**היד הגלויה – צ'אנדלר**

הכותרת של החלק הנוכחי בספר מצביעה כל המגמה הכללית בו, אך לא על המיקוד או המטרה. המטרה היא בחינה של התהליכים המשתנים של הייצור וההפצה בארה"ב והדרך שבה הם מנוהלים. על מנת להשיג מטרה זו, הפרק מתמקד במיזמים העסקיים שלוקחים חלק בתהליכים האלו. כיוון שתאגידים המנוהלים בידי מנהלים עתירי משכורות החליפו את הפירמות ה"משפחתיות" הקטנות, כמכשיר המרכזי לניהול ייצור והפצה, הספר מתמקד בעלייתו של התאגיד המודרני ומנהליו. זוהי היסטוריה של מוסדות עיסקיים ומעמדות עיסקיים.

הטענה המרכזית שתעלה בפרק היא שהתאגידים המודרנים תפסו את המקום של מנגנון השוק בתאום והכוונה של הכלכלה ומשאביה. במובנים רבים, היד הגלויה של הכלכלה החליפה את היד הנעלמה של כוחות השוק שתוארה על ידי אדם סמית'. השוק נותר הקטליזאטור של היצע וביקוש לסחורות ושירותים, אבל התאגיד המודרני השתלט על הפונקציות של תאום הסחורות, הכספים וכוח האדם למען יצירה והפצה עתידיים. בעת שהתאגידים קיבלו על עצמם את התפקידים שבוצעו בעבר על ידי השוק, הם נהיו למרכיב החזק ביותר בכלכלה האמריקאית, ומנהליהם נהיו הקבוצה המשפיעה ביותר והפכו למקבלי ההחלטות הכלכליות בפועל. עלייתו של התאגיד המודרני בארה"ב הביאה לקפיטליזם ניהולי.

תאגידים מודרניים מוגדרים בקלות יחסית: יש להם מאפיינים ברורים - הם מכילים יחידות פעולה נפרדות ומנוהלים בידי מערכת היררכית מבוססת שכר.

לכל תת יחידה בתוך התאגיד יש הנהלה משלה. כל אחת מנוהלת בידי מנהל במשרה מלאה. לכל אחת יש סט של ספרי חשבונות שניתן להפריד אותם מאלו של יחידות אחרות ושל התאגיד בכלליותו. כל אחת יכולה באופן עקרוני לפעול בצורה עצמאית.

בניגוד לכך, התאגיד האמריקאי המסורתי היה יחידה בודדת. בתאגיד כזה, יחיד או מספר קטן של בעלים פתחו חנות, מפעל, בנק או קו תחבורה ממשרד יחיד. באופן נורמלי הסוג הזה של חברות טיפל בפעולה כלכלית אחת, בקו ייצור אחד ופעל באזור גיאוגרפי מוגבל. לפני עלייתו של התאגיד המודרני הפעילות של אחד מהתאגידים הקטנים והפרטיים האלו הייתה מווסתת על ידי השוק ועל ידי מנגנון המחיר.

תאגידים מודרניים, המאגדים תחתיהם יחידות יצור רבות, התחילו לפעול במקומות שונים, ובדיסציפלינות כלכליות שונות וטיפלו במוצרים, וקווי יצור ושירותים מסוגים שונים. הפעילות של היחידות האלו ויחסי הגומלים (Transactions) ביניהן הפכו להיות חלק מהתאגיד (השימוש הוא בביטוי Internalized, כאשר הכוונה היא שהטרנסאקציות נהיו לחלק מהתאגיד עצמו - הביטוי שאשתמש בו בעתיד יהיה הפנמה - ש.ג). יחסי הגומלים נוטרו (מלשון Monitored) ותואמו על ידי משכורות עובדים בניגוד למנגנון השוק.

תאגידים מודרניים, אם כן, מעסיקים היררכיה של מנהלים בדרגה בינונית וגבוהה כדי לנטר ולתאם את העבודה של כלל היחידות שנמצאות תחת שליטת התאגיד. מנהלים אלו יוצרים מעמד חדש של אנשי עסקים. חלק מהתאגידים "הישנים" (שבהם יחידה כלכלית אחת) העסיקו מנהלים שפעילותם הייתה דומה לפעילות של המנהלים במעמד הנמוך של הפירמה המודרנית. בעלים של מטעים, טחנות קמח, חנויות ובנקים שכרו עובדים במשכורת שינהלו או יסייעו להם בפעילות האדמיניסטרטיבית של היחידה. כשכמות העבודה ביחידה הכלכלית עלתה, המנהלים שכרו תת-עובדים שיפקחו על כוח העבודה. אך נכון ל-1840 לא היו מנהלים במעמד ביניים בארה"ב - כלומר לא היו מנהלים שפיקחו על מנהלים אחרים. באותה העת כמעט כל המנהלים היו בעלים. הם היו שותפים או לחלוטין מחזיקי מניות שליטה בתאגיד שאותו הם ניהלו.

תאגיד הרב יחידתי מנוהל על ידי קבוצה של מנהלים ברמת ביניים ורמה עליונה יכונה תאגיד מודרני. תאגידים אלו לא התקיימו בארה"ב של שנת 1840. עד מלחמת העולם הראשונה, סוג זה (המודרני - ש.ג) נהייה הנפוץ ברוב הסקטורים הכלכליים של ארה"ב. עד לאמצע המאה ה-20 התאגידים המודרניים העסיקו אלפי עובדים, מנהלי ביניים ומנהלים בכירים שפיקחו על העבודה של עשרות ולעיתים מאוד יחידות כלכליות המעסיקות עשרות עד מאוד אלפי עובדים. תאגידים אלו נמצאים בבעלות של עשרות אלפי מחזיקי מניות ומגלגלים מליארדי דולרים במחזור שנתי. אפילו עסק "קטן" הפועל בשוק של אזור גיאוגרפי מצומצם מכיל מנהלים בכירים ומנהלי ביניים. זהו מצב מיוחד בהיסטוריה האנושית, בו מוסד גדל להיות בעל משמעות רבה כל כך בזמן כל כך קצר.

לפני שאכנס למורכבות של התהליך ההיסטורי, יהיה זה נבון לצייר את המטרות של המחקר בצורה ברורה יותר. המטרות נותנות אינדיקציה לגבי "טבע" התאגיד המודרני ומציעות תזה המסבירה מדוע היד הגלויה של הניהול החליפה את היד הנעלמה של מנגנון השוק. אני מציב הנחות אלו כקו מנחה בתהליך ההיסטורי המורכב שגרם לשינויים בתאגיד.

**ההנחה הראשונה היא שתאגידים רב יחידתיים החליפו את התאגידים הקטנים "המסורתיים" כאשר ניהול אפשר כוח ייצור גדול יותר, עלויות קטנות יותר וכתוצאה מכך רווחים גדולים יותר מאשר מנגנון מחיר השוק**. הנחה זו נגזרת כתוצאה ישירה של ההגדרה של התאגיד המודרני. תאגיד כזה נוצר על ידי רכישה של יחידות שהיו באופן תיאורטי יכולות לפעול באופן עצמאי - במילים אחרות, על ידי ה"הפנמה" (כאמור, Internalizing - ש.ג). של תהליכים שהיו יכולים להיות מבוצעים על ידי מספר ארגונים / תאגידים אחרים וכן של הטרנזקציות שהיו יכולות להתבצע ביניהם.

הפנמה זו נתנה לתאגיד הגדל יתרונות רבים. על ידי יצירת טרנזקציות פנימיות עיתיות (הכוונה להסדרה של הטרנזקציות בין היחידות הכלכליות השונות בתוך התאגיד המודרני - ש.ג), העלויות שלהן (של הטרנזקציות) ירדו. על ידי חיבור בין ההנהלה של יחידות הייצור לבין ההנהלה של יחידות ההפצה, העלויות של המידע בנוגע לשוק ומקורות האספקה ירדו. ההפנמה גם גרמה לכך שהמעבר של סחורות או מוצרים בין יחידה כלכלית אחת לאחרת נוהלו על ידי אדמיניסטרציה מרכזית. זרימה אפקטיבית של חומרים בין היחידות השיגה ייעול בשימוש במשאבים של כל אחת מהיחידות ובכ"א האדם שלהן ומכאן שהרווחיות גדלה באופן משמעותי. בנוסף, האדמיניסטרציה דאגה לתזרים מזומנים קבוע ובטוח וכן תשלומים עיתיים מסודרים לעובדים בעבור שירותים. החסכונות שנבעו כתוצאה מהייעול הנ"ל היו גדולים.

**ההנחה השנייה היא שכלל היתרונות של ההפנמה של יחידות עסקיות רבות בתוך יחידת על אחת לא יכולים לבוא לידי ביטוי ללא היררכיית ניהול**.

יתרונות אלו יושגו כאשר קבוצה של מנהלים מורכבת במטרה לבצע את הפעולות שבוצעו בעבר על ידי מנגנון השוק. בעוד שהפעילות של יחידה בודדת נוטרו ונוהלו על ידי מנגנון מחיר השוק, הרי שהייצור והשיווק של יחידות רבות בתוך תאגיד מודרני מנוטרות ומנוהלות על ידי מנהלים בדרג ביניים שלקחו על עצמם את התפקיד של מנגנון השוק. על מנת לבצע את המשימות האלו על המנהלים היה להמציא פרקטיקות ונהלים חדשים, שעם הזמן נהיו סטנדרט.

מכאן שהקיום של היררכיה ניהולית היא מאפיין ברור של רוב התאגידים המודרנים. תאגיד רב יחידתי ללא מנהלים הוא מעט יותר מפדרציה של יחידות אוטונומיות. פדרציות כאלו נוצרו על מנת לשלוט בתחרות בין יחידות או על מנת להבטיח ליחידות את המקור של חומר הגלם וכן את השוק למוצרים המוגמרים. המנהלים והבעלים של היחידות האוטונומיות הסכימו על מחירים, קצב ייצור ומדיניות של שיווק. אם לא היו מנהלים, הסכמים אלו היו נקבעים ונאכפים על ידי המחוקק ובתי המשפט ולא על ידי צעדים אדמיניסטרטיביים. פדרציות כאלו הביאו לצמצום קל בעלויות הטרנזקציות והעברת המידע, אך הם לא היו מסוגלות להוריד עלויות באמצעות שיפור יעילות והעלייה ביכולת הייצור. הפדרציות לא סיפרו את הניהול והתאום שהיו לפוקנציה המרכזית בתאגיד המודרני.

**ההנחה השלישית היא שהתאגיד המודרני הופיע בפעם הראשונה בהיסטוריה בשלב בו הפעילות העסקית הגיעה למצב שבו ניהול היה יעיל יותר מאשר מנגנון השוק.**

עלייה בכמות הפעילות העסקית הגיעה במקביל להתפתחות טכנולוגית והתרחבות של השוק. הטכנולוגיה החדשה אפשרה כמות תוצרים אדירה וכן שינוע של סחורות ממקום למקום. שוק גדול היה חיוני על מנת לספוג את כמות התוצרים. מכאן שתאגידים מודרניים הופיעו, גדלו ושגשגו בסקטורים כלכליים שאופיינו ביישום של טכנולוגיות חדשות. בהתאם, בסקטורים שבהם הטכנולוגיה לא התקדמה / לא הביאה לקפיצה משמעותית בייצור השווקים נותרו מצומצמים, הניהול לא היה רווחי יותר מאשר מנגנון השוק. במקומות אלו התאגידים המודרניים צמחו מאוחר יותר והתפשטו לאט יותר.

**ההנחה הרביעית היא שברגע שנוצרה היררכיה של ניהול ופעלה בהצלחה, הרי שהיא נהייתה למקור של יציבות, כוח ומנוע לגדילה הדרגתית**.

במילים של Werner Sombart, התאגיד המודרני הוא "יצור חי בפני עצמו". תאגידים מסורתיים התקיימו לפרק זמן קצר. הם כמעט תמיד היו שותפויות שפורקו בעת המוות או הפרישה של אחד משותפים. אם בן המשיך את פועלו של אביב הוא היה לשותף חדש. פעמים רבות שותפויות פורקו כאשר אחד השותפים החליט שהוא רוצה לעבוד עם אנשי עסקים אחרים. מצד שני ההיררכיה הניהולית שנוצרה בתאגיד המודרני הייתה יציבה ובלתי תלויה באינדיבידואלים שהרכיבו אותה. כאשר מנהל מת, פרש, קודם או עזב, אחר היה תופס את מקומו. אנשים באו והלכו, התאגיד נשאר (כמו קאדפי...).

**ההנחה החמישית היא שהקריירות והמשכורות של המנהלים הפכו לטכניים ומקצועיים**.

בעסקים והבירוקרטיות החדשים, נדרשו כישורים מיוחדים. קידום ובחירה של מועמדים מבוצעים על בסיס של יכולות, הכשרות, ניסיון וביצועים ולא על בסיס של קשרי משפחה או הון. עם הופעתו של התאגיד המודרני, איש העסקים, בפעם הראשונה יכול היה במהלך חייו לייצר קריירה של התקדמות ועלייה בסולם המעמדות. בתאגידים המודרניים, הכשרות מנהלים נהיו ארוכות ופורמליות. מנהלים שביצעו מטלות דומות בתאגידים שונים עברו הכשרות דומות ולמדו באותם בתי ספר. הם קראו את אותם הג'ורנלים והיו חברים באותם האיגודים. הייתה להם גישה לעבודה שלהם שהייתה דומה לגישתם של עורכי דיון, רופאים ושרים יותר מאשר הגישה של הבעלים או המנהלים של תאגידים מסורתיים.

**ההנחה השישית היא שברגע שהתאגידים הרב יחידתיים התרחבו מבחינת גודל וגיוון הרי שהמנהלים שלהם נהיו מקצועיים יותר ולכן הניהול של התאגיד נפרד מהבעלות**.

עלייתו של התאגיד המודרני הביאה הגדרה חדשה של יחסי הגומלין בין הבעלות ובין הניהול ולכן יצרה סוג חדש של קפיטליזם בכלכלה האמריקאית. לפני ההופעה של התאגיד הרב יחידתי, בעלים ניהלו ומנהלים היו בעלים. אפילו כאשר שותפויות החלו להתאגד הרי שההון שלהם נשאר בידיים של מספר יחידים / משפחות. תאגידים אלו נשארו כיחידות בודדות שלעיתים רחוקות מאוד שכרו יותר משניים או שלושה מנהלים. התאגיד הקפיטליסטי המסורתי יכול להיות מכונה אם כן, תאגיד אישי (Personal Enterprise).

מבראשית, התאגיד המודרני נדרש ליותר מנהלים מאשר משפחה או שותפים יכלו לספק. בחלק מהתאגידים היזם ושותפיו הקרובים (ומשפחותיהם), אשר בנו את התאגיד המשיכו להחזיק ברוב המניות. הם שמרו על יחס אישי עם המנהלים והיה להם כוח השפעה משמעותי בהחלטות הניהוליות, בעיקר אלו הקשורות למדיניות כלכלית ומינוי מנהלים נוספים. תאגיד מסוג כזו ניתן לכנות בשם תאגיד משפחתי. כלכלה או סקטור כלכלי הנשלט על ידי תאגידים כאלו ניתן לכנות כמערכת של קפיטליזם משפחתי.

כאשר היצירה והגדילה של תאגיד דרשה סכומים משמעותיים של הון, יחסי הגומלים בין הבעלות לניהול השתנו. המוסדות הכלכליים שסיפקו את ההון מינו נציגים במשרה חלקית שישבו במועצת המנהלים של התאגיד. בתאגידים כאלו, מנהלים בסכר היו צריכים לתאם החלטות, בעיקר אלו הנוגעות לגיוס והוצאה של סכומים משמעותיים עם נציגים של בנקים או מוסדות כלכליים אחרים. כלכלה או סקטור כלכלי הנשלט על ידי תאגידים כאלו ניתן לכנות בשם קפיטליזם מבוסס הון (Financial capitalism).

בתאגידים מודרניים רבים, לא הבנים ולא משפחות הם בעלי השליטה. הבעלות מפוזרת. בעלי המניות חסרי השפעה בפועל, ידע, ניסיון או מחוייבות לקחת חלק ב"פיקוד" על החברה. מנהלים מקבלי משכורת קובעים את המדיניות ארוכת הטווח וכן קובעים את ההחלטות בטווח הקצר. הם שולטים הן בכיפה והן בתהליכים הבסיסיים של התאגיד. תאגידים הנשלטים על ידי המנהלים ניתן לכנות כתאגידים ניהוליים ומערכת הנשלטת על ידי תאגידים כאלו ניתן לכנות כקפיטליזם ניהולי.

כאשר תאגידים משפחתיים ותאגידים מבוססי הון גדלו בגודל ובגיל הם הפכו לתאגידים ניהוליים. אלא אם הבעלים או הנציגים של המוסדות הכלכליים הפכו למנהלי קריירה בתוך התאגיד, לא היה להם את המידע, הזמן או הניסיון כדי לקחת חלק משמעותי בתהליך קבלת ההחלטות. כחברים במועצת המנהלים הם לא החזיקו בזכות וטו. הם יכלו להגיד לא והם יכלו להחליף את המנהלים הבכירים, אך הם לא היו במעמד להציע פתרונות חלופיים. עם חלוף הזמן, הבעלים והממנים ראו את התאגיד באותו האופן שבו בעלי מניות רואים אותו. התאגיד נהייה מקור להכנסות ולא עסק שיש לנהל אותו. מכורח הכרך, הם השאירו את הניהול השותף וקבלת ההחלטות למנהלים. בסקטורים רבים של הכלכלה האמריקאית הקפיטליזם הניהולי החליף את התאגידים המשפחתיים והתאגידים מבוססי ההון.

**ההנחה השביעית היא שבעת קבלת החלטות אדמיניסטרטיביות, מנהלים מעדיפים מדיניות שמשרתת את היציבות בטווח הרחוק ואת הגדילה של התאגיד על מדיניות שממקסמת רווח בטווח הקצר**.

עבור מנהלים מקבלי משכורת, הקיום של התאגיד הוא חיוני לקריירה. המטרה העיקרית שלהם היא להבטיח פעילות של התאגידים. הם מוכנים הרבה יותר מהבעלים (או בעלי המניות) להפחית את הדיבידנדים במטרה להשיג יציבות ארוכת טווח של התאגיד. הם שואפים להגן על מקורות האספקה והשוק שלהם. הם שואפים שהתאגיד ייצר מוצרים נוספים על מנת להבטיח שימוש מלא במתקנים ובכוח אדם. אם הרווחים גבוהים, הם מעדיפים להשקיע אותם ביוזמות נוספות מאשר לתת אותם כדיבידנדים. בדרך זו, השאיפה של המנהלים לקיים את התאגיד לאורך זמן הפכה למנוע מרכזי בגדילתו.

**ההנחה השמינית והסופית היא שכאשר תאגידים גדולים שולטים בסקטורים של הכלכלה הם משנים את המבנה הבסיסי של אותו הסקטור ואת הכלכלה בכללותה**.

הבירוקרטיה התאגידית (ויש להדגיש זאת) לא החליפה את השוק ככוח המרכזי בייצור של סחורות ושירותים. ההחלטות לגבי הזרימה והשימוש במשאבים התבססו על הערכות לטווח רחוק של הדרישה בשוק. התאגידים המודרניים השתלטו על התאום והאינטגרציה של סחורות ושירותים והכוונת התהליך של ההפיכה של חומרי גלם למוצרים שלמים דרך תהליכים של ייצור, מכירה ושיווק לצרכן. במקומות שבהם התאגידים עשו זאת, הייצור והשיווק רוכזו בידיים של מספר קטן של תאגידים. בהתחלה זה התרחש רק במספר סקטורים ותעשיות שבהם ההתקדמות הטכנולוגית הובילה לייצור רב. כאשר הטכנולוגיה נהייתה מתוחכמת יותר והשוק התרחב, תאום ניהולי החליף את התאום של השוק בחלק נרחב יותר של הכלכלה. באמצע המאה ה-20 מנהלים מקבלי משכורת של מספר קטן יחסית של תאגידים בעלי יכולת ייצור, שיווק ושינוע גבוהה ניהלו סקטורים משמעותיים מהכלכלה האמריקאית. בשלב זה, המהפכה הניהולית בעסקים האמריקאים הייתה בעיצומה.

ההנחות הבסיסיות הנ"ל, נחלקות לשני חלקים. **השלוש הראשונים עוזרים להבין את התופעה הראשונית של התאגידים המודרניים - מדוע הם הופיעו, מתי, היכן וכיצד. יתר חמש ההנחות נוגעות לגדילה של התאגידים**. היכן, כיצד ומדוע התאגידים המודרניים גדלו ותפסו את השליטה. מוסדות אלו הופיעו כאשר היררכיות ניהוליות היו מסוגלות לנטר ולתאם את הפעילות של מספר גבוה של יחידות עסקיות בצורה יעילה יותר מאשר מנגנון מחיר השוק. הם המשיכו בין היתר, על מנת שלמנהלים תישאר עבודה. הם הופיעו ושגשגו רק במקומות שבהם התעשייה, הטכנולוגיה והשוק אפשרו לתאום שהושג באמצעות ניהול להיות יעיל יותר ורווחי יותר מאשר מנגנון השוק. כיוון שסקטורים אלו היו המרכז של הכלכלה האמריקאית, וכיוון שמנהלים מקצועיים החליפו את המשפחות והמוסדות הפיננסיים או נציגיהם כמקבלי ההחלטות, הרי שבסקטורים אלו, קפיטליזם אמריקאי מודרני הפך לקפיטליזם ניהולי.

האמת ההיסטורית היא הרבה יותר מורכבת כמובן מהנחות האלו. תאגידים מודרניים והמעמד החדש שנוצר בעקבותיהם (הכוונה למעמד המנהלים - ש.ג.) גדלו ושגשגו בדרך שונה כתלות בסקטור הכלכלי שבו הם פעלו. צרכים והזדמנויות שונים יצרו הבדלים בין סקטור אחד לאחר. כמו כן יחסי הכוחות בין המנהלים לבעלים. ברגע שהיררכיה ניהולית נוצרה אופן ההתפתחות שלה היה שונה בין הסקטורים השונים.

אף על פי כן, ההבדלים האלו יכולים להיות מוגדרים כוריאציות של אותו התהליך. היד הגלויה של הניהול החליפה את היד הנעלמה של כוח השוק במקום ובזמן שבו טכנולוגיה ושוק גדול אפשרו תהליכים של ייצור והפצה. תאגידים מודרניים הם תגובה לשינוי הטכנולוגי והעלייה בדרישה הצרכנית בארה,ב במהלך החצי השני של המאה ה-19.

**טבע החברה – רונלד קאוז**

תיאוריה כלכלית סבלה בעבר מכישלון בהצהרה על הנחות המוצא שלה. כלכלנים שבנו תיאוריות נכשלו בבחינה של היסודות עליהם הן נבנו. בחינה זו, היא חיונית לא רק על מנת למנוע חוסר הבנה ומחלוקות שעולים כתוצאה מהעדר הידע לגבי הנחות העבודה עליהן מבוססת תיאוריה, אלא גם בגלל החשיבות העליונה בבחירה שמבצעים כלכלנים בין הנחות מוצא. לדוגמא, ניתן לטעון כי השימוש במילה פירמה (Firm) בכלכלה יהיה שונה מהשימוש בביטוי "האדם הפשוט" (Plain man). כיוון שיש מגמה בתיאוריות כלכליות בהתחלת הניתוח מ"פירמה של אינדיבידואל" ולא של התעשיה בכללתו, הרי שנדרש לא רק להבהיר את המשמעות של המונח פירמה אלא גם להבהיר את ההבדל בינה לבין "פירמה" כפי שהיא נתפסת בעולם האמיתי (הכוונה לדעתי היא להבדל בין המונח פירמה בניתוח כלכלי - שבו ניתן להתייחס אליה גם כאדם בודד, לבין פירמה כפי שהיא נתפסת בעולם האמיתי כלומר חברה - ש.ג). רובינסון טוענת כי שתי השאלות שיש לשאול בנוגע להנחות המוצע בכלכלה הן: האם ניתן לעקוב אחריהן (Are they traceable) והאם הם מתיישבות עם העולם האמיתי. למרות שרובינסון מציינת כי בד"כ הנחת מוצא אחת תהיה ברורה (Manageable - הכוונה לדעתי היא שהיא מתיישבת עם התיאוריה ש.ג.) בעוד השנייה היא ריאליסטית, אך יתכן כי יהיו ענפים של התיאוריה שבהם הנחה אחת היא ברורה וריאליסטית במקביל. הכוונה במאמר היא להראות שניתן למצוא הגדרה למונח פירמה, שהיא לא רק ריאליסטית בכך שהיא מתאימה לנעשה בעולם האמיתי, אלא גם ניתנת לעקיבה על ידי שתי מכשירי הניתוח הכלכליים החזקים ביותר שפותחו על ידי מרשל - הרעיון של הגבול (Margin - גבול, קצה) ושל החלופה (Substitution) שביחד יוצרים את הרעיון של ה"חלופה בקצה".

חלק 1: זה נוח, בעת החיפוש אחר הגדרה לפירמה, אם קודם נבחן את המערכת הכלכלית כפי שהיא מנותחת על ידי כלכלנים. הבה נבחן את המערכת הכלכלית כפי שהיא מוצגת על ידי ארתור סלטר: "המערכת הכלכלית הנורמלית מניעה את עצמה. הפעולה העדכנית שלה לא נמצאת תחת שליטה, אין היא זקוקה לשליטה מרכזית. בכל המנעד של הפעילות האנושית והצרכים האנושיים ההיצע נקבע על פי הביקוש, ייצור לפי צריכה, באמצעות תהליך שהוא אוטומטי, אלסטי ותגובתי". הכלכלן חושב על המערכת הכלכלית ככזו המווסתת על ידי מנגנון השוק. החברה הופכת לא לארגון אלא לאורגניזם. המערכת הכלכלית מפעילה את עצמה. אין הכוונה היא שאין תכנון המבוצע על ידי יחידים. אלו מבצעים בחינה של השוק ובוחרים בין אלטרנטיבות. פעילות זו היא חיונית כדי שהסדר במערכת ישמר. אך תיאוריה זו מניחה כי ההכוונה של המשאבים תלויה באופן ישיר במנגנון מחיר השוק. אכן, בד"כ ההתנגדות לתכנון כלכלי היא כי תכנון זה בסה"כ מנסה להשיג את מה שיקרה מעצמו באמצעות מנגנון מחיר השוק. סיר ארתור סאטלר נותן תאור חסר של המערכת הכלכלית. בתוך הפירמה, התיאור אינו מתאים כלל. למשל, בתיאוריה כלכלית אנו מוצאים כי ההקצעה של משאבי ייצור בין שימושים שונים נקבעת על בסיס מנגנון מחיר השוק. המחיר של פאקטור A נהייה גבוה יותר בהתקיים X מאשר Y. כתוצאה מכך הרי ש-A נע מ-Y ל-X, עד שהוא מגיע למצב בו הוא מפצה על התקרבות ל-X באמצעות יתרונות אחרים שמושגים לו מ-Y באופן יחסי. אך בעולם האמיתי, אנו מוצאים כי יש אזורים רבים בהם כלל זה לא מתקיים. עם עובד מסויים עובר ממחלקה Y למחלקה X, הוא לא עובר בגלל הבדל במחירים או במשכורת, אלא כי הוא קיבל הוראה לעשות כך. בתגובה לאלו שמתנגדים לתכנון הכלכלי על בסיס הטענה כי הבעיות נפתרות באמצעות מנגנות מחיר השוק יאמר כי יש תכנון במערכת הכלכלית שלנו שהוא די שונה מזה המתואר להלן והוא תואם את התפיסה שלנו לגבי המשמעות של תכנון כלכלי. הדוגמא שניתנה דלעיל היא טיפוסית לבחינה כללית של מערכת כלכלית. ללא ספק, עובדה זו לא נעלמה מכלכלנים: מרשל מתייחס לארגונים כגורם הרביעי של הייצור. ג.ב קלארק מעניק את פונקציית התאום ליזם. פרופסור נייט מציג את המנהל המתאם. ד. ה. רוברטסון מציין (משפט לא ברור). אך לאור העובדה כי בד"כ נטען כי התאום יבוצע על ידי מנגנון מחיר השוק, מדוע נדרשים ארגונים כאלו (הכוונה לחברות), מדוע קיימים אותם איים של כוח מודע (conscious power - הכוונה לחברות בניגוד ליד נעלמה שהיא חסרת מודעות ש.ג.). מחוץ לפירמה, מנגנון המחיר השוק מכוון את הייצור שמתואם על ידי סדרה של טרנסקציות בשוק. בתוך הפירמה טרנסקציות אלו מבוטלות ובמקום המבנה המורכב של השוק קיים היזם המכוון שמתאם את הייצור. זה ברור כי מדובר בשיטות אלטרנטיביות של ייצור. אך ברגע שהסברנו כי ייצור יכול להתבצע גם ללא תאום או הכוונה, עלינו לשאול מדוע קיימות פירמות.

ברור, כי האופן שבו מנגנון מחיר השוק מדוכא בתוך החברה משתנה ממקרה למקרה. בחנות כולבו, ההקצעה של שטחים מסויימים למחלקות מסויימות יכולה להתבצע על ידי מנהל או כתוצאה מתחרות מחירים. בתעשיית הכותנה של לאנדשייר, טווה (Weaver) יכול להשכיר שטח (כלומר מקום לעבוד בו - ש.ג.) חשמל ולהשיג חומרי גלם באשראי. התאום בין המרכיבים השונים של הייצור יבוצע על ידי מחיר השוק. זה ברור כי האינטגרציה בין הרכיבים השונים, והדיכוי של מנגנות מחיר השוק משתנה באופן משמעותי מתעשיה לתעשיה ומפירמה לפירמה.

ניתן להניח כי המאפיין של הפירמה הוא הדיכוי של מנגנון מחיר השוק. אין ספק, כפי שציין פרופסור רובינס, כי הפירמה כפופה למערכת חיצונית של מחירים ועליות, אך יש לבדוק את האופי של יחסי הגומלין המדוייקים בין הפירמה לחוץ. הבחנה זו בין הקצאת המשאבים בתוך הפירמה והקצאתם בשוק תוארה באופן מעורפל על ידי מוריס דוב בדיון שערך בנוגע לכתביו של אדם סמית על הקפיטליסט: (המשפטים המצוטטים מאוד לא ברורים ולכן לא תורגמו ש.ג.).

לאור העובדה כי כלכלנים תופסים את מנגנון מחיר השוק כמכשיר תאום, הם גם מודים בקיומה של פונקציית התאום המבוצעת על ידי היזם. **יש לבדוק מדוע התאום מבוצע במקום אחד על ידי מנגנון מחיר השוק ובמקום אחר על ידי היזם**. המטרה של מאמר זה היא לגשר על פער שנראה כי קיים בתאוריה הכלכלית, בין ההנחה שמשאבים מוקצים על ידי מנגנון מחיר השוק להנחה כי ההקצעה תלויה ביזם-המתאם. עלינו להסביר את הבסיס שבין שתי האלטרנטיבות.

המשימה שלנו היא לנסות ולאתר מדוע פירמות מופיעות בכלכלה מבוססת התמחות (Specialized exchange economy). מנגנון מחיר השוק יתכן וידוכא אם יחסי הגומלין שמחליפים אותו היו נחוצים. זה היה המקרה לדוגמא אם אנשים היו מעדיפים לעבוד תחת ההכוונה של אנשים אחרים. יחידים אלו היו מעדיפים לקבל פחות על מנת שיוכלו לעבוד תחת מישהו והפירמות היו נוצרות באופן טבעי ממצב זה. אך נראה כי לא מדובר בסיבה חשובה, כיוון שנראה כי ההיפך הוא הנכון לגבי הנטיה של אנשים המעדיפים להיות אדון לעצמם. כמובן, שאם הנטיה הייתה לא להיות נשלט אלא לשלוט, הרי שאנשים היו מוכנים לשלם לאנשים אחרים יותר ממה שהם היו מסוגלים לקבל במנגנון מחיר השוק כדי שיהיו תחתיהם. אך במצב זה אנשים משלמים כדי לשלוט באחרים אך לא מקבלים על כך תשלום וזהו לחלוטין לא המצב במציאות. פירמות יכולות לצוץ אם צרכנים היו מעדיפים מוצרים שהיו נוצרים על ידי פירמות. אך גם אם היה עולם שבו מתקיימות חלק מהסיבות הנ"ל, הרי שהפירמות מתקיימות בעולם האמיתי ומכאן שיש סיבות אחרות לקיומן.

**הסיבה המרכזית היא שזה רווחי יותר להקים פירמה מאשר ספיגת העלויות של מחיר השוק**. המחיר הברור ביותר של ייצור תחת מנגנון מחיר השוק הוא ההבנה מה הם המחירים. עלות זו יכולה להיות מצומצמת על ידי הופעה של מקצוענים / מומחים שימכרו את המידע הזה (לגבי מהו המחיר האופטימאלי - ש.ג) אך לא ניתן להעלים אותה לחלוטין. המחיר של מו"מ וניסוח חוזה עבור כל טרנסקציה שמתבצעת במנגנון מחיר השוק צריך להשתכלל גם לחשבון. אכן, בשוקים מסויימים נוצרות מערכות שמצמצמות את מחיר החוזים אך לא לחלוטין. ראוי להדגיש כי חוזים לא נעלמים בפירמה אך הכמות שלהם מצומצמת באופן משמעותי. בעלים, או יצרן לא צריך לייצר סדרה של חוקים עם השלבים האחרים בתהליך הייצור שנמצאים באותה פירמה. חוזים אלו ידרשו כמובן בפעילות מחוץ לפירמה תחת מנגנון מחיר השוק. בשלב זה יש לציין כי את המאפיינים של החוזים הקיימים בתוך בפירמה. החוזה הוא כזה שבו היצרן (שהוא שלב אחד בתהליך הייצור - ש.ג) מתחייב לציית להכוונה של היזם בגבולות ברורים. התמצית של החוזה היא כי הוא רק מגדיר את הגבולות של הכוח של היזם על היצרן. תחת גבולות אלו הוא יכול להכווין את הייצור.

יש חסרונות נוספים, או עלויות, לשימוש בתהליך הייצור. לעיתים יהיה רצון לייצור חוזה ארוך טווח לאספקה של מוצר או שירות. סיבה לכך היא שיצירה של חוזה אחד חוסכת עריכה של חוזים רבים. סיבה נוספת היא הימנעות מתלות בקפריזות של האנשים המעורבים (הכוונה היא שהיום אני עושה חוזה עם אדם ומחר הוא לא ירצה לעשות איתי שוב חוזה ולכן אני עושה חוזה לטווח רחוק לאספקת השירות או חומר הגלם ש.ג.). כמובן, שככול שהתקופה שהחוזה מכסה תהיה ארוכה יותר, כך השאיפה של הרוכש לצמצם את ההגדרות של השירות שהוא מעוניין לקבל מהספק (ובפועל גם היכולת שלו לצפות את הצרכים שלו בעתיד מצומצמת יותר). על כן השירות המוענק בחוזה יתואר באופן כללי והפרטים יושארו למילוי בעת מאוחרת יותר. כל שיצויין בחוזה הוא הגבולות. הפרטים לגבי מה הספק ידרש בעתיד אינן מצויינים בחוזה אלא יוחלטו מאוחר יותר על ידי הרוכש. כאשר ההקצעה של משאבים נהיית תלויה (תחת הגבולות שצויינו בחוזה) בקונה, הרי שניתן לכנות את המצב כפירמה. אם כן סביר כי פירמה תופיע במקרים שבהם חוזים לטווח קצר יהיו בלתי מספקים. אין ספק כי יש לכך משמעות גבוהה במקומות שבהם מדובר באספקה של שירות מאשר במקומות של רכישת חומרי גלם. במקרה של חומרי גלם, ניתן לציין במפורש בפרטים בחוזה מה יהיה הצורך בעתיד ומה שיקבע בעתיד יהיה בעל משמעות קטנה יותר.

ניתן לסכם חלק זה בטיעון כי יצירה של ארגונים, ופעולה תחת סמכות ריכוזית שמתאמת ומקצה את המשאבים מאפשרת חסכון בעלויות. היזם צריך לבצע זאת במחיר נמוך, שכן הוא יודע שהיחידות שתחתיו תמיד יכולות לחזור לפעול תחת מנגנון מחיר השוק.

שאלת חוסר הוודאות היא משמעותית ביותר לבחינה של שיווי המשק של הפירמה. נראה לא סביר כי פירמות יצוצו במקום שאין בו חוסר וודאות. אך אלו, לדוגמא כמו פרופסור נייט, שטוענים כי מנגנון התשלומים הוא המאפיין הברור של הפירמה - קרי תשלום קבוע המובטח לחלק מהיצרנים על גורם מתאם, הוא לדעתנו גורם לא רלוונטי לבעיה שבה אנו דנים. יזם מסויים ימכור את שירותיו ליזם אחר עבור סכום כסף בעוד שהתשלום לעובדיו יהיה ברובו או בחלקו מבוסס על חלקיו ברווחים מהמכירה. השאלה המרכזית תהיה מדוע ההקצעה של משאבים לא מבוצעת על ידי מנגנון מחיר השוק.

פאקטור נוסף שיש לציינו הוא שטרנזקציה בשוק וטרנזקציה בפירמה מקבלות יחס שונה מממשלות או כוחות רגולטורים. אם אנו שוקלים את המשמעות של מס מכירות, הרי שזה ברור שיש מס כזה על טרנזקציות שוק ולא על טרנזקציות בתוך פירמה.

כיון שמדובר בצורות ארגון שונות, הרי שרגולציות מסויימות יביאו ליצירה של פירמות. כמובן שאם הפירמות כבר קיימות, הרי שמס על טרנזקציות בשוק הפתוח יהפוך אותן לגדולות יותר. (דילגתי כאן על משפט לא ברור). אך קשה לאמין כי פעולות שתוארו בפסקה זו הם אלו גרמו ליצירה של תאגידים.

אלו אם כן, הן הסיבות לקיומם של תאגידים בכלכלה מתמחה, שבה קיימת הנחה כי ההקצעה של משאבים מאורגנת על ידי מנגנון מחיר השוק. פירמה אם כן מורכבת ממערכת של יחסי גומלין שנוצרת כאשר ההקצעה של משאבים היא תלויה ביזם.

הגישה שתוארה דלעיל מציעה יתרון בכך שהיא נותנת משמעות מדעית לסיבות בגינן פירמה נהיית גדולה או קטנה. פירמה נהיית גדולה כאשר מבוצעות בתוכה טרנזקציות נוספות שהיו יכולות להתבצע תחת מנגנון מחיר השוק, ונהיית קטנה יותר כאשר היא נוטשת את הארגון של טרנזקציות. השאלה העולה היא האם ניתן ללמוד את הכוחות שקובעים את גודל הפירמה. מדוע היזם לא מתאם את הפעילות של טרנזקציה נוספת או אחת פחות ? (מובא ציטוט של נייט שלא אכתוב אותו). נראה כי נייט שוקל לבחון באופן מדעי את הגודל של הפירמה. על בסיס הקונספט של הפירמה שבוסס דלעיל, נראה כי משימה זו ניתנת לביצוע.

הוצע במקור כי ההופעה של הפירמה היא תוצאה של מחיר השוק. השאלה שיש לשאול היא מדוע, אם באמצעות התארגנות ניתן לצמצם ואף להעלים לחלוטין עלויות מסויימות, קיימות עדיין טרנזקציות המבוצעות על ידי מנגנון מחיר השוק. מדוע לא כל הפעילות מבוצעת על ידי פירמה אחת גדולה. יש ככה"נ מספר הסברים לכך.

ראשית, בעת שהפירמה גדלה יתכן והתשואות ליזם יצטמצמו, שכן העלויות של הארגון והתאום יעלו ככול שהפירמה תגדל. באופן טבעי יש להגיע לנקודה בה העלות של התאום של טרנזקציה נוספת בתוך הפירמה תהיה שווה לעלות של קיומה מחוץ לפירמה במנגנון מחיר השוק. שנית, יתכן שכאשר הטרנזקציות המתואמות בתוך הפירמה מתרבות היזם נכשל בלהפעיל את גורמיי הייצור בצורה היעילה ביותר - כלומר נכשל בלנצל בצורה הטובה ביותר את יכולות הייצור של הפירמה. שוב, יש להגיע לנקודה בה ההפסד של המשאבים שווה למחיר של ביצוע הטרנזקציה בשוק הפתוח. לבסוף, מחיר האספקה של אלמנט מסויים (חומר גלם – ש.ג.) יכול לעלות, שכן קיימים "יתרונות אחרים" בקיומה של פירמה קטנה מאשר פירמה גדולה. כמובן שהמקום בו התרחבות הפירמה אמורה להפסיק נקבעת על ידי שילוב של הגורמים הנ"ל. שתי האלמנטים הראשונים תואמים לביטוי שבו משתמשים כלכלנים ("ביטוי לא ידוע לי בעברית – ש.ג.").

בפסקה הקודמת הבהרנו כי פירמה תטה להתרחב עד למצב שבו המחיר של ארגון טרנזקציה נוספת בתוך הפירמה יהיה שווה למחיר של ניהול הטרנזקציה במנגנון מחיר השוק או על ידי פירמה אחרת. אך אם פירמה עוצרת את התרחבותה בנקודה שמתחת לעלות של ביצוע טרנזקציה נוספת במחיר השוק ואותה הנקודה שווה למחיר של ביצוע הטרנזקציה בפירמה אחרת הרי שיש טרנזקציות בין שני הארגונים (משפט לא ברור בעליל), שכל אחד מהם יכול היה להפנים את הטרנזקציה במחיר נמוך מהמחיר של ביצוע בשוק הפתוח. כיצד נפתור את הפרדוקס הזה ? אם נבדוק דוגמא, הרי שההיגיון יתברר. נניח ש-A קונה מוצר מ-B ושניהם יכולים להפנים את הטרנזקציה הזו כך שמחירה יהיה נמוך מהמחיר הנוכחי. B מפעיל מספר תהליכים. אלא אם A ישתלט (או יפנים) את כל התהליכים ש-B מבצע הרי שתמיד תישאר טרנזקציה, למרות שמוצר אחר יירכש. אך קודם לכן הנחנו כי כאשר כל יצרן מתרחב הוא נהייה פחות יעיל. העלות הנוספת של ארגון טרנזקציות נוספות גדלה. סביר להניח שהעלות ל-A על ארגון הטרנזקציות הנוספות שבעבר אורגנו על ידי B, היא גדולה יותר מאשר העלות של ביצוע הטרנזקציה על ידי B. A אם כן, ישתלט על כל התהליכים של B רק אם העלות של ארגון הפעילות של B היא לא גדולה יותר מאשר לבצע טרנזקציות מול B בשוק הפתוח. אך ברגע שזה נהייה כלכלי לבצע טרנזקציה בשוק, הרי שזה גם משתלם לחלק את הייצור בצורה שהארגון של טרנזקציה נוספת בתוך כל אחת מהפירמות יהיה במחיר שווה.

עד עכשיו הנחנו כי האופי של הטרנזקציות המבוצעות במנגנון מחיר השוק הוא הומוגני. זוהי עובדה שהם מאוד מגוונות. מכאן ניתן להבין כי המחיר של ביצוע טרנזקציה באמצעות מנגנון מחיר השוק ישתנה באופן משמעותי מאחת לשניה, כמו כן המחיר של ארגון הטרנזקציות בתוך הפירמה יהיה שונה כתלות באופיה (של הטרנסקציה). נראה אם כן כי אפשרי שהעלות של הפנמה של טרנזקציות לתוך הפירמה תהיה כלכלית פחות מאשר העלויות של ביצוע אותן טרנזקציות בשוק הפתוח. מכאן שבוודאות יהיו טרנזקציות שיבצעו בשוק הפתוח, אך האם פירוש הדבר שיש צורך ביותר מפירמה אחת ? ברור שלא, שכן כל אותם אזורים בכלכלה שבהם הקצעת המשאבים לא הייתה מבוססת באופן ישיר על מנגנון מחיר השוק יכולים להיות מאורגנים תחת פירמה אחת. הנקודות עליהן דיברנו בחלק הקודם הן החשובות, אם כי קשה לקבוע האם הירידה ביעילות עקב כמות הניהול (Diminishing returns to management) או העלייה של המחירים (לא ברור - ש.ג) חשובים יותר.

פירמה תטה להיות גדולה יותר כאשר:

1. ככול שהמחיר של ארגון טרנזקציה נוספת נמוך יותר וככול שהוא עולה לאט יותר למרות שיש יותר טרנזקציות.
2. ככול שהסבירות שהיזם יעשה טעויות קטנה יותר וכן שהסבירות לתקלות בהינתן עלייה בכמות הטרנזקציות קטנה יותר.
3. ככול שהמחירים של חומרי הגלם קטנים יותר (או שהמחיר שלהם עולה בקצת איטי יותר) עבור פירמות גדולות.

פרט לנקודה של השינוי במחירי חומרי הגלם עבור פירמות בגדלים שונים, נראה כי העלות של הארגון וכן ההפסדים כתוצאה מטעויות יגדלו ככול שכמות הטרנזקציות תעלה. ככול שיותר טרנזקציות מבוצעות על ידי יזם, סביר כי הן יהיו שונות באופי או במיקום שבו הן מבוצעות. זוהי סיבה נוספת לכך שהיעילות תרד בפירמות גדולות יותר. המצאות שגורמות לכך שגורמי ייצור יוכלו לעבור ביחד ובכך מצמצמות את הפירוד, נוטות להגדיל את הגודל של הפירמות (הכוונה היא שכל התאגידים המודרנים מבוססים על תקשורת כגון טלפון, אינטרנט ושיחות ועידה שבלעדיהן לא ניתן היה לנהל אותם בחלקים שונים של העולם ש.ג.). המצאות כגון הטלפון והטלגרף שנוטים להקטין את העלויות של ארגון פעילויות נוטים להגדיל את גודל הפירמות. כל שינוי שמוביל לייעול יגרור גדילה בפירמה.

יש להדגיש כי ההגדרה הנ"ל שניתנה לפירמה יכולה לתת משמעות ברורה יותר למונחים כמו שילוביות (Combination) ואינטגרציה. יש שילוביות כאשר טרנזקציות שהיו לפני כן מבוצעות על ידי שני או יותר יזמים מבוצעות כיום על ידי אחד. הלה הופך לאינטגרציה כאשר הארגון של הטרנזקציות בוצע לפני כן במנגנון השוק ומבוצע כיום בתוך פירמה. פירמה יכולה להתרחב בשני הדרכים האלו ביחד או לחוד (לא ברור בכלל). כלל המבנה של הכלכלה התחרותית נהייה ברור באמצעות טכניקות של ניתוח כלכלי.

הבעיה שנסקרה בחלק הקודם לא הוזנחה לחלוטין על ידי כלכלנים, וכעת יש להבין מדוע הסיבות דלעיל להופעת החברה בכלכלה ממוקצעת (Specialized Exchange economy) הן מועדפות על הסברים אחרים שהוצעו בעבר.

לעיתים נאמר כי הסיבה לקיומה של הפירמה נמצאת בחלוקת העבודה (Division of labor). זוהי ההשקפה של פרופסור אושר, סיבה שאומצה והורחבה על ידי מוריב דוב: "העלייה במורכבות של חלוקת העבודה... הגדילה של ההבדלים בין פעילות כלכלית זו לאחרת יוצרת את הצורך בכוח מאחד / מנהל (Integrating), שבלעדיו המתודות השונות יהפכו לכאוס. כוח מאחד זה הוא קריטי לכלכלה". התשובה לטיעון זה היא ברורה. הכוח המאחד בכלכלה מבוזרת (Differentiated) כבר קיים בדמות מנגנון מחיר השוק. אחד ההישגים הגדולים של מדע הכלכלה הוא ההוכחה לכך שהתמקצעות לא תוביל לכאוס. הסיבות שניתנו על ידי מוריס דוב הן אם כן לא מספקות. מה שיש להסביר הוא מדוע כוח מאחד / מארגנן מסוג מסויים - קרי היזמים, החליפו את הכוח המאחד האחר בדמות מנגנון מחיר השוק. הסיבה המעניינת ביותר (וככה"נ המקובלת ביותר) שניתנה לכך היא זו של פרופסור נייט בספרו "סיכון, חוסר ודאות ורווח". ההשקפה שלו תיבדק לפרטים. נייט מתחיל בתיאור מערכת שאין בה חוסר וודאות: "במצב של חופש פעילות מלא, ללא התנגשות בין פרטים, בני אדם יארגנו את החיים הכלכליים בחלוקה ראשית (Primary) ושיניות (Secondary), שימוש בהון וכו' לנקודה הדומה למצב הקיים בארה"ב כיום. הנקודה היחידה שדורשת שימוש בדמיון היא הארגון הפנימי שבתוך מוסדות או תאגידים. בהעדר חוסר וודאות, כל אדם הוא הבעלים של ידע מושלם לגבי המצב, לא תהיה סיבה ליצירת מוסד של ניהול או שליטה בתהליך הייצור. אפילו טרנזקציות הקשורות לשיווק לא יהיו קיימות. הזרימה של חומרי גלם ותהליכי הייצור לצרכן תהיה אוטומטית לחלוטין". (הוא מתאר מצב בו בשוק לא קיימת חוסר וודאות ש.ג.).

פרופסור נייט טוען כי אנו יכולים לדמיין את המצב הנוכחי כתוצאה של תהליך ארוך של ניסוי וטעייה. אכן, אין זה נדרש "לדמיין כי כל עובד עושה בדיוק את הדבר הנכון בזמן הנכון במעין הרמוניה שנוצרה מבראשית עם אנשים אחרים. יתכן ויהיו מנהלים, מפקחים וכו' על מנת לתאם את הפעילות של יחידים", למרות שמנהלים אלו יבצעו פעולות שגרתיות לחלוטין "ללא קבלת החלטות מכל סוג שהוא". פרופסור נייט ממשיך: "ברגע שחוסר הוודאות נכנסת לתמונה, הבורות והצורך לפעול על בסיס דעה ולא על בסיס מידע, הסיטואציה האוטופית משתנת לחלוטין.... במצב של חוסר ודעות, ביצוע פעולות הופך לחלק משמעותי מהחיים - הבעיה המרכזית היא להחליט מה לעשות וכיצד".

עובדה זו של חוסר וודאות מייצרת את שני המאפיינים הברורים ביותר של הפירמה (הוא משתמש בביטוי Social Organization, אבל לדעתי הוא מתכוון לתאגידים - ש.ג.):

"במצב הראשוני, תוצרים מיוצרים על בסיס א-פרסונלי לחלוטין - לא לצורך סיפוק הדרישה ולא לסיפוק הרצון של היצרן ליצר (משפט לא ברור בעליל – ש.ג). הייצרן לוקח את האחריות לחזות את הרצונות של הצרכנים. במצב השני, משימת החיזוי, ובמקביל חלק גדול מבחירת הכיוון הטכנולוגי והכוונת תהליך הייצור מרוכזים בקבוצה צרה מאוד של אנשים (או מעמד) והוא היזמים. במצב של חוסר וודאות, הפעולה של חיזוי מה לעשות וכיצד, תופסת את המקום של הפעילות השיגרתית של ביצוע הפעולות הפשוטות (יתר המשפט לא ברור וגם לא חשוב – ש.ג.). מרכוז (Centralization) תהליך קבלת ההחלטות והשליטה בפונקציות הוא קריטי, ותהליך של יצירת ראש לארגון (cephalisation - אחלה מושג, סיפלוס פירושו ראש: ר' <http://en.wikipedia.org/wiki/Cephalization>, הכוונה היא ליצירה של ראש.. במקרה שלנו הנהלה - ש.ג).

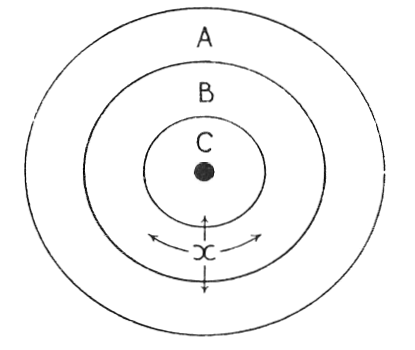
השינוי המרכזי הוא: "מערכת שבה הבטוחים או ההרפתקנים לוקחים את הסיכונים ומבטחים את אלו בעלי הספקות או המפוחדים על ידי הבטחה של הכנסה קבועה על חשבון הרווחים הפוטנציאלים.... כמו שאנו מכירים את טבע האדם, אין זה סביר כי אדם אחד יבטיח לאדם אחר תוצאה מובטחת (הכוונה לשכר מובטח - ש.ג.) מבלי שהוא יקבל על עצמו את מרותו של המבטח ושהמבטח יקבל את הזכות להכווין את פעולותיו של המבוטח. כמובן שמצד שני, הצד המבוטח לא ישים עצמו תחת הפיקוד של המבטח ללא אבטחה ברורה... התוצאה של מערכת זו הוא מנגנון השכר בתאגידים. קיומו בעולם הוא תוצאה ישירה של חוסר הוודאות.

ציטוטים אלו נותנים את התמצית של התיאוריה של נייט. חוסר הוודעות משמעו שאנשים צריכים לחזות את העתיד. על כן נוצר מעמד חדש שמכווין את הפעילות של אחרים להם נותנים שכר מובטח. מצב זה נשמר שכן בד"כ שיקול דעת טוב משוייך לביטחון עצמי גבוהה.

נראה על פניו כי פרופסור נייט משאיר מקום לביקורת בכמה מישורים. ראשית, כפי שהוא עצמו מציין, העובדה כי אנשים בעלי שיקול דעת או ידע חייבים לקחת חלק בתהליך הייצור. אנשים אלו יכולים למכור את הייעוץ שלהם או את הידע שלהם. כל עסק קונה שירותים או יועצים. אנו יכולים לדמיין מערכת שבה כל העצות או הידע נרכשים בעת הצורך. שוב, ניתן לקבל משכורת שכר כתוצאה מידע או שיקול דעת ללא לקיחת חלק של ממש בתהליך הייצור, אלא על ידי יצירה של חוזים עם אלו שמייצרים בפועל... שני משפטים לא ברורים...פרופסור נייט טוען כי "טבע האדם כמו שאנו מכירים אותו שולל את האפשרות שאדם אחד יבטיח לאחר תוצאה ברורה כתוצאה ממעשיו של השני, מבלי שיוכל לשלוט על מעשיו". אין ספק כי קביעה זו אינה נכונה. חלק גדול מהעבודות מבוצעות באמצעות חוזים, כלומר שהספק מקבל הבטחה של סכום מסוים אם יבצע פעולות מסויימות. אך אין ספק שאין כאן שום הכוונה של צעדי הספק... משפט לא ברור... העובדה שפרופסור נייט מציין כי "צד אחד לא ישים עצמו תחת צד אחר ללא הבטחה" היא לא רלוונטית לבעיה שבה אנו עוסקים. לסיום, נראה כי זה חשוב לשים לב כי גם במערכות כלכליות שבהם אין חוסר וודאות, פרופסור נייט מקבל כי יהיו מנהלים שיבצעו רק פעולות פשוטות. הוא מיד מוסיף כי "לא תהיה להם אחריות מכל סוג שהוא", מה שמעלה את השאלה - מי משלם להם ומדוע ? נראה כי פרופסור נייט לא מספק סיבה למדוע מנגנון מחיר השוק ידוכא.

יהיה זה חשוב לבחון נקודה נוספת והיא הרלוונטיות של דיון זה לשאלת עקומת החיוב של הפירמה (Cost curve of the firm). לעיתים קיימת הנחה כי פירמות מוגבלות בגודלם במצב של תחרות מושלמת, אם עקומת העלויות שלה שואפת לעלייה (Slops upward). בעוד שתחת תחרות לא מושלמת היא מוגבלת בגודל כיוון שלא ישתלם לייצר יותר מהנקודה שבה העלויות ישתווה לרווחים. אך זה ברור כי הפירמה יכולה לייצר יותר ממוצר אחד ומכאן שאין סיבה מרכזית מדוע השאיפה למעלה של עקומת העלויות, במקרה של תחרות מושלמת, או העובדה כי העלויות הכלליות יהיו נמוכות מהרווחים הכוללים במקרה של תחרות לא מושלמת יגבילו את גודל הפירמה. רובינסון מניחה הנחת עבודה פשטנית כי רק מוצר אחד מיוצר. אך ברור כי יש לבחון כיצד מספר המוצרים שפירמה מייצרת נקבע, שכן תיאוריה המניחה ייצור של מוצר אחד היא חסרת משמעות פרקטית.

יתכן וניתן להגיב, כי תחת תחרות מושלמת וכיוון שניתן למכור כל מוצר במחיר "מנצח" הרי שאין צורך במוצרים אחרים. אך מצב זה מתעלם מהעובדה כי יתכנו מצבים שבהם יהיה זול יותר לייצר מוצרים אחרים מאשר לבצע טרנזקציות נוספות של אותו המוצר. ניתן להמחיש זאת בנקודה הבאה: דמיינו שיש עיר ובה מרכז ותעשיות הסובבות אותה בטבעות. A,B,C מייצגים תעשיות שונות.



דמיינו יזם שמתחיל לשלוט בטרנזקציות מ-X. כאשר הוא מרחיב את פעילותו באותו מוצר (B) העלויות הארגוניות גדלות עד למצב שבו הן יהיו שוות למוצר אחר שנמצא קרוב (הכוונה קרוב מבחינת הדיאגרמה – ש.ג). ככול שהפירמה גדלה, הרי שהיא תכלול ייצור של מוצר נוסף – A+C. ברור כי תאור זה של הבעיה הוא לא שלם, אך הוא הכרחי על מנת להוכיח כי העובדה שעקומת העלויות פונה למעלה אין משמעה הגבלה של גודל הפירמה. עד עכשיו רק בדקנו את המצב בסיטואציה של תחרות מושלמת. במצב של תחרות לא מושלמת הדברים נראים ברורים עוד יותר.

על מנת לקבוע את גודל הפירמה עלינו לשקול את עלויות השיווק (כלומר העליות של שימוש במנגנון מחיר השוק), והעלויות של ארגון יזמים שונים ואז נוכל לקבוע כמה מוצרים שונים ייצרו על ידי כל פירמה וכמה היא תייצר בפועל. נראה אם כי מר שוב (Shove) במאמרו "תחרות בלתי מושלמת" שאל שאלות שעקומת העלויות של גב' רובינסון לא יכולה לענות עליהן. נראה כי הנתונים שתוארו לעיל הם רלוונטים.

נותרה רק משימה אחת אחרונה, והיא לבדוק האם מודל הפירמה שפותח לעיל תואם את המציאות הקיימת. אנו יכולים לגשת לשאלה מה מאפיים פירמה במציאות על ידי בחינה של יחסי הגומלים המשפטיים בין הצדדים המכונים "אדון ומשרת" או "מעביד ועובד". המרכיבים הקריטיים של מערכת היחסים מתוארים להלן:

1. המשרת חייב לספק שירותים לאדון, או אחרים מטעם האדום, אחרת מדובר בחוזה לאספקת או מחירת סחורות בלבד (ולא שירות).
2. האדון חייב לשלוט בעבודתו של המשרת, באופן אישי או באמצעות משרת אחר.

זכות זו לשלוט או להתערב משמעה שהוא יכול להגיד למשרת מתי לעבוד (במסגרת שעות השירות) ומתי לא לעבוד, ומה העבודה שעליו לעשות וכיצד (במסגרת תנאי השירות) - אלו הם המאפיינים השולטים במערכת והם שמפרידים בין המשרת לבין יזם פרטי, או עובד שמחליט לתת למעבידו את פירות עמלו. במקרה האחרון, הספק (Contractor) לא נמצא תחת שליטת המעביד. עליו לעצב את עבודת כך שתוביל לתוצרים אליהם התחייב בחוזה".

אם כן אנו רואים כי אלמנט ההכוונה (Direction) הוא החיוני על מנת ליצור מצב משפטי של עובד ומעביד. מעניין לציין את המשך דבריו של פרופסור באט (Batt): "מה שמבחין בין סוכן לבין משרת הוא לא העדר או קיום שכר ברור או תשלום על עסקה שבוצעה, אלא חופש הפעולה שיש לסוכן בביצוע עבודתו".

עלינו אם כן, לסכם כי ההגדרה שנתנו היא קרובה מאוד לאופן שבו פירמות קיימות בעולם האמיתי. הגדרתנו היא אם כן ריאליסטית. האם היא ניתנת לניהול (Manageable - כלומר מחזיקה כתאוריה כלכלית). נקודה זו צריכה להיות ברורה. כאשר אנו בודקים מה הגודל שאליו תגיע פירמה הרי שהעקרון של הגבולות (Marginalism - הכוונה לגבול הרווחיות ביחס לטרנזקציה פנימית מול חיצונית וכן מבחינת כמות המוצרים שכל פירמה מייצרת – ש.ג) עובד בצורה חלקה. השאלה היא תמיד האם ישתלם להפנים טרנזקציות נוספות לתוך הפירמה ? בגבול (Margin) המחיר של ארגון טרנזקציה נוספת תחת הפירמה יהיה שווה למחיר של קיומה מחוץ לפירמה באמצעות מנגנון מחיר השוק. אנשי עסקים יבצעו ניסויים ועל ידי כך שיווי המשקל (Equilibrium) ישמר. כתוצאה מכך ניתח לנתח את מצב שיווי המשקל כסטאטי (לא ברור). אך אין ספק כי גם הגורמים הדינאמיים הם חשובים, ובחינה של האופן שבו השינויים משפיעים על המחיר של הארגון בתוך הפירמה ועל עלויות השיווק תאפשר להסביר מדוע פירמות גדלות וקטנות. אם כן יש לנו תאוריה של שיווי משקל דינאמי. הניתוח הנ"ל מבהיר את יחסי הגומלין בין יזם ומנהל. יזמות פירושו צפייה ופעולה באמצעות מנגנון מחיר השוק ויצירה של חוזים חדשים. ניהול "פרופר" פירושו תגובה לשינוי במחירים וארגון מחדש של יחידות הייצור שתחת שליטתו. העודה כי איש העסקים בד"כ משלב תחתיו את שתי הפוקנציות היא תוצאה של עלויות השיווק שנדונו לעיל. לסיום, ניתוח זה מאפשר לנו להגדיר בצורה ברורה יותר מהו מוצר יעיל (הביטוי כאן הוא Marginal product כאשר לדעתי הכוונה היא למוצר שמסתמם כמשתלם לייצור). אך הרחבה על נקודה זו תוציא אותנו מהגבולות שהצבנו לעצמנו כדרושים לדיון.