محـاضـرات

في

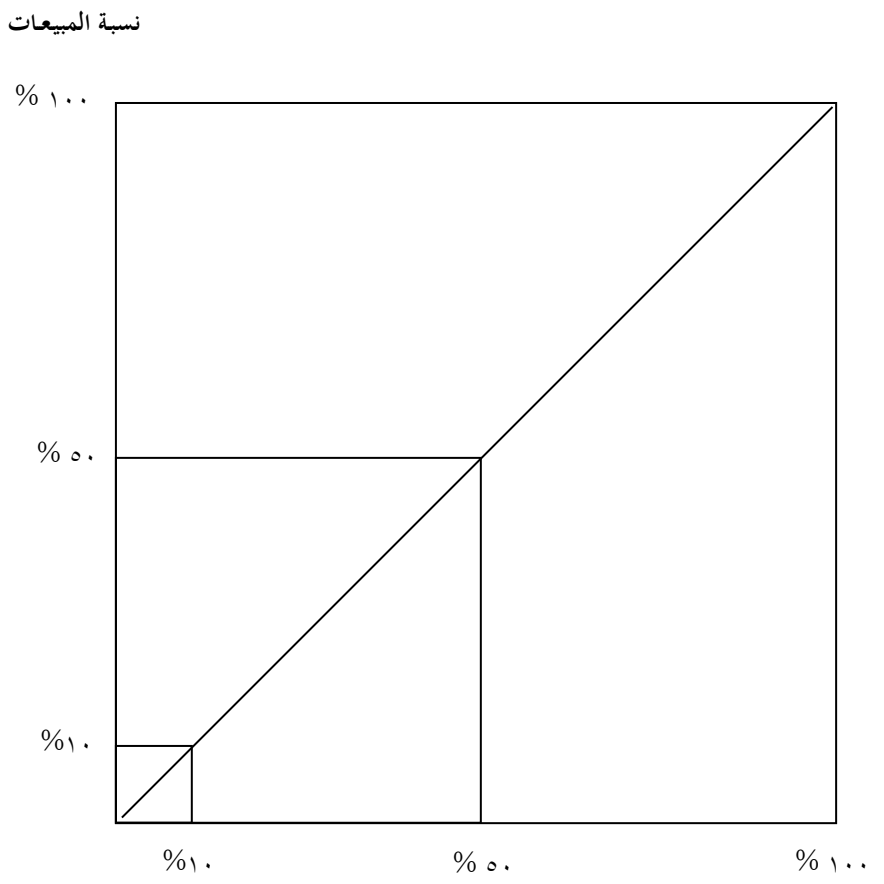
الاقتـــصاد

دكتـورة

عـلا عـادل علي عبـد العـال

١- منحنى لورنز :

ويتم رسم هذا المنحنى بقياس النسبة المئوية من عدد المشروعات التي تخص صناعة معينة مرتبة حسب حجمها بطريقة تراكمية مبتدئين بالأصغر حجماً على المحور الأفقي (أكبر ١٠% من المؤسسات فأكبر ٢٠% وهكذا) ، في حين يتم قياس نسبة ما تسيطر عليه هذه المشروعات من إجمالي مبيعات الصناعة على المحور الرأسي كما هو موضح بالشكل رقم (٥)



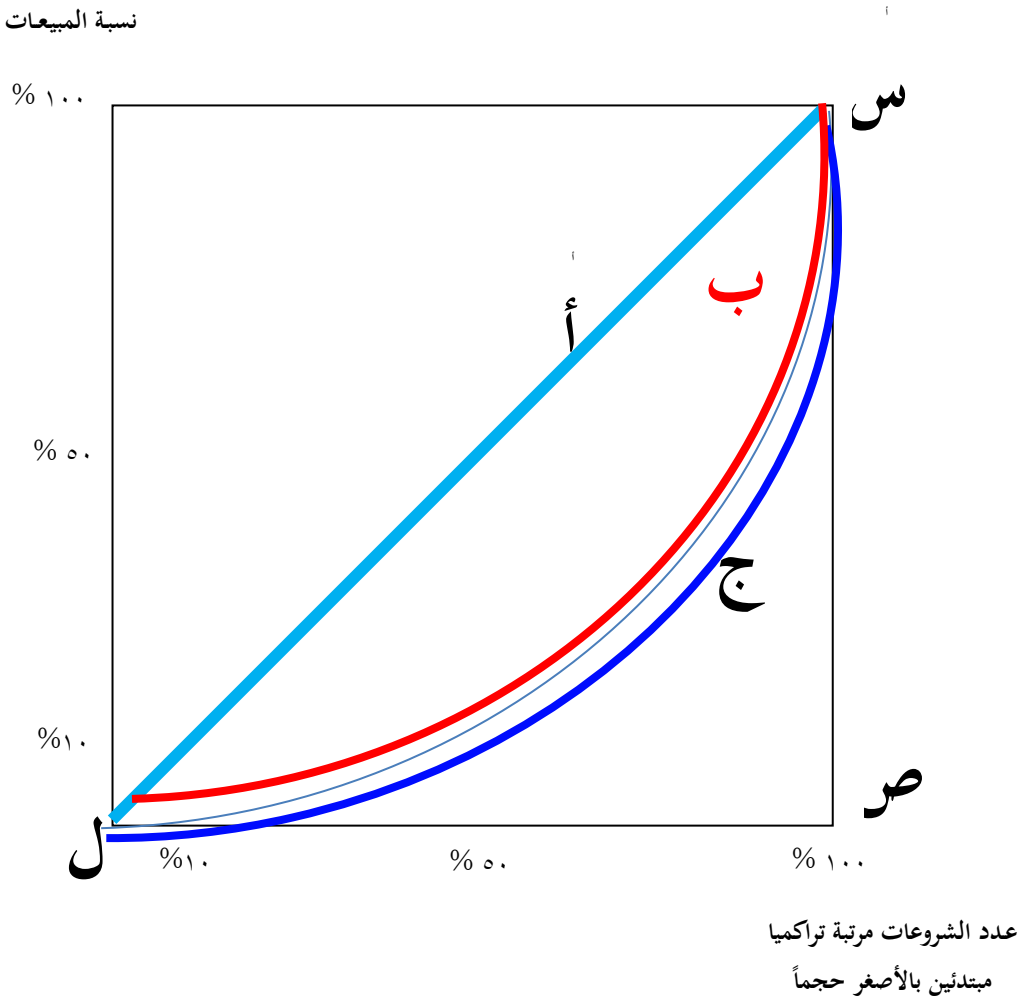
شكل رقم (٥)
منحنى لـورنز

ويمثل القطر (خط ٤٥ درجة) خط التوزيع المتساوي مشيراً إلى الحالة التي تكون فيها جميع المشروعات متساوية في الحجم ، أو بمعنى آخر التوزيع المتساوي لأحجام المشروعات في الصناعة (أو في السوق) حيث أن أي نقطة على هذا الخط يتساوى إحداثياها وحجم المبيعات . فالنقطة (أ) مثلاً توضح أن ١٠% من المشروعات تسيطر على ١٠% من المبيعات في السوق ، والنقطة (ب) تشير إلى أن ٥٠% من المشروعات تستحوذ على ٥٠% من المبيعات في السوق .

ويأخذ منحنى لورنز الواقعي غالباً شكل مقعر في اتجاه الخط ٤٥ درجة ، وبمقارنة منحنى لورنز الواقعي لأي صناعة في السوق بخط ٤٥ درجة يمكن معرفة مدى الانحراف عن التساوي في توزيع أحجام المشروعات بالصناعات المختلفة .

فكلما ابتعد منحنى لورنز عن القطر (خط التوزيع المتساوي) زادت درجة عدم التساوي في التوزيع (او قلت درجة التساوي في التوزيع)

فمثلاً لو كانت منحنيات لورنز الواقعية للصناعات (أ ، ب ، ج) كما هو موضح بالشكل رقم (٦)



شكل رقم (٦)
محنيات لورنز الافتراضية للصناعات الثلاث (أ ، ب ، جـ)

فيمكن على الفور استنتاج أن الصناعة (أ) تضم مشروعات متساوية الأحجام وبالتالي درجة التركز السوقي تساوي الصفر ، أما بالنسبة للصناعتين (ب ، ج) فيشير الرسم إلى وجود تفاوت في أحجام المشروعات في كل منهما ، وإن كان التفاوت أكثر حدة بالنسبة للصناعة (ج) بالمقارنة بالصناعة (ب) ، وهو ما يوضحه كبر المسافة بين المنحنى (ج) وخط ٤٥ درجة (وهو المنحنى أ في الرسم) بالمقارنة بالمسافة بين المنحنى (ب) وخط ٤٥ درجة .

عامة يمكن القول بأن مقاييس التركز النسبي تعد أقل استخداماً في الواقع العملي بالمقارنة بمقاييس التركز المطلق ، ويرجع ذلك للأسباب التالية :

١- إذا افترضنا أن الصناعة تتكون من مشروعين متساويين في الحجم ، فإن مقاييس العدالة ستسجل درجة تركز مقدارها صفراً . كذلك فإنها ستسجل نفس درجة التركز في حالة ما إذا كانت الصناعة مكونة من عشرة مشروعات أو ألف مشروع أحجامها متساوية . ولاشك أن هيكل السوق في الحالة الأولى (احتكار ثنائي) سيختلف تمام الاختلاف عنه في الحالة الثانية (احتكار القلة) أو الحالة الثالثة (منافسة كاملة أو احتكارية) .

٢- كذلك فإن مقاييس العدالة تنطوي على درجة أكبر من التعقيد إذا ما قورنت بمقاييس التركز المطلق .

٣- وأخيراً فإن منحنيات لورنز توضح وجود تفاوت من عدمه في توزيع أحجام المشروعات بالصناعات المختلفة . ولكنها لا توضح بالتحديد درجة التفاوت . ويقوم معامل جيني بقياس درجة أو قيمة التفاوت المشتقة من منحنيات لورنز .

٢- معامل جيني :

لحساب معامل جيني تنسب المساحة بين خط ٤٥ درجة ومنحنى لورنز الواقعي سواء (أ ، ب ، ج) إلى مساحة المثلث الواقع تحت خط ٤٥ درجة وهو المثلث (س ص ل) في الشكل رقم (٦)

معامل جيني = المساحة من خط ٤٥ درجة ومنحنى لورنز (أ) ÷ مساحة المثلث س ص ل

وتتراوح قيمة هذا المعامل من الواحد إلى الصفر ، فكلما زادت درجة التفاوت في أحجام المشروعات بالصناعة (أ) مثلاً اقترب المعامل من الواحد الصحيح . والعكس كلما تقاربت أحجام المشروعات بالصناعة (أ) اقترب المعامل من الصفر .

تقييم عام لمقاييس التركز السوقي :

نلاحظ أنه على الرغم من أهمية المقاييس الكمية للتركز (مقاييس التركز المطلق ومقاييس العدالة) في معرفة طبيعة هيكل السوق من حيث درجة المنافسة أو الاحتكار إلا أنها لا تصلح وحدها لتقديم تفسير ملائم لهيكل السوق وللتنبؤ بالسلوك والأداء . ويتمثل القصور في هذه المقاييس أساساً فيما يلي :

١- صعوبة تصنيف الصناعات والأسواق . فقد سبق وأن رأينا أن هناك مشكلة في تحديد المنتجات التي تعد بدائل قريبة من بعضها البعض . فتحديد درجة كمال البديل تعد أمراً تحكمياً يتعذر وضع أسس موضوعية له .
٢- إهمال تلك المقاييس لبقية مكونات هيكل السوق .

٣- إغفال تأثير العلاقات الاقتصادية الدولية على هيكل السوق ، حيث ترتبط مقاييس التركز بأنصبة المشروعات من المبيعات من الناتج المحلي ، ولا تأخذ في اعتبارها العلاقات الاقتصادية الدولية وتأثير حركة التجارة الخارجية (الصادرات والواردات) على هيكل السوق .

فطالما أن مقاييس التركز تعتمد على إجمالي المبيعات من الناتج المحلي فإنها تؤدي إلى المبالغة في درجة التركز بالسوق في حالة ما إذا كانت الواردات تمثل نسبة كبيرة من المبيعات في السوق المحلي .

وكذلك في حالة تصدير نسبة يعتد بها من الناتج المحلي فإن مقاييس التركز التي تعتمد على حجم المبيعات من الناتج في السوق المحلي ستؤدي إلى تقدير درجة التركز بأقل من الحقيقة .

ونسارع إلى القول بأن هذه العيوب لا تقلل من أهمية مقاييس التركز الكمية ، وإن كانت تشير إلى أهمية مراعاة بقية مكونات هيكل السوق ودراستها بعناية قبل إصدار أي تعميمات أو أحكام بشأن هيكل السوق . كما أنها تؤكد ضرورة توخي الحذر في استخلاص أية علاقات بين التركز كمؤشر للهيكل وبين مستوى الأداء .

نتائج بعض الدراسات التطبيقية للتركز السوقي :

في دراسة لتركز السوق بالصناعة البريطانية خلص كل من ايفلي وليتل إلى النتائج التالية :

١- أن هناك درجة ارتباط قوية بين التركز وعدد وحجم المشروعات . فقد وجدا أن التركز ومتوسط حجم المشروع يرتبطان بعلاقة طردية ، بينما يرتبط التركز بعلاقة عكسية مع عدد المشروعات .

٢- كذلك خلصوا إلى أن درجة التركز في السوق تتأثر بعوامل أخرى غير عدد المشروعات وأحجامها ، ومن هذه العوامل :

أ) مرحلة تطور الصناعة : فقد خلصا إلى أنه كلما تقدمت الصناعة مالت درجة التركز إلى الارتفاع .

ب) ظروف الطلب : فقد أوضحت الدراسة أنه كلما زادت درجة عدم استقرار الطلب زاد احتمال ارتفاع درجة تركز السوق كوسيلة لتقليل المخاطر . بينما كلما كبر السوق مع اطراد نمو الطلب قل احتمال زيادة درجة التركز في الصناعة .

ت) ظروف الدخول : فكل العوامل التي تمنع دخول المشروعات الجديدة إلى سوق الصناعة تساعد على الاحتفاظ بدرجة تركز السوق مرتفعة – أما إذا كان الدخول إلى السوق سهلاً فإن ذلك سيدفع إلى انخفاض درجة التركز بها .

ث) السياسة الاقتصادية : تتأثر درجة التركز في السوق بالسياسات الحكومية مثل سياسة التعريفة الجمركية والسياسات المالية ....وغيرها

آثار درجة تركز السوق على السلوك والأداء :

مما سبق يمكن القول بأن هناك علاقة طردية بين درجة التركز وقوة السوق التي تتمتع بها المشروعات . فكلما ارتفعت درجة التركز في السوق كان ذلك دليلاً على تمتع المشروعات بقوة احتكارية تمكنها من التحكم في الأسعار وفي الإنتاج وتسمح لها بممارسة بعض التصرفات الاحتكارية .

وينعكس سلوك المشروعات على مستوى الأداء في السوق (أو في الصناعة) محل الدراسة ، ففي الأسواق التي ترتفع بها درجة التركز وتكتسب بالتالي المشروعات بعض الصفات الاحتكارية نجد أن الإنتاج لا يتم عند نقطة أدنى نفقة متوسطة أو عند الحجم الأمثل . كما ترتفع الأسعار عن التكلفة المتوسطة . وتظهر الأرباح غير العادية ولا يتحقق التوزيع الأمثل للموارد . وهو ما ينعكس سلباً على مستوى الرفاهة المحقق .

وقد اتضح من بعض الدراسات التطبيقية التي اهتمت بدراسة العلاقة بين درجة التركز في السوق ومستوى أدائها مايلي :

١- أن الصناعات التي ترتفع فيها درجة التركز تحقق معدلات عائد مرتفع بالمقارنة بالصناعات التي تنخفض فيها هذه الدرجة .

٢- أن الفروق بين الأسعار والتكلفة المتوسطة تكون أكثر اتساعاً في الأسواق التي تتميز بسيطرة عدد قليل من المشروعات كبيرة الحجم على الصناعة بالمقارنة بالأسواق الأخرى .

٣- أن هناك علاقة ارتباط موجبة وقوية بين درجة تركز السوق ومستوى الإنتاجية .

ثانياً السلوك

ونعني بها السياسات أو الاستراتيجيات التي تتبعها المنشآت في محاولاتها للتواؤم مع ظروف الأسواق التي تتعامل فيها ومع التغيرات في تلك الظروف من أجل التأثير على حجم نفوذها في السوق ، وتعتبر سياسات التسعير والبيع والإعلان من هذه السياسات.

ويتأثر سلوك المنشآت الصناعية بهيكل الصناعة الذي تعمل في ظله المنشآت ، ففي صناعة تتسم بدرجة عالية من التركز نتوقع أن يميل سلوك المنشآت نحو الاحتكار التام في حالة أن درجة التركز كاملة (أو العدد واحد صحيح) أو احتكار القلة أو المنافسة الاحتكارية في حالة درجة تركز أقل من واحد ولكنها مرتفعة ، بينما تتصف الصناعة بدرجة تركز منخفضة أو ضئيلة (مساوية صفر أو قريبة منه) يتجه سلوك المنشآت فيها نحو المنافسة الكاملة أو قريب منه

ففي ظل وجود عوائق ضخمة أمام دخول منشآت جديدة إلى الصناعة بمعنى اتجاهها نحو التركز نتوقع أن يتسم سلوك المنشآت في هذه الصناعة نحو الاتفاق الضمني أو العلني من أجل الحفاظ على درجة نفوذها في الصناعة وجني ثماره في شكل أرباح مرتفعة

أو تميل لاستخدام سياسة التمييز في المنتجات من خلال الدعاية والإعلان لكسب ولاء مشتري منتجاتها وبالتالي جعل مهمة دخول السوق من قبل المنشآت الجديدة مهمة صعبة . كذلك فإن سياسة تخفيض أسعار منتجات المنشآت القائمة في الصناعة ولو بشكل مؤقت عندما تتوقع هذه المنشآت هجوماً من قبل المنشآت الراغبة في الدخول إلى الصناعة هي إحدى أشكال السلوك المؤدية إلى الحفاظ على عوائق الدخول إلى الصناعة قوية وفعالة وبالتالي استمرارية الوضع التركزي فيها.

ومن النماذج التي تستخدم لتصوير العلاقة بين التركز والسلوك خاصة سياسة التسعير وتأثير ذلك على معدل الربحية ما يعرف بمؤشر ليرنر = (السعر – التكلفة الحدية)÷ السعر

فعندما يساوي مؤشر ليرنر الصفر فإن ذلك يعني أن السعر يتساوى مع التكلفة الحدية وهو ما يعبر عن سريان حالة المنافسة الكاملة وبالتالي غياب سيطرة عدد محدود من المنتجين على مجريات الأمور في السوق مما يعني انخفاض درجة التركز في الصناعة إلى حد احتمال اقترابها من الصفر

وكلما ازدادت الفجوة بين السعر والتكلفة الحدية كانت السوق أقرب إلى حالة الاحتكار ومن ثم ازدياد درجة سطرة عدد محدود من المنشآت على السوق أي ارتفاع مستوى التركز

ويكتسب سلوك المنشآت في صناعة معينة أهميته من تأثيره على عدة مؤشرات أداء اقتصادية في الصناعة من أهمها مستوى الكفاءة الإنتاجية ، حجم التطور التقني ، معدل النمو في الصناعة ، ومعدل ربحية المنشآت المنتجة والذي تركز عليه معظم الدراسات في الصناعة كمؤشر رئيسي من مؤشرات الأداء باعتباره الأكثر ارتباطاً بهيكل الصناعة وسلوك المنشآت فيها وتأثره ببقية المؤشرات الأخرى.

فقد أشارت نتائج كثير من الدراسات لوجود نوع من العلاقة الموجبة بين الدرجات المرتفعة من التركز في الصناعات محل الدراسة وعوائق الدول فيها والتمييز في المنتجات وبين معدلات الربحية .

ويهتم الاقتصاديون وواضعي السياسات الاقتصادية بهذه المؤشرات سواء على مستوى المنشأة الصناعية أو في إطار الهيكل الاقتصادي ككل . والتغير في هذه المؤشرات له أهمية خاصة في احداث توازن بين الميول التضخمية في الصناعة (التغير في مستوى الأسعار في الصناعة) وبين التطور في الإنتاجية أو التقنية المستخدمة فيها وبالتالي

تكييف السياسات الاقتصادية الحكومية تجاه سلوك المنشآت في الصناعة لخدمة أهداف الدول الصناعية

ثالثاً مستوى الأداء

بعد دراسة كل من هيكل السوق وسلوك المشروعات تصبح الخطوة المنطقية التالية هي تقييم مستوى الأداء ، مع تحديد الأسباب المسئولة عن ذلك المستوى ، بمعنى إلى أي مدى تعد الاختلافات في الهيكل والسلوك مسئولة عن تفسير التغيرات في مستوى الأداء في الأسواق المختلفة. فمستوى أداء المنشأة في الصناعة قد يؤثر على هيكل الصناعة ومن ثم سلوك المنشآت في ظل هذا الهيكل ، حيث قد تؤدي المستويات المرتفعة من الربحية أو الكفاءة الإنتاجية أو المستوى التقني إلى تدعيم الاتجاهات التركزية في الصناعة أو مقاومتها وتخفيض مستواها من خلال تأثيرها على أبعاد هيكل الصناعة خاصة درجة التركز بها كتأثيرها على حجم الطلب ومرونته ومستوى التكاليف ...

رابعاً السياسات : بعد معرفة مستوى الأداء يمكن رسم السياسات الملائمة والتي تهدف إلى رفع مستوى كفاءة القطاع الصناعي سواء من خلال التأثير في الهيكل أو السلوك.