

## الفصل 4 الأسواق

مثلما تختلف الجماعات بعضها عن بعض، فإن الأسواق يختلف بعضها عن بعض أيضاً. ولما كانت الأسواق شديدة التنوع، فإنها لفكرة جيدة أن نحدّد صيغتها المثالية، ثم نتحرّى لماذا وكيف تختلف الأسواق الحقيقية عن هذه الصيغة.

### الأسواق المثالية

يصف الاقتصاديون انحراف الأسواق عن صيغتها المثالية بأنه «إخفاق سُوقيٌّ». ويوفّر كلُّ نوع من الإخفاق السوقيّ للمجتمع سبباً لتعرّف كيف يمكن للمؤسّسات الأخرى، مثل الأسر والجماعات والحكومات، أن تحسّن أوضاعها. وبالعكس، فإن فهم الأسواق المثالية يمكّننا من اكتشاف بعض الأمور، مثل تعرّف الطرائق التي تسمح للأسواق بتحسين أوضاعها في ظروف لا تؤدي فيها الأسر والجماعات والحكومات عملها جيّداً. وبالطبع، يفترض كلُّ ما ذكرنا سلفاً أن الأسواق المثالية هي شيء جيد. وإحدى مهماتنا هنا استكشاف معنى قولنا إن تلك الأسواق هي شيء جيد حقاً.

من المفيد أن نستهلّ دراستنا للأسواق بعزل سلعة، وتقديم وصف للسوق المثالية لهذه السلعة. لنرمز للسلعة  $X$ . وتوخياً للدقة، سنفترض أن  $X$  سلعة استهلاكية غير متينة  $non-durable$ ، الغرض منها استهلاكها الآن. وعند دراستنا الأسواق المثالية، فإنني أفترض أن  $X$  سلعة خاصة، بمعنى أنه لا توجد أطراف خارجية مشاركة في استهلاكها أو إنتاجها. وللتبسيط، سأفترض أن  $X$  تدلّ على الكمية أيضاً.

لنتصور أن ثمة عدة شركات قد تتمكن من إنتاج  $X$  وتزويد عدد من الأسر التي تُعدّ من المستهلكين المحتملين لـ  $X$ ، وأن هذه الشركات تملكها أسرٌ. ونعني بسوق  $X$  market for  $X$  غرفة مقاصّة clearing house لـ  $X$ . تُحضر الشركات منتجاتها من  $X$  إلى السوق، ثم تأتي الأسر لإنجاز مشترياتهما من  $X$ . ولما كانت أسواق السلع والخدمات مترابطة فيما بينها (يُتوقّع أن يكون الطلب على الشاي متزايداً إذا ارتفعت أسعار القهوة)، فلنا مسوغاتنا في دراسة سوق  $X$  بمعزل عن غيره، فقط عندما: (i) تكون المصادر المتخصصة بإنتاج  $X$  قليلة مقارنة بالمصادر المخصصة لإنتاج جميع السلع والخدمات الأخرى، و(ii) لا يكون الإنفاق على  $X$  الذي تقوم به كل أسرة سوى

جزء ضئيل من ميزانيتها الإجمالية. سنقبل بهذين الافتراضين هنا، ونفترض أيضاً أن جميع السلع والخدمات الأخرى تُتداول في أسواقها الخاصة بها. ويقتضي الافتراضان (i) و(ii) أن أسعار جميع البضائع والخدمات تتأثر كثيراً بما يحدث في سوق  $X$ . وفي هذه الحال، يمكننا تقييم السلع والخدمات المتبقية في الاقتصاد بدلالة أسعارها، وجمعها لتولّد مؤشراً إجمالياً  $aggregate\ index$  يجري تسعير  $X$  بدلالته. لنطلق على هذا المؤشر اسم الثروة  $wealth$ ، التي تعبر عنها بالدولارات، مثلاً. وفي لغة علم الاقتصاد، الثروة هي سلعةٌ احتساب  $numeraire$  (مقياسٌ للقيمة). وتجري عمليات شراء  $X$  وبيعها بالسعر المقدم لـ  $X$ .

لا شك أنك لاحظت الطبيعة الدورانية في المحاكمة التي أوردتها هنا. كيف لنا أن نسوّغ قبولنا سلفاً لأيّ تحليلٍ لسوق  $X$ ، مفاده أن إنتاج ومبيعات  $X$ ، على الترتيب، لا تشغل سوى جزء ضئيل من الموارد الاقتصادية، وجزء صغير من ميزانية كل أسرة؟ ومع ذلك، فبحلول هذا الوقت تكون قد تعوّدت التفكير الدائري  $circular\ reasoning$  في علم الاقتصاد (الفصل الثاني)، بعد أن بينت لنا مناقشاتنا السابقة أنه أسلوب فعّال في التحليل. هنا بدأنا بقبول (i) و(ii). وإذا تعيّن علينا أن نكتشف عملياً أن الفرضيتين صحيحتان قرب توازن لسوق  $X$  (المعرّف بعد قليل)، فإن أساس التحليل سيكون قد سوّغ.

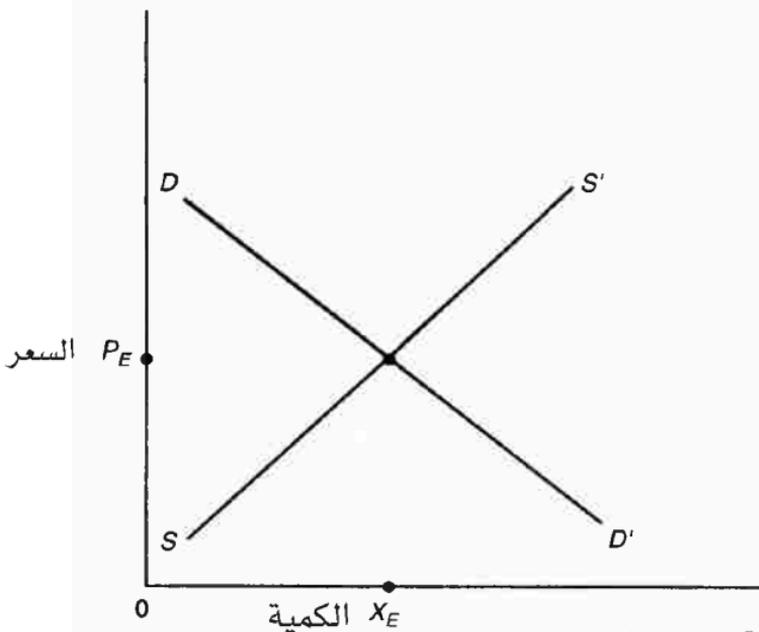
وفي سوق مثالي، تكون الأسر والشركات جميعاً مُتَقَبِّلَةً للسعر price taker. يمكننا تصوّر دلالٍ يعلن عن سعر  $X$ ، وأن الشركات والأسر تتخذ قراراتها على أساس هذا السعر. ومن المفروض أن تكون الكميات التي تشتريها كل أسرة وتبيعها كل شركة قابلةً للتحقق من صحتها، ومن جودة  $X$ . وتُفرض عمليات الدفع من قبل وكالة خارجية (حكومة). هذا وإن الناس لا يسرقون  $X$ ، ولا يتهربون من دفع سعر  $X$ . أمّا إذا حاول أحد عمل هذا أو ذاك، فيُقبض عليه ويعاقب (الفصل 2).

لنفترض أن سعر  $X$  هو  $P$ . ونعني بطلب demand عائلة لـ  $X$ ، مقدار السلعة التي ترغب العائلة في شرائها بالسعر  $P$ . وإذا ضعفت رغبت أسرة في شراء كل وحدة من  $X$  عندما يزداد عدد الوحدات التي تشتريها، فإنها تطلب السلعة، إلى أن تصل إلى نقطة تصبح فيها رغبتها أن تدفع للوحدة التي تشتريها، فإنها تطلب السلعة، إلى أن تصل إلى نقطة تصبح فيها رغبتها أن تدفع للوحدة الحدية marginal من سعر  $X$  سعراً يساوي  $P$ . (وإذا طلبت الأسرة قدرًا أكبر، فعلى الأسرة أن تدفع أكثر مما كانت تنوي دفعه لسعر آخر وحدة مطلوبة، وهذا يعني أن الأسرة ستخفض الطلب؛ أمّا لو كان طلبها أقل، فستدفع الأسرة قدرًا أقل مما كانت تنوي دفعه للوحدة الأخيرة المطلوبة، وهذا يعني أنها ستزيد الطلب.) ولما كانت  $X$  سلعةً

خاصة، فإن طلب السوق market demand لـ  $X$  بالسعر  $P$  «عاليًا»، فإن طلب السوق سيكون «منخفضًا»؛ وإذا كان «منخفضًا»، فإن طلب السوق سيكون «عاليًا». وتؤدي هذه الظاهرة إلى منحني منحدر نحو الأسفل يمثل طلب السوق، وهذا المنحني ممثّل افتراضياً بالمستقيم DD في الشكل 8. ويقاس طلب السوق لـ  $X$  على طول المحور الأفقي، في حين يُقاس  $P$  على طول المحور الرأسي (العمودي).

وقد تملك الشركات تقاناتٍ مختلفةً لإنتاج  $X$ . ومع ذلك، سنفترض أن جميع التقانات توفر عائداتٍ متناقصةً في الإنتاج، وأعني بهذا أن تكلفة إنتاج وحدةٍ إضافيةٍ من  $X$  (تُحسَبُ هذه التكلفة بالأسعار الشائعة لجميع المدخلات inputs المطلوبة لإنتاج  $X$ ) تزداد إذا ازدادت الكمية المنتجة.

ولما كانت الأسر هي التي تملك الشركات، فإن غاية كل شركة هي زيادة أرباحها إلى حدّها الأقصى في سوق  $X$ . ونعني بمصطلح عرض supply شركة لـ  $X$  بالسعر  $P$  الكمية التي ترغب في بيعها بالسعر  $P$ . وعادةً، تنتج شركة السلعة إلى أن تبلغ النقطة التي تصبح فيها تكلفة آخر وحدةٍ منتجةٍ - أي تكلفتها الحدية للإنتاج marginal cost of production - مساويةً  $P$ . (إذا أنتجت الشركة مقدارًا أكبر، فستعاني خسارةً من آخر وحدةٍ أنتجتها، أمّا إذا أنتجت مقدارًا أقل، فيمكن للشركة زيادة أرباحها بإنتاج كمية أكبر قليلًا).



### 8. منحني العرض والطلب

واختصاراً نقول إن كل شركة تخطط لمواصلة الإنتاج إلى أن تبلغ النقطة التي تُصبح فيها تكلفتها الحدية للإنتاج مساويةً  $P$ . وعرض السوق market supply لـ  $X$  بالسعر  $P$  هو إجمالي كمية  $X$  التي ترغب جميع الشركات في عرضها بالسعر  $P$ . وقد بينّا لتوّنا أنه إذا كان  $P$  «عالياً»، كان عرض السوق «عالياً»، وإذا كان «منخفضاً»، كان عرض السوق «منخفضاً». وهذه السمة هي السبب في ميل منحنى عرض السوق نحو الأعلى، المرسوم افتراضياً بالمستقيم  $SS$  في الشكل 8. ويُقاس عرض السوق لـ  $X$  على طول المحور الأفقي، في حين يقاس  $P$  على طول المحور الرأسي (العمودي).

ويجمعُ الشكل 8، الذي أبدعه عالم الاقتصاد ألفرد مارشال Alfred Marshall، مل يُحتمل أن يكون أشهرَ زوجٍ من المنحنيات في عالم الاقتصادِ كُلِّه، مهما منحنيَا العرض والطلب. ويتقاطع المنحنيان في نقطةٍ وحيدة ( $X_E$  وحدة من السلعة، بالسعر  $P_E$ )، وهي توازنٌ equilibrium لسوق  $X$ . وهي توازنٌ، لأنه بالسعر  $P_E$  يتساوى عرض السوق مع طلب السوق. وكثيراً ما يضيف الاقتصاديون الصفة «تنافسيٌّ» إلى كلمة «توازن»، لأن السوق الذي تجري دراسته يحتوي على عدة شركات، وهي كلها متقبلةٌ للسعر. وهذا سببٌ قولنا إن  $P_E$  تدعم توازننا تنافسياً competition equilibrium في السوق  $X$ .

لاحظ الشبه الشديد بين مفهوم توازنٍ تنافسيٍّ ومفهوم توازنٍ في الجماعات التي درسناها سابقاً. ففي السعر  $P_E$ ، نرى أن أولئك، الذين رغبوا أن يكونوا مشاركينِ فعَّالين في سوق  $X$  — سواءً أكانوا عارضين أم مشترين — يكتشفون أن من الممكن تنفيذ مقاصدهم. أما أولئك الذين فضّلوا عدم دخول السوق بهذا السعر، فيكتشفون أن خيارهم عدمَ دخوله كان صائباً، فالسوق يبيع بالسعر  $P_E$ ، دون أن يترك شيئاً يمكن المساومة عليه. ويمكن  $P_E$  مجموعةً من توقعات الأسر والشركات أن تتحقق. لاحظ أيضاً أن ضالة المعلومات التي تحتاج إليها الأسرُ والشركاتُ للمشاركة بفعالية في سوق  $X$ . فالأسرة بحاجةٌ إلى معرفة سعر  $P$ . وهي ليست بحاجةٍ إلى معرفة أي شيء

عن الأسر الأخرى، ولا عن التكلفة التي تتحملها الشركات. وبالمثل، فلا تحتاج الشركة إلا إلى معرفة التقانة المتاحة لها، والأسعار التي يجب عليها دفعها لمُخرجاتها في الإنتاج، وسعر  $X$ . وهي ليست بحاجة إلى معرفة أي شيء عن نية الأسر في الدفع، ولا عن التقانات التي تستعملها الشركات المنافسة لها. ويقوم سعر التوازن  $P_E$  مقام وسيلة منسقة لتحديد  $X$  والموارد اللازمة لإنتاج  $X$ . إن  $P_E$  سمة طارئة لسوق  $X$ .

تُرى، بأي معنى يكون السوق الذي وصفته «مثاليًا؟» إنه مثالي بمعنى أن عروض وطلبات التوازن لا بد أن تكون قد اختيرت من قِبَل المخطّط (أو المنسق)، الذي يهدف إلى تعزيز فوائد الأسر عن طريق إيصال ثروتها المشتركة إلى الحد الأعلى، والذي يفعل بمجرد إعلام كل شركة عن كمية  $X$  الواجب إنتاجها، وإعلام كل أسرة كمية ما تستهلكه من  $X$ . ويتطلب البرهان على ذلك قدرًا ضئيلاً من الصبر، لكنه يستحق التدرب عليه. لنفترض أولاً أن الخطة التي يقترحها المخطّط هي خطة تكون فيها التكلفة الحدية للإنتاج مختلفة في زوج من الشركات (الشركة 1، والشركة 2)، ولنفترض مثلاً، أن التكلفة الحدية للإنتاج في الشركة 1. أعلى مما هي عليه في الشركة 2. من الممكن زيادة الثروة الإجمالية بتغيير طفيف في خطة المنسق، وذلك بتخفيض مُخرج الشركة 1. بوحدة واحدة،

ورفع مُخرج الشركة 2. بوحدة واحدة. عندئذٍ لن يطرأ على المُخرج الإجمالي أي تغيير، لكنه سينتج بسعرٍ أدنى، وهذا يزيد من الثروة الإجمالية للأسر. لذا تتضمن أفضل خطة للمنسق - التي سنسميها الخطة الفعالة efficient - مساواةً في التكلفة الحديّة للإنتاج بين كل تلك الشركات التي وُجّهت لإنتاج X.

وبالانتقال إلى الأسر، لنفترض أن ما يقترحه المنسق هو خطة تكون فيها الرغبة في الدّفْع للوحدات الحديّة - كي يشتريها زوج من الأسر، ليكن 1، 2 - مختلفةً بين الأسرتين. لنتصور أن رغبة الأسرة 1. في الدّفْع للوحدة الحديّة التي ستستهلكها أزيد مما تدفعه الأسرة 2. من الممكن زيادة الثروة الكلية بتغييرٍ طفيفٍ في خطة المنسق، وذلك بتخفيض استهلاك الأسرة 2. من X بوحدة واحدة، وزيادة استهلاك الأسرة 1. بوحدة واحدة. وفي هذا الإجراء الجديد لن ندخل مواردٍ إضافيةً، لكن الثروة الإجمالية للعائلتين ستزداد لأن رغبتهما في الدّفْع تُقاس بالثروة. وهكذا قد أثبتنا أن الخطة الفعالة تتضمن مساواةً في الرغبة الحديّة في الدّفْع بين جميع الأسر. وتبيّن مناقشةً مماثلةً أنّ للخطة الفعالة أيضاً خاصيّةً تتجلى في أن الرغبة الحدية في الدّفْع لدى كل أسرة تساوي التكلفة الحديّة للإنتاج. لكن المنسق يودّ التثبيت أن الكمية المنتجة الإجمالية تساوي الكمية الإجمالية المستهلكة. (ستهدّر الثروة إذا كان الإنتاج

الإجمالي يزيد على الاستهلاك الإجمالي؛ والهدف الكلي للمخطط سيباب بالإحباط إذا نقص الإنتاج الإجمالي عن الاستهلاك الإجمالي). ومن السهل إثبات وجود خطة فريدة تحقق كلاً من المتطلبات المذكورة آنفاً.

لنفترض أن القيمة المشتركة للتكاليف الحدية للإنتاج والرغبة الحدية في الدفع هي  $P$ . يستطيع المنسق فرض خطة فعالة يجعل سعر  $X$  هو  $P$ ، يستطيع المنسق فرض خطة فعالة يجعل سعر  $X$  هو  $P$ ، ومطالبة الأسر والشركات بالتعامل على أساس  $P$ . وبالطبع، فإن هذه  $P$  هي  $P_E$  في الشكل 8، وبذا يكتمل الإثبات.

ومع ما ذكرته باقتضاب كان بالغ التجريد، فإنه الأساس لجدل مسهب وعميق جرى بين علماء الاقتصاد في الثلاثينات من القرن الماضي، وكان يدور حول الأسواق مقابل التخطيط المركزي. أما المدافعون عن مؤسسة التخطيط المركزي، مثل أوسكار لانج Oscar Lange وأبالبيرنر Abba lerner، فقد كانوا يحاجون في أن المخطط المتثور قادر على تحقيق جميع ميزات الأسواق، متفادياً حوادث الضعف في الأسواق الحقيقية، مثل الهفوات lapses التي تنتج من التنافس. وقد جرى ربط مصطلح اشتراكية السوق market socialism برؤية لانج - ليرنر. وأما المدافعون عن الأسواق، مثل فريدريك فون هايك Friedrich Von Hayek، فقد حاجوا، من ناحية أخرى، في أن التطابق،

في النتائج outcomes الحاصلة لا يرقى إلى تطابق في كميات المعلومات information اللازمة في النظامين لبلوغ النتيجة المطلوبة. وقد لاحظ فون هايك أن التنور لدى المخطّط المركزي في اشتراكية السوق يرقى أيضاً إلى معرفة غير محدودة. وإذا عزم المخطّط على نشر النتيجة الفعّالة، وجب عليه معرفةً منحني طلب كل عائلة، ومنحني عرض كل شركة، لكن هذه معلومات ليست بالقليلة. إذن كيف يحسّن بالمخطّط الحصول عليها؟ ربما كان ذلك بإرسال استبيانات questionnaires مهذّبة إلى الأسر والشركات، لكن لماذا يجب على الذين يقدمون الإجابات أن يخبرونا بالحقيقة المتعلقة بأنفسهم وظروفهم؟ وحتى لو ابتكرت آليات جد متطورة لاستنباط المعلومات الصحيحة، فما زالت هناك التكاليف الواجب تحمّلها لمقارنة المعلومات وإرسالها. وما زالت الأسواق مقتصدّة جداً في استعمال المعلومات.

ومع ذلك، من الممكن أن نحاجّ في أن مهمّة المخطّط يجب ألا تكون محاكاة الأسواق، إنما اختيار أسلحة حكيمة (مثل الضرائب والإعانات الماليّة) تتطلب قدراً من المعلومات أقلّ مما هو متاح لكائن يعرف كل شيء. وحتى لو كانت معلومات المخطّط محدودة، فبمقدوره، مع ذلك، الحصول على بيانات بالأوضاع المالية، تتميز عن تلك التي تحصل عليها الأسواق التي أطلق لها العنان للحصول على ما تبغيه (الفصل 8).

## الأسواق التي يعتمد بعضها على بعض

إن منحنيات مارشال الشهيرة المتعلقة بالعرض والطلب، تضلنا بطريقة مهمة واحدة. وربما يقودنا الشكل 8 إلى التفكير في أن سعر التوازن لـ  $X$  في السوق المثالي فريد. وقد أكدنا أنه كذلك (وكان  $P_E$ )، لكننا كنا افترضنا أن أسعار جميع السلع والخدمات الأخرى في الاقتصاد معطاة. ولو كانت تلك الأسعار مختلفة عن ذلك، لكانت منحنيات العرض والطلب لـ  $X$  مختلفة، وهذا، بدوره، يستلزم أن سعر التوازن سيكون مختلفاً. لكن كل تلك الأسعار الأخرى تتعلق بالعرض والطلب في أسواقها. ولما كانت الأسواق تعتمد بعضها على بعض، فيجب علينا دراستها معاً، لا واحداً تلو الآخر بطريقة منفصلة.

سنستمر في قبولنا أنه يمكن التحقق من التعاملات، كما هو الحال في جودة السلع المنتجة التي تُباع وتُسترى. وبعبارة أخرى، لا تعاني الأسواق المثالية مشكلات الانتقاء غير الملائم والمجازفة الأخلاقية. يضاف إلى ذلك أن الأسواق تتعامل الآن مع كل سلعة، من ضمنها العوامل الأولية للإنتاج، والبضائع الوسيطة *intermediate*، وبضائع الاستهلاك النهائي. ستكون معظم السلع بضائع مستقبلية. وهذا يعني أن عقود شرائها وبيعها موقَّعة في الأسواق الآجلة *forward markets* وتتضمن العقود في الأسواق

الآجلة اتفاقيات المشتريات والمبيعات التي تُعقد اليوم ليجري تسليمها في تواريخ مستقبلية محددة. إن الأذخار والاستثمار للمستقبل، والاقتراض من المستقبل، ستحدث كلها في تلك الأسواق. وسيكون كثير من السلع بضائع محتملة. وستوقع عقود الشراء والبيع في أسواق محتملة (طارئة) contingent markets وتتضمن العقود في الأسواق المحتملة اتفاقات على المشتريات والمبيعات اليوم، لتسلم في تواريخ مستقبلية محددة إذا، و فقط إذا، نشأت أحداث طارئة معينة. إن الشراء والبيع المؤمن عليهما سيحدثان في الأسواق المحتملة. ثمة ارتياب في الأحداث المستقبلية، لكن الناس في الأسواق المحتملة قادرون على شراء البضائع والخدمات وبيعها بأسعار ترتبط بكل حدث. ولما كان من الضروري تنفيذ الدفعات الآن، فلا أحد يواجه ارتياباً في ميزانيته، ثم إن الشركات لا تواجه أيضاً أي ارتياب في أرباحها.

ما هو المهم في دراسة عالم فيه سوق لكل سلعة يمكن تصورها؟ ثمة ثلاث أسباب لذلك. أولها أن هذه الدراسة تمكّننا من إدراك أن سمات معينة للحياة الاقتصادية في العالم الذي نعيش فيه تنشأ بسبب عدم وجود بعض الأسواق (من هذه السمات الإفلاس؛ الدفع المتعلق بالأداء؛ الحدود المفروضة عليك من قبل الشركات المتعلقة بالتأمين أو الاعتماد الذي يمكنك الحصول عليه، حتى لو توفرت لك

الموارد للحصول على قدر أكبر؛ البطالة (انظر في الأسفل). ثانياً، يمكننا قياس مقدار ما تخسره المجتمعات من حقيقة عدم وجود أسواق. ثالثاً، يمكننا استكشاف السياسات والمؤسسات التي يمكنها أن تعوّض، جزئياً، عن غياب أسواق معينة. لهذا من المهم البدء بدراسة الأسواق المعتمد بعضها على بعض في عالمنا، وذلك بتقصي عالم فيه سوق تنافسي لكل سلعة.

هنا، نحن ندرس اقتصاد الملكيات الخاصة. الشركات تملكها أسر. ولكل أسرة حق قانوني أيضاً في مجموعة من السلع (رأسمالها البشري). لذا، ففي أي مجموعة معطاة من الأسعار، تكون كل أسرة قادرة على حساب ثروتها. الأسر هي متقبلة للسعر، وهي مجبرة على شراء بضائع وخدمات بوسعها شراؤها؛ فمصروفاتها الإجمالية يجب ألا تتجاوز ثروتها. الشركات هي متقبلة للسعر، وتختار خططها الإنتاجية لرفع أرباحها إلى الحد الأقصى، وهذا، يعني، في السياق الحالي، القيمة الرأسمالية *capitalized value* لحركة الأرباح. (يمكن عدّ التجار شركات أيضاً. ومن الممكن اعتبار مشترياتهم مدخلات إنتاج، ومبيعاتهم مخرجاته.) إن توازن السوق *market equilibrium* — الذي يسميه الاقتصاديون توازناً تنافسياً *competition equilibrium* — هو مجموعة من الأسعار التي توضع اليوم لكل سلعة بحيث يكون الطلب الإجمالي على كل منها مساوياً

لعرضها الإجماليّ. وفي التوازن، تكون المعلومات التي تحتاج إليها الشركات والأسر كي تشارك بفعاليّة شحيحةً جداً. فالأسرة بحاجة إلى معرفة هباتها من السلع والخدمات، ومعرفة أسعار التوازن - ولا شيء غير ذلك. وبالمثل، لا تحتاج الشركة إلا إلى معرفة التقانة المتاحة لها، والأسعار التي عليها دفعها لدخلاتها في الإنتاج، وأسعار أيّ سلع تنتجها - ولا شيء غير ذلك. وتنسّق أسعار التوازن إنتاج وتخصيص جميع البضائع والخدمات (من ينتج، وماذا ينتج؟ ومن يستهلك، وماذا يستهلك؟).

هل ثمة ظروف يوجد فيها توازن؟ إنّ للبحوث التي قام بها الاقتصاديون لتوفير جوابٍ عن هذا السؤال، تاريخاً يعود إلى القرن التاسع عشر. أما الجواب الحاسم فقدّم في بداية الخمسينيات من القرن العشرين، عندما حدّد كثير من علماء الاقتصاد الشروط (على السمات المميّزة للأسر والشركات)، التي لو تحققت لوجد توازن تنافسيّ. وقد برهن أيضاً على أنّ ثمة رابطة وثيقة بين فكرة التوازن التنافسيّ وفكرة اتفاق على التوازن في مجتمع (الفصلان 2، 3).

وإذا ما استثنينا ظروفاً خاصة جداً، فالتوازن التنافسي ليس وحيداً، وذلك يعود إلى نفس السبب تقريباً الذي يعلّل كون نتائج التوازن في الجماعات ليست وحيدة (الفصل 2). فالاتفاقات داخل

الجماعات تتعزز تبادلياً باستعمال قواعد السلوك الاجتماعية. هذا وإن وجود أكثر من توازن اجتماعي واحد يعكس الحقيقة التي تؤكد وجود أكثر من مجموعة واحدة من الاعتقادات الراسخة لدى الناس حول النوايا التي يضمروها بعضهم لبعض. وفي الأسواق المثالية، تتعزز الاتفاقات بين المشتريين والبائعين بواسطة الدولة التي تمارس حكم القانون. ووجود أكثر من توازن تنافسي واحد يعكس الحقيقة التي تؤكد وجود أكثر من مجموعة واحدة من الأسعار التي تتساوى فيها الطلبات على السلع والخدمات مع عروضها. إن الاعتقادات السائدة في الجماعات، والأسعار في الأسواق، هي سمات محتملة في نمطين مختلفين جداً من المؤسسات. لقد وضحت في الفصل 2 معنى عدم امتلاكنا لإدراك مرضٍ لكيفية تكون الاعتقادات. ولا يجب أن تعتريك الدهشة من أننا لم نتوصل بعد إلى إدراك مرضٍ للكيفية التي تبرز بها الأسعار في الأسواق المثالية.

### فعالية الأسواق المثالية

مع أن التوازن في اقتصاد سوقٍ ليس وحيداً، فكل توازن تنافسي «فعال» efficient. ولما كنا ندرس جميع الأسواق معاً، فإن فكرة الفعالية ليست، ببساطة، فكرة السوق المتخصص بسلعة وحيدة (X)، لكن يمكن إيرادها بكلماتٍ

نعني بتخصيص (توزيع) allocation السلع والخدمات، تحديداً تاماً لمن ينتج وماذا ينتج، ومن يستهلك وماذا يستهلك. ونقول عن تخصيصٍ إنه ممكن feasible إذا ملَكنا هباتِ endowments الموجودة في اقتصادٍ معطى، وتمكَّنا من وجهة المبدأ، من إحداث هذا التخصيص في الاقتصاد. ليكن a تخصيصاً ممكناً، نقول عن a إنه فعال efficient إذا لم يوجد تخصيصٌ ممكنٌ تفضَّله جميع الأسر على a. وقد قُدِّم هذا المفهوم بواسطة عالم الاقتصاد والاجتماع فيلفريدو باريتو Vilfredo Pareto، وهذا هو السبب في أن الفعالية، بالمعنى الوارد قبل قليل، تسمى على نطاق واسع فعالية باريتو — Pareto efficiency ويمكن إثبات أن كلَّ توازنٍ تنافسيٍّ يتَّسم بفعالية باريتو.

والحال في الأمم كما هي الحال في الأسر. فلو لم يكن هناك تقييدات في التجارة الدولية، لكانت التوازنات التنافسية في الاقتصاد العالمي متسمةً بفعالية باريتو. وإذا وضعنا التفاصيل جانباً، فإن هذا يقع في جوهر الحالة النظرية للتجارة الحرّة.

## إخفاق السوق

مثلما تخفق الجماعات في تحسين مصالح أفرادها، فإن الأسواق يمكن أن تخفق في توزيع مواردها بطريقة جيدة. ويتوقف ما تستطيع

الأسر تحقيقاً، حتى في الأسواق المثالية، على ما تجلبه هذه الأسر إلى السوق. ومن المفترض أن يكون ما يتاح لبعض الأسر من السلع والخدمات قليلاً جداً، ولأسرٍ أخرى كثيراً جداً. إن الهبات التي تيسر للأسر هي موارث من الماضي، ولها تأثيراتها في السوق. ومع أن مخصّصات الأسواق في توازنٍ تنافسيٍّ تتسم بفعالية باريتو، فإنها ليست مُنصّفةً ولا عادلة. وليس من المفاجئ ألا تتطرق فعالية باريتو إلى العدل في التوزيع. فالإنصاف والفعالية هما سمتان أخلاقيتان مختلفتان للتخصيص أو التوزيع. إن تخصيص السلع والخدمات حين تُمنح أسرة كل شيء يتسم بفعالية باريتو، في حين يكون التخصيص الذي يكون للأسر فيه حصص متساوية أكثر عدلاً. ومن الممكن أن يكون التخصيص مساواتياً *egalitarian* وغير متّسم بفعالية باريتو في وقت واحد؛ ويمكن أن يكون مساواتياً ومتّسماً بفعالية باريتو. وهذا النوع من التفكير، مع أنه مجردٌ وتقنيٌّ، هو الذي يكمن في جوهر دورٍ مقبولٍ على نطاقٍ واسعٍ للحكومة (الفصل 8)، وهو تصميم وفرض سياساتٍ مقبولة للتوصل إلى نتائج تتسم بفعالية باريتو ومساواتية معاً.

وحتى لو كان علينا ترك المواضيع التوزيعية جانباً، فلن تعمل الأسواق بطريقة مثالية في العالم الذي نعرفه. وهذا يعود إلى أسبابٍ ثلاثة، أولها أنه لما كان إنتاج السلع العامة مسألة حسّاسة، فإن فعالية

الأسواق في العَرَض تُصاب بضعفٍ شديد. ثم إن ثمة مشكلة أعمق في حال السلع العامة. لنأخذ حكم القانون، الذي هو سلعة عامة. ففي غياب حكم القانون لا تستطيع الأسواق القيام بوظيفتها (الفصل 2)، وهذا يعني أن من السخف السماح له بأن يكون سلعة قابلة للتسويق. هناك، أيضاً، حالات تتعلق بالخدمات البيئية (الفصل 7)، حيث تولّد التعاملات السوقية آثاراً خارجية لا يمكن التخلص منها حتى لو حاولت الدولة بحزم إعادة تعريف حقوق الملكية الخاصة.

## الاحتكار

السبب الثاني هو أنه يوجد في بعض الصناعات منتجٌ وحيد (احتكار monopoly) أو، في أفضل الأحوال، بضعة منتجين فقط (احتكار القلة oligopoly). إن الشركات في سوق لا تترك أي شيء جانبا بعد أن يكون تم الدفع لكل مُدخل إنتاج (الأجور، الرواتب، المواد الأولية، الإصلاح والصيانة، الرسوم المتعلقة بالآلات والتجهيزات، دفعات الفوائد على القروض، وهلم جرا). وبسبب عدم مواجهة المحتكر تنافسياً شركات أخرى، فبمقدوره فرض سعرٍ أعلى من  $P_E$  (الشكل 8) والحصول على ربحٍ عالٍ.

ويقع في النتيجة ضغط سيئ على المحتكرين. لكننا بحاجة إلى محتكرين لأن أرباح المبيعات هي الحوافز التي يجب أن تملكها الشركات إذا كان عليها إنفاق موارد على البحث والتطوير

(R&D)، بغية إبداع منتجات جديدة، وابتكار طرائق أرخص لإنتاج منتجات قديمة (وهذا شيء جيد). يضاف إلى ذلك، المحترفين يسعون للحفاظ على مركز متقدم نتيجة انخراطهم في البحث والتطوير. وهذا يدفعهم إلى اتخاذ إجراءات مسبقة ومرهقة للدخول في منافسات (وهذا شيء غير جيد جداً). وما لم يكبحوا جماحهم، فإن المحترفين يرغبون في أكثر من مجرد استعادة ما دفعوه على البحث والتطوير. وفي البلدان الغنية، شرعت قوانين لمقاومة الاتحادات الاحتكارية بغية منع الشركات من ذلك.



9. مركز تسوق كبير في عالم بيكي

المحتكرون هم شرٌّ لا بدّ منه لسبب آخر. فثمة سلعٌ تكلفه إنتاج الوحدة منها تتحدر مع مُخرجاتها. ويسمّي الاقتصاديون هذه الظاهرة اقتصادات الإنتاج على نطاق واسع economies of scale وتوفر البنية التحتية (شبكات الطرق، السكك الحديدية، الطاقة، أنظمة الصّرف الصحيّ) أمثلةً على ذلك.

ولا يمكن للجماعات توفير هذه الاقتصادات لأنّ هذه الجماعات صغيرة الحجم. وبالمقابل، فإن السوق يوفّرُها إذا كان كبيراً، وكانت تكلفة جمع الرسوم من المستخدمين ضئيلةً. ويتعين على



10. سوق في عالم دستا

الشركة المنتجة للبنية التحتية (الأساسية) أن تكون كبيرة كي تكون تكاليف الإنتاج قليلة. لذا فإن المنتجين الخاصين للبنية التحتية غالباً ما يكونون شركات احتكارية، أو، في أفضل الأحوال، شركات احتكارية قليلة. ولما كان عالم بيكي أصبح أكثر غنى وأوسع سوقاً، فإن مجتمعاته باتت تعتمد، أكثر فأكثر، على الشركات الخاصة لتزويد البنية التحتية، حتى في الوقت الذي تقوم فيه حكوماتها بالتنسيق بين المنتجين كي لا تُجنى أرباح احتكارية. وشركة المواصلات مثال جيد على ذلك.

وبالطبع، فعندما تستخدم الأسر بنيةً تحتيةً، مثل أنظمة الصرف الصحي الحديثة، فإنها تمنح فوائد لآخرين (تأثيرات خارجية إيجابية positive externalities)، وهذا قد يفسر السبب في أن الحكومة المحلية في عالم بيكي توفر عادة تلك الخدمة. أما في عالم دستا، فإن البنية التحتية مثل الطرق المعبدة، غير موجودة غالباً نتيجةً لدائرة سببية قبيحة: ففي غياب شبكات موثوقة من الطرق، لا تستطيع الأسواق توسيع رقعة نشاطها؛ وفي غياب الأسواق، لا تستطيع الأسر الانخراط في تعاملات مع جهات لا تعرفها؛ ولما كان الفساد الحكومي متفشياً في قطاع الإنشاءات، فإن الشوارع التي تدوم لن تُنشأ. لذا تظل الأسر في حالة فقر.

## التقلبات المتعلقة بالاقتصاد الماكروي (الكلي)

يعود السبب الثالث لبعء الأسواق عن الأسواق المثالية إلى حقيقة لاحظناها سابقاً، وهي أن الأسواق لا تستطيع تعزيز التعاملات التجارية إلا عندما تكون التعاملات قابلة للتحقق من صحتها. فمن غير الممكن تكوين أسواقٍ لمنتجٍ ما له درجاتٌ مختلفةٌ من الجودة، مثلاً، إلا إذا كان من الممكن التحقق من تلك الجودة. هذا وتمنعُ الأخطارُ الأخلاقيةُ والاختيارُ غيرُ الملائمِ الأسواقَ من التكوّن، وهذا هو السبب في وجود بضعة أسواق محتملة (طارئة) contingent، وأخرى آجلة forward في العالم الذي نعرفه. وترى الأسرُ والشركاتُ نفسها مجبرةً على اتخاذ قراراتٍ بناءً على القيمة الحالية للموجودات، والأسعار الفورية spot prices للسلع والخدمات، وعلى توقعاتها للأسعار (من ضمنها الأجور) عند تكوّن الأسواق الفورية في المستقبل. ولما كان من الممكن وجود أكثر من مجموعة واحدة من التوقعات على المدى القصير، فإن بعضها يؤدي على استخدامٍ معقولٍ للطاقة الإنتاجية للاقتصاد، في حين يؤدي بعضها الآخر إلى الهبوط.

إن تحليلات الهبوط هي المادة الأساسية للاقتصاد الماكروي (الكلي) macroeconomics، الذي يُعنى بدراسة الاقتصادات

(الوطنية) التي يجري تناولها بصورة شاملة وكلية (الفصل 1)، وتاريخياً، استُحدث موضوع الاقتصاد الكلي لدراسة التقلبات على المدى القصير short – run في النشاط الاقتصادي الشامل الذي يقاس بدلالة مؤشرات مثل الناتج المحلي الإجمالي (GDP)، والتوظيف، ومستوى الأسعار (وهو مستوى أسعار السلع، عموماً، التي يعبر عنها بالنقود).

ما هي تلك التقلبات؟ إن عالم بيكي، منذ الحرب العالمية الثانية، نِعِمَّ بتحسينات في مستوى المعيشة على نحو مطرد وغير متقطع إلى حد ما (الفصل 1). لكن الناتج المحلي الإجمالي كان، دورياً، أقل من الناتج الإجمالي المتوقع، وهو المُخرج الشامل الذي كان يُفترض أن يُنتج لو جرى تشغيل كل الآلات والتجهيزات المركبة، وكل القوة العاملة المتاحة في ذلك الوقت. وخلال الكساد العظيم الذي حدث في الثلاثينات من القرن الماضي، كان الهبوط الاقتصادي في أوروبة والولايات المتحدة شديداً على درجة أدت إلى تخفيض إنتاج وعمل جزء من المعامل والتجهيزات، بل إن 20 - 25 بالمئة من القوة العاملة لم تستطع إيجاد عمل لها في السوق. تُرى، ما هو تفسير هذا التخفيض في الإنتاج والعمل، وهذه الزيادة في نسبة البطالة التي واكبت هذا التخفيض؟

قدم الاقتصاديون عدة تفسيرات. وغالباً ما يُنظر إلى هذه التفسيرات على أنها تعكس مدارس فكرية مختلفة: الكينزية

Keynesian، الكينزية الجديدة new - keynesian، الكلاسيكية Classical، الكلاسيكية الجديدة new - classical، نظريات دورة الأعمال الحقيقية Real business Cycle، وغيرها. وهذا التنوع طبيعي، لأن من غير الطبيعي أن تكون جميع أنواع الهبوط من نمط واحد. وخلال التسعينيات من القرن الماضي، عانت اليابان، وهي المعجزة الاقتصادية التي حدثت بعد الحرب، هبوطاً اقتصادياً لم تبدأ ملامح تبدده إلا الآن. ففي العقد الماضي كان معدل البطالة الرسمي في فرنسا، وفي ألمانيا - المعجزة الاقتصادية الثانية - التي حدثت بعد الحرب، قرابة 10 بالمئة، في حين كان 4-5 بالمئة في المملكة المتحدة. أما في الولايات المتحدة فكان نحو 6 بالمئة عدة سنوات. وكما قد تتوقع، فالدول مختلفة في قوانين العمالة، والضرائب، وتعويضات البطالة، والتأمين الاجتماعي؛ وقد أُعيد توحيد ألمانيا في بداية التسعينيات. وأيضاً، تختلف الدول في عالم بيكي في المعايير التي تستعملها للحكم بأن شخصاً ما يعد عاطلاً عن العمل. وسُنَّصاب بالدهشة إذا وُجد وصف واحد لجميع أنماط الهبوط الاقتصادي. إن تحديدات المكان تمنعنا من مناقشة تقلبات الاقتصاد الماكروي (الكلي)، والدور المحتمل للحكومة في معالجة هذه التقلبات بمستوى عالٍ من النشاط الاقتصادي. وهذا موضوع يستحق، في حد ذاته، مقدمة قصيرة جداً. ومع ذلك فمن المفيد جداً وضع نموذج يبين

كيف أن تلك القدرة العقلية الكلية، وهي التوقعات expectations، يمكنها تأدية دورٍ في إحداث هبوطٍ في السوق. لذا سننظر في وضعٍ يُعتقد فيه المنتجون، لسبب أو آخر (ربما بسبب الشائعات: الفصل 2) أن الطلب على منتجاتهم سيكون ضعيفاً. عندئذٍ يكون من مصلحة أي منتج تخفيض إنتاجه، والتخلُّص من مخزوناته، والتخفيض من حجم العمالة المطلوبة. وإذا كان هذا الحجم ثابتاً، فسيكون هناك عمالةٌ زائدةٌ في السوق. وإذا أُحدثت التعديلات بسرعة، انخفضت الأجور، لكن إذا انخفضت الأجور، انخفضت الدخول، وهذا يؤدي عندئذٍ إلى ضعفٍ في الطلب على السلع والخدمات بمستوى الأسعار التي بدأها، وهذا الضعف يؤدي، بدوره، إلى انخفاض مستوى الأسعار. لكن انخفاض الأسعار يجعل أرباب العمل يخفِّضون طلبهم على العمالة، وهذا يثبت التوقعات الأصلية القصيرة المدى لأرباب العمل. ويمكن التعبير عن هذا بطريقة أخرى، بقولنا إنه عندما يتوقع المنتجون تحركَ الأسعار والأجور باتجاه واحدٍ، فإن المخرج الإجمالي يتجاوز كثيراً مع التغيير في مستوى الأسعار. وكلُّ منتجٍ يشعر بالارتياح لأنه لم يخطئ في تنبؤُه الاقتصادي (على المدى القصير)، لكنه سيشعر بقلقٍ مُبرَّرٍ بأن الأوقات كانت سيئة.

وبالمقابل، لنفترض، لسبب أو آخر، أن المنتجين يظنون أن الطلب على سلعهم سيكون عالياً. عندئذٍ سيكون في مصلحة كلِّ

منتج الحفاظ على مستوى إنتاجه (أو رفعه)، وزيادة مخزوناتِه. وثمة محاكمةٌ مشابهةٌ تُوحي بأن مثل هذه الظنون ستكون قويةً على المدى القصير. وسيشعر كل منتجٍ بالارتياح لأنه لم يخطئ في تنبؤهِ الاقتصادي، وسيشعر بسعادةٍ مُبررةٍ بأن الأوقات كانت جيدة.

وتتفاقم المشكلات إذا كانت الأسعار أو الأجور غير مرضية. وقد بين عالم الاقتصاد جوزيف ستكلتز Joseph Stiglitz أن ظاهرة المخاطرة الأخلاقية والانتقاء غير الملائم في سوق العمل يمكن أن يولِّداً ظروفاً تنحدر فيها الأجور الحقيقية إلى الأسفل. وإذا كان الأجر أقل من العرض، فمن الواضح أنه يصعب على بعض العاملين أن يجدوا من يستأجرهم. وأولئك المحظوظون بالحصول على عمل سيكونون أفضل حالاً من الذين لم يستأجرهم أحدٌ. ويسمى علماء الاقتصاد هذا الوضع بطلالةٍ اضطراريةٍ (لا إراديةٍ) involuntary unemployment، وذلك لتمييز هذا الوضع عن آخر يصبح فيه الشخص عاطلاً عن العمل مؤقتاً، لأنه يبحث عن عمل أفضل من الذي كان يمارسه في وقت سابق. إن عدم المرونة في الأجور لن يؤدي إذا طلب المنتجون أعداداً كبيرة من العاملين.

لقد كان جون مينارد كينز، وميشال كاليكي Michal Kalecki، وبيرتيل أوهلين Bertil Ohlin من المتميزين بين أولئك الاقتصاديين

الذين كانوا في الثلاثينيات من القرن العشرين يوصون بانخراط حكوميّ نشطٍ لإنعاش الاقتصادات الكاسدة. وقد طوّر أفكارهم تطويراً كبيراً علماء الاقتصاد جيمس ميد James Meade، وبول صامويلسون Paul Samuelson، وجيمس طوبين James Tobin، وآخرون غيرهم. وإحدى الطرائق لتفسير الحاجة إلى سياسةٍ ضريبيةٍ وسياسيةٍ نقديةٍ خلال الكسادات الشديدة (الضرائب والإعانات المالية، الاستثمارات العمومية، أسعار الفائدة، التسهيلات الائتمانية) هي أنها تساعد على تغيير التوقعات لدى الناس لما يحمله المستقبل. لكن إيجاد المجموعة الصحيحة من السياسات العمومية يمكن أن يكون كابوساً: فحوادث الكساد المختلفة تتطلب مسكّناتٍ مختلفةً، وهذا هو السببُ في أنّ تحقيق الاستقرار المتعلق بالاقتصاد الماكرويّ (الكلّي) ما زال موضوعاً مثيراً للجدل.