

الحمد لله رب العالمين
والصلاة والسلام على
سيدنا محمد وآله الطيبين
الطاهرين

المملكة الأردنية الهاشمية
رقم الإيداع لدى المكتبة الوطنية
(٢٠١٨/٧/٣٣٣١)

يتحمل المؤلف كامل المسؤولية القانونية عن محتوى مصنفه ولا يعبر
هذا المصنف عن رأي دائرة المكتبة الوطنية أو أي جهة حكومية أخرى

التنسيق الفني: غسان صقر أبو عليا
مجمع اللغة العربية الأردني

تصميم الغلاف: نرجس طاهر الشيباب
دائرة مطبوعات جامعة جرش



مُعْجَمُ لِسَانِ الْعَرَبِ الْاِقْتِصَادِيّ

"مُعْجَمُ الْمُصْطَلَحَاتِ الْاِقْتِصَادِيَّةِ وَالْأَفْكَارِ وَالْأَسْمَاءِ الْمُتَّصِلَةِ بِهَا"

الجزء الخامس

عبد الرزاق بني هاني

مِنْ مَشَاقِطِ مَجْمَعِ اللُّغَةِ الْعَرَبِيَّةِ الْأَعْرَابِيَّةِ

١٤٤٦ هـ - ٢٠٢٤ م

الإهداء

"إلى المعذيين في الأرض من الظلم"

الصفحة	الحرف
9	N
69	O
117	P
271	Q

N

قائمة (فهرس) المسرد (N)

- (1) نافتا (NAFTA).
- (2) نيرو (NAIRU).
- (3) اقتصاد المربية (Nanny State).
- (4) دولارات المخدرات (Narcodollars).
- (5) تفاوض ناش (Nash Bargaining).
- (6) توازن ناش (Nash Equilibrium).
- (7) جون فوربس ناش (John F. Nash).
- (8) الجمعية الوطنية لبائعي الأدوات التمويلية ومديري الاستثمار
(National Association of Securities Dealers and Investment Managers).
- (9) الجمعية الوطنية لنظام الوسطاء التمويليين (National Association of Securities
Dealers Automated (NASDQ) Quotation System).
- (10) قانون المصارف الوطني (1863) (National Banking Act (1863)).
- (11) المجلس الوطني للأسعار والمداخيل (National Board for Prices and Incomes).
- (12) المكتب الوطني للبحث الاقتصادي (National Bureau of Economic Research).
- (13) مديونية وطنية (دين عام) (National Debt).
- (14) المستشارية الوطنية للتنمية الاقتصادية (National Economic Development Council).
- (15) مجلس المشاريع الوطنية (National Enterprise Board).
- (16) الدخل الوطني (National Income).
- (17) حسابات الدخل والإنتاج الوطني (National Income and Product Accounts).
- (18) قانون التعافي الصناعي الوطني (1933) (National Industrial Recovery Act (1933)).
- (19) المعهد الوطني للأبحاث الاقتصادية والاجتماعية
(National Institute for Economic and Social Research).
- (20) مساهمة في التأمين الوطني (National Insurance Contribution).

- (21) تأميم (*Nationalization*).
- (22) صناعة مؤممة (*Nationalized Industry*).
- (23) قانون العلاقات العمالية (1935) (*National Labor Relations Act (1935)*).
- (24) مجلس العلاقات العمالية (*National Labor Relations Board*).
- (25) الخطة الوطنية (*National Plan*).
- (26) الثروة الوطنية (*National Wealth*).
- (27) اقتصاد طبيعي (*Natural Economy*).
- (28) زيادة طبيعية (*Natural Increase*).
- (29) احتكار طبيعي (*Natural Monopoly*).
- (30) سعر طبيعي (*Natural Price*).
- (31) معدل النمو الطبيعي (*Natural Rate of Growth*).
- (32) معدل الفائدة الطبيعي (*Natural Rate of Interest*).
- (33) معدل البطالة الطبيعي (*Natural Rate of Unemployment*).
- (34) موارد طبيعية (*Natural Resources*).
- (35) تبادل طبيعي (*Natural Trade*).
- (36) قوانين الملاحة (*Navigation Acts*).
- (37) قريب من النقود (*Near Money*).
- (38) قريب من العقلانية (*Near Rationality*).
- (39) حاجة التبادل (*Needs of Trade*).
- (40) معيار الحاجات (*Needs Standard*).
- (41) حق ملكية سالب (*Negative Equity*).
- (42) آثار خارجية سالبة (*Negative Externality*).
- (43) تغذية راجعة سلبية (*Negative Feedback*).

- (44) ضريبة دخل سالبة (*Negative Income Tax*).
- (45) ادّخار سالب (*Negative Saving*).
- (46) أمر سحب قابل للتفاوض (*Negotiable Order of Withdrawal (NOW)*).
- (47) تنسيق متفاوض عليه (*Negotiated Co-Ordination*).
- (48) أثر الجيرة (*Neighborhood Effect*).
- (49) اقتصاديات كلاسيكية مُستجدة (تقليدية مُستجدة) (*Neoclassical Economics*).
- (50) توليف كلاسيكي مُستجد (*Neoclassical Synthesis*).
- (51) كينزيون جُدد (*Neo-Keynesians*).
- (52) مalthusيون جُدد (*Neo-Malthusians*).
- (53) ماركسيون جُدد (*Neo-Marxists*).
- (54) رأسمالية تجارية جديدة (ميركنتالية جديدة) (*Neo-Mercantilism*).
- (55) النظرية الريكاردية الجديدة (*Neo-Ricardian Theory*).
- (56) صافي الاستحواذ من الأصول التمويلية (*Net Acquisition of Financial Assets*).
- (57) القيمة الصافية للأصل (*Net Asset Value*).
- (58) سعر المقايضة الصافي للتبادل التجاري (*Net Barter Terms of Trade*).
- (59) صافي الرفاء الاقتصادي (*Net Economic Welfare*).
- (60) صافي الاستثمار (*Net Investment*).
- (61) صافي الخسارة التشغيلية (*Net Operating Loss*).
- (62) صافي القيمة الحالية (*Net Present Value*).
- (63) صافي الدخل من الممتلكات في الخارج (*Net Property Income from Abroad*).
- (64) صافي الوضع (صافي الحال) (*Netput*).
- (65) تشبيك (تصفية) (*Netting*).
- (66) عامل شبكة (*Networker*).
- (67) أثر خارجي لشبكة العمل (*Network Externality*).

- (68) اقتصاد تشابكي (*Networking Economy*).
 (69) نظرية العمل الشبكي (*Network Theory*).
 (70) قيمة صافية (محضة) (*Net Worth*).
 (71) نموذج شبكة عصبية (*Neural Network Model*).
 (72) موازنة مُحايِدة (*Neutral Budget*).
 (73) حيادية النقود (*Neutrality of Money*).
 (74) معدل سعر فائدة مُحايِد (*Neutral Real Rate of Interest*).
 (75) تطور تقني حيادي (*Neutral Technical Progress*).
 (76) اقتصاديات كامبريدج الجديدة (*New Cambridge Economics*).
 (77) اقتصاديات كلاسيكية جديدة (*New Classical Economics*).
 (78) الاتفاق الجديد (*New Deal*).
 (79) الاستطلاع الجديدة للمكاسب (*New Earnings Survey*).
 (80) جغرافيا اقتصادية جديدة (*New Economic Geography*).
 (81) التاريخ الاقتصادي الجديد (*New Economic History*).
 (82) آلية اقتصادية جديدة (*New Economic Mechanism*).
 (83) سياسة اقتصادية جديدة (*New Economic Policy*).
 (84) اقتصاد جديد (*New Economy*).
 (85) اتحادية جديدة (*New Federalism*).
 (86) مالية اتحادية جديدة (*New Fiscal Federalism*).
 (87) اقتصاد منزلي جديد (*New Home Economics*).
 (88) دولة صناعية جديدة (*New Industrial State*).
 (89) اقتصاد مؤسسي جديد (*New Institutional Economics*).
 (90) تقسيم جديد للعمل الدولي (*New International Division of Labor*).

- (91) نظام اقتصادي دولي جديد (*New International Economic Order*).
- (92) إصدار جديد (*New Issue*).
- (93) كينزية جديدة (*New Keynesian*).
- (94) يسار جديد (*New Left*).
- (95) دولة صناعية حديثاً (*Newly Industrialized Country*).
- (96) اقتصاد كلي جديد (*New Macroeconomics*).
- (97) اقتصاد سياسي جديد (*New Political Economy*).
- (98) حمائية جديدة (*New Protectionism*).
- (99) إقليمية جديدة (*New Regionalism*).
- (100) يمين جديد (*New Right*).
- (101) أخبار (*News*).
- (102) بلدة جديدة (*New Town*).
- (103) نظرية جديدة في التجارة (*New Trade Theory*).
- (104) سوق نيويورك للتبادل التجاري (*New York Mercantile Exchange (NYMEX)*).
- (105) سوق نيويورك لتبادل الأسهم (*New York Stock Exchange*).
- (106) نسبة التركيز لـ(ن) من المنشآت (*N-Firm Concentration Ratio*).
- (107) مصرف امتياز (*Niche Bank*).
- (108) سوق تبادل امتياز (*Niche Trading*).
- (109) نيكارين (*Nikkeiren*).
- (110) جائزة ذكرى نوبل في العلوم الاقتصادية (*Nobel Memorial Prize in Economic Sciences*).
- (111) تسعير عُقدي (*Nodal Pricing*).
- (112) ضوضاء (إزعاج) (*Noise*).
- (113) متاجر إزعاج (متاجر ضوضاء) (*Noise Trader*).
- (114) صندوق من غير حمولة (*No-Load Fund*).

- (115) ألقاب مميزة (*Nomenklatura*).
- (116) اسمي (*Nominal*).
- (117) ناتج محلي إجمالي اسمي (*Nominal Gross Domestic Product*).
- (118) دخل اسمي (*Nominal Income*).
- (119) معدل اسمي للضريبة (*Nominal Tax Rate*).
- (120) حساب مُرشح (حساب تحت اسم مستعار) (*Nominee Account*).
- (121) معدل تضخم غير متسارع في البطالة (*Non – Accelerating Rate of Inflation*).
- (122) أنشطة غير مصرفية (*Non-Bank Activities*).
- (123) سلعة غير أساسية (*Non-Basic Commodity*).
- (124) صناعة غير أساسية (*Non-Basic Industry*).
- (125) مجموعة غير متنافسة (*Non-Competing Group*).
- (126) لاشغل (*Non-Employment*).
- (127) توازن غير هادف (*Non-Goal Equilibrium*).
- (128) عرض نقد لا فائدة عليه (*Non-Interest-Bearing M1*).
- (129) ارتباط غير خطي (*Non-Linear Correlation*).
- (130) تسعير غير خطي (*Non-Linear Pricing*).
- (131) قطاع غير سوقي (*Non-Market Sector*).
- (132) نموذج غير مَعْلَمي (*Non-Parametric Model*).
- (133) عوائد غير نقدية (*Non-Pecuniary Returns*).
- (134) مؤسسة غير ربحية (*Non-Profit Enterprise*).
- (135) موارد غير متجددة (*Non-Renewable Resources*).
- (136) إعانة ضريبية غير معيارية (*Non-Standard Tax Relief*).
- (137) عوائق غير تعريفية (*Non-Tariff Barrier*).
- (138) لامتبادلة (غير خاضعة للتبادل) (*Non-Tradables*).

- (139) لعبة غير صفرية (*Non-Zero-Sum Game*).
- (140) توزيع طبيعي (*Normal Distribution*).
- (141) بضاعة (سلعة) عادية (*Normal Good*).
- (142) سعر عادي (*Normal Price*).
- (143) ربح عادي (*Normal Profit*).
- (144) اقتصاد معياري (*Normative Economics*).
- (145) قانون نوريس - لاغوارديا (1932) (*Norris-La Guardia Act (1932)*).
- (146) منطقة التجارة الحرة لأمريكا الشمالية (*North American Free Trade Area*).
- (147) دوغلاس س. نورث (*Douglass Cecil North*).
- (148) فجوة الشمال - الجنوب (*North-South Gap*).
- (149) تسهيل بمذكرة إصدار (*Note Issuance Facility*).
- (150) ليس في فناء بيتي (*Not in My Backyard*).
- (151) توازن من غير تبادل (*No-Trade Equilibrium*).
- (152) أمر سحب قابل للتفاوض (*NOW*).
- (153) روبرت نوزيك (*Robert Nozick*).
- (154) سهم ن (*N Share*).
- (155) فرضية العدم (*Null Hypothesis*).
- (156) وحدة تسعير (*Numeraire*).
- (157) نظرية كسرة البندق في الدورة التجارية (*Nutcracker Theory of the Business Cycle*).

مُعْجَمُ المَصْطَلَحَاتِ الاقتصادية

N

نافتا (NAFTA) (1):

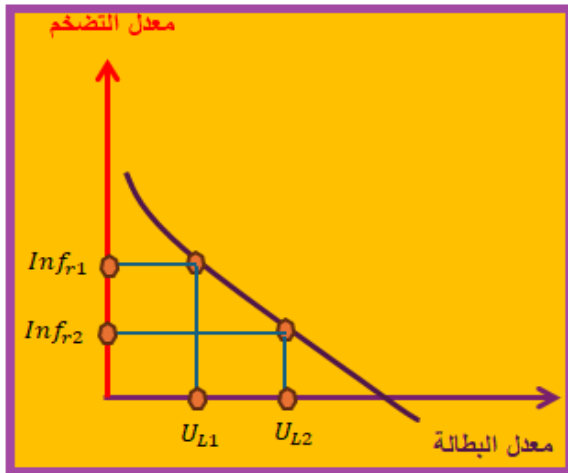
في التجارة الدولية (International Trade)، والتعاون الاقتصادي الدولي والإقليمي (International & Regional Economic Cooperation)، والمناطق التجارية الحرة (Free Trade Areas)، هو مختصر لاتفاقية التجارة الحرة لأمريكا الشمالية (North American Free Trade Agreement). وهي اتفاقية للتجارة الحرة تشمل المكسيك والولايات المتحدة وكندا. وقد وُقِّعت الاتفاقية في العام (1993)، في عهد الرئيس الأمريكي بيل كلينتون (B. Clinton).



نيرو (NAIRU) (2):

في الاقتصاد الكلي (Macroeconomics)، خاصة في مجال البطالة (Unemployment)، هو مختصر لنظرية معدل التضخم غير المتسارع في البطالة (Non-Accelerating Inflation Rate of Unemployment). ترتبط نظرية معدل التضخم غير المتسارع في البطالة بما لاحظته عالم الاقتصاد أ. و. فيليبس (Phillips)، في العام

شكل (i)

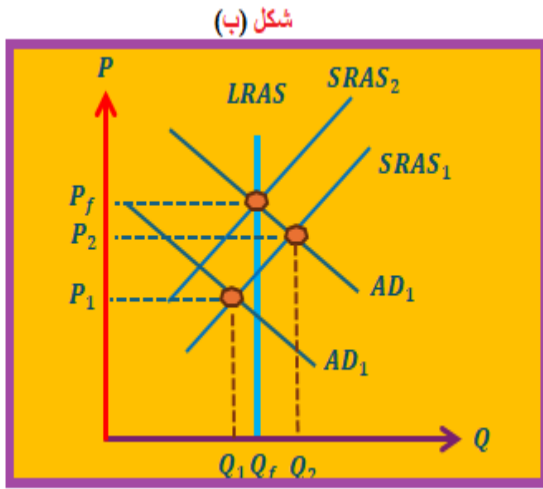


(1958)، من أن هناك علاقة إحصائية عكسية بين معدل البطالة، من جهة، ومعدل التضخم من جهة أخرى، أي كلما ارتفع معدل التضخم انخفض معدل البطالة، ما يعني أن هناك إمكانية مقايضة (Trade - Off) بين البطالة والتضخم. وقد تخيل فيليبس العلاقة البيانية بين المتغيرين على النحو المبين في الشكل (أ). فعند معدل تضخم (Inf_{r1}) يكون معدل البطالة (U_{L1})، وعند انخفاض معدل التضخم إلى (Inf_{r2}) يرتفع معدل البطالة إلى (U_{L2}). لكن البحوث التي أجريت على الموضوع، وخاصة في العقود الثلاثة الأخيرة

من القرن العشرين الماضي، أثبتت أن هناك حالات قد توجد فيها الظاهرتان معاً، أي تضخم وبطالة بمستويات عالية نسبياً. وفي هذا السياق يرى عالم الاقتصاد ميلتون فريدمان (Milton Friedman) أن مقايضة التضخم بالبطالة، أو العكس، ليست ممكنة إلا في الأمد القصير فقط، لأن قوة العمل تكتشف في الأمد الطويل أن القوة الشرائية للأجور التي تتقاضاها تنخفض، ما يدفعها نحو المطالبة برفع الأجور، وبالتالي العودة إلى ارتفاع معدل البطالة.

وقد طوّر الاقتصاديون النموذج الذي بدأ به **فيليبس** بإضافة متغير السعر عليه، وانتهوا بنموذج أسموه **منحنى فيليبس المجمع** (*Augmented Phillips Curve*).

يمكننا فهم **منحنى فيليبس** بوساطة ما يحدث على ثلاثة أصعدة: (1) **سوق العمالة**: عندما ينخفض **معدل البطالة**، يحدث نقص في حجم العمالة الماهرة المتوافرة، ما يعني أن الأجور ترتفع، فيضطر صاحب العمل إلى تحميل الزيادة في الأجور على سعر بيع السلعة. (2) **ارتفاع التكاليف**: يمكن **للتضخم** أن يأتي على شكل زيادة في **تكاليف الإنتاج** (*Cost-Push Inflation*)، خاصة في مدة ازدهار الاقتصاد، بوساطة زيادة **أسعار السلع** الوسيطة ومدخلات الإنتاج (**غير العمالة**). (3) **في سوق السلع**: يؤدي ارتفاع **الطلب والإنتاج** إلى زيادة ندرة الموارد، فيضطر المنتجون إلى زيادة أسعار السلع طمعاً في زيادة الأرباح.



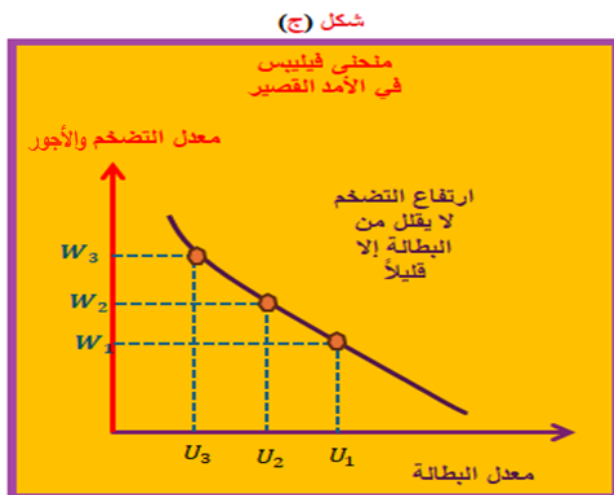
تزداد مخاطر زيادة الطلب الكلي بأعلى من العرض الكلي، وإمكانية حدوث فجوة بين الطلب والعرض، وهي الفجوة التي يُسميها الاقتصاديون **فجوة الإنتاج موجبة القيمة** (*Positive Output Gap*).

لنتصور أن **منحنى العرض الكلي** في الأمد الطويل (*LRAS*) عمودي على الأفق، على النحو المبين في الشكل (ب). وهذا يعني أن قدرة الاقتصاد الإنتاجية مستقلة عن مستوى الأسعار في الأمد الطويل.

لنتخيل، الآن، إزاحة تامة في منحنى العرض الكلي من (*AD1*) إلى (*AD2*)، ما يعني أن الإنتاج ارتفع من (*Q1*) إلى (*Q2*)، وهذه الكمية الأخيرة هي أكثر مما يستطيع الاقتصاد توفيره (أي ما وراء *Qf*)، لذا فإن هناك فجوة إنتاج موجبة القيمة، تؤدي إلى إزاحة تامة في منحنى العرض الكلي

من (*SRAS1*) إلى (*SRAS2*)، إذ عاد الاقتصاد إلى وضعه الأول، ولكن بأسعار أعلى. (في الشكل (ب)) ارتفعت مستويات الأسعار من (*P1*) إلى (*P2*) دون زيادة حقيقية في الإنتاج والتوظيف إلا بشكل مؤقت).

تحدث مقابضة التضخم بالبطالة والعكس، على **منحنى فيليبس الأصلي**، في الشكل (ج)، بين قطاعين من المنحنى: الأول هو القطاع المرتفع من المنحنى، حيث يكون معدل البطالة منخفض المرونة نسبة إلى تضخم



الأجور، ولا يؤدي ارتفاع التضخم إلى انخفاض البطالة إلا بشكل ضئيل. أما القطاع الثاني فهو المنخفض من المنحنى، وهو عالي المرونة، حيث يؤدي انخفاض تضخم الأجور إلى زيادة كبيرة في البطالة.

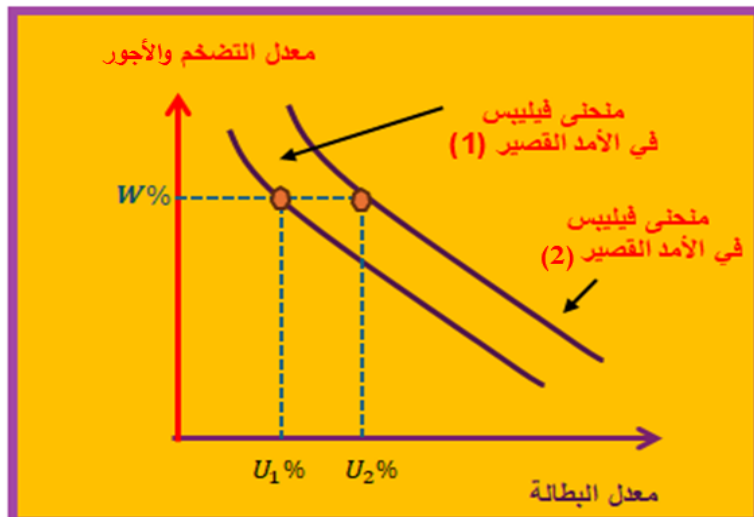
أدخل فريدمان مفهوم معدل التضخم غير المتسارع في البطالة (*NAIRU*)، وافترض أن سوق العمل ينضوي تحت بنية تنافسية غير تامة، وأن العمال يمتلكون قوة تفاوضية جماعية (*Collective Bargaining Power*) بواسطة النقابة المسجلين فيها، وأن لدى بعض أرباب العمل قوة احتكار الشراء من سوق العمل، فيكون معدل البطالة التوازني نتيجة نهائية لعملية التفاوض بين النقابة والمنشآت، ومنها منشآت احتكار الشراء.

وفيما يخص العمال، يوجد في أذهان المفاوضين معدل أجر حقيقي يطالبون به، وهو الأجر الذي يتأثر بمستوى البطالة. فكلما انخفض معدل البطالة ارتفع معدل الأجر الحقيقي الذي يطالب به العمال، لأنهم يحاولون الحصول على حصة أكبر من قيمة الإنتاج في أوقات الازدهار الاقتصادي. لكن ذلك يعتمد على إنتاجية العمال، وقدرة أرباب العمل على تحميل زيادة الأجور على سعر بيع السلعة. وقد يصعب على أصحاب العمل في السوق التنافسي أن يحملوا زيادة الأجور، بشكل كبير، على أسعار السلع.

أما في سوقٍ تسيطر عليه قوة الاحتكار، فقد يكون باستطاعة المنشأة تحميل زيادة الأجور على سعر بيع السلعة، وتكون باستطاعة العمال مفاوضة المنشأة باقتطاع جزءٍ من فائض المنتج لصالحهم. وإذا انخفض معدل البطالة تحت مستوى الـ (*NAIRU*)، فقد يكون بمقدور العمال الحصول على الزيادة التي يطلبونها، وفي هذه الحالة تميل المنشآت إلى تسوية الأجور لصالح العمال، وبذلك يشهد الاقتصاد زيادة في متوسط مكاسب العمال. وفي جميع الأحوال، يؤدي تضخم الأجور إلى تضخم عام بسبب زيادة التكاليف المشار إليها آنفاً، شريطة بقاء العوامل المؤثرة ثابتة. وكما يمكن فريدمان من تفسير العلاقة بين التضخم والبطالة، أدخل مفهوماً آخر هو التوقعات التكيفية (*Adaptive Expectations*)، ومفادها أن رؤية الناس لتضخم الأسعار في حياتهم اليومية، يدفعهم نحو توقع معدلات تضخم أعلى في المستقبل، لذا فإن نقابات العمال تدخل هذه التوقعات في المفاوضات على الأجور.

ولذلك فإن الأجور تتبع الأسعار، ولو ارتفعت الأسعار بشكل كبير، فإن مطالبات العمال بزيادة الأجور تكون بشكل أكبر، لذا ترتفع أسعار السلع نتيجة لزيادة كلفة الأجور. وفي الشكل (د) تؤدي التوقعات عن التضخم إلى إزاحة في منحني فيليبس في الأمد القصير إلى اليمين، وارتفاع معدل البطالة مع بقاء معدل التضخم عند المستوى نفسه، وهو ما يوضحه الشكل (د).

شكل (د)



اقتصاد المربية (Nanny State) (3):

في اقتصاديات الرفاء (Welfare Economics)، هو اقتصاد في دولة رفاء (Welfare State)، يُوفّر كثيراً من المنافع والفوائد لمواطني الدولة، كي يخفف عنهم كثيراً من الأعباء والمسؤوليات. لكن هذه الدولة تصنع ثقافة الاتكال (الاعتماد) (Dependency Culture)، وهي ثقافة قد تكون لها آثار سلبية طويلة الأمد على الاقتصاد، والمواطنين.

دولارات المخدرات (Narcodollars) (4):

في الاقتصاد الأسود (Black Economy)، هي الدولارات (الأموال) التي تُستخدم في غسل الأموال التي يكسبها مهربو المخدرات ومروجوها، في بلد ما. وعادة تُغسل أموال المخدرات بوضعها في حسابات مصرفية متعددة، أو بشراء أصول مختلفة في شركات مختلفة.

(راجع مسرد: غسل أموال (Laundering Money)).

تفاوض ناش (Nash Bargaining) (5):

في نظرية اللعبة (Game Theory)، وتطبيقاتها في نظرية المنشأة (Theory of the Firm)، والتفاوض (Negotiation)، هو مفاوضة اقتصادية (غير مباشرة) بين شخصين (مُنشأتين)، ينتج عنها تواطؤ (Collusion) بين الطرفين على تحديد سعر بيع السلعة المعنية. ويتحقق التوازن عندما يتساوى معدل الإحلال الحدي (Marginal Rate of Substitution) مع معدل التحول (Marginal Rate of Transformation). ولا يُعدّ هذا التوازن ناجعاً، لأن السعر الذي يدفعه المستهلك يساوي سعر السلعة العامة، مع وجود فوائد يجنيها غيره من المستهلكين أو المنتجين. وقد طبق علماء الاقتصاد المختصون بنظرية اللعبة مبدأ تفاوض ناش على منشأة احتكار القلّة (Oligopoly) كي يتعرفوا كيف ترد منشأة ما بأفضل استجابة على قرار المنشأة المنافسة. وعادة يطرح الباحثون سؤالاً مفاده: ما هو حل تفاوض ناش (Nash Bargaining Solution)؟

هناك ثلاث خطوات للوصول إلى حل تفاوض ناش: (1) وصف وضع التفاوض. (2) تعريف ناتج ناش (Nash Product). (3) تعظيم ناتج ناش (Maximize Nash Product).

أولاً خطوة وصف وضع التفاوض، تشمل: (أ) من اللاعبين؟ (Players)، (ب) ما العقود (Contracts) التي يمكن أن يتوافقوا عليها؟ (ج) ما العوائد التي يمكن أن يحصلوا عليها من كل عقد؟، (د) ما العوائد (Payoff) التي يملكونها قبل أن يتفقوا؟ (هـ) ما مستوى صبرهم النسبي (Relative Patience)، أي ما قوتهم التفاوضية (Bargaining Power)؟

الخطوة الأولى: لنفترض على سبيل المثال أن هناك مصنعاً (F) وتاجر تجزئة (R)، وأن العقد (T, Q). وبناءً على هذا يكون الوضع على النحو الآتي:

اللاعبان: (F) و (R).

العقد: (T, Q)

العوائد لتاجر التجزئة في حال الاتفاق:

$$R: \pi_R(T, Q) = W(Q) - T$$

إذ ترمز (π_R) إلى العائد الذي يعتمد على مجموع سعر الشراء ($Total Price$) والكمية المشتراة (Q)، وترمز (W) للإيراد الكلي، الذي يعتمد على الكمية (Q). ويمكن أن يكون الوضع على النحو الآتي:

اللاعبان: (F) و (R) .

العقد: (T, Q)

العوائد للمصنع في حال الاتفاق:

$$F: \pi_F(T, Q) = T - C(Q)$$

حيث ترمز (C) إلى كلفة إنتاج الكمية (Q). وهنا نفترض أن مستوى الصبر (القوة التفاوضية) عند الطرفين متساوٍ. أما في حال عدم الاتفاق بين الطرفين، تكون العوائد على النحو الآتي:

$$R: \hat{\pi}_R(T, Q) = 0$$

$$F: \hat{\pi}_F(T, Q) = 0$$

الخطوة الثانية: صياغة ناتج ناش:

$$N(T, Q) = ((\pi_R(T, Q) - \hat{\pi}_R)) \times ((\pi_F(T, Q)) - \hat{\pi}_F)$$

$$\underbrace{\hspace{10em}}_{\text{ربح التاجر من العقد}} \quad \underbrace{\hspace{10em}}_{\text{ربح المصنع من العقد}}$$

الخطوة الثالثة: ما يفعله اللاعبان في هذه الحالة هو تعظيم الفرق بين العائد في حال الاتفاق والعائد في حال الإخفاق في الوصول إلى اتفاق.

توازن ناش ($Nash Equilibrium$) (6):

في نظرية اللعبة ($Game Theory$)، وتطبيقاتها في نظرية المنشأة ($Theory of the Firm$)، هو توازن ($Equilibrium$) افتراضي، اكتشفه عالم الاقتصاد الأمريكي جون ناش ($John F. Nash$)، في أبحاثه عن نظرية اللعبة في العام (1950).

يصل اللاعبان (المتنافسان) إلى توازن عندما تكون خطة (استراتيجية) ($Strategy$) كل واحد منهما أفضل استجابة (رد فعل) لاستجابة الآخر. وعادة يستخدم كل لاعب أعلى عائد ممكن، آخذاً بعين الاعتبار رد فعل اللاعب الآخر. ويمكن شرح عملية الوصول إلى التوازن بوساطة ما تُسمى معضلة السجين ($Prisoner's Dilemma$). وفيها نفترض، على سبيل المثال، أن الشرطة، في مملكة غاردينا (مملكة افتراضية)، ألقت القبض على الشابين: الباهي وبيلسان، لاعتقادها أنهما ارتكبا جريمة سطو على أحد المصارف، لكن لم تكن لدى الشرطة الأدلة الكافية لتقديمهما إلى القضاء. وبعد القبض عليهما حُجز كل واحد منهما في غرفة منعزلة، دون أن يعلم أيٌّ منهما عن صاحبه شيئاً. وأغرت الشرطة كل واحد منهما على انفراد، كي يعترف على الآخر مقابل تخفيف مدة الحكم عليه.

يُسمى الشخص الذي يدلي **باعتتراف**، في هذه الحالة، **بالمتمتعون** (*Cooperator*)، ويُسمى الشخص الذي يُصرّ على إنكار المشاركة في الجريمة **بالمُنشَق** (*Defector*).

لنفترض أن الشرطة قد أغرت كل واحد منهما بما يلي: (1) إذا اعترف **الباهي** واعترفت **بيلسان** بالجريمة يُسجن كل واحدٍ منهما (4) سنوات. (2) إذا اعترف **الباهي** وأنكرت **بيلسان**، يُسجن **الباهي** سنة واحدة، وتُسجن **بيلسان** (15) سنة. (3) إذا أنكر **الباهي** واعترفت **بيلسان** يُسجن **الباهي** (15) سنة، وتُسجن **بيلسان** (1) سنة. وأخيراً، إذا أصرّ الاثنان على الإنكار يُسجن كل واحد منهما (3) سنوات. وبناءً على ذلك يُمكن وضع الخيارات في **مصفوفة العوائد** (المكافأة) **المتوقعة** (*Payoff Matrix*) على النحو الآتي:

		بيلسان	
		اعتراف	إنكار
باهي	اعتراف	(4, 4)	(1, 15)
	إنكار	(15, 1)	(3, 3)

توازن ناش = الخيار العقلاني
Nash Equilibrium

مصفوفة المكافأة
Payoff Matrix

خيار غير مستقر

ولأن كل واحد منهما لا يعرف ما يُفكر به الآخر، فسيبحث عن أفضل خيار من الخيارات المتاحة. والاحتمال الأعظم يرى أن كل واحد سيشتك برفيقه، وأنه سيشتي به، ما يعني أن الأفضل له أن يعترف. لذا يكون الخيار: **(اعتراف، اعتراف)** أفضل خيار في هذه الحالة **(البسيطة)**. ما يعني أن الزوج المرتب (4, 4) سيكون الأفضل، ويمثل حالة **التوازن المثلى**، وهذا التوازن هو **توازن ناش**.

جون فوربس ناش (John F. Nash) (7):

في تاريخ الفكر الاقتصادي (*History of Economic Thought*)، خاصة في نظرية اللعبة (*Game Theory*)، وتطبيقاتها الاقتصادية، هو عالم اقتصاد أمريكي، عاش في المدة (1928 – 2015)، تعلّم في **معهد كارنيجي التقني**



(*Carnegie Institute of Technology*)، الذي تحوّل فيما بعد إلى **جامعة كارنيجي ميلون** (*Carnegie Mellon University*)، وتعلّم كذلك في **جامعة برينستون** (*Princeton University*). ودّرس في عقد الخمسينيات من القرن العشرين الماضي في **معهد ماساتشوستس التقني** (*Massachusetts Institute of Technology*)، إلى أن أصابه مرضٌ عقلي، ما اضطره إلى التقاعد. وقد عمل بعد ذلك لمُدّة متقطعة أستاذاً زائراً في **معهد الدراسات المتقدمة – جامعة برينستون**.

كان **ناش** عالماً متميزاً في **الاقتصاد والرياضيات**، واشتهر في التمييز بين **اللعبة التعاونية** (*Co-Operative Game*) و**اللعبة غير التعاونية** (*Non-Co-Operative Game*)، والوصول إلى ما سُمي **توازن ناش** (*Nash Equilibrium*). وقد حاز على جائزة نوبل في الاقتصاد في العام (1994) بالتشارك مع **جون هرساني** (*John C. Harsanyi*) و**رينهارد سيلتين** (*Reinhard Selten*) على مساهمته الكبيرة في **نظرية اللعبة**.

الجمعية الوطنية لبائعي الأدوات التمويلية ومديري الاستثمار

(8) (National Association of Securities Dealers and Investment Managers)

في السوق التمويلي (Financial Market)، بخاصة في مجال بيع الأدوات التمويلية، وإدارة المحافظ الاستثمارية، هي جمعية أهلية بريطانية، تشكلت من وسطاء التأمين (Insurance Brokers) ومستشاري الاستثمار (Investment Advisers)، بهدف حماية مصالح وسطاء التأمين ومستشاري التمويل، وتقديم اقتراحات من شأنها حماية السوق التمويلي مما قد يلحق بها من ضرر.

الجمعية الوطنية لنظام الوسطاء التمويليين

(9) (National Association of Securities Dealers Automated (NASDAQ) Quotation System)

في السوق التمويلي (Financial Market)، ووسطاء بيع الأسهم (Stock Brokers)، هي جمعية أهلية أمريكية، أسست في العام (1938)، كانت تُدرج بيع الأسهم والأدوات التمويلية الأخرى عبر النافذة (Over-the-Counter)، وهي الأدوات التي لم تكن معروضة في سوق التبادل التقليدي. ومع نهاية العام (1980) أصبحت الجمعية ثاني أكبر سوق لتداول الأدوات التمويلية، في الولايات المتحدة الأمريكية، وثالث أكبر سوق في العالم. وأصبحت أقوى منافس لسوق نيويورك لتداول الأسهم (New York Stock Exchange)، بوساطة إبداعاتها التقنية، وصناعة السوق (Market Making)، أي في عقد صفقات كبيرة مُحركة للسوق. وكانت صناعة السوق من أهم ما جعل الجمعية



مؤسسة أهلية قوية في مجال التمويل. إذ لا يُمكن للسهم أن يُدرج إلا إذا كان هناك، على الأقل، اثنان من صانعي السوق. ومنذ العام (1982) لا يُسمح لأي سهم أن يُدرج إلا إذا كانت كميته (100) ألف، وبسعر لا يقل عن خمسة دولارات، لكل سهم. وقد رُبطت منصة الجمعية مع سوق التداول الدولي

(International Stock Exchange)، من أجل عقد صفقات بيع وشراء عبر الأطلسي، تشمل أكثر من (600) أداة تمويلية.

قانون المصارف الوطني (1863) ((National Banking Act (1863)) (10):

في النقود والمصارف (Money & Banking)، بخاصة في مراقبة العملة المُصدرة، هو نظام قانون اتحادي (Federal Statute)، صدر عن حكومة الولايات المتحدة الأمريكية، تأسست بموجبه دائرة متخصصة بمراقبة العملة المُصدرة، تحت اسم مراقب العملة (Comptroller of the Currency) من أجل ضبط سيولة المصارف التجارية الأمريكية ومراقبتها. وقد قُيّدت المصارف الوطنية للعمل بفرع واحد، فقط.

المجلس الوطني للأسعار والمداخيل (National Board for Prices and Incomes) (11):

في مجال مستوى المعيشة (Standard of Living)، هو مؤسسة عامة تأسست في بريطانيا كي تُدير سياسة الأسعار والمداخيل الوطنية في المدة (1965 - 1972). وقد قَدَّم المجلس في تلك المدة ما يزيد على (170) تقريراً، يبرر فيها الأجور والأسعار السائدة أو ينتقدها، أو تفسّر الأسباب الكامنة وراء مستوياتها الكمية، وعلاقة ذلك بالتضخم. وقد لجأ المجلس إلى توظيف نظريات الاقتصاد الجزئي في تفسير مستويات الأسعار والمداخيل.

المكتب الوطني للبحث الاقتصادي (National Bureau of Economic Research) (12):

في مجال السياسة الاقتصادية (Economic Policy)، وآثارها على الدخل والأسعار والتوظيف، هو مؤسسة بحثية مستقلة، متخصصة في البحث الاقتصادي، تأسست في العام (1920)، مقرها واشنطن العاصمة - الولايات المتحدة الأمريكية. وقد اشتهر المكتب بأبحاثه الرائدة عن الدخل الوطني (National Income)، التي أجراها عالم الاقتصاد سايمون كوزنيتس (Simon Kuznets)، وما قدمه عالما الاقتصاد ويسلي ميتشيل (Wesley C. Mitchell) وآرثر بيرنز (Arthur F. Burns)، عن دورة الأعمال (Business Cycle). وقد ركز المكتب في أبحاثه اللاحقة على الاقتصاد الكلي (Macroeconomics).

مديونية وطنية (دين عام) (National Debt) (13):

في مجال التمويلات (المالية) العامة (Public Finances)، بخاصة في مجال الموازنة (Budget)، والإنفاق العام (Public Expenditures) والضرائب (Taxes)، هي مجموع الديون العامة (Public Debt) على الحكومة المركزية والحكومات المحلية، في دولة ما، عند تاريخ معين، مستحقة في تواريخ محددة، لعامة الناس والمقرضين من خارج الدولة.



تأتي الديون على أشكال متعددة، منها: (1) أذونات (Bills) قصيرة الأجل. (2) سندات (Bonds) طويلة الأجل. (3) قروض متعاقد عليها مع دول بشكل ثنائي، أو مع مؤسسات تمويل دولية، مثل صندوق النقد الدولي (International Monetary Fund)، أو المصرف الدولي (World Bank).

عادة تتراكم المديونية الوطنية، في دولة ما نتيجة لسببين: (الأول) النفقات العامة تكون أعلى من الإيرادات الضريبية. (ثانياً) سوء التدبير والفساد الإداري والمالي في الحكومة. ويقاس عبء المديونية بنسبة إجمالي الدين العام إلى قيمة الناتج المحلي الإجمالي. ويُعدّ الدين طويل الأمد عبئاً على الأجيال اللاحقة من سكان الدولة.

المستشارية الوطنية للتنمية الاقتصادية (National Economic Development Council) (14):

في مجال التعاون المحلي ومؤسسات الأبحاث الاقتصادية، هي مؤسسة تشكلت في بريطانيا في العام (1962)، من ممثلين عن الحكومة ونقابات أصحاب الأعمال والعمال، بهدف إدخال ما يُسمى التخطيط التأسيري (Indicative Planning)، إلى السياسات الاقتصادية والاجتماعية. وقد تشاركت المستشارية مع مجالس استشارية أخرى في سبيل تقديم استشارات في مجال تنمية قطاعات صناعية معينة. وقد ألغيت المستشارية في العام (1992)، نتيجة لخلافات مع الحكومة فيما يخص سياساتها اتجاه النقابات، وذلك على الرغم من أدائها الذي كان جيداً، من وجهة نظر المشاركين والمستفيدين من خدماتها.

مجلس المشاريع الوطنية (National Enterprise Board) (15):

في مجال التنمية المحلية (Local Development)، هو شركة حكومية (Public Corporation)، تأسست في بريطانيا، في العام (1975)، من أجل تشجيع الاستثمارات الصناعية، وإعادة الهيكلة. وقد استغل المجلس موارده النقدية في الاستثمار في القطاع الخاص، والتأثير في عمليات دمج الشركات. وساهم في إدارة مساهمات الحكومة في الشركات الصناعية الرئيسية، مثل ليلاند البريطانية (British Leyland) ورولز رويس (Rolls Royce)، وقدم دعماً مالياً للشركات الصغرى، تحت بند السياسة الإقليمية. وفي العام (1980) خفّضت الحكومة المحافظة مساهمتها في صندوق المجلس، وباعت كثيراً من الشركات التي أنشأها.

الدخل الوطني (National Income) (16):

في الاقتصاد الكلي (Macroeconomics)، خاصة في الحسابات الوطنية (National Accounts)، هو مصطلح يحمل أربعة معانٍ: (1) القيمة النقدية للبضائع والخدمات الناتجة عن أنشطة اقتصادية للمقيمين في دولة ما، في مدة زمنية معينة، عادة تكون ربعاً من العام أو العام كله. (2) تدفق نقدي يُبين الإضافة الصافية إلى الثروة. (3) مجموع مداخل عوامل الإنتاج (Factors' Income): الأرض، والعمالة، ورأس المال الحقيقي، والإدارة. (4) صافي الإنتاج الوطني (Net National Product)، أي الناتج الوطني الإجمالي مطروحة منه قيمة الاهتلاكات (Gross National Product less Depreciation). وقد تختلف التعريفات بشكل بسيط من دولة لأخرى، لكن التعريف المبدئي العام متفق عليه في معظم الدول. ولا بد من تأكيد أن الدخل الوطني هو مفهوم تدفُّق (Flow Concept)، يقابله مفهوم المخزون (Stock Concept).



كانت هناك محاولات عديدة لتقدير قيمة الدخل الوطني، تعود إلى القرن السابع عشر، على يد عالم الاقتصاد البريطاني وليام بيتي (William Petty)، والماسح الاقتصادي البريطاني جورج كينغ (Gregory King). لكن حسابات الدخل الوطني الأكثر دقة ظهرت في ثلاثينيات القرن العشرين الماضي، ورافقتها ثورة في الفكر في الاقتصاد الكلي، على يد علماء الاقتصاد من أمثال كولن كلارك (Colin Clark) وريتشارد ستون (Richard Stone) في بريطانيا، وسيمون كوزنتس (Simon Kuznets) في الولايات المتحدة الأمريكية. وهم الذين وضعوا حجر الأساس لحسابات الدخل الوطني، بالمفهوم الحديث. وعادة تُستثنى الأنشطة غير السوقية من حسابات الدخل الوطني، بسبب صعوبة جمع البيانات الضرورية عنها، على الرغم من أنها بمقادير عالية، نسبياً.

حسابات الدخل والإنتاج الوطني (National Income and Product Accounts) (17):

في الاقتصاد الكلي (Macroeconomics)، خاصة في الحسابات الوطنية (National Accounting)، هي مصطلح يُستخدم في الولايات المتحدة الأمريكية، يُشير إلى حسابات الدخل الوطني للولايات المتحدة الأمريكية، بدأت وزارة التجارة الأمريكية جمعها وتدقيقها منذ العام (1947)، تحت استشارة عالم الاقتصاد الأمريكي سيمون كوزنتس (Simon Kuznets). لكن لم تكن بعض البيانات مُفصلة حسب المطلوب، خاصة في مجال الإنتاج الوطني. وقد نشأت هذه الحسابات نتيجة للحاجة إلى معلومات اقتصادية أفضل مما كان متاحاً في الحرب العالمية الثانية. وقد هدفت الحسابات الجديدة إلى تزويد أصحاب القرار بنظام متداخل من الإحصائيات، وتحديد التعريفات، وتوظيفها بالشكل المناسب، وجعلها معيارية قدر المُستطاع. وقد تكوّن الجدول الأساسي

من الناتج الوطني الإجمالي (*Gross National Product (GNP)*)، الذي يشمل: الإنفاق الشخصي الاستهلاكي (*Personal Consumption Expenditures (C)*) وإجمالي الاستثمار المحلي الخاص (*Gross Private Domestic Investment (I)*)، وصافي الصادرات من البضائع والخدمات (*Net Exports of Goods and Services (NX)*)، والمشتريات الحكومية (*Government Purchases (G)*)، ويُعبّر عن ذلك بالمتساوية الآتية:

$$GNP = C + I + NX + G$$

قانون التعافي الصناعي الوطني (1933) (*National Industrial Recovery Act (1933)*) (18):

في مجال القانون والاقتصاد (*Law & Economics*) والتنمية (*Development*) والنقابات العمالية (*Workers' Unions*)، هو تشريع اتحادي صدر عن حكومة الولايات المتحدة، في إطار ما تُسمى الصفقة الجديدة (*New Deal*)، سعى إلى دفع التعافي للقطاع الصناعي، وتطويره. وقد خُصّص البند السابع من هذا التشريع لسياسات الأسعار والإنتاج، اعترافاً بحق العمال في التنظيم الجماعي (النقابات).

المعهد الوطني للأبحاث الاقتصادية والاجتماعية

(*National Institute for Economic and Social Research*) (19):

في مجال الأبحاث العلمية المؤسسية (*Institutional Scientific Research*)، هو مؤسسة بريطانية مستقلة، تأسست في العام (1938)، تخصصت في بحث الظروف الاقتصادية والاجتماعية وتحليلها، في بريطانيا، حين كان هناك اهتمام بذلك. وقد أصدرت كثيراً من النشرات التعريفية، عن القضايا الاقتصادية والاجتماعية، ونشرت كثيراً من الأوراق العلمية المؤثرة، بخاصة في مجال التنبؤات الاقتصادية.

مساهمة في التأمين الوطني (*National Insurance Contribution*) (20):

في مجال الضمان الاجتماعي (*Social Security*)، هي ضريبة تشغيل (*Employment Tax*)، أدخلتها الحكومة البريطانية في العام (1948)، من أجل خلق منظومة الضمان الاجتماعي الحديثة في بريطانيا. وتنقسم المساهمة في الضمان الاجتماعي إلى مساهمة رب العمل (*Employers*)، والعامل (*Employees*)، والموظف لذاته (المستقل) (*Self-Employed*). وتودع المساهمات المختلفة في صناديق منفصلة، من أجل تمويل طيف واسع من الفوائد، التي تشمل العاطلين عن العمل، والمرضى، والمتقاعدين. وقد استلهم واضعو نظام المساهمة في التأمين الوطني هذا النظام من نظام الضمان الاجتماعي الذي أدخله إلى ألمانيا أوتو فون بسمارك (*Otto von Bismarck*) في حكمه في سنوات القرن السابع عشر.

تأميم (*Nationalization*) (21):

في الإدارة الاقتصادية (*Economic Management*)، والتوجهات الاقتصادية الحكومية، هو عملية استحواذ الحكومة، في بلد ما، على المشاريع والشركات المملوكة من أشخاص في القطاع الخاص، مقابل تعويض مناسب أو من غير تعويض.

صناعة مؤمنة (*Nationalized Industry*) (22):

في مجال النشاط الاقتصادي للحكومة (*Government Economic Activity*) في بلد ما، هي انشغال منشأة عامة في إنتاج البضائع والخدمات (*Goods & Services*). وعلى الرغم من أن بعض الحكومات مارست الأعمال الإنتاجية

وامتلكت بعض المنشآت الصناعية، منذ عهد **الرأسمالية التجارية** (*Commercial Capitalism*)، أو ما تُسمى تاريخياً **الميركنتالية** (*Mercantilism*)، إلا أن ملكية الحكومة في الصناعات الأساسية الكبرى قد زادت بشكل متسارع في القرن العشرين المنصرم، خاصة في بريطانيا وفرنسا. ففي بريطانيا أسست حكومة العمال في مدة حكمها في (1945 - 1950)، شركات أساسية في قطاع الصناعة، تنفيذاً لميثاق حزب العمال البريطاني. وقد شملت القطاعات التي امتلكت فيها الحكومة بعض الصناعات النقل والطاقة والحديد، والصناعة المصرفية، إذ اشترت الحكومة حصة في **مصرف إنجلترا** (*Bank of England*). وقد وُصف الاقتصاد البريطاني في تلك الحقبة بأنه **اقتصاد مختلط** (*Mixed Economy*). وفي فرنسا توسعت الحكومة في ملكيتها في الثلاثينيات من القرن الماضي. أما في الولايات المتحدة الأمريكية، فقد كان تأسيس شركة أمتراك (*AMTRAK*) مثلاً نادراً في الاقتصاد الأمريكي للشركات العامة الحكومية، بوصفها حامية الرأسمالية في العالم.

انعكست هذه الفكرة في عقد الثمانينيات من القرن الماضي، إذ عملت الحكومة البريطانية على **خصخصة** (*Privatize*) مساهماتها في قطاع الاتصالات، والمياه، والغاز، والكهرباء، نتيجة لخوفها من إفلاس كثير من الشركات الحكومية العاملة في القطاعات المذكورة. وقد أدت **الخصخصة**، في حينها، إلى مشاكل مرتبطة بالبطالة وأجور العمال، ولكنها خفّت في السنوات اللاحقة. وفي **فرنسا** كان الرئيس **فرانسوا ميتران** (1982) من أشد المدافعين عن ملكية الحكومة في بعض القطاعات، والإبقاء عليها تحت سيطرة الحكومة، من أجل تقليل أثر الاحتكار، والمحافظة على السيادة الوطنية، وقد تبنت حكومته سياسة **تكثيف الاستثمار الحكومي** في الصناعات المملوكة من الحكومة، من أجل بناء صناعات قوية تقلل من حجم البطالة والتضخم. لكن خطة حكومته الاشتراكية **أخفقت**، وأدت، في السنوات اللاحقة، إلى تصاعد اليمين المتطرف، على الأقل في الجانب الاقتصادي.

قانون العلاقات العمالية (1935) (*National Labor Relations Act (1935)*) (23):

في مجال **النقابات العمالية** (*Labor Unions*)، و**التفاوض الجماعي** (*Collective Bargaining*)، هو **تشريع** أصدرته حكومة الولايات المتحدة الأمريكية، سمحت بموجبه للعمال أن ينخرطوا في مؤسسات **التفاوض الجماعي** مع أرباب العمل، وأوجب حماية حرية العمال في إنشاء الجمعيات والنقابات العمالية. ويفرض القانون على السلطات المعنية صيانة ديموقراطية مكان العمل، وتمكين العمال في القطاع الخاص من الحق الأساسي في البحث عن ظروف عمل أفضل، وتعيين ممثلين عنهم من غير أي خوف أو تهديد ممكن.

مجلس العلاقات العمالية (*National Labor Relations Board*) (24):

في مجال **النقابات العمالية** (*Labor Unions*)، و**التفاوض الجماعي** (*Collective Bargaining*)، هو **مجلس** أمريكي، أُسس بموجب قانون اتحادي، في العام (1933). وقد سُمح للمجلس، بموجب القانون الساري، بتصحيح الممارسات العمالية غير العادلة، بما فيها ممارسات أرباب العمل. وذلك من أجل الرقي بعمليات **التفاوض الجماعي**، بواسطة التصويت السري، والتأكد من أن نقابة العمال تمثل منتسبيها بحق.

الخطة الوطنية (*National Plan*) (25):

في مجال **التخطيط التأسيري** (*Indicative Planning*)، هي **خطة تمرينية** (*Exercise*)، وضعتها الحكومة البريطانية في العام (1965). لكن بدلاً من أن تدوم لخمس أعوام، ألغيت بعد تسعة أشهر، وذلك بعد إضراب البحارة البريطانيين،

الذي أدى إلى تفاقم مشكلة ميزان المدفوعات (*Balance of Payments*)، ما اضطر الحكومة البريطانية إلى تخفيض الأسعار، بدلاً من السعي وراء تحقق نمو اقتصادي، وزيادة الدخل بنسبة (25%) في الأعوام التي تلي الخطة. وقد بُنيت الخطة على تحليلات خاطئة، ولم يظن كثير من الساسة البريطانيين صدق الخطة وصحتها، منذ البداية، بسبب نقصان المعلومات والبيانات الواقعية الصحيحة.

الثروة الوطنية (*National Wealth*) (26):

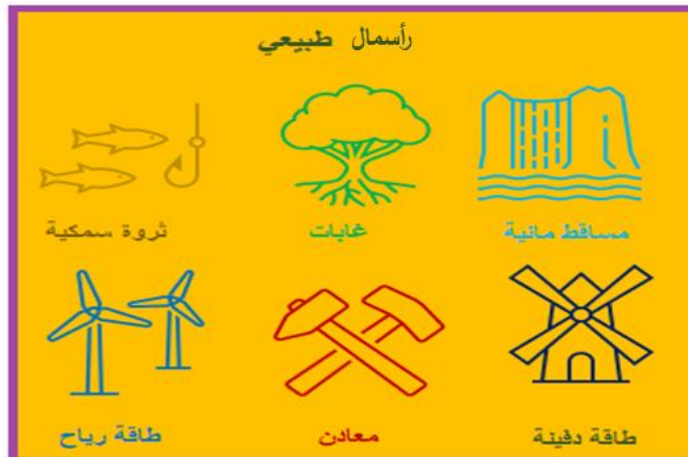
في مجال الاقتصاد الكلي (*Macroeconomics*)، بخاصة في مجال الدخل والثروة (*Income & Wealth*)، هي مجموع قيمة الأصول المادية والتمويلية، المملوكة من المقيمين في بلد ما، في زمن معين، في يوم ما. وعادة تُعدّ موجودات المنشآت العاملة في اقتصاد البلد المعني أدق مؤشر على الثروة الوطنية للبلد. ويشمل مفهوم الثروة الوطنية ما تملكه الأسر (*Households*).

هناك من يجادل في الموضوع، ويضيف الرأسمال البشري (*Human Capital*)، بوصفه أصلاً ذا قيمة عالية، وجزءاً من الثروة الوطنية، على الرغم من قلة البيانات المتوافرة عنه في كثير من البلدان.



اقتصاد طبيعي (*Natural Economy*) (27):

في الإدارة الاقتصادية (*Economic Management*)، والشكل الاقتصادي (*Economic Form*)، هو مصطلح يحمل ثلاثة معانٍ: (1) طريقة إنتاج البضائع والخدمات، في اقتصاد ما. (2) الأصول الطبيعية التي تزودها الطبيعة للبشر، في اقتصاد ما، مثل المياه، والتربة، والغابات، والأحياء المائية والبرية، والمعادن الدفينة، وما شابه ذلك كله. (3) اقتصاد خالٍ من التدخل الحكومي، يتبع مسارات طبيعية.

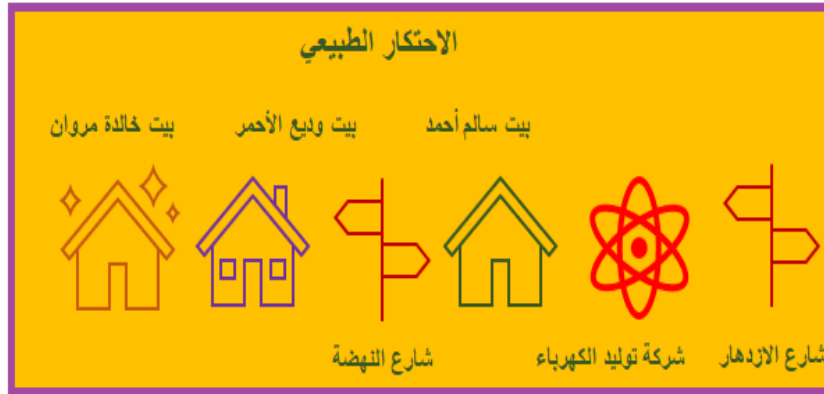


زيادة طبيعية (Natural Increase) (28):

في اقتصاديات الموارد والبيئة (*Economics of Resources & Environment*)، بخاصة في علم السكان (*Demography*)، هي الإضافة إلى عدد السكان، في دولة ما، نتيجة لفائض المواليد الأحياء عن حالات الوفاة، في مدة زمنية معينة، عادة تكون سنة واحدة. وقد لاحظ علماء السكان أن الزيادة الطبيعية في السكان تكون أعلى في الدول الفقيرة منها في الدول الغنية.

احتكار طبيعي (Natural Monopoly) (29):

في نظرية المنشأة (*Theory of the Firm*)، وهيكل السوق (*Market Structure*)، هو منشأة مُحكَّرة لصناعة أو قطاع ما، نتيجة لعوامل موضوعية متعددة، منها: (1) وجود عوائق دخول السوق، مثل الكلفة الباهظة التي قد تتحملها أية منشأة منافسة لها في القطاع المعني. (2) تميز المنشأة المحكَّرة بنجاعة مالية وإنتاجية أعلى من غيرها من المنشآت. (3) المنشأة المحكَّرة هي الوحيدة القادرة على تزويد القطاع الذي تعمل به بما يحتاجه من خبرات فنية، ومعدات رأسمالية. (4) المنشأة المحكَّرة تعمل في موقع جغرافي فريد، لا يسمح بوجود أكثر من منشأة واحدة، نتيجة لطبيعة الصناعة (القطاع) التي تعمل بها المنشأة. (5) المنشأة المحكَّرة هي الوحيدة التي تستطيع الإنتاج بكميات كبيرة، إلى الحد الذي تستطيع فيه أن تخفض متوسط الكلفة الكلية للإنتاج. ويمكن تلخيص الوضع الفريد للمحكَّك الطبيعي في النقاط الآتية: (أ) كلفة تشغيل ابتدائية عالية. (ب) كلفة ثابتة عالية. (ج) السلعة المنتجة فريدة من نوعها. (د) صعوبة عمل منشآت أخرى في الصناعة (القطاع) المعنية. ومن الأمثلة على الاحتكار الطبيعي شركة توزيع المياه بوساطة الأنابيب في بلدة ما، إذ تكون كلفة الحفريات عالية، ولا تسمح طبيعة المنطقة بالحفر إلا في مواقع معينة، ومن الأمثلة أيضاً، شركة مُنقبة عن النفط في منطقة مُعينة، حيث تكون الكلفة الابتدائية عالية جداً، والكلفة الثابتة عالية كذلك. ولا تستطيع شركة أخرى العمل في المنطقة ذاتها، لأن وجود منشأتين تتقاسمان الكمية المتوفرة، قد لا يكفي لتغطية كلفة المنشأتين، وتحقيق ربح مقبول لهما، في الوقت ذاته، لذا تكون المنافسة غير مجدية في هذا الوضع.

**سعر طبيعي (Natural Price) (30):**

في الاقتصاد الجزئي (*Microeconomics*)، بخاصة فيما يرتبط بأفكار آدم سميث (*Adam Smith*)، هو مصطلح يُشير إلى السعر المركزي التوازني طويل الأمد (*Central Long-run Equilibrium Product Price*)، الذي تتذبذب حوله أسعار السوق لمُنتج ما. وقد كان عالم الاقتصاد البريطاني آدم سميث من أوائل من أدخلوا هذا المصطلح في الاستخدام الاقتصادي العلمي، ورأى أنه مجموع الأسعار الطبيعية للأرض والعمل ورأس المال.

معدل النمو الطبيعي (Natural Rate of Growth) (31):

في الاقتصاد الكلي (Macroeconomics)، بخاصة في نموذج هارود - دومار (Harrod-Domar)، هو أقصى معدل نمو في الاقتصاد في الأمد الطويل. وقد قيس في نموذج هارود - دومار على النحو الآتي: **معدل نمو السكان** (Rate of Population Growth) + **معدل التقدم التقني** (Technical Progress). وقد استخدم العالمان هارود ودومار **إنتاجية العمل** (Labor Productivity) مؤشراً على التقدم التقني. وفي هذا السياق يُشار إلى أن التقدم التقني يرفع من إنتاجية مدخلات الإنتاج، ومنها العمالة، ويؤدي نمو السكان إلى نمو قوى العمل.

معدل الفائدة الطبيعي (Natural Rate of Interest) (32):

في نظرية رأس المال (Capital Theory)، هو الناتج الحدي لرأس المال (Marginal Product of Capital). لنفترض على سبيل المثال أن دالة كوب - دوغلاس في الإنتاج (Cobb - Douglas Production Function) الآتية تمثل كمية الإنتاج من مدخلي العمالة (L) ورأس المال (K)، لمُنشأة ما:

$$Q = 10 L^{0.4} K^{0.6}$$

إذ ترمز (Q) إلى كمية الإنتاج التي تعتمد على مُدخلي العمالة (L) ورأس المال (K). لذا يكون معدل الفائدة الطبيعي على النحو الآتي:

$$\begin{aligned} MP_K &= \frac{\partial Q}{\partial K} = (0.6)(10)L^{0.4}K^{-0.4} \times 100\% \\ &= 6 \frac{L^{0.4}}{K^{0.4}} = 6 \left(\frac{L}{K}\right)^{0.4} \times 100\% \end{aligned}$$

لنفترض أن (L = 10) و (K = 5) فإن:

$$MP_K = 6 (2)^{0.4} \times 100\% \approx 7.92\%$$

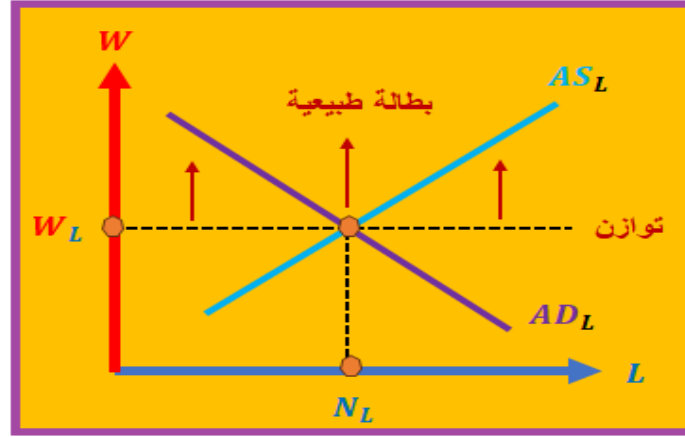
معدل البطالة الطبيعي (Natural Rate of Unemployment) (33):

في النظرية الكلية (Macroeconomics Theory)، وسوق العمل (Labor Market)، هو مصطلح يحمل معنيين: (1) معدل بطالة فريد ومتسق مع حد ثابت، في حالة توازن مستقر. (2) معدل بطالة طويل الأمد، متضمن في البنية الراهنة لاقتصاد ما، مُحدد بوساطة قوى بنيوية وقوى مؤقتة في الاقتصاد، يتزامن مع حالة التوازن الكلي للاقتصاد، إذ لا يُمكن تخفيض هذا المعدل مع زيادة الطلب الكلي، ولا مع تبني سياسات مالية ونقدية تدفع الإنتاج الكلي إلى الأعلى. ما يعني أن البطالة الطبيعية هي حجم البطالة المتبقية بعد توازن سوق العمل عند كميات مطلوبة تساوي كميات معروضة.

ترمز (L)، في الشكل المرفق، إلى كمية العمالة المطلوبة والمعرضة، وترمز (W) إلى مستوى الأجور ($Wages$)، وترمز (AD_L) إلى الكميات المطلوبة من العمالة، وترمز (AS_L) إلى الكميات المعرضة من العمالة، وترمز (N_L) إلى الكمية التوازنية من العمل، وترمز (W_L) إلى الأجر التوازني.

يُشير مبدأ معدل البطالة الطبيعي إلى أن حجم البطالة الذي يقع فوق خط التوازن هو بطالة طبيعية، ومتوقعة.

(راجع مسرد: منحنى فيليبس ((Phillips Curve)).



موارد طبيعية ($Natural Resources$) (34):⁽¹⁾

في اقتصاديات الموارد والبيئة ($Economics of Resources \& Environment$)، هي السلع التي توفرها البيئة

الطبيعية المحيطة بالبشر، مثل الأرض، ما فيها وما عليها، من معادن ونفط وغاز ومياه جوفية، وتربة وصخور وأشجار ونباتات، وحياة برية.

وتُعرف الموارد الطبيعية بأنها الأصول ($Assets$) الطبيعية (مواد خام) التي تكونت في الطبيعة، ولها استعمالات اقتصادية مفيدة في الإنتاج والاستهلاك⁽²⁾. وعادة تُصنّف تحت شكلين رئيسيين: موارد أحيائية

($Biotic resources$)، وموارد لأحيائية ($Abiotic resources$).

ويندرج تحت هذين التصنيفين شكلان رئيسان آخران هما: الموارد الرصيد أو الذخيرة ($Fund Resources$)، والموارد المتدفقة ($Flow resources$).

سُميت موارد رصيد أو ذخيرة لأنها عادة تكون مصدراً للدخل على المستوى الفردي أو الوطني. وتأتي على هيئتين: مخزون ($Stock$)، أو قابلة للنضوب ($Depletable$). ويمكننا تصنيفها إلى: متجددة ($Renewable$)، غير قابلة للإنهاك أو النفاد ($Non-Exhaustible$). وغير متجددة ($NonRenewable$)، قابلة للإنهاك والنفاد ($Exhaustible$). وتتميز

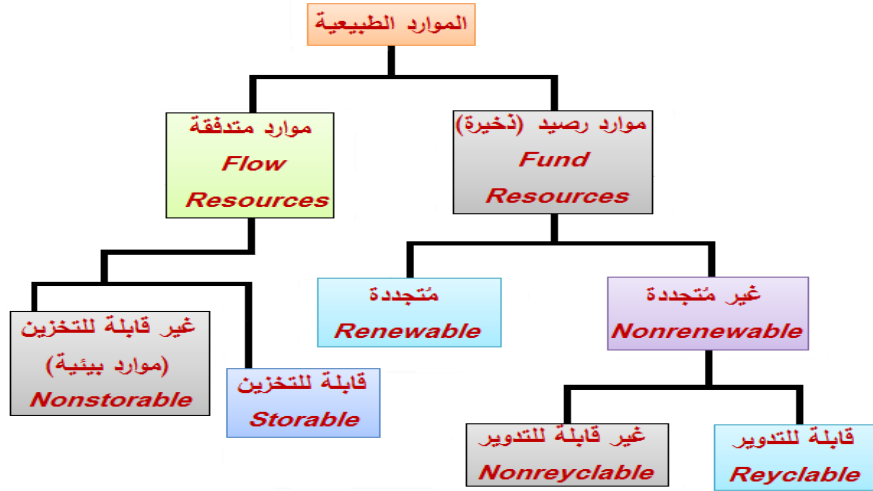
1- يستند شرح هذا المسرد على كتاب واضع المعجم، عبدالرزاق بني هاني، اقتصاديات الموارد والبيئة، دار وائل - عمان (الأردن)، (2015).

2 - <https://stats.oecd.org/glossary/detail.asp?ID=1740>

من التعريف أعلاه احتوى معجم (OECD) تفسيراً على النحو الآتي:

The naturally occurring assets that provide us with benefits through the provision of raw materials and energy used in economic activity (or that may provide such benefits one day) and that are subject primarily to quantitative depletion through human use. They are subdivided into four categories: mineral and energy resources, soil resources, water resources and biological resources.

هذه الموارد بخاصية **إعادة التولد** (*Regenerative*) في الإطار الزمني لاستعمال الإنسان لها، أي أنها تتجدد في مدة استغلالها من الأفراد وليس بعد أجيال. وتُستغلُّ بحدود دنيا وقصى. ومن هذه الموارد على سبيل المثال: **الأنظمة الإيكولوجية المختلفة** (*Ecosystem*)، **والغابات** (*Forests*) **والأخشاب** (*Timber*) المتوافرة منها، **والمحاصيل الزراعية** (*Crops*) **والنباتات والحيوانات البرية** (*Wild plants & Animals*)، **وموارد البحار والمحيطات والأنهار والبحيرات** **كالأسمك** (*Fishery*) **والأحياء البحرية الأخرى**، **وأراضي الرعي** (*Grazing Land*)، **والحيوانات** (*Animals*) **ومخلفاتها** (*Animals' waste*)، **والمياه السطحية والجوفية** (*Surface & Ground Water*)، **والتربة** (*Soil*).



أما **موارد الرصيد غير المتجددة** فتتصف بأنها مخزون نسبي، قد ينضب في الإطار الزمني للإنسان الذي يستغلها، أي في حياة المستغلين لها، وليس بعد أجيال. وهي بطبيعتها **غير قابلة للتولد**، لكن منها ما هو **قابل للتدوير** (*Recyclable*)، وأخرى **غير قابلة للتدوير** (*Non-Recyclable*). ومن الموارد القابلة للتدوير، على سبيل المثال: المعادن كالحديد (*Iron*)، والنحاس (*Copper*)، والذهب (*Gold*)، والفضة (*Silver*)، والألمنيوم (*Aluminum*). ومن الموارد غير القابلة للتجديد، مثلاً: **الوقود الأحفوري**، ك**النفط** (*Oil*)، و**الغاز** (*Gas*)، و**بقايا الأشجار وأوراقها المتحللة** (*Peat*)، و**الفحم** (*Coal*)، وبعض المواد المتجددة لكن استخراجها واستهلاكها عادة يكونان جائرين.

أما **الموارد المتدفقة** فهي تتميز بأنها **غير قابلة للنضوب** (*Non-depletable*) إلا تحت ظروف جامحة وغير طبيعية. وتأتي على هئتين: **قابلة للتخزين** (*Storable*)، و**غير قابلة للتخزين** (*Nonstorable*).

بالنسبة **للموارد القابلة للتخزين** فهي تتوافر في بعض الكائنات الحية التي تُستخدم في توليد الطاقة مثل الخيول والثيران وما شابهها، أو في باطن الأرض كالبطاقة الكامنة تحت سطح الأرض، أو في التقنيات التي صنعها الإنسان وطورها. ومن الأمثلة عليها: **الطاقة الشمسية** (*Solar Energy*)، و**الطاقة المائية** (*Hydro Power*)، و**طاقة الهواء** (*Wind Power*)، و**طاقة الأمواج** (*Wave Energy*). وهذه الأشكال قابلة للتجزئة، أي يمكن استغلال جزء منها في الوقت الذي نشاء.

وأخيراً **الموارد غير القابلة للتخزين** (**الموارد البيئية**)، تتميز بأنها **غير قابلة للتجزئة** في معظم الأحيان، ولا تتضرب في الإطار الزمني لاستعمالها من الأفراد والجماعات، فهي تمتد لأجيال كثيرة. ومن الأمثلة عليها: **الطقس** (*Weather*)، و**أشعة الشمس** (*Sun Shine*)⁽³⁾، و**المناظر الطبيعية الجميلة** (*Scenic Views*)، و**أمواج المحيط** (*Ocean Waves*)، و**الأنظمة الإيكولوجية** (*Ecosystem*).

3- لا يقصد بأشعة الشمس الطاقة الشمسية التي تبعثها إلى الأرض، بل الأشعة التي يستمتع بها الناس في بعض الفصول.

تبادل طبيعي (Natural Trade) (35):

في تاريخ الفكر الاقتصادي (*History of Economic Thought*)، بخاصة ما يرتبط برأي آدم سميث (*Adam Smith*) في التجارة، هو تجارة تسير وفق المسار الطبيعي لعلاقة البشر فيما بينهم، بعيداً عن أي تشوهات تُحدثها الحكومة، بتدخلها في الاقتصاد، والدعم المقدم إلى التجار أو المنتجين. وقد كان آدم سميث من أقوى المدافعين عن مبدأ التبادل الطبيعي.

قوانين الملاحة (Navigation Acts) (36):

في التشريعات الهادفة إلى تعزيز الحماية (*Protectionism*)، هي مجموعة القوانين التي أصدرتها بريطانيا، تحصر فيها نقل البضائع من الموانئ البريطانية وإليها بالسفن البريطانية، فقط. وكان أول تشريع يحصر الملاحة بالسفن الإنجليزية قد صدر في العام (1381)، وتبعتها في ذلك اسكتلندا. عملت تلك القوانين على المحافظة على صناعة السفن والعمل فيها، في البلدان المعنية، لتحميها من المنافسة الأجنبية. وعلى الرغم من أنها عززت مبدأ الحماية، الذي عارضه كثير من الاقتصاديين، إلا أن آدم سميث (*Adam Smith*) وافق عليها، حتى مع رأيه في التجارة الحرة، بعيداً عن كل التدخلات الحكومية. وقد استمر تنفيذ تلك القوانين في الحروب النابليونية. وألغت الحكومة البريطانية العمل بها بدءاً من العام (1850).

قريب من النقود (Near Money) (37):

في النقود والمصارف (*Money & Banking*)، هو نقود "مودعة" في حسابات لأجل (*Time Deposits*) لدى المؤسسات التمويلية (*Financial Institutions*)، يُمكن تحويلها بإشعار المؤسسة التمويلية إلى نقود سائلة. ومثال عليها شهادات الإيداع (*Certificate of Deposits (CD)*) لدى المصارف. وهي تختلف عن النقود السائلة (التقليدية) في أنها لا تؤدي وظيفة وسط للتبادل (*Medium of Exchange*)، التي تؤديها النقود السائلة.

قريب من العقلانية (Near Rationality) (38):

في الاقتصاد السلوكي (*Behavioral Economics*)، بخاصة في عملية اتخاذ القرار (*Decision Making Process*)، هو نزعة نحو اتخاذ قرار يختلف عن القرار الأمثل بمقدار ضئيل (Δ)، نتيجة للتكيف في بيئة العمل، وكلفة تغيير نمط الإنتاج، والخطأ في التنفيذ.

حاجة التبادل (Needs of Trade) (39):

في النقود والمصارف (*Money & Banking*)، بخاصة في أفكار المدرسة المصرفية (*Banking School*) التي تعود إلى القرن التاسع عشر، هي عقيدة في الفكر المصرفي تطالب بتحديد كمية النقود المُصدرة من المصارف (*Banknotes*)، المتداولة، بأيدي الجمهور أو المودعة في حسابات تحت الطلب (بالمعنى القديم).

معيّار الحاجات (Needs Standard) (40):

في الفلسفة الاقتصادية (*Economic Philosophy*)، هو مبدأ في توزيع الدخل (*Income Distribution*)، يستند إلى قول لويس بلانك (*Louis Blanc*) المأثور: "من كل واحد حسب قدرته إلى كل واحد حسب حاجته". وقد اتفق المفكرون الاقتصاديون على صعوبة تطبيق هذا المبدأ في عملية توزيع الدخل، لأن مفهوم الحاجة ذاتي (*Subjective*)، ويثبط عزيمة المبدعين والمبادرين في المجتمع نحو تقديم المساعدات للفقراء.

حق ملكية سالب (Negative Equity) (41):

في التمويل (*Finance*)، والمساهمة في الشراء في أصل (*Asset*) ما، كالعقارات وما شابه، هو نسبة المبلغ المفقود من قيمة أصل ما، كالبليت، أو بضاعة استهلاكية معمرة (*Consumer Durables*)؛ إلى المبلغ الذي استُخدِمَ ابتداءً في تمويل شراء الأصل.



لنفترض، على سبيل المثال، أن شخصاً ما اقتترض (100) ألف دينار لشراء بيت، ودفع المبلغ كاملاً. وبعد دفع الأقساط لمدة شهور عديدة، انخفض رصيد القرض إلى (80) ألف دينار. لكن نتيجة لظروف السوق، انخفضت قيمة البيت إلى (60) ألف دينار، ما يعني أن **حصة الشخص في البيت** أصبحت (-20) ألف دينار، أي أن حق الملكية أصبح سالباً. وعادة تحصل هذه الأوضاع في سوق العقارات.

آثار خارجية سالبة (Negative Externality) (42):

في اقتصاديات الموارد والبيئة (*Economics of Resources & Environment*)، والتمويلات (المالية) العامة (*Public Finances*)، هي الآثار السلبية الناجمة عن أية عملية إنتاجية أو استهلاكية، من شخص أو منشأة.

تحدث **الآثار السلبية**، في الاقتصادات الحديثة، على مدار الساعة. وعلى سبيل المثال، تؤدي عمليات **الإنتاج بوساطة الطاقة المستخرجة من الوقود الأحفوري** إلى تلوث البيئة المحيطة بالبشر، في الماء والهواء والتربة، والنباتات، والأحياء البحرية والبرية. وتؤدي عمليات الاستهلاك المبالغ فيها إلى زيادة كمية النفايات الصلبة والسائلة، وارتفاع مستوى التلوث في المستوطنات البشرية، وانتشار الأمراض بين الناس.

**تغذية راجعة سلبية (Negative Feedback) (43):**

في نظرية النمو الاقتصادي (*Theory of Economic Growth*)، بخاصة في الاقتصادات الزراعية (*Agrarian Economies*)، هي الآثار السلبية التي يحدثها النمو الاقتصادي السريع، على تحقيق مزيد من النمو. لاحظ الباحثون الاقتصاديون أن **النمو السريع** في الاقتصاد يؤدي إلى **مصاعب لاحقة** في تحقيق نمو اقتصادي بشكل ثابت ومستمر، نتيجة لأثر قانون تناقص الغلة (العائد) (*Law of Diminishing Returns*) في الاقتصادات التي يغلب فيها الإنتاج الزراعي التجاري.

ضريبة دخل سالبة (Negative Income Tax) (44):

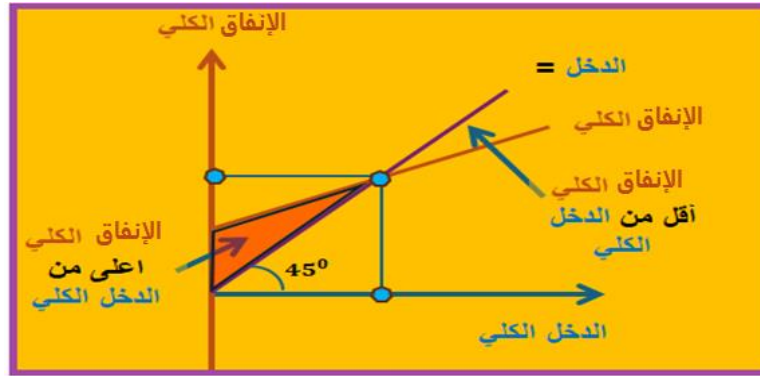
في نظرية التنمية الاقتصادية (*Theory of Economic Development*)، بخاصة في اقتصاديات الفقر (*Economics of Poverty*)، واقتصاديات الرفاء (*Welfare Economics*)، هي دعم نقدي تقدمه الحكومة للأشخاص الذين يقل مستوى الدخل عن مستوى محدد، وهو حد الكفاف (*Subsistence Level*). ويصير اقتصاديو التنمية الاقتصادية على أن مصيدة الفقر (*Poverty Trap*) تزول تدريجياً بوساطة ضريبة الدخل السالبة، وتدفع الأسر (*Households*) إلى زيادة عرض العمل، لأنها لن تكون مقيدة بمعدلات الضريبة الحديثة (*Marginal Tax Rates*)، عندما تنتقل من فئة دخل منخفض، ومتلقية للمساعدات، إلى فئة دخل أعلى.

ادّخار سالب (*Negative Saving*) (45):

في الاقتصاد الكلي (*Macroeconomics*)، بخاصة في الدخل والاستهلاك (*Income & Consumption*)، هو مصطلح يحمل معنيين متقاربين: (1) أن يكون الإنفاق الشخصي لفرد، أو لأسرة ما، أعلى من الدخل المتأتي له (للأسرة) من مصادر الدخل المختلفة. (2) حالة لدولة ما، تكون قيمة الإنفاق فيها، على البضائع والخدمات والرواتب والأجور والتعويضات، أعلى من قيمة الإنتاج، والضرائب عليه، داخل اقتصاد الدولة. وفي كلتا الحالتين يلجأ الشخص (الأسرة) أو الدولة إلى الاقتراض أو طلب المساعدة من جهة مقدمة للقروض أو المساعدات.

يُبين الشكل المرفق أن الادّخار السالب يكون في منطقة "الإنفاق الكلي أعلى من الدخل الكلي".

(راجع مسرد: لاادّخار (*Dissaving*)).

أمر سحب قابل للتفاوض (*Negotiable Order of Withdrawal (NOW)*) (46):

في النقود والمصارف (*Money & Banking*)، بخاصة في مجال الودائع الكبيرة، هو حساب مصرفي يودع صاحبه مبلغاً كبيراً نسبياً من النقود فيه، يجني منه أرباحاً من الفوائد المتحققة، ويستطيع في الوقت ذاته أن يُصدر أوامر سحب نقود من الحساب. وعادة تشترط المصارف والمؤسسات التمويلية التي تتعامل مع هذا الأمر أن يكون هناك حدٌ أدنى متفق عليه من الإيداع، على الأقل، وأن يكون الشخص صاحب الحساب قد بلغ العمر القانوني.

تنسيق مُتفاوض عليه (*Negotiated Co-Ordination*) (47):

في مجال التخطيط التأشيري (*Indicative Planning*)، هو شكل من أشكال التخطيط الوطني، الذي تتفق فيه مجموعات أصحاب المصالح الوطنية، في كل قطاع من الاقتصاد، على المبادئ الأساسية، التي يراجعها ممثلون من مجالس الشعب. وعادة تُركز المسائل المُتفاوض عليها على الاستثمار والعمل.

أثر الجيرة (*Neighborhood Effect*) (48):

في اقتصاديات الموارد والبيئة (*Economics of Resources & Environment*)، والتمويلات (المالية) العامة (*Public Finances*)، هو الآثار الخارجية (*Externality*)، السالبة أو الموجبة،

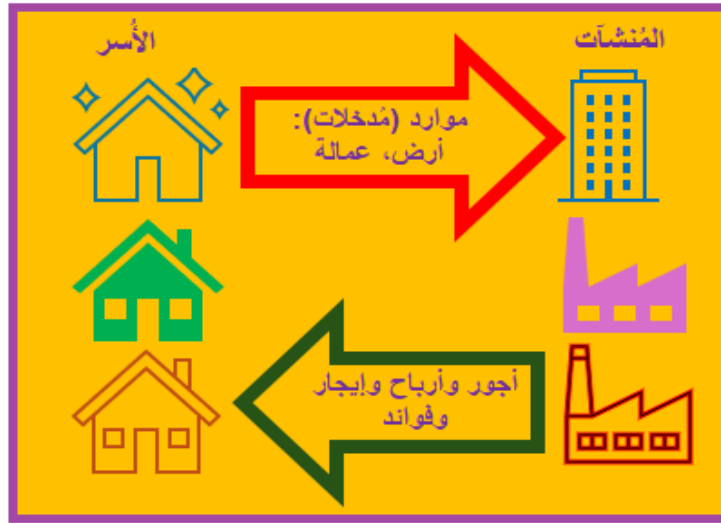


التي يكون لها نطاق فضائي (*Spatial*)، أي التي تنتقل من مكان إلى مكان، عبر الهواء أو المياه. ومثال على الأثر الخارجي السلبي، التلوث الذي تُحدثه المصانع القريبة من المستوطنات البشرية في الهواء ومياه الشرب والحدائق، ما يؤدي إلى انخفاض رفاه البشر في هذه المناطق، وارتفاع الكلفة الاجتماعية.

اقتصاديات كلاسيكية مُستجدة (تقليدية مُستجدة) (*Neoclassical Economics*) (49):

في تاريخ الفكر الاقتصادي (*History of Economic Thought*)، بخاصة ما يرتبط بالمدارس الفكرية، هي مدرسة في الفكر الاقتصادي، نشأت في بريطانيا والولايات المتحدة الأمريكية، مع نهايات القرن التاسع عشر، وذلك بعد ثورة التحليل الحدي (*Marginal Revolution*). وكان روادها الأوائل الفلاسفة وعلماء الاقتصاد والاجتماع من أمثال ألفريد مارشال (*Alfred Marshall*)، وفرانسييس إيدجورث (*Francis Edgeworth*)، وفيلفريدو باريتو (*Vilfredo Pareto*)، وجوهان ويكسل (*Johan Wicksell*)، وليون والراس (*Leon Walras*). وقد بنت هذه المدرسة أفكارها على التحليل الحدي، الذي ما زال مسيطراً على فكر بعض علماء الاقتصاد الحديث في الولايات المتحدة الأمريكية، بخاصة في جامعة شيكاغو (*Chicago University*).

تتبنى هذه المدرسة المبدأ الذي يرى أن الاقتصاد ينزع نحو التوازن بعد الصدمة التي يتعرض لها، نتيجة لعملية (*Tâtonnement*) التي تخيلها والراس، ورأى فيها أنّ تكيف الأسعار والأجور المرنة، صعوداً وهبوطاً، يدفع الاقتصاد نحو التوازن. وقد شبه والراس الاقتصاد بأنه يخوض عمليات مزاد، تتذبذب فيه الأسعار والأجور، هبوطاً وصعوداً، حتى تستقر حول التوازن. ويرى الاقتصاديون الكلاسيكيون (المُحدثون) أن الأسعار ترسل إشارات فيها معلومات إلى اللاعبين في الاقتصاد، سواء كانوا مُستهلكين أو منتجين أو عمالاً، تزودهم بالحوافز اللازمة وتعمل على تنسيق جهودهم، كل حسب موقعه؛ مستهلكاً كان أو منتجاً أو عاملاً. وقد ركزت هذه المدرسة على دور المستهلكين والمنتجين والمُدخرين، وانتقلت من دراسة تخصيص السوق للموارد إلى علم الاختيار الفردي والمؤسسي عن الموارد في الأسواق والمؤسسات. ولا تقدم أفكار هذه المدرسة إلا قليلاً من التحليل الاقتصادي الكلي، باستثناء تجميع الخيارات الفردية.



كان جون هيكس (*John Hicks*) وبول ساميلسون (*Paul Samuelson*) من أبداع المُنظرين لهذه المدرسة في القرن العشرين. لكن المنتقدين لأفكار هذه المدرسة رفضوا قبول مبدأ اهتمام العميل الاقتصادي (*Economic Agent*) بتعظيم منفعتيه، أو الربح أو الدخل. وقد عمل المعارضون للمدرسة على التقليل من قيمة الأفكار الأساسية لها، بخاصة مبادئ المنفعة الحدية (*Marginal Utility*) وتنقص معدل الإحلال الحدي (*Diminishing Marginal Rates of Substitution*). وعلى الرغم من شدة الانتقادات ما زال أتباع هذه المدرسة يقدمون الأفكار العميقة في موضوعات مستلهمة من الفكر الكلاسيكي المُستجد، بخاصة في مجالات التعظيم (*Maximization*) والتوازن والإحلال، والبحث عن عمل، والجريمة، والإسكان.

توليف كلاسيكي مُستجد (Neoclassical Synthesis) (50):

في منهج التفكير الاقتصادي (Economic Approach)، هو خلط علمي لبعض مفاهيم الاقتصاد الكلاسيكي (Classical Economics) والاقتصاد الكلي الكينزي (Keynesian Macroeconomics). وقد كان بول ساميلسون (Paul Samuelson) من أوائل من نشروا هذا الفكر، كتابة وتعليماً.

كينزيون جُدد (Neo-Keynesians) (51):

في تاريخ الفكر الاقتصادي (History of Economic Thought)، بخاصة ما يرتبط بالمدرسة الكينزية في الاقتصاد الكلي، هم مجموعة من مفكري الاقتصاد ومنظريه، صَفّوا النظرية الكلية لجون كينز (John Keynes) من الأفكار والمبادئ التي تضعفها، أو التي تعقدها أكثر مما ينبغي. وكان من رواد هذه الحركة علماء الاقتصاد: جون هيكس (John Hicks)، وجيمس ميد (James Mead) من بريطانيا، وجيمس توبين (James Tobin) ولورنس كلاين (Lawrence Klein)، وأندو مودلياني (Ando Modigliani)، ولان بليندر (Alan Blinder)، من الولايات المتحدة الأمريكية. وقد كثف هؤلاء العلماء من استخدام نظرية التوازن الآني (Theory of Simultaneous Equilibrium)، بين سوق السلع (Commodity Market) وسوق النقود (Money Market)، وهو التوازن الذي يتحقق من تفاعل منحنى الاستثمار - الأذخار (Investment - Saving (IS)) مع منحنى السيولة - النقود (Liquidity - Money (LM))، وكثفوا توظيف منحنى فيليبس (Phillips Curve)، وأدخلوه إلى النظرية الكينزية الجديدة. وقد أشارت أفكار هذه المدرسة الجديدة إلى الفشل الذي يحدث في الأسواق، بخاصة سوق العمل، لأن السوق لا يتنظف من الفوائض بسبب لزوجة الأجور، أي صعوبة انخفاضها. وكانت من أشهر الأفكار التي طرحتها هذه المدرسة ما تُسمى إدارة الطلب (Demand Management)، وهي أداة يُمكن توظيفها في إبقاء الاقتصاد في حالة توازن.

مالثوسيون جُدد (Neo-Malthusians) (52):

في تاريخ الفكر الاقتصادي (History of Economic Thought)، بخاصة ما يرتبط بأفكار عالم السكان والاقتصاد توماس مالثوس (Thomas Malthus)، هم مجموعة من علماء السكان والاقتصاد، الذين اتبعوا فكر مالثوس عن السكان. لكن هذه المجموعة الجديدة تبنت أفكاراً متقدمة عن تبعات الإسراف في استخراج الموارد الطبيعية واستهلاكها، المتجددة وغير المتجددة، والآثار السلبية الناجمة عن الصناعات الحديثة، من تلوث وخراب بيئي، بخاصة في ظل عدم تمكن العلماء من تطوير تقنيات موفرة لاستخدام الموارد الطبيعية، وارتفاع عدد السكان، وجشع الإنسان الذي لا حدَّ له.

(راجع مسرد: نادي روما (Club of Rome)).

ماركسيون جُدد (Neo-Marxists) (53):

في تاريخ الفكر الاقتصادي (History of Economic Thought)، بخاصة ما يرتبط بأفكار عالم الاجتماع والاقتصاد كارل ماركس (Karl Marx)، هم مجموعة من المفكرين والاقتصاديين، من أتباع ماركس، بخاصة عالم الاقتصاد البلجيكي إيرنست مندل (Ernst Mendel) وعالم الاقتصاد الأمريكي بول سويزي (Paul Sweezy)، وقد حاول الاثنان إعادة تفسير الفكر الماركسي، في ضوء الأفكار الاقتصادية الحديثة، بما فيها أفكار جون كينز (John Keynes).

رأسمالية تجارية جديدة (ميركنتالية جديدة) (*Neo-Mercantilism*) (54):

في تاريخ الفكر الاقتصادي (*History of Economic Thought*)، بخاصة ما يرتبط بالفكر التجاري، والحمائية، هي مجموعة الأفكار الحديثة المرتبطة بضرورة حماية الحكومة للمصالح الاقتصادية ضد النفوذ الأجنبي، بخاصة في مجال التبادل التجاري. ويطالب المدافعون عن تدخل الحكومة في مجال التجارة الخارجية بضرورة تبني السياسة الحمائية (*Protectionism*) من أجل المحافظة على المصالح الاقتصادية للدولة، بخاصة الصناعة الوليدة (*Infant Industry*).

النظرية الريكاردية الجديدة (*Neo-Ricardian Theory*) (55):

في تاريخ الفكر الاقتصادي (*History of Economic Thought*)، بخاصة ما يرتبط بأفكار عالم الاقتصاد ديفيد ريكاردو (*David Ricardo*)، هي نظرية جديدة تعود في الأصل إلى نظرية القيمة في العمل (*Labor Theory of Value*) التي صاغها ريكاردو، مع نهايات القرن الثامن عشر. وتستند النظرية الجديدة إلى أفكار عالم الاقتصاد بيرو صرافا (*Piero Sraffa*)، التي حاول فيها صياغة نظرية مقبولة عن الاقتصاد الذي يُنتج فائضاً من الأشياء (*Surplus-Producing Economy*).

تستخدم النظرية الجديد تحليلاً كلاسيكياً وليس كلاسيكياً مُستجداً، كي تُبين كيف يُوزع الفائض على الأرباح (*Profits*) والفائدة (*Interest*) والإيجار (*Rent*). ولا تُفسر النظرية الأسعار بوساطة قيمة زمن العمل، بل بوساطة نظرية كلفة الإنتاج، التي تحدد الشروط والظروف الاجتماعية للإنتاج. لذا تكون:

الأسعار = كمية الآلات والمواد الخام المُستخدمة + الأجور المدفوعة لقوة العمل + هامش ربح فوق الكلفة الكلية.

وقد تطورت بوساطة هذه النظرية وبشكل ضمني نظرية ماركسية جديدة، تهمل وجهة النظر الماركسية التي ترى أن هناك نزعة لدى الأرباح نحو الانخفاض، بل تُقرّ أن هناك نزعة نحو تطور وسائل الإنتاج الرأسمالي. وقد طبق بعض المفكرين الاقتصاديين التحليل الريكاردية الجديد في التعمق في فهم بعض أوجه الرأسمالية الحديثة، بخاصة في موضوع احتكار القلة (*Oligopoly*).

صافي الاستحواذ من الأصول التمويلية (*Net Acquisition of Financial Assets*) (56):

في التمويلات (المالية) العامة (*Public Finances*)، وميزان المدفوعات (*Balance of Payments*)، هو مصطلح يُشير إلى الفرق بين ما يدخل في حساب التمويل من أصول أجنبية في ميزان المدفوعات وما يخرج منه. فالإشارة الموجبة لهذا الفرق تعني فائضاً، والإشارة السالبة تعني عجزاً. ويُمكن توظيف مجموعة الموازين القطاعية (*Sectoral Balances*)، في تحليل الحالة الكلية للاقتصاد. وقد تكون هذه الموازين، بشكل فردي، في حالة عجز أو في حالة فائض.

تستخدم مجموعة كمبريدج للسياسة الاقتصادية (*Cambridge Economic Policy Group*) هذا المنهج في تحديد حاجات القطاع العام إلى الاقتراض.

القيمة الصافية للأصل (*Net Asset Value*) (57):

في تقييم الشركات وأصولها، هي القيمة الكلية، لشركة ما، بعد خصم كل الديون والمطلوبات عليها. وعادة يُعبر عن هذه القيمة بدينار، أو درهم، أو ريال، أو أية عملة أخرى، لكل سهم.

سعر المقايضة الصافي للتبادل التجاري (Net Barter Terms of Trade) (58):

في التجارة الخارجية (Foreign Trade) هو نسبة مؤشر أسعار الصادرات إلى مؤشر أسعار المستوردات. وهذه النسبة من أكثر المؤشرات استخداماً في قياس أسعار التبادل التجاري (Terms of Trade).

صافي الرفاء الاقتصادي (Net Economic Welfare) (59):

في الاقتصاد الكلي (Macroeconomics)، بخاصة في الناتج الوطني الإجمالي (Gross National Product)، واقتصاديات الرفاء (Welfare Economics)، هو الناتج الوطني الإجمالي، مطروحاً منه كل ما يُعدُّ ناتجاً سيئاً بسببه، مثل التلوث، وإضافة النشاط المنزلي (غير السوقية)، ووقت المتعة للأفراد.

صافي الاستثمار (Net Investment) (60):

في الاقتصاد الكلي (Macroeconomics)، بخاصة في الاستثمار (Investment)، هو الإضافة إلى مخزون رأس المال (Stock of Capital) في مدة زمنية معينة. وعادة يُقاس الاستثمار الإجمالي (Gross Investment) بجمع صافي الاستثمار إلى استثمار الاستبدال (Replacement Investment)، أي كلفة استبدال الآلات والمعدات ورأس المال الحقيقي بعد احتساب الاهتلاك.

صافي الخسارة التشغيلية (Net Operating Loss) (61):

في نظرية المنشأة (Theory of the Firm)، بخاصة في الإنتاج والتكاليف (Production & Cost)، هو خسارة تحدث في منشأة ما، عندما تتجاوز الخصومات الضريبية المسموح بها (Allowable Deductions) للمنشأة دخلها الخاضع للضريبة، في مدة ضريبية ما. وعادة تستخدم المنشأة صافي الخسارة التشغيلية في تعويض مدفوعات ضرائب المنشأة في مدد ضريبية أخرى، إذا سمح القانون النافذ في البلد المعني بذلك.

صافي القيمة الحالية (Net Present Value) (62):

في التمويل (Finance)، والاستثمار (Investment)، هو قيمة التدفقات النقدية عبر سلسلة زمنية مُحددة، بعد تخفيضها بمعامل مُعين، مثل معدل سعر الفائدة أو معدل التضخم. على سبيل المثال، لنفترض أن استثماراً ما يُدرّ دخلاً بقيمة (1000) دينار، سنوياً لمدة (5) أعوام، وأن معدل التضخم بلغ (5%) سنوياً في المدة كلها. ما يعني أن صافي القيمة الحالية لـ (5000) دينار يكون على النحو الآتي:

$$\sum_{t=1}^5 \frac{1000}{(1+0.05)^t} = \frac{1000}{1.05} + \frac{1000}{(1.05)^2} + \frac{1000}{(1.05)^3} + \frac{1000}{(1.05)^4} + \frac{1000}{(1.05)^5}$$

يحتوي الجدول المرفق حسابات صافي القيمة من المعادلة المبينة:

السنة	صافي القيمة
1	952.381
2	907.0295
3	863.8376
4	822.7025
5	783.5262
المجموع	4329.477

أي أن صافي القيمة الحالية للمبلغ المتدفق في خمسة أعوام يساوي مجموع صافي القيمة لكل سنة، وهو أقل من خمسة آلاف دينار، بالأسعار الجارية.

صافي الدخل من الممتلكات في الخارج (Net Property Income from Abroad) (63):

في ميزان المدفوعات (Balance of Payments)، هو الدخل المتأتي من الإيجارات والأرباح والفائدة من الأصول التي يملكها المواطنون في دولة (أو دول) أجنبية، مطروحاً منه دخل الإيجارات والأرباح والفائدة للمواطنين الأجانب في الدولة. وعادة يُضاف صافي الدخل من الممتلكات في الخارج إلى قيمة الناتج المحلي الإجمالي (Gross Domestic Product)، في حساب الناتج الوطني الإجمالي (Gross National Product).

صافي الوضع (صافي الحال) (Netput) (64):

في الإنتاج (Production)، خاصة في مجال كمية المدخلات (Input)، وكمية المخرجات (Output) هو صافي الإنتاج، أي كمية الإنتاج الكلية مطروحة منها كمية المدخلات الكلية. قد يُقيم صافي الوضع في بعض الحالات بكميات مقابل كميات، وقد يُقيم بقيمة مقابل قيمة.

تشبيك (تصفية) (Netting) (65):

في التمويل (Finance)، خاصة في القروض (Loans) والالتزامات التمويلية (Financial Obligations)، هو عملية تخفيض الالتزامات المتشعبة، وحصرها في التزام واحد. لنفترض، على سبيل المثال، أن في ذمة أحمد مبلغ (1000) دينار لسليم، وأن في ذمة سليم مبلغ (900) دينار لأحمد، ما يعني أن هناك مبلغاً واحداً بقي، نتيجة للتشبيك (التصفية)، وهو لصالح سليم. وعادة يُستخدم التشبيك في تصفية الذمم، وتقليل عدد الأشخاص (المؤسسات) الدائنين والمدينين، عندما يكون عدد الأشخاص (المؤسسات) كبيراً إلى حدٍ كافٍ.

عامل شبكة (Networker) (66):



في العمل خارج المنشأة، هو شخص يعمل في بيته، أو في مكتب شبكة محلية تابع لمنشأة ما، يُزود المكتب الرئيسي للمنشأة بخدمات مُعينة، مثل التسويق، أو البحث، أو التدريب، أو التحليل التمويلي، أو جمع المعلومات عن موضوع ما. وعادة يكون لدى عامل الشبكة جهاز حاسوب مربوط بالشبكة (Internet)، ويستطيع توصيل نتاج عمله عبرها.

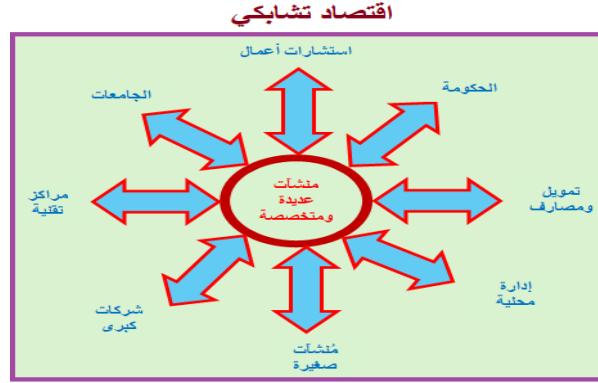
تستطيع المنشأة، بوساطة هذا الشكل توفير الجهد والمال والمكاتب. وعلى الرغم من هذه الفوائد، فإن سلبية كثيرة قد تترتب على بيئة العمل عن بعد، بخاصة الشعور بالغربة، والعزلة، وما شابه من الأمور النفسية والاجتماعية، في الأمد الطويل.

أثر خارجي لشبكة العمل (Network Externality) (67):

في مجال الآثار الخارجية الموجبة أو السالبة (Positive or Negative Externalities)، هو الأثر الذي يحدث لمستخدم مُنتج أو خدمة ما، بسبب استخدام الآخرين لمنتج أو خدمة مُشابهة. لنفترض، على سبيل المثال، أن شخصاً ما طلب وجبة طعام من مطعم ما، وطلب إيصالها إلى البيت بوساطة شبكة الخدمات المحلية. لكن كثرة الطلبات من المطعم، وقلة عدد الأشخاص المتخصصين بتوصيل الوجبات، أدت إلى تأخر وصول وجبة الطعام إلى الشخص الذي طلبها. ما يعني أن هناك أثراً خارجياً سالباً قد وقع عليه، نتيجة لكثرة الطلبات من الآخرين، الذين يستخدمون الشبكة ذاتها.

اقتصاد تشابكي (*Networking Economy*) (68):

في الاقتصاد الحديث (*Modern Economy*)، وما يُسمى مجتمع ما بعد الصناعي (*Postindustrial Society*)، هو اقتصاد يتكون من عدد كبير من المنشآت الصغيرة المتخصصة، أو من عمال الشبكات (*Networkers*)، مرتبطين معاً بنظام معلومات واسع، وشبكة عنكبوتية متخصصة، يكون بوساطتها الإنتاج والتسويق.

نظرية العمل الشبكي (*Network Theory*) (69):

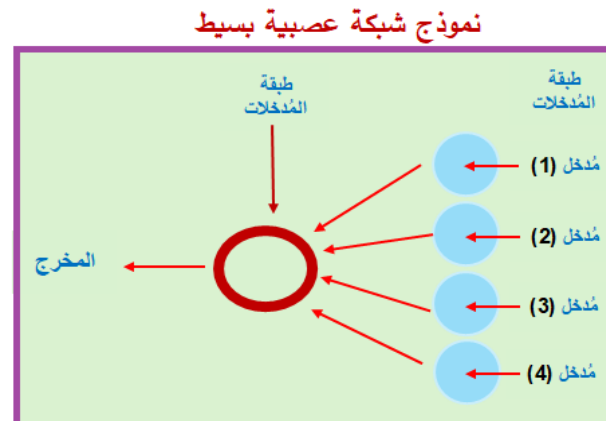
في إدارة الأعمال (*Business Administration*)، هي مجموعة من المبادئ والأفكار والأسس التي تُبين كيف يؤسس العمل التشابكي الثقة بين المتعاملين، وكيف يؤدي إلى تخفيض كلف الإنتاج والتسويق والتوزيع.

قيمة صافية (محضة) (*Net Worth*) (70):

في تقييم الشركات وأصولها، هي مصطلح يحمل معنيين: (1) مجموع قيمة الموجودات مطروحاً من مجموع قيمة المطلوبات. (2) رأس المال الذي يستخدمه صاحب العمل في منشأته.

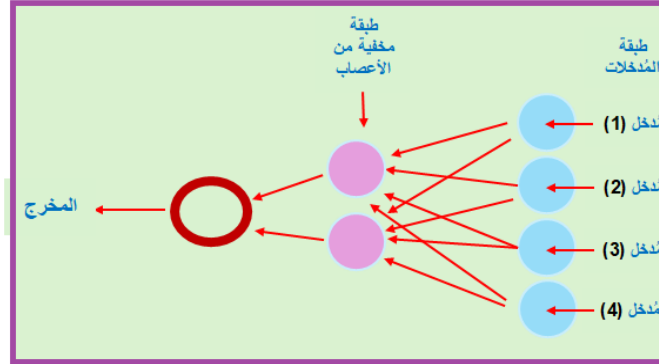
نموذج شبكة عصبية (*Neural Network Model*) (71):

في إدارة الأعمال (*Business Administration*)، والاقتصاد القياسي المتقدم (*Advanced Econometrics*)، والاقتصاد الرياضي (*Mathematical Economics*)، والتمويل (*Finance*)، وتقييم المخاطر (*Risk Assessment*)، هو مجموعة من طرق التنبؤ بوساطة الذكاء الاصطناعي يعتمد على طبقة من المدخلات، مُستندة إلى نماذج رياضية تحاكي عمل الدماغ البشري. ويكمن هدف النموذج في بناء علاقات غير خطية مُعقدة، للوصول إلى نتيجة من التنبؤات المهمة لمتخذي القرار.



يأتي نموذج الشبكة العصبية على شكلين أساسيين: النموذج البسيط، الذي يشبه عمل نموذج الانحدار الخطي المتعدد، بأربعة متغيرات مستقلة، في الاقتصاد القياسي، ولا يحتاج إلى طبقات (Layers)، كي يعطي قيمة معينة من التنبؤ، على النحو الموضح في الشكل الأول. أما الشكل الثاني، فهو النموذج المعقد، الذي يحتاج إلى طبقات (Layers) مخفية يوظفها في سبيل الوصول إلى تنبؤات أكثر تعقيداً، وأكثر مصداقية.

نموذج شبكة عصبية معقد



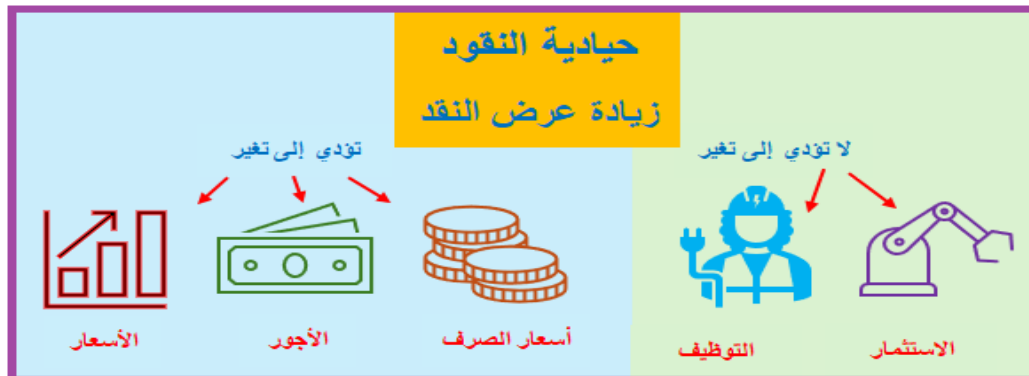
في الشكل التوضيحي الثاني، هناك أربعة متغيرات مستقلة، ومتغيران مساعدان، حيث يؤدي تفاعل الطبقتين إلى المخرج (التنبؤ).

موازنة محايدة (Neutral Budget) (72):

في التمويلات (المالية) العامة (Public Finances)، خاصة في مجال الموازنة العامة (General Budget)، هي موازنة تحمل معنيين: (1) موازنة وطنية تتميز بموقف مالي (Fiscal Stance) يتفادى تحفيز الاقتصاد الوطني أو العمل على انكماشه. (2) موازنة وطنية تتميز بعجز هيكلي (Structural Deficit) مساوٍ لصفر.

حيادية النقود (Neutrality of Money) (73):

في النظرية النقدية (Monetary Theory)، هي حالة تؤدي فيها زيادة عرض النقد إلى زيادة في مستوى الأسعار، لكنها قد لا تؤدي إلى زيادة في الإنتاج الحقيقي (Real Output)، ولا في التشغيل (Employment). يتعارض مع الاعتقاد السائد لدى الاقتصاديين الكينزيين الجدد (Neo Keynesian Economists)، أن زيادة عرض النقد تؤدي إلى إزاحة تامة إلى اليمين بمنحنى السيولة - النقود (LM - Liquidity - Money)، وأنه يعمل على انخفاض سعر الفائدة، وهذا الانخفاض في سعر الفائدة، بدوره، يؤدي إلى زيادة الطلب على الاستثمار، ثم زيادة الإنتاج الحقيقي.

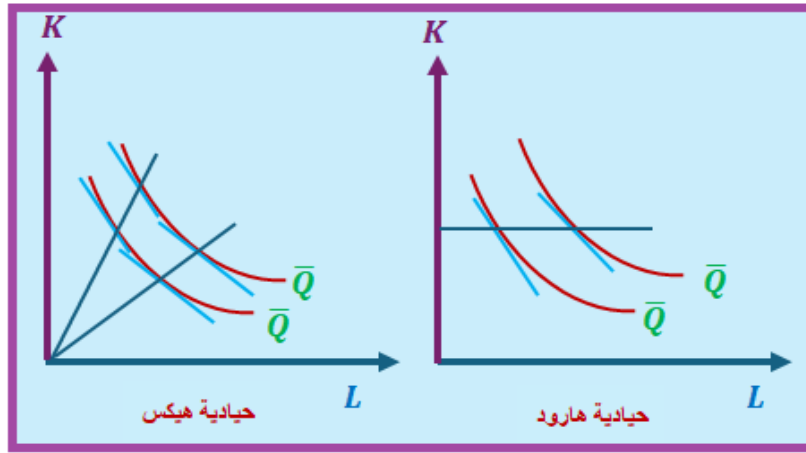


معدل سعر فائدة مُحايد (*Neutral Real Rate of Interest*) (74):

في النظرية النقدية (*Monetary Theory*)، هو مستوى لسعر الفائدة، لا تؤدي عنده السياسة النقدية (*Monetary Policy*) إلى توسع أو انكماش اقتصادي.

تطور تقني حيادي (*Neutral Technical Progress*) (75):

في التنمية الصناعية (*Industrial Development*)، والاختراعات التقنية (*Technical Inventions*)، هو مجموعة من الاختراعات والإبداعات التقنية في المجالات الصناعية والخدمية والإدارية، التي لا تؤثر في الإنتاجية النسبية (*Relative Productivities*) لعوامل الإنتاج (*Factors of Production*) المستخدمة في عمليات الإنتاج: الأرض، والعمالة، ورأس المال الحقيقي، والقدرات التنظيمية.



وصف عالم الاقتصاد جون هيكس (*John Hicks*) هذا الشكل من النمو الاقتصادي، بأنه زيادة في الإنتاجية الحدية (*Marginal Productivities*) للعمالة ورأس المال، بنسب متساوية، إذا لم ترتفع كمية مُدخل العمالة وكمية مُدخل رأس المال. أما عالم الاقتصاد هنري هارود (*Henry Harrod*) فقد سعى إلى تفسيره بوصفه تطوراً لا يغير نسبة رأس المال إلى العمالة (*Capital-Output Ratio*) عندما يكون هناك معدل ثابت لسعر الفائدة ومعدل ثابت للربح على رأس المال.

يُبين الشكل المرفق حيادية التطور التقني من وجهة نظر هيكس، حيث يُعبر عن النمو الاقتصادي بانتقال منحنى الإنتاج المتساوي من موقع إلى موقع أعلى، بسبب زيادة الإنتاجية الحدية للعمالة والإنتاجية الحدية لرأس المال بنسبة متساوية. أما حيادية هارود فهي النمو الاقتصادي الذي يتحقق مع بقاء نسبة رأس المال إلى العمالة ثابتة.

اقتصاديات كامبريدج الجديدة (*New Cambridge Economics*) (76):

في السياسات الاقتصادية (*Economic Policies*)، هي طريقة جديدة في تحليل العلاقات والمتغيرات الاقتصادية الكلية، تقودها مجموعة كامبريدج للسياسات الاقتصادية (*Cambridge Economic Policies Group*) بقيادة عالم الاقتصاد واين غودلي (*Wynne Godley*).

تقدم هذه المجموعة خطة (استراتيجية) بديلة للاقتصاد البريطاني، وما يشاكله. وتشمل هذه الخطة رأياً يرى أن التضخم يحدث بسبب قوة النقابات العمالية، وارتفاع أسعار السلع، على المستوى العالمي، وتخفيض أسعار صرف العملة. وأوصت

المجموعة بسياسة مالية (*Fiscal Policy*) توسعية، وفرض حصص على المُستوردات (*Import Quotas*)، من أجل تصحيح ميزان المدفوعات (*Balance of Payments*)، وتحديد معدل الضريبة الذي يؤدي إلى التوظيف الكامل (*Full Employment*) وتوازن في ميزان المدفوعات.

اقتصاديات كلاسيكية جديدة (*New Classical Economics*) (77):

في الفكر الاقتصادي (*Economic Thought*)، هي مدرسة جديدة في الفكر الاقتصادي، انتشر فكرها في بريطانيا والولايات المتحدة الأمريكية، جمعت فرضية التوقعات العقلانية (*Rational Expectations Hypothesis*) مع الفكر النقدي (*Monetarism*) ومبادئ التجارة الحرة والمبادرة الفردية وحرية العمل والتنقل (*Laissez-Faire*) في صياغة السياسة الاقتصادية.

تفترض هذه المدرسة أن كل الأسواق تعمل في ظل تنافسية تامة (*Perfectly Competitive*)، وأن البطالة الراهنة ليست إلا بطالة طوعية (*Voluntary Unemployment*)، ولا تظهر هذه البطالة إلا عندما يُخطئ العمال وأرباب العمل في حساباتهم. ويعتقد منظرو هذه المدرسة أن الأسواق تتخلص من الفوائض والعجوزات، من جانب الطلب والعرض. ويُعدُّ عالم الاقتصاد الأمريكي روبرت لوكاس (*Robert Lucas*)، من رواد هذه المدرسة الجديدة، إلى جانب عالمي الاقتصاد البريطانيين باتريك مينفورد (*Patrick Minford*) ومايكل بينستوك (*Michael Beenstock*).

الاتفاق الجديد (*New Deal*) (78):

في السياسات الاقتصادية، هو مصطلح يحمل معنيين: (1) مجموعة السياسات التي تبناها الرئيس الأمريكي فرانكلين روزفلت (*Franklin D. Roosevelt*) في سبيل إنعاش الاقتصاد الأمريكي، في المدة (1933 - 1937)، وهي المدة التي كان فيها الكساد العظيم (*Great Depression*) في الاقتصاد الأمريكي قد وصل أوجه. وكانت السياسات الاقتصادية التي شملها الاتفاق كينزية (*Keynesian*) بطبيعتها، لأن الأفكار الكينزية كانت سائدة في تلك الحقبة. وشملت خلق عجوزات (متعمدة) في الموازنة (*Budget Deficits*). وأسست الحكومة الأمريكية الاتحادية وكالة متخصصة بالتأمين على الودائع (*Deposit Insurance*)، وهيئة الرقابة على الأوراق المالية (*Securities and Exchange Commission*)، وتشديد الرقابة على المصارف. وركز الاتفاق الجديد على مسألة التفاوض الجماعي (*Collective Bargaining*) بوساطة تشريعات جديدة، بوصفه طريقة مهمة لتفاهم العمال مع أرباب العمل، وربط المسألة مع إدارة التعافي الوطنية (*National Recovery Administration*). (2) برنامج التدريب الذي أدخلته الحكومة البريطانية في العام (1997) مؤل من الضرائب على الأرباح العالية التي حققتها شركات المنافع العامة (*Public Utilities*)، مثل شركات الهاتف والكهرباء والماء.

الاستطلاع الجديدة للمكاسب (*New Earnings Survey*) (79):

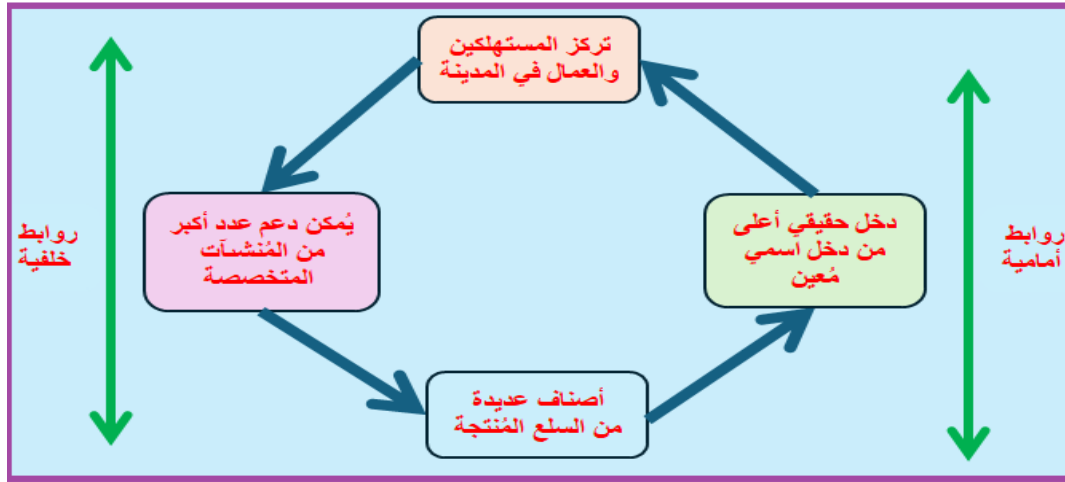
في مجال الإحصاءات الاقتصادية (*Economic Statistics*)، هو استطلاع إحصائي تنفذه دائرة التشغيل البريطانية، منذ العام (1968)، وتنشره كل عام، منذ العام (1970)، يشمل معلومات مهمة وتصنيفات مفيدة عن توزيع دخل العمل حسب المهنة، والصناعة والمنطقة الجغرافية.

جغرافيا اقتصادية جديدة (New Economic Geography) (80):

في التوزيع الجغرافي (*Geographical Distribution*) للنشاط الاقتصادي، هي دراسة مُحددات التوزيع المكاني للأنشطة الاقتصادية، كاستهلاك والإنتاج، والتوزيع، في مدينة أو إقليم أو دولة ما.

تعود مثل هذه الدراسات إلى عالم الاقتصاد البريطاني ألفريد مارشال (*Alfred Marshall*)، وفكرته عن الأثر الخارجي (*External Economies*) لمُنشأة ما على حجم الإنتاج فيها، ولاقصديات الحجم (*Diseconomies of Scale*)، ونظرية المكان المركزي (*Central Place Theory*)، وعدُّ كل هذه العوامل من مُحددات حجم الأنشطة الاقتصادية ونوعيتها.

يُبين الشكل المرفق أن تتركز المستهلكين والعمال في مدينة ما يعمل على دعم عدد أكبر من المنشآت المتخصصة في المدينة والمناطق المحيطة بها، وهذا بدوره يعمل على زيادة مضطردة في أشكال السلع المنتجة وأنواعها في المدينة والمناطق المحيطة، ثم ارتفاع الدخل الحقيقي. وتعمل هذه الحلقة على خلق روابط أمامية (*Forward Linkages*) وروابط خلفية (*Backward Linkages*) بين المنشآت ذاتها.



التاريخ الاقتصادي الجديد (New Economic History) (81):

في التنمية الاقتصادية (*Economic Development*)، والتاريخ الاقتصادي (*Economic History*)، والفلسفة الاقتصادية (*Economic Philosophy*)، خاصة في مجال التطور التاريخي للنشاط الاقتصادي، هو دراسة الفروقات في تطور المؤسسات (*Institutions*) عبر الزمن. ويأخذ هذا المنهج الجديد بعين الحسبان مسائل مهمة أثرت في المؤسسات التي حكمت اتجاه التطور، ومنها حقوق الملكية (*Property Rights*) ودور العقيدة (*Ideology*)، والقوة التفاوضية (*Bargaining Power*). وقد لاحظ المتخصصون في الفلسفة الاقتصادية أن النجاح الاجتماعي (*Social Efficiency*) قد ضُجِّي بها لمصلحة الحكام، خاصة المستبدون منهم.

آلية اقتصادية جديدة (New Economic Mechanism) (82):

في الإدارة الاقتصادية (*Economic Management*)، هي مصطلح يحمل معنيين: 1) سلسلة من التعديلات التي أدخلتها الحكومة المجرية، في العام (1968)، تخلت بواسطتها عن الإدارة الشيوعية المتشددة للموارد، بهدف تقوية العلاقة المباشرة بين المنشآت العاملة في الاقتصاد. وقد أفضت تلك التعديلات إلى ترك الأسعار لآلية السوق، قدر

المُستطاع، وذلك بوساطة ربط الأسعار المحلية للصادرات والمُستوردات بالأسعار العالمية، وجعل القرارات الاستثمارية لامركزية (Decentralized). (2) الإصلاحات الاقتصادية، في الاقتصاد السوفيتي (السابق) التي أُعلنت في العام (1987)، وشملت اقتراحات بتغييرات في الأسعار والأجور، من أجل زيادة النجاعة الاقتصادية (Economic Efficiency)، وتحسين الحوافز الاقتصادية. وقد أدت تلك المقدمة إلى بروز الزعيم السوفيتي الراحل ميخائيل غورباتشوف (Mikhail Gorbachev)، وإطلاقه برنامج الإصلاح (Perestroika)، الذي أدى إلى تفكك الاتحاد السوفيتي، ثاني أكبر قوة عسكرية بعد الولايات المتحدة، في عقود ما بعد الحرب العالمية الثانية، حتى سقوطه في بدايات العقد التاسع من القرن العشرين الماضي.

سياسة اقتصادية جديدة (New Economic Policy) (83):

في الإدارة الاقتصادية (Economic Management)، هي المرحلة الثانية من السياسة الاقتصادية، التي تبناها زعيم الثورة الشيوعية في روسيا، فلاديمير لينين (Vladimir Lenin)، في عشرينيات القرن العشرين، في محاولة لزيادة الإنتاج، واستبدال نظام لامركزي (Decentralized) بالمبادئ الشيوعية التي سادت في الحرب العالمية الأولى، في الصناعة، وقياس مدى التبادل التجاري صغير الحجم، المملوك من خاصة الناس.

اقتصاد جديد (New Economy) (84):

في التنمية الاقتصادية (Economic Development)، بخاصة في أساليب الإنتاج (Mode of Production)، والإدارة الاقتصادية (Economic Management)، هو مصطلح يحمل معنيين: (1) اقتصاد ذو بنية حديثة، يوظف آخر الإبداعات التقنية، في بيئة اقتصادية دولية مُعولمة (Globalization)، يستند إلى المعرفة، ويوظف عمالة ذات مهارة عالية.

ويتعرض للمخاطر واللايقين والتغير الدائم.

يُعدُّ قطاع الخدمات الواسع من الدلائل المباشرة على الاقتصاد الجديد المعولم. وقد ساعد تطور قطاع الاتصالات العالمي، ووسائل التواصل المتعددة والشابكة (Internet)، على بروز ظاهرة الاقتصادات الجديدة. وعادة يوصف مثل هذا الاقتصاد بأنه عالي التوظيف (High Employment)، بمعدل تضخم منخفض، ونمو سريع في الإنتاجية، وتوقعات غير محدودة في التوسع. (2) الفلسفة الاقتصادية الجديدة (Neue Economie) للحكومة الألمانية، التي تبحث في إمكانية خلق طريقة ثالثة (Third Way) في الإدارة الاقتصادية، ليست رأسمالية بحتة، ولا اشتراكية بحتة.

اتحادية جديدة (New Federalism) (85):

في العلاقات السياسية - الاقتصادية (Politico - Economic Relations)، بخاصة في الولايات المتحدة الأمريكية، هي توجهات عن صياغة علاقة جديدة بين الحكومة الاتحادية (US Federal Government) وحكومات الولايات (State Governments)، التي اقترحها الرئيس الأمريكي الراحل ريتشارد نيكسون (Richard Nixon) في العام (1971)، وعدّلها الرئيس الراحل رونالد ريغان (Ronald Reagan) في ثمانينيات القرن العشرين الماضي. وقد شملت تلك الاقتراحات نقل بعض الأنشطة الاتحادية إلى حكومة الولاية، بخاصة في مجال التعليم وبرامج الرفاء (Welfare Programs).

مالية اتحادية جديدة (New Fiscal Federalism) (86):

في العلاقات السياسية - الاقتصادية (Politico - Economic Relations)، بخاصة في الولايات المتحدة الأمريكية، هي مقترح لنظام المالية الاتحادية (Federal Finance)، قدمه الرئيس الراحل رونالد ريغان (Ronald Reagan) في العام (1986)، ووافق عليه مجلس الكونغرس، يقضي بإعطاء منحة كبيرة (Block Grants)، من الحكومة الاتحادية لحكومات الولايات، بدلاً من المنح التصنيفية، التي كانت تعتمد على استحقاق الأسر والأفراد. وقد قُصِدَ من ذلك النظام تخفيض الإنفاق الاتحادي، وإعطاء الولايات صلاحيات أكثر في مجال الإنفاق.

اقتصاد منزلي جديد (New Home Economics) (87):

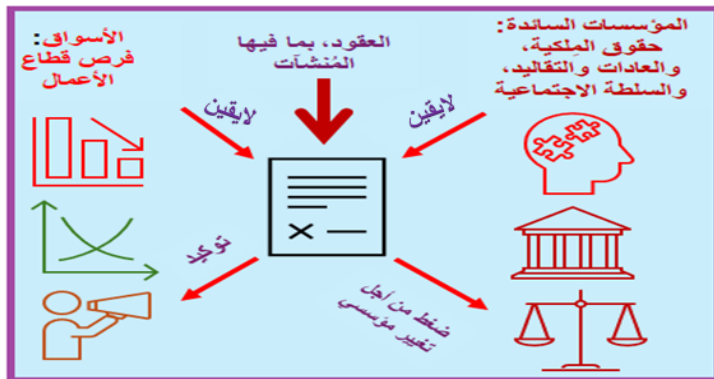
في الاقتصاد السلوكي (Behavioral Economics)، هو دراسة الأسباب الكامنة وراء تأسيس (إيجاد) الأسرة (العائلة) (Families)، إذ يرى بعض مفكري الاجتماع الاقتصادي (Socioeconomics) أن سلوك البشر دالة في حاجاتهم ونزعاتهم (ميولهم).

دولة صناعية جديدة (New Industrial State) (88):

في الفلسفة الاقتصادية (Economic Philosophy)، هي مصطلح ابتدعه عالم الاقتصاد والفيلسوف الكندي الأمريكي جون كينيث غالبريث (John Kenneth Galbraith)، وصف به الاقتصاد الحديث، المُسيطر عليه من بنى تقنية (Technostructure) وتقوده شركات كبرى، نذرت نفسها لإيجاد نوع من استقرار الإنتاج، وإيجاد الرغبات، بحيث لا يوجد نقص في الطلب على البضائع التي تُنتجها. ويرى غالبريث أن نظام التخطيط المُستخدم في هذا النمط من الدول يُمكن توظيفه في الاقتصادات الرأسمالية والاشتراكية، على حدٍ سواء.

اقتصاد مؤسسي جديد (New Institutional Economics) (89):

في الفلسفة الاقتصادية (Economic Philosophy)، والإدارة الاقتصادية (Economic Management)، والتنمية الاقتصادية (Economic Development)، هو مجموعة من الحقول الأكاديمية والمعرفية المتداخلة، تُستخدم في

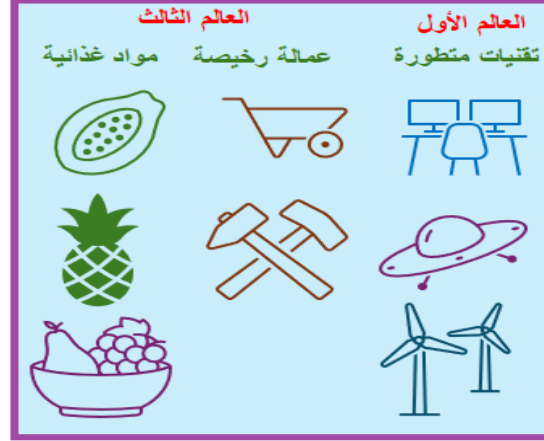


التعمق في فهم علم الاقتصاد ودور المؤسسات، بوساطة التطبيقات الاقتصادية لنظرية الوكالة (Agency Theory)، وحقوق الملكية (Property Rights) وكلف الصفقة (Transaction Costs)، بوصفها بديلاً عن الاقتصاد الكلاسيكي المُستجد (Neoclassical Economics).

استخدم العلماء المختصون الاقتصاد المؤسسي الجديد في فهم أعمق لحقول التنظيم الصناعي (Industrial Organization)، وحاكمة الشركات الكبرى (Corporate Governance)، والاختيار العام (Public Choice)، واقتصاديات التنمية (Economics of Development)، والتحول إلى اقتصادات ما بعد الاشتراكية (Post-Socialist Economies).

تقسيم جديد للعمل الدولي (New International Division of Labor) (90):

في نظرية المركز والأطراف (Center & Periphery Theory)، بخاصة في مجال عمل الشركات متعددة الجنسيات (Multinational Corporations)، هو التخصص الذي أوكل إلى بعض الدول الفقيرة (دول العالم الثالث)، في إنتاج عدد قليل من البضائع والخدمات أو تصديره، نتيجة للظروف التاريخية التي أحاطت بصناعات هذه الدول واقتصاداتها، أو بسبب تخطيط الإنتاج الذي تمارسه الشركات الكبرى.



نظام اقتصادي دولي جديد (New International Economic Order) (91):

في العلاقات الاقتصادية والسياسية الدولية (International Economic & Political Relations)، هو مقترح يدافع عنه الاقتصاديون الماركسيون، ينادي بتغيير ترتيبات التجارة الدولية، وشطب ديون العالم الثالث. يعود هذا المقترح إلى العام (1974) عندما قررت الجمعية العامة للأمم المتحدة التوصية بشطب ديون الدول الفقيرة، من أجل تقليل فجوات التنمية، والفقر ومستوى المعيشة، بين الدول الفقيرة والدول الغنية، ومحاولة إعادة توزيع الدخل العالمي على نحو أعدل. وتدعو هذه الأفكار إلى تعزيز مبادئ المعاملة التفضيلية لدول العالم الثالث، ومنحها مساعدات تقنية واقتصادية كي تنهض بالأعباء الثقيلة التي تقع على كاهل مجتمعاتها.

إصدار جديد (New Issue) (92):

في مجال التمويل (Finance)، والشركات المؤسسة حديثاً (Newly Established Companies)، هو عدد الحصص (الأسهم) المعروضة من شركة ما، في سوق الأسهم (Stock Market)، لأول مرة، أو عندما تصدر أسهماً (حصصاً) جديدة، في سبيل حشد تمويل جديد. وقد تُصدر الأسهم الجديدة بوساطة عطاء (Tender)، أو نشرة إصدار (Prospectus).

كينزية جديدة (New Keynesian) (93):

في تاريخ الفكر الاقتصادي (History of Economic Thought)، بخاصة في الاقتصاد الكينزي (Keynesian Economics)، هي مدرسة فكرية جديدة في الاقتصاد، بنت أفكارها على المبادئ الكينزية التقليدية، كما وردت في النظرية العامة (General Theory)، لجون كينز (John Keynes).

(راجع مسرد: كينزيون جدد (Neo-Keynesians)).

يسار جديد (New Left) (94):

في تاريخ الفكر الاقتصادي (*History of Economic Thought*)، والفلسفة الاقتصادية (*Economic Philosophy*)، والإدارة الاقتصادية (*Economic Management*)، هو مجموعة المبادئ والأفكار المستندة إلى فكر مؤسس العقيدة الشيوعية كارل ماركس (*Karl Marx*)، تركز على اللامساواة في الدخل والثروة، بوصفها مصدراً أساسياً **للاتوازنات** (*Disequilibria*) في اقتصادات السوق (*Market Economies*). وبحسب ما قال ماركس، فإن نمو رأس المال والأرباح المترتبة عليه أعلى من نمو إنتاجية العمل، وتكون النتيجة انخفاضاً مستمراً في العائد على رأس المال، إلى أن **ينهار النظام الرأسمالي** برمته. وقد تعمق مفكرو اليسار الجديد، تحت تأثير **الفكر الماركسي**، في الأبعاد الاجتماعية والسياسية والأخلاقية للنظام الرأسمالي. فشملت دراساتهم التركيز على مصالح الشركات الكبرى مقابل المنافسة، والمظاهر غير الديمقراطية وغير الأخلاقية للرأسمالية، وكيف أن نمو مؤسسات التسويق وخلق الحاجات، وترسيخها في أذهان المستهلكين، يقوي الرأسمالية ويمدها بوقود الحياة. ومن المفكرين من نادى **بفرض ضريبة على الثروة العالمية** (*Global Wealth Tax*)، كحقوق النفط ومناجم الذهب، من أجل تحفيز النمو الاقتصادي في الدول الفقيرة.

دولة صناعية حديثاً (Newly Industrialized Country) (95):

في حقل **التصنيع والتنمية الصناعية** (*Manufacturing & Industrial Development*)، هي مجموعة من الدول التي حققت نمواً عالياً في الصناعة، المدنية والعسكرية، وزادت صادراتها من السلع المصنعة بشكل كبير، في العقدين الأخيرين من القرن العشرين، وما زالت تحقق نمواً اقتصادياً عالياً، خاصة في مجال الصناعة والتصنيع. وتمتد هذه الدول من إسبانيا (أوروبا)، حتى البرازيل والمكسيك (أمريكا اللاتينية)، ثم كوريا الجنوبية وتايوان وهونغ كونغ، وسنغافورة (آسيا). وقد كان وصول هذه الدول إلى المستويات العالية من النمو في قطاع الصناعة والتصنيع نتيجة حتمية لحجم قطاع التصنيع فيها. وعادة تستخدم بعض هذه الدول **التعريفات** (*Tariffs*) الجمركية في سبيل حماية صناعاتها الوليدة (*Infant Industries*).

اقتصاد كلي جديد (New Macroeconomics) (96):

في النظرية الاقتصادية (*Economic Theory*)، هو مجموعة الأفكار الحديثة التي أدخلها مفكرو الاقتصاد إلى النظرية الاقتصادية، تستخدم مبادئ الاقتصاد الجزئي (*Microeconomics*)، بوصفها أساساً للاقتصاد الكلي. ركز المفكرون الاقتصاديون على مسائل التضخم (*Inflation*)، والمعدل الطبيعي للبطالة (*Natural Rate of Unemployment*)، وأفكار ما بعد الكينزية (*Post-Keynesians*)، لربط الجزئي بالكلي.

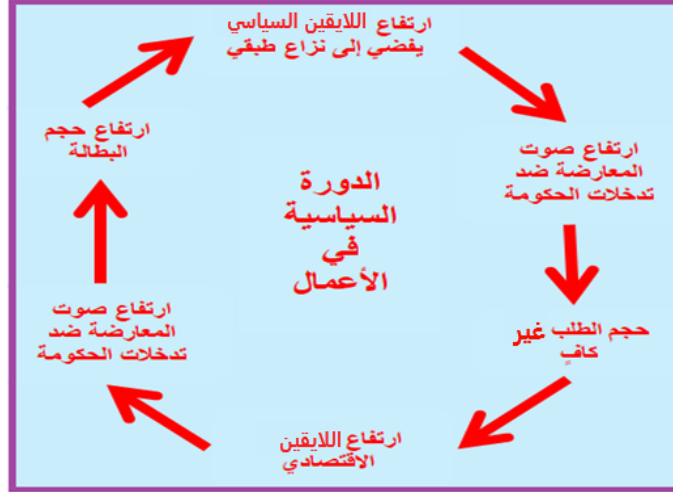
اقتصاد سياسي جديد (New Political Economy) (97):

في تاريخ الفكر الاقتصادي (*History of Economic Thought*)، والإدارة الاقتصادية (*Economic Management*)، هو مدرسة فكرية اقتصادية جديدة، تحاول بيان أن السياسات الاقتصادية الفعلية محددة بوساطة آلية سياسية (*Political Mechanism*).

تركز المدرسة الجديدة على مسألة توزيع الدخل، بوصفها أساساً لمسائل النمو والثروة والبطالة. وتحاول إثبات أن طبيعة المؤسسات السياسية (*Political Institutions*)، كالحكومة والمجالس التشريعية، ومؤسسات المجتمع المدني، هي اللاعب الرئيس في هذه المسائل. وقد وظف رواد المدرسة **نظريات متعددة**، في إثبات وجهات نظرهم، مثل **نظرية اللعبة**

(*Game Theory*)، ونظرية الموكّل - الوكيل (*Principal-Agent*)، وكلف التعاقدات (الصفقات) (*Transactions Costs*)، والدورة السياسية في الأعمال (*Political Business Cycle*).

يُبين الشكل المرفق **الدورة السياسية في الأعمال**، وهي تفسر ذاتها بذاتها، لكن أهم ما فيها أن عالم السياسة يتداخل في عالم الاقتصاد، بشكل لا يُمكن فصله.



حمائية جديدة (*New Protectionism*) (98):

في **التجارة الدولية** (*Foreign Trade*)، وتاريخ الفكر الاقتصادي (*History of Economic Thought*)، هي مجموعة الإجراءات التي يطالب بها قطاع المستوردين، في بلد ما، تقضي برفع الرسوم الجمركية والتعريفات على السلع المستوردة، التي لها بدائل محلية في البلد المعني، وذلك من أجل حماية مصالحهم التجارية والصناعات الوليدة (*Infant Industries*).

(راجع مسرد: رأسمالية تجارية جديدة (ميركنتالية جديدة) (*Neo-Mercantilism*)).

إقليمية جديدة (*New Regionalism*) (99):

في **التجارة الدولية** (*Foreign Trade*)، والاتحادات الجمركية (*Customs Unions*)، والاتحادات الاقتصادية والسياسية، كالاتحاد الأوروبي، هي عمليات تشكّل تجمعات اقتصادية وتجارية جديدة، بسبب العيوب التي تشوب منظمات تجارية أخرى، مثل منظمة التجارة العالمية، وقلة الاستفادة من العضوية فيها. وعادة تؤدي التجمعات الجديدة إلى تكاملات صناعية وإنتاجية عالية القيمة، وترتبط الاقتصادات فيما بينها بشكل أقوى من المنظمات الدولية التقليدية.

يمين جديد (*New Right*) (100):

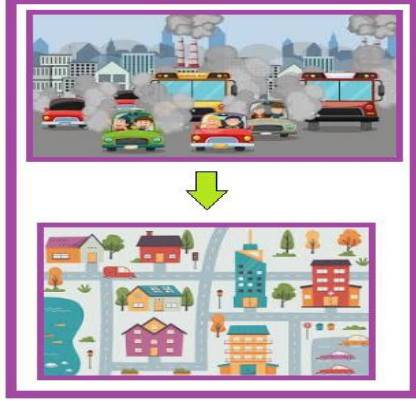
في تاريخ الفكر الاقتصادي (*History of Economic Thought*)، والفلسفة الاقتصادية (*Economic Philosophy*)، والإدارة الاقتصادية (*Economic Management*)، هو مجموعة من المفكرين الاقتصاديين والسياسيين الأمريكيين والأوروبيين، الذين اشتهروا في عقد الثمانينيات من القرن الماضي، دافعوا عما يُسمى **الاقتصاد التحرري** (*Libertarian Economics*). وكان من أشهر مبادئهم **تقليل دور الدولة في الاقتصاد**، والتمسك بمبادئ السوق في الإنتاج والتوزيع، ودافعوا أيضاً عن توجهات الحكومات نحو التخصيص.

أخبار (News) (101):

في مجال التنبؤات الاقتصادية (*Economic Forecasts*)، هي معلومات عن المتغيرات الكلية الأساسية (*Fundamental Macroeconomic Variables*)، تشمل التحركات غير المتوقعة في أسعار الفائدة، والدخل الوطني، والحساب الجاري من ميزان المدفوعات، كون هذه المعلومات والتنبؤات مهمة للمستثمرين ومتخذي القرار.

بلدة جديدة (New Town) (102):

في مجال تطوير المدن الكبرى، وتقليل الازدحام فيها، هي خطة وضعتها الحكومة البريطانية، على مرحلتين: خطة عقد الأربعينيات وخطة عقد الستينيات، من القرن العشرين، قررت بموجبها إنشاء ست وعشرين بلدة جديدة، بهدف تقليل عدد سكان مدينة لندن ومدينة غلاسكو، ومدن أخرى أصغر حجماً.



بدأت الخطة تحت إدارة شركات منفصلة، بمهمة بناء عدد كافٍ من المنازل، وجذب المستثمرين الصناعيين والتجار، ومحاولة تقليل المسافات إلى مناطق العمل. لكن الخطة لم تنجح إلى المستوى المرغوب، بسبب انخفاض المواءمة بين المهن المتوافرة والعمال الباحثين عن عمل. ولم تتمكن هذه البلدات من الوصول إلى معدل النمو الكافي، نتيجة لتراجع قطاع التصنيع البريطاني.

نظرية جديدة في التجارة (New Trade Theory) (103):

في التجارة الدولية (*International Trade*)، هي نظرية مبنية على ما سبق من نظريات ومبادئ سابقة، لكنها تفترض وجود منافسة تامة (*Perfect Competition*) بين الدول المتبادلة، وتستخدم مبادئ المنافسة غير التامة (*Imperfect Competition*) والعائد المتزايد على الحجم (*Increasing Return*)، في تفسير التجارة بين الدول، بخاصة بين الدول ذات الاقتصادات الكبرى والدول الأصغر حجماً واقتصاداً.

سوق نيويورك للتبادل التجاري (New York Mercantile Exchange (NYMEX)) (104):



في أسواق تبادل السلع (*Commodity Exchange*)، هو أكبر سوق معروف على المستوى العالمي، متخصص في الطاقة وأسعارها وعقود المستقبل (*Energy Futures*)، والخيارات التمويلية (*Options*).

سوق نيويورك لتبادل الأسهم (New York Stock Exchange) (105):

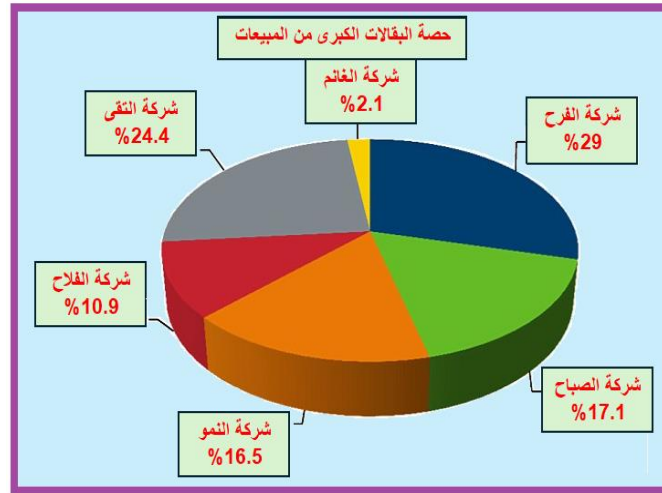
في سوق التمويل (*Financial Market*)، هو من أكبر أسواق تداول الأسهم في العالم. أسس في العام (1792)، باتفاقية بين أربعة وعشرين وسيطاً تموالياً (*Financial Brokers*) في منطقة وول ستريت (*Wall Street*) من مدينة نيويورك. وقد انتقل العمل بتداول الأسهم إلى مبنى، مجهز بمكاتب في العام (1793)، واكتسب اسمه الحالي في العام (1863). وقد بلغ عدد أعضاء السوق أكثر من (1400) عضو في العام (2022). وهو يملك سوق نيويورك لأدوات المستقبل (*New York Futures Exchange*)، الذي افتتح في العام (1980).



تُعَيَّن إدارة السوق متخصصاً لكل سهم، ويعمل في الوقت ذاته وسيطاً تمويلياً، يتولى عمليات البيع والشراء، والمقاصة في نهاية كل يوم تداول. وتنتشر إدارة السوق كل صفقات البيع والشراء والأسعار النهائية في كل يوم.

نسبة التركيز لـ(ن) من المنشآت (*N-Firm Concentration Ratio*) (106):

في التنظيم الصناعي (*Industrial Organization*)، ومنع الاحتكار (*Anti-Trust*)، هي نسبة مبيعات مجموعة من المنشآت، في صناعة ما، إلى مبيعات كل المنشآت في الصناعة ذاتها. وعادة يختار الباحثون ثلاث منشآت، أو أربع، أو ثماني، أو ست عشرة، ويُحسب حجم مبيعاتها الكلية ويُنسب إلى مبيعات كل المنشآت في الصناعة. ولهذا السبب تُسمى هذه النسب (*Ratios*): نسبة ثلاث منشآت (*Three-Firm*)، أو نسبة أربع منشآت (*Four-Firm*)، وهكذا. وتُسمى في بعض الأحيان نسبة المنشآت القائدة (*Leading Firms Ratio*).



مصرف امتياز (*Niche Bank*) (107):

في النقود والمصارف (*Money & Banking*)، هو مصطلح يحمل معنيين: (1) مصرف متخصص، له مكان مخصص في القطاع التمويلي (*Financial Sector*)، قد يُحقق ربحاً عالياً من نوعية معينة من العملاء الذين لا يستطيعون الاقتراض إلا منه، لكنه يواجه مخاطر انخفاض تنوع الخدمات المصرفية التي يقدمها. (2) مصرف يقدم خدماته مركزة، ومحدودة، يُسمى في بعض الأحيان مصرف شعاع مُركّز (*Laser Bank*).

سوق تبادل امتياز (*Niche Trading*) (108):

في أسواق التبادل (*Exchange Markets*)، هو سوق متخصص بتبادل (بيع وشراء) أداة تمويلية معينة، مثل: سندات، أو أسهم شركات متخصصة، وقد يشمل هذا السوق تبادل نوع مُعين من السلع كالذهب أو الفضة.

نيكارين (*Nikkeiren*) (109):

في مجال جمعيات أصحاب العمل (*Employers' Associations*)، هو اتحاد جمعيات أصحاب العمل اليابانيين (*Japanese Federation of Employers' Associations*)، تضم، حسب إحصائيات العام (2023) أكثر من (1512) ممثلاً عن (107) جمعيات صناعية.

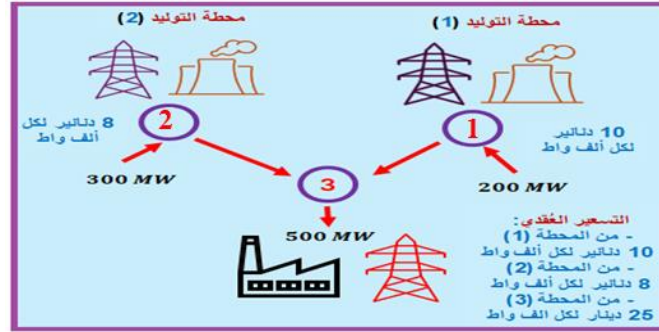
(راجع مُسرد: شونتو (*Shunto*)).

جائزة ذكرى نوبل في العلوم الاقتصادية (Nobel Memorial Prize in Economic Sciences) (110):

في مجال تشجيع البحث العلمي (Scientific Research)، في العلوم الاقتصادية، هي جائزة تُمنح لعلماء الاقتصاد المُميزين، سواء في النظرية الاقتصادية، أو تطبيقاتها في الاقتصاد القياسي، والاجتماعي، والفقر، وما شابه كل ذلك. أُسست الجائزة في العام (1968). وقد مُنحت (55) مرة لـ (93) عالم اقتصاد، بشكل فردي أو بالمشاركة، في المدة (1969 - 2023). واللافت في الأمر أن معظم علماء الاقتصاد الذين نالوها كانوا من العالم الغربي، والاتحاد السوفيتي (سابقاً).

تسعير عُقدي (Nodal Pricing) (111):

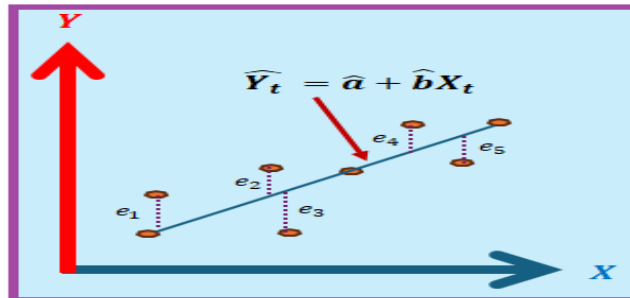
في مجال الإنتاج (Production)، وتسعير المنتج (Product Pricing)، هو أسلوب يُستخدم في تحديد أسعار مُنتج مُعين، في نظام إنتاج متسلسل. على سبيل المثال: يُسعر كيلو واط الكهرباء بمقدار مُعين، عند إنتاجه من منشأة ما، ثم يُسعر بمقدار أعلى عندما يُباع من منشأة أخرى. وهكذا إلى أن يصل إلى المستهلك النهائي. تستخدم محطات توليد الطاقة الكهربائية، في كثير من الأحيان، أسلوب التسعير العُقدي. على سبيل المثال يُبين الشكل التوضيحي المرفق أن هناك ثلاث محطات لتوليد الطاقة الكهربائية، بقدرات متفاوتة. تُنتج المحطة الأولى (200 ميغا واط (200 MW)، وتُنتج المحطة الثانية (300) ميغا واط (300 MW)، لكن الأخيرة تشتري كل ناتج المحطتين، الأولى والثانية، بسعرين مختلفين، الأعلى للأعلى إنتاجاً، ثم تبيع كل الناتج النهائي بسعر أعلى من السعرين السابقين. (انظر الشكل المرفق).



ضوضاء (إزعاج) (Noise) (112):

في الاقتصاد القياسي (Econometrics)، بخاصة في السلاسل الزمنية (Time Series)، هي أخطاء عشوائية (Random Disturbances) تؤدي إلى تشويه المعلومات التي تحتويها المشاهدات (Observations)، أو بيانات السلسلة الزمنية، قيد الدراسة. وعادة يكون التوزيع الاحتمالي للضوضاء طبيعياً (Normal Distribution)، أو هكذا يفترض الباحثون.

يُبين الشكل المرفق أن المعادلة المقدرة لمعاملاتها ($\hat{Y}_t = \hat{a} + \hat{b} X_t$) تمثل الخط المستقيم، الذي بدوره يعبر عن أقرب تمثيل للبيانات، لكن سلسلة الضوضاء (e_t) تُبين أنها، أي الخطأ العشوائي، تشوه تعبير المعادلة عن السلسلة الزمنية.



مُتاجِرْ إِزْعَاج (مُتَاجِرْ ضَوْضَاء) (Noise Trader) (113):

في سوق تبادل الأسهم (Stock Exchange)، هو مصطلح يُستخدم في علم التمويل، يرتبط بفرضية السوق الناجعة (الكفاءة) (Efficient Market Hypothesis)، يصف مُستثمر ما، يبيع ويشترى بناءً على الإشاعات، أو على عوامل يظن أنها تساعد على الربح، لكن هذا المستثمر لا يعتمد في الحقيقة إلا على الاختيارات العشوائية. يرى علماء التمويل وخبرائهم أنه يُمكن وصف السوق بدقة أعلى، من غير مُتاجِرِي الضوضاء.

**صندوق من غير حمولة (No-Load Fund) (114):**

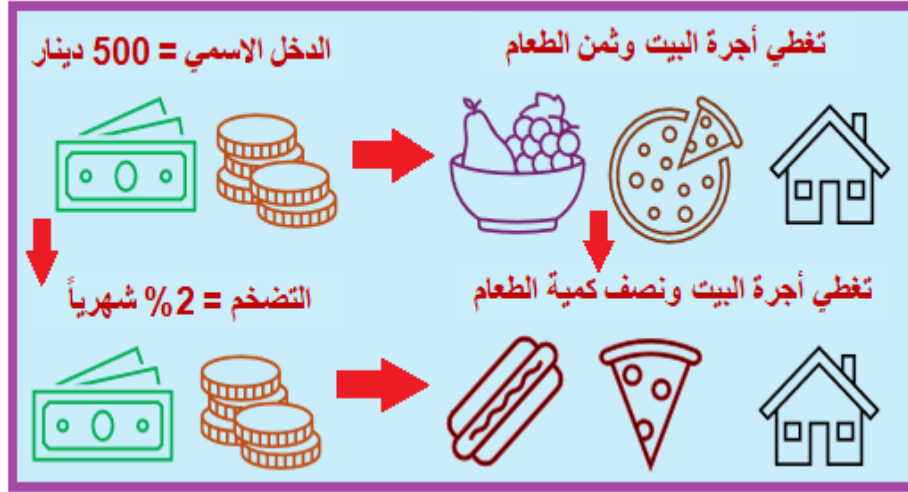
في مجال الاستثمار (Investment)، هو صندوق استثمار مشترك (Mutual Fund)، لا يُحمّل المستثمرين فيه أية عمولات على بيع الحصص.

ألقاب مميزة (Nomenklatura) (115):

في التنظيم السياسي - الاقتصادي (Politico - Economic Organization)، هي توصيفات وألقاب وتسميات، مُنحت للنخبة السياسية - الاقتصادية - الاجتماعية، من الحزب الشيوعي، في دولة شيوعية، أيام الاتحاد السوفيتي السابق. وكان الأشخاص الممنوحون تلك الألقاب يشغلون مناصب في اللجان المحلية أو اللجنة المركزية للحزب الشيوعي، في الدولة، يحصلون بموجبها على امتيازات اقتصادية وسياسية، أكثر من غيرهم. واللافت أن كثيراً من الحكومات الشيوعية، وغير الشيوعية، تفعل ممارسات مشابهة، خاصة في الدولة العربية الحديثة.

اسمي (Nominal) (116):

في البيانات والإحصائيات الاقتصادية الكلية (Macroeconomic Data & Statistics)، هو مصطلح يُستخدم لوصف المتغير الكلي بقيمته الاسمية (الظاهرية، أو الشكلية) (Nominal or Face Value)، وليس بقيمته الحقيقية (Real Value)، على سبيل المثال لنفترض أن الدخل الشهري لعامل ما يبلغ (500) دينار. وهذا المقدار هو القيمة الاسمية للدخل الشهري، من غير أن يدخل التضخم في حساب الدخل. ولو افترضنا أن هذه القيمة تغطي أجرة البيت وثمان الطعام الذي يشتريه العامل، فقط. ولنفترض أيضاً أن معدل التضخم يبلغ (2%) شهرياً، ما يعني أن الدخل البالغ (500) دينار يفقد من قوته الشرائية بمعدل (2%) شهرياً، لذا لن يتمكن العامل من تغطية ثمن الطعام الذي كان يشتريه في الماضي، بل ستتناقص الكمية الفعلية التي يُمكن أن يشتريها منه.



يستخدم الاقتصاديون المختصون القيمة الاسمية في كثير من التطبيقات، منها أسعار الصرف (*Exchange Rate*)، ومعدل أسعار الفائدة (*Rate of Interest*)، والتعريفات الجمركية (*Tariff Rate*).

ناتج محلي إجمالي اسمي (*Nominal Gross Domestic Product*) (117):

في الاقتصاد الكلي (*Macroeconomics*)، خاصة في الناتج المحلي (*Domestic Product*)، هو الناتج المحلي الإجمالي، مُقيماً بالأسعار الجارية، ووحدات العملة المحلية، في دولة ما. على سبيل المثال قد يكون الناتج المحلي الإجمالي (50) ألف طن من القمح، و(3) آلاف طن من الحديد، و(10) آلاف حاسوب. وقيمة كل هذا الإنتاج الحقيقي (*Real Output*) بوحدات العملة المحلية تساوي (100) مليون دينار. ربما يتعرض الدينار إلى تضخم سنوي، يدفع قوته الشرائية إلى الخلف، فتصبح قيمة الأشياء الحقيقية بوحدات الدينار (110) ملايين دينار، مثلاً، ما يعني أن التضخم كان (10%) سنوياً.

دخل اسمي (*Nominal Income*) (118):

في الاقتصاد الكلي (*Macroeconomics*)، خاصة في نظرية الدخل (*Income Theory*)، هو الدخل الكلي أو الدخل المتاح، أو الدخل الفردي، مُعبّراً عنه بوحدات العملة المحلية، في دولة ما. (راجع مُسرد: اسمي (*Nominal*)).

معدل اسمي للضريبة (*Nominal Tax Rate*) (119):

في الاقتصاد الكلي (*Macroeconomics*)، خاصة في مجال الإنتاج (*Production*) والدخل (*Income*)، هو معدل الضريبة على السلع، أو الدخل، أو رأس المال، المعلن عنه، في نشرات خاصة، من السلطة المعنية، في دولة ما.

حساب مُرشح (حساب تحت اسم مستعار) (*Nominee Account*) (120):

في مجال بيع أسهم الشركات وشرائها، هو إنشاء حساب يحمل اسماً مُستعاراً، بدلاً عن صاحب الحساب الحقيقي، تفعله المصارف والمؤسسات التمويلية، لصالح بعض العملاء الذين يرغبون في إخفاء أسمائهم الحقيقية. وعادة تفعل بعض الشركات والأشخاص هذه الممارسة من أجل مراكمة كمية كافية من الأسهم في شركة ما، بهدف الاستحواذ عليها. ويُعدّ الحساب المُرشح طريقة سهلة لتحقيق ذلك.

معدل تضخم غير متسارع في البطالة (*Non – Accelerating Rate of Inflation*) (121):

في الاقتصاد الكلي (*Macroeconomics*)، خاصة في مجال البطالة (*Unemployment*).

(راجع المسرد رقم (2): نير (NAIRU))، في بداية هذا الحرف (الجزء).

أنشطة غير مصرفية (*Non-Bank Activities*) (122):

في المؤسسات التمويلية (*Financial Institutions*)، خاصة الشركات التمويلية القابضة (*Financial Holding Companies*)، هي مجموعة من الأعمال التي يُسمح لبعض الشركات التمويلية بممارستها، ولا يُسمح للمصرف العادي أن يمارسها. ومثال عليها إبرام عقود التأمين، وتداول الأدوات التمويلية (*Securities Dealing*)، وخدمات الوساطة التمويلية (*Brokerage Services*).

سلعة غير أساسية (*Non-Basic Commodity*) (123):

في مجال الإنتاج (*Production*)، هي سلعة تؤثر في إنتاج بعض السلع، لكنها لا تؤثر في إنتاج كل السلع.

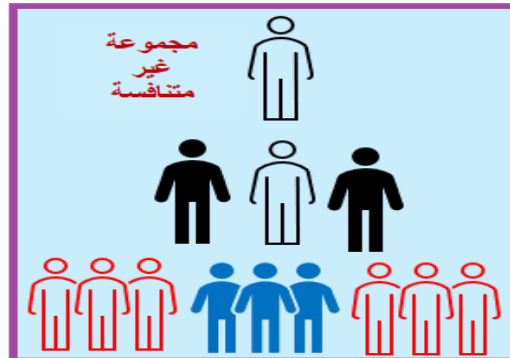
صناعة غير أساسية (*Non-Basic Industry*) (124):

في مجال الإنتاج والخدمات الصناعية (*Industrial Production & Services*)، هي صناعة تقدم خدمات متعددة إلى مجموعة من الصناعات الأساسية (*Basic Industries*).

مجموعة غير متنافسة (*Non-Competing Group*) (125):

في سوق العمل (*Labor Market*)، هي مجموعة مهنية (*Occupational Group*)، في سوق العمل، منفصلة عن مجموعات عمالية أخرى، بسبب عوائق الدخول (*Barriers to Entry*).

لاحظ عالم الاقتصاد البريطاني جون ستيوارت ميل (*John Stuart Mill*) هذه الظاهرة، بوصفها مُعبرة عن لاكُمالية السوق (*Market Imperfection*)، ورَبَط سوق العمل بنظام نبذ وراثي (*Hereditary Caste System*)، فيه نخبة رائدة، وفيه منبوذون يعملون في الوظائف الدنيا، حسب وجهة نظره. ورأى أن عوامل متعددة، مثل المستوى التعليمي ولوائح النقابات العمالية، والتمييز (*Discrimination*) تعمل على فصل قوى العمل إلى مجموعات، وتؤدي إلى ظهور فروقات الأجور (*Wage Differentials*)، بشكل واضح.



لاشغل (Non-Employment) (126):

في مجال الاجتماع الاقتصادي (Socioeconomics)، هو مصطلح يُطلق على مجموعة من الأشخاص الذين لا عمل لهم، تضم المتقاعدين، والمرضى (بشكل مُزمن)، والأغنياء الذين يعيشون على الدخل من الاستثمار (فقط)، والأمهات الراعيات لأسرهن.

**توازن غير هادف (Non-Goal Equilibrium) (127):**

في مسائل الطلب والعرض (Demand & Supply)، بخاصة في مسائل الطلب والعرض الكليين (Aggregate Demand & Supply)، هو حالة توازنية تحققت بفعل التفاعلات الحرة لقوى الطلب والعرض، وليس بفعل عمل مقصود وواحد من هذه القوى. من الأمثلة عليه الدخل الوطني في اقتصاد رأسمالي.

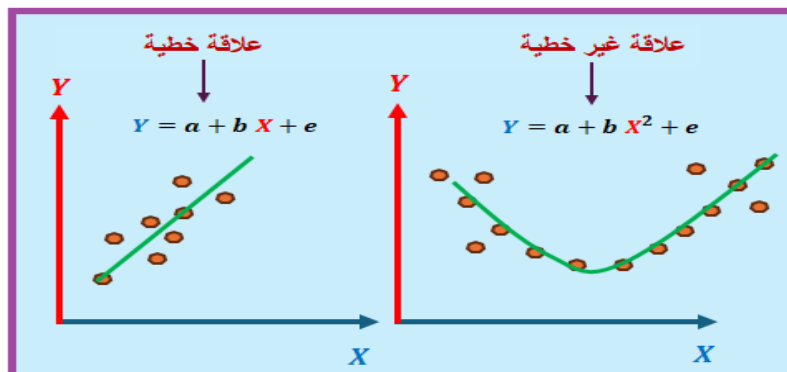
عرض نقد لا فائدة عليه (Non-Interest-Bearing M1) (128):

في النقود والمصارف (Money & Banking)، هو جزء من عرض النقد بمفهومه الضيق (M1)، يأتي على شكل حساب مصرفي (Bank Account) لا يُدفع لصاحبه فائدة على المبلغ المودع فيه. وقد أُدخل هذا النوع من الحسابات إلى بعض المصارف في بريطانيا والولايات المتحدة، بعد أن عدّلت هذه المصارف وضع حسابات الإيداع الجارية (Current Deposits)، ودفعت فائدة على المبالغ المودعة فيها.

ارتباط غير خطي (Non-Linear Correlation) (129):

في الاقتصاد القياسي (Econometrics)، والإحصاء الوصفي (Descriptive Statistics)، والإحصاء الاستدلالي (Inferential Statistics)، هو علاقة بين متغيرين، يُعبر عنها بمنحنى، أو معادلة من الدرجة الثانية أو أعلى.

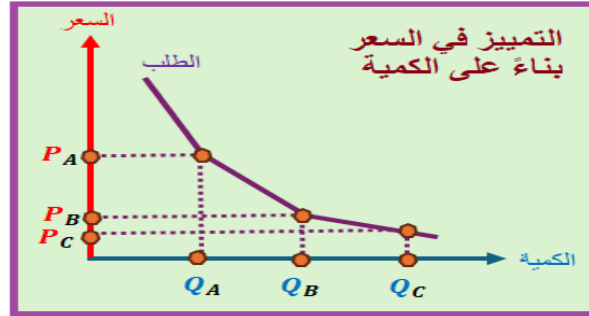
يُبين الشكل المرفق نوعين من العلاقات: (1) علاقة غير خطية (Non-Linear Relation)، يُعبر عنها بوساطة المعادلة $(Y = a + bX^2 + e)$ والمنحنى الأخضر السميك، الذي يمر بين النقاط المبعثرة، فوقه وتحتّه. (2) علاقة خطية (Linear Relation)، يُعبر عنها بوساطة المعادلة $(Y = a + bX + e)$ ، والخط المستقيم الأخضر السميك، الذي يمر بين النقاط، المبعثرة فوقه وتحتّه.



تسعير غير خطي (Non-Linear Pricing) (130):

في نظرية المنشأة (Theory of the Firm)، وهيكل السوق (Market Structure)، هو أسلوب تسعير يُميز بين مستهلكي السلعة، حسب الكمية المستهلكة. على سبيل المثال تمارس شركات بيع الطاقة الكهربائية التمييز بالسعر (Price Discrimination) بين المشتريين المنزليين (Household Buyers)، والمشتريين التجاريين (Commercial Buyers)، والمشتريين الصناعيين (Industrial Buyers). وفي حالات أخرى تُشجّع بعض المنشآت زبائنها على شراء كميات أكبر من سلعة ما، وذلك بوساطة تخفيض السعر بشكل لافت على الوحدة الثانية من السلعة المشتراة، مثلاً: (اشتر واحد وحصل على الثانية مجاناً).

يُبين الشكل المرفق كيف يُميز المنتج بأسعار البيع بين المشتري (A) والمشتري (B) والمشتري (C) بناءً على الكمية التي يشتريها كل واحدٍ منهم (Q_A) و(Q_B) و(Q_C)، على التوالي. إذ كلما زادت الكمية المشتراة انخفض السعر بشكل غير خطي.



قطاع غير سوقي (Non-Market Sector) (131):

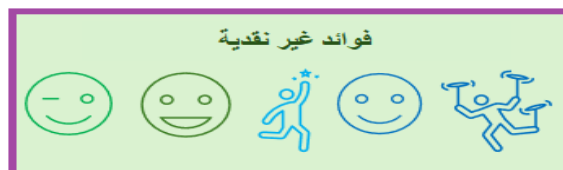
في النظرية الاقتصادية (Economic Theory)، بخاصة في التمويلات (المالية) العامة (Public Finances)، هو جزء من الاقتصاد، لا تُباع منتجاته في السوق. وعادة يُشير الاقتصاديون إلى المنتجات الحكومية، والمنتجات المنزلية، ومنتجات المزارع الخاصة في بعض الدول الفقيرة. حيث تشكل منتجات هذه الجهات القطاع غير السوقي.

نموذج غير مغلّمي (Non-Parametric Model) (132):

في الاقتصاد القياسي (Econometrics)، والإحصاء الاستدلالي (Inferential Statistics)، هو نموذج يستخدم عملية الاستدلال الإحصائي (Statistical Inference) والبيانات الاقتصادية المتاحة في استكشاف العلاقة بين المتغيرات الاقتصادية، تحت الدراسة، من غير أن يلجأ إلى علاقة دالة (Functional Relationship) من شكل ما.

عوائد غير نقدية (Non-Pecuniary Returns) (133):

في بيئة العمل (Work Environment) والفوائد التي يتلقاها العامل من العمل، هي عوائد غير نقدية يحصل عليها العامل (الموظف) من عمله. تشمل الراحة النفسية، والإشباع النفسي والسعادة، والقوة والجاه.



مؤسسة غير ربحية (Non-Profit Enterprise) (134):

في المؤسسات الخيرية (Charitable Foundations)، والنوادي (Clubs)، والتأمين المشترك (Mutual Insurance)، هي منظمة (Organization)، من غير المنشآت التجارية، ليس لأعضائها أي حقوق ملكية خاصة (Private Property Rights)، ولا حصة أو استحقاق من نوع ما، من أرباحها أو إيراداتها.

تموّل هذه المؤسسات من التبرعات (Donations) والهبات (Endowments) والمِنح الحكومية (Government Grants)، بهدف تعظيم كمية الخدمات التي تقدمها ونوعيتها، وتغطية كلف عملياتها. من الأمثلة عليها المؤسسات الحكومية التي تقدم خدمات مجانية إلى محتاجيها، والجمعيات الخيرية، والنوادي، وشركات التأمين المشترك. وعادة يكون الإحسان وحب عمل الخير والنوازع الدينية وراء تأسيس هذه المنظمات.

موارد غير متجددة (Non-Renewable Resources) (135):

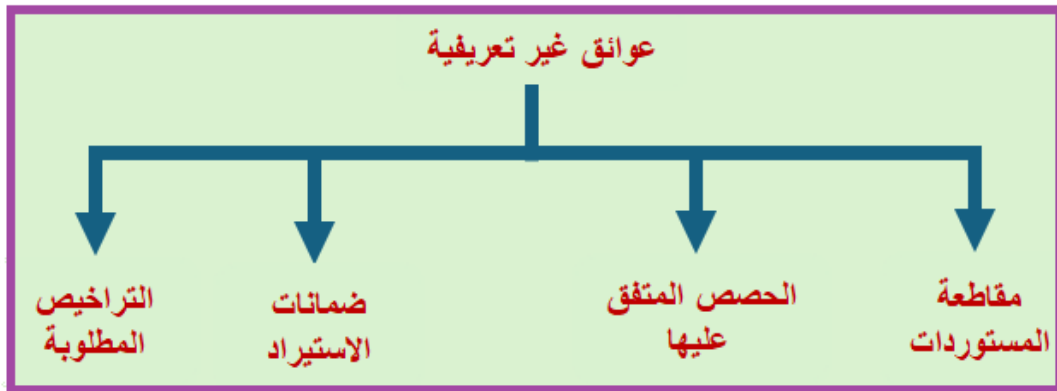
في اقتصاديات الموارد والبيئة (Economics of Resources & Environment)، هي الموارد الطبيعية الموجودة على سطح الأرض، أو في باطنها، بأعماق مختلفة، يستخدمها البشر في أنشطتهم الإنتاجية الصناعية المتعددة، وغير الصناعية، لكن المتوافر منها محدود، على الرغم من كمياتها الهائلة، وهي غير قابلة للتجدد. من الأمثلة عليها الوقود الأحفوري (النفط) (Fossil Fuel)، والفحم الحجري (Coal)، والغاز الطبيعي (Natural Gas)، والحديد (Iron)، والنحاس (Coper)، وما شابه كل ذلك.

إعانة ضريبية غير معيارية (Non-Standard Tax Relief) (136):

في ضريبة الدخل (Income Tax)، هي تخفيض من الدخل الخاضع للضريبة (Taxable Income) لشخص ما، استناداً إلى التكاليف والمصاريف التي تحملها في سبيل تحقيق الدخل، والتي تُقبل من السلطة المعنية بأنها مصاريف توليد الدخل، مثل التأمين الصحي، وإيجار مكتب العمل، إن وجد، وما شابه.

عوائق غير تعريفية (Non-Tariff Barrier) (137):

في التجارة الخارجية (Foreign Trade)، هي عوائق غير مرتبطة بالرسوم الجمركية، أو التعريفات (الضرائب) التي عادة تفرضها الدول على المستوردات، من دولة معينة أو مجموعة من الدول، أو من بقية دول العالم.



تشمل العوائق غير التعريفية معايير الأمان والنظافة والمحاصرة، والترتيبات الإدارية، والقيود على أنواع معينة من السلع، والقيود التصديرية الطوعية (Voluntary Export Restraints) المتفق عليها.

لامتبادلة (غير خاضعة للتبادل) (*Non-Tradables*) (138):

في التجارة الخارجية (*Foreign Trade*)، هي السلع (البضائع والخدمات) التي لا تدخل في التجارة الدولية، بسبب صعوبة حسابها أو استحالتها، وصعوبة إدخالها أو استحالتها، مثل خدمات الحلاقة، وتنظيف الملابس، والأشياء الثقيلة أكثر من اللازم، والمباني، والبضائع المعرضة لسرعة التلف والخراب.

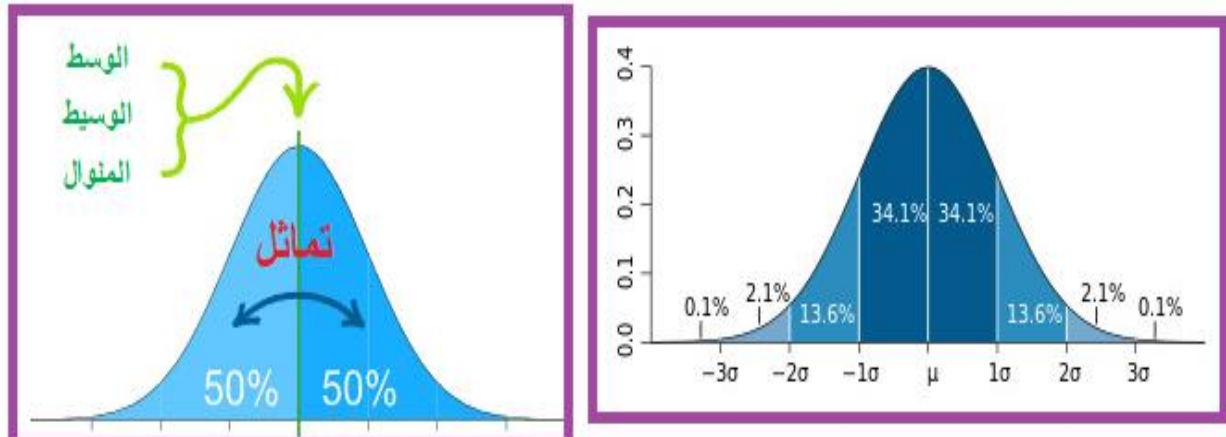
لعبة غير صفرية (*Non-Zero-Sum Game*) (139):

في نظرية اللعبة (*Game Theory*)، هي حالة أو وضع ما، يكون مجموع ما يُمكن أن يُوزَّع على اللاعبين (المشاركين) لا يساوي صفرًا. وقد يكون مجموع ما يُمكن أن يُوزَّع موجب القيمة، فنُسمى النتيجة في هذا الحال لعبة بمجموع موجب (*Positive Sum Game*). وقد يكون مجموع ما يُمكن أن يُوزَّع سالب القيمة، فتصبح النتيجة لعبة بمجموع سالب (*Negative Sum Game*). وقد تتباين النتيجة من حالٍ لآخر، بناءً على الخطة التي يرسمها اللاعبون. (راجع مُسرد: توازن ناش (*Nash Equilibrium*)).

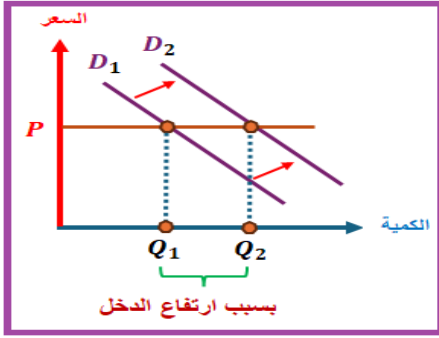
توزيع طبيعي (*Normal Distribution*) (140):

في الإحصاء الاستدلالي (*Inferential Statistics*)، والتوزيعات الاحتمالية (*Probability Distributions*)، هو أحد التوزيعات الاحتمالية المتصلة (*Continuous*)، تتساوى فيه قيم الوسط (*Mean*) والوسيط (*Median*) والمنوال (*Mode*)، ويكون توزيع البيانات فيه متماثلة حول القيم الثلاث، إلى يمين ويسار، أي أن (50%) إلى اليمين، و(50%) إلى اليسار.

يتميز التوزيع الطبيعي بخاصية فريدة، هي أن (68.2%) من القيم موزعة على بُعد انحراف معياري واحد ($\pm\sigma$)، إلى يمين الوسط ويساره، وأن (95.4%) من القيم موزعة على بُعد انحرافين معياريين ($\pm 2\sigma$)، إلى يمين الوسط ويساره. ولو أخذنا ثلاثة انحرافات معيارية ($\pm 3\sigma$) إلى يمين الوسط ويساره لوجدنا أن ما يزيد قليلاً على (99%) من البيانات محصور في ذلك المدى. (انظر الشكل التوضيحي المرفق).



بضاعة (سلعة) عادية (Normal Good) (141):



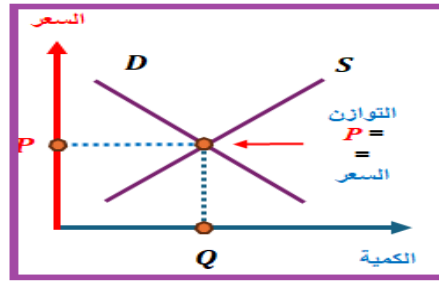
في مجال الطلب والعرض (Demand & Supply)، هي سلعة (بضاعة أو خدمة) يرتفع الطلب عليها كلما ارتفع دخل المستهلك. وتكون مرونة الدخل بالنسبة للطلب (Income Elasticity of Demand) لها أعلى من (1) صحيح.

يُبين الشكل المرفق أن زيادة الدخل أدت إلى زيادة الطلب على السلعة، حتى مع بقاء سعر السلعة ثابتاً عند (P) . وهو ما نُمثله الإزاحة التامة في منحني الطلب على السلعة، إلى اليمين.

سعر عادي (Normal Price) (142):

في مجال الطلب والعرض (Demand & Supply)، هو السعر التوازني (Equilibrium Price) الذي يتحقق جراء تفاعل قوى الطلب والعرض، حول سلعة ما.

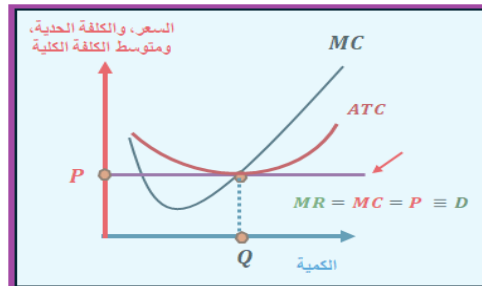
كان عالم الاقتصاد البريطاني ألفريد مارشال (Alfred Marshall) أول من استخدم مصطلح سعر عادي، وقصد به السعر التوازني.



ربح عادي (Normal Profit) (143):

في نظرية المنشأة (Theory of the Firm)، بخاصة في هيكل السوق (Market Structure)، والسوق التنافسية التامة (Perfectly Competitive Market)، هو أقل ربح يُمكن أن يحققه المنشأة العاملة في السوق التنافسية التامة، كي تبقى موجودة وعاملة في السوق.

يُغطي الربح العادي ما تُسمى كلفة الفرصة البديلة (Opportunity Cost)، أي بدل الفرصة الضائعة على مالك المنشأة، ومتوسط الكلفة الكلية للإنتاج. وعادة يُقارن الربح العادي بالربح الاقتصادي (Economic Profit) الذي يحققه المنشأة الاحتكارية (Monopolistic Firm) أو المنشأة في سوق المنافسة الاحتكارية (Monopolistic Competition). والربح الاقتصادي هو الأرباح التي تغطي كل الكلف، وفوقها هامش عالٍ من الربح. يُبين الشكل المرفق أن أفضل كمية يجب إنتاجها هي (Q) ، وهي التي تعظم الأرباح، حيث يتساوى السعر (P) مع الكلفة الحدية (MC) والإيراد الحدي (MR) والطلب (D) .



اقتصاد معياري (Normative Economics) (144):

في الفلسفة الاقتصادية (*Economic Philosophy*)، هو الآراء الاقتصادية المبنية على المعتقدات الشخصية عما يجب أن يكون، وليس ما هو كائن، وهو ما يقول عنه علماء الفلسفة الاقتصادية "محاولة إسقاط الأحكام القيمية" على الحال الاقتصادي. على سبيل المثال قد يرى أحدهم أن "أجور كل الموظفين يجب أن تكون متساوية". فهذا الرأي هو أمنية، وليس رأياً علمياً.

يقابل الاقتصاد المعياري ما يُسمى الاقتصاد التوكيدي، أو الإيجابي (*Positive Economics*)، وهو الرأي الاقتصادي المبني على الحقيقة، والتحليل العقلي، كأن نقول إن "ارتفاع الدخل يؤدي إلى زيادة الإنفاق". فهذا القول مبني على مراقبة سلوك البشر، وما نتوقع أن يفعلوه في حال ارتفاع الدخل عند أحدهم. وعادة يرتبط الاقتصاد المعياري في معظم الأحيان بما تُسمى اقتصاديات الرفاء (*Welfare Economics*)، وهي مبادئ الاقتصاد المرتبطة برفاء البشر، وقضايا الفقر، ومستوى المعيشة.

**قانون نوريس - لاغوارديا (1932) (Norris-La Guardia Act (1932)) (145):**

في القانون والاقتصاد (*Law & Economics*)، والنقابات العمالية (*Labor Unions*) هو تشريع اتحادي وافق عليه الكونغرس الأمريكي، يقضي بعدم تدخل القضاء في مسائل النقابات العمالية، إلا في حدود ضيقة، وأصبحت ما تُعرف بـ "عقود الكلاب الصفراء" (*Yellow Dog Contracts*) غير قابلة للتنفيذ بموجب هذا التشريع. وكانت تقضي هذه العقود بمنع مخالفة العامل العقد الموقع مع رب العمل، الذي يتعهد فيه العامل بعدم الانضمام إلى أية نقابة عمالية. ومنع المحاكم من إصدار أوامر قضائية (*Injunctions*) بناءً على معلومات عن تأمر في النقابات.

منطقة التجارة الحرة لأمريكا الشمالية (North American Free Trade Area) (146):

في التجارة الدولية (*Foreign Trade*)، والاتحادات الجمركية (*Custom Unions*)، والتعاون الاقتصادي والسياسي (*Economic & Political Cooperation*)، هي توسيع اتفاقية التجارة الحرة بين الولايات المتحدة الأمريكية وكندا، الموقعة في العام (1989)، لتشمل المكسيك، أبرمت في العام (1992)، بين المكسيك والولايات المتحدة وكندا، تقضي بتأسيس منطقة تجارة حرة بين البلدان الثلاثة.

(راجع مسرد: نافتا (NAFTA)).

دوغلاس س. نورث (Douglass Cecil North) (147):

في تاريخ الفكر الاقتصادي (*History of Economic Thought*)، بخاصة في الاقتصاد المؤسسي (*Institutional Economics*)، هو عالم اقتصاد أمريكي، عاش في المدة (1920 - 2015)، تعلّم في جامعة



كاليفورنيا - بيركلي (*University of California (Berkeley)*)، ودرّس في جامعة واشنطن - سانت لويس (*University of Washington*) في المدة (1950 - 1983)، وشغل كرسي هنري لوس (*Henry R. Luce*) أستاذاً في القانون والتحرر (*Law and Liberty*) في الجامعة ذاتها.

ينظر إلى نورث بوصفه عالماً متبحراً في الاقتصاد المؤسسي، وكان عمله في علم القياس التاريخي (*Cliometrics*) من أشهر وأدق ما كتب في هذا المجال، إذ ركّز على التطور الاقتصادي، والأثر الاقتصادي للمؤسسات القانونية والاجتماعية، في أي دولة أو أمة. وقد اشتهر نورث بعمله "النمو الاقتصادي للولايات المتحدة" (*Economic Growth of the United States*) (1790 - 1860)، الذي نشره في العام (1977)، و"البنية والتغير في الاقتصاد" (*Structure and Change in Economics*) الذي نشره في العام (1981). وقد نال نورث جائزة نوبل (*Nobel Prize*) في الاقتصاد بالتشارك مع العالم والمؤرخ الاقتصادي الأمريكي روبرت فوجل (*Robert Fogel*)، في العام (1993).

فجوة الشمال - الجنوب (North-South Gap) (148):

في العلاقات الاقتصادية - السياسية الدولية (*International Economic & Political Relations*)، هي الفرق في مستوى التنمية والازدهار الاقتصادي، ومستوى المعيشة، وحجم البطالة؛ بين إقليم وآخر، من دولة ما، أو بين دول العالم، وتكتلاتها الاقتصادية والسياسية، مقيساً بقيمة الناتج المحلي (*Gross Product*) الإقليمي، أو الناتج المحلي الإجمالي (*Gross National Product*) لدولة ما مقابل دولة أخرى. وتُقارن كذلك بأسعار العقارات والأراضي، وحجم البطالة. وعادة تظهر تباينات في مستويات التنمية بين أقاليم الدولة الواحدة. على سبيل المثال تتميز الولايات الأمريكية الشمالية بمستوى تنموي ومعيشي أعلى من الولايات الجنوبية، وتمتاز دول الشمال بمستويات تنموية ومعيشية أعلى من دول الجنوب، بشكل عام.

يعود أساس فجوة الشمال - الجنوب إلى قبل الثورة الصناعية الأولى في ستينيات القرن السادس عشر، بخاصة في مدة الاستكشافات الجغرافية، واستغلال الدول الأوروبية لشعوب الدول والقارات المكتشفة وثرواتها، وترسيخ معتقد تفوق العرق الأوروبي. وقد ساهم الاحتكاك الثقافي مع الشعوب غير الأوروبية في بروز الهويات الثقافية والاجتماعية والسياسية والفكرية. وعززت هذه الفجوات الثقافية الثورة الصناعية، لأنها وضعت أوروبا في مكانة اقتصادية وعلمية عالية، بالمقارنة مع الشعوب الأخرى، بخاصة في الشرق. ومع توالي العقود تميزت الشعوب الأوروبية بالثراء والعلم والقوة العسكرية.



تسهيل بمذكرة إصدار (Note Issuance Facility) (149):

في النقود والمصارف (*Money & Banking*)، هو وعود من مصرف ما لإقراض الشركات، عندما لا تتمكن من الحصول على تمويل قصير الأجل من أسواق الأدوات التمويلية (*Securities Markets*). وعادة تُعدّ هذه القروض تمويلاً من خارج الميزانية (*Off-Balance-Sheet Financing*)، أو مطالبة معدلة (*Adjusted Claim*). وقد ارتفع عدد هذه التسهيلات، على المستوى العالمي، بخاصة في الولايات المتحدة، وعدد مرات تنفيذها بواسطة ما يُعرف بالتجمع المصرفي (*Syndicate of Banks*).

ليس في فناء بيتي (Not in My Backyard) (150):

في اقتصاديات الموارد والبيئة (*Economics of Resources & Environment*)، هو اعتراض يقدمه بعض الأفراد، أو الجماعات، ضد التغيرات البيئية الناتجة عن رمي النفايات قرب المستوطنات البشرية، أو عندما تُنشأ بنايات كبيرة أو عالية، تُلحق ضرراً بيئياً بالمناطق السكنية.

توازن من غير تبادل (No-Trade Equilibrium) (151):

في مجال الطلب والعرض (*Demand & Supply*)، هو حال توازني يكون فيه الطلب المحلي على سلعة ما مساوياً للعرض المحلي للسلعة ذاتها، في دولة تطبق مبدأ الاكتفاء الذاتي (*Autarkic State*).

أمر سحب قابل للتفاوض (NOW) (152):

في النقود والمصارف (*Money & Banking*)، بخاصة في مجال الودائع الكبيرة، هو حساب مصرفي يودع صاحبه فيه مبلغاً كبيراً نسبياً من النقود، يجني منه أرباحاً من الفوائد المُتحققة، ويستطيع في الوقت ذاته أن يُصدر أوامر سحب نقود منه.

(راجع مسرد: أمر سحب قابل للتفاوض ((*Negotiable Order of Withdrawal (NOW)*)).

روبرت نوزيك (Robert Nozick) (153):

في تاريخ الفكر الاقتصادي (*History of Economic Thought*)، بخاصة في الفلسفة الاقتصادية (*Economic Philosophy*)، هو فيلسوف أمريكي - يهودي، يُنظر إليه بوصفه فيلسوف اليمين الجديد (*New Right*) في الولايات المتحدة الأمريكية، عاش في المدة (1938 - 2002)، واشتهر بفكرته عن الدولة الأقل تدخلاً (*Minimal State*).

تعلم نوزيك في كلية كولومبيا (*Columbia College*)، وجامعة برينستون (*Princeton University*). ودُرّس في جامعة برينستون في المدة (1962 - 1965)، وأصبح أستاذاً للفلسفة في جامعة هارفارد (*Harvard University*) منذ العام (1969) حتى تقاعده من العمل. وقد تبنى مبدأ الدور الأقل للحكومة في الشأن الاقتصادي والحرية الفردية، واتفق مع عالم الاقتصاد الأمريكي ميلتون فريدمان (*Milton Friedman*) وعالم الاقتصاد النمساوي فردريك هايك (*Fredrick Hayek*) على حصر تدخل الحكومة في أضيق الحدود.

سهم ن (*N Share*) (154):

في التمويل (*Finance*)، وأسواق تبادل الأسهم (*Stock Exchange*)، هو إيصال إيداع أمريكي (*American Depository Receipt*)، يُصدر من شركة صينية، تكون أسهمها مدرجة في سوق نيويورك لتبادل الأسهم (*New York Stock Exchange*). وعادة يُعرّف إيصال الإيداع الأمريكي بأنه أداة تمويلية تُمثّل سهماً لشركة أجنبية، يُسمح بإدراجها في أسواق التمويل الأمريكية.

فرضية العدم (*Null Hypothesis*) (155):

في الإحصاء الاستدلالي (*Inferential Statistics*)، والاقتصاد القياسي (*Econometrics*)، هي مقولة قابلة للاختبار، تحمل معنى واحداً، في حالات مختلفة: منها (1) ادعاء ينفي وجود علاقة بين متغير ما وآخر، أو أكثر من متغير واحد، مثل: متغير الدخل ومتغير الإنفاق، إذ تدعي فرضية العدم أن لا وجود لعلاقة بينهما، مقابل الفرضية البديلة (*Alternative Hypothesis*) التي تؤكد وجود علاقة بين المتغيرين. (2) في حال سحب عينات من مجتمع إحصائي ما، إذ ترى فرضية العدم أن العينات ليست من ذلك المجتمع الإحصائي، مقابل الفرضية البديلة التي تؤكد أن العينات مصدرها ذلك المجتمع الإحصائي. وفي جميع الأحوال تُقبل إحدى الفرضيتين أو تُرفض بناءً على اختبار الفرضيات. (راجع مسرد: اختبار الفرضيات (*Hypotheses Testing*)).

وحدة تسعير (*Numeraire*) (156):

في النظرية الاقتصادية (*Economic Theory*)، بخاصة في مجال تقييم الإنتاج، هي أية سلعة أو أي شيء يتفق

وحدة تسعير	
صاع قمح	= 2 صندوق تفاح
صندوق تفاح	= 4 أصوع شعير
صاع شعير	= $\frac{1}{8}$ صاع قمح

عليه المتداولون بوصفه معياراً في قياس الأسعار النسبية (*Relative Prices*). على سبيل المثال لنفترض أن صاعاً من القمح من نوع ما يكافئ صندوقين من التفاح من نوع معين، وأن صندوق التفاح من النوع ذاته يكافئ أربعة أضوع من الشعير، ما يعني أن صاع القمح يكافئ ثمانية أضوع من الشعير. وبهذه الحالة أصبح القمح وحدة تسعير. ويُذكر في هذا السياق أن الدولار كان وحدة التسعير العالمية، بعد اعتماده في نظام بريتون وودز (*Bretton Woods*)، بعد الحرب

العالمية الثانية، وتقييم الذهب بالدولار، وكانت قيمة أوقية (*Ounce*) الذهب، آنذاك (35) دولاراً، ما يعني أن الدولار الواحد يكافئ ($\frac{1}{35}$) من أوقية الذهب.

يعود مصطلح وحدة تسعير إلى عالم الاقتصاد الفرنسي ليون والراس (*Leon Walras*)، الذي استخدمه في بيان كيفية الوصول إلى التوازن العام (*General Equilibrium*).

نظرية كسرة البندق في الدورة التجارية (Nutcracker Theory of the Business Cycle) (157):

في النظرية الكلية (Macroeconomics)، بخاصة في الإنتاج (Production)، والكلفة الكلية (Aggregate Cost)، والطلب والعرض الكليين (Aggregate Demand & Supply)، هي دورة في النشاط الاقتصادي، تتضغط فيها الأرباح، مثل حبة البندق، من جهتين: الطلب الكلي المحدود (Limited Demand)، وارتفاع كلفة الإنتاج (Rising Costs).



تحدث هذه الظاهرة لأن **كلفة الإنتاج**، في كل توسع اقتصادي، ترتفع بشكل أسرع من ارتفاع **الطلب**، عندما تصل **الدورة** إلى **القمة** (Peak).

0

قائمة (فهرس) المسرد (O)

- (1) نظرية الحلقة (*O – Ring Theory*).
- (2) طريقة أواهাকা في تفكيك الأجور (*Oaxaca Wage Decomposition*).
- (3) الدالة الهدف (*Objective Function*).
- (4) أهداف المنشآت (*Objectives of Firms*).
- (5) تقادم (*Obsolescence*).
- (6) وظيفة (مهنة) (*Occupation*).
- (7) ترخيص المهن (*Occupational Licensing*).
- (8) حراكية وظيفية (حراكية مهنية) (*Occupational Mobility*).
- (9) فصل (عزل) وظيفي (مهني) (*Occupational Segregation*).
- (10) تمويل خارج الميزانية (*Off-Balance-Sheet Financing*).
- (11) منحنى ما يُقدم (*Offer Curve*).
- (12) سعر ما يُقدم (*Offer Price*).
- (13) أداة تمويلية خارج سوق التبادل (*Off-Exchange Instrument*).
- (14) مكتب التجارة العادلة (*Office of Fair Trading*).
- (15) مكتب الإدارة والموازنة (*Office of Management and Budget (OMB)*).
- (16) المساعدات التنموية الرسمية (*Official Development Assistance*).
- (17) تمويل رسمي (*Official Financing*).
- (18) قائمة رسمية (*Official List*).
- (19) متلقي (مأمور تصفية) رسمي (*Official Receiver*).
- (20) احتياطي رسمي (*Official Reserves*).
- (21) صيرفة خارجية (*Offshore Banking*).
- (22) تدريب خارج العمل (*Off-the-Job Training*).

- (23) برتل أولين (Bertil Ohlin).
- (24) زيادات أسعار النفط (Oil-Price Increases).
- (25) آرثر أوكون (Arthur M. Okun).
- (26) قانون أوكون (Okun's Law).
- (27) تأمين لكبر السن والناجين والعجز والصحة (Old Age, Survivors, Disability and Health Insurance).
- (28) اقتصاد قديم (Old Economy).
- (29) شارع العجوز صاحبة إبرة الخيط (Old Lady of Threadneedle Street).
- (30) الداعمة القديمة (Old Staples).
- (31) أقلية حاكمة (Oligarchy).
- (32) احتكار القلة (Oligopoly).
- (33) احتكار القلة في الشراء (Oligopsony).
- (34) رقيب عام (أمين مظالم) (Ombudsman).
- (35) قانون مواءمة الموازنة الشامل (Omnibus Budget Reconciliation Act).
- (36) شركة قابضة بمصرف واحد (One-Bank Holding Company).
- (37) سياسة الهراوة الواحدة (One-Club Policy).
- (38) بلد واحد بنظامين (One Country, Two Systems).
- (39) اقتصاد بمُنتَج واحد (One-Crop Economy).
- (40) صيرفة باحتياط 100% (One Hundred Per Cent Reserve Banking).
- (41) قانون السعر الواحد (One-Price Law).
- (42) عقد مُرهق (Onerous Contract).
- (43) نموذج النمو في قطاع واحد (One Sector Growth Model).
- (44) لعبة الضربة الواحدة (One-Shot Game).

- (45) اختبار طرف واحد (*One-Tailed Test*).
- (46) مصرف 3 2 1 (*One Two Three Bank*).
- (47) تدريب في مكان العمل (*On-the-Job Training*).
- (48) أوبك (*OPEC*).
- (49) نظام مزادة مفتوح (*Open Bidding System*).
- (50) اقتصاد مفتوح (مُنفتح) (*Open Economy*).
- (51) صندوق استثماري مفتوح (*Open-Ended Fund*).
- (52) عمليات السوق المفتوح (*Open Market Operations*).
- (53) عدد سكان مفتوح (*Open Population*).
- (54) دكان مفتوح (*Open Shop*).
- (55) كلف التشغيل (*Operating Costs*).
- (56) إيرادات التشغيل (*Operating Earnings*).
- (57) عملية الالتواء (*Operation Twist*).
- (58) نجاعة (كفاءة) تشغيلية (*Operational Efficiency*).
- (59) سلوك استغلالي (*Opportunistic Behavior*).
- (60) استغلالية (*Opportunism*).
- (61) كلفة الفرصة البديلة (الفرصة الضائعة) (*Opportunity Cost*).
- (62) الهيكل الأمثل لرأس المال (*Optimal Capital Structure*).
- (63) الضبط الأمثل (*Optimal Control*).
- (64) نظرية النمو الأمثل (*Optimal-Growth Theory*).
- (65) ربط أمثل (*Optimal Peg*).
- (66) معدل تلوث أمثل (*Optimal Rate of Pollution*).
- (67) الضريبة المثلى (*Optimal Taxation*).
- (68) الجهد الأمثل من العمل (*Optimal Work Effort*).

- (69) مسألة الأمثلية (*Optimization Problem*).
- (70) مدينة مثلى (*Optimum City*).
- (71) منطقة مثلى للعملة موحدة (*Optimum Currency Area*).
- (72) منشأة مثلى (*Optimum Firm*).
- (73) ضريبة مثلى على الدخل (*Optimum Income Tax*).
- (74) حجم أمثل للسكان (*Optimum Population*).
- (75) كمية مثلى من النقود (*Optimum Quantity of Money*).
- (76) تعريف مثلى (رسم جمركي أمثل) (*Optimum Tariff*).
- (77) خيار (*Option*).
- (78) طلب خيار (*Option Demand*).
- (79) أسواق تبادل الخيارات (*Options Exchanges*).
- (80) اتفاقية سوق مُرتب (منظم) (*Orderly Market Agreement*).
- (81) ثورة الترتيبين (*Ordinalist Revolution*).
- (82) منفعة ترتيبية (*Ordinal Utility*).
- (83) سهم عادي (*Ordinary Share*).
- (84) المكون العضوي من رأس المال (*Organic Composition of Capital*).
- (85) علاوة العضوي (فرق سعر العضوي) (*Organic Premium*).
- (86) اقتصاد تنظيمي (*Organizational Economics*).
- (87) منظمة التعاون الاقتصادي والتنمية
- (88) منظمة التعاون الاقتصادي الأوروبي (*Organization for Economic Cooperation and Development*)(*OECD*).
- (89) منظمة الأقطار المصدرة للنفط (*Organization of Petroleum Exporting Countries*).
- (90) نظرية المنظمة (*Organization Theory*).

- (91) سند أصيل مُصدر بسعر مخفض (*Original Issue Discount Bond*).
- (92) أصول يتيمة (*Orphan Assets*).
- (93) ودائع أخرى تحت الطلب (*Other Checkable Deposits*).
- (94) شرط بقاء العوامل المؤثرة الأخرى ثابتة (*Other Things Being Equal*).
- (95) خارج النقود (*Out of the Money*).
- (96) قيمة شاذة (*Outlier*).
- (97) وكالة توظيف متخصصة (*Outplacement Agency*).
- (98) وضع موازنة الإنتاج (*Output Budgeting*).
- (99) قدرة الإنتاج (*Output Capacity*).
- (100) تنظيم أرضية الإنتاج (*Output Floor Regulation*).
- (101) فجوة إنتاج (*Output Gap*).
- (102) مبادلة التضخم بالإنتاج (*Output-Inflation Trade Off*).
- (103) مُتباطئة (متأخرة) خارجية (*Outside Lag*).
- (104) نقود خارجية (*Outside Money*).
- (105) تحديد خارجي للأجور (*Outsider Wage Setting*).
- (106) تعاقد خارجي (*Outsourcing*).
- (107) تراكم فائض (*Overaccumulation*).
- (108) علاوة (*Over-Award Payment*).
- (109) سحب على المكشوف (*Overdraft*).
- (110) تمويل أكثر من اللازم (*Overfunding*).
- (111) رأسمال عام (*Overhead Capital*).
- (112) تكاليف عامة (*Overhead Costs*).
- (113) سخونة أكثر من اللازم (*Overheating*).
- (114) نموذج الأجيال المتداخلة (*Overlapping Generations Model*).

- (115) نقود لليلة (*Overnight Money*).
- (116) أصول ما وراء البحار (*Overseas Assets*).
- (117) منطقة الإسترليني ما وراء البحار (*Overseas Sterling Area*).
- (118) تجاوز الهدف (*Overshooting*).
- (119) سعر متجاوز للهدف (*Overshooting Price*).
- (120) بيع أكثر من الموجود (*Oversold*).
- (121) اللورد أوفرستون (*Lord Overstone*).
- (122) سوق عبر النافذة (سوق بيع مباشر) (*Over-the-Counter Market*).
- (123) وقت إضافي (*Overtime*).
- (124) تبادل مُفرط (*Overtrading*).
- (125) تمدن مُفرط (*Over-Urbanization*).
- (126) عملة مقيمة بأعلى مما يجب (*Overvalued Currency*).
- (127) روبرت أون (*Robert Owen*).
- (128) مسكن يقطنه مالكه (*Owner Occupation*).
- (129) بنية (هيكل) الملكية (*Ownership Structure*).
- (130) سعر الفائدة الذاتي (*Own Rate of Interest*).

مُعْجَمُ الْمُصْطَلَحَاتِ الْاِقْتِصَادِيَّةِ

O

نظرية الحلقة (O – Ring Theory) (1):

في نظرية التنمية الاقتصادية (*Theory of Economic Development*)، هي مجموعة المبادئ والأفكار التي تناقش مسألة التنمية الاقتصادية، من ناحية المتطلبات والشروط السابقة على التنمية ذاتها.

يعود أصل هذه النظرية الحديثة - القديمة إلى بداية العام (1986)، تحديداً في شهر فبراير (شباط) منه، في موعد إطلاق المركبة **تشالينجر** إلى الفضاء الخارجي، من قاعدة رأس كانيفرال (*Cape Canaveral*) - فلوريدا - الولايات المتحدة الأمريكية.

انطلقت المركبة **تشالينجر** بكلفة قُدِّرَتْ حينها بثلاثة مليارات دولار أمريكي. وبعد انطلاق المركبة بثلاث دقائق حدث انفجار عظيم، نتجت عنه كرة لهب ضخمة، فُتِلَ رواد الفضاء السبعة، ودُمِّرَت المركبة الفضائية.

بعد ثلاثة أشهر من التحقيقات المستمرة من الخبراء والمهندسين، تبين أن حلقة معدنية تعمل في صمام الوقود قد فشلت في التمدد حسب الوقت المحدد لها، ما أدى إلى ارتفاع الضغط داخل خزان الوقود ونظام الاحتراق النفاث، وبالتالي الانفجار المُدمر.

في عمليات التحقيق تبينت للمحققين الحقيقة المُفجعة، وهي أن مسؤول عطاءات شراء قطع غيار المركبة الفضائية قد خُيِّرَ بين نوعين من الحلقات المعدنية التي تتمدد وتساعد الصمام في ضبط كمية الوقود المتدفقة إلى نظام الاحتراق النفاث، كانت كلفة النوع الأول عشرة دولارات، وكلفة النوع الثاني خمسة عشر دولاراً، فاختار الحلقة رخيصة الثمن كي يوفر خمسة دولارات على وكالة ناسا للفضاء! لكن خاصية التمدد في النوع الثاني (الأعلى ثمناً) أفضل من خاصية التمدد في النوع الأول (الأقل ثمناً)، وبالتالي كانت كلفة توفير خمسة دولارات، فقط ما يقدر بثلاثة مليارات دولار، وفقدان رواد فضاء من الطراز الأول، وخسائر نفسية باهظة، فنشأت من ذلك نظرية الحلقة أو ما تسمى عند الأمريكيين (*The O – Ring Theory*) على يد اقتصادي التنمية والفيلسوف والمفكر الأمريكي مايكل كريمر (*Michael Kremer*). وقد عرفت النظرية عند علماء اقتصاديات التنمية بنظرية كريمر في التنمية الاقتصادية (*Kremer's O - Ring Theory of Economic Development*).

وظف الاقتصاديون هذه النظرية في مجالات متعددة، منها: التنظيم الصناعي (*Industrial Organization*)، وتنظيم عمليات الإنتاج (*Production Management*)، وتنظيم العمل (*Labor Management*)، وتعظيم حجم الإنتاج عندما توظَّف العمالة على شكل فريق واحد (*Team*) أو فرق متعددة، وطوروا تطبيقات متعددة جداً للنظرية في مجال الاقتصاد الوطني (*National Economy*)، والفقر (*Poverty*)، والبطالة (*Unemployment*)، ونوعيات الإنتاج (*Output Quality*)، والمجالات السياسية المتصلة بفرق العمل الحكومي.

تعتمد نظرية الحلقة على افتراضات عدّة، متضمنة في ما يُسمى دالة الإنتاج الحلقية. وهذه الافتراضات على النحو التالي:

الافتراض الأول) يعتمد الإنتاج على استكمال سلسلة من المهام وتكاملتها، مثل: تحضير المواد الخام الضرورية لصناعة آلة معينة أو سلعة ما، ونقل المواد الخام المطلوبة، وتجهيز المواد الخام المطلوبة بالمقادير المحددة، وتصنيع قطع الآلة أو السلعة المستهدفة، وتجميع القطع في الآلة أو السلعة المعنية، وتغليف الآلة أو السلعة، ونقل الآلة أو السلعة حيث تُباع، وبيع الآلة أو السلعة للمستخدم، وهكذا. أو ربما تتألف حلقات الإنتاج وسلسلتها من أعمال معينة وأدوار ووظائف محددة يؤديها العاملون على خطوط الإنتاج، بشكل تكاملي.

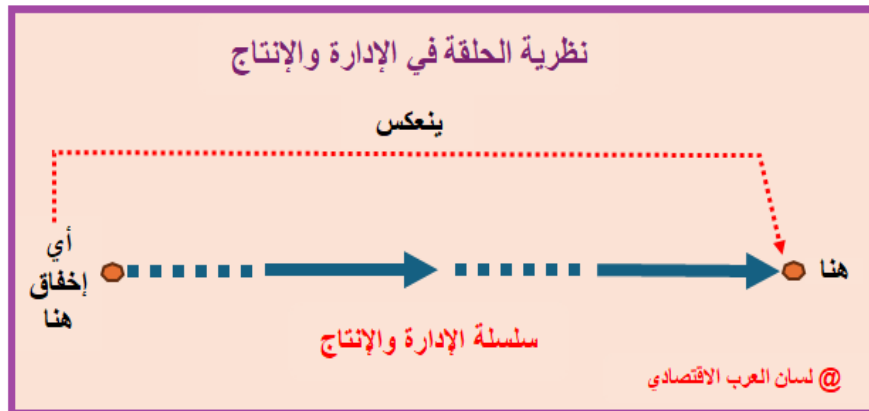


أمثلة من الواقع على تكاملية الإنتاج، لأي نشاط إنتاجي:

العمليات التدريسية: التلميذ الصغير يدخل إلى المدرسة الابتدائية، لمدة ست سنوات، يكتسب فيها بعض المهارات الأساسية، ثم ينتقل إلى المرحلة الإعدادية، لتتراكم لديه، في هذه المدة، المعرفة وتترسخ المهارات الأساسية التي اكتسبها من المرحلة الابتدائية. بعد ذلك ينتقل إلى المرحلة الأعلى (**الثانوية**) التي يكتسب فيها معارف إضافية ومهارات أكثر تعقيداً. ثم ينتقل إلى المرحلة الجامعية الأولى أو ما بعدها.

السؤال الذي يجب الانتباه إليه: ماذا لو أخفق أحد القائمين على المراحل الأولى في تقديم المعرفة الضرورية والمهارات الأساسية للتلاميذ؟ بالتأكيد سيكون عندنا جيل كامل من الطلبة في المراحل اللاحقة يفتقرون إلى المهارات الأساسية، فيخفقون في العلم والتقدم المعرفي.

الافتراض الثاني) فشل أية مهمة من المهام يؤدي إلى انخفاض الإنتاج، أو ربما إخفاق عملية الإنتاج بالكامل. وقد تصل قيمة الإنتاج إلى الصفر.



الافتراض الثالث) حلقة ضعيفة واحدة، في سلسلة الإنتاج، تؤدي إلى تدمير عملية الإنتاج، وتقليل قيمته إلى الصفر.

الافتراض الرابع) لا يمكن التعويض عن القليل الجيد بالكثير الرديء.

دالة الإنتاج الحلقية (O – Ring Production Function): عادة تأخذ الشكل الآتي:

$$Q = f(L_i, q_i), \quad 0 \leq q_i \leq 1$$

حيث ترمز (L) إلى العمالة أو عدد المهام المطلوبة لإنجاز العمل، و(i) إلى العامل (i)، و(q) إلى مستوى نوعية العامل (i)، على سبيل المثال تعني المتساوية:

$$(q_i = 1 = 100\%)$$

أن كفاءة العامل (i) وصلت حدّ الكمال (الممتازة) وليس هناك احتمال للإخفاق، وتعني المتساوية:

$$(q_i = .99 = 99\%)$$

أن كفاءة العامل (i) وصلت أقل من الحالة الممتازة، وهناك احتمال مقداره (1%) للإخفاق، وتعني:

$$(q_i = 0.5 = 50\%)$$

أن كفاءة العامل (i) وصلت نصف المستوى الممتاز، وهناك احتمال مقداره (50%) للإخفاق، وهكذا.

الشيء اللافت في كفاءة العامل هو أن تفاعل العمالة فيما بينها في سلسلة الإنتاج تتميز بالخاصية الضربية (التضاعفية) ($Multiplicative$) انخفاضاً وارتفاعاً، ما يعني أن الكفاءة المنخفضة تسحب الكفاءة العالية إلى الأسفل، وهو ما سيتضح، إن شاء الله تعالى، بوساطة الأمثلة الآتية:

مثال توضيحي) لنفترض أن ($q_i = .8 = 80\%$) ما يعني أن احتمالاً مقداره (80%) لأن يؤدي العامل مهمته المطلوبة منه، وأن هناك احتمالاً مقداره (20%) لأن يخفق العامل في إنجاز مهمته. وقد تعني أن هناك احتمالاً مقداره (50%) لاستكمال العامل مهمته بنجاح تام، وأن هناك احتمالاً مقداره (50%) لانخفاض قيمة الإنتاج بمقدار (40%)، وذلك حسب المعادلة الآتية:

$$(50\% \times 1) + (50\% \times 60\%) = .5 + .3 = .8 = 80\%$$

حيث تعني ($50\% \times 1$) احتمال أداء المهمة بنجاح تام. وتعني ($50\% \times 60\%$) احتمال تخفيض قيمة الإنتاج بمقدار (40%) وتعني (80%) النتيجة النهائية المحتملة. وما يعني أن هناك عدداً لانهائياً من توليفات النجاح والفشل التي يمكن استنباطها من المعادلة، لكن كلها تشير إلى النتيجة النهائية باحتمال كبير للإخفاق.

يعتمد الإنتاج (Q)، كمّاً ونوعاً، على كفاءة العمالة الموظفة (q_i)، وذلك بوساطة الدالة الآتية:

$$Q = L \times (q_1 \times q_2 \times q_3 \dots \times q_L)$$

حيث ترمز (L) إلى عدد العمال أو عدد المهمات في سيرورة إنتاج معينة. وترمز (1) إلى كفاءة العامل الأول، و(2) إلى كفاءة العامل الثاني، وهكذا، إلى أن نصل إلى (q_L) التي ترمز إلى كفاءة العامل الأخير.

لنفترض أن ($L = 10$)، وأن كفاءة كل واحدٍ منهم كانت:

$$(q_i = 1 = 100\%)$$

ما يعني أن:

$$Q = L \times (1 \times 1 \times 1 \dots \times 1) = 10 \times 1 = 10 = 100\%$$

لو افترضنا أن $(L = 10)$ ، وأن كفاءة كل واحدٍ منهم كانت:

$$(q_i = .99 = 99\%)$$

لكانت كمية المنتج النهائي أو نسبته من المجموع المتوقع على النحو الآتي:

$$Q = L \times (.99 \times .99 \times .99 \dots \times .99) = 10 \times .99^{10} = 9.044 = 90.44\%$$

أي أن الإنتاج انخفض بمقدار (9.54%) ... نتيجة لانخفاض كفاءة العامل بمقدار (1%) . ولو افترضنا أن $(L = 10)$ ، وأن كفاءة كل واحدٍ منهم كانت:

$$(q_i = .95 = 95\%)$$

لكانت كمية المنتج النهائي أو نسبته من المجموع المتوقع على النحو الآتي:

$$Q = L \times (.95 \times .95 \times .95 \dots \times .95) = 10 \times .95^{10} = 5.987 = 59.87\%$$

أي أن الإنتاج انخفض بمقدار أكثر من (40%) بقليل، نتيجة لانخفاض كفاءة العامل بمقدار (5%) .

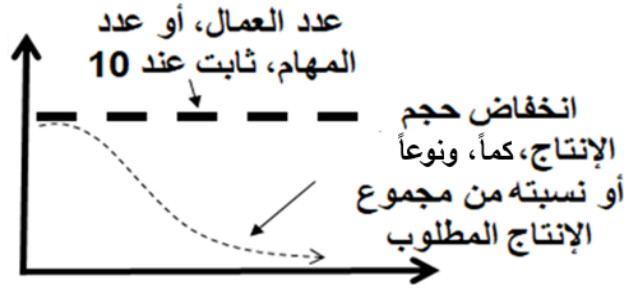
لو افترضنا أن $(L = 10)$ ، وأن كفاءة كل واحدٍ منهم كانت:

$$(q_i = .9 = 90\%)$$

لكانت كمية المنتج النهائي أو نسبته من المجموع المتوقع على النحو الآتي:

$$Q = L \times (.9 \times .9 \times .9 \dots \times .9) = 10 \times .9^{10} = 3.487 = 34.87\%$$

أي أن الإنتاج انخفض بمقدار أكثر من (65%) بقليل، نتيجة لانخفاض كفاءة العامل بمقدار (10%) ، وهكذا.



تطابق المستويات في نظرية الحلقة (*Quality Matching*):

يُقصد بتطابق المستويات (*Quality Matching*) تجميع مستويات كفاءة العاملين المتشابهة، فالمستوى العالي يُجمع مع مثيله العالي، ويُجمع المستوى المتدني مع مثيله المتدني. فإذا خلطت المستويات العالية مع المستويات العالية فإن الإنتاج يبقى مرتفعاً، وإذا خلطت المجموعات الرديئة مع الرديئة فإن الإنتاج لا يتأثر، أما إذا خلطت المستويات العالية مع الرديئة فإن الإنتاج ينخفض.

لنفترض أن (q_h) ترمز إلى النوعية العالية وترمز (q_l) إلى النوعية الرديئة، وقد وُضِعَ عاملان من كل مستوى على النحو الآتي:

$$2q_h^2 + 2q_l^2 \rightarrow 2q_h q_h + 2q_l q_l$$

بالقسمة على (2) نحصل على:

$$q_h^2 + q_l^2 \rightarrow q_h q_h + q_l q_l = 2q_h q_l$$

ما يمكن أن يُنتج $(q_h^2 + q_l^2)$ أو $(2q_h q_l)$.

لنفترض أن $(q_h = 1)$ وأن $(q_l = .7)$ ما يعني أن نتيجة $(q_h^2 + q_l^2)$ تكون على النحو الآتي: $(1_h^2 + .7_l^2 = 1.49)$ وتكون نتيجة $(2q_h q_l)$ على النحو الآتي: $(2(1)(.7) = 1.4)$ ، لكن:

$$(1.49 > 1.4)$$

ما يعني أن تجميع المتطابق أفضل من الخلط بين النوعيات المتباينة.

لنفترض أن:

$$(q_h - q_l)^2 > 0 \rightarrow q_h^2 + q_l^2 - 2q_h q_l > 0$$

$$(q_h - q_l)^2 > 0 \rightarrow q_h^2 + q_l^2 > 2q_h q_l$$

وبالتالي يكون إنتاج التوليفات المتطابقة أعلى من إنتاج التوليفات المختلطة، ويؤدي ذلك إلى ارتفاع معدل الأجور في عمليات الإنتاج التي تعتمد على توليفات عالية الكفاءة وفي الاقتصاد الوطني بشكل عام، وإلى انخفاض معدل الأجور في عمليات الإنتاج التي تعتمد على توليفات متدنية الكفاءة، وفي الاقتصاد الوطني بشكل عام.

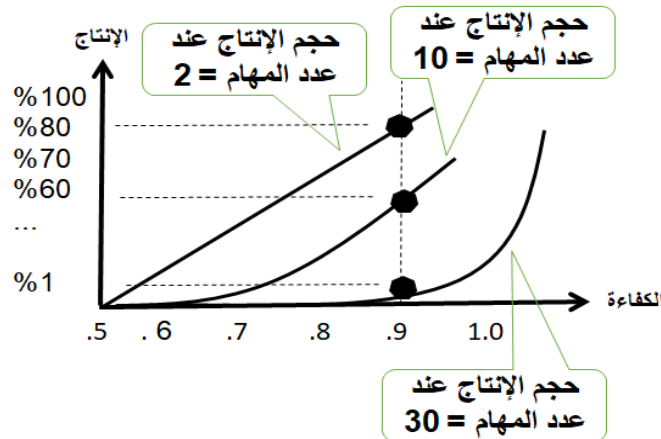
تبعات نظرية الحلقة:

أولاً) تطابق مستويات الكفاءة في الاقتصادات التنافسية يؤدي إلى ارتفاع معدلات الأجور، ويكون أثر النوعية على حجم الإنتاج ومعدل الأجور متصاعداً وغير خطي، فانخفاض الإنتاج يؤدي إلى انخفاض الأجور وارتفاعه يؤدي إلى ارتفاع الأجور. وينطبق ذلك على كل الاقتصاد.

ثانياً) رأس المال عالي القيمة والمعقد يميل إلى النوعية العالية من العمالة والمتطابقة معه، إذ إن أفضل العمال يعملون مع أفضل الآلات. فأنت لا تستطيع إدارة حرب إلكترونية، مثلاً، بمتخصص في الشَّعر.

ثالثاً) عمالة الدول الفقيرة تتخصص في الصناعات البسيطة، وعمالة الدول الغنية تتخصص بالصناعات المعقدة.

رابعاً) كلما انخفض عدد المهام الموكلة للعمال ارتفعت كفاءة الواحد منهم. (انظر الشكل الآتي).

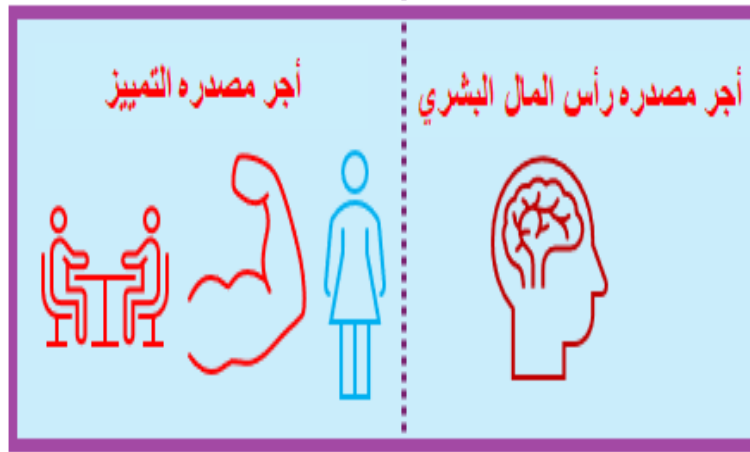


يُبين الشكل السابق أن كمية ونوعية الإنتاج تتناسب عكسياً مع عدد المهام الموكلة لوحد العمل، فعند عدد مهام مساوٍ

لـ(30) انخفض الإنتاج إلى (1%)، مثلاً، وعند عدد مهام مساوٍ لـ(10) ارتفع الإنتاج إلى (60%) تقريباً، وعند عدد مهام مساوٍ لـ(2) ارتفع الإنتاج إلى أعلى من (80%) بقليل، وهكذا.

طريقة أوهاكا في تفكيك الأجور (Oaxaca Wage Decomposition) (2):

في سوق العمل (Labor Market)، خاصة في الأجور (Wages)، ورأس المال البشري (Human Capital)، هو أسلوب في التفريق بين الأجور التي يعود أصلها إلى مظاهر رأس المال البشري، والأجور التي يعود أصلها إلى التمييز (Discrimination).



الدالة الهدف (Objective Function) (3):

في الاقتصاد الرياضي (Mathematical Economics)، خاصة في تعظيم (تقليل) الدوال الاقتصادية (Economic Function Maximization)، أو الوصول إلى الحالة المثلى (Optimum State)، هي تعبير رياضي عن علاقة بين متغيرات اقتصادية، توضع على شكل اقتران رياضي، قابل للاشتقاق، يُمكن تعظيم (تقليل) المتغير المطلوب، بوضع قيد عليه أو بغير قيد.

يحتاج الباحثون، في بعض الحالات، إلى الوصول إلى ما يُسمى "الحالة المثلى لدالة (Function)" ما، عندما نضع قيداً (Constraint) ما عليها. لنفترض، على سبيل المثال، وجود دالة إنتاج، من شكل كوب - دوغلاس (Cobb - Douglas Production Function)، من الشكل الآتي:

$$Q = f(L, K) = AL^{\alpha} K^{\beta}$$

ولنفترض أن المنشأة تواجه التكاليف (Total Input Cost = C) وأسعار مدخلي الإنتاج: العمالة (L) ورأس المال (K) هي (W) وكلفة رأس (r) على التوالي. أي أن قيد التكاليف هو:

$$C = WL + rK$$

الآن، نرتب دالة لاغرانج (Lagrange Function) على النحو الآتي:

$$G = AL^{\alpha} K^{\beta} + \lambda (C - WL - rK)$$

حيث ترمز (G) إلى دالة لاغرانج، وترمز (λ) إلى ما يُسمى مُضاعف لاغرانج (Lagrange Multiplier)، و (AL^α K^β) و (C - WL - rK) على نحو ما هي معرّفة آنفاً.

تُسمى (Q) في هذه الحالة **الدالة الهدف**، أي الدالة المراد **تعظيم** قيمتها أو **تقليلها**، أو الوصول إلى **قيمة مثلى** لها. وبعد ترتيب دالة لاغرانج، المبنية آنفاً، نشتق الآن الدالة (G) جزئياً، مرة واحدة، بالنسبة لمُدخلي الإنتاج (L) و(K)، ثم بالنسبة للمضاعف (λ)، على النحو الآتي:

$$\frac{\partial G}{\partial L} = \alpha A L^{\alpha-1} K^{\beta} - \lambda W = 0 \quad \dots (1)$$

$$\frac{\partial G}{\partial K} = \beta A L^{\alpha} K^{\beta-1} - \lambda r = 0 \quad \dots (2)$$

$$\frac{\partial G}{\partial \lambda} = C - WL - rK = 0 \quad \dots (3)$$

هناك ثلاث معادلات بثلاثة مجاهيل.

لنفترض أن:

$$Q = f(L, K) = 10 L^{.25} K^{.75}, \quad C = 100, \quad W = 10, \quad r = 20$$

(أولاً)

$$G = 10 L^{.25} K^{.75} + \lambda(100 - 10L - 20K)$$

$$\frac{\partial G}{\partial L} = \frac{1}{4} (10) L^{-.75} K^{.75} - \lambda 10 = 0 \quad \dots (1)$$

$$\frac{10 K^{.75}}{4 L^{.75}} = 10 \lambda \rightarrow \lambda = \frac{K}{4L}$$

(ثانياً)

$$\frac{\partial G}{\partial K} = \frac{3}{4} (10) L^{.25} K^{-.25} - 20 \lambda = 0 \quad \dots (2)$$

$$\frac{30L}{4K} = 20 \lambda \rightarrow \lambda = \frac{30L}{80K} = \frac{3L}{8K}$$

من آخر نتيجتين تكون:

$$\lambda = \frac{K}{4L}, \quad \lambda = \frac{3L}{8K} \rightarrow \frac{K}{4L} = \frac{3L}{8K}$$

$$12 L^2 = 8 K^2$$

$$L^2 = \frac{2}{3} K^2$$

$$L = \sqrt{\frac{2}{3}} K = 0.8165 K$$

نعوض الآن عن (L) في المعادلة (3) على النحو الآتي:

$$\frac{\partial G}{\partial \lambda} = C - WL - rK = 0 = 100 - 10L - 20K \dots (3)$$

أي أن:

$$100 - 10(0.8165K) - 20K = 0$$

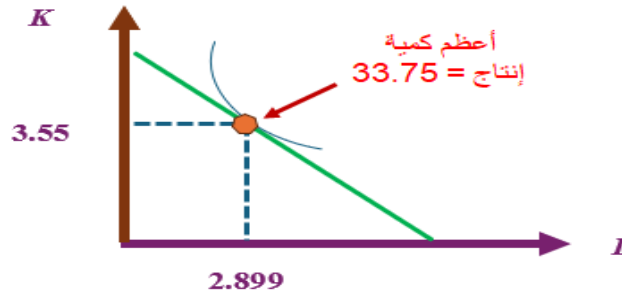
$$100 = 28.165K \rightarrow K^* = \frac{100}{28.165} = 3.550506$$

$$\therefore L^* = 0.8165(3.550506) = 2.89898$$

من أجل التأكد من صحة الجواب نعوض عن القيم، وفق الآتي:

$$100 - 10(2.89898) - 20(3.550506) = 0$$

يمكن تمثيل النتيجة بيانياً على النحو الآتي:



تري هذه النتيجة أن على المنشأة أن توظف (2.899) وحدة عمل و (3.55) وحدة رأس مال، من أجل تحقيق أعظم كمية إنتاج ممكنة.

أهداف المنشآت (Objectives of Firms) (4):

في نظرية المنشأة (Theory of the Firm)، وفلسفة وجودها، هي المقصد الرئيس من تأسيس المنشأة، وتوظيفها الموارد التي تحتاجها في عمليات الإنتاج، والتوزيع.

يجمع معظم علماء الاقتصاد في المجتمعات الرأسمالية على أن الهدف الأساسي لوجود المنشأة هو تعظيم الربح (Profit Maximization)، من عملياتها. لكن الأبحاث التي أجريت منذ ثلاثينيات القرن العشرين الماضي بينت أن هناك أهدافاً أخرى للمنشأة، خاصة في المنشآت التي تُدار من غير المساهمين، تشمل تعظيم المبيعات (Sales Maximization)، والمحافظة على حصة المنشأة في السوق (Market Share) أو تعظيمها، وتحقيق معدل عائد (Rate of Return) مُعين لرأس المال العامل.

تقادم (Obsolescence) (5):

في تقنيات الإنتاج (Production Technology)، خاصة في رأس المال الحقيقي (Real Capital)، كالألات والمعدات وخطوط الإنتاج، وما شابه، هو عملية خروج رأس المال الحقيقي، المذكور سابقاً، عن الخدمة بسبب تطورات التقنية الحديثة، وقدم التصميم في رأس المال الحقيقي الحالي، وعدم صلاحيته أو ملاءمته في عمليات الإنتاج الراهنة.

وظيفة (مهنة) (Occupation) (6):

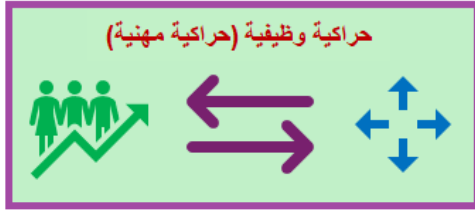
في سوق العمل (Labor Market)، ومكان العمل (Work Place)، هي الأنشطة التي يؤديها الموظف (العامل) في المكان المخصص والمحدد، وفق الاتفاقية المبرمة بين الموظف (العامل) ورب العمل.

ترخيص المهن (Occupational Licensing) (7):

في سوق العمل (Labor Market)، هي الجهات الرقابية، المسؤولة عن ترخيص المهن والأعمال، للموظفين والعمال المهنيين، وتشمل كثيراً من المهن والأعمال، بخاصة الأعمال التي تكون فيها مخاطر صحية، أو أمنية، أو مالية، أو المهن والأعمال التي تتطلب الدقة والنوعية العاليتين.

حراكية وظيفية (حراكية مهنية) (Occupational Mobility) (8):

في سوق العمل (Labor Market)، هي انتقال الموظف (العامل) من وظيفة (مهنة) إلى أخرى. وعادة يعتمد حجم



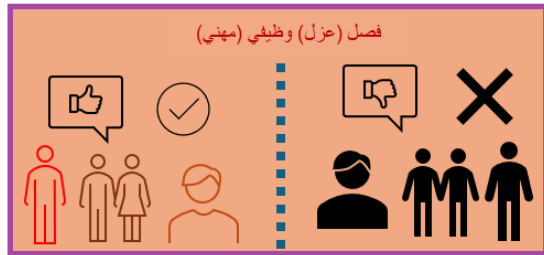
حراكية العمل على دقة التصنيف المهني، لأن هناك بعض المهن المغلقة أمام الأشخاص إلا في أضيق الحدود، كممارسة الطب مثلاً، وهناك مهن مفتوحة بشكل أوسع، كعامل التحميل والتنظيف، وما شابه. وقد رصد الاقتصاديون حركة انتقال واسعة من الوظائف اليدوية إلى الوظائف المكتبية، بخاصة في الدول المتقدمة صناعياً،

وذلك نتيجة لتأليل (Mechanization) الإنتاج، ورقمنة (Digitization) الأعمال المكتبية، وتوسع قطاع الخدمات (Service Sector).

(راجع مسرد: حراكية العمل (Labor Mobility)).

فصل (عزل) وظيفي (مهني) (Occupational Segregation) (9):

في الاجتماع الاقتصادي (Socioeconomics)، والعدالة الاجتماعية والاقتصادية (Social & Economic Justice)، هو التوزيع المهني (الوظيفي) لقوة العمل (Labor Force)، في دولة ما أو



إقليم ما، حيث يقل تمثيل الذكور أو الإناث، أو المنتمين لعرق أو دين ما؛ في بعض المهن، عند مقارنة أعدادهم بمجموع قوى العمل، أو بالمجموع الكلي للسكان.

هناك كثير من الأمثلة عن هذه الظاهرة، في كثير من دول العالم، منها دول أوروبا الغربية، والولايات المتحدة، وكندا، حيث ينخفض تمثيل الأقليات العرقية، والنساء، وبعض الأقليات الدينية. وتكون المهن الدنيا، في هذه الدول، من نصيب الأقليات العرقية، أما الوظائف والمهن العليا فتكون من نصيب عرق أو دين معين.

يشير بعض الاقتصاديين إلى ما تسمى **فرضية (نظرية) الازدحام (Crowding Hypothesis)**، التي ترى أن العدد الكبير من النساء يتنافسن على عدد قليل من الوظائف التي تتواءم مع بنيتهن الجسدية والنفسية. وتعود هذه النظرية إلى عالم الاقتصاد البريطاني فرانسيس إيدجورث ((F. Y. Edgeworth (1845-1926)، التي رأى فيها أن الأجور المنخفضة للنساء ترجع في أصلها إلى هذه المزاخمة.

تمويل خارج الميزانية (*Off-Balance-Sheet Financing*) (10):

في النقود والمصارف (*Money & Banking*)، والتمويل (*Finance*)، هو حشد مصرف ما موارد تمويلية لصالح شركة ما، أو عدد من الشركات، التي تنطبق عليها شروط معينة.

يأتي هذا التمويل على شكل قروض، لا تُذكر (لا تظهر) في ميزانية المصرف. وعادة تلجأ الشركات إلى هذا التمويل عندما تستنفد كل إمكانيات الاقتراض، حسب النص الوارد في عقد تأسيسها، أو ما شابه من ظروف، ومنها رغبة الشركة في المحافظة على سمعتها وموقفها المالي، وتقادي هبوط سعر سهمها في سوق تداول الأسهم (*Stock Exchange*). وقد تتمكن الشركة من تحسين وضع ميزانيتها بنقل بعض المطلوبات من حساباتها إلى حسابات شركة تابعة، أو شريكة، باستخدام مواد في نظام تأسيسها، تُجيز لها ذلك تحت بنود مُحددة، مثل بدل استئجار معدات رأسمالية، أو البيع غير الحقيقي لأسهمها لشركة تمويلية من أجل الحصول على تمويل، أو اتفاقيات إعادة الشراء.

منحنى ما يُقدم (*Offer Curve*) (11):

في التجارة الخارجية (*Foreign Trade*)، خاصة في نموذج لسلعتين (*2 Goods Model*)، هو توضيح بياني يُبين ما يمكن أن تقدمه دولة ما على شكل صادرات مقابل كمية المستوردات. وعادة يُستخدم هذا المنحنى - النموذج في تحليل أثر الرسوم والتعرفة الجمركية، وهو معروف تحت مصطلح آخر هو منحنى الطلب التبادلي (*Reciprocal Demand Curve*).

سعر ما يُقدم (*Offer Price*) (12):

في التمويل (*Finance*)، وأسواق تبادل الأسهم (*Stock Exchanges*)، هو مصطلح يحمل معنيين: (1) السعر الذي تعرضه شركة ما لبيع سهمها إلى العامة. (2) سعر بيع وحدات الاستثمار في صندوق ائتمان (*Unit Trust*).

أداة تمويلية خارج سوق التبادل (*Off-Exchange Instrument*) (13):

في التمويل (*Finance*)، وأسواق تبادل الأدوات التمويلية (*Financial Instrument Markets*)، هي أداة تمويلية لا تُتبادل في سوق رسمي لتداول الأسهم (*Official Stock Exchange*)، لكنها تشبه أداة تمويلية معترف بها. ومثال عليها شهادة إيداع (*Certificate of Deposit*) صادرة عن مصرف، لكن الشهادة مربوطة بأداء مؤشر أسهم، مثل مؤشر أسهم ستاندارد وپور (500) (*Standard & Poor 500*)، إذا ارتفع المؤشر زاد العائد على شهادة الإيداع، وإذا انخفض المؤشر انخفض العائد على شهادة الإيداع.

مكتب التجارة العادلة (*Office of Fair Trading*) (14):

في مجال التجارة المحلية (*Domestic Commerce*)، في بريطانيا، هو مؤسسة رقابية حكومية، أنشأتها الحكومة البريطانية في العام (1973) لإدارة سياسة المنافسة، والتحقق من حالات الاحتكار، ومكافحة الاحتكار غير القانوني، ومراقبة الائتمان الاستهلاكي، والنظر في حالات اندماج الشركات.

مكتب الإدارة والموازنة (*Office of Management and Budget (OMB)*) (15):

في التمويلات (المالية) العامة (*Public Finances*)، في الولايات المتحدة، هو مؤسسة من مؤسسات الحكومة الاتحادية، مرتبطة مباشرة بالرئيس الأمريكي، أنشئ في العام (1970)، بديلاً عن مكتب

الموازنة (*Bureau of the Budget*) الذي أنشئ في العام (1923)، وهو مسؤول عن تحضير الموازنة التنفيذية لتقديمها إلى الكونغرس الأمريكي، في شهر كانون الثاني (يناير) من كل عام، من أجل التصويت عليها. وبعد مناقشتها من لجنتي الكونغرس والنواب الأمريكيين، تعرض للموافقة عليها. وإذا حصلت الموافقة تُعلن بقانون ساري نافذ في منتصف شهر أيار (مايو) من العام ذاته. ويُشرف على تنفيذها مكتب الإدارة والموازنة، نفسه، الذي يُقدم تقارير دورية عن الأداء والنتائج.

المساعدات التنموية الرسمية (*Official Development Assistance*) (16):

في التعاون الاقتصادي والسياسي الدولي (*International Economic & Political Cooperation*)، هي ما تقدمه حكومة دولة ما من الدعم المالي والخدمات، لمنظمة دولية (*International Organization*)، مثل وكالات الأمم المتحدة المعنية بالتنمية ومحاربة الفقر.

تمويل رسمي (*Official Financing*) (17):

في ميزان المدفوعات (*Balance of Payments*)، لدولة ما، هو المبلغ الذي ينبغي الحصول عليه من مصادر نقدية خارجية، بالاقتراض من مؤسسة نقد خارجية والسحب من الاحتياطي الرسمي، من أجل تمويل العجز في الحساب الجاري (*Current Account*) وحساب رأس المال (*Capital Account*)، في ميزان المدفوعات.

قائمة رسمية (*Official List*) (18):

في سوق تبادل الأسهم (*Stock Exchange*)، هي نشرة يومية يُصدرها سوق تبادل الأسهم، في مكان ما، تحتوي أعلى سعر وأقل سعر لكل سهم جرى تداوله، في كل جلسة تداول.

متلقي (مأمور تصفية) رسمي (*Official Receiver*) (19):

في مجال الشركات (*Companies*)، بخاصة الشركات المعرضة للتصفية (*Insolvent Companies*)، هو شخص رسمي تُعينه المحكمة، في بلد ما، ويدير شركة ما تتعرض لمشاكل تمويلية، ويكون مسؤولاً عن دفع كل الديون المستحقة على الشركة، ما أمكنه ذلك، وتصفية الشركة وإغلاقها.



احتياطي رسمي (*Official Reserves*) (20):

في الصيرفة المركزية (*Central Banking*)، هو ما تملكه السلطة النقدية (*Monetary Authority*)، في دولة ما، من احتياطي الذهب، وحقوق السحب الخاصة (*Special Drawing Rights*)، وعملات أجنبية قابلة للتحويل (*Fully Convertible Currency*).

صيرفة خارجية (*Offshore Banking*) (21):

في النقود والصيرفة (*Money & Banking*)، بخاصة في فروع خارجية، لا تخضع لرقابة رسمية مشددة، هي شكل من أشكال الأعمال المصرفية، تتجاوز وسائل الرقابة التقليدية، التي تمارسها السلطات النقدية التقليدية، في دولة ما. وعادة تمارس المؤسسات المنخرطة في الصيرفة الخارجية إدارة صناديق الائتمان، والاستثمار في أسواق الدولار الأمريكي الأوروبية (*Eurodollar Markets*)، وأسواق السندات الأوروبية (*Eurobond Markets*).

تدريب خارج العمل (*Off-the-Job Training*) (22):

في رأس المال البشري (*Human Capital*)، هو تدريب منظم يتعرض له الموظف (العامل)، يحدث في معظم الأحيان، خارج المكان الذي يعمل فيه الموظف (العامل). وعادة ما يأتي التدريب على شكل محاضرات أو تدريس فردي، خاصة على الأعمال اليدوية واستخدام التقنية الحديثة المرتبطة بطبيعة المهنة التي يمارسها الموظف (العامل).

برتيل أولين (*Bertil Ohlin*) (23):

في تاريخ الفكر الاقتصادي (*History of Economic Thought*)، خاصة في التجارة الخارجية (*International Trade*)، هو منظر وعالم اقتصاد سويدي، عاش في المدة (1899 - 1979)، له مساهمات مشهورة في نظريات التجارة الخارجية، والاقتصاد الكلي. وكان رائداً في مدرسة ستوكهولم (*Stockholm School*) في الفكر الاقتصادي.



تعلم أولين في جامعة لوند (*Lund University*)، ومدرسة ستوكهولم لإدارة الأعمال (*Stockholm School of Business Administration*)، وجامعة هارفارد (*Harvard University*)، وجامعة ستوكهولم (*University of Stockholm*). ومن هذه الأخيرة حصل على شهادة الدكتوراة، التي أشرف عليها عالم الاقتصاد السويدي كارل كاسل (*Karl Cassel*).

عمل أولين أستاذاً للاقتصاد في جامعتي كوبنهاغن وستوكهولم في المدة (1930 - 1965)، بديلاً عن عالم الاقتصاد السويدي إيلي هيكشير (*Eli Heckscher*). وانتخب في مجلس الشعب السويدي للمدة (1938 - 1970)، وأصبح رئيساً لحزب الأحرار السويدي في المدة (1944 - 1967)، ووزيراً للتجارة في المدة (1944 - 1945).

استخدم أولين قبل عالم الاقتصاد البريطاني جون كينز مبادئ الميل للاستهلاك (*Propensity to Consume*) وأفضلية السيولة (*Liquidity Preference*)، والمضاعف (*Multiplier*)، وكان ذلك في مقالات علمية في النظرية الكلية، نشرها في المدة (1933 - 1934). وفي حال فائض القدرة الإنتاجية (*Excess Capacity*)، دافع أولين عن الإنفاق الحكومي الرأسمالي، بعيداً عن منافسة القطاع الخاص، وأن يكون الإنفاق على شكل عجز في التمويل (*Deficit Finance*). وقد طور مبدأ هيكشير عن نظرية مساواة سعر المدخل في التجارة الدولية (*Price Equalization Theory of International Trade*)، ليصبح نظرية هيكشير - أولين في التجارة (*Heckscher - Ohlin Trade Theorem*). واشتهر بحثه في التجارة الإقليمية والدولية (*Interregional and International Trade*) الذي نشره في العام (1933)، وأصبح مرجعية عالمية في التبادل التجاري، وحصل، بناءً على أعماله العلمية، على جائزة نوبل (*Nobel Prize*) في الاقتصاد، بالتشارك مع عالم الاقتصاد البريطاني جيمس ميد (*James Meade*)، للعام (1977).

زيادات أسعار النفط (*Oil-Price Increases*) (24):

في صدمات العرض (*Supply Shocks*)، والطاقة (*Energy*)، والإنتاج (*Production*)، والتضخم (*Inflation*)، هي الارتفاعات المتتالية التي حدثت لأسعار النفط، ابتداءً من العام (1973)، نتيجة لقرارات منظمة الأقطار المصدرة للنفط (*Organization of Petroleum Exporting Countries*)، والثورة الإيرانية (1979).

حدث الارتفاع الأول في الحرب العربية - الصهيونية (1973)، وامتد أثره في الحرب وبعدها، لمدة غير قصيرة، من (1.9) دولار أمريكي للبرميل الواحد إلى (9.76) دولارات للبرميل الواحد (1973 - 1974). وحدث الارتفاع الثاني في المدة (1979 - 1980)، من (17.26) دولاراً للبرميل الواحد إلى (28.67) دولاراً للبرميل الواحد. وحدث الارتفاع الثالث بعد دخول العراق إلى الكويت (1990)، وتوالت الارتفاعات بعد ذلك، حتى كسر حاجز الـ (100) دولار للبرميل الواحد، ليصل إلى (147.27) دولاراً للبرميل الواحد في تموز (يوليو) (2008)، وتسبب بظاهرة تضخم أسعار النفط بشكل غير مسبوق.

آرثر أوكون (Arthur M. Okun) (25):

في تاريخ الفكر الاقتصادي (History of Economic Thought)، بخاصة في الاقتصاد الكلي (Macroeconomics)، والسياسة المالية (Fiscal Policy)، هو عالم اقتصاد أمريكي، عاش في المدة (1928 - 1980)، تعلم في جامعة كولومبيا (Columbia University)، ودرّس في جامعة ييل (Yale University) في المدة (1952 - 1963)، وعمل مستشاراً اقتصادياً في مجلس المستشارين الاقتصاديين (Council of Economic Advisers)، للرئيس الأمريكي ليندون جونسون في المدة (1964 - 1968)، وأصبح رئيساً للمجلس في العام (1968). ومن أهم أعماله الأوراق العلمية التي نشرها في سنوات زمالاته في معهد بروكينغز (Brookings Institution). ومن أعماله العلمية التي أشهرته في علم الاقتصاد كتابه الاقتصاد السياسي والازدهار (Political Economy of Prosperity) الذي نشره في العام (1970)، وكتابه المساواة والنجاحة (الكفاءة) - الموازنة بينهما (The Big Trade-off - Equality and Efficiency) الذي نشره في العام (1975)، وبحثه الأسعار والكميات - تحليل كلي (Prices and Quantities - A Macroeconomic Analysis) الذي نشر بعد وفاته، العام (1981). وأهم ما اشتهر به أوكون كان القانون الذي سمي باسمه قانون أوكون (Okun's Law).

قانون أوكون (Okun's Law) (26):

في مجال الناتج المحلي الإجمالي (GDP)، والبطالة (Unemployment)، هو مبدأ، أو علاقة تجريبية، لاحظها عالم الاقتصاد الأمريكي آرثر أوكون (Arthur M. Okun)، عندما حلل بيانات اقتصاد الولايات المتحدة الأمريكية، للمدة (1960 - 1980)، ووجد أن زيادة نسبة الناتج المحلي الإجمالي الفعلي (Actual GDP) إلى الناتج المحلي الإجمالي الممكن (Potential GDP) تبلغ (2%)، وأن معدل البطالة يهبط بمقدار (1%)، والعكس صحيح. وعادة يُقاس الناتج المحلي الإجمالي الممكن بوساطة عمليات استقراء رياضية (Extrapolation).



تأمين لكبر السن والناجين والعجز والصحة

:(27) (*Old Age, Survivors, Disability and Health Insurance*)

في الضمان الاجتماعي (*Social Security*)، هو أكبر برنامج تأمين اجتماعي في الولايات المتحدة الأمريكية، تأسس بموجب قانون الضمان الاجتماعي في العام (1935). يغطي هذا التأمين أكثر من (90%) من المواطنين الأمريكيين المتقاعدين، وفي هذا البرنامج يساهم العامل ورب العمل والموظف لنفسه (*Self-Employed*)، بدفعات دورية، بوساطة اقتطاعات ضريبة الرواتب والأجور (*Payroll Taxes*). وتعتمد الفوائد التي يتلقاها الشخص بعد التقاعد أو العجز، أو في حالة المرض، على المبالغ التي كان يدفعها في سنوات نشاطه وعمله.

اقتصاد قديم (28) (*Old Economy*):

في الإدارة الاقتصادية (*Economic Management*)، هو اقتصاد، يعتمد كله أو جزء منه، على تقنيات إنتاج ومعلومات قديمة، خاصة في تنظيم إنتاج البضائع والخدمات، في المصانع، والمكاتب ومحال البيع.

شارع العجوز صاحبة إبرة الخيط (29) (*Old Lady of Threadneedle Street*):

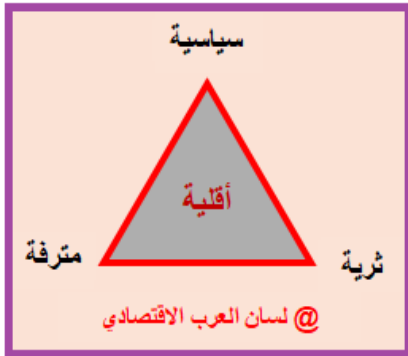
في النقود والصيرفة (*Money & Banking*)، هو اللقب القديم الذي أطلق على مصرف إنجلترا (*Bank of England*) وقد سُمي تاريخياً بهذا اللقب لأن رئيس وزراء بريطانيا وليام بيت (*William Pitt*)⁽¹⁾، في العام (1797)، كان طامعاً بالاستحواذ على الذهب الذي كان في عهدة مصرف إنجلترا. وتقول الرواية إن بيت نظر إلى مصرف إنجلترا كأنها امرأة عجوز تملك مصاعاً ذهبياً، ولا بد من الاستفادة منه.

الداعمة القديمة (30) (*Old Staples*):

في تاريخ الفكر الاقتصادي (*History of Economic Thought*)، خاصة في الثورة الصناعية (*Industrial Revolution*)، هي الصناعات الثقيلة القديمة مثل الفحم والحديد وبناء السفن، التي أصبحت داعمة للاقتصاد الصناعي الحديث. وعادة كانت تنشأ قرب الأنهار أو مناجم التعدين الرئيسية.

أقلية حاكمة (31) (*Oligarchy*):

في الأنظمة السياسية والاقتصادية المقارنة (*Comparative Political & Economic Systems*)، هي مصطلح



ابتدعه الفيلسوف اليوناني أرسطو (*Aristotle*)، وصف به حكومة القلة الاستبدادية، الغنية في معظم الأحيان، التي تمارس الفساد والاستبداد، ولا ينتفع منها إلا الأفراد المرتبطون بها، والعاملون على خدماتها وديمومتها، وهي تمنح بقية فئات المجتمع أقل القليل، كي تبقى هذه الفئات في خدماتها. يرتبط، من الناحية التعريفية الفلسفية، مصطلح الأقلية الحاكمة بمصطلحين آخرين؛ هما: حكم الأغنياء (*Plutocracies*)، وحكم المترفين (*Aristocracy*).

1- كان لقبه في تلك الأيام وليام بيت الأكثر شباباً (*William Pitt the Younger*).

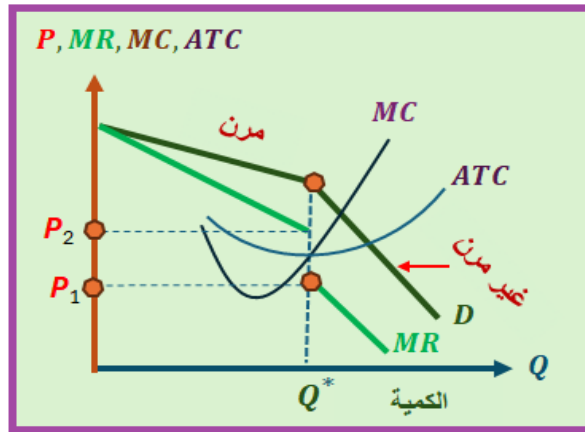
احتكار القلة (*Oligopoly*) (32):

في نظرية المنشأة (*Theory of the Firm*)، وهيكل السوق (*Market Structure*)، هو سوق يتكون من مجموعة قليلة من البائعين (المنتجين)، (المنشآت)، عادة يكونون أكثر من اثنين وأقل من خمسة.

تعود هذه التسمية إلى السير توماس مور (*Sir Thomas More*) في كتابه يوتوبيا (1518)، الذي تخيل فيه مجتمعاً مثاليّاً، سعيداً. أما التوظيف الحديث للمصطلح فهو يشير إلى العدد القليل من المنشآت العاملة في سوق معين، مثل صناعة الحواسيب وبرمجياتها، وصناعة الأدوية. وينظر علماء الاقتصاد المختصون إلى هذا الوضع على أنه وصفة مثالية للتواطؤ على تحديد كمية الإنتاج وأسعار البيع، على الرغم من منع التواطؤ في قوانين كثير من البلدان.

تحاول نظرية سعر احتكار القلة (*Oligopoly Price Theory*) تفسير التفاعل الممكن للمنشآت العاملة في هذا السوق، في حالة غياب التواطؤ. وعادة تُمثل هذه الحالة على شكل منحنى الطلب المنكسر (المعوج) (*Kinked Demand Curve*) عند سعر مُعين، بوصفه دالاً على المنشأة الرائدة في مجال السعر.

يُبين الشكل المرفق أن منحنى الطلب (*D*) يتشكل من جزأين؛ مرّن (الجزء العلوي) وغير مرّن نسبياً (الجزء السفلي)، وبناء على ذلك ينقطع منحنى الإيرادات الحدية (*MR*). أما تعظيم الأرباح فيتحقق من تقاطع منحنى الإيرادات الحدية مع منحنى التكاليف الحدية (*MC*) والكمية (Q^*) المقابلة لها. وفي هذه الحالة ينحصر الهامش الذي تستطيع المنشأة أن تحدد السعر فيه، فوق (P_1) وتحت (P_2).

احتكار القلة في الشراء (*Oligopsony*) (33):⁽²⁾

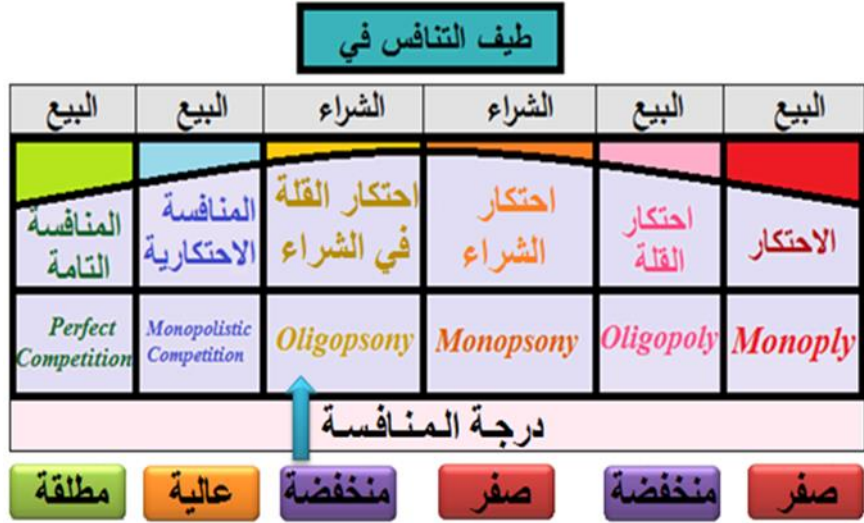
في نظرية المنشأة (*Theory of the Firm*)، وهيكل السوق (*Market Structure*)، هو سوق يتكون من عدد قليل جداً من المشترين، لبضاعة أو خدمة ما.

توجد هذه الأسواق، بشكل ملحوظ، في الاقتصادات الغربية، وعلى وجه الخصوص في قطاع المنتجات الزراعية وبيع اللحوم، وسوق التبغ. ويوجد منها في الاقتصادات العربية، بخاصة في بلاد الشام، حيث تسود أسواق احتكار القلة في شراء التبغ، وجزء من منتج القمح إلى حد ما، في سورية⁽³⁾. وكانت الحكومة في الأردن تشتري محصول القمح من المزارعين

2 - يعتمد شرح هذا المسرد على ما ورد في كتاب واضح المعجم، عبدالرزاق بني هاني، مبادئ الاقتصاد الجزئي، دار وائل، عمان - الأردن، 2013.

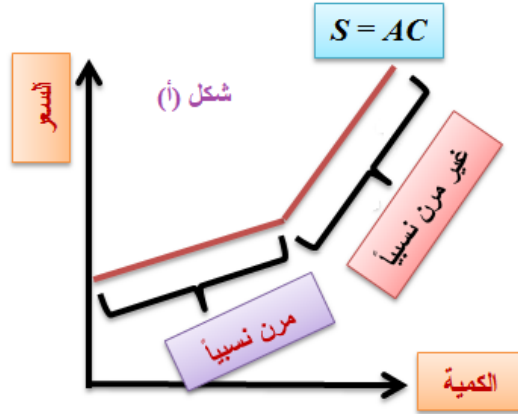
3- كانت الحكومة، وإلى عهد قريب تحتكر شراء بعض المنتجات الزراعية، ومنها القمح والشعير.

المحليين بأسعار تشجيعية غير تنافسية. لكن الظاهرة الأهم والأكثر ملاحظة أن الحكومات في معظم الدولة العربية، والدول النامية بشكل عام، من **أقوى محتكري شراء الموارد البشرية (Human Resources)**، ويعود السبب في ذلك إلى ضعف القطاعات الخاصة في هذه البلدان.



يتميز سوق احتكار القلة في الشراء بمظاهر عدة:

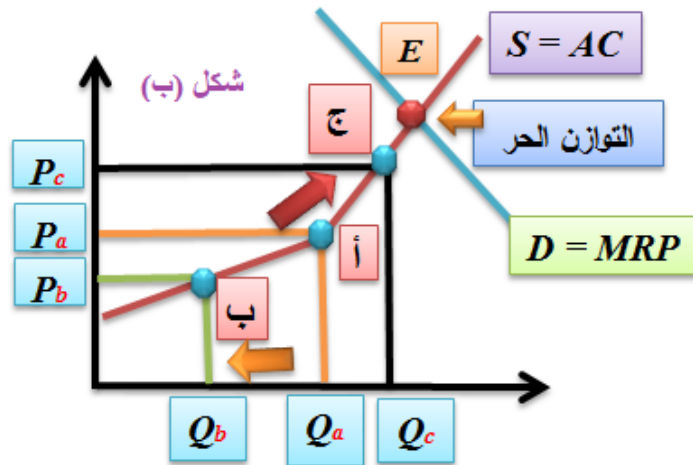
- وجود عدد قليل من المشتريين الكبار، وعادة ما يتخصص الواحد منهم بشراء كميات كبيرة من سلعة معينة لا يستطيع أو يرغب المشترون العاديون بشرائها. ويقوم المشتري الكبير بتجزئة الكمية المشتراة إلى كميات صغيرة جداً، وتبديل صفتها الأصلية لتغدو مختلفة، وبيعها بأسعار عالية جداً مقارنة مع سعر الشراء الأصلي. ومثال على ذلك التبغ الذي يُحوّل إلى سجائر، واللحوم التي تُحوّل إلى شرائح أو شطائر (هامبرغر مثلاً).
- تشابه السلع التي يشتريها محتكرو الشراء. أي أن العدد القليل من المشتريين الكبار يتنافسون في شراء سلعة أو سلع متشابهة: كالحوم، والتبغ، والقمح.
- وجود عوائق الدخول إلى السوق أمام المنافسين. عادة ما تكون هذه العوائق قانونية أو مالية بسبب الكلفة الباهظة التي قد يتحملها من يفكر في دخول الصناعة.
- تكون كل منشأة عاملة في بنية هذا السوق كبيرة إلى حدٍ كافٍ، بحيث تؤثر القرارات التي تتخذها المنشأة في قرارات المنشآت الأخرى.
- الاعتماد المتبادل (Interdependence): تأخذ كل منشأة عاملة تحت بنية احتكار شراء القلة ردود فعل المنشآت، العاملة في هيكل السوق نفسه، بعين الاعتبار، لأن المنشآت تتنافس فيما بينها على زيادة حصتها من السوق، ومن ثم فإن القرارات التي تتخذها تؤثر بشكل أو بآخر على الوضع التنافسي للمنشآت الأخرى.
- التعاون (Cooperation): قد تتعاون المنشآت العاملة تحت هذه البنية بطرق متعددة، منها الاتفاق على توحيد أسعار الشراء، وذلك بوساطة ما أسميناه التواطؤ (Collusion)، أو الاندماج الكلي فيما بينها (Mergers).
- ثبات الأسعار (Price Rigidity): عادة ما تميل المنشآت العاملة في هذا السوق إلى تثبيت أسعار الشراء بوساطة آليات التجربة والخطأ، وفهم بعض المنشآت سلوك بعضها الآخر.
- المنافسة غير السعرية (Non-Price Competition): عادة ما تتنافس المنشآت العاملة تحت هذه البنية في أمور غير اقتصادية، مثل العلاقات العامة مع البائعين، والدعاية والإعلان، وما شابه.



يُبين الشكل (أ) السابق كيف يتصرف **محتكر القلة في الشراء**، حيث يمثل منحنى $(S = AC)$ السعر الذي يدفعه مقابل السلعة (أو الخدمة، كالعمالة مثلاً) التي يحصل عليها. وهذا الشكل يُشبه منحنى العرض المكسور المبين في الشكل (ب)، مع إضافة **منحنى الطلب على المورد الإنتاجي** $(D = MRP)$ ، لأن السلعة التي يشتريها محتكر القلة في الشراء هي مورد إنتاجي، ولا يمكن للمنشأة التي تعمل في بنية احتكار شراء القلة أن تكون موجودة بدون هذا المورد الإنتاجي.

لنفترض أن **محتكر القلة في الشراء** يرغب في شراء الكمية (Qa) ، من السلعة المعنية، بسعر (Pa) . وهذا الزوج المرتب مُمَثَّل بالنقطة (أ) المبينة على منحنى العرض المكسور $(S = AC)$ في الشكل (ب). ويتم تحديد السعر (Pa) في السوق من تفاعل قوى الطلب والعرض، أما الكمية (Qa) فيتم تحديدها بوساطة تفاعل عوامل عدة.

يبين الشكل (ب) أن النقطة (أ) تمثل زوجاً مرتباً أقل قيمة من الزوج المرتب الذي تمثله نقطة التوازن الحر (E) ، وأن الكلفة الكلية التي يتحملها **محتكر القلة في الشراء** هي $(TC = Pa \times Qa)$. ولو قام (**محتكر القلة في الشراء**) بتخفيض سعر الشراء من (Pa) إلى (Pb) ، مثلاً، من أجل زيادة أرباحه، فإن الكمية التي يستطيع الحصول عليها تنخفض إلى (Qb) ، مثلاً، ولن يتبعه منافسوه في هذه الحركة، لأن السعر الذي يدفعوه أعلى من سعره، والسلعة التي يشتروها هي السلعة نفسها التي يشتريها. ولذلك فإن بائعي السلعة يذهبون إلى **محتكر القلة في الشراء** الذي يدفع أعلى سعر. وحيث إن تخفيض السعر حدث على الجزء المرن نسبياً من منحنى العرض (انظر الشكل أ)، فإن تخفيض السعر يؤدي إلى خسارة في الحصة السوقية للمنشأة التي تدفع سعراً أقل مما هو سائد في السوق، ويؤدي، بالتالي، إلى انخفاض كمية الإنتاج التي تحصل عليها المنشأة، وانخفاض أرباحها، على أنه محصلة نهائية لتخفيض السعر.



لنفترض، مقابل الصورة السابقة، أن **محتكر القلة في الشراء** أراد تعظيم حصته من السوق، وذلك بدفع سعر أعلى لبائعي المورد الإنتاجي. ولنفترض أن السعر الأعلى الجديد هو (P_c) .

يبين الشكل (ب) أن زيادة السعر إلى (P_c) تعني أن المنشأة انتقلت إلى الجزء غير المرن نسبياً من منحني عرض المورد الإنتاجي، وبالتالي فإن الزيادة النسبية في الكمية التي يحصل عليها محتكر شراء القلة، الذي سيرمز له في العجم بـ **(م ش ق)**، تكون أقل من الزيادة النسبية في السعر. وتؤدي حركة رفع السعر من المنشأة إلى تنبيه بقية المنشآت العاملة في السوق، ما يعني أن المنافسين سيتبعون الحركة برفع الأسعار التي يدفعونها للبائعين. وفي هذه الحالة لن تحصل المنشأة التي بادرت برفع السعر إلا على كمية إضافية قليلة، وتكون المحصلة النهائية زيادة في السعر فقط، دون تحقيق مكاسب إضافية من حصة السوق. وإن زيادة السعر تؤدي إلى زيادة سعر كل الوحدات المشتراة. أي إن وحدات السلعة التي كان البائعون على استعداد لبيعها عند أسعار منخفضة ستباع بأسعار أعلى من ذي قبل.

رقيب عام (أمين مظالم) (Ombudsman) (34):

في مجال تحسين جودة الخدمات، وحماية الأموال العامة، وحماية العامة من الاحتيال والغش من المؤسسات الحكومية والجمعيات الأهلية الكبرى، هو شخص رسمي، معني بالتحقيق في شكاوى العامة ضد أية مؤسسة حكومية، أو مؤسسة خاصة كبرى.

ترتبط **الشكاوى** بالإهمال المتصل بالخدمات العامة، أو ببعض المصالح الفردية. وفي بعض الدول، بخاصة بريطانيا، يأتي **الرقيب العام** على أشكال متعددة: (1) **رقيب برلماني** على شكل هيئة (Parliamentary Commissioner)، وهو موظف في الخدمة المدنية، يتحقق من الشكاوى ضد المؤسسات والدوائر الحكومية. (2) **رقيب المصارف** (Banking Ombudsman)، وهو موظف رسمي مستقل يتحقق من شكاوى العامة ضد أي مصرف. (3) **رقيب جمعيات البناء (الإسكان)** (Building Societies Ombudsman)، وهو موظف رسمي مستقل يحقق في شكاوى أعضاء جمعيات البناء ضد جمعياتهم. (4) **رقيب المستحقات التقاعدية** (Pensions Ombudsman)، هو موظف رسمي مستقل يتحقق من شكاوى العامة فيما يخص مستحقاتهم التقاعدية. (5) **رقيب سلطة الاستثمارات الشخصية** (Personal Investment Authority Ombudsman)، هو موظف رسمي مستقل يتحقق من شكاوى المستثمرين، بخاصة المستثمرون في صناديق الاستثمار المشترك.

قانون مواءمة الموازنة الشامل (Omnibus Budget Reconciliation Act) (35):

في القانون والاقتصاد (Law & Economics)، بخاصة في التمويلات (المالية) العامة (Public Finances)، هو قانون اتحادي، صادر عن حكومة الولايات المتحدة الأمريكية، في العام (1993)، يقضي بتعديل قوانين الضريبة، وتخصيص الموارد المالية، وبرامج إنفاقها، على المشاريع المختلفة. وهو ما قلل عدد القوانين المؤقتة المطلوب تشريعها من أجل الإنفاق من الموازنة الاتحادية.

شركة قابضة بمصرف واحد (One-Bank Holding Company) (36):

في مجال الشركات (Companies or Corporation)، هي شركة أمريكية، تملك، على الأقل، ربع القوة التصويتية من مجموع أسهم مصرف تجاري (Commercial Bank). وهي لا تمارس الأعمال المصرفية، لكنها تملك المصرف.

سياسة الهراوة الواحدة (One-Club Policy) (37):

في سياسات الاقتصاد الكلي (Macroeconomics)، هي سياسة اقتصادية تستخدم أداة واحدة فقط، كأداة أسعار الفائدة أو أداة الضريبة، فقط.

بلد واحد بنظامين (One Country, Two Systems) (38):

في الإدارة الاقتصادية (Economic Management)، هو نظام اقتصادي مخطط مركزيّاً (Centrally Planned Economy)، لكنه يسمح للرأسمالية (Capitalism)، بالعمل في قطاع منه. ومثال عليه اقتصاد هونغ كونغ الرأسمالي، الذي يعمل في الصين الشيوعية.

اقتصاد بمُنتَج واحد (One-Crop Economy) (39):

في الإدارة الاقتصادية (Economic Management)، هو اقتصاد يعتمد، بشكل أساسي، على إنتاج سلعة واحدة أساسية، ما يجعله معرضاً لصدمات مؤذية، جراء العوارض الخارجية، كانهخفاض الأسعار، أو انخفاض الطلب، أو تغير الطقس. وعادة تنذب أسعار صادرات هذا الاقتصاد، ما يؤدي إلى مشاكل في ميزان المدفوعات، فيه. ومن الأمثلة على هذا الاقتصاد الدول المتخصصة بتصدير النحاس، أو السكر، وما شابهها من سلع أساسية.

صيرفة باحتياط 100% (One Hundred Per Cent Reserve Banking) (40):

في النقود والصيرفة (Money & Banking)، هي شكل من أشكال الصيرفة التي تحتفظ بمجموع الودائع (مطلوبات) (Liabilities) مساوياً لمجموع احتياط الموجودات (Reserve Assets). وفي هذا الشكل من الصيرفة، لا يتمكن المصرف من تقديم القروض وصناعة الائتمان لعملائه، وهو لا يخشى من أن يسحب العملاء ودائعهم، ولا يحقق أرباحاً منها، بل يحققها مما يمتلكه من شهادات إيداع وسندات قابلة للتسييل بسرعة.

قانون السعر الواحد (One-Price Law) (41):

في تاريخ الفكر الاقتصادي (History of Economic Thought)، بخاصة في الفكري الفيزيوقراطية (Physiocrats)، هو المبدأ الذي يرى أن السوق (Market) لا يُنتج إلا سعراً واحداً عند التوازن (Equilibrium). كان الفيزيوقراطيون من المدافعين عن هذا المبدأ، ورأوا أن السلع التي تباع وتشتري في السوق الدولي يجب أن تُباع في السوق المحلي بالسعر التوازني الدولي (World Equilibrium Price).

عقد مُرهق (Onerous Contract) (42):

في المحاسبة (Accounting)، هو مصطلح محاسبي، يُستخدم في كثير من الدول، يشير إلى عقدٍ ما، قد يكلف المنشأة للوفاء به أكثر مما قد تحصل عليه المنشأة في المقابل.

نموذج النمو في قطاع واحد (One Sector Growth Model) (43):

في نظرية التنمية (Development Theory)، هو نموذج يرى وجود مُنتج واحد متجانس (Homogenous)، ينفع أن يكون مُنتجاً استهلاكياً (Consumption)، واستثمارياً (Investment)، في الوقت ذاته.

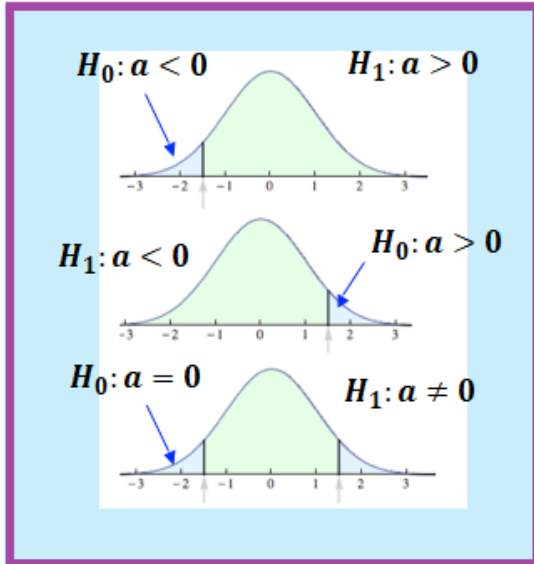
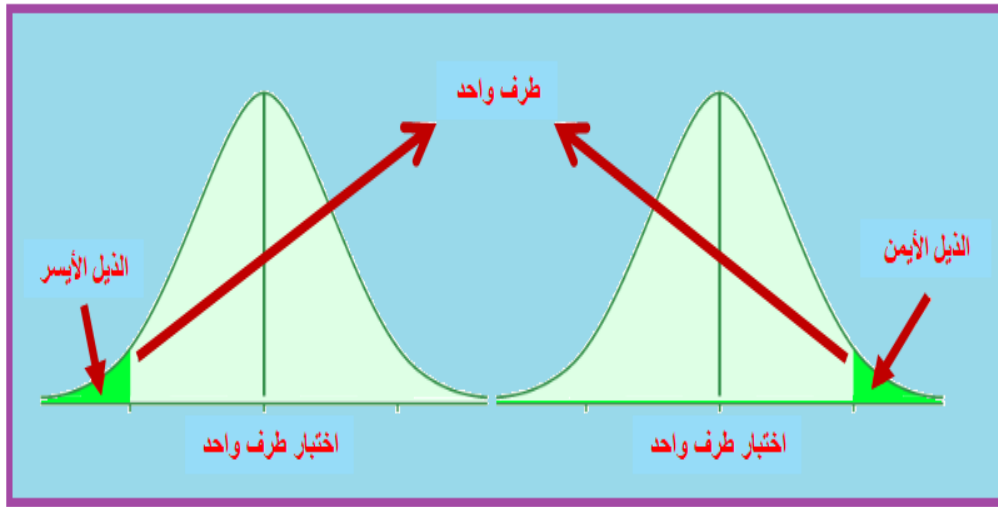
لعبة الضربة الواحدة (One-Shot Game) (44):

في نظرية اللعبة (Game Theory)، ونظرية المنشأة، خاصة في احتكار القلة (Oligopoly)، هي لعبة أو استراتيجية (خطة) يحافظ فيها اللاعبون على ثبات القرارات الأولية المرتبطة بالأسعار وكمية الإنتاج ونفقات الدعاية والإعلام.

(راجع مسرد: توازن ناش (Nash Equilibrium)).

اختبار طرف واحد (One-Tailed Test) (45):

في الاقتصاد القياسي (Econometrics)، والإحصاء الاستدلالي (Inferential Statistics)، واختبار الفرضيات (Hypotheses Testing)، هو اختبار الأهمية الإحصائية (Statistical Significance) لمعلمة (أو معلمات) (Parameters)، بمدى ابتعادها عن الصفر أو قيمة ما يُحددها الباحث، في سياق ما.



يأتي الاختبار، في معظم الحالات، على أشكال ثلاثة:
1) المعلمة المُختبرة أقل من الصفر (أو أقل من قيمة مُحددة)، فيكون الاختبار في هذه الحالة في طرف واحد، إلى يسار متوسط التوزيع الاحتمالي (Probability Distribution) أو إلى يسار القيمة المُحددة. **2) المعلمة المُختبرة أكبر من صفر (أو أكبر من قيمة مُحددة)،** فيكون الاختبار في هذه الحالة في طرف واحد، إلى يمين متوسط التوزيع الاحتمالي، أو إلى يمين القيمة المُحددة. **3) المعلمة لا تساوي صفرًا،** فيكون الاختبار في هذه الحالة في طرفي التوزيع، إلى اليمين وإلى اليسار. وفي هذه الحالات الثلاث تكتب صيغة اختبار الفرضيات على النحو الآتي، على التوالي:

أولاً) ترى فرضية العدم (H_0) أن قيمة المعلمة ($a < 0$)، أما الفرضية البديلة (H_1) فتري أن المعلمة أكبر من صفر:

$$H_0: a < 0$$

$$H_1: a > 0$$

ثانياً) ترى فرضية العدم أن قيمة المعلمة $(a > 0)$ ، أما الفرضية البديلة فتري أن المعلمة أقل من صفر:

$$H_0: a > 0$$

$$H_1: a < 0$$

ثالثاً) ترى فرضية العدم أن قيمة المعلمة $(a = 0)$ ، أما الفرضية البديلة فتري أن المعلمة لا تساوي صفراً:

$$H_0: a = 0$$

$$H_1: a \neq 0$$

تُبين الأشكال المرفقة أن الاختبارات أجريت بوساطة التوزيع الطبيعي المعياري (*Standardized Normal Variable*).

مصرف 3 2 1 (*One Two Three Bank*) (46):

في النقود والصيرفة (*Money & Banking*)، هو شكل من أشكال المصارف الثانوية، سُمح بتأسيسها في بريطانيا، بموجب قانون يعود إلى العام (1967). ولأن الرقابة عليها كانت رخوة إلى حد بعيد، ولم تخضع لرقابة مصرف إنجلترا (*Bank of England*)، فإنها لم تكن مستقرة، بخاصة في مدة الازدهار والرخاء الاقتصادي في عهد وزير المالية البريطاني أنتوني باربر (*Antony Barber*)، وسميت تلك المدة *ازدهار باربر* (*Barber Boom*) في سبعينيات القرن العشرين الماضي. وقد تسببت تلك المصارف بأزمة مصرفية، ثانوية.

تدريب في مكان العمل (*On-the-Job Training*) (47):

في مجال رأس المال البشري (*Human Capital*)، هو حصول الموظف (العامل)، في منشأة ما، على التدريب في



مكان عمله، بوضعه تحت إشراف الموظفين (العاملين) في مكان العمل، الذين مضى على وجودهم في المنشأة مدة غير قصيرة، وراكموا كمّاً كبيراً من الخبرات والمعارف عن العمل وبيئته، ومتطلباته. وقد ضمّن عالم الاقتصاد الأمريكي غاري بيكر (*Gary Backer*) هذا المبدأ في كتاباته عن رأس المال البشري.

أوبك (*OPEC*) (48):

في مجال التكتلات التجارية (*Commercial Cartel*)، هو اختصار لاسم منظمة الأقطار المصدرة للنفط (*Organization of Petroleum Exporting Countries*).

(راجع مسرد: منظمة الأقطار المصدرة للنفط (*Organization of Petroleum Exporting Countries*)).

نظام مزادة مفتوح (*Open Bidding System*) (49):

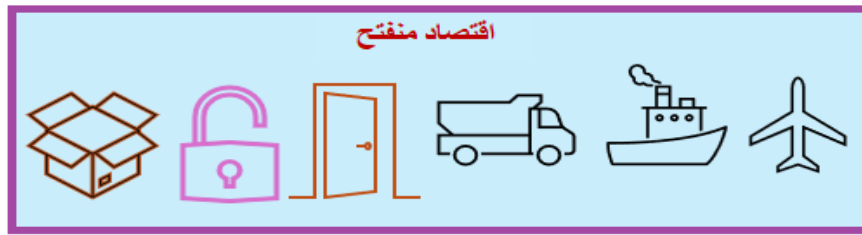


في مجال المناقصات (*Tendering*)، والمزادات (*Auctions*)، هو نظام مزادة على شراء بضاعة ما (عقار، سيارة، لوحة فنية، إلخ) يسمح للمزودين المحتملين بأن يعرف أحدهم عن تفاصيل مزادة الآخر، بما في ذلك سعر الشراء، والتمويل وشروطه.

اقتصاد مفتوح (مُنفتح) (Open Economy) (50):

في النظرية الاقتصادية الكلية (Macroeconomics Theory)، بخاصة في التجارة الدولية (International Trade)، هو اقتصاد منخرط في التجارة الدولية. وتعتمد درجة انفتاحه بنسبة قيمة صادراته (Exports) أو مستورده (Imports) إلى قيمة الناتج المحلي الإجمالي (Gross Domestic Product) له. وعادة تتجاوز درجة الانفتاح لأكثر الاقتصادات انفتاحاً نسبة (60%)، من قيمة الناتج المحلي الإجمالي. وكلما صُغر حجم الاقتصاد زادت نسبة انفتاحه، لأنه طبيعة هذا الاقتصاد تُملي عليه قلة حجم صادراته ومستورده. وعادة تتأثر الاقتصادات المنفتحة بالتغيرات السياسية والاقتصادية، على المستوى الدولي.

هناك من الاقتصاديين من يقيس درجة الانفتاح الاقتصادي بقسمة مجموع قيمة الصادرات والمستوربات على الناتج المحلي الإجمالي. وهو مؤشر مقبول من الناحية المنطقية، لأنه يُبين مدى الانفتاح من جهتي الصادرات والمستوربات، معاً.

**صندوق استثماري مفتوح (Open-Ended Fund) (51):**

في الاستثمار (Investment)، بخاصة في الصناديق الاستثمارية، هو صندوق استثماري مشترك، يعتمد حجمه على كمية الوحدات المباعة، ما يعني أنه مفتوح، ويقبل دخول مستثمرين جُدد باستمرار، لأن بيع وحداته الاستثمارية عمل مستمر.

عمليات السوق المفتوح (Open Market Operations) (52):

في النقود والمصارف (الصيرفة) (Money & Banking)، هي إحدى أدوات السياسة النقدية (Monetary Policy)، التي يوظفها المصرف المركزي (Central Bank) في الدولة ببيع الأدوات التمويلية وشراؤها، بخاصة السندات الحكومية، من أجل التأثير في عرض النقد (Money Supply). فإذا أراد المصرف المركزي أن يقلل من عرض النقد، بخاصة (M1 1) فإنه يبيع الأدوات التمويلية كالسندات بسعر جاذب للمستثمرين الكبار، وبالتالي يقلل السيولة (Liquidity)، وإذا أراد أن يرفع من عرض النقد، فإنه يشتري الأدوات التمويلية (السندات)، ما يعني أنه زاد من حجم عرض النقد.

عدد سكان مفتوح (Open Population) (53):

في علم السكان (Demography)، هو مجتمع، يخضع لعمليات هجرة بالاتجاهين، هجرة السكان المحليين (Emigration) منه إلى العالم الخارجي، وهجرة الناس من مناطق مختلفة إليه (Immigration).

دكان مفتوح (Open Shop) (54):

في سوق العمل (Labor Market)، والنقابات العمالية (Labor Unions)، هو منشأة أو مكان عمل، يوظف به الأفراد، سواء كانوا أعضاء في النقابة العمالية المعنية أم لم يكونوا.

كلف التشغيل (Operating Costs) (55):

في نظرية المنشأة (*Theory of the Firm*)، خاصة في الإنتاج والتكاليف (*Production & Costs*)، هي الكلفة الكلية التي تتحملها المنشأة، الناتجة عن شراء المواد الخام، ودفع بدل الاستئجار، أو كلفة رأس المال، وإنتاج السلعة، وإدارة الإنتاج، والشحن والبيع، والدعاية والإعلان. وتعرف في بعض الأحيان تحت مُسمى مصاريف التشغيل (*Operating Expenses*)، أو تكاليف التدبير (*Running Costs*).

إيرادات التشغيل (Operating Earnings) (56):

في نظرية المنشأة (*Theory of the Firm*)، خاصة في المبيعات والأرباح (*Sales & Profits*)، هي الإيرادات المتأتية من أعمال المنشأة، أي من الإنتاج والمبيعات، وهي ذاتها الدخل من التشغيل (*Operating Income*).

عملية الالتواء (Operation Twist) (57):

في النقود والمصارف (الصيرفة) (*Money & Banking*)، خاصة في الولايات المتحدة الأمريكية، هي معالجة وتدخّل غير مباشر من الحكومة الأمريكية، في عهد الرئيس جون كينيدي (*John F. Kennedy*) في العام (1961)، في سبيل التحكم في أسعار الفائدة؛ أي رفع أسعار الفائدة في الأمد القصير، وتخفيضها في الأمد الطويل.

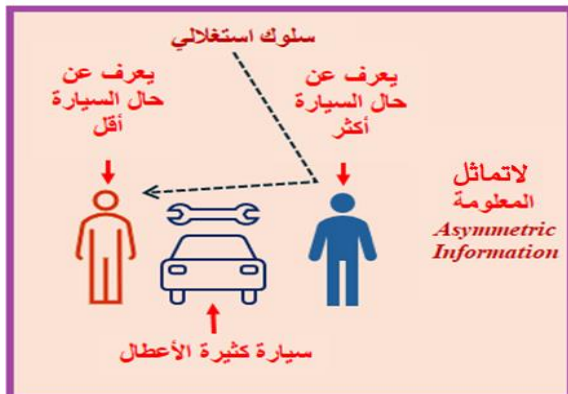
أرادت الحكومة الأمريكية من هذه العملية تحسين وضع ميزان المدفوعات (*Balance of Payments*) عن طريق تدفق الأموال الساخنة (*Hot Money*)، التي تجذبها أسعار الفائدة العالية في الأمد القصير، وتحفيز الاستثمار بواسطة أسعار الفائدة المنخفضة في الأمد الطويل.

نجاعة (كفاءة) تشغيلية (Operational Efficiency) (58):

في نظرية المنشأة (*Theory of the Firm*)، هي مقياس لأداء المنشأة، من حيث الربح، لأنها دالة في تكاليف التشغيل (*Operating Costs*). فكلما زادت النجاعة التشغيلية زادت ربحية المنشأة، نتيجة لتمكّن المنشأة من توليد دخل أكبر عند مستوى الكلفة نفسه، مقابل خيارات أخرى متاحة.

سلوك استغلالي (Opportunistic Behavior) (59):

في الاقتصاد السلوكي (*Behavioral Economics*)، والاقتصاد المؤسسي (*Institutional Economics*)، هو عمل



ينفذه شخص ما يمتلك معلومات عن سلعة ما، ويدخل في عملية تبادل مع شخص آخر لا يملك كم المعلومات ذاتها، عن السلعة المتبادلة بينهما، بحيث يكون الشخص قليل المعلومات أقل ميزة ممن يملك المعلومات. ما يعني أن الشخص الذي يملك المعلومات يستطيع استغلال الشخص الآخر الذي لا يملك الكمية ذاتها من المعلومات.

(راجع مسرد: سوق ليمون (*Lemons Market*)).

استغلالية (Opportunism) (60):

في الاقتصاد المؤسسي (*Institutional Economics*)، بخاصة في العقود (*Contracts*)، هي مبدأ استغلال بنود العقد (*Terms of a Contract*) الموقع، بين طرفين أو أكثر، لمصلح أحد الأطراف، وليس لمصلحة الموقعين كلهم.

كلفة الفرصة البديلة (الفرصة الضائعة) (Opportunity Cost) (61):

في النظرية الجزئية (*Microeconomics Theory*)، وسوق العمل (*Labor Market*)، ورأس المال البشري



(*Human Capital*)، هي قيمة النشاط المضحي به، نتيجة لاختيار نشاط آخر مكانه. على سبيل المثال اختيار الفرد أن يعمل (*Work*) بدلاً من الراحة (*Leisure*)، أو العكس. ما يعني أن هناك كلفة متضمنة في أي قرار يتخذه الفرد، وهي قيمة الشيء المضحي به. وعادة ما ينظر الاقتصاديون إلى كلفة الفرصة الضائعة على أنها المعنى الأساسي لمبدأ الكلفة. وهي تجسيد للرأي الذي يرى أن لا شيء يوجد بالمجان.

يقابل مبدأ كلفة الفرصة البديلة مبدأ الكلفة المحاسبية (*Accounting Cost*)، وهي الكلفة المالية المباشرة التي تتحملها المنشأة، أو يتحملها الفرد، على شكل نقدي أو عيني، بمقدار ما.

الهيكل الأمثل لرأس المال (Optimal Capital Structure) (62):

في تمويل الشركات (*Corporate Finance*)، هو المزيج الأفضل من التمويل الذي تحتاج إليه شركة ما، ويعمل



بالوقت ذاته على تعظيم القيمة السوقية (*Market Value*) للشركة، ويقلل من كلفة رأس المال (*Cost of Capital*). وعادة يتكون الهيكل الأمثل لرأس المال من خليط من أسهم (مساهمات) المالكين (*Equity Financing*)، والتمويل بالاستدانة (*Debt Financing*).

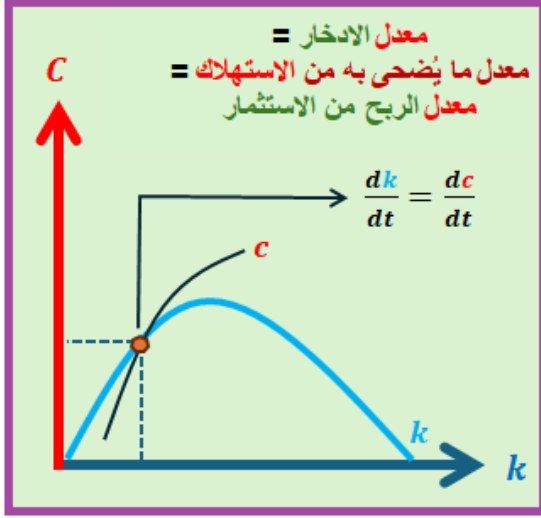
من الناحية النظرية، يُفضل بعض المختصين التمويل بالاستدانة، لأن كلفة الاقتراض تُخصم من الضرائب المستحقة على الشركة، لكن الديون تزيد من المخاطر على المساهمين والعائد على حقوق الملكية.

الضبط الأمثل (Optimal Control) (63):

في السياسات الاقتصادية (*Economic Policies*)، بخاصة في السياسة المالية (*Fiscal Policy*)، والسياسة النقدية (*Monetary Policy*)، وإدارة المحافظ الاستثمارية (*Portfolio Management*)، هو توظيف الرياضيات وتقنياتها في الاختيار من بين سياسات متعددة، في سبيل ضبط منظومة التفاعلات الاقتصادية الممكنة والسيطرة عليها. وقد توسّع المختصون في المجالات المذكورة، آنفاً، في توظيف هذه التقنيات الرياضية، لاختيار أفضل خليط من السياسات المالية والنقدية، التي تدفع الاقتصاد نحو النمو والاستقرار.

نظرية النمو الأمثل (Optimal-Growth Theory) (64):

في نظرية التنمية (Development Theory)، والنمو (Growth)، والرفاء الاجتماعي (Social Welfare)، هي



مجموعة الافتراضات والمبادئ والاستنتاجات، عن النمو الاقتصادي وأثره في الرفاء الاجتماعي، ترى أن أفضل وضع يكون عندما يتساوى معدل الادخار (Rate of Saving) مع معدل الربح (Rate of Profit).

عندما يتوازن ما يُضحي به من استهلاك، ليذهب إلى الاستثمار، فإن المتوقع أن يرتفع مستوى الاستهلاك، ثم المنفعة المستمدة منه، لأن الحالة المثلى تتحقق عندما يكون معدل ما يُضحي به (الاستهلاك) الذي يذهب إلى الادخار ثم الاستثمار؛ مساوياً لمعدل ما سيأتي على شكل أرباح، ثم المزيد من الاستهلاك. وهو ما يوضحه الشكل المرفق، حيث ترمز (k)

إلى الادخار الذي يذهب إلى الاستثمار، والمضحي به من الاستهلاك يذهب على شكل ادخار، ومعدل النمو في المتغيرين متساوٍ، عند النقطة المثلى.

ربط أمثل (Optimal Peg) (65):

في مجال العملات (Currencies)، هو ربط السلطة النقدية (Monetary Authority) (المصارف المركزية)، في بلد ما عملتها المحلية بعملة أجنبية أو سلة من العملات الأجنبية، خاصة ما تُسمى العملات الصعبة (Hard Currencies)، من أجل تحقيق شيء من الاستقرار في الميزان التجاري (Balance of Trade)، أو أسعار المستوردات والصادرات (Terms of Trade)، أو كبح التضخم (Inflation). وعادة يحتاج ربط العملة إلى احتياطي ضخم من العملات الأجنبية الصعبة، ويؤدي في بعض الحالات إلى تحقيق فائض في الميزان التجاري، أو يقلل من مشاكل ميزان المدفوعات.

معدل تلوث أمثل (Optimal Rate of Pollution) (66):

في اقتصاديات الموارد والبيئة (Economics of Resources & Environment)، هو معدل تلوث تتساوى عنده الفائدة الحدية الاجتماعية (Marginal Social Benefit) المستمدة من ضبط التلوث مع الكلفة الحدية الاجتماعية (Marginal Social Cost) للتلوث.

ينجم التلوث، في العادة، عن الأنشطة الإنتاجية والاستهلاكية للبشر، القاطنين في مكان ما. ولأن هناك إنتاجاً فإن هناك أجوراً وتعويضات، ورفاء إلى حدٍ ما. لكن هذه الأجور والتعويضات والرفاء لا تأتي من غير كلفة اجتماعية، يعود جزء منها إلى الآثار الخارجية السلبية (Negative Externalities) للإنتاج والاستهلاك، وهو التلوث. وهنا تتدخل النظرية الاقتصادية في الموارد والبيئة، وترى أن الكلفة الحدية لمكافحة التلوث يجب أن تساوي الكلفة الحدية الاجتماعية، من أجل الوصول إلى حجم التلوث المثالي، والذي لا يُمكن أن يكون صفراً، على الأقل في الاقتصادات الحديثة.

الضريبة المثلى (Optimal Taxation) (67):

في التمويلات (المالية) العامة (Public Finances)، هي البنية الضريبية (Tax Structure) التي تعظم الرفاء الاجتماعي (Social Welfare).

يعود مبدأ الضريبة المثلى إلى فكرة أن النظام الضريبي في أية دولة يعتمد على الضرائب من مصادر متعددة، ما يعني أن الضريبة المثلى تستوجب تحديد ضريبة الدخل المثلى وضريبة المبيعات المثلى، وبقيّة الضرائب المثلى بشكل آني. لأن هناك منفعة ما من النظر في موازنة النجاعة الاقتصادية للضريبة مع الأهداف التوزيعية منها.

الجهد الأمثل من العمل (Optimal Work Effort) (68):

في النظرية الجزئية (Microeconomics Theory)، بخاصة في نظرية المنفعة (Utility Theory)، هو كمية العمل التي تساوي المنفعة الحدية (Marginal Utility) من الساعة الإضافية من العمل مع المنفعة الحدية من الساعة الإضافية من الراحة (Leisure).

مسألة الأمثلية (Optimization Problem) (69):

في الاقتصاد القياسي (Econometrics)، والاقتصاد الرياضي (Mathematical Economics)، والبرمجة الخطية (Linear Programming)، بخاصة في مسائل التعظيم (التقليل) (Maximization/Minimization)، هي مسألة يحاول الباحث أن يصل فيها إلى الحجم (الكم) الأمثل الذي يُعظم (يقلل) الدالة الهدف (Objective Function)، خضوعاً لقيود (Constraint) معين. ومثال عليها تعظيم المنفعة (Utility Maximization) خضوعاً لقيود الأسعار والدخل، وتصغير التكاليف (Cost Minimization)، خضوعاً لقيود الأجور وكلفة رأس المال. (راجع مسرد: الدالة الهدف (Objective Function)).

مدينة مثلى (Optimum City) (70):

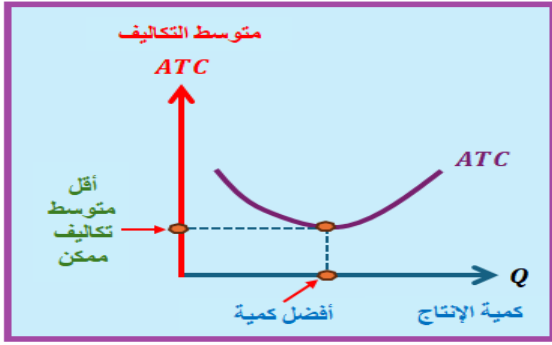
في الاقتصاد الحضري (Urban Economics)، هي مستوطنة بشرية كبيرة، تعظم الرفاء الاجتماعي (Social Welfare) للأسر التي تقطن فيها.

منطقة مثلى للعملة موحدة (Optimum Currency Area) (71):

في النقود والصيرفة (نقود ومصارف) (Money & Banking)، هي مجموعة من الدول تصلح أن يكون التبادل فيها بعملة موحدة واحدة، أو بوساطة عملات مترابطة، ومثال عليها النظام النقدي الأوروبي (European Monetary System). ولا تحقق المنطقة المثلى هدفها من العملة الموحدة إلا إذا توافرت فيها بعض الشروط: (1) مرونة الأسعار والأجور. (2) حرية حركة العمالة ورأس المال. (3) الوحدة الاجتماعية والسياسية.

قد تؤدي المنطقة المثلى للعملة الموحدة إلى تعديلات تلقائية في كلف الإنتاج والبطالة، وانخفاض في دخل الأفراد والثروة، وهجرات داخلية، لكن الفوائد في الأمد الطويل تكون أعلى من الكلف.

مُنشأة مثلى (Optimum Firm) (72):



في نظرية المنشأة (Theory of the Firm)، خاصة في الإنتاج والتكاليف (Production & Costs)، هي منشأة يتحقق الإنتاج فيها عند أقل متوسط كلفة (Minimum Average Cost). وعادة يكون الإنتاج الأمثل للمنشأة ما عندما يأخذ منحنى متوسط التكاليف الكلية الشكل المرفق (حرف U)، وقد لا يتحقق ذلك إلا في الأمد القصير.

(راجع مسرد: أنجع حجم للإنتاج (Minimum Efficient Scale)).

ضريبة مثلى على الدخل (Optimum Income Tax) (73):

في التمويلات (المالية) العامة (Public Finances)، واقتصاديات الرفاء الاقتصادي (Welfare Economics)، هي معدل ضريبة على الدخل يُعظم (Maximize) الرفاء الاقتصادي في إطار إمكانيات الإنتاج المتوافرة. وعادة يعتمد معدل الضريبة الأمثل على توزيع المهارات، وأفضليات العمل والاستهلاك (Labor – Consumption Preferences) عند السكان.

حجم أمثل للسكان (Optimum Population) (74):

في اقتصاديات الموارد والبيئة (Economics of Resources & Environment)، خاصة في مورد السكان، هو حجم السكان الذي يُعظم الإنتاج لكل فرد (Per Head) في المجتمع. ولأن هذا الحجم ليس أعظم ما يمكن أن يُدعم وجوده بوساطة النظام الإنتاجي المتوافر في الدولة، فإن حجم السكان قد يرتفع. وقد واجه هذا التعريف اعتراضات كثيرة من السياسيين، ورأوا أن الحجم الكبير من السكان قد يكون مطلوباً بذاته، خاصة في حالات الحروب.

كمية مثلى من النقود (Optimum Quantity of Money) (75):

في النقود والمصارف (الصيرفة) (Money & Banking)، خاصة في عرض النقد (Money Supply)، هي كمية النقود المرتبطة بسعر فائدة اسمي (Nominal Interest Rate) مساوٍ للصفر، وأعظم رفاء ممكن للمستهلك. ولا يُمكن تبني ذلك سياسياً واقتصادياً، إلا إذا كان هناك تصوّر عن كيفية استخدام النقود في الاقتصاد الوطني.

تعريف مثلى (رسم جمركي أمثل) (Optimum Tariff) (76):

في التجارة الدولية (Foreign Trade)، هي مصطلح يحمل معنيين: (1) معدل التعريف والرسوم الجمركية التي تعظم الرفاء الاقتصادي لدولة ما، يكون اقتصادها كبير، ومتنوع القاعدة الإنتاجية، وتكون فيه مرونة العرض أقل من لانهاية. ويعظم الرفاء الاقتصادي، في هذه الحالة، بوساطة تغيير أسعار الصادرات (Terms of Trade) والرسوم على المستوردات، ما يؤدي إلى زيادة في الإيرادات، على الرغم من صغر حجم التجارة الخارجية. (2) التعريفات والرسوم الجمركية التي ترفع من رفاء الدولة المعنية، بوساطة تعظيم العائد لقوتها الاحتكارية، في البيع أو الشراء (Monopoly or Monopsony Power). وفي هذه الحالة لا بد لمعدل الرسم الجمركي أن يُساوي الفائدة الاجتماعية (Social Benefit) بالكلفة الاجتماعية (Social Cost) للكمية الحدية من الاستيراد (Marginal Import). وعادة ما يوصي الاقتصاديون المختصون بتبني مبدأ الرسم الجمركي الأمثل للدول الأقل نمواً، مع وجود قوة احتكارية عالية. وفي

حال كانت **التعريف الجمركية المثلى مساوية للصفر**، فإن مثل هذا الوضع يُشجع على **التجارة الحرة** (*Free Trade*)، من غير رسوم مهما كانت. وقد دافع اقتصاديون، من أمثال **ماكس كوردين** (*Max Corden*) عما أسموه **التعريف المثلى المتشددة** (*Orthodox Optimum Tariff*)، بصفتها ضريبة على الصادرات، تؤدي إلى تغيير أسعار الصادرات، وتعمل على زيادة أسعارها.

خيار (Option) (77):

في التمويل (*Finance*)، وأدواته، وأسواقه (*Financial Markets*)، وأسواق التبادل (*Exchange Markets*)، هو حق في شراء عملة، أو سلعة، أو أصل تمويلي (*Financial Asset*) أو بيعها، عند سعر معين ووقت محدد.

(راجع مسرد: خيار قابل للاستدعاء (*Call Option*)، وخيار قابل للوضع (*Put Option*)).

طلب خيار (Option Demand) (78):

في الاقتصاد السلوكي والنفسي (*Behavioral & Psycho Economics*)، هو طلب على بضاعة أو خدمة من شخص أو أشخاص لا يستهلكون هذه البضاعة أو الخدمة المطلوبة، ويكون الهدف من طلبها تحقيق مصلحة خاصة بوساطة تحقيق مصلحة عامة. ومثال على ذلك الطلب على الخدمات الصحية العامة من بعض الفئات الاجتماعية، من أجل تخفيف الضغط على الخدمات الصحية الخاصة. وطلب بعض الفئات الاجتماعية إنشاء نظام مواصلات عامة، من أجل تقليل الطلب على السيارات الخاصة، ما قد يؤدي إلى تقليل الازدحام في الطرقات، وتقليل أسعار السيارات الخاصة.

أسواق تبادل الخيارات (Options Exchanges) (79):

في التمويل (*Finance*)، وأدواته، وأسواقه (*Financial Markets*)، هي الأسواق التي تتعامل بالخيارات التمويلية. وكان سوق شيكاغو للخيارات (*Chicago Board Options Exchange*) - الولايات المتحدة الأمريكية، أول من تعامل مع الخيارات، في العام (1973). وقد أُسست بعدها أسواق خيارات أخرى، في الولايات المتحدة، وأدخلت بعض الأسواق الأوروبية التعامل بها، لأنها أداة تمويلية فعالة. واتسع التعامل بها حتى وصل كمّها إلى أكثر من مليون عقد يومياً في بعض الأسواق. وقد تنوعت الخيارات بين حصص عادية في الشركات المساهمة العامة، والمعادن النفيسة والنفط والسلع الزراعية، والعملات الأجنبية، ومؤشرات الأسواق.

اتفاقية سوق مُرتب (مُنظم) (Orderly Market Agreement) (80):

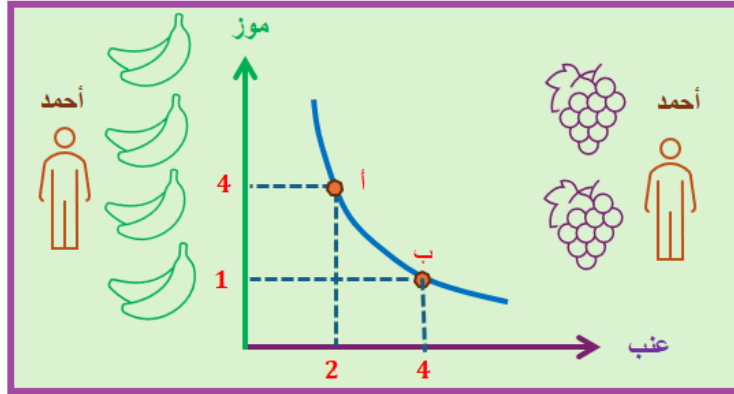
في نظرية المنشأة (*Theory of the Firm*)، وهيكل السوق (*Market Structure*)، هي مصطلح يحمل معنيين: 1) اتفاقية مُقيدة لعمليات التبادل بين منشآت في صناعة ما، تواجه انخفاضاً في الطلب على إنتاجها. ومن أجل مواجهة الانخفاض في الطلب، وتقادي الدخول في حرب أسعار تلحق الضرر بالجميع، تتفق المنشآت على محاصصة من شكل ما، من أجل تحقيق مبدأ السوق المُرتب (المنظم)، وتستطيع كل منشأة المحافظة على مستوى مبيعاتها. لكن أية اتفاقية لا يُمكن أن تستمر إلا إذا كانت متوافقة مع القانون النافذ المعني بمكافحة الاحتكار والتواطؤ. 2) اتفاقية بين بعض الدول تعمل على تقييد الصادرات إلى دولة أخرى تعاني من عجز في ميزانها التجاري، من أجل حماية صناعاتها.

ثورة الترتيبين (Ordinalist Revolution) (81):

في تاريخ الفكر الاقتصادي (*History of Economic Thought*)، ونظرية المنفعة (*Utility Theory*)، هي التطورات التي حدثت في مجال اقتصاديات الرفاء (*Welfare Economics*)، في ثلاثينيات القرن العشرين الماضي،

بخاصة ما صاغه عالم الاقتصاد البريطاني **جون هيكس (John Hicks)**، الذي أسس نظريات الرفاء (**Welfare Theorems**)، بناءً على ترتيب (**Ordering**) الفرد للمنافع (**Utilities**) التي يستمدّها من السلعة، وليس على وحدات فعلية للمنفعة، مستمدة من استهلاك السلعة. وقد كان منحنى السواء (**Indifference Curve**) من أبرز الأدوات التحليلية التي تطورت في تلك المدة.

يُبين الشكل المرفق أن المستهلك أحمد يستمد كمية المنفعة ذاتها عند النقطة (أ) والنقطة (ب)، أي إذا استهلك (4) وحدات من الموز و(2) وحدة من العنب، أو (1) واحدة من الموز و(4) وحدات من العنب.



منفعة ترتيبية (Ordinal Utility) (82):

في النظرية الجزئية (**Microeconomics Theory**)، بخاصة في نظرية المنفعة (**Utility Theory**)، هي الإشباع الذي يستمدّه الفرد من السلع، عندما يضعها في تسلسل مرتب من الأقل إشباعاً إلى الأكثر إشباعاً، أو العكس. وعلى سبيل المثال قد يكون ترتيب السلع الآتية حسب رغبة الفرد فيها من الأكثر إشباعاً إلى الأقل:

موز، برتقال، تفاح، عنب، مشمش

ما يعني أن أفضل شيء يرغب فيه المستهلك هو الموز، ثم البرتقال، ثم التفاح، ثم العنب، وأخير المشمش. وبالتالي فإن المنفعة الترتيبية العليا كانت للموز، والأقل للمشمش. وعادة تُقارن المنفعة الترتيبية بالمنفعة العددية (**Cardinal Utility**)، أي المُستندة إلى وحدات كمية من المنفعة (**Util**)، على النحو الذي يتخلله بعض الاقتصاديين.

سهم عادي (Ordinary Share) (83):

في الشركات (**Companies**)، هو حصة (ملكية) في شركة ما، تُشكل، في معظم الأحيان، الغالبية العظمى من رأس المال المُصدّر على شكل أسهم (حصص). ويُدفع لهذه الحصص الأرباح المعتادة، بعد أن تُدفع لأصحاب الأسهم الممتازة أرباحهم المتفق عليها، ولحاملي السندات (**Debentures**) الفوائد المقررة، بعد قرار مجلس الإدارة بتوزيع الأرباح.

المكون العضوي من رأس المال (Organic Composition of Capital) (84):

في تاريخ الفكر الاقتصادي (**History of Economic Thought**)، بخاصة في الاقتصاد الماركسي (**Marxian Economics**)، هو مصطلح من صياغة كارل ماركس (**Karl Marx**)، يقصد به نسبة الثابت إلى المتغير في رأس المال. وقد عدّ ماركس رأس المال الثابت العمالة التي لا تحتاج إليها المُنشأة في مرحلة ما من مراحل الإنتاج، أما رأس المال المتغير فهو العمالة التي تحتاج إليها المُنشأة في مرحلة ما من مراحل الإنتاج.

لنفترض، على سبيل المثال، أن عشرين شخصاً يعملون في منشأة ما، وأن عملية الإنتاج فيها تمر في ثلاث مراحل: (1) تحضير المواد الخام، وتحتاج إلى خمسة أفراد، (2) مرحلة التصميم، وتحتاج إلى ثلاثة أفراد، (3) مرحلة التنفيذ، وتحتاج إلى اثني عشر فرداً. ما يعني أن **المكون العضوي** في المرحلة الأولى يُساوي خمسة أفراد، ويساوي في المرحلة الثانية ثلاثة أفراد، ويساوي في المرحلة الثالثة اثني عشر فرداً. ويُعدّ العدد المُعطّل في كل مرحلة كأنه رأس مال ثابت، أو **عمالة ميتة** (*Dead Labor*)، بحسب وصف **ماركس** له. وقد ننظر إليه على أنه **نسبة رأس المال إلى العمالة** (*Labor Ratio – Capital*).

علاوة العضوي (فرق سعر العضوي) (*Organic Premium*) (85):

في **تجارة المنتجات الزراعية العضوية**، هو السعر العالي (نسبياً) الذي يكون المستهلك على استعدادٍ لدفعه مقابل كل وحدة من سلعة زراعية، أُنتجت بوساطة طرق الزراعة التقليدية، دون أسمدة كيميائية ولا إضافات صناعية. وعادة يُبرر السعر العالي لهذا المنتج بأن كلفة الإنتاج بالطريقة التقليدية تكون أعلى من كلفة الإنتاج بالطرق الحديثة.

اقتصاد تنظيمي (*Organizational Economics*) (86):

في **الاقتصاد الجزئي** (*Microeconomics*)، هو فرع من النظرية الجزئية، يوظف علوم النفس، والاجتماع، والسياسة، والأحياء، والبيئة الحيوية (*Ecology*)، والأناسة (*Anthropology*) في دراسة طبيعة المنظمات (*Organizations*) والظواهر المتصلة بها وفهمها. وقد تغيرت الدراسات من هذا النوع، التي تُعدّ المنظمة معتمدة على موارد ليست منها، إلى دراسات تستخدم كلفة عقد الصفقات (*Transaction Cost*)، ونظرية الفريق (*Team Theory*)، ونظرية الوكالة (*Agency Theory*)، والنظرية التطورية للشّاشة (*Evolutionary Theory of the Firm*).

منظمة التعاون الاقتصادي والتنمية

(*OECD*) (*Organization for Economic Cooperation and Development*) (87):

في مجال **العلاقات الاقتصادية والسياسية** (*Economic & Political Relations*)، هي مجموعة الدول الصناعية الغنية الأوروبية، تأسست في العام (1961)، من الدول الأوروبية الـ(18)، التي أسست ما يُعرف بمنظمة التعاون الاقتصادي الأوروبي (*Organization for European Economic Co-Operation*)، والولايات المتحدة الأمريكية، وكندا. وانضمت إليها اليابان في العام (1964)، وفنلندا في العام (1969)، وأستراليا في العام (1971)، ونيوزيلندا في العام (1973).



مقرها باريس. وتستحوذ الدول أعضاء المنظمة على حجم كبير من الإنتاج العالمي، لا يقل عن النصف، مع عدد سكان لا يتجاوز سدس سكان العالم. وعادة تعقد المنظمة اجتماعات دورية، تتناقش فيها النمو الاقتصادي والتجارة الحرة، والمساعدات التي تمنحها للدول الفقيرة. وتنتشر بيانات اقتصادية معيارية (*Standardized Economic Data*) للدول الأعضاء، إضافة إلى التنبؤات الاقتصادية، وفيها لجنة مكلفة بالسياسة الاقتصادية، بقيادة رئيس مجلس المستشارين الاقتصاديين للرئيس الأمريكي (*Council of Economic Advisers*).

منظمة التعاون الاقتصادي الأوروبي (Organization for European Economic Co-Operation) (88):

في تاريخ الفكر الاقتصادي (*History of Economic Thought*)، بخاصة في مجال العلاقات الاقتصادية والسياسية (*Economic & Political Relations*)، هي مجموعة الدول الصناعية الغنية الأوروبية، تأسست من الولايات المتحدة الأمريكية والدول الأوروبية الـ (18)، في العام (1948)، أوكل إليها إدارة المساعدات الأمريكية، بعد الحرب العالمية الثانية، حسب خطة مارشال (*Marshall Plan*). وكان من إنجازاتها تأسيس الاتفاقية الأوروبية عن النقد (*European Monetary Agreement*) في العام (1956)، والقواعد الأولية لتأسيس المجموعة الأوروبية (*European Community*). وقد حلت مكانها منظمة التعاون الاقتصادي والتنمية (*OECD*) (*Organization for Economic Cooperation and Development*) في العام (1961).

منظمة الأقطار المصدرة للنفط (Organization of Petroleum Exporting Countries) (89):

في تاريخ الفكر الاقتصادي (*History of Economic Thought*)، والاقتصاد الجزئي (*Microeconomics*)، بخاصة في هيكل السوق (*Market Structure*) والتكتلات (*Cartel*) التجارية الدولية، هي منظمة شكلها عدد من الدول المنتجة للنفط، بناءً على قرارات مؤتمر بغداد - العراق، في العام (1960)، بناءً على مبادرة من فينزويلا. وكانت



العراق وإيران والكويت، والمملكة العربية السعودية وفنزويلا، أول خمسة أعضاء مؤسسين للمنظمة. انضمت إليها قطر في العام (1961)، وإندونيسيا وليبيا في العام (1962)، وأبو ظبي في العام (1967)، والجزائر في العام (1969)، ونيجيريا في العام (1971)، والإكوادور في العام (1973)، والغالابون في العام (1975)، وأنغولا في العام (2007)، وغينيا الاستوائية في العام (2017)، والكونغو في العام (2018).

تهدف المنظمة إلى تنظيم إنتاج النفط في الدول الأعضاء، واستقرار أسعاره على المستوى العالمي. ومن قراراتها المشهورة رفع الدول العربية وإيران، الأعضاء في المنظمة، أسعار النفط بمقدار (70%) بعد الحرب العربية - الصهيونية في العام (1973). ونتيجة للخلاف الذي حصل بين الدول الأعضاء والشركات العاملة في النفط، أصبحت المنظمة الجهة الأقوى في تحديد أسعار النفط. ولكن الزيادات العالية في أسعار النفط التي حدثت في العام (1981)، أدت إلى مقاومتها من الدول الكبرى المستهلكة للطاقة، وبالتالي إضعاف قوة المنظمة، على الرغم من بقاء تأثيرها القوي في سوق النفط.

نظرية المنظمة (Organization Theory) (90):

في الاقتصاد الجزئي (*Microeconomics*)، هي نظرية حديثة في المنشأة (*Theory of the Firm*)، تشدد على المبدأ الذي يرى أن أهداف المنشأة وسلوكها هي من تبعات بنيتها التنظيمية (*Organizational Structure*)، بناءً على الرأي الذي يصف المديرين بأنهم مشبعون، وليسوا معظمين (*Managers are Satisfiers, not Maximizers*). ويتحدى هذا الرأي ما تبناه الاقتصاديون التقليديون من أن هدف المنشأة تحقيق أعظم الأرباح.

سند أصيل مُصدر بسعر مخفض (Original Issue Discount Bond) (91):

في التمويل (Finance)، هو شكل من أشكال السندات قليلة القيمة (الخردة)، يتم إصداره بسعر مخفض (خصم إصدار)، وأقل من سعره الاسمي (Par Value) ومعدل عائد أقل من عائد السوق، وقت إصداره. وعادة يرتفع العائد عليه بعد مرور مدة زمنية كافية.

أصول يتيمة (Orphan Assets) (92):

في الشركات (Companies)، هي أصول لا تستطيع الشركة تحديد مكانها أو تتبعها. وقد تكون هذه الأصول ودائع مالية، أو ممتلكات مادية. وعادة تصبح الأصول يتيمة عندما لا تكون ملكيتها واضحة أو السيطرة عليها غير مُحددة.

ودائع أخرى تحت الطلب (Other Checkable Deposits) (93):

في النقود والمصارف (الصيرفة) (Money & Banking)، بخاصة في الولايات المتحدة الأمريكية، هي ودائع مصرفية تُدَرَّ عائداً من الفائدة عليها، تشمل ما يُسمى أوامر سحب قابلة للتفاوض (NOW) (Negotiable Order of Withdrawal)، وودائع تحت الطلب تُدَرَّ عائداً من الفائدة (Interest-Paying Checkable Deposits)، أدخلت إلى النظام المصرفي الأمريكي في العام (1971).

شرط بقاء العوامل المؤثرة الأخرى ثابتة (Other Things Being Equal) (94):

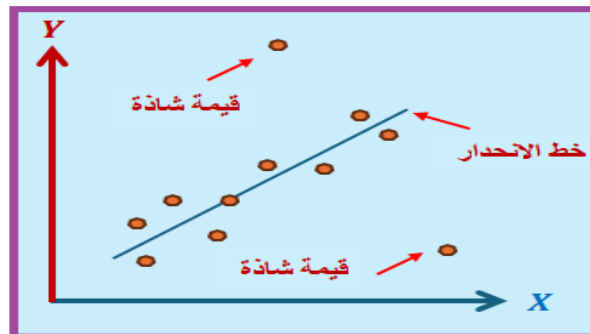
في النظرية الاقتصادية، بخاصة في تحليل المتغيرات الكلية والجزئية، هو شرط يضعه المُحلل الاقتصادي في سياق حديثه عن النتائج التي توصل إليها، يُنبّه فيه إلى أن النتائج مشروطة ببقاء العوامل المؤثرة الأخرى، في الحالة قيد الدراسة، ثابتة. وعادة يُشار إليها بالمصطلح اللاتيني (Ceteris Paribus).

خارج النقود (Out of the Money) (95):

في التمويل (Finance)، وأدواته، وأسواقه (Financial Markets)، هو مصطلح يُستخدم في وصف عقد خيار (Option Contract) ليس له إلا قيمة خارجية (Extrinsic Value)، يحمل معامل مخاطرة (Delta) أقل من (50%).

قيمة شاذة (Outlier) (96):

في الاقتصاد القياسي (Econometrics)، بخاصة في الانحدار (Regression) والبيانات (Data) المستخدمة فيه، هي قيمة أو مجموعة من القيم التي تبعد بشكل ملحوظ عن خط الانحدار المقدّر أو سطحه. يُبين الشكل المرفق أن هناك قيمتين شاذتين، يشار إليهما بالسهم الأحمر، فوق خط الانحدار، وتحت.



وكالة توظيف متخصصة (Outplacement Agency) (97):

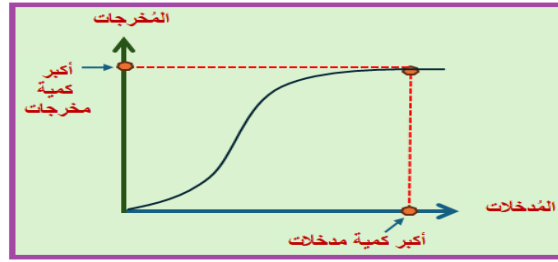
في سوق العمل (Labor Market)، خاصة في مجال الوظائف العليا، هي مؤسسة متخصصة في مساعدة الموظفين، بخاصة التنفيذيون منهم، الذين يتركون الوظائف التي يشغلونها بحثاً عن وظائف أخرى. ويتم ذلك بواسطة تدريبهم على أعمال جديدة تناسب خبراتهم وطموحاتهم، والتأكد من استعدادهم لأداء أعمال جديدة.

وضع موازنة الإنتاج (Output Budgeting) (98):

في التمويلات (المالية) العامة (Public Finances)، وبعض الشركات الكبرى، هو تقسيم الموازنة إلى موازنات فرعية، من أجل تسهيل مقارنة الإنفاق مع الإنتاج. وعلى الرغم من أن هذا التقسيم قد يكون في بعض الحالات اعتباطياً، إلا أنه قد يُفيد في تحسين أثر الإنفاق، بخاصة في الإنفاق العام. وعادة تعرف هذه الطريقة، في بعض الأحيان، تحت أسماء أخرى، منها: تخطيط، وبرمجة.

قدرة الإنتاج (Output Capacity) (99):

في نظرية الإنتاج (Production Theory)، هي طريقة هندسية - تقنية، تُستخدم في تحديد كمية الإنتاج الممكنة، وذلك بمعرفة أعظم إنتاج ممكن، إذا أنتجت كل المنشآت أعظم كمية، باستغلال كل التقنيات والطاقات الإنتاجية الحديثة، والمواد الخام والتخطيط والإدارة.

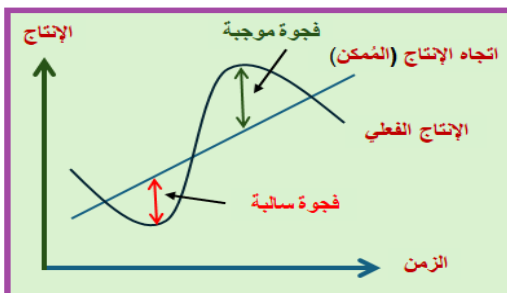


تنظيم أرضية الإنتاج (Output Floor Regulation) (100):

في الاقتصاد الجزئي (Microeconomics)، بخاصة في الطلب والعرض (Demand & Supply)، هو إجراء بديل عن وضع حد أعلى لسعر بيع سلعة ما، تنتجها منشأة ما خاضعة لرقابة من شكل معين. وذلك بأن يُطلب من المنشأة الخاضعة للتنظيم أن تُنتج أقل كمية ممكنة، للمحافظة على بقاء المنشأة في السوق.

تكون الأرباح في حالة ضبط كمية الإنتاج أقل من الأرباح في حالة ضبط السعر، ولا يتحقق ذلك إلى إذا كانت المنشأة في سوق احتكار (Monopoly).

فجوة إنتاج (Output Gap) (101):



في النظرية الكلية (Macroeconomics)، هي الفرق بين كمية الإنتاج الفعلية (Actual Output)، وكمية الإنتاج الممكنة (Potential Output).

تشير الفجوة الموجبة إلى عجز في العمالة، وموارد إنتاجية أخرى، وقد تؤدي إلى حالة من التضخم، أما الفجوة السالبة فتشير إلى ضبط التضخم، لكنه مصحوب مع خسارة في إنتاج ممكن.

مبادلة التضخم بالإنتاج (Output-Inflation Trade Off) (102):

في النظرية الكلية (Macroeconomics)، بخاصة في علاقة الإنتاج مع التضخم، هي العلاقة التي تصورها عالم الاقتصاد وليام فليبس (Willaim Phillips)، ووجد فيها أن التضخم يؤدي إلى زيادة التشغيل، وتؤدي زيادة التشغيل إلى زيادة في الإنتاج.

(راجع مسرد: منحني فليبس (Phillips Curve)).

متباطئة (متأخرة) خارجية (Outside Lag) (103):

في السياسات الاقتصادية (Economic Policies)، وتنفيذها على أرض الواقع، هي المدة الزمنية الفاصلة بين إقرار سياسة اقتصادية ما، وإدراك تبعاتها ونتائجها والآثار التي ترتبت عليها. على سبيل المثال، قد لا يدرك اللاعبون الاقتصاديون أثر زيادة الضرائب أو تخفيضها، إلا بعد مرور زمن كافٍ، يتكيف بعده هؤلاء اللاعبون الاقتصاديون. ففي حالة رفع معدل الضريبة على الدخل، مثلاً، لا يتمكن المستهلكون من التكيف اللحظي مع انخفاض الدخل الاسمي والحقيقي، لأنهم اعتادوا على نمط معين من الاستهلاك. وفي حالة خفض الضرائب لا نتوقع من المستهلك أن يرفع من إنفاقه الاستهلاكي بشكل لحظي، لأنه اعتاد على نمط استهلاكي معين.

نقود خارجية (Outside Money) (104):

في النقود والمصارف (الصيرفة) (Money & Banking)، بخاصة في الأصول النقدية (Monetary Assets)، هي نقود من أشكال مختلفة، مُصدرة من الحكومة، ليست مطلوبة من أية جهة، داخل الاقتصاد. ومن الأمثلة عليها المسكوكات الذهبية، العملة المُصدرة واحتياطيات المصارف في نظام العملات القانونية (Fiat Money)، والنقود ذات القوة العالية (High-Powered Money).

تحديد خارجي للأجور (Outsider Wage Setting) (105):

في سوق العمل (Labor Market)، بخاصة في الأجور (Wages) هو تحديد الأجور بواسطة تفاعل قوى سوق العمل الخارجي (External Labor Market)، أي خارج المنشأة، حيث تبحث عن الموظف (العامل) المناسب لشغل الوظيفة المطلوبة. وعادة يُقارن سوق العمل الخارجي بسوق العمل الداخلي (Internal Labor Market)، أي داخل المنشأة نفسها.

تعاقّد خارجي (Outsourcing) (106):

في مجال العطاءات، هو تعاقّد منشأة ما مع منشأة أو شخص لتقديم خدمة أو تنفيذ نشاط إنتاجي ما. على سبيل المثال تعاقّد شركة اتصالات النقل مع شركات متخصصة أو أشخاص متخصصين لترتيب أبراج الاتصالات وتثبيتها، بدلاً من أن تنفّذ العمل بنفسها.

تراكم فائض (Overaccumulation) (107):

في مجال المنشأة (Firm)، وقرارات الأسرة (Household Decisions)، هو مصطلح يحمل معنيين: (1) قيام المنشأة بالاستثمار في مشاريع ذات عائد منخفض. (2) ادّخار الفرد أو الجماعة بنسبة عالية من الدخل، ثم استثمار المدخرات على نطاق واسع، ما يؤدي إلى انخفاض مستوى الاستهلاك الراهن. وقد ينطبق المبدأ ذاته على المجتمع والدولة.

علاوة (Over-Award Payment) (108):

في سوق العمل (*Labor Market*)، بخاصة في الأجور (*Wages*)، هي إضافة نقدية إلى الأجر الأساسي الذي يتلقاه العامل، بناءً على قرار لجنة مختصة أو توصيتها. وتعدّ أستراليا من أوائل الدول التي تُقدر هذه العلاوة وتطبقها.

سحب على المكشوف (Overdraft) (109):

في النقود والمصارف (الصيرفة) (*Money & Banking*)، هو سحب فرد (عميل) ما مبلغاً من حسابه في مصرف ما، قيمته تتجاوز ما يتوافر في حسابه. وعادة يسمح المصرف بهذا الشكل من السحب النقدي، باتفاق مسبق مع العميل. وقد يتحمل العميل عبء دفع الفائدة على المبلغ المسحوب، لكنه ملزم بدفع المبلغ كاملاً مع الفائدة عليه، بحسب المدة الزمنية.

تمويل أكثر من اللازم (Overfunding) (110):

في التمويلات (المالية) العامة (*Public Finances*)، هو إصدار الحكومة سندات وأذونات خزينة أكثر مما تحتاج إليه الحكومة لتمويل نفقاتها.

**رأس مال عام (Overhead Capital) (111):**

في نظرية الاقتصاد الكلي (*Macroeconomics*)، ونظرية التنمية (*Development Theory*)، هي البنى التحتية الاجتماعية، أو ما تسمى رأس المال الاجتماعي (*Social Capital*) التي لا يُمكن للاقتصاد الحديث أن يعمل من غيرها، وتشمل الطرق السريعة، والمطارات، والموانئ، ومحطات توليد الطاقة، والمستشفيات، والجامعات، ومراكز التدريب المهني.

تكاليف عامة (Overhead Costs) (112):

في نظرية المنشأة (*Theory of the Firm*)، هي مصطلح يحمل معنيين: (1) التكاليف الثابتة التي تتحملها المنشأة، بخاصة كلفة الإدارة، والتدقيق المحاسبي، والتأمين، وتكاليف المحاماة، والضرائب، وما شابهها. (2) الكلفة التي لا تتغير مع تغير مستوى الإنتاج.

سخونة أكثر من اللازم (Overheating) (113):

في نظرية الاقتصاد الكلي (*Macroeconomics*)، بخاصة في الإنتاج الكلي (*Aggregate Output*)، هي حالة توسع كبيرة في مستوى النشاط الاقتصادي، في دولة ما. وعادة تحدث عندما يتسارع الطلب الكلي بأعلى من تسارع الإنتاج الكلي الممكن. وقد تسبب ظاهرة تضخم مؤذية لاقتصاد، ورفاء الفرد.

نموذج الأجيال المتداخلة (Overlapping Generations Model) (114):

في نظرية الاقتصاد الكلي (*Macroeconomics*)، بخاصة في التوازن العام (*General Equilibrium*)، ونظرية السكان (*Population Theory*)، هو نموذج توازن عام يُحلل الأثر الذي يحدث في اقتصاد يتصف ببنية سكانية يتداخل فيها الجيل زمنياً مع الجيل الذي يليه. وعادة يستخدمه العلماء المختصون في دراسة: (1) سلوك دورة الحياة في

الاستثمار برأس المال البشري، والعمل والادخار للتقاعد. (2) تخصيص الموارد عبر الأجيال. (3) دراسة النمو الاقتصادي عبر الأجيال. (4) والمسائل المرتبطة بالخصوبة.

نقود لليلة (Overnight Money) (115):

في النقود والمصارف (الصيرفة) (Money & Banking)، هي تسهيلات ائتمانية (قروض قصيرة الأجل)، تمتد من يوم إلى ثلاثة أيام، تستغلها المصارف لتجني أرباحاً سريعة من سوق النقود (Money Market).

أصول ما وراء البحار (Overseas Assets) (116):

في ميزان المدفوعات (Balance of Payments)، هي ما تملكه الحكومة والمقيمون في دولة ما، من أصول تمويلية، وغيرها من الأصول ذات القيمة، في دولة أخرى. ويُدخل الفرق بين الدخل المتأتي من هذه الأصول، والمدفوعات المشابهة لها للحكومات والمواطنين الأجانب؛ في تحديد صافي الدخل من الخارج (Net Property Income from Abroad) من ميزان المدفوعات. وعادة تتراكم فروقات أسعار الفائدة للأصول قصيرة الأجل، أما الأصول طويلة الأجل فتتراكم بواسطة الاستثمارات المباشرة للشركات متعددة الجنسية.

منطقة الإسترليني ما وراء البحار (Overseas Sterling Area) (117):

في تاريخ الفكر الاقتصادي (History of Economic Thought)، والنقود والمصارف (الصيرفة) (Money & Banking)، خاصة في احتياطي العملات الأجنبية الصعبة (Hard Foreign Currencies)، هي مجموعة الدول التي استخدمت الجنيه الإسترليني، إلى جانب عملات عالمية أخرى، بوصفه احتياطياً رئيساً، ووسطاً في التبادلات التجارية الدولية، وربطت عملاتها المحلية به.

ضمت المنطقة دول الثراء المشترك (Commonwealth Countries) باستثناء كندا، وشملت جنوب إفريقيا، وأيسلندا، وإيرلندا، والكويت، والأردن. لكن هذا الارتباط (التجمع) انتهى في العام (1972).

تجاوز الهدف (Overshooting) (118):

في السياسة النقدية (Monetary Policy)، هو مصطلح - مبدأ ابتكره عالم الاقتصاد الألماني الأمريكي رودي دورنبوش (Rudi Dornbusch)، في العام (1976)، أشار فيه إلى التذبذب الكبير في معدلات أسعار الصرف (Exchange Rates) استجابة للتغير في عرض النقد، وذلك بسبب لزوجة الأسعار (Price Stickiness)، أي عدم تغير الأسعار بالسرعة المطلوبة.

سعر متجاوز للهدف (Overshooting Price) (119):

في الاقتصاد الجزئي (Microeconomics)، خاصة في الطلب والعرض (Demand & Supply)، هو سعر لسعة ما يتعدل بأكثر من اللازم، في الأمد القصير، نتيجة لتبدل أحوال السوق، وبسبب ذلك يتجاوز سعر الأمد الطويل.

بيع أكثر من الموجود (Oversold) (120):

في الاستثمار والتمويل (Investment & Finance)، خاصة في الأسهم (Stocks)، هو مصطلح يشير إلى تداول أصل تمويلي (Financial Asset) بسعر أقل من المتوقع، وبكميات كبيرة، مع وجود إمكانية ارتداد السعر إلى الأعلى. وقد تستمر حالة البيع بكميات كبيرة لمدة طويلة، لكن ذلك لا يعني أن ارتفاع سعر الأصل التمويلي حتمي أو أنه سيأتي قريباً.

اللورد أوفرستون (Lord Overstone) (121):

في تاريخ الفكر الاقتصادي (*History of Economic Thought*)، هو المصرفي البريطاني صاموئيل جونز لويدي (*Samuel Jones Loyd*)، رائد مدرسة العملة (*Currency School*)، ومهندس قانون بيل للمصارف (*Peel Banking Act*) للعام (1844). عاش في المدة (1796 - 1883)، كان والده قسيساً منشقاً عن كنيسة ويلز، وكانت أمه وريثة لعائلة اشتغلت في الأعمال المصرفية لمدة طويلة.



تعلم صاموئيل في مدرسة أيتون (*Eton*) الشهيرة، وكلية الثالوث (*Trinity College*)، ثم في كامبريدج (*Cambridge*)، وتخرج فيها في العام (1818)، حيث عمل مباشرة في مصرف أبيه.

دخل صاموئيل الحياة السياسية، وأصبح نائباً في مجلس العموم البريطاني، نيابة عن المتحررين (*Liberals*) في المدة (1819 - 1926)، وقد ساعدته خبرته المصرفية ليكون أحد أكبر المؤثرين في قضايا السياسة النقدية في مجلس العموم البريطاني. واستمر في تأثيره في الشؤون النقدية، حتى بعد خسارته لمقعده في مجلس العموم.

حدثت في بريطانيا ما عُرفت حينه بالأزمة التمويلية (*Financial Crisis*) في المدة (1825 - 1826)، ونتيجة لذلك ألغى مجلس العموم احتكار مصرف إنجلترا، وعدّل التشريعات التي تمنع تأسيس شركات مصرفية، وكان له حق إصدار العملة خارج مدينة لندن. لكن الانتشار الواسع للمصارف الجديدة كان مصدراً لقلق السلطات المعنية. وهنا جاء دور صاموئيل لويدي، بوصفه رائداً لمدرسة إدارة العملة، ليدافع عن احتفاظ مصرف إنجلترا بنسبة (100%) من احتياطي الذهب مقابل العملة المصرفية المُصدرة، ما جعل العملة المصرفية مشابهة بالقوة والأمان للعملة العادية التي يصدرها مصرف إنجلترا، وأدى ذلك إلى إزالة أية سياسة نقدية اجتهادية (*Discretionary Monetary Policy*).

سوق عبر النافذة (سوق بيع مُباشر) (Over-the-Counter Market) (122):

في مجال الأسهم (*Shares*)، هو بيع الأسهم خارج سوق تبادل الأسهم (*Stock Exchange*)، من وسطاء تمويلين مرخصين من الجهة المختصة. ويوجد مثل هذا السوق في الولايات المتحدة الأمريكية، منذ (1870).

وقت إضافي (Overtime) (123):

في سوق العمل (*Labor Market*)، بخاصة في الأجور (*Wages*) هو مدة العمل التي تزيد على ساعات العمل الأساسية أو المتعاقد عليها. وعادة تكون أزيد من (8) ساعات يومياً، أو أزيد من (40) ساعة أسبوعياً. ويُشار إلى مدة العمل الإضافية، في معظم الحالات، في عمليات التفاوض الجماعي (*Collective Bargaining*)، بين النقابات العمالية وأرباب العمل. ويكون معدل الأجر فيها أعلى من معدل الأجر للساعات الأساسية.

تبادل مُفرط (Overtrading) (124):

في نظرية المنشأة (*Theory of the Firm*)، هي حالة تحدث عندما تتوسع المنشأة بسرعة عالية، من غير أن يكون لديها الموارد الضرورية لدعم نموها وتوسعها. وقد تكون الموارد الضرورية، غير المتوافرة للمنشأة، النقد السائل (*Cash*)، والموظفين والعمال الأساسيين، والقدرة الإنتاجية، وعدم قدرة المنشأة على الوفاء بالتزاماتها للعملاء والمتعاملين معها، والمزودين لها.

تمدن مُفرط (Over-Urbanization) (125):

في الاقتصاد الحضري (*Urban Economics*)، هو مصطلح يحمل معنيين: (1) نمو مدينة ما، في دولة ما، أسرع مما تستطيع إيجاده من عمالة بأجور عالية، لدعم نموها وتقديم الخدمات لسكانها. (2) عدد سكان المناطق الحضرية أعلى من المتوقع، بناءً على الحالة الاقتصادية والتنموية التي وصلت إليها الدولة المعنية.

عملة مقيمة بأعلى مما يجب (Overvalued Currency) (126):

في أسعار صرف العملات (*Exchange Rates*)، والتجارة الخارجية (*Foreign Trade*) هي عملة مقيمة بسعر صرف عالٍ، غير قابل للاستدامة.

روبرت أون (Robert Owen) (127):

في تاريخ الفكر الاقتصادي (*History of Economic Thought*)، هو صناعي ومصلح بريطاني، عاش في المدة (1771 - 1858)، كان مدافعاً قوياً عما سُمي في أيامه الاشتراكية الطوباوية (*Utopian Socialism*)، وجعل من



مصنع النسيج الذي أسسه في لانكشاير (*Lanarkshire*) - اسكتلندا، مُقصدًا للسياسيين الذين أعجبهم موقفه من العمال، وبرامج الرفاء (*Welfare Programs*) التي تبناها، ودعمه للطبقات الفقيرة من السكان.

بدأ **أون** حياته تاجراً للقماش، في لندن، وعمره (10) أعوام. وعندما أصبح في التاسعة عشرة من عمره أصبح شريكاً في مصنع النسيج في مدينة مانشستر (*Manchester*)، وتوسع في أعماله مع شركائه، حتى أصبح عدد العاملين في مصانع النسيج المسيطر عليها ما يقرب من (2000) عامل. وقد اشتهر بسياسته العمالية المتطورة.

نشر **أون**، في العام (1817) خطته القاضية بتغيير المجتمع كله، وتأسيس قرى يمتلك ساكنوها الأصول، من أراضٍ ومصانع وآلات، بشكل مشترك، ودمج الأعمال الصناعية والقروية، من أجل تفادي تقسيم العمل. واستخدم في سبيل تحقيق ذلك أمواله الخاصة. وعلى الرغم من فشل بعض مشاريعه، إلا أن أفكاره لاقت رواجاً واسعاً بين عامة الناس وخاصتهم. وقد تحول في آخر أيام عمره نحو الروحانيات.

مسكن يقطنه مالكه (Owner Occupation) (128):

في اقتصاديات الرفاء (*Welfare Economics*)، هو نسبة المساكن التي يقطنها مالكوها، مقابل المساكن التي يستأجرها الآخرون.

تشير الإحصائيات التاريخية إلى أن (10.6%) من المساكن في بريطانيا، مسكونة من مالكيها في العام (1914)، ارتفعت إلى (29.5%) في العام (1950)، ثم إلى (61.9%) في العام (1985). أما في الولايات المتحدة الأمريكية فقد كانت النسبة (55%)، ارتفعت إلى (64%) في العام (1987). وقد ساهمت الإعفاءات الضريبية التي كانت تمنحها الحكومات لذوي الدخل المحدود، في هذه التطورات وشجعت كثيراً من الناس نحو شراء مساكنهم الخاصة.

بنية (هيكل) الملكية (Ownership Structure) (129):

في المنشآت - الشركات (Companies)، هو مصطلح يحمل ثلاثة معانٍ: (1) تصنيف الشركة، من الناحية القانونية، تحت مسمى ملكية فردية (Sole Proprietor)، أو شراكة (Partnership)، أو ذات مسؤولية محدودة (Limited Liability)، أو شركة كبرى (Corporation). (2) تحليل الجهات المستفيدة من الشركة، والتمييز بين المالكين من الأشخاص والمالكين من المؤسسات المستثمرة في الشركة، والحكومة. (3) أنواع ملكية الحيازات والعقارات.

سعر الفائدة الذاتي (Own Rate of Interest) (130):

في النظرية الكلية (Macroeconomics)، بخاصة في الاستثمار في رأس المال (Capital)، هو مصطلح من ابتداء عالم الاقتصاد بييرو سرافا (Piero Sraffa)، استخدمه عالم الاقتصاد جون كينز (John Keynes)، رأى فيه أن هناك في كل سلعة معمرة سعر فائدة ما، وهو جزء من جوانية السلعة. على سبيل المثال هناك سعر فائدة في القمح وفي الذهب، وفي الأرض والعقار.

لنفترض أن سعر الفائدة الذاتي في الذهب يبلغ (10%)، ما يعني أن (11) غراماً من الذهب بعد سنة تكافئ (10) غرامات من الذهب الآن.

P

قائمة (فهرس) المسرد (P)

- (1) مؤشر باش (Paasche Index).
- (2) حافة الهادئ (Pacific Rim).
- (3) صفقة إجمالية (Package Deal).
- (4) مصرف خبير (Panel Bank).
- (5) بيانات مُدمجة (Panel Data).
- (6) اقتصاديات بانغلوسية (Panglossian Economics).
- (7) ورق ذهب (Paper Gold).
- (8) إدخال غير ورقي (Paperless Entry).
- (9) نقود ورقية (Paper Money).
- (10) ربح ورقي (Paper Profit).
- (11) متناقضة التكاليف (Paradox of Costs).
- (12) متناقضة الدين (Paradox of Debt).
- (13) متناقضة الإقراض (Paradox of Lending).
- (14) متناقضة السيولة (Paradox of Liquidity).
- (15) متناقضة التوفير (Paradox of Thrift).
- (16) متناقضة القيمة (Paradox of Value).
- (17) متناقضة التصويت (Paradox of Voting).
- (18) خطة (استراتيجية) عملة موازية (Parallel Currency Strategy).
- (19) استيراد مواز (Parallel Importing).
- (20) قرض مواز (Parallel Loan).
- (21) اقتصاد سوق مواز (Parallel Market Economy).
- (22) معامِل موازية (Parallel Plants).
- (23) تسعير مواز (Parallel Pricing).

- (24) مَغْلَمَة (*Parameter*).
- (25) تسعيرٌ مَغْلَمِي (*Parametric Pricing*).
- (26) مدينةٌ طُفيلية (*Parasitic City*).
- (27) صناعةٌ أو تجارةٌ طُفيلية (*Parasitic Industry or Trade*).
- (28) شبه حكومي (*Parastatal*).
- (29) نجاعة (كفاءة) باريتو (*Pareto Efficiency*).
- (30) تحسُّن باريتو (*Pareto Improvement*).
- (31) حالة باريتو الفضلى (*Pareto Optimum*).
- (32) فيلفريدو باريتو (*Vilfredo Pareto*).
- (33) نادي باريس (*Paris Club*).
- (34) قانون باركينسون (*Parkinson's Law*).
- (35) تحليل توازن جزئي (*Partial Equilibrium Analysis*).
- (36) بطالة جزئية (*Partial Unemployment*).
- (37) أداة تمويلية مشاركة (*Participating Security*).
- (38) شراكة (*Partnership*).
- (39) قيمة اسمية (*Par Value*).
- (40) شخصية موازية (شخصٌ موازٍ) (*Parallel Person*).
- (41) براءة اختراع (*Patent*).
- (42) مُعْتَمِدٌ على المسار (*Path Dependent*).
- (43) دون باتينكين (*Don Patinkin*).
- (44) احتكار أبوي (*Patriarchal Monopoly*).
- (45) صناعة ميراثية (*Patrimonial Industry*).
- (46) نموذج نمطي (*Pattern Model*).
- (47) تسوية نمطية (*Pattern Settlement*).

- (48) طريقة حساب استرداد رأس المال (*Payback Method*).
- (49) ادفع كما تكسب (*PAYE*).
- (50) تجميد الدفع (*Pay Freeze*).
- (51) دفع حسب النتيجة (*Payment by Results*).
- (52) سند بالدفع العيني (*Payment-in-Kind Bond*).
- (53) عائد (فائدة) (*Pay-Off*).
- (54) حساسية الدفع (الأجر) بالأداء (*Pay Performance Sensitivity*).
- (55) سياسة الدفع (سياسة الأجور والرواتب، والدخل) (*Pay Policy*).
- (56) ضريبة عمل (*Payroll Tax*).
- (57) فوائد السلام (*Peace Dividend*).
- (58) تسعير أقصى حمل (*Peak-Load Pricing*).
- (59) تقرير بيرسون (*Pearson Report*).
- (60) نظرية الانتقاء المرتب (*Pecking-Order Theory*).
- (61) اقتصاد الحجم النقدي (*Pecuniary Economy of Scale*).
- (62) اقتصاد الحجم النقدي الخارجي (*Pecuniary External Economy*).
- (63) عوائد نقدية (*Pecuniary Returns*).
- (64) سعر صرف مربوط (*Pegged Exchange Rate*).
- (65) تحكيم رقاص (*Pendulum Arbitration*).
- (66) سهم بيني (*Penny Share*).
- (67) إديث تيلتون بينروز (*Edith Tilton Penrose*).
- (68) تقاعد (*Pension*).
- (69) صندوق تقاعد (*Pension Fund*).
- (70) بيع تقاعد سيئ (*Pension Mis-Selling*).
- (71) خطة تقاعد (*Pension Scheme*).

- (72) **منحة مئوية** (*Percentage Grant*).
- (73) **مائتين** (*Percentile*).
- (74) **إعادة بناء** (*Perestroika*).
- (75) **منافسة تامة** (*Perfect Competition*).
- (76) **تمييز تام في السعر** (*Perfect Price Discrimination*).
- (77) **أجر مرتبط بالأداء** (مكافأة مرتبطة بالأداء) (*Performance-Related Pay*).
- (78) **رأسمالية طرفية** (*Peripheral Capitalism*).
- (79) **مُنشأة طرفية** (*Periphery Firm*).
- (80) **مزايا** (*Perks*).
- (81) **اقتصاد دائم السلاح** (*Permanent Arms Economy*).
- (82) **عمل (شغل) دائم** (*Permanent Employment*).
- (83) **فرضية (نظرية) الدخل الدائم** (*Permanent Income Hypothesis (PIH)*).
- (84) **اقتصاد دائم المديونية** (*Permanently Indebted Economy*).
- (85) **سُناهيّة (سند دائم)** (*Perpetuity*).
- (86) **مصرف شخصي** (*Personal Bank*).
- (87) **رأسمالية شخصية** (*Personal Capitalism*).
- (88) **خطة حصص شخصية** (*Personal Equity Plan*).
- (89) **دخل شخصي** (*Personal Income*).
- (90) **توزيع الدخل الشخصي** (*Personal Income Distribution*).
- (91) **الأصول السائلة في القطاع الشخصي** (*Personal Sector Liquid Assets*).
- (92) **اقتصاديات شخصية** (*Personnel Economics*).
- (93) **ضريبة على الوحدة** (*Per-Unit Tax*).
- (94) **سعر مُنحرف (سعر شاذ)** (*Perverse Price*).
- (95) **مبدأ بيتر** (*Peter Principle*).

- (96) عملة نفطية (*Petrocurrency*).
- (97) دولارات نفطية (*Petrodollars*).
- (98) ضريبة إيرادات نفطية (*Petroleum Revenue Tax*).
- (99) السير وليام بيتي (*Sir William Petty*).
- (100) قانون بيتي (*Petty's Law*).
- (101) ألبن وليام فيليبس (*Alban William Housego Phillips*).
- (102) منحنى فيليبس (*Phillips Curve*).
- (103) المؤشر المادي لنوعية الحياة (*Physical Quality of Life Index*).
- (104) فيزيوقراطيون (*Physiocrats*).
- (105) تحريض سلمي (*Picketing*).
- (106) معدل أجر على القطعة (*Piece Rate*).
- (107) نظام تشغيل بالقطعة (بالوحدة) (*Piecework System*).
- (108) آرثر سيسيل بيغو (*Arthur Cecil Pigou*).
- (109) أثر بيغو (*Pigou Effect*).
- (110) إعانة بيغوفية (*Pigouvian Subsidy*).
- (111) ضريبة بيغوفية (*Pigouvian Tax*).
- (112) كتاب زهري (*Pink Book*).
- (113) اقتصاد زهري (*Pink Economy*).
- (114) شخص جذاب (*Pippy*).
- (115) لجنة تسوية (*Pit Committee*).
- (116) بيتزبيرغ زائد (*Pittsburgh-Plus*).
- (117) وضع (*Placing*).
- (118) تخطيط، وبرمجة، ووضع الموازنة (*Planning, Programming, Budgeting*).
- (119) نقود بلاستيكية (*Plastic Money*).

- (120) أفلاطون (*Plato*).
- (121) مُستَوٍ نسبياً (*Platykurtic*).
- (122) اتفاقية بلازا (*Plaza Agreement*).
- (123) بلازا 2 (*Plaza Two*).
- (124) لجنة بلودين (*Plowden Committee*).
- (125) مرونة نقطة (*Point Elasticity*).
- (126) تقدير بنقطة (*Point Estimate*).
- (127) نموذج نقطة المدخل - نقطة المخرج (*Point-Input, Point-Output Model*).
- (128) حبة سُم (*Poison Pill*).
- (129) كارل بولاني (*Karl Polanyi*).
- (130) تَقَطُّب (*Polarization*).
- (131) أثر التَقَطُّب (*Polarization Effect*).
- (132) مصداقية السياسة (*Policy Credibility*).
- (133) تنسيق السياسة (*Policy Harmonization*).
- (134) متباطئة سياسة (*Policy Lag*).
- (135) توهين السياسة (*Policy Smoothing*).
- (136) متغير سياسة (*Policy Variable*).
- (137) دورة تجارية سياسية (*Political Business Cycle*).
- (138) اقتصاد سياسي (*Political Economy*).
- (139) ضريبة الرأس (ضريبة على الفرد) (*Poll Tax*).
- (140) ضريبة (رسم) التلوث (*Pollution Charge*).
- (141) ضبط التلوث (*Pollution Control*).
- (142) ضريبة التلوث (*Pollution Tax*).
- (143) زراعة متعددة (*Polyculture Farming*).

- 144) تباين مُجمّع (*Pooled Variance*).
- 145) آخر معلومة (مالك آخر معلومات) (*poop*).
- 146) قوانين الفقير (*Poor Laws*).
- 147) رأسمالية شائعة (*Popular Capitalism*).
- 148) سكان (*Population*).
- 149) تعداد سكاني (*Population Census*).
- 150) كثافة سكانية (*Population Density*).
- 151) انفجار سكاني (*Population Explosion*).
- 152) عزم سكاني (*Population Momentum*).
- 153) سياسة سكانية (*Population Policy*).
- 154) سعر (معدل) فائدة شعبي (*Populist Interest Rate*).
- 155) قانون لحم الخنزير والبرميل (*Pork Barrel Legislation*).
- 156) ائزان المحفظة (*Portfolio Balance*).
- 157) استثمار المحفظة (*Portfolio Investment*).
- 158) استمثال المحفظة (جعل المحفظة مثالية) (*Portfolio Optimization*).
- 159) اختيار المحفظة (*Portfolio Selection*).
- 160) الاتجار بالمحفظة (*Portfolio Trade*).
- 161) بضائع موقعية (بضائع مرتبطة بالمكانة الاجتماعية) (*Positional Good*).
- 162) رأسمال دفع المخاطر (*Position-Risk Capital*).
- 163) تمييز إيجابي (*Positive Discrimination*).
- 164) اقتصاديات موجبة (اقتصاديات وضعية - علمية - تجريبية) (*Positive Economics*).
- 165) تغذية راجعة موجبة (إيجابية) (*Positive Feedback*).
- 166) نقطة خدمة آلية (نقطة خدمة بالآلة) (*POS Machine*).
- 167) يانصيب الرمز البريدي (*Postcode Lottery*).

- (168) تفاؤل ما بعد التعاقد (*Post-Contractual Optimism*).
- (169) سعر مُعلن (*Posted Price*).
- (170) تمييز ما بعد الدخول (*Post-Entry Discrimination*).
- (171) مجتمع ما بعد الصناعة (*Post-Industrial Society*).
- (172) ما بعد الكينزيين (*Post-Keynesians*).
- (173) اقتصاديات ما بعد الحداثة (*Postmodern Economics*).
- (174) نظرية ما بعد الكلاسيكية الجديدة في النمو الداخلي (*Post-Neoclassical Endogenous Growth Theory*).
- (175) إنتاج ممكن (*Potential Output*).
- (176) دالة (اقتران) المفاجأة الممكنة (*Potential Surprise Function*).
- (177) فقر (*Poverty*).
- (178) فجوة الفقر (*Poverty Gap*).
- (179) خط الفقر (*Poverty Line*).
- (180) عزم الفقر (*Poverty Momentum*).
- (181) مصيدة الفقر (*Poverty Trap*).
- (182) قانون القوة (*Power Law*).
- (183) علم سلوك البشر (*Praxeology*).
- (184) راؤول بريبيش (*Raul D. Prebisch*).
- (185) فرضية بريبيش - سينغر (*Prebisch-Singer Thesis*).
- (186) طلب على النقود لأغراض الطوارئ (*Precautionary Demand for Money*).
- (187) نموذج المفترس - الفريسة (*Predator-Prey Model*).
- (188) تسعير افتراسي (*Predatory Pricing*).
- (189) حق استباقي (شفعة) (*Pre-Emption Right*).
- (190) تمييز ما قبل الدخول (*Pre-Entry Discrimination*).

- (191) تزيف الأفضليات (*Preference Falsification*).
- (192) سهم ممتاز (سهم أفضلية) (*Preference Share*).
- (193) ترتيب تجاري تفضيلي (اتفاقية تجارية تفضيلية) (*Preferential Trading Arrangement*).
- (194) نظرية البيئة المفضلة (*Preferred Habitat Theory*).
- (195) علاوة (*Premium*).
- (196) أجر بعلاوة (راتب بعلاوة) (*Premium Pay*).
- (197) سند ادخارات ممتاز (*Premium Savings Bond*).
- (198) قيمة حالية (*Present Value*).
- (199) ضريبة افتراضية (*Presumptive Tax*).
- (200) هامش الربح قبل الضريبة (*Pretax Profit Margin*).
- (201) سعر (*Price*).
- (202) سعر حُزمي (*Price Bunching*).
- (203) نظام سقف السعر (*Price Cap Regulation*).
- (204) سقف السعر (*Price Ceiling*).
- (205) هيئة الأسعار (*Price Commission*).
- (206) منحنى السعر - الاستهلاك (*Price-Consumption Curve (PCC)*).
- (207) ضبط الأسعار (*Price Controls*).
- (208) تحديد الأسعار (*Price Determination*).
- (209) سيرورة اكتشاف السعر (*Price Discovery Process*).
- (210) تمييز في السعر (*Price Discrimination*).
- (211) نسبة السعر إلى العائد (*Price-Earnings Ratio (PER)*).
- (212) أثر السعر (*Price Effect*).
- (213) مرونة الطلب السعرية (*Price Elasticity of Demand*).
- (214) ليونة السعر (*Price Flexibility*).

- (215) أرضية السعر (*Price Floor*).
- (216) فجوة السعر (*Price Gap*).
- (217) حافز السعر (*Price Incentive*).
- (218) قيادة السعر (*Price Leadership*).
- (219) مستوى السعر (*Price Level*).
- (220) صانع السعر (*Price-Maker*).
- (221) منحنى السعر - العرض (*Price-Offer Curve*).
- (222) سعر انطباعي (*Price Perception*).
- (223) جمود الأسعار (*Price Rigidity*).
- (224) مخاطر السعر (*Price Risk*).
- (225) معلومات حساسة للسعر (*Price-Sensitive Information*).
- (226) سياسات السعر (*Prices Policy*).
- (227) تحقيق استقرار السعر (*Price Stabilization*).
- (228) سعر متهاذ (*Price Staggering*).
- (229) نظام السعر (*Price System*).
- (230) أخذ السعر (أخذ للسعر) (*Price Taking*).
- (231) التواء السعر (*Price Twist*).
- (232) حرب أسعار (*Price War*).
- (233) رأسمال أساسي (*Primary Capital*).
- (234) مجلس الرعاية الصحية الأساسية (*Primary Care Trust*).
- (235) أسعار السلع الأساسية (*Primary Commodity Prices*).
- (236) وسيط مالي رئيس (*Primary Dealer*).
- (237) عجز أساسي (عجز رئيس) (*Primary Deficit*).
- (238) توظيف (تشغيل) أساسي (*Primary Employment*).

- (239) سوق عمل أساسي (*Primary Labor Market*).
- (240) سوق أولي (*Primary Market*).
- (241) منطقة مدنية أساسية إحصائية (*Primary Metropolitan Statistical Area*).
- (242) سوق قروض عقارية أولي (سوق رئيس (أساسي) للقروض العقارية) (*Primary Mortgage Market*).
- (243) عرض أولي (عرض أولي للأسهم) (*Primary Offering*).
- (244) مُنتج أولي (*Primary Product*).
- (245) نسبة رئيسة (نسبة أساسية) (*Primary Ratio*).
- (246) معيار أساسي (معيار رئيس) (*Primary Standard*).
- (247) رئيس - 1 (*Prime - 1*).
- (248) عامل بعمر أساسي (*Prime Age Worker*).
- (249) مصرف رئيس (*Prime Bank*).
- (250) خديعة المصرف الأساسي (*Prime Bank Scam*).
- (251) كلفة أساسية (*Prime Cost*).
- (252) سعر فائدة أساسي (*Prime Interest Rate*).
- (253) اقتصاد بدائي (*Primitive Economy*).
- (254) مبلغ أساسي (*Principal*).
- (255) الرئيس - الوكيل (الموكل - الوكيل) (*Principal-Agent*).
- (256) أساسي (رئيس) (أصل، أصلي) (*Principalship*).
- (257) معضلة السجناء (*Prisoners' Dilemma*).
- (258) كلفة خاصة (*Private Cost*).
- (259) كلفة خاصة ناتجة عن البطالة (*Private Cost of Unemployment*).
- (260) مبادرة خاصة (روح المبادرة الخاصة) (مشروع خاص) (*Private Enterprise*).
- (261) نظام عمل خاص (مشروع عمل خاص) (*Private Enterprise System*).

- (262) مبادرة تمويل خاصة (*Private Finance Initiative*).
- (263) بضاعة خاصة (سلعة خاصة) (*Private Good*).
- (264) الفائدة الحدية الخاصة (*Private Marginal Benefit*).
- (265) إصدار خاص (*Private Placement*).
- (266) سعر خصم خاص (*Private Rate of Discount*).
- (267) قطاع خاص (*Private Sector*).
- (268) سيولة القطاع الخاص (*Private Sector Liquidity (PSL)*).
- (269) خصخصة (خصوصية) (*Privatization*).
- (270) احتمال (*Probability*).
- (271) خطأ مُحتمل (خطأ ممكن) (*Probable Error*).
- (272) نموذج بروبيت (نموذج احتمالي) (*Probit Model*).
- (273) مؤشر أسعار المنتج (*Producer Price Index*).
- (274) فائض المنتج (*Producer's Surplus*).
- (275) مكافئ دعم المنتج (*Producer Subsidy Equivalent*).
- (276) مواءمة (موافقة، انسجام) المنتج (*Product Compatibility*).
- (277) تمييز المنتج (*Product Differentiation*).
- (278) لاتماثل الإنتاج (*Production Asymmetry*).
- (279) دالة (اقتران) إنتاج (*Production Function*).
- (280) حدود (منحنى) إمكانية الإنتاج (*Production Possibility Frontier*).
- (281) حصة الإنتاج (*Production Quota*).
- (282) رأسمال مُنتج (رأسمال إنتاجي) (*Productive Capital*).
- (283) عمالة مُنتجة (*Productive Labor*).
- (284) إمكانية إنتاجية (*Productive Potential*).
- (285) إنتاجية (*Productivity*).

- (286) تفاوض على الإنتاجية (*Productivity Bargaining*).
- (287) صدمة إنتاجية (*Productivity Shock*).
- (288) دورة حياة المنتج (*Product Life Cycle*).
- (289) سوق الناتج (سوق المنتج) (*Product Market*).
- (290) صيغة ضرب العزم (*Product Moment Formula*).
- (291) مهنة (*Profession*).
- (292) متاجر مهني (*Professional Trader*).
- (293) ربح (*Profit*).
- (294) ربحية (*Profitability*).
- (295) حساب الربح والخسارة (*Profit and Loss Account*).
- (296) مركز ربح (*Profit Center*).
- (297) تعظيم الربح (*Profit Maximization*).
- (298) دافع (حافز) الربح (*Profit Motive*).
- (299) أجر مرتبط بالربح (*Profit-Related Pay*).
- (300) ضغط (عُصْر) الأرباح (*Profit Squeeze*).
- (301) جني الربح (*Profit Taking*).
- (302) صفقة برنامج (*Program Deal*).
- (303) تداول بالبرنامج (*Program Trading*).
- (304) ضريبة تصاعدية (*Progressive Tax*).
- (305) تعريفات (رسوم، أو مكوس جمركية) باهظة (مانعة) (*Prohibitive Tariff*).
- (306) تقييم مشاريع (*Project Appraisal*).
- (307) كادحون (*Proletariat*).
- (308) مذكرة صرف (كُمبيالة، ورقة تجارية، تعهد دفع) (*Promissory Note*).
- (309) ميل نحو الاستهلاك (*Propensity to Consume*).

- (310) ميل نحو الادخار (*Propensity to Save*).
- (311) حقوق ملكية (*Property Rights*).
- (312) ضريبة أملاك (ضريبة ممتلكات، ضريبة مُسَقَّفات) (*Property Tax*).
- (313) رسملة ضريبة الأملاك (*Property Tax Capitalization*).
- (314) مُحاسبة تناسبية (*Proportional Accounting*).
- (315) ضريبة تناسبية (*Proportional Tax*).
- (316) منحة تناسبية (*Proportionate Grant*).
- (317) المقترح (13) (*Proposition 13*).
- (318) دخل المالك (*Proprietors' Income*).
- (319) نظرية المتوقع (نظرية الحدث الممكن) (*Prospect Theory*).
- (320) نشرة إصدار (*Prospectus*).
- (321) مؤشرات الازدهار (*Prosperity Indicators*).
- (322) اقتصاد متلون (اقتصاد مُتَبَدِّل) (*Protean Economy*).
- (323) حماية (*Protection*).
- (324) تشريع عمل حمائي (*Protective Labor Legislation*).
- (325) تصنيع أولي (صناعات أولية) (*Proto-Industrialization*).
- (326) كادح بدائي (كادح أولي) (*Proto-Proletariat*).
- (327) ثورة أولية (*Proto Revolution*).
- (328) القانون المؤقت لتحصيل الضرائب (*Provisional Collection of Taxes Act*).
- (329) مُمثل (وكيل) (*Proxy*).
- (330) اقتران (دالة) إنتاج مُستعار (*Pseudo Production Function*).
- (331) نموذج ب-نجمة (نموذج ب نجمة) (*P-Star Model*).
- (332) دخل نفسي (*Psychic Income*).
- (333) اقتصاد نفسي (*Psychological Economy*).

- (334) النفس والاقتصاد (*Psychology and Economics*).
- (335) علم نفس الغباء الاقتصادي (*Psychology of Economic Stupidity*).
- (336) نظرية الاختيار العام (*Public Choice Theory*).
- (337) مشكلة السلعة العامة (*Public Commodities Problem*).
- (338) دين عام (*Public Debt*).
- (339) اقتصاديات عامة (*Public Economics*).
- (340) مشروع عام (*Public Enterprise*).
- (341) إنفاق عام (*Public Expenditure*).
- (342) ضبط الإنفاق العام (*Public Expenditure Control*).
- (343) استطلاع الإنفاق العام (*Public Expenditure Survey*).
- (344) تمويلات (مالية) عامة (*Public Finances*).
- (345) بضاعة عامة (سلعة عامة) (*Public Good*).
- (346) شركة للصالح العام (*Public Interest Company*).
- (347) نظرية الصالح العام (*Public Interest Theory*).
- (348) تسعير عام (*Public Pricing*).
- (349) قطاع عام (*Public Sector*).
- (350) كشف ميزانية القطاع العام (*Public Sector Balance Sheet*).
- (351) متطلبات الاقتراض للقطاع العام (*Public Sector Borrowing Requirement*).
- (352) إعادة مدفوعات دين القطاع العام (*Public Sector Debt Repayment*).
- (353) خدمة تشغيل عامة (*Public Service Employment*).
- (354) نسبة الإنفاق (الصرف) العام (*Public Spending Ratio*).
- (355) منفعة عامة (*Public Utility*).
- (356) أشغال عامة (*Public Works*).
- (357) تنشيط المضخة (*Pump Priming*).

- (358) ضريبة مشتريات (*Purchase Tax*).
- (359) تعادل القوة الشرائية (*Purchasing Power Parity (PPP)*).
- (360) تحزيم صافٍ (*Pure Bundling*).
- (361) منافسة صافية (*Pure Competition*).
- (362) اقتصاد انتمانٍ صافٍ (*Pure Credit Economy*).
- (363) اجتهداً صافٍ (*Pure Discretion*).
- (364) ربح اقتصادي صافٍ (*Pure Economic Rent*).
- (365) تضخم صافٍ (*Pure Inflation*).
- (366) سعر فائدة صافٍ (*Pure Interest Rate*).
- (367) احتكار صافٍ (*Pure Monopoly*).
- (368) ربح صافٍ (*Pure Profit*).
- (369) سلعة (بضاعة) عامة صافية (*Pure Public Good*).
- (370) الصفائية (التطهيرية) (*Puritanism*).
- (371) خيار وضع (*Put Option*).
- (372) سعر الوضع (*Put Price*).
- (373) صفقة شراء وبيع آنية (*Put-Through*).
- (374) معجون - فخار (*Putty-Clay*).
- (375) معجون - معجون (*Putty-Putty*).
- (376) تهريم (*Pyramiding*).
- (377) بيع هرمي (*Pyramid Selling*).

مُعْجَمُ المَصْطَلَحَاتِ الاقتصادية

P

مؤشر باش (Paasche Index) (1):

في الأرقام القياسية لأسعار المستهلك (Consumer Price Indices)، هو وسط موزون (Weighted Average) يُعبر عنه على أنه نسبة مئوية من رقم أساس (Base)، أو مرجع (Reference)، تتغير قيمته مع الزمن. والأساس هو القيمة التي تُثبت عند سنة ما، تكون المقارنة بناءً عليها. وتُسمى هذه السنة، سنة الأساس (Base Year) أو السنة المرجعية (Reference Year). على سبيل المثال لنفترض وجود البيانات الآتية عن إنفاق المستهلك على السلع المبينة في العامين (2020 - 2021)، مع الكميات والأسعار ومجموع الإنفاق، من المستهلك. حيث ترمز (Q_0) إلى كمية سنة الأساس، و $(Q_k=1)$ إلى الكمية في السنة التالية، و (P_0) إلى أسعار سنة الأساس، و $(P_k=1)$ إلى أسعار السنة التالية:

السلعة	2020	2021	2020	2021	الإنفاق في السنتين
	Q_0	$Q_{k=1}$	P_0	$P_{k=1}$	$P_0 Q_k$ $P_k Q_k$
لحم الضأن	150 كغم	170	4.00	4.50	680.00 765.00
الأرز	75 كغم	89	0.65	0.90	57.85 80.10
زيت الطبخ	50 لتراً	78	1.20	1.50	93.60 117.00
الحليب	100 لتر	130	0.55	0.80	71.50 104.00
الأحذية	3 أزواج	4	25.00	29.00	100.00 116.00
المجموع	-	-	-	-	1002.95 1182.10

يُعرف الرقم القياسي بصيغة باش على النحو الآتي:

$$I_k = \frac{\sum_{i=1}^n P_k Q_k}{\sum_{i=1}^n P_0 Q_k}$$

سعر السنة (k) × كمية السنة (k) ← $\sum_{i=1}^n P_k Q_k$

سعر سنة الأساس × كمية السنة (k) ← $\sum_{i=1}^n P_0 Q_k$

من بيانات الجدول نشق مؤشر باش القياسي على النحو الآتي:

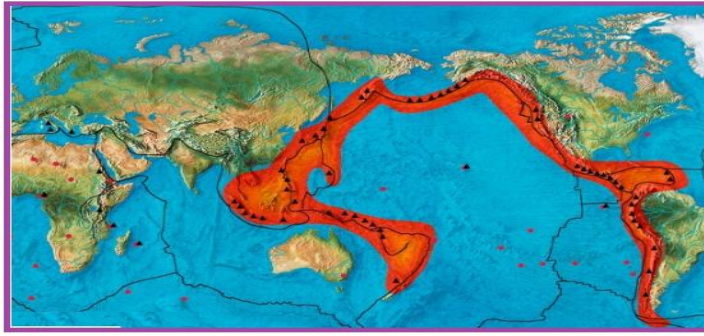
$$I_{2021} = \frac{1182.10}{1002.95} = 1.1786 \approx 1.179 \Rightarrow 117.9$$

أي أن الأسعار، حسب صيغة باش، ارتفعت من سنة الأساس إلى السنة التالية، بنسبة (17.9%).

لا تُختار في العادة **سنة الأساس**، في حساب **الأرقام القياسية**، بشكل اعتباطي، بل بشكل مدروس. ولا ينبغي أن تكون السنة التي تُختار من السنوات **غير المنتظمة** (*Irregular*) من الناحية الاقتصادية. ويقصد بالسنة **غير المنتظمة** تلك السنة التي يكون فيها رواج اقتصادي، ويصل فيها النشاط الاقتصادي إلى **القمة** (*Peak*)، أو السنة التي يكون فيها انحسار اقتصادي وارتفاع للأسعار، ويصل فيها النشاط الاقتصادي إلى **القاع** (*Trough*). وبناءً على ذلك تُختار سنة يكون فيها الاقتصاد في حالة توازن نسبي، كي تعكس الأرقام القياسية وضعاً طبيعياً.

حافة الهادئ (*Pacific Rim*) (2):

في **الجغرافيا الاقتصادية** (*Economic Geography*)، هي المنطقة المتاخمة لسواحل المحيط الهادئ، تضم (34)



دولة، و(23) جزيرة، وتغطي مساحة (180) مليون كم⁽²⁾، وعدد سكانها يتجاوز نصف سكان العالم. وقد تمكنت دول **الحافة** من تحقيق أكثر من نصف النمو الاقتصادي العالمي، ويتوقع أن تستحوذ على الحصة الكبرى من الإنتاج العالمي، في المستقبل، بوجود الصين واليابان، والدول الآسيوية النشطة اقتصادياً.

صفقة إجمالية (*Package Deal*) (3):

في **بيع التجزئة** (*Retail Business*)، و**شراء الأصول التمويلية** (*Financial Assets*)، و**سوق الأسهم** (*Stock Exchange*)، و**التوظيف** (*Employment*)، هو مصطلح يحمل ثلاثة معانٍ: (1) طلب شراء أو صفقة تحتوي بنوداً متعددة، لا بد من إتمامها بشكل آني، وبخلاف ذلك لن تتم الصفقة. (2) توظيف عدد من الأشخاص في وقت واحد، وبخلاف ذلك لا يوظف أحد. (3) شراء أشياء كثيرة مجتمعة، على أنها سلعة واحدة، وبخلاف ذلك تكون أسعار الأشياء المفردة أعلى من سعر الصفقة الإجمالية.

مصرف خبير (*Panel Bank*) (4):

في **النقود والمصارف** (*الصيرفة*) (*Money & Banking*)، هو مصرف أوروبي، يعمل في سوق النقود، يُحدد أسعار الفائدة المعروضة بين المصارف الأوروبية (*European Interbank Offered Rate (EURIBOR)*)، ويتعامل بأحجام كبيرة في سوق النقود الأوروبي. وعندما بدأ العمل بسوق النقود الأوروبي كان هناك سبعة وأربعون مصرفاً، في الدول الأوروبية الأولى التي تبنت **عملة اليورو** (*Euro*)، أربعة مصارف أوروبية، فقط، تعاملت باليورو وستة مصارف دولية من الولايات المتحدة الأمريكية واليابان.

بيانات مُدمجة (*Panel Data*) (5):

في **الاقتصاد القياسي** (*Econometrics*) و**الإحصاء** (*Statistics*)، هي بيانات تُجمع عن متغير، أو أكثر، من المتغيرات، الاقتصادية أو الاجتماعية، في مدد زمنية متباعدة، عادة تكون متساوية في مقدار الزمن، مثلاً: شهرياً أو ربعياً أو سنوياً.

لنفترض، على سبيل المثال، أن البيانات المختصة بالدخل والإنفاق الاستهلاكي لمجموعة من الأسر (*Households*)، للعام (2019)، كانت على النحو الآتي:

الأسرة	العام	الدخل (<i>Y</i>)	الإنفاق الاستهلاكي (<i>C</i>)
1	2019	100	90
2	2019	95	95
3	2019	97	95

تُسمى هذه البيانات، في هذه الحالة، بيانات مقطعية (*Cross-Sectional Data*)، لأنها مأخوذة في مدة زمنية مُحددة، لمتغيرين، وثلاث أسر.

جَمَعَ الباحث المعلومات عن متغيري الدخل (*Y*) والإنفاق الاستهلاكي (*C*)، من الأسر ذاتها، في العامين (2020) و(2021)، أي بيانات سلسلة زمنية (*Time Series Data*)، وأضافها إلى بيانات العام (2019) لتصبح بالشكل الآتي:

الأسرة	العام	الدخل (<i>Y</i>)	الإنفاق الاستهلاكي (<i>C</i>)
1	2019	100	90
1	2020	110	100
1	2021	112	100
2	2019	95	95
3	2020	100	98
2	2021	110	101
3	2019	97	95
3	2020	105	100
3	2021	109	101

يُسمى هذا الشكل من المعلومات المستقاة من عينة مقطعية وسلسلة زمنية بيانات مُدمجة (*Panel Data*). وعادة يستخدمها باحثو الاقتصاد القياسي في الوصول إلى استنتاجات عن تغير السلوك الاقتصادي (أو الاجتماعي)، لمجموعة من الأفراد (الأسر) عبر الزمن.

اقتصاديات بانغلوسية (*Panglossian Economics*) (6):

في الفلسفة والاقتصاد (*Philosophy & Economics*)، هي مجموعة المبادئ والأفكار، التي تعود في أصلها إلى رواية فيلسوف عصر التنوير الفرنسي فولتير (*Voltaire*)، بعنوان إلى الأفضل (*Voltaire's Candide*)، ترى أن الأكثر أفضل، وأن الأكثر يكون في المستقبل، وأن ذلك يؤدي إلى زيادة في الاستهلاك، وزيادة الاستهلاك تؤدي إلى زيادة في السعادة. أي أن كل شيء يسير نحو الأفضل.

ورق ذهب (*Paper Gold*) (7):

في العلاقات النقدية الدولية (*International Monetary Relations*)، هي حقوق السحب الخاصة (*Special Drawing Rights*)، التي تملكها دولة ما، في حسابها لدى صندوق النقد الدولي (*International Monetary Fund*).

إدخال غير ورقي (Paperless Entry) (8):

في النقود والمصارف (الصيرفة) (*Money & Banking*)، هو التخلص التدريجي من استخدام المعاملات المصرفية الورقية، حققته المصارف الأمريكية، خاصة في كاليفورنيا، ابتداءً من العام (1968).

نقود ورقية (Paper Money) (9):

في النقود والمصارف (الصيرفة) (*Money & Banking*)، هي عملة ورقية صادرة عن مصرف، تحت مسمى عملة مصرفية أو نقد مصرفي (*Banknotes*) بكفالة المصرف المصدر، كانت مقبولة في سداد الديون، وقابلة للتحويل إلى ذهب أو فضة. لكن تحويلها إلى ذهب أو فضة توقف منذ العام (1931)، ولم تُستخدم إلا بوصفها وسطاً للتبادل (*Medium of Exchange*)، وأصبحت معروفة تحت مبدأ عملة قانونية (أو نقود قانونية) (*Legal Tender*) ولا تُصدرها في الوقت الراهن إلا المصارف المركزية، تحت سيطرة الدولة.

ربح ورقي (Paper Profit) (10):

في الشركات (*Companies*)، وقائمة الأرباح والخسائر (*Profit - Loss Statement*)، هو زيادة في القيمة الدفترية لأصل ما، مثلاً: آلة، أو أرض، أو عقار، أو سهم أو حصة في شركة ما. وعادة يُعبر عن هذا الربح بالشكل الاسمي (*In Nominal Terms*)، ولا يؤخذ التضخم، بعين الاعتبار.

متناقضة التكاليف (Paradox of Costs) (11):

في الاقتصاد الكلي (*Macroeconomics*)، هي حالة ارتفاع مستوى الأجور، مقترنة بأرباح عالية، على المستوى الكلي. وعادة يحدث ذلك لأن ارتفاع الأجور يؤدي إلى ارتفاع مداخل الأسر، ثم زيادة في الطلب الاستهلاكي، ثم الأرباح.

متناقضة الدين (Paradox of Debt) (12):

في الشركات (*Companies*)، والاقتصاد الكلي (*Macroeconomics*)، هي مصطلح يحمل معنيين: (1) استحالة تخفيض شركة ما نسبة الدين (*Leverage Ratio*) عليها، لأن الشركات الأخرى تتبع الخطة (الاستراتيجية) ذاتها التي تتبعها الشركة.

يُعرف الدين، في هذه الحالة، بأنه رأس المال المقرض من أجل استكمال تشغيل الشركة. ولأن الشركة تعتمد على ما جمعتها من ثمن الأسهم المُصدرة والقروض التي حصلت عليها من المصارف أو الأشخاص، فإن الدين في هذه الحالة يُصبح ضرورياً لعمليات الشركة. وإذا انتشرت ممارسة تخفيض نسبة الدين من رأس المال العامل، بين كل الشركات، فإن التراكم الرأسمالي ينخفض، وتنخفض معه الأرباح. (2) ضرورة الدين العام من أجل تنفيذ الحكومة نشاطها الاقتصادي المعتاد، مثل توفير البنى التحتية الاجتماعية، وتسليح الجيش، وما شابههما، لكن تعاظم الدين العام يصبح خطراً على الاستقرار الاقتصادي، ولا بد من تخفيض نسبة الدين العام من مجموع إيرادات الحكومة، وهي مهمة صعبة جداً.

متناقضة الإقراض (Paradox of Lending) (13):

في المصارف (*Banks*)، والإقراض (*Money Lending*)، هي نزعة المصارف نحو منح القروض للأفراد المليئين مالياً، والأقل حاجة للاقتراض. لأن هذه الفئة من الأفراد هم الأكثر ثقة بسداد الدين عند استحقاقه.

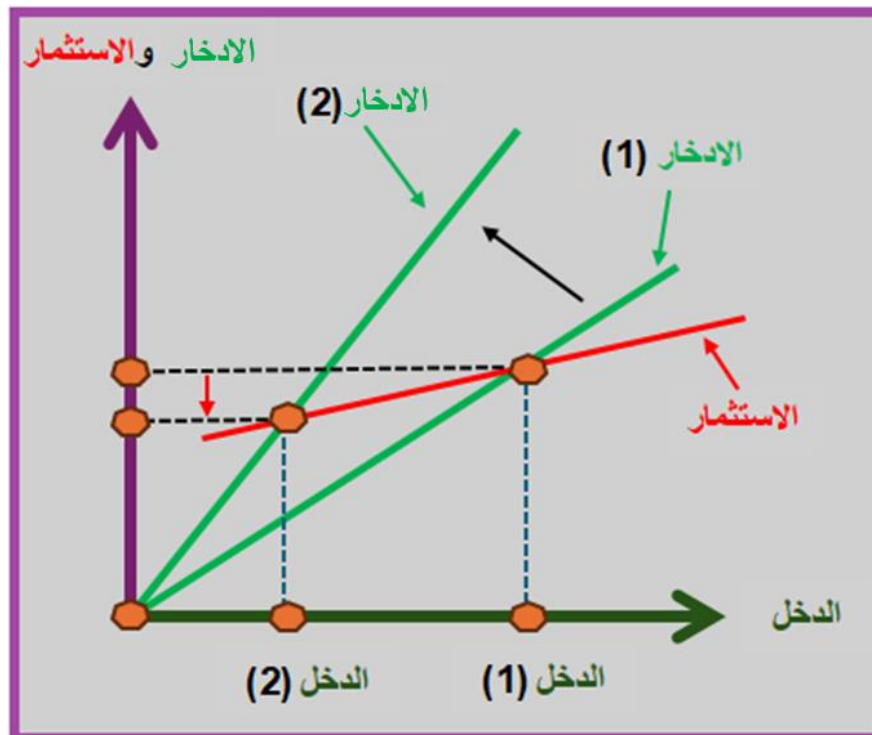
متناقضة السيولة (*Paradox of Liquidity*) (14):

في الاقتصاد السلوكي (*Behavioral Economics*)، هي رغبة الأفراد في الحصول على النقد السائل، ومحاولة ذلك بواسطة بيع أصول غير سائلة، مثل العقارات والأراضي، لكنهم يخفقون في الحصول على مرادهم. تحدث هذه الظاهرة بسبب انتشار رغبة بيع الأصول على نطاق واسع، ما يؤدي إلى انخفاض أسعار الأصول المعروضة للبيع، وتشتت النقد السائل بين العدد الكبير من البائعين والمشتريين.

متناقضة التوفير (*Paradox of Thrift*) (15):

في الاقتصاد الكلي (*Macroeconomics*)، هي ظاهرة يُنظر بواسطتها إلى الادخار، بوصفه فضيلة اقتصادية - اجتماعية، تعمل على تزويد الاقتصاد بما يحتاج إليه من رأسمال موجه نحو الاستثمار، ثم التشغيل وزيادة الإنتاج، ويعمل على سد جزء من حاجة المدخرين إلى دخل مستقبلي. لكن الادخار، يؤدي في الوقت ذاته، إلى انخفاض الطلب الكلي، خاصة في اقتصاد يُقلل من توظيف الموارد (*Underemployed Economy*)، وتكون فيه الأجور منخفضة.

ظن كثير من الاقتصاديين الكلاسيكيين، كآدم سميث (*Adam Smith*)، أن كل ما يُدخر يذهب إلى الاستثمار، ما يعني أنه لن تكون هناك ادخارات فائضة (*Excess Savings*). لكن اقتصاديين كجون كينز (*John Keynes*)، يعتقدون بإمكانية عدم تواؤم الادخارات مع الاستثمارات، وأن الاكتناز (*Hoarding*) يؤدي إلى انخفاض الطلب الكلي (*Aggregate Demand*)، مع إمكانية حدوث انحسار اقتصادي (*Recession*). يُبين الشكل المرفق أن ارتفاع الادخار من الحالة (1) إلى الحالة (2)، على المحور العمودي، يؤدي إلى انخفاض الاستثمارات المرافقة للحالة (1)، ثم إلى انخفاض الإنتاج من (1) إلى (2) على المحور الأفقي.



متناقضة القيمة (Paradox of Value) (16):

في الاقتصاد الجزئي (Microeconomics)، خاصة في نظرية المنفعة (Utility Theory)، والسلوك الاقتصادي (Behavioral Economics)، ونظريات قيمة العمل (Labor Theories of Value)، هي ظاهرة تقييم الأشياء المفيدة بأقل مما تستحق، وتقييم الأشياء الأقل فائدة بأعلى مما تستحق. وعادة يستخدم الاقتصاديون مثال الماء الذي لا حياة من غيره، والألماس والذهب اللذين تمضي الحياة بدونهما بكل يسر. فالماء رخيص الثمن، لكن أثمان الألماس والذهب عالية. وقد تحدث الفيلسوف الإغريقي أفلاطون (Plato) عن هذه الظاهرة، وتحدث عنها عالم الاقتصاد آدم سميث (Adam Smith) في كتابه ثروة الأمم (Wealth of Nations)، ونظر إلى هذا التناقض الظاهري، وفسره بناءً على كلفة الإنتاج (Cost of Production). فكلفة إنتاج ألف متر مكعب من الماء أقل بكثير من إنتاج عشرة قراريط من الألماس. ما يعني أن مفهوم الندرة (Scarcity) يعمل على إيجاد هذا التناقض في القيمة.



لكن ثورة الحديين (Marginalist Revolution) أحالت تفسير المتناقضة من مبدأ الندرة إلى قانون تناقص المنفعة الحدية (Law of Diminishing Marginal Utility)، لأن المنفعة الكلية (Total Utility) من الماء عالية لكن المنفعة الحدية (Marginal Utility) منخفضة، والعكس صحيح بالنسبة للذهب أو الألماس، حيث المنفعة الحدية عالية، لذا تعكس أسعار الماء وأسعار الذهب والألماس المنفعة الحدية لكل منها.

متناقضة التصويت (Paradox of Voting) (17):



في نظرية الاختيار العام (Theory of Public Choice)، واقتصاديات الرفاء (Welfare Economics)، هي استحالة الوصول إلى رأي عام موحد عما ينبغي أن يختاره الناس، من سلع أو سياسات أو أشخاص يمثلونهم، ويجمعون عليه بشكل مطلق. وتعود هذه المتناقضة إلى الفيلسوف وعالم الاقتصاد ماركيز دي كوندورسيت (Marquis de Condorcet)، التي رأى فيها أن إمكانيات الاختيار العقلاني قد تضيق في خضم محاولة ترتيب الخيارات الفردية

وتجميعها لتصبح أفضليات اجتماعية. وقد وضعها عالم الاقتصاد الأمريكي كينيث آرو (Kenneth Arrow) تحت

مُسمى **نظرية الاستحالة** (*Impossibility Theorem*)، ورأى أنه من المستحيل ترتيب الخيارات الاجتماعية من الأسوأ إلى الأفضل، أو العكس، والوصول إلى خيار واحد يُجمع عليه كل الناس.

يضرب **آرو** مثلاً توضيحياً على نظرية الاستحالة، فيفترض أن هناك ثلاثة خيارات ممكنة: (A) و (B) و (C)، وهناك ثلاثة أشخاص (1) و (2) و (3)، يمثلون القاعدة الشعبية. وقد طُلب من كل واحدٍ منهم أن يُرتب الخيارات الثلاثة حسب الأفضلية. وبناءً على ذلك يُمكن أن تنتج الأفضليات الآتية:

(الشخص الأول) **ABC**. (الشخص الثاني) **BCA**. (الشخص الثالث) **CAB**.

أي أن **الشخص الأول** يفضل (A) على (B)، ويفضل (B) على (C)، ويفضل (A) على (C). أما **الشخص الثاني** فهو يفضل (B) على (C)، ويفضل (C) على (A)، ويفضل (B) على (A). وأخيراً يفضل **الشخص الثالث** (C) على (A) ويفضل (A) على (B) ويفضل (B) على (C). وبالتالي لا يُمكن الوصول إلى ترتيب اجتماعي للخيارات الثلاثة من الأشخاص الثلاثة، يُمكن أن يُرى أنه الاختيار الأفضل من الناحية الاجتماعية، لأن كل خيار قد يأخذ المرتبة الأولى في التصويت، وهو ما يدخلنا في دورة تكرر نفسها، مع كل محاولة.

خطّة (استراتيجية) عملة موازية (*Parallel Currency Strategy*) (18):

في **النقود والمصارف** (الصيرفة) (*Money & Banking*)، هي **الاستعمال الآتي لأكثر من عملة واحدة في اقتصاد واحد**، بوصفها وسطاً مقبولاً في التبادل. على سبيل المثال إمكانية استخدام الدولار الأمريكي، أو اليورو، عملتين موازيتين للعملة الوطنية، في دولة ما. مثال على ذلك استخدام الدولار الأمريكي في لبنان، إلى جانب الليرة اللبنانية، في العقدين الأخيرين من القرن الواحد والعشرين.

استيراد مواز (*Parallel Importing*) (19):

في **التجارة الخارجية** (*Foreign Trade*)، و**حماية المستهلك** (*Consumer Protection*)، هو **استيراد لسلعة ما، تأتي على شكلين أو أكثر، كلاهما يؤدي الوظيفة نفسها، مثل الأدوية أو الملابس**. على سبيل المثال هناك بعض الأدوية التي تحمل علامات تجارية مشهورة، تجعل من **أسعارها عالية**، وهناك في المقابل أدوية مشابهة تؤدي الغرض نفسه، لكنها لا تحمل علامة تجارية مشهورة، وتكون **أسعارها منخفضة**. ما يعني أن من الضروري إجراء **استيراد مواز**، على الأقل من أجل **حماية المستهلك** من الاستغلال.

قرض مواز (*Parallel Loan*) (20):

في **الشركات** (*Companies*)، خاصة في **الشركات متعددة الجنسيات** (*Multinational Corporations*)، هو **قرض تعطيه شركة ما، في دولة ما، لشركة أخرى، في بلد آخر، ويكون القرض بالعملة المحلية، للشركة المقرضة، من أجل حماية الشركتين من مخاطر تذبذب سعر الصرف** (*Exchange Rate Fluctuations*).

اقتصاد سوق مواز (*Parallel Market Economy*) (21):

في **الاقتصاد المخطط** (الموجه) (*Planned Economy*)، خاصة في **الاتحاد السوفيتي** (*Soviet Union*) السابق، والدول الشيوعية في أوروبا الشرقية، سابقاً، هو **شكل من أشكال السوق السوداء** (*Black Market*)، أو **السوق غير الرسمي**، يتاجر فيه بالعملات الصعبة، بشكل غير معن، وبيع بعض السلع النادرة في الاقتصاد الرسمي.

معامل موازية (Parallel Plants) (22):

في الاقتصاد الجزئي (Microeconomics)، بخاصة في نظرية المنشأة (Theory of the Firm)، هي وحدات صناعية، تُنتج البضاعة نفسها للمنشأة ذاتها، لكن في مواقع متعددة، وذلك من أجل تفادي مخاطر الإضرابات العمالية، وتقليل قوة النقابات العمالية.

تسعير مواز (Parallel Pricing) (23):

في الاقتصاد الجزئي (Microeconomics)، بخاصة في نظرية المنشأة (Theory of the Firm)، وهيكل السوق (Market Structure)، هو تسعير المنشأة لبضائعها (منتجاتها) بناءً على ما تفعله المنشآت المنافسة. (راجع مسرد: قيادة السعر (Price Leadership)).

مغلّمة (Parameter) (24):

في الإحصاء (Statistics)، والاقتصاد القياسي (Econometrics)، هي تعبير كمي عن مظهر من مظاهر مجتمع إحصائي (Statistical Population) ما، أو عينة عشوائية (Random Sample) منه. على سبيل المثال يُعدُّ المتوسط الحسابي (Arithmetic Mean)، والمتوسط الاحتمالي (Probabilistic Mean) والانحراف المعياري (Standard Deviation)، من المعلومات الدالة على خصائص المجتمع الإحصائي، أو العينة العشوائية، المسحوبة من المجتمع الإحصائي.

$$\mu = \frac{\sum_{i=1}^N X_i}{N}$$

$$\sigma = \frac{\sum_{i=1}^N (X_i - \mu)^2}{N}$$

تسعير مغلّمي (Parametric Pricing) (25):

في الاقتصاد الجزئي (Microeconomics)، بخاصة في نظرية المنشأة (Theory of the Firm)، هو أسلوب تسعير البضاعة المعروضة للبيع، بناءً على كلفة الإنتاج، وسعر بيع السلعة في العام المنصرم، بحيث يُعدّل السعر حسب تغير مستويات المخاطرة، وقدرة المستهلك (المشتري) على الشراء. وعادة يلجأ المختصون في مثل هذا التسعير إلى توظيف دالة سعر (Price Function).

مدينة طفيلية (Parasitic City) (26):

في الاقتصاد الحضري والإقليمي (Urban & Regional Economics) والاقتصاد المؤسسي (Institutional Economics) هي مدينة تنتعش وتزدهر اقتصادياً وعمرانياً وسكانياً، بناءً على ما تسحبه من موارد رأسمالية وعمالية من المناطق المحيطة أو البعيدة عنها، فتتخفف التنمية الاقتصادية في المناطق التي تنتقل منها الموارد، وتزدهر المدينة (الإقليم) التي تسحب الموارد.

تحدث عمليات السحب بناءً على عوامل اقتصادية وسياسية متداخلة. على سبيل المثال لم تكن العاصمة الأردنية عمّان أغنى من المناطق المحيطة بها، أو أغنى من بقية مدن شرقي الأردن، في بدايات القرن العشرين الماضي، لكن اتخاذها عاصمة سياسية، أدى إلى انتقال كم كبير من الموارد الرأسمالية والعمالية للعمل فيها، ما جعلها تنتعش، على حساب بقية المدن والحوضر البعيدة عنها، نسبياً.

(راجع مسرد: نموذج السحب والطرْد (Centripetal – Centrifugal Model)).

صناعة أو تجارة طفيلية (*Parasitic Industry or Trade*) (27):

في اقتصاديات الرفاء (*Welfare Economics*)، ومجال الفقر (*Poverty*)، هي مجموعة المنشآت التي تدفع أجوراً منخفضة جداً للعاملين فيها، إلى حد يحتاج فيه العمال إلى مساعدة من أهاليهم أو من برامج الدعم الحكومية. وعادة يحدث ذلك في الصناعات والأعمال التجارية التي **تنخفض فيها قوة العمل النقابي**، بخاصة في الدول الفقيرة.

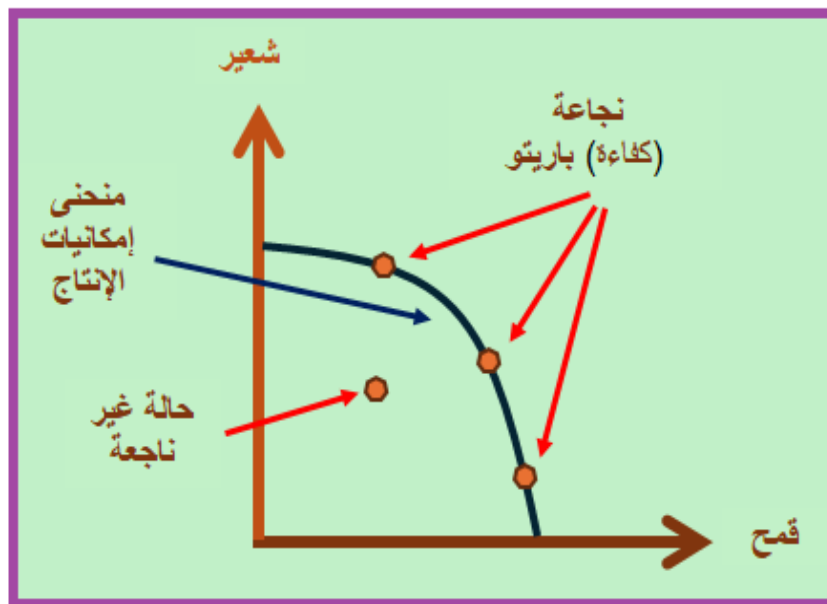
شبه حكومي (*Parastatal*) (28):

في اقتصاديات القطاع العام (*Public Sector Economics*)، هو مصطلح يُطلق على منشأة (شركة أو مؤسسة)، تملك الحكومة حصة منها، لا تقل عن خمسين بالمئة، وتسد العجز في موازنتها، في حالة تحققه. تتعرض هذه المنشآت، في العادة، إلى مشاكل مالية وإدارية، بسبب **سوء الإدارة والتدبير المالي**، ويكون فيها عدد العاملين أعلى بكثير مما تحتاج إليه.

نجاعة (كفاءة) باريتو (*Pareto Efficiency*) (29):

في تخصيص الموارد (*Resource Allocation*)، على المستوى الكلي أو الجزئي، هي حالة فريدة لمنظومة إنتاج معينة، لا يمكن فيها إنتاج أية كمية إضافية من سلعة ما، بالمقدار ذاته من مدخلات الإنتاج، بدون تخفيض كمية الإنتاج من سلعة أخرى، حتى لو بُدلت المدخلات بين السلع المنتجة أو تغيّر أسلوب الإنتاج. يُبين الشكل المرفق أن جميع توليفات الإنتاج التي تقع على منحنى إمكانيات الإنتاج تكون **ناجعة** بالمعنى المُبين آنفاً. أما التوليفة التي تقع تحت المنحنى فهي **غير ناجعة**.

عارض كثير من الاقتصاديين مفهوم **باريتو عن النجاعة**، بسبب صعوبة تقييم الإنتاج، وصعوبة المقارنة بين حالة وأخرى، وإمكانية تغير الحال في المستقبل.



تحسّن باريتو (Pareto Improvement) (30):

في تخصيص الموارد (Resource Allocation)، واقتصاديات الرفاء (Welfare Economics)، على المستوى الكلي أو الجزئي، هو وضع خاص في تخصيص الموارد، يتحسن فيه حال شخص واحد على الأقل (في المجتمع)، من غير إلحاق الضرر بأي شخص آخر، في المجتمع ذاته⁽¹⁾.

(راجع مسرد: صندوق إيدجورث (Edgeworth Box)، حالة باريتو الفضلى (Pareto Optimum)).

**حالة باريتو الفضلى (Pareto Optimum) (31):**

في تخصيص الموارد (Resource Allocation)، واقتصاديات الرفاء (Welfare Economics)، على المستوى الكلي أو الجزئي، هي حالة تخصيص الموارد، لا يُمكن فيها تحسين وضع شخص، من غير جعل شخص آخر في وضع أسوأ.

فيلفريدو باريتو (Vilfredo Pareto) (32):

في تاريخ الفكر الاقتصادي (History of Economic Thought)، بخاصة في اقتصاديات الرفاء



(Welfare Economics)، هو عالم اقتصاد واجتماع وفيلسوف إيطالي - فرنسي، عاش في المدة (1848 - 1923)، وكان عضواً في مدرسة لوزان (Lausanne School)، ورائداً في اقتصاديات الرفاء، بمساهماته في وضع شروط الرفاء الأفضل (Welfare Optimum).

يعود الفضل إلى باريتو في وضع مبادئ نجاعة (كفاءة) باريتو (Pareto Efficiency)، وتحسّن باريتو (Pareto Improvement)، وحالة باريتو الفضلى (Pareto Optimum)، وكانت له مؤلفات كثيرة في الاقتصاد وعلم الاجتماع، من أشهرها مساق الاقتصاد القياسي (Cours d'Economie Politique) (1896)، الذي حاول فيه توليف علمي الاقتصاد والاجتماع مع الفكر الماركسي. وحلّ مبدأ المنفعة (Utility) في سياق نفسي واجتماعي. وشرح الصراع الطبقي الماركسي في إطار صراع مصالح الجماعات المختلفة. وكان باريتو متنبهاً إلى أهمية الديمقراطية السياسية للمجتمع، ولهذا السبب أهدى الجانب الاشتراكي في طريقة تحليله للمسائل الاقتصادية والاجتماعية، وكان ذلك واضحاً في عمله العلمي النظم الاشتراكية (Les Systèmes Socialistes) في العام (1902).

1- الحديث النبوي الشريف: (لا ضرر ولا ضرار).

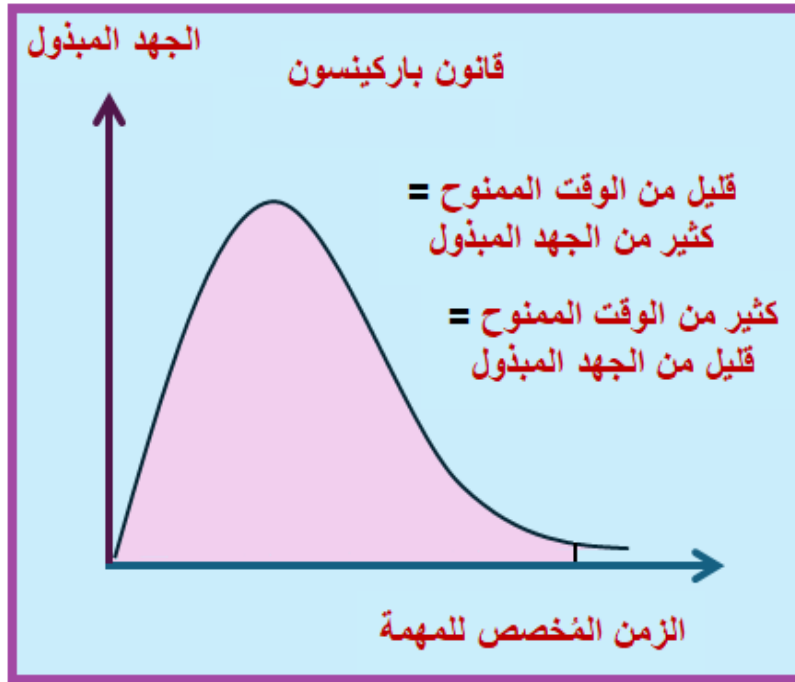
نادي باريس (Paris Club) (33):

في العلاقات التمويلية الدولية (International Financial Relations)، والتمويل الدولي (International Financial)، والمديونية العامة (Public Debt)، هو تكتل غير رسمي من الدول المقرضة (Creditor Nations)، يهدف إلى إيجاد حلول للدول المقرضة التي تواجه مشاكل في دفع الديون الدولية المستحقة عليها.

يتشكل النادي من اثنين وعشرين عضواً دائماً، من أوروبا الغربية والدول الإسكندنافية، وروسيا وكندا والولايات المتحدة الأمريكية، واليابان. وعادة يؤكد صيغته غير الرسمية، على الرغم من أنه يقدم استشارات تطبقها الدول الأعضاء، في مجال ديون الدول الفقيرة. وقد كان أول اجتماع يعقده النادي في العام (1956) في سبيل حل مشكلة الديون التي عانت منها الأرجنتين، في تلك الحقبة.

قانون باركينسون (Parkinson's Law) (34):

في اقتصاديات القطاع العام (Public Sector Economics)، هو ظاهرة رصدها البريطاني سيريل باركينسون (Cyril Northcote Parkinson)، يرى فيها أن العمل على مهمة معينة يستغرق كل الوقت الذي خُصص لإنجاز المهمة.

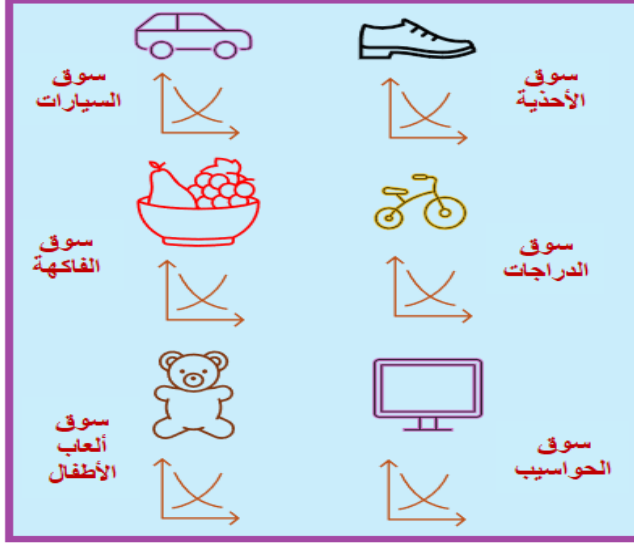


لنفترض، على سبيل المثال، أن مهمة معينة مطلوبة منك، تستغرق عادة ساعة واحدة لإنجازها، لكن الشخص الذي أوكل إليك المهمة أعطاك فرصة مدتها أسبوع، كي تنجزها. لكن ما يحدث على أرض الواقع أنك لن تُنجز المهمة في ساعة، على نحو ما هو مفترض، بل ستأخذ أسبوعاً كاملاً كي تنجزها.

لا يُعدُّ قانون باركينسون مبدأً علمياً، بل هو ملاحظة عن ظاهرة يُمكن أن نشعر بها في حياتنا اليومية. وهي تشرح لماذا تتوسع المؤسسات، والأعمال المكتبية، خاصة في القطاع العام، في حجمها، من غير مُبرر حقيقي. لكن الظاهرة قد تساعدنا على زيادة الوعي عن المهام الموكلة للفرد، وكيفية استغلال طاقته الإنتاجية، إلى الحد الأقصى.

تحليل توازن جزئي (Partial Equilibrium Analysis) (35):

في الاقتصاد الجزئي (Microeconomics)، بخاصة في مجال السوق (Market)، هو أسلوب تحليلي ابتدعه كل من عالم الاقتصاد الفرنسي أنطون كورنو (Antoine Cournot) وعالم الاقتصاد البريطاني ألفريد مارشال (Alfred Marshall)، كلٌّ على حدة، بشكل مستقل.



يدرس هذا الشكل من التحليل كل سوق وحده، حسب الكميات المطلوبة والكميات المعروضة من سلعة ما، أو مجموعة من السلع التي تندرج تحت مسمى السوق المعني.

في الشكل المرفق هناك أسواق كثيرة، منها سوق الأحذية، وسوق السيارات، وسوق الحواسيب. حيث يحلّل الباحث الطلب والعرض في كل سوق، مع عدّ العوامل الأخرى المؤثرة ثابتة، مثل أذواق المستهلكين، ومداخل المستهلكين، وأثر الأسعار السائدة في الأسواق الأخرى.

(راجع مسرد: توازن عام (General Equilibrium)).

بطالة جزئية (Partial Unemployment) (36):

في سوق العمل (Labor Market)، بخاصة في الوقت المخصص للعمل، هي حالة يُوظّف بها العاملون بوقت عمل كامل (Full Time)، لكن عدد ساعات العمل الأسبوعية لهم ينخفض بما لا يزيد عن (60%) من الزمن المتفق عليه. ما يعني أن أجورهم قد تنخفض، إلى أن يعودوا إلى العمل بوقت كامل.

سبب هذه الحالة هو الظروف التي تمر بها المنشأة، مثل انخفاض مبيعات منتجاتها، أو انقطاع سلاسل التوريد للمواد الخام.

(راجع مسرد: مشاركة العمل (Work Sharing)).

أداة تمويلية مشاركة (Participating Security) (37):

في سوق التمويل (Financial Market)، والشركات (Companies)، هي أداة تمويلية تعطي حاملها حق الحصول على مبلغ مُحدد بسعر الفائدة عليها، أو حصة من أرباح الشركة غير الموزعة، إضافة إلى مكاسب مالية، تكون أعلى من مستوى مُحدد مسبقاً.

شراكة (Partnership) (38):

في الشركات (Companies)، بخاصة في الشكل القانوني لها، هي شركة (أعمال) مملوكة من أكثر من شخص، يكونون مسؤولين عن كل حصة من أرباحها، وعن الديون عليها. وعادة ينتشر هذا الشكل من الشراكات في قطاع المهن المكتبية، مثل مكاتب المحامين، والمحاسبين، ومدققي الحسابات.

(راجع مسرد: شركة محدودة (Limited Company)).

قيمة اسمية (Par Value) (39):

في سوق التمويل (Financial Market)، والشركات (Companies)، والنقود (Money)، هو مصطلح يحمل معنيين: (1) القيمة الاسمية لسهم (أو سند) مُصدر عن شركة ما، تكون قيمته مطبوعة عليه حين إصداره. (2) قيمة عملة ما في نظام سعر صرف مُثبت (Fixed Exchange Rate Regime).



تختلف، في كثيرٍ من الحالات، القيمة الاسمية للسهم عن قيمته السوقية. فتكون القيمة السوقية أعلى بكثير من القيمة الاسمية، في حالة تحقيق الشركة لأرباح عالية، وقد تكون القيمة السوقية أقل بكثير من القيمة الاسمية، في حال تحقيق الشركة خسائر.

شخصية موازية (شخص مواز) (Parallel Person) (40):

في تاريخ الفكر السياسي والاقتصادي (History of Politico Economic Thought)، والاجتماع الاقتصادي (Socioeconomics)، خاصة في الأنظمة الاستبدادية (Despotic Regimes)، والمجتمعات البدائية (Primitive Societies)، والتمييز السياسي والاقتصادي (Political & Economic Discrimination)، هي



شخصية طبيعية، أو مجموعة من الأشخاص الطبيعيين، يوظفها نظام الدولة المُستبدة في سبيل القضاء على مخاطر الأشخاص أو المجموعات المُعارضة أو تقليلها، التي تظن فيها تهديداً وجودياً لها، من الناحية الاقتصادية والسياسية والاجتماعية. ويعود أصل هذا المبدأ إلى المصطلح الروماني- اللاتيني (Divide et Impera) أي فَرِّق وافْتَح (Divide and Conquer).

تشير مدونات تاريخ الفكر الاقتصادي والسياسي إلى أن البريطانيين كانوا من أبرع القوى الاستعمارية توظيفاً لهذه

الرؤية في إخضاع شعوب الدول التي استعمرتها، خاصة في الصين، في حرب الأفيون (Opium War)، وجنوب إفريقيا، في حرب البوير (Boer War)، وفي الشرق العربي قبل حرب القرم (Cremean War) وبعد الحرب العالمية الأولى واتفاقية سايكس - بيكو (Sykes - Picot).

براءة اختراع (Patent) (41):



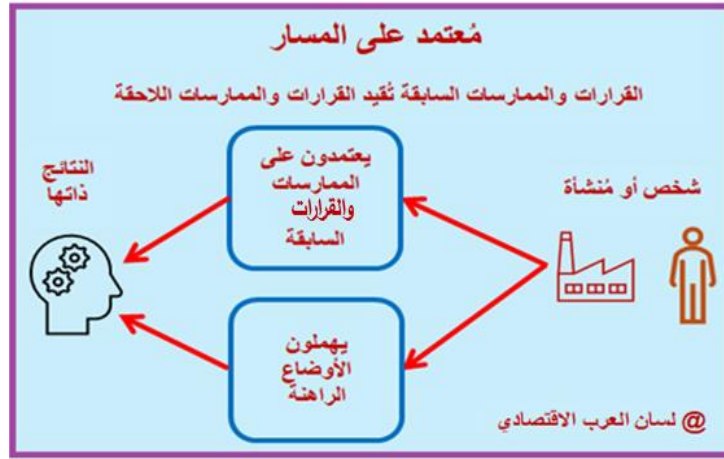
في حقوق الملكية الفكرية (Intellectual Property Rights) والإبداعات التقنية والفكرية، هي وثيقة صادرة عن جهة رسمية، تمنح صاحبها امتيازاً حصرياً، لمدة مُحددة من الزمن، قد تمتد لسنوات كثيرة، للاستفادة من قيمة اختراعه و/ أو إبداعه الفكري. وعادة تعمل براءات الاختراع على وضع عوائق تقنية كبيرة أمام مخترعين آخرين في دخول سوق الاختراعات والإبداعات الفكرية والفنية. ما يؤدي إلى ترسيخ شكل من أشكال الاحتكار (Monopoly Power)، خاصة في

المجال الصناعي والتقني. وحيث إن براءات الاختراع تؤدي إلى تحقيق أرباح احتكارية، فإنها تعمل على تحفيز المنشآت الخاصة نحو الاستثمار في البحث والتطوير.

هناك علماء اقتصاد يرفضون **براءات الاختراع**، لأنهم ينظرون إليها بوصفها سلعة علمية لا بد من توافرها بشكل مجاني، وذلك رغم الاستثمارات العالية التي توظفها الشركات، أو الوقت والجهد الكبيرين اللذين يوظفهما **المخترع والمبدع** في الوصول إلى **منتجه التقني - الفكري**.

مُعتمد على المسار (Path Dependent) (42):

في **الاقتصاد الجزئي (Microeconomics)**، بخاصة في **الطلب والعرض (Demand & Supply)**، هو **شبكة أو منظومة من التفاعلات الاقتصادية**، تعتمد على القرارات السابقة التي اتخذها المستهلكون والمنتجون. على سبيل المثال يعتمد السعر الحالي لبضاعة أو خدمة ما على حجم مبيعاتها السابقة.



دون باتينكين (Don Patinkin) (43):

في **تاريخ الفكر الاقتصادي (History of Economic Thought)**، بخاصة في **النظرية النقدية (Monetary Economics)**، هو عالم اقتصاد أمريكي - يهودي، ولد في مدينة شيكاغو - الولايات المتحدة الأمريكية، عاش في المدة (1922 - 1997)، وتعلم في جامعة شيكاغو (University of Chicago)، وكان أحد المفسرين لاقتصاديات كينز (Keynesian Economics).



عمل باتينكين محاضراً في مدرسة إيلغازر كابلان للاقتصاد والعلوم الاجتماعية (Eliezer Kaplan School of Economics and Social Sciences) - الجامعة العبرية، في العام (1956). وأصبح مديراً لمعهد موريس فولك للأبحاث الاقتصادية (Maurice Falk Institute for Economic Research)، في دولة الاحتلال الصهيوني (فلسطين المحتلة) منذ العام (1969). له مساهمات مشهورة في مجال النقود وأسعار الفائدة والأسعار، طُبّق فيها طريقة التحليل الهيكسي (Hicksian Analysis) في

التوازن العام (General Equilibrium) في سبيل شرح الاقتصاد الكلي من وجهة نظر كينز. وتعامل مع النقود بوصفها سلعة تؤدي خدمات متعددة. وقد انتقد بشدة النظرية العامة (General Theory) الكينزية، بخاصة عن مبدأ البطالة غير الطوعية (Involuntary Unemployment)، وغياب دالة العرض (Supply Function) في نماذج كينز الكلية.

احتكار أبوي (Patriarchal Monopoly) (44):

في **نظرية التنمية (Development Theory)**، وال**اجتماع الاقتصادي (Socioeconomics)**، هو حالة أسرية (Household) غريبة ونادرة، لا تستطيع فيها ربة الأسرة أن تعمل في السوق، ولا تستطيع ترك الأسرة بوساطة الطلاق، ويحصل منها زوجها على شكل من أشكال الإيجار الاقتصادي (Economic Rent)، إذ يشتري الزوج البضائع من السوق بالأسعار الجارية، لكنه يبيعها لربة الأسرة بأسعار أعلى مقابل عملها في البيت. وفي هذه الحالة يُمثل فرق الأسعار مقدار الإيجار الاقتصادي الذي يكسبه رب الأسرة منها.

صناعة ميراثية (Patrimonial Industry) (45):

في الشركات (Companies)، والمؤسسات الصناعية شبه الحكومية (Parastatal)، والقانون والاقتصاد (Law & Economics)، هي صناعة أو بُنى تحتية استراتيجية، في دولة ما، تُبقي حكومة الدولة سيطرتها عليها بما لا يقل عن (51%) منها، ولا تسمح للأجانب بالتملك فيها بأكثر من (49%). وقد تبنت كثير من الدول هذه السياسات بعد موجة العولمة التي انتشرت في الاقتصاد العالمي، خاصة مع نهايات العقد الأخير من القرن العشرين الماضي.

نموذج نمطي (Pattern Model) (46):

في الاقتصاد التجريبي (Empirical Economic)، هو نموذج يعتمد على دراسات لحال (Case Studies) ما، بدلاً من الاعتماد على افتراضات مسبقة، مثل النماذج الاقتصادية التقليدية، ومنها **نظرية الاختيار العقلاني (Rational Choice Theory)**. وعادة يجري الباحث في هذه النماذج عملية استقراء للحالة المدروسة، حتى يظهر له جزء أو أجزاء من النظام الاقتصادي. ثم يتابع عمليات الاستقراء، كي يقترب من فهم المنظومة الاقتصادية كلها.

تسوية نمطية (Pattern Settlement) (47):

في سوق العمل (Labor Market)، والنقابات العمالية (Labor Unions) والتفاوض الجماعي (Collective Bargaining)، هي اتفاقية عن الأجور بين العمال وأصحاب العمل، تُعدُّ أفضل ما اتفق عليه بخصوص الأجور بين أرباب العمل والنقابة العمالية السائدة.

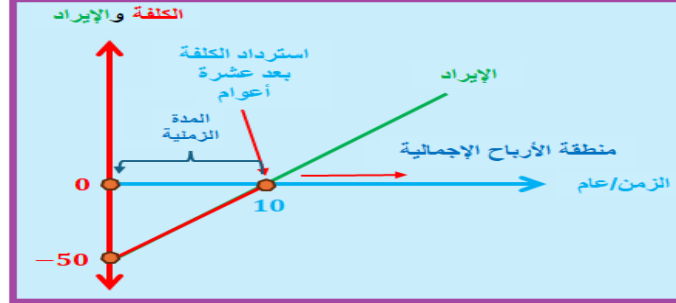
وقد طبقت النقابات العمالية وأرباب العمل في الصناعات المعدنية هذه التسويات، في اليابان والسويد. وعادة، ارتبطت هذه التسويات بمعدلات تضخم منخفضة، ومستويات عالية من التشغيل.

(راجع مسرد: **جولة الأجر (Wage Round)**).

طريقة حساب استرداد رأس المال (Payback Method) (48):

في الاستثمار (Investment) وتقييم المشاريع (Project Appraisal)، هي طريقة تُستخدم في تقييم الاستثمار (Investment Appraisal)، في مشروع ما. وذلك بحساب المدة الزمنية التي يستغرقها المشروع لدفع كلفته من الإيرادات التي يحققها.

يوضح الشكل المرفق أن **كلفة المشروع الابتدائية** تبلغ (50) وهي تأخذ **إشارة سالبة**. ويستغرق المشروع مدة **عشرة أعوام** كي تُستردَّ **الكلفة الابتدائية**، وبعدها يُحقق أرباحاً إجمالية. وعادة تختلف المشاريع في **مدة استردادها للكلفة الابتدائية**. فكلما زادت الكلفة الرأسمالية، زادت المدة الزمنية المطلوبة لاسترداد الكلفة.



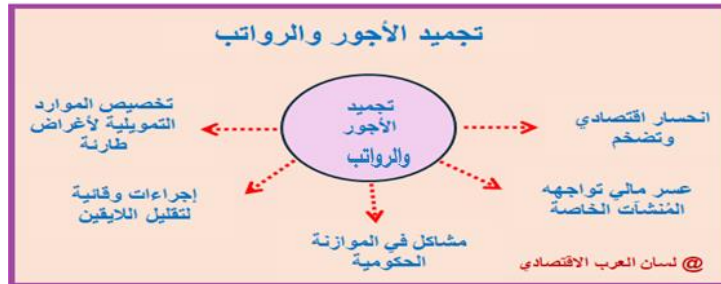
ادفع كما تكسب (PAYE) (49):

في الاختصارات الاقتصادية (*Economic Acronym*)، هو اختصار لمصطلح ادفع كما تكسب (*Pay As You Earn*)، وأسلوب دفع مستحقات ضريبة الدخل أو دفع المساهمات المطلوبة لصندوق الضمان الاجتماعي. وقد طبقت بريطانيا هذا الأسلوب، ابتداءً من العام (1944)، وطبقته الولايات المتحدة تحت مسمى اقتطاعات ضريبة الدخل (*Income Tax Withholding*). ثم تبعتها معظم دول العالم.

تجميد الدفع (Pay Freeze) (50):

في سوق العمل (*Labor Market*)، وسياسات الأجور والرواتب (*Wages & Salaries Policies*)، هو قرار تتخذه الحكومة أو أرباب العمل أو كلاهما في قطاعات إنتاجية أو خدمية معينة، بناءً على سياسة أجور ورواتب رسمية، يقضي بتجميد الأجور والرواتب، لمدة زمنية معينة، أو حتى إشعار آخر.

يعود قرار تجميد الأجور والرواتب، في بعض الأحيان، إلى أسباب متعددة، منها انحسار اقتصادي مفاجئ، أو عسر مالي تواجهه منشآت القطاع العام أو الخاص، ومشاكل في الموازنة العامة، وحاجة الحكومة أو المنشأة الخاصة إلى إعادة توجيه الموارد التمويلية نحو أنشطة ملحة.



دفع حسب النتيجة (Payment by Results) (51):

في اقتصاديات القطاع العام (*Public Sector Economics*)، هو شكل من أشكال السياسة الحكومية، يقضي بدفع المستحقات المطلوبة لبعض العاملين، أو المتعاقدين مع الحكومة، بناءً على نتائج العمل المطلوب من العاملين (المتعاقدين). وقد انتشرت هذه الممارسة في كثير من الدول، خاصة في مجال العطاءات العامة، وذلك من أجل التأكد من التنفيذ الفعال للسياسات العامة.

سند بالدفع العيني (Payment-in-Kind Bond) (52):

في التمويل (*Finance*)، هو أداة دين (*Debt Security*) وشكل من أشكال سندات الخردة (*Junk Bond*)، تُدفع الفوائد عليه على شكل سندات إضافية، بدلاً من النقد.

لنفترض، على سبيل المثال، أن منشأة ما أصدرت سنداً بقيمة ألف دينار، يدرّ دخلاً سنوياً مقداره (10%). ما يعني أن حصة الفائدة السنوية، ومقدارها (100) دينار، تكون على شكل سند أو سندات إضافية قيمتها الاسمية (*Face Value*)، (100) دينار.

عائد فائدة (Pay-Off) (53):

في نظرية الاحتمال (*Probability Theory*)، ونظرية اللعبة (*Game Theory*)، هو مصطلح يحمل معنيين:

1) القيم المتوقعة المُعينة لتوليفات مختلفة من خطة (استراتيجية) معينة. 2) الفائدة الصافية المشتقة من مسار معين من الفعل.

خطة أحمد		
ب	أ	
0	6	أ
2	20	ب

خطة
سالم

تُبين المصفوفة المرفقة العوائد المتوقعة لأحمد وسالم، نتيجة للخطة (الاستراتيجية) التي يتبعها كل واحدٍ منهما على حدة، بوصفهما خصمين في اللعبة. فإذا تبنى أحمد وسالم الخطة (أ)، يكون العائد المتوقع لكل منهما (6)، وإذا تبنى سالم الخطة (أ)،

وتبنى أحمد الخطة (ب) يكون العائد (0) لكل منهما، وإذا تبنى سالم الخطة (ب) وتبنى أحمد الخطة (أ) يكون العائد المتوقع (20)، وإذا تبنى سالم وأحمد الخطة (ب) يكون العائد (2) لكل منهما.

(راجع مسرد: معضلة السجين (*Prisoner's Dilemma*)).

حساسية الدفع (الأجر) بالأداء (Pay Performance Sensitivity) (54):

في الشركات (*Companies*)، هي ربط الأجر والمكافآت التي يتلقاها المديرون التنفيذيون في الشركات الكبرى بقيمة أسهم الخيارات (*Stock Options*)، فإذا تفوق أداء الشخص التنفيذي فإن القيمة السوقية للشركة ترتفع، وترتفع معها أسهم الخيارات.

سياسة الدفع (سياسة الأجور والرواتب، والدخل) (Pay Policy) (55):

في سوق العمل (*Labor Market*)، والأجور (*Wages*)، هي خطة تنفيذية، تتبناها المنشأة، تحتوي شروطاً وتفاصيل بخصوص رواتب العاملين وأجورهم ومكافآتهم في المنشأة، وتتضمن سياسة أجور عادلة، بين العاملين من الذكور والإناث.

(راجع مسرد: سياسة الدخل (*Incomes Policy*)).

ضريبة عمل (Payroll Tax) (56):

في التمويلات (المالية) العامة (*Public Finance*)، وضريبة الدخل (*Income Tax*)، هي ضريبة على العمل، عادة تكون على شكل نسبة ثابتة من مجموع الأجور التي تدفعها المنشأة، أو نسبة من الدخل والمكافآت التي يتلقاها العامل من المنشأة.

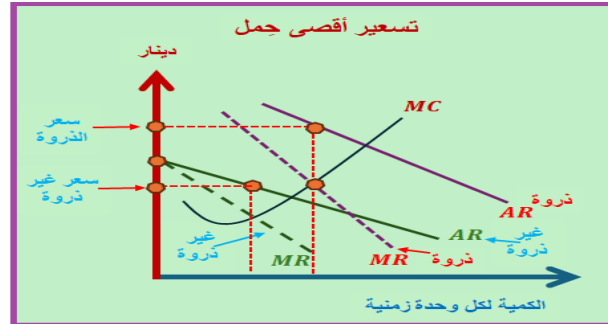
فوائد السلام (*Peace Dividend*) (57):

في التمويلات (المالية) العامة (*Public Finance*)، والنتائج الاقتصادية من انتهاء الحرب الباردة (*Cold War*) (1989)، هي الأموال التي وفرتها حكومات الدول المتضادة، جراء تقليل الإنفاق على السلاح والحروب الجانبية. وعلى الرغم من ذلك استمرت الصراعات السياسية والعسكرية، في أجزاء متعددة من العالم، ما أدى إلى عودة عسكرة الاقتصادات، على حساب المُنتجات المدنية.

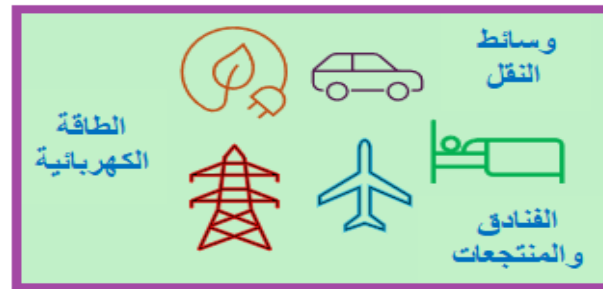
تسعير أقصى جمل (*Peak-Load Pricing*) (58):

في نظرية المنشأة (*Theory of the Firm*)، خاصة في هيكل السوق (*Market Structure*)، وتسعير المُنتج (*Output Pricing*)، هو شكل من أشكال التمييز بالسعر (*Price Discrimination*)، وذلك ببتحديد المنشأة أسعاراً عالية لمنتجاتها في أوقات ذروة الطلب (*Times of Peak Demand*) على السلعة. وهو ما يعكس الكلفة العالية لتوفير الكمية الكبيرة المطلوبة، في أوقات الذروة.

يُبين الشكل الأول المرفق أن هناك شكلين من الطلب مُعبر عنهما بوساطة منحنى متوسط الإيرادات ((*Average Revenue (AR)*))، أحدهما لوقت غير الذروة (*Nonpeak Time*) والآخر لوقت الذروة (*Peak Time*)، ينتج عنهما منحنيان للإيرادات الحدية ((*Marginal Revenue (MR)*))، أحدهما لوقت غير الذروة (*Nonpeak Time*) والآخر لوقت الذروة (*Peak Time*)، فتُطبق المنشأة قاعدة ($MR = MC$)، لمنحنى الذروة، فيكون سعر أقصى جمل أعلى من السعر السائد في الأوقات العادية.



يعود السبب في تسعير أقصى جمل إلى اختلاف مرونة الطلب السعرية (*Price Elasticity of Demand*) في الممدد الزمنية المختلفة، وربما في المواسم المختلفة. وعادة تنخفض مرونة الطلب السعرية في أوقات ذروة الطلب على السلعة، وترتفع في أوقات (مواسم) انخفاض الكميات المطلوبة.



هناك أمثلة كثيرة على تسعير أقصى جمل، منها أسعار الطاقة الكهربائية في أوقات ارتفاع درجات الحرارة، أو انخفاضها بشكل كبير، وكلفة التنقل البري والجوي، وأسعار الفنادق والمنتجعات، حسب المواسم.

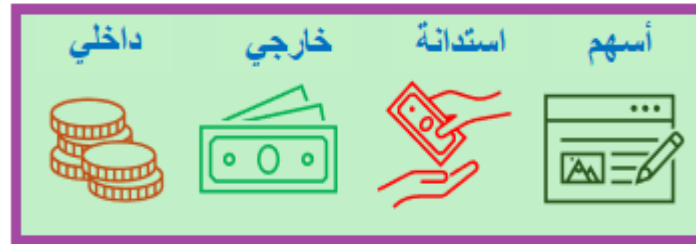
تقرير بيرسون (Pearson Report) (59):

في اقتصاديات التنمية (Economics of Development)، والتعاون الاقتصادي الدولي (International Economic Cooperation)، هو تقرير صدر عن هيئة التنمية الدولية (Commission on International Development)، في العام (1969) برئاسة رئيس وزراء كندا الأسبق لستر بيرسون (Lester Pearson)، أوصى بتشجيع الدول الغنية للاستثمار المباشر (Direct Foreign Investment) في الدول الفقيرة، وأن تخصص الدول المتقدمة الغنية (1%) على الأقل من ناتجها المحلي الإجمالي (Gross Domestic Product) للمساعدات الخارجية (Foreign Aid)، بحلول العام (1975)، وألا تكون المساعدات مشروطة بشراء سلع الدولة المانحة.

نظرية الانتقاء المرتب (Pecking-Order Theory) (60):

في تمويل الشركات (Corporate Finance)، هي تفسير لهيكل رأس المال التمويلي (Financial Capital Structure) لمُنشأة ما.

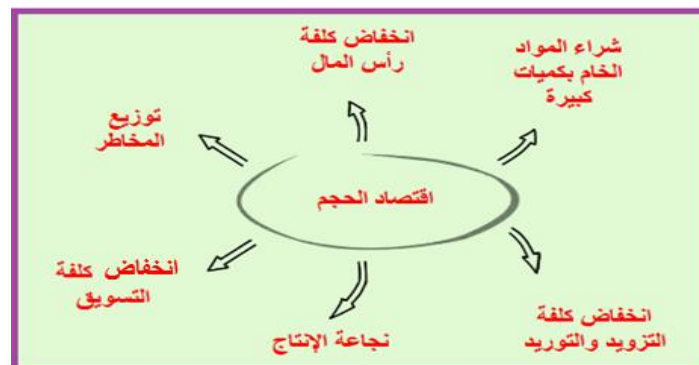
ترى النظرية أن المنشأة تبدأ باستخدام التمويل الداخلي (Internal Funds)، ثم أدوات تمويلية قابلة للتسويق (Marketable Securities)، ثم تمويل بالاستدانة (Debt Financing)، وأخيراً إصدار أسهم عادية (Common Stock).



اقتصاد الحجم النقدي (Pecuniary Economy of Scale) (61):

في نظرية المنشأة (Theory of the Firm)، بخاصة في التكاليف (Costs)، هو مصطلح يحمل معنيين: (1) انخفاض في كلفة شراء مدخلات الإنتاج (Inputs). (2) حصول المنشأة على تمويل استثماراتها، نتيجة لعملها بطاقة إنتاجية عالية.

(راجع مسرد: اقتصاد المدى (اقتصاد حجم الإنتاج) (Economy of Scale)).



اقتصاد الحجم النقدي الخارجي (Pecuniary External Economy) (62):

في نظرية المنشأة (Theory of the Firm)، بخاصة في التكاليف (Costs)، هو انخفاض متوسط الكلفة الكلية في منشأة ما، نتيجة لأنشطة تمويلية تنفذها منشآت أخرى. على سبيل المثال قد تستثمر المنشآت المختلفة في مشاريع متشابهة، ما يؤدي إلى تعلم بعض المنشآت من تجارب بعضها الآخر، وانخفاض مخاطر الفشل.

عوائد نقدية (Pecuniary Returns) (63):

في النظرية الاقتصادية، الكلية والجزئية (Macro & Micro Theory)، هي العوائد التي يتلقاها عامل الإنتاج (Factor of Production) على شكل نقدي.

سعر صرف مربوط (Pegged Exchange Rate) (64):

في الصيرفة المركزية (Central Banking)، وضبط أسعار الصرف، هو سعر صرف عملة ما، مثبت بنسبة معينة من عملة أخرى، أو مقابل الذهب. وعادة يكون ذلك بوساطة احتفاظ المصرف المركزي بمصدر العملة المحلية، في البلد المعني، باحتياط كبير من العملة الرئيسية المثبت مقابلها سعر صرف العملة المحلية، أو من كميات كبيرة من الذهب، أو بالاقتراض من صندوق النقد الدولي (International Monetary Fund)، أو من مصارف مركزية أخرى بوصفها غطاءً لدعم العملة المحلية.

ترتبط السلطة النقدية في البلد المعني العملة المحلية بعملة عالمية رئيسية، كالدولار الأمريكي، من أجل تقادي التذبذبات الكبيرة في أسعار الصرف. على سبيل المثال تثبت المصرف المركزي الأردني (Central Bank of Jordan) سعر صرف الدينار الأردني مقابل الدولار الأمريكي، ($1\$ = 0.71 \text{ JD}$)، أي أن كل دولار أمريكي يساوي (0.71) دينار أردني.



تحكيم رقااص (Pendulum Arbitration) (65):

في التفاوض الجماعي (Collective Bargaining)، والنقابات العمالية (Labor Unions)، هو نظام تحكيم، في نزاع العمال مع أرباب العمل، لا يُمكن للمحكم أن يختار إلا مقترحات أرباب العمل أو مقترحات النقابة العمالية. وحيث إنه لا يوجد حل وسط، فإن جانبي النزاع يميلان نحو الاعتدال في مواقفهم ومقترحاتهم.

وقد طُبّق هذا الشكل من **التحكيم**، في كثيرٍ من الدول، مثل اليابان والولايات المتحدة الأمريكية، وبريطانيا، وذلك من أجل تقاضي **الإضرابات العمالية**. ويُعرف هذا الشكل من التحكيم تحت مسميات أخرى، مثل **تحكيم العرض الأخير** (*Final Offer Arbitration*)، و**تحكيم الاختيار المستقيم** (*Straight-Choice Arbitration*)، و**تحكيم النِعال** (تحكيم متقلب) (*Flip-Flop Arbitration*).



سهم بيني (*Penny Share*) (66):

في **السوق التمويلي** (*Financial Market*) هو سهم يكون سعره السوقى أقل من نصف جنيه إسترليني في بريطانيا، وأقل من خمسة دولارات في الولايات المتحدة. وهناك فرصة كبيرة لتحسّن قيمته الرأسمالية، وتحقيق **الأرباح** من بيعه بسعر أعلى.

إديث تيلتون بينروز (*Edith Tilton Penrose*) (67):

في **تاريخ الفكر الاقتصادي** (*History of Economic Thought*)، بخاصة في **نظرية المنشأة**



(*Theory of the Firm*)، هي عالمة اقتصاد بريطانية - أمريكية، عاشت في المدة (1914 - 1996)، عملت في اقتصاديات النفط، في بغداد، أيام الحكم الملكي، وطردت هي وزوجها من العراق بعد الانقلاب في العام (1958).

تعلمت إديث في جامعة كاليفورنيا - بيركلي (*University of California - Berkeley*)، وحصلت منها على الشهادة الجامعية الأولى، في الاقتصاد، في العام (1936)، وحصلت من جامعة جون هوبكنز (*Johns Hopkins University*) على الشهادتين الجامعيتين؛ الثانية

والثالثة، في الاقتصاد، في العام (1945)، وأصبحت أستاذة في الاقتصاد في مدرسة الدراسات الشرقية والإفريقية (*School of Oriental and African Studies*) - جامعة لندن (*University of London*) في المدة (1964 - 1979). وكانت لها مساهمات مشهورة، خاصة في **نظرية نمو المنشأة**، التي عبرت فيها عن تفأولها بخصوص المنشأة، حين رأت أن **المنشأة بالموارد البشرية والمادية تستطيع تحقيق توسع غير محدود، بوساطة تنوع المنتج والسوق، واستدراجها لأعلى الكفاءات الإدارية المتوافرة**. وشملت أعمالها العلمية الأخرى كتباً عن براءات الاختراع الدولية، وصناعة النفط الدولية، ونفط الشرق الأوسط.

تقاعد (Pension) (68):

في اقتصاديات الرفاء (Welfare Economics)، هو حصول شخص ما، على مخصصات نقدية دورية، من صندوق التقاعد المنشأ لهذا الغرض، تحت شروط معينة، هي: (1) أن يكون قد عمل في حياته الإنتاجية، لمدة منصوص عليها في نظام التقاعد النافذ. (2) دفع الحد الأدنى أو أكثر من المساهمات في نظام التقاعد المعمول به. (3) أتم المدة القانونية ودخل سن التقاعد.



تأتي مخصصات التقاعد النقدية من مصادر متنوعة، منها: (أ) مخصصات تقاعد من صندوق حكومي مخصص لهذا الغرض. (ب) مخصصات تقاعد من صندوق الضمان الاجتماعي.

(ج) مخصصات من صندوق تقاعد خاص. وقد يختلف حجم المخصصات، من صندوق لآخر.

صندوق تقاعد (Pension Fund) (69):

في اقتصاديات الرفاء (Welfare Economics)، هو تراكم مساهمات نقدية يدفعها العمال (الموظفون) والمؤسسات التي يعملون فيها، بقصد استثمارها وحفظها لدفع مستحقات العمال (الموظفين) الذين يخرجون من العمل عند سن التقاعد.



تأتي صناديق التقاعد على أشكال متعددة: (1) صندوق تقاعد حكومي (Government Pension Fund)، تُدفع منه مخصصات التقاعد للعاملين السابقين في المؤسسات الحكومية، حسب الشروط النافذة. (2) صندوق ضمان اجتماعي (Social Security Fund)، تُدفع منه مخصصات التقاعد للعاملين الذين ساهموا فيه، حسب المدة الزمنية، وحسب الشروط النافذة. (3) صندوق تقاعد خاص (Private Pension Fund)، تدفع منه الفوائد من أرباح الصندوق، حسب خطة التقاعد المتفق عليها بين إدارة الصندوق، والشخص الذي اشترى أسهماً فيه. وقد أصبحت صناديق التقاعد الخاصة من أكثر المستثمرين المؤسسيين (Institutional Investors) نشاطاً وأثراً في الأسواق التمويلية.

بيع تقاعد سيئ (Pension Mis-Selling) (70):

في اقتصاديات الرفاء (Welfare Economics)، هو بيع خطط تقاعد خاصة، معقدة، وغير واضحة. وقد أدت هذه الخطط إلى مشاكل كثيرة عند طبقة المتقاعدين، الذين اشتروا أسهماً في صناديق التقاعد التي روجت لهذه الخطط، خاصة في بريطانيا.

خطة تقاعد (Pension Scheme) (71):

في اقتصاديات الرفاء (Welfare Economics)، هي تخصيص مبالغ نقدية، تُدفع من صندوق مخصص لهذا الغرض، للأشخاص الطاعنين في السن، أو الذين يعانون من أمراض مزمنة معيقة للعمل. وقد بدأت بعض الحكومات في تنفيذ خطط تقاعدية منذ نهايات القرن التاسع عشر، لكنها تطورت مع الأيام لتصبح وظيفة أساسية من وظائف الحكومات، في معظم دول العالم المعاصر. ومع انتشار ممارسات التفاوض الجماعي (Collective Bargaining)، انتشرت معها خطط التقاعد الخاصة (Private Pension Plans).

منحة مئوية (Percentage Grant) (72):

في **التمويلات** (المالية) العامة (**Public Finances**)، بخاصة في **التحويلات الحكومية** (**Government Transfers**)، هي مبالغ نقدية تخصصها حكومة مركزية لحكومة أو حكومات محلية، من أجل مساعدتها في تنفيذ أهداف أو مشاريع معينة. وعادة يكون ذلك بوساطة تشريع مسبق.

مائين (Percentile) (73):

في **الإحصاء الوصفي** (**Descriptive Statistics**)، هو مقدار يُحدد من ترتيب بيانات إحصائية، تصاعدياً (من الأقل إلى الأكبر)، وتقسيمها إلى مئة جزء.

لنفترض، على سبيل المثال، أن مؤسسة ما أعلنت عن توفر عددٍ من الوظائف لديها، وعلى من يرغب في المنافسة على أي منها أن يتقدم لامتحان كفاءة كتابي. وبناءً على ذلك تقدّم للامتحان المذكور (20) شخصاً، كانت تحصيلاتهم على النحو الآتي:

31, 10, 21, 12, 13, 15, 10, 23, 34, 56, 70, 90, 16, 85, 45, 67, 50, 39, 89, 17

يمكن حساب **المائينات** المختلفة بطرق كثيرة، قد تؤدي بعضها إلى نتائج مختلفة، لكنها متقاربة، وتعطي المعنى نفسه، تقريباً:

(1) الطريقة السهلة المباشرة:

أولاً: ترتيب البيانات تصاعدياً، من الأصغر إلى الأكبر. فتكون البيانات المرتبة على النحو الآتي:

10, 10, 12, 13, 15, 16, 17, 21, 23, 31, 34, 39, 45, 50, 56, 67, 70, 85, 89, 90

ثانياً: يُعرف **المائين** (k) بأنه **النسبة المئوية للتكرار الكلي** (**Total Frequency**) التي تقع عندها أو أقل منها علامة معينة. فلو كانت ($k = 5\%$) فإن **المائين** المطلوب هو آخر (5%) من العلامات، من بداية الترتيب. وللحصول عليه نضرب (k) في عدد المشاهدات، أي ($n \times k$) للحصول على (k th percentile). وفي حالة ($k = 5\%$)، فإن:

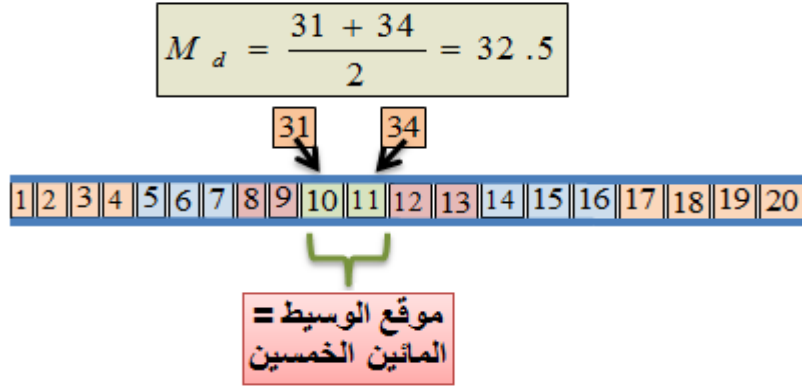
$$k \times n = 0.05 \times 20 = 1$$

أي أن العلامة التي يكون ترتيبها (1) تمثل آخر (5%) من العلامات أو أقل، من بداية الترتيب. ما يعني أن (95%) من العلامات تكون أعلى منها. وفي هذه الحالة تمثل العلامة (10) أول (5%) من العلامات، من بداية الترتيب. ويسمى العدد (1) الحاصل من عملية ضرب **العدد القياسي** (**index**). ولو افترضنا أن ($k = 25\%$)، فإن عملية ضرب تُعطي **عدداً قياسياً** آخر:

$$k \times n = 0.25 \times 20 = 4$$

فيكون **العدد القياسي** الناتج هو (4)، وتمثل العلامة التي يكون ترتيبها (4)، من البداية، **المائين الخامس والعشرين**، أي (**25th Percentile**)، وهي في هذا المثال (13).

يُمثل **الوسيط** (**Median**)، **المائين الخمسين** (**50th Percentile**)، أي أن (50%) من المشاهدات تقع مقابل قيمته أو أقل، وتقع (50%) من المشاهدات أو أكثر مقابل قيمته. وفي هذا المثال، ولأن عدد المشاهدات زوجي، فإن **الوسيط** يكون على النحو الآتي:



أي أن العلامة التي يكون ترتيبها بين العدد القياسي (10) والعدد القياسي (11) تمثل المائتين الخمسين، وهي في هذه الحالة (32.5).

لنفترض أن ($k = 90\%$)، وبالتالي يكون العدد القياسي:

$$k \times n = 0.9 \times 20 = 18$$

أي أن العلامة التي يكون ترتيبها (18) تمثل المائتين التسعين (90th percentile)، ما يعني أنها تقع في أعلى (10%) من العلامات. وهي في هذا المثال (85).

(2) طريقة مائتين الرتبة (PR) (Percentile Rank):

يُعرف مائتين الرتبة للملاحظة (X) بأنه النسبة المئوية من المشاهدات التي تقع على قيمة معينة أو أقل منها. ونحصل عليه باستخدام الصيغة التالية:

$$PR = \frac{B + \frac{1}{2}E}{N} \times 100$$

حيث ترمز (PR) لمائتين الرتبة، و (B) لعدد المشاهدات التي تقع أقل من الملاحظة (X)، و (E) لعدد المشاهدات المساوية لـ (X)، و (N) للعدد الكلي للملاحظات. ومثال على ذلك نفترض أن عبدالرحمن تقدم لامتحان الإحصاء، وكان ترتيب علامته الخامس عشر بين (135) طالباً، وكانت علامته فريدة لم تتكرر عند أي طالب آخر، أي أن علامات (120) طالباً كانت أقل من علامة عبدالرحمن. وبالتالي يكون مائتين الرتبة لعلامة عبدالرحمن على النحو الآتي:

$$PR = \frac{120 + \frac{1}{2}(1)}{135} \times 100 = 89.23$$

أي أن ترتيب علامة عبدالرحمن كانت أعلى من (89%) من علامات بقية الطلبة أو تساويها.

مثال: مائتين الرتبة لعلامات المتقدمين للوظيفة: ما هو مائتين الرتبة للعلامة (67) من مثال المتقدمين لامتحان الوظيفة في المثال السابق؟

$$PR = \frac{15 + \frac{1}{2}(1)}{20} \times 100 = 77.5 \Rightarrow 78$$

أي أن العلامة (67) تقع في المائتين (78)، ما يعني أن (78%) من العلامات كانت أقل منها. علماً بأن العلامة (67) هي الوحيدة، أي لم تتكرر إلا مرة واحدة.

لنفترض أن الباحث يرغب في الحصول على النسبة المئوية للملاحظات التي تقع أقل من قيمة معينة. وفي هذه الحالة نعدّ الملاحظات التي تقع أقل منها ونحسب بالطريقة التالية:

$$PR = \frac{B}{N} \times 100$$

لنفترض أن عبدالله تقدم لامتحان الاقتصاد الكلي وكان ترتيب علامته (10) من (145) طالباً. فيكون ترتيب المائين لعلامته:

$$PR = \frac{135}{145} \times 100 = 93$$

أي أن علامة عبدالله في امتحان الاقتصاد الكلي كانت من أعلى (7%) من علامات المتقدمين للامتحان نفسه.

هناك ملاحظات مهمة عن المائين:

- تقع قيمة أي مائين في مدى محصور بين الصفر والواحد الصحيح، أي أن:

$$0 < k < 1$$

- لا بد من ترتيب قيم الملاحظات من الأقل إلى الأكثر.

- تقسم المائينات إلى (100) وحدة متساوية الطول. أي أن:

$$k = 1\%, 2\%, \dots, 99\%$$

وبالتالي، ليس هناك ($k = 0$) أو ($k = 100$).

لا نستطيع إجراء العمليات نفسها، التي نجريها على البيانات الأصلية، على المائينات نفسها. أي ليست للمائينات مائينات.

إعادة بناء (Perestroika) (74):

في تاريخ الفكر الاقتصادي (*History of Economic Thought*)، بخاصة في الإدارة والسياسة الاقتصادية (*Economic Management & Policy*)، هي مجموعة السياسات والإجراءات الإدارية والاقتصادية والسياسية، التي



تبنتها الحكومة المركزية للاتحاد السوفيتي (*Soviet Union*)، في

عهد الرئيس السوفيتي الراحل ميخائيل غورباتشوف

(*Mikhail Gorbachev*)، تضمنت إعطاء حرية أكثر لمُنشآت

القطاع الخاص، والتوجه نحو الديمقراطية الاقتصادية، ومكافأة

العمال على الإنتاجية، والتبني التدريجي لآلية السوق والأسعار.

كانت السياسة الاقتصادية التي تبنتها الحكومات السوفيتية، منذ

عشرينيات القرن العشرين الماضي، مرسومة ومنفذة من القطاع العام،

بما فيها تحديد أسعار السلع، وإيجار المنازل، وأجور العمال. وقد منع جمود الأسعار (*Price Rigidity*) الطلب والعرض

من الوصول إلى التوازن الطبيعي في معظم الأسواق. لكن كل تلك السياسات التحريرية والإجراءات المنفذة لم تفلح في

تحقيق إعادة البناء، على النحو الذي تخيله السياسيون، فارتفعت معدلات البطالة، بشكل غير مسبوق. وتبين لاحقاً أن

الضغوط الخارجية، بقيادة الولايات المتحدة الأمريكية، وضعف الإدارات المنفذة، والتملل الشعبي في دول الاتحاد

السوفيتي، والدول الشيوعية المتحالفة معه، كانت عوامل ضغط، دفعت الاتحاد السوفيتي إلى التفكك، وأنشأت جمهورية

روسيا الاتحادية، وفككت حلف وارسو العسكري، وحررت كل الدول الشيوعية في أوروبا الشرقية من الهيمنة السوفيتية.

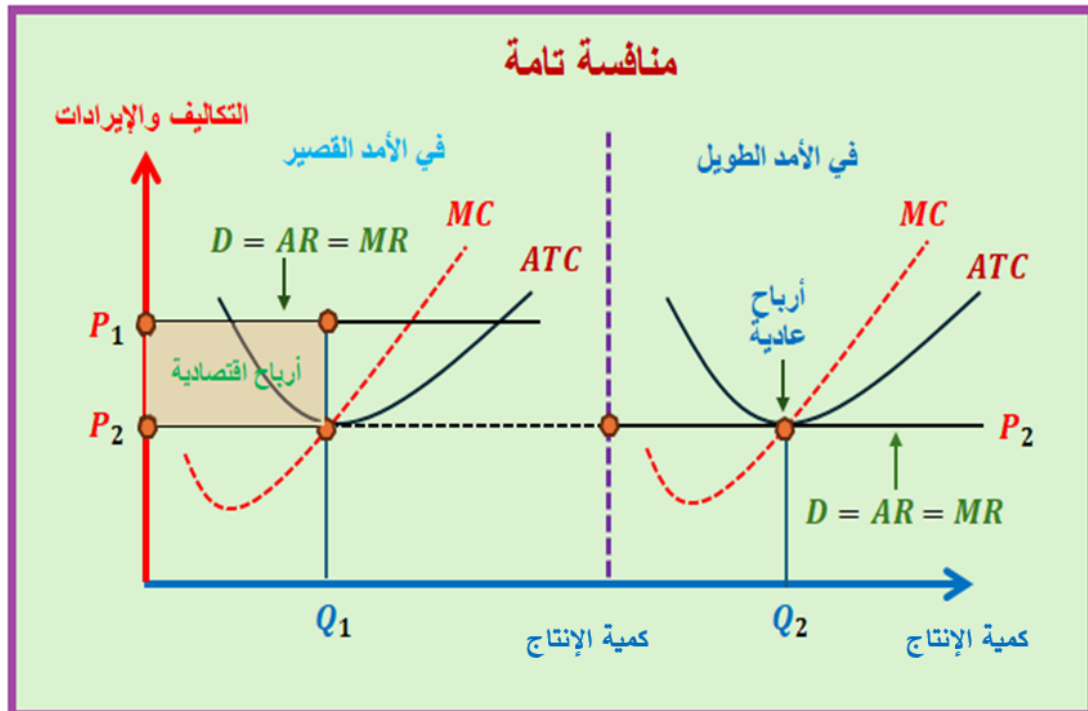
منافسة تامة (Perfect Competition) (75):

في نظرية المنشأة (Theory of the Firm)، بخاصة في هيكل السوق (Market Structure)، هي منشأة تعمل في سوق يعمل به عدد كبير من المنشآت التي تنتج (تبيع) سلعة (بضاعة أو خدمة)، يشتريها (يستهلكها) عدد كبير من المشتريين (المستهلكين).

تقتضئ نظرية المنشأة، في حال المنافسة التامة، توافر الشروط الآتية: (1) وجود عدد كبير من المنتجين (البائعين) يبيعون (يُنتجون) بضاعة أو خدمة متجانسة (Homogeneous Good or Service). (2) وجود عدد كبير من المشتريين (المستهلكين). (3) انعدام كلفة نقل البضائع أو تساويها عند كل المنشآت. (4) توافر معلومات تامة عن السوق، لدى البائعين والمشتريين. (5) عدم وجود عوائق دخول (Barriers to Entry) إلى السوق أو الخروج منه (Barriers to Exit) بالنسبة للمنشآت.

تستطيع المنشأة العاملة في سوق المنافسة التامة أن تحقق بعض الأرباح الاقتصادية (Economic Profits)، في الأمد القصير، فقط، تتحول تدريجياً إلى أرباح عادية (Normal Profits)، في الأمد الطويل.

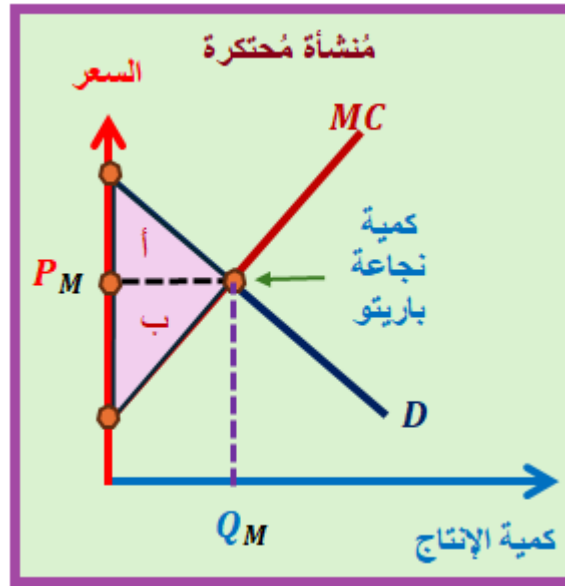
يُبين الشكل المرفق حالتين للمنشأة التنافسية: الجانب الأيسر من الشكل، وهو الأمد القصير حيث يقطع منحنى التكاليف الحدية (Marginal Cost (MC)) منحنى متوسط التكاليف الكلية (Average Total Cost (ATC))، ويكون سعر بيع كمية المنتج (Q_1) عند المستوى (P_1)، وهو أعلى من متوسط التكاليف الكلية للكمية المنتجة، ما يعني أن المنشأة تحقق أرباحاً اقتصادية. أما الجانب الأيمن من الشكل، وهو الأمد الطويل، حيث ينخفض سعر البيع من (P_1) إلى (P_2)، وتنقلص الأرباح الاقتصادية إلى الصفر، وتحل مكانها الأرباح العادية، التي تغطي متوسط الكلفة الكلية، بما فيها كلفة الفرصة البديلة (Opportunity Cost) لمصاحب المنشأة.



تمييز تام في السعر (Perfect Price Discrimination) (76):

في الاقتصاد الجزئي (Microeconomics)، بخاصة في نظرية المنشأة (Theory of the Firm)، وهيكل السوق (Market Structure)، والطلب والعرض (Demand & Supply)، واحتكار البيع (Monopoly)، هو اختلاف سعر بيع وحدات الإنتاج، لمُشتَرٍ عن آخر، وهو أعلى مستوى من مستويات التمييز بالسعر، تمارسه المنشأة الاحتكارية، إذ تُباع كل وحدة من المنتج بأعلى سعر يكون المستهلك على استعدادٍ لدفعه. وعند ذلك السعر تكسب المنشأة كل فائض السوق (Market Surplus)، أي فائض المنتج (Producer Surplus) وفائض المستهلك (Consumer Surplus). على الرغم من استحواد المنشأة على كل فائض السوق، إلا أن مستوى الإنتاج يكون في حالة نجاعة (كفاءة) باريتو (Pareto Efficient)، لأن الاستعداد الحدي لدفع سعر السلعة (Marginal Willingness to Pay) يساوي الكلفة الحدية (Marginal Cost)، ولهذا السبب تتساوى كمية الإنتاج مع الكمية المُنتجة في السوق التنافسي، على الرغم من أن المنشأة المعنية بالتمييز في السعر تكون احتكارية (Monopolist). ولذلك فإن حالة عدم النجاعة (عدم الكفاءة) المرتبطة بالمحتكر تكون قد أزيلت.

يُبين الشكل المرفق أن فائض المنتج هو المساحة (أ + ب)، وليس هناك وزن ميت (Deadweight Loss). عادة يُعرف هذا الشكل من التمييز في السعر تحت مُسمى تمييز في السعر من الدرجة الأولى (First-Degree Price Discrimination).



أجر مرتبط بالأداء (مكافأة مرتبطة بالأداء) (Performance-Related Pay) (77):

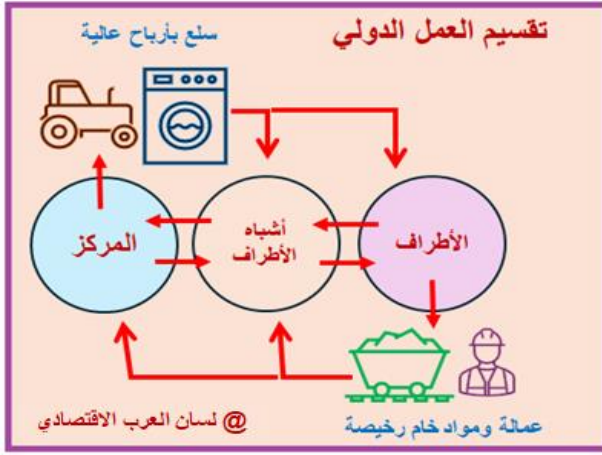
في المنشأة والإنتاج (Firm & Production)، والحوافز (Incentives) الممنوحة للعمال، والتسويق (Marketing)، هو أسلوب تتبعه بعض المنشآت، بخاصة منشآت الإنتاج والبيع الكبير، بربط الأجور والمكافآت، كلياً أو جزئياً، بكمية الإنتاج المُستهدفة، أو بالأهداف التي تضعها المنشأة، وليس بالزمن الذي يقضيه العمال في المنشأة، وذلك في سبيل تحفيز العمال نحو تحقيق كمية الإنتاج المُحددة أو تحقيق الأهداف الموضوعة. عادة تأمل المنشآت التي تطبق هذه الحوافز بتقليل ساعات الغياب وضياع الوقت على الأعمال غير الإنتاجية.

(راجع مسرد: أجر مرتبط بالربح (Profit-Related Pay)).

رأسمالية طرفية (Peripheral Capitalism) (78):

في نظرية التنمية (Development Theory)، بخاصة في نظرية التبعية (Dependency Theory)، ونظرية المركز والأطراف (Center & Periphery Theory)، ونظرية نظم العالم (World System Theory)، هي تبعية رأسمالية دول العالم الثالث واعتمادها (Third World Capitalism) على ما تشتريه الدول المتقدمة من منتجات هذه الدول.

يحدث ذلك في سياق أمرين أساسيين: (1) مبدأ تقسيم العمل الدولي (International Division of Labor)، الذي فرضته أوضاع ما بعد الميركنتالية (Post Mercantilism)، والثورتين الصناعيتين، الأولى والثانية، والثورة المعلوماتية، التي تطورت بعد الحرب العالمية الثانية. (2) التحول التدريجي للدولة الفقيرة إلى مرحلة التصنيع (Gradual Industrialization)، وزيادة دخل الطبقة العاملة، وتحقيق فائض في الإنتاج، ثم تحويل هذا الفائض إلى شكل صادرات إلى الدول المتقدمة، وهي دول المركز. ولهذا السبب يتميز المركز بتراكم أسرع لرأس المال والنمو الاقتصادي، من الدول الطرفية.



تفترض نظرية التنمية، في هذا السياق، أن لدول المركز قدرة على التقدم التقني أعظم من قدرات الدول الطرفية، واختلاف مرونات الدخل والطلب على السلع المُصنعة والسلع الأولية. وقد دفع تباين الثروة والدخل بين المركز والأطراف ومبدأ اعتماد الرأسمالية الطرفية بعض علماء اقتصاديات التنمية نحو وضع تصورات عملية عن

إمكانية التحرر من هذه الأوضاع، شملت تبني أفكار اشتراكية، وإجراءات لتخصيص فائض الإنتاج لدى الدولة الطرفية في الاستخدامات المحلية، والحد من الاستيراد من الدول المتقدمة، وزيادة التصنيع.

(راجع مسرد: نظرية التبعية (Dependency Theory)).

مُنشأة طرفية (Periphery Firm) (79):

في نظرية المنشأة (Theory of the Firm)، وهيكل السوق (Market Structure)، هي منشأة صغيرة أو متوسطة الحجم، تعمل في سوق احتكار القلة (Oligopolistic Industry) لصناعة كبيرة، مُسيطر عليها من المنشآت الرئيسية (المنشآت الأساسية الكبرى).

مزايا (Perks) (80):

في إدارة الأعمال (Business Administration)، هي الحوافز (Incentives) والمكافآت العينية (In Kind Rewards) التي عادة تمنحها المنشأة للموظفين الرئيسيين، وتشمل، على سبيل المثال، واسطة نقل مخصصة للموظف، وتأميناً صحياً من الدرجة الأولى أو الدرجة الخاصة، وإجازات مدفوعة الأجر، ومخصصات مالية لتعليم الأبناء، وما شابه كل ذلك.

(راجع مسرد: منافع (فوائد) مُهدبة (على الهامش): (Fringe Benefits)).

اقتصاد دائم السلاح (*Permanent Arms Economy*) (81):

في النظام الاقتصادي (*Economic System*)، وتاريخ الفكر الاقتصادي (*History of Economic Thought*)، بخاصة في الفكر الشيوعي (*Communism*)، هو مصطلح ابتدعه الماركسي - الصهيوني الجنوب إفريقي مايكل كيدرون (*Michael Kidron*)، يصف به الاقتصاد الرأسمالي (*Capitalist Economy*) الغربي، الذي يستطيع



الاستمرار بالتراكم، إلى ما وراء انخفاض معدل الأرباح، لأن القيمة الدائمة فيه تنحرف باضطراب نحو الاستهلاك غير المنتج (*Unproductive Consumption*)، والإنفاق العسكري الضخم، والهيمنة على المستوى الدولي. وقد عزا كيدرون هذه الحالة إلى المبدأ الماركسي الذي يرى أن النظام الرأسمالي يستمر بمراكمة فائض القيمة (*Surplus Value*)، إلى أن يقع النظام كله في أزمة وجودية، لكن كيدرون كيف المبدأ، حين رأى أن فائض القيمة يذهب نحو العسكرية.

(راجع مَسرد: المجمع العسكري الصناعي (*Military-Industrial Complex*)، كينزية عسكرية (*Military Keynesianism*)).

عمل (شغل) دائم (*Permanent Employment*) (82):

في سوق العمل (*Labor Market*)، بخاصة في اليابان، هو نظام تشغيل وممارسة تنفذها بعض المنشآت الإنتاجية، في اليابان، تعرض فيها وظيفة دائمة للمشتغلين فيها، عند انضمامهم للعمل في المنشأة من مرحلة المدرسة أو من مرحلة الجامعة. وقد شاعت هذه الممارسة بعد الحرب العالمية الثانية، على وجه الخصوص في عقد الخمسينيات (من القرن العشرين الماضي)، نتيجة لانخفاض عرض العمل في بعض الصناعات.

يتقاعد كل الموظفين، في هذا النظام، عند سن الخامسة والخمسين من العمر، باستثناء شاغلي الإدارات العليا. ونتيجة لذلك تُعرض النظام إلى مخاطر وجودية في عقد التسعينيات من القرن العشرين الماضي، بسبب الضغوطات الكبيرة التي وقعت على الاقتصاد الياباني.

فرضية (نظرية) الدخل الدائم (*Permanent Income Hypothesis (PIH)*) (83):

في الاقتصاد الكلي (*Microeconomics*)، بخاصة في مجال الدخل والاستهلاك (*Income & Consumption*)، هي نظرية (فرضية) تعود إلى عالم الاقتصاد الأمريكي ميلتون فريدمان (*Milton Friedman*)، الحائز على جائزة نوبل في الاقتصاد، قدمها في العام (1957)، خالف فيها بعض الأفكار الكينزية (*Keynesian Thoughts*).

يتبنى فريدمان، في هذه الفرضية، المبدأ الذي يرى أن الإنفاق الاستهلاكي (*Consumption Expenditure*) لا يعتمد على قيمة الدخل المطلق (*Absolute Income*) ولا على الدخل النسبي (*Relative Income*)، بل يعتمد على الدخل الدائم (*Permanent Income*). أي على الدخل المتوقع في المستقبل (*Expected Future Income*). ويتفق فريدمان مع عالم الاقتصاد فرانكو مودلياني (*F. Modigliani*) في فكرة أن الاستهلاك لا يعتمد على الدخل الراهن (*Current Income*) فقط. وقد تبنى مودلياني قبل فريدمان ما تُسمى فرضية دورة الحياة (*Life Cycle Hypothesis (LCH)*)، التي ترى أن الإنفاق الاستهلاكي يعتمد على دورة الحياة، أي العمر الذي يمر به الشخص المعني: شاب - كهل - عجوز.

هناك فروقات في جوهر كل من الفرضيتين، إذ تركز فرضية دورة الحياة على أن دخل الفرد يتبع مساراً منتظماً في حياة الفرد، في حين تركز فرضية الدخل الدائم على أن دخل الفرد يمر بحالات عشوائية (*Random*) وحالات أخرى مؤقتة (*Temporary*) بين سنة وأخرى.

يرى فريدمان في (PIH) أن الدخل الكلي (Y_i) للفرد يتكون من جزأين: الجزء الدائم (Y_p) $(Permanent)$ ، والجزء العابر (Y_t) $(Transitory)$ ، أي أن:

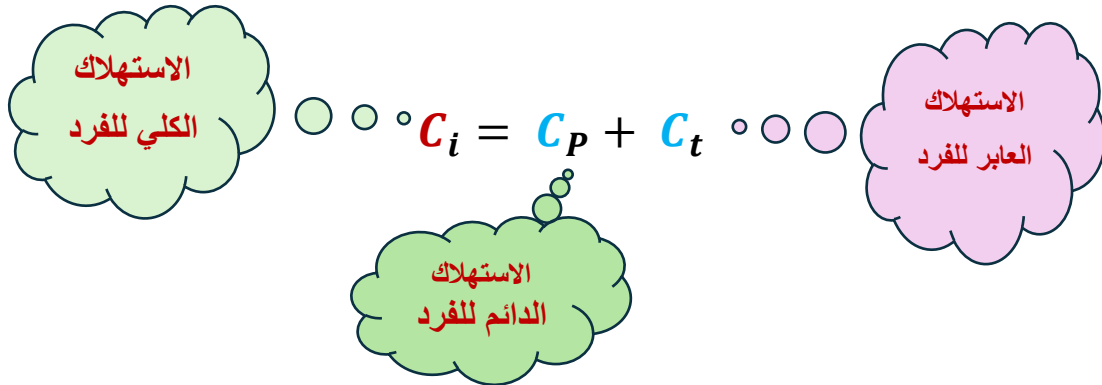
$$Y_i = Y_p + Y_t$$



الدخل الدائم (Y_p) هو الجزء الذي يتوقع الفرد أن يكسبه في مدد عمله. أما **الدخل العابر** (Y_t) هو الجزء الذي يتوقع له الفرد بعدم الاستمرار. ما يعني أن الدخل الدائم هو متوسط ما يكسبه الفرد من عمله. أما الدخل العابر فهو انحرافات عشوائية عن الدخل الدائم. أي أنه انحرافات عن متوسط الدخل.

يعتمد الاستهلاك، حسب رأي فريدمان، بشكل رئيس على الدخل الدائم. وعادة يوظف المستهلك الادخار والقروض كي يُعَدّل مسار الاستهلاك استجابة لأي تغير يطرأ على الدخل العابر. وتبنى فريدمان فكرة أن المستهلك يُنفق دخله الدائم ويُحاول أن يدّخر كل دخله العابر أو جزءاً منه.

يرى فريدمان أن **الاستهلاك الكلي** يتكون من جزأين: **الاستهلاك الدائم** (C_p) $(Permanent Consumption)$ ، و**الاستهلاك العابر** (C_t) $(Transitory Consumption)$ ، أي أن:



يُشكل **الاستهلاك الدائم**، حسب رأي فريدمان، جزءاً متناسباً من الدخل الدائم للفرد:

$$C_p = k Y_p$$

حيث تُمثّل (k) ثابتاً يساوي **الميل الحدي للاستهلاك** (MPC) $(Marginal Propensity to Consume)$ أو **متوسط الميل للاستهلاك** (APC) $(Average Propensity to Consume)$.

تتضمن **فرضية الدخل الدائم** المبدأ الذي يرى أن التغير في السلوك الاستهلاكي غير قابل للتنبؤ لأنه يعتمد على التوقعات الفردية، حتى إن نجحت السياسات الاقتصادية برفع الدخل الفردي. لأن هذه السياسات قد لا تنجح في تفعيل عمل **مضاعف الإنفاق** $(Expenditure Multiplier)$ ، ثم زيادة إنفاق المستهلك. وقد يستمر الحال على ما كان عليه قبل زيادة الدخل حتى يُعَدّل المستهلكون، والعمال، توقعاتهم عن دخل المستقبل.

اقتصاد دائم المديونية (*Permanently Indebted Economy*) (84):

في الإدارة الاقتصادية (*Economic Management*) والتمويلات (المالية) العامة (*Public Finances*)، واقتصاديات الرفاء (*Welfare Economics*)، والاجتماع الاقتصادي (*Socioeconomics*)، هو اقتصاد يعاني من مديونية عالية شبه دائمة، مُرهقة للاقتصاد والمجتمع، وذلك بسبب سوء إدارة الموارد الاقتصادية المحلية وسوء توظيفها في سياق الإدارة الاقتصادية، وضعف المؤسسات الشكلية (الرسمية) (*Formal Institutions*)، والمؤسسات اللاشكالية (غير الرسمية) (*Informal Institutions*) أو عدم ملائمتها، هذه المؤسسات النازمة لعمل الاقتصاد والمجتمع، وعلاقتها البيئية.



تتدرج المؤسسات الشكلية في المجال التشريعي، ابتداءً من الدستور الناظم لعلاقة الحاكم بالمحكوم، ثم القوانين الصادرة بموجب الدستور، ثم الأنظمة الصادرة بموجب القوانين النافذة، والتعليمات والقرارات التي تستند إلى كل ذلك. أما المؤسسات اللاشكالية فتتدرج في إطار المنظومة الاجتماعية السائدة في الدولة المعنية، وتشمل العادات والأعراف والتقاليد.

لاحظ علماء الاجتماع الاقتصادي أن النظم السياسية الاستبدادية عادة تعاني من مشكلة مديونية، داخلية وخارجية، دائمة أو شبه دائمة، وفي حال توافر موارد اقتصادية داعمة للاقتصاد، فإنها تميل، في معظم الأحيان، نحو تبديد الموارد الاقتصادية الوطنية في أنشطة اقتصادية ريعية (*Rent Seeking Economic Activities*) قصيرة الأمد، وأنشطة غير إنتاجية في معظم الأحيان، وتكون عمليات التخطيط الاقتصادي فيها رهينة لظروف آنية، بعيدة عما يُسمى التخطيط الاقتصادي الاستراتيجي (*Strategic Economic Planning*)، بعيد الأمد. ولأخطوا، كذلك، عدم استقرار المؤسسات الشكلية، وسرعة تكرار تبدل الإدارات الرسمية التنفيذية، ونزعة المؤسسات اللاشكالية إلى أشكال مبطنة ومعلنة من العنف.

سُنهاية (سند دائم) (*Perpetuity*) (85):

في التمويل (*Finance*)، بخاصة في مجال السندات (*Bonds*)، هي سند يُعطي عائداً ثابتاً من سعر الفائدة عليه، وليس له تاريخ استرداد (*Redemption Date*).

مصرف شخصي (*Personal Bank*) (86):

في النقود والمصارف (الصيرفة) (*Money & Banking*)، هو مصرف لا يقبل إلا ودائع شخصية، أي من أشخاص، ولا يقبل ودائع من مؤسسات أو شركات تجارية. وقد تضاعف عدد المصارف التي تمارس هذا العمل، بخاصة بعد إدخال تعديلات على قوانين المصارف، في كثير من الدول، من أجل تشجيع التنوع (*Diversification*) في الخدمات المصرفية.

رأسمالية شخصية (Personal Capitalism) (87):

في النظام الاقتصادي (Economic System)، والإدارة الاقتصادية (Economic Management)، هي ملكية أسرة مؤسسي منشآت ما، للصناعة التي تعمل فيها هذه المنشآت.

خطة حصص شخصية (Personal Equity Plan) (88):

في الادخارات الشخصية (Personal Savings)، وخطة التقاعد (Pension Scheme)، هي خطة وترتيب مالي، تبنته الحكومة البريطانية في العام (1987)، تسمح للأفراد أن يستثمروا بحد أقصى مقداره (200) جنيه إسترليني شهرياً في شراء الأسهم أو الحصص في الشركات المساهمة العامة، وتحفزهم على ذلك بوساطة الإعفاءات الضريبية لهذه الاستثمارات، ولأرباح منها. وقد اشترطت الحكومة أن توضع خطة الحصص الشخصية بوساطة مدير استثمار مسجل، مثل المصارف، أو جمعيات البناء، أو وسطاء بيع الأسهم وشرائها (Stock Broker).

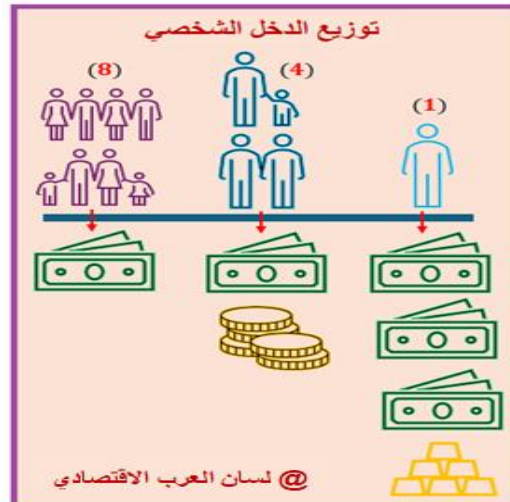
دخل شخصي (Personal Income) (89):

في الاقتصاد الكلي (Macroeconomics)، هو مبلغ الدخل الذي يتلقاه (يحصل عليه) الشخص، من شغله وعمله الإنتاجي، أو من ملكية أصول مُدرة للدخل (Income-Producing Assets).

يتأثر الدخل الشخصي بعوامل متعددة منها القدرات الشخصية، ورأس المال البشري، ونزعة الشخص نحو العمل أو الراحة، وعوامل الحظ، مثل الربح أو الخسارة من استثمار ما. وعادة يأتي الدخل الشخصي، في معظم الأحيان، من الأجور، والرواتب، والفوائد على الودائع، والهدايا، وإيجارات الأراضي والعقارات. ولأن معظم حكومات العالم تفرض شكلاً من أشكال الضرائب على الدخل الشخصي، فإن الدخل المتاح (Disposable Income) يكون أعلى من الدخل الشخصي.

توزيع الدخل الشخصي (Personal Income Distribution) (90):

في الاقتصاد الكلي (Macroeconomics)، والإحصائيات الاقتصادية (Economic Statistics)، واقتصاديات الرفاء (Welfare Economics)، والعدالة التوزيعية (Distributional Justice)، هو توزع الدخل، بحسب حجم الدخل ونسبته وفق فئات الدخل. على سبيل المثال، يُبين الشكل المرفق توزع الدخل الشخصي لفئات متنوعة: الفئة الأولى) فرد واحد، دخله مبلغ مرتفع وكمية من الذهب. الفئة الثانية) مجموعة من أربعة أفراد، دخلها مبلغ متوسط. الفئة الثالثة) مجموعة من ثمانية أفراد، دخلها مبلغ منخفض.



لاحظ علماء الاقتصاد المهتمون أن هناك استقراراً نسبياً، في معظم دول العالم التي تصدر إحصائيات الدخل، وأن هناك **تبايناً كبيراً** في حجم الدخل بين أعلى (10%) من السكان وأقل (10%) منهم، ما يعني أن هناك **سوء توزيع** لافئاً، في الدخل.

الأصول السائلة في القطاع الشخصي (*Personal Sector Liquid Assets*) (91):

في التمويل (*Finance*)، والادخارات الشخصية (*Personal Savings*)، هي ودائع ادخارية (*Saving Deposits*) شخصية، لدى المصارف، وجمعيات البناء، وصناديق التوفير البريدي، وما شابه هذه المؤسسات التمويلية. وعادة يُمكن تحويل هذه الادخارات إلى نقود سائلة، في مدة قصيرة.

اقتصاديات شخصية (*Personnel Economics*) (92):

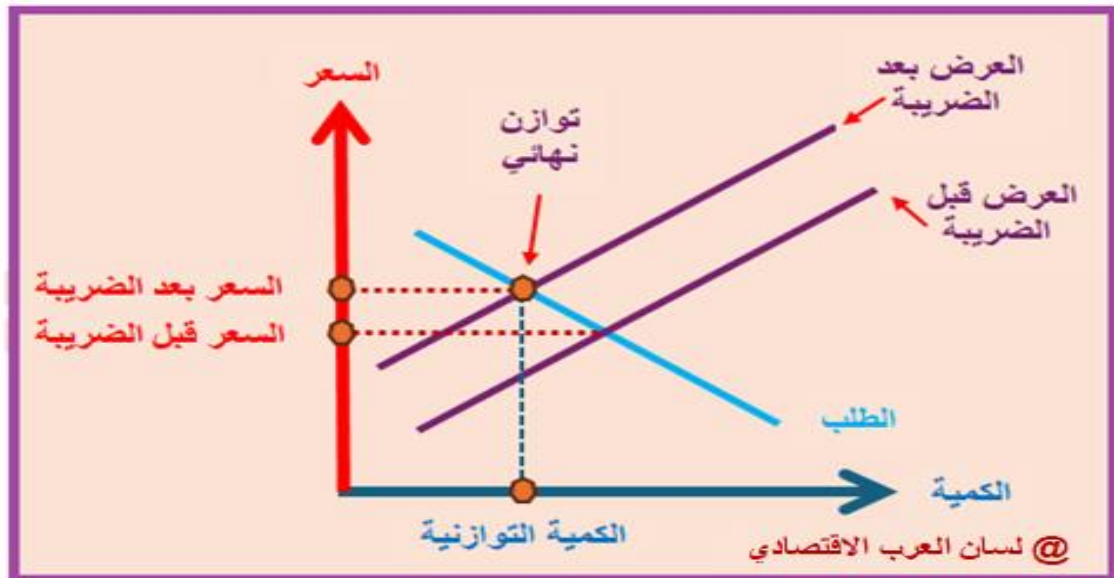
في الاقتصاد السلوكي (*Behavioral Economics*)، هي دراسة مظاهر الموارد البشرية وأوجهها (*Human Resources*)، بوصفها مدخلات في إدارة الأعمال، وذلك استناداً إلى مبادئ الاقتصاد الجزئي، بخاصة مبدأ التعظيم (*Maximization*) عند الأفراد، والتوازن (*Equilibrium*) والنجاعة (الكفاءة) (*Efficiency*).

ضريبة على الوحدة (*Per-Unit Tax*) (93):

في الاقتصاد الجزئي (*Microeconomics*)، بخاصة في نظرية المنشأة (*Theory of the Firm*)، والطلب والعرض (*Demand & Supply*)، وكلفة الإنتاج (*Cost of Production*)، هي ضريبة تفرضها السلطة المعنية، على إنتاج سلعة ما، لمنشأة ما، وتؤدي إلى ارتفاع كلفة الوحدة الواحدة من السلعة، بمقدار الضريبة المفروضة.

وقد تأتي هذه الضريبة على أشكال متعددة، مثل الضريبة الجمركية، وضريبة الاستيراد، والضريبة على عوامل الإنتاج، ومساهمة رب العمل في صندوق الضمان الاجتماعي، وضريبة القيمة المضافة.

يُبين الشكل المرفق كيف تؤدي الضريبة على الوحدة من المنتج، إلى رفع الكلفة الحدية (*Marginal Cost*)، ثم انتقال منحنى العرض من الموقع قبل الضريبة، إلى الموقع الجديد بعد الضريبة، وارتفاع سعر البيع. وما يدفعه المستهلك يكون أعلى مما يقبضه المنتج، والفرق بينهما هو الضريبة التي تذهب إلى الحكومة.



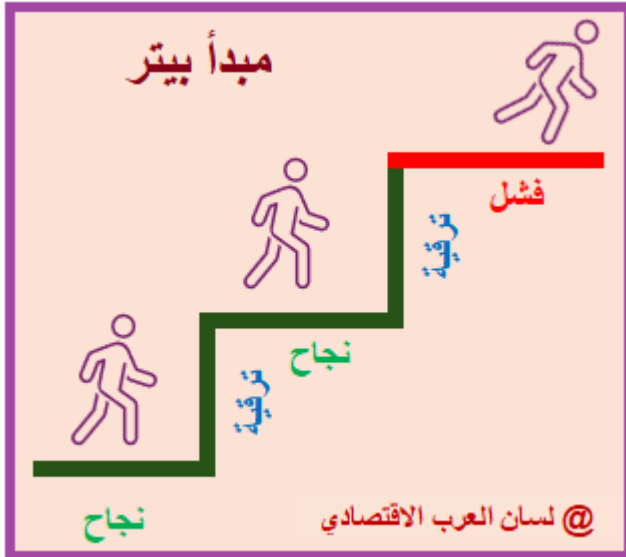
سعر مُنحرف (سعر شاذ) (Perverse Price) (94):

في الاقتصاد الجزئي (Microeconomics)، بخاصة في الطلب والعرض (Demand & Supply)، هو سعر سلعة معينة، ينخفض نتيجة لزيادة الطلب على السلعة. وهذه الحالة نادرة الحدوث، على الأقل من الناحية النظرية.

(راجع مسرد: متناقضة غيفين (Giffen Paradox)).

مبدأ بيتير (Peter Principle) (95):

في نظرية المنظمة (Organization Theory)، هو افتراض، يعود في الأصل إلى لورانس بيتير (Lawrence J. Peter) (1920 - 1990) أستاذ الاقتصاد والإدارة في جامعة جنوب كاليفورنيا - لوس أنجلوس، يرى فيه أن أي شخص يعمل في مؤسسة ذات تنظيم هرمي (Hierarchical Organization) قد يصعد ويُرقى إلى الأعلى حتى يصل إلى مستوى لا يصلح له، لأنه غير مناسب لذلك الموقع، وغير منتج بسبب عدم كفاءته. على سبيل التوضيح، قد يكون هناك شخص فاعل، وذو كفاءة عالية في موقع ما من المؤسسة، ثم يُرقى إلى مستوى أعلى، لكن هذا الشخص يصبح غير مُنتج في الموقع الجديد الذي رُقي إليه، لأنه لا يصلح لذلك الموقع الوظيفي، أصلاً.



عزا بيتير هذه الظاهرة، التي بحث فيها، في عدد كبير من المؤسسات الخاصة والعامة، إلى رداءة المعلومات التي ترد إلى الإدارة العليا من سوق العمل الداخلي (Internal Labor Market)، أي من جوانية المؤسسة (الشركة، أو المنظمة) التي تحدث فيها هذه الظاهرة. فكل شخص في المؤسسة يعرف الآخر، ولا يمكن للتوصية بترقية الشخص أن تكون موضوعية، نتيجة للمحسوبية ومحاباة المعارف والأصدقاء. وقد ينطبق مبدأ بيتير على كثير من دول العالم الثالث، بخاصة في مجال الوظائف العامة.

عملة نفطية (Petrocurrency) (96):

في النقود (Money)، وأسعار صرف العملة (Exchange Rates)، هي عملة يؤثر في سعر صرفها وقوتها الشرائية النفط (Petrol)، وحجم المبيعات منه، وظهور ذلك في ميزان مدفوعات (Balance of Payments) الدولة المُصدرة للعملة.

دولارات نفطية (Petrodollars) (97):

في اقتصادات النفط (Oil Economies)، هي فوائض نقدية تتلقاها (أو تلتفتها) الدول المنتجة والمصدرة للنفط، استثمارتها (أو تستثمرها) خارج اقتصاداتها الوطنية، بدلاً عن إنفاقها على السلع المُستوردة، أو في إيجاد اقتصاد وطني مُستدام بالصناعة والإنتاج الصناعي. وعادة يُسمى الفائض المُستثمر في اليابان (ين نفطي (Petroyens))، ويُسمى ما استثمر في سويسرا (فرنك نفطي (Petrofranc)).

ضريبة إيرادات نفطية (Petroleum Revenue Tax) (98):

في التمويلات (المالية) العامة (Public Finances)، خاصة في السياسة المالية (Fiscal Policy)، والضرائب (Taxes)، هي ضريبة تفرضها السلطة المعنية، في دولة مُنتجة للنفط، على الإيرادات من إنتاج النفط وبيعها، فوق مستوى مُحدد مسبقاً. وذلك بعد خصم الكلف التشغيلية. وعادة تفرض بريطانيا والولايات المتحدة وكندا هذا الشكل من الضرائب.

السير وليام بيتي (Sir William Petty) (99): (2)

في تاريخ الفكر الاقتصادي (History of Economic Thought)، خاصة في الاقتصاد السياسي (Political Economy)، هو فيلسوف وعالم اقتصاد تجريبي بريطاني، عاش في المدة (1623 - 1687)، تميّز ببعده



وليم بيتي

نظر وعبرية غير معهودة في زمنه، وينظر مؤرخو الفكر الاقتصادي إليه على أنه الأب المؤسس للاقتصاد السياسي (Political Economy)، كان مؤمناً بالأبحاث التجريبية في دراسة العالم الطبيعي وتقنيات الإنتاج والبحث والدراسة. وقد أسس، بالتعاون مع زملائه المهتمين، جمعية لندن الملكية لتحسين المعرفة الطبيعية (Royal Society of London for Improving of Natural Knowledge). وذلك باعتماد المنهج التجريبي، وتوظيف الملاحظة والمشاهدة، وإن كانت على المجتمعات البشرية. وقد عُرف بيتي بدفاعه عن البحث التجريبي، بتوظيف ما سُمّي في أيامه علم الحساب السياسي (Political Arithmetic) (3). وكان هذا العلم محصوراً في جمع البيانات الإحصائية عن السكان والتجارة، والتبادل الخارجي. ومما قاله بيتي في سياق البيانات الإحصائية: "... بدلاً عن توظيف كلمات التفضيل

والمقارنة والجدل الثقافي ... اتخذت مساراً ... كي أُعبر عن نفسي بدلالة الرقم والوزن والقياس ... أن أستخدم الجدل الحسي ... وأن أُلجأ إلى القياس بوصفه الأساسات التي يمكن مشاهدتها في الطبيعة ... (4).

تميز بيتي في زمنه باشتقاق مبادئ حسابات الدخل الوطني (National Income). وكان له الفضل في تطوير نظرية القيمة في العمل (Labor Theory of Value)، إذ عزا كل الثروة إلى مُدخل العمل. والثروة هي الأثر الذي أدّاه العمل في الماضي، والعمل نفسه هو مصدر القيمة ومقياسها. أما الإنتاج فقد تحقق نتيجة للجهود التعاونية لعنصر العمل. وقد ربط بيتي القيمة بالإيجار (Rent)، حين رأى أن الإيجار الصحيح هو ما تنتجه الأرض، ويكون فائضاً عن كلفة العمالة والمواد الداخلة في ذلك الإنتاج. أي أنه الفرق بين قيمة الإنتاج وكلفته، وهو بالتالي الربح (Profit) (5).

أدخل بيتي مفهوم فروقات الإيجار (Differential Rent)، وركز على أن سعر الأرض هو الذي يُقرر الإيجار، ومبدأ القيمة الطبيعية (Natural Value) الذي يرى أن السعر الفعلي (Actual Price) للسلعة يتذبذب بشكل دائم حول السعر الطبيعي (Natural Price)، أي القيمة الطبيعية. ورأى أن قيمة كل الأشياء يجب أن تُحدّد بعنصرين طبيعيين، هما الأرض والعمالة (6). لكن الشيء اللافت في أفكار بيتي أنه عدّ الربا (Usury) الإيجار على النقود. وأن سعر الفائدة

2- يستند الحديث في هذا المسرد إلى ما ورد في كتاب واضح المعجم، تاريخ الفكر الاقتصادي، الجزء (1)، دار وائل، عمان - الأردن، (2021).

3- a 17th and 18th century science dealing chiefly with the economic and demographic statistics of a political unit (as a nation or state). Check <https://www.merriam-webster.com/dictionary/political%20arithmetic#:~:text=%3A%20a%2017th%20and,%20a%20nation%20or%20state>

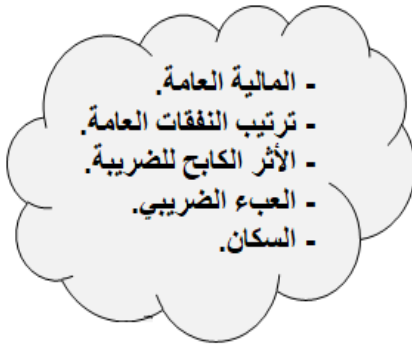
4- Hutchison, Terence, "Historian of Economic Thought", 1952, in Burns et al, Wesley Clair Mitchell.

5- Roll, E. (1992) A History of Economic Thought (5th ed.), Faber, London.

6- أطلق منظرو الاقتصاد السياسي على هذه الفكرة اسم: Par or the value of land in terms of labour. Theory of

يُحدّد بوساطة إيجار الأرض، بالمفهوم المعروف آنفاً. ورأى أنه في حالة القروض الخالية من المخاطر (*Risk-Free Loans*) يتساوى معدل الفائدة مع إيجار كمية الأرض التي يُمكن شراؤها بمقدار النقود المقرضة⁽⁷⁾. انحصرت أفكار بيتي عن الأسواق الدولية في فكر العقيدة التجارية (الميركنتالية) (*Mercantilism*). وعارض تصدير السبائك الذهبية (*Bullion*)، وتحديد أسعار الفائدة وأسعار الصرف. وقد ساعده الإحصاء على فهم عالم الاقتصاد، خاصة التجارة، أكثر من الميركنتاليين أنفسهم. وبالنسبة لكمية النقود، رأى بيتي أن تساوي الكميتين الموجودتين في إنجلترا وإيرلندا، لم يكن إلا تعبيراً عن المقدار الكلي للإنفاق السنوي. ودفعته هذه الفكرة إلى تطوير مبدأ سرعة دوران النقود (*Velocity of Circulation*). وقد مكنته هذه الأفكار من رؤية أهمية النقود في اقتصاد أية دولة، لكن نجا الدولة، من وجهة نظره، تكمن في قواها الإنتاجية، وزيادة الإنتاجية ونجاحاتها (كفاءتها)⁽⁸⁾. ولاحظ بعبقريته غير العادية أن هناك كمية فضلى للنقود (*Optimum Quantity of Money*) التي يجب توافرها في اقتصاد ما، وأن العجز أو الفائض منها ليس مرغوباً. ورأى أن عرض النقد (*Money Supply*) ينبغي أن يتعدّل، لكنه لم يحدد العلاقة بين النقود والأسعار.

استدعى اهتمام بيتي أمر التمويلات (المالية) العامة (*Public Finances*)، ما دفعه إلى وضع الأسس التي تسير عليها النفقات العامة، حتى يومنا هذا، حسب وضع الأولويات لهذه النفقات. وقد رتب النفقات تحت عناوين رئيسية، على النحو الآتي: نفقات الدفاع (*Defense Expenditure*)، والإنفاق على القانون والنظام (*Law and Order*)، والإنفاق على



الحكومة نفسها (*Government*)، والإنفاق على المؤسسات الدينية (*Religious Establishment*)، والإنفاق على التعليم (*Education*)، والإنفاق على الفقر والبطالة (*Poverty & Unemployment*)، والإنفاق على الأشغال العامة (*Public Works*). وكي تتمكن الحكومة من تغطية هذا الإنفاق، عليها أن تفرض ضريبة تصاعدية (*Proportional Tax*)، وألا يكون مقدار الضريبة عالياً إلى حدٍّ أبعد من المعقول، وأن تكون حيادية الأثر على

توزيع الثروة. إضافة إلى كل هذه الأفكار الإبداعية، درس بيتي أشكال الإنفاق العام، والطرق البديلة للإنفاق. فاقترح فكرة ألا تفرض الحكومة ضرائب عالية على الناس، لأن للضريبة أثراً كابحاً على القوى الإنتاجية. لكنه دافع عن دفع أفراد المجتمع ما يلزم من ضرائب من أجل صيانة الدولة، والمحافظة عليها، شريطة أن تتبّع الحكومة العدل في توزيع العبء الضريبي (*Tax Burden*). ورأى أن قدرة الأشخاص على الدفع تعتمد على جمع المعلومات عن أنشطتهم الاقتصادية، كالاستهلاك والإنتاج⁽⁹⁾. وقد عارض بيتي دفع أجور عالية للعمالة، ورأى أن الأجر ينبغي أن يكون للعيش والاستدامة، ليس أكثر، لأن الأجور العالية تدفع العامل للعمل لساعات أقل.

كان بيتي شديد الملاحظة لكثير من الظواهر الاقتصادية والاجتماعية التي سادت في عهده. وتبنى فكراً مميزاً عن السكان، فرأى أن قلة السكان هي فقرٌ حقيقي، وبرر هذا الكلام بشيء من الإبداع، حين بيّن أن زيادة السكان تقابلها زيادة في العوائد، وأن الكلفة الحكومية لن ترتفع بالسرعة ذاتها. وكلما ارتفعت الكثافة السكانية ارتفعت بشكل ملحوظ نوعية السكان، وما يترتب على ذلك من إيجابيات⁽¹⁰⁾.

7- لنفترض أن مقدار القرض كان ألف دينار، وأن الألف دينار تشتري خمسة آلاف متر مربع من الأرض، ما يعني أن سعر الفائدة على القرض يجب أن يساوي مقدار الإيجار الذي يُدفع على أرض مساحتها خمسة آلاف متر مربع.

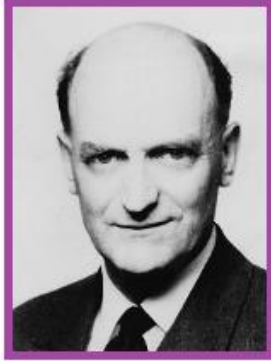
8 - Gordon, B. (1975) *Economic Analysis Before Adam Smith*, Macmillan, London.

9- يتوافق كلام بيتي مع أفضل الممارسات الدولية الحديثة.

10- لو حللنا الحديث الشريف: "تكاثروا فإني مُباهٍ بكم الأمم يوم القيامة" لوجدنا أن احتمال القوة والصلاح والإبداع يكمن في الكثرة، وليس في القلة.

قانون بيتي (Petty's Law) (100):

في نظرية النمو الاقتصادي (Theory of Economic Growth)، والتنمية الاقتصادية (Economic Development)، هو ظاهرة تميل فيها نسبة العاملين في قطاع الخدمات (Service Sector) إلى الارتفاع المضطرد، مع زيادة معدلات الانتقال من المناطق الريفية إلى المناطق الحضرية، وارتفاع معدل النمو الاقتصادي.



ألبن وليام فيليبس (Alban William Housego Phillips) (101):

في تاريخ الفكر الاقتصادي (History of Economic Thought)، بخاصة في الاقتصاد الكلي (Macroeconomics)، والبطالة (Unemployment)، والتضخم (Inflation)، هو عالم اقتصاد بريطاني - نيوزيلندي، عاش في المدة (1914 - 1975)، بدأ حياته المهنية مهندساً كهربائياً، في العام (1938)، ثم مديراً لصالة عروض السينما (Cinema)، وصائداً للتماسيح، في منطقة كوينزلاند (Queensland)، قبل أن يحصل على الشهادة الجامعية الأولى في علمي الاجتماع والاقتصاد، في العام (1949)، ثم درجة الدكتوراة من مدرسة لندن للاقتصاد (London School of Economics)، في العام (1952).

لفيليبس مساهمات مشهورة في الاقتصاد الكلي، كان من أهمها ما سُمي بمنحنى فيليبس (Phillips Curve)، الذي يُبين، حسب البيانات التي بحث فيها فيليبس نفسه، أن هناك علاقة تبادلية عكسية بين معدل البطالة ونمو الأجور النقدية، فكلما ارتفع معدل التضخم انخفض معدل البطالة، لأن أرباب العمل يكسبون من الأسعار العالية، ما يمكنهم من دفع أجور مزيد من العمال. وقد وضعها فيليبس على شكل دالة رياضية، حصل عليها بإجراء عملية انحدار بيانات نمو الأجور النقدية على معدل البطالة، وكانت على الشكل الآتي:

$$g_w + 0.9 = 9.64 U_t^{-1.38}$$

حيث ترمز (g) إلى نمو الأجور النقدية، وترمز (U) إلى معدل البطالة. وبعد أخذ اللوغاريثم الطبيعي لجانبي الدالة، تكون النتيجة على النحو الآتي:

$$\ln(g_w + 0.9) = \ln 9.64 - 1.39 \ln U_t$$

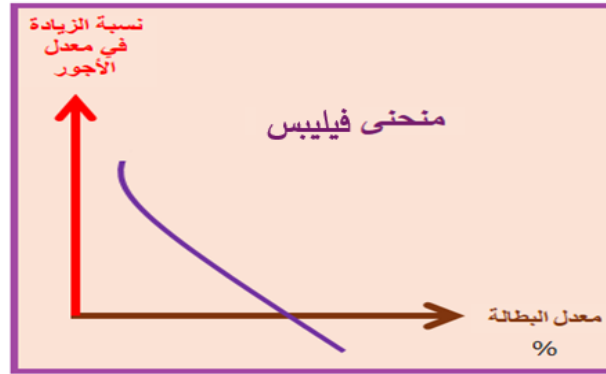
ما يعني أن العلاقة بين نمو الأجور والبطالة عكسية. وإضافة إلى هذا الاكتشاف الشهير، هناك مساهمات أخرى لفيليبس، تشمل أبحاثه عن العلاقة بين المضاعف والمسارع (Multiplier-Accelerator Relationship)، ومساهمته في تقديم طريقة الضبط الأمثل لسياسات الاستقرار الاقتصادي. وقد بلغ اجتهاده عالياً باختراعه آلة تحاكي نموذج التدفق الدوراني (Circular Flow Model)، التي لاقت استحساناً من علماء الاقتصاد المشهورين في تلك الأيام، كجون هيكس (John Hicks)، وجيمس ميد (James Mead)، اللذين أوصيا به لعمله الأكاديمي الأول، إذ عُيِّن في كرسي توك لعلم الاقتصاد (Tooke Chair of Economic Science) في مدرسة لندن للاقتصاد، في المدة (1954 - 1967)، ثم أستاذاً في الجامعة الأسترالية الوطنية (Australian National University)، حيث ركز اهتمامه على دراسة الاقتصاد الصيني.

(راجع مسرد: منحنى فيليبس (Phillips Curve)).

منحنى فيليبس (Phillips Curve) (102):

في الاقتصاد الكلي (Macroeconomics)، والبطالة (Unemployment)، والتضخم (Inflation)، هو تمثيل بياني للعلاقة بين البطالة والتضخم، التي اكتشفها، عالم الاقتصاد البريطاني - النيوزيلندي، ألبن وليام فيليبس (Alban W Phillips)، في العام (1958)، من بيانات فعلية عن الاقتصاد البريطاني.

أجرى فيليبس انحداراً غير خطي (Nonlinear Regression) لبيانات نمو الأجور النقدية، بوصفها ممثلة للتضخم، على بيانات البطالة العمالية، للمدة (1861 - 1957)، فوجد ارتباطاً سلبياً بين المتغيرين، ومثل هذه النتيجة بيانياً على النحو المبين في الشكل المرفق:

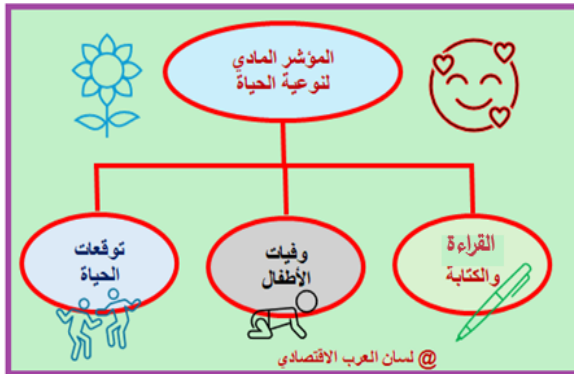


وفي الأعمال اللاحقة عن منحنى فيليبس، حاول الباحثون أخذ سياسات الدخل والتوقعات عن التضخم بعين الاعتبار. ووجدوا أن المنحنى يكون عمودياً مقابل معدل البطالة الطبيعي (Natural Rate of Unemployment)، ووجدوا كذلك أن المنحنى يكون أفقياً بالنسبة للاقتصاديين البريطاني والأمريكي، بناءً على ما أنجزته السياسات الاقتصادية وأثرها على البطالة في البلدين، من غير زيادة في معدل التضخم.

المؤشر المادي لنوعية الحياة (Physical Quality of Life Index) (103):

في اقتصاديات الرفاء (Welfare Economics)، والعدالة التوزيعية (Distributional Justice)، هو مقياس للرفاء الاقتصادي، أكثر دقة وتعقيداً وتمثيلاً من مؤشر حصة الفرد من الناتج المحلي الإجمالي (Per Capita Gross National Product).

كان مجلس واشنطن لتنمية ما وراء البحار (Overseas Development Council of Washington, DC) رائداً في



رعاية هذا المؤشر وتطويره. ويستند المؤشر إلى نسبة القادرين على القراءة والكتابة من السكان (Percentage of Literacy in a Population)، ومعدل وفيات الأطفال (Infant Mortality)، وتوقعات مدة حياة الشخص بعد عام واحد من ولادته (Life Expectancy). وقد أظهرت نتائج المؤشر على المستوى الدولي أن بعض الدول الغنية، وخاصة الدول النفطية، قد حصلت على درجات أقل من المتوقع. لكن بعض الاقتصاديين انتقدوا المؤشر، لاعتماده على ثلاثة متغيرات، فقط، ولا بد من تطويره ليغدوا ممثلاً دقيقاً للرفاء.

فيزيوقراطيون (*Physiocrats*) (104):⁽¹¹⁾

في تاريخ الفكر الاقتصادي (*History of Economic Thought*)، بخاصة عن المدارس الفكرية الاقتصادية، هي مدرسة فكرية، تبنت مجموعة الأفكار والمبادئ التي ترى أن الأرض هي مصدر الثروة الحقيقي، وأنها عامل الإنتاج الأساسي. وقد انتشرت أفكار هذه المدرسة في فرنسا، وبعض الدول الأوروبية، في منتصف القرن الخامس عشر، وامتدت حتى نهايات القرن الثامن عشر.

شكلت العقيدة التجارية قاعدة قوية لانطلاق الثورة الصناعية الأولى. وهو الأمر الذي يُجمع عليه مؤرخو الفكر الاقتصادي، ويجمعون أيضاً على وصف الميركنتالية بأنها رأسمالية تجارية (*Commercial Capitalism*)، وهي عقيدة تتبنى جمع رأسمال من المعادن النفيسة ومراكمته بوصفه مصدراً للثروة، وأن المنافسة بين الأمم بخصوص زيادة هذه الثروة هي مصدر القوة الاقتصادية للأمة. ولا يختلف المؤرخون بخصوص أثر السياسات التي نفذها الميركنتاليون، وأنها كانت مناسبة جداً للتجار أنفسهم والحكومات التي رسمت تلك السياسات، ونفذتها على أرض الواقع. وقد تحولت الميركنتالية، مع الأيام، إلى ما يُطلق عليها مؤرخو الفكر الاقتصادي رأسمالية صناعية (*Industrial Capitalism*)، نتيجة للمنافسة الشديدة بين الأمم، وحاجتها المستمرة إلى نمو اقتصادي، بوساطة أدوات أخرى، تختلف عن مراكمة المعادن النفيسة، ومن هذه الوسائل الصناعة والتصنيع والتصدير، التي زادت من ثرواتها. وقد سادت أفكار جديدة، في مدة التحول وضعف الميركنتالية.

كانت الحكومات، في عهد الميركنتالية القوية، تجبي الضرائب حسب قدرة الأشخاص الطبيعيين والمعنويين، وكانت زيادة الثروة هدفاً بحد ذاته، بوصفه وسيلة تزيد من قوة الدولة. أما الآن فقد ساد شعار آخر يرى أن أفضل الدول هي التي تحكم بأقل قدر ممكن من التدخل. وقد ركزت معظم الكتابات، في هذه المرحلة، على التحول من العقيدة التجارية إلى التجارة الحرة (*Free Trade*)، ومبادئ حرية العمل والانتقال (*Laissez Faire & Laissez Passé*). على الرغم من التحولات على المستوى الأوروبي كله، إلا أن الممارسة الفرنسية للميركنتالية قد اختلفت، بشكل عام، عن مقابلاتها البريطانية. فقد رسخ جين كولبيرت مبادئ الاحتكارات والامتيازات الكبرى للحكومة والطبقة الأرستوقراطية، بوصفها وسيلة لاقتصاد الربح على حساب الضرائب. وتقاسم الملك الفرنسي سلطة فرض الضرائب مع الأرستوقراطيين، ما أدى إلى سير الميركنتالية الفرنسية في اتجاه آخر. وأدت هذه الأحوال والرؤى المختلفة إلى نشوء مدرستين فكريتين، في الاقتصاد: المدرسة الفيزيوقراطية الفرنسية، والمدرسة التقليدية (الكلاسيكية) البريطانية.

تعود كلمة فيزيوقراطية إلى مصدر لاتيني يعني دور الطبيعة (*Rule of Nature*). ويعود الأصل في استخدامها إلى بيير صاموئيل دي نوميروس (*Pierre Samuel Du Pont de Numours*)⁽¹²⁾، وهو أحد مؤرخي المدرسة نفسها. وقد ركز مستخدمو الكلمة على الأرض بوصفها الطبيعة الأم التي نشأ منها البشر، منها يقتاتون ومن خيراتها ينتفعون. وللبشر، حسب رأي منظري المدرسة، الحق بالأرض وزراعتها، وتطويرها. وتبني مفكرو هذه المدرسة فلسفة التحرر من قيود الحكومة، وسياساتها المقيدة للعمل والتنقل.

نشأت المدرسة الفيزيوقراطية نتيجة لردود الفعل الفكرية التي تبناها قادة الفكر والتشريع الفرنسيون. فقد لاحظ هؤلاء أن الحكومات الفرنسية قد شجعت الصناعة والتصنيع، وأهملت الزراعة، ولم تتمكن، في الوقت ذاته، من معالجة المشاكل

11- يستند الحديث في هذا المسرد إلى ما ورد في كتاب واضع المعجم، تاريخ الفكر الاقتصادي، الجزء (1)، دار وائل،

عمّان - الأردن، (2021).

12 - Haggard (December 2009). "The Politics of Friendship: Du Pont, Jefferson, Madison, and the Physiocratic Dream for the New World" (PDF). *Proc. Am. Philos. Soc.* 153. Archived from the original (PDF) on 14 February 2017. Retrieved 19 May 2016.

المالية التي أغرقتها، نتيجة للحروب وترف الملوك وجشع الطبقة الأرستوقراطية. وكان المفكر والمُشرّع الفرنسي **بيير لي بيسان دي بويغولبيرت** (*Pierre Le Pesant de Boisguilbert*) من أوائل من كتبوا عن أساسية **الأرض** للإنتاج بشكل خاص، والاقتصاد بشكل عام.

كان **بويغولبيرت** مُشرّعاً ومالكاً لأراضٍ زراعية واسعة. وقد تبنى فكرة أن **الزراعة أعلى شأنًا ومقاماً من الصناعة والتصنيع**، وألا يُدعم التصنيع على حساب السكان الريفيين. ودافع عن رفع أسعار السلع الزراعية. وعزّف الدخل الوطني بدلالة الاستهلاك، وأن الاستهلاك هو المحرك الأساسي للاقتصاد الوطني. واقترح أن يكون عُشر قيمة الإنتاج الزراعي ضريبة تذهب إلى خزينة الحكومة، من أجل ترسيخ أهمية الزراعة، وإقناع المسؤولين الحكوميين بضرورة الاهتمام بالأرض والنشاط الزراعي، لأن مقدار الضرائب المحصلة عالٍ. ويُقرّ مؤرخو الفكر الاقتصادي أن مقترحات **بويغولبيرت** كانت من أوّل الأفكار التي طرحها المنظرون الفرنسيون عن **الفلسفة الفيزيوقراطية**.

يُعدّ الطبيب وعالم الاقتصاد **الفيزيوقراطي فرانسوا كويسني** (*Francois Quesnay*) من أشهر مُنظري **الفيزيوقراطية** منذ وجودها حتى اندثارها بوصفها فلسفة ومبدأ عمل. ولد لأبوين فقيرين يعملان في الزراعة، درس الطب، وقد أصبح طبيباً مشهوراً بوساطة عمله طبيباً لعشيقته الملك لويس الخامس عشر، ثم طبيباً للملك نفسه. استغلّ قربه من الوزراء، وقربه من ديوان الملك ومخالطته للساسة الفرنسيين والأرستوقراطيين فنشر أفكاره عن أهمية **الأرض والزراعة**.

بدأ اهتمام **كويسني** بالاقتصاد في العام (1756). وقد طُلب منه أن يُقدّم مساهماتٍ فكرية عن **الزراعة والمزارع لموسوعة** (*Encyclopédie of Diderot and d'Alembert*)، وقد نُشرت ثلاث مقالات له في الموسوعة. لكن قراءته المعقدة في أعمال المفكرين والاقتصاديين الفرنسيين، جعلت منه عالماً حقيقياً في الاقتصاد، وشجعت على صياغة نظريته في **الفيزيوقراطية**⁽¹³⁾. وفي العام (1756) كتب **كويسني** ما سمّاها **الجدول الاقتصادية** (*Tableau Économique*)⁽¹⁴⁾، شرح فيها تصوره لتدفقات الدخل بين القطاعات الاقتصادية. وهي الجداول ذاتها التي أصبحت أساساً للنظام **الفيزيوقراطي**، وأساساً فكرياً لنظام **المدخلات - المخرجات** (*Input-Output*) الذي أتى على ذكره بعض علماء الاقتصاد وفلاسفته **كارل ماركس** و**بيير سرافا** و**ويسلي ليونتييف**. وأصبحت الجداول وطريقة تفسيرها أساساً في **النظرية الحديثة للتوازن العام** (*General Equilibrium Theory*).

يبدأ **كويسني** من رؤيته أن **الأرض هي المورد الوحيد لصافي الإنتاج** (*Net Product*). وحسب رأيه يُعرف صافي الإنتاج بأنه الفائض من الإنتاج عن التكاليف، أي الربح الصافي، العيني أو النقدي. وقد تمسك برأيه الذي يرى أن التجارة والتصنيع عمليتان عقيمتان، وأن قيمة مدخلاتهما تساوي قيمة مخرجاتهما. أما الأرض فهي المورد الوحيد الذي يخرج منه أكثر مما يدخل فيه. وأن ثروة الأمم تكمن في ناتجها الصافي.

ميّز **كويسني** بين **نظام الطبيعة** (*Nature's Order*) و**النظام المثالي الذي يبتدعه البشر** (*Human-Idealized, Order*). ومن مفارقاته أنه عارض الأفكار **الميركنتالية** التي تبناها **كولبيرت**، وهي الأفكار ذاتها التي سادت في العهد السابق **لكويسني**، وبقيت قوية في عهده. وقد تأثر بفلسفة **حرية العمل والتنقل**، وعمل ما كان في وسعه كي تتخلص فرنسا من ممارسات الإقطاع الزراعي، التي سادت في العصر الوسيط، وتبنّى الحالة المثالية التي أطلق عليها هو ومعاصروه **الحالة الطبيعية** (*Natural State*). وقد تصور **الحالة الطبيعية** على أنها **التدفق الدوراني المتوازن** (*Balanced Circular Flow*) للدخل بين القطاعات الاقتصادية، وبالتالي بين الطبقات الاجتماعية، على نحو يُعظم صافي القيمة. وقد شبهها **كويسني** بالدورة الدموية لجسم الإنسان⁽¹⁵⁾.

13- Two Physician-Economists: Sir William Petty, (1623-1687); Francois Quesnay (1694- 1774), Jacob H. Hollander, 1915, Bulletin of the Johns Hopkins Hospital, Vol. 26.

14- لم يضع **كويسني** مؤلفه عن الجداول الاقتصادية باسمه، بل وضعه باسم مستعار، لأن عمله في ديوان الملك قد فرض عليه وضعاً مُقيداً. وقد وضّح **دي نوميروس** هذه الحقيقة بعد سنوات كثيرة من نشر الجداول.

15- Pressman, S. (1994), Quesnay's Tableau Économique: A critique and reassessment. New York: A.M. Kelley.

يُبين تدفق الموارد، في الشكل الآتي، نموذج **كويسني** في المدخلات - المخرجات، من الحال الابتدائي حتى الحال النهائي، تُصوّر فيه العلاقة بين المزارع ومالك الأرض والعامِل الفني (**المهني**). ويتشكل نموذج **كويسني** من سبع مراحل مُتتابعة: **أولاً) مرحلة الحال الابتدائي (Initial Position)** لكل من **الفلاح (Farmer)**، و**مالك الأرض (Landlord)** و**العامِل الفني (Artisan المهني)**.

ثانياً) مرحلة الحقن الابتدائي: يزرع المزارع (الفلاح)، على سبيل المثال، الحبوب في حياة زراعية لمالك الأرض، الذي بدوره يقدم النقد لشراء الحبوب، ويعمل العامِل الفني على صيانة الأدوات الزراعية، ويطورها.

ثالثاً) مرحلة التدفقات المتداخلة (Zig - Zag Flow): يوظف المزارع العمالة الزراعية ويستعين بالعمال الفنيين، أما العمالة الزراعية فتقدم خدمة الحراثة والبذر والحصاد والنقل إلى المستودعات أو أسواق البيع، مقابل الأجور. ويقدم المزارع للعمال الزراعيين ما يحتاجونه من سلع زراعية، إضافة إلى الأجور. وهذه العلاقة الأخيرة تنطبق على العمال الفنيين، فهم يقدمون خدماتهم مقابل الأجور، ويشترّون السلع الزراعية من المزارع.

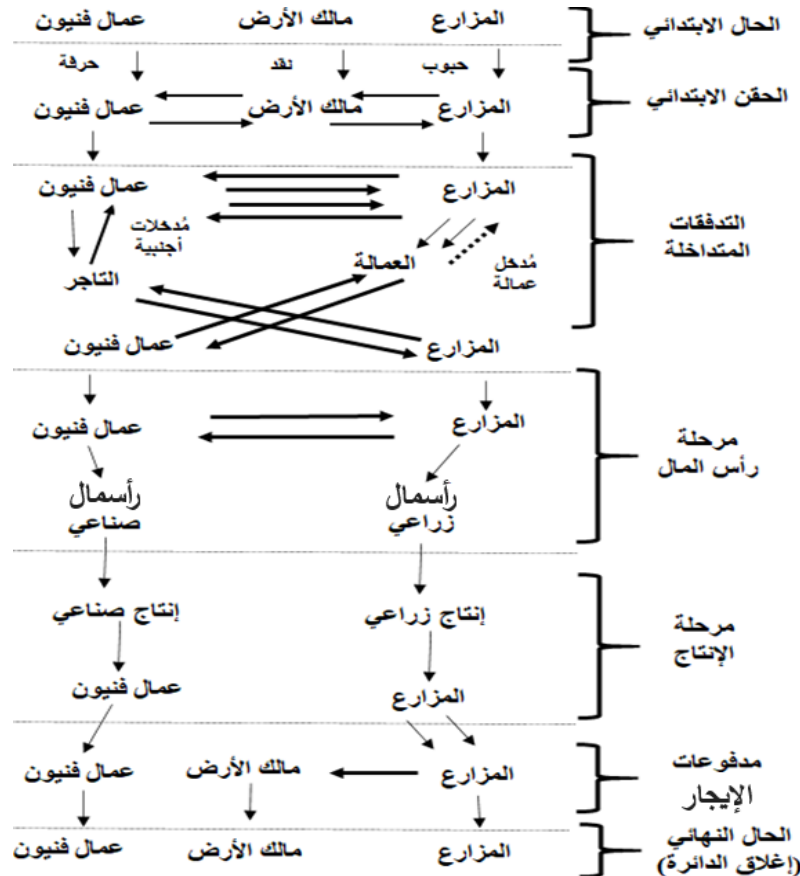
يوجد في **مرحلة التدفقات المتداخلة** ما يُسمى **التاجر (Merchant)**، وهو وسيط عند المزارع والعامِل الفني. فقد يستورد التاجر مدخلات فنية أجنبية، وربما يشتري المنتج الزراعي كي يُصدّره.

رابعاً) مرحلة رأس المال: يوفر المزارع **رأس المال الزراعي (Agricultural Capital)**، ويوفر **الفني رأس المال الصناعي (Manufacturing Capital)**.

خامساً) مرحلة الإنتاج: يوفر المزارع السلع الزراعية النهائية، وينتج الفني الأدوات الصناعية.

سادساً) مرحلة دفع الإيجار (Rent Payment): يدفع المزارع بدل إيجار الأرض، ويستلم **العامِل الفني** بدل إيجار المعدات (**في حالة تأجيرها**).

سابعاً) مرحلة إغلاق الدائرة (Circuit Closed): يعود الوضع إلى الحال الابتدائي، وتكرر الدورة. وهكذا يتطور الإنتاج ويرتفع الدخل.



رأي كويسني بخصوص **نظرية السعر** (*Theory of Price*) مقابل **نظرية القيمة** (*Value Theory*):

لم تتوقف مساهمة كويسني عند تصميم الجداول الاقتصادية، والوصول إلى حالة التوازن، بل تجاوزت ذلك بالخوض في **نظرية السعر**، اعتماداً على مبدأ (*Bon Prix*)، أي **السعر العادل** (*Just Price*) الذي يعكس كلفة الإنتاج. وهو **السعر** الذي يقع في منتصف المسافة بين الكلفة التي تؤدي إلى **الربح** والكلفة التي تؤدي إلى **الخسارة**. ما يعني أن كويسني قد تبني السعر الذي لا يؤدي إلى **ربح** ولا يؤدي إلى **خسارة**، لكنه يُغطي كلفة **الفرصة البديلة** (*Opportunity Cost*)، لكن على النحو الذي يؤدي إلى زيادة الإنتاج. واللافت في أفكار كويسني أنه ميز بين قيمة الاستعمال للسلعة من وجهة نظر المشتري (**المستهلك**) وقيمة البيع من وجهة نظر المنتج (البائع). ويمكن القول إن لكويسني نظرية في السعر ونظرية أخرى في القيمة.

جدول المدخلات - المخرجات عند الفيزيوقراطيين

المدخلات (المشتريات)				المخرجات (المبيعات)
المزارع	مالك الأرض	الفني	المجموع	
2500	1250	2500	6250	المزارع
2500	صفر	صفر	2500	مالك الأرض
1250	1250	صفر	2500	الفني
6250	2500	2500	11250	المجموع

يُفسر الجدول نفسه بنفسه، ف**مجموع المدخلات يساوي مجموع المخرجات**، لكن صافي الإنتاج يتعاضد في كل دورة، لأن المدخلات (المشتريات) تتضمن ربح البائع للخدمة أو للسلعة، وتتضمن المخرجات قيمة الربح ذاته، وهكذا.

كان وزير المالية والفيلسوف والعالم الفرنسي **آن روبرت ثرقو** (*Ann Robert Jacques Turgot*) من ألمع قادة الفكر الفيزيوقراطي⁽¹⁶⁾. كان إدارياً منمهماً في عمله، ومفكراً وصل إلى درجة عالية من الفكر. فقد طور نظاماً اقتصادياً نظرياً عن **التبادل** (*Exchange*)، بوساطة تصوره اقتصاداً يتكون من شخصين، ثم من أربعة أشخاص، وحاكي تصرفات هؤلاء الأفراد في مجال البيع والشراء حتى وصل إلى نظريته في القيمة والنقود.

خالف **ثرقو** الفكر الميركنتالي، ووصفه بأنه امتيازات لمجموعات احتكارية قدماتها الحكومات لطبقة التجار والأرستوقراطيين، على حساب النشاطات الاقتصادية المنتجة الأخرى. وقد نشر مؤلفاً عن ذلك تحت عنوان **تأملات في تشكل الثروة وتوزيعها** (*Reflections on the Formation and Distribution of Wealth*)، وكان ذلك في العام (1770). وقد عدَّ **ثرقو** هذه الممارسات بأنها أخطاء فكرية فادحة ارتكبتها الساسة الفرنسيون، نتيجة لعدم معرفتهم بالاقتصاد والتجارة. ودافع عن التجارة الحرة، وإزالة كل العوائق أمام حركة الصادرات والمستوردات، لأن كل الأطراف تستفيد من هذا النشاط المربح. وكان **ثرقو** من أوائل الذين كتبوا عن **المصلحة الشخصية** (*Self-Interest*)، بوصفها محركاً للعمل والإنتاج الذي يصب في مصلحة الجميع. ورأى أن مراقبة الأنشطة الاقتصادية المنتجة والمقيدة للعمل تُلحق الضرر بالاقتصاد، وتكون مكلفة على الحكومة بشكل باهظ. ولذلك لا بد للحكومة أن تتبنى سياسات **حرية العمل والتنقل** لمن يريد، في إطار مصلحة الدولة، لا أن تتبنى سياسات التجار الذين يكون في مصلحتهم الغش من أجل تعظيم الربح الريعي.

استطاع **ثرقو** أن يُطوّر جزءاً من الإدارة الاقتصادية لفرنسا، فمن أوائل أعماله إلغاء نظام **الجمعيات الحرفية** (*Guild System*)، الذي كان سائداً في أوروبا منذ العصور الوسطى. وكان تحفظه على ذلك النظام ناتجاً عن المعوقات

16- Turgot (baron de l'Aulne), Anne-Robert-Jacques (2011), *The Turgot Collection: Writings, Speeches, and Letters of Anne Robert Jacques Turgot, Baron de Laune*, Ludwig von Mises Institute.

التي وضعها النظام أمام التجارة والصناعة وتطوير الحرف. وقد تبنى في عهده سياسة **الضريبة الواحدة على الممتلكات** (*Single Tax on Property*)، قصد بها الممتلكات الزراعية، وخاصة الأرض.

تُعدُّ **نظرية ثرقو** في رأس المال والفائدة سابقة على كل النظريات الحديثة في هذا المجال، وقد سبق **نظرية المدرسة النمساوية** بما يقارب القرن في تعمقه في النظرية. ورأى أن الثروة تتراكم بوساطة استهلاك الإنتاج السنوي وإدخاره. وأن على الرأسمالي أن يَدَّخِر كي يدفع أجور العاملين في إنتاج السلعة، ثم يَحَقِّق الربح والإدخار. وينطبق هذا المبدأ على الرأسمالي الزراعي.

تميز **ثرقو** عن بقية **الفيزيوقراطيين** في تطويره **قانون تناقص الغلة** (*Law of Diminishing Returns*)، وتبنيه فكرة أن البشر لا بد أن يتدخلوا في تحويل الموارد الطبيعية من حالٍ إلى آخر، ومن هذه الفكرة أقر أن عوامل الإنتاج الرئيسية هي **الأرض والعمالة والزمن** (*Land, Labor and Time*). أما عن النقود، فقد خالف الرأي السائد بأنها قطع معدنية تستخدم في التعاملات التقليدية، وشدد على أن النقود ضرورة للتجارة، وهي شكل من أشكال الثروة، لأن لها قيمة، ولها قيمة في التبادل التجاري. لكنه أقر أن قيمتها **شخصانية** (*Subjective*) و**نسبية** (*Relative*)، تتبدل بين لحظة وأخرى.

تحريض سلمي (*Picketing*) (105):

في **النقابات العمالية** (*Labor Unions*)، و**الإضرابات العمالية** (*Labor Strikes*)، هو **إقناع لفظي أو جسدي للعمال**



بعدم دخول مباني المنشأة التي يوجد معها خلاف صناعي (عمالي) (*Industrial Dispute*).

لا تسمح الدول، في معظم الأحيان، **بالتحريض على العنف**، وتُجبر أصحاب العلاقة على **الدخول في مفاوضات**، تحت إشراف **مراقبين**، أو بوساطة **مُحكِّمين ثقات**.

معدل أجر على القطعة (*Piece Rate*) (106):

في **سوق العمل** (*Labor Market*)، و**نظرية المنشأة** (*Theory of the Firm*)، هو **شكل من أشكال تشغيل العمال**، يعتمد **معدل أجره** العمال فيه على عدد وحدات السلعة التي يُنتجونها. وقد كان هذا الشكل من **التشغيل** سائداً في عقود الثورة الصناعية الثانية، حتى العقود الأربعة الأولى من القرن العشرين الماضي، وبقي في بعض **أنظمة التسويق**، التي تدفع **مكافأة مقابل عدد الوحدات المباعة**، لكن الأجر على القطعة أصبح طريقة في تحفيز العمال، الذين يتلقون أجور العمل لكل ساعة، على زيادة إنتاجيتهم، لكل ساعة عمل.

(راجع مسرد: **معدل أجر بالساعة** (*Time Rate*)).

نظام تشغيل بالقطعة (*Piecework System*) (107):

في **سوق العمل** (*Labor Market*)، و**نظرية المنشأة** (*Theory of the Firm*)، هو **نظام تشغيل العمال**، يعطي **أجور العمال حسب عدد وحدات السلعة الذي ينتجونها**. وهو نظام بديل عن دفع الأجور مقابل ساعات العمل. على الرغم من التلاشي التدريجي لهذا النظام، واستبدال نظام الأجر لكل ساعة عمل به، فقد بقي في بعض أنظمة التسويق، التي تدفع مكافأة العمل حسب كمية السلعة التي يسوقها العامل (**الموظف**).

(راجع مسرد: **معدل أجر على القطعة** (*Piece Rate*)).

آرثر سيسيل بيغو (Arthur Cecil Pigou) (108):



في تاريخ الفكر الاقتصادي (*History of Economic Thought*)، بخاصة في اقتصاديات الرفاء (*Welfare Economics*)، هو عالم اقتصاد بريطاني، عاش في المدة (1877 - 1959). كان أحد أعمدة علم الاقتصاد في كامبريدج (*Cambridge*)، وزميلًا في كلية كنغ (*King's College*) في المدة (1902 - 1959)، وأستاذًا للاقتصاد، بعد عالم الاقتصاد الشهير ألفريد مارشال (*Alfred Marshall*) في المدة (1908 - 1943). له مساهمات مشهورة، منها كتابه الثروة والرفاء (*Wealth and Welfare*) الذي نشره في العام (1912)، والذي وسعه ليصبح كتاباً مشهوراً تحت عنوان اقتصاديات الرفاء (*The Economics of Welfare*)، شرح فيه، تأسيساً على أفكار مارشال، دراسته عن حجم الدخل الوطني وتوزيعه، وحالات تدخل الحكومة. كما ألف كتاباً أخرى، منها التقلبات الصناعية (*Industrial Fluctuations*)، الذي نشره في العام (1927)، والتمويل العام (*Public Finance*) في العام (1928)، والتشغيل والتوازن (*Employment and Equilibrium*) في العام (1941). وقد كان ناقداً للنظرية العامة (*General Theory*) التي وضعها عالم الاقتصاد جون كينز (*John Keynes*)، إلا أنه اعترف قبل وفاته بأصالتها، على الأقل حسب رأيه، ومساهمتها في تقدم علم الاقتصاد.

أثر بيغو (Pigou Effect) (109):

في الاقتصاد الكلي (*Macroeconomics*)، والنقود (*Money*)، هو مصطلح فسره الاقتصاديون تحت معنيين

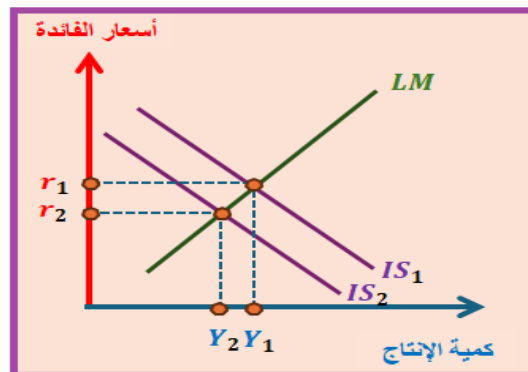


مقاربين: (1) انخفاض كبير في الأسعار يُطلق أثراً للثروة (*Wealth Effect*)، يولد حالة التوظيف الكامل (*Full Employment*)، أي أن انخفاض الأسعار يرفع كمية النقد السائل بأيدي المستهلكين، جاهزة للإنفاق، ثم يزيد الطلب،

والإنتاج، ثم يزيد العمال للعمل في الإنتاج، ثم يعود الاقتصاد إلى سعر الفائدة الطبيعي.

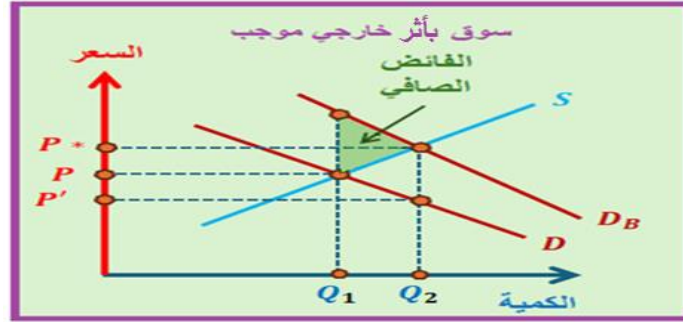
(2) الأثر الذي يحدث للإنفاق الاستهلاكي (*Consumption Expenditure*)، نتيجة للتغير في قيمة النقود الحقيقية بسبب التغير في عرض النقد (*Money Supply*). على سبيل المثال تؤدي زيادة عرض النقد إلى زيادة في مستوى أسعار السلع، وانخفاض آني في القوة الشرائية للنقود، ثم انخفاض في الاستهلاك.

يُبين الشكل الثاني المرفق كيف يؤدي انخفاض الادخار - الاستثمار من (IS_1) إلى (IS_2) إلى انخفاض أسعار الفائدة من (r_1) إلى (r_2) ، لكن الإنتاج ينخفض من (Y_1) إلى (Y_2) .



إعانة بيغوفية (Pigouvian Subsidy): (110)

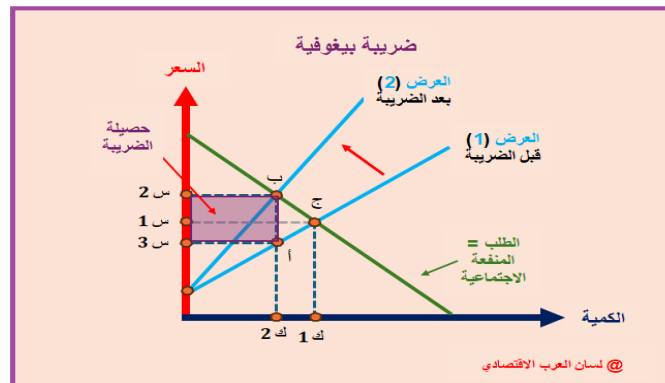
في النظرية الاقتصادية (Economic Theory)، خاصة في مجال الإنتاج (Production)، والتجارة (Trade)، والآثار الخارجية (Externalities)، هي إعانة نقدية أو عينية، تقدمها الحكومة لقطاعات اقتصادية معينة، من أجل إنتاج مزيد من البضائع والخدمات، التي تؤدي إلى منافع إضافية، محلياً، أو إلى قطاع التجارة الوطني. يُبين الشكل المرفق أن التقاطع المعتاد لمنحنى الطلب ومنحنى العرض يكون بين (S) و (D) ، مقابل السعر (P) ، لكن الإعانة البيغوفية تعمل على إزاحة منحنى الطلب إلى الموقع (D_B) ، فترتفع الكمية المستهلكة من (Q_1) إلى (Q_2) ، ويكون مقدار الإعانة البيغوفية مساوياً للفرق بين (P^*) و (P') ، معبراً عنها بمساحة المثلث الأخضر الغامق، المُبين بالشكل تحت عنوان الفائض الصافي.



ضريبة بيغوفية (Pigouvian Tax): (111)

في نظرية المنشأة (Theory of the Firm)، خاصة في الإنتاج والتكاليف (Production & Costs)، واقتصاديات الرفاء (Welfare Economics)، والتمويلات (المالية العامة) (Public Finances)، واقتصاديات الموارد والبيئة (Economics of Resources & Environment)، بخاصة في الآثار الخارجية السالبة (Negative Externalities)، هي ضريبة تصحيحية (Corrective Tax)، تُفرض على المنشآت التي تُسبب ارتفاعاً في كلف الآثار الخارجية، أي كلفة الضرر الذي يُسببه الإنتاج، والآثار الخارجية الضارة الناتجة عنه، كالتلوث البيئي، والضوضاء.

يُبين الشكل البياني المرفق حالة الطلب على السلعة، التي تسبب الضرر (كالتلوث البيئي)، قبل الضريبة، حيث تكون الكمية التوازنية منها تساوي (ك 1) والسعر التوازني يساوي (س 1)، عند النقطة (ج). وبعد فرض الضريبة على كل وحدة من السلعة يدور منحنى العرض من الموقع (العرض 1) إلى الموقع (العرض 2)، ما يؤدي إلى حدوث توازن جديد، عند النقطة (ب)، مقابل الكمية الأقل (ك 2) والسعر الأعلى (س 2)، لكن السعر الذي يتلقاه المنتج يكون (س 3)، وتكون حصيلة الضريبة مساوية لمساحة المستطيل (س 3 أ ب س 2). أما المثلث (أ ب ج) فهو يمثل خسارة الوزن الميت (Dead - Weight Loss)، التي لم يستفد منها أحد.



كتاب زهري (Pink Book) (112):

في ميزان المدفوعات (*Balance of Payments*)، هو بند حسابات ميزان المدفوعات البريطاني.

اقتصاد زهري (Pink Economy) (113):

في قطاع الأعمال (*Business Sector*)، بخاصة في الطلب على السلع الشاذة، هو مجموعة من المنشآت العاملة في بيع البضائع والخدمات التي يطلبها الشاذون جنسياً (*Homosexuals*)، وعادة يُديرها الشاذون جنسياً. وتشمل هذه المنشآت حانات الخمر، والمطاعم، والفنادق، ومحلات بيع الملابس، ومحلات بيع الكتب. وبسبب عدم وجود عائلات لهؤلاء الناس، فإن الدخل المتاح لهذه الفئة عادة يكون عالياً نسبياً، للإنفاق على هذه السلع.

شخص جذاب (Pippy) (114):

في الاجتماع الاقتصادي (*Socioeconomic*)، هو شخص، عادة يكون غنياً إلى حد ما، يعيش في منطقة تكون أسعار العقارات فيها مرتفعة، ويكون في منتصف العمر، يرث عن والديه ممتلكات مختلفة، بما فيها العقارات في المنطقة الغنية، ما يُساعد على الحفاظ على نمط المعيشة في المنطقة وأسعار العقارات فيها.

لجنة تسوية (Pit Committee) (115):

في السوق التمويلي (*Financial Markets*)، بخاصة في أسواق عقود المستقبل (*Futures Contracts*)، هي لجنة مؤلفة من إدارة السوق وبعض المختصين فيه، بهدف تصحيح تسوية الأسعار اليومية لعقود المستقبل.

بيتزبيرغ زائد (Pittsburgh-Plus) (116):

في تاريخ الفكر الاقتصادي (*History of Economic Thought*)، بخاصة في صناعة الحديد (*Steel Industry*) الأمريكية، هو نظام تسعير (*Pricing System*)، صممه عدد من أقطاب صناعة الحديد الأمريكيين في شمال الولايات المتحدة الأمريكية، من أجل إبقاء الجنوب الأمريكي في حالة ضعيفة وغير مميزة في صناعة الحديد. وقد عمل أقطاب صناعة الحديد الشماليون في التأثير على شبكة قطارات نقل الحديد في سبيل رفع أسعار نقل حديد الجنوب، ومعاقبته، في المدة إعادة الإعمار، بعد انتهاء الحرب الأهلية الأمريكية، (1864).

وضع (Placing) (117):

في السوق التمويلي (*Financial Markets*)، بخاصة في سوق تبادل الأسهم (*Stock Exchange*)، هو أسلوب (طريقة) تُباع فيه الأسهم وتُشتري، يتفق بوساطته البائع والمشتري على ترتيب عملية البيع والشراء بشكل خاص، من غير اللجوء إلى سوق تبادل الأسهم.

تخطيط، وبرمجة، ووضع الموازنة (Planning, Programming, Budgeting) (118):

في التمويلات (المالية) العامة (*Public Finances*)، بخاصة في وضع الموازنة (*Budgeting*)، هو نظام تبنته الحكومة الاتحادية للولايات المتحدة الأمريكية، ابتداءً من العام (1960)، تُقيّم بوساطته أوجه الإنفاق من الموازنة العامة، بشكل كلي، مع أخذ الأثر الكلي للإنفاق بعين الاعتبار، وذلك بالاعتماد على مبدأ تحليل الكلفة - الفائدة (*Cost-Benefit Analysis*).

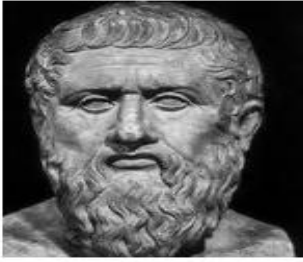
نقود بلاستيكية (Plastic Money) (119):

في النقود والصيرفة (المصارف) (Money & Banking)، هي بطاقات الائتمان (Credit Cards)، والبطاقات المدفوعة سلفاً (Debit Cards)، المصنوعة من البلاستيك، يستخدمها المتعاملون بدلاً من النقود الورقية أو المعدنية، وبديل الشيكات الشخصية، في دفع أثمان البضائع الاستهلاكية، والخدمات.

أفلاطون (Plato) (120):⁽¹⁷⁾

في تاريخ الفكر الاقتصادي الهيليني (الإغريقي) (Hellenistic Economic Thought)، هو مفكر وفيلسوف إغريقي (يوناني) عاش في المدة (428 - 348) قبل الميلاد. وكان أول من تحدث، في كتابه

أفلاطون



الخامس الجمهورية والقانون (Republic and Laws) من جمهورية أفلاطون (Plato Republic) عن المبادئ الاقتصادية الأساسية، بما فيها مبدأ تقسيم العمل (Division of Labour)، بناءً على القدرات الطبيعية للأشخاص. وناقش دور النقود (Role of Money)، ودافع عن ضوابط التبادل التجاري (Exchange Controls)، والملكية المشتركة (Common Property).

من أجل أن نتلمس الأصل المعرفي لتاريخ الفكر الاقتصادي قد يكون من المفيد أن نبدأ ببعض حوارات أفلاطون مع تلاميذه، عن مفهوم الدولة المثالية (Ideal State)، على نحو ما وردت في الفصل (6) من الكتاب (II) لجمهورية أفلاطون⁽¹⁸⁾: حيث يقول أفلاطون في حوار: "ناشدني غلاؤن (Glaucou)⁽¹⁹⁾، وبقية التلاميذ، بكل الوسائل، ألا أدع السؤال يسقط، وأن أستمّر بالبحث ... أرادوا الوصول إلى الحقيقة، أولاً) عن طبيعة العدل والظلم، وثانياً) عن الميزة النسبية لكل من العدل والظلم. وقد أخبرتهم بما أفكر، إذ إن طبيعة التقصي ستكون جدية، وإنه يحتاج إلى عيون متبصرة (قوية). وقلت: إننا لسنا أذكاء عظماء، وعلينا أن نتبنى منهجاً سائبينه الآن.

قلت: لنفترض أن شخصاً قصير النظر قد طُلب منه أن يقرأ أحرفاً صغيرة الحجم من مسافة بعيدة. وفي الوقت ذاته خطر على بال شخص آخر أن حروفاً مشابهة موجودة في مكان آخر، أكثر اتساعاً وحجماً، وأن الحروف في المكان الأوسع والأكبر كانت أكبر حجماً من الحروف الصغيرة المطلوب قراءتها، فإذا تحقق ذلك فإنه سيُعدُّ حظاً عظيماً. أجاب أديمانتوس (Adeimantus)⁽²⁰⁾، نعم صحيح، لكن كيف ينطبق ذلك على التقصي الذي نفعله؟ قلت: سأخبرك؛ العدل هو الشيء الذي نبحث به، وهو فضيلة فردية في بعض الأحيان، وفضيلة في الدولة في أحيان أخرى. فأجاب أديمانتوس، نعم صحيح. فقلت: أليست الدولة أكبر وأوسع من الفرد؟ فأجاب أديمانتوس، بلى، صحيح.

قلت: في الشيء الأكبر حجماً والأوسع سيكون مقدار العدل أكبر، ومن السهولة أن نميزه. وبناءً على ذلك أقترح أن نتقصى طبيعة العدل والظلم الموجودين في الدولة، ثم نتقصى عن طبيعتهما عند الفرد، أي التقصي من الكبير نحو الصغير، ثم مقارنة كل حالة.

17- يعتمد شرح هذا المسرد على كتاب واضع المعجم، تاريخ الفكر الاقتصادي، الجزء الأول، دار وائل، عمان - الأردن، (2021).

18- Plato Republic, translated by John Davies and David Vaughan, Wordsworth Classical of Literature, 1990.

19- ابن أرسطون، وهو الأخ الأكبر للفيلسوف أفلاطون، ومحاور سقراط الرئيس في الجمهورية.

20- هو ابن أرسطون، والأخ الثاني لأفلاطون.

أجاب أديمانتوس: هذا مقترح ممتاز. فقلت: إذا تخيلنا أن الدولة كانت في طور التخلق، فإننا سنرى العدل والظلم في طور التخلق. فأجاب أديمانتوس: نعم صحيح.

قلت: إن الدولة تنشأ من حاجة البشر لها، ليس فيها فردٌ يُمكنه أن يكفي بذاته، الكل فيها لديه حاجات، ولا يُمكن أن نتصور أصلاً آخر للدولة".

يستمر أفلاطون في حوارهِ ويتخيل أن في الدولة بشراً يختلفون في أهوائهم وأمزجتهم ومطالبهم وأعمالهم، وأن لكلٍ منهم حاجاته، وأن هناك أشخاصاً تتحصر وظائفهم في سد حاجات الآخرين. وعندما يجتمع كل هؤلاء الأشخاص، أي أصحاب الحاجات مع من يسد حاجاتهم، في حيز جغرافي واحد تتكون الدولة. وينشأ التبادل بين الأفراد؛ شخص يأخذ وآخر يُعطي، ويكون التبادل في صالح الجميع. والطعام هو أكثر الحاجات ضرورة، وهو شرطٌ للحياة. أما الحاجة الثانية فهي السكن.

كان أفلاطون يطرح السؤال تلو السؤال على تلاميذه، عن طريقة سد الحاجات، فقال لتخيل أن شخصاً ما كان مُرتبياً للماشية، وآخر عامل بناء، وآخر حائكاً للقماش، وآخر صانعاً للأحذية، وآخر يعمل عملاً إنتاجياً آخر. ما يعني، من وجهة نظره، أن أبسط أشكال الدول، أو الأكثر تجريداً، يتكون من خمسة أشخاص، ينتج أحدهم واحدة من الحاجات الضرورية له وللأربعة البقية، وهكذا يتصرف كل واحدٍ من الأشخاص الخمسة.

سبق أفلاطون زمنه بقرون كثيرة، وسبق آدم سميث (Adam Smith)، في إعادة استكشاف مبدأ تقسيم العمل (Division of Labor)، فتصور أن واحداً من السكان الخمسة قد يكفي بإنتاج الطعام لنفسه فقط، ولا يكتثر للبقية، ما يعني أنه يضطر إلى تصنيع الحذاء الذي يحتاجه، ويضطر إلى حياكة القماش الذي يحتاجه، وهكذا. لكن إنتاج شخصٍ واحد لكل شيء هو هدرٌ للوقت، وبالتالي فإن توزيع الأعمال بين الأشخاص الخمسة يؤدي إلى تعظيم الإنتاج، وتراكم الخبرة والمعرفة. وأكد عمل الفرد بما تقتضيه طبيعته العقلية والجسمانية، ما يعني أنه أدرك معنى مبدأ الميزة النسبية (Comparative Advantage) للفرد والجماعة، والتخصص (Specialization)⁽²¹⁾، كذلك. فهذا الفرد يُتقن هذه الصنعة، وذلك الشخص يُتقن تلك الصنعة، لأن البشر متفاوتون في قدراتهم الجسدية والعقلية. وأكد هذا المبدأ في واحدٍ من حواراته: "... هل سنحصل على عمل جيد إذا أدى الفرد أكثر من عمل، أم إذا أدى عملاً واحداً؟ ... أجب أديمانتوس: عندما يؤدي عملاً واحداً". وهو مبدأ التخصص في الإنتاج، الذي يُفاخر به علماء الاقتصاد الوضعي المعاصرون.

يُعلم أفلاطون تلاميذه، بوساطة الحوار الفلسفي الممتع، كيف يستكشفون بعض المبادئ الاقتصادية البسيطة، خاصة عن التجارة البينية، والخارجية. فيقول في واحدٍ من حواراته مع أديمانتوس: "... وأيضاً لا بد من النظر إلى المدينة ... أن تجد مكاناً لا يحتاج فيه الناس إلى أشياء مستوردة قد يكون ضرباً من المستحيل ... ما يعني أنه لا بد من وجود فئة أخرى من المواطنين المختصين ب جلب السلع غير المتوفرة في الخارج (خارج المدينة)، وهم من نسميهم التجار (Merchants)". يسترسل أفلاطون في حوارهِ قائلاً: "... لكن إذا ذهب التاجر إلى المدينة الأخرى خالي اليدين، فيماذا يعود؟ أي أن على المنتجين ألا يكتفوا بإنتاج ما تحتاجه المدينة، بل أكثر. وعلى التجار أن يأخذوا معهم الإنتاج الفائض ويستبدلون به ما نحتاج إليه، وهذا يعني أننا سنحتاج إلى أكثر من مُربٍ واحد للماشية، وأكثر من صانعٍ واحد للأحذية، وهكذا، وسنحتاج إلى ثُجَّار".

عند التمعن بأفكار آدم سميث عن التجارة وتقسيم العمل والتخصص في الإنتاج، في كتابه ثروة الأمم (Wealth of Nations) نجد أن أفكار أفلاطون في جمهوريته قد شكلت المادة الفكرية الأساس لثروة الأمم عند

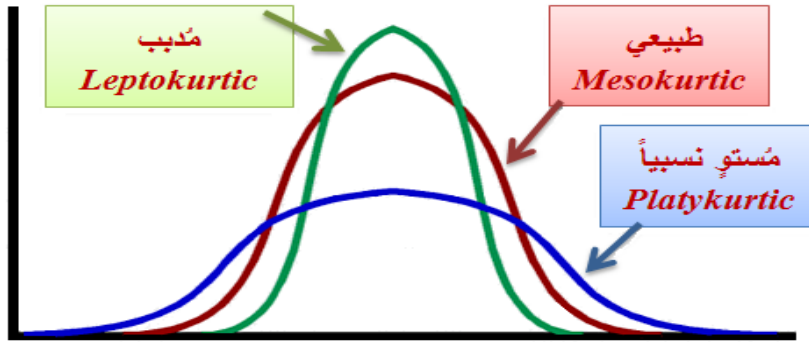
21- ورد في القرآن الكريم ﴿ وَرَفَعْنَا بَعْضَهُمْ فَوْقَ بَعْضٍ دَرَجَاتٍ لِيَتَّخِذَ بَعْضُهُمْ لِبَعْضٍ سُلْخِيًا وَرَحْمَتٌ رَبِّكَ خَيْرٌ مِمَّا يَجْمَعُونَ ﴾ الزخرف (32).

كما ورد على لسان الإمام علي القول المأثور: "قيمة كلِّ إنسان ما يُحسن".

آدم سميث. وفي حوار مع أديمانتوس يقول أفلاطون: "... يكمن هدفنا في تأسيس الثروة المشتركة (Commonwealth) (الرفاء أو السعادة المشتركة)، ليس في جعل فئة معينة من الناس سعداء، بل في تحقيق أعظم سعادة ممكنة للمجتمع بأكمله".

مُسْتَوٍ نَسْبِيًّا (Platykurtic) (121):

في الإحصاء الوصفي (Descriptive Statistics)، والإحصاء الاستدلالي (Inferential Statistics) بخاصة في التوزيعات الاحتمالية (Probability Distribution)، هو الشكل النسبي لتفرطح (Kurtosis) التوزيع الاحتمالي لمتغير عشوائي ما، وهو مقياسٌ لتحذب البيانات أو استوائها. على سبيل المثال، يبين الشكل المرفق الأنواع الثلاثة المعروفة للتفرطح، وهي: المدب (Leptokurtic)، والطبيعي (Mesokurtic)، والمستوي أو شبه المستوي (Platykurtic). وعادة يُتخذ التوزيع الطبيعي مرجعية في مقارنة أنواع التفرطح.



يبين التوزيع المدب أن المشاهدات موزعة بشكلٍ متقارب. ويبين الطبيعي أن المشاهدات موزعة بشكلٍ متساوٍ على جانبي الوسط. ويبين المستوي أن المشاهدات موزعة بشكلٍ متباعد على جانبي الوسط.

لنفترض أن مُستثمراً ما في مشاريع متعددة نظر إلى العائد من ثلاثة استثمارات، وكان توزيع العوائد من أحد الاستثمارات مدبباً والثاني طبيعياً والأخير مستوياً.

ما يستنتجه المستثمر من التوزيع المدبب أن المخاطر من هذا الاستثمار كانت قليلة لأن العوائد متقاربة فيما بينها عن بعضها. وما يستنتجه من الطبيعي هو أن المخاطر متوقعة في العادة. أما الأخير، وهو المستوي، فإنه يبين أن الاستثمار يحمل مخاطر عالية، بسبب تذبذبها بشكل كبير. وعادة تكون قيمة التفرطح للتوزيع المدبب موجبة القيمة، وتكون صفراً للطبيعي، وسالبة للمستوي.

(راجع مسرد: تفرطح (Kurtosis)).

اتفاقية بلازا (Plaza Agreement) (122):

في سوق العملات (Foreign Exchange)، وأسعار الصرف (Exchange Rates)، هي اتفاقية عقدت، في فندق بلازا، في مدينة نيويورك - الولايات المتحدة الأمريكية، في أيلول (سبتمبر) (1985) بين مجموعة الخمس (Group of Five): الولايات المتحدة، وبريطانيا، وألمانيا، وفرنسا، واليابان، للتدخل في تخفيض سعر صرف الدولار الأمريكي، مقابل عملات بقية الدول في المجموعة. وقد أنفقت المصارف المركزية ما يُقدر بـ (12) مليار دولار أمريكي، لتخفيض سعر صرف الدولار بمقدار (22%) على الرغم من ذلك، استمر العجز في الميزان التجاري الأمريكي (Trade Deficit)، عالياً إلى حدٍ كبير.

بلازا 2 (Plaza Two) (123):

في سوق العملات (*Foreign Exchange*)، وأسعار الصرف (*Exchange Rates*)، هي اتفاقية عقدت، في فندق بلازا، في مدينة نيويورك - الولايات المتحدة الأمريكية، في أيلول (سبتمبر) (1987) بين مجموعة الخمس (*Group of Five*): الولايات المتحدة، وبريطانيا، وألمانيا، وفرنسا، واليابان، بهدف دعم الدولار الأمريكي، بوساطة زيادة استيراد ألمانيا واليابان للبضائع الأمريكية، وتحقيق استقرار في أسعار صرف العملات الرئيسية، عند المستويات الجارية. وقد كانت الاتفاقية امتداداً لاتفاقية بلازا (1985).

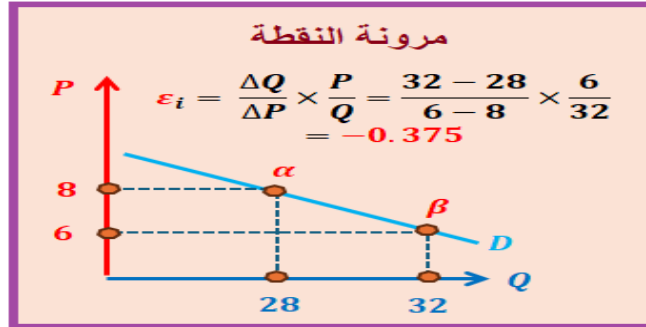
(راجع مسرد: اتفاقية بلازا (*Plaza Agreement*)).

لجنة بلودين (Plowden Committee) (124):

في التمويلات (المالية) العامة (*Public Finances*)، بخاصة في النفقات العامة (*Public Expenditures*)، هي لجنة مُشكَّلة من شخصيات رسمية من وزارة المالية البريطانية، نتيجة لتقرير لجنة سابقة عليها برئاسة السيدة بريدجيت بلودين (*Bridget Plowden*) (1961)، بهدف دراسة برامج الإنفاق العام وتحديثها (*Public Expenditure Programs*)، بما فيها الإنفاق على التعليم الأساسي والإعدادي. وقد أوصت اللجنة الثانية بتبني خطط سنوية، وخطط خمسية، ومراجعتها حسب الظروف الراهنة، آنذاك.

مرونة نقطة (Point Elasticity) (125):

في الاقتصاد الجزئي (*Microeconomics*)، بخاصة في الطلب والعرض (*Demand & Supply*)، هي استجابة الكمية المطلوبة (*Quantity Demanded*) أو الكمية المعروضة (*Quantity Supplied*) للتغير البسيط جداً في سعر السلعة؛ سعر الطلب أو سعر العرض، وتُحسب بين نقطتين، فقط، على منحنى الطلب (*Demand Curve*)، أو منحنى العرض (*Supply Curve*).



لنفترض، على سبيل المثال، أن البيانات الآتية تمثل مستويات الأسعار، مقابل الكميات المطلوبة:

النقطة									
	β	α							
السعر	6	8	10	12	14	16	18	20	
الكمية المطلوبة	36	32	28	24	20	16	12	8	2
مرونة النقطة									

تُحسب مرونة النقطة بين النقطتين (α) و(β)، على النحو الآتي:

$$\epsilon_i = \frac{\Delta Q}{\Delta P} \times \frac{P}{Q} = \frac{32 - 28}{6 - 8} \times \frac{6}{32} = -0.375$$

تقدير بنقطة (Point Estimate) (126):

في الاقتصاد القياسي (Econometrics)، والإحصاء الاستدلالي (Inferential Statistics)، هو تقدير لمعلمة مجتمع إحصائي (Parameter of a Population) ما، يُعطي قيمة واحدة، فقط. على سبيل المثال، يُمكن القول إن قيمة الميل الحدي للاستهلاك (Marginal Propensity to Consume (MPC))، في اقتصاد ما، تساوي المقدار ($MPC = 0.95$)، تقريباً أو بالضبط.

وعادة يُقارن هذا الشكل من التقدير القياسي بتقدير المدة (Interval Estimate)، الذي يعطي تقديراً بحدٍّ أدنى (Minimum Estimate) وتقديراً بحدٍّ أقصى (Maximum Estimate)، وما بينهما.



نموذج نقطة المُدخل - نقطة المُخرج (Point-Input, Point-Output Model) (127):

في نظرية المنشأة (Theory of the Firm)، خاصة في الإنتاج (Output)، هو نموذج اقتصادي يعتمد على الافتراض الذي يرى أن كمية الإنتاج (Output Quantity) التي يحققها مُدخل العمال (Labor) تستغرق مدة واحدة (One Period) كي تتحقق (تنتج).

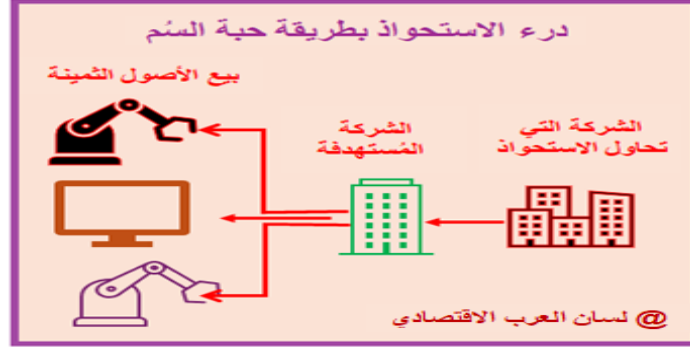
يُبين الشكل التوضيحي المرفق أن مُدخل العمالة يستغرق مدة زمنية واحدة، كي يُنتج ما خططت له المنشأة.



حبة سُمّ (Poison Pill) (128):

في الشركات (Companies)، خاصة في مسائل الاستحواذ (Acquisition)، هي طريقة يُوظفها بعض مالكي الشركات المساهمة، في تنفير الأشخاص أو المؤسسات التي تحاول الاستحواذ على شركتهم، وذلك بواسطة جعل أسعار أسهمها قليلة الجاذبية للذين يفكرون بالاستحواذ.

يُبين الشكل المرفق أن الشركة المُستهدفة قد تدرأ مخاطر الاستحواذ بواسطة البيع المؤقت، للأصول الثمينة التي تملكها، كي تُبخس من قيمة الشركة، خاصة عندما يكون سعر عرض الشركة أعلى مما هو متوقع.



كارل بولاني (Karl Polanyi) (129):

في تاريخ الفكر الاقتصادي (History of Economic Thought)، بخاصة في مجالات الأناسة الاقتصادية (Economic Anthropology)، والمؤسسات الاقتصادية المقارنة (Comparative Economic Institutions)،



هو عالم اجتماع واقتصاد هنغاري الأصل، عاش في المدة (1886 - 1964)، هاجر من العاصمة بودابست (Budapest)، إلى فيينا (Vienna) - النمسا، في العام (1919)، ثم إلى إنجلترا (England)، في العام (1933). وحاضر في جمعية تعليم العمال (Workers' Educational Association) البريطانية، قبل أن ينتقل إلى جامعة كولومبيا (Columbia University)، ليقدم فيها محاضرات مهمة عن المؤسسات الاقتصادية المقارنة والأناسة الاقتصادية. وقد تميز في مجالات دراسة التخطيط الاشتراكي (Socialist Planning). وكانت من أفكاره اللافتة رؤيته أن الرأسمالية (Capitalism) حولت العمالة والأرض إلى سلع، ما سبب في إخضاع المجتمع الإنساني للنظام الاقتصادي.

تَقْطُب (Polarization) (130):

في سوق التمويل (Financial Market)، والاستثمار (Investment)، هو دور يؤديه مجلس الأوراق التمويلية والاستثمار (Securities and Investment Board)، البريطاني في إدارة الشؤون التمويلية، إضافة إلى أنه يصدر أمره للمصارف وجمعيات البناء بتقديم الاستشارات لربائنها عن أدوات الاستثمار في الوحدات الاستثمارية (Unit Trust) المتوفرة في السوق، أو بيع أدوات الاستثمار نفسها لشركة واحدة. وقد كان الهدف من هذا الأمر تقديم الاستشارة الاستثمارية المستقلة، والبعيدة عن المصالح الشخصية.

أثر التَقْطُب (Polarization Effect) (131):

في الاتحادات الاقتصادية (Economic Unions)، بخاصة في التكامل الاقتصادي (Economic Integration)، هو الأثر التراكمي والمتحرك على الدولة الداخلة في اتحاد وتكامل اقتصادي، قد يسبب ازدهاراً أو انحساراً اقتصادياً. وعادة تستفيد الدول التي تنمو فيها مراكز الإنتاج، على حساب الدول الأخرى.

مصدقية السياسة (Policy Credibility) (132):

في التوقع العقلاني (Rational Expectation)، والسلوك الاقتصادي (Economic Behavior)، هي مظهر من مظاهر قرار اقتصادي متوقع، أو سياسة اقتصادية، يتبناها شخص معين، مبنية على نموذج اقتصادي صحيح، وعلى كل البيانات والمعلومات المتوفرة، عند اتخاذ القرار.

تنسيق السياسة (Policy Harmonization) (133):

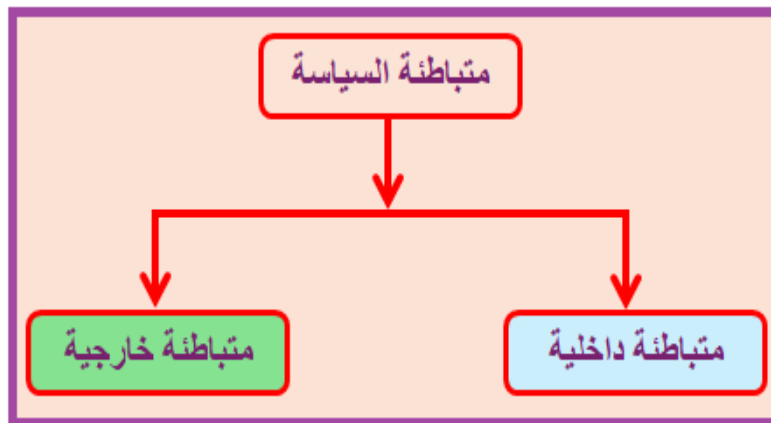
في التعاون الاقتصادي (*Economic Cooperation*)، والتكامل الاقتصادي (*Economic Integration*)، هو مصطلح يحمل معنيين: (1) ترتيب السياسات الاقتصادية لبلدين أو أكثر، بشكل منسق، يؤدي إلى تعاضدها، ويمنع تناقضها، من أجل تعظيم المصالح الاقتصادية، والسياسية للبلدان المتعاونة، كي تؤدي هذه السياسات إلى إزالة كل عوائق حركة البضائع والخدمات، وعوامل الإنتاج، بين البلدان المتعاونة. وقد نجحت بلدان الاتحاد الأوروبي في هذا المجال، إلى حد بعيد. (2) معاهدات الضرائب واتفاقياتها، بين بلدين أو أكثر، تؤسس لقواعد متفق عليها، بخصوص ضرائب دخل الأفراد، الذين يتلقون دخلاً في دول غير أوطانهم الأم.

متباطئة سياسة (Policy Lag) (134):

في الاقتصاد الكلي (*Macroeconomics*)، خاصة في مجال السياسات الاقتصادية، المالية (*Fiscal Policy*)، والنقدية (*Monetary Policy*)، هو الزمن الذي تستغرقه السياسة الاقتصادية التي تتبناها الجهة المعنية، من وقت إقرارها حتى وقت تحقق نتائجها المرجوة.



على سبيل المثال قد تتبنى السلطة النقدية سياسة رفع أسعار الفائدة، اليوم، (أي في الحال) من أجل كبح جماح التضخم. لكن تحقق نتائج السياسة قد يستغرق فصلاً أو فصلين من الزمن، أو ربما عاماً كاملاً، وهو المقصود بمتباطئة السياسة. تأتي متباطئة السياسة على شكلين: (1) متباطئة داخلية (*Inside Lag*). (2) متباطئة خارجية (*Outside Lag*). إذ تعني المتباطئة الداخلية المدة الزمنية التي تستغرقها السلطة المعنية للاستجابة لصدمة اقتصادية ما. أما المتباطئة الخارجية، فهي المدة الزمنية التي تستغرقها السلطة المعنية كي تتخذ القرار المناسب.



توهين السياسة (Policy Smoothing) (135):

في السياسات الاقتصادية (Economic Policy)، بخاصة السياسة النقدية (Monetary Policy)، هو محاولة تقليل التآرجح في السعة (Amplitude)، الناتج عن سياسة اقتصادية ما. والسعة هنا هي عمق الانحراف عن الخط المرجعي للمتغير الاقتصادي المستهدف. وعادة يكون ذلك بواسطة مجلس متخصص، غير سياسي، يضع ويحدد التغيرات الممكنة في السياسة الاقتصادية، المعنية بالمتغير الاقتصادي المُستهدف. على سبيل المثال تُرسم السياسات النقدية وتنفذ من السلطة النقدية المستقلة، بواسطة لجان مختصة بسوق النقود وعمليات السوق المفتوح، وأسعار الخصم، ونسبة الاحتياطي الإجمالي، من غير تدخل أية جهة خارجية.

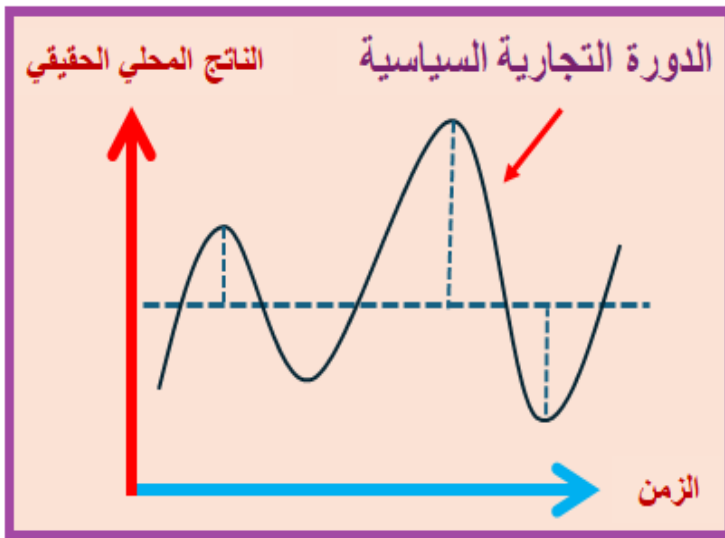
متغير سياسة (Policy Variable) (136):

في السياسات الاقتصادية (Economic Policy)، هو متغير اقتصادي، أو اجتماعي، يُمكن تثبيته من الناحية النظرية، بواسطة السلطة المعنية، عند مستوى معين، ليؤدي إلى تحقيق هدف معين. لكن تثبيته على أرض الواقع مُحدّد بالظروف الواقعية، بخاصة في ظل وجود مؤسسات شكلية، كالقوانين والتشريعات المختلفة، ووجود مؤسسات لاشكلية، كالعادات والتقاليد والأعراف الاجتماعية.

هناك أمثلة كثيرة على متغير السياسة، منها: معدل النمو الاقتصادي، ووجهة نظر الحكومة عنه، وعدد السكان، والهيكل العمري للسكان، والدعم الحكومي لتنظيم الأسرة، ومستوى العنف الاجتماعي.

دورة تجارية سياسية (Political Business Cycle) (137):

في الاقتصاد والسياسة (Economic & Politics)، هي التذبذبات التي تحدث في النشاط الاقتصادي، بسبب محاولة الحكومة المُنتخبة ديموقراطياً النجاح في انتخابات متتالية (Successive Elections). وقد لاحظ الاقتصاديون، المهتمون بالانتخابات وآثارها الاقتصادية، أن الأحزاب السياسية المتنافسة في الانتخابات تُجبر على الاختيار بين البطالة والتضخم. لأن السياسيين في الأحزاب المتنافسة، بخاصة من يكونون في السلطة الراهنة، يمارسون أنشطة من شأنها تحفيز الاقتصاد من أجل تقليل البطالة، على حساب مستوى الأسعار، لكن نشاطها في هذا المجال يقل بعد انتهاء الانتخابات.



شأنها تحفيز الاقتصاد من أجل تقليل البطالة، على حساب مستوى الأسعار، لكن نشاطها في هذا المجال يقل بعد انتهاء الانتخابات.

كما لاحظ الاقتصاديون المهتمون أن هذه السياسات المالية عملت على خلخلة الاستقرار الاقتصادي، في الأمدن المتوسط والطويل، بخاصة في اقتصادات الولايات المتحدة، وألمانيا. على سبيل المثال، أنفق السياسيون ذوو العلاقة، في بريطانيا،

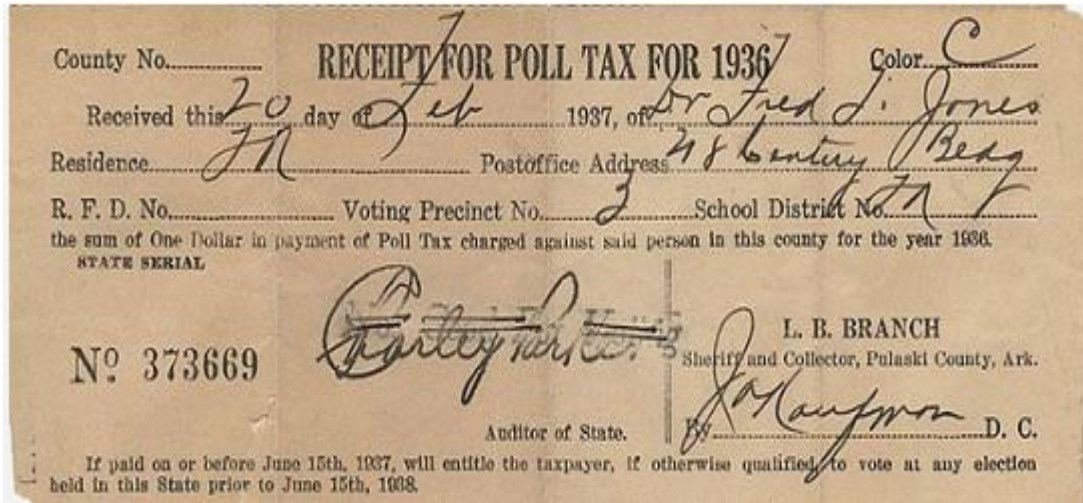
التراكمات الضريبية، في العام (2001)، بشكل لافت، ما أدى إلى تذبذب كبير في النشاط الاقتصادي.

اقتصاد سياسي (Political Economy) (138):

في تاريخ الفكر الاقتصادي (History of Economic Thought)، والسياسات الاقتصادية (Economic Policies)، هو مصطلح استُخدم في القرنين، الثامن عشر والتاسع عشر، لوصف التنظير والفكر الاقتصاديين، وغُدِّل حديثاً ليرتبط بالسياسات الاقتصادية، بخاصة المالية منها. وقد نشأ الاقتصاد السياسي التحرري (Liberal Political Economy) على يد المفكر والفيلسوف الاسكتلندي آدم سميث (Adam Smith)، وانحصر اهتمامه في فن إدارة التمويلات (المالية) العامة (Public Finances)، وتقديم المشورة لرجال الدولة المعنيين، في كيفية تعظيم الإيرادات العامة. وقد عرّف المؤرخ والاقتصادي الشهير جوزيف شومبيتر (Joseph Schumpeter)، الاقتصاد السياسي، في كتابه الموسوعي تاريخ التحليل الاقتصادي (History of Economic Analysis)، بأنه عرض شامل لمجموعة من السياسات الاقتصادية، يدافع واضعها عن مبادئها المعيارية، مثل التحررية الاقتصادية، أو الاشتراكية. في حين رأى آخرون، كعالم الاقتصاد البريطاني ليونيل روبنز (Lionel Robbins) أن الاقتصاد السياسي فن السياسات الاقتصادية وعلمها ووصفها. وقد بقيت نظرة الاقتصاديين الذين يتبنون فكر الاقتصاد السياسي في هذه الأيام، أن هذا الحقل من المعرفة الاقتصادية معني بالسياسات الاقتصادية، ويرفضون عالم المنافسة التامة (Perfect Competition)، وينتقدون اللاحقين في المنشآت الخاصة، ويوظفون نظرية الاختيار العام (Public Choice Theory)، بوصفها مفسرة لسلوك الناس في المجال العام.

ضريبة الرأس (ضريبة على الفرد) (Poll Tax) (139):

في تاريخ الفكر الاقتصادي (History of Economic Thought)، بخاصة في مجال الضرائب الأفقية (Horizontal Tax)، هي شكل من أشكال الضرائب التي تُفرض على كل فرد من السكان. وقد كانت هذه الضريبة تُفرض، في المجتمعات الإقطاعية (Feudal Societies)، على كل فرد، حسب مكانته الاجتماعية، التي تختلف بين فئة اجتماعية وأخرى. تبين الصورة المرفقة وصل دفع ضريبة الرأس في إحدى الولايات الأمريكية.



بقي تطبيق هذه الضريبة، بأشكال متعددة، حتى منتصف القرن العشرين الماضي، بخاصة في الولايات المتحدة الأمريكية، على وجه الخصوص الولايات الجنوبية. وقد تبنت حكومات أخرى، منها البريطانية، ما تُسمى ضريبة المجتمع المحلي (Community Charge)، وهي شبيهة بضريبة الرأس، إلى حد كبير. لكن تطبيق ضريبة الرأس انتهى بشكل تدريجي، واستُبدلت به أشكال أخرى من الضرائب، ومنها ضريبة الممتلكات المحلية (Local Property Tax).

ضريبة (رسم) التلوث (Pollution Charge) (140):

في التمويلات (المالية) العامة (Public Finances)، بخاصة في الضرائب (Taxes)، واقتصاديات الموارد والبيئة (Economic of Resources & Environment)، بخاصة في التلوث البيئي (Environmental Pollution)، هي ضريبة أو رسم، يُفرض على كمية التلوث التي تُسببها منشأة ما أو مصدر ما.

ضبط التلوث (Pollution Control) (141):

في اقتصاديات الموارد والبيئة (Economics of Resources & Environment)، بخاصة في التلوث البيئي (Environmental Pollution)، هو إجراءات تتخذها السلطة المختصة، في اقتصاد ما، في سبيل تقليل التلوث والانبعاثات الكربونية، والغازات الضارة، والنفايات الصلبة والسائلة، في الهواء والأنهار والبحار،، وتقليل أضرارها الاقتصادية والصحية. وقد عُقدت اتفاقيات دولية كثيرة من أجل تقليل التلوث من مصادره المختلفة.

ضريبة التلوث (Pollution Tax) (142):

في اقتصاديات الموارد والبيئة (Economics of Resources & Environment)، بخاصة في التلوث البيئي (Environmental Pollution)، هي ضريبة تفرضها السلطة المعنية، على المنشآت المسؤولة عن الانبعاثات الكربونية، والغازات الضارة، والنفايات الصلبة والسائلة الضارة بصحة البشر والحيوان والنبات. وعادة يخضع حساب الضريبة لقاعدة: الضريبة = القيمة الحدية للضرر الحاصل (Tax Equal to the Marginal Value of the Damage Caused). وتهدف الضريبة إلى تحفيز المنشآت نحو تبني التقنيات البيئية المثلى في الإنتاج.

زراعة متعددة (Polyculture Farming) (143):

في الاقتصاد الزراعي (Agricultural Economics)، هي شكل من أشكال النشاط الزراعي، المؤسس على أشكال متعددة من الإنتاج النباتي والحيواني. وعادة يكون الإنتاج تجارياً، بغرض تحقيق الأرباح.

تباين مُجمَع (Pooled Variance) (144):

في الإحصاء (Statistics) بخاصة في مقاييس التشتت (Dispersion)، والاقتصاد القياسي (Econometrics)، هو معلمة إحصائية (Statistical Parameter) تُستخدم في حساب تشتت مجموعات متعددة من البيانات. ويُعرّف رياضياتياً لمجموعتين من البيانات المستقلة المسحوبة من مجتمع إحصائي واحد على النحو الآتي:

$$\widehat{\sigma^2} = \frac{n_1 S_1^2 + n_2 S_2^2}{n_1 + n_2 - 2}$$

حيث ترمز (S_1^2) إلى تباين المجموعة الأولى وترمز (S_2^2) إلى تباين المجموعة الثانية. ويمكننا تعميم صيغة تباين المجموعات لتشمل أي عدد من العينات العشوائية المستقلة.

لنفترض أن عيّنتين عشوائيتين سُحِبَتَا من مجتمع إحصائي لموظفي شركة ما للتعرف على عدد ساعات العمل الإضافية الشهرية. وكانت بيانات العيّنتين على النحو الآتي:

المجموعة الأولى (X_1)	المجموعة الثانية (X_2)	X_1^2	X_2^2
25	20	625	400
25	20	625	400
30	25	900	625
35	30	1225	900
35	30	1225	900
150	125	4600	3225

حيث يمثل الصف الأخير من الجدول مجاميع الأعمدة على التوالي. إذًا:

$$\sum (X_1 - \bar{X}_2)^2 = \sum X_1^2 - \frac{1}{n_1} (\sum X_1)^2 = 4600 - \frac{1}{5} (150)^2 = 100$$

$$\sum (X_2 - \bar{X}_2)^2 = \sum X_2^2 - \frac{1}{n_2} (\sum X_2)^2 = 3225 - \frac{1}{5} (125)^2 = 100$$

وبالتالي يكون التباين المجمع:

$$\widehat{\sigma^2} = \frac{n_1 S_1^2 + n_2 S_2^2}{n_1 + n_2 - 2} = \frac{100 + 100}{5 + 5 - 2} = 25$$

أما الانحراف المعياري المجمع فهو:

$$\sqrt{25} = 5$$

آخر معلومة (مالك آخر معلومات) (*poop*) (145):

في تداول الأسهم، والمعلومات الداخلية (*Insider Information*) المختصة بها، هو شخص يمتلك معلومات داخلية (من داخل المنشأة)، غير معلن عنها للعموم عن الوضع المالي للمنشأة، يستطيع بواسطتها أن يؤثر في سعر السهم في سوق التداول.

قوانين الفقير (*Poor Laws*) (146):

في تاريخ الفكر الاقتصادي (*History of Economic Thought*)، خاصة في بريطانيا، هي سلسلة من القوانين الإنجليزية التي ناقشت قضايا الفقر والفقراء، في إنجلترا، وعموم بريطانيا، ابتداءً من العام (1597)، وتوقف العمل بها قليلاً، ثم استؤنف في العام (1601)، بهدف تخفيف وطأة الفاقة على الفقراء الإنجليز، وعموم البريطانيين، وذلك بتقديم مساعدات عينية لهم، ومساعدتهم في الحصول على العمل، فيما سُميت في حينه بيوت الشغل (*Workhouses*). وقد غطت حكومة الملك آنذاك كلفة مساعدة الفقراء بواسطة ضريبة، تحت مسمى معدل ضريبة الفقير (*Poor Rate*)، فُرِضت على مالكي الأراضي، في كل حيابة كنسية (أبرشية) (*Parish*). وقد نصت قوانين تلك الأيام على حصر كل فقير في منطقة الكنيسة التابع لها. وصُنِفَ الفقراء إلى قادرين وعاجزين، بما فيهم الأطفال والعجزة والذين يعانون من أمراض نفسية. وفي إطار تنفيذ قانون العام (1722) أنشأ أول (200) بيت من بيوت الشغل، وعمل بها المسنون والعجزة. أما القادرون فقد اشتغلوا في أنشطة خارج بيوت الشغل.

دفعت مشكلة **الفقر**، في بريطانيا، بعض الاقتصاديين، كـ **ثوماس مalthus (Thomas Malthus)**، لرؤية أن **قوانين الفقير** تُشجع الزيادة في السكان، وتكبر حجم المشكلة. وقد عارض الفيلسوف وعالم الاقتصاد الاسكتلندي **آدم سميث**

(**Adam Smith**) مسألة **حصر الفقير في منطقة**

الكنيسة التابع لها، وشجع على ترك **الفقراء**

يتحركون بما يخدم مصالحهم في العثور على العمل.

وبناءً على تعدد الآراء في قضية الفقر، شُكِّلت لجنة

ملكية، شملت عالم الاقتصاد **ناسو سنيور**

(**Nassau Senior**) لدراسة إدارة **قوانين الفقير**

وتففيدها. وقدمت اللجنة تقريراً في العام (1834)،

أوصت بموجبه أن تُحصر **الإغاثة** في الأشخاص

القادرين على العمل، والذين يعانون من **فقر شديد**

(**Able-Bodied Pauper**)، والعجزة، والمرضى،

وأن يتوافر ذلك داخل **بيوت الشغل**. وأنه من غير

المفيد إغاثة الفقراء بشكل عام، لأن ذلك ينبغي أن

يشمل العمال ذوي الأجور المنخفضة. وقد بقي

النقاش، في **قوانين الفقير**، مستمراً حتى منتصف القرن السابع عشر، قُدمت في كل المدد الزمنية اقتراحات كثيرة عنها.

رأسمالية شائعة (**Popular Capitalism**) (147):

في **النظم الاقتصادية المقارنة** (**Comparative Economic Systems**)، والإدارة الاقتصادية

(**Economic Management**)، هي شكل من أشكال التنظيم الاقتصادي، يسمح لقطاعات واسعة من السكان

بالمشاركة في الأرباح الناتجة عن الملكية الخاصة، في النظام الرأسمالي (**Capitalism**). وعادة يتحقق ذلك بواسطة

مشاركة واسعة في الملكية.

سكان (**Population**) (148):

في **اقتصاديات الموارد والبيئة** (**Economics of Resources & Environment**)، والنظريات السكانية

(**Demographic Theories**)، والإحصاء (**Statistics**)،

والاجتماع الاقتصادي (**Socioeconomics**)، هو مصطلح

يحمل معنيين: (1) العدد المحدود (**finite number**) لكل

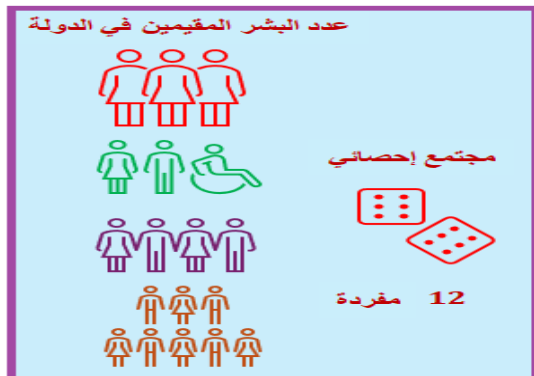
مفردات مجتمع إحصائي (**Statistical Population**) ما، أي

عدد مفردات الفضاء الإحصائي (**Statistical Space**)، كعدد

الأوجه التي يحملها حجر النرد. وهو يتكون، في هذه الحالة، من

ست مفردات. (2) عدد المقيمين في دولة ما، أو في منطقة ما

من الدولة قيد الدراسة.



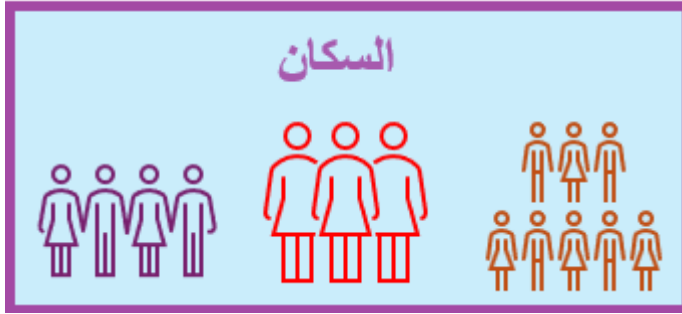
هناك مُحددات لنمو السكان، في أية دولة، هي: معدل الولادات، ومعدل الوفيات، والهجرة، من الدولة وإليها. وعادة

يُصنف عدد السكان في أية دولة تحت مُسميين رئيسيين: أ) **عدد السكان الفعلي** (الواقعي) (**De Facto Population**).

ب) **عدد السكان القانوني** (**De Jure Population**)، وهم السكان المقيمون بشكل قانوني.

تعداد سكاني (Population Census) (149):

في النظريات السكانية (Demographic Theories)، والاجتماع الاقتصادي (Socioeconomics)، هو إحصاء لعدد



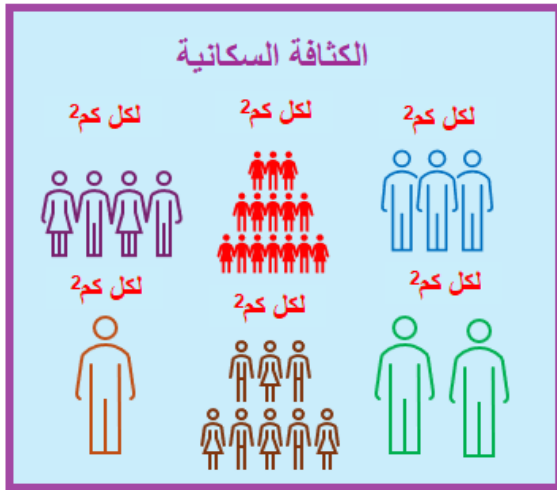
النفوس (السكان) المقيمين في دولة ما، أو في منطقة ما، تجريه جهة حكومية مركزية، مخطّلة بذلك، من أجل معرفة عدد المقيمين في الدولة (أو المنطقة) حسب العمر، والنوع (Gender)، والدين (في بعض الأحيان)، وبعض المظاهر الاجتماعية والاقتصادية للأفراد. وعادة يُجرى التعداد، في معظم دول العالم، كل خمسة أعوام.

ويُعدُّ من الأنشطة البشرية التي مارسها الدول منذ قرون كثيرة، قبل الميلاد.

أدخلت منظمة الأمم المتحدة معايير وتصنيفات مُحددة في عملية التعداد، كي تُسهل الحصول على المعلومة والتصنيفات التي يحتاج إليها الباحثون في المجالات السكانية. منها العمر، والنوع، ومكان الولادة، والحالة الاجتماعية (متزوج، غير متزوج)، ومكان الإقامة المعتاد، والوظيفة (المهنة). وقد مكّنت هذه المعايير من تطوير خطط النمو السكاني، والتخطيط الاقتصادي.

كثافة سكانية (Population Density) (150):

في اقتصاديات الموارد والبيئة (Economics of Resources & Environment)، والنظريات السكانية



(Demographic Theories)، والاجتماع الاقتصادي (Socioeconomics)، هي عدد الأشخاص الذين يعيشون على كل وحدة مساحة من الأرض. وتختلف الكثافة السكانية، من دولة إلى أخرى، فهي عالية في الدول النامية أو الفقيرة، ومنخفضة في الدول الغنية والمتقدمة اقتصادياً. على سبيل المثال يبلغ متوسط عدد الأشخاص، (حسب إحصائيات العام 2022)، الذين يعيشون على الميل المربع من الأرض، في الصين، ما يقرب من (149) شخصاً، ويبلغ في الهند ما يقرب من (432) شخصاً لكل كيلومتر مربع، ويبلغ في الأردن (126) شخصاً تقريباً، لكل كيلومتر

مربع، ويبلغ في إندونيسيا (144) شخصاً لكل ميل مربع من الأرض. عادة تؤثر الكثافة السكانية في أسعار الأراضي والعقارات، والنفقات العامة على البنى التحتية، وفي كثير من الكلف الاجتماعية، والإنتاجية. وقد دافع بعض الاقتصاديين، منهم وليام بيتي (William Petty) عن الكثافة السكانية العالية، برأيه في أنها ترفع الإنتاجية (Productivity).

انفجار سكاني (Population Explosion) (151):

في اقتصاديات الموارد والبيئة (Economics of Resources & Environment)، والنظريات السكانية

(Demographic Theories)، والاجتماع الاقتصادي (Socioeconomics)، هو ظاهرة تزايد عدد السكان، بشكل متسارع، في الدول الأوروبية، بخاصة بعد مدة الثورة الصناعية الأولى (1763)، وفي دول العالم الثالث، منذ بداية

القرن العشرين، نتيجةً للتقدم العلمي، وتحسين قدرة الأرض على دعم مزيد من السكان (*Carrying Capacity*)، وتطور العلاج والطبابة، ونوعية الغذاء، وانخفاض معدل الوفيات.



عزم السكاني (*Population Momentum*) (152):⁽²²⁾

في السكان وعلم السكان (*Population & Demography*)، هو ظاهرة القوة الكامنة في ارتفاع عدد السكان بمعدلات متسارعة، تعجز المؤسسات الرسمية عن مواجهتها بالوسائل والسياسات التقليدية، المعروفة في تقليل عدد السكان أو تثبيته، وهو زيادة عدد السكان وإن انخفض معدل الخصوبة. وعادة يُشبه **العزم السكاني** بالطاقة التي تكتسبها كتلة مادية، فكلما زادت كتلة المادة زادت الطاقة الكامنة فيها، وفي هذا السياق كلما زاد حجم السكان زاد تكاثرهم وأصبح من الصعب تقليل عددهم أو نسبة الزيادة فيهم. وتترتب على ذلك زيادة في الاستهلاك والتلوث.

تُشير التقارير التي ينشرها قسم السكان في الأمم المتحدة إلى أن العدد المتوقع لسكان العالم سيتراوح بين (8) مليارات إلى (13) مليار نسمة بحلول العام (2050)⁽²³⁾. وهذا الرقم يُعطينا مؤشراً بالغ الأهمية عن حصة الفرد الإنسان مما يتوافر من موارد، أحيائية ولأحيائية.

وقد خلص التقرير إلى أن معظم الزيادة في السكان ستكون في الدول النامية، وعلى رأسها الهند والصين. ويُحدد التقرير، على سبيل المثال، أن عدد سكان الهند سيرتفع من (1.05) مليار نسمة إلى (1.63) مليار نسمة تقريباً، وسيرتفع عدد سكان الصين من (1.3) مليار نسمة تقريباً إلى (1.4) مليار نسمة، تقريباً، وعدد سكان الباكستان من (144) مليون نسمة إلى (332) مليون نسمة.



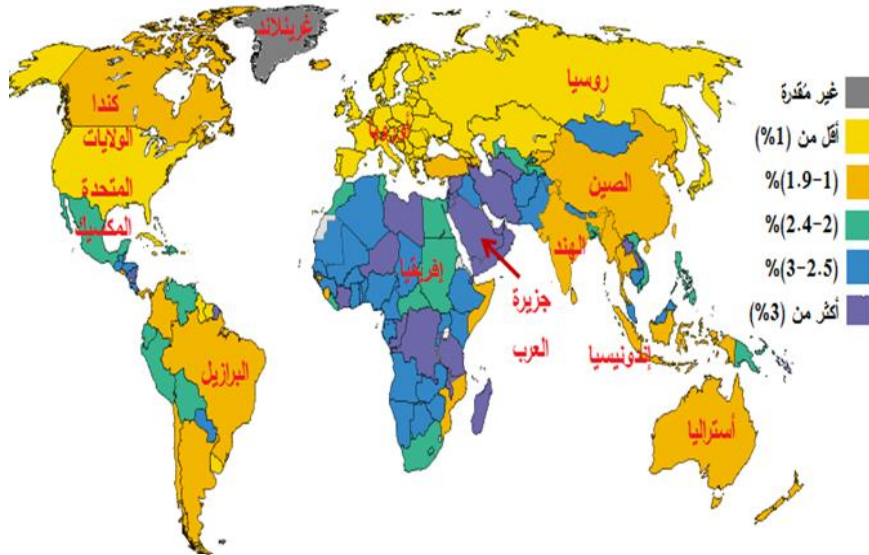
22- يعتمد شرح هذا المصطلح على ما جاء في كتاب واضع المعجم، اقتصاديات الموارد والبيئة، دار وائل، عمان - الأردن (2015).

23 - The State of the World Population, UN Population Division, 2001.

يترتب على هذه الزيادة الهائلة أوضاع جديدة صعبة مختصة بالإنتاج والاستهلاك من كل الموارد المتاحة، والحاجة إلى إعادة تخصيصات موارد الطاقة والمياه والأراضي، على المستويات كافة: المحلية والإقليمية والعالمية.

تتفاوت تقديرات عدد السكان في الدراسات التي أجريت عنها. وقد ضمّنها **غولدفيك (K. Goldewijk)** في دراسته عن التغيرات التي طرأت على استعمالات الأراضي في السنوات الـ(300) المنصرمة⁽²⁴⁾.

بلغ أكبر تقدير في الدراسة (697) مليون نسمة للعام (1700)، وبلغ أدنى تقدير (500) مليون نسمة للسنة نفسها. وبذلك يكون متوسط التقدير (589.5) مليون نسمة. وتذكر الدراسة نفسها أن عدد السكان للعام (1990) قد بلغ (5301.8) مليون نسمة. واعتماداً على عدد السكان منذ العام (1700) حتى نهاية العام (1990) فإن نسبة النمو السنوية للسكان كانت بحدود (0.76%)، أي أقل من (1%) سنوياً في كل المدة. لكن الزيادة المحسوبة من العام (1990) حتى نهاية العام (2013) تبلغ (1.2%) تقريباً. ويبلغ الفرق نصف بالمئة تقريباً، ما يعني أن نسبة الزيادة قد ارتفعت بمقدار النصف تقريباً في المدة (1990 - 2013)، أي في أقل من (25) سنة مقارنة بالـ(290) سنة قبلها. وهنا يكمن خطر مفهوم **العزم السكاني**.



يعود السبب الرئيس في المعدل المرتفع في عدد السكان إلى ارتفاع **معدل الخصوبة (fertility rate)** في كثير من المناطق، وبخاصة في المنطقة العربية وإفريقيا بشكل خاص.

تشير المعلومات والبيانات التي تنشرها المؤسسات الاستراتيجية، بما فيها قسم السكان التابع للأمم المتحدة، أن معدل نسبة نمو سكان العالم قد بلغ (1.1%) للعام (2012)، وأن نمو سكان الدول يتفاوت بشكل كبير، ويتذبذب بين قيم سالبة وموجبة. ولو استمر هذا المعدل فإن عدد سكان العالم سيتضاعف كل (63.4) سنة.

سياسة سكانية (Population Policy) (153):

في اقتصاديات الموارد والبيئة (Economics of Resources & Environment)، والنظريات السكانية (Demographic Theories)، والاجتماع الاقتصادي (Socioeconomics)، هي مجموعة من المبادئ والإجراءات

24- Kees K. Goldewijk, Estimating Global Land Use Change over the Past 300 Years: The HYDE Database. Global Biogeochemical Cycle, Vol. 15, No. 15, pp. 417-433, Jun2 2001.

المتناسقة، التي تتبناها وتتخذها حكومة دولة ما، في سبيل الوصول إلى حجم سكان (*Population Size*)، وهيكل سكاني (*Population Structure*)، ومعدل نمو سكاني (*Population Growth Rate*)، مرغوب فيه. وعادة يُعدُّ معدل الولادات (*Birth Rate*) من أهم أدوات السياسة السكانية، والمتغيرات الضابطة (*Control Variable*) لعدد السكان.

تبنت بعض الدول، مثل الصين، ما تُسمى سياسة ضبط المواليد (*Birth Control*) في تحديد عدد المواليد لكل أسرة، والحجم الأقصى لها، بوساطة تشريعات صارمة. وفي حالة انخفاض حجم القوى العاملة الشابة، تلجأ الحكومة المعنية إلى السياسة المالية، بتقديم الحوافز المادية، من أجل تشجيع الأسرة على مزيد من المواليد، كما فعلت روسيا، عندما بدأت الحرب مع أوكرانيا في العام (2022).

سعر (معدل) فائدة شعبيوي (*Populist Interest Rate*) (154):

في النقود والصيرفة (المصارف) (*Money & Banking*)، والاستثمار (*Investment*)، هو سعر فائدة تختاره حكومة ما، كانت حكومة سابقة لها اختارته، وعادة تختاره الحكومة اللاحقة بناءً على دوافع سياسية، تتمثل في جذب التأييد الواسع من القواعد الشعبية.

قانون لحم الخنزير والبرميل (*Pork Barrel Legislation*) (155):

في التمويلات (المالية) العامة (*Public Finances*)، بخاصة في الإنفاق العام (*Public Expenditure*)، هو تشريع اتحادي أمريكي، يسمح بتمويل بعض المشاريع غير الأساسية، في المناطق الصغيرة في المجتمعات المحلية، إرضاءً لأحد المشرعين، ومساعدته على حفظ ولاء الناخبين له وكسب أصوات ناخبين جدد في منطقته الانتخابية. وعادة يُشمل تخصيص الموارد المالية في هذا التشريع مع مشاريع أكبر وأوسع وأشمل، أو يكون هذا التخصيص بوساطة ما يُسمى تبادل المنافع (*Logrolling*)، من أجل ضمان الموافقة عليه.

يعود أصل هذا التشريع إلى العقد الثاني من القرن السابع عشر، في الولايات المتحدة، واستُخدم بين الفينة والأخرى، لكنه تحول، في سنوات الحرب الأهلية الأمريكية، إلى مصطلح يحمل معنى مهيناً لمن يتبناه.

اتزان المحفظة (*Portfolio Balance*) (156):

في سوق التمويل (*Financial Market*)، والاستثمار (*Investment*)، والنظرية النقدية (*Monetary Theory*)، هو توزيع ثروات الشخص، أو المجتمع، بين أصول مختلفة، حسب أفضليات حامل المحفظة. وقد استخدم عالم الاقتصاد جيمس توبين (*James Tobin*)، ما ذكره جون كينز (*John Keynes*) في نظريته العامة (*General Theory*)، منهج اتزان المحفظة في تحليله للنظرية النقدية. ولأن العائد من كل أصل يختلف عن غيره، فقد استُخدم هذا المنهج في تفسير هيكل أسعار الفائدة.

استثمار المحفظة (*Portfolio Investment*) (157):

في سوق التمويل (*Financial Market*)، والاستثمار (*Investment*)، هو استثمار في الأدوات التمويلية المختلفة، مثل الأسهم، والسندات، وما شابهها.

استثمار المحفظة (جعل المحفظة مثالية) (Portfolio Optimization) (158):

في سوق التمويل (Financial Market)، والاستثمار (Investment)، هو عملية اختيار أفضل توليفة من المخاطر (Risk) الممكنة من الاستثمار والعائد عليه، في محفظة استثمارية ما.

لنفترض على سبيل المثال أن هناك استثمارين (أ) و(ب)، على النحو الآتي: يبلغ مقدار الاستثمار (أ) (200) ألف دينار، بعائد مقداره (10%)، ويبلغ مقدار الاستثمار (ب) (550) ألف دينار، بعائد (15%). ما يعني أن وزن الاستثمار (أ) من مجموع المحفظة: $(\frac{200,000}{750,000} = 27\%)$ ، ووزن الاستثمار (ب) من مجموع المحفظة: $(\frac{550,000}{750,000} = 73\%)$. وبناءً على ذلك يكون متوسط العائد من المحفظة: $(27\% \times 10\%) + (73\% \times 15\%) = 13.65\%$.

يمكن للمستثمر أن يستخدم طريقة متوسط التباين الأمثل (Mean Variance Optimization Approach) ويحسب متوسط تباين المحفظة، في حال توافر معلومات كمية عن تذبذب أسعار الأداة التمويلية، تحت الدراسة. وبناءً على قيمته تكون المحفظة قد وصلت إلى الحالة المثلى.

اختيار المحفظة (Portfolio Selection) (159):

في سوق التمويل (Financial Market)، والاستثمار (Investment)، هو اختيار خليط من أصول تمويلية (Financial Assets)، يمثل ثروة شخص ما، أو مؤسسة ما. وعادة يعتمد اختيار المحفظة على عادات الشخص (سلوك المؤسسة)، وأهداف الدخل من المحفظة. وتكون خطة الاستثمار مبنية على أصول تمويلية آمنة، وذات مخاطر متفاوتة.

الاتجار بالمحفظة (Portfolio Trade) (160):

في سوق التمويل (Financial Market)، والاستثمار (Investment)، هو بيع كل مكونات محفظة أو صندوق استثماري ما. وعادة تعرف المؤسسة التي تراهن على شراء المحفظة (الصندوق) نوعية المكونات الاستثمارية، لكنها قد لا تعرف تفاصيل الأدوات المشمولة بالبيع.

بضائع موقعية (بضائع مرتبطة بالمكانة الاجتماعية) (Positional Good) (161):

في الاجتماع الاقتصادي (Socioeconomics)، هي سلع (بضائع أو خدمات) لا يمتلكها إلا أصحاب الدخل العالي، ولا يمكن لغيرهم الوصول إليها. وعادة لا يتوافر منها إلا كميات ثابتة، مثل الأراضي المظلة على البحار أو الغابات، وتستخدم لأغراض الاستجمام. وعندما ينمو الاقتصاد تزداد أهمية هذه السلع، لكن النمو الاقتصادي لا يساعد على إنتاج مزيد منها.

رأسمال دفع المخاطر (Position-Risk Capital) (162):

في سوق التمويل (Financial Market)، والاستثمار (Investment)، هو رأسمال شركة مستثمرة في الأدوات التمويلية (Securities)، يُستخدم في درء مخاطر هبوط مفاجئ لأسواق التمويل. وعادة تعتمد شركات الاستثمار في الأدوات التمويلية على تاريخ تذبذب أسعار أداة تمويلية معينة، في سبيل تحديد كمية رأس المال الذي تحتاج إليه في درء مخاطر الهبوط المفاجئ لأسعار الأدوات التي تستثمر فيها.

تميز إيجابي (Positive Discrimination) (163):

في الاجتماع الاقتصادي (Socioeconomics)، بخاصة في مجال الرفاء الاقتصادي (Welfare Economics)، هو تسهيل حصول الأقليات العرقية والاجتماعية والدينية على فرص في التعليم والرعاية الصحية والوظائف، في سبيل تقليل التمييز الذي يُمارس ضدها، بقصد أو بغير قصد. وعادة يقاوم المؤهلون من الفئات الاجتماعية الأخرى التمييز الإيجابي، بحجة أنه يسلب منهم حقوقهم المشروعة، لأنهم متميزون علمياً ومعرفياً.

(راجع مسرد: تميز معاكس (Reverse Discrimination)).

اقتصاديات موجبة (اقتصاديات وضعية - علمية - تجريبية) (Positive Economics) (164):

في الاقتصاد التحليلي (Analytical Economics)، هي الأفكار والمبادئ والقواعد الاقتصادية العلمية، المبنية على المشاهدة والكمية، والبيانات الواقعية، والتحليل العقلي الوضعي.

عادة تُقارن الاقتصاديات الوضعية بالاقتصاديات المعيارية (Normative Economics) المبنية على القيم الأخلاقية والعاطفة. وقد واجهت الاقتصاديات الوضعية انتقادات كثيرة، بخاصة في مجال تناقض البيانات الاقتصادية وطبيعتها.



تغذية راجعة موجبة (إيجابية) (Positive Feedback) (165):

في ترابط المتغيرات الاقتصادية الكلية (Macroeconomics Variables Interconnection)، هي نتائج مرغوبة للنمو الاقتصادي، الذي يؤدي إلى نمو أكثر، لأن المرحلة الأولى من النمو قد تتطلب تحسين البنى التحتية اللازمة أو توفيرها، وتجزّ معها مزيداً من النمو.

نقطة خدمة آلية (نقطة خدمة بالآلة) (POS Machine) (166):

في بيع التجزئة (Retail)، هي اختصار لـ (Point of Service)، وهي خدمة ربط حاسوبي (رقمي) بين بائع التجزئة ومصرف العميل، إذ يخصم ثمن البضاعة المشتراة من حساب العميل مباشرة.

يانصيب الرمز البريدي (Postcode Lottery) (167):

في السلع العامة (Public Goods) (بضائع وخدمات)، بخاصة في بريطانيا، هو تقنين البضائع والخدمات وتوزيعها، بخاصة الخدمات الصحية والتعليم، على سكان المناطق المختلفة، حسب الرمز البريدي الذي يُبين مواقع مناطقهم.

تفاوض ما بعد التعاقد (*Post-Contractual Optimism*) (168):

في العقود (*Contracts*)، بخاصة عقود التأمين (*Insurance Contracts*)، هو حال افتراضي، يُراهن فيه مزود التأمين (*Insurer*) على صحة المعلومات التي يدلي بها مُشتري عقد التأمين (*Insured*)، والاعتقاد بأن المشتري سيلتزم بشروط العقد.



(راجع مسرد: اختيار ضار (*Adverse Selection*)، لاتماثل المعنومة (*Asymmetric Information*)، خطر أخلاقي (*Moral Hazard*)).

سعر مُعلن (*Posted Price*) (169):

في اقتصاديات النفط (*Oil Economics*)، هو سعر بيع الوحدة الواحدة من النفط الخام، الذي تُعلن عنه شركة استخراج النفط لزبائنهما. ويعود هذا المصطلح إلى الأيام الأولى لإنتاج النفط وبيعه من منصة النفط، مباشرة.

تمييز ما بعد الدخول (*Post-Entry Discrimination*) (170):

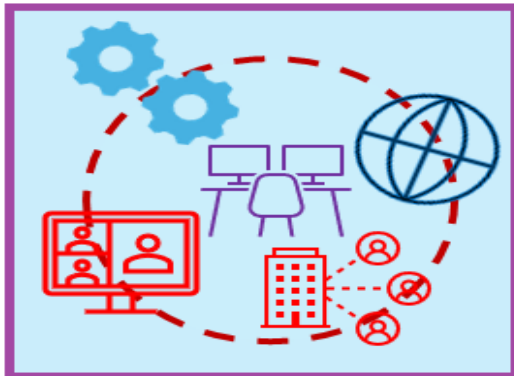
في سوق العمل (*Labor Market*)، والتشغيل (*Employment*)، والأجور (*Wages*)، والفوائد الإضافية (*Fringe Benefits*)، هو تحديد معدل الأجر، وإمكانية الترقية إلى الأعلى، للموظف بأقل مما هو متوقع، بناءً على إنتاجيته وأدائه الوظيفي.

وعادة يعاني من هذا التمييز الإناث، والموظفون (العمال) من الأقليات، والمتقدمون في العمر.

(راجع مسرد: تمييز ما قبل الدخول (*Pre-Entry Discrimination*)).

مجتمع ما بعد الصناعة (*Post-Industrial Society*) (171):

في نظرية التنمية (*Development Theory*)، بخاصة في نظرية المركز والأطراف (*Center & Periphery Theory*)، ونظرية الحداثة (*Modernization Theory*)، هو مجتمع متقدم اقتصادياً، تراجع فيه نشاط الصناعة التحويلية (*Manufacturing Activity*)، وتوسّع فيه قطاع الخدمات (*Service Sector*).



تزامن هذا التحول القطاعي مع انخفاض حجم طبقة العاملين (*Working Class*)، ونمو التعليم والصناعات الجديدة المعتمدة على تقنية المعلومات (*Information Technology*). وقد أدى انخفاض نشاط الصناعات التحويلية إلى حالة اللامركزية الاقتصادية (*Economic Decentralization*)، وزيادة الإنتاجية في الأعمال المكتبية، والمنزلية. ويذكر مؤرخو الفكر الاقتصادي أن هذه الأحوال تشابهت مع الظروف والأحوال التي سادت قبل الثورة الصناعية (*Industrial Revolution*).

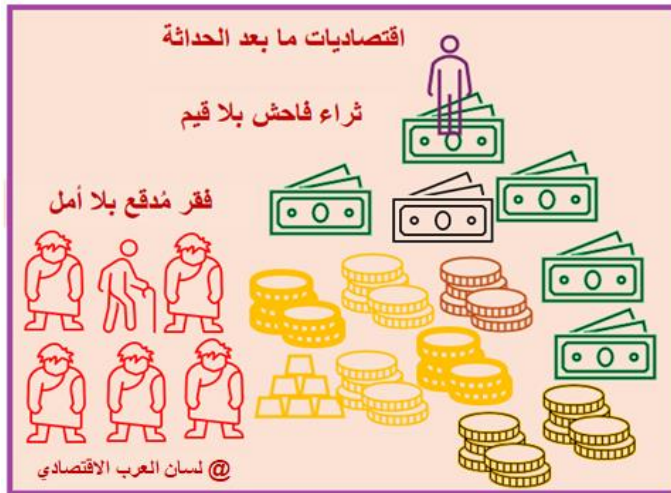
ما بعد الكينزيين (Post-Keynesians) (172):

في تاريخ الفكر الاقتصادي (*History of Economic Thought*)، هي مدرسة فكرية جمعت عدداً من علماء الاقتصاد، كسيدني واينتراوب (*Sidney Weintraub*)، وجوان روبنسون (*Joan Robinson*)، وبول دافيدسون (*Paul Davidson*)، وآل إتشنير (*Al Eichner*)، وهايمن مينسكي (*Hyman Minsky*)، حاولوا تركيب أفكار علماء الاقتصاد السابقين ودمجها؛ كديفيد ريكاردو (*David Ricardo*)، وكارل ماركس (*Karl Marx*)، وجون كينز (*John Keynes*)، في نظرية واحدة في توزيع الدخل، وإدخالها في الاقتصاد الكلي (*Macroeconomics*). وقد تبنت هذه المدرسة فكرة أن الطلب في أسواق السلع (*Commodity Market*) والنقود (*Money Market*)، والعمل (*Labor Market*)، يُحدّد العرض، مهما كان مستوى السعر. وهو ما يتعارض مع النظرية الكلاسيكية في المنافسة وتحديد السعر (*Classical Theory of Competition and Price Determination*).

انصبَّ جُلُّ اهتمام هذه المدرسة على العلاقات الاقتصادية الكلية، أكثر من الكميات الكلية. وفصّلت النظر إلى المنشأة في مجال وضع هامش ما من الربح على سلعتها، بدلاً من ترك ذلك لقوى السوق. كما آمنت بفكرة أن النقود تُوجد مضاربات تؤدي إلى زعزعة الاقتصاد، وأن الوقائع التجريبية (*Empirical Realities*) أفضل من فكرة التوازن، في تفسير الأمر الواقع. وأوصت المدرسة بصياغة سياسات دخل (*Income Policies*) معقولة وقابلة للتنفيذ، وتأسيس نظام نقدي دولي جديد (*New International Monetary System*)، وتخطيط تأشيري (*Indicative Planning*)، مبني على المعلومة الدقيقة والواقع المقروء بدقة.

اقتصاديات ما بعد الحداثة (Postmodern Economics) (173):

في نظرية التنمية (*Development Theory*)، بخاصة في نظرية المركز والأطراف (*Center & Periphery Theory*)، ونظرية الحداثة (*Modernization Theory*)، هي مدرسة فكرية، تزعمها عالم الاقتصاد الأمريكي الشهير بول ساميلسون (*Paul A. Samuelson*)، ركزت على ما يُسمى النقد المعرفي



لنظرية (*Epistemological Critique*) الاقتصادية الحديثة، الذي يأخذ بعين الاعتبار الإنتاج الواسع من المعرفة، وكثرة الأفكار والنظريات التي أنتجها علماء ومفكرو الاقتصاد، أدت، من وجهة نظر أصحاب هذه المدرسة، إلى تنافر واضح في علم الاقتصاد، وإبعاده عن إمكانية توحيده وجعله علماً كونياً.

يهاجم منظرو اقتصاديات ما بعد الحداثة توظيف منهج الحتمية العلمية في الاقتصاد، ومبدأ التوازن العام (*General Equilibrium*) لصالح

الاعتراف بلاحتمية (*Indeterminacy*) النتائج، وأساسية اللايقين (*Uncertainty*) في نتائج السلوك البشري في المجال الاقتصادي، والعشوائية (*Randomness*) وتعدد الأسباب الممكنة (*Multiplicity of Possible Causes*) وراء الحدث الاقتصادي. ويعترف منظرو المدرسة، في تحليلهم للرأسمالية المتأخرة (*Late Capitalism*) بالطبيعة المتفسخة للحياة الحديثة، وكيف أن النوازع والشهوات تلهم السلوك الاقتصادي للبشر المعاصرين.

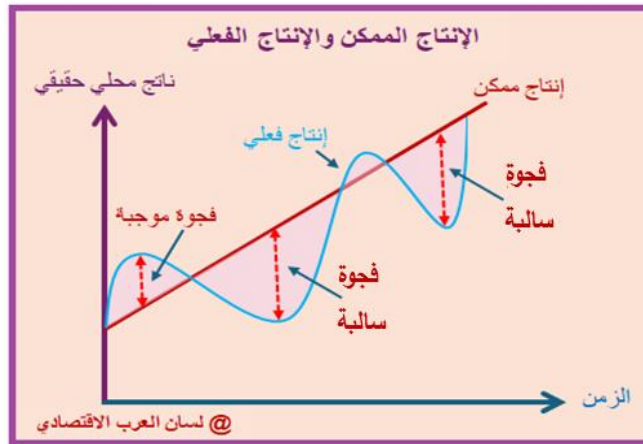
نظرية ما بعد الكلاسيكية الجديدة في النمو الداخلي

(174) *(Post-Neoclassical Endogenous Growth Theory)*

في النظرية الاقتصادية (*Economic Theory*)، خاصة في الإنتاج؛ الكلي (*Macro*) والجزئي (*Micro*)، هي نظرية (فرضية) ترى أن النمو الاقتصادي (*Economic Growth*) يعتمد على التغيرات في تقنيات الإنتاج (*Production Technology*) ورأس المال البشري (*Human Capital*)، بوصفها متغيرات مُحددة من داخل المنظومة الإنتاجية. وكانت النظرية الكلاسيكية الجديدة (*Neoclassical Theory*) تتظر إلى هذه المتغيرات على أنها مُحددة من خارج المنظومة الإنتاجية. وقد استخدم علماء الاقتصاد المختصون نظرية ما بعد الكلاسيكية في تفسير التقارب طويل الأمد في دخل الفرد بين الدول المختلفة، ووظفوها في مجال التنمية الإقليمية (*Regional Development*).

إنتاج ممكن (*Potential Output*) (175):

في الاقتصاد الكلي (*Macroeconomics*)، خاصة في الإنتاج الكلي (*Aggregate Output*)، هو أقصى ما يُمكن إنتاجه، من بضائع وخدمات، في اقتصادٍ ما، إذا استخدمت كل عوامل الإنتاج (*Factors of Production*) بشكل كامل. وعادة يُقارن الإنتاج الممكن بالإنتاج الفعلي (*Actual Output*).



يُبين الشكل المرفق أن الإنتاج الفعلي يتذبذب، ولو نظرياً، حول الإنتاج الممكن. فتحدث جراء ذلك فجوة إنتاج موجبة (*Positive Output Gap*) إذا كان الإنتاج الفعلي أعلى من الإنتاج الممكن، يُصاحبها ارتفاع في الأسعار. وتحدث فجوة إنتاج سالبة (*Negative Output Gap*) إذا كان الإنتاج الفعلي أقل من الإنتاج الممكن، يُصاحبها هدر بالموارد الإنتاجية غير المستخدمة.

وعادة يكون الإنتاج الفعلي أقل من الإنتاج الممكن، إلا في بعض الحالات النادرة، خاصة في الأزمات الوطنية، كالحروب، وما شابهها، حيث تضطر الحكومة إلى تعظيم الإنتاج بواسطة ما يتوافر من موارد اقتصادية، مهما كانت.

دالة (اقتران) المفاجأة الممكنة (*Potential Surprise Function*) (176):

في نظرية القرار (*Decision Theory*)، ونظرية اللعبة (*Game Theory*)، هي دالة يتصور فيها متخذ القرار المكاسب والخسائر الممكنة نتيجة وقوع حدث ما، بناءً على القرار الذي يتخذه. ويتضمن الاقتران افتراض اختيار صانع القرار من بين الخطط (الاستراتيجيات) المتنافسة، بناءً على عنصرين: (1) المكاسب، والخسائر، الممكنة المتوقعة (*Expected Potential Gains and Losses*) من كل مسار يتخذه. (2) درجة عدم الثقة أو عدم إمكانية وقوع حدث مُعين.

يعود هذا الاقتران إلى عالم الاقتصاد والأعمال البريطاني جورج شاكل (George Shackle)، في نظرية المفاجأة الممكنة (Potential Surprise Theory)، التي رأى فيها أن الفرد يستطيع تحديد درجة (كمية) المفاجأة، من وقوع حدث ممكن، تمتد من الصفر للأحداث التي يُعدّ وقوعها شيئاً متوقعاً، إلى درجة عظمى (Maximum Degree)، تمثل صدمة أو مفاجأة غير محتملة وغير متوقعة لوقوع الحدث، في ظل الظروف الراهنة. ويرى شاكل أن الشخص يسأل نفسه "كم سأكون متفاجئاً إذا وقع هذا الحدث، وقد حدث فعلاً، في وقت كنت أنظر إلى العالم كما أنظر إليه الآن؟" وقد تكون إحدى الإجابات هي لا مفاجأة أبداً، لأن الحدث متوقع بالكامل، أو أنني متفاجئ جداً، لأنني لم أكن أتوقع حدوثه قط. ويرى أيضاً أن درجة المفاجأة هي دالة في متغير متصل (Continuous Variable)، على النحو الآتي:

$$Y = f(X)$$

حيث ترمز (Y) إلى درجة المفاجأة الممكنة، وترمز (X) إلى المتغير المتصل الذي تعتمد عليه درجة المفاجأة. هناك تطبيقات عملية لاقتران المفاجأة الممكنة، ومنها إمكانية وقوع حرب بين عدوين، يحسب كل طرف منهما المكاسب والخسائر الممكنة من الحرب أو الإبقاء على الأمر الواقع. ففي حالة الحرب يكون الحدث المعني إما النصر أو الهزيمة. وهنا يدخل اقتران المفاجأة الممكنة: هل النصر حدث متوقع، والهزيمة حدث غير متوقع؟ فقد يكون العدوّان غير متكافئين بالقوة والحجم والاستعداد، أحدهما قوي إلى درجة عالية جداً، والآخر ضعيف إلى درجة عالية جداً، فتكون هزيمة الطرف القوي صدمة غير متوقعة، لأن الحدث غير ممكن، استناداً إلى الظروف القائمة. والمتغير المتصل في هذا السياق هو بقاء الظروف التي قد تؤدي إلى حرب أو لا حرب.

فقر (Poverty) (177):

في نظرية التنمية (Development Theory)، والاجتماع الاقتصادي (Socioeconomics)، واقتصاديات الرفاء (Welfare Economics)، هو مصطلح يحمل معنيين: (1) دخل منخفض لكل شخص. (2) حالة يكون فيها دخل شخص ما، (أو مجموعة من الأشخاص)، تحت مستوى معين، ويعدّه المجتمع الذي يعيش فيه فقيراً أو أقل منه.



وعندما يرفع المجتمع ما يَعدّه حدّاً أدنى من الكفاف (Minimal Subsistence Level)، فإن قطاع الفقر في المجتمع يكبر تلقائياً، لأن هناك عدداً من الناس يعيشون تحت الحد الأدنى. يُحسب الفقر بمقاييس متعددة؛ ويعتمد قياسه في الدول المتقدمة على بيانات إحصائية عالية الدقة. أما في الدول الفقيرة، فعادة يُقاس بطرق غير مباشرة، منها معدل التغير في البطالة واستهلاك الغذاء، وانخفاض التطور التقني.

فجوة الفقر (Poverty Gap) (178):

في نظرية التنمية الاقتصادية (Theory of Economic Development)، بخاصة في معيار المعيشة (Standard of Living)، هي الفرق بين الدخل المتاح للفرد ومقدار ما يحتاجه لسد حاجته من الكفاف (Subsistence).

يُعرّف الفقر المطلق (Absolute Poverty) أنه حالة الفرد التي لا يكون فيها قادراً على توفير الموارد التي يحتاجها كي يُشبع حاجاته الأساسية، ويُعرّف مدى الفقر المطلق (Extent of Absolute Poverty) بأنه عدد الأفراد الذين لا يملكون موارد كافية، تساعد على سد حاجاتهم الأساسية (Basic Needs) وإشباعها، كالطعام المغذي بحدّه الأدنى، والماء النقي، والملبس والمأوى، بالحد الأدنى.

يُحسب عدد الذين يخضعون لتعريف **الفقر المطلق**، على أنه مجموع الأفراد الذين يعيشون تحت حدٍّ أدنى (**مُعَيَّن**)، (Y_p) من **الدخل الحقيقي** ($Real\ Income$)، وهو ما يُعرّف **بخط الفقر** ($Poverty\ Line$)، المُعترف به رسمياً، والمُستقل عن مستوى حصة الفرد من الدخل الوطني.

تُعرّف **فجوة الفقر** ($Poverty\ Gap$) أنها مجموع الفروقات بين دخل الأفراد ($i = 1, 2, 3, \dots, H$) الذين يعيشون تحت خط الفقر وخط الفقر المحدد رسمياً. ويأخذ حساب **فجوة الفقر** تغير الأسعار بعين الاعتبار.

يُقاس اقتصاديو التنمية **الفقر المطلق** بحساب كلفة سلة متوازنة من الغذاء، تزود الفرد بما يحتاجه من أسعارٍ حرارية، يومياً، كي يُنفذ وظائفه الحيوية، إضافة إلى الحد الأدنى من كلفة الملابس والمأوى.

هناك بعض الدراسات التي تُقدّر كلفة الحد الأدنى، بدولار إلى دولارين، **بأسعار التعادل للقوة الشرائية** ($Purchasing\ Power\ Parity\ (PPP)$).

يلجأ اقتصاديو التنمية إلى ما يُسمى **مؤشر الفقر** ($Poverty\ Index\ (PI)$)، ويوظفه في التعرف على عمق الفقر ومداه في مجتمعٍ ما، فهناك **مؤشرات كثيرة** تُوظف في قياس **الفقر المُطلق**، منها بسيط الحساب والتفسير، ومنها ما هو معقد إلى حدٍّ ما.

المؤشر البسيط (PI) **للفقر المطلق**:

$$PI = \frac{H}{N} = \frac{\text{عدد الفقراء المحسوبين}}{\text{عدد السكان}}$$

تُعرّف **الفجوة الكلية للفقر** ($Total\ Poverty\ Gap\ (TPG)$) بوساطة حجم المجتمع الفرعي (أي مجموع الفقراء) الذين يعيشون تحت خط الفقر (Y_p)، وتحسب على أنها مجموع الدخل الضروري لرفع كل فردٍ من حالة الفقر المطلق (Y_i) إلى خط الفقر المطلق، وتُعرّف رياضياً على النحو الآتي:

$$TPG = \sum_{i=1}^H (Y_p - Y_i)$$

لا يُحسب إلا الأشخاص الذين يعيشون تحت (Y_p)، وهذه **الفجوة** هي الفرق بين دخل الفرد الفقير وخط الفقر، وهو ($Y_p - Y_i$).

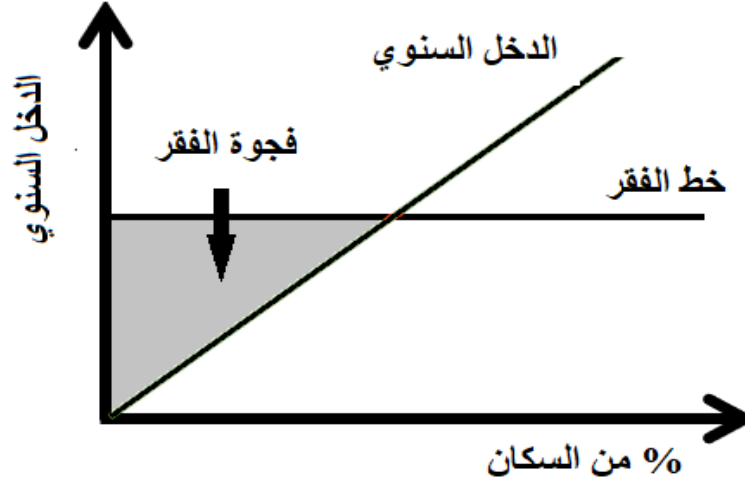
يُمكن حساب متوسط **فجوة الفقر** ($Average\ Poverty\ Gap\ (APG)$) ثم معايرتها، على النحو الآتي:

أولاً) تُقسّم **الفجوة الكلية للفقر** على عدد السكان (N)، للحصول على (APG):

$$APG = \frac{TPG}{N}$$

ثانياً) يُقسّم **معدل فجوة الفقر** على القيمة المحددة لخط الفقر (Y_p) للحصول على **الفجوة المعيارية للفقر** ($Normalized\ Poverty\ Gap\ (NPG)$) على النحو الآتي:

$$NPG = \frac{APG}{Y_p}$$



هناك مؤشر يُسمى **متوسط عجز الدخل** (*Average Income Shortfall (AIS)*)، ويُعرف رياضياتياً على النحو الآتي:

$$AIS = \frac{TPG}{H} = \text{متوسط المبلغ الأقل من الدخل عن خط الفقر}$$

وتكون الصيغة المعيارية منه على النحو الآتي:

$$NIS = \frac{AIS}{Y_p}$$

إضافة إلى أن علماء الاقتصاد يوظفون كلاً من **مؤشر معامل جيني** (*Gini Coefficient (GI)*) و**معامل التفاير** (*Coefficient of Variation (CV)*) في قياس فجوة الدخل، وهما مشروحان في كتاب مبادئ الإحصاء⁽²⁵⁾.

يُعدُّ مؤشر (P_α) أو **مؤشر فوستر - غريز - ثوربيك** (*Foster - Greer - Thorbecke*) من أهم المؤشرات المستخدمة في حساب الفقر وعمقه، وهو **المؤشر ذاته** الذي يستخدمه المصرف الدولي وبرنامج الأمم المتحدة الإنمائي (*UNDP*)، ويُحسب على النحو الآتي:

$$P_\alpha = \frac{1}{N} \sum_{i=1}^H \left(\frac{Y_p - Y_i}{Y_p} \right)^\alpha$$

قد تأخذ (α) قيمة موجبة مختلفة أقلها (0)، لكن قيمة $(\alpha = 2)$ تعطي أفضل قيمة مقبولة من الناحية الفنية لمؤشر الفقر وعمقه، على سبيل المثال لنفترض أن باحثاً ما يدرس مجتمعاً إحصائياً حجمه $(N = 10)$ مع الدخل الافتراضي لكل واحد منهم، على النحو الآتي (2, 2, 5, 7, 10, 15, 20, 30, 35, 40)، وأن قيمة خط الفقر $(Y_p = 10)$ ، ما يعني أن عدد الأفراد المعنيين بقياس مؤشر (P_α) هو (4)، وبالتالي تكون قيمة المؤشر هي:

$$P_2 = \frac{1}{10} \left[\left(\frac{10 - 2}{10} \right)^2 + \left(\frac{10 - 2}{10} \right)^2 + \left(\frac{10 - 5}{10} \right)^2 + \left(\frac{10 - 7}{10} \right)^2 \right] = 0.16$$

25- عبدالرزاق بني هاني، مبادئ الإحصاء، لطلبة الاقتصاد والعلوم الإدارية والمالية، دار وائل، عمان - الأردن، 2016.

ويكون مجموع الدخل الذي نحتاجه لنقل كل فرد على خط الفقر: $(8 + 8 + 5 + 3 = 24)$.

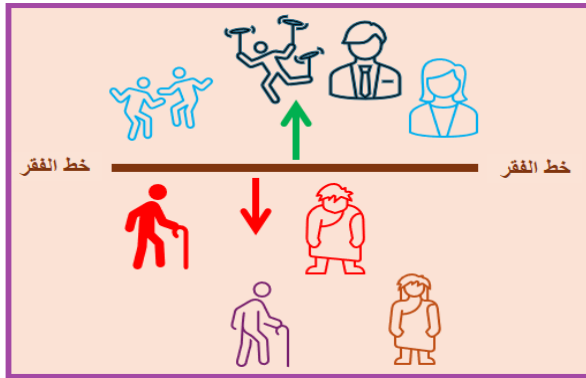
مثال آخر للمقارنة: لنفترض أن باحثاً يدرس مجتمعاً إحصائياً حجمه $(N = 10)$ مع الدخل الافتراضي لكل واحد منهم، على النحو الآتي (5, 7, 9, 9, 10, 25, 60, 80, 95, 100)، وأن قيمة خط الفقر $(Y_p = 10)$ ، ما يعني أن عدد الأفراد المعنيين بقياس مؤشر (P_α) هو (4)، لكن النتيجة تبين أن قيمة المؤشر تنخفض، بسبب قرب دخل كل فرد من الفقراء من قيمة خط الفقر (Y_p) ، مقارنة مع (2, 2, 5, 7, 10, 15, 20, 30, 35, 40)، وبالتالي تكون قيمة المؤشر هي:

$$P_2 = \frac{1}{10} \left[\left(\frac{10 - 5}{10} \right)^2 + \left(\frac{10 - 7}{10} \right)^2 + \left(\frac{10 - 9}{10} \right)^2 + \left(\frac{10 - 9}{10} \right)^2 \right] = 0.036$$

فيكون مجموع الدخل الذي نحتاجه لنقل كل فرد إلى خط الفقر: $(5 + 3 + 1 + 1 = 10)$.

خط الفقر (Poverty Line) (179):

في نظرية التنمية (Development Theory)، والاجتماع الاقتصادي (Socioeconomics)، واقتصاديات الرفاء



(Welfare Economics)، هو مستوى دخل يكفي لتأمين الحد الأدنى من عيش الكفاف (Minimum Subsistence Level)، لشخص، أو أسرة.

عادة تُحدّد السلطة المعنية في المجتمع قيد الدراسة القيمة النقدية الدنيا لخط الفقر. وتضع البرامج الاجتماعية المناسبة، مثل شبكات الأمان الاجتماعي (Social Safety Net)، من أجل مساعدة الفقراء على تدبير حياتهم اليومية.

عزم الفقر (Poverty Momentum) (180):

في السكان وعلم السكان (Population & Demography)، ومشاكل الفقر (Poverty Problems)، هو ظاهرة ارتفاع معدل الفقر، في دولة ما، بنسب متسارعة، تفوق نسب الانخفاض الناتجة عن سياسات محاربة الفقر، التي تتبناها الدولة المعنية. وفي هذه الحالة تغشل سياسات الدولة في استئصال الفقر، أو تثبيت معدل الفقر عند مستوى مقبول نسبياً. ويعود سبب هذه الظاهرة إلى التراخي المبدئي في محاربة الفقر بسياسات فعالة، وتركه للظروف المتقلبة.

مصيدة الفقر (Poverty Trap) (181):

في نظرية التنمية (Development Theory)، والاجتماع الاقتصادي (Socioeconomics)، واقتصاديات الرفاء (Welfare Economics)، هي مصطلح يحمل معنيين: (1) إبقاء مجموعات الدخل المنخفض عند مستوى الدخل المتاح، لأن القوانين النافذة، في الدولة قيد الدراسة، تعاقب متلقي الدعم النقدي بسبب فقره على الانتقال من نظام تلقي المساعدة إلى نظام الدخل المتأتي من العمل، بفرض ضريبة على دخله من العمل. (2) عدم وجود حافز لانتقال الشخص من متلقي المساعدة النقدية، لفقره، إلى شخص عامل يتلقى أجوراً من عمله. فهذه الفئة من الناس يدفعون ضرائب حدية (Marginal Tax Rates) عالية، لأنهم تلقوا مداخيل عالية، نسبياً، وخسروا ما كانوا يتلقونه من مساعدات نقدية لفقرهم.



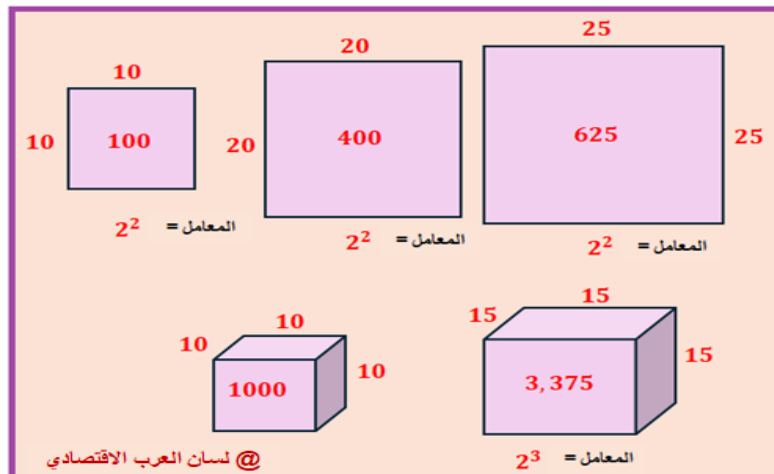
تُقاس مصيدة الفقر حسب الصيغة الآتية:

مجموع (ضريبة الدخل + المساهمات في الضمان الاجتماعي + الخسارة النقدية التي ذهبت بعد الانتقال إلى عمل مأجور) مقسم على الإضافة الحدية على الدخل.

قانون القوة (*Power Law*) (182):

في الاقتصاد الرياضي (*Mathematical Economics*)، والاقتصاد القياسي (*Econometrics*)، والرياضيات التمويلية (*Financial Mathematics*)، هو قاعدة حسابية تُبين أن التغير النسبي في كمية معينة يؤدي إلى تغير نسبي في كمية أخرى، مستقلة عن الحجم الابتدائي للكميتين، الأولى والثانية. ويُبين هذا القانون كيف تؤدي أحداث بسيطة إلى تغيرات كبيرة.

لنفترض، على سبيل المثال، أن لدينا شكلاً مربعاً بقياس (10×10) ، ما يعني أن مساحته تساوي (100)، وضاعفنا أبعاده لتصبح (20×20) ، ما يعني أن مساحته زادت بمضاعفات (4)، لتصبح (400). وبالطريقة ذاتها لو أن لدينا مكعباً بقياساته $(10 \times 10 \times 10)$ ، ما يعني أن حجمه يساوي (1000)، وضاعفنا أبعاده على النحو الآتي $(20 \times 20 \times 20)$ ، لأصبح حجمه (8000)، ما يعني أن الحجم زاد بمضاعفات (8). والشئ اللافت هنا أن مضاعفات زيادة المساحة والحجم لا تعتمد على مقدار مساحة المربع أو حجم المكعب. فعند مضاعفة أبعاد المربع نضرب في المعامل (2^2) وعندما ضاعفنا أبعاد المكعب نضرب في المعامل (2^3) ، وهكذا، وكلما كانت الأبعاد أكثر ارتفعت قيمة معامل المضاعفة. وقد تكون الأبعاد في قانون القوة بأية قيمة؛ موجبة أو سالبة، أو تكون كسراً.



يُمكن تحويل قانون القوة إلى علاقة خطية باستخدام اللوغاريتم (*Logarithm*)، على النحو الآتي:

$$Y = X^a$$

نحوّل الصيغة إلى دالة لوغاريتمية (للأساس 10) على النحو الآتي:

$$\log_a Y = a X$$

على سبيل المثال لو أن:

$$Y = X^3 \rightarrow \log_{10} Y = 3 \log_{10} X$$

هناك كثير من الظواهر الاقتصادية التي تخضع لقانون القوة. فالقروض بسعر فائدة معين ينمو خضوعاً لقانون القوة، وعدد الأفراد الذين يتلقون دخلاً معيناً يتناسب عكسياً مع الدخل، أي كلما ارتفع الدخل، قلّ عدد الأفراد الذين يتلقونه، وهو قانون القوة السالبة.

علم سلوك البشر (*Praxeology*) (183):

في الفلسفة الاقتصادية (*Philosophy of Economics*)، هو دراسة أفعال الناس وردود أفعالهم، بوصفهم مجموعة من الأفراد العقلانيين، تكون أفعالهم مرهونة بأهداف عقلانية، يسعون من أجل تحقيقها، وليست استجابة عشوائية. وقد استخدم عالم الاقتصاد النمساوي فون مايزز (*Von Mises*) علم سلوك البشر في تفسير نشأة الأسواق وآليات عملها.

راؤول بريبيش (*Raul D. Prebisch*) (184):

في تاريخ الفكر الاقتصادي (*History of Economic Thought*)، بخاصة في اقتصاديات التنمية (*Economics of Development*)، ونظرية التبعية (*Dependency Theory*)، هو عالم اقتصاد أرجنتيني، عاش في المدة (1901 - 1986)، وكان المؤسس الفعلي لهيئة الأمم المتحدة للتجارة والتنمية (*United Nations' Commission on Trade & Development (UNCTAD)*)، وكان أمينها العام

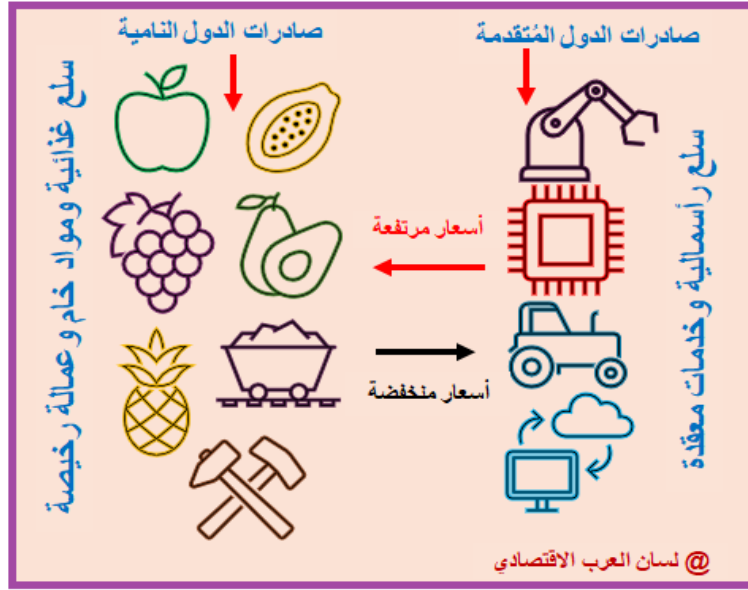


في المدة (1962 - 1969). تعلّم بريبيش في جامعة بيونيس آيرس (*University of Buenos Aires*)، وعمل في وزارة المالية الأرجنتينية، وأصبح أول مدير لمعهد أمريكا اللاتينية للتخطيط الاقتصادي والاجتماعي (*Latin American Institute for Economic and Social Planning*)، في العام (1948)، بوصفه سلطة معرفية بأحوال اقتصادات أمريكا اللاتينية. وشغل منصب مستشار الرئيس الأرجنتيني للشؤون الاقتصادية، في العام (1984). وله الفضل في تطوير نظرية التبعية في اقتصادات التنمية، التي لا يزال وقعها الفكري والمعرفي مؤثراً. وكان له رأي واضح عن حركة الاستعمار، وكيف أن القوى الاستعمارية أوجدت أوضاعاً مؤسسية قيدت بوساطتها دول العالم الثالث، وجعلت من التنمية في هذه الأقطار هدفاً صعب المنال. ومن هذه المواقف الجريئة المضادة لقوى رأس المال الغربي أطروحته للنظام الاقتصادي الدولي الجديد (*New International Economic Order*)، التي لاقت استحساناً عند كثير من مفكري الشرق والغرب.

فرضية بريبيش - سينغر (*Prebisch-Singer Thesis*) (185):

في اقتصاديات التنمية (*Economics of Development*)، ونظرية التبعية (*Dependency Theory*)، هي أطروحة نظرية اقتصادية، مختصة بأسعار السلع المصدرة والسلع المستوردة (*Terms of Trade*)، تعود إلى عالمي الاقتصاد؛

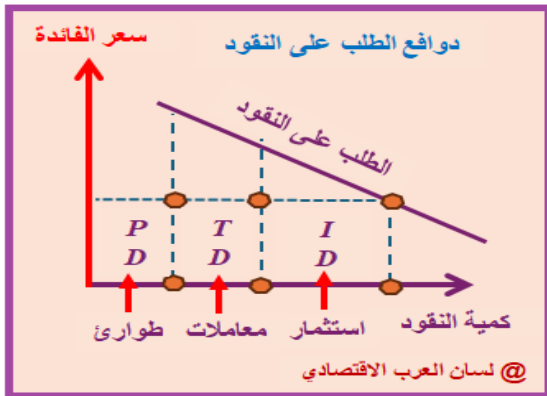
الأرجنتيني راول بريبيش (*Raul D. Prebisch*) والألماني- البريطاني هانز سينغر (*Hans Singer*)، يريان فيها أن أسعار الصادرات والمستوردات غير مناسبة للدول النامية (*Developing Countries*). وقد كانت هذه الأطروحة واحدة من الأساسيات التي بُنيت عليها نظرية التبعية، ومبدأ تقسيم العمل الدولي (*International Division of Labor*). في هذا السياق رصد الاقتصاديون المتخصصون أن أسعار المواد الخام والسلع الأولية التي تصدرها دول العالم الثالث إلى الدول المتقدمة تكون منخفضة جداً، مقارنة بالسلع المصنعة التي تستوردها الدول النامية من الدول المتقدمة، وهنا تكمن المفارقة، وهي اتساع الفجوة التنموية بين الدول الغنية والدول النامية.



طلب على النقود لأغراض الطوارئ (*Precautionary Demand for Money*) (186):

في الاقتصاد الكلي (*Macroeconomics*)، بخاصة في النظرية النقدية (*Monetary Theory*)، ونموذج الاستثمار - الادخار - السيولة - النقود (*IS - LM*)، هو أحد دوافع الطلب على النقود، بغرض مواجهة الطوارئ والأحداث غير المتوقعة.

يُبين الشكل المرفق، كيف صَنَّف الاقتصاديون الطلب على النقود تحت ثلاثة عناوين رئيسية: (1) الطلب على النقود بدافع

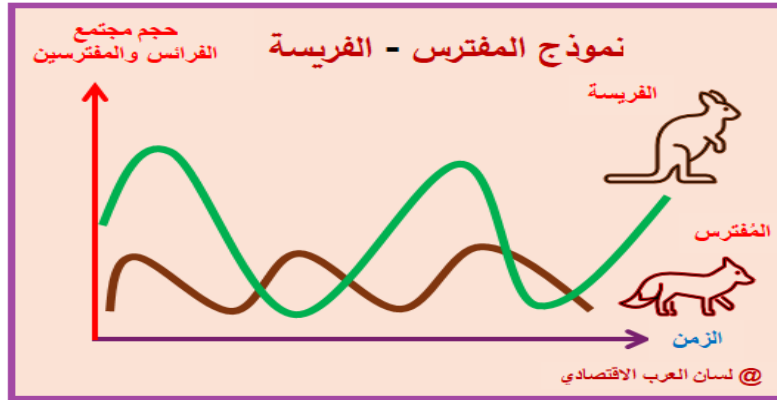


مواجهة الطوارئ والأحداث غير المتوقعة (*Precautionary Demand (PD)*)، مثل مواجهة مرض مفاجئ، والتزامات مالية مفاجئة، وصيانة منزلية لأسباب طارئة، وما شابهها. (2) الطلب على النقود بدافع إتمام المعاملات الدورية (*Transaction Demand (TD)*)، مثل دفع أثمان الطعام والشراب، وأجور النقل والاتصالات، وإيجار المساكن. (3) الطلب على النقود لأغراض الاستثمار والمضاربة

(*Speculative or Investment Demand (ID)*)، مثل الادخار للشيخوخة، وشراء الأدوات التمويلية لتأمين دخل إضافي ومستقبلي.

نموذج المفترس - الفريسة (Predator-Prey Model) (187):

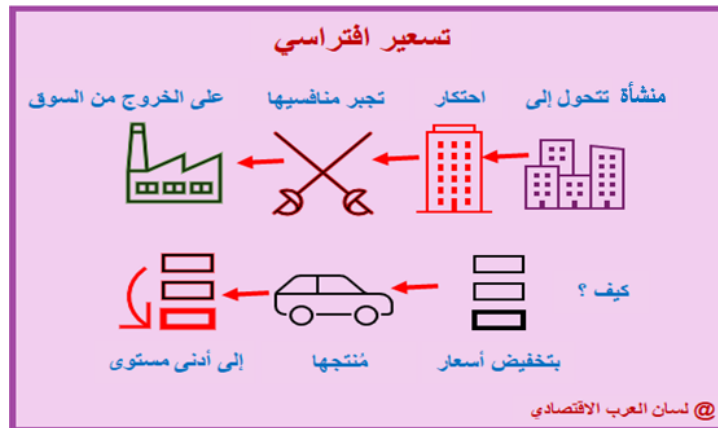
في الاقتصاد الكلي (Macroeconomics)، بخاصة في الدورة التجارية (Trade Cycles)، هو نموذج اقتصادي يُحاكي نماذج الكائنات الحية، قدمه عالم الاقتصاد الأمريكي ريتشارد غودوين (Richard Goodwin)، يرى فيه أن الحالة الابتدائية تشير إلى وجود عدد قليل من المفترسين (Predators) وعدد أكبر من الفرائس (Prey)، لكن كثرة الفرائس تؤدي إلى زيادة عدد المفترسين، ما يؤدي إلى انخفاض عدد الفرائس، ثم عدد المفترسين. ومع وجود عدد قليل من المفترسين يرتفع عدد الفرائس، حيث تبدأ الدورة (Cycle) مرة أخرى من جديد.



تُقارن هذه الدورة بنموذج كارل ماركس (Karl Marx) عن العلاقة بين رأس المال (Capital) والعمالة (Labor)، وبين الأجور (Wages) والأرباح (Profits). فعندما ترتفع إنتاجية رأس المال، يقل الطلب على العمالة، والعكس صحيح. وعندما ترتفع الأرباح يُطالب العمال بأجور أعلى، لكن عندما تنخفض الأرباح تُسرح المنشأة عدداً من العمال. وهكذا تتذبذب دورة المفترس - الفريسة.

تسعير افتراسي (Predatory Pricing) (188):

في الاقتصاد الجزئي (Microeconomics) بخاصة في هيكل السوق (Market Structure)، واحتكار القلة (Oligopoly)، هو تخفيض المنشأة التي عادة تعمل في سوق احتكار القلة أسعار منتجاتها، من أجل تصفية المنشآت المنافسة (Rival Firms) وإخراجها من السوق.



تؤدي ميزة اقتصاديات الحجم (Economies of Scale)، أي الإنتاج الكبير بمتوسط كلفة كلية منخفضة، إلى صعوبة دخول منشآت جديدة في قطاع إنتاج السلعة المعنية، وتعزيز مكانة المنشأة التي تخفض أسعار منتجاتها. وعادة تُعد هذه الممارسات مخالفة لقانون منع الاحتكار، في كثير من الدول.

حق استباقي (شفعة) (*Pre-Emption Right*) (189):

في الشركات المساهمة العامة (*Public Shareholding Companies*)، وقانون الشركات (*Companies' Law*)، هو حق يمتلكه المساهمون، بموجب القانون النافذ، ومتطلبات سوق تداول الأسهم (*Stock Exchange*)، بشراء كمية من الأسهم الجديدة المُصدرة، تتناسب مع الكمية التي يمتلكونها أصلاً.

تمييز ما قبل الدخول (*Pre-Entry Discrimination*) (190):

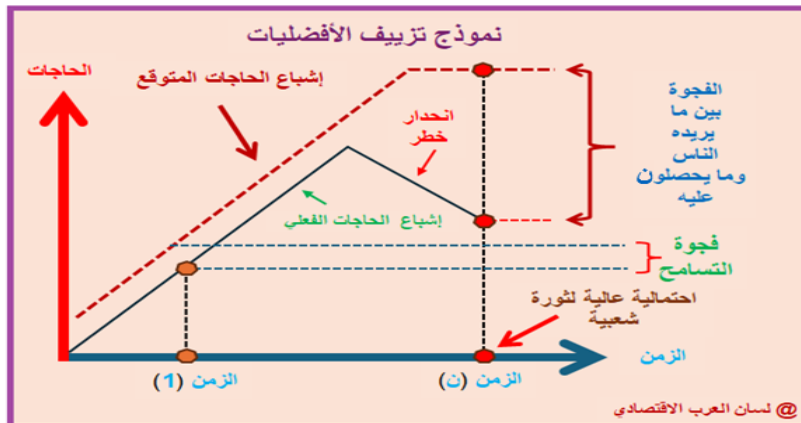
في سوق العمل (*Labor Market*)، والتشغيل (*Employment*)، والأجور (*Wages*)، والفوائد الإضافية (*Fringe Benefits*)، والاجتماع الاقتصادي (*Socioeconomic*)، هو مُصطلح يحمل معنيين: 1) تمييز بين الأشخاص المختلفين، في النظام التعليمي، في دولة ما. 2) رفض منح فرصة العمل لشخص أو أشخاص مُحددin، بناءً على أسس مختصة بعمر المتقدم للوظيفة أو عرقه أو نوعه (جنسه).

تزييف الأفضليات (*Preference Falsification*) (191):

في الاجتماع الاقتصادي (*Socioeconomics*)، ونظرية الخيار الاجتماعي (*Public Choice Theory*)، واقتصاديات الرفاء (*Welfare Economics*)، هو التعبير عن أفضليات معينة بالعلن، تختلف عن الأفضليات المُعلن عنها في السر، أو في الدوائر المغلقة.

يؤدي تزييف الأفضليات إلى تشويه في القرارات الاجتماعية، وتضليل الرأي العام، وإفساد الخيارات الجماعية – الاجتماعية، ويعمل على إيجاد ظاهرة تُسمى التحفظية الجماعية (*Collective Conservatism*)، والإبقاء على السياسات المرفوضة في صناديق الاقتراع.

يُبين النموذج البياني المرفق، الخط الزمني على المحور الأفقي، وحاجات الناس على المحور العمودي، وما يُطلق عليه علماء الأنثروبولوجيا الاقتصادية – السياسية منحنى إشباع الحاجات المتوقع (*Expected Need Satisfaction*) (لونه أحمر غامق متقطع)، يقابله، أسفل منه، المنحنى الفعلي لإشباع الحاجات (*Actual Need Satisfaction*). وبين المنحنيين هناك فجوة يُمكن التسماع معها، بسبب مقدارها القليل نسبياً. ونتيجة لذلك لا يوجد تملل اجتماعي جماعي. لكن عند نقطة حرجية ما ينكسر المنحنى الفعلي لإشباع الحاجات، وينخفض مع الزمن، في وقت تزداد فيه حاجات الناس، وعند مقدار حرج من الفجوة بين الحاجات الفعلية للناس وما يحصلون عليه على أرض الواقع؛ تكون قوى المجتمع المختلفة من كل خلفية: دينية واجتماعية، وعرقية، قد شجنت بطاقة سلبية عنيفة، تؤدي إلى قلب التوازن السياسي والاجتماعي والاقتصادي القائم.



سهم ممتاز (سهم أفضلية) (Preference Share) (192):

في الشركات (Companies)، هو سهم يملكه شخص أو مؤسسة ما، يمنح الحق لحامله بأولوية الحصول على حقه في حصته من الأرباح، بعد دفع الفوائد المستحقة على السندات المصدرة من الشركة نفسها (Debentures). وعادة تُحسب للأسهم الممتازة الفوائد على الأرباح غير المدفوعة، وتُدفع في أوقات لاحقة.

ترتيب تجاري تفضيلي (اتفاقية تجارية تفضيلية) (Preferential Trading Arrangement) (193):

في التجارة الخارجية (Foreign Trade)، والاتحادات الجمركية (Customs Unions)، والأسواق المشتركة (Common Markets)، هو اتفاق بين عدد من الدول، يقضي بتخفيض الرسوم (التعريفات) أو إلغائها، بين مجموعة البلدان، إلى أقل مما يُفرض على بقية دول العالم. وعادة يتحقق ذلك في الدول التي تجمعها اتحادات جمركية أو سوق مشترك.

نظرية البيئة المفضلة (Preferred Habitat Theory) (194):

في أسواق السندات (Bonds' Markets)، وهيكل استحقاقات العائد من أسعار الفائدة (Term Structure of Interest Rates) على السندات، والعوائد المتوقعة (Expected Returns)، والمخاطر (Risk)، هي نظرية ترى أن المستثمرين في السندات المختلفة يفضلون مُدد استحقاق مختلفة للعوائد المتوقعة منها. وأن هيكل استحقاقات العوائد من أسعار الفائدة على السندات محكوم برغبة حملة السندات في مساواة العوائد المتوقعة، بعد تعديلها بعلاوات مخاطرة (Risk Premiums) معينة. مع التركيز على اختيار بيئة يكون فيها أقل عدد ممكن من الاستثمارات طويلة الأجل.

لنفترض، على سبيل المثال، أن أحمد قرر الاستثمار في سند شركة أبجد هوز، متوسط الأجل، لثقلته بأداء الشركة وسمعتها الجيدة، وإمكانية نموها. ما يعني أن نزعة أحمد نحو مدة استحقاق معينة متوافقة مع نظرية البيئة المفضلة، وأن اختياره يعكس توقعاته، وثقلته بأداء شركة أبجد هوز.

علاوة (Premium) (195):

في الطلب والعرض (Demand & Supply)، وأسواق الأسهم والسندات (Securities' Markets)، وأسواق التأمين (Insurance Markets)، هي مصطلح يحمل ثلاثة معانٍ: (1) مبلغ إضافي من النقود يُدفع ثمناً لبضاعة أو خدمة ما، عادة يكون سعرها أقل من المقدار المدفوع، وذلك نتيجة لظروف معينة، منها الندرة، أو توقيت الشراء، أو نوعية البضاعة أو الخدمة. (2) الفرق بين السعر الاسمي لسهم أو سند ما، عند إصداره، وسعر بيعه بعد الإصدار، (علاوة إصدار). (3) الدفعة الدورية؛ شهرية أو ربعية أو نصف سنوية، لأقساط التأمين على الحياة أو الممتلكات، كي يُعَدَّ عقد التأمين نافذاً.

أجر بعلاوة (راتب بعلاوة) (Premium Pay) (196):

في سوق العمل (Labor Market)، هو أجر إضافي، يُدفع للعامل، من رب العمل، مقابل شغله خارج أوقات العمل المنصوص عليها في عقد العمل. وعادة يُدفع الأجر بعلاوة مقابل معدل إنتاجية عالية (Higher Rate of Productivity) للعامل، أو مقابل العمل الإضافي في أيام العطل الرسمية، أو في ساعات الليل.

سند ادخارات ممتاز (Premium Savings Bond) (197):

في أسواق السندات (Bonds' Markets) واليانصيب الوطني (National Lottery)، والادخار الوطني (National Savings)، هو شكل من أشكال السندات، يُشبه ورقة اليانصيب (Lottery Ticket)، يحمل رقماً متسلسلاً، تُصدره بعض الدول، منها بريطانيا، ليس عليه عائد من الفائدة، بل قد يربح حامله مبلغاً عالياً من النقود، على شكل يانصيب، قد يصل إلى مليون جنيه إسترليني، أو دولار أمريكي، إذا حظي حامله بظهور الرقم المتسلسل في قرعة اليانصيب. ويُمكن استرداد قيمة السند، في أي وقت، قبل قرعة اليانصيب أو بعدها.



قيمة حالية (Present Value) (198):

في التمويل (Finance)، والاستثمار (Investment)، والرياضيات التويلية (Financial Mathematics)، ودراسات الكلفة - الفائدة (Cost-Benefit Analysis) ودراسات الجدوى (Feasibility Studies)، هي القيمة الراهنة لسلسلة من تدفقات الدخل المستقبلية، أو سلسلة تكاليف، تُحسب بوساطة ما يُسمى الخصم (Discounting).



لنفترض، على سبيل المثال، أن فاطمة تنتظر تلقي (1000) دينار، في نهاية كل عام، لمدة ثلاثة أعوام متتالية، وأن سعر الخصم أو معدل التضخم، أو سعر الفائدة كان (10%) سنوياً، ما يعني أن القيمة الحالية تكون على النحو الآتي:

$$\sum_{t=1}^3 \frac{1000}{(1+0.1)^t} = \frac{1000}{1.1} + \frac{1000}{(1.1)^2} + \frac{1000}{(1.1)^3} = 909.0909 + 826.4463 + 751.3148 = 2486.87$$

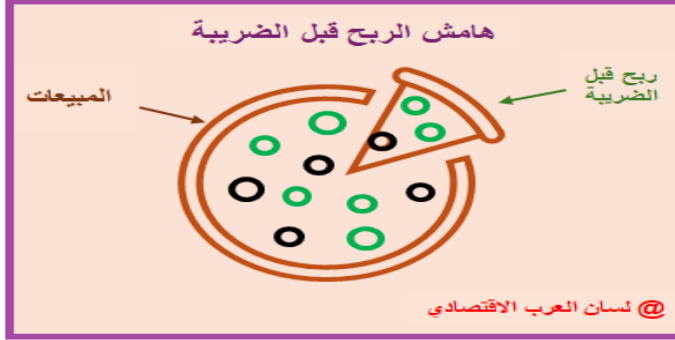
ما يعني أن القيمة الحالية تكون أقل من القيمة الاسمية للمبلغ، إلا إذا كان معدل الخصم مساوياً للصفر أو أخذ قيمة سالبة. وقد استخدم عالم الاقتصاد البريطاني جون كينز (John Keynes) مبدأ القيمة الحالية في تقديم مبدأ النجاعة (الكفاءة) الحدية لرأس المال (Marginal Efficiency of Capital).

ضريبة افتراضية (Presumptive Tax) (199):

في التمويلات (المالية) العامة (Public Finance)، هي الضريبة المقدرة بناءً على دخل مُقدر يُقر به دافع الضريبة. وعادة تعمل بعض الدول بهذا النظام، وليس كلها.

هامش الربح قبل الضريبة (Pretax Profit Margin) (200):

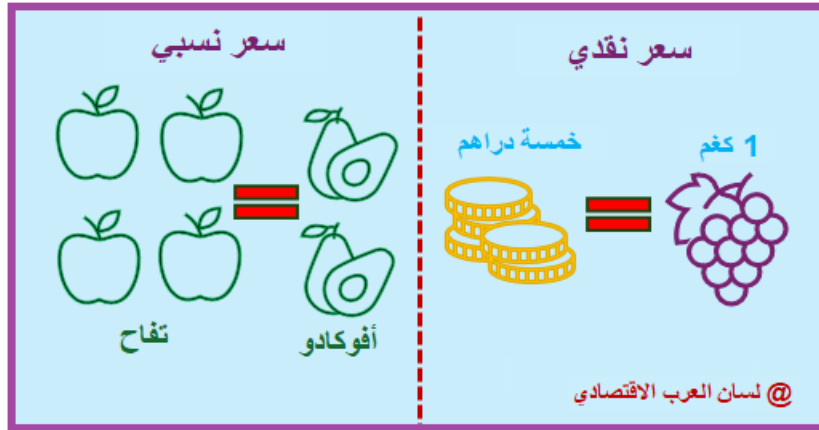
في الشركات (Companies)، هو أداة من أدوات المحاسبة التمويلية (المالية) (Financial Accounting)، تستخدم



في قياس النجاعة (الكفاءة) التشغيلية للشركة. وتُحسب نسبة مئوية من الإيرادات التي تُصبح أرباحاً، أو المبلغ الذي تجنيه الشركة، ربحاً، من كل وحدة من العملة التي تُباع بها سلعة الشركة، قبل خصم الضرائب. وعادة يُستخدم هامش الربح قبل الضريبة في المقارنة بين ربحية الشركات في صناعة ما.

سعر (Price) (201):

في النظرية الاقتصادية (Economic Theory)، بخاصة في الطلب والعرض (Demand & Supply)، الجزئين والكلين، هو قيمة نقدية، أو شيء ذو قيمة، يُطلب أو يُعرض، من أجل الحصول على وحدة واحدة من بضاعة أو خدمة ما. وعادة يُشير علماء الاقتصاد إلى الأسعار بوصفها إشارات (Signals) تحمل معلومات إلى المتعاملين في الأسواق المختلفة. فزيادة السعر تُشجع المنتجين على زيادة الكميات المعروضة من السلع، وزيادة الأجور، بوصفها أسعاراً لخدمات العمل، تؤدي إلى زيادة عرض العمل. والعكس صحيح عند انخفاض الأسعار، أو الأجور.



تأتي الأسعار على شكلين: (1) أسعار اسمية (نقدية) تُعبر عن القيمة النقدية للبضاعة أو الخدمة. (2) أسعار نسبية (Relative Prices)، وهي عدد الوحدات من سلعة ما مُعبراً عنه بعدد الوحدات من سلعة أو سلع أخرى.

سعر حُرْمي (Price Bunching) (202):

في الاقتصاد الجزئي (Microeconomics)، بخاصة في نظرية المنشأة (Theory of the Firm)، هو سعر لسلعة ما، يُحدّد بشكل متزامن من المنشآت العاملة في السوق نفسه أو في أسواق ذات علاقة.

نظام سقف السعر (Price Cap Regulation) (203):

في **المنافع العامة** (**Public Utilities**)، بخاصة في خدمة الاتصالات (**Telecommunications**)، هو أسلوب يُستخدم في وضع حدٍّ على سعر خدمات الاتصالات، باستخدام صيغة رياضية تشمل ما يُسمى **عامل إكس** (**X Factor**)، وهو مؤشر أسعار المستهلك، في معظم الأحيان. ويُطبق على النحو الآتي:

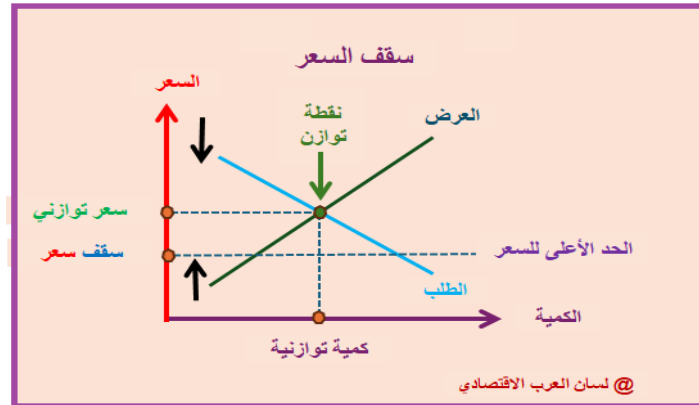
الزيادة في السعر المسموح به = الزيادة في أسعار المستهلك (**X**).

وعادة تُوظف الجهات الحكومية المعنية هذه الصيغة من أجل تشجيع شركات الاتصالات كي تكون أكثر نجاعة (كفاءة).

سقف السعر (Price Ceiling) (204):

في **الاقتصاد الجزئي** (**Microeconomics**)، بخاصة في **الطلب والعرض** (**Demand & Supply**)، **ضبط الأسعار** (**Price Control**)، هو أقصى سعر ممكن، لسلعة ما، تحدده الجهة الرسمية المعنية، بموجب القانون المعني النافذ، ولا يُسمح للمنشآت أن تتجاوزته إلى مستوى أعلى منه. وعادة يكون **سقف السعر** أقل من **السعر التوازني** (**Equilibrium Price**)، ويُحدد على بعض البضائع كالخبز والسكر، وعلى بعض الخدمات كالمساكن المُستأجرة، من أجل حماية فئات اجتماعية معينة، كالفقراء.

يُبين الشكل المرفق **سقف السعر**، لسلعة ما، مقابل الخط المتقطع الأدنى من **السعر التوازني**. ويُشير السهم إلى عدم إمكانية تجاوز هذا الخط. ويؤدي **سقف السعر** في معظم الأحيان إلى وجود **عجز** (**Shortage**) في عرض السلعة المعنية.



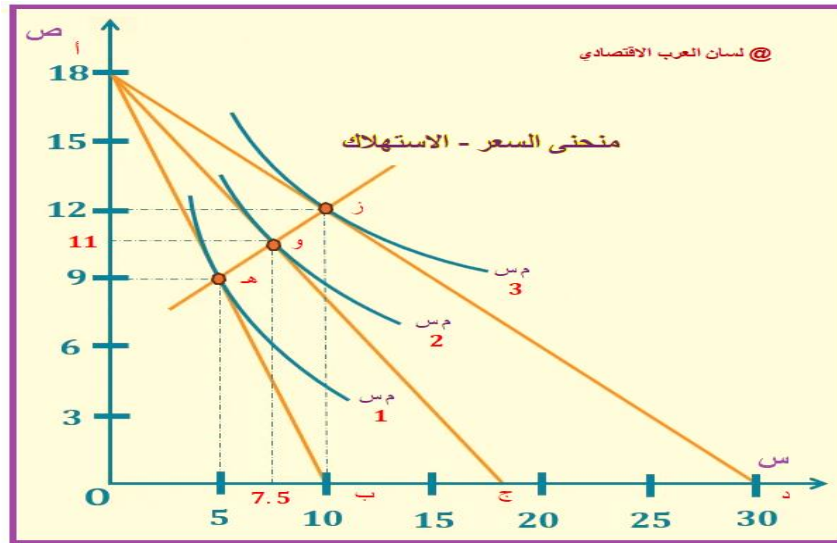
هيئة الأسعار (Price Commission) (205):

في **ضبط الأسعار** (**Price Control**)، هي هيئة رسمية، تشكلها الحكومة، في بعض الدول، تكون مهمتها محصورة في دراسة مستويات أسعار البضائع والخدمات، بخاصة الضرورية منها، وتوصي إلى الجهة المعنية بتثبيت أسعار بعضها، أو إبقائها عند المستويات نفسها. وعادة توصي بتعديل أسعار البضائع الأساسية، كالطعام والماء، والطاقة الكهربائية، وبعض الخدمات، خاصة الطبية منها.

منحنى السعر - الاستهلاك (Price-Consumption Curve (PCC)) (206):

في **الاقتصاد الجزئي** (**Microeconomics**) بخاصة في **نظرية المنفعة** (**Utility Theory**) واقتصاديات الرفاء (**Welfare Economics**)، هو منحنى يُبين العلاقة بين التغير في الأسعار الحقيقية لسلعتين وكمية الاستهلاك منهما، بناءً على التغير في سعر إحدهما، أو كليهما، والتغير الناتج في موقع قيد الدخل (**Income Constraint**)، وموقع

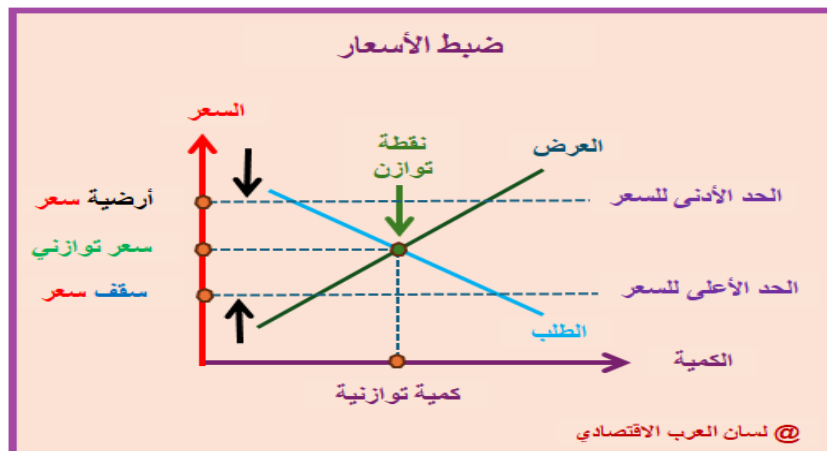
منحنى السواء (Indifference Curve). حيث يُعَدِّل المستهلك توليفة السلعتين. ويُمكن بيان ذلك بياناً على النحو الموضح في الشكل الآتي:



لنفترض، ابتداءً، أن المستهلك كان عند النقطة (هـ) بالتوليفة (5 و 9) من السلعة (س) و(ص) على التوالي، أي عند نقطة التماس بين **منحنى السواء (م س 1)** و**قيد الدخل (أ ب)**. وبعد أن انخفض سعر السلعة (س) زادت الكمية المطلوبة منها. ولنفترض أنه انتقل إلى النقطة (و) عند التماس بين **منحنى السواء (م س 2)** مع **قيد الدخل (أ ج)** والتوليفة (5، 7، 11) من السلعتين (س) و(ص)، على التوالي. ثم انخفض سعر السلعة (س)، فانقل إلى النقطة (ز)، ذات التوليفة (10، 12)، عند نقطة التماس بين **منحنى السواء (م س 3)** و**قيد الدخل (أ د)**. عند شبك النقاط الثلاث: (هـ، و، ز) نحصل على **منحنى السعر - الاستهلاك (PCC)**.

ضبط الأسعار (Price Controls) (207):

في **الطلب والعرض (Demand & Supply)**، هو تدخل حكومي في آلية تسعير (**Price Mechanism**) سلعة ما، أو مجموعة من السلع، تكون -الآلية- سائدة في سوق ما، تُحدِّد الحكومة بوساطته **السعر (الأسعار)**، ولا تترك الأمر للسوق كي يُحدِّده بوساطة التفاعلات الحرة بين قوى **الطلب والعرض**.



يأخذ **التدخل في السوق** أحد الشكلين الآتيين: (1) وضع **سقف للسعر (Price Ceiling)**، أو ما يُسمى **الحد الأعلى للسعر**. (2) وضع **أرضية للسعر (Price Floor)**، وهو **الحد الأدنى للسعر**.

تحديد الأسعار (*Price Determination*) (208):

في الطلب والعرض (*Demand & Supply*)، هو أسلوب يستخدمه السوق أو سلطة مخولة بتحديد الأسعار، في سبيل تثبيت سعر سلعة ما، أو أسعار مجموعة من السلع. وقد لاحظ كثير من الاقتصاديين أن أسعار بعض السلع المهمة لا تُحدد بوساطة آلية السوق، بل بوساطة واحدة أو أكثر من الآليات الآتية: (1) غريزة القطيع (*Herd Instinct*). (2) عقد اجتماعي (*Social Contract*) من شكل ما. (3) التفاوض (*Negotiation*). (4) الهيمنة (*Domination*). (5) السياسة (*Politics*). (6) القوة والسيطرة (*Power*). (7) المضاربة (*Speculation*). ومن الأمثلة على بعض البضائع والخدمات، التي يظن الاقتصاديون أن أسعارها مُحددة بوساطة الهيمنة والسياسة: النفط، ومعدلات الأجور، وأسعار الفائدة.

سيرورة اكتشاف السعر (*Price Discovery Process*) (209):

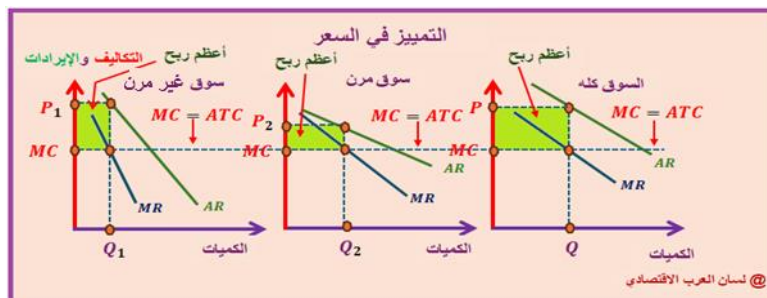
في الطلب والعرض (*Demand & Supply*)، بخاصة في التوازن (*Equilibrium*)، هي تفاعل مستمر بين المشتريين والبايعين، لسلعة ما، أو مجموعة من السلع في سوق ما، حتى تُحدد الأسعار في ذلك السوق.

تمييز في السعر (*Price Discrimination*) (210):

في نظرية المنشأة (*Theory of the Firm*)، بخاصة في هيكل السوق (*Market Structure*)، والاحتكار (*Monopoly*)، هو تحديد المنشأة أسعار سلعها بحسب كمية الاستهلاك، أو المنطقة الجغرافية، أو نوع المستهلك (المشتري) للسلعة. على سبيل المثال تُصنّف شركات توزيع الطاقة الكهربائية، بوصفها منشآت احتكارية، الزبائن إلى ثلاث فئات: صناعي، وتجاري، ومنزلي، تدفع كل فئة سعراً مختلفاً للطاقة الكهربائية المستهلكة.

يأتي التمييز في السعر على أربعة أشكال رئيسية: (1) تمييز في السعر من الدرجة الأولى (*1st Degree Discrimination*)، وهو معرفة الحد الأقصى للسعر الذي يكون المشتري على استعداد لدفعه، ثم تحديد السعر للمشتريين (المستهلكين) المختلفين بناءً على استعداد كل فئة لدفع أعلى سعر ممكن. (2) تمييز في السعر من الدرجة الثانية (*2nd Degree Discrimination*)، وهو بيع السلعة ذاتها بأسعار مختلفة، بناءً على الكمية المُشتراة. (3) تمييز في السعر من الدرجة الثالثة (*3rd Degree Discrimination*)، وهو تحديد سعر بيع السلعة بناءً على مرونة الطلب السعرية (*Price Elasticity of Demand*)، لكل فئة من المشتريين (الزبائن). (4) تمييز في السعر من الدرجة الرابعة (*4th Degree Discrimination*)، وفيه تكون أسعار البيع متشابهة للزبائن كافة بصرف النظر عن كلف الإنتاج المختلفة. وعادة يُسمى تمييزاً عكسياً (*Reverse Price Discrimination*).

يُبين الشكل المرفق أن الكميات والأسعار تختلف عندما يكون السوق في حالة الطلب غير المرن نسبياً، وعندما يكون في حالة الطلب المرن نسبياً. حيث ترمز (*ATC*) إلى متوسط التكاليف الكلية (*Average Total Cost*)، و(*MC*) إلى التكاليف الحدية (*Marginal Cost*)، و(*MR*) إلى الإيرادات الحدية (*Marginal Revenue*)، و(*AR*) إلى متوسط الإيرادات. فيلاحظ أن أعظم ربح ممكن يتحقق في أي سوق عندما تكون التكاليف الحدية (*Marginal Cost (MC)*) مساوية للإيرادات الحدية (*(MR)*)، أي عندما ($MC = MR$)، فيكون الربح أعلى في السوق غير المرن، وأقل في السوق المرن. أما الربح الكلي للمنشأة فهو مجموع أرباح السوقين.



نسبة السعر إلى العائد ($Price-Earnings Ratio (PER)$) (211):

في الأسواق التمويلية ($Financial Markets$)، خاصة في سوق تداول الأسهم ($Stock Exchange$)، والعوائد على الاستثمار ($Returns to Investment$)، هي نسبة سعر السوق لسهم ما إلى العائد على السهم الواحد. على سبيل المثال لنفترض أن فاطمة اشترت سهم شركة الاتصالات، من سوق تداول الأسهم، بخمسين درهماً، وانتظرت حتى الأرباح، فحصلت على خمسة دراهم، ما يعني أن نسبة السعر إلى العائد هي:

$$PER = \frac{50}{5} = 10:1$$

أي أن كل عشرة دراهم أعطت عائداً مقداره درهم واحد فقط.

أثر السعر ($Price Effect$) (212):

في الاقتصاد الجزئي ($Microeconomics$)، خاصة في الطلب ($Demand$)، هو الأثر الذي يحدثه التغير في سعر سلعة ما على الكمية المطلوبة منها، لأن التغير في سعر السلعة يؤثر في قدرة المستهلك ($المُشتري$) في شراء سلع (بضائع أو خدمات) معينة، ويؤثر في الدخل الحقيقي للمستهلك.

عندما ينخفض سعر سلعة معينة، يشعر المستهلك أن دخله الحقيقي، (أو قيد الدخل لديه)، قد ارتفع. ويعود السبب في ذلك إلى أن نسبة بعض الأسعار إلى بعضها الآخر تتأثر بانخفاض أحد الأسعار أو هبوطه. على سبيل المثال، لننظر إلى ما يحدث لقيد الدخل ($Income Constraint (I)$) في المعادلة البسيطة:

$$X P_X + Y P_Y = I$$

حيث ترمز (X) إلى كمية السلعة (X) وترمز (P_X) إلى سعر السلعة (X)، وترمز (Y) إلى كمية السلعة (Y)، وترمز (P_Y) إلى سعر السلعة (Y). وعند انخفاض سعر إحدى السلعتين، فإن مكونات التوليفة التي يشتريها المستهلك منهنما تتغير.

لنفترض أن قيد الدخل هو:

$$5 \times X + 3 \times Y = 30$$

فإن أقصى كمية يستطيع المستهلك الحصول عليها من السلعة (X) هي (6) وحدات، وأقصى كمية يستطيع الحصول عليها من السلعة (Y) هي (10) وحدات. ولو انخفض سعر (X) إلى (2)، وسعر (Y) إلى (1)، فإن الكمية القصوى التي يستطيع استهلاكها من كل سلعة ترتفع بمقدار كبير نسبياً. وفي هذه الحالة يشعر المستهلك أنه أصبح أكثر غنى من قبل، رغم أن دخله لم يرتفع، بسبب شعوره أن دخله الحقيقي ارتفع، وقد يُقبل على شراء مزيد من السلع المختلفة جراء ذلك. وعند حدوث انخفاض فعلي في أسعار السلع، فإن أثرين مهمين يتفاعلا قبل وصول المستهلك إلى توازنه النهائي. وهذان الأثران هما أثر الاستبدال ($Substitution Effect$) وأثر الدخل ($Income Effect$). وقد عمل اثنان من علماء الاقتصاد على تطوير المبادئ المختصة بهاتين الظاهرتين، وهما البريطاني جون هيكس ($John Hicks$)⁽²⁶⁾، والروسي يوجين سلوتسكي ($Eugen Slutsky$)⁽²⁷⁾.

(راجع مسرد: أثر الدخل ($Income Effect$)، أثر الاستبدال ($Substitution Effect$)).

26- جون هيكس، اقتصادي إنجليزي، (1904-1989).

27- يوجين سلوتسكي، رياضياتي، وفيلسوف، واقتصادي روسي (1880-1948).

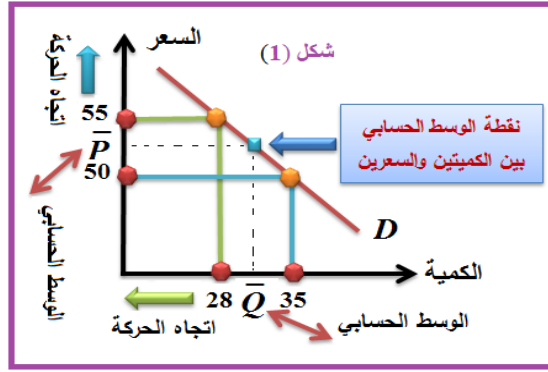
مرونة الطلب السعرية (Price Elasticity of Demand) (213):

في الاقتصاد الجزئي (Microeconomics)، بخاصة في الطلب (Demand)، هي مقدار استجابة الكمية المطلوبة للتغير في السعر. وتنتج من حاصل قسمة التغير المئوي في الكمية المطلوبة على التغير المئوي في السعر، وعادة تُحسب بين كميتين وسعرين. وتُعرف رياضياتياً على النحو الآتي:

$$\varepsilon = \frac{\% \Delta Q}{\% \Delta P} = \frac{Q_2 - Q_1}{P_2 - P_1} \times \frac{P_2 + P_1}{Q_2 + Q_1} = \frac{\Delta Q}{\Delta P} \times \frac{\bar{P}}{\bar{Q}}$$

حيث ترمز (ε) إلى قيمة مرونة الطلب السعرية، و(Q_1) و(Q_2) للكميتين الأولى والثانية، و(P_1) و(P_2) للسعرين الأول والثاني. وتتضمن هذه الصيغة الرياضية حساب المرونة عند نقطتي الوسط الحسابي ($\bar{Q}$) و($\bar{P}$) للكمية والسعر، وذلك من أجل أن تعطي قيمة تمثل الوسط بين الكمية والسعر. وعادة تأتي مرونة الطلب السعرية على خمسة أشكال (نماذج) على النحو الآتي:

النموذج الأول لنفترض أنه المبيّن في الشكل البياني (1)، (حيث يكون مصطلح الإنفاق بمعنى قيمة المشتريات)⁽²⁸⁾:



أدى ارتفاع سعر السلعة من (50) إلى (55)، إلى انخفاض الكمية المطلوبة من (35) إلى (28). حيث تُمثّل (35) الكمية الأولى (Q_1)، وتُمثّل (28) الكمية الثانية (Q_2)، ويُمثّل (50) السعر الأول (P_1)، ويُمثّل (55) السعر الثاني (P_2). ويُحسب متوسط الكميات والأسعار على النحو الآتي:

$$\bar{P} = \frac{P_2 + P_1}{2}, \quad \bar{Q} = \frac{Q_2 + Q_1}{2}$$

وحساب الفروقات على النحو الآتي:

$$\Delta Q = Q_2 - Q_1, \quad \Delta P = P_2 - P_1$$

بناءً على كل ذلك تكون مرونة الطلب السعرية هي:

$$\varepsilon = \frac{Q_2 - Q_1}{P_2 - P_1} \times \frac{P_2 + P_1}{Q_2 + Q_1} = \frac{Q}{P} \times \frac{\bar{P}}{\bar{Q}} = \frac{28 - 35}{55 - 50} \times \frac{\frac{55 + 50}{2}}{\frac{28 + 35}{2}} = \frac{-7}{5} \times \frac{52.5}{31.5} \approx -2.33$$

28- نقصد بمصطلح (نموذج) تصوراً محدداً لحالة مثالية، قد تحدث في الواقع أو لا تحدث، لكنها مثال توضيحي من أجل إيصال الفكرة.

هناك بعض المعلومات المهمة عن مرونة الطلب السعرية:

أولاً: يُمثل الجزء الأول من قيمة المرونة $\frac{\Delta Q}{\Delta P}$ ، **مقلوب ميل منحنى الطلب**، أي مُعدل التغير في الكمية المطلوبة إلى السعر. **ثانياً:** بما أن معدل التغير قد ضُرب بحاصل قسمة المتوسطين، فإن قيمة **المرونة** قد جُرِّدت من وحدة قياس محددة، أي أنها **من غير وحدات قياس (Unit less)**. وبالتالي فهي تعطي تغيراً مُؤبياً مقابل تغير مُؤبٍ. على سبيل المثال، تُبيِّن النتيجة السابقة أن زيادة سعر السلعة بنسبة (10%) تؤدي إلى انخفاض الكمية المطلوبة منها بنسبة (23.3%)، وانخفاض السعر بنسبة (5%)، مثلاً، يؤدي إلى زيادة الكمية المطلوبة بنسبة (11.65%)، $(5 \times 2.33 = 11.65\%)$ ، بالمتوسط.

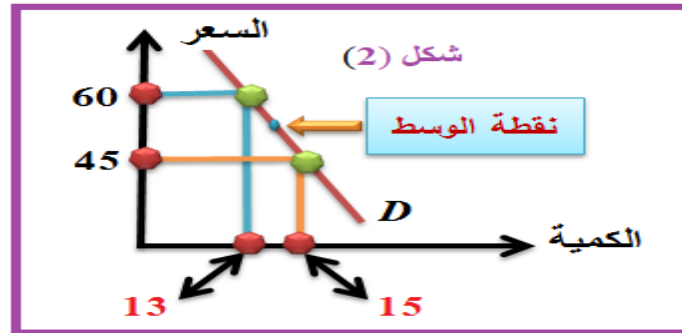
ثالثاً: تكون إشارة **مرونة الطلب السعرية** سالبة دائماً، لأنها تُحسب من منحنى الطلب سالب الميل، ولذلك يتعامل الباحث مع قيمتها المطلقة، وتُفسر دائماً في إطار قانون الطلب الذي ينص على أن الكمية المطلوبة من السلعة تتناسب عكسياً مع سعرها.

رابعاً: لو حُسبت قيمة المشتريات عند الكمية الأولى والسعر الأول، وعند الكمية الثانية والسعر الثاني، لوجدنا أن نسبة زيادة السعر مقارنة بنسبة انخفاض الكمية مرتبطة بقيمة المرونة. ومن المثال الحالي نجد أن:

$$\begin{aligned} P_1 \times Q_1 &= 50 \times 35 = 1750 \\ P_2 \times Q_2 &= 55 \times 28 = 1540 \\ -1750 + 1540 &= -210 \end{aligned}$$

أي أن زيادة السعر أدت إلى انخفاض قيمة الإنفاق بمقدار (210)، ما يعني أن نسبة الانخفاض في الكمية المطلوبة (وهي 20%) أكبر من نسبة الارتفاع في السعر (وهي 10%)⁽²⁹⁾. والمتوقع من المنشأة إذا واجهت منحنى طلب من هذا النوع ألا ترفع سعر السلعة، لأنها تخسر من قيمة مبيعاتها أكثر مما تكسبه من زيادة سعر البيع.

النموذج الثاني) لنفترض أنه المُبين في الشكل (2):



الكميات المطلوبة هي (13) ثم (15)، مقابل الأسعار (60) ثم (45). وبناءً على ذلك تكون قيمة مرونة الطلب السعرية هي:

$$\varepsilon = \frac{\Delta Q}{\Delta P} \times \frac{\bar{P}}{\bar{Q}} = \frac{2}{-15} \times \frac{52.5}{14} = -0.5$$

29- لو قسمنا نسبة التغير في الكمية المطلوبة على نسبة التغير في السعر لكانت القيمة المطلقة هي (2)، في حين أن قيمة المرونة المطلقة كانت (2.33)، وسبب الاختلاف يعود إلى أن حساب المرونة قد أُجري عند الوسط الحسابي للكمية والسعر، على النحو المبين أعلاه.

تُبيّن هذه النتيجة أن ارتفاع سعر السلعة بنسبة (10%)، مثلاً، يؤدي إلى انخفاض الكمية المطلوبة منها بنسبة (10×0.5=5%)، وانخفاض سعرها بنسبة (8%)، مثلاً، يؤدي إلى زيادة الكمية المطلوبة منها بنسبة (8×0.5=4%). ولو حُسبت قيمة المشتريات عند الكمية الأولى والسعر الأول، ثم عند الكمية الثانية والسعر الثاني لوجدنا أن:

$$P_1 \times Q_1 = 60 \times 13 = 780$$

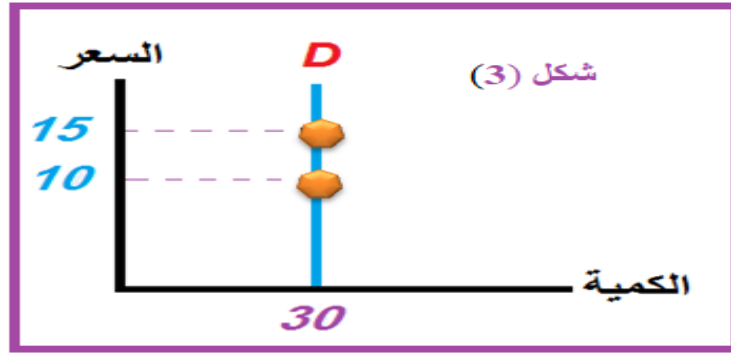
$$P_2 \times Q_2 = 45 \times 15 = 675$$

أي أن الفرق هو:

$$780 - 675 = 105$$

ما يعني أن زيادة السعر أدت إلى زيادة قيمة المشتريات، رغم انخفاض الكمية المطلوبة. وهنا لا بد من طرح سؤال مهم عن علاقة قيمة المرونة المحسوبة بقيمة المشتريات، وهي القيمة نفسها التي تحصل عليه المنشأة من إيرادات.

(النموذج الثالث) لنفترض أنه المبين في الشكل (3):



منحنى الطلب أخذ

ما نراه في النموذج أن

شكلاً غير مألوف، وقد صنع زاوية قائمة مع الأفق. ونقرأ في النموذج أن الكمية المطلوبة (30) تحافظ على مستواها مهما ارتفع سعر السلعة المعنية أو انخفض، فعند السعر (10) كانت (30)، وعند السعر (15) بقيت (30). وتكون مرونة الطلب السعرية هي:

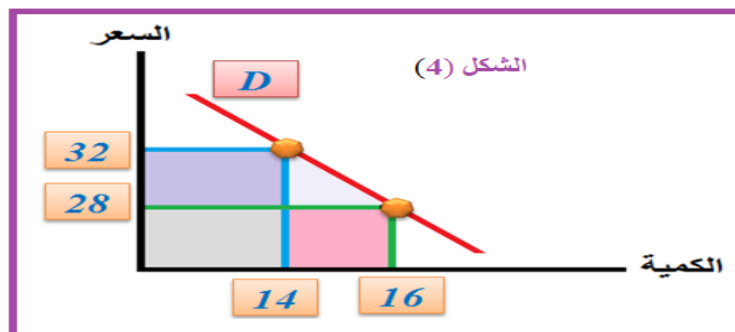
$$\varepsilon = \frac{Q}{P} \times \frac{\bar{P}}{\bar{Q}} = \frac{0}{5} \times \frac{12.5}{30} = 0$$

أي أن الكمية المطلوبة لا تتغير مهما تغير السعر.

أما قيمة المشتريات عند السعرين (10) و(15) فهي:

وهذه النتيجة تعني أن قيمة المشتريات (الإفاق من المستهلكين) زادت عندما ارتفع السعر، رغم بقاء الكمية المطلوبة عند المستوى نفسه.

(النموذج الرابع) لنفترض أنه المبين في الشكل (4):



تُحسب قيمة **مرونة الطلب السعرية** من الأرقام المبينة في الشكل.

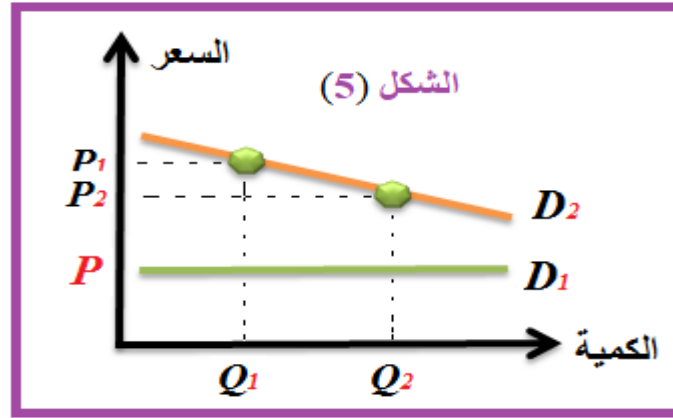
$$\varepsilon = \frac{Q}{P} \times \frac{\bar{P}}{\bar{Q}} = \frac{2}{4} \times \frac{30}{15} = -1$$

تُبين هذه النتيجة أن نسبة الانخفاض في سعر السلعة متساوية مع نسبة الزيادة في الكمية المطلوبة منها. ولذلك فإن قيمة المشتريات (إنفاق المستهلكين) لا تتأثر بارتفاع السعر أو انخفاضه، وتكون حصيلة إيرادات المنشأة، بالتالي، متكافئة في الارتفاع أو الانخفاض، لأن نسبة ارتفاع السعر تقابلها نسبة متكافئة من انخفاض الكمية. فلو حسبنا قيمة الإنفاق عند الكميتين والسعرين لوجدنا أنها:

$$P_1 \times Q_1 = 16 \times 28 = 448$$

$$P_2 \times Q_2 = 14 \times 32 = 448$$

(النموذج الخامس) لنفترض أنه المبين في الشكل الآتي (5):



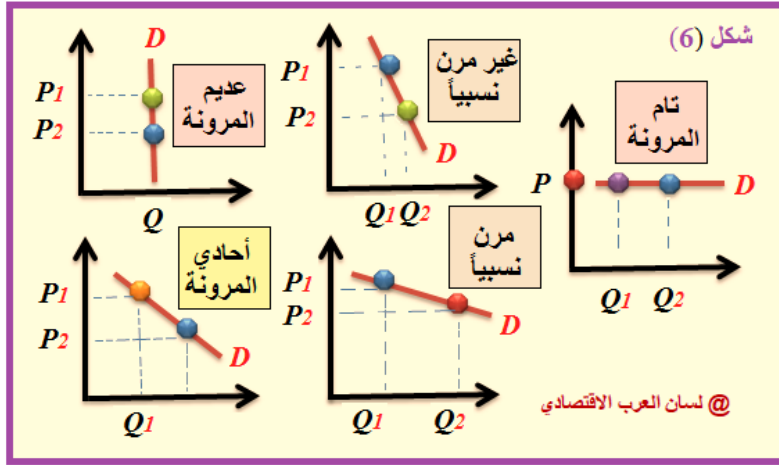
يوجد في نموذج الطلب (5) منحنيان: (D_1) و (D_2) .

يُبين المنحنى العلوي (D_2) ، أن انخفاض **سعر السلعة** بمقدار بسيط: من (P_1) إلى (P_2) ، مثلاً، يؤدي إلى زيادة كبيرة نسبياً في الكمية المطلوبة: من (Q_1) إلى (Q_2) ، مثلاً، أي أن الكمية المطلوبة تستجيب بشكل كبير للتغير البسيط في السعر. ومبرر ذلك يعود إلى أن ميل منحنى الطلب قليل جداً، ويقترب من الصفر، وبالتالي فإن قيمة مرونة الطلب السعرية تكون عالية جداً. فكلما انخفض ميل منحنى الطلب، ارتفعت قيمة المرونة.

تتضح الصورة أكثر إذا آل ميل المنحنى إلى الصفر. وفي هذه الحالة تتعاضد قيمة **المرونة** لتقترب من اللانهاية $(Infinity)$. وإذا أصبح الميل صفرًا، فإن قيمتها تصبح من غير حدٍّ $(Unbounded)$ من الناحية الرياضية.

ما يُلاحظ من النماذج الخمسة، المبينة آنفاً، أن قيمة المرونة عاملٌ أساسي في تحديد قيمة المشتريات، أي قيمة الإيرادات التي تتحصل للمنشأة. ولأن الإشارة التي تحملها **مرونة الطلب السعرية** هي سالبة دائماً، يتعامل الباحث مع قيمتها المطلقة. وبالنظر إلى القيمة المطلقة **لمرونة الطلب السعرية**، في كل حالة، نجد أنها تأخذ واحدة من القيم الآتية: إما أنها **أكبر من الواحد الصحيح**، أو **واحد صحيح**، أو **أقل من الواحد الصحيح** أو **صفر**. فيقال عن الطلب، إذا كانت قيمة **مرونة الطلب السعرية** صفرًا، إنه **عديم المرونة** $(Perfectly Inelastic Demand)$ ، ويُقال عنه، إذا كانت قيمة **المرونة** أعلى من صفر لكنها أقل من الواحد الصحيح **(المطلق)**، إنه **غير مرّن نسبياً** $(Relatively Inelastic Demand)$ ، ويُقال عنه، إذا كانت قيمة **المرونة** مساوية للواحد الصحيح، إنه **أحادي المرونة** $(Unitary Elastic Demand)$. وإذا كانت قيمة

المرونة أكبر من الواحد الصحيح، لكنها أقل من اللانهاية، فيقال عنه إنه **مرن نسبياً** (*Relatively Elastic Demand*)، وأخيراً، إذا كانت قيمة المرونة اللانهاية، فإن الطلب يكون **تام المرونة** (*Perfectly Elastic Demand*). ويبين الشكل (6) ملخصاً لحالات المرونة الخمس:

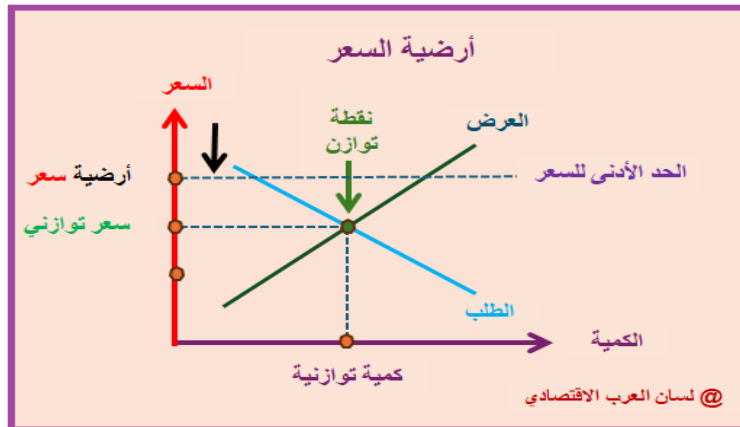


ليونة السعر (*Price Flexibility*) (214):

في الاقتصاد الجزئي (*Microeconomics*)، بخاصة في الطلب والعرض (*Demand & Supply*)، هي حرية تامة للأسعار للتحرك صعوداً أو هبوطاً، استجابة للتغير في الطلب والعرض. ولا يحدث ذلك إلا في الأسواق غير الخاضعة للرقابة (*Unregulated Markets*) أو الضبط الحكومي.

أرضية السعر (*Price Floor*) (215):

في الاقتصاد الجزئي (*Microeconomics*)، بخاصة في الطلب والعرض (*Demand & Supply*)، وضبط الأسعار (*Price Control*)، هي أدنى سعر ممكن، لسلعة ما، تحدده الجهة الرسمية المعنية، بموجب القانون المعني النافذ، ولا يُسمح للمنشآت أن تتجاوزته إلى مستوى أقل منه. وعادة تكون أرضية السعر أعلى من السعر التوازني (*Equilibrium Price*)، ويُحدد في بعض الخدمات، خاصة خدمات العمل، بوساطة الحد الأدنى للأجور (*Minimum Wage*) ولبعض البضائع المهمة التي يُخشى نضوبها كموارد الطاقة غير المتجددة، والمياه في بعض الدول التي تعاني من قلتها.



يُبين الشكل النموذج البياني لأرضية السعر، حيث لا تستطيع المنشأة اختراقه إلى الأسفل باتجاه السعر التوازني.

فجوة السعر (Price Gap) (216):

في الاقتصاد الجزئي (Microeconomics)، بخاصة في الطلب والعرض (Demand & Supply)، هي الفرق بين سعرين، وعلى وجه الخصوص بين السعر الراهن (Current Price) والسعر التوازني (Equilibrium Price).

حافز السعر (Price Incentive) (217):

في الاقتصاد الجزئي (Microeconomics)، بخاصة في الطلب والعرض (Demand & Supply)، وتاريخ الفكر الاقتصادي (History of Economic Thought)، بخاصة في أعمال آدم سميث (Adam Smith) عن الحافزية، هو مصطلح يحمل معنيين: (1) أسلوب في التسويق، تُخَفِّضُ المنشأة بوساطته سعر سلعة أو مجموعة معينة من السلع في سبيل تشجيع المستهلكين على الشراء المبكر، أو الشراء بكميات كبيرة. (2) إغراء معنوي يَنْشُجُ عن بضائع وخدمات أسعارها مختلفة، عدّه آدم سميث، وأتباعه، عاملاً أساسياً في توليد النمو الاقتصادي (Economic Growth)، لأنه يُحَدِّد الاختيار بين الشغل والراحة (Work and Leisure)، وبين البضائع والعمل (Goods and Labor)، وبين الاستهلاك في الوقت الراهن أو في المستقبل (Present and Future Consumption) بوساطة سعر الفائدة.

قيادة السعر (Price Leadership) (218):

في نظرية المنشأة (Theory of the Firm)، بخاصة في هيكل السوق (Market Structure)، واحتكار القلة (Oligopoly)، هي تحديد المنشأة العاملة في سوق احتكار القلة لأسعار سلعتها وإعلان ذلك بوقت مبكر، قبل أن يعلن منافسوها عن أسعار سلعهم، الذين عادة يتبعون لائحة الأسعار المعلن عنها. وعادة ينظر علماء الاقتصاد المتخصصون إلى هذه الممارسة، بوصفها بديلاً عن التواطؤ (Collusion). وتُسمى في بعض الأحيان تسعيراً موازياً (Parallel Pricing).

مستوى السعر (Price Level) (219):

في الاقتصاد الكلي (Macroeconomics)، بخاصة في الطلب والعرض الكليين (Aggregate Demand & Aggregate Supply)، هو متوسط أسعار كل البضائع والخدمات التي تُباع في اقتصاد ما.



يُستخدم مستوى السعر في بيان توازن الطلب الكلي مع العرض الكلي. ويُقاس التغير فيه بوساطة الأرقام القياسية للأسعار (Price Indices) التقليدية، مثل الرقم القياسي لأسعار المستهلك (Consumer Price Index)، أو مخفض الناتج المحلي الإجمالي (Gross Domestic Product Deflator).

صانع السعر (*Price-Maker*) (220):

في نظرية المنشأة (*Theory of the Firm*)، خاصة في هيكل السوق (*Market Structure*)، والاحتكار (*Monopoly*)، هو مصطلح يحمل معنيين: (1) منشأة احتكارية تفرض سعر السوق للسلعة التي تنتجها. (2) عضو في سوق تبادل الأسهم (*Stock Exchange*)، يحدد الأسعار الابتدائية (*Initial Prices*) للأدوات التمويلية التي تُباع وتُشتري في سوق تبادل الأسهم.

منحنى السعر - العرض (*Price-Offer Curve*) (221):

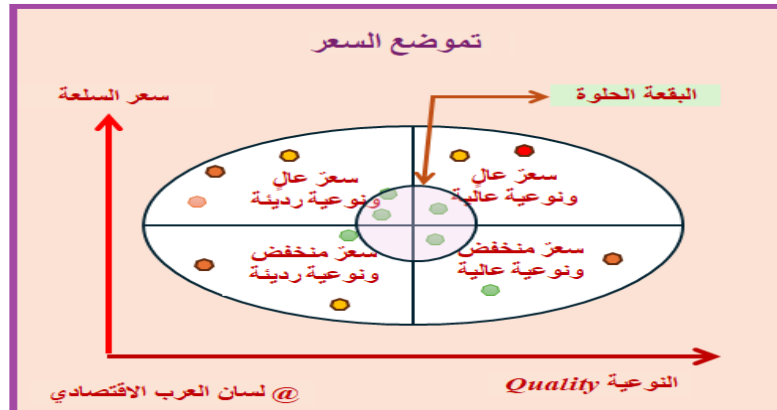
في الاقتصاد الجزئي (*Microeconomics*) خاصة في نظرية المنفعة (*Utility Theory*) واقتصاديات الرفاء (*Welfare Economics*)، هو اسم آخر لمنحنى السعر - الاستهلاك (*Price-Consumption Curve*) الذي يُبين العلاقة بين التغير في الأسعار الحقيقية لسلعتين وكمية الاستهلاك منهما، بناءً على التغير في سعر إحداها، أو كليهما، والتغير الناتج في موقع قيد الدخل (*Income Constraint*)، وموقع منحنى السواء (*Indifference Curve*).

(راجع مسرد: منحنى السعر - الاستهلاك (*Price-Consumption Curve*)).

سعر انطباعي (*Price Perception*) (222):

في اقتصاديات الرفاء (*Welfare Economics*)، والتضخم (*Inflation*)، وأسعار المستهلك (*Consumers' Prices*)، والتسويق (*Marketing*)، هو وعي المستهلك (المشتري) أو إدراكه النفسي لقيمة بضاعة أو خدمة ما، أو لمستوى سعر سلعة ما، أو أسعار مجموعة من السلع، نسبة إلى أسعار الأشياء الأخرى. وعادة يكون السعر الانطباعي أحد أهم العوامل المؤثرة في سيورة شراء المستهلك للسلع المختلفة. وعندما تتغير العملة المستخدمة في الاقتصاد، بوساطة زيادة الفواصل والأصفار، أو بوساطة تغير كثير من أسعار السلع في مدد التضخم؛ فإن المستهلكين لا يفهمون، في معظم الأحيان، حقيقة السعر المُعلن.

من عادة منشآت الدعاية والإعلان والتسويق، في هذا السياق، أن تؤثر على السعر الانطباعي، بتحفيز المستهلكين على شراء السلع المختلفة بأسعار أعلى مما ينبغي، وإن كانت قيمتها وكلفة إنتاجها أقل مما ينبغي. وذلك بتوظيف ما تُسمى خطة موضوعة السعر (*Price Positioning*) وتشجيع المستهلكين على اختيار النوعية التي يرغبون فيها من السلعة المُستَراة، وهو ما يُبينه الشكل التوضيحي المرفق، حيث تؤدي عملية بحث المشتري عن السعر المخفض أو الأفضل والنوعية المقبولة له؛ إلى تحديد ما تُسمى البقعة الحلوة (*Sweet Spot*)، التي تتحصر فيها خيارات المستهلك.



هناك عوامل كثيرة تؤثر في السعر الانطباعي: (1) علاقة السعر بنوعية السلعة (*Price – Quality Relationship*). (2) الوعي بالسعر المُعلن (*Price Consciousness*) للسلعة. (3) الوعي بقيمة السلعة (*Value Consciousness*). (4) حساسية المستهلك نحو المكانة الاجتماعية (*Prestige Sensitivity*).

(راجع مسرد: وهم النقود (*Money Illusion*)).

جمود الأسعار (*Price Rigidity*) (223):

في الاقتصاد الكلي (*Macroeconomics*)، خاصة في أسعار السلع بالمعنى الكلي، ونظرية المنشأة (*Theory of the Firm*)، خاصة في هيكل السوق (*Market Structure*)، واحتكار القلة (*Oligopoly*)، هو مصطلح يحمل معنيين:

(1) ثبات أسعار عوامل الإنتاج، خاصة أجور العمال (*Labor Wage*)، وعدم تمكن المنشآت، في بعض الأحيان، من زيادة كميات الإنتاج أو تخفيضها. (2) تثبيت أسعار سلعة أو مجموعة من السلع، خاصة السلع التي تُنتجها منشأة (منشآت) تعمل في سوق احتكار القلة، وذلك تفادياً لدخول المنشآت المعنية في حرب أسعار.

مخاطر السعر (*Price Risk*) (224):

في أسواق التمويل (*Financial Markets*)، والاستثمار (*Investment*)، خاصة في الأدوات التمويلية (*Financial Instruments*) كالأسهم والسندات، هي احتمال انخفاض قيمة أداة تمويلية، مثل السند أو السهم، أو انخفاض قيمة محفظة استثمارية (*Investment Portfolio*). وتُستثنى من ذلك مخاطر هبوط السوق كله، نتيجة لعوامل متعددة. وقد يتمكن المُستثمر من التحوط ضد مخاطر السعر بوسائل متعددة، منها شراء أدوات خيارات وضع (*Put Options*)، أو البيع بالعجز (*Short Selling*).

(راجع مسرد: مخاطر السوق (*Market Risk*)).

معلومات حساسة للسعر (*Price-Sensitive Information*) (225):

في الشركات (*Companies*)، خاصة المساهمة العامة (*Public Shareholding*)، وأسواق التمويل (*Financial Markets*)، وأسعار الأسهم (*Stock Prices*)، والمعلومة الداخلية (*Insider Information*)، هي معلومات مهمة، غير معلنة، عن أداء شركة ما وأرباحها، تكون أسهمها مُدرجة في سوق تداول الأسهم، إذ تؤثر هذه المعلومات في سعر بيع سهم الشركة.

عادة تُعدُّ هذه المعلومات داخلية، يُعاقب كل من يشي بها بشكل سري، لتستفيد منها فئة ما من المتعاملين في سوق تداول الأسهم.

سياسات السعر (*Prices Policy*) (226):

في الاقتصاد الكلي (*Macroeconomics*)، خاصة في السياسات المالية والنقدية (*Fiscal & Monetary Policies*)، هي سياسات تُعدها وتنسق تنفيذها مؤسسات حكومية مترابطة، مثل وزارة المالية، والمصرف المركزي (*Central Bank*)، في سبيل كبح التضخم، تُحدّد بوساطتها أسعار البضائع والخدمات أو توجهها. وعادة تستخدم هذه الجهات صيغة حسابية، تحسب بوساطتها التكاليف التي من الممكن تضمينها في تسعير السلع. وعادة يرافق تنفيذ سياسات السعر بعض المشاكل والتحديات، منها انخفاض هامش الربح وصافي الاستثمار، وتقليل استجابة هيكل الأسعار لظروف السوق المتغيرة.

تحقيق استقرار السعر (Price Stabilization) (227):

في الاقتصاد الكلي (Macroeconomics)، والاقتصاد الجزئي (Microeconomics) بخاصة نظرية المنشأة (Theory of the Firm)، والإنتاج (Production)، والطلب والعرض (Demand & Supply)، هو خطة توضع في سبيل المحافظة على أسعار السلع عند مستوى ثابت، وتحقيق استقرار في دخل المنتج (Producer Income). وعادة تُستخدم هذه الخطة في مجال المنتجات الأساسية (Primary Products)، لتأسيس مخزون احتياطي (Buffer Stock)، يعمل على مواءمة العرض مع التذبذبات في الطلب. وفيها يُحدد سعر المنتج عند مستوى ما، لا يؤدي إلى تراكم المخزون الاحتياطي أو نضوبه.

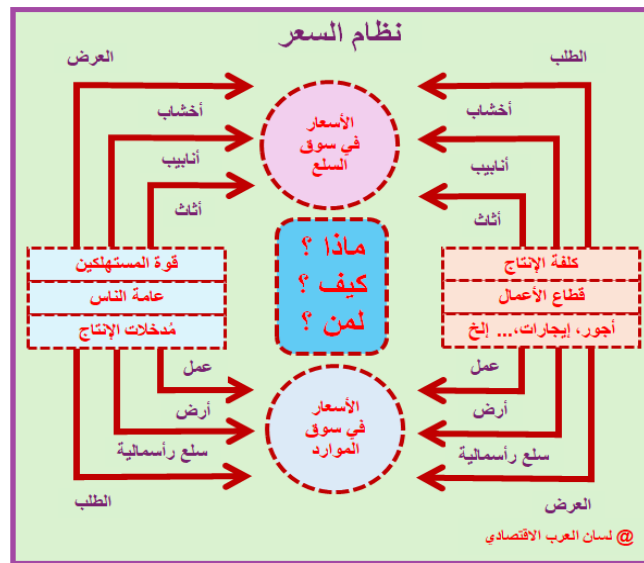
حاول جون كينز (John Keynes) تأسيس مثل هذه الخطة، في العام (1942)، على المستوى العالمي، لكنه فشل بسبب رفض الحكومات التدخل في عمل الاقتصاد. وحاولت هيئة الأمم المتحدة للتجارة والتنمية (UNCTAD)، لكنها فشلت بعد أعوام قليلة من العمل بها.

سعر متهايد (Price Staggering) (228):

في الاقتصاد الجزئي (Microeconomics)، بخاصة في تسعير السلع، هو تحديد لسعر سلعة ما، باستجابة بطيئة لقرارات تحديد الأسعار الأخرى في السوق ذاته. ومن فوائد هذه الطريقة أن السعر يكون قابلاً للديمومة أكثر من غيره من الأسعار، غير المدروسة بعناية.

نظام السعر (Price System) (229):

في الإدارة الاقتصادية (Economic Management)، هو أسلوب (طريقة) غير مباشر، يُستخدم في تخصيص (Allocation) البضائع والخدمات، أو الموارد الإنتاجية (عوامل الإنتاج) (Factors of Production) بوساطة حرية حركة الأسعار. ومن مظاهر هذا النظام أنه مُقتصد في كمية المعلومات التي يحتاجها صانع القرار وقدرته على تعديل سريع للعرض مقابل الطلب. فالزيادة في الكميات المطلوبة من السلعة أو فائض الطلب (Excess Demand) تؤدي تلقائياً إلى ارتفاع الأسعار، والأسعار بدورها تعطي إشارة سريعة للمنتجين كي يوظفوا مزيداً من العمالة ورأس المال، ثم يرفعوا كمية الإنتاج.



هناك انتقادات لنظام السعر، خاصة ما يختص منها بالبعد الاجتماعي، والتفاوت الذي يسببه في مستويات الدخل بين الفئات السكانية، وأنه لا يأخذ بعين الاعتبار الكلفة الاجتماعية (Social Costs) للإنتاج والاستهلاك.

أخذ السعر (أخذ للسعر) (*Price Taking*) (230):

في نظرية المنشأة (*Theory of the Firm*)، بخاصة في هيكل السوق (*Market Structure*)، والسوق التنافسية (*Competitive Market*)، هو قبول المنشأة العاملة في سوق تنافسية للسعر السائد في السوق، بوصفه سعراً لها، أي كأنها هي التي تحدده، وذلك لأن المنشأة الواحدة في السوق التنافسية لا تؤثر في سعر السوق، ولا في الكمية المعروضة. وتعد كل المنشآت العاملة في السوق التنافسية آخذة للسعر (*Price-Takers*)، وليست صانعة له (*Price-Makers*).

التواء السعر (*Price Twist*) (231):

في الاقتصاد الجزئي (*Microeconomics*)، بخاصة في القطاعات الإنتاجية المختلفة، هو رفع أحد أنواع الأسعار في قطاع ما، مقابل نوع آخر من السلع في قطاع آخر مختلف. مثال عليه رفع أسعار السلع الزراعية نسبة إلى أسعار السلع الداخلة في بناء المساكن.

(راجع مسرد: (*Operation Twist*)).

حرب أسعار (*Price War*) (232):

في نظرية المنشأة (*Theory of the Firm*)، بخاصة في هيكل السوق (*Market Structure*)، والسوق التنافسية (*Competitive Market*)، هي حملة شعواء تنفذها منشأة ما، أو مجموعة من المنشآت ضد منشأة أو منشآت أخرى، بقصد إنهاء وجودها في السوق. وعادة يكون ذلك بوساطة تخفيضات متكررة في أسعار بيع السلعة المنافسة.



يُسمى هذا الشكل من المنافسة، في بعض الأحيان، منافسة مُدمِرة (*Destructive Competition*)، ولا تستطيع المنشآت الضعيفة البقاء في السوق في ظل هذه الأوضاع، ولا مخرج لها إلا بعقد اتفاقية، من شكل ما، تعمل على ضبط الأسعار واستقرارها، أو باجتهاد المنشأة في تخفيض كلفة الإنتاج عندها.

رأسمال أساسي (*Primary Capital*) (233):

في المصارف (*Banks*)، هو أكثر أشكال رأس المال المصرفي (*Bank Capital*) أماناً. وعادة يشمل الأسهم العادية (*Common Stock or Equity*)، والأرباح المدوّرة (*Retained Earnings*)، المحتفظ بها في خزائن المصرف، والحصص في الشركات التابعة، أو التي يستثمرها المصرف.

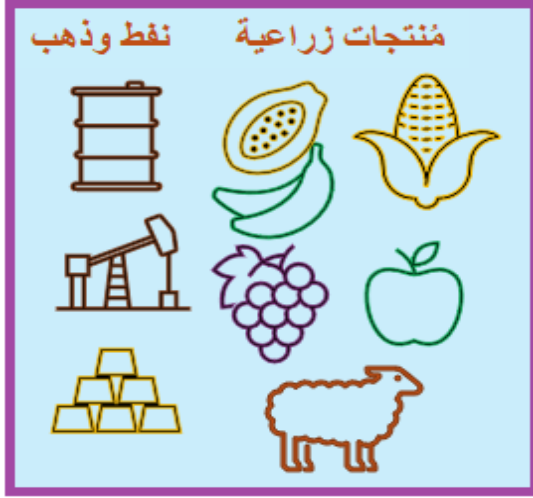
مجلس الرعاية الصحية الأساسية (*Primary Care Trust*) (234):

في اقتصاديات الصحة (*Health Economics*)، هو مجلس تشكّله الحكومة في بعض الدول، يكون مسؤولاً أمام السلطة الصحية، تنحصر مهمته الأساسية في تزويد خدمات صحية متكاملة للمشمولين بها، أو في التعاقد مع جهات مختصة لتزويدها بالكم والنوعية المتفق عليهما.

يستطيع المجلس التعاقد مع أطباء عامين، أو التعاقد مع أطباء يعملون في عياداتهم الخاصة، من أجل تقديم الرعاية الصحية الأولية. وعادة تهدف الحكومة من وراء ذلك إلى تخفيض كلفة الرعاية الصحية العامة في الدولة.

أسعار السلع الأساسية (Primary Commodity Prices) (235):

في التعاون الاقتصادي الدولي (International Economic Cooperation)، بخاصة في مجال السلع الغذائية، هي الأسعار الدولية للسلع الزراعية، والمعادن (Minerals).



تعتمد كثير من دول العالم الثالث الفقيرة على سلعة أساسية واحدة، أو عدد قليل من السلع، في دعم قطاع كبير من سكانها، بالطعام والوظائف، ولذلك فهي تسعى إلى الحفاظ على مستويات أسعارها، ومنع هبوطها، بوساطة اتفاقيات دولية. ومن أقوى الاتفاقيات ما تُعرف بآلية التكتل الإنتاجي (Cartelization of Production). وعادة تُهدد التغيرات المناخية وما يتبعها من تباين في كمية المحصول أسعار السلع الأساسية.

وسيط مالي رئيس (Primary Dealer) (236):

في أسواق التمويل (Financial Markets)، بخاصة في مجال الأسهم والسندات (Stocks & Bonds)، هو مصطلح يحمل معنيين: (1) مصرف أو مؤسسة تمويلية من شكل آخر، يُسمح له بالمتاجرة بالأدوات التمويلية مع الحكومة، ولصالح الحكومة. (2) وسيط يُتاجر بالأدوات التمويلية. وعادة يُتاجر الوسطاء الرئيسيون بالأدوات التمويلية الحكومية، مثل السندات والأذونات المُشترَكة من المصرف المركزي لصالح عملائهم، وبذلك يكونون قادرين على صناعة سوق مبدئي (Initial Market)، ويُطلق عليهم في بعض الأحيان صُنّاع السوق (Market Makers).

عجز أساسي (عجز رئيس) (Primary Deficit) (237):

في التمويلات (المالية) العامة (Public Finances)، هو الفرق بين نفقات الحكومة وإيراداتها، باستثناء الفائدة التي تدفعها الحكومة على مديونيتها. ويُسمى هذا العجز، في بعض الأحيان، العجز الفعلي (Actual Deficit).

توظيف (تشغيل) أساسي (Primary Employment) (238):

في سوق العمل (Labor Market)، هو عمل يتلقى عليه العامل أجر الحد الأدنى (Minimum Wage)، أو أعلى منه، مع بعض الفوائد الإضافية كالتأمين الصحي، ولا يُصنف العامل في هذا الشكل من التوظيف تحت بند عمل موسمي أو جزئي (Seasonal or Part Time).

سوق عمل أساسي (Primary Labor Market) (239):

في سوق العمل (Labor Market)، هو جزء من سوق العمل، في دولة ما، يتكون من منشآت كبيرة، يتميز العاملون فيها بأجور عالية، وأمن وظيفي، وفرص تدريبية كثيرة.

سوق أولي (Primary Market) (240):

في الأسواق التمويلية (*Financial Markets*)، هو سوق تمويلي تنحصر وظيفته في تبادل الإصدارات الجديدة من سندات معينة، وأسهم جديدة، أو أي إصدار من أدوات تمويلية جديدة.

هناك بعض الأسواق التي تؤدي وظيفة السوق الأولي والسوق الثانوي (*Secondary Market*).

منطقة مدنية أساسية إحصائية (Primary Metropolitan Statistical Area) (241):

في السكان (*Population*) وتعداد السكان (*Population Census*)، هي مكوّن فردي من منطقة مدنية إحصائية موحدة (*Consolidated Metropolitan Statistical Area*)، تتكون من إقليم (محافظة) (*County*) كبير، حضري بشكل عالٍ (*Urbanized*)، أو من عناقيد من المدن، مترابطة اقتصادياً واجتماعياً، ولها روابط قوية مع مركز الإقليم.

سوق قروض عقارية أولي (سوق رئيس (أساسي) للقروض العقارية)**(Primary Mortgage Market) (242):**

في الأسواق التمويلية (*Financial Markets*)، هو سوق تمويلي، يتكون من مصارف، وجمعيات بناء، ومؤسسات التمويل، وشركات التأمين، تنحصر وظيفته في تأمين قروض العقارات والممتلكات (*Real Estate and Property Loans*)، مقابل الرهن العقاري.

(راجع مسرد: سوق عقاري ثانوي (*Secondary Mortgage Market*)).

عرض أولي (عرض أولي للأسهم) (Primary Offering) (243):

في أسواق التمويل (*Financial Markets*)، بخاصة في الأسهم (*Stocks*)، هو إصدار للأسهم يُعرض على عامة المستثمرين، يختلف عما يُسمى العرض المبدئي للعامة (*Initial Public Offering*)، الذي تكون فيه الأسهم مُصدرة وتُعرض لأول مرة.

منتج أولي (Primary Product) (244):

في اقتصاديات التنمية (*Economics of Development*)، والبضائع الوسيطة (*Intermediate Goods*)، بخاصة المواد الخام (*Raw Materials*)، هو سلع غير معالجة (*Unprocessed*)، منها المنتجات الزراعية الوسيطة قبل دخولها مجال التصنيع الغذائي، والأقمشة، والنفط الخام الأحفوري، والمعادن.

يُعدّ إنتاج هذه السلع من الأنشطة الاقتصادية الرئيسة في كثير من دول العالم الثالث، ما يعني أن انخفاض أسعارها يؤدي إلى انخفاض الدخل الوطني المتأتي من هذه السلع. وقد عمل تغيير أسعار (معدلات) التجارة الخارجية (*Terms of Trade*) في معظم الأحيان ضد مصالح الدول الفقيرة، المُصدرة للمنتجات الأولية.

نسبة رئيسة (نسبة أساسية) (Primary Ratio) (245):

في أرباح المنشآت (*Firms' Profits*)، هي نسبة الأرباح التشغيلية (*Operating Profits*) إلى قيمة رأس المال الموظف (*Capital Employed*) في عمليات الإنتاج.

معيار أساسي (معيار رئيس) (Primary Standard) (246):

في اقتصاديات الموارد والبيئة (*Economics of Resources & Environment*)، هو الحد الأقصى المسموح به قانونياً من الملوثات المنبعثة في الهواء، وتجاوز هذا الحد يُعدّ خطراً على صحة البشر.

رئيس 1 - 1 (Prime - 1) (247):

في تصنيف الأوراق الجارية (*Commercial Paper Rating*)، هو أعلى تصنيف للثقة الائتمانية (*Creditworthiness*) لورقة تجارية، من شركة خدمات مودي للمستثمرين (*Moody's Investors Service*).
(راجع مسرد: أداة تمويلية مُصنفة، شبه آمنة (AAA)).

عامل بعمر أساسي (Prime Age Worker) (248):

في سوق العمل (*Labor Market*) خاصة في الاقتصادات المتطورة (*Advanced Economies*)، هو العامل (الموظف) من الجنسين، الذي يقع في الفئة العمرية (25 - 55) عاماً. وعادة يُستخدم تصنيف العمر في دراسات مشاركة قوى العمل (*Labor Force Participation*)، ويعدّ العمال في هذه الفئة عمالاً أساسيين، ويعدّ معدّل مشاركتهم في سوق العمل أعلى من الفئات العمرية الأقل والعليا.

مصرف رئيس (Prime Bank) (249):

في المصارف (*Banks*)، هو مصرف كبير، لديه حجم كبير من الودائع، يعمل في مركز رئيس للنقود.

خدعة المصرف الأساسي (Prime Bank Scam) (250):

في المصارف (*Banks*)، هي طريقة ملتوية في الاستثمار، يستخدمها مصرف ما، بإقناعه الزبائن السذج بأنه مصرف رئيس. وأن استثماراتهم آمنة وأنها ستدّر عليهم أرباحاً قد تتجاوز نسبة (100%).

تكلفة أساسية (Prime Cost) (251):

في نظرية المنشأة (*Theory of the Firm*)، خاصة في تكاليف التشغيل (*Operating Cost*)، هي التكاليف المباشرة (*Direct Cost*) التي تتحملها المنشأة في سبيل تشغيلها، خاصة التكاليف المتغيرة (*Variable Costs*) مثل أجور العمال وأثمان الطاقة والمواد الخام. وقد استخدم عالم الاقتصاد البريطاني ألفريد مارشال (*Alfred Marshall*) هذا المصطلح للتعبير عن التكاليف المتغيرة.

سعر فائدة أساسي (Prime Interest Rate) (252):

في النقود والمصارف (الصيرفة) (*Money & Banking*)، هو سعر الفائدة الذي، عادة، تفرضه المصارف التجارية على القروض المقدمة للمنشآت الصغيرة ومتوسطة الحجم، خاصة في الولايات المتحدة الأمريكية.

اقتصاد بدائي (Primitive Economy) (253):

في الأناسية الاقتصادية (*Economic Anthropology*)، هو اقتصاد للمجتمع قبل الزراعي (*Pre-Agricultural Society*)، يحصل فيه الأفراد على الغذاء بوساطة صيد الحيوانات، وجمع الفاكهة البرية،

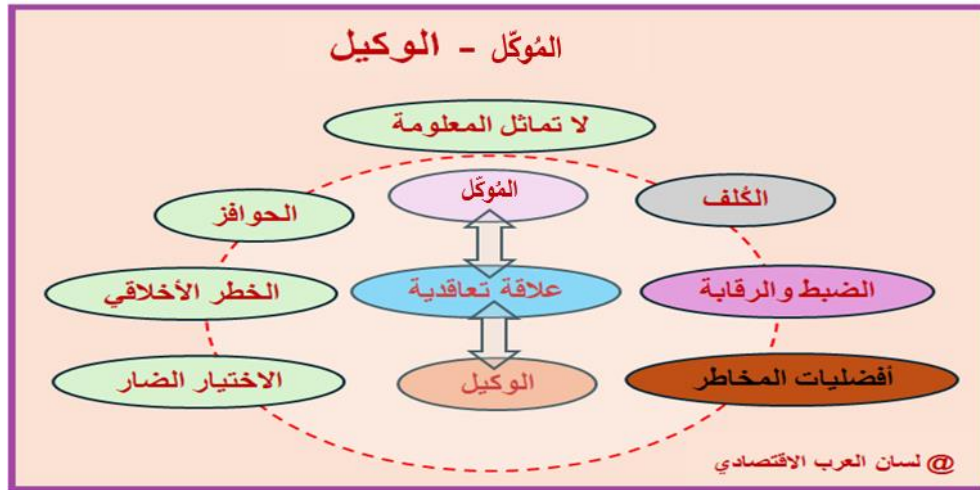
وبعض المحاصيل البرية الأخرى. وقد كانت حاجات الناس في المجتمعات الغابرة قليلة، ولا تصل إلا إلى حد الكفاف. وبسبب عدم وجود مشكلة الندرة، على الأقل في وعي البشر آنذاك، لم تكن هناك مشاكل اقتصادية. وقد أطلق آدم سميث (Adam Smith) على هذا الاقتصاد صفة المجتمع الفج (Rude Society)، ورأى أن قيمة الأشياء في ذلك المجتمع كانت تُحددها كمية العمل النسبية الداخلة في إنتاج الأشياء، مثل صيد الغزلان وتربية الحيوانات الداجنة.

مبلغ أساسي (Principal) (254):

في التمويل (Finance)، المؤسسي (Institutional) أو الشخصي (Personal)، هو مبلغ من النقود (Capital Sum) يُقرض بسعر فائدة ثابت (Fixed Interest Rate).

الرئيس - الوكيل (الموكل - الوكيل) (Principal-Agent) (255):

في الاقتصاد المؤسسي (Institutional Economics)، والقانون والاقتصاد (Law & Economics)، هو اتفاق تنشأ عنه علاقة تعاقدية (Contractual Relationship) بين جهتين، بخصوص صفقة اقتصادية ما، قد تكون استثماراً ما، يُفوض فيها الرئيس (الموكل) صلاحيات الإدارة والتنفيذ إلى الوكيل. وقد يرفع الرئيس (الموكل) من المخاطر الممكنة بمنحه هذا التفويض.



أدى ظهور مبدأ المسؤولية المحدودة وانتشاره (Limited Liability) إلى فصل مسؤولية حملة الأسهم عن المديرين الوكلاء. ومع ذلك يستطيع الرئيس (الموكل) أن يكون أكثر نجاعة (كفاءة) بوساطة الوكيل، إذا وضع الرئيس حوافز مغرية لتقويم سلوك الوكيل.

يترتب على العلاقة التعاقدية بين الطرفين كثير من المسائل، منها المخاطر الممكنة من تضارب المصالح، خاصة عند الوكيل، وعمليات الضبط والمراقبة الملقاة على كاهل الموكل، والكلف المالية والعينية، والاختيار الضار للقرارات، وكفاية الحوافز الممنوحة للوكيل كي يؤدي أفضل عمل ممكن.

أساسي (رئيس) (أصل، أصلي) (Principalship) (256):

في أسواق التمويل (Financial Markets)، خاصة في سوق السندات (Bonds)، هو جزء من سند أو قرض عقاري (Mortgage) يمنح حقاً قانونياً لمالك السند، أو القرض العقاري، بتلقي دفعات من المبلغ الأصلي المقرض.

معضلة السجناء (Prisoners' Dilemma) (257):

في نظرية اللعبة (Game Theory)، وتطبيقاتها في نظرية المنشأة (Theory of the Firm)، وهيكل السوق (Market Structure)، خاصة في هيكل احتكار القلة (Oligopoly)، هي حالة افتراضية للتنافس بين منشأتين أو أكثر، يتوقف قرار إحداها على قرار منشأة أخرى، أو بقية المنشآت العاملة في السوق، على وجه الخصوص سوق احتكار القلة.

لنتخيل، على سبيل المثال، أن الشرطة، في مملكة غاردينا (مملكة افتراضية)، ألقت القبض على الشابين: الباهي وبيلسان، لاعتقادها بأنهما ارتكبا جريمة سطو على أحد المصارف، لكن لم تكن لدى الشرطة الأدلة الكافية لتقديمهما إلى القضاء. وبعد القبض عليهما حُجز كل واحد منهما في غرفة منعزلة، دون أن يعلم أي منهما عن صاحبه شيئاً. وأُمرت الشرطة كل واحد منهما على انفراد، كي يعترف على الآخر مقابل تخفيف مدة الحكم عليه.

يُسمى الشخص الذي يُدلي باعتراف، في هذه الحالة، بالمتعاون (Cooperator)، ويُسمى الشخص الذي يُصرُّ على إنكار المشاركة في الجريمة بالـمُنشَق (Defector).

لنفترض أن الشرطة قد أُمرت كل واحد منهما بما يلي: (1) إذا اعترف الباهي واعترفت بيلسان بالجريمة يُسجن كل واحد منهما (4) سنوات. (2) إذا اعترف الباهي وأنكرت بيلسان، يُسجن الباهي سنة واحدة، وتُسجن بيلسان (15) سنة. (3) إذا أنكر الباهي واعترفت بيلسان يُسجن الباهي (15) سنة، وتُسجن بيلسان سنة واحدة. وأخيراً، إذا أصرَّ الاثنان على الإنكار يُسجن كل واحد منهما (3) سنوات. وبناءً على ذلك يُمكن وضع الخيارات في مصفوفة العوائد (المكافأة) المتوقعة (Payoff Matrix):

توازن ناش = الخيار العقلاني
Nash Equilibrium

مصفوفة المكافأة
Payoff Matrix

		بيلسان	
		اعتراف	إنكار
الباهي	اعتراف	(4, 4)	(1, 15)
	إنكار	(15, 1)	(3, 3)

خيار غير مستقر

ولأن كل واحد منهما لا يعرف بما يُفكر به الآخر، فإنهما سيبحثان عن أفضل خيار من الخيارات المتاحة. والاحتمال الأعظم يرى أن كل واحد سيشتك برفيقه، وأنه سيشتكي به، ما يعني أن الأفضل له أن يعترف. وبالتالي يكون الخيار: (اعتراف، اعتراف) أفضل خيار في هذه الحالة (البسيطة). ما يعني أن الزوج المرتب (4, 4) سيكون الأفضل، ويمثل حالة التوازن المثلى، وهذا التوازن هو توازن ناش.

كلفة خاصة (Private Cost) (258):

في نظرية المنشأة (*Theory of the Firm*)، بخاصة في الإنتاج (*Production*) وتوظيف الموارد الاقتصادية (*Economic Resources*)، والمشاريع الخاصة (*Private Enterprises*)، هي كلفة يتحملها شخص (منشأة)، لتوظيفه (توظيفها) الموارد الاقتصادية، كالأرض والعمالة ورأس المال، والإدارة، بسعر السوق (*Market Prices*). وعادة تعكس الكلفة الخاصة ما تُسمى كلفة الفرصة البديلة (*Opportunity Cost*) لتوظيف هذه الموارد. (راجع مسرد: كلفة اجتماعية (*Social Cost*)).

كلفة خاصة ناتجة عن البطالة (Private Cost of Unemployment) (259):

في الاجتماع الاقتصادي (*Socioeconomics*)، واقتصاديات الرفاء (*Welfare Economics*)، هي خسارة الدخل من العمل، والضرر النفسي غير القابل للقياس الذي يلحق بالمتعطل عن العمل. (راجع مسرد: كلفة اجتماعية ناتجة عن البطالة (*Social Cost of Unemployment*)).

مبادرة خاصة (روح المبادرة الخاصة) (مشروع خاص) (Private Enterprise) (260):

في الأنظمة الاقتصادية المقارنة (*Comparative Economic Systems*)، والمبادرة الخاصة (*Private Initiative*) والإدارة الاقتصادية (*Economic Management*)، هي مصطلح يحمل معنيين: (1) الشكل الأساسي لمنشأة تجارية أو صناعية في اقتصاد رأسمالي (*Capitalist Economy*) أو نظام مختلط (*Mixed Economy*). (2) القطاع الخاص في اقتصاد ما.

تعود ملكية رأس المال في المشاريع الخاصة للشخص الطبيعي أو المعنوي الذي نفذ المبادرة الشخصية، وتؤخذ القرارات في هذه المشاريع من الشخص نفسه، من غير تدخل حكومي، إلا في إطار القانون النافذ. وعادة تشمل القرارات في هذه المشاريع حجم الاستثمار، وحجم الإنتاج والأسعار.

(راجع مسرد: مشروع عام (*Public Enterprise*)).

نظام عمل خاص (مشروع عمل خاص) (Private Enterprise System) (261):

في الأنظمة الاقتصادية المقارنة (*Comparative Economic Systems*)، والمبادرة الخاصة (*Private Initiative*) والإدارة الاقتصادية (*Economic Management*)، هو اقتصاد رأسمالي لامركزي (*Decentralized Capitalist Economy*)، يُسمح فيه بحرية الملكية الخاصة للعمل التجاري، والصناعي والخدمي. ويمنح حرية اتخاذ القرار في الكميات والأسعار، من غير تدخل حكومي، باستثناء حالات الاحتكار (*Monopoly*)، وبيع المنافع العامة (*Public Utilities*)، كالكهرباء والماء.

مبادرة تمويل خاصة (Private Finance Initiative) (262):

في التمويلات (المالية) العامة (*Public Finances*)، والشاركة بين القطاعين العام والخاص (*Public Private Partnership*)، هي تمويل مؤسسات من القطاع الخاص لمشاريع عامة، من نوع معين، كأبنية المستشفيات، والطرق العامة، وشبكات سكك الحديد. وعادة تأتلف مجموعة من مؤسسات القطاع الخاص تحت تجميع استثماري (*Consortium*) يُنفذ المشروع المتفق عليه، ثم تأجره لأمد طويل للجهة الحكومية المختصة. وقد نجحت كثير من هذه المشاريع بتخفيف الضغط عن الموازنة الحكومية وحاجة الحكومة إلى الاقتراض.

بضاعة خاصة (سلعة خاصة) (Private Good) (263):

في الفلسفة الاقتصادية (*Economic Philosophy*)، هي سلعة (بضاعة أو خدمة) ما، لا يُمكن استهلاكها من شخص عندما يستهلكها شخص آخر، ويُمكن حصر عرضها بمستهلك واحد.

من صفات السلعة الخاصة أنها تخضع لمبدأ التخاصم التنافسي (*Rival Good*)، ومبدأ الحصرية (*Exclusiveness*)، وهو ما يُميزها عن السلعة (البضاعة) العامة (*Public Good*)، التي لا تخضع لأي من هذين المبدأين.

الفائدة الحدية الخاصة (Private Marginal Benefit) (264):

في الاقتصاد الجزئي (*Microeconomics*)، بخاصة في نظرية المنفعة (*Utility Theory*)، وتحليل الفائدة - الكلفة (*Cost - Benefit Analysis*)، والمشاريع العامة (*Public Projects*)، هي الفائدة الإضافية التي يحصل عليها الفرد من كل وحدة إضافية من السلع (بضائع أو خدمات) التي يستهلكها.

إصدار خاص (Private Placement) (265):

في الشركات (*Companies*)، وأسواق التمويل (*Financial Markets*)، بخاصة سوق تداول الأسهم (*Stock Exchange*)، هو أسلوب مباشر تستطيع بواسطته المنشأة أن تُصدر أسهمها باستخدام خدمات مؤسسة تمويلية، وبيع جزء كبير من الإصدار لمستثمرين مؤسسين (*Institutional Investors*)، مثل صناديق التقاعد، والمصارف، وشركات التأمين.

سعر خصم خاص (Private Rate of Discount) (266):

في النقود والمصارف (الصيرفة) (*Money & Banking*)، والنظرية النقدية (*Monetary Theory*)، هو سعر الفائدة الذي يُحدده المصرف المركزي (*Central Bank*)، في دولة ما، على القروض قصيرة الأجل التي يقرضها للمصارف التجارية (*Commercial Banks*). وعادة يُسمى سعر الخصم (*Discount Rate*).

قطاع خاص (Private Sector) (267):

في الإدارة الاقتصادية (*Economic Management*)، والفلسفة الاقتصادية (*Economic Philosophy*)، المهيمنة على اقتصاد في دولة ما، هو جزء من الاقتصاد، يتكون من منشآت مملوكة من أشخاص طبيعيين أو قانونيين، باستثناء الحكومة، ومغنية بتخصيص الموارد الإنتاجية (كالأرض، والعمالة، ورأس المال، والقدرات التنظيمية)، والإنتاج، وتوزيع السلع التي تنتجها.

يتولى القطاع الخاص، في النظام الرأسمالي (*Capitalist System*) واقتصاد السوق (*Market Economy*)، معظم الأنشطة الإنتاجية.

سيولة القطاع الخاص (Private Sector Liquidity) (PSL) (268):

في النقود والمصارف (الصيرفة) (*Money & Banking*)، والنظرية النقدية (*Monetary Theory*)، هي تعريف غير تقليدي لعرض النقد (*Money Supply*) بالمقياس الواسع (*Broad Measure*)، أُستُخدم بشكل كبير في بريطانيا، في عقد الثمانينيات من القرن العشرين. وقد أخذ إحدى الصيغتين الآتيتين:

- سيولة القطاع الخاص (1) = الجزء الخاص من الإسترليني (M3)، باستثناء الودائع المستحقة في مدة أطول من سنتين + أدوات سوق النقود في القطاع الخاص + شهادات الإيداع الضريبية (Certificates of Tax Deposit)، أي الضرائب المدفوعة مسبقاً.

- أما سيولة القطاع الخاص (2) = سيولة القطاع الخاص (1) + الأسهم والودائع في جمعيات البناء والأدوات المشابهة + ودايع الادخار التي تُدفع من رواتب العمال وأجورهم بشكل دوري (شهرياً مثلاً) أو ما تُسمى ادخار حسب مكاسبك (Save as You Earn (SAYE) + ودايع المصارف المستحقة في مدة أطول من سنتين.

خصخصة (خصوصية) (Privatization) (269):

في الإدارة الاقتصادية (Economic Management)، وسياسة الدولة في مجال المشاريع الإنتاجية، هي بيع المؤسسات الإنتاجية وتحويل تشغيلها وإدارتها في القطاعات المختلفة، المملوكة من الحكومة، في دولة ما، إلى منشآت القطاع الخاص المختصة، الوطنية أو الأجنبية. على سبيل المثال بيع حصة الحكومة في مؤسسة الاتصالات في الدولة المعنية لشركة محلية أو أجنبية من القطاع الخاص، وبيع مؤسسة إنتاج الحديد المملوكة من القطاع العام، لمنشأة في القطاع الخاص.

وقد كان الهدف الأساسي للحكومات في الدول التي تبنت سياسة الخصخصة تعظيم ربحية المؤسسات المخصصة، وتعظيم نجاعة الإنتاج فيها، والتخلص من الأعباء والكلف المرهقة لمالية الحكومة. وكانت الحكومة البريطانية من أوائل الحكومات الأوروبية التي تبنت سياسة الخصخصة، في مجال إنتاج الغاز، والحديد، والنفط، والكهرباء، والاتصالات. على الرغم من دفاع الحكومات عمّا عملته، إلا أن بعض الدراسات بينت أن الخصخصة أدت إلى ارتفاع الأسعار ومعدل البطالة في القطاعات المخصصة، ولم تؤد إلى زيادة المنافسة، التي اتخذتها حجة في بدايات عمليات الخصخصة.

احتمال (Probability) (270):

في الإحصاء الاستدلالي (Inferential Statistics)، والاقتصاد القياسي (Econometrics)، هو فرصة وقوع (تحقق، حدوث، حصول، ظهور) حدث (Event) معين من بين أحداث متعددة ممكنة. على سبيل المثال: ما هو احتمال ظهور الصورة من قطعة النقد عند رميها مرة واحدة؟ الإجابة هي (0.5)، أي أن الاحتمال يساوي (50%). وما هو احتمال ظهور الرقم (3) عند رمي حجر النرد مرة واحدة؟ الإجابة هي (17%) تقريباً، لأن الرقم (3) هو واحد من (6) أرقام محتملة.

خطأ مُحتمل (خطأ ممكن) (Probable Error) (271):

في الاقتصاد القياسي (Econometrics)، والإحصاء الاستدلالي (Inferential Statistics)، هو كمية مقدارها (0.6745) من الانحراف المعياري (Standard Deviation) لمعلمة المجتمع الإحصائي المقدرة (Estimate of the Population Parameter).

نموذج بروبيت (نموذج احتمالي) (Probit Model) (272):

في الاقتصاد القياسي (Econometrics)، والإحصاء الاستدلالي (Inferential Statistics)، هو نموذج قياسي احتمالي (Probability Model)، يستخدمه الباحثون في معرفة احتمال وقوع حدث (Event) ما، بناءً على بيانات ميدانية أو تاريخية. ويُعد من النماذج المشتقة من التوزيع الطبيعي (Normal Distribution).

لنفترض، على سبيل المثال، أن البيانات المبينة في الجدول تمثل الأسر حسب دخل الأسرة، وعدد الأسر التي تمتلك بيتاً:

عدد الأسر التي تمتلك بيتاً (n_i)	عدد الأسر (N_i)	دخل الأسرة (Y_i)
5	40	0
5	50	1
7	61	3
7	61	7
10	63	8
10	67	9
17	70	10
20	73	13
20	80	15
25	82	19
30	90	25

يُمكن تحويل المتغير الطبيعي (Y_i) إلى متغير طبيعي معياري (Z_i) بوساطة الصيغة الآتية:

$$Z_{Y_i} = \frac{Y_i - \mu_{Y_i}}{\sigma_{Y_i}}$$

تأخذ دالة التوزيع التراكمي للمتغير الطبيعي الشكل الرياضي الآتي:

$$f(Z_i) = \frac{1}{\sqrt{2\pi}} \int_{-\infty}^{Z_i} e^{-z^2/2} dz$$

ونتيجة لتعذر وجود حل تحليلي ($Analytical Solution$) عمل علماء الإحصاء والاحتمال على إنتاج حل عددي ($Numerical Solution$)، لمعادلة التكامل السابقة، ووضعوا قيمتها المختلفة في جدول خاص، هو جدول القيم الطبيعية المعيارية ($Normal Standardized Values$):

جدول (Z)

t	0	1	2	3	4	5	6	7	8	9
-3.	.0013	.0013	.0013	.0012	.0012	.0011	.0011	.0011	.0010	.0010
-2.9	.0019	.0018	.0017	.0017	.0016	.0016	.0015	.0015	.0014	.0014
-2.8	.0026	.0025	.0024	.0023	.0023	.0022	.0021	.0021	.0020	.0019
-2.7	.0035	.0034	.0033	.0032	.0031	.0030	.0029	.0028	.0027	.0026
-2.6	.0047	.0045	.0044	.0043	.0041	.0040	.0039	.0038	.0037	.0036
-2.5	.0062	.0060	.0059	.0057	.0055	.0054	.0052	.0051	.0049	.0048
-2.4	.0082	.0080	.0078	.0075	.0073	.0071	.0069	.0068	.0066	.0064
-2.3	.0107	.0104	.0102	.0099	.0096	.0094	.0091	.0089	.0087	.0084
-2.2	.0139	.0136	.0132	.0129	.0125	.0122	.0119	.0116	.0113	.0110
-2.1	.0179	.0174	.0170	.0166	.0162	.0158	.0154	.0150	.0146	.0143
-2.0	.0227	.0222	.0217	.0212	.0207	.0202	.0197	.0192	.0188	.0183
-1.9	.0287	.0281	.0274	.0268	.0262	.0256	.0250	.0244	.0239	.0233
-1.8	.0359	.0351	.0344	.0336	.0329	.0322	.0314	.0307	.0300	.0294
-1.7	.0446	.0436	.0427	.0418	.0409	.0401	.0392	.0384	.0375	.0367
-1.6	.0548	.0537	.0526	.0516	.0505	.0495	.0485	.0475	.0465	.0455
-1.5	.0668	.0655	.0643	.0630	.0618	.0606	.0594	.0582	.0571	.0559
-1.4	.0808	.0793	.0778	.0764	.0749	.0735	.0721	.0708	.0694	.0681
-1.3	.0698	.0951	.0943	.0918	.0901	.0885	.0869	.0853	.0838	.0823
-1.2	.1151	.1131	.1112	.1093	.1075	.1056	.1038	.1020	.1003	.0985
-1.1	.1357	.1335	.1314	.1292	.1271	.1251	.1230	.1210	.1190	.1170
-1.0	.1587	.1562	.1539	.1515	.1492	.1469	.1446	.1423	.1401	.1379
-0.9	.1841	.1814	.1788	.1762	.1736	.1711	.1685	.1660	.1635	.1611
-0.8	.2119	.2090	.2061	.2033	.2005	.1977	.1949	.1921	.1894	.1867
-0.7	.2420	.2389	.2358	.2326	.2297	.2266	.2236	.2206	.2177	.2148
-0.6	.2743	.2709	.2676	.2643	.2611	.2578	.2546	.2514	.2483	.2451
-0.5	.3085	.3050	.3015	.2981	.2946	.2912	.2877	.2843	.2810	.2776
-0.4	.3446	.3409	.3372	.3336	.3300	.3264	.3228	.3192	.3156	.3121
-0.3	.3821	.3783	.3745	.3707	.3669	.3632	.3594	.3557	.3520	.3483
-0.2	.4207	.4168	.4129	.4090	.4052	.4013	.3974	.3936	.3897	.3859
-0.1	.4602	.4562	.4522	.4483	.4443	.4404	.4364	.4325	.4286	.4247
-0.0	.5000	.4960	.4920	.4880	.4840	.4801	.4761	.4721	.4681	.4641

لنفترض أن توزيع الأسر الذين يملكون بيوتاً من مجموع كل فئة يكون طبيعياً بوسط (μ) وانحراف معياري (σ)، ما يعني أننا نحتاج إلى تحويل القيم الطبيعية إلى قيم معيارية (*Standardized Values*) بوساطة ما يُسمى الانحراف الطبيعي المكافئ (*Normal Equivalent Deviate (NED)*)، على النحو الآتي:

نسبة الأسر التي تمتلك بيوتاً	عدد الأسر التي تمتلك بيتاً (n_i)	عدد الأسر (N_i)	دخل الأسرة (Y_i)
0.125	5	40	0
0.1	5	50	1
0.11475	7	61	3
0.11475	7	61	7
0.15873	10	63	8
0.14925	10	67	9
0.24286	17	70	10
0.27397	20	73	13
0.25	20	80	15
0.30488	25	82	19
0.33333	30	90	25

أولاً) قسمة عدد الأسر التي تمتلك بيوتاً مقابل كل فئة دخل على العدد الكلي للأسر مقابل كل فئة دخل. على سبيل التوضيح نجد في الدخل ($Y_i = 0$) أن (5) أسر تمتلك بيوتاً من أصل (40) أسرة، ما يعني أن نسبة الأسر التي تمتلك بيوتاً هي (0.125) أي (12.5%)، وهكذا، لنحصل على الجدول الآتي:

ثانياً) البحث عن قيمة (Z) المعيارية من جدول التوزيع الطبيعي المعياري، لكل نسبة من الأسر التي تمتلك بيوتاً، ونحدد منها احتمال امتلاك الأسرة بيتاً عند مستوى دخل مُعين.

يُبين جدول (Z) أن قيمة (0.125) من الأسر التي تمتلك بيوتاً تقابلها القيمة (-1.15) المُشار إليها في جدول (Z) بالأحمر، وقيمة (0.25) من الأسر التي تمتلك بيوتاً تقابلها القيمة (-0.67). وهذه القيم مُبينة في الجدول المختصر الآتي:

التكرار النسبي	Z_i
0.125	-1.15
0.1	-1.28
0.114754098	-1.2
0.114754098	-1.2
0.158730159	-1
0.149253731	-1.04
0.242857143	-0.7
0.273972603	-0.6
0.25	-0.67
0.304878049	-0.51
0.333333333	-0.44

ثالثاً) تقدير معاملات معادلة انحدار قيم (Z_i) على مستويات الدخل (Y_i) حسب الدالة الآتية:

$$Z_i = a + b Y_i + \varepsilon_i$$

فتكون النتيجة هي:

$$\hat{Z}_i = -1.2619 + 0.03719 Y_i$$

لنفترض أن مستوى الدخل ($Y_i = 20$) ما يعني أن:

$$\hat{Z}_1 = -1.2619 + 0.03719(20) = -0.5181$$

نقارن هذه النتيجة بالقيمة المقابلة لها في جدول (Z_i) لنجد أنها تساوي (0.3015) أي أن احتمال امتلاك الأسرة التي دخلها (20) يساوي (30%) تقريباً.

مؤشر أسعار المنتج (Producer Price Index) (273):

في الاقتصاد الكلي (Macroeconomics)، بخاصة في الأرقام القياسية (Index Numbers)، هو رقم قياسي تحسبه الجهات المختصة في الحكومة، وتبين فيه التغيرات الحاصلة في أسعار البائعين بوساطة البيع المباشر، أو بوساطة سوق منظم، للأحجام الكبيرة من الصفقات التجارية، لكل سلعة. وعادة يُغطي آلاف السلع المعروضة للبيع من المنتجين، باستثناء السلع الغذائية، لأنها تتغير بشكل متكرر، ولا تعطي مؤشراً صحيحاً عن أسعار المنتجين في الاقتصاد.

يُحسب المؤشر القياسي لأسعار المنتج بطرق كثيرة، وتبين هنا طريقة حسابه بصيغة لاسبيير (Laspeyres): لنفترض، على سبيل المثال، أن الكميات والأسعار كانت سائدة في العام (2015) والعام (2024):

الكمية (Q) للعام 2015	الكمية (Q) للعام 2024	السعر (P) للعام 2015	السعر (P) للعام 2024
30	25	20	15
80	70	30	40
40	45	35	45

$$\frac{\text{السعر الجديد} \times \text{الكمية الجديدة}}{\text{السعر القديم} \times \text{الكمية القديمة}} \times 100$$

ومن بيانات الجدول يكون مؤشر أسعار المنتج على النحو الآتي:

$$PPI(2015) = \frac{\sum P \times Q}{\sum P \times Q} \times 100\% = \frac{20 \times 30 + 30 \times 80 + 35 \times 40}{20 \times 30 + 30 \times 80 + 35 \times 40} \times 100 = 100$$

$$PPI(2024) = \frac{15 \times 25 + 40 \times 70 + 45 \times 45}{20 \times 30 + 30 \times 80 + 35 \times 40} \times 100 = \frac{5,200}{4400} \times 100 = 181.2$$

أي أن أسعار المنتج ارتفعت بمقدار (81.2%) من العام (2015) حتى نهاية العام (2024).

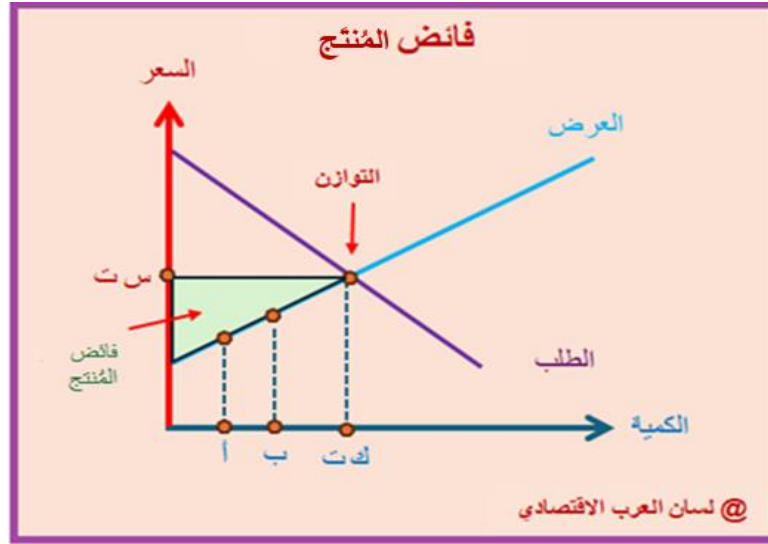
يُحسب **مؤشر أسعار المنتج**، في بعض الأحيان، عند مستويات ثلاثة مختلفة: **1) مستوى الصناعة (Industry Base)**، أي على مستوى الصناعة قيد الدراسة، كلها، كصناعة الحديد أو صناعة الحواسيب، أو القطاع الصناعي كله. **2) مستوى السلعة (Commodity Base)**، أي لسلعة معينة بذاتها. **3) مستوى مرحلة الإنتاج (Stage of Processing)**، أي المرحلة الابتدائية، أو الوسيطة، أو النهائية.

(راجع مسرد: الرقم القياسي لأسعار المستهلك (Consumer Price Index)).

فائض المنتج (Producer's Surplus) (274):

في الاقتصاد الجزئي (Microeconomics)، بخاصة في الطلب والعرض (Supply & Supply)، هو المكسب الضمني (Implied Gain) الذي يحققه المنتج من بيعه للسلعة التي يُنتجها بسعر أعلى من سعر السوق (Market Price).

يُمكن تمثيل هذا الفائض على النحو المبين في الشكل التوضيحي المرفق:



يكون المنتج على استعداد لبيع الكمية (أ) والكمية (ب) بسعر أقل من **سعر السوق التوازني (س ت)**، لكنه باع أكثر منها بالسعر التوازني، ما يعني أنه حقق مكسباً ضمناً، وهو **فائض المنتج** المشار إليه بالمثلث الأخضر.

مكافئ دعم المنتج (Producer Subsidy Equivalent) (275):

في الإنتاج الزراعي (Agricultural Output)، ودعم الإنتاج، بخاصة في دول منظمة التعاون الاقتصادي والتنمية (Organization of Economic Cooperation & Development (OECD))، هو أسلوب تستخدمه دول المنظمة في دعم القطاع الزراعي، وذلك بتحويل الأشكال المختلفة من دعم الزراعة إلى مقياس واحد، وذلك بحساب نسبة القيمة النقدية للدعم الحكومي إلى قيمة المنتج الزراعي نفسه.

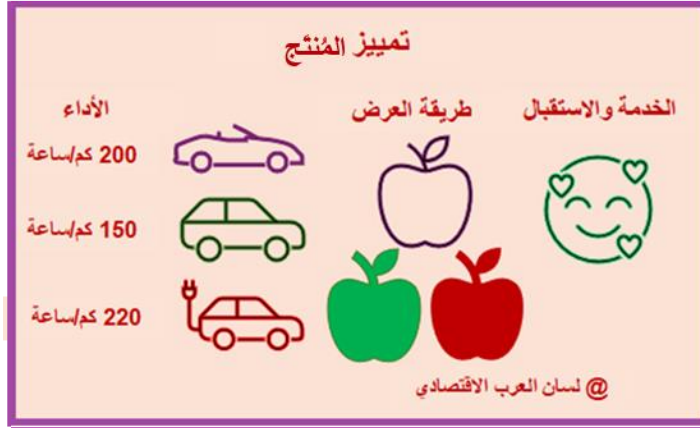
مواءمة (موافقة، انسجام) المنتج (Product Compatibility) (276):

في نظرية المنشأة (Theory of the Firm)، بخاصة في الإنتاج (Production)، هي تقييد (حصر) منتج معين بمنتج آخر، من أجل تقليل حدة المنافسة. على سبيل المثال تُصمّم منشآت إنتاج الحواسيب برامج حاسوبية لا تعمل إلا على الأجهزة التي تُنتجها. ما يعني أن المستهلك يضطر إلى التعامل مع منشأة إنتاج الحاسوب مدة طويلة.



تمييز المنتج (Product Differentiation) (277):

في نظرية المنشأة (Theory of the Firm)، بخاصة في هيكل السوق (Market Structure)، واحتكار القلة



(Oligopoly)، والمنافسة الاحتكارية

(Monopolistic Competition)، هو

تغيير المنشأة للشكل الظاهري للسلعة من

أجل إغراء المستهلكين لشرائها، بإقناعهم

أنها تختلف عن السلع الأخرى، التي تشبهها

في الجوهر والوظيفة التي تؤديها. وهو ما

يؤدي إلى تخفيض مرونة الطلب السعرية

للسلعة المعنية، وتحقيق ربح اقتصادي

للمنشأة، يختلف عما تحققه المنشآت العاملة

في سوق المنافسة التامة (Perfect Competition).

يأخذ تمييز المنتج أشكالاً متعددة، منها: تمييز المنتج، حسب القوة والأداء والاستدامة، وتمييز الخدمة

(Service Differentiation)، بسهولة الطلب وتدريب الزبون، وتمييز العلاقة (Relationship Differentiation)،

بالاحترام والاستقبال اللائق للزبائن، وتمييز السمعة (Reputation Differentiation) بالانطباع والتواصل، وتمييز

السعر (Price Differentiation)، بنوعية الزبون، والتقسيم الجغرافي، والزمني، والنوع الاجتماعي. وعادة يتحقق ذلك

للمنشآت العاملة في سوق احتكار القلة، بالدرجة الأولى، وللمنشآت العاملة في سوق المنافسة الاحتكارية، بدرجة أقل.

لاتماثل الإنتاج (Production Asymmetry) (278):

في نظرية التنمية (Development Theory)، هو مظهر من مظاهر الاقتصاد الثنائي (Dual Economy)، يكون

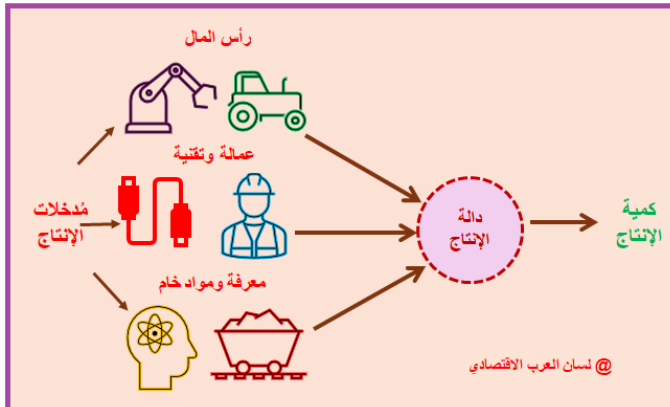
نتيجة لاستخدام القطاع الزراعي التقليدي (Traditional Agricultural Sector) توليفات مختلفة من عوامل الإنتاج

(Factors of Production) من القطاع الصناعي الحديث.

دالة (اقتران) إنتاج (Production Function) (279):

في نظرية المنشأة (Theory of the Firm)، بخاصة في الإنتاج (Production)، هي علاقة إحصائية بين مخرجات

الإنتاج (Output) والمُدخلات من عوامل الإنتاج (Output)، الضرورية، التي تعكس تقنية عملية الإنتاج. ومن أشهر



اقتران الإنتاج، شائعة الاستخدام من الباحثين، ما

يُسمى اقتران (دالة) كوب - دوغلاس في الإنتاج

(Cobb-Douglas Production Function)،

واقتران (دالة) الإنتاج ذو مرونة إحلال ثابتة

(Constant Elasticity of Substitution)

(CES)). وعادة تأخذ دالة كوب - دوغلاس في

الإنتاج الصيغة العامة الآتية:

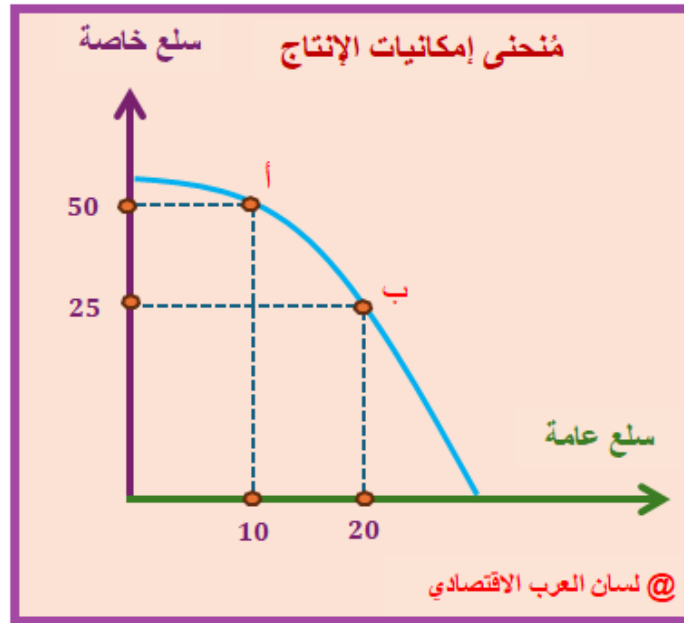
$$Q = A L^{\alpha} K^{\beta}$$

حيث ترمز (Q) إلى كمية الإنتاج من السلعة، وترمز (A) إلى ما يُسمى معامل النجاعة ($Efficiency\ Parameter$)، وترمز (L) إلى مدخل العمالة ($Labor$)، وترمز (L) إلى مدخل رأس المال ($Capital$). أما (α) و (β)، فهما مرونتا الإنتاج ($Production\ Elasticities$)، بالنسبة للعمالة ورأس المال على التوالي.

حدود (منحنى) إمكانية الإنتاج ($Production\ Possibility\ Frontier$) (280):

في الاقتصاد الكلي ($Macroeconomics$)، هي منحنى يُبين الحد الأقصى الممكن من توليفات مختلفة من سلعتين، يُمكن إنتاجهما بنجاعة (كفاءة) ($Efficiently$)، في اقتصاد ما، بالموارد المتوافرة فيه. وتُبين كل نقطة على المنحنى ما تُسمى كلفة الفرصة البديلة ($Opportunity\ Cost\ (OC)$)، أو ما يُسمى الاستبدال بينهما ($Trade-Off$)، بزيادة واحدة وانخفاض الأخرى.

يُمكننا تصور المنحنى على نحو ما في الشكل المرفق، حيث الخيار بين توليفات متعددة من السلع الخاصة ($Private\ Commodities$) والسلع العامة ($Public\ Commodities$). وفي الشكل، هناك توليفتان ظاهرتان:



(أ) و (ب). تتكون (أ) من (50) وحدة من السلع الخاصة و (10) وحدات من السلع العامة. وإذا قرر المجتمع زيادة الإنتاج من السلع العامة إلى (20) وحدة، فعليه أن يخفض كمية الإنتاج من السلع الخاصة إلى (25) وحدة. وبناءً على ذلك تكون كلفة الفرصة البديلة (OC) هي:

$$OC = \frac{25 - 50}{20 - 10} = \frac{-25}{10} = -2.5$$

أي أن كلفة كل وحدة إضافية من السلع العامة تكافئ (2.5) وحدة من السلع الخاصة بين التوليفتين (أ) و (ب).

حصّة الإنتاج ($Production\ Quota$) (281):

في السياسة الإنتاجية ($Production\ Policy$)، في اقتصاد ما، والتجارة الخارجية ($Foreign\ Trade$)، هي الكمية المسموح بإنتاجها من سلعة ما، في منشأة ما، أو في صناعة بأكملها، في الدولة.

رأسمال مُنتج (رأسمال إنتاجي) (*Productive Capital*) (282):

في نظرية التنمية (*Development Theory*)، والتمويلات (المالية) العامة (*Public Finances*)، هو جزء من رأس المال الاجتماعي (*Social Capital*) المُستثمر في قطاعات من الاقتصاد، يؤدي إلى إيجاد قيمة مُضافة (*Surplus Value*) في الاقتصاد المعني. وعادة يشمل رأس المال الاجتماعي بُنى تحتية ضرورية للإنتاج، مثل محطات توليد الطاقة، والطرق السريعة، وشبكة المياه، وما شابهها.

عمالة مُنتجة (*Productive Labor*) (283):

في تاريخ الفكر الاقتصادي (*History of Economic Thought*)، بخاصة في فكر آدم سميث (*Adam Smith*)، وكارل ماركس (*Karl Marx*)، هي تصنيف عمالة قَدَّمه سميث، رأى فيه أن العمالة تكون مُنتجة إذا استُخدمت قيمتها المُضافة مع المواد الخام، وتمكنت من صيانة ذاتها، ونَتَج عنها ربح لصاحب العمل، وأنتجت سلعة قابلة للبيع. وقد عدَّ ماركس هذا الصنف من العمال هو الذي ينتج فائض القيمة (*Surplus Value*). وأثر التمييز بين العمالة المُنتجة والعمالة غير المُنتجة في قياسات الدخل الوطني (*National Income*).

إمكانية إنتاجية (*Productive Potential*) (284):

في الاقتصاد الكلي (*Macroeconomics*)، هي أعظم قيمة لمعدل النمو الاقتصادي، في دولة ما، يُمكن استقراؤها (*Extrapolated*) من بيانات واتجاهات سابقة لمعدل النمو. وعادة يُقاس بناءً على معدلات نمو عرض عاملي الإنتاج (*Factors of Production*): العمالة ورأس المال، وإنتاجيتهما (*Productivity*).

إنتاجية (*Productivity*) (285):

في النظرية الاقتصادية (*Economic Theory*)، الكلية (*Macro*) والجزئية (*Micro*)، هي كمية الإنتاج الحقيقي (*Real Output*) من كل وحدة من مُدخل عوامل الإنتاج. وقد درس العلماء المختصون إنتاجية العمالة ورأس المال، بشكل مكثف، من أجل فهم سيورة النمو الاقتصادي، وأداء التجارة الخارجية لبعض البلدان، بشكلٍ منفرد. فوجدوا، على سبيل المثال، أن الإنتاجية كانت عالية في الصناعات المُكثِّفة لرأس المال (*Capital-Intensive Industries*)، في الولايات المتحدة الأمريكية، حيث ينتمي العمال للنقابات العمالية، وحيث الانسجام في العلاقات الصناعية، وانخفاض كلفة الرقابة والإشراف. وبشكلٍ عام، تُقاس الإنتاجية بكمية الإنتاج لكل فرد، أي متوسط الإنتاج للعمالة (*Average Product of Labor*)، بافتراض ثبات كمية عوامل الإنتاج الأخرى، وهو افتراض صعب في حالة رأس المال. وفي جميع الأحوال يرى علماء الاقتصاد المختصون أن إنتاجية العمال هي دالة في الاستثمار والدورة التجارية (*Business Cycle*)، ودرجة الرقابة والإشراف، وفروقات الأجور والحوافز.

تفاوض على الإنتاجية (*Productivity Bargaining*) (286):

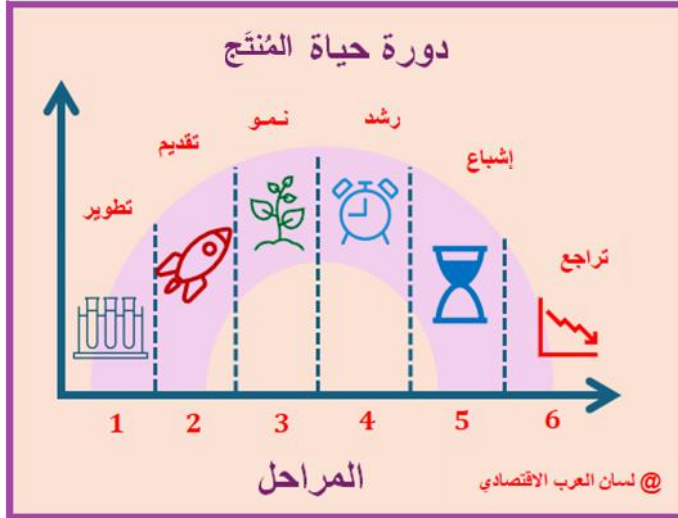
في نظرية المنشأة (*Theory of the Firm*)، والتفاوض الجماعي (*Collective Bargaining*)، هو مصطلح يحمل معنيين: (1) تفاوض بين إدارة المنشأة والنقابة العمالية المعنية، على الأجور، يقضي بمكافأة العمال عند الموافقة على ترتيبات جديدة في سبيل زيادة كمية الإنتاج. وقد كان هذا العُرف مُنتشراً في بريطانيا في العقد السادس من القرن العشرين، في إطار سياسة الدخل (*Incomes Policy*)، التي سمحت بزيادة عالية في الأجور، إذا كانت هناك زيادة حقيقية في الإنتاجية. ومع ذلك فقد نشأت تحديات كثيرة، بسبب صعوبة التفريق بين إنتاجية العمالة وإنتاجية رأس المال. إضافة إلى صعوبة التمييز بين العمالة المُنتجة، في القطاعات الفرعية من الصناعة، والعمالة في القطاعات الفرعية من الخدمات. (2) تفاوض جماعي، يستخدم مقاييس الإنتاجية في تحديد زيادة الأجور.

صدمة إنتاجية (Productivity Shock) (287):

في الاقتصاد الكلي (Macroeconomics)، هي زيادة في مستويات البطالة (Unemployment) ناتجة عن إدخال إبداعات إنتاجية موفرة للعمالة، في عمليات الإنتاج، أو تذبذب عام في مستويات الإنتاجية (Productivity Levels).

دورة حياة المنتج (Product Life Cycle) (288):

في نظرية المنشأة (Theory of the Firm)، بخاصة السلعة التي تنتجها، هي المدة الزمنية الفاصلة بين تطوير السلعة، ثم تقديمها إلى السوق، بوصفها اختراعاً أو إبداعاً جديداً، يُحقق أرباحاً احتكارية للمنتج، ثم نمو المبيعات



منها، ووصولها إلى مرحلة الرشد، ودخول السلعة في منافسة مع البدائل المتوافرة في السوق، حتى المرحلة النهائية التي تنتج فيها المنشأة كميات كبيرة من السلعة، اعتماداً على مبدأ اقتصاديات الحجم (Economics of Scale)، ثم تراجع بيع المنتج، نتيجة للاختراعات والإبداعات الجديدة، وتراجعها بشكل نهائي. وقد وظّف الباحثون مبدأ دورة حياة المنتج في دراسة سلوك الشركات متعددة الجنسيات (Multinational Corporations).

سوق الناتج (سوق المنتج) (Product Market) (289):

في الاقتصاد الكلي (Macroeconomics)، هو سوق طبيعي، أو افتراضي، تُباع فيه السلع (البضائع والخدمات) المُعدّة للاستعمال النهائي من المستهلكين المحليين، أو الأجانب.

صيغة ضرب العزم (Product Moment Formula) (290):

في الإحصاء الوصفي (Descriptive Statistics)، هي صيغة حساب معامل الارتباط الخطي (Linear Correlation Coefficient) بين متغيرين، أو ما يُسمى معامل ارتباط بيرسون (Pearson Correlation Coefficient) بين متغيرين، وتأخذ الشكل الرياضي الآتي:

$$r = \frac{\sum_{i=1}^n (X_i - \bar{X})(Y_i - \bar{Y})}{\sqrt{\sum_{i=1}^n (X_i - \bar{X})^2 \sum_{i=1}^n (Y_i - \bar{Y})^2}}$$

$$= \frac{\sum X_i Y_i - n \bar{X} \bar{Y}}{\sqrt{[\sum X_i^2 - n(\bar{X})^2] \times [\sum Y_i^2 - n(\bar{Y})^2]}}$$

حيث ترمز (X_i) إلى المتغير الأول، وترمز (Y_i) إلى المتغير الثاني، وترمز $(\bar{X})$ إلى الوسط الحسابي للمتغير الأول، وترمز $(\bar{Y})$ إلى متوسط المتغير الثاني.

لنفترض، على سبيل المثال، وجود البيانات الآتية عن المتغيرين (X) و (Y) :

X	1	4	3	6	7	13	20
Y	0	2	2	5	4	15	25

يُمكن حساب معامل ارتباط بيرسون، بتطبيق الصيغة السابقة، بعد إجراء الحسابات المُبينَة في جدول المجاميع والمتوسطات الآتي، على النحو الآتي:

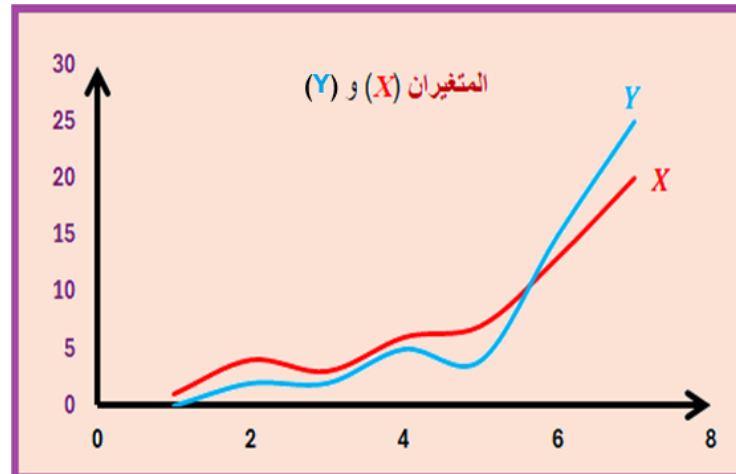
جدول المجاميع والمتوسطات

X	Y	XY	X^2	Y^2
1	0	0	1	0
4	2	8	16	4
3	2	6	9	4
6	5	30	36	25
7	4	28	49	16
13	15	195	169	225
20	25	500	400	625
7.714	7.571	767	680	899
المتوسط	المتوسط	المجموع	المجموع	المجموع

$$= \frac{\sum X_i Y_i - n \bar{X} \bar{Y}}{\sqrt{[(X_i^2 - n(\bar{X})^2) \times [(Y_i^2 - n(\bar{Y})^2)]}}$$

$$= \frac{767 - 7(7.714)(7.571)}{\sqrt{[(680 - 7(7.714)^2) \times [(899 - 7(7.571)^2)]}} = \frac{358.181142}{\sqrt{263.46 \times 497.76}} = 0.989$$

أي أن معامل الارتباط بين المتغيرين يُساوي (98.8%) وهو عالٍ جداً، ويقترّب من الواحد الصحيح. وهو ما يُبينه الشكل الآتي:



مهنة (Profession) (291):

في سوق العمل (*Labor Market*)، هي وظيفة تتطلب تدريباً وتعليماً ومهارة كافية. وقد كانت المهن في القرن التاسع عشر، وما قبله بقليل، محصورة في الطب والخدمة الطبية، والقانون، والخدمات الدينية، والجيش، والجامعات. لكن الثورة الصناعية أدخلت كثيراً من المهن التي تتطلب تخصصاً عالياً، وتدريباً على أيدي متخصصين، بخبرات طويلة، معترف بها، مثل المحاسبة وفني الصناعة، ومتخصص في الاقتصاد، والاجتماع، والهندسة، وما شابهها. وباتت تُعرف تحت مُسمى رأس المال البشري (*Human Capital*)، وأدت إلى إحداث فروقات كبيرة في أجور العمال والموظفين ورواتبهم.

مُتاجر مهني (Professional Trader) (292):

في التمويل (*Finance*)، بخاصة في أسواق تبادل الأدوات التمويلية (*Financial Instruments*)، هو شخص مُتدرب تدريباً مهنيّاً عالياً، ومتخصصاً، ولديه خبرة طويلة، وسمعة مهنية عالية في التجارة بالأدوات التمويلية، في سوق شهير.

ربح (Profit) (293):

في نظرية المنشأة (*Theory of the Firm*)، هو الفائض (*Surplus*) الناتج عن الفرق بين الإيرادات الكلية (*Total Revenues*) والتكاليف الكلية (*Total Cost*).

يختلف الاقتصاديون عن المحاسبين، في أنهم يُضَمّنون ما تُسمى كلفة الفرصة البديلة (*Opportunity Cost*) في التكاليف الكلية. ومن الناحية التاريخية، بخاصة في أفكار الاقتصاديين الكلاسيكيين (*Classical Economists*) كان هناك جدل بخصوص الربح، إذا كانت كل عوامل الإنتاج تحصل على حصتها من ريع الإنتاج، حتى اعترف الاقتصاديون بضرورة عدِّ صاحب العمل - المبادر أحد عوامل الإنتاج، ولا بد من أن يجني الربح مقابل قدرته على تنظيم الموارد الإنتاجية، وتحمل مخاطر الاستثمار.

ربحية (Profitability) (294):

في التمويل (*Finance*)، ونظرية المنشأة (*Theory of the Firm*)، هو معدل العائد الذي تحققه المنشأة على رأس المال (*Rate of Return to Capital*).

تعتمد الربحية على القدرات الإدارية (*Managerial Ability*)، وتوافر الموارد الإنتاجية؛ أي عناصر الإنتاج اللازمة، وحال الأسواق، والتزام العمال بمعايير العمل المعلنة، والقوانين النافذة، المختصة بالضرائب، وتشجيع بيئة الأعمال.

**حساب الربح والخسارة (Profit and Loss Account) (295):**

في المحاسبة (*Accounting*)، بخاصة في محاسبة الشركات، هو كشف مالي، يُبين الإيرادات والنفقات في شركة ما، وما تحقق من ربح أو خسارة. ويختلف حساب الربح والخسارة عن الحسابات الختامية، لأنه يُشير إلى مدة زمنية، وليس إلى وضع الشركة عند لحظة زمنية معينة.

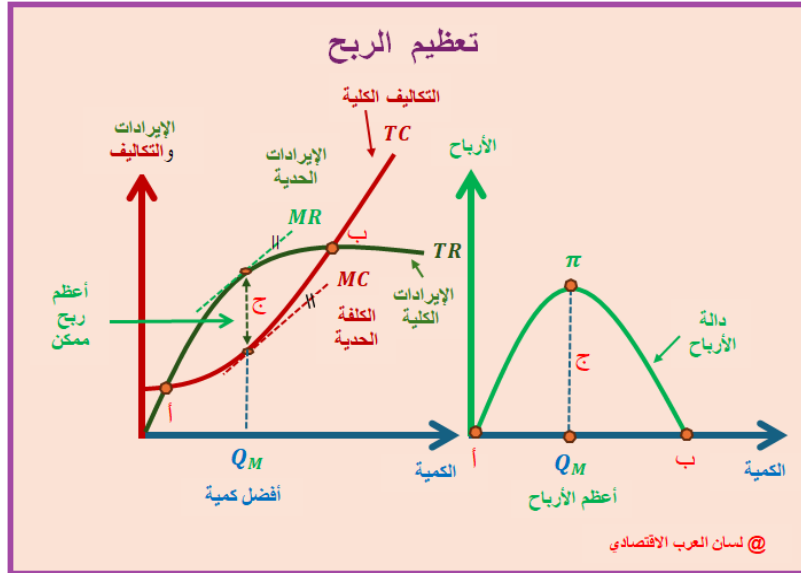
مركز ربح (*Profit Center*) (296):

في نظرية المنشأة (*Theory of the Firm*)، هو جزء من منشأة ما، في داخلها أو خارجها، يحتفظ بحسابات منفصلة عن حسابات المنشأة، من أجل معرفة التكاليف والإيرادات التي تُعزى لعملياته، ومعرفة الأرباح التي يُحققها ويساهم بها في الأرباح الكلية للمنشأة. وعادة تُنشئ الشركات متعددة الجنسيات (*Multinational Corporations*) هذا المركز، وتتصف إدارة حساباتها باللامركزية، من أجل المحافظة على نجاعة (كفاءة) أعمالها.

تعظيم الربح (*Profit Maximization*) (297):

في نظرية المنشأة (*Theory of the Firm*)، هو هدف تسعى المنشأة إلى تحقيقه، بتحديد سعر بيع مُنتجها، عند نقطة تساوي الإيراد الحدي (*Marginal Revenue (MR)*) مع الكلفة الحدية (*Marginal Cost (MC)*). يُبين الجزء الأيسر من الشكل المرفق الكميات المُنتجة (Q) على المحور الأفقي، والتكاليف الكلية (TC) والإيرادات الكلية (TR) على المحور العمودي.

تنشأ الأرباح من الفرق بين الإيرادات الكلية والتكاليف الكلية، لكن أعظم ربح ممكن يتحقق من أعظم فرق بين الإيرادات الكلية والتكاليف الكلية، وهو المسافة (ج) بين منحنى (TR) ومنحنى (TC)، حيث تتساوى الإيرادات الحدية (*Marginal Revenues (MR)*) مع التكاليف الحدية (MC)، مقابل الكمية (Q_M)، وحيث يتوازي الخطان المنقطعان (MR) و(MC). أما النقطتان (أ) و(ب) فتشيران إلى حالة اللاربح واللاخسارة، حيث تتساوى الإيرادات الكلية مع التكاليف الكلية. وهناك على الجانب الأيسر من الشكل دالة الأرباح، النقطتان (أ) و(ب) اللتان تشيران إلى حالة اللاربح واللاخسارة، ويتحقق بينهما أعظم ربح مقابل الكمية (Q_M)، وهو المسافة (ج) على مقياس الأرباح.

دافع (حافز) الربح (*Profit Motive*) (298):

في الأنظمة الاقتصادية المقارنة (*Comparative Economic Systems*)، بخاصة العقيدة الرأسمالية (*Capitalism*)، وفلسفة الاقتصاد (*Philosophy of Economics*)، هو الرغبة (*Desire*) الشخصية في الانشغال في النشاط الاقتصادي، من أجل تحقيق مكاسب مادية. وهو ما يُعدُّ القوة الدافعة الأساسية في العقيدة الرأسمالية.

يُقارن علماء فلسفة الاقتصاد بين أشكال البشر حسب النزعة الوجودية في المجال الحياتي - الاقتصادي:

(1) الإنسان العاقل (*Homo Sapiens*)، الذي يفكر بالوجود وكيف يتدبر شؤون حياته. (2) الإنسان الاجتماعي (*Homo Sociologicus*) الذي يُحب العلاقات والاجتماع والتخالط وتبادل الحب مع بقية البشر، بخاصة من عرقه.

(3) الإنسان الاقتصادي (*Homo Economicus*) أو (*Economic Man*)، الذي يعطي أولوية قصوى لمصالحه المادية -الاقتصادية، بخاصة جمع الثروة، وتوظيفها من أجل مراكمة مزيد منها. (4) الإنسان المتعاون (*Homo Sovieticus*)، الذي يُحب أن يُنتج من أجل نفسه ومن أجل الآخرين، لأنه بغيرهم لن يكون له وجود.



أجر مرتبط بالربح (*Profit-Related Pay*) (299):

في نظرية المنشأة (*Theory of the Firm*)، بخاصة في توظيف مورد العمالة، وسوق العمل (*Labor Market*)، هو مجموع المكافآت النقدية التي يتلقاها العامل (الموظف) من المنشأة التي يعمل فيها، إضافة إلى ما يحصل عليه من أجور أو رواتب. ويعتمد مقدار المكافآت الإضافية على أرباح المنشأة، ما يعني أن حجم المكافآت يتذبذب مع تذبذب أرباح المنشأة، فيرتفع مع ارتفاعها، وينخفض مع انخفاضها.

هناك كثير من الأمثلة على الأجر المختص بالربح، منها المكافآت المالية التي يتلقاها العمال اليابانيون من الشركات التي يعملون فيها، والتي عادة تتذبذب حسب مستويات الأرباح. وقد تُسبب هذه الأنظمة في مجال الأجور مقاومة العمال والموظفين لمحاولات المنشأة توظيف مزيد من العمال، طمعاً بالحفاظ على ما يكسبونه من مكافآت.

ضغط (عصر) الأرباح (*Profit Squeeze*) (300):

في نظرية المنشأة (*Theory of the Firm*)، هو هبوط ثابت التوتيرة، في أرباح (*Profits*) المنشأة، بسبب ارتفاع كلف العمال، والموارد الإنتاجية الأخرى، بمعدل أسرع من معدل ارتفاع أسعار المنتج. وقد يحدث ذلك على مستوى المنشأة أو مستوى الصناعة، أو على مستوى الاقتصاد الوطني كله. وعادة تتعرض الأرباح إلى انخفاضات متتالية عندما تكون هناك رقابة على أسعار السلع، أكثر مما هو على أجور العمال، وكلفة الموارد الإنتاجية الأخرى.

جني الربح (*Profit Taking*) (301):

في أسواق تبادل الأسهم (*Stock Exchange*)، هو بيع حامل الأسهم أسهمه عندما ترتفع أسعارها. وعادة تُسبب هذه الممارسات، التي تحدث في الأمد القصير، انخفاضاً في أسعار الأسهم. ويفعل هذه الممارسة، في بعض الأحيان، الأشخاص الذين يحاولون تفادي دفع ضريبة الربح الرأسمالي (*Capital Gains Taxation*).

صفقة برنامج (Program Deal) (302):

في التمويل (Finance)، وإدارة المحافظ الاستثمارية (Portfolio Investment)، هي تحويل بالجملة (كتلة أو جزء كبير) من الأدوات التمويلية، غير المرغوب فيها، من محفظة استثمارية يديرها مصرف استثماري، أو شركة وساطة مالية، إلى محفظة استثمارية أخرى تتكون من أدوات تمويلية مختلفة. وقد انتشرت هذه الممارسة في الولايات المتحدة، وسوق لندن للأسهم. وعادة يعتمد إجراء الصفقة على أسعار منتصف يوم التداول، وتعتمد كلفة إجرائها على توقعات تسويق الأدوات (الأسهم) الداخلة والخارجة.

تداول بالبرنامج (Program Trading) (303):

في أسواق تبادل الأسهم (Stock Exchange)، خاصة في نيويورك - الولايات المتحدة، هو أسلوب في تبادل (تجارة) الأسهم، بوساطة برنامج حاسوبي، يرصد العلاقة بين اتجاه (Trend) أسعار السهم وتذبذبات أسعار سوق التداول (Fluctuations of Stock Market Prices).

يرى خبراء سوق التداول أن المستثمرين المؤسسيين يستفيدون من هذا الشكل من التداول، بحجة أن الأغنياء قد يتحملون خسارة في الأمد القصير. لكن هذا النظام (البرنامج) قد يُسبب وضع أوامر بيع بأحجام كبيرة، ما قد يؤدي إلى انخفاض كبير في أسعار السهم، المعني. ومن الناحية التاريخية تسبب هذا التداول بانخفاضات كبيرة في أسعار أسهم سوق نيويورك (1987). ونتيجة لذلك يُمنع استخدام تداول البرنامج في سوق نيويورك إذا انخفض سعر السهم أكثر من خمسين نقطة في يوم تداول واحد.

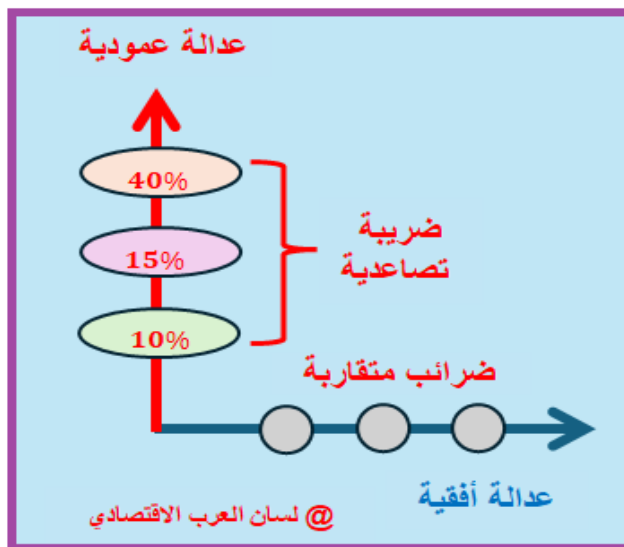
(راجع مسرد: آلية قاطع الدارة (Circuit Breaker Mechanism)).

ضريبة تصاعدية (Progressive Tax) (304):

في الاقتصاد الكلي (Macroeconomics) خاصة في مجال الدخل (Income)، والضريبة (Tax)، هي ضريبة يتصاعد مقدارها ومعدلها مع ارتفاع الدخل. من الأمثلة عليها ارتفاع معدلات الضريبة على دخل الفرد، أي الدخل

الشخصي (Personal Income)، بين فئة دخل (Income Bracket) وفئة أخرى، والضرائب التصاعدية التي تدفعها الشركات على الدخل (Corporate Income) أي على الأرباح التي تجنيها، فترتفع مع ارتفاع مقدار الأرباح.

تأتي الضريبة التصاعدية على أشكال متعددة، منها الضريبة على دخل الأفراد، والضريبة على أرباح الشركات، والضريبة غير المباشرة (Indirect Tax)، مثل ضريبة القيمة المضافة (Value-Added Tax)، في بعض الأحيان. وعادة يُقرر علماء الاقتصاد، وفلاسفته، الضريبة التصاعدية تحت ثلاث حجج:



أ) تراجع المنفعة الحدية (Marginal Utility) من كل دخل إضافي. ب) تحقيق توزيع أعدل للدخل. ج) تحقيق العدالتين: الأفقية (Horizontal Equity)، والعمودية (Vertical Equity).

يرى مبدأ العدالة الأفقية أن المتساوين يجب أن يُعاملوا بالتساوي (*Equal Treatment of Equals*)، ما يعني أن الضرائب المفروضة عليهم ينبغي أن تكون متقاربة. أما مبدأ العدالة العمودية فيرى أن الأكثر ثراءً، أو المتمكن من موارد أكثر ينبغي أن يدفع ضرائب أعلى. وعادة تُصنّف أشكال الضرائب تحت ثلاثة مُسميات: (1) ضرائب تصاعدية. (2) ضرائب تناسبية (*Proportional*). (3) ضرائب رجعية (*Regressive*).

تعريفات (رسوم، أو مكوس جمركية) باهظة (مانعة) (*Prohibitive Tariff*) (305):

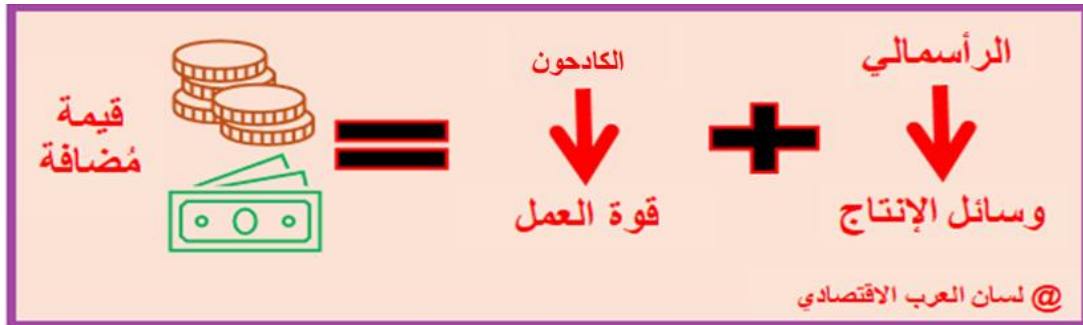
في التجارة الخارجية (*Foreign Trade*)، بخاصة في المستوردات (*Imports*)، هي رسوم وضرائب على المستوردات، تكون عند مستويات عالية، وكافية كي تؤدي إلى عدم قدرة المستوردين على الاستيراد، نتيجة لعدم قدرتهم على دفع الرسوم، أو عدم تمكنهم من بيع السلع المستوردة، بسبب ارتفاع أسعارها.

تقييم مشاريع (*Project Appraisal*) (306):

في دراسات تحليل الكلفة - الفائدة (*Cost-Benefit Analysis*)، هو حساب الأثر الكلي لمشروع استثماري، على الاقتصاد، وذلك باستخدام أسعار السوق (*Market Prices*)، وما تُسمى أسعار الظل (*Shadow Prices*). وعادة تكون أسعار الظل تقديراً لأسعار بعض السلع (بضائع وخدمات) التي لا تُباع في السوق، وهي تساعد على فهم أفضل للتكاليف والفوائد المختصة بالمشروع.

كادحون (*Proletariat*) (307):

في تاريخ الفكر الاقتصادي (*History of Economic Thought*)، بخاصة في فكر كارل ماركس (*Karl Marx*)، هم مجموعة الأفراد المشكلين لطبقة اجتماعية (*Social Class*) غير محظوظة (*Underprivileged*)، حسب وصف ماركس، يأتي جُلها من طبقة العمال المُستغلين من أرباب العمل، الذين يبيعون خدماتهم العمالية بأجور بخسة، ويوجدون ما سماها ماركس القيمة المُضافة (*Surplus Value*)، التي عادة يصاردها رب العمل الرأسمالي (*Capitalist*).



تنبأ ماركس، نتيجة للأوضاع المزريّة للطبقة الكادحة، والأجور المنخفضة للعمال، بثورة اجتماعية (*Social Revolution*) تتحقق بوساطتها العدالة، التي تتكرها طبقة الأثرياء (البرجوازية) (*Bourgeoisie*).

مذكرة صرف (كُميّالة، ورقة تجارية، تعهد دفع) (*Promissory Note*) (308):

في القروض (*Loans*)، هي وعد مدوّن على وثيقة، يتعهد بها المُوقّع عليها، بدفع مبلغ مُعين من النقود عند الطلب، أو عند حلول تاريخ مُحدد. وعادة تكون مذكرة الصرف قابلة للتفاوض (*Negotiable*)، أي يُمكن تجييرها، أو تحويلها إلى طرف ثالث.

ميل نحو الاستهلاك (*Propensity to Consume*) (309):

في الاقتصاد الكلي (*Macroeconomics*) بخاصة في الاستهلاك (*Consumption*) والدخل الشخصي (*Personal Income*)، وضريبة الدخل (*Income Tax*)، والدخل الوطني (*National Income*)، هو مصطلح يحمل معنيين مترابطين: (1) الميل الحدي للاستهلاك (*Marginal Propensity to Consume (MPC)*)، أي نزعة الفرد نحو الإنفاق الاستهلاكي كلما ارتفع دخله المتاح (*Disposable Income*) وحدة واحدة. (2) متوسط الميل للاستهلاك (*Average Propensity to Consume (APC)*)، أي متوسط ما يُنفقه الفرد من دخله على الاستهلاك.

لنفترض وجود البيانات المبينة في الجدول المرفق عن الدخل والإنفاق الاستهلاكي، لشخص ما:

الدخل المتاح	الإنفاق الاستهلاكي
10	8
15	10
20	15
25	19

يُعرّف الميل الحدي للاستهلاك على النحو الآتي:

$$MPC = \frac{\Delta C}{\Delta Y_d} = \frac{\text{التغير في الاستهلاك}}{\text{التغير في الدخل المتاح}}$$

هناك ثلاث قيم للميل الحدي للاستهلاك، يمكن اشتقاقها من الجدول، على النحو الآتي:

$$(1) \rightarrow \frac{10 - 8}{15 - 10} = 0.4, (2) \rightarrow \frac{15 - 10}{20 - 15} = 1.0, (3) \rightarrow \frac{19 - 15}{25 - 20} = 0.8$$

ما يعني أن المستهلك يميل إلى الحالات الآتية: (الحالة الأولى) إنفاق (40%) من كل زيادة إضافية إلى دخله، على الاستهلاك. (الحالة الثانية) إنفاق (100%) من كل زيادة إضافية إلى دخله، على الاستهلاك. (الحالة الثالثة) إنفاق (80%) من كل زيادة إضافية إلى دخله، على الاستهلاك.

أما متوسط الميل للاستهلاك فهو يُعرّف على النحو الآتي:

$$APC = \frac{C}{Y_d}$$

هناك أربع قيم للميل الحدي للاستهلاك، يمكن اشتقاقها من الجدول، على النحو الآتي:

$$(1) \rightarrow \frac{8}{10} = 80\%, (2) \rightarrow \frac{10}{15} = 67\%, (3) \rightarrow \frac{15}{20} = 75\%, (4) \rightarrow \frac{19}{25} = 76\%$$

أي أن المستهلك يُنفق من دخله على الاستهلاك النسب الآتية، بالمتوسط:

$$80\%, 75\%, 67\%, 76\%$$

على التوالي.

ميل نحو الادخار (*Propensity to Save*) (310):

في الاقتصاد الكلي (*Macroeconomics*) بخاصة في الادخار (*Saving*) والدخل الشخصي (*Personal Income*)، وضريبة الدخل (*Income Tax*)، والدخل الوطني (*National Income*)، هو مصطلح يحمل معنيين مترابطين: (1) الميل الحدي للادخار (*Marginal Propensity to Save (MPS)*)، أي نزعة الفرد نحو الادخار كلما ارتفع دخله المتاح (*Disposable Income*) وحدة واحدة. (2) متوسط الميل للادخار (*Average Propensity to Save (APS)*)، أي متوسط ما يُخصّصه الفرد من دخله للادخار.

لنفترض وجود البيانات المبينة في الجدول المرفق عن الدخل والإنفاق الاستهلاكي، لشخص ما:

الدخل المتاح	الإنفاق الاستهلاكي
10	8
15	10
20	15
25	19

يُعرّف الميل الحدي للادخار على النحو الآتي:

$$MPS = \frac{\Delta S}{\Delta Y_d} = 1 - MPC = \frac{\text{التغير في الادخار}}{\text{التغير في الدخل المتاح}}$$

هناك ثلاث قيم للميل الحدي للادخار، يمكن اشتقاقها من الجدول، على النحو الآتي:

$$(1) \rightarrow 1 - 0.4 = 0.6, (2) \rightarrow 1 - 1 = 0, (3) \rightarrow 1 - 0.8 = 0.2$$

ما يعني أن المستهلك يميل إلى الحالات الآتية: الحالة الأولى) ادخار (60%) من كل زيادة إضافية إلى دخله. الحالة الثانية) ادخار (0%) من كل زيادة إضافية إلى دخله. الحالة الثالثة) ادخار (20%) من كل زيادة إضافية إلى دخله.

أما متوسط الميل للادخار فيُعرّف على النحو الآتي:

$$APS = \frac{S}{Y_d}$$

هناك أربع قيم لمتوسط الميل للادخار، يمكن اشتقاقها من الجدول، على النحو الآتي:

$$(1) \rightarrow \frac{2}{10} = 20\%, (2) \rightarrow \frac{5}{15} = 33\%, (3) \rightarrow \frac{5}{20} = 25\%, (4) \rightarrow \frac{6}{25} = 24\%$$

أي أن المستهلك يذخر من دخله النسب الآتية، بالمتوسط:

$$24\%, 25\%, 33\%, 20\%$$

على التوالي.

حقوق ملكية (Property Rights) (311):

في مجال **الإبداعات الفكرية (Intellectual Innovations)**، و**الاختراعات (Inventions)**، والقانون والاقتصاد (**Law and Economics**)، هو مصطلح يحمل معنيين: **1** حقوق امتياز حصريّة، لشخص ما، أو مجموعة من الأشخاص، أو مؤسسة ما، بأحقية الاستفادة المادية والمعنوية من أصول (**Assets**) معينة مختصة بالإبداع الفكري، والاختراعات والتقنيات المكتشفة منه (منهم)، وحق تحويل الاستفادة منها ونقلها، إلى شخص آخر طبيعي أو قانوني.

2 امتياز، أو قوة أو حصانة معينة، مختصة بنشاط اقتصادي ما. وقد ساعدت دراسات حقوق الملكية وتحليلاتها علماء الاقتصاد على تطوير **نظرية للمنشأة (Theory of the Firm)** أكثر واقعية، وذلك برفض الفرضية الأساسية التقليدية المختصة بهدف المنشأة في **تعظيم الأرباح (Profit Maximization)**، آخذة بعين الاعتبار ما تُسمى **تكاليف الصفقة (Transactions Costs)**، أي **الكلف الأخرى الضرورية لإتمام نشاط المنشأة**، من جميع جوانبها. والاعتراف بتنوع أنماط الملكية، والتركيز على سلوك الفرد في المنظمة ونزعه نحو المصلحة الشخصية.

(راجع مسرد: **نظرية كوز (Coase Theorem)**).

ضريبة أملاك (ضريبة ممتلكات، ضريبة مُسَقَّات) (Property Tax) (312):

في **التمويلات (المالية) العامة (Public Finances)**، بخاصة في **تمويلات الحكومات المحلية (Local Governments)**، هي ضريبة يعتمد مقدارها على قيمة الممتلكات الخاضعة للضريبة، من العقارات والأراضي، وما شابهها. وعادة تكون هذه الإيرادات مصدراً مهماً من مصادر تمويل الحكومة المحلية، كالبلديات والمجالس المحلية المعنية.

رسملة ضريبة الأملاك (Property Tax Capitalization) (313):

في **التمويلات (المالية) العامة (Public Finances)**، وأسعار العقارات، بخاصة المنازل السكنية، هي أثر القيمة الحالية (**Present Value**) للضريبة السنوية المتوقعة الأملاك (الممتلكات) على قيمة الممتلكات نفسها، على وجه الخصوص إذا كانت منازل سكنية. إذ لاحظ علماء التمويل العامة أن أسعار المنازل تكون مرتفعة في المناطق التي تنخفض فيها ضريبة الأملاك. وعادة تنشأ تحديات في هذا السياق، تحديداً إذا كانت مقادير الضرائب المفروضة مختلفة على المنازل المتشابهة (المتكافئة) (**Identical**).

محاسبة تناسبية (Proportional Accounting) (314):

في **التأمين (Insurance)**، هي عملية تُحقَّق من الحدث الذي يُغطيه عقد التأمين، والنسبة التي تُحدَّد لكل شركة تأمين معنية بالحدث.

ضريبة تناسبية (Proportional Tax) (315):

في **التمويلات (المالية) العامة (Public Finances)**، هي شكل من أشكال الضريبة، المثبتة، والمُحددة على أنها نسبة من القاعدة الضريبية (**Tax Base**) المعنية. والقاعدة الضريبية قد تكون دخل الفرد، ما يعني أن معدل الضريبة يكون ثابتاً بوصفه نسبة من دخله، لكن مقدار الضريبة يرتفع مع ارتفاع الدخل، وينخفض مع انخفاضه.

منحة تناسبية (Proportionate Grant) (316):

في التمويلات (المالية العامة) (*Public Finances*)، هي مبلغ من النقود تعطيه حكومة مركزية لحكومة محلية، أو لمؤسسة أو لعالم (باحث، أو مفكر) معين.

المقترح (13) (Proposition 13) (317):

في التمويلات (المالية العامة) (*Public Finances*)، بخاصة في ضرائب العقارات (ضرائب المُسَقَّات)، هو مقترح شعبي قدمته مجموعة من مالكي العقارات والمساكن، في ولاية كاليفورنيا، الولايات المتحدة الأمريكية، في العام (1978)، طالبوا فيه بتخفيض الضرائب المفروضة على المساكن، لأن مالكيها، حسب ظن مقدمي المقترح، يدفعون ضرائب أعلى من الضرائب المدفوعة على العقارات التجارية. وقد نجح المقترح باستفتاء على مستوى الولاية، وأدى إلى تخفيض القيمة التقديرية للمساكن بمقدار (2%)، وعدم تعدي الزيادة في معدل الضريبة على المساكن مقدار (1%).

دخل المالك (Proprietors' Income) (318):

في الاقتصاد الكلي (*Macroeconomics*)، بخاصة في حسابات الدخل القومي (*National Accounts*)، هو الدخل الصافي المتأتي لفرد مالك مصلحة اقتصادية (تجارية، صناعية، أو خدمات)، أو لشركاء في مصلحة ما. وهو بند يدخل في حسابات الدخل الوطني، في بعض الدول، لكنه يختلف عن دخل الشركات الكبرى، أو الشركات المساهمة.

نظرية المتوقع (نظرية الحدث الممكن) (Prospect Theory) (319):

في نظرية اللعبة (*Game Theory*)، هي فرضية ترى أن الفرد يُفضل الحدث الأكيد (*Certain Event*) على الحدث الممكن (*Probable Event*). على سبيل المثال لو خُير شخص ما بين حدثين، الأول أن يتلقى مكافأة مقدارها (1000) دينار (وهو الحدث الأكيد)، والثاني أن يراهن على مكافأة مقدارها (2000) دينار باحتمال نجاح يبلغ (50%)، (وهو الحدث الممكن). فإنه، حسب نظرية المتوقع، سيختار الحدث الأكيد، على الرغم من أن القيمة المتوقعة من الحدثين متساوية.

نشرة إصدار (Prospectus) (320):

في سوق التمويل (*Financial Market*)، والشركات المساهمة العامة (*Public Shareholding Companies*)، هي وثيقة تصدرها منشأة ما، تدعو عامة الناس لشراء الأسهم الجديدة المُصدرة منها. وعادة تتضمن نشرة الإصدار تفاصيل عن التاريخ التمويلي للشركة، وعدد الأسهم، والشركاء المؤسسين للشركة، والنشاط الرئيس لها. ويستطيع المستثمر الذي يقرأ تفاصيل نشرة الإصدار أن يستشرف مستقبل الشركة، وسعر السهم، بشيء من الثقة.

مؤشرات الازدهار (Prosperity Indicators) (321):

في الاجتماع الاقتصادي (*Socioeconomics*)، ونظرية التنمية (*Development Theory*)، والفقر (*Poverty*)، هي مقاييس معيارية، تحمل معنيين: (1) تغيرات في الدخل الحقيقي (*Real Income*) والثروة (*Wealth*). (2) زيادة في استهلاك السلع الممتازة (*Superior Goods and Services*). وتشمل هذه المقاييس مستوى مرتفعاً من الاستهلاك من البضائع المعمرة (*Consumer Durable Goods*)، ومعدلات مقبولة من الهجرة إلى المناطق الحضرية، ومعدل تسجيل في التعليم العالي أكبر من الزيادة في معدل ارتفاع الدخل الحقيقي، وارتفاع معدل الإنفاق على الرعاية الصحية.

اقتصاد متلون (اقتصاد مُتبدّل) (Protean Economy) (322):

في **الحراك الصناعي** (*Industrial Mobility*)، هو مصطلح يحمل معنيين: (1) اقتصاد متغير، يتحرك، ضمن النشاط الاقتصادي، من نمط معين ذي طرق إنتاجيه، إلى نمط آخر. (2) اقتصاد يغير (يحول) فيه المبادرون وأصحاب المصالح الاقتصادية المدخلات والمخرجات والعلاقات بينهم بشكل دائم، ويغيرون، أيضاً، طبيعة الصناعة المشتغلين بها.

حماية (Protection) (323):

في التجارة الخارجية (*Foreign Trade*)، والإدارة الاقتصادية (*Economic Management*) والسياسات التجارية الحكومية (*Government Commercial Policy*)، هي المعوقات التي عادة تتبناها بعض الدول في سبيل إعاقة التجارة الخارجية، بخاصة المستوردات (*Imports*) من البضائع والخدمات. وعادة تتحصر إجراءات الحمائيين (*Protectionists*) في التعريفات (*Tariffs*) (معدل الرسوم الجمركية)، ووضع حصص على المستوردات (*Import Quotas*)، وقوانين تُحدد نوعية البضائع والخدمات. وعلى الرغم من أن كثيراً من علماء الاقتصاد عارضوا فلسفة الحمائية، بوصفها امتداداً تاريخياً وعقائدياً للرأسمالية التجارية (*Commercial Capitalism*)، أي الميركنتالية (*Mercantilism*)؛ إلا أنهم خضعوا لحجج حماية الصناعات الناشئة (*Infant Industries*). وقد عملت الحماية على اتساع الفجوة بين الدول المتقدمة اقتصادياً والدول الفقيرة التي تعتمد بشكل كبير على ما تصدره من سلع بكلف منخفضة مقارنة بكلف الإنتاج في الدول المتقدمة. واعتمدت كثير من الدول على ممارسات خفية واتفاقيات بينية من أجل حماية صناعاتها الوطنية من التأثير بصادرات الدول الأقوى.

تشريع عمل حمائي (Protective Labor Legislation) (324):

في الاجتماع الاقتصادي (*Socioeconomics*)، والقانون والاقتصاد (*Law & Economics*)، هو مجموعة القوانين التي تضمن سلامة العامل، ومنع معاناته؛ مالياً، وجسدياً، ونفسياً، من ضرر أو أذى ما، ومن البطالة. (راجع مسرد: عقد اجتماعي (*Social Charter*)).

تصنيع أولي (صناعات أولية) (Proto-Industrialization) (325):

في تاريخ الفكر الاقتصادي (*History of Economic Thought*)، بخاصة في الأحوال التي سبقت الثورتين الصناعيتين؛ الأولى والثانية، هو حركة توسع هائلة في الصناعات المعدة للتصدير، انتشرت في أوروبا في المدة الممتدة بين القرنين السادس عشر والتاسع عشر.

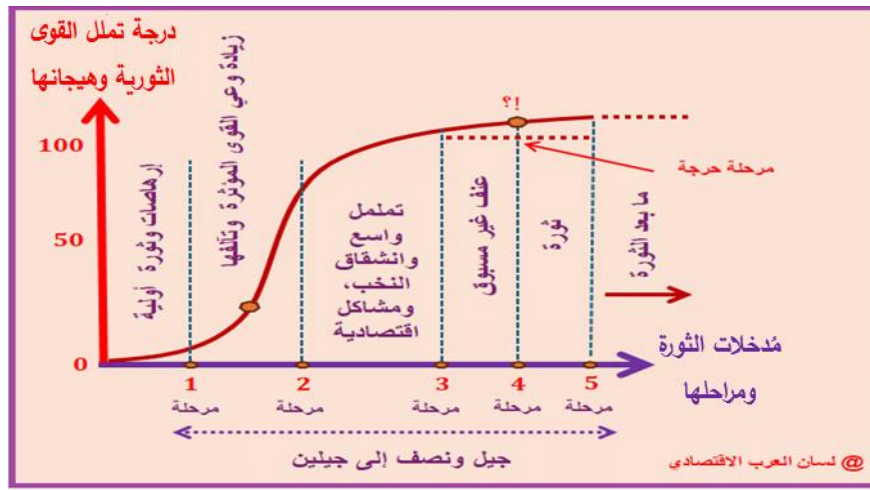
يرى مؤرخو الفكر الاقتصادي أن حركة التصنيع الأولي هي التي ولدت رأس المال والعمالة وروح المبادرة، وتحول الزراعة إلى عمل تجاري (*Agricultural Commercialization*)، وأوجدت الطلب الاستهلاكي، وعدّوا كل ذلك من الأسباب التي أدت إلى تحول ورش العمل إلى مصانع كبرى، وحولت العقلية التقليدية والمؤسسية السائدة ودفعتها إلى تقبل الأفكار الجديدة في الاقتصاد والإدارة. ومع كل ذلك ما زال هناك شكٌّ بالدور الذي لعبته حركة التصنيع الأولي في النمو الاقتصادي الذي حققته بعض الدول الأوروبية، في تلك المدة الزمنية، والتحويلات السكانية، والمؤسسية، قبل الثورة الصناعية، بخاصة الثورة الصناعية الثانية.

كادح بدائي (كادح أولي) (Proto-Proletariat) (326):

في الاجتماع الاقتصادي (Socioeconomics)، والأناسة الاقتصادية (Economic Anthropology)، ونظرية التنمية (Development Theory)، والفقر (Poverty) هو شخص فقير جداً، يُقيم أوده بالعمل في قطاع اقتصادي طرفي (Tertiary Sector) جداً، كأنه لاجئ.

ثورة أولية (Proto Revolution) (327):

في تاريخ الفكر الاقتصادي (History of Economic Thought)، والاجتماع الاقتصادي (Socioeconomics)، والأناسة الاقتصادية والسياسية (Economic & Political Anthropology)، ونظرية التنمية (Development Theory)، والفقر (Poverty) هي إرهابات ومقدمات أولية تنمو وتمتد ببطء في المجتمع والاقتصاد ومؤسساته، وتندثر بوقوع ثورة على الواقع الاقتصادي والسياسي والاجتماعي السائد.



يستشهد علماء الفكر الاقتصادي والسياسي والاجتماعي بالمقدمات التي تشكلت، في مجتمعات كثيرة، قبل حدوث الثورة فيها، منها ما كان سائداً من فساد واستبداد، وانهايار في المؤسسات الشكلية (Formal Institutions)، واللاشكالية (Informal Institutions)⁽³⁰⁾، على نحو ما حدث في بريطانيا قبيل ثورة الوثيقة العظمى (Magna Carta) في العام (1215)، وما كان سائداً من فساد واستبداد قبل الثورة الفرنسية (French Revolution) في العام (1789)، والفساد والاحتلال الأجنبي للذان هيمنا قبل الثورة الصينية (Chinese Revolution)، في المدة (1912 - 1949)، والفساد والفوضى للذان سادا قبل الثورة الروسية (Russian Revolution) (الشيوعية) في العام (1917)، والفساد والاستبداد للذان كانا سائدين قبل الثورة الإيرانية في العام (1979). وقد أجمع مؤرخو الفكر المختصون على وجود قواسم مشتركة بين كل الثورات التي وثقت ثوراتها الأولية (مقدماتها الأولية)، وما تبعها من الأحداث الآتية: 1) تملل النخب السياسية والاقتصادية والاجتماعية من الأمر الواقع، وانشقاقها المعنوي والفعلي عن السلطة الحاكمة. 2) أزمات اقتصادية واجتماعية وسياسية مستمرة في الدولة، وارتفاع معدلات الفقر والبطالة، وانتشار الفساد وهيمنة الاستبداد. 3) أزمات دولية تُجبر الدولة على التحيز نحو قوة دولية ضد قوة أخرى مؤثرة. 4) تجاهل السلطة الزاهنة كل المحاذير والمقدمات التي تُنذر بالثورة. وقد وضع المؤرخون الثورة بوصفها متغيراً تابعاً للظروف المبيئة آنفاً، على شكل دالة رياضية تأخذ الصيغة الآتية:

$$R = f(I, C, T, EF)$$

30- تشمل المؤسسات الشكلية الدستور والقوانين، والقرارات. وتشمل المؤسسات اللاشكالية عادات المجتمع وأعرافه وتقاليده.

حيث ترمز (R) إلى حدث الثورة، وتأخذ واحدة من القيمتين: (0 = لا ثورة)، أو (1 = ثورة)، وترمز (I) إلى نوعية المؤسسات السائدة، و(C) إلى مستوى الفساد، و(T) إلى مستوى القمع والاستبداد، و(FF) إلى العوامل الخارجية ($External Factors$).

(راجع مسرد: ترتيب الأفضليات ($Preference Falsification$)).

القانون المؤقت لتحصيل الضرائب ($Provisional Collection of Taxes Act$) (328):

في التمويلات (المالية) العامة ($Public Finances$)، بخاصة في تحصيل الضرائب، هو قانون بريطاني، يسمح بإدخال تعديلات في مجال الضرائب غير المباشرة، قبل إقرار قانون التمويل السنوي ونفاذه. وقد أدى هذا القانون إلى تقليص المدد الزمنية في تنفيذ السياسة المالية ($Fiscal Policy$) للحكومة البريطانية.

مُمثل (وكيل) ($Proxy$) (329):

في القانون والاقتصاد ($Law & Economics$)، والشركات ($Companies$)، هو شخص يُمثل شخصاً أو أشخاصاً آخرين، بيده توكيل قانوني يُخوله للتصويت في اجتماعات الهيئة العامة للشركة، أو في اجتماعات معينة، نيابة عن الموكل (الموكلين)، في حال غيابه (غيابهم).

اقتران (دالة) إنتاج مُستعار ($Pseudo Production Function$) (330):

في النظرية الاقتصادية ($Economic Theory$)، الكلية ($Macro$) والجزئية ($Micro$)، هو مصطلح استخدمته عالمة الاقتصاد البريطانية جوان روبنسون ($Joan Robinson$) للتعبير عن دالة إنتاج تعتمد على حالات توازنية خيالية ($Imaginary Equilibrium Positions$)، وتهمل فكرة عَد الإنتاج على أنه سيروية تراكمية طويلة الأمد.

نموذج ب-نجمة (نموذج ب نجمة) ($P-Star Model$) (331):

في النظرية النقدية ($Monetary Theory$)، هو نموذج مبني على نظرية كمية النقود ($Quantity Theory of Money$)، مفاده أن الأسعار تنزع نحو مستواها التوازني ($Equilibrium Level$). ويُحسب السعر التوازني بوساطة كمية الإنتاج الممكنة ($Potential Output$)، وكمية النقود ($Quantity of Money$) في الاقتصاد، وسرعة تداول النقود التوازنية ($Equilibrium Velocity of Money$)، على نحو معادلة كمية النقود الآتية:

نظرية كمية النقود

كمية الإنتاج	مستوى الأسعار	سرعة تداول النقود	كمية النقود
			
Q	P	V	M
$M \times V = P \times Q$			

@ لسان العرب الاقتصادي

تبين معادلة النموذج أن زيادة كمية النقود (M) مع ثبات سرعة تداول النقود (V)، وكمية الإنتاج (Q) تؤدي إلى ارتفاع مستوى الأسعار (P). وتترى هذه النظرية أنه: إذا كان السعر التوازني ($Equilibrium Price$) أعلى من السعر الراهن ($Current Price$)، فإن ذلك يعني إمكانية ظهور التضخم ($Inflation$) في الاقتصاد. وعادة يستخدم هذا النموذج في التنبؤ بالتضخم، بوساطة حساب الفجوة بين مستوى السعر الراهن ومستوى السعر التوازني.

دخل نفسي ($Psychic Income$) (332):

في الاقتصاديات النفسية ($Psycho-Economics$)، هو تدفق المتعة إلى نفس شخص ما، في مدة زمنية ما. وقد



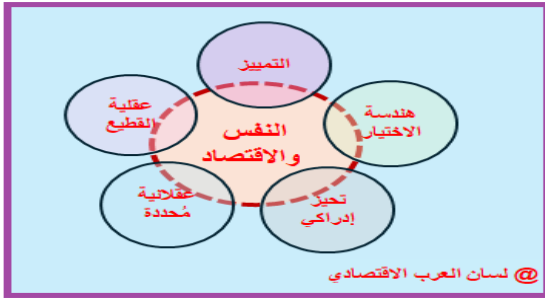
يكون ذلك نتيجة لتلقي الشخص مبلغاً من النقود، أو الحصول على مكافأة غير نقدية، من عمله، كشعوره بالسعادة لإتقانه العمل.

رأى بعض علماء الاقتصاد، كوليام جيفونز ($William Jevons$) وجيرمي بينثام ($Jermy Bentham$)، وبوم باوريك ($Bohm Bawerk$)، أن معظم النظرية الاقتصادية يستند إلى مشاعر شخصية وأحاسيس تجريبية.

اقتصاد نفسي ($Psychological Economy$) (333):⁽³¹⁾

في الاقتصاديات النفسية ($Psycho-Economics$)، هو مصطلح ابتدعه الفيلسوف وعالم الاجتماع الألماني - الأمريكي هيربرت ماركوس ($Herbert Marcuse$) (1898 - 1979)، وقصد به اقتصاداً رأسمالياً ($Capitalist Economy$)، يعمل على إنتاج الحاجات المطلوبة في النظام وإدارتها. وقد كان له أثر في الكتاب من اليسار الجديد ($New Left$) في عقد الستينيات من القرن العشرين.

النفس والاقتصاد ($Psychology and Economics$) (334):



في الاقتصاديات النفسية ($Psychology and Economics$)، هو علم وشكل من أشكال الاقتصاد السلوكي ($Behavioral Economics$)، الذي يُوظف علوم النفس، والنفس الاجتماعي، والسياسة، في فهم سلوك البشر في الفضاء الاقتصادي. ويدرس العوامل المؤثرة في اتخاذ القرار الاقتصادي، مثل الخيارات، والتحيز الإدراكي، وعقلية القطيع.

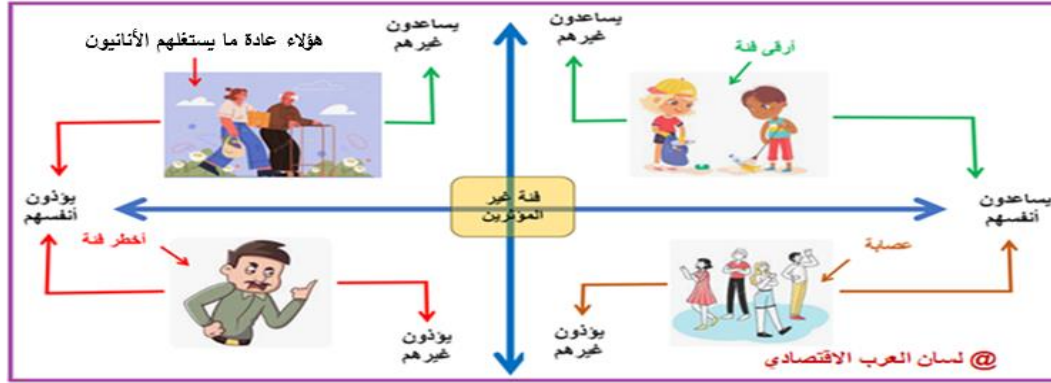
علم نفس الغباء الاقتصادي ($Psychology of Economic Stupidity$) (335):

في اقتصاديات النفس ($Economic Psychology$)، واقتصاديات الرفاء ($Welfare Economics$)، والآثار الخارجية السلبية ($Negative Externalities$) الناجمة عن الاستهلاك والإنتاج والقرارات الاقتصادية غير العقلانية ($Irrational Economic Decision$)، هو دراسة سلوك البشر، في اقتصاد ما، بخصوص قرارات المستهلكين

31- راجع كتاب واضع المعجم؛ اقتصاديات الإيمان، دار وائل، عمان - الأردن، 2017.

والمنتجين والحكومة، التي تؤدي، في الأمدن المتوسط والطويل، إلى إلحاق الضرر المادي، والنفسي، بعامّة الناس وخاصّتهم.

تشمل هذه القرارات والسلوكيات: (1) الاستهلاك التفاخري (*Conspicuous Consumption*)، والتبذير في استهلاك الطعام والشراب، والملابس، وكثرة إنتاج النفايات المنزلية، ورميها في التجمعات السكنية. (2) إنتاج السلع وتسويقها بشكل مخادع، من أجل الربح، ما يؤدي إلى زيادة كميات الإنتاج على حساب البيئة والموارد المتاحة. (3) الاقتراض المفرط للحكومة، في سبيل تغطية النفقات العامة الجارية، وتحميل الأجيال المستقبلية أعباءً، والعبث بالمؤسسة، من حين لآخر، ما قد يؤدي إلى انهيار الاقتصاد والمجتمع.



صاغ مؤرخ الفكر الاجتماعي كارلو تشيبولا (*Carlo Cipolla*) في العام (1976) نظريةً عن الغباء، صنّف فيها البشر تحت خمسة أشكال من القوة العقلية - الاجتماعية - السياسية: (1) فئة الأذكىاء، وهم الذين يُفيدون أنفسهم ويُفيدون الآخرين. (2) فئة قليلي الحيلة، وهم الذين يُساعدون الآخرين، لكنهم يُلحقون الضرر بأنفسهم. (3) فئة العصاة، وهم الذين يُساعدون أنفسهم ويُلحقون الأذى بالآخرين. (4) فئة الأغباء، وهم الذين يُلحقون الضرر بأنفسهم، وبالآخرين. (5) فئة غير المؤثرين.



يرى تشيبولا في نظريته أن الأغباء عادة يكونون أشدّ خطراً من القنابل والمدافع والرصاص وكل الحركات السياسية التي تعبت بمقدرات البشر وعقولهم.

وقد صاغ تشيبولا نظريته في خمسة قوانين:

القانون الأول) عادة نُقلل من عدد البشر الأغباء حولنا، الذين يدورون ويلقون في مدار حياتنا اليومية.

القانون الثاني) الصفات الظاهرية للشخص الغبي مستقلة عن بقية صفاته وشهاداته العلمية وأسرته، ولا تعبّر عنها. فقد يكون من حملة أعلى الشهادات العلمية، وينحدر من أشرف الأسر إلا أنه يكون غير نزيه، مثلاً.

القانون الثالث) الشخص الغبي عادة يتسبب بأذى لنفسه وللآخرين.

القانون الرابع) عادة يُقلل الأشخاص غير الأغبياء من خطورة الأشخاص الأغبياء على أنفسهم وعلى مجتمعهم المحيط.

القانون الخامس) الشخص الغبي أشد خطورة، دائماً، من القتل والصوص وأفراد العصابات.

البشر، من وجهة نظر تشيبيولا، غير متساوين في مجال العقل والقوة. ويركّز في نظريته على فكرة أن الأغبياء ينتشرون في عالم السياسة، والإدارة العامة من أصحاب القوة غير العادية. وهؤلاء يُسكون بقوة وسلطة أكثر مما يُمكن لعقولهم أن تطبقها، وبالتالي فقد يعملون من حيث يدرون أو لا يدرون على تدمير المجتمع الذي يعيشون فيه.

نظرية الاختيار العام (Public Choice Theory) (336):

في اقتصاديات القطاع العام (Public Sector Economics)، هي نظرية تشرح كيفية تبني سياسة ما للقطاع العام (Public Sector Policy)، بتحليل طبيعة اختيار السياسة المعنية.



هناك منهجان في النظرية: (1) منهج التحليل الفضائي (المكاني) (Spatial Analysis Approach) للأحزاب السياسية واستجاباتها لطلبات الناخبين ورغباتهم. (2) المنهج المؤسسي (Institutional Approach)، الذي يُمكن بوساطته التنبؤ بتبعات خيارات الناخبين في سياق مؤسسي مُعين. وهذا ما قد يُعدُّ شكلاً من أشكال اقتصاديات الرفاء (Welfare Economics) التطبيقية، مع شيء من اللبس التحررية.

مشكلة السلعة العامة (Public Commodities Problem) (337):

في التمويلات (المالية) العامة (Public Finances)، بخاصة في تمويل السلع العامة، هي تحدّي تواجهه الحكومة في تحديد الكمية التي يجب توافرها من السلعة العامة، في وقت لا تعرف الحكومة مدى النفع الذي يستمدّه المجتمع من السلعة المعنية.

دين عام (Public Debt) (338):

في الاقتصاد الكلي (Macroeconomics)، بخاصة في السياسات المالية (Fiscal Policies)، والإدارة الاقتصادية (Economic Management)، هو مجموع الذمم المالية المُستحقة على حكومة دولة ما، حسب تواريخ استحقاق مُعينة، وتشمل هذه الذمم السندات (Bonds) وأذونات الخزينة (Bills)، والأدوات التمويلية (Securities) الأخرى المُصدرة باسمها، أو نيابة عنها. وعادة يتضخم الدين العام بشكل تراكمي وتدرجي، نتيجة حاجة الحكومة إلى الاقتراض، في سبيل تمويل البنى التحتية، وتوفير الخدمات الصحية والتعليمية، وبرامج الرفاء الاجتماعي، كدعم الفقراء، وفي بعض الأحيان تمويل الحروب الخارجية.

يُمكن قياس عبء الدين العام (Debt Burden) بقسمة كلفة خدمة الدين (Cost of Debt Service) على الناتج المحلي الإجمالي (Gross Domestic Product). ومن عادة بعض الحكومات أن تنشر بيانات عن دفعات الفوائد (Interest Payments) على القروض المستحقة عليها، بوصفها نسبة من الناتج المحلي الإجمالي، فترفع النسبة عندما يكون معدلا النمو والتضخم منخفضين، ويكون سعر الفائدة الحقيقي عالياً وموجب القيمة.

اقتصاديات عامة (Public Economics) (339):

في النظرية الاقتصادية (Economic Theory)، خاصة في التمويلات (المالية) العامة (Public Finances)، هي دراسة القرارات الاقتصادية التي تتخذها الحكومة، بمستوياتها المختلفة، وتشمل هذه الدراسة: الضرائب (Taxation)، والنفقات العامة (Public Expenditure)، وآلية تسعير السلع في القطاع العام (Public Sector Pricing)، والسلع العامة (Public Goods).

مشروع عام (Public Enterprise) (340):

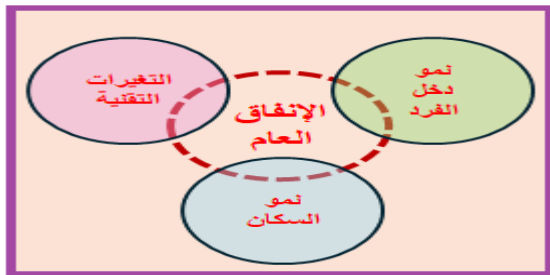
في التمويلات (المالية) العامة (Public Finances)، خاصة في ملكية الحكومة لمشاريع إنتاجية، هو مصلحة تجارية مستقلة، مملوكة من الحكومة، وخاضعة لشيء من الضبط السياسي. وعادة يكون الدافع وراء إنشاء هذه المشاريع الرغبة في تخصيص البضائع والخدمات بشكل أفضل مما يحققه السوق، وتعديل توزيع الدخل على نحو أفضل، والمساعدة على إنجاح السياسة المالية بوساطة السيطرة المباشرة على بعض الصناعات الأساسية، وتمكين التوجهات الاشتراكية في الشؤون الاقتصادية. ومن أجل تشجيع المشاريع العامة كي تكون ناجعة (كفؤة) تطلب بعض الحكومات أن يكون هناك حد أدنى من العائد على رأس المال، وأن يُسعر المنتج بناءً على الكلفة الحدية (Marginal Cost).

إنفاق عام (Public Expenditure) (341):

في التمويلات (المالية) العامة (Public Finances)، هو ما تُنفقه الحكومة على السلع (بضائع وخدمات) الوسيطة والنهائية (Final Goods and Services)، بكل مستوياتها: المركزية، والإقليمية، والمحلية. تُجري الحكومة هذا الشكل من الإنفاق لتحقيق أهداف كثيرة، منها: إعادة توزيع الفوائد العينية (Redistribution of Benefits in Kind)، وتقديم السلع العامة (Public Goods)، والتعويض عن فشل السوق (Market Failure) في عرض بعض أنواع السلع وتزويدها، وتنفيذ القوانين ذات الصلة. وعادة يختلف حجم الإنفاق العام ونوعيته من دولة لأخرى، ومن نظام اقتصادي لآخر. ففي الأنظمة الاشتراكية والشيوعية، يكون حجم الإنفاق بوصفه نسبةً من الناتج المحلي الإجمالي، أعلى مما تنفقه الأنظمة الأخرى، خاصة الأنظمة الرأسمالية.

ضبط الإنفاق العام (Public Expenditure Control) (342):

في التمويلات (المالية) العامة (Public Finances)، هو مجموعة الإجراءات والقرارات الإدارية التي تتخذها حكومة



دولة ما في سبيل الحفاظ على الإنفاق العام ضمن حدود معينة، أو في سبيل حصر معدل نمو الإنفاق العام ضمن نسبة معينة.

وقد تعددت سبل ضبط الإنفاق العام، قبل انتشار أفكار عالم الاقتصاد البريطاني جون كينز (John Keynes)، منها توظيف معيار الذهب (Gold Standard) وممارسات تحقيق

اتزان الموازنة (Practice of Balancing Budgets). لكن منذ العام (1945) أصبحت الوسائل مباشرة، كتوظيف السياسة المالية (Fiscal Policy) في تخفيض الطلب الكلي (Aggregate Demand)، وهو الطلب الذي كان يرتفع على حساب تراكم العجز في الموازنة العامة. ما يعني أن السياسة المالية قد أصبحت أداة فاعلة في تقليل الطلب الكلي، وبالتالي ضبط الإنفاق العام.

يُرَكِّز علماء الاقتصاد المختصون على مُحددات الإنفاق العام، وتحليل عوامل الطلب عليه، وهي: (1) نمو دخل الفرد (*Per Capita Income*) الذي يؤدي إلى زيادة الطلب على السلع العامة والخاصة. (2) التغيرات التقنية (*Technical Changes*)، منها اختراع عمل السيارة وتطوره، وهو ما أدى إلى إيجاد الطلب على الطرق بنوعية ملائمة. (3) نمو السكان (*Population Growth*) والتغيرات المُصاحبة له، بخاصة كلفة السلع العامة، والتمدد الحضري (*Urbanization*)، وكلفة الازدحام والتلوث.

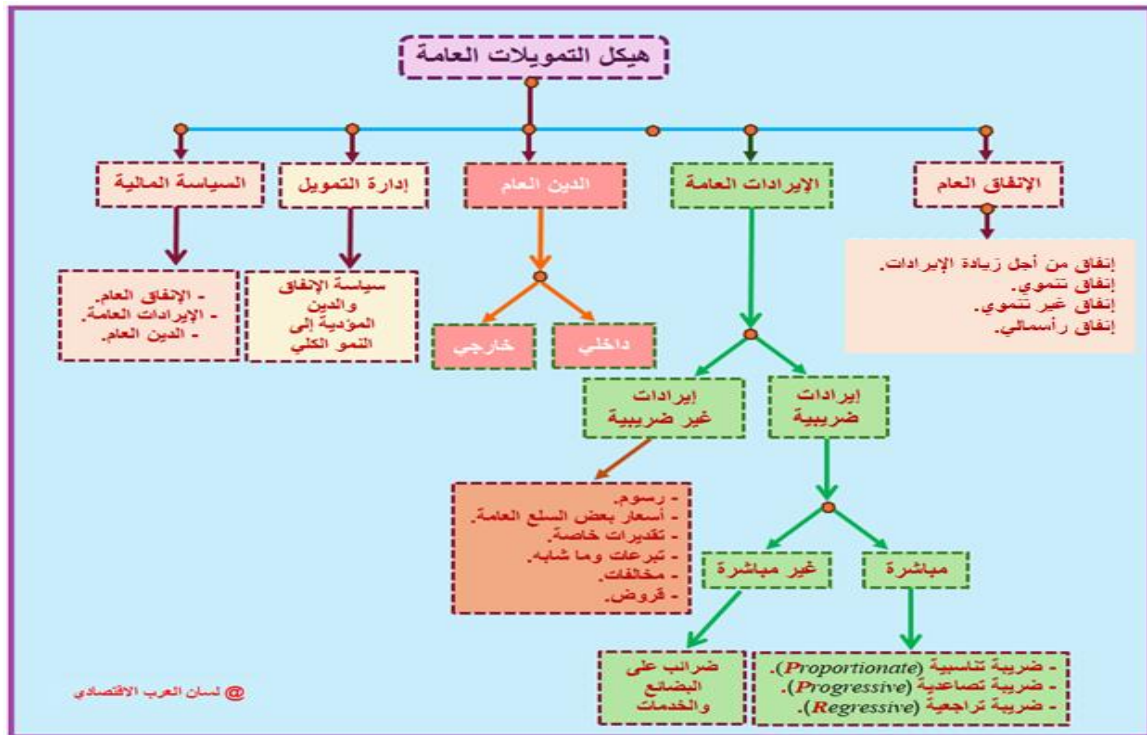
استطلاع الإنفاق العام (*Public Expenditure Survey*) (343):

في التمويلات (المالية) العامة (*Public Finances*)، بخاصة في بريطانيا، هو تحديث برامج الإنفاق العام البريطانية، الذي أوصت به لجنة بلودين (*Plowden Committee*) المنبثقة من وزارة المالية البريطانية في العام (1961)، وتوصياتها المطالبة بوضع خطة خمسية للإنفاق العام، وكيفية تمويل المشاريع المتضمنة في الخطة.

(راجع مسرد: لجنة بلودين (*Plowden Committee*)).

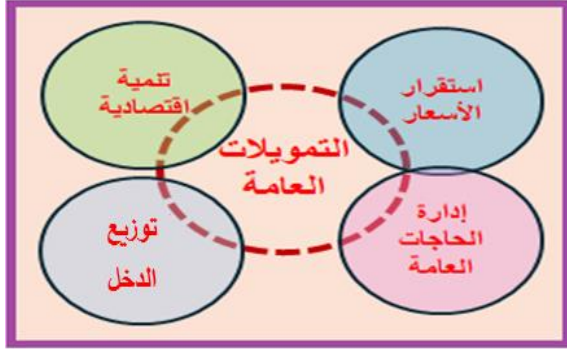
تمويلات (مالية) عامة (*Public Finances*) (344):

في اقتصاديات القطاع العام (*Public Sector Economics*)، هي دراسة سياسة الحكومة وقراراتها في مجال الضرائب (*Taxation*) وصرف المخصصات المالية العامة وإنفاقها (*Expenditure & Spending*)⁽³²⁾. ويمكن رؤية أن الضرائب تمثل السعر، غير المباشر، الذي يدفعه المُكلف بدفع الضرائب، أي دافع الضريبة (*Tax Payer*)، مقابل السلع العامة. أما الإنفاق العام، فيحدث لأن الحكومة تهدف إلى تحسين توزيع الدخل، والمُحافظة على التوظيف الكامل (*Full Employment*) للموارد، إن استطاعت (ولو نظرياً)، وإنتاج السلع (بضائع وخدمات) التي لا يستطيع السوق أن يُنتجها، أو لا يرغب في إنتاجها لعدم قدرته على تسويقها وتسعيرها بالشكل المناسب.



32- مصطلح صرف (*Spend*) المال يعني صرفه بكميات قليلة أو معتدلة، أما مصطلح إنفاق (*Expend*) فيعني بذله بكميات كبيرة.

يُمكن النظر إلى التمويلات العامة من وجهتي نظر: 1) الاقتصاد الكلي، حيث يدرس العلماء المختصون فعالية محاولات

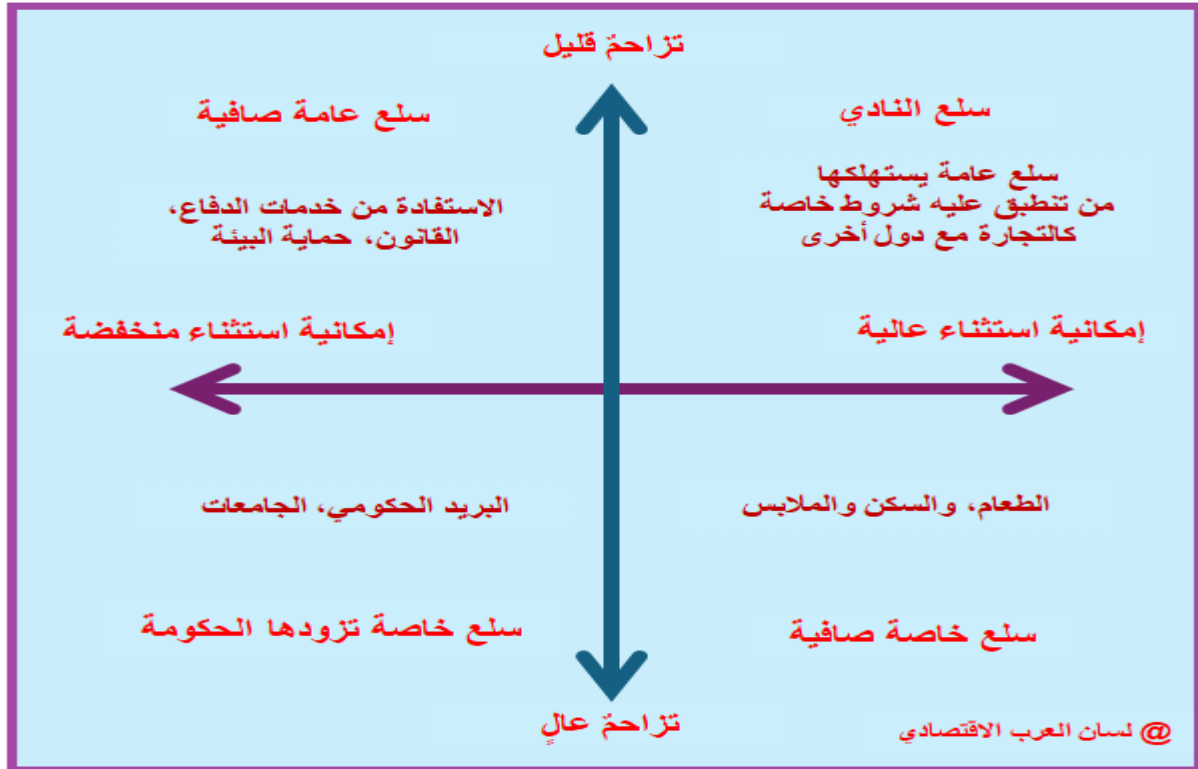


الحكومة في تحقيق خليط من الضرائب والإنفاق يعمل أنياً على إيجاد الوظائف، وتخفيض التضخم، واتزان ميزان المدفوعات. 2) الاقتصاد الجزئي، حيث يدرس العلماء المختصون أثر الإنفاق العام والضرائب على تخصيص الموارد (Allocation of Resources)، والسلوك الاقتصادي للأفراد، مثل عرض العمل (Labor Supply) والادخار (Saving).

بضاعة عامة (سلعة عامة) (Public Good) (345):

في التمويلات (المالية) العامة (Public Finances)، هي سلعة (بضاعة أو خدمة) متوافرة لكل شخص، مؤهل للاستفادة منها، ولا يُمكن حرمان أي شخص من الاستفادة منها، تحت شروط معينة تخضع لمبدأ عدم التنافس (Non-Rival) عليها، لأن استهلاك أي شخص منها لا يقلل من كمية استهلاك الآخرين منها. ومن الأمثلة عليها خدمات الدفاع (Defense)، والطرق العامة (Public Road)، وإنارة الشوارع، والصحة العامة. وتُمَوَّل هذه السلع من الضرائب التي تحصلها الحكومة من المكلفين بها.

تأتي السلع العامة على شكلين: 1) سلع عامة صافية (Pure Public Good)، وهي التي تتوافر فيها الشروط المذكورة في الشكل المرفق، ولا يُمكن استثناء أي شخص من الاستفادة منها. 2) سلع عامة غير صافية (Impure Public Goods)، وهي التي يستطيع كل شخص أن يستفيد منها إذا تحققت بعض الشروط، ومنها ما يستوجب دفع ثمن استهلاكها بشكل مباشر، مثل الجامعات الرسمية التي تستوفي رسوم التسجيل، وما شابهها.



شركة للمصالح العام (Public Interest Company) (346):

في الشراكة بين القطاعين العام والخاص (Public – Private Partnership)، هي شكل من أشكال الشركات العامة، يمتلك معظم أسهمها أشخاص من القطاع المنزلي والخاص، لكن من غير قوة تصويتية في إدارة الشركة. وعادة يُمثل المصالح العام في إدارة الشركة الجهة المنظمة للقطاع الذي تعمل به الشركة، كقطاع النقل أو الاتصالات. والمنظم هو الذي يُحدد أسعار السلعة التي تُنتجها الشركة، ويضبط استثمارات، ونوعية مُنتجها.

نظرية المصالح العام (Public Interest Theory) (347):

في اقتصاديات الرفاء (Welfare Economics)، هي مجموعة مبادئ يوظفها علماء الاقتصاد المختصون في دراسة الأثر الصافي على رفاه الناس وتحليله (Net Economic Welfare)، هذا الأثر الناتج عن تنظيم أنشطة اقتصادية مُعينة أو تحريرها (Regulation or Deregulation). وعادة يستخدم العلماء المختصون مبادئ فائض المُنتج (Producer Surplus) وفائض المُستهلك (Consumer Surplus)، في هذا الشكل من الدراسات.

تسعير عام (Public Pricing) (348):

في اقتصاديات القطاع العام (Public Sector Economics)، والشراكة بين القطاعين العام والخاص (Public – Private Partnership)، هو مصطلح يحمل معنيين: 1) أسلوب تسعير السلع (البضائع والخدمات) التي تُنتجها إحدى شركات القطاع العام (Public Enterprise). 2) ضبط أسعار القطاع الخاص ومراقبتها، من أجل منع الاحتكار (Monopoly) ومحاربة استغلال المستهلكين، وتحقيق استقرار في الأسعار، بخاصة للسلع الزراعية، والتقليل من الآثار الخارجية السالبة (Negative Externalities) للإنتاج والاستهلاك، وتحقيق توزيع أفضل للدخل والفوائد الاجتماعية، بخاصة في الصناعات والمؤسسات الخاضعة للتنظيم الحكومي. ويشمل ذلك تسعير دخول المتاحف واستخدام المكتبات، وضبط أجور المساكن.

قطاع عام (Public Sector) (349):

في الإدارة الاقتصادية (Economic Management)، هو مجموع المنظمات (Organizations) الخاضعة والمملوكة من الحكومة بمستوياتها المتعددة: المركزية والإقليمية والمحلية.

هناك اختلاف في الرأي بين العلماء المختصين على قياس حجم القطاع العام. فمنهم من يرى أن حجم القطاع العام يُقاس بجمع عدد الأنشطة التي تجريها أجهزة الحكومة ومؤسساتها، وهناك من يرى أن حجم القطاع العام يُقاس بحجم الإنتاج الكلي من السلع والخدمات التي يقدمها القطاع العام. وعادة يكون قياس حجم إنتاج القطاع العام من المهمات الصعبة، بخاصة إذا اختص الأمر بالأمن والدفاع. ولذلك يميل بعض المختصين إلى قياس الحجم بمجموع قيم المُدخلات (Value of Inputs Used)، مع إهمال إنتاجية (Productivity) المُدخل، ما يعني أن زيادة المُدخلات تؤدي إلى زيادة المُخرجات (الإنتاج). وما زال الجدل مُستمراً في الأداة الفضلى لقياس حجم القطاع العام، وتأكيد المقاييس المباشرة، منها على سبيل المثال عدد الأشخاص الذين تعامل معهم القطاع الصحي العام، بدلاً عن عدد الأفراد الذين يعملون في القطاع ذاته.

كشف ميزانية القطاع العام (Public Sector Balance Sheet) (350):

في اقتصاديات القطاع العام (Public Sector Economics)، هو قائمة الموجودات (الأصول) (Assets) المملوكة من الحكومة، التي تشمل: رأس المال الاجتماعي مثل الطرق والشوارع العامة، والسدود، وما شابهها، وحصّة الحكومة

في المشاريع العامة والأراضي والمعادن والاحتياط من العملات الأجنبية والقيمة الحالية للضرائب المستقبلية وحصة الحكومة من الأعمال الاحتكارية، مثل نشاط المصرف المركزي، وإصداره للنقد؛ وما يُقابل هذه الموجودات من مطلوبات (*Liabilities*) تشمل: الديون العامة والفوائد عليها بالعملات المحلية والأجنبية ومخزون النقود ذات القوة العالية (*High-Powered Money*) والقيمة الحالية للضمان الاجتماعي (*Social Insurance*) والمستحقات المشابهة والقيمة الصافية (*Net Worth*) للقطاع العام.

متطلبات الاقتراض للقطاع العام (*Public Sector Borrowing Requirement*) (351):

في اقتصاديات القطاع العام (*Public Sector Economics*)، هي شروط للتمويل الممنوح للقطاع العام بوساطة الاقتراض، من أجل تأدية الواجبات والأنشطة العامة. وتستوجب هذه المتطلبات أن تخفّض الحكومة الإنفاق على الخطط المستقبلية، أو أن تضبط الإنفاق على البرامج والأنشطة الحالية. وكانت بريطانيا من أوائل الدول التي وضعت هذه المتطلبات، في العام (1970)، ونجحت إلى حدٍ كبير في تخفيض الإنفاق العام بنسبة وصلت إلى (10%) من الناتج المحلي الإجمالي، في العام (1975). ومع ذلك فقد واجهت المتطلبات بعض التحديات، منها تغير الأحوال الاقتصادية، ما أدى إلى التحول إلى ما تُسمى خطة إعادة مدفوعات دين القطاع العام (*Public Sector Debt Repayment*).

إعادة مدفوعات دين القطاع العام (*Public Sector Debt Repayment*) (352):

في التمويلات (المالية) العامة (*Public Finances*)، هي مبلغ الدين الذي تستطيع الحكومة البريطانية إعادة دفعه في أية مدة زمنية، وهي عكس متطلبات اقتراض القطاع العام (*Public Sector Borrowing Requirement*)، ولا يحدث ذلك إلا إذا تحقق فائض في موازنة الحكومة. وهذا المصطلح هو من ابتداء وزير المالية البريطاني نابجل لوسون (*Nigel Lawson*) في العام (1988).

خدمة تشغيل عامة (*Public Service Employment*) (353):

في سوق العمل (*Labor Market*)، هي وظائف توفرها الحكومة، بمستوياتها المركزية، والإقليمية، والمحلية، من أجل تخفيض حجم البطالة، أو تدريب العاطلين عن العمل على مهن جديدة كي يتمكنوا من التكيف مع مستجدات السوق. ومن الوظائف التي تتوافر ما تكون مؤقتة، بخاصة في مدد الانحسار الاقتصادي.

نسبة الإنفاق (الصرف) العام (*Public Spending Ratio*) (354):

في الاقتصاد الكلي (*Macroeconomics*)، بخاصة السياسة المالية (*Fiscal Policy*) هي مجموع الإنفاق الحكومي مقسماً على قيمة الناتج المحلي الإجمالي (*Gross Domestic Product*).

منفعة عامة (*Public Utility*) (355):

في اقتصاديات الرفاء (*Welfare Economics*)، هي صناعة أو مشروع تجاري، يُزوّد عامة الناس في الاقتصاد بخدمات أو بضائع أساسية، مثل الطاقة الكهربائية، والماء، والاتصالات. وعادة تخضع المنشآت التي تُنتج هذه البضائع والخدمات لتنظيم الحكومة ورقابتها الصارمة، ولا تستطيع زيادة أسعار بيع منتجاتها بدون موافقة مُسبقة من الجهة المنظمة، لأنها ربما تتبع هيكل سوق الاحتكار الطبيعي (*Natural Monopoly*).

أشغال عامة (Public Works) (356):

في السياسة المالية (Fiscal Policy)، بخاصة في الإنفاق (Expenditure)، هي مشاريع تمويلها الحكومة، بمستوياتها المختلفة؛ المركزية، والإقليمية، والمحلية، في سبيل توفير البنى التحتية والخدمات لسكان المناطق المختلفة، وتوفير فرص العمل والتقليل من حجم البطالة. على الرغم من أن عالم الاقتصاد البريطاني جون كينز (John Keynes) قد شجع على الأشغال العامة، إلا أن تاريخ هذه الأشغال يعود إلى عهد الميركانتاليين (Mercantilists) في القرن الثامن عشر، ونفذتها الحكومة الفرنسية في العام (1848).

تنشيط المضخة (Pump Priming) (357):

في السياسة المالية (Fiscal Policy)، هو مصطلح رمزي، يُقصد به إنفاق الحكومة من أجل تحفيز الاقتصاد الوطني. وعادة يرتبط هذا الإنفاق بالتمويل بالعجز (الإنفاق بالعجز) (Deficit Financing)، والسياسة المالية التوسعية (Expansionary Fiscal Policy).

ضريبة مشتريات (Purchase Tax) (358):

في السياسة المالية (Fiscal Policy)، بخاصة في الضرائب (Taxes)، هي ضريبة تُفرض على شكل معين من البيع (Sale)، تكون على أنواع مختلفة من البضائع والخدمات، في معظم الأحيان. وقد استبدلت بعض الدول، مثل بريطانيا، ضريبة القيمة المضافة (Value-Added Tax) بضريبة المشتريات.

تعادل القوة الشرائية (Purchasing Power Parity (PPP)) (359):

في الاقتصاد الكلي (Macroeconomics) بخاصة في النظرية النقدية (Monetary Theory)، وأسعار الصرف (Exchange Rates)، هو سعر صرف توازني (Equilibrium Exchange Rate)، يستطيع عنده الشخص شراء كمية متساوية من البضائع والخدمات بعملتين مختلفتين في اقتصادين مختلفين. وهناك شكلان من تعادل القوة الشرائية: (1) تعادل القوة الشرائية المطلق (Absolute PPP). (2) تعادل القوة الشرائية النسبي (Relative PPP).

يأخذ تعادل القوة الشرائية المطلق الصيغة الآتية:

$$E_{df} = \frac{P_d}{P_f} = PPP$$

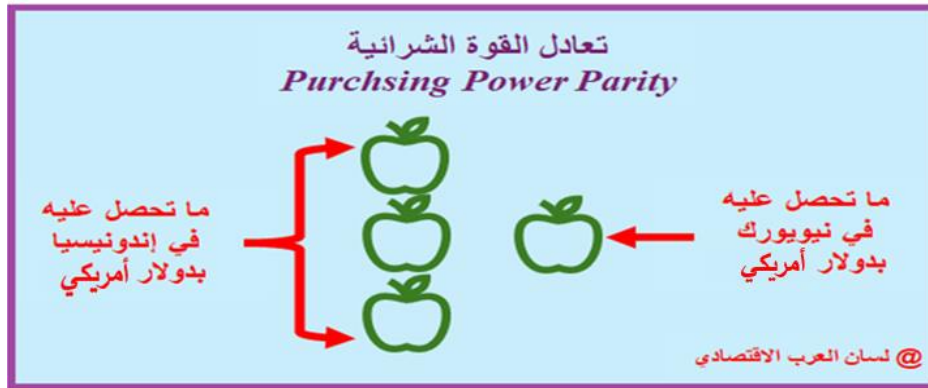
حيث ترمز (E_{df}) إلى سعر صرف العملة المحلية مقابل العملة الأجنبية، و(P_d) إلى مستوى سعر السلعة في السوق المحلي، و(P_f) إلى مستوى سعر السلعة في السوق الأجنبي. على سبيل المثال لو أن سعر زجاجة المشروب الغازي (250 ملم) تُباع في السوق الأردني بـ (0.75) دينار أردني، وتُباع في مدينة نيويورك الأمريكية بـ (3) دولارات أمريكية، فإن

$$E_{df} = \frac{P_d}{P_f} = \frac{0.75}{3} = 0.25$$

أي أن ما يُمكن الحصول عليه في الأردن بمقدار (0.25) دينار أردني يحتاج إلى (1) دولار أمريكي واحد للحصول عليه في نيويورك. أما تعادل القوة الشرائية النسبي فيأخذ الصيغة الآتية:

$$E_{df(1)} = \frac{P_{d(1)} / P_{d(0)}}{P_{f1} / P_{f(0)}} \times E_{df(0)}$$

حيث ترمز ($E_{df(1)}$) إلى سعر الصرف في المدة (1)، و($P_{d(1)}$) و($P_{d(0)}$) إلى مستوى السعر محلياً في المدة (0) و(1)، و(P_{f1}) و($P_{f(0)}$) إلى مستوى السعر في السوق الأجنبي، في المدة (0) و(1).
يُبين الرسم التوضيحي المرفق مثلاً بسيطاً على معنى تعادل القوة الشرائية.



تحزيم صافٍ (*Pure Bundling*) (360):

في الاقتصاد الجزئي (*Microeconomics*)، بخاصة في بيع التجزئة (*Retail*)، هو بيع سلعة ما (بضاعة أو خدمة) على أنها جزء من صفقة إجمالية (*Package Deal*).

(راجع مسرد: تحزيم مختلط (منحة) الولاء (*Mixed Bundling*)).

منافسة صافية (*Pure Competition*) (361):

في نظرية المنشأة (*Theory of the Firm*)، بخاصة في هيكل السوق (*Market Structure*)، والتنظيم الصناعي (*Industrial Organization*)، هي هيكل من هياكل السوق، يوجد فيه عدد كبير من البائعين الذين يعرضون سلعة (بضاعة أو خدمة) متجانسة (*Homogenous*) أو متماثلة (*Identical*)، وعدد كبير من المشترين، وليس لأي من البائعين أو المشترين أثر في تحديد سعر السلعة المعروضة للبيع، وليست هناك عوائق أمام دخول منشآت جديدة إلى السوق أو الخروج منه. وحالة المنافسة الصافية هي حالة المنافسة التامة (*Perfect Competition*) في السوق، لكن من غير فرضية توافر معرفة تامة (*Perfect Knowledge*) لدى البائعين والمشترين، ولا يوجد فيها أي شكل من أشكال الاحتكار، مهما كانت قليلة، أي أن هناك غياباً تاماً للنزاع.

هناك من علماء الاقتصاد من يرى أن الموارد الإنتاجية في سوق المنافسة الصافية غير قابلة للانتقال من صناعة إلى أخرى، والعكس هو الحال بالنسبة للمنافسة التامة.

اقتصادُ ائتمانٍ صافٍ (*Pure Credit Economy*) (362):

في المصارف (*Banks*)، والقروض (*Loans*) والائتمان (*Credit*) والسلوك الاقتصادي (*Economic Behavior*)، هو اقتصاد مُموَّل فيه كل الصفقات، التي تُنفذ فيه، بوساطة القروض المصرفية (*Bank Loans*). يعود هذا المصطلح لعالم الاقتصاد السويدي يوهان ويسكيل (*Johan Wicksell*) (1851 - 1926).

اجتهادُ صافٍ (*Pure Discretion*) (363):

في السياسات الاقتصادية (*Economic Policies*)، هو صياغة سياسة اقتصادية ما وتنفيذها، من غير اتباع أية قاعدة متعارف عليها في السياسات الاقتصادية.

ربحٌ اقتصادي صافٍ (*Pure Economic Rent*) (364):

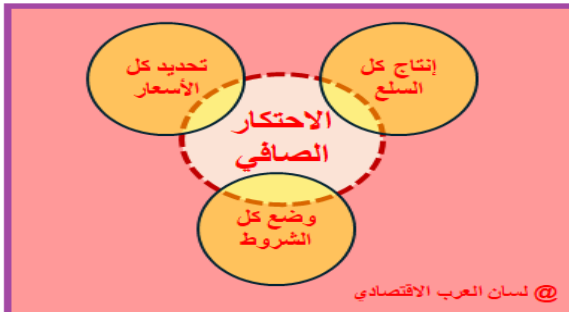
في عوائد عوامل الإنتاج (*Returns to Factors of Production*)، هو عائد دائم لعامل من عوامل الإنتاج، يزيد على مكاسب نقله (تحويله) (*Transfer Earnings*). وعادة ينشأ هذا الربح من طبيعة عنصر الإنتاج، التي تجعله منخفض مرونة العرض السعرية (*Inelastic*) أو منعقد هذه المرونة، مثال على ذلك: الأرض التي لا يمكن أن تُصنع منها أية كمية فوق ما يتوافر منها في الطبيعة، أو مورد طبيعي غير متجدد (*Non - Renewable*)، أو عمل فني فريد من نوعه.

تضخمٌ صافٍ (*Pure Inflation*) (365):

في الاقتصاد الكلي (*Macroeconomics*) بخاصة في عوامل الإنتاج (*Factors of Production*) هو حالة متطرفة من التضخم، ترتفع فيها أسعار عوامل الإنتاج بمعدلٍ متساوٍ.

سعرُ فائدةٍ صافٍ (*Pure Interest Rate*) (366):

في التمويل (*Finance*)، والعائد على الاستثمار (*Return to Investment*)، هو سعر الفائدة على استثمار من غير مخاطر (*Riskless Investment*)

احتكارٌ صافٍ (*Pure Monopoly*) (367):

في نظرية المنشأة (*Theory of the Firm*)، بخاصة في هيكل السوق (*Market Structure*)، والتنظيم الصناعي (*Industrial Organization*)، هو وجود منشأة واحدة، فقط، في السوق كله، تتحكم بإنتاج كل السلع وتسعيرها وبيعها.

تعني هذه الحالة الشاذة أن الطلب على السلع التي تُنتجها المنشأة التي تمارس الاحتكار الصافي يُمثل كل إنفاق المستهلكين.

ربح صافٍ (*Pure Profit*) (368):

في نظرية المنشأة (*Theory of the Firm*)، هو الربح الذي تحققه المنشأة، من بيع سلعتها، بعد خصم كامل كلفة الفرصة البديلة (*Opportunity Cost*) لتوظيف عوامل الإنتاج (*Factors of Production*)، بما فيها الأرباح العادية (*Normal Profit*) لصاحب المنشأة.

سلعة (بضاعة) عامة صافية (*Pure Public Good*) (369):

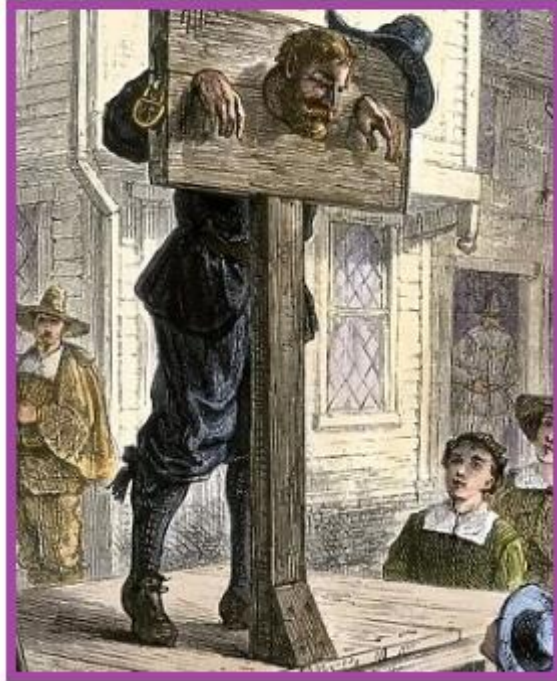
في التمويلات (المالية) العامة (*Public Finances*)، هي سلعة (بضاعة أو خدمة) متوافرة لكل شخص، مؤهل للاستفادة منها، ولا يمكن حرمان أي شخص من الاستفادة منها، تحت شروط معينة تخضع لمبدأ عدم التنافس (*Non-rival*) عليها، وعدم إمكانية استثناء أي شخص من الاستفادة منها (*Nonexcludable*)، لأن استهلاك أي شخص منها لا يقلل من كمية استهلاك الآخرين منها.

(راجع مسرد: بضاعة عامة (سلعة عامة) (*Public Good*)).

الصفائية (التطهيرية) (*Puritanism*) (370):

في الأناسة الاجتماعية - الاقتصادية (*Social & Economic Anthropology*)، خاصة في الفلسفة الاقتصادية (*Economic Philosophy*)، والأنظمة الاقتصادية المقارنة (*Comparative Economic Systems*)، هي حركة دينية مسيحية، التزمت بالمبادئ التي طرحها رجل الدين السويسري جون كالفين (*John Calvin*)، أكدت التجربة الشخصية للفرد، في سبيل الخلاص (*Salvation*) بوساطة السيد المسيح، والانضباط الأخلاقي الصارم، والنقاء

عقاب التطهرين



بوصفه شكلاً صحيحاً للحياة المسيحية، وأن الله الخالق هو صاحب السيادة المطلقة على الجميع، والإصلاح المجتمعي، والالتزام بالتعليم ومحو الأمية والاعتدال والديمقراطية، بما فيها الديمقراطية الاقتصادية.

بدأت حركة التطهرين (*Puritans*)، داخل الكنيسة الإنجليكانية (*Anglican Church*) في أواخر القرن السادس عشر عندما رفض عددٌ من رجال الدين قبول شكل العبادة وتنظيم الكنيسة الذي تفرضه السلطة، في بريطانيا، إذ كانت الكنيسة الإنجليكانية مداراة من الأساقفة. على الرغم من ذلك، اتبع كثير من المتشددون وجهة نظر القس جون كالفن، التي رأى فيها أن الكنيسة يجب أن تكون محكومة من مجالس الكبار (*Councils of Elders*) وليس من أسقف. ودعا بعضهم إلى مبدأ الجماعة بالمعنى الديني، وهو ما تُسمى الجماعة (*Congregationalism*)، وهي مبدأ

يرى أن الجماعة الفردية (*Individual Congregations*) ليست مسؤولة أمام أية سلطة خارجية سوى الله. وهو ما عُدَّ تحدياً لسلطة الكنيسة الإنجليكانية، وأدت إلى اتساع المطالبة بإجراء إصلاحات ديموقراطية وزيادتها داخل الكنيسة

والمجتمع، وأصبح كثير من المتشددین انفصاليين، ودعوا إلى الانفصال عن الكنيسة الإنجليكانية، وتعرضوا للاضطهاد بسبب أفكارهم الاجتماعية المتطرفة.

في أربعينيات القرن السادس عشر، قرر البرلمان الإنجليزي، بدعم من النائب **أوليفر كرومويل** (*Oliver Cromwell*)، تغيير الكنيسة التي تنظمها السلطة وحاول تدمير الأسقفية، وفي خضم الفوضى التي سادت في تلك المدة، أُعِدَّ الملك، وألغيت الملكية، وأطلق على **كرومويل** لقب **السيد الحامي** (*Lord Protector*). وبعد وفاة **كرومويل**، أعيد النظام الملكي والكنيسة الإنجليكانية (الأسقفية)، ولكن الأفكار السياسية والاجتماعية المتطرفة ازدهرت تحت شعارات التطهريّة. وبقي أثر التطهرين في العقيدة الرأسمالية، خاصة في بريطانيا، والمناطق الإنجلوسكسونية الأخرى، كالولايات المتحدة، وكندا، وأستراليا ونيوزيلندا؛ راسخاً حتى هذه الأيام، وقد تلخّصت أفكار التطهرين في ما عُدَّت **فضائل الكلفانية** (*Calvinist Virtues*)⁽³³⁾، وهي: العمل الجاد، والادخار، ومراعاة رأس المال وتوظيفه في تنمية الاقتصاد والمجتمع.

خيار وضع (*Put Option*) (371):

في **خيارات التمويل** (*Financial Options*)، هو **حق بيع أداة تمويلية** (*Financial Instrument*)، أو **سلعة ما**، **بالسعر الراهن**، في مدة زمنية مُحددة، عادة تكون ثلاثة أشهر.

(راجع مسرد: خيار استدعاء (*Call Option*)).

سعر الوضع (*Put Price*) (372):

في **خيارات التمويل** (*Financial Options*)، هو **سعر بيع أداة خيار تمويلي** (*Put Option*). وعادة يُعرف تحت اسمين آخرين، هما: **سعر الممارسة** (*Exercise Price*)، و**سعر التنفيذ** (*Strike Price*).

صفقة شراء وبيع آنية (*Put-Through*) (373):

في **سوق تبادل الأدوات التمويلية** (*Securities' Exchange*)، هي **شراء مُستثمر مؤسسي كمية بحجم كبير** (*Block*) من الأدوات التمويلية، ثم عرضها للبيع بشكل فوري. وعادة تُجرى هذه الصفقة طمعاً بالكلفة المنخفضة لعقدها، والربح الممكن، والسريع، للمستثمر والوسيط (*Broker*). وتسمى هذه الصفقة في بعض الأحيان تبادلاً كبير الحجم (*Block Trade*).

معجون - فخار (*Putty-Clay*) (374):

في **نظرية رأس المال** (*Capital Theory*)، هو **مصطلح من ابتداء عالم الاقتصاد الأمريكي إدموند فيلبس** (*Edmund Phelps*)، قصد به تقنية إنتاج تسمح، في الأمد القصير، بعملية تبديل ضيق النطاق بين رأس المال والعمالة. ما يعني أن التغيرات في القدرة الإنتاجية (*Capacity*) والتشغيل (*Employment*) وكمية الإنتاج (*Output*) مرتبطة.

معجون - معجون (*Putty-Putty*) (375):

في **التمويل** (*Finance*)، هو **مصطلح يُستخدم في وصف بعض أشكال رأس المال في نماذج التمويل**، حيث يُمكن تحويل رأس المال إلى بضائع (*Goods*)، ثم إلى رأس مال. ما يعني أن رأس المال مرن (*Flexible*) في الاستخدام.

33- نسبة إلى القس السويسري جون كالفن.

تهريم (Pyramiding) (376):

في التمويل (*Finance*)، والشركات (*Companies*)، هو استحواذ منشأة ما، أو شخص طبيعي أو قانوني، على عدد من الشركات الصغيرة، واستخدامها في تأسيس شركة قابضة (*Holding Company*).

**بيع هرمي (Pyramid Selling) (377):**

في البيع بالتشبيك (*Sales Networking*)، هو أسلوب تستخدمه بعض المنشآت في تسويق منتجاتها وبيعه بوساطة شبكات بيع، تبدأ بعدد قليل جداً من الأشخاص، يُطلب من كل واحد منهم تجنيد آخرين للانخراط في عمليات التسوق والبيع، مقابل عمولات مغرية، ثم يُطلب من المجندين الجدد تجنيد أعداد أكبر، وهكذا إلى أن تصبح شبكة البائعين مقابل العمولة واسعة جداً، قد تصل، في بعض الحالات إلى آلاف الأشخاص.

بدأ أسلوب البيع الهرمي في الولايات المتحدة، في عقد الأربعينيات من القرن العشرين، وانتشر في بريطانيا في عقد الستينيات من القرن العشرين. وقد واجه بعض الانتقادات بسبب الضغط الذي تمارسه بعض المنشآت على وكلاء البيع، في سبيل زيادة المبيعات، أو شراء الوكلاء البضاعة وتسويقها بأنفسهم.



Q

قائمة (فهرس) المسرد (Q)

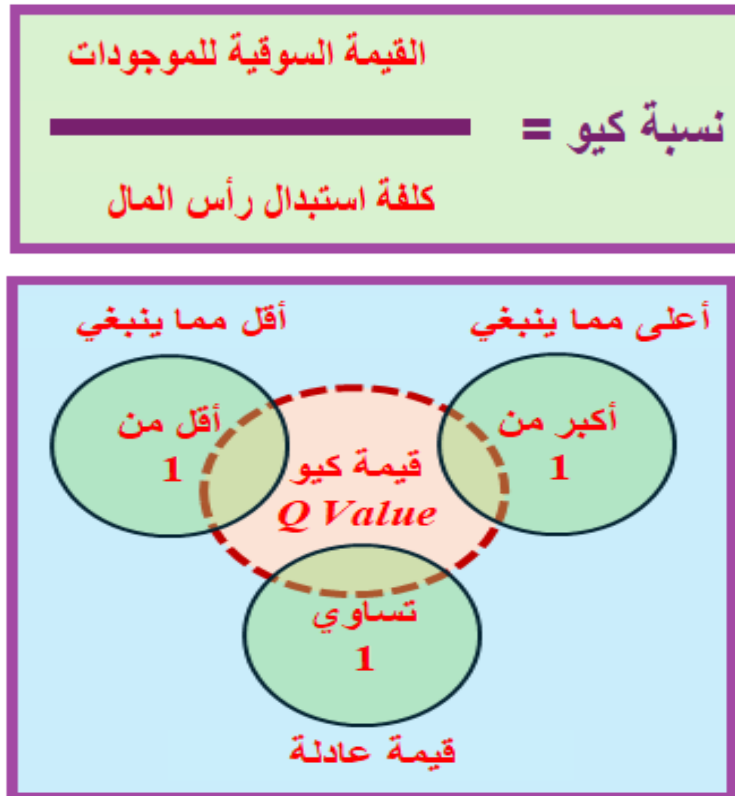
- (1) نسبة كيو (Q Ratio).
- (2) دالة تربيعية (دالة أو اقتران من الدرجة الثانية) (Quadratic Function).
- (3) دالة منفعة تربيعية (دالة أو اقتران منفعة من الدرجة الثانية) (Quadratic Utility Function).
- (4) اللجنة الرباعية (Quadriad).
- (5) مناطق صناعية مؤهلة (Qualified Industrial Zone (QIZ)).
- (6) سنوات الحياة المُعدّلة حسب النوعية (Quality-Adjusted Life Years (QALY)).
- (7) دائرة النوعية (Quality Circle).
- (8) كُميم (Quantile).
- (9) قيود كميّة (Quantitative Restrictions).
- (10) نظرية كمية النقود (Quantity Theory of Money).
- (11) رُبيع (Quartile).
- (12) انحراف الرُبيع (Quartile Deviation (QD)).
- (13) منظمة غير حكومية شبه مستقلة (Quasi-Autonomous Non-Governmental Organization).
- (14) عنصر إنتاج شبه ثابت (Quasi-Fixed Factor).
- (15) شبه سوق (Quasi-Market).
- (16) شبه ريعي (Quasi-Rent).
- (17) إعلان كوبيك (Quebec Declaration).
- (18) فرانسوا كويسني (Francois Quesnay).
- (19) نظام الدّور (Queuing System).
- (20) نسبة سريعة للموجودات (الأصول السريعة) (Quick Assets Ratio).
- (21) تاركو العمل (Quits).
- (22) معدل ترك العمل (Quit Rate).
- (23) حصة (Quota).
- (24) شركة مُسجلة في سوق التداول (Quoted Company).
- (25) قاعدة الكسر (قاعدة القسمة) (Quotient Rule).
- (26) ربع على ربع (Quarter on Quarter).

مُعْجَمُ الْمُصْطَلَحَاتِ الْاِقْتِصَادِيَةِ

Q

نسبة كيو (Q Ratio) (1):

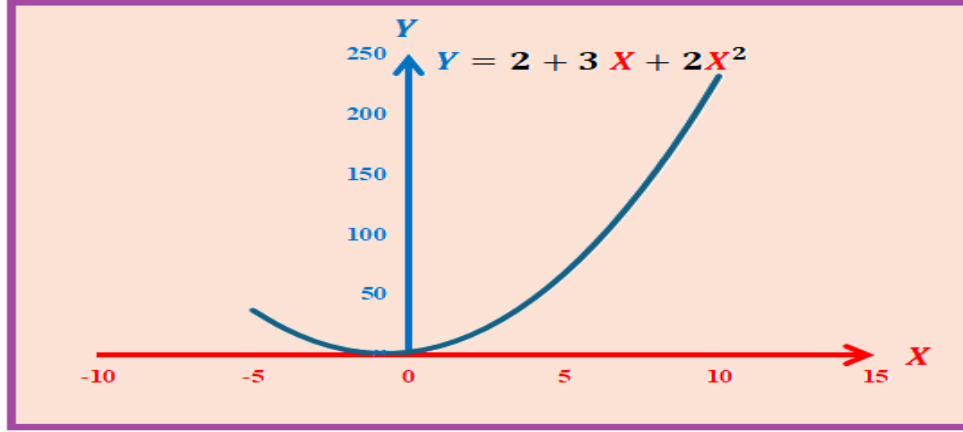
في الشركات (Companies)، هي نسبة القيمة السوقية للموجودات (الأصول) المادية لشركة ما؛ إلى كلفة استبدال هذه الأصول. وتُسمى في بعض الأحيان نسبة كيول توبين (Tobin's Q Ratio)، وهي من ابتداع عالم الاقتصاد الأمريكي جيمس توبين (James Tobin).



تُقيّم الشركة بموجوداتها بسعر السوق، وتُحسب بقسمة قيمة الشركة بسعر السوق على كلفة تبديل أصولها. ويتحقق التوازن (Equilibrium) عندما تكون القيمة السوقية للشركة مساوية لكلفة تبديل الأصول. وفي هذه الحالة تعبر نسبة كيو عن العلاقة بين تقييم السوق للشركة والقيمة الجوهرية لها، أي القيمة الداخلية (Intrinsic Value). فإذا كانت قيمة كيو (Q) أكبر من (1) فإن الشركة تكون مُقيمة بأكثر مما ينبغي (Overvalued)، وإذا كانت قيمة كيو (Q) مساوية لـ (1) فإن الشركة تكون مُقيمة بعدل (Fairly Valued)، أي بالقيمة العادلة، وإذا كانت قيمة كيو (Q) أقل من (1) فإن الشركة تكون مُقيمة بأقل مما ينبغي (Undervalued).

دالة تربيعية (دالة أو اقتران من الدرجة الثانية) (Quadratic Function) (2):

في الاقتصاد الرياضي (Mathematical Economics)، والاقتصاد القياسي (Econometrics)، هي دالة رياضية، يكون أحد متغيراتها، أو عدد منها، أو كلها، مرفوعاً للقوة (2).



عادة يستخدم علماء الاقتصاد الدالة التربيعية في تحليل **كف الإنتاج**، **الكلية والحدية** (**Total & Marginal Costs**)، **والمنفعة** (**Utility**)، **والفائدة الاجتماعية** (**Social Benefit**).

دالة منفعة تربيعية (دالة أو اقتران منفعة من الدرجة الثانية) (**Quadratic Utility Function**) (3):

في **الاقتصاد الرياضي** (**Mathematical Economics**)، و**الاقتصاد القياسي** (**Econometrics**)، هي دالة منفعة، يكون أحد متغيراتها، أو عدد منها، أو كلها، مرفوعاً للقوة (2)، عادة يتكرر ظهورها في دراسات تحليل المحفظة المالية (**Financial Portfolio**)، خاصة في حال افتراض أن المستثمر يتأثر بمتوسط التوزيع الاحتمالي للعوائد المتوقعة من الاستثمار وتباين هذا التوزيع.

اللجنة الرباعية (**Quadriad**) (4):

في **السياسة الاقتصادية** (**Economic Policy**)، هي مجموعة المؤسسات الأربعة التي تضع السياسة الاقتصادية للولايات المتحدة الأمريكية، وهي: وزارة المالية (**Treasury Department**)، ومجلس المستشارين الاقتصاديين (**Council of Economic Advisers**)، ومكتب الإدارة والموازنة (**Office of Management and Budget**)، ونظام الاحتياطي الاتحادي (**Federal Reserve System**).

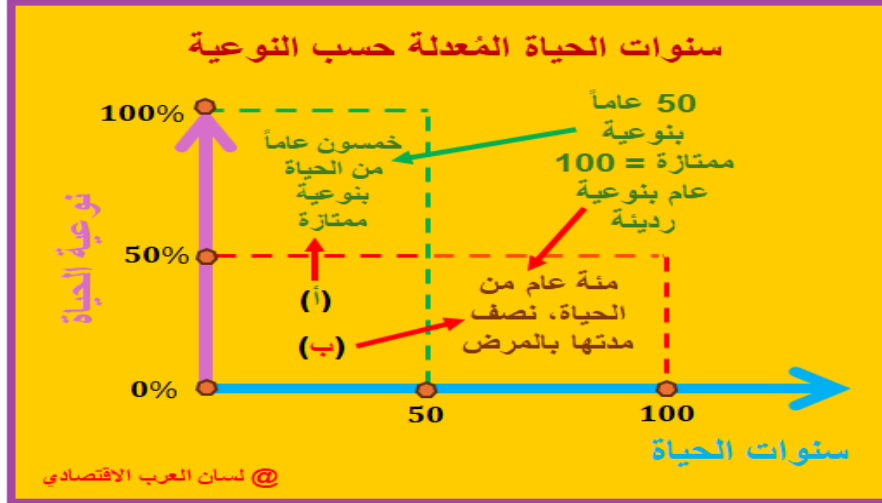
مناطق صناعية مؤهلة (**Qualified Industrial Zone (QIZ)**) (5):

في **التعاون الاقتصادي، الثنائي والمتعدد** (**Bilateral & Multilateral Economic Cooperation**)، هي مناطق صناعية، تُنشأ في دولة معينة، قد تستضيف منشآت من دولة أخرى، من أجل تصنيع سلع لتصديرها لدولة ثالثة، أو أكثر، شريطة أن تتوزع القيمة المضافة من السلع المنتجة بين الدول التي اتفقت على تأسيس مثل هذه المناطق. فقد يكون مورد العمالة من الدولة التي نشأت فيها المنطقة الصناعية المؤهلة، وتكون المواد الخام من دولة أخرى، تكون طرفاً في الاتفاق، وتكون الصادرات لأسواق مُتفق عليها سلفاً.

سنوات الحياة المُعدّلة حسب النوعية (**Quality-Adjusted Life Years (QALY)**) (6):

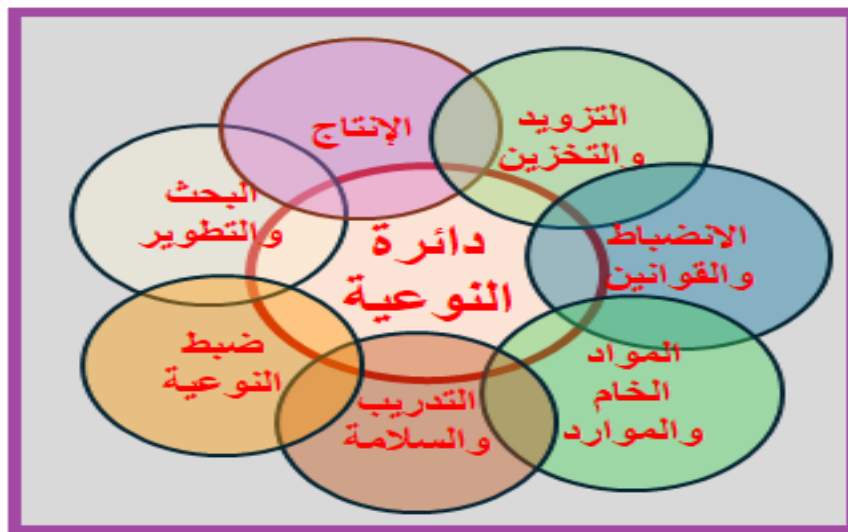
في **اقتصاديات الصحة** (**Health Economics**)، و**اقتصاديات الرفاء** (**Welfare Economics**)، هي حساب عدد السنوات التي يعيشها الفرد بنوعية ممتازة مقارنة بعدد السنوات التي يعيشها الفرد نفسه بنوعية متردية، من حيث الصحة الجسدية والنفسية. وتُقاس سنوات الحياة المُعدّلة حسب النوعية بنقاط تتراوح قيمها بين (1 = صحة ممتازة) إلى (0 = موت نفسي أو طبيعي).

يُبين الشكل المرفق توضيحاً بيانياً لسنوات الحياة المُعدّلة حسب النوعية. على سبيل المثال، لنفترض أن هناك شخصين (أ) و(ب)، قد عاش (أ) مدة (50) عاماً خالياً من الأمراض، وعاش (ب) مدة (100) عامٍ قضى نصفها وهو يعاني من أمراض جسدية ونفسية. ما يعني أن سنوات الحياة المُعدّلة حسب النوعية للشخص (ب) تساوي (50) عاماً. ولو قضى (25%) منها وهو يعاني من الأمراض الجسدية والنفسية، لكانت سنوات حياته المُعدّلة حسب النوعية مساوية لـ (75) عاماً (سنة).



دائرة النوعية (Quality Circle) (7):

في العلاقات الصناعية (Industrial Relations)، وضبط النوعية (Quality Control)، هي تعبير اصطلاحى يحمل معنيين: (1) أسلوب مشاركة العمال في إدارة المنشآت التي يعملون فيها، بديلاً عن الطرق التقليدية التي يتعامل بها العمال مع الإدارة. (2) مجموعة من العمال، الذين يجتمعون بشكل دوري من أجل حل مشاكل العمل التي تواجههم، وتحسين نوعية الإنتاج، وتأمين أفضل بيئة عمل ممكنة للعاملين في المنشأة. وعادة يؤدي ذلك إلى تحسين بيئة العمل الجماعي.



انتشرت مبادئ دائرة النوعية في معظم دول العالم، وبخاصة الدول الصناعية، وبينت الدراسات أنها أدت إلى ارتفاع إنتاجية العمال ونوعية المنتجات.

كُمِيم (Quantile) (8):

في الإحصاء الوصفي (*Descriptive Statistics*)، والاقتصاد القياسي (*Econometrics*)، هو أحد مقاييس التشتت (*Dispersion*)، يُحسب بواسطة تقسيم البيانات إلى مجموعات جزئية، ويُصنف تحت مسميات مختلفة، يعتمد الواحد منها على حجم البيانات الجزئية المدرجة تحته والنسبة المئوية التي يشكلها الكُميم نفسه من الحجم الكلي للبيانات. والجدول المرفق يحتوي الكُميمات المعروفة في الإحصاء والاقتصاد القياسي، وأهمها اثنان: المائين (*Percentile*) والرُّبيع (*Quartile*). وفي معظم الأحيان تُستخدم الكُميمات في عرض تشتت البيانات.

الكُميمات (Quantiles) وأصنافها

عدد الكُميمات	الترجمة العربية للواحدة منها، والتسمية اللاتينية ⁽¹⁾	الرمز اللاتيني
2	الوسيط: <i>Median</i>	<i>M_d</i>
3	الثلاث: <i>Tercile</i> أو <i>Tertile</i>	<i>T</i>
4	الرُّبيع: <i>Quartile</i>	<i>Q_r</i>
5	الخُميس: <i>Quintile</i>	<i>QU</i>
6	السُدَّيس: <i>Sextile</i>	<i>S</i>
10	العُشِير: <i>Decile</i>	<i>D</i>
12	الاثنا عشري: <i>Duo-decile</i>	<i>Dd</i>
20	العُشِيرُون: <i>Vigintile</i>	<i>V</i>
100	المائين: <i>Percentile</i>	<i>P</i>
1000	الأُلَيْف: <i>Permille</i>	<i>P_r</i>

يُقسَم الوسيط البيانات إلى كُميمين متساويين، ويقسم الثلاث البيانات إلى ثلاثة أقسام متساوية، ويُقسمها الرُّبيع إلى أربعة أجزاء متساوية، وهكذا إلى أن نصل إلى المائين الذي يُقسمها إلى مئة جزءٍ متساوٍ، والأُلَيْف الذي يقسمها إلى ألف جزءٍ متساوٍ. وفي جميع الأحوال، يعتمد التقسيم على حجم البيانات، ومدى تحملها للتقسيم. وفي العادة يُركَّز على المدى المرتبط بالكُميم، كالمُدَى بين الرُّبَيعي (*Interquartile Range*)، حيث نتعرف على حجم البيانات المحصورة بين الرُّبيع الأول والرُّبيع الثالث، أو المدى بين العُشِيرِي (*Interdecile Range*).

قيود كُمِيَّة (Quantitative Restrictions) (9):

في ميزان المدفوعات (*Balance of Payments*)، والعملات الأجنبية (*Foreign Exchange*)، والتجارة الخارجية (*Foreign Trade*)، وبخاصة المستوردات (*Imports*)، هي قيود وحصص (*Quotas*) تُفرض على المستوردات، والعملات الأجنبية، من أجل تقليل العجز في ميزان المدفوعات (*Balance of Payments Deficit*).

(راجع مسرد: حماية (*Protection*)، وتعريفات (رسوم جمركية) (*Tariff*)).

1- ترجمة المؤلف، بتصرف، لبعض المصطلحات.

نظرية كمية النقود (*Quantity Theory of Money*) (10):

في الاقتصاد الكلي (*Macroeconomics*)، خاصة في النظرية النقدية (*Monetary Theory*)، هي نظرية كلية، تربط مخزون النقود (*Stock of Money*) بمستوى الأسعار (*Price Level*). وعلى الرغم من أن علماء الاقتصاد الذين تبنا الفكر الميركنتالي (*Mercantilism*) قد كتبوا عن مبدأ نظرية كمية النقود، إلا أن الفضل يعود إلى علماء آخرين من القرن العشرين، دفعوا بالنظرية إلى مستويات عالية من التوضيح، والتطبيق، ومنهم: إرفينغ فيشير (*Irving Fisher*)، وآرثر بيغو (*Arthur Pigou*)، وميلتون فريدمان (*Milton Friedman*). وقد اشتهرت النظرية تحت مسمى معادلة فيشير أو معادلة ييل (*Fisher or Yale Equation*)، التي تأخذ الشكل الآتي:

$$M \times V = P \times Q$$

حيث ترمز (*M*) إلى النقود المتداولة (*Money in Circulation*)، وترمز (*V*) إلى سرعة تداول النقود (أي عدد مرات إنفاق وحدة النقد المتداولة)، وترمز (*P*) إلى مستوى الأسعار، وترمز (*Q*) إلى كمية السلع المتوافرة في الاقتصاد. فيلاحظ أنه عند ارتفاع كمية النقود، وسرعة دورانها وبقاء كمية السلع ثابتة؛ فإن الأسعار ترتفع بشكل حتمي.

رُبيع (*Quartile*) (11):

في الإحصاء الوصفي (*Descriptive Statistics*)، والاقتصاد القياسي (*Econometrics*)، هو أحد مقاييس التشتت (*Dispersion*)، يُحسب بوساطة تقسيم البيانات إلى أربع مجموعات، وتُصنف كل مجموعة تحت اسم مختلف، تعتمد الواحدة منها على موقع البيانات الجزئية المُدرجة تحته. والرُبيع من أكثر المقاييس استخداماً في مجال المائينات (*Percentiles*)، وعادة يقترن بالوسيط (*Median*).

لنفترض توافر البيانات الآتية عن الدخل السنوي (بالألف دينار) لاثنتي عشرة عائلة: (7، 6، 2، 3، 6، 5، 16، 15، 9، 8، 15، 12). (8، 15، 12).

تُرتب البيانات تصاعدياً على النحو الآتي:

العائلة	1	2	3	4	5	6	7	8	9	10	11	12
الدخل السنوي	2	3	5	6	6	7	8	9	12	15	15	16

- تُقسّم البيانات إلى أربعة أرباع، ويُحسب وسيط الدخل، وهو ($Md = \frac{7+8}{2} = 7.5$).

الوسيط هو متوسط القيمتين



2, 3, 5, 6, 6, 7, 8, 9, 12, 15, 15, 16

الربع الأول الربع الثاني الربع الثالث الربع الرابع

- **الرُّبُيع الأدنى (Q_L)** هو وسيط العائلات الست الأولى التي تأتي قبل وسيط العائلات جميعها، فتكون قيمته $(Q_L = 5.5)$.



- **الرُّبُيع الأعلى (Q_u)** هو وسط العائلات الست الأخير التي تأتي بعد وسيط العائلات جميعها، فتكون $(Q_u = 13.5)$.



انحراف الرُّبُيع (QD) ($Quartile Deviation$) (12):

في الإحصاء الوصفي ($Descriptive Statistics$)، والاقتصاد القياسي ($Econometrics$)، هو أحد مقاييس التشتت ($Dispersion$)، وهو نصف الفرق بين الرُّبُيع الأدنى ($Lower Quartile (Q_1)$) والرُّبُيع الأعلى ($Upper Quartile (Q_3)$)، أي:

$$\frac{Q_3 - Q_1}{2}$$

يُحسب **انحراف الرُّبُيع** لشكلين من البيانات؛ البيانات غير المُجمَّعة ($Ungrouped Data$)، والبيانات المُجمَّعة ($Grouped Data$) على النحو الآتي:

أولاً) انحراف الرُّبُيع للبيانات غير المُجمَّعة: لنفترض وجود البيانات الآتية، وهي مُرتبة تصاعدياً:

96	56	52	48	36	34	30	28	20	20	16	16	14	14	10	4
----	----	----	----	----	----	----	----	----	----	----	----	----	----	----	---

تكون قيمة **الوسيط** ($Median$):

$$\text{الوسيط} = \frac{20 + 28}{2} = 24$$

وهذا يعني أن الربع الثاني ($Q_2 = 24$). وحيث إن النصف الأول للبيانات يتكون من (4، 10، 14، 14، 16، 16، 20، 20)، فإن وسيط هذا الجزء من البيانات هو الربع الأول (Q_1)، أي أن:

$$Q_2 = \frac{14 + 16}{2} = 15$$

يُحسب وسيط الجزء الثاني من البيانات، وهو الربع الأعلى (Q_3) على النحو الآتي:

$$Q_3 = \frac{36 + 48}{2} = 42$$

أي أن انحراف الربع هو:

$$QD = \frac{42 - 15}{2} = 13.5$$

ثانياً) انحراف الربع لبيانات مُجمّعة: لنفترض وجود البيانات المُجمّعة الآتية:

الفئة	20-0	40-20	60-40	80-60	100-80	120-100	140-120	160-140	180-160	200-180
التكرار	10	6	8	6	6	8	14	19	14	16

ترتب البيانات أعلاه في جدول تكراري تراكمي (*Cumulative Frequency*)، على النحو الآتي:

الفئة	التكرار	التكرار التراكمي
20-0	10	10
40-20	6	16
60-40	8	24
80-60	6	30
100-80	6	36
120-100	8	44
140-120	14	58
160-140	18	76
180-160	14	90
200-180	16	106

يُعرف الربع (t)، رياضياتياً، للبيانات المِجمّعة على النحو الآتي:

$$Q_t = L_1 + \frac{t \left(\frac{N}{4} \right) - c}{F} (L_2 - L_1)$$

حيث ترمز (Q_t) إلى الربع (t)، وترمز (L_1) إلى الحد الأدنى لفئة الربع (*Upper Limit of the Quartile Class*)، وترمز (L_2) إلى الحد الأعلى لفئة الربع (*Lower Limit of the Quartile Class*)، وترمز (F) إلى تكرار فئة الربع، وترمز (c) إلى التكرار التراكمي للفئة السابقة لفئة الربع، وترمز (N) إلى عدد المشاهدات في مجموعة البيانات.

يُحسب **الرُّبِيع** ($t = 1$) على النحو الآتي:

$$\frac{N}{4} = \frac{106}{4} = 26.5$$

ما يعني بأن (Q_1) يقع في الفئة (60 - 80)، وأن ($L_1 = 60$) و($L_2 = 80$)، و($F = 6$) و($C = 24$). وفي حال تعويض هذه القيمة في (Q_t) من صيغة **الرُّبِيع** للبيانات المُجمَّعة نجد أن:

$$Q_1 = 60 + \frac{1(26.5) - 24}{6}(80 - 60) = 68.33$$

أما ($t \left(\frac{N}{4} \right)$) لـ (Q_3) فيُحسب على النحو الآتي:

$$3 \left(\frac{106}{4} \right) = 79.5$$

ما يعني أن (Q_3) يقع في الفئة (160 - 180)، حيث ($L_1 = 160$) و($L_2 = 180$) و($F = 14$) و($C = 76$)

$$Q_3 = 160 + \frac{3(26.5) - 76}{14}(180 - 160) = 165$$

أي أن **انحراف الرُّبِيع** للبيانات المُجمَّعة هو:

$$QD = \frac{165 - 68.33}{2} = 48.34$$

منظمة غير حكومية شبه مستقلة (*Quasi-Autonomous Non-Governmental Organization*) (13):

في **اقتصاديات القطاع العام** (*Public Sector Economics*)، هي مؤسسات تُنشئها بعض حكومات الدول، لتنفيذ بعض المهام المتعاقد عليها مع الحكومة، لكنها لا تخضع للمعايير المتعارف عليها في توظيف الأشخاص في المؤسسات العامة. وقد انتشرت هذه المؤسسات في كثير من الدول، ومنها بريطانيا، وواجهت انتقادات حادة، فيما يخص **محاسبة الأقارب والأصدقاء، وتشغيلهم على حساب الكفاءة والنزاهة**.

عنصر إنتاج شبه ثابت (*Quasi-Fixed Factor*) (14):

في **نظرية الإنتاج** (*Production Theory*)، بخاصة في **المُدخلات من عوامل الإنتاج** (*Factors Input*)، هو أحد عوامل الإنتاج الذي أصبحت كلفته شبه ثابتة. وفي معظم الأحيان، يكون عنصر الإنتاج شبه الثابت هو **مُدخل العمالة** (*Labor*)، بسبب القيود المؤسسية المفروضة على المنشآت فيما يخص حماية العمال من التسريح، والتغيرات في عقود العمل التي جعلت من الصعب تقليل عدد العمال، في الأمد القصير.

شبه سوق (*Quasi-Market*) (15):

في **النظام الاقتصادي** (*Economic System*)، و**الإدارة الاقتصادية** (*Economic Management*) هو محاولة لإدخال مبادئ انضباط السوق في أعمال القطاع العام. وقد كانت الحكومة البريطانية أول من فكر في هذا التوجه، وطبقته في إبرام عقود تزويد الطعام وأعمال التنظيفات، بواسطة ما يُسمى **سوق العمل الداخلي** (الذاتي) (*Internal Market*)، أي من العمال والموظفين العاملين في المؤسسة الحكومية نفسها. وبدأت بتطبيقه في قطاع الصحة، والجامعات، في عقد الثمانينيات من القرن العشرين.

شبه ريعي (*Quasi-Rent*) (16):

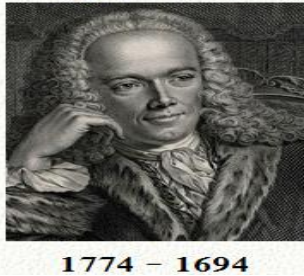
في النظام الاقتصادي (*Economic System*)، والإدارة الاقتصادية (*Economic Management*) هو مصطلح ابتدعه عالم الاقتصاد البريطاني ألفريد مارشال (*Alfred Marshall*) وصف به الدخل المتأتي لمالك آلات معينة، أو معدات إنتاجية صنعها البشر؛ من الذين استخدموا هذه الآلات والمعدات. وهذا الدخل هو فائض (*Excess*) عن كلفة الفرصة البديلة (*Opportunity Cost*) لاستخدام هذه الآلات والمعدات، لأنها رأسمال ثابت (*Fixed Capital*). وقد وظّف مارشال هذا المصطلح في سبيل شرح مبدأ الربح.

إعلان كوبيك (*Quebec Declaration*) (17):

في التعاون الإقليمي والدولي (*Regional & International Cooperation*)، والمناطق التجارية الحرة (*Free Trade Areas*)، والتجارة الدولية (*International Trade*)، هو اتفاق بين أربع وثلاثين دولة من القارتين الأمريكيتين، في العام (2001)، (لم تكن كوبا من بينها)، لتأسيس منطقة تجارة حرة بين القارتين، بحلول العام (2005). لكن منطقة التجارة الحرة المُستهدفة لم تتأسس، بسبب الخلافات بين الولايات المتحدة الأمريكية وبعض دول أمريكا الجنوبية، كالبرازيل والأرجنتين، على قضايا دعم الإنتاج والصادرات من السلع الزراعية، وما شابه ذلك.

فرانسوا كويسني (*Francois Quesnay*) (18):⁽²⁾

في تاريخ الفكر الاقتصادي (*History of Economic Thought*)، بخاصة في الفيزيوقراطية (*Physiocracy*)، هو طبيب وعالم اقتصاد فرنسي، ومؤسس المدرسة الفيزيوقراطية في الاقتصاد (*Physiocratic School of Economics*).



1774 - 1694

وكان من أشهر مُنظّري الفيزيوقراطية منذ وجودها حتى اندثارها بوصفها فلسفة ومبدأ عمل. ولد لأبوين فقيرين يعملان في الزراعة، درس الطب، وقد أصبح طبيباً مشهوراً، بسبب عمله طبيباً لعشيقته الملك لويس الخامس عشر، ثم طبيباً للملك نفسه، وقربه من الوزراء. وبوساطة قربه من ديوان الملك ومخالطته للساسة الفرنسيين والأرستوقراطيين نشر أفكاره عن أهمية الأرض والزراعة.

بدأ اهتمام كويسني بالاقتصاد في العام (1756). وقد طُلب منه أن يُقدّم مساهماتٍ فكرية عن الزراعة والمزارع لموسوعة (*Encyclopédie of Diderot and d'Alembert*)، وقد نُشرت له ثلاث مقالات في الموسوعة. لكن قراءته المعمّقة في أعمال المفكرين والاقتصاديين الفرنسيين، جعلت منه عالماً حقيقياً في الاقتصاد، وشجعت على صياغة نظريته في الفيزيوقراطية⁽³⁾. وفي العام (1756) كتب كويسني ما سمّاها الجداول الاقتصادية (*Tableau Économique*)⁽⁴⁾، شرّح فيها تصوره لتدفقات الدخل بين القطاعات الاقتصادية. وهي ذات الجداول التي أصبحت أساساً للنظام الفيزيوقراطي، وأساساً فكرياً لنظام المدخلات - المخرجات (*Input-Output*) الذي أتى على ذكره بعض علماء الاقتصاد وفلاسفته من

2- يعتمد شرح هذا المسرد على ما جاء في كتاب واضع لسان العرب الاقتصادي، عبدالرزاق بني هاني، تاريخ الفكر الاقتصادي، دار وائل، عمان - الأردن، 2021.

3- Two Physician-Economists: Sir William Petty, (1623-1687); Francois Quesnay (1694-1774), Jacob H. Hollander, 1915, Bulletin of the Johns Hopkins Hospital, Vol. 26.

4- لم يضع كويسني مؤلفه عن الجداول الاقتصادية تحت اسمه، بل وضعه تحت اسم مستعار، لأن عمله في ديوان الملك قد فرض عليه وضعاً مقيداً. وقد وضح دي نوميروس هذه الحقيقة بعد سنوات عدة من نشر هذه الجداول.

أمثال كارل ماركس وبيير سرافا وويسلي ليونتييف. وأصبحت الجداول وطريقة تفسيرها أساساً في النظرية الحديثة للتوازن العام (Theory General Equilibrium).

يبدأ كويسني من قوله بأن الأرض هي المورد الوحيد لصافي الإنتاج (Net Product). وحسب رأيه يُعرف صافي الإنتاج بأنه الفائض من الإنتاج عن التكاليف، أي الربح الصافي، العيني أو النقدي. وقد تمسك برأيه القائل بأن التجارة والتصنيع عمليتان عقيمتان، وأن قيمة مدخلاتهما تساوي قيمة مخرجاتهما. أما الأرض فهي المورد الوحيد الذي يخرج منه أكثر مما يدخل فيه. وأن ثروة الأمم تكمن في ناتجها الصافي.

ميّز كويسني بين نظام الطبيعة (Nature's Order) والنظام المثالي الذي يبتدعه البشر (Human-Idealized, Order). ومن مفارقاته أنه عارض الأفكار الميركنتالية التي تبناها كولبيرت، وهي الأفكار ذاتها التي سادت في العهد السابق لكويسني، وبقيت قوية في عهده. وقد تأثر بفلسفة حرية العمل والتنقل، وعمل ما في وسعه كي تتخلص فرنسا من ممارسات الإقطاع الزراعي، التي سادت في العصر الوسيط. وتبنّى الحالة المثالية التي أطلق عليها هو ومعاصروه الحالة الطبيعية (Natural State). وقد تصور الحالة الطبيعية بأنها التدفق الدوراني المتوازن (Balanced Circular Flow) للدخل بين القطاعات الاقتصادية، وبالتالي بين الطبقات الاجتماعية، على نحو يُعظّم صافي القيمة. وقد شبهها كويسني بالدورة الدموية لجسم الإنسان⁽⁵⁾.

يُبين نموذج كويسني للمدخلات - المخرجات تدفق الموارد، من الحال الابتدائي حتى الحال النهائي، حيث تُصوّر فيه العلاقة بين المزارع ومالك الأرض والعامل الفني (المهني). ويتشكل نموذج كويسني من سبع مراحل متتابعة:

أولاً) الحال الابتدائي (Initial Position) لكل من الفلاح (المزارع) (Farmer)، ومالك الأرض (Landlord)، والعامل الفني (Artisan المهني).

ثانياً) مرحلة الحقن الابتدائي: يزرع المزارع (الفلاح)، على سبيل المثال، الحبوب في حياة زراعية لمالك الأرض، الذي بدوره يقدم النقد لشراء الحبوب، ويعمل العامل الفني على صيانة الأدوات الزراعية، وتطويرها.

ثالثاً) مرحلة التدفقات المتداخلة (Zig - Zag Flow): يوظّف المزارع العمالة الزراعية ويستعين بالعمال الفنيين، وتقدم العمالة الزراعية خدمة الحراثة والبذر والحصاد والنقل إلى المستودعات أو أسواق البيع، مقابل الأجور. ويوفّر المزارع للعمال الزراعيين ما يحتاجونه من سلع زراعية، إضافة إلى الأجور. وهذه العلاقة الأخيرة تنطبق على العمال الفنيين، فهم يقدمون خدماتهم مقابل الأجور، ويشتررون السلع الزراعية من المزارع.

يوجد في مرحلة التدفقات المتداخلة ما يُسمى التاجر (Merchant)، وهو وسيط عند المزارع والعامل الفني. فقد يستورد التاجر مدخلات فنية أجنبية، وربما يشتري المنتج الزراعي كي يُصدّره.

رابعاً) مرحلة رأس المال: يوفّر المزارع رأس المال الزراعي (Agricultural Capital)، ويوفّر الفني رأس المال الصناعي (Manufacturing Capital).

خامساً) مرحلة الإنتاج: يوفّر المزارع السلع الزراعية النهائية، وينتج الفني الأدوات الصناعية.

سادساً) مرحلة دفع الإيجار (Rent Payment): يدفع المزارع بدل إيجار الأرض، ويستلم العامل الفني بدل إيجار المعدات (في حالة تأجيرها).

5 - Pressman, S. (1994), *Quesnay's Tableau Économique: A critique and reassessment*. New York: A.M. Kelley.

سابعاً) مرحلة إغلاق الدائرة (Circuit Closed): يعود الوضع إلى الحال الابتدائي، وتكرر الدورة. وهكذا يتطور الإنتاج ويرتفع الدخل.

وعن **نظرية السعر (Theory of Price)** مقابل **نظرية القيمة (Value Theory)**، لم تتوقف مساهمة **كويسني** عند تصميم **الجدول الاقتصادية**، والوصول إلى **حالة التوازن**، بل تجاوز ذلك بالخوض في **نظرية السعر**، اعتماداً على مبدأ **(Bon Prix)**، أي **السعر العادل (just price)** الذي يعكس كلفة الإنتاج. وهو السعر الذي يقع في منتصف المسافة بين الكلفة التي تؤدي إلى الربح والكلفة التي تؤدي إلى الخسارة. ما يعني أن **كويسني** قد تبنى السعر الذي لا يؤدي إلى ربح ولا يؤدي إلى خسارة، لكنه يُغطي **كلفة الفرصة البديلة (Opportunity Cost)**، على النحو الذي يؤدي إلى زيادة الإنتاج. واللافت في أفكار **كويسني** أنه ميّز بين قيمة الاستعمال للسلعة من وجهة نظر المشتري (**المستهلك**) وقيمة البيع من وجهة نظر المنتج (**البائع**). ويمكن القول بأن **لكويسني** نظرية في السعر ونظرية أخرى في القيمة. أما **الجدول الاقتصادية**، حسب تصور **كويسني**، فهي تشبه **جدول المُدخلات - المخرجات** الآتي:

المُدخلات (المُشتريات)				
المزارع	} المخرجات (المبيعات)	مالك الأرض	الفني	المجموع
2500		1250	2500	6250
2500		0	0	2500
1250		1250	0	2500
المجموع		2500	2500	11250

يُفسر **الجدول** نفسه بنفسه، **فمجموع المدخلات تساوي مجموع المخرجات**، لكن صافي الإنتاج يتعاضد في كل دورة، لأن **المُدخلات (المشتريات)** تتضمن ربح البائع للخدمة أو للسلعة، وتتضمن **المخرجات قيمة الربح ذاته**، وهكذا.

(راجع مسرد: **فيزيوقراطية (Physiocracy)**).

نظام الدور (Queuing System) (19):

في **سوق التمويل (Financial Market)**، بخاصة في **سوق السندات (Bonds Market)**، هو أسلوب (طريقة) في تخصيص الموارد (**Resource Allocation**)، توزّع بوساطته الموارد بناءً على مبدأ الأول الداخل - الأول المخدم (**First Come - First Served**). وعادة يُستخدم هذا الأسلوب من أجل تفادي ظاهرة الازدحام في أسواق السندات، بخاصة في أوروبا. وهو بديل من الطرق الأخرى، كي يسهّل على السلطات النقدية السيطرة على كثرة إصدار السندات.

يُرتّب مُصدِّرو السندات، في هذه الطريقة، بحسب نظام الانتظار بالدور، وفق حاجاتهم إلى التمويل (**Financial Need**)، وسمعتهم الائتمانية (**Creditworthiness**)، والسياسة النقدية (**Monetary Policy**) الرهانة.

نسبة سريعة للموجودات (الأصول السريعة) (Quick Assets Ratio) (20):

في **الشركات (Companies)** والتمويل (**Finance**)، هي حاصل قسمة الأصول السائلة (**Liquid Assets**) على **المطلوبات الجارية (الرهانة) (Current Liabilities)**. وتعرّف الأصول السائلة في هذا السياق، بأنها الأصول التي يمكن تحويلها إلى نقد في وقت قصير جداً. وعادة تُسمى هذه النسبة "نسبة اختبار الحامض" (**Acid Test Ratio**). ويجب أن تكون قيمتها (1) على الأقل.

تاركو العمل (Quits) (21):

في سوق العمل (*Labor Market*)، هم الموظفون والعمال الذين يتركون أعمالهم الراهنة، بشكل طوعي، بنية مغادرة سوق العمل، بشكل دائم، أو من أجل الحصول على وظائف جديدة.

معدل ترك العمل (Quit Rate) (22):

في سوق العمل (*Labor Market*)، هو العدد النسبي (*Proportion*) للعمال الذي يتركون وظائفهم، في مدة زمنية معينة. وعادة يُستخدم هذا المعدل في قياس دوران العمال، وحراكيتهم (*Labor Mobility*) بين المنشآت والأعمال والصناعات المختلفة.

حصّة (Quota) (23):

في ميزان المدفوعات (*Balance of Payments*)، والعملات الأجنبية (*Foreign Exchange*)، والتجارة الخارجية (*Foreign Trade*)، والإنتاج (*Production*)، هي مجموعة قيود، توضع على عرض سلعة ما، أو عملة ما. وقد تشمل قيوداً على المستوردات، تحت بند حصص المستوردات (*Import Quotas*)، من أجل حماية الصناعات المحلية، وقد تأتي على شكل حصص صادرات (*Export Quotas*)، من أجل تحقيق استقرار في إيرادات الصادرات (*Export Earnings*)، وقد تأتي على شكل حصص من عملة أجنبية (*Foreign Exchange Quota*) ما محولة إلى الخارج، بهدف الحفاظ على احتياطي من العملات الأجنبية الصعبة.

شركة مسجلة في سوق التداول (Quoted Company) (24):

في سوق تبادل الأسهم (*Stock Exchange*)، هي شركة مسجلة في سوق تبادل الأسهم، وأسهمها مدرجة فيه، ويُعلن عن أسعار بيع أسهمها وشرائها بشكل دوري.

(راجع مسرد: شركة مدرجة ((*Listed Company*)).

قاعدة الكسر (Quotient Rule) (25):

في الاقتصاد الرياضي (*Mathematical Economics*)، والاقتصاد القياسي (*Econometrics*)، هي طريقة اشتقاق الدالة الكسرية.

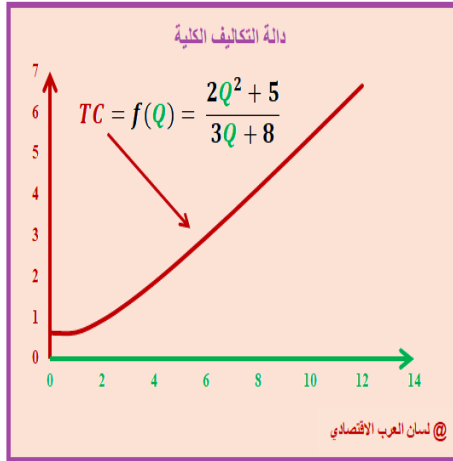
لنفترض، على سبيل المثال، أن صيغة الدالة كانت من الشكل الآتي:

$$Y = F(U, V) = \frac{U}{V}$$

أي أن المتغير (Y) دالة في المتغيرين (U, V). ولو افترضنا أن المتغيرين (U, V) دالتان في (X) أي أن ($U = g(X)$) و($V = t(X)$)، فتكون مشتقة الدالة، حسب قاعدة الكسر، على النحو الآتي:

$$\frac{dY}{dX} = \frac{V \frac{dU}{dX} - U \frac{dV}{dX}}{V^2}$$

لنفترض أن دالة التكاليف الكلية ($Total Cost (TC)$) لمنشأة ما معطاة بالصيغة الآتية:



$$TC = f(Q) = \frac{2Q^2 + 5}{3Q + 8}$$

حيث ترمز (Q) إلى الكمية المنتجة. وفي هذه الحالة تكون:

$$U = 2Q^2 + 5$$

$$V = 3Q + 8$$

فتكون مشتقة الدالة، وهي دالة التكاليف الحدية ($Marginal Cost (MC)$)، على النحو الآتي:

$$\frac{dU}{dX} = 4X, \quad \frac{dV}{dX} = 3$$

$$\therefore MC = \frac{dTC}{dQ} = \frac{(3Q + 8)(4Q) - (2Q^2 + 5)(3)}{(3Q + 8)^2}$$

بعد فك الأقواس والضرب نحصل على النتيجة النهائية:

$$MC = \frac{6Q^2 + 32Q - 15}{(3Q + 8)^2}$$

ربع على ربع ($Quarter on Quarter$) (26):

في مالية الشركات ($Companies' Finance$)، هو معدل التغير في البيانات المالية الربعية لشركة ما. وعادة يستخدم المعدل في قياس نمو الشركة وأدائها.