

محاضرات  
في

# الأقتصاد

---

دكتورة

علا عادل علي عبد العال

## نشأة علم اقتصاديات الصناعة

لقد ظهر الاهتمام بقطاع الصناعة بصورة واضحة بعد الثورة الصناعية في إنجلترا في الربع الأخير من القرن الثامن عشر . وقد كان سبب تأخر ظهور علم اقتصاديات الصناعة وهو ما غلب على فكر أنصار المدرسة الكلاسيكية والتي تعد أولى المدارس الفكرية الاقتصادية ويرجع إليها الفضل في وضع أسس علم الاقتصاد من اتباع المنهج الاستنباطي في البحث، وهو يتميز بأنه يبدأ بفروض تتسم بالعمومية، ثم يقوم الباحث عن طريق الاستدلال المنطقي باستنباط ما تعنيه هذه الفروض بالنسبة للعلاقة بين المتغيرات الاقتصادية وصولاً إلى النظريات المختلفة. ونجد أن طبيعة هذا النهج أنه ينطوي على قدر كبير من التجريد حتى يستطيع الباحث أن يصل إلى درجة التعميم التي ينشدها ، ونظراً لأن التحليل الاقتصادي للقطاع الصناعي يتطلب بالضرورة البدء بالتعرف على واقع هذا القطاع واستقراء حقيقته ، أي يستلزم الاعتماد على المنهج الاستقرائي ، فإنه يتضح على الفور مدى التباعد بين منهج المدرسة الانجليزية للوصول إلى النظريات الاقتصادية وبين المنهج الذي تقتضيه طبيعة التحليل الاقتصادي للقطاع الصناعي وهو المنهج الاستقرائي، والذي يقوم على ملاحظة الواقع وجمع المعلومات وإجراء التجارب بقصد التعرف على العلاقات التي تتسم بالاستمرار والعمومية والتي تتخذ أساساً لبناء النظريات المختلفة .

إلا أنه حدثت عدة تطورات بعد ذلك ساعدت على ظهور علم اقتصاديات الصناعة

كفروع مستقل من فروع الاقتصاد ، منها :

- ظهور المدرسة التاريخية في ألمانيا في منتصف القرن التاسع عشر والتي اعتمدت في تحليلاتها على المنهج الاستقرائي والذي يتفق مع طبيعة التحليل الاقتصادي للقطاع الصناعي .
- اتفاق غالبية مفكري العلوم الاجتماعية على أن الوصول إلى النظريات المختلفة ينطوي على عدة مراحل تتضمن الدمج بين المنهجين الاستنباطي والاستقرائي . وتشمل تلك المراحل : مرحلة التعرف على الواقع ودراسته ، ثم مرحلة جمع المعلومات والبيانات وصولاً إلى الفروض المختلفة ، تليها مرحلة الاستدلال المنطقي لما تعنيه هذه الفروض من نظريات ، وأخيراً مرحلة اختبار صحة هذه النظريات بالرجوع إلى الواقع .
- وضوح التناقض بين نموذج المنافسة الكاملة والذي اتخذ أساساً للتحليل الاقتصادي حتى أوائل القرن العشرين وبين نماذج الأسواق في الواقع . وقد أدى هذا التناقض إلى ظهور نظرية المنافسة الاحتكارية ( المنافسة غير الكاملة ) في أوائل الثلاثينيات من القرن العشرين ، على يد مسز ( جوان روبنسون وتشمبرلين ) ، وكان من نتيجة ظهورها تشجيع العديد من الدراسات التطبيقية للتأكد من مدى صحة هذه النظريات في الواقع . وهكذا قوي الاتجاه الذي يهدف إلى الربط بين واقع سلوك المشروع في القطاع الصناعي والنظرية الاقتصادية المفسرة لهذا السلوك . كما كان من نتيجة هذا التطور في النظرية الاقتصادية أن وجد علم الاقتصاد الصناعي أساساً نظرياً قريباً من الواقع يستطيع أن يبني عليه تحليلاته.

وبعد أن تعرفنا على مجال اهتمام الاقتصاد الصناعي يثور لدينا سؤال عن الفرق بين الاقتصاد الصناعي ونظرية المشروع وهي أحد فروع النظرية الاقتصادية الجزئية ، خاصة وأن هذه الأخيرة تهتم بدراسة كيفية استجابة القوى الاقتصادية لحقيقة ندرة الموارد الاقتصادية .

في الواقع ومع التسليم بوجود قدر كبير من التشابه بين مجال كل من علم الاقتصاد الصناعي والنظرية الجزئية بصفة عامة ونظرية المشروع بصفة خاصة ، إلا أنه بإمعان النظر في التفصيلات وفي جوهر كل منها تتضح نقاط الاختلاف التي تميز كل منهما ، ويمكن إيجازها فيما يلي :

- اعتماد النظرية الجزئية على المنهج الاستنباطي مما يؤدي إلى نظريات تتسم بقدر كبير من التجريد والبعد عن الواقعية . في حين اعتمد علم الاقتصاد الصناعي على المنهج الاستقرائي والذي يقوم على الدراسات التطبيقية لطبيعة الإطار التنظيمي ودوره في التأثير على القوى الاقتصادية بالقطاع الصناعي الأمر الذي يبعد التحليل عن صفة التجريد والعمومية .
- أن النظرية الجزئية تقيم تحليلاتها على أساس هياكل الأسواق البسيطة ( منافسة كاملة واحتكار كامل ) ، بينما نجد أن نقطة الانطلاق في علم الاقتصاد الصناعي هو أن الأسواق الصناعية الواقعية تبعد عن المنافسة الكاملة وتتميز بوجود درجات متفاوتة من الاحتكار ( المنافسة الاحتكارية واحتكار القلة ) . ونتيجة لما تقدم نجد أن علم الاقتصاد الصناعي يتطرق إلى دراسة ظواهر مميزة لتلك الأسواق مثل السياسات التنافسية غير السعرية ( أنشطة الدعاية والإعلان ، تغيير المنتجات

والتنوع ..) ، بينما تقتصر النظرية الجزئية تحليلاتها على دراسة السياسات

التنافسية السعرية فقط والتي تميز أسواق المنافسة الكاملة .

- أن نظرية المشروع تركز اهتمامها أساساً على استقرار أوضاع التوازن بالنسبة

للمشروع والأسواق الاقتصادية ، بينما أن نقطة تركيز علم الاقتصاد الصناعي

هي دراسة وتحليل سلوك المشروعات الصناعية من حيث تأثيره بالهيكل وتأثيره

في الأداء .

- أن علم الاقتصاد الصناعي نظراً لأنه يبني تحليلاته على أساس وجود درجات

متفاوتة من الاحتكار في الأسواق وما قد يترتب على تلك النماذج من آثار سلبية

على مستوى الرفاهة ( الحد من الإنتاج ، ارتفاع الأسعار ، ظهور الأرباح غير

العادية ) ، فإنه يهتم بدراسة السياسات العامة المختلفة كالسياسات التي تتبعها

الدولة ضد الاحتكار ، والتنظيمات المختلفة للصناعة ....

ومن الأسئلة التي يحاول علم الاقتصاد الصناعي الإجابة عليها ما يلي : هل

تستطيع المشروعات ممارسة بعض القوى الاحتكارية مثل التحكم في الأسعار ؟

وكيف يمكن للدولة أن تتدخل للحد من هذا النفوذ الاحتكاري ؟ وفي أي الأسواق

يمكن أن توجد تكتلات صناعية ؟ وفي أيها لا يمكن ؟ هل تستطيع المشروعات

اتباع سياسات للحد من المنافسة التي يمكن أن تواجهها ( أي ظهور منتجين أو

مشروعات جديدة ) ؟ وإذا كانت الإجابة بنعم ، فما هو موقف الدولة ؟ هل تستطيع

التدخل ؟ وهل تدخلها يزيد من مستوى الرفاهة المحقق ؟ في حين نجد أن النظرية

الجزئية لا تعطي نفس الاهتمام للسياسات العامة ، ويرجع ذلك لافتراضها سيادة

نموذج المنافسة الكاملة

والذي يفترض تساوي الأسعار مع التكلفة المتوسطة ، و يضمن أيضاً إتمام الإنتاج بأقصى كفاءة ممكنة حيث تعمل المشروعات في الأجل الطويل على إقامة أحجام مثلى وعلى تشغيل هذه الأحجام عند المعدل الأمثل للإنتاج .

### أهم المفاهيم الأساسية المتعلقة بعلم الاقتصاد الصناعي

#### مفهوم الصناعة

قد يقصد بها "القطاع الصناعي بما يتضمنه من مشروعات (وحدات إنتاجية) تقوم بإنتاج سلعة واحدة متجانسة تجانساً مطلقاً ، سواء من حيث تكوينها المادي (المنتج النهائي ، المواد الخام المستخدمة ، طريقة التصنيع) أو من حيث نظرة المستهلك إليها من أجل بيعها في السوق ، بقصد تحقيق أقصى ربح في حالة المشروع الخاص أو بقصد تحقيق مصلحة عامة حتى لو ترتب على ذلك عدم تحقيق أرباح أو تحمل خسارة في حالة المشروع العام." فيكون هناك قطاع لصناعة النسيج أو المواد الغذائية أو المنتجات الجلدية..

غير أن هذا التعريف يشوبه كثير من الصعوبات التي تُظهر تعارضاً واضحاً بين التعريف النظري للصناعة وبين الواقع ، من هذه الصعوبات :

- صعوبة تحديد الوحدة الإنتاجية : فقد تكون مصنعاً أو مؤسسة تضم عدداً من المصانع التي تنتج سلعاً غير متشابهة ومن ثم يصعب تحديد نوع الصناعة التي تندرج تحتها الوحدة الإنتاجية.

- صعوبة تحديد طبيعة نشاط الوحدة الإنتاجية : فقد تكون طبيعة النشاط مجرد تجميع لأجزاء سلع مستوردة دون إجراء أي تحويل جذري لطبيعة السلعة أو مواصفاتها أو استخدامها النهائي وبالتالي يصعب إدراجها تحت مفهوم صناعة.

- صعوبة تصنيف الوحدات الإنتاجية بحسب السلع التي تنتجها : حيث قد يكون تصنيفها من زاوية العرض أي السلع التي تستخدم نفس المادة الخام أو نفس السلع الوسيطة

كما قد يتم التصنيف من زاوية الطلب أي من وجهة نظر المستهلك وهو ما يختلف تماماً عن التصنيف الأول .

مثال على ذلك المعطف الجلدي والشنط الجلدية يمكن تصنيفها من زاوية العرض بأنها صناعة منتجات جلدية ، بينما تُصنف من وجهة نظر المستهلك ضمن صناعة الملابس الجاهزة

- صعوبة تحديد مدى التشابه والتجانس بين السلع : فقد يتوافر التجانس في التكوين المادي للسلعة في بعض الصناعات الاستخراجية ، كالمشروعات التي تقوم باستخراج الذهب أو بعض المعادن الأخرى ، إلا أن الاختلاف في ظروف البيع التي تقترن بتسويق منتجات هذه المشروعات قد يكون سبباً في انعدام التجانس من وجهة نظر المشتري .

أما في نطاق الصناعات التحويلية فغالباً ما يلجأ المنتجون إلى جعل سلعهم مغايرة لما ينتجه غيرهم من سلع من نفس النوع . ويعتمد المنتجون في تحقيق التباين على اختلاف التكوين المادي أو على إيهام المشتريين ، عن طريق الدعاية ووسائل الإعلان ، بأن السلعة التي ينتجونها تختلف عن غيرها ، كذلك فإن اختلاف زمان ومكان بيع السلعة وظروف وشروط البيع يؤدي إلى اختلاف السلع من وجهة نظر المشتري حتى ولو كانت متجانسة مادياً .

وقد حاول بعض الاقتصاديين ، ومنهم تشمبرلين ، إدخال فكرة عدم تجانس السلع في تعريفهم للصناعة ، فعرفوا الصناعة على أنها "مجموعة من المشروعات تنتج سلعاً من نفس النوع وإن لم تكن متجانسة تجانساً مطلقاً ، إلا أن السلعة التي ينتجها أي مشروع من هذه المشروعات تعتبر بديلاً قريباً للسلع التي تنتجها المشروعات الأخرى".

وقد استرشدوا في ذلك بمقياس المرونة التقاطعية التي تقيس درجة التبادل بين السلع ، حيث تزداد درجة التبادل مع ارتفاع القيمة الموجبة للمرونة التقاطعية .

وعلى الرغم من واقعية فكرة البديل القريب ، إلا أنه يؤخذ عليها أن تحديد البديل القريب غالباً ما يستلزم اتخاذ قرار تحكمي من قبل المسؤولين عن التصنيف الصناعي لوجود صعوبة تجميع البيانات الخاصة بتقدير وقياس المرونة التقاطعية . لكل هذه الأسباب ظهرت اختلافات واضحة بين الدول عند تعريفها للصناعة ورسم الحدود الفاصلة بين الصناعات المختلفة .

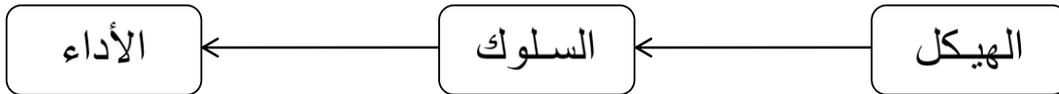
ونظراً لما يكتنف هذا التعريف للصناعة من صعوبات فيكون من الضروري أن نستند لتعريف آخر للصناعة وهو "النشاط الإنتاجي الذي يقوم على استغلال العناصر الإنتاجية، من امكانات مادية وبشرية وفنية ، لتحويل الموارد الاقتصادية من حالتها الطبيعية إلى منتجات مهيئة لإشباع الحاجات الإنسانية" .

كما أصبحت هناك ضرورة ل وضع تصنيفات قياسية موحدة لتسهيل المقارنة بين الاحصاءات التي تجمع بواسطة الإدارات الحكومية المختلفة .

## نطاق دراسة علم اقتصاديات الصناعة

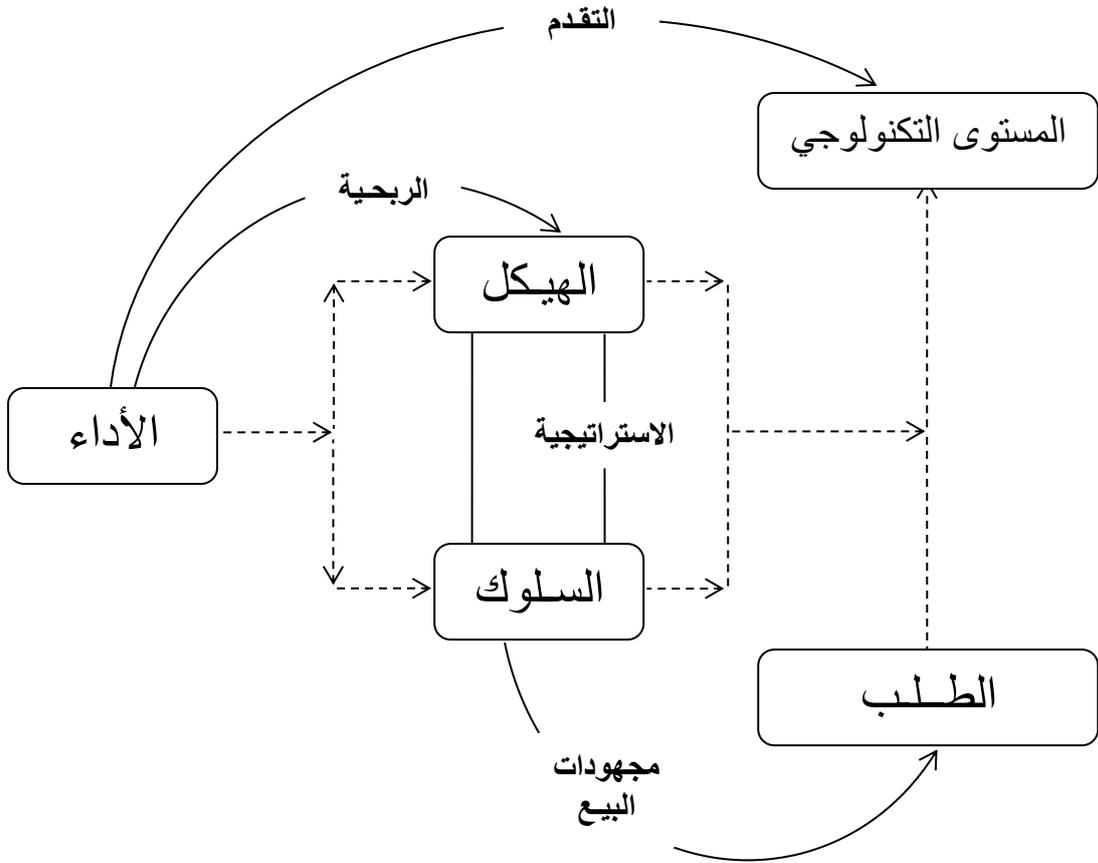
يهتم علم اقتصاديات الصناعة بدراسة وتحليل واقع هيكل قطاع الصناعة والظروف السائدة في أسواق صناعة ما وانعكاس ذلك على سلوك المنشآت الصناعية ضمن هذا السوق بهدف التعرف على أداء هذه المنشآت من أجل رسم السياسات الصناعية العامة (الحكومية) التي من شأنها رفع ذلك المستوى لتحقيق أكبر قدر ممكن من المصالح الاجتماعية من خلال إحداث توازن بين هدي تحقيق الكفاءة الإنتاجية ومستوى المنافسة في السوق ، لذا يكون من الضروري دراسة هيكل الصناعة ثم سلوك المشروعات بداخله لتحديد مستوى أداء هذه المنشآت ووضع السياسات الكفيلة برفع ذلك المستوى أو ما يسمى بمفهوم الهيكل – السلوك – الأداء.

وحتى وقت قريب كان هناك فرض ضمني في علم الاقتصاد الصناعي وهو أن العلاقة بين هيكل السوق وسلوك المشروعات وأدائها هي علاقة سببية خطية تسير في اتجاه واحد ، بمعنى أن الهيكل يؤثر في السلوك الذي يؤثر بدوره في مستوى الأداء كما هو موضح بالشكل التخطيطي رقم (١)



شكل رقم (١)  
العلاقة الخطية التي تحكم دراسة علم اقتصاديات الصناعة

البساطة فهي أكثر تعقيداً وتداخلاً ، وهو ما يوضحه الشكل رقم (٢).



شكل رقم (٢)  
العلاقات التبادلية التي تحكم دراسة علم اقتصاديات الصناعة

في الشكل السابق يتضح أن:

- أن الظروف الأولية والمتمثلة في المستوى التكنولوجي والطلب يحددان (يؤثران) في هيكل وسلوك المشروعات .
- وكما يؤثر هيكل السوق في السلوك فإنه يتأثر به من خلال الاستراتيجيات والسياسات المختلفة ( التسعير - الإنتاج - البيع ) .

- وأن سلوك المشروعات كما وأنه يتأثر بالظروف الأولية نجده أيضاً يؤثر فيها. فعلى سبيل المثال فإن استراتيجيات البيع وأنشطة الدعاية والإعلان التي تقوم بها المشروعات قد تزيد الطلب .
- ونجد أن كلاً من الهيكل والسلوك يحددان مستوى الأداء ، وفي نفس الوقت فإن مستوى الأداء يؤثر في هيكل السوق من خلال مستوى الأرباح المخصصة . كما يؤثر مستوى الأداء أيضاً في الظروف الأولية كالتكنولوجيا من خلال مستوى التقدم الفني المحقق .

نخلص مما تقدم إلى أن العلاقة بين الهيكل والسلوك والأداء هي أكثر تعقيداً من الافتراض التقليدي . ولا يعني ذلك أن نستبعد الفرض التقليدي والخاص بأن الهيكل يؤثر على السلوك ومن ثم على مستوى الأداء طالما أن هذه العلاقة تسمح بوضع تنبؤات معقولة ومقبولة لمستوى الأداء . ولكن ما يجب إضافته للتحليل هو أنه إذا كان الهيكل يؤثر على السلوك والأداء الحالي ، إلا أننا يجب أن ننظر نظرة ديناميكية للهيكل ، بمعنى أن الهيكل الحاضر ما هو إلا نتيجة للسلوك والأداء الماضي . وفيما يلي نهتم بدراسة عناصر الاقتصاد الصناعي.

### أولاً هيكل الصناعة

يتعلق بدراسة الخصائص التنظيمية للسوق الذي تعمل في ظله المنشآت الصناعية والعلاقة بين هذه المنشآت والتي تؤثر بشكل ملموس على طبيعة ودرجة المنافسة أو الاحتكار في هذا السوق وبالتالي على سلوك هذه المنشآت وأدائها في السوق .

من خلال هذا التعريف نجد أن هيكل الصناعة يشمل عدة مكونات منها درجة التركيز ، تميز المنتجات ، عوائق دخول الصناعة ، التكامل الرأسي والأفقي بين المنشآت الصناعية

### الأبعاد الرئيسية لهيكل الصناعة (مكوناته)

#### أولاً درجة التركيز الصناعي

يختلف مفهوم التركيز الصناعي عن مفهوم التركيز الجغرافي للصناعات حيث يقصد بالأخير التوزيع المكاني للصناعات بين المناطق المختلفة في الدولة أو داخل المدينة، وهو ما تتم دراسته ضمن نظرية التوطن الصناعي.

أما مفهوم التركيز الصناعي ف يعرف بأنه التوزيع العددي والحجمي للمشروعات العاملة في سوق معين أو صناعة معينة." ، ويكون مجال دراسته الاقتصاد الصناعي.

ويعتبر التركيز الصناعي أهم أبعاد هيكل الصناعة وأكثرها استخداماً وشيوعاً

فمتغيرات أكثر طواعية للقياس الكمي ، مما يجعل مهمة التحليل والاستنتاج أسهل

نسبياً عن باقي أبعاده (مكوناته) الأخرى ، فغالباً ما تكون هناك بيانات منشورة عن

هذه المتغيرات في معظم البلدان كبيانات عن حجم كل من الإنتاج ، المبيعات ،

الأصول ، رأس المال أو العمالة، إضافة إلى عدد المنشآت في كل صناعة .

على أن الأهم من ذلك هو أن المكونات الأخرى لهيكل الصناعة مثل عوائق الدخول

ودرجة تميز المنتجات تصب كلها في معين التركيز الصناعي فمن ناحية نجدها من أهم

العوامل المسببة له ، كما أنه يعد مؤشراً دالاً على مدى وجود عوائق دخول الصناعة أو

تميز المنتجات.

وكلما زادت درجة التركيز دل ذلك على أن عدد قليل من المنشآت يمتلك عدد كبير من

إجمالي حجم الصناعة مما يعطي انطباعاً بأن السوق يغلب عليه الشكل الاحتكاري.

وعلى عكس ذلك تغلب المنافسة على السوق عندما تكون الأنصبة النسبية لكافة المنشآت العاملة في الصناعة متقاربة .  
ويوضح التوزيع العددي عدد المنشآت في الصناعة أو عدد أكبر المنشآت ضخامة في الحجم ، أما التوزيع الحجمي فيوضح الحجم النسبي لكل من المنشآت الداخلة في القياس (أي نصيب كل منشأة من الحجم الكلي للصناعة).  
وكلما زادت درجة التركيز دل ذلك على أن عدد قليل من المنشآت يمتلك عدد كبير من إجمالي حجم الصناعة مما يعطي انطباعاً بأن السوق يغلب عليه الشكل الاحتكاري ، وعلى عكس ذلك تغلب المنافسة على السوق عندما تكون الأنصبة النسبية لكافة المنشآت العاملة في الصناعة متقاربة  
قياس درجة التركيز

تتعدد طرق قياس درجة التركيز في الصناعة وعلى الرغم من تعددها إلا أنها جميعاً تتفق على وجود بعدين أساسيين هما :  
التوزيع العددي ويوضح عدد المنشآت في الصناعة أو عدد أكبر المنشآت ضخامة في الحجم  
التوزيع الحجمي ويوضح الحجم النسبي لكل من المنشآت الداخلة في القياس (أي نصيب كل منشأة من الحجم الكلي للصناعة)

ويمتاز التوزيع الحجمي عن التوزيع العددي أن الأخير لا يكفي في حد ذاته عندما يتعلق الأمر بمدى وجود اتجاهات تنافسية أو احتكارية بالصناعة ، فتتولد ضرورة ارتباط هذا العدد بنصيب كل منشأة من الحجم الكلي للصناعة (الحجم النسبي)

فعد حساب درجة التركيز في صناعة يسيطر أربعة منتجين فقط على كل الإنتاج نجده مساوياً أو قريباً من مستواه في صناعة أخرى تضم ثلاثين منشأة تسيطر أربع منشآت رئيسية فيها على معظم الإنتاج.

وقبل استعراض مقاييس التركيز المختلفة نشير لبعض المعايير التي يعتمد عليها الاقتصاديون في عملية القياس ومنها:

- **قيمة الأصول** : أي قيمة أصول مشروع منسوباً إلى إجمالي قيمة أصول الصناعة. غير أن ما يشوبه من عيوب هو اختلاف المنشآت في طرق تقدير كل من قيمة أصولها ومعدلات إهلاك هذه الأصول.
- **حجم المدخلات** (رأس المال أو العمالة) : فإذا كان هدف الدراسة قياس العلاقة بين حجم مشاركة رأس المال الأجنبي في الصناعة وبين مستوى التركيز فيها كان من الأفضل استخدام حجم رأس المال.
- كما يستخدم حجم العمالة في حال كان هدف الباحث قياس العلاقة بين مستوى التركيز الصناعي وحجم التوظيف فيها أو في الاقتصاد ككل .

إلا أنه يؤخذ على معيار المدخلات سواء رأس المال أو العمل كأساس للقياس أنها تؤدي إلى نتائج مضللة فإما أن تعطي نتائج لدرجة التركيز مبالغ فيها عن الحقيقة أو نتائج أقل تقديراً من الحقيقة،

فعلى سبيل المثال عندما يستخدم معيار الكثافة الرأسمالية في العمليات الإنتاجية فإن درجة التركيز تتحاز للمشروعات كبيرة الحجم والتي تتميز بارتفاع الكثافة الرأسمالية ( أي ارتفاع معامل رأس المال / العمل ) فيعطي نتائج مبالغ فيها بالنسبة للتركز .

في حين أنه إذا تم استخدام معيار الكثافة العمالية (أي ينخفض معامل رأس المال / العمل) فإن نتائج المقياس تكون متدنية. والعكس صحيح بالنسبة للمشروعات الصغيرة التي تنخفض فيها الكثافة الرأسمالية وتزايد الكثافة العمالية.

- حجم المخرجات (كمية الإنتاج ، قيمة المبيعات):  
بالنسبة لكمية الإنتاج فيكون استخدامها مناسباً متى كان هدف الباحث قياس العلاقة بين مستوى التركيز في الصناعة والكفاءة الإنتاجية فيها أو اقتصاديات الحجم . وتجدر الإشارة إلى أنه عندما يتعلق الأمر بقياس التركيز الصناعي وعلاقته بسلوك المنشآت وفي حالة توفر بيانات دقيقة و جيدة عن حجم الإنتاج يبقى هذا المقياس لحجم المنشأة أفضل من غيره في قياس التركيز نظراً لأنه الأكثر تعبيراً عن قوى العرض من قبل المنتجين والطلب من قبل المستهلكين في سوق معينة وبالتالي يكون أكثر تمثيلاً للملامح الأساسية لسوق هذه السلعة التي يشكل التركيز أهم أبعاد هيكلها .

غير أنه يؤخذ على أنه قد يؤدي إل هذا المقياس الى ازدواج في الحساب ، وخاصة بالنسبة للمشروعات التي ترتبط ببعضها البعض من خلال علاقات تكامل رأسية .

وبالنسبة لحجم المبيعات فيكون هو المقياس الأنسب عندما يكون هدف الدراسة قياس مدى سيطرة المنشآت الكبرى على حجم مبيعات الصناعة.

على ذلك فإن هناك عدة اعتبارات تتدخل في اختيار أحد هذه الأشكال لقياس حجم المنشأة من أهم هذه الاعتبارات

:

- مدى توفر البيانات عن المقياس ودقة أو جودة هذه البيانات
- هدف الباحث من القياس
- مدى الارتباط بين المقاييس المختلفة لحجم المنشأة فكلما كان الارتباط وثيقاً بين عدد من هذه المقاييس كحجم الإنتاج والمبيعات والعمالة مثلاً فإن مشكلة اختيار أحدها تصبح غير ذات جدوى فأبي منها يغني عن الآخر خاصة إذا تقاربت الأهداف من وراء القياس وتوفرت البيانات عن أحدها أكثر من الأخرى.

### مقاييس التركيز الصناعي

يمكن التمييز بين نوعين رئيسيين من المقاييس :

النوع الأول يطلق عليه مقاييس التركيز المطلق ( الأهمية النسبية ) ، وهو يشير إلى بعدي التركيز وهما عدد المشروعات وأحجامها (وزنها النسبي) ، و نتناول بالدراسة في هذا النوع ثلاثة مقاييس هي نسبة (معدل) التركيز، منحني التركيز ، هيرشمان-هيرفندل

أما النوع الثاني فيطلق عليه مقاييس العدالة . وهو يهتم ببيان مدى التساوي أو التفاوت في توزيع أحجام المشروعات بصناعة معينة دون الإشارة إلى عدد المشروعات. ويعتبر منحني لورنز ومعامل جيني أهم تلك المقاييس .

وفيما يلي نتناول بالدراسة نوعي المقاييس

أولاً مقاييس التركيز المطلق :

معدل التركيز (نسبة التركيز) ( $C_r$ )

أكثر المقاييس شيوعاً في قياس درجة التركيز ، وهو النسبة المئوية لنصيب أكبر (  $r$  ) من المنشآت من إجمالي مبيعات الصناعة (  $X$  ) .  
أو هو النسبة المئوية التي تستحوذ عليها أكبر وحدة حجماً أو يستحوذ عليها عدد معين من أكبر الوحدات حجماً من المقدار الكلي المقسم .  
أي يقيس مجموع أنصبة أكبر المنشآت حجماً في الصناعة من جملة حجم الصناعة .

$$C_r = \sum_{i=1}^r \frac{x_i}{x} = \sum_{i=1}^r S_i$$

حيث ( $C_r$ ) معدل التركيز (نسبة التركيز)

(  $r$  ) عدد أكبر المنشآت في الصناعة من إجمالي مبيعات الصناعة (  $X$  )

(  $x_i$  ) حجم المنشأة (  $i$  ) من بين أكبر المنشآت في الصناعة

(  $X$  ) الحجم الكلي للصناعة سواء كان في شكل مبيعات أو إنتاج ....

(  $S_i$  ) تمثل أنصبة كل مشروع على حده من إجمالي حجم مبيعات الصناعة أي  $\frac{x_i}{x}$

ومن خلال هذا المقياس يمكن القول أن أكبر مؤسسة تستحوذ على ٥٠% من الإنتاج

الكلي للصناعة أو أن نصيب الأربعة مؤسسات الكبرى هو ٩٠% من الإنتاج الكلي

للصناعة

ويمكن تمثيل نسبة التركيز بيانياً بما يعرف بمنحنى التركيز

وتتراوح قيمة نسبة التركيز بين الصفر والواحد الصحيح ، فإذا تساوت النسبة بالصفر دل ذلك على أن السوق يتمتع بالمنافسة الكاملة ، بينما إذا تساوت بالواحد الصحيح تمتع السوق بالاحتكار الكامل.

ومن ثم فكلما اقتربت النسبة من الصفر دل ذلك على انخفاض نسبة التركيز واتجه السوق نحو المنافسة. وكلما اقترب المقياس من واحد دل ذلك على ارتفاع نسبة التركيز في الصناعة واتجه السوق نحو الوضع الاحتكاري.

وفيما يلي بعض الأمثلة لحساب معدل التركيز :

المثال الأول : بيانات عن صناعة تضم ٢٥ مشروعاً. المطلوب حساب نسبة التركيز واستنتاج نوع السوق في هذه الصناعة

المبيعات بالألف جنيه	المشروع
١٥٠ ألف جنيه	الأول (X1)
١٠٠ ألف جنيه	الثاني (X2)
٨٠ ألف جنيه	الثالث (X3)
٧٠ ألف جنيه	الرابع (X4)
١٥٠ ألف جنيه	من الخامس وحتى الخامس والعشرون (Xn)
٥٥٠ ألف جنيه	الإجمالي

$$\text{معدل تركيز أكبر أربعة مشروعات} = \frac{400 \text{ ألف جنيه}}{550 \text{ ألف جنيه}} = 72.7\%$$

ويفيد معدل التركيز في معرفة درجة المنافسة أو الاحتكار السائدة في السوق . فإذا كان معدل تركيز أكبر أربعة مشروعات في الصناعة السابقة هو ٧٢,٧% فلاشك أن هذه الصناعة يغلب عليها الصفات الاحتكارية بالمقارنة بصناعة أخرى يصل فيها معدل تركيز أكبر أربعة مشروعات إلى ٢٠% فقط .

كما يمكن الوصول إلى نفس النتيجة من خلال تطبيق الصورة الثانية للقانون أي باستخدام الأنصبة النسبية لكل مشروع

فمن المثال السابق يمكن حساب نصيب كل صناعة من إجمالي حجم مبيعات الصناعة

$$S_1 = \frac{150}{550} = 0.27 \quad \text{لتكون}$$

$$S_2 = \frac{100}{550} = 0.18$$

$$S_3 = \frac{80}{550} = 0.14$$

$$S_4 = \frac{70}{550} = 0.12$$

ليصبح معدل التركيز = 71%

مثال ٢ : إذا علمت أن أكبر خمس مشروعات في الصناعة (r) تبلغ أنصبتها من إجمالي مبيعات الصناعة ما يلي :

$$S_1 = 0,15 \quad , \quad S_2 = 0,12 \quad , \quad S_3 = 0,06 \quad ,$$

$$S_4 = 0,04 \quad , \quad S_5 = 0,03$$

المطلوب حساب معدل التركيز في هذه الصناعة

## الحل

معدل تركيز أكبر خمسة مشروعات هو  $C_5 = 40\%$

ويتميز المقياس بسهولة التطبيق حيث يعامل كل المؤسسات الداخلة في القياس بصورة متساوية ، فيعطيها نفس الوزن في المقياس.

إلا أن ما يعيب هذا المقياس

- تجاهله للتوزيع النسبي لأنصبة الصناعات المقامة كل على حدة  $\frac{x_i}{x}$  ومعاملتها على قدر المساواة وبأهمية نسبية واحدة من حيث القوة والنفوذ والتأثير، حيث تكون النتيجة لذلك عدم وضوح حقيقة تأثير اختلاف المشروعات في أحجامها على كل من سلوك وأداء المشروعات .

فعلى سبيل المثال لو لدينا صناعة تتضمن أربع مؤسسات يسيطر كل منها على ١٥% من الحجم الكلي للصناعة فبحساب معدل التركيز للأربع مشروعات مساوياً ٦٠%.

فإذا كانت الصناعة تتكون من أربع مشروعات نصيب كل منها من الحجم الكلي للصناعة كالتالي (الأول ٤٠% ، الثاني ١٥% ، الثالث ٤% ، والرابع ١%) فإنه بحساب معدل التركيز في هذه الحالة نجده أيضاً = ٦٠% ، وهو ما يعني أن هذا المعدل جعل أهمية الشركة الرابعة التي تسهم بـ ١% فقط من حجم المبيعات الإجمالي مساوية لأهمية الشركة الأولى والتي تساهم بنسبة ٤٠% من حجم مبيعات الصناعة لمجرد دخولها أكبر أربع مؤسسات في الصناعة.

- يقدم قيمة واحدة تمثل نصيب أكبر المشروعات حجماً في الصناعة دون تقديم أية بيانات أو معلومات عن العدد الكلي للمشروعات في الصناعة مهما كبر أو صغر مما

يعطي نتائج مضللة إذا تساوت نسبة التركيز في سوق يعمل بها عدد قليل من المنشآت مع نسبة التركيز في سوق يعمل به عدد كبير من المنشآت .  
ففي المثال السابق اتضح أن معدل التركيز لأكبر خمس مشروعات هو ٤٠% ولاشك أن هذه النسبة تعد إلى حد ما مرتفعة ولكن دلالتها الاقتصادية تختلف اختلافاً واضحاً فيما إذا كانت الصناعة مكونة من عشر مشروعات أو تكونت من ألف مشروع .

- اختيار عدد المشروعات الأكبر حجماً لقياس معدل التركيز هو أمر تحكيمي ليس له معيار موحد فهو قد يختلف من بلد لآخر فنجد في بريطانيا يعتمد على أكبر ثلاثة مشروعات ، بينما في دول أخرى يعتمد على ثمانية وقد يصبح عشرين ، وهو ما يؤدي إلى نتائج مضللة في حالة تغير هذا العدد عبر الزمن بما يؤثر على درجة المنافسة في الصناعة .

فعند عمل مقارنة لنسب التركيز لنفس الصناعة في سنوات مختلفة مع تغيير عدد المشروعات الأكبر حجماً الداخلة في القياس نجدها تختلف زيادة ونقصاً مما يجعل عملية المقارنة عبر الزمن أكثر صعوبة كما يتضح من المثال التالي:  
فالجداول التالي يوضح نسب التركيز في صناعة ما في عامي ٢٠٠٠ ، ٢٠١٠ مع اختلاف عدد الشركات الأكبر حجماً الداخلة في القياس

السنة	نسبة التركيز لأكبر وحدتين	نسبة التركيز لأكبر أربع وحدات	نسبة التركيز لأكبر عشر وحدات
٢٠٠٠	١٢%	٣٠%	٥٢%
٢٠١٠	١٣%	٢٩%	٥٠%

يتضح من المثال أن نسبة التركيز قد زادت في الفترة ما بين ٢٠٠٠ و ٢٠١٠ إذا قسناها لأكبر وحدتين ، بينما نقصت في نفس الفترة إذا قسناها لأكبر أربع وحدات وأكبر عشر وحدات ، وهو ما يعني صعوبة الحكم على التغير الذي يحدث في نسبة التركيز عبر الزمن .

- نسبة التركيز تقيس النسبة المئوية من المقدار الكلي المقسم والتي تخص عدداً معيناً من أكبر الوحدات حجماً في الصناعة ، غير أن وضع هذه المؤسسات قد يتغير بمرور الزمن ، فالأربع مؤسسات الكبرى في بداية الفترة ليس من الضروري أن تبقى كذلك في نهاية الفترة ، كذلك قد يتغير ترتيبها بين بعضها البعض لتصبح أكبر مؤسسة مثلاً رابع مؤسسة كبرى بعد ذلك .  
هذه التغيرات تعتبر في غاية الأهمية في الحكم على درجة المنافسة في القطاع أو في الصناعة ، إلا أن نسبة التركيز لا تظهرها .  
من الممكن في حالة مقارنة صناعتين مثلاً أن يكون نصيب أكبر مؤسستين مثلاً في الصناعتين من الكمية الكلية متساوياً في حين يتوزع باقي الكمية على العدد الباقي من المؤسسات توزيعاً مختلفاً في الصناعتين وهو ما يعني أنه بالرغم من تساوي نسبة التركيز في الصناعتين إلا أن درجة المنافسة تختلف في كليهما

الأنصبة التجميعية		ترتيب المؤسسات حسب الحجم
صناعة ب	صناعة أ	
٥٥%	٤٠%	١
٧٥%	٧٥%	٢
٩٠%	٩٩%	٣
١٠٠%	١٠٠%	٤

من الجدول يتضح تساوي نصيب أكبر مؤسستين في كلتا الصناعتين (أ ، ب) فهو يبلغ (٧٥%) من المقدار الكلي وهو ما قد يعطي انطباعاً بأن سلوك هاتين الوحدتين في الصناعتين متشابهاً ومن ثم يتقاربا في سلوكهما وأدائهما ، غير أن الحقيقة غير ذلك حيث تختلف أنصبة الوحدات الأخرى في الصناعة (أ) عن نظيرتها في الصناعة (ب) بالرغم من تساوي نسبة التركيز إذا قسناها لأكبر مؤسستين.

من هنا يتضح لنا أن نسبة التركيز لاتصلح للحكم على مدى التغيير الذي يحدث في درجة التركيز ، بل من المشكوك فيه أن تظهر هذه النسبة مدى التشابه أو الاختلاف بين هياكل الأسواق والتي تشير لسلوك موحد ، حيث أنه برغم تساوي نسبة التركيز بالنسبة لعدد معين من الوحدات (أكبر وحدتين في مثالنا) إلا أن سلوك المؤسسات الأخرى قد يكون مختلف تماماً ، حيث يعتمد ذلك على ما إذا كانت الكمية الباقية تتوزع على وحدات كبيرة الحجم صغيرة العدد ، أم على وحدات صغيرة الحجم كبيرة العدد ، أو تتوزع على وحدات متوسطة الحجم .

ليس هذا فحسب وإنما يتوقف سلوك المؤسسات على ما إذا كانت حرية الدخول مكفولة فإن هذه المؤسسات تقع تحت تأثير درجة عالية من المنافسة عما لو كانت هناك قيود على هذه الحرية.

كما أن نسبة التركيز الضعيفة لاتضمن وجود منافسة قوية بين المؤسسات إذ قد تتم اتفاقات مستترة أو صريحة بين هذه المؤسسات