

الفصل السادس عشر

النشاط التجاري والحكومات

من الأمور المدهشة في عالم الاقتصاد والتجارة تلك الظاهرة المعروفة باسم Bill Gates - وهو مدير شركة Microsoft لبرامج الكمبيوتر . فعلى الرغم من أنه قد حقق لقب ملياردير قبل نهاية سنة 1993 ، إلا أن ثروته عادت وتضاعفت ثمانية مرات في العام التالي 1994 وذلك حسب ما نشرته مجلة Business Week الأمريكية . ومع ذلك ، وجد Bill Gates ومعاونوه من كبار مديري الشركة أنفسهم مضطرين لمتابعة التحقيقات التي قامت وزارة العدل الأمريكية بإجرائها حيال الممارسات التنافسية لشركة Microsoft . والدرس الذي ينبغي أن نعيه من مثل هذه المواقف هو أنه إذا ما كنا نرغب في الارتقاء إلى المناصب العليا ، فإنه يتعين علينا تأهيل أنفسنا ليس فقط لمجرد النجاح في تعاملنا مع من حولنا من زملاء أو منافسين ، بل الأحرى مواجهة تلك الظروف التي تدفعنا أحياناً إلى التعامل مع الوكالات الحكومية . لذا فسوف نركز في هذا الفصل على ثلاثة أمور هامة من حيث طبيعتها وآثارها ، وهي القوانين التنظيمية العامة ، وسياسة مكافحة الاحتكار ونظام براءة الاختراع . هذا ولا يقتصر دور المديرين على ضرورة تفهمهم لطبيعة السياسة العامة في مجالهم وحسب ، بل يمتد إلى تفهمهم للأغراض التي تم وضع هذه السياسة العامة لتحقيقها . فهناك مديرون كثيرون يفتقرون إلى المعرفة وبعد النظر الضروري للعمل المثمر والفعال بهدف خدمة مصالح شركائهم بل ومجتمعهم بأسرها .

المنافسة والاحتكار ، صنوان أم ضدان ؟

أقرت المحكمة الأمريكية العليا أن المنافسة هي السياسة الجوهرية للولايات المتحدة . ويؤمن الكثيرون من الاقتصاديين بما للمنافسة من أفضلية على الاحتكار وغيره من أوجه الانحراف المماثلة عن المنافسة الكاملة ، وذلك لأن المنافسة هي التي تؤدي إلى التوزيع الأمثل للموارد . وكنا قد أشرنا في الفصل الحادي عشر إلى ميل المؤسسات الاحتكارية إلى الحد من حجم إنتاجهم بغية الانتفاع بالسعر . أما رجال الاقتصاد فيأهم على قناعة بأن الصالح العام للمجتمع يتطلب قيام أولئك المحتكرون بضبط حجم إنتاجهم إلى المستويات التنافسية (كما يرى علماء الاقتصاد أنه من المحتمل أن يتمتع المحتكرون بدرجة كفاءة أقل من تلك التي تتحلى بها الشركات التنافسية) . وعلى الرغم من عدم وجود إجماع بين علماء الاقتصاد في هذا الصدد ، إلا أن الأغلبية ما زالت تفضل المنافسة على الاحتكار .

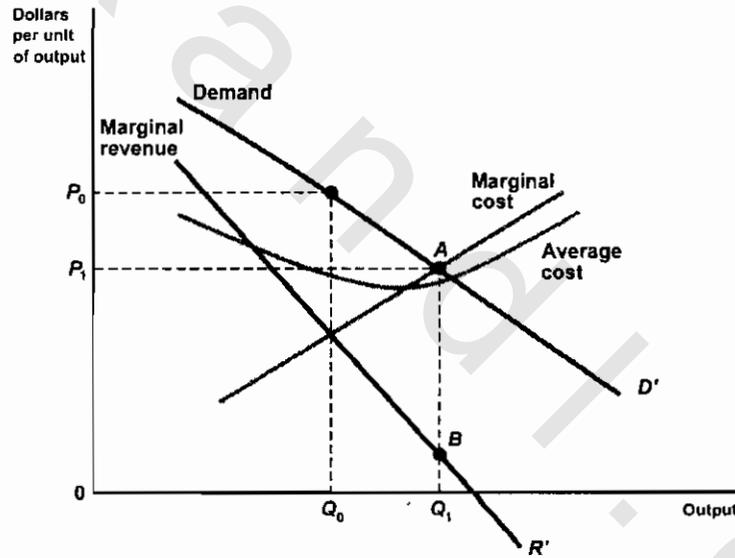
ومن بين الطرق التي اتبعتها المجتمع الأمريكي لمواجهة مشكلات الاحتكار القيام بتأسيس مفوضيات أو لجان حكومية ، مثل لجنة الاتصالات الحكومية ولجنة التجارة بين الولايات ، والتي تهدف إلى تقنين وتنظيم السلوك الاقتصادي للمؤسسات الاحتكارية . وسوف نرى فيما يلي من هذا الفصل كيف سعت الحكومة الأمريكية من خلال هذه الطريقة إلى الإقلال من الآثار الضارة المترتبة على الاحتكار . كذلك قام الكونغرس الأمريكي باستصدار عدد من قوانين مكافحة الاحتكار بغية رفع مستوى المنافسة ومراقبة السلوك الاحتكاري ، وهي القوانين التي سوف يتعرض لها هذا الفصل بشيء من الدراسة المسهبة . ولما كان انتهاك مثل هذه القوانين قد يؤدي إلى تحميل الشركة غرامات مالية أو تعرض مديريها لأحكام جنائية ، لذا كلن من اللازم على كافة المديرين أن يكونوا على وعي تام بطبيعة هذه القوانين وتلك اللوائح .

ومع كون الولايات المتحدة قد ذهبت أبعد من غيرها من الدول الصناعية الكبرى الأخرى في مجال دعم السياسة التنافسية إلا أن هذا لا يعني أن الاقتصاد الأمريكي قد وصل إلى درجة الكمال من حيث التزامه بهذه السياسة . فما زالت بعض السياسات القومية الأمريكية مشوبة باللبس ومليئة بالتناقضات ، الأمر الذي يجعل من المتعذر اعتبارها سياسات كافية ومطمئنة . بل أن هناك من يرون أن الولايات المتحدة قد تبنت العديد من الإجراءات التي أدت إلى دعم الاحتكار والحد من المنافسة ، ولعل من أمثلة ذلك المواقف الوخيمة المترتبة عن إتباع نظام براءة الاختراع ، وهو النظم الذي صمم خصيصاً لحفظ الاختراع والتحديث . ومع قرب انتهاء هذا الفصل سوف نتضح لنا الأسباب التي تجعل الكثيرون يشعرون بما لهذا النظام من فوائد كبيرة على الرغم من كونه يؤدي إلى خلق نماذج احتكارية مؤقتة .

تقنين الاحتكار

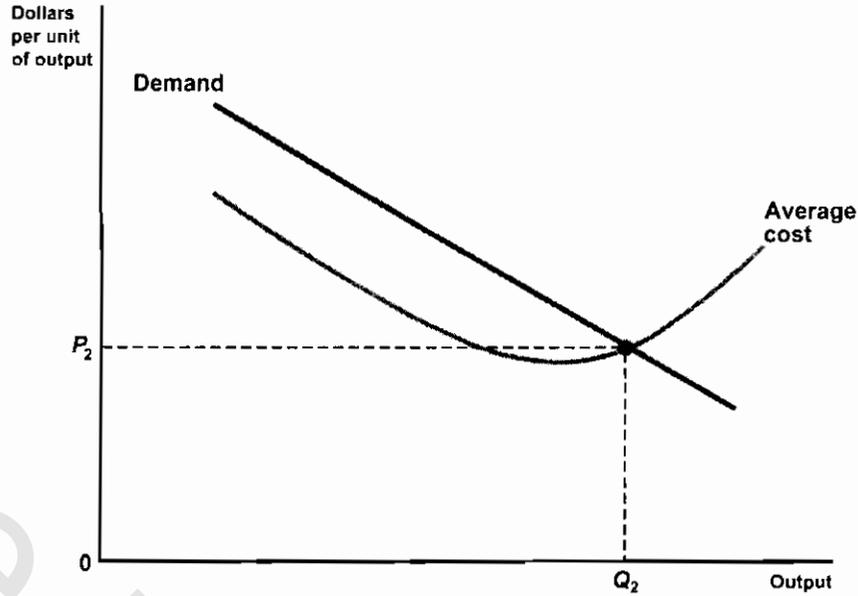
على الرغم من وجود رغبة عامة في حفز المنافسة على حساب الاحتكار إلا أنه توجد بعض المجالات التي يكون فيها الاحتكار هو الأسلوب الاقتصادي الأمثل. ففي بعض مجالات توزيع الغاز والكهرباء، يكون من الأفضل تواجد شركة بمفردها تهيمن على النشاط بأسره، وذلك نظراً لوجود اقتصاديات حجم كبيرة في مثل هذه الحالات. وفي مثل هذه الأنشطة التجارية، عادة ما تعرف الشركات المنفردة بأنها مؤسسات احتكارية طبيعية، حيث أنها تحتل موقعاً اقتصادياً يوهلها للمطالبة بأسعار مرتفعة لمنتجاتها تفوق الأسعار التنافسية. ولما كانت تلك الأسعار الاحتكارية المرتفعة قد تؤدي إلى توزيع غير منصف لموارد المجتمع وإلى حصول المحتكرين على أرباح طائلة يعتبرها العامة أرباح مبالغ فيها ولا يمرر لها، لذا فإنه عادة ما يتم تشكيل بعض اللجان الحكومية التنظيمية لكي تقوم بوضع قيود على الأسعار التي يتقاضاها المحتكرون.

ولنأخذ مثال شركة Acme لتوزيع الكهرباء، والتي يوضح الشكل (16.1) ما يخصها من منحني الطلب ومنحني الإيرادات الحدية ومنحني التكاليف المتوسطة ومنحني التكلفة الحدية. ففي حالة عدم وجود قانون تنظيمي، قد تلجأ الشركة إلى وضع السعر P_0 ، وطرح الإنتاج Q_0 وحدة. أما في حالة وجود قانون للحد الأقصى للسعر P_1 ، فسوف يكون بمقدور اللجنة إجبار هذه المؤسسة الاحتكارية على رفع إنتاجها، مما يؤدي إلى الاقتراب بالسعر والإنتاج إلى أقرب نقطة ممكنة من تلك التي كان سوف يصلان إليها إذا ما كانت صناعة توزيع الكهرباء تعمل وفق نظام تنافسي. وفي حالة قيام اللجنة بفرض الحد الأقصى للسعر P_1 ، فسوف يصل منحني الطلب للشركة إلى P_1AD' ومنحني إيراداتها الحدية P_1ABR' ، والحجم الأمثل لإنتاجها Q_1 ، كما أن الشركة ستقوم بالمطالبة بالحد الأقصى من السعر P_1 . وعندما تقوم اللجنة بوضع الحد الأقصى للأسعار فإنما هي تساعد العملاء والمستهلكون الذين يصبحون آنذاك قادرين على دفع سعر أقل والحصول على كم أكبر من السلعة. وفي الوقت نفسه، تكون اللجنة قد نجحت في تجريد شركة Acme ولو في جانب من قوتها الاحتكارية.



شكل (16.1) تقنين شركة Acme للكهرباء - الحد الأقصى للسعر: إذا قامت اللجنة التنظيمية بوضع الحد الأقصى للسعر P_1 ، أصبح بإمكانها دفع شركة Acme إلى زيادة إنتاجها إلى Q_1 .

وتقوم لجان التنظيم والتقنين هذه بوضع الحد الأقصى من السعر عند المستوى الذي يتساوى فيه كل من السعر ومتوسط إجمالي التكاليف بحيث يشمل ذلك على معدل مقبول من العائد على الاستثمار، وفي الشكل (16.2) يتضح وضع السعر عند P_2 حيث يتقاطع منحني الطلب مع منحني متوسط التكلفة على أن يشمل المنحني الثاني على ما تعتبره اللجنة بمثابة هامش ربح مقبول لكل وحدة منتجة. ومما يذكر أنه قد ثار جدلاً لم ينقطع حول ما يمكن اعتباره معدلاً مقبولاً للعائد وكذلك حول ما يجب توفره في استثمارات الشركة حتى يمكنها تحقيق مثل هذا المعدل المقبول من العائد.



شكل (16.2) تقنين شركة Acme للكهرباء - المعدل المقبول للعائد : السعر المقنن هو P_2 ، حيث يتقاطع منحنى الطلب مع منحنى متوسط إجمالي التكلفة ، بما تعتبره الشركة معدلاً مقبولاً للعائد .

ولإيضاح فعاليات عملية التقنين أو التنظيم ، سوف نضرب مثالنا التالي من عالم صناعة الخدمة التليفونية في ولاية Michigan حيث نجد أن الهيئتين اللتين تلعبان الدور الرئيسي في تقنين هذه الصناعة بالولاية إنما هما في واقع الأمر عبارة عن شركة Michigan Bell لأنظمة التليفونية (وهي أحد فروع الشركة الأم Ameritech)¹ ، ولجنة الخدمات العامة بالولاية . وعلى الرغم من وجود شركات أخرى بالولاية ، إلا أن Michigan Bell ما زالت تتمتع بمكانتها باعتبارها الشركة المهيمنة في هذه الصناعة ، إلى درجة أنها لا تكاد تواجه منافسة تذكر . والجدير بالذكر أن لجنة الخدمات العامة - والتي تتألف من 3 أعضاء يقوم حاكم الولاية بتعيينهم - قد ظلت منوطه بمراقبة هذا النشاط الحيوي بولاية Michigan على مدى الخمسين عاماً الماضية .

ومن القضايا الهامة في العملية التنظيمية ما يعرف بقضايا المطالبة بمعدلات العائد العامة ، وهي القضايا التي ترفعها الشركات زعماً منها بأن معدل العائد المسموح لها بالحصول عليه ليس كافياً أو مقبولاً وأنه ينبغي أن تسمح لها اللجنة برفع مستوى أسعارها . ولما كان الافتراض العام هو أن السعر يفتقر إلى المرونة ، لذا فإنه من المنطقي أنه كلما ارتفعت الأسعار ، كلما زادت الإيرادات . والذي يحدث عادةً هو أن الشركات لا تحصل على معدلات العائد التي تراها منصفة لها (حيث تأتي قرارات اللجان التنظيمية بعيدة كل البعد عن مستويات الإيرادات التي تطالب بها الشركات) . ومع ذلك فالأمور ليست قائمة إلى هذا الحد ؛ فعلى الرغم من أن اللجنة كثيراً ما ترد على طلبات شركة Bell بالرفض ، إلا أن هذا لا يعني وقوع الشركة تحت رحمة اللجنة وحرمانها التام من المناورة والمشاركة في تحديد أسعارها . فباستطاعة الشركة دائماً أن تبدأ باقتراح معدلات عائد مرتفعة ، حتى إذا قامت اللجنة بتخفيضها ، يكون الأمر قد انتهى بالشركة إلى الحصول على معدل العائد الذي تراه مناسباً لها .

وتعمل اللجنة على تقنين الصناعات وتنظيمها بحيث تمثل أرباح الشركة " عائداً مقبولاً على قيمة ما لديها من مصانع " ، إلا أنه توجد تساؤلات كثيرة حول ما يمكن اعتباره " عائداً مقبولاً " وما يمكن اعتباره " قيمة ما لدى الشركة من مصانع " . فمن ناحية معدل العائد المقبول ، كانت النسبة التي تطالب بها الشركات المقننة في أوائل الثمانينيات تتراوح بين 10% و 15% ، وفي السنوات الأخيرة بلغت معدلات العائد التي تسمح بها اللجان التنظيمية ما بين 6% و 10% . ومن ناحية تقدير قيمة ما لدى الشركة من مصانع ، تلجأ معظم اللجان التنظيمية إلى الاستعانة بحساب التكلفة الأصلية (الدفترية) . كما تسمح بعض اللجان لعدد من الشركات بالاستعاضة عن ذلك بأسلوب حساب تكاليف الإبدال² .

¹ تعد شركة Ameritech (مؤسسة تكنولوجيا المعلومات الأمريكية) إحدى الشركات الإقليمية السبعة القابضة التي انبثقت عن انقسام هيئة التليفون والتلغراف الأمريكية (AT&T) والتي سترد دراستها في هذا الفصل .

² R. Noll and B. Owen, eds., *The Political Economy of Regulation* (Washington, D.C.: American Enterprise Institute, 1983); W. Shepherd and C. Wilcox, *Public Policies toward Business*, 6th ed. (Homewood, Ill.: Irwin, 1979); and W. Shepherd, ed., *Public Policies toward Business: Readings and Cases* (Homewood, Ill.: Irwin, 1979).

شركة Trenton لتوزيع الغاز

(مثال رقمي)

ولإيضاح فعاليات اللوائح والقوانين المنظمة للمرافق العامة ، سوف نلقي النظر على شركة Trenton لتوزيع الغاز ، والتي تمتلك أصولاً تبلغ قيمتها 300 مليون دولار . فقد خلصت لجنة المرافق العامة بولاية Texas بعد دراسة أوضاع الأسواق المالية وحجم المخاطرة الذي تدعيه الشركة تحمله - خلصت إلى أن المعدل المقبول للعائد لشركة Trenton هو 10% ، وهو ما يعني السماح للشركة بتحقيق أرباح قدرها $0.10 \times (300)$ مليون دولار) = 30 مليون دولار سنوياً . ولا تعد هذه أرباحاً اقتصادية ، بل محاسبية . وكنا قد أوضحنا أن اللجان التنظيمية لا تسمح للشركات بالحصول على أكثر من المعدل المقبول للعائد ، وهو ما يعني حرمانها من الأرباح الاقتصادية (راجع الفصل الأول) .
والآن ، ما هو السعر الذي سوف تضعه الشركة ، وما هو حجم إنتاجها ؟ وللإجابة على هذا السؤال ، يتعين علينا ملاحظة أمراً هاماً وهو أن منحني الطلب الخاص بالشركة هو :

$$P = 30 - 0.1Q \quad (16.1)$$

حيث P هي السعر للمستهلك (بالدولار) و Q هي عدد المستهلكين الذين تستوعبهم الخدمة (بالملايين) . علماً بأن إجمالي تكلفة الشركة تساوي :

$$TC = 10 + 5Q + 0.9Q^2 \quad (16.2)$$

حيث TC هي إجمالي التكلفة (بملايين الدولارات) . كذلك نلاحظ أن مفهوم إجمالي التكلفة لا يشتمل على النفقة البديلة لرأس المال الذي يملكه مؤسسو الشركة . وعليه تكون الأرباح المحاسبية للشركة هي :

$$\begin{aligned} \pi &= (30 - 0.1Q)Q - (10 + 5Q + 0.9Q^2) \\ &= -Q^2 + 25Q - 10 \end{aligned} \quad (16.3)$$

حيث π هي أرباح الشركة (بملايين الدولارات) .

ولما كانت اللجنة قد قررت عدم السماح للشركة بزيادة أرباحها المحاسبية عن 30 مليون دولار ، فسوف نجعل π تساوي 30 ، وهو ما يعني أن :

$$\begin{aligned} 30 &= -Q^2 + 25Q - 10 \\ -Q^2 + 25Q - 40 &= 0 \end{aligned} \quad (16.4)$$

وهي معادلة تعبر عن الصيغة $aQ^2 + bQ + c = 0$. كما يمكننا استخدام المعادلة التالية لإيجاد جذور هذه المعادلة :

$$\begin{aligned} Q &= \frac{-b \pm \sqrt{b^2 - 4ac}}{2a} \\ &= \frac{-25 \pm \sqrt{25^2 - 4(-1)(-40)}}{2(-1)} \\ &= \frac{-25 \pm \sqrt{465}}{-2} \\ &= 1.7 \text{ أو } 23.3 \end{aligned}$$

ولما كانت اللجان التنظيمية بصفة عامة ترمي إلى وصول خدمات المرافق العامة إلى أكبر عدد من المستهلكين ، لذا فإن الرقم الأكبر $Q = 23.3$ هو الرقم المناسب ، بمعنى تحديد السعر على النحو التالي :

$$\begin{aligned} P &= 30 - 0.1(23.3) \\ &= 27.67 \end{aligned}$$

أي أن السعر الذي سوف تضعه شركة Trenton هو 27.67 دولار ، وأن عدد المستهلكين الذين سوف تقوم بخدمتهم هو 23.3 مليون مستهلك .

شركة Lone Star لتوزيع الغاز

(دراسة تطبيقية)

ولمزيد من الإيضاح ، سوف نتعرض الآن بالدراسة لإحدى الحالات الواقعية . ففي عام 1978 طالبت شركة Lone Star لتوزيع الغاز - والتي تقوم بإمداد الغاز لنحو 1.1 مليون شخص من عملائها للأغراض التجارية والعادية بمنطقة Fort Worth بمدينة Dallas بولاية Texas بالسماح لها بزيادة أسعارها . والجدير بالذكر ، أن اللجنة التنظيمية المخولة بمراقبة معدلات الأسعار التي تتقاضها شركات الغاز الكائنة بالولاية هي لجنة Texas للسكك الحديدية . وعندما رغبت هذه اللجنة في تحديد ما إذا كانت ستسمح لشركة Lone Star برفع أسعارها أم لا ، كان عليها أن تبدأ بوضع الأساس لما يمكن عليه اعتباره معدلات سعرية مناسبة . وعليه ، قامت اللجنة بتحديد أصول الشركة التي سبق استخدامها وتلك التي لا تزال صالحة للاستخدام ، ثم تقييم هذه الأصول على أساس تكلفتها الأصلية (أو الدفترية) وبعد استبعاد هامش مناسب لنسب الإهلاك المتراكمة ، تم تقدير التكلفة الأصلية لرأس المال المستثمر بنحو 185 مليون دولار .

ولتحديد معدل العائد الذي يجب أن تحصل عليه شركة Lone Star مقابل رأس مالها المستثمر ، قامت اللجنة بتقدير تكلفة الدين وحقوق المساهمين ونسبة كل منهما إلى إجمالي رأس المال ، حيث اتضح أن تكلفة رأس المال هي 13.87% للأسهم العادية ، 9.75% للأسهم الممتازة ، 8.59% للدين طويل الأجل ، 9.98% للدين قصير الأجل . وبعد تقييم تكاليف رأس المال هذه بنسبة كل منهما إلى إجمالي رأس المال ، كانت النتيجة هي 11.1% ، وهو ما جعل اللجنة تقرر حصول شركة Lone Star على عائد قدره 11.1% لرأس المال المستثمر (وهو 185 مليون دولار) .

ولكي تتمكن الشركة من تحقيق هذا العائد ، فإنه يتعين عليها تحقيق أرباح سنوية قدرها $0.111 \times (185 \text{ مليون دولار})$ أي 20.5 مليون دولار . فلما كانت الأرباح الفعلية للشركة لا تزيد عن 9.8 مليون دولار ، لذا فقد قررت اللجنة السماح لها برفع أسعارها إلى الحد الذي تتمكن منه من تحقيق المعدل المقبول من الأرباح وهو 20.5 مليون دولار³ .

سياسة التقنين وأثارها على كفاءة الشركات

تسمى اللجان التنظيمية إلى الخيولة دون قيام المؤسسات الاقتصادية بتحقيق أرباح زائدة عن الحد . وكنا قد أوضحنا أنه يتم السماح للشركات بتحقيق معدل معقول من العائد على استثماراتها . ومن بين المشكلات التي تعترض هذه القاعدة هو أن الشركات تتمتع بهذا الحق بغض النظر عن مستوى أدائها . فعندما سمحت اللجنة التنظيمية لشركة Acme لتوزيع الكهرباء بالحصول على معدل عائد قدره 9% ، كان معنى ذلك هو حصول الشركة على هذا المعدل بغض النظر عن ارتفاع أو انخفاض مستوى أدائها . ويمكن العيب هنا في عدم وجود حافز يدفع الشركة إلى رفع كفاءتها ، على العكس مما هو الحال في الشركات التي تعمل في إطار تنافسي .

أضف إلى ذلك عيباً آخر على درجة لا يستهان بها من الأهمية ، يتمثل في أن العملية التنظيمية عادة ما تحفل بالكثير من التأجيل والتأخير في اتخاذ القرارات ، وهو الأمر الذي أحياناً ما يؤدي إلى التشجيع على رفع مستوى الكفاءة في الشركات المقننة ، وإن كان الضرر العائد من التأجيل يفوق بما لا يقاس النفع الناجم عن احتمال رفع مستوى الكفاءة . ففي العديد من الصناعات المقننة ، قد يبقى أحد الاقتراحات (الخاصة بزيادة أو خفض معدل العائد) موضع للأخذ والرد لشهور طويلة قبل أن تقوم اللجنة بالبت في الأمر . بل أن هناك حالات يحدث فيها الخلاف حول أحد التغيرات السعرية لسنوات وسنوات في جلسات الاستماع أمام اللجان التنظيمية ثم اللجوء إلى القضاء إذا ما استلزم الأمر . ويعرف هذا التأجيل الواقع بين اقتراح أحد التغيرات السعرية من ناحية - ودخوله إلى حيز التنفيذ من ناحية أخرى - بعبارة التعطيل اللائحي . ومن الطبيعي أن تكون التعطيلات اللائحية محل للانتقاد الشديد من قبل أولئك الذين يرغبون في أن تكون تلك التنظيمات أكثر سرعة في التكيف مع الظروف المتغيرة ، وأن تكون أكثر مرونة وإيجابية في اتخاذ القرارات في أوائها الصحيح . ومع ذلك ، فهناك ميزة لا يجب إغفالها في التعطيلات اللائحية وهي أنها أحياناً ما تقضي إلى فرض الجزاءات على غير المجيدين ومنح الجوائز للمجيدين .

³ M. E. Barrett and M. P. Cormack, *Management Strategy in the Oil and Gas Industries: Cases and Readings* (Houston: Gulf, 1983).

هذا وقد تم تبسيط المناقشة للأغراض الدراسية للبحثة .

ولمزيد من الإيضاح ، سوف نلقي النظر على إحدى الشركات المقننة والتي تم وضع أسعارها بحيث تتمكن من الحصول على معدل عائد 9% (وهو ما تعتبره اللجنة معدل مقبول) . ولما كانت الشركة تقوم باستحداث واستخدام عدد من العمليات التصنيعية المطورة ، لذا فقد انخفضت تكاليفها وارتفع معدل العائد الخاص بها من 9 إلى 11% . فإذا استغرق الأمر 15 شهراً قبيل انتهاء اللجنة التنظيمية من مراجعة الأسعار وتعديلها ، مع وضع هذا الانخفاض في التكاليف في الاعتبار ، فمن الطبيعي أن الشركة سوف تحقق معدل عائد مرتفع خلال هذه الفترة أكثر مما كان سوف تحققه في غياب تلك العمليات التصنيعية المطورة (أي 11% بدلاً من 9%) .

ومع كون التعطيل اللائحي يحتفظ للشركات بشيء من التشجيع في حالات الكفاءة (وكذا شيء من العقاب أو الجزاء في حالة التقصير) ، إلا أنه يفتقر إلى تلك الدوافع الهائلة التي ينطوي عليها العمل في إطار الأسواق التنافسية . ولعل أبرز العيوب التي تشوب العمل في إطار التقنين أو التنظيم هو أنه في حالة عدم سماح أحد اللجان التنظيمية لشركة ما بالحصول على أرباح أعلى من المتوسط ، فقد يؤدي ذلك بالشركة إلى فقصدان الباحث على زيادة الكفاءة وإجراء التعديلات .

الركن الاستشاري

نزاع حول المطالبة بزيادة معدل العائد على الغاز

قام قسم المرافق العامة التابع لولاية Massachusetts الأمريكية بعقد عدة جلسات استماع للنظر في الأمر الخاص بمطالبة شركة Boston للغاز بزيادة معدل العائد على مبيعاتها بمقدار 17 مليون دولار . وقد احتجت مجموعة من العملاء على مطالبة الشركة بمعدل عائد قدره 12.46% ، إيماناً منهم بأن معدل العائد الذي تستحقه الشركة لا يجب أن يزيد عن 10.5% فقط . أما الشركة فقد ردت على ذلك بقولها أن التعطيلات اللائحية تفوقها عن الحصول على الـ 12% التي سمحت بها اللجنة التنظيمية . فلما كان القرار السابق بزيادة معدل العائد الخاص بالشركة لم يدخل حيز التنفيذ إلا بعد مرور عام كامل على التقدم بالطلب ، لذا فقد بلغ معدل العائد الحقيقي للشركة 9% وليس 12% طوال هذه الفترة .

هذا وقد شهدت جلسات الاستماع تضارباً شاسعاً في الآراء ووجهات النظر ، فبينما صرح الخبير الاقتصادي المتحدث باسم جماعة العملاء بأن تكلفة استخدام رأس مال الشركة يبلغ نحو 12% ، أكد الخبير المتحدث باسم الشركة بأن النسبة الصحيحة لهذه التكلفة هي 16% . ولقد كانت هذه المسألة الخاصة على قدر كبير من الأهمية . ففي الوقت الذي استعان فيه الخبيران بالمعادلة (15.12) لتقدير تكلفة استخدام رؤوس الأموال الخاصة بالشركة ، توصل الأول إلى أن المعدل السنوي لزيادة قيمة السهم g هو 0.01 ، بينما خلص الثاني إلى أن هذا المعدل هو 0.05 .

فإذا كنت تعمل استشارياً لدى هذه الشركة ، فما هي النصائح التي سوف تسديها للشركة حتى تنجح في تقليص ما ينجم عن التعطيلات اللائحية من آثار سلبية على إيراداتها ؟ وما هو نوع التحليل الذي ستقوم بإجرائه للوقوف على صحة تقديرات أحد الخبيرين دون الآخر ، أو قرهما من الواقع ؟

* لمزيد من الدراسة ، راجع : Barrett and Cormack, *Management Strategy in the Oil and Gas Industries*.

تركز القوة الاقتصادية

إن اللجان التنظيمية التابعة للحكومة ليست هي الأداة الوحيدة التي يستخدمها المجتمع لمعالجة مشكلة الاحتكار ؛ ذلك أنه توجد وسائل أخرى متعددة ، ولعل أهمها ما يعرف بقوانين مكافحة الاحتكار . وتعكس تلك القوانين الشعور السائد بتركز قدر فائق من النفوذ الاقتصادي في حوزة عدد قليل نسبياً من الشركات . وعلى الرغم من وجود فرق كبير بين ضخامة الشركة من ناحية وقوتها الاقتصادية من ناحية أخرى إلا أن أحدث الأرقام والإحصائيات المتوفرة لدينا تؤكد أن ما يقرب من نصف الأصول التصنيعية في الولايات المتحدة يدخل ضمن ملكية مائة شركة كبرى . ومن الواضح أن هذه النسبة قد أخذت في التزايد بشكل ملحوظ منذ نهاية الحرب العالمية الثانية .

وتهدف هذه القوانين بصفة عامة إلى تشجيع المنافسة والحد من الاحتكار . وكنا قد أشرنا فيما سبق إلى أن عدد كبير من رجال الاقتصاد على قناعة بما للمنافسة من أفضليات على الاحتكار ، حيث أنها تؤدي إلى التوزيع الأمثل للموارد . وسعياً منهم إلى قياس مدى اقتراب إحدى الصناعات من كونها تنافسية أو احتكارية ، قام علماء الاقتصاد بوضع ما يعرف بنسبة تركيز السوق ، وهي التي توضح النسبة المئوية لإجمالي مبيعات أو إنتاج الشركات الأربعة الكبرى في تلك الصناعة . فكلما ارتفعت هذه النسبة كلما زاد تركيز الصناعة .

ويعرض الجدول (16.1) نسب تركيز السوق لمجموعة منتقاة من الصناعات . وتباين هذه النسب بشكل كبير من صناعة إلى أخرى ، فبينما ترتفع هذه النسبة في صناعة السيارات إلى أعلى حد لها (90%) بنحدها تنخفض إلى أدنى مستوى في صناعة الطباعة التجارية (7%) . والجدير بالذكر أن نسبة تركيز السوق ما هي إلا قياس تقريبي لهيكل السوق الخاص بهذه الصناعة أو تلك . لذا فإنه من الضروري عدم الاحتفاء بها والاستعانة بالبيانات الخاصة بحجم أو نمط التمييز السلعي داخل هذه الصناعة ، وما إذا كانت هناك حواجز تعوق دخول السلع المنافسة إلى الأسواق . ومع ذلك ، قد لا تكون هذه البيانات الإضافية كافية للغرض ، ويبقى الأمر مجرد قياساً تقريبياً أو اجتهادياً . ذلك أن تلك البيانات لا تأخذ في الاعتبار الجانب الخاص بحجم المنافسة التي يمثلها الموردون الأجانب . ومع ذلك ، ورغم كل تلك العيوب ، إلا أن طريقة قياس نسبة تركيز السوق قد أثبتت فاعليتها في حالات كثيرة .

جدول (16.1) نسب التركيز لمجموعة منتقاة من أسواق السلع الصناعية .

الصناعة	حصة السوق للشركات الأربع الكبرى (النسبة المئوية)
السيارات	90
معدات التصوير	77
إطارات السيارات	69
الطائرات	72
أفران الصب ومصانع الحديد والصلب	44
أجهزة الكمبيوتر	43
تكرير البترول	32
الخبز والقطائر	34
الأدوية	22
أجهزة الراديو والتلفزيون	37
الصحف	25
الطباعة التجارية	7

المصدر : U.S. Department of Commerce.

وتمة قياس آخر لتركز السوق وهو ما يعرف بمؤشر "Herfindahl-Hirschman"، والذي يساوي ناتج الجمع التربيعي لحصص الشركات في السوق. فعلى سبيل المثال، إذا كانت هناك شركتان تتقاسمان السوق بالتساوي (بنسبة 50% لكل منهما)، فمن الطبيعي أن هذا المؤشر يساوي $50^2 + 50^2 = 5,000$. وقد استعانت وزارة العدل الأمريكية بمؤشر Herfindahl-Hirschman عند قيامها بوضع محددات وضوابط قانون الاندماج بين الشركات لعام 1992. وقد نصت وزارة العدل أنه في حالة انخفاض المؤشر عن 1,000 (بعد حدوث الاندماج) فأغلب الظن أن الاندماج الجديد سوف يصبح مؤسسة احتكارية. أما إذا تراوح المؤشر بين 1,000 و 1,800 فسوف يصبح الاندماج مؤسسة احتكارية وذلك لانخفاض تأثيره على المؤشر إلى أقل من 100 نقطة. أما إذا ارتفع المؤشر عن 1,800 فسوف يصبح الاندماج مؤسسة احتكارية وذلك لانخفاض تأثيره على المؤشر إلى أدنى من 50 نقطة.

تشريع Sherman

لقد قام الكونجرس عام 1890 بسن أول قانون فيدرالي لمكافحة الاحتكار وهو المعروف بتشريع Sherman. ومع أن القانون العام قد حظرت الممارسات الاحتكارية منذ زمن بعيد، إلا أنه في أواخر القرن التاسع عشر قد بدأ لكثير من الأمريكيين أن الحاجة قد أصبحت ملحّة إلى سن تشريع جديد لمكافحة الاحتكار وتشجيع المنافسة. وقد أدى تكوين (الاتحادات الاحتكارية التواطؤية) التي تسعى إلى رفع الأسعار والحد من الإنتاج إلى تفاقم الأمر. ويتبلور تشريع Sherman هذا في المادتين التاليتين:

مادة 1: عدم قانونية أية عقود أو تجمعات في صورة اتحادات أو أي شكل آخر، أو أية خديعة من شأنها حصر التجارة أو المقايضة بين الولايات المختلفة أو بين الدول الأخرى. وأي شخص يقوم بإبرام أي عقد من هذه العقود أو الاشتراك في أي من هذه التجمعات أو الخديعة يقسح تحت طائلة القانون باعتباره قد ارتكب جنحة.

مادة 2: كل شخص يمارس أو يشرع في ممارسة الاحتكار أو يشترك في أي تجمع أو خديعة مع أي شخص أو أشخاص آخرين لاحتكار أي جزء من التجارة أو المقايضة بين الولايات المختلفة أو بين الدول الأخرى يكون متهماً بارتكاب جنحة.

وفي عام 1974 تم تعديل تشريع Sherman بحيث تم رفع الجريمة من جنحة إلى جنابة، مما يعني إمكانية وصول الغرامة إلى 1,000,000 دولار في حالة الشركات و 100,000 دولار في حالة الأفراد. وبالإضافة إلى الغرامات المادية وفترات الحبس التي قد تصل إلى 3 سنوات يمكن رفع دعاوى مدنية ضد الأفراد والشركات من قبل المضارين والمطالبين بتعويضهم عما لحق بهم من أضراراً ثلاثية.

وهنا تجدر الإشارة إلى أنه في حالة قيام مديري اثنين أو أكثر من الشركات في إحدى الصناعات بمجرد الحديث عن الأسعار والاتفاق على تثبيتها، فإن هذا يعد انتهاكاً للمادة الأولى من تشريع Sherman. وللإيضاح، سوف نلقي النظر على حالة السيد Robert Crandall الرئيس التنفيذي للخطوط الجوية الأمريكية، حيث قام بالاتصال تليفونياً بالسيد Howard Putnam المدير التنفيذي لشركة Braniff للطيران يوم 21 فبراير سنة 1982 واقترح عليه رفع الأسعار. وقد تم تسجيل المكالمة وذلك بدون علم السيد Crandall وكان الحوار كالتالي:

Putnam : هل لديك أية اقتراحات؟

Crandall : نعم، اقترح أن تقوموا برفع أسعار تذاكركم بنسبة 20% وسوف نمارع نحن برفع أسعار تذاكرنا في اليوم التالي بنفس النسبة.

Putnam : نعم يا سيد Robert، ولكننا سوف

Crandall : بل سيتمكن كلانا من تحقيق أرباح أكبر.

Putnam : ليس من حقنا أن نتحدث عن الأسعار!

Crandall : ولما لا يا عزيزي Howard؟ بوسعنا الحديث عن كل ما يعن لنا.⁴

وبعد اكتشاف أمر هذه المكالمات قامت وزارة العدل برفع دعوى ضد Robert Crandall بتهمة خرق قوانين مكافحة الاحتكار لسعيه إلى محاولة تثبيت أسعار معينة. ولما كان هذا التثبيت لم يدخل إلى حيز التنفيذ، لذا فإن المادة 1 من تشريع Sherman لم تنس. إلا أن المحكمة رأت أن اقتراح السيد Crandall بتثبيت الأسعار يمكن اعتباره محاولة لاحتكار جانب من نشاط الخطوط الجوية، وهو ما يعد خرقاً للمادة 2 من تشريع Sherman. وعليه، تعهدت الخطوط الجوية الأمريكية بعدم تكرار ذلك مرة أخرى.

⁴ New York Times, February 24, 1983.

تشريع Clayton وتشريع Robinson-Patman

وتشريع لجنة التجارة الفيدرالية

في العشرين عام الأولى من صدوره لم يكن مؤيدي تشريع Sherman على قناعة بفعاليته ، وهو الأمر الذي دفع الكونغرس في 1914 إلى إصدار قانونين آخرين ، وهما تشريع Clayton وتشريع لجنة التجارة الفيدرالية . كان تشريع Clayton يرمي إلى المزيد من الدقة في تحديد الممارسات التي يمكن اعتبارها غير قانونية لكونها " تؤدي إلى تقليص حجم التنافس والميل إلى خلق وتشجيع الاحتكار " .

وقد نص تشريع Clayton على تجريم التمييز السعري دون مبرر ، والذي أوضحنا - في الفصل الثالث عشر - أنه عبارة عن إجراء يجعل بعض المشتريين يدفعون أسعاراً أعلى من غيرهم للحصول على نفس السلعة . ومع ذلك ، فقد سمح هذا القانون بالتمييز السعري الناجم عن وجود اختلافات في نوعية وكمية المنتج المباع أو عن وجود اختلافات في تكلفة الإنتاج والضغط التنافسية . وفي عام 1936 تم إصدار تشريع Robinson-Patman والذي جاء معدلاً لتشريع Clayton . حيث نص على حظر وتجريم تقاضي أسعار مختلفة من مشتريين مختلفين (للسلع ذات الجودة أو النوعية المتشابهة) ، ولاسيما عندما يؤدي ذلك إلى " الإضرار الشديد بالمنافسة والميل إلى خلق الاحتكار في أي من المجالات التجارية ، أو إيذاء أو تدمير أو الخيلولة دون حدوث المنافسة مع شخص آخر قام متعمداً بإعطاء أو الحصول على بعض المزايا المترتبة على التمييز السعري ، أو الإضرار بعملاء إحدى الشركات المتنافسة " . ولقد كان تشريع Robinson-Patman يرمي إلى تفويض عملية التمييز السعري لصالح سلاسل المتاجر التي تقوم بشراء السلع لكميات هائلة ، وهي المتاجر التي كانت تمثل تمهيداً كبيراً لصغار تجار التجزئة ، الذين مارسوا ضغطاً متواصلة بغية استصدار هذا التشريع .

كما جاء تشريع Clayton مجزماً لاستخدام عقود التقييد التي تؤدي هي الأخرى إلى تقليص التنافس . وكما أسلفنا في الفصل الثالث عشر ، فإن عقود التقييد تجبر العملاء الراغبين في الحصول على سلعة ما على شراء سلع أخرى بجانبها . فعلى سبيل المثال ظلت شركة IBM تسمح لعملائها باستئجار - وليس شراء - أجهزة IBM ، وكانت تصر على قيام العملاء بشراء كروت IBM المثقبة والاعتماد على خدمات الصيانة التي تقدمها الشركة . وقد انتهى الأمر بمطالبة المحكمة العليا لشركة IBM بالكف عن إبرام عقود التقييد هذه . وعلى الرغم من ذلك لم تدخل جميع أنواع عقود التقييد في دائرة الحظر هذه . فإذا كانت هناك حاجة لقيام إحدى الشركات بإحكام سيطرتها على بعض السلع والخدمات المكتملة لضمان استمرار نجاح سلعتها ، كان ذلك مبرراً كافيًا لعقود التقييد . وكذلك إذا كانت عقود التقييد اختيارية وودية ، فلا يعتبر ذلك خرقاً للقانون . ففي حالة مواظبة أحد العملاء على شراء كروت IBM المثقبة إيماناً منه بأنها الأكثر ملائمة لأجهزة IBM ، فإن هذا أيضاً لا يعد خرقاً للقانون طالما أن هذا العميل ليس مجبراً على شراء كروت IBM دون غيرها .

ولقد ذهب تشريع Clayton إلى ما هو أبعد من ذلك حيث جرم عمليات اندماج الشركات التي من شأنها إضعاف المنافسة . إلا أن القانون لم يتمكن فعلياً من إيقاف عمليات الدمج لكونه لم يجرم قيام إحدى الشركات بشراء مصانع ومعدات الشركات المنافسة . وقد ظلت هذه الثغرة القانونية قائمة حتى سنة 1950 عندما تصدى لها تشريع Celler-Kefauver لمكافحة الاندماج . وعلى الرغم من ذلك كله ، لم تتلاش ظاهرة الاندماج في أي وقت من الأوقات ، بل لعلها تزايدت وتفشيت إلى أن أصبحت كالوباء الكاسح ، ولاسيما خلال الثمانينيات .

أما تشريع لجنة التجارة الفيدرالية فقد كان يهدف خصيصاً إلى محاربة الممارسات التنافسية الظالمة وغير المرغوب فيها . على أن يتم ذلك بإجراء التحقيقات في الممارسات الجائرة وإصدار أوامر التوقف والامتناع . ونص هذا التشريع على " عدم قانونية الأساليب التنافسية الظالمة في التجارة " . وقد أنيط بهذه اللجنة - والتي تتألف من 5 أعضاء يختارهم الرئيس لمدة 7 سنوات - مهمة ضخمة تتمثل في تحديد ما يندرج بالضبط تحت مسمى (ممارسات ظالمة) . ومع مرور الوقت ، آلت الكثير من سلطات هذه اللجنة إلى المحاكم القضائية . إلا أن اللجنة عادت سنة 1938 فأنيطت بها مهمة تجريم عمليات الدعاية والإعلان التي تنطوي على كذب أو غش . وكذلك ما زالت اللجنة تحتفظ بسلطتها في إجراء التحقيقات في مختلف الجوانب المتعلقة بالهيكل الاقتصادي الأمريكي .

تفسير قوانين مكافحة الاحتكار

يعتمد الأثر الفعلي لقوانين مكافحة الاحتكار على كيفية تفسير المحاكم لها . والجدير بالذكر أن التفسير القضائي لهذه القوانين قد شهد تبايناً شامعاً من فترة إلى أخرى . وفي الولايات المتحدة تقع مسؤولية رفع الدعاوى ضد الشركات المخالفة على عاتق قسم مكافحة الاحتكار التابع لوزارة العدل ، حيث تعقد الجلسات وينتهي القاضي إلى إصدار قراراته . وفي بعض القضايا الكبرى ، كثيراً ما يتطور الأمر إلى الاستئناف والذي يصل في نهاية الأمر إلى البت فيه من قبل المحكمة العليا .

ولقد شهد عام 1911 أولى قضايا مكافحة الاحتكار ، والتي أدى عدد منها إلى صدور أحكام قضائية لإجبار كلاً من شركة Standard Oil والشركة الأمريكية للتبغ على التخلي عن جانب كبير من حيازتهما في الشركات الأخرى . وعند النظر في هذه القضية ، قامت المحكمة العليا باستخدام القاعدة المنطقية الشهيرة ، ومفادها أن عمليات الاندماج غير المقبولة هي التي تقع تحت طائلة الإدانة في ظل تشريع Sherman ، ولا ينطبق هذا التعميم على حالات الاندماج الأخرى . وفي عام 1920 قامت المحكمة العليا باستخدام هذه القاعدة عندما حكمت بأن الشركة الأمريكية للحديد والصلب لم تقم بخرق قوانين مكافحة الاحتكار ، وذلك على الرغم من سعيها إلى احتكار هذه الصناعة . ويرجع السبب في ذلك إلى عدم نجاح الشركة في تحقيق مثل هذا الاحتكار . ولما كان القانون لا ينظر إلى حجم الشركة باعتباره جريمة في حد ذاته ، بل يتطلب حدوث إجراءات أو ممارسات فعلية ، لذا فقد تغاضت المحكمة عن مسألتي الحجم الهائل للشركة وقوتها الاحتكارية المحتملة .

وفي خلال العشرينيات والثلاثينيات قامت المحكمة العليا وغيرها من المحاكم الأخرى بتفسير قوانين مكافحة الاحتكار بطريقة أدت إلى تقويض فاعليتها . فعلى الرغم من هيمنة شركتي Eastman Kodak و International Harvester على نصيب الأسد في السوق الخاصة بكل منهما ، إلا أن المحكمة رأت تبرئتهما بناءً على القاعدة المنطقية ، وذلك نظراً لأن الشركتين لم تؤسسا مكائنتهما شبه الاحتكارية عن طريق أية ممارسات علنية جائرة .

ومع نهاية الثلاثينيات تغير الموقف بشكل جذري وذلك عندما تمت إدانة شركة الألمونيوم الأمريكية (Alcoa) . ومع أن المداوات في هذه القضية قد بدأت عام 1937 ، إلا أنه لم يصدر الحكم فيها إلا عام 1945 . وقد جاء الحكم على نقض ما حدث في القضيتين المتعلقتين بكل من الشركة الأمريكية للحديد والصلب وشركة International Harvester ؛ حيث ثبت أن شركة Alcoa قد تمكنت من فرض سيطرتها على 90% من السوق بطرق كانت تعتبر "معقولة" في القضايا السابقة ، كقيام الشركة بالحفاظ على انخفاض أسعارها إلى الحد الذي يمنع دخول المنافسين إلى السوق ، وزيادة السعة لمواكبة وملاحقة الزيادة في طلب السوق وإلى غير ذلك من الممارسات . وعلى الرغم من ذلك كله قررت المحكمة أن شركة Alcoa قد ارتكبت خرقاً لقوانين مكافحة الاحتكار لمجرد هيمنتها على الجانب الأعظم من الإنتاج في هذه الصناعة بعينها .

وأحياناً ما يتعرض مديرو الشركات إلى الشعور بالإحباط إزاء ما يشوب قوانين مكافحة الاحتكار من غموض أو لبس ، الأمر الذي يصعب من مهمتهم في معرفة قانونية أو عدم قانونية بعض الممارسات . ولناخذ مثال شركتي البيرة الشهيرتين Pabst و Blatz واللتين كانتا ترغبان في الاندماج عام 1958 . وعلى الرغم من كون الشركتين لا تمثلان معاً أكثر من 5% من مبيعات البيرة في الولايات المتحدة ، إلا أن الحكومة اعترضت على مطالبتهما بالاندماج . لقد كانت الحكومة قلقة من وصول معدل مبيعات الشركتين من البيرة إلى نحو 24% من إجمالي المبيعات بولاية Wisconsin . ولما كانت وجهة نظر قاضي المحكمة المحلية تتفق مع طلب الشركتين بأنه ينبغي النظر إلى ولاية Wisconsin باعتبارها مجرد جزء من السوق ، لذا فقد قرر عدم قبول شكوى الحكومة ، إلا أن المحكمة العليا جاءت فحكمت ضد طلبهما للاندماج . ولعل هذه القضية تلقي شيء من الضوء على مدى الصعوبة الكائنة في مجرد محاولة رسم حدود السوق الخاصة بصناعة أو نشاط ما .

سياسة مكافحة الاحتكار خلال الستينيات والسبعينيات

اتصفت فترة الستينيات والسبعينيات بصفة عامة بما فيها من نشاط كبير في مجال مكافحة الاحتكار . ففي عام 1961 أدينت كبرى الشركات الأمريكية المصنعة للأدوات الكهربائية لتورطها في عقد اتفاقيات سعرية تواطوية . وقد اعترف المديرون التنفيذيون لشركة **General Electric** و **Westinghouse** وغيرها من الشركات العاملة في نفس المجال بإقدامهم على عقد اجتماعات واتصالات سرية بغرض الاتفاق على تثبيت أسعار معينة ، واقتسام الأسواق بين شركاتهم ، وعدم إفساح المجال أمام المنافسين . وقد صدرت أحكام بالسجن في حق بعض أولئك المديرين لثبوت التهمة الجنائية الموجهة إليهم ، كما أجبرت هذه الشركات على دفع مبالغ مالية هائلة لتعويض العملاء على ما حاق بهم من أضرار بسبب الأسعار المبالغ فيها . وهي المبالغ التي تذكر بعض التقديرات أنها اقتربت من 500 مليون دولار ولا غرابة في ذلك فقد وصل عدد الدعاوى المرفوعة ضد هذه الشركات لإحداثها أضراراً ثلاثية للعملاء إلى 1,800 دعوى .

وطوال الستينيات ، كان المؤلف هو أن تصطدم عمليات الدمج الأفقي - أي اندماج شركتين تقومان بتصنيع نفس المنتج - بقوانين مكافحة الاحتكار . فعلى سبيل المثال ، عندما كانت المحكمة تنظر في قضية متجر **Von** للبقالة عام 1965 ، جاء الحكم برفض اندماج اثنين من محال السوبر ماركت على الرغم من كونهما لا يمثلان أكثر من 8% من هذا النشاط في سوق مدينة **Los Angeles** . كذلك كانت المحاكم تنظر إلى عمليات الدمج الرأسية - وهي اندماج الشركات التي تمد بعضها البعض بالبضائع أو تبيع لبعضها البعض - بشيء من الرية وعدم الارتياح . وفي قضية **Brown Shoe** ، رأت المحكمة العليا أن اندماج شركتي **Brown** و **R. G. Kinney** من شأنه أن يؤدي إلى حرمان صغار تجار الأحذية من جانب لا بأس به من السوق . ومن بين المشكلات الأساسية الأخرى التي تصدت لها وزارة العدل الأمريكية هي تلك المشكلة المتمثلة في عمليات الاندماج بالتجمع ، أي اندماج الشركات متعددة النشاطات ، وما لبثت هذه المشكلة أن تقلصت في أواخر الستينيات نظراً لضآلة الأرباح التي تمكنت تلك الشركات من تحقيقها .

وفي عام 1969 قام قسم مكافحة الاحتكار بمقاضاة شركة **IBM** في ظل المادة 2 من تشريع **Sherman** ، وهكذا بدأت إحدى أكبر قضايا مكافحة الاحتكار وأكثرها تكلفة في التاريخ . وقد حدث ذلك عندما استشعرت الحكومة الأمريكية الخطر من تحول شركة **IBM** إلى مؤسسة احتكارية يجب مواجهتها ، ولا سيما عندما قامت الشركة بطرح خطط إنتاجها الجديد من أجهزة الكمبيوتر من طراز **IBM 360** (عام 1965) بشكل لا يفسح مجالاً للمنافسة . أما شركة **IBM** فقد قامت بإجمال دفاعها في النقاط التالية :

- 1- إن مكانتها في السوق لم تأت من فراغ بل كانت نتاجاً لأدائها المتميز بالابتكار والتحديث .
- 2- اقتصاديات التوسع الحجمي (أو وفورات الحجم) التي حققتها الشركة .
- 3- تميز أسعارها بالطبع التنافسي .
- 4- عدم ارتفاع معدل أرباحها الحقيقية .

وبعد بداية المداوات في عام 1975 استلزم الأمر 3 سنوات قبل أن تتمكن الحكومة الأمريكية من عرض وجهة نظرها . وفي أوائل عام 1982 قامت إدارة الرئيس **Reagan** بإسقاط الدعوى ضد شركة **IBM** وذلك على أساس أنه لا طائل من وراء استمرارها . وفي اليوم نفسه تم إسقاط إحدى دعاوى مكافحة الاحتكار الكبرى الأخرى ، وهي الدعوى التي كانت الحكومة الأمريكية قد أقامتها سنة 1974 ضد شركة التليفون والتلغراف الأمريكية (**AT&T**) . وبمقتضى الاتفاق الذي تم التوصل إليه آنذاك قامت شركة **AT&T** بالتخلي عن ملكيتها في 22 شركة تقوم بتوفير الجانب الأكبر من الخدمة التليفونية المحلية في جميع أنحاء الولايات المتحدة . بينما احتفظت الشركة بملكيتها في كل من قسم الاتصالات الخارجية وشركة **Western Electric** ومعامل **Bell** . وبناءً على تقديرات لجنة الاتصالات الفيدرالية ، فقد انخفضت معدلات أسعار الاتصالات الخارجية بنحو 38% في أعقاب هذا الإجراء ، (حيث انخفض سعر المكالمات التليفونية التي تستغرق 10 دقائق بين مدينتي **New York** و **Boston** من 4.09 دولار في ديسمبر 1983 إلى 2.34 دولار في ديسمبر 1988) . إلا أن أسعار المكالمات الداخلية قد شهدت ارتفاعاً ملحوظاً طبقاً لبعض التقديرات . وبدا الأمر وكأن التعديل الجديد بالشركة قد أحدث ارتباكاً بين العملاء وجلب على الشركة مزيداً من التكاليف في عملية إعادة الهيكلة . إلا أن عدداً كبيراً من المحللين الاقتصاديين على قناعة بأن شركة **AT&T** قد أصبحت أكثر رشاقة وديناميكية ، وأنها ستكون أكثر قدرة من ذي قبل على طرح التكنولوجيا المتطورة .

سياسة مكافحة الاحتكار خلال الثمانينيات والتسعينيات

لم تكن فترة الثمانينيات مليئة بالنشاط في مجال مكافحة الاحتكار . فمع أن المسؤولين عن مكافحة الاحتكار كانوا يشعرون بضرورة مقاومتهم لمؤامرات التلاعب بالأسعار ، إلا أنهم كانوا أقل اكتراناً ممن سبقوهم بعمليات اندماج الشركات . وفي حين كان النقاد يحاولون أن يبرهنوا على عدم الحزم في تطبيق قوانين مكافحة الاحتكار ، ردت إدارة الرئيس Reagan على ذلك بقولها أنها تتبع أساليبها الخاصة في تطبيق تلك القوانين ، وهي الأساليب التي ترمي إلى التشجيع على المنافسة بدلاً من إعاقتها .

ومن المعروف أن الثمانينيات شهدت ما هو أشبه بعدوى متفشية بين الشركات والمطالبة بالاندماج مع بعضها البعض . ومثال ذلك قيام شركة Chevron بضم شركة Gulf Oil وقيام شركة General Electric بضم شركة RCA . وفي حالات كثيرة ، قامت الشركة الضامة بتخطي إدارة الشركة الهدف في محاولة لشراء حصة مسيطرة مباشرة من حاملي أسهم الشركة الهدف . ومثال ذلك ، محاولة رجل الأعمال الشهير Saul Steinberg شراء وضم شركة Walt Disney بإتباع نفس الطريقة (راجع الفصل الأول) . وظل الجدل محتدماً حول ما يتعرض له المجتمع من أضرار أو فوائد من جراء هذه الموجة من شراء وضم الشركات . فَمَا مِنْ شِكْ فِي إمكانية تحقيق فوائد كبيرة من وراء عمليات الاندماج ، كزيادة وفورات الحجم والتقييم الأكثر دقة لبعض الموارد أو استبدال إدارة خاملة بأخرى نشطة . ومع ذلك ، لا يوجد ضمان لضرورة تحقق مثل هذه الفوائد . فأحياناً ما تنخفض كفاءة الشركات بعد الاندماج عما كانت عليه قبل حدوثه .

وبصفة عامة كانت إدارة Bush أكثر اهتماماً بمكافحة الاحتكار من إدارة Reagan ، فقد قامت وزارة العدل برفع دعوى ضد المعهد الأمريكي للهندسة المعمارية على أساس أنه قد حد من المنافسة السعرية بين المهندسين المعماريين بصورة مبالغ فيها . كذلك تقدم هيئة التجارة الفيدرالية بشكوى تهم فيها كل من شركة Capital Cities-ABC واتحاد كرة القدم للجامعات بالتآمر بطريقة غير قانونية بهدف تقليل عدد المباريات المذاعة تليفزيونياً . ومع ذلك شعر عدد لا بأس به من المراقبين من أن قوانين مكافحة الاحتكار في مطلع التسعينيات ليست على الدرجة الكافية من القوة والفاعلية .

وفي ظل إدارة Clinton ، وعدت السيدة Anne Bingaman ، وهي رئيس الإدارة الأمريكية لمكافحة الاحتكار بالمزيد من الاهتمام بتنفيذ قوانين مكافحة الاحتكار وإن وزارة العدل سوف تولي عنايتها بعمليات الدمج وسلوك النشاط التجاري ، والادعاءات الخاصة بتثبيت الأسعار ، والشكاوى الأجنبية من قوانين مكافحة الاحتكار . وعليه تم رفع قضايا ضد بعض الشركات في مجالات صناعة الألبان ، والزجاج ، والاتصالات اللاسلكية ، وبرامج الكمبيوتر . وربما كانت الإجراءات التي اتخذت ضد شركتي General Electric و deBeers هي أبرز ما تمخضت عنه سياسة مكافحة الاحتكار خلال التسعينيات .

منهجان مختلفان لسياسة مكافحة الاحتكار

للبت في مكافحة الاحتكار ، ينظر المحامون ورجال الاقتصاد أول ما ينظرون إلى أداء السوق مباشرة وهو ما يتمثل في معدل التطور التكنولوجي ومستوى الكفاءة والأرباح وسلوك كل شركة على حدة ، إلى غير ذلك من العوامل . ويسعى أنصار هذا المنهج إلى إثبات أنه في حالة الشروع في اتخاذ قرار يتعلق بمكافحة الاحتكار فإن الأمر يستلزم قيام المرء بدراسة تفصيلية لأداء الشركات ذات الصلة بغية الوقوف على حجم ما تقدمه تلك الشركات من خدمات للاقتصاد ككل . فإذا ما اتضح أن هذه الشركات تسدي خدمات جلييلة للاقتصاد ، أصبح من اللازم إعفائها وعدم معاقبتها بمجرد هيمنتها أو حيازتها لحصة كبيرة في السوق . وتعتمد هذه القاعدة على قياس مدى ديناميكية الشركات وتطورها التكنولوجي . إلا أن هذا المنهج عادة ما يصطدم بمشكلة هامة تتمثل في صعوبة الوقوف على درجة الكفاءة أو التقصير في أداء الشركات . ولعل السبب في ذلك افتقار رجال الاقتصاد إلى المعايير الدقيقة التي تمكنهم من الحصول على قياسات دقيقة ومعقولة لأداء الشركات .

أما المنهج الآخر لسياسة مكافحة الاحتكار فإنه يؤكد على الأهمية التي يمثلها هيكل السوق الخاص بصناعة ما - وتعني عبارة هيكل السوق : التوزيع العددي والحجمي للبائعين والمشتريين بالسوق ، ودرجة سهولة دخول شركات جديدة إلى السوق ومدى أفضلية سلعة ما عن غيرها . ويرى أنصار هذا المنهج أنه يتعين علينا متابعة الأسواق لاستشعار ما قد يطرأ عليها من خصائص احتكارية غير مرغوب فيها . وقد أجمل السيد George Stigler من Chicago والحاصل على جائزة Nobel الفكرة الرئيسية لهذا المنهج بقوله : " أنه يتعذر أن تتسم صناعة ما بسلوك

تنافسي إذا كانت لا تستند في الأصل على هيكل تنافسي " .

وهناك من يرون أنه في حالة سيطرة شركة واحدة على نصف إجمالي مبيعات السوق لخمس سنوات متتالية أو في حالة سيطرة أربعة شركات أو أقل على 80% من مبيعات السوق كان هذا دليلاً على وجود قوى بالسوق . فإذا لم تتركز هذه القوى على مبدأ وجود وفورات حجم أو غير هـل من المبررات الاقتصادية الأخرى أصبح من الجائز اعتبارها قوى غير قانونية . ومن بين المشكلات التي تواجه هذا المنهج ضعف العلاقة بين كل مسن هيكل السوق وأداءه إلى الدرجة التي تجعل من الخطأ اختيار أحد مستويات التركيز بصورة عشوائية والاعتقاد بأن مستويات التركيز الأعلى من شأنها أن تجعل أداء السوق غير مقبول اجتماعياً .

شركة Du Pont لصناعة صبغات ثاني أكسيد التيتانيوم (دراسة تطبيقية)

ولفهم طبيعة قانون مكافحة الاحتكار ، فمن الأهمية بمكان إلقاء النظر على حالات معينة . وسوف نأخذ مثال شركة الكيماويات العملاقة Du Pont والمتنتجة مادة ثاني أكسيد التيتانيوم وهي صبغة بيضاء تستخدم في صناعة الطلاء . ففي عام 1970 نجحت الشركة في استحداث عملية إنتاج مادة كلوريد الألمنيوم الداخلة في تصنيع أكسيد التيتانيوم . وعليه ، حققت الشركة خفضاً في تكلفة إنتاجها (16 سنت للبرطل مقابل 21 سنت للبرطل من إنتاج المنافسين) . وواصلت الشركة نجاحها على مدار السنوات ما بين 1972 و 1977 ، حيث تمكنت من زيادة سعته ورفع حصتها في السوق من حوالي 30% إلى 42% (راجع الفصل الثاني عشر) . وفي عام 1978 تعرضت الشركة لهجوم من جانب الحكومة التي اتهمت بانتهاج أساليب تنافسية ظالمة وإقدامها على ممارسات جائرة واستغلال نفوذها سعياً إلى احتكار صناعة صبغة ثاني أكسيد التيتانيوم (TiO2) وجاء التكيف القانوني للموقف كما وضعته لجنة التجارة الفيدرالية على النحو الذي يجعل خطة تطوير الشركة تشتمل على ثلاث عناصر مرتبطة ببعضها البعض :

(أ) توسيع نطاق الشركة وذلك بإنشاء مصنع ضخم . (ب) استغلال ميزة انخفاض تكلفة إنتاجها في زيادة أسعار منتجاتها بصورة تكفي لتمويل التوسع في سعته ، ما بقاء الأسعار منخفضة إلى الحد الذي لا يشجع المنافسين على التوسع . (ج) عدم قبول الشركة بترخيص وتسجيل تكنولوجيتها المنتجة مادة كلوريد الألمنيوم بطريقة اقتصادية ، وهو الإجراء الذي أدى إلى حرمان المنافسين من الاستفادة من وفورات الحجم التي تنطوي عليها تكنولوجيا تصنيع الخام الأقل جودة . وبالإضافة إلى ذلك اشتمل السلوك الاستراتيجي المزعوم لشركة Du Pont على التعجل في زيادة سعته لإنتاج صبغة ثاني أكسيد التيتانيوم والدعاية المبالغ فيها بشأن التزامها إدخال هذا التوسع إلى حيز الوجود ، كل ذلك من أجل هدف واحد وهو قطع الطريق على الخطط التوسعية للمنافسين .

وترى محكمة البت في الشكاوى أن هذا السلوك يعد إجراءً استثنائياً ومناهضاً للمنافسة ، ويهدف إلى جعل ميزة التكلفة المنخفضة التي تتمتع بها شركة Du Pont بمعزل عن المنافسة التي قد تؤدي إلى الإضرار بها ، وذلك نظراً لأن تكنولوجيا تصنيع كلوريد الألمنيوم تتغير فعلياً بزيادة نطاق التشغيل . وما لا شك فيه أنه يستحيل على المنافسين تقليص ميزة التكلفة التي تتمتع بها شركة Du Pont أو القضاء عليها تماماً إذا لم تكن هناك عمليات تشغيل أو إنتاج ضخمة . كما يتعذر عليهم الحصول على هذه التكنولوجيا من خلال الممارسة والتجربة دون سواها . وقد كان من الطبيعي أن تؤدي هذه الاستراتيجية إلى منح شركة Du Pont سلطة رفع أسعارها على النحو الذي يترأى لها ، بالإضافة إلى قدرتها على الحد من الإنتاج ، الأمر الذي من شأنه تقويض المنافسة . ومع ذلك ، فقد رأيت محكمة البت في الشكاوى أن خطط Du Pont التوسعية " لا تمثل خطراً يذكر إلا إذا أدت إلى احتكار فعلي " .

وقد اعترفت شركة Du Pont أنها كانت تسعى إلى تحويل ميزة انخفاض التكلفة إلى رأس مال وذلك بغرض اجتذاب وتلبية احتياجات الجانب الأكبر من الزيادة في الطلب على TiO2 خلال عقد الثمانينيات . ومع ذلك لا ترى الشركة أن ميزة التكلفة المنخفضة هذه كانت من قبيل المصادفة بل أصرت على أنها كانت نتيجة طبيعية للتكاليف الباهظة التي أنفقتها الشركة في الماضي على مشروع تطوير تكنولوجيا إنتاج كلوريد الألمنيوم كما تؤكد الشركة على عدم وجود أغراض أو أهداف أخرى لزيادة سعته سوى تلبية الزيادة المتوقعة في الطلب على مادة TiO2 . أما من ناحية الأسعار فقد صرحت شركة Du Pont بأنها لم تتبنى أية استراتيجيات تسعيرية غير قانونية ، وأنها تعزو أسعارها في تلك الفترة إلى قوة السوق

السائدة آنذاك - والتي لا يد للشركة فيها من قريب أو بعيد . وأخيراً تؤكد الشركة على عجز محكمة البت في الشكاوى في إثبات الاتهام القائل بأن أسعار الشركة لم تكن هي الأسعار المودية إلى معظمه الربح في ظل الظروف الاقتصادية السائدة في تلك الفترة .

بالإضافة إلى ذلك ، ادعت شركة Pont Du أنما ليست ملزمة بتريخيص ابتكاراتها التكنولوجية لصالح المنافسين ، وأكدت أن جميع منافسيها شركات كبرى في مجال تصنيع مادة TiO2 وأن الشركة لم تقف حائلاً دون قيام منافسيها بتطوير تكنولوجيا إنتاج خام التيتانيوم المنخفض الجودة . وأخيراً نوهت الشركة إلى عجزها عن الوصول إلى الزيادة المنتظرة في حصتها في السوق وفشلها في تحقيق أي نفوذ احتكاري في هذه الصناعة .⁵

تري ، إيلام انتهت هذه القضية ؟ في عام 1980 قامت المحكمة بإسقاط الشكاوى للأسانيد التالية : " كان سلوك شركة Du Pont متماشياً ومنسجماً مع كل من قدرتها التكنولوجية وفرصها في السوق . ولم تحاول الشركة زيادة سعنها بصورة مؤقتة بغرض إعاقة دخول المنافسين إلى الأسواق . كذلك لم تقدم الشركة على أية ممارسات من شأنها أن تؤدي إلى إظهار وضع الشركة وكأنه يميل جهة المديونية والالتزامات ، وهي الممارسات التي تشتمل على وضع أسعار أدنى من التكلفة الحقيقية للمنتج ، أو إصدار إعلانات كاذبة بخصوص الخطط التوسعية المستقبلية أو تقييد العملاء بتعاقدات متطلبات خاصة لضمان نجاح خطط النمو الخاصة بها . وبناءً على ذلك كله ، نرى أن سلوك شركة Du Pont لم يتجاوز الإطلو القانوني المقبول . " ⁶

هذا ويجدر بنا القول أن الاستراتيجية التي اتبعتها شركة Du Pont لم تحقق نجاحها المرجو ، وذلك لعدم تزايد الطلب بالقدر الذي كانت تتوقعه الشركة . وكانت النتيجة الطبيعية وجود كم هائل من السعة الفائضة عن الحد في صناعة ثاني أكسيد التيتانيوم . وسواء نجحت الاستراتيجية التي اتبعتها الشركة أم فشلت فالمهم أنها كسبت القضية الخاصة بمكافحة الاحتكار ، وهو الأمر الذي يعيننا في هذه المرحلة من الدراسة .

نظام براءة الاختراع

على الرغم من أن قوانين مكافحة الاحتكار قد صممت خصيصاً للحد من الاحتكار ، إلا أن بعض السياسات العامة أحياناً ما تعجز عن القيام بهذه المهمة . ولعل أحد الأدلة على ذلك هو نظام براءة الاختراع ، وهو القانون الذي يتمتع بمقتضاه المخترع الأمريكي بحقه في التحكم الكامل في اختراعه لمدة 17 عاماً (أو 20 عاماً طبقاً لتعديل يونيو 1995) كتعويض له عن نشر نتاج فكره الخاص على الملأ وللصالح العام . هذا ولا يصح النظر إلى جميع المعارف أو الأفكار المستحقة باعتبارها براءات اختراع . ففي بعض القضايا المتفرقة أصدرت المحاكم قرارات تفيد بأن " الاختراع المرخص ببراءته لا يتمثل في الإعلان عن شيء مجهول رغم وجوده ، بل خلق شيء جديد لم يكن له وجود من قبل " ،⁷ وأنه " لا يصح الترخيص ببراءة اختراع لمبدأ فلسفي مجرد " ،⁸ بل لا بد وأن يكون اختراعاً قائماً على مبدأ التوصل إلى النتائج المادية بطرق وأساليب مادية تخلو من الأساليب الإنسانية المجردة . كما يلزم أن يتصف الاختراع الجديد ولو بشيء من الحدائة . هذا ويختلف مصطلحاً " تطوير " و " اختراع " اختلافاً كبيراً فيما بينهما ، بحيث لا يمكن استبدال أحدهما بالآخرى . ولعل أفضل ما يمكن أن يتصف به مصطلح التطوير هو إدخال شيئاً من التحسين أو التعديل على الاختراعات الكائنة بالفعل ، ولكنه لا يمسد مبدئاً أو أسلوباً جديداً في العمل لم يكن معروفاً أو مستخدماً من قبل المخترعين في الماضي .⁹

ويمكن إيجاز أسباب وجود قوانين براءة الاختراع في المبادئ الثلاثة التالية :

أولاً : تعد قوانين براءة الاختراع دافعاً هاماً لحث المخترع على بذل الجهد اللازم للخروج باختراعه إلى حيز الوجود . وتزايد أهمية هذا الدافع بشكل خاص في الحالات التي يكون فيها المخترعون أفراداً وليسوا هيئات أو مؤسسات .

ثانياً : تعد براءة الاختراع دافعاً ضرورياً لحث الشركات على القيام بمزيد من العمل والاستثمارات الضرورية في المعامل والبنود الأخرى اللازمة لطرح الاختراع للاستخدام التجاري . فلو أصبح الاختراع ملكية عامة ، فلماذا ينبغي على الشركة أن تتحمل التكاليف والمخاطرة الناتجة عن إجراء التجارب للخروج بمنتج جديد أو عملية جديدة ، في حين أنه من الممكن أن تقوم شركة أخرى بمتابعة ما يحدث مع عدم الدخول في أية مخاطرة ، وبعد ذلك تقوم هذه الشركة بإعادة تطبيق نفس المنتج أو العملية في حالة نجاحها .

⁵ Federal Trade Commission, *In the Matter of E.I. Du Pont de Nemours and Company*, docket no. 9108, October 20, 1980.

⁶ مرجع سابق .

⁷ *Pyrene Mfg. Co. v. Boyce*, C.C.A.N.J., 292 F.480.

⁸ *Boyd v. Cherry*, 50 F.279, 282.

⁹ *William Schwarzwaelder and Co. v. City of Detroit*, 77 F.886, 891.

ثالثاً : لم يعد التصريح ببراءة الاختراع يستغرق نفس الوقت الذي كان يتطلبه في الماضي ، الأمر الذي يسهل من ظهور المزيد من الاختراعات الجديدة بفضل الانتشار المبكر للمعلومات .

وتتميز المعرفة التكنولوجية الجديدة عن غيرها من السلع بعدم قابليتها للاستهلاك أو النفاذ ، حيث يكون باستطاعة شخص أو شركة ما الاستعانة بفكرة واحدة مراراً وتكراراً دون استهلاكها ، كما يمكن أن تكون هذه الفكرة نافعة لعدد كبير من مستخدميها في نفس الوقت دون أن يضطر أحد منهم إلى استخدام قدر أقل منها لإفساح المجال لغيره . ويشكل هذا المبدأ صعوبة بالغة للشركات التي ترغب في تحقيق مكاسب مالية من وراء قيامها باستحداث وطرح أفكارها الجديدة . ولكي يحقق الاستثمار في مجال البحث والتطوير أرباحه المرجوة ، لا بد وأن تقوم الشركة ببيع ما توصلت إليه من نتائج في مقابل سعر محدد ، سواء كان ذلك بصورة مباشرة أو غير مباشرة . ومع ذلك ، قد لا يقبل العملاء فكرة دفع أية ثمن مقابل حصولهم على سلعة يرون أنها قد أصبحت في متناول الجميع وبكميات غير محدودة ، بل يتولد لديهم الميل إلى ترك الآخرين يبادرون بشرائها ، وبعد ذلك يتمكنون من الحصول عليها بأنفسهم دون مقابل .

تعد قوانين براءة الاختراع إحدى الأساليب المتاحة لمواجهة ما قد ينشأ من مشكلات ، فهي تساعد الشركات على إنتاج التكنولوجيا الجديدة بغرض بيعها أو استخدامها بشكل مربح . وثمة عيب يشوب نظام براءة الاختراع ، ألا وهو عدم شيوع استخدام المعلومات أو الاختراعات الجديدة بالقدر المطلوب . ويرجع السبب في ذلك إلى أن صاحب براءة الاختراع سيحاول بطبيعة الحال أن يحقق أعلى ربح ممكن ، وذلك بوضع سعر مرتفع يُصعب من نجاح المنافسين في استخدام الاختراع الجديد لأغراض إنتاجية مرهقة . وطبقاً لوجهة النظر الخاصة بالمجتمع بصفة عامة ، فإنه يجب إفساح المجال أمام جميع الراغبين في استخدام الأفكار الجديدة باستخدامها بأقل تكلفة ممكنة ، وذلك لكون التكلفة الحدية لاستخدامها صفر . إلا أن وجهة النظر هذه تعد قاصرة إلى حد بعيد ، حيث أنها لا تمثل دافعاً أو حافزاً مشجعاً على المزيد من الابتكار والاختراع .

وما من شك في أن نظام براءة الاختراع يمكن القائمين على عمليات التطوير والابتكار من الحصول على نسبة من الفوائد الاجتماعية من جراء ما يقومون به من ابتكارات تفوق تلك النسبة التي كانوا سيحصلون عليها دونها . ومع ذلك ، لا تزال مياسة براءة الاختراع تقتصر إلى الفاعلية في هذا المجال ، فعلى عكس ما يظنه السواد الأعظم من الناس ، نجد أن الحماية التي توفرها قوانين براءة الاختراع لا تجعل دخول المنافسين إلى السوق أمراً محالاً أو حتى غير محتمل . فهناك دراسة تشير إلى أنه لم تمض أربع سنوات على الترخيص بعدد من براءات الاختراع إلا وكان 60% من هذه الاختراعات قد تم تقليده .¹⁰ ومع ذلك ، غالباً ما تؤدي براءة الاختراع إلى زيادة تكاليف التقليد . وطبقاً لبعض التقديرات ، التي تمحضت عنها نفس الدراسة ، بلغ متوسط الزيادة في تكلفة التقليد (وهي تكلفة استحداث إحدى المنتجات القابلة للتقليد وطرحها في الأسواق بشكل تجاري) نحو 11% . كما اتضح أن تأثير براءة الاختراع على تكاليف التقليد في صناعة الأدوية يفوق نفس التأثير في الصناعات الأخرى ، وهو الأمر الذي يفسر تزايد أهمية براءات اختراع الدواء عن غيرها من براءات الاختراع الأخرى . وبينما بلغ متوسط زيادة تكاليف التقليد 30% في صناعة الأدوية ، نجد أنها لم تتجاوز 10% في صناعة الكيماويات و 7% في الإلكترونيات وصناعات الميكنة .

تحليل القرارات الإدارية

تثبيت الأسعار في سوق الماس الصناعي

في 17 فبراير 1994 ، قامت وزارة العدل الأمريكية بتوجيه تهمة جنائية ضد شركتي General Electric و deBeers ، وهما الشركتان المهيمنتان على إنتاج الماس الصناعي . وقد ورد بالالتزام أنه في شهر نوفمبر 1991 قام السيد Peter Frenz من شركة General Electric بإرسال فاكس إلى السيد Philippe Liotier التابع للشركة البلجيكية Diamant Boart يطلعه فيه على الزيادة السعرية التي تعتمدها General Electric إجرائها . (والمريب في الأمر أن الشركة البلجيكية deBeers مملوكة لشركة Sibeka ، التي تمتلك شركة deBeers 20% من أسهمها ، ناهيك عن وجود ارتباط بين deBeers و Sibeka من خلال مشروع مشترك يقومان بمقتضاه بإنتاج الماس الصناعي

¹⁰ E. Mansfield, M. Schwartz, and S. Wagner, "Imitation Costs and Patents: An Empirical Study," *Economic Journal* (December

منافسة) . وبعد شهر واحد من هذا الفاكس (ديسمبر 1991) ، أرسل السيد Liotier إلى السيد Frenz بقائمة الزيادات السعرية الخاصة بشركة deBeers . ثم ما لبث أن التقى الرجلان لمزيد من التباحث في الأمر . وإزاء كل ذلك ، صرحت السيدة Anne Bingaman (رئيس قسم مكافحة الاحتكار بوزارة العدل الأمريكية) بقولها : " إن القسم لن يتسامح مطلقاً حيال هذه الممارسات المتتوية التي تهدف إلى تثبيت الأسعار والتستر على النشاطات الإجرامية " . *

(أ) تم بيع كميات من الماس الصناعي بقيمة 600 مليون دولار في السنة الواحدة ، وهي تستخدم في أدوات التقطيع وعمليات الحفر للتقيب عن البترول ، هذا وتبلغ نسبة مبيعات General Electric و deBeers نحو 80% من إجمالي مبيعات الماس الصناعي . فهل يوجد احتمال يحدث تواطؤ في هذا المجال ؟ نعم أم لا ولماذا ؟

(ب) ما هو القانون الذي أتمت وزارة العدل الشركتين بخرقه ؟

(ج) قام السيد Edward Russell أحد المسؤولين التنفيذيين (الذين تم ترحيلهم مؤخراً) من شركة General Electric بمحاث الحكومة الفيدرالية على إجراء ذلك التحقيق مدعياً أن شركة General Electric قد قامت بخرق قانون مكافحة الاحتكار ومقاضياً الشركة لفصله بطريقة تعسفية . إلا أن السيد Russell نجح في تسوية خلافاته مع الشركة قبل يوم واحد من صدور الأوامر حيث تسلم جانباً من مستحقاته القانونية بالإضافة إلى مجموعة من الامتيازات الأخرى . كما وقع على إقرار بعدم علمه بأية مخالفات لقانون مكافحة الاحتكار . فهل أثر ذلك على موقف الحكومة سلباً أو إيجاباً ؟

(د) ورد بصحيفة New York Times " أن موقف الحكومة في القضية يعتمد على إثبات أن السيد Liotier لم يكن يعمل بوصفه أحد عملاء شركة General Electric بل ممثلاً لشركة deBeers التي تمتلك جانباً من الشركة الأصلية المالكة للشركة البلجيكية deBeers . ** ترى لماذا تعتمد القضية على هذه المسألة بالذات ؟

(هـ) وصف السيد John F. Welch رئيس شركة General Electric التهم الموجهة ضد الشركة بأنها " مثيرة للغضب " فهل باستطاعة وزارة العدل كسب هذه القضية ؟

الإجابة

(أ) نعم . حيث أن قلة عدد البائعين تجعل احتمال التواطؤ أكبر ، وزيادة عدد البائعين تجعل احتمال التواطؤ أقل .

(ب) تشريع Sherman .

(ج) أدى هذا إلى إضعاف موقف الحكومة " حيث أن قيمة شهادة السيد Russell ضد شركة General Electric تكاد تكون قد إنعدمت " .

(د) إن قيام شركة General Electric بمناقشة زيادة أسعارها مع أحد عملائها لا يمثل أية مخالفة للقانون .

(هـ) في 5 ديسمبر 1994 ، قام السيد George Smith قاضي محكمة الولاية بإصدار الحكم في هذه القضية قائلاً أنه لا يوجد مبرر لعرض الأمر على هيئة المحلفين لعدم كفاية الأدلة .

* Wall Street Journal, February 22, 1994.

** New York Times. December 6, 1994, p. D2

⊙ نفس المرجع السابق .

⊙⊙ لمزيد من الدراسة راجع : Wall Street Journal, February 22, 1994 and December 6, 1994; Business Week, December 19, 1994; and New York Times. February 18, 1994 and December 6, 1994.

براءة الاختراع ومعدل الابتكار

لعل أحد أهم الأسئلة وأكثرها إثارة للجدل في مسألة براءات الاختراع هو السؤال التالي : ما هي نسبة الابتكار التي يمكن تعطيلها أو عدم ظهورها على الإطلاق في حالة عدم صدور الترخيص بالبراءة ؟ ولتسليط الضوء على هذا السؤال الهام ، تم إجراء مجموعة من الدراسات المتأنيئة للوقوف على نسبة الابتكارات المرخص ببراءتها ، والتي تؤكد الشركات أنه كان باستطاعتها تحقيقها (دونما تأخير أو تعطيل) في حالة غياب الحماية التي توفرها براءة الاختراع . وفي إحدى هذه الدراسات ، صرح عدد من الشركات بأنه كان من المتعذر ظهور ما يقرب من نصف عدد الابتكارات المرخص ببراءتها في حالة عدم وجود الحماية التي توفرها البراءة . وبخلاف صناعة الأدوية - والتي شهدت الجانب الأعظم من تلك الابتكارات - فقد كان من المنتظر أن يقتصر تأثير غياب هذه الحماية على أقل من ربع الابتكارات المرخص ببراءتها في العينة التي تناولتها هذه الدراسة .

هناك أحوال كثيرة لا تلعب فيها براءات الاختراع دوراً حاسماً ، وذلك لمحدودية أثرها على معدل دخول المقلدين إلى الأسواق . فقد صرحت الشركات المعنية بالدراسة السالف ذكرها بأن براءة الاختراع أجلت من دخول المقلدين إلى الأسواق بما لا يزيد عن بضعة أشهر فيما يقرب من نصف عدد الابتكارات التي تناولتها الدراسة . وعلى الرغم من أن براءة الاختراع غالباً ما تؤدي إلى زيادة تكاليف التقليد ، إلا أنها لم تحدث زيادة في تكلفة تقليد تلك الابتكارات بالقدر الذي يؤدي إلى إحداث أثر ملموس على معدل دخول السوق في نصف عدد الابتكارات موضوع الدراسة ، إلا أنها كانت ذات أثر هائل على عدد قليل منها . ففي نحو 15% من تلك الابتكارات ، أدت حماية براءة الاختراع إلى تأجيل دخول أولى الشركات المقلدة إلى السوق بنحو أربع سنوات أو أكثر .

وفي دراسة أخرى قائمة على إحدى العينات العشوائية لمائة من الشركات التي تعمل في نحو 12% صناعة أو نشاط (باستثناء الشركات الصغيرة الحجم في الولايات المتحدة) ،¹¹ أشارت النتائج إلى أن الشركات تعتبر الحماية التي توفرها براءة الاختراع عاملاً جوهرياً في تطوير وطرح نحو 30% أو أكثر من الاختراعات التي تم طرحها تجارياً في صناعتي الأدوية والكيمائيات ، ومن 10 إلى 20% في صناعات البترول والميكانيكا والصناعات المعدنية ، وتقل النسبة عن ذلك كثيراً في الصناعات السبع الأخرى المتبقية ، وهي : الأجهزة الكهربائية ، تجهيزات وأجهزة المكاتب ، السيارات والشاحنات ، الآلات ، المعادن الأولية ، المطاط ، والنسيج . وفي واقع الأمر ، أجمعت كافة الشركات على أن الحماية التي توفرها براءة الاختراع لم تكن ضرورية لاستحداث أو طرح أي من الاختراعات التي تم طرحها تجارياً خلال فترة الدراسة ، وذلك في صناعات مستلزمات المكاتب ، السيارات والشاحنات ، المطاط ، والنسيج .

ولا يعني ذلك بالضرورة عدم قيام الشركات بالإفادة الجمه من نظام براءة الاختراع . فعلى العكس من ذلك ، وفي الصناعات التي كانت ستشهد نفس العدد من الاختراعات ، سواء وجدت براءة الاختراع أو لم توجد ، نلاحظ أنه قد تم الترخيص ببراءة معظم الاختراعات التي كان يمكن ترخيصها ، بحيث وصلت نسبة الاختراعات المرخص ببراءتها إلى 80% في بعض الصناعات التي تولي أهمية وعناية خاصة بهذا النوع من الحماية ، كصناعتي الأدوية والكيمائيات . ومن الواضح أن الشركات بصفة عامة تفضل عدم الاعتماد على أساليب الحماية التجارية السرية عندما يمكنها اللجوء إلى الحماية التي توفرها براءات الاختراع . والمدهش أن نسبة الاختراعات المرخص ببراءتها قد وصلت إلى 60% في بعض الصناعات التي عادة ما لا تكترث كثيراً بهذا النوع من الحماية ، كصناعة السيارات والشاحنات .

قوانين حماية البيئة من التلوث

وبعد أن قمنا بإلقاء نظرة سريعة على سياسة مكافحة الاحتكار ونظام براءة الاختراع ، سنقوم الآن بمعاودة الحديث عن موضوعنا الأساسي ، وهو اللوائح والقوانين الحكومية لتنظيم النشاط التجاري . فالوكالات الحكومية تعنى بتقنين وتنظيم العديد من جوانب الحياة الاقتصادية ، ولا يقتصر دورها على مراقبة الأسعار التي تنقاضها شركات توزيع الكهرباء والتليفونات ووسائل النقل والمواصلات . بل أن مديري الشركات العاملة في مختلف أنواع وأشكال الصناعات والأنشطة التجارية - بدءاً بشركات الحديد والصلب أو الكيمائيات وانتهاءً بشركات الورق أو منتجات البترول - لا بد وأن يكونوا على وعي كاف بكيفية التعامل مع عدد هائل من اللوائح والقوانين الحكومية الرامية إلى حماية البيئة . ولزيد من الإيضاح ، سوف نتناول شركة Reserve Mining التي تقوم بإنتاج الكريات الحديدية من صخور التاكونايت . فلما كان إنتاج كل طن من الكريات الحديدية يتخلف

¹¹ E. Mansfield, "Patents and Innovation: An Empirical Study," *Management Science* (February 1986).

عنه 2 طن من نفايات (التاكونايت) ، ولما كانت الشركة قد اعتادت على مدى عشرة سنوات متتالية أن تقوم بإفراغ تلك النفايات والتخلص منها في مياه بحيرة Superior ، لذا فقد انتهى الأمر بأن وجدت الشركة نفسها في ساحة القضاء . حدث ذلك عام 1969 ، عندما احتدم الجدل بشدة حول مسألة اكتشاف ألياف شبيهة بمادة الإيسستوس في إمدادات المياه الخاصة بمدينة Duluth بولاية Minnesota ، وهي إحدى أهم المدن الصناعية المظلة على بحيرة Superior . ومع انتهاء القضية بعد 8 سنوات كاملة (عام 1977) ، حصلت الشركة على التصاريح اللازمة لبناء مصنع جديد للتخلص من النفايات بتكلفة 400 مليون دولار . وكان الأمر بمثابة نعمة ونقمة في آن واحد : نقمة لشركة Reserve لتكبيدها تكاليف باهظة ، و نعمة لسكان مدينة Duluth لتمتعهم بمياه أكثر نقاءً بسبب انخفاض معدلات الإيسستوس في مياه البحيرة .

هذا وسوف نتعرض فيما يلي بالشرح والتفسير لإحدى الظواهر الخطيرة في المجتمع الأمريكي ، وهي احتمال أن يؤدي النشاط الاقتصادي إلى حدوث ارتفاع كبير في معدلات تلوث البيئة ، وذلك لعدم قيام الحكومة بإتخاذ المواقف والإجراءات اللازمة . بعد ذلك ، سنقوم بالحديث عن المستوى الأمثل لمراقبة التلوث مع وصف لمختلف أشكال اللوائح والقوانين الحكومية في هذا الصدد . ولما كانت الأمور المتعلقة بالبيئة ذات أهمية بالغة سواء لمديري الشركات أو لرجل الشارع على حد سواء ، لذا فمن الضروري أن نولي عناية خاصة بهذا الجانب من الدراسة .

الوفورات واللاوفورات الخارجية

لكي تكون على دراية بالسبب الذي يكمن وراء ميل الاقتصاد الأمريكي إلى إحداث معدلات مرتفعة من تلوث البيئة ، ينبغي عليك أولاً أن تلم بمعني اثنين من المصطلحات الاقتصادية الشائعة الاستخدام ، وهما : الوفورات الخارجية واللاوفورات الخارجية . فالوفورات الخارجية عبارة عن حصول الغير على مكاسب مجانية نتيجة لقيام أحد الأشخاص أو الشركات بانتهاج سلوك ما ؛ كأن تقوم شركة بتدريب مجموعة من العمال ، ثم يقوم أولئك العمال فيما بعد بالعمل لدى شركة أخرى ، الأمر الذي يوفر على الشركة الجديدة تكاليف تدريبهم . أو قيام إحدى الشركات بإجراء بعض البحوث التي تعود بالنفع على الشركات الأخرى دون أن تتكبد تلك الشركات شيئاً من تكاليف البحث والدراسة . ومن وجهة النظر الخاصة بالمجتمع ، يوجد ميل عام إلى ضالة عدد الممارسات المؤدية إلى إحداث وفورات خارجية . ولا غرابة في ذلك ، حيث أنه من الطبيعي أن يقل إقدام الأفراد أو الشركات على انتهاج تلك السلوكيات التي ينتفع منها الآخرون دون مقابل .

أما اللاوفورات الخارجية ، فهي عبارة عن تعرض الغير للخسارة أو الضرر دون تعويض من جراء قيام أحد الأشخاص أو الشركات بانتهاج سلوك ما ؛ كأن يؤدي الدخان المتخلف عن مداخن إحدى الشركات إلى إبداء الأسر أو النشاطات التجارية المجاورة ، أو أن يؤدي فشل أحد الأشخاص في الاحتفاظ بأملأكه في مكان ما إلى تغير معالم هذا المكان بشكل يؤدي إلى انخفاض قيمة المساكن المجاورة . ومن وجهة النظر الخاصة بالمجتمع ، يوجد ميل عام إلى زيادة عدد الممارسات المؤدية إلى إحداث لا وفورات خارجية . ولا غرابة في ذلك ، حيث أنه من الطبيعي أن يتزايد إقدام الأفراد أو الشركات على انتهاج تلك السلوكيات التي يضار منها الآخرون دون تعويض .

مشكلة التلوث :

نشأتها وأسبابها

يعد مفهوم اللاوفورات الخارجية هو المدخل الرئيسي لفهم السبب وراء ميل الاقتصاد الأمريكي (من وجهة النظر الخاصة بالمجتمع) إلى إحداث قدر هائل من تلوث البيئة . فعندما يقوم الأفراد أو الشركات بتلويث الماء والهواء ، فإنهم يكونون قد انتهجوا ممارسات تؤدي إلى إيجاد لاوفورات خارجية ، كأن تقوم شركة ما بتلويث أحد الأنهار بتفريغ نفاياتها في مجرىها ، أو أن تقوم شركة أخرى بتلويث الهواء بما يتخلف عنها من دخان وغيره من السواد الضارة . ولما كانت هذه الممارسات تؤدي إلى إيجاد لاوفورات خارجية ، لذا فإن وجهة النظر الاجتماعية تميل إلى التكهن بتزايد هذا النسوع من السلوك نظراً لعدم تعرض أصحابه للضرر ، وهو ما سبق وأوضحناه .

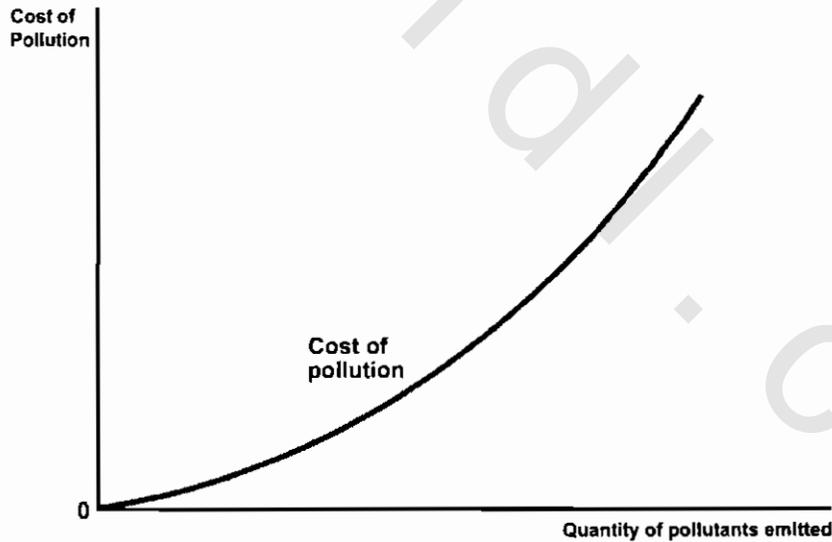
إن المجتمعات التي تشهد نشاطاً اقتصادياً تنافسياً تميل بصفة عامة إلى استغلال مواردها عند أعلى قيمة لها من وجهة نظر المجتمع ؛ نظراً لوجود تلك الموارد في متناول أيدي الأفراد والشركات المستعدين للتضحية أكثر من غيرهم من أجل الحفاظ عليها والاستمرار في استخدامها ، وذلك إذا

افترضنا أن التكلفة الاجتماعية هي المرآة المناسبة للأسعار . ومع ذلك ، سوف نفترض أن وجود لافورات خارجية سوف يؤدي إلى عدم قيام الأفراد والشركات بتحمل التكاليف الاجتماعية الحقيقية لبعض موارد البيئة . فإذا افترضنا تحديداً قيام بعض الشركات أو الأفراد باستغلال الماء أو الهواء مجاناً في الوقت الذي يتحمل فيه الآخرون (من شركات أو أفراد) بعض التكاليف الناجمة عن ذلك الاستخدام المجاني السابق ؛ عندئذ ، يكون السعر الذي يدفعه المتفعون بالماء أو الهواء أقل من التكلفة الاجتماعية الحقيقية . وفي مثل هذه الحالات ، يسترشد المتفعون من هذه الموارد البيئية بالأسعار التي يدفعونها نظير استغلالهم لها (وذلك عند قيامهم باتخاذ بعض القرارات) . ولما كان أولئك المتفعون يدفعون أسعاراً أقل من التكلفة الاجتماعية الحقيقية لقاء استغلالهم للموارد البيئية ، ولما كانوا ينظرون إلى الماء والهواء باعتبارهما موارد رخيصة ، لذا فإن وجهة النظر الاجتماعية تميل إلى الاعتقاد بأن استغلالهم للماء والهواء سيكون مفرطاً وزائداً عن احتياجاتهم الفعلية .

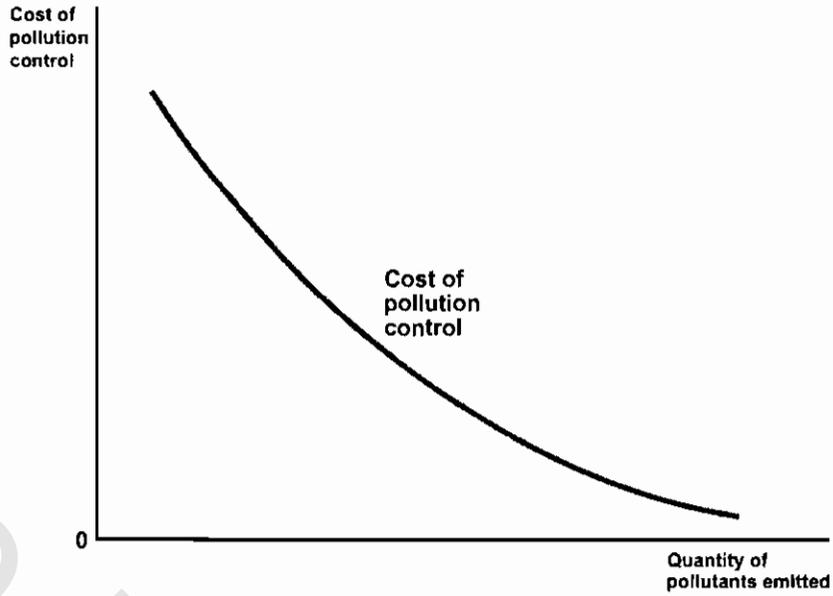
المستوى الأمثل للتحكم في مشكلة تلوث البيئة

يجب على المديرين - شأهم في ذلك شأن باقي أفراد المجتمع - أن يتحلوا بالقدرة على رؤية الأمور من منظور اجتماعي إلى جانب المنظور الشخصي ، بحيث يكونون على درجة عالية من الحساسية واليقظة إزاء آثار ما يقومون به من أعمال وممارسات على المجتمع ككل وعلى مصالح شركاتهم بصفة خاصة . وعادةً ما تتمتع الشركات بالقدرة على التحكم في مقدار التلوث البيئي الذي تسبب في إحداثه عند كل مستوى من مستويات إنتاجها ، كأن تقوم باستخدام وحدات تنقية الغازات وغيرها من الأجهزة التي تحد من مقدار التلوث . وسوف نقوم في هذا الجزء بمحاولة تحديد المستوى الأمثل للتحكم في مشكلة تلوث البيئة من وجهة النظر الاجتماعية .

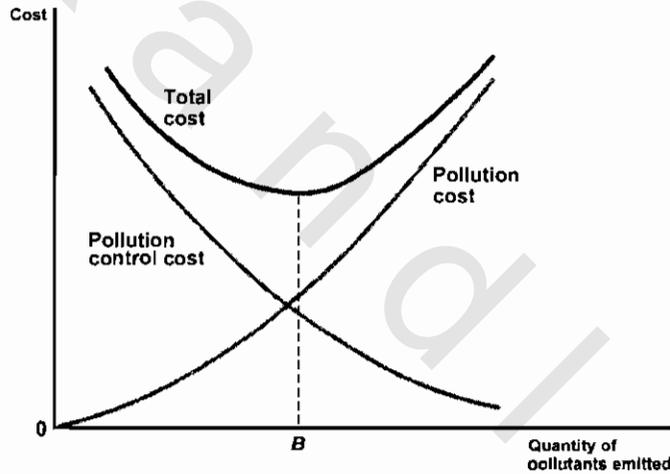
ويوضح الشكل (16.3) إجمالي التكلفة الاجتماعية لكل من مستويات التخلص من النفايات الخاصة بصناعة ما ، مع افتراض ثبات معدل الإنتاج . وكلما زاد حجم النفايات غير المعالجة ، كلما ارتفع إجمالي التكلفة الاجتماعية . كما يوضح الشكل (16.4) تكاليف مكافحة تلوث البيئة عند كل من مستويات التخلص من النفايات الخاصة بتلك الصناعة . فكلما قامت تلك الصناعة بخفض حجم النفايات التي تتخلص منها دون معالجة ، كلما ارتفع إجمالي تكلفة مكافحة تلوث البيئة . أما الشكل (16.5) فهو يوضح مجموع التكاليفتين معاً (أي التكلفة الاجتماعية لتلوث البيئة و تكلفة مكافحة التلوث) وذلك عند كل من مستويات التخلص من النفايات .



شكل (16.3) تكلفة التلوث : كلما زادت كمية المواد الملوثة التي يتم إطلاقها في البيئة ، كلما زادت تكلفة التلوث .



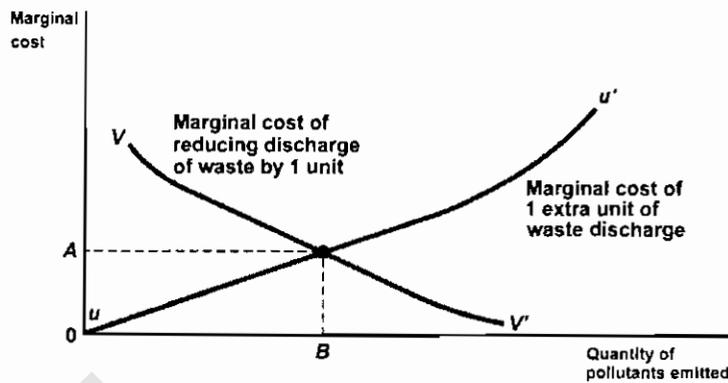
شكل (16.4) تكلفة مكافحة التلوث : كلما زادت كمية المواد الملوثة التي يتم إطلاقها في البيئة ، كلما انخفضت تكلفة مكافحة التلوث .



شكل (16.5) مجموع تكلفة التلوث وتكلفة مكافحة التلوث : يبلغ المستوى الأدنى لتكلفة التلوث الخاص بهذه الصناعة B من وجهة النظر الاجتماعية العامة .

ومن وجهة النظر الاجتماعية ، فإنه ينبغي على الصناعة أن تقلل من مقدار النفايات التي تتخلص منها دون معالجة إلى الحد الذي يصل فيه مجموع التكاليفتين معاً إلى أدنى مستوى له . ويتضح من الشكل (16.5) أن B هو المستوى الأمثل لتكلفة التلوث الخاص بهذه الصناعة . ولفسهم السبب في ذلك ، نلاحظ أنه إذا قامت هذه الصناعة بالتخلص من نفاياتها بمقدار أقل من B ، فسوف تؤدي زيادة التلوث بمقدار وحدة واحدة إلى إحداث خفض في تكلفة مكافحة التلوث يفوق الزيادة الحادثة في تكلفة التلوث نفسها . أما إذا قامت هذه الصناعة بالتخلص من نفاياتها بمقدار أكبر من B ، فسوف يؤدي انخفاض التلوث بمقدار وحدة واحدة إلى إحداث خفض في تكلفة التلوث يفوق الزيادة الحادثة في تكلفة مكافحة التلوث . ويوضح الشكل (16.6) التكلفة الحدية لكل وحدة إضافية من النفايات عند كل من مستويات التخلص منها ، وهو ما يشار إليه بالرمز UU' . كذلك يوضح نفس الشكل التكلفة الحدية للخفض في حجم التخلص من النفايات الخاصة بهذه الصناعة بمقدار وحدة واحدة ، وهو ما يشار

إليه بالرمز VV' . ويظهر أن المستوى الأمثل لتكلفة التلوث الخاص بهذه الصناعة من وجهة النظر الاجتماعية عند النقطة التي يتقاطع فيها منحنيها التكالفتين . فعند هذه النقطة تتساوى تكلفة الوحدة الإضافية للتلوث بتكلفة الوحدة الإضافية للخفض من التلوث . وسواء تعاملنا مع المسألة من وجهة نظر الشكل (16.5) أو من وجهة نظر الشكل (16.6) ، فسوف نتوصل إلى نفس النتيجة : وهي أن B هي النقطة المعبرة عن المستوى الأمثل لتكلفة التلوث .



شكل (16.6) التكلفة الحدية للتلوث والتكلفة الحدية لمكافحة التلوث : أدنى مستوى لتكلفة التلوث من وجهة النظر الاجتماعية (B) ، وعندها تتساوى تكلفة كل وحدة إضافية من التلوث مع تكلفة كل وحدة تلوث يتم خفضها .

بعض أشكال اللوائح الحكومية

لما كانت الصناعة المشار إليها في الشكل (16.6) لا تتحمل كافة التكاليف الاجتماعية الناشئة عما تحدته من تلوث ، لذا فإنه من الطبيعي ألا تجتهد هذه الصناعة طائلاً من وراء تخفيضها لمستوى التلوث إلى النقطة B . وهنا تقوم الحكومة بالتدخل لإيجاد أسباب كافية تدفع الشركات إلى خفض مستويات تلويثها للبيئة ، وقد يأخذ هذا التدخل الحكومي شكل اللوائح أو القوانين التنظيمية المباشرة . فعلى سبيل المثال ، قد تصدر الحكومة قراراً يقضي بقيام هذه الصناعة أو تلك بتخفيض مستوى ما تحدته من تلوث بحيث يكون B وحدة . هذا وتعتبر تلك اللوائح المباشرة أحد أهم أشكال القوانين التنظيمية التي تعتمد عليها قطاعات عديدة من الاقتصاد الأمريكي .

كما قد تلجأ الحكومة إلى حفز الشركات على خفض ما تحدته من تلوث بتحصيل ما يعرف برسوم التلوث ، وهي الرسوم التي تقاضاها من الشركات مقابل تخلصها من نفاياتها في البيئة . مثال ذلك أن تتعرض الصناعة المشار إليها في الشكل (16.6) إلى دفع رسم تلوث A لكل وحدة تلوث ، وعندئذ تكون التكلفة الحدية لكل وحدة تلوث إضافية هي A ، الأمر الذي يدفع الشركة إلى خفض ما تحدته من تلوث إلى المستوى الأمثل من وجهة النظر الاجتماعية ، ألا وهو B وحدة . وإذا رغبت الشركات العاملة في هذه الصناعة في معظمة أرباحها ، يتعين عليها خفض مقدار ما تحدته من تلوث إلى B وحدة ، وسوف يعود ذلك عليها بالربح طالما بقيت التكلفة الحدية لخفض مستوى التلوث بمقدار وحدة واحدة أقل من A . وإيضاح الفائدة التي يمكن أن تتحقق من فرض مثل هذه الرسوم ، سوف نأخذ مثال وادي Ruhr بألمانيا ، وهي إحدى المناطق ذات الكثافة الصناعية العالية . ونظراً لضآلة إمدادات المياه الواصلة إليها ، لذا فقد قامت الحكومة بفرض رسوم التلوث هناك بغية الحفاظ على نقاء المياه في الأنهار المحلية ، وقد لاقى هذا الإجراء نجاحاً منقطع النظير ، وبطبيعة الحال ، لا يمكن الإقلال من جدوى اللوائح المباشرة ، فبعض أساليب التخلص من النفايات تمثل خطراً داهماً بحيث لا يصلح معها سوى الحظر . وفي بعض الحالات ، لا يكون من المجدي القيام بفرض رسوم التلوث ، حيث يصعب قياس مقدار ما قد يتخلف عن الشركات أو الأفراد من ملوثات للبيئة .

كما قد تلجأ الحكومة إلى إصدار تصاريح تلوث قابلة للتحويل ، وهي التصاريح التي تسمح للشركات الحاصلة عليها بإطلاق مقدار معلوم من التلوث في البيئة . ويتم توزيع هذه التصاريح بين الشركات المختلفة ، على أن يبقى إجمالي عددها محدوداً بالشكل الذي لا يزيد معه مقدار التلوث عن المستوى الذي حددته الحكومة . وتوصف هذه التصاريح بأنها قابلة للتحويل نظراً لإمكانية تداولها بالبيع والشراء . فبإمكان الشركات التي ترى أن تكاليف خفض التلوث باهظة للغاية أن تقوم بشراء هذه التصاريح ، وبإمكان الشركات التي ترى أن تكاليف خفض التلوث زهيدة للغاية أن

تقوم ببيع ما لديها منها . وقد دعا تشريع الهواء النقي الصادر عام 1990 إلى الاستفادة من مثل هذه التصاريح لخفض نسبة ما يتم إطلاقه في البيئة من ثاني أكسيد الكبريت ، كما صوتت هيئة التجارة التابعة لمدينة Chicago لصالح مشروع إنشاء سوق خاصة بهذه التصاريح . (أنظر المسألة 2 في تمارين هذا الفصل) .

آثار زيادة التكاليف الناجمة عن اللوائح على كل من السعر والإنتاج

قد تختلف الطرق التي تتبعها الحكومة لحث الشركات أو حتى إجبارها على خفض مستويات ما تحدته من تلوث . ولكن الأمر الذي لا يختلف هو زيادة التكاليف التي تتحملها الشركات لتنفيذ هذا الخفض . ومثال ذلك شركة Reserve Mining (التي سبق الإشارة إليها) ومبلغ 400 مليون دولار الذي أجبرت على إنفاقه لبناء مصنع جديد للتخلص من نفايات التاكونايت . كذلك اضطرت شركة Du Pont إلى إنفاق نحو 500 مليون دولار على معدات حماية البيئة من التلوث¹² . هذا وتجدر الإشارة إلى أنه يتعين علينا الإلمام بهذا الأمر لما له من أهمية قصوى . فنحن في حاجة إلى الوقوف على مقدار ما تتحمله الشركات من زيادة التكلفة هذه ، ومقدار ما سيتحمله المستهلكون منها في صورة أسعار مرتفعة .

فإذا افترضنا أنه قد صدر قانون جديد يقضي بوجوب قيام مصانع الورق باستخدام أساليب جديدة للحد من تلوث الماء ، وإذا افترضنا أن صناعة الورق تعمل في إطار المنافسة الكاملة ، عندئذ يمكننا مقارنة الأوضاع الخاصة بهذه الصناعة قبل سن القانون الجديد وبعده . وهذا وسوف نفترض أن دالة التكلفة الحدية لكل ورقة منتجة قبل سن القانون الجديد هي :

$$MC = 20 + 40Q \quad (16.5)$$

حيث Q هي عدد أطنان الورق (بالآلاف) المنتجة أسبوعياً . وعليه ، فإذا كان السعر هو P ، وإذا رغبت الشركة في معظمة أرباحها ، فسوف تقوم بجعل السعر يساوي التكلفة الحدية ، وهو ما يعني أن :

$$P = 20 + 40Q$$

أو :

$$Q = -0.5 + 0.025P$$

فإذا كان هناك 1,000 شركة منتجة للورق - وإذا كان لكل منها نفس دالة التكلفة - فسوف يكون منحنى العرض الخاص بهذه الصناعة هو :

$$Q_S = 1,000(-0.5 + 0.025P) = -500 + 25P \quad (16.6)$$

فإذا افترضنا أن منحنى طلب السوق على الورق هو :

$$Q_D = 3,500 - 15P \quad (16.7)$$

عندئذ يمكننا إيجاد سعر التوازن ومستوى إنتاج الورق بمساواة الكمية المطلوبة [في المعادلة (16.7)] بالكمية المعروضة [في المعادلة (16.6)] :

$$\begin{aligned} 3,500 - 15P &= -500 + 25P \\ 40P &= 4,000 \\ P &= 100 \end{aligned}$$

أي أن الكمية المطلوبة تساوي :

$$Q_D = 3,500 - 15P = 3,500 - 15(100) = 2,000$$

والكمية المعروضة تساوي نفس المقدار :

$$Q_S = -500 + 25P = -500 + 25(100) = 2,000$$

وبعبارة أخرى ، إذا كان سعر الورق هو 100 دولار للطن ، وكانت الكمية المنتجة هي 2,000 طن أسبوعياً قبل صدور القانون - فما هو أثر صدور القانون الجديد على كل من سعر وحجم إنتاج الورق ؟ إذا افترضنا أن القانون الجديد سوف يؤدي إلى رفع التكلفة الحدية لإنتاج الورق بنسبة 25% ، عندئذ تكون دالة التكلفة الحدية لكل ورقة منتجة بعد صدور القانون هي :

$$\begin{aligned} MC &= 1.25(20 + 40Q) \\ &= 25 + 50Q \end{aligned}$$

فإذا رغبت أي من الشركات في معظمة أرباحها ، يتعين عليها مساواة التكلفة الحدية بالسعر ، بمعنى :

$$25 + 50Q = P$$

¹² "How Clean-Air Bill Will Force Du Pont into Costly Moves." *Wall Street Journal*, May 25, 1990.

أو :

$$Q = -0.5 + 0.02P$$

وعليه ، يكون منحنى العرض الخاص بصناعة الورق بعد صدور القانون هو :

$$\begin{aligned} Q'_S &= 1,000(-0.5 + 0.02P) \\ &= -500 + 20P \end{aligned} \quad (16.8)$$

بشرط بقاء الألف شركة المنتجة للورق في مزاولة نفس النشاط . (فقد تضطر بعض الشركات إلى الإقفال إذا لم تتمكن من تجنب الخسارة - راجع الفصل الحادي عشر) . ولإيجاد سعر التوازن بعد صدور القانون ، نجعل الكمية المطلوبة في المعادلة (16.7) تساوي الكمية المعروضة في المعادلة (16.8) :

$$\begin{aligned} 3,500 - 15P &= -500 + 20P \\ 35P &= 4,000 \\ P &= 114.3 \end{aligned}$$

أي أن الكمية المطلوبة بعد صدور القانون تساوي :

$$Q_D = 3,500 - 15P = 3,500 - 15(114.3) = 1,786$$

والكمية المعروضة تساوي نفس المقدار :

$$Q'_S = -500 + 20P = -500 + 20(114.3) = 1,786$$

وبعبارة أخرى ، يكون سعر الورق هو 114.30 دولار للطن ، والكمية المنتجة هي 1,786 دولار للطن أسبوعياً وذلك بعد صدور القانون . من الواضح أن القانون الجديد قد أدى إلى زيادة أسعار الورق (من 100 دولار إلى 114.30 دولار للطن) وإلى انخفاض الإنتاج (من 2,000 إلى 1,786 طن أسبوعياً) . ومن الطبيعي أن يؤدي صدور مثل هذا القانون إلى رفع السعر وخفض الإنتاج ، أما مدى الزيادة في السعر ومدى الانخفاض في الإنتاج فإنهما يتوقفان على مرونة الطلب السعرية للمنتج . فإذا كانت مرونة الطلب السعرية منخفضة للغاية ، أدى ذلك إلى زيادة أكبر في السعر وانخفاض أقل في الإنتاج عما هو الحال إذا كانت مرونة الطلب السعرية مرتفعة للغاية .

مناويم وثيقة الصلة

بيع وشراء حقوق إطلاق أكاسيد النيتروجين

تمثل أكاسيد النيتروجين خطراً بالغا على كل من البيئة وصحة الإنسان ، فهي تؤدي إلى انبعاث الضباب الدخاني ، الذي يؤدي بدوره إلى حالات الربو وغيرها من أمراض الجهاز التنفسي الأخرى . وإزاء ذلك ، وفي 16 مارس 1994 ، أعلن المرفق العام للكهرباء والغاز بولاية New Jersey (علماً بأن المقر الرئيسي يوجد بولاية New York) ، عن نيته في تخفيض ما يقوم بإطلاقه من أكاسيد النيتروجين خلال السنوات الخمس التالية ، على أن يزيد حجم الخفض عن المعدل الذي يتطلبه القانون بمقدار 2,400 طن ، وذلك بتعديل المصنع الكائن بمدينة Jersey والذي لم زال يستخدم الفحم كوقود . وعليه أعلنت Northeast للمرافق العامة - والتي تعمل في ولايات Massachusetts و Connecticut و New Hampshire - عن عزمها على شراء حقوق إطلاق 500 طن من هذه الكمية . وقد كانت هذه هي السابقة الأولى من نوعها التي شهدت عملية تبادل تصاريح إطلاق إحدى المواد الملوثة للهواء التي ينعكس أثرها على صحة الإنسان بشكل مباشر ، حيث تركز جميع المعاملات والصفقات من هذا النوع في الماضي على غاز ثاني أكسيد الكبريت ، الذي يلعب دوراً كبيراً في إحداث الأمطار الحمضية .

وكان تشريع الهواء النقي قد رخص بإيجاد سوق خاصة لمثل هذه التصاريح . فبإمكان الشركات التي ترى أن تكاليف خفض التلوث باهظة للغاية أن تقوم بشراء هذه التصاريح ، وبإمكان الشركات التي ترى أن تكاليف خفض التلوث زهيدة للغاية أن تقوم ببيع ما لديها منها . وهكذا ، يكون الخفض في إجمالي ما يتم إطلاقه من أكاسيد النيتروجين قد حدث بتكاليف منخفضة نسبياً .

ولكي يستمر العمل وفق هذا النظام ، لا بد وأن تتمتع الشركات بالقدرة على تداول تصاريح التلوث بالبيع والشراء . أما في المثل المذكور أعلاه ، فسوف يضطر المرفق العام لبيع ما لديه من تصاريح تلوث من خلال إحدى شركات السمسة (وهي شركة الهواء النظيف في مدينة Tulsa

بولاية Oklahoma) ، في مقابل عمولة يتفق عليها الطرفان . وبعد ذلك تقوم شركة السمسة بدورها ببيع هذه التصاريح لـ Northeast للمرافق العامة وغيرها من الراغبين في الشراء وفقاً لسعر السوق السائد ، وهو السعر الذي يتحكم فيه منحياً العرض والطلب الخاصين بهذه السلعة ، مما يجعل التكهن به أمراً متعذراً . وربما كان هذا هو السبب الذي دفع رئيس شركة الهواء النظيف السيد Ben Henneke إلى القول : " إذا كان لي أن أصرح بما لدي من تخمينات إزاء أسعار هذه التصاريح . . . فإنني أقترح أن السعر سوف يتراوح ما بين 500 إلى 1,000 دولار للطن. " *

* للمزيد من الدراسة راجع : New York Times, March 16, 1994, and Philadelphia Inquirer, March 16, 1994.

السلع العامة

بالإضافة إلى تقنين كل من النسب المسموح بها من تلوث البيئة وسلوك المؤسسات الاقتصادية ، تضطلع الحكومة الأمريكية بالعديد من المهام الاقتصادية الأخرى ، بما في ذلك من توفير العديد من السلع والخدمات . فالحكومة هي المسؤولة عن توفير الأمن القومي ، والذي يعد أحد أهم السلع في كافة المجتمعات . فلماذا تقوم الحكومات بتوفير بعض السلع دون سواها ؟ ربما كان أحد الأسباب الهامة هو عدم قدرة القطاع الخاص (غير الحكومي) على توفير بعض السلع (والمعروفة بالسلع العامة) بكميات تكفي لاحتياجات المجتمع . ولذلك تأخذ الحكومة على عاتقها مهمة توفير هذا النوع من السلع . وقبل أن نختتم هذا الفصل ، ينبغي علينا أن نقدم وصفاً موجزاً لما يمكن تسميته بالسلعة العامة ، وكذلك للسبب الذي يكمن وراء عجز القطاع الخاص عن توفير السلع العامة بالكميات المطلوبة .

ربما كان أحد أهم خصائص السلعة العامة هو إمكانية قيام أحد المستهلكين بالانتفاع منها دون أن يؤدي هذا إلى الإقلال من حجم استهلاك الآخرين لها . كما أن السلع العامة تميل إلى عدم قابليتها للتجزئة ، حيث أنها تأتي في شكل وحدات ضخمة لا يمكن تقسيمها إلى قطع تباع وتشترى في الأسواق العادية . وبمجرد إنتاج السلعة العامة ، يصبح من المتعذر الحيلولة دون قيام أفراد الشعب من استخدامها والانتفاع منها ، سواء ساهم أولئك المستهلكون في تكلفة تلك السلعة أم لا . من أجل ذلك كله تجتهد الشركات صعوبة بالغة عند قيامها بتسويق مثل هذه السلع العامة .

وما من شك في أن الأمن القومي هو أحد أهم السلع العامة ، لذا فإن الإنفاق على هذه السلعة يعود بالنفع على الأمة بأسرها ، كما أن انتفاع أحد المواطنين بالمزايا والخدمات التي يوفرها الأمن القومي لا يتوقف من تمتع الآخرين بنفس المزايا والخدمات . كذلك لا يمكن الحيلولة دون انتفاع المواطنين من هذه السلعة ، سواء كانوا يساهمون في تكلفتها أم لا . ولذلك لا يمكن استخدام الأسواق العادية لتوفير الأمن القومي (على عكس ما هو معمول به في حالة السلع الاستهلاكية الأخرى كالدقيق والحديد والصلب وأجهزة الكمبيوتر) . وعليه ، لما كان من الضروري توفير سلعة الأمن القومي بقدر كاف لاحتياجات جميع المواطنين ، لذا فإن هذه المسؤولية لا بد وأن تقع على عاتق الحكومة وحدها ، ومن أمثلة ذلك مكافحة آسار الفيضان وحماية البيئة من التلوث وإلى غير ذلك من الخدمات .

ومع كون الحكومة هي التي تقوم بتوفير هذه الخدمات ، إلا أنها لا تقوم وحدها بإنتاجها أو تجهيزها . فوزارة الدفاع الأمريكية لا تقوم بإنتاج قاذفات القنابل من طراز B-2 والمعروفة بالشبح ، بل تقوم شركة Northrop بإنتاجها . ولا تقوم البحرية الأمريكية بإنتاج الطائرات المقاتلة من طراز F-14 بل تقوم شركة Grumman بإنتاجها . وتضطلع الشركات الأمريكية الكبرى بدور هائل في استحداث وإنتاج الأنظمة التسلحية التي تركز عليها المؤسسة العسكرية الأمريكية . كذلك تتمتع الوكالات الحكومية بتأثير كبير على مجموعة متنوعة من الصناعات ، ولا يقتصر هذا على الشركات الكبرى المنتجة للأسلحة الدفاعية مثل شركتي Northrop و Grumman .

قمنا في هذا الفصل باستيفاء الحديث عن العديد من أنشطة وممارسات الوكالات الحكومية التي تلعب دوراً حاسماً في التأثير على مواقف وقرارات مديري الشركات ، وسوف نورد الفصل التالي للحديث بمزيد من الإسهاب عن التطبيق الاقتصادي في الإدارة من وجهة نظر عالمية شاملة .

موجز بما ورد في الفصل السادس عشر

- 1- عادة ما تقوم اللجان التنظيمية المسنولة عن تقنين نشاط المرافق العامة بوضع الأسعار عند المستوى الذي تتساوى فيه هذه الأسعار مع متوسط إجمالي التكلفة ، بحيث يشتمل السعر على معدل مقبول للعائد على استثمارات الشركة . ومن الصعوبات التي تعترض العمل وفق هذا الأسلوب أن الشركات تطعن إلى ضمان حصولها على هذا المعدل المقبول (بغض النظر عن ارتفاع أو انخفاض مستوى أرباحها) ، الأمر الذي تغيب معه الدوافع على رفع مستوى الكفاءة . وعلى الرغم من كون التعطيلات اللاتحوية تمثل نوعاً من الدوافع ، إلا أنها غالباً ما تنسم بالضعف وقلة التأثير .
- 2- يجرم تشريع Sherman أي من أشكال التعاقد أو التآمر التي تؤدي إلى تفويض النشاط التجاري ، كما يجرم الاحتكار ، سواء كان ذلك بالفعل أو بالمحاولة . أما تشريع Clayton فهو يجرم التمييز السعري غير المقبول وعقود التقييد التي تؤدي إلى تقليص المنافسة ، ومن ناحية ، يهدف تشريع Robinson-Patman إلى الحيلولة دون حدوث عمليات التمييز السعري لصالح سلسلة المحلات التي تقوم بشراء السلع بكميات ضخمة . كذلك يهدف تشريع لجنة التجارة الفيدرالية لمكافحة الممارسات التنافسية الجائرة وغير المرغوب فيها .
- 3- يعتمد الأثر الفعال لقوانين مكافحة الاحتكار على تفسير المحاكم لتلك القوانين . هذا وقد قامت المحكمة العليا بتطبيق القاعدة المنطقية عند قيامها بالبت في أولى القضايا التي رفعت إليها ، وتنص هذه القاعدة على " إن عمليات الاندماج غير المقبولة هي التي تقع تحت طائلة الإدانة بمقتضى تشريع Sherman ، ولا ينطبق هذا التعميم على حالات التعاقد الأخرى " . وقد تغير الموقف بشكل كبير خلال الأربعينيات ، عندما قضت المحكمة بأن شركة Alcoa قد ارتكبت خرقاً لقوانين مكافحة الاحتكار نظراً لهيمنتها على معظم إنتاج الألمونيوم في الولايات المتحدة . أما أوائل الثمانينيات فقد شهدت البت في اثنين من أكبر قضايا مكافحة الاحتكار ضد كل من هيئة التليفون والتلغراف الأمريكية وشركة IBM للكمبيوتر .
- 4- يتمتع المخترع بمقتضى قوانين براءة الاختراع بأحقية الخالصة بالتحكم الكامل في اختراعه مقابل قيامه بطرحه كتعويض له عن نشر نتاج فكره على الملأ وللصالح العام . كما يمكن براءة الاختراع القائمين على عمليات التطوير والابتكار من الحصول على نسبة من الفوائد الاجتماعية من جراء ما يقومون به من ابتكارات تفوق تلك التي كانوا سيحصلون عليها بدونها . ومع أن هذا النظام يعد ذا أثر محدود على معدل ظهور المقلدين ، إلا أن كثيراً من الشركات قد حققت فوائد جمه من الحماية التي يوفرها نظام براءة الاختراع .
- 5- تحدث إحدى حالات الوفورات الخارجية عندما يتمتع الغير بمزايا وفوائد اقتصادية دون مقابل من جراء قيام الأفراد أو الشركات بانتهاج سلوك ما . أما حالات اللاوفورات الخارجية فهي تحدث عندما يتعرض الغير لأضرار اقتصادية دون تعويض من جراء قيام الأفراد أو الشركات بانتهاج سلوك ما . فعندما تقوم الشركات أو الأفراد بتلويث الماء والهواء ، فإنهم يكونون قد انتهجوا ممارسات تؤدي إلى حدوث لاوفورات خارجية .
- 6- من وجهة النظر الاجتماعية ، يقع مستوى التكلفة الأمثل للتلوث (مع افتراض ثبات مستوى الإنتاج) عند النقطة التي تتساوى فيها التكلفة الحدية للتلوث مع التكلفة الحدية للتحكم في التلوث . ويحدث هذا بصفة عامة عندما لا تبلغ نسبة التلوث صفراً . وعندما ترغب الحكومة في دفع الشركات والأفراد إلى الحفاظ على المستوى الأمثل ، يكون بإمكانها فرض رسوم تلوث ، أو إصدار تصاريح إطلاق قابلة للتحويل ، أو سن تشريعات أو لوائح مباشرة وغيرها من الإجراءات .
- 7- عادة ما تؤدي اللوائح وغيرها من الإجراءات التي تهدف إلى خفض نسبة التلوث إلى زيادة التكاليف التي تتحملها الشركات المقتنة ، الأمر الذي يفضي إلى رفع أسعارها وخفض إنتاجها ، فإذا كانت مرونة الطلب السعرية منخفضة نسبياً ، فسوف يؤدي ذلك إلى تحميل المستهلكين حائلاً أكبر من هذه التكلفة في صورة أسعار مرتفعة عما هو الحال إذا كانت مرونة الطلب السعرية مرتفعة نسبياً .
- 8- يمكن أن يقوم أحد الأفراد باستغلال إحدى السلع العامة أو الانتفاع بها دون أن يؤدي ذلك إلى الانقاص من الكمية التي يستهلكها الآخرون من نفس السلعة . وبمجرد إنتاج إحدى السلع العامة ، يصبح من المتعذر الحيلولة دون قيام كافة المواطنين من الانتفاع بها . وغالباً ما يعجز القطاع الخاص (غير الحكومي) عن توفير السلع العامة - مثل الأمن القومي - بالدرجة التي تفي باحتياجات الجميع ، ولذا غالباً ما يقع عبء توفير هذه السلع على عاتق الحكومة وحدها .

تمارين

(1) في عام 1985 قامت شركة United Airlines بشراء قسم Pacific التابع لشركة Pan Am مقابل مبلغ 750 مليون دولار . وعلى الرغم من موافقة وزارة النقل الأمريكية على هذه الصفقة ، إلا أنها تعرضت لمعارضة وزارة العدل ، علماً بأن النسبة المئوية لإجمالي عدد المسافرين على طائرات الشركات الواردة في الجدول في رحلات جوية عبر المحيط الهادي عام 1984 هي كالتالي :

الشركة	النسبة المئوية	الشركة	النسبة المئوية
Northeast	27.5	United	7.3
JAL	21.9	China Airlines	6.8
Pan Am	18.5	Singapore Airlines	2.9
Korean Air	9.3	Other	5.8

(أ) ما هي نسبة التركيز قبل اعتماد هذه الصفقة ؟ وهل كانت مرتفعة نسبياً ؟

(ب) ما هي نسبة التركيز بعد اعتماد هذه الصفقة ؟

(2) صوتت لجنة التجارة التابعة لمدينة Chicago لصالح إنشاء سوق خاصة لإطلاق ثاني أكسيد الكبريت ، وقد وضع تشريع الهواء النقي الصادر عام 1990 الحد الأقصى المقبول من إطلاق ثاني أكسيد الكبريت من المصانع التي تعمل بطاقة كهربية قدرها 110 فولت . ومن الطبيعي أن تلجأ بعض الشركات إلى شراء تصاريح إطلاق تلوث ، نظراً لأن ثمن تلك التصاريح يقل كثيراً عن تكلفة خفض معدلات إطلاق ثاني أكسيد الكبريت . فإذا ما افترضنا أنه بإمكان الشركات تغطية الحد المسموح لها من إطلاق الغاز بشرط أن تدفع غرامة تساوي 2,000 دولار عن كل طن زائد ، فهل تعتقد أن سعر تصريح إطلاق واحد طن من الغاز سوف يزيد عن 2,000 دولار ؟ نعم أم لا ولماذا ؟

(3) تخوض شركة Harrison للكهرباء غمار إحدى قضايا التسعير أمام اللجنة التنظيمية المحلية . علماً بأن منحني طلب الإنتاج لهذه الشركة هو :

$$P = 1,000 - 2Q$$

حيث P هي سعر كل وحدة منتجة (بالدولارات) و Q هي حجم الإنتاج السنوي (بالآلاف) . أما إجمالي تكلفة الشركة (بعد خصم تكلفة النفقة البديلة لرأس مال الملاك) فهو :

$$P = 50 + 0.25Q$$

حيث يتم التعبير عن TC بملايين الدولارات .

(أ) طالبت الشركة بمعدل أو سعر سنوي قدره 480 دولار . فإذا كانت قيمة أصول الشركة تبلغ 100 مليون دولار ، فكم يجب أن يكون معدل العائد على أصولها في حالة الموافقة على هذا الطلب ؟

(ب) ما هو حجم الزيادة في الأرباح المحاسبية للشركة في حالة عدم خضوعها للتقنين ؟

(4) تبلغ تكلفة التلوث الناجمة عن صناعة الورق (بـبلايين الدولارات)

$$C_p = 2P + P^2$$

حيث P هي كمية المواد الملوثة (بالآلاف الأطنان) . وتبلغ تكلفة مكافحة التلوث (بـبلايين الدولارات) لهذه الصناعة :

$$C_c = 5 - 3P$$

(أ) ما هو مستوى التكلفة الأمثل للتلوث ؟

(ب) وما هي التكلفة الحدية للتلوث عند هذا المستوى ؟

(ج) وما هي التكلفة الحدية لمكافحة التلوث عند هذا المستوى ؟

(5) يبلغ عدد الشركات المنتجة لمنافذ المطايخ 7 شركات . فإذا افترضنا أن مبيعات هذه الشركات عام 1997 هي على النحو التالي :

المبيعات (بملايين الدولارات)	الشركة
100	A
50	B
40	C
30	D
20	E
5	F
5	G

(أ) ما هي نسبة التركيز في هذه الصناعة ؟

(ب) هل ترى أن هذه الصناعة تعمل في إطار احتكار القلة ؟ نعم أم لا ولماذا ؟

(ج) ما هي نسبة تركيز هذه الصناعة في حالة اندماج الشركتين A و G ؟

(د) ما هي نسبة تركيز هذه الصناعة في حالة خروج الشركتين A و G من هذه الصناعة بعد اندماجهما ؟

(6) تبلغ تكلفة التلوث المنبعثة عن صناعة الكيماويات (بيليين الدولارات) :

$$C_P = 3P - 3P^2$$

حيث P هي كمية المواد الملوثة (بآلاف الأطنان) ، وتبلغ تكلفة مكافحة التلوث (بيليين الدولارات) :

$$C_C = 7 - 5P$$

(أ) ما هي رسوم التلوث المثلى ؟

(ب) إذا انخفضت تكلفة مكافحة التلوث بمقدار 1 بليون دولار عند كل من مستويات التلوث ، فهل يؤثر هذا على إجابتك السابقة ؟

(7) في صناعة الكرتون ، لا تتحقق القيمة الدنيا للمتوسط للتكلفة إلا إذا بلغ إنتاج كل شركة 1,000 وحدة شهرياً . وعند معدل الإنتاج هذا ،

يصل متوسط التكلفة إلى دولار واحد لكل وحدة منتجة . أما منحني الطلب على الكرتون فهو كالتالي :

السعر (بالدولار لكل وحدة إنتاج)	الكمية (الوحدات المطلوبة شهرياً)
3.00	1,000
2.00	8,000
1.00	12,000
0.50	20,000

(أ) هل تعد هذه الصناعة بطبيعتها احتكارية ؟ نعم أم لا ولماذا ؟

(ب) إذا بلغ السعر 2 دولار ، فما هو عدد الشركات التي يمكن أن يستوعبها السوق ، على فرض أن كل من هذه الشركات تحقق مستوى

الإنتاج الذي يصل عنده متوسط التكلفة إلى أدنى قيمة له ؟

(8) تقوم شركة Karvis للمحركات بتقاضي سعر موحد من جميع عملائها هو 500 دولار ، وبعد أن قام منافسوها في سوق المحركات بولاية

California بتخفيض أسعارهم إلى 400 دولار ، اضطرت الشركة إلى تخفيض أسعارها إلى 400 دولار هي الأخرى .

(أ) هل ترى في هذا خرقاً لتشريع Clayton ؟

(ب) وإذا خفضت شركة Karvis أسعارها إلى 300 دولار ، فهل يعد هذا خرقاً لتشريع Clayton ؟

(ج) وإذا افترضنا قيام شركة Karvis بشراء كميات هائلة من أسهم الشركات المنافسة بالقدر الذي يسمح لها بالتحكم في تلك الشركات

مع قيامها في الوقت نفسه باتخاذ الإجراءات اللازمة لإيقاف انخفاض الأسعار في سوق California ، فهل تعد هذه الإجراءات قانونية ؟

وإذا فما هو التشريع الذي تمثل هذه الإجراءات خرقاً له ؟

(9) في أواخر الخمسينيات ، بلغت حصة شركتي Bethlehem و Youngstown 21% من سوق الحديد والصلب ، وذلك عندما شجرت الشركتان في الاندماج .

(أ) هل كان من المفروض أن يتم السماح للشركتين بالاندماج ، نعم أم لا ولماذا ؟

(ب) بينما كان شرق الولايات المتحدة يستوعب معظم مبيعات Bethlehem ، كانت أغلب مبيعات شركة Youngstown تذهب إلى ولايات الغرب الأوسط ، فهل ترى أن هذه المعلومة من الأهمية بمكان ، نعم أم لا ولماذا ؟

(ج) كيف يمكنك تفسير رفض المحكمة المحلية لاندماج شركتي Bethlehem و Youngstown ، في الوقت الذي سمحت فيه وزارة النقل والمواصلات الأمريكية عام 1985 لشركة United Airlines (التي تهيمن على نحو 7% من حركة النقل الجوي بين اليابان والولايات المتحدة) بشراء قسم Pacific التابع لشركة Pan Am (والذي يهيمن على نحو 19% من حركة النقل تلك) ؟

(10) تعد إحدى أشهر قضايا مكافحة الاحتكار التي شهدتها السنوات الأخيرة ، تلك القضية التي كان طرفها شركتا Eastman Kodak و Berkey Photo . فبعد أن كانت شركة Kodak هي الشركة المهيمنة على صناعة كاميرات التصوير وأفلام التحميص ، دخلت شركة Berkey في المنافسة معها ؛ أولاً في مجال إنتاج الصور ذات السطح اللامع ، ثم في مجال تصنيع كاميرات التصوير ، ولا سيما بعد عام 1978 . وكانت Berkey تقوم بشراء معظم ما تحتاجه من معدات من Kodak مباشرة . وفي عام 1973 ، رفعت شركة Berkey دعوى قضائية تتهم فيها شركة Kodak بخرق قوانين مكافحة الاحتكار ، وذلك عندما قامت عام 1972 بطرح كاميرات الجيب من طراز 110 ، حيث أن Kodak لم تخطر منافسيها بإشعار مسبق عن نيتها في طرح هذا النوع الجديد . وقد ترتب على ذلك عدم نجاح شركة Berkey في طرح منتج مماثل قبل نهاية 1973 ، وعدم تمكنها من تحقيق المبيعات المرجوة إلا بحلول عام 1974 . وقد زعمت Berkey أن سلوك Kodak يتنافى مع ما ورد بالمادة 2 من تشريع Sherman . هل ترى أن عدم إفصاح الشركات عما لديها من تكنولوجيا متطورة للشركات المنافسة قبل طرح المنتج الجديد بوقت كاف يمثل سلوكاً تنافسياً قانونياً ؟

(11) في 28 أغسطس عام 1991 طالبت شركة New York للغاز والكهرباء برفع إيراداتها من توزيع الكهرباء بنسبة 10.7% . وقد أجمعت الشركة مراراً فيما يلي :

- إن قيمة الشركة (من مصانع ومعدات) قد تزايدت بمقدار 140 مليون دولار .

- إن تكاليف التشغيل قد تزايدت هي الأخرى .

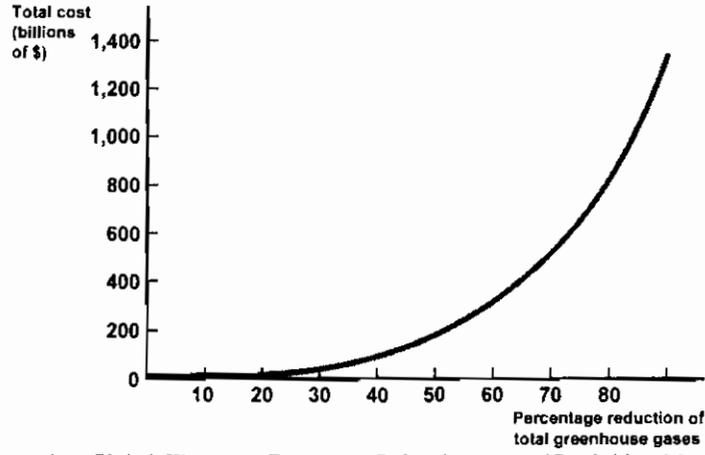
- وأن المستثمرين أصبحوا يطالبون بمعدل أعلى للعائد .

(أ) ما الذي يجعل الزيادة في قيمة مصانع ومعدات الشركة تؤدي إلى زيادة الإيرادات - التي تسمح لجنة الخدمات العامة للشركة بالحصول عليها ؟

(ب) لماذا تؤدي الزيادة في تكاليف التشغيل إلى إحداث نفس الأثر ؟

(ج) ما الذي يجعل موقف المستثمرين حيال معدل العائد الذي يرغبون في الحصول عليه أمراً وثيق الصلة بوضع الشركة المشار إليه في المسألة ؟

(12) شهدت التسعينيات كما هائلاً من الاهتمام بمشكلة ارتفاع درجة حرارة الكرة الأرضية . وطبقاً للعديد من النظريات العلمية الحديثة ، من المنتظر أن تؤدي الزيادة الضخمة في ثاني أكسيد الكربون وغيره مما يعرف بغازات الصوب إلى إحداث تغيرات جووية كبيرة خلال القرن الحادي والعشرين . ولمواجهة هذه المشكلة الخطيرة ، أوصت جميع الدراسات بقيام الشركات بخفض مقدار ما تستهلكه من طاقة والتحول إلى أنواع الوقود اللاحفورية (الخالية من الكربون) . وطبقاً لتقديرات السيد Nordhouse William أحد الرواد والخبراء في هذا المجال ، فإن تكاليف خفض كميات إطلاق غازات الصوب في الغلاف الجوي بنسب مختلفة في جميع أنحاء العالم عام 1989 ستكون على النحو التالي :



المصدر : (R. Dornbusch and J. Poterba, eds., *Global Warning: Economic Policy Responses* (Cambridge, Mass.: MIT Press, 1991), p. 50.

- (أ) هل ترى أن هذا الرسم البياني يوضح تكاليف التلوث أم تكاليف مكافحة التلوث ؟
- (ب) هل يكفي هذا الرسم البياني للدلالة على المقدار الأمثل من غازات الصوب التي يمكن إطلاقها ، نعم أم لا ولماذا ؟
- (ج) إذا كان حجم الإنتاج العالمي يساوي 20 تريليون دولار ، فما هي نسبة الخفض في حجم الإنتاج العالمي في حالة موافقة جميع دول العالم على خفض إجمالي غازات الصوب التي تقوم بإطلاقها بنسبة 50% ؟
- (د) تعد أشهر السياسات المتبعة لخفض ما يتم إطلاقه في البيئة من غازات الصوب هي السياسة المتمثلة في فرض ضريبة الكربون ، وهي الضريبة المدفوعة مقابل استخدام أنواع الوقود الحفوية ، وتختلف قيمة هذه الضريبة باختلاف نسبة الكربون المنبعث من أنواع الوقود هذه . ما هو السبب الذي يجعل فرض هذه الضريبة يؤدي إلى تحقيق النتيجة المرجوة ؟