

## سياسة التمييز السعري (التمييز الاحتكاري):

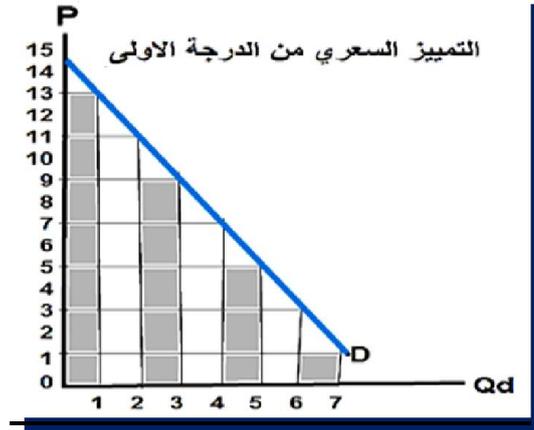
### 1. تعريف التمييز السعري:

هو عبارة قيام المحتكر ببيع نفس السلعة أو الخدمة بأسعار مختلفة بغرض تحقيق أقصى ربح و يعتمد نجاح سياسة التمييز السعري على قدرة المحتكر على عزل الأسواق. و من الأمثلة على سياسة التمييز السعري تذاكر الحافلات و القطارات و الطائرات التي تميز بين تذاكر الركاب حسب العمر. و تعد سياسة التمييز السعري ممكنة في حالة تقسيم السوق الكلية إلى أسواق منفصلة نوعا ما، حتى يصبح سعر التوازن في كل سوق من تلك الأسواق مختلفا عن سعر التوازن في الأسواق الأخرى، حيث إذا واجه المنتج المحتكر أسواق لسلع ذات مرونة مختلفة فإنه يتبع هذه السياسة .

### 2. أنواع التمييز السعري:

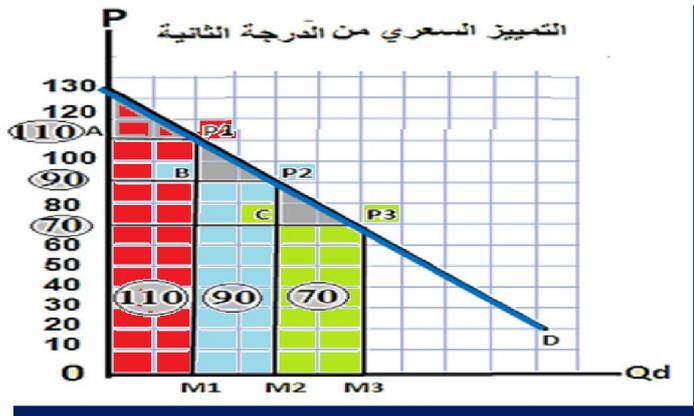
#### 1.2. التمييز السعري من الدرجة الأولى:

عندما يبيع المحتكر سلعته وفق جدول الطلب فكل وحدة منتجة تباع بسعر خاص أي بتعبير آخر بيع كل وحدة من السلعة بالسعر الذي يمكن أن يدفعه الفرد المستهلك لها، وبذلك فإن المحتكر سوف يحصل على كل من فائض المنتج وكذلك فائض المستهلك ، وهذا النوع من التمييز السعري نادر الوجود في الواقع العملي و يتطلب تطبيقه معرفة المحتكر لمنحنى الطلب الذي يواجهه، ومثال ذلك سياسة شركات الطيران في التمييز بين أسعار تذاكرها على نفس الرحلة حيث تكون أسعار الدرجة الأولى أعلى إذ يتمكن رجال الأعمال دفعها حيث لا يرغبون بأسعار الدرجة الاقتصادية إذ تتضمن الحجز قبل مدة معينة في الوقت والذي لا يرغب بذلك رجال الأعمال.



## 2.2. التمييز السعري من الدرجة الثانية:

في هذه الحالة فإن المحتكر يقوم ببيع نفس الوحدات ولكن بأسعار مختلفة إذ يتم تقسيم الوحدات حسب مجموعات ويتم التسعير بالسعر الأدنى للمجموعة، وعلى وفق ما موضح في أدناه يتم تقسيم الوحدات المتاحة مثلا إلى ثلاثة مجاميع وتكون أسعار بيع المجموعة الأولى بسعر 110، المجموعة الثانية بسعر 90، المجموعة الثالثة بسعر 70 ومثال هذا النوع أسعار الجملة والمفرد، وعلى وفق هذا التمييز يتم تقسيم الوحدات المباعة من السلعة الى مجاميع، سعر كل مجموعة منه هو سعر ادني وحدة حدية يرغب المستهلك بدفعها عند جدول الطلب، وكذلك من أمثلة هذا النوع من التمييز السعري ما تقدمه شركات الهاتف في تسعير المكالمات إلى مجاميع تتناقص أسعارها مع زيادة العدد فيكون سعر أدنى للمكالمات العشرة الثانية وسعر أدنى للمكالمات العشرة الثالثة وهكذا.



### 3.2 التمييز السعري من الدرجة الثالثة:

يتم على وفق هذا التمييز قيام المحتكر بتمييز أسعار سلعته إلى سوقيين أو أكثر و لا يحتاج فيه إلى تطبيق التسعير إلى سعر أدنى وحدة حدية يرغب المستهلك بدفعها في جدول الطلب. ويعتمد السعر في كل سوق على الكمية المباعة وحالة الطلب في ذلك السوق ، إن حالة التمييز السوقي من الدرجة الثالثة هي الشائعة غالباً، فمثلاً يتم عرض أسعاراً مخفضة للكتب إلى الطلبة أو الأساتذة، وكذلك على الصعيد الدولي قيام دولة ببيع سلعة إلى دولة أخرى بسعر أدنى من سعرها في داخل الدولة المنتجة للسلعة .

### 3 شروط نجاح سياسة التمييز السعري:

- وجود قوة احتكارية للمؤسسة المنتجة.
- ضرورة تجزئة السوق أو تقسيم المستهلكين إلى مجموعتين أو أكثر.
- ضرورة وجود سوقيين أو أكثر يمكن فصلها أو الإبقاء عليه منفصلة.
- عدم إمكانية بيع السلعة بين المستهلكين أنفسهم نظراً لطبيعة السلعة أو لارتفاع تكلفة إعادة البيع.

**ملاحظة:** بإمكان المؤسسة المحتكرة الزيادة في إيراداتها الكلي، إما عن طريق رفع سعر السلعة التي تحتكرها للمستهلكين الذين يكون طلبهم على السلعة قليل المرونة، و تخفيض سعر السلعة للمستهلكين الذين يكون طلبهم على السلعة كبير المرونة.

### 4. توازن المحتكر في ظل سياسة التمييز السعري:

■ دالة التكلفة الكلية للسوقيين:  $TC=f(Q)=f(Q_1+Q_2)$

■ دالة الإيراد الكلي للسوقيين:  $TR= TR_1+ TR_2= P_1 Q_1+ P_2 Q_2$

حيث  $Q_1$  تمثل الكمية المثلى للسوق الأول،  $Q_2$  تمثل الكمية المثلى للسوق الثاني.

$P_1$  يمثل سعر التوازن للسوق الأول،  $P_2$  يمثل سعر التوازن للسوق الثاني.

$TR_1$  يمثل الإيراد الكلي للسوق الأول،  $TR_2$  يمثل الإيراد الكلي للسوق الثاني.

▪ الربح في السوقين:  $\pi = (TR_1 + TR_2) - TC = (P_1 Q_1 + P_2 Q_2) - TC$

▪ حيث التكلفة الحدية:  $MC = MC_1 = MC_2$

▪ شرط التوازن في حالة سوق واحدة:  $MC = MR$

▪ شرط التوازن في السوق الأول:  $MC = MR_1$

▪ شرط التوازن في السوق الثاني:  $MC = MR_2$

✓ **مثال تطبيقي:** لتكن دالة الطلب التي تواجه المحتكر هي:  $P = 100 - 2Q$

▪ دالة الطلب في السوق الأولى هي:  $P_1 = 80 - 2.5Q_1$

▪ دالة الطلب في السوق الأولى هي:  $P_2 = 180 - 10Q_2$

حيث:  $Q = Q_1 + Q_2$

▪ دالة التكلفة الكلية هي:  $CT = 50 + 40Q$

**المطلوب:** 1- احسب كمية و سعر التوازن و كذا الربح الاعظمي في حالة الاحتكار العادي.

2- احسب كمية و سعر التوازن و كذا الربح الاعظمي في حالة التمييز السعري.

1- ما هو الفرق بين قيمتي الربح. و ماذا يمكننا أن نستنتج.

**الحل:** 1- حساب كمية و سعر التوازن و كذا الربح الاعظمي في حالة الاحتكار العادي:

$$P = 100 - 2Q$$

$$RT = PQ = (100 - 2Q)Q \Leftrightarrow RT = 100Q - 2Q^2$$

$$MR = \frac{\partial RT}{\partial Q} = 100 - 4Q$$

$$CT = 50 + 40Q$$

$$MC = \frac{\partial CT}{\partial Q} = 40$$

▪ شرط التوازن في سوق الاحتكار التام هو:

$$MR = MC$$

$$100 - 4Q = 40$$

$$4Q = 60$$

$$Q = \frac{60}{4} \Leftrightarrow Q = 15$$

$$P = 100 - 2(15) \Leftrightarrow P = 70$$

$$\pi = RT - CT$$

$$RT = P \cdot Q = 70(15) \Leftrightarrow RT = 1050$$

$$CT = 50 + 40(15) \Leftrightarrow CT = 650$$

$$\pi = 1050 - 650 \Leftrightarrow \pi = 400$$

✓ و منه الربح في حالة الاحتكار العادي هو:  $\pi=400$

2- حساب كمية و سعر التوازن و كذا الربح الاعظمي في حالة التمييز السعري:

أ- التوازن في السوق الأولى: ( كمية و سعر التوازن).

شرط التوازن في السوق الأولى:  $MR_1=MC$

$$RT_1 = P_1 \cdot Q_1$$

$$RT_1 = (80 - 2.5Q_1)Q_1 \Leftrightarrow RT_1 = 80Q_1 - 2.5Q_1^2$$

$$MR_1 = \frac{\partial RT_1}{\partial Q_1} \Leftrightarrow MR_1 = 80 - 5Q_1$$

$$MR_1 = MC \Leftrightarrow 80 - 5Q_1 = 40$$

$$Q_1 = 8$$

$$P_1 = 80 - 2.5(8)$$

$$P_1 = 60$$

أ- التوازن في السوق الثانية: ( كمية و سعر التوازن).

شرط التوازن في السوق الثانية:  $MR_2=MC$

$$RT_2 = P_2 \cdot Q_2$$

$$RT_2 = (180 - 10Q_2)Q_2 \Leftrightarrow RT_2 = 180Q_2 - 10Q_2^2$$

$$MR_2 = \frac{\partial RT_2}{\partial Q_2} \Leftrightarrow MR_2 = 180 - 20Q_2$$

$$MR_2 = MC \Leftrightarrow 180 - 20Q_2 = 40$$

$$Q_2 = 7$$

$$P_2 = 180 - 10(7)$$

$$P_2 = 110$$

$$Q = Q_1 + Q_2 = 8 + 7 = 15$$

■ الحجم الكلي للكميات:

■ الربح:

$$\pi = (RT_1 + RT_2) - CT$$

$$RT = (P_1Q_1 + P_2Q_2) = (60 \cdot 8 + 110 \cdot 7) \Leftrightarrow RT = 1250$$

$$CT = 50 + 40(15) \Leftrightarrow CT = 650$$

$$\pi = 1250 - 650 \Leftrightarrow \pi = 600$$

✓ و منه الربح في حالة التمييز السعري هو:  $\pi=600$

■ الاستنتاج:

في حالة التمييز السعري الربح يكون اكبر منه في حالة الاحتكار العادي.

