

## پیشنهاد مدل نظری جهت صیانت از وقف و امور خیریه در بخش سوم اقتصاد با وجود اطلاعات نامتقارن

تاریخ دریافت: ۹۲/۱۱/۰۶

تاریخ پذیرش: ۹۳/۰۹/۲۴

مهدی طغیانی \*

مرتضی درخشان \*\*

خدیجه نصرالهی \*\*\*

### چکیده

این پژوهش بر آن است تا علاوه بر تبیین اهمیت و ضرورت مطالعه بخش سوم اقتصاد (وقف و امور خیریه) و گسترده‌گی آن در جهان امروز، با شناسایی چالش‌های پیش روی این بخش، با تبیین مدلی نظری، راهکارهای صیانت از بخش سوم را مورد مطالعه قرار دهد. بر این اساس با شناسایی چالش‌های پیش روی بخش سوم اقتصاد، به تحلیل و ارزیابی چالش اطلاعات نامتقارن، به عنوان مهمترین چالش در نظریه‌های اقتصادی بخش سوم، از منظر دانش اقتصاد انگیزه‌ها می‌پردازد. این پژوهش با استفاده از روش کتابخانه‌ای و مصاحبه با نخبگان و کارشناسان، گستره و تنوع چالش‌های انگیزه‌ای ناشی از عدم تقارن اطلاعات را در بخش سوم استخراج نموده و با استفاده از رسوب دانش، در دانش اقتصاد قراردادهای و همچنین فقه شیعه، تلاش می‌کند با بهره‌گیری از دانش اقتصاد قراردادهای مدلی نظری جهت غلبه بر این چالش در بخش وقف و امور خیریه ارائه می‌نماید. در این مسیر سه دسته کلی و ۱۰ نوع عمده از عدم تقارن اطلاعات در بخش سوم اقتصاد را تفسیر نموده و بسته به ویژگی‌های مشترک هر دسته راهکاری عملی ارائه می‌کند که گزینش، علامت‌دهی، نظارت و ارزیابی عملکرد، ارائه تضمین و تنظیم قرارداد به عنوان مهمترین راهکارهای اطلاعات نامتقارن در بخش سوم معرفی می‌شود.

### واژگان کلیدی

اقتصاد بخش سوم، اقتصاد وقف، اقتصاد داوطلبانه، اقتصاد قراردادهای، اطلاعات نامتقارن

\* استادیار گروه اقتصاد، دانشکده علوم اداری و اقتصاد، دانشگاه اصفهان (نویسنده مسئول)  
mtoghyani@gmail.com

\*\* دانشجوی دکتری علوم اقتصادی، دانشکده علوم اداری و اقتصاد، دانشگاه اصفهان  
morteza.derakshan@yahoo.com

\*\*\* دانشیار گروه اقتصاد، دانشکده علوم اداری و اقتصاد، دانشگاه اصفهان  
khadijh@ase.ui.ac.ir

## مقدمه

بخش سوم اقتصاد<sup>۱</sup> یا همان بخش داوطلبانه<sup>۲</sup> یا غیرانتفاعی<sup>۳</sup> روز به روز در جهان در حال گسترش بوده و از اهمیت بیشتری برخوردار می‌شود. انگیزه داوطلبانه مبتنی بر ایثار و نوع دوستی نهادهای بخش سوم اقتصاد نسبت به نهادهای خصوصی (بخش اول) و کارایی بیشتر و هزینه‌های پایین‌تر آن‌ها نسبت به بخش دولتی (بخش دوم) برای ارائه خدمات اجتماعی و عام‌المنفعه باعث توجه روز افزون جوامع و نیز توجه روزافزون دانش اقتصاد به ارتقای بهره‌وری و توسعه علمی و عملی این بخش معطوف شده است. تاجایی که در کشورهای توسعه یافته، امروزه بخش عظیمی از تولید ناخالص داخلی و اشتغال مربوط به این بخش می‌شود.<sup>۴</sup> لذا بررسی چالش‌های پیش روی بخش سوم و ارائه راهکارهای علمی و عملی برای آن‌ها از اهمیت بسزایی برخوردار است.

بخش سوم اقتصاد در کشور ما را می‌توان در قالب نهاد وقف و امور خیریه که ریشه‌ای عمیق در فرهنگ اسلامی دارد، جستجو کرد. این نهاد همواره ظرفیت عظیمی را در جهت پیشرفت و آبادانی و ارتقاء رفاه انسانی جوامع مسلمان ایفا نموده ضمن اینکه این بخش همواره در مواقع سختی و بروز مسائل و مشکلات اجتماعی نیز چاره بسیاری از کمبودها بوده است. آنچه در هر زمان مسئولیت خطیری را بر دوش عالمان آن عصر می‌گذارد، بررسی مسائل و مشکلات این نهاد از حیث حفظ و صیانت و جریان منافع آن در جهت نیات بانیان است.

مطالعات موجود در دنیا نشان می‌دهد چالش‌های پیش روی بخش سوم عبارتند از: ۱. تحولات سریع بخش خصوصی و تجاری؛ ۲. ورود نامناسب دولت و بخش خصوصی به برخی فعالیت‌های اقتصادی؛ ۳. عدم ادراک مناسب تصمیم‌گیران و سیاست‌گذاران از بخش سوم؛ ۴. سبک نوین زندگی؛ ۵. چالش‌های مدیریتی سازمان-های بخش سوم؛ ۶. محدودیت در شیوه‌های بهره‌برداری از برخی دارایی‌های بخش سوم؛ و ۷. مشکلات انگیزشی و عدم تقارن اطلاعات (Lyons, 2001, p.217).

در مورد هر یک از این چالش‌ها مطالعات فراوانی انجام شده و تعریف، تفسیر و بیان راهکارهای مقابله با آن بسیار مفصل است. این تحقیق به مشکلات انگیزشی و عدم تقارن اطلاعات در بخش سوم اقتصاد می‌پردازد و با تبیین جزئی مسئله در بخش

وقف و امور خیریه برای هر یک از مشکلات انگیزشی راهکارهای ارائه شده در اقتصاد قراردادهای را بومی‌سازی خواهد نمود. برای این منظور ابتدا در بخش اول مقاله به پیشینه پژوهش پرداخته و در بخش دوم گستره دانش نظری در اقتصاد قراردادهای و اقتصاد بخش سوم که در رابطه با موضوع تحقیق استفاده می‌شود، را بیان می‌نماید.

در بخش سوم تلاش شده است تا با استفاده از روش کتابخانه‌ای و مصاحبه با نخبگان و کارشناسان بخش سوم، مصادیق اطلاعات نامتقارن در بخش وقف و خیریه استخراج شود. برای این منظور با تعداد ۱۵ نفر از مدیران و بازنشستگان پست‌های مدیریتی سازمان اوقاف و نیز افراد مؤثر در خیریه‌های بزرگ شهر اصفهان مصاحبه به عمل آمد تا اولاً تبیین مناسبی از چالش‌های این بخش بدست آمده و ثانیاً با هدایت مصاحبه‌ها به سمت موضوع تحقیق مصادیق بیشتری از آن روشن شود. در ادامه این بخش راهکارهای کلی مطرح در اطلاعات نامتقارن برای هر مصداق با استفاده از روش طوفان مغزی بومی‌سازی شده و در نهایت ضمن طرح مدلی نظری با بهره‌گیری از ادبیات اقتصاد قراردادهای، راهکارهای صیانت از این بخش در شرایط وجود مسأله اطلاعات نامتقارن مدل‌سازی شد.

#### ۱. پیشینه پژوهش

در زمینه چالش‌های بخش وقف و امور خیریه، تحقیقات متنوعی در خارج کشور انجام شده است اما پژوهش‌های داخلی در این زمینه بسیار کم است. در مطالعات داخلی عسکری و شیخانی (۱۳۹۱)، در مقاله خود به بررسی چالش اطلاعات نامتقارن در انتخاب متولی توسط واقف پرداخته‌اند و پس از تبیین آن در بخش وقف، براساس راهکارهای پیشنهادی در دانش اقتصاد اطلاعات راهکارهایی را برای این مشکل پیشنهاد می‌دهند. این مطالعه، چالش اطلاعات نامتقارن در بخش سوم را به بخش وقف و آن هم در انتخاب متولی محدود نموده است تا بتواند بصورت متمرکز آنرا مطالعه کند. اما علاوه بر این که چالش‌های بخش وقف محدود به چالش اطلاعات نامتقارن نیست، این چالش نیز محدود به انتخاب متولی نیست؛ این مقاله بر آن است تا بخش گسترده‌تری از موضوع را تبیین نماید.

در مطالعات خارجی نیز مارک لیونز (۲۰۰۱م.)، پس از تبیین گستره و کارکردها و تحلیل اقتصادی بخش سوم، به بررسی چالش‌های پیش روی این بخش از جمله مسأله اطلاعات نامتقارن می‌پردازد بدون اینکه راهکارهای عملی حل آنرا مورد بررسی قرار دهد. همچنین آینسا<sup>۵</sup> و همکاران (۲۰۱۱م.)، مسأله اطلاعات نامتقارن را در زمینه چالش کیفیت در خدمات اجتماعی ارائه شده توسط سازمان‌های بخش سوم مورد تجزیه و تحلیل قرار می‌دهند و روش مدیریت نظام‌مند کیفیت و نظارت دولت را پیشنهاد می‌کنند با اینکه حضور مستقیم دولت در ارائه خدمات اجتماعی بخش سوم را موجب بروز مشکلاتی می‌دانند. علاوه بر این برخی از مطالعات اهمیت و نقش مدیریت و روش‌های مختلف آنرا در بخش سوم تحلیل نموده‌اند. قحف (۱۹۹۷م.)، بوجلال (۲۰۰۳م.)، سوری (۱۳۸۳) و گنزالس<sup>۶</sup> (۲۰۰۳م.) به لزوم توجه به ویژگی‌های مدیر یا متولی در موقوفات، روش‌های مدیریتی مورد استفاده و همچنین لزوم تقویت بعد نظارتی بر عملکرد مدیران در بخش سوم می‌پردازند و به نوعی ذیل چالش مدیریت (چالش پنجم) مطالبی را بیان می‌کنند.

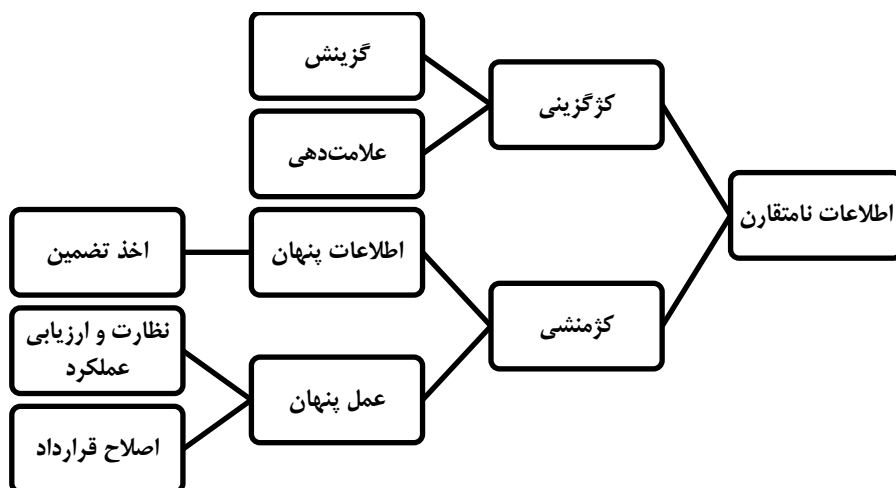
در کنار موارد فوق مطالعات دیگری نیز وجود دارد که به چالش‌های بخش سوم به ویژه چالش مدیریت می‌پردازند. کریس راسل<sup>۷</sup> (۲۰۰۶م.) و آلیسون و کایه<sup>۸</sup> (۲۰۰۵م.)، در مطالعات خود به لزوم توجه به برنامه‌ریزی راهبردی در سازمان‌ها و نهادهای بخش سوم برای ارتقای بهره‌وری و توسعه آن پرداخته‌اند و روش‌های کاربردی و دقیق اجرای چنین برنامه‌ای را بیان می‌کنند.

شایان ذکر است که علاوه بر مطالعاتی که به چالش‌های پیش‌روی بخش سوم می‌پردازند، می‌توان از منابع موجود در دانش اقتصاد اطلاعات و اقتصاد انگیزه نیز برای تبیین بهتر مسأله و راهکارهای آن بهره‌برداری نمود. در این مورد منابعی مانند لافونت و مارتیمورت<sup>۹</sup> (۲۰۰۲م.)، بولتون و دواتریپونت<sup>۱۰</sup> (۲۰۰۵م.)، گلاچانت<sup>۱۱</sup> (۲۰۰۲م.) و نهایتاً راسموسن<sup>۱۲</sup> (۲۰۰۰م.) همگی به مسائل و مصادیق عدم تقارن اطلاعات پرداخته و مسائل مختلفی از جمله بیمه، سرمایه‌گذاری، خرید کالاهای دست دوم، استخدام کارگر یا مدیر و... را در شرایط عدم تقارن اطلاعات مورد بررسی قرار می‌دهند.

## ۲. ادبیات نظری موضوع

یکی از مهمترین فروض در دانش اقتصاد «فرض اطلاعات کامل» است که با تبیین عناصر و اجزای اقتصاد در یک جامعه اهمیت آن بیشتر روشن می‌شود. اطلاعات کامل به این معناست که همه بازیگران اقتصادی (خانوار و بنگاه‌ها) از تمامی شرایط و ویژگی‌های بازار و فرصت‌های موجود آگاه هستند و براساس تمام اطلاعات خود تصمیم‌گیری می‌کنند. اما در دنیای واقعی چنین امری واقعیت ندارد. چرا که به عنوان مثال خریداران از کیفیت واقعی کالای بازاری اطلاعات کامل ندارند و یا در بازار فروش محصولات دست دوم، کالای مورد نظر ویژگی‌هایی دارد که تنها فروشنده از آن با خبر است و خریدار از آن مطلع نیست. همچنین فرض می‌شود که رقابت تنها تعامل بین عناصر اقتصادی است و حال آنکه در واقعیت اولاً به غیر از رقابت تعاملات دیگری بین بازیگران اقتصادی صورت می‌گیرد (مانند تعاملات نوع دوستانه و همکارانه در بخش وقف و امور خیریه) و ثانیاً بستر این تعاملات ممکن است بازار نباشد.

در اقتصاد قراردادهای بستر تعاملاتی از بازار، به قرارداد تغییر می‌کند که قابلیت‌های بسیار بیشتری نسبت به بازار دارد (Brousseau & Glachant, 2002, p.16)؛ زیرا در قرارداد می‌توان زمان، شروط ضمن قرارداد، طرفین و ویژگی‌های طرفین قرارداد، اطلاعات ناکامل و نامتقارن، تعاملات همکارانه و نوع دوستانه و بسیاری موارد دیگر را در نظر گرفت که بعضاً در بازار قابلیت بررسی و تحلیل آن‌ها وجود ندارد. روشن است که به دلیل عدم امکان تحلیل مسائل بخش سوم اقتصاد در قالب بازار به دانشی نیاز است که اولاً بتواند تعاملات نوع دوستانه و خیرخواهانه را تحلیل کند و ثانیاً روابط را در صورت وجود عدم تقارن اطلاعات مورد تجزیه و تحلیل قرار دهد. فضای اقتصاد قراردادهای<sup>۱۳</sup> این امکان را به تحلیل‌کننده می‌دهد.



#### نمودار ۱. فضای اقتصاد قراردادها

بطور کلی اطلاعات نامتقارن دو مسئله اساسی را ایجاد می‌کند: کژگزینی<sup>۱۴</sup> و کژمنشی<sup>۱۵</sup>. در وضعیتی که یکی از طرفین قرارداد، اطلاعاتی را در مورد ترجیحات، توانایی، کیفیت و... از دیگری پنهان می‌کند و سعی می‌کند با استفاده از این رانت، منفعتی کسب کند؛ این حالت غالباً به انتخاب‌های نادرست توسط یکی از طرفین قرارداد منجر شده و مشکل «کژگزینی» رخ می‌دهد. اولین فردی که به لحاظ تئوریک کژگزینی را مورد بررسی قرار داد جرج آکرلوف<sup>۱۶</sup> بود که در مقاله «بازار ماشین‌های دسته دوم» (۱۹۷۰م.) این موضوع را بررسی نمود.<sup>۱۷</sup>

در وضعیتی نیز که یک طرف قرارداد از رفتار و اعمال طرف دیگر بطور کامل مطلع نیست و همین موضوع ممکن است سبب شود شخص بصورت پنهانی فعالیت‌هایی انجام دهد که به سود یک طرف و زیان طرف مقابل بینجامد. این مشکل را نیز اصطلاحاً «کژمنشی» می‌نامند. کژمنشی معمولاً پس از امضای قرارداد رخ می‌دهد و در آن یک طرف قرارداد عملی را پنهان از طرف دیگر انجام می‌دهد. مانند عدم توانایی خریداران برای مشاهده کیفیت کالای سفارش داده شده در زمان تولید و احتمال وجود کژمنشی در رفتار تولید کننده، عدم توانایی بانک برای نظارت بر رفتار عامل در تخصیص اعتبارات بانکی، عدم توانایی سهامداران و مالکین در بدست آوردن اطلاعات

کامل در مورد عملکرد مدیران، عدم مشاهده مدیر از رفتار کارگران و امکان کم کاری او و ... . اگر به مسئله کارفرما و کارگزار باز گردیم، کارگر پس از امضای قرارداد با کارفرمای خود، رفتاری را پنهان از کارفرمای خود انجام می دهد (به عنوان مثال کمتر تلاش نموده و کم کاری می کند) که بتواند منفعت بیشتری نسبت به قرارداد خود کسب کند، به این رفتار کژمنشی می گویند.

دانش اقتصاد اطلاعات برای حل مشکل کژگزینی دو راهکار ارائه می نماید که بسته به شرایط مورد استفاده قرار می گیرد. زمانی که طرف نامطلع (مثلا کارفرما) قرارداد را پیشنهاد می دهد از روش گزینش<sup>۱۸</sup> استفاده می شود. برای گزینش لازم است ابتدا شاخص هایی تعریف شده و سپس با استفاده از این شاخص ها بسته به نوع رابطه، طرف مقابل را انتخاب نمود<sup>۱۹</sup> (Bolton and Dewatripont, 2005, p.8).

زمانی هم که طرف مطلع (مانند کارگزار) قرارداد را پیشنهاد می دهد و می خواهد با ارائه اطلاعات خود طرف دیگر قادر به انتخاب درست کند، از روش علامت دهی<sup>۲۰</sup> استفاده می گردد. مثلا کارگران با تنظیم روزه و سوابق شغلی و ... علامتی به کارفرما می دهند که وی بتواند کارگران با مهارت را از بی مهارت تشخیص دهد (Bolton and Dewatripont, 2005, p.9).

از سوی دیگر در دانش اقتصاد اطلاعات برای حل مسأله کژمنشی سه راه حل کلی پیشنهاد شده است. اگر کژمنشی ناشی از عمل پنهان باشد، اولین و ساده ترین راه نظارت بر انجام کار است. کارفرما می تواند پس از عقد قرارداد، تمام متغیرهای تأثیرگذار بر تصمیم سازی طرف دارای اطلاعات بیشتر که بر مطلوبیت وی تأثیرگذار است را تحت نظر خود قرار دهد. اما نظارت بر اقدامات، به ویژه در برخی از موارد مانند شرکت های بیمه بسیار پر هزینه خواهد بود و لذا امکان پذیر نیست.

راه حل دیگر در این شرایط اصلاح قرارداد و بندهای آن است. یعنی اگر از ابتدا قرارداد به گونه ای تنظیم شود که طرف مقابل انگیزه لازم برای انجام خوب کار را داشته باشد، چنین مشکلی پیش نخواهد آمد. مثلا در بیمه، شرکت بیمه کننده تنها نیمی از خسارت را جبران کند. این بدان معنی است که بی احتیاطی هر فرد در رانندگی و یا عدم رعایت مسائل امنیتی در بقیه موارد، موجب زیانی می شود که بخشی از آنرا خود

باید پردازد، لذا عملکرد مناسبی خواهد داشت. یا در مورد مدیر اگر از ابتدا دستمزد مدیر توسط مالک بصورت سهمی از سود یا درآمد بنگاه تعیین شود یا دستمزد کارگر براساس میزان تولید در نظر گرفته شود، سبب می‌گردد که عملکرد بهتر مدیر یا کارگر و بازده بالاتر شرکتی دستمزد بیشتری را برای وی نیز به همراه داشته باشد. در تنظیم قرارداد مناسب شخص هنگام حداکثر کردن منفعت یا سود خود، رفتار مناسب را ارائه می‌دهد. یعنی قرارداد به گونه‌ای تنظیم می‌شود که منافع فرد کارگزار به منافع اجتماعی (طرفین قرارداد) گره خورده است.

در نهایت راهکار سوم برای اصلاح مشکل کژمنشی در شرایطی که کژمنشی ناشی از اطلاعات پنهان باشد، ارائه تضمین است. برای مثال گاهی مشتری سفارشی برای ساخت لوازم منزل، دکوراسیون و یا کالاهای دیگر می‌دهد و طرف قرارداد ممکن است در انجام تعهدات خود کوتاهی نماید. برای این منظور شرکت طرف قرارداد تضمین (گارانتی) می‌دهد که در صورت فقدان کیفیت توافق شده، کالا را تعویض یا ترمیم نماید و از این طریق حسن عملکرد خود در تولید را به اثبات رساند.

اما در کل برای حل مشکل اطلاعات نامتقارن باید براساس «اصل آشکار سازی»<sup>۲۱</sup> رفتار نمود. یعنی قراردادهای «سازگار با انگیزه»<sup>۲۲</sup> طراحی نمود. برای مثال قراردادها برای دو کارگر کم‌مهارت و بامهارت باید به گونه‌ای تنظیم شود که کارگر بامهارت با انتخاب قرارداد مخصوص به خود مطلوبیت بیشتری نسبت به انتخاب قرارداد کارگر کم‌مهارت بدست آورد و لذا قرارداد خود را انتخاب کند. همچنین کارگر بی‌مهارت با انتخاب قرارداد خود مطلوبیت بیشتری نسبت به انتخاب قرارداد مخصوص کارگر بامهارت بدست آورد و لذا قرارداد مخصوص به خود را انتخاب کند. همین انتخاب میزان مهارت آن‌ها را نیز آشکار می‌کند (Laffont and Martimort, 2002, p.64). در بخش پایانی مقاله مدلی برای این نوع قراردادها در بخش سوم ارائه شده است.



### ۳. اطلاعات نامتقارن در بخش سوم اقتصاد (وقف و امور خیریه)

#### ۳-۱. مصادیق اطلاعات نامتقارن در بخش سوم

در بخش سوم اقتصاد نیز همانند سایر بخش‌های اقتصادی تعاملاتی وجود دارد که تولیدات و مبادلات کالا و خدمات براساس این تعاملات صورت می‌گیرد. در بین بسیاری از این تعاملات مسئله اطلاعات نامتقارن وجود دارد. یکی از مصادیق بارز اطلاعات نامتقارن آن است که علاقمندان به انجام کمک‌های خیریه از محل دقیق صرف این اموال و چگونگی خرج آن‌ها چندان اطلاعاتی ندارند. مثلاً در ایران بسیاری از مردم نمی‌دانند پولی که داخل صندوق‌های صدقات ریخته می‌شود دقیقاً صرف چه کارهایی می‌شود. لذا زمانی که کمی ناکارآمدی از سازمان مربوطه مشاهده شود، گمان خواهند کرد که پول‌هایی که آن‌ها برای کمک‌های نوع دوستانه پرداختند، هدر می‌رود و در بروکراسی اداری سازمان‌های بخش سوم تلف می‌شود و بخش بسیار کوچکی از آن صرف نیات آن‌ها می‌شود. هرچند ممکن است در واقع اینطور نباشد، اما عدم اطلاعات کامل و عدم شفافیت در رفتار سازمان‌های بخش سوم، بر انگیزه بازیگران بخش سوم آسیب وارد می‌کند و مشکلاتی را در جمع‌آوری وجوهات و تامین مالی بوجود خواهد آورد. لذا لازم است ابتدا ابعاد عدم تقارن اطلاعات در بخش سوم بررسی شود.<sup>۲۳</sup>

در بخش وقف به لحاظ ویژگی‌های خاص موقوفات و همچنین روش‌های درآمدزایی موقوفات (اعم از سرمایه‌گذاری در موقوفات و اجاره آن‌ها) که به تعاملات اقتصادی می‌انجامد، عدم تقارن اطلاعات به صورت زیر است:

۱. اطلاعات نامتقارن بین واقف و متولی

۲. اطلاعات نامتقارن بین واقف یا متولی (اداره اوقاف) و سرمایه‌گذار

۳. اطلاعات نامتقارن بین واقف یا متولی (اداره اوقاف) و پیمانکار

۴. اطلاعات نامتقارن بین اداره اوقاف و کارکنان

۵. اطلاعات نامتقارن بین واقف یا متولی (اداره اوقاف) و مستاجر

همچنین در بخش امور خیریه مصادیق اطلاعات نامتقارن بصورت زیر خواهد بود:

۱. اطلاعات نامتقارن در عضویت و پرداخت‌های ثابت به خیریه‌ها

۲. اطلاعات نامتقارن در جمع آوری وجوہات توسط خیریه‌ها
  ۳. اطلاعات نامتقارن در کمک‌های دولتی به خیریه‌ها
  ۴. اطلاعات نامتقارن در فعالیت‌های اقتصادی و تجاری خیریه‌ها
  ۵. اطلاعات نامتقارن در سرمایه‌گذاری برای خیریه‌ها
- که موارد فوق را می‌توان بصورت زیر دسته بندی نمود:

#### جدول ۱. مصادیق اطلاعات نامتقارن در بخش امور خیریه

نوع عدم تقارن اطلاعات	وقف	خیریه
ورود و جمع‌آوری منابع	عدم آگاهی کامل نسبت به وضعیت موقوفه در آینده	عدم آگاهی کامل در مورد سرانجام کمک‌ها: اعضا دیگران (غیراعضا) دولت
حفظ و صیانت از منابع	واقف با متولی متولی (یا اوقاف) با بهره‌بردار (یا مستأجر) متولی (یا اوقاف) با سرمایه‌گذار متولی (یا اوقاف) با کارمندان	خیرین با متولیان خیرین (یا متولیان) با بهره‌برداران خیرین (یا متولیان) با سرمایه‌گذاران خیرین (یا متولیان) با کارمندان
خرج منابع یا منافع آن‌ها	واقف با متولی اوقاف با کارکنان	خیرین با متولیان خیرین با مستحقان

در هر یک از موارد فوق می‌تواند همانند سایر تعاملات اقتصادی عدم تقارن اطلاعات را مشاهده کرد. به عنوان مثال عدم تقارن اطلاعات در ورود و جمع آوری منابع وجود دارد. این منابع معمولاً توسط مردم، اعضای سازمان‌های بخش سوم و بعضاً توسط دولت تامین می‌شود. عدم تقارن اطلاعات و عدم شفافیت کامل در فعالیت‌های سازمان‌های بخش سوم (موقوفه‌ها و خیریه‌ها) باعث می‌شود، این تأمین‌کنندگان از موارد مصرف و چگونگی عملکرد سازمان بخش سوم نامطلع باشند. یعنی مثلاً مردم

چه در عضویت و پرداخت‌های ثابت و چه در وجوهات مناسبتی واقعا نمی‌دانند این کمک‌ها صرف چه چیزی می‌شود و آیا بطور کارآمد مصرف می‌شود و یا بسیاری از این منابع هدر می‌رود؟ اولاً نمی‌توانند سازمان بخش سومی درستی را از لحاظ توانمندی و اهداف برای رسیدن به هدف و نیت نوع‌دوستانه خود پیدا کنند و ثانیاً چون نمی‌توانند بر رفتار سازمان مورد نظر نظارت کنند، نمی‌دانند او چگونه عمل می‌کند و آیا منابع را در مسیر مربوطه مصرف می‌کند یا خیر.

البته در برخی از کشورها حجم قابل توجهی از تامین مالی سازمان‌های بخش سوم را کمک‌های دولتی تشکیل می‌دهد. رابطه دولت با بخش سوم به چند صورت امکان پذیر است که عبارتند از: ۱. کمک مستقیم؛ ۲. تخفیف‌های مالیاتی؛ ۳. اولویت سازمان‌های بخش سوم در مناقصه‌ها؛ ۴. خرید محصولات سازمان‌های بخش سومی توسط دولت؛ ۵. تعیین پاداش برای فعالیت نوع‌دوستانه و ۶. عضویت مستقیم دولت در این سازمان‌ها که او نیز همانند سایر مردم با عدم تقارن اطلاعات مواجه است.

در برخی موارد عدم تقارن اطلاعات در حفظ و صیانت از منابع در بخش سوم صورت می‌گیرد. یعنی مثلاً در بهره‌برداری از موقوفات، سرمایه‌گذاری در آن‌ها، سپردن یک موقوفه به متولی و مدیریت مناسب موقوفه یا در اجاره دادن و بهره‌برداری از موقوفات، همچنین در انجام سایر فعالیت‌های اقتصادی با عدم تقارن اطلاعات مواجه هستند. از ابتدا زمانی که واقف می‌خواهد موقوفه خود را به متولی بسپارد تا آنرا مدیریت کند و درآمدهای آنرا صرف نیت واقف کند، در انتخاب متولی با عدم تقارن اطلاعات در مورد توانایی و تخصصی متولی در اداره موقوفه و همچنین نسبت به تعهد و عملکرد او در آینده (زمانی که واقف نمی‌تواند نظارت کند) وجود دارد. همچنین در بهره‌برداری و اجاره موقوفات ممکن است شخص بهره‌بردار موقوفه را در جهتی خلاف نیت واقف (مثلاً خلاف شرع) استفاده کند و یا در استفاده، خسارات جبران‌ناپذیری به آن وارد کند. همچنین زمانی که موقوفه‌ای برای بهره‌برداری به سرمایه‌گذار سپرده می‌شوند، اولاً برای انتخاب سرمایه‌گذار اطلاعات نامتقارن در مورد توانمندی او وجود دارد و ثانیاً امکان دارد سرمایه‌گذار در اجرای پروژه در جهت افزایش منافع خود

فعالیتی غیر از قرارداد انجام دهد که برای متولیان قابل مشاهده نباشد و لذا مشکل کژمنشی ایجاد می‌شود.

در صرف منابع و یا منافع حاصل از آن‌ها، ممکن است اساساً به نیت عمل نشود و یا در عمل به نیت سلیقه‌ای برخورد شود و یا با ناکارایی عمل گردد و همچنین در شناسایی مستحقان واقعی با اطلاعات نامتقارن روبرو هستند.

### ۲-۳. راهکارهای مقابله با مسأله عدم تقارن اطلاعات در بخش سوم

همان‌طور که در بخش ابتدایی مقاله نیز عنوان شد، مسأله اطلاعات نامتقارن اگر چه مصادیق فراوانی در حوزه‌های مختلف اقتصادی و اجتماعی دارد ولی راهکارهای آن تقریباً مشخص است و بسته به شرایط مصداقی، جزئیات آن دستخوش تغییراتی می‌شود. در این بخش به بررسی راهکارهای مذکور در بخش وقف و خیریه می‌پردازیم.

#### ۱-۲-۳. کژگزینی

ابتدا به بررسی راهکارهای حل مشکل کژگزینی در بخش وقف و امور خیریه می‌پردازیم. همان‌طور که اشاره شد این مشکل در دانش اقتصاد اطلاعات دو راهکار کلی دارد، از طرفی که دچار کاستی اطلاعاتی است، با تعریف شاخص‌هایی گزینش انجام گیرد و از طرفی که دارای اطلاعات تأثیرگذار است، علامت‌دهی انجام شود.

#### ۱-۱-۲-۳. گزینش

اولین رهیافت برای حل مشکل کژگزینی، استفاده از گزینش می‌باشد. به این مفهوم که با استفاده از شاخص‌هایی به ارزیابی عملکرد و ویژگی‌های طرف قرارداد پرداخته می‌شود و براساس اطلاعات کسب شده، تصمیم‌گیری می‌شود تا بر این اساس بهترین انتخاب صورت گیرد. این شاخص‌ها به صورت زیر خواهد بود: در اطلاعات نامتقارن بین واقف یا خیرین و متولی و یا در انتخاب کارمند برای سازمان بخش سوم و همچنین برای انتخاب سرمایه‌گذار و یا مستأجر برای موقوفات معمولاً شاخص‌هایی از

جمله توانمندی، دینداری، امانتداری، عملکرد گذشته، عدالت، خوش‌نامی و اشتها آن‌ها به ویژگی‌های فوق و... در صورت امکان مورد بررسی قرار می‌گیرند. برای گزینش درست سازمان بخش سوم (خیریه‌های) در جهت ارائه کمک‌های نوع دوستانه نیز با شاخص‌های زیر باشد می‌توان موسسات خیریه را رتبه‌بندی نمود و آن‌ها را گزینش نمود:

۱. رسمیت مؤسسه مربوطه و انواع فعالیت‌های آن
۲. کمیت فعالیت‌ها (تعداد افراد تحت پوشش، گستره ارائه خدمت و...)
۳. سابقه فعالیت (مدت زمان فعالیت خیریه)
۴. کیفیت ارائه خدمات
۵. شفافیت (گزارش شفاف عملکرد)
۶. ایجاد درآمد ثابت (میزان درآمدهای پایدار یا نوسانات درآمدی)
۷. شناسایی مناسب گروه‌های هدف (شناسایی افراد مستحق واقعی)
۸. توانمندسازی (چقدر افراد تحت پوشش برای زندگی عادی توانمند شده‌اند)
۹. نیروی انسانی (داوطلب بیشتر، حقوق بگیر کمتر)
۱۰. بروکراسی اداری و هزینه‌های مبادلاتی منطقی

### ۲-۲-۳. علامت‌دهی

زمانی که به دلیل اطلاعات ناکامل یا نامتقارن مشکل کژگزینی وجود دارد، اگر طرف مطلع قراردادی را پیشنهاد دهد، باید از علامت‌دهی استفاده نماید. در این بخش به بیان راهکارهایی که در بخش سوم اقتصاد مورد استفاده قرار می‌گیرد، می‌پردازیم. ارائه سابقه کاری، اطلاعات شخصی، علایق و تخصص‌ها و دیگر اطلاعات مورد نیاز از سوی متولی به واقف، از جانب سرمایه‌گذار به متولی (اداره اوقاف)، از جانب پیمانکار به متولی، از جانب کارکنان به نهادهای بخش سوم و یا از جانب مستأجر به متولیان، راه حل مناسبی برای حل مشکل اطلاعات نامتقارن در بخش وقف است. همچنین در خیریه‌ها برای علامت‌دهی می‌توانند با گزارش‌دهی منظم و شفافا سازی عملکرد این علامت‌ها را ارائه دهند.

### ۳-۲-۲. کژمنشی

پس از اینکه تمامی تلاش برای بر طرف کردن اطلاعات نامتقارن صورت گرفت و انتخاب انجام شد، قراردادی بسته می‌شود و براساس آن طرفین متعهد به انجام کارهایی می‌شوند. باید توجه داشت که به دلیل اینکه در طول فعالیت کارفرما بطور کامل نمی‌تواند رفتار و فعالیت‌های کارگزار را تحت نظر داشته باشد، لذا امکان دارد مشکل کژمنشی ایجاد شود. براساس مبانی نظری راهکارهای مقابله با کژمنشی در بخش سوم به صورت زیر خواهد بود:

### ۳-۲-۱. نظارت و ارزیابی عملکرد

مهمترین راهکار برای جلوگیری از بروز کژمنشی، نظارت بر حسن فعالیت‌های از قبل تعیین شده توسط مراجع ذیصلاح و یا هر نوع ناظر معین است. این راهکار از گذشته با تعیین ناظر برای ارزیابی عملکرد متولیان در وقف‌نامه‌ها عملی می‌شده است و حتی واقفین برای ناظر حق‌الزحمه‌ای از موقوفه نیز تعیین می‌کرده‌اند. در قوانین مصوب نیز این راهکار رسمیت یافته است. براساس ماده ۳۳ آیین‌نامه اجرایی قانون تشکیلات و اختیارات سازمان اوقاف و امور خیریه که در تاریخ ۱۳۶۵/۲/۱۰ به تصویب رسید، بیان شده که برای موقوفات حق نظارت اعم از شخص یا سازمان بر اعمال متولی، سرمایه‌گذار و... به همان میزانی است که در وقف‌نامه ذکر شده است و در صورتی که مقدار حق نظارت در وقف‌نامه مشخص نشده باشد، تا ۵ درصد از درآمدهای خالص سالانه موقوفه می‌تواند به نظارت اختصاص یابد. البته این درصد نیز براساس وضعیت خاص موقوفه قابل تغییر است. تعیین این رقم (۵ درصد) نشان دهنده اهمیت نظارت در ایجاد کارایی بهره‌برداری از اموال موقوفه در نظر قانونگذار است.

شاخص‌هایی که در بخش کژگزینی برای گزینش طرف قرارداد بیان شد، در این قسمت می‌تواند برای ارزیابی عملکرد هر مورد استفاده شود. گرفتن گزارش‌های ماهانه عملکرد از متولیان، سرمایه‌گذار، مستأجرین و حتی کارکنان و وجود نهادهای نظارتی در مؤسسات خیریه و تأیید گزارش‌های عملکرد سالانه سبب شکل‌گیری اعتماد بیشتر

بین مردم و این مؤسسات می‌شود و مشکل کژمنشی نیز کمتر می‌گردد و درآمدهای حاصله به طور دقیقتر و کاراتر خرج خواهند شد.

### ۳-۲-۲. ارائه تضمین

ارائه تضمین نیز از جمله راهکارهایی است که برای جلوگیری از کژمنشی پیشنهاد می‌شود با این حال باید توجه نمود بدلیل نوع انگیزه‌های حاکم بر بخش وقف و خیریه، این راهکار در بسیاری از فعالیت‌های این حوزه قابل پیاده‌سازی نیست. با این حال از جهت رسمی در قوانین مربوط به وقف پیش‌بینی شده است که برای جلوگیری از تخریب اموالی که برای بهره‌برداری اجاره داده می‌شوند و همچنین تحویل به موقع آن ضمانت اخذ شود. در بند ب ماده ۱۱ آیین‌نامه اجرایی قانون تشکیلات و اختیارات سازمان اوقاف و امور خیریه که در تاریخ ۱۳۶۵/۲/۱۰ به تصویب رسید، بیان شده که از مستاجر باید ضمانت معتبر یا وثیقه مناسب برای تادیه حقوق موقوفه و تخلیه و تحویل آن در پایان مدت اخذ شود.

### ۳-۲-۳. تنظیم قرارداد

در بسیاری موارد حتی با وجود استفاده از راه‌حل‌های قبلی نمی‌تواند به طور کامل مشکلات ناشی از عدم تقارن اطلاعات را حل کرد. اصلی‌ترین راه حلی که کمتر مورد توجه قرار گرفته است تنظیم قرارداد به گونه‌ای است که مشکل کژمنشی را حل کند. این راه‌حل در صورت سازگاری با انگیزه‌ها برای حل کژگزینی نیز مورد استفاده قرار می‌گیرد. برای تنظیم قرارداد بین واقف و متولی باید همه موارد و بندهای مورد نیاز برای دستیابی به نتیجه مناسب در آن لحاظ شود. به عنوان مثال در وقف‌نامه شرایطی را برای واقف در نظر می‌گیرد و همچنین کارکردهایی را برای درآمدهای بدست آمده از موقوفات مشخص می‌کند که به استناد آن متولی دیگر نمی‌تواند درآمدهای موقوفه را خرج مواردی جز نیت واقف بکند.

همچنین یکی از بندهایی که در قرارداد بین متولی و موقوفه یا واقف بسته می‌شود این است که درآمد متولی وابسته به درآمد موقوفه می‌شود. یعنی هر چقدر متولی تلاش

کند تا با افزایش کارایی و کاهش هزینه‌های بیجا سود و درآمد موقوفه را افزایش دهد، در حقیقت منافع خود وی نیز بیشتر می‌شود. به عنوان مثال براساس ماده ۳۳ آیین نامه اجرایی قانون تشکیلات و اختیارات سازمان اوقاف و امور خیریه که در تاریخ ۱۳۶۵/۲/۱۰ به تصویب رسید، بیان شده که برای موقوفات حق تولیه (درآمد متولی) می‌تواند معادل ۱۰ درصد درآمد خالص سالیانه موقوفه باشد. یعنی هر چقدر درآمد موقوفه افزایش یابد، درآمد متولی نیز افزایش خواهد یافت.

همچنین برای اطلاعات نامتقارن بین واقف یا متولی (اداره اوقاف) با سرمایه‌گذار وجود دارد، انعقاد قراردادهای مشارکت در سود می‌تواند همان سازگاری انگیزشی ایجاد کند. به این معنی که منافع سرمایه‌گذار با منافع موقوفه گره می‌خورد. یا در اطلاعات نامتقارن بین واقف یا متولی و بهره‌برداران باید مثلاً می‌توان در پایان دوره اول با ارزیابی عملکرد وی، صلاحیت تداوم انعقاد قرارداد را تعیین کرد، لذا در این موارد از نظریه شهرت و خوش نامی<sup>۲۴</sup> استفاده می‌شود.

حتی در خیریه‌ها افراد می‌توانند هنگام عضویت و پرداخت‌های ثابت، برای انجام فعالیت غیر انتفاعی خود قراردادی تنظیم کنند که براساس آن تمام مال مربوطه صرف نیت خیر خواهانه‌ای شود که مد نظر کمک کننده بوده است. یعنی معمولاً مردم نگران این هستند که این اموال صرف کارمندان، هزینه‌های مبادلاتی، ناکارایی‌ها و ... شود و لذا از کمک‌های بزرگ خودداری می‌کنند. اما اگر قراردادی تهیه شود که مثلاً تمامی هزینه‌های اجرایی اعم از دستمزد کارمندان، مدیران و ... از سایر محل‌های درآمدی سازمان غیر انتفاعی پرداخت می‌شود و تمامی کمک‌های مردمی صرف اهداف مورد نظر شود و گزارشی نیز به فرد مربوطه ارائه شود، لذا شاخصی ایجاد شده که خوش نامی و شهرت را وابسته به عملکرد می‌کند و باعث جلوگیری از کژمنشی می‌شود.<sup>۲۵</sup>

#### ۴. مدل سازی

در قسمت‌های قبلی اشاره شد که راهکار اصلی در مقابله به مشکل عدم تقارن اطلاعات (کژگزینی و کژمنشی) تنظیم قرارداد براساس اصل آشکار سازی و باقیدهای سازگاری انگیزشی می‌باشد. در این قسمت از مقاله تلاش می‌شود با الهام از مصادیق



این مسأله در بخش وقف و خیریه و نیز اقتضائات خاص این بخش، مدل‌سازی ریاضی مسئله براساس نظریه قراردادهای ارائه گردد.

پیش از آغاز بحث باید توجه نمود که در این بخش یکی از مصادیق عدم تقارن اطلاعات که عدم تقارن اطلاعات در انتخاب متولی توسط واقف است مورد بحث قرار می‌گیرد ولی سایر مصادیق پیش‌گفته نیز عیناً از همین مدل تبعیت می‌کند. علاوه بر این فرض شده است که برای واقف آنچه اهمیت دارد حداکثر شدن منفعت موقوفه جهت خرج آن در نیت خیر مورد نظر اوست و لذا دو مقوله تخصص و تعهد متولی از اهمیت زیادی برای واقف برخوردار است و اساساً واقف در پی چنین متولی است. با این حال واقف از مراتب تعهد و تخصص افرادی که از بین دوستان و آشنایان برای تولیت موقوفه سراغ دارد، اطلاعات کاملی ندارد، ضمن اینکه در فرآیند اداره موقوفه بعد از مرگ خود نیز امکان برکناری و عزل متولی را نخواهد داشت.<sup>۲۶</sup>

#### ۴-۱. مسأله کژگزینی

همانطور که قبلاً اشاره شد در معرفی متولی توسط واقف و پذیرش تولیت او بر موقوفه به دلیل اینکه سطح توانمندی و تخصص واقف در اداره موقوفه مورد نظر (براساس کاربری موقوفه اعم از تجاری، اداری، مسکونی، صنعتی و یا کشاورزی) مشخص نیست و واقف اطلاعات کاملی در مورد توانمندی متولیان ندارد، ممکن است مسئله کژگزینی بوجود می‌آید. فرض کنید افرادی که در زمره آشنایان، واقف می‌تواند به عنوان متولی برای موقوفه خود معرفی نماید از دو سطح تخصص  $\theta$  و  $\bar{\theta}$  برخوردارند که با احتمال  $v$  کارآمد  $\theta$  است و با احتمال  $(1-v)$  غیرمتخصص  $\bar{\theta}$  است.

افزایش در تخصص در اداره موقوفه مورد نظر می‌تواند هزینه‌های اداره را کاهش دهد. به عنوان مثال شخصی که در اداره یک موقوفه صنعتی متخصص است، می‌تواند به استفاده از ماشین‌آلات مناسب و همچنین تهیه مواد اولیه از محل‌هایی با قیمت پایین‌تر هزینه‌ها را کاهش دهد که به ازای هر واحد تولید  $q$  هزینه کاهش می‌یابد. همچنین فردی که در اجاره دادن متخصص است، می‌تواند با هزینه کمتری (هم هزینه زمانی و هم مادی) مستأجر مناسب با اجاره بالا پیدا کند که به ازای هر دوره اجاره  $q$

هزینه آن کاهش می‌یابد.  $q$  در موقوفات کشاورزی مقدار تولید کشاورزی و در سایر موقوفات و سازمان‌های بخش سوم نیز به همین صورت تعریف خواهد شد. درآمد حاصل از این  $q$  واحد (چه مقدار تولید، چه دوره‌های اجاره و ...) برای کارفرما  $S(q)$  است که در آن،  $S'(q) > 0$ ،  $S''(q) < 0$  و  $S(0) = 0$  است. بنابراین اگر بخواهیم سطح تولید یا درآمدزایی مشخصی را در یک موقوفه شاهد باشیم، متولی متخصص با هزینه پایین‌تری آنرا ایجاد می‌کند، در نتیجه داریم:

$$C(q, \theta) = \theta q \quad \text{با احتمال } \nu \quad (۱)$$

یا

$$C(q, \bar{\theta}) = \bar{\theta} q \quad \text{با احتمال } 1-\nu \quad (۲)$$

که در رابطه  $\theta$  و  $\bar{\theta}$  در واقع هزینه هر واحد تولید است، به طوری که  $\bar{\theta} > \theta$  می‌باشد. نکته مهم این است که هدف واقف این است که به بهترین شکل نیت مورد نظر را تحقق بخشد. مثلاً اگر واقف زمینی را به نیت کمک به فقرا وقف کرده است، هدف او این است که حداکثر تعداد فقرا با درآمد این موقوفه تحت پوشش قرار گیرند. یا اگر به نیت برگزاری جلسات مذهبی (قرآن، آموزش احکام، روضه‌های امام حسین (ع) و ...) وقف انجام شده، هدف واقف حداکثرسازی تعداد این جلسات و افرادی است که از این جلسات استفاده می‌کنند.

شایان ذکر است که در تعریف سازمان‌های بخش سوم<sup>۲۷</sup> نیز با توجه به ویژگی اصلی «قید عدم توزیع» عنوان شد که در این سازمان‌ها قرار نیست کسی از سود آن‌ها منتفع شود و مازاد درآمد نسبت به هزینه‌های سازمان صرف توسعه فعالیت‌های خیریه و اهداف مربوطه می‌گردد. بنابراین هرچه مازاد درآمد یا سود حاصل از یک موقوفه بیشتر باشد، فعالیت‌های مورد نظر آن موقوفه بیشتر توسعه می‌یابد که دقیقاً منطبق بر هدف واقف می‌باشد.

بنابراین در مدل، هدف واقف را حداکثر کردن سود موقوفه در نظر گرفته شده است که با قید عدم توزیع، متناسب با هدف غایی واقف خواهد بود.<sup>۲۸</sup> یعنی تابع هدف

واقف همان حداکثر سازی سود حاصل از موقوفه است. با این تفاوت که قرار نیست مصرف سود در اینجا از محل نیت واقف یا بانیان خیریه خارج گردد.

#### ۴-۱-۱. مرحله اول، تعریف مسئله قراردادی

متغیرهای قراردادی این مسأله میزان تولید شده  $q$  و دستمزد  $t$  است، که توسط متولی دریافت می‌شود، یعنی هر قرارداد دو پارامتر را در خود دارد، اول سطح تولید (درآمد) درخواستی از متولی و دوم دستمزد پیشنهادی به او است. ارزش اجتماعی فعالیت متولی کارآمد برابر  $\bar{W}^*$  و بزرگتر از ارزش اجتماعی فعالیت متولی ناکارآمد است که برابر  $\bar{W}^*$  می‌باشد. اما برای اینکه تعامل بین واقف و متولی شکل بگیرد و اصلاً بتوان به وی اعتماد نمود باید حداقل  $\bar{W}^*$  مثبت باشد. زیرا اگر صفر باشد یعنی هیچ یک از طرفین به هدف خود نرسیده‌اند و قطعاً تعاملی شکل نخواهد گرفت و نمی‌توان به چنین متولی اعتماد کرد.

مطلوبیتی که متولی از پذیرش این تولید بدست می‌آورد، غیر از اجر اخروی آن، دستمزد او منهای هزینه‌ای است که برای اجرای قرارداد انجام می‌دهد:

$$\underline{u} = \underline{t} - \underline{\theta}q \quad (۳) \quad \text{برای متولی متخصص}$$

$$\bar{u} = \bar{t} - \bar{\theta}q \quad (۴) \quad \text{برای متولی غیر متخصص}$$

در نتیجه اگر بخواهیم متولی مورد نظر ما تولید موقوفه را بپذیرد باید مطلوبیت فوق از مطلوبیت حاصل از فرصت‌های خارجی وی بیشتر باشد. یعنی مطلوبیت فوق منهای هزینه فرصت او (OC) باید مثبت باشد. چون این قیدها مشارکت متولی در قرارداد را تضمین می‌کنند، به آن‌ها «قید مشارکت» می‌گویند.

$$\underline{t} - \underline{\theta}q - \underline{OC} \geq 0 \quad (۵) \quad \text{برای متولی متخصص}$$

$$\bar{t} - \bar{\theta}q - \bar{OC} \geq 0 \quad (۶) \quad \text{برای متولی غیر متخصص}$$

همچنین برای اینکه مشکل کژگزینی حل شود باید دو قرارداد (مخصوص متولی متخصص و غیر متخصص) را به گونه‌ای تنظیم نمود که متولی متخصص قرارداد مربوط به خود را انتخاب نموده و متولی غیر متخصص نیز قرارداد مربوط به خود را انتخاب کند. یعنی مثلاً مطلوبیت متولی غیر متخصص از انتخاب قراردادی که برای فرد غیر متخصص تنظیم شده بیشتر از مطلوبیتی باشد که وی در صورت انتخاب قرارداد مربوط به متولی متخصص بدست می‌آورد. بنابراین برای متولی غیر متخصص انگیزه‌ای برای دروغگویی وجود نخواهد داشت و توانایی خود را به درستی معرفی می‌کند. همین مطلب در مورد متولی متخصص نیز صادق است. به این قیدها نیز «سازگاری انگیزشی» می‌گویند. بنابراین اگر قرارداد سازگار با انگیزه‌های متولیان تنظیم شود آن‌ها سطح توانایی خود را به راستی آشکار می‌کنند و مسئله کژگزینی حل می‌شود که این مطلب منوط به برقراری دو قید زیر است:

$$\underline{t} - \theta \underline{q} \geq \bar{t} - \theta \bar{q} \quad (۷)$$

$$\bar{t} - \theta \bar{q} \geq \underline{t} - \theta \underline{q} \quad (۸)$$

با توجه به مطالب فوق مسئله واقف رسیدن به هدف خود در شرایط اطلاعات پنهان (وجود مسئله کژگزینی) به صورت زیر می‌باشد. اگر فرض کنیم  $N$  تعداد فقرای تحت پوشش است، و طبق «قید عدم توزیع» تابعی از سود موقوفه می‌باشد، یعنی  $N = f(\pi)$  است. و می‌دانیم سود موقوفه نیز درآمدهای موقوفه منهای هزینه‌های آن است که در مثال ما به صورت  $\pi = S(q) - t$  است. بنابراین واقف متولی را انتخاب می‌کند که یا متخصص یا غیر متخصص است (به صورت احتمالی) و می‌خواهد سود انتظاری خود را حداکثر کند. بنابراین مسئله واقف به صورت زیر خواهد بود:

$$\max_{\{(t,q);(\bar{t},\bar{q})\}} v(S(\underline{q}) - \underline{t}) + (1-v)(S(\bar{q}) - \bar{t})$$

که مشروط به قیدهای (۵)، (۶)، (۷) و (۸) حل می‌شود. از حل مسئله فوق مقدار دستمزد بهینه پیشنهادی برای متولیان و مقدار سطح درآمد درخواستی بهینه در قرارداد مشخص می‌شود.

#### ۴-۱-۲. مرحله دوم، اضافه کردن پارامتر قراردادی

در قرارداد علاوه بر دستمزد می‌توان مدت قرارداد تولید را نیز به عنوان یک پارامتر در نظر گرفت. همانطور که دستمزد بیشتر مطلوب است، معمولاً قراردادهای بلند مدت نیز برای متولیان مطلوب خواهد بود. این مطلب هم در مورد متولیان متعهد و هم در مورد غیر متعهد صادق است. آن‌هایی که متعهدند می‌خواهند مدت قرارداد بیشتر باشد تا بتوانند خدمت بیشتری انجام دهند و آن‌هایی که غیر متعهدند با افزایش مدت قرارداد می‌توانند درآمد حاصل از دستمزد بیشتری را کسب کنند و اطمینان شغلی آینده را بدست آورند. لذا تابع مطلوبیت او به صورت  $u = f(t, q, L)$  است. بنابراین مطلوبیت متولیان نسبت به طول مدت قرارداد یا تعداد سال‌های قرارداد ( $L$ ) افزایشی است، که به صورت زیر خواهد بود:

$$\underline{u} = L(\underline{t} - \underline{\theta}q) \quad (9) \quad \text{برای متولی متخصص}$$

$$\bar{u} = L(\bar{t} - \bar{\theta}q) \quad (10) \quad \text{برای متولی غیر متخصص}$$

همچنین تعداد سال‌های تولید، تابع هدف واقف را نیز تحت تاثیر قرار می‌دهد. اگر واقف به اشتباه متولی غیر متخصص را استخدام کند، برای مدت بیشتری باید حاکمیت یک فرد غیرمتخصص بر موقوفه‌اش را بپذیرد و درآمد پایین موقوفه برای مدت بیشتری ادامه خواهد داشت و اگر هم متولی متخصص را انتخاب نماید، مطمئن است که برای مدت بیشتری درآمد موقوفه حداکثر خواهد بود. لذا مقدار  $L$  همانند دستمزد می‌تواند در قرارداد مربوط به متولی متخصص با قرارداد مربوط به متولی غیرمتخصص متفاوت باشد، اما باید این تفاوت به گونه‌ای باشد که قید سازگاری انگیزشی و قید مشارکت برقرار باشد.

معمولاً طول مدت قرارداد برای متولیان متخصص بیشتر از غیرمتخصص بدست می‌آید یعنی  $\underline{L} \geq \bar{L}$  است. بنابراین مسئله واقف به صورت زیر خواهد بود:

$$\max_{\{(t, q); (\underline{t}, \underline{q})\}} \underline{L}v(S(\underline{q}) - \underline{t}) + \bar{L}(1-v)(S(\bar{q}) - \bar{t})$$

مشروط به قیدهای مشارکت (مشابه قبل):

$$\underline{t} - \underline{\theta q} - \underline{OC} \geq 0$$

$$\bar{t} - \bar{\theta q} - \bar{OC} \geq 0$$

و قیدهای سازگاری انگیزشی (جدید) به صورت زیر:

$$\underline{L}[\underline{t} - \underline{\theta q}] \geq \bar{L}[\bar{t} - \bar{\theta q}]$$

$$\bar{L}[\bar{t} - \bar{\theta q}] \geq \underline{L}[\underline{t} - \underline{\theta q}]$$

#### ۴-۱-۳. مرحله سوم، اضافه شدن تخصص به تعهد در ویژگی‌های متولی

همانطور که قبلاً اشاره شد، فقط تخصص متولی در اداره موقوفات کافی نیست، بلکه به دلیل اینکه فعالیت در بخش سوم بیشتر جنبه اعتقادی دارد، لذا ویژگی دیگری که متولیان در آن با یکدیگر متفاوت خواهند بود، تعهد است. تعهد در اینجا به معنای داشتن صلاحیت و دلسوزی لازم برای تصدی یک فعالیت‌های خیرخواهانه و خدایسندانه است. در واقع خود متولی نیز همانند واقف از افزایش گستره پوشش خدمات موقوفه (یا یک خیریه) خوشحال می‌شود و احساس رضایت می‌کند. لذا به تابع مطلوبیت متولی متغیر تعهد نیز اضافه می‌شود و به صورت  $u = f(t, q, L, Z)$  خواهد بود.  $Z$  در واقع میزان مطلوبیتی است که فرد به واسطه انجام عمل خیر بدست می‌آورد. اگر متولی متعهد باشد  $Z = 1$  است و اگر غیر متعهد باشد  $Z = 0$  خواهد بود. البته این متغیر چون تنها مربوط به متولی است، در تابع هدف واقف وارد نمی‌شود اما در قیدها تاثیر خواهد گذاشت.

نکته مهم این است که در حالتی که دو ویژگی متولی تغییر کند (و البته به عنوان اطلاعات پنهان تنها در اختیار متولی باشد) حداقل ۴ نوع متولی خواهیم داشت که عبارتند از متولی متخصص و متعهد، متولی متخصص غیر متعهد، متولی غیر متخصص متعهد و متولی غیر متخصص غیر متعهد. لذا مطلوبیت متولیان بصورت زیر خواهد بود:

$$\underline{u} = L(\underline{t} - \underline{\theta q} + \underline{Z}) \quad \text{برای متولی متخصص و متعهد} \quad (۱۱)$$

$$\underline{u} = L(\underline{t} - \underline{\theta q} + \bar{Z}) \quad \text{برای متولی متخصص و غیر متعهد} \quad (۱۲)$$

$$\bar{u} = L(\bar{t} - \bar{\theta q} + \underline{Z}) \quad \text{برای متولی غیر متخصص و متعهد} \quad (۱۳)$$

$$\bar{u} = L(\bar{t} - \bar{\theta}q + \bar{Z}) \quad (۱۴) \quad \text{برای متولی غیر متخصص و غیر متعهد}$$

بنابراین  $\bar{u}$  قید مشارکت و  $\underline{u}$  قید سازگاری انگیزشی خواهیم داشت. بنابراین مسئله جدید به صورت زیر خواهد بود:

$$\max_{\{(t,q);(\underline{t},\underline{q})\}} \underline{L}v(S(\underline{q}) - \underline{t}) + \bar{L}(1-v)(S(\bar{q}) - \bar{t})$$

مشروط به قیدهای مشارکت (مشابه قبل):

$$\begin{aligned} \underline{t} - \underline{\theta}q - \underline{OC} + \underline{Z} &\geq 0 && \text{برای متولی متخصص و متعهد} \\ \underline{t} - \underline{\theta}q - \underline{OC} + \bar{Z} &\geq 0 && \text{برای متولی متخصص و غیر متعهد} \\ \bar{t} - \bar{\theta}q - \underline{OC} + \underline{Z} &\geq 0 && \text{برای متولی غیر متخصص و متعهد} \\ \bar{t} - \bar{\theta}q - \underline{OC} + \bar{Z} &\geq 0 && \text{برای متولی غیر متخصص و غیر متعهد} \end{aligned}$$

و قیدهای سازگاری انگیزشی (جدید) به صورت زیر:

$$\begin{aligned} \underline{L}[\underline{t} - \underline{\theta}q + \underline{Z}] &\geq \bar{L}[\bar{t} - \bar{\theta}q + \bar{Z}] && \text{برای متولی متخصص و متعهد} \\ \underline{L}[\underline{t} - \underline{\theta}q + \bar{Z}] &\geq \bar{L}[\bar{t} - \bar{\theta}q + \bar{Z}] && \text{برای متولی متخصص و غیر متعهد} \\ \bar{L}[\bar{t} - \bar{\theta}q + \underline{Z}] &\geq \underline{L}[\underline{t} - \underline{\theta}q + \underline{Z}] && \text{برای متولی غیر متخصص و متعهد} \\ \bar{L}[\bar{t} - \bar{\theta}q + \bar{Z}] &\geq \underline{L}[\underline{t} - \underline{\theta}q + \bar{Z}] && \text{برای متولی غیر متخصص و غیر متعهد} \end{aligned}$$

نکته دیگر این که در مورد متولیانی که غیر متعهد هستند چون  $\bar{Z} = 0$  است، قید مشارکت همانند قبل خواهد بود، اما در مورد متولیان متعهد چون  $\underline{Z} = 1$  است، عدد مثبتی به سمت چپ نامعادله اضافه می‌شود و بنابراین قید راحت‌تر برقرار خواهد شد به این معنا که متولیان متعهد حاضرند بدون توجه به حق‌الزحمه تولید خود و یا با اندکی دستمزد تولید موقوفه را بپذیرند.

به دلیل اینکه تعهد امری درونی است اگر فرد متعهد باشد، در قیدهای سازگاری انگیزشی در هر دو طرف متعهد در نظر گرفته شده است و برای غیر متعهد نیز به همین صورت است. ضمن اینکه در قیدهای سازگاری انگیزشی برای افراد متعهد چون  $\underline{L} \geq \bar{L}$  و همچنین  $\underline{Z} = 1$  است، قید سازگاری انگیزشی راحت‌تر برقرار می‌شود (نسبت به قید

سازگاری انگیزشی در مرحله قبل) و ضعیف‌تر خواهد شد و اگر فرد غیر متعهد باشد، چون در هر دو طرف  $\bar{Z} = 0$  است، قید سازگاری انگیزشی همانند مرحله قبل خواهد بود.

در اینجا باید توجه داشت که در مسئله حداکثرسازی مقید، هر چه قیدها شدیدتر باشد، فاصله پاسخ بهینه (دومین بهترین) با جواب مسئله غیر مقید (اولین بهترین) بیشتر می‌شود و در نتیجه ناکارایی حاصل از عدم تقارن اطلاعات بیشتر خواهد بود. اما با وجود تعهد چون قیدها ضعیف‌تر می‌شوند، انحراف دومین بهترین از اولین بهترین کاهش می‌یابد و این ناکارایی نیز کاهش خواهد یافت. در نتیجه قرارداد بهینه، رفاه اجتماعی بالاتری را در اثر تعیین متولی متعهد و متخصص و فعالیت کارای موقوفه ایجاد می‌کند.

#### ۴-۲. مسأله کژمنشی

شاید زمانی که صحبت از تعهد شد، نکته دیگری نیز به ذهن متبادر شود و آن این است که تعهد بر سطح تلاش متولی در حداکثر کردن درآمد موقوفه نیز تاثیر می‌گذارد. به طور کلی ممکن است متولی در جهت درآمدزایی موقوفه تلاش بالایی انجام دهد و یا تلاش کمتری داشته باشد. کارمندان سازمان‌های بخش سوم و اداره اوقاف و ... نیز به همین صورت ممکن است سطح تلاش بالا یا پایینی را از خود نشان دهند. سرمایه‌گذار یا پیمانکاری که برای آبادسازی موقوفه‌ای به کار گرفته می‌شوند نیز به همین صورت سطح تلاش بالا یا پایینی را انجام خواهند داد. اما نکته مهم این است که در اکثر موارد میزان سطح تلاش قابل مشاهده نیست. مثلاً واقفی که موقوفه خود را به متولی می‌دهد نمی‌تواند دائم بر او نظارت کند و اصلاً در بسیاری موارد واقف از دنیا رفته است و سطح تلاش آینده متولی (پس از مرگ واقف) برای واقف اصلاً قابل مشاهده نیست. لذا مسئله کژمنشی کاملاً قابل طرح خواهد بود.

دلیل ایجاد مسئله کژمنشی عدم وجود انگیزه کافی برای بالا بردن سطح تلاش است. زمانی که میزان حق‌الزحمه متولی از درآمد موقوفه مستقل باشد، ممکن است متولی انگیزه‌ای برای تلاش بیشتر در جهت افزایش درآمد موقوفه نداشته باشد.



ساده‌ترین مسیر برای ایجاد این انگیزه وابسته کردن حق‌الزحمه متولی به سطح درآمد موقوفه است. کاری که اغلب وقف‌نامه تحت عنوان تعیین درصدی از منافع برای متولی انجام می‌گیرد.

با این حال سطح تلاش قابل مشاهده نیست، اما می‌دانیم افزایش تلاش بر درآمدزایی موقوفه تاثیر مثبت دارد. اگر این رابطه بین سطح تلاش و درآمدزایی موقوفه کاملاً مشخص باشد، یعنی افزایش مقدار مشخصی از تلاش دقیقاً مقدار مشخصی به درآمد موقوفه (تولید موقوفه در موقوفات کشاورزی، صنعتی و ...) اضافه کند، واقف نیازی به مشاهده سطح تلاش ندارد و متناسب با درآمد موقوفه حق‌الزحمه متولی را تعیین می‌کند ( $t = t(q)$ ) و به سادگی مشکل کژمنشی حل می‌شود. اما در واقعیت هرچند افزایش تلاش تاثیر مثبتی بر درآمد موقوفه دارد، اما این تاثیر احتمالی است. یعنی اگر متولی به دنبال مستأجر برای موقوفه باشد، اگر بیشتر تلاش کند، ممکن است مستأجری با اجاره بیشتر پیدا کند، اما احتمال آن نیز وجود دارد که پیدا نکند و مجبور شود به همان مستأجر قبلی اجاره دهد. یا در سرمایه‌گذاری، پیمانکاری و سایر فعالیت‌های اقتصادی در موقوفات و بخش سوم افزایش سطح تلاش به صورت احتمالی منجر به افزایش درآمد یا تولید موقوفه می‌شود.

اگر تلاش  $e$  دو مقدار صفر و یک را به خود بگیرد، انجام تلاش  $e$  توسط متولی موجب عدم مطلوبیتی برابر  $W(e)$  ایجاد می‌کند، به طوری که

$$(1) = \psi \quad \text{و} \quad (0) = \psi_0 = 0$$

است. سطح تولید (درآمد) موقوفه نیز همانند قبل تنها دو مقدار  $\{q, \bar{q}\}$  را به خود می‌گیرد که  $q$  مربوط به متولی متخصص است و بیشتر از  $\bar{q}$  می‌باشد. احتمالات تحقق سطح تولید بالا با  $\Pr(q = \bar{q} | e = 0) = \pi_0$  و  $\Pr(q = q | e = 1) = \pi_1$  نشان داده می‌شود و می‌دانیم که در آن سطح مطلوبیت جدید متولی به صورت زیر خواهد بود:

$$\underline{u} = L(t(q) - \theta q + \underline{Z} - \psi(e)) \quad \text{برای متولی متخصص و متعهد} \quad (15)$$

$$\underline{u} = L(t(q) - \theta q + \bar{Z} - \psi(e)) \quad \text{برای متولی متخصص و غیر متعهد} \quad (16)$$

$$\bar{u} = L(t(\bar{q}) - \theta \bar{q} + \underline{Z} - \psi(e)) \quad \text{برای متولی غیر متخصص و متعهد} \quad (17)$$

$$(۱۸) \quad \bar{u} = L(t(\bar{q}) - \bar{\theta}\bar{q} + \bar{Z} - \psi(e)) \quad \text{برای متولی غیر متخصص و غیر متعهد}$$

توجه داشته باشید با اضافه کردن اینکه متولی می‌تواند سطح تلاش ۱ یا صفر را داشته باشد هر یک از حالت‌های فوق به دو حالت تقسیم می‌شود. برای سادگی ویژگی تعهد را حذف می‌کنیم.

✓ متولی متخصص که (e=1) را انجام می‌دهد، با احتمال  $\pi_1$  سطح تولید (درآمد)  $\underline{q}$  را ایجاد می‌کند.

✓ متولی غیر متخصص که (e=1) را انجام می‌دهد، با احتمال  $\bar{\pi}_1$  سطح تولید (درآمد)  $\underline{q}$  را ایجاد می‌کند.

✓ متولی متخصص که (e=0) را انجام می‌دهد، با احتمال  $\pi_0$  سطح تولید (درآمد)  $\underline{q}$  را ایجاد می‌کند.

✓ متولی غیر متخصص که (e=0) را انجام می‌دهد، با احتمال  $\bar{\pi}_0$  سطح تولید (درآمد)  $\underline{q}$  را ایجاد می‌کند.

بنابراین سطح درآمد موقوفه که واقف در مسئله خود باید آنرا حداکثر کند به صورت انتظاری خواهد بود. لذا مسئله واقف برای زمانی که بخواهد سطح تلاش بالا  $e = 1$  را ایجاد کند، به صورت زیر در می‌آید:

$$\max_{\{(t,\bar{q});(\underline{t},\underline{q})\}} v \left[ \underline{L} \left( \pi_1 (s(\underline{q}) - t(\underline{q})) + (1 - \pi_1)(s(\bar{q}) - t(\bar{q})) \right) \right] + (1 - v) \left[ \bar{L} \left( \bar{\pi}_1 (s(\underline{q}) - t(\underline{q})) + (1 - \bar{\pi}_1)(s(\bar{q}) - t(\bar{q})) \right) \right]$$

مشروط به قیدهای مشارکت (مشابه قبل):

$$t(\underline{q}) - \underline{\theta}\underline{q} - \underline{OC} + \underline{Z} \geq 0 \quad \text{برای متولی متخصص و متعهد}$$

$$t(\underline{q}) - \underline{\theta}\underline{q} - \underline{OC} + \bar{Z} \geq 0 \quad \text{برای متولی متخصص و غیر متعهد}$$

$$t(\bar{q}) - \bar{\theta}\bar{q} - \bar{OC} + \underline{Z} \geq 0 \quad \text{برای متولی غیر متخصص و متعهد}$$

$$t(\bar{q}) - \bar{\theta}\bar{q} - \bar{OC} + \bar{Z} \geq 0 \quad \text{برای متولی غیر متخصص و غیر متعهد}$$

و قیدهای سازگاری انگیزشی (جدید) به صورت زیر:

$$\begin{aligned} \underline{L}[t(\underline{q}) - \underline{\theta q} + \underline{Z}] &\geq \bar{L}[t(\bar{q}) - \underline{\theta q} + \underline{Z}] && \text{برای متولی متخصص و متعهد} \\ \underline{L}[t(\underline{q}) - \underline{\theta q} + \bar{Z}] &\geq \bar{L}[t(\bar{q}) - \underline{\theta q} + \bar{Z}] && \text{برای متولی متخصص و غیر متعهد} \\ \bar{L}[t(\bar{q}) - \bar{\theta q} + \underline{Z}] &\geq \underline{L}[t(\underline{q}) - \bar{\theta q} + \underline{Z}] && \text{برای متولی غیر متخصص و متعهد} \\ \bar{L}[t(\bar{q}) - \bar{\theta q} + \bar{Z}] &\geq \underline{L}[t(\underline{q}) - \bar{\theta q} + \bar{Z}] && \text{برای متولی غیر متخصص و غیر متعهد} \end{aligned}$$

واقف با حل مسئله فوق می‌تواند بطور همزمان مشکل کزگزینی و کژمنشی را حل کند و سطح دستمزد، مقدار سطح درآمد درخواستی از متولی، طول بهینه مدت قرارداد را استخراج نماید و قرارداد بهینه را به متولی پیشنهاد دهد. حتی با چنین محاسباتی می‌توان در وقف‌نامه‌ها ساختار کلی قرارداد را مشخص نمود، تا در آینده نیز هر متولی جدیدی براساس همان ساختار قرارداد ببندد و این مسئله برای مدت‌ها حل شده باشد. البته برخی از پارامترهایی که ما در مدل برونزا گرفتیم مانند  $\nu$  در بلندمدت درونزا می‌شوند.

برای توسعه مدل فوق می‌توان تعداد انواع متولیان را به جای دو گونه متخصص و غیر متخصص به  $n$  نوع تعمیم داده و تابع هدف را براساس آن تنظیم نمود.

### جمع بندی

با توجه به گسترش توجه به بخش سوم اقتصاد (وقف و امور خیریه) در جهان و افزایش کاربرد و عملکرد این بخش در اقتصادهای توسعه یافته و همچنین با توجه به مبانی و معارف اسلامی گسترده و توصیه‌های اکید اسلامی در این باب، در ایران نیز توسعه بخش سوم اقتصاد باید در دستور کار دولت‌ها قرار گیرد. مقابله با چالش‌های پیش روی این بخش از اولین گام‌ها در جهت شکوفایی این بخش می‌باشد.

چالش اطلاعات نامتقارن یکی از ابتدایی‌ترین و مهمترین چالش‌هایی است که در نظریه‌های اقتصادی بخش سوم مورد بررسی قرار گرفته است. به همین دلیل در این پژوهش به واکاوی گسترده و تنوع این چالش در بخش سوم پرداخته شده است و براساس آن ۱۰ نوع مختلف از این چالش را ذیل سه بخش عمده مطرح نمودیم. این بخش‌ها عبارتند از: ورود و جمع‌آوری منابع، حفظ و صیانت از منابع و خرج منابع یا

منافع آن‌ها که هر کدام هم در بخش وقف و هم در بخش امور خیریه مورد بررسی قرار گرفت و راهکارهای علمی و عملی برای آن‌ها ارائه شد. از جمله این راهکارها نیز عبارتند از گزینش، علامت دهی، نظارت و ارزیابی عملکرد، ارائه تضمین و تنظیم قرارداد.

در قسمت پایانی نیز با استفاده از ادبیات اقتصاد قراردادها تلاش شد تا مسأله اطلاعات نامتقارن در وقف و خیریه مدل‌سازی شود و مسأله فوق با توجه به عدم وجود اطلاعات کافی در مورد متولین و دو ویژگی تعهد و تخصص در آن‌ها مورد تحلیل قرار گیرد.

در نهایت باید گفت توجه به این راهکارها و مقابله با چالش اطلاعات نامتقارن کلید شکوفایی بخش سوم (وقف و امور خیریه) در ایران می‌باشد و گسترش این بخش باید جزء اولویت‌های سیاستی مسئولین قرار گیرد تا از ظرفیت‌های عظیم نوع دوستی در اقتصاد مردمی و همچنین از ظرفیت‌های اقتصادی و بهره‌وری بخش سوم اقتصاد در جهت توسعه ایرانی - اسلامی استفاده کنند.

## یادداشت‌ها

1. third sector
2. voluntary sector
3. non for profit
۴. به عنوان مثال در آمریکا در سال ۲۰۰۷ بیش از ۶/۶ درصد تولید داخلی مربوط به بخش سوم اقتصاد است بوده و این رقم که حدود ۹۰۷ میلیارد دلار است، با تبدیل نرخ ارز از طریق شاخص برابری قدرت خرید (PPP) حدوداً معادل کل تولید ناخالص داخلی ایران در همان سال خواهد بود.

5. Ayensa
6. Gonzales
7. Chris Russell
8. Michael Allison and Jude Kaye
9. Jean-Jacques Laffont and David Martimort
10. Patric Bolton and Mathias Dewatripont
11. Brousseau E. and Glachant J.-M. eds.
12. Rasmusen, Eric

۱۳. که در قسمتی از آن به بحث اقتصاد انگیزه و اطلاعات می‌پردازد.

- 14. adverse selection
- 15. moral hazard
- 16. Georg Akerlof

۱۷. ر. ک. دیکشنری جدید پالگریو، جلد ۱، صفحه ۲۵.

- 18. screening

۱۹. ر. ک. «اقتصاد انگیزه»، از لافونت و مارتیمورت (۲۰۰۲ م.).

- 20. signaling
- 21. revelation principle
- 22. incentive compatible

۲۳. لازم به ذکر است در مطالعات غیر اسلامی تفاوتی بین وقف و امور خیریه وجود ندارد، زیرا وقف به معنای اسلامی و با محدودیت‌ها و قوانین خاص مطرح نیست. اما در داخل کشور بر اساس نظر کارشناسان بخش سوم، تعاملات و اداره وقف بسیار متفاوت با سایر امور خیریه است. در وقف به دلیل اینکه حبس ابدی عین مالی برای مصرف در موضوعی خاص مطرح است، باید نیت واقف، وجود متولی برای اجرای نیت واقف (پس از مرگ واقف حتماً متولی کسی غیر از واقف خواهد بود) و محدودیت در تغییر کاربری موقوفات مسائل متفاوتی نیز دارند. چون در ایران عملاً روش‌های بهره‌برداری از موقوفات محدود است، اما در سایر امور خیریه انعطاف بیشتری وجود دارد، بطور معمول کارشناسان عدم تقارن اطلاعات در بخش وقف را با سایر امور خیریه تفکیک نموده‌اند.

- 24. reputation

۲۵. لازم به ذکر است در همه موارد فوق فرض شده است که دادگاه صالحی وجود دارد که می‌تواند ضمانت اجرایی قراردادها را تأمین کند.

۲۶. اگرچه تعیین ناظر و نظارت عام ولی امر بر اداره موقوفات وجود دارد ولی این نظارت معمولاً نظارت بر کارایی نیست بلکه تنها نظارت کلی عدم سوء استفاده یا صیانت از نابودی موقوفه را شامل می‌شود و پیگیری عملکرد موقوفه در مرز حداکثر کارایی به هیچ وجه مطرح نیست.

۲۷. بر اساس تعریف کتاب مارک لیونز (۲۰۰۵ م.).

۲۸. البته باید در کسب درآمد از موقوفات ملاحظات فرهنگی و اجتماعی را نیز در نظر گرفت. یعنی نمی‌توان ساختمان موقوفه‌ای را صرف اجاره بیشتر به افرادی اجاره داد که آنرا برای مصارف غیر شرعی یا ضد فرهنگی مصرف خواهند کرد.

۲۹. در اغلب وقف‌نامه‌ها درصدی از منافع موقوفه برای جبران زحمات متولیان در اختیار آن‌ها قرار می‌گیرد که در اینجا با عبارت دستمزد وارد مدل شده است.

### کتابنامه

- بوجلال، محمد (۲۰۰۳م)، *الحاجة إلى تحديث المؤسسة الوقفية بما يخدم أغراض التنمية الاقتصادية*، بحث معد جامعة ام القرى.
- سازمان اوقاف و امور خيريه (۱۳۸۳)، *قانون اوقاف*، چاپ سوم.
- سوری، حجت اله و یاوری، کاظم (۱۳۸۳)، «بررسی وضعیت بهره‌برداری اقتصادی از رقبات منفعتی اداره اوقاف جنوب شهر تهران»، *نامه مفید*، س ۱۳، ش ۴۵، صص ۱۱۱-۱۳۸.
- عسکری، محمدمهدی و شیخانی مصطفی (۱۳۹۱)، «بررسی جایگاه و اثر مسئله عدم تقارن اطلاعات در اداره موقوفات»، *معرفت اقتصاد اسلامی*، س ۴، ش ۷، پاییز و زمستان ۱۳۹۱، صص ۷۳-۹۶.
- قحف، منذر (۱۹۹۷م)، *الأساليب الحديثة في إدارة الأوقاف الخيرية*، جده: المعهد الإسلامي للبحوث و التدريب.
- Allison, Michael and Kaye, Jude (2005), *Strategic Planning for Nonprofit Organizations, A Practical Guide and Workbook*, CompassPoint Nonprofit Services, John Wiley & Sons, Inc., Hoboken, New Jersey.
- Ayensa, Emma; Menorca, Leonor and Carmen o Servós (2011), "The challenge of quality for Social Third Sector", *Cuadernos de Gestión*, Vol. 13, No. 2, pp.111-126.
- Bolton, Patric and Dewatripont, Mathias (2005), *Contract Theory*, MIT University Press.
- Brousseau E. and Glachant J. (2002), *The economics of contracts Theory and applications*, Cambridge, Cambridge University Press.
- Gonzales, Eugenio M. (2003), *Building and Managing Endowments, Lessons from Southeast Asia*, by Sasakawa Peace Foundation, The Synergos Institute.
- Laffont, Jean-Jacques and Martimort, David (2002), *The Theory of Incentives- The Principal-Agent Model*, Princeton University Press.
- Lyons, Mark (2001), *Third sector, The contribution of nonprofit and cooperative enterprise in Australia*, Crows Nest (Australia): Allen & Unwin.
- Rasmusen, Eric (2000), *Game & Information, an Introduction to Game Theory*, John Wiley & Sons.
- Russell, Chris (2006), *Trustee investment strategy for endowments and foundations*, Chichester, England, Hoboken, NJ: Wiley (Wiley finance series).
- The New Palgrave Dictionary of Economics (2008), 2nd Edition.