

### النُدرة من المنظور الرأسمالي

إن الحديث عن الأنظمة الاقتصادية من حيث ماهيتها وطبيعتها، وكذلك الحديث عن المفاهيم العلمية والنظريات الاقتصادية يتطلب منا تناول الموضوع من جانبين: أولاً، من جانب الاقتصاد السياسي الذي يتناول عموماً المؤسسات، والسياسات الاقتصادية المؤثرة على الشؤون الاقتصادية في ما يتعلق بالإنتاج والتوزيع وما يترتب عنها، وهذا ما تم تناوله في الفصول السابقة. وثانياً، من جانب الطرح العلمي للنظريات والمفاهيم، والمتمثل هنا بالنسبة للاقتصاد الرأسمالي بالأطروحات الاقتصادية التي تشكل ما يُسمى في الاقتصاديات الغربية بـ "التيار الاقتصادي الرئيس" (Mainstream Economics) (النظرية الاقتصادية لاحقاً)، والذي سيتم تناوله في هذا الفصل. وغني عن القول، فإن التيار المذكور لا يمثل مدرسة اقتصادية رأسمالية بعينها؛ إذ إن الخط الفكري الاقتصادي للتيار المذكور يتشكل أساساً من أطروحات المدرسة الكلاسيكية الحديثة، أو المدرسة النيوكلاسيكية، في الجانب الاقتصادي الجزئي، إلى جانب نهج النظرية الاقتصادية الكنزمية، والسياسات الاقتصادية الناجمة عنها، في الجانب الاقتصادي الكلي، وكلاهما يشكلان أساس المادة العلمية التي بناءً عليها يُدرّس الاقتصاد غرباً وشرقاً.

#### أولاً: موقف الرأسمالية من النُدرة

من الشائع والمتفق عليه معاً لدى الغالبية العظمى من الاقتصاديين، غرباً

وشرقاً، بشكل عام، أن النُدرة النسبية (تُوضح لاحقاً) تشكل حجر الزاوية أو المبدأ الأساس الذي بُني عليه علم الاقتصاد الرأسمالي، ولهذا نجد أن علم الاقتصاد الرأسمالي يُعرّف أحياناً اختصاراً على أنه "علم النُدرة". ومما لا شك فيه أن مقالة روبنز الواسعة الشهرة والتأثير لدى المختصين، المنشورة عام 1932، كان لها كبير الأثر في ذلك، كونها قدمت التعريف الأكثر قبولاً وانتشاراً لعلم الاقتصاد الرأسمالي، والذي جاء على النحو الآتي: علم الاقتصاد هو "العلم الذي يدرس السلوك الإنساني بوصفه علاقة بين الغايات والوسائل النادرة ذوات الاستعمالات البديلة".<sup>(1)</sup> ومن ناحية أخرى، فإن المطلع على تطور الفكر الاقتصادي الغربي لا يملك إلا أن يقول: إن الاقتصاديين الغربيين تأثروا وبشكل ملحوظ، في ما يخص موضوع النُدرة، بقصد أو دون قصد، بالأراء التي تناولت موضوع السكان، وبشكل خاص النظرية السكانية التي يُنسب الفضل فيها إلى مالتوس.<sup>(2)</sup> ومن المعلوم أن النظرية المذكورة حملت في طياتها مفهوماً للنُدرة؛ إذ إنها تشير إلى أن قدرة الإنسان على التناسل تفوق قدرته، وبشكل كبير، على الإنتاج الغذائي.

(1) Robbins, Lionel. *An Essay on the Nature and Significance*.... op. cit. p. 16.

(2) توماس روبرت مالتوس Thomas R. Malthus (1766-1834): راهب إنجليزي وباحث سكاني واقتصادي سياسي نشر مقالة المعروفة عن السكان تحت عنوان (Essay on Population) للمرة الأولى عام 1798 انظر:

Blaug, Mark. *Economic Theory in Retrospect. Fourth Edition*, Cambridge University Press, 1985, P. 706.

ووفقاً لشمبتر فإن مالتوس لم يكن الباحث الأول الذي ناقش القضية السكانية، بل إنه يؤكد أنه لم يكن هناك ما يمكن لمالتوس أن يضيفه على ما جاء به بوتيرو (Botero) في حديثه عن (Generative virtues and nutritive virtues)، وأن مبدأ السكان المنسوب إلى مالتوس تم تطويره بالكامل من قبل بوتيرو عام 1589 (Schumpeter، 1954، ص255). وبوتيرو Giovanni Botero (1544-1617): راهب ومفكر إيطالي تحدث عن موضوع السكان في كتابه (Delle cause della grandezza delle città). إن مما يلفت الانتباه هو إن موضوع كتاب بوتيرو المعنون "من أسباب عظمة المدينة" لا بد وأن يدفع المرء إلى التساؤل عن إمكانية تأثير بوتيرو بفكر ابن خلدون الذي تناول الموضوع ذاته قبله وبفترة طويلة وبشكل أوسع بكثير من خلال نظريته للعمران، الأمر الذي نتركه للمهتمين للتأكد منه.

وبغض النظر عن الموقف من النظرية السكانية تلك، سلباً أو إيجاباً، إلا أنه يمكن القول بأنه قد تشكلت علاقة ما ربطت بين الغايات (الحاجات البشرية) والوسائل (الموارد الاقتصادية)، انطلاقاً من تلك النظرية السكانية. وانسجاماً مع التحليل السكاني المشار إليه تم الربط بشكل واضح وصريح بين الغايات والوسائل بشكل عام، كما ورد نصاً في تعريف روبنز للاقتصاد، ليصبح هذا مبدأً اقتصادياً يُعتمد عليه في التعامل مع المشكلة الاقتصادية، الأمر الذي لقي قبولاً عاماً من الاقتصاديين. وهكذا أخذ التعامل مع القضايا الاقتصادية ينطلق أساساً من تلك العلاقة، التي أدت إلى صياغة المشكلة الاقتصادية في إطار كمي محض يربط بين كمية الموارد الاقتصادية المتاحة، والتي توصف بأنها نادرة وذات استعمالات بديلة، ومقدار الحاجات والرغبات، التي توصف بأنها متزايدة. وآخذاً في الاعتبار محدودية الموارد وتزايد الحاجات والرغبات، الأمر الذي يعني اتساع الهوة بينهما باطراد، والذي إن صح لا يجعلنا أمام مشكلة قابله للحل، بل أمام معضلة عصية على الحل.

معلوم أنه بعد ظهور المدرسة النيوكلاسيكية - الكلاسيكية الحديثة أو الاقتصاد الأرثوذكسي - مع نهاية القرن التاسع عشر تقريباً، عملت هذه المدرسة على تحويل التركيز والاهتمام بعيداً عن الحديث عن ندرة الموارد الطبيعية، التي اهتمت بها وتعاملت معها المدرسة الكلاسيكية، السابقة لها. وتقدمت المدرسة النيوكلاسيكية بمفهوم جديد ومختلف تماماً للندرة عن السابق؛ إذ يربط هذا المفهوم بين الندرة، من ناحية، والتبادل السلعي، من ناحية أخرى، وهو ما بات يُعرف بالندرة النسبية، إلا أن هذا التحول لم يُخرج المشكلة الاقتصادية، ولو ظاهرياً، عن إطارها المذكور سابقاً، ولم يُلغِ العلاقة بين الغايات والوسائل المشار إليها. لهذا فإننا نجد أن المتحدثين عن الندرة يعتقدون خطأً أن النظرية الاقتصادية معنية بحل معضلة محدودية السلع بما فيها الموارد نسبة إلى الحاجات الإنسانية المتزايدة، كما يقال. ونؤكد على أن اهتمام النظرية الاقتصادية ينصب فقط على كمية البضائع التي يحصل عليها المستهلك، وكمية الموارد التي تحصل عليها الشركة، في ظل ظروف

سوقية معينة، وليس على الكمية المتاحة من تلك السلع. ولتكريس مفهوم النُدرة النسبية تم تطوير جميع النظريات الاقتصادية السوقية على أساسه مما جعل هذه النُدرة في قلب المشكلة الاقتصادية، إن لم تكن هي عينها المشكلة الاقتصادية.

والجدير بالذكر أيضاً أن التحول المذكور أدى إلى إخراج الحديث عن الفقر والغنى، والشح والسعة، خارج دائرة اهتمام النظرية الاقتصادية منذ البداية؛ ذلك أن النُدرة النسبية في التبادل تقع على أي مستوى من الدخل قل ذلك أو أكثر. وبناءً عليه، ووفقاً للنظرية الاقتصادية، فإن الفقير يتعرض للنُدرة النسبية عندما يقوم بشراء الخبز أو الحليب لأطفاله تماماً كما يتعرض الغني لها عندما يفعل الشيء ذاته، وبهذا وضعت النظرية الاقتصادية مسوغاً فنياً، لعله يُمكنها "أخلاقياً" من إخلاء طرفها من تناول موضوع الفقر، بل وإخراجه عن دائرة الموضوعات الاقتصادية الجديرة بالاهتمام من وجهة نظرهما. ويذكرنا هذا بالنظرية السكانية لمالتوس، التي فعلت الشيء ذاته، عندما أنحت باللائمة، لتدني المستويات المعيشية للفقراء، على الفقراء أنفسهم، نتيجة لعجزهم عن تحديد أعدادهم (!)، وبرأت بذلك ساحة الأغنياء، بل وكامل النظام الاجتماعي الاقتصادي القائم حينها من أية مسؤولية، ولو أخلاقية، تجاه الفقراء.

ومع هذا، فقد تعرضت المواقف الاقتصادية التي تجعل من النُدرة، بمفهومها القديم والجديد على حدٍ سواء، محور المشكلة الاقتصادية، إلى التحدي من بعضهم، بل وللرفض من بعضهم الآخر،<sup>(1)</sup> وكما يقول لابي ساخراً: "إن العقلية السائدة [في الغرب] تخبرنا أننا في معركة دائمة للتغلب على النُدرة، وأنه لولا الحملة الرأسمالية [على النُدرة] التي لا هواده فيها لكنا جميعاً حالياً نتصور جوعاً."<sup>(2)</sup> ولقد انطلقت هذه المواقف ليس من الواقع المادي القائم للثروة، على المستوى الوطني والعالمي، والمتعلق بطبيعة توزيع تلك الثروة فحسب، بل

Rosenthal, Susan. Sick and Sicker: Essays on Class, Health and Health Care, excerpts (1) from Ch. 4, 1999, [susanrosenthal.com/sick-and-sicker](http://susanrosenthal.com/sick-and-sicker), (consulted on 28.04.2011).

Lappé, Frances M. The Scarcity Myth, The Ecologist Magazine: (2) [www.rightlivelivelihood.org/fileadmin/Files](http://www.rightlivelivelihood.org/fileadmin/Files), PDF (consulted on 16.02.2013), p. 1.

ومن الاعتقاد السائد، بين الاقتصاديين متعددي التوجه والتخصص (Heterodox Economists) وغيرهم من المفكرين من علماء الاجتماع بكل تفرعاته، بأن مفهوم الندرة لم يتم تقديمه، فضلاً عن تعريفه وقياسه، بشكل مقنع. وينسحب ذلك أيضاً وبالضرورة على المشكلة الاقتصادية كما هي معرفة في علم الاقتصاد الرأسمالي، بل وينسحب منطقياً على جميع النظريات الاقتصادية المبنية على مفهوم الندرة المذكور والسياسات المترتبة عليها، آخذاً بعين الاعتبار الظروف الاقتصادية العالمية المزرية والمشينة في آن معاً، التي تزرع تحتها الغالبية العظمى من الإنسانية، ومنذ أمد بعيد.

من ناحية أخرى، يعلم الاقتصاديون جميعاً أن المفهوم النسبي الجديد للندرة، الذي تبنته النظرية الاقتصادية، أصبح هو المفهوم السائد في الاقتصاد من مدة ليست بالقصيرة. ولتوضيح المقصود من النسبية المذكورة، وكيف تفسرها وتُسوغها النظرية الاقتصادية سننطلق مما تقوله النظرية ذاتها لنلقي الضوء على هذا المفهوم، على المستوى الاقتصادي الكلي، من ناحية، وكذلك على المستوى الاقتصادي الجزئي، من جانبي الإنتاج والاستهلاك، من ناحية أخرى، تالياً.

### ثانياً: الندرة وفرضية الإحلالية

نلاحظ بداية أن الندرة النسبية تفترض أساساً إمكانية إنتاج طيف واسع من السلع والخدمات، لتلبية الحاجات والرغبات المتعددة عن طريق استخدام موارد محدودة العدد أو الكميات، لكن تلك السلع لا يتم إنتاجها فعلاً لمحدودية الموارد مع إمكانية إنتاجها، ولهذا لا بد من التخلي عن إنتاج تشكيلة سلعية ما من أجل إنتاج تشكيلة سلعية أخرى. وبعبارة أخرى، يبدو كأن السلع تتنافس في ما بينها على الموارد المحدودة، فمنها ما ينتج، ومنها ما يتم التخلي عن إنتاجه، لتمثل السلع المتخلى عن إنتاجها تكلفة الفرصة للسلع المنتجة،<sup>(1)</sup> ويؤكد على ذلك ديبرو الذي يرى أن البضائع، سواء كانت هذه البضائع سلعاً وخدمات، أو مدخلات

Robbins, Lionel. *An Essay on the Nature and Significance.....*, op. cit.

(1)

ومخرجات، تُعد نادرة نسبياً إذا كان لها تكلفة للفرصة، بالمعنى المقصود سابقاً.<sup>(1)</sup> وبناءً على هذا الطرح الذي يقبل به الاقتصاديون غريبو الفكر، فإن هذه "الميزة" التي تتمتع بها البضائع ترتبط أساساً بالطلب المتبادل على تلك البضائع.

وخلافاً لما يعتقد الاقتصاديون فإن تلك الفكرة المفترضة للندرة النسبية ليست سهلة المنال والفهم، وذلك: أولاً، إن استخدام الندرة يتم على المستويين الجزئي والكلبي بشكل مماثل مع العلم بوجود الاختلاف في الطبيعة بينهما. وثانياً، ولعدم سهولة استخلاص المفهوم من خلال استخدام الطلب المتبادل بين البضائع، فإنه علينا، إذا أردنا الوصول إلى فهم ذي معنى لفكرة الندرة النسبية، استخدام مفاهيم اقتصادية أخرى ذات علاقة بمفهوم الندرة مثل: مفهوم الاختيار ومفهوم المبادلة، وكلاهما ينبثق ضمناً من تعريف روبنز للاقتصاد. وللدلالة على أهمية مفهوم الاختيار تحديداً، يشير بمقارنته وزملاؤه إلى أن هذا المفهوم أصبح فعلياً المسألة الجوهرية الحقيقية في التحليل الاقتصادي، كما سنفصل في الأمر لاحقاً،<sup>(2)</sup> بل إننا نجد أن المفهومين المذكورين، مع إبراز أهمية الاختيار، معبر عنهما صراحة في أي تعريف حديث للاقتصاد. وعليه، ومع أن الندرة ما زالت محور علم الاقتصاد، إلا أنه يمكن القول: إن هذا العلم الذي كان يعرف اختصاراً بـ "علم الندرة"، قد تحول عملياً إلى "علم الاختيار".<sup>(3)</sup>

(1) Debreu, Gerard. *Theory of Value*. John Wiley & Sons, Inc, 1959.

جيرارد ديبرو (1921-2004) اقتصادي ورياضي فرنسي الأصل حصل على جائزة نوبل في الاقتصاد عام 1983.

(2) Baumgärtner, Stefan, Christian Becker, Malte Faber, Reiner Manstetten. Relative and Absolute Scarcity of Nature. Assessing the roles of economics and ecology for biodiversity conservation, *Ecological Economics*, 59, 2006, pp. 487-498.

(3) فعلى سبيل المثال لا الحصر، يُعرّف علم الاقتصاد على أنه: "دراسة كل من الكيفية التي يقوم الأفراد من خلالها بالاختيار في ظل ظروف الندرة، ونتائج تلك الاختيارات على المجتمع." انظر: Frank, Robert H. and Ben S. Bernanke *Principles of Economics*, 4<sup>th</sup> edition, McGraw-Hill/Irwin, 2009.

وُعرّف الاقتصاد أيضاً على أنه "العلم الاجتماعي المعني بكيفية قيام الأفراد، والمؤسسات، والمجتمع بالاختيار الأمثل (الأفضل) في ظل ظروف الندرة." انظر:

- McConnell, Campbell R. et. al. *Economics, Principles, Problems, and Policies*, 18<sup>th</sup> edition, McGraw-Hill, 2009.

والجدير بالذكر هنا، وخلافاً لما تدعيه النظرية الاقتصادية من الفصل بين الاقتصاد التقريري أو الواقعي، والاقتصاد المعياري أو التقييمي، هو أن استخدام الاختيار في حد ذاته في التحليل الاقتصادي هو أمر معياري؛ لأن الاختيار أمر نسبي أو مقارن على الدوام، ولأنه يُبنى أساساً على المفاضلة. وكما يقول برنان وزميله باختصار: "عندما يتم تقييم أي شيء، في الوضع القائم، على أنه غير مرغوب فيه، فإن السؤال الذي يطرح من قبل النظرية النيوكلاسيكية هو: مقارنة مع ماذا؟".<sup>(1)</sup> بل إن الحكم على الفشل السوقي في حالة الاحتكار، أي في حالة انعدام تحقق الكفاءة التخصيضية، إنما يأتي قياساً على أداء سوق المنافسة التامة، على اعتبار أنها السوق التي تحقق وحدها الكفاءة المذكورة، وهذا توظيف للأحكام المعيارية بلا جدال.

من جانب آخر، يُفترض أن الندرة النسبية تؤدي إلى الحد من البدائل أو الخيارات المتاحة للفرد، مستهلكاً أو منتجاً على حدٍ سواء، لهذا تستدعي الندرة القيام بالاختيار من بين تلك البدائل. ولكي يتم ذلك، يتطلب الأمر ابتداءً وبالضرورة المفاضلة بين البدائل المطروحة، ليكون الاختيار ممكناً.<sup>(2)</sup> وبما أن عملية الاختيار المتضمنة للمبادلة لا يمكن أن تتم وفقاً للندرة النسبية بلا مقابل، إذن لا بد أن ينجم عنهما تكلفة، أي تكلفة الفرصة البديلة. أو بعبارة أخرى، فإنه عند مبادلة كمية ما من إحدى السلع النادرة (ب) (ثلاث وحدات مثلاً) مقابل الحصول على وحدة واحدة من السلعة النادرة (أ) فإن الفرد يمارس

(1) Brennan, Geoffrey and Michael Moehler. Neoclassical Economics, (originally published in *Encyclopedia of Political Theory*, ed. Mark Bevir (SAGE Publications, 2010), Volume II, p. 946–951). This slightly modified article is on: [www.moehler.org/files/Neoclassical%20Economics.pdf](http://www.moehler.org/files/Neoclassical%20Economics.pdf), p. 5.

(2) تفترض النظرية الاقتصادية أن المستهلك لديه معرفة كافية لترتيب تشكيلات السلع من حيث منفعة كل منها، كي تكون المقارنة بين تلك التشكيلات ممكنة، لكي يستطيع المستهلك بعد ذلك اختيار أفضلها. وتُعد القدرة على المقارنة إحدى الشروط الفنية التي يجب أن يتمتع بها الإنسان الاقتصادي، كي يتصف بالرشد الاقتصادي بينما يُعد السعي وراء تحقيقه لمصلحته الخاصة شرطاً فنياً ثانياً.

عمليتي المفاضلة والاختيار بالطبع على افتراض إمكانية المبادلة، وتمثل الكمية المضحى بها من السلعة (ب) (الوحدات الثلاث المفترضة أو ما يعادلها نقداً) تكلفة الفرصة الناجمة عن ذلك الاختيار، أي الحصول على تلك الوحدة من السلعة النادرة (أ). وبناءً عليه، تتجلى ندرة السلع في مقدار ما يتم مبادلته منها ضمن معطيات سوقية معينة، وأخرى متعلقة بالمستهلك.

ويدور الحديث في حالة إنتاج الشركات عن الاختيار بين الموارد الاقتصادية أو عناصر الإنتاج باستخدام المنهجية ذاتها؛ إذ تتجلى الندرة النسبية في هذه الحالة في ما تسمح به المعطيات التقنية والسوقية للشركة بالطلب على الموارد الاقتصادية لإنتاج كمية إضافية ما من إحدى السلع النادرة مقابل التخلي عن إنتاج كمية ما من سلعة نادرة أخرى، وتمثل الكمية المضحى بإنتاجها من السلعة المعنية تكلفة الفرصة لإنتاج المزيد من السلعة الأخرى. وتجدر الإشارة إلى أن ذلك يتم من خلال تحويل الموارد الاقتصادية نحو إنتاج السلعة المرغوبة وبعيداً عن السلعة المضحى بها، ويأتي هذا أيضاً على افتراض إمكانية استخدام الموارد الاقتصادية بكفاءة في إنتاج أي من السلعتين، وهذه قضية فيها نظر كما سيأتي لاحقاً. وتجدر الإشارة إلى أنه يُفترض أن الاختيار يتحقق عموماً على مستوى كل من الاقتصاد الكلي والاقتصاد الجزئي، وعلى جانبي الإنتاج والاستهلاك في الاقتصاد الجزئي، انسجاماً مع مفهوم الندرة النسبية.

ولكن يجب أن نُذكر، وهذه قضية على غاية من الأهمية، أن انعدام الخيارات أو البدائل، يعني بدهياً انعدام إمكانية الاختيار ومن ثم المبادلة، وإذا كان الحال كذلك، فإن النظرية الاقتصادية لا تُقر أو تعترف بوجود مشكلة اقتصادية؛ لأن الندرة النسبية جعلت من هذه المشكلة عملياً مجرد مشكلة اختيار بين بدائل ليس إلا، ومن ثم فإن إمكانية تحقق الاختيار شرط ضروري لوجود المشكلة الاقتصادية.<sup>(1)</sup> وللتوضيح دعنا، على سبيل المثال لا الحصر، نفترض أن مستهلكاً ما يُمكنه دخله

Robbins, Lionel. *An Essay on the Nature...* op. cit.. see also:

- Becker, Gary S.. *Economic Theory*. New York: Alfred A. Knopf, 1971.

(1)

من الحصول على إما ستة كيلوغرامات من الخبز أو لترين من الحليب، ولكي تكون السلع المعنية نادرة نسبياً، والمشكلة الاقتصادية قائمة، فإنه على المستهلك أن يختار إحدى السلعتين، وأن يضحي بالأخرى، أو أن يتخلى عن كمية ما من أيٍّ من السلعتين مقابل الحصول على كمية مكافئة من السلعة الأخرى (غالباً يقصد وحدة واحدة)، ومن ثمَّ يحصل المستهلك على كمية ما من كل سلعة. مع ملاحظة أن هذا ليس ممكناً إلا إذا افترضنا الإحلالية بين تلك السلع، أي بمعنى أنه لا فرق عند المستهلك من استخدام إحدى السلعتين.

ولكن، لو افترضنا أن حاجة المستهلك تتطلب الحصول على كلتا السلعتين معاً وبالكميات المذكورة، أي أن المستهلك لا يستطيع التخلي عن أية كمية من أيٍّ من السلعتين، وفي هذه الحالة لن تتصف تلك السلع بالندرة النسبية؛ لأنه ليس هناك إمكانية للاختيار، ومن ثمَّ ليس هناك مشكلة اقتصادية يمكن التعامل معها وفقاً للنظرية الاقتصادية، لانتفاء وجود الشرط الضروري لقيام المشكلة، أي الاختيار! لكن انتفاء وجود الندرة النسبية والمشكلة الاقتصادية المنبثقة عنها، لا يعني البتة انتفاء الوجود الفعلي لمشكلة اقتصادية من نوع ما، أو وجود ندرة من نوع آخر، وإنما يعني قصور النظرية الاقتصادية عن التعامل مع مشكلة المستهلك، في المثال المذكور، وتلبية حاجته من السلعتين وبالكميات ذاتها. وهذا يعني أن النظرية المعنية تنظر فقط في حالات استهلاكية خاصة، كي تستطيع التعامل معها تحت عنوان المشكلة الاقتصادية.

ولكي تتجنب النظرية الاقتصادية القصور المذكور، فإنها تفترض أن تفضيلات، أو ذوق المستهلك، تتمتع أيضاً بصفة الإحلالية. ولهذا يُفترض أن المستهلك لا يُمانع في التخلي دائماً (لاحظ كلمة دائماً) عن كمية ما من سلعة نادرة (أو ما يعادلها نقداً مثلاً) مقابل الحصول على وحدة واحدة إضافية من سلعة نادرة أخرى، طالما أن المستهلك وفقاً للنظرية يحصل على المستوى ذاته من المنفعة، ومن ثمَّ لا ضير هناك في مثل هذه المبادلة. ولهذا نجد أن بامقارنتر

وزملاءه<sup>(1)</sup> يؤكدون على أن مفهوم الندرة النسبية مبني على افتراض الإحالية ليس على جانب الإنتاج فحسب، بل وعلى جانب التفضيلات. وإذا كانت السلعة، أية سلعة، ليست بديلة على الجانبين المذكورين، فإن مفهوم الندرة النسبية لا يقول لنا شيئاً عن طبيعة ندرة تلك السلعة، ولا حتى إذا كانت الندرة موجودة أم لا. وبغض النظر عما ذكر، فإن كلاً من إنتاج الشركات واستهلاك الأفراد على المستوى الاقتصادي الجزئي، يرتكز أساساً على مفهوم الندرة النسبية وفقاً للنظرية الاقتصادية.

ومن ناحية أخرى، فإن مفهوم الندرة المنبثق من تعريف روبنز المذكور آنفاً، والذي يركز -كما هو معروف- على استخدام الوسائل لتحقيق الغايات، قد أدى إلى فهم الاقتصاد على أنه علم يرتبط في الأساس بالحصول على الحلول المثلى، في ظل استخدام قيود أو شروط للتعبير عن الندرة.<sup>(2)</sup> وبناءً عليه، فإن الندرة النسبية تدفع كل من المستهلكين والمنتجين إلى السعي وراء تحقيق النتائج المثلى (Optimization) لنشاطاتهم الاقتصادية في ظل قيود يُعبر كل منها عن الندرة في الحالة المعنية. وفي هذا الصدد فإن المستهلك يسعى افتراضاً إلى تعظيم المنفعة الكلية عن طريق اختيار تشكيلة الاستهلاك المثلى من السلع قيد الاختيار، ويتم ذلك الاختيار من بين ذلك الطيف الواسع للخيارات البديلة لتشكيلات الاستهلاك التي تعرضها المنحنيات المسماة بمنحنيات المنفعة السواء، والممثلة لتفضيلات المستهلك، والتي يوفر كل منها القدر ذاته من المنفعة، بغض النظر عن كميات السلع المكونة لتشكيلة الاستهلاك، في ظل قيد ميزانية المستهلك للتعبير عن الندرة.

وأما المنتج فإنه يعمل افتراضاً على تعظيم الأرباح الكلية بطريقة فنية مماثلة تماماً، عن طريق اختيار التشكيلة المثلى للإنتاج التي سيقوم بإنتاجها من بين ذلك الطيف الواسع للخيارات البديلة لتشكيلات الإنتاج الممكنة، التي

Baumgärtner, Stefan, et al. Relative and Absolute Scarcity of Nature. Op.cit.. (1)

Ibid. (2)

تعرضها له المنحنيات المسماة بمنحنيات الإنتاج أو الكميات السواء للبضائع والممثلة للتقنية المستخدمة من الشركة، والتي يوفر كل منها الكمية المنتجة ذاتها من السلعة بغض النظر عن تشكيلة مدخلات الإنتاج المستخدمة، في ظل قيد تكاليف الإنتاج للتعبير أيضاً عن الندرة<sup>(1)</sup> والجدير بالذكر أن الحديث عن الندرة النسبية على المستوى الاقتصادي الجزئي وكيفية التعبير عنها هو ذاته في حالتها الاستهلاك والإنتاج، ويتم فنياً بطريقة مماثلة تماماً، وباستخدام الآليات ذاتها، مع الاختلاف في مسميات المنحنيات والمتغيرات، ليس إلا.

وأما من حيث تناول الندرة النسبية على المستوى الاقتصادي الكلي، فإنه يُقال إنه عندما تواجه دولة ما السؤال الاقتصادي التقليدي الرئيس "ماذا نتج؟"، إلى جانب أسئلة أخرى، فإنه يُعبر عن الندرة النسبية من خلال استخدام المنحنى المسمى بمنحنى إمكانيات الإنتاج أو منحنى حدود إمكانيات الإنتاج. ويقال أيضاً، إن المنحنى المذكور يمثل طيفاً واسعاً من تشكيلات (كميات مختلفة من عدد من السلع أو الخدمات) الإنتاج التي يفترض أنها كلها قابلة للإنتاج بكفاءة مادية - بمعنى تحقيق الكمية القصوى الممكنة من منتج ما عن طريق استخدام كميات معينة من عوامل الإنتاج وفقاً للتقنية المستخدمة.

ووفقاً للتحليل المرتبط بمنحنى إمكانيات الإنتاج، فإن الدولة، أية دولة، تستطيع، في حال "رغبت" هذه الدولة في التخلي عن إنتاج تشكيلة ما من السلع، إنتاج تشكيلة أخرى بديلة، يتم اختيارها من بين ذلك الطيف الواسع من تشكيلات الإنتاج، على افتراض أن جميع تشكيلات الإنتاج بدائل لبعضها بعضاً. ويتم ذلك بكل بساطة بمجرد أن تقوم تلك الدولة بتحويل قدر ما من الموارد

(1) إن الاقتصاديين ليسوا معنيين بالضرورة بإيجاد الحلول لمسائل التعظيم أو التقليل؛ لأن اهتماماتهم تنصب عادة على التنبؤ بالاستجابات السلوكية للمستهلك والمنتج على حد سواء للإشارات السوقية أو التغير في العوامل المحددة لأي من المسألتين، بالطبع على افتراض تحقق التعظيم أو التقليل، أي تحقق الشروط الضرورية التي تمكن من تحقق التعظيم أو التقليل. انظر:

- Baxley, John V. and John C. Moorhouse. Lagrange Multiplier Problems in Economics, *American Mathematical Monthly*, Vol. 91, No. 7, 1984, pp. 404-412.

الاقتصادية عن إنتاج التشكيلة المضحى بها، وتوجيه تلك الموارد نحو إنتاج التشكيلة المختارة أو المرغوبة. وتجدر الإشارة هنا إلى أن الافتراض الضمني لمبدأ الإحلالية (Substitutability) بين تشكيلات الإنتاج أمر لا مندوحة عنه، كي يكون هذا التحليل صحيحاً، بالإضافة إلى الافتراض ضمناً بملائمة الموارد الاقتصادية المحولة إلى إنتاج التشكيلة المرغوبة وبذات الكفاءة، أو ما أطلقنا عليه "فرضية ملاءمة عناصر الإنتاج" (Production Factors Suitability Assumption).

وتتمثل الندرة النسبية في هذه الحالة في المعطيات التقنية، وكميات الموارد الاقتصادية المتاحة، وأولويات الإنتاج التي تمكن الدولة من الطلب على الموارد النادرة، وتحويلها من إنتاج إلى آخر، بما يسمح لها بإنتاج التشكيلة المختارة من البضائع، مقابل طلبها على الموارد لإنتاج التشكيلة المتخلى عنها. والجدير بالذكر أن القوانين الطبيعية تفرض قيوداً تُحد من إمكانية تحويل الموارد من إنتاج سلعة ما إلى إنتاج سلعة أخرى لا يجوز، بل لا يمكن إغفالها والتجاوز عنها، لهذا فإن فرضية ملاءمة عناصر الإنتاج المذكورة لا تتحقق دائماً. ويشير بامقارنتر وزملاؤه إلى أن العلوم الطبيعية والهندسية تقدم أدلة واضحة على محدودية الإحلالية في الإنتاج عن طريق تحويل الموارد من إنتاج إلى آخر، وحتى مع إمكانية إحلال بعض الموارد الطبيعية بأخرى صناعية، إلا أن هذا لا يُغطي إحلال الموارد الطبيعية كافة وبالكميات المتاحة منها طبيعياً.<sup>(1)</sup>

### ثالثاً: قصور فرضية الإحلالية

رأينا أن افتراض الإحلالية يقف خلف الإنتاج على المستوى الكلي، انسجاماً مع تعريف روبنز للاقتصاد؛ وكذلك على المستوى الجزئي استهلاكاً، تبعاً لما تقوله نظرية سلوك المستهلك، وإنتاجاً تبعاً لما تقوله نظرية سلوك المنشأة، وأدواتهما التحليلية. ولو ركزنا الاهتمام على جانب الاستهلاك لوجدنا أن نظرية سلوك المستهلك، ومنذ نشأتها، تنطلق من إطار تحليلي فردي مبني على أسس نفسية، لهذا يأتي تفسير كل الظواهر الاجتماعية على أساس السلوك الفردي،

Baumgärtner, Stefan, et al, Relative and Absolute Scarcity of Nature. op. cit..

(1)

الذي يُفسَّر بدوره على أساس علم النفس الفردي، وبناءً عليه، يُفسَّر سلوك المستهلك انطلاقاً من الحالة الذهنية للفرد، بشكل عام، أو انطلاقاً من تفضيلاته أو ذوقه ورغباته، بشكل خاص.<sup>(1)</sup>

وانطلاقاً من تفضيلات المستهلك - التي تُعد في الغالب واقعاً معطى غير متغير بالنسبة للمستهلك - فإنه يُمكن تمثيل تلك التفضيلات بيانياً، وهكذا تتشكل منحنيات المنفعة السواء المشار إليها، وبناءً على تلك المنحنيات يتم تحليل سلوك المستهلك، وكذلك التنبؤ عن التغيير في هذا السلوك الناجم عن التغيير في المتغيرات الخارجية، وهي في هذه الحالة دخل المستهلك وأسعار البضائع، وفقاً لنظرية سلوك المستهلك. والجدير بالذكر أن النظرية المذكورة تنطلق من الطلب الفردي للمستهلك على سلعة ما لتقوم لاحقاً بتفسير الطلب السوقي على تلك السلعة كونه الهدف النهائي للنظرية. وبشكل مماثل يتم استخدام سلوك المنشأة أو الشركة في عملية العرض أو الإنتاج لتفسير العرض السوقي، كونه أيضاً الهدف النهائي في هذه الحالة. وهذا يبين لنا، من ناحية أخرى، كيف توظف النظرية الاقتصادية الجزء لتفسير الكل، مع عدم صحة هذا الاستخدام. ولكن، ليس هناك ما يدعو إلى الدهشة والاستغراب؛ إذ إن الفردية ركن من أركان الرأسمالية، ومبدأ تعتمده النظرية الاقتصادية.

## 1- الحل الأمثل والفرضيات الأساسية

يتبين للمطلع على الكتب الاقتصادية المتخصصة، أنه عند الحديث عن منحنيات المنفعة السواء الممثلة لتفضيلات المستهلك وجود أنواع مختلفة من تلك المنحنيات، إلا أن الحديث يتناول أساساً ثلاثة أشكال منها، ويشار في حالة الاستهلاك إلى هذه المنحنيات على النحو الآتي: المنحنيات ذات النسب الثابتة (وتمثل هذه بمنحنى يتخذ شكل الزاوية القائمة، أي له نوء)، والمنحنيات ذات

(1) انسجاماً مع العنوان فإن القصور الخاضع للمناقشة هنا هو المتعلق بالإحلالية فقط، ومن ثم فإن جوانب القصور الأخرى في نظرية سلوك المستهلك تقع خارج إطار هذا الكتاب. للمزيد انظر:  
- Wong, Stanly. The Foundation of Paul Samuelson's Revealed Preference Theory, revised edition, Routledge, 2006.

النسب التامة (وتمثل هذه بمنحنى خطي الشكل، أي خط مستقيم)، والمنحنيات ذات النسب المتغيرة (وتمثل هذه بمنحنى محدب الشكل من جانب نقطة الأصل). وكذلك الحال عند الحديث عن منحنيات إنتاج الشركات؛ إذ تُستخدم الأشكال ذاتها من المنحنيات، مع الإشارة إلى إنها تُسمى الآن منحنيات الكميات أو الإنتاج السواء، للتعبير في هذه الحالة عن التقنية المستخدمة، ويمثل كلٌّ منها وبالترتيب: تقنية ثابتة النسب، وتقنية تامة النسب، وتقنية متغيرة النسب. ومع هذا، فإن جوهر تعظيم نتائج نشاطات الأفراد الاقتصادية -سواء المستهلك الذي يسعى افتراضاً إلى تعظيم المنفعة الكلية الناجمة عن استهلاكه لكميات ما من البضائع، أو المنتج الذي يسعى افتراضاً إلى تعظيم الأرباح الناجمة عن إنتاجه لكميات ما من البضائع- يُبنى فقط على نوع واحد من المنحنيات المذكورة، ألا وهو المنحنى الذي يوصف بأنه "سوي السلوك" (Well-behaved)، ويتميز هذا المنحنى عن غيره من المنحنيات كونه الوحيد الذي يُلبى الشروط أو الافتراضات النظرية والرياضية اللازمة من أجل الوصول إلى حالة التعظيم المرجوة، ومن ثم الاختيار الأمثل في الحالتين.

تجدر الإشارة إلى أن الافتراضات المحددة لمواصفات منحنيات المنفعة السواء والموصوفة بأنها سوية السلوك تتمثل تحديداً في افتراضين أساسيين، هما: أولاً، افتراض الرتابة (Monotonicity)، التي تعني رياضياً أن المنحنى يتجه إلى الأسفل، بمعنى أنه سالب الميل، أي أن المتغيرات ترتبط بعلاقة عكسية فإذا زاد مقدار أحدهما نقص مقدار الآخر، ويعني هذا سلوكياً أن المستهلك يُفضل الحصول على كمية أكبر من أي سلعة (More is better)، إلى حد ما، إلا أن النظرية لا تسعفنا في تبيان ذلك الحد، وإن كنا نعتقد أن الحد المقصود هو ذلك الذي يُمكن النظرية من الوصول إلى الحل الأفضل أو الأمثل. وثانياً، الافتراض بأن "المتوسطات مفضلة على الأطراف" (Averages are preferred to extremes)، بمعنى أن النظرية ترى أن متوسط كميات سلع أي تشكيلتين استهلاكيتين أفضل للمستهلك من كمية السلع الموجودة في أيٍّ من التشكيلتين كلاً على حدة. ويعني هذا سلوكياً -"في الغالب" كما يقال- افتراض أن المستهلك معرض لإحلال

سلعة بأخرى، مع ملاحظة مرة أخرى مدى حاجة النظرية لافتراض الإحلالية، وأن البضائع تستهلك معاً. وهذا يعني، من وجهة نظر النظرية، أن المستهلك لا يقوم باستهلاك سلعة واحدة، وإنما كميات متناسبة من السلعتين، وذلك لخدمة هدف يتم تبيانه لاحقاً. وأما رياضياً، فإن الافتراض السابق يعني أن مجموعة التشكيلات المفضلة بضعف تمثل مجموعة محدبة (Convex Set).<sup>(1)</sup> وأما لماذا هذه الافتراضات، وما أهميتها للنظرية، وما المقصود منها؟ فهذا ما سنوضحه تالياً.

إن النظرية بحاجة ماسة للافتراضين المذكورين أعلاه؛ لأن كلاً منهما يتولى تحقيق جزئية هامة جداً من نظرية سلوك المستهلك، ويمهد الطريق إلى الوصول إلى تعظيم منفعة المستهلك ومن ثم "تفسير" سلوكه، بشكل يتصف بقدر من المنطقية الرياضية، دون الإقناع النظري، من خلال استخدام ما يُسمى بالمعدل الحدي الإحلال (Marginal Rate of Substitution) في حالة الاستهلاك.<sup>(2)</sup> وتجدر الإشارة إلى أن الافتراض الأول، أي الرتبة، يعني أن العلاقة بين المنافع الحدية للسلع علاقة عكسية، ويترتب على ذلك أن ينطوي المعدل الحدي الإحلال بالضرورة على تخلي المستهلك عن كمية ما من إحدى السلع، مقابل الحصول على كمية ما من السلعة الأخرى، مع ملاحظة أهمية الاختيار وافتراض تمتع تفضيلات المستهلك بالإحلالية المذكورة سابقاً. وأما الافتراض الثاني، أي التحدب، خاصة التحدب التام، فإنه يعني أن منحنى المنفعة السواء يُظهر تناقصاً في المعدل الحدي الإحلال على جميع نقاط منحنى المنفعة السواء.<sup>(3)</sup>

(1) تقول النظرية: إن التشكيلات غير المحدبة تعني أن السلع قابلة للاستهلاك بشكل منفرد ولا يتم الجمع بينهما، كالأرز والبطيخ مثلاً على افتراض أنه ليس هناك من يستهلك هاتين السلعتين معاً.

(2) يُعبر هذا المعدل في حالة المستهلك، كما تدعي النظرية الاقتصادية، عن الرغبة غير الموضوعية للمستهلك الممثلة بعدد الوحدات من السلعة (أ) التي يرغب المستهلك في التخلي عنها مقابل الحصول على وحدة واحدة من السلعة (ب)، مع الحفاظ على المستوى ذاته من المنفعة. وبلغة الاقتصاديين، إن تناقص المعدل الحدي الإحلال يعني أن التبادل يؤدي بالضرورة إلى تزايد المنفعة الحدية لإحدى السلع (ب) وإلى تناقص المنفعة الحدية للسلعة الأخرى (أ) في آن معاً.

(3) Varian, Hal R. *Intermediate Microeconomics – A Modern Approach*, 8<sup>th</sup> edition, W. W. Norton & Company, International Edition, 2010.

الجدير بالذكر أن الشيء ذاته ينطبق في حالة الإنتاج على المعدل الحدي التقني الإحلالي (Marginal Rate of Technical Substitution).

ويتبين لنا مما سبق أن الافتراضين السابقين جوهريين لتأكيد مبدأ الإحلالية بين السلع، ومن ثم إمكانية الاختيار والحصول على الحل الأمثل، من ناحية، وفي الوقت نفسه لدعم "صحة" استخدام الأداة التي تُنفَّذ من خلالها الإحلالية، أي المعدل الحدي الإحلالي في حالة الاستهلاك، من ناحية أخرى؛ إذ ليس هناك إمكانية منطقية للإحلالية، بل ولا حتى إمكانية الوصول إلى الحل الأمثل أو التعظيم دون تلك الافتراضات. وللتحوط من أي إزعاج لما يُراد الوصول إليه فإن نظرية سلوك المستهلك، وضعت الافتراضات السابقة، كي يُستثنى قبول اختيار المستهلك لسلعة واحدة على أنه اختياراً نموذجياً.<sup>(1)</sup>

ولهذا يرى فِيرِين أن عدم التحذب يعني تخصص المستهلك في سلعة واحدة، بينما يرى أن "الوضع الطبيعي" على حد قوله - دون أن يُقدم تفسيراً لذلك لأن الأمر مجرد تسويغ سلوكي ليس إلا - أن يبادل المستهلك بين السلع

(1) إن التعامل الرياضي الشائع لمسألة تعظيم النتائج، بل وتقليلها، وما ينجم عنها من تنبؤات حول السلوك في الاستهلاك والإنتاج تتمثل في استخدام الدالة الرياضية الواسعة الانتشار والمسماة دالة كاب-دوجلاس (Cobb-Douglas)، لانسجامها مع الفرضيات المذكورة أعلاه من أجل الحصول على الحلول الداخلية، بمعنى أن التشكيلة المختارة ستحتوي على كميات ما من السلعتين، في حالة الاستهلاك، أو من المدخلين، في حالة الإنتاج. ومع أنه يمكن القبول استثناءً، بل وتجاوزاً بما يُسمى بـ "حلول الأطراف"، بمعنى أن التشكيلة المختارة تتكون من كمية ما من إحدى السلع فقط في حالة الاستهلاك، لكن يصبح من المستحيل عملياً قبول مثل هذا الحل في حالة الإنتاج؛ إذ يستحيل أن يتحقق أي نوع من الإنتاج باستخدام مدخل واحد فقط. والمفارقة العجيبة هو أن الدالة المذكورة تُستخدم، نظرياً وتطبيقياً، وبشكل واسع عالمياً، على مستوى الاقتصاد الكلي دون أن يكون هناك في الأقل أدنى تسويغ نظري لذلك. ويؤكد فيليب وغيره أنه ليس لدوال الإنتاج المجمعة أساس نظري سليم، وأن تقدير هذه الدوال ممارسة لا معنى لها. انظر:

- Felipe, Jesus. Aggregation in Production Functions: What Applied Economists Should Know, *Metroeconomica*, Vol. 54, No. 2-3, 2001, pp.208-262.
- Felipe, Jesus and John S.L. McCombie. *The Aggregate Production Function And The Measurement of Technical Change 'Not Even Wrong'*, first edition, Edward Elgar, 2013.

ليحصل على كمية ما من كل منهما بدلاً من أن يتخصص في إحدى تلك السلع، وهذا تمهيد لكي تصل النظرية إلى الحل الأمثل، مع ملاحظة أن النظرية هي من يقول كيف يجب أن يتصرف المستهلك، وهذا ليس بالضرورة توقعات لسلوك المستهلك. يأتي هذا مع أن فيرين نفسه يُقر بوجود أمر يصفه بـ "المربك قليلاً" بخصوص المعدل الحدي الإحلالي كونه "يُعدُّ عادة رقماً سالباً" (!)، مما يعني فرض العلاقة العكسية بين السلع بدافع التأكيد على وجود الإحلالية بينها من أجل الوصول لاحقاً إلى الحل الأمثل. بل إن فيرين يرى أيضاً أن افتراض التحدب قد لا يتحقق في بعض التشكيلات من السلع.<sup>(1)</sup>

## 2- التعظيم المزعوم للمنفعة

من المعلوم أن منحنيات المنفعة السواء التي لا تنسجم مع الفرضيات المذكورة، بمعنى تلك التي لا تسمح بالإحلالية، أي التي لا تُمكن النظرية من الوصول إلى غايتها في الاختيار والتعظيم، يتم استبعادها افتراضاً فقط، تحت ذريعة أنها تمثل حالات خاصة أو استثنائية، لا لشيء إلا لأنها تمثل إشكالية منطقية لنظرية سلوك المستهلك. وبالتأكيد لا أحد يعلم، أو سيعلم، إذا كانت المنحنيات التي لا تُلبّي افتراضي الرتبة والتحدب، ومن ثم الإحلالية والاختيار، تمثل حالات خاصة فعلاً. وبناءً عليه، فإن الحل الذي يُرضي المدافعين عن النظرية، أي الحل المرشح كي يكون الأمثل، يجب أن يكون بالضرورة واحداً من الحلول المسماة بالداخلية، أي تلك التي تُلزم المستهلك بالحصول على كمية ما من كل سلعة.<sup>(2)</sup>

(1) Varian, Hal R.. *Intermediate Microeconomics – A Modern Approach*, 8<sup>th</sup> edition, W. W. Norton & Company, International Edition, 2010, p. 48.

(2) اللافت للنظر هو أن فيرين يُعلق بقوله إن عدم استبعاده منحني النسب الثابتة الممثل لـ (kinky taste)، الذوق الملتوي!، قد يجعل من كتابه (R-rated) أي مراقباً وربما ممنوعاً. وأقل ما يُقال هنا أن ملاحظته تلك تُشير وبوضوح إلى أن استبعاده لتلك المنحنيات يأتي قسراً، أو إرضاءً لأطراف معينه، وأنه لا يأتي عن قناعة أو على أسس علمية انظر:

– Varian, Hal R. *Intermediate Microeconomics*, op. cit., p 76.

وفي هذا ما يكفي للإشارة إلى أن نظرية سلوك المستهلك تقبل من المنحنيات ما يناسبها ويحقق أهدافها وتستثني غيرها.

وهكذا فإن المستهلك "الراشد"، أي القادر على المفاضلة، لا بد وأن يُمارس الاختيار، ثم المبادلة ولا خيار له خلافاً لذلك، على افتراض الإحلالية، ليقال لنا لاحقاً، إن المستهلك توصل إلى الحل الأمثل من خلال اختيار كمية ما من كل سلعة من السلع المعروضة؛ لأنه استخدم تلقائياً الآلية الموصلة إلى ذلك، أي المعدل الحدي الإحلالي؛ إذ خلافاً لذلك ما كان للمستهلك أن يختار ويصل إلى الحل المنشود. وهذا يعني سلوكياً أن استعداد المستهلك للاستمرار في التخلي عن كمية ما من إحدى السلع، مقابل الحصول على المزيد من السلعة الأخرى، لا بد بالضرورة أن يأخذ بالتناقص؛ لأن المنفعة الحدية للسلعة المتخلى عنها ترتفع، بينما تنخفض المنفعة الحدية للسلعة الأخرى، كما تدعي النظرية. وهكذا يُمهّد الطريق أمام الوصول إلى نقطة بينية واحدة، أي تشكيلة ما تقع بين أي تشكيلتين، لن يكون عندها استمرار الإحلال بين السلعتين في صالح المستهلك (!) الذي عليه حينها التوقف عن المبادلة. وهكذا يتم الحصول على الحل الداخلي المرغوب فيه، وعلى نقطة وحيدة للتوازن، ومن ثم الحل الأمثل، وهذا كل ما هو مطلوب لتفسير سلوك المستهلك.

الجدير بالذكر، وفقاً للنظرية، أن المستهلك ينتهي إلى الحصول على تشكيلة من السلعتين، بغض النظر عن كل من طبيعة وأهمية هذه السلع، ومدى الإشباع الذي يحصل عليه المستهلك من تلك الكميات؛ إذ لا شأن لنظرية سلوك المستهلك في هذه الأمور. فضلاً عن ذلك، يجوز القول: إن وصف التشكيلة المختارة بالمثلى، وإنها وحدها التي تعظم المنفعة، وتحقق التوازن الفريد، هي مجرد قضايا فنية محضة لا علاقة لها بما ذكر.

وهنا لا يسعنا إلا أن نقول: إن كل من درّس نظرية المستهلك، لا بد أنه قال لطلبته أن التماس بين منحنى المنفعة السواء الممثل لتفضيلات المستهلك، ومنحنى ميزانية المستهلك الممثل للإمكانات المادية للمستهلك، يُعد شرطاً ضرورياً، لكنه ليس كافياً، لكي يعظم المستهلك منفعته. وإذا سألت لماذا، فإن

التفسير المعطى في هذه الحالة يُشير دائماً إلى أن منحى المنفعة قد لا يكون محدباً تماماً، أي قد لا يكون تام الاستدارة أو الإنحاء، كأن يكون مثلاً منبسطاً أو مستقيماً في جزء منه. وإذا قلت: وإن يكن فأين المشكلة؟ يقال لك تكمن المشكلة في أن إمكانية تماس منحى ميزانية المستهلك -الذي هو خط مستقيم- مع الجزء المستقيم من منحى المنفعة السواء سيؤدي إلى تماس المنحنيين عند أكثر من نقطة -لكونهما مستقيمين فإنهما يتطابقان- الأمر الذي يؤدي إلى تعدد خيارات المستهلك. وإذا قلت: وإن يكن! سيقال لك إن المستهلك لا يستطيع الاختيار في مثل هذه الحالة، مما يعني انعدام وجود الحل المنفرد، أي الأمثل. وإذا تساءلت لماذا لا يستطيع المستهلك الاختيار؟ فإن الجواب الوحيد المعطى هو أن النظرية تقول ذلك، ليس إلا.

لكن تعدد الحلول لا ينفي عدم قدرة المستهلك على الاختيار، ومن ثم وجود الحل، خلافاً لما تقوله النظرية، لأن المستهلك فعلاً قادر على الاختيار؛ إذ ليس هناك ما يمنعه من اختيار أية تشكيلة يريد من بين التشكيلات المتعددة المتاحة، لو "سمحت" له نظرية المستهلك بالاختيار؛ لأن كل واحدة من تلك التشكيلات يُعظم منفعته وبلا جدال؛ لأن كلاً منها يلي قيد الميزانية وتفضيلات المستهلك في آن معاً. فالقضية إذن، ليست قدرة المستهلك على الاختيار من عدمها، وإنما القضية تكمن في عجز النظرية، في هذه الحالة، عن تحديد تشكيلة يعينها على أنها الخيار الوحيد للمستهلك. أي أن النظرية ستكون عاجزة، في هذه الحالة، عن إبراز تشكيلة واحدة تُسمى التشكيلة المختارة من قبل المستهلك، الأمر الذي لا يؤدي إلى الحصول على الحل المنفرد الذي يمكن وصفه بالأمثل، لإنفراده وحسب. وإن القضية ليست أن يختار المستهلك أو أن يُعظم المنفعة؛ لأن كليهما متحقق في حالة تعدد الاختيارات، بل ولعل هذا أفضل للمستهلك كونه يستطيع أن يعظم منفعته بأكثر من طريقة، وإنما تكمن قضية عدم كفاية التماس تلك في كونه لا يُمكن النظرية من الوصول إلى هدفها، أي تحديد خيار

واحد للمستهلك، كي يوصف هذا الخيار بأنه الأمثل، ليسمح للنظرية بالادعاء بقدرتها على تفسير سلوك المستهلك.<sup>(1)</sup>

وهذا يعني بالضرورة أنه عند تعدد الخيارات، فإن النظرية لا تستطيع تقديم تفسير منطقي لتعظيم المنفعة، مما يعني عدم صحة النظرية، في الأقل في هذه الحالة. لكن المثير للدهشة هو أن كامل اللوم يُلقى على شكل المنحنى كونه ليس محدباً تماماً؛ لأن التسطح في جزء منه يؤدي إلى ثبات المعدل الحدي الإحلالي في هذا الجزء، أي عدم تناقص هذا المعدل على جميع نقاط المنحنى، خلافاً لما تتطلبه النظرية، مما يؤدي إلى وقوع تعدد الحلول أو خيارات المستهلك، ولهذا فإن المنحنى يُعد منحنى خاصاً وربما شاذاً، ويجب بكل بساطة استثنائه.

لكن السؤال الذي يطرح نفسه هنا هو: لماذا يُلام المنحنى ولا يُلام ما يُسمى بـ"مبدأ" تناقص المعدل الحدي الإحلالي؟ ويبين ونج أن مدى صحة "قانون" تناقص المعدل الحدي الإحلالي ما زالت قضية قائمة وغير محسومة؛ إذ إن قبولها المنطقي، وبغض النظر عن أهميتها للنظرية، لا يُثبت صحتها وإن كل ما قدمه هكس<sup>(2)</sup> دفاعاً عن صحة افتراضه ينطلق من اعتقاده بأن ذلك الافتراض يجب أن يكون كذلك؛ لأنه أساس للنظرية. وبعبارة أخرى، إن نظرية

(1) وللتوضيح دعنا نفترض أن منحنى المنفعة السواء ليس تام الاستدارة، كالهلال في يومه الأول، أي أنه منبسط في جزء صغير منه حيث تقع عليه تشكيلتان فقط، وأن منحنى ميزانية المستهلك، الذي هو خط مستقيم، تماس مع هذا الجزء المنبسط من منحنى السواء. هنا يمكن القول بلا تردد أن هناك تشكيلتين تلبى كل منهما ذوق المستهلك وميزانيته في آن معاً، أي أن كلاهما يعظم المنفعة، وليس هناك ما يمنع المستهلك من اختيار أي منهما بوصفه صاحب القرار وحرراً في اختياره. لكن نظرية سلوك المستهلك تُصر على أن المستهلك لا يستطيع الاختيار في هذه الحالة وحسب، والسبب هو أن النظرية تدعي قدرتها على تفسير سلوك المستهلك من خلال تحديد تشكيلة واحدة فقط توصف بأنها الأمثل، وهذه التشكيلة وحدها دون غيرها هي التي تعظم منفعة المستهلك، وهذا ما لا تستطيع النظرية إدعاءه في هذه الحالة لوجود تشكيلتين ممكنتين مادياً، ومتساويتين في الأفضلية، وكل منهما يعظم منفعة المستهلك، أيًا كان معنى ذلك.

(2) جون هكس John R. Hicks (1904-1989): اقتصادي بريطاني حصل على جائزة نوبل في الاقتصاد عام 1972.

سلوك المستهلك لا تستقيم دون ذلك الافتراض بوصفه أساسياً لضمان اكتمال تفسير سلوك المستهلك.<sup>(1)</sup> وتأكيداً على ما قاله ونج، فإننا نجد جواب السؤال المطروح أعلاه وبكل صراحة عند واضعي نظرية سلوك المستهلك اللذين يقولان إن افتراض صحة المبدأ: "... يعني ببساطة، إن أية نقطة خلال المنطقة المعتبرة يمكن أن تكون نقطة توازن مع الأسعار المناسبة. ويجب أن تكون هناك بعض النقاط حيث يكون [المبدأ، أي تناقص المعدل الحدي الإحلالي] عندها صحيحاً، وإلا فإنه لا يُمكننا الحصول على التوازن إطلاقاً. وإن افتراض صحة [المبدأ] عالمياً يُمثل افتراضاً خطيراً، لكنه يبدو مسوغاً إلى أن يتم استنتاج حقائق هامة [غير ذلك] مما يجعل من الضروري بالنسبة لنا أن نولي اهتماماً دقيقاً للحالات الاستثنائية."<sup>(2)</sup>

### 3- مدى صحة تفسير سلوك المستهلك

يبدو واضحاً وجلياً مما سبق أن الدقة العلمية للتحليل النظري لسلوك المستهلك تتوقف على صحة الافتراضات السابقة، بما فيها صحة القول بتناقص المعدل الحدي الإحلالي. والجدير بالذكر، أن بعض الاقتصاديين يُشيرون إلى أن تناقص المنافع الحدية للسلع المعبر عنه رياضياً من خلال تناقص المعدل الحدي الإحلالي لا يُمكن إثباته نظرياً.<sup>(3)</sup> وفي هذا الخصوص يتساءل سامويلسون لماذا علينا أن نعتقد أو نؤمن بتناقص المعدل الحدي الإحلالي؟ ويخلص إلى القول: "... إن أي شخص ليس على بينة من تاريخ هذا الموضوع سيجد أن عرض نظرية سلوك المستهلك المقدمة من هكس، وآلن يتم بشكل غير مباشر... وإن طرح معنى المعدل الحدي الإحلالي على أنه كياناً مستقلاً عن التأثير النفسي والاستقراء سيكون، في أقل تقدير، غامضاً، ويبدو أنه تطوير مصطنع لتفسير

Wong, Stanly. *The Foundation of Paul Samuelson's Revealed Preference Theory*, (1) revised edition, Routledge, 2006.

Hicks, J. R. and R. G. D. Allen. A Reconsideration of the Theory of Value. (2) *Economica*, New Series, Vol. 1, No. 1, 1934, p. 58.

Thomas, Christopher R. and S. Charles Maurice. *Managerial Economics*, 9th Edition, (3) McGraw-Hill Irwin, 2008.

سلوك الأسعار." (1) وبناءً عليه، فإن القبول بتناقص المعدل الحدي الإحلالي، فضلاً عن عدم إمكانية إثباته علمياً، لا يؤدي إلى عدم فهم سلوك المستهلك فحسب، بل إنه ينطوي على إلزام المستهلك بالإحلالية وبالاختيار، بل ويؤدي إلى صياغة قسرية لكامل سلوكه، كي يأتي هذا منسجماً مع متطلبات النظرية. ولكن، أهكذا تورد الإبل؟!!

ويتبين مما سبق مدى أهمية افتراض التحذب، بل والتحذب التام؛ إذ دونه لا يكون المعدل الحدي الإحلالي متناقصاً على جميع نقاط منحني المنفعة السواء، الأمر الذي لا يسمح، من ناحية بالإحلالية، ومن ناحية أخرى بالوصول إلى التوازن أو اختيار المستهلك لتشكيلة واحدة توصف بأنها المثلى. ولهذا يقول ديبرو تأكيداً على أهمية افتراض التحذب: "إن فرضية التحذب تُعد حاسمة، نظراً لدورها في جميع البراهين الموجودة لعدد من النظريات الاقتصادية الأساسية." (2) ونتيجة لما سبق، نجد أن قرارات اختيار المستهلك لإحلال سلعة استهلاكية ما بأخرى تتوقف في نهاية المطاف فقط على الكمية من كل سلعة يتم الحصول عليها، دونما أي مسوغ لطبيعة تلك السلعة؛ إذ يمكن أن يكون المستهلك أمام الاختيار بين كمية من الخبز وكمية ما من الكافيار، أو ربما بين جرعات من الأنسولين وعدد من الاسطوانات الموسيقية، وينطبق الأمر ذاته في حالة المنتج عندما يقوم بالاختيار بين مدخلات الإنتاج.

ويمكن القول وبلا تردد: إن افتراض الإحلالية أو التبادلية بين البضائع ليس دائم التحقق، بل إنه لا يتحقق في كثير من الحالات. وخلاصة القول، إن نظرية سلوك المستهلك تتطلب من المستهلك، رُغم أنفه: أولاً، أن يكون لديه مقدار ما من النقود التي يجب أن ينفقها كلها في آن معاً. وثانياً، أن يتعامل فقط

(1) بول سامويلسون Paul A. Samuelson (1915-2009). اقتصادي أمريكي من أصول بولندية، حصل على جائزة نوبل في الاقتصاد عام 1970. وانظر أيضاً:

- Samuelson, Paul. A Note on the Pure Theory of Consumer's Behaviour, *Economica*, New Series, Vol. 5, No. 17, 1938, pp. 61-62.

Debreu, Gerard. *Theory of Value*. op. cit., p. 41.

(2)

مع السلع التي تستهلك معاً. وثالثاً، أن يقوم بالمبادلة بينهما، أي إحلال كمية ما من إحداهما محل الأخرى؛ ورابعاً، أن يكيف كميات السلع أخذاً زيادة من إحداهما، ومعطياً ما يكافئ ذلك من السلعة الأخرى مقابل ما أخذه. وخامساً، أن يختار تشكيلة واحدة فقط من بين التشكيلات المعروضة له مستخدماً الآلية المسماة بالمعدل الحدي الإحلالي. وسادساً، أن يقول المستهلك إنه هو ذاته من قام بعملية تعظيم منفعته، ولم يؤثر أحد على قراراته؛ لأنه مستهلك راشد ومستقل. وسابعاً، أن يقوم بكل ما ذكر، لكي تتمكن النظرية من الوصول إلى الحل الأمثل أو التوازن من خلال تحديد الكميات التوازنية للسلع المختارة.<sup>(1)</sup>

وبعد ذلك يأتي دور النظرية في تفسير سلوك المستهلك، بل والتنبؤ بردود أفعاله المستقبلية عند التغيير في دخله، أو في سعر إحدى السلع، لتقول لنا: إنه عندما يُواجه المستهلك الراشد والمستقل مجموعة من التشكيلات من السلع المنسجمة مع تفضيلاته، فإنه يسعى تلقائياً وطواعية إلى تعظيم منفعته من خلال اختيار تلك التشكيلة، من بين جميع التشكيلات الممكنة مادياً، التي يرى المستهلك بأنها الأفضل، معتمداً على الآلية المذكورة. وتخلص النظرية إلى القول بأن التشكيلة التي اختارها المستهلك -التي تحتوي على (س) وحدة

(1) يزعم أتباع النظرية النيوكلاسيكية أن علمية النظرية تنبع من قدرتها على تقديم نتائج كمية لتوقعاتها. ورداً على هذا دعنا نذكر كل من درس ويُدرّس ما يُسمى بـ"قانون الطلب" مثلاً الذي ينص بالتعريف على أن المستهلك يطلب وحدات أقل من السلعة على مستويات أسعار مرتفعة، ووحدات أكثر من ذات السلعة على مستويات أسعار منخفضة، مع ثبات بقية العوامل، وحسب. أي أن "القانون" المذكور لا يقول تحديداً كم وحدة أقل أو أكثر يطلب المستهلك عند تغيير السعر، والشئ ذاته يمكن أن يقال عمّا يُسمى بـ"قانون العرض"، ولا يجدي نفعاً اللجوء إلى مرونة الطلب السعرية؛ لأنها أيضاً لا تقول لنا شيئاً كثيراً. بل أكثر من ذلك، إن "قانون الطلب" لا يسعفنا في معرفة كمية التغيير في طلب المستهلك إذا تغير واحد من العوامل المحركة، ولا أقول المحددة، للطلب، مع ثبات بقية العوامل، وإن كل ما يقوله لنا هذا القانون هو اتجاه التغيير فقط، وكذلك الحال في حالة العرض. وكما يقول بلاوق: "إن جميع نظريات الاقتصاد النيوكلاسيكي تدور حول إشارة المشتقة الأولى والثانية في التحليل الجزئي، وهذا كل ما هنالك عملياً!" انظر:

- Blaug, Mark. *Economic Theory in Retrospect*. op. cit., P. 701.

من كميات السلعة الأولى، و (ص) وحدة من كميات السلعة الثانية- هي فعلاً تشكيلة الاستهلاك المثلى؛ لأنها وحدها التي تؤدي إلى تعظيم المنفعة، خلافاً لبقية التشكيلات. يأتي هذا بغض النظر عن كميات السلع، التي تحتوي عليها التشكيلات، وطبيعتها، بل وبغض النظر عن إشباع المستهلك من عدمه! وهكذا تفرغ نظرية المستهلك الرأسمالية من تفسير سلوك المستهلك.

#### رابعاً: الحاجات مقابل الرغبات

من المتفق عليه بين علماء الاجتماع بكل تخصصاتهم على أن المقصود بالحاجات لا يقتصر على السلع والخدمات ذوات الطبيعة العضوية التي يحتاجها الإنسان من أجل البقاء، وإنما يقصد بذلك مجموعة من السلع والخدمات، بل والحقوق التي تضمن حياة كريمة للإنسان تليق بإنسانيته، وقد فصل في هذا الباحثون منذ زمن بعيد<sup>(1)</sup> والواقع أن الحاجات الإنسانية لم تدرج في يوم من الأيام تحت فئة واحدة ولن تكون. ومعلوم لدينا أن النظرية الاقتصادية تقر بوجود فئتين، في الأقل، من الحاجات الإنسانية وهما: الأساسية أو الضرورية والكمالية، وإن كان ذلك يأتي في سياق الحديث عن مرونة الطلب السعرية. ومع هذا يقول بعضهم إن "الاقتصادي يميلون إلى التأكيد على أنه في حالة تمكننا من تحقيق مجرد مستوى الكفاف من الاستهلاك - كمية الغذاء، والمأوى، والملبس المطلوبة للحفاظ على صحتنا - يمكننا أن نتخلى عن كل إشارة إلى الحاجات والحديث فقط من منطلق الرغبات، ويساعدنا هذا الاختلاف اللغوي على التفكير بوضوح حول الطبيعة الحقيقية لاختياراتنا."<sup>(2)</sup>

ولو اقتصرنا، تجاوزاً، الحديث عن الحاجات الإنسانية التي تصنف في فئتين على الأقل: الحاجات الضرورية أو الأساسية، والحاجات الكمالية، فإننا سنجد أن الفئة الأولى تُعد حيوية، بل لا مندوحة عنها من أجل بقاء واستمرارية الجنس

Maslow, Abraham H.. A Theory of Human Motivation, *Psychological Review*, Vol. 50, (1) No. 4, 1943, pp. 370-96.

Frank, Robert H. and Ben S. Bernanke. *Principles of ...*, op. cit., P. 127. (2)

البشري، خلافاً للثانية.<sup>(1)</sup> ومن المفارقات الغربية أن تفترض النظرية الاقتصادية وبشكل صريح، كما ورد أعلاه، أن الحاجات الإنسانية الأساسية إما أنها قابلة بسهولة للإشباع، أو أنها مشبعة فعلاً. ولا داعي للعجب؛ إذ إن علم الاقتصاد الغربي الحديث يدور حول مفهوم واحد إلا وهو الاختيار، وبما أن الحاجات الأساسية غير قابلة أو خاضعة للاختيار، فلا بد إذن من افتراضها كما ورد درأً للمشكلات التي ستواجهها حتماً النظرية ولا تستطيع التعامل معها. وبناءً عليه، فإن بقاء الإنسان بحد ذاته، وتوفر حاجاته الأساسية لم تُعد، من وجهة نظر أتباع النظرية الاقتصادية، قضية تُثير قدرًا من القلق، أو في الأقل، الاهتمام. يأتي هذا الموقف المثير للدهشة، كي لا نقول غير ذلك، على الرغم من تعداد الفقراء عالمياً بالمليارات.

فضلاً عن ذلك، إن أتباع النظرية الاقتصادية لا يرون فارقاً جوهرياً في المعنى بين الحاجات والرغبات الإنسانية ما خلا الفارق اللغوي وكأن القضية مجرد مسميات ليس إلا، أو أن المفاهيم فارغة من أي محتوى! لهذا فإننا لا نرى ما يمنعنا من القول بأن علم الاقتصاد الغربي هو علم للنخبة وللنخبة فقط، طبعاً بالتصنيف المادي ليس إلا. ولقد كان بامقارنتر وزملاؤه مصيبيين عندما لفتوا الانتباه إلى أن الفهم المشار إليه يُستدل عليه من التعريف الغربي ذاته للاقتصاد، وذلك لأن الحاجات الإنسانية الأساسية، كما أشرنا، لا تخضع مطلقاً إلى الاختيار؛ لأنه لا خيار البتة بين البقاء من عدمه. ويؤكد هؤلاء على أن واقع الحال يشير إلى أن "الاقتصاد، بوصفه مادة تعليمية، قد اقتصر دوره على دراسة الحاجات التصورية (أي الكمالية)."<sup>(2)</sup>

ومن ناحية أخرى، يسود الاعتقاد بأن التمييز غير المناسب بين الحاجات والرغبات، أو التجاوز عن الحاجات الأساسية على افتراض إمكانية إشباعها أو

(1) من المعلوم بشكل واسع أن علماء المسلمين قد صنفوا الأولويات الاستهلاكية الإنسانية في ثلاث فئات وفقاً لشدة الحاجة لكل منها، وهذه هي، بالترتيب التنازلي لشدة الحاجة: الضروريات، والحاجيات، والكماليات.

Baumgärtner, Stefan, et al. Relative and Absolute ..., op. cit., p. 491.

(2)

تحقق إشباعها فعلاً، يؤدي إلى فهم غامض لكل من المشكلة الاقتصادية، بل والنظريات الاقتصادية المترتبة عن ذلك، وإن هذا الموقف يشكل، من وجهة نظرنا، "ثقباً أسوداً" في كامل الطرح النظري الاقتصادي المبني على أساسه.<sup>(1)</sup> وحسبنا أن نقول: إن الحاجات الإنسانية قابلة للقياس ويمكن حصرها، من حيث المبدأ، لو كان هذا هو الهدف الذي تسعى النظرية الاقتصادية إلى الوصول إليه. وعلى العكس من ذلك، فإن الرغبات لا تعدو كونها مجرد قائمة من التمنيات بل أحلام يقظة. ولا يسع المرء في هذه الحالة إلا أن يقول بأن إقصاء الحاجات الإنسانية الأساسية، على افتراض أنها قابلة للإشباع أو أنها فعلاً مشبعة، من محور الاهتمام الفعلي للنظرية الاقتصادية يُلقي بكثير من الظلال على تعريف المشكلة الاقتصادية، ويجعلها عسيرة على الإدارة، ناهيك عن الحل، بل وينسحب الأمر على كل الحلول المقترحة من النظرية الاقتصادية.

فضلاً عن ذلك، وكما هو معروف على نطاق واسع، فإن النظرية الاقتصادية، ومن يحذو حذوها شرقاً وغرباً، تهتم كثيراً بما يُسمى بالتخصيص الكفؤ، أي تحقق الكفاءة التخصيفية أو التوزيعية؛ وذلك لأن تحقق ذلك يعني للاقتصاديين أن الشركات تنتج ما يرغب به المستهلك وبالسعر الذي يرغب بدفعه. وتجدر الإشارة هنا إلى أن تحقيق كفاءة التخصيص المذكورة، على افتراض أهمية تحققها، وأنها فعلاً تستحق هذا الاهتمام، لا يحتاج منا إلى عناء يذكر، كما تقول النظرية الاقتصادية؛ إذ إنه يتحقق بيسر وسهولة جداً،

(1) المفارقة العجيبة أن النظرية الاقتصادية لا تتردد في استخدام الحاجات الأساسية، وبشكل صريح، مع أنها لا توليها الاهتمام كما رأينا من منطلق أنها قابلة للإشباع أو مشبعة فعلاً؛ إذ إن غالبية، إن لم يكن جميع كتب مبادئ الاقتصاد الغربية وغيرها، على حدّ سواء، المقررة على الطلبة عالمياً ومحلياً تناقش العرض والطلب مثلاً مستخدمة السلع الأساسية مثل القمح، والذرة، وفضائل البيتزا وأحياناً قليلة البوظة وما شابه! لكن تلك الكتب، وفقاً للنظرية الاقتصادية، لا تستخدم أبداً السلع الكمالية مثل الأحجار الكريمة، أو سيارات ماكلارين، ولا حتى العطور أو الكافيار! ومن حقنا، في ظل اهتمام النظرية الاقتصادية في السلع الكمالية فقط، أن نسأل لماذا تسمح النظرية الاقتصادية لنفسها باستخدام السلع الأساسية في الطرح والمناقشة بينما المقصود ضمناً هو السلع الكمالية؟ بل، كيف يمكن لنا أن نفسر، فضلاً عن أن نفهم، ذلك؟

ولأية سلعة نادرة ورخيصة، بمجرد القيام برفع سعرها النسبي فقط. وأما مصير المستهلكين المستبعدة من استهلاك تلك السلعة، نتيجة لرفع سعرها، وبغض النظر عن حدته حتى وإن كان ذلك يمثل هلاك بعض منهم أو كلهم، فإنه ليس من مسؤولية أحد، والقول ما تقوله النظرية الاقتصادية وجهاز الأسعار الذي تعتمد عليه، وتؤمن به، وتُنظر وفقاً له.

وللتوضيح دعنا نستخدم المثال الذي يقدمه كل من فرنك وبرنانكي؛<sup>(1)</sup> لأنه يلخص لنا موقف النظرية الاقتصادية في تعاملها مع القضايا الاقتصادية، وموقفها من الحاجات والرغبات مما ينسجم مع ما سبق ذكره. فضلاً عن ذلك، إن المثال يُلخص أيضاً استعداد النظرية الواضح للتعامل مع القضايا التي تطرح من منظور الندرة النسبية فقط، وإقصائها المتعمد للقضايا الاقتصادية التي تطرح من منظور الندرة المطلقة (تُعرّف لاحقاً)، لعدم القدرة على التعامل معها؛ لأن محور الاقتصاد الغربي، أي الاختيار، يتطلب استبعاد الندرة المطلقة كونها لا تسمح به. ويفترض المثال وجود شخصين أحدهما يقول: "إن سكان كاليفورنيا (ولاية أمريكية) ليس لديهم تقريباً من الماء بقدر ما يحتاجون"، بينما يقول الثاني: "إن سكان كاليفورنيا ليس لديهم تقريباً من الماء بقدر ما يرغبون عندما يكون سعر الماء منخفضاً". ويعتقد الباحثان أن الشخص الأول يميل إلى التركيز على ضبط، وتنظيم، ومراقبة استهلاك المياه، أو على الحصول على مصادر مياه أخرى، بينما يميل الشخص الثاني إلى التركيز على سعر الماء المنخفض بشكل مصطنع! ويضيف الباحثان أن المعالجة في الحالة الأولى غالباً ما تكون مكلفة وصعبة التنفيذ، بينما تكون المعالجة في الحالة الثانية، ليست بسيطة فحسب، بل وفعالة أيضاً؛ إذ لا يتطلب الأمر أكثر من مجرد القيام برفع سعر الماء.<sup>(2)</sup>

(1) بن شالوم برنانكي Ben Shalom Bernanke اقتصادي أمريكي يشغل حالياً (2013) منصب رئيس الاحتياطي الفيدرالي (المصرف المركزي) الأمريكي منذ عام 2006، والاقْتباس جاء من كتابه الواسع الاستخدام محلياً وعالمياً.

(2) Frank, Robert H. and Ben S. Bernanke. *Principles of Economics*, 4<sup>th</sup> edition, McGraw-Hill/Irwin, International edition, 2009, p. 127.

لاحظ أن الحديث يدور عن الماء وما أدراك ما الماء! ولاحظ أيضاً أن رفع سعر الماء يعني خروجه من دائرة القدرة الشرائية لعدد من المستهلكين. وبناءً عليه، فإن مصير المستهلكين المستبعدين حتى من استهلاك الماء، نتيجة لرفع سعره، لا يبدو أن للنظرية شأنًا به، حتى وإن كان ذلك يعني هلاك المستهلكين، بل إن كل ما تقترحه النظرية عليهم فعله، هو السعي وراء الحصول على سلعة بديلة. ولكن ما البديل عن الماء؟ هل من خيارات يمكن للنظرية الاقتصادية أن تقترحها؟ ويغلب على ظني أن القارئ الكريم قادر على الوصول إلى مقصدنا مما سبق قوله؛ لذا فإن الإعراض عن الأمر وتركه بلا تعليق هو أقصى ما يستحقه، إلا أننا مع هذا نجد لزاماً علينا أن نلفت الانتباه إلى أمرين بخصوص المثال المذكور: أولاً، يتضح من المثال تناول النظرية الاقتصادية للحاجات في الحالة الأولى، وللرغبات في الحالة الثانية. وثانياً، عدم تعامل النظرية المعنية مع الندرة المطلقة، بل وإقصائها عمداً، في الحالة الأولى؛ لأن حلولها مكلفة وبالغة الصعوبة في التنفيذ كما تزعم النظرية، أم تراه تهرباً من مواجهة المشكلة خشية أن ينكشف قصور النظرية الاقتصادية عن تقديم الحلول في مثل هذه الحالة. فضلاً عن ذلك، يتبين بوضوح مدى تفضيل النظرية الاقتصادية التعامل مع الندرة النسبية، في الحالة الثانية؛ لأن هذا ما يُمكن النظرية من تقديم الحلول من وجهة نظرها، أم تراه الإيحاء للقارئ بقدرة النظرية على تقديم الحلول السحرية، البسيطة والفعالة في آن معاً، خلافاً للواقع.

ولعله من نافلة القول التأكيد على أن كلاً من المؤيدين والمعارضين للندرة حيثما وجدوا، يميلون إلى الاتفاق على أن الوضع الاقتصادي البائس والشائن في آن معاً، كما هو عليه الحال عالمياً ومنذ زمن بعيد، بما في ذلك الفقر المتفشي في جميع أنحاء العالم، ليس بالضرورة نتاجاً للندرة، النسبية أو المطلقة على حدٍ سواء. ويمكن القول، من منطلق اقتصادي وأخلاقي، إنه لا يمكن أن يُعزى ولو القليل من الجوع الذي يواجهه ما يزيد على نصف سكان المعمورة إلى الندرة، ناهيك أن يُعزى الكثير منه. فضلاً عن ذلك، فإن المصدر الحقيقي للفقر العالمي

حسبما يعتقد كثيرون، ونحن منهم، ليست النُدرة، والحتمية، وتعذر اجتناب الفقر، بل هو السياسات العامة للدول، والسياسة الدولية على حدّ سواء، وإن السياسات الاقتصادية تحديداً هي المتهم المباشر فعلياً؛ لأنها فاشلة في توفير الفرص للأفراد والمجتمعات، كيف لا وقد أصبحت هذه السياسات معنية فقط بتحقيق الكفاءة الاقتصادية، حتى وإن كان ذلك على حساب إنسانية الإنسان.<sup>(1)</sup>

وتتمثل المفارقة العجيبة التي دفعت إلى كثير من الجدل حولها في الآونة الأخيرة في ما بات يُعرف في الأدبيات الاقتصادية الحديثة بـ "لعنة الموارد" (Resource Curse). وتشير الدراسات الاقتصادية الراهنة إلى أن الدول وفيرة الموارد تحقق معدلات نمو اقتصادي منخفضة قياساً بمعدلات النمو الاقتصادي الذي تحقّقه الدول شحيحة الموارد.<sup>(2)</sup> ويشير ما تم رصده فعلياً إلى أن "الدول وفيرة الموارد قد شهدت بالمتوسط نمواً اقتصادياً منخفضاً خلال العقود الأربعة الأخيرة خلافاً لما شهدته نظيراتها من الدول شحيحة الموارد."<sup>(3)</sup> وحسبنا أن نعلم أن تدني النمو الاقتصادي يعود بشكل أكبر إلى أسباب أخرى، غير ندرة الموارد، وعلى رأسها العوامل السياسية.

### خامساً: النُدرة ومنهج الجغرافيا السياسية

تتناول النظرية الاقتصادية قضية النُدرة على أنها مشكلة خاصة في النظام الاقتصادي، الأمر الذي يجعل تعريف هذا الإطار، أي النظام الاقتصادي، عنصراً هاماً لفهم هذه القضية. وانطلاقاً من الموضوع قيد البحث، فإننا لسنا بحاجة إلى التعرف إلى نظام اقتصادي بعينه، بل إن كل ما نحتاج إليه هو التعرف إلى أبعاد

Lappé, F. Moore, Joseph Collins, and Peter Rosset. *World Hunger: Twelve Myths*, (1) Grove Press, 2<sup>nd</sup> edition, New York, 1998.

Torvik, Ragnar. Why do some Resource-Abundant Countries Succeed while Others do not? *Oxford Review of Economic Policy*, Vol. 25, No. 2, 2009, pp. 241-256. (2)

Asanuma, Shinji. Natural Resource Abundance and Economic Development: A Curse? Or A Blessing? Lessons from Indonesia's Experience. Preliminary draft for discussion, 2008, p. 241. www.policydialogue.org, consulted on 28.04.2001. (3)

أي نظام اقتصادي، دون الأخذ بالاعتبار الخلفية الفكرية التي بُني عليها هذا النظام. ومن هذا المنطلق، نجد أن جميع تعريفات الأنظمة الاقتصادية، تربط النظام الاقتصادي بتنظيم معترف به ضمن وحدة جغرافية - سياسية معينة، مثل ولاية، أو دولة. يأتي هذا التعريف بمعزل تام عن كلٍّ من الظروف الاجتماعية والسياسية التي أدت إلى ظهور ذلك النظام إلى حيز الوجود، وعمّا هو متاح لهذا النظام من الموارد الطبيعية، بما في ذلك اليد العاملة كماً وكيفاً، ونتيجة لذلك تتم عادة مناقشة النُدرة، من منطلق منهج الغايات والوسائل، على أنها المحدودية النسبية لكميات البضائع أو السلع والخدمات ضمن نظام اقتصادي مغلق، في وحدة جغرافية سياسية.<sup>(1)</sup> وغني عن القول فإن الحديث عن النُدرة ضمن الإطار المذكور، أي ضمن الوحدة الجغرافية السياسية، يعني أن النُدرة لم تكن قضية اقتصادية في التاريخ الإنساني حتى أخذ العالم يُنظم نفسه في وحدات جغرافية-سياسية. إلا أن مثل هذا القول يصعب قبوله، فضلاً عن إمكانية التحقق من صدقيته، لاسيما إذا علمنا أن هناك كثيراً من الشواهد في التاريخ الإنساني المخالفة للموقف المذكور، وللحديث بقية في الفصل القادم.

---

(1) ليس هناك ما يمنع وجود نظام اقتصادي لدى بعض القبائل وإن كان هذا لا يغير من المعنى المقصود؛ لأن القبائل كان لها بل ما زال لبعضها مساحات من الأراضي معلومة الحدود بوضوح. من ناحية أخرى، فإن النظام الاقتصادي المغلق هو النظام الاقتصادي الذي يُفترض نظرياً أنه غير مرتبط بعلاقات تجارية (استيراد وتصدير) مع العالم الخارجي.