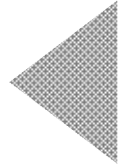


نهادها و توسعه اقتصادی: تئوری، سیاست و تاریخ^۱



هاجون چانگ

ترجمه: علی اصغر اژدری^۲

(تاریخ دریافت ۹۷/۶/۱۳ - تاریخ تصویب ۹۷/۸/۱۶)

چکیده

این مقاله می‌کوشد تا درک ما از اقتصاد نهادی را با بررسی انتقادی گفتمان حاکم و توسعه اقتصادی افزایش دهد.

اول، من استدلال می‌کنم که این گفتمان از چند جهت با مشکلات نظری روبرو است:

- غفلتش از علّیت که از توسعه نهادی نشأت می‌گیرد.

- ناتوانی‌اش در تشخیص عدم وجود یک بازار آزاد.

- باورهایی که می‌گویند بازترین بازار و قویترین حمایت از حقوق مالکیت خصوصی^۳ برای

توسعه اقتصادی بهتر است.

دوم، من به این نکته اشاره می‌کنم که شواهد نشان می‌دهند، نهادهای آزاد برتر بیش از حد به

۱- این نوشتار ترجمه مقاله زیر است:

Institutions and economic development: theory, policy and history
Journal of Institutional Economics (2011), 7: 4, 473-498

۲- عضو هیات علمی مرکز پژوهشهای مجلس شورای اسلامی و دانشجوی دوره دکترای دانشکده اقتصاد دانشگاه تهران

(a.a.ajdari@gmail.com)

۳ - private property rights

مطالعات اقتصادسنجی با داده‌های مقطعی متکی هستند که از مفاهیم ناقص، اندازه‌گیری‌ها و نمونه‌های ناهمگن رنج می‌برد. در نهایت من استدلال می‌کنم که گفتمان حاکم در زمینه نهادها و توسعه؛ درک ضعیفی از تغییرات در نهادها دارد که اغلب باعث می‌شود که این گفتمان نسبت به امکان‌پذیری اصلاحات نهادی، بی‌جهت خوش‌بین یا بدبین^۱ باشد.

مقدمه

نقش نهادها به یکی از محبوب‌ترین حوزه تحقیقاتی در اقتصاد توسعه در طول ۱۰ تا ۱۵ سال گذشته تبدیل شده است. علاقه بیشتر به موضوع نهاد با ظهور اقتصاد نهادی نوین در دهه ۱۹۸۰ بوجود آمد. [نهادها] در اوایل دهه ۱۹۹۰ به عنوان یک توضیح دهنده تفاوت‌های بین‌المللی در توسعه اقتصادی حتی در بانک جهانی و صندوق بین‌المللی پول که تا حدی مخالف این ایده بودند، نیز مورد توجه قرار گرفت (Stein, 2008). با اینحال از اواخر دهه ۱۹۹۰ نهادها در مرکز مباحثات توسعه اقتصادی قرار گرفتند.

از اواخر دهه ۱۹۹۰ این دیدگاه که نهادهای با کیفیت پایین، دلیل اصلی مشکلات اقتصادی در کشورهای در حال توسعه هستند، گسترش یافت. بر این اساس، صندوق بین‌المللی پول و بانک جهانی، بسیاری از شروط مرتبط را به حکومت‌ها تحمیل کردند که کشورهای استقرای کنند. باید نهادهای بهتری را اتخاذ کنند تا حکمرانی^۲ را بهبود بخشند (Kapur and webber, 2000). دولت‌ها در بسیاری از کشورهای ثروتمند این شروط را در کمک‌های دوجانبه خود اعمال کردند. هیچ تعریف مورد توافق از نهادهای بهتر، وجود ندارد که اغلب آن را «نهادهای استاندارد جهانی»^۳ (GSIs) می‌نامند. با این حال آن‌ها نهادهایی هستند که بطور معمول در کشورهای انگلیسی-آمریکایی، بعنوان مدافع حداکثر سازی آزادی بازار و حمایت از حقوق مالکیت خصوصی، شناخته می‌شوند.

۱ - optimistic or pessimistic

۲ - governance

۳ - Global Standard Institutions(GSIs)

فشار برای اتخاذ GSIs توسط کشورهای درحال توسعه نیز از تجارت دوجانبه منطقه‌ای و چندجانبه توافقات سرمایه‌گذاری، که به‌طور قارچ‌گونه‌ای از اواسط دهه ۱۹۹۰ شروع شده بود. ایجاد شد. به‌عنوان مثال سازمان تجارت جهانی، کشورهای درحال توسعه را مجبور کرد تا قوانین مربوط به حقوق مالکیت معنوی^۱ (IPRs) را به سبک آمریکایی از طریق توافق‌نامه حقوق مالکیت فکری مرتبط با تجارت، تصویب کنند. به‌عنوان مثال فصل بدنام (فصل ۱۱)^۲ از توافق‌نامه تجارت آزاد آمریکای شمالی، نفتا، بطور کامل نهاد را تغییر داده است که از طریق آن، دولت‌های کشورهای عضو، شرکت‌ها را کنترل می‌کردند. بطور بی‌سابقه‌ای این فصل ۱۱ توافق‌نامه نفتا به سرمایه‌گذاران خارجی اجازه می‌دهد که مستقیماً از دولت‌های میزبان شکایت کنند، در مواردی که آنها فکر کنند نه اینکه مستقیماً از طریق دولت متوقف شده‌اند بلکه حتی زمانی که کشورهای در حال توسعه بطور غیرمستقیم، از طریق مقررات کاهش سود علاوه بر وام و کمک‌های مالی مشروط و قوانین بین‌المللی بطور فزاینده‌ایی در معرض فشارهای غیررسمی تری برای پذیرش GSIs قرار گرفته‌اند.

نه تنها بانک جهانی و صندوق بین‌المللی پول، بلکه سازمان همکاری‌های اقتصادی و توسعه (OCED)، گروه هفت (G7)، مجمع جهانی اقتصاد^۳ و بسیاری از همفکران و مجامع سیاسی که تحت سلطه کشورهای ثروتمند هستند، این دیدگاه را ترویج داده‌اند که کشورهای درحال توسعه باید مؤسسات استاندارد جهانی را اتخاذ کنند. خبرگزاری‌های مالی بین‌المللی بطور معمول کشورهایی که - همراه با نهادهای غیرآمریکایی از جمله بسیاری از کشورهای توسعه‌یافته - فاقد کیفیت نهادی هستند را مورد هجمه تبلیغاتی قرار می‌دهند. این پیام‌های منفی توسط خبرگزاری‌های مالی توسط کشورهای درحال توسعه در دوره اخیر باید جدی گرفته شود

۱ - intellectual property rights (IPRs)

۲- نفتا (NAFTA) توافق‌نامه‌ای است میان کانادا، مکزیک و آمریکا که در سال ۱۹۹۴ و در زمان «بیل کلینتون» رئیس‌جمهور وقت آمریکا به امضای طرفین رسیده است البته پیش‌نویس اولیه این پیمان در سال ۱۹۸۷ و در دوران ریاست جمهوری «رونالد ریگان» تنظیم شد. نفتا تقریباً تمامی موانع گمرکی میان این سه کشور را از میان برداشته است و به آن‌ها این اجازه را داده که بدون پرداخت هزینه گمرکی و مالیات، میزان نامحدودی از اجناس و کالاها را از مرزهایشان انتقال دهند. فصل ۱۱ نفتا به این منظور طراحی شده است که به سرمایه‌گذاران اطمینان دهد وقتی در یک کشور خارجی به کسب و کار می‌پردازند در صورت پیدایش نزاع با دولت حاکم، بتوانند در یک دادگاه بیطرف دادخواهی کنند.

زیرا گشایش بازارهای سرمایه آنها بطور قابل توجهی قدرت سرمایه‌گذاران خارجی را افزایش داده است؛ سرمایه‌گذارانی که به شدت تحت تأثیر خبرگزاری‌های مالی بین‌المللی قرار دارند. البته بحث زیاد نیروهای خارجی این نیست که بگوئیم هیچ فشار داخلی برای اتخاذ GIS در کشورهای درحال توسعه وجود ندارد. GIS نهادهایی هستند که از ثروتمندان بیشتر از فقرا، از سرمایه بیشتر از نیروی کار و از سرمایه مالی بیشتر از سرمایه صنعتی حمایت می‌کنند. بنابراین بسیاری از مردم ثروتمند به‌خصوص سرمایه‌داران مالی در کشورهای درحال توسعه، مدافع GIS بوده‌اند. همچنین برخی از ایدئولوگ‌های بازارهای آزاد در کشورهای درحال توسعه، متعصب‌تر از کشورهای ثروتمند بوده‌اند به‌گونه‌ای که آمریکایی‌های لاتین از آن بعنوان «کاتولیک‌تر از پاپ» توصیف می‌کنند.

نتیجه تشویق و تحریک افزایش تقاضا برای اصلاحات نهادی در کشورهای درحال توسعه، رشد انفجاری در تحقیقات آکادمیک در زمینه نقش نهادها در توسعه اقتصادی بود. برخی اوقات چنین تحقیقاتی از طریق سازمان‌هایی که چنین تقاضاهایی دارند، ارائه شده است. بهترین مثال، سری مقالات امور حاکمیت (مارک I که در سال ۱۹۹۹ منتشر شد و مارک VIII منتشر شده در سال ۲۰۰۹ بوسیله گروه تحقیقاتی به رهبری دانیل کافمن، بینید کافمن و دیگران ۱۹۹۹-۲۰۰۹) و گزارش‌های سالانه تجارت که هر دو توسط بانک جهانی منتشر می‌شوند. با این حال بسیاری از این موارد توسط اقتصاددانان آکادمیک و گاهی در پاسخ مستقیم به خواسته‌های دنیای واقعی عرضه شده‌اند اما همچنین بوسیله روش‌های آکادمیک و توانایی انتشار بالا یک موضوع نسبتاً جدید، تحت تأثیر قرار گرفتند.

در این مقاله، تلاشم در ارزیابی انتقادی گفتمان حاکم در خصوص ارتباط بین نهادها و توسعه اقتصادی است، گفتمانی که استدلال می‌کند نهادهایی که بدنبال حداکثرسازی آزادی بازار هستند و به شدت از حقوق مالکیت خصوصی حمایت می‌کنند، برای توسعه اقتصادی بهترین هستند و بشدت معتقدند که بازارها و مالکیت خصوصی، نهادهای ضروری برای رونق اقتصادی هستند. من در ابتدای این مقاله اشاره کردم که درک روابط بین نهاد مالکیت خصوصی و بازارها از یک سو و توسعه اقتصادی از سوی دیگر که در گفتمان حاکم یافت می‌شود، نسبتاً ساده است. پس در ادامه استدلال خواهم کرد که شواهد تجربی پشت گفتمان حاکم ممکن است در نگاه اول بسیار تأثیرگذار باشد اما از موشکافی دقیق در این زمینه جان سالم به‌در نمی‌برد. بحث بعدی

بر سر این موضوع است که چگونه گفتمان رایج در زمینه نهادها و توسعه از یک تئوری ناقص درباره نحوه تغییر نهادها، رنج می‌برد.

۱- مسائل نظری گفتمان حاکم در ارتباط با نهادها و توسعه اقتصادی

در حال حاضر گفتمان حاکم در ارتباط با نهادها و توسعه از دو مقوله نظری رنج می‌برد. اول اینکه، که تقریباً بطور انحصاری فرض می‌کند که علّیت از نهادها به توسعه اقتصادی است و این امکان مهم را نادیده می‌گیرد که توسعه اقتصادی، نهادها را تغییر می‌دهد. دوم اینکه، حتی زمانی که بر روی نهاد در مقایسه با توسعه به عنوان بخشی از علّیت تمرکز کنیم، این رابطه در یک روش ساده، خطی و ایستا، تئوریزه شده است.

آیا نهادهای بهتر به توسعه اقتصادی موثرتر منجر می‌شوند؟

دیدگاه غالب فعلی این است که نهادها، تعیین‌کننده نهایی عملکرد اقتصادی هستند (آسموقلو و همکاران ۲۰۰۵، و شمال ۲۰۰۵). با این حال علّیت در جهت دیگر یعنی از توسعه اقتصادی به نهادها، معمولاً نادیده گرفته می‌شود. توسعه اقتصادی، نهادها را به چند طریق تغییر می‌دهد:

۱. ثروت افزایش یافته در نتیجه رشد، می‌تواند تقاضاهای بزرگتری برای نهادهای با کیفیت بالاتر ایجاد کند (به‌عنوان مثال تقاضا برای نهادهای سیاسی با شفافیت و پاسخگویی بیشتر).
۲. ثروت بیشتر، نهادهای بهتر را مقرون به صرفه‌تر می‌سازد. نهادها برای ایجاد و اداره کردن هزینه‌بر هستند و کیفیت آنها گران‌تر است.
۳. توسعه اقتصادی عوامل جدیدی از تغییرات ایجاد می‌کند و ایجاد نهادهای جدید را موجب می‌شود.

در قرن هجدهم، سرمایه‌داران صنعتی رو به رشد از توسعه بانکداری علیه مخالفان حمایت کردند درحالی که در اواخر قرن نوزدهم و اوایل قرن بیستم قدرت روبه رشد طبقه کارگر به افزایش وضعیت رفاهی و قوانین کار حمایتی منجر شد. در مقابل سرمایه‌داران فکر می‌کردند که این نهادها پایان تمدن را به ارمغان خواهند آورد.

در واقع شواهد تاریخی بسیاری وجود دارد که نشان می‌دهد که علّیت در جهت دوم (از توسعه اقتصادی به نهاد) قوی‌تر از جهت علّیت از نهادها به توسعه اقتصادی است. کشورهای ثروتمند

امروزی بسیاری از نهادها را کسب کردند که در دیدگاه غالب امروزی پیش نیاز پس از توسعه اقتصادی هستند نه قبل از آن. توسعه اقتصادی شامل دموکراسی، بروکراسی مدرن، قانون ورشکستگی، بانکداری، بانک مرکزی، مقررات اوراق بهادار و غیره است.

بطور خاص کشورهای انگلیسی-آمریکایی، که امروزه نهادهای آنها بعنوان «نهادهای استاندارد جهانی» در نظر گرفته می‌شوند، خودشان بیشتر این نهادها را در مراحل اولیه توسعه خودشان نداشتند و بیشتر آنها را بعد از ثروتمند شدن، کسب کردند (چانگ، ۲۰۰۵).

اگر علیت در جهت توسعه به نهادها قوی‌تر باشد، منابع مالی و انسانی که کشورهای در حال توسعه برای بدست آوردن نهادهای استاندارد جهانی صرف می‌کنند، ممکن است برای سیاست‌های دیگری بکار گرفته شوند که بطور مستقیم توسعه اقتصادی را تحریک کنند- بوسیله مخارج آموزشی، سرمایه‌گذاری‌های زیربنایی یا یارانه‌های حقیقی- بویژه در زمانی که آنها بطور مستقیم توسعه نهادی را ارتقاء می‌بخشند. علاوه بر این تصویر مربوط به علیت چیزی است که ممکن است اثر دیر-پدیدار (late-comer) نامیده شود (چانگ، ۲۰۰۲).

بنابراین کشورهای در حال توسعه امروزی تمایل دارند، نهادهایی داشته باشند که توسعه‌یافته‌تر از استانداردهای توسعه مورد درخواست باشند، که این شناسایی رابطه دقیق بین نهادها و توسعه را دشوار می‌سازد. با توجه به همه اینها تقریباً بطور انحصاری به یک جهت علیت، یعنی از نهادها به توسعه اقتصادی اشاره می‌شود. گفتمان کنونی در خصوص نهادها و توسعه تنها یک تصویر جزئی به ما می‌دهند ما باید به علیت در جهت دیگر نیز توجه کنیم. همچنین اگر درک کاملی از نحوه تعامل نهادها و توسعه اقتصادی با یکدیگر داشته باشیم به توصیه‌های سیاسی درستی دست پیدا می‌کنیم.

آیا نهادهای آزاد، برای توسعه اقتصادی مناسب‌ترند؟

حتی علاوه بر محدود کردن جهت علیت از نهادها به توسعه اقتصادی، نظریه‌ها درباره رابطه بین این دو که در حال حاضر گفتمان حاکم در زمینه نهادها و توسعه ارائه می‌کند؛ نسبتاً ساده است. این نظریه‌ها اساساً استدلال می‌کنند که نهادهای آزاد (یا چیزی که بیشتر اروپایی‌ها ممکن است لیبرال بنامند) که بشدت از حقوق مالکیت خصوصی حمایت می‌کنند و آزادی اقتصادی بیشتری را فراهم می‌کنند؛ بهترین ارتقاءدهنده سرمایه‌گذاری و در نتیجه رشد اقتصادی هستند (آسموقلو

و دیگران ۲۰۰۱، لاپرتا و دیگران (۲۰۰۸). بنابراین برای مثال سیستم حقوقی قانون مشترک^۱ (آنگلو-آمریکایی) عامل انگیزش بیشتر شرکت‌ها به دلیل حمایت بهتر از سرمایه‌گذاران و مؤسسات اعتباری و در نتیجه رشد اقتصادی نسبت به سیستم قانون مدنی^۲ به‌ویژه فرانسه بود، درحالی که مقررات دولتی را به حداقل می‌رساند. در مثال دیگر می‌توان استدلال کرد یک سیستم حاکمیت شرکتی سهام محور (اساساً انگلیسی - آمریکایی) با دادن تضمین به سرمایه‌گذاران که در آن شرکت‌ها سرمایه‌گذاری می‌کنند، سرمایه‌گذاری و در نتیجه رشد را ارتقاء می‌دهد- در این سیستم؛ مدیران، کارگران و تأمین‌کنندگان، کسانی که صرف‌نظر از سودآوری شرکت‌ها، حقوق ثابت دریافت می‌کنند، در نتیجه هیچ انگیزه‌ای برای به حداکثر رساندن سود ندارند- به هر حال روابط بین نهادها و توسعه اقتصادی پیچیده‌تر از آن است.

آیا نهادهایی که آزادی اقتصادی بیشتری فراهم می‌کنند، به رشد سریع‌تر منجر می‌شوند؟

اجازه دهید ابتدا این موضوع را بررسی کنیم که نهادهایی که بالاترین درجه اقتصادی را تضمین می‌کنند، آیا بهترین راه برای توسعه و رشد اقتصادی خواهند بود؟ برای شروع، حتی اگر توافق کنیم که آزادترین بازار برای توسعه اقتصادی بهترین است، درواقع هیچ روش عینی برای تعیین حقیقت درباره موجودیت آزادترین بازار وجود ندارد (برای کشف تئوریک‌تری بیشتر این نظر رجوع شود به چانگ ۲۰۰۲، برای جزئیات تجربی مثال‌های زیر به چانگ ۲۰۰۲ مراجعه شود).

اگر شما آزادترین بازار مالی را می‌خواهید آیا ما باید به مردم اجازه دهیم با حداقل مقدار سرمایه، بانک راه‌اندازی کنند و پول خودشان را صادر کنند؟ پیروان مکتب بانکداری آزاد آمریکایی می‌گویند؛ بله. درحالی برخی دیگر از جمله بسیاری از اقتصاددانان مدافع بازار آزاد می‌گویند که ما نباید این اجازه را بدهیم.

۱ - common-law legal system

۲ - civil-law system

آیا کشوری که حداکثر درجه آزادی را در بازار کار دنبال می‌کند به کودکان اجازه کار می‌دهد؟ این همان چیزی است که اقتصاددانان بازار آزاد قرن نوزدهم فکر می‌کردند، اما امروزه تنها معدود مدافعان بازار کار آزاد در کشورهای ثروتمند، این را می‌گویند. اوایل قرن بیستم بسیاری از مردم فکر می‌کردند هیچ محدودیت قانونی برای ساعات کاری حداقل برای مردان بزرگسال توسط دولت قابل قبول نیست برای مثال در سال ۱۹۰۵ دیوان عالی آمریکا^۱ قانون ایالتی نیویورک، محدودکننده ساعت کاری تا ۱۰ ساعت نانوهارا به دلیل تعارض آن با قانون اساسی لغو کرد زیرا نانوهارا از آزادی کار تا زمانی که دوست داشتند، محروم می‌کرد (Garraty and Carnes, 2000). امروزه اکثر مردم این محدودیت‌ها را بصورت کاملاً طبیعی می‌پذیرند. در قرن نوزدهم بسیاری از اقتصاددانان بازار آزاد، فکر می‌کردند که حق ثبت اختراع (patents) بدلیل محدود کردن رقابت در بازار ایده‌ها، مخالف اصول بازار آزاد است. امروزه بسیاری از آنها از حق ثبت اختراع، دفاع می‌کنند.

این مثال‌ها نشان می‌دهند: اول اینکه، تعریف یک بازار آزاد بستگی به این دارد که آیا یک ناظر، ارزش‌های سیاسی و اخلاقی را در نهادهایی که بازار را تأمین می‌کنند، می‌پذیرد یا نه. به عبارت دیگر افراد مختلف با ارزش‌های مختلف، درجات مختلفی از آزادی را در همان بازار خواهند دید. اگر بخواهیم بطور عینی مرز بازار آزاد را تعریف کنیم، نمی‌توانیم بدانیم که کدام ترتیبات نهادی، آزادی اقتصادی را حداکثر خواهد کرد و در مورد آنچه که تأثیری بر رشد اقتصادی و توسعه دارند.

دوم اینکه، حتی صرف‌نظر از امکان‌پذیری تعریف بصورت عینی بازار آزاد، تئوری‌های مختلف به ما می‌گویند که یک ساختار نهادی که حداکثر آزادی تجارت را می‌دهد، بعید است که از دیدگاه اجتماعی، کاراترین باشد. این امر نه تنها توسط اقتصاددانان هترودکس بلکه توسط اقتصاددانان نئوکلاسیک در سنت شکست بازار هم گفته می‌شود. بر اساس یک مثال کلاسیکی پذیرفته شده توسط بسیاری از اقتصاددانان جریان اصلی، اجازه دادن به کسب و کار تا هر شرکتی را داشته باشد که بخواهد به درجه‌ای از انحصار دست‌یابد، ممکن است برای شرکت خوب باشد اما هزینه‌های اجتماعی را تحمیل می‌کند. به عنوان مثال دیگر، بحران مالی سال ۲۰۰۸

نشان داده است که دادن آزادی فردی بدون توجه به ریسک سیستماتیک آن، قطعاً برای کل اقتصاد خوب نیست.

سوم اینکه؛ بازار آزاد [با اطلاعات کامل] وجود ندارد. حتی اگر اعطای حداکثر آزادی به شرکت‌های تجاری خوب باشد حداقل برای بخش تجاری به عنوان یک کل، مقرراتی وجود دارد که ممکن است آزادی کسب و کار را در کوتاه مدت محدود کنند، اما ممکن است منافع بلندمدت همه شرکت‌ها را ارتقاء دهد. برای مثال شرکت‌های فردی ممکن است با استفاده از نیروی کار کودکان، بهره ببرند (و در نتیجه مقررات کار کودکان به ضرر آنها خواهد بود) اما این ممکن است به همه شرکت‌ها در طولانی مدت آسیب برساند، با آسیب رساندن به سلامت و آموزش کودکان و در نتیجه کاهش کیفیت نیروی کار در آینده. در این مثال حقیقتاً از دولتی طرفداری می‌شود که کار کودکان را قانونمند سازد و بسیاری از سرمایه‌داران از آن حمایت می‌کنند. عبارت دیگر محدود کردن آزادی تجارت فردی ممکن است به خصوص در طولانی مدت صرف نظر از تأثیر آن بر بقیه اقتصاد، برای خود بخش تجارت مفید باشد.

چهارم اینکه؛ بسیار بحث‌برانگیز است که آزادی بیشتر بازار، برای توسعه اقتصادی بهتر است. برای شروع همانطور که قضیه دومین بهترین (Second-Best) لیبسی و لنکستر نشان می‌دهد که ما نمی‌توانیم استدلال کنیم که آیا درجه بالاتر آزادی بازار، منجر به کارایی تخصیصی می‌شود مگر اینکه همه بازارها بطور کامل آزاد باشند (Lipsey and Lancaster, 1956). علاوه بر این حتی اگر یک اقتصاد آزاد، کارآمدتر هم باشد باز هم نمی‌توان استدلال کرد که چنین اقتصادی سریع‌تر رشد خواهد کرد- حتی اقتصاددانان برجسته نئوکلاسیک هم این را تأیید نمی‌کنند (به عنوان مثال کروگر، ۱۹۸۰).

بالاتر از آن نظریه‌های اقتصادی غیرنئوکلاسیکی بسیاری وجود دارد که می‌گویند بازار آزاد ممکن است در ایجاد رشد بدتر نسبت به بازارهای حمایت شده، تنظیم شده، مدیریت شده و یا انحصاری عمل کند- مانند استدلال صنعت نوزاد از الکساندر همیلتون (۱۷۸۹) و فریدریش (۱۸۴۱)، تئوری نوآوری جوزف شومپتر (۱۹۸۷) و...

آیا حمایت قویتر از حقوق مالکیت خصوصی، برای رشد بهتر است؟

در این مورد نیز می‌توان گفت که حمایت قوی‌تر از حقوق مالکیت خصوصی برای رشد بهتر

است. در حال حاضر گفتمان حاکم بر نهادها و توسعه فرض می‌کند که این قضیه بدیهی است اما چند دلیل برای پرسش از آن وجود دارد:

اول از همه، گفتمان حاکم فعلی نمی‌تواند به اشکال حقوق مالکیت به غیر از بخش خصوصی، دولت و دسترسی باز توجه کامل کند. برتری مالکیت خصوصی بر این موضوع تاکید دارد که مالکیت دولتی به دلیل محدودیت‌های موجود در رقابت و مشکل کارفرما-کارگزار ناکارا است. با این حال در واقع انواع گسترده‌ای از حقوق مالکیت دارایی در این طرح گنجانده نشده است. یک مثال آن، حق مالکیت اشتراکی بر منابع مشترک با مشخصات «کالای عمومی» است. تحقیقات خصوصاً به وسیله اسرم (Ostrom 1990, 2007) ممکن است شبیه به یک سیستم حقوق مالکیت باز (مثل روستای جنگلی) باشد در واقع اغلب شامل قواعد پیچیده بر روی این است که چه کسی می‌تواند چه کاری و کی انجام دهد. بحث اخیر روی اشتراک‌افزار همچنین نشان داده است که این چگونه مستلزم یک سیستم حقوق مالکیت اشتراکی است جایی که در چگونگی استفاده مردم از آن قواعدی وجود دارد (به عنوان مثال آنها نمی‌توانند از ویرایش‌های جدید نرم‌افزار که بهبود یافته، منافی به دست آورند).

همچنین انواع دیگری از حقوق مالکیت نیز وجود دارد. تعاونی کشاورزی که مالکیت خصوصی در برخی از نهادها (مثل زمین، دام) با حقوق اشتراکی در دیگران (مثل تراکتور، کارخانه لبنیات) یک نمونه کلاسیک است. به اصطلاح بنگاه‌های تعاونی شهر و روستا^۱ (TVE) کشور چین نیز یکی از نمونه‌های اخیر است. کنترل نهایی مالکیت TVEs با دولت‌های محلی (شهری و روستایی) است اما اغلب به نحوی توسط روسای سیاسی محلی و مدیران بنگاه اداره می‌شوند که گویا مالکیت خصوصی دارند.

دوم؛ نظریه‌های بسیاری وجود دارد که نشان می‌دهند که چرا دولت یا مالکیت اشتراکی ممکن است نسبت به مالکیت خصوصی در دستیابی به کارایی اجتماعی و رشد اقتصادی تحت یک سری از جریانات، برتری داشته باشد و شواهد نیز از آن حمایت می‌کند.

من قبلاً در مورد موضوع مالکیت اشتراکی صحبت کرده‌ام اما نظریه‌های مختلف شکست بازار به ویژه شکست بازار سرمایه، انحصار طبیعی و آثار خارجی نشان می‌دهند که مالکیت دولت در

برخی موارد خاص، کارآتر خواهد بود. در حقیقت بسیاری از نمونه‌هایی از شرکت‌های با مالکیت دولتی (SOEs) در کشورهایی مانند سنگاپور، فرانسه، فنلاند، نروژ، تایوان، منجر به فرآیند رشد اقتصادی از طریق پویایی تکنولوژیکی و موفقیت‌های صادراتی شد.

سوم؛ همانگونه که توسط هادسن (Hodgson, 2009) تاکید شد، مفهوم مالکیت - نه تصاحب کردن بلکه تصاحب نهادی - متکی به وجود طرف سوم است که می‌تواند قانون‌گذاری و مشروعیت بخشی کند، داوری یا قضاوت کند و حقوق مالکیت مرسوم را اجرایی کند. این بدین معنی است که رابطه بین صاحبان مالکیت خصوصی و دولت را نمی‌توان در تعارض هم قرار داد چراکه معمولاً در گفتمان غالب، این امر مفروض است. به عنوان مثال، مورد سنگاپور که به‌عنوان دولت قوی شناخته می‌شود که حقوق مالکیت خصوصی را به‌خوبی حمایت می‌کند. با این حال قدرت دولت سنگاپور به آن اجازه می‌دهد که چنین حمایت‌هایی را ارائه کند که در سطح بسیار بالایی از حاکمیت دولتی، بنیان نهاده شد. ابتدا اینکه قدرت دولت سنگاپور مدیون موقعیت مالی قوی او است که ناشی از شرکت‌های با مالکیت دولتی بسیار کارآمد می‌باشد که بیش از ۲۰ درصد تولید ناخالص ملی این کشور را تولید می‌کند. دوم یک مولفه مهم به‌خاطر مشروعیت سیاسی بالای دولت سنگاپور، توانایی آن در تأمین مسکن ارزان و با کیفیت بالا است. به‌خاطر مالکیت‌اش بر همه زمین‌های کشور، این امکان را فراهم می‌سازد که یک شرکت بزرگ مسکن عمومی را اداره کند که ۸۵ درصد از مسکن کشور را تأمین می‌کند. به عبارت دیگر میزان بالای مالکیت دولت در برخی موارد، دقیقاً همان چیزی است که کشور را در حمایت قوی از حقوق مالکیت خصوصی، قادر می‌سازد.

در نهایت و شاید مهمتر از همه دلایل حتی اگر ما تنها روی مالکیت خصوصی تمرکز کنیم؛ نمی‌توانیم بگوییم که حمایت قوی‌تر از حقوق مالکیت خصوصی به سرمایه‌گذاری بالاتر و در نتیجه به رشد بالاتر منجر خواهد شد. آن به انواع حقوق مالکیت که مورد حمایت هستند، بستگی دارد. برای مثال ثابت شده است که حمایت قوی از حقوق مالکیت مالکان زمین برای توسعه اقتصادی در بسیاری از کشورها (نه همه کشورها) مضر است. یک مثال دیگر، حمایت بیش از حد از صاحبان سهام شرکت‌ها و دیگر دارایی‌های سیال^۱ است که در حقیقت می‌تواند از

طریق فشار کوتاه‌مدت به مدیران که باید با بی‌صبری، دارایی سیال نسبتاً زیاد مالکان را تأمین کنند؛ سرمایه‌گذاری حقیقی را کاهش دهد. در مثال دیگر همان‌گونه که در بحران مالی اخیر دیده‌ایم، اگر انواعی از دارایی‌های مضر ایجاد شوند، حمایت قوی‌تر از حقوق سرمایه‌گذار در واقع می‌تواند برای رشد اقتصادی مضر باشد.

آیا رابطه بین نهادها و توسعه اقتصادی همیشه اینگونه است؟

در گفت‌وگو غالب علاوه بر ساده بودن روشی که آنها در اثرگذاری نهادها بر توسعه اقتصادی مطرح می‌کنند؛ درباره رابطه بین نهادها و توسعه، نمی‌تواند تشخیص دهد که رابطه خطی نیست. این رابطه در جوامع مختلف و تغییرات در طول زمان حتی در یک جامعه نیز، متفاوت است. اول اینکه؛ حتی اگر یک نهاد در همان مقداری که رشد را ارتقاء دهد، ممکن است در واقع مانع رشد اقتصادی در دُزها (Doses) یا مقادیر بالاتر شود. بنابراین درحالی که برخی حمایت از حقوق مالکیت کاملاً ضروری است که سرمایه‌گذاری و رشد در همه‌جا وجود داشته باشد، حمایت بسیار زیاد از حقوق مالکیت ممکن است رشد را کاهش دهد. این نکته در بحث اخیر روی حقوق مالکیت معنوی مورد توجه قرار گرفته است. بحث و جدل آشکار وجود دارد درحالی که برخی از حمایت‌ها از حقوق مالکیت معنوی، ممکن است برای انگیزه بخشیدن به شرکت‌ها در سرمایه‌گذاری در تولید دانش حداقل در صنایع مشخص لازم باشد (برای مثال صنایع شیمیایی، داروسازی و نرم‌افزار)، حمایت بسیار زیاد از حقوق مالکیت معنوی ممکن است برای جامعه بد باشد.

حمایت قوی‌تر از حقوق مالکیت معنوی، هزینه‌های مربوط به انحصار را افزایش می‌دهد که ممکن است بیشتر از منافی باشد که از طریق نوآوری بیشتر ممکن است به دست آید. (اما ممکن است این هزینه بیشتر نباشد اگر نوآوری دارای فرآیند ذاتاً نامطمئن باشد). علاوه بر این اگر این هزینه بیش از حد باشد، حمایت از حقوق مالکیت معنوی ممکن است خودش بوسیله انتشار تکنولوژی که بسیار پر هزینه است یا از طریق جلوگیری از باروری متقابل ایده‌ها و بوسیله افزایش وقفه تکنولوژیکی که ایجاد می‌شود و اختلاف بین صاحبان حق ثبت اختراع مرتبط درونی، بعنوان مانع نوآوری عمل کند.

دوم؛ حتی همان نهاد در همان مقدار یا دُز، ممکن است برای یک کشور خوب باشد اما برای

کشور دیگر بد باشد. بنابراین با استفاده مجدد از مثال قبل، یک سطح حمایت از حقوق مالکیت معنوی که می‌تواند سودآوری خالص برای یک کشور ثروتمند به‌همراه داشته باشد ممکن است برای یک کشور درحال توسعه، مضر باشد. سطح دقیق حمایت از حقوق مالکیت معنوی هر چه باشد، کشورهای درحال توسعه دارای تعداد اندکی از عوامل اقتصادی هستند تا مشوق‌های ارائه شده بوسیله حمایت از طریق نوآوری تکنولوژی قادر به پاسخگویی باشند.

درعین حال باید گفت؛ در مقادیر متناسب، هزینه‌های بالاتر حمایت از حقوق مالکیت معنوی (به‌عنوان مثال حق‌الامتياز یا رویالیتی) نسبت به کشورهای ثروتمند، باعث می‌شود که ثبت اختراع و دیگر مالکیت معنوی کمی را به‌همراه داشته باشد. بنابراین یک درجه بهینه حمایت از حقوق مالکیت معنوی برای یک کشور توسعه‌یافته ممکن است بیش از حد قوی، نسبت به یک کشور درحال توسعه باشد و بالعکس.

سوم؛ حتی در همان دُز و در همان کشور، یک نهاد می‌تواند رشد را در یک نقطه از زمان ارتقاء دهد اما نه در نقاط دیگر، به‌عنوان مثال در این توافق گسترده‌ای وجود دارد که مالکیت متمرکز زمین، توسعه کشاورزی در ژاپن را تا زمان جنگ جهانی اول گسترش داد، وقتی مالکان زمین شخصاً در کشت و سرمایه‌گذاری در آبیاری و بهبود تکنولوژی مشارکت داشتند اما پس از جنگ جهانی اول، مالکیت متمرکز زمین به مانعی برای توسعه تبدیل شد زیرا اکثر مالکان زمین، تمایلی به سرمایه‌گذاری با هدف افزایش بهره‌وری کشاورزی نداشتند (فائو، ۱۹۶۶).

این بدان معنا بود که لغو حقوق مالکیت مالکان در دوره اصلاحات ارضی پس از جنگ جهانی دوم به توسعه اقتصادی بعدی ژاپن کمک کرد درحالی که همان عمل در اواخر قرن نوزدهم منجر به پیامدهای اقتصادی منفی شد. نباید کسی مارکسیست باشد تا ببیند که نهادها (یا روابط تولید در اصطلاحات مارکسیستی) که زمانی توسعه توانمندی‌های تولیدی جامعه را (با نیروهای تولید در اصطلاحات مارکسیستی) ارتقاء می‌دهند؛ می‌توانند خود به مانعی برای توسعه تبدیل شوند.

ملاحظات نتیجه‌گیری

من نشان دادم که تئوری‌های نهادی جریان اصلی اقتصاد، درک بسیار پیچیده‌ای از رابطه بین نهادها و توسعه اقتصادی دارند.

اول اینکه؛ کمتر یا بیشتر بودن تأثیرات توسعه اقتصادی بر نهادها را نادیده می‌گیرند و منحصراً روی چگونگی تأثیرات نهادها بر توسعه تمرکز می‌کنند.

دوم اینکه؛ آنها بر این باورند که نهادهایی که درجه بالاتری از آزادی تجاری و حمایت قوی‌تری از حقوق مالکیت خصوصی را فراهم می‌کنند، منجر به رشد بالاتر می‌شوند. درحالی که تئوری‌های بسیاری وجود دارد از جمله برخی تئوری‌های نئوکلاسیک که غیر از این استدلال می‌کنند.

سوم اینکه؛ تئوری‌های نهادی جریان اصلی به اشتباه رابطه بین نهادها و توسعه اقتصادی را به‌صورت خطی و یکنواخت در طول زمان و فضا در نظر می‌گیرند. این یک کاستی جدی برای تئوری‌هایی هستند که به ارایه توضیح رشد و تغییر ساختاری در سراسر جهان و در طول دوره‌های طولانی می‌پردازند.

۲. شواهد چیست؟

تئوری مهم نیست، گفتمان غالب ممکن است استدلال کنند شواهد تجربی کافی وجود دارد که نشان دهند، نهادهایی که درجه بالاتری از آزادی قراردادها را فراهم می‌کنند، قدرت دولت را بیشتر محدود می‌کنند و از مالکیت خصوصی بهتر حمایت می‌کنند. یا چیزی که ممکن است نهادهای آزاد یا لیبرال نامیده شوند، در افزایش رشد بهتر هستند، تا آنجا که ما می‌دانیم این نهادها کار می‌کنند. ممکن است استدلال شود که چرا ما باید نگران باشیم حتی اگر ما بطور کامل درک نکنیم چرا آنها کار می‌کنند، چرا ما این نهادهای خوب را در بسیاری از کشورها اجراء نمی‌کنیم؟ درواقع درحال حاضر، حجم زیادی از مطالعات اقتصادسنجی با داده‌های مقطعی نشان می‌دهند که بین درجه آزادی نهادها و رشد اقتصادی در کشورها همبستگی وجود دارد. با این حال همانطور که در ادامه نشان می‌دهم شواهد بسیار فراتر از چیزی است که حامیان دیدگاه غالب می‌خواهند تا ما باور کنیم.

داده‌های مقطعی در مقابل سری زمانی

برای شروع، بیشتر شواهد ارائه شده در گفتمان غالب از مطالعات اقتصادی با داده‌های مقطعی می‌باشد مطالعات کمی به رابطه بین تغییرات نهادی و رشد در طول زمان در یک کشور

پرداخته‌اند. آیا این اهمیت دارد؟ فکر می‌کنم همینطور است. با توجه به این که رابطه بین نهادها و توسعه تقریباً در میان کشورها متفاوت است، شواهد سری زمانی ممکن است معناداری بیشتری نسبت به مطالعات یا داده‌های مقطعی داشته باشند.

در حال حاضر با توجه به اینکه رابطه پیچیده است، حتی شواهد سری زمانی نمی‌تواند به سادگی از نوع اقتصادسنجی باشد که نمی‌تواند پیچیدگی‌های حوزه نهادها را توصیف کند اما باید شامل روایت‌های تاریخی و مطالعات تطبیقی تاریخی باشد. شواهد سری زمانی نسبتاً قوی در برابر تئوری‌های حاکم بر نهادها و توسعه اقتصادی وجود دارد به خصوص اگر خودمان را به شواهد اقتصادسنجی محدود نکنیم.

اول اینکه؛ رشد اقتصادی در کشورهای در حال توسعه صحرای آفریقا و آمریکای لاتین به شدت کاهش یافته است، تحت فشارهای خارجی زیاد است که به طور کامل نهادهای خود را در مسیر نئولیبرالی در طول سه دهه اخیر اصلاح کنند. آنها در دهه ۱۹۶۰ و ۱۹۷۰ بسیار سریع‌تر رشد کرده بودند نسبت به زمانی که دارای نهادهای آزاد بوده‌اند.

به ویژه هنگامی که ما در نظر می‌گیریم این اصلاحات نهادی تقدم داشتند و با سیاست‌های خوب آزادسازی شده همراه بودند. اجتناب از این نتیجه‌گیری دشوار است که اصلاحات نهادی در امتداد خط نئولیبرالی ممکن است به رشد کمک نکند.

دوم؛ مورد کره را در نظر بگیرید. یکی از کشورهایی که با بحران مالی سال ۱۹۹۷ آسیا مواجه شد، سیاست‌هایی که توسط صندوق بین‌المللی پول، خزانه‌داری ایالات متحده و دیگر اعطاء‌کنندگان اعتبار در جهت اصلاحات نهادی فراگیر و اتخاذ نهادهای استاندارد جهانی (GSIs) معرفی شده بودند، به ویژه در رابطه با تأمین مالی و حکمرانی شرکت‌ها.^۱ با این حال پس از این اصلاحات، روند نرخ رشد کشور بجای افزایش، کاهش پیدا کرده است. رشد درآمد سرانه از حدود ۶٪ در هر سال در چهار دهه گذشته، به کمتر از ۴٪ بعد از بحران کاهش یافته است.

سوم؛ بین اواخر جنگ جهانی دوم و ظهور نئولیبرالیسم در اواخر دهه ۱۹۷۰، کشورهای ثروتمند سرمایه‌داری، میزان نهادهای نظارتی مقررات تجاری سخت؛ محدودیت‌های سنگین بر

فعالیت‌های مالی، ملی کردن صنعت و تأمین مالی، قوانین حمایت از کارگران، مالیات‌های سنگین‌تر (معادل سلب مالکیت خصوصی) دولت رفاه و غیره را شروع یا تقویت کرده بودند. با این حال در طول این دوره که عصر طلایی سرمایه‌داری^۱ شناخته می‌شود، آنها سه تا چهار برابر سریع‌تر از دوره لیبرالیسم کلاسیک (۱۸۲۰-۱۹۵۰) و دوبرابر سریع‌تر از دوره نئولیبرالی بعدی (۲۰۰۹-۱۹۸۰) رشد کردند. به عبارت دیگر بنظر می‌رسد بسیاری از شواهد سری زمانی در تضاد با نتایج اقتصادسنجی با داده‌های مقطعی هستند. با این حال این تناقض آشکارتر می‌شود اگر ما بپذیریم که نتایج داده‌های مقطعی خودشان خیلی مشکل آفرین هستند.

اندازه‌گیری کیفیت نهادها

باتوجه به ماهیت نهادها، اندازه‌گیری کیفیت یک نهاد بسیار دشوار است اگر برای کمی کردن، در مقابل بسیاری از متغیرهای سیاست مانند نرخ تعرفه‌ها یا نرخ تورم کاملاً غیرممکن نباشد. بنابراین کیفیت‌های نهادی اغلب به وسیله برخی از شاخص‌های بنا شده روی قضاوت‌های کیفی اندازه‌گیری می‌شوند. این شاخص‌ها اغلب توسط سازمان‌هایی ساخته شدند که متمایل به سیاست‌های بازار و نهادهای انگلیسی-آمریکایی مانند بانک جهانی، ارائه‌کنندگان اطلاعات تجاری، بنیاد هریتیج و مجمع جهانی اقتصاد هستند. آنها با توجه به تمایلاتی که دارند سعی می‌کنند نهادهایی را شناسایی و اندازه‌گیری کنند که ممکن است به رشد کمک کنند اما متناسب با تعابیر آزادسازی نیستند برای مثال دولت‌های رفاه و تا جایی که این نهادهای نظارتی که رشد را تبلیغ می‌کنند حداقل در برخی کشور مهم هستند و رها کردن آنها از دنیای نهادی منجر به یک تصویر جانبدارانه از این می‌شود که نهادها چگونه می‌توانند یا نمی‌توانند رشد و توسعه را ارتقاء دهند.

علاوه بر این بسیاری از این شاخص‌ها متکی به بررسی‌های میان‌تجار و متخصصان (به‌عنوان مثال دانشگاهیان یا تحلیل‌گران مالی) هستند که بسیاری از آنها در آمریکا آموزش دیدند. در نتیجه، این شاخص‌ها نسبت به سیاست‌های بازار آزاد و نهادهای آمریکایی-انگلیسی‌گرایش دارند. با توجه به این تعصبات احتمال دارد در قضاوت یا داوری، نهاد یک کشور آزادتر

تشخیص داده شوند و امتیازات کیفی بالاتر بیشتر از آنچه که واقعاً شایسته آن بودند را به آنها بدهند. اگر کشور موردنظر خوب عمل کند برای بسیاری از آنها کشوری است که بر اساس تعریف نهادهای آزاد خوب انجام می‌دهد.

حتی بدون توجه به تعصبات سیاسی، نتایج نظرسنجی به شدت تحت تأثیر وضعیت کلی کسب و کار قرار دارد در حالیکه بجای بررسی کلی، کیفیت ذاتی نهادها باید اندازه‌گیری شود (رودریک، ۲۰۰۹) برای مثال بسیاری از مردمی که فکر می‌کردند، نهادها در کشورهای شرق و جنوب شرق آسیا قبل از بحران ۱۹۹۷ کاملاً خوب عمل کرده و پیشرفت نمودند، اما ناگهان بعد از بحران، شروع به انتقاد از عدم کارایی نهادی این کشورها کردند (چانگ، ۲۰۰۰).

بنابراین به‌خاطر تمام این دلایل، داده‌ها از منبع اریب دارند. یک اجراکننده خوب (ضعیف) احتمالاً امتیازی بالاتر (کمتر) را در صفحه امتیاز نهادی، بالاتر از آنچه واقعاً باید باشد، کسب می‌کند. هنگامی که معیارهای کیفیت خودشان به‌طور ساختاری جهت‌دار می‌شوند یا اریب دارند ما باید در پذیرش نتایج مطالعات اقتصادسنجی با استفاده از این معیارها دقت کنیم. سنجش کیفیت نهادی زمانی دشوارتر می‌شود که اهداف اندازه‌گیری یک ترکیب مفهومی هستند که از نهادهای مختلف بتنی یا محکم ساخته شده‌اند.

برای مثال شامل نهادها، حکمرانی یا سیستم حقوق مالکیت

برای شروع، سوال این است که آیا می‌توانیم همه انواع نهادهای مختلف را به یک مفهوم ترکیبی اضافه کنیم و کیفیت آن را اندازه‌گیری کنیم. این چالش حتی برای مفاهیمی مانند نهادها و حاکمیت بیشتر است اما حتی سیستم حقوق مالکیت که از یک گستره وسیعی از نهادهای جزئی، قانون برنامه‌ریزی شهری، قانون مالیات، قانون ارث، قانون قرارداد، قانون شرکت‌ها، قانون ورشکستگی، قوانین مالکیت معنوی قرارداد و رسوم رایج در رابطه با مالکیت مشترک یا عمومی است که این موارد تنها از مهمترین آنها هستند. آیا واقعاً منطقی است که آنها را با هم جمع کرد؟ علاوه بر این در عمل این شاخص‌ها معمولاً متغیرهای ناسازگار را با هم ترکیب می‌کنند - آنها متغیرهایی را با هم ترکیب می‌کنند که تفاوت‌های موجود در شکل نهادها (مانند دموکراسی، قوه قضائیه مستقل، عدم وجود مالکیت دولتی) و وظائفی که آنها اجراء می‌کنند (مانند حاکمیت قانون، اقدام به مالکیت خصوصی، اثربخشی دولت، توانایی در اجرای قراردادها، حفظ ثبات

قیمت‌ها، محدود کردن فساد). با این حال مطلوب است که یک معیار جامع از کیفیت نهادی داشته باشیم. منطقی نیست که متغیرهای شکلی و متغیرهای عملکرد را باهم ترکیب کنیم. در نتیجه متغیرهایی که کیفیت کلی نهادی را اندازه‌گیری می‌کند نسبت به متغیرهایی که بیشتر کیفیت نهادهای بتونی یا اصلی^۱ مانند دموکراسی یا استقلال بانک مرکزی را اندازه‌گیری می‌کنند، قابل اعتمادتر هستند.

مسئله ناهمگنی نمونه

مطالعات اقتصادسنجی که از گفتمان غالب در خصوص رابطه بین نهادها و توسعه اقتصادی حمایت می‌کنند، فرض می‌کنند که همان روابط در سراسر کشور برقرار است. اگر مشکلی تشخیص داده شد؛ متغیرهای دامی (Dummy Variables) بویژه متغیرهای دامی منطقه‌ای تا حد زیادی در عمل مورد استفاده قرار می‌گیرد اما این اساساً یک رویکرد تئوریک است. با این حال اگر رابطه بین کشورها متفاوت باشد به عبارت دیگر شرایط همگنی نقض می‌شود. این باعث ناپایداری پارامترها و لذا نتیجه حساس به نمونه می‌شود.

من قبلاً در مورد مثال نهادی حقوق مالکیت معنوی که رابطه آن با رشد اقتصادی در کشورهای فقیر و غنی تفاوت دارد، صحبت کرده‌ام. به‌عنوان مثال یک بانک مرکزی مستقل ممکن است برای کشورهایی که در فاینانس تخصص دارند خوب باشد زیرا تضمین می‌کند که منافع مالی قبل از سایر بخش‌های اقتصاد به کار گرفته شود. (به‌عنوان مثال حفظ یک پول قوی، سخت‌گیری نسبت به تورم و در حالتی که آن قدرت تنظیم‌گیری داشته باشد، یک رویکرد ملایم‌تر نسبت به مقررات مالی). در مقابل یک بانک مرکزی مستقل ممکن است برای کشورهای دیگر خوب نباشد به‌خصوص کشورهای در حال توسعه که به سرمایه‌گذاری‌های عظیم نیاز دارند و بنابراین یک رویکرد ملایم‌تری نسبت به تورم از یک سو و مقررات مالی سخت‌تر از سوی دیگر، ممکن است باعث شود بازارهای مالی سخت آنها به آسانی دستکاری شوند.

البته نقض شرط همگنی یک مشکل رایج در تمام مطالعات با داده‌های مقطعی است و نه تنها آنهایی که بر رابطه بین نهادها و رشد توجه می‌کنند اما مسئله ممکن است در مطالعات بعدی

دقیق‌تر باشد، رابطه ممکن است پیچیده‌تر و نامفهوم‌تر از دیگر روابط اقتصادی باشد. بنابراین احتمال ناهمگنی در نمونه بیشتر از این است.

۳. بازگشت به نظریه‌ها - نظریه‌های تغییر نهادی

وقتی که ناکارایی نهادی^۱ به‌عنوان توضیح کلیدی شناسایی شد یا حداقل یکی از توضیحات کلیدی - برای معمای سیاست‌های خوب (آزادسازی) - در کار نبود، حامیان چنین سیاست‌هایی در واقع می‌توانستند دو اقدام انجام دهند. یک دوره عملی که اتخاذ نشد، این بود که تشخیص دهیم سیاست‌هایشان در اقتصاد که نهادهای آزاد دارند خوب کار می‌کند (که خودش یک قضیه مورد تردید است اما اجازه دهید تا منافع تردید یا شک را برای لحظه‌ای ارایه دهیم) اما در اقتصادهای بدون این نهادها این چنین نیست. پس آنها می‌توانستند به اجرای سیاست‌های جهانی دارای ترجیح خود بپردازند و تنها سیاست‌های با ویژگی‌های نهادی مورد نظرشان (که در ذهن شان پروراندند) را تجویز کنند. متأسفانه این اقدام عملی نشد.

البته این اقدام برای تغییر نهاد، به جای سیاست‌هایی بود که به اصطلاح GSIs نامیده می‌شدند. بنابراین برای مثال بحث شد که مقررات‌زدایی از کار در بسیاری از کشورها شکست خورده است نه به این دلیل که یک سیاست اشتباهی بود بلکه به این دلیل که حقوق مالکیت خصوصی در آن کشورها ضعیف بود. در نتیجه اطمینان سرمایه‌گذاران بالقوه در بدست آوردن منافع کامل سرمایه‌گذاری‌هایشان کاهش می‌یابد. در چنین مواردی بحث شده بود که بهترین کار این خواهد بود که حمایت از حقوق مالکیت، تقویت شود به‌جای آنکه از مقررات‌زدایی استفاده شود. به‌همین ترتیب از همین دیدگاه می‌توان دید که خصوصی‌سازی برای دستیابی به نتایج مورد انتظار ناموفق بوده است نه به این دلیل که مالکیت خصوصی در موارد خاص مورد نظر کار نمی‌کند بلکه به این دلیل است که شرکت‌های خصوصی شده به‌دلیل نهادهای قانونی ضعیف به‌خصوص حمایت ضعیف از حقوق صاحبان سهام، بخوبی اداره نمی‌شوند. یک بار دیگر، پاسخ درست به بهبود نهادهای حکمرانی شرکتی و سپس فشار بیشتر همراه با خصوصی‌سازی به جای معکوس کردن یا توقف خصوصی‌سازی خواهد بود.

هزینه فرصت نهادها

مزایای نظر رویکرد GSIs به اصلاح نهادی هرچه باشد، آن به یک فرض حیاتی درباره دنیای واقعی نیاز دارد. این فرض این است که نهادها را می‌توان به راحتی تغییر داد. با این حال GSIs گفتمان حاکم، توصیه می‌کند «این تغییر نهادها ممکن است خوب باشد» بی معنی خواهد بود اگر GSIs را به کشورهای فاقد نهاد وارد کنیم (به عنوان مثال برخی از کشورها، قوانین حق ثبت را قبل از موافقت نامه تریپس (Trips) نداشته باشند) بسیار دشوار است. علاوه بر این اگر براساس برخی استانداردها مطلق، تغییر نهاد هزینه‌ای نداشته باشد - به گونه‌ای که برخی از سیاست‌های ارایه شده می‌توانند کارآمدتر شوند - ممکن است استراتژی بدی باشد اگر اتخاذ سیاست‌های متفاوت حتی کم هزینه‌تر باشد (البته با فرض اینکه منافع دو استراتژی یکسان هستند).

برای استدلال این نکته اجازه دهید از یکی از مثال‌های قبلی خود استفاده کنم. فرض کنید که شما دلایلی را شناسایی کرده‌اید که چرا خصوصی سازی به خوبی در کشوری کار نکرده است که نشان دهنده ضعف نهادهای حاکمیت شرکتی اش باشد. به عنوان کسی که به برتری مالکیت خصوصی اعتقاد دارم، ممکن است بخواهم کشور به خصوصی سازی ادامه دهد اما به عنوان یک اقتصاددانان آگاه از کمیابی که همیشه به هزینه فرصت اهمیت می‌دهد (حداقل با توجه به تعریف لیونل رابینز در مورد اقتصاد با عنوان یک علم که رفتار انسان را به عنوان یک رابطه بین اهداف و ابزار کمیاب که استفاده دیگری دارند مورد مطالعه قرار می‌دهد) به شما پیشنهاد می‌کنم که این عمل انجام شود فقط اگر ارزش خالص فعلی هزینه‌های تغییر دادن نهادهای حاکمیت شرکتی (هزینه‌های تغییر خودش به علاوه اثرات منفی آینده) از ارزش خالص فعلی منافع آن کمتر باشد. اما چگونه بسیاری از مردم در واقع تحلیل هزینه-فایده را قبل از توصیه اصلاح سیستم راهبری شرکتی یا برای آن موضوع، قبل از هر تغییر نهادی انجام می‌دهند؟ تعداد اندکی از تمایل برای اصلاح نهادی در کشورهای در حال توسعه سخن می‌گویند.

نکته‌ای که من سعی می‌کنم توضیح دهم این است که در تأسیس و اداره نهادهای جدید، هزینه‌هایی وجود دارد. برای مثال یک کشور ممکن است قانون ثبت اختراع و دیگر قوانین حقوق مالکیت معنوی ایالات متحده را کپی کرده و اعلام کند که اکنون نهادهای حقوق مالکیت خصوصی دارد اما این قوانین بطور خودکار خود را اجراء نمی‌کنند. آنها به نهادهایی نیاز دارند که بتوانند آنها را اجراء کنند. یک دفتر ثبت اختراع که می‌تواند کاربردهای ثبت اختراع را

ارزیابی و پردازش کند، و کلاهی ثبت اختراع که می‌توانند با اختلافات و دادگاه‌های ثبت اختراع سروکار داشته باشند و اختلافات را حل کنند، بازرسان می‌توانند ناقضان حق کپی‌رایت را بگیرند و غیره. همه اینها به منابع انسانی و مالی نیاز دارند. هنگامی که منابع مالی و انسانی به‌خاطر کاربردهای موجود و به‌منظور اداره کردن نهادهای جدید مجدداً بکار گرفته می‌شوند، رفاه اجتماعی در صورتی که این منابع به چیزهای ضروری بیشتری باید اختصاص داده می‌شد، آسیب خواهد دید. برای مثال اگر یک دولت کشورهای درحال توسعه، نهادهای استاندارد جهانی حقوق مالکیت معنوی را اتخاذ کند باید تعداد معلمان مدارس، پزشکان و پرستاران را کاهش دهد تا بازرسان بیشتری را برای جمع‌آوری دی‌وی‌دی (DVD) استخدام کند، بسیاری از مردم می‌گویند که هزینه فرصت چنین نهادهایی بسیار بالاست.

بنابراین حتی برای یک نهادی که ما مطمئن هستیم، سود زیادی خواهد داشت، ما باید هزینه‌های مورد نیاز برای تاسیس و اداره آینده آن را قبل از آنکه ما آن را توصیه کنیم، در نظر بگیریم. متأسفانه بسیاری از اقتصاددانان مسئله هزینه‌های فرصت اصلاحات نهادی را نادیده می‌گیرند در حالی که آنها می‌آیند تا نهادهایی را اجراء کنند که آنها دوست دارند.

دو دیدگاه اصلی درباره تغییرات نهادی: دیدگاه اصالت اراده^۱ در مقابل دیدگاه تقدیرگرایی یا اعتقاد به سرنوشت^۲

باید خاطر نشان کرد که، همه طرف‌های درگیر گفتمان غالب در خصوص نهادها و توسعه فکر می‌کنند که تغییر دادن نهادها، آسان است. در مقابل برخی از آنها فکر می‌کنند که تغییرات نهادی تقریباً غیرممکن است. آنها فکر می‌کنند که نهادها بوسیله‌ی چیزهای تغییرناپذیر مانند آب و هوا و فرهنگ تعیین می‌شوند. بنابراین آنها نمی‌توانند تغییر کنند به‌جز در برخی از شوک‌های خارجی مانند استعمار^۳. بنابراین به‌عنوان مثال آب و هوای معتدل آمریکا و مالکیت زمین در مقیاس کوچک نهادهای طبیعی مانند زمین را در نظر بگیرید که در آن زمان، به مطالبه بیشتری

۱ - Voluntarism

۲ - Fatalism

۳ - Colonization

برای دموکراسی و آموزش توسط مالکان کوچک زمین تبدیل شد؛ پس از آن ایالات متحده آمریکا با محدود کردن دامنه مالکیت دولت، ثروتمند شد. در مقابل انتظار می‌رود که آب و هوای مناطق گرمسیری در بسیاری از کشورهای آمریکای لاتین به کشاورزی مبتنی بر مالکیت منجر شود و نتایج متضاد را به وجود آورد.

به‌عنوان مثال دیگر، اروپایی‌ها نهادهای بدی را با خود آوردند با هدف استخراج منابع؛ زمانی که کشورهای گرمسیری را تحت استعمار خود قرار داده بودند. دلیل اش این بود که آنها نمی‌خواستند؛ به دلیل بیماری‌های استوایی در آن کشورها اقامت کنند. در حالی که آنها نهادهای بهتری را به مستعمرات در مناطق معتدل که ساکن شدند؛ با خود آوردند چون می‌خواستند در آنجا زندگی کنند. بحث می‌شود که، این نهادها مشخص کرده‌اند که چگونه مالکیت خصوصی در یک کشور حمایت شود؛ در نتیجه عملکرد رشد آن کشورها را تا امروز تعیین کردند (آسموقلو و همکاران ۲۰۰۱).

به‌عنوان مثال دیگر، فرهنگ سیاسی مبتنی بر اجماع عام بوتسوانا با نفوذ ریشه‌ای قوی قرار است بعد از استعمار خود را وادار به ایجاد یک سیستم حقوق مالکیت جامع کند؛ که به این کشورها اجازه دهد تا از نفرین منابع^۱ اجتناب کنند (بدلیل دارا بودن منابع زیاد الماس) و به توسعه اقتصادی موفق دست یابد (آسموقلو و همکاران، ۲۰۰۳). نتیجه این دیدگاه این است که سرنوشت یک کشور نوشته شده است. نهادها نقش دارند- نه تنها آنها نقش زیادی دارند، بلکه آنها مسلماً مهم‌ترین عامل هستند؛ در توضیح اینکه کدام کشور بهتر از دیگران عمل می‌کند. اما آنها واقعاً چیزی نیستند که ما بتوانیم تغییر دهیم؛ آنها محصولات تغییرناپذیر مانند آب و هوا و فرهنگ هستند و تنها تحت تاثیر شوک‌های بزرگ خارجی، مثل استعمار قرار دارند.

بنابراین بنظر می‌رسد که گفتمان حاکم بر نهادها و توسعه، هنگامی که به تغییرات نهادی می‌رسد؛ راه حل‌های گوشه‌ای را ترجیح می‌دهد. از یک سو ما نیاز شدید به اصالت اراده مکتب GSIs داریم که بر این باور است؛ اگر اراده سیاسی وجود داشته باشد، نهادها را می‌توان به راحتی تغییر داد. از سوی دیگر ما شدیداً دیدگاه اعتقاد به سرنوشت را در مورد مکتب فرهنگ و آب و هوا داریم که بر این باور است که الگوهای نهادی، عمیقاً تحت تأثیر عوامل تغییرناپذیر (یا

حداقل تقریباً تغییرناپذیر) مانند آب و هوا و فرهنگ است و بنابراین چیزی نیست که ما بتوانیم آن را تغییر دهیم.

اصالت اراده مکتب GSIs

با وجود آنکه ممکن است ما نخواهیم قبول کنیم که یک کشور نمی‌تواند از مسیر تاریخی‌اش که به لطف برخی از سنت‌های قدیمی و یا برخی وقایع در حال ساخت، خارج شود؛ مکتب اصالت اراده، شدیداً غیرقابل توجیه است. دلایل بسیاری وجود دارد، که چرا نهادها نمی‌توانند تغییر کنند.

حال در گفتمان منطقی GSIs، همه رهبران منطقی کشورها باید آن را اتخاذ کنند؛ زیرا ثابت شد که بهترین نهادها هستند - مگر اینکه بر اساس علایق شخصی انگیزه داشته باشند و بخواهند نهادهای ناکارآمد اجتماعی را حفظ کنند که به نفع شخصی آنها باشد. منافع مختلفی می‌تواند وجود داشته باشد؛ برای مثال مالکیت متمرکز زمین، همانطور که در بسیاری از کشورهای در حال توسعه امروزی یا ایدئولوژیک وجود دارد. برای مثال استاندارد طلا در ۱۹۲۰ یا ایدئولوژی مارکسیستی در اتحاد جماهیر شوروی پیش از سقوط آن (روی نقش ایده‌ها در تغییرات نهادی، Blyth, 2003). با این حال این همیشگی نیست و یا حتی ضرورتاً بطور برجسته وجود ندارد، زیرا آنهایی که قدرت (مالی، سیاسی و ایدئولوژیکی) دارند؛ دوست دارند این نهادها را حفظ کنند. اول اینکه به منافع خود کمک کنند و دوم اینکه تغییرات نهادی با خود مشکلاتی را به همراه می‌آورد.

اول؛ چارچوب انتخاب منطقی GSI ممکن است باعث شود که ما فکر کنیم که نهادها، محصول انتخاب‌های منطقی (و خودخواهانه) افراد هستند اما انسان‌ها، محصول نهادهای موجود هستند که ترکیبی از انتخاب‌های سنجیده عوامل و نهادهایی هستند که پیش از این وجود داشته‌اند و حداقل تاحدی آنها را تشکیل داده‌اند. این همان چیزی است که چانگ و ایوانز، آن را نقش بنیادی نهادها می‌نامند.

باتوجه به این موضوع، مفاهیم منافع محوری و عقلانیت به‌وسیله تاریخ تعریف می‌شوند. آنچه آنها می‌خواهند و اینکه چگونه فکر می‌کنند و اینکه به بهترین نحو به آن دست‌یابند؛ بستگی به نظر و خواست مردم دارد. بنابراین مشاهده شد که در امتناع از معرفی GSI ممکن است یک

کشور غیرمنطقی نباشد و یا با انتخاب منطقی حاکمان خودخواه همراه باشد؛ چرا که اقتصاددانان نهادی جریان اصلی، احتمالاً فکر می‌کنند این ممکن است بدنبال مفهوم خود از عقلانیت، کارایی و عدالت باشد. به این معنا وابستگی به مسیر^۱ به فرآیند تکامل نهادی در یک سطح اساسی تر از آنچه که به‌طور معمول فکر می‌کنیم، عمل می‌کند.

دوم؛ در جاهایی که برخی از نهادها به‌طور آگاهانه طراحی و تدوین شده‌اند، اغلب حاوی قوانینی هستند که تغییرات را دشوار می‌سازد. این نهادها قرار است ثبات داشته باشند- در غیر این صورت استفاده نخواهند شد. بنابراین اگر شما یک نهاد جدید طراحی می‌کنید، مطمئن خواهید شد که به‌راحتی نمی‌توان آن را تغییر داد و هر چه درجه‌ای که ساخت یک نهاد را برای تغییر دشوار می‌سازد بزرگ‌تر باشد، آن نهاد با اهمیت بیشتری در نظر گرفته می‌شود. بنابراین به‌طور معمول، تغییر قانون اساسی به مراتب دشوارتر از قوانین معمولی است. به‌عبارت دیگر نهادها اغلب مکانیزم‌های خودکار علیه تغییر دارند.

سوم؛ برخی اوقات، تغییرات نهادی بالقوه مفید حاصل نمی‌شود زیرا تنها تغییرات همزمان در نهادهای مکمل می‌تواند منافع کافی را به‌همراه داشته باشد. به‌عنوان مثال اصلاحات ارضی، تنها زمانی موثر خواهد بود که تغییرات در مالکیت زمین با همراهی نهادهایی باشد که می‌توانند نهادهای مناسب (به‌عنوان مثال اعتبارات، زیرساخت، کود) را برای شرکت‌های تازه تأسیس مانند تعاونی‌ها، شرکت‌های آبیاری عمومی، بانک‌های عمومی روستایی تأمین کند. همانطور که در موارد شرق آسیا و نمونه‌های ایالات متحده دیده می‌شود (چانگ ۲۰۰۹)، اگر حداقل به اندازه کافی نهادهای پشتیبانی آن به‌درستی شناسایی و ایجاد شده باشند؛ وگرنه شروع یک نهاد جدید ممکن است نتایج مورد نظر را به ارمغان نیاورد.

بنابراین به دلیل عدم شناخت و منافع شخصی آنهایی که کشورهای در حال توسعه را هدایت می‌کنند- که نهادها را کم ارزش فرض می‌کنند- و همچنین به دلیل نقش بنیادی نهادها؛ نهادهای ذاتاً مقام طراحی شده در مقابل تغییر و وابستگی متقابل بین نهادها، اصلاحات نهادی به‌راحتی اتفاق نمی‌افتد. درک گفتمان GSIs از تغییر نهادی، اساساً در تضاد با چیزی است که درباره

خصوصیات فرآیند تغییر نهادی می‌دانیم. ما باید نسبت به دیدگاه اصالت اراده افراطی^۱ بسیار محتاط باشیم.

دیدگاه تقدیرگرایی یا اعتقاد به سرنوشت^۲ از مکتب فرهنگ و آب و هوا

در حال حاضر انتقاد از مکتب GSIs بخاطر اتکای زیادش به اصالت اراده، بسیار آسان است. با این حال این بدان معنا نیست که ما باید به حد افراطی دیگر برویم و با کسانی موافق شویم که فکر می‌کنند تغییرات نهادی اساساً غیرممکن هستند. بنابراین ترتیبات نهادی که یک کشور به ارث برده، مسیر تاریخ خود را تعیین کرده است؛ مگر اینکه ما واقعاً با تغییرات بزرگی مواجه شده باشیم. مانند شوک‌های خارجی مثل استعمار.

تاریخ در حقیقت پر از نمونه‌هایی از تغییرات نهادی بزرگ است که از طریق اقدامات آگاهانه انسانی اتخاذ می‌شود نه کاملاً توسط ساختارهای نهادی موجود. این چگونه ممکن است؟ آیا من نگفتم که تغییر در نهادها بسیار دشوار است؟ گفتمان حاکم بر نهادها در سنت مکتب فرهنگ-آب و هوا، فکر می‌کند که همه نهادها در یک کشور، تحت نفوذ یک سنت قرار دارند. بنابراین برای مثال فرهنگ سیاسی و در نتیجه فرآیند تکامل نهادی در آمریکا توسط مردان فاقد قدرت برای حفاظت از خود در برابر نفوذ دولت مرکزی راه اندازی شد. درحالی‌که فرهنگ سیاسی مدرن بوتسوانا و در نتیجه تکامل نهادی کشور در دوره اخیر تا ابد با سنت مشارکت سبزه-ریشه^۳ و ایجاد اجماع مشخص شد.

با این حال در حقیقت مجموعه نهادی یک کشور شامل عناصر مختلفی است و بنابراین می‌تواند معمولاً به طرفدار توسعه‌ای، ضد توسعه‌ای یا به عناصر خاصی که ما برای برجسته کردن یا تأکید انتخاب می‌کنیم، بستگی داشته باشد. در این مفهوم، توضیحاتی که به فرهنگ و نهادها وابسته هستند (همانند تجسم ارزش‌های فرهنگی) می‌توانند به راحتی در درون توجیه‌های گذشته نگر، دچار انحطاط شود. اجازه بدهید به چند مثال اشاره کنم:

۱ - extreme voluntarism

۲ - Fatalism

۳ - Grass-roots participation

اول؛ کنفوسیونیسیم را در نظر بگیرید. امروزه بسیاری از مردم معتقدند که این فرهنگی است که ذاتاً طرفدار توسعه است. درواقع اگر تأکید ما بر آموزش است مفهوم آن از قیمومیت یا افتخارات آسمانی مورد تأکید است. تأکید آن به صرفه‌جویی باعث می‌شود که شما نتوانید فرهنگ بهتری برای توسعه اقتصادی داشته پیدا کنید. با این حال اگر ما بر طبیعت سلسله مراتبی‌اش (که قرار است خلاقیت را سرکوب کند) تأکید کنیم (کروگمن ۱۹۹۴) تمایل آن به دموکراسی، تنفر آن از صنعت‌کاران، و بازرگانان (مهندسين و تجار در دوره مدرن)، ما نمی‌توانیم فرهنگی بدتر از این برای توسعه اقتصادی پیدا کنیم. درحقیقت تا دهه ۱۹۵۰ بسیاری از مردم از جمله مردم شرق آسیا، معتقد بودند که کشورهای آسیای شرقی بخاطر کنفوسیونیسیم در حال توسعه نیستند.

اکنون تقابل با اسلام که امروزه به‌عنوان یک فرهنگ ضد توسعه‌ای شناخته می‌شود^۱ در نظر بگیرید. در واقع اگر ما فقط بر روی تأکید آن بر معاد و سرکوبی زنان (گرچه باید توجه داشته باشیم که بیش از ۶۰ درصد از دانشجویان دانشگاه‌های ایران، زن هستند و بیش از نیمی از کارمندان حرفه‌ای بانک مرکزی مالزی، زن هستند) و گرایش‌های جنگ طلبانه شان (به‌عنوان مثال در مفهوم جهاد) تمرکز کنیم، ما نمی‌توانیم به دورنمایی برای توسعه اقتصادی امیدوار باشیم. با

۱- بنظر می‌رسد در این فهم از توسعه در مبانی اسلام، برداشت سوء ای صورت گرفته است. از نظر اسلام با توجه به تعریفی که از توسعه ارائه شده، می‌توان گفت اعتقاد به توسعه امری فطری است؛ چرا که در توسعه، دست یافتن به یک وضعیت مطلوب مدنظر بوده و دست یافتن به یک وضعیت مطلوب بیان دیگری از مفهوم تکامل انسان است. بدین جهت انسان به طور فطری کمال طلب است و این کمال خواهی در همه ابعاد مطرح می‌شود و از نظر اسلام توسعه اقتصادی می‌تواند مقدمه این کمال باشد. بنابراین یک فرد مسلمان به طور طبیعی باید به توسعه به معنای وضعیتی که در آن امکان تکامل انسان وجود دارد، معتقد باشد. در دیدگاه اسلام، افراد از عنصر اختیار برخوردارند و این اولین نکته ای است که برای اعتقاد به توسعه و تحول و ایجاد دگرگونی‌های حساب شده توسط انسان، لازم و ضروری است. اگر افراد معتقد به جبر بوده برای خود انتخاب و اختیاری قائل نباشند، هرگز نمی‌توانند آفرینندگان بنای عظیم توسعه باشند. بنابراین چون اسلام، انسان را کمال طلب و مختار می‌داند و اعتقاد به توسعه از لوازم این دو محسوب می‌شود، در نتیجه خود به خود اعتقاد به توسعه و کمال مورد تأیید اسلام نیز می‌باشد. اسلام نه فقط مخالف توسعه نیست بلکه در درون خود دارای عناصری است که احیای آنها می‌تواند توسعه برانگیز باشد. به عبارت دیگر فرهنگ اسلام به بهترین نحو و در عالی‌ترین شکل خود، فرهنگ توسعه را داراست و این مسلمانان هستند که باید این فرهنگ را با تاسی از اسلام به صورت بالفعل درآورند. در آن صورت است که می‌توانند به همه جنبه‌های مثبت توسعه اقتصادی در غرب، نائل شده و نه تنها از همه جنبه‌های منفی آن به دور باشند، بلکه جامعه‌ای داشته باشند که در همه ابعاد انسانی الگو و نمونه باشند که البته اقتضای این فرهنگ نیز، همین است.

این حال ما توانستیم فقدان سلسله مراتب اجتماعی را تفکیک کنیم. احترام اسلام به تجارت (پیامبر اکرم (ص) خودشان یک بازرگان بودند) فرهنگ قرارداد در آن، سنت قانونی محکم آن (کشورهای مسلمان قرن‌ها قبل از کشورهای مسیحی، قضاوت را آموزش داده بودند) و تاکید آن بر یادگیری (جهان اسلام مرکز علوم جهانی و ریاضیات تا قرن دهم بود) باعث شد که اسلام حتی بیشتر از کنفوسیوس، مدافع توسعه بنظر رسد. با این حال جنبه های ضد توسعه‌ای نظام حقوقی اسلام مانند قانون وراثت (کارن، ۲۰۰۴) قابل بحث است. البته ما از این توصیف از اسلام استفاده نمی‌کنیم نه به این خاطر که این ویژگی‌ها در آن وجود ندارد [یا دارد] بلکه به این دلیل است که اغلب کشورهای مسلمان در توسعه اقتصادی، موفق نبوده‌اند. به عنوان مثال دیگر، کشور فرانسه حداقل از زمان ژان پاپ تیسته کالبرت، وزیر دارایی لویی چهاردهم، معمولاً به عنوان کشور پیشرو در فرهنگ و نهادها شناخته می‌شود. با این حال عدم مداخله دولت در امور اقتصادی نیز یک سنت قوی در فرانسوی بود. بین سقوط ناپلئون و جنگ جهانی دوم، کشور فرانسه در برخی از جنبه‌ها حتی از بریتانیا نیز در سیاست‌های اقتصادی‌اش، لیبرال‌تر شد. سنت جدید و پیشرو فرانسه در دهه ۱۹۵۰ بعد از یک قرن و نیم کما، در حال احیاء بود.

نکته این است که حتی زمانی که ما می‌پذیریم که نهادهای یک کشور (و فرهنگی که زیربنای آنها را می‌سازد) داده شده فرض شوند، باز هم انتخاب‌های آگاهانه اهمیت دارند چرا که همواره عناصری در مجموعه فرهنگی / نهادی کشور وجود دارند که جهت یا مسیر خود را بی‌تفاوت نشان می‌دهند؛ بسته به این که مردم چگونه سهم یا نقش خودشان را تفسیر می‌کنند - که جنبه‌هایی از آن را برای برجسته کردن انتخاب می‌کنند - و تفسیر آن در مبارزات سیاسی و ایدئولوژیک یک کشور می‌تواند به جهات بسیار متفاوتی تکامل یابد. از همه مهمتر در بلندمدت، سنت‌ها تغییر پذیرند؛ فرهنگ‌ها و نهادها اغلب به طور چشمگیری تغییر می‌کنند.

برای مثال همانطور که در بالا اشاره شد، فرهنگ مسلمانان از صبر و بردباری بیشتر برخوردار بود، از لحاظ علمی دارای فکر بود و طرفدار تجارت نسبت به مسیحی‌ها، دست کم تا قرن شانزدهم بود. ناصبوری و گرایشات دنیوی اخیراً با رکود اقتصادی عمومی جهان اسلام برجسته شد. همانطور که در بالا اشاره شد جوامع کنفوسیوسی از جمله خود چین به تازگی، آنچه که زمانی یک فرهنگ ضد توسعه بود را تغییر داد و بزرگترین معجزه اقتصادی را در تاریخ بشر طی نیم قرن گذشته را مهندسی کرده است. یکی از دلایل چنین شیفت فرهنگی و نهادی (که

همانطور که در بالا اشاره کردم) این است که توسعه اقتصادی، تغییرات فرهنگی / نهادی را به ارمان می‌آورد همانطور که تغییرات اخیر باعث توسعه اقتصادی می‌شود. برای مثال صنعتی شدن، مردم را منطقی و منظم بار می‌آورد. این امر گواه بر این حقیقت است که آلمانی‌ها و ژاپنی‌ها، پیش از آنکه کشورهایشان به درجه بالایی از صنعتی شدن دست یابند؛ از نگاه بازدیدکنندگان کشورهای پیشرفته‌تر، به عنوان مردمانی تنبل، غیرمنطقی و حتی ناتوان در زمینه ماشین‌آلات توصیف شده بودند. کاملاً با چارچوب رفتاری امروز و مدرن‌شان متفاوت است.

به عنوان مثال در سال ۱۹۰۳، سایدنی گالیک^۱، مبلغ آمریکایی، مشاهده کرد که بسیاری از مردم ژاپنی بدلیل تنبل بودن، کاملاً بی‌تفاوت نسبت به گذر زمان هستند. گالیک یک شاهد عادی نبود او ۲۵ سال (۱۹۱۳-۱۸۸۸) در ژاپن زندگی کرد و به طور کامل به زبان ژاپنی تسلط داشت و در دانشگاه‌های ژاپن، تدریس کرد. پس از بازگشت به آمریکا، او به یک قهرمان در مقابل تبعیض نژادی در آمریکا تبدیل شد. با این حال حتی او محاسن زیادی در مورد رفتار فرهنگی ژاپنی‌ها مانند آسان گرفتن، عاطفی یا احساساتی بودن بیان کرد؛ مردمی که دارای ویژگی‌هایی چون رقت قلب، رها از همه اضطراب‌ها در آینده و اساساً بدنبال زندگی در شرایط حال هستند.

آلمانی‌ها، قبل از رشد اقتصادی شان در اواسط قرن نوزدهم، به طور معمول توسط انگلیسی‌ها به عنوان مردمی سنگین و ملال‌آور توصیف می‌شوند. مری شلی^۲ نویسنده فرانکشتاین، پس از یک مجادله ناامیدکننده با مربی آلمانی خود، نوشت «آلمانی‌ها هرگز عجله نمی‌کنند». این فقط انگلیسی‌ها نبودند اینگونه در مورد آلمانی‌ها می‌گفتند بلکه یک تولیدکننده فرانسوی که کارگران آلمانی را استخدام کرده؛ شکایت کرده است که آنها هر وقت مایل باشند، کار می‌کنند. سرآرتور بروک فالکتر، پزشکی که در ارتش بریتانیا خدمت می‌کرد، درباره عاطفی بودن زیاد آلمانی‌ها اظهار داشت که: «برخی از آنها به غم و غصه می‌خندند و دیگران را همیشه در غم و اندوه شریک می‌کنند».

یک دلیل دیگر و احتمالاً مهمتر، دلیل شیفت فرهنگی / نهادی این است که به نقل از مارکس این انسان‌ها هستند که نهادها را تغییر می‌دهند؛ البته نه در زمینه نهادی که خودشان انتخاب

۱ - Sidney Gulick

۲ - mary shelly

می‌کنند. در گفتمان نهادی غالب، این غیر ممکن است چون هیچ عامل واقعی انسانی وجود ندارد؛ منافع مادی است که به مردم انگیزه می‌دهد تا نهادها را تغییر دهند. بنابراین هیچ انتخاب واقعی در کاری که انجام می‌دهیم، وجود ندارد یا اینکه ما فقط حامل فرهنگ یا خاطره‌ها هستیم مانند فرهنگ سیاسی دموکراتیک بوتسوانایی یا اخلاق کاری کنفوسیوسی.

با این حال در حقیقت مردم انتخاب‌هایی که می‌کنند به طور کامل توسط منافع اقتصادی عینی‌شان تعیین نمی‌شوند. ایده‌ها و نهادهایی که آنها را تجسم می‌کنند، برچگونگی درک منافع‌شان تأثیر می‌گذارد (بنابراین چیزی به عنوان منفعت عینی در تحلیل نهایی وجود ندارد) و برخی اوقات مردم را وادار می‌کنند تا از منافع عینی‌شان دفاع کنند به دلیل ایده‌هایی که آنها درونی‌سازی کردند. ما قادر خواهیم بود از جبرگرایی فرهنگی / نهادی رهایی یابیم که در گفتمان جریان اصلی نهادی مرسوم است (مگر اینکه آنها خودشان با خوش‌بینی بی‌حد و حصر، GSI را به رسمیت بشناسند)؛ فقط در صورتی که از یک سو پیچیدگی طبیعت و تکامل فرهنگ و نهادها را بشناسیم و از سوی دیگر اهمیت عامل انسانی در تغییر نهادی را نیز بپذیریم.

نتیجه‌گیری

من گفتمان جریان اصلی اخیر در مورد نقش نهادها در توسعه اقتصادی را به روش انتقادی بررسی کردم. من نظریه‌هایی که گفتمان غالب در توضیح رابطه بین نهادها و توسعه اقتصادی استفاده کرد و محدودیت‌هایی را که مورد بحث قرار داد را، به طور انتقادی بررسی کردم. این نظریه‌ها؛ نه تنها تأثیر توسعه اقتصادی روی تغییرات نهادی را نادیده می‌گیرند، بلکه آنها همچنین تعصب دارند (به سمت راه‌حل‌های آزادسازی)، ساده و خطی هستند و توجه کافی به این حقیقت ندارند که رابطه توسعه و نهاد ممکن است در طول زمان و مکان متفاوت باشد.

شواهد ارائه شده توسط گفتمان غالب، در حمایت از این قضیه است که نهادهای آزاد که بیشترین آزادی کسب و کار و قوی‌ترین حمایت را از حقوق مالکیت خصوصی فراهم می‌کنند؛ برای توسعه اقتصادی بهترین هستند. همچنین به نظر می‌رسد که بسیار جزیی، به لحاظ مفهومی خطرناک و پر از مسائل کاربردی اندازه‌گیری هستند. شواهد عمدتاً ناشی از مطالعات اقتصادسنجی با داده‌های مقطعی و توجه اندک به داده‌های سری زمانی (در مفهوم گسترده) می‌باشد. مشکلات ذاتی با تعریف و اندازه‌گیری کیفیت نهادی به ویژه انواع ترکیبی (مانند حاکمیت، نظام حقوق مالکیت) نادیده گرفته می‌شوند و محدودیت‌های رگرسیون با داده‌های

مقطعی برای نمونه‌های بسیار ناهمگن، جدی گرفته نمی‌شود. گفتمان غالب کنونی در مورد نهادها و توسعه، یک درک خیلی ضعیفی از چگونگی تغییر نهادها دارد. اقتصاددانان نهادی جریان اصلی، به رغم تأکید معمول خود بر منابع کمیاب و هزینه‌های فرصت تقریباً به طور کامل، موضوع هزینه‌های ایجاد و اداره نهادها را نادیده می‌گیرند. در نتیجه پیشنهادات آنها برای اصلاحات نهادی جذاب‌تر از آنچه واقعاً هستند؛ به نظر می‌رسند. همچنین در اصطلاح روش‌شناسی آنها یا بی دلیل نسبت به چشم‌اندازهای تغییر نهادی (گفتمان GSI) خوش بین هستند یا به تقدیر گرایی یا سرنوشت اعتقاد دارند (مکتب فرهنگ - آب و هوا).

استدلال من این است که این راه‌حل‌های گوشه‌ای، نتایج بسیار ساده‌ای هستند؛ در مورد اینکه نهادها چه هستند و چگونه تغییر می‌کنند. فقط نظریه‌هایی که هر دو محدودیت ساختاری و عوامل انسانی واقعی را به طور جدی در نظر گیرند، می‌توانند به ما کمک کنند که یک مسیر میانه‌ای بین این دو دیدگاه افراط‌گرایانه بیهوده را در پیش گیریم. من می‌خواهم با این درخواست، نتیجه‌گیری کنم که اقتصاددانان نهادی باید توجه بیشتری به دنیای واقعی هم از زمان حال و هم روند تاریخی داشته باشند. اغلب تئوری‌های اقتصاد نهادی از جمله بسیاری از انواع غیرنئوکلاسیکی، براساس یک درک خاص از واقعیت توسعه یافته‌اند. با این حال همانطور که من در این مقاله سعی کردم نشان دهم؛ واقعیت اغلب عجیب‌تر از افسانه است.

بنابراین تئوری‌های ما، نیاز دارند که به وسیله تجارب دنیای واقعی - هم تاریخی و هم رویدادهای روز دنیا قوام گرفته باشند. تنها براین اساس ما قادر خواهیم بود تا تئوری‌هایی را توسعه دهیم که به اندازه کافی متفاوت باشند و این امکان را برای ما فراهم کنند؛ تا به نتیجه‌گیری‌های سیاسی دست یابیم که از مکتب اصالت اراده شیفته مکتب گفتمان GSI و جبرگرایی ساده‌لوحانه مکتب فرهنگ - آب و هوا، فراتر رود. نهادها به لحاظ سیاسی برای رهایی افرادی که به این مباحث ساده و افراطی اعتقاد دارند، بسیار حائز اهمیت هستند.

منابع

- CHANG, H.-J.(2011), Institutions and economic development: theory, policy and history, **Journal of Institutional Economics**, 7(4): 473-498.
- HA-JOON CHANG
- Faculty of Economics, University of Cambridge, Sidgwick Avenue, Cambridge CB3 9DD, UK