

سوق الاحتكار التام أو المطلق **marché de monopole pure ou absolu**

الاحتكار التام هو الصورة المقابلة للمنافسة التامة، حيث يسيطر بائع أو منتج واحد فقط على عرض سلعة أو خدمة معينة بالكامل. ويختلف المنتج المحتكر عن المنتج في المنافسة التامة في انه يستطيع أن يسيطر على السعر أو على حجم الإنتاج، بعكس المنتج في المنافسة التامة الذي لا يستطيع أن يغير إلا في الكمية التي يبيعها، أما السعر فهو معطى له.

نتناول في هذا الفصل مفهوم الاحتكار وخصائصه وأسباب نشوؤه، كما نتطرق إلى توازن المحتكر في الفترة القصيرة.

1- تعريف سوق الاحتكار التام وخصائصه

الاحتكار التام هو هيكل سوقي يسيطر فيه بائع أو منتج واحد فقط على عرض سلعة أو خدمة معينة. في هذه الحالة، تكون المنشأة هي نفسها الصناعة ولا يجد المستهلك أي بدائل قريبة لما تقدمه المنشأة. يتميز سوق الاحتكار التام عن الهياكل السوقية الأخرى (مثل المنافسة الكاملة واحتكار القلة) بالخصائص التالية:

- **بائع وحيد ومستهلكون كثرون:** ينفرد منتج واحد بعرض السلعة في السوق، مما يمنحه سيطرة كاملة على الكميات المعروضة.
- **غياب بدائل قريبة للسلعة:** السلعة التي يقدمها المحتكر فريدة من نوعها؛ أي لا يمكن للمستهلك استبدالها بسلعة أخرى تؤدي نفس الغرض في حال رفع المحتكر لسعره.
- **المنتج صانع للسعر (Price Maker):** على عكس سوق المنافسة التامة أين يكون البائع متلقيا للسعر، فإن المحتكر يمتلك القوة لتحديد السعر الذي يريده أو التحكم في الكمية المنتجة لفرض سعر معين.
- **عوائق شديدة لدخول السوق:** توجد حواجز قانونية (مثل براءات الاختراع)، أو اقتصادية (مثل التكاليف الباهظة لتأسيس البنية التحتية)، أو طبيعية تمنع دخول منافسين جدد.
- **القدرة على التمييز السعري:** يمكن للمحتكر بيع نفس السلعة بأسعار مختلفة لفئات مختلفة من المستهلكين بناءً على قدرتهم على الدفع أو مرونة طلبهم.

مقارنة بين أسواق الاحتكار التام، المنافسة التامة واحتكار القلة

وجه المقارنة	المنافسة الكاملة	الاحتكار التام	احتكار القلة
عدد المنتجين	عدد كبير جدا	منتج واحد فقط	عدد قليل من الشركات الكبيرة
نوع السلعة	متجانسة تماما	فريدة ولا بديل لها	متميزة أو نمطية
التحكم في السعر	لا يوجد تحكم	تحكم كامل	تحكم جزئي أو متبادل
عوائق الدخول	لا توجد عوائق	عالية جداً (محظورة)	عوائق مرتفعة

2- أسباب نشوء الاحتكار

ينشأ الاحتكار التام في قطاعات معينة نتيجة وجود حواجز دخول قوية تمنع المنافسين من الانضمام للسوق، وتتنوع هذه الأسباب بين عوامل اقتصادية وقانونية وطبيعية:

- **السيطرة على الموارد النادرة:** امتلاك شركة واحدة لمورد طبيعي أو مادة خام أساسية لا يمكن للآخرين الوصول إليها، مثل سيطرة شركة دي بيرز De Beers تاريخيا على معظم مناجم الألماس في العالم.
- **الاحتكار القانوني (براءات الاختراع والامتيازات):** ويتمثل ذلك في منح الحكومات أحيانا حقوقا حصرية لشركة معينة لإنتاج سلعة أو تقديم خدمة، مثل:
 - براءات الاختراع: التي تحمي ابتكارات شركات الأدوية أو التكنولوجيا لفترة محددة.
 - حقوق الامتياز: مثل منح شركة واحدة حق إدارة شبكة القطارات أو توزيع المياه في منطقة معينة.
- **الاحتكار الطبيعي (وفورات الحجم):** يحدث في الصناعات التي تتطلب تكاليف تأسيس (بنية تحتية) باهظة جدا، حيث يكون من الأجدي اقتصاديا وجود منتج واحد يخدم السوق بالكامل بدلا من عدة منافسين، مثل قطاعات الكهرباء، الغاز، وشبكات الصرف الصحي.
- **التفوق التكنولوجي والابتكار المستمر:** قدرة بعض الشركات على تطوير تكنولوجيا متقدمة يصعب محاكاتها، مما يخلق حاجزا تقنيا أمام المنافسين، مثل سيطرة مايكروسوفت على سوق أنظمة التشغيل لفترات طويلة.
- **تأثيرات الشبكة (Network Effects):** تزداد قيمة الخدمة كلما زاد عدد مستخدميها، مما يجعل من الصعب على أي منافس جديد جذب المستخدمين بعيدا عن المنصة المهيمنة حاليا.
- **عمليات الاندماج:** وتتمثل في اندماج العديد من المشروعات العاملة في نفس النشاط في كيان واحد مما يؤدي الى اختفاء المنافسة والسيطرة على السوق.

3- منحى الطلب ومنحنيات الإيراد للمحتكر

في حالة الاحتكار التام، يواجه المنتج المحتكر وضعاً خاصاً لأن منحى طلب المنشأة هو نفسه منحى طلب السوق، وهذا يغير العلاقة التقليدية بين السعر والإيرادات:

3.1- منحى الطلب، الإيراد المتوسط، السعر ($Q_D = RM = P$):

يبيّن منحى الطلب على المحتكر السعر الذي يبيع عنده الكميات المختلفة من السلعة وهو نفسه طلب السوق. وهذا المنحى يكون عادة سالب الميل، إذ لا يستطيع المحتكر أن يزيد من مبيعاته إلا بتخفيض السعر، ولا يستطيع أن يرفع السعر إلا بتقليل مبيعاته. أي أنه يستطيع أن يغير من الكمية المباعة أو السعر ولكنه لا يستطيع أن يتحكم فيهما معا. وعادة يعمل المحتكر في الجزء المرن من منحى الطلب.

3.2- منحنى الإيراد الحدي (Rm):

منحنى الإيراد الحدي يقع دائما أسفل منحنى الطلب، ذلك ان المحتكر عندما يخفض السعر لبيع وحدة إضافية، فإنه يخفض السعر ليس فقط على تلك الوحدة، بل على كل الوحدات السابقة التي كان يبيعها بسعر أعلى. وإذا كان منحنى الطلب يأخذ شكل خط مستقيم، فإن ميل منحنى الإيراد الحدي يكون ضعف ميل منحنى الطلب، حيث يقطع المسافة الأفقية بين نقطة الأصل ومنحنى الطلب في منتصفها تماما.

3.3- منحنى الإيراد الكلي (RT):

يتخذ منحنى الإيراد الكلي شكل جرس أو منحنى محدب للأعلى. ويكون هذا المنحنى متزايدا طالما كان الإيراد الحدي موجبا، ويبلغ قيمته العظمى عندما ينعدم الإيراد الحدي (تكون مرونة الطلب السعرية = 1). ويبدأ منحنى الإيراد الكلي بالتناقص عندما يصبح الإيراد الحدي سالبا.

مثال

ليكن لدينا جدول الطلب على إنتاج محتكر ما كما يلي:

حجم الانتاج	0	1	2	3	4	5	6	7	8	9	10
السعر	10	9	8	7	6	5	4	3	2	1	0

المطلوب:

- احسب الإيراد الكلي والإيراد المتوسط والإيراد الحدي.
- بين أن السعر اكبر من الإيراد الحدي.
- مثل بيانيا منحنيات الإيراد للمحتكر وعلق عليها.

الحل

1- حساب الإيراد الكلي والإيراد المتوسط والإيراد الحدي:

حجم الإنتاج	السعر	الإيراد الكلي $RT = P.Q$	الإيراد المتوسط $RM = RT/Q$	الإيراد الحدي $Rm = \Delta(RT) / \Delta Q$
0	10	0	/	/
1	9	9	9	9
2	8	16	8	7
3	7	21	7	5
4	6	24	6	3
5	5	25	5	1
6	4	24	4	1 -
7	3	21	3	3 -
8	2	16	2	5 -
9	1	9	1	7 -
10	0	0	0	9 -

2- إثبات أن السعر اكبر من الإيراد الحدي:

نلاحظ من الجدول أنه كلما ازداد الإنتاج قلَّ السعر، فلكي يبيع المحتكر وحدة واحدة من السلعة لابد أن يكون السعر عند مستوى 9 دج، ولكي يبيع وحدتين لابد أن يخفض السعر إلى 8 دج وهكذا...، ولكن تخفيض السعر إلى 8 دج مثلاً ينطبق على الوحدتين معا وليس على الوحدة الثانية فقط، مما يجعل الإضافة إلى الإيرادات (أي الإيراد الحدي) أقل من السعر الذي يبيع به. ذلك هو السبب الذي يجعل بيانات الإيراد الحدي أقل من السعر ومن الإيراد المتوسط.

للإشارة، منحني الطلب على المحتكر هو نفسه منحني الإيراد المتوسط (السعر) حيث أن:

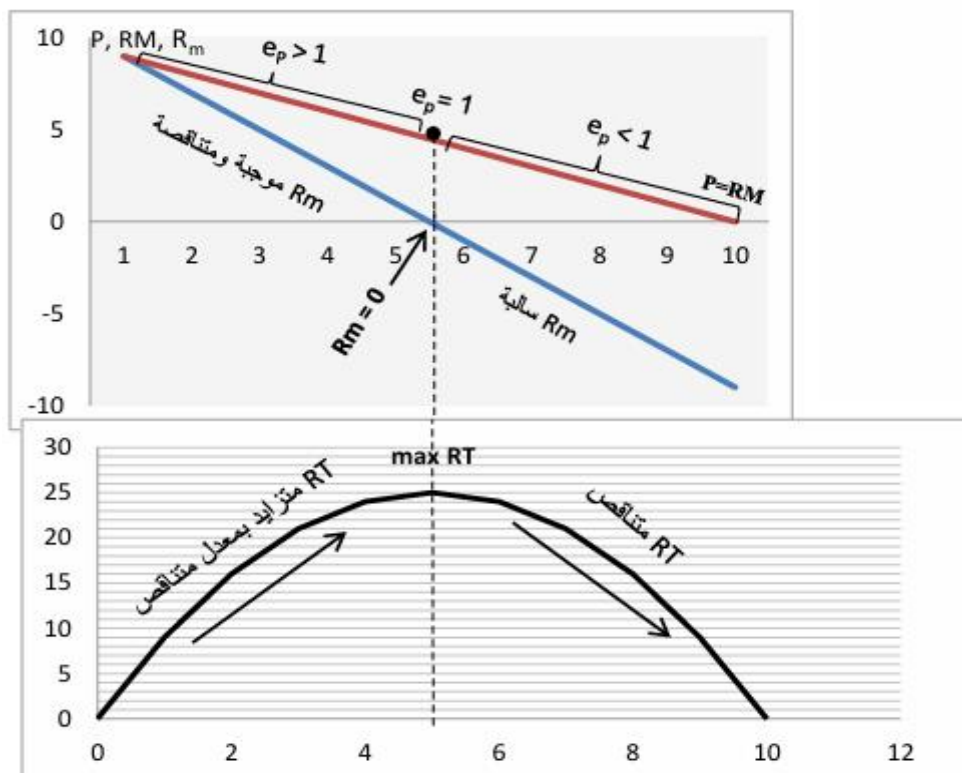
$$RM = RT/Q = P.Q/Q = P$$

رياضياً، يمكن إثبات أن الإيراد الحدي للمحتكر يكون دائماً أقل من السعر مهما كان حجم الإنتاج وذلك كما يلي:

$$RT = P.Q \Rightarrow Rm = dRT/dQ = (dP/dQ). Q + P$$

إذا حاول المحتكر رفع الكمية المعروضة فهذا يؤدي إلى خفض سعرها (أي أن: $dP/dQ < 0$) وبالتالي فإن الإيراد الحدي يكون أقل من السعر.

3- التمثيل البياني لمنحنيات الإيراد لدى المحتكر والتعليق عليها:



نلاحظ من الشكل ما يلي:

- منحنى الإيراد الكلي يبدأ من الصفر، ثم يتزايد بمعدل متناقص حتى يصل إلى أقصاه عند بيع 5.5 وحدة من السلعة، وبعد ذلك يتناقص الإيراد الكلي.
- إذا كان الطلب قليل المرونة ($0 < e_p < 1$) فإن الإيراد الكلي يتناقص مع زيادة الإنتاج. وبالتالي فمن مصلحة المحتكر التوسع في الإنتاج في الجزء الذي يكون فيه الطلب مرنا.
- منحنى الإيراد الحدي R_m موجب ومتناقص عندما يكون الطلب على السلعة مرنا وهذا حتى بيع 5.5 وحدة، وينعدم عندما $e_p = 1$. وبعدما يصبح الطلب غير مرنا فإن الإيراد الحدي يصبح سالبا.
- منحنى الإيراد الحدي ينصف المسافة الأفقية بين منحنى الطلب والمحور الرأسي، وبالتالي يكون ميل منحنى الإيراد الحدي يساوي ضعف ميل منحنى الطلب.
- منحنى الإيراد المتوسط (نفسه منحنى الطلب) متناقص ويعكس دالة المبيعات المتوقعة للمحتكر. ويعتمد تحديد السعر في ظل الاحتكار على شكل منحنى الطلب وعلى تكاليف الإنتاج.

ملاحظة: يمكن التمييز بين هياكل السوق المختلفة من خلال المشتق الثاني لدالة الإيراد الكلي حيث:

- في سوق المنافسة التامة منحنى الإيراد الكلي هو خط مستقيم صاعد ينطلق من نقطة الأصل، مما

يعني أن الإيراد الكلي يزداد بمعدل ثابت (ويمثل المشتق الأول)، وبالتالي يكون المشتق الثاني لدالة الإيراد الكلي معدوماً.

$$RT = P \cdot Q \Rightarrow dRT/dQ = P = a \text{ (مقدار ثابت)}$$

$$\Leftrightarrow d^2RT/dQ^2 = 0$$

- في ظل الأسواق الأخرى (الاحتكار، المنافسة الاحتكارية) يواجه المنتج منحنى طلب من الشكل:

$$P = a - b \cdot Q$$

$$RT = (a - b \cdot Q) Q = a Q - b \cdot Q^2$$

$$dRT/dQ = a - 2b \cdot Q$$

$$\Leftrightarrow d^2RT/dQ^2 = -2b < 0$$

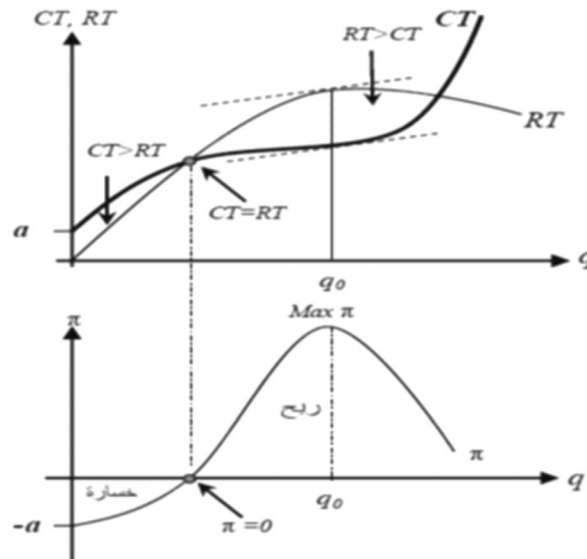
منحنى الإيراد الكلي مقعر والمشتق الثاني سالب، مما يعني أن الإيراد الكلي يزداد بمعدل متناقص، ويصل إلى أقصى قيمة ثم يبدأ بالانخفاض، مما يدل على أن الإيراد الحدي يتناقص بسرعة.

4- توازن المنتج المحتكر في الفترة القصيرة

إن مضمون توازن المحتكر هو تحديد الكمية التي يكون المحتكر مستعداً لعرضها عند السعر الذي يرغب فيه، وبحيث يحقق أقصى ربح أو أدنى خسارة. ويمكن توضيح هذا التوازن في الفترة القصيرة حسب المدخل الكلي أو حسب المدخل الحدي كما يلي:

■ حسب المدخل الكلي:

يصل المنتج المحتكر إلى وضع التوازن عندما يصل الفرق بين منحنى الإيراد الكلي والتكلفة الكلية إلى أقصى قيمة. ويتحدد حجم إنتاج التوازن q_0 عندما يتساوى ميل المماس لمنحنى الإيراد الكلي Rm مع ميل المماس لمنحنى التكلفة الكلية Cm .



مثال

لديك المعلومات التالية حول الطلب على سلعة محتكر والتكاليف الكلية المتغيرة والثابتة:

$$D = P = 40 - Q \text{ دالة طلب المحتكر}$$

$$CV = 16Q - 4Q^2 + Q^3 \text{ التكاليف الكلية المتغيرة}$$

$$CF = 70 \text{ التكاليف الثابتة}$$

المطلوب: تحديد وضع التوازن لهذا المحتكر .

الحل

$$RT = P \cdot Q = 40Q - Q^2 \text{ دالة الإيراد الكلي}$$

$$CT = 16Q - 4Q^2 + Q^3 + 70 \text{ دالة التكلفة الكلية}$$

$$\pi = RT - CT \text{ الربح}$$

بإعطاء قيم افتراضية لكمية المبيعات نحصل على الجدول الموالي:

Q	RT	CT	π
1	39	83	-44
2	76	94	-18
3	93	105	-16
4	144	134	10
5	175	175	0
6	204	238	-34
7	231	329	-96

يتحقق وضع التوازن للمحتكر عند إنتاج 4 وحدات من السلعة حيث يصل ربحه إلى أقصى قيمة والتي تقدر بـ 10 دج.

■ توازن المحتكر حسب المدخل الحدي:

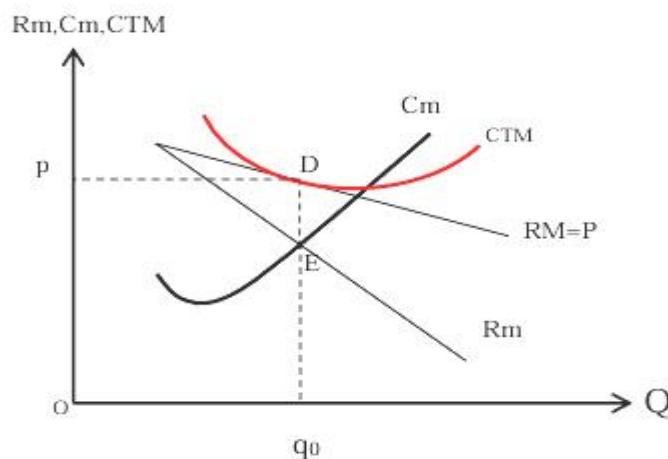
يتحدد توازن المحتكر عندما يتقاطع منحنى الإيراد الحدي مع منحنى التكلفة الحدية. إلا أن شرط أن تكون التكلفة الحدية في حالة ارتفاع -كما هو الشأن في حالة المنافسة التامة- ليس ضروريا بالنسبة لسوق الاحتكار التام.

وترتبط إمكانية وجود الربح أو الخسارة بالعلاقة بين الإيراد المتوسط RM (السعر) ومتوسط التكلفة الكلية CTM، حيث نجد ثلاثة حالات كما يلي:

أ- توازن المحتكر في حالة تحقيق ربح عادي:

يكون المحتكر في حالة توازن مع تحقيق ربح عادي عندما يكون الإيراد المتوسط مساويا لمتوسط التكلفة الكلية (RM = CTM).

توازن المنتج المحتكر في حالة تحقيق ربح عادي



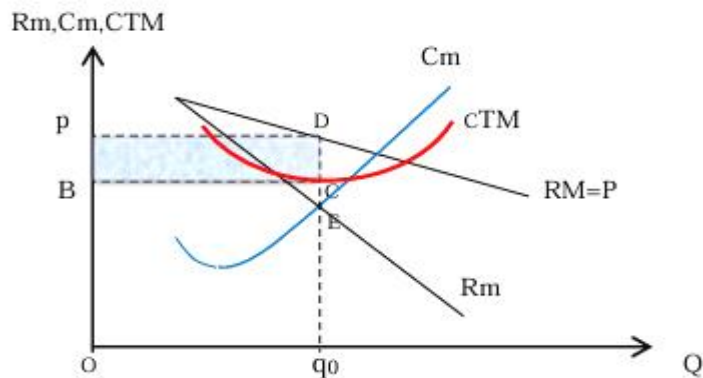
نلاحظ من الشكل أن توازن المحتكر يتحقق عند النقطة E أين يتساوى الإيراد الحدي مع التكلفة الحدية، ويتحدد حجم الإنتاج عند النقطة q_0 . إسقاط نقطة التوازن على منحنى RM وعلى منحنى CTM يقع على نقطة واحدة مشتركة D، مما يعني أن الإيراد المتوسط للوحدة الواحدة يساوي التكلفة المتوسطة لها، وهذا ما يجعل الربح المتوسط للوحدة مساويا للصفر.

ب- توازن المحتكر في حالة تحقيق ربح غير عادي:

في هذه الحالة منحنى التكلفة المتوسطة يقع أسفل منحنى الإيراد المتوسط (منحنى الطلب)، ويترتب عن ذلك أن المحتكر يحقق ربحا متوسطا للوحدة عند التوازن يعادل المسافة DC، والذي يمثل الفرق بين سعر بيع الوحدة OP والتكلفة المتوسطة لها OB. وبذلك يكون الربح الإجمالي للمحتكر والممثل بالمستطيل

$$PBCD \text{ مساويا لحاصل جداء الربح المتوسط في حجم الإنتاج عند التوازن. } \pi = DC \cdot Oq_0$$

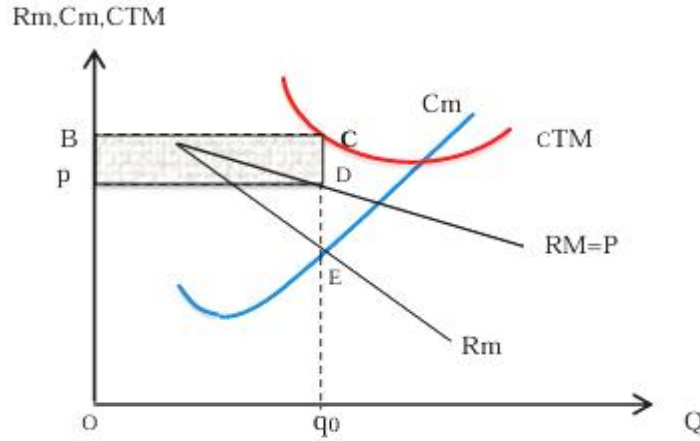
توازن المحتكر في حالة تحقيق ربح غير عادي



ج- توازن المحتكر في حالة تحقيق خسارة:

يتحمل المحتكر خسارة إذا كان متوسط تكلفة الوحدة المنتجة عند وضع التوازن يزيد عن سعر البيع أو ثمن الطلب الذي يحدده المستهلكون للسلعة (كما في حالة شراء المحتكر براءة اختراع لسلعة ما، ثم يفاجأ بأن ظروف الطلب أقل مما كان متوقعا). هنا نجد أن منحنى الطلب أو الإيراد المتوسط يقع بكامله أسفل منحنى متوسط التكلفة الكلية.

توازن المحتكر في حالة تحقيق ربح غير عادي



يبين الشكل، أن المحتكر عند وضع التوازن يتحمل خسارة تساوي مساحة المستطيل BPDC، والتي تمثل حاصل جداء الخسارة الوحدوية $\times$ حجم الإنتاج الأمثل $(CD \cdot Oq_0)$.

تجدر الإشارة إلى أن المحتكر سيفضل الاستمرار في الإنتاج في حالة الخسارة طالما كان الإيراد المتوسط أكبر من متوسط التكلفة المتغيرة. أما إذا كان الإيراد المتوسط لا يكفي لتغطية التكاليف المتغيرة فإن المحتكر يتوقف عن الإنتاج بصورة مؤقتة.

مثال

لتكن دالة الطلب لمحتكر من الشكل: $Q = 15 - \frac{P}{10}$

دالة التكاليف الكلية الخاصة بالمحتكر هي: $CT = 5Q^2 + 10$

1- إيجاد كمية وسعر توازن المحتكر.

2- احسب الربح المحقق عند التوازن.

الحل

1- تحديد كمية وسعر توازن المحتكر:

عند التوازن يكون: $Rm = Cm$ ، حيث: $Rm = \frac{dRT}{dQ}$ ، $Cm = \frac{dCT}{dQ}$

إيجاد الإيراد الحدي:

$$Q = 15 - \frac{P}{10} \Rightarrow P = 150 - 10Q$$

$$RT = P \cdot Q = 150Q - 10Q^2$$

$$Rm = 150 - 20Q$$

إيجاد التكلفة الحدية:

$$Cm = \frac{dCT}{dQ} = 10Q$$

$$Rm = Cm \Leftrightarrow 150 - 20Q = 10Q \rightarrow Q = 5$$

$$P = 150 - 10Q = 100$$

إيجاد ربح المحتكر:

أ/ باستخدام المدخل الكلي:

$$\pi = RT - CT = 150Q - 10Q^2 - 5Q^2 - 10$$

$$\pi = -15Q^2 + 150Q - 10$$

$$Q = 5 \rightarrow \pi = 365$$

ب/ باستخدام المدخل الحدي:

$$P = RM : \pi = (RM - CTM) \cdot Q$$

إيجاد متوسط التكلفة الكلية:

$$CTM = \frac{CT}{Q} = 5Q + \frac{10}{Q}$$

$$Q = 5 \rightarrow CTM = 27$$

$$\pi = (100 - 27) \cdot 5$$

$$\pi = 365$$

ملاحظات:

1- لا يوجد منحنى عرض للمحتكر وذلك لعدم وجود علاقة وحيدة بين السعر والكمية المنتجة، إذ يمكن للمحتكر بيع مستويات مختلفة من الإنتاج بنفس السعر¹. وإنما يكون له نقطة عرض فقط وهي النقطة الواقعة رأسياً فوق نقطة التوازن على منحنى الإيراد المتوسط (منحنى الطلب)²، وهي تتمثل في أشكال التوازن السابقة في النقطة D.

¹ - عمر صخري: مبادئ الاقتصاد الوجودي، مرجع سابق، ص 102.

² - أحمد محمد مندور، محمد فوزي أبو السعود وآخرون: مبادئ الاقتصاد الجزئي، مرجع سابق، ص 258.

2- يؤدي الاحتكار إلى سوء توزيع الموارد، ذلك أن المحتكر يستمر في استخدام عوامل الإنتاج حتى يصل إلى الحد الذي تتساوى عنده التكاليف الحدية للإنتاج مع الإيراد الحدي وليس مع السعر¹. فهو يتوقف عن الإنتاج عند مستوى التوازن أين متوسط التكلفة الكلية ما زالت متناقصة ولم تصل بعد إلى أدناها² ، مما يترتب عنه وجود طاقة إنتاجية عاطلة(*).

¹- محمد محمد النجار، محمد ابراهيم عواد: برنامج مهارات التسويق والبيع في التحليل الاقتصادي الجزئي (الوحدوي)، مركز التعليم المفتوح بجامعة بنها، مصر، ص31. www.pdfactory.com

²- علي عبد الوهاب نجا، عفاف عبد العزيز عايد: الاقتصاد الجزئي، مرجع سابق، ص 306.

(*)- تقاس الطاقة العاطلة بالفرق بين حجم إنتاج التوازن وحجم الإنتاج المناظر لأدنى قيمة لمتوسط التكلفة الكلية – الذي تتقاطع فيه مع منحنى التكلفة الحدية.