



الجمهورية العربية السورية

جامعة دمشق

كلية الاقتصاد

قسم الاقتصاد

التحول نحو الاستهلاك الصديق للبيئة في سورية في ضوء
نماذج الاقتصاد السلوكي
(دراسة ميدانية في جامعة دمشق)

رسالة مقدمة لنيل درجة الماجستير في الاقتصاد المالي والنقدي

إعداد

محمد خليفة

إشراف

الدكتور أحمد صالح الاستاذ المساعد في قسم الاقتصاد – كلية الاقتصاد – جامعة دمشق

2023 - 2022



الجمهورية العربية السورية
وزارة التعليم العالي والبحث العلمي
جامعة دمشق
كلية الاقتصاد - قسم الاقتصاد
ماجستير الاقتصاد المالي والنقدي

لجنة المناقشة والحكم على رسالة ماجستير في الاقتصاد
التي أعدها الطالب: محمد خليفه
بعنوان:

التحول نحو الاستهلاك الصديق للبيئة في سورية في ضوء
نماذج الاقتصاد السلوكي
(دراسة ميدانية في جامعة دمشق)

تم الأخذ بالتعديلات والملاحظات المطلوبة والموافقة عليها
من قبل لجنة المناقشة والحكم المؤلفة من السادة:

عضواً مشرفاً

أ.د. أحمد صالح

الاستاذ المساعد في قسم الاقتصاد - كلية الاقتصاد - جامعة دمشق

عضواً

د. غسان ابراهيم

المدرس في قسم الاقتصاد - كلية الاقتصاد - جامعة دمشق

عضواً

د. شادي عمران

المدرس في قسم الاقتصاد - كلية الاقتصاد - جامعة دمشق

دمشق 2023/8/9

فهرس المحتويات

الصفحة	جدول المحتويات:
	الفصل التمهيدي: الإطار العام للبحث
1	- المقدمة
2	- مشكلة الدراسة
3	- أهداف واسئلة الدراسة
3	- أهمية الدراسة
4	- الدراسات السابقة
7	- فرضيات الدراسة
8	- منهج الدراسة
8	- مجتمع الدراسة وعينتها
8	- مفاهيم ومصطلحات الدراسة
10	الفصل الأول: الاقتصاد السلوكي: مدرسة رائدة بين المدارس الاقتصادية؟
	• المبحث الأول: التطور التاريخي لأفكار الاقتصاد السلوكي
11	1. تمهيد
11	2. البدايات
13	3. الاقتصاد السلوكي "القديم" (الجيل الأول)
16	4. الاقتصاد السلوكي "الحديث" (الجيل الثاني)
19	5. ريتشارد ثالر وازدهار الاقتصاد السلوكي
25	6. الاقتصاد السلوكي في الألفية الثالثة
	• المبحث الثاني: المستهلك بين العقلانية المطلقة والعقلانية المقيدة
27	1. تمهيد
27	2. مسوغات أنصار العقلانية المطلقة
30	3. مسوغات أنصار العقلانية المقيدة
32	4. الاستدلالات وأنظمة التفكير
35	5. التحيزات السلوكية والعقلانية المقيدة
43	6. التنبيه واستخدامات الاقتصاد السلوكي في صنع السياسات
	• المبحث الثالث: هل نظريات الاقتصاد السلوكي ابتكار جديد؟
50	1. تمهيد
50	2. الاقتصاد السلوكي والاقتصاد الكلاسيكي
54	3. الاقتصاد السلوكي والاقتصاد النيوكلاسيكي
57	4. الاقتصاد السلوكي والاقتصاد الكينزي

61	الفصل الثاني: الأزمة البيئية والاستهلاك الصديق للبيئة
63	- المبحث الأول: الواقع البيئي في القرن الحادي والعشرون 1. تمهيد 2. أبرز المشكلات البيئية 3. واقع التغير المناخي والاحتباس الحراري 4. الجهود الدولية في التعامل مع التغير المناخي والاحتباس الحراري 5. الواقع البيئي السوري
76	- المبحث الثاني: دور سياسات جانب العرض في الأزمة البيئية 1. تمهيد 2. سياسات جانب العرض للحد من التغير المناخي 3. الفوائد الاقتصادية لسياسات جانب العرض 4. التحديات التي تواجه سياسات جانب العرض
86	- المبحث الثالث: الاستهلاك الصديق للبيئة أحد حلول الأزمة البيئية 1. تمهيد 2. سياسات جانب الطلب للحد من التغير المناخي 3. دور الاستهلاك الصديق للبيئة
101	الفصل الثالث: دراسة تجريبية لأثر التنبيهات السلوكية في تخفيض استهلاك المنتجات البلاستيكية
102	- المبحث الأول: التجارب العملية السابقة لاستخدام أدوات الاقتصاد السلوكي في مجال الاستهلاك الصديق للبيئة 1. تمهيد 2. تطبيقات عملية للتنبيهات الصديقة للبيئة 3. دراسة حالة المواد البلاستيكية
112	- المبحث الثاني: التجربة العملية لاستخدام الخيار الافتراضي في تقليل استهلاك الأكياس البلاستيكية أحادية الاستخدام في مدينة دمشق 1. تمهيد 2. أسلوب الدراسة ومنهجها 3. مصادر جمع البيانات 4. مجتمع الدراسة وعينتها 5. متغيرات التجربة وهدفها 6. تصميم التجربة 7. الإجراءات الضابطة للتجربة 8. أساليب التحليل الإحصائي المستخدمة في نتائج التجربة 9. المناقشة وتفسير النتائج

126	- نتائج البحث
128	- المقترحات والتوصيات
130	- قائمة المراجع.

فهرس الجداول

الصفحة	الجدول:
33	الجدول رقم 1: الفرق بين أنظمة التفكير
46	الجدول رقم 2: التسويق التقليدي مقابل التنبيه
68	الجدول رقم 3: أكثر الدول بانبعاثات CO2
73	الجدول رقم 4: انبعاثات CO2 في سورية
78	الجدول رقم 5: ضرائب الكربون
116	الجدول رقم 6: الوصف الإحصائي لنتائج التجربة
118	الجدول رقم 7: إحصائيات العلاقة بين التدخل وعدد الأكياس البلاستيكية المباعة يومياً
118	الجدول رقم 8: نتائج اختبار T للعينات المستقلة بين التدخل وعدد الأكياس البلاستيكية المباعة يومياً
119	الجدول رقم 9: إحصائيات العلاقة بين التدخل وعدد الأكياس البلاستيكية المباعة يومياً لكل زبون
119	الجدول رقم 10: نتائج اختبار T للعينات المستقلة بين التدخل وعدد الأكياس البلاستيكية المباعة يومياً لكل زبون
120	الجدول رقم 11: اختبار ANOVA لمعنوية النماذج
121	الجدول رقم 12: ملخص النماذج
121	الجدول رقم 13: نتائج اختبار الاتحاد الخطي المتعدد

فهرس الأشكال

الصفحة	الشكل:
35	الشكل رقم 1 : تابع القيمة (المنفعة) في نظرية التوقعات
38	الشكل رقم 2 : منحنيات السواء في نظرية التوقعات
68	الشكل رقم 3 : انبعاثات ثاني أكسيد الكربون العالمية

73	الشكل رقم 4 : تطور المعدل السنوي المسجل للحرارة في سورية بين العامين 1902 و2021
108	الشكل رقم 5 : أحد الأكياس القماشية الموزعة خلال الحملة
109	الشكل رقم 6 : كيس بلاستيكي متعدد الاستخدام
110	الشكل رقم 7 : أكياس قماشية بديلة للأكياس البلاستيكية
110	الشكل رقم 8 : كيس مصنوع من الخيش الطبيعي
111	الشكل رقم 9 : كيس مصنوع من الورق
117	الشكل رقم 10: عدد الأكياس المباعة يومياً قبل وبعد التدخل

الملخص:

تشكل ظواهر التغير المناخي والتلوث البيئي محط دراسة للباحثين الاقتصاديين في السنوات الاخيرة بسبب عواقبها السلبية في الاقتصاد والمجتمع. تتنوع سبل معالجة تلك المشكلة في الأدبيات ووسائلها وعند صناع السياسات. تعمل الحكومات حول العالم بشكل متزايد على تحسين السلوك الفردي للمستهلكين من خلال تقنيات العلوم السلوكية لتحقيق أهداف السياسة، حيث تبين أن التدخل عن طريق التنبيه يحفظ حرية الاختيار ولا يؤثر في الحوافز الاقتصادية كما أنه غير مكلف.

تهدف هذه الدراسة إلى القيام بتأصيل نظري تاريخي لأفكار الاقتصاد السلوكي ومقارنة تلك الافكار مع النظرية الاقتصادية السائدة ومعرفة مكانتها بين النظريات الاقتصادية. كما تهدف إلى التحقق من دور أدوات الاقتصاد السلوكي في السلوك الاستهلاكي الصديق للبيئة لدى فئة الشباب السوري، وذلك عن طريق اجراء دراسة تجريبية حقيقية على شراء الأكياس البلاستيكية لدى عينة من طلاب جامعة دمشق ومقارنة التدخلات القائمة على التنبيهات السلوكية البيئية. خلصت الدراسة إلى أن أفكار علم الاقتصاد السلوكي ليست خروجاً عن النهج الأساسي لعلم الاقتصاد وإنما هي عودة بعلم الاقتصاد لمساره الطبيعي. كما أظهرت نتائج التجربة فعالية نسبية للتنبيهات السلوكية البيئية حيث بينت النتائج انخفاضاً بنسبة 49% في عدد الأكياس المباعة بعد التدخل عن طريق تعديل الخيار الافتراضي. ستفيد نتائج الدراسة أصحاب القرار وصانعي السياسات لمواجهة التغيرات المناخية عن طريق تشجيع الاستهلاك المستدام وتحقيق التكامل مع السياسات التقليدية الاخرى.

الكلمات الرئيسية (المفتاحية): الاقتصاد السلوكي، التغير المناخي، الاستهلاك الصديق للبيئة ، التنبيهات ،

الأكياس البلاستيكية، الخيار الافتراضي.

الفصل التمهيدي

الإطار العام للبحث

مقدمة:

بينما يتصارع المجتمع العالمي مع تحديات التدهور البيئي وتغير المناخ والاحتباس الحراري، أصبحت الحاجة إلى ممارسات استهلاك مستدامة وصديقة للبيئة واضحة بشكل متزايد. وعلى الرغم من الاهتمام الكبير الذي يوليه صانعو السياسات من حكومات ومنظمات وشركات لمسألة الاستهلاك المستدام، تبقى هنالك حلقة مفقودة تتمثل في إغفال دور القرار الاستهلاكي للأفراد وإغفال العوامل النفسية والسلوكية التي تؤثر في ذلك القرار.

ابتداءً من تأسيس علم الاقتصاد في القرن الثامن عشر وحتى النصف الأول من القرن العشرين، أدخل الاقتصاديون جوانب علم النفس الإنساني في تحليلهم للاقتصاد. وبحلول منتصف القرن العشرين، كانت هذه الممارسة أقل شيوعاً، ومع ظهور ثورة التوقعات العقلانية (The Rational Expectations) في الستينيات، بدأ الاقتصاديون في التركيز بشكل حصري تقريباً على نماذج لها نفس الافتراضات المحددة بدقة حول علم النفس الفردي (أن الناس لديهم معتقدات عقلانية وأنهم يتخذون القرارات وفق المنفعة المتوقعة). في أوائل الثمانينيات من القرن الماضي، بدأت مجموعة من الاقتصاديين تشعر أن ثورة التوقعات العقلانية قد تجاوزت الحدود. فمن أجل فهم العديد من الظواهر الاقتصادية المهمة كان من الأهمية بمكان تطوير نماذج جديدة تضع افتراضات حول السلوك البشري أكثر واقعية من الناحية النفسية. لا ينبغي أن تؤخذ هذه النقاط المتعلقة بالعقلانية المقيدة للإيحاء بأن المستهلكين "غير عقلانيين"، لكنها تشير إلى التحديات والفرص أمام صانعي السياسة. على سبيل المثال، يمكن أن يتأثر المستهلكون بشكل كبير بتفاصيل صغيرة للبيئة الاجتماعية. وربما بشكل أكبر من الحوافز الاقتصادية.

من خلال فهم العوامل النفسية والدوافع السلوكية التي تؤثر على خيارات المستهلك في سورية، يمكن لواضعي السياسات وأصحاب المصلحة تصميم تدخلات وسياسات فعالة لتعزيز أنماط الاستهلاك المستدامة في الدولة.

يعد التحول نحو الاستهلاك الصديق للبيئة قضية عالمية ملحة، حيث تدرك المجتمعات التأثير الضار للممارسات غير المستدامة على كوكب الأرض. إن تشجيع الأفراد على تبني سلوكيات أكثر مراعاة للبيئة واتخاذ خيارات واعية بالبيئة أمرٌ ضروري لتحقيق الاستدامة على المدى الطويل.

مشكلة الدراسة:

تشكل ظواهر التغير المناخي والتلوث البيئي والاحتباس الحراري محط دراسة للباحثين الاقتصاديين في السنوات الاخيرة بسبب عواقبها السلبية على البيئة والاقتصاد والمجتمع. تتطلب الحلول لمواجهة تبعات تلك الظواهر تكاملاً لسياسات جانب الطلب مع سياسات جانب العرض، كما تتطلب هذه التحديات فهماً شاملاً لسلوك المستهلك وعمليات صنع القرار، حيث يقوم الأفراد بدور محوري في تشكيل ديناميكيات السوق واستخدام الموارد.

يتمثل أحد حلول جانب الطلب في إدخال منتجات خضراء صديقة للبيئة، لكن وعلى الرغم من تكثيف التشريعات والقوانين المتعلقة بهذا الشأن، والمجهودات الكبيرة من قبل الحكومات والمنظمات الاهلية للترويج للاستهلاك الصديق للبيئة على أنه بديل للاستهلاك التقليدي، لم تصل النتائج على أرض الواقع للطموحات العالمية.

يوفر الاقتصاد السلوكي رؤى قيّمة في صنع القرار البشري، بما في ذلك العوامل النفسية والاجتماعية والمعرفية التي تؤثر على الخيارات الفردية. وبالتالي فإن لفهم العوامل السلوكية وأدوات الاقتصاد السلوكي التي تجعل المستهلكين يتوجهون للمنتجات الخضراء أو يبتعدون عنها أثراً فعالاً لفهم ما يمكن القيام به للتأثير بسلوك المستهلك السوري.

وتحقيق الانتشار الكامل للابتكارات الصديقة للبيئة ضمن فئة الشباب، باعتبارهم الجيل القادم الذي سيتولى المسؤولية في العديد من المجالات بما في ذلك حماية البيئة والتنمية المستدامة، ولامتلاكهم قدرة كبيرة على التأثير والتغيير في المجتمع.

أهداف الدراسة:

يهدف البحث إلى دراسة أثر أدوات الاقتصاد السلوكي في السلوك الاستهلاكي الصديق للبيئة لدى فئة الشباب السوري من خلال الاجابة على الاسئلة التالية:

- هل يوجد أثر للتنبيهات السلوكية في تعزيز السلوكيات الاستهلاكية الصديقة للبيئة في سورية؟
- هل تعد مدرسة الاقتصاد السلوكي مدرسة مستقلة عن باقي المدارس الاقتصادية؟
- كيف يمكن استخدام التنبيهات السلوكية في تحسين القوة التفسيرية والتنبؤية للنماذج الاقتصادية؟

أهمية الدراسة:

الأهمية العلمية (الأكاديمية): تتجلى الأهمية العلمية من خلال ندرة الأبحاث العربية حسب اطلاع الباحث حول متغيرات الاقتصاد السلوكي المؤثرة في الاستهلاك الصديق للبيئة ولما ستضيفه للمكتبة العربية من إثراء معرفي حول نماذج الاقتصاد السلوكي بشكل عام من خلال تقديم إطار نظري يتضمن شروحات لأهم ما توصل إليه الباحثون في مجال الاقتصاد السلوكي ودوره في التأثير في الاستهلاك الصديق للبيئة.

الأهمية العملية (التطبيقية): يأمل الباحث أن توفر نتائج هذه الدراسة معلومات قيّمة تتعلق بكيفية تفاعل الشباب السوري مع المنتجات صديقة البيئة وذلك للحصول على أدوات سياساتية تساعد صانعي القرار في سورية للتأثير في سلوك المستهلكين وتوجيهه نحو المنتجات الصديقة للبيئة للتخفيف من التلوث البيئي وتبعات تغير المناخ.

الدراسات السابقة:

1. Enste, Dominik; Potthoff, Jennifer (2021) : **Behavioral economics and climate protection: Better regulation and green nudges for more sustainability**, IW-Analysen, No.146, ISBN 978-3-602-45647-5, Institut der deutschen Wirtschaft (IW), Köln.

الاقتصاد السلوكي وحماية المناخ: تنظيم أفضل وتنبيهات خضراء لمزيد من الاستدامة.

هدف البحث إلى التنبؤ بما إذا كان فهم الاقتصاد السلوكي الأكثر دقة لصنع القرار البشري يمكن أن يحسن السياسات البيئية لتعزيز السلوك الأكثر اخضراراً، والتفكير بشكل نقدي في طبيعة الأدوات التي يمكن استخدامها. مع التركيز على تحليل سلوكيات المستهلك الألماني والمواقف البيئية واستخدام الرؤى السلوكية والاقتصادية لتوعية المجتمع الألماني بمخاطر تغير المناخ وتحفيزه نحو المزيد من الاستدامة.

توصل البحث إلى أن تغيير السلوك البشري لمكافحة أزمة المناخ يتطلب منظوراً أكثر تمايزاً من النظرية الاقتصادية التقليدية أو النهج القانوني البحث. كما يمكن للأدوات البيئية السلوكية أن تقدم مساهمة كبيرة في سد الفجوة بين النظرية والسلوك الفعلي في السياسة البيئية، حيث يمكن تنفيذ التنبيهات الخضراء لتعزيز السلوك الأخضر بشكل طوعي دون تقييد للمستهلكين.

2. Sunstein, Cass R. 2013. **“Behavioral Economics, Consumption, and Environmental Protection.”** Regulatory Policy Program Working Paper RPP-2013-19. Cambridge, MA: Mossavar-Rahmani Center for Business and Government, Harvard Kennedy School, Harvard University.

الاقتصاد السلوكي، الاستهلاك، وحماية البيئة

استعرضت الدراسة التدخلات السلوكية التي يمكن القيام بها للتأثير بسلوكيات المستهلك. فقد أظهر علماء الاقتصاد السلوكي أن المستهلكين قد يتجاهلون ما سيحدث في المدى الطويل ويظهرون التفاؤل غير الواقعي ويتجاهلون

الصفات غير الظاهرة ويتصفون بالمماثلة ويصدرون الأحكام الخاطئة حول الاحتمالات. علاوة على ذلك، فإن بنية الاختيار، التي تُفهم على أنها الخلفية الاجتماعية التي يتم اتخاذ القرار ضمنها، يمكن أن يكون لها عواقب كبيرة على كل من قرارات الاستهلاك والنتائج البيئية. قد يكون للتغيرات الصغيرة في البنية الأساسية تأثير كبير على سلوك المستهلك، وربما أكبر من الحوافز الاقتصادية الهامة. قد تتضمن هذه التغيرات الإفصاح والتحذيرات والقواعد الافتراضية واستخدام المعايير الاجتماعية. في مجال حماية البيئة، تتطوي التدخلات غير السعرية (بما يحافظ على حرية الاختيار) على إمكانات كبيرة.

3. Zandstra, Elizabeth H; Miyapuram, Krishna P; Tobler, Philippe N (2013).

Understanding consumer decisions using behavioral economics. In:

Chandrasekhar Pammi, V S; Narayanan, Srinivasan. Decision Making – Neural and Behavioural Approaches. Amsterdam: Elsevier, 197–211.

فهم قرارات المستهلك باستخدام الاقتصاد السلوكي

هدفت الدراسة لتطوير تطبيق جديد في الاقتصاد السلوكي وهو الاستهلاك المستدام عبر اجراء دراسة ميدانية لاختبار ما إذا كنا نستطيع زيادة القيمة المدركة لمنفعة بيئية باستخدام اتصال مخصص، أي تغيير طريقة تأطيرها. كما قامت الدراسة باختبار فيما إذا كان بإمكاننا تعزيز القيمة المجردة "الخضراء" طويلة الأمد للمنتج من خلال التعبير عنه باعتباره منفعة ملموسة على المدى القصير.

توصي الدراسة بأن تركز الابحاث المستقبلية على التكامل العصبي للمنافع الحالية والفوائد البيئية اللاحقة. وحتى الآن من غير الواضح ما إذا كانت المنافع البيئية اللاحقة تتم معالجتها بنفس الطريقة التي تتم بها معالجة المنافع الأولية وما إذا كان الإثنان قد دمجا بالفعل في وحدة معالجة منفعة واحدة في الدماغ. إذا كانت هذه هي الحالة، فإن المقايضات بين المنافع الأولية المباشرة والمؤجلة للبيئة ستكون حقيقية، وسيكون المرء أكثر ثقة في أنه يمكن لإحدى

المنافع أن تحل محل الأخرى. ومن الأهمية بمكان إجراء الدراسات لتحسين ربط استجابات الدماغ بالقرارات الحقيقية، وهناك حاجة واضحة لإجراء دراسات طويلة الأمد للاختيار والاستهلاك المتكرر.

4. Sunstein, Cass R. and Reisch, Lucia A., **Greener by Default** (2018). Forthcoming in Trinity Law Review , Harvard Public Law Working Paper No. 18-10.

أكثر إضراراً عبر الخيار الافتراضي

قام الباحثان في هذه الدراسة بتقويم دور هندسة الاختيار والخيارات الافتراضية الخضرء باعتبارها قد تكون أداة أكثر فعالية لتغيير النتائج والتأثير بسلوك المستهلك من الحوافز الاقتصادية التقليدية وذلك بسبب التحيزات السلوكية للمستهلك (مثل الجمود والمماثلة- التفاضل المفرط- النفور من الخسارة) مع وجود خيارين محتملين أمام مهندسي الخيارات الأول هو الدعوة إلى الاختيار النشط (واتخاذ خطوات لإعلام المستهلكين في هذه العملية). والثاني هو تقويم التكاليف والفوائد واختيار القاعدة الافتراضية على أساس التقويم.

تخلص الدراسة إلى تأييد الخيارات الافتراضية الخضرء، لكن عندما يفترض مهندسو الاختيار إلى المسوغات الكافية فإن الاختيار النشط، مصحوباً ببعض التنبيهات الأخرى والمعلومات ذات الصلة، سيكون أفضل من الخيارات الافتراضية.

5. Kiełczewski, D., Poskrobko, T., & Matel, A. (2017). **Choice Architecture in Sustainable Consumption Policy**. Optimum. Studia Ekonomiczne, (5 (89)), 36-50.

بنية الاختيار في سياسة الاستهلاك المستدام

الغرض من هذه الدراسة هو البحث في استخدام بنية الاختيار (التي تستند على استخدام أدوات ما يسمى بالتنبيه التي تشكل تغييراً في سياق عملية صنع القرار للمستهلك) في تشجيع الاستهلاك المستدام من خلال التأثير على سياق القرارات للأفراد والأسر. تستخدم الورقة طريقة التحليل الأدبي النقدي.

أظهرت نتائج الدراسة وجود كمية كبيرة من الأدلة التجريبية على إمكانية تطبيق بنية الاختيار في عملية تعزيز الاستهلاك المستدام، وقد أدى هذا إلى استنتاج مفاده أن الأدوات السلوكية لزيادة الاستهلاك المستدام يمكن أن تكمل الأدوات التقليدية، بما في ذلك التأثيرات المباشرة، بدلاً من اعتبارها بديلاً عنها.

6. Romano, A., & Sotis, C. (2021). **Odi et Amo: A nudge to reduce the consumption of single-use carrier bags.** Waste Management, 120, 382–391.

تنبيه لتقليل استهلاك الأكياس ذات الاستخدام الواحد

يوضح البحث أنه من الممكن تقليل استهلاك الأكياس أحادية الاستخدام دون فرض تكاليف إضافية على عملاء السوبر ماركت. يستغل الباحثون حقيقة أن الأشخاص الذين يتسوقون في منطقة معينة من المحتمل أن يكون لديهم تفضيلات متجانسة في أبعاد معينة (على سبيل المثال الفرق الرياضية). طُبِّق تدخل بسيط في سوبر ماركت في إيطاليا: عندما يشتري عميل السوبر ماركت كيساً بلاستيكياً أحادي الاستخدام، يتبرع بمبلغ صغير لمؤسسة ينظر إليها عملاء السوبر ماركت بشكل سلبي. وعندما لا يشتري العميل الكيس، يتم التبرع بالمبلغ نفسه لجمعية ينظر إليها بشكل إيجابي من قبل عملاء السوبر ماركت "مؤسسة خيرية". تظهر النتائج أن هذا التدخل يؤدي إلى انخفاض كبير في استهلاك الأكياس دون فرض تكاليف مالية على عملاء السوبر ماركت.

7. كلش، سامية. (2022) **عقلنة استهلاك الطاقة من وجهة نظر الاقتصاد السلوكي في سورية.** رسالة ماجستير

في الاقتصاد. كلية الاقتصاد، جامعة دمشق. دمشق.

يدرس البحث استهلاك الطاقة في سورية من منظور الاقتصاد السلوكي، حيث يقدم نظرة شاملة عن علم الاقتصاد السلوكي ثم ينتقل للنظر في تفسير الاقتصاد السلوكي لاستهلاك الطاقة، فجوة (القيمة-الفعل) والاستدلالات الإدراكية

التي تجعل الأفراد ينحازون عن الاستخدام الكفؤ للطاقة، وأخيراً يدرس البحث مشكلة الطاقة الكهربائية في سورية وكيف يختلف سلوك المواطنين عن السلوك الذي تفرضه النظريات التقليدية. يهدف البحث لاستخدام أدوات الاقتصاد السلوكي لإعطاء عدد من التوصيات لزيادة كفاءة استخدام الطاقة الكهربائية في سورية.

ما يميز هذا البحث عن الدراسات السابقة هو أنه الدراسة الأولى من نوعها التي تستخدم أدوات الاقتصاد السلوكي للتحويل نحو الاقتصاد الصديق للبيئة في سورية عبر تصميم تجربة حقيقية على أرض الواقع والتوصل لنتائج فعلية لتقليل استهلاك المنتجات البلاستيكية عبر التنبيهات السلوكية.

فرضيات الدراسة:

1. تعد مدرسة الاقتصاد السلوكي مدرسة مستقلة عن باقي المدارس الاقتصادية.
2. يوجد تأثير ايجابي لأدوات الاقتصاد السلوكي في فئة الشباب السوري.

منهج الدراسة:

ستعتمد الدراسة على **المنهج الوصفي التحليلي** فيما يخص استعراض أدوات الاقتصاد السلوكي ومقارنتها مع المدارس الاقتصادية الأخرى، حيث ستجمع البيانات الثانوية المتعلقة بمشكلة البحث المدروسة من مجموعة من المراجع والدراسات والأبحاث بما يخدم الإطار النظري والتأصيل العلمي للبحث. كما ستعتمد على **المنهج شبه التجريبي** لاختبار الفرضية المقترحة، حيث سيقوم الباحث بجمع البيانات الأولية من خلال إجراء الدراسة الميدانية التي ستعتمد على تصميم تجربة حقيقية ومن ثم تحليل البيانات بغرض الوصول إلى نتائج علمية قيمة وتفسيرات منطقية صادقة.

مجتمع البحث وعينته:

مجتمع البحث طلاب جامعة دمشق، بينما ستختار عينة عشوائية من طلاب جامعة دمشق للحصول على البيانات الضرورية لاختبار فرضيات البحث.

مفاهيم ومصطلحات البحث:

الاقتصاد السلوكي (Behavioral economics): أسلوب تحليل اقتصادي يطبق الرؤى النفسية على السلوك البشري لشرح عملية صنع القرار الاقتصادي. يدرس الاقتصاد السلوكي آثار العوامل النفسية والمعرفية والعاطفية والثقافية والاجتماعية في قرارات الأفراد أو المؤسسات، وكيف تتحرف هذه القرارات عن تلك التي تنطوي عليها النظرية الاقتصادية الكلاسيكية.

الاستهلاك الصديق للبيئة (Environmentally friendly consumption): هو شكل من أشكال الاستهلاك يتوافق مع حماية البيئة الحالية والأجيال القادمة.

الأبوية التحررية (Libertarian paternalism): هو نهج يحافظ على حرية الاختيار ولكنه يسمح لكل من المؤسسات الخاصة والعامة بتوجيه الناس في الاتجاهات التي من شأنها تعزيز رفاهيتهم.

التنبيه (Nudge): مفهوم في العلوم السلوكية والنظرية السياسية والاقتصاد السلوكي الذي يقترح التعزيز الإيجابي والاقتراحات غير المباشرة على أنه وسيلة للتأثير في سلوك واتخاذ القرارات من المجموعات أو الأفراد.

بنية الاختيار (Choice architecture): هو تصميم طرق مختلفة يمكن من خلالها عرض الخيارات على المستهلكين، وتأثير هذا العرض في عملية صنع القرار للمستهلك.

الخيار الافتراضي (default option): من بين مجموعة الخيارات التي يختارها العملاء، الخيار الافتراضي هو الخيار الذي سيحصل عليه العميل إذا لم يفعل شيئاً.

الفصل الأول: الاقتصاد السلوكي: مدرسة رائدة بين المدارس الاقتصادية؟

- المبحث الأول: التطور التاريخي لأفكار الاقتصاد السلوكي
- المبحث الثاني: المستهلك بين العقلانية المطلقة والعقلانية المقيدة
- المبحث الثالث: هل نظريات الاقتصاد السلوكي ابتكار جديد؟

مقدمة الفصل الأول:

يسعى الاقتصاد السلوكي إلى تقديم وصف دقيق لاتخاذ القرارات البشرية بدافع من الرغبة في تحسين القوة التفسيرية والتنبؤية للنماذج الاقتصادية. تنظر النظرية الاقتصادية السائدة إلى المستهلكين على أنهم يتصرفون بعقلية واحدة للسعي لتحقيق المصلحة الذاتية. وفقاً لنظرية النيوكلاسيك للفاعلين الاقتصاديين العقلانيين، يتخذ الأشخاص قراراتهم بناءً على تعظيم المنفعة المتوقعة. أي أن الأشخاص يتصرفون كما لو كانوا مجهزين بقدرات غير محدودة من المعرفة والوقت ومعالجة المعلومات.

واجهت هذه النظرة التقليدية تحديات من علم النفس تشير إلى أن الدوافع المعرفية والعاطفية والاجتماعية هي الدافع الحقيقي وراء اتخاذ القرارات الاقتصادية. تاريخياً، باعتباره فرعاً للاقتصاد كان الاقتصاد السلوكي رائداً في مراجعة النظرية الاقتصادية السائدة باستخدام رؤى من علم النفس حول الآليات التي تقوم عليها عملية صنع القرار.

يرتكز مجال الاقتصاد السلوكي على تخفيف هذا الافتراض الأساسي الذي تستند إليه نظرية الاقتصاد الجزئي - العقلانية المطلقة للفاعلين الاقتصاديين - لدراسة مجموعة العوامل الاجتماعية والاجتماعية والعاطفية التي تؤثر في القرارات الاقتصادية للأفراد والجماعات.

سيتم في هذا الفصل القيام بتأصيل نظري تاريخي لأفكار الاقتصاد السلوكي ومقارنة تلك الأفكار مع

النظرية الاقتصادية السائدة ومعرفة مكانتها بين النظريات الاقتصادية.

المبحث الأول: التطور التاريخي لأفكار الاقتصاد السلوكي

1. تمهيد:

يوصف صعود علم الاقتصاد السلوكي في بعض الأحيان بأنه ثورة فكرية ضمن النظرية الاقتصادية، لكن وبالعودة لتاريخ الفكر الاقتصادي، يخلص البعض إلى أن منهجية الاقتصاد السلوكي تعيد التفكير الاقتصادي إلى الطريقة التي بدأ بها مع آدم سميث، واستمر خلال زمن إيرفينغ فيشر وجون ماينارد كينز في الثلاثينيات. فيما يعتبر بعض المفكرين أن الاقتصاد السلوكي ما هو إلا عودة بأسلوب التفكير الاقتصادي إلى سكوته الصحيحة للتعبير عن الظواهر الاقتصادية الحقيقية وتفسيرها والتنبؤ بها.

نقوم في هذا المبحث بمراجعة التطور التاريخي لأفكار الاقتصاد السلوكي بدءاً من الجيل الأول المؤسس وصولاً للجيل الحالي.

2. البدايات:

قبل تطور الاقتصاد الكلاسيكي، كان هناك علاقة وثيقة بين علم النفس والاقتصاد. اقترحت نظرية آدم سميث للمشاعر الأخلاقية الأسس النفسية والفلسفية للسلوك الإنساني، حيث رسم سميث رؤية للحكم الفردي واتخاذ القرارات تذكرنا بالمنهج الحديثة للموضوع والمكتوبة في القرن الحادي والعشرين، وبالتالي اعتبرها بعض المؤلفين مثالاً مبكراً على الاقتصاد السلوكي¹. كتب الفيلسوف النفعي جيريمي بنتام أن على الناس أن يرغبوا في أشياء تزيد من فائدتهم². بعد ذلك، أعاد تطور النظرية الكلاسيكية تشكيل علم الاقتصاد إلى علم مصمم لاستنتاج السلوك من افتراضات حول الفاعلين الاقتصاديين. كان "العقل البشري"، الإنسان العقلاني، هو الافتراض الرئيسي الذي تقوم عليه النظرية الكلاسيكية. بقيت الحالات الداخلية للفاعلين الاقتصاديين (مثل التفضيلات والمعتقدات

¹ (Geiger, 2017)

² (Bentham & Bingham, 1824)

والعواطف) ثابتة، وبالتالي افترضوا العقلانية وتعظيم المنفعة مع إمكانية الوصول الكامل إلى المعلومات حول خياراتهم. كان يُعتقد أن الإجراءات الموضوعية أو الاستجابات السلوكية للأفراد علامات على التفضيلات الداخلية التي تقود القرارات. وهكذا، فإن الاقتصاد الكلاسيكي قام بنمذجة سلوك المستهلك دون النظر صراحة في القوى النفسية التي تدفع السلوك. اعتُبر شراء المستهلك علامة مطلقة للتفضيل، وطُورت نظرية القرار جنبًا إلى جنب مع الاقتصاد الكلاسيكي الخالي من أي حساب للحالات أو العواطف الفرعية.

في بداية القرن العشرين، بدأ هذا الارتباط بين علم الاقتصاد وعلم النفس بالضعف، حيث بدأ الاقتصاديون في الخروج عن علم النفس: ما بدأه فيلريدو باريتو وآخرون اكمله جون هيكس وبول صامويلسون وآخرون في ثلاثينيات وأربعينيات القرن العشرين.³

في المقابل وفي الفترة نفسها، أشار جون ماينارد كينز في نظريته العامة إلى أن التقلبات الاقتصادية تعتمد على عوامل جانب الطلب التي تتضمن القانون النفسي الأساسي الذي يقوم عليه الميل الحدي للاستهلاك ونفقات الاستثمار التي بدورها حساسة لكل من "الغرائز الحيوانية"⁴ و"مسابقة الجمال"⁵.

بحلول الخمسينيات من القرن الماضي تم اكتشاف بعض الحالات الشاذة في المحاكمة العقلانية واتخاذ القرارات في الدراسات التجريبية وتحدي الافتراضات الكلاسيكية⁶.

يعتقد مؤرخون مختلفون أن الاقتصاد السلوكي بدأ في الخمسينيات وأوائل الستينيات في جامعتين أمريكيتين مختلفتين - معهد كارنيجي للتكنولوجيا (جامعة كارنيجي ميلون الآن) وجامعة ميشيغان. كان هذا النوع من الاقتصاد بلا اسم في البداية، أو في بعض الأحيان يطلق عليه الاقتصاد النفسي أو علم النفس الاقتصادي. إلى أن أصبح في نهاية المطاف معروف باسم الاقتصاد السلوكي⁷.

³ (Geiger, 2017)

⁴ الغرائز الحيوانية هي مصطلح استخدمه جون كينز في كتابه الصادر عام 1936 "النظرية العامة للتوظيف والفائدة والمال" لوصف الغرائز والميول والعواطف التي تؤثر ظاهريًا على السلوك البشري وتوجيهه.

⁵ مفهوم طوره جون ماينارد كينز وقدم في الفصل 12 من عمله، النظرية العامة للتوظيف والفوائد والمال (1936)، لشرح تقلبات الأسعار في أسواق الأسهم.

⁶ (Rehman, 2016)

⁷ (Hosseini 2011, p978)

فيما يتعلق بمصطلح "علم الاقتصاد السلوكي"، تبين إحدى الدراسات⁸ أن كينيث بولدينج وهارولد جونسون استخدموا مصطلح "الاقتصاد السلوكي" لأول مرة في ورقاتهم لعام 1958، بينما هنالك الكثير ممن أسسوا لفكر الاقتصاد السلوكي عرفوا بالجيل الأول من رواد الاقتصاد السلوكي تمييزاً لهم عن الجيل الثاني الذي ساهم ببلورة المفاهيم والأدوات (بعض المراجع تصنف فكر الاقتصاد السلوكي إلى قديم وجديد).

3. الاقتصاد السلوكي "القديم" (الجيل الأول):

من أوائل الممثلين البارزين للاقتصاد السلوكي "القديم" هو عالم النفس الاقتصادي جورج كاتونا (George Katona 1901– 1981). قدم كاتونا - الذي تم تجاهله من قبل أغلب مؤرخي الفكر الاقتصادي - مساهمات كبيرة في الاقتصاد السلوكي "القديم". ففي رأي الاقتصادي الألماني بوخارد سترومبيل (Bukhard Strumpel 1935 – 1990) كان كاتونا والد الاقتصاد السلوكي. ووفقاً لروبرت برات جونيور (Robert Pratt)، "جميع الأبحاث تقريباً في مجال الاقتصاد السلوكي هي نتاج عمل رائد قام به جورج كاتونا وزملاؤه في مركز الأبحاث والمسح بجامعة ميشيغان".⁹

يعد كاتونا من أوائل من دافع عن التقارب بين الاقتصاد وعلم النفس. حيث قام في المقام الأول بتسمية أبحاثه "الاقتصاد النفسي" ولكنه استخدم أيضاً مصطلح الاقتصاد السلوكي. استخدم كاتونا استبياناً لفهم سلوك الاقتصاد الكلي وتفسيره وخاصة نفقات الاستهلاك وكانت طريقته مستقلة تماماً عن نماذج الاختيار العقلاني (Rational Choice) وبالكاد تحمل إشارة إليها.¹⁰

يناقش كاتونا ثلاثة أسباب تجعل علم الاقتصاد السلوكي يجمع بين علم الاقتصاد وعلم النفس. هذه الأسباب الثلاثة هي: (1) يهتم الاقتصاد السلوكي بتصرفات صناع القرار الاقتصادي، ويعمل في أدوارهم على أنهم مستهلكون وعمال ورجال أعمال. كما أوضح ريتشارد كورتين¹¹، فإن هذا يعني أن: "تحليل السلوك في

⁸ (Angner & Loewenstein, 2012)

⁹ (Heukelom, 2014)

¹⁰ (Hosseini, 2011)

¹¹ (Curtin, 2016)

مواقف اختيارهم يتطلب تكامل السوابق النفسية للسلوك الاقتصادي مثل الدوافع والمواقف والتوقعات". (2) يؤكد الاقتصاد السلوكي على دراسة عملية صنع القرار بدلاً من الآثار الاقتصادية للسلوك البشري. (3) إن منهج الاقتصاد السلوكي عملي مع منهجية استقرائية.

في الواقع كانت تلك سمة من سمات الممثلين الآخرين للاقتصاد السلوكي "القديم" حيث لم تؤخذ النظرية الاقتصادية السائدة باعتباره نقطة انطلاق، وبدلاً من ذلك بنيت نظرية بديلة من نقطة الصفر من خلال جمع الأدلة التجريبية (تماماً مثل الأعمال الاصلية لسايمون).

طرح هيربيرت سايمون (Herbert Simon 1916–2001) الأفكار الأساسية التي وجهت الاقتصاد السلوكي، وساهم عمله في المجالات الأخرى بشكل كبير في النهج السلوكي للتحليل الاقتصادي. وفر وصف سايمون للعقلانية المحدودة أو المقيدة في منتصف الخمسينيات نقطة الانطلاق للاقتصاد السلوكي وكان السبب الرئيسي وراء حصوله على جائزة نوبل عام 1978. حيث طور نظرية العقلانية المحدودة لشرح كيف يسعى الناس إلى الرضا بدلاً من تعظيم المنفعة كما تتبأت الاقتصاديات الكلاسيكية.¹²

من خلال بحثه الصادر عام 1955 بعنوان "نموذج سلوكي للاختيار العقلاني"، بحث هيربيرت سايمون في مسألة ما إذا كانت القرارات العقلانية ممكنة في ظل محدودية المعلومات والقدرات الإدراكية المحدودة. نقد سايمون منهج الاختيار العقلاني (Rational Choice) وطرح منهجاً بديلاً: نظراً لأن عقلانية الفرد محدودة، يجب التخلي عن مفهوم "المثالية" (optimization) لصالح "الرضا" (satisficing).

على النقيض من الفاعل الاقتصادي الذي (1) يأخذ كل المعلومات المتاحة في الاعتبار، (2) يقوم كل خيار ممكن من خلال مجموعة متناسقة من التفضيلات، و (3) يقوم في النهاية بالاختيار الأمثل (تعظيم المنفعة على سبيل المثال)، الجهات الفاعلة محدودة العقلانية عند سايمون: يجب عليهم أولاً البحث عن الخيارات ثم الاختيار بعد ذلك بمجرد العثور على بديل يرضي مستويات الطموح لديهم بدرجة كافية. ثم يتوقف البحث على الرغم من أن مجموعة البدائل التي نظر فيها حتى هذه النقطة من المحتمل أن تكون غير مكتملة. يختلف هذا

¹² (Simon, 1955)

النمط من السلوك عن الاستفادة المثلى من جميع البدائل باستخدام جميع المعلومات المتاحة. وبالتالي، صاغ سايمون فكرة العقلانية "الإجرائية" لتمييز مفهومه عن العقلانية "الحقيقية" المستخدمة في الاقتصاد.¹³

اعتقد سايمون أنه لا يمكن تحسين عملية صنع القرار الاقتصادي دون فهم أفضل لسلوك الإنسان، ما دفعه إلى تخصيص الكثير من حياته المهنية لعلم النفس. اعتبرت الدراسات المخبرية لعلم النفس والاقتصاد ذات أهمية كبيرة كما أوصى بالعمل في علم الاجتماع لإبلاغنا بالمعلومات التي من المحتمل أن تكون متوفرة في الذاكرة في الوقت الذي نتخذ فيه قراراتنا وما هي الاحتياجات والرغبات التي من المحتمل أن تكون بارزة. أخيراً، نظراً لإيمانه بأهمية الدراسات على المستوى الجزئي، أوصى سايمون أيضاً بإجراء المزيد من دراسات الحالة للحصول على معالجة أفضل لاتخاذ القرارات الفعلية وأعرب عن أسفه لوجود عدد صغير جداً منها.¹⁴

على الرغم من أن سايمون حصل على جائزة نوبل في عام 1978، فإنه ترك علامة مميزة صغيرة على التطورات المعاصرة. على العكس من ذلك، بينما كتب سايمون في العقلانية المحدودة أو المقيدة، نمت التوقعات العقلانية في الفترة نفسها لتصبح المعيار في النماذج الاقتصادية. بحلول الوقت الذي حصل فيه على الجائزة، كان سايمون يشعر بخيبة أمل حيث ترك قسم التنظيم الصناعي المرتبط بالاقتصاد في جامعة كارنيجي ميلون لعلم النفس.¹⁵

بحلول الستينيات من القرن الماضي، تقدمت الثورة المعرفية في علم النفس إلى دراسة الدماغ على أنه وحدة لمعالجة المعلومات، مما أدى إلى تحويل التركيز إلى نمذجة صنع القرار وآلياته الأساسية.

إن حقيقة أن سايمون لم يطرح نموذجاً معيارياً أدى بالعديد من الاقتصاديين إلى تجاهل الكثير من أعماله. كانت تحليلاته دائماً موحية للغاية وغالباً ما تكون تحليلات مقنعة نسبياً للسلوك المعقد، ولكنها لم تتضمن اختبارات محددة للظواهر المعزولة (مثل تلك التي قام بها ثالر والاقتصاديون التجريبيون). يؤكد باحثون على أفكار سايمون والآثار المترتبة عليها بالنسبة للاقتصاد، ومع ذلك، فإن ممثلي الاقتصاد السلوكي "القديم" أصبحوا الأقلية مقارنة بـ ممثلي الاقتصاد السلوكي "الجديد" المهيمن الذي طوّر من خلال نتائج دراسات كانيان

¹³ (Simon, 1986)

¹⁴ (Schwartz, 2002)

¹⁵ (Geiger 2017, P558)

وتفكيرسكي في أواخر السبعينيات وأوائل الثمانينيات، التي تطورت أكثر في العقود اللاحقة. يشير ممثلو الاقتصاد السلوكي "الجديد" إلى سايمون بشكل طفيف، إذا فعلوا ذلك فغالبًا ما يقدمون الفضل له في تقديم فكرة (وليس مفهوم) الاقتصاد السلوكي، في حين تشير معظم الأعمال فقط إلى كانيمان وتفكيرسكي¹⁶.

4. الاقتصاد السلوكي "الحديث" (الجيل الثاني):

ناقش دانييل كانيمان (Daniel Kahneman) وآموس تفكيرسكي (Amos Tversky 1937–1996) في سبعينيات وثمانينيات القرن العشرين فكرة أنه على الرغم من أن الأفراد العقلانيين يجب أن يلتزموا بالنظريات المعيارية للمنطق وحساب المنفعة المتوقعة في عملية صنع القرار، فإن هؤلاء الأفراد في الواقع ينحرفون بشكل منهجي عن هذه المعايير. تأثر كانيمان وتفكيرسكي كان واضحاً من خلال تعاون بدأ عام 1969 واستمر حتى وفاة تفكيرسكي عام 1996 نتج عنه إحدى وعشرون ورقة بحثية.¹⁷

ساهم كانيمان وتفكيرسكي في تقديم ثلاثة أعمدة هامة يستند عليها الاقتصاد السلوكي اليوم في المناقشة حول العقلانية البشرية والحكم والاختيار. (1) أولاً من خلال نظرية "الاستدلال والتحيزات" (heuristics and biases) قام العالمان بدراسة كيفية تنفيذ الأحكام في ظل عدم اليقين، وتحدياً بشدة فكرة الفاعلين الذين يحيطون بجميع المعلومات المتاحة. مع تأثيرات التأطير، أظهر كانيمان وتفكيرسكي أن القرارات تعتمد على السياق وفي بعض الأحيان على صياغة المشكلة. وبالتالي، فقد طعنوا في المبادئ الأساسية للعقلانية الكلاسيكية.¹⁸

تقول نظرية الاستدلال والتحيزات إن الناس لا يستخدمون النظريات المعيارية للاحتتمالات والمنطق لاتخاذ القرارات في ظل عدم اليقين، ولكن بدلاً من ذلك تعتمد قراراتهم على عدد من الاستدلالات التي تؤدي في بعض الأحيان إلى انحرافات منهجية. في التعريف الذي يتم الاستشهاد به في كثير من الأحيان، توضح نظرية الاستدلال والتحيزات أن الناس يعتمدون على عدد محدود من المبادئ الاسترشادية التي تقلل المهام المعقدة

¹⁶ (Geiger, 2017)

¹⁷ (Heukelom, 2014)

¹⁸ (Tversky & Kahneman, 1974)

المتتمثلة في تقويم الاحتمالات والتنبؤ بالقيم إلى عمليات حكمية أبسط. بشكل عام، الاستدلالات مفيدة للغاية ولكنها تؤدي في بعض الأحيان إلى أخطاء شديدة. أكد كانيمان وتفيرسكي على أهمية بعض الاستدلالات (مثل التمثيل والتوافر والرسو التي سنناقشها لاحقاً)¹⁹. لكن هذا لا يعني أن تبقى نظرية الاستدلال والتحيز محصورة في هذه الاستدلالات القليلة، حيث لا يوجد هناك حد لعدد الاستدلالات التي يمكن اكتشافها في عقول البشر. وقد لخص الاستدلال والتحيزات للعديد من الانتهاكات للنماذج المعيارية التي وجدها كانيمان وتفيرسكي، وقدم قائمة من التفسيرات التي قد تسوغ تلك الانتهاكات.

(2) من ناحية أخرى، قدم كانيمان وتفيرسكي نقدًا قائمًا على أساس تجريبي أظهر أن نماذج الاختيار

العقلاني (RC) كانت وصفًا غير دقيق للسلوك الإنساني الفعلي²⁰.

(3) وأخيرًا قاما بدمج بعض هذه الأفكار في "نظرية التوقع (Prospect Theory): تحليل للقرار تحت

الخطر"، وهي ورقة بحثية نشرت عام 1979 تميزت بتحول التركيز بعيدًا عن مشكلات القرار الاحتمالي إلى

التحقيق في قدرة الأشخاص على التصرف وفقًا للنظرية المعيارية لنظرية المنفعة المتوقعة²¹.

غالبًا ما تقدم نظرية التوقعات على أنها مختلفة عن الاستدلال والتحيزات²². من المؤكد أن نظرية

التوقعات جلبت مختلف الاستدلالات إلى إطار شامل واحد. لكن الأساس كان ولا يزال هو فكرة أن البشر

يعتمدون على مجموعة من الاستدلالات لاتخاذ القرارات وأن استخدام أساليب الاستدلال هذه يؤدي أحيانًا إلى

انحرافات منتظمة عن القرار الصحيح من الناحية المعيارية. إذًا من الأفضل فهم نظرية التوقعات على أنها نسخة

موسعة من نظرية الاستدلال والتحيزات التي تركز على القرارات المالية ونظرية المنفعة المتوقعة²³.

على الرغم من أن كانيمان وتفيرسكي عارضوا نماذج الاختيار العقلاني (RC)، إلا أن نظرية التوقع

(PT) تشبه إلى حد كبير نظرية المنفعة المتوقعة الذاتية (Subjective Expected Utility). نقرر كلتا

¹⁹ (المرجع السابق)

²⁰ (Barberis, 2013)

²¹ (Kahneman, D. and A. Tversky 1979)

²² (كانيمان 2011)

²³ (Barberis, 2013)

النظريتين النتائج وتزنها للحصول على قيمة مركبة محددة - ويفترض من الأفراد اختيار الخيار ذي القيمة الأعلى. بالطبع، تختلف الافتراضات الأساسية بشكل كبير وغالبًا ما تكون نظرية التوقع (PT) أكثر نجاحًا في وصف السلوك الفعلي من نظرية المنفعة المتوقعة الذاتية وتوقعه (SEU) ²⁴.

في عام 2002، فاز كانيمان بجائزة نوبل في الاقتصاد لقيامه "بتكامل وجهات النظر من البحوث النفسية في العلوم الاقتصادية، ولا سيما فيما يتعلق بحكم الإنسان واتخاذ القرارات في ظل عدم اليقين" (الأكاديمية الملكية السويدية للعلوم). في الوقت نفسه، قوبلت أبحاث كانيمان وتفيرسكي بانتقادات كبيرة - ربما يمكن تفسير جزء منها من خلال نجاح وأثر كانيمان وتفيرسكي نفسه - كان الانتقاد الأكثر تكرارًا هو أن كانيمان وتفيرسكي اعتقدا أن الناس غير عقلانيين. كانت الحجة أنه إذا كان يمكن للبشر إرسال الناس إلى القمر وإعادتهم بأمان فلا يمكن أن يكونوا غير عقلانيين ²⁵.

وفي الجهة المقابلة كان انتقاد كانيمان وتفيرسكي للاقتصاد النيوكلاسيكي أقل حدة من انتقادات هيربرت سايمون الذي اعتبر أن الاقتصاد قد شرع في المسار الخاطئ تمامًا. بالنسبة إلى سايمون، كانت النظرية المعيارية للاقتصاديات النيوكلاسيكية (كما يفهمها) جامدة للغاية بعدم السماح بتحسين السلوك الأمثل، حيث يقول إن استخدام هذه النظرية المعيارية الثابتة على أنها توصيف لسلوك القرار الإنساني الفعلي سخيًا بشكل واضح ²⁶. في حين كان كانيمان وتفيرسكي يؤيدان نهج الاقتصاد النيوكلاسيكي وكانا يقصدان فقط اقتراح إجراء بعض التعديلات لتحسينه. على عكس سايمون، ناقش كانيمان وتفيرسكي أنه لا يوجد شيء خاطئ في نظرية الاقتصاديين لتعظيم المنفعة المتوقعة. كانت هذه هي النظرية المعيارية فقط، وليس وصفًا دقيقًا لسلوك الإنسان الملاحظ بالفعل. لا يحتاج الاقتصاديون إلى التخلي عن نظرية تعظيم المنفعة المتوقعة، ولكن بدلاً من ذلك، ينبغي عليهم البحث عن نظير وصفي مناسب لهذه النظرية المعيارية ²⁷.

²⁴ (Barberis, N. C. 2013)

²⁵ (Heukelom, 2014)

²⁶ (Simon, 1986)

²⁷ (Kahneman & Tversky, 1990)

وهكذا، لم يكن كانيمان وتفيرسكي يحاولان الانتقال عبر الحدود بين علم النفس والاقتصاد ليصبحا خبراء اقتصاديين والمساهمة في الاقتصاد. ما كانوا يعتزمون القيام به كان تغيير حدود الاقتصاد-علم النفس بحيث يصبح عملهم جزءاً من العلوم السلوكية نفسها²⁸.

لم يكن عمل سايمون ولا عمل كانيمان وتفيرسكي بالفعل اقتصاداً سلوكياً. لقد وضعوا الأسس، لكن لم يكن كذلك حتى طبقت رؤاهم الحقيقية من قبل الباحثين، حيث أصبح BE حقاً مجالاً خاصاً²⁹.

يرى كانيمان أن بدايات الاقتصاد السلوكي كانت في السبعينيات في أعمال ريتشارد ثالر، الذي أخذ ما كان كانيمان وتفيرسكي قد وضعاه ودمجاه في النماذج الاقتصادية القياسية لتحليل الآثار المترتبة. قد تكون إحدى أهم المعالم في هذا الصدد هي "نحو نظرية إيجابية لاختيار المستهلك" (1980). على الرغم من أن هذه كانت خطوة مهمة ومثالاً مبكراً على الاقتصاد السلوكي، فإنه ليس دقيقاً تماماً ذكر أن هذا هو أصل الاقتصاد السلوكي عمومًا. كان أصل ما يُشار إليه أحياناً في الأدبيات باسم الاقتصاد السلوكي "الجديد"³⁰.

5. ريتشارد ثالر وازدهار الاقتصاد السلوكي:

تتلخص إسهامات ريتشارد ثالر (Richard Thaler)³¹ في تشكل مفاهيم الاقتصاد السلوكي في أربعة محاور.

1.5. توثيق الحالات الشاذة في النماذج الاقتصادية التقليدية لسلوك المستهلك.

من خلال ورقة منشورة عام 1980 وصف ثالر أثر الهبة (the endowment effect) لأول مرة -وهو الأكثر شهرة في الحالات الشاذة التي درسها- من خلال عدة تجارب أولها حينما سأل المشاركين في الاستطلاع عن المبلغ الذي سيكونون على استعداد لدفعه لنقليل احتمالية وفاتهم خلال العام المقبل بمقدار 0.1%، وأيضاً كم يطلبون من المال من أجل قبول ارتفاع احتمالية وفاتهم بمقدار 0.1%. عند مراجعة الإجابات لاحظ ثالر أن

²⁸ (Heukelom, 2014)

²⁹ (Geiger, 2017)

³⁰ (Sent, 2004)

³¹ استاذ الاقتصاد والعلوم السلوكية في جامعة شيكاغو الأمريكية والحائز على جائزة نوبل في العلوم الاقتصادية عام 2017

المبلغ الذي كان الأفراد على استعداد لدفعه لتقليل احتمالية الوفاة أقل بكثير من المبلغ الذي يطلبونه من أجل قبول زيادة في هذا الاحتمال، على الرغم من أن النظرية الاقتصادية التقليدية توقعت أن المبلغين يجب أن يتساووا تقريباً³².

النتيجة التي توصل لها في تلك الدراسة أن المبلغ الذي يكون الناس على استعداد لدفعه مقابل شيء ذي قيمة اقتصادية أقل بكثير من المبلغ الذي هم على استعداد لقبوله من أجل التخلي عن ذلك الشيء. في نفس الورقة وثّق ثالر وجود حالة شاذة أخرى وهي **أثر التكاليف الغارقة** (sunk costs) التي تصف ميل الفرد للاستمرار في الخيار إذا كان قد استثمر بالفعل الوقت أو الجهد أو المال فيه، سواء كانت التكاليف الحالية تفوق المنافع أم لا.

الشذوذ الآخر هو **انتهاك النماذج التقليدية للبحث والتسوق**. على سبيل المثال، المتسوق مستعد للبحث في جميع أنحاء المدينة لتوفير 5 دولارات على شيء بقيمة 25 دولارًا، ولكنه غير مستعد للبحث لتوفير 5 دولارات على شيء بقيمة 500 دولار.

هناك شذوذ آخر يتمثل في **الإغراء ومحدودية ضبط النفس**، وهو عدم قدرة الفرد على تنظيم عواطفه وأفكاره وسلوكه في مواجهة الإغراءات والدوافع³³. كل هذه الحالات الشاذة التي ناقشها ثالر لا تزال تناقش اليوم.

2.5. تطوير أطر ونماذج جديدة أكثر واقعية.

بعد أن قام ريتشارد ثالر بدور رئيسي في توثيق الحالات الشاذة لنماذج العقلانية المطلقة كان عليه أن يتحرك إلى الأمام وأن يتوصل إلى نموذج بديل، وقد أدرك ثالر أن مفتاح التقدم في الاقتصاد السلوكي هو أبحاث علماء النفس وتحديدًا كانيمان وتفيرسكي (عندما قرأ بحثهما المتعلق بنظرية التوقعات عام 1979 أصيب ثالر بالذهول

³² (Thaler, R. 1980)

³³ (ثالر, ر. سنشتاين, 2009)

حيث وجدها توفر الأساس لنماذج اقتصادية جديدة³⁴). وفعلاً على مدى العقود القليلة التالية كان أحد الأساليب الرئيسية التي اتبعتها الاقتصاديون السلوكيون لتطوير نماذج جديدة هو دمج الأفكار من مجال علم النفس المعروف باسم الحكم وصنع القرار (judgment and decision-making)، وخاصة من عمل كانيمان وتفيرسكي، إلى أطر النماذج الاقتصادية التقليدية.

لمعرفة تأثير ثالر في هذه النقطة، يمكن وضع نماذج الاقتصاد السلوكي في ثلاث فئات³⁵: نماذج حول التفضيلات الفردية؛ نماذج حول المعتقدات الفردية؛ ونماذج حول عملية اتخاذ القرارات الفردية.

فيما يتعلق **بنماذج التفضيلات الفردية** قام ثالر على سبيل المثال بتفسير أثر الهبة من خلال فكرة النفور من الخسارة الموجودة في نظرية التوقعات (أي فكرة أن الناس أكثر حساسية للخسائر المحتملة من المكاسب المحتملة)، عندما وجد ثالر أن متوسط المبلغ الذي يكون الأفراد على استعداد لدفعه للحصول على كوب ما أقل بكثير من متوسط المبلغ الذي يطلبونه من أجل التخلي عن نفس الكوب. فسّر ذلك بأن الأفراد ينظرون إلى الحصول على الكوب على أنه كسب والتخلي عنه على أنه خسارة. فيما أنهم أكثر حساسية للخسائر من المكاسب فسوف يطلبون المزيد من المال للتخلي عن الكوب أكثر من استعدادهم للدفع للحصول عليه³⁶. يعتقد اليوم معظم الاقتصاديين الذين درسوا الموضوع أن تأثير الهبات ظاهرة حقيقية ولايزال النفور من الخسارة هو التفسير الأبرز للتأثير³⁷.

وفيما يتعلق **بنماذج المعتقدات الفردية** فمنذ الأيام الأولى من حياته المهنية عمل ثالر على الأطر التي لا يكون فيها الأشخاص عقلانيين تماماً في معتقداتهم. على سبيل المثال في مقالاته حول الحالات الشاذة المالية حدد المعتقدات غير المنطقية باعتبارها السبب المحتمل (الأسهم ذات الخسائر السابقة لها متوسط عوائد مرتفع بسبب أنها أسهم لدى المستثمرين معتقدات متشائمة بشكل مفرط)³⁸

³⁴ (Barberis, N. 2018)

³⁵ (المرجع السابق)

³⁶ (Thaler, R. 1980)

³⁷ (Ericson, K. M. and A. Fuster 2014)

³⁸ (Benartzi, S. and R. H. Thaler 1995)

أما فيما يتعلق بنماذج عملية اتخاذ القرار كان لدى ثالر واحدة من أكثر أفكاره شهرة وهو مفهوم "المحاسبة العقلية" (mental accounting) (هي العملية أو النظام الذي تستخدمه الأسر لتتبع دخلها ونفقاتها) حيث يفترض ثالر أن الأفراد لديهم ميزانيات زمنية وفئوية: يجب أن يكون إجمالي النفقات على فترة زمنية معينة لا يتجاوز \$X؛ يجب ألا تتجاوز النفقات على الملابس على وجه الخصوص \$Xc؛ يجب ألا تتجاوز نفقات الترفيه \$Xe؛ وهلم جرا. إحدى نتائج هذا النظام هي أن المال غير قابل للاستبدال، أي لا يمكن استخدام الأموال الموضوعة في حساب الملابس لدفع تكاليف الترفيه والعكس صحيح^{39, 40}.

يُنظر إلى فكرة أن الأسر تستخدم نظم المحاسبة العقلية على أنها فكرة معقولة لكنها أثبتت صعوبة في دراستها حيث نفتقر إلى نموذج مطور بالكامل للمحاسبة العقلية، والبيانات اللازمة لاختبار مثل هذا النموذج ليست سهلة المنال. ومع ذلك في كثير من الأحيان تظهر أدلة جديدة تتفق مع المحاسبة العقلية⁴¹. صحيح أن الأطر التي وصفها ثالر لم تكن نموذجًا منظمًا بشكل كبير، إلا أن البديهيات الاقتصادية التي وضعها قبل عقود ظلت هي محور النماذج التي طورت اليوم.

3.5. البحث عن طرق لتحسين القرارات الاقتصادية للأفراد.

في تسعينيات القرن الماضي، كان ثالر أحد الاقتصاديين الذين أعربوا عن قلقهم من أن العمال الأمريكيين لا يدخرون ما يكفي للتقاعد. أحد الأساليب المعروفة لزيادة معدلات الادخار هو التسجيل التلقائي الذي بموجبه يسجل الموظف الجديد الذي ينضم إلى شركة تلقائيًا في خطة التقاعد، يمكنه ترك الخطة إذا اختار ذلك لكنه يحتاج إلى ملء نموذج للقيام بذلك⁴².

³⁹ (Thaler, R. 1999)

⁴⁰ (Thaler, R. 1985)

⁴¹ (Hastings, J. and J. M. Shapiro 2018)

⁴² (Thaler, R. 1994)

كان ثالر يدعم التسجيل التلقائي الذي لم يكن فعالاً لاعتماده على نطاق واسع، كان يشعر بالقلق من أن فعاليته قد تكون محدودة بسبب معدل الادخار الافتراضي المنخفض نسبياً الذي يستخدم عادة. واصل ثالر البحث عن طرق أخرى لتشجيع الادخار حيث توصل برفقة عالم الاقتصاد السلوكي الأمريكي بينارتي (Shlomo Benartzi) أنه لزيادة معدلات الادخار كان عليهم إيجاد طريقة للتغلب على عائقين نفسيين أمام الادخار. الأول هو النفور من الخسارة: لأن التوفير أكثر يعني تخفيضاً أو خسارة في الأجور التي يحتفظ بها على أنها سيولة وبالتالي فهو خيار غير جذاب للفرد. والثاني هو التحيز للوضع الحالي لأن الفرد يفضل المبلغ الحالي عن المبلغ المستقبلي.

توصل ثالر وبينارتي إلى خطة تدعى ادخر أكثر غداً (Save More Tomorrow) التي تحيد هذه التحيزات. عندما يسجل الموظف في خطة التقاعد فإنه يوافق على زيادة معدل ادخاره في المستقبل بمبلغ ثابت في كل مرة يتلقى فيها زيادة في الرواتب. لاحظ الباحثان شيئين أولاً، تكون الزيادة في الادخار في المستقبل وبالتالي نتخلص من التحيز للوضع الحالي. ثانياً، نظراً لأن الزيادات في الادخار مرتبطة بالزيادة في الرواتب فإن الموظف لا يواجه انخفاضاً في الأجور التي يحتفظ بها على أنها سيولة؛ وبالتالي نتخلص من تحيز النفور من الخسارة⁴³.

رأى ثالر في مثل تلك الخطط شيئاً أوسع من وسيلة لمساعدة الناس على توفير المزيد، لقد رأى مقاربة جديدة لمعالجة مشاكل السياسة بشكل عام تلك التي سماها الأبوية التحررية (نهج يدفع الأفراد نحو فعل عقلائي "الجزء الأبوي" ولكن دون اتخاذ أي أفعال دون الرجوع لهم "الجزء التحرري")⁴⁴.

انضم ثالر إلى الباحث الأمريكي كاس سنستين⁴⁵ لكتابة بعض الأوراق البحثية حول هذا الموضوع، وفي نهاية المطاف قاموا بتأليف كتاب حقق مبيعات كبيرة باسم التنبية (Nudge) الذي يعرفونه بأنه "أي جانب

⁴³ (Benartzi, S. and R. H. Thaler 1995)

⁴⁴ (Thaler, R. and C. Sunstein 2003)

⁴⁵ Cass Sunstein: باحث أمريكي في مجال القانون والاقتصاد السلوكي.

من جوانب تصميم الخيارات الذي يغيّر سلوك الأفراد بطريقة متوقعة من دون منع أي خيار أو إدخال تغيير كبير على حوافزهم الاقتصادية. ولكي يعد التدخل مجرد تنبيه يجب أن يكون من السهل وغير المكلف تجنبه⁴⁶.

لفت مفهوم التنبيه انتباه الحكومات في جميع أنحاء العالم، وعلى الأخص في بريطانيا التي أنشأت قسمًا حكوميًا يسمى فريق الرؤى السلوكية الذي حاول، بروح الأبوية التحررية، استخدام أفكار من العلوم السلوكية لإيجاد حلول لمشاكل السياسة. اليوم هناك مجموعة كبيرة من البحوث التي تستكشف فعالية أنواع مختلفة من "التنبيهات". على سبيل المثال، استخدمت تقنية المقارنة الاجتماعية للحد من استهلاك الطاقة ولحفز المشاركة في الانتخابات⁴⁷.

48.

ومع ذلك أبدى ثالر نوعاً من الحذر فيما يخص التنبيه. على سبيل المثال، من الصعب توسيع نطاق المقاربة. لا توجد تقنية واحدة يمكنها معالجة العديد من مشكلات السياسة، كل مشكلة لها ميزات الفريدة وبالتالي غالباً ما تتطلب حلاً مخصصاً⁴⁹.

والى اليوم يبقى أنجح أنواع الأبوية التحررية هو استخدام الخيارات الافتراضية، وأفضل مثال على ذلك هو التسجيل التلقائي وهي فكرة عمرها الآن عقود.

4.5. ارشاد وتأهيل جيل الاقتصاديين السلوكيين الذين تبعوه.

قام ثالر بدور مهم في اجتذاب جيل جديد من الباحثين. فكثير من أولئك الذين بدأوا العمل في الاقتصاد السلوكي في التسعينيات نظروا إليه على أنه معلم.

في منتصف الثمانينيات التقى ثالر باريك وانر (Eric Wanner) رئيس مؤسسة راسل ساج الذي كان مهتماً بدعم البحوث التي تجمع علم النفس والاقتصاد. قرر الاثنان العمل معاً حيث دعمت المؤسسة عدداً من المبادرات، ولكن الأكثر تأثيراً كان المعهد الصيفي للاقتصاد السلوكي وهو دورة مكثفة مدتها أسبوعان لطلاب

⁴⁶ (ثالر، ر. سنشأين، ك 2009)

⁴⁷ (Allcott, H. 2011)

⁴⁸ (Gerber, A. S. and T. Rogers 2009)

⁴⁹ (Thaler, R. H. 2016)

الدكتوراه يدرسها باحثون بارزون في هذا المجال. أقيم الحدث الأول في عام 1994 وتولى إدارته كل من ثالر وكنيمان وكاميرير. يجتمع المعهد كل عامين منذ ذلك الحين.

شارك ثالر أيضًا في مبادرات أخرى لدعم البحث في الاقتصاد السلوكي. في عام 1991 أسس هو وروبرت شيلر المكتب الوطني لمجموعة العمل للبحوث الاقتصادية في مجال المالية السلوكية وشغلاه لمدة 24 سنة. لا يزال فريق العمل يمثل مكانًا مهمًا لعرض الأبحاث الجديدة في مجال المالية السلوكية⁵⁰.

6. الاقتصاد السلوكي في الألفية الثالثة:

جلب تطور الاقتصاد السلوكي المزيد من الاهتمام لتأثير العاطفة على اتخاذ القرار. ففي السنوات الأخيرة ربط اتخاذ القرارات الاقتصادية بوظيفة الدماغ، حيث يدرس مجال الاقتصاد العصبي العوامل العصبية والفسولوجية التي تتوسط في التفاعل بين الإدراك والعاطفة⁵¹.

ولتحقيق مزيد من التقدم في تكامل الاقتصاد وعلم النفس وتعزيز البحث في تقاطع هذه التخصصات، مما يحسن النماذج الاقتصادية وفهم السلوك الاقتصادي باستخدام رؤى من علم النفس، أنشئت منظمات دولية. ومن أبرزها الجمعية الدولية للبحوث في علم النفس الاقتصادي (IAREP⁵²) وجمعية النهوض بالاقتصاد السلوكي (SABE⁵³). تضم المنظمتان المئات من الأعضاء وتعد مؤتمرات سنوية إما منفصلة أو مشتركة. بعد سنوات عديدة من التعاون، قرر IAREP و SABE تطوير تعاونهما من خلال إنشاء اتحاد سيكون بمثابة منظمة جامعة للاقتصاد السلوكي وعلم النفس الاقتصادي. أسس هذا الاتحاد الذي يحمل اسم "الاتحاد الدولي للنهوض بالاقتصاديات السلوكية وعلم النفس الاقتصادي" في عام 2009 وتقرر إجراء أنشطة IAREP-SABE مشتركة في إطار هذا الاتحاد الجديد⁵⁴.

⁵⁰ (Barberis, N. 2018)

⁵¹ (Grewal, N., et al. 2015)

⁵² The International Association for Research in Economic Psychology

⁵³ Society for the Advancement of Behavioral Economics

⁵⁴ (Azar, O. H. and D. Fetchenhauer, 2012)

أين نتجه الآن؟ أحد الاحتمالات هو أن الاقتصاديين سيبدأون في التواصل مع مجالات أخرى من علم النفس خارج النطاق الضيق لمجال الحكم وصنع القرار، وكذلك مع البحث في علم أعصاب القرار. يبقى أن نرى ما إذا كان هذا سيؤدي إلى مجموعة جديدة من النماذج الاقتصادية أو بدلاً من ذلك إلى فهم أعمق للنماذج الحالية.

أشار ثالر كثيراً إلى رغبته في "نهاية" الاقتصاد السلوكي. أمله هو أن يصل الاقتصاد إلى نقطة لا توجد فيها حاجة لدورات أو مؤتمرات منفصلة في الاقتصاد السلوكي. بدلاً من ذلك، دمجت أفكار الاقتصاد السلوكي بالكامل في الدورات التدريبية الحالية حول الاقتصاد المالي، واقتصاديات العمل، والاقتصاد الكلي، وهلم جرا؛ علاوة على ذلك، يكون جميع خبراء الاقتصاد على دراية بهذه الأفكار ويطبقونها في أعمالهم. في حين أن هناك طريقة ما قبل الوصول إلى هذا الهدف، بدأت الرؤية الأساسية تتحقق. ففي كثير من الأحيان يقوم الباحثون الذين لا يُعرفون بشكل خاص على أنهم اقتصاديون سلوكيون بدمج الأفكار السلوكية في تحليلاتهم⁵⁵.

⁵⁵ (Thaler, R. H. 2016)

المبحث الثاني: المستهلك بين العقلانية المطلقة والعقلانية المقيدة

1. تمهيد:

لم تكن قضية التحقيق في العقلانية المقيدة مقنعة لمعظم الاقتصاديين. الحجج مألوفة جداً أشهرها "نعم لكنك لا تفهم، لا أحد يفترض أن الناس عقلانيون بلا حدود، فقط أنهم يتصرفون كما لو كانوا عقلانيين بلا حدود." يقوم علم الاقتصاد السلوكي على استبدال الانسان الاقتصادي والعقلاني (homo economicus)، الذي يمتلك عناصر القوة المعرفية وقوة الإرادة والمصلحة الذاتية، بالإنسان البشري (homo sapiens) الذي هو عرضة للتحيزات والاستدلالات.

نقوم في هذا المبحث بعرض مسوغات اعتبار الانسان عقلانياً بالمطلق وحجج أنصار العقلانية المقيدة، ننقل بعدها لمناقشة الاستدلالات وأنظمة التفكير البشرية ثم نحلل التحيزات المعرفية المقيدة لعقلانية الأفراد، لنختم المبحث بالحديث عن التنبهات السلوكية واستخدام الاقتصاد السلوكي في السياسات العامة.

2. مسوغات أنصار العقلانية المطلقة:

واجهت (وما تزال) قضية الاستغناء عن فرضية العقلانية المطلقة لصالح العقلانية المقيدة أو المحدودة انتقادات وجدالاً واسعاً في الأدبيات الاقتصادية. نستعرض فيما يلي أهم حجج ومسوغات افتراض العقلانية المطلقة وما يقابلها من ردود:

1.2 الحجة الأولى: "الافتراض الذي وضعه الاقتصاديون ليس أن الناس عقلانيون بالمطلق (فهم ليسوا كذلك)،

إنما هو أنهم يتصرفون بشكل قريب كما لو كانوا عقلانيين بالمطلق". هذه الحجة المؤثرة هي حجة مشروطة فهي

غير محققة باستمرار. تظهر بعض القرارات شذوذاً عن مبادئ العقلانية المطلقة وبالتالي لا يمكن تعميم تلك

الفرضية⁵⁶.

2.2 الحجة الثانية: "على الرغم من أن عقلانية الناس محدودة فإنهم يتعلمون تحسين قراراتهم من خلال

الممارسة، وفي النهاية يتصرفون كما لو كانوا عقلانيين بالمطلق". تعتبر القضايا الاقتصادية التي تنطوي على آفاق طويلة، مثل قرارات دورة الحياة من قبل الأفراد والتطور التكنولوجي من قبل الشركات، من بين أكثر القضايا أهمية في الاقتصاد ومع ذلك فهي أقل احتمالاً لتلبية شروط التعلم الفعال. يعزز التعلم من خلال الظروف المواتية مثل المكافآت، والفرص المتكررة للممارسة، والتكلفة المنخفضة للمداولة عند كل تكرار، وردود الفعل الجيدة، والظروف غير المتغيرة، والسياق البسيط.. وهي غير متوفرة في القرارات طويلة الأجل⁵⁷. يمكن للاقتصاديين أن يسلكوا طريقاً مختصرة إلى النتيجة بافتراض عقلانية مطلقة منذ البداية.

3.2 الحجة الثالثة: "الفاعلون الذين لا يقومون بتحسين قراراتهم لن يكونوا في وضع جيد (لن ينجوا)". تظهر

النماذج أن هذه الحجة مشروطة للغاية. تعيش الشركات غير المحسنة في ظل بعض الظروف عند وجود تكلفة للمداولات، على سبيل المثال، قد يفضل منطق البقاء قاعدة بديهية غير مكلفة على التحسين المكلف. تحمل الحجة الثالثة قوة أقل للأفراد من الشركات. نقرأ عادةً في الصفحات المالية عن إخفاق شركات بسبب قلة الأرباح، لكننا لا نقرأ في صفحات النعي أن الناس يموتون بسبب عدم تحسين قراراتهم. يمكن للمستهلكين الذين يظهرون أنماط التسوق المسرفة أن يعيشوا بمستوى معيشي منخفض، ويمكن للعمال الذين لا يستخدمون كفاءاتهم في مكانها الصحيح أن يعيشوا بأجور أقل⁵⁸.

4.2 الحجة الرابعة: "يقوم الاقتصاد على افتراض العقلانية غير المحدودة. لقد كان تعظيم المنفعة مولداً قوياً

للفرضيات الناجحة ومن غير المنطقي نقد هذا النجاح"⁵⁹. حتى لو افترضنا أن النجاح الحالي للاقتصاد يجب أن

⁵⁷ (Mullainathan, S. and R. H. Thaler 2000)

⁵⁸ (المرجع السابق)

⁵⁹ (Etzioni, A. 2010)

يُنسب إلى فرضيات التحسين، فلن نستطيع إنكار أن التعديلات التي ادخلتها الفرضيات السلوكية حققت نجاحات أكبر في تفسير السلوك الاقتصادي.

5.2 الحجة الخامسة: ليحدد نموذج العقلانية غير المحدودة أفضل فرصة للفاعلين الاقتصاديين لتحقيق الربح. ولأنه من غير المعقول أن يتخلى الشخص عن فرص الكسب، فإن العقلانية غير المحدودة تحدد السلوك المحتمل له⁶⁰. يُزعم أن التخلي عن فرصة للربح يشبه التخلي عن النقاط ورقة 20 دولارًا لقاءً على الرصيف. في أدبيات التوقعات العقلانية، تظهر الحجة الخامسة على أنها ادعاء بأن الشخص الذي لديه توقعات دون المستوى الأمثل يتخلى عن فرص لتحقيق مكاسب. لنفترض أن الـ 20 دولارًا مخبأة في واحدة من مئات الشقوق في الرصيف فيكون على الشخص استنتاج مكان وجود الورقة من خلال نمط معقد من الأدلة المنطقية. في مواجهة تكلفة المداولات هذه قد نجد أن الشخص قد تخلى عن الورقة. وبالمثل، قد تجعل تكلفة المداولات التوقعات المنطقية أكثر تكلفة مما تستحق. إن العقلانية غير المحدودة من خلال إهمال تكلفة المداولات قد تحدد فرصًا خاطئة لتحقيق مكاسب.

6.2 الحجة السادسة: بدون انضباط نماذج التحسين، فإن النظرية الاقتصادية سوف تتحول إلى مجموعة من الفرضيات المخصصة التي تغطي كل حقيقة ولكنها تقتصر إلى التماسك العام والدحض العلمي". يأتي الانضباط من الممارسة العلمية الجيدة وليس من تبني نهج خاص. يمكن لأي نهج، بما في ذلك نهج تحسين القرارات، أن يؤدي إلى انتشار غير منضبط للفرضيات لتغطية جميع الحقائق.

7.2 الحجة السابعة: تُفترض العقلانية غير المحدودة لأنه يمكن صياغتها من خلال تحسينات رياضية مفهومة جيدًا، وتوفر تحليلًا قابلاً للتنبؤ ونتائج محددة⁶¹. نظرًا لأن التحسينات قد تكون معقدة في حين أنه يتم

⁶⁰ (Conlisk, J. 1996)

⁶¹ (المرجع السابق)

تمثيل العقلانية المقيدة بقواعد بسيطة، فإن النماذج القائمة على تحسين القرارات تكون في الغالب أقل قابلية للتنبع من النماذج القائمة على الرضا. كما انه قد يولد نموذج التحسين الواحد توازنات متعددة وبالتالي نواتج متعددة، في حين أن النماذج التكيفية قد تتقارب جميعها مع التوازنات المتعددة نفسها وبالتالي تولد نتيجة مفردة.

8.2 الحجة الثامنة: "علم الاقتصاد هو بحكم تعريفه دراسة تحسين السلوك. أما العقلانية المقيدة فهي مجال التخصصات الأخرى". من خلال تعريفه الأكثر شيوعاً، يتعلق الاقتصاد بالندرة. ونظراً لندرة القدرة على التفكير البشري، يمكن للباحث أيضاً أن يناقش في أن الاقتصاديين بحكم تعريفهم مجبرون على دراسة العقلانية المقيدة. والأهم من ذلك، أن علم الاقتصاد باعتباره علماً يجب أن ينظر إلى كل نظرية، بما في ذلك نظرية التحسين، على أنها مفتوحة للتحدي التجريبي⁶².

3. مسوغات أنصار العقلانية المقيدة:

يقدم مفكرو الاقتصاد السلوكي والاقتصاد التجريبي أربعة أسباب رئيسة لدمج العقلانية المقيدة في النماذج الاقتصادية^{63 64 65 66}.

3.1. هناك أدلة تجريبية وفيرة على أهميتها.

لمعرفة ما إذا كانت العقلانية المقيدة مهمة بدرجة كافية لتضمينها في التحليل الاقتصادي، يوجد العديد من الأدلة المباشرة وغير المباشرة تتعلق بالدراسات (التجريبية في الغالب) التي تختبر العقلانية الاقتصادية بشكل مباشر إلى حد ما عن طريق اختبار القدرات المعرفية ذات الصلة بالقرارات الاقتصادية.

⁶² (المرجع السابق)

⁶³ (المرجع السابق)

⁶⁴ (Simon, H. A. 1986)

⁶⁵ (Etzioni, A. 2010)

⁶⁶ (Thaler, R. H. 1994)

هناك المئات من الدراسات التي يواجه فيها الأفراد قرارات لها إجابات صحيحة وموضوعية التي تختبر أنواع الاستدلال وتكون إيجابية النتيجة (لا يتصرف فيها الفاعلون الاقتصاديون بشكل عقلائي). في مثل هذه التجارب، غالبًا ما تكون المهام العقلية التي توضع على الفاعلين بسيطة في حين أن ردودهم كثيرًا ما تكون بعيدة عن العقلانية، والأهم من ذلك أن أخطاء التفكير عادة ما تكون منهجية. يفترض علماء النفس أن الأفراد يرتكبون أخطاءً منهجية باستخدام "الاستدلال" أو "البديهيات" التي تخفق في استيعاب المنطق الكامل للقرار (كما يحدث عندما يرتكب الشخص أخطاء توقع منهجية باستخدام التكيف بدلاً من التوقع العقلاني). غالبًا ما يشار إلى الأخطاء المنهجية باسم "التحيزات" ويحمل الموضوع العام غالبًا تسمية "الاستدلال والتحيز". وبهذا المعنى فإن التحقيق في العقلانية المحدودة ليس خروجًا عن التفكير الاقتصادي، ولكنه امتداد ضروري له.

3. 2. أثبتت نماذج العقلانية المحدودة وجودها في نطاق واسع من الدراسات الاقتصادية.

على الرغم من أنها تمثل جزءًا صغيرًا من إجمالي الأدبيات حول النظرية الاقتصادية، إلا أن هناك العديد من النماذج والدراسات التي تفترض العقلانية المحدودة اعتمادًا على نظرية هيربرت سايمون في الرضا بدلاً من المثالية. تُظهر تلك النماذج مجتمعةً كيف يمكن دمج مكونات النمذجة القياسية (المثالية، والتوقعات العقلانية، وتوازن السوق) مع مكونات العقلانية المحدودة (الإرضاء، والتعلم، والبديهيات).

3. 3. المسوغات المعيارية لافتراض العقلانية غير المحدودة غير مقنعة.

كما ناقشنا في مسوغات العقلانية غير المحدودة (الفقرة 3. 2) فإن تلك الحجج تلقى ردوداً قوية تجعل الكفة تميل لصالح العقلانية المحدودة. تظهر العديد من الدراسات أن افتراض العقلانية المناسب ليس شيئاً يحدد مرة واحدة لجميع النصوص وإنما سوف يختلف حسب السياق اعتمادًا على ظروف مثل تكلفة المداولات، والتعقيد، والحوافز، والخبرة، وانضباط السوق.

3. 4. تعتبر المداولات في القرار الاقتصادي نشاطاً مكلفاً، ويتطلب النموذج الاقتصادي الجيد أن

نتحمل جميع التكاليف.

يقول فرانك نايت⁶⁷ (Frank Knight) في مقولته الشهيرة "من الواضح أن الشيء العقلاني الذي يجب فعله هو

أن تكون غير عقلاني، حيث تكلف المداولات والتخمينات أكثر مما تستحق."

يعتبر الإدراك البشري مورداً نادراً كغيره من الموارد، مما يعني أن المداولة والتفكير حول القرارات الاقتصادية هو

نشاط مكلف، أي أننا مجبرون على دمج تكلفة المداولات، وبالتالي العقلانية المقيدة، في النماذج الاقتصادية.

4. الاستدلالات وأنظمة التفكير

ركز علم الاقتصاد السلوكي على التحقيق في مجموعة واسعة من الظواهر التي تؤدي إلى انحراف صنع القرار

البشري عن تنبؤات النظرية الاقتصادية. ما دام أن البشر غير قادرين دائماً على اتخاذ القرارات المثلى التي تريد

من رفاهيتهم، فهم يميلون في العديد من مواقف اتخاذ القرار إلى استخدام "الاستدلال heuristics" أو "القاعدة

العامة rule of thumb" لتوفير الموارد المعرفية وتحسين الكفاءة. يمكن أن يؤدي الاستدلال إلى أخطاء

منهجية في الحكم وتسمى "التحيزات biases"⁶⁸.

يعود تسويغ استخدام البشر للاستدلالات في جذوره لفكرة الذوات المتنافسة التي تحدث عنها آدم سميث

(سنتناولها في المبحث الثالث)، كما استخدمها ريتشارد ثالر بالإشارة إلى التفكير التلقائي Automatic والتفكير

التأملي Reflective ، بينما توسع كانيمان وتفيرسكي في دراسة أنظمة التفكير البشرية حيث صنفوها إلى نظام 1

ونظام 2. يمضي الانسان معظم حياته اليومية باستخدام النظام 1 (مثل التعرف على تعابير الوجه وقيادة السيارة)

بينما يتطلب النظام 2 جهداً عقلياً أكبر ولا يستخدم إلا في مناسبات محددة (حل معادلة)، لهذا سيُخضع النظام 1

⁶⁷ فرانك هاينمان نايت (1885 – 1972 Frank Hyneman Knight) اقتصادي أمريكي وهو أحد مؤسسي مدرسة شيكاغو في الاقتصاد

وأستاذ ميلتون فريدمان وجورج ستيجلر وجيمس بوكاتان.

⁶⁸ (Tversky, A. and D. Kahneman 1974).

الأحكام للتحيز والاستدلال، بينما سيختار النظام 2 الحسابات التفصيلية التي تعتمد على الرياضيات والإحصاء⁶⁹.

الجدول رقم 1 : الفرق بين أنظمة التفكير.

النظام 1	النظام 2
1. ينظم السلوك التلقائي	1. ينظم السلوك التأملي
2. يفكر بسرعة	2. يفكر ببطء
3. غير منضبط ، فاقد للوعي ، بلا مجهود	3. منضبط ، واعي بذاته ومجهود.
4. يعتمد على الصور النمطية	4. يحل المشاكل من خلال الحساب والمداولة
5. يعطي استجابات فورية للمواقف المتكررة والمألوفة	5. يتخذ قرارات مدروسة
6. أكثر عرضة للتحيز والاستدلال	6. أقل عرضة للتحيز والاستدلال
7. أمثلة: قيادة السيارة وتنظيف الأسنان	7. مثال: حساب الإكرامية ، التخطيط لليوم

المصدر: (كانيمان, دانييل 2011)

من النتائج المباشرة للتمييز بين نظامي التفكير أن المعلومات ليست كافية لتغيير السلوك. نظرًا لأن غالبية السلوك تلقائي وغريزي واعتيادي، فلن يكون للمعلومات أي تأثير عليه. وبالتالي لا يمكن ضمان نجاح مبادرات مثل حملات التوعية⁷⁰.

وصف كانيمان وتفيرسكي مجموعة من الاستدلالات التي يستخدمها البشر في اتخاذ الاحكام والقرارات⁷¹.

⁶⁹ (كانيمان, دانييل 2011)

⁷⁰ (Pete, L. 2014).

⁷¹ (Tversky, A. and D. Kahneman 1974).

4. 1. الارتساء Anchoring

يعتمد الارتساء على ملاحظة أن البشر يحلون المشكلات من خلال البدء من نقطة بداية اعتباطية بارزة تعدل بعد ذلك لتوليد إجابة نهائية. يحدث التحيز عندما يكون التعديل غير كافٍ وتكون الإجابة النهائية مرتبطة بالتخمين الأولي. على سبيل المثال، يحدد السعر الأولي المعروض لسيارة مستعملة في بداية المفاوضات نقطة مرجعية لجميع المناقشات التالية. الأسعار التي تكون أقل من النقطة المرجعية قد تبدو معقولة وربما رخيصة للمشتري حتى لو كانت لا تزال أعلى نسبيًا من القيمة السوقية الفعلية للسيارة⁷².

4. 2. التوافر Availability

هو اختصار ذهني يشير إلى استخدام المعلومات التي تتبادر إلى الذهن بسرعة وسهولة عند اتخاذ القرارات بشأن المستقبل. يستخدم استدلال التوافر عندما يحكم على الأحداث على أنها أكثر احتمالًا بسبب انتشار أحداث بارزة مماثلة، أو أحداث يسهل تذكرها أو تخيلها. يؤدي هذا إلى إصدار أحكام احتمالية متحيزة عند تجاهل العوامل الأخرى المؤثرة على التوافر. على سبيل المثال، وجد باحثون أن الطلب على بوالص التأمين على الكوارث الطبيعية يزداد بعد حدوث الكارثة بغض النظر عن احتمالية تكرارها ومخاطرها⁷³.

4. 3. الصفة التمثيلية representativeness

هو مغالطة يحكم فيها الناس على احتمال وقوع حدث بناءً على مدى تشابهه أو تمثيله لنموذج أولي. إن التمثيل يجعل الناس يقللون من تقدير احتمالية التغيير في الاتجاه العام - على سبيل المثال احتمالية هطول الأمطار عندما يكون الجو مشمسًا لأسابيع متتالية. يتنبأ التمثيل بالعديد من حالات الشذوذ الموثقة الأخرى في صنع القرار⁷⁴.

⁷² كانيمان, دانييل (2011)

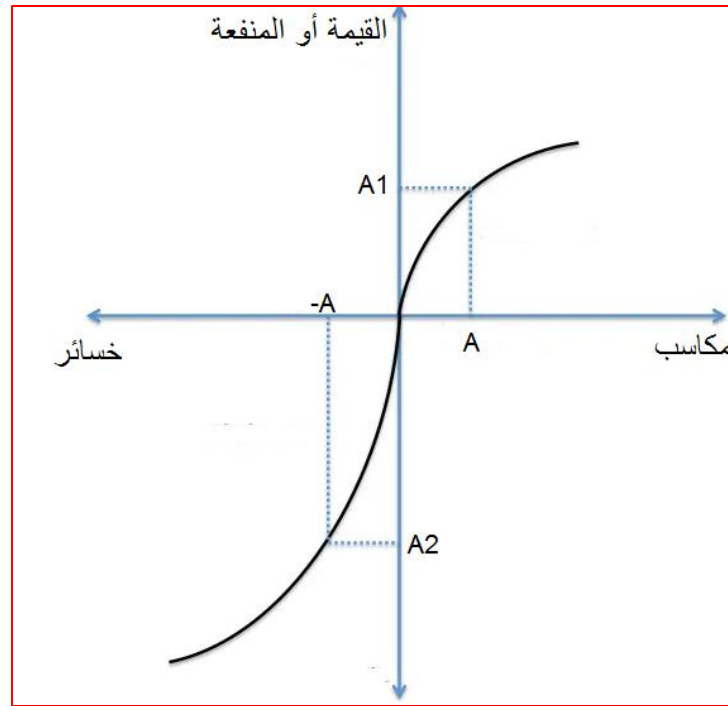
⁷³ (Tversky, A. and D. Kahneman 1973).

⁷⁴ كانيمان, دانييل (2011)

5. التحيزات السلوكية والعقلانية المقيدة:

تقوم نظرية المنفعة المتوقعة⁷⁵ على افتراض أن المنفعة المكتسبة تتزايد بمعدل متناقص، أي أن المنفعة الحدية تتناقص مع كل زيادة في ثروة الفرد.

بينما في نظرية التوقعات لكانيمان وتيفرسكي كانت الفكرة الرئيسية هي اقتراح تحويل انتباهنا من قيمة الثروة إلى التغيرات في الثروة لتكون منسجمة مع الطريقة التي يعيش بها البشر عادةً. حيث إن الفرق بين 100 دولار و 200 دولار يبدو أكبر بكثير من الفرق بين 900 دولار و 1000 دولار على الرغم من اختلافهما بمقدار 100 دولار. تصبح هذه الفكرة مهمة عندما يفكر الفرد بالخسائر والمكاسب المحتملة، لأن المبلغ نفسه قد يؤثر على شخص أكثر من شخص آخر مما يؤدي إلى اختلافات إضافية في عملية صنع القرار⁷⁶.



الشكل 1. تابع القيمة (المنفعة) في نظرية التوقعات (Tversky, A. and D. Kahneman 1979).

⁷⁵ نظرية المنفعة المتوقعة Expected Utility صاغها جون فون نيومان وأوسكار مورجينسترن عام 1944 في حين أن جذورها تعود لدانييل برنولي في عام 1738.

⁷⁶ (Tversky, A. and D. Kahneman 1979).

يمثل المنحنى في الشكل 1 تابع القيمة (المنفعة) لنظرية التوقعات حيث يأخذ شكل حرف S. يُظهر المحور الأفقي التغيرات في الثروة في الأرباح أو الخسائر. كما يحتفظ بالحساسية المتناقصة (تناقص المنفعة الحدية). والفكرة الأهم هي أن الجزء من منحنى القيمة الذي يمثل الخسائر (على يسار المحور الرأسي) يكون أكثر حدة من الجزء الممثل للمكاسب، وهذا ما يبين أن خسارة بمقدار $(A-)$ تترك أثراً أكبر على الفرد من مكسب بالقيمة نفسها $(A+)$.

يُظهر الشكل 1 مفهوم **تجنب الخسارة (Loss Aversion)** عند البشر التي اعتمد عليها أولاً كانيمان وتفيرسكي وتبعهم الكثير من الباحثين في تفسير التحيزات السلوكية في اتخاذ القرارات الاقتصادية.

5. 1. أثر الهبة (The Endowment Effect)

إن الملاحظة التي تشير إلى أن الناس يعلقون قيمة إضافية على الأشياء التي يمتلكونها لمجرد أنهم ينتمون إليها - تأثير الهبة - كان لها تأثير كبير على الاقتصاد. تُستخدم تجارب تأثير الهبة على أنها دليل على نظريات التفضيلات المعتمدة على المرجع، مثل نظرية التوقع لكانيمان وتفيرسكي (1979)

حدد ثالر (1980) لأول مرة تأثير الهبة على أنه مثال على كيفية تأثير مفهوم تجنب الخسارة في نظرية التوقعات على الاختيار في البيئات الخالية من المخاطر، الخسارة في المنفعة المرتبطة بالتخلي عن سلعة أكبر من المكسب في المنفعة المرتبطة بالحصول على تلك السلعة، أو ببساطة أكثر، الخسائر تبدو أهم من المكاسب⁷⁷.

هناك نوعان من النماذج الكلاسيكية التي تظهر تأثير الهبة: نموذج التبادل **Exchange**

Paradigm ونموذج التقييم **valuation paradigm**⁷⁸.

⁷⁷ (Thaler, R. 1980).

⁷⁸ (Ericson, K. M. and A. Fuster 2014)

يُظهر نموذج التبادل الذي طوره (Knetsch 1989) تأثير الهبة في بيئة بسيطة للغاية: يختار الأشخاص ببساطة أيًا من العنصرين يفضلون. في تجربتهم، يختار نصف الأشخاص بشكل عشوائي ومنحهم 2 دولار بينما حصل النصف الآخر على تذاكر يانصيب، بعدها يخبر أولئك الذين لم يتلقوا تذكرة يانصيب أنه يمكنهم شراء واحدة مقابل دولارين، في حين يخبر أولئك الذين كانوا بالفعل حاملين تذاكر اليانصيب أنه يمكنهم بيع بطاقتهم مقابل دولارين. وفقًا للنظرية الاقتصادية التقليدية، لا ينبغي أن يكون هناك أي اختلاف في التفضيلات في ما إذا كان الشخص قد حصل أولاً على تذكرة يانصيب أو 2 دولار. فإذا قوّمت تذكرة اليانصيب بأكثر من 2 دولار من قبل المشارك فسيفضل الحصول عليها، وإذا قوّمت التذكرة بأقل من 2 دولار فسيفضل الحصول على مبلغ 2 دولار. لكن نتيجة التجربة أن أولئك الذين بدأوا بتذكرة يانصيب اختاروا بأغلبية ساحقة الاحتفاظ بها (83%)، بينما اختار أقلية فقط ممن بدأوا بالمال شراء تذكرة (38%). نتيجة التجربة تتفق تماماً مع تنبؤات تأثير الهبة، يحتفظ الناس بما بدأوا به أكثر من استبداله بشيء آخر.⁷⁹

النموذج الثاني هو نموذج التقييم، الذي يشار إليه عادةً بـ **فجوة الاستعداد للبيع والاستعداد للشراء (WTP-WTA gap)**. تتنبأ النظرية التقليدية بأن WTA^{80} و WTP^{81} لعنصر ما يجب أن يكونا متساويين تقريباً، بينما التجارب التي أجراها كانيمان وآخرون. (1990) كانت بخلاف ذلك التنبؤ. تم تعيين المشاركين عشوائياً لمنحهم عنصراً (بائعين) أو عدم إعطائهم عنصراً (المشتريين). ثم استخرج المؤلفون WTA للبائعين للعنصر و WTP للمشتريين للعنصر نفسه. كان متوسط أسعار البيع للعناصر أكثر من ضعف أسعار الشراء⁸². في علم الاقتصاد الجزئي، يُفترض أن منحنيات السواء لا تتقاطع ويرتبط هذا الافتراض بفكرة انعكاس منحنيات السواء، حيث إذا كان الفرد يمتلك x وكان غير مبالٍ بين الاحتفاظ به أو تبادله مع y ، فيجب أن يكون العكس صحيحاً أيضاً.

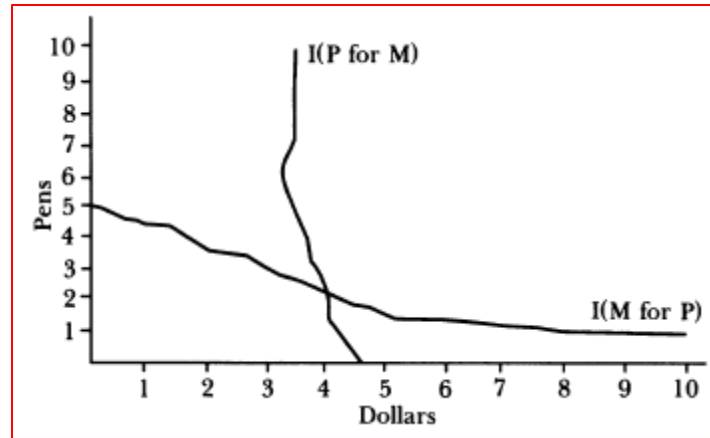
⁷⁹ (Kahneman, D., et al. 1990)

⁸⁰ willingness to accept

⁸¹ willingness to pay

⁸² (المرجع السابق)

أظهر Knetsch تجريبيًا كيف يمكن انتهاك هذا في وجود تجنب الخسارة. باستخدام الأقلام واعتمادًا على ما إذا كان المشارك قد بدأ بأقلام أو نقود، سُئل كل مشارك عن المبلغ الذي سيطلبه لبيع قلم أو مقدار المال الذي سيدفعه مقابل القلم. بهذه الطريقة، مثلت منحنيات السواء عند الأفراد في الحالتين لتتقاطع إذا بدأ أحدهم بالأقلام والآخر بالمال.



الشكل 2. منحنيات السواء في نظرية التوقعات (Kahneman, D., et al. 1991)

يظهر الشكل 2. أن منحنيات السواء تتقاطع بما أن الأقلام تساوي أموالاً أكثر لأولئك الأشخاص الذين بدأوا بالأقلام أكثر من أولئك الذين بدأوا بالمال.

تجنب الخسارة - فكرة أن الخسائر تبدو أكبر من المكاسب ذات الحجم المتساوي - كان الإطار الأساسي لشرح تأثير الهبة كما عرضنا في المبحث الأول. وبينما يعتبر تجنب الخسارة الجزء الأساسي في تفسير أثر الهبة، إلا أن هناك ظاهرة أخرى ذات صلة وهي **الكسل inertia**. يتصرف الناس بالطريقة نفسها على نحو دائم، فهم يلتزمون بما لديهم ما لم يكن هناك سبب وجيه للتبديل. يطلق على هذا التحيز اسم "**انحياز الوضع الحالي** **status quo bias** أو **present bias**". غالبًا ما يعمل تجنب الخسارة والتحيز للوضع الحالي معًا على أنها قوى تمنع التغيير⁸³.

5. 2. التحيز للوضع الحالي

⁸³ (Thaler, R. H. and L. Ganser 2015)

في النموذج الاقتصادي التقليدي لا توجد فجوة بين نوايا الفرد وأفعاله. بينما تفترض نماذج الاقتصاد السلوكي أن كيفية تقييم الأفراد للتغيرات المستقبلية تتغير بمرور الوقت. قد يضع الناس خطأً ولكنهم يجدون صعوبة في الالتزام بها. يشير مفهوم "التحيز للوضع الحالي *present bias*" إلى أن الأفراد لا يتحلون بالصبر لأنهم يميلون إلى تفضيل المكاسب السريعة إذا كانت ستتحقق قريباً، ولكنهم سيسعدون أيضاً بتأجيل تلك المكاسب التي ستتحقق بعد فترة. يشير أيضاً إلى الحالة التي يخفق فيها الأفراد في مراعاة التأثير الكامل (الفوائد والتكاليف) المرتبط بأي من قراراتهم على رفاههم الحالي⁸⁴.

يتسبب التحيز للوضع الحالي في تقييد للعقلانية تتجلى عادة في حالتين، الحالة الأولى عندما يميل الأفراد إلى تفضيل اتخاذ تلك القرارات التي لها فوائد فورية على المدى القصير حتى لو كانت تتطوي على تكاليف باهظة في المستقبل (مثل التدخين واستهلاك الأطعمة غير الصحية). والحالة الثانية عندما يميل الفرد إلى تفضيل عدم اتخاذ القرارات التي يترتب عليها تكاليف حالية حتى لو كانت ستعود بفوائد عالية في المستقبل (مثل متابعة الدراسة أو الادخار للمستقبل)⁸⁵.

التفسير الأول للتحيز نحو الوضع الحالي هو تفضيلات الوقت غير المتناسقة **Time**

Inconsistent Preferences. لإظهار آلية عمل دالة الخصم المنحازة للوضع الحالي في الحالة الأولى،

يفترض أن معامل الخصم $\beta = \frac{1}{2}$ وأن الفرد يفاضل بين اتخاذ قرار معين الآن أو تأجيله لفترة لاحقة حيث الفائدة الحالية لهذا القرار 6 وحدات، وتكلفته اللاحقة تساوي 8 وحدات. في هذه الحالة سيبدو اتخاذ القرار في الوقت الحالي (المعادلة 1) خياراً أنسب للفرد من تأجيله لوقت لاحق (المعادلة 2):

$$1.. \quad 6 - \frac{1}{2} \times 8 = +2 > 0$$

$$2.. \quad \frac{1}{2} \times [6 - 8] = -2 < 0$$

⁸⁴ (O'Donoghue, T. and M. Rabin 1999)

⁸⁵ (Laibson, D. and J. A. List 2015).

بينما في الحالة الثانية، إذا كان الفرد يفاضل بين اتخاذ قرار معين الآن أو تأجيله لفترة لاحقة حيث تكلفة اتخاذ القرار 6 وحدات، وسيعود هذا القرار على الفرد بفائدة لاحقة تساوي 8 وحدات. في هذه الحالة سيبدو ترك القرار لوقت لاحق (المعادلة 2) خياراً أنسب للفرد من اتخاذ القرار في الوقت الحالي (المعادلة 1):

$$1.. \quad -6 + 1/2 \times 8 = -2 < 0$$

$$2.. \quad 1/2 \times [-6 + 8] = 1 > 0$$

يمكن أن تؤدي هذه التفضيلات إلى سلوك غير متسق مع الوقت لأننا نتوقع التحلي بالصبر في الاختيار بين مكافأة أصغر في عام ومكافأة أكبر في عام زائد أسبوع، ولكن عندما يمر العام وتكون المكافأة الأصغر متاحة "الآن"، نستسلم للإغراء ونترك المكافأة الأكبر⁸⁶.

التفسير الثاني للتحيز نحو الوضع الحالي هو مشكلات ضبط النفس **self-control problems**، تعد مشكلات ضبط النفس كما حللها ريتشارد ثالر نتيجة أن البشر لديهم "ذوات متعددة" يحاول كل منها التحكم في السلوك. في نموذج ثالر هناك "الفاعل" قصير الأجل (يمثل النظام التلقائي) الذي يعظم من منفعة الاستهلاك في الفترة الحالية، وهناك "مخطط" طويل الأجل (يمثل النظام التأملي) الذي يهتم برفاهية في المدى الطويل. يؤدي هذا إلى إثارة تعارض: يرغب الفاعل في استهلاك أكبر قدر ممكن في ذلك الوقت، لكن المخطط يحاول التعامل مع مشاعر الفاعل المعرض للإغراءات القوية التي تأتي مع الإثارة. وقد وجدت الأبحاث الحديثة في الاقتصاد العصبي أدلة متوافقة مع مفهوم نظامي ضبط النفس⁸⁷.

5.3. تحيز التنبؤ *projection bias*:

التفضيلات المنحازة للوضع الحالي (**present-biased preferences**) ليست الحالة الوحيدة لتغيير الأنواق وأنماط الاستهلاك. التغيرات في ظروف وبيئة اتخاذ القرار قد تؤثر أيضاً على تفضيلات الإنسان. تلقى هذا التحيز اهتماماً متزايداً في الأدبيات الاقتصادية والنفسية الحديثة لأن العديد من هذه التغيرات في الأنواق وأنماط

⁸⁶ (Thaler, R. H. 2016).

⁸⁷ ثالر، ر. سنشالين، ك (2009).

الاستهلاك تتبع نمطاً منهجياً وبالتالي يمكن التنبؤ به، على سبيل المثال، يميل الناس إلى تفضيل الطعام الصحي (مثل التفاح) على الأطعمة غير الصحية (مثل ألواح الشوكولاتة) في حالة الشبع لكن تفضيلاتهم تتعكس في حالة الجوع⁸⁸. وفي تجربة أخرى قام باحثون بتحليل مبيعات التذاكر المسبقة لدور السينما في الهواء الطلق ووجدوا أن الطقس الجيد زاد من مبيعات التذاكر المسبقة على الرغم من أن الطقس في وقت الشراء لم يكن يشير إلى الطقس في يوم الفيلم⁸⁹.

تسمى هذه التفضيلات بالتفضيلات المعتمدة على الحالة (state-dependent preferences)

بالنسبة للعديد من قرارات الحياة الواقعية فإن الفاصل الزمني بين الاختيار والاستهلاك يصل إلى عدة أيام أو أسابيع أو حتى أشهر وأكثر. كما في حالة حجز طاولة للغداء في مطعم في اليوم التالي أو الحجز في رحلة سياحية للصيف القادم. أحياناً ما يُطلق على الاختيارات ذات الفاصل الزمني الملحوظ بين القرار والاستهلاك خيارات متقدمة (advance choices)⁹⁰

في التجارب المخبرية أو الميدانية، استخدمت معظم الدراسات إجراءً مشابهاً. قام المشاركون باختيار مسبق في الفترة 1 لفترة مستقبلية محددة مسبقاً 2 مع الحالة المقابلة s_2 . كان بعض المشاركين في الفترة 1 في نفس الحالة التي اختاروها في الفترة 2 (أي $s_1 = s_2$)، بينما كان المشاركون الآخرون في حالة مختلفة (أي $s_1 \neq s_2$). كانت نتائج تلك الدراسات هي أن المشاركين اتخذوا خيارات متقدمة بشكل منهجي في الحالة $s_1 - s_2$ مقارنةً بالحالة s_1 وقاموا بمراجعة خياراتهم في كثير من الأحيان في الفترة 2 إذا تم الاختيار المسبق في الحالة s_1 .

⁸⁸ (Read, D., et al. 1998).

⁸⁹ (Buchheim, L. and T. J. M. S. Kolaska (2017)

⁹⁰ (Krügel, S. and M. Uhl 2021)

تظهر تلك الدراسات أن الأشخاص يظهرون سلوكًا معتمدًا على الحالة. بمعنى أن الاختيارات المسبقة للأشخاص تتأثر بشكل مفرط بتفضيلاتهم وظروفهم الحالية، أي أنهم يخطئون في التنبؤ بتفضيلاتهم المستقبلية. يُشار إلى هذا التوقع الخاطئ على أنه تحيز التنبؤ⁹¹ (projection bias)

في إطار التفضيلات المعتمدة على الحالة، يمكن إدخال تحيز التنبؤ بالطريقة التالية⁹²: لنفترض أن منفعة الفرد الآتية للاستهلاك في الفترة t معطاة بـ $u(c_t, s_t)$ ، حيث c_t هو استهلاك الشخص في الفترة t و s_t هي حالة الشخص في الفترة t التي تقيس تفضيلاته. نفترض أيضًا أن هذا الشخص موجود حاليًا في الفترة 1 مع الحالة المقابلة s_1 ويحاول التنبؤ بمنفعته الفورية المستقبلية من استهلاك c_2 في الفترة 2 مع الحالة المقابلة s_2 (حيث $s_1 \neq s_2$). يُشار إلى هذا التوقع $\bar{u}(c_2, s_2|s_1)$. إذا لم يكن لدى هذا الشخص تحيز في التنبؤ، فسوف يتنبأ بفائدته المستقبلية بشكل صحيح. أي أن منفعتها المتوقعة ستساوي منفعتها الحقيقية:

$$\bar{u}(c_2, s_2|s_1) = u(c_2, s_2)$$

من ناحية أخرى، إذا تعرض هذا الشخص لتحيز التنبؤ ستكون منفعتها المتوقعة في مكان ما بين منفعتها المستقبلية الحقيقية ومنفعتها بالنظر إلى حالتها الحالية:

$$\alpha \in [0, 1] \quad \bar{u}(c_2, s_2|s_1) = (1 - \alpha)u(c_2, s_2) + \alpha u(c_2, s_1)$$

الشخص الذي لديه تحيز في التنبؤ هو شخص لديه $\alpha > 0$ ومع زيادة التحيز ترتفع قيمة α .

5.4. تحيز التكلفة الغارقة sunk cost bias

تصف تحيز التكلفة الغارقة ميل الأفراد للمتابعة بشيء ما إذا كانوا قد استثمروا الوقت أو الجهد أو المال فيه سواء كانت التكاليف الحالية تفوق الفوائد أم لا. على الرغم من أن النظرية الاقتصادية التقليدية تقول أن التكاليف

⁹¹ (Krügel, S. and M. Uhl 2021)

⁹² (Loewenstein, G., et al. 2003)

الغارقة لم تعد ذات صلة بعملية اتخاذ القرار العقلاني في المستقبل، إلا أنه في الحياة اليومية غالبًا ما يأخذ الناس النفقات السابقة في قراراتهم المستقبلية بشأن تلك الممتلكات⁹³.

لتوضيح هذا التحيز وبالعودة للمثال في المبحث الأول (1.5) فعندما تشتري تذاكر كرة السلة بقيمة \$40 يقوم المستهلك بتبادل النقد بأصل (التذاكر) دون أن يشعر بالألم أو المتعة في هذه المرحلة، ثم عند حضور المباراة يشعر الفرد بالمتعة الصافية $f(g) + f(-c)$ ، حيث g قيمة السلعة (المتعة) و c تكلفة السلعة (الألم). لكن في حال حدوث عاصفة ثلجية يوم المباراة سيكون الفرد اما خيارين، إما عدم الذهاب لحضور المباراة وبالتالي عدم استخدام التذاكر عندها تصبح قيمة التذاكر صفرًا ويشعر عندها المستهلك بخسارة \$40 $(0 + f(-40))$ ، والخيار الآخر هو الذهاب لحضور المباراة خلال العاصفة والحصول على قيمة (متعة) g عندها تكون القيمة الصافية $v(g) + v(-40)$.

بما ان $v(g) + v(-40) > v(-40)$ فسيختار الفرد بشكل مستمر حضور المباراة إلا لو كانت التذاكر مجانية.

يشكل مفهوم المحاسبة العقلية **mental accounting** الذي جاء به ريتشارد ثالر التفسير الأقوى

لتحيز التكاليف الغارقة. تعرّف المحاسبة العقلية على أنها مجموعة من العمليات المعرفية التي يستخدمها الأفراد لتتبع الأنشطة المالية، وينص المفهوم على أن الأفراد يصنفون الأموال بشكل مختلف بناءً على معايير ذاتية مثل الطريقة التي نتبعها لكسب المال وكيف ننوي استخدامه وكيف نشعر به..

بالعودة للمثال السابق، يمكن القول إن المستهلك يفتح حسابًا في النقطة التي يتم فيها شراء التذاكر. في هذا الوقت الحساب لديه رصيد سلبي قدره \$40. بمجرد أن يأتي تاريخ المباراة وحضور اللعبة يمكن إغلاق الحساب. لكن في حال حدوث عاصفة ثلجية يتعين على المستهلك إغلاق الحساب بخسارة قدرها \$40- في المصطلحات المحاسبية يجب الاعتراف بالخسارة- ولأن إغلاق الحساب بخسارة أمر مؤلم، فإن المستهلك سيتردد قبل إلغاء الذهاب للمباراة في الليلة العاصفة⁹⁴.

⁹³ (Thaler, R. 1980)

⁹⁴ (Thaler, R. H. 1999)

6. التنبيه واستخدامات الاقتصاد السلوكي في صنع السياسات

6.1. مفهوم التنبيهات nudges

أظهر الاقتصاد السلوكي أن السلوك البشري والاختيار يُظهران عقلانية مقيدة ومصلحة ذاتية مقيدة وقوة إرادة مقيدة. وهذا يساعد في تفسير ليس فقط لماذا يخفق الناس غالباً في التفكير في طريقهم إلى الاستنتاجات الصحيحة، ولكن أيضاً لماذا نخفق في كثير من الأحيان في التصرف بناءً على هذه الاستنتاجات عند التوصل إليها، مما يتسبب في الفجوة بين نوايانا الحسنة وسلوكنا الفعلي.

وهنا يأتي دور **التنبيهات السلوكية "nudges"** وهي أداة التأثير في الاقتصاد السلوكي التي صاغها ريتشارد ثالر وكاس سانشتاين في أعمالهما المشتركة بدءاً من عام 2003 التي جاءت لتحسين بنية الاختيار choices architecture بناءً على حقيقة أن صنع القرار والسلوك البشري يتأثران بالحدود المعرفية والتحفيزات بطرق يمكن استخدامها لتعزيز سلوكيات معينة وبالتالي توجيه الأفراد نحو الخيارات السليمة. يعرف ثالر وسانشتاين التنبيه بأنه أي جانب من جوانب بنية الاختيار التي تغير سلوك الأشخاص بطريقة يمكن التنبؤ بها دون منع أي خيارات أو تغيير حوافزهم الاقتصادية بشكل كبير⁹⁵.

يمكن تعريف التنبيه بشكل موسع بأنه أي محاولة للتأثير على حكم الناس أو اختيارهم أو سلوكهم بطريقة يمكن التنبؤ بها، التي تأتي بسبب الحدود المعرفية والتحفيزات والروتين والعادات في صنع القرار الفردي والاجتماعي مما يشكل حواجز أمام الأفراد لأداء عقلاني يتفق مع مصالحهم، التي تعمل من خلال الاستفادة من تلك الحدود والتحفيزات والروتين والعادات. التي لا تتضمن منعاً أو إضافة أي خيارات عقلانية أو تغيير الحوافز سواء من حيث الوقت أو الجهد أو العقوبات الاجتماعية أو الاقتصادية أو غير ذلك، كما لا تتضمن توفير المعلومات أو التسيوغات^{96 97}.

⁹⁵ ثالر، ر. سانشتاين، ك (2009).

⁹⁶ (Hausman, D. M. 2018).

⁹⁷ (Hansen, P. G. 2016).

يُعتبر التنبيه "أبوية ناعمة" "soft paternalism" أو "أبوية تحررية" "libertarian paternalism". ترتبط "الأبوية" في التنبيه بالتسويق القائل بأن التدخل عن طريق التنبيه يعزز رفاهية الشخص الذي يتخذ القرار، بينما تتعلق التحررية بالأشخاص الذين يتمتعون بحرية حيث إن التنبيه ما هو إلا تدخل بسيط يحافظ على حرية الأشخاص ولا يجبرهم أو يجعل من الصعب عليهم الاختيار⁹⁸.

6. 2. دواعي استخدام التنبيهات في تصميم السياسات

في النظرة التقليدية للقرارات والسلوك لا يوجد مجال للتنبيهات. في التحليل الاقتصادي التقليدي لسلوك الإنسان، إذا اختار المستهلك عنصرًا معينًا فهذا يعبر عن تفضيل المستهلك لهذا العنصر على العناصر الأخرى. وهذا يعني أن فجوة النية والفعل التي تحفز استخدام التنبيه لتغيير السلوك تستبعد مسبقًا⁹⁹.

الغالبية العظمى من أدوات السياسة الحالية لتغيير السلوك تستهدف نظام التفكير 2 (التأملي أو الواعي)

الذي يعتمد على توافر المعلومات وقدرتنا المعرفية على اتخاذ خيارات عقلانية. غالبًا ما تسترشد هذه الأدوات بالافتراض القائل إن قلة المعلومات أو الحوافز المضللة هي الأسباب الرئيسية التي تجعل الأشخاص لا يتصرفون بعقلانية. يستخدم صانعو السياسات توفير المعلومات مثل حملات التوعية ووضع العلامات البيئية أو غيرها من التدابير. ومع ذلك، تثبت العديد من الدراسات أن توفير المعلومات لا يؤدي بالضرورة إلى حدوث تغييرات في السلوك، فكل الناس على دراية بالآثار الضارة للتدخين ولكن نسبة كبيرة من السكان تدخن¹⁰⁰. بالمقابل فإن التنبيهات على عكس الأدوات التقليدية فهي تتوجه إلى نظام التفكير 1 (التلقائي أو غير الواعي)، وبالتالي فمن أجل تغيير السلوك لا نحتاج دائمًا إلى تغيير العقول، وعلى الرغم من أهمية المعلومات إلا أنها لا

⁹⁸ (Thaler, R. and C. Sunstein 2003)

⁹⁹ (Gråd, E. 2021)

¹⁰⁰ (Lehner, M., et al. 2016)

تكفي وحدها لتغيير السلوك. تقوم التنبيهات بتغيير بنية وطريقة عرض الخيارات بطريقة تسمح للفرد بأخذ القرارات السليمة¹⁰¹.

6.3. التنبيهات في التسويق والتنبيهات في صنع السياسات

على الرغم من أنه قد يبدو أن هناك الكثير من العوامل المشتركة بين التسويق والتنبيه أو أن الاستراتيجيتين متشابهتان، يكمن الاختلاف الجوهرى بين النهجين في الهدف. بينما يفترض التنبيه مساعدة الأشخاص على اتخاذ الخيارات التي تعد جيدة أو مفيدة للناس والمجتمع، يهدف التسويق إلى جذب الناس إلى الخيارات التي تحقق فوائد للشركات في المقام الأول¹⁰².

هذا لا يعني أن الحلول المربحة للجانبين أمر مستحيل، قد تقوم الشركات التجارية بالترويج للمنتجات الصديقة للبيئة والوجبات الغذائية قليلة الدسم التي تعود بالنفع على عملائها وتدر أرباحاً على الأعمال. يمكن للحكومات الاستفادة من قوة الأعمال الخاصة في تشجيع بعض السلوكيات من خلال الوسائل التنظيمية أو الحوافز المالية.

الجدول رقم 2: التسويق التقليدي مقابل التنبيه

التسويق التقليدي	الاقتصاد السلوكي ونهج التنبيه
يهدف أولاً إلى زيادة أرباح وفوائد الشركات	تهدف أولاً إلى مصلحة المستهلكين
يركز على ما يجب بيعه، وليس بالضرورة على أفضل بديل للمستهلكين	تركز على الخيارات الأفضل للأشخاص الذين يتكون إمكانية للأشخاص للمشاركة أو إلغاء الاشتراك
الاعتماد على خبراء التسويق (بما في ذلك الخبراء السلوكيون) في اتخاذ القرارات المؤسسية	الاعتماد على خبراء السلوك في عملية تخطيط السياسات

المصدر: (Mont, O., et al. 2017)

6.4. أنواع وتصنيفات التنبيهات

¹⁰¹ (Sunstein, C. and L. Reisch 2017)

¹⁰² (Mont, O., et al. 2017).

تنوعت التنبيهات المستخدمة في مجال السياسات بشكل كبير خلال سنوات قليلة من صياغة المفهوم¹⁰³، يمكن تلخيص أهم التنبيهات بالتالي^{104 105}:

1.4.6 القواعد الافتراضية default rules: قد تكون القواعد الافتراضية هي التنبيهات الأكثر فاعلية تجريبياً، ويشير إلى الخيار الذي ينفذ إذا لم يقر الفرد بأي تعديل. تظهر التجارب والدراسات أن جعل خيار ما افتراضياً يزيد من احتمالية اختياره، ويفسر ذلك بتحيز الفرد للوضع الحالي حيث يفضلون عدم التصرف ما لم يضطروا لذلك. على سبيل المثال التسجيل التلقائي في البرامج مثل التعليم والصحة والادخار.

2.4.6 التبسيط والتأطير Simplification and framing: يعني التبسيط أن المعلومات أصبحت أكثر وضوحاً وتعرض بطريقة تتناسب بشكل أفضل مع إمكانيات معالجة المعلومات وعمليات صنع القرار للفرد. يمكن توجيه الأفراد نحو خيارات معينة تكون معروضة بشكل أسهل للفهم من الخيارات الأخرى، مما يجعل اختياره الخيار المبسط أكثر احتمالاً كونه يتطلب جهداً معرفياً أقل. التأطير هو اختيار بعض جوانب الواقع المدرك وجعلها أكثر وضوحاً في نص التواصل، بطريقة تعزز تعريف مشكلة معينة. غالباً ما يحدث التبسيط والإطار في وقت واحد.

3.4.6 استخدامات الأعراف الاجتماعية social norms: الأعراف الاجتماعية هي القواعد غير المكتوبة للمعتقدات والمواقف والسلوكيات التي تعتبر مقبولة في مجموعة أو ثقافة اجتماعية معينة. قد يكون من أكثر التنبيهات فاعلية إعلام الأفراد بأن معظم الآخرين منخرطون في سلوك معين. يفسر ذلك بتحيز سلوك القطيع herd behavior وتأثير العربة Bandwagon Effect الذي يجعل الفرد لا يبتعد عن خيارات الآخرين.

4.4.6 زيادة السهولة والملاءمة (تغييرات في البيئة المادية): إذا كان الهدف هو تشجيع سلوك معين فإن تقليل الحواجز المختلفة يساعد في كثير من الأحيان. غالباً ما تكون مقاومة التغيير نتاجاً للصعوبة المتصورة أو الغموض. مثل تسهيل الوصول إلى الأطعمة الصحية عبر جعلها مرئية.

¹⁰³ سيتم عرض الدراسات التجريبية في الفصل الثالث

¹⁰⁴ (المرجع السابق)

¹⁰⁵ (Sunstein, C. R. (2014).

5.4.6 الإفصاح disclosure: مثل التكاليف الاقتصادية أو البيئية المرتبطة باستخدام الطاقة.

6.4.6 تحذيرات warnings: إذا كانت هناك مخاطر جسيمة فقد يكون أفضل تنبيه هو تحذير خاص أو عام.

يمكن أن تكون الخطوط الكبيرة والأحرف الغامقة والألوان الزاهية فعالة في جذب انتباه الناس. تُظهر الأبحاث أيضًا أن احتمال تجاهل الأشخاص للتحذير أقل بكثير عندما يكون مصحوبًا بوصف للخطوات الملموسة التي يمكن أن يتخذها الأشخاص لتقليل المخاطر ذات الصلة ("يمكنك فعل X و Y لتقليل المخاطر").

7.4.6 استراتيجيات ما قبل الالتزام precommitment strategies: تتضمن استراتيجيات الالتزام المسبق

حجب بعض خياراتنا المستقبلية، مع العلم أننا لن نمتلك قوة الإرادة لمقاومتها لاحقًا. والنتيجة هي أنه يمكننا وضع خطط أكثر اتساقًا مع أهدافنا طويلة المدى دون الخضوع للإشباع الفوري.

8.4.6 تذكيرات reminders: تصمم التذكيرات للحد من النسيان والتسويف من خلال توجيه قرار أو مهمة معينة إلى انتباه المتلقين والحث على تغيير السلوك.

9.4.6 استحضار نوايا التنفيذ: من المرجح أن يخطر الأشخاص في نشاط إذا أوضح أحدهم نواياهم، خاصة إذا تم ذلك قبل التنفيذ بوقت قصير. ويعود ذلك للفجوة بين النوايا والأفعال.

10.4.6 إعلام الناس بطبيعة خياراتهم السابقة وعواقبها: غالبًا ما تمتلك المؤسسات الخاصة والعامة قدرًا كبيرًا من المعلومات حول الخيارات السابقة للأفراد - على سبيل المثال، نفقاتهم على الرعاية الصحية أو على فواتير الكهرباء. المشكلة هي أن الأفراد غالبًا ما يفقدون إلى تلك المعلومات، فإذا حصلوا عليها يمكن أن يتغير سلوكهم المستقبلي.

6. 5. تقييم التنبيهات

تختلف جاذبية التنبيهات بين الجهات ذات الصلة (خبراء الاقتصاد - صانعي السياسات - الأفراد - الشركات) بشكل أساسي حسب الايديولوجية، بالإضافة إلى تباين النتائج التجريبية¹⁰⁶.

إن نقطة القوة الأبرز في التنبيهات هي توافقها مع مُثل اقتصاد السوق. في عصر يحد فيه التفضيل الأيديولوجي لاقتصاد السوق والتأثير المتزايد للعولمة على الدول القومية من قدرة صانعي السياسة على التنظيم والضرائب من أجل التأثير على سلوك الأفراد. كما تساعد التنبيهات على ربط عمليات صنع السياسة المعقدة وأهدافها بصنع القرار اليومي للأفراد كونها تعتمد على الأدلة التجريبية بدلاً من النماذج النظرية المجردة¹⁰⁷. بالنسبة للأفراد فإن التنبيه يوفر ميزتين، الأولى التوجيه في عمليات اتخاذ القرارات الصعبة التي تشير إلى فكرة العقلانية المقيدة، والثانية إمكانية رفض الخيارات التي تتعارض مع تفضيل الفرد أو رغبته حيث لا يفرض التنبيه قيوداً على الاختيار على الأفراد لأنه يمكنهم من الاختيار بشكل مختلف عن المقصود به من قبل مصمم الخيارات¹⁰⁸.

من الناحية الأخرى فقد تلقى مفهوم التنبيه انتقادات عديدة تُعنى بالدرجة الأولى بتأثيره على حرية الاختيار كونه يعمل عندما لا يكون الأفراد على دراية بالتنبيهات، قد لا تتأثر فعلياً حرية الفرد مع وجود كل الخيارات أمامه، ولكن استقلاليتهم أي مدى سيطرتهم على تقويماتهم ومداولاتهم تتضاءل. للتحقق من آراء الأفراد ومدى تأييدهم لاستخدام التنبيهات عليهم قام كاس سنشتاين بإجراء بحث شمل خمسة دول (بلجيكا والدنمارك وألمانيا وكوريا الجنوبية والولايات المتحدة) وجد بنتيجتها دعم الأغلبية القوية لجميع التنبيهات في الدول الخمس شرط توفر الثقة بالمؤسسات العامة المشرفة عليها^{109 110}.

تكمن الانتقادات التجريبية من صعوبة التأكد من أن ما يعمل في المختبر أو التجربة له أيضاً التأثير المطلوب على مستوى المجتمع، كما أن البشر يعدّلون ويغيرون سلوكهم بناءً على التغييرات في بيئتهم. لذلك من الصعب التأكد من أن التنبيهات فعّالة من فرد لآخر أو فعّالة على المدى الطويل¹¹¹.

¹⁰⁷ (Sunstein, C. R. 2015)

¹⁰⁸ (Moseley, A. and G. Stoker 2013)

¹⁰⁹ (Goyens, M. 2018).

¹¹⁰ (Sunstein, C. R., et al. 2018).

¹¹¹ (Goodwin, T. 2012).

المبحث الثالث: هل نظريات الاقتصاد السلوكي ابتكار جديد؟

1. تمهيد:

نمت الأدبيات في علم الاقتصاد السلوكي خلال العقود الماضية ويبدو أنها تظهر أنماطاً متسقة لا يمكن التوفيق بينها بسهولة مع بديهيات السلوك في النظرية الاقتصادية، حيث أنتج علم الاقتصاد السلوكي عدداً كبيراً من الدراسات التي تُظهر انحرافات معترفاً بها بين الاقتصاديين.

كيف يجب تقييم نتائج علم الاقتصاد السلوكي. هل هو امتداد أم بديل للنظرية الاقتصادية السائدة؟ هل من الممكن دمج رؤى علم الاقتصاد السلوكي في إطار النظرية الاقتصادية أم أنه يمثل انحرافاً كبيراً عن البديهيات الاقتصادية السائدة؟ هل مراجعة النموذج الاقتصادي السائد ممكنة أم أنها تتطلب تغييراً جذرياً؟ تعتمد الإجابة على تلك الأسئلة على تعريف جوهر النموذج الاقتصادي السائد والاقتصاد السلوكي. يرى العديد من الاقتصاديين السلوكيين أن الاقتصاد السلوكي امتداد للاقتصاد النيوكلاسيكي مما يسمح بنماذج أكثر دقة. إذا كانت المشكلة هي تعزيز المكونات التحفيزية، فإن المراجعة تبدو ممكنة. سنستعرض في هذا المبحث أوجه التقارب بين الاقتصاد السلوكي والنظرية الاقتصادية السائدة.

2. الاقتصاد السلوكي والاقتصاد الكلاسيكي:

في كتابه تحقيق في طبيعة وأسباب ثروة الأمم (An Inquiry into the Nature and Causes of the Wealth of Nations) الذي نُشر عام 1776، ناقش آدم سميث فكرته الشهيرة بأن السلوك الاقتصادي يكون مدفوعاً بالمصلحة الذاتية. ولكن قبل 17 عاماً من ذلك وتحديداً في عام 1759، طرح سميث نظرية للسلوك البشري لا تبدو فيها المصلحة الذاتية هي المحرك. يناقش سميث في كتابه نظرية المشاعر الأخلاقية (The Theory of Moral Sentiments) بأن السلوك يتحدد بالصراع بين ما أطلق عليه "العواطف" (passions) و"المتفرج المحايد" (impartial spectator). وشملت العواطف دوافع مثل الجوع والجنس، ومشاعر مثل الخوف والغضب، وحالات الشعور التحفيزي مثل الألم. نظر سميث إلى السلوك على أنه خاضع للسيطرة المباشرة من

العواطف، لكنه اعتقد أن الناس يمكن أن يتغلبوا على السلوك الذي تحركه العاطفة من خلال النظر إلى سلوكهم من منظور خارجي - المتفرج المحايد -^{112 113}.

يقوم "المتفرج المحايد" بالعديد من الأدوار في نظرية المشاعر الأخلاقية. عندما يتعلق الأمر بالخيارات التي تنطوي على إرضاء قصير الأجل ولكن تكاليف طويلة الأجل فإن المتفرج المحايد بمثابة مصدر الحكم الذاتي، وفي المواقف الاجتماعية يقوم المتفرج المحايد بدور الضمير ويوازن دون عاطفة الاحتياجات المتضاربة. مع ذلك، إن المتفرج المحايد قد يضل أو يصبح عاجزاً بسبب الانفعالات الشديدة فيقول سميث¹¹⁴: "هناك بعض المواقف التي تتحمل بشدة الطبيعة البشرية لدرجة أن أكبر درجة من الحكم الذاتي . . . غير قادر على خنق صوت الضعف البشري كلياً، أو تقليل عنف المشاعر، حيث يمكن للمتفرج المحايد الدخول فيها بالكامل".

إن نظرية المشاعر الأخلاقية عند سميث مليئة بالرؤى حول التفضيلات باستخدام إطار العملية المزدوجة للعواطف والمتفرج المحايد¹¹⁵.

2. 1. النفور من الخسارة Loss Aversion:

قبل ما يقرب من 200 عام من تحديد كانيمان وتفيرسكي (1979) الانتظام في الخيارات التي أصبحت تُعرف باسم "النفور من الخسارة"، أظهر آدم سميث وعياً حاداً بالنفور من الخسارة باعتباره ظاهرة اختبارية¹¹⁶: "الألم . . هو، في جميع الحالات تقريباً، إحساس أكثر نفاذاً من اللذة المقابلة. دائماً ما يكاد أحدهما يحبطنا بدرجة أقل بكثير من المعتاد، أو ما يمكن تسميته بالحالة الطبيعية لسعادتنا، أكثر من الآخر الذي يرفعنا فوقها".

¹¹² (Grapp, W. D. 1948).

¹¹³ (Smith, A. 1759 [1976]).

¹¹⁴ (المرجع السابق)

¹¹⁵ (Ashraf, N., et al. 2005).

¹¹⁶ (Smith, A. 1759 [1976]).

2. الاختيار بين الزمن والتحكم الذاتي Intertemporal Choice and Self-Control:

يوفر الاختيار الزمني تطبيقاً مباشراً لنموذج المعالجة المزدوج الخاص بسميث. رأى سميث المشاعر على أنها قصر نظر إلى حد كبير¹¹⁷: "المتعة التي يجب أن نستمتع بها بعد عشر سنوات لا تهمنا كثيراً مقارنة بما قد نتمتع به اليوم، العواطف التي يثيرها الأول يكون بطبيعته ضعيفاً جداً مقارنة بتلك العواطف العنيفة التي من الممكن أن تمنحها الفرصة الثانية"

وعلى النقيض من ذلك، لا يشعر المتفرج المحايد بإغراءات شهواتنا الحالية. بالنسبة له، فإن المتعة التي يجب أن نتمتع بها بعد أسبوع، أو سنة من الآن، مثيرة للاهتمام تماماً مثل تلك التي يمكن أن نستمتع بها في هذه اللحظة. يظهر الصراع بين المشاعر قصيرة النظر والمتفرج المحايد بعيد النظر لاحقاً في الاقتصاد السلوكي في شكل "فاعل" و"مخطط" في ما يسمى الآن نماذج الخصم الزائدي "quasi-hyperbolic discounting models"

2. 3. الثقة المفرطة Overconfidence:

كتب آدم سميث عن "الغرور المفرط الذي يمتلكه الجزء الأكبر من الأشخاص عن قدراتهم الخاصة"، وهو نمط من الحكم يؤثر على الخيارات المحفوفة بالمخاطر. وفقاً لسميث، "إن فرصة الكسب من قبل كل شخص مبالغ فيها إلى حد ما، وفرصة الخسارة من قبل معظم الأشخاص أقل من قيمتها."

في نظرية المشاعر الأخلاقية، يبين سميث أن الكثير من الأنشطة الاقتصادية هو نتاج خطأ في التنبؤ - وهم الناس بأن اكتساب الثروة والممتلكات والمكانة سيجعلهم سعداء دائماً. لاحظ سميث كذلك أن الناس لا يتكيفون بسرعة مع الظروف فحسب، بل يقللون من تقدير هذا التكيف، ونتيجة لذلك، غالباً ما يبالغون في تقدير مدة المشاعر السعيدة والحزينة¹¹⁸: "رجل نرساق خشبية يعاني بلا شك، ويتوقع أنه يجب أن يستمر في المعاناة

¹¹⁷ (المرجع السابق)

¹¹⁸ (المرجع السابق)

خلال الفترة المتبقية من حياته، وهو إزعاج كبير للغاية. ومع ذلك، سرعان ما يراها، تمامًا كما يراها كل متفرج محايد؛ باعتباره إزعاجاً يمكن من خلاله الاستمتاع بكل الملذات العادية للعزلة والمجتمع. . . . لم يعد يبكي لم يعد يندب، لم يعد يحزن عليه، كما قد يفعل الرجل الضعيف أحياناً في البداية."

مع ذلك، بينما كان يؤمن بأن استهلاك السلع، وكذلك الثروة والعظمة، كلها توفر فقط "منفعة تافهة"، اعتقد سميث أن إنتاجية اقتصاد السوق مدفوعة بهذا "الخداع" - الاعتقاد الخاطئ بأن الثروة تجلب السعادة - كما يلاحظ سميث بأن هذا الخداع هو الذي يوقظ الأنشطة البشرية ويبقيها في حركة مستمرة. وهذا هو ما دفع البشر في البداية إلى زراعة الأرض، وبناء المنازل، وتأسيس المدن، وابتكار جميع العلوم والفنون وتحسينها، التي غيرت وجه الكرة الأرضية بالكامل¹¹⁹.

في الواقع، يستدعي آدم سميث "اليد الخفية" - وهو المصطلح الذي قد يكون أبرز إرث لعمله -¹²⁰:
 "على الرغم من أنانيتهم الطبيعية وجشعهم، على الرغم من أنهم لا يقصدون سوى الراحة الخاصة بهم، على الرغم من أن الغاية الوحيدة التي يقصدونها هي إشباع رغباتهم، فإنهم يتقاسمون مع الفقراء نتائج كل تحسيناتهم. يتم قيادتهم بوساطة يد غير مرئية للقيام بالتوزيع نفسه تقريباً لضرورات الحياة التي كان من الممكن صنعها قسمت الأرض إلى أجزاء متساوية بين جميع السكان؛ وبالتالي، من دون قصد، ودون علم، تعزيز مصلحة المجتمع."
 إن الفاعلين عند آدم سميث في نظرية المشاعر الأخلاقية مدفوعون بصراع داخلي بين عواطفهم المندفعة والمتقلبة والتي لا غنى عنها والمتفرج المحايد. إنهم يزنون التكاليف الشخصية أكثر من تكاليف الفرصة البديلة، ولديهم مشاكل في ضبط النفس ولديهم ثقة مفرطة. إنهم يظهرون أنماطاً غير منتظمة من التعاطف. إنهم مدفوعون بالغرور أكثر من أي نوع من المتعة المباشرة من الاستهلاك، وعلى الرغم من أنهم لا يتوقعون ذلك،

¹¹⁹ (Ashraf, N., et al. 2005).

¹²⁰ (المرجع السابق)

فإنهم في النهاية يستمدون القليل من المتعة من أي منهما. باختصار، عالم آدم سميث لا يسكنه فاعلون عقلانيون نزيهون مهتمون بأنفسهم، بل يسكنه بشر واقعيون ومتعدّدو الأبعاد¹²¹.

3. الاقتصاد السلوكي والاقتصاد النيوكلاسيكي:

يقوم الاقتصاديون السلوكيون بإجراء تحليل اقتصادي دون واحد أو أكثر من افتراضات العقلانية غير المحدودة. هذه الافتراضات، التي تُحتسب بين العناصر المحددة للنموذج النيوكلاسيكي، هي: المصلحة الذاتية غير المحدودة، والإرادة غير المحدودة، والقدرة الحسابية غير المحدودة. اتخذت محاولات التوفيق بين نماذج الاقتصاد السلوكي والاقتصاد النيوكلاسيكي صيغاً متعددة، كاقترح أن السلوكيات التي تبدو غير عقلانية هي في الواقع عقلانية فعندما يختار الشخص أن يصبح مجرمًا يكون قد وازن بين الإيجابيات والسلبيات واتخذ قرارًا عقلانيًا بأن كونه مجرمًا هو الخيار الأمثل¹²². في صيغة أخرى وبعد ان اعتاد الاقتصاد النيوكلاسيكي على افتراض أن المعلومات تنتقل على الفور وتُستوعب بالكامل مباشرةً دون تكلفة، صُحح هذا الافتراض من خلال الاعتراف بأن جمع المعلومات ومعالجتها يتطلب تكاليف وعندما تفوق التكاليف المتوقعة للحصول على المعلومات ومعالجتها المنفعة المتوقعة التي يمكن الحصول عليها من تلك المعلومات فمن المنطقي التوقف عن البحث عن المزيد من المعلومات أو معالجتها حتى لو أدى ذلك إلى التصرف بشكل غير عقلاني¹²³.

3. 1. نظرية التوقع مقابل نظرية المنفعة المتوقعة

توفر نظرية التوقع لكانمان وتفيرسكي "شرح" العديد من الإخفاقات التجريبية لنظرية المنفعة المتوقعة، وفقًا لنظرية التوقعات، يختار الفرد بين اثنين أو أكثر من الخيارات الاحتمالية وفقًا للإجراء التالي. أولاً يقوم بحساب احتمالات

¹²¹ (Boyd, R. 2020).

¹²² (Thaler, R. H. 1994).

¹²³ (Etzioni, A. 2010b).

جميع النتائج المرتبطة بالخيار المعين. ثم يقوم بحساب النتائج المرتبطة بهذا الخيار. ثم يضرب الاحتمالات المحسوبة بالنتائج المتوقعة المقابلة، ويجمع هذه النتائج للوصول إلى القيمة الذاتية المرتبطة بهذا الخيار. تكرر هذه الخطوات لجميع الخيارات المتبقية ويختار الخيار ذو القيمة المتوقعة الأكبر¹²⁴.

تتشابه نظرية التوقع مع نظرية المنفعة المتوقعة النيوكلاسيكية بشكل كبير، حيث تعاني كل من النظريتين من مشكلة افتراض أن الاختيار الخطر ينبثق دائماً من عملية التوسيط المرجح لجميع الخيارات. كما أنه في العديد من حالات اتخاذ القرار (مثل شراء منزل أو اختيار مهنة أو تحديد من يتزوج)، فإن صانع القرار لا يعرف سوى مجموعة فرعية صغيرة من الخيارات المتوفرة للاختيار فيما بينها. يدل هذا التشابه بين النظريتين على أن نظرية التوقع ما هي إلا إصلاح لنظرية المنفعة المتوقعة في ظل التطور التاريخي ولا يمكن اعتبارها نظرية ثورية¹²⁵.

3.2. الاقتصاد السلوكي الوصفي والاقتصاد السلوكي المعياري

جادل الاقتصاديون السلوكيون في وقت مبكر بأن أفكار الاقتصاد السلوكي وصفية بحتة ولا تهدد بأي شكل من الأشكال السلطة المعيارية أو الإلزامية للنموذج الكلاسيكي الجديد، وبالتالي فإن العمل الوحيد للاقتصاد السلوكي هو وصفي - لتوثيق الانحرافات التجريبية عن البديهيات الكلاسيكية الجديدة.

يذكر رابين¹²⁶ أن الدافع للاقتصاديين السلوكيين للأخذ من علم النفس هو إنتاج مواصفات أكثر تفصيلاً لتابع المنفعة: «يمكن للبحوث النفسية أن تعلمنا عن الشكل الحقيقي للتابع $U(x)$ ». وفقاً لرابين، فإن وظيفة الاقتصاد السلوكي هي اكتشاف المدخلات الجديدة في تابع المنفعة¹²⁷.

ويبين ثالر أن إثبات أن الاختيارات البشرية غالباً ما تنتهك بديهيات العقلانية لا يعني بالضرورة أي انتقاد لبديهيات الاختيار العقلاني باعتباره فكرة معيارية. بدلاً من ذلك، يهدف البحث ببساطة إلى إظهار أنه لأغراض وصفية، تكون النماذج البديلة ضرورية في بعض الأحيان¹²⁸.

¹²⁴ (Tversky, A. and D. Kahneman 1979)

¹²⁵ (List, J. A. 2004)

¹²⁶ ماثيو رابين Matthew Rabin استاذ الاقتصاد السلوكي في جامعة هارفارد.

¹²⁷ (O'Donoghue, T. and M. Rabin 1999)

¹²⁸ (Thaler, R. H. 2000)

لكن بعد سنوات قليلة من صعود الاقتصاد السلوكي يمكن العثور على خبراء الاقتصاد السلوكي الآن وهم يقدمون بشكل منتظم نصائح سياسية توجيهية تستند إلى نماذج الاقتصاد السلوكي. الاقتصاديون السلوكيون الذين قدموا منذ عقود نهجًا سلوكيًا تجاه التيار الكلاسيكي الجديد باعتباره مشروعًا وصفيًا بحثًا، يدعون الآن إلى استخدام المفاهيم السلوكية لأغراض السياسة الإرشادية¹²⁹.

3.3. التخلي عن الواقعية التجريبية بين النيوكلاسيك والاقتصاد السلوكي

ساهم فيلفريدو باريتو (Vilfredo Pareto 1848 – 1923) في إقامة حدود واضحة لعزل الافتراضات الاقتصادية من أشكال معينة من البحث التجريبي حيث دعا إلى تأكيد أكبر بكثير على الاستنتاج المنطقي. وبالتالي فإن النهج النيوكلاسيكي اتخذ منعطفًا مميزًا حيث استخدم سامويلسون وسافاج حجج باريتو ضد استخدام أي شيء من علم النفس عن طريق تأسيس النظرية الاقتصادية على مبادئ الاختيار العقلاني مع التخلي عن الواقعية التجريبية¹³⁰.

في المقابل، أكد المدافعون عن الاقتصاد السلوكي الذين برزوا في الجيل الأول أن الاقتصاد سوف يستفيد من تبني الدروس التجريبية للتجارب النفسية والتجارب الاقتصادية ومصادر البيانات القياسية التي صُفيت من خلال النماذج التي تسمح للظواهر السلوكية، مثل النفور من الخسارة في الاختيار في ظل عدم اليقين. ساهم البرنامج الخاص للاقتصاد السلوكي في صعوده كونه يولي أهمية للواقعية التجريبية. لأن ممارسي الاقتصاد السلوكي، أكدوا بشكل قاطع على الحاجة إلى علم النفس والمزيد من التحقق العملي من افتراضات الاقتصاد. بعد ذلك، ربما بعد اكتشاف أن أسهل طريق نحو قبول أوسع في الاتجاه السائد هو طرح نماذج نيوكلاسيكية معدلة قليلاً تستند إلى التحسين المحدود، فقد ألقى برنامج الاقتصاد السلوكي طموحه في وصف العملية النفسية – التجريبية وتراجع عن التحقيق في عمليات اتخاذ القرار الفعلية، لتزويد النماذج غير الواقعية التي يُدافع عنها

¹²⁹ ثالر، ر. سنشتاين، ك (2009)

¹³⁰ (Berg, N. and G. Gigerenzer 2010, p153)

الآن بمعلومات إضافية تعكس الظواهر النفسية وتستند إلى الادعاء بأن الناس يتصرفون كما لو¹³¹ كانوا يحلون مشكلة تحسين معقدة مع حدود على المصلحة الذاتية أو الإرادة أو القدرة الحسابية¹³².

4. الاقتصاد السلوكي والاقتصاد الكينزي:

يعتبر جون كينز علم الاقتصاد علمًا حقيقيًا تُحلل فيه الظواهر من افتراضات لا تتعارض مع الواقع. هذا على النقيض من النظرية النيوكلاسيكية حيث تحلل من خلال استنتاجات تعتمد على بديهيات لا ترتبط بالضرورة بالواقع. وتعليقًا على النظرية النيوكلاسيكية كتب كينز¹³³: "إن جمال مثل هذه النظرية وبساطتها عظيمان لدرجة أنه من السهل نسيان أنها لا تتبع من الحقائق الفعلية، ولكن من فرضية غير مكتملة قُدمت من أجل البساطة". يشكل الدافع الفردي جوهر النظرية العامة في التوظيف والفائدة والنقد، حيث يناقش كينز كيف يمكن للأفراد التصرف في اقتصاد حيث المال ليس مجرد وسيط في التبادل، ولكن حيث يمكن استخدام الأموال للادخار أو المضاربة أو على أنه أداة احترازية تتأثر بالتوقعات في عالم غير مؤكد¹³⁴.

يعتمد الاقتصاد على القرارات المتسلسلة غير الثابتة. بالإضافة إلى ذلك، قد يحدث عدم استقرار لأن جميع القرارات تستند إلى معرفة غير مؤكدة فهي موجهة نحو المستقبل وتستند إلى التوقعات، التي لا يمكن أن تعتمد بشكل كامل على إجراءات التحسين المحسوبة جيدًا. مما يحد بالنتيجة من تعظيم المنفعة.

نستطيع بسهولة استخراج العديد من الملامح السلوكية في النظرية العامة لكينز:

1.4 الاستدلال:

أظهر كينز في العديد من المواضيع ضمن النظرية العامة أن البشر من خلال عدم قدرتهم على التعظيم يستخدمون أنواعاً من الاستدلالات مثل التوافر والتمثيل والارتساء والتعديل للتغلب على المشكلة¹³⁵:

¹³¹ مبدأ فريدمان as-if

¹³² (Berg, N. and G. Gigerenzer 2010)

¹³³ (Schettkat, R. 2018b)

¹³⁴ (Pech and Milan. 2009)

¹³⁵ (Schettkat, R. 2018b)

"على الرغم من أن الإنتاج والعمالة يُحددان من خلال التوقعات قصيرة الأجل للمنتج وليس بالنتائج السابقة، فإن النتيجة الأخيرة عادة ما تقوم بدور رئيسي في تحديد ماهية هذه التوقعات. سيكون من الصعب للغاية تحديد التوقعات الجديدة كلما بدأت عملية إنتاجية ؛ وستكون علاوة على ذلك مضيعة للوقت لأن جزءًا كبيرًا من الظروف عادة ما يستمر دون تغيير جوهري من يوم إلى آخر".

"سيكون من الحماقة ، في تشكيل توقعاتنا ، أن نولي أهمية كبيرة لمسائل غير مؤكدة للغاية. لذلك ، من المعقول أن نسترشد إلى حد كبير بالحقائق التي نشعر بالثقة فيها إلى حد ما ، على الرغم من أنها قد تكون أقل صلة بالموضوع بشكل حاسم من العوامل الأخرى التي تكون معرفتنا بها غامضة وشحيحة. (...) تتمثل ممارستنا المعتادة في أخذ الوضع الحالي وإسقاطه في المستقبل ، مع تعديله فقط إلى الحد الذي يكون لدينا فيه أسباب محددة أكثر أو أقل لتوقع حدوث تغيير".

2.4 الغرائز الحيوانية Animal spirits:

كما يوجد عند كينز عامل سلوكي آخر يؤثر في القرارات الفردية وهو العواطف والحالات المزاجية التي والتي يسميها "الغرائز الحيوانية". هذه الغرائز الحيوانية هي أساس القرارات الاقتصادية في ظل عدم اليقين¹³⁶. تؤدي الحالة المزاجية أو التفاؤل أو التشاؤم إلى الدفع النهائي لاتخاذ القرار، لأنه في ظل حالة عدم اليقين، لا يمكن اتخاذ قرارات بخلاف ذلك. استخدم أكيرلوف وشيلر (2009) الغرائز الحيوانية على نطاق واسع لتشمل كل السلوك "غير العقلاني" أو التوقعات غير العقلانية.

رأى كينز أيضًا أن "درجة الثقة" مهمة جدًا لتحديد التوقعات طويلة المدى ، وجادل بأن الإفراط في الثقة هو جزء من الطبيعة البشرية¹³⁷: "إن حالة التوقع طويل المدى ، التي تستند إليها قراراتنا ، لا تعتمد فقط ، بالتالي ، على أكثر التوقعات احتمالية التي يمكننا القيام بها. كما أنه يعتمد على الثقة التي نتوقع بها هذه التوقعات - على مدى ارتفاع تصنيفنا لتشابه أفضل توقعاتنا التي تبين أنها خاطئة تمامًا".

إن الإفراط في الثقة والتفاؤل غير الواقعي من تحيزات الإنسان التي تساهم في اتخاذ قرار تجاه "الفعل" ، وتوفر الدعم لاستخدام كينز لمصطلح "الغرائز الحيوانية". ومع ذلك، هناك أدلة على ميل نفسية لها تأثير

¹³⁶ (Barnett, V. 2017).

¹³⁷ (Pech, W. and M. Milan 2009)

معاكس، أي أنها تجتذب الحكم تجاه "التقاعس عن العمل" منها "الانحياز للوضع الراهن" الذي يمكن اعتباره أحد أسباب تفضيل السبولة التي ذكرها كينز مما يؤدي إلى تحييد رغبة "الغرائز الحيوانية" في العمل.

3.4 في الاجور والاستهلاك¹³⁸:

انتقد كينز الفكرة النيوكلاسيكية القائلة بأن الأفراد يتأثرون بالأجور الحقيقية لا الاسمية حيث اعتبر أن العمال لا يخفضون عرضهم للعمل عند ارتفاع مستوى الأسعار. يتوافق تحليل كينز مع تجارب الاقتصاد السلوكي التي جاءت لاحقاً حيث وجد باحثون أن الأفراد يسعدون بزيادة الدخل الاسمي على الرغم من ارتفاع معدل التضخم بنسبة أكبر.

يميز كينز التأثيرات على الاستهلاك إلى استهلاك قصير الأجل وطويل الأجل وموضوعي وذاتي. من بين العوامل الذاتية، يسرد "المتعة، وقصر النظر، والكرم، وسوء التقدير، والتباهي والإسراف". وهذه القائمة مدهشة للاقتصاديين النيوكلاسيكيين لأن كينز يعترف بالفرد الراسخ اجتماعياً. وبشكل أكثر تحديداً، لا يمكن أن يكون التباهي دافعاً للإنفاق بالنسبة للإنسان الاقتصادي المنعزل اجتماعياً.

يعترف كينز بالعوامل الذاتية: "يعتمد الميل إلى استهلاك المجتمع جزئياً على مقدار دخله، وجزئياً على الظروف الموضوعية الأخرى المصاحبة وجزئياً على الاحتياجات الذاتية والعادات والميول النفسية للأفراد والدخل التوزيع. وبالتالي وفقاً لمعايير الاقتصاد السلوكي قد يكون من الممكن اعتبار كينز أحد مفكري هذه المدرسة.

خاتمة الفصل الأول:

الأدبيات المتوفرة حول الاقتصاد السلوكي ليست موحدة فيما يتعلق بعلاقتها بالاقتصاد السائد. فمن ناحية ذهب بعض المتخصصون إلى أن الاقتصاد السلوكي هو مجال من مجالات الاقتصاد الذي يواصل النهج النيوكلاسيكي. ومن ناحية أخرى هناك آخرون يرونه على أنه مدرسة فكرية مميزة تقترح نموذجًا جديدًا¹³⁹. للوهلة الأولى، يبدو أن الاقتصاديين السلوكيين يتعدون تمامًا عن النموذج الاقتصادي السائد. يقترحون دراسة متعددة التخصصات (بين علم الاقتصاد وعلم النفس وعلم الأعصاب)، وينتقدون بعض الافتراضات التي يقوم عليها النموذج السائد (مثل العقلانية والمصلحة الذاتية في شكلها غير المحدود)، واللجوء إلى التجارب للتحقق من صحة بعض الافتراضات، واقتراح نظريات جديدة (مثل نظرية التوقعات) وتقديم تفسيرات مختلفة للسلوك الاقتصادي (مثل رأي سايمون بإحلال هدف الرضا مكان هدف التعظيم)¹⁴⁰.

على الرغم من أن الاقتصاد السلوكي غالبًا ما يُستشهد به باعتباره ثوريًا بسبب تعارضه مع النيوكلاسيك، إلا أن العديد من الاقتصاديين السلوكيين يظلون في الواقع على المسار النيوكلاسيكي فيما يتعلق بتوابع المنفعة. فهم لا يتركون هذا المسار إنما يعيدون تشكيله ويحاولون تحسينه. يبين ماثيو رابين أن المحتوى التجريبي للاقتصاد السلوكي يمكن أن يساعد العلوم الاقتصادية من خلال وصف توابع المنفعة للأفراد بشكل أكثر واقعية. لا يعتمد مجال الدراسة هذا على نقلة نوعية بل هو امتداد طبيعي للنهج الأساسي. ولم يُبين فقط على فرضية أن الأساليب الاقتصادية السائدة عظيمة، ولكن أيضًا على أن معظم الافتراضات الاقتصادية السائدة عظيمة¹⁴¹.

¹³⁹ (Schettkat, R. 2018b)

¹⁴⁰ (Diacon, P.-E. and M. Calance 2014).

¹⁴¹ (Camerer, C. F., et al. 2004).

الفصل الثاني: الأزمة البيئية والاستهلاك الصديق للبيئة

- المبحث الأول: الواقع البيئي في القرن الحادي والعشرون
- المبحث الثاني: دور سياسات جانب العرض في الأزمة البيئية
- المبحث الثالث: الاستهلاك الصديق للبيئة أحد حلول الأزمة البيئية

مقدمة الفصل الثاني:

تعد قضية البيئة من أهم المواضيع التي شغلت الفكر الإنساني والرأي العام العالمي، ومن أخطر مشاكل العصر التي تحتاج إلى اهتمام خاص ومستمر لزيادة الوعي لدى الشعوب والحكومات بالأضرار التي تهدد صحة البشرية والأنظمة البيئية، واحتلت جانبا هاما من الجهود الدولية، وذلك بفعل جسامه الأضرار التي لحقت بها منذ أن وجد الإنسان على سطح الأرض، حتى أصبحت غير قادرة على التجدد من تلقاء نفسها، بل أصبحت مهددة في استمرارها وديمومتها، حيث إنه مع بداية القرن العشرين بلغ الإنسان في تأثيره على بيئته مراحل خطيرة إذ تجاوزت في بعض الأحوال قدرة النظم البيئية الطبيعية على احتمال هذه التغيرات مما أدى إلى إحداث اختلالات بيئية كبيرة تهدد حياة الإنسان، وذلك بما توصل إليه تطور علمي وتكنولوجي هائل.

فالتلوث أضحى مشكلة عالمية تؤرق العالم كله، ويرجع ذلك إلى النهضة الصناعية والتقدم التكنولوجي في الآونة المعاصرة، وخصوصا لما نتج عنه من آثار وخيمة كظاهرة التغير المناخي والاحتباس الحراري التي تهدد العالم بمخاطر لا تقل عما قد تلحقه الحروب والأوبئة والنزاعات المسلحة من أضرار بيئية ومشاكل بشرية. تتفاوت حدة المشكلة البيئية وطبيعتها بين الدول المتقدمة والدول النامية نظراً لاختلاف ظروف كل منها، فبينما تعود أسباب الاختلال بالتوازن الطبيعي والبيئي في الدول المتقدمة إلى الرفاهية والتقدم الصناعي والتكنولوجي، ترجع في العالم الثالث إلى الفقر والتخلف والافتقار إلى التكنولوجيا المتطورة، فأمام تردي أوضاعها الاقتصادية والاجتماعية والعمل على تحسينها، لم تمنح الاهتمام الكافي للبيئة، وما اتخذته من سياسات اقتصادية بعد استقلالها السياسي أضر بالبيئة.

يعد الوعي بالأخطار والمشكلات التي تهدد سلامة البيئة من المنطلقات في سبيل العمل على حماية البيئة، وهو يعتبر من أهم عناصر الأمن البيئي الذي يتجسد على المستوى الدولي بالجهود المبذولة من خلال عقد المؤتمرات الدولية وتوقيع الاتفاقات للتعريف بالآزمات والمشكلات التي تعاني منها البيئة، بالإضافة إلى وضع الدول

الصناعية الكبرى أمام أمر الواقع مع تحميلهم المسؤولية عن الأضرار البيئية الناجمة عن الأنشطة الصناعية التي تمارسها.

وقد نالت مسألة حماية البيئة حصة كبيرة من الاهتمام العالمي، كونها عالمية التأثير، حيث تدرجت الاتفاقات الدولية المعنية بالبيئة بحسب خطورة المشاكل المهددة لها، وتختلف المواضيع المتناولة في السبعينات من القرن العشرين عن المواضيع المتناولة في الثمانينات والتسعينات وبداية القرن الواحد والعشرين.

وتعتبر هذه الاتفاقات من أهم الوسائل التي تعبر عن الإرادة المشتركة للدول من أجل حماية البيئة، وهي من أغلب الوسائل الشائعة لوضع قواعد ملزمة بشأن البيئة، كما تمثل مظهراً من مظاهر الاهتمام الدولي والعالمي بالبيئة. كما تعتبر مسألة حماية البيئة من كل أنواع التهديدات التحدي الرئيسي في الألفية الثالثة بالنسبة لدول العالم.

نقوم في هذا الفصل باستعراض الواقع البيئي في القرن الحادي والعشرين والحديث عن الخيارات الممكنة لمواجهة التحديات البيئية عبر سياسات جانب العرض وسياسات جانب الطلب مع التركيز على خيار الاستهلاك الصديق للبيئة.

المبحث الأول: الواقع البيئي في القرن الحادي والعشرون

1. تمهيد:

أدى التقدم العلمي الهائل في مجال العلوم والتكنولوجيا الذي شهدته قطاعات الزراعة والصناعة والنقل إلى زيادة في كمية الملوثات وتركزها وما يصحب ذلك من آثار ضارة وخطيرة تهدد صحة الإنسان والمجتمع نتيجة التلوث الحاصل في مكونات البيئة. فالبيئة أصبحت مهددة بشكل كبير وأصبح وقوع الكوارث الطبيعية أكثر تكراراً، فالمهددات البيئية المتعددة أثرت على مصادرها بالتغيير والتلويث، فقد أصبح من الصعب القول بإمكانية حصر الأخطار البيئية والآثار السيئة للممارسات الضارة بالبيئة في نطاق إقليمي معين وإنما أصبحت عابرة للحدود وذات تأثير عالمي يهتم المجتمع الدولي بأكمله.

2. أبرز المشكلات البيئية:

1.2 التغير المناخي:

مما لا شك فيه أن تغير المناخ يعد مشكلة عالمية طويلة الأجل، تتطوي على تفاعلات معقدة بين العوامل البيئية وبين الظروف الاقتصادية والسياسية والاجتماعية والتكنولوجية. ويعتبر تغير المناخ من القضايا الحاسمة على المستوى الدولي. فالآثار العالمية لتغير المناخ هي واسعة النطاق، من تغير أنماط الطقس التي تهدد الإنتاج الغذائي، إلى ارتفاع منسوب مياه البحار التي تزيد من خطر الفيضانات الكارثية، وصولاً لارتفاع حرارة الأرض وما يصحب ذلك من تبعات.

وقد بدأت تظهر التأثيرات المرتبطة بتغير المناخ بفعل النشاطات البشرية في عدة أشكال أبرزها التغيرات في متوسط درجات الحرارة، وما ارتبط بذلك من التغيرات في أوقات الفصول وتزايد كثافة أحداث الطقس المتطرفة، وهذه التأثيرات تحدث حالياً وستتفاقم في المستقبل، مما يهدد بتعرض ملايين السكان ولاسيما في البلدان النامية لنقص في المياه وفي المواد الغذائية، ولمخاطر متزايدة على الصحة.

عرفت الهيئة الحكومية الدولية المعنية بتغير المناخ (IPCC) التغير المناخي بأنه "تغير في حالة المناخ والذي يمكن معرفته عبر تغيرات في المعدل أو المتغيرات في خصائصها التي تدوم لفترة طويلة عادة لعقود أو أكثر، ويشير إلى أن تغير المناخ على مر الزمن سواء كان ذلك نتيجة للتغيرات الطبيعية أو الناجمة عن النشاط البشري" ¹⁴³.

سببها الرئيس هو انبعاث غازات معينة إلى الجو يؤدي إزدياد نسبتها إلى إرتفاع درجات الحرارة، وهذه الغازات هي ثاني أكسيد الكربون، الكلورفلور كربون، الأوكسيد النتري، غاز الأوزون وبخار الماء، حيث يطلق على هذه الغازات مجتمعة مصطلح غازات الاحتباس الحراري "GHG "greenhouse gases" ¹⁴⁴.

2.2 تراجع التنوع الحيوي:

عرفت اتفاقية الأمم المتحدة للتنوع البيولوجي (CBD)، التنوع البيولوجي بأنه تباين الكائنات العضوية الحية المستمدة من كافة المصادر والنظم البيئية الأرضية والبحرية والأحياء المائية والمركبات البيئية. ويعاني التنوع البيولوجي في عصرنا الحالي من مشكلات عديدة أثرت على مكوناته الأساسية وخصوصاً في المناطق التي تعاني من التقلبات البيئية مما أدى إلى تدهور التنوع البيولوجي، الذي يعني قلة أعداد الكائنات الحية المكونة للنظام البيئي في مكان معين أو قد يؤدي إلى زيادة عدد كائنات حية على حساب كائنات حية أخرى فينتج عن ذلك اختلال في التوازن البيئي.

¹⁴² (مصطفى، انجي. 2019)

¹⁴³ (IPCC, 2022)

¹⁴⁴ (علي، موج. 2017)

ونظراً للتهديد الذي يعاني منه التنوع البيولوجي جراء التغيرات المناخية فقد عملت الدول على خفض آثار تغير المناخ على التنوع البيولوجي وزيادة التضافر بين أنشطة حفظ التنوع البيولوجي واستخدامه المستدام وللتخفيف من حدة تغير المناخ والتكيف معه.¹⁴⁵

3.2 تآكل طبقة الأوزون:

توصلت الحقائق العلمية إلى وجود تفاعل بين بعض المواد الكيماوية مع الغازات المكونة لطبقة الأوزون يؤدي إلى تدمير طبقة الأوزون المحيطة بكوكب الأرض، يؤدي التلف الحاصل في طبقة الأوزون إلى اختراق الأشعة فوق البنفسجية للغلاف الجوي وهذا ما يسبب ضعف الجهاز المناعي لدى الإنسان وانتشار أمراض كثيرة مثل سرطان الجلد والعمى، بالإضافة إلى التأثير على التنوع البيولوجي من نباتات وكائنات حية.

4.2 تلوث المياه:

تعد المياه العذبة أو المياه الصالحة للشرب من أهم الموارد المائية على الصعيد الدولي، وهي تعاني من سوء استخدام مجاري هذه المياه مثل إلقاء المخلفات الكيميائية فيها أو الاستخدام الجائر لها على نحو غير مستديم.

وفي النصف الثاني من القرن العشرين تزايد النمو السكاني العالمي وازداد الطلب على المياه الصالحة للشرب وبنفس الوقت تلوث قدر كبير من الانهار ومجاري المياه العذبة بسبب التطور الصناعي الذي شهده العالم تلك الحقبة، مما أدى إلى ظهور مشكلة المنازعات بين الدول حول المياه، خصوصاً في الدول التي تعاني من شح الامطار.

¹⁴⁵ (لخضر, يحياوي. 2020)

3. واقع التغير المناخي والاحتباس الحراري Climate change and global warming¹⁴⁶ :

احترار النظام المناخي واضح لا لبس فيه، وشهدت منذ خمسينيات القرن الماضي كثرة من التغيرات الملحوظة غير مسبوقه على مدى عقود إلى آلاف السنين. فقد حدث احترار في الغلاف الجوي والمحيطات، وتضاءلت كميات الجليد والثلوج، وارتفع مستوى سطح البحر، وزادت تركيزات غازات الاحتباس الحراري.

حسب التقرير الصادر عن الهيئة الحكومية الدولية المعنية بتغير المناخ (IPCC) عام 2022 كان كل عقد من العقود الأربع الأخيرة أكثر احتراراً بدرجة متلاحقة عند مستوى سطح البحر من أي عقد سابق منذ عام 1850.

وكانت درجة حرارة سطح الأرض في العقدين الأولين من القرن الحادي والعشرين (2001-2020) 0.99 درجة مئوية أعلى من 1850-1900. بينما درجة حرارة سطح الأرض 1.09 درجة مئوية أعلى في 2011-2020 من 1850-1900.

لوحظت منذ عام 1950 تغيرات في كثير من ظواهر الطقس والمناخ المتطرفة. ومن المرجح أن عدد الأيام والليالي الباردة قد انخفض وأن عدد الأيام والليالي الدافئة قد زاد على النطاق العالمي. ومن المرجح أن وتيرة موجات الحرارة قد زادت في أجزاء كبيرة من أوروبا وآسيا وأستراليا. فمن المرجح أن عدد أقاليم اليابسة التي زاد فيها عدد ظواهر الهطول الغزير أكبر من عدد أقاليم اليابسة التي انخفض فيها عدد تلك الظواهر. ومن المرجح أن وتيرة ظواهر الهطول الغزير أو كثافته قد زادت في أمريكا الشمالية وأوروبا.

من المحتمل جداً حسب تقرير الهيئة الحكومية الدولية المعنية بتغير المناخ أن يكون التأثير البشري هو المحرك الرئيسي للتراجع العالمي للأنهار الجليدية منذ التسعينيات والانخفاض في منطقة الجليد البحري في القطب الشمالي بين 1979-1988 و 2010-2019. ففي الفترة 2011-2020 ، وصل المتوسط السنوي لمنطقة الجليد البحري في القطب الشمالي إلى أدنى مستوى له منذ عام 1850 على الأقل.

زاد المتوسط العالمي لمستوى سطح البحر بمقدار 0.20 ملم بين عامي 1901 و 2018. وزاد إلى 3.7 ملم في العام بين عامي 2006 و 2018. كان التأثير البشري على الأرجح هو المحرك الرئيسي لهذه الزيادات منذ عام 1971 على الأقل.

زادت تركيزات ثاني أكسيد الكربون والميثان وأكسيد النيتروز في الغلاف الجوي إلى مستويات غير مسبوقة في الثمانمائة ألف سنة الأخيرة على الأقل. فقد زادت تركيزات ثاني أكسيد الكربون بنسبة قدرها 47 في المائة منذ عصور ما قبل الصناعة، أولاً، نتيجة لانبعاثات الوقود الأحفوري، وثانياً نتيجة لصافي الانبعاثات الناجمة عن تغير استخدام الأراضي. وقد امتصت المحيطات نحو 30 في المائة من ثاني أكسيد الكربون المنبعث من الأنشطة البشرية، مما تسبب في تحمّض المحيطات.

إن حجم التغيرات الأخيرة عبر النظام المناخي بشكل كَلّي لم يسبق له مثيل على مدى قرون عديدة إلى عدة آلاف من السنين حسب تقرير الهيئة الحكومية الدولية المعنية بتغير المناخ¹⁴⁷.

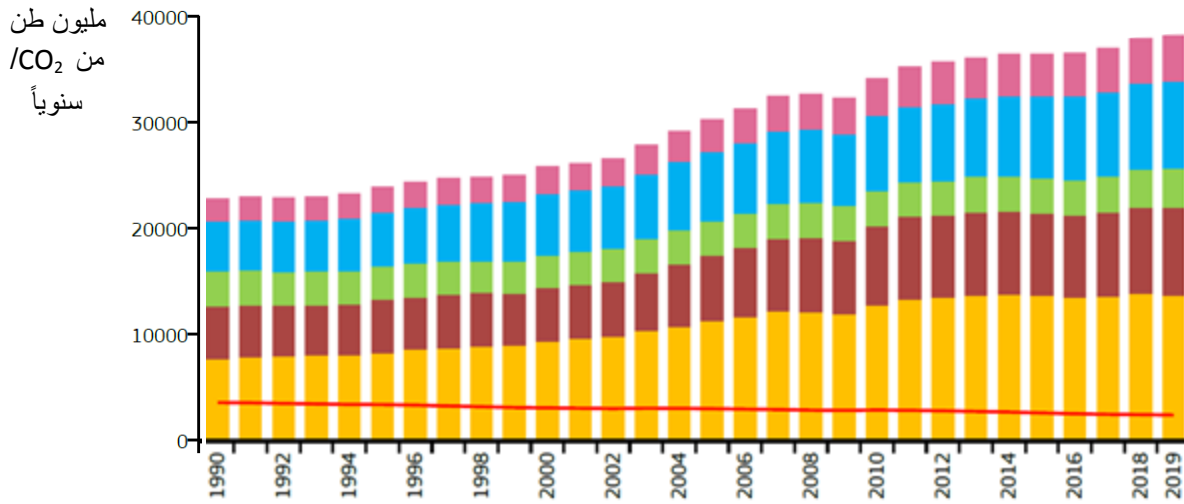
تغير المناخ بشري المنشأ يؤثر بالفعل على العديد من الظواهر المناخية المتطرفة في كل منطقة في جميع أنحاء العالم. تعززت الأدلة التي تؤكد على أن التغيرات الملحوظة في الظواهر المتطرفة مثل موجات الحر، والهطول الغزير، والجفاف، والأعاصير المدارية، يمكن إسنادها إلى التأثير البشري.

ستستمر درجة حرارة سطح الأرض في الارتفاع حتى منتصف القرن على الأقل في ظل جميع سيناريوهات الانبعاثات التي تُظر فيها. سيتجاوز الاحترار العالمي بمقدار 1.5 درجة مئوية و 2 درجة مئوية خلال القرن الحادي والعشرين ما لم تحدث تخفيضات كبيرة في انبعاثات ثاني أكسيد الكربون وغيرها من انبعاثات غازات الاحتباس الحراري في العقود القادمة.

يوجد علاقة شبه خطية بين انبعاثات ثاني أكسيد الكربون المتراكمة البشرية المنشأ والاحتباس الحراري الذي تسببه. فكل 1000 غيغا طن (مليار طن) من انبعاثات ثاني أكسيد الكربون التراكمية تسبب على الأرجح

زيادة حوالي 0.45 درجة مئوية لحرارة سطح الأرض. وبالتالي يتطلب الحد من الاحتباس الحراري الذي يسببه الإنسان الحد من انبعاثات ثاني أكسيد الكربون التراكمية، والوصول إلى ما لا يقل عن انبعاثات صافية صفرية لثاني أكسيد الكربون، إلى جانب التخفيضات القوية في انبعاثات غازات الاحتباس الحراري الأخرى.

خلال الفترة 1850-2019 ، انبعث ما مجموعه 2390 غيغا طن من ثاني أكسيد الكربون البشري المنشأ.¹⁴⁸ وعلى الرغم من إدراك العالم لضرورة تخفيض انبعاثات الكربون وتأكيد المؤتمرات الأممية على ذلك، إلا أن منحنى الانبعاثات بقي تصاعدياً كما يظهر في الشكل رقم 3.



الشكل رقم 3. انبعاثات ثاني أكسيد الكربون العالمية (JRC Science for policy report 2022, p32)

يظهر الشكل أن حجم الانبعاثات العالمية من ثاني أكسيد الكربون بلغ عام 1990 حوالي 22.5 غيغا

طن واستمر في الارتفاع سنوياً ليصل عام 2019 لأكثر من 38 غيغا طن بزيادة 0.9% عن 2018.

يأتي ذلك على الرغم من التزام أغلب الدول المتقدمة بتخفيض انبعاثاتها كما يظهر في الجدول رقم 3.

الجدول رقم 3. أكثر الدول بانبعاثات CO2

أكثر الدول بانبعاثات CO2	المساهمة العالمية	التغير بين 2018 و 2019
الصين	30.3%	3.4%
الولايات المتحدة	13.4%	-2.6%
الاتحاد الأوروبي + بريطانيا	8.7%	-3.8%
الهند	6.8%	1.6%
روسيا	4.7%	-0.8%
اليابان	3.0%	-2.1%
إيران	1.8%	3.4%
كوريا الجنوبية	1.7%	-3.2%
اندونيسيا	1.6%	8.0%
المملكة العربية السعودية	1.6%	1.5%
كندا	1.5%	-1.4%
جنوب افريقيا	1.3%	1.5%
المكسيك	1.3%	-1.6%
البرازيل	1.3%	-0.4%
استراليا	1.1%	4.2%
تركيا	1.1%	-1.5%
الشحن الدولي	1.9%	2.4%
الطيران الدولي	1.7%	3.6%

المصدر (JRC Science for policy report, 2022)

يظهر الجدول أن دول الاتحاد الأوروبي وبريطانيا (ثالث منتجي CO₂) خفضت انبعاثات ثاني اكسيد

الكربون بمعدل 3.8% لعام 2019 مقارنة بعام 2018 والولايات المتحدة (ثاني منتجي CO₂) 2.6% واليابان

2.1% وروسيا 0.8%. بالمقابل فقد زادت تلك الانبعاثات في الدول النامية نتيجة التصنيع والاستهلاك الكبير

للقود الاحفوري، حيث سجلت الصين زيادة 3.4% والهند 1.6% وإيران 3.4%.

4. الجهود الدولية في التعامل مع التغير المناخي والاحتباس الحراري:

أدى حجم النشاط البشري في المحيط الحيوي والفهم العلمي المتنامي بسرعة لهذه العمليات إلى تغيير فهمنا لدور البشرية وأوضح الحاجة إلى سياسات للتعامل مع ظروف التغير المناخي المتغيرة بسرعة. سيُتطرق هنا لأهم المؤتمرات التي شكلت نقطة فارقة في تاريخ التعامل الدولي مع المواضيع البيئية.

1.4 مؤتمر الأمم المتحدة حول البيئة البشرية (إعلان ستوكهولم 1972):

كان مؤتمر الأمم المتحدة لعام 1972 حول البيئة البشرية في ستوكهولم، السويد، أول مؤتمر للأمم المتحدة على الإطلاق يشمل عنوانه كلمة "بيئة". كان إنشاء برنامج الأمم المتحدة للبيئة (UNEP) أحد أبرز نتائج هذا المؤتمر في بداياته.

أنشئ برنامج الأمم المتحدة للبيئة ليكون الضمير البيئي للأمم المتحدة والعالم، حيث وضعت قائمة بالمهام التي من شأنها توطيد الصلة بين قضايا حقوق الإنسان والآثار البيئية المتزايدة الناجمة عن مجتمع بشري مستمر في التوسع الحضري والتصنيع. كما بُحثت قضايا مهمة، مثل ضبط التلوث، إستعادة الغابات، التخطيط المتكامل للتنمية، النمو السكاني، التعاون الدولي والتعليم البيئي.

إن إعلان ستوكهولم هو مجموعة من المبادئ التي يجب أن تهتدي بها الدول والمنظمات الدولية عند القيام بأنشطة من شأنها أن تؤثر سلباً على البيئة سواء أكان بشكل مباشر أم غير مباشر. وتعد هذه المبادئ بمثابة أطر قانونية تساهم في تسيير الدول على مبادئ معينة للتقليل من النشاطات المضرة بالبيئة.¹⁴⁹

وأطلق المؤتمر مفهوم التنمية المستدامة، الذي يعد تطوراً جديداً في القانون الدولي من خلال ربط مشكلات البيئة بالتنمية. فاعتبر أن المشكلات البيئية في العالم النامي هي نتيجة للتخلف، أما في الدول المتقدمة هي نتيجة التقدم الصناعي والتكنولوجي. وكان الاهتمام الأكبر للمؤتمر هو إظهار أثر التلوث في البيئة الطبيعية، مع تأكيد التحكم في التلوث وحماية الموارد الطبيعية.

¹⁴⁹ (راشي، طارق. 2020)

وقد ارسى هذا الإعلان مبدءاً أساسياً احتل مكانة مهمة في نطاق التنظيم القانوني وهو مسؤولية الدول عن أي أضرار تحدث لبيئتها أو لبيئة دولة أخرى. فمضمون هذا المبدأ هو عدم استخدام أراضي الدولة بشكل يضر ببيئتها أو ببيئة دولة أخرى، بمعنى أن مفهوم السيادة قد قُيد بشرط عدم الإضرار بالبيئة.¹⁵⁰

2.4 مؤتمر الأمم المتحدة للبيئة والتنمية (قمة الأرض 1992):

عُقد مؤتمر الأمم المتحدة للبيئة والتنمية في مدينة ريوديجانيرو - البرازيل عام 1992 لمناقشة المشكلات البيئية المستجدة، وأدركت الجمعية العامة للأمم المتحدة أن المشكلات البيئية يتطلب حلها القيام بعمل جماعي على كل المستويات. وقد اجتذب المؤتمر مشاركة شعبية ورسمية وإعلامية، ونال أيضاً مشاركة أوسع نطاقاً من جانب المنظمات غير الحكومية خلافاً لإعلان ستوكهولم.

وقد أدخل الإعلان عدة مفاهيم مترابطة مثل مفهوم البيئة والتنمية وأعطى الجماهير حق الوصول للمعلومة التي تشكل خطراً على البيئة هذا ما لم يكن متطرقاً إليه في إعلان ستوكهولم.

يعد إعلان ريو أكثر تنظيماً من حيث إستخلاص المبادئ الضرورية التي تساهم في حماية البيئة ومن حيث الآلية ووضع الانظمة التي بلغت مرحلة وضع قواعد القانون الدولي لحماية البيئة من خلال وضع أسس التنمية المستدامة والمسؤولية والمشاركة والعدالة بين الأجيال.

نتج عن قمة الأرض اتفاقية الأمم المتحدة الإطارية بشأن تغير المناخ (UNFCCC¹⁵¹)، وهي معاهدة بيئية دولية لمكافحة "التدخل البشري الخطير في نظام المناخ" جزئياً عن طريق تثبيت تركيزات غازات الاحتباس الحراري في الغلاف الجوي.

¹⁵⁰ (علي، موج. 2017)

¹⁵¹ United Nations Framework Convention on Climate Change

3.4 مؤتمرات الأمم المتحدة لتغير المناخ:

مؤتمرات الأمم المتحدة لتغير المناخ هي مؤتمرات سنوية تعقد في إطار اتفاقية الأمم المتحدة الإطارية بشأن تغير المناخ (UNFCCC). وهي بمثابة الاجتماع الرسمي للأطراف في اتفاقية الأمم المتحدة الإطارية بشأن تغير المناخ (COP¹⁵²) لتقييم التقدم المحرز في التعامل مع تغير المناخ، بدءاً من منتصف التسعينيات، للتفاوض بشأن بروتوكول كيوتو لوضع التزامات ملزمة قانوناً للدول المتقدمة للحد من انبعاثات غازات الاحتباس الحراري.

عقد مؤتمر الأطراف الأول في برلين الألمانية عام 1995، استمر إنعقاد المؤتمرات سنوياً حتى تاريخ إعداد الدراسة. انعقد مؤتمر الأطراف الثالث (COP3) عام 1997 في مدينة كيوتو اليابانية. نتج عن المؤتمر بروتوكول كيوتو الذي حدد أهدافاً ملزمة للانبعاثات بالنسبة للبلدان الصناعية وأوجد آليات مبتكرة لمساعدة هذه البلدان لتحقيق أهدافها، كان البروتوكول يهدف إلى خفض انبعاثات غازات الاحتباس الحراري إلى المستوى الذي كان عام 1990 بحلول عام 2000 ، وقد أكد البروتوكول على أن الدول الصناعية هي المسؤول الأول عن الانبعاثات الماضية والحالية لغازات الاحتباس الحراري، وعليها المبادرة في مكافحة التغير المناخي، كما ينبغي على الدول النامية تطوير بنيتها الاقتصادية والاجتماعية بسبب أن انبعاثاتها ستتضاعف عندما تتحول إلى دول صناعية. ونبه البروتوكول أن الدول الجزرية الصغيرة والبلدان القاحلة هي الأكثر تأثراً بالتغير المناخي.

وبالرغم من الأهمية الكبيرة لبروتوكول كيوتو الذي كان يهدف إلى حماية طبقة الأوزون عن طريق تقليل انبعاث غازات الاحتباس الحراري وتحديد نسب الغازات المنبعثة، لكن رُفض التوقيع عليه من قبل كل من الهند والصين والولايات المتحدة الأمريكية بسبب المرونة في الإلتزامات التي سمح بها لصالح الدول النامية. وفي الحقيقة انه حتى الدول الموقعة عليه لم تلتزم بالشكل الكافي بما جاء فيه.

يعتبر المؤتمر الحادي والعشرين (COP21) المنعقد في مدينة باريس الفرنسية عام 2015 المؤتمر الأهم ضمن مؤتمرات الأمم المتحدة لتغير المناخ. حيث توصل إلى اتفاقية تاريخية ملزمة لمكافحة تغير المناخ، وتسريع الإجراءات والاستثمارات اللازمة وتكثيفها لتحقيق مستقبل مستدام منخفض الكربون.

اتُّفق على الحفاظ على متوسط درجات الحرارة العالمية في حدود أقل من درجتين مئويتين فوق مستويات ما قبل الحقبة الصناعية ومواصلة الجهود الرامية إلى حصر ارتفاع درجة الحرارة في حد لا يتجاوز 1,5 درجة مئوية فوق مستويات ما قبل الحقبة الصناعية. فيما لم يُتفق على نسبة تخفيض انبعاثات الكربون للوصول إلى هدف عدم تجاوز 1.5 درجة مئوية كزيادة في متوسط درجات الحرارة العالمية، حيث طالب البعض بتخفيض نسبة 40% إلى 70% بحلول عام 2050 مقارنة بمستويات 2010 بينما طالبت مجموعة الدول الجزرية والبلدان الأقل نمواً بتخفيض 70% إلى 95% لتخفيف خطر تغير المناخ عليها، فاكتمل الاتفاق على إلزام دول الأطراف بالتبليغ عن مساهماته الوطنية في هذا المجال والسعي لأجل تحقيقها باتخاذ كافة التدابير والإجراءات اللازمة على المستوى المحلي.

لم يحمل المؤتمر السابع والعشرين (COP27) في مدينة شرم الشيخ المصرية عام 2022 أي إلزام فعلي للدول المعنية بخطوات محددة، لكنه شهد تأسيس صندوق للخسائر والأضرار الناجمة عن التغير المناخي لمساعدة البلدان النامية على معالجة آثار التغيرات المناخية.

5. الواقع البيئي السوري:

وصلت ذروة انبعاثات ثاني أكسيد الكربون في سورية عام 2008 حيث تجاوزت فيها 60 مليون طن. ومع بدء الحرب في سورية وتراجع الانتاج الصناعي، انخفضت الانبعاثات إلى أقل من 30 مليون طن سنوياً كما يظهر في الجدول رقم 4.

الجدول رقم 4. انبعاثات CO2 في سورية

السنة	انبعاثات CO2 (مليون طن)	انبعاثات CO2 لكل فرد (طن)	انبعاثات CO2 لكل \$1000 من الناتج المحلي الاجمالي (طن)
2021	25.861	1.320	0.548
2020	24.851	1.313	0.527
2019	29.161	1.576	1.198
2018	28.078	1.536	0.994

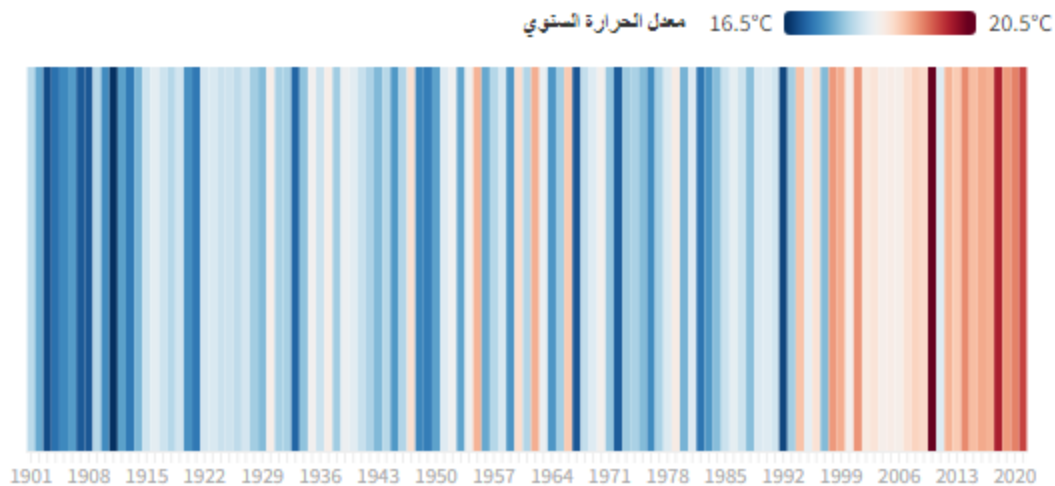
2005	58.760	3.212	1.358
1990	33.008	2.652	2.046

المصدر (JRC Science for policy report 2020, p211)

يبين الجدول حجم انبعاثات ثاني أكسيد الكربون الإجمالية بالإضافة لإنبعاثات ثاني أكسيد الكربون لكل فرد في سورية التي عادت للتزايد بين عامي 2018 و 2019 بفعل الانتعاش الاقتصادي النسبي. كما يظهر الجدول حجم الانبعاثات لكل 1000 دولار من الناتج المحلي الاجمالي الحقيقي السوري الذي شهد ارتفاعاً كبيراً خلال سنوات الحرب مع تراجع الناتج.

ومن المتوقع ازدياد حجم الانبعاثات مع دخول مرحلة إعادة البناء في سورية وارتفاع الحاجة للوقود الاحفوري ما لم يُتبع سياسات بيئية مؤيدة للمناخ أهمها خفض الطلب على الوقود الاحفوري والاعتماد بشكل أكبر على الطاقة النظيفة.

وعلى صعيد درجات الحرارة تظهر البيانات ارتفاعات مستمرة في المعدل السنوي المسجل للحرارة في سورية بفعل تغيرات المناخ. حيث ارتفع معدل الحرارة السنوي بمعدل درجتين مئويتين خلال الخمسين عاماً الأخيرة (من 17.72 درجة عام 1971 إلى 19.72 درجة مئوية عام 2021) كما في الشكل رقم 4.



الشكل رقم 4. تطور المعدل السنوي المسجل للحرارة في سورية بين العامين 1902 و 2021 (Met Office Hadley Centre)

(observations datasets)

وقد حلت سورية في المرتبة 18 بين أكثر الدول تلوثاً في العالم (من بين 92 دولة) عام 2019 ، وفقاً لقاعدة بيانات منظمة الصحة العالمية لجودة الهواء، إذ بلغ تركيز "الجسيمات الدقيقة" (PM2.5) ثلاثة أضعاف مستوى التعرض الموصى به من منظمة الصحة العالمية¹⁵³.

ولمواجهة تبعات التغير المناخي، انضمت الجمهورية العربية السورية إلى اتفاق باريس عام 2017. وعلى الرغم من أن الجمهورية العربية السورية ليست مساهماً رئيسياً في انبعاث غازات الاحتباس الحراري في العالم، وبالتالي ليست من الدول المؤثرة في ظاهرة التغير المناخي مقارنة بدول عديدة، وبحكم موقعها الجغرافي ضمن المناطق الجافة وشبه الجافة، فهي تعتبر واحدة من البلدان الأكثر عرضة لتأثيرات الاحترار العالمي والتغيرات المناخية بأبعادها المتعددة¹⁵⁴.

¹⁵³ (WHO, 2022)

¹⁵⁴ (وثيقة المساهمات المحددة وطنياً في إطار اتفاق باريس للمناخ، 2018)

المبحث الثاني: دور سياسات جانب العرض في التغير المناخي

1. تمهيد:

عندما يفرض إنتاج أو استهلاك منتج تكاليف على طرف غير مشارك في بيع أو شراء هذا المنتج يقال أن هنالك عوامل خارجية سلبية¹⁵⁵. حيث يكون سعر السوق أقل والكمية المعروضة أعلى من المستويات الاجتماعية المثلى. لمعالجة العوامل الخارجية السلبية يوصي الاقتصاديون عادةً بمجموعة من خيارات السياسة تغطي الأدوات التي تتراوح من التدخل الحكومي المباشر إلى آليات السوق إلى حملات تغيير المعلومات/السلوك. تعتمد العديد من البلدان على مجموعات معقدة ومتطورة من هذه التدابير، حيث تقوم سياسات جانب العرض التقييدية بدور مهم في تكملة سياسات جانب الطلب.

يتفق العلماء بشكل كبير على أن استهلاك الوقود الأحفوري هو المحرك الرئيسي لتغير المناخ. وقد وُلد هذا الحاجة إلى سياسات يمكن أن تساعد البلدان على تقليل انبعاثات الكربون. نتناول في هذا المبحث السياسات المعنية بجانب العرض ودورها في التغير المناخي.

2. سياسات جانب العرض للحد من التغير المناخي:

على الرغم من إن السعي وراء انتقال الطاقة من خلال قيود جانب العرض سيكون له عواقب جيوسياسية واقتصادية كبيرة، هناك ضرورة واضحة للاحتفاظ بنسبة كبيرة من احتياطات الوقود الأحفوري تحت الأرض للحفاظ على ارتفاع درجة الحرارة العالمية أقل من درجتين مئويتين فوق مستويات ما قبل الصناعة على أقل تقدير. تشير إحدى الدراسات بضرورة بقاء ثلث احتياطات النفط ونصف احتياطات الغاز وأكثر من 80 في

¹⁵⁵ (Nordhaus, W. 2021)

المائة من احتياطات الفحم الحالية غير مستخدمة من 2010 إلى 2050 من أجل تحقيق هدف 2 درجة مئوية الذي حددته اتفاقية باريس¹⁵⁶.

يمكن تعريف تخفيضات العرض على أنها تدابير وعمليات تقيد إنتاج المواد الخام أو نقلها أو تحويلها، إما طوعاً أو قسراً، بحيث يقل العرض للمستهلكين¹⁵⁷. يمكن للقيود المفروضة على إمدادات الوقود الأحفوري أن تكمل جهود جانب الطلب، ولا سيما عن طريق تقليل توافر السلع المستهدفة في السوق، وزيادة أسعارها، وفرض معايير إنتاج أكثر صرامة. يمكن أن يؤدي تقييد إنتاج الوقود الأحفوري إلى منع "احتباس الكربون" عن طريق تقليل الاستثمارات في الإنتاج المستقبلي.

حتى الآن، لم تتخذ أي حكومة وطنية من بين كبار منتجي الوقود الأحفوري مبادرات فعالة في جانب العرض لخفض الإنتاج لغرض تقليل الانبعاثات. من بين أكبر عشرة منتجين رئيسيين في جميع قطاعات الوقود الأحفوري الثلاثة، اتخذت ألمانيا فقط خطوات على المستوى الوطني لإنهاء الإنتاج بشكل دائم بسبب مخاوف مناخية. في حين سعت المبادرات التي اتخذها المجتمع المدني إلى الاستجابة من خلال عمليات الاعتراض أو النقاضي أو سحب الاستثمارات، فقد كانت هذه المبادرات غير فعالة إلى حد كبير على المستوى الرسمي، أو غير قابلة للتطبيق نظراً للسياق القمعي والفساد والاعتماد على الإيرادات في العديد من الدول المنتجة للوقود الأحفوري¹⁵⁸. وهذا يشير إلى أن بعض البلدان المنتجة الرئيسية الأكثر تقدماً تحتاج إلى أخذ زمام المبادرة في دعم سياسات جانب العرض.

1.2 تسعير الكربون:

يشير الاقتصاديون إلى التلوث الناجم عن الأفراد والشركات المشاركة في الأنشطة التي ينبعث منها الكربون على أنه "إخفاق سوقي ناتج عن عوامل خارجية سلبية" بسبب الآثار الجانبية الضارة مثل تلوث الهواء والاحتباس

¹⁵⁶ (McGlade and Ekins 2015)

¹⁵⁷ (Le Billon and Kristoffersen 2020)

¹⁵⁸ (Gaulin and Le Billon 2020)

الحراري. يشير تسعير الكربون إلى أي سياسة تفرض تكلفة موحدة لانبعاثات غازات الاحتباس الحراري، عندما يقوم صناع السياسة بتسعير الكربون، فإنهم يحاولون تصحيح هذا الإخفاق في السوق، فعندما يُسعر الكربون تضطر الجهات المسببة للانبعاثات إلى استيعاب التكاليف التي تفرضها انبعاثاتها على المجتمع، مما يوفر حافزاً لتقليل الانبعاثات والتحول إلى الطاقة المستدامة.

توفر كل من ضرائب الكربون وأنظمة تداول الانبعاثات إيرادات للموازنات العامة للدول يمكن تخصيصها لدعم قطاعات الطاقة المتجددة. كما تستند جميع سياسات تسعير الكربون إلى فكرة أن الطريقة المثلى للتخفيف من تغير المناخ متروكة للسوق من خلال إعطاء الباعثين حافزاً لتقليل الانبعاثات على شكل إشارة سعرية، وهذا ما يتوافق مع الأنظمة الاقتصادية الليبرالية¹⁵⁹.

يتم تسعير الكربون بشكل أساسي عبر طريقتين: ضرائب الكربون وحصص الانبعاثات القابلة للتداول.

1.1.2 ضرائب الكربون: تُعرف ضرائب الكربون بأنها ضرائب بيئية تُفرض على منتجي الوقود الأحفوري بما يتناسب مع انبعاثاتهم عملاً بمبدأ الملوث يدفع. بموجب ضريبة الكربون، تحدد الحكومة سعر الكربون مباشرة من خلال معدل الضريبة بينما يحدد السوق كمية الانبعاثات.

يوضح الجدول 5 البلدان التي تطبق ضريبة الكربون وقيم تلك الضرائب فيها.

الجدول رقم 5. ضرائب الكربون

الدولة	تاريخ فرض ضريبة الكربون	مبلغ الضريبة بالدولار الأمريكي لكل 1 طن CO2 منبعث
فنلندا	1990	62 - 73
بولندا	1990	> 1
السويد	1991	137
النرويج	1991	4-69
الدنمارك	1992	24-28
هولندا	1992	35
سلوفينيا	1996	20
استونيا	2000	2
لاتفيا	2004	14

32	2007	كندا
101	2008	سويسرا
101	2008	ليسنشتاين
20-35	2010	إيسلندا
39	2010	إيرلندا
<1	2011	أوكرانيا
3	2012	اليابان
23	2012-2014	النمسا
25	2013	المملكة المتحدة
52	2014	فرنسا
3-<1	2014	المكسيك
18	2014	إسبانيا
28	2015	البرتغال
5	2017	تشيلي
5	2017	كولومبيا
6	2019	الأرجنتين
9	2019	جنوب أفريقيا
4	2019	سنغافورة

المصدر: البنك الدولي 2021.

أدخلت فنلندا وبولندا والسويد والنرويج والدنمارك وهولندا لأول مرة ضرائب على الكربون في أوائل

التسعينيات. تبعتها لاحقاً العديد من الدول لتصل في مجموعها إلى 27 دولة تفرض ضرائب على الكربون، حيث

تفرض السويد أعلى ضريبة على انبعاثات الكربون تصل إلى 137 دولار لكل طن منبعث من CO₂.

أظهرت دراسات بحثية أن ضرائب الكربون لم تسفر إلا عن تخفيضات صغيرة - تصل إلى 6.5% على

مدى عدة سنوات - من حجم الانبعاثات المعتادة في بعض البلدان، فيما استمرت الانبعاثات في الارتفاع في

دول أخرى¹⁶⁰. يعود سبب انخفاض فعالية ضرائب الكربون إلى معدلات الضرائب منخفضة النسبة للتكلفة

الاجتماعية للكربون ومقارنة بأسعار الوقود الخاضع للضريبة.

2.1.2 حصص الانبعاثات القابلة للتداول: تعرّف حصص الانبعاثات القابلة للتداول Emissions trading

systems على أنه نظام للحد الأقصى لمستوى الانبعاثات المسموح به في صناعة أو منطقة معينة مع إصدار تصاريح لوحدة الانبعاثات المسموح بها بموجب الحد الأقصى. تولد ندرة بدلات الانبعاثات وإنشاء سوق للتجارة بها سعرًا على المخصصات - أي سعر الكربون - مما يحفز المشاركين على خفض انبعاثاتهم¹⁶¹.

وعلى عكس ضرائب الكربون تحدد هنا الحكومة كمية الانبعاثات المسموح بها بينما يحدد السوق سعر الكربون. كانت مخططات تداول الانبعاثات (ETS) أو نظم السقوف والمبادلات cap-and-trade المستهدفة من إنتاج الوقود الأحفوري هي الأكثر اعتمادًا على نطاق واسع، في الغالب نتيجة لاعتمادها من قبل أعضاء الاتحاد الأوروبي في 2005، ومنذ ذلك الحين من قبل الدول المجاورة من خارج الاتحاد الأوروبي مثل النرويج وسويسرا، وأيضًا كازاخستان وكوريا، بالإضافة إلى العديد من الولايات الأمريكية والمقاطعات الصينية.

2.2 الأدوات غير المباشرة لتقييد إمدادات الوقود الأحفوري:

أولاً: رفع الدعم: تقوم الإعانات بدور رئيسي في الاقتصاد السياسي للوقود الأحفوري، ولا سيما من خلال خفض التكاليف على المنتجين والمستهلكين. يصل دعم الوقود الأحفوري إلى ما يقدر بنحو 5.13 تريليون دولار في عام 2015¹⁶².

يُعرّف إلغاء الدعم بأنه التوقف التدريجي أو المفاجئ للمساعدات الحكومية النقدية غير المباشرة أو المباشرة لشركات الوقود الأحفوري مما يؤدي إلى زيادة تكاليف الإنتاج. كان إلغاء دعم إنتاج الوقود الأحفوري الكامل أو الجزئي أقل الأدوات استخدامًا، حيث انخرط الاتحاد الأوروبي وعشر دول من خارج الاتحاد الأوروبي

¹⁶¹ (Thisted, E. V. and R. V. Thisted 2019)

¹⁶² (Coady, D., et al. 2017)

في إلغاء دعم المنتجين بين عامي 2009 و 2017. وشملت معظم عمليات إلغاء الدعم استخراج النفط (ستة) ثم الفحم (ثلاثة) ثم الغاز (ثلاثة)¹⁶³.

ثانياً: المقايضة: تستند مقايضات التمويل إلى مبدأ التعويض النقدي عن ترك الوقود الأحفوري تحت الأرض. ويستند هذا المبدأ في حد ذاته إلى الحق السيادي للدول الفردية في تطوير مواردها، وتكلفة الفرصة البديلة المرتبطة بالتخلي عن هذا الحق. حتى عام 2018، تمت محاولة واحدة لمقايضة تمويل الوقود الأحفوري أطلقها الرئيس الإكوادوري رافائيل كوربا في عام 2007، سعت إلى الحصول على تعويض مالي لعدم استغلال احتياطات النفط في إحدى الكتل المقدرة بـ 846 مليون برميل¹⁶⁴. لكن المبادرة ألغيت في 2013 بعدما حصلت البلاد على أقل من أربعة بالمئة من المبلغ المطلوب.

ثالثاً: سحب الاستثمارات Divestments: ظهرت حملات سحب الاستثمارات من الوقود الأحفوري لأول مرة في أوائل التسعينيات لإقناع شركات التأمين والمؤسسات المالية بأن الاستثمار في الوقود الأحفوري له آثار سلبية على الديون والأسهم من خلال زيادة المخاطر المرتبطة بتغير المناخ. تُعرّف عمليات سحب الاستثمارات بأنها سحب أو استبعاد الأموال والأصول من قبل الحكومات أو الشركات أو المنظمات غير الحكومية أو الجامعات أو الأفراد أو الكيانات الأخرى من المحافظ المالية المرتبطة بشركات الوقود الأحفوري وأنشطتها الاستخراجية. كانت عمليات سحب الاستثمارات من الوقود الأحفوري هي ثاني أكثر المبادرات المالية التي يتم تبنيها بشكل متكرر، حيث قادت النرويج (981 مليار دولار) وفرنسا (843 مليار دولار) هذا النهج من حيث القيمة الإجمالية للأصول الخاضعة للإدارة¹⁶⁵.

¹⁶³ (Gaulin and Le Billon 2020, p8)

¹⁶⁴ (Le Billon and Kristoffersen 2020, p8)

¹⁶⁵ (Gaulin and Le Billon 2020, p8)

3. الفوائد الاقتصادية لسياسات جانب العرض:

1.3 انخفاض التكاليف الإدارية وتكاليف المعاملات، وزيادة اليقين بشأن نتائج مكافحة، والتغطية الشاملة

داخل القطاع:

غالبًا ما تكون التكاليف الإدارية وتكاليف المعاملات لأدوات المناخ القائمة على الطلب كبيرة. وعلى النقيض من ذلك، من المرجح أن يكون لسياسات جانب العرض تكاليف إدارية وتكاليف معاملات منخفضة نسبيًا. أولاً، يستهدفون عددًا صغيرًا نسبيًا من المشاريع الكبيرة التي يسهل التعرف عليها والتي تديرها شركات مؤهلة إداريًا في سلسلة إمداد الوقود الأحفوري. ثانيًا، السلع التي يجب احتسابها (خاصة الفحم والنفط) ليست فقط أسهل بكثير في المراقبة/القياس من غازات الاحتباس الحراري، ولكنها عادة ما تقاس بالفعل من قبل الشركات للأغراض الإدارية والمحاسبية مثل حساب صافي الأرباح وعوائد الاسهم ومقدار الضريبة. ثالثًا، تحقق سياسات جانب العرض تلقائيًا مستويات عالية جدًا من التغطية لأن جميع المستهلكين في المراحل الوسيطة والنهائية يواجهون أسعارًا أعلى لمدخلات الوقود الأحفوري، وبالتالي تُشجع على تقليل تلك المدخلات¹⁶⁶.

2.3 آثار السعر والكفاءة:

يؤدي تقييد عرض المنتج، مع ثبات العوامل الأخرى، إلى زيادة سعر السوق لهذا المنتج. وبالتالي فإن تقييد إمدادات الوقود الأحفوري سيؤدي إلى رفع السعر المطلق والنسبي للمنتجات التي تستخدم الوقود الأحفوري على أنه مدخلات. إلى الحد الذي تثبط فيه الأسعار المرتفعة الاستهلاك. نظرًا لأن البلدان المصدرة للوقود الأحفوري تهتم بشكل عام بالإيرادات، فإن البلدان التي لا تتأثر بالتخفيضات ستستفيد من زيادات الأسعار، بينما قد تسعى تلك التي تعاني من التخفيضات إلى تعويض خسائر الحجم من خلال زيادة الأسعار.

¹⁶⁶ (Green and Denniss 2018, p77)

3.3 تجنب احتجاز البنية التحتية:

عندما تتطلب عمليات الإنتاج استثماراً كبيراً أولاً في التكاليف الثابتة، مثل إنشاء ميناء أو خط أنابيب أو منجم فحم، فسيتم الإنتاج المستقبلي حتى عندما يكون سعر السوق للمنتج أقل من تكلفة الفرصة البديلة للإنتاج على المدى الطويل. وذلك لأن المنتجين سوف يتجاهلون التكاليف الثابتة ويستثمرون في الإنتاج ما دام أن سعر السوق كافياً لتغطية التكلفة الحدية للإنتاج. يُعرف هذا باسم الاحتجاز (lock-in) ¹⁶⁷.

عندما تكون السياسة المستقبلية غير مؤكدة، قد يكون المستثمر على استعداد للقيام باستثمار كبير أولي في الأصول الثابتة (على سبيل المثال إنشاء خط أنابيب جديد) إذا قام بتقييم القيمة قصيرة الأجل للأرباح التي يمكن جنيها في ظل السياسة الحالية بأنها أكبر من التكلفة طويلة الأجل (حسب المخاطر) للتغيرات الضارة في السياسة. في ظل هذه الظروف يمكن لواضعي السياسات استخدام سياسات تقييدية في جانب العرض لإرسال إشارة واضحة إلى المستثمرين حول مسار السياسة المستقبلية ¹⁶⁸.

4.3. التخفيف من "المفارقة الخضراء"

إن منتجي الوقود الأحفوري الذين يرون أن سياسات جانب الطلب ودعم بدائل الوقود الأحفوري ستؤدي إلى تآكل أرباحهم المستقبلية، سيزيدون الأرباح إلى أقصى حد من خلال تسريع الإنتاج وزيادة معدلات الاستخراج (والحث على زيادة الطلب) على المدى القريب. ونتيجة لذلك، فإن معظم سياسات المناخ من جانب الطلب لها تأثير في تسريع إنتاج الوقود الأحفوري واستهلاكه بدلاً من إبطائه كما هو مقصود. وعليه فإن سياسات المناخ في جانب العرض من شأنها أن تتجنب المفارقة الخضراء (أي زيادة الانبعاثات على المدى القريب) عن طريق جعل الاحتياطات أعلى تكلفة ¹⁶⁹.

¹⁶⁷ (Erickson, P., et al. 2015).

¹⁶⁸ (Green and Denniss 2018)

¹⁶⁹ (Sinn 2015)

4. التحديات التي تواجه سياسات جانب العرض:

يُنظر إلى سياسات جانب العرض بشكل متزايد على أنها مكملّة لجهود جانب الطلب، بل له آثار تآزرية معها. تشير الدراسات الاقتصادية القياسية الحديثة إلى أن وضع حد أقصى لاستخراج الوقود الأحفوري يمكن أن يكون له التأثيرات نفسها على الانبعاثات العالمية مثل الحد الأقصى لاستهلاك الوقود الأحفوري¹⁷⁰.

تكتسب سياسات قيود العرض للتخفيف من آثار تغير المناخ تقدماً وأدرجت في الدورة الثالثة والعشرين لمؤتمر الأطراف (COP 23). ومع ذلك فإنها تظل هامشية داخل المنظمات الرئيسية وعمليات تغير المناخ الدولية. هذا التهميش ناتج عن العديد من التحديات:

أولاً: يُنظر إلى احتياطات الوقود الأحفوري على نطاق واسع على أنها أصول سيادية تخضع لسيطرة الحكومات الوطنية، حتى لو أعيد صياغة السيطرة السيادية على الموارد عملياً إلى حد كبير من خلال الاتفاقات التعاقدية وآليات السوق التي تشمل كيانات خاصة وأجنبية.

ثانياً: يعتبر نموذج الاقتصاد السياسي الدولي الحالي أن آليات السوق هي الأكثر كفاءة، وعلى الرغم من الانفتاح على السياسات القائمة على الضرائب إلا أنه يظل بوجه عام ينفّر من أشكال قيود السوق مثل حصص الإنتاج والأسعار الثابتة.

ثالثاً: من المتوقع حدوث تسرب في الإمدادات بين المنتجين. يؤدي تقييد العرض من بعض البلدان إلى زيادة الحوافز الاقتصادية للآخرين لزيادة الاستكشاف والإنتاج، كما يتضح إلى حد ما من تاريخ أوبك في محاولات السيطرة على الأسعار¹⁷¹.

رابعاً: تظل صناعة الوقود الأحفوري - وخاصة قطاعي النفط والغاز - جماعات ضغط قوية لمصالحها الخاصة، في حين أن الحكومات المنتجة للوقود الأحفوري غالباً ما تكون معزولة عن كل من الضغوط المحلية والدولية من خلال عائدات الوقود الأحفوري الرئيسية.

¹⁷⁰ (Fæhn, T., et al. 2017)

¹⁷¹ (المرجع السابق)

خامساً: ضمن معايير محاسبة الكربون الدولية الحالية لا يعتبر تقليص الإمدادات مساهمة كاملة في التخفيف،

حيث تحتسب الانبعاثات إقليمياً في موقع الاستهلاك بدلاً من الإنتاج¹⁷².

سادساً: تشكل عائدات التوريد في كثير من الأحيان جزءاً رئيسياً من الاقتصاد وعائدات الحكومة. وبالتالي قد تُترجم تخفيضات العرض إلى اضطرابات وخسائر مالية كبيرة، خاصة إذا لم يُعاد هيكلة الاقتصاد وإذا لم تُعوض التخفيضات في البلدان المنتجة.

أصبح الاحتفاظ بالوقود الأحفوري تحت الأرض أمراً ضرورياً للحفاظ على ارتفاع درجة الحرارة العالمية عن عصر ما قبل الصناعة دون درجتين مئويتين بحلول عام 2050، وهو الحد الأدنى المنصوص عليه في اتفاقية باريس بشأن تغير المناخ. وقد وجهت معظم جهود التخفيف حتى الآن نحو تقليل استهلاك الوقود الأحفوري مع نتائج مخيبة للآمال إلى حد كبير. يستمر إنتاج الوقود الأحفوري العالمي في الزيادة، مما يعكس جزئياً ثقل المصالح السياسية والاقتصادية التي تدعم هذه القطاعات. على الرغم من المؤشرات الواضحة على أن صناعات الوقود الأحفوري ستتجاوز ميزانيتها الكربونية، لا يزال معظم منتجي الوقود الأحفوري يضغطون من أجل زيادة الاستخراج، بما في ذلك من خلال الوقود ثقيل الانبعاثات مثل الفحم البني والغاز الصخري. في هذا السياق، تتزايد الدعوات للحد من إنتاج الوقود الأحفوري، ويُستخدم عدد من الأدوات، بدءاً من الوقف الطوعي إلى عمليات التجريد والحصار. يمكن أن تمثل قيود العرض نقاطاً استراتيجية للتدخلات من أجل العدالة المناخية، ومع ذلك لا يزال هناك الكثير من الجدل حول دورها في الانتقال العادل للطاقة بعيداً عن الوقود الأحفوري.

المبحث الثالث: الاستهلاك الصديق للبيئة كأحد الخيارات

1. تمهيد:

في الماضي، كان التعامل مع الانبعاثات المرتبطة بالاستهلاك يعتبر "مستحيلاً" سياسياً، كما يتضح من تصريح الرئيس بوش قبل قمة الأرض عام 1992 "طريقة الحياة الأمريكية ليست قابلة للتفاوض". وهي تعتبر الآن بشكل متزايد منطقة تتطوي على إمكانات تخفيف كبيرة. وجدت إحدى الدراسات¹⁷³ أن 72٪ من انبعاثات غازات الاحتباس الحراري العالمية مرتبطة بأنشطة الاستهلاك المنزلي، وخلصت دراسة أخرى¹⁷⁴ إلى أن خفض الانبعاثات الذي يمكن تحقيقه بشكل معقول يمكن أن يكون حوالي 20٪ في القطاع المنزلي خلال 10 سنوات إذا استخدمت التدخلات غير التنظيمية الأكثر فعالية.

نتناول في هذا المبحث دور سياسات جانب الطلب باعتبارها مكملة لسياسات جانب العرض في سبيل التخفيف والتغير المناخي. مع التركيز بشكل أكبر على جانب الاستهلاك الصديق للبيئة.

2. سياسات جانب الطلب للحد من التغير المناخي:

تعرف حلول جانب الطلب للتخفيف من تغير المناخ بأنها استراتيجيات تستهدف خيارات التكنولوجيا والاستهلاك والسلوك وأنماط الحياة والبنى التحتية والأنظمة المرتبطة بالإنتاج والاستهلاك وتقديم الخدمات والتحول الاجتماعي والتقنية المرتبطة بها. وهي تختلف عن خيارات جانب العرض التي تتضمن تغييرات في إمدادات الطاقة وتقنيات الإنتاج ونشر تقنيات إزالة ثاني أكسيد الكربون التي تحافظ على ثبات الطلب من قبل المستخدمين النهائيين¹⁷⁵.

¹⁷³ (Hertwich, E. G., & Peters, G. P. 2009.)

¹⁷⁴ (Dietz, T., et al. 2009 p452)

¹⁷⁵ (Creutzig, F., et al. 2018)

اختلف الدور المنوط بالاستهلاك في الخطابات البيئية بمرور الوقت. قام تغيير الاستهلاك بدور مهم في مناقشات الستينيات والسبعينيات حول حدود النمو، وانتقاد الطابع الصناعي والرأسمالي للمجتمعات الحديثة والأفكار الخاصة بالنماذج الاقتصادية البديلة.

جادل تقرير اللجنة العالمية للبيئة والتنمية التابعة للأمم المتحدة "مستقبلنا المشترك" بأن العديد من الأشخاص في البلدان المرتفعة الدخل يقودون أنماط حياة غير متوافقة مع حدود الكوكب.

كان مؤتمر الأمم المتحدة لعام 1994 بشأن الاستهلاك المستدام أول مؤتمر للأمم المتحدة تناول بجدية دور الاستهلاك في تحقيق أهداف الاستدامة. ومنذ ذلك الحين، ظهرت مبادرات سياسية عديدة وجهود بحثية حول مسألة الاستهلاك المستدام.

يمكن تحديد ثلاث استراتيجيات رئيسية من جانب الطلب¹⁷⁶: الكفاءة والإحلال والتخفيض. اكتسبت استراتيجيات سياسة الكفاءة (التي تركز على تحسين التكنولوجيا) والاستبدال (التي تركز على تغيير أنماط الاستهلاك) اهتمامًا كبيرًا في خطاب التحديث البيئي، في حين أن استراتيجيات التخفيض (التي تركز على تقليل مستويات الاستهلاك) لا تُذكر لأنها تشجع تخفيض النمو وتتحدى الأعمال التجارية.

حلول جانب الطلب تؤثر إما على الانبعاثات المباشرة أو الانبعاثات غير المباشرة من خلال تأثيرها على أنماط الاستهلاك.

1.2 الحلول المباشرة من جانب الطلب:

يبحث هذا القسم في حلول جانب الطلب في النقل والمباني والمدن وقطاع الزراعة والأغذية.

1.1.2 قطاع النقل:

يمثل قطاع النقل فرصة واحدة للحد من التغير المناخي عبر تخفيض انبعاثات غازات الاحتباس الحراري. من أدوات السياسات الخاصة بقطاع النقل:

¹⁷⁶ (Moberg 2019)

- تشجيع العمل عن بعد لما فيه من وفورات باستخدام وسائل النقل الخاصة والعامة وبالتالي وفورات في استخدام الوقود الأحفوري.
 - إنشاء بنية تحتية آمنة وأماكن مخصصة للمشاة وراكبي الدراجات الهوائية.
 - توفير المزيد من وسائل النقل العامة بهدف تقليل استخدام الوسائل الخاصة.
 - فرض ضرائب ورسوم إضافية على استخدام وركن المركبات.
 - السماح باستيراد السيارات الكهربائية ودعم استخدامها.
- تشير إحدى الدراسات¹⁷⁷ أنه يمكن لرسوم ركن السيارات أن تخفض المسافة المقطوعة بنسبة 2-12٪، ويمكن أن تقلل رسوم الازدحام، كما هو مطبق في لندن وستوكهولم وسنغافورة، المسافة المقطوعة داخل المدن بنسبة 10-20٪. كما أن التحول من استخدام السيارات نحو المشي وركوب الدراجات الهوائية يمكن أن يقلل انبعاثات غازات الاحتباس الحراري بنسبة 38٪ في لندن و47٪ في دلهي في عام 2030.
- حلول تكنولوجيا المعلومات مثل الخدمات المصرفية عبر الهاتف، والعمل عن بعد، وعقد المؤتمرات عن بعد، والتسوق عبر الإنترنت ذات صلة على المستوى الفردي. التغييرات في مسافات السفر بالسيارات للعمال عن بعد كبيرة (50-75٪)

2.1.2 قطاع الإسكان والبناء:

- تقديم التسهيلات لتشجيع استخدام الطاقة المتجددة (كهروضوئية - ريحية)
- فرض ضرائب وأسعار أعلى على مصادر الطاقة التقليدية.
- تحسين كفاءة تصميم الأبنية وتنفيذها لجعلها أكثر اعتماداً على التهوية والتدفئة الطبيعية.
- تصميم مخطط تنظيمي جديد للمناطق المدمرة لجعلها أقل اعتماداً على وسائل النقل.

¹⁷⁷ (Creutzig, F., et al. 2016)

إن تعديل تصميم المناطق السكنية في الدول النامية وحدها يمكن أن يقلل من استخدام الطاقة في قطاع الإسكان بنسبة 20-25% حتى عام 2050¹⁷⁸.

قامت إحدى الدراسات في دمشق¹⁷⁹ بالمقارنة بين نموذج بناء موفر للطاقة (هو الوحيد في سورية) مع بناء تقليدي، وذلك من حيث الفروقات في المواصفات، الأداء الحراري، كفاءة الطاقة التشغيلية، انبعاثات ثاني أكسيد الكربون، التكلفة الشاملة لمبادلة الطاقة، ونمذجة الأداء الحراري. بينت نتائج الدراسة تراجعاً كبيراً في الأداء الطاقوي والحراري (توفير 63% من استهلاك الطاقة) وانبعاثات ثاني أكسيد الكربون الناتج عن الطاقة المستهلكة في نموذج المبنى التقليدي الأكثر انتشاراً بالمقارنة مع المبنى النموذجي الموفر للطاقة. إلا أن دراسة التكلفة الشاملة لمبادلة الطاقة بينت أن التكلفة المبدئية للمبنى النموذجي تزيد 35% عن المبنى التقليدي وهو ما يسوغ إجماع القطاع الخاص عن تنفيذ مثل هذه المشاريع.

كما تتميز المناطق السكنية ذات الكتل الصغيرة، حيث المباني متقاربة وحجم المبنى صغير والشوارع ضيقة، بأنها تعزز المشي والتنقل غير الآلي. وعلى النقيض من ذلك، فإن المناطق السكنية ذات الكتل الكبيرة، حيث تكون المباني كبيرة والشوارع واسعة، تشجع حركة مرور المركبات سريعة الحركة وتقلل نشاط المشاة. خلال القرن العشرين صُمم العديد من المدن والمناطق السكنية بتصميم حديث يشجع على التنقل عبر المركبات. لكن في السنوات الأخيرة أعادت العديد من البلدان التفكير في تصميم المدن نحو تطوير شوارع كاملة تدمج صراحة المشي عبر الأرصفة وممرات الدراجات الهوائية وتدابير تهدئة حركة المرور لخفض سرعة حركة المرور الآلية¹⁸⁰.

يوفر وجود مناطق سكنية مدمرة بفعل الحرب في سورية فرصة كبيرة لتصميم جديد للمخطط التنظيمي.

أحد المفاهيم ذات الصلة هو مفهوم تطوير الأحياء التقليدية الجديدة، الذي يهدف إلى عكس الاتجاه المعاصر

¹⁷⁸ (المرجع السابق)

¹⁷⁹ (خضور، 2020)

¹⁸⁰ (Creutzig, F., et al. 2022)

للتطورات منخفضة الكثافة والموجهة نحو السيارات والاستخدام الفردي التي تفتقر إلى الطابع المحلي من خلال إنشاء أحياء نابضة بالحياة ومتعددة الاستخدامات ذات كثافة سكانية وتوظيفية أعلى.

أما فيما يخص مصادر الطاقة فقد اعتمدت سورية استراتيجية الطاقات المتجددة لعام 2030 حيث وضعت وزارة الكهرباء خطة بهدف الوصول الى نسبة مساهمة الطاقات المتجددة لا تقل عن 5% من إجمالي الطاقة الأولية في العام 2030¹⁸¹. وفي هذا السياق أصدر السيد رئيس الجمهورية القانون رقم 41 لعام 2022 المتضمن تعديل بعض أحكام قانون الكهرباء الذي يساهم في إشراك القطاع الخاص في هذا المجال أيضاً. كما سيساهم في تنفيذ الاستراتيجية الحكومية للطاقات المتجددة حتى العام 2030، حيث يقضي هذا القانون بجواز شراء الدولة للكهرباء المنتجة، من مشاريع الطاقات المتجددة الخاصة.

3.1.3 قطاع الزراعة والغذاء:

- تشجيع إعادة الاستخدام وإعادة التدوير.
- تشجيع عدم إهدار الطعام.
- العمل على إطالة العمر الافتراضي للمنتجات.
- الترويج للمنتجات المحلية لتقليل الاعتماد على المستوردات.

2.2 الحلول غير المباشرة من جانب الطلب:

تستهدف الحلول غير المباشرة من جانب الطلب المستخدمين النهائيين وبالتالي تغيير نمط الحياة والسلوك. يمكن تحقيق العديد من هذه الخيارات بتكاليف منخفضة، أو حتى تقليل التكاليف على المستهلكين، ومع ذلك لا تُنفذ معظم تلك الخيارات. يشير هذا إلى التفضيلات ذات الأشكال الثقافية ووجود خيارات افتراضية قوية ولكن أيضاً إلى صعوبات كبيرة في تعديل السلوك. يتصرف البشر ويقررون داخل الهياكل المجتمعية وفقاً لممارسات

¹⁸¹ وزارة الكهرباء السورية

راسخة يصعب تغييرها لأنها مستقرة من خلال الروتين والحوافز والمؤسسات. التغييرات في الممارسات مقيدة بالخصائص الزمانية المكانية والتكنولوجية، حيث تُسجل الأنماط الثقافية والتفاوت الاجتماعي وعلاقات القوة. هذه الهياكل تحفز أو تدعم ممارسات معينة وتنشط أو تمنع أخرى.

ومع ذلك، لم تحظ التغييرات في نمط الحياة حتى الآن إلا باهتمام ضئيل في تقارير الهيئة الحكومية الدولية المعنية بتغير المناخ (IPCC). السبب ذو شقين¹⁸². أولاً، التغييرات في نمط الحياة مشحونة بشكل معياري، حيث يفتح مفهوم تغيير نمط الحياة في حد ذاته الباب أمام نقاش مثير للجدل حول القيم. ثانياً، نظراً لأن التكاليف نادراً ما تكون هي المشكلة مع تغييرات نمط الحياة، يصبح من الصعب تقويم الخيارات المختلفة وتحديد أولوياتها باستمرار لمثل هذه التغييرات من حيث مقياس واحد ثابت، مثل دولار أمريكي/ كجم من مكافئ ثاني أكسيد الكربون.

3. دور الاستهلاك الصديق للبيئة:

في كل مرة يتخذ فيها شخص ما قراراً بشأن شراء أو عدم شراء منتج أو خدمة، هناك احتمال أن يساهم هذا القرار في نمط استهلاك أكثر أو أقل استدامة. كل عملية شراء لها آثار أخلاقية وتأثير على الموارد والنفايات وتأثيرات على المجتمع.

1.3 مفهوم الاستهلاك الصديق للبيئة (الاستهلاك الأخضر):

ظهرت مفاهيم الاستهلاك الأخلاقي في الاقتصاد منذ قرون بعيدة، ولكن المفهوم الواضح للاستهلاك الأخضر ظهر لأول مرة في السبعينيات في الولايات المتحدة، حيث توسع "التسويق المجتمعي" ليشمل القضايا البيئية،

¹⁸² (Creutzig, F., et al. 2016)

عندما أدرك المجتمع الغربي أنه على الرغم من أن الثورات الصناعية قد جلبت تحسين مستويات المعيشة إلا أنها كانت مصحوبة بسلسلة من المشاكل البيئية الحادة الناجمة عن ارتفاع معدلات التلوث واستهلاك الطاقة¹⁸³.

في عام 1987 عُرِف مفهوم الاستهلاك الأخضر لأول مرة، الذي يمكن تلخيصه على أنه استهلاك منتجات خالية من التلوث ولا تهدر الموارد وغير ضارة بسلامة الإنسان والتنمية الوطنية¹⁸⁴.

كما يمكن تعريف الاستهلاك الأخضر بأنه سلوكيات الاستهلاك والتخلص الموجهة إما بوعي أو بغير وعي إلى إحداث حد أدنى من التأثير على توافر الموارد أو الطاقة، وعلى هيكل وديناميكيات النظم البيئية أو المحيطات الحيوية، بما في ذلك مشاركة المنتج وصيانتها والتخلص منه واستعادته، وقرارات رفض، وتقليل، وإصلاح، وإعادة التصنيع، وإعادة الاستخدام، وإعادة تدوير المنتجات التي يتخذها المستهلكون¹⁸⁵.

الاستهلاك الأخضر مفهوم إشكالي متناقض، حيث يشير اللون الأخضر إلى الحفاظ على الموارد البيئية بينما يتضمن الاستهلاك عمومًا استنفاد تلك الموارد. يجب فهم فكرة الاستهلاك الأخضر وممارستها بطريقة أكثر واقعية وعملية بدلاً من المعنى المثالي. في الواقع، لا يمكن لأي منتج أن يكون صديقاً للبيئة تماماً ما دام يستخدم الطاقة والمواد الخام وما إلى ذلك في عملية الإنتاج. قد يكون قرار الشراء المؤيد للبيئة ظاهرياً غير مؤيد للبيئة بشكل فعلي. على سبيل المثال: قد يبدو سلوك طباعة الورق على وجهين سلوكاً صديقاً للبيئة لكنه في النهاية يزيد انبعاثات غازات الاحتباس الحراري ونضوب الموارد وهو أقل تأييداً للبيئة من قراءة الملف بشكل الكتروني.

أي لن تُحدد أي عملية استهلاك على أنها استهلاك أخضر كامل، وبالتالي يجب تصنيف الاستهلاك بين الضار بالبيئة والصديق للبيئة بشكل نسبي متدرج بدلاً من تصنيفه بشكل مطلق.

¹⁸³ (Peattie 2010)

¹⁸⁴ (Bian 2020)

¹⁸⁵ (Nair and Little, 2016)

2.3 العوامل المؤثرة في الاستهلاك الصديق للبيئة:

الاستهلاك هو عملية اقتصادية ومادية واجتماعية تتأثر بطبيعة الأفراد وظروفهم وعلم النفس والجغرافيا والثقافة والقوانين والسياسة والبنية التحتية للمجتمع الذي يعيشون فيه.

أولاً: العوامل النفسية:

يتأثر الاستهلاك الأخضر للمستهلكين بالعوامل النفسية الداخلية، الأشخاص الذين يمتلكون قيم الإيثار هم أكثر عرضة تجاه البيئة لأنهم يرون أنها مصلحة عامة وبالتالي هم أكثر ميلاً إلى حمايتها. أما القيم المحافظة فلها تأثير سلبي على شراء المنتجات الصديقة للبيئة.

درّس الوعي البيئي إلى حد كبير باعتباره أحد العوامل الأكثر صلة بالشراء الأخضر. حُلّل هذا العامل عموماً على أنه قلق بيئي ومعرفة بيئية والموقف تجاه البيئة¹⁸⁶.

متغير آخر ذو صلة هو الفعالية المتصورة للمستهلك، وهو مقياس كيف يعتقد المستهلك أن سلوكه يمكن أن يحدث فرقاً فيما يتعلق بحماية البيئة. فإن الأشخاص الذين يدركون العواقب ويتحملون المسؤولية يميلون إلى تبني سلوكيات مؤيدة للبيئة. هناك أشخاص يتمتعون بهوية ذاتية خضراء قوية يرون أن حماية البيئة واجب أخلاقي تجاه المجتمع، يتبنى هؤلاء الأشخاص سلوكيات مؤيدة للبيئة لأنهم يرضون ويتوافقون مع صورتهم الذاتية الإيجابية.

ثانياً: القيم الشخصية:

تتضمن فئة القيم الشخصية - غير البيئية - بعض الخصائص الشخصية العامة التي يمكن أن تؤثر على السلوك: القيم الشخصية، والثقافة ونمط الحياة، المعتقدات..

تُشتق القيم الشخصية من سمات نمط حياة الشخص المعني. نظرت بعض الدراسات في دور التوجه السياسي والتوجه الديني¹⁸⁷، يمكن أن يؤثر التوجه الثقافي أيضاً على موقف الأشخاص تجاه الاستهلاك الأخضر. يمكن أن تؤثر العادة وتجربة الاستهلاك السابقة أيضاً على سلوك الشراء: على سبيل المثال وجدت إحدى الدراسات أن الشراء السابق للمنتجات ذات العبوات المعاد تدويرها يزيد من نية شراء منتجات أخرى في المستقبل. من ناحية أخرى، فإن عادة شراء منتجات عادية وليست خضراء تؤدي إلى تعديل سلبي في العلاقات الإيجابية بين المواقف البيئية والاستهلاك الأخضر¹⁸⁸.

ثالثاً: الحوافز الاقتصادية:

تعتبر متغيرات السعر والجودة والكفاءة من العوامل الهامة في سلوك الاستهلاك الصديق للبيئة. غالباً ما تستخدم الشركات الحوافز السعريّة لتشجيع المستهلكين على التحول إلى الإستهلاك الأخضر، وقد دعمت العديد من الدراسات السابقة التأثير الإيجابي للتحفيز الاقتصادي للمؤسسات على الاستهلاك الأخضر. ومع ذلك، قد يؤدي التحفيز الاقتصادي إلى تأثير المزاحمة للدافع الخارجي، مما يجعل المستهلكين ينقلون سلوك الاستهلاك الأخضر الإيثاري من المجال الأخلاقي إلى المجال الاقتصادي، وبالتالي تقليل تأثير العوامل الداخلية مثل الدافع الأخلاقي. على سبيل المثال، أظهرت دراسة في الولايات المتحدة أن رغبة الجمهور في التبرع بالدم أعلى في غياب الحوافز المادية، في حين أن عدد الأشخاص الذين يتبرعون بالدم أقل بعد أن تقدم الحكومة حوافز خارجية للمتبرعين¹⁸⁹.

¹⁸⁷ (Watkins 2015)

¹⁸⁸ (testa 2020)

¹⁸⁹ (Bian 2020)

رابعاً: العوامل السياقية:

يمكن أن يتأثر اختيار الشراء بالعوامل السياقية، أي الوضع المعين والبيئة المادية التي تحيط بالمستهلك في لحظة اختيار المنتج. هناك العديد من العوامل التي يمكن تضمينها في هذه الفئة: السمة المشتركة الرئيسية لها هي أنها جميعاً عوامل عرضية. أي يمكن أن تؤثر على القرار اللحظي لكنها ليست قوية بما يكفي لتعديل نظام القيم أو العادات الأساسي للمستهلك.

يمكن أن تتأثر خيارات المستهلكين بشدة بإمكانات الوصول الفعال إلى المنتج. يرتبط هذا ارتباطاً وثيقاً بإمكانية الوصول إلى المتجر: المسافة، والوصول إلى موقف السيارات، وراحة موقعه، وما إلى ذلك.

يمكن لبعض العوامل السياقية تعديل التصور الذاتي للمستهلكين على أنها مواضيع مقبولة اجتماعياً - حالة الموضة على سبيل المثال - وبالتالي، فإن الإعلانات وشبكات التواصل الاجتماعي والمؤثرين والكتب والبرامج التلفزيونية والمجلات وما إلى ذلك، يمكن أن تؤثر بشدة على فهم المستهلكين لما هو مقبول اجتماعياً¹⁹⁰.

خامساً: الخصائص الديموغرافية:

يدرس الباحثون العوامل التي تؤثر على سلوك الاستهلاك الأخضر من ناحية الخصائص الديموغرافية على أنها متغيرات ضابطة في معظم الدراسات، وبشكل رئيسي من جوانب النوع الاجتماعي والعمر والدخل ومستوى التعليم والوضع الاجتماعي. من حيث النوع الاجتماعي، تفضل الإناث عمومًا الاستهلاك الأخضر أكثر من الرجال. تميل الإناث إلى إظهار ميل أعلى لشراء المنتجات الأخلاقية والبيولوجية لتكون أكثر تقبلاً للاستهلاك الأخضر ولإظهار نية أقوى لشراء المنتجات البيئية¹⁹¹. بصرف النظر عن النوع الاجتماعي، لا يُظهر أي من المتغيرات الاجتماعية والديموغرافية الأخرى تأثيراً مهماً بشكل خاص على النية النهائية لشراء منتج أخضر.

¹⁹⁰ (testa 2020)

¹⁹¹ المرجع السابق

3.3 معوقات الاستهلاك الصديق للبيئة:

أولاً: فجوة التكلفة والعائد:

يتضمن الاستهلاك الصديق للبيئة الموازنة بين المصلحة الذاتية ومصالح الآخرين باعتباره سلوكاً إيثاريًا اجتماعيًا. على الرغم من أن فوائد الاستهلاك الأخضر الآتية قليلة بالنسبة للأفراد، إلا أنها فوائد طويلة الأجل للآخرين والمجتمع. وبالتالي يمكن فهم عملية شراء المنتجات الخضراء على أنه عمل إيثاري. نظرًا للمتطلبات العالية لعملية الإنتاج فإن المنتجات الخضراء لها تكاليف أعلى من المنتجات العادية. كما يؤدي عدم نضج تكنولوجيا الابتكار الخضراء إلى تدهور جودة المنتجات الخضراء¹⁹²، لكن المنتجات الخضراء مفيدة للتنمية المستدامة للمجتمع. مما يجعل المستهلكين يدفعون تكلفة شخصية (مثل أموال إضافية أو وقت إضافي) عند شراء منتجات خضراء.

من الواضح أن تغيير سلوك المستهلك نحو الاستهلاك الصديق للبيئة ليس بالأمر السهل، فالكثير من التغييرات في سلوك المستهلك مفيدة للبيئة لكن الفوائد الشخصية الآتية للمستهلكين لها أهمية ثانوية. هذا النوع من التغيير السلوكي يتطلب من المستهلكين دفع المزيد من التكلفة بينما الفوائد التي يجلبها للمستهلكين غير ملموسة وذات تكلفة عالية وغير مباشرة وطويلة الأجل، مما يؤدي إلى صعوبات في تغيير سلوك المستهلك.

ثانياً: فجوة الموقف والسلوك:

أحد الموضوعات المتكررة في الأدبيات البحثية هو "فجوة المواقف والسلوك" التي تعكس حقيقة أن المعرفة البيئية والقيم والمواقف والنوايا البيئية الراسخة كثيرًا ما تخفق في ترجمتها إلى مشتريات صديقة للبيئة على الرغم من أن العديد من المستهلكين حول العالم لديهم موقف إيجابي تجاه قضايا الاستدامة بشكل عام ويعبرون عن استعدادهم

¹⁹² (Bian 2020)

لدمج الاهتمامات الأخلاقية والبيئية في قرارات الاستهلاك. أحد التفسيرات الأكثر شيوعاً لهذه الفجوة هو مبالغة في التعبير عن قوة المواقف أو النوايا البيئية بسبب التحيز المرتبط بالقبول الاجتماعي للاستجابات المؤيدة للبيئة. اقترحت عدة تفسيرات لهذه الفجوات الملحوظة. يرتبط بعضها بالمستهلكين أنفسهم، حيث تعمل العادات أو القيود المالية أو أنماط الحياة باعتبارها عائقاً، في حين أن البعض الآخر يشير إلى أنواع محددة من المشتريات التي يكون فيها الولاء للعلامة التجارية القديمة، أو عدم اليقين، أو المفاضلات المتصورة بين العوامل الأخلاقية المختلفة مثبطات أمام السلوك الصديق للبيئة¹⁹³.

إضافة إلى انعدام الثقة والكفاءة المتصورة للخيارات "الخضراء" المتاحة وغياب الترتيبات العملية التي تسهل الخيارات الصديقة للبيئة.

ثالثاً: الفجوة المعرفية:

هناك موضوع مهم آخر يتعلق بالاستهلاك الصديق للمناخ وهو نقص معرفة المستهلكين بالقضايا البيئية المعقدة مثل تغير المناخ. باعتبارنا مستهلكين من الصعب محاولة اكتساب أي معرفة كاملة عن جميع النتائج الاجتماعية والبيئية للمنتج. ويتضح هذا بشكل خاص فيما يتعلق بقضايا تغير المناخ المجردة. ما هو النظام الغذائي منخفض الكربون؟ كيف يمكنني تفسير "18 كجم من مكافئ ثاني أكسيد الكربون لكل كجم من لحم البقر"؟

تعد الملصقات المناخية هي أحد أنواع المعلومات الممكنة. أدى الاهتمام العام المتزايد بقضية المناخ إلى تزايد الاهتمام بوضع العلامات البيئية على أنها أداة للتعامل مع تغير المناخ. تتمثل الفكرة الرئيسية للعلامات البيئية في أنها تستطيع إغلاق عدم تناسق المعلومات بين المنتج والمستهلك فيما يتعلق بتأثير الاستدامة للمنتجات والخدمات¹⁹⁴.

رابعاً: التركيز على البدائل:

¹⁹³ (Peattie 2010)
¹⁹⁴ (Bostrom and Klintman, 2019)

يجب التركيز في الاستهلاك الصديق للبيئة على مسألة الكميات والبدايل. أولاً من حيث الكميات، يعني الاستهلاك الصديق للمناخ تقليل الاستهلاك على المستوى الكلي للكيان (الفرد والمنظمة والدولة). (على الأقل سينطبق هذا على الدول المتقدمة لأن العديد من الناس في العالم النامي يحتاجون بالفعل إلى رفع مستوى معيشتهم المادي). ومع ذلك فإن النهج الليبرالي أو الحداثي السائد للنزعة الاستهلاكية الخضراء يتعلق بالبدايل فقط، على سبيل المثال يتعلق الطعام العضوي بتقليل استخدام المواد الكيميائية الصناعية في المنتجات المستهلكة بدلاً من تقليل أحجام السلع المستهلكة أو التي تُلقى في سلة المهملات¹⁹⁵.

ثانياً، الاستهلاك الصديق للمناخ هو بالفعل مسألة بدائل. معظم النقاشات والمناقشات الأكاديمية حول الاستهلاك السياسي والأخضر تتعلق بقضايا الآثار النسبية للبدايل - بعض السلع والخدمات أكثر ملاءمة للمناخ من غيرها - تعتمد الأدوات، مثل الملصقات البيئية، بشكل عام على مثل هذا الرأي النسبي. يُعامل مع المنتجات والخدمات ذات العلامات على أنها صديقة للبيئة ومستدامة وأخلاقية أكثر من السلع والخدمات المعادلة ضمناً. ومع ذلك تميل العلامة إلى الإشارة - بطرق مضللة - إلى أن المنتجات والخدمات المصنفة صديقة للبيئة أو مستدامة أو أخلاقية بشكل مطلق. تصبح هذه المعادلة المضللة للتأثير البيئي النسبي مع التأثير المطلق إشكالية لأنها تتعلق بأنواع معينة من المنتجات التي لا يمكن تعديلها إلى أي تأثير مناخي قريب من الصفر. على سبيل المثال، يُسمح باللحوم البقرية في تصنيف المناخ إذا أنتجت اللحوم فقط بطريقة أقل استهلاكاً للطاقة بشكل طفيف مقارنة بمنتجات اللحوم المعادلة.

خامساً: إضفاء الطابع الفردي على المسؤولية:

يُعامل مع المواطنين بشكل متزايد باعتبارهم مستهلكين مسؤولين. هناك عدد من وجهات النظر النقدية التي تؤكد على مدى عدم الإنصاف في تخصيص الكثير من المسؤولية للمستهلك النهائي الفردي، مع تجاهل العوامل الهيكلية. تشمل هذه العوامل التوزيع غير المتكافئ للدخل بين المستهلكين، وأدوار ومسؤوليات الشركات التجارية

والجهات الحكومية الأكثر قوة، فضلاً عن الظروف الهيكلية المقيدة التي تحد من قدرات المستهلكين على

الانخراط في الاستهلاك الأخضر¹⁹⁶.

¹⁹⁶ (De Silva, M., et al. 2020)

خاتمة الفصل الثاني:

يحتاج الناس في جميع أنحاء العالم إلى فهم تأثيرات الاحتباس الحراري على الإنسان والطبيعة وقبول خطورته. يجب على العلماء مواصلة البحث المكثف في كل جانب من العلوم والبيئة إلى الاقتصاد والعلاقات الدولية. يجب على الدول أن تضع سياسات ترفع سعر ثاني أكسيد الكربون وانبعثات غازات الاحتباس الحراري الأخرى، فهي عناصر أساسية للحد من الانبعاثات وتشجيع الابتكار واعتماد تقنيات منخفضة الكربون. علاوة على ذلك، نحن بحاجة إلى ضمان أن تكون الإجراءات عالمية وليست وطنية أو محلية فقط. أفضل أمل للتنسيق الفعال هو إنشاء ميثاق للمناخ، وهو تحالف من الدول التي تلتزم بخطوات للحد من الانبعاثات إلى جانب آليات لمعاقبة البلدان التي لا تشارك.

أخيراً، من الواضح أن التغير التكنولوجي السريع في قطاع الطاقة أمر أساسي للانتقال إلى اقتصاد منخفض الكربون. لا يمكن للتقنيات الحالية منخفضة الكربون أن تحل محل الوقود الأحفوري دون فرض عقوبة اقتصادية كبيرة على انبعاثات الكربون. يتطلب تطوير تقنيات جديدة واقتصادية منخفضة الكربون دعماً عاماً كبيراً للعلوم والتكنولوجيا جنباً إلى جنب مع الحافز على ارتفاع أسعار الكربون. ستعمل التقنيات الجديدة على تسريع الانتقال إلى اقتصاد منخفض الكربون وستخفض تكلفة تحقيق الأهداف المناخية.

ليست الأزمة البيئية مشكلة علمية يقوم بحلها علماء المناخ فقط، بل إنها مشكلة اجتماعية سلوكية بدءاً من المسببات وحتى العواقب. لا يمكن التخفيف من التغير المناخي دون تغيير نمط الاستهلاك الحالي ليتضافر مع جهود جانب العرض، فما دام هناك طلب على المنتجات كثيفة الكربون سيبقى هناك عرض لتلك المنتجات وبالتالي استنزاف الموارد وإطلاق كميات أكبر من الملوثات البيئية وغازات الاحتباس الحراري.

الفصل الثالث: دراسة تجريبية لأثر التنبيهات السلوكية في تخفيض استهلاك

المنتجات البلاستيكية

- المبحث الأول: التجارب العملية السابقة لاستخدام أدوات الاقتصاد السلوكي في مجال الاستهلاك الصديق للبيئة
- المبحث الثاني: التجربة العملية لاستخدام الخيار الافتراضي في تقليل استهلاك الأكياس البلاستيكية أحادية الاستخدام في مدينة دمشق

مقدمة الفصل الثالث:

أصبح التلوث البلاستيكي أزمة بيئية عالمية، لها آثار ضارة على النظم البيئية والحياة البرية وصحة الإنسان. يساهم الاستهلاك المفرط والتخلص غير السليم في المنتجات البلاستيكية بشكل كبير في هذه المشكلة. تتميز المنتجات البلاستيكية بدورة حياة غير مستدامة، فهي تستخدم في إنتاجها موارد غير متجددة تزيد من انبعاثات غازات الاحتباس الحراري، وتسبب عند استهلاكها أضراراً صحية على الإنسان، وبعد التخلص منها تبقى في البيئة لمئات السنوات.

لا تتطلب معالجة المشكلة تغييرات في السياسات والتقدم التكنولوجي فحسب، بل تتطلب أيضاً فهماً للسلوك البشري والعوامل التي تدفع خيارات الاستهلاك.

تقدم التنبيهات السلوكية نهجاً واعدًا لمواجهة تحدي استهلاك البلاستيك والتحول نحو الاستهلاك الصديق للبيئة. التنبيهات عبارة عن تدخلات صغيرة ودقيقة توجه الأفراد نحو السلوكيات المرغوبة دون تقييد حريتهم في الاختيار. من خلال الاستفادة من التحيزات المعرفية والميول السلوكية، يمكن أن تؤثر التنبيهات بشكل فعال على اتخاذ قرارات المستهلك وتشجع على اتخاذ خيارات أكثر استدامة.

نقوم في هذا الفصل بتصميم دراسة تجريبية تهدف إلى تقويم أثر التنبيهات السلوكية في تقليل استهلاك المنتجات البلاستيكية بشكل عام والأكياس البلاستيكية أحادية الاستخدام بشكل خاص. أُجريت الدراسة في بيئة حقيقية خاضعة للرقابة، حيث يمكن ملاحظة سلوك المشاركين وقياسه.

المبحث الأول: التجارب العملية السابقة لاستخدام أدوات الاقتصاد السلوكي في مجال

الاستهلاك الصديق للبيئة

1. تمهيد:

بالنظر إلى المشكلات التي تهدد استدامة البيئة ، أصبح المجتمع مطلوباً بشكل متزايد أن يكون لديه نمط من استهلاك السلع والخدمات التي ليس لها تأثير سلبي على البيئة لملء الاحتياجات البشرية الأساسية بالكامل أو يشار إليها عموماً باسم الاستهلاك المستدام. يعرف الاستهلاك المستدام يرتفع في قائمة السياسات البيئية ، كاستراتيجية لتحقيق تنمية أكثر استدامة تتطلب تغييرات واسعة النطاق في السلوك على جميع مستويات المجتمع لتقليل الآثار البيئية للاستهلاك.

2. تطبيقات عملية للتنبيهات الصديقة للبيئة:

تنوعت التجارب العملية لاستخدام التنبيهات السلوكية لتشجيع السلوك الاستهلاكي الصديق للبيئة تبعاً لنوع التنبيه المستخدم³⁷⁶.

1.2 الخيارات الافتراضية:

قامت إحدى الدراسات³⁷⁷ بتجربة في متاجر البقالة في لندن حول استهلاك الأكياس البلاستيكية عن طريق تعديل السؤال الافتراضي من "كم عدد الأكياس البلاستيكية التي تحتاجها؟" إلى "هل ستحضر حقائبك الخاصة إلى المتجر لتحمل مشترياتك؟" فوجدت انخفاضاً بنسبة 73% في استهلاك الأكياس البلاستيكية.

³⁷⁶ تم استعراض أنواع التنبيهات السلوكية في المبحث الثاني من الفصل الأول.
³⁷⁷ (Chandra 2020)

وجد جونسون وجولدشتاين أن طريقة تصميم برامج التبرع بالأعضاء بحيث يكون الخيار الافتراضي هو التبرع بالإعضاء بعد الوفاة يزيد نسبة التبرع بـ 16.3% مقارنة بحالة كون الخيار الافتراضي في العقد هو عدم التبرع³⁷⁸.

وفي دراسة أخرى وجد الباحثون في تجربة على إحدى الجامعات السويدية أنه عندما تغيّر الخيار الافتراضي للطباعة من الطباعة على جانب واحد إلى الطباعة على الجانبين انخفض استهلاك ورق الطباعة بـ 15% مع استمرار التأثير خلال ستة أشهر، مقارنةً بـ 10% المقترحة على جميع المنتجات الورقية التي قد تؤدي إلى انخفاض بنسبة 2% فقط في استهلاك الورق³⁷⁹.

2.2 التبسيط والتأطير:

إن الترتيب الذي يقدم المعلومات يمكن أن يؤثر على بروز المعلومات وبالتالي اتخاذ قرارات أفضل، حيث توصلت دراسة في أحد المطاعم إلى أن وضع الطبق النباتي في أعلى القائمة أدى إلى تخفيض حصة أطباق اللحوم المطلوبة من 46 في المائة إلى حوالي 21 في المائة³⁸⁰.

وفي دراسة أخرى أظهرت التجربة أن إعادة ترتيب الوجبات في القائمة يمكن أن يحدث تأثيراً واضحاً على خيارات الأشخاص حيث انخفض طلب الخيار في الأسفل بمقدار 30%، بينما الوجبات التي وضعت في الجزء العلوي (الأول والثاني) في التجربة شهدت زيادة قدرها 25%³⁸¹.

مثال آخر هو إعادة صياغة الرسالة التي تشجع على شراء المنتجات الغذائية التي تكون قريبة من تاريخ انتهاء الصلاحية. لاحظ أكبر تجار تجزئة للمواد الغذائية السويدية ICA أن المستهلكين قد فسروا أن ملصق تخفيض السعر ذي اللون الأحمر يرتبط بجودة منخفضة وخطر صحي محتمل. اختبر وضع ملصق أخضر بدلاً

³⁷⁸ (Johnson and Goldstein 2003)

³⁷⁹ (Egebark and Ekström, 2016)

³⁸⁰ (Gravert, Kurz 2019)

³⁸¹ (Ahlbeck 2022)

من الأحمر وتغيير النص من "سعر أقل" إلى "سعر أقل - تناول الطعام قريباً". أدى ذلك لنتيجة إيجابية وقد انتشرت المبادرة في متاجر أخرى³⁸².

3.2 التغيير في البيئة المادية:

منذ فترة طويلة اعترف بأن البيئة المادية لها تأثير كبير على خيارات الأفراد. تصف إحدى الدراسات كيف يوجه المستهلكون في مراكز التسوق نحو منتجات معينة على حساب منتجات أخرى وذلك عن طريق الاختيار الدقيق لتموضعها على الرفوف، مثل جعلها تقع على مستوى العين أو بالقرب من أمين الصندوق³⁸³.

وفي دراسة أخرى أجريت في أحد الفنادق النرويجية تبين أن تخفيض حجم أطباق الطعام من 24 إلى 21 سم يقلل من هدر الطعام بنسبة 15%³⁸⁴. فيما توصلت إحدى الدراسات³⁸⁵ إلى زيادة بنسبة إعادة تدوير الأكواب البلاستيكية من 4% إلى 97% عند تغيير حجم السلة الخاصة بإعادة التدوير مقارنة بسلة المهملات.

4.2 المقارنات والأعراف الاجتماعية:

بما أن البشر كائنات اجتماعية فإن المعايير الاجتماعية هي قوة شديدة تؤثر على سلوك الإنسان.

قامت إحدى الدراسات باستخدام المقارنات الاجتماعية في مجال استهلاك الطاقة المنزلية عن طريق إرسال رسائل إلى المستهلكين يقارنون فيها حجم استهلاك الفرد مقارنة باستهلاك جيرانه مما أدى إلى وفورات في استهلاك الطاقة بنسبة بين 1.4% و 3.3%³⁸⁶.

³⁸² (Chkanikova and Lehner 2014)

³⁸³ (goldberg and Gunasti 2007)

³⁸⁴ (kallbekken and Sælen 2013)

³⁸⁵ (cosic 2018)

³⁸⁶ (allcott 2010)

في دراسة أخرى استخدم الباحثون قوة القواعد الوصفية لتغيير معدلات إعادة استخدام المناشف بين نزلاء الفندق، حيث وضعوا رسائل تشير إلى أن غالبية الضيوف يعيدون استخدام مناشفهم في الحمامات. حيث قام 44% من النزلاء بإعادة استخدام المناشف³⁸⁷.

3. دراسة حالة المواد البلاستيكية:

اكتُشف البولي إيثيلين (Polyethylene)، وهو أكثر أنواع البلاستيك استخدامًا، عن طريق الخطأ في عام 1933 في مصنع في نورثويتش بإنجلترا. في عام 1965 اكتشفت الأكياس البلاستيكية عن طريق شركة سويدية. ومنذ عام 1980 استحوذت الأكياس البلاستيكية على حصة سوقية تبلغ 80% في أوروبا وانتشرت بسرعة في الولايات المتحدة.

1.3 حقائق حول المواد البلاستيكية:

يبلغ الإنتاج العالمي السنوي من البلاستيك حوالي 300 مليون طن³⁸⁸. يدخل ما بين 19 و 23 مليون طن من النفايات البلاستيكية كل عام إلى البيئة³⁸⁹. الصين هي أكبر مصدر لنفايات العبوات البلاستيكية يليها الاتحاد الأوروبي والولايات المتحدة. ومع ذلك، تحتل الولايات المتحدة المرتبة الأولى في العالم فيما يتعلق بتوليد النفايات بالنسبة للفرد الواحد³⁹⁰.

³⁸⁷ (Goldstein et al. 2008)

³⁸⁸ (xanthos and walker 2017, p18)

³⁸⁹ (Borg et al 2022, p1)

³⁹⁰ (tudor 2018, p395)

يعتمد إنتاج البلاستيك على الهيدروكربونات الأحفورية، وهي موارد غير متجددة. إذا استمر النمو في إنتاج البلاستيك على المستوى نفسه، فبحلول عام 2050 قد تمثل صناعة البلاستيك 20٪ من إجمالي استهلاك النفط في العالم³⁹¹.

تمثل التعبئة والتغليف 61٪ من إجمالي النفايات البلاستيكية في أوروبا³⁹². يُستهلك ما يقرب من 1-0.5 تريليون كيس بلاستيكي سنوياً أو 1-2 مليون كيس كل دقيقة في جميع أنحاء العالم³⁹³.

تعتبر المنتجات البلاستيكية ذات الاستخدام الواحد مشكلة بشكل خاص. أولاً، تمثل حوالي ثلث القمامة، وهي ضارة بالبيئة وتتطلبها مكلف. ثانياً، يتحلل البلاستيك إلى جزيئات بلاستيكية دقيقة يمكن أن تسبب المزيد من الضرر البيئي بدخولها السلسلة الغذائية. ثالثاً، يصعب إعادة تدوير المواد البلاستيكية أحادية الاستخدام لعدم جدواها الاقتصادية وغالباً ما ينتهي بها المطاف في مكب النفايات. نتيجة لذلك، بعد أن تُستخدم عادةً مرة واحدة فقط، غالباً لبضع دقائق، يمكن أن تبقى المواد البلاستيكية ذات الاستخدام الواحد في مكب النفايات أو البيئة لمئات السنين.

يوجد نوع من كل ثلاثة أنواع من الكائنات البحرية يتشابك مع القمامة البحرية، و 90 ٪ من مجموع الطيور البحرية تحتوي على بلاستيك في بطونها. إذا واصلنا تلويث البحار بهذه الطريقة، فمن المقدر أنه بحلول عام 2050 ستتجاوز كتلة البلاستيك في المحيطات كتلة الأسماك³⁹⁴.

2.3 السياسات الحكومية تجاه الأكياس البلاستيكية:

تكثفت الجهود الدولية للتحويل نحو الاقتصاد الصديق للبيئة في السنوات العشر الأخيرة، ما جعل معظم دول العالم تتخذ إجراءات تستهدف المنتجات البلاستيكية بشكل عام والأكياس أحادية الاستخدام بشكل خاص. وقد

³⁹¹ (UNEP 2018, P2)

³⁹² (steinhorst 2021, p2)

³⁹³ (antunuan 2021, p2)

³⁹⁴ (lercher 2020, p4)

تنوعت تلك الإجراءات بين استهداف جانب العرض (حظر إنتاج- حظر استيراد- فرض ضرائب على المصانع- إلغاء تراخيص-..) وبين استهداف جانب الطلب (حظر الاستخدام- فرض ضرائب على استخدام الأكياس- حملات توعية- توزيع أكياس بديلة-..).

تقرض معظم الدول الغربية ضريبة على كل كيس بلاستيكي يطلبه المستهلك من المتاجر، تمثل تلك الضريبة تسعيراً مركزياً يحد من الطلب على الأكياس. نذكر منها انكلترا التي ستحظر استخدام الأكياس البلاستيكية أحادية الاستخدام نهاية عام 2023 ، وذلك بعد أن فرضت عام 2015 ضريبة بحوالي 0.07 دولار أمريكي على كل كيس بلاستيكي مما أدى لانخفاض الاستهلاك بحوالي 36%، بينما في هولندا فرض حظر على الأكياس البلاستيكية عام 2016 أدى لانخفاض الاستهلاك بحوالي 71%، فيما فرضت غالبية الولايات المتحدة الأمريكية ضريبة بين 3 و 20 سنت أمريكي ساهمت في تخفيض الاستهلاك إلى النصف³⁹⁵.

تعد المملكة المغربية من أوائل الدول العربية التي اتخذت إجراءات تقيدية لاستهلاك الأكياس البلاستيكية، حيث قامت عام 2016 بمنع تصنيع الأكياس البلاستيكية واستيرادها وتصديرها وتسويقها واستعمالها³⁹⁶. وبالمثل قامت عدة دول في الخليج العربي (الإمارات العربية المتحدة- دولة قطر- البحرين - عمان) نهاية عام 2022 بحظر تعبئة البضائع في الأكياس البلاستيكية، أو تقديمها، أو تداولها، أو حملها، أو نقلها³⁹⁷.

أما في سورية، بدأت إجراءات مكافحة الأكياس البلاستيكية قبل بداية الحرب الأخيرة. حيث قامت وزارة الإدارة المحلية والبيئة (وزارة الدولة لشؤون البيئة حينها) بإطلاق "الحملة الوطنية للتخلص السليم والأمن من الأكياس البلاستيكية" عام 2009 بالتعاون مع جميع الجهات الحكومية والجمعيات الأهلية التي تعنى بشؤون البيئة³⁹⁸. والتي تضمنت ندوات وحملات توعية بالإضافة لتوزيع آلاف الأكياس القماشية البديلة للأكياس

³⁹⁵ (Action, Scientific, and Advocacy Network 2019)

³⁹⁶ موقع وزارة الصناعة المغربية

³⁹⁷ وكالات الأنباء في الدول المذكورة.

³⁹⁸ موقع أخبار البيئة



الشكل رقم 6 كيس بلاستيكي متعدد الاستخدام

بالمقارنة مع الأكياس البلاستيكية ذات الاستخدام الواحد، فإن الأكياس البلاستيكية القابلة لإعادة الاستخدام لها تأثير بيئي أقل بكثير. يمكن استخدامها عدة مرات مما يقلل من كمية النفايات البلاستيكية المتولدة. كما أنها قابلة لإعادة التدوير، ويستخدم بعض المصنّعين البلاستيك المعاد تدويره لصنع هذه الأكياس مما يقلل من آثارها على البيئة.

ومع ذلك فإن الأكياس البلاستيكية القابلة لإعادة الاستخدام لها أيضاً بعض العيوب. إنها مصنوعة من موارد غير متجددة، ولا يزال لإنتاجها والتخلص منها آثار بيئية. بالإضافة إلى ذلك، يمكن أن تستغرق الأكياس البلاستيكية مئات السنين لتتحلل في مدافن النفايات، ويمكن أن تتحلل إلى جزيئات بلاستيكية ضارة بالحياة البحرية والبيئة⁴⁰⁰.

2.3.3 الأكياس المصنوعة من مواد طبيعية:

تعتبر الأكياس القابلة لإعادة الاستخدام المصنوعة من مواد طبيعية مثل القطن أو القماش أو الخيش أو الجوت بديلاً شائعاً ومستداماً للأكياس البلاستيكية ذات الاستخدام الواحد. هذه الأكياس مصنوعة من موارد متجددة

⁴⁰⁰ (tudor et al 2018, p395)

ومصممة لتكون قوية ومتينة مما يسمح باستخدامها عدة مرات. بالإضافة إلى ذلك، فهي غالبًا ما تكون قابلة للتحلل الحيوي وقابلة للتحويل إلى سماد مما يقلل من تأثيرها على البيئة⁴⁰¹.



الشكل رقم 7 أكياس قماشية بديلة للأكياس البلاستيكية

تعد الأكياس القطنية والقماشية من أكثر أنواع الأكياس المصنوعة من المواد الطبيعية شيوعًا. إنها متينة ويمكن غسلها بسهولة مما يجعلها خيارًا شائعًا لحمل البقالة والأشياء الأخرى. عادت شعبية أكياس الخيش أو الجوت أيضًا بسبب قوتها ومتانتها.



الشكل رقم 8 كيس مصنوع من الخيش الطبيعي

ومع ذلك، هناك بعض عيوب استخدام الأكياس المصنوعة من مواد طبيعية. فهي أعلى من الأكياس البلاستيكية وتتطلب المزيد من الموارد لإنتاجها ونقلها. كما أنها قد لا تكون مقاومة للماء مثل الأكياس البلاستيكية مما يجعلها أقل ملاءمة لحمل الأشياء المبللة أو الرطبة. وقد تكون أيضاً أكثر عرضة للتمزق أو التلف بمرور الوقت.

3.3.3 الأكياس الورقية:

كانت الأكياس المصنوعة من الورق النوع الأكثر استخداماً قبل اكتشاف الأكياس البلاستيكية. الأكياس الورقية قابلة للتحلل ويمكن إعادة تدويرها مما يقلل من تأثيرها على البيئة. كما أنها قوية ويمكن أن تحمل أشياء ثقيلة مما يجعلها مناسبة للتسوق من البقالة، لكنها غير متينة فهي غير قابلة لإعادة الاستخدام مرات كثيرة.



الشكل رقم 9 كيس مصنوع من الورق

لدى الأكياس الورقية الكثير من العيوب يجعلها بديلاً غير مرغوب للأكياس البلاستيكية أحادية الاستخدام، فهي تتطلب موارد لتصنيعها ونقلها وتخزينها أكثر من الأكياس البلاستيكية وتحمل بصمة كربونية أعلى بسبب اعتمادها على الألياف الخشبية.

المبحث الثاني: التجربة العملية لاستخدام الخيار الافتراضي في تقليل استهلاك الأكياس

البلاستيكية أحادية الاستخدام في مدينة دمشق

1. تمهيد:

يتناول هذا المبحث الإطار العملي والدراسة الميدانية متمثلاً بمنهج الدراسة ومجتمعه والأدوات المستخدمة، كما ستُختبر فرضيات الدراسة من خلال استخدام التقنيات اللازمة لتحليل البيانات، بعد جمعها من خلال الملاحظة.

تبدأ مراحل الإختبار بوضع توصيف تمثيلي للعينة مع وجود جداول تفصيلية إضافية، وصولاً إلى

إختبار الفرضيات من خلال عدة اختبارات باستخدام برنامج SPSS Statistics Version 25 والأشكال

التوضيحية بما يتناسب مع متطلبات الدراسة، بالإضافة لعرض النتائج التي توصلت إليها الدراسة ومناقشتها

وتفسيرها بالمقارنة مع الدراسات السابقة والتوصيات المقترحة وحدود البحث.

2. أسلوب الدراسة ومنهجها:

بالنظر إلى طبيعة الدراسة وأهدافها أعتمد المنهج شبه التجريبي لاختبار الفرضية المقترحة من قبل الباحث.

يعرف المنهج التجريبي بأنه: تغيير متعمد ومضبوط للشروط المحددة للواقع أو الظاهرة، التي تكون موضوعاً

للدراسة، وملاحظة ما ينتج عن هذا التغيير من آثار في هذا الواقع أو الظاهرة⁴⁰².

بينما يعرف المنهج شبه التجريبي بأنه: دراسة العلاقة بين متغيرين على ما هما عليه في الواقع دون أن يتحكم

في المتغيرات.

يشبه المنهج شبه التجريبي المنهج التجريبي من حيث إنه يتضمن معالجة متغير مستقل ومراقبة تأثيره

على متغير تابع. لكن في الدراسات شبه التجريبية، لا يمتلك الباحث سيطرة كاملة على تخصيص المشاركين

⁴⁰² (المحمودي، 2019، ص65)

للمجموعات كما هو الحال في تجربة حقيقية. يمكن أن يحدث هذا بسبب اعتبارات عملية أو أخلاقية تمنع التخصيص العشوائي، أو لأن التدخل يُطبق على مستوى المجتمع بدلاً من المستوى الفردي. كما هو الحال عند دراسة آثار كارثة طبيعية أو تغيير في السياسة يؤثر على مجتمع بأكمله. في مثل هذه الحالات ، قد يستخدم الباحثون طرقاً شبه تجريبية لمقارنة النتائج في مجموعات متشابهة باستثناء التدخل قيد الدراسة⁴⁰³.

يعتمد المنهج شبه التجريبي على الملاحظة والملاحظة. تعرّف الملاحظة بأنها: الملاحظة والمراقبة الدقيقة لسلوك أو ظاهرة معينة، وتسجيل الملاحظات أولاً بأول، كذلك الاستعانة بأساليب الدراسة المناسبة لطبيعة ذلك السلوك أو تلك الظاهرة بغية تحقيق أفضل النتائج، والحصول على أدق المعلومات⁴⁰⁴.

3. مصادر جمع البيانات:

جُمعت البيانات الأولية بوساطة الملاحظة والملاحظة وتسجيل تلك البيانات وتقريغها بغرض إنجاز الجانب العملي للدراسة.

4. مجتمع الدراسة وعينتها:

يشكل طلاب جامعة دمشق مجتمع الدراسة، حيث يُقدر المجتمع بـ 261274 حسب آخر إحصائية للطلاب المسجلين في الجامعة⁴⁰⁵.

عمل الباحث على إبقاء حدود الدراسة ضمن الفئة الطلابية الجامعية لجامعة دمشق وذلك بتخصيص التجربة في متجر للمطبوعات الورقية ويعود ذلك بسبب:

(1) اعتبارها الشريحة الأمثل لتغيير سلوكها الاستهلاكي نحو استهلاك صديق للبيئة.

⁴⁰³ (Reichardt, 2019)

⁴⁰⁴ (المحمودي، 2019، ص149)

⁴⁰⁵ (موقع صاحبة الجلالة الالكتروني)

(2) تقارب العينة في الكثير من الجوانب والسمات ما يسمح بتنبؤات ونتائج أكثر دقة.

(3) اعتماد الكثير من الدراسات السابقة على إجراء التجارب على الطلاب الجامعيين.

5. متغيرات التجربة وهدفها:

المتغير المستقل: التنبيه بتعديل الخيار الافتراضي.

المتغير التابع: عدد الأكياس البلاستيكية المباعة.

تهدف التجربة إلى اكتشاف مدى تأثير الخيار الافتراضي (وجود الكيس البلاستيكي في الفاتورة من عدمه) على قرار المستهلك بشراء الكيس البلاستيكي من عدمه متمثلاً بعدد الأكياس البلاستيكية المباعة يومياً.

6. تصميم التجربة:

ليس من المتعارف عليه في سورية دفع ثمن الكيس البلاستيكي أحادي الاستخدام في المتاجر، فغالبية المتاجر تعطيه بشكل مجاني افتراضي للمستهلك. بعد بحثنا المطول اعتمدت شركة "بيت الألوان لخدمات الطباعة الورقية" في دمشق لإجراء التجارب خلال الفترة من 2022/10/22 لغاية 2022/11/17 وذلك لعدة أسباب: السبب الأول: يقوم المتجر ببيع الكيس البلاستيكي أحادي الاستخدام بشكل تلقائي للزائن مقابل 200 ليرة سورية (حوالي 0.05 دولار أمريكي⁴⁰⁶)، ويمكن للزبون إلغاء طلب الكيس في حال أراد.

السبب الثاني: الغالبية العظمى من زبائن المتجر هي من فئة الطلاب الجامعيين الذين يطبعون مراجعهم الدراسية ومشاريع تخرجهم (باعتبار مقر الشركة يقع بالقرب من كليات جامعة دمشق) مما يناسب الفئة المدروسة في الدراسة.

⁴⁰⁶ تم اعتماد سعر الصرف في السوق الموازية خلال فترة التجربة.

السبب الثالث: لا تعتبر الطباعة الورقية خدمة متكررة عند المستهلك (مقارنة بالسوبرماركت مثلاً) وبالتالي تقل احتمالية قدوم الزبون نفسه مرات عديدة وتعرضه لأكثر من تجربة خلال فترة الدراسة.

أُتفق مع إدارة الشركة على تخصيص مكان للباحث في الصالة لمراقبة سلوك الزبائن. كما أُتفق على تعديل الخيار الافتراضي المعمول به في الشركة لمدة اسبوعين (الاسبوعين الثالث والرابع من التجربة) بحيث تُخرج الفاتورة للزبون بدون وجود كيس بلاستيكي، على أن يُباع الكيس للزبون في حال الطلب.

عُينت المجموعة الضابطة عن طريق مراقبة الباحث لسلوك الزبائن تجاه شراء الأكياس البلاستيكية دون أي تدخل، إن الخيار الافتراضي هو وجود الكيس البلاستيكي في الفاتورة ويمكن للزبون طلب إلغائه (opt-out). تمت المراقبة لمدة اسبوعين (من 2022/10/22 حتى 2022/11/3) حيث سُجل 387 زبون.

في الأسبوعين التاليين (من 2022/11/5 حتى 2022/11/17) تُدخل بتعديل الخيار الافتراضي من وجود الكيس البلاستيكي إلى عدم وجوده في الفاتورة، ويمكن للزبون طلب الكيس في حال أراد (opt-in). وسُجل 403 زبائن.

7. الإجراءات الضابطة للتجربة:

تم القيام بالعديد من الخطوات والإجراءات التي من شأنها أن تضيف على التجربة قدراً من الواقعية وتعطي إجابات أكثر دقة وموضوعية وهي:

1. تم التأكد من عدم معرفة الزبائن بوجود التجربة وعدم إشعار الزبائن بوجود شخص يراقبهم في أثناء التجربة، وذلك للتأكد من أن الزبون يتصرف بشكل طبيعي دون تعديل سلوكه بشكل مقصود.
2. لم يُحتسب طلبات الزبائن من غير الفئة الطلابية حفاظاً على تجانس عينة الدراسة.
3. اختيرت فترة الدراسة خلال فترة لا تصادف أيام امتحانات جامعية وبالتالي لا يوجد ضغط على المتجر، وذلك حتى لا يحدث ضغط الأقران في أن يصادف وجود عدة زبائن في الوقت نفسه ويتأثر قرار الزبون التالي بقرار الزبون السابق.

8. أساليب التحليل الإحصائي المستخدمة في نتائج التجربة:

1. التكرارات والنسب المئوية للوصف الإحصائي لنتائج التجربة.
2. تحليل T للعينات المستقلة (Independent sample T-test) واختبار (Levene's Test for equality of Variances)
3. تحليل الإنحدار المتعدد لأثر المتغيرات المستقلة في المتغير التابع ، وتحليل ANOVA لفحص المعنوية الإحصائية لنموذج الإنحدار.

1.8 الوصف الإحصائي لنتائج التجربة:

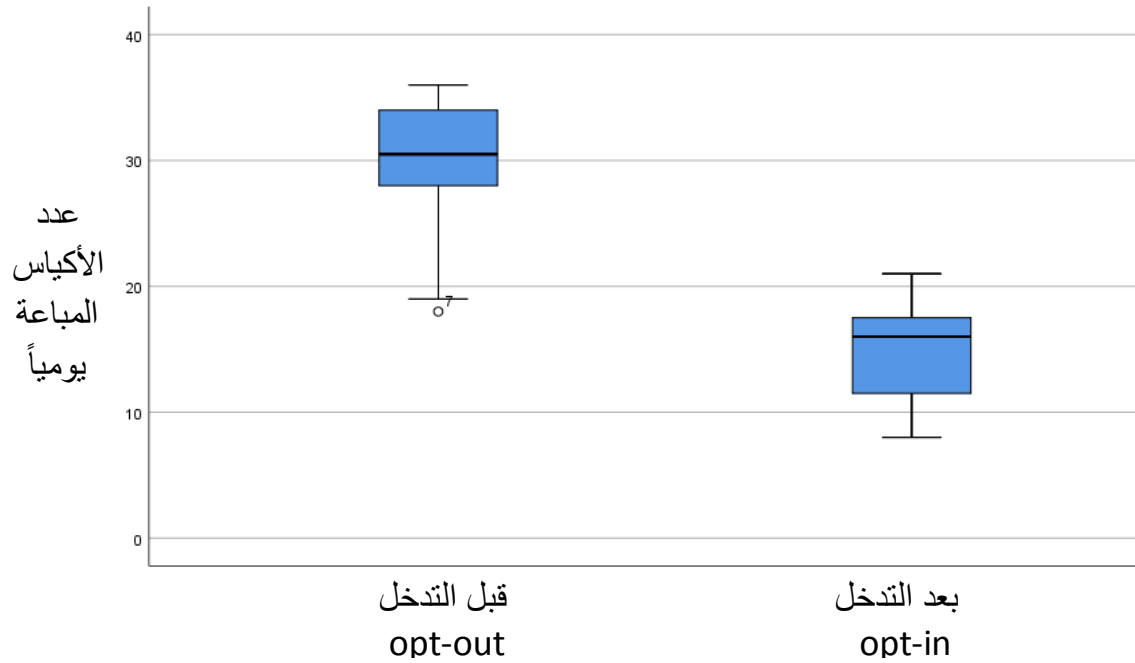
تم الحصول على مجموعتين من البيانات، الأولى للمجموعة الضابطة (قبل التدخل) والثانية للمجموعة المدروسة (بعد التدخل). الجدول يلخص احصائات المتغيرات المدروسة.

جدول رقم 6 الوصف الإحصائي لنتائج التجربة

عدد الزبائن	كامل فترة التجربة	قبل التدخل	بعد التدخل
عدد الزبائن	785	382	403
عدد الأكياس المباعة	536	357	179
متوسط عدد الأكياس المباعة يومياً	22.3	29.75	14.9
متوسط عدد الأكياس المباعة لكل زبون	0.69	0.94	0.44
متوسط عدد الزبائن	32.7	31.8	33.6
عدد أيام المشاهدة	24	12	12

المصدر : من إعداد الباحث.

يظهر الجدول انخفاضاً في عدد الأكياس المباعة بعد التدخل مقارنة بالبيانات قبل التدخل بنسبة 49.8% على الرغم من الزيادة النسبية في عدد الزبائن. ويظهر هذا الانخفاض جلياً بالنظر إلى متوسط عدد الأكياس المباعة لكل زبون قبل التدخل وبعده، حيث نلاحظ انخفاضه بنسبة 53% بعد التدخل.



الشكل رقم 10 عدد الأكياس المباعه يومياً قبل وبعد التدخل

تبلغ القيمة الصغرى لعدد الأكياس المباعه اليومية قبل التدخل 18 كيس بينما القيمة الكبرى 36 كيس

والوسيط 31 كيس بلاستيكي. أما بعد التدخل انخفض عدد الأكياس المباعه اليومية لتصبح القيمة الصغرى 8

والكبرى 21 أما الوسيط فأصبح 16 كيساً بلاستيكياً.

2.8 تحليل T للعينات المستقلة:

يستخدم اختبار t للعينات المستقلة (Independent samples T-Test) لفحص فرضية مساواة الوسط

الحسابي لمتغير ما بين عينتين أو مجموعتين مستقلتين.

طُبق الاختبار على بيانات التجربة لبيان أثر تغيير الخيار الافتراضي على عدد الأكياس البلاستيكية

المباعه يومياً والحصول على النتائج الظاهرة في الجدولين 7 و 8.

الجدول رقم 7 إحصائيات العلاقة بين التدخل وعدد الأكياس البلاستيكية المباعة يومياً.

Group Statistics					
	treat	N	Mean	Std. Deviation	Std. Error Mean
bags	0	12	29.75	5.956	1.719
	1	12	14.92	4.231	1.221

المصدر: إعداد الباحث بالاعتماد على مخرجات spss25

الجدول رقم 8 نتائج اختبار T للعينات المستقلة بين التدخل وعدد الأكياس البلاستيكية المباعة يومياً.

Independent Samples Test									
		Levene's Test for Equality of Variances		t-test for Equality of Means					
		F	Sig.	t	df	Sig. (2-tailed)	Mean Difference	Std. Error Difference	95% Confidence Interval of the Difference Lower Upper
bags	Equal variances assumed	.488	.492	7.033	22	.000	14.833	2.109	10.459 19.207
	Equal variances not assumed			7.033	19.848	.000	14.833	2.109	10.432 19.235

المصدر: إعداد الباحث بالاعتماد على مخرجات SPSS25

يظهر الجدول أن الوسط الحسابي لعدد الأكياس البلاستيكية المباعة يومياً قبل التدخل 29.75 كيساً بينما الوسط

الحسابي للمتغير نفسه بعد التدخل (تغيير الخيار الافتراضي) 14.92 كيساً بلاستيكياً. ولمعرفة الدلالة

الإحصائية للفرق بين المتوسطات قبل التدخل وبعده ننظر إلى نتيجة اختبار T الظاهرة في الجدول.

نلاحظ من الجدول أن معنوية اختبار ليفين (Levene test) هي $\text{sig}=0.492$ وهي أكبر من مستوى الدلالة

0.05 وبالتالي فإن شرط تجانس تبايني عدد الأكياس المباعة قبل التدخل وبعده محقق لذا نعتد نتيجة اختبار t

الظاهرة في السطر الأول.

تشير نتيجة الاختبار ($t=7.033, \text{sig}=0.000 < 0.05$) إلى وجود فرق ذي دلالة إحصائية بين حالة قبل

التدخل وبعد التدخل من حيث متوسط عدد الأكياس البلاستيكية المباعة يومياً.

أُعيد تطبيق الاختبار على بيانات التجربة لبيان أثر تغيير الخيار الافتراضي على متوسط عدد الأكياس البلاستيكية المباعة يومياً لكل زبون وذلك لتحديد أثر تغيير عدد الزبائن، فحصلنا على النتائج الظاهرة في الجدولين 9 و 10 .

الجدول رقم 9 إحصائيات العلاقة بين التدخل وعدد الأكياس البلاستيكية المباعة يومياً لكل زبون.

Group Statistics					
	treat	N	Mean	Std. Deviation	Std. Error Mean
bagsperperson	0	12	.9375	.02734	.00789
	1	12	.4433	.06800	.01963

المصدر: إعداد الباحث بالاعتماد على مخرجات sppss25

الجدول رقم 10 نتائج اختبار T للعينات المستقلة بين التدخل وعدد الأكياس البلاستيكية المباعة يومياً لكل زبون.

Independent Samples Test									
		Levene's Test for Equality of Variances		t-test for Equality of Means					
		F	Sig.	t	df	Sig. (2-tailed)	Mean Difference	Std. Error Difference	95% Confidence Interval of the Difference Lower Upper
bagsperperson	Equal variances assumed	6.480	.018	23.356	22	.000	.49417	.02116	.45029 .53805
	Equal variances not assumed			23.356	14.467	.000	.49417	.02116	.44892 .53941

المصدر: إعداد الباحث بالاعتماد على مخرجات sppss25

يظهر الجدول أن الوسط الحسابي لعدد الأكياس البلاستيكية المباعة يومياً لكل زبون قبل التدخل

0.9375 كيساً بينما الوسط الحسابي للمتغير نفسه بعد التدخل (تغيير الخيار الافتراضي) 0.4433 كيساً

بلاستيكياً. ولمعرفة الدلالة الإحصائية للفرق بين المتوسطات قبل التدخل وبعده ننظر إلى نتيجة اختبار T

الظاهرة في الجدول.

نلاحظ من الجدول أن معنوية اختبار ليفين (Levene test) هي $\text{sig}=0.18$ وهي أكبر من مستوى الدلالة

0.05 وبالتالي فإن شرط تجانس تبايني عدد الأكياس المباعة لكل زبون قبل التدخل وبعده محقق لذا نعتمد

نتيجة اختبار t الظاهرة في السطر الأول.

تشير نتيجة الاختبار ($t=23.356$, $\text{sig}=0.000 < 0.05$) إلى وجود فرق ذي دلالة إحصائية بين حالة قبل التدخل وبعد التدخل من حيث متوسط عدد الأكياس البلاستيكية المباعة يومياً لكل زبون.

3.8 تحليل الانحدار المتعدد:

لاختبار أثر المتغيرات المستقلة (عدد الزبائن - التدخل عن طريق تعديل الخيار الافتراضي) في المتغير التابع (عدد الأكياس البلاستيكية اليومية المباعة) تم القيام بتحليل الانحدار الخطي المتعدد التدريجي، والذي يستخدم للتنبؤ بقيمة المتغير التابع بدلالة مجموعة من المتغيرات المستقلة. طريقة الانحدار التدريجي (stepwise) تتيح متابعة التغيرات التي تطرأ على النموذج عند إضافة كل متغير ذي أثر معنوي للوصول إلى علاقة المتغير التابع والمتغيرات المستقلة الأكثر ارتباطاً به.

الجدول رقم 11 اختبار ANOVA لمعنوية النماذج

ANOVA ^a						
Model		Sum of Squares	df	Mean Square	F	Sig.
1	Regression	1320.167	1	1320.167	49.464	.000 ^b
	Residual	587.167	22	26.689		
	Total	1907.333	23			
2	Regression	1819.575	2	909.787	217.706	.000 ^c
	Residual	87.758	21	4.179		
	Total	1907.333	23			
a. Dependent Variable: bags						
b. Predictors: (Constant), treat						
c. Predictors: (Constant), treat, clients						

المصدر: إعداد الباحث بالاعتماد على مخرجات spss25

يظهر الجدول أن كلا النموذجين ذو دلالة إحصائية ($\text{sig}=0.00 < 0.05$) وبالتالي يمكن استخدام

نماذج الانحدار لشرح تغيرات المتغير التابع.

الجدول رقم 12 ملخص النماذج

Model Summary ^c					
Model	R	R Square	Adjusted R Square	Std. Error of the Estimate	Durbin-Watson
1	.832 ^a	.692	.678	5.166	
2	.977 ^b	.954	.950	2.044	1.666
a. Predictors: (Constant), treat					
b. Predictors: (Constant), treat, clients					
c. Dependent Variable: bags					

المصدر: إعداد الباحث بالاعتماد على مخرجات sppss25

يظهر الجدول أن النموذج الثاني المتضمن كلا المتغيرين المستقلين هو الأعلى قيمة في معامل التحديد

المعدل والبالغة قيمته 95.4% وبالتالي يتم اعتماده وإهمال النموذج الأول.

كما يظهر الجدول أن قيمة معامل التحديد R^2 تساوي 0.954، أي أن المتغيرين المستقلين (التنبيه

بتعديل الخيار الافتراضي - عدد الزبائن) تفسر 95.4% من التغيرات الحاصلة في عدد الأكياس البلاستيكية

المباعة، وبمعدل ارتباط 97.7%.

لتقويم إمكانية دخول المتغير المستقل في معادلة الانحدار يُعتمد على معيارين هما:

1. معنوية تأثير المتغير المستقل.
2. عدم ارتباط المتغير المستقل مع المتغير المستقل الآخر بشكل أكبر من ارتباطه مع المتغير التابع، وذلك من خلال مقارنة قيمة tolerance المقابلة له في جدول Coefficients أكبر من قيمة متمم $Adj R^2$.

الجدول رقم 13 نتائج اختبار الانحدار الخطي المتعدد

Coefficients ^a							
Model	Unstandardized Coefficients		Standardized Coefficients	t	Sig.	Collinearity Statistics	
	B	Std. Error	Beta			Tolerance	VIF
1	(Constant)	29.750	1.491	19.948	.000		
	treat	-14.833	2.109	-7.033	.000	1.000	1.000
2	(Constant)	8.555	2.027	4.221	.000		
	treat	-15.998	.841	-19.015	.000	.984	1.016
	clients	.666	.061	10.932	.000	.984	1.016
a. Dependent Variable: bags							

المصدر: إعداد الباحث بالاعتماد على مخرجات sppss25

يظهر الجدول أن المتغير المستقل الأول (التنبيه عن طريق تعديل الخيار الافتراضي) معنوي

($\text{sig}=0.00 < 0.05$) وارتباطه بالمتغير التابع أكبر من ارتباطه بالمتغير المستقل الآخر في النموذج، لأن قيمة

tolerance المقابلة له والبالغة 98.4% أكبر من 4.6% . وبالتالي يدخل هذا المتغير في النموذج النهائي.

كما يظهر الجدول أن المتغير المستقل الثاني (عدد الزبائن) معنوي ($\text{sig}=0.00 < 0.05$) وارتباطه

بالمتغير التابع أكبر من ارتباطه بالمتغير المستقل الآخر في النموذج، لأن قيمة tolerance المقابلة له والبالغة

98.4% أكبر من 4.6% . وبالتالي يدخل هذا المتغير في النموذج النهائي.

وبالتالي تكون معادلة الانحدار الخطي المتعدد النهائية:

عدد الأكياس البلاستيكية اليومية المباعة = $8.555 - 15.998 * \text{التنبيه عن طريق تعديل الخيار الافتراضي} + 0.666 * \text{عدد الزبائن}$

أي أن التنبيه عن طريق تعديل الخيار الافتراضي يؤدي لتخفيض عدد الأكياس البلاستيكية المباعة يومياً بحوالي

16 كيس. كما أن زيادة عدد الزبائن بمقدار زبون واحد يؤدي لزيادة عدد الأكياس البلاستيكية المباعة يومياً

بحوالي 0.7 كيس.

9. المناقشة وتفسير النتائج:

تتمثل النتيجة الرئيسية للتجربة في أن التنبيهات السلوكية عن طريق تعديل الخيار الافتراضي يمكن أن تؤدي

لتخفيض استهلاك الأكياس أحادية الاستخدام وتحفيز الأفراد لاستخدام حقائبهم القابلة لإعادة الاستخدام. فبمجرد

تحويل الخيار الافتراضي للكيس البلاستيكي من وجوده بشكل تلقائي في الفاتورة إلى تخريج الفاتورة للزبون بدون

وجود كيس بلاستيكي، أدى إلى تخفيض عدد الأكياس البلاستيكية المباعة بمعدل 49.8% .

تتوافق هذه النتيجة مع الدراسات السابقة مثل دراسة (CHANDRA 2020) التي وجدت انخفاضاً بنسبة 73%

في استهلاك الأكياس البلاستيكية عند تعديل طريقة السؤال حول طلب الأكياس في متجر بقالة. كما تتوافق مع

نتيجة دراسة (Wagner and Patti 2018) التي وجدت انخفاضاً بنسبة بين 32% و 41% في استهلاك

شفاطات العصير البلاستيكية عند تعديل الخيار الافتراضي من إعطاء الشفافة البلاستيكية بشكل تلقائي إلى إعطائها عند الطلب.

تتعارض هذه النتائج مع تنبؤات الاقتصاد النيوكلاسيكي، حيث تنص نظرية الاختيار القياسية على أنه ما دامت تكاليف المعاملات أو التحويل صغيرة وكانت التفضيلات محددة جيداً، فسيختار المستهلك الخيار الذي يزيد من منفعة بغض النظر عن طريقة تصميم الخيارات وعرضها. وبالتالي يجب ألا يكون هنالك أي تأثير للخيار الافتراضي للكيس البلاستيكي سواء كان متضمناً بشكل تلقائي في الفاتورة أو كان متاحاً عند طلب الزبون ما دام في كلتا الحالتين يمكن للزبون تقرير حاجته للكيس واتخاذ قرار شرائه.

يوجد عدة تفسيرات لتحيز الخيار الافتراضي في إطار الاقتصاد السلوكي :

1.9 التحيز للوضع الحالي والتسويق: يعتمد أحد أبرز التفسيرات لتحيز الخيار الافتراضي على المفاهيم السلوكية للتحيز نحو الوضع الحالي والمماثلة والتسويق. يكمن سبب التسويق في أن تغيير الخيار الافتراضي يتطلب جهداً وتكلفة تبديل يرغب الأفراد في تأجيلها، وهي تكلفة الانسحاب المتمثلة في وقت وإجراءات الخروج من الخيار الافتراضي (الطلب من الموظف شراء كيس بلاستيكي وانتظار الحصول عليه) وتكلفة المعلومات المتمثلة بالمقارنة بين بدائل الخيار الافتراضي واختيار البديل الأنسب (مقارنة سعر الكيس البلاستيكي مع جودته ومع مدى الحاجة الفعلية له). تلك التكاليف تجعل الفرد يفضل توفير جهده والبقاء على الوضع الراهن والقبول بالخيار الافتراضي⁴⁰⁷.

2.9 المراسي والنقاط المرجعية: يؤكد التفسير الثاني على حقيقة أن القاعدة الافتراضية تحدد النقطة المرجعية

لقرارات الأفراد، حيث ينظر إليه على أنه خيار آمن ومألوف، وينظر إلى الانحرافات عنه كخسائر أو مكاسب⁴⁰⁸.

يعتبر هذا التفضيل مدفوعاً بالخوف من الخسارة، أي أن الأفراد يزنون الخسائر أقوى من الأرباح. ففي حالة كان

⁴⁰⁷ (Bar-Gill and Ben-Shahar 2021, p556)

⁴⁰⁸ (المرجع السابق، ص559)

الخيار الافتراضي هو وجود الكيس البلاستيكي في الفاتورة، سيعتبر الزبون إلغاء شراء الكيس مكسباً بالنسبة له لكن لا يمثل ثمن الكيس مكسباً كبيراً يجعل الزبون يختار الخروج من الخيار الافتراضي وإلغاء طلب الكيس. أما في حالة كان الخيار الافتراضي عدم وجود الكيس البلاستيكي في الفاتورة، سيعتبر الزبون شراء الكيس خسارة بالنسبة له وسيقيم الخسارة الناتجة عن طلب شراء الكيس بقيمة أعلى مما يجعله يبقى في الخيار الافتراضي في كلا الحالتين.

3.9 الاقتراح والتأييد: التفسير الثالث لتحيز الخيار الافتراضي هو اعتبار الخيار الافتراضي بمثابة اقتراح

ضمني أو نصيحة من قبل واضع ذلك الخيار⁴⁰⁹. الكثير من الناس يعتقدون أن الخيارات الافتراضية يُختار من قبل شخص عاقل ولسبب وجيه، وأن معظم الأشخاص لا يخرجون عن الخيار الافتراضي، مما يشكل ضغطاً اجتماعياً يجعل الفرد يعتبر هذا الخيار هو الأنسب دائماً.

⁴⁰⁹ (Sunstein, C. and L. Reisch 2016, p12)

خلاصة الفصل الثالث:

إن الإفراط في استخدام الأكياس البلاستيكية ذات الاستخدام الواحد والتخلص غير السليم منها له آثار سلبية كبيرة على البيئة، بما في ذلك التلوث، والأضرار التي تلحق بالحياة البرية، وعواقب بيئية طويلة الأمد. لا تتطلب معالجة هذه المشكلة تغييرات هيكلية فقط مثل لوائح السياسات وتصميم البدائل، بل تتطلب أيضًا فهمًا عميقًا لسلوك المستهلك والعوامل التي تدفع عملية صنع القرار.

تقدم التنبيهات السلوكية نهجًا واعدًا للترويج لخيارات أكثر استدامة وتقليل استهلاك الأكياس البلاستيكية ذات الاستخدام الواحد. من خلال الاستفادة من التحيزات المعرفية والاستدلال، يمكن أن توجه التنبيهات الأفراد بشكل فعال نحو بدائل أكثر صداقة للبيئة.

قمنا في هذا الفصل بتقييم فعالية التنبيهات السلوكية في التأثير على سلوك المستهلك فيما يتعلق بالأكياس البلاستيكية ذات الاستخدام الواحد. أجريت الدراسة في بيئة واقعية، حيث يمكن ملاحظة سلوك المشاركين وتحليله. تم التوصل إلى أنه يمكن أن يكون هنالك دورٌ فعالٌ للتنبيهات السلوكية عند تصميم السياسات العامة، خاصة عندما تترافق تلك التنبيهات مع أدوات أخرى اقتصادية وتشريعية.

تلخيص نتائج البحث:

- جاءت مدرسة الاقتصاد السلوكي على أنها رد على المدرسة النيوكلاسيكية التي أخذت علم الاقتصاد بعيداً عن مساره وتحويله إلى مجموعة نماذج وافتراسات غير واقعية. أي أن علم الاقتصاد السلوكي لا يعتبر نقلة نوعية في علم الاقتصاد، بل هو امتداد طبيعي للنهج الأساسي وعودة بعلم الاقتصاد لأصوله باعتباره علماً يدرس السلوك البشري، وعليه تم رفض الفرضية الأولى حيث لا تعد مدرسة الاقتصاد السلوكي مدرسة مستقلة عن باقي المدارس الاقتصادية.
- إن البشر غير قادرين دائماً على اتخاذ القرارات المثلى التي تزيد من رفاهيتهم، فهم يميلون في العديد من مواقف اتخاذ القرار إلى استخدام الاستدلال أو القاعدة العامة لتوفير الموارد المعرفية وتحسين الكفاءة. يمكن أن يؤدي الاستدلال إلى أخطاء منهجية في الحكم وتسمى "التحيزات".
- على عكس الأدوات التقليدية، تساعد الرؤى السلوكية على ضمان أن تعكس السياسة الاحتياجات والسلوكيات الفعلية لتحقيق تأثير وفعالية أكبر. أي يمكن للبحوث السلوكية أن تساعد صانعي السياسات والهيئات العامة على تعديل سلوك المواطنين في الحياة الواقعية، ومن خلال دمج الرؤى السلوكية في تخطيط السياسات يمكن توقع نتائج السياسات بشكل أفضل.
- تتمثل القوة الأكثر وضوحاً في التنبيه في توافقه مع مثل السوق الحرة. في عصر يحد فيه التفضيل الأيديولوجي للأسواق الحرة والتأثير المتزايد للعولمة على الدول القومية من قدرة صانعي السياسات على التنظيم وفرض الضرائب من أجل التأثير على سلوك الأفراد، فإن التنبيه هو نهج عملي ومقبول أكثر لصانعي السياسات.
- على عكس أدوات السياسة البيئية التقليدية، فإن التنبيه لا يتعلق بالأوامر أو المحظورات. وبدلاً من ذلك، فإن التنبيهات عبارة عن أدوات سلوكية تعالج سلوك الناس الحقيقي في اتخاذ القرار. وبالتالي فإن عمق التدخل الذي تمثله التنبيهات منخفض نسبياً مقارنة بالأدوات الاقتصادية والتنظيمية الكلاسيكية. التنبيهات لا تلغي أو تقيد حرية الاختيار، وبالتالي تكون التنبيهات مناسبة بشكل خاص في الحالات التي تخفق فيها الأدوات

الكلاسيكية. عندما يُنظر إلى المحظورات على أنها صارمة للغاية أو عندما لا يكون للحوافز الاقتصادية

التأثير المطلوب، يمكن أن يكون التنبية طريقة بديلة فعالة لتحفيز الناس على سلوك معين.

- لا تعتبر سياسات جانب العرض كافية للتعامل مع التغير المناخي خاصة مع تعارض المصالح الاقتصادية مع ضرورات تخفيف الانبعاثات والضرر البيئي. وبالتالي لا يوجد جدية في التعامل مع الموضوع بعد نصف قرن من المفاوضات.

- إن حالة الاستهلاك الحالية التي نشهدها حول العالم عموماً وفي سورية على وجه الخصوص مدمرة وغير مستدامة. في مواجهة التغير المناخي، لا يمكن لصانعي السياسات أن يستثمروا أملاً غير واقعي في أن المستهلكين في سورية سيحلون المشكلات البيئية الخطيرة من خلال تطوير ثقافة الاستهلاك الخاصة بهم والتحول نحو الاستهلاك الصديق للبيئة وحدهم ومن دون التدخل والتأثير في خياراتهم. في ظل ما نتصف به أزمة التغير المناخي من الطبيعة العالمية للأزمة المناخية، إضافة إلى تعقد القضايا البيئية وصعوبة تقييم الأثر المناخي لاختيار كل منتج وخدمة واستخدامه.

- يتحتم على أصحاب القرار في سورية التفكير الجدي في التحول نحو الاستهلاك الصديق للبيئة خاصة مع الظروف الخاصة بالحالة السورية من انخفاض في موارد الطاقة وتراجع في تكنولوجيا إعادة التدوير.

- بينت نتيجة التجربة العملية انخفاضاً بعدد الأكياس البلاستيكية المباعة بمعدل 49.8%. أي أن التنبهات السلوكية عن طريق تعديل الخيار الافتراضي يمكن أن تؤدي لتخفيض استهلاك الأكياس أحادية الاستخدام وتحفيز الأفراد لاستخدام حقائبهم القابلة لإعادة الاستخدام، وبالتالي يوجد تأثير ايجابي لأدوات الاقتصاد

السلوكي في فئة الشباب السوري وعليه تم قبول الفرضية الثانية.

المقترحات والتوصيات:

- تفعيل دور أدوات الاقتصاد السلوكي في الجهات الحكومية السورية عبر تأسيس مختبر على شكل هيئة أو مؤسسة تعنى بتبنيهاات الاقتصاد السلوكي لتسهيل تطبيق الاقتصاد السلوكي في السياسة العامة. وذلك أسوة بعشرات وحدات الرؤى السلوكية الموجودة حول العالم، مثل مؤسسة السلوك من أجل التنمية في قطر - وحدة الاقتصاد السلوكي في وزارة الصناعة العمانية - مختبر الكويت لتقويم السياسات - البرنامج الوطني للمكافآت السلوكية الإماراتي - الجمعية اللبنانية للاقتصاد السلوكي Nudge Lebanon.
- من الضروري مراجعة السلوكيات التي ظهرت خلال سنوات الحرب لترسيخ السلوكيات الصديقة للبيئة (مثل ارتفاع معدل إعادة تدوير النفايات) والابتعاد عن السلوكيات الضارة بالبيئة (مثل حرق النفايات البلاستيكية بغرض التدفئة)
- ينبغي على ممثلي الدولة السورية في الاجتماعات والمؤتمرات الدولية المطالبة المستمرة بتعويضات مالية وفنية للدول النامية من الدول الصناعية المعنية بإنبعاثات غازات الاحتباس الحراري، للاستفادة من تلك التعويضات في مشاريع إنتاج الطاقة النظيفة.
- من اللازم إعادة تفعيل الحملات المجتمعية التي تهدف لنشر حقائق التغير المناخي والتدهور البيئي والتوعية بمخاطر المنتجات البلاستيكية بشكل خاص، وذلك للمساهمة في الانتقال الطوعي نحو الاستهلاك الصديق للبيئة.
- يجب على أصحاب القرار إصدار مراسيم وقرارات بالحظر الفوري للأكياس البلاستيكية أحادية الاستخدام على مستوى الإنتاج والاستيراد والتوزيع والاستهلاك، مع تقديم حوافز اقتصادية لإنتاج الأكياس البديلة بأنواعها.
- تقديم الدعم والتسهيلات للمشاريع الإنشائية التي تقوم بتنفيذ أبنية ذكية أو موفرة للطاقة باعتبارها تحقق استدامة ووفورات كبيرة في استهلاك الموارد غير المتجددة، وخاصة فيما يتعلق بتصنيع المواد الأولية اللازمة

لها واستيرادها. على أن تتحمل الدولة جزءاً من تكاليف الإنشاء الأولية لتعويض فارق التكلفة عن الأبنية التقليدية.

- تكثيف الجهود الحكومية لدعم إنتاج مصادر الطاقة المتجددة واستهلاكها، والسماح باستيراد السيارات الكهربائية لتقليل الاعتماد على السيارات التي تعمل بالوقود الأحفوري.
- يمكن الاستفادة من أدوات الاقتصاد السلوكي في التحول نحو الاستهلاك الصديق للبيئة عن طريق تكامل التنبيهات السلوكية مع الأدوات التقليدية (الاقتصادية والقانونية والتنظيمية)
- من الملاحظ ندرة الدراسات المحلية التي تتناول موضوع الاستهلاك المستدام، لذا من المهم توجيه الباحثين للقيام بأبحاث حول التحول نحو الاستهلاك المستدام بما يتناسب مع طبيعة المجتمع السوري.
- بما أن هذه الدراسة من أوائل الدراسات العربية التي تختبر التنبيهات السلوكية من خلال تجربة حقيقية، نوصي بتوجيه الباحثين لتجريب أنواع مختلفة من التنبيهات على المنتجات الأخرى كي تُعمم النتائج وفهم الظاهرة بشكل أكبر.

قائمة المراجع:

المراجع العربية:

الكتب والمؤلفات:

1. المحمودي، محمد سرحان (2019). مناهج البحث العلمي. ط: 3، صنعاء: اليمن. دار الكتاب. ص: 302.
2. ديب، حيان، والخضر، محمد (2021). تحليل البيانات. دمشق: سورية. الجامعة الافتراضية السورية. ص: 191.
3. كانيمان، دانييل (2011). التفكير السريع والبطيء. ترجمة: علا ياسين، مصطفى فؤاد. مؤسسة هنداوي للتعليم والثقافة. القاهرة: مصر. ص: 548.
4. ثالر، ر. سنشتاين، ك (2009). التنبيه تحسين القرارات بشأن الصحة والسعادة والثروة. ترجمة: عمر سعيد الايوي، الدار العربية للعلوم ناشرون. بيروت: لبنان. ص: 245.

الاطروحات والرسائل الجامعية:

1. علي، موج. (2017). قواعد القانون الدولي لحماية البيئة في ضوء إتفاقية باريس للمناخ 2015 (دراسة تحليلية). كلية الحقوق. جامعة الشرق الأوسط.
2. كلش، سامية. (2022) عقلنة استهلاك الطاقة من وجهة نظر الاقتصاد السلوكي في سورية. رسالة ماجستير في الاقتصاد. كلية الاقتصاد، جامعة دمشق. دمشق.
3. لخضر، يحيى. (2020). حماية البيئة في ضوء اتفاق باريس للتغير المناخي. كلية الحقوق والعلوم السياسية. جامعة بجاية.

المقالات المحكمة:

1. خضور، لينا. (2020). إطار استراتيجي متعدد المعايير لتحسين كفاءة الطاقة التشغيلية للأبنية السكنية في ظل إعادة الإعمار (حالة دراسية لأبنية السكن الشبابي في دمشق). مجلة جامعة دمشق للعلوم الهندسية. مج: 36، عدد: 1. دمشق: سورية.
2. راشي، طارق (2020). قراءة في مسيرة منظمة الأمم المتحدة في التصدي لمشكلة التغير المناخي خلال الفترة 1972-2018. مخبر البحوث والدراسات الاقتصادية. العدد 03: 196-222.
3. مصطفى، انجي (2019). الإدارة الدولية لقضية التغيرات المناخية. مجلة السياسة والاقتصاد، العدد (3) 174-147.

التقارير:

1. الاستعراض الوطني الطوعي الأول عن أهداف التنمية المستدامة (2020). هيئة التخطيط والتعاون الدولي. سورية.
2. التقرير الوطني الأول للتنمية المستدامة (2019). هيئة التخطيط والتعاون الدولي. سورية.
3. وثيقة المساهمات المحددة وطنياً في اطار اتفاق باريس للمناخ (2018). موقع اتفاقية الأمم المتحدة الإطارية بشأن تغير المناخ، سورية.

المراجع الاجنبية:

الكتب والمؤلفات:

1. Altman, M. (2015). **Handbook of contemporary behavioral economics: foundations and developments**, Routledge. P: 784.
2. Ariely, D. (2011). **The upside of irrationality**. 2011 Aerospace Conference, IEEE. P: 163.
3. Ariely, D. and S. Jones (2008). **Predictably irrational**, Harper Audio New York, NY. P: 308.
4. Bentham, J. (1780 {1988}). **The principles of morals and legislation**, Amherst, NY: Prometheus Books. P:163.
5. Camerer, C. F., et al. (2004). **Advances in behavioral economics**, Princeton university press. New York. P: 300.
6. Curtin, R. (2016). **George Katona: a founder of behavioral economics**. Routledge Handbook of Behavioral Economics, Routledge: 30-47.
7. Friedman, M. and M. Friedman (1953 {1970}). **The Methodology of Positive Economics**. Essays in positive economics_ University of Chicago press: 3-43.
8. Gabbay, D. M., et al. (2012). **Philosophy of economics**, Elsevier. P:898.
9. Heukelom, F. (2014). **Behavioral economics: A history**, Cambridge University Press. P:383.
10. John, P. (2018). **How far to nudge?: assessing behavioural public policy**, Edward Elgar Publishing. P:186.
11. Moscati, I. (2018). **Measuring utility: From the marginal revolution to behavioral economics**, Oxford Studies in History of Economics. P:345.
12. Nordhaus, W. D. (2021). **The Spirit of Green**, Princeton University Press.
13. Pete, L. (2014). **Regulatory policy and behavioural economics**, OECD publishing. P:74.
14. Puaschunder, J. (2020). **Behavioral Economics and Finance Leadership**, Springer Books. P:188.
15. Reichardt, C. S. (2019). **Quasi-experimentation: A guide to design and analysis**. Guilford Publications.
16. Smith, A. (1759 [1976]). **The theory of moral sentiments**, Oxford University Press, Oxford.

17. Sunstein, C. R. (2017). **Human Agency and Behavioral Economics: Nudging Fast and Slow**, Springer. P:122.
18. Thaler, R. H. and L. Ganser (2015). **Misbehaving: The making of behavioral economics**, WW Norton New York. P:399.

اطروحات ورسائل جامعية

1. Gråd, E. (2021). **Nudges, Prosocial Preferences & Behavior: Essays in Behavioral Economics**. Södertörns högskola.

المقالات المحكمة:

1. Jalil, M. A., Mian, M. N., & Rahman, M. K. (2013). **Using plastic bags and its damaging impact on environment and agriculture: An alternative proposal**. International Journal of Learning & Development, 3(4), 1–14.
2. Ahlbeck, A. (2022). **How can a dynamic digital food menu nudge customers towards sustainable choices?**. Malmö University, 1 of (24).
3. Allcott, H. (2010). **Social norms and energy conservation**. Journal of public Economics, 95(9–10), 1082–1095.
4. Antinyan, A., & Corazzini, L. (2021). **Take Me with You! Economic Incentives, Nudging Interventions, and Reusable Shopping Bags: Evidence from a Randomized Controlled Trial**. Working Papers 2021:08, Department of Economics, University of Venice "Ca' Foscari".
5. Ashraf, N., et al. (2005). **"Adam Smith, behavioral economist."** Journal of Economic Perspectives 19(3): 131–145.
6. Azar, O. H., & Fetchenhauer, D. (2012). **On the relationship of economic psychology and behavioral economics**. Journal of Economic Psychology, 33(3), 662–664 .
7. Barberis, N. (2018). **Richard Thaler and the rise of behavioral economics**. The Scandinavian Journal of Economics, 120(3), 661–684 .
8. Barberis, N. C. (2013). **Thirty years of prospect theory in economics: A review and assessment**. Journal of Economic Perspectives, 27(1), 173–196 .
9. Bar-Gill, O., & Ben-Shahar, O. (2021). **Rethinking nudge: An information-costs theory of default rules**. U. Chi. L. Rev., 88, 531.
10. Barnett, V. (2017). **"Keynes, Animal spirits, and instinct: Reason plus intuition is better than rational."** Journal of the History of Economic Thought 39(3): 381–399.
11. Berg, N. and G. Gigerenzer (2010). **"As-if behavioral economics: Neoclassical economics in disguise?"** History of economic ideas: 133–165.
12. Benartzi, S., & Thaler, R. H. (1995). **Myopic loss aversion and the equity premium puzzle**. The quarterly journal of economics, 110(1), 73–92 .

13. Bian, T. (2020). **A Review on Green Consumption. IOP Conference Series: Earth and Environmental Science**, IOP Publishing.
14. Borg, K., Lennox, A., Kaufman, S., Tull, F., Prime, R., Rogers, L., & Dunstan, E. (2022). **Curbing plastic consumption: A review of single-use plastic behaviour change interventions**. Journal of Cleaner Production, 131077.
15. Boström, M. and M. Klintman (2019). **"Can we rely on 'climate-friendly' consumption?"** Journal of Consumer Culture 19(3): 359–378.
16. Boyd, R. (2020). **"The early modern origins of behavioral economics."** Social Philosophy Policy 37(1): 30–54.
17. Buchheim, L. and T. Kolaska (2017). **"Weather and the psychology of purchasing outdoor movie tickets."** Management Science 63(11): 3718–3738.
18. Carlsson, F., et al. (2019). **"Nudging as an environmental policy instrument."** Behavioural Public Policy: 1–18.
19. Chandra, G. (2020). **"Non-monetary intervention to discourage consumption of single-use plastic bags."** Behavioural Public Policy 7(1): 143–156.
20. Chkanikova, O. and M. Lehner (2014). **"Private eco-brands and green market development: towards new forms of sustainability governance in the food retailing."** Journal of Cleaner Production 107: 74–84.
21. Civancik-Uslu, D., Puig, R., Hauschild, M., & Fullana-i-Palmer, P. (2019). **"Life cycle assessment of carrier bags and development of a littering indicator."** Science of the Total Environment, 685, 621–630.
22. Creutzig, F., et al. (2016). **"Beyond technology: demand-side solutions for climate change mitigation."** Annual Review of Environment Resources 41: 173–198.
23. Creutzig, F., et al. (2018). **"Towards demand-side solutions for mitigating climate change."** Nature Climate Change 8(4): 260–263.
24. Creutzig, F., et al. (2022). **"Demand-side solutions to climate change mitigation consistent with high levels of well-being."** Nature Climate Change 12(1): 36–46.
25. Coady, D., et al. (2017). **"How large are global fossil fuel subsidies?"** World Development 91: 11–27.
26. Cosic, A., Cosic, H., & Ille, S. (2018). **"Can nudges affect students' green behaviour? A field experiment."** Journal of Behavioral Economics for Policy, 2(1), 107–111.
27. Conlisk, J. (1996). **"Why bounded rationality?"** Journal of economic literature 34(2): 669–700.
28. De Silva, M., et al. (2021). **"Why wouldn't green appeal drive purchase intention? Moderation effects of consumption values in the UK and China."** Journal of business research 122: 713–724.
29. Diacon, P.-E. and M. Calance (2014). **"THE RELATIONSHIP BETWEEN BEHAVIOURAL AND NEOCLASSICAL ECONOMICS."** CES Working Papers 6(1): 71–76.
30. Dietz, T., et al. (2009). **"Household actions can provide a behavioral wedge to rapidly reduce US carbon emissions."** Proceedings of the national academy of sciences 106(44): 18452–18456.

31. Egebark, J. and M. Ekström (2016). "**Can indifference make the world greener?**" Journal of Environmental Economics Management Business Review 76: 1–13.
32. Enste, Dominik; Potthoff, Jennifer (2021) : **Behavioral economics and climate protection: Better regulation and green nudges for more sustainability**, IW–Analysen, No.146, ISBN 978–3–602–45647–5, Institut der deutschen Wirtschaft (IW), Köln.
33. Erickson, P., et al. (2015). "**Assessing carbon lock-in**." Environmental Research Letters 10(8): 084023.
34. Ericson, K. M., & Fuster, A. (2014). **The Endowment Effect**. Annual Review of Economics, 6(1), 555–579.
35. Etzioni, A. (2010). "**Behavioral economics: A methodological note**." Journal of Economic Psychology 31(1): 51–54.
36. Etzioni, A. (2010b). "**Bounded rationality**." Socio–Economic Review 8(2): 377–383.
37. Etzioni, A. (2011). "**Behavioral economics: Toward a new paradigm**." American Behavioral Scientist 55(8): 1099–1119.
38. Fæhn, T., et al. (2017). "**Climate policies in a fossil fuel producing country–demand versus supply side policies**." The Energy Journal 38(1).
39. Gaulin, N. and P. Le Billon (2020). "**Climate change and fossil fuel production cuts: assessing global supply–side constraints and policy implications**." Climate Policy 20(8): 888–901.
40. Geiger, N. (2017). **The Rise of Behavioral Economics: A Quantitative Assessment**. Social Science History, 41(3), 555–583.
41. Gerber, A. S., & Rogers, T. (2009). **Descriptive social norms and motivation to vote: Everybody's voting and so should you**. The Journal of Politics, 71(1), 178–191 .
42. Green, F. and R. Denniss (2018). "**Cutting with both arms of the scissors: the economic and political case for restrictive supply–side climate policies**." Climatic Change 150(1): 73–87
43. Goldberg, M. E. and K. Gunasti (2007). "**Creating an environment in which youths are encouraged to eat a healthier diet**." Journal of Public Policy Marketing science 26(2): 162–181.
44. Goldstein, N. J., et al. (2008). "**A room with a viewpoint: Using social norms to motivate environmental conservation in hotels**." Journal of consumer Research 35(3): 472–482.
45. Goodwin, T. (2012). **Why we should reject ‘nudge’**. Politics, 32(2), 85–92 .
46. Goyens, M. (2018). **Using Behavioural Economics For Rather than Against Consumers–A Practitioner’s Perspective**. Intereconomics, 53(1), 12–17 .
47. Grampp, W. D. (1948). "**Adam Smith and the economic man**." Journal of political Economy 56(4): 315–336.
48. Grewal, N., Sparks, J., Reiter, J., & Moses, E. (2015). **Behavioral Economics**. Encyclopedia of Mental Health, 143 .
49. Haites, E. (2018). "**Carbon taxes and greenhouse gas emissions trading systems: what have we learned?**" Climate Policy 18(8): 955–966.

50. Hansen, P. G. (2016). **The definition of nudge and libertarian paternalism: Does the hand fit the glove?** European Journal of Risk Regulation, 7(1), 155–174 .
51. Hastings, J., & Shapiro, J. M. (2018). How are SNAP benefits spent? Evidence from a retail panel. American Economic Review, 108(12), 3493–3540 .
52. Hausman, D. M. (2018). **Nudging and other ways of steering choices.** Intereconomics, 53(1), 17–20 .
53. Hertwich, E. G. and G. P. Peters (2009). **"Carbon footprint of nations: a global, trade-linked analysis."** Environmental science technology 43(16): 6414–6420.
54. Hosseini, H. (2011). **George Katona: A founding father of old behavioral economics.** The Journal of Socio-Economics, 40(6), 977–984.
55. Johnson, E. J. and D. Goldstein (2003). **"Do defaults save lives?"** science 302(5649): 1338–1339.
56. Kahneman, D. and A. Tversky (1979). **"Prospect theory: An analysis of decision under risk."** Econometrica 47(2): 363–391.
57. Kahneman, D., Knetsch, J. L., & Thaler, R. H. (1990). **Experimental tests of the endowment effect and the Coase theorem.** Journal of political Economy, 98(6), 1325–1348 .
58. Kallbekken, S. and H. Sælen (2013). **"Nudging' hotel guests to reduce food waste as a win-win environmental measure."** Economics Letters 119(3): 325–327.
59. Kiełczewski, D., Poskrobko, T., & Matel, A. (2017). **Choice Architecture in Sustainable Consumption Policy.** Optimum. Studia Ekonomiczne, (5 (89)), 36–50.
60. Krügel, S., & Uhl, M. (2021). **The Behavioral Economics of Intrapersonal Conflict: A Critical Assessment.** arXiv preprint arXiv:12526 .
61. Laibson, D., & List, J. A. (2015). **Principles of (Behavioral) Economics.** American Economic Review, 105(5), 385–390.
62. Le Billon, P. and B. Kristoffersen (2020). **"Just cuts for fossil fuels? Supply-side carbon constraints and energy transition."** Environment Planning A: Economy Space 52(6): 1072–1092.
63. Lehner, M., Mont, O., & Heiskanen, E. (2016). **Nudging – A promising tool for sustainable consumption behaviour?** Journal of Cleaner Production, 134, 166–177.
64. Letcher, T. M. (2020). **Introduction to plastic waste and recycling.** In Plastic waste and recycling (pp. 3–12). Academic Press.
65. List, J. A. (2004). **"Neoclassical theory versus prospect theory: Evidence from the marketplace."** Econometrica 72(2): 615–625.
66. Loewenstein, G., et al. (2003). **"Projection bias in predicting future utility."** the Quarterly Journal of economics 118(4): 1209–1248.
67. McGlade, C. and P. Ekins (2015). **"The geographical distribution of fossil fuels unused when limiting global warming to 2 C."** Nature 517(7533): 187–190.

68. Moberg, K. R., et al. (2019). **"Mobility, food and housing: responsibility, individual consumption and demand-side policies in European deep decarbonisation pathways."** Energy efficiency 12(2): 497–519.
69. Mont, O., et al. (2017). **"Nudging a tool for sustainable behaviour?,"** The Swedish Environmental Protection Agency .
70. Moseley, A., & Stoker, G. (2013). **"Nudging citizens? Prospects and pitfalls confronting a new heuristic."** Resources, Conservation ,Recycling, 79, 4–10 .
71. Mullainathan, S., & Thaler, R. H. (2000). **"Behavioral economics"**. Retrieved from National Bureau of Economic Research .
72. Nair, S. R. and V. J. Little (2016). **"Context, culture and green consumption: a new framework."** Journal of international consumer marketing 28(3): 169–184.
73. O'Donoghue, T., & Rabin, M. (1999). **"Doing it now or later."** American Economic Review, 89(1), 103–124 .
74. Peattie, K. (2010). **"Green consumption: behavior and norms."** Annual Review of Environment Resources 35: 195–228.
75. Pech, W. and M. Milan (2009). **"Behavioral economics and the economics of Keynes."** The Journal of Socio–Economics 38(6): 891–902.
76. Penn, J., Bastola, S., & Hu, W. (2022). **"Nudging away from plastic bags with charitable donations."** Land Economics, 98(1), 132–149.
77. Rabin, M. (2002). **"A perspective on psychology and economics"**. European economic review, 46(4–5), 657–685.
78. Read, D. and B. Van Leeuwen (1998). **"Predicting hunger: The effects of appetite and delay on choice."** Organizational behavior human decision processes 76(2): 189–205.
79. Rehman, T. u. (2016). **"Historical context of behavioral economics"**. Intellectual Economics, 10(2), 128–132.
80. Romano, A., & Sotis, C. (2021). **"Odi et Amo: A nudge to reduce the consumption of single-use carrier bags."** Waste Management, 120, 382–391.
81. Shafir, E., et al. (1997). **"Money illusion."** The quarterly journal of economics 112(2): 341–374.
82. Schettkat, R. (2018b). **"The Behavioral Economics of John Maynard Keynes"**, Schumpeter Discussion Papers.
83. Schwartz, H. (2002). **"Herbert Simon and behavioral economics"**. The Journal of Socio–Economics, 31(3), 181–189 .
84. Sent, E.–M. (2004). **"Behavioral economics: how psychology made its (limited) way back into economics"**. History of political economy, 36(4), 735–760 .
85. Simon, H. A. (1955). **"A behavioral model of rational choice"**. The quarterly journal of economics, 69(1), 99–118 .
86. Simon, H. A. (1986). **"Rationality in psychology and economics"**. Journal of Business, S209–S224 .

87. Sinn, H. (2015). **"The green paradox: A supply-side view of the climate problem; An introductory comment."** Review of Environmental Economics Policy 9(2): 239–245.
88. Skovgaard, J., et al. (2019). **"Mapping and clustering the adoption of carbon pricing policies: what politics price carbon and why?"** Climate Policy 19(9): 1173–1185.
89. Steinhorst, J., & Beyerl, K. (2021). **"First reduce and reuse, then recycle! Enabling consumers to tackle the plastic crisis–Qualitative expert interviews in Germany."** Journal of cleaner production, 313, 127782.
90. Sunstein, Cass R. 2013. **"Behavioral Economics, Consumption, and Environmental Protection."** Regulatory Policy Program Working Paper RPP–2013–19. Cambridge, MA: Mossavar–Rahmani Center for Business and Government, Harvard Kennedy School, Harvard University.
91. Sunstein, C. R. (2014). **"Nudging: a very short guide."** Journal of Consumer Policy, 37(4), 583–588 .
92. Sunstein, C. R. (2015). **"Nudges, agency, and abstraction: A reply to critics."** Review of Philosophy Psychology, 6(3), 511–529 .
93. Sunstein, Cass R. and Reisch, Lucia A., **"Climate-Friendly Default Rules"** (August 9, 2016).
94. Sunstein, C. R., Reisch, L. A., & Kaiser, M. (2018). **"Trusting nudges? Lessons from an international survey."** Journal of European Public Policy, 1–27 .
95. Testa, F., et al. (2020). **"Drivers to green consumption: A systematic review."** Environment, development sustainability 23(4): 4826–4880.
96. Thaler, R. (1980). **"Toward a positive theory of consumer choice."** Journal of Economic Behavior & Organization, 1(1), 39–60.
97. Thaler, R. (1985). **"Mental accounting and consumer choice."** Marketing science, 4(3), 199–214 .
98. Thaler, R. H. (1994). **"Psychology and savings policies."** The American economic review, 84(2), 186–192 .
99. Thaler, R. H. (1999). **"Mental accounting matters."** Journal of Behavioral decision making, 12(3), 183–206 .
100. Thaler, R. H. (2016). **"Behavioral Economics: Past, Present, and Future."** American Economic Review, 106(7), 1577–1600.
101. Thisted, E. V. and R. V. Thisted (2019). **"The diffusion of carbon taxes and emission trading schemes: the emerging norm of carbon pricing."** Environmental Politics 29(5): 804–824.
102. Tudor, V. C., Marin, A., Vasca, D. Z., Micu, M. M., & Smedescu, D. I. (2018). **"The influence of the plastic bags on the environment."** Materiale plastice, 55(4), 595.
103. Tversky, A., & Kahneman, D. (1973). **"Availability: A heuristic for judging frequency and probability."** Cognitive psychology, 5(2), 207–232 .
104. Tversky, A., & Kahneman, D. (1974). **"Judgment under uncertainty: Heuristics and biases."** science, 185(4157), 1124–1131 .

105. Watkins, L., et al. (2016). **"Conscientious consumers: a relationship between moral foundations, political orientation and sustainable consumption."** Journal of Cleaner Production 134: 137–146.
106. Xanthos, D., & Walker, T. R. (2017). **International policies to reduce plastic marine pollution from single-use plastics (plastic bags and microbeads): A review**. Marine pollution bulletin, 118(1–2), 17–26.
107. Zandstra, Elizabeth H; Miyapuram, Krishna P; Tobler, Philippe N (2013). **Understanding consumer decisions using behavioral economics**. In: Chandrasekhar Pammi, V S; Narayanan, Srinivasan. Decision Making – Neural and Behavioural Approaches. Amsterdam: Elsevier, 197–211.

التقارير:

1. Action, S., & Network, A. (2019). **Effectiveness of plastic regulation around the world**.
2. IPCC (2022). Climate Change 2022: Mitigation of Climate Change. **Contribution of Working Group III to the Sixth Assessment Report of the Intergovernmental Panel on Climate Change** [P.R. Shukla, J. Skea, R. Slade, A. Al Khourdajie, R. van Diemen, D. McCollum, M. Pathak, S. Some, P. Vyas, R. Fradera, M. Belkacemi, A. Hasija, G. Lisboa, S. Luz, J. Malley, (eds.)]. Cambridge University Press, Cambridge, UK and New York, NY, USA.
3. JRC (2020). Fossil CO2 emissions of all world countries – 2020 Report, EUR 30358 EN, **Publications Office of the European Union**, Luxembourg,
4. The World Bank. 2021. "State and Trends of Carbon Pricing 2021" (May), **World Bank**, Washington, DC.
5. UNEP (2018). **SINGLE-USE PLASTICS: A Roadmap for Sustainability** (Rev. ed., pp. vi; 6).
6. WHO (2022). World Health Organization ambient air quality database, 2022 update.

المواقع الإلكترونية:

1. أخبار البيئة: [/https://www.env-news.com](https://www.env-news.com)
2. صاحبة الجلالة: <https://www.majestynews.com>
3. وزارة الصناعة المغربية: [/https://www.mcinet.gov.ma](https://www.mcinet.gov.ma)
4. وزارة الكهرباء السورية: [/http://www.moe.gov.sy](http://www.moe.gov.sy)
5. وكالة أنباء الإمارات: <https://wam.ae/ar>
6. وكالة الأنباء القطرية: [/https://www.qna.org.qa](https://www.qna.org.qa)
7. وكالة أنباء البحرين: [/https://www.bna.bh](https://www.bna.bh)
8. وكالة الأنباء العمانية: [/https://omannews.gov.om](https://omannews.gov.om)

Abstract:

The phenomena of climate change and environmental pollution are the focus of study by economic researchers in recent years because of their negative consequences for the economy and society. Approaches to addressing this problem vary in the literature and among policymakers. Increasingly, governments around the world are improving individual consumer behavior through behavioral science techniques to achieve policy goals. It has been shown that intervention by nudge preserves freedom of choice, does not affect economic incentives, and is inexpensive.

This study aims to carry out a historical theoretical rooting for the ideas of behavioral economics and to compare these ideas with the prevailing economic theory and to know its place among economic theories. It also aims to verify the role of behavioral economics tools in environmentally friendly consumption behavior among Syrian youth, by conducting a real experimental study on the purchase of plastic bags among a sample of Damascus University students and comparing interventions based on environmental behavioral nudges. The study concluded that the ideas of behavioral economics are not a departure from the basic approach of economics, but rather a return of economics to its basic path. The results of the experiment also showed a relative effectiveness of environmental behavioral nudges, as the results showed a decrease of 49% in the number of bags sold after the intervention by modifying the default option. The results of the study will benefit decision makers and policy makers to confront climate change by encouraging sustainable consumption and achieving integration with other traditional policies.

Keywords: behavioral economics, climate change, environmentally friendly consumption, nudges, plastic bags, default choice.



Syrian Arab Republic

Damascus University

Faculty of Economics

Department of Economics

The Shift towards environmentally friendly consumption in Syria in the light of behavioral economics models (Field study at Damascus University)

**A dissertation submitted in fulfilment of the requirements
for the degree of master in financial and monetary
economics**

By

Mohammad Khalifa

Supervisor

Prof. Dr. Ahmad Saleh

2023 - 2022