

Business Economics

Part 2

اقتصاديات الأعمال

الجزء الثاني



سيتم تناول النقاط التالية في هذه الدورة التدريبية:

- المال والتمويل
- التضخم المفرط
- الواردات والصادرات وأسعار الصرف
- ميزان المدفوعات
- العولمة والتجارة
- الاقتصاد الجزئي
- الإيرادات والأرباح والسعر
- نظرية الألعاب واحتكار القلة

المحاضرة الأولى

الاقتصاد هو دراسة الناس واختياراتهم

تعريف ألفريد مارشال عالم الاقتصاد:

"دراسة الإنسان في حياة الأعمال اليومية، فهو يبحث عن كيفية حصوله على دخله وكيفية استخدامه. وبالتالي إنه دراسة الثروة من جانب، ومن الجانب الآخر -وهو الأهم- جزء من دراسة الإنسان".

Economics is the study of people & their choices

The famous economist Alfred Marshall define economics as “ A study of man in the ordinary business of life. It requires how he gets his income & how he uses it. Thus, it is on the one side the study of wealth, & on the other & more important side a study of man.”



- الاقتصاد مثل طالب لديه خياران ما بين الذهاب ليدرس بالجامعة أم يترك الجامعة ويذهب للعمل الحر، وما سيتأثر به دخله في المستقبل.
- الاقتصاد هو شركة تقرر أن تصنع هواتف ذكية أو حواسب لوحية، وكيف يتأثر هذا بما نريد نحن المستهلكون شراؤه.
- الاقتصاد هو الحكومة التي تقرر أن تزيد إنفاقها في حالة كساد أم لا، وهل يستحق الأمر أن تصبح مديونة أم لا.



- في الحقيقة، إنكم تستخدمون الاقتصاد الآن، لقد اخترتم أن تشاهدوا هذا الفيديو. هذا يعني أنكم تظنون أن الفائدة تفوق التكلفة.
- لعلكم تقولون في أنفسكم: إن اليوتيوب لا يوجد له ثمن، لكن هناك ثمن بالطبع. يمكنكم أن تشاهدوا فيديوهات ترفيهية عن القطط أو برنامج توعوي.
- تكلفة مشاهدة هذا الفيديو هو الفيديو الذي لا تشاهدونه، أي قيمة ثاني أفضل بديل، أو الفرصة البديلة.



Money and Finance

المال والتمويل



تخيل أنك تعيش في عالم من دون نقود وأنتك طبيب أسنان تريد شراء سيارة:

أولاً: عليك أن تجد مجموعة من العاملين في السيارات يحتاجون علاجاً للأسنان، وإن كان هؤلاء العاملين لا يريدون خدمات الأسنان ويفضلون تلقي الأجر في هيئة أخرى-كتلفزيونات بشاشات مسطحة - فعليك البحث عن مصنعي تلفزيونات تؤلمهم أسنانهم.

ثمة سؤال مهم هنا هو: ما الذي يجعل الأوراق المالية ذات قيمة كبيرة؟

- في الماضي كل دولار كانت تصدره الحكومة الأمريكية كان يمكن تحصيله مقابل كمية معينة من الذهب.
- كان ذلك يسمى: "معيار الذهب"، وكان يعني أن الحكومة لا يمكنها إصدار نقود أكثر مما لديها في احتياطي الذهب.
- في ثلاثينيات القرن العشرين قررت الولايات المتحدة تجاهل معيار الذهب مما أثار فزع بعض الناس لعدم وجود شيء ملموس يدعم النقود.
- لكن من المهم التذكر أن المال سواءً كان نقداً أو ذهباً كله يتمحور حول الثقة.



قلنا إن علم الاقتصاد لا يتعلق بسوق الأوراق المالية،
لكن الآن حان الوقت لشرح ماهيته وسبب أهميته.
سوق الأوراق المالية هو جزء من شيء أكبر بكثير
هو النظام المالي.



لفهم النظام المالي يجب أن تتخللوا مجموعتين مختلفتين:

أولاً: المقرضون: وهم أحياناً مؤسسات لديها الكثير من الأموال، لكن قد يكون المقرضون أيضاً أشخاصاً عاديين مثلي ومثلكم - نحن الناس العاديون.

ثانياً: المقترضون: وهناك عدة أنواع من المقترضين:

- هناك عائلات أخرى تريد اقتراض نقود لشراء أشياء كسيارة أو منزل.
- وهناك أعمال تجارية لديها فكرة رائعة لمنتج جديد، لكنها تواجه مشكلة وهي أنها بحاجة إلى نقود.



ثالثاً: الحكومات: التي تحتاج إلى اقتراض النقود لأنها تنفق أكثر مما يعود عليها.
إذا فالنظام المالي هو شبكة مؤسسات وأسواق وعقود تجمعهم معاً.
المقرضون يضعون النقود في النظام المالي الذي يقرضه للمقرضين،
ويسدد أولئك المقرضون تلك القروض مع فوائد.

فلنبداً استعراض الأمر.

هناك ثلاث طرق لحدوث هذا التبادل التجاري:

أولاً: البنوك: حيث يضع مقرض نقوداً في بنك، ثم يقرض البنك تلك النقود إلى عائلة تريد شراء منزل، أو لعمل تجاري يريد التوسع. وعندما يدفع أولئك المقترضون الفوائد على قروضهم؛ يأخذ البنك جزءاً من تلك النقود لتغطية تكاليفه، ويعطي البقية للمودع فيه.





ثانياً: التحدث عبر سوق السندات: حيث تقوم حكومة أو مؤسسة كبيرة بحاجة لاقتراض النقود ببيع سندات لمقرضين، والسند هو باختصار وثيقة إقرار بالدين يوافق المقرض فيها على دفع فوائد منتظمة، ويعد بتسديد كامل المبلغ المقرض في موعد محدد في المستقبل. إذا قرر ذلك المقرض أنه يفضل قبض النقود الآن تكون له الحرية ببيع ذلك السند لطرف ثالث.

ثالثاً: التحدث عبر سوق الأوراق المالية: فلنفرض أنك أردت توسيع شركتك التي تمتلكها، لكن ليس لديك نقوداً لتفعل ذلك. يمكنك في هذه الحالة بيع أسهم، وهي باختصار حصص من ملكية الشركة. يحصل المقرض على الأسهم وانت تحصل على النقود. وإذا ربحت شركتك في المستقبل وأصبحت شركة ضخمة، ستقسم بعض تلك الأرباح مع حاملي الأسهم، أو يستطيع حملة الأسهم بيع الأسهم بأسعار أعلى.

إذن هناك عامل مشترك بين البنوك والسندات: وهو أنهم يتاجرون في شيء يسمى "الدين".

إذا حصلت على قروض من بنك أو إن كنت حكومة تبيع سنداً؛ يكون المبلغ الذي عليك تسديده مقررًا.

في جميع الحالات تقريباً أنت ملزم بتسديد المبلغ الذي اقترضته مع مقدار محدد من الفائدة.





الأسهم من جهة أخرى تعرف بـ "حقوق الملكية"

إذا حققت الشركة أرباحاً مرتفعة يحصل المساهمون على نقود أكثر، وإذا أفلست الشركة لن يحصل المساهمون على شيء.

نسمع في الأخبار عن حدوث تغييرات في مؤشر داو جونز الصناعي، لكن التقلبات في سوق الأوراق المالية ليست مؤشرات يعتمد عليها في معرفة الحالة الاقتصادية.

التغييرات في سوق الأوراق المالية هي في الغالب ردود فعل على تغييرات حقيقية أو فقط ملحوظة في الأساسيات الاقتصادية كثقة المستهلك، ومعدل البطالة، ونمو الناتج المحلي الإجمالي.



Hyperinflation

التضخم المفرط

- في ألمانيا 1923 بعد خسارة الحرب العالمية الثانية اضطرت ألمانيا لطباعة الكثير من المال للحلفاء نتيجة لذلك حدث تضخم وأصبح الدولار يساوي ترليون مارك، وأصبح في متناول الناس ورقة مطبوع عليها 25,000,000,000 مليار

- ولعدم فاعلية النقود بدأ الناس بحرقها



نفس الأمر تكرر في زيمبابوي حتى وصلت أكبر ورقة عملة 100 مليار دولار زيمبابوي



هل زيادة الإصدار النقدي أمر سيئ بالمطلق؟





في زيمبابوي وألمانيا تم إنهاء التضخم بأول شيء، وهو
التخلي عن عملة الدولة، والتعامل بعملات أجنبية
أخرى مثل الدولار الأمريكي وغيره.



Imports, Exports, and Exchange Rates

الواردات والصادرات
وأسعار الصرف

التجارة الدولية هي عصب حياة الاقتصاد العالمي

- وكما هو غير متوقع فإن الولايات المتحدة هي أكبر الدول المستوردة في العالم؛ لأن الأمريكيين يحبون الاستهلاك.
- تستورد أمريكا بضائع بتريليونات الدولارات سنوياً كالنفط والسيارات والملابس من بلدان أخرى في جميع أنحاء العالم، وإذا ما نظرتكم فستشعرون كما لو كان كل شيء مصنوع في الصين.



- من حيث الواردات والصادرات فإن أكبر شركاء أمريكا في التجارة ليست الصين، وإنما كندا.
- يبلغ حجم التجارة بين الولايات المتحدة وكندا أكثر من 600 مليار دولار كل عام.
- تستورد الولايات المتحدة الكثير من كندا، ولكنها تصدر القدر نفسه تقريباً.

الولايات المتحدة هي ثاني أكبر مصدر سلع في العالم

- فهي تبيع السلع عالية التقنية مثل المستحضرات الدوائية والتوربيات النفثة والمولدات والطائرات لجميع أنحاء العالم.
- كما أنها تصدر السلع الفكرية مثل ألبومات الموسيقى والأفلام السينمائية.
- بالإضافة إلى السلع السائبة مثل الذرة والنفط والقطن.



- الفرق السنوي بين صادرات وواردات دولة ما يسمى صافي الصادرات.
- لذا؛ إن صدرت البرازيل ما يعادل 250 مليار دولار من البضائع واستوردت 200 مليار؛ فإن صافي الصادرات هنا هو 50 مليار.
- وهذا يعني أن البرازيل لديها فائض ميزان تجاري.
- أما إذا كان الرقم بالسالب؛ فذلك يسمى عجزاً في الميزان التجاري.



- بعض الناس يفترضون أن عجز الميزان التجاري هو أمر سيئ بطبيعته.
- أمريكا على سبيل المثال لديها عجز في الميزان التجاري.
- لم تستورد الولايات المتحدة كل حاجاتها من الملابس تقريباً؟ لم لا يمكننا كساء أنفسنا؟
- بإمكان منتجوا الولايات المتحدة صنع ما يكفي من الملابس لسد حاجاتهم من الملابس، ولكنهم لا يفعلون ذلك لأنهم يركزون على أمور أخرى يجيدون صنعها أكثر.
- تشتري الولايات المتحدة الملابس من البلدان الأخرى لأن بإمكانهم شراءها بسعر أرخص مما لو أنتجوها بأنفسهم. وهذه هي قيمة التجارة الدولية.
- فمن غير المنطقي أن تصنعوا كل شيء بأنفسكم ما دام بإمكانكم التجارة مع بلدان أخرى تمتلك أفضلية نسبية.



- قد يبدو أن التصدير من شأنه أن يجعل الدولة غنية في حين أن الاستيراد يجعلها فقيرة.
- فإذا اشترينا بضائع أنتجتها بلدان أخرى فنحن ننقل فرص العمل إلى الخارج، أليس كذلك؟
- في الواقع، ذلك صحيح إلى حد ما فقط.



- تخيلوا أنني كمواطن أمريكي عُرض علي أن أشتري تلفاز مصنوعاً في الولايات المتحدة، أو أن أشتري آخرًا صنع في ماليزيا. بسبب تكاليف العمالة الأقل في ماليزيا، التلفاز المستورد أرخص بـ 200 دولار من الأمريكي.
- لذا؛ سأشتري التلفاز المستورد، وذلك قد يعني خسارة وظائف في مصنع تلفزيونات في أمريكا، ولكنني وفرت 200 دولار بشراء التلفاز المستورد.
- وماذا سأفعل بالـ 200 دولار؟ سأنفقها على شيء ما كنت لأستطيع تحمل سعره لو أنني اشتريت التلفاز الأمريكي.
- فلعلي سأصطحب عائلتي لمشاهدة مباراة بيسبول أو إلى مطعم، وذلك يخلق فرص عمل في تلك القطاعات، والتي لما كانت موجودة لو أنني اشتريت التلفاز الأعلى كلفة.



تشير النظرية الاقتصادية إلى أن التجارة الدولية مثلها مثل التكنولوجيا
تعيد توزيع الوظائف من أحد قطاعات الاقتصاد إلى آخر.
كانتقال الوظائف من مصنع التلفزيونات إلى المطعم.

أسعار الصرف هي أحد أهم العوامل في التجارة الدولية

- فعندما ترتفع قيمة الدولار يصبح استيراد السلع الأجنبية أرخص للمستهلك الأمريكي، وتصبح صادرات الولايات المتحدة للدول الأخرى أغلى.
- عندما تنخفض قيمة الدولار تصبح الواردات الأجنبية أعلى تكلفة ما يجعلها تهبط، وتصبح الصادرات الأمريكية للدول الأخرى أرخص، ما يعني أنها ترتفع.



- معظم العملات مثل البيزو، واليوان، والدولار لها أسعار صرف معومة تختلف تبعاً للعرض والطلب.
- فعندما تستورد الولايات المتحدة سلعاً أكثر من المكسيك؛ فإنها تشتري عملة البيزو بالدولارات، وهذا يزيد من حجم الطلب على البيزو، وعندها ترتفع قيمة البيزو، وفي الوقت نفسه تنخفض قيمة الدولار.

- بعض الدول قررت ربط عملاتها بعملات أخرى، وهذا يحدث عندما يريد البنك المركزي للبلد تثبيت سعر الصرف عند نطاق محدد، ويشترى أو يبيع العملات لإبقاء سعر الصرف في ذلك النطاق.
- كانت الحكومة الصينية تشتري الدولارات للحفاظ على انخفاض قيمة العملة الصينية اصطناعياً.
- عندما تشتري الولايات المتحدة السلع مع الصين فإن قيمة اليوان ترتفع، وعندها تقوم الحكومة الصينية بشراء الدولارات والذي يحافظ بدوره على ثبات سعر الصرف، وهذا أبقى الصادرات الصينية رخيصة بالنسبة للأمريكيين.



Balance of Payments

ميزان المدفوعات



هناك جانب آخر من التجارة الدولية يتعلق بالأصول المالية يسمى ميزان المدفوعات.
قد يبدو أقرب إلى المحاسبة منه إلى الاقتصاد، ولكنه يساعدنا على فهم أن التدفقات المالية
وتدفقات السلع والخدمات هما وجهان لعملة واحدة.

كل دولة تحتفظ ببيان محاسبي يسمى ميزان المدفوعات تسجل فيه كل التعاملات الدولية

وهو يتألف من حسابين فرعيين:

- الحساب الجاري

- الحساب المالي أو الرأسمالي



- الحساب الجاري يوثق قيود بيع وشراء البضائع والخدمات، والتحويلات الأخرى.
مثل التبرعات والمساعدات الخارجية.
- فعندما تشتري أمريكا كمبيوترات بقيمة 50 مليون دولار من الصين؛ تقيد العملية في الحساب
الجاري للولايات المتحدة.

- هذا تبسيط للأمر، ولكن عندما ينفق الأمريكيون المال على السلع الصينية؛ فإن شعب الصين من الناحية النظرية لديه خيارين فقط لإنفاق ذلك المال: حيث بإمكانه شراء سلع أمريكية، أو شراء أصول مالية أمريكية كالأسهم والسندات.
- وهذه التعاملات تسجل في الحساب الفرعي الآخر، وهو الحساب المالي.



لأن تدفق السلع وتدفق النقود متناظرين إذا أراد المستهلكون والمنشآت التجارية والحكومات شراء كميات من السلع تفوق ما تنتجه الدولة محلياً، فإن عليها استيراد تلك السلع، ويكون هناك عجز تجاري، وعلى تلك الدولة بيع أصول لدفع ثمن تلك الواردات، وذلك يسجل في الحساب المالي.



ما يعني أنها تستهلك كل ما تنتجه وتبيع الأصول لدفع ثمن الإنتاج الإضافي الذي تستورده من الخارج.

الأمريكيون اختاروا أن يكون لديهم عجز تجاري.

التجارة الدولية حالها كحال كل شيء في الاقتصاد، تتعلق بمقايضات وخيارات ورابين وخاسرين.

- من ناحية اقتصادية بحتة: إن حالات العجز والفائض التجاري ناجمة عن سعي الناس والأمم لتحقيق مصالحهم الذاتية.
- ولكن مع أن الجميع يسعى لتحقيق مصالحه الذاتية، إن التجارة الدولية لا تخدم دائماً مصالحنا الفردية. فما قد يكون مفيداً للاقتصاد العالمي الأوسع شمولاً قد يكون ضاراً جداً بي أنا أو ببلدي أو مصنعي.
- ولكن التجارة في المجمل تحسن مستوى المعيشة العالمي بالفعل.

المحاضرة الثانية



Globalization & Trade

العولمة والتجارة



- المساهم الأكبر هو العولمة والتجارة.
- اقتصادات وثقافات العالم أصبحت أكثر ترابطاً، والتجارة الحرة دفعت بعجلة النمو للعديد من الاقتصادات النامية.
- التجارة العالمية تنمو منذ نهاية الحرب العالمية الثانية.
- اتفاقات التجارة الحرة والتقدم التكنولوجي في مجالات النقل والاتصالات نجم عنهما انتقال السلع والخدمات حول العالم بسهولة أكبر من أي وقت مضى.



- خذوا الهواتف النقالة كمثال - حيث يمكن استخدامها في كل شيء بما في ذلك الحد من الفقر.
- وفقاً لخير الاقتصاد جيفري ساكس، فإن الهواتف النقالة هي التكنولوجيا التحويلية الأكبر في العالم النامي؛ فالهواتف تمنح الناس الوصول إلى أنظمة الصيرفة وتسديد المدفوعات، ووصولاً أفضل إلى التعليم والمعلومات.
- في بعض الأماكن تمكن الهواتف الخليوية المزارعين من الحصول على المعلومات وأفضل الأسعار لمحاصيلهم الزراعية.

الإحصائي هانز روزلينغ:

"إن مليار إلى ملياري شخص الأكثر فقراً في العالم الذين لا يملكون قوت يومهم يعانون من أسوأ مرض، ألا وهو نقص العولمة".

- العولمة هي ما ينتج عن محاولة الشركات التفوق على منافسيها.
- ففي حين أنكم تبحثون عن أرخص مكان لشراء الأحذية؛ فإن الشركات تبحث عن أرخص مكان لصناعتها؛ فهي تجد أرخص مصادر الجلود والأصباغ والمطاط، وكذلك العمالة بالطبع.



- ينجم عن هذه العملية رابحون وخاسرون، حيث يشمل الرابحون الشركات وأصحاب الأسهم فيها الذين يجنون أرباحاً أكبر.
- ولكن أيضاً المستهلكون الذين يحصلون على منتجات أرخص من الخاسرين، والعمال مرتفعي الأجور الذين كانوا يصنعون الأحذية، حيث انتقلت وظائفهم للخارج.

ولكن ماذا عن العمال الأجانب منخفضي الأجور؟ هل يربحون أم يخسرون؟

- الكثير من العمال يقحمون في ظروف عمل خطيرة، ولكن الكثير من عمال الدول النامية باتوا على الأقل يجنون مالاً أكثر.
- هذه الوظائف تقدم أجوراً تفوق المتوسط، والناس يريدون هذه الوظائف، ومع أن ذلك الأجر سيكون مرفوضاً في الدول المتقدمة، فإنه عادة ما يكون أفضل البدائل.
- والأثر المضاعف يعني إنفاق مال أكثر على السلع المحلية، فتخلق هذه الوظائف وظائف أخرى.



- وفقاً لخبير الاقتصاد بول كروجمان:
"صناعة الألبسة البنجلادشية لو لم تكون موجودة في دولة فقيرة كهذه الدول؛ لم يكن ليتحسن مستوى معيشة الأفراد هناك".
- ولكن البعض يخالفونه الرأي:
فمعارضو العولمة أسمى الاستعانة بمصادر خارجية لأداء الأعمال
"استغلالاً واضطهاداً" وشكلاً من أشكال الاستعمار الاقتصادي
يقدم الأرباح على الناس.



- البعض ينادون بسياسات حمائية، كالرسوم الجمركية الأعلى والقيود على الاستعانة بمصادر خارجية.
- ولكن آخرون يركزون على العمال الأجانب أنفسهم- بالمطالبة بحصولهم على أجور أعلى وحماية أكثر.
- إحدى أفضل الطرق لمساعدة ضحايا الفقر المدقع هي تمكينهم من المشاركة في بناء الاقتصاد.

القروض الصغيرة مثال رائع على ذلك.



- ففي 2016 حاز البروفيسور البنغلادشي محمد يونس على جائزة نوبل للسلام لتطبيقه فكرة بسيطة، حيث منح قروضاً صغيرة تبلغ 100 دولار في المتوسط لأشخاص منخفضي الدخل في مناطق ريفية.
- والمقترضون الذين كانوا في الغالب من الإناث استخدموا المال في كثير من الأحيان لتمويل خطط لرفع دخولهم، لإنشاء أعمال تجارية صغيرة.



- لن تحل القروض الصغيرة مشكلة الفقر المدقع بمفردها، ولكنها تعزز فكرة أن تمكين الناس من المشاركة في الاقتصاد يمكنه تحسين حياتهم.
- يشرح يونس قائلاً: "من خبرتي أقول إن الفقراء هم أفضل رواد الأعمال في العالم؛ فهم كل يوم مضطرون إلى الابتكار من أجل البقاء، وهم يبقون فقراءً لأنهم لا يحوزون الفرص التي تمكنهم من تحويل إبداعهم إلى دخل مستدام".



Microeconomics

الاقتصاد الجزئي

• لقد تحدثنا كثيراً عن الاقتصاد الكلي: الناتج المحلي الإجمالي والبطالة، والسياسة المالية والنقدية.

الآن سنبدأ الحديث عن الاقتصاد الجزئي.

• الاقتصاد الجزئي يدرس الأسواق الفردية وآليات صنع القرار لدى المستهلكين والمنشآت التجارية والحكومات.

• إنه يبحث في أجوبة أسئلة مثل: "كم عامل ينبغي أن نوظف؟"

أو "هل زيادة الحد الأدنى للأجور فكرة سديدة؟"

• قد تقولون لأنفسكم: أيهما أهم: الكلي أم الجزئي؟

كلاهما مهم!

دعونا نبدأ بأحد أهم مفاهيم الاقتصاد الجزئي: التحليل الحدي

- بالنسبة إلى خبراء الاقتصاد فإن كلمة "حدي" هي إلى حد كبير مرادفة لكلمة "إضافي".
- التحليل الحدي يبحث في كيفية صنع الأفراد والمنشآت التجارية والحكومات للقرارات.
- في الأساس هؤلاء الأطراف مهتمون بالفوائد الإضافية والتكاليف الإضافية.
- المنشآت التجارية تقوم بذلك عندما تقرر عدد العمال التي ستقوم بتوظيفهم. فهي تقارن الإيرادات الإضافية التي من المرجح أن يولدها العامل الإضافي للشركة بالتكلفة الإضافية التي ستترتب على توظيف ذلك العامل، أي الأجور والمنافع.
- إذا كان توظيف ذلك العامل يدر إيرادات حدية أكثر من التكلفة الحدية؛ فعندها نقول مبروك! لقد حصل شخص ما على وظيفة!

هذا يتوقف أيضاً على مشاعر الناس تجاه الأمور.

- إذا بنت الحكومة 200 أو 201 حديقة عامة للجمهور، هل الحديقة الإضافية ستعني الكثير للمواطنين؟



- هل تعلمون ما هو قانون الرضا الإضافي المتناقص؟ فبينما تستهلكون مقادير إضافية من أي شيء، فإنكم في النهاية ستحصلون على رضا إضافي أقل فأقل.
- الأمر أشبه بروعة أول شريحة بيتزا، أو قطعة كعك تأكلونها، قد تكون الثانية أذ حتى، ولكن في النهاية ستكون كل شريحة إضافية تأكلونها أقل لذة من سابقتها.

- بل إن خبراء الاقتصاد قد ابتكروا كلمة للمساعدة على تحديد درجة الرضا، وتدعى "يوتل" أو util.
- اليوتلات أشبه بدرجات سعادة، وهي شخصية التقدير تماماً.
- فقد ينال شخص 100 يوتل من الرضا من تناول شريحة البيتزا الأولى، وقد ينال آخر 10 فقط.
- المستهلك لا يستخدم اليوتلات للتعبير عن درجة سعادته أو التفكير فيها، ولكنه على الأرجح يستخدم التحليل الحدي كل يوم دون وعي.
- بإمكان التحليل الحدي تفسير شتى أنواع السلوكيات البشرية.

دعونا نفترض أن شخصاً ذهب إلى مدينة ملاهي

- من المستبعد أن يركب الشخص أفضل لعبة مراراً وتكراراً طوال اليوم، لماذا؟
حتى إذا كانت مدينة الملاهي تتقاضى رسم دخول لمرة واحدة أو كان ركوب اللعبة مجانياً؛
فما تزال هناك تكلفة، وهو مقدار الوقت الذي عليه أن يمضيه وهو ينتظر في الطابور.
- وعليه فإنه يقدر المنفعة الحدية من ركوب اللعبة ويقارنها بمدة الانتظار.
- سيمنحه ركوب لعبة أصغر منفعة أقل، ولكن إذا كان الطابور قصيراً جداً؛ فإنه سيختارها بدلاً من اللعبة الأطول.
- حتى إذا لم يكن هناك طابور فإنه على الأرجح لن يركبها طوال اليوم؛ لأن الإثارة ستتلاشى في النهاية.

• التحليل الحدي يفسر سلوكيات المستهلكين، ويفسر أيضاً استراتيجيات التسعير التي تتبناها الشركات.

لنفترض أن كل ركوب للعبة يكلف 5 دولارات

• لأن الشخص ينال منفعة متناقصة تدريجياً في كل مرة؛ فإنه قد لا يكون مستعداً لدفع المبلغ كاملاً في المرة الثالثة.

• يفهم البائع ذلك، ويرى أن من الأفضل تقاضي مبلغ أقل عن المرة الثالثة.

لهذا نجد عروضاً مثل: "اشترِ اثنين واحصل على الثالث بنصف السعر".

• بيت القصيد هو أننا جميعاً نستخدم التحليل الحدي عند اتخاذ القرارات.

- هذا يذكرنا بمثال استخدمه آدم سميث:

ما سبب كون الماس أكثر تكلفة بكثير من الماء؟

- الماء ضروري للغاية من أجل البقاء على قيد الحياة، في حين أن الماس لا يفيد في شيء عدا عن كونه متألئاً.

- ولكن سعر زجاجة الماء المانح للحياة يساوي حوالي ربع دولار، أما متوسط سعر ألماسة بغير واحد، فهو يفوق عدة آلاف دولار.





يمكن التفسير باستخدام التحليل الحدي وقانون المنفعة المتناقصة.

- المنفعة الكلية التي نجنيها من الماء عالية جداً، ولكن بما أنه متوفر بغزارة لمعظم الناس؛ فإن منفعته الحدية منخفضة جداً.
- ومن ناحية أخرى فإن الماس شحيح للغاية؛ لأنه يجب التنقيب عنه واستخراجه من مناجم مكلفة وخطيرة. لو كان الماس يتساقط من السماء كالمطر، لما كان الرضا الإضافي الذي نستمدّه من اقتنائه كبيراً، ولكان ثمنه زهيداً.



- قد يبدو إعطاء المجتمع الماس قيمة أكبر من قيمة الماء أمراً غير منطقي، ولكن إذا ما طبقنا التحليل الحدّي فإن الأمر يبدو منطقياً بعض الشيء.
- الندرة النسبية تسهم في مقدار قيمة المنتج، ولهذا السبب يباع العدد الأول من المجلات أو الجرائد بالمزادات لكونه مجرد شيء محدود.

يعتمد الطلب أيضاً على عدد البدائل.



- على سبيل المثال: للكرز سلع بديلة عديدة، كالفراولة والعنب.
- وعندما يرتفع سعر الكرز؛ فإن المستهلكين يشترون كميات أقل من الكرز لأنهم سيشتررون بديلاً عنها. هذا ما يسمى تأثير الإحلال، وهو وإلى جانب قانون المنفعة الحدية المتناقصة يساعد على صياغة منحني الطلب.



- هل تساءلتم يوماً لماذا لا تبذل محطات الوقود جهوداً في المبيعات؟
- للأمر علاقة بالبدائل وما يطلق عليه خبراء الاقتصاد اسم "مرونة الطلب".
- المرونة تعكس مدى حساسية الكمية تجاه التغير في السعر، فعندما يرتفع سعر الوقود لا يشتري الناس كميات أقل بكثير من الوقود؛ لأنهم بحاجة إليه، كما لا توجد إلا بدائل قليلة له.
- يمكن للمرء السير، أو ركوب دراجة هوائية، أو ركوب المواصلات العامة، أو شراء سيارة كهربائية، ولكن لا يوجد شيء آخر يمكن وضعه محل الوقود في السيارة.



فإذا كانت محطات الوقود تروج لمبيعاتها حينما زادت كمية الوقود التي يشتريها المستهلكون؛
فيصف خبراء الاقتصاد هذا بقول:

إن الوقود سلعة غير مرنة نسبياً، حيث إن نسبة تغير كبيرة في السعر ستؤدي إلى نسبة تغير ضئيلة
في الكمية المطلوبة.



- تشمل المنتجات الأخرى ذات الطلب غير المرن سلعاً، مثل الكهرباء والرعاية الصحية.
- حيث إذا ارتفع السعر فسيشتري الناس القادرون على تحمله الكمية ذاتها من السلعة دائماً.
- من الأمثلة على ذلك: الأنسولين لمرضى داء السكري؛ لأنهم في تلك الحالة بحاجة إليه للبقاء على قيد الحياة.



- ماذا عن الطلب على البيتزا؟
في الواقع هناك بدائل عديدة لها، فيمكننا تناول فطيرة أو برجر.
- إذن؛ فإن تغير ضئيل في السعر قد يؤدي إلى تناقص الطلب؛
إذ أن الطلب على البيتزا مرن نسبياً.
- إذا عرض مطعم بيتزا تخفيضاً في أسعاره؛ فإن العديد من الزبائن
سيشترون البيتزا بدلاً من الكثير من البدائل الأخرى كالبرجر
والشطائر بأنواعها.

وهناك أيضاً ما يسمى مرونة العرض.

- يشير إلى أن العرض غير مرّن نسبياً، فإن التغير الكبير في السعر سيؤدي إلى تغير طفيف في الكمية.
- فصناعة الطائرات مثلاً صعبة وتستغرق وقتاً طويلاً؛ لذا حتى إذا كان المشترون مستعدين لدفع المزيد لشراء طائرة؛ فإنهم سيضطرون إلى الانتظار.
- العرض في حالة سلع مثل لوحات فان جوخ غير مرّن تماماً؛ لأنه عندما يرتفع السعر فإن الكمية لا تتغير. لا يهم إن كان الناس يريدون شراء المزيد؛ ففان جوخ لن يرسم المزيد من اللوحات.

- إذن ذلك هو الاقتصاد الجزئي باختصار، فهو لا يركز على الناتج الإجمالي المحلي أو البطالة، بل يحلل التفاصيل.
- وهو مفيد لفهم مفاهيم مثل التحليل الحدي والمرونة.
- في الوضع المثالي سيساعدكم في اتخاذ قرارات أفضل.



Revenue, Profits, and Price الإيرادات والأرباح والسعر

هناك نوعان للربح:

- الربح الحسابي
وهو الإيرادات مطروحاً منها التكاليف.
- الربح الاقتصادي
وهو الإيرادات مطروحاً منها التكاليف الصريحة والضمنية، وهي التكاليف غير المباشرة للفرصة البديلة.

- فلنفترض أن محامياً توقف عن ممارسة القانون وقرر أن يفتح مطعم بيتزا، فلنقل إن عائدات بيع البيتزا هي 50 ألف، وإن عليه دفع 20 ألف ثمن المكونات والفرن وأجرة المكان والموظفين.
- سيحسب المحاسب ربحه، وهو الإيرادات مطروحاً منها التكلفة، ويساوي 30 ألفاً.
- ليس سيئاً، لكن خبير الاقتصاد يلاحظ وجود كلفة ناقصة، وهي تكلفة الفرصة البديلة.
- إن صاحب محل البيتزا يفقد الدخل الذي كان سيحصل عليه لو أنه تابع ممارسة المحاماة.
- ولنفترض أنه 100 ألف، ويادخله في الحسابات؛ نجد أنه فعلياً يخسر 70 ألفاً.
- لكنه رئيس نفسه في العمل، ربما يسعده أكثر إدارة مطعم بيتزا مع أنه يجني مالاً أقل.
- غاية القول أنه يجب حساب هذه الفوائد والتكاليف الضمنية عند اتخاذ القرارات.

- في هذا المثال، فإن حساب تكلفة الفرصة البديلة سهل؛ فهو الدخل الذي لا يجنيه من المحاماة.

- قد تكون فكرة تحديد سعر لأشياء متضمنة غير محسوسة أمراً غريباً، لكننا نفعله دائماً.

- عندما تفكرون في الحصول على وظيفة، فإنكم تحسبون التكاليف الصريحة، مثل تكاليف المواصلات

التي ستدفعونها كل يوم.

ولكنكم أيضاً تحسبون التكاليف الضمنية، كقيمة الأشياء التي ستتخلون عنها، فربما ستتخلون عن المال

الذي من الممكن أن تجنوه من قيامكم بعمل آخر، أو عن قضاء وقت مع العائلة والأصدقاء.

- إن كان الأجر المدفوع أكبر من ذلك الثمن؛ فإنكم ستقبلون بالوظيفة.

- تتبع الشركات المنطق نفسه، فهي تحسب الدخل المحتمل وتكاليف الإنتاج، بما فيها التكاليف الضمنية من أجل اتخاذ قرارات مدروسة.
- يعني ذلك أن الشركات في الأسواق التنافسية لا تجني أي ربح اقتصادي.
- لنوضح لكم أكثر: في الأسواق التنافسية الشركات تجني ربحاً حسابياً كي لا تفلس؛ لذا فهي تجني ربحاً، لكنه لا يتجاوز تكاليف فرصها البديلة.

فلننظر الآن إلى تكلفة الإنتاج.

- يشير خبراء الاقتصاد إلى وجود نوعين من التكاليف: تكاليف متغيرة وأخرى ثابتة.
- التكاليف المتغيرة تتغير بتغير الكمية المنتجة.
- فمثلاً: أحد تكاليف مطعم بيتزا المتغيرة هي تكلفة المكونات، كالقمح والجبن، وكذلك أجور العاملين.
- إذا أعددت أعداد بيتزا أكبر؛ ستحتاج لمصادر أكبر، وهكذا تزداد تكاليف الإنتاج.
- التكاليف الثابتة فهي لا تتغير كتكلفة الفرن أو الإيجار، حتى لو أنتجت أعداداً أكثر من البيتزا.

- إن صرف مالك مطعم بيتزا 50 ألف دولار على محل جديد؛ فإن متوسط تكلفة أول بيتزا تنتج ستكون 50 ألف دولار، ومتوسط تكلفة 2 بيتزا 25 ألف، وبإعداد 50 قطعة بيتزا يصبح المتوسط ألف دولار.
- كلما زاد عدد الوحدات التي ينتجها؛ يقل متوسط التكلفة بالنسبة للبيتزا الواحدة؛ وذلك لأن التكاليف الثابتة يمكن توزيعها على عدد وحدات كبير.
- إن شراء معدات غالية الثمن منطقي فقط إن كنتم تتوقعون إنتاج الكثير- هذا أحد أسباب تفوق الشركات الكبيرة على الشركات الصغيرة من ناحية التكاليف.



- تكلفة إنتاج سيارة واحدة عالية جداً، وتساوي ملايين الدولارات.
- لإبقاء متوسط التكلفة منخفضاً يتجه مصنعو السيارات إلى صناعة مئات السيارات يومياً في مصانع ضخمة باهظة الثمن.
- تكاليفهم الكلية هائلة، لكن متوسط التكلفة للسيارة منخفض نسبياً.



Game Theory and Oligopoly

نظرية الألعاب واحتكار القلة



هل الاحتكارات سيئة أم جيدة؟

- باختصار الاحتكارات هي نقيض المنافسة.
- الاحتكار المطلق هو سوق يتحكم به بائع واحد، ويوجد فيه سلعة أو خدمة ليس لها بدائل مشابهة.
- الاحتكارات قادرة على نصب عقبات يدعوها الاقتصاديون عقبات الدخول إلى السوق.

انظروا إلى عربات الطعام الفاخر كمثال.



- في العقد الأخير، بدأ طهاة الأطعمة الفاخرة في الانتقال إلى سوق أطعمة الشارع، ويتنافسون في سوق مرتبط تاريخياً بأطعمة أقل جودة مثل باعة الهوت دوج.
- نجحت شاحنات الأطعمة هذا بشدة. كان الطلب عليها كبير وعقبات الدخول متدنية نسبياً؛ لذا انضم منافسون أكثر وأكثر.



- جميع الحقوق محفوظة - إعمل بيزنس

- لا أقوم بزيادة أرباحي من خلال إنتاج أشياء أكثر، بل أثرت على القيود الحكومية بطريقة معينة.
- لكن ما الطرق الأخرى التي تحتفظ الشركات من خلالها بحصص كبيرة في السوق؟
- هناك التحكم في الموارد، مثل شركة تتحكم بـ 90% من حصص سوق الألماس لأنها تتحكم بمناجم الألماس في العالم.

حين تتحكم بضعة شركات بالأغلبية العظمى من حصة السوق، يدعى ذلك احتكار القلة.



- سوق أنظمة تشغيل الأجهزة المحمولة هو مثال جيد حيث يوجد فيه Android لجوجل وIOS لآبل.
- الفكرة هي أنه ليس من الضروري لشركة أن تمتلك 100% من الحصة السوقية لتتصرف كاحتكار.



- في الولايات المتحدة، يجب أن توافق الوكالات الحكومية على عمليات الدمج والشراء.
- قامت أحكام محاكم وقوانين لاحقة بمنح وزارة العدل والهيئة التجارية الفدرالية سلطة أكبر لمنع الاحتكارات.
- إن أرادت شركة كوكا كولا شراء شركة بيبسيكو؛ سيصعب إقناع الجهات الرقابية بشرعية الصفقة.

يسمي الاقتصاديون عملية شراء شركات تنتج منتجات شبيهة التكامل الأفقي.

- مثلما حاولت AT&T شراء T-Mobile لكنها فشلت؛ لأن المنظمين اعتقدوا أن الشركة الجديدة ستتحكم بحصة كبيرة جداً من سوق الاتصالات اللاسلكية.
 - أما التكامل الرأسي هو حين تمتلك شركة سلسلة توريدها أو تتحكم بها بشكل مباشر مثلاً: امتلكت شركة فورد موتورز معظم سلسلة التوريد اللازمة لصناعة السيارات.
- التكامل الرأسي معقد، ولا يعد غير قانوني دائماً.



- اتُهمت مايكروسوفت بإجبار مصنعي الحواسيب على تنصيب متصفح إنترنت إكسبلورر، واستبعاد الشركة المنافسة الرئيسية لها في المتصفحات، وهي Netscape.
- ضبطهم المنظمون وكادوا أن يفلسوا الشركة.
- وحتى Toys R Us وقعت في مشاكل نتيجة تأمرها مع مزودي ألعاب مثل Hasbro و Mattel لمنع المصنعين من بيع ألعاب معينة لمتاجر أخرى.

- أحياناً يوجد احتكار من الحكومات في صناعات مثل الكهرباء، والبريد، والاتصالات، والغاز الطبيعي، والمياه، والطيران حيث أنها تحتاج أموال كبرى للاستثمار، ولكن في النهاية هي احتكار!
- أحد المشاكل الهامة المرتبطة بالاحتكار هي الأسعار المفروضة على المستهلكين والتي لا يمكن مناقشتها
- هناك أيضاً التمييز السعري، مثل الطيران: إذا حجزت مبكراً مقعدك تحصل عليه بـ \$200، وإذا حجزت تذكرة الطيران في الليلة السابقة للرحلة ممكن أن تصل التذكرة إلى \$800.



- تملك Nike نحو 90% من حصص سوق أحذية كرة السلة، لكنه احتكار غير قسري.
- هناك العديد من شركات أحذية أخرى، والناس ليسوا مجبرين على شراء أحذية Nike؛ لذا لا يوجد سبب لتدخل الحكومة.



- احتكارات القلة هي أسواق عقبات الدخول إليها صعبة وتتحكم بها شركات كبيرة قليلة.
- احتكارات القلة موجودة في كل مكان، وفي الحقيقة من المحتمل أن منتجاتها أمامكم الآن.
- تهيمن شركات مثل إتش بي وديل وأبل على سوق الحواسيب المحمولة، وتنتج معظم الهواتف النقالة من قبل شركات أبل وسامسونغ وهواوي.





لكن ما مقدار التحكم؟

- قد تحبون هواتف آي فون، لكن إن رفعت أبل سعر الهاتف إلى ثلاثة آلاف دولار؛ فقد تحولون إلى هواتف تعمل بنظام أندرويد.
- لكن سعر هواتف آي فون قريب جداً من سعر هواتف أندرويد عالي الجودة.

إذن، كيف يتنافسان؟

الإجابة هي المنافسة غير السعرية.

- فتركز الشركات على أشياء مثل الشكل أو الجودة أو المكان أو الخدمة.
- الهدف هو تمييز منتجاتها عن منتجات الشركات المنافسة، مثل بناطيل الجينز التي تبيعها شركة قد تكون متماثلة فعلياً لجميع بناطيل الشركات الأخرى من ناحية الجودة.
- لكن إن تمكنت الشركة إقناع المستهلكين أن وجود ماركة مصمم مشهور على خلفية البناتيل قد يدفع المشترون مالاً أكثر بكثير.



• يقول دون دراير:

"نصف المال الذي يُنفق على الدعايات يضيع هباءً".

• يمكن أن تقوم الإعلانات بمساعدة الماركات على البروز.

• إذن، بعض الدعايات التي تسبق فيديوهات يوتيوب هي لمنتجات تباع في أسواق تنافس احتكاري، لكن معظمها لاحتكارات القلة على الأغلب.



- لا تأبه الاحتكارات للدعايات بشكل عام لأنه لا يوجد منافسين لها.
- أما الشركات التي في أسواق تنافسية بالكامل لا تعرض دعايات لأن منتجاتها متماثلة.
- تزيد الدعايات التكاليف وترفع الأسعار فقط، ما يعني أن المستهلكين سيذهبون إلى منافسيها.



- إذن، تبدو أسواق احتكار القلة أنها تعمل، مثل أسواق المنافسة الاحتكارية إلى حد كبير.
 - لكن الفرق الكبير بينها هو أن أسواق احتكار القلة تتكون من شركات كبيرة قليلة.
 - هذا يعني أن كل شركة تتخذ قرارات وهي تفكر في أفعال الشركات المنافسة لها.
- أي تستخدم نظرية الألعاب.

نظرية الألعاب.

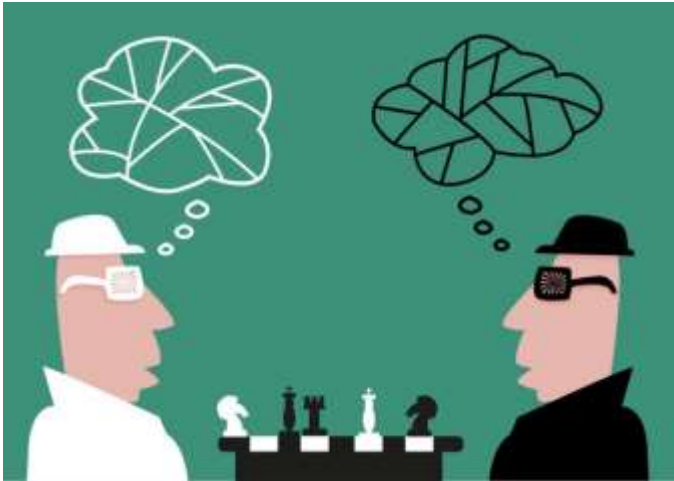
- الشركات تبحث عن مصالحهم بعقلانية، فإن من الصعب الوصول إلى أفضل نتيجة حين لا يتعاونون أو يكونوا غير قادرين على التعاون، وهذه هي نظرية الألعاب.
- نفس الطريقة تتبع مع الباعة على الرصيف، أو محلات تتنافس بنفس السلع في نفس الشارع.

إذن، ماذا إن لم يتنافس محتكري القلة؟

- سيتآمرون لتشكيل ما يسميه الاقتصاديون كارتل أو اتحاد منتجين محتكرين.

- مجدداً سيتقاسمان الزبائن بالتساوي، لكنهما سيجنيان الآن أرباحاً أعلى حيث أنهما يستفيدان على حساب المستهلكين.

- يدعى هذا "تواطؤ"، وهو غير قانوني.



• عادة تكون التواطؤات واتحادات الكارتل غير مستقرة؛ فلا يمكنها أن تدوم إلا إن كانت الاتفاقية مراقبة ومفروضة بصرامة.

أحياناً يحدث اتفاق بين الشركات على الأسعار.

• حين تغير شركة خطوط جوية رسوم الأمتعة تميل الشركات الأخرى إلى الإتفاق على السعر أو إلى مجاراته.

• أيضاً الاحتكارات والكارتل ليس على مستوى الشركات فحسب، بل أيضاً يتم على مستوى الحكومات، خاصة في المنتجات المحورية، مثل الحديد، والبترو، والغاز.

- تساعد نظرية الألعاب الشركات على اتخاذ القرارات، لكن الأرباح المحتملة صعبة التنبؤ.
 - وهناك حالات عديدة للشركات التي لا تواكب الأحداث أو تتكيف ببطء يُقضى عليهم،
مثل خطوط بان أمريكان، وأتاري، وهواتف نوكيا.
- لم تكن نهاية اللعبة ممتعة!



- هناك فائزون وخاسرون في أية لعبة.
- لكن تروج المنافسة السليمة الابتكار والذي يجعلنا بحال أفضل في النهاية.
- وبشكل مثالي، نحصل على مصاريف سفر أرخص وهواتف أفضل.

شكراً لكم