الأثار الخارجية الاقتصادية:

النظرية والحلول

Economic Externalities: Theory and Solutions

د. عيد عشري جابر

مدرس بقسم الاقتصاد والمالية العامة

كلية الحقوق – جامعة حلوان

2020

ملخص البحث

يُشير مصطلح الآثار الاقتصادية الخارجية إلى التكلفة أو الفائدة التي يتحملها أو يستفيد منها طرف ثالث، وتكون ناتجة عن التصرفات الخاصة بأطراف المعاملات الاقتصادية، وهذه الآثار لا تكون مُسَعَّرة وفقاً لألية السوق، وتؤثر على الكفاءة الاقتصادية. ولذلك، وجب تحليل مشكلة الآثار الخارجية للمعاملات أو الأنشطة الاقتصادية، باعتبارها أهم سبب من أسباب فشل السوق، وذلك من أجل التوصل إلى أهم الحلول اللازمة لمواجهة أو استيعاب هذه الآثار، سواء كانت سلبية أو إيجابية. وهذا التحليل يتطلب عرض نظرية فشل السوق، وتوضيح مفهوم الآثار الخارجية، وأهم الانتقادات الفلسفية التي وُجِّهت إلى هذا المفهوم. ولتوضيح مفهوم الآثار الخارجية الاقتصادية، كان من المهم التطرق إلى الأصول التاريخية والفلسفية لفكرة الآثار الخارجية في النظرية الاقتصادية. وللتوصل إلى أفضل الحلول اللازمة لاستيعاب الآثار الخارجية، كان من الضروري عرض وتحليل أهم النظريات التي قيلت في الآثار الخارجية الاقتصادية، وخصوصاً أهم الحلول التي قدمتها هذه النظريات.

وهناك كم كبير من الفقه الاقتصادي الذي يُعالج مشكلة الآثار الخارجية الاقتصادية، بما في ذلك الدراسات النظرية والتجريبية التي تدور حول مفهوم هذه الآثار وتداعياتها وعلاجها والمشاكل التي تسببها للكفاءة الاقتصادية، وكفاءة تخصيص الموارد الاقتصادية. وهناك جانب من الفقه الاقتصادي لا يعترف بوجود الآثار الخارجية الاقتصادية، وذلك على أساس أن المشكلة لا تتعلق بتحديد المُتسبب في الضرر والمضروور، ولكنها تتعلق بفكرة مدى إرساء الحقوق وحمايتها وتنفيذها، وخصوصاً حقوق الملكية. وهذا يعني أنه لا داعي لتدخل السياسة العامة في النشاط الاقتصادي لمعالجة الآثار الخارجية باعتبارها نوعاً من فشل السوق، فيكفي الدولة تهيئة المناخ القانوني اللازم لسير النشاط الاقتصادي عموماً.

أما بالنسبة للجانب الفقهي الآخر، وهو الجانب الأكبر، فيعترف بوجود الآثار الخارجية. ولكن يظهر الخلاف داخل هذا الجانب الفقهي بشأن بعض الأمور الخاصة بتعريف واستيعاب الآثار الخارجية. فهناك خلاف حول مفهوم الآثار الخارجية الاقتصادية، حيث لا يوجد تعريف شامل لهذه الآثار، بالإضافة إلى صعوبة تحديد الضرر الناتج عن الآثار الخارجية السلبية، وبالتبعية تحديد المُتسبب في الضرر والمضروور. وتظهر هذه المشكلة بسبب الطبيعة التبادلية للآثار الخارجية. وأيضاً داخل هذا الجانب الفقهي هناك خلاف حول كيفية استيعاب الآثار الخارجية. فهناك اتجاه يرى أنه يمكن استيعاب الآثار الخارجية الاقتصادية عن طريق السماح للأطراف الخاصة بالتفاوض حول منع الآثار الخارجية، وأنه يجب ألا تتدخل الدولة في النشاط الاقتصادي من أجل استيعاب الآثار الخارجية، فكل ما يجب على الدولة القيام به هو إرساء الحقوق وتخصيصها وحمايتها وتنفيذها، وخصوصاً الحقوق الاقتصادية المُرتبطة بحقوق الملكية. إلا أن هذا الاتجاه قد تعرض للعديد من الانتقادات، وأهمها عدم واقعية افتراض غياب تكاليف المعاملات الذي يُسهِّل عملية التفاوض بين الأطراف الخاصة المعنية بالآثار الخارجية.

أما الاتجاه الآخر فيرى وجوب الإجراءات التدخلية من جانب الدولة لاستيعاب الآثار الخارجية، سواء كان ذلك عن طريق منح الإعانات بالنسبة لاستيعاب الآثار الخارجية الإيجابية، أو فرض الضرائب التصحيحية بالنسبة لمنع الآثار الخارجية السلبية. ويتمثل الهدف الرئيس لهذا الاتجاه في إظهار أن الآثار الخارجية عبارة عن الاختلاف بين التكلفة الخاصة الحدية والتكلفة الاجتماعية الحدية. إلا أن هذا الاتجاه قد تعرض للعديد من الانتقادات على أساس أن تدخل الدولة قد يكون أكثر تشويهاً للنشاط الاقتصادي من الآثار الخارجية نفسها. إذن، فالإشكالية الأساسية لهذا البحث تدور حول مدى إمكانية التوصل إلى أنسب الحلول اللازمة لاستيعاب الآثار الخارجية الاقتصادية. فإذا تم إرساء وتخصيص وتنظيم وتنفيذ حقوق

الملكية العامة والخاصة، وأيضًا تنظيم الجوانب الأخلاقية للمعاملات الاقتصادية، فإن ذلك سيساهم في استيعاب العديد من أنواع الآثار الخارجية الاقتصادية.

Abstract

The term ‘economic externality’ refers to the cost or benefit that is borne or benefited by a third party. These cost or benefit result from the acts of the parties to economic transactions, and these effects are not priced according to the market mechanism, though it affects the economic efficiency and resource allocation. Therefore, it is necessary to analyze the problem of economic externalities, as it is one of the main causes of market failure. This analysis would be critical to reach effective solutions needed to internalize these externalities, whether they are negative or positive externalities. This analysis requires presenting the theory of market failure, clarifying the concept of externality, and the philosophical criticisms directed at this concept. To clarify the concept of economic externalities, it is crucial to present the historical and philosophical origins of externalities in economic theory. In order to reach appropriate solutions needed to internalize economic externalities, it was necessary to describe and analyze the essential economic theories that deal with the economic externalities, especially the most adequate solutions presented by these theories.

There is a large amount of economic literature that deals with the problem of economic externalities, including theoretical and empirical studies that revolve around the concept of externalities and their consequences and internalization, and the problems they cause to the efficient allocation of economic resources. However, on the one hand, there is a part of this economic literature does not recognize the existence of economic externalities, on the grounds that the problem is not related to determining who caused the harm and who is the injured, but rather related to the extent to which rights are established, protected and implemented, especially property rights. This means that there is no need for public policy to intervene in economic activity to address externalities as a type of market failure. It is sufficient for the state to create the legal environment necessary for conducting economic activity in general.

On the other hand, the significant part of economic literature admits the existence of economic externalities. However, within this part, there are certain controversial issues regarding the definition and internalization of economic externalities. There is disagreement about the concept of economic externalities, as there is no comprehensive definition of externality concept, and it is difficult to determine the damage resulting from negative externalities and accordingly to determine the cause of the damage and the injured party. This problem appears due to the reciprocal nature of externalities. Moreover, there is a disagreement about how to internalize economic externalities. Some economists advocate that economic externalities can be dealt with by allowing private parties to negotiate about preventing externalities, and that the state should not interfere in economic activity in order to eliminate externalities. Accordingly,

all that the state should do is to establish, allocate, protect and implement rights, especially economic rights associated with property rights. However, this philosophy has been criticized, as it is based on the unrealistic assumption of the absence of transaction costs, which facilitates the negotiation process between private parties concerned with externalities.

Other economists argue that the intervention measures by the state are necessary to prevent externalities, whether that is by granting subsidies in relation to internalizing the positive externalities, or imposing corrective taxes in relation to preventing negative externalities. The main objective of this argument is to show that externalities are the difference between marginal private cost and marginal social cost. However, this argument has been criticized on the grounds that the state intervention may be more distorting to economic activity than externalities itself. Therefore, the main problem of this research revolves around the extent to which it is possible to reach the most appropriate solutions for internalizing the economic externalities. One appropriate solution for eliminating externalities states that if public and private properties rights are established, allocated, organized and implemented, as well as the ethical aspects of economic transactions are regulated, this will contribute to preventing many types of economic externalities.

مُقَدِّمَة

في اقتصاد السوق، يُعرَّف السوق بأنه أهم مكان للتنسيق بين المنتجين والمستهلكين بشأن تنفيذ معاملاتهم الاقتصادية. وبعبارة أخرى، السوق هو البيئة التي يلتقي فيها مجموعة من المشترين والبائعين لتبادل السلع والخدمات أو للتعامل بصفة عامة.¹ وهناك إجماع كبير بين الاقتصاديين على أن الأسواق هي أكثر الآليات فعالية من حيث تخصيص الموارد بين الوحدات الاقتصادية المختلفة. فإذا كان نظام السوق يعمل بشكل مثالي، فيجب أن يقوم بتخصيص الموارد الاقتصادية النادرة بكفاءة وفعالية إلى حيث الاستخدام الأفضل لهذه الموارد. ففي الأسواق، يتم اتخاذ قرارات تخصيص الموارد بطريقة لامركزية، ويكون السعر هو آلية التواصل والتفاعل الرئيسية بين جانبي العرض والطلب.

ولكن، غالبًا ما تعمل بعض الأسواق بشكل غير فعال، ففي بعض الأسواق حيث يوجد عدد كبير جدًا من المنتجين، يحدث زيادة في جانب العرض وتتنخفض الأسعار، ويقلل المنتجين من حجم الاستثمار في مشروعاتهم. وفي الأسواق الأخرى، حيث يوجد عدد محدود من المستهلكين المستعدين للدفع مقابل الحصول على سلعة أو خدمة، تظل هذه الأسواق صغيرة ومتخلفة من حيث نطاق العرض. إضافة إلى ذلك، تميل بعض الأسواق إلى توليد الاحتكارات. وهذا يعني أن كفاءة السوق في تخصيص الموارد الاقتصادية، وكذلك فعالية جهاز الثمن كقناة مناسبة لتفعيل آلية السوق، هي خصائص مرتبطة بالأسواق التي تعمل بفاعلية. ولكن، الفكرة المثالية لوجود سوق فعال تمامًا أمر نادر الوجود في الواقع، خصوصًا في الدول النامية، حيث لا تعمل الأسواق عمومًا بشكل جيد، وذلك بسبب غياب التنظيم وإجراءات الرقابة الأخرى، وأيضًا بسبب عدم مرونة النظام الهيكلي لهذه الأسواق. وهنا يقف فشل نظام السوق عائقًا أمام تحقيق مستوى التشغيل المطلوب والنمو الاقتصادي المستدام.

لذلك، يمكن القول أن فشل السوق يحدث في الحالات التي لا تقوم فيها الأسواق بالدور الفعال في عملية الإنتاج أو عملية التخصيص الأمثل للموارد الاقتصادية. ومصطلح فشل السوق لا يعني أن السوق لا يقوم بوظيفته على الإطلاق، ولكنه لا يعمل بالكفاءة المطلوبة، لأنه لا ينتج السلع المطلوبة اجتماعيًا. وبالتالي يُعرف فشل السوق على أنه عدم قدرة آلية الأسواق على توفير سلع معينة بشكل مطلق أو على المستوى المرغوب أو المستوى الأمثل.² ويُعرَّف فشل السوق أيضًا على أنه عبارة عن خلل في نظام الأسعار، بحيث يُشكل هذا الخلل عائقًا أمام التخصيص الفعال للموارد الاقتصادية.³ ويُشير هذا التعريف إلى أهمية أن يكون نظام الأسعار قادرًا على أن يعكس التكاليف والقيمة الحقيقية للمنتج.

ويجب الإشارة إلى أن هناك العديد من الحالات المختلفة لفشل السوق، وقد تغيرت أهمية هذه الحالات، كما تم التداخل فيما بينها، وأصبح هناك علاقات متبادلة بين بعض هذه الحالات.⁴ ويعتبر الاحتكار الطبيعي، والمنافسة غير الكاملة، وعدم تناسق المعلومات والآثار الخارجية، من أبرز الأمثلة على حالات فشل السوق.⁵ ويتمثل السبب الأهم والسائد لفشل السوق في ما يسمى بالآثار الخارجية. ويطلق على الآثار

¹ Cunningham, S., (2011). *Understanding Market Failures in an Economic Development Context*. Pretoria, South Africa: Mesopartner Monograph 4, P.11.

² Pearce, D.W., (1986). *Market Failure*. In *Macmillan dictionary of modern economics*. Pearce, D.W. (Ed.), P.264.

³ Samuelson, P.A. & Nordhaus, W.D., (1992). *Economics*. 14th ed. New York, NY: McGraw-Hill., P.131.

⁴ Wolf, C., (1979). "A Theory of Nonmarket Failure: Framework for Implementation Analysis". *Journal of Law and Economics*, Vol. 22(April), P. 107.

⁵ Kneese, A. and R. Ayres., (1969). "Production, Consumption, and Externalities," *American Economic Review* 59, P. 282.

الخارجية اسم العوامل الخارجية، أو الجوانب الاقتصادية الخارجية، أو اللوفورات الاقتصادية، أو الآثار غير المباشرة، أو تداعيات الجوار. وتنبع الآثار الخارجية أساساً من الاعتماد المتبادل بين الأنشطة الاستهلاكية أو بين الأنشطة الإنتاجية، وتؤدي إلى الاختلاف بين الفوائد والتكاليف الخاصة وبين الفوائد والتكاليف الاجتماعية. وتتمثل المشكلة الأساسية التي تسببها الآثار الخارجية في عدم فعالية آليات الأسواق في تخصيص الموارد الاقتصادية، لأنه في حالة وجود هذه الآثار لا تعكس أسعار السوق التكاليف الكاملة أو التكاليف الاجتماعية التي تنطوي عليها المعاملة الاقتصادية، وبالتالي لا يتم تحقيق مستوى الاستهلاك والإنتاج الاجتماعيًا. وبعبارة أخرى، تُشير الآثار الخارجية إلى التأثير الإيجابي أو السلبي لتصرف شخص معين على طرف ثالث، ويتم فرض هذا التأثير على الطرف الثالث دون موافقته، وتُمثل الآثار الخارجية حالة من عدم الكفاءة الاقتصادية. وفي هذا السياق، يندرج فشل السوق ضمن فئة عامة من أسباب فشل السوق تُسمى الآثار الخارجية الاقتصادية.

وهذا يعني أن الآثار الخارجية تنشأ عندما يمارس شخص ما نشاط اقتصادي، ولكن هذا النشاط يؤثر على رفاهية شخص آخر، وهذا الشخص الأخير لا يدفع أو يتلقى أي تعويض عن هذا التأثير. وإذا كان التأثير الواقع على الشخص الآخر سلبيًا، فإنه يسمى آثار خارجية سلبية، وإذا كانت الآثار الخارجية مفيدة له، فإنها تسمى آثار خارجية إيجابية.⁶ وبالتالي، يمكن تقسيم الآثار الخارجية إلى إيجابية وسلبية، ويمكن تقسيمها أيضًا إلى آثار خارجية مالية وفنية.⁷ وهناك أيضًا الآثار الخارجية الأخلاقية. وفي بعض الحالات يظهر ما يسمى بشبكة الآثار الخارجية. وهناك نوع آخر من الآثار الخارجية، وهو الآثار الخارجية للوضع الاستهلاكي الاجتماعي. ولكن كيف يمكن للسياسات الحكومية أن تُحسن من أداء السوق في تخصيص الموارد الاقتصادية، وما هي أنواع السياسات التي يمكن أن تعمل بشكل أفضل في هذا المجال.

ومن الملاحظ أن هناك توسع كبير وانتشار واسع للكتابات الفقهية والأكاديمية حول الآثار الخارجية الاقتصادية. وحسب تعريف هذه الآثار فإنها تعتبر جزءاً من حياة جميع أفراد المجتمع.⁸ وكثيراً ما يُشجع الاقتصاديون، وغيرهم من مؤيدي السياسة العامة، الحكومات على تبني السياسات التي تستوعب هذه الآثار الخارجية، بحيث تؤثر التكاليف والفوائد بشكل أساسي على الأطراف التي تختار تحملها. وقد كان أول من قدم المفاهيم الخاصة بالآثار الاقتصادية الخارجية والداخلية (الوفورات الاقتصادية الخارجية والداخلية) هم ألفريد مارشال، وأرثر سيسيل بيجو.⁹ وبحلول السبعينيات، أصبح مفهوم الآثار الخارجية راسخاً، وأصبح شائعاً بشكل خاص في مجال الاقتصاد البيئي. ويعتبر مفهوم الآثار الخارجية من المفاهيم المعيارية، وهو مرتبط بنظرية فشل السوق.¹⁰ ويُشكل مفهوم الآثار الخارجية ببساطة حكمًا معياريًا حول دور الحكومة وقدرة الأسواق على إنشاء معاملات مفيدة لطرفي المعاملة.

ويتصدر التحليل الاقتصادي لمشكلة الآثار الخارجية نظريتان أساسيتان. النظرية الأولى لبيجو، وقد سادت هذه النظرية في القرن العشرين. ويعود تاريخها إلى تحليل بيجو لاقتصاديات الرفاهية. ويتمثل هدفها الرئيس في إظهار أن الآثار الخارجية عبارة عن الاختلاف بين التكلفة الخاصة الحدية والتكلفة الاجتماعية الحدية. ومن الأمثلة التقليدية على الآثار الخارجية السلبية، وفقًا لهذه النظرية، مثال المصنع

⁶ Meade, J. E., (1973). *The Theory of Economic Externalities: The Control of Environmental Pollution and Similar Social Costs*. Leiden: Sijthoff, P.15.

⁷ Bryan Caplan, *Externalities*, Libr. Econ. and Liberty, available at:

<https://www.econlib.org/library/Enc/Externalities.html?highlight=%5B%22externality%22%5D> >.

⁸ Roger Meiners, (2017). *Externalities: Bad Economics, Good Law*, in *Exploration in public sector economics: Essays by prominent economists* (J. Hall ed., 2017), P.61.

⁹ Edwin S. Mills & Philip E. Graves, (1986). *The Economics of Environmental Quality*, 2 (2d ed.).

¹⁰ Carl Dahlman, (1979). *The Problem of Externality*, 22 J. L. & ECON., P. 141.

الذي ينبعث منه الأدخنة أو يتخلص من النفايات في نهر معين، وفي كلتا الحالتين يتسبب في الإضرار بملكات السكان المجاورين للمصنع. وفي مثل هذه الحالة، يتوجب حماية المتضررين أو تعويضهم من جانب المُتسبب في التلوث. وهنا تنشأ حالة عدم الكفاءة الاقتصادية، لأن هذا المصنع لا يأخذ في الاعتبار التكاليف الإجمالية لنشاطه. وهذا يعني أن تكاليف هذا النشاط لا ينبغي أن تشمل التكاليف الخاصة للإنتاج فحسب، بل يجب أن تشمل أيضًا التكاليف الاجتماعية التي تحملها الآخرين. وتعمل الحكومة على إجبار المصنع على استيعاب هذه التكاليف أو تحملها، وذلك عن طريق فرض الضرائب أو دعم المنتج. إذن، يبدو أن نظرية بيجو لديها نظرة متفائلة لقدرات الدولة على حل مشاكل الآثار الخارجية.¹¹

وكرر فعل على هذا التحليل، ظهرت نظرية كواس. فقد جادل كواس بأن تحليل بيجو يتجاهل وجود تكاليف المعاملات. وتشمل تكلفة المعاملات، تكاليف البحث عن العقود والتفاوض بشأنها وإنفاذها. وقد جادل كواس بأن الأطراف الخاصة يمكنها دائمًا التفاوض حول الحل الأمثل لمشكلة الآثار الخارجية، وذلك مع افتراض عدم وجود تكاليف المعاملات. فإذا كانت مسألة منع الآثار الخارجية أكثر قيمة بالنسبة للشخص الذي تعرض لها من الشخص الذي تسبب فيها، فعندئذ يمكن للأول أن يدفع للأخير مقابل التوقف عن نشاطه أو تصرفاته. وبالتالي، قد تختفي الآثار الخارجية، ويتحقق الوضع الأمثل من حيث الكفاءة الاقتصادية. ولكن، في الواقع، هناك دائمًا تكاليف إيجابية للمعاملات. وفقًا لنظرية كواس، في هذا الواقع، قد تستمر الآثار الخارجية ولا يمكن منعها، لأن عملية التفاوض تكون مكلفة للغاية. وبالتالي، للوصول إلى نتيجة فعالة، كل ما هو مطلوب في هذا الموقف هو التخصيص الأولي لحقوق الملكية للطرف الذي يُقدّر أكثر. وقد لاحظ كواس أنه في الحالات التي لا توجد فيها تكاليف المعاملات، لا يهم من الذي تم تخصيص الحقوق له أولاً، لأن عملية التفاوض ستنتهي بتخصيص الحقوق للطرف الذي يقيّمها أكثر. إذن، في كلتا الحالتين، لا تحتاج الدولة إلى اللجوء إلى فرض الضرائب أو منح الإعانات. ويجب أن يقتصر دور الحكومة على تخصيص حقوق الملكية وإنفاذها في المعاملات التي ينشأ عنها أثر خارجي. ويمكن للسوق القيام بباقي الأمر.¹²

ومن أحدث النظريات التي قيلت في تفسير وتحليل الآثار الخارجية الاقتصادية هي نظرية التوقعات. وتنتقد هذه النظرية طريقة بيجو النموذجية لحساب التكاليف الاجتماعية. والفكرة الأساسية لهذه النظرية هي أن التحليل الدارج لوجود الآثار الخارجية الاقتصادية لا يأخذ في الاعتبار فكرة التوقعات. وهذا يعني أن التأكيد على وجود الآثار الخارجية لا يُولي اهتمامًا كافيًا لحقيقة أن الفاعلين الاقتصاديين، في الواقع، يكون لديهم توقعات معقولة حول احتمالية تعرضهم لآثار غير مباشرة كنتيجة لتصرفات الآخرين. وعندما يتوقع الأفراد نتائج معينة من تصرفات الآخرين، وسواء كانت هذه النتائج مادية أو نتائج متعلقة بالقيمة السوقية لممتلكاتهم الخاصة، فإنهم يُعدّلون من تصرفاتهم لتقليل التكاليف التي يتحملونها أو لزيادة الفوائد التي يتلقونها من التصرفات المُتوقعة من الآخرين. وهذه التوقعات والتعديلات التي يقوم بها الأفراد تستوعب نتائج الآثار غير المباشرة، والتي تظهر كأثار خارجية في التحليلات القياسية لفشل السوق. وتنعكس، وأيضًا تندمج التوقعات المعقولة – والتي تم استيعابها – للآثار غير المباشرة في حقوق الملكية وفي القيمة المُقدرة لهذه الحقوق.¹³ وبمجرد دمج هذه التوقعات في قيمة حقوق الملكية، تجعل العديد من

¹¹ Claassen, Rutger., (2016). *Externalities as a basis for regulation: a philosophical view*. Journal of Institutional Economics, 1, P. 15.

¹² Coase, R. H., (1960). 'The Problem of Social Cost', The Journal of Law and Economics, 3, P. 22.

¹³ M. Rahmatian & L. Cockerill, (2004). *Airport Noise and Residential Housing Valuation in Southern California: A Hedonic Pricing Approach* 1 INT'L J. ENVTL. SCI. & TECH., PP. 17- 18.

الأثار غير المباشرة، والتي تظهر من خلال الملاحظة العرضية على أنها أثار خارجية، لتكون في الواقع جزءاً من هيكل حقوق الملكية.

إضافةً إلى ذلك، تشمل النظرية الاقتصادية للأثار الخارجية علاقة هذه الأثار بالكفاءة الاقتصادية. وهذا يشمل علاقة الأثار الخارجية بالإنتاج والاستهلاك والتخصيص الأمثل للموارد الاقتصادية. وهنا يُثار التساؤل عن مدى إشكالية الأثار الخارجية بالنسبة لتخصيص الموارد الاقتصادية في نظام السوق. تؤدي الأسواق التنافسية الحرة إلى الأسعار التي يتساوى عندها التكاليف الحدية مع الفوائد الحدية التي تحملها البائعون ويتمتع بها المشترون. ولكن، عند وجود الأثار الخارجية، تكون التكاليف الحدية أو الفوائد الحدية، التي على أساسها يبني المشاركون في السوق قراراتهم، مختلفة عن التكاليف أو الفوائد الاجتماعية الحدية الفعلية.¹⁴ وبالتالي يجب توضيح كيفية تأثير الأثار الخارجية على الرفاهية الاقتصادية. ويوضح هذا التحليل على وجه التحديد كيف أن الأثار الخارجية تتسبب في قيام الأسواق بتخصيص الموارد بشكل غير فعال.

ويحدث استيعاب الأثار الخارجية عندما يتم تعديل المنفعة الخاصة الحدية أو التكلفة الحدية للسلع والخدمات بحيث تأخذ الوحدات الاقتصادية في الاعتبار الفائدة أو التكلفة الاجتماعية الحدية الفعلية لقراراتهم الاقتصادية. وفي حالة الأثار الخارجية السلبية، يتم إضافة التكلفة الخارجية الحدية إلى التكلفة الخاصة الحدية لاستيعابها. وبالنسبة للأثار الخارجية الإيجابية، يتم إضافة المنفعة الخارجية الحدية إلى المنفعة الخاصة الحدية لاستيعاب الأثار الخارجية. ويؤدي استيعاب الأثار الخارجية إلى حدوث تغييرات في الأسعار لتعكس التكلفة أو الفائدة الاجتماعية الحدية الكاملة للسلعة.¹⁵ ويمكن تحقيق هذا الاستيعاب من خلال منح الإعانات الحكومية وحقوق الملكية وفرض الضرائب (على التلوث). والهدف من هذا الاستيعاب هو تقليل تكاليف الأثار الخارجية السلبية، وتحديد الوحدات الاقتصادية التي تولد أثار خارجية سلبية، وإلزامها بدفع مقابل هذه الأثار. وفي هذا البحث نحاول عرض هذ النظريات بالتفصيل، وكذلك الحلول الممكنة لاستيعاب الأثار الخارجية الاقتصادية.

¹⁴ Heller, Walter P., and David A. Starrett, (1976). "On the Nature of Externalities." In Steven A. Y. Lin, ed., Theory and Measurement of Economic Externalities. New York: Academic Press, PP. 9 –21.

¹⁵ Berta, Nathalie, and Elodie Bertrand, (2014). "Market Internalization of Externalities: What Is Failing?" Journal of the History of Economic Thought 36 (3), P. 331.

مُشكلة البحث

يزخر الفقه الاقتصادي بكم هائل من الكتابات التي تُعالج مشكلة الآثار الخارجية الاقتصادية، بما في ذلك الدراسات النظرية والتجريبية التي تدور حول مفهوم هذه الآثار وتداعياتها وعلاجها والمشاكل التي تسببها للكفاءة الاقتصادية عمومًا، وكفاءة تخصيص الموارد الاقتصادية على وجه الخصوص. ومن خلال الاطلاع على هذا الفقه يتبين أن هناك جانبين أساسيين في هذا الشأن. الجانب الأول وهو الذي لا يعترف بوجود الآثار الخارجية الاقتصادية، على أساس أن المشكلة لا تتعلق بتحديد المُتسبب في الضرر والمضرور، ولكنها تتعلق بفكرة مدى إرساء الحقوق وحمايتها وتنفيذها، وخصوصًا حقوق الملكية. وهذا يعني أنه لا داعي لتدخل السياسة العامة في النشاط الاقتصادي لمعالجة الآثار الخارجية باعتبارها نوعًا من فشل السوق، فيكفي الدولة تهيئة المناخ القانوني اللازم لسير النشاط الاقتصادي عمومًا.

أما بالنسبة للجانب الفقهي الآخر، وهو الجانب الأكبر، فيعترف بوجود الآثار الخارجية. ولكن يظهر الخلاف داخل هذا الجانب الفقهي بشأن بعض الأمور الخاصة بتعريف واستيعاب الآثار الخارجية. فهناك خلاف حول مفهوم الآثار الخارجية الاقتصادية، فمن ناحية لا يوجد تعريف شامل لهذه الآثار، وذلك لأن بعض التعريفات يتم وضعها لتكون ملائمة للحلول المُقترحة لهذه الآثار، وأيضًا لأن شمولية التعريف تتطلب استدعاء بعض النظريات الخاصة بالقيم الاجتماعية والأخلاقية، وهذا يُمثل مشكلة لأن التحليل الاقتصادي يتجنب الخلط بين علم الاقتصاد والقيم الأخلاقية والاجتماعية. ومن ناحية أخرى، هناك إشكالية تتعلق بتحديد الضرر الناتج عن الآثار الخارجية السلبية، وبالتبعية تحديد المُتسبب في الضرر والمضرور. وتظهر هذه المشكلة بسبب الطبيعة التبادلية للآثار الخارجية، فقد يدعي المُتسبب في الضرر أنه هو الآخر قد وقع عليه ضرر بسبب تقييد نشاطه الاقتصادي. وهذا بسبب أن فكرة الضرر قد تختلف في النظرية الاقتصادية عنها في النظرية القانونية، ففي الأولى لا يهتم تحديد من هو المضرور بقدر ما يهتم تحديد ومنع الضرر الذي يُؤثر على الكفاءة الاقتصادية، أما في النظرية القانونية فالذي يهتم هو تحديد المسؤول عن الضرر وتعويض المضرور. وتزداد المشكلة تعقيدًا عندما يتم تحديد فكرة الضرر وفقًا للمعايير القانونية السائدة، وهذه المعايير قد تكون تحكيمية وشخصية، وقد يُساء استخدامها لصالح مجموعات المصالح، أو قد يتم استخدام مفهوم الآثار الخارجية كأساس للتدخل في النشاط الاقتصادي. وهنا يمكن القول أنه يجب البحث عن معيار موضوعي كأساس لتحديد الضرر، بشرط أن يكون هذا المعيار ملائم لكلاً من النظرية القانونية والاقتصادية. وعمومًا من التعريفات المُستقر عليها للآثار الخارجية الاقتصادية في الفقه الحالي، هي أنها عبارة عن التكلفة أو الفائدة التي يتحملها أو يستفيد منها طرف ثالث، وتكون ناتجة عن تصرفات أطراف المعاملات الاقتصادية، وهذه الآثار لا تكون مُسعرة وفقًا لجهاز الثمن، وتؤثر على الكفاءة الاقتصادية.

وتظهر الإشكالية الأخرى لهذا البحث في الخلاف حول كيفية استيعاب الآثار الخارجية. فهناك اتجاه، بقيادة رونالد كواس، يرى أنه يمكن استيعاب الآثار الخارجية الاقتصادية عن طريق السماح للأطراف الخاصة بالتفاوض حول منع الآثار الخارجية، وأنه يجب ألا تتدخل الدولة في النشاط الاقتصادي من أجل استيعاب الآثار الخارجية، فوفقًا لهذا الاتجاه، كل ما يجب على الدولة القيام به هو إرساء الحقوق وتخصيصها وحمايتها وتنفيذها، وخصوصًا الحقوق الاقتصادية المرتبطة بحقوق الملكية. فإذا كانت مسألة منع الآثار الخارجية أكثر قيمة بالنسبة للشخص الذي تعرض لها من الشخص الذي تسبب فيها، فعندئذ يمكن للأول أن يدفع للأخير مقابل التوقف عن نشاطه أو تصرفاته. إلا أن هذه النظرية قد تعرضت للعديد من الانتقادات وأهمها عدم واقعية افتراض غياب تكاليف المعاملات الذي يُسهّل عملية التفاوض بين الأطراف الخاصة المعنية بالآثار الخارجية. أما الاتجاه الآخر فيرى وجوب الإجراءات التدخلية من جانب الدولة لاستيعاب الآثار الخارجية، سواء عن طريق منح الإعانات بالنسبة لاستيعاب الآثار الخارجية

الإيجابية أو فرض الضرائب التصحيحية بالنسبة لمنع الآثار الخارجية السلبية. ويتمثل الهدف الرئيس لهذا الاتجاه في إظهار أن الآثار الخارجية عبارة عن الاختلاف بين التكلفة الخاصة الحدية والتكلفة الاجتماعية الحدية. إلا أن هذا الاتجاه قد تعرض للعديد من الانتقادات على أساس أن تدخل الدولة قد يكون أكثر تشويهاً للنشاط الاقتصادي من الآثار الخارجية نفسها.

إذن فالإشكالية الأساسية لهذا البحث تدور حول مدى إمكانية التوصل إلى أنسب الحلول اللازمة لاستيعاب الآثار الخارجية الاقتصادية.

أسئلة البحث

يدور السؤال الرئيس لهذا البحث حول ماهية الحل الملائم أو الأفضل لمواجهة أو استيعاب الآثار الخارجية الاقتصادية باعتبارها سبباً من أسباب فشل آلية السوق في التخصيص الأمثل والفعال للموارد الاقتصادية، وفي تحقيق الكفاءة الاقتصادية. ويتفرع عن السؤال الأساسي بعض الأسئلة الفرعية وتشمل ما يلي:

- هل تعتبر الآثار الخارجية سبباً فعالاً وكافياً لتدخل الحكومة في النشاط الاقتصادي؟
- هل يمثل فرض الضرائب التصحيحية ومنح الإعانات التصحيحية حلاً فعالاً لمشكلة الآثار الخارجية الاقتصادية، أم يمكن استيعاب هذه الآثار عن طرق آلية السوق، أو من خلال التفاوض بين الأطراف الخاصة المعنية بالآثار الخارجية؟
- هل من الممكن الحد من استهلاك السلع والخدمات المرتبطة بالوضع الاستهلاكي الاجتماعي، أو كما أطلقنا عليها في هذا البحث سلع التفاخر، عن طريق فرض ضرائب الاستهلاك ذات السعر التصاعدي؟

أهداف البحث

يتمثل الهدف الرئيس لهذا البحث في تحليل مشكلة الآثار الخارجية للمعاملات أو الأنشطة الاقتصادية، باعتبارها أهم سبب من أسباب فشل السوق، وذلك من أجل عرض وتحليل أهم الحلول اللازمة لمواجهة أو استيعاب هذه الآثار، سواء كانت آثار سلبية أو إيجابية. وهذا يتطلب عرض نظرية فشل السوق، وأهم أسباب فشل السوق بصفة عامة. ويهدف البحث أيضاً إلى توضيح مفهوم الآثار الخارجية، وأهم الانتقادات الفلسفية التي وُجّهت إلى هذا المفهوم، وخصوصاً فكرة الضرر الناتج عن الآثار الخارجية السلبية للأنشطة الاقتصادية. ولتوضيح مفهوم الآثار الخارجية الاقتصادية، يعرض هذا البحث الأصول التاريخية والفلسفية لفكرة الآثار الخارجية في النظرية الاقتصادية. ولتحقيق الهدف الرئيس للبحث كان من الضروري عرض وتحليل أهم النظريات التي قيلت في الآثار الخارجية الاقتصادية، وخصوصاً أهم الحلول التي قدمتها هذه النظريات.

منهج البحث

إن منهج البحث الذي يتفق وطبيعة موضوع البحث لهو المنهج التحليلي النقدي. فهذا البحث يُركز على تقييم النظريات التي قيلت في كيفية استيعاب الآثار الخارجية الاقتصادية، مما يتطلب تحليل نظرية فشل السوق، على أساس أن الآثار الخارجية الاقتصادية من أهم أسباب فشل السوق. ثم ينتقل البحث بعد ذلك إلى تحليل الأصول التاريخية والفلسفية لمشكلة الآثار الخارجية. وقد يساعد هذا التحليل التاريخي في تأصيل المشكلة، وإستخلاص بعض الدروس التي قد تُساعد في تشكيل الحلول الملائمة لاستيعاب الآثار الخارجية الاقتصادية. ويقدم هذا البحث عرضاً تحليلياً لُجُل النظريات الفقهية التي تناولت تفسير وعلاج الآثار الخارجية الاقتصادية. إضافة إلى ذلك، قدم هذا البحث تحليلاً بالرسوم البيانية لكيفية تأثير الآثار

الخارجية على الكفاءة الاقتصادية، وكذلك التحليل البياني لكيفية استيعاب الآثار الخارجية من خلال الضرائب التصحيحية أو دفع الإعانات. ومن خلال هذا التحليل يمكن التوصل إلى بعض النتائج المهمة بشأن استيعاب الآثار الخارجية الاقتصادية.

تقسيم البحث

بما أن مشكلة الآثار الخارجية الاقتصادية هي سبب رئيس من أسباب فشل السوق، كما هو متفق عليه في أغلب الفقه الاقتصادي، كان من اللازم أن نبدأ **الفصل الأول** في هذا البحث بمعالجة مشكلة أو نظرية فشل السوق. وهذا الفصل يشتمل على أهم أسباب فشل السوق، وكيفية معالجة فشل السوق، وكذلك أهم النتائج التي تترتب على فشل السوق. ويتناول **الفصل الثاني** الأصول التاريخية والفلسفية لفكرة الآثار الخارجية الاقتصادية. وتتبع أهمية تحليل الجذور التاريخية لهذه الفكرة من الدروس التي يمكن استفادتها من هذا التاريخ، وذلك من خلال تتبع الظروف والملابسات التي نشأت فيه النظريات الخاصة بمشكلة الآثار الخارجية والدوافع وراء الحلول المقترحة لاستيعاب هذه الآثار. وقد ناقشنا في هذا الفصل فكرة الآثار الخارجية في الاقتصاد الكلاسيكي، وذلك وفقاً لنظرية مارشال وبيجو، ثم إنتقلنا إلى تحليل الآثار الخارجية في الفقه الاقتصادي الكلاسيكي الجديد، بما في ذلك أفكار رونالد كواس في تحليل الآثار الخارجية السلبية والإيجابية.

وقد تم تخصيص **الفصل الثالث** لمفهوم وأنواع الآثار الخارجية الاقتصادية، وذلك لأن مفهوم الآثار الخارجية غير واضح وتحكمي، وعادةً ما يتم استخداماً بطريقة انتقائية لتحقيق أهداف سياسية، لذلك يتناول هذا الفصل تحليل فكرة الآثار الخارجية الاقتصادية. ويعرض هذا الفصل أيضاً الأنواع المختلفة للآثار الخارجية الاقتصادية، وتشمل الآثار الخارجية السلبية والإيجابية، والآثار الخارجية المالية والآثار الخارجية الفنية، والآثار الخارجية الخاصة والعامة. إلا أننا ركزنا بدرجة كبيرة على أهم نوع من أنواع الآثار الخارجية وهو الآثار الخارجية للوضع الاستهلاكي الاجتماعي، وهي الآثار الخارجية السلبية التي تنشأ من الاستهلاك الذي يهدف فقط إلى تعزيز المكانة الاجتماعية للمستهلك، ولا يهدف بصفة أساسية إلى تعظيم المنفعة من الإنفاق، ويشمل هذا الاستهلاك نوعاً يسمى استهلاك التفاخر الاجتماعي أو الإنفاق على سلع التفاخر الاجتماعي، والذي تهدف إلى إظهار المكانة الاجتماعية والثروة ومستوى المعيشة. وهذا النوع من الاستهلاك ينتج عنه بعض الآثار الخارجية السلبية المادية والنفسية، لأنه يجبر باقي المستهلكين من نفس البيئة على مجارة هذا الاستهلاك حتى ولو كان خارج قدراتهم الاستهلاكية، ويؤثر هذا النوع من الاستهلاك أيضاً على الكفاءة الاقتصادية. لذلك كان من المهم التعرض لأهم النظريات والحلول التي قيلت في هذا النوع من أنواع الآثار الخارجية.

أما في **الفصل الرابع** فقد تعرضنا لأهم النظريات التي عالجت مشكلة الآثار الخارجية. وهذه النظريات شملت نظرية تكاليف المعاملات ونظرية الفرق بين التكلفة الاجتماعية والتكلفة الخاصة، وأخيراً نظرية التوقعات. وتعتبر نظرية التوقعات من أحدث النظريات التي تناولت الآثار الخارجية، وتفرق هذه النظرية بين الآثار التي يمكن توقعها وفقاً للمجري العادي للأمور، وبالتالي يمكن التأقلم معها، وهنا لا تشكل هذه الآثار أي مشكلة، ولا تحتاج إلى استيعاب. أما بالنسبة للآثار الخارجية غير المتوقعة فهي التي تشكل أثراً خارجياً يجب التعامل معه. وتتناول هذا الفصل أيضاً كيفية تأثير الآثار الخارجية على الكفاءة الاقتصادية. وفي **الفصل الخامس** تعرضنا لكيفية استيعاب الآثار الخارجية السلبية والإيجابية. ويمكن استيعاب الآثار الخارجية السلبية من خلال فرض الضرائب التصحيحية، واستيعاب الآثار الخارجية الإيجابية عن طريق منح الإعانات.

وبالتالي ينقسم هذا البحث إلى الفصول الآتية:

الفصل الأول: نظرية فشل السوق.

الفصل الثاني: تاريخ وفلسفة الآثار الخارجية الاقتصادية.

الفصل الثالث: مفهوم وأنواع الآثار الخارجية الاقتصادية.

الفصل الرابع: النظريات الاقتصادية للآثار الخارجية.

الفصل الخامس: استيعاب الآثار الخارجية الاقتصادية.

1 نظرية فشل السوق مقدمة

يمكن القول أن جذور نظرية فشل السوق تمتد في تاريخ الفقه الاقتصادي، ويُعرّف فشل السوق على أنه عدم قدرة آلية الأسواق على تحقيق أفضل النتائج التي تصب في مصلحة المجتمع ككل. وكما أوضح بعض الاقتصاديين أن هناك جزءاً كبيراً من تاريخ علم الاقتصاد يدور حول مدى قدرة التصرفات التي تقوم بها الوحدات الاقتصادية بدافع تحقيق المصلحة الذاتية، والتي يتم توجيهها من خلال قوى السوق، على تحقيق المصلحة العامة الاجتماعية.¹⁶ ولكن في جانب كبير من هذا التاريخ لم يتم الاعتراف بهذه المسألة، وكان من المفترض ضرورة وجود إجراءات الدولة التصحيحية كقوة تنظيمية ثابتة ومُتسقة. وفي هذا السياق، نجد أن أفلاطون وأرسطو قد ناقشا مجموعة واسعة من القيود القانونية اللازمة للحد من عدم استقرار الاقتصاد الكلي. وأيضاً أكد البعض على ضرورة وجود القواعد التي تُعزز من العدالة الاقتصادية. إضافةً إلى ذلك، طالب الكتاب التجاريون بفرض قيود على أشكال مختلفة من التجارة، فضلاً عن اللوائح المتعلقة بنشاط الاستهلاك. وقد دعا المفكرين الفيزيوقراط بفرض قيود على المُصنّعين ودعم المصالح الزراعية. وقد كان كل ذلك على أساس وجهة النظر القائلة بأن السعي وراء المصلحة الشخصية الفردية في إطار السوق غير المقيد نسبياً لا يعزز المصالح المثالية للمجتمع ككل. وفي هذا السياق، يمكن القول إن أول ألفي سنة من الكتابات الاقتصادية الغربية كانت، بقدر ما كانت، دراسة في تحليل فشل السوق، وبالفعل، تم تطوير هذا التحليل كاستجابة للمشاكل الاقتصادية الواقعية.¹⁷

لقد كان من عبقرية آدم سميث أن برّهن على أنه في سبيل تحقيق المصلحة الذاتية، في ظل ظروف معينة، يمكن تحقيق الرفاهية العامة، أو على الأقل تحقيق أحد مفاهيم هذه الرفاهية، وهي الثروة القومية. ومن هذا المنظور، كانت نظريته هي الأساس التاريخي لتحليل فشل السوق، وقد تم استبدال هذه النظرية بأخرى لنجاح السوق. وفقاً لنظرية آدم سميث، كانت الدولة عدواً للكفاءة الاقتصادية من عدة اتجاهات مهمة. بمعنى أن المطلوب كان إنشاء إطار عمل يمكن للأسواق أن تعمل بفعالية من خلاله، وأن تقوم الدولة ببعض الوظائف المحددة، والتي لا يمكن للسوق نفسه أن يؤديها على الإطلاق، أو يؤديها ولكن بشكل غير ملائم. وقد قال آدم سميث، أن الدولة يجب ألا تتدخل في التدفقات الطبيعية للموارد الاقتصادية، وأن السعي وراء تحقيق المصلحة الذاتية في مثل هذا الإطار من شأنه، عن طريق اليد الخفية، أن يُنمي ثروة الأمة، وأن يوزع تلك الثروة بمقياس مناسب حتى لأدنى مراتب الشعب.¹⁸

وعلى الرغم من أن هذه النظرية كانت محور الفقه الاقتصادي في القرن التاسع عشر، الذي بُني على هذه النظرية إلى حد كبير، إلا أنها قادت البعض إلى تقديم دفاعات أكثر صخباً عن الحرية الفردية وحرية السوق. ولكن مع مرور الوقت ظهرت الاعترافات بأوجه القصور في نظام آدم سميث - إننا لا نعيش في أفضل الظروف الممكنة - فالمخاوف من زيادة عدد السكان وعدم كفاية الطلب، التي أثارها مالتس (ضد إدعاءات جان باتيست ساي)، والأحياء الفقيرة الصناعية التي وُصفت بوضوح في سياق الاقتصاد

¹⁶ Medema, Steven G., (2009). *The Hesitant Hand: Taming Self-Interest in the History of Economic Ideas*. Princeton University Press, Jstor, P.54.

¹⁷ Alain Marciano & Steven G. Medema, (2015). "Market Failure in Context: Introduction," *History of Political Economy*, Duke University Press, vol. 47(5), PP. 1-19.

¹⁸ Smith, A., (1776) 1976. *An Inquiry into the Nature and Causes of the Wealth of Nations*. General editors: R. H. Campbell and A. S. Skinner. Textual editor: W. B. Todd. Oxford: Oxford University Press.

السياسي، واكتشاف بعض الثغرات في الحجج النظرية التي قدمها الاقتصاديين، مثل ديفيد ريكاردو، وجون ستوارت ميل، أعادت مسألة فشل السوق إلى الصدارة. إن نظرية الاستغلال لكارل ماركس، والمخاوف المتعلقة بالحد من القوة الاقتصادية المُرَكَّزة، وتزويد العمال بمعيار للحماية ضد أصحاب العمل، وتأثير التقلبات الصناعية على الظروف الاقتصادية الوطنية، وسبل العيش الفردية قد دعموا الحجة القائلة بأن الاقتصاد السياسي ومن بعده علم الاقتصاد، كان غير مكتمل في عرض نظرية نجاح السوق. ولكن اللفظ المستخدم هنا هو أن السوق غير مكتمل، بمعنى أن رؤية سميث لعملية السوق كأساس للنمو الاقتصادي هي رؤية مركزية، حتى عندما أصبحت الأسئلة حول فعالية النظام غير المقيد إلى حد ما أكثر أو أقل عددًا وأعلى صوتًا. إذن، ترجع أصول التحليل الحديث لنظرية فشل السوق إلى عدم قدرة آلية السوق في الواقع على أن تتطابق مع الجوانب النظرية لتلك الآلية. وبعبارة أخرى، تكمن أصول هذه النظرية في تلك السياقات التي عاش فيها المعلقون الاقتصاديون وعملوا فيها.

من الناحية الاقتصادية، ظهر مفهوم فشل السوق في البداية كوسيلة لتبرير وجود النفقات الحكومية أو زيادتها. وبالتالي، فقد شكل هذا المفهوم حكمًا معياريًا حول دور الحكومة في النشاط الاقتصادي، وحول قدرة الأسواق على إنشاء معاملات تبادلية المنفعة.¹⁹ وفقًا للنظرية التقليدية لبيجو، يُشكل الاختلاف بين قيم صافي الناتج الاجتماعي وصافي الناتج الخاص الحدي عائقًا أمام الوصول بالفوائد الكلية للاقتصاد إلى الحد الأقصى. وبالتالي، من المتوقع أن تؤدي بعض الإجراءات التدخلية في العمليات الاقتصادية العادية إلى زيادة هذه الفوائد.²⁰ وقد لوحظ أنه لا يمكن استخدام آلية تسعير لامركزية لتحديد المستوى الأمثل لإنتاج السلع التي تتميز بالاستهلاك الجماعي.²¹ وفي مثل هذه الحالات، ليس أمام السوق خيار سوى الفشل.²² وقد توصل البعض إلى نتيجة تظهر كثيرًا في الفقه، وهذه النتيجة تتعلق بمدى مشروعية تدخل الحكومة في الشؤون الخاصة. ففي الولايات المتحدة، عادة ما تستند الإجابة المعيارية على هذه المسألة إلى مفهوم فشل السوق - وهو الوضع الذي لا يؤدي فيه السعي وراء المصلحة الخاصة إلى الاستخدام الفعال لموارد المجتمع أو التوزيع العادل لسلع المجتمع.²³ وعادة ما يقدم فقه الاقتصاد الجزئي والتمويل العام مفهوم فشل السوق على أنه مبرر عام لتدخل الحكومة.²⁴

ومع تبلور مفهوم فشل السوق اكتسب خاصية إضافية، وهذه الخاصية هي استخدام هذا المفهوم كأداة لتشخيص أسباب فشل السوق، وعن طريق هذا التشخيص يستطيع صانعو السياسة كيفية التحديد الموضوعي لنطاق التدخل في السوق، وكذلك نوع التدخل أيضًا.²⁵ وقد تم التوسع في استخدام هذا المفهوم المعياري كأداة تشخيصية بالتزامن مع زيادة تحليل السياسات كمجال للدراسة والتدريب الجامعي. ويرى أحد الاقتصاديين أنه وفقًا لنظرية الرفاهية، تنشأ حالات عدم الكفاءة بسبب الآثار الخارجية للاحتكار،

¹⁹ Dahlman, C.J., (1979, April). *The problem of externality*. Journal of Law and Economics, 22, P.150.

²⁰ Pigou, A.G. (1932). *The economics of welfare* (4th ed.). London: Macmillan, P. 173.

²¹ Samuelson, P.A., (1954, November). *The pure theory of public expenditure*. Review of Economics and Statistics, 36, P.386.

²² Skaggs, N.T., & Carlson, J.L., (1996). *Microeconomics: Individual choice and its consequences* (2nd ed.). Cambridge, MA: Blackwell Publishers, P. 543.

²³ Weimer, D.L., & Vining, A.R., (1992). *Policy analysis: Concepts and practice* (2nd ed.). Englewood Cliffs, NJ: Prentice Hall, P. 13.

²⁴ Boardman, A.E., Greenberg, D.H., Vining, A.R., & Weimer, D.L., (1996). *Cost-benefit analysis: Concepts and practice*. Upper Saddle River, NJ: Prentice Hall, P. 99.

²⁵ Hyman, D.N., (1990). *Public finance: A contemporary application of theory to policy*. Chicago: Dryden Press.

والأسباب الأخرى لفشل السوق. وهذا يساعد في فهم أوجه القصور وربما حلها تمامًا مثل تشخيص الطبيب كجزء من العلاج.²⁶

وفي سياق استخدام المنهج التشخيصي، يحاول المحللون تحديد النوع الدقيق للمشكلة التي تؤدي إلى فشل السوق، وكذلك الأنواع المختلفة من الإخفاقات البيروقراطية (حالات الفشل غير المرتبطة بالسوق) التي من المحتمل أن تحدث عندما تُحاول جهة الإدارة التعامل مع فشل السوق. ويقدم المدافعون عن هذا المنهج هذا الاختبار المزدوج لفشل السوق كجزء أساسي من عملية التشخيص. وهذا يعني أنه يجب على محلي السياسة تقديم تشخيص للأسباب الأساسية لفشل السوق والنظر في مخاطر علاج هذه الأسباب، بما في ذلك الآثار الجانبية.²⁷ وفقًا لذلك، يرى محللو السياسة أن وجود فشل السوق يقدم مبررًا ضروريًا وليس كافيًا لتدخلات السياسة العامة. ويتم إثبات هذه الكفاية عندما تفوق المكاسب من التدخل الحكومي مخاطر هذا التدخل.²⁸

وتماشيًا مع النموذج التشخيصي، يُفضل تقديم الحلول التي تختلف باختلاف حالات فشل السوق. ففي سياق اقتصاديات القطاع العام، يُقترح بعض الاقتصاديين أن يتم علاج فشل السوق الذي يحدث بسبب السلع العامة عن طريق توفير القطاع العام لهذه السلع، ويُقترح أيضًا أن يكون علاج الآثار الخارجية عن طريق تقديم حوافز للقطاع الخاص لإنتاج القدر الصحيح والمطلوب من السلع والخدمات.²⁹ وفي الفقه القانوني، ردد البعض صدى الاقتراح بأنه في المواقف التي تتطوي على تقديم سلع عامة، قد تكون الحكومة في وضع أفضل لإدارة شركة من القطاع الخاص.³⁰ وعادة ما يتم تعليم محلي السياسات تطبيق أقل تدخل من حيث النطاق. فإذا كان من الممكن حل فشل السوق عن طريق إنشاء حافز يسمح للسوق بتصحيح نفسه، مثل الإنفاق الضريبي، فسيتم تفضيل ذلك على الحلول الأكثر تدخلًا، مثل إنشاء احتكار حكومي. ويجب أن لا يتم التدخل الحكومي بالشكل الكامل إلا عندما يثبت أنه لا يمكن استخدام سياسة عامة أقل تدخلًا، أو أنه لا يمكن تصميم عقد فعال للإنتاج الخاص للتعامل مع فشل السوق.³¹

وهكذا بدأ مفهوم فشل السوق كمحاولة بسيطة لتقديم تفسير معياري لوجود النفقات الحكومية، ثم تتطور ليصبح اختبار تشخيصي شبه علمي شامل وقادر على وصف طرق التعامل مع فشل السوق. حتى أن بعض الكتب الاقتصادية العامة تقدم بعض الجداول التي تسمح للباحثين بتحديد التدخلات المناسبة للأنواع المختلفة من حالات فشل السوق وفشل الحكومة. ويبدو أن هذا النموذج قوي وجذاب وعلمي، إضافة إلى أنه يقدم اختبارًا موضوعيًا للتدخل الحكومي.³²

²⁶ Farrell, J., (1987, Fall). *Information and the Coase theorem*. Journal of Economic Perspectives, 1, P.113.

²⁷ Weimer, D.L., & Vining, A.R., (1992). *Policy analysis: Concepts and practice* (2nd ed.). Englewood Cliffs, NJ: Prentice Hall, P. 179.

²⁸ Wolf, C., (1979, April). *A theory of nonmarket failure: Framework for implementation analysis*. Journal of Law and Economics, 22, P. 138.

²⁹ Boadway, R.W., & Wildasin, D.W., (1984). *Public sector economics* (2nd ed.). Toronto: Little Brown and Company, P. 61.

³⁰ Frankel, T., (1995). *Foreword Symposium: A recipe for effecting institutional changes to achieve privatization*. Boston University International Law Journal, 13, 295–311. P. 295.

³¹ Zerbe, Richard & McCurdy, Howard, (1999). *The Failure of Market Failure*. Journal of Policy Analysis and Management. 18, P. 558.

³² Hyman, D.N., (1990). *Public finance: A contemporary application of theory to policy*. Chicago: Dryden Press, P.251.

ويجب الإشارة إلى أن مثل هذه المفاهيم والتعاليم تجد لها صدى في ممارسات السياسة العامة. فقد أصدرت الحكومة الأمريكية مؤخرًا أمرًا تنفيذيًا يطلب من المسؤولين الفيدراليين إجراء تحليل اقتصادي كوسيلة لتحديد الحاجة إلى اللوائح المقترحة. وقد حثت إرشادات تنفيذ هذا الأمر المسؤولين على تحديد ما إذا كانت المشكلة القائمة تشكل فشلًا كبيرًا في السوق كشرط أساسي للتوصية بتدخل الحكومة. وتقدم هذه الإرشادات أيضًا تعليمات لتحديد أنواع حالات فشل السوق، ومقارنة التدخلات المحتملة، والحماية من الآثار الضارة غير المقصودة على كفاءة نتائج السوق.³³

وفي ضوء هذه المقدمة، ينقسم هذا الفصل إلى المباحث التالية:

المبحث الأول: ماهية فشل السوق.

المبحث الثاني: بعض الأنواع الشائعة لفشل السوق.

المبحث الثالث: معالجة فشل السوق.

المبحث الأول: ماهية فشل السوق

أولاً: تعريف السوق

في اقتصاد السوق، يُعرّف السوق بأنه المكان الأكثر أهمية للتنسيق بين المنتجين والمستهلكين، وذلك من أجل تنسيق وتنفيذ معاملاتهم. وبعبارة أخرى، السوق هو البيئة التي يلتقي فيها مجموعة من المشتريين والبائعين للتعامل أو لتبادل السلع والخدمات. وعادة ما يتبادر إلى أذهان الكثير أن السوق هو عبارة عن المكان المادي الذي تتم فيه هذه المعاملات، ولكن يمكن أن يكون السوق أيضًا افتراضيًا (البورصة) أو مجرد سوق تجريدي، مثل بورصة العقود الآجلة. ويشير استخدام لفظ البيئة في هذا التعريف إلى التحول من الفهم التقليدي للسوق على أنه مكان مادي، ليشمل أيضًا البيئات الافتراضية أو المجردة، مثل المتاجر عبر الإنترنت، وسوق العقود الآجلة والأسواق الرقمية وغيرها من الأسواق.³⁴

والأسواق هي أكثر الآليات فعالية لتخصيص الموارد بين الوحدات الاقتصادية المختلفة. وبعبارة أخرى، يُتوقع من نظام السوق الذي يعمل بشكل مثالي أن يقوم بتخصيص الموارد الاقتصادية النادرة بكفاءة وفعالية إلى حيث الاستخدام الأفضل لهذه الموارد. فالسوق هو الطريقة الأكثر فعالية لاتخاذ القرارات الخاصة بتخصيص الموارد الاقتصادية. ففي الأسواق، يتم اتخاذ قرارات تخصيص الموارد بطريقة لامركزية، وذلك عن طريق قرارات المستهلكين والمنتجين. والسعر هو آلية التواصل والتفاعل الرئيسية بين جانبي العرض والطلب. فمن ناحية، يُعتبر ارتفاع الأسعار إشارة للمنتجين نحو زيادة الإنتاج. ومن ناحية أخرى، يتطلب انخفاض الأسعار من المنتجين تقليص الإنتاج. وتعتبر الأسعار مؤشر للمستهلكين عن الجودة أو حتى عن القيمة.

ولكن غالبًا ما تعمل الأسواق بشكل غير صحيح. ففي بعض الأسواق يوجد عدد كبير جدًا من المنتجين، وبالتالي تنخفض الأسعار ويقلل المنتجين من حجم الاستثمار في مشروعاتهم. وتشتمل أسواق أخرى على

³³ De Alessi, L., (1996). *Error and bias in benefit-cost analysis: HUD's case for the wind rule*. Cato Journal, 16, P.129.

³⁴ Cunningham, S., (2011). *Understanding Market Failures in an Economic Development Context*. Pretoria, South Africa: Mesopartner Monograph 4, P.13.

عدد قليل جداً من المستهلكين المستعدين للدفع مقابل الحصول على سلعة أو خدمة، وبالتالي يظل السوق صغيراً ومتخلفاً (من حيث نطاق العرض). وتميل بعض الأسواق، وخصوصاً عندما تُترك للأطراف الخاصة، إلى توليد الاحتكارات. ولا يمثل هذا الأمر مشكلة كبيرة بالنسبة للدول التي لديها مؤسسات اقتصادية فعالة، مثل قوانين مكافحة الاحتكار والمنافسة المشروعة، مقارنة بالدول ذات المؤسسات الاقتصادية الضعيفة.

وهذا يعني أن كفاءة السوق في تخصيص الموارد الاقتصادية، وكذلك فعالية آلية السعر كقناة مناسبة لتوصيل ديناميكيات السوق، هي خصائص متأصلة بالأسواق التي تعمل بفاعلية. ولكن، الفكرة المثالية لوجود سوق فعال تمامًا أمر نادر الحدوث، ولا يمكن ملاحظته في الواقع العملي. ويصور الواقع، خصوصاً في الدول النامية، أن الأسواق ككل لا تعمل بشكل جيد، وذلك بسبب غياب التنظيم وإجراءات الرقابة الأخرى، وأيضاً بسبب عدم مرونة النظام الهيكلي لهذه الأسواق. ويعتبر فشل نظام السوق عائقاً لتحقيق مستوى جيد من التشغيل وتحقيق النمو الاقتصادي المُستدام. وهذا يعني أنه في ظل وجود حالات فشل السوق، يظهر بعض التشوهات في كفاءة التعامل الحر للسوق لتخصيص الموارد للقطاعات الإنتاجية، وبالتالي يتدهور أداء النمو ويكون هناك احتمال بارتفاع معدلات البطالة. وعموماً، يعد نظام السوق الذي يعمل بشكل جيد شرطاً أساسياً لخلق فرص العمل والنمو الاقتصادي المُستدام.

بالإضافة إلى ذلك، عادة ما تُركز آلية الأسواق على تخصيص الموارد الاقتصادية، ولكنها لا تهتم بالتوزيع العادل لهذه الموارد، ففي كثير من الأحيان يكون الأداء العادي للأسواق مصحوباً بالتوزيع غير العادل للموارد الاقتصادية. وأحد التفسيرات المحتملة لهذه الظاهرة، هو أن آلية الأسواق عادةً ما تُكافئ عملية الاستثمار والمخاطرة. وبالتالي فإن رواد الأعمال الذين يحددون فرص السوق ويستجيبون لها غالباً ما يكافئون بسخاء على استثماراتهم المحفوفة بالمخاطر، أما الأشخاص ذوي الموارد المحدودة، والذين لا ينتهي لهم القيام بمثل هذه الاستثمارات المحفوفة بالمخاطر، فإنهم يفتقدون إلى الفرص اللازمة لزيادة النشاط الاقتصادي الإنتاجي. وهنا ينطبق القول أن كسب المال يتطلب المزيد من المال. وغالباً، لا تستخدم المشروعات الأكثر نجاحاً أموالها الخاصة أو ضماناتها لاستغلال فرص الاستثمار، وذلك لأن لديها إمكانية الوصول إلى صناديق الاستثمار أو القروض. وفي المقابل لا يكون بإمكان الأشخاص الذين ليس لديهم هذا النوع من الدعم إلا أن يخاطروا بالقليل الذي لا يمكنهم تحمل خسارته. ويجب ملاحظة أن الأشكال الأخرى للتخصيص الاقتصادي للموارد لا تقدم حلاً لهذه المشكلة.

وعندما تتسم الأسواق بالأداء الفعال، فغالباً ما يُجبر المنتجون الأقل كفاءة على الخروج من السوق، بينما يميل المنتجون الأكثر كفاءة إلى زيادة أدائهم الاقتصادي. وفقاً للنظرية الاقتصادية، هذا يعني أن إنتاجية الدولة تكون آخذة في الازدياد (مع انتقال الموارد والعمالة من المؤسسات الفاشلة إلى المؤسسات العاملة)، وبالتالي، وفقاً لهذه النظرية، يتم إنشاء وزيادة الثروة القومية. في حين أن هذا السيناريو قد ينجح في بعض الاقتصادات الصناعية، إلا أن التحدي الذي يواجهه الدول النامية هو أن المنتجين الأكثر كفاءة غالباً ما يكونوا من دول أخرى، وهذا يعني أن زوال المؤسسات المحلية غير الفعالة غالباً ما يؤدي إلى خسارة في الوظائف، حيث لا يتم إعادة تخصيص الأشخاص والموارد إلى منتجين أكثر إنتاجية. وتمتلك العديد من الدول النامية أيضاً أسواقاً صغيرة جداً، ولا يتوفر لدى المنتجين الكثير من الوقت للاستجابة للطلب الجديد من المستهلكين. ويمكن إيضاح هذه المشكلة عن طريق مقارنة المخاطر المنخفضة التي قد يتعرض لها بائع التجزئة عند إستيراد بعض عينات المنتجات من دولة أخرى لخلق طلب محلي جديد بالمخاطر التي قد يتعرض لها المصنع لتطوير منتج جديد لإنشاء سوق جديد. وفي هذه الحالة، يواجه تجار التجزئة

مخاطر أقل بكثير، ويمكنهم أيضاً الاستجابة للاتجاهات الجديدة في السوق (التي يمكن لهم إنشاؤها) بشكل أسرع بكثير من الشركة المصنعة لمنتج جديد.

وقد فشلت الجهود المبذولة لاستبدال آلية الأسواق بطرق أخرى من طرق التنسيق بين العرض والطلب. فبعد انهيار الشيوعية، سأل مسؤول سوفيتي سابق كبير بهدف الحصول على مشورة حول طريقة عمل الرأسمالية، وكان السؤال عن من هو المسؤول عن توفير بعض السلع الغذائية لبعض المدن مثل لندن؟³⁵ ويبدو أن هذا السؤال يتسم بالغرابة بالنسبة لنظرية اقتصاد السوق. ولكن هذا السؤال يوضح الفرق بين نظام اقتصاد السوق والطرق الأخرى لحل مشكلة التنسيق في الاقتصاد، وخاصة النظام الاقتصادي الشيوعي. إن محاولة تخيل أن أحد المؤسسات ستكون مسؤولة عن تنسيق توفير السلع الغذائية في مدينة مثل لندن، هو دليل على أن النظام الاقتصادي الشيوعي القائم على التخطيط المركزي، لن يكون قادر على العمل بفاعلية في عملية التنسيق. وذلك لأن المواد الغذائية اليومية مثل الخبز والقهوة تصل إلى محال التسوق الخاصة بالمستهلكين من خلال سلسلة مُعقدة من المعاملات بين العشرات من المنتجين ومقدمي الخدمات المختلفين. فعلى سبيل المثال، إذا تم وضع رسم تخطيطي لكيفية وصول المواد الغذائية إلى بائع التجزئة المحلي كسلسلة من المعاملات، فهذا الرسم لا يكون إلا مجرد تبسيط للخيارات التي يجب أن تتخذها الجهات الفاعلة على طول هذه السلسلة. على سبيل المثال، يجب على كل ممثل على طول السلسلة اتخاذ قرارات بشأن شراء الأسهم والبيع، وجدولة الإنتاج والاستثمار في أعمالهم. والنقطة المهمة هي إدراك أن كل جهة فاعلة في هذه السلسلة، أو بالأحرى السوق، يتعامل مع الآخرين من خلال اتخاذ القرارات بطريقة لامركزية.

التعاون والأسواق

يمكن القول أن التنسيق بين التصرفات والقرارات الاقتصادية للأعداد الكبيرة من الأفراد ليس بالأمر السهل. وحتى في غياب التعارض الواضح بين مصالح الأفراد، وفي وجود المزايا الكبيرة للتعاون، فقد يكون من الصعب التوفيق بين الدوافع الخاصة بالوحدات الاقتصادية. ويمكن حل هذه المشكلات من خلال اللجوء إلى الأعراف الاجتماعية، أو إذا كان هناك نوع من هيكل السلطة القادر على التحدث نيابة عن أعضاء المجموعة وإنفاذ قراراتها. ولكن الحلول التي يمكن أن تقدمها الحكومات بشكل مباشر تكون مكلفة وغير مُتنسقة، إضافة إلى أنه لا يمكن تحقيق الرغبة في اللجوء إلى الأعراف الاجتماعية. في كثير من الظروف يمكن للأسواق أن تعمل بشكل أفضل. وفي هذا السياق يمكن القول أنه لا يوجد إطار مؤسسي واحد يشكل السوق. في الواقع، تختلف الأسواق على حسب الإطار القانوني الذي يحدد حقوق الملكية ويحدد طرق وحدود التبادل. فبعض الأسواق تكون مفتوحة للجميع، والبعض الآخر يكون مفتوح فقط لمجموعة محدودة من الأفراد أو الهيئات الاعتبارية. إضافة إلى ذلك، تتضمن العديد من الأسواق النقود، وهناك أسواق أخرى لا يتم تداول النقود فيها. وتختلف الأسواق في ما إذا كان بإمكان أطراف عملية التبادل الاحتفاظ بكل مقابل التبادل، أو ما إذا كانت الحكومة أو الجهة المنظمة للسوق تحصل على حصة من عملية التبادل، إضافة إلى ذلك قد تسمح أو تمنع بعض الأسواق تبادل بعض القيم.

وبالنسبة لتأمين عملية التنسيق والتعاون بين الأفراد، يمكن القول أن هناك العديد من الطرق التي من خلالها يمكن للأسواق أن تعمل بشكل أفضل من التخطيط المركزي. فعلى سبيل المثال، قد تنطوي بعض الأسواق على قدر أقل من الإكراه الواضح، وكما أشار آدم سميث، هذه الأسواق قد تُحرر الأفراد من

³⁵ Harford, T., (2006). *The undercover economist*. London: Little Brown Book Group, P.150.

الإذعان التقليدي.³⁶ وهناك أيضًا بعض الطرق التي من خلالها يمكن للأسواق أن تعمل بشكل غير جيد، فعندما يصل أداء الأسواق إلى الحد الذي يكون فيه كل شيء معروضًا للبيع، قد يتم تقويض بعض القيم الأخرى. فيمكن لسيطرة آلية السوق أن تؤدي إلى تدهور نظام التضامن الاجتماعي، ويمكن أن يؤدي تنظيم الصناعة إلى إعاقة التنمية البشرية، وقد تكون نتائج السوق غير عادلة. وقد ركز الاقتصاديون على طريقة واحدة معينة يمكن أن تعمل بها الأسواق بشكل أفضل، بمعنى أنها قد تكون أفضل في إرضاء تفضيلات الأفراد من المؤسسات التنظيمية الأخرى. ويصور الاقتصاديون الطرق التي قد يكون أداء الأسواق فيها سيئًا على أنها حالات من فشل السوق.

ولكن لماذا لا تعمل الأسواق بكفاءة في بعض الأحيان؟ أولاً، هناك حالات لفشل السوق، وهناك أسباب خاصة وراء عدم عمل الأسواق. ثانيًا، هناك تدخل حكومي، فغالبًا ما تؤدي التدخلات الحكومية إلى حدوث تشوهات تمنع الأسواق من العمل بشكل صحيح، ولفهم هذا الأمر بشكل أفضل، يتعين علينا أولاً النظر في طبيعة الأسواق.

ثانيًا: الشروط الضرورية لوجود وعمل السوق

هناك العديد من الشروط أو المتطلبات اللازمة لتحقيق الكفاءة في عمل الأسواق. ولكن من المهم ملاحظة أن كفاءة عمل الأسواق لا تتطلب توافر كل هذه العناصر، ولكن تظهر ضرورة وجود هذه العناصر عندما يكون الأداء الفعال للأسواق مطلوبًا لتحقيق الفوائد الاجتماعية المثلى. ويوضح البعض أنه من أجل وجود سوق معين، يجب أن يكون هناك مشتري واحد على الأقل، وبائع واحد للسلعة أو الخدمة. ويجب أن يكون لدى البائع ما يبيعه. ويجب أن يكون لدى المشتري الوسائل التي تمكنه من الشراء. كما يجب تحديد معدل التبادل - سعر السوق. بالإضافة إلى ذلك، يجب أن يكون اتفاق البائع والمشتري مضمون النفاذ بموجب القانون أو العرف.³⁷

ويبدو أن هذه الشروط هي عبارة عن وصف لقدرة الأطراف المختلفة على التعامل مع بعضها البعض. وقد قيل أن السوق يوجد في أبسط شكل له عندما يتوافر العرض والطلب، وأفضل مثال لهذا النوع من الأسواق هو سوق السلع الرخيصة والمستعملة. ولكن، يجب الإشارة إلى أن التحليل الدقيق حتى لسوق بسيط، مثل البازار، يكشف عن أن هناك ما هو أكثر من مجرد العرض والطلب. فهناك قواعد وأعراف، وهناك مفاوضات وتكاليف بحث، ومقارنات أسعار، وتكاليف معاملات، ومنافسة بين المنتجين.³⁸ وهناك أيضًا جهات فاعلة غير سوقية لا تشارك بشكل مباشر في سوق معين، مثل الشرطة في الخارج، ومالك العقار ومقدمي الائتمان والتعبئة.³⁹ وبالتالي، لا ينبغي التفكير في الأسواق خارج سياقها الاجتماعي، حيث يساعد السياق الاجتماعي المجتمعات على التعامل مع الآثار الجانبية لأنظمة السوق.⁴⁰ فالأسواق جزءاً لا يتجزأ من الأنظمة الاجتماعية التي لا تكون دائماً ظاهرة أو مرئية، وغالبًا ما يتم تجاهل أو افتراض هذا

³⁶ Smith, Adam., (1982). *An Inquiry into the Nature and Causes of the Wealth of Nations*. 1776. Rpt. Oxford: Oxford University Press, P.277.

³⁷ Mohr, P. & Fourie, L., (2007). *Economics for South African students*. 4th ed. Pretoria: Van Schaik, P.44.

³⁸ Mcmillan, J., (2002). *Reinventing the bazaar: a natural history of markets*. 1st Ed. New York, NY: Norton, P.267.

³⁹ Lindblom, C.E., (2001). *The market system: what it is, how it works, and what to make of it*. New Haven, CT: Yale University Press, P.241.

⁴⁰ White, H.C., (2002). *Markets from networks: socioeconomic models of production*. Princeton, NJ: Princeton University Press, P.122.

الاندماج بين السوق والنظم الاجتماعية من قبل الاقتصاديين والنماذج الاقتصادية القياسية. وذلك لأن التركيز يكون فقط على العرض والطلب على المنتجات والخدمات.

وتتم معاملات السوق في سياق اجتماعي، حيث يُفضل التعامل بين الأشخاص المعروفين لبعضهم البعض، أو الأشخاص الذين يكون هناك رغبة لمشاركتهم، أو العلامات التجارية المعروفة والموثوق بها. ويُذكر أن القدرة على الوثوق بالأطراف الأخرى للوفاء بوعودهم هي أحد العوامل الرئيسية التي تحدد ما إذا كانت الأسواق تعمل أم لا. وهذا العنصر يمكن أن يصف السياق الاجتماعي للعلاقات، ويمكن أن يشير أيضًا إلى أهمية وجود المؤسسات اللازمة لتنفيذ الوعود (أو العقود).⁴¹

وقد أوضح البعض أنه لكي يعمل السوق بكفاءة، فيجب توافر خمسة عناصر أساسية، وهذه العناصر تشمل توافر المعلومات وتدفقها بسلاسة، وأن يكون هناك حماية لحقوق الملكية. ويُشترط أيضًا توافر الثقة بين الأطراف المتعاملين في الوفاء بالوعد. كما يجب الحد من الآثار الخارجية لهذا السوق والتي تقع على الأطراف غير المشاركة فيه. ويجب كذلك تعزيز المنافسة في السوق.⁴² ويحدد البعض الآخر خمس مؤسسات غير سوقية مطلوبة لأداء الأسواق، وهذه المؤسسات هي حقوق الملكية، والمؤسسات التنظيمية، ومؤسسات استقرار الاقتصاد الكلي، ومؤسسات التأمينات الاجتماعية، ومؤسسات إدارة النزاع.⁴³

ونتيجة لأن السياق الاجتماعي ينعكس في الأسواق، فإنه لا يمكن بسهولة نقل مكونات التنظيم المؤسسي الذي يحكم سلوك الجهات الفاعلة في مجتمع معين إلى مجتمع آخر، وذلك بسبب اندماجها في النظام الاجتماعي للإنتاج، وهذا النظام يكون له خصائص مجتمعية مختلفة. فيمكن للمجتمعات استعارة مبادئ مُختارة من المجتمعات الأجنبية، لكن فعالية هذا الإقتراض غالبًا ما تكون محدودة بسبب الاختلافات في النظم الاجتماعية وأساليب الإدارة وممارسات العمل.

ثالثًا: متى تفشل الأسواق؟

يمكن القول أن فشل السوق يظهر في الحالات التي لا تقوم فيه الأسواق بالدور الفعّال في عملية الإنتاج أو عملية تخصيص الموارد الاقتصادية. ولا يعني مصطلح فشل السوق أن السوق لا يقوم بوظيفته على الإطلاق، ولكنه لا يعمل بالكفاءة المطلوبة، لأنه لا ينتج السلع المطلوبة. وتصف بعض القواميس فشل السوق على أنه عدم قدرة نظام آلية الأسواق على توفير سلع معينة، إما على الإطلاق أو على المستوى المرغوب أو المستوى الأمثل.⁴⁴ ومرة أخرى يتم الإشارة في هذا السياق إلى أن تخصيص الموارد لا يكون بالمستوى المطلوب أو المستوى الأمثل في حالة فشل السوق.

ويُعرّف فشل السوق أيضًا على أنه عبارة عن خلل في نظام الأسعار، بحيث يُشكل هذا الخلل عائقًا أمام تخصيص الفعال للموارد الاقتصادية.⁴⁵ ويُشار في هذا التعريف إلى أهمية أن يكون نظام الأسعار قادرًا على أن يعكس التكاليف والقيمة الحقيقية للمنتج. ويعتبر الاحتكار الطبيعي، والمنافسة غير الكاملة، وعدم

⁴¹ Mcmillan, J., (2002). *Reinventing the bazaar: a natural history of markets*. 1st ed. New York, NY: Norton, P.268.

⁴² Cunningham, S., (2009). *The role of market failure in the utilisation of Quality Management services by the tooling industry*. Ph.D Thesis, North West University, P.65.

⁴³ Rodrik, D., (2000). *Institutions for high-quality growth: What they are and how to acquire them*. Studies in Comparative International Development, 35(3), PP.3-31.

⁴⁴ Pearce, D.W., (1986). *Market Failure*. In *Macmillan dictionary of modern economics*. Pearce, D.W. (Ed.).

⁴⁵ Samuelson, P.A. & Nordhaus, W.D., (1992). *Economics*. 14th ed. New York, NY: McGraw-Hill., P.250.

تناسق المعلومات والآثار الخارجية من أبرز الأمثلة على حالات فشل السوق. ويحدث فشل في السوق عندما لا يكون نظام الأسعار قادر على أن يعكس القيمة الحقيقية للسلعة أو الخدمة بشكل كافٍ، لأن الموارد الاقتصادية قد يتم تخصيصها بشكل غير فعال.

و غالبًا ما يظهر فشل السوق في شكل من أشكال نمو الشركات الاحتكارية، وغيرها من المنظمات غير التنافسية، وقد يظهر أيضًا عندما تتوقف عوامل الإنتاج عن العمل. وتفشل الأسواق أيضًا عندما لا يتم استيعاب الآثار الخارجية، مثل تلوث المياه والهواء، في تكاليف الإنتاج من قبل بعض الشركات، بحيث تحقق هذه الشركات أرباحًا خاصة على حساب المجتمع.⁴⁶ ومن أبرز الأمثلة على تلك الحالة، هو أن العديد من المناجم في بعض الدول لا تُلزم المُنتج بإزالة الأضرار البيئية التي تسبب فيها في نهاية عملية الإنتاج. ولا يُدرج المنتجين هذه الأضرار كبند من بنود التكلفة في عمليات الإنتاج، ولذلك في نهاية العمر الإنتاجي للمنجم لا يكون لديهم الأموال اللازمة لتطهير مواقع الإنتاج. ويُشار إلى هذا الوضع على أنه حالة من حالات فشل السوق؛ فالمستهلك لم يطلب هذا الشرط، ولم يحسب المنجم هذه التكلفة، ولم يطبق النظام المؤسسي هذا الشرط، وهنا يفشل السوق في منع الضرر البيئي. ولكن لا يعني ذلك أنه لم يتم بيع الذهب أو الفحم الذي أنتجه المنجم، ولكن سوقًا معينًا (سوق الإدارة البيئية) لم يعمل بالشكل المُتوقع.⁴⁷

وعندما يحدث فشل في السوق، يكون السبب الفعلي في ذلك هو فشل النظام المؤسسي في دعم السوق. وبالتالي، يرتبط علاج فشل السوق بجعل الأسواق تعمل بشكل أكثر كفاءة أو على النحو الأمثل من حيث الطريقة التي يتم بها تخصيص الموارد، أو من حيث اتخاذ القرارات المتعلقة بإنتاج السلع والخدمات. في حين أن بعض التدخلات ستكون موجهة مباشرة إلى آلية السوق، إلا أن هناك حاجة إلى تدخلات أخرى على المستوى المؤسسي. فعلى سبيل المثال، عندما لا يتوافر مُتطلب أو أكثر من المتطلبات الأساسية لأداء الأسواق، يؤدي ذلك إلى فشل السوق. ولكن، يعتمد هذا الأمر على مدى نضج السوق، ومدى سرعة تعلم الفاعلين الاقتصاديين حول الطرق المختلفة للمعاملات. ومع زيادة المعاملات، يتغير الهيكل والتكوين المؤسسي أيضًا، وقد يستغرق هذا الوضع وقتًا طويلاً. في بعض الأحيان يمكن أن يظهر سوق جديد باستخدام العديد من المكونات والهيكل الخاصة بسوق آخر. ولكن في كثير من الحالات، يتم وصف الوضع بأنه فشل في السوق دون إنتظار لهذا الوقت. وذلك لأنه في بعض الأحيان يستغرق الأمر وقتًا للجهات الفاعلة في السوق لمعرفة أفضل آليات المعاملات. بالطبع، في الأسواق ذات المعاملات القليلة جدًا، قد لا يحدث ذلك أبدًا. وهذا يعني أن الحكم على أداء السوق بالفشل قد يكون مبكرًا.

وعلى الرغم من تعريف فشل السوق من حيث كفاءة تخصيص الموارد الاقتصادية فقط، وأن هذا التعريف يمثل معيار المنطق التقليدي في الاقتصاد الكلاسيكي الجديد، إلا أن الكثيرين يعتبرونه تعريفًا غير شامل وضيق. وقد لاحظ العديد من النقاد أنه حتى لو أسفرت آلية الأسواق عن نتائج فعّالة من حيث كفاءة التخصيص، فقد تظل هذه النتائج غير مُرضية من منظور العدالة التوزيعية أو من حيث كفاءة التوزيع. وبعبارة أخرى، إذا وسعنا من تعريف فشل السوق ليشمل العدالة وكذلك الكفاءة، فيمكن عندئذٍ النظر في النتائج المُجتمعية الكاملة لتشغيل وآلية الأسواق. وقد تم تقديم تعريف أكثر شمولًا لفشل السوق،

⁴⁶ Kneese, A. and R. Ayres., (1969). "Production, Consumption, and Externalities," American Economic Review 59, P. 282.

⁴⁷ Lines, D., Marcouse, I. & Martin, B., (2006). *The complete AZ business studies handbook*. 5th ed. London: Hodder Arnold, P.302.

فعلى سبيل المثال، يُعرف البعض فشل السوق ليشمل عنصري الكفاءة والعدالة؛ وهذا يعني أن الأسواق قد تفشل في تحقيق النتائج الاقتصادية المثلى (الكفاءة)، أو تحقيق النتائج المرغوبة اجتماعيًا (العدالة).⁴⁸

ويمكن القول، أن إدخال مسائل العدالة أو المساواة في التحليل الاقتصادي يجلب معه بعض الاعتبارات المعقدة، ليس أقلها حقيقة وجود مجموعة لا تنتهي تقريباً من المعايير الأخلاقية المعقولة لتقييم العدالة.⁴⁹ وعادة ما يستخدم الأفراد الفلسفة والدين والحدس الأخلاقي لتطوير أنظمة القيم اللازمة لتقييم النظم الاقتصادية. ولكن عند غياب الإجماع حول القيم التي يجب أخذها في الاعتبار وأهميتها النسبية عند تعارضها، يجب أن تلعب المؤسسات السياسية دوراً لا مفر منه في اختيار القيم المحددة اللازمة لتقييم النظم الاقتصادية.⁵⁰

لهذه الأسباب وغيرها، تحفظ الاقتصاديون على الإدخال المحدد للمعايير الأخلاقية في التحليل الاقتصادي. ولكن في الواقع، ومن المنظور العملي لصنع السياسات، يبدو أنه من المستحيل تجنب إدخال مسائل العدالة، بغض النظر عن مدى تعقيدها، في تصميم السياسات. وعموماً، عادة ما تهتم معظم قرارات السياسة العامة بمسائل التوزيع (أي من يحصل على الفوائد ومن يدفع التكاليف) بدلاً من قضايا الكفاءة (أي حجم الفوائد والتكاليف).

وينتسب فشل السوق في صعوبة تحقيق حالة الكفاءة الاقتصادية، وذلك لأنه يؤدي إلى تشويه آليات الأسعار والتوزيع العادي للسلع والخدمات، مما يؤدي إلى غياب الرفاهية الاقتصادية. وهذه المشكلة تكون مترسخة في النسيج الاجتماعي والاقتصادي لمعظم الدول النامية، ويدعم هذه المشكلة الافتقار إلى هياكل السوق والأنظمة الاقتصادية الفعالة، والتي من المفترض أن تجعل اقتصاد السوق قادر على إمتصاص مثل هذه المشاكل الاقتصادية.

وفقاً للفكر التقليدي، تتحمل الحكومات مسؤولية ضمان عمل الأسواق بالشكل الأمثل من خلال دورها في تخصيص الموارد الاقتصادية، وذلك عن طريق تصحيح الاختلالات التي قد تنتج عن فشل السوق. ولكن، السؤال يعتمد هنا على ما إذا كانت سياسة الحكومة تعمل على تقليل أو تفاقم أوجه القصور الاقتصادية أو الخسائر الكبيرة الناتجة عن فشل السوق. عمومًا، هل تكون سياسة الحكومة مثالية، من خلال كفاءة تصحيح إخفاقات السوق وتعظيم الرفاهية الاقتصادية؟ يمكن القول أنه في الظروف التي يؤدي فيها تدخل الحكومات إلى تفاقم أوجه القصور، أو فشلها في توليد منافع صافية بدلاً من الحد منها، يؤدي في النهاية إلى فشل الحكومة.⁵¹

فقد تجد الحكومات صعوبة في التحديد الدقيق لمدى انحراف نتائج السوق عن مستواها الأمثل، وبالتالي فإن التدخل اللازم لضمان كفاءة تخصيص الموارد لا يؤدي دائماً إلى النتائج المرجوة. حتى إذا كان بإمكان صانعي السياسات تحديد درجة فشل السوق بالكامل، وبالتالي التدخل بكفاءة، فإن نتيجة سياسة

⁴⁸ Klaus Mathis, (2009). *Efficiency instead of justice: Searching for the Philosophical Foundations of the Economic Analysis of Law*, Springer Science+Business Media B.V, P.51.

⁴⁹ Kolm, S. C., (1977), *Modern Theories of Justice*, (Cambridge, MIT Press).

⁵⁰ Weimer, D. L. and Vining, A. R., (1999). *Policy Analysis* (third edition), (Upper Saddle River, N. J., Prentice Hall), P.134.

⁵¹ Winston, C., (2006). *Government Failure versus Market Failure: Macroeconomics Policy Research and Government Performance*. AEI-Brookings Joint Center for Regulatory Studies, the American Enterprise Institute for Public Policy Research, Washington, D.C., and the Brookings Institution, Washington, D.C., P.20.

التدخل قد لا تزال غير قادرة على تحفيز كفاءة تخصيص الموارد.⁵² فقد يكون هناك فشل في السوق الخاص بأحد قطاعات الاقتصاد، ولكن هذا الفشل يمكن أن يؤدي إلى تحقيق مستوى أعلى من مكاسب الرعاية الاجتماعية في هذا القطاع، وذلك إذا تم تجاهل شروط كفاءة التخصيص في بعض القطاعات الأخرى.⁵³ وفي هذا السياق، يجب أن يصبح فشل السوق أولوية حكومية عندما يكون انحراف أداء السوق الفعلي عن اتجاهه المحتمل أو عن مستويات توازنه كبيراً.

وهناك تركيز عالمي كبير على ضمان الاستخدام الرشيد للموارد الاقتصادية الفردية، وذلك لتحسين الإنتاجية، مما سيؤثر في النهاية على فرص العمل بشكل إيجابي. ومن المعتقد أن يكون هذا التركيز أيضاً وسيلة للحد من عدم المساواة في سوق العمل، لاسيما في المجالات المرتبطة بفجوة الأجور بين الجنسين، وبطالة الشباب، وتحسين الوصول إلى الخدمات المالية. يعتبر مفهوم فشل السوق بحد ذاته من العوائق التي تقف في طريق تحقيق الهدف الثامن من أهداف التنمية المستدامة، حيث أنه في خضم هذا القصور الاقتصادي، لا يعمل النظام الاقتصادي عادة بشكل جيد لضمان نمو اقتصادي مستدام وشامل في قطاعات الاقتصاد التي تشتد الحاجة إليها.

وتتمثل إحدى المشكلات الأساسية في مفهوم فشل السوق، كما يدرك الاقتصاديون أحياناً، في أنه يصف وضعاً موجوداً في كل مكان.⁵⁴ ففي حين أن انتشار حالات فشل السوق يبدو مقبولاً، إلا أن النتائج المترتبة على هذه الملاحظة ليست كذلك. ويعتقد البعض أن هذا يحكم على المفهوم كأداة تحليلية؛ بينما يختلف الآخرون في ذلك. فيعتقد أن حالات فشل السوق تحدث عندما يفشل السوق في إنتاج سلع عامة، أو يُنتج عن غير قصد آثار خارجية، أو يؤدي إلى احتكارات طبيعية، أو يحرم الأطراف من حقوقها بسبب عدم تناسق المعلومات، أو يخلق توزيعات دخل غير مرغوب فيها. كل هذه الأشكال هي أنواع من الآثار الخارجية، حيث يتكون كل منها من تأثيرات غير نقدية لا تؤخذ في الاعتبار في عملية صنع القرار، وهذا هو التعريف الكلاسيكي للآثار الخارجية.⁵⁵ ومن ثم، عندما نفترض أن مفهوم فشل السوق به بعض أوجه القصور، فإننا نعني تطبيق هذا الافتراض على جميع أشكال الآثار الخارجية، بما في ذلك حالات الفشل غير السوقية من قبل المؤسسات الحكومية.

والحجة الأساسية ضد تحليل فشل السوق تكون مُستمدة من دراسة تكاليف المعاملات، وتنشأ الآثار الخارجية عندما تنخرط الأطراف في المعاملات. وقد تم تحليل تأثير المعاملات على سلوك السوق لأول مرة في ثلاثينيات القرن الماضي، بدءاً من تحليل رسوم السمسرة وتكاليف المعاملات الأخرى.⁵⁶ وسرعان ما توسع هذا إلى تحليل العلاقة بين حقوق الملكية وتكلفة المعاملات. وقد بدأ منهج حقوق الملكية بمقال كتبه كواس، المعروف الآن في علم الاقتصاد.⁵⁷ وقد جادل كواس بأن الأفراد يُشكلون شركات، لأن استخدام نظام الأسعار لا يكون بلا تكلفة. بمعنى آخر، يُنشئ رواد الأعمال الشركات في محاولة منهم

⁵² Lipsey, R. G. and Lancaster, K., (1956). *The General Theory of the Second Best*, Review of Economic Studies, Vol.24 (1), PP.11-23.

⁵³ B. Dollery & J. Wallis, (2001). *The Theory of Market Failure and Equity-Based Policy Making in Contemporary Local Government*, Local Government Studies, 27:4, P.59.

⁵⁴ Nelson, R., (1987, summer). *Roles of government in a mixed economy*. Journal of Policy Analysis and Management, 6, P.541.

⁵⁵ Baumol, W.J., & Oates, W.E., (1975). *The theory of environmental policy*. Englewood Cliffs, NJ: Prentice Hall, P.14.

⁵⁶ Allen, D., (1999). *Transactions costs*. In S. Medema, G. Bouckaert, & G. DeGeest (Eds.), *Encyclopedia of law and economics*. Aldershot, UK: Edward Elgar, P.250.

⁵⁷ Coase, R.H., (1937). *The nature of the firm*. Reprinted in R. Coase, *The firm, the market, and the law*. Chicago: University of Chicago Press, 1988, P.66.

لتقليل تكاليف المعاملات المرتبطة باستخدام نظام الأسعار. وقد تم تطوير هذا المنهج بشكل أساسي بعد مقالة كواس حول مشكلة التكلفة الاجتماعية.⁵⁸

وتظهر أهمية منهج تحليل حقوق الملكية من حيث أنه يحدد الحالة التي بموجبها تختفي الآثار الخارجية بالكامل. ويتم تعريف تكاليف المعاملة في هذا الصدد على أنها الموارد اللازمة لنقل وإنشاء وصيانة حقوق الملكية.⁵⁹ ونظرًا لأن حقوق الملكية أصبحت أكثر شمولًا وإكتمالًا، فإن تكاليف المعاملات تكاد تقترب من الصفر. وبطريقة مماثلة، مع انخفاض تكاليف المعاملات، تصبح حقوق الملكية أكثر إكتمالًا، حيث يكون من الأرخص الدفاع عنها أو نقلها. وعندما تكون حقوق الملكية مثالية، تتلاشى تكاليف المعاملات. وعندما لا يكون هناك تكاليف للصفقات التجارية، وعندما يكون حقوق الملكية محددة جيدًا، سيكون هناك أسواق لكل شيء وستكون جميع الأسواق واضحة، مما ينتج عنه نتائج فعالة لأي مشكلة جماعية تختار الأطراف حلها. ويتم التعبير عن هذه الحالة من خلال ما يسمى بالشكل الضعيف لنظرية كواس. وهذه النظرية تنص على أنه عند تحديد حقوق الملكية بالكامل، وحيث تكون تكاليف المعاملات صفرًا، سيكون تخصيص الموارد فعالاً.⁶⁰ ولكن في الواقع، لا يوجد مثل هذا الافتراض على الإطلاق وهذه النتيجة مهمة لفهم سبب عدم نجاح نموذج فشل السوق.

المبحث الثاني: بعض الأنواع الشائعة لفشل السوق

هناك العديد من الحالات المختلفة لفشل السوق التي تم وصفها في الفقه الاقتصادي. ولكن مع مرور الوقت تغيرت أهمية هذه الحالات من فشل السوق، كما تم التداخل فيما بينها، وأصبح هناك علاقات متبادلة بين بعض هذه الحالات.⁶¹ ولكن الفشل الجوهري للسوق، والذي يُعتد به، يمكن تعريفه على أنه الوضع الذي تفشل فيه الأسواق، حتى في ظل اقتصاد نشط وبه هيئة قوية لمكافحة الاحتكار.⁶²

أولاً: حالات فشل السوق

1. الاحتكار الطبيعي

هناك بعض المنتجات والخدمات التي لا يتم تقديمها من خلال الأسواق أو لا تخضع لألية اقتصاد السوق، ويرجع ذلك في الغالب إلى أسباب فنية، وهذا هو ما يُسمى بالاحتكار الطبيعي. والمثال النموذجي لهذا النوع من المنتجات هو توزيع المياه، حيث يجب أن يعتمد سوق توزيع المياه على شبكات عملاقة من المواسير المتوازية، وهذا الأمر قد يكون باهظ التكلفة التي لا يتحملها القطاع الخاص، ونفس المنطق يسري أيضًا على عملية توزيع الكهرباء. ولكن في السنوات الأخيرة، توقفت بعض الاحتكارات الطبيعية

⁵⁸ Coase, R.H., (1960, October). *The problem of social cost*. Journal of Law and Economics, 3, PP.1–44.

⁵⁹ Allen, D.W., (1991). *What are transaction costs?* In R.O. Zerbe and V.P. Goldberg (Eds.), *Research in law and economics* (Volume 14, PP. 1–8). Greenwich, CN: JAI Press, P.4.

⁶⁰ Medema, S.G., & Zerbe, R.O. Jr. (1999). *The Coase theorem*. In S. Medema, G. Bouckaert, & G. DeGeest (Eds.), *Encyclopedia of law and economics*. Aldershot, UK: Edward Elgar.

⁶¹ Wolf, C., (1979). “A Theory of Nonmarket Failure: Framework for Implementation Analysis”. *Journal of Law and Economics*, Vol. 22(April), P. 107.

⁶² Alan Randall, (1983). *The Problem of Market Failure*, 23 Nat. Resources J., P. 131.

عن كونها طبيعية بسبب التغير التكنولوجي، ويظهر ذلك على سبيل المثال في مجال الاتصالات السلكية واللاسلكية. ويجب ملاحظة أن الاحتكار الطبيعي يكون مختلف عن السلوك الاحتكاري للشركات.⁶³

2. الآثار الخارجية للمعاملات الاقتصادية

يتمثل السبب الأهم والسائد لفشل السوق في ما يسمى بالآثار الخارجية. ويطلق على الآثار الخارجية اسم العوامل الخارجية، أو الجوانب الاقتصادية الخارجية، أو اللوفورات الاقتصادية، أو الآثار غير المباشرة، أو تداعيات الجوار. وتتبع الآثار الخارجية أساساً من الاعتماد المتبادل بين الأنشطة الاستهلاكية أو بين الأنشطة الإنتاجية، وتؤدي إلى الاختلاف بين الفوائد والتكاليف الخاصة وبين الفوائد والتكاليف الاجتماعية. وتتمثل المشكلة الأساسية التي تسببها الآثار الخارجية في عدم فعالية تخصيص الموارد عن طريق الأسواق، لأن أسعار السوق لا تعكس التكاليف الكاملة أو التكاليف الاجتماعية التي تنطوي عليها المعاملة الاقتصادية، وبالتالي لا يتم تحقيق مستوى الاستهلاك والإنتاج اجتماعياً. في الواقع، يوجد عدد لا يُحصى من الآثار الخارجية، فعلى سبيل المثال، إذا قام أحد المصانع بتصرف النفايات السائلة الصناعية في بحيرة معينة، مما يؤدي إلى تسمم الأسماك وإلحاق الضرر بصناعة الصيد المحلية، فإن هذا الأمر يعتبر من الآثار الخارجية السلبية للإنتاج. وعلى النقيض من ذلك، يمثل التكتل الصناعي أثراً خارجياً إيجابياً للإنتاج، حيث أنه يُعزز الأنشطة الاقتصادية المنفصلة عن بعضها البعض، ويُخفض من تكاليف الإنتاج.

والآثار الخارجية هي إحدى الحالات الكلاسيكية لفشل السوق، والتي تتعلق بكيفية تأثير أنشطة الوحدات الاقتصادية على الأطراف الأخرى التي لا تكون طرف في المعاملة الاقتصادية، ولكن ينتهي الأمر بهذه الأطراف إلى تحمل تكاليف اجتماعية أو تحقيق فوائد اجتماعية. وفي هذا السياق، لا يتحمل أطراف المعاملة الذين تسببوا في إيجاد هذه التكاليف أو المزايا أي تكاليف اجتماعية ولا يستفيدون من أي فوائد اجتماعية. وتؤدي الآثار الخارجية إلى فشل السوق من خلال التخصيص غير الفعال للموارد الاقتصادية، على أساس أن أسعار السوق لا تعكس التكاليف الاجتماعية التي ينطوي عليها الإنتاج، وبالتالي لا تصل إلى مستويات الاستهلاك والإنتاج ذات الكفاءة الاجتماعية.⁶⁴

فعادةً ما تسعى الشركات وراء فرص الاستثمار، وذلك حتى تحقق الأرباح من خلال استغلال هذه الفرص. وإذا كان هناك بعض فرص الاستثمار التي لا تعود على الشركة بأي عائد، فمن المحتمل ألا تستغلها الشركة. ومن الأمثلة النموذجية لذلك، الاستثمار في تنمية المهارات. فغالباً ما تقبل الشركات من حيث المبدأ الاستثمار في تنمية مهارات موظفيها، حيث قد يؤدي ذلك إلى تحسين الإنتاجية. ولكن، عندما ينتقل بعضهم لاحقاً إلى شركة أخرى، فإن الشركة التي تحملت تكاليف الدورة التدريبية لن تجني سوى جزء من عائد استثماراتها في تنمية المهارات، بينما تجني الشركات الأخرى الجزء الآخر من عائد تنمية المهارات. وبالتالي، تميل الشركات إلى عدم الاستثمار في تنمية المهارات، لأنها لن تجني الميزة الكاملة لاستثماراتها. ولكن، عندما تستثمر الشركات في تنمية المهارات، فإنها تخلق منافع لنفسها وربما للآخرين، وهذا يعتبر نوعاً من أنواع الآثار الخارجية للمعاملات الاقتصادية، والذي يكون في هذه الحالة

⁶³ Cunningham, S., (2011). *Understanding Market Failures in an Economic Development Context*. Pretoria, South Africa: Mesopartner Monograph 4, P.15.

⁶⁴ B. Dollery & J. Wallis, (2001). *The Theory of Market Failure and Equity-Based Policy Making in Contemporary Local Government*, Local Government Studies, 27:4, PP.59-70.

من ضمن الآثار الخارجية الإيجابية. وهناك أيضًا آثار خارجية سلبية، على سبيل المثال الأضرار البيئية أو الآثار الصحية السلبية لبعض المصانع المجاورة للمناطق السكنية.⁶⁵

وفي جميع حالات الآثار الخارجية، يمكن حل هذه المشكلة عن طريق مُساواة التكاليف والفوائد الاجتماعية الحدية بأسعار السوق، وبالتالي إلزام المستهلكين والمنتجين بمراعاة التكاليف والفوائد الكاملة لأنشطتهم. وعلى جميع المستويات الحكومية، عادة ما تؤدي إجراءات السياسات التقليدية تجاه الآثار الخارجية إلى نوع من تدخل الحكومة. وعادة ما يتم اعتماد منهجين عامين من التدخل. أولاً، يسعى التدخل المباشر إلى استبدال الآلية الإنتاجية للأسواق بالإنتاج الحكومي المباشر أو التنظيم الحكومي. وهكذا تفرض الحكومات في كثير من الأحيان معايير معينة لنظافة الغذاء وتلوث الهواء والماء، وتوفر التطعيم والخدمات الطبية الأخرى في حالة انتشار الأوبئة. ثانياً، يحاول التدخل غير المباشر أن يعمل من خلال آلية السوق، وذلك عن طريق فرض الضرائب أو منح الإعانات. فعلى سبيل المثال، نظراً لأنه يُعتقد أن التعليم النظامي ينتج عنه فوائد اجتماعية، بالإضافة إلى الفوائد التي يحصل عليها الأفراد المُتلقين للتعليم، فعادة ما يتم منح إعانات مالية كبيرة لتشجيع العملية التعليمية.

ولكن، من حيث المبدأ، لا تحتاج المشكلات التي تفرضها الآثار الخارجية بالضرورة إلى حل من خلال تدخل الحكومة. فمن المُعتقد أنه إذا لم يكن هناك ما يُعيق التفاوض الفعال بين الأطراف المُتأثرة بالعوامل الخارجية، فسوف يتفاوض الأفراد بأنفسهم على تحقيق النتيجة الفعالة اقتصادياً، وهكذا يصبح تدخل الحكومة غير ضروري. ولكن، يتوقف نجاح هذه العملية على توافر عدد من الافتراضات الضرورية، وأول هذه الافتراضات هو أن يكون هذا التفاوض غير مُكلف، وأن لا يكون هناك تكاليف معاملات أخرى.

3. عدم القابلية للتجزئة أو اقتصاديات الحجم الكبير

يمكن تعريف عدم القابلية للتجزئة بأنه الوضع الذي يمكن فيه التغلب على حاجز التكلفة لدخول السوق عندما تكون حجم اقتصاديات السوق كبيرة، وعندما يكون حجم الاستثمار بالتالي محدوداً، أو لا يكون موجوداً على الإطلاق.

في معظم القطاعات الاقتصادية الفرعية، توجد اقتصاديات الحجم الكبير، ويكون هناك أيضاً حد أدنى من حيث فعالية حجم الاقتصاد. والمثال على الحد الأدنى من كفاءة حجم الاقتصاد، هو الحد الأدنى لحجم الصلب الذي يمكن إنتاجه عن طريق مصنع الصلب. فتكلفة الاستثمار تكون مرتفعة للغاية، بحيث لا يستطيع سوى عدد قليل من الشركات التغلب على حاجز الدخول إلى السوق. ونظراً لارتفاع حجم الاقتصاد المطلوب لتحقيق عائد الاستثمار، فلا يدخل هذا السوق سوى عدد قليل من الشركات. ولكي تُحقق هذه الشركات عائد الاستثمار، قد تلجأ إلى السلوك الاحتكاري أو السلوكيات الضارة الأخرى. في الأسواق التي توجد فيها نسبة عالية من عدم التجزئة، يكون هناك عادة عدد قليل من الشركات الكبيرة التي تُهيمن على القطاع، حيث لا تستطيع الشركات الصغيرة الوصول إلى رأس المال أو إلى الأسواق لكي تتغلب على حاجز الدخول، أو الوصول إلى اقتصاديات الحجم الكبير التي تكون كافية لجعل الاستثمار مجدياً. وبالرغم من أنه يمكن تصغير تقنيات الإنتاج، إلا أن هناك حدود لهذا الأمر، وهذا هو ما يدور حوله مبدأ عدم التجزئة.

⁶⁵ Papandreou, Andreas A., (1994). *Externality and Institutions*. Oxford: Oxford University Press, P.111.

وفي بعض الحالات، غالبًا ما تتحكم اقتصاديات الحجم الكبير في المستثمرين، لذلك إذا أصبحت الحواجز أمام دخول السوق منخفضة، بحيث لا يتطلب الأمر سوى القليل من الجهد لدخول السوق، فقد يحدث نقص في الاستثمار. وغالبًا ما يحدث هذا الأمر مع التجار غير الرسميين، وفي مجال التصنيع محدود النطاق. فنظرًا لأن حواجز الدخول تكون منخفضة، يدخل المزيد من الأشخاص إلى السوق، مما يؤدي إلى انخفاض عائد الاستثمار والفشل في النهاية.

ومن المهم أن نلاحظ أنه في حين ترتبط عدم القابلية للتجزئة في الغالب بالاستثمارات الكبيرة، فإن عدم التجزئة بالنسبة لاقتصاديات الحجم الصغير يمكن أن تمثل عقبة للاستثمار. فعلى سبيل المثال، قد تكون التكلفة التي تتحملها شركة صغيرة لتوظيف محاسب أو شراء كمبيوتر إضافي أو سيارة توصيل باهظة الثمن. فكل هذه الاستثمارات تتطلب زيادة في المعاملات لجعل الاستثمار قابلاً للتطبيق. لقد كان الهدف من العديد من تدخلات خدمات تنمية الأعمال التجارية في الماضي معالجة هذه الأنواع من عدم التجزئة، ولكن نظرًا لأن المانحين فصلوا نهج تطوير السوق عن عمل الأسواق، لم يحدث هذا كثيرًا. وتوجه الجميع إلى خدمات الأعمال العامة ومقدمي الخدمات وتجاهلوا حقيقة أن خدمات الأعمال تُساعد الشركات على التغلب على أوجه عدم التجزئة.

وقد تواجه الشركات التي تمكنت من التغلب على حاجز الدخول إلى السوق تحديًا آخر، وهذا التحدي هو حاجز الخروج. وهذا يعني أن التكلفة الهائلة اللازمة للتحويل إلى التكنولوجيا الأحدث أو إلى أسواق مختلفة هي التي تمثل عائقًا أمام هذه الشركات للخروج من السوق.⁶⁶ وغالبًا ما تكون الشركات الكبيرة أكثر عُرضة لهذه المشكلة، لأنه يكون لديها استثمارات ضخمة، وغالبًا ما تكون هذه الاستثمارات مرتبطة ببعضها البعض. وغالبًا ما تكون الشركات التي تمكنت من التغلب على مشكلة عدم التجزئة قادرة على اكتساب ميزة تنافسية. ولكن من المهم تسليط الضوء على حقيقة أن عدم التجزئة لا يمنع الشركات الجديدة من دخول السوق فحسب، بل يمنع أيضًا الشركات الحالية من التحديث أو التحول إلى تكنولوجيا جديدة أو من تنفيذ نماذج مشروعات جديدة.

وعادةً ما يتم التغلب على مشكلة عدم التجزئة من خلال مجموعات جديدة من التكنولوجيا، أو من خلال نماذج مشروعات جديدة ومبتكرة. فعلى سبيل المثال، تتمحور الهندسة الصناعية حول التغلب على هذه الأنواع من العقبات من خلال مجموعة من التحسينات التدريجية والتصميمات المبتكرة. وتتغلب العديد من الشركات الصناعية على العقبات الفنية من خلال الحلول البديلة المكلفة، وبعد ذلك وبمرور الوقت، ومع تطور السوق تبدأ في البحث عن طرق أكثر فعالية. وفي حالات أخرى، قد يظهر نوع جديد من الأعمال (إبتكار نموذج عمل) يوفر الوصول إلى مدخلات غير قابلة للتجزئة (مثل دمج السلع). وتكون العديد من الشركات الصغيرة غير قادرة ببساطة على القيام بذلك، ومن ثم تعاني من عدم القابلية للتجزئة.

4. عدم تماثل أو تناسق المعلومات

يظهر المثال الكلاسيكي للمعلومات غير المتماثلة في عملية بيع سيارة مُستعملة. وهنا يعرف البائع بالضبط ماهية عيوب السيارة المبيعة. ويمكن للمشتري تحديد بعض هذه العيوب، ولكنه بالتأكيد لن يستطيع تحديد أو معرفة كل العيوب. وقد تؤدي هذه المشكلة إلى الحد الذي يتمتع فيه المشتري عن الدخول في هذه المعاملة تمامًا، وهذا يعني أن آلية السوق لن تتطور، وبالتالي يحدث فشل السوق. وفي النهاية، يمكن للبائع أيضًا الامتناع عن بيع السيارة إذا لم يكن متأكدًا من السبب الذي على أساسه حدد

⁶⁶ David, Paul., (2007). *Path Dependence: A Foundational Concept for Historical Social Science*. Cliometrica, Journal of Historical Economics and Econometric History. 1, P. 91.

المشتري السعر، وبالتالي يعمل هذا النوع من فشل السوق في كلا الاتجاهين. وبالتالي، تحدث المعلومات غير المتماثلة عندما يكون لدى أحد الأطراف في معاملة السوق معلومات أكثر من الطرف الآخر. وقد تؤدي هذه المشكلة إلى سوء تخصيص الموارد الاقتصادية بسبب اتخاذ القرار غير الفعال من جانب المنظمات أو الأفراد، أو انهيار الأسواق بأكملها.

وهذا لا يعني أنه يجب أن تكون جميع المعلومات الخاصة بالبائعين أو المشتريين معروفة تمامًا حتى تتم المعاملات. ففي بعض الأسواق لا تكون المعلومات كاملة، لأن المنتجات تكون متميزة، وفي الأسواق غير الكاملة لا تُوازن الأسعار بين العرض والطلب، لأن السعر يصبح وسيلة التواصل بين البائعين والمشتريين. وبالتالي، يمكن القول أن هناك أنواعًا معينة من المعلومات ستظل غير كاملة خصوصًا في الاقتصاد الحديث والمُعقد. وهذا يعني أن فشل السوق لا يحدث إلا عندما تكون هناك اختلافات كبيرة في المعلومات بين المشتريين والبائعين. ويرتبط الاختيار العكسي بعدم تكافؤ المعلومات، ويُعرّف الاختيار العكسي على أنه اتخاذ قرار دون المستوى الأمثل نتيجة لعدم إكمال المعلومات الخاصة بالمخاطر أو الجودة.

5. السلع العامة

تنبع أهمية السلع العامة كمصدر لفشل السوق من عدم قدرة الأسواق الخاصة على تقديم السلع العامة، وذلك بسبب الطبيعة المميزة لهذه السلع. إن استهلاك السلعة العامة لا يمنع أي شخص من الحصول على هذه السلعة. وتعرف السلعة العامة على أنها شيء غير تنافسي وغير قابل للإستبعاد. وهذا يعني أن استهلاك السلعة من قبل فرد واحد لا يقلل من كمية السلعة المتاحة للاستهلاك من قبل الآخرين، ولا يمكن إستبعاد أي شخص فعليًا من استخدام تلك السلعة. وتتمثل إحدى النتائج الاقتصادية الهامة لخاصية عدم الإستبعاد في أن كل مستهلك سيكون لديه الحافز لتجنب دفع مقابل السلعة، نظرًا لعدم إمكانية منع أي فرد من استهلاك السلعة، أي أن مشكلة الانتفاع المجاني تعني أنه لا يمكن توفير السلعة من خلال آلية الأسواق.⁶⁷

ويحدث فشل السوق بسبب السلع العامة عندما يتم توفير هذه السلع بطريقة لا تفيد سوى عدد محدود من أفراد المجتمع، أو عندما يفشل القطاع العام في الاستجابة للطلب على السلعة والذي يكون في مصلحة المجتمع ككل. وهناك العديد من الخدمات التي تعتبر من السلع العامة، وغالبًا ما يتم الإستشهاد بخدمة الدفاع وإنفاذ القانون والتعليم الأساسي كأمثلة للسلع العامة. وفي العديد من الدول، يُنظر إلى الرعاية الصحية، وحتى التعليم الثانوي أو العالي، على أنها سلع عامة.

وهناك بعض السلع، وخصوصًا الخدمات، حيث يكون من الصعب أو المستحيل تحصيل رسوم من المستفيدين مقابل استخدامها، حيث يكون الحصول المجاني على هذه الخدمة سهلًا للغاية، أو حيث لا يؤدي استهلاك الخدمة من قبل مستهلك واحد إلى إستنفاد الخدمة المتاحة لباقي الأفراد في المجتمع، مثل أضواء الشوارع أو المنارات. ومن الأمثلة الأخرى، تقديم خدمات الإرشاد الزراعي في المناطق الفقيرة، أو توفير خدمات التقييم المتخصصة لمعامل اعتماد جودة المنتجات اللازمة لدعم الصناعات التصديرية، وذلك للإلتزام بالمعايير الدولية. ويمكن أن يلعب البحث والتطوير من قبل مؤسسات التعليم العالي وغيرها

⁶⁷ Johnson, Marianne. (2015). "Public Goods, Market Failure, and Voluntary Exchange." In Market Failure in Context, edited by Alain Marciano and Steven G. Medema. History of Political Economy 47, P. 174.

من المؤسسات الممولة من القطاع العام دورًا مهمًا في الابتكار والإنتاج في منطقة معينة، وهو شكل آخر من أشكال السلع العامة.

ويُنظر إلى المعرفة على أنها سلعة أو منفعة عامة، لأن تقديمها لمستهلك مُعين لا يتضاءل بسبب استخدامها من قبل شخص آخر. ويوضح البعض أن الإنتاج يحدث عندما يتم دمج رأس المال كسلعة خاصة مع العمل والمعرفة كسلعة عامة. ويحدث النمو الاقتصادي من خلال زيادة المعرفة العامة المتاحة. ولكن، عندما يتم توفير المعرفة كسلعة خاصة، تزداد تكلفة النمو الاقتصادي بالنسبة للمجتمع.⁶⁸

6. عدم وجود أو تحديد حقوق الملكية

بدون حقوق الملكية الكاملة، لن تتمكن الأسواق من أخذ جميع تكاليف الإنتاج في الاعتبار. ويُعتبر عدم القدرة على الوصول إلى أنظمة الملكية الرسمية عائقًا أمام دخول غير القادرين إلى الأسواق، وغير القادرين هم الذين لا يستطيعون الوصول إلى أسواق رأس المال الرسمية دون حقوق الملكية.⁶⁹ ويؤكد البعض على مدى اعتماد العالم الحديث على وجود حقوق الملكية الرسمية، ويوضحون العلاقة بين حقوق الملكية ومعدل الفقر والابتكار والثروة والتقدم. فعلى سبيل المثال، غالبًا ما تسمح حقوق الملكية للشخص بالوصول إلى الموارد المالية دون حاجة ذلك الشخص إلى بيع العقار مثلاً. وبالتالي، فإن إمتلاك شخص معين لمنزل يسمح له بالحصول على بطاقة إئتمان أو تسهيلات السحب على المكشوف بسهولة أكبر، وذلك باستخدام المنزل كضمان. ولكن في العديد من الدول لا يستطيع صغار المزارعين أو رواد الأعمال المبتدئين الحصول على الأموال لأن أصولهم لا يتم الاعتراف بها كضمان. وعدم وجود أي ضمانات يعني أن رواد الأعمال لا يستطيعون المخاطرة لمحاولة تحقيق الأرباح، مع العلم بأن هناك علاقة بين المخاطرة والعائد.⁷⁰

وهناك وجهة نظر أخرى لحقوق الملكية، وهي أنها العنصر الأساسي لتحديد من يمتلك الأرباح ومن يقرر كيفية تطبيق الأرباح أو توزيعها. وهذا يعني أن حقوق الملكية تتضمن أيضًا أشكالًا قانونية مختلفة لملكية الشركة أو الأصول، وسلطة اتخاذ القرار لهؤلاء المالكين لتقرير كيفية توزيع عوائد المشروعات. ولكن حقوق الملكية لا تؤثر فقط على أصحاب المشروعات، بل تؤثر أيضًا على المجتمعات. وفي هذا السياق يجب الإشارة إلى المعرفة العلمية التي كانت موجودة في الملكية العامة (المشاعات) وتم خصصتها، حيث أن هذا الأمر يمثل مشكلة بشكل خاص في الحالات التي دفعت فيها تكاليف البحث والتطوير من الأموال العامة، ثم بعد ذلك يتم تحويلها أو إدارتها كسلعة خاصة. ولا تشير حقوق الملكية إلى الحقوق المتعلقة بالأشياء المادية فحسب، بل تشمل أيضًا براءات الاختراع وحقوق الطبع والنشر وآليات الحماية

⁶⁸ Arrow, K., (1999). *Knowledge as a factor of production*. In Annual World Bank Conference on Development Economics. Stiglitz, J.E. & Pleskovic, B. (Eds.), Washington, DC: The World Bank, PP. 15-20.

⁶⁹ De Soto, H., (2000). *The mystery of capital: why capitalism triumphs in the West and fails everywhere else*. New York, NY: Basic Books, P.66.

⁷⁰ Prahalad, C.K., (2005). *The fortune at the bottom of the pyramid*. Upper Saddle River, NJ: Wharton School Publishing, P.43.

الأخرى. وجدير بالذكر أن القدرة على استخدام الممتلكات للحصول على التمويل، أو التبادل أو التجارة أو نقل الملكية لا تقل أهمية عن ملكية الممتلكات.⁷¹

في حين أن حقوق الملكية وبراءات الاختراع وحقوق التأليف والنشر ضرورية لعمل الأسواق، إلا أن هناك حالات يمكن أن يؤدي وجود هذه الحقوق إلى نتائج عكسية. فالغرض من براءات الاختراع وحقوق التأليف والنشر هو تحفيز التطوير التجاري للإختراعات الجديدة. وبالرغم أن براءات الاختراع وحقوق التأليف والنشر قد تُحفز التطوير وتولد المزيد من الابتكار في بعض الصناعات، إلا أنها لا تعمل دائماً بهذا الشكل في جميع الصناعات. فعلى سبيل المثال، يجادل البعض بأن براءات الاختراع في قطاع الأدوية ليس لها أثر تحفيزي. وهناك أيضاً حالات تمتلك فيها الشركات في بعض الدول حقوق الطبع والنشر لأشياء، مثل الجينات أو النباتات أو الوصفات التقليدية، ومن ثم تمنع هذه الحقوق الشركات الأخرى من تجربة أو استخدام هذه المدخلات المحمية، مما يُقوض عملية الاستثمار. وقد خلص البعض إلى أنه لا توجد معلومات كافية عن الظروف التي من خلالها يمكن لقوانين براءات الاختراع أن تحفز أو تقوض التنمية التجارية.⁷²

7. هياكل السوق دون المستوى الأمثل: الاحتكارات واحتكار القلة

عندما يكون تنظيم الأسواق دون المستوى الأمثل، يمكن أن تحدث المنافسة غير الكاملة والتمييز السعري والسلوكيات غير التنافسية الأخرى، مثل المنافسة الاحتكارية واحتكار القلة والاحتكارات، وهذا يؤدي إلى فشل السوق. ويعرف الاحتكار على أنه الحالة التي تكون فيها شركة واحدة هي البائع الوحيد لسلعة أو خدمة. ويعرف احتكار القلة بأنه الحالة التي لا يوجد فيها سوى عدد قليل من البائعين. ويحقق المحتكرون أرباحاً كبيرة من خلال رفع الأسعار إلى مستوى أعلى مما يمكن أن تكون عليه في ظل الظروف التنافسية، بحيث يدفع المستهلكين أكثر ويحقق المحتكرون (وربما موظفهم) الأرباح. وغالباً ما يُشار إلى هذا النوع من الاحتكار باسم التبرج.⁷³ ومن أهم الأمثلة على فشل السوق الفردي هو الاحتكار الذي ينشأ من خلال التطور الطبيعي لسوق معين. ففي الدول الصناعية، يرتبط هذا النوع من فشل السوق عادةً بدورة الحياة الخاصة بصناعة معينة. فمع انتقال الصناعة إلى مرحلة الانتعاش ثم بعد ذلك إلى مرحلة الركود، يتم توحيد هيكل الشركة من خلال عمليات الدمج والاستحواذ والتخارج.⁷⁴

ومن حالات فشل السوق الأقل حدوثاً، هو ما يحدث في بعض قطاعات صناعة البرمجيات، حيث ظهرت شبه الاحتكارات بسبب شبكة الآثار الخارجية وإنغلاق الصناعة.⁷⁵ ويحدث إنغلاق الصناعة عندما تكون الحوافز قوية ضد التحول من تكنولوجيا إلى تكنولوجيا أخرى، وذلك نظراً لارتفاع تكلفة التبديل لدمج صناعة الأجهزة المادية مع صناعة البرامج، وأيضاً بسبب الحاجة إلى تدريب الموظفين على استخدام تقنية مختلفة. وتحدث شبكة الآثار الخارجية عندما يتزايد العائد من استخدام التكنولوجيا كلما كان هناك توسع في هذا الاستخدام. فعلى سبيل المثال، يكون قرار المشتري الأول للهاتف غير رشيد تماماً، حيث لا

⁷¹ Nelson, R.R., (2003). *The advance of technology and the scientific commons*. *Philosophical Transactions: Mathematical, Physical and Engineering Sciences*, 361(1809), P.1691.

⁷² Mazzoleni, R. & Nelson, R.R., (1998). *Economic theories about the benefits and costs of patents*. *Journal of Economic Issues*, 32(4), P.1031.

⁷³ Stigler, G.J. (2002). *Monopoly*. In *The Concise Encyclopedia of Economics*. Henderson, D.R.E. (Ed.), available at <<http://www.econlib.org/library/Enc/Monopoly.html>>.

⁷⁴ Baumol, W. J., Panzar, J. C. and Willig, R. D., (1982). *Contestable Markets and the Theory of Industrial Structure*, (New York, Harcourt Brace), P.70.

⁷⁵ Cantner, Uwe; Vannuccini, Simone, (2016). *Innovation and lock-in*, JenaEconomic Research Papers, No. 2016-018, Friedrich Schiller University Jena, Jena, P.15.

يوجد شخص يمكنه الاتصال به، في حين أن كل مشتري لاحق للهاتف يتمتع بميزة استخدام التكنولوجيا منذ تلك اللحظة.

وفي الدول النامية، تكون الاحتكارات، في بعض الأحيان، نتيجة لتدخل الحكومة، أو نتيجة للامتيازات التي تمنحها الحكومة.⁷⁶ ولا تزال الاحتكارات الحكومية تُسيطر على العديد من القطاعات، على سبيل المثال، تعتبر الدولة جهة احتكار في مجال الاتصالات. وفي حالات أخرى، تكون احتكارات الدولة نتيجة لأسواق الظل، التي لا تدعم أكثر من مورد واحد؛ الوسطاء في المناطق الريفية الفقيرة هم مثال نموذجي لهذه الظاهرة. ولكن في النهاية، فإن ظهور الاحتكار له دورة حياة ومنحنى التعلم المرتبط به، والفرق الرئيس هو أن المرحلة الأولى والثانية من دورة الحياة (الظهور والنمو) تكون قصيرتان تمامًا، ويتم الوصول إلى مرحلة الاندماج بسرعة كبيرة.

في الحالات التي يوجد فيها هيكل احتكار أو احتكار قلة، يكون من الصعب، إن لم يكن من المستحيل على المنافسين الجدد دخول السوق، وبالتالي يتم زيادة الحواجز أمام دخول السوق.⁷⁷ وتوجد هذه الحواجز إما من خلال تصميم السوق، أو من خلال القيود التي يفرضها حجم السوق، أو الترخيص، أو براءات الاختراع، أو حقوق الملكية، أو حتى الحصول إلى المواد الخام.

في بعض الأحيان تصبح الشركات مُسيطرة بسبب عمليات السوق العادية، وهذه القوة الاحتكارية لا ترجع دائمًا إلى السلوك غير التنافسي للشركات. فعلى سبيل المثال، عندما يكون السوق صغير بحيث لا يدعم العديد من المنافسين، مما يعني أن السوق لا يمكنه دعم سوى فاعل واحد أو اثنين. وفي الحالات التي تزيد فيها الشركات المُسيطرة من قيمتها باستمرار وتقلل من أرباحها، لا يمكن وصف سلوكها على أنه احتكار يؤدي إلى فشل السوق (لأن الأسعار تنخفض أو القيمة تنزاد). في هذه الحالات، يتعين النظر إلى علاقات هذه الشركات مع المنتجين والمستهلكين، أو الرجوع إلى قوانين حماية المنافسة في الدول التي تعمل بها هذه الشركات. على سبيل المثال، يصبح السؤال بعد ذلك ما إذا كانت هذه القوانين ضد المنتجين طوال الوقت، أو ما إذا كانت تعمل بفاعلية على تطوير المنتجين. وفي الحالة الأخيرة لا يمكن وصف ممارسات تلك الشركات بأنها نوعًا من الاحتكار، ولكن ببساطة يمكن وصفها بأنها فاعل مُسيطر في السوق.⁷⁸

وهناك نوع آخر من الاحتكار وهو الذي يقوم على الابتكار التكنولوجي. إن العلاقة بين هيكل السوق دون الأمثل والاحتكار الطبيعي هو أنه بمرور الوقت يتم التغلب على العديد من الاحتكارات الطبيعية من خلال التكنولوجيا الجديدة والإدارة الحديثة. وهكذا كانت الاتصالات السلكية واللاسلكية في وقت ما في الماضي تُعتبر منفعة عامة تقدمها الحكومات (ومن ثم من ضمن الاحتكارات المملوكة للدولة)، ولكن التكنولوجيا الجديدة (مثل الهواتف المحمولة وتقنيات الأقمار الصناعية واللاسلكية) قد مكنت الشركات الخاصة من تقديم نفس الخدمة. وبالتالي، فإن الحكومات التي لا تزال تقدم خدمات الاتصالات الأساسية تعتبر الآن احتكارية. في السنوات الأخيرة، حدث الشيء نفسه للعديد من الاحتكارات الطبيعية التقليدية الأخرى، مثل البنية التحتية للطرق وحتى توليد الكهرباء وتوزيعها. إن الحكومات في الدول النامية مترددة في حل هذه

⁷⁶ Oates, W. E., (1972). *Fiscal Federalism*, (New York, Harcourt Brace Jovanovich).

⁷⁷ Moher, P. & Fourie, L., (2007). *Economics for South African students*. 4th ed. Pretoria: Van Schaik, P. 243.

⁷⁸ Moher, P. & Fourie, L., (2007). *Economics for South African students*. 4th ed. Pretoria: Van Schaik, P. 244.

الاحتكارات التي تجيزها الدولة، والتي تُحقق منها إيرادات ضخمة، لأن تكلفة التزويد إنخفضت كثيرًا، (بمعنى أن المؤسسة المملوكة للدولة تسعى للربح).⁷⁹

ثانيًا: النتائج التي تترتب على فشل السوق

يمكن القول أن هناك بعض النتائج الأساسية التي تترتب على فشل السوق. بداية يؤدي فشل السوق إلى خلق أوضاع غير تنافسية. وقد تعني هذه الأوضاع أنه قد يتم إستبعاد الوحدات الاقتصادية التي تُحاول الدخول إلى الأسواق بسبب السلوك الاحتكاري، أو بسبب المستوى المرتفع لعدم القابلية للتجزئة، أو أن المستهلك يدفع أسعارًا عالية للمنتجات التي يمكن أن تكون متاحة بتكلفة أقل. في الأوضاع غير التنافسية، يمكن للفاعلين الأساسيين في السوق ممارسة السلطة على السوق والسعر والشركاء الاجتماعيين الآخرين، مما يجعل من الصعب على المنافسين الجدد دخول السوق. وتتسم الاحتكارات واحتكارات القلة أيضًا بتقديم الخدمات الضعيفة وبعض أوجه القصور الأخرى، ويمكن أن تكون في كثير من الحالات احتكارات قانونية تحميها الحكومات.

قد يتسبب فشل السوق في خلق توازن منخفض المستوى. يمكن لنتائج فشل السوق أن تعزز بعضها البعض، وبالتالي تُبقي المنتجين منفصلين عن الأسواق. وبالتالي يبقى الدخل منخفضًا، والقدرة الاستثمارية منخفضة، ويكون هناك القليل من الابتكار والتطوير، ويظل المنتجون تحت خط الفقر. وقد يكون للفشل في أحد الأسواق تأثير مباشر أو غير مباشر على العديد من الأسواق الأخرى، وذلك بسبب الترابط والاعتماد المتبادل بين الأسواق. وبالتالي، فإن الفشل في سوق الصلب يمكن أن يؤثر على قطاعات السيارات والبناء والعديد من قطاعات التصنيع. وعندما تفشل الأسواق، عادة ما تكون الشركات الصغيرة والمستهلكون هم الأكثر تأثرًا، ويرجع ذلك ببساطة إلى انخفاض الموارد البشرية والمالية المتاحة لإيجاد طرق للتغلب على الحواجز أو العقبات.

ويؤدي أيضًا فشل السوق إلى ظهور استثمارات دون المستوى الأمثل، ويظهر ذلك، على سبيل المثال، في تنمية المهارات أو البحث والتطوير، مما يعزز الفجوة في القدرة التنافسية التي تمنع المنتجين والشركات من تطوير أنشطتهم الاقتصادية لكي يتمكنوا من الوصول إلى الأسواق النشطة. وفي الحالات التي لا يتمكن فيها المنتجون من تحقيق عوائد على استثماراتهم، قد يحدث نقص في الاستثمار. ويمكن أن يكون سبب عدم اليقين في العائد هو عدم القابلية للتجزئة، مثل ارتفاع تكاليف دخول السوق أو التأقلم مع تغيرات ظروف السوق أو الخروج من السوق أو الاحتكارات أو عدم وضوح حقوق الملكية. وهذا يعني أن وجود استثمارات دون المستوى الأمثل يحدث في الحالات التي يكون فيها تحقيق العائد مصحوب بالعديد من المخاطر، مما يؤدي إلى نقص مستوى الاستثمار من قبل رواد الأعمال، وذلك بسبب عدم التأكد من مدى إمكانية تحقيق الربح من عدمه. ويخلق فشل السوق العديد من الحواجز أمام دخول السوق، وبالتالي يعزز الاحتكارات وارتفاع الأسعار وقصور في تقديم الخدمات التي تنشأ بسبب وجود هذه الاحتكارات.

ويمكن القول أن فشل السوق ينتج عنه آثار سلبية على الرفاهية الاقتصادية، وهذه النتيجة ليست مُثبتة فقط في التحليل الاقتصادي النظري، ولكن يمكن التحقق منها أيضًا في الواقع الملموس للمجتمعات، ولا سيما في الدول النامية. ويؤدي فشل السوق إلى إعاقة خيارات التنمية، وبالتالي يخلق حواجز أمام النمو الاقتصادي، ويؤدي انخفاض مستوى النمو الاقتصادي دائمًا إلى زيادة مستوى الفقر. بالإضافة إلى ذلك،

⁷⁹ Cunningham, S., (2011). *Understanding Market Failures in an Economic Development Context*. Pretoria, South Africa: Mesopartner Monograph 4, P.44.

تضع حالات فشل السوق مزيداً من المسؤولية على عاتق الحكومة، حيث تشعر الحكومة غالباً بأنها مُضطرة للتدخل عندما تفشل الأسواق في تحقيق النتائج الاجتماعية المُثلى. وتعاني العديد من الدول النامية من الأوضاع التي تكون فيها الأسواق موجودة، ولكن أداؤها يكون ضعيف. وبسبب هذه النتائج التشويهية، تعمل الحكومات في كل الدول بنشاط على معالجة فشل السوق المُلازم للنظام الاقتصادي، وقد أنشأت العديد من الحكومات بعض هيئات مكافحة الاحتكار وذلك لمكافحة الاحتكارات الخاصة.⁸⁰

وقد يكون من الخطأ الافتراض أن فشل السوق هو ظاهرة مُرتبطة باقتصاديات الدول النامية والمناطق الريفية، وذلك على الرغم من أن حالات فشل السوق غالباً ما تكون أكثر تواتراً وانتشاراً في الدول النامية.⁸¹ ويتعلق أحد الأسباب الرئيسة لفشل السوق في الصناعات القائمة أو الحديثة بعدم وجود المنافسة في هذه الأسواق، أو الافتقار إلى النظام المؤسسي المُلائم. ففي بعض الحالات يكون الطلب الكلي موجود، ولكن العرض يكون مُنخفض. وهذا يتسبب في ارتفاع أسعار بعض المنتجات بالنسبة للعديد من المستهلكين. وقد يؤدي أيضاً إلى انخفاض حجم المبيعات لدرجة تصل إلى عدم توافر بعض المنتجات في بعض المناطق. وفي بعض الحالات الأخرى، قد يتوافر العرض، ولكن يكون مستوى الطلب منخفض. وقد يؤدي هذا إلى انخفاض السعر إلى الدرجة التي لا يكون من الممكن للمنتجين تصنيع سلعة أو تقديم خدمة. في الحالات القصوى، ينخفض مستوى العرض والطلب، مما يؤدي إلى حالة انخفاض في مستوى التوازن. ومن الأمثلة على ذلك قطاعات البرمجيات أو الأدوية في العديد من الدول المتقدمة التي لا تعمل على النحو الأمثل.⁸²

ويجادل بعض الاقتصاديين ضد النظرية التقليدية القائلة بأن المشكلة في العرض، ويؤكد أن المشكلة تكمن في انخفاض الطلب الذي لا يبدو أنه من المربح إستكشافه. وغالباً ما يرجع ذلك إلى أن المتطلبات والمواصفات أو التفضيلات الخاصة بجانب الطلب تكون غير واضحة المعالم أو يصعب مراعاتها من قبل معظم الشركات.⁸³

ثالثاً: العلاقة بين فشل السوق وفشل الحكومة

على الرغم من أن مصطلح فشل السوق قد تم مناقشته على نطاق واسع خلال القرن الماضي، إلا أن مصطلح فشل الحكومة لم يتم مناقشته إلا حديثاً. ففي عام 1944، جادل بعض الاقتصاديين بأن فشل السوق لا يعني أنه يجب على الحكومة أن تحاول منع حالات فشل السوق، لأن تكاليف فشل الحكومة في تحقيق هذا الهدف قد يكون أسوأ من تكاليف فشل السوق الذي تحاول الحكومة منعه. وهناك طريقة أكثر دقة لوصف فشل الحكومة، وهي أن فشل الحكومة يحدث عندما يتسبب تدخل الحكومة في تخصيص أقل كفاءة للسلع والموارد مما قد يحدث بدون هذا التدخل.⁸⁴

⁸⁰ Wolf, C., (1987). *Market and Non-Market Failures: Comparison and Assessment*. Journal of Public Policy 7(1), P.43.

⁸¹ Rodrik, D., (2008). *Second-best institutions*. Working Paper 14050, Cambridge: National Bureau of Economic Research (NBER), P.22.

⁸² Stiglitz, J.E., (1998). *Markets, market failures and development. Perspectives on economic development*. American Economic Review, 79(2), P.197.

⁸³ Rodrik, D., (2007). *Industrial policy for the twenty-first century*, In: *One economics, many recipes: globalisation, institutions, and economic growth*. Rodrik, D. (Ed.), Princeton, NJ: Princeton University Press, P.99.

⁸⁴ Von Hayek, F.A., (2001). *The road to serfdom*. London: Routledge Classics, P.67.

وفي هذا السياق من المهم تحليل التفاعل بين الأنواع الثلاثة من الفشل. على سبيل المثال، غالبًا ما يؤدي فشل السوق إلى تدخل حكومي غير فعال، ونتيجة لذلك يظهر فشل الحكومة. ويرجع ذلك أساسًا إلى الصعوبة التي تواجهها الإدارات الحكومية في التحديد أو التشخيص الصحيح لحالات الفشل في أداء السوق، أو ببساطة لأن برامج القطاع العام غالبًا ما تتجاهل أداء الأسواق كليًا وتعمل ضدها. وفي بعض الأحيان يكون التشخيص صحيحًا، ولكن يكون التدخل الحكومي غير فعال.⁸⁵ ولا يعتبر هذا القول إتجاهًا أيديولوجيًا ضد تدخل القطاع العام في النشاط الاقتصادي، ولكنه مجرد إيضاح لحقيقة أن مسؤولي القطاع العام في الدول النامية يواجهون نفس القيود التي يواجهها القطاع الخاص. ويمكن أن يؤدي فشل السوق أيضًا إلى عدم فعالية الجهود الجماعية (الشبكة) - وكنتيجة لفشل الشبكة. وغالبًا ما يحدث هذا الفشل أيضًا بسبب الأساليب التي تعتمد بشكل مفرط على التنسيق بين مختلف الجهات الفاعلة ذات الأهداف المختلفة، والتي تعمل في بيئة بها العديد من العمليات المعقدة الجارية في نفس الوقت (ويحدث هذا غالبًا في أساليب تنمية القطاعات متعددة الأوجه، مثل تنمية السياحة). ويشير البعض إلى هذا النوع من الفشل على أنه فشل في التنسيق. وكما هو الحال مع فشل السوق، لا يمكن حل فشل التنسيق بمزيد من التنسيق.⁸⁶

ويتطلب وجود الأسواق القوية وجود حكومات قوية.⁸⁷ ففي كثير من الدول النامية، يكون فشل الحكومات أكبر بكثير من فشل السوق.⁸⁸ ويعتبر دور الحكومة في تطوير الأسواق أكثر أهمية في الدول الأقل تقدمًا، حيث يجب أن تلعب الدولة دورًا في اكتساب مهارات جديدة وضمان الاستقرار الهيكلي للسوق.⁸⁹ على الرغم من أن الأسواق يمكن أن تعمل في الدول التي لا توجد بها حكومات، إلا أنه يجب التساؤل عما إذا كانت هذه الأسواق غير الخاضعة للرقابة تخلق حلولًا اجتماعية مثالية، وخاصة على المدى الطويل. تواجه العديد من الحكومات في الدول النامية نفس التحديات التي تواجهها شركاتها، حيث يصعب الحصول على المعلومات أو المهارات أو الموارد الصحيحة. بالإضافة إلى ذلك، يُعتبر المسؤولين الحكوميين وحدات اقتصادية أيضًا وغالبًا ما يتأثرون بالفساد.⁹⁰

وفي هذا السياق، لا يمكن أن يقتصر النقاش على الموازنة بين آلية الأسواق وبين التدخل الحكومي، لأن ذلك قد يكون من قبيل التبسيط المبالغ فيه. فمن ناحية، يمكن أن تكون الأسواق أدوات مفيدة للحكومات لتحقيق أهدافها. ومن ناحية أخرى، يمكن أن يكون السوق المصمم جيدًا أداة حكومية مفيدة، لأنه يضع الموارد في أيدي الوحدات الاقتصادية التي يمكنها استخدام هذه الموارد بالشكل الأفضل. وقد جادل البعض بأن فشل الحكومات في كثير من الأحيان في اختيار الفائزين، لا يعني أنه لا يمكنها إنشاء السوق الذي تتنافس فيه أفضل الشركات على تنفيذ الحلول التي تكون في صالح المجتمع ككل.⁹¹ وقد أثبت بعض الاقتصاديين أنه في السنوات الأخيرة، تحولت السياسة الصناعية من التركيز على الحصول على

⁸⁵ Julian Le Grand, (1991). *The Theory of Government Failure*. British Journal of Political Science, 21, P. 423.

⁸⁶ Brennan, Geoffrey and James Buchanan., (1985). *The Reason of Rules*. Cambridge: Cambridge University Press.

⁸⁷ Mcmillan, J., (2002). *Reinventing the bazaar: a natural history of markets*. 1st ed. New York, NY: Norton.

⁸⁸ Fligstein, N., (2001). *The architecture of markets: an economic sociology of twenty-first century capitalist societies*. Princeton, NJ: Princeton University Press, P.36.

⁸⁹ Hosseini, H., (2001). *Uncertainty and perceptual problems causing government failures in less advanced nations*. The Journal of Socio-Economics, 33(2001), P.263.

⁹⁰ Stiglitz, J.E., (1998). *Markets, market failures and development. Perspectives on economic development*. American Economic Review, 79(2), P.197.

⁹¹ Mcmillan, J., (2002). *Reinventing the bazaar: a natural history of markets*. 1st Ed. New York, NY: Norton, P. 195.

مخرجات السياسة بشكل صحيح إلى ضمان نجاح عملية السياسة. وبالتالي فإن بعض الاقتصاديين يشجعون عملية الإكتشاف التي تسمح بالتكيف والتفاعل بين القطاعين العام والخاص.⁹²

وإذا أخذنا في الاعتبار فشل السوق وعلاقته بمجموعة الأضرار الكبيرة التي يمكن أن تحدثها الأسواق، يمكننا الآن أن ننقل إلى مسألة ما إذا كان تدخل الحكومة مبررًا أم لا. حتى الاقتصاديون الأكثر معارضة للإجراءات الحكومية لديهم بعض القناعة بأن الإجراءات الحكومية يمكن أن تُحسن أحيانًا من نتائج السوق. ويمكن للحكومات القيام بذلك إما عن طريق استبدال آلية السوق ببعض آليات التنسيق الأخرى، أو عن طريق تغيير التنظيم والقواعد الخاصة بعمل الأسواق. والتدخلات الحكومية لا تكون بدون تكلفة، وهناك العديد من الحالات التي يكون من الأفضل فيها التعايش مع حالات فشل السوق بدلًا من التدخل الحكومي. لكن لا توجد طريقة لإثبات أن التدخل الحكومي دائمًا ما يكون ضارًا. إن أكثر ما يمكن لمؤيدي سياسة عدم التدخل الحفاظ عليه هو أن العائق الدستوري أمام تدخل الحكومة سيكون له تأثيرات كفاءة أفضل من محاولة الحساب على أساس كل حالة على حدة، ما إذا كان من الأفضل التدخل.⁹³

وحتى هذه الحالة تكون غير مُستدامة، خاصة عندما يتم النظر في الطرق العديدة التي يمكن أن تسبب الأسواق من خلالها أضرارًا، وحقيقة أن سوء الأداء في السوق غالبًا ما تعود إلى الإجراءات الحكومية السابقة. إن التحسينات في فعالية إنفاذ العقود وحماية الحقوق والتحكيم في النزاعات تعزز الكفاءة بتكلفة منخفضة. وعادة ما يؤدي تحديد حقوق الملكية إلى تعزيز الكفاءة الاقتصادية، لا سيما في سياق التغييرات التكنولوجية التي تؤدي إلى ظهور أنواع جديدة من الممتلكات، وذلك على الرغم من أن تكاليف هذا التحديد يمكن أن تكون كبيرة، لأن هذا التحديد، لا سيما في شكل براءات الاختراع وحقوق التأليف والنشر واللوائح الحكومية المختلفة هو المسؤول عن العديد من الاحتكارات.⁹⁴

ويمكن القول أن التدخل الحكومي في سوق معين يواجه مشاكل كبيرة. وتشمل هذه المشاكل التكاليف الإدارية، ونقص المعلومات، والبحث عن الربح، وكذلك النتائج غير المتوقعة لأداء الأسواق الأخرى، وأيضًا عدم المرونة، والفساد. ولا توجد صيغة بسيطة تحدد متى يكون التدخل الحكومي مبررًا. ولكن هناك ثلاث قواعد أساسية لتحديد هذا التدخل. أولاً، مع نمو الجهاز التنظيمي والإداري المطلوب، يصبح من الصعب تبرير التدخل. ثانيًا، إذا فرض التدخل تكاليف كبيرة على عدد صغير من الوحدات الاقتصادية أو أتاح لهم فرصة التمتع بفوائد كبيرة، فإن مخاطر البحث عن الربح والفساد ستكون أكبر، ويكون من الصعب تبرير التدخل الحكومي. ثالثًا، إذا كان هناك تغير سريع في المنتجات أو التكنولوجيا أو تنظيم السوق، فسيكون من الصعب بناء السياسة على معلومات جيدة، ومن الصعب توقع النتائج على الأسواق الأخرى، ويكون من الصعب التحلي بالمرونة، وبالتالي يصعب تبرير تدخل الحكومة.⁹⁵

⁹² Rodrik, D., (2007). *Industrial policy for the twenty-first century*. In *One economics, many recipes: globalisation, institutions, and economic growth*. Rodrik, D. (Ed.), Princeton, NJ: Princeton University Press, P. 3.

⁹³ Brennan, Geoffrey and James Buchanan. (1985). *The Reason of Rules*. Cambridge: Cambridge University Press, P.120.

⁹⁴ Winston, C., (2006). *Government Failure versus Market Failure: Macroeconomics Policy Research and Government Performance*. AEI-Brookings Joint Center for Regulatory Studies, the American Enterprise Institute for Public Policy Research, Washington, D.C., and the Brookings Institution, Washington, D.C.

⁹⁵ Hausman, Daniel M., (2008). "Market Failure, Government Failure, and the Hard Problems of Cooperation," *Ethics and Economics*, CREUM, Université de Montréal, vol. 6(1), PP. 1-6.

المبحث الثالث: معالجة فشل السوق

يمكن تقديم حلول لفشل السوق من خلال آلية الأسواق أو فكرة التسلسل الهرمي أو الشبكات. وغالبًا ما يفضل الممارسون الاقتصاديون استخدام التسلسل الهرمي، على سبيل المثال يتم إقترح أن الحكومة يجب أن تقدم خدمة معينة، وبالتالي غالبًا ما تنشئ الحكومة الهياكل الاقتصادية التي تؤدي إلى تشوه الأسواق بشكل دائم (مما يؤدي إلى فشل الحكومة). وأحيانًا يُخطئ الممارسون في افتراض أن آلية الأسواق دائمًا ما تكون أفضل لمعالجة فشل السوق، وبالتالي يحاولون جعل العرض والطلب يعملان في الحالات التي لا تحظى فيها المعاملات على دعم المؤسسات الاجتماعية، وهذا الوضع يؤدي إلى فشل السوق.

وعادة ما يتم فهم والتعامل مع العديد من حالات فشل السوق بشكل حدسي من قبل الممارسين الاقتصاديين، وذلك على الرغم من أنه لا يتم وصف وتعريف هذه الحالات على أنها نوعًا من فشل السوق. على سبيل المثال، المصطلح النظري "عدم القابلية للتجزئة" يجسد حقيقة أن الحاوية الكبيرة التي يجد المورد الذي لا يستطيع ملئها (على سبيل المثال، مجموعة صغيرة من منتجي الحرف اليدوية) صعوبة في دخول السوق. وبالمثل، يحتاج المنتجون الزراعيون الذين يرغبون في توريد منتجاتهم إلى المستهلكين الأوروبيين إلى إجراء اختبار لمنتجاتهم للكشف عن المخلفات الزراعية السامة، وقد تُكلف المعدات اللازمة لذلك مئات الآلاف من الجنيهات. وإذا لم يستطع المنتجون تحمل هذه التكاليف، فهم خارج السوق. والحل البديهي هو محاولة تجميع مجموعة من المنتجين حتى يمكنهم بشكل مشترك إنتاج كمية كافية لملء الحاوية. وفي كثير من الحالات، لا يشارك حتى الممارسون في مجال التنمية، ويحدد الفاعلون في السوق الحلول بأنفسهم من خلال سلسلة من التجارب (التجربة والخطأ). وتكون هذه الحلول التي طورها الفاعلون في السوق دائمًا أفضل من الحلول التي طورتها الجهات الخارجية، وذلك ببساطة لأن الجهات الفاعلة المعنية بشكل مباشر تفهم المعايير والقيود الاجتماعية بشكل أفضل.

ولكن المشكلة هي أن هذا لا يحدث دائمًا بشكل تلقائي، أو أنه لا يحدث بالسرعة الكافية التي تلبي رغبات الأفراد. بالنسبة لممارسي التنمية الذين يبحثون عن حلول، من الضروري إعطاء إنذار مبكر بأن التطوير الناجح للسوق يتطلب العديد من التدخلات المختلفة التي تستهدف مستويات مختلفة في النظام الاقتصادي. على سبيل المثال، لا يمكن معالجة حالات فشل السوق المحلية إلا جزئيًا على المستوى المحلي، وقد تتطلب تدخلًا وطنيًا أيضًا.

أولاً: معالجة فشل السوق على المستوى المحلي أو الإقليمي

على المستوى المحلي أو الإقليمي، غالبًا ما يواجه الممارسون في مجال التنمية الاقتصادية التحدي المتمثل في انخفاض مستوى العرض والطلب. فالعديد من الأسواق ببساطة لا تعمل بسبب قلة المعاملات، وبالتالي فإن عائد الاستثمار يكون غير كافٍ حتى بالنسبة لأصحاب المشاريع الذين لديهم رأس المال اللازم. وفي كثير من الحالات، لن تتطور أسواق الخدمات والسلع المهمة ببساطة في المناطق الريفية، حيث يكون الطلب الأولي منخفضًا للغاية. ويمكن أن يحدث هذا أيضًا في المناطق الحضرية. ومع ذلك، فإن المنتجين في الأماكن الأخرى، التي يوجد فيها طلب كافٍ، قد يكونوا قادرين على بناء نطاق العرض الكافي، ومن ثم توسيع عملياتهم الفعالة إلى المناطق التي تقل فيها كثافة المعاملات، ويمكن تحقيق قدر معقول من الأرباح. يتضح هذا في بعض الدول حيث يكافح العديد من تجار التجزئة الصغار من أجل البقاء في المناطق الريفية، لكن تجار التجزئة ذوي رأس المال الجيد من مناطق أخرى غالبًا ما يكونون قادرين ببساطة على توسيع شبكات الموردين الفعالة الخاصة بهم إلى هذه المناطق الريفية، ولا يزالون يحققون دخلًا أعلى من المتوسط.

وهناك ظاهرة أخرى لتطوير السوق من منظور محلي، وهي أن مشتري الخدمات المتطورة، الذين يرغبون عادةً في دفع المزيد مقابل سلعة أو خدمة، غالبًا ما يكونوا من أوائل المستخدمين لهذه الخدمات، وبالتالي يكونوا قادرين على شراء مدخلاتهم من المناطق الحضرية قبل أن تصبح متوفرة محليًا. والنتيجة النهائية هي أن السوق المحلي يكون محروم من المستخدمين الأوائل، وبالتالي يفقد جزء كبير من الطلب الفعال الذي يمثل قوة دفع له. ولكن، غالبًا ما يتم التغلب على هذا الأمر في النهاية من خلال تقليد النجاح من قبل السكان المحليين، أو توسيع الجهات الفاعلة الناجحة.

ربما يكون التحدي الأكبر الذي يواجه ممارسي التنمية العاملين على المستوى المحلي هو الوقت. فعادةً ما يكون لبرامج التطوير حدود زمنية قصيرة جدًا (من سنة إلى خمس سنوات)، وغالبًا ما تحتاج الأسواق ببساطة إلى مزيد من الوقت للتطور. وغالبًا ما تنتقل الأسواق من مكان إلى آخر، في عملية مكونة من خطوتين، حيث يبدأ العرض الأول للمنتجات بعد عدد قليل من الطلبات المبكرة، ثم يسحب الطلب العرض إلى مواقع جديدة. وعادةً لا تنمو الأسواق من الأسفل إلى الأعلى بسبب تقييدات السوق الدقيقة ودراسات الجدوى. ويبدأ المنتجين حيث يكون الطلب أو حيث يُتوقع الطلب، ويبدأ الطلب الفعال حيث يكون العرض متاح بسعر معقول. بطريقة ما يُدرج كل من المنتجين والمستهلكين التكاليف اللازمة لإتمام المعاملة في السعر، وبالتالي فإن السعر المدفوع والقيمة المتوقعة لا يرتبطان على الإطلاق. وتزداد المشكلة تعقيدًا عندما لا يعلم المستهلكين بوجود منتج أو خدمة معينة، أو عند عدم العلم بقيمة هذا المنتج أو هذه الخدمة بالنسبة لهم. وفي هذه الحالات، يمكن القول أن هناك صعوبة في بداية أو ظهور الأسواق.

وبالتالي، فإن تطوير السوق على المستوى المحلي يعد مهمة صعبة. وفي هذا السياق، تتمثل إحدى أهم نقاط البداية في فهم كيفية تدفق المعلومات المتعلقة بمشاكل أو حلول أو أسواق معينة عبر مكان السوق، وخاصة فهم ما إذا كانت المعرفة والمعلومات تتدفق بسهولة داخل وبين المحليات. وهذا الأمر يتطلب تشخيصًا يمكن أن يكون كمياً (يصعب تحقيقه) أو كيفي. في كثير من الأحيان، عندما يتم منح أصحاب المصلحة المحليين فرصة للتفكير فيما يحتاجون إليه، فإنهم يتوصلون بشكل حدسي إلى أفكار لخدمات أو منتجات جديدة غير متوفرة محليًا. وبالتالي، فإن خلق الفرص، حيث يمكن للشركات أن تفكر في احتياجاتها أو الحواجز أو الفرص، يمكن أن يوفر رؤى قيمة حول كيفية تحفيز الأسواق.

ومع ذلك، فإن الخطوة الأولى هي اكتساب الفهم الأفضل لشروط الأداء المحددة لنظام سوق معين. وهنا تدور الأسئلة الرئيسية حول تحديد ماهية المنتجين والمستهلكين، وتحديد مدى حاجتهم لهذه الخدمة أو المنتج، وما قيمة هذه الخدمة أو المنتج بالنسبة لهم. وتدور الأسئلة أيضًا حول قيمة المنتج أو الخدمة، وهل يُنظر إليه على أنه يمثل حل لمشكلة أو إشباع لحاجة. كذلك يمكن التساؤل عن ماهية المؤسسات الرسمية التي لها تأثير على نظام السوق، وما هي خصائص الأداء الضعيف للسوق (فشل السوق)، وما هو تكوين المؤسسات (الرسمية وغير الرسمية) الأنسب لمعالجة هذه القضية المحددة، وما هي العلاقة المتبادلة بين هذا النظام للسوق وبين أنظمة السوق الأخرى. وتتعلق بعض الأسئلة عن وجود مستخدمين محليين لهذا المنتج أو الخدمة، وكيفية علمهم بهذا المنتج أو هذه الخدمة، وهل هم مهتمون بدعم مورد محلي وما هي شروطهم. بالإضافة إلى ذلك يمكن أن تدور الأسئلة حول أقرب مكان لتواجد المنتجين الأكفاء لهذه السلعة أو الخدمة، وهل هم على علم بطلب السوق، وهل هم قادرون على تقديم خدمات أو منتجات للمنطقة المستهدفة، وما هي شروطهم؟ وأخيرًا، لا بد من التساؤل عن مدى وجود الدليل على ضعف التعبير عن الطلب (حجم السوق، الاحتياجات المحددة) أو العرض (القيمة، التوفير في التكاليف، الفوائد).

وداخل الاقتصاد المحلي أو الإقليمي، يمكن أيضًا التحقق لمعرفة ما إذا كان هذا السوق يعمل في أماكن أخرى متشابهة، فغالبًا ما يقدم هذا التحقق أفكارًا حول ما هو ممكن. ولكن، يجب ملاحظة أن الأسواق

تتطور في علاقة وثيقة مع الأسواق الأخرى. وهذا يعني أن فهم الاعتماد المتبادل بين الأسواق لا يقل أهمية عن فهم أداء الأسواق.

وغالبًا ما تقدم خصائص النوع المحدد من فشل السوق دليلًا على أفضل التدخلات. فعلى سبيل المثال، عندما يكون هناك نقص أو عدم تناسق في المعلومات (أو الكثير من المعلومات) في سياق معين، فإن الاستجابة المنطقية ستكون السؤال عما سيكون قادرًا على تقديم معلومات أفضل أو أكثر صلة. وهل ستكون شركة (مثل مورد رئيسي) أم هيئة عامة (مثل منظمة غير حكومية أو قسم جامعي)؟ أم أن هناك بديلًا ل كليهما؟ يمكن التوسع في هذا من خلال التفكير في كيفية توفير المعلومات ذات الصلة بطريقة أكثر منهجية، أو ما إذا كانت هذه المعلومات متاحة (ولكن غير مرئية)، والطرق التي من شأنها أن تجعل الوصول إلى المعلومات أكثر سهولة.

وقد بدأت منظمات التنمية مؤخرًا في البرامج الرسمية لتطوير السوق، ولكن في معظم الحالات يصبح فشل السوق واضحًا في العمل الميداني اليومي لممارسي التنمية. على سبيل المثال، عند تشخيص سلسلة القيمة، يكون كل نظام معاملة موجود بين جهات فاعلة مختلفة عرضة لفشل السوق أو غيرها من حالات فشل السوق. قد يكون من الضروري في بعض الحالات إجراء تحليل متعمق للعثور على أسباب هذا النقص وحلوله، وفي حالات أخرى قد تكون الحلول واضحة إلى حد ما. لقد وُجد أنه في سلاسل القيمة غالبًا ما يكون هناك تعبير ضعيف للطلب وضعف في التعبير عن قيمة أو منافع الخدمات والسلع.

تفشل الأسواق المختلفة لأسباب مختلفة، الأمر الذي يتطلب حلولًا أو تكوينات مختلفة يجب أن تكون دائمًا محددة السياق. لقد وُجد أنه حتى داخل نظام سوق واحد يمكن أن يكون هناك إخفاقات متعددة في السوق تؤثر على نفس السوق بطرق مختلفة.

ثانيًا: المحددات الأساسية لمعالجة حالات فشل السوق

في هذه المرحلة، قد يكون من الواضح أن مجرد محاولة خلق العرض أو إقناع الطلب بالتعامل، هو طريقة غير عملية لمعالجة فشل السوق. في هذه المرحلة، قد يشعر البعض أنه لا يمكن فعل أي شيء. ولكن يجب ملاحظة أن رواد الأعمال عادةً ما يتغلبون على حالات فشل السوق على أساس يومي. فكل يوم يتم إنشاء أسواق جديدة، بعضها حسب التصميم، ولكن معظمها عن طريق التجربة والخطأ. لذلك عندما يكون تحديد وصف معين على أنه فشل في السوق، يتعين مراعاة بعض النقاط وهي كالتالي:

1. من يجب أن يقود؟

ويجب التساؤل هنا عن المسؤول عن قيادة عملية علاج فشل السوق. فهل تقود الحكومة والمنظمات غير الحكومية هذه العملية أم يقودها القطاع الخاص؟ وإمتدادًا لهذا السؤال يجب معرفة الفاعل الذي سيكون قادرًا على خلق آثار خارجية إيجابية تفيد جزءًا أكبر من نظام السوق. وهناك اعتبار آخر مهم وهو ما إذا كان يمكن تقديم الحل بطريقة تجارية، مع تقديم حوافز لمقدمي الخدمات المحتملين للاستثمار في الحل.

2. الدور المناسب للحكومة في معالجة فشل السوق

على الرغم من كل الانتقادات الموجهة إلى الحكومات ودورها في النشاط الاقتصادي، إلا أن هناك عدد قليل من الأسواق هي التي تسلم من التدخل أو التوجيه من قبل الحكومات. فلكي تقدم الأسواق فوائدها الكاملة، فإنها تحتاج إلى الدعم المقدم من القواعد والأعراف والمؤسسات، والتي تلعب الحكومات دورًا في إنشائها، وذلك على الرغم من أن الحكومة في كثير من الحالات تتبّع ولا تقود هذا الدور المؤسسي

المُنشئ. وقد أصبح هذا الأمر أكثر صعوبة بسبب التوسع في الدور الاقتصادي للحكومة، خصوصاً في النظام الاقتصادي المُختلط. وقد صف بعض الاقتصاديين العديد من التدخلات الهامة للحكومات في الدول النامية. وقد قدم بعض الاقتصاديين بعض التوجيهات الخاصة بمعالجة الحكومة لفشل السوق، وذلك من خلال التوصية بأن الحكومات يجب أن تحدد الأسباب الرئيسية لوجود فشل السوق. ويجب على الحكومة التعامل مع الأسواق الموجودة من خلال سياسات جيدة، مثل الحد من تأثير الحكومة على العمل الفعال للأسواق. بالإضافة إلى ذلك، يجب على الحكومة تحديد حالات فشل السوق التي يمكن معالجتها من خلال المؤسسات غير السوقية، ويجب أن تلعب الحكومة الدور الفعال في إنشاء مثل هذه المؤسسات غير السوقية.

ويشير البعض إلى أنه من المهم التعرف على حدود ونقاط القوة في الأسواق، فضلاً عن نقاط القوة وحدود التدخلات الحكومية التي تهدف إلى تصحيح حالات فشل السوق. بالنسبة للممارسين في مجال التنمية، فإن التساؤل يكون حول كيفية تحديد القنوات الحكومية الصحيحة لمعالجة فشل السوق. فعلى سبيل المثال، يتمتع العديد من ممارسي التنمية العاملين في سلاسل القيمة برؤية عميقة للعقبات التي تعترض المعاملات، ولكن لا يتم تغذية هذا دائماً في النظام الأوسع.⁹⁶

3. يمكن أن تكون المشكلة في النظام المؤسسي

عندما تكون حالات فشل السوق موجودة على نطاق واسع في أسواق محددة وغيرها من الأسواق ذات الصلة، فإن هذا يدل على أن المشكلة قد تكون مرتبطة أكثر بالنظام المؤسسي.⁹⁷ وهذا يتطلب تدخلاً لتقوية المؤسسات التي تعتمد عليها الأسواق.⁹⁸ والمقصود بالنظام المؤسسي هنا كل من المنظمات والأعراف الأساسية والقيمة والقواعد والاتفاقيات والعادات. ويصف البعض الترتيبات المؤسسية بأنها التنسيق بين مختلف الفاعلين الاقتصاديين، مثل منتجي المواد الخام، وعملية المعالجة، وتدفق المواد والتمويل والمعلومات والمعرفة والعلماء والمنتجات النهائية والحكومات. وهذا يعني أن المجتمع يطور النظام المؤسسي للتغلب على مشاكل التنسيق وتعارض المصالح لمختلف الفاعلين الاقتصاديين. في الواقع، كلما كان السوق أكثر حرية، كلما زاد اعتماده على الترتيبات المؤسسية لتنسيق المعاملات الاقتصادية. من المهم ملاحظة أن فشل السوق غالباً ما يكون نتيجة لعدم الكفاءة في تصميم وأداء المؤسسات التي تدعم السوق.⁹⁹

4. تصميم أسواق جديدة

غالباً ما يكون هذا الحل أسهل مع المنتجات أو الخدمات الجديدة تماماً مقارنة بالأسواق الحالية. وهنا سيتعين أولاً تصميم السوق، وبعد ذلك يجب أن يجعل قواعد السوق واضحة للغاية، وبعد ذلك يجب تحفيز العرض والطلب. وفي بعض الأسواق، قد تكون البداية من خلال إنشاء العرض (وهذا ربما يحتاج إلى بعض الدعم المالي)، وفي حالات أخرى، قد تكون البداية من خلال إنشاء الطلب أو توضيحه (وهذا قد

⁹⁶ Stiglitz, J.E., (1998). *Markets, market failures and development. Perspectives on economic development*. American Economic Review, 79(2), P. 202.

⁹⁷ Papandreou, Andreas. (2000). *Externality, convexity and institutions*. Economics and Philosophy. 19, P. 281.

⁹⁸ Rodrik, D., (2000). *Institutions for high-quality growth: What they are and how to acquire them*. Studies in Comparative International Development, 35(3), P.3.

⁹⁹ J. Rogers Hollingsworth (2000). *Doing institutional analysis: implications for the study of innovations*, Review of International Political Economy, 7:4, P.595.

يجذب المستثمرين في جانب العرض). ومن الأمثلة على الأسواق الشهيرة التي تم إنشاؤها في السنوات القليلة الماضية موقع إيباي وأمازون.¹⁰⁰

5. الضغوط الدولية لإصلاح الأسواق

في بعض الأحيان، تمارس المؤسسات الدولية، مثل المفوضية الأوروبية والبنك الدولي أو الشركاء التجاريين، ضغوطاً على الدول لإصلاح أسواق معينة. ومن الجدير بالذكر أن هذه المؤسسات لم تكن تُولي اهتماماً كافياً للترتيبات الاجتماعية والمؤسسية في الدول، وبالتالي فإن العديد من العلماء يشكون كثيراً في مزايا هذا المنهج لعلاج فشل السوق. لكن لا يمكن إنكار أن هذه الضغوط الدولية تُمارس باستمرار على الساحة الدبلوماسية الدولية. ومرة أخرى، تُعد التغييرات التي تم فرضها على الدول الأعضاء في الاتحاد الأوروبي مثلاً جيداً على الدول المختلفة التي ليس لديها خيار سوى إصلاح أسواق معينة، أو الإضطرار إلى تغيير ترتيباتها المؤسسية. ولكن، يمكن القول أن الإصلاحات في البيئة الكلية لا تكفي عادة لمعالجة حالات فشل السوق، ويمكن أن يؤدي إصلاح السوق إلى نتائج كارثية، إذا لم يتم النظر بعناية في السياق المؤسسي المحلي.

6. في بعض الأحيان يتطلب الأمر بعض التطور للأسواق

في بعض الأحيان، يستغرق الأمر وقتاً لتتطور الأسواق، ويحتاج العرض والطلب إلى المنتجات المناسبة بالأسعار المناسبة. ولكن من الممكن استخدام المعرفة الخاصة بالجهات الفاعلة في السوق لتسريع عملية تطوير نظام سوق معين. ويجادل العديد من الاقتصاديين بأنه يمكن تطوير مؤسسات للنمو عالي الجودة من خلال تنفيذ نهج تشاركي يتجه من القاعدة إلى القمة، ويستخرج المعلومات المحلية ويجمعها بهدف إنشاء المؤسسات.¹⁰¹ وهذا يكون عكس المخططات التي تتجه من أعلى إلى أسفل، والتي غالباً ما يتم التأكيد عليها بشكل مبالغ فيه على حساب التجريب والمشاركة المحلية. وبناءً على الحُجج التي قدمها آدم سميث يُعتبر المشاركين هم الأقرب إلى قيود العرض والطلب في السوق. وغالباً ما تتطور الأسواق من الأسفل إلى الأعلى من خلال إبتكارات المشاركين في السوق، بشرط وجود عوامل التمكين المناسبة للسماح للسوق بالأداء. وفي حالة عدم وجود البيئة المناسبة، غالباً ما يخترع الفاعلون في السوق حلولهم المحلية الخاصة بهم، مثل إنفاذ العقود غير الرسمية. بالنسبة للبعض، قد يكون هذا مجرد سياسة عدم التدخل، ولكن في بعض الأحيان قد يظهر خطر أن المكاسب التي لا يتم توزيعها بشكل متساوٍ في المجتمع يمكن أن تؤدي إلى إضطرابات اجتماعية.¹⁰²

7. يمكن للتكنولوجيا أحياناً التغلب على إخفاقات السوق

غالباً ما تلعب التكنولوجيا الجديدة دوراً في التغلب على حالات فشل السوق. في كثير من الحالات، غيرت التكنولوجيا الطريقة التي تعمل بها الأسواق، وفي بعض الحالات قللت إلى حد كبير من تكاليف الحصول على المعلومات أو تكاليف المعاملات (على سبيل المثال الإنترنت). ولكن، غالباً ما تكون التكنولوجيا

¹⁰⁰ Cunningham, S., (2009). *The role of market failure in the utilisation of Quality Management services by the tooling industry*. Ph.D Thesis, North West University, P.191.

¹⁰¹ Klinger, B. & Lederman, D., (2006). *Diversification, innovation, and imitation inside the global technological frontier*. Policy Research Working Paper Series. World Bank Policy Research Discussion Paper No. 3872, Washington, DC: The World Bank, P.2.

¹⁰² Hausmann, R. & Rodrik, D., (2003). *Economic development as self-discovery*. Journal of Development Economics, 72(2), P.610.

الجديدة عرضة لحالات فشل السوق نفسها، بسبب المنافسة غير الكاملة أو المعلومات غير المتماثلة أو الآثار الخارجية الاقتصادية.

8. تحسين تدفق المعلومات

عادة ما يكون تحسين تدفق المعلومات نقطة إنطلاق جيدة في علاج فشل السوق. إن أحد أكبر العوائق أمام معاملات السوق هو ببساطة تكاليف العثور على المنتجات أو الموردين أو العملاء أو المعلومات، ويُعرف هذا باسم تكاليف البحث. وتعد التكنولوجيا إحدى طرق تقليل تكاليف البحث، وهناك طريقة أخرى تتمثل في تقوية مؤشرات السوق مثل معايير الجودة أو عضوية الجمعيات أو الشهادات. وهناك أربع مؤشرات تستخدمها الشركات غالبًا للتمييز بين سلعها عالية الجودة وسلع المنافسين ذوي المنتجات الأقل جودة. وتشمل هذه المؤشرات، تطوير الشهرة الخاصة بالجودة العالية، وشهادة من طرف ثالث موثوق به ومحايد، والضمانات، وأيضًا الإفصاح عن المعلومات.

وتواجه الدول النامية بعض المخاطر الجديدة والتي تتمثل في أن أجزاء كبيرة من مجتمعاتها يمكن أن تُترك خارج شبكات المعرفة الجديدة ومجتمعات الشبكات العابرة للحدود التي تظهر الآن. ومع ذلك، ينبغي الحرص على عدم الخلط بين التكنولوجيا والمعلومات، لأن الشبكات الاجتماعية وغيرها من أشكال الاتصال مهمة أيضًا في تدفق المعلومات.

ومهما كانت القيمة العملية لنظرية فشل السوق، فقد تكمن هذه القيمة في قائمة الحالات التي تقدمها هذه النظرية والتي تُعتبر من ضمن حالات فشل الأسواق الفردية (على عكس الاقتصاد الكلي). ولكن، لا يمكن للاقتصاديين أن يتخذوا التوازن التنافسي التام كمعيار لفشل الأسواق الفردية. ما يتعين على الاقتصاديين فعله، هو افتراض أنهم يستطيعون فحص أداء سوق فردي أو مجموعة صغيرة من الأسواق المترابطة، ووضع بقية الاقتصاد بين قوسين، وهذا ما يُسمى بقابلية فصل وتمييز حالات فشل السوق. بمعنى افتراض قابلية حالات فشل السوق للفصل والتمييز. ووفقًا لنظرية ثاني أفضل الحلول، يعتبر هذا الافتراض خاطئ بشكل عام، على الرغم من أنه قد يكون تقريبًا معقول فيما يتعلق ببعض الأسواق. فهذا يعني أن أي تحسين في تشغيل سوق معين أو أسواق معينة قيد الدراسة هو تحسين في الاقتصاد ككل. وكلما كانت نتائج النقص في السوق أو الأسواق أسوأ، كلما كان من المعقول أن تفترض إمكانية الفصل بين فشل السوق المحدد والنجاح أو الفشل في مكان آخر. لكن في الواقع، من الصعب تبرير الافتراض على أنه تقدير تقريبي ونادرًا ما يتم إجراؤه.

وإذا افترض الاقتصاديون إمكانية فصل وتمييز فشل السوق، فإن العمل النظري حول حالات فشل السوق يوفر لهم قائمة للأسباب المحتملة لفشل السوق أو الأسواق المعينة التي يتم دراستها. وفي حالة غياب أي من هذه العوامل أو أي فائض في العرض أو الطلب، يكون هناك نجاح في السوق. ولكن هناك شك في قيمة قائمة الأسباب المحتملة لفشل السوق. وذلك لأنه في حالة وجود أي سبب من الأسباب المحتملة لفشل السوق فهذا قد لا يعني أن هناك فشلًا في السوق. فقد يتقاضى المُحتكر سعر السوق التنافسي. قد يحقق رجل الثقة النتيجة التي كانت ستحدث بدون الإحتيال. ومن المؤكد أن وجود الأسباب المحتملة لفشل السوق يرفع علامات الخطر، وبافتراض إمكانية الفصل، فإنه لا يضر بالكفاءة أبدًا، وأحيانًا يكون مفيدًا للقضاء على الأسباب المحتملة لفشل السوق. لكن افتراض إمكانية الفصل لا يجعلها حقيقة، وإزالة بعض الأسباب مع ترك أخرى في مكانها يمكن في الواقع أن يزيد الأمور سوءًا. قد لا يكون هناك فشل في السوق، وإذا كان هناك سبب محتمل لفشل السوق يمكن أن يحيد الآخر.

والسبب الثاني الذي يجعل قائمة التحقق من الأسباب المُحتملة لفشل السوق محدودة الاستخدام، هو أن الأسواق التي لا تفشل قد يكون لها مع ذلك آثار ضارة، بما في ذلك عواقب إرضاء التفضيلات. ففي حالة ما يسمى بالآثار الخارجية المالية، مثل تلك التي حدثت عندما دمرت أنوال الطاقة سبل عيش النساجين اليدويين، أو أدت أجهزة الكمبيوتر إلى توقف عُمال الكتابة عن العمل، وهنا لا يتم الحديث عن عدم كفاءة وتكون النتيجة هي الأمثل، وذلك على الرغم من إستفادة البعض وتضرر الآخرون. وفي هذا السياق، تكون الأسئلة الأخلاقية حول ما إذا كان يجب محاولة تحسين نتائج السوق في محلها.¹⁰³

¹⁰³ Hausman, Daniel, (1992). "When Jack and Jill Make a Deal," Social Philosophy and Policy 9, P. 95.

2 تاريخ وفلسفة الآثار الخارجية الاقتصادية مقدمة

من الملاحظ أن هناك توسع كبير وانتشار واسع للكتابات الفقهية والأكاديمية حول الآثار الخارجية الاقتصادية. وحسب تعريف هذه الآثار، فإنها تعتبر جزءاً من حياة جميع أفراد المجتمع.¹⁰⁴ والآثار الخارجية الإيجابية هي الفوائد التي يتعذر تحصيل مقابل تقديمها أو توفيرها، والآثار الخارجية السلبية هي التكاليف التي يصعب الحصول على مقابل تحملها. وكثيراً ما يُشجع الاقتصاديون، وغيرهم من مؤيدي السياسة العامة، الحكومات على تبني السياسات التي تستوعب هذه الآثار الخارجية، بحيث تنعكس التكاليف والفوائد بشكل أساسي في المعاملات التي تنتج عنها هذه الآثار.

وبصفة عامة، تؤثر قرارات الأفراد وحقائق الطبيعة علينا مادياً ونفسياً، وبطرق إيجابية وسلبية. فالأشخاص الذين يُولدون بمظهر جيد، قد يُحققون بعض المكاسب نتيجةً لجاذبية هذا المظهر، علماً بأن هذه المكاسب قد تكون مستقلة إلى حد كبير عن المهن التي يشغلها هؤلاء الأشخاص. وبينما لا يمكننا تغيير الوجوه التي وُلدنا بها، إلا أنه يمكننا التأثير على الآخرين من خلال ارتداء الملابس الأنيقة وقيادة السيارات الفاخرة.¹⁰⁵ ومثل هذه التصرفات تخلق آثاراً خارجية مُرتبطة بالوضع الاجتماعي، وتتسبب أحياناً في تبديد الموارد الاقتصادية على الإنفاق غير الضروري.¹⁰⁶ ويرى البعض أنه يجب على السياسات العامة أن تنظر في التعامل مع مثل هذه النوع من الآثار الخارجية.

وتركز الكتابات الاقتصادية أيضاً على الآثار الخارجية للاستهلاك، فمثلاً، في كثير من الأحيان، تسود فكرة منافسة الجيران، أي أن الكثير من الأفراد قد يشعرون بالسوء تجاه الأشياء القيمة التي يشتريها جيرانهم، لذا فهم يقومون بعمليات الشراء لتعويض أوجه النقص المتصور لديهم.¹⁰⁷ وهذا يؤدي إلى سوء تخصيص الموارد الاقتصادية، والذي يمكن تصحيحه عن طريق فرض الضرائب.¹⁰⁸ والأبعد من ذلك، أن هناك بعض الآثار الخارجية الناتجة عن أن الأفراد قد يضعوا أنفسهم في مقارنة مع أشخاص آخرين في دول أخرى (الآثار الخارجية للمكانة الاجتماعية من منظور دولي)، وهذه الآثار يمكن منعها من خلال تبني سياسة ضريبية فعالة، وفي إطار تعاوني من شأنه أن يحقق فائدة كبيرة من حيث الرفاهية

¹⁰⁴ Roger Meiners, (2017). *Externalities: Bad Economics, Good Law*, in *Exploration in public sector economics: Essays by prominent economists* 61-91 (J. Hall ed.), P.61.

¹⁰⁵ Daniel S. Hamermesh & Jeff E. Biddle, (1994). *Beauty and the Labour Market*, 84 AM. ECON. REV., P. 1174; Chris Warhurst et al., (2009). *Lookism: The New Frontier of Employment Discrimination?*, 51 J. INDUS. REL., P. 131.

¹⁰⁶ Michael A. Lewis, (2012). *The Spending Explosion: Positional Externalities and Exponential Consumption Growth*, 7 J. Applied Quantitative Methods, P.25.

¹⁰⁷ Thomas Aronsson & Olof Johansson-Stenman, (2015). *Keeping Up with the Joneses, the Smiths, and the Tanakas: On International Tax Coordination and Social Comparisons*, 131 J. PUB. ECON., P. 71.

¹⁰⁸ Paul Eckerstorfer & Ronald Wendner, (2013). *Asymmetric and Non-Atmospheric Consumption Externalities, and Efficient Consumption Taxation*, 106 J. PUB. ECON., P. 42.

الاقتصادية.¹⁰⁹ وفي هذا السياق، يمكن أن يؤدي التنافس بين الجيران إلى الإفراط في الاستهلاك، مما قد يؤدي إلى أمراض السمنة، وهو أيضًا من ضمن الآثار الخارجية السلبية.¹¹⁰

ويمكن تبرير تدخلات السياسة العامة في معظم جوانب الحياة على أساس أن الآثار الخارجية قد تفرض أضرارًا على المجتمع يمكن الحد منها، أو على أساس أن الآثار الخارجية قد تخلق منافع يمكن زيادتها، ويتم هذا التدخل من خلال القوانين التي تستوعب مثل هذه الآثار. فعلى سبيل المثال، إذا أمتك أحد الأشخاص منزلاً قديمًا، فقد يخضع للوائح التي تُفيد التصرفات التي يمكن القيام بها بخصوص هذا المنزل. فلماذا إذن توجد مثل هذه التدخلات؟ الأساس المنطقي هو أن مثل هذا التدخل يُحقق مصلحة المجتمع، حيث تصبح قيمة هذه الممتلكات أعلى عندما يتم الحفاظ على المنازل التاريخية، ويرى البعض أن هذا التدخل يُحقق آثار خارجية إيجابية.¹¹¹ وقد ثبت صحة وفعالية مثل هذه السياسات في بعض المدن، مثل لندن، حيث تؤدي شروط الحفاظ على المباني التاريخية إلى آثار خارجية إيجابية، وبالتالي أقر المجتمع الحاجة إلى مراقبة التخطيط العمراني، وتنفيذ حقه في الاعتراض على طلب التخطيط العمراني للجيران.¹¹²

ويتطلب تقييم الدور الواسع للآثار الخارجية في الفقه الأكاديمي فهم ماهية هذه الآثار. ولكن قبل الشروع في تعريف الآثار الخارجية الاقتصادية وأنواعها والتحليل الاقتصادي لهذه الآثار، يتوجب علينا توضيح تاريخ تطور مفهوم الآثار الخارجية خلال القرن الماضي، مع التركيز على الفقه الخاص بالاقتصاديين الرواد في هذا المفهوم، مثل بيجو. وبعد ذلك، نناقش كيف أثر فقه بيجو على تطوير مفهوم الآثار الخارجية في العقود التالية. ثم نوضح أن المصطلح أصبح بلا معنى تقريبًا نظرًا لوجوده في كل مكان، لذلك قمنا بتصنيف الفئات الرئيسة للآثار الخارجية بناءً على المنطق الاقتصادي والقانوني. وفي هذا السياق، يجب التأكيد على أن الحالات التي يتم فيها تبرير إجراءات السياسة العامة للتعامل مع ما يُعتقد أنه آثار خارجية هي حالات قليلة جدًا.

وينقسم هذا الفصل إلى المباحث الآتية:

المبحث الأول: الأصول التاريخية للآثار الخارجية وتطورها: نظرية مارشال وبيجو.

المبحث الثاني: الطابع الرسمي لتحليل الآثار الخارجية.

المبحث الثالث: مفهوم الآثار الخارجية في الفقه الحالي.

¹⁰⁹ Frank, R., (2008), 'Should Public Policy Respond to Positional Externalities?', Journal of Public Economics, 92(8-9), P. 1779.

¹¹⁰ Roberta Mann, (2017). *Controlling the Environmental Costs of Obesity*, 47 ENVTL. L., P. 697.

¹¹¹ Andrew J. Narwold, (2008). "Estimating the value of the historical designation externality", International Journal of Housing Markets and Analysis, Vol. 1, Iss. 3 P. 288.

¹¹² Abilene, Texas. N. Edward Coulson & Robin M. Leichenko, (2001). *The Internal and External Impact of Historical Designation of Property Values*, 23 J. REAL EST. FIN. & ECON., P. 113.

المبحث الأول: الأصول التاريخية للأثار الخارجية وتطورها: نظرية مارشال وبيجو

كان أول من قدم مفاهيم الآثار الاقتصادية الخارجية والداخلية (الوفورات الاقتصادية الخارجية والداخلية) هو ألفريد مارشال، وهو اقتصادي كبير كتب النصوص الرائدة في علم الاقتصاد من عام 1890 إلى عام 1920، وأيضًا آرثر سيسيل بيجو، وهو أحد طلابه، وخليفته في جامعة كامبريدج، وكان يُعتبر من الشخصيات الرئيسية في الاقتصاد في النصف الأول من القرن العشرين.¹¹³

ولكن في هذا السياق يرى بعض الاقتصاديين أن أصول مفهوم الآثار الخارجية لا تعود إلى بيجو، بل تعود إلى القرن التاسع عشر. حيث نظر العلماء بمن فيهم مالثوس (1798)،¹¹⁴ وجون ستوارت ميل (1848)،¹¹⁵ وهنري سيدجويك (1901)،¹¹⁶ إلى الوضع الاقتصادي من حولهم، ولاحظوا أن هناك مجموعة متنوعة من الأنشطة والنتائج الاقتصادية التي تُناقض ادعاءات سميث المتعلقة بفاعلية قوى السوق كآلية لتوجيه السلوك الخاص المدفوع بالمصلحة الذاتية إلى تحقيق المصلحة الأمثل للمجتمع ككل، ولاحظوا أيضًا أن الآثار غير المباشرة السلبية التي تنتج عن التصرفات الفردية المدفوعة بالمصلحة الذاتية بدأت تلوح في الأفق بشكل متزايد.

وبالنسبة لهؤلاء الكتاب، كانت الآثار الخارجية، كما هي معروفة الآن، ظاهرة حقيقية وواسعة الانتشار، وأن هذه الآثار الخارجية هي التي قوضت نظرية دعه يعمل دعه يمر، والتي كان يُعتقد بأن من شأنها تحقيق فكرة النفعية بأفضل طريقة ولصالح أكبر عدد من أفراد المجتمع، وذلك سواء تم قياس تلك النفعية من حيث المعيار القائم على الإنتاج أو وفقًا للمفهوم الأوسع للرفاهية. ولكن، كلاً من ميل وسيدجويك، وهم كتّاب القرن التاسع عشر الذين ركزوا بشكل أكبر على هذه الآثار الخارجية الضارة (بالإضافة إلى الآثار النافعة)، كانوا مترددين بشأن التوصية باتخاذ إجراءات تصحيحية من جانب الدولة، وذلك بسبب المخاوف من أن العلاج الحكومي يمكن أن يكون أسوأ من فشل السوق.¹¹⁷ وقد تم ترسيخ مكانة الآثار الخارجية في التفكير الاقتصادي من قبل بيجو في الثروة والرفاهية، واقتصاديات الرفاهية.

أولاً: نظرية مارشال: الوفورات الاقتصادية الداخلية والخارجية

وقد أوضح مارشال، في كتابه مبادئ الاقتصاد، أن الوفورات الاقتصادية الخارجية هي العوامل التي ترتبط بشركة معينة وتؤثر على أدائها، ولكنها تأتي من خارجها، مثل التكنولوجيا الأفضل التي يمكن لهذه الشركة أن تُطبقها في طرق الإنتاج الخاصة بهذه الشركة. أما بالنسبة للوفورات الاقتصادية الداخلية، فهي تلك العوامل الخاضعة لسيطرة الأشخاص الذين يديرون الشركة، على سبيل المثال، المدير المؤهل الذي يكتشف كيفية إدارة الشركة بشكل أفضل قد يساهم في إيجاد الوفورات الداخلية. وقد كتب مارشال أن الوفورات الاقتصادية الخارجية ترتبط بحجم الإنتاج؛ بمعنى أنها تلك العوامل التي تعتمد على النتائج الإيجابية للتنمية العامة للصناعة، في حين أن الوفورات الاقتصادية الداخلية هي تلك التي تعتمد على الموارد الفردية لأصحاب الشركات العاملة في نوع معين من الإنتاج. وتزداد الوفورات الاقتصادية الخارجية مع تقدم التكنولوجيا، ومع هيمنة اقتصاديات الحجم الكبير على الصناعة. وقد كانت هذه الفكرة

¹¹³ Edwin S. Mills & Philip E. Graves, (1986). *The Economics of Environmental Quality*, 2 (2d ed.).

¹¹⁴ Malthus, Thomas Robert. (1798). *An Essay on the Principle of Population*. London: Joseph Johnson, P.75.

¹¹⁵ Mill, John Stuart. (1848). *Principles of Political Economy*. London: Longmans, Green and Co.

¹¹⁶ Sidgwick, Henry. (1901). *Principles of Political Economy*, 3rd ed. London: Macmillan.

¹¹⁷ Medema, Steven G., (2009). *The Hesitant Hand: Taming Self-Interest in the History of Economic Ideas*. Princeton, N.J.: Princeton University Press, P.54.

نوعاً من المعرفة ذات القيمة العالية، والتي كانت بعيدة عن متناول أي شخص لا يستطيع تحمل تكاليف الحصول على وكلاء بأجر معقول في العديد من الأماكن البعيدة. أي أن صغار المنتجين حصلوا على معلومات لها قيمة، والتي أتاحت لهم إمكانية الإنتاج الأكثر كفاءة، وعلى نطاق أوسع. وقد عزز هذا النوع من المعرفة كفاءة رأس المال والعمل.¹¹⁸

وقد سمح تحسين المعرفة بتحسين كفاءة الإنتاج، ولذلك أمكن التوسع في العرض وبتكلفة حدية أقل لكل وحدة إنتاج. ولكن، كان هناك بعض الجوانب السلبية لهذا التوسع في الإنتاجية، فقد كان مارشال قلقاً من أن تحسين الكفاءة الإنتاجية على نطاق واسع يمكن أن يؤدي إلى ما يسمى بالاحتكار الطبيعي، ويحدث هذا النوع من الاحتكار عندما يمكن لشركة واحدة أن تخدم السوق بتكلفة أقل من شركتين صغيرتين أو أكثر. وعادةً ما تتطلب الاحتكارات الطبيعية تدخل الحكومة لتحقيق أقصى قدر من الرفاهية الاجتماعية. ولكن، عارض مارشال الملكية الجماعية لوسائل الإنتاج، لأن من شأنها أن تقتل الطاقات البشرية، وتعوق التقدم الاقتصادي.¹¹⁹

وبالرغم من أن مارشال لم يناقش مشكلة التلوث صراحةً، إلا أنه أشار إلى عملية تقليل النفقات - الأشياء التي يتم التخلص منها في عملية الإنتاج - من جانب المنتجين في اقتصاديات الحجم الكبير، وذلك عندما يستخدم هؤلاء المنتجين المدخلات بشكل أكثر كفاءة. وبعد خمسين عاماً، ظلت فكرة مارشال عن الوفورات الاقتصادية الخارجية سائدة. ففي أحد نصوص نظرية الاقتصاد الجزئي الرائد، لا تزال نظرية الوفورات الخارجية تدور حول فكرة زيادة الكفاءة الصناعية الناتجة عن التحسينات التقنية التي تُجبر المنافسين على العمل بشكل أكثر فعالية من حيث التكلفة.¹²⁰ وتُعتبر اللاوفورات الاقتصادية تأثيرات خارجية تزيد من التكاليف التي تتحملها الشركات، ولكن لم يرد ذكر مشكلة التلوث كتأثير خارجي في هذا السياق.

بالرغم من أن مارشال وضع فكرة الآثار الخارجية (الوفورات الاقتصادية) على الإنتاج، إلا أن الشكل الحديث للآثار الخارجية كمفهوم واسع الانتشار لم يبدأ إلا مع الفقه الاقتصادي لبيجو. والدليل على ذلك هو تشابه وجهة نظر بيجو مع فكرة الآثار الخارجية السائدة الآن. فقد أقر بيجو بأن الأسواق الحرة القائمة على الملكية الخاصة غالباً ما تعمل بكفاءة. ومع ذلك، حتى آدم سميث لم يدرك تمامًا مدى حاجة نظام الحرية الطبيعية إلى الحماية بقوانين خاصة، قبل أن يقوم هذا النظام على تعزيز التوظيف الأكثر إنتاجية لموارد الدولة.¹²¹

ثانياً: نظرية بيجو: عدم تطابق الناتج الحدي الخاص مع الناتج الحدي الاجتماعي

وقد أقر بيجو بوجود نوعاً من الفشل في نظام الأسعار والمؤسسات القانونية والاجتماعية، بحيث أنه يعوق الجميع عن التصرف بالشكل الذي يُعزز من الرفاهية الاجتماعية. وهذا الفشل يبرر تدخل الحكومة لتصحيح هذه العيوب. وتمنع الحالات السائدة لفشل السوق التوزيع الأكثر فعالية لموارد المجتمع بين الاستخدامات أو فرص التوظيف المختلفة. والهدف من دراسة هذه المشكلة هو إلقاء الضوء على بعض

¹¹⁸ Alfred Marshall, (1920). *Principles of Economics* 266 (8th ed), P. 314; Ellis, Howard S., and William Fellner. (1943). "External Economies and Diseconomies." *American Economic Review* 33 (3), P. 493.

¹¹⁹ Alfred Marshall, (1920). *Principles of Economics* 266 (8th ed.), P. 713.

¹²⁰ James M. Henderson & Richard E. Quandt, (1971). *Microeconomic Theory: a Mathematical approach* (McGraw-Hill, 2d ed.), P.113.

¹²¹ Arthur Cecil Pigou, (1932). *The Economics of Welfare* (4th ed.), P. 130.

الطرق التي يمكن للحكومات من خلالها التحكم في دور القوى الاقتصادية، وذلك لتعزيز الرفاهية الاقتصادية، وبالتالي، الرفاهية الكاملة لكل أفراد المجتمع.

ويوضح بيجو أن تعامل الاقتصاديون مع هذه المشكلة يجب أن يكون من خلال التمييز الدقيق بين نوعي الناتج الصافي الحدي، وهما الناتج الاجتماعي الحدي والناتج الخاص الحدي. والناتج الصافي الاجتماعي الحدي هو إجمالي الناتج الصافي للأشياء المادية أو الخدمات الموضوعية بسبب الزيادة الحدية للموارد في أي استخدام أو أي مكان، وذلك بغض النظر عن يحصل على هذا الناتج. وقد يحدث، على سبيل المثال، أن يتحمل تكاليف هذا الناتج بعض الأشخاص غير المعنيين بشكل مباشر، فمثلاً تتمثل هذه التكاليف في الضرر الذي يلحق بغابات الأخشاب المحيطة بالسكة الحديد بسبب الشرارات المتطايرة من محركات السكك الحديدية، وهذا الضرر لا يتم تعويضه. وبالتالي، يجب تضمين كل هذه الآثار - بعضها إيجابي والبعض الآخر عناصر سلبية - في حساب الناتج الصافي الاجتماعي للزيادة الحدية في الموارد التي يتم تحويلها إلى أي استخدام أو أي مكان. وقد أدرك بيجو أن تكلفة النقل لعبت دوراً في تحديد الأماكن التي سيتم تخصيص الموارد فيها، وقد اعتبر أن هذه التكاليف هي واقع يحول دون التخصيص الأفضل للموارد الاقتصادية. ولكنه لم يناقش تكاليف المعاملات الأخرى التي تُحد من التوزيع الأفضل للموارد. ولكن، لاحظ البعض انتشار تكاليف المعاملات وتأثيراتها على تخصيص الموارد، ولاحظ أيضاً أن جزءاً من عبقرية المنظمات الناجحة هو التقليل من هذه التكاليف.¹²²

وإذا تطابق الناتج الصافي الخاص مع الناتج الصافي الاجتماعي في كل مكان، فإن الدور الحر للمصلحة الذاتية، طالما توافرت المعلومات، سيميل إلى إحداث توزيع الموارد بين الاستخدامات والأماكن المختلفة، الذي يؤدي إلى زيادة الدخل القومي، وبالتالي إلى زيادة حجم الرفاهية الاقتصادية إلى الحد الأقصى. والنقطة الأساسية في هذا السياق هي أنه عندما يتطابق الناتج الصافي الخاص الحدي مع الناتج الصافي الاجتماعي الحدي، فإن أي عقبات في طريق الدور الحر للمصلحة الذاتية ستؤثر عموماً وبشكل سلبي على الدخل القومي. في الواقع، وبطبيعة الحال، لا يتطابق الناتج الصافي الاجتماعي الحدي مع الناتج الخاص الحدي في كثير من الأحيان. ويبدو أن افتراض بيجو هو أن التخطيط الحكومي يكون لديه القدرة على استخدام الموارد الاقتصادية بشكل أفضل من الأفراد الذين يتخذون قرارات تخصيص الموارد بدافع تحقيق مصالحهم الذاتية. فلم يكن بيجو مهتماً كثيراً بالتلوث في حد ذاته، بل كان تركيزه على الاستخدام الأمثل للموارد لتعظيم القيمة الإنتاجية لموارد معينة.

ويظهر فشل السوق في إنتاج الحد الأقصى من الدخل القومي بسبب نقص المعرفة لدى الجهات القادرة على توجيه الفروع المختلفة لتدفق الموارد الاقتصادية. ويرى بيجو أن أصحاب الموارد الخاصة لن يكون لديهم الحافز لزيادة القيمة الاجتماعية إلى الحد الأقصى. فبشكل عام، لا يهتم الصناعيين بالفائدة الاجتماعية، ولكن ينصب اهتمامهم فقط على صافي الناتج الخاص لأنشطتهم الاقتصادية. ولا تميل المصلحة الذاتية إلى تعظيم قيم الناتج الصافي الاجتماعي الحدي إلا عندما يكون صافي الناتج الخاص الحدي وصافي الناتج الاجتماعي الحدي متطابقين. وبالتالي، عندما يكون هناك تباعد بين هذين النوعين من الناتج الصافي الحدي، فإن المصلحة الذاتية لا تميل إلى تحقيق الحد الأقصى من الدخل القومي.

¹²² Ronald H. Coase, (1937). *The Nature of the Firm*, Economica, New Series, Vol. 4, No. 16, PP. 386-405; see also Williamson, O. E., (1985). *The economic institutions of capitalism: Firms, markets, relational contracting*. New York: Free Press, P.15.

وبالتالي، يُتوقع أن تتسبب بعض الإجراءات المحددة للتدخل في الأنشطة الاقتصادية العادية إلى زيادة الدخل القومي، ولا تسبب في نقصانه.¹²³

على الرغم من أن بيجو لم يسمي الاختلاف بين التكلفة الاجتماعية والتكلفة الخاصة أثرًا خارجيًا، إلا أن التفسير الذي قدمه هو جوهر مفهوم الأثر الخارجية الاقتصادية المُستخدم حاليًا. فقد وضح بيجو مدى انتشار مشكلة الأثر الخارجية، وقد قدم العديد من الأمثلة على ما يسمى الآن الأثر الخارجية السلبية والإيجابية، والتي تم النظر إليها على أنها شكل من أشكال فشل السوق الذي يستدعي النظر في تدخل الدولة لسد الفجوة بين التكاليف الخاصة والاجتماعية. فعلى سبيل المثال، تستفيد السفن من المنارات بدون دفع مقابل لهذه الفوائد.¹²⁴ وقد يتسبب وجود الطرق العامة في ارتفاع القيم العقارية للأراضي المجاورة لهذه الطرق. وأيضًا يتسبب المخترعون في وجود المعرفة القيمة التي يمكن أن يستغلها الآخرون لتحقيق مكاسب شخصية واجتماعية. في حين أن الإنتاج الجديد والإضافي قد يساعد في تراكم الثروة القومية، إلا أن أدخنة المصانع المُنتجة قد يحجب ضوء الشمس ويلحق الأوساخ بالمباني والمغاسل. وقد تؤدي المشروبات المُسكرات التي يستمتع بها بعض الأفراد أيضًا إلى الحاجة إلى مزيد من السجون ورجال الشرطة. في جميع هذه الحالات، تختلف التكاليف والفوائد الاجتماعية والخاصة، وليس من السهل حلها بسبب الصعوبة الفنية في إنفاذ التعويض عن الأضرار العرضية.

ويمكن القول أن هناك الكثير من الأثر الخارجية السلبية، سواء اليوم أو في عصر بيجو. وقد وضح بيجو ما رآه أسوأ تكلفة اجتماعية فردية، وهو تفضيل الزيادة في حجم الناتج الخاص على حساب صافي الناتج الاجتماعي. وفي هذه الحالة يمكن تحقيق الزيادة في الناتج الخاص من خلال العمل الذي تقوم به النساء في المصانع، ولا سيما خلال الفترات التي تسبق أو تلي الحمل مباشرة. فلا شك في أن هذا العمل يحمل معه في كثير من الأحيان، إلى جانب دخل النساء أنفسهن، ضررًا خطيرًا على صحة أطفالهن. وحقيقة هذا الخطر لا يمكن إنكارها من خلال القول بأن العلاقة غير مباشرة أو حتى سلبية أحيانًا بين عمل الأمهات في المصنع وبين معدل وفيات الأطفال. لأنه في المناطق التي يسود فيها هذا النوع من عمل المرأة، يُفترض - وهذا هو سبب عمل المرأة - وجود فقر مدقع. ومن المحتمل أن يكون هذا الفقر، الذي من الواضح أنه يضر بصحة الأطفال، أكبر من أي مكان آخر حيث ترفض فيه الأسر عمل الأم في المصانع، وقد يكون خطر زيادة معدل هذا الفقر أكبر من خطر العمل في المصنع. وهذا الاعتبار يوضح الحقائق الإحصائية المعروفة. وبالتالي، فإنه لا يتعارض بأي حال من الأحوال مع الرأي القائل بأن عمل الأمهات في المصانع له أثر خارجي سلبية، مع افتراض ثبات المتغيرات الأخرى. وكل ما يمكن إثباته هو أن حظر مثل هذا العمل يجب أن يكون مصحوبًا بإعانة للأسر التي يكون حظر العمل أمرًا ضروريًا بالنسبة لها.

ويمكن التعامل مع مثل هذا الخطر من خلال التشريع والتنظيم. ومن الواضح أن الاختلافات بين الناتج الصافي الخاص وبين الناتج الاجتماعي لا يمكن تخفيفها عن طريق تعديل العلاقة التعاقدية بين أي طرفين متعاقدين، لأن الاختلاف بين الناتج الصافي الخاص والاجتماعي ينشأ أساسًا عن المنفعة أو الضرر الذي يقع على أشخاص أخرى غير الأطراف المتعاقدة. ولكن، من الممكن للدولة إزالة هذا الاختلاف في أي مجال من خلال منح الحوافز أو فرض القيود غير العادية على الاستثمارات في هذا المجال. وهذه الحوافز والقيود يمكن أن تأخذ شكل الإعانات والضرائب. وبالتالي، يمكن القول أن إقتراح بيجو الخاص

¹²³ Arthur Cecil Pigou, (1932). *The Economics of Welfare* (4th ed.), P. 172.

¹²⁴ Sidgwick, H., (2011). *The Principles of Political Economy* (Cambridge Library Collection - Philosophy). Cambridge: Cambridge University Press.

بمنح الإعانات أو فرض الضرائب لتقليص الفجوة بين التكاليف الاجتماعية والخاصة هو حجر الأساس في تحليل الآثار الخارجية الحديثة.¹²⁵

المبحث الثاني: الطابع الرسمي لتحليل الآثار الخارجية

في الخمسينيات والستينيات، وبناءً على الفقه الاقتصادي لبيجو، شملت المرحلة التالية من العمل حول الآثار الخارجية مقالة مؤثرة نُشرت عام 1954 للبروفيسور تيبور سيتوفسكي. وقد أوضح أن الوفورات الاقتصادية الخارجية هي سبب الاختلاف بين المنفعة الخاصة والمنفعة الاجتماعية، وبالتالي هي سبب فشل المنافسة الكاملة في الوصول إلى الوضع الأمثل.¹²⁶

أولاً: تصنيف الآثار الخارجية

وفي سياق شرح الحالات التي تظهر فيها الآثار الخارجية، تم تحديد أربعة أنواع من الاعتماد المتبادل المباشر والخاص بهذه الآثار. وأول هذه الحالات هي الوضع الذي يكون فيه رضاء شخص معين مرتبطاً برضاء شخص آخر. وتظهر الحالة الثانية عندما يتأثر رضاء أحد الأشخاص بالتصرفات غير الملاءمة لشخص آخر، مثل الدخان الناتج عن الإنتاج. والحالة الثالثة تظهر عندما يتعلم المنتجون تقديم السلع والخدمات بتكلفة أقل، وذلك لتحقيق المزيد من رضاء المستهلكين بتكلفة أقل. وتظهر الحالة الأخيرة من الآثار الخارجية عندما يعتمد إنتاج شركة معينة على أنشطة الشركات الأخرى. وفي هذا السياق، لوحظ أن الاقتصاديين عموماً ليس لديهم الكثير ليقولوه عن النوع الأول من الآثار الخارجية، وهو الاعتماد المتبادل لرضاء المستهلكين، وذلك على الرغم من إقرارهم بأهميته، وذلك لأن الاقتصاديين ليس لديهم اهتمام لفهم المنفعة الشخصية أو الرضاء.

ويعتقد أن النوع الثاني من الآثار الخارجية، مثل الانبعاثات المرتبطة بالإنتاج، غير مهم لأنه يمكن التعامل معه من خلال قواعد تقسيم المناطق (نقل المنتجين إلى المناطق الصناعية)، أو من خلال لوائح الصحة والسلامة العامة.

وبالنسبة للنوع الثالث من الآثار الخارجية، والذي لاحظته مارشال وبيجو، وهو النوع الذي يظهر عندما تنتقل طرق الإنتاج الأكثر كفاءة إلى عمليات الإنتاج الأخرى، وقد أُعتبر هذا النوع غير مهم أيضاً، لأن براءات الاختراع للإبتكارات تسمح للمبتكرين بجني المكاسب، وبالتالي تشجع مثل هذه الأنشطة الإنتاجية. ويبيع المبتكرون إنتاجهم للمشتريين الذين يستفيدون من استخدام التكنولوجيا الجديدة في إنتاجهم. أما الإبتكارات الأخرى الناتجة عن البحوث التي تدعمها الدولة، كما هو الحال في مجال الزراعة، فتكون نتائج البحوث متاحة للجميع.¹²⁷

ويبدو أن النوع الرابع من الآثار الخارجية، وهو الاعتماد المتبادل بين المنتجين، غير مُنتشر، وبالتالي فهو قليل الأهمية. ولكن في الفترة الأخيرة، تم عمل الكثير من الآثار الخارجية التكتلية التي تنشأ عندما

¹²⁵ Donald J. Boundreaux & Roger Meiners, (2019). *Externality: Origins and Classifications*, 59 Nat. Resources J. 1, P.15.

¹²⁶ Tibor Scitovsky, (Apr., 1954). *Two Concepts of External Economies*, Journal of Political Economy, Vol. 62, No. 2, P.151.

¹²⁷ Tibor Scitovsky, (Apr., 1954). *Two Concepts of External Economies*, Journal of Political Economy, Vol. 62, No. 2, P. 143.

تستفيد بعض الأطراف من بعضهم البعض. بيد أن الاعتراف بصحة هذا الأمر لا يُبرر تدخل الحكومة.¹²⁸ ويمكن أن تشمل هذه الآثار الخارجية عوامل الإنتاج غير المدفوعة. وقد اعتمد هذا التقسيم للآثار الخارجية على بعض الأمثلة التي ضربها بعض الاقتصاديين، حيث أعطى مثالاً على بساتين التفاح التي تستفيد من النحل في عمليات التلقيح، والتي سمحت لمربي النحل بالاستفادة من أزهار التفاح، على الرغم من أن الاثنين قد لا يكونا على اتصال ببعضهما البعض.¹²⁹ فإذا فشل أحد الطرفين أو كليهما في مراعاة آثار تصرفاته على إنتاج الطرف الآخر، فسيكون هناك إنتاج دون المستوى الأمثل للتفاح والعسل. وهذا الإنتاج دون المستوى الأمثل يمكن أن يُبرر الإعانة التي يدفعها مزارعو التفاح لمربوا النحل لتشجيع النحالين على إنتاج المزيد من العسل.¹³⁰

وبالمثل، تلعب العلاقة بين بعض المنتجات، كالمعرفة الخاصة بشركة معينة أو أحد منتجاتها، والتي يكون لها تأثير غير مباشر على الآخرين، دوراً في الفقه الخاص بشبكة الآثار الخارجية. وهذا يعني أن الفائدة التي يحصل عليها شخص معين من سلعة معينة، مثل الهاتف أو الإنترنت، تعتمد على عدد المستخدمين الآخرين. وبدون تواجد شبكة المستخدمين الآخرين الذين يعتمدون على منتجات الآخرين، ستكون قيمة الهواتف أو الإنترنت ضئيلة أو معدومة.¹³¹

ثانياً: الآثار الخارجية الفنية والآثار الخارجية المالية

وقد ميز الاقتصاديون بين الآثار الخارجية الفنية وبين الآثار الخارجية المالية.¹³² وفي داخل الشركة، تتمثل الوفورات الاقتصادية الفنية الداخلية في التوفير في العمالة أو المواد الخام أو متطلبات المعدات لكل وحدة إنتاج، والذي ينتج عن تحسين التنظيم أو تحسين طرق الإنتاج. ومن ناحية أخرى تتكون الوفورات الاقتصادية الداخلية المالية من المزايا الموجودة في عمليات الشراء، مثل الخصومات في عمليات الشراء بالكمية.

وبالرغم من التمييز الفقهي بين الوفورات الاقتصادية الفنية والمالية، إلا أن هذا التمييز الشكلي لا يهم الشركة أو صانع القرار الفردي، لأن كلا النتيجتين تُمثلان فوائد أو خسائر مالية. فالربح هو مكسب، والخسارة هي خسارة. ومع ذلك، يستمر الفقه الاقتصادي في التمييز بين الوفورات الاقتصادية الفنية والمالية، معتبرين أن الأول مهم للمجتمع ككل بينما الثاني لا يهم إلا الأطراف الخاصة بالمعاملة. والسبب في ذلك هو الاعتقاد بأن الآثار الخارجية الفنية قد تُقلل أو تزيد من الرفاهية الاجتماعية، بينما الآثار الخارجية المالية ليس لها تأثير على رفاهية المجتمع. وبعبارة أخرى، تؤدي الآثار الخارجية الفنية إلى إنتاج مادي أكثر أو أقل من اللازم، بينما تؤدي الآثار المالية الخارجية إلى إعادة توزيع الثروة بين الفاعلين الاقتصاديين دون تقليصها.

¹²⁸ Edward L. Glaeser & Joshua D. Gottlieb, (2009). *The Wealth of Cities: Agglomeration Economies and Spatial Equilibrium in the United States*, Journal of Economic Literature, Vol. 47, No., P. 983.

¹²⁹ James E. Meade, (1952). *External Economies and Diseconomies in a Competitive Situation*, The Economic Journal, Vol. 62, No. 245, PP. 54-67

¹³⁰ Stephen N. S. Cheung. Stephen N. S. Cheung, (1973). *The Fable of the Bees: An Economic Investigation*, The Journal of Law & Economics, Vol. 16, No. 1, P. 11.

¹³¹ S. J. Liebowitz & Stephen E. Margolis, (1994). *Network Externalities: An Uncommon Tragedy*, The Journal of Economic Perspectives, Vol. 8, No. 2, P. 133.

¹³² Randall G. Holcombe & Russell S. Sobel, (2001). *Public Policy Toward Pecuniary Externalities*, 29 PUB. FIN. REV., P. 304.

وتتفق وجهة النظر الاقتصادية مع فقه القانون العام القائل بأن الآثار الخارجية المالية لا ينبغي أن تكون محل اهتمام السياسة العامة. ومضمون القاعدة السائدة في فقه القانون العام هو أنه لا يوجد سبب لاتخاذ إجراء قانوني من قبل شركة قائمة تعاني من خسارة في الدخل بسبب ظهور شركة جديدة منافسة. وتعود هذه القاعدة إلى ما لا يقل عن 700 عام، كما يتضح من قضية مدير المدرسة. وفي هذه القضية، رفع اثنان من مديري المدارس القائمة آنذاك دعوى قضائية ضد مدير أحد المدارس الجديدة المنافسة، لأن افتتاح هذه المدرسة أدى إلى جذب الطلاب وتعليمهم بعيداً عن المدارس القائمة. وبالتالي انخفضت الإيرادات بأكثر من الثلثين في هذه المدارس. وقد رفضت المحكمة هذه الدعوى، كما أوضح القاضي في حيثيات الحكم، أنه إذا بنى جاري طاحونة وتحول أولئك الذين اعتادوا على استخدام طاحونتي إلى استخدام طاحونة جاري الجديدة، وحيث انخفضت أرباحي، فلن يكون لدي أي إجراء قانوني يمكن اتخاذه. ولكن إذا أثرت الطاحونة الجديدة على المياه الجارية إلى طاحونتي، أو تسببت في أي ضرر آخر من هذا النوع، فسيكون لي حق اللجوء إلى القضاء وفقاً للقانون.¹³³

ثالثاً: الآثار الخارجية ومفهوم الكفاءة الاقتصادية

وقد تلى الفقه السابق¹³⁴ حول مفهوم الآثار الخارجية بعض الكتابات حول الآثار الخارجية، وقد شكلت هذه الكتابات أساس المفهوم السائد الآن عن الآثار الخارجية في الفقه الحديث.¹³⁵ وقد استخدمت هذه الكتابات مفهوم كفاءة باريتو. إذا تم تحقيق كفاءة باريتو في مجتمع ما، فلا يمكن تحسين المنفعة أو الكفاءة، لأنه لا يمكن جعل أي شخص في وضع أفضل دون جعل شخص آخر في وضع أسوأ. وهكذا، يصل المجتمع إلى نقطة الإشباع.

ونشير هنا إلى أن تخصيص باريتو الأمثل للموارد هو التخصيص الذي لا يمكن تغييره دون جعل شخص واحد على الأقل في وضع أسوأ. في المقابل، إذا كان من الممكن إعادة ترتيب التخصيص الحالي للموارد بطريقة تؤدي إلى تحسين رفاهية شخص واحد على الأقل دون جعل أي شخص أسوأ حالاً، فإن هذا التخصيص ليس هو التخصيص الأمثل لباريتو. في هذه الحالة، يوجد احتمال للانتقال إلى تخصيص باريتو المتفوق، أي إعادة توزيع الموارد بالطريقة التي تجعل شخص واحد على الأقل في وضع أفضل دون جعل أي شخص في وضع أسوأ.¹³⁶

وقد كان الهدف الأساسي لهذا الفقه هو إعادة توزيع الدخل من خلال الضرائب، وذلك لتحقيق الرضاء الاجتماعي، إلا أن هذا التحليل ينطبق على جميع الأمور الاقتصادية. وقد لوحظ أن الرضاء الاجتماعي مستحيل بسبب نقص المعلومات، والقصور الذاتي ومقاومة التغيير، وعدم جدوى الضرائب الإجمالية غير المُكلفة، ورغبة رجال الأعمال في عدم المخاطرة، وعدم اليقين والتوقعات غير المتسقة، وتقلبات الطلب الكلي.

وفي هذا السياق تم تحديد عدة مصادر لفشل السوق. وأول هذه المصادر هو الفشل المرتبط بعدم وجود السوق بسبب نقص المعدلات الحدية المثالية للإحلال فيما يتعلق بنقاط المدخلات والمخرجات أو الإنتاج

¹³³ Hawk, Barry E., (2018). *English Competition Law Before 1900*, (February 2,). Antitrust Bulletin, Fordham Law Legal Studies Research Paper, P.6.

¹³⁴ Tibor Scitovsky, (Apr., 1954), *Two Concepts of External Economies*, Journal of Political Economy, Vol. 62, No. 2, P. 141.

¹³⁵ Francis M. Bator, (1958). *The Anatomy of Market Failure*, 72 Q.J. ECON. 35, P.352.

¹³⁶ Sidgwick, H. (2011). *The Principles of Political Economy* (Cambridge Library Collection - Philosophy). Cambridge: Cambridge University Press, P. 255.

اللازم لتوليد الأسعار المُثلى. والمصدر الثاني لفشل السوق هو الفشل المُرتبط بالمستويات المناسبة للربح لكل منتج، حيث يؤدي وجود الكثير من الأرباح إلى الإفراط في تخصيص الموارد إلى بعض المجالات. وأيضًا ممكن أن يكون الفشل بسبب الحافز الناجم عن عدم كفاية الأرباح لبعض المنتجين الذين ينبغي أن يكون لديهم مستويات أعلى لتحفيز الاستثمار في إنتاجهم. ومن مصادر فشل السوق أيضًا الفشل حسب الهيكل لأنه في غياب المعلومات الكاملة والمنافسة الكاملة، ستتحرف الأسعار والإنتاج عن المثالية، كما يُلاحظ في العديد من الأسواق، حيث يهيمن عدد قليل من الشركات. وقد يظهر فشل السوق بسبب عدم التنفيذ الراجع إلى الثغرات القانونية والتنظيمية.¹³⁷

وقد إنتقد هذا الاتجاه الفقهي بعض الاتجاهات الاشتراكية (التخطيط العلمي للاقتصاد)، حيث أن هذه الاتجاهات الاشتراكية تُواجه العديد من الصعوبات، إضافة إلى أن الفقه حول كل هذه المسائل معقد وغير واضح. وقد جادلت الاتجاهات الاشتراكية بأن التخطيط المركزي الاشتراكي يمكن أن يحكم الاقتصاد الاشتراكي، بحيث يحقق النمط الأمثل لتخصيص الموارد الذي يمكن تحقيقه من خلال الأسواق الحرة التنافسية الكاملة، ولكن بدون هدر وعيوب المنافسة الفعلية. وقد اتفق بعض الاقتصاديين على النقد الموجه للإشتراكية بأن التخصيص الأمثل للموارد مستحيل دون الاعتماد على نظام الأسعار، إلا أنهم اعتقدوا أن نظام التخطيط المركزي المصمم والمُدار بشكل مناسب يمكن أن يحدد الأسعار بدقة أكبر من المنافسة الواقعية بين البائعين والمشتريين في القطاع الخاص.¹³⁸

وفقًا لما أوضحه مارشال وبيجو، عندما يكون هناك بعض العيوب في السوق، فإن ذلك يتطلب فرض الضرائب على الصناعات والأفراد أو دعمهم للوصول إلى نقطة الرفاهية الاجتماعية.¹³⁹ لكن الكتابات الاقتصادية التي تلت مارشال وبيجو، أوضحت أن القول بضرورة فرض مثل هذه الضرائب أو منح هذه الإعانات هو استنتاج خاطئ.¹⁴⁰ فيمكن للتغييرات في هيكل الملكية أن تستوعب العديد من الوفورات الاقتصادية الفنية، في حين أن الوفورات الاقتصادية الخارجية المالية في الأسواق التنافسية هي ببساطة دليل ونتيجة لوجود المنافسة. وبالتالي، يكون هذا الاستنتاج صحيح فقط في حالة الوفورات الاقتصادية الخارجية الفنية (الأثار الخارجية)، والتي لا يمكن معالجتها عن طريق التغيير في ترتيبات أو هيكل الملكية. هذه الأسواق، وهذا الوصف يكون صحيح، وسيكون فعال بشكل عام، إذا كانت نسبة التكلفة الحدية الخاصة تعكس التكلفة الحدية الحقيقية الاجتماعية. ولكن حجم هذا النوع من الأثار الخارجية كبير. ففي هذا النوع من الأثار الخارجية، تختلف أسعار السوق عن التكلفة الحدية الاجتماعية الحقيقية. وهذا التفسير للتكلفة الحدية الاجتماعية في حالة الوفورات الاقتصادية الخارجية الفنية (الأثار الخارجية) هو ما يجذب اهتمام الاقتصاديين منذ ذلك الوقت.

ولتوضيح النقطة المتعلقة بالتكاليف الحدية الاجتماعية والأثار الخارجية الفنية، يمكن الاستعانة ببعض الأمثلة التي تشمل الجسور والراديو. بالنسبة للجسور يكون هناك استخدام جماعي، وبالتالي لا يمكن حل مشكلة الأثار الخارجية عن طريق التسعير. وبالنسبة للراديو، فهناك خيارات محدودة فيما يتم سماعه على الراديو - بما في ذلك الإعلانات. وقد لوحظ أن هناك العديد من الأسواق العاملة تعاني من الأثار الخارجية، وهذا يُبرر النظر في التحسينات التي تفرضها الدولة. لذلك، يمكن تعريف الأثار الخارجية على

¹³⁷ Francis M. Bator, (1958). *The Anatomy of Market Failure*, 72 Q.J. ECON., P. 354.

¹³⁸ Don Lavoie, (1985). *Rivalry and Central Planning: The Socialist Calculation Debate Reconsidered*, New York: Cambridge University Press, P. 152.

¹³⁹ Francis M. Bator, (1958). *The Anatomy of Market Failure*, 72 Q.J. ECON., P. 357.

¹⁴⁰ Frank H. Knight, (1924). *Some Fallacies in the Interpretation of Social Cost*, 38 Q.J. ECON., P. 582.

أنها أي موقف تظل فيه بعض التكاليف والفوائد خارجة عن حسابات الأسعار اللامركزية للتكلفة والإيرادات. أي أننا لسنا في حالة رفاهية بسبب المنافع التي لم يُدفع مقابلها، والأضرار العرضية التي لا يتم تعويضها، والتي تشكل جوهر فشل السوق.¹⁴¹

ووفقاً لهذا الفقه، فقد تم تقسيم الآثار الخارجية إلى ثلاث فئات، وأحياناً تكون هذه الفئات متداخلة. أولاً، الآثار الخارجية للملكية. فحتى لو كانت الأسواق تعمل بشكل مثالي، نظراً لظروف المؤسسات أو القوانين أو العادات، فلن تكون الأسواق التنافسية فعالة. وتوجد هذه المشكلة في الأماكن الخاصة، مثل تفاعل النحالين مع البساتين، وتظهر في القطاع العام، كما هو الحال في مياه الصيد العامة. ثانياً، الآثار الخارجية الفنية، وتنشأ هذه الآثار من التكتل أو عدم القابلية للتجزئة في العديد من السلع، مثل الجسور. قد تستفيد هذه من مجموعة من أسعار الظل التي، إذا تم تسعيرها مركزياً، من شأنها أن تقسم بكفاءة بين المستهلكين وإجمالي السلع (الثابت) المرتبط بها. ثالثاً، الآثار الخارجية للسلع العامة. والسلع العامة هي السلع التي لا يؤثر فيها استهلاك شخص ما على استهلاك شخص آخر.¹⁴² نظراً لأن آلية السعر لا يمكن أن تعمل بين المستهلكين والمنتجين، فإن هذا النوع من الآثار الخارجية يتطلب إدارة الأسعار. المنارات والمدارس والحفلات الموسيقية في الهواء الطلق من بين العديد من الأمثلة على السلع العامة، ولكن هذا النوع من الآثار لا يشمل التلوث. وقد كان هذا الفقه سائداً عندما كان تلوث الهواء في أسوأ حالاته في الولايات المتحدة. كان التلوث سبباً للغاية في لوس أنجلوس، حيث أصيبت المحاصيل وعانى الكثير من الناس من آثاره. ويعد تلوث الهواء الآن جزءاً ضئيلاً مما كان موجوداً في الخمسينيات والستينيات من القرن الماضي، ولكن نظراً لندرة ملاحظة الاقتصاديين، لا بد من اعتباره جزءاً لا مفر منه من التقدم الاقتصادي.

رابعاً: مفهوم الآثار الخارجية وفقاً لفقه كواس

وبعد هذه المرحلة الفقهية التي تم فيها تعريف الآثار الخارجية وتقسيمها إلى عدة أنواع، ظهر الفقه الخاص بالاقتصادي رونالد كواس. وقد رأى رونالد كواس أنه يمكن خصخصة ترددات بث الراديو لتحسين كفاءته. في ذلك الوقت، منحت لجنة الاتصالات الفيدرالية تراخيص لاستخدام أجزاء من ترددات بث الراديو. وقد تم التأكيد على أن التنظيم القانوني هو الطريقة الوحيدة التي تمنع التشويش الذي يمكن أن يحدثه أحد مستخدمي التردد على مستخدم آخر، وإلا فإن بث التردد لأحد المستخدمين سوف يؤثر على التردد الخاص بمستخدم آخر. وقد كانت هناك حاجة إلى الرقابة العلمية من قبل لجنة الاتصالات الفيدرالية لمنع الفوضى والمنافسة الحادة والسماح بالتطوير المنظم للراديو ثم التلفزيون. ولم تستطيع الشركات الخاصة أن تعمل في هذا المجال.¹⁴³ وقد أدلى رونالد كواس بشهادته أمام لجنة الاتصالات الفيدرالية عام 1959، ورأى أنه يمكن خصخصة ترددات الراديو بكفاءة.¹⁴⁴ ويبدو أن المفوضين أصيبوا بالصدمة من هذه الفكرة الغريبة التي اقترحها كواس، حتى أن أحد المفوضين سأله عما إذا كان الاقتراح مزحة كبيرة.

وهنا يمكن القول أن تعريف الآثار الخارجية الفنية، التي تتطلب تدخل الحكومة لاستيعابها، ينطبق على مضمون الآثار الخارجية المتعلقة ببث تردد الراديو. وما لاحظته رونالد كواس هو أن الحكومة كانت

¹⁴¹ Francis M. Bator, (1958). *The Anatomy of Market Failure*, 72 Q.J. ECON., P. 357.

¹⁴² Paul Samuelson, (1955). *Diagrammatic Exposition of a Theory of Public Expenditure*, 37 REV. ECON. & STAT, P. 350.

¹⁴³ Ronald H. Coase, (1959). *The Federal Communications Commission*, 2 J. L. & ECON. 1, P.13.

¹⁴⁴ Ronald H. Coase, (2015). *Testimony to the Federal Communications Commission*, 2 MAN & ECON. 1, P.22.

تسيطر على منح التراخيص، وبالتالي لم يتم تسليم التراخيص القيمة بشكل عشوائي؛ كانت هذه التراخيص تذهب إلى أصحاب المصالح، مما سمح لهم بالحصول على مكاسب غير عادية. وقد أوضح كواس الفكرة الثورية آنذاك، والقائلة بأن ترددات البث يمكن أن تصبح ملكية خاصة تمامًا مثل ملكية الأرض التي تكون مملوكة لأطراف خاصة. فحقيقة أن هناك مساحة ثابتة ومحددة من الأرض لا تعني أن هذه الأرض يجب أن تكون ملكية عامة لضمان الاستخدام الفعال لها. وبالتالي أصبح من السهل فهم الميزة الناتجة عن إنشاء حقوق حصرية لاستخدام مورد اقتصادي معين، طالما أن هذا الاستخدام لا يضر بالآخرين (بصرف النظر عن حقيقة أن الآخرين مستبعدون من استخدام هذا المورد). فبمجرد وجود حقوق الملكية الخاصة، قد تتفاوض الأطراف المالكة لهذه الحقوق حول كيفية استخدام الممتلكات، حيث ينتهي الأمر بالطرف الذي يُعطي أعلى قيمة لجزء من الملكية إلى إمتلاك هذا الجزء.

وفي الأوراق التي قُدمت للجنة الاتصالات الفيدرالية، أوضح كواس نظريته، والتي تتضمن أنه في الاقتصاد التنافسي، حيث تكون المعلومات متماثلة، وحيث لا يكون هناك تكاليف للمعاملات، يكون تخصيص الموارد الاقتصادية فعالاً وثابتاً بالنسبة للقواعد القانونية المتعلقة بتخصيص حقوق الملكية. وعندما تتوافر هذه الشروط، فلا يكون هناك حاجة لتدخل السياسة الاقتصادية لعلاج الآثار الخارجية، وذلك باستثناء التدخل لضمان أن حقوق الملكية محددة بوضوح ومحمية.¹⁴⁵ ولتوضيح هذه النظرية استخدم كواس وقائع بعض القضايا.¹⁴⁶ وتتضمن هذه الوقائع استخدام صاحب مصنع الحلويات لممتلكاته على مدار عدة سنوات للعمل في هذه المهنة. ولكن بعد هذه السنوات جاء طبيب ليشغل العقار المجاور لهذا المصنع، ولم تكن هناك مشاكل إلا بعد مرور ثماني سنوات، وذلك عندما بنى الطبيب غرفة إستشارية ملاصقة لمكان صناعة الحلويات. وقد تسببت الضوضاء والاهتزازات الصادرة عن ماكينات صناعة الحلويات في صعوبة استخدام غرفة إستشارة الطبيب. وبناءً عليه رفع الطبيب دعوى قضائية، وحصل على أمر قضائي ضد هذا النوع من استخدام الملكية.¹⁴⁷

ولم تُركز هذه النظرية على فشل السوق الناتج عن التكتل الاقتصادي أو هيمنة الشركات أو الآثار الخارجية الأخرى، ولكنها ركزت على أهمية حقوق الملكية والقدرة على تبادل هذه الحقوق. وأيضاً لم تستخدم هذه النظرية مصطلح الآثار الخارجية أو التكاليف الخارجية، وذلك على الرغم من أن العديد من الاقتصاديين يربطون بشكل مباشر بين هذه النظرية وبين هذه المفاهيم. وقد قصدت هذه النظرية عدم استخدام مصطلح الآثار الخارجية، والسبب في عدم استخدام هذه النظرية لمصطلح الآثار الخارجية، هو أن الاستخدام الشائع لهذا المصطلح يحمل في طياته دلالة على أنه عند ظهور هذه الآثار فيجب على الحكومة أن تتخذ بعض الإجراءات لمنعها. والسبب الوحيد لعدم الحاجة إلى اتخاذ أي إجراء لمنع الآثار الخارجية، هو أن المكاسب التي يمكن تحقيقها من منع هذه الآثار قد يساوي تكاليف منعها (بما في ذلك تكاليف اتخاذ الإجراءات اللازمة لتحقيق هذه النتيجة). وإذا كانت الخسائر الناتجة عن تدخل الحكومة للقضاء على الآثار الخارجية تتجاوز المكاسب الناتجة عن هذا التدخل، فمن الأفضل عدم استيعاب الآثار الخارجية. وبالتالي لم تستخدم نظرية كواس مصطلح الآثار الخارجية في مشكلة التكلفة الاجتماعية، لكنها تحدثت عن الآثار الضارة دون تحديد ما إذا كان صانع القرار يأخذها في الاعتبار أم لا.¹⁴⁸

¹⁴⁵ Coase Theorem, A Dictionary of Econ. (3d ed., 2013); see Henry Mohrman, (2015). *Coase on the Coase Theorem*, 'The Social Cost Controversy', 2 MAN & ECON. 215.

¹⁴⁶ Sturges v. Bridgman, 11 Ch. D. 852 (1879).

¹⁴⁷ Ronald H. Coase, (1959). *The Federal Communications Commission*, 2 J. L. & ECON., P.26.

¹⁴⁸ Ronald H. Coase, (1988). *The Firm, The Market, and the Law* 26-27; Herbert Hovenkamp, (2009). *The Coase Theorem and Arthur Cecil Pigou*, 51 ARIZ. L. REV, P.634.

وقد تناولت نظرية كواس بشكل مباشر اقتصاديات الرفاهية لبيجو، والتي تُركز على الفرق بين التكاليف الاجتماعية والتكاليف الخاصة. واستخدم كواس المثال الذي ضربه بيجو عن الشرارات التي تنتطير من خطوط السكك الحديدية، والتي تسبب حرائق في الأراضي الزراعية المجاورة. فمن وجهة نظر بيجو تعتبر تكلفة الحريق تكلفة اجتماعية، أي أنها عبارة عن الضرر الذي لم يتم تعويضه، والذي يضر بالتوازن الاجتماعي الأمثل. ولكن كما أوضح كواس، فإن القانون التشريعي في بريطانيا غالباً ما يعفي السكك الحديدية من المسؤولية عن الحرائق التي تسببها الشرارات المتطائرة من المحركات. نظر بيجو إلى الأمر على أنه تكلفة تفرضها السكك الحديدية من جانب واحد على مالكي العقارات المجاورة. ولكن، وفقاً لهذا المنطق، يمكن تقليل الاختلاف بين التكلفة الاجتماعية والتكلفة الخاصة إذا أُجبرت السكك الحديدية على دفع تعويض، وبالتالي اضطرت إلى استيعاب التكلفة التي تفرضها على مالكي هذه الأراضي.¹⁴⁹

على الجانب الآخر، تتمثل رؤية كواس في أنه لا يهتم من يتحمل المسؤولية، طالما أنه يمكن التنازل عن حقوق الملكية، وطالما أن الأطراف قادرة على التفاوض بشأن هذه الحقوق. والفكرة الرئيسية الأخرى لنظرية كواس هي الطبيعة التبادلية للتكاليف؛ بمعنى أن كل تصرف يقوم به أحد الأطراف أو يتمتع عن القيام به قد يتسبب في وجود مشكلة الآثار الخارجية. لذلك، إذا كانت عملية التفاوض ممكنة، فمن المتوقع أن يختار الأطراف تقليل التكاليف الناجمة عن تصرفاتهم، بغض النظر عن له الحق في القيام بالتصرف أصلاً.

على سبيل المثال، نفترض أن القيمة المتوقعة للضرر الناتج عن الحرائق التي تسببها القطارات تكون أكبر من تكلفة الحد من الشرر المتطائر، وتتمثل هذه التكلفة في قيمة الاستثمار في منع أسباب هذه الحرائق. وبالتالي، إذا كان للسكة الحديدية الحق أصلاً في إطلاق الشرارات المسببة للحرائق، فستستمر في ذلك على الرغم من حقيقة أن قيمة الضرر الناجم عن الشرر يكون أكبر من تكلفة منع هذا الضرر. وفي النهاية، يتحمل ملاك الأراضي تكلفة الأضرار الناجمة عن الحرائق ولا تتحملها السكك الحديدية. وتتمثل رؤية كواس في أن القدرة على التفاوض كافية لاستيعاب هذه التكلفة. وبالتالي، قد يعرض ملاك الأراضي دفع مبالغ للسكك الحديدية لمنع تنطير هذا الشرر. وسيعرض ملاك الأراضي مبلغاً أكبر من قيمة التكلفة التي تتحملها السكة الحديد لمنع سبب الحرائق. وإذا تعنتت السكة الحديد في رفض العرض الذي قدمه أصحاب الأراضي، فإن التكلفة الناتجة عن أضرار الحريق سيتم استيعابها في جانب خط السكة الحديد في شكل مدفوعات ضائعة من مالكي الأراضي. وسعيًا إلى تجنب هذه التكلفة (المدفوعات الفائتة)، والتي تُعد أعلى من تكلفة منع الضرر، فمن المرجح أن تضطر السكك الحديدية إلى قبول المدفوعات المعروضة وتمنع الضرر، وذلك بدافع تحقيق المصلحة الخاصة بها.¹⁵⁰

ولن تكون النتيجة مختلفة إذا كان لأصحاب الأراضي الحق في عدم تحمل الأضرار الناتجة عن شرارات السكك الحديدية. وبالتالي، سيتعين على خط السكة الحديد تعويض مالكي الأراضي عن أضرار الحريق التي تسببها شرارات السكك الحديدية. وسيتم ذلك عن طريق استخدام الخيار الأقل تكلفة، وهو تركيب مانعات لتطير الشرر، وذلك بدلاً من دفع تعويضات لأصحاب الأراضي عن الحرائق التي تسببها الشرر.

¹⁴⁹ Ronald H. Coase, (1960). *The Problem of Social Cost*, 3 J. L. ECON. 1, P.29.

¹⁵⁰ Ronald H. Coase, (1960). *The Problem of Social Cost*, 3 J. L. ECON. 1, P.34.

وقد إنتقد كواس بيجو لعدم تحققه من القانون المتعلق بمسؤولية السكك الحديدية قبل شجب ما خلص إليه أن هذا القانون لا يحقق العدالة من حيث التوازن بين التكاليف الخاصة والتكاليف الاجتماعية. ويبدو أن بيجو افترض أن التنظيم الحكومي سيقوم بتصحيح القواعد القانونية إذا حدد له الاقتصاديون العيوب الموجودة في هذه القواعد، والتي تسبب عدم الكفاءة الاجتماعية. فقد كان البرلمان يعرف جيداً ما كان يفعل عندما أقر قانون السكك الحديدية (الحرائق)، والذي تم تعديله عدة مرات، وكان على الأرجح بناءً على طلب الأطراف المتضررة. وكانت وجهة نظر كواس أنه، سواء أحببنا هذا القانون أم لا بسبب أصوله التشريعية، والذي قد يعكس مصالح سياسية خاصة، فقد أسست هذ القانون حقوق الملكية، وكان للأطراف الحرية في أخذه في الاعتبار عند تأسيس وتنظيم نشاطهم الاقتصادي.

وقد رفض كواس تحذير بيجو من ضعف أداء الوكالات الحكومية، ووصفه بأنه لا يعكس ثقة بيجو في مثل هذه الوكالات. وقد استشهد كواس بتفاؤل بيجو بشأن التحسينات في الديمقراطية والإدارة العامة، وخاصة ظهور لجنة تنظيمية مستقلة في بعض الدول، مثل الولايات المتحدة الأمريكية والمملكة المتحدة، وأن هذه التحسينات كافية لضمان أن الحكومة ستنفذ مهام تصحيح فشل السوق بطريقة غير سياسية وعلمية. والرد النهائي لكواس على تفاؤل بيجو بشأن قدرة الحكومة على تصحيح عيوب السوق، هو أن الاقتصاديين والمسؤولين الحكوميين لا يأخذون على محمل الجد بدائل التدخل التنظيمي.¹⁵¹

إن القول بأن السياسيين وغيرهم من المسؤولين الحكوميين سوف يبتكرون الحل الأمثل لتصحيح الاختلاف بين التكلفة الخاصة والتكلفة الاجتماعية، هو قول غير واقعي، لأنه لا يأخذ في الاعتبار حجم التكاليف الاجتماعية للإجراءات الحكومية. ويدور الفقه الخاص بالأثار الخارجية حول الإعتقاد بأن الجهات الفاعلة الخاصة تكون بحاجة إلى تبني سياسات أخرى غير الضرائب التصحيحية أو الحظر أو القيود أو الإعانات. ولكن بالنسبة لكواس، تخلق القواعد التي تفرضها الدولة أيضاً تكاليف غير ضرورية، وخصوصاً عند تقييم هذه التكاليف من خلال نموذج مثالي لا يأخذ في الاعتبار التكاليف الحقيقية للمعاملات.

ووجهة نظر كواس هي أن القواعد التي تفرضها الدولة تكون غير فعالة عندما يُحكم عليها بنفس المعيار المثالي الذي يُستخدم عادةً للحكم على القواعد الخاصة. ويتم تجاهل التكاليف الاجتماعية التي تفرضها مثل هذه الضوابط الحكومية غير المثالية. فعندما يصف الاقتصاديين وغيرهم إصلاحات لمشاكل التكلفة الاجتماعية، يجب عليهم التحقق من التطبيق العملي للنتائج، بما في ذلك نتائج الإصلاحات المقترحة، بدلاً من افتراض مثالية الحلول التي اقترحها المخططين الاجتماعيين. إن عملية صناعة القرار في القطاع العام يشوبها العديد من الحوافز الضارة من وجهة نظر الكفاءة الاقتصادية. فعادة ما تقوم هذه العملية بتخصيص الموارد التي توفر الفوائد الحالية لمؤيدي الانتخابات، وتحويل موارد الإنفاق الذي قد لا يحظى بدعم كبير حالياً، حيث أن فوائد هذا الإنفاق لن تتحقق إلا على المدى البعيد.¹⁵²

وتقوم الوكالات الحكومية بشكل روتيني بإجراء تحليلات التكلفة والعائد لتؤكد أن هناك قيمة كبيرة للقواعد المفروضة، ولكن هذه التحليلات غالباً ما تكون غير واقعية.¹⁵³ ويمكن أن يكون هناك اختلاف كبير بين

¹⁵¹ Coase, R. H., (1990). "The Firm, the Market, and the Law," University of Chicago Press Economics Books, University of Chicago Press, PP.26-27.

¹⁵² Donald J. Boundreaux & Roger Meiners, (2019). *Externality: Origins and Classifications*, 59 Nat. Resources J. 1, P.16.

¹⁵³ Roger Meiners & Rafal Czajkowski, (2014), *Making Cost-Benefit a Political Tool*, 3 LA. ST. U. J. ENERGY L. RESOURCES 225, P. 226.

تقديرات الاقتصاديين حول تكاليف الأحداث الاقتصادية وبين تقديرات البرامج الحكومية لهذه الأحداث.¹⁵⁴ يتم إجراء الأرقام الخيالية بشكل روتيني لتعزيز القيم المزعومة.¹⁵⁵

وقد اعتقد العديد من الاقتصاديين، ومن بينهم بيجو، أن الضرائب التصحيحية يمكن أن توفق بين التكاليف الاجتماعية والتكاليف الخاصة لتقليل السلوك غير المرغوب فيه، وتعويض الأطراف المضرورة. أي أن الأطراف المضرورة سيتم تعويضها من قبل الطرف الذي تسبب في وجود الآثار الخارجية. ويرى بعض الاقتصاديين أن التعويض الفعلي لضحايا الآثار الخارجية ليس ضروريًا، لأن الضرائب التصحيحية، المحددة بدقة، كافية لتعديل سلوك الطرف المُخَرِّط في العمل غير المرغوب فيه لتحسين الإنتاجية الاجتماعية.¹⁵⁶ ويمكن أن تذهب عائدات الضرائب إلى الخزينة العامة. ولكن، هذا الاستنتاج يتجاهل التكاليف الاجتماعية الناتجة عن استخدام الحكومة للموارد. ويرى بعض الاقتصاديين أن هذه المشكلة تتشابه مع المشكلة المألوفة والمتمثلة في الاختلاف بين التكاليف الخاصة والتكاليف الاجتماعية. وبمجرد وصول إيرادات الضرائب إلى الخزنة العامة، لا تكون ملغًا لأحد. وبالنسبة للأفراد المكلفين بإنفاق هذه الإيرادات الضريبية، فإن تكاليف استخدام هذه الأموال لا تساوي قيمتها. وهي غير مطلوبة كشرط للتأكد من أن قيمة المخرجات تتجاوز قيمة المدخلات.¹⁵⁷ يؤدي الاستخدام غير الأمثل للموارد التي تم نقلها تحت سيطرة السلطة السياسية إلى تفاقم المشكلة من خلال تكليف المسؤولين الحكوميين غير المؤهلين بمهمة تصحيح الاختلالات بين التكلفة الاجتماعية والتكلفة الخاصة. فالموارد الحقيقية تكون عرضة للإهدار ويكون توزيع هذه الأموال وفقًا لإرادة السياسيين.

خامسًا: الجدل التاريخي حول استيعاب الآثار الاقتصادية الخارجية

وبالعودة إلى تطور الفكر الاقتصادي حول الآثار الخارجية، في مرحلة لاحقة بدأ أحد الكُتّاب (بوكانان) بالتخلي عن الفكرة القائلة بأن المتخصصين في اقتصاد الرفاهية يمكنهم وضع الحلول السياسية المعقولة للقضاء على مشاكل فشل السوق. فقد تم الاعتراف بأن الأسواق التنافسية لا تقدم الشروط اللازمة لتحقيق المستوى الأمثل من الكفاءة الاقتصادية. أي أن الوصول إلى المستوى الأمثل من المنفعة – المستوى الأمثل لتخصيص الموارد – هو مجرد أفكار نظرية مجردة ولا علاقة لها بطرق أداء الأسواق في الواقع. لا يستطيع الاقتصاديون توضيح كيفية الوصول بالمجتمع إلى الرفاهية المطلقة، ولكنهم يقدمون هذا التحليل كما لو كان مبررًا لوجود تخصصاتهم العلمية أو المهنية. وفي الفترة التي عبر فيها بوكانان عن وجهة نظره، ابتكر بعض الاقتصاديين العديد من الحلول السائدة اليوم، ومنها نظام الإعانات الضريبية، والتسعير متعدد المراحل، والتحفيز الجماعي لعمليات السوق المثالية، وبعض المفاهيم الأخرى التي يُعتقد أنها تعزز الكفاءة الاقتصادية.¹⁵⁸

وقد استفسر بوكانان عن أنه إذا كان الاقتصاديون يعتقدون أن الحلول التي يقدمونها ليست، في الواقع، ذات صلة بالسياسة الاقتصادية، فلماذا إذن يجب أن يكلفوا أنفسهم عناء تطوير مثل هذه المفاهيم؟ فليس

¹⁵⁴ Richard Bishop et al., (2017). *Putting a Value on Injuries to Natural Assets: The BP Oil Spill*, 356 SCI., P.253.

¹⁵⁵ Donald Boudreaux, Roger Meiners & Todd Zywicki, (1999). *Talk Is Cheap: The Existence Value Fallacy*, 29 ENVTL. L. 765.

¹⁵⁶ Eytan Shekhinski, (2002). *On Atmosphere Externality and Corrective Taxes*, 88 J. PUB. ECON., P. 727.

¹⁵⁷ William Meckling & Armen A. Alchian, (1960). *Incentives in the United States*, 59 AM. ECON. REV., P. 55.

¹⁵⁸ James M. Buchanan, (1962). *Politics, Policy and the Pigouvian Margins*, 29 ECONOMICA 17, P. 18.

هناك فائدة من الجدل بأن النظام الحالي غير كامل، ثم تقديم الحلول غير القابلة للتنفيذ. يوازن كل صانع قرار، بما في ذلك السياسي والشخص الذي يتسبب في التلوث، بين التكاليف الاجتماعية والخاصة وبين المنافع الاجتماعية والخاصة، وذلك وفقاً لمدى فهمهم للمفاهيم السائدة. وهناك اختلاف كبير بين التكلفة الحدية عند صانعي القرار الخاص والسياسي وبين التكاليف الحدية الموجودة في نظرية بيجو.

وقد قال بوكانان إنه لو افترضنا مجتمع معين يتم فيه تنظيم جميع الأنشطة بشكل خاص، باستثناء الأنشطة التي تنطوي على سلع عامة حقيقية، حيث لا يؤثر استهلاك شخص ما لسلعة على استخدام شخص آخر لهذه السلعة.¹⁵⁹ وافترضنا كذلك أن الضرائب المفروضة على السلع العامة تستند إلى فكرة المنافع الحدية، وبالتالي يجب على كل شخص دفع الضريبة التي تتناسب مع المعدل الحدي الخاص به للاختيار بين السلعة الجماعية وجميع السلع الأخرى. وبالتالي قد تختلف الضرائب المدفوعة باختلاف الأشخاص، لأن المنافع الحدية لهذه السلع العامة ستختلف باختلاف الأشخاص. هذا المجتمع سيكون مليء بالأثار الخارجية، حيث يشتري كل شخص السلع العامة بناءً على تقييمه لها. فكل شخص يأخذ في الحسبان المنفعة الحدية التي يحصل عليها عند اتخاذ قرار الشراء، والتي تشمل أي قيمة قد يخصصها للمزايا التي يتلقاها الآخرون.¹⁶⁰

وبعد عدة سنوات، تحدث بوكانان عن كيفية استيعاب الأثار الخارجية، أو حلها، من خلال استخدام الضرائب التصحيحية والإعانات. ووضح أن فرض الضرائب التصحيحية للتعامل، على سبيل المثال، مع التلوث المنبعث من شركة في صناعة غير تنافسية سيقال من رفاهية المستهلك. بمعنى أن اتجاه اقتصاديات الرفاهية إلى فرض الضرائب أو منح الإعانات المناسبة لن يكون مفيداً. وحتى لو تم تجاهل جميع مشاكل قياس الأثار الخارجية، فإن جعل التكلفة الخاصة الحدية، التي تواجهها وحدة اتخاذ القرار، مساوية للتكلفة الاجتماعية الحدية، لا يوفر الحل السحري بالنسبة لاقتصاد الرفاهية.¹⁶¹

ولكن كان رد الاقتصاديين المؤيدين لنظرية بيجو على وجهة نظر بوكانان السابقة هو أنها تعتبر تشويه لنظرية بيجو، والتي قد تكون فعالة من الناحية الواقعية. فبينما لا تحتاج حالات التفاوض الفردية لاستيعاب الأثار الخارجية إلى التعامل معها لأنها غير مهمة نسبياً، إلا أنه في الحالات ذات العدد الكبير، مثل تلوث الهواء أو الازدحام المروري، كل ما هو مطلوب هو فرض الضرائب على المُتسبب في الأثار الخارجية. ولا يهم حقيقة القول بأن تخصيص الموارد الناتج عن فرض الضرائب لا يكون بالشكل الأمثل. لأن الضرائب والإعانات على الأقل تُحسن من الوضع القائم، حتى لو لم تحقق مستوى الكفاءة الأمثل.

ولتايد نظرية بيجو، ضرب أحد الاقتصاديين (بومول) المثال الكلاسيكي للدخان الذي ينبعث من المصنع، والذي يلحق الضرر بالمغسلة المجاورة لهذا المصنع. ويوضح بومول، أنه بغض النظر عن إمكانية التفاوض بين الأطراف، يُعتبر الدخان المنبعث من المصنع ضرراً عام، ويجب فرض الضرائب عليه. فعندما يتم فرض ضرائب عليه، سيتم تقليل الدخان المنبعث، وسيصبح نشاط غسيل الملابس في وضع أفضل، كما هو الحال مع أي شخص آخر في المجتمع، وذلك بسبب انخفاض الدخان المنبعث من المصنع. وهنا لا يحتاج صاحب المغسلة إلى الحصول على تعويض عن طريق نظام الضرائب؛ لأنه سيكون هناك العديد من المنافع الاجتماعية التي تنشأ من الضريبة، لأنه بسبب هذه الضريبة ينخفض

¹⁵⁹ Paul A. Samuelson, (1954). *The Pure Theory of Public Expenditure*, 36 REV. ECON. & STAT., P. 387.

¹⁶⁰ James M. Buchanan, (1962). *Politics, Policy and the Pigouvian Margins*, 29 ECONOMICA 17, P. 26.

¹⁶¹ James M. Buchanan, (1969). *External Diseconomies, Corrective Taxes, and Market Structure*, The American Economic Review, Vol. 59, No. 1, PP. 174-177

الدخان إلى المستوى المعقول. وفي المقابل، إذا كنا نريد زيادة إنتاج المصانع التي ينبعث منها الدخان فيمكن إبقاء سعر الضريبة عند مستوى منخفض، وبالتالي سيكون هناك المزيد من إنتاج هذه المصانع، ولن يتم تحديد موقع المغاسل بالقرب من المصانع، وبالتالي نحصل على أفضل تخصيص للموارد الاقتصادية.¹⁶²

بالرغم من أن بومول يؤيد فعالية نظام الضرائب والدعم، إلا أنه يعترف بصعوبة تحديد المستوى الصحيح والدقيق، مثلاً، لانبعاثات الدخان. ولكن في النهاية، تعتبر النسبة الأكبر من تكلفة التلوث تكلفة نفسية، وتختلف من شخص لآخر. وبالتالي، تتمثل المشكلة الأساسية في معالجة الآثار الخارجية عن طريق الضرائب في صعوبة قياس هذه الآثار. وبالتالي، قد يلزم العمل من خلال تكرار عملية التجربة والخطأ لمعدلات الضرائب المختلفة للوصول إلى مستوى الإنتاج الأمثل من الناحية الاجتماعية.

ونظرًا لأنه لا يمكن معرفة المعدلات المثالية للضرائب من الناحية العملية، يُوصي بومول بتحديد مستويات معقولة من الانبعاثات. فيجب أن يكون هناك توازن بين الانبعاثات والإنتاج الذي يمكن أن يتأثر بمعدلات الضرائب. وهذا الأمر يشبه سياسة استقرار الاقتصاد الكلي، التي تقرر أن معدل التوظيف الذي يتجاوز نسبة معينة ومعدل التضخم الذي يتجاوز نسبة معينة سنويًا هو ببساطة أمر غير مقبول، وبالتالي يتم تصميم السياسة المالية والنقدية وفقًا لذلك. وأهم ما يميز هذه السياسة هو أنها تتجنب التكاليف الإدارية الكبيرة، ولا تستهلك الكثير من موارد الحكومة أو المحاكم. فهو نوع من التنظيم المباشر اللازم لتحقيق الانخفاض في مستويات التلوث وبأقل تكلفة اجتماعية. وهنا يمكن القول أنه لا ينبغي أن يتأثر صانعو السياسة بوجهات النظر المثالية في محاولة تحقيق المستوى الأمثل من الكفاءة، لذلك يجب أن يكون هناك قواعد مرنة تقود إلى الاتجاه الصحيح لمعالجة الآثار الخارجية.¹⁶³

وقد مهد بومول الطريق لمدى تقدم الاقتصاديات البيئية منذ ذلك الوقت. وفي رأيه، يمكن للاقتصاديين أن يلعبوا دورًا في صياغة حلول للعديد من المشاكل، بما في ذلك التلوث. على الجانب الآخر، قدم كواس بعض المؤلفات التي تركز على قانون الملكية والإجراءات المؤسسية الأخرى، الرسمية وغير الرسمية، التي تعمل على حل النزاعات حول استخدام الموارد دون الحاجة إلى مراسيم السلطة الهرمية.¹⁶⁴

وقد أوضح بعض الاقتصاديين هذا الانقسام حول كيفية معالجة الآثار الخارجية. فقد كان اهتمام مارشال الأساسي بشأن الآثار الخارجية هو مدى تأثير كفاءة الصناعة، وقد كان هذا أمر مهم في عصر مارشال، إلا أنه نادرًا ما تتم مناقشته الآن.¹⁶⁵ فالآثار الخارجية التي تهم الآن هي تلك التي يفرض فيها أحد الأطراف بعض التكاليف على طرف آخر. ويمكن تقسيم هذه الحالات إلى فئتين: الأولى هي التي يمكن فيها التفاوض بين الأطراف؛ والثانية هي التي تكون فيها تكلفة هذا التفاوض مرتفعة. ويمكن توضيح الفئة الأولى من خلال العلاقة بين المستأجر والمالك، يمتلك المستأجر أفقًا زمنيًا قصيرًا، لذا فإن لديه حافزًا ضئيلاً للقيام بالاستثمارات طويلة الأجل التي يرغب فيها المالك. وقد اعتقد بيجو أن التشريع يمكن أن يساعد في تصحيح هذا العلاقة، وتجاهل قدرة الملاك والمستأجرين على حل هذه المشاكل من خلال

¹⁶² William J. Baumol, (1972). *On Taxation and the Control of Externalities*, The American Economic Review, Vol. 62, No. 3, P. 307.

¹⁶³ William J. Baumol, (1972). *On Taxation and the Control of Externalities*, 62 AM. ECON. REV. 307, P. 319.

¹⁶⁴ Ostrom, E. (1990). *Governing the Commons: The Evolution of Institutions for Collective Action* (Political Economy of Institutions and Decisions). Cambridge: Cambridge University Press, P.126.

¹⁶⁵ Harold Demsetz, (1996). *The Core Disagreement between Pigou, the Profession, and Coase in the Analyses of the Externality Question*, 12 EUR. J. POL. ECON. 565, P. 568.

العقود التي يبرمونها مع بعضهم البعض. ولكن أصبح واضح الآن بشكل عام أن التفاوض، وفقًا لنظرية كواس، يمكنه حل مثل هذه المشاكل. ولكن الأكثر أهمية هنا، هي الحالات التي يكون فيها التفاوض مرتفع التكلفة. في مثل هذه الحالات، لن يحل التفاوض الخلافات بين الأطراف، مما يترك فجوة بين التكلفة الخاصة والاجتماعية، وبالتالي يترك الباب مفتوحًا أمام احتمال أن تكون الضرائب أو الإعانات هي أفضل وسيلة لتحقيق النتائج المثلى.¹⁶⁶

وفي هذا السياق، وضع بعض الاقتصاديين أن هناك مبالغة في الافتراضات، عندما يتم التأكيد على أن التفاوض لن يساهم في حل الكثير من مشاكل الآثار الخارجية. فقد كانت المنارات وصناعة العسل أو النحالون من الأمثلة الشائعة التي استخدمت لإثبات أن السوق كان محدود التطبيق. لكن ثبت أن هذه الأمثلة لم تستخدم لوصف الواقع. فقد توصلت الأطراف الخاصة إلى كيفية إبرام صفقات مفيدة للطرفين أو تصميم إجراءات مؤسسية لتعزيز الكفاءة.¹⁶⁷

عادةً ما تتطوى المعاملات على العديد من التكاليف، لكن غالبًا ما يؤكد الاقتصاديون على أن نظريات كواس لا يوجد بها تكاليف المعاملات - عندما تتوصل الأطراف بالتأكد إلى اتفاق. لكن كواس لم يقصد أبدًا أن يكون عدم وجود تكاليف المعاملات هو محور اهتمام التحليل الاقتصادي أو السياسة.¹⁶⁸ فعدم وجود تكلفة للمعاملات يشبه إلى حد كبير عالم خال من الاحتكاك أو التفاعلات، وهذا الأمر غير موجود في الواقع. ولكن المهم في هذه النظرية هو فهم كيفية وصول الأطراف لحل المشاكل في العالم الحقيقي لتكاليف المعاملات الإيجابية. فتكاليف المعاملات هي سبب وجود الشركات، وهي السبب وراء عقد الصفقات طوال الوقت وفي كل مكان. وقد استند مؤيدي التدخل التنظيمي إلى حقيقة انتشار تكاليف المعاملات كمبرر لتوسيع دور الحكومة في تخصيص الموارد الاقتصادية.¹⁶⁹

والخلاصة، أطلق مارشال وبيجو، فكرة التكاليف الخارجية باعتبارها مصدر اهتمام للتحليل الاقتصادي. رأى مارشال هذه التكاليف في الغالب من منظور، ما يمكن أن يسمى الآن بالسياسة الصناعية. وكانت رؤية بيجو لهذه التكاليف من منظور الجوانب الاجتماعية، مثل مشكلة النساء العاملات في المصانع. ولكن في خمسينيات وستينيات القرن الماضي، تم إضفاء الطابع الرسمي على تحليل الآثار الخارجية بالطريقة التي يُعرف بها هذا التحليل اليوم. وجد بوكانان وآخرون أن الفكرة ليست لها مزايا تحليلية تذكر. في المقابل، رأى بومول وآخرون أنها أداة لدفع السياسات لتصحيح المشاكل الاجتماعية.

¹⁶⁶ Harold Demsetz, (1996). *The Core Disagreement between Pigou, the Profession, and Coase in the Analyses of the Externality Question*, 12 EUR. J. POL. ECON. 565, PP. 569-70.

¹⁶⁷ Ronald H. Coase, (1974). *The Lighthouse in Economics*, 17 J. L. & ECON. 357.

¹⁶⁸ Henry Mohrman, (2015). *Coase on the Coase Theorem*, 'The Social Cost Controversy', 2 MAN & ECON. 215, P.221.

¹⁶⁹ Harold Demsetz, (1996). *The Core Disagreement between Pigou, the Profession, and Coase in the Analyses of the Externality Question*, 12 EUR. J. POL. ECON. 565, P.573.

المبحث الثالث: مفهوم الآثار الخارجية في الفقه الحالي

بحلول السبعينيات، أصبح مفهوم الآثار الخارجية راسخًا، وأصبح شائعًا بشكل خاص في مجال الاقتصاد البيئي. ويعتبر مفهوم الآثار الخارجية من المفاهيم المعيارية، وهو مرتبط بنظرية فشل السوق. ويكاد يخلو مفهوم الآثار الخارجية من أي مضمون إيجابي، ولكنه يشكل ببساطة حكمًا معياريًا حول دور الحكومة وقدرة الأسواق على إنشاء معاملات مفيدة لطرفي المعاملة. وهذا يعني أنه لا يمكن استخدام التحليل النظري البحت لإثبات أن الأسواق لا تتعامل مع مشكلة الآثار الخارجية؛ وأي تأكيد من هذا القبيل يستلزم افتراض أن الحكومة يمكن أن تعمل بشكل أفضل. ولكن لا يمكن إثبات صحة هذا الافتراض بشكل تحليلي، ويترتب على ذلك أن فشل السوق هو حكم معياري في الأساس.¹⁷⁰

وفشل السوق يعني أن هناك إعادة تخصيص للموارد، مثل التغيير الذي يحدث في هيكل أنشطة السوق، والتي من شأنها زيادة ثروة المجتمع. من الناحية الاقتصادية الأكثر رسمية، يحدث فشل السوق عندما يكون هناك كفاءة باريتو في التخصيص السائد للموارد الاقتصادية. ويُقصد بكفاءة باريتو لتخصيص الموارد هنا أنه لا يمكن جعل أي شخص في وضع أفضل دون جعل شخص آخر على الأقل في وضع أسوأ. وبالتالي، فإن عدم وجود كفاءة باريتو لتخصيص الموارد يعني إمكانية تغيير تخصيص الموارد بطريقة تحسن من رفاهية شخص واحد على الأقل دون جعل أي شخص آخر أسوأ حالًا. وعندما يستمر تخصيص الموارد غير الفعال وفقًا لكفاءة باريتو، يُقال أن هناك فشل في السوق لأن الترتيب الحالي للسوق يترك حالة من عدم الاستقرار في المكاسب الاجتماعية المحتملة.¹⁷¹

ويمكن القول أن أي حالة من حالات فشل السوق تحتوي بالضرورة على فرص لتحقيق الربح؛ أي إمكانية تحويل المكاسب الاجتماعية غير المستغلة إلى مكاسب خاصة مستغلة.¹⁷² ويمكن لأي شخص لديه القدرة على تخصيص الموارد بشكل أفضل (على سبيل المثال المُنظم) أن يحقق أرباح من الجهود التي بذلها في هذا التخصيص. بمعنى أن الشخص أو الأشخاص الذين يستفيدون من التخصيص الأفضل للموارد يكون لديه الاستعداد للدفع لصاحب المشروع مقابل نتائج جهوده. ويكون المبلغ المدفوع كبيرًا بما يكفي للسماح لرجل الأعمال ليس فقط بتغطية تكاليفه (والتي قد تشمل تعويض الأشخاص الذين تضرروا من جهود إعادة تخصيص الموارد) ولكن أيضًا لجني الأرباح مقابل جهوده الناجحة لتحسين هيكل تخصيص الموارد.

بالطبع، لن يبذل المُنظم مثل هذه الجهود إلا إذا كانت التكلفة المتوقعة للقيام بذلك أقل من المكاسب المتوقعة. وهذا الوضع هو الذي يجب أن يكون. لنفترض أن مكاسب المجتمع من تغيير نمط تخصيص الموارد هي 100 جنيه، وذلك إذا تم تجاهل أي تكاليف يجب أن يتحملها صاحب المشروع لتغيير نمط تخصيص الموارد. إذا كانت تكلفة المُنظم أكثر من 100 جنيه، فإن الجهود المبذولة لتغيير نمط تخصيص الموارد لن تكون مجدية. إذا اكتشف المُنظم الذي نجح في تغيير نمط التخصيص أن التكاليف ستكون 101 جنيه للقيام بذلك، فهو لا يتحمل خسارة فحسب، بل يتحمل المجتمع خسارة أيضًا. ووفقًا لهذه الفرضية، سيكون هناك إهدارًا للموارد من منظور المجتمع، لأن المُنظم يستخدم موارد بقيمة 101 جنيه كتكاليف، لتحقيق 100 جنيه من الفوائد. وبعبارة أخرى، إذا كانت تكلفة إعادة تخصيص الموارد بشكل أفضل أكبر من فائدة إعادة التخصيص، فإن عدم إعادة التخصيص يكون أفضل. ويكون عدم إعادة

¹⁷⁰ Carl Dahlman, (1979). *The Problem of Externality*, 22 J. L. & ECON., 141. P.152.

¹⁷¹ Donald J. Boundreaux & Roger Meiners, (2019). *Externality: Origins and Classifications*, 59 Nat. Resources J., 1, P.22.

¹⁷² Carl Dahlman, (1979). *The Problem of Externality*, 22 J. L. & ECON., 141, P.156.

تخصيص الموارد هو التخصيص الأفضل للموارد من حيث الكفاءة الاقتصادية. وبالتالي، لا يتم النظر إلى النمط السائد لتخصيص الموارد على أنه حالة من حالات فشل السوق.

وهناك العديد من ردود الاقتصاديين على هذا المنطق لفشل السوق، فقد رفض بعض الاقتصاديين مزاعم بعض المراقبين (المراقب هو الشخص الذي يقدم ملاحظات عن حالة الاقتصاد) عن فشل السوق.¹⁷³ وحجتهم في ذلك هي أن التخصيص السائد للموارد الاقتصادية هو الأمثل من حيث الكفاءة، وإلا فإنه كان من الأولى للأطراف التي تسعى إلى تحقيق الربح أن تتحرك لتحسين الوضع السائد. وبالتالي، يمكن القول أن الوضع السائد لتخصيص الموارد يظهر فقط للمراقب على أنه دون المستوى الأمثل للتخصيص، وذلك لأن المراقب يفشل في رؤية وفي حساب بعض التكاليف اللازمة لإعادة ترتيب نمط تخصيص الموارد. ولأن مثل هذه التكاليف لا يمكن تجاهلها بشكل رسمي عند تقييم مدى ملاءمة إعادة ترتيب نمط تخصيص الموارد، وأن أي تغيير مفيد سيحدثه الوكلاء الاقتصاديون، وبالتالي، فإن أي تأكيد على فشل السوق هو قول غير واقعي.

وقد اتفق جانب آخر من الاقتصاديين مع المراقبين المؤيدين لفشل السوق.¹⁷⁴ ولكن هؤلاء الاقتصاديين لديهم الثقة في أن دافع الربح قد يُوجه الأفراد إلى اكتشاف طرق تحقيق الربح، وذلك من خلال تحسين نمط تخصيص الموارد. وفي هذا الشأن يمكن الاعتماد على المنظمين الساعين للربح لتحسين نمط التخصيص في الأجل القصير. وهذا الرأي يرفض فكرة أن المسؤولين الحكوميين، سواء كانوا من الاقتصاديين أم لا، هم أفضل من المنظمين وغيرهم من الفاعلين الاقتصاديين في تقييم تكاليف وفوائد تخصيص الموارد. ويقر هذا الرأي بواقعية الخطأ البشري. ولكن عنصر الزمن يكون مهم لاكتشاف الأنماط دون المستوى الأمثل لتخصيص الموارد وإجراء التحسينات عليها. وعموماً، يرى هذا الفقه الاقتصادي أن الأسواق الحرة تتجه في الغالب نحو النمط الأمثل لتخصيص الموارد، ولكن هذا الاتجاه دائماً ما يكون غير مكتمل بسبب بعض المشاكل في المعرفة البشرية، وبسبب التغيرات الديناميكية في الاقتصاد. وبعبارة أخرى، يعتقد هذا الفقه أن السوق هو عبارة عن عملية لاكتشاف الأخطاء وتصحيحها باستمرار، ولكن هذه العملية لا تكتمل أبداً.

على الرغم من اختلاف تفاصيل تحليلات الاقتصاديين حول فشل السوق، إلا أنهم توصلوا إلى نفس النتيجة في ردهم على الادعاء بأن بعض حالات فشل السوق المعترف بها يجب أن تصححها الدولة. وهذه النتيجة هي دائماً أن فشل السوق المزعوم لا يستفيد من الإجراءات التي تتخذها الدولة. فهذا الادعاء تم رفضه على أساس أنه زائف، أو أنه فشل في تقدير مدى تفوق آلية السوق على العملية السياسية في اكتشاف وتصحيح حالات فشل السوق.

وقد كان رد اقتصاديون آخرون على ادعاءات المراقبين بوجود بعض حالات فشل السوق، أنهم مؤيدين لها بشكل عام، ولكن ليس لديهم ثقة كبيرة في قدرة الأطراف الخاصة على التقييم الصحيح لحالة السوق، أو العمل بكفاءة وبدافع تحقيق الربح لتحسين تخصيص الموارد. وهذا الفقه الاقتصادي يثق في قدرة المسؤولين الحكوميين، وخاصة الاقتصاديين منهم، على تقييم حالة السوق وتصميم وتنفيذ التدخلات الفعالة التي تعمل على التخصيص الأفضل للموارد الاقتصادية. ويلاحظ أن هذه الاستنتاجات مختلفة تماماً عن الاستنتاجات السابقة. وبشكل عام، يجادل هؤلاء الاقتصاديون بأن المعلومات غير الكاملة والضعف

¹⁷³ George J. Stigler, (1976). *The Existence of X-Efficiency*, 66 AM. ECON. REV., PP. 213- 216.

¹⁷⁴ F.A. Hayek, (2014). *Competition as a Discovery Procedure*, in: the market and other orders (Bruce Caldwell ed.), PP. 304-13.

البشري وعدم الكفاءة المؤسسية تولد قدرًا كبيرًا من فشل السوق - الفشل الذي لا يمكن تصحيحه إلا من قبل المسؤولين الحكوميين.¹⁷⁵

على الرغم من الخلاف بين هؤلاء الاقتصاديين حول نظرية فشل السوق، إلا أن الجميع يتفق على حقيقة وجود الآثار الخارجية. فالبعض منهم يرى أن جميع الآثار الخارجية تقريبًا ليس لها علاقة بكفاءة باريتو لتخصيص الموارد الاقتصادية، أي أنها آثار خارجية واقعية، ولكنها لا تستحق تكلفة الاستيعاب. من ناحية أخرى، يعترف بعض الاقتصاديين بعلاقة الآثار الخارجية بكفاءة باريتو الاقتصادية، لكنهم يجادلون بأنه سيتم تصحيح هذه الآثار بشكل فعال من حيث التكلفة من خلال قوى السوق الخاصة. ويتفق بعض الاقتصاديين على وجود الآثار الخارجية المرتبطة بكفاءة باريتو الاقتصادية، لكنهم يختلفون في أن العديد من الآثار الخارجية المزعومة ليس لها علاقة بهذه الكفاءة. ويصر بعض الاقتصاديون الآخرون أيضًا على أن القليل من الآثار الخارجية المرتبطة بكفاءة باريتو، إن وجدت، يمكن تصحيحها بشكل مناسب بواسطة قوى السوق. ويعتقد بعض الاقتصاديين أن المسؤولين الحكوميين يمكنهم تصحيح الآثار الخارجية المرتبطة بكفاءة باريتو بطرق فعالة من حيث التكلفة.

من خلال مراجعة أصول مفهوم الآثار الخارجية، وُجد أنها بدأت مع الاقتصادي الشهير ألفريد مارشال منذ أكثر من قرن. وقد ركز مارشال اهتمامه على آثار انتشار المعلومات التي من شأنها تحفيز التنمية الاقتصادية. كانت بعض المعلومات داخلية بالنسبة للشركة، وبعضها كان معلومات خارجية يمكن أن تساعد في تحفيز الإنتاجية. وقد كتب تلميذه وخليفته في كامبريدج، بيجو، على نطاق واسع عن المشكلات المرتبطة بقرارات الإنتاج والاستهلاك الخاص. ووفقًا لبيجو لا يمكن زيادة رفاهية المجتمع إلى الحد الأقصى إذا لم يتم تقييد الفاعلين من القطاع الخاص من خلال التشريعات المصممة لتخفيف الأخطاء، مثل عمل النساء في المصانع، وهو الأمر الذي كان موضوع اهتمام بيجو بشكل خاص. وقد أدى تمييز بيجو بين التكلفة الاجتماعية والتكلفة الخاصة إلى بدء النقاش الذي يسير بسرعة نحو الحاجة إلى اتخاذ إجراءات حكومية لتصحيح الأخطاء الاقتصادية.

وقد أظهر بعض الاقتصاديين، وخاصة في الخمسينيات من القرن الماضي، الذين قاموا بتوسيع العمل على الآثار الخارجية، أنه من خلال استخدام الأدوات الصحيحة، يمكن تحقيق مستويات أعلى من الثروة والرفاهية، وصولًا إلى مستوى الإشباع. وقد قام اقتصاديون آخرون بإضفاء الطابع الرسمي على نموذج الآثار الخارجية، موضحين كيف أن تغيير القواعد، ربما عن طريق فرض ضرائب على الأنشطة غير المرغوب فيها، أو عن طريق الأمر بالاستثمار في المناطق غير المستغلة، يمكن تحسين الرفاهية الاجتماعية. من ناحية أخرى، رفض جيمس بوكانان الحائز على جائزة نوبل هذه الآمال من خلال المنطق الاقتصادي الرسمي، موضحًا أن تبرير تصرف الدولة لتصحيح مشاكل القطاع الخاص لا ينطبق إلا على مجموعة محدودة من الحالات، على أي حال، تجاهل عواقب تحويل مثل هذه الأمور إلى الإرادة المنفردة للهيئات التشريعية أو البيروقراطيات التي ينشئونها ويراقبونها.

وحتى عام 1970 تقريبًا، كان التركيز على التخطيط الاقتصادي الأكثر كفاءة. ولسنوات، أكد اقتصاديو التنمية على أن الدول المتخلفة يمكن أن تتجذب إلى التحديث والثروة من خلال أدوات التخطيط المتنوعة، مثل الاستثمار في البنية التحتية الأساسية، وسياسات استبدال الواردات. ولكن، سرعان ما سيطر الاهتمام الخاص بالمسائل البيئية على تطبيق الآثار الخارجية. وعلى مدى نصف قرن حتى الآن، رسم

¹⁷⁵ Joseph E. Stiglitz, (1989). *Markets, Market Failures, and Development*, 79 AM. ECON. REV., P. 197.

الاقتصاديون العديد من المخططات لتقليل الآثار الخارجية، أي سد الفجوة بين الناتج الاجتماعي الأمثل وبين الناتج الخاص.

وقد شبه البروفيسور بومول الآثار الخارجية البيئية بنقص التشغيل أو التضخم الجامح، حيث يمكن الاستعانة بالخبراء لتغيير السياسة النقدية والمالية للموازنة بين التضخم والتشغيل، وذلك لجعل الاقتصاد أكثر كفاءة مرة أخرى. وبعد بومول، تطوع العديد من صناعات السياسة المحتملين لاستخدام أدوات السلطة لإصلاح البيئة. وعلى الرغم من قيام الاقتصاديين، مثل بوكانان بتفكيك الأسس النظرية التي تؤكد أن مرحلة الإشباع يمكن تحقيقها من خلال الإجراءات السياسية التي تمنع الآثار الخارجية، إلا أن العديد من الاقتصاديين البيئيين اعتقدوا أن السياسيين ذوي النوايا الحسنة يمكنهم التخطيط بشكل أفضل للبيئة والاقتصاد.

ويلاحظ أن معظم الاقتصاديين يؤيدون رونالد كواس في الاعتقاد بأنه عندما يتم تحديد حقوق الملكية بوضوح وقابلية هذه الحقوق للتنفيذ، وعندما يكون للأطراف حرية التفاوض لإعادة ترتيب من يملك ومن قد يستخدم الممتلكات بطريقة منتجة لا تلحق ضررًا غير مقبول بالآخرين، يكون لدينا احتمال أكبر للنمو الاقتصادي المستدام وحماية الملكية الخاصة. ومن حيث المنطق الاقتصادي، الآثار الخارجية الحقيقية هي أنواع نادرة. ولكن الآثار الخارجية الأكثر شيوعًا هي عبارة عن الادعاءات بأن الأشياء التي لا نقبلها هي آثار خارجية، ويجب تغييرها بقانون تشريعي أو قرار إداري.

3 مفهوم وأنواع الآثار الخارجية الاقتصادية مقدمة

يزخر الفقه الاقتصادي بالعديد من تعريفات الآثار الخارجية الاقتصادية، إلا أن جانباً كبيراً من هذه التعريفات يكتنفه الغموض من عدة جوانب. فعلى الرغم من التحليل الاقتصادي للآثار الخارجية، من حيث تأثيرها على الكفاءة الاقتصادية، وكذلك من حيث علاقتها بحقوق الملكية، إلا أنه لا يمكن إدراك التداعيات الكاملة لهذه الآثار. ولكن يمكن القول أن مسألة غموض التعريف لا تُحد من قدرة الفقه الاقتصادي على تحليل المشكلة، فمسألة التعريف لا تمثل الإشكالية الأساسية، طالما أن الفكرة نفسها واضحة.

وبشكل عام، يمكن تعريف الآثار الخارجية الاقتصادية على أنها آثار الأنشطة الاقتصادية التي لا تخضع لجهاز الثمن، أي أن هذه الآثار غير مُسوّرة، على الرغم من أنها تؤثر في جهاز الثمن، سواءً بالسلب أو بالإيجاب. وبالتالي، يكون لمصطلح الآثار الخارجية الاقتصادية مفهوم تابع، بمعنى أنه يتم تعريفه من حيث تأثيره الظاهري على السوق. ويترتب على هذا الأمر بعض النتائج، أولها أن تعريف الآثار الخارجية يعتمد على تعريف السوق المُتفق عليه. وثانياً، نظراً لأنه يمكن استيعاب الآثار الخارجية من خلال آلية السوق، تعتمد الطبيعة المحددة لهذا الاستيعاب (الحل) على تعريف السوق أيضاً.¹⁷⁶

وقد ميز الفقه الاقتصادي بين العديد من الفئات أو الأنواع المختلفة للآثار الخارجية الاقتصادية. وقد ساعد هذا التمييز على إيضاح مفهوم الآثار الخارجية، على الرغم من أن بعضها كان مصدراً لتعقيد هذا المفهوم. وبالتالي، سنعرض في هذا الفصل لمفهوم الآثار الخارجية الاقتصادية، وكذلك أهم الانتقادات الفلسفية التي وُجّهت لهذا المفهوم، ومفهوم مبدأ الضرر الناتج عن الآثار الخارجية الاقتصادية.

ويهدف هذا الفصل أيضاً إلى عرض وتحليل أهم أنواع أو فئات الآثار الخارجية الاقتصادية. وهذه الأنواع تشمل الآثار الخارجية الإيجابية والسلبية، والآثار الخارجية المرتبطة بالسلع العامة أو السلع الخاصة. وقد تكون الآثار الخارجية مالية أو فنية. ومن أهم أنواع الآثار الخارجية هو الآثار الخارجية الأخلاقية، والآثار الخارجية للوضع الاستهلاكي.

ولذلك ينقسم هذا الفصل إلى المباحث التالية:

المبحث الأول: مفهوم الآثار الخارجية الاقتصادية.

المبحث الثاني: أنواع الآثار الخارجية الاقتصادية.

المبحث الثالث: الآثار الخارجية للوضع الاستهلاكي.

¹⁷⁶ Nathalie Berta and Elodie Bertrand, (2014). *Market Internalisation of Externalties: What is the falling?* Journal of the History of Economic Thought, 36, P. 331.

المبحث الأول: مفهوم الآثار الخارجية

قد يكون من الصعب وضع تعريف دقيق لمفهوم الآثار الخارجية الاقتصادية. وعادةً ما يتم تضمين العديد من العناصر في تعريف الآثار الخارجية. ولكن، كل عنصر من هذه العناصر يخضع للشرح والتفسير.¹⁷⁷ أولاً، تشير الآثار الخارجية إلى التأثير الإيجابي أو السلبي لتصرف شخص معين (أ) على طرف ثالث (ج). ثانياً، يتم فرض هذا التأثير على الطرف الثالث دون موافقته. ثالثاً، تُمثل الآثار الخارجية حالة من عدم الكفاءة الاقتصادية.

وتُبرز الخاصية الأولى للآثار الخارجية حقيقة أن هذه الآثار عبارة عن آثار غير مباشرة، وهي حدث ثانوي عرضي ناتج عن نشاط معين (أ)، والذي يكون له تأثير على طرف ثالث. وقد يكون، أو قد لا يكون نشاط (أ) جزءاً من معاملة سوقية مع شخص آخر (ب). فبعض الآثار الخارجية ليست آثاراً غير مباشرة ناتجة عن معاملة السوق، ولكنها آثار غير مباشرة لتصرف فردي بشكل أساسي من قبل (أ). الأمر المهم هنا، هو عدم وجود سوق أو تعامل مباشر بين (أ) و(ج)، وهذا ما يُبرزه العنصر الثاني. وعدم الموافقة الطوعية للطرف الثالث على تلقي أو تحمل هذا التأثير لا تعني بالضرورة أنه لا يتقبل هذا الأثر الخارجي؛ حيث أن الآثار الخارجية الإيجابية قد تُحسن من حالة الشخص الذي تعرض لها. ولكن هذا لا ينفي عدم الموافقة كعنصر مميز لوجود الآثار الخارجية. وأخيراً، تؤدي الآثار الخارجية إلى إيجاد حالة من عدم الكفاءة الاقتصادية. فغالباً ما يتم تفسير هذا الأثر من حيث عدم وجود الأسواق وحقوق الملكية.¹⁷⁸ بمعنى أن الطرف الثالث قد يفتقر إلى حق ملكية واضح يمكن أن يستخدمه كدفاع عندما يتعرض لآثار خارجية سلبية.

كما سبق القول أن آلية الأسواق تفشل أحياناً في تحقيق كفاءة تخصيص الموارد الاقتصادية، ولكن كيف يمكن للسياسات الحكومية أن تُحسن من تخصيص السوق للموارد الاقتصادية، وما هي أنواع السياسات التي يمكن أن تعمل بشكل أفضل في هذا المجال. وفي هذا السياق، يندرج فشل السوق ضمن فئة عامة من أسباب فشل السوق تسمى الآثار الخارجية الاقتصادية. وتنشأ الآثار الخارجية عندما يمارس شخص ما نشاطاً اقتصادياً، ولكن هذا النشاط يؤثر على رفاهية شخص آخر، وهذا الشخص الأخير لا يدفع أو يتلقى أي تعويض عن هذا التأثير. وإذا كان التأثير على الشخص الآخر سلبياً، فإنه يسمى آثار خارجية سلبية، وإذا كانت الآثار الخارجية مفيدة له، فإنها تسمى آثار خارجية إيجابية.¹⁷⁹

في ظل وجود الآثار الخارجية، لا يتعلق اهتمام المجتمع فقط بالنتائج التي تُحققها آلية السوق بالنسبة لرفاهية أطراف المعاملة الاقتصادية، وهم على سبيل المثال المشترين والبائعين في السوق؛ بل يمتد اهتمام المجتمع ليشمل أيضاً رفاهية الأطراف الأخرى المتأثرين بهذه المعاملة. ونظراً لعدم حساب المشترين والبائعين للآثار الخارجية لتصرفاتهم عند تحديد حجم الطلب أو العرض، فإن توازن السوق لا يكون فعالاً في حالة وجود الآثار الخارجية الاقتصادية. أي أن توازن السوق يفشل في تعظيم الفائدة الكلية بالنسبة للمجتمع ككل. فعلى سبيل المثال، تُعتبر انبعاثات الكربون في البيئة من الآثار الخارجية السلبية. فمثلاً، لن تأخذ شركات إنتاج الورق التي تسعى إلى تحقيق مصلحتها الذاتية في الاعتبار التكلفة

¹⁷⁷ Lagueux, Maurice. (2010). "The Residual Character of Externalities." The European Journal of the History of Economic Thought, 17 (4), P. 957.

¹⁷⁸ Berta, Nathalie. (2017). "On the Definition of Externality as a Missing Market." European Journal of the History of Economic Thought, 24 (2), P. 287.

¹⁷⁹ Meade, J. E. (1973). *The Theory of Economic Externalities: The Control of Environmental Pollution and Similar Social Costs*, Leiden: Sijthoff, P.15.

الكاملة للتلوث الذي تتسبب فيه، وبالتالي، فإنها ستتسبب في الكثير من التلوث ما لم تمنعها الحكومة أو تنبئها عن القيام بذلك. وتظهر الآثار الخارجية في أشكال عديدة، وفي المقابل تتعدد إجراءات السياسة الاقتصادية التي تحاول التعامل مع فشل السوق الناتج عن هذه الآثار الخارجية. وهناك العديد من الأمثلة على الآثار الخارجية.

تُعتبر العوادم التي تطلقها السيارات من ضمن الآثار الخارجية السلبية، لأنها تتسبب في وجود الضباب الدخاني الذي يضطر الآخرين إلى استنشاقه. ونتيجة لهذه الآثار الخارجية، يميل سائقي المركبات إلى التسبب في الكثير من التلوث. وتحاول الحكومات حل هذه المشكلة من خلال وضع معايير الانبعاثات الخاصة بالسيارات، كما أنها تفرض ضرائب على الوقود للحد من معدل استخدام السيارات، وبالتالي الحد من حجم التلوث.

وأيضًا ينتج عن المباني التاريخية التي يتم ترميمها من قبل مالكيها آثار خارجية إيجابية، لأن الأشخاص الذين يمرون بجانبها يمكنهم الاستمتاع بجمالها والإحساس بالتاريخ الذي تمثله هذه المباني. ولكن لا يحصل أصحاب المباني على الفائدة الكاملة من الترميم، وبالتالي يميلون إلى التخلص من المباني القديمة بسرعة كبيرة. وتتعامل العديد من الحكومات المحلية مع هذه المشكلة من خلال تنظيم الإضرار بالمباني التاريخية، أو من خلال توفير إعفاءات ضريبية للمالكين الذين يقومون بترميم هذه المباني.

ومن ناحية أخرى، يتسبب نباح الكلاب في آثار خارجية سلبية، لأنه يُسبب الضوضاء التي تؤدي إلى إزعاج الجيران. وفي المقابل، لا يتحمل أصحاب الكلاب التكلفة الكاملة لهذه الضوضاء، وبالتالي يميلون إلى اتخاذ أقل الاحتياطات لمنع كلابهم من النباح. وتتعامل الحكومات المحلية مع هذه المشكلة عن طريق تجريم الإخلال بالسلام وجعله أمرًا غير قانوني.

إضافةً إلى ذلك، ينشأ عن البحث العلمي في التقنيات الجديدة آثار خارجية إيجابية، لأنه يخلق المعرفة التي يمكن للآخرين استخدامها. ونظرًا لأن المخترعين لا يمكنهم الحصول على الفوائد الكاملة لاختراعاتهم، فإنهم يميلون إلى تخصيص موارد قليلة جدًا للبحث العلمي. وتعالج الحكومة هذه المشكلة جزئيًا من خلال نظام حماية براءات الاختراع، الذي يمنح المخترعين استخدامًا حصريًا لاختراعاتهم لفترة من الزمن. ففي كل حالة من هذه الحالات، يفشل بعضًا من صانع القرار في أن يأخذ في الاعتبار الآثار الخارجية لتصرفه. وتحاول الحكومة التعامل مع هذه المشكلة من خلال التأثير على هذا التصرف لحماية مصالح الأطراف الأخرى.¹⁸⁰

أولاً: الانتقادات الفلسفية لمفهوم الآثار الخارجية الاقتصادية

لقد تعرض الاتجاه المعياري للتحليلات الاقتصادية الخاصة بالآثار الخارجية للنقد من قبل بعض الاقتصاديين الذين كتبوا عن الآثار الخارجية. في الواقع، يميل الاقتصاديون إلى أن يكونوا انتهازيين فيما يتعلق باستخدام مفهوم الآثار الخارجية الاقتصادية. فعادةً ما يلجأون إلى استخدام مفهوم الآثار الخارجية كأساس للتنظيم وفقًا لمبدأ الضرر التقليدي في النظرية الليبرالية. وفقًا لهذه النظرية، مجرد الحقيقة بأن شخص معين لا يتقبل نتيجة أو وضع معين، فهذه الحقيقة لا تعني أن هذا الوضع أو هذه النتيجة تُشكل

¹⁸⁰ Mankiw, N. G., (2002). *Principles of microeconomics*. Toronto: Nelson Thomson Learning, P. 120.

ضرراً، بمعنى أنها ليست تكلفة حقيقية بالنسبة لهذا الشخص، ولا تتطلب التعويض.¹⁸¹ ولكن لا يوجد في التحليل الاقتصادي ما يدعم هذا التفسير المحدد للتكاليف أو الضرر.¹⁸²

وهذا يعني أنه يتم استدعاء مفهوم الآثار الاقتصادية بشكل انتقائي. في الواقع، نظراً لوجود الآثار الخارجية في كل مكان في الحياة اليومية، فإن أي تحليل معقول يجب أن يستخدم هذا المفهوم بشكل انتقائي. وهذا يعني أيضاً أن هذا الاستخدام الانتقائي يتطلب نظرية أخلاقية لا يتضمنها المفهوم نفسه. ولكن، يمكن القول أن مثل هذه النظرية الأخلاقية موجودة في التحليل الاقتصادي نفسه، ولا يتم ادخالها من مجال آخر. وتوجد نظرية أخلاقية لتحديد الآثار الخارجية في معظم التحليل الاقتصادي، وهذه النظرية تتمثل في فكرة النفعية. وتُعرف المنفعة بدورها عادةً على أنها عملية إرضاء للتفضيلات الشخصية. وهذا يعني أنه حتى لو استخدم الاقتصاديون مفهوم الآثار الخارجية بشكل انتقائي، فإنه يمكن تطبيق النظرية الاقتصادية بشكل غير انتقائي باستخدام حسابات المنفعة. ويمكن إظهار هذه الطبيعة النفعية للتحليل في الواقع، وكذلك يمكن إيضاح الطابع الإشكالي للاعتماد على تلك النظرية. وهذا يمكن تحقيقه من خلال النظر في ثلاثة أنواع من الآثار الخارجية التي يُثار حولها الجدل.

أولاً، يمكن القاء الضوء على ما يُسمى بالآثار الخارجية الأخلاقية. وهذا النوع من الآثار الخارجية هو الذي ينشأ عن التفضيلات المتعلقة بسلوك الأفراد الآخرين. وأحد الأمثلة على ذلك هو قواعد اللباس، فإذا كنت لا أحب رؤية الرجال ذوي الشعر الطويل، فإن أي مواجهة في الشارع مع هؤلاء الرجال ستفرض عليّ أثراً خارجياً. ومثال آخر هو الصور الجنسية، فالمواد الإباحية تسيء إلى كثير من النساء (وبعض الرجال)، وبالتالي فإن منتجي المواد الإباحية يفرضون عليهم نوعاً من الآثار الخارجية.¹⁸³ ومثال آخر هو التوجه الجنسي، فالمثليون جنسياً من خلال ممارسة الجنس - حتى في السر - يسيئون إلى حساسيات بعض المتدينين المسلمين أو حتى الأرثوذكس.¹⁸⁴ وكل هذه الأمثلة هي حالات يمكن فيها استخدام مفهوم الآثار الخارجية. فهذه الحالات تنطوي على آثار غير مباشرة ناتجة عن بعض التصرفات، والتي يتم فرضها على الآخرين، وتؤدي إلى نتائج غير فعّالة. وفي هذا السياق، قد يكون تطبيق تحليل نظرية بيجو غير مُستساغ، لأنه سيؤدي تلقائياً إلى فرض الحكومة نوعاً من الضرائب على الرجال ذوي الشعر الطويل، ومنتجي المواد الإباحية، والمثليين جنسياً. وهذا يثبت قيمة الفكرة التي قدمها تحليل كواس، والتي توضح الطبيعة التبادلية للآثار الخارجية الاقتصادية، فلا يجب أن تقع المسؤولية على الشخص الذي نحدده بشكل بديهي على أنه المُتسبب في الآثار الخارجية. وفي المقابل، يتعامل تحليل كواس مع هذا الحالات، من خلال تقديم قاعدة مفادها أنه لا يوجد أثر خارجي إلا عندما يكون هناك آثار تبادلية بين الأطراف المعنية. وبالتالي، تصبح تفضيلات الأطراف والتخصيص الأولي لحقوق الملكية من الأمور الحاسمة في حل مشكلة الآثار الخارجية.

وبالرجوع إلى المثال السابق، إذا كنت أُقدّر عدم الاضطرار إلى مشاهدة الرجال ذوي الشعر الطويل عند مبلغ ستون جنيّاً، والرجل الوحيد ذو الشعر الطويل في القرية يقدر فرصة الاحتفاظ بشعره الطويل عند سعر خمسون جنيّاً، فهناك مساحة لاتفاق مفيد لكلا الطرفين. فإذا كان لهذا الرجل بدايةً الحق في اختيار

¹⁸¹ Holtug, N., (2002). 'The Harm Principle', Ethical Theory and Moral Practice, 5(4), P. 357.

¹⁸² Satz, D., (2010). *Why Some Things Should Not Be for Sale: The Moral Limits of Markets*, New York: Oxford University Press, P.32.

¹⁸³ Trebilcock, M., (1993). *The Limits of Freedom of Contract*, London: Harvard University Press, P. 65.

¹⁸⁴ Herzog, D., (2000). 'Externalities and Other Parasites', The University of Chicago Law Review, 67(3), P. 912.

شكل وطول شعره، فيمكنني إقناعه مقابل خمسة وخمسون جنياً، على سبيل المثال، لقص شعره. وإذا كان لدي الحق في عدم الاضطرار إلى مشاهدة الشعر الطويل، فلا داعي لإجراء أي اتفاق. وفي كلتا الحالتين، ينتهي بي الأمر وفقاً لتفضيلاتي. وإذا كان هذا الرجل يُقدّر قيمة شكل شعره عند ستون جنياً، وأقدر أن يتم التخلص منه مقابل مبلغ قدره خمسون جنياً، فسينتهي به الأمر إلى الاحتفاظ بشعره الطويل (مع الحاجة إلى التفاوض وتختلف نتائج التوزيع مرة أخرى اعتماداً على التخصيص الأولي لحقوق الملكية). وبالمثل، إذا شعرت النساء بالإهانة من المواد الإباحية، لكنهن أقل شعوراً تجاهها من منتجي المواد الإباحية، فسوف يُسمح بالمواد الإباحية. إذا شعر المثليون جنسياً بقوة أقل تجاه ممارسة الجنس، فعندئذ سيتم تفوق المتدينين، ويجب على الدولة أن تحظر ممارساتهم الجنسية. ويعتمد حساب التفاضل والتكامل على عدد الأفراد المعنيين، وكذلك على شدة التفضيلات الخاصة بهم. وبالتالي يمكن أن تتفوق المجموعات الكبيرة من المؤمنين المتدينين، حتى مع وجود تفضيلات متوسطة الكثافة، على المجموعات الصغيرة من المثليين جنسياً ذوي التفضيلات عالية الكثافة. ويفترض هذا التحليل توزيعاً عادلاً للموارد الأولية، وإلا فإن الاعتماد على التفضيلات المُعلنة سيكون مشكلة، لأنها تعكس اختلافات غير عادلة في القوة الشرائية.

وقد يتبادر إلى أذهان الكثيرين أن هذا التحليل قد يؤدي إلى نتائج خاطئة. فغالباً ما يجادل الليبراليون بأنه يجب السماح بالشعر الطويل والممارسات الجنسية المثلية والمواد الإباحية، مهما كانت تفضيلات مجموعات معينة أخرى، فهذه مسألة حرية فردية. ويعتمد هذا الموقف على وجهة نظر غير نفعية يمكن تنظيمها باستخدام مبدأ الضرر. ولكن، حتى بالنسبة للشخص المحافظ، الذي سيؤيد النتائج العكسية، على الرغم من اختلافه عن الليبرالي في استنتاجاته الموضوعية، سيواجه نفس المشكلة في التحليل الاقتصادي، وذلك لأنه يترك النتائج لتفضيلات الأفراد. لذلك، مهما كان الموقف إزاء هذه القضايا، فإن المشكلة لا تكمن في أن التحليل الاقتصادي يتطلب إدخال نظريات معيارية من مجال آخر. وذلك لأن القول بتخصيص حقوق الملكية لمن يقدر أو يُقِيم هذه الحقوق أكثر، يتكون بالفعل من تطبيق مبدأ معياري. والنقطة الأساسية هنا هي أن نتائج تطبيق المبادئ المعيارية لا تتطابق مع توقعاتنا. فقد يضع الخبير الاقتصادي النظرية ويجادل بأن أي نتائج غير متوقعة هي سبب لمراجعة توقعاتنا. والطريقة الوحيدة لدحض هذه الحجة هي إثبات أن نظرية أخرى تؤدي إلى النتائج المُتوقعة.¹⁸⁵

وهناك الكثير ممن ينظرون إلى أي سلوك يستاءون منه على أنه نوع من الضرر بالنسبة لهم، وأنه إهانة لمشاعرهم؛ فالشخص المتعصب دينياً، عند اتهامه بتجاهل المشاعر الدينية للآخرين، قد يدعي تتضرره بسبب تجاهل الآخرين لمشاعره الدينية من خلال الإصرار على عبادتهم أو عقيدتهم البغيضة بالنسبة له. لكن لا يوجد تكافؤ بين شعور الشخص برأيه وبين شعور شخص آخر يشعر بالإهانة عند تمسك الأول برأيه؛ ليس إلا بين رغبة السارق في أخذ المحفظة ورغبة صاحب الحق في الاحتفاظ بها.¹⁸⁶

وقد يثار الجدل أيضاً عند تطبيق فكرة أو مبدأ الضرر على الآثار الخارجية المالية. فبسبب التغيير في تفضيلات المستهلك، أو الابتكار التكنولوجي، أو استراتيجية التسعير التي ينتهجها أحد المنافسين، يواجه بعض المنتجين انخفاضاً في الطلب على منتجاتهم. وبالتالي، فإن السوق التنافسي الكامل يفرض تكلفة على الخاسرين في المنافسة، وهذه التكلفة تُفرض عليهم بواسطة المستهلكون أو من خلال منافسهم. هل

¹⁸⁵ Hatzis, A. (2015), 'Moral Externalities: An Economic Approach to the Legal Enforcement of Morality', in A. Hatzis and N. Mercuro (eds.), *Law and Economics: Philosophical Issues and Fundamental Questions*, Oxon/New York: Routledge, P. 226.

¹⁸⁶ Mill, J. S. (1991), 'On Liberty', in J. Gray (ed.), *On Liberty and Other Essays*, Oxford: Oxford University Press, P. 5.

يمكن أن يكون هذا مثالاً، بناءً على حساب التفاضل والتكامل، على الآثار الخارجية السلبية التي يجب استيعابها من خلال السياسات العامة. عمومًا، لا يُقر التحليل الاقتصادي هذا النوع من الآثار الخارجية، لأنه عند تحليل التوازن العام يتم تعويض التكاليف التي يتحملها الخاسرون في المنافسة من خلال الفوائد التي تعود على الفائزين في المنافسة، وأيضًا من خلال الفوائد التي تعود على المستهلكين بسبب التحسن في تنافسية السوق. بالإضافة إلى أن وجود المنافسة يكون أفضل بشكل عام لأداء الأسواق. وقد جادل بعض الاقتصاديين بأن الآثار الخارجية المالية لا تزال تُثير تساؤلات حول فكرة العدالة، فقد يتضرر الخاسرون في المنافسة في استمرار وجودهم في السوق، وأحيانًا إلى درجة الخروج كليًا من السوق. والرد هنا هو أنهم وافقوا على الاحتكام لألية السوق، ولكن هذا الرد لا يُغيّر النتيجة، لأن هذه حالة من حالات الموافقة القسرية. بمعنى أن عدم الاحتكام إلى ألية السوق ليس مجرد اختيار بالنسبة لمعظم الأفراد.¹⁸⁷ وفي هذا السياق أيضًا، يمكن إثبات أن التحليل الاقتصادي القائم على فكرة المنفعة يغفل جانبًا مهمًا من الجوانب الأخلاقية.

والنوع الثالث من الآثار الخارجية التي يُثار حوله الجدل هو الآثار الخارجية للوضع الاستهلاكي الاجتماعي، وهي نوع من الآثار الخارجية السلبية للمستهلك. وقد جادل بعض الاقتصاديين بأنه يجب استيعاب هذا النوع من الآثار من خلال فرض ضريبة الاستهلاك التصاعدية. وتظهر الآثار الخارجية للوضع الاستهلاكي الاجتماعي عندما يفقد المستهلكون جزءاً من رفاهيتهم، لأنهم يقارنون أنفسهم بالوضع الاستهلاكي للآخرين. وتعتمد المنفعة التي يستمدونها من عنصر الاستهلاك جزئياً على مكانهم في التوزيع أو الاستهلاك النسبي لبعض السلع، وخصوصاً سلع التفاخر الاجتماعي. فعندما يشتري البعض سلعة باهظة الثمن وينتقلون إلى أعلى التسلسل الهرمي، فإنهم بذلك يتسببون في ضرر الآخرين، أو يفرضون عليهم آثار خارجية سلبية. وهؤلاء الآخرين سوف يتصرفون بالمثل من خلال محاولة التقدم أيضاً نحو التسلسل الهرمي، مما يؤدي إلى سباق حول المكانة الاجتماعية تكون فيه جميع الأطراف في وضع أسوأ.¹⁸⁸

ويضع بعض الاقتصاديين حجته بشكل صريح، وذلك من خلال الموازنة بين التكاليف التي تقع على الأطراف ذات الوضع المتماثل، وهذه الحجة هي أن التكاليف التي يتحملها المستهلكون تفوق الفوائد التي يحصلون عليها، وأن هناك تكاليف نفسية لأولئك الذين يخسرون في المنافسة حول المكانة الاجتماعية (ويتمثل في الشعور بالتخلف عن متوسط أنماط الإنفاق)، وتكون التكاليف المادية أكثر من النفسية. ولكن، لم يتم توضيح كيفية حساب التكاليف، ويبدو أن حسابات الرفاهية غير قابلة للتحديد، وتكون التكاليف أكثر من الفوائد لأنها تتضمن عناصر مثل التكاليف النفسية. ومع ذلك، فإن أي حساب نفعي يحتاج أولاً إلى تحديد التكاليف التي يمكن أن تدخل في هذا الحساب. وهذا يتطلب قرارات معيارية لا يمكن الوصول إليها من خلال حسابات المنفعة. وبشكل عام، لا يزال هناك خلاف كبير حول ما إذا كان يجب تحميل المسؤولية لأولئك الذين يتسببون في الأضرار الناتجة عن الآثار الخارجية للوضع الاستهلاكي الاجتماعي

¹⁸⁷ Hausman, D. (1992). 'When Jack and Jill Make a Deal', Social Philosophy and Policy, 9(1), P. 103.

¹⁸⁸ Frank, R. (2008). 'Should Public Policy Respond to Positional Externalities?' Journal of Public Economics, 92(8-9), P. 1779.

أم لا. ولقد دعم البعض استيعاب الآثار الخارجية للوضع الاستهلاكي الاجتماعي،¹⁸⁹ بينما انتقدها البعض الآخر بشدة.¹⁹⁰

وتشير كل هذه الحالات من الآثار الخارجية إلى المشاكل المختلفة المرتبطة بالحسابات النفعية المجردة، فهذه الحالات تتجاهل قضايا الحرية الفردية (الآثار الخارجية الأخلاقية)، والعدالة (الآثار الخارجية المالية)، إضافة إلى أن حساب التفاضل والتكامل نفسه غير قابل للتحديد بدرجة كبيرة (الآثار الخارجية للوضع الاجتماعي). ولكن، كان الاقتصاديين وما زالوا حتى الآن ينتقدوا التحليلات الخاصة بالآثار الخارجية الاقتصادية بدون تقديم بديل.¹⁹¹ فهل من الممكن إيجاد أرضية صلبة لتقديم تحليل معياري للآثار الخارجية. وفي ما يلي، يمكن عرض الاقتراح الذي قدمه البعض حول مبدأ الضرر كأساس لتحليل مفهوم الآثار الخارجية.

ثانياً: مبدأ الضرر ونظرية المصالح الأساسية

بداية يمكن القول أن مبدأ الضرر قد تم تقديمه كمعيار للسماح للدولة بالتدخل في الحياة الخاصة للأفراد. فالغرض الوحيد الذي من أجله يمكن ممارسة سلطة الدولة بشكل صحيح على أي فرد من أفراد المجتمع المدني، وضد إرادة هذا الفرد، هو منعه من أن يتسبب في الضرر للآخرين. فمصلحة الأفراد الشخصية، سواء كانت مادية أو معنوية، ليست ضماناً كافياً لعدم تدخل الدولة.¹⁹²

وفي هذا السياق، يمكن توضيح التشابه بين مبدأ الضرر ومفهوم الآثار الخارجية، ويمكن تقديم بعض التفسير لتوضيح العلاقة بين هذا المبدأ وبين نظرية المصالح الأساسية. ويقدم هذا التفسير طريقة غير نفعية مُقنعة لتفعيل مفهوم الآثار الخارجية. وقد يشير البعض إلى أن هناك علاقة بين مصطلح "المصالح الأساسية" وبين نظرية النفعية (التفضيلات الشخصية)، ولكن يجب عدم المبالغة في وجود هذه العلاقة، لأنه عند الإشارة إلى مصطلح "المصالح الأساسية" يكون المقصود هو النظرية التي تقدم وتدافع عن قائمة موضوعية (أي مستقلة عن الشخص) للمصالح الأساسية، بمعنى أن هذه النظرية لا تُحدد هذه المصالح بناءً على التفضيلات الشخصية.

إن تسبب شخص معين في إلحاق الضرر بشخص آخر يشبه في العديد من النواحي فرض أثار خارجية على شخص مُعين، وهذا يمكن ملاحظته عند الرجوع إلى العناصر الثلاثة الرئيسية التي توضح مفهوم الآثار الخارجية. والعنصر الأول هو الأثر العرضي لأفعال شخص ما على شخص آخر. وهذا أيضاً جزء من مبدأ الضرر، مع إستثناء واحد مهم، وهو أن مفهوم الآثار الخارجية ينطبق على الآثار الإيجابية والسلبية، بينما يغطي مبدأ الضرر الآثار السلبية فقط. العنصر الثاني، وهو أن الأثر الخارجي يُفرض دون موافقة الشخص المضروب، وهذا أيضاً جزء من مبدأ الضرر. ومن المقبول في الفقه المتعلق بمبدأ الضرر أن الضرر الذي يحدث برضاء المضروب لا يُعتبر ضرراً يبرر تدخل الدولة لمنعه.¹⁹³ ثالثاً، يبدو

¹⁸⁹ Heath, J. (2005). 'Liberal Autonomy and Consumer Sovereignty', in J. Christman and J. Anderson (eds.), *Autonomy and the Challenges to Liberalism. New Essays*, Cambridge: Cambridge University Press, P. 204.

¹⁹⁰ Kashdan, A. and D. Klein (2006). 'Assuming the Positional: Comment on Robert Frank', *Economic Journal Watch*, 3(3), P. 412.

¹⁹¹ Herzog, D. (2000). 'Externalities and Other Parasites', *The University of Chicago Law Review*, 67(3), PP. 895–923, P. 912.

¹⁹² Mill, J. S. (1991). 'On Liberty', in J. Gray (ed.), *On Liberty and Other Essays*, Oxford: Oxford University Press, PP. 5–12, P. 14.

¹⁹³ Feinberg, J. (1984). *Harm to Others*, Oxford: Oxford University Press, P.115.

أن مبدأ الضرر للوهلة الأولى لا يشتمل على أي مضمون مشابه للعنصر الثالث من تعريف الأثار الخارجية، وهو حالة عدم الكفاءة الاقتصادية. ولكن، يبدو أن الأمر غير حقيقي، لأن تصنيف أي حالة على أنها تحتوي على ضرر يعني أنه قد تم تحديد هذه الحالة على أنها دون المستوى الأمثل للكفاءة الاقتصادية. ولكن، لا يؤدي استخدام فكرة المنفعة (التفضيلات الشخصية) لتفسير مبدأ الضرر إلى هذه النتيجة، ولا يمكن استخدام مثل هذا المعيار المعياري لتوضيح مفهوم عدم الكفاءة. إذن، يهدف مبدأ الضرر إلى تحديد مجال معين من السلوك الذاتي، حيث يجب ترك الآخرين بدون ضرر. وهذا الهدف يتشابه مع فكرة اقتصاد السوق، حيث لا تتدخل الحكومة في اتفاقات الأطراف التي تتم بالتراضي والتي لا تفرض أي ضرر على أطراف ثالثة. ولكن، هناك أيضًا بعض الاختلافات بين مبدأ الضرر ومفهوم الأثار الخارجية. أولاً، يُستخدم مبدأ الضرر أحياناً كمُبرر لفرض العقوبات في القانون الجنائي (وبالتالي، تدخلات الدولة الأكثر غمقاً وقسراً)، في حين أن مفهوم الأثار الخارجية يكون أوسع نطاقاً. وقد يُستخدم مبدأ الضرر بمعنى أوسع لتبرير كل تدخل للدولة. ثانياً، يُنظر إلى مبدأ الضرر عادةً على أنه المبدأ الشرعي الوحيد للحكم على تدخل الدولة. ويجب الإشارة هنا إلى أنه في نظرية فشل السوق، هناك أيضًا أسباب أخرى لتدخل الدولة إلى جانب الأثار الخارجية (مثل، مشاكل المعلومات، قوة الاحتكار، إلخ).¹⁹⁴

إن النقطة الأساسية حول التحليل الفلسفي لمبدأ الضرر هي أن هذا المبدأ يشتمل على نفس مشكلة التحليل الاقتصادي للأثار الخارجية. ففي كلتا الحالتين، وعند الفحص الدقيق، يتبين أن هذا المبدأ فارغ إلى حد كبير من المضمون، بمعنى أن هذا المبدأ يتطلب نظرية معيارية لتقرير ما يمكن اعتباره ضرراً. وبمجرد صياغة مثل هذه النظرية المعيارية، فإنها تُستخدم في الواقع، بدلاً من مفهوم الضرر نفسه. وهذا الاستنتاج هو بالضبط نفس النتيجة التي تم التوصل إليها في حالة الأثار الخارجية. لذلك يجب تحديد النظريات المعيارية التي تُحدد مضمون مبدأ الضرر. في الفقه الحديث، هناك تفسيران معياريين لمبدأ الضرر، التفسير الأول من حيث مصالح الرفاهية، والثاني من حيث الاستقلالية الشخصية.¹⁹⁵

وفقاً لتحليل الرفاهية، فإن الضرر هو عبارة عن أي إعاقة لمصالح الأفراد. وهذا ينقل التحليل من مسألة الضرر إلى السؤال عن ماهية المصالح. وهنا، يوجد تمييز بين أنواع مختلفة من المصالح. فهناك مجرد رغبات عابرة (مثل الرغبة في تناول بعض السلع الغذائية)، والرغبات الآلية أو المرحلية (مثل التخلي عن تناول بعض السلع الضارة)، ومصالح الرفاهية (مثل الصحة البدنية أو الاكتفاء الاقتصادي)، والرغبات الخفية أو محورية الأهداف (مثل تأليف كتاب أو اكتساب سلطة سياسية). فلا ينبغي للدولة أن تحمي الأفراد إذا تضرروا من إعاقة الرغبات العابرة أو الرغبات المرحلية، لأن هذه الرغبات إما أنها ليست دائمة بما فيه الكفاية، أو أنها مُفيدة فقط للأهداف الأكثر خُفية. ولكن، لا ينبغي للدولة أيضًا أن تحمي أهداف الأفراد الخفية بشكل مباشر، لأن تحقيق هذه الأهداف يجب أن يكون أمراً متروكاً للأفراد في أجزاء كبيرة منه. فما يجب أن تفعله الدولة، هو حماية الظروف الضرورية اللازمة للوصول إلى الأهداف الأكثر خُفية، أي مصالح الرفاهية الأساسية لدى الأفراد. فالدولة تُحقق وتُحافظ على الحد الأدنى من الصحة البدنية والعقلية والموارد المادية والأصول الاقتصادية والحرية السياسية الضرورية، حيث يجب أن يكون لدى الأفراد الفرصة لتحقيق مصالحهم أو رفاهيتهم، على النحو الذي تحدده أهدافهم الأكثر خُفية. وبالتالي، تربط هذه النظرية مبدأ الضرر بمصالح الرفاهية الأساسية. وهذه المصالح تكون مستقلة

¹⁹⁴ Wertheimer, A. (2002). 'Liberty, Coercion, and the Limits of the State', in Robert Simon (ed.), The Blackwell Guide to Social and Political Philosophy, Malden, MA & Oxford: Blackwell Publishers, P. 38.

¹⁹⁵ Holtug, N. (2002). 'The Harm Principle', Ethical Theory and Moral Practice, 5(4), P. 357.

عن الرغبات أو الاهتمامات المحددة الخاصة بشخص معين، فهي ما يهتم به الجميع، بحكم وجود رغبات ومصالح أخرى أكثر تحديداً وأكثر شخصية.¹⁹⁶

والتفسير البديل لمبدأ الضرر هو أنه يجب فهم مبدأ الضرر على أنه حماية لشروط الاستقلالية الشخصية. فالشخص المستقل هو ذلك الشخص المُتَحَكِّم في حياته. وتشمل شروط الاستقلالية عدم الإكراه من قبل الآخرين، وامتلاك القدرات العقلية الكافية لاتخاذ قرارات مستقلة، وامتلاك مجموعة مناسبة من الخيارات للاختيار من بينها.¹⁹⁷ ويمكن القول أن مصالح الرفاهية الأساسية تتشابه هيكلياً مع شروط الاستقلالية الشخصية. فكلاهما يتعلق بمجموعة من الشروط الضرورية اللازمة لاختيار الأهداف الخاصة بالشخص، أو تحقيق أهداف أكثر خفية. وهذا التشابه بين كلا النظريتين - من حيث مجموعة الشروط الموضوعية للاستقلالية أو الأهداف الخفية - يختلف بشكل ملحوظ عن التحليل الاقتصادي لمبدأ الضرر، حيث تكون التفضيلات الذاتية هي المعيار المعياري. وهذا يعني أن التحليل الاقتصادي لمبدأ الضرر يقبل جميع أنواع المصالح كمدخلات في حساب التفاضل والتكامل للضرر، طالما أن هذه المصالح هي تفضيلات الأفراد موضوع التحليل. وهذا التحليل يجعل مفهوم الضرر أو الآثار الخارجية متوقف على قنوات عابرة وأهداف غير ملموسة.¹⁹⁸

إن التقارب الجوهرى بين نظريتي المصالح الأساسية والاستقلالية الشخصية حول فكرة الضرر يدور حول ما يسمى غالباً بالقائمة الموضوعية للخير. وهي قائمة المصالح الأساسية التي تجعل الحياة تسير على ما يُرام. إن هاتين النظريتين ليستا بأي حال من الأحوال الوحيدتان في الفلسفة السياسية التي تُدافع عن مبدأ الضرر. فعلى سبيل المثال، تتضمن بعض نظريات العدالة في جوهرها قائمة تُسمى المصالح الاجتماعية الأولية. ويتم تعريف هذه المصالح، مثل مصالح الرفاهية، على أنها سلع يحتاجها الشخص مهما كانت أهدافه الأكثر تحديداً في الحياة. وبالمثل، اقترح البعض قائمة بالقدرات الأساسية بهدف تفسير مبدأ الضرر.¹⁹⁹ وقد أنتج آخرون نظريات عن حقوق الإنسان الأساسية أو السلع الأساسية للإنسان.²⁰⁰ وتقدم كل هذه النظريات (أو تفترض مسبقاً تقديم) قائمة بالسلع أو المصالح البشرية الأساسية. فيجب أن يتمتع المواطنون بحقوق في هذه السلع، وعلى الدولة (أو أي شكل يتخذه المجتمع السياسي) حماية هذه الحقوق لمواطنيها ضد انتهاكات الآخرين. وعلى الرغم من الاختلافات الكبيرة بين هذه النظريات، يمكن الإشارة إليها معاً على أنها نظريات المصالح الأساسية. ويمكن استخدام أيًا من هذه النظريات، وليس فقط نظريتي المصالح الأساسية والاستقلالية الشخصية، لتفسير مبدأ الضرر. فالضرر هو انتهاك لمصلحة أساسية. وفي سياق هذا التحليل، ليس المطلوب اختيار نظرية معينة ضمن هذه الفئة، كل ما هو مطلوب هو نظرية ما عن السلع الأساسية، ونظريات المصالح الأساسية والاستقلالية الشخصية هي أمثلة على هذا النوع من النظريات الأكثر ارتباطاً بمبدأ الضرر. ولكن يمكن للباحث ببساطة أن يأخذ نظريته المفضلة على سبيل المثال، والتفكير فيها عند تفسير مبدأ الضرر.

قد يكون من الممكن استخدام نظريات المصالح الأساسية في إيجاد حلول أكثر منطقية لبعض أنواع الآثار الاقتصادية الخارجية، وخصوصاً الآثار الخارجية الأخلاقية والآثار الخارجية المالية. وفقاً لمعظم هذه

¹⁹⁶ Feinberg, J. (1984). *Harm to Others*, Oxford: Oxford University Press, P.56.

¹⁹⁷ Raz, J., (1986). *The Morality of Freedom*, Oxford: Clarendon Press, P.70.

¹⁹⁸ Raz, J., (1987). *Autonomy, Toleration, and the Harm Principle*, in R. Gavison (ed.), *Issues in Contemporary Legal Philosophy. The Influence of H.L.A. Hart*, Oxford: Clarendon Press, P. 313.

¹⁹⁹ Nussbaum, M., (2000). *Women and Human Development. The Capabilities Approach*, Cambridge: Cambridge University Press, P.12.

²⁰⁰ Finnis, J., (2011). *Natural Law and Natural Rights*, Oxford: Oxford University Press, P.198.

النظريات يمكن القول أن الآثار الخارجية الأخلاقية لا تقدم أي سبب للاستيعاب، لأن قواعد اللباس غير العادية أو المواد الإباحية أو الأفعال الجنسية المثلية لا تعيق شروط الحياة المستقلة لأولئك الذين يشعرون بالإهانة منها. قد يؤدي ذلك إلى تراجع أهدافهم الخفية (إذا كانت تتضمن رغبات تتعلق بالآخرين)، لكن هذا النوع من المصالح ليس جزءاً من المصلحة الأساسية وفقاً لتفسير مبدأ الضرر. إذن ينحاز تفسير مبدأ الضرر إلى الفلسفة الليبرالية، الذين احتجوا على التحليل الاقتصادي لهذه الآثار الخارجية. إن تفسير المصلحة الأساسية وفقاً لمبدأ الضرر، من شأنه أن يقوّض أي سبب للتدخل لمنع الآثار الخارجية المالية، وهذا قد يجعل الأشخاص المعرضين لخسائر بسبب منافسة السوق يتراجعون إلى ما دون مستوى حدود مصالحهم الأساسية. وهذا يعني - أحياناً - أن هناك قضية متعلقة بالعدالة بشأن الآثار الخارجية المالية. ومسألة العدالة تتعلق بمدى إمكانية التدخل المباشر في العملية التنافسية (بحيث لا يحدث هذا الضرر)، أو عن طريق السماح بحدوث الضرر ثم تعويض الخاسرين في المنافسة بعد ذلك. أخيراً، إذا تم ربط المصلحة الأساسية بمبدأ الضرر فإن الآثار الخارجية للوضع الاستهلاكي الاجتماعي ستُعتبر نوعاً من الضرر الذي يقوّض الظروف الموضوعية لحياة مستقلة. وهذا يعني أن التكاليف النفسية للآثار الخارجية للوضع الاستهلاكي يجب أن تُعتبر نوعاً من الضرر الذي يلحق بالظروف الضرورية للعيش المستقل. ولكن، إذا تم تبني نظرية المصالح الأساسية بهدف تحليل الآثار الخارجية فقد يكون هناك العديد من الاعتراضات.

وقد يعترض البعض على أن مفهوم الضرر لا يمكن أن يُستخدم مع حالات الآثار الخارجية الإيجابية (وبالمثل، بما أن السلع العامة هي في الأساس آثار خارجية واسعة النطاق، فقد يزعم البعض أن فكرة الإضرار بالمصالح الأساسية لا يمكنها التعامل إلا مع الأضرار العامة، وليس المنافع العامة). وقد يعتقد البعض أن هذا نوعاً من التقييد الذي لا يتماشى مع تحليلات الآثار الخارجية الاقتصادية. ومع ذلك، ينبغي التأكيد على أن مفهوم الضرر، كمصطلح متوسط، في نظرية المصالح الأساسية، يسقط من المعادلة، فما يهم هو تحليل الآثار الخارجية من حيث المصالح الأساسية، (بمعنى أي ترابطات في التفاعل، سواء كانت إيجابية أو سلبية). في الواقع، يمكن تقديم قضية السلع العامة على أساس أنها السلع التي تمثل مصلحة أساسية لكل مواطن (على سبيل المثال الدفاع الوطني)، ولا يمكن تقديمها إلا من قبل الدولة، بسبب المشكلات الفنية المتعلقة بتوفير السوق لها (الاستثناء، الانتفاع المجاني). وبالمثل، فإن الآثار الخارجية الإيجابية فقط هي التي تُساهم في الوصول إلى مستوى حدود المصالح الأساسية، وهي التي يجب أن تكون سبباً للدعم الحكومي أو أي إجراءات أخرى. وعندما لا تمثل الآثار غير المباشرة مثل هذه المصلحة، فقد يتم تجاهلها.

وقد يتم الاعتراض على تحليل المصالح الأساسية بحجة أنه لا يمكنه استيعاب جميع الأضرار ذات الصلة. نفترض أن بعض الجيران، كلاهما تلتقي مصالحهما الأساسية. بعد ذلك، تخيل أن أحدهما يفرض ضوضاء عالية أو أي إزعاج آخر على الآخر. هل يمكن للشخص الثاني أن يشتكي من ظرف خارجي سلبي فُرض عليه؟ يجب أن تظل وجهة نظر المصلحة الأساسية صامته بشأن هذه القضية، حيث من المفترض أن يتم تلبية جميع مصالحهم. وفي سياق مثل هذا الاعتراض، يمكن التأكيد على نقطتين. أولاً، الاعتراض يفترض مسبقاً تلبية جميع المصالح الأساسية، لكن لا يتعين علينا قبول هذا الافتراض. الضوضاء، على سبيل المثال، عندما تستمر وبصوت عالٍ بدرجة كافية، تؤدي إلى الحرمان من النوم وغيرها من الأمراض الخطيرة، والتي تمثل بالفعل مصلحة أساسية. ثانياً، تستفيد تحليلات المصالح الأساسية عادةً من حدود هذه المصالح. لا يضمن مبدأ المصلحة الأساسية الخاص بحرية التعبير لكل مواطن الحماية القصوى من الشرطة في جميع الأوقات، ولكن قد يتطلب على سبيل المثال أن يقبل الشخص القيود في اللحظات والأماكن التي يمكن للشخص أن يسير فيها في الشوارع للتعبير عن قضيته.

إذا تم الوصول في هذه الحالة إلى حدود الحماية من الضوضاء، فيجب بالفعل التغاضي عن المضايقات المتبقية.²⁰¹

ومن العيوب المُتوقعة لنظرية المصالح الأساسية هو عدم إمكانية تحديد قائمة غير مُختلف عليها للمصالح الأساسية. وغالبًا ما يُعتقد أن التحليل الاقتصادي يتجنب هذا النوع من الخلاف من خلال العمل ببساطة مع تفضيلات الأفراد كمدخلات. ردًا على ذلك، يجب أولاً ملاحظة أن الاعتماد على المعلومات الخاصة بالمنفعة سيكون أيضًا محلاً للخلاف. وببساطة لا توجد طريقة غير مُثيرة للجدل لرسم حدود حول الأشخاص وتفاعلاتهم. فمن الأفضل مواجهة هذه المشكلات بدلاً من تجنبها. ثانيًا، نظريات المصالح الأساسية هي تكوينات فلسفية، ولكن في النهاية يقرر الفاعلون السياسيون (البرلمانات والقضاة) هذه القضايا. تتبع الشرعية الإجرائية للفاعلين السياسيين في الديمقراطية من وعدهم بالتعامل مع الخلاف بطريقة مقبولة لجميع المصالح المعنية. في عمليات تكوين الإرادة السياسية، بالطبع، تلعب تفضيلات المواطنين أيضًا دورًا كمدخلات. ولكن العملية الديمقراطية توفر فرصًا لتشكيل الإرادة، والتي تشمل التداول الذكي، وتتجاوز مجرد تجميع التفضيلات الموجودة مسبقًا.²⁰² وهناك تقسيم للعمل في هذا الصدد بين النظرية الفلسفية والعمليات الديمقراطية الواقعية. ويؤدي هذا التقسيم إلى مشكلة شائعة عندما تؤدي العمليات الديمقراطية إلى نتائج قد يعتبرها المُنظر غير مقبولة فلسفيًا، لأنها تنتهك المصالح الأساسية (أو من حيث الآثار الخارجية، لأنها تؤدي إلى تدخلات أخلاقية).²⁰³ ويمكن القول أن هذه الملاحظات كافية لإظهار تماسك وجاذبية نظريات المصالح الأساسية في مجال تحليلات الآثار الخارجية.

المبحث الثاني: أنواع الآثار الخارجية الاقتصادية

يمكن تقسيم الآثار الخارجية إلى إيجابية وسلبية، ويمكن تقسيمها أيضًا إلى آثار خارجية مالية وفنية. وهناك أيضًا الآثار الخارجية الأخلاقية. وفي بعض الحالات يظهر ما يُسمى بشبكة الآثار الخارجية. وهناك نوعًا آخر من الآثار الخارجية، وهو الآثار الخارجية للوضع الاستهلاكي الاجتماعي. ونظرًا لأهمية هذا النوع فسنتناوله بالتفصيل. إضافة إلى ذلك، فقد ميز الفقه الاقتصادي بين الآثار الخارجية للسلع العامة والسلع الخاصة.

أولاً: الآثار الخارجية السلبية والإيجابية

بدايةً يجب معرفة أسباب فشل المشتريين والبائعين في الأسواق في حساب الآثار الخارجية التي تنشأ عن معاملتهم وتؤثر على الأطراف الثالثة. فالآثار الخارجية الاقتصادية هي تكاليف أو منافع تنتج عن معاملات السوق، ولكنها لا تنعكس في أسعار السوق. وعند القول بوجود الآثار الخارجية، فهذا يعني أن هناك طرف ثالث (بخلاف المشتري أو البائع للسلعة) يتأثر بإنتاج أو استهلاك هذه السلعة. ولا يتم حساب المنافع أو التكاليف التي حصل عليها أو تحملها الطرف الثالث (سواء كان هذا الطرف الثالث فرد أو شركة) من قبل المشتريين أو البائعين للعنصر الذي نشأ عن إنتاجه أو استهلاكه آثارًا خارجية.

²⁰¹ Shiffrin, S. V. (2000). 'Paternalism, Unconscionability Doctrine, and Accommodation', *Philosophy & Public Affairs*, 29(3), P. 205.

²⁰² Lewinsohn-Zamir, D. (1998). 'Consumer Preferences, Citizen Preferences, and the Provision of Public Goods', *The Yale Law Journal*, 108(2), P. 377.

²⁰³ Claassen, R. (2011). 'Making Capability Lists. Philosophy versus Democracy', *Political Studies*, 59(3), P. 491.

والطرف الثالث هو الشخص الذي يتحمل، مثلاً، تكاليف تلوث الهواء والماء. وغالباً ما يتم تنظيم هؤلاء الأشخاص سياسياً من خلال مجموعات، وذلك للضغط على المشرعين والمسؤولين الحكوميين لحماية حقوقهم في بيئة نظيفة. وعلى سبيل المثال، في الولايات المتحدة والدول الصناعية الأخرى، برز دُعاة حماية البيئة كقوة سياسية فعالة وقوية لحث الحكومات على إصدار قوانين تُحد من حقوق المنتجين والمستهلكين في إطلاق النفايات التي تلوث الهواء والماء والأرض.

وفي حالة وجود الآثار الخارجية الاقتصادية، لا تعكس أسعار السوق بدقة كاملة كلاً من المنافع الاجتماعية الحدية والتكاليف الاجتماعية الحدية للمعاملة أو النشاط الاقتصادي الذي تم ممارسته. والآثار الخارجية السلبية، والتي تسمى أيضاً التكاليف الخارجية، هي تكاليف تتحملها أطراف أخرى بخلاف المشترين أو البائعين لمنتج معين، ولكنها لا تنعكس في سعر السوق. وتشمل أمثلة الآثار الخارجية السلبية الضرر الذي يسببه التلوث الصناعي للأفراد وممتلكاتهم. وتتمثل الآثار الضارة للتلوث في الإضرار بالصحة وانخفاض قيمة المشروعات والممتلكات الشخصية والموارد. وتشمل الأمثلة الأخرى على الآثار الخارجية السلبية عدم الراحة الناتج عن ضوضاء الطائرات التي تُخلق على ارتفاع مُنخفض، والذي يُعاني منها الأشخاص المُقيمون بالقرب من المطار. فأولئك الذين يتحملون أضرار التلوث هم أطراف ثالثة بالنسبة للتبادل التجاري بين المشترين وبائعي السلع أو الخدمات. وعند وجود الآثار الخارجية لا يتم مراعاة مصالح هذه الأطراف من قبل المشترين والبائعين للسلع والخدمات.²⁰⁴

والآثار الخارجية الإيجابية هي الفوائد التي تعود على أطراف ثالثة بخلاف المشترين أو البائعين لسلعة أو خدمة، ولكنها لا تنعكس في أسعار هذه السلع والخدمات. إن مشتري وبائعي السلع التي ينتج عنها، عند بيعها، آثار خارجية إيجابية، لا يدركون حقيقة أن كل وحدة منتجة يمكن أن تقدم فوائد للآخرين. فعلى سبيل المثال، من المُحتمل أن توجد آثار خارجية إيجابية للوقاية من الحرائق، لأن شراء أجهزة الإنذار من الدخان ومواد مقاومة الحريق يفيد غير المشترين والبائعين، وذلك من خلال تقليل مخاطر انتشار الحريق. ولا يدرك مشتري وبائعي هذه السلع حقيقة أن هذه الحماية تقلل من احتمال إلحاق الضرر بممتلكات الغير. وبالتالي، تكون الموارد المُخصصة للوقاية من الحرائق قليلة مقارنة بالحالة التي يفترض فيها أن تتحمل الأطراف الثالثة مقابل الفوائد الخارجية التي يتلقونها.

ولا تُعتبر الآثار التي تقع على طرف ثالث، والتي تنتج عن تبادلات السوق، آثاراً خارجية إذا تم تضمين هذه الآثار في أسعار التبادل. فعلى سبيل المثال، إذا كانت هوية أحد الأشخاص هي التصوير الفوتوغرافي، فإن زيادة الطلب على معدات التصوير من قبل الآخرين يمكن أن تجعل هذا الشخص في وضع أسوأ بسبب زيادة أسعار معدات التصوير. ولكن، هذا الارتفاع في الأسعار يعكس فقط حقيقة أن مثل هذه السلع أصبحت أكثر ندرة مقارنة بحجم الطلب الكلي على هذه المعدات. ويتسبب ارتفاع الأسعار في تحويل الدخل من المشترين إلى البائعين وزيادة الحافز لإنتاج هذه السلع، بينما يتم تقنين الإنتاج الحالي من خلال ارتفاع الأسعار. ويعتبر بعض الاقتصاديين أن هذه التغيرات نوعاً من الآثار الخارجية المالية؛ أي آثار الارتفاع (أو الانخفاض) في سعر سلعة ما على المستهلكين الحاليين، نتيجةً للتغيرات في الطلب على هذه السلعة أو عرضها. وتؤدي الآثار الخارجية المالية إلى تغييرات فقط في الدخل الحقيقي للمشتريين أو البائعين. ولكن في المقابل تُعتبر الآثار الخارجية الاقتصادية الحقيقية نوعاً من التكاليف أو

²⁰⁴ Hyman, David N., (2011). *Public Finance: A Contemporary Application of Theory to Policy*, (10ed) South-Western, Cengage Learning, P. 98.

الفوائد التي ليس لها سعر، أي أنها آثار خارجية لتبادلات السوق، ولكنها تكون خارج نطاق جهاز الأسعار.²⁰⁵

ثانيًا: الآثار الخارجية العامة والآثار الخارجية الخاصة

في العديد من الحالات تكتسب الآثار الخارجية خصائص السلع العامة. فإذا كان الهواء في مدينة ما ملوثًا، فإن ضرر التلوث يقع بشكل مُتزامن على كل ساكن في المنطقة، ولا يقع على شخص واحد فقط. وبالتالي، لا تُقلل الزيادة في عدد الأشخاص في هذه المنطقة من مستوى تلوث الغلاف الجوي. إذن، من الواضح أن تلوث الهواء يعد ضررًا عامًا. وبالمثل، يُعتبر تنسيق الحدائق التي يمكن أن يراها كل من يمر بها نوعًا من المنافع العامة، التي ينتج عنها بعض الآثار الخارجية المفيدة لجميع مشاهديها. ومن المعروف والثابت أنه في حالة وجود سلعة عامة (أو ضرر عام)، فإن نظام السعر العادي يكون غير قادر على توفير حجم الناتج الفعّال. وهنا يكون المصدر الأساسي للمشكلة هو طبيعة السلعة العامة من حيث عدم قابليتها للنضوب. وهذا يعني أن زيادة استهلاك السلعة من قبل فرد واحد، لا تقلل من توفرها للآخرين. فعلى سبيل المثال، لا يغير إستنشاق شخص للهواء المدينة الملوثة من نوعية الهواء الذي يستنشقه الآخرون. وبالمثل، فإن مشاهدة شخص لحديقة محلية (إذا لم يكن هناك ازدحام) لا تنتقص من مُتعة المشاهدين الآخرين.²⁰⁶

وكما هو معروف، سيكون من غير المُجدي فرض رسوم على استهلاك مثل هذه السلع العامة، لأن استهلاك هذه السلعة من قبل فرد واحد لا يؤثر على مستوى رضا أي شخص آخر. قد يمنع السعر الإيجابي استهلاك الفرد، وبالتالي يقلل من إشباعه دون زيادة استهلاك الأشخاص الآخرين. من السهل التفكير في العديد من الأمثلة على الآثار الخارجية البيئية التي تُظهر خاصية عدم النضوب، مثلًا، تلوث الهواء والماء، والضوضاء، والأحياء الفقيرة المجاورة.

وبالنسبة للآثار الخارجية الخاصة، والتي تُسمى بالآثار الخارجية القابلة للنضوب، فقد يكون من الصعب تقديم مثال مقنع لهذه الآثار. وللحصول على تعريف واضح لهذا النوع من الآثار يمكن العودة للوراء في التاريخ الاقتصادي. بعد الحرب العالمية الثانية، كان هناك نقص كبير في الوقود، وقد قيل أنه في العديد من المناطق في أوروبا، أمضى الكثير من الناس جزءاً كبيراً من وقتهم في المشي على طول خطوط السكك الحديدية بحثاً عن الفحم الذي يتساقط من القطارات المارة على طول هذه الخطوط. ومن الواضح أن هذه الحالة تُعتبر نوعاً من الآثار الخارجية القابلة للنضوب، لأنه مقابل كل قطعة إضافية من الفحم يتم جمعها بواسطة شخص معين، سيكون هناك كمية أقل بكثير متاحة للآخرين.

وكان سبب ترك الفحم على طول خطوط السكك الحديدية هو بلا شك أن شركات السكك الحديدية لم تجد جدوى اقتصادية من تجميع الفحم المتساقط ومن ثم بيعه. فمن حيث المبدأ، إذا كان جمع الفحم سيحقق عائد مُجزّي، فربما كانت السكك الحديدية قد وظفت بعض العاملين لحسابها الخاص للعمل في تجميع الفحم المُتساقط وعرضه للبيع. ومن المعروف جيداً أن الشركات التجارية دائماً ما يكون لديها الاستعداد لإنفاق مبالغ كبيرة على تجميع أجزاء من المواد الخام، عندما تكون هذه المواد ذات قيمة اقتصادية. إذن، في مثل هذه الحالات، إما أن تكون الآثار الخارجية غير ذات أهمية أو أن تكلفة تحصيل الرسوم المناسبة

²⁰⁵ M. Olson, Jr. and R. Zeckhauser, (June, 1970). "The Efficient Production of External Economies," American Economic Review LX, P. 512.

²⁰⁶ Mishan, E J, (1969). "The Relationship between Joint Products, Collective Goods, and External Effects," Journal of Political Economy, University of Chicago Press, vol. 77(3), May/June, P. 342.

تكون عالية جداً. خلاف ذلك، ستجد الشركة الخاصة أنه من المربح اتخاذ التدابير اللازمة للقضاء على الآثار الخارجية. وبالتالي، ليس من قبيل الصدفة وجود القليل من الآثار الخارجية القابلة للنضوب، والتي تشكل قضايا سياسية مهمة.

ومن الأمثلة الأخرى على الآثار الخارجية القابلة للنضوب، حالة التخلص من النفايات من قبل شخص معين "أ" في ممتلكات شخص آخر. فإذا قام هذا الشخص بإلقاء القمامة في ممتلكات "ب" (غير المحمية)، فلن تكون هذه القمامة متاحة مره أخرى ليتم إلقيها على أرض شخص آخر "ج". وفي هذه الحالة، يكون لدينا ضرر خارجي. ولكن يمكن ملاحظة أن الآثار الخارجية، في هذه الحالة، قابلة للتقسيم بين المضرورين، بمعنى أنه أياً كانت القمامة التي يتم إلقيها على ممتلكات الشخص المضرور لا يمكن أن تصبح مصدرًا لضرر شخص آخر، (ومن الواضح أن القمامة الملقاة في الشوارع أو في الأماكن العامة الأخرى هي مسألة أخرى). وبخلاف حالة تلوث الهواء، فإن هذا المثال يتضمن آثارًا خارجية قابلة للنضوب من حيث أنها قابلة للتقسيم بين المضرورين، (أي أن استهلاك الشخص المضرور للآثار الخارجية يقلل من استهلاك الآخرين لهذه الآثار). فمسألة التخصيص المهمة هنا هي التخلص من القمامة بأقل تكلفة على المجتمع ككل.

باختصار، يمكن أن تتخذ الآثار الخارجية أحد شكلين مختلفين، شكل عام (غير قابل للنضوب)، أو شكل خاص (قابل للنضوب). إن موضوع الاهتمام الأساسي هو كيفية تحفيز الأطراف التي تواجه آثار خارجية للوصول إلى السلوك الاجتماعي الأمثل. وفي هذا الصدد نجد أن حلول أو إجراءات السياسة العامة الأساسية تتشابه بالنسبة لكلاً من حالات الآثار الخارجية غير القابلة للنضوب والقابلة للنضوب. ولكن، هناك فئة فرعية من الآثار الخارجية القابلة للنضوب التي قد يتطلب مواجهتها بعض التدابير التكميلية.

ثالثاً: الآثار الخارجية الأخلاقية

تكمن حجة وجود الآثار الخارجية الناتجة عن التصرفات غير الأخلاقية، التي تُسبب ضرراً غير مباشر لطرف ثالث (والناتجة عن أي نشاط غير أخلاقي)، في أن جزءاً من تكلفة النشاط الإرادي غير الأخلاقي تمتد إلى الأشخاص الأخلاقيين، الذين يتضررون من طريقة حياة الأشخاص غير الأخلاقيين. وبالطبع، من المحتمل أن يفرض أي تصرف أو أي معاملة نوعاً من التكلفة على طرف ثالث، فحتى الأعمال التي تُعتبر أخلاقية قد يكون لها تكاليف خارجية سلبية على أطراف ثالثة. فمثلاً، يتسبب التخفيض الذي يقوم به أحد المتاجر في فرض آثار خارجية سلبية على المشروعات الصغيرة المجاورة. ولكن، التكلفة الخارجية لهذا التصرف تكون أكبر عندما يتعارض هذا النشاط مع التقاليد الأخلاقية. ونظراً لأن الأفراد لديهم تفضيلات ليس فقط فيما يتعلق بخياراتهم الخاصة، ولكن أيضاً حول تصرفات الأفراد الآخرين وخياراتهم وتفضيلاتهم، فقد تتسبب تصرفات بعض الأشخاص أو طريقة حياتهم في ضرر أو في الإساءة إلى الأغلبية. وطالما أن تصرفات أو معاملات هؤلاء الأشخاص لها آثار خارجية سلبية بهذا الحجم، فيمكن أن يكون لها آثار ضارة على النظام الاجتماعي نفسه. ونتيجة لذلك، يجب على الدولة أن تتدخل لحماية الأغلبية المتضررة من خلال إجبار الأشخاص غير الأخلاقيين على استيعاب تكلفة لا أخلاقياتهم، وهذا الاستيعاب يُعزز الرفاهية العامة. إضافة إلى ذلك، يجب أن يكون لوجود المعتقدات الأخلاقية في حد ذاتها تأثير على تصميم القانون، وذلك لأن المعتقدات الأخلاقية تشكل الأدواق التي يؤدي إشباعها إلى زيادة رفاهية الأفراد.²⁰⁷

²⁰⁷ Shavell, S., (2002). 'Law versus morality as regulators of conduct', American Law & Economics Review 4, P. 227.

ويمكن ربط هذه الحجة بسيادة مبدأ الديمقراطية، فالحقوق الدستورية هي في النهاية حقوق ضد الأغلبية الديمقراطية. ولكن تقرير مدى وجود الحق الدستوري يكون مرتبط بالرأي العام. وبالتالي يتعين على القاضي عند اتخاذ القرارات المتعلقة بالحقوق الدستورية أن يتجاوز الجوانب القانونية الفنية، وأن ينظر في المسائل الأخلاقية والسياسية والعملية والمؤسسية، بما في ذلك القبول العام للقرار الذي يعترف بالحق الجديد. أي أن الطريقة الديمقراطية لا تتجاهل عقيدة الأفراد تجاه القضايا التي تؤثر عليهم.²⁰⁸ في مجتمع ديمقراطي، تستحق التيارات القوية للرأي العام الاعتراف بها حتى من قبل المحاكم العليا، على الأقل في الحالات التي لا يتحدث فيها الدستور أو أي نص قانوني آخر مؤثق بوضوح.²⁰⁹

وهنا يمكن القول أن مبدأ الضرر ينطبق على هذا النوع من الآثار الخارجية السلبية.²¹⁰ وفقاً لهذا المبدأ، تكون الحماية الذاتية هي الهدف الوحيد الذي يُسمح من أجله للنشاط البشري، فردياً كان أو جماعياً، أن يتدخل في حرية التصرف لأي فرد من أفراد المجتمع. وفقاً لبعض تفسيرات هذا المبدأ، ليس هناك اعتراض بموجب مبدأ الضرر، على تجريم فعل غير ضار، ولا حتى على تجريم الفعل الذي لا يميل إلى إلحاق الضرر. ولكن تطبيق مبدأ الضرر يتطلب أنه إذا لم يتم تجريم الفعل، فسيكون عدم التجريم نفسه نوعاً من الضرر.²¹¹

ويعتقد الاقتصاديين أنه ليس لديهم أي شيء آخر يقدمونه بشأن الآثار الخارجية الأخلاقية. وفقاً لبعض الاقتصاديين، الذين قدموا تحليلات مفيدة حول الآثار الخارجية الأخلاقية، لا تُقدم النظريات الاقتصادية التقليدية للآثار الخارجية الكثير بشأن هذه المشكلة. حتى في أبسط الحالات، يضطر الاقتصاديون إلى استخدام بعض المفاهيم مثل الحقوق والاستقلالية، وهذه المفاهيم قد تساهم في حل المشكلة، ولكن النقطة هنا هي معرفة ما إذا كان مفهوم الآثار الخارجية نفسه يمكن أن يساعد في تقديم معيار واضح، على غرار مبدأ عدم الاهتمام المتبادل.²¹² وفقاً لهذا المبدأ، يُنظر إلى الأفراد على أنهم لا يهتمون بمصالح بعضهم البعض. وهذا مهم أيضاً للنظرية الاقتصادية للآثار الخارجية، لأن التوسع غير المنضبط للمفهوم يجعله عديم الأهمية.

وفي هذا السياق يمكن القول أن المعيار الليبرالي قد يكون مهم أيضاً، وهو متوافق مع المعيار الاقتصادي. وفقاً للمعيار الليبرالي، عندما يهدف النظام القانوني إلى التعامل مع جميع الآثار الخارجية السلبية، فهذا يؤدي إلى الوضع الذي لا يكون فيه مكان لقرار الاختيار الفردي أو للتحكم الشخصي، وهذه النتيجة لا تتفق كلياً مع المعنى العادي للاستقلالية والتحكم الشخصي. ولتجنب هذا الوضع، يسعى الأفراد إلى الوضع الذي تسمح لهم فيه الاستقلالية بفرض آثار خارجية سلبية على الآخرين.²¹³

أما بالنسبة لنظرية تكاليف المعاملات فلم تحاول وضع حدود للآثار الخارجية، لأن اهتمامها الرئيس كان إظهار أن المشكلة ليست في الآثار الخارجية، بل في تكاليف المعاملات الخاصة بمنع هذه الآثار. وفقاً لبعض تفسيرات هذه النظرية، لا يُمثل وجود الآثار الخارجية أي مشكلة طالما لا يوجد أي تكاليف

²⁰⁸ Posner, R.A. (1997). 'Should there be homosexual marriage? And if so, who should decide?' Michigan Law Review 95, P. 1578.

²⁰⁹ Posner, R.A., (2003). 'Wedding bell blues', New Republic, December 22.

²¹⁰ Mill, J.S., (1859). *On Liberty*, London: J.W. Parker and Son.

²¹¹ Gardner, J. and Shute, S., (2000). 'The wrongness of rape', in J. Horder, Oxford Essays in Jurisprudence: Fourth Series, Oxford: Oxford University Press, P. 216.

²¹² Trebilcock, M.J., (1993). *The Limits of Freedom of Contract*, Cambridge, MA: Harvard University Press, P.75.

²¹³ Epstein, R.A., (1995). 'Are values incommensurable, or is utility the ruler of the world?' Utah Law Review, P.700.

للمعاملات، لأن الأطراف ستتفاوض دائماً على الحل الفعال. وعندما نلاحظ مشاكل الآثار الخارجية (أو غيرها من حالات فشل السوق) في الواقع، لا يجب السؤال فقط عن سبب المشكلة، ولكن يجب السؤال عن تكاليف المعاملات التي تمنع التفاوض على حل هذه المشكلة.²¹⁴

فإذا كان الأمر يتعلق بالتفاوض في بيئة منخفضة التكلفة للمعاملات، فيمكن تحديد الأطراف المتفاوضة، ومصالحهم، وبالطبع تحديد الوضع المنخفض لتكاليف المعاملات. ولكن مع الآثار الخارجية الأخلاقية يكون هذا الوضع أكثر صعوبة مما يبدو، فالأطراف المتفاوضة هم أفراد ومجتمع، ويمكن تحديد البيئة المنخفضة لتكاليف المعاملات. ولكن عندما نتعامل مع التكلفة الأخلاقية، قد تكمن المشكلة في كيفية قياس مدي الاستعداد لدفع هذه التكاليف.²¹⁵

1. الحقوق النادرة وغير النادرة والحق في الملكية الذاتية

يُمكن تصنيف الآثار الخارجية إلى آثار مادية أو فنية واثار مالية. والمثال على النوع الأول هو التلوث المادي لمزرعة الجار مثلاً، والمثال على النوع الثاني هو تقديم منتج يتسبب في خفض أرباح المنتج المنافس. ويمثل النوع الأول تكلفة اجتماعية، لأن هناك استبعاد مادي لخيارات الفرص المتاحة لشخص آخر. والنوع الثاني لا يمثل تكلفة اجتماعية (على الرغم من انخفاض ثروة المنافس) لأنه لم يتم منعه من أي خيارات، ولم يتم استهلاك أي موارد حقيقية.²¹⁶ وفي الحالة الثانية، لا يكون هناك آثار خارجية حقيقية، ولكن يكون هناك نتائج توزيعية. ولكن في الحالة الأولى لا يكون الأمر كذلك.

ولتعظيم الحرية، يجب التمييز بين الحقوق النادرة وغير النادرة. ولا يمكن منح الحقوق النادرة للجميع، وذلك بسبب القيود الطبيعية الناجمة عن عدم التوافق المادي. فعند ممارسة حق نادر، يتم استبعاد التصرفات البديلة التي كان يمكن ممارستها فعلياً من مجموعة الفرص البديلة، وهذا الاستبعاد يتحقق سواء بالنسبة للشخص الذي يمارس هذا الحق أو بالنسبة لجميع الأفراد الآخرين. وعندما تتم ممارسة حق نادر، تكون هناك تكلفة لأن الحق في هذه الحالة يشبه سلعة تنافسية، بمعنى أن استخدامه من قبل شخص معين يقلل أو يلغي استخدامه من قبل شخص آخر. فإذا قام شخص ما بحرق شجرة للتدفئة، فلن يتمكن شخص آخر من استخدام نفس الشجرة لبناء منزل. ويتم حل النزاعات الناتجة عن حالات عدم التوافق المادي سلمياً، من خلال منح الحقوق الحصرية في الاستخدام المادي للشجرة إلى طرف خاص واحد. وتعتبر هذه الحقوق نادرة لأن أكثر من شخص واحد لا يمكنهم استخدام الشجرة عندما يكون هناك عدم توافق مادي من حيث الاستخدام. في المقابل، يمكن منح الحقوق غير النادرة للجميع، وهذه الفئة من الحقوق لا حدود لها، بمعنى أن منح حق لشخص واحد لا يحول بأي حال من الأحوال دون فرصة منح نفس الحق لأشخاص آخرين. إن حرية الانخراط في نشاط غير أخلاقي وغير ضار لا تمنع أي شخص آخر من فعل الشيء نفسه.

ولتعظيم الحرية، يجب تخصيص كل حق نادر لأفراد معينين، ويجب تخصيص جميع الحقوق غير النادرة للجميع. وبالتالي، ينبغي منح حق الملكية الذاتية لكل فرد على حدة، وليس فقط لطبقة الأشخاص

²¹⁴ Friedman, D.D. (2000). *Law's Order: What Economics Has to Do with Law and Why It Matters*, Princeton, NJ: Princeton University Press, P.40.

²¹⁵ Hatzis, Aristides N., (January 1, 2015). *Moral Externalities: An Economic Approach to the Legal Enforcement of Morality*, Law and Economics: Philosophical Issues and Fundamental Questions. Edited by Aristides N. Hatzis & Nicholas Mercuro. London/New York: Routledge, P. 226.

²¹⁶ Holderness, C.G., (1989). 'The assignment of rights, entry effects, and the allocation of resources', *Journal of Legal Studies* 18, P.184.

الأخلاقين إذا كانوا يمثلون الأغلبية في مجتمع ديمقراطي. وفقاً لنظرية الملكية الذاتية، فإن كل شخص هو المالك الشرعي أخلاقياً لشخصه وسلطاته، وبالتالي، فإن كل شخص حر (من الناحية الأخلاقية) في استخدام تلك الصلاحيات كما يشاء، بشرط ألا يستخدمها بقوة ضد الآخرين.²¹⁷

تتكون الملكية الكاملة للكيان الذاتي من مجموعة كاملة من حقوق الملكية. وتشمل هذه الحقوق، حقوق التحكم في استخدام الكيان، بما في ذلك الحق في حرية استخدامه، وحق منع الآخرين من استخدامه، والحق في التعويض إذا استخدم شخص ما هذا الكيان دون إذن صاحبه؛ حقوق الإنفاذ (التقييد المسبق إذا كان شخص ما على وشك انتهاك هذه الحقوق)؛ وحق نقل هذه الحقوق للآخرين (عن طريق البيع أو الإيجار أو الهبة أو القرض)؛ وحق الحماية ضد الضياع غير الرضائي لهذه الحقوق.

وفقاً لهذه النظرية الخاصة بالملكية الذاتية، فإن الحق في نقل حقوق الملكية الذاتية لا يقل أهمية عن حق التحكم في هذه الحقوق. فيمكن للناس نقل حقوقهم الذاتية من أجل تعظيم المنفعة التي يمكن الحصول عليها. ويبدو أن هذا النقل لحقوق الملكية الذاتية قد يُقلل من حرية الأفراد، ولكن هذا هو جوهر فكرة العقد ومبدأ سلطان الإرادة. فإذا تمسكنا بفكرة الحقوق غير القابلة للتصرف، والتي لا يمكن نقلها حتى بموافقة أصحابها (وبالتالي فإن الملكية الذاتية لا تتحقق)، فإن كل نقل لهذه الحقوق، إذا حدث، قد يقلل من حرية الأفراد. فهذه الدرجة المثالية من الليبرالية معقدة للغاية، لأنها تقوض تقرير المصير والرفاهية الذاتية. وفقاً لبعض التفسيرات الأكثر حيادية لليبرالية، إذا كانت عملية نقل الحقوق الذاتية تستند إلى موافقة حقيقية، فإن النتيجة تكون عادلة وتعزز الحرية. وفقاً للبعض، فإن الليبرالية هي بالفعل مبدأ ينتقي مجاًلاً محمياً، ولكنه محمي ضد التدخل غير المرغوب فيه، وليس ضد الاستخدام التبادلي مع الآخرين.²¹⁸

2. قيمة الآثار الخارجية الأخلاقية في إطار نظرية تكاليف المعاملات

في هذا السياق، يمكن التساؤل عن عدم أخذ الآثار الخارجية المالية في الاعتبار. وبما أن المجتمع له مصلحة في السلوك الفردي (عندما يكون لهذا السلوك تكلفة اجتماعية)، فلماذا لا يوجد حق للتدخل في اختيارات شخص آخر. باستخدام معيار تعظيم الثروة، هل يمكن تخيل عالم بدون تكاليف معاملات، حيث يدفع غالبية المواطنين الأخلاقيين للأشخاص غير الأخلاقيين مقابل حق العيش بالطريقة التي يفضلها الأخلاقيين؟ بوضع هذه المشكلة في إطار عمل نظرية تكاليف المعاملات، إذا تم تقنين نشاط غير أخلاقي ولم تكن هناك تكاليف معاملات، فهل من الممكن أن ينتهي الاستحقاق القانوني في أيدي الأغلبية الأخلاقية بموافقة أصحاب الحقوق؟ بالطبع يمكن أن يحدث ذلك، ولكن يبقى السؤال: ما قيمة الحق بالنسبة للأغلبية الأخلاقية والأقلية الأخلاقية؟

بادئ ذي بدء، من المهم هنا تحديد وظيفة المنفعة بالنسبة للطرف الأخلاقي الثالث الذي وقع عليه الضرر. كل هذا يتوقف على الافتراضات حول ما يعتبر منفعة بالنسبة للطرف الثالث. يبدو أن هناك نوعاً من اللاخطية في المكون الأخلاقي لوظيفة المنفعة بالنسبة للفرد التمثيلي. فالفرد الممثل على استعداد لتحمل مثل هذا السلوك حتى نقطة أو مستوى معين. ما يعقد الأمور هنا هو أن المكون الخاص في وظيفة المنفعة من فرد إلى آخر مرتفع للغاية. لذا فإن الحديث عن دالة منفعة متوسطة (أو دالة الفرد التمثيلي) ليس مفيداً للغاية.

²¹⁷ Cohen, G.A. (1995). *Self-Ownership, Freedom, and Equality*, Cambridge: Cambridge University Press, P.67.

²¹⁸ Barry, B., (1986). 'Lady Chatterley's lover and doctor Fischer's bomb party: liberalism, Pareto optimality, and the problem of objectionable preferences', in J. Elster and A. Hylland (eds.) *Foundations of Social Choice Theory*, New York: Cambridge University Press, P.19.

لهذه الأسباب وغيرها، تكون قيمة الحق غير محددة في معظم الحالات. ونظرًا لأن الفوائد والتكاليف تكون شخصية وغالبًا ما تكون نفسية، فهناك صعوبة كبيرة في تقييمها، حتى في حالة عدم وجود حوادث خطيرة من المخاطر الأخلاقية والاختيار العكسي، وكلها شائعة جدًا في حالات التفضيلات الشخصية. وتتطابق بعض الحلول، والتي تسمى (محاكاة السوق)، مع النسخة المعيارية لنظرية كواس. عندما تكون تكاليف المعاملات عالية، ينبغي منح الحقوق في البداية لأولئك الذين من المرجح أن يقدروها أكثر من أجل تقليل تكاليف المعاملات. وهذا هو السبب الاقتصادي لمنح المرأة الحق في تحديد شركائها في العلاقة الجنسية. إذا تم تخصيص هذا الحق لطرف آخر، فعادة ما يتم إعادة شرائه من قبل المرأة. ومع ذلك، يجب تجنب تكاليف تصحيح المعاملة، وبالتالي يجب تخصيص الحق للمستخدم الذي يقدره أكثر من غيره. بالإضافة إلى ذلك، نظرًا لعدم وجود آلية موثوقة لتحديد هذا مسبقًا، وبالتالي منح الحق للأشخاص الذين يقدرهم أكثر من غيرهم، يجب منح الحقوق في البداية للمالك الطبيعي.²¹⁹

ومن المعايير التي قد تكون مفيدة في هذا الشأن هو معيار أفضل شخص لديه القدرة على نقل الحق، ووفقًا لهذا المعيار يجب أن يتم تخصيص الحقوق بطريقة تزيد من احتمالية تصحيح أخطاء التخصيص الذي يتم عن طريق آلية السوق. وفي هذه الحالة يأتي هذا إلى الاستراتيجية التي بموجبها يتم منح الحق للطرف الذي يمكن نقله منه بسهولة أكبر. ففي جميع حالات التملك الذاتي (بيع الأعضاء، الأمومة البديلة، القتل الرحيم) يكون الأطراف المعنيين دائمًا أقلية صغيرة (الملاك الطبيعيون). وعددهم المحدود يؤهلهم لذلك، لأنه يمكن نقل الحق بسهولة أكبر من أقلية صغيرة مركزة بدلاً من الأغلبية المشتتة وغير المتجانسة.²²⁰

3. تقليل تكاليف المعاملات من خلال الاعتراف بالحقوق الفردية

في هذا السياق، تظهر مشكلة مهمة، وهي تحديد مقدار تكاليف المعاملات التي يمكن تحملها إذا تم تخصيص حق الملكية الذاتية ليس للأشخاص أنفسهم، ولكن للمجتمع ككل. وتتضح هذه المشكلة بوضوح من خلال معالجة البعض للآثار الخارجية الإيجابية التي يتم إنشاؤها بواسطة العقد. فكيف يمكن التمييز بين الآثار الخارجية الإيجابية وحقوق الطرف الثالث المستفيد الناتجة عن العقد؟ ويمكن الإجابة على هذا السؤال عند مناقشة مسألة الآثار الخارجية الإيجابية الناتجة من علاقة تعاقدية. الأساس الضروري للتبادل هو أن القانون يمنح جميع الحقوق الخاصة بأي مورد اقتصادي معين لفئة مغلقة من الأشخاص الذين يمكن التعرف عليهم بوضوح، وكل شخص منهم يكون قادر على التعاقد في أي لحظة. ويتم إغلاق هذه الفئة عندما يتمكن الأشخاص من الدخول إلى هذه الفئة - وبالتالي الحصول على الحق - فقط عن طريق شراء الحق أولاً من أحد أعضاء الفئة الحاليين. لذلك، يجب أن تصلح الحقوق نفسها للنقل الطوعي، وهذا غير ممكن عندما يتم تخصيص الحقوق للفئات المفتوحة. وإذا كان الأمر كذلك، فلا يمكن إجراء معاملات طوعية، وسيتم تعطيل الموارد عن الانتقال إلى الاستخدامات ذات القيمة الأعلى.

يمكن القول أن الفئة المفتوحة في الآثار الخارجية السلبية (الآثار الخارجية المالية) يتم إنشاؤها عندما يكون هناك على الأقل بعض الأفراد الذين يمكنهم الدخول إلى الفئة، وبالتالي الحصول على الحقوق، دون شرائها أولاً من الملاك الطبيعيين. بمعنى أن الفئة تكون مفتوحة عندما يكون الدخول إليها غير مُقيد.²²¹

²¹⁹ Posner, R.A., (1983). *The Economics of Justice*, 2nd edition, Cambridge, MA: Harvard University Press, P.72.

²²⁰ Calabresi, G., (1970). *The Costs of Accidents: A Legal and Economic Analysis*, New Haven, CT: Yale University Press, P.151.

²²¹ Holderness, C.G., (1989). 'The assignment of rights, entry effects, and the allocation of resources', *Journal of Legal Studies* 18, P.182.

فإذا مُنحت حقوق الحماية المعنوية لعدد كبير جداً من الأفراد (المجتمع بأسره) من خلال الاعتراف بالضرر الناتج عن انتهاك الأخلاق التقليدية، فإن تكاليف المعاملات لأي تبادل افتراضي ستتجاوز المكاسب المتوقعة، حتى لو كانت هذه الحقوق قابلة للتصرف. وكلما كبرت فئة أصحاب الحقوق، كلما زادت تكلفة المعاملات اللازمة لتنظيم التبادل، لأنه يجب على الشخص غير الأخلاقي المُحتمل أن يتفاوض مع كل فرد تم منحه حقوقاً في حياة الأطراف الأخرى. وهذا يعني في الأساس أنه لا يمكن لأي شخص اتخاذ قرارات بشأن حياته إلا عندما يتمكن من تحديد جميع الأفراد الذين تم منحهم حقوقاً في حياته. ويمكن القول بأن هذه الحالة لن تكون بالضرورة موجودة في الأنظمة الديمقراطية، بمعنى أنه يكفي إقناع الأغلبية فقط. ولكن في كل الأحوال، ستكون تكلفة المعاملة هائلة من حيث الوقت الضائع.²²²

عندما يكون الفرد غير قادر على تحديد الأفراد الآخرين الذين تم منحهم حقوقاً في حياته، يصبح من المستحيل حل هذه المشكلة بعيداً عن المحكمة. وبناءً عليه، سيتم وضعه في مأزق إما عدم القيام بما يريد أن يفعله في حياته أو القيام به ثم إخضاع نفسه لقاعدة المحاكمة اللاحقة. وحل المشكلة هو رفض منح الحقوق لفئة غير محددة، وعدم منح الدخول غير المُقيد. ونظراً لأن هذه الحقوق ستكون في الأساس غير قابلة للتصرف، فسيكون التبادل غير مجدٍ، وذلك لأن تحديد الحقوق يعد مقدمة أساسية لمعاملات السوق.

ثالثاً: شبكة الآثار الخارجية

هناك العديد من المنتجات التي تزداد فيها المنفعة التي يستمدّها المستخدم من استهلاك هذه السلعة مع زيادة عدد العملاء الآخرين الذين يستهلكون نفس نوع السلعة. وهناك عدة مصادر لهذه الآثار الخارجية الإيجابية للاستهلاك.

وقد تتولد الآثار الخارجية للاستهلاك من خلال التأثير المادي المباشر لعدد المشتريين على مدى جودة المنتج. فمن الواضح أن المنفعة التي يستمدّها المستهلك من شراء هاتف، على سبيل المثال، تعتمد بشكل واضح على عدد الأفراد أو الشركات الأخرى التي انضمت إلى شبكة الهاتف. وهذا النوع من شبكة الآثار الخارجية موجود في تقنيات الاتصالات الأخرى أيضاً، بما في ذلك التلكس وشبكات البيانات وأجهزة الفاكس عبر الهاتف.²²³

وقد تكون هناك تأثيرات غير مباشرة تؤدي إلى ظهور آثار خارجية للاستهلاك. فعلى سبيل المثال، سيهتم العميل الذي يشتري جهاز كمبيوتر بشخصي بعدد العملاء الآخرين الذين يشترون أجهزة مماثلة، لأن كمية وتنوع البرامج التي سيتم توفيرها للاستخدام مع جهاز كمبيوتر معين ستكون دالة متزايدة لعدد وحدات الأجهزة التي تم بيعها. وينطبق نموذج برامج الأجهزة أيضاً على ألعاب الفيديو ومشغلات ومسجلات الفيديو وأجهزة الفونوغراف.

وتنشأ الآثار الخارجية الإيجابية للاستهلاك بالنسبة لسلعة مُعمرة عندما تعتمد جودة وتوافر خدمة ما بعد الشراء للسلعة على خبرة شبكة الخدمة وحجمها، والتي قد تختلف بدورها مع عدد وحدات السلعة التي تم بيعها. في سوق السيارات، على سبيل المثال، تأخرت مبيعات الشركات المصنعة الأجنبية في البداية بسبب وعي المستهلكين بشبكات الخدمة الأقل خبرة والضعيفة الموجودة للعلامات التجارية الجديدة أو الأقل شهرة.

²²² Holderness, C.G., (1985). 'A legal foundation of exchange', Journal of Legal Studies 14, P. 326.

²²³ Armstrong, Mark, (1998). Network interconnection in telecommunications. Econ. J.108, P. 545.

في كل هذه الحالات، تعتمد المنفعة التي يستمدّها مستخدم معين من السلعة على عدد المستخدمين الآخرين الموجودين في نفس الشبكة. ويختلف نطاق الشبكة التي تؤدي إلى ظهور الآثار الخارجية للاستهلاك عبر الأسواق المختلفة. ففي بعض الحالات، مثل إنتاج السيارات، تُشكل مبيعات شركة واحدة فقط شبكة الآثار الخارجية ذات الصلة. وفي حالات أخرى، تشمل الشبكة ذات الصلة مخرجات جميع الشركات المنتجة للسلعة. على سبيل المثال، لا يُعد عدد الفونوغرافات الصوتية لأي علامة تجارية محدداً لتوريد السجلات التي يمكن للمستهلك تشغيلها على جهاز الاستريو الخاص به. وفي بعض الأسواق الأخرى، قد تشمل الشبكة على منتجات لشركات متحالفة، وهذا التحالف يمثل مجموعة فرعية من السوق بأكمله، كما هو الحال في أجهزة الكمبيوتر، حيث تتبنى مجموعة من الشركات المصنعة أنظمة تشغيل مشتركة.²²⁴

والسمة المركزية للسوق، التي تحدد نطاق الشبكة ذات الصلة، هي مدى إمكانية استخدام منتجات الشركات المختلفة معاً. بالنسبة لشبكات الاتصالات، يكون السؤال هو ما إذا كان يمكن للمستهلكين الذين يستخدموا خدمات إحدى الشركات الإتصال بالمستهلكين الذين اشتركوا في خدمات الشركات الأخرى. فإذا كان هناك ترابط أو توافق بين نظام الشركتين، فإن العدد الإجمالي للمشاركين في النظامين يشكل الشبكة التي ينتج عنها الآثار الخارجية. وإذا كانت الأنظمة غير متوافقة، مثل التلكس والكابل، فإن حجم النظام الفردي لكل شركة يكون هو المقياس لشبكة الآثار الخارجية المناسبة لمستخدمي هذا النظام.

وبالمثل، بالنسبة لأسواق الأجهزة والبرامج الإلكترونية، تكمن المشكلة في مدى إمكانية تشغيل البرامج التي أُنتجت للاستخدام على الأجهزة الخاصة بعلامة تجارية معينة على الأجهزة التي تحمل علامة تجارية أخرى. فإذا كان بإمكان الأجهزة ذات العلامات التجارية المختلفة استخدام نفس البرنامج، فيُقال أن هناك توافق بين العلامات التجارية للأجهزة. وتكون شبكة الآثار الخارجية ذات الصلة هي مجموعة المستخدمين الذين لديهم أجهزة ذات علامات تجارية متوافقة. ففي سوق أجهزة الكمبيوتر الشخصية، يتم تصميم نظام التشغيل للسماح للعديد من العلامات التجارية لأجهزة الكمبيوتر باستخدام برامج مشتركة. ومن ناحية أخرى، في حالة الأقراص الصوتية الرباعية لا يمكن استخدام التسجيلات التي تم إجراؤها لنوع واحد من المشغلات على مشغل يستخدم تقنية رباعية مختلفة. وهنا، على عكس حالة أجهزة الاستريو، تشتمل الشبكة ذات الصلة لعلامة تجارية معينة من المعدات على مجموعة العلامات التجارية التي تستخدم نفس التقنية، وليس السوق بأكمله.²²⁵

وبالنسبة للسلع المعمرة، تكون الشبكة ذات الصلة هي مجموعة العلامات التجارية التي تتطلب نفس الأجزاء من مهارات الخدمة. فإذا كان طراز معين من السيارات يحتوي على أجزاء مخصصة أو يتطلب مهارات إصلاح مُتخصصة، فسيجد مالك النموذج نظام خدمة غير مريح وربما أكثر تكلفة. وسيعمل صغر حجم هذه الشبكة على تقليل رغبته الأولية في الدفع مقابل اختيار هذا النموذج.²²⁶

²²⁴ Banerji, A., Dutta, Bhaskar, (2009). *Local network externalities and market segmentation*. Int. J. Ind. Organ. 27, P. 605.

²²⁵ Baake, Pio, Boom, Anette, (2001). *Vertical product differentiation, network externalities, and compatibility decisions*. Int. J. Ind. Organ. 19, P. 267.

²²⁶ Michael L. Katz and Carl Shapiro, (Jun., 1985). *Network Externalities, Competition, and Compatibility*, The American Economic Review, Vol., 75, No. 3, P. 424.

المبحث الثالث: الآثار الخارجية للوضع الاستهلاكي

من الناحية التقليدية، ركزت نظريات النمو الاقتصادي على كفاءة وإنتاجية المنظمات الاقتصادية اللازمة لتلبية الطلب على السلع والخدمات التي يتم استهلاكها بشكل منظم وفي إطار فكرة الرشادة الاقتصادية. وفقاً لهذه النظريات، من المفترض أن تتم عمليات الشراء من أجل تحقيق الرضا الشخصي المباشر الذي يحصل عليه المستهلك نتيجة لاستهلاكه السلع والخدمات. وبالمثل، يتم النظر إلى إدراك قيمة المنتج على أنه عملية فردية وشخصية، بمعنى أن السلوك الاستهلاكي للأشخاص الآخرين ليس له دوراً كبيراً في تحديد هذه القيمة.

وهذه النظرية الاقتصادية المادية تُركز على اعتبارات المنفعة البحتة كدافع للاستهلاك، ولا تُركز على الاعتبارات الاجتماعية. وهذه النظرية لا تزال معترف بها ولا تزال مقبولة، سواء ضمناً أو صراحة، من قبل محلي الاقتصاد الكلي ومصممي نماذج الاقتصاد القياسي. ولكن في الآونة الأخيرة، لم يد هناك وجود للافتراض القائل بأن قرارات الشراء الخاصة بالمستهلكين لا تتأثر بأنماط استهلاك الآخرين، الذين يشكلون موضوع المقارنة في نفس البيئة الاجتماعية، وذلك لأن الدخل التقديري (المُخصص للانفاق على الاستهلاك) قد ارتفع على كافة المستويات. ولذلك انعكس الإنفاق الاستهلاكي بشكل متزايد في اهتمام المجتمع بأسلوب المعيشة والهوية والمكانة الاجتماعية والهوية، والذي يقوم في جزء كبير منه على الاستهلاك التفاخري للسلع والخدمات التي تُعزز من المكانة الاجتماعية.

وبحلول سبعينيات القرن الماضي، أصبح واضحاً، من الناحية الواقعية، خصوصاً في المجتمعات الأكثر ثراءً، أن هناك نوعان من الاقتصاد - يعملان بالتوازي - بخصوص طلب المستهلكين وتوريد السلع الاستهلاكية والخدمات. فلا يزال الاقتصاد المادي هو المحرك الرئيس للنمو الاقتصادي والاستثمار، وهو يفسر جزءاً كبيراً من تشكيل طلب المستهلك وتفضيلاته. ولكن، في الوقت نفسه، هناك نسبة متزايدة من عمليات الشراء والاستهلاك التي تتم ليس لأغراض المنفعة التقليدية، ولكن لدوافع اجتماعية ونفسية مرتبطة بمحاولات تعزيز المكانة الاجتماعية النسبية والهوية. ويستخدم مصطلح اقتصاد الوضع الاستهلاكي النسبي لوصف هذا النشاط الاقتصادي المرتبط بالوضع الاجتماعي، والذي أصبح الآن مهماً للغاية بحيث لا يمكن تجاهله، ويحتاج إلى الاعتراف به كمحدد رئيسي للاستثمار والادخار والاستهلاك.²²⁷

وعلى الرغم من أنه يمكن رؤية كلاً من الاقتصاد المادي واقتصاد الوضع الاستهلاكي النسبي يعملان بشكل متوازٍ، إلا أنهما لم يكونا بأي حال من الأحوال منفصلان أو مكملان لبعضهما البعض، وهذا الأمر هو ما يُبرز أهمية اقتصاد الوضع الاستهلاكي النسبي. فلا يؤدي النمو في الاقتصاد المادي إلى زيادة الثروة والإزدهار فحسب، بل يعمل أيضاً على تكثيف تنافسية الوضع الاستهلاكي بين الأفراد الذين يسعون إلى إظهار وضعهم ومكانتهم الاجتماعية. وعموماً، يصبح نوعي الاقتصاد في حالة تنافس لا تكامل، وذلك لأن أداء كلاً منهما يتطلب شكل مختلف من تخصيص الموارد الاقتصادية النادرة، إضافة إلى أن درجة نجاح اقتصاد الوضع الاستهلاكي يفرض قيوداً اجتماعياً على عملية النمو الاقتصادي، وذلك من خلال تحويل الموارد من الإحتياجات الاقتصادية إلى سد الإحتياجات الاجتماعية.

وفي هذا السياق، يمكن القول أنه يجب التركيز دراسة اقتصاد الوضع الاستهلاكي الاجتماعي، وذلك لأن التنافس على الميزة الاجتماعية النسبية هي بالضرورة لعبة محصلتها صفر، بمعنى أنه لا يمكن لشخص

²²⁷ Hirsch F., (1976). *Social Limits to Growth*, Harvard University Press: Cambridge, MA, PP. 52-54.

ما أن يحقق بعض المكاسب الاجتماعية إلا على حساب شخص آخر. وبالتالي، فإن الطلب على المكانة والهيبة والميزة الاجتماعية لا يُحول الاستثمار بعيداً عن المحركات الأكثر كفاءة للنمو الاقتصادي فحسب، بل أنه أيضاً لا يضيف شيئاً ذا قيمة إلى الرفاهية العامة للمجتمع ككل. إضافةً إلى ذلك، عندما تكون الموارد محدودة، ويتم تشجيع التنافس على سلع التفاخر الاجتماعي، فإن ما ينتج عن ذلك هو المبالغة في الاستهلاك، وهذه المبالغة في النهاية، يمكن أن تُدمر القيمة الاجتماعية للسلعة أو الخدمة موضوع التنافس، وذلك مقابل تكلفة اقتصادية واجتماعية وبيئية كبيرة يتحملها المجتمع ككل.

ويمكن القول أن طبيعة النشاط والمنافسة في قطاع اقتصاد الوضع الاستهلاكي معقدة. فالعديد من السلع التي تؤثر على الوضع الاستهلاكي الاجتماعي لا تكون مرغوبة فقط لتعزيز المكانة الاجتماعية، ولكن أيضاً لأنها تضيف، في نفس الوقت، إلى الإزدهار والأمن والتقدم الاجتماعي والاقتصادي على المدى الطويل للأسرة أو الفرد. إن التنافس على الوظائف والتوظيف التي تمنح المكانة، ومزايا التعليم الخاص في المستويات الابتدائية والثانوية والتعليم العالي هي أمثلة على الأنشطة المرتبطة بالوضع الاستهلاكي. ولكن أهمية هذا الأنشطة، وتكاليفها وفوائدها الاجتماعية، معترف بها ويجب أن تشكل جزءاً من أي محاولة شاملة لإدارة الاقتصاد الخاص بالوضع الاستهلاكي. ومن أكثر أشكال المنافسة الاجتماعية إهداراً وتدميراً للموارد الاقتصادية هو استهلاك التفاخر للسلع والخدمات التي ليس لها قيمة استثمارية معروفة على المدى البعيد، ويتم القيام به فقط لتأمين مكاسب فورية في الوضع والهيبة والمكانة الاجتماعية النسبية.

وهناك العديد من الحالات التي يؤدي فيها زيادة الاستهلاك لنوع معين من المنتجات إلى تقليل قيمة المنتج الحالي من نفس النوع. فمثلاً، تعتمد قيمة العديد من المنتجات الفاخرة على التفرد والفاخرة والقدرة على تحديد سعر مرتفع لها، فإذا بدأ الكثير من الأفراد في شراء هذه المنتجات، فإن استهلاكهم سيؤثر سلباً على قيمة السلع الحالية من نفس النوع، وذلك من خلال جعل هذه السلع أقل تميزاً وفاخرة. وفي النهاية، لا يبدو أن أحداً من المستهلكين في وضع أفضل في مثل هذه الحالة، حيث يمتلك كل الأشخاص نفس المنتج المميز، وذلك عكس الحالة التي يمتلك فيها غالبية الأشخاص مُنتج عادي.

وهذا المثال يوضح الحالة التي يستهلك فيها كل شخص أكثر، ولكن لا يوجد شخص في وضع أفضل. ويمكن أن يحدث نفس الشيء على نطاق أوسع، فعلى عكس نتائج كلاً من النماذج الاقتصادية التقليدية والتوقع العام بأن الزيادة الكبيرة في الاستهلاك تؤدي إلى تحسين الرفاهية، تُظهر بعض الدراسات أن الزيادة في متوسط الدخل القومي لا تحسن متوسط السعادة في العديد من الدول. فلا يبدو أن المزيد من المال والاستهلاك يجعل المجتمع أكثر سعادة.²²⁸ ويتم استخدام هذه النظرية بالفعل لانتقاد طريقة الحياة المادية والدعوة إلى خفض الاستهلاك. ويعتقد العديد من النقاد الاجتماعيين أننا لن نكون أكثر سعادة من خلال امتلاك المزيد من الأصول، ولكن هذا النقد قد يفقر إلى الأساس النظري.²²⁹

وتقدم العديد من الأبحاث التي تدور حول اقتصاديات السعادة بعض التفسيرات لهذه النظرية. وفي هذا السياق، تقدم بعض الدراسات مفارقة مثيرة للاهتمام، وهذه المفارقة تتمثل في أن متوسط مستوى السعادة في دولة ما لا يتغير بمرور الوقت، وأن أصحاب الدخل المرتفع يتمتعون بمستوى أعلى من السعادة. وتفتقر هذه الدراسة أن الأفراد يهتمون فقط بوضعهم النسبي تجاه الآخرين. وبالتالي، فإن الأشخاص

²²⁸ Easterlin, R. A., (1974). *Does Economic Growth Improve the Human Lot? Some Empirical Evidence.* In :Nations and Households in Economic Growth, Academic Press (London), P. 89.

²²⁹ Frank, R. H., (2010). *Luxury fever: Weighing the cost of excess.* New Jersey: Princeton University Press.

ذوي الدخل الأعلى من غيرهم سيشعرون بسعادة أكبر. ولكن، عندما يرتفع دخل الجميع، يرى الأفراد أن وضعهم النسبي لا يتغير، ولا يشعرون بالسعادة. وبالتالي، يخلق الاهتمام بشأن الوضع النسبي أثرًا سلبيًا يسمى الآثار الخارجية للوضع الاستهلاكي الاجتماعي.

فإذا تم الاعتراف بحقيقة وجود الآثار الخارجية للوضع الاستهلاكي الاجتماعي، فإن ذلك يمكن أن يُغير من الطريقة التي يتم التعامل بها مع الاقتصاد والقضايا الاجتماعية الأخرى. فمن ناحية، يمكن التشكيك في أهمية النمو الاقتصادي، لأنه قد لا يكون مفيدًا كما هو متوقع. وأيضًا هناك بعض الاقتراحات بضرورة خفض معدل النمو لمنع الآثار البيئية.²³⁰ ومن ناحية أخرى، يمكن التركيز على تحقيق المساواة بدلاً من التركيز على النمو الاقتصادي، حيث يمكن أن تؤدي الزيادة في عدم المساواة إلى تضخيم المشاكل المتعلقة بتفاوت الوضع النسبي، وبالتالي جعل الفقراء يشعرون بالسوء تجاه أنفسهم. ويمكن لوضعي السياسات زيادة معدلات الضريبة على السلع التي تؤثر على الوضع الاستهلاكي، وذلك لتقليل التأثير السلبي للآثار الخارجية للوضع الاستهلاكي. ومع ذلك، لا تزال الآثار الخارجية للوضع الاستهلاكي غير معترف بها في الاقتصاد، ولا يزال نموذج الاقتصاد التقليدي يهمل تأثير الوضع الاستهلاكي النسبي.²³¹

أولاً: تعريف الآثار الخارجية للوضع الاستهلاكي الاجتماعي

تُظهر معظم النماذج الاقتصادية أن الفائدة التي يحصل عليها المستهلك تعتمد فقط على الاستهلاك المطلق. بمعنى آخر، توضح هذه النماذج أن الفوائد التي يحصل عليها الأفراد من استهلاكهم لا تتأثر باستهلاك الآخرين. ولكن، من الناحية الواقعية، لا يبدو أن هذا الافتراض صحيح، حيث يؤكد علماء آخرون على أهمية الاستهلاك النسبي،²³² فلا يؤثر استهلاك الآخرين بشكل كبير على كيفية تقييم السلع التي يتم استهلاكها فحسب، بل يؤثر أيضًا على الفائدة الحقيقية التي يتم الحصول عليها من هذا الاستهلاك.²³³

وبحسب التعريف، فإن هذا التأثير هو أثر خارجي، بمعنى أنه تكلفة أو فائدة ناتجة عن قرار يتخذه شخص معين، حيث أنها تؤثر على رفاهية طرف ثالث، وهذه التكلفة أو الفائدة لا يأخذها صانع القرار في الاعتبار عند اتخاذ القرار. ولكي نكون أكثر تحديدًا، يُطلق على هذه الآثار الخارجية اسم الآثار الخارجية للوضع الاستهلاكي الاجتماعي، والتي تحدث عندما يستفيد فرد من الاستهلاك الجديد ولا يأخذ في الاعتبار تأثير مشترياته على سياق الاستهلاك ذي الصلة، والذي يتم من خلاله تقييم سلعة قائمة تتأثر بالوضع الاستهلاكي له.²³⁴ ويتضرر الطرف الثالث عندما تنخفض قيمة استهلاكه الحالي عن طريق عمليات الشراء الجديدة، مثل القمصان العصرية الجديدة، التي تجعل الملابس الموجودة من الموضات القديمة. وهذا الضرر يشبه الضرر الذي يقع على طرف ثالث نتيجة التلوث الذي ينشأ من أنشطة تنقل الآخرين.

ويجب عدم الخلط بين الآثار الخارجية للوضع الاستهلاكي وبين شبكة الآثار الخارجية، والتي تؤثر أيضًا على قيمة السلع الحالية. وتحدث شبكة الآثار الخارجية عندما يزيد الاستهلاك الجديد من قيمة المنتجات

²³⁰ Jackson, T., (2009). *Prosperity without growth*. London: Earthscan, P.43.

²³¹ Hopkins, E., & Kornienko, T. (2004). *Running to Keep in the Same Place: Consumer Choice as a Game of Status*. The American Economic Review. 94 (4), P. 1085.

²³² Veblen, T. (2007). *The theory of the leisure class*, Oxford University Press., P.49.

²³³ Carlsson, F., Johansson-Stenman, O., & Martinsson, P., (2007). 'Do You Enjoy having More than others? Survey Evidence of Positional Goods.' *Economica*. 74 (296), P. 586.

²³⁴ Frank, R. H., (2008). *Should Public Policy Respond to Positional Externalities?* Journal of Public Economics. 92 (8), P.1780.

الحالية، والتي تحدث غالبًا في خدمات الشبكات الاجتماعية، وبعض التقنيات مثل الألعاب عبر الإنترنت ونظام تشغيل الكمبيوتر، والأحداث الترفيهية. فعلى سبيل المثال، تؤدي الزيادة في عدد مستخدمي نظام التشغيل ميكروسوفت (ويندوز) إلى زيادة قيمة الاستهلاك الخاص بالمستخدمين الحاليين. وهنا لا تتعلق الزيادة في القيمة بكيفية مقارنة المنتج بالآخرين، ولكنها تنبع من زيادة فائدة ميكروسوفت ويندوز، فمع وجود المزيد من المستخدمين، يكون لدى المطورين حافز أكبر لإنشاء التطبيقات المتوافقة مع ويندوز، حتى يتمكن المستخدمون من الإستمتاع بنطاق أوسع من الخيارات. في حالة أخرى، عندما يشتري عدد أكبر من الناس نفس الكتاب الأكثر مبيعًا، قد تزداد قيمة النسخ الأخرى من هذا الكتاب الأكثر مبيعًا، لأن الناس يشعرون أنهم أكثر توافقًا مع المجتمع. وبالتالي، فإن شبكة الآثار الخارجية تجعل الناس لديهم الرغبة في أن يكونوا متماثلين مع الآخرين بدلاً من الاهتمام بشأن أيهم أفضل أو أسوأ.

ويختلف تعريف الآثار الخارجية للوضع الاستهلاكي عن شبكة الآثار الخارجية، لأنه يتوقف على أهمية الوضع النسبي، بمعنى أن أحدهما أفضل أو أسوأ مقارنة بالآخرين. وتوجد الآثار الخارجية للوضع الاستهلاكي عندما تعتمد الفائدة التي يحصل عليها فرد واحد على الوضع النسبي للآخرين.²³⁵ وبهذا المعنى، تحدث الآثار الخارجية للوضع الاستهلاكي عندما تُغير عمليات الشراء الجديدة من الوضع النسبي للسلع الحالية، وتميل عادةً إلى تقليل قيمة السلع الموجودة، مما يعني أنها آثار خارجية سلبية.

1. استهلاك التفاخر في النظرية الاقتصادية

إن استهلاك التفاخر الاجتماعي ليس ظاهرة حديثة، فقد سيطر الاستهلاك الخاص بالوجاهة الاجتماعية على طبقة الأغنياء وأصحاب السلطة في المجتمعات الأولى، وقد تم توثيق إسراف ومبالغة النخب الحاكمة في الاستهلاك بشكل جيد.²³⁶ وقد تم تقديم قوانين تحجيم النفقات لقمع المستويات المفرطة من عرض التفاخر، ولكنها لم تحقق نجاحًا يُذكر. في الوقت نفسه، ظل استهلاك التفاخر حكرًا على أقلية مميزة عززت ثروتها وتفوقها الاجتماعي من خلال مستويات فاحشة من التبذير التفاخري.

وقد كان لبعض الاقتصاديين السابق في تحليل الوضع الاستهلاكي النسبي في الفقه الأكاديمي، وقد صاغ هؤلاء الاقتصاديين مصطلح استهلاك التفاخر، وتم تعريف استهلاك التفاخر بأنه نوع الاستهلاك الذي يُعزز من الوضع الاجتماعي للمشتريين.²³⁷ وعرفه آخرون على أنه الدوافع الاجتماعية والنفسية المرتبطة بمحاولات تحسين المكانة الاجتماعية والهيبة النسبية.²³⁸ فعلى سبيل المثال، يُظهر الناس ثروتهم من خلال السلع الفاخرة أو سلع التفاخر. ونظرًا لأن السلع الفاخرة تعمل على تحسين الوضع الاجتماعي النسبي، فمن الضروري أن تتمتع هذه السلع بخصائص أفضل مقارنة بالآخرين.²³⁹ وقد جادل مُنتقدي استهلاك التفاخر بأن هذا النوع من الاستهلاك هو إهدار للموارد الاقتصادية من المنظور الجماعي، وذلك لأن هذا الإنفاق لا يخدم حياة الأفراد أو رفاهية الأفراد بشكل عام، ولكن لم ينكر أحد أنه مفيد من منظور المستهلك الفردي.

²³⁵ Mankiw, N. G., & Taylor, M. P., (2014). *Economics*. (3rd ed.).

²³⁶ Hunt A., (1996). *Governance of the Consuming Passions*. Macmillan Press: London, P.77.

²³⁷ Veblen, T. (1899). *The theory of the leisure class: An economic study of institutions*. New York: Macmillan Co.

²³⁸ Mason, R., (2000). *Conspicuous Consumption and the Positional Economy: Policy and Prescription since 1970*. Managerial and Decision Economics. 21 (3), P. 123.

²³⁹ Carlsson, F., Johansson-Stenman, O., & Martinsson, P. (2007). *Do You Enjoy having More than Others? Survey Evidence of Positional Goods*. *Economica*. 74 (296), P. 586.

وقد اُنتقدت فكرة استهلاك التفاخر على أساس أنها تُركز في الغالب على استهلاك السلع الكمالية، وبالتالي فهي تقتصر إلى العمومية أو أنها لا ترتبط بالسلع الأساسية.²⁴⁰ ويجب الإشارة إلى أن هناك بعض السلع الأخرى التي تتأثر بالوضع الاستهلاكي النسبي، ولكن لا يمكن تسميتها بسلع التفاخر، ولذلك استخدم الفقه اللاحق مفهومًا أوسع يُسمى سلع الوضع الاستهلاكي الاجتماعي. ونظرًا لأن استهلاك سلع التفاخر يتأثر بمقارنات الاستهلاك مع السلع الأخرى في نفس الفئة، فهي سلع ترتبط بالوضع الاستهلاكي الاجتماعي. ولكن، يرتبط استهلاك التفاخر أكثر بالسلع الملموسة، في حين أن مصطلح "سلع الوضع الاستهلاكي الاجتماعي" ينطبق على العديد من السلع والخدمات غير الملموسة الأخرى. فعندما يحصل المزيد من الأشخاص على درجات البكالوريوس، فإن هذه الدرجات العلمية لا تبدو ذات قيمة كما كانت من قبل، بمعنى أن أصحاب العمل قد يشترطوا الحصول على مؤهلات أعلى لعرض نفس الوظائف. وفي هذا الصدد، يمكن أن تكون خدمة التعليم مُرتبطة بالوضع الاستهلاكي الاجتماعي، لكن الناس غالبًا لا يسمونها سلع تفاخر.

ويعرّف البعض سلع الوضع الاستهلاكي الاجتماعي على أنها تلك السلع التي تكون فيها العلاقة قوية بين سياق الاستهلاك الاجتماعي وبين قيمة أو منفعة هذه السلع.²⁴¹ وهذا التعريف يتصف بالعمومية التامة، لأنه لا يحدد كيف يمكن لسياق الاستهلاك أن يؤثر على تقييم السلعة، لذلك يمكن الخلط بينه وبين قيمة السلع المتأثرة بشبكة الآثار الخارجية. وقد اقترح البعض تعريفًا آخر، وهذا التعريف يوضح العلاقة المحددة بين سياق الاستهلاك والتقييم، بمعنى أنها السلعة التي تعتمد فائدتها الاستهلاكية بشدة على كيفية مقارنة هذا الاستهلاك مع المستهلكين الآخرين في نفس الفئة.²⁴² وبالتالي، من خلال دمج هذين التعريفين، يمكن القول أن قيمة السلعة تعتمد بدرجة كبيرة على سياق الاستهلاك - كيف تكون السلعة أفضل أو أسوأ من غيرها.

ولكي يتأثر المستهلك بمقارنة وضعه الاستهلاكي بالآخرين، لابد أن تتمتع سلع الوضع الاستهلاكي ببعض الخصائص. أولاً، السلع الفاخرة غالبًا ما تكون سلعا تُعزز الوضع الاجتماعي، فالسلع الكمالية هي سلع يشتريها الناس لمجرد الاستخدام أو العرض. ويُذكر أن السلع الفاخرة لها عناصر معينة، وهذه العناصر تشمل الجودة الاستثنائية والسعر المرتفع والندرة.²⁴³ ثانيًا، تميل السلع التي يسهل مراقبتها إلى التأثير بالآثار الخارجية للوضع الاستهلاكي، لأن الناس يمكنهم مقارنتها بالآخرين بسهولة. وهذا هو السبب في أن سلع التفاخر غالبًا ما تكون سلعا يمكن ملاحظتها، بمعنى أنه لا يمكن للناس التباهي بهذه السلع إذا كان من الصعب على الآخرين ملاحظتها أو رصدها.²⁴⁴ ولكن، في الوقت الحالي، يميل فاحشوا الثراء إلى الإشارة إلى ثروتهم بمهارة، فالملابس والأحذية والسيارات من السهل جدًا مراقبتها وتخضع للمقارنات حتى لو لم تكن سلعا كمالية. ولكن، السلع غير القابلة للرصد يصعب مقارنتها، ففقود التأمين أو سلامة السيارة ليست منظورة للآخرين - لا يمكن للأشخاص المقارنة حتى لو أرادوا ذلك. وبالتالي، فإن هذه السلع لا تخضع للمقارنات، ويتمتع الناس بفوائد هذه السلع دون الحاجة إلى مقارنتها بسلع الآخرين.

²⁴⁰ Trigg, A. B., (2001). *Veblen, Bourdieu, and Conspicuous Consumption*. Journal of Economic Issues. 35 (1), P. 99.

²⁴¹ Frank, R. H., (2008). 'Should Public Policy Respond to Positional Externalities?' Journal of Public Economics. 92 (8), P.1778.

²⁴² Frank, R. H., (2005). *Positional Externalities Cause Large and Preventable Welfare Losses*. The American Economic Review. 95 (2), P. 137.

²⁴³ Kapferer, J., & Michaut, A., (2015). 'Luxury and Sustainability: A Common Future? The Match Depends on how Consumers Define Luxury.' *Luxury Research Journal*. 1 (1), P. 3.

²⁴⁴ Frank, R. H., (1985). 'The Demand for Unobservable and Other Non-positional Goods.' The American Economic Review. 75 (1), P. 101.

ولكن، هناك بعض السلع التي لا تكون عادة مُرتبطة بالوضع الاستهلاكي تمامًا، وقد يجعلها البعض مُرتبطة بالوضع الاستهلاكي. ويمكن أن يتم استخدام سلعة معينة استخدام نافع أو يتم إهدار قيمتها وذلك بنسب متفاوتة. فعلى سبيل المثال، تُقدم الكاميرات الرقمية ذات العدسة الأحادية العاكسة للمصورين المُحترفين قيمة وظيفية كبيرة، ومع ذلك، يشتريها كثير من الناس في الوقت الحاضر فقط للتباهي بثروتهم بدلاً من القدرة على الاستفادة الكاملة منها. وتختلف درجة الوضع الاستهلاكي باختلاف السلع، على سبيل المثال، تُظهر بعض الأبحاث أن السيارات والمنازل تتأثر بالوضع الاستهلاكي النسبي أكثر من السلع الأخرى، مثل الصحة والسلامة.²⁴⁵

ويُذكر أنه في الخمسين عامًا الماضية، ومع ظهور المجتمعات الأكثر ثراءً ومساواة، إنتهى احتكار عرض التفاخر الاقتصادي فعليًا. ولكن مع تساؤل القوة والهيبة التقليدية لنخبة المجتمع، لم يحدث انخفاض مماثل في جاذبية استهلاك التفاخر، حيث كان هناك تغير في طبيعته واتجاه هذا الاستهلاك. وتُظهر المجتمعات الاستهلاكية اليوم، التي تتميز بمستويات عالية من الدخل التقديري (الدخل غير المخصص لإنفاق معين) والقدرة الشرائية للمستهلكين، سيطرة الاستهلاك المرتبط بالوضع والهوية وأسلوب المعيشة على جميع المستويات الاجتماعية والاقتصادية والتي تحد جزئيًا من تخصيص الموارد النادرة في أي اقتصاد معين.

ويمكن القول أنه لا يوجد خلاف على أهمية استهلاك التفاخر في العصر الحديث، ولكن لا يزال هناك جدل دائر حول الدرجة التي يمكن أو يجب أن يُدار بها مثل هذا السلوك الاقتصادي. وقديمًا، أدانت الكنيسة والدولة الإنفاق على الرفاهية وعرض التفاخر على حد سواء، باعتبارهما نوعًا من الإنغماس في الملذات وأنهما غير منتجين، ولكن هذه الآراء تعرضت للهجوم. وقد قيل أن النشاط الاقتصادي من أي نوع يمكن أن يضيف إلى النمو الاقتصادي والرفاهية الاجتماعية، وأن استهلاك التفاخر ينبغي الترحيب به كقوة للخير. ولكن هذا الرأي أثار بعض الغضب في ذلك الوقت.²⁴⁶ كما نأى الاقتصاديون الكلاسيكيون في تلك الفترة بأنفسهم عن الدفاع عن استهلاك التفاخر، ولكن خلال القرن التاسع عشر أصبح الاستهلاك ذو الدوافع الاجتماعية أكثر واقعية، باعتباره يقدم بعض الفوائد للصناعة والتجارة. وقد عارض استهلاك التفاخر، ضمنيًا أو صراحةً، أولئك الأقرب إلى مصلحة التصنيع أكثر من النظرية الاقتصادية.²⁴⁷ ويستمر الجدل حول ما إذا كان استهلاك التفاخر، من الناحية الاقتصادية، قوة من أجل الخير أو الشر، وحتى يومنا هذا لا يزال العديد من المؤيدين لاقتصاد السوق متمسكين بالرأي القائل بأنه لا يوجد سبب للتدخل، سواء على أسس معنوية أو أخلاقية أو اقتصادية، ضد النشاط المشروع للمستهلكين الذين يرغبون في تعزيز مكانتهم الاجتماعية. ولكن بحلول أواخر القرن العشرين، أصبح حجم استهلاك التفاخر كبير، بحيث رأى الكثيرون ضرورة وجود نوعًا من الإدارة الأكبر لاقتصاد الوضع الاستهلاكي، وذلك لتحقيق زيادات مُستدامة في النمو الإنتاجي طويل الأجل.

إن الحجج القائلة بأن الاستهلاك المُفرط، والمدفوع بتحسين الوضع الاجتماعي في المجتمعات الثرية اليوم يشوه النشاط الاقتصادي، وهو من الأهمية بحيث لا يمكن تجاهله، أصبح لها مصداقية أكبر، ولكن

²⁴⁵ Solnick, S. J., & Hemenway, D., (2009). 'Do Spending Comparisons Affect Spending and Satisfaction?' The Journal of Socio-Economics. 38 (4), P. 568.

²⁴⁶ Mandeville B., (1988). *The Fable of the Bees: or, Private Vices, Public Benefits*. Clarendon Press: Oxford, P.43.

²⁴⁷ List F., (1841). *The National System of Political Economy*. Reprinted 1965 (5th edn). Augustus M. Kelley: New York, P.68.

السياسات والحلول كانت بطيئة من حيث التطور. وعلى وجه الخصوص، كانت هناك خلافات حول كيفية خفض الطلب على سلع التفاخر، أو توجيهه إلى مجالات الاستهلاك الأكثر إنتاجية.

ويعتقد أن الحل الوحيد على المدى البعيد لسوء تخصيص الموارد الناتج عن سلوك المستهلك المدفوع بتحسين المكانة الاجتماعية يتعلق بهندسة تغيير المعتقدات الاجتماعية، وهذا الحل من شأنه أن يضمن أن المصلحة الاجتماعية أصبحت شرطاً لتحقيق المصلحة الذاتية. وبهذه الطريقة، يمكن تأمين الفوائد الاجتماعية عندما يتصرف الأفراد كما لو أنهم يضعون المصلحة الاجتماعية في المقام الأول، حتى لو كانت مصلحتهم الأساسية لا تزال هي المصلحة الشخصية. وهذا الحل لم يكن جديداً، حيث جادل مارشال بأن التعامل مع استهلاك التفاخر، الذي يُهدر الموارد الاقتصادية لتعزيز المكانة الاجتماعية، يكمن تغيير الثقافة العامة، بحيث يتم إدانة مثل هذا النشاط بدلاً من الإعجاب به، وفي الوقت نفسه تعزيز المكانة الاجتماعية فقط لأولئك الذين اختاروا عرض ثروتهم بطرق تُحقق فائدة مباشرة للمجتمع ككل. ولكن أعتبر البعض أن الاعتقاد بقابلية قيم وثقافة المستهلك للتغيير هو أمراً غير واقعي.²⁴⁸

وعلى عكس هذا الحل، أكد البعض على أن أي محاولات هندسية لتغيير نمط الطلب على سلع التفاخر الاجتماعي لا يمكن أن تنجح في تغيير سلوك المستهلكين الخاص بالسلع والخدمات التي اختاروا شرائها، وأن تطلعات المستهلكين لتحسين مكانتهم الاجتماعية من خلال الإقبال على سلع التفاخر لا بد من الاعتراف بها. وفي هذا السياق، كانت السياسة المُفضلة هي قبول حقائق السوق، ولكن لتخفيف آثار سلوك المستهلك يتم فرض ضريبة استهلاك على فئات الاستهلاك التي تفرض آثاراً خارجية (سلبية) كبيرة على الآخرين. وقد قيل إن مثل هذه الضريبة من شأنها أن تعمل بشكل واضح كعامل مُثبط للانغماس في الأنشطة التي تهدف إلى التفاخر والتي تكون أكثر إهداراً للموارد الاقتصادية. ولكن إذا فشلت هذه الضريبة في تثبيط حافز استهلاك التفاخر، يمكن استخدام الإيرادات الضريبية في تعزيز المصلحة الاجتماعية الأوسع، وذلك لتعويض بعض النتائج السلبية لمثل هذا الاستهلاك.²⁴⁹

وقد أثار الإقترح الخاص بفرض ضريبة الاستهلاك العديد من الأسئلة المتعلقة بتنفيذها وآثارها. أولاً، لم يكن من الواضح من الذي سيحدد فئات الاستهلاك التي يجب اعتبارها سلبية بدرجة كافية من حيث تأثيرها على الآخرين. ثانياً، قيل إن فرض ضريبة عقابية لن يؤدي إلا إلى رفع السعر الإجمالي للمنتج محل الضريبة، وبالتالي زيادة جاذبيته لأولئك الذين يسعون إلى إظهار الثروة من خلال استهلاك التفاخر. وفي حين أن هذه الضريبة قد تنجح في زيادة إيرادات إضافية، إلا أن فعاليتها كرادع كانت موضع شك. وأخيراً، هناك بعض المخاوف بشأن مخاطر الركود والبطالة بين موردي السلع تنافسية الاستهلاك (سلع التفاخر) إذا تم تقليل الطلب عليها بنجاح وبشكل كبير.

وقد تم الرد على هذا النقد الأخير بالقول إن الأموال التي لم تُنفق على استهلاك التفاخر سيتم ادخارها واستثمارها في استخدامات أكثر إنتاجية. وبالتالي، فإن أي مخاطر للبطالة بين موردي السلع محل الضريبة ستقابلها فرص العمل التي تم إنشاؤها في أماكن أخرى في مجالات أكثر إنتاجية من الاقتصاد المادي. ولكن تم التعامل مع هذه المقترحات ببعض التشكيك، لا سيما فيما يتعلق بقدرتها على تحقيق تقدم كبير في الطلب المتزايد على السلع والخدمات تنافسية الاستهلاك (سلع التفاخر). وقد أثير موضوع الطلب المفرط على السلع تنافسية الاستهلاك (سلع التفاخر) في منتصف الثمانينيات، عندما وصل استهلاك

²⁴⁸ Hirsch F. (1976). *Social Limits to Growth*. Harvard University Press: Cambridge, MA, PP. 179–180.

²⁴⁹ Frank RH., (1985). *Choosing the Right Pond: Human Behavior and the Quest for Status*. Oxford University Press: New York. PP. 249–250.

التفاخر في الولايات المتحدة وأماكن أخرى إلى المستويات التي بدأت معها زيادة الاهتمام السياسي بالآثار الاجتماعية والاقتصادية قصيرة وطويلة الأجل لهذه النشاط. وبحلول نهاية الثمانينيات، تزايدت الدعوات إلى قدر أكبر من التدخل السياسي.

وجدير بالذكر أن فرض الضرائب على سلع التفاخر لم يكن في حد ذاته مسألة جديدة. فقد دعا الاقتصاديون الكلاسيك والكلاسيكيون الجدد إلى فرض ضرائب على الكماليات التي تُعزز المكانة الاجتماعية كطريقة غير عقابية نسبياً لزيادة الإيرادات الإضافية للخزانة. وفي فترة السبعينيات، استمر البعض في النظر إلى الضرائب على سلع التفاخر على أنها طريقة لا تسبب زيادة العبء الضريبي بقدر مساهمتها في زيادة الإيرادات التي يمكن استخدامها بعد ذلك في تعزيز المصلحة العامة.²⁵⁰ والأهم من ذلك، أن فرض مثل هذه الضرائب على الأفراد راغب استهلاك التفاخر الاجتماعي بدأ بالنسبة للكثيرين نظاماً عادلاً لزيادة الإيرادات من خلال أولئك الأكثر قدرة على تقديم مساهمة أكبر نسبياً في المجتمع. لذلك، تضاعفت المقاومة العامة لأية مقترحات من الهيئة التشريعية فيما يتعلق بإدارة استهلاك التفاخر الاجتماعي، ليس أقلها في الولايات المتحدة.

وفي عام 1990، تم إدخال ضريبة السلع الفاخرة في الولايات المتحدة، وذلك كان بهدف التخفيف من الإفراط في استهلاك التفاخر. وتم فرض ضريبة انتقائية بسعر 10٪ على مجموعة محدودة من المنتجات الفاخرة (السيارات والقوارب والطائرات والمجوهرات والفراء)، وذلك عندما يتجاوز سعر التجزئة لهذه المنتجات مبلغاً معيناً. وقد كان القصد من فرض الضريبة في الأصل هو أن تنطبق على جميع المبيعات التي تمت قبل يناير 2000، ولكن تم إلغاء هذا التشريع في عام 1993 ردًا على الادعاءات بأن مشروع القانون كان ضاراً وغير فعال. وكان التفسير الرسمي للإلغاء هو أن مصنعي هذه السلع قد تضرروا بشكل خاص من الركود الصناعي والتجاري في أوائل التسعينيات. ولكن، في الواقع وُجد أن الضريبة قد أحدثت العديد من الآثار الجانبية السلبية التي لم يتصورها المشرعون.

أولاً، تم اعتبار الضريبة مشوهة إلى درجة غير مقبولة، لأنه بدلاً من خفض مستويات استهلاك التفاخر، قام المستهلكون ببساطة بتغيير أنماط إنفاقهم من أجل تجنب السلع التي تم فرض الضريبة عليها. وقد أثبتت الأبحاث في السبعينيات والثمانينيات أن الأفراد المهتمين بالوضع الاجتماعي المتميز يقومون بتحديد مجموعات الاستهلاك، والتي تُعرّف على أنها مجموعات من منتجات الرفاهية والعلامات التجارية المحددة وأنشطة الاستهلاك، والتي يستخدمونها لتعريف وتفعيل والتواصل بشأن المكانة الاجتماعية.²⁵¹ وبالتالي من خلال قصر ضريبة الاستهلاك في الولايات المتحدة على خمس فئات فقط من فئات المنتجات التي تُظهر الوضع الاجتماعي، فشل المشرعون، في الواقع، في إدراك أهمية الموائمة والسهولة التي يمكن للمستهلكين من خلالها تجنب الضريبة دون المساس بقدرتهم على الاستهلاك اللازم لإظهار المكانة الاجتماعية.²⁵²

وقد كان هناك نوعان من رد فعل المصنعين تجاه إنتاج فئات المنتجات الخمس الخاضعة للضريبة الجديدة. رد الفعل الأول، وهو الأكثر إيجابية من وجهة نظر المؤيدين لفكرة التحول عن تصنيع سلع التفاخر، تمثل في أن بعض منتجي هذه السلع أعربوا عن قلقهم من أن الضريبة الجديدة تُنذر ببداة هجوم

²⁵⁰ Miller E., (1975). *Status goods and luxury taxes*. American Journal of Economics and Sociology 34, PP. 141–154.

²⁵¹ Douglas M, Isherwood B., (1978). *The World of Goods*. Penguin Books: London.

²⁵² Solomon MR, Assael H., (1987). *The forest or the trees: a gestalt approach to symbolic consumption*. In Marketing and Semiotics: New Directions in the Study of Signs for Sale, Umiker-Sebeok J (ed.). Mouton de Gruyter: Berlin, P. 189.

طويل الأمد على استهلاك التفاخر المفرط، وبالتالي تم تحويل التصميم والإنتاج في هذه السلع إلى خطوط إنتاج أكثر شيوعاً (أي أقل تكلفة). ولكن، في الوقت نفسه ظل المنتجون الآخرون يقاتلون من أجل الحصول على حصة في السوق داخل قطاع السلع الكمالية، وذلك من خلال إدارة حملات ترويجية عرضت سداد كامل مبلغ الضريبة للعملاء في الولايات المتحدة. وبهذه الطريقة، فقد ضمنوا عدم تغيير أسعار ما بعد المعاملة الحقيقية للمستهلكين، في حين ظل سعر سلع التفاخر الشامل للضرائب مرتفعاً بشكل يُحفز استهلاك التفاخر.

وبشكل عام، يرى البعض أن ضريبة السلع الفاخرة كانت فاشلة من حيث استهداف التحول المُنظم لأنشطة المستهلكين والموردين خارج اقتصاد الوضع الاستهلاكي الاجتماعي. في الوقت نفسه، تم تقديم هذا المشروع عن غير قصد في وقت غير مناسب، فقد قُدم في وقت كان فيه النشاط الاقتصادي الكلي في الولايات المتحدة في تراجع كبير، (وإن كان قصيراً نسبياً). بالإضافة إلى ذلك، تمت صياغة مشروع القانون بشكل سيئ، فقد صيغ بناءً على معلومات غير كاملة وبدون فهم حقيقي لردود فعل السوق المتوقعة على فرض الضريبة. لذلك، كان فشل هذه التجربة يُعزى إلى عوامل لم يكن من الممكن محاسبة الضريبة نفسها عليها. وكان من الممكن أن ينتج عن الصياغة الأفضل، والتي تسترشد بفهم أكبر للاستهلاك اللازم لإظهار الوضع الاجتماعي، نتائج أكثر إنتاجية.²⁵³

في حين أن السياسات والحلول المتعلقة بإدارة وتنظيم استهلاك التفاخر داخل اقتصاد الوضع الاستهلاكي قد ركزت على سلوك المستهلك، إلا أنه لم يتم إدراك أن استهلاك التفاخر الاجتماعي قد تم تشجيعه لسنوات عديدة من قبل موردي سلع التفاخر. فرغبة الفرد في الحصول على منتجات وخدمات التفاخر الاجتماعي تكون مفتعلة من قبل وكالات الإعلان التي تعمل نيابة عن المصنعين وتجار التجزئة، وقد تم تمثيل هذا التأثير جيداً في الفقه الاقتصادي.²⁵⁴ ويقال أن الحاجة إلى سلع التفاخر يتم إعطاؤها إلحاحاً زائفاً من قبل المنتجين والمعلنين الذين يستثمرون في المنتجات ذات الخصائص الاجتماعية والنفسية، والتي تعتبر ضرورية للمستهلكين المهتمين بوضعهم الاجتماعي النسبي. فعندما تصبح المجتمعات أكثر ثراءً، فإن الرغبات تنشأ بشكل متزايد من خلال العملية التي يتم بها إشباع هذه الرغبات. وبهذه الطريقة، يتطور تأثير استهلاك التفاخر بالضرورة عندما يعتمد المنتجون على رغبة المستهلك في المنتجات التي يُعتقد أنها تضيف إلى المكانة الاجتماعية والهيبة.

وقد تم التأكيد على أن الترويج للسلع المرتبطة بالوضع الاستهلاكي الاجتماعي وتوريدها يتم من خلال التحليل السريع للأسواق التي أصبحت تعتمد بشكل متزايد على الهندسة الاجتماعية للطلب. ففي الوقت الحاضر، يُشجع المصنعون وتجار التجزئة ووكالات الإعلان اهتمامات المستهلكين بالوضع الاجتماعي والهيبة. وأصبح الإعلان، على وجه الخصوص، يلعب دوراً رئيسياً في إنشاء صور اجتماعية برّاقة حول العديد من المنتجات، وذلك بهدف زيادة جاذبيتها في الأسواق الحساسة للوضع الاجتماعي. كما أن منافذ البيع بالتجزئة تقدم خدماتها بشكل صريح إلى المستهلكين الذين يتسوقون ليس من أجل المنفعة في حد ذاتها، ولكن من أجل الحصول على السلع والخدمات التي تُعزز الوضع الاجتماعي والهوية والأسلوب المُميز. واليوم أصبح اهتمام السوق باستهلاك التفاخر أمراً بديهياً، ولم يعد محلاً للتساؤل.

وغالباً ما يكون النقد الموجه إلى ما يسمى "خلق الحاجة أو الطلب" قائم على الجوانب الأخلاقية والمعنوية للتلاعب بحقيقة طلب المستهلك لصالح زيادة مبيعات الشركات وربحيته فقط. فمن خلال

²⁵³ Mason R., (1998). *The Economics of Conspicuous Consumption*. Edward Elgar: Cheltenham. PP. 157–159.

²⁵⁴ Galbraith J.K., (1963). *The Affluent Society*. Houghton Mifflin: Boston, P.111.

تشجيع الاهتمام بالمكانة والهيبة الاجتماعية بين الفئات ذات الدخل المنخفض، يظهر الحرمان الخطير الذي ينشأ عن توجيه الطلب بعيداً عن السلع الضرورية نحو السلع معدومة القيمة أو السلع التي تكون قليلة القيمة من الناحية الفعلية. وقد يُقال أن مثل هذا النشاط هو أمر يخص الفرد فقط، وأن الحرمان الناتج عن اختيارات الاستهلاك هو قرار شخصي متروك للمستهلك، ولكن هذا الإدعاء يتجاهل حقوق أولئك الذين يمكن اعتبارهم أطرافاً ثالثة في مثل هذه المعاملات، وخاصة الأطفال الذين يتم حرمانهم من العديد من الضروريات نتيجة تفضيلات استهلاك آبائهم. فمن خلال زيادة الطلب على سلع التفاخر، تتسبب منظمات الأعمال في دفع استهلاك التفاخر إلى مستوى عالٍ لدرجة أنها تؤدي إلى حرمان اجتماعي حقيقي.²⁵⁵

وفي الواقع، لم تنجح هذه الانتقادات القائمة على الأسس الأخلاقية والمعنوية في التغيير من السلوك التجاري للمصنعين وتجار التجزئة ووكالات الإعلان بشأن الترويج لسلع التفاخر. ففي الرد على هذه الانتقادات، جادلت المصالح التجارية بأن الحملات الترويجية تهتم فقط بإنشاء علامة تجارية معينة باعتبارها مقبولة اجتماعياً، وأنه ليس لهذه العلامة أي تأثير حقيقي على توليد الطلب الأساسي على سلع التفاخر، فالطلب على هذه السلع ينشأ عن الثقافة الاجتماعية ولا يرتبط بالناحية التجارية. إضافة إلى ذلك، يحتج البعض أنه لا يوجد دليل قوي يشير إلى أن الموردين يسعون، من خلال إعلاناتهم، إلى إثبات أن السمات الاجتماعية لمنتجاتهم أكثر أهمية من قيمة المنفعة الحقيقية. فعلى سبيل المثال، غالباً ما يُعتقد أن الطلب على السيارات الفخمة مُستوحى إلى حد كبير من اعتبارات المكانة الاجتماعية والهيبة. ولكن، يمكن اعتبار مثل هذه المشتريات على أنها رغبة في إمتلاك منتج مصنوع وفقاً لأعلى معايير الأداء من حيث الراحة والتكنولوجيا، مع القليل من الاهتمام أو عدم الاهتمام بأي قيمة للوضع الاجتماعي المُتصور.²⁵⁶

وبالرغم من منطقية الحُجج التي قدمها المصنعون ضد الإتهامات التي تقترض أن إبراز سمات سلع التفاخر الاجتماعي، بتواطؤهم، لها أهمية أكبر في نظر المستهلكين، إلا أن دوافعهم الحقيقية غالباً ما تكون موضع شك. بالتأكيد، لا يمكن للموردين أن يدعوا عدم إدراكهم للقوة السوقية لاستهلاك التفاخر، وذلك لأنه يوجد الآن دليل واضح على أن الأفراد سيقومون بعملية الشراء فقط من أجل تعزيز المكانة الاجتماعية، مع العلم أن المنفعة الحقيقية للمنتج وجودته قد تقترب من الصفر. ويقدم تقليد بعض سلع التفاخر أدلة قوية بشكل خاص في هذا الصدد، لأنه يسلط الضوء على تمييز المستهلكون بين الجودة الملموسة للمنتج (المقاسة بالمصطلحات النفعية الكلاسيكية والتي يتم تحديدها من خلال التمييز في المنتج من حيث الاستخدام) وبين قيمته الاجتماعية.

في الواقع، لا يُقدر المستهلكون الذين يشترون عن عمد منتجات مُقلدة سوى المكانة الاجتماعية المرتبطة باسم علامة تجارية معينة، ويدركون تماماً أن السلع التي يشترونها مُزيفة وذات جودة قليلة أو معدومة. وبالتالي، تسمح المنتجات المُقلدة للمستهلكين بفصل سمات الوضع الاجتماعي للعلامة التجارية عن الفائدة الحقيقية للسلعة، ثم شراء عنصر الوضع الاجتماعي فقط. ويشير البعض إلى أن تزييف سلع التفاخر لا

²⁵⁵ Mason R., (1985). *Ethics and the supply of status goods*. Journal of Business Ethics 4, PP. 457–464.

²⁵⁶ Lancaster K., (1971). *Consumer Demand*. Columbia University Press: New York, P. 174.

يخدع الفرد الذي يشتري المنتج، بل يخدع المراقب الذي يرى السلعة ويتم استهلاكها والإعجاب بها على النحو الواجب، (ولكن عن طريق الخطأ)²⁵⁷.

وقد يحتج موردي سلع التفاخر بأنهم بحاجة إلى الاستثمار، وأن جميع السلع التي يقدمونها تشتمل على الحد الأدنى من مستويات الجودة المقبولة في السلع الملموسة. فإذا كانت هذه الحجج صحيحة، فلن يكون هناك سوق للسلع المقلدة التي تقدم قيمة اجتماعية فقط، ولا يكون لها قيمة استخدام حقيقية. في الواقع، أصبح سوق السلع المقلدة المعروفة الآن موجود في جميع أنحاء العالم. ففي ثمانينيات القرن الماضي، قُدر أن المنتجات المقلدة تمثل ما يقرب من 60 مليار دولار أمريكي من التجارة العالمية سنوياً، وأن جزءاً كبيراً من هذه الأعمال يتعلق بالطلب على السلع المزيفة.

ويشكل النجاح العالمي للسلع المقلدة تهديداً خطيراً للمصالح التجارية المشروعة، والتي تصنع وتروج للعلامات التجارية الأصلية التي يتم نسخها واستغلالها بشكل مُعتاد. ومن أجل الدفاع عن مصالحهم، يمارس هؤلاء المنتجون بحق أقوى ضغط على الحكومة والوكالات الأخرى لتشديد العقوبات على المقلدين ومصادرة السلع المقلدة متى وأينما كان ذلك ممكناً. في الوقت نفسه، من الصعب القول بأن المصنعين أنفسهم لا يستثمرون في البداية علاماتهم التجارية من خلال المكانة الاجتماعية لهذه السلع والتي يستغلها الآخرون في تقليد هذه السلع وترويجها. وقد جادل النقاد بأن العديد من الشركات، على الرغم من إنكارها ذلك، تروج لعلاماتها التجارية بدايةً كمنتجات تفاخر اجتماعي ذات قيمة اجتماعية عالية، مع العلم أن هذا يسمح لهم بفرض أسعار مميزة على المستهلكين راغبي التفاخر الاجتماعي، والذين يعتبروا الأسعار المرتفعة من السمات الإيجابية للمنتج.

2. سياسة التعامل مع استهلاك التفاخر الاجتماعي

إن محاولات الإدارة والتحكم في النشاط الاقتصادي القائم على التفاخر الاجتماعي، سواء من خلال الطلب أو العرض، لم تحقق حتى الآن سوى القليل من التقدم في هذا الشأن. في الوقت نفسه، لم يكن الخطأ في تحليل السياسات والحلول التي تستند إلى سلوك المستهلك والمورد أو المنتج، بل كانت الصعوبة في تحديد الإجراءات اللازمة والكافية لتغيير الهندسة المتعلقة بتفضيلات المستهلك وقيمته الاجتماعية. وبالمثل، لم تكن هناك محاولات لتنسيق الإجراءات اللازمة للتأثير المتزامن على الطلب والعرض الخاص بسلع التفاخر.

فمن ناحية الطلب، من الواضح أن أي نجاح في تحقيق التحول من الإنفاق على استهلاك التفاخر الاجتماعي إلى التركيز بشكل أكبر على الإنفاق الخيري سيكون مفيداً اجتماعياً، وسيؤدي بمرور الوقت إلى تقليل مستويات النشاط في قطاع الاقتصاد التفاخري. فهذا النهج يعترف بحتمية وجود سلوك استهلاك التفاخر، لكنه يجادل بأنه ليس بالضرورة أن يكون ضد المصلحة العامة.²⁵⁸

إن نظرية تشجيع استهلاك التفاخر الاجتماعي الذي يُعزز الآثار الخارجية الإيجابية تكون مُقنعة عندما يتم تحويل الموارد بعيداً عن سلع الوضع الاستهلاكي أو التفاخر إلى الأنشطة التي تُساهم في خلق الثروة، والتي ترتبط ارتباطاً وثيقاً بالاقتصاد المادي. وفي الوقت نفسه، فإن محاولة إقناع راغبي التفاخر الاجتماعي بإعادة توجيه الإنفاق إلى أنشطة اقتصادية مفيدة اجتماعياً ستكون بلا جدوى، باستثناء فئة

²⁵⁷ Grossman GM, Shapiro C., (1988). *Foreign counterfeiting of status goods*, Quarterly Journal of Economics 102, PP. 79–100.

²⁵⁸ Congleton RD. (1989). *Efficient status seeking: externalities and the evolution of status games*, Journal of Economic Behavior and Organization 11, PP. 175–190.

الأغنياء الذين يكون نشاطهم الخيري معروفاً ومرئياً اجتماعياً، فالمؤسسات الممولة شخصياً والصناديق الخيرية التي تحمل اسم المستفيد يعتبرها الأثرياء دائماً وسيلة مثالية لتعزيز وعرض المكانة الاجتماعية، وعادةً لا تمنح مساهمات المانحين الأقل ثراءً أي مكاسب اجتماعية يمكن التعرف عليها. وباختصار، لا يوجد حافز حقيقي للغالبية العظمى من راغبي التفاخر الاجتماعي للنظر في الاستثمار الخيري كوسيلة مضمونة لتحقيق مكانة أعلى داخل المجتمع.

وبالنظر إلى هذه القيود، لا يمكن تشجيع النشاط الخيري إلا من خلال الحوافز الاقتصادية. وعلى وجه الخصوص، يمكن استخدام الإمتيازات الضريبية والإعانات المالية الخاصة لزيادة الإنفاق والاستثمار المنتجين اجتماعياً. في حين أن مثل هذه الحوافز موجودة بالفعل في العديد من الدول، فهي عادة ليست كبيرة بما يكفي لإقناع راغبي التفاخر الأقل ثراءً بأن المكاسب المالية (غير المرتبطة بالوضع الاجتماعي) كافية لتعويض إنفاق التفاخر غير المجدي، والذي يهدف إلى تحسين المكانة الاجتماعية والتميز الاجتماعي. ولضمان فعالية الإمتيازات الضريبية، يجب ألا تستند، كحد أدنى، إلى إجمالي النفقات الفعلية المتعلقة بالنشاط المصنف على أنه نشاط خيري، ولكن يجب أن تعتمد على بعض مضاعفات هذه المبالغ. وبهذه الطريقة، سيحصل المانحون والمتبرعون على مزايا مالية كبيرة تقديراً لاستثماراتهم في المشاريع الخيرية، وهي فوائد يمكن أن تكون كبيرة بما يكفي لسحب الأموال من استهلاك التفاخر غير المجدي في اقتصاد الوضع الاستهلاكي.

وهناك مبادرة أخرى تهدف إلى كبح النشاط الاقتصادي في قطاع سلع التفاخر، وهذه المبادرة تتعلق بفرض ضريبة الاستهلاك على أولئك الذين لا يزالون يعانون من مستويات غير مقبولة اجتماعياً من التفاخر غير المجدي اقتصادياً. وقد تم فرض مثل هذه الضرائب، التي تستهدف على وجه التحديد الإنفاق على الرفاهية وراغبي استهلاك التفاخر، ولكنها لم تحقق نجاحاً يُذكر. ولكن هذا الفشل في تطبيق مثل هذه الضريبة قد شجع مؤيدي الضريبة على مراجعة هذه المخططات الضريبية في ضوء التجربة والخطأ وإقتراح مخططات أكثر قوة، وذلك بدلاً من التخلي التام عنها.²⁵⁹

وقد كان أحد أسباب فشل تجربة تطبيق هذه الضريبة في الولايات المتحدة هو أن المشرعين حاولوا عن طريق الخطأ تحديد وفرض الضرائب على النفقات الموجهة إلى فئات معينة من المنتجات التي تعتبر سلماً كمالية. ونظراً لأن هذه الفئات لم تكن شاملة، فلم يواجه المستهلكون صعوبة كبيرة في تجنب هذه الضريبة عن طريق تحويل الإنفاق إلى فئات أخرى من سلع التفاخر. كما لجأ الموردين لفئات السلع الخاضعة للضريبة إلى تقديم حوافز مالية من أجل الحفاظ على ولاء العملاء. وقد أثبتت هذه التصرفات أنه ليس من الممكن تحديد وإستهداف سلع التفاخر حسب العلامة التجارية أو الفئة. وتعترف المقترحات الضريبية المعدلة الآن بأن أي ضريبة استهلاك يجب أن تتعلق بالإنفاق الإجمالي، ولا يجب أن تتعلق بأي نمط معين من أنماط الشراء. وبسبب الجاذبية النسبية للأسعار المرتفعة (شاملة الضرائب) لراغبي التفاخر الاجتماعي، يجب أن يكون معدل الضريبة مرتفعاً (ومؤملاً) بما يكفي لتثبيط عرض التفاخر.

وبالتالي، فإن التوجهات الحالية التي تؤيد فرض هذا النوع من ضرائب الاستهلاك، لا تحاول تحديد فئات معينة من سلع التفاخر وتخضعها للضريبة، ولكنها تقترح فرض ضريبة الاستهلاك التي لا تميز بين السلع والخدمات المختلفة، والتي تطبق معدل ضرائب تصاعدياً حاداً، بحيث يكون موجهاً إلى المستويات المختلفة من الدخل، ويفرض على الاستهلاك الإيجابي الذي يزيد عن حد معين. وبهذه الطريقة، يتم توعية

²⁵⁹ Frank RH., (1997). *The frame of reference as a public good*, Economic Journal 107, PP. 1832–1847.

الأفراد بضرورة دفع غرامات مالية كبيرة على الانغماس في مستويات عالية من استهلاك التفاخر، وهذا النهج يفرض ضغوطاً هبوطية على الاستهلاك المفرط الذي يهدف إلى التفاخر الاجتماعي.

ولكن التوجهات الخاصة بفرض ضرائب الاستهلاك على سلع التفاخر قد تعرضت للنقد، لأنها تقلل من أهمية الآثار السلبية على الإنتاجية والعمالة، والتي قد تنتج عن أي انخفاض في مستويات الاستهلاك. ولمواجهة هذه المخاوف، يُصر المدافعون عن هذه الضريبة على أنه سيتم ضمان فرص العمل البديلة والموازية إذا تم تحديد معدل الضريبة على المدخرات والاستثمار في نفس الوقت والحفاظ عليه عند الصفر. بالإضافة إلى ذلك، من المتوقع أن يكون الاتجاه إلى الاستثمارات الجديدة مفيداً للاقتصاد المادي، وذلك على عكس استثمارات الاقتصاد الخاص بالوضع الاستهلاكي، مما يؤدي إلى حدوث تحول في نشاط الاقتصاد الكلي الذي تهدف ضريبة الاستهلاك إلى تأمينه.

بالإضافة إلى ذلك، إذا كان هناك أليات قوية تمنح المكانة الاجتماعية للفرد على أساس وضعه النسبي من حيث إمتلاكه لرأس المال الإنتاجي، فإن ذلك سيعزز حوافز الادخار والاستثمار في قطاع الاقتصاد المادي. وبالتالي، يمكن القول أن ثقافة منح المكانة الاجتماعية على أساس تراكم الثروة الإنتاجية من شأنه أيضاً أن يقلل الأسعار النسبية للسلع التي لا تتعلق بالمكانة الاجتماعية، وذلك على عكس المنافسة الخاصة باستهلاك التفاخر والتي تُعزز تدمير الثروة وتقليل تراكم رأس المال المنتج، مما يؤدي في النهاية إلى زيادة أسعار السلع التي لا تتعلق بالمكانة الاجتماعية مقارنة بسلع التفاخر. باختصار، يُشجع السعي وراء تعزيز الحالة الاجتماعية إلى تدمير الثروة بسبب نشاط استهلاك التفاخر غير المنتج، وذلك على عكس نشاط تكوين الثروة الذي يُخفض أسعار الاقتصاد المادي، وبالتالي يشجع على استهلاك السلع التي لا تتعلق بالمكانة الاجتماعية.²⁶⁰

وعلى الرغم من أن الحوافز والعقوبات الضريبية الخاصة بإدارة الطلب على سلع التفاخر والتحكم فيه كانت سهلة التنفيذ نسبياً، إلا أن وضع السياسات والحلول الموجهة إلى نشاط جانب العرض لهذه السلع كانت أكثر صعوبة. إن الإقتراحات القائلة بأن "خلق الطلب" الذي ينتج عن الإعلان المُحفز لاستهلاك التفاخر الاجتماعي يمكن تقليصه قانونياً، لم تلق سوى القليل من الدعم، حيث أن التشريع الذي يُقصد منه تقييد هذا النشاط أو التحكم فيه يعتبر غير عملي وغير قابل للتنفيذ. إضافة إلى ذلك، من الصعب، إن لم يكن من المستحيل، استخدام الحجج الأخلاقية والمعنوية كسياسة إدارية ضد ترويج وبيع المنتجات التي يتم تسويقها عن قصد على أنها سلع تفاخر اجتماعي. ومن الممكن نظرياً إنتقاد الأسعار المميزة لسلع التفاخر على أساس أن منظمات الأعمال يجب أن تحصل فقط على عائداً عادلاً على رأس المال المُستخدم. ولكن، العديد من الشركات المصنعة تدعي أن أسعارها المميزة لا تعكس سوى المستويات الأعلى من جودة المنتج الذي يطلبه عملاؤهم، وأنهم لا يتحكمون في السوق، ولكن سوق الجودة هو الذي يتحكم في الأنشطة الخاصة بهم. في حين أن مثل هذه الحجج غالباً ما تُقابل بقدر كبير من التشكيك، إلا أن الانتقادات الأخلاقية على توريد السلع المعدة أساساً لاستهلاك التفاخر لا تتوافق مع السياسات التي تعتمد على التقييد أو التشريع.

إن السعي إلى تحجيم النشاط الاقتصادي المتعلق بالوضع الاستهلاكي الاجتماعي من خلال الإدارة الأفضل لاستهلاك التفاخر يناقض فكرة استهلاك السلع المُقلدة. فمن ناحية أولى، لا يتم التشكيك في حق المصنّعين الشرعيين في حماية علاماتهم التجارية وأسماهم التجارية من الاستغلال غير القانوني، ولهم

²⁶⁰ Congleton RD., (1989). *Efficient status seeking: externalities and the evolution of status games*. Journal of Economic Behavior and Organization 11, PP. 175–190.

كل الحق في هذه الحماية بموجب القانون، سواء من خلال مصادرة السلع المُقلدة أو محاكمة المُزورين. ولكن، غالبًا يتم تقديم العلامات التجارية المُقلدة والمخصصة للتفاخر الاجتماعي فقط بأسعار أقل بكثير من العلامات التجارية القانونية. إذن، غالبًا ما يكون شراء المنتجات المُقلدة أفضل بالنسبة للعديد من المستهلكين راغبي التفاخر والمهتمين فقط بالوضع الاجتماعي وقيمة المكانة الاجتماعية المرتبطة باستهلاك (زائف بحكم الواقع) للسلعة أو الخدمة. بالإضافة إلى ذلك، فإن تصنيع وتوزيع السلع المُقلدة المخصصة فقط للتفاخر لا يسحب موارد واستثمارات كبيرة بعيدًا عن الاقتصاد المادي إلى النشاط الاقتصادي المتعلق بالتفاخر الاجتماعي. باختصار، لا تحتاج السياسات المصممة لتحجيم استهلاك سلع التفاخر المُقلدة إلى تحسين الرفاهية القومية بشكل عام.

وبالنظر إلى هذه الصعوبات والقيود الخاصة بإدارة جانب العرض لسلع التفاخر، فقد وجه صنّاع السياسات اهتمامهم إلى تفويض قيمة المكانة المُتصورة للعلامات التجارية التي يتم تقديمها في المقام الأول كرمز للهبة الاجتماعية. فمن خلال مهاجمة التوزيع الانتقائي وزيادة توافر المنتج يتم تقليل الإنطباع الاجتماعي لهذه السلع بشكل كبير، وهذا الأمر له فائدة إضافية تتمثل في خفض أسعار المنتجات من خلال ممارسة الضغط على كلاً من العرض والطلب. وتؤدي الأسعار المُخفضة بدورها إلى تقليل ربحية الشركات المصنعة وتجار التجزئة، وبالتالي تأمين التحول طويل الأجل من الاقتصاد المتعلق باستهلاك التفاخر إلى النشاط التجاري للاقتصاد المادي.

وتُعتبر توجهات السياسة الاقتصادية القائمة على زيادة المعروض من بعض المنتجات بهدف تفويض استهلاك التفاخر من التطورات الحديثة نسبيًا. ففي التسعينيات، كان هناك دعم كبير للوكالات الحصرية، كما كان هناك تقييد لقنوات التوزيع الخاصة بالسلع الكمالية ذات القيمة العالية. فعلى سبيل المثال، حكمت لجنة المجتمعات الأوروبية لصالح بعض الشركات الفرنسية، التي ادعت أن التوزيع الانتقائي والحفاظ على أسعار إعادة البيع هما عنصران أساسيان في تأمين مستقبلهم التجاري على المدى الطويل كمصنعين وموردين للعطور الفاخرة. وبالمثل، اعترفت لجنة الاحتكارات والاندماجات في المملكة المتحدة بشرعية الأسعار المرتفعة للعديد من سلع التفاخر. ولكن، بحلول أواخر تسعينيات القرن الماضي، بدأ العديد من الموزعين المحتملين المستبعدة يطالبوا بالسماح لهم بالوصول غير المقيد إلى السلع الفاخرة والسلع التي تُعزز المكانة الاجتماعية، ويجب السماح لهم بتقديم مثل هذه المنتجات بأسعار مخفضة، وقد تزامن ذلك مع الوضع الذي بدأت فيه مستويات الإنفاق في اقتصاد الوضع الاستهلاكي الاجتماعي تصل إلى أفاق جديدة. ففي الولايات المتحدة، أظهرت بعض البيانات أنه بحلول عام 1996، ارتفع الإنفاق المرتبط بالرفاهية أربع مرات أسرع من الإنفاق العام، وتم تسجيل زيادات مماثلة، وإن كانت أقل تأكيدًا، في بعض الأماكن الأخرى.

ومع مرور الوقت أصبح من الواضح لصناع السياسات أن استهلاك التفاخر الاجتماعي سيخلق العديد من المشاكل الاقتصادية الخطيرة على المستوى الكلي، حيث يستمر الطلب على منتجات التفاخر الاجتماعي في استقطاب حجم كبير من الموارد الخاصة بالاقتصاد المادي. وتواصل بعض الشركات المصنعة لسلع التفاخر حملاتها للحفاظ على التفرد (والأسعار المرتفعة) المرتبطة بقنوات التوريد والتوزيع التقليدية. ففي فرنسا، لا تزال اللجنة التي أنشئت لحماية وتعزيز مصالح مصنعي السلع الفاخرة الفرنسيين تُشدد على الأهمية الاجتماعية للسلع باهظة الثمن والحصرية والتي يستخدمها عملاؤها للتعبير عن انتمائهم لبيئة معينة. ومع ذلك، فإن المهتمين برؤية التحول الكبير في الموارد لصالح النشاط الخاص بالاقتصاد المادي لا يستجيبون الآن بالتشريعات، ولكن بما قد يرون أنه إهمال حميد لانتهاكات السوق التي تقلل بشكل جماعي من قيمة مكانة تلك السلع. ونتيجة لذلك، في السنوات الأخيرة، ظهر ما يسمى بالاقتصاد الرمادي

الذي استغل بنجاح أنظمة الشراء والتوزيع العالمية من أجل ضمان وضع سلع للبيع بأسعار مخفضة ومن خلال منافذ غير حصرية. وعلى المدى الطويل، يأمل صنّاع السياسات بشكل غير رسمي في أن تتآكل قيمة الوضع الاجتماعي للمنتجات التي يتم توفيرها على نطاق واسع وبيعها بسعر مخفض. ومع مرور الوقت، سيقبل الطلب على السلع ذات الوضع الاستهلاكي الاجتماعي المهددة بشكل واضح ويقبل الترويج لها بالتناسب.²⁶¹

ثانيًا: الجوانب الاقتصادية للوضع الاستهلاكي الاجتماعي

عموماً، تعتمد مدى جاذبية المظهر الخاص بشخص معين على نتيجة المقارنة الإيجابية لهذا المظهر مع مظهر الأشخاص الآخرين في نفس البيئة المحلية. وبشكل عام، تعتمد المنفعة التي يمكن الحصول عليها من استهلاك سلع الوضع الاستهلاكي الاجتماعي بدرجة كبيرة على كيفية مقارنة هذا الاستهلاك مع استهلاك الأشخاص الآخرين في نفس الفئة.²⁶²

وعموماً يهتم الأفراد بالوضع الاستهلاكي النسبي إما بسبب عامل خارجي (الوضع الاجتماعي، وكيف ينظر إليهم الآخرون ويقدرونه)، أو عامل داخلي (المقارنات الاجتماعية)، ويمكن أن يكون الاهتمام بشأن الوضع الاجتماعي سمة إنسانية أساسية.²⁶³ وقد أصبح الاهتمام بالوضع الاجتماعي جزءاً من الخصائص البشرية، لأن الوضع الاجتماعي الأعلى يرتبط بقدرة أعلى على البقاء. وتُظهر أبحاث علم النفس أن المكانة الاجتماعية تُحقق بعض الفوائد، مثل زيادة السعادة واحترام الذات.²⁶⁴ وتُظهر بعض الأمثلة أن الأشخاص المنفتحين على المجتمع يميلون إلى الإنفاق على استهلاك التفاخر الاجتماعي أكثر من الأشخاص الإنطوائيين، مما يشير إلى أن الاهتمام بالوضع الاستهلاكي هو سمة من سمات الأشخاص المنفتحين.²⁶⁵

وتكون الرغبة في إجراء مقارنات اجتماعية متأصلة في أذهان الأفراد ويصعب تغييرها، وتحدث المقارنات الاجتماعية عندما لا يوجد معيار موضوعي للتقييم؛ فيحتاج الناس إلى تقييم آرائهم أو قدراتهم من خلال المقارنة مع الآخرين.²⁶⁶ وتختلف هذه المقارنات عن الاهتمامات المتعلقة بالوضع الاجتماعي، لأن الناس لا يقارنون فقط بين السلع التي تعزز المكانة الاجتماعية، فلا يزال بإمكان الشخص مقارنة وجباته بوجبات الآخرين، ويشعر بالسوء إذا كانت وجباته أسوأ من غيرها، وتحدث هذه المقارنة حتى عندما لا يعرف أحد نوع الوجبات الخاصة به وبالتالي لا يتأثر بالطريقة التي ينظر بها الآخرون إليه. وتقترح نظرية المقارنات الاجتماعية أن سلماً مثل الطعام أو الرعاية الصحية يمكن أن تظل مرتبطة بالوضع الاجتماعي، ولكن تأثير المقارنة يكون أقل بكثير من المقارنة الخاصة بسلع التفاخر الاجتماعي.

1. الآثار الخارجية الاستهلاكية لسباقات التسلح

²⁶¹ Frank RH., (1985). *Choosing the Right Pond: Human Behavior and the Quest for Status*. Oxford University Press: New York.

²⁶² Hirsch, Fred, (1976). *Social Limits to Growth*. Harvard University Press, Cambridge, Mass.

²⁶³ Hopkins, E., & Kornienko, T., (2004). 'Running to Keep in the Same Place: Consumer Choice as a Game of Status.' *The American Economic Review*. 94 (4), P. 1085.

²⁶⁴ Ferrer-i-Carbonell, A., & Frijters, P., (2004). 'How Important is Methodology for the Estimates of the Determinants of Happiness?' *The Economic Journal*. 114 (497), P. 641.

²⁶⁵ Landis, B., & Gladstone, J. J., (2017). 'Personality, Income, and Compensatory Consumption: Low-Income Extraverts Spend More on Status.' *Psychol Sci*. 28 (10), P. 1518.

²⁶⁶ Festinger, L., (1954). 'A Theory of Social Comparison Processes.' *Human Relations*. 7 (2), P. 117.

قبل الحديث عن مدى وجوب استخدام التشريع للتخفيف من الضرر الناتج عن الآثار الخارجية للوضع الاستهلاكي، من المهم مراجعة الظروف التي من خلالها يمكن أن يتسبب هذا النوع من الآثار الخارجية في إحداث بعض الأضرار. وهذه الظروف مماثلة تمامًا لتلك الظروف التي تجعل سباقات التسلح العسكري بين الدول المتنافسة نوعًا من إهدار الموارد الاقتصادية، وبالتالي التسبب في عدم الكفاءة الاقتصادية.

وفي هذا السياق، إذا فُرض أن هناك دولتين، وأنه يجب على كل منهما تقسيم مواردها المحدودة بين شراء الأسلحة وبين شراء السلع غير العسكرية. وتعتمد المنفعة الناتجة من الإنفاق على الأسلحة بشكل كبير على المخزون النسبي من الأسلحة في الدولتين. فإذا كانت إحدى الدولتين لديها مخزون أقل بكثير من الدولة المنافسة لها، فإن إستقلالها السياسي سيكون مُعرض للخطر. وبما أن طبيعة تقديرات مخزون الأسلحة لدى الدولة المنافسة تكون غير كاملة أو غير محددة بدقة، فإن كل دولة سيكون لديها الحافز للإسراف في إنفاقها العسكري، وذلك لتوفير أكبر هامش من الأمان.²⁶⁷

في ظل هذه الظروف، يُتوقع أن تكون نفقات التوازن على التسليح مرتفعة بشكل غير فعال من وجهة النظر الجماعية. أي أننا نتوقع أن يعتبر مواطنو كل دولة أنفسهم أفضل حالًا إذا أنفقت كلا الدولتين أقل على الأسلحة وأكثر على السلع الأخرى. فالشرط الضروري والكافي لوجود عدم الكفاءة هو أن يكون الوضع النسبي للتسليح أكثر أهمية من الوضع النسبي للسلع الأخرى، وهذا الشرط ينطبق بالتأكيد في الواقع. وهكذا، على الرغم من أن المنفعة التي يحصل عليها الأفراد من استهلاك السلع غير العسكرية قد تعتمد على مستوى الاستهلاك المقابل في الدول الأخرى، فإن هذا الاعتماد للمنفعة يكون أضعف بكثير من الاعتماد على التسليح. وتميل مقارنات الاستهلاك للسلع غير العسكرية بين الدول إلى أن تكون أقل أهمية جزئيًا من مقارنة الوضع النسبي للتسلح، لأن معظم الأفراد نادرًا ما يسافرون إلى الخارج، ولأن النتائج المترتبة على وجود عدد أقل من الأجهزة المنزلية مثلًا تكون أقل خطورة من النتائج التي تترتب على عدم وجود قدر كافي من التسليح.

فإذا كانت المنفعة التي يمكن الحصول عليها من استهلاك السلع العسكرية أو غير العسكرية تعتمد بنفس القدر على سياق الاستهلاك، فلن يكون هناك سباق للتسلح العسكري. فقد تحاول دولة واحدة اكتساب ميزة عسكرية من خلال بناء المزيد من الأسلحة العسكرية، ولكنها سرعان ما تكتشف أن تكلفة القيام بذلك كان التخلف في الاستهلاك غير العسكري. وهذا يعني أنه إذا كانت تكلفة الاستهلاك غير العسكري مرتفعة بقدر الفائدة التي يمكن الحصول عليها من الاستهلاك العسكري، فلن يكون هناك حافز لبناء الكثير من الأسلحة العسكرية.²⁶⁸

ولكن نظرًا لأن سياق الاستهلاك في مجال التسليح العسكري يكون أكثر أهمية من سياق الاستهلاك غير العسكري، فإن سباق التسليح العسكري غير الفعال سيكون هو النتيجة الحتمية. فإذا سمحت وسائل التكنولوجيا بمراقبة أسلحة الدولة المنافسة، فيمكن لكل دولة تحقيق نتيجة أفضل من خلال الدخول في اتفاقية للحد من الإنفاق على التسليح العسكري. وفي هذا السياق، يجب عدم الاعتراض على اتفاقية الحد من الأسلحة العسكرية على أساس أنها تحد من حرية كل جانب في الإنفاق على التسليح. وبما أن هذا هو

²⁶⁷ Tran Xuan Thang, (2019). *Negative positional externality of conspicuous and positional goods on society: An empirical analysis on income and clothing consumption for 9 EU countries*, Aalto University, P.4.

²⁶⁸ Frank, Robert H., (2008). *Should public policy respond to positional externalities?* Journal of Public Economics, Elsevier, vol. 92(8-9), August, PP. 1777-1786.

بالضبط الهدف الذي يسعى كل طرف لتحقيقه من خلال الدخول في هذا الاتفاق، وبالتالي فإن مثل هذا الإعتراض سيكون غير مُبرر من الناحية الشكلية والموضوعية.²⁶⁹

بالطبع، هناك العديد من الأسباب الأخرى التي قد تُبرر رفض الدخول في اتفاقية للحد من التسلح، فقد يكون هناك بعض التخوف، على سبيل المثال، من أن تقنية التحقق من مدى التزام الأطراف بالاتفاقية غير فعّالة من حيث منع الأطراف المنافسة من الإلتفاف على أهداف هذه الاتفاقية. أو قد يؤدي عدم التماثل في الوضع الاقتصادي إلى إستمرار أحد الأطراف في التسلح على أساس أنه يمكن أن يتحمل الأعباء المالية الناتجة عن سباق التسلح العسكري. ولكن لا خلاف على وجود المنافع المتبادلة لاتفاقيات الحد من الأسلحة العسكرية بالنسبة للدول المتشابهة والمجهزة بتقنيات مراقبة فعّالة.

وهنا يمكن القول أن المسائل الخاصة بالأثار الخارجية للوضع الاستهلاكي الاجتماعي تتشابه في الأساس مع فكرة الأثار الخارجية لسباقات التسلح للوضع العسكري. ولتوضيح هذه المصطلحات، يمكن الاستعانة ببعض الافكار أو الأمثلة العملية البسيطة. فمثلاً، في كل حالة من الحالات الآتية، يجب أن يختار الشخص بين وضعين متطابقين من جميع النواحي باستثناء ناحية واحدة. الوضع الأول، حيث سيعيش هذا الشخص وجيرانه في منازل مساحتها أربعة آلاف متر مربع، بينما يعيش سكان الأحياء الأخرى في منازل مساحتها ستة آلاف متر مربع. والوضع الثاني، حيث يعيش هذا الشخص وجيرانه في منازل مساحتها ثلاثة متر مربع، ويعيش الآخرون في منازل مساحتها ألفين متر مربع. وبمجرد اختيار هذا الشخص لأحد الوضعين، سيستمر وضعه الاستهلاكي على مقياس الإسكان المحلي.

وفقاً للنموذج الاختيار في الفقه الاقتصادي الكلاسيكي الجديد، والذي ينص على أن المنفعة تعتمد فقط على المقدار المطلق للاستهلاك، فإن الخيار الوحيد الصحيح هو الوضع الأول، لأنه إذا كان حجم المنزل المطلق هو كل ما يهم، فإن الوضع الأول هو بالفعل وضع أفضل للجميع، وذلك لأن كل شخص لديه منزل أكبر من أكبر منزل في الوضع الثاني. في الواقع، يقول معظم الأفراد أنهم سيختاروا الوضع الثاني، حيث يكون حجم منزلهم المطلق أصغر ولكن حجم منزلهم النسبي أكبر. وحتى أولئك الذين يقولون إنهم سيختاروا الوضع الأول يبدو أنهم يدركون لماذا قد يكون شخص ما أكثر رضاً عن منزل مساحته ثلاثة آلاف متر مربع في الوضع الثاني مقارنة بمنزل أكبر بكثير في الوضع الأول.

في المثال العملي الثاني، يكون اختيار الشخص بين وضعين. الوضع الأول هو الذي يكون فيه احتمال الوفاة السنوي من إصابات مكان العمل لهذا هي إثتان بالمائة، والاحتمال المقابل للآخرين هو واحد بالمائة. والوضع الثاني هو الذي تكون فيه هذه الاحتمالات هي أربعة بالمائة بالنسبة لهذا الشخص، وثمانية بالمائة بالنسبة للآخرين. في هذه الحالة يختار معظم الأفراد الوضع الأول، وبالتالي يختارون أمناً مطلقاً أكبر على حساب السلامة النسبية المنخفضة.

وبالتالي، تُشير سلع الوضع الاستهلاكي الاجتماعي إلى السلع التي يكون الارتباط بين سياق الاستهلاك لهذه السلع وبين تقييم هذه السلع أقوى بالنسبة لهذه السلع من غيرها، بينما تُشير السلع التي لا تتعلق بالوضع الاستهلاكي إلى تلك السلع التي يكون هذا الارتباط أضعف بالنسبة لهذه السلع. ففي الأمثلة السابقة، يكون السكن التالي هو السلعة التي تتأثر بالوضع الاستهلاكي الاجتماعي، والسلامة الشخصية تكون من السلع التي لا تتأثر بهذا الوضع. والفكرة هنا ليس معناها أن الحجم المطلق للمنزل والسلامة

²⁶⁹ Tran Xuan Thang, (2019). *Negative positional externality of conspicuous and positional goods on society: An empirical analysis on income and clothing consumption for 9 EU countries*, Aalto University, P.4.

النسبية ليستا موضع اهتمام. ولكن، يمكن القول أن الوضع الاستهلاكي يكون له وزن أكبر من حيث التأثير على الاستهلاك في المجال الأول عنه في المجال الثاني.

في الوقت الحالي، يمكن أخذ ردود الفعل النموذجية في الأمثلة السابقة بالقيمة الاسمية. وهذا يعني افتراض أنه على الرغم من أهمية سياق الاستهلاك بالنسبة للتقييمات في كلا المجالين، إلا أن سياق الاستهلاك يكون أكثر أهمية بالنسبة لمجال الإسكان. وهذا يعني أن استبدال فرصة العمل التي تكون فيها ظروف العمل أكثر خطورة مقابل أجور أعلى تبدو أكثر جاذبية للعمال الفرديين منها للمجتمع ككل. فمن خلال قبول وظيفة أكثر خطورة بأجر أعلى، يتوقع كل عامل بشكل منطقي مصدرين للمكافأة. المصدر الأول هو المنفعة التي يمكن الحصول عليها من إمتلاك منزل أكبر من حيث القيمة المطلقة، والمصدر الثاني هو المنفعة التي يتم الحصول عليها من إمتلاك منزل أكبر نسبيًا. ولكن، من وجهة النظر الجماعية، فإن المصدر الثاني للمكافأة غير واقعي، لأنه إذا قبل الآخرون أيضًا وظائف أكثر خطورة لشراء منازل أكبر، فإن توزيع الحجم النسبي للمنزل يظل دون تغيير.²⁷⁰ ولكن، إذا توقف الآخرون عن موقفهم، فسيتم تعويض مكاسب الفرد من إمتلاك منزل أكبر نسبيًا بخسائر أولئك الذين أصبحت منازلهم الآن أصغر نسبيًا.

بافتراض أن جميع العمال يقبلون وظائف أكثر خطورة مقابل الحصول على أجور أعلى، يكتشف الناس في نهاية الأمر أن الزيادة في حجم المنزل المطلق وحده لم تكن كافية للتعويض عن التعرض للمخاطر الإضافية المطلوبة للحصول على هذا المنزل. ولكن، الفشل في شراء منزل أكبر عندما يفعل الآخرون ليس خيارًا جذابًا للفرد أيضًا. كما هو الحال في التشبيه الدارج والخاص بالإستاد، حيث يقف الجميع للحصول على رؤية أفضل، ولكن عندما يقف الجميع لا يرى أحد أفضل مما لو كان الجميع جالسين.

من هذه الأمثلة البسيطة، يجب أن يكون واضحًا أن سباقات التسلح يمكن أن تؤدي إلى خسائر في الرفاهية لأسباب مماثلة تمامًا لتلك التي رأيناها في حالة سباقات التسلح العسكرية. ويجب أن يكون واضحًا أيضًا أنه إذا كان لدى الأطراف المتضررة الوسائل والرغبة في تنفيذ اتفاقية تدعو إلى زيادة الإنفاق على السلامة وتقليل الإنفاق على الإسكان، فسيكون من غير الواقعي أن يعترض الليبراليين من حيث المبدأ.

2. العلاقة بين الآثار الخارجية للوضع الاستهلاكي والسلع غير السوقية

على الرغم من أنه أصبح واضحًا أن الأفراد يهتمون بشكل مباشر بوضعهم الاستهلاكي النسبي، إلا أن هناك حالات لا يهتم بها الأفراد على الإطلاق بالوضع النسبي الاستهلاكي، ولكن لا يزال بإمكان سلوكهم أن يخلق آثار خارجية تتعلق بالوضع الاستهلاكي الاجتماعي. فيمكن تصور الحالة التي يتقدم فيها عدد من الأشخاص لوظيفة رفيعة المستوى، ولا يهتم كل مرشح متقدم للوظيفة بموقفه النسبي بالنسبة للآخرين. فقد لا يزال هؤلاء الأشخاص يرغبون في أن يحصل أي شخص آخر على نفس الوظائف. وفي هذه الحالة يكون كل مرشح للوظيفة لديه الحافز لإرتداء بدلة أكثر تكلفة في المقابلة، لأن هذا التصرف قد يزيد من فرصة حصوله على الوظيفة، وفي نفس الوقت لا يُقارن كل مرشح نفسه بأي مرشح آخر. ومع ذلك، فإن هذا التصرف قد يُغير من الموقف النسبي للمرشحين الآخرين في نظر أصحاب العمل ويقلل من قدرتهم على الحصول على هذه الوظائف. وبالتالي، لا تختلف نتيجة هذه التصرفات عن الحالة التي يهتم فيها الأفراد بوضعهم النسبي.

²⁷⁰ Frank, Robert H., (1985). *The demand for unobservable and other non-positional goods*. American Economic Review 75, March, P. 101.

• السلع غير السوقية

يوضح هذا المثال أن بعض السلع لا تلبي إحتياجاتنا ورغباتنا بشكل مباشر، ولكنها تساعدنا في الحصول على سلع أخرى. وتسمى هذه السلع سلعاً غير سوقية، وهي سلع يرغب فيها الأفراد، لكنهم غير قادرين على الحصول عليها مباشرة في السوق الرسمية، فلا يمكن للناس شراء الشهرة أو الإحترام مباشرةً. ولا يمكن للناس الحصول على هذه السلع إلا عن طريق شراء سلع أخرى تمنحهم إمكانية الوصول إلى تلك السلع غير السوقية. ولا يمكن للمرشحين للوظائف شراء فرص عمل (ما لم يحاولوا رشوة أصحاب العمل)، فهم بحاجة إلى شراء ملابس أفضل لزيادة فرصهم في الحصول على الوظائف التي يرغبونها.²⁷¹

ويمكن أن يكون هناك علاقة قوية بين السلع غير السوقية والقيم التي تُحققها سلع التفاخر الاجتماعي للأفراد، وتشمل السلع غير السوقية مثلاً الحالة الاجتماعية، أو الصورة الذاتية الأفضل، والوظائف رفيعة المستوى. ويمنح الوضع الاجتماعي الأشخاص أيضاً فرصة أكبر، على سبيل المثال، في الحصول على شريك زواج أفضل. ويدعي جانب من الفقه، الذي يُركز في الغالب على استهلاك التفاخر، أن الاهتمام بشأن سلع التفاخر يأتي من الاهتمام بشأن الوضع الاجتماعي، مثل إظهار ثروة الفرد. وقد أظهر بحث آخر أن الأفراد يتمتعون بمعاملة أفضل ومكاسب مالية إذا اشترى سلعاً فاخرة، إضافة إلى تحسين إحترام الذات، وإظهار الشخصية، وتحسين السعادة. وتُعتبر قيمة السلع غير السوقية من فوائد سلع التفاخر، وفي المقابل تعتمد قيمة استهلاك التفاخر على كيفية مساعدة المستهلك في الوصول إلى السلع غير السوقية.²⁷²

• نظرية الاستعراض

يمكن تفسير إهدار الموارد الناتج عن المنافسة على الوضع الاستهلاكي النسبي من خلال نظرية الاستعراض. يمكن لبعض سلع السوق شراء سلع غير سوقية من خلال استعراض خصائص معينة. ويشير استهلاك التفاخر الاجتماعي إلى ثروة المشتري، وبالتالي يزيد من فرصة الوصول إلى السلع غير السوقية.²⁷³

ويشير بعض الفقه إلى أن الناس يشترون سلع التفاخر لاستعراض ثروتهم. ويقال أنه من الصعب على الناس مراقبة ثروة الآخرين بشكل مباشر، فهم قادرون فقط على تخمين قاعدة الثروة من خلال مراقبة استهلاك الآخرين. لهذا السبب، يحتاج الناس إلى الاستمرار في استهلاك التفاخر لاستعراض ثروتهم للآخرين. فمن خلال شراء سلع التفاخر الاجتماعي، يُظهر المستهلكون أنهم قادرون على شراء السلع، وتصبح القدرة على شراء السلع استعراض موثوق للثروة.²⁷⁴ ولكن إذا الهدف من استهلاك التفاخر هو الإشارة إلى الثروة، فإن ذلك قد يُحد من نطاق استهلاك التفاخر. ويمكن استخدام سلع الوضع الاستهلاكي الاجتماعي للإشارة إلى سمات أخرى.

²⁷¹ Perez-Truglia, R., (2013). 'A Test of the Conspicuous-consumption Model using Subjective Well-being Data.' The Journal of Socio-Economics. 45, P. 146.

²⁷² Nelissen, R. M. A., & Meijers, M. H. C., (2011). 'Social Benefits of Luxury Brands as Costly Signals of Wealth and Status.' Evolution and Human Behavior. 32 (5), PP.343-355.

²⁷³ Perez-Truglia, R., (2013). 'A Test of the Conspicuous-consumption Model using Subjective Well-being Data.' The Journal of Socio-Economics. 45, PP.146-154.

²⁷⁴ Veblen, T., (2007). *The theory of the leisure class: An economic study of institutions*. New York: Macmillan Co.

• الندرة الاجتماعية للسلع غير السوقية

يجادل البعض بأن السلع غير السوقية غالبًا ما تكون محدودة في طبيعتها. والمعنى الضمني لهذه الحجة هو أن الزيادة في كمية سلع التفاخر لا تؤدي إلى زيادة السلع غير السوقية. فعندما ينفق الفرد أكثر للحصول على السلع غير السوقية، فإن ذلك يقلل من وصول هذه السلع إلى الآخرين. والنتيجة هو سباق محصلته صفر، بمعنى أن الفرد يحصل على أكثر عندما يحصل الآخرون على أقل. فإذا كان المجتمع ينفق أكثر على السلع التي من خلالها يمكن شراء سلع غير سوقية في وقت لاحق، فإن توزيع السلع النادرة سيتغير، ولكنه لن يزيد من الوصول إلى السلع غير السوقية. فعندما ينفق الجميع نفس المبلغ، يزداد سعر السلع غير السوقية وتكون النتيجة مماثلة لسباق التسلح الخاص بالوضع النسبي.²⁷⁵

وتكون السلع غير السوقية محدودة بطريقتين. الطريقة الأولى، يمكن أن يشعر الناس بالرضا المباشر من الندرة، مثل أن يشعر الشخص أن قيمة فنه تقل عندما يقلد الآخرون ذلك الفن. في هذه الحالة، يكون المعروض من السلع النادرة محدودًا بالتأكيد. الطريقة الثانية هو أن السلع غير السوقية يمكن أن تخلق فائدة من خصائصها الجوهرية، لكن العرض لتلك السلع لابد أن يكون محدود في طبيعته. على سبيل المثال، المكانة الاجتماعية العالية لا تكون إلا إلى أشخاص معينين فقط. تبدو فكرة أنه يمكن للجميع الحصول على مكانة اجتماعية عالية في نفس الوقت غير منطقية. والجمال يمكن أن يكون أيضًا نادر، فمعياري الجمال نسبي، وقلة من الناس فقط يمكن اعتبارهم جُمال، وعندما يستخدم الجميع مستحضرات التجميل، فليس من المحتمل أن تزيد مستحضرات التجميل من التقدير الكلي للذات.

3. العلاقة بين الآثار الخارجية للوضع الاستهلاكي والأعراف الاجتماعية

لا يعتمد استهلاك سلع التفاخر الاجتماعي فقط على التنافس على الوضع الاستهلاكي كما هو مقترح في نموذج الوضع النسبي ونموذج الندرة الاجتماعية. فيمكن للناس شراء سلع التفاخر لتتوافق مع الأعراف الاجتماعية والعادات، والتي تنتمي إلى تأثير شبكة الآثار الخارجية أو تأثير الاتجاه السائد. على عكس الندرة الاجتماعية، التي لا يستطيع الوصول إليها إلا بعض الناس، فإن السلع غير السوقية، في بعض الظروف، قد تجعل الأعراف الاجتماعية تسمح للجميع بالتوافق، ويمكن أن تتقلب كمية السلع غير السوقية أو تتغير.

تتطلب الأعراف الاجتماعية مستوى من الاستهلاك المقبول، ويقارن الناس أنفسهم بالمعيار السائد للياقة، بدلًا من مقارنة أنفسهم بالآخرين. وقد لاحظ آدم سميث في أيامه مثالًا على الأعراف الاجتماعية، وهو أن النساء في إنجلترا يطلبن ملابس أفضل للظهور في الأماكن العامة دون خجل، مقارنة بالنساء في اسكتلندا.²⁷⁶

ويختلف تأثير الاتجاه السائد عن الآثار الخارجية للوضع الاستهلاكي. فقد وجد البعض أن الأشخاص يهتمون أكثر بشأن استهلاكهم النسبي عندما يكون استهلاكهم أقل من متوسط المجتمع. ويهتم هؤلاء الأشخاص أكثر لأنهم يرغبون في زيادة وضعهم النسبي والتوافق مع الأعراف الاجتماعية، في حين أن أولئك الذين يستهلكون أعلى من المتوسط - لذا فهم متوافقون بالفعل مع المعيار الاجتماعي - يحتاجون

²⁷⁵ Hirsch, F., (1976). *Social limits to growth*. Cambridge: Harvard University Press.

²⁷⁶ Alpzar, F., Carlsson, F., & Johansson-Stenman, O. (2005). 'How Much do we Care about Absolute Versus Relative Income and Consumption?' *Journal of Economic Behavior & Organization*. 56 (3), P.405.

فقط إلى الاهتمام بموقفهم النسبي. وفي بعض المجتمعات التي لا تشجع على التباهي، قد يتجنب الناس حتى استهلاك كميات أعلى من المعتاد.²⁷⁷

ومع ذلك، تتأثر الأعراف الاجتماعية بالأثار الخارجية للوضع الاستهلاكي. فالمعايير الاجتماعية تكون حساسة للمقارنات التصاعدية، وتقررها النخبة في المجتمع.²⁷⁸ وعندما يتم شراء سلع تفاخر جديدة، فإن ذلك يُغير من معايير مستوى الاستهلاك المقبول. ويُركز البعض أيضًا على التأثير المتدفق للاستهلاك، وذلك عندما يؤدي شراء الأغنياء لسلع التفاخر إلى تغيير في مستوى الاستهلاك المقبول عمومًا. فعلى سبيل المثال، أظهر البعض أن التحول في معايير المنازل المرغوبة في الولايات المتحدة يتم تشكيله من خلال جميع الفئات ذوي الدخل المختلف، ويبدأ التغيير عندما يقوم الشخص الأغنياء ببناء منزل أكبر حجمًا، ويتحول المعيار إلى فئة الدخل الأقل نسبيًا، ثم ينتقل التغيير إلى فئة الأشخاص ذوي الدخل المنخفض. والدليل على ذلك هو أن الحجم المتوسط للمبنى الجديد في الولايات المتحدة قد زاد مرتين أعلى مما يقترحه النموذج التقليدي، والذي لا يشمل الأثار الخارجية للوضع الاستهلاكي. فعندما تتغير الأعراف الاجتماعية، يحتاج الناس إلى شراء المزيد من السلع حتى يتم التوافق مع المعايير الاجتماعية الجديدة.²⁷⁹

وتتشكل المعايير الاجتماعية من خلال العديد من العوامل، وبالتالي يمكن أن تنحرف عن متوسط مستوى الاستهلاك. إذا تمكنت الإعلانات من جعل الأشخاص يقارنون أنفسهم بمستوى عالٍ، تصبح المعايير هي المعيار الذي يضعه المعلنون.

4. التأثير السلبي للآثار الخارجية للوضع الاستهلاكي على السعادة

لقد تعلم معظمنا منذ الصغر ألا نهتم بشأن كيفية مقارنة ممتلكاتنا بممتلكات الآخرين. وتُنبع هذه النصيحة المعقولة من ملاحظة أنه نظرًا لأنه سيكون هناك دائمًا أشخاص آخرون لديهم أشياء أكثر وأفضل، فإن التركيز على مثل هذه المقارنات لا يسعه إلا أن يولد لدينا أسبابًا للشعور بالحرمان.

ولكن، كل الاستهلاك يحدث تقريبًا في سياق اجتماعي، وغالبًا سياقات متعددة، والحقيقة الواضحة هي أن القرارات الاستهلاكية لجميع الأفراد تتأثر إلى حد ما بإنفاق الآخرين. ويبدو أن العديد من الاقتصاديين مترددون في التعامل بجدية مع الجوانب التي قد تدفع الناس إلى اختيار المنزل الكبير نسبيًا على الرغم من أنه صغير من الناحية المطلقة. فإذا قال معظم الناس أنهم يفضلون المنزل الصغير نسبيًا، فإن الالتزام الحقيقي بسيادة المستهلك يبدو أنه يستبعد أي ادعاء قاطع بأن المنزل الكبير من الناحية المطلقة هو الأفضل بالضرورة للجميع. وعلى أية حال، يتوافق نمط الاختيار في هذا المثال مع الفرضية القائلة بأنه في بعض المجالات، يبدو أن الناس مستعدين للتضحية بالاستهلاك المطلق من أجل تحسين الوضع النسبي.²⁸⁰ وقد تلقت الفرضية نفسها دعمًا قويًا في الفقه التجريبي حول سعادة الإنسان ورفاهيته.²⁸¹

²⁷⁷ Andersson, F. W., (2008). *Is concern for relative consumption a function of relative consumption?* The Journal of Socio-Economics 37, PP. 353–364.

²⁷⁸ Bourdieu, P., (1984). *Distinction: A social critique of the judgment of taste*. Cambridge, Mass.: Harvard University Press, P.405.

²⁷⁹ Frank, R. H., (2005). *'Positional Externalities Cause Large and Preventable Welfare Losses.'* The American Economic Review. 95 (2), PP.137-141.

²⁸⁰ Kahneman, Daniel, Diener, Ed, Schwartz, Norbert (Eds.), (1999). *Understanding Well-Being: Scientific Perspectives on Enjoyment and Suffering*. Russell Sage, New York.

²⁸¹ Layard, Richard, (2005). *Happiness: Lessons from a New Science*. Penguin, London, P.41.

لعدة عقود، كان علماء الاجتماع، وخاصة علماء النفس، يحاولون بجدية قياس الرفاهية الذاتية للإنسان. ويستخدمون مجموعة متنوعة من الأدوات، بداية من الاستطلاعات البسيطة التي تطلب من الأشخاص الإبلاغ عن مدى سعادتهم، نهاية إلى فحوصات تخطيط كهربية الدماغ المتطورة التي تقيس تردد وسعة الموجات الكهربائية المنبعثة من مواقع مختلفة في الدماغ. وقد تبين أن القراءات الفردية من المقاييس المختلفة متسقة بشكل ملحوظ مع بعضها البعض، ومتسقة مع مجموعة متنوعة من الأدلة الأخرى المتعلقة برفاهية الإنسان. فالأشخاص الذين يقولون أنهم سعداء أو الذين تم الكشف عن أنهم سعداء بمختلف المقاييس الأخرى، على سبيل المثال، من المرجح أيضاً أن يتم تصنيفهم على أنهم سعداء من قبل أصدقائهم. وترتبط جميع مقاييس السعادة ارتباطاً وثيقاً بالسلوكيات التي يمكن ملاحظتها والتي يمكن ربطها بالرفاهية. فأولئك الذين يعرفون عن أنفسهم على أنهم سعداء في الاستطلاعات، على سبيل المثال، من المرجح أن لديهم إتصالات اجتماعية مع الأصدقاء وأنهم يقومون بمساعدة الآخرين المحتاجين. وهم أقل عرضة للإصابة بأمراض نفسية وجسدية، مثل اضطرابات الجهاز الهضمي، والصداع، والإجهاد الوعائي، واضطرابات الإجهاد الأخرى. وهم أقل عرضة للتغيب عن العمل، أو التورط في النزاعات في العمل. وهم أقل عرضة لمحاولة الانتحار، وهو المقياس السلوكي النهائي للتعاسة. باختصار، حددت أدبيات السعادة مقاييس الرفاهية الذاتية للإنسان المتسقة والصحيحة والموثوقة.²⁸²

وفي هذا السياق، يُثار التساؤل عن العوامل التي تؤثر على السعادة. يبدو أن الكثير من الاختلافات الشخصية حول السعادة تكون وراثية، ولكن يبدو أن العوامل البيئية مهمة أيضاً. فالأشخاص الذين لديهم العديد من الأصدقاء المقربين، على سبيل المثال، يميلون إلى أن يكونوا أكثر سعادة بشكل ملحوظ من الآخرين، وكذلك يعيشون لفترة أطول.

ولكن، ماذا عن علاقة الدخل بالسعادة. تشير الدراسات إلى أنه عندما يرتفع دخل الجميع، فإن مقاييس الرفاهية لا تتغير كثيراً.²⁸³ فعلى سبيل المثال، اليابان التي كانت دولة فقيرة جداً في عام 1960، وفي العقود التالية، ارتفع دخل الفرد فيها أضعافاً مضاعفة، ومع ذلك ظل متوسط مستوى السعادة الذي أبلغ عنه اليابانيون دون تغيير جوهري. ويظهر هذا النمط باستمرار في الدول الأخرى أيضاً، ويشكل تحدياً واضحاً للنماذج الاقتصادية التقليدية. فإذا كان الحصول على المزيد من الدخل لا يجعل الأفراد أكثر سعادة، فلماذا يذهبون إلى هذا الحد لكسب المزيد من الدخل؟ لماذا، على سبيل المثال، يعمل الشركاء القانونيون عشرات الساعات إسبوعياً على أمل أن يصبحوا شركاء في مكاتب المحاماة؟ لماذا يتحمل الرؤساء التنفيذيون لشركات التبغ الإذلال العلني للشهادة أمام الكونجرس بأن النيكوتين لا يسبب الإدمان؟ وقد اتضح أننا إذا قمنا بقياس علاقة الدخل بالسعادة بطريقة ثانية، فإن الدخل مهم للغاية بالفعل. فعندما نرسم متوسط السعادة مقابل متوسط الدخل لمجموعات من الناس في دولة معينة في وقت معين، يكون الأغنياء في الواقع أكثر سعادة من الفقراء.²⁸⁴

تتوافق هذه الأنماط مع الرأي القائل بأن الدخل النسبي هو مؤشر على تحقيق السعادة، وهو أفضل بكثير من الدخل المطلق.²⁸⁵ ويجادل البعض بأن استطلاعات السعادة التقليدية قد تبالغ في تأثير الدخل على

²⁸² Frank, Robert H., (1999). *Luxury Fever*. The Free Press, New York.

²⁸³ Diener, Ed, Ed Sandvik, Larry Seidlitz, and Marissa Diener, (1993). *The Relationship between Income and Subjective Well-Being: Relative or Absolute?* Social Indicators Research, 28, P. 195.

²⁸⁴ Clark, Andrew, Oswald, Andrew, (1996). *Satisfaction and comparison income*. Journal of Public Economics 61, P. 359.

²⁸⁵ Easterlin, Richard, (1995). *Will raising the incomes of all increase the happiness of all?* Journal of Economic Behavior and Organization 27, PP. 35–47.

السعادة، لأن الناس قد يركزون على رفاهيتهم المادية في محاولة الإجابة على سؤال الإستطلاع الخاص بالعلاقة بين الدخل والسعادة. ولقد أظهروا أن تأثير الدخل يكون أصغر عندما يتم الإبلاغ عن الحالة المزاجية للمتغير التابع أثناء تجربة أخذ العينات بدلاً من الاستجابة لسؤال المسح. ولكن حتى في هذا المقياس البديل، أفاد الأشخاص أصحاب الدخل الأقل أنهم في حالة مزاجية سيئة بنسبة تزيد عن 50٪ أكثر من الأشخاص أصحاب الدخل الأعلى.²⁸⁶

و غالبًا ما يُنظر إلى أهمية الدخل النسبي على أنها ضعف إنساني مؤسف. ومع ذلك، كما جادل آدم سميث في كتابه ثروة الأمم، تعتمد معايير الاستهلاك المجتمعي على السلع التي يُنظر إليها على أنها ضرورية، أو الضروريات. وفقًا لإدم سميث، لا يمكن القول أن السلع الضرورية هي التي لا غنى عنها لإستمرار الحياة، ولكن قد تجعل العادات المنتشرة في بعض الدول من بعض السلع ضرورة أساسية، فمثلاً قد يكون من غير الائق بالنسبة للأشخاص المُعتبرين، حتى من أدنى مرتبة، أن يكونوا بدون هذه السلع. فقميص الكتان، على سبيل المثال، بالمعنى الدقيق للكلمة، ليس ضروريًا للحياة، فلقد عاش الإغريق والرومان بشكل مريح للغاية على الرغم من عدم وجود الكتان. لكن في الوقت الحاضر، وعبر الجزء الأكبر من أوروبا، قد يخجل العامل اليومي من الظهور في الأماكن العامة بدون إرتداء قميص من الكتان، والذي من المفترض أن يشير الافتقار إليه إلى تلك الدرجة المشينة من الفقر. ولقد جعل العرف، بنفس الطريقة، الأحذية الجلدية ضرورية للحياة في إنجلترا. وبالتالي قد يخجل الشخص الفقير من الظهور في الأماكن العامة بدون هذه الأحذية. وتظهر نفس القضايا في المجتمعات المعاصرة، ولكن الفرق الوحيد هو أن المعايير التي تحدد الضروريات الآن قد تصاعدت بشكل كبير منذ أيام آدم سميث.

5. الآثار الخارجية للوضع الاستهلاكي تفرض تكاليف اقتصادية مادية

يترتب على الفشل في مجارة نمط الاستهلاك المجتمعي بعض النتائج النفسية الضارة، ولكن هذا الفشل يؤدي أيضًا إلى المزيد من الخسائر المادية حتى بالنسبة للأفراد أو الأسر التي لا تهتم أساسًا بالاستهلاك النسبي في حد ذاته. فعلى سبيل المثال، يظهر هذا الأمر في القرار الذي تتخذه عائلة متوسطة الدخل بشأن المبلغ الذي يتم تخصيصه لشراء منزل. ففي هذا السياق يمكن القول أن تكلفة إلحاق الطفل بمدرسة ذات جودة متوسطة ترتبط ارتباطاً وثيقاً بسعر المنزل المتوسط في المجتمع، وهذا الأمر صحيح جزئياً في بعض الدول، مثل الولايات المتحدة، وذلك بسبب العلاقة المباشرة بين ميزانيات المدارس المحلية وبين إيرادات ضريبة الأملاك المحلية. ولكن في ضوء العلاقة الإيجابية بين مستوى تحصيل أي طالب وبين متوسط الحالة الاجتماعية والاقتصادية لزملائه في الفصل، فإن العلاقة بين قيم الملكية وجودة المدرسة ستكون إيجابية، حتى في الدول التي تكون فيها ميزانيات المدارس مستقلة إلى حد كبير عن قيم الملكية المحلية.²⁸⁷ والنتيجة هي أنه لا يمكن للأسر الفردية إلحاق أطفالهم بالمدارس الأفضل إلا إذا كانوا على استعداد لتمديد ميزانياتهم وإنفاق المزيد على الإسكان.

قد يُفترض أن معظم الأسر ذات الدخل المتوسط تطمح في إلحاق أطفالها على الأقل بالمدارس ذات الجودة المتوسطة. ولكن في الواقع وفي معظم المجتمعات، سيتم الحكم بقسوة على الأسر التي لديها رضاء تام بفرص إلحاق أطفالهم بالمدارس دون المستوى المتوسط. ومع ذلك، فإن فكرة جودة المدرسة تعتمد بطبيعتها على سياق الاستهلاك. فبغض النظر عن المبلغ الذي ينفقه الجميع على السكن، لا يمكن لكل

²⁸⁶ Kahneman, Daniel, Krueger, Alan B., Schkade, David, Schwartz, Norbert, Stone, Arthur B., 2006. *Would you be happier if you were richer? A focusing illusion*. Science 312, June 30, PP. 1908–1910.

²⁸⁷ Hoxby, Caroline, (2000). *Peer effects in the classroom: learning from gender and race variation*. NBER Working Paper No. W7867 August, P.4.

الأطفال الالتحاق بالمدارس ذات المستوى الأعلى من حيث الجودة. وبالتالي، فإن القرار الخاص بحجم الإنفاق على الإسكان يواجه العديد من الأسر ذات الدخل المتوسط، ويُمثل لهم مُعضلة مؤلمة. وهذه المُعضلة تتمثل في الاختيار بين إلحاق أطفالهم بمدرسة ذات جودة متوسطة، وذلك عن طريق شراء منزل أكبر وأعلى مما يمكنهم تحمله بشكل مريح وبين شراء منزل أصغر في حدود ميزانيتهم وإلحاق أطفالهم بمدرسة أقل من المتوسط. ولمعرفة السبب الذي يجعل العديد من الأسر تجد الخيار الأول أكثر إقناعاً، فيجب عدم افتراض أنهم اتخذوا هذا القرار بدافع الحسد أو الغيرة.

وبالمثل، لا نحتاج إلى استدعاء الحسد لشرح سبب إدراك الناس لبعض الفرص واستغلال هذه الفرص من خلال الإنفاق أكثر من الآخرين على الملابس أو المظهر. فالإنطباعات الأولى لها أهمية كبيرة أثناء مقابلات العمل، ولكن المظهر الجيد هو أيضاً مفهوم نسبي، وهذا يعني أن تبدو أفضل من الآخرين الذين يتنافسون على نفس الوظيفة، فإذا كان الآخرون ينفقون أكثر، فيجب أن تنفق أكثر أيضاً، أو أن تكون مستعداً للعيش مع احتمالات منخفضة للحصول على الوظيفة التي تريدها.

4 النظريات الاقتصادية للأثار الخارجية مقدمة

يتصدر التحليل الاقتصادي لمشكلة الأثار الخارجية نظريتان أساسيتان. النظرية الأولى لبيجو، وقد سادت هذه النظرية في القرن العشرين. ويعود تاريخها إلى تحليل بيجو لاقتصاديات الرفاهية. ويتمثل هدفها الرئيس في إظهار أن الأثار الخارجية عبارة عن الاختلاف بين التكلفة الخاصة الحدية والتكلفة الاجتماعية الحدية. ومن الأمثلة التقليدية على الأثار الخارجية السلبية، وفقاً لهذه النظرية، مثال المصنع الذي ينبعث منه الأدخنة أو يتخلص من النفايات في نهر معين، وفي كلتا الحالتين يتسبب في الإضرار بملكات السكان المجاورين للمصنع. وفي مثل هذه الحالة، يتوجب حماية المتضررين أو تعويضهم من جانب المُتسبب في التلوث. وهنا تنشأ حالة عدم الكفاءة الاقتصادية، لأن المصنع لا يأخذ في الاعتبار التكاليف الإجمالية لنشاطه. ولا ينبغي أن تشتمل تكاليف هذا النشاط على التكاليف الخاصة للإنتاج فحسب، بل يجب أن تشمل أيضاً التكاليف الاجتماعية التي تحملها الآخرين. ووفقاً لتلك النظرية، يجب أن تعمل الحكومة على إجبار المصنع على استيعاب هذه التكاليف، وذلك عن طريق فرض الضرائب أو دعم المنتج في حالة الأثار الخارجية الإيجابية. إذن، يبدو أن نظرية بيجو لديها نظرة متفائلة لقدرات الدولة على حل مشاكل الأثار الخارجية.²⁸⁸

وكرد فعل على هذا التحليل، ظهرت نظرية كواس. فقد جادل كواس بأن تحليل بيجو يتجاهل وجود تكاليف المعاملات. وتشمل تكلفة المعاملات، تكاليف البحث عن العقود والتفاوض بشأنها وإنفاذها. وقد جادل كواس بأن الأطراف الخاصة يمكنها دائماً التفاوض حول الحل الأمثل لمشكلة الأثار الخارجية، وذلك مع افتراض أن هناك عالم خيالي بدون تكاليف للمعاملات. فإذا كانت مسألة منع الأثار الخارجية أكثر قيمة بالنسبة للشخص الذي تعرض لها من الشخص الذي تسبب فيها، فعندئذ يمكن للأول أن يدفع للأخير مقابل التوقف عن نشاطه أو تصرفاته. وبالتالي، قد تختفي الأثار الخارجية، ويتحقق الوضع الأمثل من حيث الكفاءة الاقتصادية. وفي الواقع، هناك دائماً تكاليف إيجابية للمعاملات. وفقاً لنظرية كواس، في هذا الواقع، قد تستمر الأثار الخارجية ولا يمكن منعها، لأن عملية التفاوض تكون مكلفة للغاية. وللوصول إلى نتيجة فعّالة، يتطلب هذا الوضع التخصيص الأولي لحقوق الملكية للطرف الذي يُقدّر أكثر. وقد لاحظ كواس أنه في الحالات التي يغيب فيها تكاليف المعاملات، لا يهم من الذي تم تخصيص الحقوق له أولاً، لأن عملية التفاوض ستنتهي بتخصيص الحقوق للطرف الذي يقيّمها أكثر. إذن، في كلتا الحالتين، لا تحتاج الدولة إلى اللجوء إلى فرض الضرائب أو منح الإعانات. ويجب أن يقتصر دور الحكومة على تخصيص حقوق الملكية وإنفاذها في حالة الأثر الخارجي (السابق). ويمكن لآلية السوق القيام بالباقي.²⁸⁹

ومن أحدث النظريات التي قيلت في تفسير وتحليل الأثار الخارجية الاقتصادية هي نظرية التوقعات. وتنتقد هذه النظرية طريقة بيجو النموذجية لحساب التكاليف الاجتماعية. والفكرة الأساسية لهذه النظرية هي أن التحليل الدارج لوجود الأثار الخارجية الاقتصادية لا يأخذ في الاعتبار فكرة التوقعات. وهذا يعني أن التأكيد على وجود الأثار الخارجية لا يُؤلي اهتماماً كافياً لحقيقة أن الفاعلين الاقتصاديين، في الواقع،

²⁸⁸ Claassen, Rutger, (2016). *Externalities as a basis for regulation: a philosophical view*. Journal of Institutional Economics. -1, PP. 1-23.

²⁸⁹ Coase, R. H., (1960). 'The Problem of Social Cost', The Journal of Law and Economics, 3, PP. 1-44.

يكون لديهم توقعات معقولة حول احتمالية تعرضهم لأثار غير مباشرة كنتيجة لتصرفات الآخرين. وعندما يتوقع الأفراد نتائج معينة من تصرفات الآخرين، سواء كانت هذه النتائج مادية أو نتائج متعلقة بالقيمة السوقية لممتلكاتهم الخاصة، فإنهم يُعدّلون من تصرفاتهم لتقليل التكاليف التي يتحملونها، أو لزيادة الفوائد التي يتلقونها من التصرفات المتوقعة من الآخرين. وهذه التوقعات والتعديلات التي يقوم بها هؤلاء الأفراد تستوعب نتائج الأثار غير المباشرة، والتي تظهر كأثار خارجية في التحليلات القياسية لفشل السوق. وتنعكس، وأيضاً تندمج التوقعات المعقولة – والتي تم استيعابها- للأثار غير المباشرة في حقوق الملكية وفي القيمة المُقدّرة لهذه الحقوق.²⁹⁰ وبمجرد دمج هذه التوقعات في حقوق الملكية، تجعل العديد من الأثار غير المباشرة، والتي تظهر من خلال الملاحظة العرضية على أنها أثار خارجية، لتكون في الواقع جزءاً من هيكل حقوق الملكية.

إضافةً إلى ذلك، تشمل النظرية الاقتصادية للأثار الخارجية علاقة هذه الأثار بالكفاءة الاقتصادية. وهذا يشمل علاقة الأثار الخارجية بالإنتاج والاستهلاك والتخصيص الأمثل للموارد الاقتصادية. فلماذا تمثل الأثار الخارجية مشكلة في تخصيص الموارد الاقتصادية في نظام السوق؟ تؤدي آلية الأسواق التنافسية الحرة إلى تحديد الأسعار التي يتساوى عندها التكاليف الحدية مع الفوائد الحدية التي تحملها البائعون ويتمتع بها المشترون. ولكن، عند وجود الأثار الخارجية، تكون التكاليف الحدية أو الفوائد الحدية، التي على أساسها يبني المشاركون في السوق قراراتهم، تكون مختلفة عن التكاليف أو الفوائد الاجتماعية الحدية الفعلية.²⁹¹ وبالتالي يجب توضيح كيفية تأثير الأثار الخارجية على الرفاهية الاقتصادية. ويوضح هذا التحليل على وجه التحديد كيف أن الأثار الخارجية تتسبب في قيام الأسواق بتخصيص الموارد الاقتصادية بشكل غير فعال.

ولتوضيح التحليل الاقتصادي لهذه النظريات رأينا تقسيم هذا الفصل إلى المباحث التالية:

المبحث الأول: نظرية كواس لتكاليف المعاملات.

المبحث الثاني: نظرية التوقعات للأثار الخارجية.

المبحث الثالث: الأثار الخارجية والكفاءة الاقتصادية للسوق.

²⁹⁰ M. Rahmatian & L. Cockerill, (2004). *Airport Noise and Residential Housing Valuation in Southern California: A Hedonic Pricing Approach*, Vol. 1, No. 1, International Journal of Environmental Science & Technology, PP. 17, 18.

²⁹¹ Heller, Walter P., and David A. Starrett, (1976). "On the Nature of Externalities." In Steven A. Y. Lin, ed., *Theory and Measurement of Economic Externalities*. New York: Academic Press, PP. 9 – 21.

المبحث الأول: نظرية كواس لتكاليف المعاملات

ترجع الأصول التاريخية لنشأة نظرية كواس إلى الوقت الذي أقدم فيه كواس على تحليل مدى فعالية آلية الأسواق في تخصيص ترددات بث الراديو. وهنا، أشار كواس إلى أن السوق الذي يعمل بالشكل الأمثل أو الذي يعمل بكفاءة، سيخصص حقوق ترددات البث إلى حيث الاستخدام الأعلى قيمة لهذه الترددات، وبالتالي يُعزز بشكل كبير من كفاءة تخصيص هذه الترددات، وذلك مقارنة بالتخصيص الذي تقوم به الحكومة. ولكن مع الافتراض السائد بأن الأسواق، في الواقع، لا تعمل أبدًا بالشكل الأمثل كما تعمل من الناحية النظرية، جادل كواس بأن مسألة أفضل السبل لتخصيص ترددات بث الراديو هي في الأساس مسألة واقعية. ولكن القول بأن طبيعة السوق يمكن أن تُعزز من كفاءة تخصيص الموارد كان كافي على الأقل لتحفيز السلطات الحكومية المختصة بتخصيص ترددات بث الراديو على المطالبة بإجراء تحليل جاد في هذا الشأن.²⁹²

ولتوضيح الجوانب الأساسية لهذه الفكرة، أشار كواس إلى أنه في سياق نظرية الأسعار الحديثة، يُعزى فشل السوق الناتج عن الآثار الخارجية إلى عدم وجود الحقوق القانونية التي تحكم النشاط الاقتصادي الذي ينتج عنه هذه الآثار الخارجية. وذلك يعني أنه عندما يتم تحديد ومنح الحقوق المتعلقة بهذا النشاط، فإن معاملات السوق ستؤدي إلى النتيجة الأمثل من الناحية الاجتماعية (كفاءة تخصيص الموارد وتعظيم الثروة). وبدون وجود هذا التحديد الأولي للحقوق، لا يمكن أن تكون هناك معاملات سوقية لنقل هذه الحقوق وإعادة دمجها. بالإضافة إلى ذلك، من الضروري معرفة مدى مسؤولية الأنشطة الاقتصادية عن الآثار الخارجية التي قد تنشأ بسبب هذه الأنشطة. ولكن، تكون النتيجة النهائية الخاصة بتخصيص الموارد الاقتصادية (التي تزيد من قيمة الإنتاج) تكون غير مرتبطة بالوضع القانوني لحقوق الملكية، وذلك بشرط أن يعمل نظام السوق بدون وجود تكاليف للمعاملات.

وفي سياق إثبات صحة هذه النظرية، يمكن القول أنها لم تستهدف تحليل القواعد القانونية، ولكنها استهدفت تحليل حالات فشل السوق التي طرحتها نظرية بيجو. وفقًا لنظرية بيجو، لا يمكن التعامل مع مشكلة الآثار الخارجية، والمتمثلة في الفرق بين التكاليف الخاصة الحدية والتكاليف الاجتماعية الحدية، إلا من خلال فرض الضرائب أو منح الإعانات أو سن اللوائح الملزمة لمنع هذه الآثار. ولكن، وفقًا لمعيار الافتراضات الكلاسيكية الجديدة المتعلقة بآلية وتشغيل الأسواق، أظهر كواس أن الحلول التي طرحتها نظرية بيجو، والتي اعتبرها الكثيرون أنها حل ضروري وفعل لمشاكل الآثار الخارجية، هي في الواقع غير ضرورية. وبالتالي، أثبتت نظرية كواس أن النتيجة التي توصل إليها بيجو، والتي أُعتبرت لفترة طويلة من المعطيات المُسلم بها، ليس لها أي مبرر.

وفقًا لنظرية كواس، يمكن للأسواق التي لا يوجد بها أي نزاعات حول حقوق الملكية أن تتعامل مع مشكلة الآثار الخارجية بكفاءة. ولكن هذه النتيجة ليست نهائية، وذلك بسبب وجود مشكلة تكاليف المعاملات.²⁹³ فعلى الأقل، سوف تتسبب مشكلة تكاليف المعاملات في استنفاد المكاسب التي يمكن تحقيقها من التبادل الاقتصادي، وهذا يعني أن تكاليف المعاملات تتسبب في المنع التام لعملية التفاوض الخاصة باستيعاب

²⁹² Coase, Ronald H., (1960). "The problem of social cost". Journal of Law and Economics, 3, PP.1-44.

²⁹³ Dahlman, Carl J., (1979). "The problem of externality". Journal of Law and Economics, 22, PP.141-62.

الأثار الخارجية.²⁹⁴ ولكن، لا ينبغي أن تُؤخذ مشكلة تكاليف المعاملات كدليل على صحة تحليل نظرية بيجو، بل يمكن أن تُشير مشكلة تكاليف المعاملات ببساطة إلى أهمية التكاليف المرتبطة بتنسيق النشاط الاقتصادي، وأيضًا إلى أهمية التكاليف الموجودة في كل مكان في التنسيق الحكومي، على سبيل المثال، تكاليف فرض ضرائب بيجو، وتكاليف منح الإعانات وفرض اللوائح، والتكاليف الموجودة أيضًا داخل معاملات السوق العادية. وبالتالي، يمكن القول أن هذه التكاليف يمكن أن تمثل أيضًا عائقًا في سبيل تطبيق نظرية بيجو.

ويرى كواس عدم واقعية المثالية المفترضة لكلاً من آلية الأسواق والتدخل الحكومي كوسائل أو أدوات لتنسيق النشاط الاقتصادي. فلا يمكن معرفة ما هو الوضع الأمثل، ولا كيفية الوصول إليه. وبالتالي، يمكن دحض المثالية الاجتماعية المزعومة للأدوات التي إقترحها بيجو لمنع الأثار الخارجية، من خلال القول بأن المعلومات اللازمة لتطبيق هذه الأدوات تكون غير متوفرة، وأن هناك الكثير من التكاليف البيروقراطية في طريق تطبيق هذه الأدوات. بالإضافة إلى ذلك، قد يؤدي عدم إدراك نظرية بيجو للطبيعة التبادلية للأثار الخارجية إلى صعوبة الوصول إلى الحل الأقل تكلفة لمشكلة الأثار الخارجية. والنتيجة النهائية لهذه المشاكل هي أن أدوات منع الأثار الخارجية قد يكون لها أثر سلبي على الكفاءة الاقتصادية أكثر من سلبية الأثار الخارجية نفسها. وبالتالي، فإن تطبيق إجراءات السياسة الاقتصادية المناسبة لعلاج فشل السوق قد يقود في النهاية إلى الحاجة إلى تقييم ما إذا كان فشل السوق أكثر أو أقل حدة من فشل الحكومة (الذي يظهر عند محاولة التعامل مع فشل السوق). وهنا لا يمكن الوصول إلى نتيجة هذا التقييم إلا من خلال التحليل المؤسسي المقارن لكل حالة على حدة.

باختصار، أظهرت مشكلة تكاليف المعاملات أن النهج الكلاسيكي الجديد لتحليل الأثار الخارجية كان معيَّبًا بشكل كبير. فلم تُقدم الافتراضات التي على أساسها تم هذا التحليل أي أساس منطقي لافتراض ضرورة الوسائل التصحيحية لفشل السوق. في الوقت نفسه، إذا تم تخفيف الافتراضات الضرورية لحلول السوق المثلى فإن ذلك يقوض أيضًا المثالية المنسوبة إلى الأدوات التي إقترحها بيجو لعلاج فشل السوق.²⁹⁵

أولاً: فرضيات ونتائج نظرية تكاليف المعاملات (نظرية كواس).

يمكن القول أن هناك عدة صيغ مختلفة لنظرية كواس، وهذا الاختلاف في الصياغة غالبًا ما يكون طفيف، ولكنه غير ذي أهمية كبيرة. وتنص الصيغة الأولى لنظرية كواس بأن التكاليف الخاصة للمعاملات والتكاليف الاجتماعية لهذه المعاملات تكون متساوية في ظل وجود المنافسة الكاملة.²⁹⁶ وتنص الصيغة الثانية لهذه النظرية على أنه إذا كانت تكاليف المعاملات صفرية، فإن الهيكل القانون لهذه المعاملات لا يكون مهمًا، لأن الكفاءة ستتحقق في كل الأحوال وبغض النظر عن التخصيص القانوني لحقوق الملكية.²⁹⁷ ولكن الصيغة التي تعبر عن جوهر هذه النظرية هي أنه إذا تم تحديد الحقوق بالكامل وكانت تكاليف المعاملات صفرية، فسوف يتفاوض الأطراف لتحقيق النتيجة الفعالة والثابتة بغض النظر عن

²⁹⁴ Barzel, Yoram. (1985). 'Transaction costs: are they just costs?' Journal of Institutional and Theoretical Economics, 141, PP.4-16; Allen, Douglas W., (1991). 'What are transaction costs?' Research in Law and Economics, 14, PP.1-18.

²⁹⁵ Coase, Ronald H., (1960). 'The problem of social cost'. Journal of Law and Economics, 3, PP.1-44.

²⁹⁶ Stigler, George J., (1966). *The Theory of Price*. 3rd edn. Macmillan, P.113.

²⁹⁷ Polinsky, A. Mitchell., (1974). 'Economic analysis as a potentially defective product: a buyer's guide to Posner's *Economic Analysis of Law*'. Harvard Law Review, 87, P.1655.

التحديد الأولي للحقوق القانونية.²⁹⁸ وتحتوي صيغة هذه النظرية على بعض الافتراضات، وتحتوي أيضًا على بعض النتائج.²⁹⁹

ولنبدأ بالنتائج، وتحتوي هذه النظرية على نتيجتين، ويمكن فهمها بطريقة أفضل على أنهما فرضيتان تتعلقان بالنتائج. النتيجة الأولى تتعلق بفرضية الكفاءة، والتي تنص على أن نتيجة عملية التفاوض بين الأطراف المعنية بالآثار الخارجية ستكون فعالة من حيث تحقيق الكفاءة، وذلك بغض النظر عن الطرف الذي تم تخصيص الحق له بدايةً. ومفهوم الكفاءة المستخدم في نظرية كواس هو مفهوم باريتو للكفاءة، ويُستخدم مفهوم باريتو للكفاءة أيضًا في الكثير من تحليلات الاقتصاديين الأخيرة التي تُحاول تقييم صحة هذه النظرية.³⁰⁰ ويستخدم كواس معاني مختلفة في تحليله لمفهوم الكفاءة (تعظيم قيمة الإنتاج وتقليل التكاليف)، بينما يُعد تعظيم الثروة وتقليل التكلفة من المتغيرات الأكثر استخدامًا لمفهوم الكفاءة في القانون والاقتصاد المعاصر.

وتعتبر النتيجة الثانية لهذه النظرية من النتائج الضمنية، وهي تتمثل في فرضية الثبات. ومضمون هذه الفرضية هو ثبات أو عدم تغير نتيجة عملية التفاوض، والتي تتمثل في تخصيص الحقوق والموارد الاقتصادية (وهذا التخصيص لا يشمل بالضرورة توزيع الدخل)، وذلك بغض النظر عن منحه الحق في البداية. وبعبارة أخرى، تنص فرضية الكفاءة على أن التخصيص النهائي للموارد الاقتصادية، والذي ينتج عن أي تخصيص معين للحقوق سوف يقع على منحنى الاتفاق التفاوضي، وتنص فرضية ثبات الكفاءة على أن التخصيص النهائي سيكون على نفس النقطة على هذا المنحنى، وذلك بغض النظر عن الطرف الذي خُصصت له الحقوق بدايةً على الموارد التي تم تخصيصها وفقًا للاتفاق التفاوضي. ويجب الإشارة إلى أنه يوجد العديد من النسخ الخاصة بنظرية كواس في الفقه الحالي، وبعضها يستخدم كلاً من الفرضيتين وبعضها يستخدم فرضية الكفاءة وحدها. في الواقع، أحد المفارقات المتعلقة بهذه النظرية هو أنه لا توجد نظرية واحدة لكواس، حيث يؤثر كل من الشكل والمحتوى المُعطى للنظرية ومفهوم الكفاءة المستخدم على الاستنتاجات المتعلقة بصحة النظرية.

ويمكن توضيح نتائج النظرية باستخدام بعض الأمثلة البسيطة، وأحد هذه الأمثلة يرتبط بمجال قانون الملكية والآخر من مجال قانون العقود. لنفترض أن التلّص من النفايات الخاصة بمصنع معين يقع في منبع نهر معين يتسبب في أضرار قيمتها مليون جنيه لملاك الأراضي الواقعة في مصب هذا النهر. ويمكن للمصنع المُتسبب في هذا التلّص أن يمنع هذه الأضرار عن طريق تركيب جهاز ترشيح بتكلفة ستمائة ألف جنيه، بينما يمكن لملاك الأراضي في المصب إحتواء هذه الأضرار بتكلفة ثلاثمائة ألف جنيه. وبداهةً يقتضي تطبيق مبدأ الكفاءة أن يتم منع هذا التلّص، حيث أن قيمة الضرر أكبر من تكلفة منعه، وأن الطريقة الأكثر كفاءةً للحد من أضرار هذا التلّص هي أن يقوم ملاك الأراضي عند المصب باستيعاب هذا الضرر الناتج عن التلّص.

ولنفترض أن أصحاب الأراضي قاموا برفع دعوى قضائية، وأن المحكمة منحت مالكي الأراضي التي في مصب النهر الحق في عدم التعرض لأضرار التلّص. ويمكن للمتسبب في التلّص أن يمنع التلّص

²⁹⁸ Medema, Steven G. and Richard O. Zerbe, Jr., (1999). "The Coase Theorem". In The Encyclopedia of Law and Economics. Boudewijn Bouckaert and Gerrit De Geest (eds.). Edward Elgar Publishing.

²⁹⁹ Steven G. Medema (1999). *Symposium on the Coase Theorem: Legal Fiction: The Place of the Coase Theorem in Law and Economics*. Economics and Philosophy, 15, P. 209.

³⁰⁰ Buchanan, James M., (1986). 'Rights, Efficiency, and Exchange: The Irrelevance of Transactions Cost'. In J. M. Buchanan, *Liberty, Market and the State: Political Economy in the 1980s*, New York University Press.

بتكلفة ستمائة ألف جنيه. ولكن، نظرًا لأن ملاك الأراضي في المصب يمكن أن يستوعبوا الآثار السلبية للتلوث بتكلفة ثلاثمائة ألف جنيه، وبالتالي فإن المُتسبب في التلوث سيكون على استعداد لتقديم أي مبلغ يصل إلى ستمائة ألف جنيه لإجراء عملية استيعاب التلوث. ويكون ملاك الأراضي، بدورهم، على استعداد لقبول أي مبلغ يزيد عن ثلاثمائة ألف جنيه للقيام بذلك. وبالتالي، في حالة عدم وجود تكاليف للمعاملات، سيتم إبرام اتفاق مفيد للطرفين، وهذا الاتفاق يقضي بأن ملاك الأراضي في المصب عليهم القيام بعملية استيعاب أضرار التلوث. ومن ناحية أخرى، إذا تم منح المُتسبب في التلوث الحق في التخلص من النفايات في النهر، فإن ملاك الأراضي في مصب النهر، يكون أمامهم الاختيار بين تحمل مبلغ مليون جنيه كقيمة أضرار التلوث وبين تكاليف استيعاب التلوث التي تبلغ قيمتها ثلاثمائة ألف جنيه، وبالتالي سيختاروا استيعاب التلوث لأنه أقل تكلفة وأكثر كفاءة. وبالتالي، بغض النظر عن التخصيص الأولي للحقوق، سيتم تحقيق النتيجة الفعّالة، وهي استيعاب أضرار التلوث من جانب ملاك الأراضي في مصب النهر.

والمثال الثاني يفترض أن شخصًا يُدعى كينز أبرم عقد بيع منزل لشخص آخر يُدعى آدم، وكان السعر المُتفق عليه هو مائة ألف جنيه. وقبل إتمام الصفقة بفترة وجيزة، عرض شخص ثالث يُدعى زيد على كينز مبلغ مائة وعشرة آلاف جنيه مقابل المنزل، وهذا العرض الجديد قد دفع كينز على خرق عقده مع آدم، وذلك حتى يبيع المنزل إلى زيد. فإذا كان القانون يسمح بمثل هذه الانتهاكات التعاقدية، فسينتهي الأمر بأن زيد، وليس آدم، هو الذي سيشتري المنزل من كينز. أما إذا نص القانون على أن مثل هذا الانتهاك غير مسموح به، إذن يجب على كينز أن يبيع المنزل إلى آدم بالسعر المُتفق عليه. ولكن في هذه الحالة سيعرض زيد على آدم مائة وعشرة آلاف جنيه مقابل المنزل، وهو عرض سيقبله آدم بالتأكيد، على افتراض أنه دفع شيئًا يقارب قيمة المنزل له عندما إشتراه من كينز. وهكذا، بغض النظر عن القانون الذي يحكم الإخلال بالعقود، ينتهي الأمر بأن زيد سيمتلك المنزل. وهنا تكون النتيجة النهائية هي الكفاءة في كل الحالات، بمعنى أنه يتم تخصيص المنزل إلى حيث أعلى قيمة استخدام له، وتكون النتيجة النهائية ثابتة أيضًا في ظل الاحتمالات المختلفة لتخصيص الحقوق.

والأن يجب النظر في الافتراضات الخاصة بهذه النظرية والتي تقودنا إلى هذه النتائج. الافتراض الضمني (والضروري) في هذه النظرية هو قابلية الحقوق للنقل أو التصرف. والافتراض الثاني (الصريح) هو أن هذه الحقوق يجب أن تكون محددة تحديدًا كاملاً، وهو افتراض لا خلاف عليه. وفقًا لهذه النظرية، في أبسط أشكالها، يكون لبعض الأطراف سيطرة قانونية على المورد الاقتصادي موضوع المعاملة. فإذا لم تكن هناك حقوق مُثبتة على الموارد الاقتصادية محل المعاملة، أو إذا تم تعريف هذه الحقوق بشكل غير كامل، فإن الحلول التي يمكن أن تنتج عن أي تفاوض حول هذه الحقوق ستكون غير قابلة للتحقق. ففي المثال السابق، لن يبرم آدم ولا زيد أي اتفاق لدفع مبلغ مائة ألف جنيه أو أكثر لكينز مقابل المنزل إذا لم تكن هناك حقوق ملكية مسبقة.

ويعتبر افتراض عدم وجود تكاليف للمعاملات هو الأكثر تعقيدًا في هذه النظرية، وهو مصدر معظم الجدل الدائر حول نظرية كواس. فقد ادعى العديد من العلماء أنهم أثبتوا خطأ النظرية من خلال التذرع بما هو، في النهاية، مجرد فئة من تكاليف المعاملات. والمفهوم البسيط لتكاليف المعاملات هي أنها تلك التكاليف المرتبطة بعملية التفاوض. وفي حين أن هذه التكاليف مهمة بالتأكيد في كثير من الحالات، إلا أن التعريف الأكثر شمولًا هو أن تكاليف المعاملات هي تكاليف إنشاء حقوق الملكية والحفاظ عليها، ولعل

أهمها (من منظور التطبيق) هي تكاليف المعلومات.³⁰¹ وبداهةً تتضح ضرورة وأهمية هذا الافتراض الخاص بعدم وجود تكاليف المعاملات، حيث أن تكاليف المعاملات الكبيرة بما فيه الكفاية ستحول دون وجود عملية التفاوض تماماً. ولكن حتى عندما تكون تكاليف المعاملات قليلة جداً، فإن الفائدة الحدية للتفاوض الإضافي ستتجاوز التكلفة الحدية في مرحلة ما، مما يؤدي إلى أن التخصيص النهائي للموارد سيعتمد بالفعل على من يتم تخصيص الحقوق له بدايةً.

والافتراض الضمني الآخر لنظرية كواس هو أن أطراف المعاملة الاقتصادية يسعون دائماً لتحقيق أقصى منفعة. ولكن، هناك بعض الفقه الواقعي والتجريبي الذي يشكك في صحة هذا الافتراض. وبصرف النظر عن هذا التشكيك، يؤدي تبني مفهوم باريتو للكفاءة إلى تفعيل شكل ووظائف المنفعة، والتي يمكن أن تؤثر في حد ذاتها على نتيجة التفاوض.³⁰²

ثانياً: دلالات النظرية

تتبع قوة نظرية كواس من الآثار أو التداعيات التي يمكن أن تظهر كنتيجة لتطبيق هذه النظرية. الآثار الأولى والأكثر وضوحاً لنظرية كواس هو عدم ضرورة الأدوات التي اقترحها بيجو للتعامل مع الآثار الخارجية. فيعتبر التخصيص أو التحويل البسيط للحقوق إلى طرف آخر كافياً لضمان تحقيق الكفاءة من خلال عمليات شبيهة بعمليات السوق. أما بالنسبة للمناهج الفكرية التي تفضل النتائج التي يولدها السوق على التدخل الحكومي، فإن هذه المناهج تُعارض التدخل المُبرر بفشل السوق والذي كان سائداً في فكر الاقتصاد الكلاسيكي الجديد. وقد تم الكشف عن الحالات المُفترضة لفشل السوق، وهي ليست أكثر من فشل القانون في التحديد الكامل للحقوق. فوفقاً لنظرية كواس، بمجرد تصحيح هذا النوع من فشل القانون، سيُسمح للأسواق بإيجاد أفضل الحلول من حيث الكفاءة الاقتصادية. والقول بعدم منطقية المقارنة بين التدخل الحكومي وبين آلية السوق لا يخفف من جاذبية هذا المعنى بالنسبة لأولئك الذين يصرون على أولوية آلية السوق على التدخل الحكومي. وفي هذا السياق، يجب أن يكون واضحاً أن تدخل الحكومة من خلال تحديد الحقوق القانونية ومن خلال فرض أدوات بيجو التصحيحية، وبعيداً عن افتراض أن نفس المعلومات المتاحة تكون بلا تكلفة (وهو الافتراض الذي يسمح لنظرية كواس بالعمل في سياق السوق)، يُمكن أيضاً للحكومة أن تقوم باستيعاب الآثار الخارجية بكفاءة وباستخدام أدوات بيجو التصحيحية.

والآثر الثاني لنظرية كواس يتمثل في أنه سيتم استيعاب الآثار الخارجية بكفاءة، ليس فقط من خلال التحديد الدقيق لحقوق الملكية، ولكن أيضاً بغض النظر عن الطرف الذي حُصصت له هذه الحقوق بدايةً. وهذا الأمر يُعد مُحرجاً للقانونيين التقليديين، وأيضاً لأولئك الذين يلتزمون بنظرية بيجو التقليدية للآثار الخارجية، وكذلك لمُنظري الحقوق الطبيعية. وفي هذا السياق، تُسلط نظرية كواس الضوء على الطبيعة التبادلية للآثار الخارجية، فقد تفرض الآثار الخارجية التي تنتج عن النشاط الاقتصادي لشخص معين تكاليف على شخص آخر، ولكن عند محاولة تقليل الضرر الواقع على الشخص الأخير فإن ذلك قد يفرض تكاليف على الشخص الأول. والسؤال هنا من الذي سيُسمح له بفرض الضرر على الآخر. فهذه النقطة الجوهرية لم يتم تناولها في نظرية بيجو للآثار الخارجية، ولا في النظرية القانونية التقليدية، حيث افترضت هذه النظريات أن أحد الأطراف (مثل المُتسبب في التلوث) هو سبب الآثار الخارجية وأن

³⁰¹ Allen, Douglas W., (1998). 'Property Rights, Transaction Costs, and Coase: One More Time'. In *Coasean Economics: Law and Economics and the New Institutional Economics*, pp. 105-18. Steven G. Medema (ed.). Kluwer, P.108.

³⁰² Hovenkamp, Herbert J., (1990). 'Marginal utility and the Coase Theorem'. *Cornell Law Review*, 75, P.783.

الطرف الآخر هو المضرور، وبالتالي يجب فرض قيود على نشاط الشخص الذي يتسبب في وجود هذا الضرر.³⁰³ ومن خلال توضيح مدى استعداد كلا الطرفين للدفع لتجنب التعرض للضرر، تُبرز نظرية كواس هذه العلاقة التبادلية بشكل واضح للغاية. ولكن الأثر المُعقد لوجهة نظر كواس هو أنها طمست المفاهيم التقليدية للسببية والضرر.³⁰⁴

ويترتب على القول بأن تحقق الكفاءة الاقتصادية لا يعتمد على الطرف الذي خُصصت له حقوق الملكية بعض الآثار غير الملائمة بالنسبة للنظرية القانونية. فهذا يعني أن المحاكم تحدد الحقوق وبالتالي تحدث النتائج الاقتصادية بالتبعية، وذلك بشكل جزئي على الأقل. وهذا يعني أيضاً أن الحقوق ستنتهي حتماً في أيدي أولئك الأشخاص الذين يُقدّرون قيمة هذه الحقوق بشكل أكبر من الآخرين، ويحدث ذلك على الرغم من أن التوزيع السائد للدخل قد يتأثر بالتخصيص الأولي للحقوق. وهذا يعني أيضاً أن عملية تخصيص الموارد هي التي تحدد من الذي يجب عليه الدفع، وهذا يتوقف أيضاً على نتيجة عملية التفاوض. ويمكن أن يجادل البعض بأن نظرية كواس تُحاول أن تقلل من أهمية المحاولات القضائية في الهندسة الاجتماعية، لأن الأطراف سوف تتفاوض حول نتيجة الجهود القضائية عندما يكون من مصلحتهم المشتركة القيام بذلك. ويمكن للبعض الآخر الرد بأنه نظراً لأن التخصيص النهائي للموارد لا يتأثر بأي حال من الأحوال بالتخصيص الأولي للحقوق، إذن يجب أن يشعر القضاة بالحرية في تخصيص الحقوق بطريقة تلبّي تفضيلاتهم التوزيعية. ويحدث ذلك مثلاً من خلال منح الحق للمضرور، بحيث تتحول الترضيات من العامل المُتسبب في الضرر إلى المضرور وليس العكس.³⁰⁵

ثالثاً: أهمية نظرية كواس

من الاستنتاجات الملحوظة لنظرية كواس هو أن هناك مستويات معينة من الإنتاج الفعّال التي تتحقق ببساطة عندما تتم عملية تخصيص حقوق الملكية القابلة للتبادل. ويتحقق ذلك بغض النظر عن الطرف الذي تم منحه الحق في استخدام المورد الاقتصادي. فمع افتراض عدم وجود تكاليف للمعاملات الخاصة بتبادل هذه الحقوق، فإن هناك مستوى معين من الإنتاج الفعّال سيظهر من خلال الاستخدامات المُتنافسة لهذا المورد الاقتصادي. وبالتالي، لا تحتاج الحكومة إلا أن تقوم بتخصيص حقوق الملكية، وخصوصاً عندما تكون تكاليف المعاملات الخاصة بتبادل الحق في استخدام الموارد الاقتصادية منخفضة، وعندما يكون عدد الأطراف المشاركة في استخدام هذه الحقوق قليل. وفي هذه الحالة، يكون التفاوض بين الأطراف المعنية هو الحل الفعّال لتحقيق الكفاءة الاقتصادية.³⁰⁶

ولكن، عندما تقوم الحكومة بتخصيص حقوق الملكية، فإنها بذلك تُقدم مورداً له قيمة اقتصادية للطرف الذي حصل على هذه الحقوق. وعلى الرغم من أنه لا يوجد فرق عند تخصيص الموارد الاقتصادية من حيث الطرف الذي يحصل على حقوق الملكية، إلا أن هذا التخصيص قد يُحدث فرقاً كبيراً بالنسبة للدخل التي تحققها الأطراف المعنية. فمن الواضح أن الشركة تكون في وضع اقتصادي أفضل إذا تم منحها الحق في إطلاق التلوث أو انبعاثات الكربون. ولكن في هذه الحالة، يتأثر دخل الأطراف الأخرى التي

³⁰³ Coase, Ronald H., (1993). 'Law and Economics at Chicago'. Journal of Law and Economics, 36, P. 239.

³⁰⁴ Landes, William M. and Richard A. Posner, (1983). 'Causation in tort law: an economic approach'. Journal of Legal Studies, 12, P.109.

³⁰⁵ Steven G. Medema, (1999). Symposium on the Coase Theorem: Legal Fiction: The Place of the Coase Theorem in Law and Economics. Economics and Philosophy, 15, P. 209.

³⁰⁶ North, Gary, (1992.). The Coase Theorem: A Study in Economic Epistemology, Tyler, TX: Institute for Christian Economics, P.23.

ترغب في العيش في بيئة خالية من التلوث، لأنهم يضطرون إلى دفع مبالغ مالية لحمل الشركة على الحد من التلوث. ومن ناحية أخرى، قد يتأثر الوضع الاقتصادي للشركة وتكون في وضع أسوأ، إذا تم منح دعاة حماية البيئة والمواطنون عموماً الحق في بيئة خالية من التلوث. في ظل هذه الظروف، يتعين على الشركة أن تدفع مقابل حقها في إطلاق التلوث، وبالتالي يكون دخلها السنوي أقل. ويكون مُستخدم المورد الاقتصادي، الذي تم منحه هذا الحق في الاستخدام بدايةً، في وضع أفضل لأنه يُصبح مالِكاً لحق له قيمة اقتصادية ويمكن استخدامه أو مبادله. لذلك، يؤثر التخصيص الحكومي لحقوق الملكية على توزيع الدخل بين الأطراف المستخدمة للموارد الاقتصادية التي تكون محلاً لهذه الحقوق.

وتشير نظرية كواس أيضاً إلى أن الآثار الخارجية السلبية هي في الحقيقة نزاعات تتعلق بحقوق استخدام موارد اقتصادية معينة. بمعنى أنه يكون لدى الأطراف المعنية إدعاءات متضاربة بشأن استخدام موارد اقتصادية معينة لتحقيق مصالحهم الخاصة. ولكن، عندما يتم استخدام المورد المتنازع عليه لغرض واحد، فإن ذلك يقلل من فائدة استخدامه للغرض الآخر. وهذا يؤكد أن الآثار الخارجية هي علاقة متبادلة بين الأطراف المعنية، وذلك دون الحاجة إلى تصنيف الأطراف إلى متسبب في الضرر ومضرور. والحل الفعّال، الذي يتضمن الموازنة بين القيمة الاجتماعية للاستخدامات التنافسية للموارد الاقتصادية، هو الذي يحقق التوازن بين صافي القيمة الاجتماعية لكلا الاستخدامين.

ولتوضيح كيفية الموازنة بين صافي القيمة الاجتماعية للاستخدامات التنافسية للموارد الاقتصادية، يمكن النظر في المشكلة التي تُواجه بعض المزارعين في بعض المناطق الريفية. ففي السنوات الأخيرة، نشأ اهتمام كبير بشأن مشكلة الجريان السطحي الزراعي. فقد أدى الاستخدام المتزايد للمواد الكيميائية من قبل المزارعين، وكذلك الأساليب الجديدة لتربية الماشية في الأماكن الضيقة، إلى ظهور نوع من التكاليف الخارجية، وذلك لأن هذه النفايات الكيميائية والعضوية التي تجرفها الأمطار يمكن أن تسبب روائح كريهة، ويمكن أن تسبب أيضاً بعض الأمراض الناجمة عن تلوث مياه الشرب. فقبل خمسين عاماً، كانت معظم المزارع تقع في مناطق ريفية منخفضة الكثافة، وكان المزارعون يتحملون بأنفسهم الأضرار الناجمة عن الجريان السطحي. وكانت هذه التكاليف تُؤخذ تلقائياً في الاعتبار عند اتخاذ القرارات الزراعية، وبالتالي كان لا يمكن القول بوجود أي آثار خارجية. ولكن مع زيادة التحضر، تم بناء المزيد من المنازل على أطراف المناطق الحضرية، وفي كثير من الحالات، اختلط استخدام الأراضي في المناطق التي كانت ريفية وزراعية باستخدامات أخرى غير زراعية، مثل الإسكان. وقد أصبح للجريان السطحي الزراعي تأثير في تقليل فائدة المنطقة من حيث أغراض الإسكان، وذلك بسبب التلوث المحتمل للآبار وبسبب عدم الراحة الناجمة عن انتشار الروائح الكريهة.³⁰⁷

وقد كان لإدخال الاستخدام التنافسي لأراضي المنطقة التي كانت زراعية بالكامل أثراً في تحويل التكلفة الداخلية إلى خارجية. فمع زيادة عدد المنازل المبنية في هذه المنطقة، يزداد أيضاً عدد السكان الذين ليس لديهم اهتمام مباشر بالزراعة، وكذلك تزداد التكلفة الخارجية لأي كمية معينة من الجريان السطحي الزراعي. ويمكن القول أن تخصيص الحقوق للأطراف المعنية في هذه الحالة ليس بالأمر السهل. فقد يجادل المزارعون بأنهم اعتادوا على التخلص من النفايات من خلال الجريان السطحي لسنوات، وأن الأفراد الذين اشتروا المنازل في المنطقة كان يجب عليهم أن يأخذوا هذه التكاليف في الاعتبار قبل أن يتخذوا قرار الإقامة بالقرب من هذه المزارع. ومن ناحية أخرى، يمكن لأصحاب المنازل أن يجادلوا بأن لهم الحق في مياه شرب آمنة وهواء صحي، وأن المزارعين لا يمكنهم التعدي على هذه الحقوق.

³⁰⁷ Schweizer, Urs., (1988). "Externalities and the Coase Theorem: Hypothesis or Result?" Journal of Institutional and Theoretical Economics 144 (2), P. 245.

فإذا تم تحميل المسؤولية عن أضرار الجريان السطحي للمزارعين، وإذا طُلب منهم تعويض أصحاب المنازل عن هذه الأضرار، فقد لا يكون هناك حافز لدى المُطورين العقاريين للتوقف عن بناء المنازل في المنطقة. وكان من الممكن للمقيمين الجدد أن يتوقعوا تحمل بعض تكاليف الجريان السطحي الزراعي إذا اختاروا الإقامة في المنطقة، ولكن وفقًا لهذه الفرضية فإنهم سيحصلون على تعويض كامل عن هذه التكاليف. وفي هذه الحالة، يرتفع حجم التعويضات التي يدفعها المزارعون باستمرار كلما زاد عدد السكان غير الزراعيين، وإذا زاد عدد السكان باستمرار فسيتم حث المزارعين في النهاية على بيع مزارعهم للاستخدام غير الزراعي. وهذه النتيجة تتوقف على دفع تعويضات كاملة لأصحاب المنازل. ولكن، إذا اضطر أصحاب المنازل إلى تحمل بعض أو كل تكاليف تنظيف الجريان السطحي الزراعي، فستكون العملية أبطأ بكثير. وتظل مسألة التعويض عن هذه الأضرار محل جدل، وذلك بسبب تأثيرها على آلية التعبير الاجتماعي. ويوضح هذا المثال مرة أخرى كيف أن التنافس على حق استخدام موارد اقتصادية معينة (في هذه الحالة، الأرض) للاستخدامات البديلة (في هذه الحالة، الجريان السطحي مقابل الإسكان) يؤدي إلى ظهور آثار خارجية. وغالبًا ما يشار إلى هذا النوع من الآثار الخارجية على أنها غير قابلة للنضوب. فالآثار الخارجية غير القابلة للنضوب هي تلك التي لا تتأثر فيها التكاليف الخارجية التي يتحملها المضرورين الحاليين بالعدد الإجمالي للمضرورين. وفي هذه الحالة، بغض النظر عن عدد المنازل التي تم بناؤها، لا يتم تقليل التكاليف التي يتحملها كل صاحب منزل عند بناء المزيد من المنازل. أما الآثار الخارجية القابلة للنضوب هي تلك التي تقل فيها التكاليف الخارجية كلما زاد عدد المضرورين من هذه الآثار الخارجية.³⁰⁸

في الواقع، هناك بعض الصعوبات في تطبيق مبادئ نظرية كواس. فعلى سبيل المثال، إذا نظرنا إلى مشكلة الفيضانات الحضرية في بعض الدول، فسنجد أن السبب الرئيس لهذه الفيضانات هو الحسابات غير الملائمة لتكاليف تطوير الأراضي. فمع تنامي المنطقة الحضرية، يتم بناء المزيد من الأراضي وتغطيتها بالخرسانة اللازمة لبناء المنازل والطرق والشركات. وهذا يقلل من قدرة الأرض على امتصاص الأمطار بشكل طبيعي، ويزيد من جريان الأمطار في المجاري المائية ومصببات الأنهار. وأثناء هطول الأمطار الغزيرة، تمتلئ المجاري المائية والأنهار، وغالبًا ما تفيض على ضفافها، مما يتسبب في حدوث فيضانات في المناطق المنخفضة. وغالبًا ما يشكو المقيمون وأصحاب الأعمال الحاليون في منطقة ما من التطوير غير المحدود للأراضي، ويطالبون بفرض رسوم على المطورين لتحجيم البناء في المنطقة، وأيضًا للمساعدة في تمويل مشاريع التحكم في الفيضانات (بما في ذلك السدود والرسوم). كما يسعون إلى الحد من التنمية في المناطق المنخفضة التي تكون أكثر عرضة للفيضانات.

وفي هذا السياق، يكون المورد الاقتصادي موضوع الآثار الخارجية هو الأرض واستخداماتها البديلة أو التنافسية. فمن ناحية أولى، يرغب السكان الحاليون في الحصول على الحق في بيئة خالية من الفيضانات. ومن ناحية أخرى، يرغب المطورين العقاريين والسكان الذين يخططون للانتقال إلى المنطقة في الحصول على الحق في بناء منازلهم وتأسيس أعمالهم التجارية، حيث تتوفر الأرض. فإذا تم منح السكان الحاليين الحق في وقف المزيد من التطوير للأراضي في المنطقة، فيمكنهم منع المزيد من النمو الاقتصادي، والحد من البناء الجديد ما لم يتم تعويضهم بالكامل عن المخاطر المتزايدة لأضرار الفيضانات. ولتطبيق نظرية كواس بكفاءة، يجب أولاً تحديد العلاقة بين الفيضانات وعملية تطوير الأراضي. ويجب أيضًا إجراء الدراسات العلمية اللازمة لتحديد مدى ارتباط زيادة مخاطر الفيضانات والأضرار الناجمة عنها بتطوير كل فدان إضافي للأراضي في هذه المنطقة، ويجب كذلك تحديد مقدار

³⁰⁸ Veljanovski, Cento G., (1982). "The Coase Theorems and the Economic Theory of Markets and Law." *Kyklos* 35 (1), P. 53.

المخاطر المتعلقة بالعمليات الطبيعية الأخرى بخلاف تطوير الأراضي. بالإضافة إلى ذلك، إذا كان العديد من السكان الحاليين معرضين لهذا الخطر، فسيتمتعون عليهم التنظيم والتفاوض بشكل جماعي كوحدة واحدة، وذلك لتحديد التعويض الإجمالي الذي سيكون مقبولا لكل فدان إضافي يتم تطويره في هذه الأراضي. فإذا لم يكن الأمر كذلك، وتفاوض أحد الأفراد المقيمين بشكل منفصل مع المطورين العقاريين، فيمكن لأي مقيم أن يُنازع في الحصول على مدفوعات أعلى بعد موافقة السكان الآخرين على قبول التعويض. وهذا الأمر يمكن أن يمنع أي تطوير إضافي للأراضي أو ينتج عنه مستوى أقل من المستوى الفعال لتطوير الأراضي.³⁰⁹

وبالمثل، إذا شارك العديد من المطورين في عملية التطوير، وكان لهم حقوق غير محدودة لتطوير الأرض، فسيرفض كل مطور قبول أي تعويض نظير عدم تطويره أرض إضافية. وقد يتجنب بعض السكان سداد أي مدفوعات لمنع تطوير الأراضي إذا علموا أن هناك عدداً كافياً من جيرانهم سيتحملون هذه المدفوعات. وإذا حاول عدد كافٍ من السكان الحاليين الحصول على الاستفادة المجانية من مدفوعات جيرانهم أو رفضوا الدفع على الإطلاق لوقف هذا التطوير، فمن المحتمل أن يكون هناك مستوى أكبر من المستوى الفعال لتطوير الأراضي في المنطقة، ويظهر ذلك في زيادة مخاطر الفيضانات الناتجة عن هذا التطوير.

أخيراً، قد تكون تكاليف المعاملات اللازمة للتفاوض على اتفاق معين مرتفعة جداً، وذلك عندما يشتمل هذا الاتفاق على العديد من المقيمين والمطورين الحاليين. وقد تُحاول الأطراف المعنية أيضاً التخطيط لتقليل التكاليف اللازمة لتحقيق النتائج التي يرغبون فيها. بالنظر إلى أوجه عدم اليقين المتعلقة بالتكاليف اللازمة والمخاطر الفعلية المرتبطة بتطوير كل فدان من الأرض، ستكون هناك فرصة كبيرة للتفاوض. ولكن من الممكن أن تظهر بعض التهديدات التي تُصعب من التوصل إلى اتفاق بشأن تسعير الحق في تطوير كل فدان من الأرض (أو الحق في منع تطوير كل فدان من الأرض). وهذا يؤدي غالباً إلى اتخاذ إجراءات سياسية لفرض الرسوم أو اللوائح الحكومية والتي تحد من التنمية.³¹⁰

ثالثاً: أهم الاختلافات والتشابه بين نظرية كواس وبيجو

في هذا السياق يمكن تسليط الضوء على ثلاثة ملامح أساسية لتحليل الآثار الخارجية الاقتصادية. نوضح من خلالها أهم الاختلافات المهمة بين نظرية بيجو ونظرية كواس، وكذلك الملامح المشتركة بين كلا النظريتين.

أولاً، يُظهر تحليل كواس الطبيعة التبادلية للعلاقة بين كلا من الطرفين الذي تسبب في الآثار الخارجية وبين الطرف الذي تعرض لها. وفي هذا الصدد، يختلف هذا التحليل بشكل جذري عن تحليل نظرية بيجو، والذي يحمل المسؤولية عن الآثار الخارجية للطرف المُتسبب فيها – وهو الطرف الذي يُتوقع منه أن يغير نشاطه الاقتصادي. وقد أظهر كواس بشكل مُقنع أن هذا الافتراض لا يمكن أن يستمر. فإذا قام شخص بتدخين سيجارة وتسبب بذلك في تلويث هواء جاره، فلا يمكن القول بشكل غير قطعي أن هذا التصرف يفرض على الجار نوعاً من الآثار الخارجية. في الواقع، إذا اضطر الشخص الذي قام بالتدخين إلى الامتناع عن التدخين، فإن ذلك الامتناع سيفرض عليه آثار خارجية أيضاً، وهذه وجهة نظر مهمة.

³⁰⁹ Farrell, Joseph., (1987). "Information and the Coase Theorem." Journal of Economic Perspectives 1 (2), P. 113.

³¹⁰ Dahlman, Carl J., (April 1979). "The Problem of Externality." Journal of Law and Economics 22, P. 145.

وفقاً لوجهة النظر التقليدية يمكن النظر إلى أحد الأطراف على أنه المُتسبب في الضرر، وإلى الطرف الآخر على أنه المضرور، وهذا يؤدي إلى تحديد الآثار الخارجية بطريقة تجعل المُتسبب في الضرر يفرض تكاليف على المضرور. ولكن، يمكن القول أن هذه الخلاصة هي نتيجة للتحليل الأخلاقي الضمني للآثار الخارجية، وهذا التحليل يجب أن يكون صريحاً، وذلك لمعرفة ما إذا كان يجب تحديد المسؤولية بهذه الطريقة. وأياً كانت الطريقة التي يتم بها تحديد مسؤولية الطرف الذي يتحمل التكاليف، فلا يمكن أن يتم تحديد هذه الطريقة وفقاً لمفهوم الآثار الخارجية نفسه. وهنا يمكن القول أن مفهوم الآثار الخارجية يسلط الضوء فقط على تقاطع الحدود، ووجود تأثير التفاعل خارج نطاق آلية السوق. وهذا لا يمكن أن يُحدد الطرف الذي يجب أن يتحمل المسؤولية عن هذا التأثير. في اقتصاديات كواس، يتم تحديد الطرف المسؤول من خلال تخصيص حقوق الملكية للطرف الذي يُقدّرهما أكثر، وهذا في حد ذاته معيار معياري.

الاختلاف الثاني هو أن تحليل كواس يقيد من نطاق تطبيق مفهوم الآثار الخارجية. فلا تختلف تكاليف المعاملات من حيث المبدأ عن تكاليف الإنتاج الأخرى. ولا يهتم حقاً ما إذا كانت تكاليف منع التلوث مرتفعة جداً، بحيث لا يمكن استيعابها بسبب ارتفاع تكاليف الإنتاج (أي تكاليف تركيب المرشحات المتقدمة تقنياً لمنع التلوث)، أو بسبب ارتفاع تكاليف المعاملات أو التفاوض بين المصنع وجيرانه. ففي كلتا الحالتين، طالما أن هذه التكاليف أعلى من قيمة منع الآثار الخارجية بالنسبة للجيران، فلن يتم استيعاب الآثار الخارجية. وقد أدى ذلك بالبعض إلى الادعاء بعدم وجود آثار خارجية ذات صلة بالسياسة الاقتصادية. فالقيود التي تفرضها تكاليف المعاملات هي حقائق واقعية ويجب قبولها والتعامل معها. فكل الأفراد يمكنهم التعامل والتعايش مع القيود التي تفرضها ظروف الواقع، طالما أنه لا يوجد واقع آخر بدون هذه القيود.³¹¹ وباختصار، لا توجد آثار خارجية في عالم تكون فيه المعاملات بدون تكلفة، ولكن لا توجد أي آثار خارجية في الحالة التي تكون فيها تكلفة المعاملات محدودة، وبالتالي يفقد هذا المفهوم واقعيته.³¹²

ولكن، قد يكون هذا الاستنتاج غير نهائي، لأنه ينظر إلى تكاليف المعاملات الحالية على أنها ثابتة ولا يمكن خفضها. ولكن، قد تكون هناك حالات يمكن فيها خفض تكاليف المعاملات، إما من خلال جهود الأطراف أنفسهم، أو من خلال تدخل الدولة. فإذا كانت تكاليف هذا التدخل أقل من المكاسب التي يحققها، فيمكن القول أن هناك آثار خارجية ذات صلة بالسياسة الاقتصادية تستحق الاستيعاب. وهذا يعيد للدولة دوراً يتجاوز تخصيص حقوق الملكية وإنفاذها. ويمكن للدولة أن تنظر إلى الوجود المستمر للآثار الخارجية على أنه مؤشر على أن الأطراف الخاصة نفسها غير قادرة على خفض تكاليف المعاملات. ويمكن للدولة بعد ذلك التحقق مما إذا كان التدخل لخفض تكاليف المعاملات سيؤدي إلى تحقيق مزايا الرفاهية الاجتماعية. وبالتالي، تتطلب نظرية كواس تحليل مؤسسي مقارن للمزايا النسبية لتعامل كلاً من آلية الأسواق وتدخل الدولة في التغلب على مشكلة تكاليف المعاملات. وهذا يمكن أن يفسر سبب ازدهار فقه الآثار الخارجية بعد ظهور نظرية كواس مقارنة بالفقه السائد قبل نشأة نظرية تكاليف المعاملات.³¹³ وبالرغم من صحة القول بأن تحليل كواس يقيد نطاق مفهوم الآثار الخارجية (من خلال الإصرار على أن وجود تكاليف المعاملات يجعل بعض الآثار الخارجية لا تستحق الاستيعاب)، إلا أن هناك الكثير من المواقف التي يمكن فيها النظر إلى استيعاب الآثار الخارجية على أنه نوعاً من تحسين الرفاهية.

³¹¹ Dahlman, C., (1979). 'The Problem of Externality', The Journal of Law and Economics, 22(1), P. 146.

³¹² Lagueux, M., (2010). 'The Residual Character of Externalities', European Journal of the History of Economic Thought, 17(4), P. 957.

³¹³ Demsetz, H., (1996). 'The Core Disagreement between Pigou, the Profession, and Coase in the Analysis of Externalities', European Journal of Political Economy, 12(4), PP. 565-579.

النقطة الثالثة والأخيرة هي طبيعة عمل آلية السوق لتحليل الآثار الاقتصادية الخارجية، في كلاً من نظرية بيجو ونظرية كواس يُعتبر استيعاب الآثار الخارجية شكل من أشكال توسيع نطاق السوق المتعلق بهذه الآثار، وبالتالي فالآثار التي كانت لا تخضع للتفاعل الذي يحكمه آلية السوق، أصبحت الآن جزءاً من تلك السوق. وعندما يتم النظر إلى استيعاب الآثار الخارجية على أنه نوعاً من تحسين الكفاءة، فيفترض أن يكون خضوع الآثار الخارجية لآلية السوق هو نفسه (أخلاقياً) ولا يمثل أي مشكلة. وقد يكون هذا هو الحال بالنسبة للعديد من الآثار الخارجية، ولكن ليس من الضروري أن يكون هذا هو الحال بالنسبة لكل الآثار الخارجية. والمثال على ذلك هو استيعاب الآثار الخارجية البيئية. وهذا النوع من الآثار الخارجية يفترض أنه يمكننا تقييم الطبيعة بشكل صحيح من خلال وضع سعر (ظل) للأصول الطبيعية (الحدائق البرية، والمناظر الطبيعية، والتنوع البيولوجي)، وأن هذا شيء يجب أن نفعله من الناحية الأخلاقية. وفي هذا السياق يمكن القول أنه من خلال التركيز على الاستراتيجية إنشاء حقوق الملكية الخاصة للآثار الخارجية، تميل التحليلات الاقتصادية إلى إهمال الحلول البديلة، مثل تخصيص حقوق الملكية الجماعية أو الحفاظ على الآثار الخارجية في المجال غير الرسمي. ويفسر جانب آلية السوق سبب تبني مفهوم الآثار الخارجية بحماس وأيضاً انتقاده من كلا جانبي الطيف السياسي.³¹⁴ ففي نظر المحافظين، يتم إساءة استخدام مفهوم الآثار الخارجية من قبل المؤيدين للدولة، والذين يريدون تحديد حالات فشل السوق في كل مجالات الحياة الاقتصادية، وبالتالي السماح للدولة بالتدخل على هذا الأساس. وفي نظر الليبراليين، يوسع هذا المفهوم من نطاق السوق ليشمل المجالات التي لا تنتمي إليه. ويمكن إرجاع هذا التناقض السياسي إلى الغموض المتأصل في استخدام مفهوم الآثار الخارجية. فمن ناحية أولى، يوسع مفهوم الآثار الخارجية من نطاق السوق، وهو سعر سيرغب الليبراليون أحياناً في دفعه لحماية المصالح غير السوقية الضعيفة، مثل القيم الاجتماعية أو البيئية. ومن ناحية أخرى، يمكن استخدام مفهوم الآثار الخارجية كأساس لتدخل الدولة، وهذا السعر سيرغب المحافظون أحياناً في دفعه لإنشاء أسواق جديدة.

المبحث الثاني: نظرية التوقعات للآثار الخارجية

فيما يتعلق بطبيعة الآثار الخارجية، يقدم بعض الاقتصاديين نظرية توضح مفهوماً مختلفاً للآثار الخارجية، ويعتمد هذا المفهوم على فكرة التوقعات. وتجادل هذه النظرية بأن الخلاف حول الآثار الخارجية ينطلق تقريباً من الفهم الخاطئ للآثار التي يتحملها الطرف الثالث، سواء كانت هذه الآثار سلبية أو إيجابية. وهذه النظرية توصلت أيضاً إلى أن وجود الآثار الخارجية يكون أقل شيوعاً بكثير مما يتم تأكيده بشكل عام.³¹⁵ فوفقاً للوصف القياسي للآثار الخارجية، يكون الأثر خارجياً عندما يقع على طرف ثالث ولا يخضع للتفاوض. أي أنه أثر غير مباشر ينشأ عندما يفشل أحد الأطراف في أن يأخذ في الاعتبار التكلفة التي يتحملها أو الفائدة يحصل عليها طرف ثالث نتيجة هذا الفعل.

وهذا الاتجاه الاقتصادي يعترض على طريقة بيجو النموذجية لحساب التكاليف الاجتماعية. والفكرة الأساسية هنا أن التأكيد الشائع لوجود الآثار الخارجية يفشل دائماً في أخذ فكرة التوقعات في الاعتبار. وهذا يعني أن التأكيد على وجود الآثار الخارجية - فشل السوق - لا يولي اهتماماً كافياً لحقيقة أن الفاعلين الاقتصاديين، في الواقع، يكون لديهم توقعات معقولة حول احتمالية تعرضهم أو تعرض ممتلكاتهم لآثار غير مباشرة كنتيجة لتصرفات الآخرين. وعندما يتوقع الأفراد نتائج معينة من تصرفات الآخرين، سواء

³¹⁴ Arnold, N. S., (2009). *Imposing Values. An Essay on Liberalism and Regulation*, Oxford: Oxford University Press, PP. 28–36.

³¹⁵ Donald J. Boundreaux & Roger Meiners, (2019). *Externality: Origins and Classifications*, 59 Nat. Resources J. 1, P.22.

كانت هذه النتائج مادية أو أنها نتائج متعلقة بالقيمة السوقية لممتلكاتهم الخاصة، فإنهم يُعدّلون من تصرفاتهم لتقليل التكاليف التي يتحملونها، أو لزيادة الفوائد التي يتلقونها من التصرفات المتوقعة من الآخرين. وهذه التوقعات والتعديلات التي يقوم بها الأفراد تستوعب نتائج الآثار غير المباشرة، والتي تظهر كأثار خارجية في التحليلات القياسية لفشل السوق. وتنعكس، وأيضاً تندمج التوقعات المعقولة - والتي تم استيعابها - للآثار غير المباشرة في حقوق الملكية وفي القيمة المُقدرة لهذه الحقوق.³¹⁶ وبمجرد دمج هذه التوقعات في حقوق الملكية، تجعل العديد من الآثار غير المباشرة، والتي تظهر من خلال الملاحظة العرضية على أنها أثار خارجية، لتكون في الواقع جزءاً من هيكل حقوق الملكية.

ومن الأمثلة الشائعة التي توضح هذه الفكرة، هو مثال الشخص الذي يشتري أرضاً تقع بالقرب من مطار مُزدحم، وبالتالي يجب عليه أن يتوقع، وفقاً للمجرى العادي للأمر، سماع ضوضاء الطائرات بشكل مستمر. وفي هذه الحالة، لا تشمل حقوق ملكية ذلك الشخص لهذه الأرض على الحق في أن يكون خالياً من ضوضاء المطار. وفي لغة القانون العام، يُقال أن الشخص قد جاء إلى مصدر الإزعاج.³¹⁷ وبالتالي يتم خصم جزء من السعر الذي يدفعه هذا الشخص مقابل هذه الأرض، ليعكس عدم وجود هذا الحق المحدد في حزمة الحقوق التي حصل عليها عند شراء هذه الأرض. وهذا الخصم في السعر يعكس استيعاب مالك الأرض للآثار غير المباشرة الناتجة عن ضوضاء المطار.

أولاً: تصنيف الآثار الخارجية وفقاً لنظرية التوقعات

وإذا أخذنا في الاعتبار أن توقعات الأفراد تتأقلم باستمرار مع الوضع المتغير لظروف الواقع، فإن حقوق الملكية والأسعار المرتبطة بهذه الحقوق تتأقلم أيضاً باستمرار مع هذا الوضع المتغير، وهذا التأقلم يشكل عملية استيعاب مستمرة لتغير الظروف. ففي الواقع الذي يستطيع فيه الأفراد القيام ببعض الأنشطة الاقتصادية أو تغييرها لتعكس توقعاتهم المتطورة، لا يكون هناك وجود للآثار الخارجية، إلا عندما تكون الآثار غير المباشرة لتغير ظروف الواقع غير مُتوقعة. وهناك العديد من الأمثلة التي تساعد على فهم هذه الفكرة.³¹⁸

• المثال الأول

نفترض أن شخص يُدعى (زيد) يمتلك قطعة أرض معينة، وعرض عليه شخص آخر يدعى (جون) مبلغ عشرة آلاف جنيه للحصول على تسهيل يسمح لجون بقيادة شاحنته بشكل قانوني ذهاباً وإياباً عبر أراضي زيد غير الممهدة، وذلك لمدة عشر سنوات قادمة. وقد قبل زيد هذا العرض، وبالفعل قام جون بقيادة سيارته عبر أراضي زيد وفقاً لهذه الاتفاق. وعلى الرغم من أن شاحنة جون خلفت أثار الإطارات على أرض زيد، وهو أمر غير مقبول بالنسبة لزيد، إلا أنه يمكن القول أنه لا توجد أثار خارجية وفقاً لهذا الاتفاق.

وهنا يمكن القول أن استخدام جون لأرض زيد لا يعتبر من الآثار الخارجية، لأن جون قد إشتري الحق في المرور بشاحنته عبر أراضي زيد. وبالرغم من أن هذا التبرير هو الصحيح والمنطقي، إلا أنه لا يعبر

³¹⁶ M. Rahmatian & L. Cockerill, (2004). *Airport Noise and Residential Housing Valuation in Southern California: A Hedonic Pricing Approach*, International Journal of Environmental Science & Technology, Vol. 1, No. 1, pp. 17- 25.

³¹⁷ Roy E. Cordato, (1998). *Time Passage and the Economics of Coming to the Nuisance: Reassessing the Coasean Perspective*, 20 Campbell L. REV., P. 273.

³¹⁸ Carl Dahlman, (1979). *The Problem of Externality*, Journal of Law and Economics, Vol. 22, No. 1, pp. 141-162

عن جوهر فكرة التوقعات. والفكرة هنا هي أن زيد يجب أن يتوقع من جون أن يمر بسيارته عبر أرضه، ويجب أن يتوقع أيضًا أن هذا المرور من المحتمل أن يترك آثار إطارات غير مقبولة.

ففي اللحظة التي باع فيها زيد حق الارتفاق لجون، توقع زيد أن جون سيمر بسيارته من خلال أرضه، وأنه سيتسبب في إحداث آثار الإطارات التي تُخلفها الشاحنات عادةً. ويعكس السعر الذي حصل عليه زيد مقابل الارتفاق توقعاته لهذه الآثار غير المباشرة والسلبية. وقد استوعب زيد الضرر المادي الذي أحدثه جون بأرضه عندما توقع بشكل معقول مثل هذا الضرر. لذلك، لا توجد آثار خارجية على الرغم من قيام شخص واحد (جون) بإلحاق أضرار مادية بممتلكات شخص آخر (زيد).

ويوضح هذا المثال أن شخصًا يتعرض لبعض الآثار السلبية، أو الآثار غير المباشرة، وذلك نتيجة لتصرفات الآخرين. وفي هذا المثال، يتوقع الشخص أو يجب أن يتوقع تعرضه لهذه الآثار. وهذه التوقعات تؤدي بهذا الشخص إلى تعديل تصرفاته لتعويض الآثار السلبية المتوقعة. وهذه التوقعات والتعديلات التي قام بها ذلك الشخص تستوعب الآثار غير المباشرة التي تعرض لها. ويوضح هذا المثال أيضًا حالة واضحة للآثار غير المباشرة، والتي لا تُشكل أثرًا خارجيًا على الشخص الذي يتعرض لها. وذلك لأن مالك الأرض، وهو زيد أعطى الإذن لجون للقيام ببعض الأعمال التي ينتج عنه بعض الآثار السلبية عليه.

ويؤدي التغيير في وقائع هذا المثال إلى بعض النتائج المختلفة. فإذا لم يكن جون يمتلك حق الارتفاق على أرض زيد، لكنه قاد شاحنته عبر هذه الأرض، وخلف علامات إطارات غير مقبولة، فهنا يمكن القول أن زيد قد تعرض لبعض الآثار الخارجية السلبية. والفكرة الأساسية هنا أنه يوجد إعتداء على عملية توقع زيد بعدم مرور شخص آخر من ممتلكاته وإلحاق الضرر بها. ويُتوقع من المحكمة أن توافق على طلب زيد بإصدار أمر بوقف تصرفات جون الضارة، بالإضافة إلى تحميل جون المسؤولية عن الأضرار التي لحقت بزيد. وفي هذه الحالة، لا يتوقع الشخص، أو لديه سبب لتوقع الآثار غير المباشرة السلبية. وبالتالي لم يكن لدى الشخص الفرصة لتعديل تصرفاته لتتأقلم مع مثل هذه الآثار غير المباشرة السلبية. ويمكن أن تسمى الآثار غير المباشرة في هذه الحالة آثار خارجية سلبية.

• المثال الثاني

نفترض أن شخص يُدعى آدم يعمل في وسط المدينة، ولكن محل إقامته يقع في الضواحي، وعلى بُعد عشرة أميال من وسط المدينة. ويقود آدم سيارته من وإلى مكتب عمله على طرق سريعة ومفتوحة. وتستغرق رحلته إلى العمل، إذا كان يقود سيارته في الساعة الثالثة صباحًا، خمسة عشر دقيقة، ولكن خلال ساعة الذروة، تستغرق هذه الرحلة عادةً ساعة. إن التقييم الاقتصادي القياسي لهذه الحالة يدل على أنه مليء بالآثار الخارجية السلبية. والنظرية الاقتصادية هنا أنه عند اتخاذ قرار القيادة أو عدم القيادة على طرق معينة، يأخذ كل سائق في اعتباره فقط التكاليف والفوائد التي يتحملها أو يحصل عليها من خلال تلك القيادة، ولكنه لا يحسب التكاليف التي تفرضها قيادته على السائقين الآخرين. ولكن لا توجد آثار خارجية. وغالبًا ما يذهب الاقتصاديون إلى معالجة هذا النوع من الآثار الخارجية من خلال تسعير استخدام الطرق السريعة، خاصة في ساعات الذروة، وذلك لسد الفجوة بين التكاليف الخاصة والتكاليف الاجتماعية - تلك

التي يفرضها السائق على السائقين الآخرين. ومن الواضح هنا صحة التأكيد على أن رفع تكاليف القيادة سيؤدي إلى تقليل القيادة.³¹⁹

ونفترض هنا أن آدم عندما ينطلق للقيادة كل يوم وخلال ساعة الذروة، فإنه يدرك الظروف المرورية المحتملة. وعلى الرغم من أنه غير راض عن هذه الظروف، إلا أنه اختار القيادة على الطرق المزدحمة. وفي هذه الحالة يتوقع آدم أن يواجه حركة مرور كثيفة خلال ساعة الذروة، وأيضًا يستوعب آثار تصرفات العديد من السائقين الآخرين الذين يشاركونه القيادة في هذه الطرق. بالإضافة إلى ذلك، فإن استيعابه للازدحام المروري يجعل آدم يغير من سلوكه. قد يكون المكان الذي يختار العيش فيه أقرب إلى مكان عمله مما سيكون عليه، إذا كان من المتوقع عدم مواجهة الازدحام المروري.

وفي هذه الحالة يعكس سعر منزل هذا الشخص توقعات الازدحام المروري. فمع ثبات العوامل الأخرى، عادة ما تقل أسعار المنازل التي تبعد عن وسط المدينة أي مسافة معينة، خصوصًا كلما زاد القدر المتوقع لحركة المرور من ذلك الموقع. ونفترض أن آدم كانت سيدفع مائتي ألف جنيه مقابل منزل على بعد عشرة أميال من المدينة إذا توقع القليل من الازدحام خلال ساعة الذروة. ولكن، إذا كان يتوقع حركة مرور كثيفة، فإن قيمة ذلك المنزل بالنسبة له تنخفض. وتنخفض القيمة السوقية للمنزل أيضًا لأن معظم الأفراد سيكون لديهم نفس التوقعات عن كثافة حركة المرور. لذلك، على سبيل المثال، يشتري آدم المنزل مقابل مائة وثمانون ألف جنيه بدلًا من مائتي ألف جنيه، والتي كان سيدفعه في حالة عدم وجود الازدحام المروري. ويعوضه إنخفاض سعر المنزل عن الازدحام الذي يتوقع تحمله أثناء التنقل.

لنفترض بدلًا من ذلك أن آدم اشترى منزلًا، وعلى الرغم من أن هذا المنزل يقع على بعد عشرة أميال من مكان عمله، إلا أنه يقع على طريق سريع مملوك للقطاع الخاص، حيث يتم فرض رسوم مرور عليه بأسعار السوق. وقد تم تقدير الرسوم بطريقة علمية لضمان أن يكون حجم حركة المرور دائمًا هو الأمثل اجتماعيًا. بالنظر إلى أن الازدحام المروري على طريق عام مماثل يفرض تكاليف عالية غير ضرورية على السائقين، فإن التكلفة التي يتحملها آدم من دفع رسوم المرور للقيادة على الطريق السريع الخاص غير المزدحم تكون أقل من التكلفة التي يتحملها آدم نتيجة الازدحام المروري، والذي يؤدي دائمًا إلى إبطاء تنقلاته على طريق سريع عام. وفي هذه الحالة، تكون تنقلات آدم اليومية ليست بطيئة بشكل غير فعال. فتكلفة استخدام الطريق السريع الخاص بالنسبة له أقل من التكلفة التي يتحملها نتيجة استخدام الطريق السريع العام، مما يبرر له السعر (وهو مائتي ألف جنيه) الذي دفعه لمنزله الواقع على الطريق السريع الخاص.

وفي هذه الحالة يكون عدم وجود الآثار الخارجية أقل وضوحًا. ولكن، لا توجد آثار خارجية في هذه الحالة، لأن صاحب المنزل آدم، الذي يتوقع تنقلات طويلة، يأخذ في الاعتبار تصرفات السائقين الآخرين ويغير سلوكه وفقًا لذلك. وبالنظر إلى هيكل حقوق الملكية الحالي للطرق، لا يمتلك آدم أي ممتلكات أو مصلحة قانونية أخرى تضررت أو تعرقلت أو أخذت منه من قبل السائقين الآخرين.

ونفترض أنه بشكل غير متوقع، وبعد مرور عام من شراء آدم لهذا المنزل، تستخدم الحكومة نظام الاستيلاء العام للاستيلاء على الطريق السريع الخاص وتحويله إلى طريق سريع عام. وبالتالي، أصبحت فجأة عملية التنقل بالنسبة لآدم تستغرق وقتًا أطول بكثير. وهنا يمكن القول أن تحويل الحكومة للطريق السريع الخاص إلى طريق عام يفرض آثار خارجية على آدم، فهو لا يجد نفسه فقط في مواجهة رحلة

³¹⁹ Harold Demsetz, (2011). *The Problem of Social Cost: What Problem? A Critique of the Reasoning of A.C. Pigou and R.H. Coase*, 7 REV. L. & ECON. 1, P. 3.

تتقل أطول مما كان يتوقعه بشكل معقول عندما اشترى المنزل، ولكن القيمة السوقية لمنزله أيضًا ستخفض لتعكس زيادة عدم الكفاءة في التنقل. ونظرًا لأن الإجراء التي قامت به الحكومة كان غير متوقع، ولم يكن بإمكانه التأقلم بشكل معقول مع هذا الإجراء لحماية نفسه من هذه الخسائر. ففي هذه الحالة، يعاني أحد الأطراف هنا من خسارة أو تكلفة غير متوقعة، لأن طرفًا آخر (الحكومة) قد تصرف بطريقة غير متوقعة وفقًا للمجرى العادي للأمر.³²⁰

• المثال الثالث

عملت إحدى الفتيات تدعى هناء، منذ أن كان عمرها ثمانية عشر عامًا في مصنع لتصنيع الأثاث. وفقدت هناء وظيفتها في سن الخمسين، لأن تفضيل المستهلكين لواردات الأثاث ذات الأسعار المنخفضة قد تسبب في إفلاس مصنع الأثاث الذي كانت تعمل فيه. وبالتالي تعرضت هناء لنوع من الخسارة.

في هذه الحالة، يُصنف الاقتصاديون الخسارة التي تعرضت لها هناء على أنها آثار خارجية مالية سلبية. أي أنها تحملت خسارة حقيقية، ولكن قيمتها أكثر من تعويضها عن طريق المكاسب المالية للمستهلكين من انخفاض الأسعار المدفوعة للأثاث. وهذا يعني أن الآثار الخارجية المالية السلبية تقابلها آثار خارجية مالية إيجابية لها نفس القيمة على الأقل. ونظرًا لعدم وجود خسارة اجتماعية صافية بسبب الآثار الخارجية المالية، يستنتج الاقتصاديون أن الإجراء التصحيحي من قبل الحكومة ليس ضروريًا ولا مناسبًا.

وهذا يعني أن ظهور الآثار الخارجية المالية، لا يمثل حالة من حالات فشل السوق. إن عدم قدرة المستهلكين على الأخذ في الاعتبار نتائج قراراتهم المتعلقة بشراء الأثاث على منتجي الأثاث المحليين لا يُعتبر تقصيرًا منهم في مراعاة التكاليف الاجتماعية الحدية لقراراتهم. فعند وجود الآثار الخارجية المالية، لا يوجد اختلاف بين التكلفة الحدية الخاصة والتكلفة الاجتماعية الحدية للقرار. على الرغم من أن المستهلكين لا يأخذون في الحسبان التكلفة التي يفرضها شراء الواردات من الأثاث على العاملين في مصانع الأثاث المنزلي، إلا أنهم يأخذون في الاعتبار المكاسب التي يتم تحقيقها من انخفاض الأسعار. ونظرًا لأنه يمكن إثبات أن المكاسب التي يحصل عليها المستهلكون من التغيير الاقتصادي الناتج عن المنافسة تكون على الأقل مساوية للخسائر التي يسببها هذا التغيير بالنسبة للمنتجين، فلا توجد تكلفة اجتماعية صافية للتغيير الاقتصادي الناتج عن المنافسة.

وفي هذا المثال لا يوجد عدم كفاءة اقتصادية، ولا يوجد أي حاجة للتدخل التصحيحي من قبل الحكومة. كذلك يمكن القول بأن العمال في مصنع الأثاث لم يتعرضوا لأي آثار خارجية. في اقتصاد السوق، لا سيما الذي تخضع فيه عقود العمل لمبدأ سلطان الإرادة، لا يتوقع أي عامل أنه سيحتفظ بوظيفته حسب إرادته. وبعبارة أخرى، تتوقع هناء، أو يجب أن تتوقع، أنها قد تفقد وظيفتها لأي سبب من الأسباب المعتادة، بما في ذلك التغيرات في ظروف السوق.

توقعت هناء بشكل معقول احتمال فقد الوظيفة، وبالتالي استوعبت هذا الاحتمال. لقد تأقلمت مع هذا الوضع، أو يجب أن تتأقلم معه بشكل معقول. فعلى سبيل المثال، من المحتمل أن تكون هي وعمال أثاث آخرين قد حصلوا على أجور أعلى من أجور العمل في وظائف مماثلة، خصوصًا في الصناعات التي لا تخضع لاحتمال تعرضها لمنافسة من قبل الصناعات الأجنبية. وبالتالي، عندما يحدث فقد الوظيفة، لا تتعرض هناء لأي آثار خارجية؛ لأنه لا توجد آثار غير مباشرة من تصرفات الآخرين، والتي لم يتم

³²⁰ Donald J. Boundreaux & Roger Meiners, (2019). *Externality: Origins and Classifications*, 59 Nat. Resources J. 1, P. 27.

استيعابها بالفعل، فهي لم تخسر أي شيء يجب تعويضه أو أن الآخرين يجب أن يخضعوا للضريبة أو يُمنعوا من فرض هذا الوضع عليها. وفي هذه الحالة، لا تتمتع هناك بالحق القانوني في إستمرار العمل في أي وظيفة معينة. وبالتالي، عندما تفقد وظيفتها في صناعة الأثاث، لا يكون لها أي مصلحة قانونية.

يتميز كل من هذه الأمثلة بشخص يتعرض لبعض النتائج السلبية، والأثار غير المباشرة، وذلك نتيجة لتصرفات الآخرين. ولكن، في الحالات التي يتوقع أو يجب أن يتوقع فيها الشخص التعرض لهذه الأثار، تقود هذه التوقعات كل شخص إلى تعديل أفعاله أو تصرفاتها لتعويض أو للتأقلم مع الأثار السلبية المتوقعة. وهذه التوقعات والتعديلات التي يقوم بها الشخص تستوعب الأثار غير المباشرة. في المقابل، في الحالات التي لا يتوقع فيها أي شخص أو أنه ليس لديه أي سبب لتوقع التداعيات السلبية، فلم يكن لدى الأفراد فرصة لتعديل الإجراءات مع هذه الأثار غير المباشرة السلبية. وبالتالي يمكن أن تسمى الأثار غير المباشرة في هذه الحالات بالأثار الخارجية.

باختصار، في الظروف التي يُأقلم فيها الأفراد أنشطتهم لتعكس توقعاتهم، لا توجد الأثار الخارجية إلا عندما تكون الأثار غير المباشرة غير متوقعة. وعندما يكون تغير الظروف الاقتصادية متوقعًا، يتم دمج قيمة الأثار غير المباشرة في هيكل حقوق الملكية. وتؤدي بعض المعاملات مثل شراء وبيع الممتلكات وإنشاء العقود وحماية تلك المصالح من التدخل الضار إلى إنعكاس أسعار السوق لتلك الحقوق، والتي تعكس الأثار غير المباشرة المتوقعة. في مثال شراء جون لحقوق الإرتفاق عبر أراضي زيد، يعلم ويتوقع زيد أن جزء من حقوق الملكية الخاصة به سيتأثر. فإذا باع زيد أرضه لشخص آخر بعد ست سنوات، فإن حق الملكية الذي يكتسبه هذا الشخص لا يسمح له بمنع جون من عبور الأرض وفقًا لشروط الإرتفاق. وبالتالي عندما تم إنشاء حقوق الإرتفاق، تغيرت طبيعة الملكية.

وفي مثال آدم الذي كان يقود سيارته على الطريق السريع العام، والذي لم يكن لديه توقع معقول بالاستخدام الحصري للطرق. فحتى لو أثبت آدم، عند رفع دعوى لتقليل عدد السائقين، أنه عندما بدأ في استخدام الطريق لم يكن مزدحمًا بالمرور، فإن المحكمة ستنكر مطالبته بحقه في تقليل حركة المرور على هذا الطريق. وكان على آدم أن يتوقع احتمال ازدحام الطريق العام بحركة المرور. ولكن، إذا كان آدم قد قام ببناء وتشغيل الطريق بشكل خاص، واحتفظ لنفسه بالحق في تقرير من يستخدم الطرق وبأي شروط، فهنا قد يكون الوضع مختلفًا. بمعنى أن السائقون الذين يستخدمون الطريق دون إذن آدم، حتى لو كان آدم لم يكن يستخدم هذا الطريق، فإنهم بذلك ينتهكون حقه في الملكية.

وفي حالة هناك التي تعمل في مصنع الأثاث، فإن موافقتها على العمل وفقًا لمبدأ سلطان الإرادة تعني أنها يجب أن تتوقع بشكل معقول احتمالية فقد وظيفتها يومًا ما، فهي ليس لديها حق ملكية في وظيفتها. فإذا وافق صاحب العمل الخاص بهناء تعاقدًا على عدم فصلها من العمل أبدًا طالما بقي صاحب العمل في العمل، فعندئذ سيكون لديها، بموجب عقد العمل، حقوق ملكية معينة في وظيفتها.

ثانيًا: الأثار الخارجية هي الأثار غير المتوقعة

يمكن القول أن الأسعار والأجور وقيم السوق الأخرى تتغير باستمرار لتعكس توقعات الأفراد بوجود الأثار غير المباشرة. ويُفترض أن ملاك الأراضي موجودين، ويفترض أنهم يستخدمون أراضيهم بطرق معينة. ومن المفترض أيضًا أن المصانع موجودة، ويفترض أنها تنتج منتجات معينة باستخدام طرق إنتاج معينة. ويُفترض كذلك وجود السائقين حيث يقودون سياراتهم في الأماكن التي يقودون فيها. ومن المفترض أن توجد مناطق سكنية في مواقع على بعد مسافات معينة من المصانع. ومن خلال هذه الافتراضات يمكن للتحليل الاقتصادي أن يحدد الأثار غير المباشرة بين هذه الأطراف.

وفي أحد الأمثلة الشائعة، يتسبب أحد المصانع في تلويث الهواء الذي تستخدمه مغسلة قريبة لتنظيف ملابس عملائها، وبالتالي يتسبب هذا المصنع في وجود بعض الآثار غير المباشرة التي تتحملها المغسلة. وفقاً لنظرية بيجو، يتم استخدام رسم بياني لإظهار أن التكلفة الخاصة الحدية التي يتحملها مالك المصنع أقل من التكلفة الاجتماعية الحدية لأنشطة الإنتاج في هذا المصنع. لذلك استنتج أن المصنع ينتج الكثير من الإنتاج مما يؤدي إلى الكثير من التلوث. لذلك، تكون الضرائب التصحيحية أو اللوائح ضرورية للحد من الآثار غير المباشرة. ويتفق كواس وبيجو على وجود آثار غير مباشرة، لكنهما يختلفان حول الحل. يلاحظ كواس أنه في حالة وجود الحقوق التي تتعلق بجودة الهواء، يمكن للأطراف التفاوض أو التقاضي لفرض هذه الحقوق. وهنا ستتحقق النتيجة الأمثل اجتماعياً، لأن الطرف الذي يمثل له حق الملكية قيمة أعلى سيشتريه أو لا يبيعه للطرف الآخر.

وفي هذه الحالة يمكن القول أن المصانع والمغاسل لا يتم إنشائها بشكل مفاجئ، بل يتم إنشاء كل منها في وقت ومكان معينين، وهذا التواجد يكون مصحوب بمجموعة من التوقعات حول الأنشطة الاقتصادية التي يجب أو لا يجب عليها أن تمارسها. ويحدد القرار الذي يأخذه الطرف الذي وصل إلى المكان بعد وصول الطرف الأول توقعات الطرف الثاني بشأن الأنشطة التي يجب عليه ممارستها. فإذا وصل صاحب المغسلة إلى مكان النشاط بعد المصنع، فيجب أن تتضمن قرارات صاحب المغسلة توقعات مشروعة لتشغيل المصنع، بما في ذلك أي آثار غير مباشرة من المحتمل أن تؤثر عليه. ويعكس السعر الذي دفعه صاحب المغسلة للموقع هذه التوقعات كما هو الحال مع المستلزمات التي يشتريها صاحب المغسلة لتشغيل نشاطه. وبالنظر إلى أن صاحب المغسلة اختار إنشاء هذا النشاط في المكان والوقت الذي حدده هو، وبالنظر إلى التوقعات التي كان لديه عند القيام بذلك، أو كان يجب عليه أن يتوقعها أخذاً في الاعتبار هيكل الحقوق السائد آنذاك، فقد يكون من الصعب أن نرى في مثل هذه الأمثلة الآثار غير المباشرة التي تسمى الآثار الخارجية، والتي التي تتطلب التدخل الحكومي.

ولا جدال في أن هناك بعض الآثار المادية غير المباشرة التي يسببها المصنع للمغسلة، ولكنها ليست آثار خارجية. ويجب افتراض توقع صاحب المغسلة لهذه الآثار في قرارات إنشاء وتشغيل نشاطه. وبعبارة أخرى، تعتبر الآثار غير المباشرة جزء من تعريف حقوق الملكية الخاصة بصاحب المغسلة وحقوق ملكية صاحب المصنع. فعلى سبيل المثال، يمتلك المصنع الحق في إطلاق ملوثات من هذا النوع في الهواء، بينما لا يملك صاحب المغسلة الحق في أن يكون خالياً من هذه الملوثات من هذا المصنع.

ولا توجد الآثار الخارجية إلا عندما تتسبب تصرفات طرف آخر في إحداث آثار غير مباشرة وغير متوقعة. وهذا يعني أن الآثار الخارجية تحدث فقط عندما يتم تغيير هيكل حقوق الملكية السائد أو انتهاكه. وبعبارة أخرى، حتى لا تكون هناك آثار خارجية، كل ما هو ضروري هو أن يتوقع الطرف الذي يتعرض للآثار غير المباشرة حدوث هذه الآثار، أو يجب أن يتوقع حدوثها بشكل معقول. هذا التوقع يدفع الطرف إلى التأقلم مع الآثار المتوقعة، إلى الحد الذي لا تحدث فيه التعديلات على الآثار غير المباشرة، لأن فوائد التعديل لا تبرر تكاليف القيام بذلك، يتم تعديل القيمة السوقية للممتلكات المتأثرة لتعكس الآثار غير المباشرة. وهذا يعني أنه من المحتمل ألا يؤدي توقع بعض الآثار غير المباشرة إلى تعديل أنشطة الطرف الذي تعرض لهذه الآثار. وفي حالة عدم وجود أي تعديل من هذا القبيل، فإن هذا من شأنه أن يشير إلى أن تكاليف أي تعديل محتمل تفوق الفوائد المتوقعة من هذا التعديل.

عندما يتوقع أحد الأشخاص حدوث آثار غير مباشرة، فإنه يتم استيعابها من الشخص الذي تعرض لهذه الآثار، مما يمنع حدوث الآثار الخارجية. ولكن لا يتطلب استيعاب الآثار الخارجية من الطرف الذي يتم تحديده على أنه المُتسبب في إحداث الآثار غير المباشرة أن يأخذ في الاعتبار هذه الآثار، وذلك سواء

اختيارياً أو من خلال الضرائب أو الإعانات التي تشمل قيمة هذه الآثار على الطرف الذي تعرض لها. فعلى سبيل المثال، حتى لا يكون هناك آثار خارجية، ليس من الضروري، أن تأخذ السكك الحديدية في الحسبان الآثار التي تحدثها الشرارات الصادرة من قاطراتها على مالكي الأراضي المجاورة لمسارات السكك الحديدية. فإذا توقع ملاك الأراضي أن أراضيهم ستتضرر من شرارات القاطرات، فإن ملاك الأراضي يتحملون هذه التكاليف. ويمكن لملاك الأراضي استيعاب هذه الآثار بطرق مختلفة، على سبيل المثال، عن طريق نقل محاصيلهم بعيداً عن هذه المسارات، أو عن طريق زراعة المحاصيل التي تقل احتمالية تعرضها للحريق بسهولة. بالإضافة إلى ذلك، تتضمن القيمة السوقية للأرض مدى نجاح ملاك الأراضي أو فشلهم في تجنب الآثار الضارة للشرر الصادر من القاطرات.

عندما يمكن توقع نمط معين من الآثار غير المباشرة، فإن تفاصيل تلك التوقعات تُحدد ملامح ومضمون معين لحقوق الملكية. فإذا كان مالكي الأراضي المجاورة لخطوط السكك الحديدية يتوقعون حدوث أضرار معتادة للأرض من شرارات القاطرات، فإن ملاك الأرض ليس لهم الحق في أن تكون هذه الأرض خالية من شرارات السكك الحديدية. وهذا الحق ليس جزءاً من حزمة حقوق ملاك الأراضي. فهذا الجزء مملوك للسكك الحديدية.

ثالثاً: علاقة الآثار الخارجية بهيكل حقوق الملكية والهندسة الاجتماعية

بخلاف ما ورد في الفقه المتعلق بالآثار الخارجية، لا شيء قيل هنا يشير إلى أن عدم وجود الآثار غير المباشرة يعني ضمناً التخصيص الأمثل للموارد الاقتصادية. فالمشكلة ليست مرتبطة بالآثار الخارجية أو الآثار غير المباشرة، سواء كانت متوقعة أم لا. فالمشكلة، إذا كان يمكن القول أن هناك مشكلة، هي في هيكل حقوق الملكية. من الضروري وجود مجموعة من المؤسسات التي تسمح للأطراف بعقد صفقات وفقاً لمجموعة من الحقوق القابلة للتنفيذ والمحمية.

وقد تبنى القضاء التقليدي لمحاكم القانون العام هذا التوجه. ففي وقائع بعض القضايا حيث كانت الضوضاء الصادرة عن محل صناعة حلويات تتسبب في صعوبة استخدام غرفة إستشارة طبيب مجاور لهذا المحل. وفي هذه القضية أمرت المحكمة بمنع أو وقف هذه الضوضاء لحماية حق الطبيب في الاستخدام أو الاستغلال الهادئ لممتلكاته. وفي هذه القضية أيضاً لم يُطلب من المحكمة إجراء تقييم اقتصادي بشأن أي من الطرفين هو الذي يتحمل التكلفة الأقل.³²¹ ولكن طُلب من المحكمة تحديد الطرف الذي لديه حق الملكية الذي يسمح له بخلق بيئة الضوضاء والاهتزازات للمبنى، الحلواني أم الطبيب. عندما تتخذ المحاكم مثل هذه القرارات، فإنها تسأل عن الطرف الذي تصرف بشكل متنسق وفق التوقعات السائدة أو ضمن هيكل حقوق الملكية. وهذا يعني أن حقوق الأطراف المتنازعة تحدد قواعد الملكية السائدة وقت النزاع، وليس من خلال موازنة تكاليف وفوائد الاستخدامات البديلة للممتلكات.³²²

في أي قضية قانونية، لا تكون عملية تحديد الطرف الذي تحمل التكلفة الأقل، مجرد عملية حسابية منطقية من قبل المحكمة، ولكنها تنبع من السلوك البشري الذي أدى إلى النزاع الذي أدى إلى القضية.³²³ باختصار، العامل المحدد هو العرف السائد.³²⁴ لقد نظرت المحاكم منذ فترة طويلة إلى توقعات المجتمع،

³²¹ Sturgis v. Bridgeman, L.R. 11 Ch. 857 (1879)

³²² Ronald H. Coase, (1959). *The Federal Communications Commission*, Journal of Law and Economics, Vol. 2, pp. 1-40

³²³ Anthony A. Peacock, (2010). *Freedom and the Rule of Law*, Lexington Books, P.179.

³²⁴ Roscoe Pound, (1909). *Law: Its Origin, Growth and Function*, Political Science Quarterly, Vol. 24, No. 2 (Jun., 1909), pp. 317-320.

لاكتشاف الطرف الذي يتصرف بطريقة أكثر انسجامًا مع التوقعات.³²⁵ وهذا الطرف هو الذي يتم الإقرار بأن له الحق. وبالتالي، حقوق الملكية هي مجموعة من التوقعات حول كيفية تصرف الآخرين (بما في ذلك الدولة) في ظروف مختلفة. قد تؤدي التوقعات في الأصل إلى نشوء حقوق ملكية فعلية، والتي إذا حكمت المحاكم بطرق تتماشى مع هذه التوقعات عند نشوء النزاعات، فإنها تصبح حقوق ملكية بحكم القانون. ومن ثم، وبقدر ما لا تضر التوقعات المشروعة أي طرف آخر، فلا وجود للأثار الخارجية.

إن النمط السائد للتوقعات - وبالتالي الترتيب المحدد لحقوق الملكية الذي يعكس هذه التوقعات - ليس بالضرورة هو الأمثل اقتصاديًا فيما يتعلق بحالة معينة.³²⁶ ولكن، عندما يكون هناك قواعد ملكية واضحة، فإنها تسمح للأطراف بتعديل سلوكهم مع الهيكل القانوني. والنقطة المهمة هنا هي أنه لا توجد أثار خارجية تحدث عندما يكون من المتوقع حدوث أثار غير مباشرة، أو يجب توقعها بشكل معقول. ففي بعض الحالات، قد يؤدي تغيير حقوق الملكية الحالية إلى تحسين الكفاءة الاقتصادية حتى لو كان ذلك ينتهك التوقعات السائدة.³²⁷

وبالتالي، يمكن القول أن المشكلة بالنسبة للمراقبين الخارجيين، مثل الاقتصاديين، ليست في تصميم وتنفيذ السياسات الحكومية التي تستوعب الأثار الخارجية في ضوء الظروف المؤقتة. فهناك حالات قليلة عندما يواجه شخص ما نتيجة لم يكن يتوقعها، أو ليس لديه سبب وجيه لتوقعها، وبالتالي، لم يعدل فيها تصرفاته بالفعل وبطريقة أفضل. ولكن المشكلة تتمثل في السماح بتطوير نظام حقوق الملكية، الذي يشجع التعاون الاجتماعي المنتج. إن تأطير المشكلة على أنها مشكلة تتركز حول الأثار الخارجية، يصرف الإنتباه عن القضية الأساسية، ويؤدي إلى فكرة أن المخططين يمكنهم الاستجابة للقضايا والمساعدة في بناء قواعد قانونية أو إدارية لتعزيز الكفاءة الاقتصادية كما يراها المخططون. وللقول بأن هذا الأسلوب قد ينجح، يتطلب الأمر من هؤلاء المراقبين، الذين يبتكرون سياسات منفصلة عن السياسة، معرفة كل شيء. ولكن، يمكن القول أيضًا أن كلا الافتراضين غير معقول.³²⁸

³²⁵ F.A. Hayek, (1973). *Law, Legislation, and Liberty: Rules and Order*. Vol. 1, University of Chicago Press, P. 94.

³²⁶ Henry E. Smith, (2004). *Exclusion and Property Rules in the Law of Nuisance*, Virginia Law Review, Vol. 90, No. 4, p. 965.

³²⁷ Alvin Roth, (2007). *Repugnance as a Constraint on Markets*, The Journal of Economic Perspectives, Vol. 21, No. 3, pp. 37-58. 37, P. 42.

³²⁸ James Buchanan, (1959). *Positive Economics, Welfare Economics, and Political Economy*, 2 J. L. & ECON. 124, PP. 126-37.

المبحث الثالث: الآثار الخارجية والكفاءة الاقتصادية للسوق

بدايةً، عند تحليل الآثار الخارجية الاقتصادية يُثار التساؤل عن المشاكل التي تسببها هذه الآثار لتخصيص الموارد الاقتصادية الذي يتم وفقاً لنظام السوق. تؤدي آلية الأسواق التنافسية الحرة إلى تحديد الأسعار التي يتساوى عندها التكاليف الحدية التي يتحملها البائعون مع الفوائد الحدية التي يتمتع بها المشترون. ولكن، عند وجود الآثار الخارجية، تكون التكاليف الحدية أو الفوائد الحدية، التي على أساسها يبني المشاركون في السوق قراراتهم، مختلفة عن التكاليف أو الفوائد الاجتماعية الحدية الفعلية. فعلى سبيل المثال، مع وجود الآثار الخارجية السلبية، فإن الشركات التجارية التي تنتج منتجاً للبيع في السوق لا تدفع ثمن الضرر الذي قد يلحقه إنتاج أو استهلاك هذا المنتج بالبيئة ولا يدخل في حساباتها. وبالمثل، مع وجود الآثار الخارجية الإيجابية، لا يدخل في حساب المشترون والبائعون لمنتج معين في السوق حقيقة أن إنتاجهم أو استهلاكهم للسلعة قد يُفيد أطرافاً ثالثة.³²⁹ ونوضح في هذا المبحث كيفية تأثير الآثار الخارجية على الرفاهية الاقتصادية. ويوضح هذا التحليل على وجه التحديد لماذا تتسبب الآثار الخارجية في قيام الأسواق بتخصيص الموارد بشكل غير فعال.

أولاً: الآثار الخارجية السلبية في الإنتاج

لتوضيح كيفية تأثير الآثار الخارجية السلبية على الإنتاج، نفترض أن أحد مصانع الألمنيوم ينبعث منه كمية معينة من التلوث، ونفترض أيضاً أن كل وحدة من الألمنيوم يتم إنتاجها، تتسبب في تصاعد كمية معينة من الإذخنة إلى الغلاف الجوي. ولأن هذه الإذخنة تُشكل خطراً على صحة أولئك الذين يتنفسون الهواء، فهذا بالطبع يعتبر من الآثار الخارجية السلبية. ولكن كيف تؤثر هذه الآثار الخارجية على مدى كفاءة النتائج التي يمكن أن تُحققها آلية السوق؟

يمكن القول أن بسبب وجود الآثار الخارجية، تكون التكلفة التي يتحملها المجتمع (التكلفة الاجتماعية) لإنتاج الألمنيوم أكبر من التكلفة (الخاصة) التي يتحملها مصنع إنتاج الألمنيوم. وهذا يعني أن كل وحدة من وحدات الألمنيوم المُنتجة تشمل التكلفة الاجتماعية، وهذه الأخيرة كلاً من التكاليف الخاصة التي يتحملها مصنع إنتاج الألمنيوم بالإضافة إلى التكاليف التي يتحملها الأطراف الأخرى التي تتأثر سلباً بالتلوث. ويوضح (رسم بياني 1) التكلفة الاجتماعية لإنتاج الألمنيوم. فيظهر أن منحى التكلفة الاجتماعية يقع في مستوى أعلى من منحى العرض، وذلك لأنه يأخذ في الاعتبار التكاليف الخارجية التي يفرضها مصنع إنتاج الألمنيوم على المجتمع. ويعكس الفرق بين هذين المنحنيين تكلفة التلوث الذي تسبب فيه إنتاج الألومنيوم.

ولتحديد التوازن في السوق يجب معرفة كمية الألمنيوم التي يجب إنتاجها، ولتحديد هذه الكمية يجب التفكير، في ما سيسفر عنه التخطيط الاجتماعي الرشيد. ويهدف التخطيط الاجتماعي الرشيد إلى تعظيم إجمالي الفائض المستمد من السوق - قيمة الألمنيوم بالنسبة للمستهلكين مطروحاً منها تكلفة إنتاج الألمنيوم. ولكن يجب ملاحظة أن التخطيط الاجتماعي الرشيد يأخذ في الاعتبار أن تكلفة إنتاج الألمنيوم تشمل التكاليف الخارجية للتلوث.³³⁰

³²⁹ Heller, Walter P., and David A. Starrett. (1976). "On the Nature of Externalities." In Steven A. Y. Lin, ed., Theory and Measurement of Economic Externalities. New York: Academic Press, PP. 9 – 21.

³³⁰ Ayres, Robert U., and Allen V. Kneese., (1969). "Production, Consumption, and Externalities." American Economic Review 59 (3), P. 282.

(رسم بياني 1) التلوث ومستوى الإنتاج الأمثل.

يلاحظ أنه في ظل وجود آثار خارجية سلبية للإنتاج، فإن التكلفة الاجتماعية لإنتاج الألمنيوم تتجاوز التكلفة الخاصة. وبالتالي تكون كمية الإنتاج الأمثل من الألمنيوم أصغر من كمية التوازن.

وبالتالي يختار التخطيط الاجتماعي مستوى إنتاج الألمنيوم الذي يتقاطع فيه منحنى الطلب مع منحنى التكلفة الاجتماعية. ويحدد هذا التقاطع الكمية المثلى من الألمنيوم من وجهة نظر المجتمع ككل. ولكن تحت هذا المستوى من الإنتاج، تتجاوز قيمة الألمنيوم للمستهلكين (مُقاسة بارتفاع منحنى الطلب) التكلفة الاجتماعية لإنتاجه (مُقاسة بارتفاع منحنى التكلفة الاجتماعية). ولا يُنتج التخطيط الاجتماعي أكثر من هذا المستوى، لأن التكلفة الاجتماعية لإنتاج الكمية الإضافية من الألمنيوم تتجاوز القيمة للمستهلكين.

ويلاحظ أن كمية التوازن لإنتاج الألمنيوم، والتي يشار إليها في الرسم البياني على أنها توازن السوق، تكون أكبر من كمية التوازن الأمثل اجتماعيًا، التوازن الأمثل. والسبب وراء عدم تحقق الكفاءة في هذه الحالة هو أن توازن السوق يعكس فقط تكاليف الإنتاج الخاصة. ففي توازن السوق، يقدر المستهلك الحدي الألمنيوم بأقل من التكلفة الاجتماعية لإنتاجه. أي أنه، عند نقطة توازن السوق، يقع منحنى الطلب تحت منحنى التكلفة الاجتماعية. وبالتالي، فإن تقليل إنتاج الألمنيوم واستهلاكه دون مستوى توازن السوق يرفع الرفاهية الاقتصادية الكلية.

ولكن كيف يمكن تحقيق التوازن الأمثل من الناحية الاجتماعية؟ تتمثل إحدى الطرق في فرض ضرائب على منتجي الألمنيوم على كل طن من الألمنيوم الذي يتم بيعه. ستؤدي الضريبة إلى انتقال منحنى عرض الألمنيوم إلى أعلى بمقدار حجم الضريبة. فإذا كانت الضريبة المفروضة تعكس بدقة التكلفة

الاجتماعية للدخان المنبعث في الغلاف الجوي، فإن منحني العرض الجديد سيتطابق مع منحني التكلفة الاجتماعية. وفي توازن السوق الجديد، ستننتج مصانع الألمنيوم الكمية المثلى اجتماعيًا من الألمنيوم.³³¹

ويُطلق على استخدام مثل هذه الضريبة استيعاب الأثار الخارجية، لأنها تمنح المشتريين والبائعين في السوق حافزًا لمراعاة الأثار الخارجية لمعاملاتهم. ستأخذ مصانع الألمنيوم تكاليف التلوث في الاعتبار عند تحديد كمية الألمنيوم التي سيتم إنتاجها، وذلك لأن معدل الضرائب التي تم فرضها تجعلهم يتحملوا قيمة هذه التكاليف الخارجية.³³²

ثانيًا: الأثار الخارجية الإيجابية في الإنتاج

على الرغم من أن التكلفة الاجتماعية للإنتاج في بعض الأسواق تتجاوز التكلفة الخاصة لهذا الإنتاج، إلا أن العكس هو الصحيح في الأسواق الأخرى. ففي هذه الأسواق، تتمثل الأثار الخارجية في نوعًا من الفوائد التي يحصل عليها أطراف ثالثة، وبالتالي فإن التكلفة الاجتماعية للإنتاج تكون أقل من التكلفة الخاصة. وأحد الأمثلة على هذا النوع من الأثار الخارجية هو سوق الروبوتات الصناعية.³³³ فالروبوتات هي في طليعة التكنولوجيا المتغيرة بسرعة. وعندما تقوم شركة ما ببناء روبوت، فهناك احتمال أن تكتشف تصميمًا جديدًا وأفضل، ولن يفيد هذا التصميم الجديد هذه الشركة فحسب، بل المجتمع ككل، لأن التصميم سيدخل مجموعة المعرفة التكنولوجية للمجتمع. ويسمى هذا النوع من الأثار الخارجية الإيجابية بالانتشار التكنولوجي.

إن تحليل الأثار الخارجية الإيجابية يشبه تحليل الأثار الخارجية السلبية. ويوضح (رسم بياني 2) الأثار الخارجية في سوق الروبوتات. وفي هذه الحالة، تكون التكلفة الاجتماعية للإنتاج أقل من التكلفة الخاصة المنعكسة في منحني العرض. وعلى وجه الخصوص، تكون التكلفة الاجتماعية لإنتاج الروبوت هي التكلفة الخاصة منقوصًا منها قيمة انتشار التكنولوجيا. ولذلك، سيختار المخطط الاجتماعي إنتاج كمية أكبر من الروبوتات مقارنةً بالسوق الخاص.

³³¹ Cornes, R., & Sandler, T. (1996). *The theory of externalities, public goods, and club goods* (2nd ed.). Cambridge: Cambridge University Press.

³³² Berta, Nathalie., (2017). "On the Definition of Externality as a Missing Market." *European Journal of the History of Economic Thought* 24 (2), P. 287.

³³³ Robert U. Ayres and Allen V. Kneese, (Jun., 1969), *Production, Consumption, and Externalities*, *The American Economic Review*, Vol. 59, No. 3, P. 282.

(رسم بياني 2) الآثار غير المباشرة للتكنولوجيا والتوازن الأمثل.

يُلاحظ أنه في ظل وجود آثار خارجية إيجابية للإنتاج، تكون التكلفة الاجتماعية لإنتاج الروبوتات أقل من التكلفة الخاصة. وبالتالي، فإن كمية التوازن الأمثل اجتماعيًا لإنتاج الروبوتات تكون أكبر من كمية التوازن.

وفي هذه الحالة، يمكن للحكومة استيعاب الآثار الخارجية من خلال دعم إنتاج الروبوتات. فإذا دفعت الحكومة للشركات إعانة عن كل روبوت يتم إنتاجه، فإن منحى العرض سينحرف بمقدار الدعم، وسيؤدي هذا التحول إلى زيادة كمية توازن الروبوتات. وللتأكد من أن توازن السوق يساوي المستوى الاجتماعي الأمثل، يجب أن يساوي الدعم قيمة الآثار غير المباشرة للتكنولوجيا.³³⁴

ثالثًا: الآثار الخارجية في الاستهلاك

تتعلق الآثار الخارجية السابقة بإنتاج السلع. ولكن، ترتبط بعض الآثار الخارجية بالاستهلاك الخاص ببعض السلع أيضًا. فاستهلاك الكحول، على سبيل المثال، ينتج عنه آثار خارجية سلبية إذا كان من المرجح أن يقود المستهلكون لهذه السلعة تحت تأثير السكر ويخاطرون بحياة الآخرين. وبالمثل، فإن استهلاك التعليم ينتج عنه آثار خارجية إيجابية، لأن مستويات السكان الأكثر تعليمًا قد تؤدي إلى إيجاد حكومة أفضل، مما يعود بالفائدة على الجميع.

وينشابه تحليل الآثار الخارجية للاستهلاك مع تحليل الآثار الخارجية للإنتاج. ويظهر (رسم بياني 4) حالة الآثار الخارجية السلبية للاستهلاك، مثل تلك المرتبطة باستهلاك الكحول. في هذه الحالة، تكون القيمة

³³⁴ Mestelman, S., (1982). 'Production externalities and corrective subsidies: a general equilibrium analysis.' Journal of Environmental Economics and Management 9, P. 186.

الاجتماعية أقل من القيمة الخاصة، وتكون الكمية الأمثل اجتماعيًا أصغر من الكمية التي يحددها السوق الخاص. ويُظهر (رسم بياني 3) حالة الآثار الخارجية الإيجابية للاستهلاك، مثل التعليم. في هذه الحالة، تكون القيمة الاجتماعية أكبر من القيمة الخاصة، وتكون الكمية الأمثل اجتماعيًا أكبر من الكمية التي يحددها السوق الخاص.³³⁵

(رسم بياني 3) الآثار الخارجية الإيجابية في الاستهلاك.

يوضح هذا الرسم البياني السوق الذي يشتمل على آثار خارجية إيجابية في الاستهلاك، مثل سوق التعليم. ويكون المنحنى الذي يمثل القيمة الاجتماعية أعلى من منحنى الطلب، وتكون كمية التوازن الأمثل اجتماعيًا أكبر من كمية التوازن.

³³⁵ Meade, J. E., (1973). *The Theory of Economic Externalities: The Control of Environmental Pollution and Similar Social Costs*. Leiden: Sijthoff, P.90.

(رسم بياني 4) الآثار الخارجية السلبية في الاستهلاك.

يوضح هذا الرسم البياني السوق الذي يشتمل على آثار خارجية سلبية للاستهلاك، مثل سوق المشروبات الكحولية. ويُلاحظ أن المنحنى الذي يمثل المنفعة الاجتماعية يكون أقل من منحنى الطلب، وتكون كمية التوازن الأمثل اجتماعيًا أقل من كمية التوازن.

مرة أخرى، يمكن للحكومة تصحيح فشل السوق من خلال حث المشاركين في هذا السوق على استيعاب الآثار الخارجية. وتكون الاستجابة المناسبة في حالة الآثار الخارجية للاستهلاك مماثلة لتلك التي في حالة الآثار الخارجية للإنتاج. ولتقريب توازن السوق إلى المستوى الاجتماعي الأمثل، تتطلب الآثار الخارجية السلبية فرض ضريبة، وتتطلب الآثار الخارجية الإيجابية منح دعمًا. في الواقع، هذه هي بالضبط السياسة التي تتبعها كثير من الحكومات، فالمشروبات الكحولية هي من بين السلع الأكثر فرضًا للضرائب في معظم الدول، ويكون التعليم مدعوم بشكل كبير من خلال المدارس العامة والمنح الحكومية.³³⁶

والخلاصة من هذه الأمثلة للآثار الخارجية هي أن الآثار الخارجية السلبية في الإنتاج أو الاستهلاك تؤدي بالأسواق إلى إنتاج كمية أكبر مما هو مرغوب فيه اجتماعيًا. وتؤدي الآثار الخارجية الإيجابية في الإنتاج أو الاستهلاك بالأسواق إلى إنتاج كمية أقل مما هو مطلوب اجتماعيًا. ولمعالجة هذه المشكلة، يمكن للحكومة استيعاب الآثار الخارجية من خلال فرض ضرائب على السلع التي لها تأثيرات خارجية سلبية، ودعم السلع التي لها آثار خارجية إيجابية.³³⁷

³³⁶ Wen-Fang Liu, Stephen J. Turnovsky, (2005). *Consumption externalities, production externalities, and long-run macroeconomic efficiency*, Journal of Public Economics 89, P. 1097.

³³⁷ Bailey, Martin J. (1954). "The Interpretation and Application of the Compensation Principle." *Economic Journal* 64 (253), PP. 39–52.

5 استيعاب الآثار الخارجية الاقتصادية مقدمة

يحدث استيعاب الآثار الخارجية عندما يتم تعديل المنفعة أو التكلفة الحدية الخاصة للسلع والخدمات، بحيث يأخذ المستخدمون في الاعتبار الفائدة أو التكلفة الاجتماعية الحدية الفعلية لقراراتهم الاقتصادية. وفي حالة استيعاب الآثار الخارجية السلبية، يتم إضافة التكلفة الخارجية الحدية إلى التكلفة الخاصة الحدية. وبالنسبة لاستيعاب الآثار الخارجية الإيجابية، يتم إضافة المنفعة الخارجية الحدية إلى المنفعة الخاصة الحدية. ويؤدي استيعاب الآثار الخارجية إلى حدوث تغييرات في الأسعار لتعكس التكلفة أو الفائدة الاجتماعية الحدية الكاملة للسلعة.³³⁸

ويتطلب استيعاب الآثار الخارجية تحديد الأفراد المعنيين بهذه الآثار، ويتطلب أيضًا قياس القيمة النقدية للمنفعة أو التكلفة الخارجية الحدية لهذه الآثار. وغالبًا ما يكون من الصعب الحصول على البيانات المطلوبة لمثل هذا التحديد أو القياس. وفي بعض الأحيان يكون هناك خلاف على السياسة الاقتصادية تجاه الآثار الخارجية، وذلك بسبب الاختلافات التي تثار حول القيمة الفعلية للتكلفة الخارجية أو المنفعة الخارجية. فعلى سبيل المثال، كيف يمكن تحديد جميع مصادر تلوث الهواء، وكيف يتم تقييم الأضرار التي لحقت بالملمتلكات والرفاهية الشخصية؟ وهذا الأمر يُمثل إشكالية كبيرة، حيث أن تحديد قيمة هذا النوع من الآثار الخارجية يكون له جوانب علمية وهندسية واقتصادية وإحصائية. ونظرًا لوجود خلاف قوي بين علماء الفيزياء والأحياء حول تكاليف التلوث، فإن المعلومات الضرورية المطلوبة لاستيعاب الآثار الخارجية يمكن أن يكون من الصعب الحصول عليها.

ويهدف هذا الفصل إلى تحليل آلية السوق لاستيعاب الآثار الخارجية السلبية والإيجابية. ويمكن تحقيق الاستيعاب من خلال منح الإعانات الحكومية، وتحديد حقوق الملكية، وأيضًا فرض الضرائب (على التلوث). والهدف من هذا الاستيعاب هو تقليل تكاليف الآثار الخارجية السلبية، وتحديد الوحدات الاقتصادية التي تولد آثار خارجية سلبية، وإلزامها بدفع مقابل هذه الآثار.

الآثار الخارجية السلبية هي تأثيرات ثانوية تؤدي إلى عدم الكفاءة في تخصيص الموارد الاقتصادية، ويأتي بعضها من الاستهلاك (النفائات)، والبعض الآخر يأتي من الإنتاج (انبعاثات الكربون). وتحدث هذه الآثار بشكل متكرر عندما تكون حقوق ملكية الموارد غير مؤكدة أو غير موجودة، لذلك لا يتحمل المُتسبب في الآثار الخارجية السلبية المسؤولية عن التكاليف الخارجية التي تنشأ عن النشاط الاقتصادي الخاص به.

ولتوضيح كيفية تعامل السياسة العامة مع الآثار الخارجية السلبية أو الإيجابية، نُقسم هذا الفصل إلى المباحث التالية:

المبحث الأول: الضرائب التصحيحية واستيعاب الآثار الخارجية السلبية.

المبحث الثاني: الدعم التصحيحي واستيعاب الآثار الخارجية الإيجابية.

المبحث الثالث: حقوق ملكية استخدام الموارد الاقتصادية واستيعاب الآثار الخارجية: نظرية كواس.

³³⁸ Berta, Nathalie, and Elodie Bertrand., (2014). "Market Internalization of Externalities: What Is Failing?" Journal of the History of Economic Thought 36 (3), P. 331.

المبحث الرابع: دور السياسة العامة في منع الآثار الخارجية للوضع الاستهلاكي.

المبحث الأول: الضرائب التصحيحية واستيعاب الآثار الخارجية السلبية

عادة ما يتم فرض الضريبة التصحيحية لتعديل التكلفة الخاصة الحدية لسلعة أو خدمة ما، وذلك من أجل استيعاب الآثار الخارجية السلبية. ولتحقيق هذا الهدف، يجب أن تتساوي قيمة الضريبة التصحيحية مع التكلفة الخارجية الحدية لكل وحدة إنتاج. في الواقع، تُمثل الضرائب التصحيحية، على سبيل المثال، تكلفة انبعاث التلوث. ويتم فرضها لاستيعاب الآثار الخارجية السلبية، وذلك عن طريق إجبار بائعي منتج معين على دفع مبالغ مساوية للتكاليف الخارجية الحدية لكل وحدة من الإنتاج التي يتم بيعها.³³⁹

ولتبسيط فكرة الضرائب التصحيحية، نفترض أنه تم فرض ضريبة تصحيحية على منتجي الورق لاستيعاب الآثار الخارجية السلبية الناتجة عن إنتاجهم. ويوضح الشكل في (رسم بياني 5) تأثير هذه الضريبة. وفي هذه الحالة، نفترض أن التكلفة الخارجية الحدية لكل وحدة إنتاج هي 10 جنيهاً. وبالتالي، تكون الضريبة التصحيحية مساوية للتكلفة الخارجية الحدية.

(رسم بياني 5) تأثير الضرائب التصحيحية.

في هذا الرسم يلاحظ أن مبلغ الضريبة التصحيحية، الذي يساوي 10 جنيهاً لكل وحدة إنتاج، يزيد من التكلفة الحدية الخاصة بمقدار مساوٍ للتكلفة الخارجية الحدية، وهذا يؤدي إلى تحقيق الكفاءة الإنتاجية السنوية للورق. ويمثل المستطيل (ب ج د ز) إجمالي الإيرادات الضريبية التي تم تحصيلها. وهذه

³³⁹ Baumol, William J., (1972). "On Taxation and the Control of Externalities." American Economic Review 62 (3), P. 307.

الإيرادات تساوي إجمالي التكاليف الخارجية عند مستوى الإنتاج الفعّال، ولكن بشرط ألا تختلف التكلفة الخارجية الحدية باختلاف الإنتاج.

في هذه الحالة، سيتم تحديد الضريبة بمبلغ 10 جنيهات لكل طن من الورق، وهي التكلفة الخارجية الحدية لإنتاج الورق سنوياً. ويتم فرض هذه الضريبة على كل وحدة منتجة، وسيعامل المنتجون مع هذه الضريبة كزيادة في التكلفة الحدية الخاصة بالإنتاج. وبالتالي، ينتقل منحني العرض الذي يمثل التكلفة الخاصة بالحدية، ليتطابق مع منحني العرض الذي يمثل كلاً من التكلفة الخاصة بالحدية والتكلفة الاجتماعية الحدية لإنتاج الورق. وتؤدي الزيادة في التكلفة الناتجة عن فرض الضريبة التصحيحية إلى التغير في نقطة التوازن، وبالتالي ينتقل التوازن من النقطة (أ) إلى النقطة (ب). وبالتالي يرتفع سعر السوق للورق إلى 105 جنيهات للطن، وتنخفض كمية التوازن للورق المستهلك من 5 ملايين طن إلى 4.5 مليون طن سنوياً. وهذا يساوي بالضبط كمية الإنتاج السنوي الفعّال.

وبالتالي إذا تم فرض ضريبة قدرها 10 جنيهات للطن، يكون إجمالي مبلغ الإيرادات الضريبية السنوية 45 مليون جنيه، وذلك عند كمية توازن الإنتاج التي تساوي 4.5 مليون طن. هذا يمثل المستطيل (ب ج د ز) في الرسم البياني. وبعد فرض الضريبة، تنخفض القيمة السنوية لتكاليف التلوث الخارجية بالنسبة للمستخدمين الآخرين للنهر الذي يتسبب إنتاج الورق في تلوثه. ففي البداية، كانت هذه التكاليف 50 مليون جنيه سنوياً، أي ما يعادل 10 جنيهات لكل طن من تكلفة التلوث مضروبة في الإنتاج السنوي البالغ 5 ملايين طن. ونظراً لانخفاض الإنتاج السنوي إلى 4.5 مليون طن بعد فرض الضريبة، فإن التكلفة السنوية للتلوث من الورق المنتج تنخفض إلى 45 مليون جنيه.

وفي هذا السياق، يمكن القول أن فرض الضريبة التصحيحية لا يمنع مثلاً مصادر تلوث الأنهار نهائياً، ولكنها فقط ترفع تكلفة استخدام النهر ليعكس الضرر الحدي الذي لحق بالمستخدمين الآخرين للنهر. وبالتالي، تُقارن مصانع إنتاج الورق التي تستخدم النهر للتخلص من النفايات بين هذه التكلفة الإضافية (10 جنيهات لكل وحدة إنتاج) وبين البدائل الأخرى للتخلص من النفايات، ثم تُقرر هذه المصانع مقدار استخدامات النهر التي سيتم الحصول عليها مقابل هذه التكلفة. ومن غير المحتمل، على الرغم من إمكانية ذلك، أن يتوقف جميع المنتجين تماماً عن التخلص من النفايات في النهر. ولكن، نظراً لارتفاع تكاليف البدائل الأخرى للتخلص من النفايات، بما في ذلك إعادة تدوير أي نفايات، أو تنقية النفايات قبل التخلص منها، أو تقليل الإنتاج، أو الخروج من السوق، فمن المؤكد أنه سيتم إطلاق عدد أقل من النفايات. ويتوقف الحجم الفعلي لهذا التخفيض على مدى توفر وتكلفة طرق التخلص البديلة لدفع الضريبة التصحيحية، وهذا التخفيض يتوقف أيضاً على مدى تأثير الضريبة التصحيحية على ربحية إنتاج الورق. وقد تم فرض الضريبة التصحيحية لإجبار المنتج على المقارنة بين المنفعة الحدية (من حيث الأرباح) للتخلص من النفايات في النهر، وبين التكلفة الخارجية الحدية للتخلص من النفايات التي لم يتم تنقيتها. ويتم حساب ذلك عن طريق إضافة التكلفة الخارجية الحدية إلى التكلفة الخاصة بالحدية للإنتاج.

ويمكن استخدام حصيل إيرادات الضريبة التصحيحية لتحقيق العديد من الأهداف. فإذا كان من الممكن تحديد المستخدمين أو المستفيدين الآخرين من النهر، فيمكن استخدام هذه الحصيل الضريبية، والتي تبلغ 45 مليون جنيه، لتعويض هؤلاء المستخدمين مقابل 45 مليون جنيه، وذلك عن الأضرار التي تبقت بعد استيعاب الآثار الخارجية من خلال فرض هذه الضريبة. وقد يجادل منتجي الورق بضرورة تلقيهم تعويضاً عن خسائرهم في شكل دفعة لمرة واحدة لكل منتج. وهذا المبلغ سيعوضهم عن فقدان حقهم في حرية التخلص من النفايات في النهر. وأخيراً، يمكن توجيه الحصيل الضريبية نحو تخفيض الضرائب الأخرى، أو نحو زيادة الخدمات الحكومية.

باختصار، تؤدي الضريبة التصحيحية إلى العديد من النتائج، ومن أهمها زيادة سعر الورق وإنخفاض الكمية المطلوبة إلى المستوى الفعّال، حيث تتساوى التكلفة الاجتماعية الحدية مع المنفعة الاجتماعية الحدية للورق. وينتج عن الضريبة التصحيحية أيضًا، على المدى البعيد، تحويل للدخل من منتجي الورق والمستهلكين لصالح الأفراد الذين يستخدمون الخدمات الترفيهية للأشخاص الآخرين الذين قد يتم تخفيض ضرائبهم أو التمتع بمزايا زيادة الخدمات الحكومية، وذلك إذا تم استخدام الإيرادات المُحصلة لهذه الأغراض. وتؤدي الضريبة التصحيحية كذلك إلى التخفيض في استخدام الأنهار لأهداف التخلص من النفايات وما يترتب على ذلك من إنخفاض في الضرر الذي يلحق بالمستخدمين الآخرين للنهر، ولكن يلاحظ أنها لا تؤدي إلى القضاء على هذا النوع من الاستخدام.

وفي ضوء هذه النتائج، يمكن توقع بعض ردود الأفعال فيما يتعلق بالدعم السياسي لفرض مثل هذا النوع من الضرائب التصحيحية. وأول هذه الأفعال هو احتمالية معارضة منتجي الورق والموظفون والمستهلكون لهذا النوع من الضرائب، طالما أنهم لا يستفيدوا من الاستخدامات الأخرى للنهر، وطالما أنه لن يتم تعويضهم عن الخسائر التي لحقت بهم.³⁴⁰

ومن المتوقع أيضًا أن يتم تأييد هذه الضريبة من جانب المستخدمين الترفيهيون والتجاربيون للنهر، بالإضافة إلى دافعي الضرائب بشكل عام، وذلك إلى الحد الذي لا يكون لهم مصلحة في إنتاج الورق أو استهلاكه. إن استيعاب الآثار الخارجية من خلال استخدام الضريبة التصحيحية يؤدي إلى حصول بعض الأطراف على منافع مقابل تحمل أطراف أخرى بعض التكاليف. وبعبارة أخرى، يؤدي استيعاب الآثار الخارجية أيضًا إلى تأثيرات إعادة توزيع الدخل، وهذه بدوره يؤثر على رغبة الأطراف المعنية في دعم نظام الضرائب التصحيحية.

أولاً: استيعاب الآثار الخارجية السلبية للسلع المباعة في أسواق غير تنافسية

عادةً ما يتم النظر إلى العوامل التي تُسبب المشكلات الاقتصادية (مثل الآثار الخارجية)، كل عامل على حده. ولكن، في كثير من الحالات، قد يجتمع عاملان أو أكثر من العوامل التي تؤثر سلبًا على الكفاءة الاقتصادية في سوق واحد. ونفترض أن هناك بعض الآثار الخارجية السلبية التي تنشأ نتيجة تصريف الإنتاج الخاص بمحتكر معين. ونفترض أيضًا أن تكاليف المعاملات (من خلال الإجراءات السياسية أو غيرها) الخاصة بمحاولة تفكيك هذا الاحتكار تكون مرتفعة، بحيث يكون تنفيذ هذا الاختيار غير مُجدي اقتصاديًا.

في هذه الحالة، يوجد نوعين من العوائق التي تمنع تحقيق مستوى الإنتاج الفعّال من حيث الكفاءة الاقتصادية. فمن ناحية، تتسبب القوة الاحتكارية للشركة في تقليل حجم الإنتاج بحيث يصل إلى مستوى أقل من المستوى الفعّال. ومن ناحية أخرى، وحيث أن الاحتكار يتسبب في وجود آثار خارجية سلبية، ومع افتراض ثبات المتغيرات الأخرى، فإنه يتسبب في زيادة حجم الإنتاج إلى مستوى أكبر من المستوى الفعّال. ويتمثل الحل الأفضل الأول في تفكيك الاحتكار، وبالتالي زيادة الإنتاج، حيث تؤدي المنافسة بين الشركات في الصناعة إلى خفض السعر إلى مستوى يساوي التكلفة الاجتماعية الحدية. ويمكن بعد ذلك فرض ضرائب على ناتج الصناعة التنافسية لاستيعاب الآثار الخارجية السلبية. وهذا سيؤدي إلى زيادة السعر في الصناعة، وتقليل الإنتاج.

³⁴⁰ Cornes, Richard, and Todd Sandler., (1996). *The Theory of Externalities, Public Goods and Club Goods*. Second edition. New York: Cambridge University Press, P.405.

ولكن، توجد طريقة بديلة لتحقيق نفس النتيجة الفعّالة. ينتج الاحتكار في البداية مستوى إنتاج سنوياً أقل من المستوى الذي يتساوى عنده السعر مع التكلفة الاجتماعية الحدية. وهذا يعادل القول بأنها تتصرف كصناعة تنافسية كاملة حيث تم زيادة التكلفة الحدية لتأخذ في الاعتبار الآثار الخارجية السلبية. في الواقع، يمكن للتشويه الاحتكاري تعويض جزء أو كل التشوه الناتج عن الآثار الخارجية السلبية.

وثاني أفضل بديل لتحقيق الكفاءة هو السماح باستمرار الاحتكار. ويمكن تحقيق الكفاءة دون فرض ضرائب على ناتج المُحتكر إذا كان تخفيض الإنتاج بسبب القوة الاحتكارية يعوض التكلفة الخارجية تماماً. وبشكل عام، يجب أن تكون الضريبة التصحيحية على ناتج المُحتكر أقل من الضريبة التصحيحية التي ستكون ضرورية لتحقيق الكفاءة إذا تم إنتاج السلعة من خلال صناعة تنافسية.³⁴¹

بشكل أساسي، تنص النظرية الاقتصادية على أنه عندما يساهم عاملان متعارضان في عدم تحقيق الكفاءة الاقتصادية، فيمكنهما تعويض تشوهات بعضهما البعض. فإذا كان القضاء على تشوه السوق المرتبط ببعض الأنشطة الاقتصادية المعينة مكلفاً، فإنه لتحقيق الكفاءة، يلزم حدوث تشويه موازن في نشاط اقتصادي آخر بعيداً عن شروط الكفاءة القياسية في هذا النشاط. وعند تقييم تخصيص الموارد، يتعين على الخبير الاقتصادي معالجة كل مشكلة على أساس مخصص لتحديد ما إذا كانت هناك أي مشكلة ثانية أفضل.

³⁴¹ Richard G. Lipsey and Kelvin Lancaster, (1956). "The General Theory of Second Best," Review of Economic Studies 24, PP.11-32.

المبحث الثاني: الدعم التصحيحي واستيعاب الآثار الخارجية الإيجابية

يتشابه مفهوم الدعم التصحيحي مع مفهوم الضريبة التصحيحية. ويوضح (رسم البياني 6) كيف يمكن أن يؤدي الدعم التصحيحي للتطعيم إلى تحقيق مستوى الإنتاج الفعّال لهذه الخدمة. سيكون إنتاج توازن السوق التنافسي هو 10 ملايين تطعيم سنوياً بسعر السوق التنافسي البالغ 25 جنيه لكل تطعيم. ويعتبر هذا المستوى غير فعّال لأن المنفعة الاجتماعية الحدية عند هذا المستوى من الاستهلاك تتجاوز التكلفة الاجتماعية الحدية.

(رسم بياني 6) الدعم التصحيحي.

يوضح هذا الرسم البياني أن الدعم التصحيحي يتسبب في زيادة طلب المستهلكين على التطعيمات، وبالتالي يحقق مستوى الإنتاج الفعّال. فبعد أن يحصل المستهلكين على مبلغ الدعم، ينخفض السعر الصافي للتطعيم إلى 10 جنيهات، مما يدفعهم إلى شراء الكمية الفعّالة، والتي تبلغ 12 مليوناً سنوياً. ويمثل المستطيل (ل م ن ع) إجمالي مدفوعات الدعم عند مستوى الإنتاج الفعّال.

ويمكن تعريف الدعم التصحيحي على أنه المبالغ التي تدفعها الحكومة إما لمشتريين أو لبائعين سلعة معينة، بحيث يتم تخفيض السعر الذي يدفعه المستهلكون. ويجب أن تتساوى قيمة هذا الدعم مع المنفعة الخارجية الحدية للسلعة أو الخدمة التي يتم استهلاكها. وفي هذه الحالة، تكون قيمة المنفعة الخارجية الحدية المرتبطة بكل شخص حصل على التطعيم هي 20 جنيهًا. لنفترض أن الحكومة أعلنت أنها ستدعم كل شخص تم تطعيمه بمبلغ قدره 20 جنيه، فهذا المبلغ يكون بمثابة إضافة إلى المنفعة الخاصة الحدية لكل تطعيم. وبالتالي، ينتقل منحني الطلب على التطعيمات إلى أعلى، أي من منحني الطلب الذي يمثل المنفعة الحدية الخاصة فقط إلى منحني الطلب الذي يمثل كلاً من المنفعة الحدية الاجتماعية والخاصة، وذلك بمقدار 20 جنيه. ومع زيادة الطلب على التطعيمات، يتحرك توازن السوق من النقطة (ق) إلى النقطة (ل) في الرسم البياني رقم 6. وعند هذه النقطة، يرتفع سعر السوق للتطعيم إلى 30 جنيه لتغطية

الزيادة في التكاليف الحدية للإنتاج. ولكن، صافي سعر التطعيم ينخفض بعد تلقي المستهلكين للدعم. ويكون السعر الصافي هو 10 جنية، وهو 30 جنية (سعر التوازن قبل الدعم) مخصوماً منه 20 جنية (قيمة الدعم) ليصبح 10 جنية لكل عملية تطعيم. ويؤدي هذا الانخفاض في السعر الصافي للمستهلكين إلى زيادة الكمية المطلوبة لتصل إلى 12 مليون سنوياً، وهو الناتج الفعّال.

ويتمثل أثر الدعم في زيادة منفعة التطعيمات التي يحصل عليها غير المشتريين أو البائعين للتطعيم من 200 مليون جنية في السنة إلى 240 مليون جنية في السنة (20 جنية للفرد الذي حصل على التطعيم مضروبة في 12 مليون تطعيم في السنة). وتحقق الحكومة ذلك من خلال تقديم ما مجموعه 240 مليون جنية من مدفوعات الدعم إلى 12 مليون شخص يتم تطعيمهم كل عام. ويمثل المستطيل (ل م ن ع) إجمالي مدفوعات الدعم في الرسم البياني رقم 6، ويتم تمويل الدعم من إيرادات الضرائب.

ومن ضمن الأمثلة على الدعم التصحيحي تقديم خدمات حكومية معينة بمستويات أقل من التكلفة الحدية لهذه الخدمات. فعلى سبيل المثال، تقوم العديد من الحكومات المحلية بعمليات خاصة لتجميع النفايات، وأيضاً تجميع بعض النفايات كبيرة الحجم، مثل الأثاث المهمل، وذلك بأسعار أقل بكثير من التكلفة الحدية. ويمكن اعتبار الفرق بين السعر الفعلي والتكلفة الحدية لشحن هذه المخلفات بمثابة دعم تصحيحي مصمم لتجنب تراكم القمامة والتخلص من النفايات غير المسموح به. وتدعم بعض محليات المدن أيضاً مالكي العقارات الذين يزرعون الأشجار على جانب ممتلكاتهم. قد يدفعون، على سبيل المثال، نصف سعر تلك الأشجار. ويتم منح هذا الدعم لاستيعاب الآثار الخارجية الإيجابية المتعلقة بتجميل الممتلكات.

ويعتقد العديد من الأفراد أن الآثار الخارجية الإيجابية مرتبطة أيضاً بالتسجيل في بعض المؤسسات التعليمية. وتقدم بعض الدول دعم للطلاب الملتحقين بالكلية العامة والخاصة. وغالباً ما تقدم الحكومات الخدمات التي تؤدي إلى آثار خارجية إيجابية مجاًناً، وتحدد المستويات الأدنى من استهلاك هذه الخدمات، كما هو الحال عادةً في المدارس الابتدائية والثانوية. ولكن، ليست كل أشكال الدعم مصممة لاستيعاب الآثار الخارجية الإيجابية. ويعتمد العديد من الدعم على أهداف أخرى، مثل التخفيف من حدة الفقر.

المبحث الثالث: حقوق ملكية استخدام الموارد الاقتصادية واستيعاب الآثار الخارجية: نظرية كواس

من خلال التدقيق في أسباب ظهور الآثار الخارجية، يتضح أن نشأة الآثار الخارجية تعود إلى أن حقوق الملكية الخاصة ببعض مستخدمي الموارد الاقتصادية قد لا تؤخذ في الاعتبار من قبل المشتريين أو البائعين لبعض المنتجات. وتعتمد رغبة الأفراد في الدخول في معاملات السوق، بما في ذلك المعاملات الخاصة بالمنتجات أو السلع والخدمات، على كل من المكاسب المتوقعة من تلك المعاملات وكذلك التكاليف التي يتم تحملها للحصول على تلك المكاسب. وتشمل تكاليف المعاملات الوقت والجهد والنفقات النقدية اللازمة لتحديد موقع الشخص الذي يتم التعامل معه، وتشمل كذلك تكاليف التفاوض بشأن شروط التبادل وإبرام العقود وتحمل مخاطر تنفيذ العقود. وتعتمد تكاليف المعاملات جزئياً على حقوق الملكية اللازمة لاستخدام الموارد الاقتصادية. فالحكومة لديها القدرة على تغيير حقوق الملكية، ومن خلال القيام بذلك، تتأثر تكاليف المعاملات، وكذلك صافي المكاسب المحتملة التي يمكن تحقيقها من خلال معاملات السوق. فإذا خفضت الحكومة تكاليف المعاملات، فسيتم تحسين الكفاءة الاقتصادية، خصوصاً في الحالات التي تزيد فيها المكاسب الجديدة من التعاملات عن التكاليف التي تم تحملها لإنشاء أو تعديل حقوق الملكية الموجودة مسبقاً.³⁴²

ويمكن للحكومات أن تُعدل هيكل بعض الحقوق، وقد عدلت بالفعل حق الشركات التجارية في انبعاث النفايات في الهواء والماء، ويمكن أيضاً للحكومات خفض تكاليف المعاملات اللازمة لتداول الحقوق الحالية، وذلك للتخلص من تلوث البيئة. فعلى سبيل المثال، يمكن منح مستخدمي بحيرة أو نهر معين الحق في استخدام مياه نقية وغير ملوثة. لنفترض أن شركة صناعية يمكنها شراء الحق في التلوث من أولئك الذين مُنحوا الحق في استخدام بحيرة خالية من التلوث، فإذا كان مالكي الشركة لا يزالون في وضع أفضل بعد شراء حق التلوث، وكان مستخدمي البحيرة في وضع أفضل أو على الأقل ليسوا في وضع أسوأ من الوضع المفترض أن يكون، فمن الممكن زيادة صافي الفوائد التي تعود على المجتمع. ولكن، ذلك يتوقف على ألا تفوق تكاليف معاملات التبادل صافي الفوائد الممكن تحقيقاً للأطراف. وبالتالي، يمكن القول أن هذا التبادل لحقوق الملكية يمكن أن يساعد في تحقيق الكفاءة الاقتصادية. وبالتالي، يمكن للحكومة زيادة صافي الفوائد التي تعود على أفراد المجتمع من خلال إنشاء حقوق الملكية، ومن خلال محاولة خفض تكاليف المعاملات اللازمة لتبادل هذه الحقوق.

وتنص نظرية كواس على أن الحكومات، بمجرد إنشاء حقوق استخدام الموارد الاقتصادية، يمكنها استيعاب الآثار الخارجية، وذلك عندما تنعدم تكاليف المعاملات الخاصة بالتفاوض بين الأفراد أصحاب تلك الحقوق. فبمجرد إنشاء حقوق الملكية لاستخدام الموارد الاقتصادية، تنص نظرية كواس على أن حرية تبادل هذه الحقوق بين الأطراف المعنية سيحقق الكفاءة الاقتصادية. وتتحقق هذه النتيجة بغض النظر عن الطرف الذي خُصص له حق استخدام المورد الاقتصادي بدايةً.³⁴³

فعلى سبيل المثال، نفترض وجود استخدامين متنافسين لمجرى مائي معين، وأحد هذين الاستخدامين يرى أن المجرى المائي هو مكان مناسب للتخلص من نفايات إنتاج الورق، والاستخدام الآخر للمجرى المائي هو الترفيه. ونفترض أن تكاليف المعاملات اللازمة لتبادل الحقوق المقررة لاستخدام المجرى المائي بين مصنع الورق وبين المستخدمين الترفيهيين للمجرى المائي هي صفر. في ظل هذه الظروف، تؤكد نظرية

³⁴² Polinsky, A. Mitchell., (1979). "Controlling Externalities and Protecting Entitlements: Property Right, Liability Rule, and Tax-subsidy Approaches." Journal of Legal Studies 8 (1), PP. 1 – 48.

³⁴³ Meade, J. E., (1973). *The Theory of Economic Externalities: The Control of Environmental Pollution and Similar Social Costs*. Leiden: Sijthoff, P.81.

كواس أنه لا يوجد فرق بين ما إذا تم منح المصنع الحق في تلويث المجرى المائي وبين منح المستخدمين الترفيهيين الحق في الإستمتاع بمجرى مائي خالٍ من التلوث. وفي كلتا الحالتين، سيظهر وضع فعال من الاستخدامات الصناعية والترفيهية للمجرى المائي نتيجة التفاوض الخاص بين المصنع والمستخدمين الترفيهيين. وبالتالي، ليست هناك حاجة إلى فرض ضرائب تصحيحية أو أي رسوم أخرى، لأن التنافس على استخدام المجرى المائي من قبل الأطراف المعنية سيؤدي إلى استيعاب الآثار الخارجية.

وهذا يعني أنه إذا تم منح المصنع الحق في استخدام المجرى المائي للتخلص من النفايات، فسيكون من مصلحته الحد من التلوث إذا كان المستخدمون الترفيهيون يعرضون دفع مبلغ يزيد عن قيمة الإنخفاض في الأرباح الناتج عن تقليل التلوث. في المقابل، إذا كان المستخدمون الترفيهيون يتمتعون بالحق في مجرى مائي خالٍ من التلوث، فإنهم سيتنازلون عن جزء من هذا الحق إذا كان المصنع يستطيع أن يقدم لهم مبلغ يزيد عن الخسائر التي يتكبدها من التلوث المتزايد. ومن خلال إنشاء هذا الحق، تمنح الحكومة المستخدم الذي يحصل على هذا الحق أصل له قيمة ويمكن استبداله بمقابل نقدي من المستخدم الآخر. سيؤدي تبادل هذه الحقوق إلى استخدام الموارد بكفاءة، بشرط ألا يتأثر أي طرف ثالث بتبادل الحقوق التي أنشأتها الحكومة.

وتشمل تكاليف المعاملات الخاصة بالتفاوض اللازم لتبادل الحقوق تكاليف تحديد مكان الشريك التجاري والاتفاق على قيمة الحق المتداول. وبشكل عام، تميل تكاليف هذه المعاملات إلى أن تكون قريبة من الصفر عندما يقل عدد الأطراف المشاركة في تداول الحق. في ظل هذه الظروف، من المرجح أن يتعرف هذه الحقوق على الشخص (إن وجد) الذي يكون على استعداد لشرائه، ويمكن بسهولة الاتفاق على سعر لاستيعاب أي آثار خارجية. فأولئك الذين يشترون حقوق الآخرين في التلويث، على سبيل المثال، يعرفون أنه لن يستمر أي ملوث آخر في التسبب في أضرار بعد إتمام الصفقة. وتسمى الآثار الخارجية التي ترتبط بنظرية كواس الآثار الخارجية ذات العدد المحدود. وعند التعامل مع الآثار الخارجية من هذا النوع، أو أي آثار خارجية لهذا الأمر، من المفيد تقسيم الأطراف المعنية إلى مجموعتين، وهما المُتسبب في الآثار الخارجية والمتحمل للآثار الخارجية. ومع ذلك، فإن هذا التمييز قد يكون تعسفي إلى حد ما، لأنه يمكن أيضًا النظر إلى المُتسبب في الضرر على أنه المُتحمّل للضرر ويمكن اعتبار المُتحمّل للضرر على أنه مُتسبب فيه. إذن فالمشكلة الاجتماعية الأساسية التي تظهر عند وجود الآثار الخارجية هي الاستخدام المتنازع عليه لمورد إنتاجي.

أولاً: تبادل حقوق الملكية لاستيعاب الآثار الخارجية السلبية

نفترض أن مربّي ماشية ومزارع قمح يعملان في قطعتي أرض متجاورتين. ولكن الحدود بين هذه الأرض غير مُسوّرة. وبيّع كلاً من المزارع ومربي الماشية إنتاجهما في أسواق تنافسية كاملة. لذلك، ليس لديهم تحكم في الأسعار التي يتلقونها مقابل بيع إنتاجهم. وتتسرب المواشي أحياناً في حقول القمح، مما يؤدي إلى إتلاف المحصول. وكلما زاد حجم قطع الماشية الذي يمتلكه مربّي المواشي، فسيكون هناك المزيد من المواشي التي تتسرب إلى حقول القمح، وسوف تسبب المزيد من الأضرار لمحصول القمح. وبالتالي، لا يمكن الحصول على زيادة في إنتاج لحم البقر إلا مع إنخفاض مماثل في إنتاج القمح. ولكن مزارع القمح هو فقط الذي يتضرر من الأضرار التي يسببها تسرب المواشي.

لنفترض أن السلطات الحكومية تمنح منتج القمح الحق في أن تكون أرض خالية من تسرب أي مواشي فيها، وهذا يتطلب من منتج المواشي أن يدفع تعويضات لمزارع القمح عن الأضرار التي سببتها المواشي. وهذا يجبر منتج المواشي على مراعاة التكلفة الخارجية، والتي تساوي حجم الأضرار التي سببتها

المواشي لمحصول القمح. في الواقع، يعمل القانون على استيعاب الآثار الخارجية بطريقة تزيد من التكلفة الحدية الخاصة لمنتج الماشية إلى النقطة التي تساوي فيها التكلفة الاجتماعية الحدية (التكلفة المباشرة التي يتحملها منتج المواشي، بالإضافة إلى قيمة الأضرار التي لحقت بمحصول القمح).

يوضح الرسم البياني 7 كيف يتصرف منتج المواشي، مع افتراض أن هدفه هو تعظيم الأرباح. ويتم تحديد سعر الكيلو من اللحم البقري في سوق تنافسي، ويمكن لمربي الماشية بيع جميع إنتاجه من لحوم البقر وفقاً لهذا السعر. ويحقق مربو الماشية أقصى ربح سنوي عندما يكون حجم إنتاجه عند النقطة التي تمثل كمية توازن السوق، وفي هذه الحالة لا يكون مربو الماشية مسؤولاً عن الأضرار التي تلحق بالمزارع. وهذا هو حجم الإنتاج الذي يمثل النقطة التي تتساوى عندها التكلفة الحدية الخاصة لإنتاج اللحم البقري مع سعر الكيلو من اللحم. وعند هذا المستوى من الإنتاج، تكون التكلفة الاجتماعية الحدية لإنتاج اللحم البقري في هذه المزرعة أكبر من سعر اللحم البقري، وهذه الزيادة في التكلفة الاجتماعية تمثل التكلفة الخارجية الحدية التي تحملها منتج القمح. وبالنسبة لأي مستوى معين من إنتاج اللحم البقري، تكون التكلفة الخارجية الحدية لمزارعي القمح عبارة عن الخسارة في إنتاج القمح، مضروبة في سعر السوق للقمح. لذلك، فإن تكلفة أي حجم معين من الأضرار المادية لمحصول القمح، سترتفع مع ارتفاع سعر القمح.³⁴⁴

(رسم بياني 7)

³⁴⁴ Polinsky, A. Mitchell., (1979). "Controlling Externalities and Protecting Entitlements: Property Right, Liability Rule, and Tax-subsidy Approaches." Journal of Legal Studies 8 (1), P. 20.

(رسم بياني 8)

يوضح الرسم البياني 7 التكلفة الحدية لإنتاج اللحم البقري وسعره، بينما يشير الرسم البياني 8 إلى التكلفة الحدية والسعر لمزارع قمح مجاور. وتنص نظرية كواس على أن الإنتاج الفعّال للحم البقري، والإنتاج الفعّال للقمح، يتم إنتاجه في الأراضي المجاورة، بغض النظر عن المسؤول عن الأضرار التي تسببها الماشية لمحصول القمح كل عام.

وفي (الرسم البياني 7)، تكون التكلفة الاجتماعية الحدية لإنتاج اللحم البقري عبارة عن التكلفة الخاصة الحدية مضافاً إليها التكلفة الخارجية الحدية. وعندما يكون مربّي الماشية مسؤولاً عن الضرر الذي سببه للمزارع، فيجب عليه أن يأخذ في الاعتبار التكلفة الخارجية الحدية كجزءاً من تكاليفه الحدية. وفي هذه الحالة يكون مستوى الإنتاج السنوي عند نقطة كمية التوازن الأمثل، وهي النقطة التي عندها يعكس سعر اللحم البقري التكلفة الخارجية الحدية، وعندما يكون لمزارع القمح الحق في أرض خالية من تسرب الماشية. ويكون حجم الإنتاج السنوي عند كمية التوازن الأمثل هو الناتج الفعّال، لأن سعر اللحم البقري عند هذه النقطة يتساوى أيضاً مع المنفعة الاجتماعية الحدية لإنتاج اللحم البقري في سوق تنافسية.

إذا كان الحد الأقصى للإيرادات التي يمكن أن يحققه مربّي الماشية عندما يكون حجم الإنتاج السنوي عند نقطة كمية التوازن الأمثل أقل من تكاليف الفرصة البديلة للإنتاج، فإن مربّي الماشية سوف يتوقف عن العمل. وسيتم تحويل الأرض المجاورة لمزرعة القمح بعد ذلك إلى استخدامات أخرى. إذا تمكن مربّي الماشية من زيادة الأرباح عن طريق بناء سور لمنع تسرب الماشية، فسيتم رفع السياج. ويتسبب بناء السور في زيادة متوسط تكاليف الإنتاج ولكنه لا يؤثر على التكاليف الحدية، لأن تكاليف بناء السور لا تختلف باختلاف حجم الإنتاج. وبعد بناء السور يكون حجم الإنتاج السنوي من اللحوم التي ينتجها مربّي

الماشية عند نقطة كمية التوازن، وذلك لأن التكلفة الخارجية الحدية تكون صفر عند أي مستوى من الإنتاج بعد بناء السور.

أخيرًا، قد يُفكر مربّي الماشية في خيار شراء أرض مزارع القمح. فإذا كانت المبالغ المدفوعة سنويًا واللازمة لشراء الأرض سوف يحقق لمربي الماشية أرباح سنوية أكبر من الخيارات المتاحة، وهي الإنتاج عند نقطة كمية التوازن الأمثل ودفع تعويضات، أو بناء سور، فسيختار مربّي الماشية هذا الخيار. إن شراء الأرض يلغي المسؤولية عن الضرر، ويؤدي في الواقع إلى شراء الحق في أرض خالية من الماشية من المزارع. مرة أخرى، هذا ليس له أي تأثير على التكلفة الحدية للحوم البقر ويسمح لمربي الماشية بالإنتاج عند نقطة كمية التوازن الأمثل دون دفع تعويضات. وسيختار مربّي الماشية البديل الذي يحقق له أكبر ربح ممكن.

ثانيًا: التنازل عن حق الملكية البديلة

لنفترض أن مربّي الماشية غير مسؤول عن الأضرار، وهذا يعني أنه قد تم تخصيص الحق في استخدام أراضي غير المسورة للرعي لمربي الماشية. ما المبلغ الذي سيكون مزارع القمح على استعداد لدفعه لإعادة شراء أي جزء من حق مربّي الماشية في الرعي غير المحدود؟ ستعمل هذه المدفوعات على تقليل حجم قطيع المواشي الخاص بمربي الماشية.

ويوضح (رسم بياني 8) المشكلة التي يواجهها مزارع القمح. تعتمد التكلفة الحدية لإنتاج القمح على حجم قطيع الماشية المجاور. فكلما زاد حجم القطيع، زادت التكلفة الحدية لإنتاج أي كمية معينة من القمح في مزرعة القمح المجاورة. وعندما يكون حجم إنتاج مربّي الماشية من اللحم البقري عند نقطة توازن السوق، تكون التكاليف الحدية لإنتاج اللحم البقري هي التكلفة الحدية لإنتاج القمح عند نقطة كمية توازن السوق. وفي ظل هذه الظروف، يكون حجم إنتاج المزارع من القمح عند نقطة كمية توازن السوق، وهي تقابل النقطة التي يكون عندها سعر القمح مساويًا للتكلفة الحدية لإنتاج القمح. وعندما ينخفض حجم الإنتاج السنوي لمربي الماشية إلى النقطة التي تمثل كمية التوازن الأمثل فإن ذلك سيؤدي إلى تقليل التكاليف الحدية لإنتاج لقمح، لأنه سيستهلك القليل من البذور والعمالة والمدخلات المتغيرة الأخرى لحصاد كمية معينة من القمح. إذا كان من الممكن حث مربّي الماشية على خفض الإنتاج إلى المستوى الفعّال، فإن منحنى التكلفة الحدية لإنتاج القمح سوف يتحول إلى أسفل ليتقاطع مع نقطة كمية التوازن الأمثل من القمح.

سيقبل مربّي الماشية دفع بعض المبالغ لتقليل الإنتاج السنوي من اللحم البقري، إذا كان ذلك سيحقق له زيادة في الأرباح. وهذا الدفع لا يمثل مشكلة للمزارع طالما أنه لا يزيد عن التكلفة الخارجية الحدية، التي قد يتحملها بسبب الإنتاج السنوي لكمية معينة من اللحم البقري.

والحد الأقصى للمبلغ الذي سيدفعه المزارع لكل وحدة تخفيض في إنتاج اللحم البقري من قبل المربي يساوي التكلفة الخارجية الحدية لإنتاج اللحم البقري. سيؤدي دفع هذا المبلغ إلى زيادة عائدات القمح سنويًا بمقدار يساوي بالضبط التكلفة الخارجية الحدية. في الواقع، هذا يستوعب الآثار الخارجية. إن المبلغ الذي يكون المزارع على استعداد لدفعه لمنع كل زيادة في إنتاج اللحم البقري يصبح، في الواقع، جزءاً من التكاليف الحدية لمربي الماشية. وذلك لأن المزارع يتخلى عن إستلام هذه المبالغ في كل مرة يتم فيها زيادة الإنتاج. ويعتبر الضرر الذي يلحق بإنتاج القمح جزء من تكلفة الفرصة البديلة لإنتاج اللحم البقري. وفي هذه الحالة، يحاول المزارع زيادة أرباحه عن طريق حساب أن التكلفة الخاصة الحدية لإنتاج اللحم البقري مضافاً إليها التكلفة الخارجية الحدية يساوي سعر اللحم البقري في السوق التنافسي، حيث أصبح

التكلفة الخارجية الحدية هي الحد الأقصى للدفع لكل وحدة من اللحم البقري المستلم من المزارع. يقلل مربى الماشية من حجم قطع المواشي إلى نقطة كمية التوازن الأمثل. وهذا هو نفس حجم الإنتاج السنوي الذي كان سيسود إذا كان مربى المواشي مسؤولاً عن الأضرار. وعندما ينتج مربى الماشية الإنتاج السنوي الفعّال من اللحم البقري، تكون التكاليف الحدية للمزارع أقل. سوف ينتج المزارع كمية التوازن الأمثل من القمح، والتي تقابل النقطة التي يتساوى عندها التكلفة الحدية لإنتاج القمح مع سعر القمح.

ويكون المزيج من حجم الإنتاج الخاص بقطعتي الأراضي المجاورة هو نفسه تمامًا، بغض النظر عن الطرف المسؤول عن الأضرار. في هذه الحالة، يجب على المزارع دفع مدفوعات سنوية لمربى الماشية، بغض النظر عن كمية القمح المنتج، وذلك لتعويض مربى الماشية عن الانخفاض في حجم إنتاج اللحم البقري. لذلك، ستكون أرباح المزارع أقل، وستكون أرباح مربى الماشية أعلى مما كان عليه الحال عندما كان للمزارع الحق في المطالبة بتعويضات من مربى الماشية.

وكما كان الحال عندما كان مربى الماشية مسؤولاً عن الأضرار التي سببتها المواشي، يمكن توقع أن يختار مزارع القمح الخيار الذي يُحقق أقصى قدر ممكن من الأرباح. سيوازن المزارع بين البدائل المختلفة والتي تشمل المدفوعات السنوية للمزارع لتقليل الإنتاج، أو لبناء سور، شراء أرض المزارع. سيفكر المزارع أيضًا في خيار التوقف عن العمل ثم يختار الخيار الذي يزيد الأرباح.

ثالثًا: تطبيق نظرية كواس: حقوق التلوث

يتمثل أحد حلول آلية السوق الممكنة لمشكلة التحكم في التلوث في إنشاء تصاريح قابلة للتداول بشأن التلوث.³⁴⁵ وحقوق التلوث هي تصاريح قابلة للتداول وتسمح بإطلاق كمية معينة من الانبعاثات في الغلاف الجوي أو الماء سنويًا. وتصدر السلطات التنظيمية كمية معينة من هذه الحقوق وتراقب الشركات الحاملة لهذه التصاريح للتأكد من أن هذه الشركات فقط هي التي تُطلق الانبعاثات. ويتم عرض هذه التصاريح للبيع في السوق. ويمكن للشركات التي اشترت حقوق التلوث أن تبيعها لشركات أخرى إذا رغبت في ذلك. وتتمثل ميزة التصاريح مقارنة برسوم الانبعاثات أو الضرائب التصحيحية في أن السلطات التنظيمية يمكنها التحكم بشكل صارم في مقدار الانبعاثات من خلال إصدار عدد ثابت من التصاريح.

لنفترض، على سبيل المثال، في حالة عدم وجود أي لوائح أو رسوم، أن الكمية الحالية للانبعاثات السنوية لنوع معين من ملوثات الهواء يقدر بنحو 100000 طن. وكما هو موضح في (الرسم البياني 9) هذه هي الكمية التي تطلقها الشركات بسعر صفر للانبعاثات. ويمثل منحى الطلب المنفعة الاجتماعية الحدية لانبعاث النفايات لشركات الأعمال. ويتوافق المستوى الحالي للانبعاثات مع النقطة التي يتقاطع عندها منحى الطلب مع المحور الأفقي.

فإذا كانت السلطات التنظيمية ترغب في خفض الانبعاثات إلى 75000 طن سنويًا، فإنها ستصدر 75000 حق من حقوق التلوث، مما يتطلب شراء حق واحد لإصدار طن واحد من النفايات سنويًا. وقد يكون هذا هو المستوى الفعّال للانبعاثات، وقد لا يكون كذلك. ولتحديد مستوى الكفاءة الفعلي، يتعين على السلطات تقدير التكاليف الاجتماعية الحدية للانبعاثات ومقارنتها بالفوائد الاجتماعية الحدية.

³⁴⁵ J. H. Dales. See J. H. Dales, (1970). *Pollution, Property, and Prices* (Toronto: University of Toronto Press Toronto).

ستقوم لجنة مكافحة التلوث بعرض حقوق التلوث بالمزاد العلني لتلك الشركات التي ترغب في انبعاث النفايات. ويتحدد سعر السوق عند نقطة تقاطع منحنى العرض الثابت ومنحنى الطلب. بافتراض أن هذا النظام يمكن تطبيقه بسهولة، سيتعين على كل ملوث أن يشتري حقًا واحدًا لكل طن من النفايات المنبعثة سنويًا. وكما هو مبين في (الرسم البياني 9)، يكون السعر الناتج هو 20 جنيه لكل حق من حقوق التلوث. وعند هذا السعر، تجد بعض الشركات أنه من الأرخص تغيير أساليب الإنتاج أو تقليل الإنتاج أو الخروج من النشاط، بدلاً من شراء هذه الحقوق. والنتيجة هي انخفاض فوري في الانبعاثات من 100000 طن سنويًا إلى 75000 طن سنويًا.

(رسم بياني 9) حقوق التلوث والانبعاثات

إذا تم إصدار الكمية الثابتة من حقوق التلوث، بحيث يكون كل حق منها مطلوب لإطلاق كل طن من الانبعاثات، فسيتم تحديد سعر الحقوق حسب الطلب، مما يعكس المنفعة الاجتماعية الحدية لانبعاثات النفايات. وفي هذه الحالة، ينتج السعر، وهو 20 جنيه لكل حق، عن التنافس على حقوق التلوث الصادرة، وهي 75000 حق.

وتؤدي التغيرات في ظروف السوق إلى تغير في سعر حقوق التلوث، على سبيل المثال، إذا زادت الفوائد الاجتماعية الحدية للانبعاثات، فإن الطلب على حقوق التلوث سيزداد أيضًا. وإذا لم يتغير عرض التصاريح وظل ثابتًا، فسيرتفع سعرها. ويمكن للسلطة التنظيمية زيادة عدد التصاريح المتاحة بشكل دوري. ويمكنها أيضًا شراء بعض تصاريح الشركات القائمة وإزالتها من التداول. وهذا من شأنه أن يؤثر على العرض، وبالتالي يغير السعر. ومن خلال التحكم في عدد الحقوق المتداولة، يمكن للسلطات أن تنظم بشكل صارم كمية التلوث. ويكون لدى الشركات الخيار في دفع ثمن التلوث أو اتخاذ تدابير للحد من الانبعاثات. وتستخدم حقوق التلوث اليوم في الولايات المتحدة للتحكم في انبعاثات ثاني أكسيد الكبريت.

1. كفاءة مستويات الحد من التلوث

ويثار التساؤل عن مقدار التحكم في التلوث الكافي. يوضح (الرسم البياني 10) الفوائد الاجتماعية الحدية والتكلفة الاجتماعية الحدية للحد من التلوث. من المرجح أن تزداد التكلفة الاجتماعية الحدية للحد من التلوث، مع زيادة الحد من التلوث.

(رسم بياني 10) المستوى الفعّال للحد من التلوث

من المرجح أن يكون تحقيق كل خفض متتالي بنسبة واحد في المائة في النفايات المنبعثة سنوياً أكثر تكلفة من تحقيق واحد في المائة الذي تم تخفيفه سابقاً. في أقصى الحالات، بمجرد تحقيق مستويات التخفيف التي تزيد عن 95 في المائة، قد يكون من الصعب، إن لم يكن من المستحيل، تحقيق مستويات إضافية من الجودة البيئية المحسنة باستخدام تقنية معينة لإعادة التدوير أو التنظيف أو جمع منتجات النفايات قبل التخلص منها في بيئة.³⁴⁶

وبالمثل، من المرجح أن تنخفض الفائدة الاجتماعية الحدية لزيادة الحد من التلوث مع تخفيف المزيد من التلوث. ويتحقق المستوى الفعّال لمكافحة التلوث عند النقطة (ب). وهذه هي النقطة التي تتساوى فيها التكلفة الاجتماعية الحدية للحد من التلوث مع المنفعة الاجتماعية الحدية. الكمية الفعّالة للتخفيف هي النسبة المئوية لتخفيض الانبعاثات السنوي من النفايات التي تتحقق عند النقطة (أ).

³⁴⁶ A. Myrick Freeman III, (2002). "Environmental Policy Since Earth Day I: What Have We Gained?" Journal of Economic Perspectives 16, 1, P. 125.

لذلك، فإن السياسة المثالية لمكافحة التلوث هي تلك التي توازن بين الناتج الضائع، والذي ينتج عن زيادة تكلفة الحد من التلوث مع الفائدة الإضافية التي تتمثل في تحسين جودة البيئة. ويمكن أن يؤدي عدم التفكير في تكلفة الفرصة البديلة لبيئة أنظف إلى حل أكثر ضررًا من المشكلة.³⁴⁷

المبحث الرابع: دور السياسة العامة في منع الآثار الخارجية للوضع الاستهلاكي

تظهر الآثار الخارجية للوضع الاستهلاكي عندما تُغير عمليات الشراء الجديدة سياق الاستهلاك ذات الصلة، والذي يتم من خلاله تقييم سلع الوضع الاستهلاكي الموجودة.³⁴⁸ فعلى سبيل المثال، إذا بدأ بعض المرشحين للوظائف في إرتداء بدلات باهظة الثمن، والمصممة خصيصًا لهذا الغرض، فإن أحد الآثار الخارجية لهذا التصرف هو أن المرشحين الآخرين قد يصبحوا أقل احتمالية لإعطاء إنطباعات إيجابية عند اختيارهم للوظيفة. ومن وجهة نظر أي شخص يسعى للحصول على هذه الوظيفة، قد يكون أفضل رد فعل لهذا التصرف هو زيادة نفقاته لتصل إلى أعلى مستوى من نفقات الآخرين، وذلك حتى لا تضيق فرصته في الحصول على هذه الوظيفة. ولكن هذه النتيجة قد تكون غير فعالة، لأنه عندما يزيد الجميع من نفقاتهم، تظل فرصة كل مرشح في الحصول على الوظيفة دون تغيير. وبالتالي، يمكن القول أن وجود أي شكل من أشكال القيود الجماعية على هذا النوع من الإنفاق قد يساهم في الحد من ظهور الآثار الخارجية للوضع الاستهلاكي.

ولكن، في مثل هذه الحالات، غالبًا ما يكون من غير العملي التفاوض بين هذه الأطراف على حلول خاصة. إذن، هل تصبح الآثار الخارجية للوضع الاستهلاكي الاجتماعي أهدافًا مشروعة لاهتمام السياسة العامة؟ في محاولة للإجابة على هذا السؤال، يمكن استخدام المعيار الليبرالي الكلاسيكي الذي وضعه جون ستيوارت ميل، والذي ينص على أن الدولة لا تملك شرعية تقييد حرية أي شخص في التصرف، إلا إذا كان الهدف من هذا التقييد هو منع إلحاق الضرر بالآخرين. ويبدو أن هذا المعيار ينطبق على العديد من الآثار الخارجية للوضع الاستهلاكي، والتي لا تتسبب فقط في أضرار نفسية، بل تتسبب أيضًا في تكاليف اقتصادية مادية كبيرة لأطراف أخرى، خصوصًا عندما تكون هذه الأطراف ليس لديها القدرة لتفادي هذه الأضرار.³⁴⁹ وفي هذا السياق أيضًا، يمكن مناقشة بعض الحلول السياسية غير التدخلية لمنع الآثار الخارجية للوضع الاستهلاكي الاجتماعي، وأحد هذه الحلول هو الذي يمكن استخدامه على غرار استخدام رسوم النفائات السائلة للحد من التلوث البيئي.

أولاً: حدود سياسة عدم التدخل في النشاط الاقتصادي

عموماً، يرى الفكر الاقتصادي الليبرالي أن الدولة قد تقييد حرية الشخص في التصرف فقط لمنع إلحاق الأذى بالآخرين. من الواضح أن الآثار الخارجية للوضع الاستهلاكي قد تسبب ضررًا للآخرين. فالآباء الذين يدخرون أقل أو يعملون لساعات أطول أو يتحملون مخاطر أكبر من حيث السلامة من أجل أن يكونوا قادرين على تحمل تكاليف منزل في منطقة تعليمية أفضل، قد لا يكون لديهم القصد الخاص لفرض تكاليف على الآباء الآخرين. كما أنه لا يمكن تأكيد رغبة أولئك الذين يشترون بدلات المُقابلة باهظة الثمن في فرض تكاليف إضافية على المرشحين الآخرين للوظائف. ومع ذلك، فإن مثل هذه التصرفات تقرر

³⁴⁷ Barthold, Thomas A., (1994). "Issues in the Design of Environmental Excise Taxes." Journal of Economic Perspectives 8, 1, P. 133.

³⁴⁸ Frank, Robert H., (1991). *Positional externalities*. In: Zeckhauser, Richard (Ed.), *Strategy and Choice: Essays in Honor of Thomas C. Schelling*. MIT Press, Cambridge, MA, P. 25.

³⁴⁹ Mill, John Stuart, (1982). *On Liberty*. Viking, New York.

تكاليف على الآخرين، وتجبرهم على إنفاق أكثر بكثير مما قد يكون ضروريًا لتحقيق أهداف الحياة العادية.

ولكن منع إلحاق الضرر بالآخرين ما هو إلا شرط ضروري لتدخل الحكومة، فهو ليس شرطًا كافيًا. وفي الواقع، تسمح المجتمعات الليبرالية بشكل روتيني بالأفعال التي قد تلحق ضرر بالآخرين، وذلك على أساس أن هناك ضررًا أكبر سينتج عن محاولات منع تلك الأعمال. فعلى سبيل المثال، تحمي معظم المجتمعات الليبرالية الحق في حرية التعبير، على الرغم من أن بعض أشكال الكلام تضر بشكل واضح بالآخرين. ومع ذلك، فإن الحق في حرية التعبير ليس مطلقًا أبدًا. فإذا كان الضرر المحتمل من حرية التعبير المطلقة كبيرًا جدًا، فيمكن فرض بعض القيود عليه، كما هو الحال عندما يتم حظر إشاعة وجود حريق في مسرح مزدحم إذا لم يكن هناك حريق بالفعل.

تتطلب مسألة تقييد التصرفات التي تسبب ضررًا للآخرين تقييمًا دقيقًا للضرر الناجم عن الأفعال نفسها مقابل الضرر الذي قد ينجم عن تقييد حرية هذا التصرف. وفي هذا السياق، يمكن القول أن رونالد كواس (الفائز بجائزة نوبل في الاقتصاد عام 1991) قد ساهم إلى حد كبير في طريقة التفكير في هذا التوازن الدقيق. والهدف هنا هو تحديد مدى الاستفادة من نظرية كواس في تشكيل السياسة العامة تجاه الآثار الخارجية للوضع الاستهلاكي³⁵⁰.

قبل ظهور الفكر الاقتصادي لكواس، كان من الشائع أن تُصاغ المناقشات السياسية حول الآثار الخارجية من حيث المُتسبب في الضرر والمضروب. فالمصنع الذي أحدث ضوضاء، على سبيل المثال، كان المُتسبب في الضرر، والطبيب المجاور الذي تضرر عمله نتيجة لتلك الضوضاء كان هو المضروب. وكانت رؤية كواس هي أن الآثار الخارجية مثل الضوضاء أو الدخان هي مجرد ظواهر تبادلية. فالضوضاء التي يسببها المصنع تضر بالطبيب، ولكن التذرع بالضرر الذي لحق بالطبيب كأساس لمنع الضوضاء من شأنه أن يضر بصاحب المصنع، وليس لدى صاحب المصنع أي قصد للإضرار بالطبيب، كما أنه ليس في نية الطبيب إعاقة عمل المصنع. إن ظروف الجوار بين الطبيب والمصنع وطبيعة أنشطتهم المحددة هي التي أوجدت مشكلة مشتركة، وهذه المشكلة يجب حلها. فقد جادل كواس بأن كلاً من صاحب المصنع والطبيب لهما مصلحة مشتركة في إيجاد الحل الأقل تكلفة لهذه المشكلة، وخلص إلى أنه إذا تمكن الأطراف من التفاوض بحرية مع بعضهم البعض، فسيتم حل المشكلة بكفاءة، وذلك بغض النظر عما إذا كانت الحكومة قد حملت صاحب المصنع المسؤولية عن أضرار الضوضاء أم لا.

لكن الرسالة الأعمق لنظرية كواس كانت مختلفة، أي أنه عندما يكون التفاوض غير عملي، يجب على الدولة أن تحدد عبء التكيف مع الآثار الخارجية لأي طرف يمكنه إنجازها بتكلفة أقل. فعلى سبيل المثال، إذا لم يتمكن الطبيب وصاحب المصنع من التفاوض، فيجب على الحكومة تحميل المصنع المسؤولية عن أضرار الضوضاء، وذلك إذا كان تقليل ضوضاء المصنع أقل تكلفة من انتقال الطبيب إلى مكان أكثر حماية. ولكن إذا كان العكس صحيحًا، فلا يجب على الحكومة تحميل المصنع المسؤولية. وهذا الموقف، كما قال كواس، من شأنه أن يدفع الطبيب إلى الانتقال، والذي سيكون في ظل هذه الظروف هو الحل الفعّال.

ولكن ماذا عن دور نظرية كواس في حل مشكلة الآثار الخارجية للوضع الاستهلاكي. للمساعدة في تأطير الأفكار بهذا الحل يمكن الاستعانة ببعض الأمثلة البسيطة التي تعكس تفاصيلها العديد من القضايا التي تنشأ في تحليل حرية التعبير. نفترض أن بعض الناس يستمتعون بإرتداء القمصان الأرجوانية والبعض

³⁵⁰ Coase, Ronald, (1960). *The problem of social cost*. Journal of Law and Economics 3, P. 144.

الآخر يشعر بالإهانة عند رؤيتها. ونفترض كذلك أن أولئك الذين يحبونها سيدفعون بشكل جماعي ما يصل إلى ألف جنيه مقابل إرتدائها، في حين أن أولئك الذين لا يحبونها سيدفعون ما يصل إلى ألفي جنيه لتجنب الإضطرار إلى رؤيتها. فإذا كان التفاوض بين الطرفين عملياً، يمكن لأحد الأطراف تعويض أولئك الذين يفضلون القمصان الأرجوانية مقابل موافقتهم على عدم إرتدائها.

ولكن في هذه الحالة، فإن التفاوض الخاص غير عملي بالتأكيد. ولكن هل حقيقة أن التفاوض غير عملي يعني أنه على الدولة أن تحظر إرتداء القمصان الأرجوانية. من خلال الافتراض أن القمصان تولد تكاليف أكبر من الفوائد، فقد يبدو أن الحظر هو النتيجة الفعالة. ولكن هذا المنطق وحده غير كاف. إذا كان الأمر كذلك، فإن قوانين حرية التعبير ستحظر معظم الإهانات الشخصية، والتي عادة ما تفرض تكاليف على الأشخاص الذين تم إهانتهم، وهذه التكاليف تكون أكبر من الفوائد التي يحصل عليها من تسبب في هذه الإهانة. وفي قضية حرية التعبير، يمكن الدفاع عن الحق في إهانة الآخرين على أساس اثنين على الأقل من الأسباب الأخرى التي تبدو ذات صلة بمثال القميص الأرجواني. أولاً، يبدو أن الحق في التحدث بحرية له قيمة عامة تتجاوز القيمة التي قد يعينها الشخص للتحدث بحرية في أي مناسبة معينة. على نفس المنوال، قد يكون للحق في اختيار الملابس وفقاً لأهواء الشخص في الوقت الحالي قيمة عامة تتجاوز ما قد يكون على استعداد لدفعه مقابل الحق في إرتداء قميص أرجواني.³⁵¹

يتمثل الأمر الثاني في الحاجة إلى توقع المدى الذي قد تتمكن فيه الأطراف المتضررة من التكيف بمرور الوقت مع الأضرار المعنوية. ففي الوضع الذي يُسمح فيه بالإهانات الشخصية كحق، على سبيل المثال، قد يتعلم المضرورين المحتملين من هذه الإهانات تدريجياً كيفية ضبطها، أو ربما حتى يغيروا سلوكهم وظروفهم الاجتماعية للحد من تكرار هذه الأضرار. وبالمثل، في الوضع الذي يؤدي حق الفرد في إرتداء الألوان التي يختارها بنفسه، قد يعتاد عليها في النهاية أولئك الذين يتعرضون للإهانة من النظر إلى القمصان الأرجوانية، أو قد يصممون بيناتهم للحد من التعرض لهذا النوع من الأضرار.

إن الدفاع عن أي حق يستلزم الموازنة بين كلاً من التكاليف والفوائد. وفي النهاية، فإن الإشكالية المتعلقة بتأييد أي حقوق محددة هي بالتالي مشكلة عملية بشكل جوهري.³⁵² فالحق في إهانة الآخرين والحق في اختيار لون ملابس الشخص يسمح لشخص معين بأن يسبب ضرراً للآخرين. ومع ذلك، تبدو هذه الحقوق قابلة للدفاع عنها لأنه يبدو من المحتمل أن تسبب البدائل الأخرى ضرراً أكبر. وفي هذا السياق يمكن وضع إطار لمناقشة مدى تأييد حق الفرد في إنفاق دخله بأي طريقة يختارها، حتى في مواجهة الأدلة على أن بعض أشكال الإنفاق قد تفرض تكاليف على الآخرين.

والسؤال الأساسي هنا هو ما إذا كان يجب على المجتمع محاولة خلق حوافز لتغيير هيكل الإنفاق لصالح السلع التي لا ترتبط بالوضع الاستهلاكي الاجتماعي. إذا كانت التكاليف الوحيدة المرتبطة بالأثار الخارجية للوضع الاستهلاكي هي تكاليف نفسية، فقد تجد الأطراف المتضررة من الأثار الخارجية للوضع الاستهلاكي في الوقت المناسب وسائل للتكيف مع الأضرار التي تلحق بهم. ولكن حتى لو كانت القدرة على التكيف مع التكاليف النفسية محدودة، فقد يكون من الأفضل وضع عبء التكيف على أولئك الذين يعانون من هذه التكاليف، حيث يمكن تفسير البديل على أنه دعوة ضمنية للشكوى.

³⁵¹ Frank, R. (2005). *Positional Externalities Cause Large and Preventable Welfare Losses*. The American Economic Review, 95(2), PP. 137-141.

³⁵² Holmes, Stephen, Sunstein, Cass, (2000). *The Cost of Rights: Why Liberty Depends on Taxes*. W. W. Norton, New York, P.83.

ولكن الآثار الخارجية للوضع الاستهلاكي في سوق الإسكان مثلاً تنطوي أيضاً على تكاليف مادية أكثر من التكاليف النفسية، وأبرزها أن الفشل في مواكبة أنماط الإنفاق المجتمعي الخاص بالإسكان يعني اضطراب بعض الأفراد إلى إلحاق أطفالهم بمدارس ذات جودة أقل من المتوسط. ويبدو أن نطاق التكيف مع هذه التكاليف محدود للغاية. بالنسبة للعديد من الأسر، سيكون أفضل إستجابة هو مطابقة نفقات الإسكان للعائلات الأخرى ذات الدخل المماثل. وللقيام بذلك، قد يضطرون إلى قبول وظائف أكثر خطورة، وادخار أقل، والعمل لساعات أطول، وتحمل المزيد من الديون، والتنقل لمسافات أطول، وكلها مرتبطة بمستويات منخفضة من الرفاهية الذاتية.³⁵³

ثانياً: الضرائب والآثار الخارجية للوضع الاستهلاكي

لقد نجح الاقتصاديين أخيراً في إقناع محلي السياسة والمشرعين بالإبتعاد عن التنظيم البيئي المباشر والتحول إلى السياسات التي تقلل من دوافع التلوث. فبدلاً من منع الشركات من التلوث، أو طلب تقنيات محددة لمكافحة التلوث، تمثلت السياسة الجديدة ببساطة في فرض ضرائب على الشركات، وذلك على أساس مقدار التلوث الذي تتسبب فيه (أو مطالبة الشركات بشراء تصاريح التلوث). كما توقع الاقتصاديون منذ فترة طويلة، فإن تكاليف أي مستوى معين للحد من التلوث تكون أقل بكثير في ظل الأنظمة القائمة على الحوافز عنها في ظل اللوائح التنظيمية.³⁵⁴

وتحدث مشكلة التلوث البيئي المفرط بسبب فجوة الحوافز، والتي تشبه إلى حد كبير تلك التي تؤدي إلى وجود الآثار الخارجية للوضع الاستهلاكي. وبالتالي، قد تكون ضرائب الاستهلاك طريقة فعالة للحد من تكاليف الآثار الخارجية للوضع الاستهلاكي، ولأسباب نفسها التي تجعل ضرائب النفايات السائلة طريقة فعالة للحد من تكاليف التلوث.

في عالم المعلومات الكاملة والحكومة المثالية، سيكون الحل هو تحديد معدل ضريبة مختلف لكل سلعة وفقاً لقوة الآثار الخارجية للوضع الاستهلاكي التي تنشأ عن هذه السلعة. ولكن على الرغم من أن الباحثين بدأوا في تقدير مدى الاختلاف في تأثير سياق الاستهلاك على طلبات فئات معينة من السلع، فإن المعرفة الحالية لا تتصف بالشمول بحيث لا تدعم مثل هذا النهج الطموح.³⁵⁵ حتى لو تم تحديد حجم الآثار الخارجية للوضع الاستهلاكي لكل سلعة، فسيكون من المكلف سياسياً تحديد معدل ضريبة منفصل لكل سلعة. وفي هذا السياق يمكن القول أن جماعات الضغط كانت تغمر المشرعين بدراسات تُظهر أن المنتج أو الخدمة التي يقدموها لعملائهم غير متعلقة بالوضع الاستهلاكي، وبالتالي يحق لهم الحصول على حالة الإعفاء الضريبي.

ومع ذلك، فإن الضريبة المحددة على السلع المتعلقة بالوضع الاستهلاكي تثير العديد من المشاكل. أولاً، من الصعب معرفة ما إذا كانت السلعة خاصة بالوضع الاستهلاكي أم لا.³⁵⁶ فيمكن أن يكون للأبحاث

³⁵³ Frank, Robert H., (1999). *Luxury Fever: Why Money Fails to Satisfy in an Era of Excess*, The Free Press, New York, P.326.

³⁵⁴ Dorris, Gary W., (1996). *Redesigning Regulatory Policy: a case study in urban smog*, PhD dissertation. Cornell University.

³⁵⁵ Solnick, S.J., Hemenway, D., (1998). *Is more always better?: a survey on positional concerns*. Journal of Economic Behavior and Organization 37, PP. 373–383; Kerwin, Charles, Hurst, Erik, Roussanov, Nick, (2009). *Conspicuous consumption and race*. The Quarterly Journal of Economics. Vol. CXXIV, Issue 2, P.425.

³⁵⁶ Mason, R., (2000). *Conspicuous Consumption and the Positional Economy: Policy and Prescription since 1970*. Managerial and Decision Economics. 21 (3), P. 123.

المختلفة نتائج مختلفة، على سبيل المثال، وجد البحث الذي أجراه بعض العلماء أن الناس يهتمون بشأن الاستهلاك المطلق للسيارات والمباني، بينما أشار الفقه السابق إلى أن هذه السلع تتعلق أكثر بالوضع الاستهلاكي النسبي. ثانيًا، يكون لدى المستهلكين العديد من الخيارات لسلع الوضع الاستهلاكي، فيمكنهم بسهولة التبديل إلى نوع آخر من سلع الوضع الاستهلاكي عندما يواجهون سعر ضريبي مرتفع على سلعة وضع استهلاكي واحدة.³⁵⁷

وتؤدي هذه المشكلة إلى إقتراحات بشأن فرض ضريبة عامة على جميع أنواع السلع، بما في ذلك ضريبة الاستهلاك التصاعدية، وزيادة ضريبة الدخل التصاعدية. فبدلاً من وجود معدل ضريبة محدد على كل سلعة، يقترح بعض العلماء فرض ضريبة تصاعدية على إجمالي الاستهلاك. ويزداد سعر الضريبة إذا زاد إجمالي الاستهلاك، لذلك يحتاج أولئك الذين يستهلكون أكثر من غيرهم إلى دفع ضرائب أعلى بكثير. والهدف من الضريبة هو تقليل استهلاك الأثرياء، وبالتالي تقليل الآثار الخارجية للوضع الاستهلاكي التي يتحملها الفقراء.³⁵⁸ والفرق الرئيس بين ضريبة الاستهلاك وضريبة الدخل هو أن ضريبة الاستهلاك لا تؤثر سلباً على الادخار، مما يساعد الاقتصاد على النمو بشكل أسرع في المستقبل.

وهنا يمكن القول بأن النهج الأبسط والأكثر واقعية هو التخلي عن ضريبة الدخل التصاعدية الحالية لصالح ضريبة استهلاك عامة أكثر تصاعداً.³⁵⁹ ويعتمد هذا النهج على ملاحظة أن الآثار الخارجية للوضع الاستهلاكي تكون أقوى بالنسبة للكماليات من الضروريات. وهناك عيوب واضحة في محاولة تحديد سلع معينة على أنها من الكماليات. ولكن بالنظر إلى أن الرفاهية هي ظاهرة تعتمد بطبيعتها على سياق الاستهلاك، فلا جدال في القول بأن النفقات الحدية لنوعي الإنفاق الأكثر سيتم إنفاقها على الكماليات. وبالتالي، فإن ضريبة الاستهلاك الأكثر تصاعداً هي الضريبة التي تُفرض على الكماليات، وهي التي لا تحتاج إلى تحديد سلع معينة على أنها من الكماليات.³⁶⁰

في الواقع، قد يكون تطبيق ضريبة الاستهلاك التصاعدية أمراً سهلاً. سيلتزم الممولين بإخطار السلطات الضريبية عن دخولهم تماماً كما مطبق في معظم الأنظمة الضريبية. كما سيلتزم بالإبلاغ عن مقدار إخراجاتهم خلال العام، كما يفعلون الآن من أجل إعفاء الأموال المودعة في حسابات التقاعد مثلاً. ثم يدفع الأفراد ضريبة على استهلاكهم الخاضع للضريبة، وهو مجرد الفرق بين دخلهم ومدخراتهم السنوية، مطروحاً منه خصماً قياسيًّا. وستزداد أسعار الضريبة الحدية مع الاستهلاك الخاضع للضريبة. فإذا كانت الضريبة حيادية من حيث الحصلة الضريبية، فإن الأسعار الحدية الضريبية الأعلى ستكون أكبر بكثير من الأسعار الحدية للضريبة الحالية على الدخل. وإذا هدف السياسة الضريبة هو زيادة الحصلة الضريبية، فلا بد أن تكون الاسعار الحدية أعلى.

إن المقترحات الخاصة بزيادة الحصلة الضريبية من ضريبة الدخل عن طريق زيادة الأسعار الضريبية الحدية الأعلى قد يكون لها بعض الآثار السلبية المحتملة على حافز الادخار والاستثمار. ولكن في ظل

³⁵⁷ Alpizar, F., Carlsson, F., & Johansson-Stenman, O., (2005). *How Much do we Care about Absolute Versus Relative Income and Consumption?* Journal of Economic Behavior & Organization. 56 (3), P.405.

³⁵⁸ Frank, R. H.. (1997). *The Frame of Reference as a Public Good*. The Economic Journal. 107 (445), P.1832.

³⁵⁹ Frank, Robert H., (1985). *Choosing the Right Pond*. Oxford University Press, New York; Frank, Robert H., (2007). *Falling Behind: How Rising Inequality Harms the Middle Class*. University of California Press, Berkeley, CA, P.77.

³⁶⁰ Ireland, Norman, (1998). *Status seeking, income taxation, and efficiency*. Journal of Public Economics 70, P. 99.

ضريبة الاستهلاك التصاعدية، سيكون هناك حافز أكثر لدى الأفراد على الادخار والاستثمار، حتى لو كانت الأسعار الضريبية الحدية الأعلى على الاستهلاك مرتفعة للغاية.³⁶¹

كذلك من شأن ضريبة الاستهلاك التصاعدية أن تُغير أيضًا الأسعار النسبية الأخرى التي تؤثر على الادخار. وعلى وجه الخصوص، من شأن ضريبة الاستهلاك أن تقلل من التكاليف الحدية للتأمين الذاتي ضد فقدان القدرة على الكسب. وعلى الرغم من أن نظريات الاستهلاك التقليدية تشير إلى أن الأفراد يستهلكون معظم أو كل ثرواتهم قبل وفاتهم، فإن العديد منهم يتركون في الواقع عقارات ذات قيم أكبر من أن تتأثر بعدم اليقين الخاص بوقت الوفاة. ويتردد الأفراد في إنفاق أصولهم لأسباب متعددة، لكن أبرز هذه الأسباب هو التحوط ضد احتمال إعاقتهم التي قد تؤدي إلى حرمانهم من قدرتهم على الكسب، والسبب الآخر هو ترك الوصية للورثة والجمعيات الخيرية. تجعل المخاطر الأخلاقية والاختيار العكسي المدخرات الخاصة أكثر جاذبية من التأمين التجاري كتحوط ضد فقدان القدرة على الكسب. ومن شأن ضريبة الاستهلاك التصاعدية أن تقلل من تكلفة التأمين الذاتي، كما أنها ستقلل من تكلفة ترك الوصايا.³⁶²

وتتمثل القناة التي من خلالها يمكن لمثل هذه الضريبة أن تُحد من الاستهلاك الحالي، تتمثل في تقييد نفقات الأفراد ذوي الدخل المرتفع الذين يستهلكون معظم أو كل دخولهم بعد خصم الضرائب. لذلك، يمكن توقع أن تؤدي ضريبة الاستهلاك التصاعدية إلى تحفيز الادخار.³⁶³

فإذا أثرت الضريبة على الإنفاق بشكل مباشر للأسباب المذكورة، فإنها ستؤثر أيضًا على الإنفاق بشكل غير مباشر. يشكل إنفاق كل فرد جزءًا من الإطار المرجعي الذي يؤثر على ما ينفقه الآخرون. وبالنظر إلى الأهمية الواضحة لسياق الاستهلاك، فإن الآثار غير المباشرة لضريبة الاستهلاك التصاعدية يمكن أن تكون أكبر بكثير من الآثار المباشرة. فعلى سبيل المثال، إذا كان الأشخاص ذوي الدخل الأعلى يدخرون أكثر وينفقون أقل على القصور، فسيؤدي ذلك إلى تغيير الإطار المرجعي الذي يؤثر على نفقات الإسكان لمن هم دون الدخل الأعلى مباشرة. لذا فهم أيضًا سينفقون أقل على الإسكان، وهكذا على طول سلم الدخل.³⁶⁴

وبكل الأدلة المتاحة، يُعد تطبيق نظام ضرائب الاستهلاك التصاعدية نظامًا فعالًا. فعلى سبيل المثال، كان معدل الادخار الإجمالي للأسر في الولايات المتحدة سالبًا خلال عامي 2005 و 2006. فقد أنفق الأمريكيون أكثر مما حققوه من دخل خلال السنوات التقويمية الكاملة للمرة الأولى منذ الكساد الكبير. ويتفق الليبراليون والمحافظون على حد سواء على أن الفشل في الادخار كان له نتائج سلبية على الاقتصاد الكلي، وأن الوضع سيكون أفضل إذا أنفق الكل أقل وادخر واستثمر أكثر، لكن لا يوجد فرد لديه القدرة على تغيير معدلات الادخار الإجمالية. فمن خلال زيادة معدل الادخار، ستؤدي ضريبة الاستهلاك التصاعدية إلى زيادة الدخل المستقبلي، وأيضًا زيادة الاستهلاك المستقبلي إلى ما بعد نقطة معينة. سيتعين

³⁶¹ Boskin, Michael, Sheshinski, Eytan, (1978). *Optimal redistributive taxation when individual welfare depends on relative income*. Quarterly Journal of Economics 92 (4), P. 589.

³⁶² Aronsson, T., Johansson-Stenman, O. (2017). *Genuine saving and positional externalities*. International Economic Review, 58(4), P. 1155.

³⁶³ Alpizar, F., F. Carlsson, AND O. Johansson-Stenman, (2005). *How Much Do We Care about Absolute versus Relative Income and Consumption?* Journal of Economic Behavior and Organization 56, P. 405.

³⁶⁴ Hopkins, Ed, Kornienko, Tatiana, (2004). *Running to keep in the same place: consumer choice as a game of status*, with Ed Hopkins. American Economic Review 94, P. 1085.

على الأفراد في نهاية المطاف تلبية استهلاك أعلى مما هي عليه الآن، ولكن سيكون لديهم أيضًا الدخل الأعلى اللازم لتلبية هذا المعيار.³⁶⁵

وتتمثل الميزة الأساسية للنهج الضريبي الذي يطبق في كلاً من المجال البيئي والاستهلاكي في مرونة هذا النهج. ففي المجال البيئي، قد تجد الشركات التي يكون الحد من التلوث فيها أعلى تكلفة أن من مصلحتها الإستمرار في التلوث حتى بعد فرض ضريبة التلوث. وبالمثل، فإن تلك الأسر التي يكون من الصعب عليها خفض الاستهلاك بشكل خاص قد تستجيب لمعدلات ضريبية أعلى من خلال بذل جهد إضافي من أجل الحفاظ على مستويات إنفاقها السابقة. ولكن في كل من المجالين البيئي والاستهلاكي، تعتمد الآثار الخارجية ذات الصلة على مستويات النشاط الإجمالية أكثر من اعتمادها على مستويات النشاط الخاصة بأفراد أو شركات معينة. ومثلما يؤدي فرض رسوم الصرف الصحي إلى التخفيف من أضرار التلوث من خلال دفع معظم الشركات إلى الحد من التلوث، فإن ضريبة الاستهلاك التصاعدية من شأنها أن تخفف من تكاليف الآثار الخارجية للوضع الاستهلاكي من خلال زيادة الحافز على الادخار.

في الواقع، لدى كل من المملكة المتحدة والولايات المتحدة بالفعل أنظمة ضريبية تصاعدية. وفي ظل عدم وجود المعرفة الأكثر تفصيلاً حول قوة المشاكل المتعلقة بالوضع الاستهلاكي، ما السبب وراء الإعتقاد بأن المستويات الحالية من تصاعد الضريبة لم تحيد بالفعل الآثار السلبية لتلك المشاكل؟ على الرغم من عدم إكمال المعرفة الحالية بشأن الوضع الاستهلاكي، تقدم التجربة الحديثة بعض الأفكار حول كيفية تأثير التحول إلى ضريبة الاستهلاك التصاعدية على الرفاهية الاجتماعية. مقارنة بـضريبة الدخل الحالية، فإن مثل هذه الضريبة ستقلل من استهلاك التباخر وتزيد الإنفاق العام. وتتركز تخفيضات الإنفاق الخاص في الفئات التي يعتبرها المستهلكون الأثرياء أقل إلحاحاً. على الرغم من العيوب السياسية، فإن الحكومات ستنفق الكثير من عائدات هذه الضرائب على الخدمات العامة التي يقدّرها الناخبون أكثر. وبالتالي، فإن السؤال العملي هو ما إذا كانت خسارة الرعاية الاجتماعية الناتجة عن تقليل فئات الاستهلاك الخاص بالرفاهية الأقل إلحاحاً ستفوق مكاسب الرفاهية الناتجة عن زيادة الخدمات العامة الأكثر قيمة. من المؤكد أنه من الممكن تخيل مجتمع فقير للغاية في الاستهلاك الخاص وغني جداً في الاستهلاك العام، حيث يؤدي مثل هذا التبديل إلى تقليل الرفاهية. ولكن ماذا عن المجتمعات ذات المستويات العالية من عدم المساواة في الدخل؟

في ظل عدم وجود دليل عملي مفصل، فإن الاستنتاج المنطقي هو أن النفقات الأولية التي سيخضعها المستهلكون المتميزون استجابةً لضريبة الاستهلاك التصاعدية هي نفسها التي زادها مؤخراً استجابةً لدخولهم المتزايدة. ففي الولايات المتحدة، حدثت بعض الزيادات في استهلاك الرفاهية في السنوات الأخيرة في الإسكان والأحداث التي تستخدمها العائلات للاحتفال بالمناسبات الخاصة، وبكل الحسابات، تتعلق هذه النفقات بالوضع الاستهلاكي النسبي.

ويُثار التساؤل عن تأثير الرفاهية المتعلق بالخدمات العامة والذي أصبح ممكناً من خلال الإيرادات الإضافية من ضريبة الاستهلاك التصاعدية؟ إن التزام المشرع هو إنفاق كل إيرادات الضريبة بالطريقة التي تخدم المصلحة العامة على أفضل وجه. ويرى منظرو الخيار العام أن المشرعين قد يفشلوا في تحقيق هذا الالتزام. ولكن حتى مع الأخذ في الاعتبار حقيقة أن بعض الإيرادات الضريبية الإضافية ستُنفق بشكل غير رشيد، إلا أن باقي هذه الإيرادات سيوجه إلى أوجه الإنفاق التي تُحسن الرفاهية. ففي

³⁶⁵ Frank, R., (2005). *Positional Externalities Cause Large and Preventable Welfare Losses*. The American Economic Review, 95(2), P. 137.

الولايات المتحدة، على سبيل المثال، أدى العجز في الميزانية مؤخرًا إلى قيام الإدارة بقطع التمويل عن برنامج وزارة الطاقة الذي يساعد في تأمين المواد النووية السائبة في الاتحاد السوفيتي السابق. ويتم حراسة هذه المواد حاليًا في منشآت سيئة التأمين من قبل الجنود غير الملتزمين ولا يتم الدفع لهم إلا بشكل متقطع. ويمكن للإرهابيين الذين حصلوا على هذه المواد تهريبها بسهولة إلى الولايات المتحدة لأنه لا يتم فحص معظم حاويات الشحن التي تدخل موانئ الدولة. ومن شأن ضريبة الاستهلاك التصاعدية أن تُقلل من احتمالات حدوث مثل هذه النتائج.

والفكرة في وصف هذه الأمثلة هي أن المعرفة التجريبية المحدودة لا تمنع دائمًا من إستخلاص استنتاجات معقولة حول تأثيرات تغييرات سياسة ضريبية معينة على الرفاهية المحتملة. ويتفق معظم الاقتصاديين على أن تكلفة الرعاية الاجتماعية للعائلات الثرية ذات القصور الأصغر والأطراف الأقل تكلفة في سن الرشد ستكون أقل من الاستفادة من تحسين الأمن. إذا كان الأمر كذلك، فستكون فائدة تحسين الأمن لغير الأثرياء هي الفائدة الصافية. وتثير هذه الملاحظات التساؤل حول الافتراض السائد بأن السياسة الضريبية تواجهنا بمقايضة مؤلمة بين العدالة والكفاءة. إذا أثرت الآثار الخارجية للوضع الاستهلاكي النسبي على أنماط الإنفاق بالطرق التي تقترحها الأدلة المتاحة، فإن معدلات الضريبة الحدية الأعلى على أصحاب الدخل الأعلى ستبدو مبررة ليس فقط على أساس العدالة، ولكن أيضًا على أساس الكفاءة الاقتصادية بمفهومها الضيق.³⁶⁶

³⁶⁶ Frank, Robert H., (2008). *Should public policy respond to positional externalities?* Journal of Public Economics, Elsevier, vol. 92(8-9), August, P. 1782.

النتائج والتوصيات

أولاً: النتائج

من الناحية الاقتصادية، ظهر مفهوم فشل السوق في البداية كوسيلة لتبرير النفقات الحكومية أو زيادتها. وبالتالي، فقد شكل هذا المفهوم حكماً معيارياً حول دور الحكومة في النشاط الاقتصادي، وحول قدرة الأسواق على إنشاء معاملات تبادلية المنفعة. ومع تبلور مفهوم فشل السوق اكتسب خاصية إضافية، وهذه الخاصية هي استخدام هذا المفهوم كأداة لتشخيص أسباب فشل السوق، وعن طريق هذا التشخيص يستطيع صانعو السياسة كيفية التحديد الموضوعي لنطاق التدخل في السوق، وكذلك نوع التدخل أيضاً.

ويُعرّف فشل السوق على أنه عبارة عن خلل في نظام الأسعار، بحيث يُشكل هذا الخلل عائقاً أمام التخصيص الفعال للموارد الاقتصادية. ويُشير هذا التعريف إلى أهمية أن يكون نظام الأسعار قادراً على أن يعكس التكاليف والقيمة الحقيقية للمنتجات. ويحدث الفشل في السوق عندما لا يكون نظام الأسعار قادر على أن يعكس القيمة الحقيقية للسلعة أو الخدمة بشكل كافٍ، لأن الموارد الاقتصادية قد يتم تخصيصها بشكل غير فعال. ويعتبر الاحتكار الطبيعي، والمنافسة غير الكاملة، وعدم تناسق المعلومات والأثار الخارجية من أبرز الأمثلة على حالات فشل السوق.

وفي هذا السياق، يندرج فشل السوق ضمن فئة عامة من أسباب فشل السوق تسمى الأثار الخارجية الاقتصادية. وتنشأ الأثار الخارجية عندما يمارس شخص ما نشاط اقتصادي، ولكن هذا النشاط يؤثر على رفاهية شخص آخر، وهذا الشخص الأخير لا يدفع أو يتلقى أي تعويض عن هذا التأثير. وإذا كان التأثير على الشخص الآخر سلبياً، فإنه يسمى أثار خارجية سلبية، وإذا كانت الأثار الخارجية مفيدة له، فإنها تسمى أثار خارجية إيجابية. ويعتبر مفهوم الأثار الخارجية من المفاهيم المعيارية، وهو مرتبط بنظرية فشل السوق. وقد أصبح واضحاً أن الأثار الخارجية لها أثار سلبية على الكفاءة الاقتصادية سواء كانت كفاءة الإنتاج أو الاستهلاك أو التوزيع.

وبعد تعريف فشل السوق بصفة عامة والأثار الخارجية كسبب لفشل السوق، وبعد دراسة وتحليل النظريات التي قيلت في استيعاب الأثار الخارجية الاقتصادية، يمكن عرض النتائج التي تم التوصل إليها في هذا البحث كما يلي:

- لا يمكن استيعاب كل الأثار الخارجية الاقتصادية باستخدام الإجراءات الحكومية التصحيحية، وذلك لأن هذه الإجراءات قد ينتج عنها فشل الحكومة، وبذلك نكون قد إستبدلنا فشل السوق بفشل الحكومة. ولكن، مازال التدخل الحكومي يشكل جزءاً من حل مشكلة الأثار الخارجية.
- أيضاً لا يمكن منع الأثار الخارجية من خلال السماح للأطراف الخاصة بالتفاوض لاستيعاب الأثار الخارجية، وذلك لأن تكاليف المعاملات، والتي لا يمكن افتراض عدم وجودها، قد تمنع الأطراف الخاصة من التوصل إلى استيعاب هذه الأثار الخارجية. وأيضاً لأن هذا الحل يلائم فقط حالات الأثار الخارجية التي ترتبط بعدد قليل من الأطراف، وبالتالي لا يمكن تطبيقه على الأثار الخارجية على مستوى الاقتصاد الكلي.
- بخصوص مدى استيعاب الأثار الخارجية يمكن التفرقة بين التأثيرات الخارجية المتوقعة وغير المتوقعة، والنوع الأول لا يشكل مشكلة حقيقية، ولا يمكن اعتباره من ضمن الأثار الخارجية التي تتطلب الاستيعاب، لأن التأثيرات الخارجية غير المباشرة التي يمكن توقعها وفقاً للمجرى العادي للأمور يمكن التأقلم معها، وبالتالي لا تسبب ضرراً وتصبح جزءاً من خصائص الملكية ويتم تعديل أسعار السوق لهذه الحقوق وفقاً للوضع القائم بعد ظهور الأثار الخارجية. وبالتالي، يمكن

القول أن الآثار الخارجية المتوقعة تخضع لأسعار السوق ولا تحتاج إلى أي إجراءات لاستيعابها. ولكن استيعاب مثل هذا النوع من الآثار الخارجية يتطلب أن تكون الحقوق الاقتصادية واضحة ومحددة وقابلة للتنفيذ. أما الآثار الخارجية غير المتوقعة فهي التي تشكل ضرراً، لأنه لا يمكن التأقلم معها وبالتالي تحتاج إلى حلول معينة.

- من خلال النتائج السابقة يمكن ملاحظة أن معظم الفقه الاقتصادي مُتفق على أن تخصيص وإرساء الحقوق الاقتصادية وتنظيمها هو جزء كبير من حل مشكلة الآثار الخارجية. بمعنى أنه كلما كانت القوانين المنظمة للحقوق الاقتصادية واضحة ومُنفذة، كلما كان هناك وجود أقل للآثار الخارجية الاقتصادية. وبالتالي تنشأ الآثار الخارجية عندما يكون هناك فراغاً تشريعياً أو عدم وجود تنظيم، وقد تنشأ الآثار الخارجية عندما يكون التنظيم موجود ولكنه لا يتعرض لتنظيم القيم الأخلاقية والاجتماعية. وهذا هو الحال في معظم القواعد التي تنظم النشاط الاقتصادي، حيث تفصل النظرية الاقتصادية عادةً بين علم الاقتصاد وبين القيم الأخلاقية، وهذا يجعل وجود بعض الآثار الخارجية أمراً حتمياً. وفي هذا السياق يمكن القول بأن كل القيم الأخلاقية لها قيم اقتصادية، وعندما يتم التخلي عن القيم الأولى تُفقد الثانية. فمن الناحية الاقتصادية، كل شيء له قيمة، وهذه القيمة يمكن أن نسميها القيمة الاقتصادية. فحياة الإنسان مثلاً، يمكن تقييمها اقتصادياً، وتتوقف هذه القيمة على مدى مساهمة الإنسان في النشاط الاقتصادي، أي مدى قدرته على خلق المنفعة. والقول بأن حياة الإنسان لا تُقدر بثمن يرجع إلى قدرة الإنسان على التحكم في الموارد الاقتصادية، فكلما زادت قدرة الإنسان على استغلال هذه القدرة كلما ارتفعت قيمة الحياة. ولكن من الناحية الاقتصادية البحتة، وخصوصاً من منظور طرق التقييم الاقتصادي، يمكن القول أن قيمة حياة الإنسان مرتبطة بمدى قدرته على خلق الدخل واستغلال الوقت الذي مُنح له في هذه الحياة لخلق المنافع. وترتبط هذه القيمة أيضاً بالتكاليف الاقتصادية التي بُذلت في تأهيل الإنسان وإكسابه المهارات والخبرات والمعرفة التي تمكنه من الاستغلال الأمثل للموارد الاقتصادية. وطالما أن لكل شيء قيمة اقتصادية، فيمكن القول بأن القيم الأخلاقية والاجتماعية لها أيضاً قيمة اقتصادية. و تكمن قيمة هذه القيم الأخلاقية في مدى مساهمتها في تسهيل المعاملات الاقتصادية وفي تقليل تكاليف هذه المعاملات، فمثلاً، الصدق له قيمة اقتصادية وكذلك الوفاء بالوعد غير المكتوبة.

- إضافة إلى ذلك، تظهر الآثار الخارجية الاقتصادية لأن المعايير القانونية التي يتم الإستناد إليها لتحديد الضرر الناتج عن هذه الآثار الخارجية، قد تكون تحكيمية وغير موضوعية، وفي كثير من الأحيان لا تنطبق على بعض أنواع الآثار الخارجية. وقد قيلت بعض النظريات لتدعيم هذا الضرر مثل نظرية المصالح الأساسية، وهي المصالح التي إذا تم إهدارها بسبب الآثار غير المباشرة لتصرفات الآخرين فإنها تُشكل ضرراً يجب منعه وتعويضه.

- وقد تظهر الآثار الخارجية بسبب إهمال أو عدم فعالية تنظيم حقوق الملكية العامة، فمعظم الفقه السائد يُركز على التنظيم الخاص بحقوق الملكية الخاصة، ولكن يمكن القول أن عدم وجود أو سوء تنظيم حقوق الملكية العامة يُساهم بشكل كبير في نشأة العديد من الآثار الخارجية الاقتصادية. وأظهر مثال على ذلك هو الآثار الخارجية السلبية التي تقع على البيئة بسبب قلة أو عدم فعالية قوانين حماية البيئة. وقد تكون تكاليف المعاملات بالنسبة لتصميم وتنفيذ هذه القوانين مرتفعة على المدى القصير، إلا أنها على المدى البعيد قد تكون مجدية اقتصادياً، وفقاً لتحليل التكلفة مقابل العائد.

- إذا تم إرساء وتخصيص وتنظيم وتنفيذ حقوق الملكية العامة والخاصة، وأيضاً تنظيم الجوانب الأخلاقية للمعاملات الاقتصادية، فإن ذلك سيساهم في استيعاب العديد من أنواع الآثار الخارجية

الاقتصادية. وهنا يجب الإشارة إلى أنه من الصعب منع جميع الآثار الخارجية التي لا تخضع للقوانين، بمعنى أنه يجب الاعتراف بوجود بعض الآثار الخارجية التي لا يمكن توقعها أو السيطرة عليها من خلال التنظيم القانوني أو الحلول المقترحة الأخرى. وهنا يمكن القول بأن هذه الآثار يجب النظر إليها على أنها تمثل قوة دفع لها سلسلة من النتائج اللانهائية، فهذه النتائج لا يمكن توقعها، وقد يكون بعض هذه النتائج في صالح الكفاءة الاقتصادية خصوصًا على المدى البعيد. وبالتالي، يمكن القول أن هذه الآثار الخارجية لا يمكن توقعها ولا يمكن استيعابها ولكن يمكن توجيهها، والتوجيه هنا يعني تهيئة ظروف الواقع حتى نضمن أن تكون نتائج هذه الآثار الخارجية في صالح الكفاءة الاقتصادية، وفي صالح التوازن الاجتماعي الأمثل، خصوصًا على المدى البعيد.

ثانيًا : التوصيات

بناءً على النتائج السابقة يمكن تقديم بعض التوصيات التي يمكن أن تساهم في استيعاب الآثار الخارجية الاقتصادية، وهي كما يلي:

- ينبغي العمل على تخصيص وتنظيم وحماية وتنفيذ حقوق الملكية العامة والخاصة على حد سواء، ويجب أن يكون هذا التنظيم واضح وشامل.
- ينبغي على الفقه الاقتصادي السائد إعادة النظر في مدى قوة العلاقة بين علم الاقتصاد والقيم الاجتماعية والأخلاقية، خصوصًا العلاقة بين القيم الأخلاقية والقيم الاقتصادية، لأن التنظيم القانوني والاقتصادي الذي لا يأخذ في الاعتبار مدى قوة هذا الارتباط ، قد يُساهم في خلق فجوة كبيرة تسمح بظهور الآثار الخارجية الاقتصادية.
- نوصي الفقه الاقتصادي الحالي بتطبيق أسلوب التحليل التتابعي والتسلسلي على مشكلة الآثار الخارجية الاقتصادية، بمعنى أنه لا يجب النظر فقط إلى النتائج السلبية للآثار الخارجية على المدى القصير، بل يجب النظر إلى الآثار الإيجابية التي يمكن أن تنتج على المدى البعيد. فبعض الآثار الخارجية السلبية قد تتحول إلى إيجابية على المدى البعيد.

- A. Myrick Freeman III**, (2002). 'Environmental Policy Since Earth Day I: What Have We Gained?' *Journal of Economic Perspectives* 16, 1, PP. 125–146.
- Abilene, Texas. N. Edward Coulson & Robin M. Leichenko**, (2001). 'The Internal and External Impact of Historical Designation of Property Values', 23 *J. REAL EST. FIN. & ECON.*
- Alain Marciano & Steven G. Medema**, (2015). 'Market Failure in Context: Introduction,' *History of Political Economy*, Duke University Press, vol. 47(5), PP. 1-19.
- Alan Randall**, (1983). 'The Problem of Market Failure', 23 *Nat. Resources J.* 131.
- Alfred Marshall**, (1920). *Principles of Economics* 266 (8th ed).
- Allen, D.**, (1999). 'Transactions costs'. In S. Medema, G. Bouckaert, & G. DeGeest (Eds.), *Encyclopedia of law and economics*. Aldershot, UK: Edward Elgar.
- Allen, D.W.**, (1991). 'What are transaction costs?' In R.O. Zerbe and V.P. Goldberg (Eds.), *Research in law and economics*, Greenwich, CN: JAI Press, Vol. 14, PP. 1–8.
- Allen, Douglas W.**, (1991). 'What are transaction costs?' *Research in Law and Economics*, 14.
- Allen, Douglas W.**, (1998). 'Property Rights, Transaction Costs, and Coase: One More Time'. In *Coasean Economics: Law and Economics and the New Institutional Economics*, pp. 105-18. Steven G. Medema (ed.). Kluwer.
- Alpizar, F., Carlsson, F., & Johansson-Stenman, O.**, (2005). 'How Much do we Care about Absolute Versus Relative Income and Consumption?' *Journal of Economic Behavior & Organization*. 56 (3), PP.405-421.
- Alvin Roth**, (2007). *Repugnance as a Constraint on Markets*, 21 *J. ECON. PERSP.* 37, P. 42
- Andersson, F. W.**, (2008). *Is concern for relative consumption a function of relative consumption?* *The Journal of Socio-Economics* 37, PP. 353–364.
- Andrew Narwold**, (2008). *Estimating the Value of the Historical Designation Externality*, 1 *INT'L J. HOUSING MKTS. & ANALYSIS* 288.
- Armstrong, Mark**, (1998). *Network interconnection in telecommunications*. *Econ. J.*108, PP. 545–564.
- Arnold, N. S.**, (2009). *Imposing Values. An Essay on Liberalism and Regulation*, Oxford: Oxford University Press, PP. 28–36.
- Aronsson, T., Johansson-Stenman, O.**, (2017). *Genuine saving and positional externalities*. *International Economic Review*, 58(4), PP. 1155-1190.

Arrow, K., (1999). *Knowledge as a factor of production*. In Annual World Bank Conference on Development Economics. Stiglitz, J.E. & Pleskovic, B. (Eds.), Washington, DC: The World Bank, PP: 15-20.

Arthur Cecil Pigou, (1932). *The Economics of Welfare* (4th ed.), P. 130.

Ayres, Robert U., and Allen V. Kneese., (1969).“*Production, Consumption, and Externalities.*” American Economic Review 59 (3), PP. 282–97.

Baake, Pio, Boom, Anette, (2001). *Vertical product differentiation, network externalities, and compatibility decisions*. Int. J. Ind. Organ.19, PP. 267–284.

Bailey, Martin J., (1954). “*The Interpretation and Application of the Compensation Principle.*” Economic Journal 64 (253), PP. 39–52.

Banerji, A., Dutta, Bhaskar, (2009). *Local network externalities and market segmentation*. Int. J. Ind. Organ.27, PP. 605– 614.

Barry, B., (1986). ‘*Lady Chatterley’s lover and doctor Fischer’s bomb party: liberalism, Pareto optimality, and the problem of objectionable preferences*’, in J. Elster and A. Hylland (eds.) *Foundations of Social Choice Theory*, New York: Cambridge University Press.

Barthold, Thomas A., (1994). “*Issues in the Design of Environmental Excise Taxes.*” *Journal of Economic Perspectives* 8, 1, PP. 133–151.

Barzel, Yoram., (1985). ‘*Transaction costs: are they just costs?*’ *Journal of Institutional and Theoretical Economics*, 141, PP.4-16.

Baumol, W. J., Panzar, J. C. and Willig, R. D., (1982), *Contestable Markets and the Theory of Industrial Structure*, (New York, Harcourt Brace).

Baumol, W.J., & Oates, W.E., (1975). *The theory of environmental policy*. Englewood Cliffs, NJ: Prentice Hall.

Baumol, William J., (1972). “*On Taxation and the Control of Externalities.*” American Economic Review 62 (3), PP. 307–22.

Berta, Nathalie, and Elodie Bertrand., (2014). “*Market Internalization of Externalities: What Is Failing?*” *Journal of the History of Economic Thought* 36 (3), P. 331–57.

Berta, Nathalie., (2017). “*On the Definition of Externality as a Missing Market.*” *European Journal of the History of Economic Thought*, 24 (2), PP. 287–318.

Boadway, R.W., & Wildasin, D.W. (1984). *Public sector economics* (2nd ed.). Toronto: Little Brown and Company, P. 61.

Boardman, A.E., Greenberg, D.H., Vining, A.R., & Weimer, D.L. (1996). *Cost-benefit analysis: Concepts and practice*. Upper Saddle River, NJ: Prentice Hall, P. 99.

Boskin, Michael, Sheshinski, Eytan, (1978). *Optimal redistributive taxation when individual welfare depends on relative income*. Quarterly Journal of Economics 92 (4), PP. 589–601.

Bourdieu, P., (1984). *Distinction: A social critique of the judgment of taste*. Cambridge, Mass.: Harvard University Press

Brennan, Geoffrey and James Buchanan. (1985). *The Reason of Rules*. Cambridge: Cambridge University Press.

Bryan Caplan, *Externalities*, LIBR. ECON. & LIBERTY, available at: <https://www.econlib.org/library/Enc/Externalities.html?highlight=%5B%22externality%22%5D>.

Buchanan, James M., (1986). *'Rights, Efficiency, and Exchange: The Irrelevance of Transactions Cost'*. In J. M. Buchanan, *Liberty, Market and the State: Political Economy in the 1980s*, New York University Press.

Calabresi, G., (1970). *The Costs of Accidents: A Legal and Economic Analysis*, New Haven, CT: Yale University Press, P.151.

Cantner, Uwe; Vannuccini, Simone, (2016). *Innovation and lock-in*, Jena Economic Research Papers, No. 2016-018, Friedrich Schiller University Jena, Jena.

Carl Dahlman, (1979). *The Problem of Externality*, 22 J. L. & ECON., 141.

Carlsson, F., Johansson-Stenman, O., & Martinsson, P. (2007). *Do You Enjoy having More than Others? Survey Evidence of Positional Goods*. Economica. 74 (296), PP. 586-598.

Chris Warhurst et al., (2009). *Lookism: The New Frontier of Employment Discrimination?*, 51 J. INDUS. REL. 131.

Claassen, R., (2011). *'Making Capability Lists. Philosophy versus Democracy'*, Political Studies, 59(3), PP. 491–508.

Claassen, Rutger, (2016). *Externalities as a basis for regulation: a philosophical view*. Journal of Institutional Economics. -1, PP. 1-23.

Clark, Andrew, Oswald, Andrew, (1996). *Satisfaction and comparison income*. Journal of Public Economics 61, PP. 359–381.

Coase, R. H., (1960). *'The Problem of Social Cost'*, The Journal of Law and Economics, 3, PP. 1–44.

Coase, R. H., (1990). *"The Firm, the Market, and the Law,"* University of Chicago Press Economics Books, University of Chicago Press, 26-27, P.20.

Coase, R.H., (1937). *The nature of the firm*. Reprinted in R. Coase, *The firm, the market, and the law*. Chicago: University of Chicago Press, 1988.

Coase, Ronald H., (1960). *"The problem of social cost"*. Journal of Law and Economics, 3, PP.1-44.

Coase, Ronald H., (1993). *'Law and Economics at Chicago'*. Journal of Law and Economics, 36, PP. 239-54.

Cohen, G.A., (1995). *Self-Ownership, Freedom, and Equality*, Cambridge: Cambridge University Press, P.67.

Congleton RD., (1989). *Efficient status seeking: externalities and the evolution of status games*, Journal of Economic Behavior and Organization 11, PP. 175–190.

Cornes, Richard, and Todd Sandler., (1996). *The Theory of Externalities, Public Goods and Club Goods*. Second edition. New York: Cambridge University Press.

Cunningham, S. (2011). *Understanding Market Failures in an Economic Development Context*. Pretoria, South Africa: Mesopartner Monograph 4.

Cunningham, S., (2009). *The role of market failure in the utilisation of Quality Management services by the tooling industry*. Ph.D. Thesis, North West University.

Dahlman, C.J., (1979, April). *The problem of externality*. Journal of Law and Economics, 22, PP. 141–162.

Daniel S. Hamermesh & Jeff E. Biddle, (1994). *Beauty and the Labour Market*, 84 AM. ECON. REV. 1174.

David Parrish & William Stockwell, (Jan. 8, 2015). *Urbanization and Air Pollution: Then and Now*, EOS EARTH & SPACE SCI. NEWS.

David, Paul., (2007). *Path Dependence: A Foundational Concept for Historical Social Science*. Cliometrica, Journal of Historical Economics and Econometric History. 1. 91-114.

De Alessi, L., (1996, Spring/Summer). *Error and bias in benefit-cost analysis: HUD's case for the wind rule*. Cato Journal, 16, 129–147.

De Soto, H., (2000). *The mystery of capital: why capitalism triumphs in the West and fails everywhere else*. New York, NY: Basic Books.

Demsetz, H., (1996). 'The Core Disagreement between Pigou, the Profession, and Coase in the Analysis of Externalities', *European Journal of Political Economy*, 12(4), PP. 565–579.

Diener, Ed, Ed Sandvik, Larry Seidlitz, and Marissa Diener, (1993). *The Relationship between Income and Subjective Well-Being: Relative or Absolute?* Social Indicators Research, 28, PP. 195-223.

Don Lavoie, (1985). *Rivalry and Central Planning: The Socialist Calculation Debate Reconsidered*, New York: Cambridge University Press.

Donald Boudreaux, Roger Meiners & Todd Zywicki, (1999). *Talk Is Cheap: The Existence Value Fallacy*, 29 ENVTL. L. 765.

Donald J. Boundreaux & Roger Meiners, (2019). *Externality: Origins and Classifications*, 59 Nat. Resources J. 1 ,P.22.

Dorris, Gary W., (1996). *Redesigning Regulatory Policy: a case study in urban smog*, PhD dissertation. Cornell University.

Douglas M, Isherwood B., (1978). *The World of Goods*. Penguin Books: London.

Easterlin, R. A., (1974). *Does Economic Growth Improve the Human Lot? Some Empirical Evidence.*' Nations and Households in Economic Growth [Online], PP. 89-125.

Easterlin, Richard, (1995). *Will raising the incomes of all increase the happiness of all?* Journal of Economic Behavior and Organization 27, PP. 35–47.

Edward L. Glaeser & Joshua D. Gottlieb, (2009). *The Wealth of Cities: Agglomeration Economies and Spatial Equilibrium in the United States*, 47 J. ECON. LITERATURE 983, 1014-15.

Edwin S. Mills & Philip E. Graves, (1986). *The Economics of Environmental Quality*, 2 (2d ed.).

Edwin S. Mills & Philip E., (1986).Graves, *The Economics of Environmental Quality*, 2 (2d ed.).

Ellis, Howard S., and William Fellner. (1943). “*External Economies and Diseconomies.*” American Economic Review 33 (3): 493–511.

Epstein, R.A., (1995). ‘*Are values incommensurable, or is utility the ruler of the world?*’ Utah Law Review, PP. 683–715, P.700.

Eytan Shekhinski, (2002). *On Atmosphere Externality and Corrective Taxes*, 88 J. PUB. ECON. 727.

F.A. Hayek, (1973). *Law, Legislation, and Liberty: Rules and Order*. Vol. 1, University of Chicago Press.

F.A. Hayek, (2014). *Competition as a Discovery Procedure, in the market and other orders* (Bruce Caldwell ed.), PP. 304-13.

Farrell, Joseph., (1987). “*Information and the Coase Theorem.*” Journal of Economic Perspectives 1 (2), PP. 113 – 129.

Feinberg, J., (1984). *Harm to Others*, Oxford: Oxford University Press, P.115.

Ferrer-i-Carbonell, A., & Frijters, P., (2004). ‘*How Important is Methodology for the Estimates of the Determinants of Happiness?*’ The Economic Journal. 114 (497), PP. 641-659.

Festinger, L., (1954). 'A Theory of Social Comparison Processes.' Human Relations [Online]. 7 (2), PP. 117-140

Finnis, J., (2011). *Natural Law and Natural Rights*, Oxford: Oxford University Press.

Fligstein, N., (2001). *The architecture of markets: an economic sociology of twenty-first century capitalist societies*. Princeton, NJ: Princeton University Press.

Francis M. Bator, (1958). *The Anatomy of Market Failure*, 72 Q.J. ECON. 351, P. 354.

Frank H. Knight, (1924). *Some Fallacies in the Interpretation of Social Cost*, 38 Q.J. ECON. 582.

Frank RH., (1985). *Choosing the Right Pond: Human Behavior and the Quest for Status*. Oxford University Press: New York.

Frank RH., (1997). *The frame of reference as a public good*, Economic Journal 107, PP. 1832–1847.

Frank, R., (2005). *Positional Externalities Cause Large and Preventable Welfare Losses*. The American Economic Review, 95(2), PP. 137-141.

Frank, R., (2008), 'Should Public Policy Respond to Positional Externalities?', Journal of Public Economics, 92(8–9): 1777–1786.

Frank, R. H., (1985). 'The Demand for Unobservable and Other Non-positional Goods.' The American Economic Review. 75 (1), PP. 101-116.

Frank, R. H., (1997). *The Frame of Reference as a Public Good*. The Economic Journal [Online]. 107 (445), PP.1832-1847.

Frank, R. H., (2005). 'Positional Externalities Cause Large and Preventable Welfare Losses.' The American Economic Review. 95 (2), PP.137-141.

Frank, R. H., (2008). *Should Public Policy Respond to Positional Externalities?* Journal of Public Economics. 92 (8), PP.1777-1786.

Frank, R. H., (2010). *Luxury fever: Weighing the cost of excess*. New Jersey: Princeton University Press.

Frank, R., (2005). *Positional Externalities Cause Large and Preventable Welfare Losses*. The American Economic Review, 95(2), PP. 137-141.

Frank, Robert H., (1985). *Choosing the Right Pond*. Oxford University Press, New York.

Frank, Robert H., (1985). *The demand for unobservable and other non-positional goods*. American Economic Review 75, March, PP. 101–116.

Frank, Robert H., (1991). *Positional externalities*. In: Zeckhauser, Richard (Ed.), *Strategy and Choice: Essays in Honour of Thomas C. Schelling*. MIT Press, Cambridge, MA, PP. 25–47.

Frank, Robert H., (1999). *Luxury Fever*. The Free Press, New York.

Frank, Robert H., (2007). *Falling Behind: How Rising Inequality Harms the Middle Class*. University of California Press, Berkeley, CA.

Frank, Robert H., (2008). *Should public policy respond to positional externalities?* Journal of Public Economics, Elsevier, vol. 92(8-9), August, PP. 1777-1786.

Frankel, T., (1995, Fall). *Foreword. Symposium: A recipe for effecting institutional changes to achieve privatization*. Boston University International Law Journal, 13, 295–311. P. 295.

Friedman, D.D., (2000). *Law's Order: What Economics Has to Do with Law and Why It Matters*, Princeton, NJ: Princeton University Press, P.40.

Galbraith JK., (1958). *The Affluent Society*. Houghton Mifflin: Boston.

Gardner, J. and Shute, S., (2000). 'The wrongness of rape', in J. Horder, *Oxford Essays in Jurisprudence: Fourth Series*, Oxford: Oxford University Press, P. 216.

George J. Stigler, (1976). *The Xistence of X-Efficiency*, 66 AM. ECON. REV., PP. 213- 216.

Grossman GM, Shapiro C., (1988). *Foreign counterfeiting of status goods*, Quarterly Journal of Economics 102, PP. 79–100.

Harford, T., (2006). *The undercover economist*. London: Little Brown Book Group.

Harold Demsetz, (1996). *The Core Disagreement between Pigou, the Profession, and Coase in the Analyses of the Externality Question*, 12 EUR. J. POL. ECON. 565, PP. 569-70.

Harold Demsetz, (2011). *The Problem of Social Cost: What Problem? A Critique of the Reasoning of A.C. Pigou and R.H. Coase*, 7 REV. L. & ECON. 1, P. 3.

Hatzis, A., (2015), 'Moral Externalities: An Economic Approach to the Legal Enforcement of Morality', in A. Hatzis and N. Mercuro (eds.), *Law and Economics: Philosophical Issues and Fundamental Questions*, Oxon/New York: Routledge, PP. 226–244.

Hatzis, Aristides N., (January 1, 2015). *Moral Externalities: An Economic Approach to the Legal Enforcement of Morality*, Law and Economics: Philosophical Issues and Fundamental Questions. Edited by Aristides N. Hatzis & Nicholas Mercuro. London/New York: Routledge, PP. 226-244.

Hausman, D., (1992). 'When Jack and Jill Make a Deal', Social Philosophy and Policy, 9(1): 95–113.P, 103.

Hausman, Daniel M., (2008). "*Market Failure, Government Failure, and the Hard Problems of Cooperation*," Ethics and Economics, CREUM, Université de Montréal, vol. 6(1), PP. 1-6.

Hausman, Daniel., (1992). "*When Jack and Jill Make a Deal*," Social Philosophy and Policy 9: 95-113.

Hausmann, R. & Rodrik, D., (2003). *Economic development as self-discovery*. Journal of Development Economics, 72(2):603-633, P.10.

Hawk, Barry E., (2018) *English Competition Law Before 1900* (February 2,). Antitrust Bulletin , Fordham Law Legal Studies Research Paper.

Heath, J., (2005). '*Liberal Autonomy and Consumer Sovereignty*', in J. Christman and J. Anderson (eds.), *Autonomy and the Challenges to Liberalism. New Essays*, Cambridge: Cambridge University Press, PP. 204–225.

Heller, Walter P., and David A. Starrett, (1976). "*On the Nature of Externalities*." In Steven A. Y. Lin, ed., *Theory and Measurement of Economic Externalities*. New York: Academic Press, PP. 9 – 21.

Henry E. Smith, (2004).*Exclusion and Property Rules in the Law of Nuisance*, 90 VA. L. REV. 965.

Henry Mohrman, (2015). *Coase on the Coase Theorem, 'The Social Cost Controversy*, 2 MAN & ECON. 215, P.221.

Herzog, D., (2000), '*Externalities and Other Parasites*', The University of Chicago Law Review, 67(3), PP. 895–923.P, 912.

Hirsch F., (1976). *Social Limits to Growth*. Harvard University Press: Cambridge, MA, PP. 179–180.

Holderness, C.G., (1985). '*A legal foundation of exchange*', Journal of Legal Studies 14, PP. 321–344, P. 326.

Holderness, C.G., (1989) '*The assignment of rights, entry effects, and the allocation of resources*', Journal of Legal Studies 18, PP. 181–189, P.184.

Hollingsworth, R., (2000). *Doing institutional analysis: implications for the study of innovations*. Vienna: Austrian Academy of Sciences. Research Unit for Institutional Change and European Integration – ICE, P. 61.

Holmes, Stephen, Sunstein, Cass, (2000). *The Cost of Rights: Why Liberty Depends on Taxes*. W. W. Norton, New York.

Holtug, N., (2002), '*The Harm Principle*', Ethical Theory and Moral Practice, 5(4), PP. 357–389.

- Hopkins, E., & Kornienko, T.,** (2004). *'Running to Keep in the Same Place: Consumer Choice as a Game of Status.'* The American Economic Review. 94 (4), PP. 1085-1107.
- Hosseini, H.,** (2001). *Uncertainty and perceptual problems causing government failures in less advanced nations.* The Journal of Socio-Economics, 33(2001):263-271
- Hovenkamp, Herbert J.,** (1990). *'Marginal utility and the Coase Theorem'.* Cornell Law Review, 75, PP.783-810.
- Hoxby, Caroline,** (2000). *Peer effects in the classroom: learning from gender and race variation.* NBER Working Paper No. W7867 August.
- Hunt A.,** 1996. *Governance of the Consuming Passions.* Macmillan Press: London.
- Hyman, D.N.,** (1990). *Public finance: A contemporary application of theory to policy.* Chicago: Dryden Press.
- Hyman, David N.,** (2011). *Public Finance: A Contemporary Application of Theory to Policy,* (10ed) South-Western, Cengage Learning, P. 98.
- Ireland, Norman,** (1998). *Status seeking, income taxation and efficiency.* Journal of Public Economics 70, PP. 99–113.
- J. H. Dales,** (1970). *.Pollution, Property, and Prices* (Toronto: University of Toronto Press Toronto.
- Jackson, T.,** (2009). *Prosperity without growth.* London: Earthscan.
- Jacob Viner,** (1931). *Cost Curves and Supply Curves,* 3 ZEITSCHRIFT FÜR NATIONALÖKONOMIE 23, 36.
- James Buchanan,** (1959). *Positive Economics, Welfare Economics, and Political Economy,* 2 J. L. & ECON. 124, PP. 126-37.
- James E. Meade,** (1952). *External Economies and Diseconomies in a Competitive Situation,* 62 ECON. J. 54, 56.
- James M. Buchanan,** (1962). *Politics, Policy and the Pigouvian Margins,* 29 ECONOMICA 17.
- James M. Buchanan,** (1969). *External Diseconomies, Corrective Taxes, and Market Structure,* 59 AM. ECON. REV. 174, P. 177.
- James M. Henderson & Richard E. Quandt,** (1971). *Microeconomic Theory: a Mathematical approach* 111 (2d ed.).
- Johnson, Marianne.** (2015). *“Public Goods, Market Failure, and Voluntary Exchange.”* In Market Failure in Context, edited by Alain Marciano and Steven G. Medema. History of Political Economy 47: 174–98.

Joseph E. Stiglitz, (1989). *Markets, Market Failures, and Development*, 79 AM. ECON. REV., P. 197.

Julian Le Grand, (1991). *The Theory of Government Failure*. British Journal of Political Science, 21, PP 423-442.

Kahneman, Daniel, Diener, Ed, Schwartz, Norbert (Eds.), (1999). *Understanding Well-Being: Scientific Perspectives on Enjoyment and Suffering*. Russell Sage, New York.

Kahneman, Daniel, Krueger, Alan B., Schkade, David, Schwartz, Norbert, Stone, Arthur B., (2006). *Would you be happier if you were richer? A focusing illusion*. Science 312, June 30, PP. 1908–1910.

Kapferer, J., & Michaut, A., (2015). *'Luxury and Sustainability: A Common Future? The Match Depends on how Consumers Define Luxury.'* Luxury Research Journal. 1 (1), PP. 3-17.

Kashdan, A. and D. Klein, (2006). *'Assuming the Positional: Comment on Robert Frank'*, Economic Journal Watch, 3(3), PP. 412– 434.

Kerwin, Charles, Hurst, Erik, Roussanov, Nick, (2007). *Conspicuous consumption and race*. University of Chicago, mimeo.

Klaus Mathis, (2009). *Efficiency instead of justice: Searching for the Philosophical Foundations of the Economic Analysis of Law*, Springer Science Business Media B.V.

Klinger, B. & Lederman, D., (2006). *Diversification, innovation, and imitation inside the global technological frontier*. Policy Research Working Paper Series. World Bank Policy Research Discussion Paper No. 3872, Washington, DC: The World Bank, P.2.

Kneese, A. and R. Ayres., (1969). *"Production, Consumption, and Externalities,"* American Economic Review 59: 282-97.

Kolm, S. C. (1977), *Modern Theories of Justice*, (Cambridge, MIT Press).

Lagueux, M., (2010). *'The Residual Character of Externalities'*, *European Journal of the History of Economic Thought*, 17(4), PP. 957–973.

Lagueux, Maurice., (2010). *"The Residual Character of Externalities."* The European Journal of the History of Economic Thought, 17 (4), PP. 957 – 973.

Lancaster K., (1971). *Consumer Demand*. Columbia University Press: New York, P. 174.

Landes, William M. and Richard A. Posner, (1983). *'Causation in tort law: an economic approach'*. Journal of Legal Studies, 12, P.109

Landis, B., & Gladstone, J. J., (2017). *'Personality, Income, and Compensatory Consumption: Low-Income Extraverts Spend More on Status.'* Psychol Sci. 28 (10), PP. 1518-1520

Layard, Richard, (2005). *Happiness: Lessons from a New Science*. Penguin, London.

Lewinsohn-Zamir, D., (1998). '*Consumer Preferences, Citizen Preferences, and the Provision of Public Goods*', The Yale Law Journal, 108(2), PP. 377–406.

Lindblom, C.E., (2001). *The market system: what it is, how it works, and what to make of it*. New Haven, CT: Yale University Press.

Lines, D., Marcouse, I. & Martin, B., (2006). *The complete AZ business studies handbook*. 5th ed. London: Hodder Arnold.

Lipsey, R. G. and Lancaster, K., (1956). *The General Theory of the Second Best*, Review of Economic Studies, Vol.24 (1), PP.11-23.

List F., (1841). *The National System of Political Economy*. Reprinted 1965 (5th edn). Augustus M. Kelley: New York;

M. Olson, Jr. and R. Zeckhauser, (June, 1970). "*The Efficient Production of External Economies*," American Economic Review LX, PP. 512-17.

M. Rahmatian & L. Cockerill, (2004). *Airport Noise and Residential Housing Valuation in Southern California: A Hedonic Pricing Approach* 1 INT'L J. ENVTL. SCI. & TECH. 17, 18.

Malthus, Thomas Robert., (1798). *An Essay on the Principle of Population*. London: Joseph Johnson.

Mandeville B., (1714). *The Fable of the Bees: or, Private Vices, Public Benefits*. Clarendon Press: Oxford.

Mankiw, N. G., (2002). *Principles of microeconomics*. Toronto: Nelson Thomson Learning, P. 120.

Mankiw, N. G., & Taylor, M. P., (2014). *Economics*. (3rd ed.).

Mason R., (1985). *Ethics and the supply of status goods*. Journal of Business Ethics, 4, PP. 457–464.

Mason R., (1998). *The Economics of Conspicuous Consumption*. Edward Elgar: Cheltenham. PP. 157–159.

Mason, R., (2000). *Conspicuous Consumption and the Positional Economy: Policy and Prescription since 1970*. Managerial and Decision Economics. 21 (3), PP. 123-132.

Mazzoleni, R. & Nelson, R.R., (1998). *Economic theories about the benefits and costs of patents*. Journal of Economic Issues, 32(4):1031-1052.

Mcmillan, J., (2002). *Reinventing the bazaar: a natural history of markets*. 1st Ed. New York, NY: Norton.

Meade, J. E., (1973). *The Theory of Economic Externalities: The Control of Environmental Pollution and Similar Social Costs*. Leiden: Sijthoff, P.15.

Medema, S.G., & Zerbe, R.O. Jr., (1999). *The Coase theorem*. In S. Medema, G. Bouckaert, & G. DeGeest (Eds.), *Encyclopedia of law and economics*. Aldershot, UK: Edward Elgar.

Medema, Steven G., (2009). *The Hesitant Hand: Taming Self-Interest in the History of Economic Ideas*. Princeton, N.J.: Princeton University Press.

Medema, Steven G. and Richard O. Zerbe, Jr., (1999). 'The Coase Theorem'. In *The Encyclopaedia of Law and Economics*. Boudewijn Bouckaert and Gerrit De Geest (eds.). Edward Elgar Publishing.

Medema, Steven G., (2009). *The Hesitant Hand: Taming Self-Interest in the History of Economic Ideas*. Princeton University Press, JSTOR.

Mestelman, S., (1982). 'Production externalities and corrective subsidies: a general equilibrium analysis.' *Journal of Environmental Economics and Management* 9, PP. 186-93.

Michael A. Lewis, (2012). *The Spending Explosion: Positional Externalities and Exponential Consumption Growth*, 7 *J. Applied Quantitative Methods*, 25.

Michael L. Katz and Carl Shapiro, (Jun., 1985). *Network Externalities, Competition, and Compatibility*, *The American Economic Review*, Vol. 75, No. 3, PP. 424- 440.

Mill, J. S., (1991). 'On Liberty', in J. Gray (ed.), *On Liberty and Other Essays*, Oxford: Oxford University Press, PP. 5–12, P. 14.

Mill, John Stuart., (1848). *Principles of Political Economy*. London: Longmans, Green and Co.

Miller E., (1975). *Status goods and luxury taxes*. *American Journal of Economics and Sociology* 34, PP. 141–154.

Mishan, E J., (1969). "The Relationship between Joint Products, Collective Goods, and External Effects," *Journal of Political Economy*, University of Chicago Press, vol. 77(3), May/June, PP. 329-348, P. 342.

Moher, P. & Fourie, L., (2007). *Economics for South African students*. 4th ed. Pretoria: Van Schaik, P. 243.

Nathalie Berta and Elodie Bertrand, (2014). *Market Internalisation of Externalities: What is the falling?* *Journal of the History of Economic Thought*, 36, PP. 331-357.

Nelissen, R. M. A., & Meijers, M. H. C., (2011). 'Social Benefits of Luxury Brands as Costly Signals of Wealth and Status.' *Evolution and Human Behavior* [Online]. 32 (5), PP.343-355.

Nelson, R., (1987, summer). *Roles of government in a mixed economy*. *Journal of Policy Analysis and Management*, 6, PP. 541–557.

- Nelson, R.R.**, (2003). *The advance of technology and the scientific commons*. *Philosophical Transactions: Mathematical, Physical and Engineering Sciences*, 361(1809):1691-1708.
- North, Gary**, (1992.). *The Coase Theorem: A Study in Economic Epistemology*, Tyler, TX: Institute for Christian Economics.
- Nussbaum, M.**, (2000). *Women and Human Development. The Capabilities Approach*, Cambridge: Cambridge University Press.
- Oates, W. E.**, (1972), *Fiscal Federalism*, (New York, Harcourt Brace Jovanovich).
- Ostrom, E.**, (1990). *Governing the Commons: The Evolution of Institutions for Collective Action* (Political Economy of Institutions and Decisions). Cambridge: Cambridge University Press.
- Papandreou, Andreas A.**, (1994). *Externality and Institutions*. Oxford: Oxford University Press.
- Papandreou, Andreas.**, (2000). *Externality, convexity and institutions*. *Economics and Philosophy*. 19. 281 309.
- Paul A. Samuelson**, (1954). *The Pure Theory of Public Expenditure*, 36 REV. ECON. & STAT. 387.
- Paul Eckerstorfer & Ronald Wendner**, (2013). *Asymmetric and Non-Atmospheric Consumption Externalities, and Efficient Consumption Taxation*, 106 J. PUB. ECON. 42.
- Paul Samuelson**, (1955). *Diagrammatic Exposition of a Theory of Public Expenditure*, 37 REV. ECON. & STAT, P. 350.
- Pearce, D.W.**, (1986). *Market Failure*. In *Macmillan dictionary of modern economics*. Pearce, D.W. (Ed.).
- Perez-Truglia, R.**, (2013). 'A Test of the Conspicuous-consumption Model using Subjective Well-being Data.' *The Journal of Socio-Economics* [Online]. 45, PP.146-154.
- Pigou, A.G.**, (1932). *The economics of welfare* (4th ed.). London: Macmillan, P. 173.
- Polinsky, A. Mitchell.**, (1974). 'Economic analysis as a potentially defective product: a buyer's guide to Posner's *Economic Analysis of Law*'. *Harvard Law Review*, 87, P.1655.
- Polinsky, A. Mitchell.**, (1979). "Controlling Externalities and Protecting Entitlements: Property Right, Liability Rule, and Tax-subsidy Approaches." *Journal of Legal Studies* 8 (1), PP. 1 – 48.
- Posner, R.A.**, (1997). 'Should there be homosexual marriage? And if so, who should decide?' *Michigan Law Review* 95, PP. 1578–1587.

Posner, R.A., (1983). *The Economics of Justice*, 2nd edition, Cambridge, MA: Harvard University Press, P.72.

Posner, R.A., (2003). 'Wedding bell blues', New Republic, December 22.

Prahalad, C.K., (2005). *The fortune at the bottom of the pyramid*. Upper Saddle River, NJ: Wharton School Publishing.

Randall G. Holcombe & Russell S. Sobel, (2001). *Public Policy Toward Pecuniary Externalities*, 29 PUB. FIN. REV. 304, 307.

Raz, J., (1986). *The Morality of Freedom*, Oxford: Clarendon Press.

Raz, J., (1987). 'Autonomy, Toleration, and the Harm Principle', in R. Gavison (ed.), *Issues in Contemporary Legal Philosophy. The Influence of H.L.A. Hart*, Oxford: Clarendon Press, PP. 313–333.

Richard Bishop et al., (2017). *Putting a Value on Injuries to Natural Assets: The BP Oil Spill*, 356 SCI. 253, 254.

Richard G. Lipsey and Kelvin Lancaster, (1956). "The General Theory of Second Best," *Review of Economic Studies* 24, PP.11–32.

Robert H. Frank, (2008). *Should Public Policy Respond to Positional Externalities?*, 92 J. PUB. ECON. 1777.

Robert U. Ayres and Allen V. Kneese, (Jun., 1969), *Production, Consumption, and Externalities*, The American Economic Review, Vol. 59, No. 3, PP. 282-297.

Roberta Mann, (2017). *Controlling the Environmental Costs of Obesity*, 47 ENVTL. L. 697.

Rodrik, D., (2000). *Institutions for high-quality growth: What they are and how to acquire them*. Studies in Comparative International Development, 35(3), PP.3-31.

Rodrik, D., (2008). *Second-best institutions*. Working Paper 14050, Cambridge: National Bureau of Economic Research (NBER).

Rodrik, D., (2007). *Industrial policy for the twenty-first century*. In *One economics, many recipes: globalisation, institutions, and economic growth*. Rodrik, D. (Ed.), Princeton, NJ: Princeton University Press.

Roger Meiners & Rafal Czajkowski, (2014), *Making Cost-Benefit a Political Tool*, 3 LA. ST. U. J. ENERGY L. RESOURCES 225, PP. 226, 247.

Roger Meiners, (2017). *Externalities: Bad Economics, Good Law*, in *Exploration in public sector economics: Essays by prominent economists* 61-91 (J. Hall ed.).

Ronald H. Coase, (1937). *The Nature of the Firm*, 4 ECONOMICA 386.

Williamson, O. E., (1985). *The economic institutions of capitalism: Firms, markets, relational contracting*. New York: Free Press.

Ronald H. Coase, (1959). *The Federal Communications Commission*, 2 J. L. & ECON. 1, P.12.

Ronald H. Coase, (1960). *The Problem of Social Cost*, 3 J. L. ECON. 1, P.29.

Ronald H. Coase, (1974). *The Lighthouse in Economics*, 17 J. L. & ECON. 357.

Ronald H. Coase, (1988). *The Firm, The Market, and the Law* 26-27.

Herbert Hovenkamp, (2009). *The Coase Theorem and Arthur Cecil Pigou*, 51 ARIZ. L. REV, PP.634:635.

Ronald H. Coase, (2015). *Testimony to the Federal Communications Commission*, 2 MAN & ECON. 1, P.22.

Roscher W., (1854). *Principles of Political Economy*. Reprinted 1878 (translated by JJ Lalor). Henry Holt and Co: New York.

Roy E. Cordato, (1998). *Time Passage and the Economics of Coming to the Nuisance: Reassessing the Coasean Perspective*, 20 CAMPBELL L. REV. 273, P. 273.

S. J. Liebowitz & Stephen E. Margolis, (1994). *Network Externality: An Uncommon Tragedy*, 8 J. ECON. PERSP. 133, 133-34.

Samuelson, P.A. & Nordhaus, W.D., (1992). *Economics*. 14th ed. New York, NY: McGraw-Hill.

Samuelson, P.A., (1954, November). *The pure theory of public expenditure*. Review of Economics and Statistics, 36, 386–389.

Satz, D., (2010), *Why Some Things Should Not Be for Sale: The Moral Limits of Markets*, New York: Oxford University Press, P.32.

Schweizer, Urs., (1988). “*Externalities and the Coase Theorem: Hypothesis or Result?*” Journal of Institutional and Theoretical Economics 144 (2), PP. 245 – 266.

Shavell, S., (2002). ‘*Law versus morality as regulators of conduct*’, American Law & Economics Review 4, PP. 227–257.

Shiffrin, S. V., (2000). ‘*Paternalism, Unconscionability Doctrine, and Accommodation*’, Philosophy & Public Affairs, 29(3), PP. 205–250.

Sidgwick, H., (2011). *The Principles of Political Economy* (Cambridge Library Collection - Philosophy). Cambridge: Cambridge University Press.

Sidgwick, Henry. (1901). *Principles of Political Economy*, 3rd ed. London: Macmillan.

Skaggs, N.T., & Carlson, J.L., (1996). *Microeconomics: Individual choice and its consequences* (2nd ed.). Cambridge, MA: Blackwell Publishers, P. 543.

Smith, A., (1776) 1976. *An Inquiry into the Nature and Causes of the Wealth of Nations*. General editors: R. H. Campbell and A. S. Skinner. Textual editor: W. B. Todd. Oxford: Oxford University Press.

Smith, Adam., (1982). *An Inquiry into the Nature and Causes of the Wealth of Nations*. 1776. Rpt. Oxford: Oxford University Press.

Solnick, S. J., & Hemenway, D., (2009) 'Do Spending Comparisons Affect Spending and Satisfaction?' *The Journal of Socio-Economics*. 38 (4), PP. 568-573.

Solnick, S.J., Hemenway, D., (1998). *Is more always better?: a survey on positional concerns*. *Journal of Economic Behaviour and Organization* 37, PP. 373–38.

Solomon MR, Assael H., (1987). *The forest or the trees: a gestalt approach to symbolic consumption*. In *Marketing and Semiotics: New Directions in the Study of Signs for Sale*, Umiker-Sebeok J (ed.). Mouton de Gruyter: Berlin, PP. 189–217.

Stephen N. S. Cheung. Stephen N. S. Cheung, (1973). *The Fable of the Bees: An Economic Investigation*, 16 J. L. & ECON. 11, 12.

Steven G. Medema, (1999). *Symposium on the Coase Theorem: Legal Fiction: The Place of the Coase Theorem in Law and Economics*. *Economics and Philosophy*, 15, PP. 209-233.

Stigler, G.J., (2002). *Monopoly*. In *The Concise Encyclopaedia of Economics*. Henderson, D.R.E. (Ed.).

Stigler, George J., (1966). *The Theory of Price*. 3rd edn. Macmillan, P.113.

Stiglitz, J.E., (1998). *Markets, market failures and development. Perspectives on economic development*. *American Economic Review*, 79(2):197-203.

Thomas Aronsson & Olof Johansson-Stenman, (2015). *Keeping Up with the Joneses, the Smiths, and the Tanakas: On International Tax Coordination and Social Comparisons*, 131 J. PUB. ECON. 71.

Tibor Scitovsky, (Apr., 1954), *Two Concepts of External Economies*, *Journal of Political Economy*, Vol. 62, No. 2, PP. 143-151.

Tran Xuan Thang, (2019). *Negative positional externality of conspicuous and positional goods on society: An empirical analysis on income and clothing consumption for 9 EU countries*, Aalto University, P.4.

Trebilcock, M., (1993). *The Limits of Freedom of Contract*, London: Harvard University Press, P. 65.

Trebilcock, M.J., (1993). *The Limits of Freedom of Contract*, Cambridge, MA: Harvard University Press, P.75.

Trigg, A. B., (2001). *Veblen, Bourdieu, and Conspicuous Consumption*. Journal of Economic Issues. 35 (1), PP. 99-115.

Tyler Cowen, *Public Goods and Externalities*, LIBR. ECON. & LIBERTY,
<<http://www.econlib.org/library/Enc1/PublicGoodsandExternalities.html>>.

Veblen, T., (1899). *The theory of the leisure class: An economic study of institutions*. New York: Macmillan Co.

Veljanovski, Cento G., (1982). “*The Coase Theorems and the Economic Theory of Markets and Law*.” Kyklos, 35 (1), PP. 53 – 74.

Von Hayek, F.A., (1944), reprinted 2001. *The road to serfdom*. London: Routledge Classics.

Weimer, D. L. and Vining, A. R., (1999). *Policy Analysis* (third edition), (Upper Saddle River, N. J., Prentice Hall), P.134.

Weimer, D.L., & Vining, A.R., (1992). *Policy analysis: Concepts and practice* (2nd ed.). Englewood Cliffs, NJ: Prentice Hall, P. 13.

Wen-Fang Liu, Stephen J. Turnovsky, (2005). *Consumption externalities, production externalities, and long-run macroeconomic efficiency*, Journal of Public Economics 89, PP. 1097– 1129.

Wertheimer, A., (2002). ‘*Liberty, Coercion, and the Limits of the State*’, in Robert Simon (ed.), *The Blackwell Guide to Social and Political Philosophy*, Malden, MA & Oxford: Blackwell Publishers, PP. 38–59.

White, H.C., (2002). *Markets from networks: socioeconomic models of production*. Princeton, NJ: Princeton University Press.

William J. Baumol, (1972). *On Taxation and the Control of Externalities*, 62 AM. ECON. REV. 307, PP. 307: 308.

William Meckling & Armen A. Alchian, (1960). *Incentives in the United States*, 59 AM. ECON. REV. 55, 59.

Winston, C., (2006). *Government Failure versus Market Failure: Macroeconomics Policy Research and Government Performance*. AEI-Brookings Joint Centre for Regulatory Studies, the American Enterprise Institute for Public Policy Research, Washington, D.C., and the Brookings Institution, Washington, D.C.

Wolf, C., (1979). “*A Theory of Nonmarket Failure: Framework for Implementation Analysis*”. Journal of Law and Economics, Vol. 22(April), PP. 107-139.

Wolf, C., (1987). *Market and Non-Market Failures: Comparison and Assessment*. Journal of Public Policy 7(1), PP. 43–70.

Zerbe, Richard & McCurdy, Howard., (1999). *The Failure of Market Failure*. Journal of Policy Analysis and Management. 18, PP. 558-578.

1.....	مُلخَص البحث
5.....	مُقَدِّمة
9.....	مُشْكِلَة البحث
10.....	أَسْئَلَة البحث
10.....	أَهْدَاف البحث
10.....	مَنْهَج البحث
11.....	تَقْسِيم البحث
13.....	الفصل الأول
13.....	1 نظرية فشل السوق
16.....	المبحث الأول: ماهية فشل السوق
24.....	المبحث الثاني: بعض الأنواع الشائعة لفشل السوق
36.....	المبحث الثالث: معالجة فشل السوق
43.....	الفصل الثاني
43.....	2 تاريخ وفلسفة الآثار الخارجية الاقتصادية
45.....	المبحث الأول: الأصول التاريخية للآثار الخارجية وتطورها: نظرية مارشال وبيجو
49.....	المبحث الثاني: الطابع الرسمي لتحليل الآثار الخارجية
61.....	المبحث الثالث: مفهوم الآثار الخارجية في الفقه الحالي
65.....	الفصل الثالث
65.....	3 مفهوم وأنواع الآثار الخارجية الاقتصادية
66.....	المبحث الأول: مفهوم الآثار الخارجية
75.....	المبحث الثاني: أنواع الآثار الخارجية الاقتصادية
85.....	المبحث الثالث: الآثار الخارجية للوضع الاستهلاكي
109.....	الفصل الرابع
109.....	4 النظريات الاقتصادية للآثار الخارجية
111.....	المبحث الأول: نظرية كواس لتكاليف المعاملات
121.....	المبحث الثاني: نظرية التوقعات للآثار الخارجية
130.....	المبحث الثالث: الآثار الخارجية والكفاءة الاقتصادية للسوق
136.....	الفصل الخامس
136.....	5 استيعاب الآثار الخارجية الاقتصادية

المبحث الأول: الضرائب التصحيحية واستيعاب الآثار الخارجية السلبية.....	137
المبحث الثاني: الدعم التصحيحي واستيعاب الآثار الخارجية الإيجابية.....	141
المبحث الثالث: حقوق ملكية استخدام الموارد الاقتصادية واستيعاب الآثار الخارجية: نظرية كواس	143
المبحث الرابع: دور السياسة العامة في منع الآثار الخارجية للوضع الاستهلاكي.....	151
النتائج والتوصيات	159
المراجع:	163
الفهرس.....	181