

الفصل العاشر عشر ملاحظة نشاط الاحتكارات بالتصنيف

نشاط احتكارات :

تمهيد :

لقد سبق القول أن نشاط الاحتكارات هو من بين الظواهر الاقتصادية المنتشرة اليوم، وأصبح لها تأثير على باقي الظواهر الاقتصادية الأخرى فماذا يقصد بهذا المفهوم ؟ بعد علمنا بأن الأسواق من الناحية العملية تنقسم إلى فئتين.

الفئة الأولى : أسواق المنافسة التامة والاحتكار، وهي حالات بعيدة عن الواقع العملي ؛ إذ إنه في سوق المنافسة التامة يصعب وجود منتجات متجانسة أو متماثلة تماما كما أن حرية الدخول والخروج من السوق لا يمكن أن توجد بشكل مطلق، وفي سوق الاحتكار يصعب وجود منتج وحيد لا بديل له ووجود سوق مغلق لا يمكن لمتنافسين جدد الدخول إليه مطلقا.

الفئة الثانية : أسواق المنافسة الاحتكارية واحتكار القلة تمثل العديد من الأسواق الفعلية في الواقع العملي، ومن أمثلة أسواق احتكار القلة صناعة السيارات و السجائر ...، أما المنافسة الاحتكارية فأبرز أمثلتها سوق الخدمات مثل : المطاعم، والخدمات المصرفية، وما إلى ذلك.

وهذا ما سنتناوله بدءا من التعريف بالاحتكار ومزاياه إلى أنواعه وأسبابه وآثاره.

1 - تعريف الاحتكار :

نقول انه "احتكر الشيء" أي جعله لنفسه فقط. ومن هنا يعرف الاحتكار أنه حالة السوق التي يوجد فيها بائع واحد. (1)

كما يعرف على أنه : عبارة عن تركيبة أو هيكل معينة لسوق ما ، تسمح لشركة واحدة أو متعامل واحد فيه بإنتاج سلعة أو خدمة ما وحمايته من منافسة الآخرين له.

ومن هذا التعريف يمكن أن نستخرج مميزات نشاط الاحتكار وهي :

- وجود بائع واحد في السوق وعدد كبير من المشترين.

- عدم وجود بدائل للسلع التي يقوم التاجر بإنتاجها.

- عدم قدرة دخول منتجين آخرين لمنافسة السلعة التي يستحوذ عليها المحتكر.

2- أسباب الاحتكار :

إن لظاهرة الاحتكار أسباب جعلته يهدد كثيرا من الشركات في العالم بالزوال وهذه جملة من أسباب

الاحتكار :

(1) د. ضياء مجيد الموسوي، النظرية الاقتصادية (التحليل الاقتصادي الجزئي) ديوان المطبوعات الجامعية ، ص، 231.

- **الاحتكار الطبيعي** : وتتميز الشركات والمرافق التي يحوز على مثال هذه النوع من الاحتكار بضخامة رأس مالها الثابت وبتكاليفها الثابتة المرتفعة كما يمتاز بضخامة الطاقة الإنتاجية ومن أمثلته شركة الكهرباء والغاز ، الهيئات التي تتولى تشييد السكك الحديدية وغيرها.
- و بالتالي نجد لهذا النوع من الاحتكار طابعا خاصا أي هي لا تنتج سلع وخدمات احتكارية عادية.
- **الاحتكار القانوني**: ويظهر ذلك جليا من خلال منح الدول المتخلفة بما يسعى براءة الاختراع لمخترعيها حيث يكون للمخترع حق التمتع بما اخترعه لمدة زمنية معينة يمنع فيها الآخرون من الاستفادة على حساب مخترعيهم وبالتالي يمكن للشركة التي تتوصل إلى الابتكار أن تستفيد من مزاياه عن طريق الاحتكار إلى حد توصل شركات أخرى لبديل أو شبيه لسلعة المحتكر.
- **الاحتكار الحكومي** : حيث يمكن للحكومة أن تسيطر على قطاعات أو صناعات معينة وذلك لتحقيق أهداف معينة . كتحقيق الأمن الاقتصادي ويظهر هذا خاصة للاحتياط من الأزمات الاقتصادية والتحكم والمحافظة على التوازن الاقتصادي. بقيام مؤسسات أو شركات بالسيطرة على مواد أولية معينة و بالتالي لها القدرة على إنتاج سلعة معينة عن طريق تلك المواد الأولية التي تسيطر عليها وبالتالي تصبح محتكرة لتلك السلعة.

3 - أنواع الاحتكار :

إن أهم أنواع الاحتكار يمكن أن نجعلها في ما يلي:

- ***الاحتكار المطلق**: حيث يعرف بأنه حالة السوق التي يوجد فيها منتج واحد يقوم بإنتاج سلعة لا يوجد لها بديل قريب وبالتالي خصائص هذا الاحتكار يمكن إدراجها فيما يلي :
- وجود بائع واحد في السوق وعدد من المشترين.
- عدم وجود بدائل جديدة للسلعة التي ينتجها المحتكر.
- عدم وجود عوائق معينة تمنع دخول منافسين لإنتاج سلعة المحتكر.

***احتكار القلة** : يقصد باحتكار القلة أو الاحتكار المتعدد الحالة التي يتسم بها السوق عندما يكون هناك عدد قليل من الباعين لسلعة معينة حيث أن قراراتهم الفردية سواء بالنسبة للأسعار أو الناتج لها تأثيرات على قرارات الآخرين وتعتبر هذه الحالة السوقية أكثر الحالات سيادة في اقتصاديات الدول المتقدمة خاصة في الصناعات الأساسية كما يتصف هذا النوع من الاحتكار بأن السلعة التي ينتجها المحتكر متميزة والمنافسة في سوق احتكار القلة هي منافسة غير سريعة لأنها لو استعملت ستعود على المؤسسات بالخسائر ولذلك تفضل أساليب أخرى مثل الدعاية والإعلان لتمييز منتجاتهم، كما نجد عوائق لدخول سوق احتكار القلة لأن دخول عدد كبير من المؤسسات يستوجب خروج بعضها الآخر كون الإنتاج يكون بدرجة أقل وبالتالي تكون التكلفة أكبر بالنسبة لهذه المؤسسات.

***احتكار التبادل** : في ظل احتكار التبادل يوجه بائع واحد ومشتري واحد ولا يتوفر بديل قريب للسلعة المتعامل بها وبالتالي كل واحد منهما يسعى لتحقيق أقصى إيراد نقدي من العملية التجارية وبالتالي يعد تحديد

سعر يرضي الطرفين ليس بالأمر السهل. فمنذ قرون، الاقتصاديون منهمكون في بحث مشكلة احتكار التبادل و رغم الجهود المبذولة إلا أنهم لم يتوصلوا إلى إيجاد الأساس الذي يحدد السعر عند التبادل بين الطرفين المتمثلين في شخصين أو مؤسستين أو نقابة عمالية وإيجاد أرباب أعمال ، إلا أن الإنفاق على الكمية في ظل احتكار التبادل تعتبر محددة.

4- المنافسة الاحتكارية :

حيث كان ظهورها أول مرة سنة 1933 (2) وهي المنافسة التي يوجد فيها عدد كبير من المنتجين بحيث تكون سلعة كل منهم مميزة وبالتالي إمكانية تصرف كل منتج في سلوكه الإنتاجي بحيث لا يكون له أثر ملحوظ على سلوك المنتجين الآخرين ومثال ذلك إنتاج وبيع السيارات : فورد، مارسيدس... فالمنافسة الاحتكارية تتمتع ببعض مزايا الاحتكار من خلال تميز منتجاتها، حيث يمكن أن نميز في هذه السوق ما يلي :

- منحى الطلب الذي يواجه المنتج ينحدر إلى الأسفل نسبيا وأنه ذو مرونة عالية، مما يمكن المنتج من التحكم نسبيا في أسعار منتجاته.

-عدم وجود سعر موحد لذات السلع التي تنتجها المنشآت المختلفة في هذا النمط من الأسواق وإنما هناك أسعار متقاربة نتيجة تمايز السلعة ونشير إلى أن المنتج يحقق أقصى ربح عندما يتساوى الإيراد الحدي، مع التكاليف الحدية (3) حيث يتم تحديد السعر (P) والكمية (Q) كما نجد خصائص أخرى تميز المنافسة الاحتكارية:

- * تكون سلع المنتجين بديلا قريبا لبعضهما ولكن هذا لا يعني تجانسها وهذا ما يميزها عن المنافسة التامة.
- * عدم وجود عوائق للدخول والخروج من السوق.
- * يمكن للمؤسسة تغيير سعر السلعة أو تغيير مواصفاتها وهذا مرتبط بقدرتها وقوتها وسيطرتها في سوق المنافسة الاحتكارية .

الاحتكار في مواجهة المنافسة التامة:

وتستخدم مفاهيم الاحتكار والمنافسة التامة كمتضادات؛ حيث تعتبر المنافسة التامة هي الوضع الأمثل، الاحتكار هو الوضع المضاد لها ، وعليه تسعى السياسة العامة إلى الوصول إلى الوضع الأمثل أو الاقتراب منه وتجنب الاحتكار؛ نظرا للمساوي التي ينطوي عليها ؛ إذ أن المحتكر باستطاعته أن يمارس عملية التحكم في الأسعار للمنتج الذي ينتجه ويفرض سعرا واحدا عاليا ليعظم أرباحه ، أو أن يفرض سعرا منخفضا لمنع منافسيه من الدخول إلى السوق أو أن يقوم بفرض أسعار مختلفة حسب فئات المستهلكين فيما يعرف بعملية "تمييز الأسعار" prix discrimination ، ومن أمثلة ذلك فرض أسعار مختلفة لاستهلاك الطاقة الكهربائية (سعر للاستهلاك المنزلي ، وسعر للأغراض التجارية ، وسعر للأغراض الصناعية) و هكذا. ويشترط لممارسة عملية تمييز الأسعار توافر الشرطين الآتيين :

(2) د.ضياء مجيد الموسوي، النظرية الاقتصادية (التحليل الاقتصادي الجزئي)، مرجع سبق ذكره، ص 263.

(3) د. عبد الحلیم كراجه ، مبادئ الاقتصاد الجزئي ، دار الصفاء للنشر والتوزيع ، عمان 2000 ص 186.

أ- إمكانية تصنيف المستهلكين إلى فئات .

ب- ألا يستطيع المستهلك إعادة بيع السلعة التي حصل عليها بسعر منخفض إلى المستهلكين الآخرين.

احتكار الشركات المتعددة الجنسيات :

وفي الاقتصاد المعاصر تعددت أنواع السلع والخدمات ؛ لاتساع الأنشطة الإنتاجية وكبر حجم المنشآت الصناعية والزراعية، وبالتالي تعدد الاستعمالات بما يشمل الاستهلاك والاستثمار والادخار، وصار الاحتكار يعترى كثيرا من الأنشطة الاقتصادية والتجارية على مستوى الأفراد و المنشآت و الدول كوحدة اقتصادية، وصار للاحتكار إنعكاسات مباشرة على حياة الناس يمكن إجمالها في الآتي :

• إحياء مشكلة الندرة بمعنى محدودية السلع والخدمات مقابل الطلب المتزايد عليها في السوق، الأمر الذي يؤدي إلى النقص في تلبية الحاجات الضرورية خاصة ما يتعلق بالملابس والمأكل والمسكن والعلاج.

• ارتفاع الأسعار وهو ما يعرف بالتضخم السعري لسلع وخدمات قليلة مقابل تزايد الطلب عليها، وهو أحد أسباب التضخم إضافة إلى زيادة كمية العملة المتداولة بالنسبة إلى كمية البضائع والخدمات المتاحة. وتكون آثار الاحتكار أشد قسوة عندما تمارسه مجموعة متضامنة من المحتكرين أو الشركات الضخمة التي تمتلك رؤوس أموال كبيرة وإنتاجا وفيرا تستطيع بموجبه أن تتحكم في السوق و أن تفرض أسعارا فيها مغالاة فادحة. وهو ما يعرف في علم الاقتصاد باحتكار القلة؛ حيث يقوم عدد قليل من الشركات أو مصادر توريد السلع بالسيطرة على سوق صنّف معين من المنتجات أو الخدمات. وأبرز صور هذا الاحتكار في الاقتصاد المعاصر هي: "الشركات الدولية متعددة الجنسية" (TNC) multinational ou transnational corporations وهي شركات تباشر نشاطها في أكثر من دولة من خلال امتلاك أصول إنتاجية ورأسمالية في الدولة الأم " بلد المنشأ " والدول المضيفة "بلد الاستثمار"، ولا يقتصر نشاطها على التحويلات الرأسمالية "الاستثمار الأجنبي المباشر"، بل يشمل نقل التكنولوجيا والسلع والخدمات الإدارية والمالية .

وهي شركات ذات طبيعة احتكارية بمعنى سيطرتها على إنتاج سلع معينة في مجالات الصناعات التحويلية والاستخراجية والمرافق العامة والخدمات، كما أن الأسواق التي تتعامل فيها هذه الشركات يحكمها عدد قليل من المنتجين وتتميز أيضا باستخدام التقنية المتطورة والمهارات الخاصة في استثماراتها ومنتجاتها من السلع والخدمات، إضافة إلى الدعاية والإعلان، وكلها من أبرز صفات أسواق احتكار القلة.

هذه الشركات متعددة الجنسية صار لها تأثير كبير في علاقات التبادل التجاري بين الدول، فمن جملة "50" أكبر شركة متعددة الجنسية في العالم تمتلك الولايات المتحدة الأمريكية "33" شركة، بينما تمتلك بريطانيا "5" شركات، وكل من اليابان و سويسرا "3" شركات، و ألمانيا "2" شركتين، وفرنسا واحدة "1"، وبقية الدول "3" فقط.

ويلاحظ أن الشركات متعددة الجنسية تتميز بمزايا احتكارية عديدة جعلتها تسيطر سيطرة تامة على الأسواق خارج حدودها القومية، ومنها :

*المزايا الاحتكارية التمويلية: تتمتع هذه الشركات بمراكز مالية قوية في بلد المنشأ، ومقارنة بالشركات المحلية في بلد الاستثمار تعد الشركات متعددة الجنسية ذات مراكز مالية متفوقة ومتعاظمة.

*المزايا الاحتكارية التقنية: للشركات متعددة الجنسية تقنية متطورة مقارنة بالشركات الوطنية، ويقاس التطور التقني بنفقات البحث العلمي والتطوير التي تتركز حول طرق إنتاج جديدة ومنتجات محسنة وجديدة وزيادة درجة تغاير المنتجات، مما يزيد قدرة الشركة على تسويق منتجاتها والتحكم في السوق على وجه احتكاري.

*المزايا الاحتكارية التسويقية: تعتبر مزايا التسويق أحد أهم الصفات الاحتكارية التي تتميز بها الشركات متعددة الجنسية مقارنة بالشركات الوطنية التي تكون في وضع ضعيف للغاية، فالشركات الدولية متعددة الجنسية لها قدرة على القيام ببحوث التسويق للتعرف على ظروف السوق وأذواق المستهلكين والتنبؤ بالتغيرات المحتملة على المستوى الإنتاجي والاستهلاكي والتوزيعي.

كما تقوم أيضا بأعمال الدعاية والإعلان التي تهدف إلى استدامة الطلب على منتجاتها؛ ولهذه الشركات شبكات توزيع واسعة مما يساعد على بسط سيطرتها في الأسواق.

هذه العوامل مجتمعة جعلت الشركات متعددة الجنسية في وضع تنافسي لا تستطيع الشركات الوطنية مجتمعة أن تحقق ما تحققه الشركات متعددة الجنسية من وضع احتكاري يمكنها من بسط نفوذها في الأسواق .

أثار الاحتكار:

إن الاحتكار ظاهرة اقتصادية يعاب عليها بالآثار التي تخلفها و من بين هذه الآثار نذكر :

*سوء توزيع الدخل القومي : حيث يظهر جليا من خلال سيطرة المحتكر على السوق مما يمكنه من تحقيق أرباح غير عادية تتعدى أرباح سوق المنافسة التامة. و هذا ما يخلف تمركز أموال فائضة في أيدي فئة قليلة من المجتمع دون أن تستفيد البقية الأخرى من الشرائح الاجتماعية من هذه الميزة. بل بالعكس قد تصادف ارتفاعا في الأسعار الشيء الذي يعني ضعف الدخل الحقيقي لهذه الشريحة أي ضعف قدرتهم الشرائية.

*تقييد الإنتاج: بحيث يصبح المحتكر يملك زمام الأمور فيما يتعلق بعرض سلعه ومنتجاته بقصد رفع الأسعار، وبالتالي عدم الاستفادة من الإنتاج والسلع التي يحتكرها المحتكر ما لم تلب له مقاصده في تحقيق أكبر ربح ممكن منها. وهذا ما يترك جزءا من الطاقة الإنتاجية معطلا أو بدون استغلال أمثل للموارد الاقتصادية المتاحة وبالتالي نجد المحتكر يعطل دواليب تحريك الدورة الاقتصادية.

*حرمان المشاريع الصغيرة من الاستحواذ على بعض عناصر الإنتاج التي هي ضرورة ملحة لعمل هذه المشاريع والتي قد تكون متركزة عند أيدي مجموعة من الناس وهم المحتكرون.

بالإضافة إلى هذا كله يستطيع المحتكر أحيانا أن يتدخل حتى في الإعلام والسياسة وبالتالي يكون قد تجاوز حده لأنه في هذه الحالة أصبحت له سيطرة على الاقتصاد القومي وهذا ما لا يحمد عقباه.

علاقة نشاط الاحتكارات بالتضخم :

بعدما تطرقنا لمفهومى ظاهرتي الاحتكار والتضخم في الفصل السابق. فما مدى التداخل بين هذين المفهومين وما هي النقاط المشتركة بينهما ؟ وإن كانت المراجع لم تشر لهذه العلاقة فلا بأس أن ندرس هذه العلاقة من خلال التأثيرات المتبادلة بين هاتين الظاهرتين.

أثر نشاط الاحتكارات على التضخم :

إن قيام المشاريع الاحتكارية برفع الأسعار و رفع هوامش الأرباح عن طريق زيادة المعدل الذي تصيفه لتكلفة الإنتاج في صورة ربح و هذا لا يتناسب مع الزيادة في الكفاية الإنتاجية و هذا ما ينجر عنه ارتفاع في أسعار المنتجات الذي يعبر عن ظاهرة التضخم.

كما يؤثر الاحتكار على التضخم من خلال جعل المحتكر للسوق في حالة عجز تامة ومستمرة، و ذلك باختيار عدم عرضه منتجاته وسلعه التي تستفيد منها مشاريع أخرى لتحقيق أهدافها. وبالتالي إمكانية بيع المحتكر لمنتجاته بسعر مرتفع واردة جدا، مما يضطر المشاريع التي استفادت أخيرا من منتجات المحتكر المرتفعة بأن تسوق منتجاتها هي الأخرى بأسعار مرتفعة تفوق مستواها الطبيعي.

كما يمكن إبراز التضخم عند حدود مجموعة من الاحتكارات بسبب حدوث تعطيل في وجود أساليب الإنتاج مما ينجر عنه زيادة في تكلفة عوامل الإنتاج والتي تنجم عنها زيادة الأسعار بعد الحصول على تلك الوسائل للإنتاج التي كان تعطيلها بسبب وجود مواقف احتكارية.

ويمكن أن نميز هذه الاحتكارات إلى ثلاثة أنواع :

- احتكار المنتج في إنتاج معين: وهذا عندما يضمن هذا المنتج بيع منتوجه وبالسعر المربح الذي يسعى لتحقيقه. وبالتالي احتكاره لهذا المنتج سيعود بالضرر على صاحب هذا المشروع المتوقف والذي هو في انتظار السلع المحتكرة ليقوم هو بالإنتاج بحيث تكون التكلفة كبيرة. عند اللحظة الأخيرة للإنتاج، نتيجة الوقت الضائع والذي لا تخسره عوامل الإنتاج أثناءه وقد يسلك المحتكر مثل هذا السلوك حتى لا تتوفر سلعه بكثرة خوفا من انخفاض أسعارها.

- الاحتكارات القانونية : التي تمنح إلى بعض المتعاملين والتي تحول دون استخدام ناجع لعوامل الإنتاج، مما ينجر عنها عدم الكفاءة والتحكم في التكاليف وبالتالي ارتفاع الأسعار وحدوث التضخم.

- الاحتكارات التي تقوم بها بعض المنظمات العمالية : فيما يخص بعض التصرفات كأن تمنع فصل العمال، عدم القيام بعقوبات ضدهم، عدم تشغيل عمال جدد ... فهذا تكون له صورة على مستوى مخرجات ومنتجات مثل هذه المؤسسات والتي تتسم بارتفاع أسعار سلعها ومنتجاتها وهذا يلخص تلك الاحتكارات التي تقوم به تلك المنظمات العمالية وخاصة إذا كانت في خلاف مع النقابة العمالية⁽⁴⁾.

(4) د. مروان عطوان ، النظرية النقدية ، مرجع سبق ذكره ، ص 178.

الاحتكارات التي تقوم بها الشركات : سواء كان الاحتكار تاما أو احتكار القلة وخاصة تواجدها وانتشارها بشكل كبير ، فإنها تساهم مساهمة كبيرة في إيجاد ظاهرة التضخم وذلك من خلال آلية رفع الأسعار المستمر وبصورة عامة كلما زاد الاحتكار كلما كان احتمال وقوع التضخم كبير.

أثر نشاط التضخم على الاحتكار :

وإن كان الحديث لا يطول فيه لأنه واضح إذا ظهر التضخم في اقتصاد ما أي أن الأسعار فيه في حالة ارتفاع مستمر فهنا لا يستطيع المنتج بحال من الأحوال أن يبيع منتوجه بسعر أقل من الإيراد الحدي، وذلك دائما لتحقيق أعظم ربح ممكن. والمحتكر كونه منتجا يقوم بعمله دائما تحت قاعدة تساوي الإيراد الحدي مع التكاليف الحدية لتعظيم ربحه وبالتالي لا نرى نقصا في عمليات الاحتكار، خاصة وأن الأسعار في ارتفاع مستمر ، بل بالعكس فإن هذا سيزيد من الاحتكار وتزداد نيات المنتجين والشركات في احتكار السلع لما في ذلك من تحقيق عائد أكبر، والصورة المبسطة لهذه الظاهرة نلاحظها عند ارتفاع بعض أسعار السلع فيلجا كثير من المنتجين والبائعين إلى تخزين سلعهم ليحصل على صفة المحتكر لهذه السلعة بغية الاستفادة من أسعارها المرتفعة و هكذا تبقى الأسعار في ارتفاع.

من الواضح أن الربح الأول من التضخم هو استثمار المنشآت المسيطرة، وقد رأينا أن لهذه المشاريع نموجا إنتاجيا ذا وجه سلبي بالنسبة للمجتمع الاستهلاكي. وتشجيع هذا النموذج الإنتاجي هو في رأينا أخطر عيوب التضخم.

وبما أن إحدى نتائج انتصار رأس المال المسيطر (الاحتكار) على رأس مال المشاريع الصغيرة المبعثرة هو أن المشاريع المسيطرة تستطيع أن تخضع لمطالب العمال المتعلقة بالأجور بأسهل مما تستطيع المشاريع الأخرى. و هكذا نجد أن التضخم يشجع ضروب ارتفاع المداخل من خلال كل الوحدات الاقتصادية. إلا أن هذا التعميم لا يكون محققا مباشرة، ومن أجل ذلك يكون إجراء المشاريع المسيطرة في وضع متميز بالنسبة للآخرين وهذا ما يسمى " بتضخم السيطرة ".

إن التضخم لا يكتفي بأن يلعب دورا اقتصاديا مؤذيا باستنزافه موارد الادخار الطويل، فهو يؤثر أيضا تأثيرا اجتماعيا وسلبيا على المجتمع، وذلك لتدهور قيمة النقد والقدرة الشرائية. وعلى العكس من ذلك نجد الأشخاص المحتكرين والمالكين ما يكفي من الثروة لتوظيف رؤوس أموالهم قد حققوا ضروبا استثنائية من فضل القيمة يدهشنا أن لا تسترد الضرائب نصيبا منها للصالح العام. هؤلاء هم الأفراد و الفئات الاجتماعية الرابحون والخاسرون في لعبة التضخم، وفي هذا لا ننسى أن نشير إلى أنه ليس هناك مبالغة في ترديد القول بأن وظيفة الاستثمار الطويل الأمد تتأذى دائما من التضخم. وإذا كان حديثنا عن المحتكرين فإنهم أثناء التضخم يستغلون هذه الفرصة لزيادة الأسعار أمام قلة الإنتاج. وهذا ما يؤدي إلى خفض البطالة.

إن نظرية الاختيار العام تشير إلى أن السياسة الكلية تؤيد الاتجاه التضخمي، وهذا الاتجاه التضخمي سوف يولد آثارا ايجابية تتمثل في خفض معدل البطالة ورفع معدل النمو وتممية الإيرادات الضريبية اللازمة

لمواجهة برامج الإنفاق. إن التضخم الذي تلا مباشرة نهاية الحرب العالمية الثانية كان بجزئه الأكبر ناشئاً عن الطلب.

العلاقة بين التضخم والاحتكار :

إن المحتكرين بتصرفاتهم يحدثون أثراً من خلال رفع أسعار السلع و المنتجات وتتمثل هذه الآثار في ظهور ما يسمى بالتضخم، أما السياسيون فيرون أن المسبب لهذه الظاهرة هم اتحادات العمل و المنشآت الإنتاجية الكبيرة و ذلك من خلال سياستهم المنتهجة التي تؤدي إلى رفع الأسعار والأجور، وهنا نقول هل اتخاذ اتحادات العمل لمثل هذه السياسات كان نتيجة للمستوى العام للأسعار المرتفع أم أنهم هم المتسببون في رفع المستوى العام للأسعار وبالتالي حدوث ظاهرة التضخم ؟

إن التكاليف هي التي تدفع مستوى الأسعار إلى الأعلى محدثة ما يسمى بالتضخم الناشئ عن ارتفاع التكاليف⁽⁵⁾، ومن هذا نجد أن اتحادات العمال القوية و المنشآت الإنتاجية الضخمة تستخدم قوتها في السوق للاستفادة من رفع الأجور من خلال الحصول على معدلات ربح كبيرة، وهذا معناه إعلان عن بداية ظاهرة تضخمية في الأسعار والأجور ، وهكذا نجد أن اتحادات العمال و المنشآت الإنتاجية الكبرى و استخدامها لبعض القوة الاحتكارية لرفع هوامش الربح و من ثم الاستفادة من رفع الأجور ، وهذا يكون بداية انطلاق لظاهرة غير مرغوب فيها و هي ظاهرة التضخم. فإذا كنا بصدد اقتصاد يتمتع بأسعار مستقرة، وقامت فيه مثلاً منشآت أو بعض المنشآت الإنتاجية الكبيرة الممثلة باتحاد عمالها وقامت بإضراب للحصول على زيادة كبيرة في الأجور، فينجر عن هذا أنه إذا تحصلت هذه الاتحادات العمالية على الزيادة في الأجور فإنه يؤدي إلى ارتفاع تكاليف العمل ، وهذا ما يؤدي إلى ارتفاع أسعار المنشأة التي استفاد اتحاد عمالها من هذه الزيادة في الأجور ، والزيادة في الأسعار لمنتجات المنشأة كان منطقياً و هو لتغطية الاستفادة التي حصل عليها اتحاد عمالها المتمثلة في رفع الأجور ، وهذا كله يؤدي لارتفاع الرقم القياسي لأسعار سلع الاستهلاك مباشرة و ذلك من خلال أن سلع هذه المنشآت التي استفاد اتحاد عمالها من الزيادة في الأجور هي في نفس الوقت مدخلات لمنشآت أخرى.

وبالتالي إذا كانت هذه المدخلات أسعارها مرتفعة فحتماً تكون مخرجات المنشآت الأخرى ذات أسعار مرتفعة ... وهكذا العملية بالنسبة لباقي المنشآت و يتلخص من هذا كله ارتفاع عام لمستوى الأسعار أي حدوث ظاهرة التضخم. كما قد يكون لقرارات اتحادات العمال و المنشآت الكبيرة أثر على الاتحادات العمالية الأخرى، حيث هم الآخرون يصبحون يطالبون بزيادات في الأجور تعادل أو تفوق مطالبات المنشآت الأولى المتمثل في الزيادة، خاصة إذا كانت هذه الاتحادات العمالية تحقق أكبر ربحية من المنشأة الأولى، وهذا يعني ارتفاع جديد للتكاليف في هذه المنشآت ومن ثم ارتفاع أسعار منتجاتها وهو ما يلخص ظاهرة التضخم، وهكذا نجد كيف أن الاتحادات العمالية و المنشآت الإنتاجية الضخمة استخدمت قوتها الاحتكارية للاستفادة من رفع الأجور مخلفة في طياتها ظاهرة اقتصادية هي ظاهرة التضخم.

(5) د. جيمس جورتيني ، ريتشارد ستروب ، الاقتصاد الكلي (الاختيار الخاص و العام) ص 405 .

(الردود على هذا الطروح والاتجاه) :

هناك من يرى من الاقتصاديين أن تأثير الاحتكار على التضخم ليس بالأمر الحتمي، أي أنه إذا كان هناك احتكار من طرف منشأة أو اتحاد عمال معين فليس بالضرورة أن ينشأ عنه ظاهرة التضخم، وبعبارة أخرى تشير الدراسات العلمية إلى أن اتحادات العمال بمقدرتها حتماً تحقيق أجور مرتفعة لأعضائها، لكن هذا الارتفاع في الأجور لن يكون أسرع من ارتفاع أسعار أي منتج آخر، ولكي يتمكن اتحاد العمال أو رجال الأعمال المحتكرون من رفع أجورهم بمعدل أعلى من البائعين الآخرين فلا بد أن تكون قوتهم الاحتكارية متزايدة باستمرار.

إن الأجور التي تتحدد من خلال الاتحاد العمالي إنما هي أسعار أيضاً، فإذا كانت الأجور هي التي تدفع الأسعار إلى الارتفاع، فما هو السبب في ارتفاع ثمن العمل (أي معدل الأجر الذي حدده الاتحاد) وعلى هذا يعاب على نظرية التضخم الناشئة عن التكاليف بأنها ليست ذات أهمية كبيرة.

إذا حصل نمو في القوة الاحتكارية لاتحاد عمال منشآت واستطاعوا الحصول على زيادة في أجورهم من خلال المفاوضات، فيرى البعض أنه ليس بالضرورة أن تكون هناك زيادة قوية في معدل التضخم لأن ارتفاع سلع ومنتجات المنشآت المتميزة باتحاد عمالي احتكاري قد يؤدي إلى تغيير في سلوك المستهلكين، أي قد يقتنون كميات أقل من منتج وبيع المنشآت وبالتالي على هذه المنتجات سوف ينخفض ويترتب على ذلك انخفاض حجم التوظيف في هذه المنشآت أو يكون نموه أقل من المستوى العادي، فيما يضطر عمال آخرون من هذه المنشآت للعمل في مجالات أخرى خارج المنشآت أي الالتحاق بوظائف أخرى بديلة، مما يحدث زيادة في عرض العمل لهذه الوظائف البديلة ويولد ذلك ضغطاً لخفض الأجور ومن ثم التكاليف في هذه القطاعات.

أما إذا كان سلوك المستهلكين اتجاه المنتجات وبيع المنشآت المتميزة باتحاد عمال احتكاري تمكن من الحصول على زيادة في الأجور إيجابياً، أي بمعنى هناك زيادة في نفقات المستهلكين على السلع والمنتجات المرتفعة فسوف يؤدي هذا إلى انخفاض القدر المتاح من الدخل للإنفاق على الأشياء الأخرى، وهذا يعني أن هؤلاء المستهلكين يضطرون إلى خفض إنفاقهم في مجالات أخرى، وهذا يؤدي إلى انخفاض الطلب على المنتجات التي انصرف عنها المستهلكون أو خفضوا إنفاقهم عليها بسبب زيادة إنفاقهم على سلع ومنتجات المنشآت المتميزة باتحاد عمالي احتكاري وبالتالي تخفض أسعار تلك المنتجات .

وكخلاصة لهذا الرأي نجد أنه يبين لنا رد فعل ارتفاع الأسعار لدى المستهلكين بأنه لن يؤدي بالضرورة لظاهرة التضخم، وإنما ما يحدث في الواقع من جراء ارتفاع أسعار منتجات المنشآت ذات الاتحاد العمالي الاحتكاري هو وجود ضغط لخفض الأسعار في قطاعات أخرى أي يصبح هناك تغير في الأسعار النسبية، أي أنه إذا كان هناك إقبال من طرف المستهلكين على المنتجات المرتفعة فإنه يكون على حساب سلع ومنتجات أخرى مما يؤدي إلى انخفاض أسعار سلع ومنتجات هذه الأخيرة، وهذا ما يقودنا إلى القول أنه

ليس هناك ما يدعونا إلى توقع حدوث زيادة مستمرة في الأسعار لمجرد أن سعر سلعة أو مورد ما قد ارتفع بقدر كبير.

إن زيادات الأسعار بسبب القوة الاحتكارية للاتحادات العمالية والمنشآت الإنتاجية الكبيرة قد تنشئ وتخلف معدلا غير عادي للبطالة وخلق اضطرابات اقتصادية، فاستفادة الاتحاد العمالي من الأجور الكبيرة يكون له تأثير عكسي على مستوى التوظيف في المنشآت الأخرى المجانسة في منتجاتها للمنشآت محل الزيادة في رفع أجور عمالها و بالتالي تنشأ البطالة وينخفض الإنتاج.

وفي هذه الحالات يسعى صانع السياسات إلى خفض هذه الآثار من خلال سياسة توسعية التي هي في الواقع تؤدي إلى ضغوط تضخمية.

ووفقا لهذا الرأي فإن العلاقة السببية للتضخم تنشأ عن الزيادة الكثيفة للأجور والأسعار الناشئة عن القوى الاحتكارية بمعنى أنه يكون هناك تعميم في زيادة الأسعار على مختلف القطاعات. إلا أن مؤيدي طرح أن الاحتكار يتسبب في وجود ظاهرة التضخم لم ينجحوا في تبيان أن القوة الاحتكارية قد زادت خلال الفترة 1967-1978⁽⁶⁾ قياسا بما كانت عليه خلال الحرب العالمية الثانية، في حين كانت الأسعار تشهد ارتفاعات مستمرة أي حدوث ظاهرة التضخم وبالتالي يبقى هذا الطرح محل جدل وخلاف.

لكن لتبرئة الاحتكار تجاه ظاهرة التضخم والاحتياط من تأثير الاحتكار وإيرازه لظاهرة التضخم فهنا يجب إدراج دور الحكومة وذلك من خلال التقييد الحكومي للاحتكار، حيث تستطيع الحكومة إجبار المحتكر على عدم تعدي سعر منتوجه سعرا معيناً وبالتالي يصبح المحتكر يعرض مثل هذا القرار مثلاً بزيادة في كميته الإنتاجية دون المساس بالسعر المحدد، إلا أن هذا التقييد من طرف الحكومة قد يجد صعوبة في تطبيقه وذلك يرجع :

- عدم توافر المعلومات الكفيلة للحكومة بظروف وطلب السوق .
- وقوع الإدارة الحكومية المقيدة للاحتكار تحت تأثير المنشآت الخاضعة للتقييد وبالتالي تكون إمكانية التواطؤ محتملة مقابل مصالح شخصية .
- عدم إمداد المنشآت بالتكاليف الحقيقية لها، بالرغم أنها تحصل على أرباح بمعدلات كبيرة إلا أن سياسات التخفيف من الاحتكار ومحاولة التحكم فيه لم تحل المشكل المطروح في أن التضخم قد يكون نتيجة لظاهرة الاحتكار.

وبالفعل كانت الأسعار الاسمية تزداد من سنة لأخرى، وغالبا ما تكون هذه الزيادة أعلى من الزيادة في الإنتاجية⁽⁷⁾. ولم يكن يبدو أن الإضرابات العديدة كانت هي الضرورة لبلوغ هذه النتيجة و وصول الأمر إلى الأجور تظهر أيضا خارج الفروع المنظمة نقابيا. وهكذا يمنح أرباب العمل إذن بدون نقاش زيادات في

(6) د. جيمس جورافيني، ريتشارد ستروب، مرجع سبق ذكره. ص 408.
(7) ديول أسامويلسون، علم الاقتصاد (المسائل الاقتصادية المعاصرة) نقله إلى العربية د. مصطفى موفق ديوان المطبوعات الجامعية، الجزائر

الأجور و التي تعمل على إعادة رفع أسعار التكلفة، حيث يؤدي ذلك إلى رفع أسعار البيع. إن هذه الصيرورة يمكن ترجمتها إلى تضخم ، وحينما يحاول البنك المركزي و الخزينة مكافحته بوسائل متعددة و متنوعة تؤثر على الطلب فإنهما يتوصلان فقط إلى إحداث انكماش و حدوث بطالة.

وفي هذه الأثناء توقف الاقتصاديون تدريجيا في حصر رفع الأجور و وجهوا اهتماماتهم إلى التكاليف و اندفاعها ، حيث صيغ هذا المفهوم بتعبير "تضخم البائعين" . والمتلخص في أنه إذا كان كل البائعين للمنتجات يوجهون و يحددون أسعارهم باقتسام السعر المرتفع في إطار استغلال الناتج الوطني الكلي فيما بينهم فإن هذه المحاولة لن تقدم فرصة اندفاعه نحو الارتفاع على مستوى الأسعار .

و أما ما يجمع أقوال الاقتصاديين في العلاقة بين الاحتكار و التضخم فإن تأثيرات الاحتكارات تبقى سارية المفعول على ظاهرة التضخم، و هو واقع الحال حيث نلاحظ مثلا على شركات و صناعات السيارات في حالة اتخاذ اتحاد عمالها إجراء كإضراب بغية الاستفادة من رفع الأجور فإنه ينعكس أولا على السيارات في حد ذاتها، حيث ترتفع أسعارها .

وكما ينعكس على اتحادات العمال الآخرين سواء كانت لشركات الطيران أو غيرها من الصناعات خاصة المشابهة للاستفادة هي الأخرى من هذه الزيادات في الأجور مما يترتب عليه زيادة على خدمات النقل بصفة عامة الذي بدوره يؤثر على باقي القطاعات الأخرى، وبالتالي ظهور التضخم .

وهكذا تبقى لحد الساعة الأوجه و الآراء تتضارب حول التأثيرات المتبادلة بين هاتين الظاهرتين سواء على مستوى السببية أو درجة التأثير. إلا أننا استخلصنا من النقاط المذكورة بشأن العلاقة بين الظاهرتين أن كلا منهما له القدرة على إبراز و إظهار الظاهرة الأخرى. وهكذا تبقى مثل هذه العلاقة تشكل خطرا و اسعا يهدد أي بلد من العالم كان، ما لم يتم التحكم في كلا الظاهرتين.