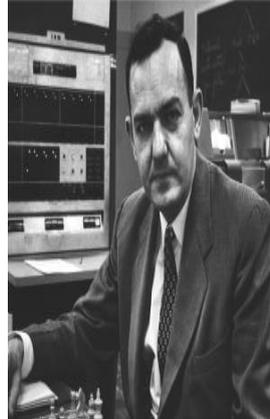


## المحاضرة الأولى: النظرية القرارية ونظرية إخفاق السوق



هربرت سايمون ( Herbert Simon )

### 1- النظرية القرارية

يعتبر "هربرت سايمون" أن نظرية المنظمات هي نظرية للقرار، فالقرار موجود في كل أطوار الإدارة وفي كل زوايا المنظمة، فهو أهم شيء في إدارة المنظمات، إذا بالنسبة لسايمون نظرية المنظمات لا تتعدى كونها نظرية للقرار، لذا فهو يدرس القرار.

تهتم نظرية القرار بالسلوك الإنساني، فهي تريد أن تفهم كيف يفكر الإنسان حتى يصل إلى اتخاذ القرار.

#### 1-1- منطلقات النظرية القرارية: تنطلق نظرية القرار من نظريتين:

- النظرية الأولى هي النظرية الاقتصادية للاختيار، أي أن الإنسان الاقتصادي يتخذ قراراته على أساس الرشد وتكون اختياراته أو القرارات التي يتخذها رشيدة.  
- النظرية الثانية هي النظرية النفسية للسلوك، ترى أن الإنسان يبحث دائما عن تحقيق منفعته، أي أن المنفعة هي الدافع.

من خلال هاتين النظريتين توصل سايمون إلى نظرية جديدة، وهي أن الإنسان يواجه قيودا وضغوطات تمنعه من الرشد الكامل، بالتالي لا يمكن أن تكون قراراته برشد مطلق، وهذه هي فكرة النظرية القرارية.

#### 1-2- مراحل اتخاذ القرار وفق النظرية الاقتصادية النيوكلاسيكية:

كانت النظرية الاقتصادية الكلاسيكية الجديدة (النيوكلاسيكية) قد وضعت تسلسلا ومراحلا لعملية اتخاذ القرار تتمثل في:

- تحديد (معرفة) المشكلة.
- حصر الحلول الممكنة أو المتاحة لحل المشكلة.
- تقييم الحلول الممكنة حتى نعرف أي حل أفضل.

- اختيار الحل وتنفيذ الحل.

- رقابة الحل.

هذا النموذج لاتخاذ القرار يقوم على مجموعة من الفرضيات هي أن:

- للإنسان كل المعلومات الممكنة حول المشكلة.

- للإنسان كل المعلومات الممكنة حول الحلول المتوفرة للمشكلة ونقاط قوتها.

- للإنسان كل المعلومات الممكنة حول نتائج الحلول المتوفرة للمشكلة.

- للإنسان القدرة على التعامل مع كل المتغيرات الخاصة بالمشكلة.

### 1-3- نموذج اتخاذ القرار وفق سايمون (نموذج IMC):

يرى سايمون خلافا للنظرية النيوكلاسيكية أنه لا يمكن أن تتوفر هذه المعلومات لدى الفرد في الواقع، وحتى إن توفرت فلا يمكن معالجتها كلها بحكم محدودية الطاقة العقلية للإنسان، بالتالي فإن قراره لا يمكن أن يكون رشيدا رشدا مطلقا، بل يكون ضمن نوع آخر من الرشد، يسميه سايمون بالرشد المقيد، والرشد المقيد لا يوصلنا إلى الحل الأمثل.

إذا فالسؤال المطروح هنا: إذا لم يكن لدينا قرار رشيد يوصلنا إلى الحل الأمثل هل نتوقف عن العمل؟

الإجابة: بالتأكيد لا، يجب أن نعمل ولكن نكتفي بالحل المرضي الذي يناسب وضعنا وما استطعنا الوصول إليه من معلومات وما استطعنا حله من معطيات، فيكون لدينا حل مرضي وليس حل أمثل.

لذا اقترح Simon نموذجا بسيطا وبديلا لاتخاذ القرار في ثلاث مراحل، يسمى هذا النموذج نموذج IMC:

- مرحلة الاستخبار **Intelligence**: وهي مرحلة البحث عن المعلومات في البيئة عن المشكلة وعن الحلول.
- مرحلة التصميم **Modelization**: وهي مرحلة تحديد الحلول الممكنة وحصرها.
- مرحلة الاختيار **Choise**: وهي مرحلة اختيار الحل الأنسب للمشكلة.

### 2- نظرية إخفاق السوق

يبحث الاقتصاد كعلم في تخصيص الموارد النادرة، حيث ترى النظرية النيوكلاسيكية أن السوق كفيلة بأن تضمن توجيه توزيع هذه الموارد النادرة نحو الاستخدام والتخصيص الأمثل.

على هذا الأساس طرح روبرتسون سؤالا مهما جدا سنة 1928، حيث يقول: بما أننا نعتمد على سوق تشكل فيها

آليات التنسيق وتعطينا آليات التوازن، لماذا نحتاج إلى المؤسسة، ما الفائدة من وجود مؤسسات؟

في سنة 1937 أجاب رونالد كوز عن هذا السؤال في مقال شهير جدا

عنوانه "طبيعة المؤسسة The Nature Of The Firm"، يقول كوز

في مقاله أنه إذا كانت المؤسسات موجودة فهذا راجع لإخفاق السوق، والمقصود بإخفاق السوق هو

أنه عندما نلجأ إلى السوق فإن العمل بنظام الأسعار يمكن أن يكون مكلفا بسبب وجود ثلاثة أنواع



من التكاليف:

أ- تكاليف المعلومة لأن المعلومة ليست مجانية.

ب- تكاليف المفاوضات الخاصة بالعقود، لأن الطرفين لديهما شروط ومصالحة، ونحن فيدخان في مفاوضات وهذا ينجر عنه تكاليف.

ت- تكاليف إبرام العقود نفسها.

إذا فالمعاملات من خلال السوق تؤدي إلى تكاليف تسمى بتكاليف المعاملات، وهذه التكاليف تعتبر ضربة كبيرة للنظرية النيوكلاسيكية، لأن هذه النظرية قدمت مجموعة من الفرضيات من أهمها أن المعلومة مجانية، بينما رأى كوز أن المعلومة ليست مجانية وأن التعامل مع السوق سيؤدي إلى تحمل تكاليف، وهو ما جعل العديد من الباحثين والمهتمين يقبلون على الفكرة ما جعلها تتطور إلى نظرية، ثم يتحصل كوز بسببها على جائزة نوبل سنة 1991. كوز يرى أنه إذا كانت تكاليف إنشاء المؤسسة أقل من تكاليف السوق فيفضل إنشاء مؤسسة، أما إذا كانت تكاليف المؤسسة أكبر من تكاليف السوق فيفضل الذهاب إلى السوق، تبين هذه الفكرة قضية مهمة جدا وهي أن المؤسسة تعطي بديلا للسوق.

وفقا لهذه النظرية يوجد هناك أسلوبين أمام المنشأة لتحصل على مدخلاتها وتصرف منتجاتها:

أ. أن تشتري المدخلات من السوق وأن تباع المخرجات في السوق.

ب. أن تمتلك وحدات إنتاجية تصنع مدخلاتها وتملك وحدات إنتاجية تستخدم مخرجاتها، وهذا ما يسمى بالتكامل الرأسي.

وتحاول المنشأة أن تختار بين هذين البديلين بطريقة تعظم أرباحها، فإذا كان إتمام أي عملية شراء أو بيع في السوق يكلف أكثر من إتمامها داخل المنشأة فإن هذا يحفز المنشأة على إقامة وحدات إنتاجية جديدة لإتمام هذه العملية.

وسوف تستمر المنشأة في إضافة وحدات إنتاجية جديدة سواء للأمام أو للخلف طالما أن:

تكلفة إتمام العملية

>  $\frac{\text{بالداخل}}{\text{تكلفة إتمام العملية}}$

1

بالسوق

بينما سوف تتوقف المنشأة عن الاستمرار في التكامل الرأسي عندما يتحقق الشرط التالي:

تكلفة إتمام العملية

≤  $\frac{\text{بالداخل}}{\text{تكلفة إتمام العملية}}$

1

بالسوق