

## توان رقابتی و روابط پیمانکاری: بحثی در جامعه‌شناسی اقتصادی ایران

محمدرضا رضوی

کارشناس مسائل جامعه‌شناسی اقتصادی

### چکیده

این مقاله گذار از نظام صنعتی فوردیستی به پسافوردیستی در جوامع صنعتی را طی دهه‌های اخیر بررسی می‌کند و توجه خاصی به یکی از ابعاد این تحول یعنی پایین آمدن میزان ادغام عمودی در سازمان‌های بزرگ صنعتی و گسترش روابط تأمین‌کنندگی و پیمانکاری می‌شود. همچنین اهمیت نهادهای اجتماعی در شکل‌گیری روابط پیمانکاری و دیدگاه‌های جامعه‌شناسان اقتصادی در مورد چگونگی عملکرد این نهادها بررسی می‌شود. در قسمت دوم مقاله، روند شکل‌گیری روابط پیمانکاری واحدهای صنعتی کشور با استفاده از آمار "دریافتی بابت خدمات صنعتی" طی دوره ۱۳۵۵-۱۳۷۶ و همچنین دلایل محدود ماندن این روابط، از ابعاد اقتصادی و اجتماعی بررسی می‌گردد.

واژگان کلیدی: نظام فوردیستی، ادغام عمودی، روابط پیمانکاری، تأمین‌کنندگان صنعتی، سازمان صنعتی، روابط صنعتی و بستر اجتماعی.

## مقدمه

طی دو دهه اخیر، بررسی ابعاد مختلف پدیده "توان رقابتی"<sup>۱</sup> به یکی از مباحث محوری شاخه‌های علوم اجتماعی تبدیل شده است. در اقتصاد، علوم سیاسی، جامعه‌شناسی، برنامه ریزی منطقه‌ای و مدیریت، توان فکری و بودجه‌های تحقیقاتی قابل ملاحظه‌ای معطوف بررسی ابعاد گوناگون این پدیده در جوامع صنعتی یا تازه صنعتی شده است (اوانز ۱۳۸۰، پورتر ۱۹۹۰ و شیفر ۱۹۹۴). در جامعه‌شناسی اقتصادی و صنعتی می‌توان توجه ویژه‌ای را که به مباحث ذیل شده ذکر نمود: "شکل‌گیری عمل اقتصادی در بستر اجتماعی"<sup>۲</sup>، اهمیت گروه‌ها و شبکه‌های اجتماعی در نظام صنعتی (پاتنام ۱۳۸۰، گرانووتر ۱۹۹۲)، انواع قراردادهای و نقش آنها در تسهیل شکل‌گیری توان رقابتی (دور ۱۹۸۷) و همچنین تلاشهایی که جامعه‌شناسان برای تکمیل برنامه تحقیقاتی ارائه شده از سوی اقتصاددانان نهادگرای نوین تحت عنوان "بازار یا سلسله مراتب"<sup>۳</sup> صورت داده‌اند. نکته کلیدی که در این مباحث بدان توجه می‌شود آن است که چگونه تحرک و کارایی نهادهای اجتماعی در تطابق (یا عدم تطابق) با نیازهای تولید صنعتی نوین، به شکل‌گیری توان رقابتی مساعدت می‌کند (یا موجب بروز موانعی در ایجاد این توان می‌شود).

از زاویه جامع‌تری، می‌توان اینگونه عنوان نمود که با توجه به تحولات عمیق و فراگیر تکنولوژیک، طی سه دهه اخیر، پژوهشگران کوشیده‌اند تا چارچوب اجتماعی و تاثیرات متقابل تکنولوژی و ساختارهای اجتماعی را در قالب گذار از نظام تولیدی غالب (نظام فوردیستی) به نظام نوینی با توان رقابتی بالاتر (نظام پسا - فوردیستی یا منعطف) بررسی کنند. در این گذار، نظام فوردیستی که با تکیه بر تولید انبوه، بازارهای تثبیت شده، سازمانهای بزرگی سلسله مراتبی و ادغام شده عمودی<sup>۴</sup> بیش از نیم قرن الگوی مطلوب توسعه صنعتی بوده است، در حال تبدیل شدن به نظامی است که تولید منعطف، بازارهای پراکنده و تکه تکه شده، ساختارهای سازمانی شبکه‌ای، و جداسازی عمودی<sup>۵</sup> از ویژگیهای محوری آن است.

یکی از ابعاد کلیدی در این گذار، گسترش و تحول در روابط پیمانکاری و تامین کنندگی

1. Competitiveness

2. Social Embeddedness of Economic Action

3. Market Vs Hierarchy

4. Vertically Integrated

5. Vertical Disintegration

میان بنگاه‌های اقتصادی می‌باشد. مطالعات مختلف نشان داده است که در نظام پسا فوردیستی یا منقطع، روابط پیمانکاری و ارجاع کار به تأمین کنندگان بیرونی، از گستردگی و ژرفای محسوسی برخوردار است و میزان بالای پایداری و تراکم این نوع روابط، نقش بارزی در بهبود توان رقابتی نظام‌های صنعتی در جوامع مختلف بازی کرده است. به عبارت دیگر، اگر در نظام فوردیستی سهم "ساخت" در بنگاه مرکزی بالابود و سهم "خرید از بیرون" کم و نوع روابط حاکم بر اینگونه خریده‌ها کاملاً نامتقارن بود، در نظام پسا - فوردیستی سهم "خرید از بیرون" و یا "ساخت همراه با دیگران" افزایش چشمگیری یافته است و روابط حاکم متقارن‌تر شده و سهم "ساخت" توسط بنگاه مرکزی کاهش قابل ملاحظه‌ای یافته است.

با توجه به مباحث فوق، مقاله حاضر دو هدف را دنبال می‌کند: اول اینکه با توجه به عدم انعکاس مناسب مباحث یاد شده در بحث‌های جامعه‌شناسی ایران، بررسی کوتاهی در مورد ادبیات شکل گرفته حول مفاهیم "توان رقابتی"، "فوردیسم و پسا فوردیسم"، و ارتباط میان توسعه روابط پیمانکاری و ساختارهای اجتماعی ارائه می‌کند. هدف دوم مقاله حاضر، بررسی میزان گستردگی روابط پیمانکاری و تأمین کنندگی در نظام صنعتی ایران و تغییرات آن طی دوره ۷۶-۱۳۵۵ می‌باشد. اطلاعات ارائه شده حاکی از آن است که این روابط بسیار محدود است و تحول قابل اعتنایی نیز در آن مشاهده نمی‌شود. دلایل این امر به عنوان یکی از عوامل مهم پایین ماندن توان رقابتی صنایع ایران در قسمت نهایی مقاله بررسی شده و پیشنهادهایی برای پژوهش‌های آتی ارائه گردیده است.

### جامعه صنعتی، فوردیسم و پسا فوردیسم

ریمون آرون جامعه صنعتی را بدین صورت تعریف می‌کند: جامعه‌ای که در آن صنعت بزرگ مقیاس، ویژگی تولید است. اینکه چگونه طی قرن گذشته صنعت بزرگ مقیاس به ویژگی غالب نظام تولیدی در برخی از جوامع تبدیل گردید و طی سه دهه اخیر چه تحولاتی در این ویژگی صورت پذیرفته است نیاز به بازنگری اجمالی در برخی مفاهیم پایه‌ای دارد که در ذیل به آنها اشاره می‌شود:

#### ۱) انقلاب صنعتی اول

طی دهه‌های آخر قرن ۱۸، بکارگیری قوه بخار، مکانیزاسیون اولیه و معرفی تغییرات

اساسی در نظام تولید از مهمترین تحولاتی بود که مجموعه آنها انقلاب صنعتی اول نام گرفت. در این دوره، نظام تولیدی پخش کار<sup>۱</sup> (یعنی ارائه مواد اولیه و برخی تجهیزات به کارگاههای پراکنده روستایی و پس گرفتن محصول تمام شده) به نظام تولید متمرکز در کارخانه تبدیل شد. نظام جدید اجازه می داد تا فعالیتهای متنوع زیر یک سقف متمرکز شوند، هزینه ها کاهش یابند، استمرار تولید و هماهنگی بین فعالیتهای مختلف امکان پذیر شود و توان پاسخگویی به رشد گسترده بازارهای صادراتی بوجود آید. از سوی دیگر نظام کارخانه، توسعه تقسیم کار را ممکن نمود و جایگزینی نیروی کار زنان و کودکان بجای مردان ماهر را عملی ساخت و از این طریق کنترل بیشتری روی نیروی کار اعمال گردید (هوبس بام ۱۹۷۲).

این تحولات به سادگی صورت نپذیرفت و موجب بروز تنشهای گسترده اجتماعی گردید. چراکه نیروی کار، محیط جدید را "نیمه زندان" می دانست و علاوه بر آن بسیاری از کارگران ماهر شاهد از دست رفتن منزلت اجتماعی گذشته خود شدند. مهاجرت های گسترده، شهرنشینی مدرن را پدید آورد و برای اکثریت جامعه مفاهیم پایه ای زندگی یعنی مکان و زمان به شکل نوینی تجربه گردید. نهادهای جدید اجتماعی - سیاسی مثل اتحادیه ها و تشکلهای کارفرمایی و کارگری ایجاد شدند و پس از دهه ها تنش و درگیری سیاسی و اجتماعی، طبقات پایین جوامع غربی به تدریج نظام نوین را پذیرفتند و در عین حال تلاش کردند تا شرایط کار، دستمزد و مجموعه حقوق اقتصادی و اجتماعی خود را بهبود بخشند (ولف ۱۹۸۲). تحولات ناشی از انقلاب صنعتی اول به سرعت از انگلستان به دیگر جوامع غربی اشاعه یافت و نظام کارخانه ای به عنوان یکی از ابعاد کلیدی فعالیت اقتصادی در جوامع اروپایی و امریکا تثبیت گردید.

## ۲) انقلاب صنعتی دوم و فوردیسم

اگر انقلاب صنعتی اول روی صنایع نساجی و سپس فولاد بنا نهاده شده بود، در انقلاب صنعتی دوم که از دهه آخر قرن نوزدهم آغاز گردید صنایع شیمیایی، الکتریکی و موتور محرکه محوریت داشتند. در این انقلاب علاوه بر تحولات تکنولوژیک، تغییرات بنیادی سازمانی و مدیریتی نقش مهمی ایفا کردند که بدون شک، کلیدی ترین آنها افزایش چشمگیر مقیاس بنگاه صنعتی و تولید انبوه از یکسو و بکارگیری مدیریت علمی از سوی دیگر بود. در این دوره جوامع غربی شاهد گذار از ساختار کارگاه - کارخانه (با ویژگی هایی همچون کوچکی نسبی مقیاس، تک

مکانی، و تحت هدایت مالک - مدیر) به ساختار بنگاه مدرن چند بخشی هستیم (با ویژگیهایی مثل بنگاه بزرگ، بوروکراتیک، چند مکانی، جدایی مالکیت از مدیریت، و سازمانهای یکپارچه شده و ادغام عمودی یافته). همچنین از مدیریت علمی در قالب بررسیهای Time - Motion و به منظور بهبود بهره وری و تقسیم کار تفصیلی، استفاده گسترده‌ای شد (چاندلر ۱۹۹۰).

طی این دوره، پیشرفته‌ترین نظام تولیدی در شرکت فورد شکل گرفت. هنری فورد موفق شد طی دهه‌های ۲۰-۱۹۱۰ انقلابی بوجود آورد که بوسیله آن خودروها در شمار بسیار بالا و با هزینه پایین ساخته می‌شدند. وی برای تسریع روند اتصال اجزاء، خط تولید مستحرفی را در کارخانه متداول کرد. فورد که این نوآوری را برای نخستین بار در کشتارگاه‌های عظیم شیکاگو دیده بود، با ابداع خط تولید متحرک، زمان قابل توجهی را از فرایند تولید کاست و موفق شد طی دهه ۱۹۲۰ بیش از ۲ میلیون خودرو بسازد. از آن پس، دستاوردهای سازمانی - مدیریتی وی برای بیش از نیم سده به هنجار مطلوب صنایع تولیدی تبدیل گردید (ریفکین ۱۳۷۹).

پس از جنگ جهانی دوم بازار مصرفی گسترده‌ای ایجاد شد که با شکل‌گیری طبقه متوسط در کشورهای غربی و برخی دیگر از کشورهای ارتباط نزدیکی داشت. نظامی که برای تولید انبوه کالاهای مصرفی بادوام مورد استفاده در این بازار ظهور کرد به نام "نظام فوردیستی" شناخته شد. در این نظام، بنگاه مدرن صنعتی تا حد امکان رقابیش را می‌خرد و ادغام‌های گسترده پیشین و پسین صورت می‌دهد تا بتواند سطح بالایی از جریان کالاهای<sup>۱</sup> را کنترل کند. قدرت چنین ساختاری که به شدت سلسله مراتبی عمل می‌کند، قابل اتکا بودنش است چراکه قادر است بطور مستمر شمار بالایی از کالاها یا خدمات را در سطح قابل پیش بینی از کیفیت تولید کند. در عین حال چنین بنگاهی سعی دارد تا در محیط فعالیتش، عوامل بی ثباتی را به حداقل برساند و مشکلات ناشی از استقلال دیگر بنگاهها را بکاهد و بر اساس دلایل فوق، بنگاه فوردیستی بیشتر "می‌سازد" و کمتر "می‌خرد". به این معنی که تولید کننده انبوه ترجیح می‌دهد که ساخت و تولید بیشتر قطعات را در درون ساختار سازمانی خود متمرکز کند (پیور و ساپل ۱۹۸۴). البته این موضوع بیان کننده رویکرد غالب در نظام فوردیستی است و گرنه درصد بالایی از تولید کنندگان انبوه هم دارای روابط پیمانکاری و تامین قطعات و خدمات از بیرون هستند. اما این روابط نسبتاً محدود است و مسائل چندی نیز بر روی آنها سایه می‌افکند. از جمله اینکه بنگاه بزرگ همواره نگران تحویل به موقع کالا توسط تامین کنندگان است. همچنین بنگاه بزرگ از

ایجاد روابط مستمر و نزدیک پرهیز می‌کند چراکه نسبت به رازداری پیمانکار در رابطه با تکنولوژیهای مورد استفاده مطمئن نیست. این عدم اطمینان از آنجا ناشی می‌شود که در صورت برقراری روابط نزدیک و مستمر، پیمانکار امکان آشنایی و استفاده از قابلیت‌های تکنولوژیک بنگاه بزرگ را پیدا می‌کند که در صورت انجام کار پیمانکاری برای رقبای این شرکت، امکان بهره‌برداری رقبا از توانمندی‌های تکنولوژیک بنگاه بزرگ وجود خواهد داشت.

با شکل‌گیری نظام فوردیستی، بزرگ بودن و فعالیت در مقیاس بالا، همه جا به عنوان مظهر پیشرفت و مدرنیته دیده می‌شد و گذار به جامعه صنعتی، همانطور که آرون هم اشاره می‌کند، با معیار نیل به چنین ویژگی سنجش می‌گردید. در این دیدگاه، خواسته‌های تولید کنندگان کوچک برای حضور در صحنه‌های سیاسی و اجتماعی، عموماً در قالب ضد مدرنیته و ضد تجدد تفسیر می‌گردید و در کل آینده‌ای برای استمرار فعالیت اینگونه تولید کنندگان تصور نمی‌شد. به عبارت دیگر، در اثر فرایند صنعتی شدن، صنایع مدرن می‌شوند، بالغ می‌گردند، شکل‌های سنتی تولید جای خود را به نهادهای نوین همچون بازار و بنگاه می‌دهند، و در نتیجه عواملی که موجب تحولات اجتماعی می‌شوند تثبیت شده و روز بروز اثرگذاری‌شان بیشتر می‌شود.

بنگاه ادغام شده عمودی در شرایطی شکوفا شد که ثبات بازار وجود داشت و تغییرات تکنولوژیکی به نسبت آرام بود. اما در شرایطی که ثبات بازارها متزلزل شده، چرخه عمر محصول کوتاه شده است و تحولات تکنولوژیکی، سرعت و گستردگی چشمگیری پیدا کرده‌اند منطق نوینی برای تولید مورد نیاز است تا بتوان در صحنه رقابت جهانی باقی ماند.

### ۳) انقلاب صنعتی سوم و پسا فوردیسم

از اواسط دهه ۱۹۷۰ میلادی تحولات تکنولوژیکی، سازمانی، مدیریتی، تجاری و اجتماعی دارای ابعاد بسیار گسترده و ریشه‌ای بوده است. در کنار چنین تحولات تکنولوژیک ریشه‌ای، دو پدیده چشمگیر توجه بسیاری از ناظران را بخود جلب کرده است. اول آنکه به تدریج اکثر بنگاههای عظیم اقتصادی و صنعتی برای حفظ توان رقابتی در شرایط جدید، مجبور به بازنگری در اصول سازمانی و مدیریتی فوردیستی شده و بسیاری از آنها از ساختارهای متمرکز، ادغام یافته عمودی و مبتنی بر سلسله مراتب غیر منعطف به سوی ساختارهای غیر متمرکز، جداسازی عمودی و تثبیت همکاریها و اتحادهای منعطف، باز و داوطلبانه روی می‌آورند. پدیده دوم نیز ظهور شبکه‌هایی از بنگاههای کوچک و متوسط است که بطور مستقل

یا در رابطه با بنگاههای بزرگ، توان رقابتی بالایی را در شرایط نوین جهانی از خود نشان داده‌اند. در برخی از کشورها مثل ایتالیا، آلمان، دانمارک، ژاپن و تایوان، زمانی که شرکت‌های بزرگ مشغول کوچک سازی و کاهش اشتغال بودند، بنگاههای کوچک و متوسط تبدیل به امید بخش‌ترین حوزه‌های فعالیت اقتصادی شده‌اند. در ادامه، ابعاد این تحولات و ویژگیهای دو پدیده یاد شده بازگو می‌شود و اهمیت مفاهیم اجتماعی در توضیح آنها بیان می‌گردد.

در تاریخ تحولات تکنولوژیک، سه دهه اخیر یکی از کم سابقه‌ترین دوره‌ها بوده است، به نحوی که از آن به عنوان انقلاب صنعتی سوم یاد می‌شود. این تحولات به ویژه در میکرو الکترونیک و ارتباطات به سرعت در همه ابعاد تولیدی، مدیریتی و بازرگانی رسوخ یافته است. ظهور حوزه‌های نوینی همچون بیوتکنولوژی نیز زمینه‌های جدیدی را برای سرمایه گذاری و شکل‌گیری بنگاههای نوپا فراهم آورده است. بر اثر این تحولات، الگوهای مصرف در جوامع صنعتی دگرگون شده و بازارهای یکپارچه و با ثبات قبلی به بازارهای پراکنده و نسبتاً بی ثبات تبدیل شده‌اند (پیور و سابل ۱۹۸۴).

بنگاههای بزرگ که در شرایط نوین با تغییرات ریشه‌ای تکنولوژیکی، حضور رقبای جدید جهانی، کوتاه شدن چرخه عمر محصولات و بالارفتن هزینه‌های R and D روبرو بودند، استراتژی‌های نوینی اتخاذ کرده‌اند. آنها برای اینکه بتوانند دسترسی خود را به اطلاعات نوین تکنولوژیک افزایش دهند و این تکنولوژیها را در محصولات و فرایندهای تولیدی خود بکار گیرند، مجبور شدند تا با شرکت‌های کوچک و متوسطی که قبلاً در این زمینه‌ها سرمایه‌گذاری‌های چشمگیری صورت داده و از تخصص بالایی برخوردار بودند، ارتباط برقرارکنند. آنها همچنین با توجه به عدم ثبات در بازار، بجای سرمایه‌گذاری بالا برای ایجاد ظرفیتهای جدید، ترجیح می‌دهند ریسک را پخش کرده و از امکانات دیگران استفاده کنند. همان عواملی که در دوره فوردیستی موجب برخورداری آنها از مزیت رقابتی شده بود در شرایط جدید به مشکلی جدی برای بنگاههای بزرگ بدل گردیده است. چراکه در این بنگاه‌ها، مقیاس بالای سرمایه‌گذاری‌های صورت گرفته روی فعالیت‌های خاص - که با شکل‌گیری مهارت‌های ویژه و روال کاری ثابت در میان نیروی کار همراه است، - موجب می‌گردد که اینگونه سازمانها بطور فزاینده‌ای در مقابل تغییر مقاومت نشان دهند. بنگاه‌های بزرگ از ساختارهای شغلی غیر منطقی برخوردارند که افراد صاحب ایده در آنها کمتر دوام می‌آورند. همچنین بالا رفتن از نردبام ترقی در ساختار سلسله مراتبی شرکت‌های بزرگ بسیار بطئی و تابع مقررات از پیش تدوین شده‌ای است که با روحیه کارآفرینی سازگار نیست. مجموعه دلایل فوق موجب شده است که بسیاری از شرکتها در

کشورهای صنعتی دست به تجدید ساختار سازمانی زده، هرم‌های سازمانی خود را بر هم بزنند، درجه ادغام عمودی را در نظام تولیدی پایین آورند و وارد روابط گسترده، منعطف و پایداری با تامین کنندگان و پیمانکاران بیرونی شوند (پاول و اسمیت ۱۹۹۳).

از سوی دیگر، پراکندگی و عدم ثبات در بازارها نیاز به ساختارهای تولیدی منعطفی دارد که بنگاههای صنعتی کوچک و متوسط قادرند عکس العمل بهتری به آنها نشان دهند. با ظهور تکنولوژیهای جدید، مزیت شرکتهای بزرگ که ناشی از دسترسی آنها به اطلاعات جامع و گسترده درون بنگاهی بود کاهش یافته است. چراکه در شرایط نوین، بنگاههای کوچک و متوسط نیز قادر به کسب اطلاعات ضروری و پردازش آنها در زمان کوتاه و استفاده از این اطلاعات برای توسعه فعالیتها یا مقابله با مشکلات احتمالی هستند.

در نظام پساغور دیستی، از یکسو بنگاههای بزرگ مجبور به ایجاد روابط وسیع‌تری با بنگاههای کوچک و متوسط بیرونی شده‌اند و از سوی دیگر بنگاههای کوچک و متوسط قادر به ایجاد توان رقابتی بالا هستند. از همین رو، ظهور اشکال جدیدی از روابط پیمانکاری را می‌توان از ویژگی‌های این نظام دانست.

یکی از اولین الگوهای نظری برای تبیین دلایل افزایش یا کاهش درجه ادغام عمودی در بنگاههای اقتصادی را، ویلیامسون ارائه کرد. وی که یکی از بنیانگذاران اقتصاد نهادگرای نوین محسوب می‌شود اعتقاد دارد که هر بده - بستان یا معامله اقتصادی هزینه‌هایی در بر دارد، به ویژه هزینه‌هایی که عمل کردن دو طرف معامله به مفاد قرارداد فیما بین را تضمین می‌کند. هرچه عدم ثبات در بازار بیشتر باشد، امکان اینکه طرفین معامله به تعهدات خود عمل نکنند یا به شیوه‌ای فرصت طلبانه عمل کنند، افزایش می‌یابد. هرچه رفتار فرصت طلبانه بیشتر شود، بازار غیر قابل تکیه‌تر، ناکارتر و غیر سودآورتر می‌شود. در چنین فضایی، شرکتها برای جبران نارسایی بازار، تصمیم به گسترش مرزهای سازمانی خود از طریق ادغام عمودی یا افقی می‌گیرند و ساختارهایی ایجاد می‌کنند که معاملات را درون سازمانی کنند، هزینه‌های معاملاتی را کاهش دهند و کارایی را بالا ببرند (ویلیامسون ۱۹۸۵). این شیوه طرح مطلب از سوی ویلیامسون و برنامه تحقیقاتی که در پی آن شکل گرفت به نام بحث "سلسله مراتب در مقابل بازار" شناخته شده است.

بی شک پرمایه‌ترین و منسجم‌ترین نقدها به نظریات ویلیامسون و همفکرانش از سوی



جامعه شناسان اقتصادی یا دیگر صاحب‌نظران علوم اجتماعی که از مفاهیم جامعه‌شناسی بهره گرفته‌اند عنوان شده است. در اینجا به تشریح دو دیدگاه کلیدی می‌پردازیم و در انتها مباحث توان رقابتی، پسا فوردیسم و اهمیت ابعاد اجتماعی در شکل‌گیری روابط نوین پیمانکاری و تأمین کنندگی را جمع‌بندی خواهیم کرد.

الف) قراردادهای رابطه‌ای یا تعهد آور<sup>۱</sup>: رونالد دور - جامعه شناس انگلیسی که یکی از هوشمندترین و با سابقه‌ترین ناظران تحولات در جامعه ژاپن است - بر محدودیت‌های برنامه تحقیقاتی "سلسله مراتب یا بازار" انگشت می‌نهد. وی معتقد است که در ژاپن هزینه‌های معاملاتی به دلایل غیر اقتصادی (یعنی اجتماعی) پایین نگاه داشته شده‌اند. «دور»، عامل اصلی پایین بودن این هزینه‌ها را «اخلاقی شدن روابط تجاری مبتنی بر خوش معامله‌گری دو جانبه» در ژاپن عنوان می‌کند و نشان می‌دهد که چگونه این عامل از طریق نهادهای متعدد اجتماعی و صنفی حمایت و ترغیب می‌شود. آنچه برای بنگاه‌های ژاپنی حیاتی می‌باشد وجود ثبات در روابط فیما بین است و علاوه بر آنکه هر دو طرف برای تثبیت این روابط احساس تعهد می‌کنند، ساختارهای بیرونی نیز در جهت تحکیم این روابط تأثیر می‌گذارند. اینگونه تعهد اخلاقی و فشارهای اجتماعی، منجر به عقد قراردادهای نسبتاً درازمدتی می‌شود که «دور» آنها را «قراردادهای ارتباطی» یا «تعهدآور» می‌نامد که در مقایسه با «قراردادهای مقطعی» مرسوم در غرب توانسته است تأثیر مثبتی بر بهبود توان رقابتی ژاپنی‌ها بگذارد. وی علاوه بر عامل وظیفه‌شناسی در انجام تعهدات و ترغیب چنین روحیه‌ای توسط نهادهای جمعی، به دو عامل دیگر نیز اشاره دارد که به گسترش قراردادهای ارتباطی در ژاپن مساعدت کرده است. اول، دید درازمدت مدیران ژاپنی و تلاش آنها برای پخش ریسک و دوم پرهیز ژاپنی‌ها از روابط چانه زنی خصمانه و کاملاً باز که در آن بطور طبیعی اعتماد پایین است.<sup>\*</sup>

ب) روبرت پاتنام نیز در مطالعات گسترده و طولانی مدتی که در مناطق مختلف ایتالیا صورت داد (پاتنام ۱۳۸۰) به نتایج قابل توجهی دست یافت. یکی از سوال‌های اساسی برای وی این بوده که آیا همکاری دراز مدت بین عاملین اقتصادی می‌تواند مستقل از عوامل اجتماعی همچون اعتماد شکل بگیرد؟ یا اینکه اعتماد، نتیجه چنین همکاری و نه پیش فرض آنست؟ وی

## 1. Relational or Obligatory Contracts

\* در این نوع روابط چانه زنی، افراد سعی در مخفی کردن اطلاعات خود داشته و آنها را بروز نمی‌دهند تا بتوانند در زمان مناسب از آن امتیاز

در پاسخ، بحث پرجاذبه‌ای را مطرح می‌کند که طبق آن اعتماد و انواع دیگر سرمایه‌های اجتماعی منابعی هستند که عملکرد کاملاً متفاوتی با منابع فیزیکی سرمایه دارند. چرا که با استفاده بیشتر از اینگونه منابع سرمایه اجتماعی، عرضه آنها افزایش می‌یابد و نه کاهش. فقط در صورتی که از سرمایه‌ای همچون اعتماد استفاده نشود، عرضه آن نیز کاهش می‌یابد. افراد و عاملین اقتصادی در روابط روزمره اجتماعی، اقتصادی و سیاسی خود بطور مستمر به عرضه و استفاده از منابعی مثل اعتماد می‌پردازند. وی نیز مشابه رونالد دور به اهمیت مبانی اخلاقی همچون "مابه عوض" یا "محبت کسی را جبران کردن" از یکسو و مشارکت گسترده مردم برخی مناطق ایتالیا در نهادهای گوناگون مدنی از سوی دیگر اشاره دارد و معتقد است که عملکرد اقتصادی افراد یا بنگاه‌ها فقط در بستر چنین روابط متراکم، فشرده، و درهم تنیده اجتماعی است که قابل درک است. به عبارت دیگر، برای درک عملکرد بسیار رقابتی صنایع کوچک و متوسط ایتالیایی، ضروری است که ماهیت روابط اجتماعی که اعتماد و همکاری را تحکیم می‌بخشد بررسی و روشن شود. بطو خلاصه می‌توان اینگونه جمع بندی کرد:

الف) بین فعل و انفعالات اقتصادی و سازمانی از یکسو و زیرساختهای نهادی و اجتماعی از سوی دیگر پیوندهای اساسی وجود دارد. ب) توسعه صنعتی لزوماً از مسیر ادغام عمودی و تولید انبوه کالاهای استاندارد نمی‌گذرد بلکه می‌توان با تکیه بر شبکه‌های افقی، تولید رقابتی صورت داد. ج) اعتماد، تعهد دو جانبه و حسن شهرت می‌تواند مکمل (یا حتی جایگزین) سازو کار قیمت از یکسو و مکمل (یا حتی جایگزین) منطق ساختار اداری سلسله مراتبی از سوی دیگر باشد (پاول و اسمیت ۱۹۹۳). در بررسی که از دیدگاه‌های مختلف صورت گرفته مسلماً دیدگاه ویلیامسون به خاطر الگوی ساده و عملیاتی که ارائه داده از جذابیت بالایی برخوردار است و به همین دلیل نیز تاثیر محسوسی بر مطالعات بعدی گذاشته است. لیکن تحقیقات گسترده‌ای که روی نظام‌های صنعتی ایتالیا، ژاپن و آلمان صورت گرفته نشان می‌دهد که پایه‌های رقابت نوین در بخش قابل ملاحظه‌ای از صنعت این کشورها با رویکرد افزایش سلسله مراتب و ادغام عمودی و صرفاً بر اساس عملکرد سازو کار بازار شکل نگرفته است. بلکه بین این دو قطب، حوزه بسیار مهم دیگری نیز وجود دارد که عبارتست از روی آوردن بنگاه‌ها به سمت "ساخت همکارانه" یا ایجاد "روابط پایدار و منعطف" که در آن قراردادهای مقطعی و صرفاً مبتنی بر قیمت نیستند و در عین حال این همکاری منجر به ادغام شرکتها در یکدیگر و تحکیم ساختار

سلسله مراتبی نمی‌شود. در واقع رونالد دور نشان می‌دهد که بجای آنکه برنامه‌های تحقیقاتی روی فرمول "سلسله مراتب یا بازار" متمرکز شوند باید به حوزه دیگری توجه کرد. این حوزه دیگر، چگونگی عملکرد زیرساخت‌های اجتماعی است که بنگاه‌های صنعتی ژاپن را ترغیب می‌کند تا از طریق عقد "قراردادهای رابطه‌ای یا تعهد آور" روابط فیما بین را سازماندهی کنند و از این طریق به توان رقابتی بالایی در بازارهای جهانی دست یابند. از سوی دیگر، پاتنام نیز معتقد است که دیدگاه‌هایی که عملکرد عاملین اقتصادی را به صورت متمیزه و به دور از هرگونه اصطکاک‌های اجتماعی و اخلاقی بررسی می‌کنند بخش مهمی از واقعیات را نادیده می‌انگارد. روابط اقتصادی بین عاملین صنعتی در بستر گسترده‌ای از روابط متراکم و در هم تنیده اجتماعی صورت می‌پذیرد که عوامل اخلاقی و اجتماعی نقشی کلیدی در شکل‌گیری روابط همکاری بین آنها ایفا می‌کند. پرداختن به این حوزه‌ها است که ما را قادر می‌سازد تا به این سؤال که چگونه می‌توان عاملی همچون اعتماد را به روابط رقابتی یا حتی خصمانه وارد کرد، پاسخ دهیم. تحولات و عوامل متعددی به گسترش روابط پیمانکاری در نظام پسا فور دیستی مساعدت کرده‌اند و آن را به یکی از ابعاد ویژه این نظام تبدیل کرده‌اند. امروزه برخورداری از روابط گسترده و پایدار پیمانکاری، یکی از وجوه کلیدی حضور در بازارهای رقابتی جهانی است. با در نظر گرفتن این تحولات، در قسمت بعد روندهای شکل گرفته در روابط پیمانکاری صنعتی ایران را بررسی می‌کنیم و دلایل محدودیت این روابط را بیان خواهیم کرد.

#### ۴) میزان گستردگی پیمانکاری در صنایع ایران

یکی از ویژگی‌های برجسته ساختار صنعتی ایران، همانند بسیاری از کشورهای در حال توسعه، وجود یک ساختار دوگانه تولیدی<sup>۱</sup> - یعنی وجود صنایع بزرگ در یکسو، صنایع کوچک در سوی دیگر و فقدان ارتباطات متراکم و پایدار بین آنها - است. بر اساس آمارگیری‌های مختلف صنعتی، بیش از ۹۵ درصد کارگاه‌های صنعتی کشور، کارگاه‌های با کمتر از ۵۰ نفر کارکن می‌باشند. اگرچه بررسی‌های پژوهشی مناسبی روی نوع روابط کارگاه‌های بزرگ و کوچک صورت نگرفته (به استثنای صنعت خودرو) ولی آمار موجود به نوعی بیانگر فقدان روابط گسترده بین آنهاست. بطور مثال در سال ۱۳۷۳، فقط ۵ درصد از ارزش ستانده کارگاه‌های صنعتی کشور را دریافتی بابت خدمات صنعتی تشکیل می‌دهد که این امر چیرگی ساختار ادغام عمودی در بنگاه‌های بزرگ صنعتی کشور و شکل نگرفتن روابط پیمانکاری را نشان می‌دهد. در این

ساختار، بنگاه‌های بزرگ تلاش می‌کنند تا تقریباً همه چیز را خود بسازند و تنها در هنگام ضرورت، بخشی از نیازهای تولیدی را از بیرون تأمین می‌کنند. در ادامه با استفاده از آمار "پرداختی" و "دریافتی" بابت خدمات صنعتی\* در کارگاه‌های بزرگ صنعتی کشور که شامل کلیه کارگاه‌های بالای ده نفر می‌باشد، روند شکل‌گیری روابط پیمانکاری در ساختار صنعتی، مورد بررسی قرار می‌گیرد\*\*\*. جدول ۱ نشان می‌دهد که آمار دریافتی‌ها بابت خدمات صنعتی اطلاعات مناسب‌تری را در مورد روند شکل‌گیری روابط پیمانکاری در صنعت ارائه می‌کند. چراکه در سالهای مورد نظر همواره بیش از ۹۰ درصد دریافتی کارگاه‌ها بابت خدمات صنعتی برای انجام کارهای پیمانی "مربوط به تکمیل یا تولید کالا" بوده است. در حالی که بیش از نیمی از پرداختی بابت خدمات صنعتی کارگاه‌ها، برای انجام تعمیرات جزئی، ساختمانی و سرویس هزینه شده است.

جدول ۱. ترکیب پرداختی و دریافتی بابت خدمات صنعتی در کارگاه‌های بزرگ صنعتی کشور

دریافتی بابت خدمات صنعتی			پرداختی بابت خدمات صنعتی			قیمت جاری
تعمیرات و سرویس (درصد)	کارپیمانی (درصد)	ارزش کل (میلیون ریال)	تعمیرات جزئی و سرویس (درصد)	کارپیمانی (درصد)	ارزش کل (میلیون ریال)	سال
۵	۹۵	۱۰۷۲۴	۵۳	۴۷	۹۶۶۱	۱۳۵۵
۹	۹۱	۲۳۴۹۱	۴۶	۵۴	۱۷۴۱۷	۱۳۶۰
۲	۹۸	۱۴۹۹۸۲۰	۵۸	۴۲	۵۲۹۸۸۵	۱۳۷۳
۴	۹۶	۲۰۶۳۷۳۱	۴۹	۵۱	۱۳۸۰۶۵۳	۱۳۷۶

\*. مآخذ: آمارگیری از کارگاه‌های بزرگ صنعتی کشور، سالهای مختلف، مرکز آمار ایران

\*. پرداختی (یا دریافتی) بابت خدمات صنعتی عبارت است از پرداختی‌های (یا دریافتی‌های) کارگاه. بابت کارهای پیمانی مربوط به تکمیل یا تولید کالاهای کارگاه و یا تعمیرات جزئی ساختمان و ماشین آلات و وسایل نقلیه"، (مرکز آمار ایران).

\*\* البته این آمار با مشکلات عدیده و فقدان پیوستگی مفهومی از سوی مراکز آمار گردآوری و ارائه شده است. ولی با توجه به ارائه نشدن

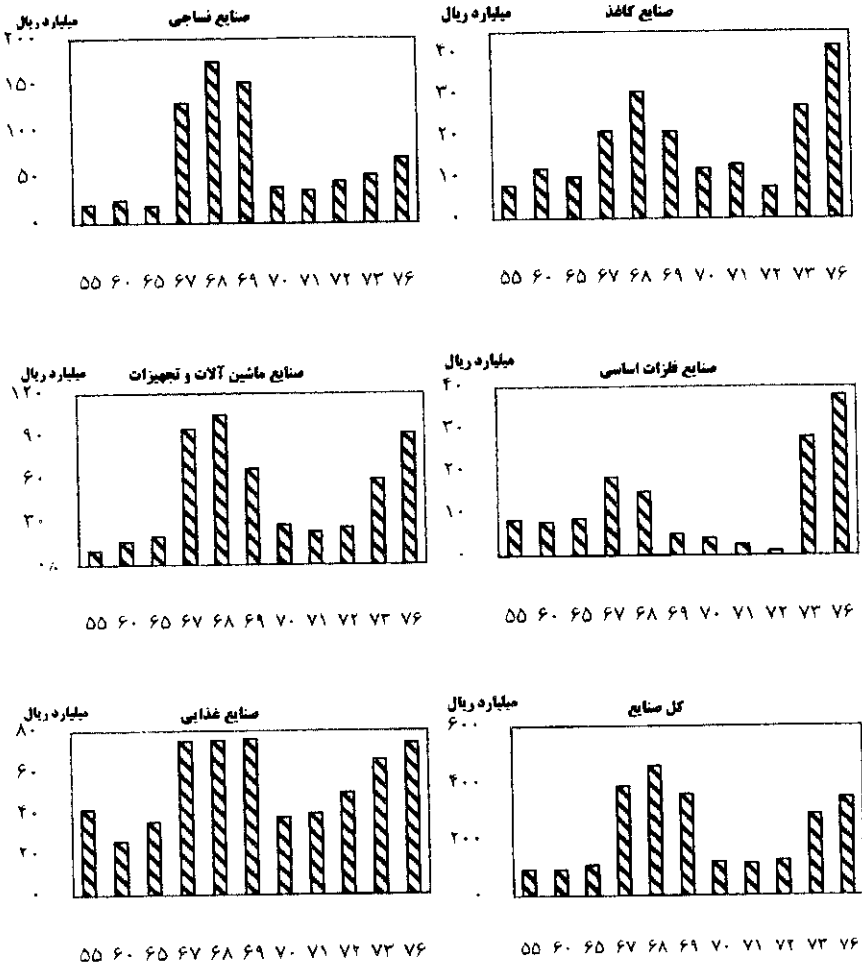
اطلاعات از سوی دیگر مراکز آماری، همین آمار، بهترین تخمین را برای نوع روابطی که مورد نظر ما است ارائه می‌کند.

در ادامه بحث، از آمار دریافتی بابت خدمات صنعتی استفاده می‌شود که دریافتی بنگاه‌های صنعتی برای تکمیل یا تولید کالاهای صنعتی را نشان می‌دهد. این آمار برای بررسی ابعاد روابط پیمانکاری و تأمین‌کنندگی، مورد نظر این مقاله جایگزینی، مناسب است.

در نمودار (۱) آمار مربوط به دریافتی‌های کارگاه‌های بزرگ صنعتی کشور در صنایع منتخب طی سالهای ۷۶-۱۳۵۵ ارائه شده است. این آمار به قیمت ثابت سال ۱۳۶۹ بوده و از اینرو مقایسه مناسبی را می‌توان با کنار گذاشتن تورم سالهای اخیر صورت داد. در این نمودار فقط آمار صنایعی که از حجم دریافتی قابل ملاحظه‌ای برخوردار بوده‌اند ارائه می‌گردد و برای شفاف تر شدن مطلب، از آمار سایر صنایع صرف‌نظر شده است. این آمار بیانگر ارزش نسبتاً بالای دریافتی بابت خدمات صنعتی در صنایع نساجی، ماشین‌آلات و غذایی در مقایسه با سایر صنایع است. ارقام دریافتی در نمودار (۱)، توسعه نسبی روابط پیمانکاری و تأمین‌کنندگی در صنایع فوق را منعکس می‌کند. بر اساس آمار مذکور، حجم دریافتی بابت خدمات صنعتی در اغلب صنایع تا سال ۱۳۶۹ روند فزاینده‌ای را نشان می‌دهد، لیکن پس از این سال حجم دریافتی بابت خدمات صنعتی در اغلب صنایع کاهش یافته بطوریکه در سال انتهایی دوره یعنی سال ۱۳۷۶، این رقم همچنان کمتر از سال ۱۳۶۹ می‌باشد. چنانچه صحت این آمار مورد قبول باشد، می‌توان روند رشد روابط پیمانکاری را تا سال خاتمه جنگ نتیجه‌گیری کرد. عدم دسترسی فزاینده به قطعات و کالاهای واسطه‌ای خارجی، موجب گردیده که صنایع کشور برای تأمین آنها از واحدهای داخلی اقدام کنند. ولی با اتمام جنگ و امکان واردات اینگونه کالاها، مشاهده می‌شود که در کلیه رشته‌های صنعتی، دریافتی صنایع بابت تأمین این کالاها روند نزولی را تا سال ۱۳۷۲ تجربه کرده‌اند.

از سال ۱۳۷۳ به تدریج با شکل‌گیری واحدهای جدید و کمبود ارز جهت واردات کالاهای نیمه تمام، جهشی در داخلی سازی برخی اقلام مشاهده و ارجاع کار به بیرون تحرک قابل توجهی را در برخی صنایع به ویژه فلزات اساسی، کاغذ و ماشین آلات موجب می‌شود.

نمودار ۱: روند تغییرات در دریافتی بابت خدمات صنعتی کارگاههای بزرگ صنعتی کشور در دوره ۷۶-۱۳۵۵ (تست ثابت سال ۶۹)

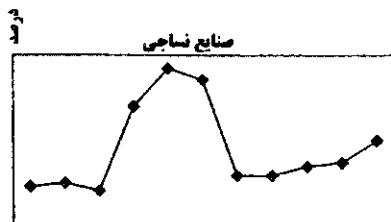


منابع: سرشماری کارگاههای بزرگ صنعتی، سالهای مختلف، مرکز آمار ایران

نمودار ۲: نمودار در سهم دریافتی بابت خدمات صنعتی از کل ارزش ستانده های کارگاههای بزرگ صنعتی کشور در دوره ۱۳۵۵-۷۶



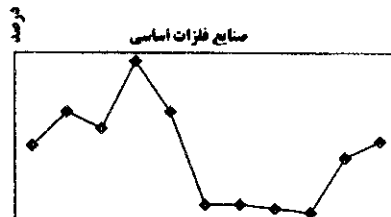
۵۵ ۶۰ ۶۵ ۶۷ ۶۸ ۶۹ ۷۰ ۷۱ ۷۲ ۷۳ ۷۶



۵۵ ۶۰ ۶۵ ۶۷ ۶۸ ۶۹ ۷۰ ۷۱ ۷۲ ۷۳ ۷۶



۵۵ ۶۰ ۶۵ ۶۷ ۶۸ ۶۹ ۷۰ ۷۱ ۷۲ ۷۳ ۷۶



۵۵ ۶۰ ۶۵ ۶۷ ۶۸ ۶۹ ۷۰ ۷۱ ۷۲ ۷۳ ۷۶



۵۵ ۶۰ ۶۵ ۶۷ ۶۸ ۶۹ ۷۰ ۷۱ ۷۲ ۷۳ ۷۶



۵۵ ۶۰ ۶۵ ۶۷ ۶۸ ۶۹ ۷۰ ۷۱ ۷۲ ۷۳ ۷۶

ماخذ: همان

نمودار (۲) جایگاه روابط پیمانکاری در مبادلات صنعتی کشور را نشان می دهد. در این نمودار نسبت دریافتی بابت خدمات صنعتی به ارزش کل ستانده ها محاسبه شده است. این نسبت در صنایع نساجی، ماشین آلات، غذایی و همچنین کل صنایع، روند مشخص و معناداری را نشان می دهد. بر اساس این شاخص هم می توان ادعا کرد که روابط پیمانکاری تا سال ۱۳۶۸ در ساختار صنعتی کشور رو به گسترش بوده است لیکن با آغاز برنامه اول توسعه، این روند رو به کاهش گذارده که تا پایان برنامه اول نیز ادامه می یابد.

براساس این شاخص رشد روابط پیمانکاری از سال ۱۳۷۲ مجدداً روند صعودی بطئی را در پیش می‌گیرد. لیکن در طول دوره مورد بررسی این نسبت هیچ‌گاه از سطح ۵ درصد کل ستانده‌های صنعتی فراتر نرفته است. با مقایسه آماری که برای برخی از رشته‌های صنعتی و بنگاه‌های بین‌المللی ارائه می‌شود و بیانگر انجام حداقل ۳۰ تا ۴۰ درصد از ارزش کالاهای صنعتی در قالب روابط پیمانکاری است، این ارقام نشان‌دهنده سهم اندک روابط پیمانکاری - تامین‌کنندگی در ساختار صنعتی کشور می‌باشد. در مجموع آنچه می‌توان در رابطه با روند شکل‌گیری روابط پیمانکاری در ساختار صنعتی کشور عنوان نمود عبارت است از:

(۱) روند صعودی پیوسته‌ای طی کل دوره مورد بررسی در روابط پیمانکاری مشاهده نمی‌شود. در مقاطعی به لحاظ شرایط ویژه اقتصادی کشور، این روابط از رشد نسبی برخوردار بوده‌اند. لیکن این افزایش بر اساس متحول شدن رویکردها شکل نگرفته و عموماً ناشی از شرایط بیرونی است. به نظر می‌رسد که جنگ و پیامدهای آن برای تعمیق خودکفایی تاثیر مثبتی بر این فرایند داشته است و برعکس بهبود درآمدهای نفتی و در نتیجه واردات بیشتر، به کاهش روابط پیمانکاری منجر شده است.

(۲) بنگاه‌های بزرگ کشور، همچنان فعالیت‌های تولیدی خود را به طور عمودی ادغام کرده‌اند و اشاعه‌ویکرد پیمانکاری و تأمین از بیرون محدود بوده است. "ساخت" اکثریت قاطع قطعات و ستانده‌های دیگر در درون بنگاه صورت می‌پذیرد و این بنگاه‌ها کمتر به سمت "خرید از بیرون" تمایل دارند و رویکردهای پیشرفته‌تری مانند "ساخت همکارانه" هنوز در صنایع ایران جایگاه ملموسی پیدا نکرده است. البته برخی تحولاتی که در صنعت خودرو صورت گرفته است را نمی‌توان نادیده انگاشت ولی ویژگیهای این صنعت و سیاست‌های خاصی که پیاده شده مطلبی است که باید جداگانه بررسی شود. دلایل عدم تحرک بنگاه‌های بزرگ در این زمینه عمدتاً به مسائل زیر بر می‌گردد:

(الف) طی دوره مورد بررسی، صنعت کشور پشت دیوارهای بلند حمایتی، از بازارهای نسبتاً با ثبات داخلی و رشد فزاینده تقاضا برخوردار بوده‌اند که آنها را به ارائه تولیدات انبوه ترغیب می‌کرد. این فضا موجب رغبت بیشتر آنها به فعالیت در قالب نظام صنعتی‌ای شده که تولید این نوع کالاها را تسهیل کند که همان ساختار فوردیستی و ادغام عمودی شده است.

(ب) حضور صنایع بزرگ کشور در بازارهای بین‌المللی بسیار محدود بوده است و از اینرو آنها شناخت درستی از ملزومات جدیدی که برای حضور در این بازارها بوجود آمده ندارند و به همین دلیل حرکتی جهت متحول کردن ساختارهای سازمانی و نظام تولیدی خود نکرده‌اند.



ج) دلایل متعددی همچون بی ثباتی اقتصاد کلان کشور، شفاف نبودن حقوق مالکیت، عدم آمادگی نظام قضایی کشور برای به نتیجه رساندن دعاوی پیچیده صنعتی، و چیرگی بوروکراسی ناکارآمد بطور عام، هزینه‌های معاملاتی را در اقتصاد ایران بالا نگهداشته و از اینرو بنگاهها ترجیح می‌دهند مرزهای سازمانی خود را کاملا پررنگ کنند و از تعاملات گسترده و مستمر با بیرون از این مرزها بپرهیزند.

د) به دلیل آنکه بسیاری از بنگاههای بزرگ صنعتی کشور در قالب استراتژی جایگزینی واردات ایجاد شده‌اند عموماً با استفاده از مواد و قطعات وارداتی، کالاهای خود را برای بازارهای داخلی تولید می‌کنند. جایگزین کردن منابع داخلی بجای کالاهای نیم‌ساخته از خارج و ایجاد شبکه تأمین‌کنندگی داخلی، نیازمند برنامه‌ریزی سنجیده، توان مدیریتی بالا، سرمایه‌گذاری درازمدت و اطمینان نسبی از ثبات بازار است که به جز در معدودی از صنایع همچون خودرو، برق و اخیراً نیز صنعت نفت تحولات جهشی مشاهده نشده است. برخلاف بسیاری از کشورهای در حال صنعتی شدن که از ایجاد چنین شبکه‌های تأمین‌کنندگی به شدت پشتیبانی کرده و مشوق‌های مالی و مالیاتی را هم به شرکت‌های بزرگ و هم به تأمین‌کنندگان ارائه می‌کنند، چنین سیاستی بطور جامع در وزارت صنایع و معادن برنامه‌ریزی نشده و حمایتی نیز از شرکت‌های معدودی که این رویکرد را اتخاذ کرده‌اند، انجام نمی‌پذیرد.

ه) ایجاد قابلیت‌های ضروری در واحدهای کوچک که با تکیه بر آنها بتوانند با واحدهای بزرگ قراردادهای قابل توجهی منعقد کنند با مشکلات عدیده‌ای روبروست. در راس این مشکلات می‌توان به توان مالی پایین جهت انجام سرمایه‌گذاری‌های مورد نیاز، قابلیت محدود تکنولوژی و فقدان توانایی‌های مدرن مدیریتی در بنگاههای کوچک اشاره کرد.

۳) از بعد اجتماعی نیز باید مجموعه‌ای از عوامل همچون ضعف نسبی نهادهای مدنی در اقتصاد صنعتی، سایش ارزشهای اجتماعی و اخلاقی همچون اعتماد و جبران تعهد، و عملکرد تشکل‌های کارگری را در نظر داشت که در ادامه مورد بررسی قرار می‌گیرند:

الف) نظام صنعتی و نهادهای مدنی: در مقایسه با بازار سنتی، نظام مدرن صنعتی ایران دارای تفاوت‌های چشمگیری از نظر جایگاه نهادهای مدنی می‌باشد. در بازار سنتی، روابط بین بازاری‌ها بسیار فراتر از ابعاد صرفاً اقتصادی می‌رود و شامل شبکه‌های گسترده‌ای از نهادهای مختلف صنفی، اجتماعی و مذهبی نیز می‌شود. فعال بودن نسبی نهادهای صنفی، وجود صندوق‌های اعتباری و قرض الحسنه متعدد، تعلق بازاری‌ها به مساجد، تکایا و حسینیه‌ها و مشارکت در مراسم آنها و ادامه فعالیت هر چند کم‌رنگ دیگر نهادهای سنتی همچون زورخانه‌ها،

در مجموع و در مقاطع گوناگون قشرهای مختلف بازار را گرد هم می آورد. مشارکت در فعالیت این نهادها منجر به شکل‌گیری مجموعه‌ای از روابط فشرده و متراکم اجتماعی می‌شود که بی تردید بر روابط اقتصادی فعالان بازار نیز تأثیر می‌گذارد. در بستر چنین ارتباطات چند لایه‌ای و چند بعدی است که بده - بستان‌های اقتصادی صورت می‌پذیرد و مسلماً شناخت حاصل از مشارکت در نهادهای متعدد بر نحوه پیشبرد این معاملات و تسهیل همکاریها اثر مثبت دارد.

در نظام مدرن صنعتی کشور تراکم، فشردگی و چند لایه‌ای بودن روابط بین عاملین اقتصادی بطور نسبی محدودتر است. سازمانهای مشروع و مقتدر کارفرمایی مثل انجمنهای صاحبان صنعت و فدراسیون‌های صنعتی ندارند. اخیراً دولت نیز در پی برنامه توسعه نهادهای مدنی، دست به ایجاد چنین تشکلهایی زده است\*. ساختار اتاق بازرگانی هم که بعضاً به متشکل کردن اقشاری از صنعتگران مشغولند، به نوعی ادامه ساختارهای بازار سنتی محسوب می‌شوند و بیشتر ارتباطات فعالان بازار را تسهیل می‌کنند. نتیجه آنکه پیوندهای متراکم و چند لایه‌ای که در مورد روابط در بازار سنتی توضیح داده شد، در میان صنعتگران کمتر مشاهده می‌کنیم و به طور یقین آن فشردگی و چند وجهی بودن در اینجا وجود ندارد. این متراکم نبودن روابط مسلماً زمینه‌های همکاری بین عاملین صنعتی (افراد و بنگاه‌ها) را تسهیل نمی‌کند چون امکان شناخت کافی از دیگران که می‌تواند همکاری‌های فیما بین را تحکیم بخشد کمتر فراهم می‌شود.

از سوی دیگر آن نوع نهادهای صنفی و اجتماعی که در پی نحوه عمل به قراردادهای فیما بین اعضا باشند و از اقتدار لازم جهت تنبیه خلاف کاران برخوردار باشند وجود ندارد (آنگونه که مورد نظر دورکهایم از سازمان‌های حرفه‌ای تخصصی بود و یا رونالد دور در ژاپن عملکرد آنها را مستند کرده است). در مجموع می‌توان گفت، نهادهایی مدنی که مشارکت بالا و فراگیری را بین صنعتگران شکل داده باشند و ارتباطات تنگاتنگی با نظام صنعتی کشور داشته باشند عملکرد قوی و محسوسی ندارند. ضعف این نهادها بر نحوه توسعه روابط پیمانکاری تأثیر منفی دارند.

ب) سایش ارزش‌های اخلاقی و اجتماعی: مشکل کسب و کار در دو دهه اخیر در کشور، به ویژه برای بنگاههای کوچک صنعتی، موجب شده که اهمیت و کارکرد ارزش‌های اخلاقی و

\* وزارت کار نیز در این میان دست به ایجاد تشکل میان صنعتگران زده است! اگر این تعریف را که ساختارهای مدنی فضایی را بین فرد و دولت و

مستقل از هر دو ایجاد می‌کنند، قبول کنیم، باید سوال کرد که اصولاً تشکل‌های صنعتی که وزارت‌های صنایع با کار درست می‌کنند به چه کار خواهند

آمد؟ آیا نتیجه، مشابه تشکل‌های صنفی و وزارت بازرگانی نخواهد شد که تأثیر دولت در جهت کاهش استقلال این تشکل‌ها غیر قابل انکار است.

اجتماعی همچون اعتماد و وفای به عهد تا حدودی کاهش یابد. حجم روز افزون چک‌های بی‌محل، روند فزاینده بروز ورشکستگی‌های واقعی و صوری و دیگر شاخص‌ها، حاکی از آن است که محرومیت‌های اجتماعی از آنچنان جایگاهی که بتوانند عملکرد مؤثری را برای اعتماد و وفای به عهد در روابط اقتصادی فراهم آورند، برخوردار نیستند. سایش این ارزش‌ها بر روابط همکاری بین‌بنگاهی صنعتی اثر منفی می‌گذارد. چراکه عاملین اقتصادی باید با اعتماد کمتر و انتظار وفای به عهد پایین‌تر وارد معاملات اقتصادی شوند و از این‌رو هر تعهدی را با تردید بیشتری بررسی می‌کنند. در چنین فضایی که انتظار بروز رفتار فرصت طلبانه بالا می‌رود، توسعه روابط پیمانکاری به سهولت انجام نمی‌پذیرد.

ج) در شکل‌گیری روابط پیمانکاری نمی‌توان ضرورت همکاری تشکیل‌های کارگری را نادیده گرفت. تشکل‌های کارگری در دوره مورد نظر ما عموماً با ارجاع کار به بیرون مخالفت می‌ورزیدند چرا که ارزیابی آنها این بوده که گسترش روابط پیمانکاری و جداسازی فعالیتها از بدنه بنگاه‌های بزرگ منجر به تضعیف شوراها و انجمن‌های اسلامی در این واحدها می‌شود. از آنجایی که تشکل‌های کارگری در بنگاه‌های کوچک و متوسط حضور پررنگی نداشته و قدرت سازماندهی نیروی کار در این نوع بنگاه‌ها پایین است، تشکل‌ها در بنگاه‌های بزرگ، استراتژی مدیریت به منظور ارجاع کار به بیرون را در جهت تضعیف تشکل‌های کارگری ارزیابی می‌کنند و به همین دلیل در مقابل آن مقاومت نشان می‌دهند. مشکلاتی که در بازخرید نیروها و ارجاع کار آنها به شرکتهای خدماتی بروز کرد و مهمتر از آن مقاومت‌هایی که در برابر جداسازی فعالیت‌های تولیدی از بدنه شرکت‌های بزرگ صورت می‌پذیرد مسلماً به توسعه روابط پیمانکاری مساعدت نمی‌کند. در مجموع، عملکرد تشکل‌های کارگری در بنگاه‌های بزرگ به ویژه طی دهه ۱۳۷۰ در جهت مقاومت در برابر جداسازی فعالیتها و در نتیجه حفظ ساختار ادغام عمودی بوده است.

## نتیجه گیری

در این مقاله نشان دادیم که در گذار از نظام فوردیستی به پسا فوردیستی، یکی از ویژگی های مهمی که به شکل گیری توان رقابتی نوین منجر شده، گسترش و تعمیق روابط پیمانکاری است. تحقیقات در کشورهای اروپایی و همچنین ژاپن، تایوان و دیگر کشورها نشان داده است که نهادهای مدنی می توانند بستر اجتماعی مناسبی را برای غنا بخشیدن به روابط اقتصادی و ترغیب روابط همکارانه فراهم آورند. به دلایل مختلف اقتصادی، سیاسی و تاریخی، اینگونه روابط در ایران گسترش محسوسی نیافته اند و صنعت ایران چنانچه در صدد باشد تا توان رقابتی خود را بهبود بخشد مسلماً باید به این امر توجه کند.

جامعه شناسان کلاسیک همچون مارکس، دورکهایم و وبر توجه جدی به تعامل حوزه های اجتماعی، اقتصادی و صنعتی داشته اند و این سنت امروزه توسط صاحب نظران جامعه شناسی اقتصادی همچون اسملسر، سوئدبرگ، گرانووتر و دیگران دنبال می شود. وقت آنست که، جامعه شناسان و دانشجویان این رشته در ایران به بررسی تعاملات بین این حوزه ها توجه جدی نشان دهند. اقتصاد و صنعت ما پس از دو دهه دوری و گسست نسبی از بازارهای جهانی، در راه پیوستن دوباره به این بازارهاست. تحولات اجتماعی که در اثر این ادغام دوباره به وقوع خواهد پیوست، بسیار ریشه ای خواهد بود و حوزه هایی مثل اشتغال، مالکیت، تحول در ساختارهای سازمانی و استراتژی های بنگاه های داخلی و خارجی، نحوه آموزش مهارت ها، حضور گسترده زنان در نیروی کار، عملکرد تشکلهای کارفرمایی و کارگری، تحول در الگوهای مصرف و سلیقه را شامل خواهد شد. به طور مسلم جامعه شناسان از ابزارهای تحلیلی مناسبی برای بررسی چالش های تحقیقاتی فوق برخوردارند و وقت آن است که برنامه پژوهشی گسترده ای در این زمینه سازماندهی شود.

## مأخذ

- پاتنام، روبرت (۱۳۸۰)، *دموکراسی و سنتهای مدنی*، ترجمه محمد تقی دلفروز، دفتر مطالعات و تحقیقات سیاسی کشور.
- ریفکین، جرمی (۱۳۷۹)، *پایان کار: زوال نیروی کار جهانی و طلوع عصر پسا بازار*، ترجمه حسن مرتضوی، نشر دانش ایران .
- اوانز، پیتر (۱۳۸۰)، *توسعه یا چپاول: نقش دولت در تحول صنعتی*، ترجمه عباس زندباف و عباس مخبر، طرح نو .
- Chandler, A. (1990) *Scale and Scope: The Dynamics of Industrial Capitalism*. Cambridge: Harvard U. Press.
- Dore, R. (1987) *Taking Japan Seriously*. Stanford U. Press.
- Granovetter, M. (1985) " Economic Action and Social Structure: The Problem of Embeddedness," *American Journal of Sociology*, Vol.91, pp.481-510.
- Granovetter, M. and R. Swedberg (eds) (1992) *The Sociology of Economic Life: Introduction*. Boulder: Western Press.
- Hobsbawm, E. (1972) *Industry and Empire*. New York: Penguin Books.
- Lincoln, J. and McBride, K. (1989) Japanese Industrial Organization in Comparative Perspective, *Annual Review of Sociology* . Vol.13,pp.289-312.
- Piore, M. and C. Sable (1984) *The Second Industrial Divide*. New York: Basic Books.
- Porter, M.(1990) *Competitive Advantage of Nations*. New York: Free Press.
- Powell, W. and L. Smith (1993) " Networks and Economic Life ",in

*Handbook of Economic Sociology*. N. Smelser, and R. Swedberg (eds.), R. Princeton, N.J.: Russell Sage and Princeton U. Press.

- Shafer, M. (1994) *Winners and Losers: How Sectors Shape the Developmental Prospect of States*. Ithaca: Cornell U. Press.
- Williamson, O. (1985) *The Economic Institutions of Capitalism*. New York: Free Press.
- Wolf, E. (1982) *Europe and the People without History*. Berkeley: University of California Press.