظامی شعبه حزب، هو و چند کادر و اعضای کمون اشتراکی به خشم آمدند. آنها تلاش کردند همه نوع روش‌های بهانه آوردن را پیدا کنند که قرارداد کنونی باغ باید بهبود یابد و قرارداد جدیدی امضا شود. آنها همچنین به همه اعضای کمون اشتراکی از طریق بلندگوها اعلام کردند که اعضای کمون اشتراکی باید آماده دوباره قرارداد بستن برای درختان باشند. باور محکمی وجود داشت که سیاست‌های حزب و قوانین دولت دوباره تغییر نکرده است. سون، ما و سایر چهار عضو کمون اشتراکی اجازه ندادند قرارداد لغو شود. آنها طبق معمول برای هرس شاخه‌ها به باغ رفتند اما توسط هو، سون و سایر اعضای کمون اشتراکی ارباب و اذیت شدند و بیش از سی درخت نیز نابود شد. شش نفر طرف قرارداد مکرر از رهبران کمون اشتراکی برای پشتیبانی درخواست کمک کردند و چهار بار به اداره کاری روستایی حومه رفتند اما نتوانستند مساله را حل کنند. آنها سپس در ژانویه ۱۹۸۳ به دفتر مشاور حقوقی شهر کینه‌انداو رفتند و درخواست وکیل کردند. وکیل به لیوکون رفت تا میانجی‌گری کند اما موفقیتی به دست نیامد. بنابراین او یک کیفرخواست از جانب آنها تهیه کرد و به آنها گفت در دادگاه قانونی حومه اقدام کنند. قاضی پرونده و منشی دادگاه به تیپ نظامی لیوکون رفتند تا درباره پرونده تحقیق کنند. آنها سیاست‌های اقتصادی حزب در حومه و قانون قراردادهای اقتصادی را مکرر برای نظامیان و اعضای کمون اشتراکی روشن ساختند. در ۷ مارس ۱۹۸۳ دادگاه حکمش را صادر کرد: قرارداد امضاشده از سوی طرفین قرارداد با تیپ نظامی، که اداره باغ به مدت پنج سال را پذیرفتند، کاملاً معتبر و در حمایت قانون بود. هر دو طرف باید اکیدا به آن پایبند می‌بودند و اجرای کامل قرارداد را تضمین می‌کردند. به استثنای شرایط ویژه، از قبیل بلایای طبیعی اصلی که ضرورت بازنگری قرارداد از سوی هر دو طرف را می‌طلبد هیچ طرفی نمی‌توانست قرارداد را به اختیار

خویش لغو کند یا تغییر دهد. آنها همچنین اعلام کردند که هوو و سون، هر دو از اعضای حزب کمونیست، انضباط حزبی و قانون کشور را نادیده گرفته بودند؛ آنها درختان مجتمع را با بی‌شرمی نابود کرده بودند و منافع مشروع طرفین قرارداد بسته را زیر پا گذاشتند. اما از آنجا که آنها به خطای خویش معترف هستند و رفتار نسبتاً خوبی داشتند و قصد دارند روش خود را تغییر دهند آنها فقط جریمه می‌شوند.

### ۳-۳-۲ پرونده باغ نارنگی (۱۹۸۳)<sup>(۱۳)</sup>

در مارس ۱۹۸۲، افسران تیم تولید و اعضای یک کمون اشتراکی تصمیم گرفته بودند باغ نارنگی را به اعضای تیم تولید به صورت قراردادی واگذار کنند تا تولید نارنگی افزایش یابد. گیوو رئیس تیم، همراه با تکنسین نارنگی به نام نی، بدون گرفتن رضایت اعضای تیم، یک قرارداد سه ساله برای باغ امضا کردند. اما قرارداد آنها توسط معاون رئیس کمیته مدیریت نظامیان تایید شده بود. با مدیریت گیوو و نی، تولید ناخالص نارنگی به بیش از ۵۵۰۰ کیلوگرم نسبت به محصول سال پیشین حدود ۲۰۰ کیلویی افزایش یافت. گیوو و نی هر کدام درآمد خالص بیش از ۸۰۰ یوان دریافت کردند. رونق اقتصادی ایجاد شده باعث گردید تا برخی اعضای تیم حسادت کنند. در آوریل ۱۹۸۴ اعضای تیم قرارداد را لغو کردند با این بهانه که رضایت‌شان جلب نشده است و اینکه گیوو و لی از قدرت منصب خویش برای گرفتن قرارداد استفاده کرده بودند. آنها سپس درخت‌های نارنگی را بین همه خانوارها تقسیم کردند. چندین بار تلاش برای میانجی‌گری بیرون از دادگاه برای حل مناقشه بین گیوو و لی و اعضای تیم شکست خورد. گیوو و لی این مناقشه را به دادگاه خلق آوردند. دادگاه این دلیل را برای شکایت مطرح کرد: حسادت توافق را نابود می‌کند و طرف متضرر طرح دعوا می‌کند. اما چون تلاش‌ها برای رسیدن به توافق با میانجی‌گری دادگاه<sup>(۱۴)</sup> شکست خورد، دادگاه تصمیم گرفت جلسه رسیدگی عمومی در تاریخ ۱۷ ژوئیه ۱۹۸۳ برگزار کند تا به «توده مردم آموزش داده شود و تبلیغ رسمی این قانون نیز بشود» (زویگ و همکاران ۱۹۸۷، ص ۳۴۶). پس از



شکست دوباره طرفین در رسیدن به توافق از طریق میانجی‌گری، دادگاه حکم به حمایت از قانون قراردادی گیوو و لی را با تایید قرارداد اولیه داد. اما دادگاه همچنین حکم داد که چون گیوو و لی از اجرای همه تعهدات قراردادی خود طی دوره قرارداد کوتاهی کردند آنها مسئول تحمل هزینه‌های برگرداندن اوضاع به شرایط عادی هستند. هزینه‌های دادگاه، ۲۵ یوان، بین دو طرف تقسیم شد: تیم باید ۱۵ یوان می‌پرداخت و دو خانوار قرارداد بسته باید ۱۰ یوان می‌پرداختند.

دادگاه مدتی بعد متوجه شد در کل یک شهرستان خاص، ۱۵ کمون اشتراکی و کشتزارهای نظامی و ۴۵ کشتزارهای تیم تولید وجود داشت که هفت تا از کشتزارها قصد کرده بودند قراردادهای لغو کنند. اما پس از اینکه دادگاه حکم به حمایت از حقوق خانوارهای قرارداد بسته در مورد باغ نارنگی را داد، آنها از چنین کاری منصرف شدند.

### ۳-۳-۳ پرونده باغ سیب (۱۹۸۴)<sup>(۱۵)</sup>

در اوت ۱۹۸۱، وانگ یک عضو تیم باغ سیب، بالاترین قیمت‌دهنده برای باغ سیب تیم تولید بود. او قراردادی سه ساله برای تولید سیب با تیم امضا کرد. در شرایط قرارداد، وانگ توافق کرد همه هزینه‌ها شامل پرداخت حق‌الزحمه قراردادی سالانه ۵۰۰ یوانی در پایان سپتامبر به تیم را متحمل شود. همه سودهای خالص باقیمانده به وانگ تعلق داشت. وانگ با کمک گرفتن از دو برادرش و یک تکنسین استخدامی، تولید باغ را به‌شدت افزایش داد. در ۱۹۸۲ و ۱۹۸۳، او حق‌الزحمه قراردادی را به‌موقع به تیم پرداخت و سود ۱۰۰۰ یوانی کسب کرد. برخی اعضای کمون اشتراکی، شامل رئیس تیم، به رونق کسب‌وکار وانگ حسادت کردند و نقشه کشیدند تا قرارداد وانگ را باطل کنند. در یک جلسه اعضای تیم که در ژانویه ۱۹۸۴ برگزار شد رئیس تیم تقاضا کرد که وانگ باید حق‌الزحمه قرارداد ۱۹۸۴ به مبلغ ۱۵۰۰ یوان را از پیش بپردازد یا قراردادش ملغاً می‌شود. وقتی وانگ خودداری کرد، تیم قرارداد با وی را لغو کرده و قرارداد جدیدی با چهار خانوار امضا شد که ملزم به پرداخت حق‌الزحمه قراردادی بالاتری بودند. وانگ اختلاف

خود با تیم را به دادگاه خلق در ژوئن ۱۹۸۴ برد. دادگاه بر وظیفه مهم دادگاه‌ها در حمایت از حقوق خانوارها در برابر قدرت خودسرانه نظامیان در لغو یکطرفه قراردادهای تاکید کرد و به تیم پافشاری کرد تا به قانون قراردادی وانگ پایبند باشد.

دلیل اینکه چرا برخی کمون‌های روستایی و نظامیان قراردادهای را لغو کردند، جدای از حسادت، ضعیف بودن حس قانون‌پذیری در بین کمون اشتراکی و اعضای نظامیان بود. آنها به رفع و رجوع موضوعات از طریق دستورات اداری عادت داشتند و با قراردادهای امضاشده صرفاً به عنوان روش اداری محض دیگری برخورد می‌کردند که باید طبق سلیقه خودشان عمل شود. نه فقط حقوق قانونی و منافع خانوارهای قراردادیسته مخدوش می‌شد و شور و شوق تولید در خانوارها به طور جدی فروکش کرد بلکه بر اجرای همه‌جانبه سیاست‌گذاری حزبی نیز تاثیر منفی گذاشت. با توجه به وضعیت کنونی، حفظ قانونی بودن قراردادهای روستایی و مراقبت آگاهانه از حقوق قانونی و منافع خانوارهای قراردادیسته وظیفه اصلی دادگاه مردمی چین شده است.<sup>(۱۶)</sup>

در نتیجه میانجی‌گری دادگاه، طرفین به توافق رسیدند که قرارداد اولیه با وانگ تایید و حمایت شود و قرارداد تازه امضاشده با چهار خانوار تخصصی باطل گردد.

### ۳-۳-۴ پرونده کوره آجرپزی (۱۹۸۴)<sup>(۱۷)</sup>

در اکتبر ۱۹۸۲، اعضای نظامی و تیم تولید («الف») قراردادی سه ساله با لوو و پنج عضو دیگر («ب») برای کوره آجرپزی در ازای حق‌الزحمه قراردادی سالانه ۱۱۰۰۰ یوانی امضا کردند که به اقساط پرداخت شود. در بخشی از قرارداد، الف ضمانت کرد زمین موردنیاز کوره را برای فعالیت تولیدی، برق، آب و جاده عرضه کند. ب مسئول خریدن تجهیزات اضافی کوره و دادن تجهیزات به رایگان به تیم در پایان دوره قرارداد شد. برای اینکه قرارداد الزام قانونی پیدا کند، طرفین آن را امضا کردند و مهر زدند و قرارداد در دفتر اسناد رسمی شهرستان ثبت شد. پس از اینکه قرارداد به اجرا درآمد، ب مبلغ ۲۵۰۰۰ یوان برای تجهیزات کوره، تعمیر کوره

و جاده و خرید تجهیزات اضافی صرف کرد و شروع به تولید نمود. پس از یک سال، تولید به شدت افزایش یافت. این امر باعث حسادت برخی اعضای کمیته نظامیان شامل رئیس تیم شد که سپس تقاضا کردند ب حق الزحمه قراردادی را سالانه ۱۰ هزار یوان افزایش دهد. وقتی ب خودداری کرد، رئیس تیم یک نفر فرستاد تا خط تامین برق کوره را قطع کند و زمین مورد استفاده برای کوره بین اعضای کمون اشتراکی به عنوان حوزه‌های مسئولیتی تقسیم شد، که کوره را مجبور به توقف تولید کرد. نتیجه این شد که ب زیان سنگینی متحمل گردید. دولت شهرستان چندین بار تلاش کرد تا اختلاف را از طریق میانجی‌گری حل کند اما شکست خورد. این اختلاف در دادگاه خلق در ۱۳ فوریه ۱۹۸۴ خاتمه یافت. دادگاه ناتوان از رسیدن به توافق با میانجی‌گری تصمیم گرفت دادگاه تخصصی اقتصادی تشکیل دهد و یک جلسه رسیدگی عمومی درباره پرونده تشکیل دهد. در مارس ۱۹۸۴، اعضای هیات منصفه حکم خود را براساس مواد ۶، ۳۲ و ۳۵ قانون قرارداد اقتصادی چین صادر کردند: <sup>(۱۸)</sup>

الف) قرارداد اولیه بین الف و ب از نظر قانونی لازم الاجرا و مورد تایید است؛

ب) متهم مبلغ ۵۰۰ یوان به عنوان جریمه بابت نقض قرارداد و ۱۰۰۰ یوان بابت خسارت جبرانی به شاکی بپردازد؛ و رئیس تیم ۱۰۰ یوان بابت کوره بازگرداند؛

پ) زمین تقسیم‌شده برای استفاده کوره به شاکی بازگردانده شود؛ و

ت) هزینه‌های دادگاه را که ۵۵۰ یوان شده است متهم بپردازد. <sup>(۱۹)</sup>

پس از اینکه دادگاه حکمش را صادر کرد، اکثریت حاضران در جلسه دادگاه با خیال آسوده و احساس تسکین واکنش نشان دادند. برخی گفتند: «نظامیان روستا وعده و وعید توخالی زیاد می‌دهند اما اینها چیزی معنا نمی‌دهد و آنها قراردادهای پاره می‌کنند. آنها هرکسی و خانوارهای تخصصی را مورد اذیت و آزار قرار می‌دهند؛ آنها باید کمی بیشتر جریمه می‌شدند.» <sup>(۲۰)</sup> خانوارهای تخصصی با گفتن این جمله به

حضار واکنش نشان دادند: «در گذشته، ما می‌ترسیدیم که سیاست‌ها تغییر خواهد کرد. امسال سند شماره یک کمیته مرکزی به ما اطمینان خاطر داد. امروز دادگاه خلق نیز از خانوارهای ما پشتیبانی کردند.»<sup>(۲۱)</sup>

این چهار مورد گزینش‌شده از تصمیم دادگاه درباره دعای قرارداد مسئولیت خانوار تخصصی در دوره پس از قانون قرارداد اقتصادی در بین برجسته‌ترین پرونده‌هایی است که مقامات چینی مایل هستند به عنوان روش درست برای رفع و رجوع دادگاه در مواردی که نظامیان محلی قرارداد را یکطرفه پاره می‌کنند علنی سازند. سه تا از چهار پرونده انتخابی در بین پرونده‌های اصلی هستند که در زویگ و همکاران (۱۹۸۷) ذکر شده است که دادگاه‌های چینی آنها را در دسترس کارشناسان حقوقی چینی و مطبوعات قرار دادند. به این جهت، پرونده‌های اصلی اغلب در نقش نماگرهایی ظاهر می‌شوند که چگونه اختلافات مشابه در آینده حل می‌شود، اگرچه نظام چین یک نظام مجموعه مقررات-محور یا قانون مدنی است. در این بستر، پرونده کوره آجرپزی در بین پرونده‌های اختلاف قرارداد علنی شده گسترده جای می‌گیرد که در آن شاهد عزیمت بنیادی از رویه معمول دادگاه‌ها در حمایت از اعاده مال شاکای یا منافع اتکایی وی، دادگاه با اعطای خسارات جبرانی، از منافع مورد انتظار شاکای حمایت کرد. به علاوه دادگاه به هنجار تقسیم زیان بین دو طرف متوسل نشد. به این دو دلیل، من پرونده کوره آجرپزی را پرونده‌ای دوران‌ساز ملاحظه می‌کنم.<sup>(۲۲)</sup> اگرچه چهار پرونده انتخابی ثابت می‌کند که دادگاه‌های چینی بر اهمیت قانون قرارداد و حاکمیت قانون در حمایت از حقوق مالکیت خانوارهای کشاورز تاکید دارند و بر حقوق مالکیت کشاورز پافشاری می‌کنند ما از مطالعات امثال زویگ و همکاران (۱۹۸۷)، رودریک ماکنیل (۱۹۸۶) و لستر راس (۱۹۸۹) می‌دانیم که اکثریت دعای قرارداد روستایی از طریق میانجی‌گری کمیته‌های میانجی حل‌وفصل شده بودند.

طی چهار ماه، سپتامبر تا دسامبر ۱۹۹۳، که کار میدانی در چین انجام دادم، وقتی با رهبران روستا، روسای خانوارهای روستا در روستاها

و مقامات دولتی در ادارات کاری روستایی گوناگون در استان‌های جیانگسو، شاندونگ و گواندونگ مصاحبه می‌کردم همچنین متوجه شدم که اکثریت دعاوی قرارداد روستایی با میانجی‌گری و نه توسط دادگاه‌ها حل و فصل می‌شدند. اما میانجی‌گرها برای تعیین توافقات میانجی‌گری شده با قانون قرارداد اقتصادی هدایت می‌شدند. ترجیح میانجی‌گری نسبت به تصمیم دادگاه بر سر دعاوی قرارداد در نظام مسئولیت خانوار، نه فقط بازتاب‌دهنده ترجیح سنتی چینی‌ها برای مصالحه‌های میانجی‌گری شده است بلکه بسیاری مسائل مرتبط با اجرای قراردادهای دادگاه را نیز بازتاب می‌دهد.

دونالد کلارک (۱۹۹۱) در بررسی خود از نقش قانون در ترویج اصلاحات اقتصادی چین، پاره‌ای مسائل را شناسایی کرده است که دادگاه‌های چینی را ابزاری ضعیف برای انجام اصلاحات اقتصادی در چین می‌سازد: الف) قضات با تحصیلات پایین و بی‌ربط، که بسیاری از آنها افسران ارتشی خاتمه خدمت یافته بودند (صص ۲۲-۲۱)؛

ب) قضات فاسدی که شاید نخواهند منصب قضاوت را تحویل دهند (ص ۵۸)؛

پ) قضات دادگاه‌های محلی، به علت وابستگی آنها به دولت‌های محلی برای تامین منابع مالی همچنین انتصاب خودشان از سوی بالادستی‌ها، که شاید بر پرونده‌های دادگاه فشار آورند تا طبق خواسته‌های رهبران حزب محلی فیصله یابند: «آن دادگاهی که از دستور مقامات بالایی سرپیچی می‌کرد متوجه می‌شد منشی دادگاه به جای دیگری انتقال یافت، خودرویش تعمیر نمی‌شود، جریان برقش غالباً قطع می‌شود و بودجه‌اش کاهش می‌یابد» (ص ۶۴)؛

ت) مشکل قضات در صدور حکم علیه متهمی که ارتباطات زیادی دارد و در مقام و رتبه بالاتری نسبت به خود قاضی است (ص ۶۵). بنابراین اگرچه از جنبه نظری، بوروکرات‌های چینی زیر حاکمیت قانون فعالیت می‌کنند در عمل فعالیت آنها هنوز در سایه قانون کهن اشخاص قرار دارد.

ث) کوتاه‌بینی رهبران حزب که اغلب مخالف احکام دادگاه هستند که متهم را ملزم می‌کند به شاکای از حوزه قضایی دیگر خسارت بپردازد چون که آنها به عنوان مدعیان اصلی بر درآمد حاصل از بنگاه‌های محلی، دوست ندارند ببینند منابع از قلمرو سیاسی‌شان به بیرون جریان یابد. بنابراین قراردادهای بین حوزه‌های قضایی خیلی سخت ضمانت اجرا می‌یابد (ص ۶۹). بررسی پیتمن پوتر (۱۹۸۳) درباره قانون قرارداد چینی نیز به طور مشابه به وجود مشکلات بسیاری با عملکرد واقعی قانون قرارداد اقتصادی چین اشاره داشت.

#### ۴. هم‌تکاملی بازارها، کارآفرینی، قوانین و نهادها در اقتصاد چین دوره گذار: دیدگاه اقتصاد نهادی جدید

##### ۴-۱ دیدگاه اقتصاد نهادی جدید

در ارجاع به انتقال‌پذیری دانش غربی برای پژوهش‌های دانشگاهی در چین، دانشمند سیاسی دیوید ایستون (۱۹۹۰، صص ۶۵۱-۶۵۰) اظهار تاسف کرد که بحران اصلی در دانش مدرن وجود دارد:

این را مساله «هومپتی دامپتی»<sup>۱</sup> می‌نامم. به نظر می‌رسد برای درک جهان، ضرورت دارد با تقسیم آن به اجزای گوناگون - رشته‌های علمی و شعبات آنها - شروع به تحلیلش کنیم به همان شیوه هومپتی دامپتی، که تخم مرغ دانش از روی دیوار به زمین افتاد. اما برای اقدام کردن در این جهان، تلاش کنید به موضوعاتی برای درک جهان بپردازید که از قرار معلوم دانش کاملاً تخصصی دیده می‌شود، ما تا حدی مجبور به سرهم‌بندی کردن مجدد همه تکه‌ها هستیم. مشکل اینجاست. با همه تلاش‌هایی که می‌کنیم نتوانسته‌ایم از همه اسبان شاه و همه مردان شاه در افسانه‌های کودکان تواناتر باشیم، تا دانش خود را دوباره برای کنار آمدن با مشکلات جهان جمع کنیم.

براساس نظر ایستون (ص ۶۵۹) «... هیچ نظریه کلی درباره بهترین روش ادغام حوزه‌های اصلی دانش در علوم اجتماعی، چه برسد به علوم

۱. Humpty Dumpty نام شخصیت کوتوله شعر کودکانه که از دیوار افتاد و مثل تخم‌مرغ چند پاره شد.

انسانی، وجود ندارد.» حتی اگر هنوز هیچ نظریه کلی وجود ندارد، به نظر می‌رسد که عبور اقتصاد به سمت حقوق، سیاست و تاریخ به اقتصاد نهادی جدید پروبال داده است که به ما اجازه می‌دهد تا برخی از دانش‌های تخصصی را سرهم‌بندی کنیم که می‌توان برای تحلیل پیچیدگی‌های اقتصاد چین در دوره گذار استفاده کرد.

مطالعه نهادهای اجتماعی در قلب اقتصاد نهادی جدید است. نهادهای اجتماعی را می‌توان صرفاً به عنوان «قواعد بازی» تصور کرد که در عوض مجموعه خاصی از شرکت‌کنندگان در وضعیت خاص را توصیه می‌کند. این وضعیت چنان خواهد بود که اقداماتی را الزامی، ممنوع یا مجاز می‌کند به طوری که شرکت‌کنندگان بتوانند به پیش‌بینی‌پذیری برسند و بنابراین به هماهنگی در برنامه‌ها و انتظارات دست یابند (استروم ۱۹۸۶، ص ۵). اقتصاد نهادی جدید شامل چندین زیرشاخه درون علم اقتصاد است از قبیل:

- ۱) نظریه حقوق مالکیت یا حقوق و اقتصاد؛
- ۲) نظریه انتخاب عمومی؛
- ۳) نظریه اتریشی نهادها و کارآفرینی؛
- ۴) رویکرد هزینه معامله/حکمرانی مرتبط با کار رونالد کوز (۱۹۳۷) و اولیور ویلیامسون (۱۹۸۵)؛ و
- ۵) تاریخ اقتصادی جدید مرتبط با کار داگلاس نورث (۱۹۹۰).<sup>(۳۳)</sup>

#### ۴-۱-۱ نظریه حقوق مالکیت (مکتب شیکاگو حقوق و اقتصاد)

هزینه معامله مفهومی کلیدی در نظریه حقوق مالکیت است. هزینه معامله برخلاف هزینه‌های تولید، آن هزینه‌هایی تعریف می‌شود که در فرآیند معامله رخ می‌دهد از قبیل هزینه‌های جست‌وجو برای قیمت‌ها و/یا شرکای تجاری، هزینه‌های مذاکره و اجرای قراردادهای و هزینه‌های نقض قرارداد. نقش نهادها صرفه‌جویی در هزینه معامله است.

مقاله بنیادی رونالد کوز (۱۹۳۷) «ماهیت بنگاه» که اقتصاد هزینه معامله را تثبیت کرد بنابراین مبانی اقتصاد نهادی جدید را بنا می‌نهد. پیشبرد مهم مقاله کوز، معرفی صریح مفهوم هزینه معامله به تحلیل<sup>(۳۴)</sup>

اقتصادی است. کوز استدلال می‌کند که نهاد بنگاه در اقتصاد معامله تخصصی شده پدیدار می‌شود تا در انواع معین هزینه معامله، خصوصاً هزینه‌های مذاکره قرارداد صرفه‌جویی کند. اگر از سازوکار قیمت استفاده شود، مالکان نهاده ملزم به بستن تعدادی قرارداد با سایر عواملی که با آنها همکاری می‌کنند خواهند بود. با تشکیل بنگاه، هزینه‌های مذاکرات قراردادی کاهش می‌یابد. علت این است که به جای چندین قرارداد جداگانه، یک قرارداد کارفرما-کارکنان جایگزین می‌شود. اساس قرارداد کارفرما-کارکنان بر این است که کارکنان قبول می‌کنند از خط‌دهی یا دستور کارآفرین در محدوده‌های معین اطاعت کنند و درون این محدوده‌ها، کارآفرین-همهانگ‌کننده فعالیت‌های اقتصادی درون بنگاه را هدایت و هماهنگ می‌کند. پس به نظر کوز، ویژگی متمایز بنگاه به عنوان یک نهاد، جایگزینی سازوکار قیمت است چون استفاده از دومی هزینه معاملاتی بالایی دارد.

مقاله کوز (۱۹۶۰) «مساله هزینه اجتماعی» تحلیل نهاد بنگاه را به تحلیل قواعد حقوقی بسط می‌دهد، بنابراین مبانی نظریه حقوق مالکیت را، که به مکتب شیکاگویی حقوق و اقتصاد معروف شده است، نیز بنا می‌نهد. کوز استدلال می‌کند که در دنیای با هزینه‌های معاملاتی صفر، طرفین دخیل در یک رابطه که پیامد بیرونی دارد انگیزه خواهند داشت بین خودشان چانه‌زنی/مذاکره کنند و حقوق را مبادله کنند به نحوی که پیامد بیرونی را درونی سازند؛ در دنیای هزینه‌های معاملاتی صفر هیچ نقشی برای دولت وجود ندارد. هر پیامد بیرونی منفی هزینه اجتماعی تعریف می‌شود که فرد از طریق اقدامات خود (مثلاً آلوده کردن رودخانه) بر فردی دیگر بدون رضایت وی هزینه تحمیل می‌کند. اما پیشبرد واقعی این مقاله بر تاکید کوز است که در دنیای واقعی با هزینه‌های معاملاتی مثبت، نهادها از جمله دولت نقش‌های مهمی در صرفه‌جویی هزینه معاملاتی بازی می‌کنند شامل تعریف اولیه حقوق مالکیت. هارولد دمستز (۱۹۶۷) از استدلال هزینه معامله برای تبیین پیدایش حقوق مالکیت خصوصی از درون مالکیت اشتراکی استفاده کرده



است.<sup>(۲۵)</sup> ریچارد پوسنر (۱۹۸۶) نقش قانون قرارداد در صرفه‌جویی هزینه معامله حمایت خصوصی قراردادها را تبیین کرد.<sup>(۲۶)</sup> مقاله «نظریه گروه واسطه همگن قومی» (لاندا ۱۹۸۱) من از اقتصاد نهادی جدید فراتر رفته است و نظریه شبکه گروه واسطه همگن قومی/تجاری قومی را به عنوان ترتیبات نهادی کم‌هزینه باشگاه‌مانند بدیل قانون قرارداد و بنگاه ادغام عمودی، برای حمایت از قراردادها در محیطی با عدم قطعیت قرارداد بسط می‌دهد.<sup>(۲۷)</sup>

#### ۴-۱-۲ نظریه حقوق مالکیت - انتخاب عمومی: مکتب ویرجینیای حقوق و اقتصاد

جیمز بیوکنن و گوردن تولاک (۱۹۶۲) بنیان‌گذاران نظریه انتخاب عمومی (تحلیل اقتصادی سیاست)، رویکرد شیکاگو حقوق و اقتصاد به نهادها را با گنجانیدن نظریه انتخاب عمومی یک گام جلو بردند. آنها تحلیل نهادها را به بررسی ریشه‌های آن یا پیدایش آنها از طریق فرآیند انتخاب عمومی و قراردادگرایی<sup>۱</sup> بسط دادند، بنابراین رویکرد حقوق مالکیت و انتخاب عمومی (مکتب ویرجینیای حقوق و اقتصاد) را ایجاد کردند. بنابراین در رویکرد حقوق مالکیت-انتخاب عمومی، قوانین/هنجارهای حقوقی حکومت به شکل مفهومی به صورت درونزا از طریق انتخاب عمومی یا فرآیند قراردادگرایی بیوکنن (۱۹۷۵) پدیدار می‌شود، به‌ویژه نقشی مهم به «حکومت حمایتی» برای حمایت از حقوق مالکیت و قراردادها در اقتصاد بازار واگذار می‌کند.<sup>(۲۸)</sup>

پیشبرد علمی بنیادی منسر اولسون (۱۹۶۵) به ادبیات انتخاب عمومی بر این نکته اشاره دارد که اندازه گروه عامل تعیین‌کننده اصلی احتمال اقدام جمعی داوطلبانه در فراهم ساختن کالای عمومی است. بنابراین اگر اندازه گروه بزرگ باشد بعید خواهد بود یک کالای عمومی فراهم شود مگر اینکه «مشوق‌های گزینشی» ارائه شود که به اعضا انگیزه می‌دهد تا روی منافع گروهی سواری مجانی نکنند بلکه در تدارک دیدن آن کالای عمومی سهیم و شریک شوند.

1. Contractarian

یک عنصر مهم از نظریه انتخاب عمومی نظریه «رانت‌جویی» گوردون تولاک (۱۹۶۷) است. تولاک به توصیف آن رفتاری می‌پردازد که آن کروگر (۱۹۷۴) متعاقب آن «رانت‌جویی» برحسب مخارج زیانبار اجتماعی می‌نامد. مخارجی که رانت‌جوها خرج می‌کنند تا رانت‌های انحصاری به دست آورند. برای مثال دولت در فرآیند اعطای انحصار به خط هوایی برای مسیرها پروازی بین دو یا چند شهر است. اگر در آن کشور بیش از یک شرکت هواپیمایی داشته باشیم پس این شرکت‌های هواپیمایی به رفتار رانت‌جویانه دست خواهند زد به این شکل که منابع خود را صرف کارهایی می‌کنند تا احتمال موفقیت‌شان در کسب این مجوز انحصاری را افزایش دهد. یکی از چنین مخارج زیانبار اجتماعی به شکل رشوه دادن به مقامات دولتی توسط لابی‌گرهای استخدام‌شده شرکت‌های هواپیمایی است. برخلاف کارآفرینی مولد سودجو که توسعه اقتصادی را ترویج می‌کنند فعالیت‌های رانت‌جویی فعالیت‌های نامولدی هستند که هزینه‌های مبادلاتی زیادی دارند.<sup>(۳۹)</sup> دولتی که مجوزها و پروانه‌های بهره‌برداری نایاب اعطا می‌کند نیز رفتار رانت‌جویی ایجاد می‌کند. تولاک (۱۹۹۳) نظریه رانت‌جویی را به رفتار اشخاصی بسط داد که درون بوروکراسی‌ها هستند. ایده اساسی این است که فرد خواهان ارتقای شغلی، هیچ کاری نخواهد کرد، اگر با کاری کردن، از قبیل گفتن به رئیسش که تصمیمات وی ضدتولیدی است، شانس ارتقای خود را کاهش دهد؛ در این مورد هیچ کاری نکردن نیز «رانت‌جویی» محسوب می‌شود.

#### ۴-۱-۳ نظریه اتریشی نهادها و کارآفرینی

برخلاف رویکرد انتخاب عمومی نسبت به پیدایش نهادهای اجتماعی، رویکرد اتریشی با کار لودویگ فون میزس، فردریک هایک، کارل منگر و سایرین مرتبط است که تبیین «نظم خودجوش» (هایک ۱۹۴۸) از پیدایش نهادهای اجتماعی ارائه دادند. در رویکرد نظم خودجوش، نهادها در نتیجه فرآیندهای بازار و سایر شکل‌های اقدام فردی خودجوش تکامل می‌یابند. به بیان دیگر، نهادها به شیوه دست‌نمائی پدیدار می‌شوند،

بدون هر گونه اراده آگاهانه‌ای که به سمت خلق آنها توسط افراد مربوط هدایت شود. از افراد پیش‌برنده مکتب اتریشی، ایزرائیل کیرزنر (۱۹۷۳) خصوصاً بر نقش محوری کارآفرین تأکید داشت و نظریه‌های نئوکلاسیکی جریان اصلی، نقش مبادله را در رسیدن به نقطه تعادل که در آنجا انتظارات افراد تعامل‌کننده برآورده می‌شود نادیده گرفتند. کارآفرین کیرزنری در جست‌وجوی فرصت‌های سودجویی ناشی از وجود تفاوت‌های قیمت برای همان کالا در بازارهای متفاوت است: او کالاها را در قیمتی پایین‌تر در یک بازار می‌خرد و آنها را با قیمتی بالاتر در بازار دیگر می‌فروشد. اینها همه به توانایی کارآفرین بستگی دارد که براساس اطلاعاتی که در دسترس هر کس دیگری در اقتصاد نیست، فرصت‌ها برای آربیتراژ کردن را به شکل عینی درک و از آنها بهره‌برداری می‌کند و بدین وسیله سودهای کارآفرین ایجاد می‌شود.

#### ۴-۱-۴ رویکرد هزینه معامله و حکمرانی به نهادها

رویکرد هزینه معامله و حکمرانی ویلیامسون (۱۹۸۵) صراحتاً رشته‌های دانشگاهی حقوق، اقتصاد و سازمان را ترکیب می‌کند. برخلاف مکاتب شیکاگو یا ویرجینیا که اهمیت رفتار فرصت‌طلبانه از قبیل نقض قرارداد را بی‌اهمیت می‌دانند، ویلیامسون (ص ۶۱) بر اهمیت پایش پیشینی قراردادها تأکید دارد یعنی چگونه از قراردادها در برابر «فرصت‌طلبی» (یعنی «خودخواهی با نیرنگ‌بازی») حمایت شود. او استدلال می‌کند که ادغام عمودی و قراردادهای رابطه‌ای بلندمدت را می‌توان بدیل ساختارهای حکمرانی برای حمایت طرفین از فرصت‌طلبی، به‌ویژه در شرایط خاص بودن دارایی دانست. افزون بر این، برخلاف مکاتب شیکاگو و ویرجینیا از اندیشمندان حقوق و اقتصاد که به سنت «قانون‌گرایی تمرکزگرا» هابزی وفادار هستند - که بر اهمیت حکومت در رسیدن به نظم اجتماعی از طریق نقش آن در حمایت از حقوق مالکیت و اجرای قراردادها تأکید دارد - رویکرد ویلیامسون بر اهمیت شکل‌های متفاوت «نظم‌دهی خصوصی» تأکید دارد که ادغام عمودی و قراردادبستن رابطه‌ای مثال‌های اعلای آن هستند.

#### ۴-۱-۵ تاریخ اقتصاد جدید

داگلاس نورث (۱۹۹۰) با گنجاندن رویکرد هزینه معاملاتی به تاریخ اقتصادی، تاریخ اقتصادی سنتی را بازنویسی کرده است. بنابراین کار مرتبط با نورث را «تاریخ اقتصادی جدید» نامیده‌اند. نورث مدعی است مشغولیت اصلی تاریخ اقتصادی سنتی، توسعه فناوری یا توسعه بازارها بوده است و تحلیل ملاحظات هزینه معاملاتی برای پیدایش ساختار حقوق مالکیت و مبادله و توسعه بازارها را تسهیل می‌کند نادیده گرفته است. نورث با کاربرد هزینه معامله به تاریخ اقتصادی نشان داد انواع متفاوت هزینه معاملاتی مرتبط با مبادله به شکلی حیرت‌آور تاریخ جهان غرب مدرن را تغییر داده است.

#### ۴-۲ کارآفرینی روستاییان و نقش قانون در کاهش قرارداد ناشی از حسادت

چون موفقیت سامانه مسئولیت خانوار به توانایی خانوارهای قراردادبسته/کارآفرینان روستایی برای تصاحب درآمد مازاد وابسته است ضروری است حکومت با اجرای قراردادهای از حقوق مالکیت خانوارهای قراردادبسته حمایت کند. نقش دادگاه‌ها در کاهش ریسک نقض قرارداد ناشی از حسادت نظامیان فرصت‌طلبی که خودسرانه قراردادهای را نقض کرده‌اند، به‌ویژه مهم است. زیرا هیچ خانوار قراردادبسته‌ای حاضر به امضای قرارداد بلندمدت با اعضای کمون اشتراکی و قبول سرمایه‌گذاری‌های بااهمیت در دارایی‌های معین نیست اگر با عدم قطعیت‌های قرارداد ناشی از رفتار خودسرانه و فرصت‌طلبانه از سوی اعضا و کادرهای کمون اشتراکی مواجه باشد. علت این است که اهمیت دارایی‌های معین باعث می‌شود تا استقرار در هر جایی مشکل شود به طوری که انتظارات سود کارآفرینان روستایی به تداوم رابطه قراردادی بستگی دارد (ویلیامسون ۱۹۸۵، صص ۶۲-۶۱). خاص بودن دارایی، قدرت زورگویی اعضا/نظامیان کمون اشتراکی را در برابر خانوار قراردادبسته افزایش می‌دهد؛ بنابراین وجود محافظ‌هایی برای مهار رفتار فرصت‌طلبانه نظامیان/اعضای کمون اشتراکی که به صورت یکطرفه قرارداد را لغو می‌کنند و قادر به مصادره سود انتظاری کارآفرینان روستایی می‌شوند و رانت‌ها را به خود یا

اعضای ائتلاف دیگر انتقال می‌دهند، اهمیت می‌یابد. اما مراقب‌هایی علیه رفتار فرصت‌طلبانه در چین وجود دارد. اگر طرفین یک مناقشه به شکل دوطرفه توافق کنند که مناقشه بر سر قرارداد را خارج از دادگاه از طریق میانجی‌گری یا داوری حل کنند، طرفین دعوا معمولاً بر سر حمایت از جبران خسارت با توجه به هنجارهای فرهنگی تقسیم زیان قراردادی به توافق خواهند رسید. بنابراین اگرچه استفاده از روش‌های میانجی‌گری و داوری بیرون از دادگاه ارزان‌ترند، توافقات فیصله دادن در دادگاه، با وجود گرانتر بودن، مزیت اصلی حمایت از انتظارات سود شاکی را فراهم می‌کند. بنابراین موفقیت سامانه مسئولیت خانوار وابستگی شدیدی به وجود دادگاه‌های رسمی کارا - آخرین مرجع رسیدگی قضایی - دارد که طرف‌های به خشم آمده می‌توانند مورد دعوی را برای گرفتن حکمی بیاورند که اکیدا از انتظار سود شاکی حمایت خواهد کرد. هر چقدر دوره قرارداد طولانی‌تر باشد، سودهای انتظاری بیشتر است و نقش قانون قرارداد و حاکمیت قانون در کمک به موفقیت سامانه مسئولیت خانوار مهم‌تر خواهد شد. پیش‌بینی می‌شود تعداد مناقشات قرارداد روستایی بالقوه که به دادگاه آورده می‌شود افزایش یابد چون چشم‌داشت موجود در درآمد باقیمانده (سودها) بالا می‌رود. همان‌گونه که زویک و همکاران (۱۹۸۷) نظر دادند:

به علاوه، چشم‌داشت‌های بالاتر از فعالیت‌های اقتصادی روستایی در زمان اصلاحات همیشه پتانسیل درگیری‌های محلی را افزایش می‌دهد و تعداد مناقشات قراردادی به نحو چشمگیر افزایش یافته است. در جیانگپو فقط هشت مورد از چنین مواردی در ۱۹۸۳، ۲۲ تا در ۱۹۸۴ و شصت‌ویکی در ۱۹۸۵ وجود داشت. در ماه می ۱۹۸۶، سی‌وچهار پرونده از قبل وجود داشت و به گفته مقامات دادگاه این تعداد در پایان سال به نحو چشمگیر افزایش می‌یابد.

پرونده کوره آجرپزی ۱۹۸۴ - (پرونده ۴) که به نظر من یک پرونده برجسته است شاید به افزایش چشمگیر تعداد مناقشاتی که به دادگاه‌ها آورده شد کمک کرده است. علت آن همان‌طور که پیش‌تر اشاره شد

این است که حکم تحمیلی دادگاه در ۹۸۴۱- از رویه قراردادی سنتی چینی به نحو بنیادی فاصله گرفت؛ دادگاه با اعطای خسارات جبرانی شاکی از انتظارات سود وی حمایت کرد. چون این پرونده به صورت علنی محاکمه شد و بسیاری از خانوارهای قراردادبسته که در جمع حاضران دادگاه بودند، احتمال بالایی می‌رود که به گوش سایر خانوارهای قرارداد بسته در جاهای دیگر رسیده باشد که دادگاه‌ها از حقوق شاکی علیه نقض یکطرفه و خودسرانه قراردادها توسط اعضای کمون اشتراکی و نظامیان حمایت خواهند کرد. این مورد شاید به تبیین افزایش شگفت‌آور تعداد پرونده‌های نقض قرارداد که به دادگاه‌های خلق آورده شد کمک کند. همچنین نشان می‌دهد که کارآفرینان روستایی در استفاده از دادگاه‌ها- یک ترتیب نهادی که آنها به شکل سنتی تمایلی به استفاده از آن برای حمایت از حقوق مالکیت خود نداشتند- به شکل عقلانی عمل می‌کنند وقتی که درک کنند دادگاه‌ها در حمایت از حقوق مالکیت در مقایسه با میانجی‌گری یا داوری کارآمدتر هستند. تا آن حد که قانون قرارداد، حاکمیت قانون، محضرخانه چینی و میانجی‌گری همگی به حمایت از حقوق مالکیت روستاییان کمک می‌کنند آنها به توسعه بازارها و کارآفرینی روستایی نیز کمک خواهد کرد.

#### ۳-۴ بازارها و بازرگانان: عدم قطعیت قراردادی، اخلاق کنفوسیوسی و پیدایش شبکه‌های تجاری شخصی‌شده (گوانکسی)

به منظور تسهیل رشد کارآفرینی- بازرگان، ضروری است قانون قرارداد اقتصادی چین از سود انتظاری بازرگانان حمایت کند چون عقلانیت بازرگان- کارآفرین چینی کیرزوری سود کردن با آربیتراژ است: خرید کالا به قیمت پایین‌تر در یک بازار و فروش مجدد آن به قیمت بالاتر در بازار دیگر. مادامی که رویه‌های قراردادی جاری چینی بر حمایت از جبران خسارت و اتکای به بهره با توجه به هنجار قراردادی تقسیم زیان تاکید دارد تاجران در شرایط عدم قطعیت قرارداد عمل می‌کنند و باید تدارکات خصوصی برای حمایت از قراردادهای در نظر بگیرند.

در مقاله‌ای که نگاهی فراتر از پارادایم اقتصاد نهادی جدید داشت

مفاهیمی از جامعه‌شناسی و مردم‌شناسی را گنجانیدم و نظریه «گروه واسطه همگن قومی» را با اشاره اختصاصی به بازرگانان چینی در جنوب شرق آسیا، به عنوان بدیل نهادی باشگاه‌مانند به قانون قرارداد غربی و بنگاه ادغام عمودی برای اجرای قراردادهای (لاندا ۱۹۸۱) بسط دادم. بازرگانان چینی در جنوب شرق آسیا در شرایط عدم قطعیت قرارداد فعالیت می‌کنند جایی که چارچوب حقوقی کاملاً توسعه‌یافته نیست، شبکه‌های گروه واسطه همگن قومی/تجاری خاص‌نگر براساس روابط خویشاوندی-قومیتی برای حمایت از قراردادهای را ایجاد کردند. علت این است که اخلاق کنفوسیوسی بر کمک دوطرفه/مقابله به مثل بین اشخاصی توصیه می‌کند که با روابط اجتماعی یا فرهنگی از قبیل خویشاوندی یا قومیتی پیوند خوردند.<sup>(۳۰)</sup> در یک کانال بازاریابی به هم متصل که تاجران عقلانی شرکای تجاری را بر مبنای خویشاوندی یا قومیتی انتخاب می‌کنند شاهد پیدایش کلان‌پدیده گروه واسطه همگن قومی خواهیم بود که اخلاق کنفوسیوسی در گروه واسطه همگن قومی جا گرفته است. هر تاجری که با نقض قرارداد، اخلاق کنفوسیوسی را نقض کند مجازات‌های اجتماعی متحمل می‌شود. اخلاق کنفوسیوسی با مهار نقض قرارداد از سوی تاجران، اعتماد دوطرفه در بین تاجران را ترویج می‌کند که در عوض هزینه معامله حمایت از قراردادهای را کاهش می‌دهد. بنابراین گروه واسطه همگن قومی یک سازمان اقتصادی باشگاه‌مانند هزینه پایین است که برای صرفه‌جویی در هزینه معامله اجرای قراردادهای در شرایط عدم قطعیت قرارداد تاسیس می‌شود. از این منظر که نگاه شود، نظریه من از شبکه‌های تجاری گوانکسی/گروه واسطه همگن قومی به مانند سازمان اقتصادی چینی، بر مبنای کوزی قرار دارد.<sup>(۳۱)</sup>

ویلیامسون (۱۹۸۵) با بسط نظریه بنگاه کوز، بر اهمیت انواع ترتیبات اقتصادی از قبیل بنگاه ادغام عمودی و قراردادبستن رابطه‌ای، به عنوان جایگزین‌هایی برای قانون قرارداد در اقتصادهای سرمایه‌داری غربی تاکید کرده است. در اقتصادهای غیرغربی که با ویژگی عدم قطعیت قرارداد شناخته می‌شوند، گروه واسطه همگن قومی یک شکل غیرغربی/چینی

از سازمان اقتصادی را توصیف می‌کند که به عنوان بدیل سبک غربی قرارداد قانونا الزام‌آور، بنگاه ادغام عمودی و قراردادبستن رابطه‌ای برای هماهنگی فعالیت‌های واسطه‌های بهم‌وابسته پدیدار می‌شود. این شکل از سازمان اقتصادی پیوندی غیرغربی، نه بازار، نه سلسله مراتب و نه قراردادبستن رابطه‌ای است بلکه عناصری از هر سه را ترکیب می‌کند. قراردادی که بین شرکای تجاری بسته می‌شود بیانگر عنصر بازاری است، روابط خاص‌نگر بین شرکای قراردادبسته بیانگر عنصر شبه‌سلسله مراتبی است و روابط در جریان بین شرکای تجاری بیانگر عنصر قرارداد بستن رابطه‌ای است.

تا پیش از تاسیس جمهوری خلق چین، شبکه‌های تجاری خاص‌نگر همیشه شیوه سنتی چینی‌ها برای سازماندهی روابط مبادله بوده است (ویل‌موت ۱۹۷۲).<sup>(۳۲)</sup> نشان می‌دهم «احیای روابط فرهنگی و اجتماعی» (واتسون ۱۹۸۸، ص ۲) - یا آنچه چینی‌ها روابط گونگزی می‌نامند - تاجران چین امروزی را در واکنش به محیط ترسیم‌شده با عدم قطعیت قرارداد، به همدیگر پیوند می‌دهد. عدم قطعیت قرارداد از این واقعیت ناشی می‌شود که قانون قرارداد چین به حمایت از انتظارات سود مدعی و شاکای و نسبت به مسائل اجرای قرارداد گوناگون پیش‌تر توجه شده، اهمیت اندکی می‌دهد. پیش‌بینی می‌کنم با افزایش اندازه و تعداد بازارها، پدیده شبکه‌های تجاری خاص‌نگر گسترش بیشتری خواهد یافت چون تاجران انگیزه می‌یابند در ایجاد روابط گوانکسی به عنوان شکلی از سرمایه اجتماعی سرمایه‌گذاری کنند که با صرفه‌جویی در هزینه‌های معاملاتی اجرای قرارداد، سرمایه پولی بازرگانان را افزایش خواهد داد. این پیش‌بینی با بازخیزش اخیر محبوبیت کنفوسیونسم در چین پشتیبانی می‌شود (ایستون ۱۹۹۰). کنفوسیونسم همان‌طور که پیش‌تر اشاره شد بر اهمیت هنجار کمک دوطرفه حک شده در روابط خاص‌نگر به‌ویژه روابط خویشاوندی تاکید دارد. روابط اقتصادی چینی‌ها در همیشه تاریخ این کشور در قالب «قرارداد



بستن رابطه ای» به معنای پیشنهادی یان مکنیل (۱۹۷۴) بوده است نه فقط به علت طبیعت تکرارشونده مبادلاتی که مکنیل تاکید دارد، بلکه همچنین به معنای پیشنهادی کارل پولانی (۱۹۵۷) که روابط اقتصادی در روابط خویشاوندی/خاص نگر نیز نهفته است. اخلاق کنفوسیوسی که در شبکه‌های مبادله گوانکسی بازرگان نهفته است، اگر از تحلیل تطبیقی نهادها استفاده شود، شاید ترتیبات نهادی غیررسمی دیده شود که جایگزینی برای ناقص بودن قانون قرارداد چین به حساب می‌آیند.

در حالی که شبکه تجاری خاص نگر، به عنوان سازمان اقتصادی چینی‌ها، قادر به رویارویی با مسائل عدم قطعیت قرارداد است، کارایی آن به محیط فعالیتش بستگی دارد. تعداد اعضای شبکه تجاری خاص نگر یا «باشگاه» باید نسبت به کل جمعیت کوچک باشد تا اعضای باشگاه قادر به پایش کارای رفتار همدیگر باشند. با گسترش اندازه «باشگاه» تجاری، اعتماد دوطرفه بین اعضای «باشگاه» کم‌رنگ خواهد شد چون تاجران بیگانه‌تر به عضویت «باشگاه» درمی‌آیند (کار و لاند ۱۹۸۳، کوتر و لاند ۱۹۸۴). بنابراین در حین گسترش اندازه و تعداد بازارها و تعداد واسطه‌ها، تاجران برای اجرای قراردادها متوجه خواهند شد کاراتر است به قانون قرارداد در سطح ملی متوسل شوند. اما برای اینکه چنین چیزی رخ دهد، قانون قرارداد اقتصادی چین باید به قانون قرارداد متحول شود که به طور کامل از سود انتظاری شاکی حمایت خواهد کرد.<sup>(۳۳)</sup> اگر پرونده کوره آجرپزی ۱۹۸۴ به یک سابقه برجسته در قانون قرارداد چین تبدیل شود به این شکل که دادگاه‌ها از بهره انتظاری شاکی حمایت خواهند کرد آنگاه پیدایش بلندمدت شبکه‌های تجاری خصوصی غیرشخصی برای آینده پیش‌بینی خواهد شد. در همین اثنا، قابل پیش‌بینی است که شبکه‌های تجاری خاص نگر، یک نوع نظم‌دهی خصوصی سنتی از سازمان اقتصادی چینی، به بازی کردن کارکرد «شکاف پرکننده» ادامه خواهند داد تا زمانی که دکتترین و رویه قرارداد چینی «غربی» شود، یعنی وقتی از بهره انتظاری شاکی به طور کامل حمایت شود.

#### ۴-۴ نظامیان محلی پشتیبان اصلاحات: فرصت‌های رانت‌جویی و کارآفرینی سودجویانه

نظامیان روستایی نقش محوری دلالی را در روابط شخصی شده یا گوانکسی بین واسطه‌های مستقر در بازارهای روستایی و شهری ایفا می‌کنند. همان‌گونه که نی (۱۹۸۹، ص ۱۷۲) اشاره کرد:

نظامیان محلی که به عنوان مقامات روستایی، کمون اشتراکی و شهرستان تعریف می‌شوند اغلب در نقش دلالان یا واسطه‌ها در مبادلات بازار عمل می‌کنند خصوصاً مبادلاتی که مستلزم معاملات اقتصادی بین کارآفرین خصوصی و ارگان‌های دولتی است ... کارآفرینان خودشان افراد محلی هستند که باید شبکه‌های اجتماعی را مجهز و آماده‌سازی کنند تا به سرمایه، کار، مواد خام، فناوری و بازارها دسترسی یابند. این شبکه‌ها غالباً زیر کنترل دروازه‌بان‌ها در ساختار حکومتی هستند. کارآفرینان روستایی گاهی اوقات در جست‌وجوی دسترسی مطلوب به سرمایه، مواد خام و بازارها به نظامیان محلی رشوه می‌دهند تا امکان دسترسی به منابع کمیاب کنترل‌شده توسط حکومت فراهم شود.

دلیل اینکه بسیاری از نظامیان و کادرهای تیمی قادر به ظهور در نقش محوری «دروازه‌بان» هستند از این واقعیت ناشی می‌شود که آنها «روابط بین شخصی برقرار شده دارند [هنگامی که] در منصب هستند، که به آنها دسترسی ترجیحی به منابع و مجراهای بازاریابی را می‌دهد.» به زویک (۱۹۸۶، ص ۱۷۲) بنگرید. این نقش دروازه‌بان خصوصاً برای آن کادرهایی مهم است که جایگاه خود را از دست دادند چون چین به اقتصاد بازارمدارتر تبدیل شد. می‌توان پیش‌بینی کرد که کادر افسران شامل آنهایی که جایگاه خود را از دست داده‌اند از نقش‌های دروازه‌بانی و ارتباطاتی خود برای حضور در فعالیت‌های رانت‌جویی یا کارآفرینی سودجویانه ارزش افزوده‌دار، با ظاهرشدن به عنوان بازرگانان، استفاده می‌کنند. هر دو مسیر را برخی نیروهای حزبی در روستای «چن» در استان گواندونگ طی کرده بودند. در ۱۹۸۲ نظام مسئولیت خانوار باعث

شد تا مزارع روستاهای «چن» مایملک خصوصی شوند به طوری که تیم‌های تولید زاید و بلااستفاده شد. طبق نظر چان و همکاران (۱۹۸۴، ص ۲۷۷)، نیروهای حزب مانند کینگفا بیشتر قدرت و جایگاه خود را از دست دادند:

اما کینگفا هنوز یک سنجه معین از قدرت بر روستاییان داشت. او دسترسی به همه نوع مجوز را کنترل می‌کرد؛ و قدرت بازجویی محلی هنوز عملاً در دستان وی بود. کینگفا اجازه می‌دهد این‌گونه شناخته شود که روستاییان با آوردن جوایز و هدایا برای وی می‌توانند از الطافش برخوردار شوند.

در بستر بالا دادن هدایا به کینگفا به‌روشنی بیان مودبانه رشوه است: کینگفا روستاییان را تشویق می‌کند تا در فعالیت رانت‌جویی کلاسیک درگیر شوند. به علاوه، لونگیونگ یکی دیگر از نیروهای حزبی که او نیز جایگاه خود را از دست داد، قادر به استفاده از روابط گوانکسی خود برای تسهیل ظاهر شدن خویش در نقش بازرگان بود:

او اینک خودش را فقط درگیر امور خانوادگی می‌کند و تا جایی که می‌تواند و به هر وسیله‌ای که بتواند به دنبال ثروت‌اندوزی است. او کارخانه آسیاب غله را اجاره کرده بود و دو کارگر استخدام کرد تا آن را برایش بگردانند و بیشتر وقتش را صرف خریدن احشام روستا در محلات فقیر و فروش مجدد آنها با سود بالا در محلات ثروتمندتر می‌کند. چنین کارهایی هنوز غیرقانونی است اما لونگیونگ از تماس‌های رسمی که در مقام کادر حزب برقرار کرده بود استفاده کرد تا راه خود را هموار سازد (چان و همکاران ۱۹۸۴، ص ۲۷۸).

نه فقط کینگفا و لونگیونگ بلکه نیروهای حزبی در همه سطوح از رهبری شهرستان تا به پایین در حال بهره‌مندی از جایگاه‌های راهبردی خود در «شبکه‌های گوانکسی» برای ثروت‌اندوزی چه به شکل فعالیت‌های رانت‌جویی یا واسطه‌ای-کارآفرینی بودند. البته این وضعیت منحصر به روستای «چن» نیست بلکه به شکلی گسترده در اقتصاد چین، در شرایطی که این کشور به سمت بازاریابی پیش می‌رود، وجود

دارد. بنابراین برای مثال یانگ مو و تانگ ژیمین (۱۹۹۴) در یک بررسی میدانی از کارآفرینی در بنگاه‌های شهرستان و روستای چین، متوجه شدند که مدیران هشت بنگاه شهرستان و روستا، «پیشینه‌های نیروی نظامی یا دبیر حزب محلی به شکل برنامه‌ریز مردمی برای مدیریت کردن یک بریگاد تولید یا تیم تولید داشتند. این مدیران از روابط «گوانکسی» خوب خود با مقامات بنگاه‌های دولتی برای فعالیت‌های کارآفرینی استفاده می‌کردند.»

اینها دو دلالت مهم دارد. نخست، معنایش این است که کاملاً جدای از عامل برونزای تمرکززدایی قدرت‌ها که به بوروکرات‌های دولت محلی سهمی در اصلاحات می‌دهد، عامل درونزایی وجود دارد: به محض اینکه بازارها ظاهر می‌شوند و گسترش می‌یابند، نظامیان روستایی رانت‌جو و سودجو در بین آن کسانی خواهند بود که منافع حاصل از بازسازی را از طریق نقش‌های دروازه‌بانی خود و دسترسی که به شبکه گسترده روابط گوانکسی دارند به جیب می‌زنند. دوم همچنین دلالت دارد که بوروکرات‌های در جست‌وجوی ترفیع درون بوروکراسی نیز با پشتیبانی یا دست‌کم مخالفت نکردن با اصلاحاتی که مقامات بالایی مطرح کرده‌اند رانت‌جویی خواهند کرد. این دو عامل دلایل اضافی برای آنهایی که کریستین وونگ (۱۹۹۲) بحث کرد، فراهم خواهد کرد، که چرا مقامات دولت محلی حامیان ثابت قدم در فشار دادن اصلاحات به سمت جلو و در پشتیبانی از نیروهای طرفدار اصلاح هستند.

## ۵. برخی نظرات نتیجه‌گیری

این مقاله با تمرکز ویژه بر نقش قانون قرارداد، حاکمیت قانون و اخلاق کنفوسیوسی تلاش می‌کند تا نقش قوانین و نهادهای چین را در پیدایش بازارها و کارآفرینی طی دوره گذار ارزیابی کند. چارچوب اقتصادی مورد استفاده در این مقاله، رویکرد اقتصاد نهادی جدید است. با استفاده از چارچوب اقتصاد نهادی جدید برای تحلیل جنبه‌هایی از چین در گذار به اقتصاد بازارمدارتر، بینش‌های مهمی درباره ایفای نقش نهادهای

رسمی و غیررسمی در پیدایش بازارها و کارآفرینی طی دوره گذار چین عاید می‌شود.

نتیجه‌گیری‌های من به شرح زیر است: مادامی که دکترین قرارداد چین و رویه‌های قراردادی از حمایت کامل بهره‌انتظاری شاکی ناتوان باشند و مادامی که دادگاه‌ها در حمایت از حقوق مالکیت ضعیف هستند خانوارهای قراردادبسته همیشه با خطر مصادره سودها توسط کادر حزبی و اعضای رانت‌جوی کمون اشتراکی مواجه هستند. چنین اثری انگیزه خانوارهای قراردادبسته را برای واردشدن به قراردادهای بلندمدت با اعضای کمون اشتراکی یا پذیرش سرمایه‌گذاری چشمگیر در دارایی‌های خاص کمرنگ خواهد کرد. نهادهای بدیل دادگاه‌ها، از قبیل کمیته‌های میانجی‌گری و داوری و محضرهای چینی با حمایت از حقوق مالکیت روستاییان طی دوره گذار چین، بنابراین نقش مهم «پرکننده شکاف» بازی خواهند کرد. به طور مشابه، مادامی که دادگاه‌های چین از حمایت کامل انتظارات سود بازرگانان ناتوان باشند ما می‌توانیم پیدایش شبکه‌های تجاری خاص‌نگر یا گوانکسی را پیش‌بینی کنیم؛ یک شکل سنتی «نظم‌دهی خصوصی» سازمان اقتصادی چین برای صرفه‌جویی در هزینه‌های حمایت از قراردادها. این شبکه‌های خاص‌نگر خودحکمران از مبادله، با جایگزینی یک قانون قرارداد بسیار توسعه‌یافته‌تر، هم برحسب توسعه دکترینال و برحسب اجرای کارآمدتر قراردادها، نیز کارکرد مهم «پرکننده شکاف» را بازی می‌کنند. در بلندمدت‌تر، در حین که قانون قرارداد توسعه‌یافته‌تر در چین تکامل می‌یابد که از انتظارات سود شاکی حمایت می‌شود شبکه‌های بازاریابی خاص‌نگر جای خود را به شبکه‌های تجاری غیرشخصی براساس قراردادهای می‌دهند. سرانجام هنگامی که اندازه و تعداد بازارها افزایش می‌یابد و فرصت‌هایی برای رانتجوها و کارآفرینان سودجو فراهم می‌سازد تا ثروت بیشتری انباشت کنند، کادرهای محلی به قویترین پشتیبانان اصلاحات بازار و نیروهای طرفدار اصلاح درون بوروکراسی تبدیل خواهند شد و بنابراین

گذار چین به اقتصاد بازار را تسهیل می‌کنند.

**تقدیر و سپاسگزاری:** این نسخه بازنگری‌شده مقاله‌ای است به کنفرانس «قانون چین-بازبینی میدانی: رویکردهای نظری و روش‌شناختی به مطالعه قانون چینی» کنفرانس قانون آسیایی، گروه حقوق، دانشگاه بریتیش کلمبیا، ۲۳-۲۲ مارس ۱۹۹۳ ارائه شد. نسخه اولیه این مقاله در کنفرانس انجمن حقوق و اقتصاد کانادا در تورنتو، ۲۹-۲۷ سپتامبر ۱۹۹۱ عرضه شده بود. این مقاله بخشی از پروژه پژوهشی بزرگ‌تری با عنوان «اصلاحات اقتصادی و حقوقی در چین و خیزش بازارها و کارآفرینی: رویکرد حقوق مالکیت-انتخاب عمومی» با حمایت مالی مرکز دانشگاه مرلند برای اصلاح نهادی و بخش غیررسمی بود که کاملاً مورد تقدیر است. می‌خواهم در اینجا از اساتید دان کلارک، جیمز فینرمان، پیتمن پوتر، گوردن تولاک و تری سیکولار برای نظرات مفیدشان تشکر کنم. همچنین از ویلیام تای در مرکز ترجمه تجارت چین واقع در هنگ کنگ واقع برای تهیه ترجمه انگلیسی از یک پرونده مناقشه قرارداد چینی که در یک روزنامه چینی منتشر شده بود تشکر می‌کنم. در انتها می‌خواهم از پروفیسور برونو فرای بابت تشویق‌هایش تشکر کنم.

## یادداشت‌های پایان فصل ۱۰

۱. اصلاحات اقتصادی از ۱۹۷۸ به این سو به جریان افتاد تا «چهار مدرنیزاسیون» یعنی به بهبود صنعت، کشاورزی، دفاع، علوم و فناوری کمک کند. برای بحثی از اصلاحات اقتصادی چین بین ۱۹۸۶-۱۹۷۷ به پرکینز (۱۹۸۸) بنگرید. اصلاحات بازارمحور در پاییز ۱۹۸۹ منحرف شد اما در ابتدای ۱۹۹۲ این اصلاحات به روی ریل خود بازگشت. برای بحثی در این باره و تبیین مقاومت سیاسی روزافزون به اصلاحات اقتصادی توسط رهبران حزب چین، کسانی که در پاییز ۱۹۸۸ برنامه ریاضت اقتصادی را اقتباس کردند به تینارای و لام (۱۹۹۱) بنگرید.

۲. نرخ رشد سالانه تولید ناخالص داخلی بین ۱۹۹۰-۱۹۸۰ رقم ۹/۵ درصد بود؛ ۱۹۹۳ برابر ۱۳/۴ درصد؛ ۱۹۹۴ برابر ۱۱/۸ درصد؛ و ۱۹۹۵ برابر ۱۰/۲ درصد بود. ارقام از گزارش توسعه جهانی ۱۹۹۵ و سال‌های پیش آن‌گونه که در جدول ۱ ذکر شده است از جان وونگ (۱۹۹۲) گرفته شده است. برای سایر آمارها درباره

جنبه‌هایی از دستاوردهای چین از ۱۹۷۸ به این سو به چن و همکاران (۱۹۹۲) بنگرید.

۳. شکل‌های بسیار متفاوتی از سامانه مسئولیت خانوار وجود دارد. به بحث‌های هارتفورد (۱۹۸۵)، وانگ و همکاران (۱۹۸۵)، لوو (۱۹۸۵)، زوویگ (۱۹۸۵) در این باره بنگرید. برای بحثی مجمل از کمون اشتراکی به پرکینز (۱۹۸۸) بنگرید. برای بحث و بررسی‌ها از فرآیند اشتراکی‌زدایی به پاریش (۱۹۸۵)، زوویگ (۱۹۸۵) بنگرید.

۴. حکومت چین خانوارهای تخصصی را آن خانوارهایی تعریف کرده بود که اعضای خانواده دست‌کم ۶۰ درصد زمان خود را در تولید کالایی تخصصی و فروش دست‌کم ۸۰ درصد محصولات خود در بازار صرف می‌کنند. به نی (۱۹۸۹، ص ۱۸۱) بنگرید.

۵. برای بحثی از اصلاحات در نظام کشاورزی و پیدایش بازارهای رایگان و تاجران خصوصی، به واتسون (۱۹۸۸) بنگرید.

۶. برای ترجمه قانون قرارداد اقتصادی چین، به قانون قرارداد اقتصادی (۱۹۸۲) چینا ال رپورتر ۶۱ بنگرید. برای بحث‌هایی از جنبه‌های مختلف قانون قرارداد چین که به اصلاحات چین مربوط است به پوتر (۱۹۸۳) بنگرید. چین همچنین یک قانون قرارداد خارجی برقرار ساخته است تا روابط قراردادی بین بنگاه‌های چینی و خارجی را به نظم و سامان درآورد. برای جنبه‌های مختلف قانون قرارداد خارجی چین، به تای (ویراستار و ترجمه شده، ۱۹۸۸) بنگرید. با معرفی قانون قرارداد اقتصادی، نقش اولیه قانون به عنوان ابزاری برای خدمت به مبارزه طبقاتی به شکل حیرت‌آور به ابزاری تغییر کرد که هدفش ترویج توسعه اقتصادی است. برای بحثی از ماهیت واقع‌بینی قانون در چین از ۱۹۴۹ تاکنون به یوو (۱۹۸۹) بنگرید.

۷. بحث من از محضرهای چینی براساس کار چن (۱۹۸۶) است.

۸. از اصطلاح «حاکمیت قانون» به عنوان «استفاده از قانون برای مهار اعمال قدرت قوه مجریه» استفاده می‌کنم که آلفورد (۱۹۹۰) تعریف کرد. برای بحثی از حاکمیت قانون نوظهور در چین به لوبمان (۱۹۸۳) بنگرید. برای بحث کلی از اهمیت حمایت قانون اساسی حقوق فردی و حقوق مالکیت و مراقبت از این حقوق علیه فرصت‌طلبی سیاسی - برای اصلاحات اقتصادی چین - به دورن (۱۹۸۰) بنگرید.

۹. از ۱۹۴۹ به این طرف، چین چهار قانون اساسی را اعلان کرده است: در ۱۹۵۴، ۱۹۷۵، ۱۹۷۸ و ۱۹۸۲، با اصلاحات بیشتری که در سال ۱۹۸۸ صورت گرفت. برای

بحثی از قانون اساسی‌های تغییر کرده چین از ۱۹۴۹ به بعد به یوو (۱۹۸۹) بنگرید.

۱۰. برای مطالعاتی از احکام دادگاهی مناقشات قرارداد مسئولیت خانوار به زویگ و همکاران (۱۹۸۷)، چانگ (۱۹۸۹)، راس (۱۹۸۹) بنگرید. توجه داشته باشید که برخلاف مناقشات قرارداد تخصصی، تعداد بسیار اندکی از مناقشات قرارداد زمین به دادگاه‌ها برده شدند. علت آن همان‌طور که چانگ (۱۹۸۹) اشاره کرده است، قیمت پایین غله بود که میزان سود را محدود می‌کرد و در نتیجه احساسات حسادت‌آمیزی را که باعث افزایش نقض قرارداد ناشی از حسادت می‌شد کاهش می‌داد. برعکس، قیمت محصولات کشاورزی تخصصی از قبیل میوه و ماهی، پس از مقررات زدایی قیمت‌ها به شدت افزایش یافت درحالی‌که حق‌الزحمه‌های قرارداد به میزان متوسطی تعیین شده بود؛ بنابراین قراردادهای تخصصی پتانسیل بالایی برای کسب سودهای زیاد داشتند و بنابراین نقض قرارداد ناشی از حسادت از سوی کادریهای محلی ایجاد می‌کنند. به چانگ (۱۹۸۹، ص ۱۰۰) بنگرید.

۱۱. این پرونده در روزنامه چینی ژونگگو فاژی باو در اول آوریل ۱۹۸۳ منتشر شد. از ویلیام تای در شرکت ترجمه تجارت چین تشکر می‌کنم که ترجمه انگلیسی پرونده را در اختیار من گذاشت. به تای (ترجمه‌شده، ۱۹۸۳) بنگرید. پرونده‌های مناقشه قرارداد که در روزنامه‌های چینی چاپ شدند با هدف آموزشی گزینش و انتشار یافتند به عنوان بیانیه‌هایی از یک وضعیت ایدئال تصور کرد و بنابراین لزوماً بیانگر رویه‌های قراردادی واقعی در چین نیستند. از پیتمن پوتر برای اشاره به این نکته به من تشکر می‌کنم. مکاتبه شخصی با پی پوتر و جی تی لاند (۵ نوامبر ۱۹۹۱).

۱۲. یک میو برابر با ۰/۱۶۴۷ جریب است [در کتاب ۸۲ میو آمده بود که به هکتار تبدیل شد].

۱۳. این بحث براساس پرونده زویگ و همکاران (۱۹۸۷، صص ۳۴۷-۳۴۲) است.

۱۴. همان منبع ص ۳۴۳.

۱۵. این بحث براساس پرونده در زویگ و همکاران (۱۹۸۷، صص ۳۴۲-۳۴۰) است.

۱۶. همان منبع، ص ۳۴۲.

۱۷. این بحث براساس پرونده از زویگ و همکاران (۱۹۸۷، صص ۳۵۳-۳۵۱) است.

۱۸. ماده ۶ قانون قرارداد اقتصادی می‌گوید که یک قرارداد به محض آماده‌شدن از نظر قانونی الزام‌آور است. هیچ کدام از طرفین به شکل یکطرفه نمی‌تواند



به آن خاتمه دهد یا شرایط قرارداد را تغییر دهد. ناتوانی در انجام کارها به نقض قرارداد منجر می‌شود. ماده ۳۲ قانون قرارداد اقتصادی می‌گوید که طرف نقض‌کننده مشمول مجازات اداری یا مجازات جنایی می‌شود. ماده ۳۵ قانون قرارداد اقتصادی می‌گوید در حالت نقض قرارداد، پرداخت خسارات نمی‌تواند جانشین نقض شود اگر آن طرفی که نقض نکرده است ملزم به عملکرد معین باشد. به «قانون قرارداد اقتصادی» یادداشت ۶ در بالا بنگرید.

۱۹. اگرچه دادگاه به نفع شاکی حکم داد در آن زمان «قانون، قرارداد و مدرنیزاسیون اقتصادی» نوشته شده بود، نویسندگان نمی‌دانستند چگونه این پرونده سرانجام حل‌وفصل شد یعنی آیا متهم حکم را قبول کرد یا خیر. به زویگ و همکاران (۱۹۸۷) بنگرید.

۲۰. همان منبع، در ص ۳۵۲.

۲۱. همان منبع، در صص ۳۵۳-۳۵۲.

۲۲. پروفیسور جیمز فینرمان نیز توافق کرد که پرونده کوره آجرپزی را می‌توان یک پرونده «شاخص» ملاحظه کرد. مکاتبه شخصی با جی فرینرمان و جی تی لاند (۱۹۹۱).

۲۳. ادبیات تشکیل‌دهنده اقتصاد نهادی جدید گسترده است و زیرحوزه‌های مختلفی در اقتصاد را شامل می‌شود. برای مروری از اینها به لاند (۱۹۹۴، فصل ۱) بنگرید. برای مروری بر طیف گسترده موضوعات پوشش داده شده در اقتصاد نهادی جدید، به اگرتسون (۱۹۹۰) بنگرید.

۲۴. مقاله کوز (۱۹۳۷) در ویلیامسون (۱۹۹۱) تجدید چاپ شده است.

۲۵. همچنین به لاند (۱۹۷۶) بنگرید.

۲۶. پوسنر (۱۹۸۶) با نوشتن نخستین کتاب درسی پرخواننده در حقوق و اقتصاد، پیشتاز جنبش حقوق و اقتصاد بوده است.

۲۷. برای بحثی بیشتر درباره نظریه لاند (۱۹۸۱) به بخش ۴.۳ بنگرید.

۲۸. سوءتفاهم درباره ماهیت نظریه انتخاب عمومی هنوز به‌ویژه توسط اندیشمندان خارج از اقتصاد رایج است. آنها غالباً فکر می‌کنند که نظریه انتخاب عمومی شامل مدل‌های خاص رانت‌جویی توسط گروه‌های ذینفع یا سایر انواع رفتار نفع شخصی توسط رای‌دهندگان یا بوروکرات‌ها است. بسیاری از این اندیشمندان همچنین تاکید نظریه انتخاب عمومی بر نقش بنیادی ایفا شده توسط دولت به عنوان «دولت حمایت‌کننده» را در

فراهم کردن «قواعد بنیادی بازی» اقتصاد بازار در حمایت از حقوق مالکیت و قراردادهای نادیده می‌گیرند. نظریه انتخاب عمومی یک رویکرد به اقتصاد سیاست است و مستلزم انواع زیادی از نظریات درباره رفتار نفع شخصی مردم در نقش‌هایشان به عنوان رای‌دهندگان، سیاستمداران، بوروکرات‌ها و غیره است. برای مرور کتاب‌درسی‌وار که طیف گسترده موضوعات در نظریه انتخاب عمومی را پوشش می‌دهد به دی سی مولر (۱۹۸۹) بنگرید.

۲۹. برای بحثی از تمایز بین فعالیت‌های رانت‌جویی و کارآفرینی سودجویانه به بیوکنن (۱۹۸۰) بنگرید.

۳۰. برای مفهوم کنفیسوسی از مقابله به مثل («پائو») به یانگ (۱۹۷۵) بنگرید.

۳۱. برای بسط نظریه لاندای از گروه واسطه همگن قومی به کار و لاندای (۱۹۸۳) بنگرید. برای بحثی از نظریه لاندای از گروه واسطه همگن قومی برحسب مفهوم «بخش غیررسمی» به لاندای (۱۹۸۸) بنگرید. برای مروری از سیر تحولات نظری من درباره نظریه واسطه همگن قومی از هنگام مقاله ۱۹۸۱ من، به لاندای (۱۹۹۶) بنگرید.

۳۲. همان‌طور که ویلموت (۱۹۷۲، ص ۵) بیان می‌کند «شاید بگوییم معاملات اقتصادی در راستای خطوط خاص‌نگر در همه جوامع پیشاصنعتی رخ می‌دهد اما چینی‌ها پیوندهای خاص‌نگر را بین آنهایی که در مبادلات اقتصادی درگیر هستند توسعه می‌دهند.»

۳۳. قانون قرارداد در اقتصادهای غربی از سود انتظاری شاکی با توجه به دکرین‌های پیش‌بینی‌پذیری و فرونشانی ریسک حمایت می‌کند. برای بحثی از این، به پوسنر (۱۹۸۶، صص ۱۱۵-۱۱۴) بنگرید. همچنین به لاندای (۱۹۸۷) بنگرید.

۳۴. خسارات انتظارات معمولاً بزرگ‌تر از خسارات جبران‌زیان است. بنابراین قانون قرارداد که از سود انتظاری شاکی حمایت می‌کند یک وظیفه‌بازدارندگی نیز انجام می‌دهد. به لاندای و گروفرمن (۱۹۸۱) بنگرید.

## منابع

Alford, William P. (1990). Seek truth from facts—especially when they are unpleasant: America's understanding of China's efforts at law reform. *UCLA Pacific Basin Law Journal*, 8, 177–196.

Brenner, Reuven. (1991). From envy and distrust to trust and ambition—Eastern Europe's problem: How to solve it and why it may take long. *Rivista di Politica Economica*, 81(3), 31–59.

Buchanan, James M. (1975). *The limits of liberty: Between anarchy and Leviathan*. Chicago: The University of Chicago Press.

Buchanan, James M. (1980). Rent-seeking and profit-seeking. In J. M. Buchanan, R.D. Tollison & Gordon Tullock (Eds.) *Toward a theory of the rent-seeking society* (pp. 3–15). College Station: Texas A & M Press.

Buchanan, James M. (1987). The constitution of economic policy. *The American Economic Review*, (3), 243–250.

Buchanan, James M. & Gordon Tullock. (1962). *The calculus of consent: Logical foundations of constitutional democracy*. Ann Arbor: The University of Michigan Press.

Carr, Jack L. & Janet T. Landa. (1983). The economics of symbols, clan names, and religion. *The Journal of Legal Studies*, 12 (1), 135–156.

Chan, Anita, Richard Madsen & Jonathan Unger. (1984). *Chen Village: A recent history of a peasant community in Mao's China*. Berkeley: University of California Press.

Chang, Phyllis L. (1989). Deciding disputes: Factors that guide Chinese courts in the adjudication of rural responsibility contract disputes. *Law and Contemporary Problems*, 52(3), 101–142.

Chen, Kang, Gary H. Jefferson & Inderjit Singh. (1992). Lessons from China's economic reform. *Journal of Comparative Economics*, 16(2), 201–225.

Chen, Tung-Pi. (1986). The Chinese notariate: An overlooked cornerstone of the legal system of the People's Republic of China. *International and Comparative Law Quarterly*, 35(1), 63–86.

Cheung, Steven N.S. (1989). Privatization vs. special interest: The experience of China's economic reforms. In J.A. Dorn & W. Xi (Eds.) *Economic reform in China: Problems and prospects* (pp. 21–33). Chicago: The University of Chicago Press.

China Law Reporter. (1982). Economic contract law, pp. 61–82.

Clarke, Donald C. (1991). What's law got to do with it? Legal institutions and economic reform in China. *UCLA Pacific Basin Law Journal*, 10 (1), 57–64.

Coase, Ronald H. (1937). The nature of the firm. *Economica*, 4(16), 386–405.

Coase, Ronald H. (1960). The problem of social cost. *Journal of Law and Economics*, 3, 1–44.

Cooter, Robert & Janet T. Landa. (1984). Personal versus impersonal trade: The

size of trading groups and the law of contracts. *International Review of Law and Economics*, 4, 15–22.

Demsetz, Harold. (1967). Toward a theory of property rights. *The American Economic Review*, 57(2), 347–359.

Dorn, James A. (1989). Pricing and property: The Chinese puzzle. In J.A. Dorn & W. Xi (Eds.) *Economic reform in China: Problems and prospects* (pp. 39–61). Chicago: The University of Chicago Press.

Easton, David (1990). Specialization and integration: An introduction. *American Behavioral Scientist*, 33 (6), 646–661.

Eggertsson, Thra'inn.(1990). *Economic behavior and institutions*. Cambridge: Cambridge University Press.

Gao, Yongfu (1987). Economic contract law in China. *University of San Francisco Law Review*, 13, 317–344.

Hartford, Kathleen. (1985). Socialist agriculture is dead. Long live socialist agriculture! Organizational transformation in rural China. In E. J. Perry & C. Wong (Eds.) *The political economy of reform in post-Mao China* (pp. 63–82). Cambridge: The Council on East Asian Studies, Harvard University.

Hayek, Friedrich A. (1948). *Individualism and economic order*. Chicago: The University of Chicago Press

Hsiao, Gene T. (1965). The role of economic contracts in Communist China. *California Law Review*, 53(4),1029–1060.

Kirzner, Israel M. (1973). *Competition and entrepreneurship*. Chicago: University of Chicago Press.

Krueger, Anne O. (1974). The political economy of the rent-seeking society. *The American Economic Review*, 64(3), 291–303.

Landa, Janet. (1976). An exchange economy with legally binding contract: A public choice approach. *Journal of Economic Issues*, 10(4), 905–922.

Landa, Janet T. (1981). A theory of the ethnically homogeneous middleman group: An institutional alternative to contract law. *The Journal of Legal Studies*, 10(2), 349–362.

Landa, Janet T. (1987). Hadley v. Baxendale and the expansion of the middleman economy. *The Journal of Legal Studies*, 16(2), 455–470.

Landa, Janet T. (1988). Underground economies: Generic or sui generis? In J. Jenkins (Ed.) *Beyond the informal sector: Including the excluded in developing countries* (pp. 75–103; notes & references, pp. 237–241). San Francisco: ICS Press.

Landa, Janet T. (1994). Trust, ethnicity, and identity: Beyond the new institutional economics of ethnic trading networks, contract law, and gift-exchange. Ann Arbor: The University of Michigan Press.

Landa, Janet T. (1996). Doing the economics of trust and informal institutions. In S. G. Medema & W. Samuels (Eds.) *Foundations of research in economics: How do economists do Economics?* (pp. 142–162). Cheltenham, UK: Edward Elgar Publishing Ltd.

Landa, Janet T. & Bernard Grofman. (1981). Games of breach and the role of contract law in protecting the expectation interest. *Research in Law and Economics*, 3, 67–90.

Lubman, Stanley B. (1983). Emerging functions of formal legal institutions in China's modernization. *China Law Reporter*, 2, 195–266.

Luo, Hanxian. (1985). *Economic changes in rural China*. [Wang Huimin (translated)] Beijing, China: New World Press.

Macneil, Ian. R. (1974). The many futures of contracts. *Southern California Law Review*, 47, 691–816.

Macneil, Roderick W. (1986). Contract in China: Law, practice, and dispute resolution. *Stanford Law Review*, 38, 303–397.

Mu, Rui (1983). New developments in China's economic legislation. *Columbia Journal of Transnational Law*, 1, 61–76.

Mu, Yang & Zhimin Tang (1994). *Entrepreneurship in a transitional economy: The experience of China's township and village enterprises (TVEs)*. The Singapore Economic Review, 39, 5–15

Mueller, Dennis C. (1989). *Public choice II*. Cambridge: Cambridge University Press.

Nee Victor. (1989). Peasant entrepreneurship and the politics of regulation in China. In V. Nee, D. Stark & M. Selden (Eds.) *Remaking the economic institutions of socialism: China and Eastern Europe*. Stanford: Stanford University Press.

North, Douglass C. (1990). *Institutions, institutional change and economic performance*. Cambridge: Cambridge University Press.

Olson, Mancur. (1965). *The logic of collective action. Public goods and the theory of groups*. Cambridge, MA: Harvard University Press.

Ostrom, Elinor (1986). An agenda for the study of institutions. *Public Choice*, 48, 3–25.

Parish, William L. (1985). *Introduction: Historical background and current issues*.

In W. L. Parish (Ed.) *Chinese rural development: The great transformation* (pp. 3–29). Armonk, New York: M.E. Sharpe, Inc.

Perkins, Dwight H. (1988). Reforming China's economic system. *Journal of Economic Literature*, 26, 601–645.

Polanyi, Karl. (1957). *The great transformation*. Boston: Beacon Press.

Posner, Richard. (1986). *Economic analysis of law* (3rd ed.) Boston: Little Brown and Company.

Potter, Pitman. B. (1983). *The economic contract law of the People's Republic of China: An exercise in compilation and reform*. Hong Kong: Institute of Social Studies, The University of Hong Kong, Shatin, New Territories. [Unpublished.]

Ross, Lester. (1989). The changing profile of dispute resolution in rural China: The case of Zouping County, Shandong. *Stanford Journal of International Law*, 26, 15–65.

Sicular, Terry. (1985). Rural marketing and exchange in the wake of recent reforms. In E.J. Perry & C. Wong (Eds.) *The political economy of reform in post-Mao China* (pp. 83–109). Cambridge: The Council on East Asian Studies, Harvard University.

Tai, William. (translated). (1983). Luicun Brigade Orchard Case (1983). *Zhongguo Fazhibao* (April 1, 1983). [Unpublished.]

Tai, William. (ed. & transl.) (1988). *Legal aspects of foreign investment in the People's Republic of China*. Hong Kong: China Trade Translation Company Ltd.

Tinari, Frank D. & Danny Kin-Kong Lam (1991). China's resistance to economic reforms. *Contemporary Economic Policy*, 9(3), 82–92.

Tullock, Gordon. (1967). The welfare costs of tariffs, monopolies, and theft. *Economic Inquiry*, 5 (3), 224–232.

Tullock, Gordon. (1993). Rent-seeking in the interior. [Distinguished Visiting Scholar Seminar Series, Department of Economics, York University, Toronto, 5 May 1993.] [Unpublished paper.]

Wang, Guichen, Qiren Zhou & Others. (1985). *Smashing the communal pot. Formulation and development of China's rural responsibility system*. Beijing, China: New World Press.

Wang, Guiguo. (1986). A survey of China's economic contract law. *China Law Reporter*, 259–269.

Wang Gungwu (1991). *China and the Chinese Overseas*. Singapore: Times

Academic Press.

Watson, Andrew. (1988). The reform of agricultural marketing in China since 1978.

*The China Quarterly*, 113, 1–28.

Whyte, Martin K. (1989). Who hates bureaucracy? A Chinese puzzle. In V. Nee, D. Stark & M. Selden (Eds.) *Remaking the economic institutions of socialism: China and Eastern Europe* (pp. 233–254). Stanford: Stanford University Press.

*China and Eastern Europe* (pp. 233–254). Stanford: Stanford University Press.

Williamson, Oliver E. (1985). *The economic institutions of capitalism: Firms, markets, relational contracting*. New York: The Free Press.

Williamson, Oliver E. (1991). *The nature of the Firm: Origins, evolution, and development*. New York: Oxford University Press.

Willmott, William E. (1972) (Ed.) *Economic organization in Chinese society*.

Stanford: Stanford University Press.

Wong, Christine P.W. (1992). The role of local governments in China's economic reforms. (American Economics Association Meetings, Anaheim, CA, 1992) [Unpublished.]

Wong, John (1992). *The Chinese economy: Prospects for the 21st century*. (Centre for International Studies, University of Toronto, 28 May 1996). [Unpublished.]

Yang, Lien-Sheng. (1957). The concept of Pao as a basis for social relations in China. In J.K. Fairbank (Ed.) *Chinese thought and institutions* (pp. 291–309). Chicago:

University of Chicago Press.

Yu, Xingzhong. (1989). Legal pragmatism in the People's Republic of China.

*Journal of Chinese Law*, 3(1), 29–51.

Zweig, David. (1985). Peasants, ideology, and new incentive systems: Jiangsu Province, 1978–1981. In W. L. Parish (Ed.) *Chinese rural development: The great transformation* (pp. 141–163). Armonk, New York: M.E. Sharpe, Inc.

Zweig, David. (1986). Prosperity and conflict in post-Mao rural China. *The China Quarterly*, 105, 1–18.

Zweig, David, Kathleen Hartford, James Feinerman & Jianxu Deng. (1987). Law, contracts, and economic modernization: Lessons from the recent Chinese reforms. *Stanford Journal of International Law*, 23, 319–364.





## کارکردهای اجتماعی-اقتصادی روابط خویشاوندی و قومیتی در تاسیس و رشد بنگاه خانوادگی تان گاه کی در سنگاپور: رویکرد هزینه معامله<sup>۱</sup>

### نوشته جنت لاند و جنت سالاف

#### ۱. مقدمه

دانشمندان اجتماعی که دغدغه توسعه اقتصادی دارند از مدت‌ها پیش ادعا می‌کردند روابط خویشاوندی و وفاداری به اعضای گروه قومیتی مانع کارآفرینی می‌شود. براساس این نظر، استفاده از روابط شخصی شده و خاص‌نگر برای استخدام مدیران و کارگران مانع رشد بنگاه‌های قومیتی و خویشاوندپایه می‌شود. چنین بنگاه‌هایی به ناکارا باقی ماندن، اندازه کوچک و تجهیزات ضعیف برای به چنگ آوردن فرصت‌های جدید با هدف گسترش محکوم هستند. (به سازمان ملل ۱۹۵۱، ۱۹۵۵؛ ولف ۱۹۵۵؛ اگبورن و نیمکوف ۱۹۵۸؛ نیمکوف ۱۹۶۰؛ و لوی ۱۹۶۶ بنگرید).

اما مطالعات بین فرهنگی کارآفرینی در سال‌های اخیر آشکار کرد که در شرایط معین شبکه‌های خویشاوندی و قومیتی می‌تواند به رشد بنگاه کمک کند. دانشمندان اجتماعی خصوصاً جامعه‌شناسان و مردم‌شناسان که در محیط‌های نهادی متفاوت کار می‌کنند، توجه را به طیف گسترده گروه‌های ذینفع و شبکه‌های اجتماعی جلب کردند که مبادلات اقتصادی را ساختارمند می‌کنند. این گروه‌های ذینفع شامل خانواده، کلیسا، طایفه، مدرسه و باشگاه اجتماعی است. «گروه‌های اصلی» چهره به چهره کوچکی از قبیل خانواده، گروهی افراد مرتبط‌شده با خون، ازدواج یا فرزندخواندگی روابط انتسابی یا خاص‌نگر خود را اغلب به سمت اهداف ابزاری می‌برند. پیشبرد این روابط انتسابی به بنگاه‌های

۱. هنگامی که این مقاله در سال ۲۰۱۵ زیر چاپ می‌رفت آن را مقابله کردم و محدود خطاها در نسخه ۱۹۸۶ آن را برطرف کردم. همچنین مایلم از برادرم دکتر ویلیام تان یوئن (۲۰۱۳، فصل ۵) برای فراهم کردن برخی نظرات مفید که در این نسخه نهایی از مقاله/فصل ۱۱ کتابم لاند-سالاف (۱۹۸۶) گنجاندن تشکر کنم.

اقتصادی اما در بهترین حالت برای تعداد اندکی از «بنگاه‌های فامیلی» مستند شده است.» (به دسپرس ۱۹۵۸؛ بنت و دسپرس ۱۹۶۰؛ بالتزل ۱۹۶۲؛ خلف و شوایری ۱۹۶۶؛ بندیکت ۱۹۶۸؛ سینگر ۱۹۶۸؛ نفزیگر ۱۹۶۹؛ اوون ۱۹۷۱؛ لایت ۱۹۷۲؛ و باواسیچ و مودل ۱۹۸۰ بنگرید). اما جامعه‌شناسان و مردم‌شناسان هنوز به توصیف روش‌هایی می‌پردازند که شبکه‌های خویشاوندی و قومیتی می‌توانند به رشد بنگاه از بنگاه خانوادگی کوچک به بنگاه متنوع بزرگ مقیاس کمک کنند.

در سال‌های اخیر اقتصاددانانی که درگیر گسترش دادن «امپریالیسم اقتصادی» به جامعه‌شناسی و مردم‌شناسی بودند (لاندا ۱۹۷۸، ۱۹۸۱، ۱۹۸۳؛ بن پوراث ۱۹۸۰؛ و پولاک ۱۹۸۵) توجه خویش را به دلالت‌های اقتصادی روابط خانوادگی-خویشاوندی یا قومیتی برای سازماندهی فعالیت اقتصادی معطوف کرده‌اند. یک مفهوم کلیدی زیربنای تحلیل آنها از شبکه‌های خویشاوندی-قومیتی این مفهوم است که در جهان هزینه مثبت معامله، روابط خویشاوندی-قومیتی براساس اعتماد دوطرفه، هزینه‌های پایش رفتار شرکای همکاری‌کننده از قبیل اعضای تیم تولید خانوار یا اعضای گروه تجاری را کاهش می‌دهد. بنابراین علاوه بر پارادایم هزینه معامله مشهور «بازارها» و «سلسله مراتبی» رونالد کوز (۱۹۳۷) و اولیور ویلیامسون (۱۹۷۱، ۱۹۷۵، ۱۹۸۵) که شبکه‌های خویشاوندی و قومیتی را نادیده می‌گیرد، لاندا، بن پوراث و پولاک بر شبکه‌های شخصی شده به عنوان ترتیبات نهادی بدیل یا ساختار حکمرانی برای سازماندهی فعالیت‌های اقتصادی تمرکز می‌کنند.<sup>(۱)</sup>

به‌تازگی چندین جامعه‌شناس شروع به وارد کردن «امپریالیسم جامعه‌شناسی» به علم اقتصاد به وسیله تحلیل کردن بازارها به‌مثابه سازه‌های اجتماعی عینی (وایت ۱۹۸۱) و «بازارها به‌مثابه سازه‌های اجتماعی» با رویکرد هزینه معامله کردند (بیکر ۱۹۸۴).

این فصل به دو شیوه به مطالعات بین فرهنگی کارآفرینی و بنگاه‌های خانوادگی کمک می‌کند. نخست یک نظریه اجتماعی-اقتصادی از نقش شبکه‌های خویشاوندی و قومیتی در ترویج کارآفرینی با استفاده از

رویگرد هزینه معامله ارائه خواهیم کرد. ما بر دلالت‌های هزینه معامله از اعتماد نهفته در شبکه‌های شخصی شده برای فعالیت و رشد بنگاه تاکید خواهیم کرد. دوم با استفاده از رویکرد هزینه معامله، کارکردهای اجتماعی-اقتصادی شبکه‌های خویشاوندی و قومیتی را در عملکرد یک بنگاه خانوادگی چینی- بنگاه تان کی- به تفصیل بررسی می‌کنیم و فرآیندهایی که بنگاه، خانواده، خویشاوندان و هم‌هوکن‌ها را در واکنش به فرصت‌های جدید برای سودسازی در پست‌های مدیریتی استخدام می‌کند و رشد آن به یک بنگاه بزرگ متنوع چند میلیون دلاری طی سه دهه نخست این قرن را بررسی می‌کنیم.

بقیه فصل به این صورت سازماندهی شده است: بخش ۲ یک نظریه اجتماعی-اقتصادی از شبکه‌های خاص‌نگر در ترویج کارآفرینی ارائه می‌دهد. بخش ۳ این چارچوب نظری را برای تفسیر مسیر کسب‌وکاری تان کاه کی در چهار فاز اصلی رشد بنگاه خانوادگی وی به کار می‌برد. بخش ۴ خلاصه و توضیحات پایانی ارائه می‌دهد.

## ۲. کارکردهای اجتماعی-اقتصادی شبکه‌های خویشاوندی و قومیتی در ترویج کارآفرینی: رویکرد هزینه معامله

در ابتدای قرن بیستم جنوب شرق آسیا با ویژگی ضعف زیرساخت‌ها شناخته می‌شد. کارآفرینان برای اینکه زیرساخت ضروری برای فعالیت‌های خود فراهم کنند، اغلب به شبکه‌های اجتماعی خاص‌نگر متکی بودند. کار میدانی تین جو کانگ (۱۹۵۳) در کوچینگ استان ساراواک در دوره پس از جنگ جهانی دوم، آشکار کرد که جمع‌آوری و توزیع کائوچوی خرده‌مالکان در تسلط چندین خانواده چینی هوکین به هم مرتبط بود. کار میدانی لاندا از شبکه بازاریابی برای کائوچوی خرده‌مالکان در سنگاپور و مالزی غربی در ۱۹۶۹ نیز دریافت که شبکه زیر تسلط یک گروه واسطه چینی-هوکینی دارای ساختار خویشاوندی منسجم شامل شش طایفه بود (لاندا ۱۹۷۸، فصل ۲). بررسی لاندا نشان داد دلالتان کائوچو به شبکه‌های خویشاوندی و قومیتی و سازمان‌های

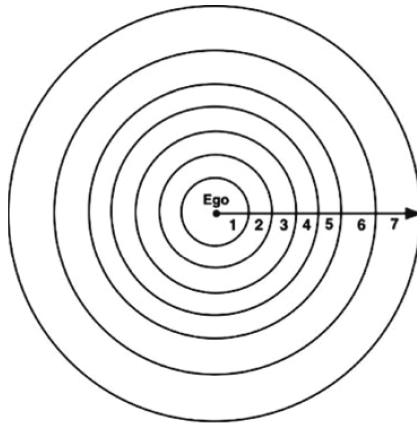
گوناگون کمک دوطرفه نهفته در جامعه هوکین برای تسهیل نقش‌های تجاری خود متکی بودند. لاند (۱۹۷۸، فصل ۴؛ ۱۹۸۱) براساس یافته‌های تجربی خود، یک نظریه اقتصادی از شبکه‌های تجاری خاص‌نگر توسعه داد که آنها خودشان را در «گروه واسطه همگن قومی» جلوه‌گر می‌کنند. گروه واسطه همگن قومی یک ترتیبات باشگاه‌مانند غیررسمی است که واسطه‌های پیوندخورده به وسیله روابط خویشاوندی و قومیتی ایجاد شدند تا برای خودشان زیرساختار فراهم کنند: ترتیبات نهادی غیررسمی برای اجرای قرارداد، کسب اطلاعات، جذب سرمایه و کاهش ریسک‌های ورشکستگی. به‌ویژه، لاند روی نقش گروه واسطه همگن قومی در اجرای قراردادها از طریق تعالیم اخلاقی کنفوسیوسی حک شده در آن گروه تمرکز کرد. لاند (۱۹۸۱) فرض می‌گیرد در شرایط عدم قطعیت قرارداد، تاجر یا بازرگان (که او «ایگو» می‌نامد) کسی را به شریک تجاری خود انتخاب خواهد کرد که بتواند به او اعتماد کند چون با این کار در هزینه‌های معاملاتی از قبیل هزینه‌های اجرای قرارداد و کسب اطلاعات صرفه‌جویی می‌کند. ایگو به «محاسبه روابط» (فورتس ۱۹۶۹) با افراد از درجات مختلف فاصله اجتماعی مجهز خواهد بود و آنهایی را که رابطه تا حد امکان نزدیکی با او به عنوان شریک دارند انتخاب خواهد کرد، با این فرض که هر اندازه فاصله اجتماعی نزدیک‌تر باشد، احتمال ارزشمندتر بودن آن شریک بیشتر خواهد بود. از نظریه گروه واسطه همگن قومی همچنین می‌توان برای انتخاب ایگو از شرکای همکاری‌کننده درون بنگاه-شرکای کسب‌وکار، مدیران و کارکنان- استفاده کرد هر جا روابط بین ایگو و شرکای همکاری‌کننده وی با درجه بالای اعتماد توصیف می‌شود. ما می‌خواهیم ایگو را یک تاجر سنگاپوری از روستای چپ بی (جی می) در استان فوکیان تصور کنیم که به محاسبه روابط زیر مجهز شده است، جایی که هفت درجه از افراد یا شرکای تجاری با درجات مختلف فاصله اجتماعی و اعتمادمندی نشان داده می‌شود:

۱. خویشاوندان خانواده هسته‌ای و گسترده، شامل پسرخوانده‌ها،

ناپسری‌ها، دامادها، پسر دایی‌ها و پسرعموها؛

۲. هم‌طایفه‌ای از همان روستا (چیپ بی)؛
۳. هم‌طایفه‌ای یا هم‌گوشی از همان شهرستان (هوکین از تونگ آن)؛
۴. هم‌طایفه‌ای یا هم‌گوشی از همان حوزه محلی (چوان-چو)؛
۵. هم‌طایفه‌ای یا هم‌گوشی (هوکین) از همان استان (فوکین)؛
۶. چینی غیر هوکین (توچئو، کانتونی، هاکا، هاینانسی)
۷. غیر چینی (انگلیسی، هندی، مالایی).

از نظام رتبه‌بندی ترجیحات افراد همچنین می‌توان با استفاده از یکسری دوایر هم‌مرکز برای نشان دادن تفاوت‌ها در درجه مورد اعتماد بودن استفاده کرد که با اعتمادترین افراد در مرکز قرار دارند (لاندا ۱۹۸۱، ص ۳۵۳). به شکل ۱-۱۱ بنگرید.<sup>(۲)</sup>



شکل ۱-۱۱ دوایر هم‌مرکز و نون که رتبه‌بندی ترجیحات ایگو (هوکین از چیپ بی) هفت درجه شرکای تجاری را نشان می‌دهد

از دیدگاه اگو، همه اعضای از رسته‌های ۱ تا ۵ «درونی» ملاحظه می‌شوند درحالی که همه آنهایی که فراتر از گروه قومیتی هستند «بیرونی» ملاحظه می‌گردند.<sup>(۳)</sup>

علت این است که در جامعه چینی‌های خارج از کشور، مرز زبانی مرز اصلی است که محدودیت‌های اخلاق کنفسیوسی کمک دوطرفه

و همکاری بین چینی‌ها را تعریف می‌کند. از سوی دیگر، در شرایط درگیری بین چینی‌ها و غیرچینی‌ها، مرز قومی چینی مرز اصلی تعریف‌کننده محدودیت‌های همکاری تلقی می‌شود؛ بنابراین مرز تقسیم‌کننده درونی‌ها و بیرونی‌ها به شکل وضعیتی است. ایگو با محدود ساختن دایره انتخاب شرکای همکاری‌کننده خود درون گروه زبانی، در هزینه پایش رفتار شرکای همکاری‌کننده صرفه‌جویی می‌کند به این شکل که تمایل آنها به «از زیر کار دررفتن» (آلچیان و دمستر ۱۹۷۲) مسئولیت‌شان را کاهش می‌دهد، بنابراین کارایی بنگاه را افزایش می‌دهد. ایگو علاوه بر توسل به شبکه‌های خویشاوندی و قومیتی برای استخدام پرسنل مورداعتماد در بنگاه، همچنین می‌تواند این شبکه‌ها را چنان مجهز کند که سایر نهادهای راهبردی از قبیل اطلاعات و سرمایه را نیز به دست آورد. این تحرکات به‌ویژه هنگامی اهمیت می‌یابد که بنگاه در حال گسترش است و خود را با ساختار فرصت در حال تکامل به صورت پویا انطباق می‌دهد تا فرصت‌های جدید برای سودآوری را به چنگ آورد. بنابراین در اقتصادی که زیرساخت‌ها توسعه‌نیافته است، روابط خویشاوندی و قومیتی پاره‌ای کارکردهای بارز متمایز انجام می‌دهند: برقراری اعتماد از طریق استخدام پرسنل بر مبنای خاص‌نگری، تجمیع اطلاعات و سرمایه و کاهش ریسک ورشکستگی. کارکردهای این شبکه‌های اجتماعی خاص‌نگر با نیازهای بنگاه در مراحل مختلف رشد آن انطباق خواهد یافت.

با استفاده از پارادایم دایره هم‌مرکز بالا، می‌توان پیش‌بینی کرد که همراه با الزامات بنگاه در حال گسترش، شبکه روابط به صورت تصاعدی به سمت بیرون گسترش می‌یابد. سرانجام، مشکلی که ایگو در تامین مبالغ عظیم سرمایه دارد، او را مجبور می‌سازد تا برای تهیه سرمایه از بیرونی‌ها، از مرزهای قومیتی عبور کند.

جلب سرمایه و اطلاعات به وسیله شبکه‌های خویشاوندی و قومیتی فعالیت‌های بدون هزینه نیست. درحالی‌که درست است که به علت عضویت ایگو در گروه خویشاوندی و قومیتی، شبکه روابط خویشاوندی

و قومیتی به او مجانی داده می‌شود، تجهیز این شبکه‌ها به سمت اهداف ابزاری مستلزم این است که بازرگان به شکل فعال در گروه‌ها سرمایه‌گذاری کند. او باید علقه‌های وفاداری و تعهد به بنگاه را زنده نگه دارد. سرمایه‌گذاری بازرگان ابتدا به شکل فراهم کردن منافع برای خویشاوندان بر مبنای شخص به شخص، از قبیل اشتغال، پول و اقدام کردن به عنوان ضامن درمی‌آید. اما همراه با رشد ثروت و جایگاه بازرگان، او همچنین با فراهم کردن کالاهای باشگاهی شدیداً موردنیاز از قبیل مدارس، بیمارستان‌ها و قبرستان‌ها، مبادرت به امور خیریه می‌کند. تدارک این کالاهای باشگاهی باعث می‌شود ایدئولوژی مشترک و هویت گروهی تقویت شود و بنابراین علقه‌های وفاداری بین اعضای گروه قومیتی خود را تقویت کند. دقیقاً همان‌طور که پدر، مدیر خود (فرزند خود) را با دادن بخشی از ثروت متعهد می‌کند (بندیکت ۱۹۸۶)، بازرگان به عنوان رهبر جامعه محلی، ایجاد وفاداری و تعهد بین اعضای گسترده‌ترین گروه همکاری‌کننده، یعنی گروه قومیتی، را با وقف بخشی از ثروتش به آنها از طریق فعالیت‌های نیکوکاری حفظ می‌کند. بنابراین با گسترش بنگاه، پیش‌بینی می‌شود که بازرگان روابط شخص به شخص و حامی و پیرو با فعالیت‌های نیکوکارانه را تکمیل خواهد کرد (اسکات ۱۹۷۲).

تز ما که روابط خویشاوندی و قومیتی باعث ترویج کارآفرینی می‌شود و توانایی انعطاف‌پذیری با نیازهای بنگاه در حال تحول را دارد باید برای چهار تاکید سنتی اصلی که روابط خاص‌نگر مانع کارآفرینی می‌شود پاسخ داشته باشد. نخستین و مشهورترین تاکید این است که روابط انتسابی باعث ترویج تبارگماری می‌شود به طوری که اعضای بنگاه بر اساس خاص‌نگری استخدام می‌شوند که شاید شایستگی‌ها یا استعدادهای مورد نیاز برای رشد بنگاه را نداشته باشند. اما این تاکید به شکل ضمنی فرض می‌گیرد که ساختارهای گسترده، تخصصی و کاملاً سازمان‌یافته در جامعه وجود دارد که بنگاه از طریق آنها می‌تواند جست‌وجوی جامعی برای افراد با استعداد مناسب بکند. آن همچنین به

طور ضمنی فرض می‌گیرد که هزینه‌های جست‌وجو پایین است و به محض شناسایی افراد دارای مهارت‌های مناسب از طیف گسترده نامزدهای بالقوه، وفاداری و اعتمادشان را می‌توان با هزینه اندک تضمین کرد. اما حتی در اقتصادهای توسعه‌یافته، روش‌های ضروری سوا کردن پرسنل مورد اعتماد از بین گروه‌های غیرشخصی کاری پرهزینه است (مایه‌یو ۱۹۶۸). در اقتصادهای توسعه‌نیافته این حتی بیشتر صدق می‌کند و روابط انتسابی و خاص‌نگر که اعتماد دوطرفه را ترویج می‌کنند بدین شکل در هزینه‌های پایش رفتار شرکای همکاری‌کننده صرفه‌جویی می‌کند. خلاصه اینکه تبار‌گماری می‌تواند ابزار مدیریتی کارایی باشد. تاکید دوم این است که استخدام افراد براساس روابط خویشاوندی، اندازه گروه همکاری‌کننده را محدود می‌کند. تعداد پرسنل مدیریتی آموزش‌دیده و لایق که از گروه خویشاوندی بیرون می‌کشیم به‌آسانی قابل افزایش نیست تا نیازهای بنگاه در حال گسترش را تامین کند. گروه‌های خانواده و خویشاوندی اغلب خیلی کوچک‌تر از آنی هستند که بتوانند مدیران لایقی برای بنگاه خانوادگی، چه برسد به یک بنگاه چندبخشی، فراهم کنند. به بیان دیگر، هیچ تضمینی نیست که گروه‌های خویشاوندی کارآمدترین مجموعه مدیران یا پرسنل برای آن بنگاه را تشکیل دهند.

ما برعکس معتقدیم که بنگاه‌ها می‌توانند استفاده منعطفی از روابط انتسابی و قومیتی برای گسترش سازمان‌هایشان به دو دلیل زیر بکنند. نخست، تعریف چه کسی خویشاوند است بندرت به شکل خالص براساس زیست‌شناسی یا شجره‌شناسی تعیین می‌شود. در بیشتر فرهنگ‌ها گروه خویشاوندی به شکل مصنوعی با ابزارهایی مانند تغییر نام فامیلی، فرزندخواندگی و ازدواج گسترش می‌یابد.<sup>(۴)</sup>

به علاوه، گسترده‌ترین مرز-مرز قومیتی (حلقه متحدالمرکز ۶)- را می‌توان از طریق ازدواج گسترش داد. کارآفرین همچنین می‌تواند به طور کامل از مدارس، نظام‌های استادی و سایر سازمان‌های جامعه قومیت-بنیان برای آموزش و ارتقای پرسنلی که استخدام می‌کند و در نتیجه



برآورده کردن نیازهای جدید بنگاه استفاده کند. سومین تاکید ادعا می‌کند بنگاه‌هایی که بر اساس روابط شخصی نزدیک بنا می‌شوند نمی‌توانند به بنگاه‌های بزرگ مقیاسی گسترش یابند که چالش‌های تجارت و مالیه بین‌المللی را بدون معرفی بیرونی‌ها، بنابراین بوروکراسی غیرشخصی، برطرف کنند که نهایتاً کنترل خانواده را کم‌رنگ خواهد کرد (چندلر ۱۹۷۰). اما شواهدی وجود دارد که خانواده‌ها هنوز هم می‌توانند نفوذ و حتی هژمونی خود در بنگاه‌های مالکیت خانوادگی بزرگ را حفظ کنند (زیتلین و همکاران ۱۹۸۰). همان‌طور که خواهیم دید این قطعاً در مورد کاوی ما از بنگاه خانوادگی تان کاه کی صادق است.

سرانجام چهارمین تاکید بر اساس نگاه سنتی اقتصاددانان از کارآفرین به عنوان «انسان اقتصادی» خودخواه است. انسان اقتصادی که به‌مثابه «گرگ تنها» نگاه می‌شود سودهای نامقید با روابط شخصی را بیشینه می‌کند. اما مدل سنتی فرد بیشینه‌کننده سود نامقید به وسیله روابط شخصی به شکل ضمنی یک زیرساخت کاملاً توسعه‌یافته را فرض می‌گیرد که فرد درون آن فعالیت می‌کند. اما سنگاپور در دهه‌های ابتدایی قرن بیستم زیرساخت کاملاً توسعه‌یافته‌ای نداشت. به محض اینکه فرض وجود زیرساخت کاملاً توسعه‌یافته را برمی‌داریم پس ضروری است که افراد بیشینه‌کننده سود، ترتیبات گروه کمک دوطرفه را با سایر افراد برقرار کنند که خودشان زیرساخت ضروری برای کارآفرینی فراهم می‌کنند. در بخش زیر، نظریه کارکردهای اجتماعی-اقتصادی از شبکه‌های خویشاوندی و قومیتی برای تفسیر رشد بنگاه خانوادگی تان کاه کی را به کار خواهیم برد.

**۳. نقش روابط خویشاوندی و قومیتی در رشد بنگاه خانوادگی تان کاه کی**  
با استفاده از چارچوب نظری ترسیم‌شده در بالا، اینک تکامل شرکت تان کاه کی و بنگاه‌های مقدم بر آن را از طریق چهار مرحله اصلی بررسی می‌کنیم: (۱) ورود تان کاه کی به مزرعه برنج پدرش و تاسیس متعاقب

آن کسب‌وکارهای برنج و آناناس خودش؛ (۲) تاسیس بنگاه کائوچوی تان کاه کی؛ (۳) ادغام پایین‌دستی بنگاه به مرحله ساخت و بازاریابی و پیدایش تان کاه کی به عنوان «سلطان کائوچو» طی دهه ۱۹۲۰؛ و (۴) برجیدن بنگاه طی بحران بزرگ دهه ۱۹۳۰.

### ۳.۱ فاز یک. ورود تان کاه کی به بنگاه خانوادگی برنج و تاسیس

#### متعاقب آن کسب‌وکار برنج و آناناس خود، ۱۸۹۰ تا ۱۹۰۵

تان کاه کی (۱۸۷۴-۱۹۶۱) که با نام فامیلی (طایفه تان) روستای چیپ بی (جی می) در شهرستان تونگ آن، استان چوان چو در استان فوکین چین به دنیا آمد، پدرش تان کی پک بازرگان شناخته‌شده و رهبر جامعه یا پانگ هوکین در سنگاپور بود (به یادداشت ۵ بنگرید). تان کاه کی در ۱۸۹۰، در سن ۱۶ سالگی، وارد سنگاپور شد و در ۱۸۹۱ به عنوان استادکار در شرکت سون آن رایس، بنگاه واردات صادرات در مالکیت پدرش، تان کی پک و در مدیریت تان انگ کان عموی تان کاه کی یعنی برادر کوچک‌تر تان کی پک کار کرد. سون آن برنج را از سیام (اکنون تایلند)، کوچین جینا (بخش جنوبی ویتنام) و برمه برای فروش به خرده‌فروشان در سنگاپور و ایالت‌های همسایه مالایا وارد می‌کرد. چون تجارت برنج زیر تسلط توچئوس بود بنابراین تان کی پک یک شبکه از ارتباطات کسب‌وکار برپا کرد که شامل بازرگانان توچئو می‌شد. او همچنین مردان جوان استادکار را از همان شهرستان می‌پذیرفت که یکی از آنها تان ایان کیام بود. پس از ورود پسرش به سنگاپور، تان کی پک قادر به گسترش کسب‌وکار خویش شد و یک کارخانه ساگو، یک کارخانه کمپوت آناناس به نام جیت سین و املاک و مستغلات خرید. تان کی پک نیمی از روز را برای شرکت در این کسب‌وکارها صرف می‌کرد. بقیه وقت وی صرف کار در امور طایفه تان هوکین شد که او خود رهبر طایفه تان سنگاپور و پانگ هوکین بود (به یادداشت ۵ بنگرید).

دو مساله اصلی که یک بنگاه خانوادگی کوچک در مراحل اولیه فعالیتش در آن روزها مواجه بود: استخدام پرسنل از دایره محدود خویشاوندان و پراکندگی جغرافیایی. چرخه عمر بنگاه‌های خانوادگی موفق به صورت

یکسری معاملات براساس مقابله به مثل و توازن پیچیده از حقوق خویشاوندی و تقاضای کسب و کار توصیف شده است.<sup>(۶)</sup> برای شکوفایی بنگاه خانوادگی، پدر باید به تدریج اطمینان پیدا می‌کرد و رهبری را به پسرش واگذار می‌کرد و پسر باید لیاقت گرفتن رهبری را می‌داشت. پسری که نشان می‌داد مورد اعتماد است و استعدادهای کارآفرینی‌اش از سوی پدر تایید می‌شد به تدریج رئیس بنگاه می‌شد. با اعتماد دوطرفه هزینه پدر برای پایش فعالیت‌های مدیران کاهش می‌یابد و کارآمدی تیم کسب و کار افزایش می‌یابد. حقیقتاً تزاوی اصلی ما این است که کارکرد روابط خویشاوندی به ابزار پایش کارا است.

دومین مساله پیش روی بنگاه کوچک خانوادگی، پراکندگی جغرافیایی تماس‌های کسب و کار است. در محیط تجاری پیشاصنعتی جایی که ارتباطات بین بنادر تجار مشکل بود، مدیر باید شخصا به آن مکان‌هایی سفر می‌کرد که تماس‌های کسب و کاری داشت. بنابراین هنگامی که او در سفرهای تجاری بود باید مدیریت را به شخصی مورد اعتماد واگذار می‌کرد (بندیکت ۱۹۶۸). در مورد بازرگانان هوکین، هر سفر دریایی بر کسانی که برای مدیریت بنگاه باقی ماندند فشار وارد می‌کرد چون زمان انجام سفر رفت و برگشت خیلی زیاد بود (برای نمونه فاصله سنگاپور تا آموی بیش از ۳۰۰۰ کیلومتر بود).

بنگاه کسب و کار کوچک تان کی پک مدیران خود را از میان خویشاوندان داخلی در دسترس شامل برادر جوانترش (حلقه هم‌مرکزی) انتخاب کرد. تان کی پک دایره‌های خویشاوندی خود را از طریق ازدواج بزرگ کرد. او سه بار ازدواج کرد و ۱۰ پسر داشت. همسر اصلی وی، مادر تان کاه کی و برادر بزرگ‌ترش تان کنگ هین در چین باقی ماندند. تان کی پک در سنگاپور با همسر دومش ازدواج کرد که بدون آوردن فرزندی درگذشت و او سپس با مادام ساو ازدواج کرد، کسی که پسرانی را به فرزندخواندگی پذیرفته بود و کوچک‌تر از تان کاه کی بودند.<sup>(۷)</sup> تان کاه کی بزرگ‌ترین پسر بازمانده از همسر اصلی، نخستین کسی بود که پستی مهم در کسب و کار خانوادگی بر عهده گرفت و نیز نماینده

خانواده شد. تان کاه کی تیزهوشی خود را در کسب و کار نشان داد و وقتی عمویش به چین بازگشت او در سن نوزده سالگی مدیریت سون آن را بر عهده گرفت در نتیجه تان کی پک را آزاد گذاشت تا کارخانه کمپوت آناناس جیت سین را به مایملک کسبوکار خود بیفزاید (بندیکت ۱۹۶۸). تان کی پک همچنین به نیروی کار بنگاه خانوادگی اش با استخدام کارآموزانی از طایفه خود افزود، کسانی که او را رهبر طایفه تان در سنگاپور می‌دیدند. یکی از مشهورترین این کارآموزان تان ایان کیام بود که در شهرستان تونگ آن به دنیا آمد و در ۱۸۹۹ به سنگاپور مهاجرت کرد و از تان کی پک درخواست یاری کرد. تان ایان کیام همراه با لی کونگ چیان، لیم پنگ سیانگ و دکتر لیم بون کنگ کمک کردند تا شرکت بانکداری چینی آن سوی دریاها از ترکیب سه بانک چینی در ۱۹۳۲ تاسیس شود. وقتی تان کاه کی در ۱۸۹۳ در سن بیست سالگی به چین بازگشت تا ازدواج کند، عمویش به سنگاپور برگشت تا مدیریت سون آن را بر عهده گیرد. در ۱۸۹۶ پس از دو سال، تان کاه کی به سنگاپور برگشت و کار در بنگاه برنج را از سر گرفت. تان کاه کی در ۱۸۹۹ و در سن ۲۵ سالگی عزم سفر به چین کرد تا در مراسم تشییع مادرش شرکت کند- چون پدرش قادر به ترک کسبوکار سنگاپور نبود- دوباره در ۱۹۹۰ برگشت. سال بعد تان کاه کی برای سومین بار از راه دریا به چین سفر کرد تا مراسم تدفین مادرش را برگزار کند و سه سال آنجا باقی ماند. در این دوره، او در ساخت ۳۰ مسکن در آموی به شکل املاک خانوادگی سرمایه‌گذاری کرد (به یادداشت ۵ بنگرید).

در هر بنگاه خانوادگی چینی، فعالیت تولیدی بخشی جدایی‌ناپذیر از میراث پدری ملاحظه می‌شود و همه پسران در سودها یا بدهی‌های آن شریک هستند مگر اینکه غیر آن مشخص شده باشد (شیگا ۱۹۷۸). در حالی که تان کاه کی در سومین سفر خود به چین بود برادران ناتنی وی دو بنگاه جدید تاسیس کردند، بنگاه دلالی کیم سنگ بی، که یک کارگزار حق‌العمل کاری بود و شرکت سیمان خنگ سنگ. سرمایه آن از پول وام‌دهندگان هندی به دست آمد، که املاک سون آن به رهن آنها

درآمده بود. اما برادران ناتنی مدیران لایقی نبودند و بنگاه‌های آنها متحمل ضرر سنگینی شدند. به علاوه، مادام ساو قمار سنگینی کرد که پولش از صندوق شرکت برداشت شد. نتیجه این شد که سون آن و سایر مایملک تان کی یک به خطر افتاد (به یادداشت ۵ بنگرید).

در ۱۹۰۴ وقتی وضعیت مالی بنگاه بحرانی شد، عموی تان کاه کی کسی را فرستاد تا که او سریع به سنگاپور بازگردد، اما مرد جوان خیلی دیر رسید و بنگاه ورشکست شد. تان کاه کی تصمیم گرفت شرکت سون آن را تعطیل کند. او سپس مسئولیت تسویه بدهی تجاری پدرش را بر عهده گرفت با اینکه قانوناً تعهدی به انجام چنین کاری نداشت (به یادداشت ۵ بنگرید). اما تان کاه کی با تسویه بدهی‌های پدرش نه فقط فرزند وظیفه‌شناس بودن خود را به نمایش گذاشت بلکه شهرت خویش برای مورد اعتماد بودن را نیز افزایش داد بنابراین سایر مردم را ترغیب کرد در آینده به او وام بدهند.<sup>(۸)</sup>

در ۱۹۰۴ وقتی تان کاه کی سی سال داشت، بنگاه‌های تجاری خود را شروع کرد. با تجربه کسب‌وکار، شبکه‌ای از ارتباطات کسب‌وکار (شامل بازرگانان توجئو) اما سرمایه محدود، نخستین سرمایه‌گذاری وی در کارخانه کمپوت آناناس در شراکت با یک بازرگان توجئویی بود. دو شریک کارخانه آناناس قدیمی جیت سین را خریدند. بعدها، وقتی شریک وی از دنیا رفت تان کاه کی سهام وی را خرید و تنها مالک آن شد. تان کاه کی در همان سال، یک کارخانه کمپوت آناناس دیگر به نام سین لی جوان را ساخت. او قادر به تامین مالی کسب‌وکار خویش شد چون که از یک سو آناناس موردنیاز برای کمپوت کردن را با شرایط اعتباری آسان از واسطه‌های آناناس دریافت می‌کرد و از سوی دیگر پول تحویل محصولات آماده را از خریداران می‌گرفت. در پایان سال، دو کارخانه سودهای قابل قبولی عاید کردند. با این سودها او کسب‌وکار خود را با برپایی یک کارخانه جدید، شرکت خیام ایک متنوع‌سازی کرد تا عهده‌دار واردات و صادرات برنج شود. او آن هنگام در بنگاه برنج پدرش کار می‌کرد تجربه مستقیم در تجارت برنج کسب کرده بود. او

همچنین فعالیت‌های پیشینی کشت آناناس را در فعالیت خویش ادغام کرد آن زمان که ۵۰۰ جریب از زمین نزدیک کارخانه‌اش را برای کشت آناناس خریداری کرد و نام آن را کشت‌وکار آناناس هوک سان گذاشت. با ادغام عمودی فعالیت‌هایش پیشینی به سمت منبع تامین مواد اولیه، تان کاه کی قادر به صرفه‌جویی در هزینه‌های مذاکرات قراردادی با دلان مستقل آناناس شد و از قابل اتکا بودن تامین آناناس برای کارخانه کمپوت‌سازی خویش اطمینان یافت.<sup>(۹)</sup> درآمد خالص کسب‌وکارهای آناناس و برنج در سال ۱۹۰۴ بیش از ۶۰ هزار دلار شد.<sup>(۱۰)</sup> سال بعد، او کارخانه کمپوت آناناس دیگری تاسیس کرد تا آناناس وارداتی از کشورهای همسایه را عمل‌آوری کند. او همچنین ماشین‌آلاتی در کارخانه کمپوت خویش نصب کرد تا از شکر سفید استحصال، که از بازرگانان اندونزیایی با شرایط اعتباری آسان می‌گرفت شکر کریستال تولید کند؛ آن کسب‌وکار هم به تنهایی سود خالص ۴۵ هزار دلاری در آن سال عاید کرد (به یادداشت ۵ بنگرید).

در دوره شکل‌گیری این بنگاه خانوادگی، استخدام نیروی کار که یک مساله اصلی بود، از طریق خویشاوندان تامین شد. تان کی پک برای عملیات بنگاه خانوادگی کوچک خویش، عمدتاً به خانواده خود و خانواده گسترده خود متکی بود (حلقه هم‌مرکز ۱). علاوه بر این او مردانی را از روستا و شهرستان خود (حلقه‌های هم‌مرکز ۲ و ۳) استخدام کرد. این خویشاوندان نامزدهای خودکار برای پست‌های مدیریتی نبوده و به استعداد همراه با آموزش نیاز است. بنابراین پسرهای ناتنی تان کی پک ثابت کردند که افراد مناسبی برای کسب‌وکار نیستند و نه فقط بنگاه‌های خانوادگی خودشان، بلکه بنگاه تان کی پک را نیز به خطر انداختند. با این حال، بنگاه تان کی پک مانند «مدرسه کسب‌وکار» غیررسمی عمل کرد که برای پسرش تان کاه کی (حلقه هم‌مرکز ۱) و برادرش (حلقه هم‌مرکز ۱) و سایر اعضای جامعه هوکین (حلقه‌های هم‌مرکز ۲، ۳، ۴ و ۵) ارتباطات و تجربه فراهم کرد. اما تان کی پک سرمایه برای آنها فراهم نکرد و حقیقتاً پسرش زیر بار بدهی کمر خم کرد.

### ۳-۲ فاز ۲. تاسیس و رشد شرکت تان کاه کی، ۱۹۰۶ تا ۱۹۱۹

وقتی با ورود کشت کائوچو به مالایا فرصت‌های جدید برای سودآوری گشوده شد، تان کاه کی وارد فاز دوم شغل تجاری خود شد. طی این دوره، تان کاه کی بنگاه کائوچوی خود به نام تان کاه کی و شرکا را در ۱۹۱۹ تاسیس کرد و خودش سهامدار اکثریت و برادرش سهامدار اقلیت شد. این شرکت پایه‌های ثروت عظیم وی در دهه ۱۹۲۰ را بنا نهاد. برای استفاده از فرصت‌های جدید سودآوری، تان کاه کی به دایره گسترده‌تری از اعضای طایفه و هوکین‌ها از چوان چو (حلقه هم‌مرکز ۴) برای یاری متکی شد.

کائوچو در مالایا نخست در میانه دهه ۱۸۹۰ در زمین‌هایی که قبلاً به کشت ساگو و سایر محصولات اختصاص داشت که از سودآوری‌شان کاسته می‌شد برای اهداف تجاری کشت می‌گردید. مدیر باغات گیاه‌شناسی سنگاپور و ناظر اداره جنگل تنگه به نام ان اچ ریدلی در راس تولید تجاری کائوچو بود. ریدلی در باغ‌های کیو انگلستان، دانه‌های کائوچوی وحشی که را از جنگل‌های برزیل جمع کرده بود سازگار می‌کرد، روش‌های تیغ‌زدن به درخت را بهبود داد تا در هزینه‌های کارگر صرفه‌جویی شود و کشت تجاری کائوچو در مالایا را به راه انداخت (جکسون ۱۹۶۸، فصل ۱۰).

در ۱۸۹۶ ریدلی که بدون موفقیت در متقاعد کردن کشتکاران اروپایی ساگو که کائوچو را به عنوان یک سرمایه‌گذاری تجاری امتحان کنند خسته شده بود به بازرگانان و کشتکاران سرشناس سکونتگاه‌های تنگه متوسل شد. این بازرگانان هوکینی خصوصاً آنهایی که از چوان چو بودند به خاطر تیزهوشی تجاری و تجربه‌شان کاملاً مورد احترام بودند. به علاوه تاجران هوکینی چوان چو تاریخ طولانی روابط تجاری با تاجران اروپایی برقرار کرده بودند: آنها از نخستین روزهای اسکان اروپایی‌ها در مالایا، واسطه‌هایی بین تاجران اروپایی و تولیدکنندگان وطنی در جنوب شرق آسیا بودند. ریدلی به سراغ دکتر لیم بون کنگ هوکینی در سنگاپور، که به زبان انگلیسی مسلط بود رفت. دکتر لیم پزشک تحصیلکرده در

انگلستان، نه فقط درباره سودآوری کشت کائوچو متقاعد شد و خودش وارد این کسب‌وکار گردید بلکه به دوست هوکینی خودش تان چای یان در مالاکا نیز توصیه کرد در کشت کائوچو سرمایه‌گذاری کند.<sup>(۱۱)</sup> به دنبال آن، دکتر لیم بون کنگ و تان چای یان پیش‌تازان کائوچو در مالایا شدند و تان چای یان نخستین کسی شد که فرصت پرورش کائوچو در مقیاس تجاری گسترده را کسب کرد (به یادداشت ۵ ص ۵۱ بنگرید). املاک بوکیت آشان متعلق به تان چای یان به وسعت ۳۰۰۰ درخت کائوچوی آماده ابتدا با هزینه سرمایه‌گذاری ۲۰۰ هزار دلار خریداری شد که در سال ۱۹۰۷ طی نخستین رونق کائوچو (۱۹۰۵ تا ۱۹۰۸)، به مبلغ دو میلیون دلار به سندیکای لندن فروخته شد و بنابراین سودی هنگفت نصیب وی کرد (سونگ ۱۹۶۷، ص ۲۹۷).

تان کاه کی فراست هم‌هوکین‌هایی که فرصت‌ها برای کسب سود را پیش از اینکه قابلیت تجاری این سرمایه‌گذاری‌ها بر همگان ثابت شده باشد به‌شدت تحسین کرد. هوکین‌ها در مقام یک جامعه کاملاً منسجم اطلاعات را مبادله می‌کردند و به همدیگر یاری می‌رساندند. پس از اینکه دکتر لیم بون کنگ به تشویق تان چای یان پرداخت تا کشت کائوچو را شروع کند تان چای یان در عوض بازدیدهای هر از گاهی به سنگاپور می‌کرد تا دوستان خود را توصیه و تشویق به سرمایه‌گذاری در کشت کائوچو در سنگاپور کند (سونگ ۱۹۶۷، ص ۲۹۴). او به شیوه‌های گوناگون از جمله فروش قلمه‌ها کائوچو به آنها کمک می‌کرد. وقتی ریدلی به سراغ تان کاه کی رفت و داستان موفقیت تان چای یان در کشت کائوچو را به او گفت، تان کاه کی تصمیم گرفت در کشت کائوچو سرمایه‌گذاری کند. در ۱۹۰۶ تان کاه کی به سراغ یک هم‌طایفه‌ای خود تن چای یان که تقریباً همسن وی و چهار سال بزرگ‌تر بود رفت و از او ۱۸۰ هزار قلمه به قیمت هر قلمه یک سنت خریداری کرد. هزینه کل این خرید ۱۸۰۰ دلار شد. تان کاه کی قلمه‌ها را بین ردیف‌های آناناس‌ها در کشتزار آناناس هوک سان خود کاشت. در ۱۹۰۸ قیمت آناناس به‌شدت کاهش یافت و تان کاه کی مساحت زیر



کشت آناناس را کاهش داد و تمرکزش را بر کائوچو گذاشت. در آغاز رونق دوم کائوچو از ۱۹۰۹ تا ۱۹۱۲، که ناشی از رونق گرفتن شدید صنعت خودروسازی بود، تقاضا برای کائوچو چند برابر شد. تان کاه کی شرکت کشت آناناس هوک سان را بابت خرید تجهیزات عمل‌آوری کائوچو به رهن گذاشت (به یادداشت ۵ بنگرید).

تان کاه کی برخلاف پدرش تان کی چک که سرمایه‌بنگاه خانوادگی کوچک خود را با وام گرفتن از سرمایه‌دارهای هندی به دست آورد، از بانک‌های چینی برای مبالغ بزرگ‌تر سرمایه‌موردنیاز برای این بنگاه بسیار بزرگ وام گرفت. او نخست از شرکت بانکداری کوونگ ییک (سلانگور) وام گرفت که معدنچیان قلع در کوالامپور در ۱۹۱۳ تاسیس کرده بودند. نخستین بانک هوکین‌ها به نام بانک تجاری چینی در ۱۹۱۲ توسط یک بازرگان متولد آموی به نام لیم پنگ سیانگ در شراکت با تان چای یان، لیم بون کنگ و سایر بازرگانان هوکین تاسیس شد. تان کاه لی سپس شروع به معامله با بانک‌های هوکینی کرد (ویلسون ۱۹۷۲).

طی رونق دوم کائوچو از ۱۹۰۹ تا ۱۹۱۲، شرکت‌های اروپایی خصوصاً علاقه‌مند به خرید زمین زیرکشت با درختان کائوچو شدند و بسیاری از کشتزارهای کائوچوی چینی را در قبال مبالغ عظیم پول خریداری کردند (جکسون ۱۹۶۸، ص ۲۴۶). تان کاه کی کشتزار آناناس هوک سان را با درختان کائوچوی آماده آن به یک بازرگان انگلیسی به مبلغ ۳۵۰ هزار دلار فروخت و تان چای یان به عنوان کارگزار و ضامن وی عمل کرد. تن کاه کی سود عظیمی از این معامله کسب کرد. با این سودها همه وام‌های بانکی خود را پرداخت کرد و در کشتزارهای بیشتری که او دانه‌های کائوچو کشت می‌کرد سرمایه‌گذاری کرد. طی شش سال نخست گسترش کسب‌وکار خود، درآمد خالص تان کاه کی چهار میلیون و ۷۳۰ هزار دلار شد که بیشتر آن را وی در کشتزارهای کائوچو، بنیان امپراتوری وی، سرمایه‌گذاری مجدد کرد (به یادداشت ۵ بنگرید).

تان کاه کی با موقعیت قوی برای در دست گرفتن ابتکار عمل

پرورش و پردازش محصولات استوایی در مکان‌هایی که هنوز در معرض رقابت شدید نبودند، وارد دهه دوم قرن شد. برای مثال، در ۱۹۱۱ وقتی تان گاه کی به بانگوک سفر کرد تا مرکزی تدارکاتی ایجاد کند و شالی برای عمل‌آوری در بنگاه سنگاپوری خود به نام شرکت برنج هنگ بی خریداری کند متوجه شد که کشتزارهای آناناس بسیاری آنجا وجود دارد اما هیچ کارخانه کمپوت در آن منطقه نبود و او شرکت کمپوت آناناس خیام تای را در تایلند در ۱۹۱۲ ساخت (به یادداشت ۵ بنگرید). در دهه پس از انقلاب ۱۹۱۱ در چین که وی قویا از آن انقلاب پشتیبانی کرد دوبار به چین بازگشت.<sup>(۱۲)</sup>

طی این دهه دوم بود که تن گاه کی ضروری دانست وارد بخش حمل‌ونقل شود و آن را در کار خود ادغام کند. هنگامی که تان گاه کی طی جنگ جهانی اول متوجه شد خدمات حمل‌ونقل برای کالاهای وی از انبارهای کاملاً پراکنده‌اش به مشتریان کار دشواری است، ابتدا چند کشتی بخار اجاره کرد و سپس آنها را خریداری کرد؛ کشتیرانی به تنهایی کسب‌وکار سودآوری شد (به یادداشت ۵ بنگرید).

همچنین طی دهه دوم قرن بیستم بود که تان گاه کی شروع به درگیر کردن خویش در فعالیت‌های نیکوکارانه در چین کرد. با استفاده از سودهای خود از بنگاه‌های کسب‌وکاری، او تدارکات بیشتر کالاهای عمومی محلی موردنیاز خود از قبیل مدارس برای روستاییان و هم‌هوکین‌ها را از شرکت چیپ بی و شرکت چوان چو تامین مالی کرد. او مدرسه ابتدایی جی می (چیپ بی) را در ۱۹۱۳، مدرسه عادی و مدرسه متوسطه جی می (چیپ می) را در ۱۹۱۸ و دانشگاه آموی را در ۱۹۲۱ تاسیس کرد.<sup>(۱۳)</sup> به علاوه، وی مدارس بازرگانی و تعدادی بنگاه‌های کسب‌وکار از جمله شرکت قوطی‌سازی آموی را تامین مالی کرد تا فرصت‌های آموزش و اشتغال برای هم‌هوکین‌ها در چین ایجاد شود. تان گاه کی خودش همچنین از فعالیت‌های نیکوکارانه به دو شیوه منتفع شد. نخست، او قادر به ایجاد شبکه‌هایی از روابط حامی-پیرو شد که از بین آنها بعداً توانست پرسنل مورد اعتماد را استخدام کند و نیروی کار تحصیلکرده‌تر بهتری برای بنگاه

خویش تربیت کند. دوم او قادر به ساختن یک شهرتی برای خودش به عنوان فرد نیکوکار شد که او را به شخصیتی شایسته احترام در داخل و خارج از جامعه خودش کرد. بنابراین فعالیتهای نیکوکارانه تان کاه کی را متشکل از دو عنصر تفسیر می‌کنیم: (الف) عنصر «نیکوکارانه» و (ب) عنصر «نفع شخصی» که فعالیتهای نیکوکارانه شاید یک سرمایه‌گذاری بلندمدت برای ایجاد و حفظ روابط حامی-پیرو ملاحظه شود که مبنایی برای تامین نیروی کار استخدامی آتی به بنگاه خود خواهد شد تا آهنگ گسترش و متنوع‌سازی سرمایه‌گذاری‌های تجاری خود را حفظ کند.

اما پیش از اینکه این سرمایه‌گذاری‌های بلندمدت ثمرده شود، تهیه پرسنل مدیریتی قابل اتکا و بااستعداد یک مساله مداوم طی این دهه بود. مساله هم ناشی از ماهیت پراکنده و متنوع بنگاه‌های تجاری بی‌شمار وی بود و سن پایین بچه‌های خودش که وارثان طبیعی کسبوکار بودند. وقتی تان کاه کی به چین سفر کرد برادرش تان کنگ هیان را که نزدیک‌ترین عضو خانواده و شریکش بود فراخواند تا بر بنگاه‌ها در سنگاپور نظارت کند و درحالی‌که در چین بود تان کنگ هیان بر مدارس تان کاه کی مراقبت می‌کرد. تان کنگ هیان پسر دوم از همسر اول تان کی پک و چهارده سال جوانتر از تان کاه کی، کوچک‌ترین برادر تان کاه کی، رابطه نزدیک و بی‌آلایشی با وی داشت (به یادداشت ۵ بنگرید). طی غیبت‌های تان کاه کی از سنگاپور، برادران درباره عملیات کسبوکار شرکت مکاتبه داشتند. درحالی‌که تان کنگ هیان در چین بود او بر مدارس تان کاه کی نظارت می‌کرد. متأسفانه به علت بیماری تن کنگ هیان، همکاری بین برادران فقط چند سال بیشتر طول نکشید (به یادداشت ۵ بنگرید).

مشکلات مدیریت راه دور، تان کاه کی را مجبور کرد از برخی مایملک متنوع خود بکاهد. بنابراین شرکت برنج هنگ بی در ۱۹۱۷ بسته شد زمانی که به علت رقابت از شالی‌کوبی‌های جدید در سیام (اینک تایلند) نزدیک‌تر به منابع تامین شالی بسته شد و وقتی کشتی‌های وی در

دریای مدیترانه توسط زیردریایی‌های آلمانی در ۱۹۱۸ غرق شدند، تن کاه کی کسبوکار کشتیرانی را رها کرده و ۱/۲ میلیون دلار خسارت دریافتی از شرکت بیمه را در کشتزارهای کائوچو سرمایه‌گذاری کرد. بنابراین تن کاه کی عمدتاً کارخانه‌های آسیاب کردن کائوچو و کشتزارهای کائوچو را پس از ۱۹۱۹ حفظ کرد. تن کنگ هیان با مدیریت خویش صنایع کالایی کائوچو را گسترش داد درحالی‌که تن کاه کی در چین بود. تن کنگ هیان یک کارخانه آسیاب کائوچو را به کارخانه تولید محصولات سبک تبدیل کرد که در دهه ۱۹۲۰ طیف گسترده‌ای از کالاهایی را تولید می‌کردند که تن کاه کی را به برنده محصولات خانگی در جنوب شرق آسیا تبدیل کرد (به یادداشت ۵ بنگرید).

کنترل و مدیریت راه دور همچنین مشکلاتی را در بنگاه‌هایی آشکار ساخت که تن کاه کی سرمایه‌گذار اما نه سهامدار اصلی بود. در پایان جنگ جهانی اول چندین کارمند عالی رتبه وی، که تصمیم جدی داشتند کسبوکار مستقلی در آسیاب کردن کائوچو راه بیندازند برای دریافت حمایت پیش تن کاه کی رفتند. او یک سوم سهام هر کدام از سه شرکت تازه جان گرفته یا حدود نیم میلیون دلار سرمایه‌گذاری کل را در اختیار گرفت (به یادداشت ۵ بنگرید). سایر سرمایه‌گذاران عبارت بودند از تن ایان کیام از شهرستان تونگ آن، کارآموز پیشین تن کی پک که بنیان‌گذار شرکت بانکداری چینی ماورای دریاها و رئیس انجمن طایفه تن در سنگاپور (به یادداشت ۵ بنگرید). اما هنگامی که تن کاه کی در چین بود شرکتهای تولیدی خیلی بد مدیریت شدند. نتیجه اینکه شرکتهای دچار زیان‌های سنگینی شدند و همگی منحل گردیدند.

دامنه فعالیت بنگاه‌های تن کاه کی در دهه دوم قرن بیستم حیرت‌آور بود. سرمایه‌گذاری‌های تن کاه کی از ۱۹۱۰ تا ۱۹۱۹ وقتی او ۳۶ تا ۴۵ سال سن داشت، شامل طیف کاملی از محصولات استوایی بود. آناناس‌ها از کشتزارهای وی در کارخانه‌هایش کمپوت می‌شد و او مالک بزرگ‌ترین تعداد کارخانه‌های کمپوت‌سازی در

سنگاپور بود که در ۱۹۱۳ نیمی از تولید سالانه ۸۰۰ هزار جعبه را تولید می‌کرد. او مالک کشتزارها و آسیاب‌کنی کائوچو و ۱۵ هزار جریب درخت کائوچو بود. لاتکسی که از این درختان به دست می‌آمد در کارخانه‌های وی عمل‌آوری می‌شد و به ورق‌های دودی تبدیل می‌گردید. آنها را شرکت‌های میشلن، فایراستون، گودیر و سایر شرکت‌های تایرسازی خریداری کرده و به کشورهای صنعتی حمل می‌شد تا به محصولات ساخته شده نهایی درآید. در سالن معاملات بورس کالا، کیفیت نخست ورق‌های کائوچوی رگه‌دار یعنی ورق‌های کائوچوی شماره یک «تان کاه کی شماره یک» نامیده می‌شد. او همچنین مالک شالی‌کوبی‌های برنج، کشتیهای بخار، کارخانه‌های صابون، آجرپزی، تولید شکر و یک چوب‌بری بود. درآمد کل وی طی سال‌های جنگ ۴/۵ میلیون دلار شده بود. بنگاه‌های تان کاه کی گسترده‌ترین مایملک در مالکیت چینی‌ها در صنعت کائوچو در منطقه جنوب شرق آسیا را داشتند.

در مجموع، تان کاه کی طی دوره دوم شغل حرفه‌ای خود، شبکه گسترده‌تری از روابط ایجاد کرد که در عوض، کانال‌های جدید اطلاعات، سرمایه و کمک را به روی خود گشود و ورودش به کسب‌وکار کائوچو را تسهیل کرد. بر اساس مدل دوایر هم‌مرکز لاند (۱۹۸۱)؛ به شکل ۱۱.۱ نیز بنگرید): ریدلی به عنوان یک فرد بیرونی (حلقه هم‌مرکز ۷)، اطلاعات موردنیاز درباره فرصتها برای سود بردن در صنعت کائوچو را به تان کاه کی عرضه داشت؛ تان کاه کی برای کمک به هم‌طایفه‌ای و هم‌هوکین خود تان چای یان (حلقه هم‌مرکز ۵) متوسل شد- خرید قلمه کائوچو، در نقش ضامن و کارگزار وی ظاهرشدن در معامله‌ای که دربردارنده فروش کشتزار کائوچوی خود به یک بازرگان انگلیسی بود؛ تان کاه کی به سراغ بانک‌های کانتونی برای دریافت وام رفت (حلقه هم‌مرکز ۶) و بعداً به بانک‌های هوکین هنگامی که آنها تاسیس شدند روی آورد (حلقه هم‌مرکز ۵). تان کاه کی با انتخاب شبکه‌های اجتماعی که او برای

یاری به آنها متوسل شد به وسیله ورود وی به حوزه جدید زیر تسلط پیشتازان کائوچوی اولیه هوکینی تعیین گردید. تان کاه کی هم در مقابل از مردان همان قبیله، شهرستان و استان (حلقه‌های هم‌مرکز ۲، ۳، ۴ و ۵) استفاده کرد تا در بنگاه وی کار کنند و ورود آنها را به کسب‌وکار کائوچو تسهیل کرد. در سراسر این دوره، برادرش (حلقه هم‌مرکز ۱) نزدیک‌ترین همکار کسب‌وکاری وی باقی ماند. ۳-۳ فاز ۳: پیدایش بنگاه بسته‌بند-صادرکننده و ادغام پیشینی، ۱۹۲۰ تا ۱۹۲۸

در میانه دهه ۱۹۲۰، کشتزارهای کائوچو و آسیاب‌کنی در اوج سودآوری خود بودند و بنگاه تان کاه کی به عنوان یک بنگاه بسته‌بند-صادرکننده پدیدار شد و نیز به ادغام پیشینی در فعالیت‌های تولید کائوچو و بازاریابی محصول خود در سطح محلی و بین‌المللی دست زد. او شرکت تولیدی کائوچوی تان کاه کی را در ۱۹۲۰ تاسیس کرد. او بزرگ‌ترین و مشهورترین تولیدکننده کائوچو در منطقه شد و «سلطان کائوچو» لقب گرفت.

در ۱۹۲۲ تان کنگ هیان بیمار شد و به چین بازگشت و تان کاه کی به سنگاپور برگشت تا مدیریت شرکتش را در دست بگیرد. کسب‌وکار آسیاب‌کنی کائوچو رقابتی شده بود و تان کاه کی در موضع قدرتمند خرید بنگاه‌های کوچک‌تر در مالایا قرار گرفت و آنها را گسترش و نوسازی کرد. در ۱۹۲۳ او سودی ۱/۲ میلیون دلاری عمدتاً از آسیاب‌کنی و کشتزارهای کائوچو کسب کرد. تان کاه کی سپس از واگذاری املاک کائوچو پررونق خویش سود فراوانی کرد و درآمد کلی ۱۱ میلیون دلاری کسب کرد و برآورد می‌شد دارایی‌های وی بیش از ۱۵ میلیون دلار ارزش دارد. در ۱۹۲۵ زمانی که دولت انگلستان طرح کنترل تولید کائوچو را معرفی کرد و قیمت کائوچو از ۳۰ دلار به ۲۰۰ دلار در هر پیکول رسید (از ۲۳ سنت به ۱/۵ دلار هر پوند) کسب‌وکار کائوچو به اوج خود رسید (به یادداشت ۵ بنگرید). روند تجارت کائوچو پس از ۱۹۲۵ کند گردید. تان کاه کی، پنج

هزار جریب کشتزارهای خود را به شرکت انگلیسی به مبلغ ۲/۵ میلیون دلار فروخت و از آن پس درآمدهای خود را از کشت و آسیاب کنی کائوچو به تولید کائوچو سرمایه‌گذاری کرد. کارخانه کائوچو در ۱۹۲۲ شروع به عملیات جدیدی کرد که کفی تخت کائوچو می‌ساخت و در ۱۹۲۴ در یک قطعه زمین ده جریبی به ساختمان‌های بی‌شماری احداث کرد و ۶ هزار کارگر در استخدام داشت و همچنین تکنسین از خارج وارد کرد (به یادداشت ۵ بنگرید). بزرگ‌ترین کارخانه از این نوع در آن منطقه، کارخانه‌ای بود که کالاهایی شامل اسباب بازی، پاک‌کن، کیسه‌های آب داغ، بارانی، چکمه پلاستیکی، ورق‌های کائوچویی شده، تیوب‌های پلاستیکی و تایر دوچرخه تولید می‌کرد. این شرکت در اوج تولید خود در ۱۹۲۷ توانست ۷۲ شعبه در ۴۲ شهر و شهرستان در جنوب شرق آسیا و چین (تا منطقه شمالی و شانگهای) داشته باشد. تان کاه کی کارگزاران فروش را در انگلستان، اروپا و کانادا منصوب کرد؛ این کارگزاران فروش نمایندگی‌های مشهور با شهرتی تثبیت شده (مثلاً گودیر) بودند. به ویو (۱۹۶۶) بنگرید؛ (همچنین به یادداشت ۵ بنگرید).

تان کاه کی و شرکا، بزرگ‌ترین شرکت چینی آسیای جنوب شرقی از سه اداره تشکیل می‌شد: (۱) کشت کائوچو و آناناس؛ (۲) ورق‌های کائوچو صادراتی؛ (۳) کالاهای کائوچویی - واحدهای دودی کردن و تولید. این شرکت در اوج فعالیت خود با شامل کردن شعبات مالایایی خود، مجموعاً ۲۰۰۰ نفر کادر اداری و ۳۰ هزار نیروی کار داشت. تان کاه کی محاسبه کرد که مستقیم و غیرمستقیم ۱۳۰ هزار نفر برای گذران زندگی خود به شرکت وی وابسته هستند (به یادداشت ۵ بنگرید).

اما در عملیات تولیدی وی مسائلی وجود داشت که هرگز به طور کامل حل نشد و به مشکلات مالی بعدی انجامید. تان کاه کی نیک می‌دانست که صادرات موادخام و نیمه پردازش شده و تولید کالاهای مصرفی ساده نسبت به تولید و صادرات تولیدکنندگان کالاها

سودآوری کمتری دارد. بنابراین بخش تولید تایر خودرو را تاسیس کرد. برای تولید تایر، حق اختراع را به دست آورد اما شرکت‌های تولیدی اصلی، «دانش فنی» را پیش خود نگه داشتند. او مهندسان شیمی از آمریکای شمالی، اروپا و ژاپن استخدام کرد اما با این حال تایرها پس از چند صد مایل استفاده می‌ترکیدند. سومین پسر تان کاه کی به نام تان پوک آیی، اگرچه تحصیلات شیمی نداشت خودش را وقف یافتن راه‌حل کرد و خود را برای مدتی در آزمایشگاه کارخانه زندانی کرد (به یادداشت ۵ بنگرید). پنجمین پسر تان کاه کی به نام تان کوک خنگ، که در سال ۱۹۳۱ به عملیات تولیدی شرکت پیوسته بود به یاد می‌آورد که برادر بزرگ‌ترش که در ۱۹۴۴ از دنیا رفت «احتمالا با این نوع کار کردن، ناشی از بوی مواد شیمیایی و زیاد کار کردن خود را به کشتن داد. می‌توان گفت او خودش را فدای شرکت کرد» (به یادداشت ۵ بنگرید). بیشتر سودهای حاصل از کشتزار و عملیات آسیاب‌کنی به سمت تولید محصولات این کسبوکار هدایت شد.

مساله دیگر ناشی از رقابت محصولات تولیدی با محصولات صنایع انگلیسی بود. هزینه پایین تولید کفش و حمایت از آن با تعرفه‌های مشترک المنافع انگلستان، باعث شکایت مالکان کارخانه انگلیسی شد که به تلاش‌های موفقیت‌آمیز برای مهار تولید در بنگاه تان کاه کی منجر شد و سرانجام یکی از عواملی شد که تان کاه کی را مجبور به انحلال بنگاهش کرد (به یادداشت ۵ بنگرید). مساله پراکندگی جغرافیایی نیز باقی بود. هیچکدام از پسران وی از طرف شرکت به خارج از سنگاپور سفر نکردند. کارگزاران شرکت همه جا پراکنده بودند. آنهایی که در چین بودند در شرایط سیاسی پردردسر، مشکل‌ترین اعضا برای کنترل کردن بودند. دفتر شانگهای، بزرگ‌ترین در چین، توسط غیراقوام اداره می‌شد که تان کاه کی قادر به پایش اثربخش آنها نبود. درون بنگاه، اما تان کاه کی قادر به پایش عملکرد مدیران عمدتا مرتبط با تان کاه کی از طریق روابط خویشاوندی یا قومیتی بودند.



در دهه ۱۹۲۰ تعداد مدیران ادرا ت مورد نیاز برای تامین نیازهای روبه گسترش بنگاه به فراتر از تامین اعضای خانواده برای مدیریت بنگاه رسید. شرکت به پرسنل مدیریت سنگاپوری خود متوسل شد که نه فقط پسران اینک بالغ شده تان کاه کی، بلکه همچنین از اعضای طایفه، روستا و هوکین (حلقه های هم مرکز ۱، ۲، ۳، ۴ و ۵) بودند. بنابراین برای مثال واحد تولید تان کاه کی و شرکا که در جاده سوامباوا واقع بود شش مدیر اداره استخدام کرد که پنج تای آنها هوکینی و ششمی یک هم طایفه ای از شهرستان آنهوی در فوکین بود. مشهورترین مثالهای طایفه از همان روستا (چیپ بی) که تان کاه کی استخدام کرد برادران تان لاک سای و تان بون خاک بودند.<sup>(۱۴)</sup> تان لارک سای در ۱۸۹۷ به دنیا آمد و در مدرسه ابتدایی چیپ بی شرکت کرد. پس از مرگ پدرش، برادران وی به سنگاپور مهاجرت کردند و در حدود ۱۹۲۰ به سراغ تان کاه کی رفتند تا شغلی در بنگاه وی به دست آورند. تان کاه کی این مردان را وارد بنگاه خود کرد و بنابراین بنیانی برای پیدایش تدریجی تان لارک سای و تان بون خاک به عنوان دلان کائوچو بنا نهاد. در ۱۹۲۴ آنها شرکت کائوچوی ایک هوی را تاسیس کردند که در ۱۹۶۹ یکی از سه بسته بند-صادر کننده سرشناس کائوچو در سنگاپور و مالزی غربی بود.

وقتی بنگاه تان کاه کی تصمیم به ادغام عمودی پیشینی بخش های بسته بندی و صادرات گرفت تا مستقیما با مشتریانی در اروپا، انگلستان و آمریکای شمالی تجارت کند، لی کونگ چیان یک هوکینی را استخدام کرد که انگلیسی صحبت می کرد تا واحد بین الملل کسب و کارش را مدیریت کند. لی کونگ چیان در ۱۸۹۳ در شهرستان نان-آن استان فوجیان به دنیا آمده بود (به یادداشت ۵ بنگرید). لی کونگ چیان در ۱۹۰۳ همراه پدرش به سکونتگاه تنگه رفت که در آنجا آموزش دو زبانه مدرن را گذارنید و زبان انگلیسی و علوم مطالعه کرد. لی کونگ چیان سپس به چین برگشت تا

دبیرستان و دانشگاه را با یک تخصص در نقشه‌کشی تکمیل کند. پس از پیوستن به بنگاه تان کاه کی در ۱۹۱۶ بود که تان کاه کی بی‌درنگ توانایی‌های وی را دید و او را به یکی از سمت‌های عالی به عنوان رئیس اداره کائوچو منصوب کرد.<sup>(۱۵)</sup> لی کونگ چیان با نمایندگانی از بنگاه‌های خارجی معامله کرد که آمده بودند تا تان کاه کی را در سنگاپور ببینند و نیز واسطه بین تان کاه کی و بانک‌های خارجی شد. برای مثال او در نقش واسطه تان کاه کی در معاملات با شرکت بانکداری هنگ کنگ و شانگهای انجام وظیفه کرد. لی کونگ چیان قادر به استفاده از مهارت‌های انگلیسی خود و ارتباطاتش با بنگاه‌های خارجی برای گسترش جنبه بین‌المللی بنگاه تان کاه کی بود. لی کونگ چیان به عنوان معاون رئیس بانک تجاری چینی، بر ادغام سه بانک هوکین‌های سنگاپور در نظارت و راهبری کرد. او معاون رئیس شرکت‌های بانکداری چینی آن سوی دریاها از ۱۹۳۲ تا ۱۹۳۸ و رئیس آن از ۱۹۳۸ تا ۱۹۶۴ بود. شرکت کائوچوی لی صادرکننده سرشناس کائوچو در دوره پس از جنگ جهانی دوم شد. لی کوگ چیان به عنوان داماد تان کاه کی، در تماس با بنگاه‌های تان باقی ماند و در دهه ۱۹۳۰ به بنگاه یاری رساند (به یادداشت ۵ بنگرید).

تان کاه کی سه بار ازدواج کرد و ۱۷ بچه آورد: ۹ پسر و هشت دختر. چهار تا از پنج پسر بزرگ وی و چهارتا از دامادهایش وارد کسب‌وکار خانوادگی طی فاز ۳ و ابتدای فاز ۴ شدند. (یک پسر که در این دوره بیمار بود در دهه بعدی وارد یک بانک خانوادگی شد). هر کدام از شعبات تان کاه کی و شرکا در دهه ۱۹۲۰ را یکی از پسران وی مدیریت می‌کردند، درحالی‌که یک پسر و داماد وی در آزمایشگاه کارخانه کار کردند.

به طور خلاصه، تان کاه کی در فاز ۳ بین ۱۹۲۰ تا ۱۹۲۸ به اوج فعالیت کسب‌وکار خود رسید یعنی زمانی که کسب‌وکارش با ادغام پیشینی تجارت مستقیم با مشتریان ماورای آبها گسترش یافت. گسترش بنگاه با بلوغ فکری

پسرانش مصادف شد و تان کاه کی قادر به اتکا به حلقه خانوادگی خود برای پرسنل مدیریتی شد. در این بنگاه در حال گسترش، قلمرو قابل ملاحظه‌ای برای پسران قابل وی وجود داشت تا ابتکار عمل‌های خود را نشان دهند. آنها زیربخش‌ها و شعبات شرکت را مدیریت کردند و تلاش کردند تا خطوط محصول را گسترش دهند و توانایی‌های تصمیم‌گیری خودشان را به نمایش گذارند. به علاوه، تان کاه کی همچنین اعضای طایفه و هوکین‌ها را استخدام کرد که بسیاری از ادارات را مدیریت کردند. بعدها، داماد تان کاه لی (لی کونگ چیان) و چندین اعضای طایفه از رونق کائوچو برای تاسیس بنگاه‌های کائوچوی مخصوص خود استفاده کردند. پسران وی و داماد بزرگ‌ترش که همسن بودند در دهه ۱۹۲۰ در بنگاه تا زمان خاتمه یافتن آن باقی ماندند.

### ۳-۴ فاز ۴: برچیدن شرکت تان کاه کی، ۱۹۲۹ تا ۱۹۳۴

در ۱۹۲۸ قیمت کائوچو شروع به کاهش کرد که نهایتاً بحران مالی در بنگاه تان کاه کی را تسریع کرد چون آسیاب‌کنی کائوچو منبع اصلی درآمد بنگاه بود. تان کاه کی از ورود به حوزه‌های جدید منصرف شد و شروع به تجمیع و تحکیم مایملک خویش کرد. بخشی از کارخانه کائوچوی وی سوخته بود و احتمال عمده بودن این آتش‌سوزی می‌رفت به علت نقش سیاسی تان کاه کی در رهبری بایکوت کالاهای ژاپنی پس از دخالت نظامیان ژاپنی در تسینانفو از شانتونگ در ۱۹۲۸ که مانع پیشروی ارتش ملیون چین به شمال شد. احتمالاً نه بی‌ارتباط، کارخانه‌های کفش ژاپنی با کفش‌هایی که هر جفت ۱۳ سنت می‌فروختند بازار را پر کردند در مقایسه با ۱۵ سنت که تانک کاه کی می‌فروخت. به رغم این مشکلات، تان کاه کی به کمک‌های نیکوکاری خود ادامه داد اما هر روز بیشتر بدهکار می‌شد.

در ۱۹۲۹ که نشانه آغاز دوره سه سال رکود جهانی بود قیمت کائوچو به ۶ دلار هر پیکول در مالایا کاهش یافت. کشتزارهای کائوچو و آسیاب‌کنی آسیب دید و هیچ سودی از کشتزارها یا آسیب‌کنی در تولید کائوچوی تان کاه کی سرمایه‌گذاری نشد. اما تان کاه کی تصمیم گرفت اجازه ندهد تولید کائوچویش متوقف شود چون ۶۰۰۰ کارگر در استخدام

بنگاه داشت. برای جلوگیری از ورشکستگی و ادامه عملیات تولید، او مجبور بود استقراض از بانک‌ها را افزایش دهد. طی این زمان، او عمدتاً از بانک‌های خارجی وام گرفت - شرکت بانکداری هنگ کنگ و شانگهای (انگلیسی)، بانک نشنال سیتی نیویورک (آمریکا)، شرکت بانکداری پی اند او (انگستان)، بانک مرکنتایل هند (انگلیسی) و چارترد بانک (انگلیسی) و سه بانک پیشقدم بر شرکت بانکداری چینی ماورای دریاها، به ریاست دامادش لی کوگ چیان (به یادداشت ۵ بنگرید).

برای اطمینان از اینکه شرکت تان کاه کی توانگر باقی بماند بانک‌ها پیشنهاد دادند بهره وام را کاهش دهند اگر تان کاه کی با تبدیل بنگاه از تک‌مالکیتی به شرکت مسئولیت محدود موافقت کند. تان کاه کی هیچ انتخابی به جز قبول آن نداشت و در اوت ۱۹۳۱، شرکت تان کاه کی و شرکا تشکیل شد با تان کاه کی به عنوان سهامدار اصلی انتخاب شد درحالی که بانک‌ها سهم کوچکی در شرکت جدید گرفتند. آنها چهار عضو منصوب کردند تا در کرسی هیات مدیره بنشینند؛ یکی از آنها به دستکاری مدیر منصوب شد درحالی که تان کاه کی به مدیر عاملی منصوب گردید.

شرکت تان کاه کی و شرکا احتمال داشت از رکود خلاصی یابند اگر اعضای هیات مدیره با هم همکاری می‌کردند. اما آنها در عوض سیاست‌هایی را دنبال کردند که خلاف خواسته‌های وی بود. دو رویداد یکی پس از دیگری، باعث شد اعضای هیات مدیره به ریاست تان کاه کی رای ندهند و ورشکستگی بنگاه را قطعی کرد. نخست رویداد اعطای حقوق کارگزاری انحصاری توسط بقیه اعضای هیات مدیره به یک بازرگان انگلیسی بود که با یک نامه معرفی از دفتر اصلی شرکت بانکداری هنگ کنگ و شانگهای وارد سنگاپور شده بود تا حق کارگزاری انحصاری برای بنگاه خویش و عملیات فروش محصولات شرکت تان کاه کی را به دست آورد. رابطه کارگزاری یک رابطه قراردادی است که در آن کارفرما شخصی دیگر، کارگزار، را ملزم می‌کند تا خدمتی را از طرف وی انجام دهد. هیچ تضمینی نیست که کارگزار، به عنوان بیشینه‌کننده سود، همیشه

در راستای بیشترین منافع کارفرما عمل می‌کند. بنابراین کارفرما باید هزینه‌های پایش رفتار کارگزار را متحمل شود. در جهان کسب‌وکار چینی، کارفرما معمولاً خویشاوندان خود یا اشخاصی را که به آنها اعتماد دارد انتخاب می‌کند تا به عنوان کارگزارش عمل کنند برای اینکه در هزینه‌های پایش رفتار کارگزار صرفه‌جویی شود (لاندا ۱۹۷۸، فصل ۲). در این مورد، تان گاه کی نتوانست به انتصاب عامل فروشی رضایت دهد که نه فقط یک غریبه بی‌ارتباط با روابط خویشاوندی و قومیتی بود بلکه شهرتش نیز برای تان گاه کی شناخته نبود. بنابراین تان گاه کی از امضای اسناد خودداری کرد اما هیات مدیره تصمیم وی را باطل کردند. بنابراین شرکت از پذیرش سفارشات از سایر منابع خودداری کرد پس از اینکه سفارشات معلق تا اکتبر آن سال تأمین شد. همه فروش‌ها از طریق کارگزار انحصاری انجام شد. کسب‌وکارها شروع به افت کردند چون که عامل انحصاری موفق به انجام تعهدات خود به نحو رضایت‌بخش نشد.

سپس روابط بین تان گاه کی و بقیه اعضای هیات مدیره به مرحله بحرانی رسید، زمانی که هیات مدیره دستور داد سایر کسب‌وکارهای شرکت شامل یک کارخانه بیسکویت سازی، چوب‌بری، آجرپزی و آناناس بسته شود. او کارخانه بیسکویت را به لی کونگ چیان فروخت و فقط تولید کائوچو را حفظ کرد. سپس به علت کمبود سرمایه، دو کارخانه آسیاب‌کنی کائوچو به شرکت کائوچوی لی اجاره داده شد شرکتی که به داماد تان گاه کی تعلق داشت کسی که در هیات مدیره آن بانک بود. آسیاب‌کنی کائوچو شروع به بهبود کرد اما مدیران بانک بر بستن و اجاره دادن هشت کارخانه باقیمانده در مالایا پافشاری کردند. تقریباً ۸۰ درصد شعبات بسته شدند. تان گاه کی به‌شدت شروع به اعتراض به بستن بخش تولیدات کارخانه‌ای کرد چون کارگران زیادی شغلشان را از دست می‌دادند. به علاوه، او پیش‌بینی کرد که آینده رو به بهبود است. جدای از اینکه ظاهراً مسائل فنی در تولید تأیر کائوچو حل شده بود در اول ژوئیه ۱۹۳۳ تعرفه‌ها برای واردات کفش از غیرمشترک المنافع افزایش یافت و سفارشات زیادی برای کفش به کارخانه

سرا زیر شد. برای تان کاه کی هیچ انتخابی باقی نماند. او ۷۰ هزار دلار کالا و جنس به بستانکاران خود پرداخت، تا که آنها از عواقب ورشکستگی بنگاه آسیب نبینند. در فوریه ۱۹۳۴ وضعیت دیگر قابل دفاع نبود و تان کاه کی تصمیم سرنوشت‌ساز برای انحلال شرکت را گرفت. یک مدیر تصفیه از سوی بانک‌ها برای در دست گرفتن عملیات شرکت منصوب شد.<sup>(۱۶)</sup>

فاز نهایی شغل کسب و کاری تان کاه کی این واقعیت را به روی صحنه می‌آورد که تبدیل بنگاه تک‌مالکی وی به یک شرکت مسئولیت محدود مانع از ورشکستگی بنگاه وی نشد. با این حال، تبدیل از بنگاه مدیریت تک‌مالکی به یک شرکت به این معنا بود که تان کاه کی کنترل خود بر مدیریت بنگاه را به خارجی‌ها واگذار کرد. بانکداران خارجی بر هیات مدیره مسلط شدند و به علت قانون رای‌دهی اکثریت، آنها قادر به تعقیب سیاست‌هایی علیه خواسته‌های تان کاه کی بودند که برای او هیچ انتخابی به جز ورشکسته کردن بنگاه نگذاشت. اگر تان کاه کی قادر به تهیه پول کافی از بانک‌های چینی به تنهایی بود اخلاق کمک دوطرفه بین بستانکاران چینی و بدهکاران‌شان که ریسک ورشکستگی را کاهش می‌دهد شاید بنگاه تان کاه کی را قادر به جان بدر بردن از بحران مالی دهه ۱۹۳۰ می‌کرد و تا دهه کنونی نیز دوام می‌آورد.

#### ۴. نتیجه‌گیری

در این فصل فراز و فرود بنگاه تان کاه کی، بنگاه خانوادگی سنگاپوری را بررسی کردیم که بزرگ‌ترین تولیدکننده و صادرکننده چینی کانوچو در جنوب شرق آسیا طی دهه ۱۹۲۰ بود. با استفاده از پارادایم هزینه معامله، استدلال کردیم که روابط خویشاوندی و قومیتی نقش مهمی در رشد بنگاه تان کاه کی از بنگاه خانوادگی کوچک به بنگاه خانوادگی بزرگ متنوع چند میلیون دلاری طی سه دهه نخست قرن بیستم ایفا کرد. رویکرد ما از رویکرد جامعه‌شناسان سنتی متفاوت است که استفاده از روابط خاص‌نگر برای استخدام پرسنل مدیریتی را مانع رشد بنگاه می‌بینند. تاکید ما بر اعتماد

دو طرفه حک شده در شبکه‌های خاص است که باعث صرفه‌جویی در هزینه‌های پایش اعضای تیم می‌شود، رشد بنگاه خانوادگی را تسهیل می‌کند. ما سقوط بنگاه خانوادگی تان کاه کی را نه فقط به افول شدید قیمت کائوچو طی بحران بزرگ نسبت می‌دهیم بلکه همچنین ناشی از واگذاری کنترل خانوادگی به «بیرونی‌ها» (بانکداران انگلیسی و نمایندگان آنها) می‌دانیم.

ارزش موردکاوای ما از بنگاه خانوادگی تان کاه کی در اثبات مرتبط بودن شبکه‌های خویشاوندی-قومیتی به عنوان ابزار مدیریتی با عرضه داشتن شواهد تجربی از فرآیندهای مفصل درگیر در گسترش این شبکه‌های خاص برای تامین نیازهای یک بنگاه در حال رشد است. با استفاده از رویکرد هزینه معامله به بررسی رشد یک بنگاه خانوادگی چینی سنگاپور، شرکت تان کاه کی، در جست‌وجوی ادغام کردن متغیرهای اقتصادی، اجتماعی و فرهنگی به یک چارچوب تحلیلی واحد هستیم.

**تقدیر و تشکر:** این مقاله (لاندا و سالاف ۱۹۸۶) را به نشریه *American Sociological Review* تحویل دادیم. مقاله را داور نشریه با این استدلال رد کرد که باید از پارادایم طبقاتی مارکسیستی به جای پارادایم هزینه معامله خودمان استفاده می‌کردیم. این نشان می‌دهد که ادبیات جامعه‌شناختی مقاله ۱۹۸۶ ما چقدر نسبت به زمان خود جلو بود. برای نسخه ۱۹۸۶ مقاله ما، جنت لاندا مایل است از پژوهانه بنیاد فورد تشکر کند که به وی اجازه داد تا کار میدانی درباره بزرگانان هوکین را در ۱۹۶۹ انجام دهد. سالاف مایل است از پشتیبانی مالی بنیاد ملون برای آموزش زبان چینی پیشرفته تشکر کند که او را قادر ساخت تا ترجمه خودزندگی‌نامه‌نوشت تان کاه کی را انجام دهد. از کمک‌های پروفیسور ای.اچ.ای وارد به‌شدت تقدیر می‌کند. او همچنین مایل است از خانواده مرحوم تان کاه کی برای کمک بی‌شمارشان با مطالب مکتوب و تاریخ شفاهی تان کاه

کی و همکارانش و در بازبینی نسخه اولیه (۱۹۸۰) دست‌نویس تشکر کند. مسئولیت نهایی برای صحت این داده‌ها و نظرات بیان‌شده در مقاله بر عهده ما است. درباره نسخه‌های قبلی مقاله آقای تای هوای چینگ و پروفیسور رای برتون، جفری ریتز و نانسی هوویل نظراتی دادند که ما ارزش زیادی برای کمک‌شان قائل هستیم.

## یادداشت‌های پایان فصل ۱۱

۱. در یک مقاله اخیر جامعه‌شناس مارک گرانووتر (۱۹۸۵) حد و اندازه‌ای که اقدام اقتصادی در ساختارهای روابط اجتماعی در جامعه صنعتی مدرن حک شده است بررسی می‌کند. مقاله ما که بر کار لاند (۱۹۷۸، ۱۹۸۱) متکی است صراحتاً دلالت‌های اقتصادی اعتماد دوطرفه حک شده در ساختارهای اجتماعی خاص‌نگر را ملاحظه می‌کند.

۲. مدل هم‌مرکزی لاند (۱۹۸۱) برای تحلیل درجه مورد اعتماد بودن و «فاصله اجتماعی» از مدل مارشال ساهلین (۱۹۶۵) برای تجزیه و تحلیل مقابله به مثل الگو گرفت.

۳. جمعیت سنگاپور در دهه‌های ابتدایی قرون بیستم از چهار گروه قومی تشکیل می‌شد- اروپایی، چینی، هندی و گروه بومی (مالایایی). جامعه چینی، بزرگ‌ترین سه گروه قومی، خودش به پنج گروه زبانی اصلی تقسیم می‌شد- هوکین، توچئو، کانتون، هاکا و هاینانس. برای بحثی از ماهیت بخش‌بندی‌شده جوامع چینی خارج از چین، به کریسمان (۱۹۶۷) بنگرید.

۴. برای بحثی درباره یک نمونه بنگاه‌های ژاپنی که انعطاف‌پذیری تعاریف خویشاوندی را نشان می‌دهد مثلاً مردان توانمندی که غالباً به عضویت در فامیل پذیرفته می‌شوند تا ریاست بنگاه خانوادگی را بر عهده گیرند (به فروین، ۱۹۸۰ بنگرید). برای نمونه چینی آن، به مک‌گوگ (۱۹۷۶)؛ و سونگ لانگ-شنگ (۱۹۷۵) بنگرید. مطالعه بانک‌های چینی در قرون نوزدهم و بیستم که انعطاف‌پذیری روابط خانوادگی را ثابت می‌کند، به مک‌الدری (۱۹۷۶، فصل ۱) بنگرید. برای بحثی اقتصادی از این انعطاف‌پذیری تعاریف خویشاوندی، به کار و لاند (۱۹۸۳) بنگرید.

۵. مطالب درباره تان کاه کی از تاریخ‌های مکتوب و شفاهی زیر به دست آمده است:

(الف) زندگی‌نامه تان کاه کی در ویو تی جین (۱۹۶۶؛ ۱۴۳-۷۳).

(ب) تان کاه کی (۱۹۷۹). [به چینی]

(پ) متن دست‌نویس تاریخ بنگاه و زندگی بنیان‌گذار آن، که پسر پنجم تان کاه کی به نام تان کوک خنگ در اوت ۱۹۸۱ در ۲۰ صفحه برای ما نوشت.



ت) مصاحبه سالاف با انگ ایک هوان مدیر عامل شرکت بیمه آسیایی در سنگاپور در اوت ۱۹۸۱ انجام شد.

ث) مصاحبه سالاف با کی.سی. تان، پسر تان کنگ هیان که برادر تان کاه کی و رئیس اتاق بازرگانی چینی بود، در سنگاپور در اوت ۱۹۸۱ انجام شد.

ج) مصاحبه سالاف با تان توک سان، مدیر شرکت بانکداری چینی ماورای دریاها، که پسر تان ایان کیام و همکار تان کاه کی بود.

چ) سیم (۱۹۵۰).

ح) زندگی‌نامه لی کونگ چیان، در سونگ چک می (۱۹۶۹، ۶۵-۲۳).

خ) زندگینامه تان لارک سای در سونگ (۱۹۶۹).

د) زندگینامه لیم یون کنگ در سیم (۱۹۵۰).

ذ) مصاحبه سالاف با تان کوک خنگ، سنگاپور اول اوت ۱۹۸۱.

تاریخ‌های شفاهی که از طریق مصاحبه‌های شخصی با اعضای خانواده و اقوام تان کاه کی به دست آمد، به عنوان واقعیات یا شواهد تاریخی ملاحظه می‌شود: درباره ماهیت چنین عبارت شفاهی به عنوان «شواهد تاریخی»، (بوگارس ۱۹۶۹، صص ۲۱-۲۰) این‌گونه می‌نویسد: «عوامل اساسی در این شواهد حافظه و اختیار است. یک رویداد یا شخصیت می‌تواند فقط به نحو تاریخی شناخته شود اگر کسی با آنها آشنا باشد. این شخص سپس باید قادر به یادآوری آن رویداد یا شخصیت در ذهن باشد و سپس خاطره‌های خود را در عباراتی قابل فهم به بعدی‌ها بیان کند. سرانجام نسل بعدی باید آن خاطره‌ها را به عنوان واقعیت بپذیرد. چنین عباراتی شواهد تاریخی را تشکیل می‌دهند و دلالت بر این دارد که واقعیت تاریخی در عباراتی متناسب در دسترس است. بنابراین داستان تاریخ‌نگار در ارتباط نزدیک با این چیزی است که من شواهد نامیده‌ام... در یک جامعه عادی ... گذشته توسط سنت و ابزارهای شفاهی انتقال می‌یابد.

۶. بندیکت (۱۹۶۸) مدل زیر را ارائه می‌دهد: بنگاه پدر-پسر از میان پنج مرحله عبور می‌کند: (۱) آموزش دیدن یا شاگردی کردن پسر جوان و وارث؛ (۲) انباشت سرمایه و اختیار آن پسر در بنگاه خانوادگی درحین که پدر وظایف مهم‌تری را به پسرش واگذار می‌کند و پسر با موفقیت آنها را انجام می‌دهد. مشورت بین پدر و پسر هر چه بیشتر رخ می‌دهد و نقش‌های پدر و مدیر، پسر و همکار کاسبی از هم جدا می‌شود؛ (۳) نقش‌های مدیریتی جدید ایجاد می‌شود که با جایگاه اقتصادی جدید پسر سازگار هستند و معمولاً گسترش کسب‌وکار و تاسیس شاخه‌های جدید به نحوی است که با توانایی‌ها و انرژی‌های پسر همخوانی داشته باشد؛ (۴) گنجاندن اعضای غیرفامیل برای اینکه بنگاه خانوادگی بتواند رشد کند؛ و (۵) پیگیری سایر کارها یا خدمات به جامعه محلی از سوی اعضای خانواده.

۷. این امر مرسوم برای بازرگانان چینی در جنوب شرق آسیا است که همسر دوم

اختیار کنند تا به آنها در کاسبی و امور روزانه زندگی کمک کند. در اصل همسر دوم یک زن صیغه‌ای است که حقوق قانونی یا جایگاه برابر در خانواده به مانند همسر اول ندارد اما فرزندان ذکور وی از حقوق ارث برابر با فرزندان همسر قانونی وی برخوردار هستند. اما اغلب همسر دوم با تشریفات کامل ازدواج می‌کند و به مانند همسر شرعی با وی رفتار می‌شود. به کولپ (۱۹۲۵) بنگرید. همچنین به چن تا (۱۹۳۹) بنگرید.

۸. تعهدات هنجاری برای پسران که بدهی‌های باقیمانده از پدر در بنگاه خانوادگی را تسویه کنند بخشی از اخلاق کنفوسیوسی از تعهد فرزندی در روابط پدر-پسری است.

۹. برای بحثی از دلایل ادغام عمودی به ویلیامسون (۱۹۷۱، ۱۹۷۵، ۱۹۸۵) بنگرید.

۱۰. اینها به دلار سنگاپور است. از این به بعد همه واحدهای پولی به دلار سنگاپور بیان می‌شود مگر اینکه غیر آن مشخص شده باشد.

۱۱. به سونگ (۱۹۶۷) برای زندگی‌نامه‌های مختلف از بازرگانان چینی موفق در سنگاپور بنگرید.

۱۲. تان کاه کی به صورت نمادین دم خوک را برید تا پشتیبانی خود از انقلاب ۱۹۱۱ را اعلام کند. به یادداشت ۵ بنگرید.

۱۳. چن تا (۱۹۳۹) اشاره به این می‌کند که در موج برخاسته انقلاب چینی، چینی‌های خارج از کشور شامل آنهایی که در سنگاپور بودند مبالغ عظیمی پول برای مدارس کمک کردند که به بالابردن استانداردهای آموزش چینی‌ها در استان‌های کوانتونگ و فوکین کمک کرد. تاکنون بیشترین کمک مالی را تان کاه کی کرده است که دانشگاه آموی را در ۱۹۲۱ تاسیس کرد. چن تا همچنین رشد بازرگانی، صنعت، ارتباطات، حمل‌ونقل و کشتی بخار در چین جنوبی قبل از ۱۹۴۰ را به دانش فنی و سرمایه‌گذاری چینی‌های خارج از کشور نسبت می‌دهد. بین چینی‌های خارج از کشور علاقه به دنبال سود رفتن وجود داشت اما یک جنبش در سال‌های ۱۹۲۹ تا ۱۹۳۳ نیز شکل گرفت تا شرایط اجتماعی و اقتصادی روستاهای فقیرزده در جنوب چین را با تهیه پول برای مدارس و شرکت‌های بازرگانی بهبود بخشند.

۱۴. برای زندگی‌نامه‌های تان لارک سای و تان بون خاک، به سونگ چک می (۱۹۶۹)، صص ۶۳-۲۳ بنگرید.

۱۵. لی کونگ چیان در سال‌های بعد پسران و دامادهای خود از تان کاه کی را استخدام کرد تا در شرکت کائوچوی لی کار کنند. برادر لی به نام جورج لی مدیریت دو بنگاه تان کاه کی در دوره پس از جنگ جهانی دوم را بر عهده گرفت.

به یادداشت ۵ بنگرید.

۱۶. برای بحثی از نقش روابط خویشاوندی و قومیتی بین بستانکاران و بدهکاران که ریسک ورشکستگی را کاهش می‌دهد به لاند (۱۹۷۸، فصل ۷) بنگرید.

## منابع

- Alchian, Armen A. & Harold Demsetz. (1972). Production, costs, and economic organization. *The American Economic Review*, 62, 777–795.
- Baker, Wayne E. (1984). The social structure of a national securities market. *American Journal of Sociology*, 89 (4), 775–811.
- Baltzell, E. Digby. (1962). *An American aristocracy*. New York: Collier Books.
- Benedict, Burton. (1968). Family firms and economic development. *Southwestern Journal of Anthropology*, 24 (1), 1–19.
- Bennett, John W. & Leo A. Despres. (1960). Kinship and instrumental activities: A theoretical inquiry. *American Anthropologist*, 62, 254–267.
- Ben-Porath, Yoram (1980). The F-connection: Families, friends, and firms and the organization of exchange. *Population and Development Review*, 6 (1), 1–30.
- Boggars, G. (1969). Towards a history of Singapore. *Journal of the Historical Society*, 20–24.
- Bonacich, Edna & John Modell. (1980). *The economic basis of ethnic solidarity: Small business in the Japanese American community*. Berkeley: University of California Press.
- Carr, Jack L. & Janet T. Landa. (1983). The economics of symbols, clan names and religion. *The Journal of Legal Studies*, 12 (1), 135–156.
- Chandler, Alfred D. (1970). *Strategy and structure*. New York: Doubleday.
- Chen, Ta. (1939). *Emigrant communities in South China: A study of overseas migration and its influence on standards of living and social change*. New York: Institute of Pacific Relations.
- Coase, Ronald H. (1937). The nature of the firm. *Economica, New Series*, 4(16), 386–405.
- Crissman, Lawrence W. (1967). The segmentary structure of urban overseas Chinese communities. *Man (New Series)*, 2(2), 185–204.

- Despres, Leo A. (1958). A function of bilateral kinship patterns in a New England industry. *Human Organization*, 17(2), 15–22.
- Fortes, Myer. (1969). *Kinship and the social order: The legacy of Lewis Henry Morgan*. Chicago: Aldine.
- Fruin, W. Mark. (1980). The family as a firm and the firm as a family in Japan: The case of the Kikkoman Shoyu Company Limited. *Journal of Family History*, 432–449.
- Granovetter, Mark. (1985). Economic action and social structure: The problem of embeddedness. *American Journal of Sociology*, 91(3), 481–510.
- Jackson, James C. (1968). *Planters and speculators: Chinese and European agricultural enterprise in Malaya, 1786–1921*. Kuala Lumpur and Singapore: University of Malaya Press.
- Khalaf, Samir & Emile Shwayri. (1966). Family firms and industrial development: The Lebanese case. *Economic Development and Cultural Change*, 15 (1), 59–69.
- Kulp, Daniel H. (1925). *Country life in South China: The sociology of familism*. New York: Columbia University, Teachers College.
- Landa, Janet T. (1978). *The economics of the ethnically-homogeneous Chinese middleman group: A property rights-public choice approach*. Blacksburg: VA: Virginia Polytechnic Institute and State University. Department of Economics. Unpublished Ph.D. dissertation.
- Landa, Janet T. (1981). A theory of the ethnically homogeneous middleman group: An institutional alternative to contract law. *The Journal of Legal Studies*, 10(2), 349–362.
- Landa, Janet T. (1983). The political economy of the ethnically homogeneous Chinese middleman group in Southeast Asia: Ethnicity and entrepreneurship in a plural society. In Linda Y. C. Lim & L.A. Peter Gosling (Eds.) *The Chinese in Southeast Asia* (pp. 86–116). Vol. 1. Ethnicity and Economic Activity. Singapore: Maruzen Asia.
- Landa, Janet T. & Janet W. Salaff. (1980, 1986 revised). The socio-economic functions of kinship and ethnic networks in the growth and expansion of the Tan Kah Kee family firm: A transaction costs approach. [Unpublished]
- Levy, Marion J. Jr. (1966). *Modernization and the structure of societies: A setting for international affairs*. 2 vols. Princeton: Princeton University Press
- Light, Ivan H. (1972). *Ethnic enterprise in America*. Berkeley: University of California Press.
- Mayhew, Leon. (1968). Ascription in modern societies. *Sociological Inquiry*, 38 (2), 105–120.

McElderry, Andrea Lee. (1976). Shanghai old-style banks (ch'ien-chuang) 1800–1935: A traditional institution in a changing society. Ann Arbor: Center for Chinese Studies, University of Michigan.

McGough, James Pierce. (1976). Marriage and adoption in Chinese society with special reference to customary law. Michigan: Michigan State University, Department of Anthropology, unpublished Ph.D. dissertation.

Nafziger, E. Wayne. (1969). The effect of the Nigerian extended family and entrepreneurial activity. *Economic Development and Cultural Change*, 18, 25–32.

Nimkoff, Meyer F. (1960). Is the joint family an obstacle to industrialization? *International Journal of Comparative Sociology*, 1, 109–118.

Ogburn, William F. & Meyer F. Nimkoff. (1958). *Sociology*. (3<sup>rd</sup> ed.) Boston: Houghton Mifflin.

Owens, Raymond. (1971). Industrialization and Indian joint family. *Ethnology*, 10(2), 223–250.

Pollak, Robert A. (1985). A transaction costs approach to families and households. *Journal of Economic Literature*, 23, 581–608.

Sahlins, Marshall D. (1965). On the sociology of primitive exchange. In Michael Banton (Ed.) *The relevance of models for social anthropology* (pp. 139–236). London: Tavistock Publications.

Scott, James C. (1972). Patron-client politics and political changes in Southeast Asia. *The American Political Science Review*, 66 (1), 91–113.

Shiga, Shuze. (1978). Family property and the law of inheritance in traditional China. In David C. Buxbaum (Ed.) *Chinese family law and social change in historical and comparative perspective*. Seattle: University of Washington Press.

Sim, Victor (Ed.) (1950). *Biographies of prominent Chinese in Singapore*. Singapore: Nan Kok Publishing.

Singer, Milton B. (1968). The Indian joint family in industry. In Milton Singer & Bernard S. Cohen (Eds.) *Structure and change in Indian society*. Chicago: University of Chicago Press.

Song Ong Siang. (1967). *One hundred years' history of the Chinese in Singapore*. Singapore: University of Malaya Press.

Sung, Chek Mei (Ed.) (1969). *Who's Who in Singapore and Malaysia*. Series 1, Vol. 1. I. Hong Kong: Southeast Asia Research Institute.

Sung, Lung-Sheng. (1975). *Inheritance and kinship in North Taiwan*. Ph.D. dissertation. Department of Anthropology, Stanford University.

Tai, William Yuen. (2013). Tan Kah Kee and Malayan industrialization. In: ch. 5, Chinese capitalism in colonial Malay 1900–1941. Penerbit Universiti Kebangsaan Malaysia Bangi.

Tan Kah Kee. (1979). Nanqiao huiyi lu (The memoirs of an overseas Chinese from the South Seas). Hong Kong: Tsao Yuan.

Tien, Ju Kang. (1953). The Chinese of Sarawak: A Study of social structure. London: London School of Economics.

United Nations. (1951). Measures for economic development of under-developed countries: Report by a group of experts appointed by the Secretary-General of the United Nations. New York: United Nations Department of Economic Affairs.

United Nations. (1955). Processes and problems of industrialization in underdeveloped countries. New York: United Nations Department of Social and Economic Affairs.

White, Harrison C. (1981). Where do markets come from? *American Journal of Sociology*, 87(3), 517–547.

Williamson, Oliver E. (1971). The vertical integration of production: Market failure considerations. *The American Economic Review*, 61(2), 112–123.

Williamson, Oliver E. (1975). Markets and hierarchies: Analysis and antitrust implications. New York: Free Press.

Williamson, Oliver E. (1985). The economic institutions of capitalism: Firms, markets, relational contracting. New York: The Free Press.

Wilson, Dick. (1972). Solid as a rock: The first forty years of the Overseas Chinese Banking Corporation. Singapore: Overseas Chinese Banking Corporation.

Wolf, Charles, Jr. (1955). Institutions and economic development. *The American Economic Review*, 45(5), 867–883.

Wu, Tee Jin. (1966). The pioneers of rubber planting. (Chih-chian hsiang-liu tohuan jen). Hong Kong: World Book Store. [In Chinese]

Zeitlin, Maurice, Lynda A. Ewen & Richard E. Ratcliff. (1980). “New princes” for old? The large corporation and the capitalist class in Chile. *The American Journal of Sociology*, 80 (1) 87–123.

فصل چهارم

# موفقیت اقتصادی بازرگانان چینی در جنوب شرق آسیا: هویت، همکاری و درگیری





## اقتصادزستی گروه‌های واسطه‌همگن به مثابه واحدهای انطباقی: نظریه و شواهد تجربی از نگاه چارچوب گزینش گروهی

### ۱. مقدمه

زیست‌شناس دیوید اسلوان ویلسون (۲۰۰۰، ص ۲۷۳-۲۷۲) در «نامه به سردبیر» Journal of Bioeconomics نوشت:

من مقاله شما (لندا ۱۹۹۹ب) را خواندم و از آن لذت بردم. این مقاله با کتاب جدید من درباره دین از دیدگاه تکاملی چندسطحی، خیلی خوب جور در می‌آید.... هدف اصلی کتابم (ویلسون ۲۰۰۲) بررسی مفهوم گروه‌های دینی به مثابه واحدهای انطباقی بود.... شواهد تجربی من عمدتاً براساس موردکاوی‌هایی مفصل از هر یک از ادیان در رابطه با محیط‌های آنها است. گام بعدی در بررسی تجربی دین این است که هر چه بیشتر انطباقی‌تر می‌شود. نه تنها باید دین الف ویژگی‌های معینی داشته باشد تا در یک محیط معین انطباقی باشد بلکه همه ادیان که محیطی یکسان را پوشش می‌دهند باید به سمت ویژگی‌های انطباقی یکسانی همگرا شوند. در برابر این پیش‌زمینه، بررسی تطبیقی جوامع واسطه‌ای به ویژه مهم می‌شود. اگر یهودیان در اروپای قرون وسطا، چینی‌ها در جنوب شرق آسیا، هندی‌ها در شرق آسیا و غیره، همگی در برخی جنبه‌ها براساس انطباق سطح گروهی به محیط‌های اجتماعی مشابه، شبیه هم هستند، این مثال بسیار مهم از تکامل فرهنگی همگرا است که نیاز به نمایش دارد تا قدرت دیدگاه تکاملی - در هر دو روش نظری و تجربی - برای درک گروه‌های دینی به خصوص و همه گروه‌های انسانی به طور عام را به اثبات رساند.

در پاسخ به نامه ویلسون (۲۰۰۰) این مقاله را نوشتم. شواهد تجربی را به شکل تعدادی موردکاوی از گروه‌های واسطه‌همگن فعال در اقتصادهای کمتر توسعه‌یافته در بخش‌های مختلف جهان عرضه می‌دارم تا واقعیت تجربی گروه‌های واسطه‌همگن فعال را به مثابه واحدهای انطباقی نشان دهم؛ بنابراین شواهد تجربی بسیار مهم از وجود و اهمیت گزینش گروه

در جامعه انسانی عرضه می‌دارم. اما پیش از آن، ضروری است تکامل نظریه من از «گروه واسطه همگن قومی» را بازبینی کنم و آن را با بحث ویلسون از گروه‌های اجتماعی انسانی به‌مثابه واحدهای انطباقی از منظر چارچوب گزینش گروهی پیوند بدهم.

بخش ۲ سیر تکامل نظریه اقتصادی گروه واسطه همگن قومی را عرضه می‌دارد: از نظریه پیدایش گروه واسطه همگن قومی به عنوان ترتیبات نهادی برای تدارک اجرای قرارداد، یک کالای عمومی محلی، به نظریه علامت‌دهی گروه‌های واسطه همگن که نمادهای هویت فردی و گروهی، نقشی مهمی در نظم‌دهی شرکای تجاری بالقوه به گروه‌های واسطه همگن ایفا می‌کنند، به یک نظریه گروه واسطه همگن به عنوان حاملان و انتقال‌دهندگان فرهنگ، به نظریه اقتصادزیستی جاری من از گروه‌های همگن قومی به‌مثابه واحدهای انطباقی که از منظر نظریه گزینش گروهی اخذشده از زیست‌شناسی تکاملی نگریسته می‌شود. بخش ۳ بحثی کوتاه از پیوند بین نظریه گزینش گروه و نظریه گزینش چندسطحی ارائه می‌دهد. بخش ۴ شواهدی از گروه‌های واسطه همگن به‌مثابه واحدهای انطباقی به شکل تعدادی موردکاوی ارائه می‌دهد که نشان می‌دهد چگونه انواع گروه‌های موفق بازرگان خارجی، با ریشه‌های فرهنگی بسیار متفاوت، خود را به اقتصادهای توسعه‌نیافته یکسان جوامع میزبان انطباق دادند. اگرچه این شواهد از منابع بسیار متفاوتی می‌آید، حیرت‌آور است که چقدر این گروه‌های همگن قومی، براساس انطباق‌های در سطح گروه به شرایط محیطی مشابه، وجه اشتراک دارند. در بخش ۵ خلاصه و نظرات نتیجه‌گیری ارائه می‌شود.

## ۲. نظریه گروه‌های واسطه همگن به‌مثابه واحدهای انطباقی:

### تکامل یک ایده

## ۲-۱ نظریه پیدایش گروه واسطه همگن قومی به‌مثابه نهاد باشگاه‌مانند برای اجرای قرارداد (لاندا ۱۹۸۱)

براساس کار میدانی ۱۹۶۹ من درباره بازرگانان چینی در جنوب شرق آسیا، یک نظریه از گروه واسطه چینی همگن قومی به‌مثابه ترتیبات

باشگاه‌مانند بسط دادم که در آن تاجران چینی درون آن گروه با فراهم کردن کالاهای باشگاهی/کالاهای عمومی محلی از قبیل اجرای قرارداد، سرمایه و اطلاعات، در واکنش به محیط فاقد زیرساخت اساسی از قبیل زیرساخت حقوقی، بانکداری و نهادهای نرذهی اعتبار با هم همکاری کردند. اعضای گروه مبادله همگن قومی با همکاری یکدیگر قادر به اجرای قراردادهای جذب اطلاعات و جلب سرمایه بودند، در نتیجه هزینه‌های معاملاتی کاهش می‌یابد و بنابراین سایر گروه‌های قومی را از رقابت خارج می‌کنند تا نقش واسطه‌ای-کارآفرینی را تصاحب شوند (لاندا ۱۹۷۸).

از بین کالاهای باشگاهی مختلف که اعضای گروه واسطه همگن قومی ارائه می‌کنند، مهم‌ترینش اجرای قرارداد است. یک نظریه پیدایش گروه واسطه همگن قومی به‌مثابه ترتیبات نهادی باشگاه‌مانند برای کنار آمدن با مساله عدم قطعیت قرارداد بسط دادم (لاندا ۱۹۸۱، بازچاپ در لاندا ۱۹۹۴، فصل ۵). به فصل ۵ این کتاب بنگرید. استدلال کردم در شرایط عدم قطعیت قرارداد، بازرگانان چینی به طور تصادفی وارد مبادلات با بازرگانان ناشناخته نخواهند شد بلکه انگیزه خواهند داشت تا به شکل ترجیحی تاجرانی را که به آنها اعتماد دارند انتخاب کنند، بنابراین خاص‌نگری روابط مبادله بر مبنای روابط خویشاوندی، محلّیت و قومیتی وجود دارد. علت این است که در این روابط مبادله خاص‌نگر، هنجارهای اجتماعی مشترک رفتار (اخلاق مقابله به مثلی کنفسیوسی) حک شده‌اند که کارکردشان محدود کردن تاجران از نقض قرارداد است؛ هر تاجری که اخلاق آن گروه را نقض کند تنبیه خواهد شد، شامل برون‌رانی از آن گروه. اثرات بسیاری از انتخاب‌های تبعیضی یک تاجر از شرکای تجاری، پیدایش گروه واسطه همگن قومی است، ترتیبات باشگاه‌مانندی که بدیل قانون قرارداد برای صرفه‌جویی در هزینه‌های اجرای قرارداد در محیطی با ویژگی عدم قطعیت قرارداد است. گریف (۱۹۹۳) نظریه بسیار مشابهی برای بازرگانان مغربی-یهودی در تجارت قرون وسطا بسط داد. همچنین به بحث تیلی (۲۰۰۵، صص ۹-۸)

از کار لاند و گریف درباره «شبکه‌های هویت» بنگرید.

مرز قومیتی از گروه واسطه چینی بیانگر محدوده‌های بیرونی انتخاب تبعیضی یک تاجر چینی از شرکای تجاری است به علت تعالیم اخلاقی کنفوسیوس که قواعد بازی-تعهدات کمک دوطرفه و مقابله به مثل- برای اعضای همان گروه قومی و گویشی را سفارش می‌کند، درحالی‌که کمک دوطرفه به بیرونی‌ها بسط نمی‌یابد. بنابراین محدودیت‌ها بر رفتار بین اعضای گروه واسطه همگن قومی وجود دارد چون قواعد مشترک بازی داریم؛ بنابراین اعضای گروه واسطه چینی یک جامعه اخلاقی تشکیل می‌دهد. تعالیم اخلاقی کنفوسیوس به‌مثابه یک نهاد غیررسمی، ترتیبات نهادی خارج از قانون برای اجرای قراردادها عمل می‌کند.

**۲-۲ نظریه علامت‌دهی گروه‌های واسطه قومی: مناسک، رسوم و نمادهای هویت فردی و گروهی (کار و لاند ۱۹۸۳)**

کار و لاند (۱۹۸۳) نظریه گروه واسطه همگن قومی را به دیگر گروه‌های واسطه همگن شامل گروه‌های تجاری دینی از قبیل بازرگانان یهودی در اروپای قرون وسطا بسط دادند. با استفاده از نظریه باشگاه‌های بیوکنن (۱۹۶۵)، اندازه بهینه باشگاه‌های تجاری همگن را با تحلیل منافع اقتصادی (کاهش هزینه‌های نقض قرارداد) و هزینه‌ها (هزینه‌های اجرا و اطلاعات) تعلق داشتن به باشگاه تجاری همگن نشان دادیم، با این استدلال که منافع اقتصادی بر هزینه‌های عضویت در باشگاه می‌چربد. ما همچنین بسیاری از مناسک و رسوم ظاهرا عجیب گروه‌های تجاری از قبیل احکام پرهیز خوراکی یهودیان، وام دادن یهودیان به هم‌کیشان خود با بهره صفر، سوابق شجره‌شناسی که چینی‌ها نگه می‌دارند، سبک لباس متمایز و غیر آن را به عنوان روبه‌های تجاری عقلانی تبیین کردیم. نخست، از نظریه علامت‌دهی استفاده می‌کنیم تا استدلال کنیم این مراسم، رسوم و سایر نمادهای هویت دینی یا گروهی -از قبیل نام‌ها، نام قبایل، قواعد پرهیز خوراکی، زبان، لباس و دین- کارکرد علامت‌دهی مهمی در انتقال اطلاعات غیرقیمتی هویت شرکای تجاری بالقوه ایفا می‌کنند بنابراین در نقش صرفه‌جویی‌کننده هزینه‌های

اطلاعات شناسایی همدیگر ظاهر می‌شوند. دوم استدلال می‌کنیم که این نمادها و مناسک هویت گروهی باعث غربالگری بیرونی‌ها به وسیله برپا ساختن موانع ورود برای آن بیرونی‌هایی می‌شود که شاید تمایل به سواری مجانی بر منافع عضویت باشگاه داشته باشند. ما این دو کارکرد مناسک گروهی و سایر نمادهای هویت گروهی برای مثال قوانین پرهیز خوراکی یهودیان را تحلیل می‌کنیم:

... یهودیان سخت‌ترین قواعد پرهیز خوراکی مشهور به کثروت را دارند. چرا اعضای این سازمان‌های دینی رفتار خوردن خود را محدود می‌کنند وقتی به نظر می‌رسد هیچ منافع آشکاری در انجام چنین کاری وجود ندارد؟ ما استدلال می‌کنیم که منافی وجود دارد. قواعد پرهیز خوراکی به اعضای دینی احساس ارزش‌های مشترک را می‌دهد. این ارزش‌های مشترک به اعضای سازمان‌های دینی حس هویت مشترک می‌دهد و آنها را از غیراعضا متمایز می‌کند. دقیقا این تفاوت بین اعضا و غیراعضا است که برای تسهیل مبادله اقتصادی در شرایط عدم قطعیت قرارداد ضروری است. ... قواعد پرهیز خوراکی همچنین کمک می‌کند تا اعضای باشگاه را شناسایی کنیم کارکردی به‌ویژه مهم اگر اعضای باشگاه از نظر جغرافیایی پراکنده باشند. قواعد پرهیز خوراکی با افزایش دادن هزینه‌های پیوستن به سازمان، جلوی تغییر کیش را می‌گیرد و بنابراین یک مانع در برابر آنهایی می‌شود که دنبال عضو شدن هستند تا مزایای اقتصادی دریافت کنند (کار و لاند، ۱۹۸۳، ص ۱۵۴-۱۵۳).

همچنین به یاناکون (۱۹۹۲) بنگرید که نظریه خیلی مشابهی از کارکرد مناسک دینی بسط داد.

به علاوه، کار و لاند اندازه بهینه باشگاه تجاری قومی/شبکه به عنوان باشگاه را بسط می‌دهند تا تعداد روزافزون درونی‌ها را شامل کنند در حالی که بیرونی‌ها را از شبکه تجارت قومی حذف می‌کنند.

کوئر و لاند (۱۹۸۴) مدل نظری باشگاه رسمی از کار و لاند (۱۹۸۳) برای گروه واسطه همگن را با تحلیل رابطه بین اندازه گروه‌های تجاری و توسعه قانون قراردادهای، یک قدم جلوتر بردند. ما گروه تجاری را

ترتیبات باشگاه‌مانند غیررسمی برای کاهش نقض قرارداد بین اعضا تصور می‌کنیم. اگر گروه توسعه یابد، پس اعضا از یک بازار درونی گسترده‌تر منفعت کسب می‌کنند. از طرف دیگر، با بزرگ‌شدن گروه، روابط شخصی رقیق می‌شود. در سطحی معین از مخارج که گروه صرف اجرای قرارداد می‌کند، با بزرگ‌ترشدن گروه، احتمال نقض افزایش خواهد یافت. ما اثبات می‌کنیم اگر قرارداد بستن با بیرونی‌ها مطمئن‌تر بشود، یعنی وقتی قانون قرارداد توسعه‌یافته‌تر می‌شود، عضویت در باشگاه‌ها کاهش خواهد یافت.

به‌تازگی، بولنز و گینتیس (۲۰۰۴) یک نظریه اعتماد را بسط دادند که در شبکه‌های قومی «بسته» ریشه دارد بسیار مشابه آنچه لاند (۱۹۸۱)، کار و لاند (۱۹۸۳) و کوتر و لاند (۱۹۸۴) توسعه دادند.

## ۲-۳ نظریه گروه واسطه همگن به‌مثابه «واحدهای حامل فرهنگ» و «واحدهای انتقال فرهنگ» (لاند ۱۹۹۱)

به محض پدیدارشدن گروه‌های واسطه همگن، چه عواملی را برای تداوم مرزهای تجاری قومی در نظر بگیریم؟ پاسخ در نگرستن به یک گروه واسطه همگن صراحتاً به‌مثابه «واحد حامل فرهنگ» قرار دارد، مفهومی که مردم‌شناس بارت (۱۹۸۹) از یک گروه قومی آورد- به جای بیان ضمنی آن‌گونه که در مقاله کار و لاند (۱۹۸۳) آمد- و به عنوان «واحد انتقال فرهنگ» (لاند ۱۹۹۱)، با پیروی از نظریه بوید و ریچرسون از هم‌تکاملی ژن‌ها و فرهنگ یا «نظریه میراث دوگانه» که بر اهمیت‌گزینش گروه فرهنگی تاکید دارد.

در مقاله لاند (۱۹۹۱) گروه واسطه همگن صریحاً یک واحد «حامل فرهنگ» نگرسته می‌شود چون اعضا از نمادهای هویت فردی و گروهی شامل نماگرهای قیافه‌شناسی، برای انتقال اطلاعات کم‌هزینه غیرقیمتی از شهرت یک تاجر برای مورد اعتماد بودن به شرکای تجاری بالقوه که اعضای گروه قومی خودش هستند، استفاده می‌کنند. در عین حال، این نمادهای هویت گروهی موانعی برای ورود بیرونی‌ها برپا می‌سازند، کسانی که مترصد «تایید شدن» به عنوان درونی‌ها هستند تا با سواری

مجانای روی مزایای عضویت در گروه، جایگاه خود را بهبود بخشند. چنین تأییدشدنی شامل تغییر نام و تبدیل دین است. اما آن بیرونی که از گروه قومی و نژادی متفاوتی است نمی‌تواند قومیت خویش را تغییر دهد چون قومیت دربردارنده ویژگی فیزیکی تغییرناپذیر است. برای آن شخصی که از گروه قومی متفاوتی است تغییر دادن هویت قومی خیلی پرهزینه است. تغییر دادن هویت از طریق شبیه‌سازی فرآیندی بلندمدت است، «هزینه‌های تغییر هویت قومی چنان سنگین هستند، هم در کوتاه مدت و بلندمدت، که قومیت مانعی اثربخش بر کسانی تحمیل می‌کند که تلاش می‌کنند به عنوان درونی تأیید شوند (لاندا ۱۹۹۱، ص ۶۶). من قومیت را به عنوان یک علامت قومی می‌بینم که تقلب در آن سخت است شبیه دم زیبای طاووس که زیست‌شناسان (مثلاً هامیلتون و زوک ۱۹۸۹) به‌مثابه انجام دو کارکرد مهم بحث می‌کنند: «شناسایی هم‌گونه‌ها و ابزار غربالگری برای غربال کردن ضعیف‌ها، یا متقلبان/ دروغگوها» (لاندا ۱۹۹۹ الف، ص ۱۰۵).

به محض پدیدارشدن گروه واسطه همگن، این گروه به شکل «واحد انتقال فرهنگ» فعالیت می‌کند تا گروه واسطه همگن طی زمان حفظ شود. با استفاده از «نظریه ارث دوگانه» بوید و ریچرسون (۱۹۸۰، ۱۹۸۵) از زن‌ها و فرهنگ، یک نظریه از گروه واسطه همگن به عنوان واحد انتقال فرهنگ، بسط دادم:

چون بسیاری از بنگاه‌های خانوادگی از واسطه‌های درگذشته، به پسران انتقال خواهد یافت، یادگیری اجتماعی از فرهنگ گروه واسطه از طریق اطاعت‌پذیری و «سوگیری وابسته به تکرارپذیری» رخ می‌دهد- پسران از رفتار پدران تقلید می‌کنند- بدون اینکه به یادگیری پرهزینه آزمون و خطا نیاز باشد. نسل بعدی همچنین می‌تواند از آن واسطه‌ها-کارآفرینانی تقلید کند که خصوصاً موفق بودند و پدیدار شدند تا نقش‌های رهبران و نیکوکاران را در جامعه خودشان بپذیرند. از آنجا که فرآیند فرهنگ‌پذیری یادگیری اجتماعی در جامعه قومی گسترده‌تر نیز ادامه می‌یابد و گروه واسطه همگن قومی یک زیرگروه آن است، اعضای جدید گروه قومی

همچنین ارزش‌های فرهنگی آن گروه را به ارث خواهند برد. قواعد بازی و سایر ارزش‌های فرهنگی حاکم بر اعضای نسل کنونی واسطه‌ها، پس از طریق یادگیری اجتماعی از نسلی به نسل بعد انتقال خواهد یافت. مرکزگرایی قومی اعضا از گروه واسطه همگن قومی تقویت می‌شود؛ آنهایی که از پیش در گروه واسطه بودند همچنان انتخاب شرکای تجاری جدید از نسل جوان‌تر همان گروه قومی را ترجیح خواهند داد (لاندا ۱۹۹۱، ص ۷۰-۶۹).

گروه‌های واسطه همگن به عنوان «واحد‌های انتقال فرهنگ» عمل می‌کنند چون اعضای ثروتمند گروه واسطه همگن نقش مهمی در فراهم کردن کالاهای عمومی محلی معین شامل تحصیل به اعضای خودی ایفا می‌کنند و چون ارزش‌های فرهنگی گروه به نسل‌های بعدی گروه قومی از طریق آموزش (در مدارس و در خانواده) و یادگیری از همسالان انتقال می‌یابد. بنابراین مرزهای قومی شبکه‌های تجاری طی زمان دوام می‌آورد به علت: (۱) سوگیری «انتقال دنباله‌روی» یعنی کپی از همسالان و غیره. (بوید و ریچرسون ۱۹۸۵)؛ و (۲) «کارایی» گروه‌های واسطه همگن به‌مثابه واحد حامل فرهنگ و به‌مثابه واحد انتقال فرهنگ، با استفاده از مفهوم کارایی آن‌گونه که اقتصاددان زیستی جک هیرشلايفر (۱۹۸۲، ص ۵۰) تعریف کرد:

در همه سطوح زندگی، موجودات زنده متوجه شدند گردهم آمدن در الگوهای مشارکت مبتنی بر همکاری سودآورتر است. اما چنین همکاری همیشه دست‌کم از دو جنبه ثانوی و مشروط است: (۱) همکاری درون‌گروهی فقط یک ابزار برای رقابت کارآمدتر و بی‌رحمانه‌تر علیه بیرونی‌ها است و (۲) حتی درون گروه همسویی کامل منافع وجود نخواهد داشت بنابراین همکاری را معمولاً باید با مجازات‌ها پشتیبانی کرد ... کارایی در این تفسیر، فقط تا حدی معنادار است که سنج‌های از قدرت گروهی یا مزیت نسبت به گروه‌های رقیب در مبارزه برای زندگی و منابع باشد ... سنجه کاملاً جهان‌شمول از کارایی بی‌معنا است؛ باید خط را جایی در مرز «ما» و «آنها» ترسیم کنیم.



مفهوم هیرشلايفر از «رقابت گروهی» که در اقتصاد متعارف نادیده گرفته شد، در تبیین من از پیدایش و تداوم گروه‌های واسطه همگن قومی بسیار حیاتی است: «در مبارزه رقابتی بی‌رحمانه درون قومی برای فرصت‌های سودآور، اعضای درون گروهی با ساختارهای اجتماعی کارا برای اجرای هنجارهای فرهنگی رفتار، دارای مزیت رقابتی نسبت به سایر گروه‌های قومی در تملک و حفظ نقش‌های واسطه‌ای-کارآفرینی برای خودشان هستند» (لاندا ۱۹۹۱، ص ۷۱). در سال ۱۹۹۱، با استفاده از مفهوم کارایی هیرشلايفر و رقابت گروهی، من به توسعه دادن یک نظریه اقتصادزیستی از گروه واسطه همگن به عنوان یک واحد انطباقی خیلی نزدیک شدم. اما آن نظریه هنوز چند سال زمان می‌برد تا محقق شود. در این فاصله با نظریه زیست‌شناس الکساندر (۱۹۸۷) از خاستگاه‌های نظام‌های اخلاقی برخورد کردم:

نظام‌های اخلاقی، جوامع دارای قواعد هستند. قواعد عبارتند از توافق یا تفاهم درباره آنچه مجاز است و آنچه مجاز نیست، درباره پاداش‌ها و مجازات‌های احتمالی برای اعمال خاص، درباره آنچه برحق و آنچه ناحق است. من استدلال خواهم کرد که مفاهیم نظام‌های اخلاقی طراحی شده بودند تا به اعضای گروه کمک کند و صراحتاً به اعضای سایر گروه‌های رقیب حمایت نکند. [تاکید افزوده شد]

الکساندر (ص ۷۹) استدلال کرد که رقابت درون گروهی از طریق نقش نظام‌های اخلاقی باعث ترویج همکاری درون گروهی می‌شود: انسان‌ها به تنهایی نقش گروه رقیب را علیه گروه در مقیاس بزرگ و پیچیده بازی می‌کنند. «نظام‌های اخلاقی، قواعد یا نهادها بنابراین جامعه انسانی را به گروه تقسیم می‌کنند: «ما» در برابر «آنها»، «درونی‌ها» در برابر «بیرونی‌ها». این تمایل به قوم‌مرکز بودن انسان‌ها که از نظر شناختی مردم را به «ما» و «آنها» تقسیم می‌کنند باعث شد نظریه طبقه‌بندی گروه‌های واسطه قومی را بسط دهم و اصطلاح «انسان طبقه‌بندی‌کننده» را برای انسان‌ها بسازم (لاندا ۲۰۰۲).

تا اینکه کتاب سوبر و ویلسون (۱۹۹۸) را خواندم و نظریه اقتصادزیستی

از موفقیت واسطه چینی بسط دادم و آن را صراحتاً در مبانی گزینش گروه-اقتصادزیستی جای دادم (لاندا ۱۹۹۹ب) و تا اینکه تفسیر ویلسون (۲۰۰۰) از مقاله‌ام را خواندم که تشخیص دادم تعداد کافی موردکاوی از انطباق‌های سطح گروه واسطه‌های گوناگون به محیط توسعه‌یافته مشابه در بخش‌های مختلف جهان دارم (لاندا ۱۹۸۸). بنابراین اگرچه شواهد تجربی از گروه‌های واسطه همگن که به شکل واحدهای انطباقی عمل می‌کنند بیش از یک دهه جلوی چهره من بود، نتوانستم آن را تا بسیاری سال بعد ببینم.<sup>(۱)</sup> مطمئنم اگر از علوم اجتماعی به زیست‌شناسی تکاملی عبور نکرده بودم که قادر به تفسیر گروه واسطه همگن به شیوه جدید به عنوان واحدهای انطباقی شدم، هرگز آن را ندیده بودم.

## ۲-۴ نظریه اقتصادی‌زیستی از گروه‌های واسطه همگن به عنوان واحدهای انطباقی نگر بسته‌شده از منظر گزینش گروه

به منظور توسعه دادن نظریه اقتصادی‌زیستی از گروه‌های واسطه همگن به عنوان واحدهای انطباقی، لازم است معنای «انطباق» و نیز معنای «گروه» به عنوان واحد انطباقی را از منظر نظریه گزینش چندسطحی درک کنیم. (برای بحثی مختصر از تمایز بین مفاهیم گزینش گروه و گزینش چندسطحی، به بخش ۳ بنگرید). در زیست‌شناسی تکاملی، «انطباق» به عنوان «فرآیندی که جمعیت موجودات زنده خصوصیات را کسب می‌کنند که به آنها اجازه می‌دهد به نحو کارآمدتری بقا و بازتولید شوند، با قادر بودن به کنار آمدن با محیطشان» تعریف می‌شود (گیسلین، ارتباط ایمیلی، ۱ آوریل ۲۰۰۸). به طور کلی‌تر بیان شود، «... انطباق هر فرآیندی را در نظر می‌گیرد که به موجب آن یک ساختار به نحو تصاعدی جرح و تعدیل می‌شود تا عملکرد بهتری در محیطش داشته باشد. ساختارها طیفی گسترده از مولکول پروتئین تا پای اسب یا مغز انسان یا حتی گروه در تعامل ارگانیسم‌هایی از قبیل حیات وحش مراتع آفریقا را دربرمی‌گیرند» (هلند ۱۹۷۵، پیشگفتار ص پنچ).

تعریف گروه عبارتست از «مجموعه افرادی که بر صلاحیت همدیگر با توجه به یک خصیصه معین اما نه صلاحیت آنهایی که خارج از گروه هستند تاثیر می‌گذارند» (سوبر و ویلسون ۱۹۹۸، ص ۹۲). ویلسون (۲۰۰۲، ص ۱۵) می‌گوید وقتی خصیصه رفتار اجتماعی است که «صلاحیت یک فرد با خصایص خودش و خصایص افرادی که وی با آنها تعامل دارد تعیین می‌شود» اصطلاح «گروه خصیصه» (ویلسون ۱۹۷۵) را می‌سازد که بر رابطه نزدیک بین خصایص و گروه‌ها در نظریه‌های گزینش چندسطحی تاکید دارد. به طور کلی‌تر، گروه خصیصه‌ای «برحسب افرادی که با توجه به یک فعالیت معین تعامل دارند» تعریف می‌شود (ویلسون ۲۰۰۲، ص ۱۵).<sup>(۳)</sup> بنابراین، «گروه بولینگ من کسانی هستند که با من بولینگ بازی می‌کنند، گروه مطالعه من مردمی هستند که با من درس می‌خوانند...» (ویلسون ۲۰۰۲، ص ۱۵).

در مورد گروه واسطه همگن، شبکه‌ای از واسطه‌های بهم‌وابسته وجود دارد که مستقیم و غیرمستقیم با روابط خاص از خویشاوندی، هم‌محله‌ای و قومیتی به هم وصل می‌شوند.

ویلسون (۲۰۰۲، ص ۲۵) می‌گوید برای درک گروه انسانی، به‌مثابه واحد انطباقی، لازم است «به فراتر از گزینش خویشاوندی و مقابله به مثل برویم و یک نظام تنظیم‌گری پیچیده را مدلسازی کنیم که اعضای یک گروه را در یک واحد کارکردی مقید می‌کند.»<sup>(۴)</sup> تاکید ویلسون بر اهمیت «نظام‌های تنظیم‌گری پیچیده» از قبیل هنجارهای اجتماعی (به سوبر و ویلسون ۱۹۹۸، فصول ۴ و ۵ بنگرید) بیانگر پارادایم زیست‌شناسی نوظهور از گذارهای اصلی زندگی است که در آن اعضای گروه‌ها، از طریق سازوکارهای تنظیم‌گری، درگیری/سوارای مجانی درون گروه را سرکوب می‌کنند، بنابراین به اعضای گروه اجازه می‌دهد برای منافع جمعی - بدون خودایشاری («نوع‌دوستی») ناروای اعضای آن - همکاری کنند و بنابراین گروه موفق به پیشی گرفتن از سایر گروه‌ها شود.<sup>(۴)</sup> تاکید ویلسون بر «نظام‌های تنظیم‌گری پیچیده» در بستر بحث وی از نظریه گزینش چندسطحی درک می‌شود که نه فقط بر همکاری درون‌گروهی

بلکه همچنین به نحوی مهم بر رقابت بین گروهی تاکید دارد. دیدگاه گزینش چندسطحی ویلسون نظریه گزینش گروه را زنده می‌کند اگرچه شکل اصلاح‌شده آن است.

«نظام تنظیم‌گری پیچیده» که ویلسون به آن ارجاع می‌دهد معادل با مفهوم «نهاده‌ها» - «قواعد بازی» رسمی و غیررسمی - است که در مرکز اقتصاد نهادی جدید جای دارد (به لاند ۱۹۹۴، فصل ۱ بنگرید). یک مثال از نهاد رسمی قانون قرارداد است. مثال‌های نهادهای غیررسمی هنجارهای اجتماعی، تعالیم رفتاری اخلاقی، دین و غیر آن هستند. در سال ۱۹۹۹، توانستم آن چیزی را بسط دهم که اساساً نظریه اقتصادیستی از گروه‌های واسطه همگن به عنوان واحدهای انطباقی است و عناصر حیاتی زیر را ترکیب می‌کند (لاند ۱۹۹۹ ب):

(الف) گروه مهاجر که به وجود فرصت اقتصادی یا جای پای اقتصادی (برای مثال فرصت‌ها برای واسطه‌گری و کارآفرینی) در کشور میزبان واکنش نشان می‌دهد؛

(ب) گروه مهاجر اقلیت قومی است و در کنار سایر گروه‌های قومی - شامل جمعیت بومی - که رقبای بالقوه برای اشغال جای پای کارآفرینی هستند، با همزیستی زندگی می‌کند؛

(پ) زیرساخت لازم برای کارآفرینی - قانون قرارداد، بانکداری، نهادهای رتبه‌بندی اعتبار - توسعه‌نیافته هستند یا اصلاً وجود ندارند؛

(ت) واسطه‌ها برای موفقیت در نقش واسطه‌ای - کارآفرینی باید قادر به فراهم ساختن زیرساخت‌ها برای خود از طریق فراهم کردن کالاهای باشگاهی به خودشان باشند؛

(ث) چندین کالای باشگاهی از قبیل اجرای قرارداد، تدارک سرمایه و اطلاعات را می‌توان از طریق واسطه‌ها تهیه کرد فقط اگر همکاری و هماهنگی بین واسطه‌گرهایی وجود داشته باشد که در نقش واحد انطباقی، در واکنش به زیرساخت توسعه‌نیافته، عمل می‌کنند؛

(ج) با تشکیل گروه واسطه همگن، که اعضا را روابط خویشاوندی، قومیتی، دینی و سایر روابط شخصیت‌گرا وصل می‌کند، هنجارهای

اجتماعی بین اعضای گروه واسطه همگن برای تسهیل همکاری و اقدام جمعی برای تدارک کالاهای باشگاهی وجود دارد؛

(چ) اعضای گروه‌های واسطه همگن، با همکاری و هماهنگی فعالیت‌های خود، برای خود کالاهای باشگاهی فراهم می‌کنند و بنابراین می‌توانند از سایر گروه‌های قومی برای تصاحب نقش‌های واسطه‌ای پیشی بگیرند؛

(ح) گروه‌های واسطه همگن با انتقال ارزش‌های فرهنگی مورد اعتماد بودن و همکاری کردن به نسل بعدی واسطه، می‌توانند طی زمان دوام آورند؛

(خ) تداوم گروه‌های واسطه همگن با مرزهای قومیتی که «ما» (درونی‌ها) را از «آنها» (بیرونی‌ها) جدا می‌کند منبع درگیری بین قومیتی و خشونت در جوامع چندنژادی است. همچنین به نظریه اقتصادی‌زیستی خشونت جمعی در جوامع انسانی و غیر انسانی از کورنینگ (۲۰۰۷) بنگرید.

### ۳. جایگاه جاری نظریه‌گزینش گروه و نظریه‌گزینش چندسطحی

گزینش گروه و گزینش چندسطحی مفاهیم کاملاً مرتبط اما نه یکسان هستند. ویلسون و ویلسون (۲۰۰۷، ص ۳۴۵، ۲۰۰۸)، در دو مقاله مهم اخیر با هدف بازاندیشی اختلاف‌نظرهای قدیمی پیرامون نظریه‌گزینش گروه از دهه ۱۹۶۰ به این سو، با خلاصه‌ای از بنیان نظری جدید جامعه‌شناسی نتیجه گرفتند: «درون گروه‌ها، خودخواهی بر نوع‌دوستی [بخوانید همکاری (تاکید از من است)] غلبه می‌یابد. اما گروه‌های نوع‌دوست بر گروه‌های خودخواه غلبه می‌کنند.»

روشن است که نظریه‌گزینش چندسطحی بر دست‌کم دو سطح زیست‌شناسی از گروه‌های گزینشی و چندسطحی در یک ساختار جمعیت تمرکز می‌کند:

الف) سطح پایین‌تر «گزینش فردی» یا «گزینش درون گروهی» جایی که ژن‌های سواری مجانی‌کننده/مقلب/خودخواه بدون قید با بیشینه‌سازی صلاحیت نسبی خود درون آن گروه از اعضای همکاری‌کننده پیشی می‌گیرند؛

ب) گزینش سطح بالاتر؛ «گزینش بین گروهی» جایی که گروه‌های همکاری‌کننده (با استفاده از کنترل‌های اجتماعی برای مهار سواری مجانی‌کننده‌ها)، از رفتارهایی طرفداری می‌کنند که صلاحیت نسبی کل گروه را افزایش می‌دهد، بنابراین گروه‌های خودخواه پیشی می‌گیرند. نظریه گزینش چندسطحی این امکان را می‌دهد که انطباق‌ها بتوانند بالای سطح موجودات زنده فردی تکامل یابد، یعنی در سطح گروه‌های اجتماعی و دیگر واحدهای سطح بالاتر، بنابراین طبق نظر ویلسون و ویلسون (۲۰۰۷، ص ۳۳۶)، پارادایم «ژن خودخواه» داوکینز (۱۹۷۶) که ژن فرد، واحد بنیادی و انحصاری گزینش است، نادرست است.

از طرف دیگر، نظریه گزینش گروهی بر سطح «گزینش بین گروهی»- تکامل خصایص همکاری‌جویانه- تمرکز دارد که گروه‌های همکاری‌جویانه بر گروه‌های خودخواه پیشی می‌گیرند. بنابراین منطق نظریه گزینش گروهی در چارچوب نظری بزرگ‌تر و جامع‌تر گزینش چندسطحی ریشه دارد، چارچوبی که به عروسک‌های روسی درون هم فرورونده شبیه شده است (ویلسون و ویلسون ۲۰۰۸، ص ۳۸۰).

ویلسون و ویلسون (۲۰۰۷، ص ۳۹۰) گفتند به رغم پیشینه پرمناقشه نظریه گزینش چندسطحی، این نظریه یک چارچوب نظری پذیرفته‌شده برای بررسی «گذارهای اصلی» است- یعنی خانه‌های تکی که به ارگانیسیم‌های چندسلولی تکامل می‌یابند، زنبورهای عسل که به جامعه‌جویی بسیار بالا از کلونی‌های زنبور عسل<sup>(۵)</sup> تکامل می‌یابند- جایی که گزینش درون گروه‌ها سرکوب می‌شود، بنابراین اجازه می‌دهد تا گزینش بین گروه‌ها پدیدار شود.

مهم است تاکید شود نظریه‌های گزینش گروهی و گزینش چندسطحی، نظریه‌های جامعه-زیست‌شناسی از تکامل زیست‌شناسی هستند که بر گزینشی طبیعی بر اساس بقا و بازتولید ابرازشده در شرایط زیست‌شناسی مقایسه‌های صلاحیت نسبی تاکید دارند. چنین مقایسه‌های صلاحیت نسبی هیچ همتای مفهومی در علم اقتصاد ندارد وقتی بحث از تکامل بنگاه، صنعت، بازارها و غیره می‌شود. همان‌گونه که متکالف (۲۰۰۸،

ص ۲۵) اظهار می‌دارد: «تکامل اقتصادی، تکامل زیست‌شناختی نیست چون هیچ چیز در دنیای اقتصادی نداریم که با فرآیندهای دقیق ارث زیست‌شناسی، زادوولد جنسی و انتقال ژن در گذر زمان متناظر باشد.» اما چارچوب نظری گزینش گروهی اصلی هنوز هم می‌تواند چارچوب اقتصادزیستی قدرتمند فراهم می‌کند تا درک کنیم چگونه یک گروه تجاری بر نقش‌های واسطه‌ای-کارآفرینی مسلط می‌شود: اگر تاجران بتوانند گروه واسطه همگن تشکیل دهند و همکاری و هماهنگی تلاش‌های جمعی‌شان در تدارک دیدن کالاهای عمومی محلی باشد و قادر باشند از طریق کنترل‌ها و هنجارهای اجتماعی، افراد خودخواه را مجازات کنند (سواری مجانی در گروه که خواهان فایده بردن از کالاهای عمومی بدون کمک کردن به آن هستند)، پس گروه تجاری می‌تواند بر سایر گروه‌های کمتر همکاری‌کننده غلبه کند و به عنوان واحد انطباقی مرتبط با گروه کار کند و بنابراین نقش واسطه‌ای-کارآفرینی را تصاحب و حفظ کند. همان‌گونه که ویلسون و ویلسون (۲۰۰۷، ص ۳۴۳) توجه دادند: «خصایص روانشناختی مرتبط با نظام‌های اخلاقی انسانی با سازوکارهایی قابل مقایسه است که گزینش درون گروه‌ها را برای سایر گذارهای اصلی از قبیل کروموزم و قواعد مایتوسیس<sup>۱</sup> درون ارگانیسم‌های چندسلولی و سازوکارهای حفظ نظم در کلونی‌های حشرات جامعه‌جوی بسیار بالا سرکوب می‌کند.» این دقیقاً چارچوب گزینش گروه است که در بخش ۲-۴ از نظریه گروه واسطه همگن اقتصادزیستی به عنوان واحدهای انطباقی استفاده کردم.<sup>(۶)</sup>

به محض پدیدارشدن گروه واسطه همگن، گزینش گروه فرهنگی نقش مهمی در کمک به گروه واسطه همگن ایفا می‌کند تا طی زمان از طریق نقش آن در انتقال هنجارهای اجتماعی به نسل‌های آینده واسطه دوام آورد. بنابراین، نظریه هم‌تکاملی ژن-فرهنگ مرتبط با کار لومسدن و ویلسون (۱۹۸۱، بازنگری و بسط‌یافته در ویراست ۲۰۰۵) و «نظریه ارث دوگانه» بوید و ریچرسون (۱۹۸۵، ریچرسون و بوید ۲۰۰۵) مرتبط هستند

1. Mitosis

اگرچه در بخش ۲-۳ از این فصل، تمرکز من منحصر بر نظریه ارث دوگانه است که بر گزینش گروه فرهنگی تاکید دارد.<sup>(۷)</sup> مقالات ویلسون و ویلسون (۲۰۰۷، خصوصاً ۲۰۰۸) همچنین شواهد تجربی برای گزینش گروه ارائه داد که عمدتاً از جوامع غیرانسانی استخراج شد. در بخش بعدی، شواهد تجربی برای وجود گزینش گروه در جوامع انسانی به شکل تعدادی موردکاوی گروه‌های واسطه همگن ارائه خواهیم داد.

**۴. گروه‌های واسطه همگن به مثابه واحدهای انطباقی: برخی موردکاوی‌ها**  
این بخش شواهد تجربی - به شکل چندین موردکاوی - ارائه می‌دهد که گروه‌های تجاری موفق واحدهای انطباقی با خصیصه‌های مشترک بین خود هستند. بخش زیر خلاصه‌هایی از موردکاوی‌های پیشین از بازرگانان در بخش‌های مختلف جهان، چه براساس کار میدانی خود من (لاندا ۱۹۷۸، ۱۹۸۳) یا استخراجی از کارهای سایر اندیشمندان است (لاندا ۱۹۸۸).<sup>(۸)</sup>

**۴-۱ واسطه‌های چینی در جنوب شرق آسیا (لاندا، ۱۹۷۸، ۱۹۸۱، ۱۹۸۳)**

بازاریابی کائوچوی خرده‌مالکان در مالزی غربی زیر تسلط یک گروه خاص قومیتی و گویشی چینی - تاجران چینی هوکین - است که به عنوان واسطه بین خرده‌مالکان (جمعیت عمدتاً بومی مالایایی) و خریداران خارج از کشور عمل می‌کنند. در سال ۱۹۶۷ حدود ۲۲۴۰ دلال کائوچوی مجوزدار وجود داشت. اعضای گروه واسطه در یک ساختار بازاریابی هرمی با تخصص و تقسیم کار بین سطوح مختلف واسطه‌ها مرتب شده بودند: دلالان روستایی، دلالان شهری و بسته‌بند-صادرکنندگان.

دقت نظر بیشتر در گروه واسطه چینی در سنگاپور و مالزی غربی وجود یک گروه همگن قومی کاملاً منسجم چینی هوکین را آشکار کرد. درون گروه چینی-هوکینی، شش طایفه از شهرستان‌های چوان-چو و یونگ-چونگ در استان فوکین در چین - تان، لی، نگ، ته، لیم و گان -



زیر تسلط این شبکه بازاریابی است. جامعه قومی هوکین ثروتمندترین و قدرتمندترین در بین پنج گروه قومیتی و گویشی اصلی چینی (هوکین، توچئو، کانتونی، هاکا و هاینانسی) به علت تسلط بر تجارت کائوچوی خرده‌مالکان است (به لاند ۱۹۷۸، فصل ۳؛ ۱۹۸۸ بنگرید). از طایفه تان در جنوب شرق آسیا، تان کاه کی به عنوان «سلطان کائوچو» در ۱۹۳۵ ظاهر شد. تان کاه کی، با استفاده از بخشی از فعالیت‌های کسب‌وکاری خویش، به عنوان «سلطان کائوچو» و رهبر هوای کونان هوکین (انجمن گویش هوکینی)، در امور نیکوکاری درگیر شد به طوری که تامین مالی تدارک بیشتر کالاهای عمومی موردنیاز از قبیل مدارس ابتدایی و متوسطه و دانشگاه آموی برای روستاییان و هوکین‌های خودی در استان نیتیوش فوکیان همچنین مدارس برای هوکین‌ها در سنگاپور. به لاند و سالاف (۱۹۸۰، ۱۹۸۶ بازنگری شده؛ فصل ۱۱ این کتاب بنگرید).

در مصاحبه با تعدادی از دلان کائوچوی هوکین در سنگاپور و غرب مالزی در ۱۹۶۹ به اهمیت نقش روابط خویشاوندی و قومیتی به عنوان مبنایی برای ایجاد اعتماد دوطرفه و مجازات‌های غیررسمی پی بردم که برای اجرای قراردادهای استفاده می‌شوند. یک دلال کائوچو گفت:

به علت ریسک‌های دخیل در وام دادن بدون گرفتن وثیقه، براساس اعتماد محض، ما تمایل به تجارت با کسانی داریم که به آنها اعتماد داریم؛ آنها اغلب خویشاوندان، دوستان، مردمی از همان مکان در چین و کسانی که به همان گویش سخن می‌گویند هستند. به علت اجتماع طولانی‌تر هوکین‌ها با همدیگر در صنعت کائوچو، آسان‌تر دیدیم تا به رفیق هوکینی اعتبار بدهیم چون روش‌هایی برای سردرآوردن از میزان مورد اعتماد بودن آن شخص وجود دارد- درباره پیشینه وی، همکاران وی، تعالیم اخلاقی وی و غیر آن (لاند ۱۹۸۳، ص ۹۱-۹۰).

«تعالیم اخلاقی» به تعالیم اخلاقی کنفوسیوسی سنتی اشاره دارد که چینی‌های خارج از کشور در سنگاپور و مالزی به سرزمین جدیدشان انطباق داده‌اند جایی که جامعه چینی به صورت کل واحد، یک اقلیت قومیتی در بین اکثریت مالایایی‌ها را تشکیل می‌دهد. فراتر از نقش

اخلاق که در روابط مبادله خاص نگر ریشه دارد، مجازات‌های اجتماعی برای تنبیه کسانی در نظر گرفته شده است که عمدا اعتماد شرکای تجاری خود را نقض می‌کنند: محرومیت از دریافت اعتبار، بی‌آبروشدن و برون‌رانی از شبکه تجاری (لاندا ۱۹۸۱، ۱۹۸۸، صص ۸۴-۸۳).

مورد زیر که از مصاحبه با یک دلال کائوچو دریافت کردم، به نحوی حیرت‌آور نگرش یک دلال کائوچوی چینی را نسبت به کسانی آشکار می‌سازد که زیر بار قواعد بازی آن گروه نمی‌روند:

بستانکاران آقای ایکس از وی به دادگاه شکایت بردند. او توان پرداخت بدهی‌اش را نداشت. وضع هنگامی بدتر شد که وی به بستانکاران خود بی‌احترامی کرد. آقای ایگرگ یکی از بستانکاران وی در مصاحبه با من گفت از دست بدهکارش خیلی خشمگین است. او که در سفر کاری به هنگ‌کنگ بود پروازش را به سنگاپور عوض کرد تا در پرونده دادگاه شرکت کند. پرونده را کل گروه بستانکاران مفتوح نگهداشتند. آقای ایگرگ گفت مبلغ این پرونده چند هزار دلار بیشتر نیست. اما او حاضر شد کرایه سفر رفت و برگشت به سنگاپور و سپس رفتن به هنگ‌کنگ برای اتمام معامله کاری خود را را بپردازد. پول بلیت هواپیما به علاوه حق‌الزحمه و کلا همگی رقم هنگفتی می‌شد. در واقع، او با شکایت کردن از بدهکار، بیشتر ضرر می‌کرد. اما وی حاضر شد این کار را بکند چون بدهکار به اصول روش‌های چینی انجام کسب‌وکار احترام نگذاشته بود. وقتی او توان پرداخت بدهی خود را نداشت به جای سعی در آرام کردن اوضاع، با توهین به بستانکارانش وضع را بدتر کرد. به بیان دیگر، آقای ایگرگ به من گفت «این آدمی مناسب برای باقی ماندن در جامعه کسب‌وکار نیست؛ او شایستگی دریافت هیچ همکاری یا کمکی از سوی همکارانش را ندارد.» (لاندا ۱۹۸۸، ص ۹۴)

این موردکاوی یک نمونه عالی از رفتار اجتماع‌پسند به شکل «مجازات نوع‌دوستانه» (فهر و گاجتر ۲۰۰۲) ارائه می‌دهد که در آن فردی در شبکه تجاری قومیتی مایل به تنبیه کردن فرد دیگر در همان شبکه با هزینه خویش با برون‌رانی طرف خاطی از شبکه کسب‌وکار چینی است.

#### ۲-۴ بازرگانان چینی در جمهوری خلق چین (لاندن ۱۹۸۸)

از هنگام شروع برنامه بلندپروازانه اصلاحات اقتصادی در ۱۹۷۸، جمهوری خلق چین از درجاتی موفقیت در گذار از اقتصاد برنامه‌ریزی مرکزی به اقتصاد بازار محور بهره‌مند شده است. اصلاح اقتصادی اصلی در چین روستایی با معرفی نظام مسئولیت خانوار شکل گرفت. نظام مسئولیت خانوار کمون‌های مردمی را از اشتراکی‌شدن بیرون آورد چون کشاورزی روستایی را دوباره معرفی کرد. کشاوران پس از تکمیل سهمیه‌های دولتی، حق داشتند مازاد محصول خود را در بازارهای خصوصی جایی که قیمت‌ها بالاتر بود بفروشند. در نتیجه نظام مسئولیت خانوار، تعداد بازارهای روستایی و شهری افزایش یافت و شبکه واسطه‌های اتصال‌دهنده بازارهای روستایی و شهری ظهور کرد. واتسون (۱۹۸۸) متوجه وجود روابط اجتماعی و فرهنگی بین شبکه تازه پدیدار شده واسطه‌ها شد. من وجود شبکه خاص‌نگر همگن واسطه‌ها را به عنوان پاسخی به محیط عدم قطعیت قرارداد در گذار جمهوری خلق چین به اقتصاد بازارمدار تفسیر کردم.

#### ۳-۴ بازرگانان هندی در هند: تاجران جینس-مارواری (اییر ۱۹۹۹، لیدلاو ۱۹۹۵)

مقاله اییر (۱۹۹۹) برخی ویژگی‌های بنیادی از گروه‌های بازرگان هندی مسلط را، با تمرکز به طور ویژه بر تاجران جینس-مارواری، تشریح می‌کند. اگر به جامعه بازرگان هندی به صورت کل واحد نگاه کنیم، به کاست ویشیا، یکی از چهار کاست سلسله مراتبی هندو تعلق دارد که به ترتیب جایگاه کاهشی عبارتند از: برهن‌ها (کشیش‌ها)، کشتریگاها (جنگاوران)، ویشیاها (تاجران) و سونداراها (کشاورزان و کارگران). جوامع بازرگان هندو علاوه بر همگنی کاست، به چند گروه فرعی بازرگان طبق محل خاستگاه خود تقسیم می‌شوند.

جوامع بازرگان مسلط عبارتند از مارواری‌ها، تاجرانی که خاستگاه‌شان از ماروار در راجستان در جنوب غرب هند است و گجراتی‌ها که ریشه در غرب هند شامل بمبئی دارند. جوامع بازرگان مارواری به «جاتی‌ها»

(اعقاب خانوادگی) همگن، منسجم‌تر و کوچک‌تر گوناگون تقسیم می‌شوند، «ارث ازدواج درون‌گروهی و گروه‌های اجتماعی اسم‌ورسم‌دار» (ص ۱۰۴). «این همان جاتی است... که گروه اجتماعی که یک بازرگان خاص به آن تعلق دارد به‌روشنی مشخص می‌کند...» (ص ۱۰۴). و سازماندهی بازرگانان به جاتی‌ها است که به ایجاد تعالیم رفتاری برای هر جاتی می‌انجامد و به منابع قوی اعتبار تبدیل می‌شود» (ص ۱۰۷). به علاوه، تاجران مارواری را دین مشترک چینیسیم متحد می‌کند، دینی «شبه بودایی که تعالیم رفتاری معین را برای راهبان و مردم عادی به یکسان توصیه می‌کند و از مردم عادی انتظار می‌رود از «عهدهای کمتر» پیروی کنند در مقایسه با «عهدهای بزرگ زاهد بودن» (اییر ص ۱۰۶). اما سبک زندگی زاهدانه با انباشت ثروت ناسازگار نیست، آن‌گونه که اییر (ص ۱۰۶) بیان می‌کند: «سبک زندگی مقتصدانه چین و زهدگرایی جهان درونی فرد، مشابهت‌هایی با «اخلاق پروتستان» وبری پیدا می‌کند [به بحث ویلسون (۲۰۰۴) از رابطه بین جینیسیم و بازرگانان چین نیز بنگرید]. حقیقتاً من این را می‌افزایم: «اخلاق پروتستانی» با تاکید بر زهدگرایی همراه با مفهوم «رسالت» که وبر استفاده کرد تا این نظریه را بسط دهد توضیح می‌دهد چرا پروتستان‌ها نت نه کاتولیک‌ها، بر نقش‌های کارآفرینی در اروپا مسلط شدند. در هند، بازرگانان ثروتمند نیز خیلی مذهبی بودند: آنها کمک‌های مالی دست‌ودلبازانه به معابد و نهادهای اجتماعی و مراکز آموزشی می‌کنند، (ص ۱۰۶)، چنین کاری در مقابل شهرت‌شان در جامعه بازرگان را افزایش می‌دهد. بازرگانی که شهرت خوبی دارد امکان دسترسی به اعتبار مالی غیررسمی و اطلاعات بازار را دارد (ص ۱۰۹). بازرگانان ثروتمند جینی بر بازار صادرات جواهر زمرد تسلط دارند. آنها اعتبار همدیگر را تمدید می‌کنند و از هوندی، یک نوع برات استفاده می‌کنند که استفاده از آن نیازمند میزان زیادی اعتماد کردن است. اگر دلال بدهی خود را کامل و به محض مطالبه نپردازد اعتبار و شهرتش از بین می‌رود (لیدلاو ۱۹۹۵، ص ۳۵۴؛ همچنین به ویلسون ۲۰۰۴ بنگرید).

اعتبار و شهرت خوب خانواده بازرگان را اتحادهای ازدواجی به‌خوبی برنامه‌ریزی‌شده نیز تسهیل می‌کند (لایدلاو ۱۹۵۵، ص ۳۳۵). نتیجه مبادلات شخصی شده، براساس روابط جاتی، کاست، محله و دین، در بین بازرگانان چین-مارواری این است که «کاسبان چین در سراسر هند و فراتر از آن دائما خود را درون فرصت‌های تجاری خاص جای می‌دهند و از شبکه‌های مناسب و حاضر آماده اعتبار و روابط اجتماعی استفاده می‌کنند...» (اییر، ص ۱۰۸ در دونداس ۱۹۹۲، ص ۱۶۹) نقل شد.

#### ۴-۴ بازرگانان هندی در آفریقای مرکزی (دوستون و دوستون ۱۹۶۸)

بزرگ‌ترین گروه قومی خارجی که به تجارت با آفریقا در نقش واسطه در دهه ۱۹۶۰ می‌پرداختند هندی‌ها بودند. هندی‌ها از طریق ارتباطات اولیه خویش با اعراب و پرتغالی‌ها و خصوصا با بریتانیا، از هند به آفریقا آمدند. آنها به علت روابط تاریخی با بریتانیا، بیش از هر جای دیگری در آفریقا، عمدتاً در آفریقای شرقی و مرکزی متعلق به انگلستان (رودزیا، زامبیا و مالاوی) یافت می‌شدند.

نقش واسطه‌ای در رودزیا، زامبیا و مالاوی زیر تسلط هندی‌های هندو بود که از خانواده‌های روستایی در منطقه گجرات در هند می‌آیند. این گروهی کاملاً به هم پیوسته است به طوری که همگی نام فامیلی پاتل دارند که مردان بر خود می‌گذارند و مرتبط با کاست پاتیدار است. درجه بالای همبستگی درونی میان بازرگانان پاتیدار نه فقط به علت وجود روابط خویشاوندی بلکه چون روابط کاستی دارند. در هند، اعضای جامعه هندو در کاست خاصی به دنیا می‌آیند و عضویت مادام‌العمر در آن پیدا می‌کنند و امکان فرار از جایگاه کاستی خود را ندارند. هر کاست ارزش‌ها و هنجارهای خاص خود را دارد. ما هیچ گزینه‌ای برای عبور از مرزهای کاست نداریم به این معنا که تعالیم کاستی هندو درجه بالایی از همکاری دوطرفه بین اعضای کاست را توصیه می‌کند. دوستون و دوستون (ص ۶۶) تبیین می‌کنند چرا هندی‌ها در آفریقای مرکزی در نقش‌های واسطه‌ای خود موفق بودند: «داشتن فرهنگ یکسان یک مبنای هنجاری برای همکاری اجتماعی اثربخش در گروه‌های منسجم

کوچک خویشاوندی، کاستی و محله‌ای فراهم می‌کند.»  
هندی‌های گجراتی به‌ویژه در تجارت عمده‌فروشی سودآورتر آفریقا برجسته هستند جایی که تقریباً همه فروش‌ها به شکل اعتباری است. آنها چگونه نکول اعتبار را کمینه می‌کنند؟ برخلاف اروپایی‌ها در آفریقا که در معاملات تجاری خود به قراردادهای رسمی متوسل می‌شوند هندی‌ها از جایگاه خویشاوندی، کاستی و دین در معاملات خود با همدیگر استفاده می‌کنند تا خود را در برابر ریسک‌های اعتبار حمایت کنند. با افزایش رقابت از سوی تاجران آفریقایی در سطح خرده‌فروشی، عمده‌فروشان هندی آماده انجام کسب‌وکار با خرده‌فروشان آفریقایی هستند، اما آنها از ریسک‌های نکول اعتبار می‌ترسند.

#### ۴-۵ اجران هندی در جنوب آفریقا (گادسل ۱۹۹۱)

گادسل (۱۹۹۱) شبکه همگن تاجران هندی در جنوب آفریقا را توصیف کرد جایی که کارآفرینان هندی عمدتاً مسلمان هستند. شبکه‌های خانوادگی، دینی و دوستی در موفقیت کسب‌وکار هندی‌ها نقش مهمی ایفا می‌کنند: کارآفرینان هندی تماس‌های صادراتی یا وارداتی و همچنین سرمایه راه‌اندازی بنگاه را از خانواده، دوستان و همکیشان به دست آوردند. صاحب کسب‌وکار هندی ترجیح می‌دهد کمک را گسترش دهد «تخت به عضو خانواده، دوم به همکیش و سوم به هندی دیگر» (ص ۸۷). موفقیت آنها ناشی از این واقعیت بود که «آنها قادر به توسل به منابع دینی، خانوادگی و قومیتی خود برای غلبه بر موانعی بودند که تبعیض قانونی و اجتماعی در مسیرشان قرار داده است.» (ص ۸۹).

#### ۴-۶ اجران لبنانی در غرب آفریقا (دوستون و دوستون ۱۹۷۵)

تاجران لبنانی حدود سال ۱۹۰۰ به غرب آفریقا آمدند. دوستون و دوستون (۱۹۷۵، ص ۵۸۹) که لبنانی‌ها را با هندی‌ها مقایسه می‌کنند تبیین زیر را از موفقیت بازرگان لبنانی آوردند:

اگرچه این دو مردم شرقی ویژگی‌های قومیت‌شناسی کاملاً متفاوت دارند اما در جنبه‌هایی از ساختار اجتماعی و فرهنگی سنتی که آنها را در کسب‌وکار موفق می‌سازد به نحو چشمگیری یکسان هستند. برای مثال

هر دو دارای نظام فامیلی گسترش یافته به فراتر از واحد «هسته‌ای» نزدیک پدرومادر و فرزندان وابسته هستند. خانواده گسترده به دو شیوه در خدمت کارآفرینی کسب‌وکار موفقیت‌آمیز است. در سطح ارزش، حس قوی مسئولیت و تعهد داشتن و تداوم خانواده که با آن تلقین می‌شود به ایجاد و تقویت دائمی نگاهی نسبت به آینده کمک می‌کند که پیش‌نیاز مغازه‌داری توصیف کرده‌ایم. از طرف دیگر از جنبه سازمانی، این واحد کاملاً منسجم کوچک چنان ایجاد شده است که بنیانی برای اقدام همکاری جویانه فراهم می‌سازد. این ویژگی امکان می‌دهد تا از محدودیت‌های هر فرد چه منابع سرمایه‌ای یا قابلیت‌های کارکردی عبور کرد. این ظرفیت به‌ویژه وقتی منابع اولیه کوچک است، مزیت رقابتی عظیمی به چنین گروهی نسبت به افراد منزوی می‌دهد ... این درست است که هندی‌ها و لبنانی‌ها از روستاها می‌آیند؛ اما به عنوان شرقی‌ها آنها همچنین از جوامعی می‌آیند که تجارت و بازرگانی از زمان باستان برپا بوده است و در اصل حتی به وسیله جمعیت روستای‌شان به‌خوبی درک می‌شده است.

#### ۴-۷ ازرگانان یهودی در اروپای قرون وسطا و جاهای دیگر

##### ۴-۷-۱ بازرگانان یهودی در اروپای قرون وسطا (زینر ۱۹۸۳)

یهودیان بازرگان در تجارت راه دور مدیترانه در انقلاب تجاری قرون وسطا ۹۵۰ تا ۱۳۵۰ نقش برجسته‌ای ایفا کردند. یهودیان دخیل در شبکه‌های تجاری راه دور، نقشی انکارناپذیر در حکومت-شهر ونیز ایفا کردند که بازرگانان ایتالیایی را با دیگر بازرگانان خارجی که به ونیز می‌آمدند تا در اوج امپراتوری ونیز با آن تجارت کنند پیوند دهند. طبق نظر زینر (صص ۱۵۱-۱۵۲) توسعه قرون وسطای یهودیان به عنوان یک گروه پراکنده تجاری-شبکه‌ای از سکونت‌گاه‌های تجاری پراکنده در جهان-با سازماندهی اعتماد بر مسافت‌های دور ممکن شده بود:

.... تجارت راه دور پیرامون بنگاه‌های خانوادگی و گروه‌های اغلب همگن قومیتی و فرهنگی می‌چرخید. اجداد، زبان‌ها و دین مشترک مبنایی برای یک جامعه اخلاقی فراهم کرد که می‌توانست برون‌رانی عضو خاطی را

به اجرا درآورد (برای مثال با تحریم کردن، قطع ارتباطات) در زمانی که هیچ قلمروی مشترکی وجود نداشت ...

این واقعیت که چنین جامعه اخلاقی در مسیرهای دور، از تجارت پشتیبانی می‌کند این گروه پراکنده شده را نیز در کل تقویت می‌کند چون بقای آن گروه به داشتن ارتباطات، متمایز بودن و شیوه اجرای هنجارهایش در فواصل زیاد بستگی دارد. حضور در شغلی مشترک با دیگر اعضای همان گروه به این معنا است که معیشت شما به خویشاوندان و هم قومیت‌ها (همکیشان) شما بستگی دارد و ترک گروه را مشکل‌تر می‌کند.

#### ۴-۷-۲ یهودیان در جبرای تونس (اودوویچ و والنسی ۱۹۸۴)

در نیمه نخست قرن یازدهم، یهودیان در جبرا به شکل جامعه‌ای کاملاً تثبیت‌شده پدیدار شدند. آنها در انقلاب تجاری جهان مدیترانه‌ای آن زمان مشارکت کردند: دخیل در تجارتي بودند که از اسپانیا تا تونس و سیسیل به مصر و فراتر از آن به جنوب عربستان و هند گسترش یافت. آنها به عنوان بخشی از شبکه بین‌المللی تجارت، نه فقط با همکیشان خود از تونس و مصر بلکه با ایتالیایی‌ها از آمالفی، جنوا و ونیز که برای تجارت به شمال آفریقا می‌آمدند نیز تجارت می‌کردند.

درون جبرا، یهودیان بر دو شغل تسلط داشتند، تجارت منسوجات و جواهرات. دقیقاً در تجارت جواهرات است که اعتماد دوطرفه بین شرکای مبادله‌کننده اهمیت حیاتی دارد، که:

... مشتری‌مداری مبادله از مرزهای قومیتی عبور نمی‌کند بلکه بین تولیدکنندگان یهودی در جارا و بازرگان-توزیع‌کنندگان هم‌کیش خود در سوق [بازار] صورت می‌گیرد (ص ۱۱۷).

درون این شبکه اقتصادی و اجتماعی کاملاً منجسم، اعتماد دوطرفه بین جواهرفروشان براساس سنت‌های فرهنگی و حقوقی یهودی است. طبق نظر اودوویچ و والنسی (ص ۲۹) یهودیان «اهل قانون» هستند و اکیدا به قانون پایبندند. همان ارزش‌های اعتماد و انسجام در معاملات کسب‌وکار در بین جواهرفروشان، به مبادلات اقتصادی در بین مرزهای



دینی در مبادلات اقتصادی با مسلمانان در سوق و بازار نیز گسترش یافت.

به علاوه، اودویچ و والنسی (ص ۱۱۱) به نقش‌های چندگانه‌ای که جواهرفروش یهودی اهل جربان در جامعه یهودی ایفا کرد اشاره می‌کنند:

.... جواهرفروش همزمان چندین کارکرد را در سپهرهای مختلف انجام می‌دهد. جواهرفروش یهودی صرفاً جواهرفروش نیست؛ او همچنین ممکن است رئیس کنیسه، نویسنده پاره‌وقت، ختنه‌کننده جامعه محلی، یا عضو انجمن خاکسپاری باشد. در جبر، داشتن مهارت تولید یا فروش جواهر به تنهایی کافی نیست تا فرد را جواهرفروش بسازد. آن فرد پیش از هر چیزی باید درون شبکه کاملاً منسجم اجتماعی - حتی بیشتر از اقتصادی - یک جایگاهی پیدا کند. چون قواعد مشابهی بر سایر مشاغل حاکم است، یک بار دیگر، طبق وابستگی‌های قومیتی، دینی و اجتماعی است که تقسیم کار انجام می‌شود و دوام می‌آورد.

**۴-۷-۳ یهودیان در آنتورپ، آمستردام و نیویورک امروزی (گوتویرث ۱۹۶۸)**  
تعداد یهودیان ساکن در شهر آنتورپ بلژیک در ۱۹۶۶ حدود ۱۰۵۰۰ نفر از کل جمعیت ۵۵۰ هزار نفری شهر برآورد می‌شد. آنتورپ مرکز اصلی بازرگانی و صنعت، یکی از بزرگ‌ترین بنادر در جهان است. حدود ۸۰ درصد جمعیت یهودی آن کنترل صنعت الماس، تجارت واردات-صادرات و در مشاغل برش‌دادن (تبدیل الماس نتراشیده به الماس درخشان) را در دست دارند. معاملات الماس مستلزم مقدار زیادی اعتماد از جانب دلالتان است چون به چانه‌زنی و مذاکره دائمی درباره کیفیت الماس‌های معامله‌شده بین خریداران و فروشندگان نیاز دارد و چون فرصت دزدی و تقلب زیاد است. این تبیین می‌کند چرا تجارت الماس:

... درون یک گروه نسبتاً بسته و محدود رخ می‌دهد: مشارکت‌کنندگان (اغلب از طریق دوستی پیوند خوردند) درون یک نوع انجمن دارای تعالیم و مجموعه قواعدی که به آنها پایبندند حضور دارند .... دیدشی، یک زبان زرگری واقعی جامعه صنفی الماس که بر ماهیت سرّی ترتیبات

اقتصادی تاکید دارد (گوتویرث ص ۱۳۳).

این گروه دخیل در تجارت و صنعت الماس، یک گروه دینی کاملاً همگن است که اعضای آن زبان واحد یدیشی دارند (گوتویرث ص ۱۲۴). درون آن گروه، تخصص و تقسیم کار بیشتری در راستای خطوط دینی وجود دارد: تجارت صادراتی زیر تسلط یهودیان کمتر باورمند است در حالی که یهودیان حسیدی فوق‌مذهبی - که با ریش بلند، قفل‌های کوچک، پارچه‌های گاباردین و کلاه خزشان شناسایی می‌شوند - بر بازارهای الماس وارداتی و محلی تسلط دارند. بازرگانان یهودی حسیدی در آنتورپ مانند یهودیان در جبراً، نقش‌های چندگانه در جامعه خود ایفا می‌کنند: آنها نقش مهمی در حفظ هویت فرهنگی یهودی از طریق قوانین پرهیز خوراکی (کاشروت) و دیگر اعمال دینی و مناسکی شناسایی می‌شوند. اعضای برجسته تجارت و صنعت الماس اغلب رهبران انجمن‌های گوناگون و باشگاه‌های فرهنگی نیز هستند که کارکردشان شامل یاری رساندن به مهاجران از اروپای مرکزی به آنتورپ، ترویج تصدق (نیکوکاری و همبستگی آن‌گونه که در اروپای مرکزی و شرقی به جا آورده می‌شد)، همچنین کارکردهای فرهنگی گوناگون است.

همان ویژگی‌های صداقت و قابل اعتماد بودن در معاملات تبیین می‌کند چرا تجارت الماس در آمستردام و نیویورک زیر تسلط گروه‌های کاملاً منسجم یهودیانی است که معاملات را بین خودشان بدون اتکا به دولت برای اجرای قراردادها انجام می‌دهند. برای بررسی‌های تجربی متاخر از بازرگانان الماس در نیویورک، به برنشتاین (۱۹۹۲)، ریچمن (۲۰۰۶) بنگرید.<sup>(۹)</sup>

## ۵. خلاصه و نتیجه‌گیری

از موردکاوی‌های گروه‌های بازرگان موفق گوناگون که در کشورهای کمتر توسعه‌یافته و جاهای دیگر در آنتورپ، آمستردام و نیویورک امروزی فعال هستند مشاهده می‌کنیم که این گروه‌های واسطه موفق در ویژگی‌های انطباقی زیر اشتراک دارند:

۱. واسطه‌ها به گروه‌های کاملاً منسجم تعلق دارند به طوری که مبادله واسطه -با توجه به تخصص و تقسیم کار بین واسطه‌ها- به وسیله مبادله شخصی شده براساس روابط خویشاوندی، قومیتی یا دینی مشخص می‌شود. هر چقدر درجه اعتماد دخیل در مبادلات بیشتر باشد، گروه واسطه همگن، منسجم‌تر و همگن‌تر می‌شود مثلاً یهودیان حسیدی که به زبان یدیشی صحبت می‌کنند بر تجارت الماس در آنتورپ و در نیویورک تسلط دارند، درحالی‌که تاجران مذهبی‌تر جینی- ماراواری بر تجارت جواهر زمرد مسلط هستند.<sup>(۱۰)</sup>

۲. روابط خویشاوندی و قومیتی همچنین هنجارهای اجتماعی مشترک نهفته در این گروه‌های واسطه همگن، به عنوان محدودیت‌هایی بر رفتار اعضای گروه عمل می‌کند و بنابراین کارکرد آن در فراهم کردن کالاهای باشگاهی برای اعضا است.

۳. اعضای ثروتمند گروه‌های واسطه همگن که رهبران جوامع قومیتی خویش نیز هستند، خصوصاً بازرگانان چینی و یهودی، نقش‌های کلیدی در انتقال ارزش‌های فرهنگی به نسل‌های آینده بازرگانان از طریق نقش‌های خود در ترویج تحصیلات و غیره دارند.

شواهد تجربی من درباره گروه‌های واسطه همگن گوناگون -براساس کار میدانی خودم و مطالعات تاریخی و قومنگاری سایر اندیشمندان- نشان می‌دهد نه فقط بازرگانان چینی در جنوب شرق آسیا، از طریق تشکیل گروه واسطه همگن قومی، دارای هنجارهای اجتماعی مشترک، خود را با محیط کمتر توسعه‌یافته وفق و انطباق می‌دهند به طوری که کالاهای باشگاهی برای اعضای گروه فراهم می‌سازند، بلکه سایر گروه‌های تجاری در محیط‌های مشابه کمتر توسعه‌یافته در دیگر بخش‌های جهان نیز به سمت همان ویژگی‌های انطباقی میل می‌کنند. شکل گروه‌های واسطه همگن، با هنجارهای اجتماعی یا دینی که در این شبکه‌های خویشاوندی و تجارت خاص‌نگر ریشه دارد مثالی مهم از تکامل فرهنگی همگرا ارائه می‌دهد و بنابراین قدرت دیدگاه تکاملی چندسطحی برای درک گروه‌های واسطه همگن را که به عنوان واحدهای انطباقی عمل

می‌کنند به نمایش می‌گذارد. مورد کاوی‌های گوناگون گروه‌های واسطه همگن در این فصل در مجموع، وجود و شاهد اهمیت گزینش گروه فرهنگی در جامعه بشری را به اثبات می‌رساند.

**تقدیر و تشکر.** نسخه‌های پیشین این مقاله در این مکان‌ها ارائه شد: نشست «اقتصادزیستی»، جلسات انجمن انتخاب عمومی، ۲۲ تا ۲۴ مارس، ۲۰۰۲ در سان دیگو کالیفرنیا؛ «رویکردهای تکاملی به دین» با سازماندهی ریچارد ساسیس که در نشست سالانه انجمن مطالعه علمی کنفرانس «دین، اقتصاد و فرهنگ» در اکتبر ۲۰۰۴ در کانزاس سیتی میزوری برگزار شد؛ کارگاه آموزشی «مفاهیم تکاملی در اقتصاد و زیست‌شناسی» که در موسسه ماکس پلانک برای پژوهش در نظام‌های اقتصادی در ینای آلمان در ۲ تا ۴ دسامبر ۲۰۰۴ برگزار شد؛ و در دپارتمان اقتصاد، دانشگاه تورین، در ماه می ۲۰۰۵. از مرحوم جک هیرشلايفر برای نظرات مفیدش درباره نسخه پیشین مقاله و از مایکل گیسلین و الکساندر فیلد برای نظرات مفیدشان درباره نسخه اخیر آن مقاله تشکر می‌کنم. سرانجام، از دیوید اسلوان ویلسون برای تشویق من به نوشتن این مقاله و دادن نظرات مفید در نسخه نهایی این مقاله تشکر می‌کنم.

## یادداشت‌های پایان فصل ۱۲

۱. همان‌گونه که (ویلسون ۲۰۰۲، ص ۱۳۳) صریح و پوست‌کننده بیان می‌کند: «چیزهای معینی جلوی دیدگان ما وجود دارد و چالش ما کشف چارچوب نظری آن است.» پدیده‌های زندگی واقعی گروه‌های واسطه همگن در بخش‌های مختلف جهان در واکنش به محیطی یکسان در خصایص یکسانی اشتراک دارند را می‌توان از دیدگاه نظری نظریه گزینش چندسطحی به شکل تازه‌ای نگریست.
۲. از دیوید اسلوان ویلسون برای فرستادن یک نمونه دست‌نویس از کتابش (ویلسون ۲۰۰۲) پیش از انتشار تشکر می‌کنم.
۳. ویلسون سه سازوکار برای رسیدن به همکاری درون‌گروهی شناسایی می‌کند: خویشاوندی، مقابله به مثل و هنجارهای اجتماعی. برای مسیرهای اضافی به همکاری، به هیرشلايفر (۱۹۹۹) بنگرید.
۴. برای مثالی از پارادایم گذارهای اصلی در زیست‌شناسی تکاملی، به میچود

(۱۹۹۷) بنگرید. می‌چود که گذار از سلول‌ها به ارگانیسم‌های چندسلولی را بررسی می‌کند می‌گوید که «دو موضوع قابل کاربرد به همه گذارهای اصلی در واحدهای تکامل ملاحظه می‌شود که در دو مضمون مشترک هستند: پیدایش همکاری و تنظیم‌گری درگیری بین واحدهای سطح پایین‌تر، در این مورد سلول‌ها» (ص ۶۰۷). می‌چود می‌گوید که «گذارهای اصلی در تکامل از ژن‌های فردی به شبکه‌های ژن‌ها، از شبکه‌های ژن‌ها به سلول‌های باکتری-مانند، از سلول‌های باکتری مانند به سلول‌های گابردین با ارگان‌های زنده، از سلول‌ها به ارگانیسم‌های چندسلولی و از ارگانیسم‌های منفرد به جوامع» (ص ۶۰۷).

۵. درباره اقتصادزیستی زنبورهای عسل گشت‌زن با استفاده از قاعده رای دادن جمعی برای انتخاب جمعی یک کندوی جدید، به لاند (۱۹۸۶) بنگرید.

۶. درباره ادبیات اقتصادزیستی در گزینش گروه، به بیوکنن (۲۰۰۰)، روبین (۲۰۰۰) و گیفورد (۲۰۰۰) بنگرید.

۷. در این فصل، گزینش گروه زیست‌شناسی را خطاب قرار نمی‌دهد که طبق نظر فیلد (۲۰۰۱، ۲۰۰۸) نیاز است در نظریه جامع رفتار انسانی شامل شود.

۸. موردکاوی‌های شامل نشده در لاند (۱۹۸۸): بازرگانان چینی در جمهوری خلق چین (بخش ۴.۲)؛ بازرگانان هندی در هند: تاجران جینی ماراوارا (بخش ۴.۳) و تاجران هندی در جنوب آفریقا (بخش ۵.۴).

۹. حتی بازرگانان یهودی امروزی فعال در تجارت الماس در آنتورپ آمستردام و نیویورک، گروه‌های واسطه همگن هستند. علت آن هم نه توسعه‌نیافتگی چارچوب حقوقی، بلکه چون یهودیان تاریخ طولانی تسلط بر تجارت الماس داشتند، به انحصار دست یافتند چون توانایی اجرای قرارداد بین خودشان در روزهایی را داشتند که قانون قرارداد کاملاً توسعه‌نیافته نبود.

۱۰. درباره بسیاری دیگر از گروه‌های واسطه همگن در تجارت بین فرهنگی به کورتین (۱۹۸۴) بنگرید.

## منابع

Alexander, Richard D. (1987). *The biology of moral systems*. New York: Aldine De Grueter.

Bernstein, Lisa. (1992). *Opting out of the legal system: Extralegal contractual*

- relations in the diamond industry. *The Journal of Legal Studies*, 21(1), 115–157.
- Barth, Fredrik. (Ed.) (1969). *Ethnic groups and boundaries*. Boston: Little, Brown & Co.
- Boyd, Robert & Peter Richerson. (1980). *Sociobiology, culture and economic theory*.  
*Journal of Economic Behavior and Organization*, 1, 97–121.
- Boyd, Robert & Peter Richerson (1985). *Culture and the evolutionary process*.  
Chicago: University of Chicago Press.
- Bowles, Samuel & Herbert Gintis. (2004). Persistent parochialism: Trust and exclusion in ethnic networks. *Journal of Economic Behavior and Organization*, 55, 1–23.
- Buchanan, James M. (1965). An economics theory of clubs. *Economica* 32 (February), 1–14.
- Buchanan, James M. (2000). Group selection and team sports. *Journal of Bioeconomics*, 2(1), 1–7.
- Carr, Jack & Janet T. Landa. (1983). The economics of symbols, clan names, and religion. *The Journal of Legal Studies*, 13, 135–156.
- Cooter, Robert & Janet T. Landa. (1984). Personal versus impersonal trade: The size of trading groups and contract law. *International Review of Law and Economics*, 4, 15–22.
- Corning, Peter. (2007). Synergy goes to war: A bioeconomic theory of collective violence. *Journal of Bioeconomics*, 9(2), 109–144.
- Curtin, Phillip D. (1984). *Cross cultural trade in world history*. Cambridge: Cambridge University Press.
- Dawkins, Richard. (1976). *The selfish gene*. Oxford: Oxford University Press.
- Dotson, Floyd. & Lillian O. Dotson. (1968). *The Indian minority of Zambia, Rhodesia, and Malawi*. New Haven, CT: Yale University Press.
- Dotson, Floyd. & Lillian O. Dotson. (1975). The economic role of non-indigenous ethnic minorities in Colonial Africa. In P. Duignan & L. G. Gann (Eds.) *The economics of colonialism in Africa, 1870–1960 (Vol. 4)*. Cambridge: Cambridge University Press.
- Fehr, Ernst & Simon Gächter. (2002). Altruistic punishment in humans. *Nature*, 13, 137–140.
- Field, Alexander. (2001). Altruistically inclined? The behavioral sciences,

evolutionary theory, and the origins of reciprocity. Ann Arbor, MI: University of Michigan Press.

Field, Alexander. (2008). Why multilevel selection matters. *Journal of Bioeconomics Special Issue*, 10(3), 203–238.

Gifford, Adam, Jr. (2000). The bioeconomics of cooperation. *Journal of Bioeconomics*, 2(2), 153–168.

Godsell, Gillian. (1991). Entrepreneurs embattled: Barriers to entrepreneurship in South Africa. In B. Berger (Ed.) *The culture of entrepreneurship* (pp. 85–97). San Francisco, CA: ICS Press.

Greif, Avner. (1993). Contract enforceability and economic institution in early trade:

The Maghribi traders. *American Economic Review*, 83, 525–548.

Gutwirth, Jacques. (1968). Antwerp Jewry today. *Jewish Journal of Sociology*, 10, 121–137.

Hamilton, William. D. & Marlene Zuk. (1989). Parasites and sexual selection. *Nature*, 341, 289–290.

Hirshleifer, Jack. (1982). Evolutionary models in economics and law: Cooperation versus conflict strategies. *Research in Law and Economics*, 4, 1–60.

Hirshleifer, Jack. (1999). There are many evolutionary pathways to cooperation. *Journal of Bioeconomics*, 1, 73–93.

Holland, John H. (1975). *Adaption in natural and artificial systems: An introductory analysis with applications to biology, control, and artificial intelligence.*

Ann Arbor, MI: University of Michigan Press.

Iannaccone, Laurence R. (1992). Sacrifice and stigma: Reducing free-riding in cults, communes and other collectives. *The Journal of Political Economy*, 100(2), 271–291.

Iyer, Gopalkrishnan R. (1999). The impact of religion and reputation in the organization of Indian merchant communities. *The Journal of Business and Industrial Marketing*, 14(2), 102–121.

Laidlaw, James. (1995). *Riches and renunciation: Religion, economy, and society among the Jains.* Oxford: Oxford University Press.

Landa, Janet T. (1978). *The economics of the ethnically homogeneous Chinese middleman group: A property rights-public choice approach.* Unpublished

Ph.D. Dissertation, Virginia Polytechnic Institute and State University.

Landa, Janet T. (1981). *A theory of the ethnically homogeneous middleman group:*

An institutional alternative to contract law. *The Journal of Legal Studies*, 10(2), 349–362.

Landa, Janet T. (1983). The political economy of the ethnically homogeneous Chinese middleman group in Southeast Asia: Ethnicity and entrepreneurship in a plural society. In L. Y. C. Lim & L. A. P. Gosling (Eds.) *The Chinese in Southeast Asia*. Vol. 1. Ethnicity and economic activity (pp. 86–116). Singapore:

Maruzen Asia.

Landa, Janet T. (1986). The political economy of swarming in honeybees: Voting-with-the-wings, decision-making costs, and the unanimity rule. *Public Choice*, 51, 26–38.

Landa, Janet T. (1988). Underground economies: Generic or sui generis? In J. Jenkins (Ed.) *The informal sector: Including the excluded* (pp. 75–102).

San Francisco, CA: ICS Press.

Landa, Janet T. (1991). Culture and entrepreneurship in less-developed countries: Ethnic trading networks as economic organizations. In B. Berger (Ed.) *The culture of entrepreneurship* (pp. 53–72 and notes pp. 217–222).

San Francisco, CA: ICS Press.

Landa, Janet T. (1994). Trust, ethnicity, and identity: Beyond the new institutional economics of ethnic trading networks, contract law, and gift-exchange.

Ann Arbor, MI: University of Michigan Press.

Landa, Janet T. (1998). The co-evolution of markets, entrepreneurship, laws, and institutions in China's economy in transition: A new institutional economic perspective. *University of British Columbia Law Review*, 32(2), 391–421.

Landa, Janet T. (1999a). Bioeconomics of some nonhuman and human societies:

New institutional economics approach. *Journal of Bioeconomics*, 1(1), 95–113.

Landa, Janet T. (1999b). The law and bioeconomics of ethnic cooperation and conflict: A theory of Chinese merchant success. *Journal of Bioeconomics*, 1(3), 269–284.

Landa, Janet T. (2002). Cognitive and classificatory foundations of trust and informal institutions: A new and expanded theory of ethnic trading networks. In F. K. Salter (Ed.) *Risky transactions: Trust, kinship, and ethnicity* (pp. 129–142). New York:

Berghahn Books.

Landa, Janet T. & Janet Salaff. (1980) [revised 1986]. *The socio-economic functions of kinship and ethnic networks in the growth of a Chinese family firm in Singapore: A transaction costs approach*. [Unpublished manuscript].



- Lumsden, Charles J. & Edward O. Wilson. (1981). *Genes, mind, and culture. The coevolutionary process*. Cambridge: Harvard University Press.
- Lumsden, Charles J. & Edward O. Wilson. (2005). *Genes, mind, and culture. The coevolutionary process: 25th Anniversary Edition, with a new Introduction*. Hackensack, NJ: World Scientific.
- Metcalf, John S. (2008). Accounting for economic evolution: Fitness and the population method. *Journal of Bioeconomics*, 10(2), 23–29.
- Michod, Richard E. (1997). Cooperation and conflict in the evolution of individuality. I. Multilevel selection of the organism. *The American Naturalist*, 149(4), 607–645.
- Richerson, Peter J. & Robert Boyd. (2005). *Not by genes alone: How culture transformed human evolution*. Chicago: University of Chicago Press.
- Richman, Barak D. (2006). How community institutions create economic advantage: Jewish diamond merchants in New York. *Law & Social Inquiry*, 31(2), 383–420.
- Rubin, Paul H. (2000). Group selection and the limits of altruism. *Journal of Bioeconomics*, 2(1), 9–23.
- Sober, Elliott & David S. Wilson. (1998). *Unto others: The evolution and psychology of unselfish behavior*. Cambridge: Harvard University Press.
- Tilly, Charles. (2005). *Trust and rule*. Cambridge: Cambridge University Press.
- Udovitch, Abraham L., & Lucette Valensi. (1984). *The last Arab Jews: The communities of Jerba, Tunisia*. Harwood Academic Publishers.
- Watson, Andrew. (1988). The reform of agricultural marketing in China since 1978. *China Quarterly*, 113, 1–28.
- Wilson, David S. (1975). A theory of group selection. *Proceedings of the National Academy of Sciences*, 72, 143–146.
- Wilson, David S. (2000). Religious groups and homogeneous merchant groups as adaptive units: A multilevel evolutionary perspective [Letter to the Editors]. *Journal of Bioeconomics*, 2(3), 271–273.
- Wilson, David S. (2002). *Darwin's cathedral: Evolution, religion, and the nature of society*. Chicago: University of Chicago Press.
- Wilson, David S. (2004). Testing major evolutionary hypotheses about religion with a random sample. [July 20 unpublished manuscript].
- Wilson, David S. & Edward O. Wilson. (2007). *Rethinking the theoretical*

foundation of sociobiology. *The Quarterly Review of Biology*, 82(4), 328–348.

Wilson, David S. & Edward O. Wilson. (2008). Evolution “for the good of the group.”

*American Scientist*, 96(5), 380–389.

Zenner, Walter P. (1983). The Jewish diaspora and the middleman adaptations. In Levine E. (Ed.) *Diaspora: Exile and the Jewish condition*. New York: Jason Aronson.

## خوک، گاو و کوز: درگیری فرهنگها

وارد باغ که شدم خوک‌های وحشی را دیدم که هویج‌ها را از ریشه درمی‌آوردند. خودم آنها را با تازینانه زدم و از گوش‌شان گرفتم و بیرون انداختم‌شان.

بناتریس پوتر (۱۹۸۸، ص ۱۴)

بهانه برای شروع شورش می‌تواند چیزی به آسانی کشتن گاو یا نجس کردن مسجد با خون خوک باشد.

گلوب اند میل (۲۴ ژانویه ۱۹۸۹، ص الف‌۸)

### ۱. مقدمه

مقاله بنیادی کوز (۱۹۶۰) «ماهیت هزینه اجتماعی» چارچوب مفهومی جدیدی برای تحلیل مساله هزینه‌های اجتماعی یا پیامدهای بیرونی فراهم کرد که متفاوت از تحلیل استاندارد پیگویی است. در آنچه اصطلاحاً قضیه کوز شناخته می‌شود گفته می‌شود با فرض هر نوع واگذاری اولیه حقوق مالکیت، طرفین دعوی شروع به چانه‌زنی یا بستن قرارداد برای مبادله حقوق می‌کنند تا پیامدهای بیرونی را درونی سازند، درحالی‌که فرض می‌گیریم هزینه معامله دخیل در مبادله حقوق مالکیت صفر است، همه حقوق قابل انتقال است، هیچ نوع موانع حقوقی برای بستن قرارداد و هیچ اثرات ثروتی وجود ندارد.<sup>(۱)</sup> نتیجه نهایی مبادله حقوق (که ارزش محصول را بیشینه می‌کند) مستقل از نظام حقوقی است. هیچ نیازی به مداخله دولت به صورت نظام مالیات پیگویی - به یاد اقتصاد انگلیسی آرتور پیگو - یا یارانه، فراتر از واگذاری اولیه و اجرای حقوق نیست. قضیه کوز، با فرض هزینه معامله صفر، برای وضعیت‌هایی مناسب است که دو یا تعداد اندکی طرفین مرتبط با یک دعوی داریم. پیشبرد علمی کوز به ادبیات تازه پدیدار شده حقوق و اقتصاد، توجه اقتصاددانان را به اهمیت هزینه معامله مثبت جلب کرد، که چانه‌زنی را در حضور تعداد زیادی طرفین یک دعوی مشکل می‌سازد و نقش

ترتیبات نهادی نابازاری جایگزین - بنگاه، ادغام عمودی، دخالت دولت به شکل مالیات یا یارانه پیگویی و حتی «هیچ کاری نکردن» - را در مواجهه با مساله هزینه‌های اجتماعی برجسته ساخت. چون کوز تاکید زیادی بر تحلیل خود از ماهیت هزینه‌های اجتماعی در جهان با هزینه معامله مثبت دارد، این نسخه را «قضیه کوز نسخه دوم» می‌نامم تا تفاوت آن با قضیه کوز استاندارد مشخص شود.<sup>(۲)</sup> هر دو نسخه قضیه کوز به طور ضمنی فرض را بر وجود دولتی با چارچوب حقوقی کاملاً توسعه‌یافته برای حل و فصل مناقشات طرفین می‌گیرند که در یک جامعه همگن فرهنگی نهفته است.

در این فصل تحلیل کوز از مساله هزینه‌های اجتماعی را به سه سناریوی کوزی جدید در بسترهای غیرغربی چندفرهنگی بسط می‌دهم که طرفین دعوی به گروه‌های متفاوت فرهنگی و قومیتی تعلق دارند: (الف) «تابوی» تجاوز خوک به حریم مکانی و فرهنگی در روستای سیام در کلانتان؛ (ب) تجاوز خوک‌ها به حریم مکانی و قبیله‌ای در جوامع بدون دولت گینه نو؛ و (پ) تجاوز آب و غرق آبد شدن زمین شالیکاری همسایه در روستای سیام.

در این سه محیط نشان خواهیم داد چانه‌زنی کوزی، حتی برای موارد با تعداد اندک وقتی هزینه معامله پایین است، رخ نمی‌دهد. در مورد (الف) و (پ) علت آن وجود حقوق دینی و گذارنشده است که چانه‌زنی کوزی را ناممکن می‌کند. در مورد (ب) هیچ بازاری برای مبادله حقوق وجود ندارد چون در جوامع قبیله‌ای بدون دولت هیچ دولت قاهری وجود ندارد تا حقوق مالکیت طرفین دعوی را که به گروه‌های قبیله‌ای متفاوت تعلق دارند، تعریف و اجرا کند. به جای چانه‌زنی کوزی، ترتیبات نهادی بدیع و نابازاری، راه‌حل‌های غیرکوزی از قبیل علاج‌های خودپاری‌گری خشونت‌بار مانند کشتن خوک، «کایکو» (فستیوال خوک) و «دلان اخلاقیات» استفاده شد تا از پس مساله هزینه‌های اجتماعی در بسترهای چندفرهنگی برآیند. این مقاله تبیین‌های حقوق و اقتصاد از ترتیبات نهادی بدیع مشاهده‌شده و راه‌حل‌های غیرکوزی را برای

درونی کردن پیامدهای بیرونی ارائه خواهد داد. این فصل به شرح زیر سازماندهی شده است. در بخش ۲ سناریوهای کوزی از تجاوز به حقوق در محیط‌های نهادی غربی و غیرغربی را شرح می‌دهم و مثال‌هایی ارائه می‌کنم که چگونه دعاوی تجاوز حیوانات در اقتصادهای غربی و غیرغربی حل می‌شود. همچنین مساله تجاوز آب در یک محیط چندفرهنگی غیرغربی را بررسی می‌کنم. در بخش ۳، از چارچوب مفهومی کالابرسی-ملامد (۱۹۷۲) و نیز بسط چارچوب آنها توسط جیمز بیوکنن (۱۹۷۳) استفاده می‌کنم تا به تبیین وجود راه‌حل‌های معین نابازاری یا غیرکوزی و ترتیبات نهادی برای مقابله با مساله هزینه‌های اجتماعی در محیط‌های چندفرهنگی کمک کند. در بخش ۴ تحلیلی از فرهنگ به‌مثابه دارایی مختص قومیت ارائه می‌کنم، یعنی چیزی که از منظر اعضای گروه کالای خوب عمومی و از منظر بیرونی‌ها کالای بد عمومی است و چگونه درگیری بنیادی بر سر ارزش‌ها بین گروه‌های فرهنگی متفاوت در به اصطلاح «جوامع متکثر» به آنچه که «تراژدی درگیری فرهنگ‌ها» می‌نامم دامن می‌زند. طبق استدلالم، پارادایم «تکثرگرایی حقوقی» که اندیشمندان حقوق و جامعه استفاده می‌کنند چارچوب مناسب‌تری برای تحلیل تراژدی درگیری فرهنگ‌ها فراهم می‌کند. بخش ۵ برخی دلالت‌های نظری و سیاستی از موارد تجاوز در بسترهای چندفرهنگی را بررسی می‌کند. بخش ۶ خلاصه مختصر و توضیحات نتیجه‌گیری ارائه می‌دهد.

## ۲ سناریو کوزی در محیط‌های نهادی مختلف

### ۲-۱ تجاوز حیوان در اقتصادهای غربی

در انگلستان، پرونده مشهور ریلندز در برابر فلچر (۱۸۶۶)<sup>(۳)</sup> درباره تجاوز آب، مسجل ساخت که مالکان حیوانات اهلی اکیدا مسئول خسارت واردشده به اموالی هستند که حیوانات متجاوز آنها ایجاد کردند: این‌گونه به نظر می‌رسد که قانون از همان ابتدا تکلیف را در این باره کاملاً مشخص کرده است؛ مسئولیت نگهداری آنها بر عهده مالک

است، یا او در برابر پیامدهای طبیعی فرار آنها پاسخگو خواهد بود؛ در رابطه با کنترل احشام، بابت علفی که آنها می‌خورند و حصارهایی که می‌شکنند ....

در زیر روایت یک روزنامه از پرونده تقریباً غیرمعمولی را آورده‌ایم که در آن گاوهای متجاوز یک گاو نر را تعقیب کرده بودند. شاکای از همسایه‌اش طلب ۴۵۰ هزار دلار خسارت کرد:

خانم رایت مالک یک گله گاو است و آقای لوید ۵۰ ساله می‌گوید این جایزه گاو فحل (تخم‌کشی)، از جانب موسسه امپراتوری عربی پائونیر بوده است که از ارزش مادی افتاده است چون که گاوهای خانم رایت به چراگاه محصور این گاو نر حمله کردند. هر چیزی به جز مهر و ملاطفت برای این گاو چهارساله غدغن بود چون که او هنوز از زخم‌های واردشده در ۹ ماه پیش هنگام جفت‌گیری بهبود نیافته بود. فشار واردشده به وی بسیار زیادتر از آن چیزی بود که این حیوان در دوره نقاهت به سر برده می‌توانست تحمل کند و آقای لوید گفت مجبور است او را در عرض دو هفته هلاک کند. این دامدار بسیار خشمگین است چون پافشاری می‌کند گاویش می‌توانست به ۲۵۰ هزار گاو ماده دیگر سرویس دهد و این یعنی از دست دادن حق‌الزحمه حدود چهار میلیون دلاری. وکیل خانم رایت اخیراً به دادگاه گفت ارقام آقای لوید اشتباه است و ارزش این گاو چیزی بیش از گوشت لاشه‌اش نیست. این معلم سابق مدرسه مضطرب‌شده پافشاری می‌کند گله وی آن کاری که آقای لوید می‌گوید انجام نداده است. (گلوب‌اند میل، اول اوت ۱۹۸۰).

در کانادا، پرونده اونتاریو کورتیس در برابر لایلی (۱۹۴۴)<sup>(۴)</sup> به گاو نری مربوط می‌شود که در تعقیب گاوها، حصارها را شکسته و به ملک همسایه تجاوز کرده است. شاکای مالک یک گله گاو هلشتاین پرورشی، ثبت و گواهی شده است. او در بهار ۱۹۴۲، هشت ماده گوساله را از مرتع به زمین خودش آورد. گاو بزرگ دورهام متهم بخش‌هایی از حصار که املاک دو همسایه را از هم جدا می‌کرد شکست و به زمین شاکای تجاوز کرد و ماده گوساله‌ها را آبستن کرد. شاکای از متهم بابت

خسارات واردشده تولید مثل گوساله‌های با نژاد مختلط شکایت کرد. دادگاه خسارات واردشده به شاکی را مبلغ ۵۵۰ دلار به اضافه هزینه‌های دادگاه تعیین کرد.<sup>(۵)</sup>

پرونده اونتاریو آکر در برابر کر (۱۹۷۳)<sup>(۶)</sup> مثال کلاسیک کوزی از درگیری بین مالک گله گاو و یک کشاورز است که غلات می‌کارد. شاکی ساکن شهرک پروتون در شهرستان گری، از متهم به خاطر ۲۶۵۰ دلار خسارات واردشده گله متهم که به ملک وی تجاوز کردند و بخشی از محصولش را در سال‌های ۷۱-۱۹۶۹ نابود کردند، شکایت کرد. اگرچه شاکی از تعمیر بخشی از حصار خود کوتاهی کرده بود دادگاه حکم داد که متهم مسئولیت اکید بابت خسارت واردشده از تجاوز حیوانات را بر عهده دارد. دادگاه خسارت واردشده به شاکی به علاوه هزینه دادگاه را از متهم گرفت اما مبلغ خسارات را به ۵۷۹ دلار کاهش داد.<sup>(۷)</sup>

قانون تجاوز بریتیش کلمبیا، مربوط به حیوانات سرگردانی است که وارد زمین‌هایی می‌شوند که با حصار قانونی حفاظت نشدند، که مطلقاً درباره خوک‌هایی که وجودشان اکیدا ممنوع است کاربرد ندارد.

در آمریکا، سیر تکاملی قوانین تجاوز کالیفرنیا بین ۷۹-۱۸۵۰ را کنت ووگل (۱۹۸۷) به‌خوبی تشریح کرده است. قوانین تجاوز کالیفرنیا شامل: (الف) قوانین حصارکشی که از دامدار طرفداری می‌کند این است که به دامدار حق می‌دهد گله‌اش برای چریدن ول بگردد. کشاورز برای مراقبت از محصولات خود در برابر تجاوز حیوانات، باید این حق را از دامدار (دامداران) خریداری کند یا که باید «حصار قانونی» بسازد، استانداردی که قانون تجاوز ۱۸۵۰ تعیین کرد، تا حیوانات را در حصار نگهدارد. اگر شاکی چنین حصار قانونی نمی‌داشت، همانند پرونده کامرفورد در برابر دوپوی (۱۸۶۱)<sup>(۸)</sup> او نمی‌توانست خسارات واردشده را از مالک حیوانات متجاوز مطالبه کند؛ (ب) قوانین تجاوز قوانین مسئولیت به نفع کشاورز هستند، چون این قوانین به کشاورز اجازه می‌دهند هزینه‌های متحمل‌شده در حالی که از حیوان پرسه زننده مراقبت می‌کند مطالبه کند؛ (پ) قوانین پرسه زدن، علاوه بر هزینه‌هایی که با قوانین تجاوز

اجازه داده می‌شود، به کشاورز حق مطالبه خسارات بابت محصولات از دست رفته و خسارات وارد شده به زمین را می‌دهد. در پرونده هاهن در برابر گارات (۱۹۸۶)<sup>(۶)</sup> در قانون پرسه‌زنی که برای شهرستان سانتا کلارا اعمال گردید، خسارات وارد شده به محصول ناشی از حیوانات متجاوز متهم، به شاکی داده شد؛ (ت) قوانین حیوانات گمشده و جنایی همچنین به کشاورزان میزانی حمایت در برابر حیوانات متجاوز می‌داد اما مستلزم انجام رویه‌های پردردسر و دربردارنده انواع استثنائات به این قانون بود. در قوانین جنایی، دامداران از طریق جرایم بابت اجازه دادن به پرسه‌زنی گله‌های‌شان مجازات می‌شدند؛ اما خسارت وارد شده به کشاورزان بابت محصول از بین رفته تأمین نمی‌شد؛ و (ث) قوانین حصارکشی (که در دهه ۱۸۶۰ و در واکنش به هزینه‌های بالای ایجاد حصار برای جلوگیری از ورود حیوانات مزاحم تصویب شد، توسعه کشت گندم در کالیفرنیا را به شدت تشویق کرد).

در بررسی رابرت الیکسون (۱۹۸۶) که چگونه دعاوی تجاوز حیوانات در شهرستان شاستای کالیفرنیا حل و فصل می‌شد او متوجه شد در مناطق بدون حصار که به دامدار اجازه می‌دهد حیوانات پرسه بزنند، آنچه واقعا رفتار دامداران و کشاورزان شهرستان شاستا را مدیریت می‌کند نه هنجارهای قانونی بلکه هنجارهای غیررسمی رفتار همکاری جویانه همسایگان است؛ یعنی مالک دام‌ها مسئول اعمال حیوانات خویش است و اینکه دامدار باید جلوی حیوانات خود را بگیرد که علف‌های همسایه را نخورند بدون توجه به اینکه مرتع باز یا بسته باشد. اجرای چنین هنجاری به واسطه ارتباط مداوم در جریان بین ساکنان ممکن شده است. در رابطه با افراد نافرمانی که با این هنجار فراگیر همسایگی همراهی نمی‌کنند تمهیداتی برای منضبط ساختن نافرمان‌ها وجود دارد: (الف) خودیاری از قبیل سخن چینی منفی، تهدید به کشتن حیوان متجاوز- اگرچه در کالیفرنیا این کار جرم است؛ و خودیاری خشن از قبیل کشتن حیوانات متجاوز؛ (ب) شکایات به مراجع رسمی که از تهدید هشدار دادن به متجاوزان مکرر استفاده می‌کنند و خصوصا شکایت به ناظر منتخب



شهرستان - شخصی که در بهترین موقعیت برای تغییر قواعد مسئولیت دام‌های پرت‌زن است؛ و (پ) ادعاها برای خسارات پولی. چون هنجارهای همسایگی مشاهده‌شده توسط ساکنان شهرستان شاستا، مدعی برای خسارات پولی بسیار نادرند. «اگرچه موارد تجاوز حیوانات خیلی زیاد است ساکنان روستایی شهرستان شاستا اصولاً هرگز طرح دعوی رسمی تجاوز علیه یکدیگر نمی‌کنند» (الیکسون ۱۹۸۶، ص ۶۸۱).

آنچه از توصیفات بالا درباره حیوانات متجاوز در محیط‌های نهادی غربی معین پدیدار می‌شود شیوه بسامانی است که دعاوی تجاوز حیوانات، چه از طریق نظام حقوقی رسمی یا از طریق هنجارهای غیررسمی همسایگی، حل و فصل می‌شود.

## ۲-۲ تجاوز حیوان در محیط‌های چندفرهنگی غیرغربی

آنچه در زیر ارائه می‌شود دو سناریو از حیوانات متجاوز در محیط‌های چندفرهنگی غیرغربی است. در هر دو محیط، خوک یا گراز متجاوز به شکل قهرمانی تراژیک یا مجرمی شریر، هر گونه که آن پرونده پیش برود، در مرکز صحنه قرار دارد.

### ۲-۲-۱ خوک‌های متجاوز «تابو»: روستای سیام در کلانتان

محیط در روستای کوچک سیام در ایالت کلانتان واقع در شمال شرقی مالزی غربی است. تایلندی‌ها، اقلیت قومی که در روستای سیام زندگی می‌کنند با اکثریت مالایی بومی محاصره شده‌اند. تایلندی‌ها خوک پرورش می‌دهند اما نه برای مصرف شخصی، بلکه برای فروش به بازرگانان چینی که آنها نیز خوک‌ها را به چینی‌هایی که در مالزی زندگی می‌کنند می‌فروشند. روستاییان سیامی با پرورش خوک باعث تخریب محصولات باغی می‌شوند که خوک‌ها برای چریدن به آنها تجاوز می‌کنند. مردم‌شناس لوئیس گولومب (۱۹۷۸، ص ۱۴۱) واکنش روستاییان تایلندی و مالایی به مساله خوک‌های متجاوز در روستای سیام را چنین توصیف کرد:

... تاخت‌وتاز خوک‌ها به این محصولات به حدی جدی است که بسیاری از روستاییان سیامی از کشت آنها متنصرف شدند مگر اینکه قادر

به ساختن حصارهای خصوصا محکم اطراف زمین‌های باغ خویش باشند (خوک‌ها عادت به کندن راهی از زیر حصارها دارند). قابل انتظار است که خوک‌ها در زمین همسایگان مالایایی پرسه بزنند؛ به‌ویژه آنها جذب باغ‌های مانیوک در محوطه زندگی مالایایی‌ها می‌شوند. وقتی خوکی در قلمرو مالایایی گرفتار می‌شود و خصوصا وقتی ملک یک مالایایی را نابود می‌کند چنان ضرب و جرح می‌شود که بعید است زنده بماند. وقتی مالکان خوک خطاکار متوجه غیبتش می‌شوند آنها رد خوک را تا جایی که کشته شده است می‌گیرند و لاشه‌اش را به خانه می‌برند. گوشتش را بین دوستان و اقوام تقسیم می‌کنند. هرگز در تمام این سلسله حوادث بین تایلندی‌ها و مالایایی‌ها کلمه‌ای درباره آنچه رخ داده است ردوبدل نمی‌شود. طی پانزده ماه ۱۹۷۳ و ۱۹۷۴، دو خوک سیامی به این شیوه کشته شدند. با کمال شگفتی روستاییان تایلندی، هر دو حادثه را یک نمونه بدشانسی تلقی کردند و به نظر نمی‌رسید هیچ احساس انتقام‌جویی نسبت به مالایایی‌هایی که خوک‌شان را به قصد کشتن زده‌اند پیدا کنند. یک باور عمومی بین روستاییان سیامی وجود دارد که اگر شخصی به خوک‌های خود غذای کافی بدهد آنها محوطه زندگی خود را در جست‌وجوی غذای اضافی ترک نخواهند کرد. باید توجه داشت که به گاو، گوسفند، بز یا مرغ و خروس هرگز از سوی اعضای روستا آسیبی وارد نشد. در واقع قانون ممنوعیت صدمه‌زدن به حیوانات پرسه‌زننده وجود دارد اما روستاییان سیامی طبق معمول ترجیح می‌دهند مهاجمان را در موارد مربوط به خوک‌ها به دادگاه نکشانند. گولومب یک دلیل برای کشتن خوک توسط مالایایی‌ها آورد. مالایایی‌ها مسلمان هستند و طبق دین اسلام خوردن خوک حرام است؛ گوشت گاو غذای مراسم اصلی آنها است. به علاوه، مالایایی‌ها ترس شدیدی از آلودگی شخصی به واسطه تماس با خوک و نجس‌شدن مکان‌های مقدس خود با این حیوانات دارند. خوک‌ها تابو هستند چون که آنها محیط را آلوده و نجس می‌کنند. حضور تعداد زیاد خوک سرگرم چریدن، منشأ مداوم تنش بین قومیت‌ها بوده است که در بین همدیگر

قرار گرفتن قطعات زمین خانوارهای مالایایی و تایلندی را امری نشدنی می‌سازد. «کتک‌زدن خوک، به یک معنا، به عنوان شکلی قابل قبول از عدالت اجتماعی تحول یافته است که هر دو گروه را از درگیر شدن نامطلوب با مقامات دور نگه می‌دارد» (گولومب، ص ۱۴۲).

### ۲-۲-۲ خوک‌های متجاوز و «کایکو»: سمباگا در گینه نو

سناریوی بعدی به دست‌آمده از نتایج کار میدانی مردم‌شناس روی راپاپورت (۱۹۶۸) در ۱۹۶۳، مربوط به مردم سمباگای عاشق خوک است، گروهی دورافتاده از اعضای قبیله مارینگ که در کوه‌های بیسمارچ در مادانگ از قلمرو در مدیریت استرالیای گینه نو زندگی می‌کنند. خوک‌ها مهم‌ترین نوع از حیوانات اهلی هستند که سمباگا نگهداری می‌کنند. از نظر قبایل گینه جدید و جزایر مالنزی جنوب اقیانوس آرام، خوک حیوان مقدسی است که باید برای شادی روح اجداد قربانی شود و در همه مناسبت‌های مهم از قبیل ازدواج و تشییع جنازه، اعلام جنگ و برقراری صلح اطعام داده شود. با افزایش جمعیت خوک‌ها، احتمال وقوع تجاوز خوک‌ها به باغ‌های همسایگان افزایش یافت و به اختلافات جدی بین قبایل همسایه یعنی گروه توگوما در گینه نو انجامید. راپاپورت (ص ۸۱) گزارش داد ۸ خوک توگومایی پس از خسارت‌زدن به باغ‌ها هدف گلوله قرار گرفته و کشته شدند:

پس از چنین کشتارهایی احساسات به اوج می‌رسد؛ مالک خوک به قتل‌رسیده احتمالاً تلاش می‌کند جان مالک باغ، همسرش یا خوک‌های‌شان را بگیرد. اگر بتوانند به مصالحه صلح‌آمیزی برسند گوشت حیوان به قتل رسیده بین بازماندگان دو ذینفع اصلی اختلاف تقسیم می‌شود که آن را بین دیگران توزیع می‌کنند. سپس مالک خوک کشته‌شده باید حصار را که حیوان خسارت زد و وارد باغ شد تعمیر کند و مالک باغ هم در عوض خوک کشته‌شده یک بچه خوک به وی تقدیم می‌کند. طبق گفته افراد مطلع حیوان به بلوغ رسید کشته می‌شود و هر دو طرف اختلاف در گوشت آن به طور برابر شریک می‌شوند.

علاج خودیاری خشونت‌باری که ویژگی آن «یک خوک به جای یک

خوک» در درگیری‌ها بین قبایل در جوامع بدوی بود، فستیوال یک‌ساله خوک به نام «کایکو» ایجاد کرده بود که تعداد زیادی خوک سر بریده می‌شدند. راپاپورت نظر داد که «کایکو» در واقع یک مناسک حفظ صلح بین گروه‌های در حال جنگ مارینگ بود.

## ۲-۲-۳ آب متجاوز در سیلاب زمین‌های شالی تایلند: «ما تایلندی‌ها بوفالوی مالایایی پرورش نمی‌دهیم»

بزرگ‌ترین حوزه زیر کشت برنج مرطوب در مالزی در دهه‌های ۱۹۶۰ در کلاتتان بود. هر دو تایلندی‌ها و مالایایی‌ها در کشت برنج مرطوب دخیل بودند؛ روستاییان سیامی فقط گاو اما نه بوفالو پرورش می‌دادند. همسایگان مالایایی آنها بوفالو پرورش می‌دادند. این به نظر عجیب می‌آید چون گاو از آب می‌ترسد و بنابراین نمی‌توان برای شخم‌زدن و تسطیح شالیزارهای غرق در آب از آن استفاده کرد. از بوفالوها برای تسطیح شالیزارهای برنج هنگامی استفاده می‌شد که شالیزارها عمیقاً غرق در آب نشده بودند. وقتی شالیزارها عمیقاً غرق در آب می‌شدند، مالایایی‌های ثروتمندتر برای شخم‌زدن شالیزارهای شان تراکتور کرایه می‌کردند. هنگامی که مالایایی‌ها به تدریج فناوری برنج مرطوب دو بار کشت را اقتباس کردند فناوری جدید برای روستاییان تایلندی مشکلی ایجاد کرد که گولومب (صص ۱۸۰-۱۷۹) این‌گونه تبیین می‌کند:

شالیزارهای در بین هم قرار گرفته مالایایی و تایلندی طبق برنامه‌های زمانی متفاوتی شروع به کشت می‌کردند. دو بار برداشت محصول در سال به آن نوع وارپته‌های برنج نیاز داشت که فصول کشت کوتاه‌تری داشتند در حالی که وارپته‌های تک کشتی سنتی سنگین‌تر مستلزم دو یا سه ماه اضافی برای محصول دادن است. چون قطعات زمین روستای سیامی یک اقلیت از زمین قابل کشت در آن منطقه را تشکیل می‌دهد آنها به وسیله شرایط آبیاری حاکم در قطعات مالایایی همجوار تاثیر می‌پذیرند. از حدود سال ۱۹۷۲ اگر شروع کنیم روستاییان سیامی به تدریج متوجه شدند سطح بالا آمدن آب در زمین‌های شان با توجه به نیازهای آبیاری شالیزارهای مالایایی همسایه تعیین می‌شد که در مراحل متفاوتی از محصول دهی بودند. یک پیامد برنامه‌های

زمانی متضاد کشت افزایش بالا آمدن بسیاری از زمین‌های تایلندی در زمان شخم‌زدن سنتی بود. نتیجه چنین وضعیتی نیاز جدید برای نیروی بوفالو در شخم‌زدن قطعات زمین عمیقا زیر آب رفته بود. در اواسط ۱۹۷۴ هشت خانوار روستای سیامی در حال استخدام مالایایی‌ها برای تسطیح زمین‌هایی بودند که پیش از آن با گاوهای نر روستای سیامی تسطیح می‌شدند. انتظار می‌رفت تعداد استخدام مالایایی‌ها افزایش یابد چون همه شالیزارهای مالایایی پیرامون به برنامه کشت دوگانه اختصاص یافته بودند.

گولومب مشاهده کرد که تا ۱۹۷۴ با وجود همه این تغییرات کشاورزی، هیچ روستایی سیامی به طور جدی خریدن بوفالو را مد نظر قرار نداد. اگر آنها به بوفالو نیاز داشتند بوفالوهای مالایایی‌ها را اجاره خواهند کرد. حتی مشاهده شد یک روستایی سیامی زمینش را با دست و با بیل شخم می‌زد که غیرعملی‌ترین روش بود به جای اینکه به بوفالوهای مالایایی وابسته باشد. گولومب (ص ۱۷۵) توضیح داد چرا «ما تایلندی‌ها بوفالوی مالایایی پرورش نمی‌دهیم»: تکامل ممنوعیت غیررسمی در پرورش بوفالوی مالایایی نتیجه استفاده آگاهانه تایلندی‌ها از گاوها برای متمایز ساختن فرهنگی خودشان از مالایایی‌ها بود. هر دو پرورش خوک و گاو، نشانه‌های مرزی تایلندی عمل کرد.

### ۳. خوک‌های متجاوز و آب متجاوز در محیط غیرغربی چندفرهنگی: تحلیل

#### حقوقی و اقتصادی

#### ۳-۱ خوک‌های «تابو»، حق و حقوق، پیامدهای بیرونی و هزینه معامله

مساله پیامدهای بیرونی مربوط به خوک‌های متجاوز «تابو» در بسترهای بین فرهنگی را با کمک چارچوب مفهومی حقوقی بسط‌یافته توسط کالابرسی و ملامد (۱۹۷۲) تحلیل می‌کنم. این چارچوب که قضیه کوز را بسط می‌دهد دربردارنده طرفین بسیاری به یک دعوی بوده و مسائل بارگذاری مجانی/سواری مجانی و مسائل زیر بار نرفتن<sup>۱</sup> را که کوز (۱۹۶۰) بحث نکرد شامل می‌شود.

1. Hold-out problems

کالابرسی و ملامد یک رده‌گان‌شناسی (تاکسونومی) از حقوق یا استحقاق‌ها در حمایت قانون مالکیت یا قانون مسئولیت را بسط دادند که در آن برای پرورش‌دهنده گله و کشاورز چهار امکان وجود دارد: (۱) اگر حق و حقوق دامدار برای اجازه دادن به حیواناتش برای پرسه‌زنی، در حمایت قانون مالکیت باشد، پس دامدار اجازه دارد که دام وی محصول کشاورز را نابود کند مگر اینکه کشاورز جبران خسارت قابل قبولی به او بدهد تا اجازه ندهد دام‌ها محصول را نابود کنند؛ (۲) اگر حق و حقوق دامدار در اجازه داشتن به پرسه‌زنی دام وی در حمایت قانون مسئولیت باشد، گله‌دار شاید جلوی پرسه‌زنی دام‌های دامدار را بگیرد، اما دامدار باید جبران خسارت شود؛ (۳) اگر حق و حقوق کشاورز بر محصول در حمایت قانون مالکیت باشد دامدار نمی‌تواند به حیوانات خود اجازه پرسه‌زنی دهد مگر اینکه از کشاورز اجازه بگیرد یا مبلغ قابل قبولی به کشاورز پیشنهاد دهد؛ و (۴) اگر حق و حقوق کشاورز به مصون بودن از حیوانات متجاوز در حمایت قانون مسئولیت باشد، دامدار شاید بخواهد بابت این خسارات به دادگاه شکایت کند اما نه اینکه کشاورز جلوی پرسه‌زنی دامش را گرفته است. جایی که تعداد طرفین درگیر در رابطه دارای پیامد بیرونی زیاد است، کالابرسی - ملامد استدلال می‌کنند راه‌حل چانه‌زنی کوز از کار می‌افتد چون مساله بارگذار مجانی یا سواری‌کننده مجانی و مساله زیر بار نرفتن را داریم.

اقتصاددان جیمز بیوکنن (۱۹۷۳) با بسط بیشتر چارچوب کالابرسی - ملامد نشان داد در حالت دو تکلیف احتمالی حقوق مالکیت که در حمایت قانون مالکیت است: (۱) حقوق قانونی دامداران اجازه پرسه‌زنی را به گله می‌دهد/ حق و حقوق دامدار در حمایت قانون مالکیت است؛ و (۲) دامداران هیچ حقوقی در زمین کشت‌شده ندارند/ حق و حقوق کشاورز در حمایت قانون مالکیت است - احتمال هشت محیط نهادی می‌رود که می‌توان در ترتیبات ماتریسی چهار در دو مرتب کرد. به شکل ۱۳-۱ بنگرید. بیوکنن نشان داد به علت وجود مساله سواری مجانی، نتایج ناکارا در خانه‌های سوم و هفتم و به علت مساله، در خانه‌های چهارم و

هفتم رخ می‌دهد. امکان غلبه بر هر دو مساله سواری مجانی و زیربار نرفتن وجود دارد اگر بیشتر کشاورزان بین خودشان ائتلاف تشکیل دهند و به شکل موجودیتی واحد با دامدار چانه‌زنی کنند. تحلیل بیوکنن را برای مورد خوک‌های متجاوز تابو در محیط‌های چندفرهنگی اقتباس کردم و بسط دادم. به همان شکل ۱۳-۱ بنگرید جایی که «خوکدار» را اضافه کرده‌ام و خانه‌های «الف» تا «الف» را علامت‌گذاری کردم. از جمله نکات مهم در تحلیل من از خوک‌های متجاوز در محیط‌های غیرغربی چندفرهنگی این مفهوم است که صرفاً نه یک منبع بالقوه پیامد بیرونی بلکه دو تا وجود دارد. نخستین منبع بالقوه پیامد بیرونی منبع معمول مرتبط با خسارت محصول است. دومین منبع پیامد بیرونی که شناسایی کردم جدید است و با ماهیت تابوی خوک مرتبط است که از منظر کشاورز مالایایی نگریسته می‌شود. «تابو Taboo» کلمه انگلیسی و از کلمه پولینزی «tabu» به معنای «ممنوع شده» گرفته شده است. مردم‌شناس ماری داگلاس (۱۹۶۶) مفهوم تابو را برحسب مفاهیم آلوده‌شدن و نجس‌شدن مناسب تحلیل کرده است.

من برای اهداف خودم استدلال می‌کنم که تماس خوک با محصول/زمین کشاورز مالایایی باعث ایجاد «آلودگی خوکی» می‌شود و بنابراین «هزینه‌های نجس‌شدن» بر کشاورز وارد می‌کند. این هزینه‌های نجس‌شدن شامل هزینه‌های خالص ذهنی می‌شود که نه کمی‌پذیر و نه پولی‌شدنی است چون که هیچ بازاری برای خریدوفروش حقوق واگذارنشده به اجرای باورهای دینی وجود ندارد که کالای بدون قیمتی است. همان‌طور که خواهیم دید وجود پیامدهای بیرونی آلودگی خوک به شکل اساسی بروندهای خلاصه‌شده در شکل ۱۳-۱ در خانه‌های «الف» تا «الف» را خلاصه کرده است.

گله‌دار یا خوک‌دار حق قانونی بر محصول ندارد	گله‌دار یا خوک‌دار حق قانونی دارد که اجازه پرسه‌زنی حیوانات را می‌دهد	
۲	۱	یک خوک‌دار یک کشاورز
چانه‌زنی دوطرفه به سمت تخصیص کارا	چانه‌زنی دوطرفه به سمت تخصیص کارا	
۲ الف	۱ الف	
عدم چانه‌زنی؛ ناتوانی در جبران خسارت کشاورز به علت خسارت آلودگی خوک	عدم چانه‌زنی پیش‌بینی شده به علت اخاذی	یک گله‌دار یا خوک‌دار بسیاری کشاورز
۴	۳	
نتایج ناکافی به علت قدرت زیربار نرفتن	نتایج ناکافی به علت سواری مجانی بین کشاورزان	
۴ الف	۳ الف	بسیاری گله‌دار یا خوک‌دار یک کشاورز
عدم چانه‌زنی؛ مساله زیربار نرفتن هر کشاورز	عدم چانه‌زنی؛ مساله سواری مجانی	
۶	۵	
نتایج کارا با هزینه‌های چانه‌زنی در رقابت کامل	نتایج کارا با هزینه‌های چانه‌زنی اندک در رقابت کامل	بسیاری گله‌دار یا خوک‌دار یک کشاورز
۶ الف	۵ الف	
عدم چانه‌زنی؛ ناتوانی جبران خسارت کشاورز بابت آلودگی خوک	عدم چانه‌زنی؛ به علت اخاذی توسط خوک‌دارها	
۸	۷	بسیاری گله‌دار یا خوک‌دار بسیار کشاورز
نتایج ناکارا به علت قدرت زیربار نرفتن	نتایج ناکارا به علت مساله سواری مجانی	
۸ الف	۷ الف	
عدم چانه‌زنی؛ مساله زیربار نرفتن	عدم چانه‌زنی؛ مساله سواری مجانی	

شکل ۱۳-۱ حق و حقوق در حمایت قانون مالکیت (منبع: اقتباس شده از جیمز بیوکنن

(۱۹۷۳، ص ۷۱))

توجه به سمت نتایج خانه‌های «۱ الف»، «۲ الف»، «۵ الف» و «۶ الف» هدایت شده است چون این نتایج تفاوت اساسی با نتایج نشان داده شده



بیوکنن خلاصه شده در خانه‌های ۱ تا ۸ دارد:

۱) خانه «۱ الف». کشاورز مالایایی باید جبران خسارت قابل قبولی به خوگدار تایلندی پیشنهاد دهد. چون خوگدار تایلندی می‌داند از دید کشاورز مالایایی خوک نجس است، او انگیزه دارد مبلغ زیادی پول از کشاورز مالایایی بستاند بابت جبران خسارتی که اندازه گله خوک خود را کاهش داده است. در واقع خوگدار تایلندی، با دانستن اینکه خسارتش باید جبران شود می‌تواند تهدید به افزایش دادن تعداد گله خوک کند اگر جبران خسارت قابل قبولی دریافت نکند. امکان باج‌گیری و زورگویی، راه‌حل چانه‌زنی کوزی کلاسیک را منتفی می‌کند.<sup>(۱۰)</sup>

۲) خانه «۲ الف». خوگدار باید حق اجازه داشتن پرسیه‌زنی خوک‌هایی خود را از کشاورز مالایایی بخرد. خوگدار مالایایی و کشاورز مالایایی برآوردهای ذهنی متفاوتی از میزان جبران خسارت مورد نیاز دارند. وقتی برآوردهای ذهنی از میزان جبران خسارت تفاوت دارد چانه‌زنی دوطرفه احتمالاً برای درونی‌سازی پیامد بیرونی رخ نخواهد داد.<sup>(۱۱)</sup> کشاورز مالایایی یک قیمت محفوظ دارد که اجازه آلوده کردن را به خوک‌ها می‌دهد. اگر خوگدار تایلندی مبلغی بیش از قیمت محفوظ کشاورز مالایایی نپردازد، چانه‌زنی دوطرفه شکست خواهد خورد. برای مثال، چون خوگدار تایلندی قیمت محفوظ کشاورز مالایایی را نمی‌داند شاید طرف دوم پیشنهاد قیمتی را کاملاً رد کند چون زیر قیمت محفوظ است. و حتی اگر پیشنهاد بالای قیمت محفوظ است کشاورز مالایایی شاید هنوز این پیشنهاد را رد کند و قیمتی بسیار بیشتر از قیمت محفوظ درخواست کند چون که او می‌داند خوگدار تایلندی قیمت محفوظ واقعی وی را نمی‌داند.

۳) خانه «۵ الف». در این حالت هیچ برون‌داد چانه‌زنی پیش‌بینی نمی‌شود چون بسیاری از پرورش‌دهندگان خوک تایلندی می‌توانستند مبادرت به باج‌گیری کنند و مبلغ جبران خسارت از کشاورز مالایایی تقاضا کنند.

۴) خانه «۶ الف». پیش‌بینی می‌شود هیچ چانه‌زنی رخ نمی‌دهد در

جایی که کشاورز مالایایی می‌توانست درخواست مبالغ‌گزار کند که بسیار بیشتر از قیمت محفوظ واقعی وی برای جبران خسارت محصول وی به علاوه هزینه‌های نجس‌شدن باشد.

به علاوه حتی اگر بسیاری از کشاورزان نشان داده‌شده در خانه‌های «۳ الف»، «۴ الف»، «۷ الف» و «۸ الف» ائتلافی برای چانه‌زنی با خوک‌دارها تشکیل دهند هیچ چانه‌زنی رخ نخواهد داد. این سناریو مستلزم خوک‌های متجاوز تابو به نحو حیاتی متفاوت از سناریوی استاندارد کوزی و کالابرسی، همینطور ملامد و بیوکنن است که حیوانات متجاوز غیرتابویی را در بر می‌گیرد.

آیا جابه‌جایی از حالت واگذاری حقوق مالکیت حمایت شده با قانون مالکیت به حالت در حمایت قانون مسئولیت بودن باعث تسهیل چانه‌زنی کوزی مالایایی-تایلندی برای درونی کردن بیرونی‌ها می‌شود؟ همان‌طور که کالابرسی-ملامد و دیگران استدلال کرده‌اند، انتقال از حقوق مالکیت به حقوق مسئولیت بر مسائل سواری مجانی، باج‌گیری و زیربار نرفتن غلبه می‌کند.<sup>(۱۲)</sup> دو رژیم حقوقی را ملاحظه کنید که حق و حقوق در حمایت قانون مسئولیت هستند: (الف) حق و حقوق خوک‌دار به اجازه دادن خوکش تا پرسه بزند به وسیله یک قانون مسئولیت حمایت می‌شود؛ اینجا کشاورز می‌تواند یک حکم دادگاه برای متوقف کردن پرسه‌زنی خوک‌های خوک‌دار به دست آورد اما کشاورز باید جبران خسارتی به خوک‌دار بپردازد، مبلغی که توسط طرف سوم تعیین می‌شود. در بستر مالزی غربی روستایی، طرف سوم معمولاً پنگولوی روستا یک مقام رسمی مالایایی است؛ و (ب) حق و حقوق کشاورز به زمین محصولش در حمایت قانون مسئولیت است. در این مورد، کشاورز می‌تواند از خوک‌دار بابت خسارات شکایت کند اما نه اینکه مانع خوک‌دار شود؛ مبلغ خسارات را معمولاً پنگولوی روستا تعیین می‌کند. برای این دو واگذاری حقوق مالکیت احتمالی در حمایت قانون مسئولیت، نیز هشت محیط نهادی احتمالی وجود دارد که می‌توان در ترتیبات ماتریس چهار در دو مرتب کرد. نتایج در شکل ۱۳-۲ خلاصه شده است.

(۱) خانه ۱. مبلغ ارزیابی شده توسط پنگولوی روستا علیه کشاورز مالایایی

هر اندازه باشد احتمالاً از سوی کشاورز مالایایی «خیلی زیاد» تصور می‌شود و دلیل می‌آورد عدالت اجتماعی نیازمند یک رژیم حقوقی است که از حق و حقوق مالایایی مسلمان برای مصون بودن از آلودگی خوک حمایت می‌کند خصوصاً که آنها «فرزندان خاک» هستند و بنابراین نباید مجبور به چانه‌زنی با جوامع مهاجر اقلیتی شوند که همراه با خود عادات فرهنگی خارجی/بیگانه مانند پرورش خوک را می‌آورند که در تقابل با الگوهای استفاده سنتی از زمین در مالایا است. به محض اینکه نقاط شروع تاریخی نابرابر را در نظر می‌گیریم، همچنین این واقعیت که قانون در رابطه با حق و حقوق‌های اولیه مصونیت داشتن از فعالیت‌های زیان‌بار معین بی‌طرف نیست، استدلال علیتی/پیامدهای بیرونی مقابله به مثلی دیگر معتبر نخواهد بود. در آن حالت، آنچه به احتمال زیاد بر رفتار هر دو مالایایی‌ها و تایلندی‌ها حاکم است یک هنجار غیررسمی است که بار مالی را بر دوش مالکان خوک‌ها برای جلوگیری از تجاوز خوک‌های خود می‌گذارد.

حق و حقوق کشاورز به محصول	حق و حقوق خوکدار به مجاز بودن پرسیه‌زنی گله	
۲	۱	
خوکدار احساس می‌کند مبلغ ارزیابی شده «خیلی زیاد» است؛ کشاورز احساس می‌کند «خیلی کم» است	کشاورز احساس می‌کند مبلغ ارزیابی شده «خیلی زیاد» است	یک خوکدار یک کشاورز
۴	۳	
«ترس آزاد-شناور بودن» توسط قربانیان بالقوه	کشاورز احساس می‌کند مبلغ ارزیابی شده «خیلی زیاد» است	یک خوکدار بسیاری کشاورز
۶	۵	
وضعیت مشابه در خانه ۲ نشان دادیم؛ اما با افزایش هزینه معامله	کشاورز با پای خود رای می‌دهد	بسیاری خوکدار یک کشاورز
۸	۷	
«ترس همیشگی» که قربانیان بالقوه تأکید می‌کنند.	وضعیت شبیه خانه ۳؛ اما با افزایش هزینه معامله	بسیاری خوکدار بسیاری کشاورز

شکل ۱۳-۲ حق و حقوق حمایت‌شده توسط قواعد مسئولیت

۲) خانه ۲. در این مورد، کشاورز می‌تواند بابت خسارت شکایت کند، مبلغ خسارات را طرف سوم تعیین می‌کند. هر مبلغی را طرف سوم- پنگولو- علیه خوکدار ارزیابی کند احتمالاً از سوی خوکدار «خیلی زیاد» تصور می‌شود (که برآوردهای ذهنی وی از هزینه‌های نجاست خوک با احتمال زیاد متفاوت از کشاورز مالایایی خواهد بود) و از سوی کشاورز مالایایی «خیلی کم» تصور می‌شود.

۳) خانه سوم. در این حالت، کشاورزان مالایایی شاید احساس کنند که هر آنچه پنگولو ارزیابی می‌کند «خیلی زیاد» است همان‌گونه که در استدلال ما برای خانه یک آمده است.

۴) خانه چهار. علاوه بر مساله بحث‌شده در خانه دوم، یک مساله جدید وجود دارد. درباره همه آن کشاورزان مالایایی دیگر که از سوی خوک‌های متجاوز مورد حمله قرار نگرفته بودند اما می‌ترسند و مضطرب هستند چه می‌گوییم؟ چه کسی قربانیان بالقوه برای چنین (ترس/اضطراب همیشگی) را جبران خسارت خواهد کرد؟ (نوزیک ۱۹۷۴، ص ۴۶۸)<sup>(۱۳)</sup>

۵) خانه پنج. وضعیتی شبیه خانه اول اما بدتر چون کشاورز مالایایی باید رژیم قانونی را در نظر بگیرد که او را -«فرزند خاک»- ملزم به پرداخت جبران خسارت به بسیاری از خوکداران تایلندی به منظور وادار کردن آنها به کاهش اندازه گله‌های خوک می‌کند. هزینه‌های انجام چنین کاری شاید بیشتر از منافعش باشد؛ در آن حالت کشاورز مالایایی شاید «با پای دادن» (تیبوت ۱۹۶۵) را انتخاب کند و از مناطق پرورش خوک دور شود.

۶) خانه ششم. وضعیت مشابه با نتیجه توصیف‌شده در خانه دوم است با مساله اضافی افزایش هزینه معامله سروکار داشتن با تعداد زیادی خوکدار.

۷) خانه هفتم. این وضعیت مشابه با نتیجه نشان داده‌شده در خانه سوم است که مساله اضافی افزایش هزینه معامله سروکار داشتن با تعداد زیادی خوکدار تایلندی وجود دارد.

۸) خانه هشتم. مساله اینجا شبیه به مساله نشان داده شده در خانه چهارم است فقط بدتر از آن است چون مساله ترس «همیشگی» آلودگی از خوک افزایش می‌یابد چون خوکدار بسیاری حضور دارند. بنابراین، حتی وقتی حق و حقوق با قواعد مسئولیت حمایت می‌شود طرفین دعوی مربوط به تابوی خوک‌های متجاوز، با بروندهای تلاش‌های آنها به چانه‌زنی با هم دیگر به شکل غیرمستقیم از طریق دخالت طرف سوم راضی نمی‌شوند. در ریشه مساله این است که اعضای گروه‌های فرهنگی متفاوت خودشان را به عنوان اعضای یک جامعه فرهنگی یا حقوقی واحد تصور نمی‌کنند و بنابراین نمی‌توانند موافقت کنند که شخص بی‌طرف یا بدون سوگیری برای فیصله دادن به دعاوی که طرفین دعوی آماده توافق کردن هستند، وجود دارد. برای مثال، کشاورزان تایلندی همیشه احساس خواهند کرد که پنگولوی مالایایی ذاتا به نفع کشاورزان مالایایی سوگرداری دارد حتی اگر پنگولو انسان صادقی باشد.

مشکل حتی بزرگ‌تر زمانی مطرح می‌شود که یکی از طرفین دعوی تجاوز خوک، اجازه چانه‌زنی با خوکدار در رابطه با کاهش اندازه گله خوک را نمی‌دهد چون حق واگذارنشدن یک مالایایی مصونیت داشتن در برابر آلودگی خوک است. در مقاله کالابرسی-ملامد، نویسندگان مفهوم حق و حقوق حمایت‌شده با قانون واگذارنشدن یعنی «حق و حقوق واگذارنشدن» را بحث کردند مثل اینکه کسی نمی‌تواند داوطلب فروختن خودش برای کار بردگی شود چون چنین معاملاتی را قانون به نیابت از جامعه ممنوع کرده است. نیکولاس تایدمن (۱۹۷۲) این نکته را مطرح می‌کند که یک شیوه نگاه به مفهوم حق و حقوق واگذارنشدن این است که آن یک حق و حقوق جمعی اداره‌شده‌ای است که در آن تغییر در حق و حقوق مستلزم تصمیم جمعی گروه درگیر در ماجرا است. در بستر جامعه مالایایی که حق و حقوق واگذارنشدن، مصون بودن در برابر آلودگی از خوک است، تصورش سخت است که چگونه هنجار دینی بنیادی دوری کردن از خوک را می‌توان تغییر داد. در واقع، هنجارهای دینی بنیادی

را نمی‌توان به سطح هر گروه، از جمله بالاترین، جرح و تعدیل کرد، بدون اینکه با ریسک‌های جدی ایجاد شکاف در ایمان مواجه نشویم. حق مصونیت داشتن از آلودگی خوک، هنجار دینی بنیادی رعایت‌شده از سوی مسلمانان در سرتاسر جهان است. بنابراین هیچ گروه تصمیم‌گیر مناسبی برای کشاورزان مالایایی در هر سطحی در رابطه با تغییر در این حق و حقوق‌ها وجود ندارد (این حق و حقوق واگذارنشده است). در این شرایط، هنجار غیررسمی کشتن خوک توسط مالایایی‌ها، یک علاج خودیاری خشن، معادل با جریمه یا مالیات پیگویی (که در اینجا «تابوی خوکی» می‌نامم) - است که کشاورزان مالایایی بر خوکداران تایلندی تحمیل می‌کنند تا مانع تجاوز آتی خوک‌ها شوند چون که کشاورزان مالایایی بابت هزینه خسارت واردشده به محصول‌شان نه آلودگی خوک جبران می‌شوند. کشتن یکطرفه خوک به نظر راه‌حل عادلانه و نیز باثبات در معنای نظریه بازی باشد، چون از سوی هر دو طرف خوکداران تایلندی و کشاورزان مالایایی برای کنار آمدن با مسائل هزینه‌های اجتماعی قابل سنجش همچنین غیرقابل سنجش تجاوز خوک در مرزهای مکانی و فرهنگی، به طور ضمنی پذیرفته شده است.

با توجه به بستر نهادی که هزینه‌های معاملاتی کمرشکنی به شکل هزینه‌های برون‌رانی وجود دارد - که مالایایی‌ها بر هموطنان مالایایی خود وضع می‌کنند اگر اقدام به چانه‌زنی با خوکداران «بی‌دین و ایمان» برای درونی‌سازی پیامدهای بیرونی کنند؛ کشتن یکجانبه خوک شاید «راهکار کارا» نیز باشد. مفهوم هزینه معامله، نقش اساسی در تحلیل کوز از ماهیت هزینه اجتماعی و نهادهای بدیل برای کمینه‌سازی این هزینه‌ها دارد. هزینه معامله به انواع معمول هزینه‌های مرتبط با جست‌وجو برای قیمت/شرکای تجاری، مذاکره و اجرای قراردادهای اشاره دارد. در بستر تابوی خوک‌های متجاوز، نامناسب است که به هزینه‌های برون‌رانی به عنوان یک نمونه از هزینه معامله اشاره شود اگرچه آن یک منبع هزینه‌های هنوز شناسایی نشده است، که باعث می‌شود چانه‌زنی کوزی از هم بپاشد. باید تاکید شود که مفهوم کارایی را فقط

می‌توان به شیوه معنادار درون مجموعه محیط‌های نهادی ممکن بحث کرد. یعنی خودیاری خشن، روش نابازاری کشتن خوک بهینه اول نیست چون بهینه اول (راهکار چانه‌زنی کوزی) درون مجموعه ممکن نهادها در بستر چندفرهنگی ما وجود ندارد. اما با توجه به محدودیت‌های نهادی-فرهنگی، کاراترین راهکار است.

در جوامع غربی، تنها زمانی که قانون اجازه چاره‌های خودیاری خشن از قبیل شلیک کردن یا مسموم کردن خوک‌های متجاوز را می‌دهد زمانی است که خوک‌ها خطرناک یا شریر باشند. خوک‌های شریر زیر قانون تجاوز مربوط به حیوانات خطرناک جای می‌گیرند. مالک خوک شریر مرده هیچ حقی برای ادعای خسارت بابت خوک مرده از قاتل خوک ندارد. سوزان روز آکرمن (۱۹۸۹) در تحلیل خود از خوک‌های پرواری شریر متجاوز، این پرسش را مطرح کرد:

آیا با یک خوک پرواری باید مانند قاتلی روان‌پریش برخورد کرد پیش از اینکه برای «دفاع از خود» بخواهید او را بکشید یا تنها کافی است او شروع به غریدن به شما کند یا حالت پرخاشگری به خود بگیرد و برای مثال مجبور شوید همچون یک زندانی در انباری بیرون خانه‌تان به سر ببرید (ص ۳۵)؟»

یک پاسخ به این پرسش، که مستقیماً از تحلیل ما از تابوی خوک‌های متجاوز جریان می‌یابد: «اگر شما مسلمان هستید حق دارید در دفاع از خود خوک را بکشید حتی اگر خوک سربه‌راه باشد چون خوک تابو برحسب طبیعت خویش ذاتاً شریر است.»

### ۲-۳ تجاوز خوک‌ها در جوامع بدون حکومت و نهاد «کایکو»

فرض حیاتی و زیر بنای «قضیه کوز» این است که حقوق طرفین به‌خوبی تعریف شده است و اینکه حکومتی وجود دارد تا حقوق اولیه را واگذار و مبادله حقوق را اجرایی کند. در جوامع بدون حکومت در گینه نو و جزایر ملانزی جنوب اقیانوس آرام، اما حقوق طرفینی در رابطه با پیامد بیرونی وجود ندارد در حالتی که طرفین به قبایل مختلف تعلق دارند. بدون وجود حکومتی که حقوق را واگذار کند و مبادله حقوق

برای همه اعضا را اجرا کند، برای اعضای قبایل متفاوت سمباگا و توگما درگیر شدن در چانه‌زنی کوزی در رابطه با خوک‌های متجاوز ناممکن است. این قبایل برای جلوگیری از تجاوز آتی خوک‌ها چاره‌خودداری خشن «یک خوک به جای یک خوک» را انتخاب کردند که امری رایج در جوامع بدون حکومت مبتنی بر قبیله/طایفه است، تا مساله خسارت محصول ناشی از خوک‌های متجاوز را حل‌وفصل کنند. از آنجا که بیشتر زمین قبایل در مالکیت جمعی است، انتقام گرفتن از کاری اشتباه مانند تجاوز خوک یک مسئولیت جمعی است.<sup>(۱۴)</sup> بنابراین جنگ‌های بین قبایل در جوامع نخستین بدون حکومت پرهزینه است. تکامل نهادی نوین، «کایکو»، فستیوال کشتن خوک‌ها که یک سال طول می‌کشد، شاید به عنوان یک ترتیبات نهادی نابازاری تفسیر شود که در جوامع نخستین بدون حکومت پدیدار شد تا با مساله خسارت محصول ناشی از خوک‌های متجاوز مقابله شود و هزینه‌های جنگ‌افروزی بین قبایل را کاهش دهد.<sup>(۱۵)</sup>

### ۳-۳ تجاوز آب، قهقرای فناورانه و ممنوعیت فرهنگی در استفاده از فناوری بوفالوی مالایایی

در قانون مسئولیت مدنی، پرونده شاخص فلچر در برابر ریلندز (۱۸۶۶)<sup>(۱۶)</sup> به آب برون‌ریز شده دقیقاً به همان شیوه حیوانات فرار کرده نگریسته شد چون در هر دو مورد به اموال زمیندار خسارت می‌زنند. بنابراین آب متجاوز را می‌توان با استفاده از همان چارچوب تحلیلی که برای تحلیل خوک‌های متجاوز استفاده کردیم تحلیل کرد.

اقتباس فناوری نو دوبار کشت محصول در سال توسط شالیکاران مالایایی پیامدهای بیرونی منفی بر کشاورزان تایلندی تحمیل می‌کند چون آب زمین‌های شالی مالایایی برون‌ریز می‌کند و قطعات زمین شالی همسایگان تایلندی غرق در آب می‌شود. اگر حق کشاورزان مالایایی به غرقاب کردن مزارع شالی تایلندی با یک قانون مالکیت حمایت شود کشاورزان تایلندی باید به کشاورزان مالایایی رشوه بدهند تا جلوی ورود سیلاب به زمین‌های شالی تایلندی را بگیرند. اما راهکار



چانه‌زنی جواب نمی‌دهد چون مساله سواری مجانی از سوی تعداد زیادی کشاورز تایلندی را داریم. اگر حق شالیکار تایلندی به آزاد بودن غرقاب کردن با قانون مالکیت حمایت می‌شود، پس راهکار چانه‌زنی نیز جواب نمی‌دهد چون مساله زیربار نرفتن کشاورزان تایلندی را داریم. از طرف دیگر، اگر حق کشاورزان تایلندی به آزاد بودن سیلاب توسط قانون مسئولیت حمایت شود، کشاورزان تایلندی می‌توانند درخواست جبران خسارت از شالیکاران مالایایی با هدف خرید بوفالو/بوفالوهای مالایایی را بدهند.

بنابراین پیامدهای بیرونی را می‌توان درونی کرد اگر کشاورزان تایلندی فناوری بوفالوی مالایایی جدید را اقتباس کنند. به جای واکنش نشان دادن به مساله تجاوز آب به این شیوه از طریق چانه‌زنی کوزی، واکنش کشاورزان تایلندی خودش را در آنچه من «قهقرای فناوریانه»<sup>(۱۷)</sup> می‌نامم نشان می‌دهد یک پدیده که به بغرنجی تصاعدی روش‌های فناوریانه مورد استفاده برای کشت برنج آبی توسط کشاورزان تایلندی اشاره دارد (مثلا کشاورز تایلندی که مزارع برنج خود را با دست و استفاده از بیل شخم می‌زند)، به جای اقتباس فناوری جدید، برای اینکه با مشکل سیلاب مزارع شالی مقابله کند.<sup>(۱۸)</sup> کشت برنج مرطوب با روش‌های فرهنگی توصیه شده- به این دلیل که «ما تایلندی‌ها بوفالوی مالایایی پرورش نمی‌دهیم» (گولومب ۱۹۷۸، ص ۱۷۵)-، اگرچه اقتباس فناوری بوفالوی مالایایی جدید با خریدن/پرورش دادن بوفالوهای آبی تصمیمی عقلانی است.

تابوی فرهنگی تایلندی در ضدیت با پرورش بوفالوهای مالایایی، اثراتی همانند تابوی دینی مالایایی در نهی تماس با خوک‌ها را دارد. حق شالیکار تایلندی که از کاربرد فناوری بوفالوی مالایایی معاف دانسته شود، حق و حقوق واگذارنشده‌ی مرتبط با هویت فرهنگی/قومی تایلندی است، که پرورش گاو را نماد هویت فردی و گروهی تایلندی می‌بیند. به کار و لاند (۱۹۸۳) و فصل ۶ این کتاب بنگرید. افزون بر این، تهدید برون‌رانی آن کشاورز تایلندی -از سوی سایر اعضای جامعه تایلندی-

را نیز داریم اگر بخواهد فناوری بوفالوی مالایایی برگزیند. پس تبیین می‌شود چرا مشاهده می‌کنیم کشاورزان تایلندی سیاست «هیچ کار نکردن» یا سیاست «اجاره کردن بوفالوی مالایایی» را با توجه به مساله هزینه‌های اجتماعی ناشی از تجاوز آب برمی‌گزینند. بنابراین فرهنگ یک گروه نسبت به انتخاب نوآوری‌های فناورانه برای کنار آمدن با مساله هزینه‌های اجتماعی در جوامع چندفرهنگی بی‌طرف نیست.

#### ۴. فرهنگ به‌مثابه یک خیر عمومی یا شر عمومی، جامعه متکثر، تکثرگرایی حقوقی و «تراژدی تعارض فرهنگ‌ها»

یک گروه قومی شامل اعضای می‌شود که در فرهنگ، ارزش‌های اخلاقی بنیادی و قواعد بازی اشتراک دارند و در مجموعه نمادهای هویت مشابه سهیم باشند (بارث، ۱۹۶۹، ص ۱۵-۱۴). اعضای یک گروه قومی یک جامعه اخلاقی تشکیل می‌دهند که اعتماد اعضا به همدیگر بیش از اعتمادی است که به غریبه‌ها می‌کنند. به این علت، شبکه‌های تجاری قومی به‌مثابه ترتیبات نهادی تکامل یافته است که بدیل قانون قرارداد یا بنگاه ادغام عمودی برای صرفه‌جویی در هزینه‌های اجرای قراردادها است و بنابراین کارآفرینی واسطه قومی را تسهیل می‌کند (لاندا ۱۹۸۱؛ کار و لاندا ۱۹۸۳؛ کوتر و لاندا ۱۹۸۴). فرهنگ یک گروه قومی، شامل هنجارهای تکامل یافته فرهنگی رفتار، را می‌توان دارایی مختص قومی، کالای عمومی برای اعضای گروه، ملاحظه کرد (لاندا ۱۹۸۸). برای جلوگیری از «تایید شدن» بیرونی‌ها به عنوان درونی‌ها و سواری مجانی گرفتن از مزایای عضویت گروهی، نشان‌های مرزبندی قومی از قبیل زبان، دین، قواعد پرهیز خوراکی، مناسک دینی، لباس پوشیدن و غیر آن طی زمان حفظ می‌شوند. این شاید تبیین کند چرا از نظر تایلندی‌ها و مالایایی‌ها در مثلاً کلانتان، «خوردن گوشت گاو بخشی از مالایایی بودن است، دقیقاً همان‌گونه که خوردن گوشت خوک یکی از شعائر برجسته تایلندی بودن است» (گولومب ۱۹۷۸، ص ۱۴۴) و چرا تایلندی‌ها به رویه پرورش خوک ادامه دادند حتی وقتی سال‌های زیادی است که پرورش

خوک سود اقتصادی ندارد: «اهمیت اصلی خوک بیش از آنکه از مزایای تجاری و غذایی ناشی شود از نقش آن به عنوان نماد وفاداری گروهی برای روستاییان محلی تایلندی بود» (گولومب، ص ۱۴۵). پرورش گاو هم نماد هویت فرهنگی و قومی تایلندی است اگرچه برای برنجکاران تایلندی کارا تر است بوفالوی مالایایی پرورش دهند یا بخرند. این نمادها از هویت گروه قومی یا نشان‌های قومی به عنوان سازوکارهای حفظ مرزبندی عمل می‌کنند و موانع فرهنگی ورود بیرونی‌ها هستند که نقش مهمی در خلق و حفظ تقسیم کار در راستای ریشه‌های قومی شامل نقش واسطه‌ای-کارآفرینی قومی خارجی ایفا می‌کنند.

در جامعه چندقومیتی از قبیل مالزی غربی، جایی که اروپاییان، چینی‌ها، هندی‌ها، تایلندی‌ها و مالایایی‌های بومی با هم زندگی می‌کنند، فرهنگ یک گروه قومی می‌تواند کالای بد عمومی برای اعضای گروه قومی دیگر باشد. ممنوعیت‌های فرهنگی یا دینی، درحالی که هویت گروه را تقویت می‌کند موانع فرهنگی به چانه‌زنی کوزی به شکل هزینه‌های برون‌رانی تحمیل می‌کند. کشتن یکطرفه خوک متجاوز توسط مالایایی‌ها در روستای سیام، کستن «یک خوک در برابر یک خوک» اقدام تلافی‌جویانه توسط دو قبیله متفاوت در گینه جدید و پدیده قهقرایی فناورانه، جلوه‌هایی از «تراژدی تعارض فرهنگ‌ها» هستند. چنین تحلیل بین-فرهنگی واکنش‌های نهادی به مساله هزینه‌های اجتماعی در ادبیات موضوع حقوق و اقتصاد موجود تحلیل نشده است، که بخشی از آن به علت دیدگاه «تمرکزگرایی حقوقی» این ادبیات است. در پارادایم حقوق و اقتصاد از ماهیت هزینه اجتماعی این نگاه مستتر است که دولت تنها منبع و مجری قوانین و حق و حقوق است. این دیدگاه را که اندیشمند حقوق و جامعه مارک گالانتز (۱۹۸۱) «تمرکزگرایی حقوقی» نامید، واقعیات جوامع پیچیده و به‌ویژه «جوامع متکثر» و جوامع بدون حکومت را نمی‌تواند در نظر بگیرد.

جان فورنیوال (۱۹۵۶) مدیر مستعمراتی و نویسنده انگلیسی، مفهوم «جامعه متکثر» را مصطلح ساخت تا ویژگی متمایز جوامع مستعمراتی

استوایی جنوب شرق آسیا را توصیف کند: جامعه چندقومی با تخصص و تقسیم کار در راستای ریشه‌های قومی. در چنین جامعه متکثری، هر گروه قومی «ایده‌ها و روش‌های خاص خود را حفظ می‌کند. آنها در مقام فرد همدیگر را ملاقات می‌کنند اما فقط در محل بازار و برای خرید و فروش» (ص ۳۰۴). به نظر مردم‌شناس ام.جی. اسمیت (۱۹۶۰) اساس مفهوم جامعه متکثر «تکثرگرایی فرهنگی» است؛ ناسازگاری فرهنگی تفاوت‌های فرهنگی گسترده بین بخش‌های متفاوت آن جامعه متکثر. در نبود ارزش‌های مشترک، گروه‌های قومی متفاوت فقط در بازار همدیگر را ملاقات می‌کنند.

برای بررسی مساله هزینه اجتماعی در بسترهای بین فرهنگی، روشن است که مناسب‌تر است به جای دیدگاه «تمرکزگرایی حقوقی» از دیدگاه «تکثرگرایی حقوقی» بسط‌یافته توسط اندیشمندان حقوق و جامعه را (مور ۱۹۷۸؛ گالانتز ۱۹۸۱؛ آرتورز ۱۹۸۵؛ گریفیتس ۱۹۸۶) استفاده کنیم. دیدگاه تکثرگرایی حقوقی بر این واقعیت تاکید دارد که صرفاً یک نظم حقوقی وجود ندارد بلکه چندین نظم حقوقی درون همان جامعه همزیستی دارند. برای مثال سالی مور (۱۹۷۸) پیشنهاد می‌دهد که جامعه از یکسری «حوزه‌های اجتماعی نیمه خودمختار» تشکیل می‌شود که اعضا با همدیگر به طور پیوسته تعامل دارند و هنجارها یا قواعد خارج از قانون را برای تنظیم رفتار اعضا ایجاد می‌کنند. بنابراین در مورد جوامع متکثر جنوب شرق آسیا، شاید هنجارهای فرهنگی مشترک نهفته در بسیاری از جوامع قومی/دینی، همچنین شبکه‌های تجاری همگن قومی را به عنوان مثال‌هایی از حوزه‌های اجتماعی شبه‌مستقل ملاحظه کنیم. چون حوزه‌های اجتماعی از قبیل گروه‌های قومی نیمه خودمختار هستند به این معنا که توسط حکومت خلق نشده‌اند، گروه‌های قومی-دینی و شبکه‌های تجاری نیز مثال‌هایی از «نظم‌دهی خصوصی» هستند (گالانتز ۱۹۸۱؛ ویلیامسون ۱۹۸۵، ص ۹). بنابراین تکثرگرایی قانونی یک ویژگی همه جوامع پیچیده و خصوصاً جوامع متکثر است.

اگر یکی از ویژگی‌های حیاتی یک جامعه متکثر، وجود نظم‌دهی‌های

خصوصی درون همان جامعه باشد، این نکته نیز درست است که جنبه «تکثرگرایی فرهنگی» از یک جامعه متکثر بر جدایی آشکاری در نظام‌های ارزشی تاکید دارد برای مثال ناسازگاری فرهنگی نظام ارزشی بخش‌های متفاوت جوامع متکثر. وقتی فعالیت‌های اعضای یک گروه قومی پیامدهای بیرونی بر اعضای گروه قومی دیگر تحمیل می‌کند و وقتی گروه‌هایی که با هم در تعامل هستند فاقد ارزش‌های مشترک و هنجارهای غالب باشند صحنه برای «تراژدی درگیری فرهنگ‌ها» آماده می‌شود که خودش را در سناریوهای کشتن یک طرفه خوک و کشتن «یک خوک در عوض خوک دیگر» اقدام تلافی‌جویانه نشان می‌دهد. کشتن یک طرفه خوک توسط مالایایی‌ها در بستر تکثرگرایی فرهنگی، کارکرد علامت‌دهی مهم به اعضای جامعه مالایایی-مسلمان دارد: تاکید مجدد بر ارزش‌های فرهنگی و دینی، همبستگی گروهی و هویت گروهی آن؛ به طور خلاصه کشتن خوک در نقش ابزار حفظ مرزبندی عمل می‌کند. کشتن خوک توسط مالایایی‌ها همچنین برون‌داد مبارزه هنجارهای فرهنگی رقیب را بازتاب می‌دهد که در آن هنجارهای اکثریت مسلط مالایایی بر هنجارهای اقلیت قومی تایلندی حاکم است.<sup>(۱۹)</sup>

## ۵. برخی دلالت‌های نظری و سیاست‌گذاری تجاوز در بسترهای چندفرهنگی

### ۵-۱ دلالت‌های نظری برای درک مثال‌های امروزی از درگیری فرهنگ‌ها

اگر فرهنگ را کالای عمومی تولیدشده اعضای یک گروه بنگریم، پس اعضای گروه تلاش خواهند کرد نشان‌های مرزبندی فرهنگی گروه‌ها- زبان، دین، قواعد پرهیز خوراکی و غیر آن- را حفظ کنند. هر معامله‌ای فراسوی مرزهای فرهنگی- مبادله داوطلبانه یا مبادله اجباری همانند مورد تابوی خوک‌های متجاوز و آب متجاوز- که می‌توانست فرهنگ گروه را کمرنگ یا مضمحل کند با واکنش‌های احساسی از خشم و نفرت تا خشونت فیزیکی برخورد خواهد کرد. برهمن منوال، بیرونی‌ها می‌توانند خیلی آسان با حمله به نمادهای هویت آن گروه، واکنش‌های احساسی از اعضای گروه فرهنگی دیگر را تحریک کنند. تحلیل من از خوک‌های متجاوز و آب‌های متجاوز تعیین شده

در محیط‌های چندفرهنگی به ما کمک می‌کند تا مثال امروزی زیر از درگیری فرهنگ‌ها را بهتر درک کنیم:

### ۵-۱-۱ «گاو مرده به خشم فرقه‌ای دامن می‌زند»

آنها گاو مرده را در پارک نزدیک جاده سلطان‌پوری در صبح جمعه گذشته یافتند. هیچ کس واقعا نمی‌داند گاو چگونه مرده است اما مدتی نگذشت که جمعیتی خشمگین جمع شدند و کلمه «حادثه» شروع به پخش شدن کرد.

گاو مرده موضوعی احساسی در هند است جایی که حیوانات بی‌آزار از نظر هندوها مقدس هستند. یک راننده کامیون که در بزرگراه با یک گاو برخورد کند بهتر است به راهش ادامه دهد چون اگر برای بازجویی بایستد احتمال دارد کشته شود. (گلوب‌اند میل، ۲۴ ژانویه ۱۹۸۹، ص الف ۸).

جمعیت خشمگین بر این باور بود که مسلمانان این گاو را کشته‌اند و لاشه‌اش را در این نقطه استراتژیک رها کردند. اما آنچه واقعا اتفاق افتاده بود این بود که مالک گاو آن را به درختی گره زده بود. این گاو آبستن در حینی که طناب به دست و پایش می‌پیچید ترسیده بود و تعادلش را از دست داده، خفه شده بود. اما حوادثی مثل این در جوامع محلی هند عادی است. «بهانه برای شروع شورش می‌تواند چیزی به آسانی کشتن گاو یا نجس کردن مسجد با خون خوک باشد.» (ص الف ۸).

### ۵-۲ دلالت‌های نظری برای توسعه اقتصادی و تغییر فرهنگی

اگر فرهنگ یک گروه قومی، دارایی اختصاصی آن قوم نگریسته شود، آنگاه در برابر فناوری‌ای که تهدیدی به تمایز فرهنگی و قومیتی آن گروه تلقی می‌شود، مقاومت خواهد شد. معنایش این است که آن فناوری‌ای که پیامد بیرونی را درونی خواهد کرد احتمال اقتباس شدن خواهد داشت فقط اگر از جنبه فرهنگی بی‌طرف باشد. از آنجا که توسعه اقتصادی، در بین بسیاری چیزهای دیگر، به معرفی فنون جدید تولید وابسته است، نتیجه این می‌شود که نرخ توسعه اقتصادی نیز به نرخ تغییر فرهنگی بستگی خواهد داشت.

### ۵-۳ برخی دلالت‌ها و راهکارهای سیاستی برای فروکش کردن درگیری فرهنگ‌ها و مساله قهقرایی فناورانه

در مورد تعامل تایلندی‌ها-مالایایی‌ها، تقویت نظام حقوقی با مجبور ساختن خوکداران تایلندی که نسبت به خسارات ناشی از خوک‌های متجاوز-هر دو خسارت محصول و خسارت آلودگی خوک-مسئولیت اکید داشته باشند شاید به خوکدارهای تایلندی انگیزه دهد تا از منطقه مسکونی مالایایی‌ها فاصله بگیرند یا حصار قوی بسازند تا خوک‌ها را محصور نگهدارد. پرورش خوک که نشان قومیتی تایلندی است البته شاید نسبت به منافع آن چنان پرهزینه باشد که تایلندی‌ها را در بلندمدت تشویق کند پرورش خوک را کلا کنار بگذارند.

در همین اثناء، تنش بین نژادی ناشی از کشتن یک‌طرفه خوک توسط مالایایی‌ها به واسطه وجود یک ترتیبات نهادی بدیع، «دلالتان اخلاقیات» (گولومب ۱۹۷۸، ص ۹۴) کاهش یافته است. وجود تایلندی‌هایی که در نقش «بی‌دین‌ها» ظاهر می‌شوند شاید نقض تعالیم اخلاقی اسلامی محلی از سوی عناصر پراکنده جامعه مسلمان مالایایی را به وسیله همسازی راحت‌تر از دین برگشتگان مالایایی تسهیل کند (ص ۱۰۳). به علاوه، روستاییان سیامی به عنوان «دلالتان اخلاقیات» به جای اینکه اخلاقیات مالایایی را تضعیف کنند «عملا با منزوی ساختن گناهکاران و کاهش درگیری درون روستایی بر سر موضوعات اخلاقی، به مراقبت از آنها کمک می‌کنند» (ص ۱۰۳).

در رابطه با مشکل هزینه‌های اجتماعی ناشی از غرق آب‌شدن شالیزارهای تایلندی توسط برنجکاران مالایی، شاید مساله قهقرایی فناورانه مرتبط با فناوری بوفالوی مالایایی مطرح باشد که کشاورزان تایلندی با اقتباس روش‌های بدیل کم‌هزینه و از نظر فرهنگی خنثا- از قبیل ساختن آب‌بند، حفر نهر و گودال و غیر آن- مشکل جلوگیری از سیلاب را حل کردند.<sup>(۳۰)</sup>

### ۶. خلاصه و نتیجه‌گیری

در این فصل، تحلیل کوز از تجاوز دام‌ها/حیوانات در اقتصادهای غربی را مرور کردم و تحلیل وی را به محیط‌های غیرغربی بین فرهنگی تعمیم

دادم. چندین سناریوی تجاوز - تجاوز خوک و تجاوز آب - را در اقتصادهای غربی و غیر غربی توصیف کردم. از چارچوب مفهومی کالابرسی-ملامد و بیوکنن برای تبیین تجاوز حیوانات یا آب از منظر چندفرهنگی استفاده کردم. نتایجی که گرفتم عبارتند از:

۱) جایی که خوک‌های تابو به شالیزار همسایه مالایایی تجاوز می‌کنند هیچ چانه‌زنی کوزی بین خوکدار تایلندی و شالیکار مالایایی صورت نمی‌گیرد، حتی در حالتی که تعداد طرفین اختلاف اندک باشد یعنی جایی که هزینه معاملاتی چانه‌زنی پایین است. در عوض شالیکار مالایایی معمولاً خوک را اغلب تا سر حد مرگ می‌زند تا جلوی خسارت‌زدن به محصول و «آلودگی خوک» را بگیرد. علت این است که مالایایی‌ها حق واگذارنشده‌ی عمل به تعالیم دینی خود را دارند که در آن تماس با خوک تابو است. «کشتن خوک» را که به زمین شالیکار مالایایی تجاوز کرده است می‌توان مالیات «تابوی خوک» در نظر گرفت که بر خوکدار تایلندی وضع می‌شود. قضیه کوز در بسترهای چندفرهنگی مستلزم خوک‌های تابو قابل کاربرد نیست.

۲) در حالت تعداد زیاد طرفین مبادله، که در آن بسیاری از کشاورزان مالایایی - چانه‌زنی با خوکدار را برای جبران خسارت وارد شده به محصول و به خاطر «آلودگی خوک» مد نظر داشته باشند - با ریسک بیرون رانده‌شدن از جامعه هم‌کیشان مسلمان خود مواجه هستند. هزینه بیرون‌رانی خیلی بالا است پس هیچ چانه‌زنی بین بسیاری کشاورزان مالایایی و خوکدار رخ نمی‌دهد. «قضیه کوز - نسخه دو» نیز اینجا درمی‌ماند، نه چون که هزینه معامله بالا است، بلکه چون موانع فرهنگی برای چانه‌زنی، با توجه به هزینه‌های بالای بیرون‌رانی از جامعه دینی خود شخص را داریم. من یک منبع هزینه‌های کمرشکن، هزینه‌های بیرون‌رانی، را شناسایی کردم، نوعی جدید از هزینه‌ها که تاکنون در ادبیات کوزی هزینه‌های اجتماعی شناسایی نشد، همچنین مانعی جدید به چانه‌زنی کوزی فراتر از سواری مجانی و موانع زیربار چانه‌زنی نرفتن که کالابرسی و ملامد شناسایی کردند.



۳) در مورد تجاوز آب، اقتباس سیاست «هیچ کار نکردن» یا اجاره کردن بوفالوی مالایایی برای فروکش کردن اثرات سیلاب شالیزار را از سوی تایلندی‌ها تبیین کردم به جای اینکه بوفالوی مالایایی را بخرند و پرورش دهند چون سیاست آگاهانه تایلندی‌ها حفظ هویت قومی خود است. گاو نماد هویت تایلندی‌ها است دقیقا همان‌گونه که بوفالو نماد هویت مالایایی‌ها است.

پیشبرد علمی این فصل به ادبیات حقوق و اقتصاد/اقتصاد نهادی جدید درباره مساله هزینه‌های اجتماعی دوطرفه است:

۱) ادغام تحلیل حقوق و اقتصاد/اقتصاد نهادی جدید از مساله هزینه‌های اجتماعی با دیدگاه «تکثرگرایی حقوقی» حقوق و جامعه، بنابراین به ما توانایی می‌دهد تا پدیده تراژدی درگیری فرهنگ‌ها در جلوه‌های گوناگون آن را بهتر درک کنیم. به‌ویژه دیدگاه تکثرگرایی حقوقی که ما را قادر می‌سازد تا اثرات نبود ارزش‌های مشترک در یک جامعه متکثر را درک کنیم و ماجراهای حاصله از قبیل کشتن یک‌طرفه خوک که برای حفظ و حمایت از هنجارهای گروهی مالایایی‌های - مسلمان و مرزهای فرهنگی عمل می‌کند.

۲) آن بر مساله‌ای تمرکز دارد، که تا اینجا معمولا در ادبیات کوزی هزینه‌های اجتماعی معمولا نادیده گرفته می‌شود یعنی حقوق معینی که واگذارنشده است، کالاهای بدون قیمت، که برای آنها چانه‌زنی کوزی ناممکن است. حق واگذارنشده مالایایی‌ها به مصونیت از نجسی خوک یک مثال چندفرهنگی شگفت‌آور مورد استفاده در این فصل است. اما تحلیل ما کلی‌تر است که در آن وضعیت‌های مشابه بسیاری در همه جوامع وجود دارد که چانه‌زنی کوزی شکست می‌خورد چون هیچ بازاری برای مبادله حقوق واگذارنشده وجود ندارد. بنابراین، تبیین نهایی ما برای وجود ترتیبات نهادی بدیع از قبیل «کایکو» و «دلال‌های اخلاقیات» برای فروکش کردن برخی اثرات درگیری‌های بین فرهنگی است. تبیین‌های ما همچنین درکی بهتر از رابطه بین توسعه اقتصادی و تغییر فرهنگی و نقش نهادها و فناوری در درونی‌سازی پیامدهای بیرونی

است. سرانجام، تحلیل من از تعدی و تجاوز در بسترهای چندفرهنگی همچنین درک بهتری از برخی مثال‌های امروزی از درگیری فرهنگ‌ها ارائه می‌دهد، که یک مثال برجسته آن مورد سلمان رشدی است. مثال تاریخی برجسته دیگر شورش‌های نژادی مرگ‌آور ۱۳ می ۱۹۶۹ در مالزی است جایی که مالایایی‌ها صدها چینی را کشتند؛ علت ظاهری آن انتخابات سیاسی بود، که بازتاب‌دهنده علت غایی تنفر و حسادت مالایایی‌ها از موفقیت اقتصادی چینی‌ها در مالزی است.

**تقدیر و سپاسگزاری:** مقاله لاند (۱۹۸۹) در گروه حقوق دانشگاه تورنتو «کارگاه آموزشی حقوق و اقتصاد» فوریه ۱۹۸۹ ارائه شد؛ و در «کارگاه تحلیل نهادی» (آی اس دی ۲۷۰) آوریل ۱۹۹۰ در دانشگاه کالیفرنیا برکلی ارائه گردید.

مایلم از پروفسورها هاری آرتورز، مایر ال بورستین، جیمز بیوکنن، ویلیام لندس، میچل پولینسکی، رابرت ریچارد، ناتان روزنبرگ، نیکولاس تایدمن، مایکل تربیلکوک، کنت وگل، آنتونی والیس، بنتارن ویکستروم، اولیور ویلیامسون و ریچارد زربه بابت نظرات و بحث‌های مفیدی که در نسخه اولیه این مقاله با آنها داشتم، سپاسگزاری کنم.

### یادداشت‌های پایان فصل ۱۳

۱. برای مروری بر ادبیات درباره جنبه‌های مختلف «قضیه کوز» به زربه (۱۹۸۰) و ولجانوسکی (۱۹۸۲) بنگرید. همچنین برای فهرستی گسترده از مقالاتی که با «قضیه کوز» سروکار دارند، به هوفمن و اسپیتزر (۱۹۸۲) بنگرید.
۲. این پیام روشنی است که کوز (۱۹۸۸) مایل به انتقال دادن بود. کوز (۱۹۳۷) مفهوم هزینه معامله را وارد اقتصاد کرد.
۳. پرونده ریلندز در برابر فلچر [۱۸۶۶]، یک مورد برجسته از تجاوز آب در انگلستان است.
۴. پرونده کورتیس در برابر لایل (۱۹۴۴).
۵. به شاکیان پرونده‌های ساسکاتچوان مربوط به حمله گاو نر متهم به گوساله‌های

پرورشی شاکي و آّبستن کردن آنها خساراتي نیز داده شد. پرونده کازینز در برابر گریوز [۱۹۲۰] و پاپویچ در برابر لتونیوک [۱۹۷۲].

۶. پرونده آکر در برابر آکر (۱۹۷۳)

۷. پرونده ساسکچوان دبورولوسکی در برابر دانیولوک و پرونده آلبرتا فلادهامار در برابر اندروس (۱۹۵۸)، مثال‌های بیشتر از پرونده‌هایی عرضه می‌دارند که به شاکي بابت نابودی محصولش توسط حیوانات متجاوز خسارت داده شده بود. اما حکم قانون عرف که مسئولیتی برای تجاوز حیوان تحمیل می‌کند شاید از سوی قانون فرعی شهرداری نقض شود جایی که به مالک حیوانات قانوناً حق این طرف و آن طرف داده می‌شود و مسئول پرداخت هرگونه خساراتی که حیواناتشان به ملک شاکي وارد می‌کنند نیست. به پرونده ساسکچوان مک کای در برابر لوکوس (۱۹۲۰) بنگرید.

۸. پرونده کامرفورد در برابر دوپوی (۱۸۶۱).

۹. پرونده هان در برابر گارت (۱۸۸۶).

۱۰. مثلاً به مومی (۱۹۷۱) و دمستر (۱۹۷۲) بنگرید.

۱۱. به تحلیل اتریشی و ذهنی بیوکنن و فیث (۱۹۸۱) از قضیه کوز بنگرید.

۱۲. به یادداشت شماره ۱۱ بنگرید.

۱۳. پروفیسور میچل پولینسکی به من گفت که حرکتی به سمت جبران خسارت قربانیان بالقوه سرطان برای «ترس از سرطان» وجود داشته است (مکاتبه شخصی، ۱۶ فوریه ۱۹۸۹).

۱۴. برای بحثی از ویژگی‌های متمایز جوامع بدوی به پوسنر (۱۹۸۰) بنگرید. برای بحثی از زمین به عنوان دارایی اشتراکی در پاپوا گینه نو، به تربیلکاک (۱۹۸۴) بنگرید.

۱۵. برای بحثی از نظم و قانون بدوی، به پوسنر (۱۹۸۰) بنگرید. برای بحثی از نظام مبادله هدیه کولا به عنوان روشی برای رسیدن به نظم اجتماعی که در عوض مبادله درون قبایلی را در جوامع بدوی تسهیل می‌کند به لاند (۱۹۸۳) بنگرید.

۱۶. به یادداشت ۳ بنگرید.

۱۷. من این اصطلاح را از مردم شناس کلیفورد جیرتز (۱۹۶۳) اخذ کردم که اصطلاح «قهقرايي کشاورزی» را برای توصیف فرآیند خودشکست‌دهنده‌ای به کار می‌رود که کشت برنج مربوط در واکنش به افزایش جمعیت، هر چه بیشتر کاربرتر شد.

جیرتزر در مقابل اصطلاح «قهقرایی» را از مردم‌شناس آمریکایی الکساندر گلدنویزر وام گرفت که این اصطلاح را برای توصیف آن الگوهای فرهنگی به کار گرفت که پس از رسیدن به یک الگوی معین، با این حال از متحول کردن خود به الگویی جدید ناتوان است، اما به توسعه یافتن با پیچیده‌تر شدن از نظر درونی ادامه می‌دهد.

۱۸. ایده‌های این بند را از بحث آزمایش‌ها از فریدمن (۱۹۸۹، ص ۱۵۹۴) به عنوان ابزارهای «حافظ مرز» وام گرفتیم که به «تحکیم همبستگی اجتماعی با بازتعریف و علنی ساختن هنجارها» کمک می‌کند.

۱۹. آیات شیطانی را «خوک کاغذی» آلوده‌کننده باورهای اسلامی، سوزاندن کتاب را همانند «کشتن» خوک کاغذی و تلاش به کشتن رشدی را مانند تلاش به کشتن «خوک واقعی» در پشت خوک کاغذی در نظر می‌گیریم

۲۰. اما آن لزوماً دلالت ندارد که اقتباس روشهای بدیل جلوگیری از سیل که خنثای فرهنگی باشد از قبیل ساختن آب‌بند، حفر نهر و گودال و غیر آن بدون مسائل بالقوه نیست. آب‌بند و نهر و گودال کالاهای عمومی محلی هستند و بنابراین مساله سواری مجانی مرتبط با تدارک دیدن و حفظ آنها را داریم. برای بحثی از نقش سدها در جلوگیری از به زیر سیل رفتن زمین‌های همجوار به رز-آکرمن (۱۹۸۹) بنگرید. برای بحثی از اهمیت سد، آب‌بند، کانال و نهرها در کشت زمین ژاپن تا جلوی سیل به مزارع زمین را بگیرد به رامسیر (۱۹۸۹) بنگرید.

## منابع

- Arthurs, Harry W. (1985). Understanding labour law: The debate over "Industrial Pluralism." *Current Legal Problems*, 38 (1), 83–116.
- Barth, Fredrik (1969) [Ed.] *Ethnic groups and boundaries: The social organization of culture difference*. Boston: Little, Brown and Company.
- Buchanan, James M. (1973). *The institutional structure of externality*. *Public Choice*, 14 (1), 69–82.
- Buchanan, James M. & Roger L. Faith. (1981). Entrepreneurship and the internalization of externalities. *Journal of Law and Economics*, 24 (1), 95–111.
- Calabresi, Guido & A. Douglas Melamed. (1972). Property rules, liability rules, and inalienability: One view of the Cathedral. *Harvard Law Review* 85 (6), 1089–1128.

Coase, R. H. (1937). The nature of the firm. *Economica*, New Series, 4(16), 386–405. Reprinted in G.J. Stigler and K.E. Boulding (Eds.) (1952) *Readings in price theory*. Homewood, IL: Richard D. Irwin.

Coase, R. H. (1960). The problem of social cost. *Journal of Law and Economics* 3, 1–44.

Coase, R. H. (1988). *The firm, the market and the law*. Chicago: The University of Chicago Press.

Carr, Jack L. & Janet T. Landa. (1983). The economics of symbols, clan names, and religion. *The Journal of Legal Studies*, 12 (1), 135–156.

Cooter, Robert & Janet T. Landa. (1984). Personal versus impersonal trade: The size of trading groups and the law of contracts. *International Review of Law and Economics*, 4, 15–22.

Demsetz, Harold. (1972). When does the rule of liability matter? *The Journal of Legal Studies*, 1(1), 13–28.

Douglas, Mary (1966). *Purity and danger: An analysis of concepts of pollution and taboo*. Routledge & Kegan Paul.

Ellickson, Robert C. (1986). Of Coase and cattle: Dispute resolution among neighbors in Shasta County. *Stanford Law Review*, 38(3), 623–687.

Friedman, Lawrence M. (1989). Law, lawyers, and popular culture. *The Yale Law Journal*, 98 (8), [Symposium: Popular Legal Culture], 1579–1606.

Furnivall, J.S. (1956). *Colonial policy and practice: A comparative study of Burma and Netherlands India*. London: Cambridge University

Galanter, Marc. (1981). Justice in many rooms: Courts, private ordering and indigenous law. *Journal of Legal Pluralism*, 19, 1–47.

Geertz, Clifford. (1963). *Agricultural involution: The process of ecological change in Indonesia*. Berkeley and Los Angeles, California: University of California Press.

Golomb, Louis. (1978). *Brokers of morality: Thai ethnic adaptation in a rural Malaysian setting*. Honolulu: University Press of Hawaii.

Griffiths, John. (1986). What is legal pluralism? *Journal of Legal Pluralism & Unofficial Law*, 24, 1–55.

Hoffman, Elizabeth & Matthew L. Spitzer. (1982). The Coase Theorem: Some experimental tests. *Journal of Law and Economics*, 25 (1), 73–98.

Landa, Janet T. (1981). A theory of the ethnically homogeneous middleman group: An institution alternative to contract law. *The Journal of Legal Studies*, 10 (2),

349–362.

Landa, Janet T. (1983). The enigma of the Kula Ring: Gift-exchanges, and primitive law and order. *International Review of Law and Economics*, 3, 137–160.

Landa, Janet T. (1988). Underground economies: Generic or Sui Generis? In Jerry Jenkins (Ed.) *Beyond the informal sector: Including the excluded in developing countries*, pp. 76–103; notes and references, pp. 237–241. Institute of Contemporary Studies, ICS Press.

Landa, Janet T. (1989). Sows, cows, and Coase: The tragedies of cultures. Law and Economics workshop series, Law and Economics Programme, Faculty of Law, University of Toronto.

Moore, Sally Falk. (1978). *Law as process: An anthropological approach*. London: Routledge and Kegan Paul.

Mumey, Gene A. (1971). The Coase Theorem: A re-examination. *The Quarterly Journal of Economics*, 85(4), 718–723.

Nozick, Robert. (1974). *Anarchy, state, and utopia*. New York: Basic Books.

Potter, Beatrix. (1988). *The tale of pigling Bland*. Frederick Warne & Co. [First published 1913]

Posner, Richard A. (1980). A theory of primitive society, with special reference to law. *Journal of Law and Economics*, 23 (1), 1–53.

Rappaport, Roy A. (1968). *Pigs for the ancestors: Ritual in the ecology of a New Guinea people*. New Haven: Yale University Press.

Ramseyer, J. Mark. (1989). Water law in Imperial Japan: Public goods, private claims, and legal convergence. *The Journal of Legal Studies*, 18(1), 51–77.

Rose-Ackerman, Susan. (1989). Dikes, dams, and vicious hogs: Entitlement and efficiency in tort law. *The Journal of Legal Studies*, 18(1), 25–50.

Rusdie, Salman. (1988). *The Satanic verses*. 2008 Random House Trade Paperback Edition.

Smith, M.G. (1960). Social and cultural pluralism. *Annals of the New York Academy of Sciences*, 83, 763–785.

Tiebout, Charles M. (1956). A pure theory of local expenditures. *The Journal of Political Economy*, 64(5), 416–424.

Tideman, T. Nicolaus. (1972). *Resolving land use conflicts*. In *Increasing Understanding of Public Problems and Policies*, pp. 80–87. Chicago: The Farm Foundation.

Trebilcock, Michael J. (1984). Communal property rights: The Papua New Guinean experience. *University of Toronto law Journal*, 34 (4), 377–420.

Vogel, Kenneth R. (1987). The Coase Theorem and California Animal Trespass Law. *The Journal of Legal Studies*, 16 (1), 149–187.

Veljanovski, Canto G. (1982). The Coase Theorem and the economic theory of markets and law. *Kyklos*, 35 (1), 53–74.

Williamson, Oliver E. (1985). *The economic institutions of capitalism. Firms, markets, relational contracting*. New York: The Free Press.

Zerbe, Richard O. (1980). The problem of social cost in retrospect. *Research in Law and Economics*, 2, 83–102.





## قانون و اقتصادزستی هویت، همکاری و درگیری قومی در جوامع متکثر جنوب شرق آسیا: نظریهای درباره موفقیت بازرگانان چینی

هنگام نوشتن اینها، بسیاری از بخش‌های جهان وجود دارد که از نگاه بیرونی‌ها و بسیاری ساکنان آن مناطق، کاملاً بدیهی است وضع رفاهی تقریباً هر کسی بهتر می‌بود اگر جامعه به خرده‌گروه‌هایی از قبیل مسلمان، صرب یا کروات؛ توتسی یا هوتو؛ یهودی یا عرب؛ پروتستان یا کاتولیک شقه‌شقه نمی‌شد و همگی برای رسیدن به خیر مشترک با هم همکاری می‌کردند. با این حال نسبت بالایی از جمعیت هر کشوری، برای شناسایی و معرفی خود، خود را در این یا آن خرده‌گروه قرار می‌دهد، به جای اینکه با جمعیت انسانی آن منطقه را به صورت کل واحد ببیند، که باعث می‌شود چنین همکاری ناممکن شود. چرا؟ سرنخ این است که هویت گروه و بنابراین رفتار، تحت تاثیر افسانه و مناسک و نیز حتی حذف نفع شخصی عقلانی است ... [تبیین تکاملی] بدیهی است که آن گروه‌های انسانی که می‌توانند وفاداری گروهی را به اعضای خود تزریق کنند موفق‌تر خواهند بود و بنابراین افراد آن گروه، به میزانی بیشتر از ژن‌هایی که وفاداری گروه را ممکن می‌سازند وفاداری را انتقال می‌دهند. اما آیا چنین تبیینی قابل تامل است؟ جان ماینارد اسمیت و اورس سزاتماری (۱۹۹۹، صص ۱۴۶-۱۴۷)

### ۱. مقدمه

گروه واسطه چینی همگن قومی در همه جای اقتصادهای جنوب شرق آسیا حاضر است. حاضر بودن آنها در جنوب شرق آسیا باعث شد تا فورنیوال (۱۹۴۸) اصطلاح «جامعه متکثر» را برای توصیف الگوی تخصص و تقسیم کار در راستای خطوط نژادی/قومی وضع کند.

آن فرآیندی که فورنیوال توصیف می‌کند با مهاجران چینی بزرگ مقیاس به درون مالایای بریتانیا در واکنش به توسعه صنعت کائوچو در

انتهای قرن نوزدهم و ابتدای قرن بیستم نشان داده شده است. این یک نوع جامعه متکثر کلاسیک فورنیالیان ایجاد کرد: اروپایی‌هایی که صادرکنندگان کائوچوی کاشت صنعتی بودند، مالایایی‌هایی که تولیدکنندگان کائوچو خرده‌مالکان بودند و چینی‌های خارج از کشور که در نقش واسطه/بازرگان، خرده‌مالکان کائوچوی مالایی را به صادرکنندگان اروپایی وصل می‌کردند. جامعه چینی خودش یک جامعه متکثر نهفته درون جامعه چندقومیتی بزرگ‌تر بود: هوکین‌ها نقش‌های واسطه‌ای در بازاریابی کائوچو خرده‌مالکان داشتند، توچووها تولید و بازاریابی فلفل و عصاره گامبیر را در میانه قرن نوزدهم در دست داشتند و هاکاها بنگاه‌های کارگشایی و فروشگاه‌های دارویی چینی را در تسلط داشتند.

از جنبه تاریخی، موفقیت واسطه‌های چینی در کشورهای جنوب شرق آسیا باعث تنش و درگیری بین چینی‌ها و جمعیت بومی (مالایایی‌ها) شده بود. در مالزی، درگیری قومی و خشونت طی شورش‌های نژادی و خشونت توسط مالایایی‌ها علیه چینی‌ها در ۱۳ ماه می ۱۹۶۹ به اوج خود رسید. نظریه مارکسیستی حاکم درباره علل موفقیت واسطه‌های چینی به تنش‌های نژادی کمک کرد: مردم بومی، واسطه‌های چینی را به چشم استثمارگران می‌دیدند و گفته می‌شد این واسطه‌ها با دادن نقش‌های کشاورزی سنتی به جمعیت بومی، آنها را «فسیلیزه» می‌کنند (ماینت ۱۹۵۴). اما نظریه مارکسیستی موفقیت واسطه‌های چینی از بنیاد ایراد دارد چون این نظریه تبیین نمی‌کند چگونه چینی‌ها در وهله نخست قادر به تصاحب نقش واسطه‌ای بوده‌اند. من یک نظریه بدیل برای موفقیت واسطه چینی بسط دادم (لاندا ۱۹۷۸)، که بر نظریه حقوق مالکیت و انتخاب عمومی متکی بوده و بخشی از اقتصاد نهادی جدید است. این فصل نظریه من از موفقیت واسطه‌های چینی را با گسترش نظریه من در ادغام مفاهیمی از علوم شناختی و زیست‌شناسی تکاملی بازگو می‌کند. این نظریه بسط‌یافته نه فقط همکاری قومی بلکه درگیری قومی را نیز می‌تواند تبیین کند.

این فصل به هفت بخش تقسیم شده است. بخش ۲ چارچوب عام

ویلیام گلید (۱۹۶۷) را برای تحلیل پیدایش کارآفرینی تشریح می‌کند و آن را با نظریه هاروی لیبشتاین (۱۹۶۸) با تعداد N-کارآفرینی ترکیب می‌کند. بخش ۳ پیوندهای تحلیلی بین مفاهیم N-کارآفرینی و «زیرساخت» در بستر کشورهای کمتر توسعه‌یافته را نشان می‌دهد. استدلال می‌آورد که اعضای گروه واسطه همگن قومی، از طریق همکاری درون‌گروهی با فراهم ساختن زیرساخت برای خودشان، قادر به کسب مزیت متفاوت نسبت به دیگر گروه‌های قومی رقیب در تصاحب نقش‌های واسطه‌ای برای خودشان هستند. بخش ۴ مفهوم «زیرساخت» در اقتصاد توسعه را با مفاهیم نهاد و هزینه معامله در اقتصاد نهادی جدید و با مفهوم نهاد به‌مثابه عامل طبقه‌بندی از مری داگلاس (۱۹۸۶) در مردم‌شناسی شناختی ترکیب می‌کند. استدلال می‌آورد که اعضای گروه واسطه همگن قومی با فراهم کردن زیرساخت حقوقی اجرای قراردادهای، در هزینه معامله مرتبط با نقض قرارداد صرفه‌جویی کرده و واسطه‌گری-کارآفرینی را تسهیل می‌کنند. بخش ۵ برخی ایده‌های اقتصادزیستی گروه واسطه همگن قومی را به عنوان یک «واحد انتقال فرهنگ» و به عنوان واحد گلچین در رویکرد زیست‌شناسی تکاملی به رقابت و مبارزه برای بقا و منابع کمیاب ارائه می‌دهد. بخش ۶ بحثی درباره نقش دولت در تدارک زیرساخت ارائه می‌کند که برای ترویج هماهنگی بین قومی به وسیله افزایش عرضه کارآفرینی واسطه بومی طراحی شد. در بخش ۷ خلاصه و نتیجه‌گیری تقدیم می‌شود.

## ۲. نظریه تشکیل کارآفرینی گلید

گلید (۱۹۶۷) یک چارچوب نظری کلی برای تجزیه و تحلیل پیدایش کارآفرینی در کشورهای کمتر توسعه‌یافته ارائه می‌دهد. گلید پیشنهاد می‌دهد که یک نظریه تشکیل کارآفرینی باید تقاضا و عرضه کارآفرینی را در نظر بگیرد: (الف) نقش ساختار فرصت، عوامل ساختاری و محیط زیستی برونزا تعیین‌شده از قبیل تغییر فناورانه، جابه‌جایی‌های جمعیتی و جابه‌جایی‌ها در تقاضا، که طرف تقاضای کارآفرینی را تعیین می‌کند؛

و (ب) شرایطی برای تصاحب فرصت: با توجه به ساختار عینی فرصت، عوامل تعیین‌کننده که چه کسی فرصت‌ها را درک و تصاحب خواهد کرد. گلید پیشنهاد می‌کند که توانایی بهره‌گیری از فرصت‌های جدید به کارآفرینانی بستگی خواهد داشت که همه نهاده‌های کلیدی و نه صرفاً دسته‌بندی‌های متعارف از نهاده‌ها، از قبیل زمین، کار و سرمایه را به دست می‌آورند.

این نهاده‌های کلیدی که شاید برای پیدایش کارآفرینی در کشورهای کمتر توسعه‌یافته حیاتی باشد شامل ارتباطات سیاسی، شبکه‌های اطلاعاتی، ترتیبات برای حمایت از قراردادها و سازوکارهای جلب سرمایه است. اگر زبان نظریه کارآفرینی لیبنشتاین (۱۹۶۸) را بازگو کنیم، شرایط تصاحب فرصت به «N-کارآفرینی» یعنی کارکردهای «پر کردن شکاف» یا «تکمیل نهاده» از کارآفرینی بستگی دارد. طبق نظر لیبنشتاین (۱۹۶۸، صص ۷۵-۷۳):

فعالیت‌های ضروری برای بهره‌برداری یا تداوم یک بنگاه اقتصادی، در شرایطی که همه بازارها کاملاً تثبیت‌شده یا به‌روشنی تعریف‌شده نباشند یا بخش‌های مرتبط تابع تولید کاملاً شناخته‌شده نیستند. در هر دو مورد، کارآفرین فعالیت‌هایی را که مستلزم بازارهای متفاوت است هماهنگ می‌کند؛ او یک بهره‌بردار بین بازاری است. اما در مورد N-کارآفرینی، همه بازارها وجود ندارند یا کامل فعالیت نمی‌کنند و کارآفرین، برای اینکه موفق شود، باید نواقص بازار را پر کند... آن‌گونه که ما کارآفرین را تعریف می‌کنیم او فرد یا گروهی از افراد دارای چهار خصیصه اصلی است: بازارهای متفاوت را متصل می‌کند، قادر به برطرف کردن نواقص بازار است (پر کردن شکاف)، «تکمیل‌کننده-نهاده‌ها» است و موجودیت‌های تبدیل‌کننده نهاده (یعنی بنگاه‌ها) و مقید به زمان را ایجاد یا گسترش می‌دهد.

هر اندازه بازارهای ناکامل و ناقص بیشتر رواج داشته باشد اهمیت N-کارآفرینی بیشتر می‌شود که شامل ظرفیت کاهش ریسک‌ها و عدم قطعیت‌های مرتبط با بازارهای ناقص است. ناتانیل لف (۱۹۷۹، صص ۴۹-۴۸)

این نکته را مطرح می‌کند که با توجه به ریسک‌ها و عدم قطعیت‌های بزرگ‌تر در کشورهای کمتر توسعه‌یافته:

... کارآفرینی در کشورهای کمتر توسعه‌یافته، احتمالاً مستلزم چیزی بیشتر از ظرفیت روانشناختی برای درک سیاست سرمایه‌گذاری تهاجمی است. شرایط ویژه موثر بر ریسک و عدم قطعیت و نیاز به گشودن کانال‌های جدید برای جلب عوامل تولید و تامین محصول احتمالاً الزامات اضافی تحمیل می‌کند.

شرح و بسط عبارت لِف بیانگر این است که نظریه کامل‌تر کارآفرینی در کشورهای کمتر توسعه‌یافته مستلزم ادغام نظریه مدرن اتریشی کارآفرینی آن‌گونه است که ایزرائیل کیرزner (۱۹۷۳) با نظریه کارآفرینی گلید-لیبنشتاین بسط داد. نظریه اتریشی کارآفرینی فرض را بر بازارهای کاملاً توسعه‌یافته می‌گذارد، متعاقب آن وجود توانایی ذهنی درک فرصت‌ها که عاملی حیاتی در پیدایش کارآفرینی است. بنابراین نظریه ذهنی و عینی N-کارآفرینی در کشورهای کمتر توسعه‌یافته نه فقط باید نقش مهم شناخت بلکه توانایی کارآفرینان به خلق کارای شرایط عینی برای تصاحب فرصت‌ها برای کارآفرینی را نیز در نظر بگیرد. توانایی N-کارآفرین به خلق شرایط عینی برای تصاحب فرصت‌ها به توانایی کارآفرینان به انجام نقش‌های پرکننده شکاف بستگی دارد تا نواقص بازار را برطرف سازد. از آنجا که زیرساخت برای تسهیل پیدایش کارآفرینان سودجو در کشورهای کمتر توسعه‌یافته خیلی خوب توسعه پیدا نکرده است، N-کارآفرینی در این کشورها ارتباطی تنگاتنگ با خلق زیرساخت متقاضی بسیار ضروری برای فعالیت‌های سودجویانه است.

### ۳. گروه واسطه همگن قومی به مثابه سازمان اقتصادی باشگاه‌مانند

#### برای تدارک دیدن زیرساخت در کشورهای کمتر توسعه‌یافته

از مفهوم زیرساخت، که اقتصاددانان توسعه بر سر زبان‌ها انداختند، اغلب به جای مفهوم «سرمایه سربار اجتماعی» استفاده می‌شود. آلبرت هیرشمن (۱۹۵۹) این زیرساخت را شامل قانون و نظم، تحصیلات،

سلامت عمومی، حمل و نقل، مخابرات، برق، آب، آبیاری و زه‌کشی در زیر دسته‌بندی سرمایه سربار اجتماعی می‌دانست. کلیفون وارتن (۱۹۶۷) یک گونه‌شناسی جامع از اجزای زیرساخت کشاورزی ارائه داد که با اندکی جرح و تعدیل، قابل استفاده برای توصیف اجزای زیرساخت بازاریابی در فعالیتهای واسطه‌ها است. در گونه‌شناسی وارتن سه دسته‌بندی اصلی وجود دارد. نخست، زیرساخت سرمایه‌بر که نیازی شدید به سرمایه قابل بازتولید برای تدارک خدمات دارد از قبیل: (الف) تسهیلات حمل و نقل (جاده، راه‌آهن، پل، قایق، هواپیما، بندر، بارانداز)؛ (ب) تسهیلات ذخیره‌سازی از قبیل سیلوها، انبار و غیر آن؛ (پ) تسهیلات عمل‌آوری محصول از قبیل ماشین‌آلات، تجهیزات، ساختمان و غیر آن؛ و (ت) خدمات عمومی از قبیل برق، گاز، شبکه آب آشامیدنی و غیر آن. دوم زیرساخت سرمایه‌گستر که عنصر سرمایه در آنها ناچیز است از قبیل: (الف) خدمات گزارش‌دهی آماری؛ (ب) نهادهای اعتباردهی و مالی؛ و (پ) طرح‌های بیمه‌ای برای تجمیع ریسک‌ها. سوم زیرساخت نهادی: نهادهای رسمی و غیررسمی که ماهیت حقوقی، سیاسی و اجتماعی-فرهنگی دارند. اقتصاددانان توسعه به شکل سنتی بر دو مولفه نخست زیرساخت تاکید کرده‌اند درحالی که سومین عنصر را نادیده می‌گیرند به استثنای مورد برجسته کنت پارسونز (۱۹۶۷). پارسونز در اظهارنظر درباره گونه‌شناسی وارتن از زیرساخت‌ها، بر اهمیت «زیرساخت نهادی» تاکید دارد که وارتن فهرست کرد اما بحث نکرد. پارسونز استدلال کرد که مساله نهادی بنیادی قانون و نظم است: هر اقتصادی باید زیرساختی از قوانین داشته باشد که نظم فراهم می‌کنند. بنابراین، زیرساخت نهادی، نهادهای اساسی برای ساختار اقتصاد، بخش‌های واقعا بنیادی از زیرساخت هستند» (پارسونز ۱۹۶۷، صص ۱۴۵-۱۴۴). اما چرا زیرساخت به طور کلی و زیرساخت نهادی به طور خاص، برای کارکرد کارای یک اقتصاد مبادله غیرمتمرکز این قدر مهم است؟ تعریف کلی وارتن (۱۹۶۷، ص ۱۰۹) از زیرساخت کشاورزی یک سرنخ مهم می‌دهد:

سرمایه فیزیکی و نهادها یا سازمان‌ها، چه عمومی و خصوصی، که

خدمات اقتصادی برای بنگاه کشاورزی منفرد فراهم می‌کنند و اثر چشمگیر مستقیم یا غیرمستقیم، بر کارکرد اقتصادی آن دارند، اما برونزا به آن بنگاه کشاورزی منفرد مجزا هستند.

پس یک جنبه اساسی از زیرساخت، جنبه آثار خارجی کالای عمومی آن است. در نظریه کالای عمومی، قانون یک مثال کلاسیک از کالای عمومی خالص است همان‌گونه که بیوکنن (۱۹۵۷، ص ۱۱۱) اظهار می‌دارد: مشاهده این‌که ساختار قانونی به همه اعضای جامعه در بیشتر موارد منفعی تحویل می‌دهد، منفعی که از نظم برقرارشده از قانون ناشی می‌شود، کار مشکلی نیست. مقایسه مناسب با حالت بدیل هرج و مرج طلبی است که در شرایط حدی، با غیبت کامل محدودیت‌های رفتاری مشخص می‌گردد.

با پیوند نوشته‌های اقتصاددانان توسعه با مطالب بیوکنن، پیوندهای تحلیلی بین مفهوم زیرساخت و زیرساخت نهادی در اقتصاد توسعه و مفهوم آثار خارجی کالای عمومی در نظریه کالاهای عمومی را نشان دادم.<sup>(۱)</sup> در اقتصادهای بازاری توسعه‌یافته، زیرساخت‌ها را تعدادی نهادهای تخصص‌جداگانه فراهم می‌سازند. برای مثال: (۱) دولت زیرساخت حقوقی اساسی برای اقتصاد بازار غیرمتمرکز را فراهم می‌کند؛ (۲) نهادهای تامین اعتبار از قبیل بانک‌ها و نهادهای مالی، سرمایه فراهم می‌کنند؛ (۳) نهادهای رتبه‌بندی اعتبار اطلاعات درباره اعتبارمندی فرد فراهم می‌کنند؛ و (۴) بنگاه‌های بیمه در برابر انواع معین ریسک‌های کسب‌وکار، خدمات بیمه‌ای عرضه می‌دارند. از طرف دیگر، در اقتصادهای کمتر توسعه‌یافته، جایی که زیرساخت کاملاً توسعه‌نیافته است، کارآفرینان به منظور موفقیت باید نقش‌های N-کارآفرینی و پرکننده شکاف را به وسیله شکل دادن به ترتیبات سازمانی «باشگاه‌مانند» اجرا کنند تا خودشان زیرساخت حیاتی برای کارآفرینان سودده فراهم سازند. گروه واسطه همگن قومی دقیقاً چنین سازمان غیررسمی باشگاه‌مانندی است که برای اعضای آن گروه زیرساخت فراهم می‌کند (لاندا ۱۹۷۸). درون ترتیبات سازمانی ساختاری از گروه واسطه همگن قومی، معادل‌های

نهادی گوناگون از نهادهای تخصصی برای تدارک تعدادی کالای عمومی محلی قرار دارد: (۱) تعالیم اخلاقی کنفوسیوسی، که در گروه واسطه همگن قومی نهفته است، معادل کارکردی قانون قرارداد مدرن است که با صرفه‌جویی در هزینه معامله حمایت خصوصی از قراردادهای، آثار خارجی کالای عمومی را ایجاد می‌کند؛ (۲) شبکه‌های اعتبار غیررسمی، که با اعتمادسازی جمعی اعضا در گروه واسطه همگن قومی ایجاد شده‌اند، معادل کارکردی بانک‌ها و موسسات مالی برای تامین اعتبار هستند که در هزینه‌های فرصت نگهداری پول نقد صرفه‌جویی می‌کنند؛ و (۳) انعطاف‌پذیری نقش‌های بستانکار-بدهکار میان واسطه‌های چینی در گروه واسطه همگن قومی که یک بیمه درون‌ساز برای کاهش ریسک‌های ورشکستگی فراهم می‌کنند.

با اثرات تدارک «باشگاه» گروه واسطه همگن قومی هر کدام از سه مولفه زیرساخت می‌توان از جنبه تحلیلی به همان شیوه‌ای برخورد کرد که با بهبود فناوری در نظریه سنتی تولید برخورد می‌شود. در اینجا کاهش هزینه معامله برای اعضای گروه واسطه همگن قومی را داریم. تز محوری موفقیت واسطه‌های چینی از تحلیل گروه واسطه همگن قومی من بیرون می‌آید (لاندا ۱۹۷۸، ص ۲۲۷):

چینی‌ها بر نقش‌های واسطه‌ای بدون موانع ویژه ورود تسلط دارند به غیر آنچه از کارایی سازمانی «باشگاه» گروه واسطه همگن قومی برای تدارک زیرساخت/آثار خارجی کالای عمومی ناشی می‌شود. هنر واسطه‌های چینی این است که از طریق شبکه‌های کمک دوطرفه و همکاری بین واسطه‌ها، آثار خارجی بیرون از بنگاه در اقتصاد واسطه‌ای چینی را درونی می‌سازند. نتیجه آن خلق اقتصاد واسطه‌ای کارای چینی (یعنی با کمترین هزینه) است.

کارایی سازمانی گروه واسطه همگن قومی تبیین می‌کند چرا چینی‌ها در وهله نخست در نقش واسطه ظاهر شدند. نظریه من از موفقیت واسطه‌های چینی بر اهمیت همکاری درون‌گروهی بین اعضای گروه واسطه همگن قومی - زیرمجموعه چینی‌های هوکین از میان



جمعیت بزرگ‌تر چینی شامل پنج گروه اصلی چینی گویشی-قومی (هوکین، توچئو، کانتونی، هاکا و هاینانی‌ها) - در تدارک دیدن دارد. این نظریه تبیین می‌کند چرا واسطه‌های چینی قادر به بیرون راندن سایر گروه‌های قومی از دور رقابت و تصاحب نقش‌های واسطه‌ای برای خودشان بودند. (توضیح بیشتر در بخش ۵).

بخش بعد با اتکا به مفاهیم اصلی نهادها و هزینه معامله در اقتصاد نهادی جدید، درکی عمیق‌تر از گروه واسطه همگن قومی به عنوان یک سازمان باشگاه‌مانند برای تدارک زیرساخت نهادی اجرای قرارداد در کشورهای کمتر توسعه‌یافته فراهم می‌کند.

#### ۴. گروه واسطه همگن قومی به‌مثابه ترتیبات نهادی باشگاه‌مانند کارا برای اجرای قرارداد در کشورهای کمتر توسعه‌یافته: اقتصاد نهادی جدید و دیدگاه مردم‌شناسانانه-شناختی

«نهادها مهم هستند چون در هزینه‌های معاملات صرفه‌جویی می‌کنند» مضمون اصلی اقتصاد نهادی جدید است که از رشته‌های فرعی درون علم اقتصاد از قبیل حقوق و اقتصاد، نظریه انتخاب عمومی و تاریخ اقتصادی جدید تشکیل می‌شود (لاندا ۱۹۹۴، فصل ۱؛ ویلیامسون ۱۹۸۵، فصل ۱؛ اگر تسون ۱۹۹۰، فصل ۱). مقاله بنیادی رونالد کوز (۱۹۳۷) درباره ماهیت بنگاه بنیان‌های رویکرد هزینه معامله را بنا نهاد که زیربنای اقتصاد نهادی جدید است. نهادها قواعد رسمی (مثلاً قانون قرارداد) یا غیررسمی برای مثال تعالیم اخلاقی هستند که رفتار انسان را محدود می‌سازند (نورث ۱۹۹۰، صص ۳-۴). هزینه‌های معاملات شامل همه انواع هزینه‌هایی می‌شود که در معاملات اقتصادی دخیل است: جست‌وجوی اطلاعات درباره قیمت‌ها، هزینه‌های مذاکره و اجرای قراردادها. من نظریه قانون قرارداد به‌مثابه کالای عمومی را بسط دادم که در انواع گوناگون هزینه‌های معاملاتی حمایت خصوصی از قراردادها صرفه‌جویی می‌کند (لاندا ۱۹۷۶). نظریه قانون قرارداد من، قابل‌تعمیم به کشورهای کمتر توسعه‌یافته است که نظریه گروه واسطه همگن قومی به‌مثابه معادل

کارکردی قانون قرارداد در اجرای قراردادهای را بسط دادم (لاندا ۱۹۸۱). در شرایط عدم قطعیت قرارداد که زیرساخت حقوقی برای اجرای قرارداد کاملاً توسعه یافته نیست، تاجر عقلانی انگیزه خواهد داشت تا با خاص‌نگری روابط مبادله بر مبنای خویشاوندی یا قومیت، از خود در برابر نقض قراردادهای حمایت کند. برای مثال واسطه‌های چینی در جنوب شرق آسیا از یک نهاد غیررسمی به نام تعالیم اخلاقی کنفوسیوس استفاده می‌کنند که درون گروه واسطه همگن قومی حک شده است و عدم قطعیت قرارداد را کاهش می‌دهد. تحت شرایط عدم قطعیت قرارداد، ایگو (مثلاً یک چینی هوکینی) انگیزه خواهد داشت تا شرکای تجاری بالقوه خود را شناسایی کند که در تعالیم اخلاقی کنفوسیوس شریک هستند چون او برای اجرای قراردادهای نمی‌تواند بر قانون قرارداد رسمی متکی باشد. ایگو خودش را به «محاسبه روابط» (فورتنس ۱۹۶۹) به شکل ذهنی مجهز خواهد کرد که نظام تبعیضی طبقه‌بندی همه تاجران در یک بازار را به هفت دسته برقرار می‌کند، به طوری که با «درجه‌های» مختلف تاجران به ترتیب کاهنده مورد اعتماد بودن متناظر است: (۱) خویشاوندان از خانواده هسته‌ای؛ (۲) خویشان دور از خانواده گسترده؛ (۳) هم‌قبیله‌ای؛ (۴) اعضای روستا؛ (۵) مردمی که به همان گویش از همان استان در چین سخن می‌گویند (برای مثال هوکین‌ها از استان فوکیان در چین)؛ (۶) چینی‌هایی که به گویش متفاوتی سخن می‌گویند (توچووها، کانتونی‌ها، ...) و (۷) غیرچینی‌ها (مالایایی‌ها، هندی‌ها، اروپایی‌ها). اصول طبقه‌بندی برای چینی‌های جنوب شرق آسیا به وسیله نهاد غیررسمی اخلاق کنفوسیوسی (کمک دوطرفه) تامین شده است که برای یک واسطه معمولی، ایگو، طبقه‌بندی «ذهنی» همه تاجران به هفت دسته را فراهم می‌کند. علت این است که تعالیم اخلاقی کنفوسیوس توصیه می‌کند در الگوهای تعهدات کمک دوطرفه بین مردم با درجات متفاوت فاصله اجتماعی درون ساختار اجتماعی کاملاً تعریف‌شده - خویشان نزدیک، خویشان دور خانواده گسترده، اعضای طایفه، اعضای روستا و مردم هم‌گویش - تمایز قائل شوید. روابط خویشاوندی درون خانواده که فاصله اجتماعی در حداقل است

روابطی قوی مستلزم شدیدترین درجه محدودیت در معاملات میان خویشان هستند. بنابراین تصور می‌شود خویشاوندان نزدیک مورد اعتمادترین مردمی هستند که با آنها تجارت می‌کنیم. به علت تفاوت‌ها در محدودیت‌های نهادی، هر کدام از این پنج دسته اعضا، مکانی ویژه درون ساختار اجتماعی کلی جامعه قومی چینی معین اشغال می‌کنند. دلالت بر این دارد که الگوهای رفتاری متفاوت را می‌توان برای هر کدام از پنج دسته تاجر پیش‌بینی کرد: پیش‌بینی می‌شود خویشاوندان نزدیک قابل‌اتکاترین تاجران باشند و هوکین‌ها-چینی‌ها کم‌اتکاترین تاجران باشند. ایگو در گستره مرز نژادی اصلی، تاجران را به دو دسته اصلی درونی‌ها و بیرونی‌ها طبقه‌بندی می‌کند. بنابراین نظام طبقه‌بندی تبعیضی ایگو که همه شرکای تجاری را به هفت گروه تقسیم می‌کند بیانگر محتوا و محدودیت‌های تعالیم اخلاقی کنفوسیوسی است. در یک شبکه بازاریابی متصل، هر تاجر با انتخاب شرکای تجاری خود در راستای رشته‌های خویشاوندی یا قومیتی به پیدایش کلان‌پدیده گروه واسطه همگن قومی منجر خواهد شد. هر تاجری درون گروه واسطه همگن قومی که تعالیم اخلاقی کنفوسیوس را نقض کند برون‌رانی خواهد شد و از تجارت آینده با اعضای گروه محروم می‌شود. گروه واسطه همگن قومی یک سازمان کارای باشگاه‌مانند است که به‌مثابه بدیلی به قانون قرارداد برای حمایت از قراردادها در کشورهای کمتر توسعه‌یافته عمل می‌کند.

تعالیم اخلاقی کنفوسیوس که درو گروه واسطه همگن قومی حک شده است با ترویج اعتماد دوطرفه بین اعضا در هزینه معاملاتی صرفه‌جویی می‌کند، بنابراین دارایی خاص قومی (لاندا ۱۹۸۸) و شکلی از «سرمایه اجتماعی» است (کلمن ۱۹۹۰، فصل ۱۲؛ لاندا ۱۹۸۸، ص ۶۵). در همه گروه‌های قومی تمایل همگانی هست که نظام طبقه‌بندی براساس خویشاوند، قبیله، روستا و گروه زبانی-قومی بنا شود که با درجات متفاوت اعتماد همبستگی پیدا می‌کند. اما چینی‌های خارج از کشور انگیزه قوی‌تری به استفاده از تعالیم کنفوسیوسی به عنوان راهنمای رفتار با چینی‌های فعال در چین دارند زیرا چینی‌هایی که در جنوب شرق آسیا فعالیت می‌کنند گروهی اقلیت در جامعه‌ای متکثر زیر تسلط غیرچینی‌ها هستند که غالباً با چینی‌ها دشمنی دارند. جایگاه

اقلیت واسطه‌های چینی خارجی دلالت دارد که آنها: (۱) بهتر قادر به ایجاد و حفظ اندازه «بهینه» باشگاه برای پایش رفتار قراردادی اعضا هستند چون اندازه بزرگ‌تر باشگاه تجاری منافع کمتری برحسب ایجاد اعتماد دوطرفه بین اعضا از گروه واسطه همگن قومی عاید می‌کند (کار و لاند ۱۹۸۳، کوتر و لاند ۱۹۸۴)؛ و (ب) واسطه‌های چینی انگیزه ایجاد و حفظ باشگاه بهینه برحسب ترکیب اعضا را با همگن نگهداشتن گروه به وسیله حذف بیرونی‌ها و ایجاد موانع ورود به شکل تحمیل ممنوعیت‌ها/محدودیت‌های غذایی بر اعضا و سخت کردن تقلید ویژگی‌هایی از قبیل نژاد را داشتند (کار و لاند ۱۹۸۳، لاند ۱۹۹۱؛ همچنین با لا کرویکس ۱۹۸۹ بنگرید).

کار و لاند (۱۹۸۳) نظریه گروه واسطه همگن قومی به سایر گروه‌های تجاری قومی از قبیل هندی‌ها در شرق آفریقا، سوری‌ها در آفریقای غربی، لبنانی‌ها شمال آفریقا و یهودیان در اروپای قرون وسطا تعمیم دادند.<sup>(۲)</sup> مثل چینی‌ها در جنوب شرق آسیا، هندی‌ها در آفریقای شرقی، سوری‌ها در آفریقای غربی، لبنانی‌ها در شمال آفریقا و یهودیان در اروپا و هر جای دیگر، همگی هنجارهای رفتاری خاص قومی/گروهی خود را در شبکه‌های تجاری خود حک کردند (لاند ۱۹۸۸).

در مقاله جدیدتر از مفهوم نهاد به مثابه نظام طبقه‌بندی مردم‌شناس ماری داگلاس (۱۹۸۶) استفاده کردم تا نظریه گروه واسطه همگن قومی خودم (لاند ۱۹۸۱) را بسط دهم و ایده‌ها از مردم‌شناسی شناختی را در آن بگنجانم (لاند ۲۰۰۲). داگلاس از ضعف «غیرجامعه‌شناسانه» رویکرد انتخاب عقلانی در تحلیل نهادها با این استدلال انتقاد کرد که نهادهای مروج همکاری و همبستگی اجتماعی باید ابزارهای شناختی به افراد بدهد تا درباره راهبردهای سایر اشخاص به قطعیت برسند و اعتماد لازم در رفتار سایر افراد ایجاد شود (داگلاس ۱۹۸۶، ص ۵۵). برای امکان‌پذیری گفتمان و همکاری بشری، افراد باید درباره دسته‌بندی‌های اساسی اندیشه‌ای توافق داشته باشند. طبق نظر داگلاس (۱۹۸۶، ص ۵۵، ۱۹-) چنین چیزی فراهم می‌شود هنگامی که نهادها «هویت تحویل می‌دهند» و «طبقه‌بندی می‌کنند». نخستین مبنای طبقه‌بندی یک فرد تمایز قائل شدن بین خود و دیگران است (داگلاس ۱۹۸۶، ص ۶۲).

نهادها اقدام به طبقه‌بندی افراد با فراهم ساختن «برچسب‌ها» می‌کنند: «مردم همیشه به یکدیگر برچسب می‌زنند، با این پیامد یکسان که برچسب‌ها می‌چسبند.» (ص ۱۰۰)؛ «اشخاص با هویت خود را تشخیص می‌دهند و همدیگر را از طریق وابستگی جامعه محلی طبقه‌بندی می‌کنند» (داگلاس ۱۰۲). من با در نظر گرفتن نقش دوگانه برای نهادها به عنوان فراهم‌کننده قواعد و نیز نظام‌های طبقه‌بندی، نظریه گروه واسطه همگن قومی (لاندا ۱۹۸۱) روی مبنای انتخاب عقلانی و شناختی/طبقه‌بندی محکم بنا نهادم (لاندا ۲۰۰۲).<sup>(۳)</sup> محاسبه ذهنی روابط توسط ایگو در واقع یک ابزار شناختی برای صرفه‌جویی در محدودیت‌های حافظه به وسیله دسته‌بندی و طبقه‌بندی همه شرکای تجاری بالقوه به تعداد محدودی دسته‌بندی برحسب مورد اعتماد بودن است؛ همان نظام طبقه‌بندی همچنین مبنایی برای انتخاب عقلانی شرکای تجاری فراهم می‌سازد.

## ۵. گروه واسطه همگن قومی به‌مثابه واحد انتقال فرهنگ و به‌مثابه واحد گزینش: رویکرد اقتصادزیستی

### ۵-۱ گروه واسطه همگن قومی به‌مثابه واحد انتقال فرهنگ

به تعالیم اخلاقی کنفوسیوسی، آن‌گونه که پیش‌تر ابراز شد، می‌توان به چشم دارایی خاص قومی از گروه واسطه چینی نگریست. یک پیامد حک‌شدگی هنجارهای فرهنگی خاص قومی (تعالیم اخلاقی کنفوسیوسی) در گروه واسطه همگن قومی این است که ویژگی سرمایه‌ای و دارایی، هنجارهای فرهنگی غیررسمی حفظ و انتقال آن را به نسل‌های آتی می‌طلبد چون اعضای گروه حاضر واسطه‌های چینی سرانجام همگی خواهند مرد. با اتکای به کار رابرت بوید و پیتر ریچرسون (۱۹۸۰، ۱۹۸۵) نظریه گروه واسطه همگن قومی را به عنوان واحد انتقال فرهنگ بسط دادم (لاندا ۱۹۹۱).

بوید و ریچرسون استدلال می‌کنند که نظریه متعارف اجتماعی-زیست‌شناختی قادر به تبیین تنوع زیاد رفتار انسانی بین گروه‌های قومی نیست، اگرچه تفاوت‌های ژنتیک بین چنین گروه‌هایی نسبتاً جزئی است؛ آن همچنین تبیین نمی‌کند که بیشتر رفتار اجتماعی

انسان از فرهنگ اکتساب شده است. آنها استدلال می‌کنند که آنچه نیاز داریم تعمیم نظریه اجتماعی-جامعه‌شناختی تا حدی است که انتقال فرهنگ رفتار را دربرگیرد. مدل آنها، که هر دو انتقال ژنتیکی و فرهنگی رفتار را در بر می‌گیرد «نظریه ارث دوگانه» از ژن‌ها و فرهنگ نامیده می‌شود. در این نظریه، مفهوم فرهنگ بسیار اساسی است که بوید و ریچاردسون (۱۹۸۰، صص ۱۰۲-۱۰۱) این‌گونه تعریف می‌کنند: ... فرهنگ در تعریفی کلی یعنی انتقال عوامل تعیین‌کننده رفتار از فردی به فرد دیگر و بنابراین از نسلی به نسل دیگر، به وسیله یادگیری اجتماعی، تقلید یا فرآیند مشابه دیگر. به نظر ما، این فرهنگ است که نظام تکمیلی ارث را می‌سازد.

موفقیت نسبی انتقال فرهنگ، که بارث تعیین‌کننده‌های رفتار تعریف می‌کند، به والدین آموزش‌دهنده کودکانشان بستگی دارد و بچه‌ها از رفتار دیگران (آموزگاران، کشیش‌ها و غیره) می‌آموزند یا تقلید می‌کنند. یادگیری اجتماعی باعث انتقال مستقیم خصایص فرهنگی از فردی به فرد دیگر می‌شود، به طوری که فرهنگ «پدیده در سطح جمعیت» است (بوید و ریچاردسون ۱۹۸۰، ص ۶). به علت هزینه‌های یادگیری، ارث فرهنگی در تکامل رفتار انسانی مهم است. اگر افراد باید رفتار انطباقی محلی بهینه را با روش‌های آزمون و خطا کشف کنند و چنین روش‌هایی مستلزم هزینه‌های چشمگیر است، آنگاه گزینش میانبرهایی به یادگیری فراهم خواهد کرد. ارث فرهنگی دقیقاً انطباقی است چون میانبر است. افراد که در جامعه فرهنگی حک شدند، با سرمایه‌گذاری بسیار کمتری در یادگیری در مقایسه با آنچه در جامعه فرهنگ‌زدا نیاز است، می‌توانند یاد بگیرند با شرایط محلی انطباق یابند. یادگیری اجتماعی می‌تواند در نتیجه «سوگیری مستقیم» رخ دهد یعنی یادگیری آزمایش و خطا که پرهزینه است. در جایی که هزینه‌های تصمیم‌گیری احتمالاً بالا است اقتباس دو روش سرانگشتی زیر برای کسب فرهنگ می‌تواند کارا باشد: «سوگیری وابسته به تکرار زیاد» (یعنی کپی یا تقلید رفتار هر روزه دیگران) و «سوگیری غیرمستقیم» (یعنی تقلید از آنهایی که به نظر می‌رسد موفقیت برجسته‌ای در یک عادت خاص دارند).

من از نظریه بوید-ریچاردسون برای بسط یک نظریه از گروه واسطه همگن قومی به عنوان واحد انتقال فرهنگ از طریق یادگیری خانواده استفاده کردم که کمک می‌کند تعالیم اخلاقی نهفته در گروه واسطه همگن قومی طی زمان دوام آورد. اعضای کنونی گروه واسطه همگن قومی در ارزش‌های فرهنگی یکسانی از جمله قواعد بازی سهیم هستند، اما آنها سرانجام خواهند مرد و جای خود را به اعضای جدید می‌دهند. از آنجا که بسیاری از بنگاه‌های خانوادگی چینی به فرزندان پسرشان خواهد رسید یادگیری اجتماعی از فرهنگ گروه واسطه از طریق سوگیری وابسته به تکرارپذیری- پسرانی که از رفتار پدران‌شان تقلید می‌کنند- بدون نیاز به یادگیری پرهزینه آزمون و خطا صورت می‌گیرد. از آنجا که فرآیند فرهنگ‌پذیری یادگیری اجتماعی همچنین در جامعه قومی گسترده‌تری که گروه واسطه همگن قومی در یک نقش یک خرده گروه عمل می‌کند ادامه می‌یابد، اعضای جدید گروه واسطه همگن قومی نیز ارزش‌های فرهنگی گروه را به ارث خواهد برد. قواعد بازی و سایر ارزش‌های فرهنگی باعث ترویج الگوهای رفتاری مورد اعتماد از نسل کنونی واسطه‌ها از طریق یادگیری اجتماعی از یک نسل به نسل بعدی انتقال خواهد یافت. این قواعد بازی فرهنگی، به عنوان سرمایه خاص قومیتی، که به صورت بین‌نسلی انتقال می‌یابد بنابراین توسط اعضای گروه واسطه همگن قومی طی زمان با هزینه اندک حفظ و صیانت می‌شود. به این علت مرکزگرایی قومی اعضای گروه واسطه همگن قومی در شرایط عدم قطعیت قرارداد تقویت می‌شود جایی که زیرساخت حقوقی برای اجرای قرارداد کاملاً توسعه نیافته است: آن واسطه‌هایی که پیش از این در گروه واسطه همگن قومی حضور دارند انتخاب شرکای تجاری جدید را از نسل جوان همان گروه قومی ترجیح می‌دهند. بنابراین روال حذف بیرونی‌ها حفظ می‌شود.

### ۵-۲ اقتصادزیستی رقابت گروهی و گزینش گروهی

پیدایش پدیده گروه واسطه همگن قومی و تداوم آن طی زمان یک جلوه از آن چیزی است که زیست‌شناس تکاملی ریچارد الکساندر

(۱۹۸۷) «زیست‌شناسی سامانه‌های اخلاقی» نامید. طبق نظر الکساندر، «سامانه‌های اخلاقی، جوامعی دارای قواعد هستند» (ص ۱)؛ قواعد همان‌گونه که پیش‌تر بحث شد، شامل قواعد رسمی و غیررسمی است (مثلاً تعالیم رفتاری یا هنجارهای اجتماعی). طبق نظر الکساندر (ص ۱) سامانه‌های اخلاقی به‌مثابه سامانه‌های مقابله به مثل غیرمستقیم هستند و یک نظریه زیست‌شناسی از نظام‌های اخلاقی فراهم می‌کند: ... مفاهیم اخلاقی و معنوی از درون تضاد منافع بیرون می‌آید و اینکه- دست‌کم تا اکنون- سامانه‌های اخلاقی طراحی شده بود تا به اعضای گروه یاری رساند و صراحتاً به اعضای سایر گروه‌ها رقیب یاری نرساند. [تاکید از من است].

دیدگاه زیست‌شناسی تکاملی الکساندر از نظام‌های اخلاقی دیدگاهی جدید از نقش هنجارهای اجتماعی فراتر از آنچه دیدگاه اقتصاد نهادی ارائه کرد فراهم می‌سازد. در صورتی که اقتصاد نهادی جدید نقش هنجارهای اجتماعی را به‌مثابه انجام کارکرد هماهنگ‌ساز می‌نگرد که هزینه معامله اعضای گروه را پایین‌تر می‌آورد، در محور دیدگاه الکساندر (۱۹۸۷، صص ۷۹-۷۸) تاکید آن بر رقابت بین گروهی و تضاد منافع بین گروه‌ها است که رقابت درون‌گروهی را ترویج می‌کند. الکساندر (ص ۷۹) استدلال می‌کند که «انسان‌ها به تنهایی در رقابت گروه علیه گروه در مقیاسی بزرگ و پیچیده بازی می‌کنند».

این دیدگاه جدید از زیست‌شناسی تکاملی، که با دیدگاه اقتصاد نهادی جدید در نظر گرفته می‌شود پتانسیل بزرگی برای شرح و بسط نظریه اقتصادزیستی<sup>(۴)</sup> از همکاری و درگیری قومی به سه شیوه دارد. نخست، ما دیدگاه زیست‌شناسی الکساندر درباره سامانه‌های اخلاقی را با مفهوم «رقابت گروهی» بسط‌یافته توسط اقتصاددان جک هیرشلايفر (۱۹۸۲) پیوند می‌دهیم. دوم، رقابت گروهی به مفهوم مرتبط‌گزينش گروهی و نظریه گزينش گروهی منجر می‌شود که چندین زیست‌شناس تلاش کرده‌اند در سال‌های اخیر احیایش کنند. سوم اینکه به نگاه زیست‌شناس مایکل گیلین (۱۹۹۵) از نگاه داروین به رقابت منجر می‌شود.

هیرشلايفر (۱۹۸۲، ص ۵۰) بنیان‌گذار اقتصادزیستی، بر مفهوم «رقابت گروه» تاکید دارد:



در بین همه سطوح زندگی، موجودات زنده متوجه شدند با همدیگر بودن به شکل الگوهای ارتباطی همکاری جویانه عمل سودآوری است. اما چنین همکاری همیشه حالت ثانویه و مشروط دارد دست کم از دو جنبه: (۱) همکاری درون گروهی فقط وسیله‌ای برای رقابت کردن کارآمدتر و بی‌رحمانه‌تر علیه بیرونی‌ها دیده می‌شود و (۲) حتی درون گروه توازی کامل منافع وجود نخواهد داشت بنابراین همکاری معمولاً باید با مجازات‌ها پشتیبانی شود ... با این تفسیر، کارایی فقط به عنوان یک سنج از قدرت یا مزیت گروه نسبت به گروه‌های رقیب در مبارزه برای زندگی و منابع معنا پیدا می‌کند... سنجه کاملاً جهان‌شمول از کارایی بی‌معنا است؛ و باید خطوط را در جایی، در مرز «ما» و «آنها» رسم کرد. از منظر تکاملی که بنگریم، مفهوم رقابت گروه هیرشلايفر برای تبیین ما از پیدایش و تداوم گروه واسطه همگن قومی بسیار حیاتی است. در مبارزه بی‌امان بین قومیت‌ها برای کسب فرصت‌های سودآور، اعضای درون گروه با ساختارهای اجتماعی کارا و سازمان‌های اقتصادی برای تدارک کالاهای زیرساختی/عمومی، شامل زیرساخت نهادی برای اجرای کم‌هزینه قراردادهای، یک مزیت رقابتی نسبت به دیگر گروه‌های قومی در تصاحب و حفظ نقش‌های واسطه‌ای-کارآفرینی برای خودشان دارند.

با توسل به این ایده که اعضای گروه قومی، با فراهم ساختن کالاهای عمومی برای خود، قادر به بیرون راندن اعضای سایر گروه‌های قومی از رقابت هستند، مفهوم رقابت گروهی را با نظریه‌گزینش گروه پیوند می‌دهم نظریه‌ای که نخستین بار داروین (۱۹۸۱) پیشنهاد داد. زیست‌شناسان تکاملی استدلال می‌کنند که جمعیت‌های کارا تکامل خواهند یافت چون آنها نیروی جوان بیشتری نسبت به جمعیت‌های ناکارا دارند. نظریه‌گزینش گروهی موضوعی مناقشه‌انگیز در دهه‌های ۱۹۶۰ و ۱۹۷۰ شد چون زیست‌شناسان تکاملی (مثلاً ویلیامز ۱۹۶۶) استدلال کردند که گروه‌ها نمی‌توانند واحدهای گزینش زیست‌شناسی شوند چون با سواری مجانی افراد درون گروه مواجهیم و چون انقراض‌های گروه نادرتر از آنی است که تغییر تکاملی ایجاد کند و

اینکه ژن «واحد بنیادی گزینش» است چون ژن یک تکرارپذیر است یک ایده که بعدها داوکینز (۱۹۷۶، ۱۹۸۲) بیشتر بسط داد.

اما در دهه‌های ۱۹۸۰ و ۱۹۹۰، بوید و ریچرسون (۱۹۸۰، ۱۹۸۵)، دیوید سلوان ویلسون و الیوت سوپر (۱۹۹۴)، جوزف سولتیس و همکاران (۱۹۹۵) و دیوید سلوان ویلسون (۱۹۹۸) تلاش کرده‌اند تا نظریه گزینش گروه را احیا سازند. بوید و ریچرسون با گونه «گزینش گروه فرهنگی» خود، نظریه گزینش گروه را معرفی کردند. طبق نظر سولتیس و همکاران (۱۹۹۵، ص ۴۷۴):

گزینش گروه فرهنگی قابل قیاس با گزینش ژنتیک است اما روی تفاوت‌های فرهنگی به جای ژنتیکی بین گروه‌ها اقدام می‌کنند. این تمایزی مهم است. ما استدلال خواهیم کرد که گونه فرهنگی مستعدتر به گزینش گروهی نسبت به گونه ژنتیکی است و اینکه این می‌تواند تبیین کند چرا جوامع بشری بر خلاف جوامع سایر حیوانات، در مقیاس‌هایی بسیار بزرگ‌تر از گروه‌های خویشاوندی، غالباً همکاری جویانه هستند.

در وابستگی دوطرفه کارکردی یک شبکه تجاری واسطه (چینی) همگن فرهنگی، همکاری درون گروهی اعضای گروه واسطه همگن فرهنگی، گروهی بزرگ‌تر از گروه خویشاوندی، این امکان را می‌دهد که تدارک کالاهای عمومی که از اعضای گروه واسطه همگن قومی منتفع می‌شود. بنابراین بازرگانان چینی قادر به پیشی گرفتن از جمعیت‌ها بومی برای نقش واسطه‌ای-کارآفرینی شدند. در نظریه گزینش گروه قومی موفقیت واسطه‌گری-کارآفرینی چینی، گروه واسطه همگن قومی به عنوان واحد گزینش دیده می‌شود.

کتاب سوپر و ویلسون (۱۹۹۸) با عنوان به دیگران: تکامل و روانشناسی رفتار غیرخودخواهانه، تلاشی برای احیای نظریه گزینش گروه است. نویسندگان استدلال می‌کنند (فصل ۴) که آدمی می‌تواند انتخاب کند با چه کسی دوست دارد همکاری کند. بنابراین دگرخواهان تبعیض‌کننده سایر دگرخواهان را انتخاب خواهند کرد و تعامل قطعی حاصله یک سازوکار برای تکامل دگرخواهی از گروه است. گروه دگرخواهان همفکر در گروه هر عضوی را که همکاری نکنند مجازات می‌کنند. این نوع انتخاب آگاهانه شرکای همکاری‌کننده بر مبنای هویت فرد و گروه و مجازات وضع شده

بر آنهایی که هنجارهای گروه را نقض می‌کنند دقیقاً همان نوع رفتاری است که بازرگانان چینی در جنوب شرق آسیا به نمایش گذاشتند.

سوبر و ویلسون (فصل ۵) در پیمایشی از یک نمونه تصادفی انتخاب‌شده از ۲۵ جامعه، دریافتند که هنجارهای اجتماعی نقش مهمی در همگنی رفتار اعضا دارد به طوری که هنجارها را می‌توان توسط اعضا با هزینه اندک اجرایی کرد. وجود هنجارهای اجتماعی، منافع رفتار سواری مجانی یا بارگذاری مجانی را محدود می‌کند بنابراین رقابت درون گروهی را محدود می‌سازد. با این کار، موفقیت گروه به عنوان یک واحد انطباقی تضمین می‌شود یعنی به نحو کارکردی طراحی شده است تا مناسب بودن اعضا را نسبت به سایر گروه‌ها پیشینه کند بنابراین به یک گروه اجازه دهد تا گروه دیگر را در تعاملات بین گروهی از رقابت بیرون کند. به بیان دیگر، «هنجارهای اجتماعی برای باهم نگه داشتن گروه عمل می‌کند و اگر هنجارها شکست بخورد آن گروه منحل خواهد شد و گروه‌های دیگر با ساختار اجتماعی مستحکم تر جایش را می‌گیرند» (ص ۱۷۳).<sup>(۵)</sup>

سرانجام، زیست‌شناسی تکاملی مدرن می‌تواند بینش‌های بیشتری به اقتصادزیستی از پیدایش و تداوم گروه‌های واسطه همگن قومی در کشورهای کمتر توسعه‌یافته فراهم کند. طبق تفسیر گیسلین (۱۹۹۵، ص ۱۰۳۴) از نگاه داروین به رقابت:

داروین قصد داشت تغییر تکاملی را برحسب آنچه «فشار رقابت» به جای «کشیدن فرصت» نامیده می‌شود مفهوم‌سازی کند. روشن است که او هر دو امکان را در ذهن داشت. در یک طرف، ارگانسیم‌هایی در یک محیط اشباع‌شده منابع بیشتری به دست خواهد آورد اگر کارا تر از رقبای خود بهره‌برداری شوند. از طرف دیگر، در دسترس بودن منابع کمتر بهره‌برداری شده یک نوع خلأ بوم‌شناختی ایجاد می‌کند که به نفع آنهایی خواهد بود که می‌توانستند از آنها بهره‌مند شوند.

اما گیسلین ترجیح می‌دهد تا رقابت را نه برحسب گونه‌های قویتری که گونه‌های ضعیف‌تر را به بیرون می‌رانند بلکه برحسب مدل «کشش فرصت» بنگرد: با افزایش تقسیم کار، کارایی بیشتری در بهره‌برداری وجود دارد، منابع

بیشتری به شیوه‌های جدید بهره‌برداری می‌شوند و تعداد جاندارانی که محیط می‌تواند حمایت کند افزایش می‌یابد. مکان‌های جدید ایجاد و در این فرآیند اشغال می‌شوند. در این حس تقریباً محدود یک جابه‌جایی از مدل فشار به مدل کشش صورت گرفته است.

در مدل «کشش فرصت» گیسلین یک گروه از گونه‌ها به زیان گروه دیگر بسط می‌یابد تا از فرصت‌های در حال گسترش بهره‌مند شود. این گسترش شاید به علت یک نوآوری فناورانه باشد، که به بیان داروینی «اوج رقابتی» در گروه در حال گسترش تحویل می‌دهد. آنچه به نوآوری ویژگی هدایتی می‌دهد این است که به محض به دست آمدن احتمالاً حفظ و صیانت می‌شود و انتقال می‌یابد.<sup>(۶)</sup> جایگزین کردن نوآوری نهادی (مثل گروه واسطه همگن قومی) به جای نوآوری فناورانه، قیاس مستقیم از موفقیت گونه‌های معین در اقتصاد طبیعی است که از سایر گونه‌ها پیشی می‌گیرد، با موفقیت گروه‌های واسطه چینی از گروه‌های بومی برای نقش واسطه‌ها در اقتصاد سیاسی پیشی می‌گیرد: چینی‌ها قادر به قبضه کردن فرصت‌ها برای فعالیت‌های سودساز واسطه‌ای به شیوه‌ای بودند که مدل کارآفرینی «کشش فرصت» کلید مفهوم‌سازی کرد به صورت ایجاد سازمان اقتصادی «باشگاه» از گروه واسطه همگن قومی که هزینه معامله واسطه‌گری-کارآفرینی را پایین‌تر می‌آورد. موفقیت واسطه یا تاجر چینی، از طریق وفاداری درون‌گروهی و همکاری که بیرونی‌ها (جمعیت بومی) را حذف می‌کند، در ریشه اقتصادی حسادت و تنفر واسطه‌های چینی از سوی جمعیت بومی است؛ این به شکل دوره‌ای به چرخه‌های خشونت بین قومی در تاریخ جوامع متکثر جنوب شرق آسیا منجر شده است.<sup>(۷)</sup> یک مثال تاریخی برجسته، خشونت نژادی و کشتارهای ۱۳ ماه می ۱۹۶۹ چینی‌ها توسط مالایایی‌ها در مالزی است.

## ۶. سیاست‌هایی برای ترویج هماهنگی بین قومی در جوامع متکثر جنوب شرق آسیا

پس چگونه هماهنگی بین-قومی را در جامعه‌ای که گروه‌های بازرگان

خارجی همگن بر بخش تجارت اقتصاد مسلط هستند ترویج کنیم؟ پاسخ من به شرح زیر است (لاندا ۱۹۷۸، ص ۲۳۵):

یک دلالت سیاستی که از نظریه موفقیت واسطه‌های چینی من حاصل می‌شود نقش دولت در تدارک زیرساخت است. با فراهم کردن زیرساخت، مزیت رقابتی واسطه‌های چینی نسبت به جمعیت بومی کمتر خواهد شد؛ این شاید عرضه بیشتر واسطه-کارآفرینان بومی را تشویق می‌کند. اما همان‌طور که توماس ایرلند (لاندا ۱۹۷۸، ص ۲۳۵) اشاره کرد:

مجموعه کافی مجازات‌های حقوقی، هزینه‌های معاملات بین اعضای گروه و اعضای غیرگروه را کاهش خواهد داد اما شاید مزیت نسبی اعضای گروه به عنوان واسطه‌ها را نیز کاهش دهد. اگر گروه به حد کافی کوچک باشد مزیت کارآفرینی خاص آن منبع کمیابی برای جمع‌آوری شبه رانت‌ها خواهد بود که از دست خواهد رفت اگر مجازات‌های حقوقی کافی باعث افزایش عرضه کارآفرینان بالقوه شود. اگر شبه‌رانت‌ها تر برای اعضای گروه باارزش از کاهش یافتن هزینه معامله به طور کلی باشد، مجازات‌های حقوقی بدون جبران خسارات نمی‌توانست بهینه پارتو باشد. من هنوز بر همان توصیه سیاست‌گذاری تاکید دارم که تدارک دولتی زیرساخت‌های اساسی شامل زیرساخت حقوقی برای اجرای قراردادهای، بهترین سیاست برای ترویج سازگاری بین گروهی در جوامع متکثر جنوب شرق آسیا است. داویس و همکاران (۱۹۹۸، صص ۵۷-۵۸) از اقتصاد نهادی جدید برای تحلیل دلایل تسلط «فرداستان تجاری همگن قومی در کشورهای در حال توسعه» استفاده می‌کنند (مثلا چینی‌ها در مالزی و اندونزی، هندی‌ها در فیجی، هندیان شرقی در اوگاندا و ...). آنها اساسا وارد همان توصیه سیاستی شدند که من (لاندا ۱۹۷۸، ص ۲۲۷، بخش ۲ بنگرید) بیش از دو دهه پیش به همان نتیجه رسیدم:

... دولت‌ها در کشورهای در حال توسعه با فرداستان همگن قومی باید تلاش‌های خود را عمدتاً به سمت بازتوزیع ثروت خلق شده توسط آن فرداستان معطوف سازند به جای اینکه سعی در تغییر دادن ترکیب آنها کنند. ما انتظار داریم این بازتوزیع در کل به شکل انتقالی جنسی کالاها و خدماتی باشد که نهادهای عمومی بهتر از نهادهای خصوصی ارائه

می‌کنند مانند: مراقبت سلامت، تحصیلات، زیرساخت و امنیت شخصی. مقاله دیویس و همکاران (۱۹۹۸) که در واکنش به تحلیل آمی چوا (۱۹۹۸) از همان مساله نوشته شده بود؛ آنها توصیه سیاستی اصلی متفاوتی نسبت به آنچه که چوا دخالت مستقیم دولت توصیه کرد داستند و نویسندگان آن را «گمراه‌کننده» ملاحظه کردند چون که چوا موفق به بررسی علل اقتصادی تسلط اقلیت‌های قومی نشده بود.

## ۷. خلاصه و نتیجه‌گیری

پدیده گروه واسطه همگن قومی در کشورهای کمتر توسعه‌یافته گسترش یافته است. موفقیت چینی‌ها در جنوب شرق آسیا در تصاحب نقش‌های واسطه‌ای برای خود و بنابراین حذف جمعیت بومی، از جنبه تاریخی یک منشأ درگیری و خشونت بین قومی شده است. در این مقاله، من نشان دادم چگونه نظریه اقتصاد نهادی جدید-اقتصادزیستی از گروه واسطه همگن قومی، ما را قادر می‌کند تا مبانی اقتصادزیستی برای موفقیت واسطه خارجی را برحسب هم پیدایش و تداوم گروه واسطه همگن قومی درک کنیم. در تاکید بر مبانی اقتصادزیستی موفقیت واسطه‌های چینی، نقش واسطه‌های چینی در انجام نقش‌های N-کارآفرینی در فراهم کردن زیرساخت و کالاهای عمومی از طریق ترتیبات سازمانی گروه واسطه همگن قومی، بسیار ضروری برای فعالیت‌های سودآور آنها را جدا کرده‌ام. گروه واسطه همگن قومی یک سازمان اقتصادی باشگاه‌مانند کم‌هزینه است که زیرساخت (شامل زیرساخت قانونی اجرای قرارداد) برای اعضای گروه واسطه همگن قومی فراهم می‌کند، که در هزینه معامله صرفه‌جویی می‌شود. در این فصل، نظریه «حقوق و اقتصاد مردم‌شناسی شناختی» موفقیت واسطه‌های چینی را به برخی مفاهیم و نظریه‌ها در زیست‌شناسی تکاملی مدرن پیوند داده‌ام از قبیل زیست‌شناسی سامانه اخلاقی، رقابت گروهی، گزینش گروه فرهنگی و مدل رقابت داروینی کشش فرصت. به نظر من مدل «فرصت-کشش» که یک گونه سایر گونه‌ها را در اقتصاد طبیعی از میدان رقابت بدر می‌کند یک قیاس مستقیم در اقتصاد سیاسی واسطه‌گری-کارآفرینی

چینی دارد: واسطه‌های چینی، با ایجاد نوآوری نهادی گروه واسطه همگن قومی در کشورهای کمتر توسعه‌یافته، از طریق همکاری درون‌گروهی، قادر به تصرف فرصت‌ها برای فعالیت‌های سودجویانه واسطه شدند و بنابراین باعث از دور رقابت خارج کردن/حذف کردن جمعیت بومی گردیدند. بنابراین برخلاف اسمیت و سزاتاماری (۱۹۹۹، صص ۱۴۷-۱۴۶) که استدلال آوردند، تمایل هر کسی برای اینکه خود را با زیرگروه‌ها شناسایی کند بر خلاف نفع شخصی عقلانی است، نظریه من از موفقیت واسطه‌گری چینی استدلال می‌کند که برای بازرگانان چینی عقلانی است تا خودشان را با زیرگروه‌هایی مانند چینی‌هو کینی شناسایی کنند. سرانجام به موضوع توصیه‌های سیاستی برای ترویج سازگاری درون-قومی با افزایش دادن عرضه واسطه‌گری-کارآفرینی بومی از طریق نقش دولت در فراهم کردن زیرساخت‌های اساسی اقتصاد پرداختم.

**تقدیر و تشکر:** این فصل نسخه بازنویسی‌شده مقاله ارائه‌شده در کنفرانس «قانون و زیست‌شناسی تکاملی» با حمایت مالی موسسه مطالعات انسانی دانشگاه جورج میسون و مدرسه حقوق است که در شهر آریلینگتون ایالت ویرجینیا در ۱۳ تا ۱۴ نوامبر ۱۹۹۸ برگزار شد. نسخه‌های پیشین مقاله در کنفرانسی درباره «نظریه تکاملی و منتقدان آن: به سمت درک بزرگ‌تر از درگیری قومی» که در دانشگاه ایالتی یوتا شهر لوگان در ۲۵ و ۲۶ آوریل ۱۹۹۷ برگزار شد؛ و در کنفرانس بین‌المللی مشترک درباره «علوم سایبری، اکولوژی و اقتصادزیستی» با حمایت مالی فرهنگستان علوم سایبری و انجمن اروپایی مطالعات اقتصادزیستی که در پالما دمالورکای اسپانیا در ۷ تا ۱۰ نوامبر ۱۹۹۸ برگزار شد. در اینجا مایلیم از دیوید گوتز، پاتریک جیمز، جری بارکوو و یک داور ناشناس برای فراهم کردن نظرات مفید برای بازنگری این متن تشکر کنم.

## یادداشت‌های پایان فصل ۱۴

۱. اما در ادبیات موضوع علم اقتصاد، پیوندهای تحلیلی دقیق بین این مفاهیم کندوکاو نشده است.

۲. به توصیف تاریخ‌نگار کورتین (۱۹۸۴) از گروه‌های تجاری مختلف بین فرهنگی در تاریخ جهان بنگرید. همچنین به تحلیل تاریخ‌نگار اقتصادی آونر گریف (۱۹۸۹، ۱۹۹۳) از

«ائتلاف تاجران مغربی» یک نظریه بسیار مشابه با نظریه من از گروه واسطه همگن قومی بنگرید (لاندا ۱۹۸۱).

۳. درحالی که رویکرد من به اعتماد و نهادهای غیررسمی وجه اشتراکی با مدل‌های ذهنی نهادهای داگلاس نورث (۱۹۹۳، دنزائو و نورث ۱۹۹۴) دارد رویکرد من در یک جنبه مهم با رویکرد وی متفاوت است چون من کارهای مردم‌شناسی شناختی از ماری داگلاس (۱۹۸۶) را وارد تحلیل کردم که رویکرد من را یک رویکرد «حقوق و اقتصاد مردم‌شناسی شناختی» به اعتماد و نهادهای غیررسمی می‌سازد.

۴. اقتصادزیستی یک شاخه فرعی درون علم اقتصاد است که از ادغام اقتصاد با زیست‌شناسی به دست می‌آید. برای بحثی از اقتصادزیستی و برخی موضوعات که در قلمرو اقتصادزیستی جای می‌گیرد، به لاندا و گیسلین (۱۹۹۹) بنگرید. اقتصادزیستی نشریه تخصصی خودش را دارد Journal of Bioeconomics که در ۱۹۹۹ منتشر شد؛ جنت لاندا سردبیر اصلی (۱۹۹۹-۲۰۰۹) با مایکل گیسلین سردبیر همکار از زیست‌شناسی بود.

۵. از هنگام انتشار مقاله لاندا (۱۹۹۹) توسعه بیشتری در نظریه‌گزینش گروه فرهنگی انجام شده است. نوسازی نظریه‌گزینش گروه فرهنگی در یک مقاله زیست‌شناسان ادوارد اسولیان و دیوید ویلسون و ادوارد ویلسون (۲۰۰۷) با عبارات اصلی آن صورت گرفت: «درون گروه‌ها خودخواهی بر دگرخواهی غلبه می‌کند. اما گروه‌های دگرخواه بر گروه‌های خودخواه غلبه می‌کنند. هر چیزی دیگر شرح و تفسیر است.» برای بحثی در این باره، به لاندا (۲۰۰۸) بنگرید؛ به فصل ۱۲ این کتاب بنگرید.

۶. برتی این بخش از مقاله، از گفت‌وگو با دکتر مایکل گیسلین طی اقامتش به عنوان پژوهشگر مدعو در فرهنگستان علم کالیفرنیا در سان فرانسیسکو در ۱۹۹۷ بهره فراوان بردم.

۷. برای نظریه‌های متفاوت از درگیری قومی، به واینگاست (۱۹۹۸) بنگرید؛ همچنین به نظریه «آبشارهای شهرت» کوران (۱۹۹۸) از قطبی‌سازی قومی و درگیری قومی بنگرید.

## منابع

Alexander, Richard D. (1987). The biology of moral systems. Aldine De Gruyter, Hawthorne, N.Y.

Boyd, Robert & Peter J. Richerson. (1980) Sociobiology, culture and economic theory. Journal of Economic Behavior and Organization, 1, 97-121.



Boyd, Robert & Peter J. Richerson. (1985). *Culture and the evolutionary process*. Chicago: University of Chicago Press.

Buchanan, James M. (1975). *The limits of liberty: Between anarchy and Leviathan*. Chicago: The University of Chicago Press.

Carr, Jack L. & Janet T. Landa. (1983). The economics of symbols, clan names, and religion. *The Journal of Legal Studies*, 12, 135–156.

Chua, Amy. (1998). Markets, democracy, and ethnicity: Towards a new paradigm for law and development. *Law & Economics Working Series 1998–99* (1). University of Toronto Law School.

Coase, R. H. (1937). The nature of the firm. *Economica*, 4, 386–405.

Coleman, James S. (1990). *Foundations of social theory*. Cambridge: Belknap Press of Harvard University Press.

Cooter, Robert D. & Janet Landa. (1984). Personal versus impersonal trade: The size of trading groups and the law of contracts. *International Review of Law and Economics*, 4, 15:22.

Curtin, Phillip D. (1984). *Cross-cultural trade in world history*. Cambridge: Cambridge University Press,

Dawkins, Richard. (1976). *The selfish gene*. Oxford University Press.

Dawkins, Richard. (1982). *The extended phenotype: The gene as the unit of selection*. Oxford University Press.

Darwin, Charles R. 1874 [1871]. *The descent of man, and selection in relation to sex*. New York: A.L. Burt Company.

Denzau, Arthur T. & Douglass C. North. (1994). Shared mental models: Ideologies and institutions. *Kyklos*, 47, 3–31.

Douglas, Mary. (1986). *How institutions think*. Syracuse: Syracuse University Press.

Davis, Kevin, Michael Trebilcock & Brad Heys. (1998). Ethnically homogenous commercial elites in developing countries. Paper presented at the Canadian Law & Economics Association Conference, University of Toronto Law School, Sept. 25–26.

Eggertsson, Thra'inn. (1990). *Economic behavior and institutions*. Cambridge: Cambridge University Press.

Fortes, Myer. (1969). *Kinship and the social order: The legacy of Lewis Henry Morgan*. Chicago: Aldine Publishing Co.

Furnivall, John S. (1948). *Colonial policy and practice: A comparative study of Burma and Netherlands India*. Cambridge: Cambridge University Press.

- Ghiselin, Michael T. (1995). Perspective: Darwin, progress, and economic principles. *Evolution*, 49, 1029–1037.
- Glade, William. (1967). Approaches to a theory of entrepreneurial formation. *Explorations in Entrepreneurial History*, 4, 425–459.
- Greif, Avner. 1989. Reputation and coalitions in medieval trade: Evidence on the Maghribi traders. *The Journal of Economic History*, 49, 857–882.
- Greif, Avner. (1993). Contract enforceability and economic institutions in early trade: The Maghribi traders' coalition. *The American Economic Review*, 83(3), 525–548.
- Hirschman, Albert O. (1959). *The strategy of economic development*. New Haven: Yale University Press.
- Hirshleifer, Jack. (1982). Evolutionary models in economics and in law: Cooperation versus conflict strategies. *Research in Law & Economics*, 4, 1–60.
- Kirzner, Israel. (1973). *Competition and entrepreneurship*. Chicago: University of Chicago Press.
- Kuran, Timor. (1998). Ethnic norms and their transformation through reputational cascades. *The Journal of Legal Studies*, 27, 623–659.
- La Croix, Sumner J. (1989). Homogenous middleman groups: What determines the homogeneity? *Journal of Law, Economics, and Organization*, 5, 211–222.
- Landa, Janet. (1976). An exchange economy with legally-binding contract: A public choice approach. *Journal of Economic Issues*, 10(4), 905–922.
- Landa, Janet T. (1978). *The economics of the ethnically homogenous Chinese middleman group: A property rights-public choice approach*. Unpublished Ph.D. thesis, Virginia Polytechnic Institute & State University.
- Landa, Janet T. (1981). A theory of the ethnically homogenous middleman group: An institutional alternative to contract law. *The Journal of Legal Studies*, 10(2), 349–362.
- Landa, Janet T. (1988). Underground economies: Generic or sui generis? In J. Jenkins (Ed.) *Beyond the informal sector: Including the excluded in developing countries* (pp. 75–103). San Francisco: ICS Press.
- Landa, Janet T. (1991). Culture and entrepreneurship in less-developed countries: Ethnic trading networks as economic organization. In B. Berger (Ed.) *The culture of entrepreneurship* (pp. 53–72). San Francisco: ICS Press.
- Landa, Janet T. (1994). Trust, ethnicity, and identity: Beyond the new institutional economics of ethnic trading networks, contract law, and gift-exchange. *Ann Arbor: The University of Michigan Press*.
- Landa, Janet T. (2002). Cognitive foundations of trust and informal institutions: An expanded approach to ethnic trading networks. In F. K. Salter (Ed.) *Risky*

transactions: Trust, kinship, and ethnicity. New York: Berghahn Books

\*Landa, Janet T. (2008). The bioeconomics of homogeneous middleman groups as adaptive units: Theory and

empirical evidence viewed from a group selection framework. Special Issue: Group Selection: Theory and Evidence,

Journal of Bioeconomics, 10(3), 259–278.

\*Landa, Janet T. & Michael Ghiselin. (1999). The emerging discipline of bioeconomics: Aims and scope of the Journal

of Bioeconomics. Journal of Bioeconomics, 1(1), 5–12.

Leibenstein, Harvey. (1968). Entrepreneurship and development. American Economic Review, 58, 72–83.

Leff, Nathaniel. (1979). Entrepreneurship and development: The problem revisited. Journal of Economic Literature, 17, 48–49.

Maynard Smith, John & Eörs Szathmáry. (1999). The origins of life: From the birth of life to the origin of language. Oxford: Oxford University Press.

Myint, Hla. 1954. An interpretation of economic backwardness. Oxford Economic Papers, 6, 93–132. Reprinted in A.N. Agarwala & P. Singh (Eds.) (1960). The economics of underdevelopment. London: Oxford University Press.

North, Douglass. (1990). Institutions, institutional change and economic performance. Cambridge: Cambridge University Press.

North, Douglass. (1993). Institutions and credible commitment. Journal of Institutional and Theoretical Economics, 149, 11–23.

Parsons, Kenneth H. (1967). Comment. In H.M. Southworth & Bruce F. Johnston (Ed.) Agricultural development and economic growth. (pp. 143–146). Ithaca: Cornell University Press.

Sober, Elliot & David Sloan Wilson. (1998). Unto others: The evolution and psychology of unselfish behavior. Cambridge: Harvard University Press.

Soltis, Joseph, Robert Boyd & Peter J. Richerson. (1995). Can group functional behaviors evolve by group selection? An empirical test. Current Anthropology, 36, 473–485.

Weingast, Barry R. (1998). Constructing trust: The political and economic roots of ethnic and regional conflict. In K. Soltan, E.M. Uslaner & V. Haufler (Eds.) Institutions and social order. (pp. 163–200). Ann Arbor: The University of Michigan Press.

Wharton, Clifton R., Jr. (1967). The infrastructure for agricultural growth. In H.M. Southworth & B.F.H. Johnston (Eds.) Agricultural development and economic growth (pp. 107–142). Ithaca: Cornell University Press.

Williams, George C. (1966). *Adaptation and natural selection: A critique of some current evolutionary thought*. Princeton: University Press.

Williamson, Oliver E. (1985). *The economic institutions of capitalism: Firms, markets, relational contracting*. New York: The Free Press.

Wilson, David S. & Elliot Sober. (1994). Reintroducing group selection to the human behavioral sciences. *Behavioral and Brain Sciences*, 17, 585–608.

Wilson, David S. (1998). Adaptive individual differences within single populations. *Philosophical Transactions of the Royal Society of London, Series B* 353, 199–205.

\*Wilson, David S. & Edward O. Wilson. (2007). Rethinking the theoretical foundations of sociobiology. *The Quarterly Review of Biology*, 82 (4), 328–348.