

الاقتصاد الجزئي



تأليف

الأستاذ الدكتور
فريد بشير
جامعة الملك فيصل

الأستاذ الدكتور
عبد الوهاب الأمين
جامعة البحرين



الفصل الأول

مفاهيم اقتصادية أساسية

Basic Economic Concepts

1. مقدمة

تعددت آراء الكتاب في تعريف علم الاقتصاد. إلا أن التعريف الذي يتفق عليه معظم الاقتصاديين هو: أنه العلم الذي يدرس السلوك البشري تجاه تلبية الحاجات البشرية غير المحدودة باستخدام المتاح من الموارد الاقتصادية النادرة. يتضح من هذا التعريف أن طبيعة المشكلة الاقتصادية التي تواجهها جميع المجتمعات، بدرجات متفاوتة، تتمثل في وجود كميات محدودة من الموارد الاقتصادية، تقابلها حاجات غير محدودة من السلع والخدمات التي يرغب أفراد المجتمع في الحصول عليها، وهذا ما يعبر عنه الاقتصاديون بمشكلة الندرة (Scarcity). لذلك، لا بد من استغلال الموارد الاقتصادية المتاحة الاستغلال الأمثل من أجل إنتاج أكبر كمية ممكنة من السلع والخدمات طبقاً لنظام معين من الأولويات، تضمن الارتقاء دوماً برفاهية المجتمع.

2. الندرة والاختيار

نسمع دائماً عن ندرة (Scarcity) الموارد. فما المقصود بالموارد ولماذا هي نادرة؟ أولاً الموارد هي كل ما يستخدم في إنتاج شتى أنواع السلع والخدمات. وتقسم الموارد إلى موارد طبيعية وموارد بشرية. أما الموارد الطبيعية فتشمل كل ما تجود بها الطبيعة كالأرض وما تحمل على سطحها من

دائماً بين البدائل المتنافسة على هذه الموارد واتخاذ قرارات الاختيار. فمحدودية الدخل بالنسبة لرب الأسرة أو محدودية إيرادات الميزانية بالنسبة للدولة يحتم على متخذي القرار، رب الأسرة أو الحكومة، أن يفاضل دائماً بين الحاجات البديلة أو المتنافسة على الموارد المحدودة ليختار من بينها ما يحقق أعلى مستوى من الرفاهية في حدود الموارد المتاحة.

3. نشوء وتطور علم الاقتصاد

1-3 المدرسة الكلاسيكية

يعتبر آدم سميث (Adam Smith) من أوائل مؤسسي علم الاقتصاد الحديث، كعلم مستقل قائم بذاته، بالرغم من ظهور بعض كتابات مدرسة الفيزيوقراط (Physiocrates) أو الاقتصاديين الطبيعيين، وخاصة مقالة مؤسسها فرانسوا كيناي (Francois Quesnay)، الذي جاء بفكرة الجدول الاقتصادي (Tableau Economique) لتوضيح كيفية تداول الدخول بين طبقات المجتمع (حيث اعتبر الأرض هي المصدر الأساسي للثروة)، والتي نشرت في سنة 1758، أي قبل نشر كتاب آدم سميث: ثروة الأمم (The Wealth of Nations) في سنة 1776، والذي يعتبر اللبنة الأساسية الأولى في بناء الأسس النظرية لما اصطلح على تسميته فيما بعد بالاقتصاد الكلاسيكي (Classical Economics)، أو النظرية الاقتصادية الكلاسيكية.

وتعزى أهمية آدم سميث في تاريخ الفكر الاقتصادي إلى حقيقة أنه جاء بنظرية أعم وأشمل من جميع الكتابات والنظريات السابقة، بالرغم من أنه قد تأثر بها بدرجات متفاوتة. وقد استمرت أهمية نظرية سميث التي بنى عليها فلسفة اجتماعية واقتصادية عامة لمدة طويلة، وأعيد تأكيدها من قبل ما يعرف

غابات ومراعي وأحجار إلى آخره، وما تحويه في باطنها من مختلف المعادن ومن نفط وغاز، وما يجري على ظهرها من أنهار وبحار ومحيطات بما فيها من موارد مائية وثرورات سمكية وشلالات لتوليد الكهرباء. وأما الموارد البشرية، فتتمثل في القوى العاملة، وما تملكه من معارف ومهارات وهو ما يطلق عليه الاقتصاديون رأس المال البشري (Human Capital). وتزيد الموارد البشرية كميًا نتيجة للنمو السكاني وتوسعياً عن طريق التعليم والتدريب والتقدم التقني، أي بزيادة ما تملكه من رأس مال بشري. ويعتبر الوقت كذلك من الموارد الهامة، فلو اجتمعت كل الموارد الطبيعية والبشرية لإنتاج سلعة معينة مثل القمح ما تم ذلك ما لم يكن هناك متسع من الوقت لإكمال العملية الإنتاجية.

والندرة مقياس نسبي، فندرة الموارد لا تعني قلة الموارد وإلا لقلنا شح الموارد، بل تعني قلة الموارد المتاحة أو المعروضة بالنسبة للطلب عليها أو الحاجة إليها. فهناك ندرة في الموارد التي أشرنا إليها أعلاه ليس فقط في داخل القطر الواحد بل وعلى مستوى العالم بأسره، فالكرة الأرضية في النهاية محدودة الموارد. وما نصبت الحروب والصراعات بين دول العالم قديماً وحديثاً إلا من أجل السيطرة على المزيد من الموارد الاقتصادية. وربما كان في ذلك تفسيراً أيضاً لتنافس الأمم في عالمنا المعاصر على اكتشاف الكواكب الأخرى وإنفاق بلايين الدنانير على أبحاث الفضاء من أجل سبق والسيطرة على ما تخرجه تلك الكواكب من موارد نادرة.

فلولا ندرة الموارد ما عرف العالم أي مشكلة اقتصادية، ولتمكنت الشعوب من تحقيق كل تطلعاتها دون قيود أو حدود. ولكن في إطار محدودية الموارد على النحو الذي قدمناه وفي ظل تعدد الحاجات والرغبات كان لا بد من المفاضلة

الرأسمالية وحلول الاشتراكية محلها من أبرز التحديات التي واجهت الفلسفة الاقتصادية الكلاسيكية.

وتستند نظرية ماركس (Marxian Theory) إلى تحليل الجوانب التكوينية والوظيفية للنظام الرأسمالي. وقد استخلص ماركس من هذا التحليل أن سيطرة رأس المال على العمل في تنظيم الإنتاج تؤدي إلى استغلال الطبقة العاملة، واستحواد الطبقة الرأسمالية على ما أطلق عليه ماركس بفائض القيمة (Surplus Value) وهو عبارة عن الفرق بين قيمة مساهمة العامل في الإنتاج وبين ما يحصل عليه من أجر. وتؤدي عملية الاستغلال هذه إلى زيادة حدة الصراع بين الطبقة المالكة لوسائل الإنتاج (الطبقة الرأسمالية) وبين الطبقة المحرومة من وسائل الإنتاج (طبقة العمال والفلاحين) ومن ثم حدوث أزمات وفترة الإنتاج وعدم كفاية الاستهلاك، وبالتالي انهيار النظام الرأسمالي.

لقد كان تأثير ماركس في تاريخ الفكر الاقتصادي على جانب كبير من الأهمية. ويعزى ذلك إلى أنه أقام نظريته في الاشتراكية على أساس من التحليل "العلمي" للرأسمالية، وليس على أساس الأفكار الخيالية أو المثالية لمعالجة مساوئ النظام الرأسمالي، كما جاء بها عدد من الكتاب والفلاسفة (مثل روبرت أوين وسان سيمون وغيرهم) الذين أطلقوا على آرائهم بالاشتراكية الطوبائية (Utopian Socialism). والجدير بالملاحظة، أن نظرية ماركس هي دراسة تحليلية وتطويرية للنظام الرأسمالي الذي كان قائما في زمانه. وبعبارة أخرى، إنها لا تعتبر في الواقع دراسة تحليلية للاشتراكية وإنما هي في جوهرها تحليل للرأسمالية ومستقبلها.

بالاقتصاديين الكلاسيكيين الجدد (Neo-Classical Economists) خلال الفترة 1890-1920. وما زال البعض من الاقتصاديين المعاصرين في الأوساط الأكاديمية يحاولون إعادة الحياة للأسس التي استندت إليها هذه الفلسفة، بالرغم من التحديات العملية والفكرية التي تعرضت لها.

وتستند الفلسفة الاجتماعية والاقتصادية التي جاء بها سمث إلى فرضية أساسية هي أن ظواهر الثروة في المجتمع ترجع إلى أصل واحد هو رغبة الفرد في تحسين ظروفه المعيشية. وبعبارة أخرى، أن دافع المصلحة الشخصية، أو اليد الخفية (Invisible Hand) كما أسماها آدم سمث هي المحرك الأساسي للنشاط الاقتصادي. وقد استخلص سمث من هذه الفرضية مبدأ ثاقافية النظم الاقتصادية، الذي يستند إلى المناقصة الكاملة (Perfect Competition) التي تضمن الكفاءة في تخصيص الموارد الاقتصادية، وتحقيق التوازن بين العرض والطلب من خلال آلية السوق (Market Mechanism).

لقد استنتج سمث من تحليله هذا كفاءة الإنتاج والتوزيع وتحقيق التوازن الاقتصادي في السوق عدم ضرورة تدخل الدولة في الحياة الاقتصادية إلا في مجالات ثلاثة فقط هي: التشريع ووضع القوانين وضمان تطبيقها ونفاذها، وإقرار عدالة التوزيع وتوفير السلع العامة التي يحجم القطاع الخاص عن إنتاجها لصعوبة تحقيق الأرباح من إنتاجها كما سيأتي شرحه لاحقا.

2-3 المدرسة الماركسية

لقد تعرضت الفلسفة الاقتصادية الكلاسيكية إلى انتقادات حادة خلال القرن التاسع عشر. وتعتبر النظرية التي جاء بها كارل ماركس (Karl Marx) في كتابه الشهير رأس المال (Capital) في سنة 1867 حول حتمية انهيار

3-3 المدرسة الكينزية

لقد تعرض الاقتصاد الكلاسيكي إلى تحديات كثيرة في مجال التطبيق العملي كان من أبرزها حدوث الكساد الكبير (Great Depression) خلال الفترة 1929 - 1933، الذي أدى إلى تراجع الإنتاج العالمي وانتشار البطالة على نطاق واسع في الأقطار الرأسمالية وتعرض النظام الرأسمالي بأكمله للخطر. فظهر كتاب النظرية العامة للاقتصاد الإنكليزي المعروف جون مينارد كينز (J.M. Keynes) في سنة 1936، والذي استهدف معالجة المشكلات الاقتصادية الخطيرة التي كادت تعرض النظام الرأسمالي إلى الانهيار. وكان من أبرز المقترحات التي جاء بها كينز هو ضرورة قيام الحكومة ببنية سياسات اقتصادية مالية ونقدية لمعالجة التقلبات الاقتصادية في الأمد القصير.

لقد شاعت آراء كينز في جميع الأقطار الغربية، وخاصة في الأوساط الأكاديمية، وكانت بمثابة الثورة في الفكر الاقتصادي، ودخلت حيز التنفيذ في السياسة الاقتصادية لهذه الأقطار (بدرجات متفاوتة) واتسع نطاق استخدامها، خاصة بعد الحرب العالمية الثانية وحقت نتائج إيجابية ملحوظة.

4.3 المدرسة النقدية

ظهرت المدرسة النقدية في منتصف القرن الماضي بزعامة الاقتصادي الأمريكي ميلتون فريدمان (Milton Friedman)، كامتداد حديث للمدرسة الكلاسيكية. والمدرسة النقدية كما يتضح من اسمها تعتبر أن التضخم ظاهرة نقدية بالأساس، فمعدل نمو عرض النقود هو العامل المؤثر والفعال والمحدد لمعدل نمو مستوى الأسعار أي لمعدل التضخم. وقد أوضح فريدمان في نظريته أن الاقتصاد الذي يعمل عند التوظيف الكامل (Full

(Employment)، تتأثر متغيراته الحقيقية (النتائج الحقيقي ومعدل البطالة) بالتغير في عرض النقود فقط في المدى القصير. أما في المدى الطويل، فيكون عرض النقود محايداً في تأثيره على المتغيرات الحقيقية. كما قللت النظرية النقدية من فاعلية تدخل الحكومة في الاقتصاد عن طريق السياسة المالية، ما لم تكون مصحوبة ومدعومة بسياسة نقدية توسعية أي بزيادة في عرض النقود.

كذلك، ظهرت في أعقاب ذلك مدارس اقتصادية جديدة مثل مدرسة التوقعات الرشيدة (Rational Expectations)، ومدرسة اقتصاديات جانب العرض (Supply-Side Economics). وهكذا، يتضح أن التطور في علم الاقتصاد اتسم بالديناميكية والتجدد المستمر.

4. الاقتصاد الجزئي والاقتصاد الكلي

تتم دراسة علم الأحياء على مستويين، على مستوى الخلية النباتية أو الحيوانية كوحدة لبناء الأنسجة الحية، وعلى مستوى الجسم النباتي أو الحيواني بأكمله. كذلك يدرس علم الاقتصاد على مستويين أساسيين، على مستوى وحدة اتخاذ القرار، أي على مستوى المستهلك أو منشأة الأعمال وكيف تتفاعل هذه الوحدات في سوق كل سلعة أو خدمة فتحدد كميتها المطلوبة والمنتجة، وتحدد سعرها، وكيف تتفاعل في أسواق عناصر الإنتاج فتحدد أسعار وكميات كل عنصر من عناصر الإنتاج، ويطلق على هذا المستوى أو الفرع علم الاقتصاد الجزئي (Microeconomics). كما يدرس الاقتصاد على المستوى الكلي حيث ينصب الاهتمام بالطلب الكلي والنتائج أو العرض الكلي والمستوى العام للأسعار والتضخم ومستوى العمالة والنمو الاقتصادي ويطلق على هذا الفرع

علم الاقتصاد الكلي (Macroeconomics). وعادة ما يدرس الطالب مبادئ الاقتصاد الجزئي كمقدمة منطقية لدراسة مبادئ الاقتصاد الكلي. فالمختبرات الكلية في الاقتصاد تعتمد في تفسيرها على مفاهيم جزئية كسلوك المستهلك، ومفاضلة الأفراد بين الدخل ووقت الفراغ، ومفاضلة الأفراد بين الاستهلاك الحاضر والمؤجل أي بين الاستهلاك والادخار، ونظرية المنفعة وكيفية تحديد المستوى الأمثل للإنتاج، وتحديد المزيج الأمثل لعناصر الإنتاج.

5. الاقتصاد الإيجابي والمعياري

يقوم الاقتصاديون بدورهم كعلماء في تفسير الظواهر الاقتصادية، مثل زيادة معدل التضخم التي تترتب على زيادة معدل نمو عرض النقود، ويقومون بدورهم كصناع للسياسات المناسبة لمعالجة مختلف المشكلات الاقتصادية. وفي سبيل تفسيرهم لمثل هذه الظواهر الاقتصادية يقوم الاقتصاديون بوضع نظريات لتفسير الأحداث الاقتصادية القائمة، وجمع البيانات وإجراء التحليلات الإحصائية والاقتصادية القياسية لاختبار ما يضعونه من نظريات تفسر مثل هذه الظواهر، ويطلق على هذا الفرع من عمل الاقتصاديين الاقتصاد الإيجابي (Positive Economics).

وفي سبيل معالجة المشكلات الاقتصادية يعمد الاقتصاديون، وباعتماد على ما يوفره لهم الاقتصاد الإيجابي، إلى تقديم مقترحات حول ما يجب أن يكون عليه الحال، كأن يقدموا مقترح يقضي بضرورة خفض معدل نمو عرض النقود كعلاج للتضخم، أو اقتراح زيادة معدل نمو الناتج المحلي الإجمالي الحقيقي بما يفوق معدل النمو السكاني لضمان التمسك المستمر في مستوى رفاه أفراد المجتمع، ويطلق على هذا الفرع الاقتصاد المعيارى

(Normative Economics). ويختلف هذا الفرع من الاقتصاد عن الاقتصاد الإيجابي في أن نتاجه من مقترحات حول ما يجب أن يكون عليه الحال أمر لا يمكن اختبار مدى صحته، فالإقتصاد المعيارى يعتمد على قيم ومعايير شخصية وهو لهذا السبب غير قابل للاختبار. فالسياسة غالباً ما تأخذ في اعتبارها بعض الأحكام القيمية التي يختلف حولها الناس. فمثلاً إذا كان المطلوب تصميم سياسة لخفض التضخم فعادة ما يختلف الاقتصاديون والسياسة حول الخفض الحاد والسريع لمعدل التضخم أو الخفض التدريجى البطيء لمعدل التضخم، أخذين في الاعتبار أثر ذلك على زيادة البطالة وانخفاض الأجور الذي يصاحب هذا الإجراء. وهنا تختلف وجهات النظر فالبعض قد لا يعطي وزناً كبيراً للمعاناة التي تتعرض لها بعض الأسر بسبب ارتفاع معدل البطالة الذي غالباً ما يصاحب الخفض السريع لمعدل التضخم، وهم لذلك يؤيدون هذه السياسة، بينما يعارضها آخرون يعطون وزناً كبيراً للمعاناة التي يتعرض لها البعض أثناء الخفض السريع للتضخم.

6. سمات علم الاقتصاد

تختلف العلوم من حيث مصطلحاتها المستخدمة. فطم الفيزياء يتحدث عن القوة والسرعة والكتلة والجاذبية. وعلم الزراعة يتحدث عن المحاصيل الحقلية والبستانية وعن خصوبة الأراضى وعن الآفات الزراعية وأمراض النباتات. ويتحدث علم الحاسوب عن لغات الحاسب وعن الشبكات وعن نظم المعلومات وعن الاتصالات والإنترنت. ولا يختلف علم الاقتصاد في ذلك عن باقي العلوم فله أيضاً مصطلحاته الخاصة فيبحث الاقتصاديون عن الطلب والعرض والمرونة والميزة النسبية والكفاءة والر فافية، وهذه المصطلحات

ذلك. على أساس هذه المشاهدة وضع نيوتن نظريته عن الجاذبية الأرضية. ثم أثبتت الاختبارات صحة نظرية نيوتن وأنها تنطبق على جميع المواد والأجسام وليس فقط على التفاح، وما زالت نظريته هذه مقبولة وتدرس إلى يومنا هذا في فصول الفيزياء في مدارس وجامعات العالم بأسره.

هذا التلازم بين المشاهدة والنظرية قائم أيضاً في علم الاقتصاد. فقد يلاحظ أحد الاقتصاديين زيادة ملحوظة في سرعة ارتفاع الأسعار في بلد ما. فيضع هذا الاقتصادي نظرية عن التضخم، تقول بأن سبب زيادة سرعة ارتفاع الأسعار (زيادة معدل التضخم) هو إسراف الحكومة في الإصدار النقدي (طباعة نقود جديدة وطرحها للتداول). ولاختبار صحة نظريته يقوم هذا الاقتصادي بجمع بيانات عن الأسعار وكمية النقود المصدرة في عدد من الدول لقياس مدى الارتباط أو التلازم بين معدل التضخم ومعدل نمو كمية النقود. فإذا وجد أن هناك ارتباطاً قوياً بين التضخم ونمو كمية النقود كان في ذلك دليل على صحة النظرية. وإذا لم يجد أي ارتباط بين التضخم وكمية النقود كان ذلك مدعاة للشك في مصداقية نظريته. وبالرغم من التشابه في المنهج من حيث المشاهدة ووضع النظرية وجمع البيانات واختبار صحة النظرية، إلا أن الاقتصاديين يواجون مشكلة كبيرة لا تواجه العلماء في المجالات التطبيقية. فالاقتصاديون لا يمكنهم إجراء التجارب كما يتم في معامل الفيزياء أو الكيمياء حيث يكرر الباحث التجربة عدة مرات ليحصل على البيانات الكافية لاختبار صحة النظرية. فمن غير المعقول أن يسمح للباحث في مجال الاقتصاد بالتحكم في كمية النقود في قطر ما لعدة سنوات كي يجري تجاربه لاختبار أثر ذلك على التضخم. الاقتصاديون كما هو الحال بالنسبة لعلماء الفلك، يعتمدون في دراساتهم على ما يوجد به الواقع المعاش من بيانات أو معلومات. وللتعويض

وغيرها تكون لغة علم الاقتصاد. ومن فوائد مفردات هذه اللغة أنها تسهل على المتخصصين التفاهم حول ما يدور حولهم من أنشطة ومشكلات اقتصادية وتوحد فهمهم لهذه الظواهر. ويعد تعريف الطالب بهذه اللغة واحد من أهم أهداف هذا الكتاب، حيث نأمل أن تؤهلك دراسة هذا الكتاب لفهم العديد من الظواهر الاقتصادية التي نواجهها في عالم الواقع، وأن تعينك هذه الدراسة على فهم ما ينشر من مقالات وما يذاع من أحاديث وناقشات في النفاذ أو على مواقع الإنترنت ذات الصلة بالمشكلات الاقتصادية التي نواجهها حول في ظل العولمة وعصر الاتصالات.

وننتقل الآن للتعرف على خصوصية المنهج العلمي المستخدم وطريقة التفكير المتبعة في مجال الاقتصاد. حيث يعتمد الاقتصاديون ذات المنهج الموضوعي المتبع في البحث العلمي في مجال العلوم التطبيقية كالأحياء والفيزياء والكيمياء، حيث يعتمد البحث على المشاهدة ووضع النظرية التي تصف الواقع من حيث العوامل المؤثرة والنتائج. وقد يبدو الأمر غريباً لغير المتخصصين في البداية ولكن دعنا فيما يلي نتناول بعض الأساليب التي يستخدم فيها الاقتصاديون المنطق العلمي في معرفة كيف يعمل الاقتصاد في قطر معين.

7. طرق البحث العلمي

عندما شاهد إسحاق نيوتن التفاحة وهي تسقط من الشجرة بدا له كأنه يرى للمرة الأولى في حياته جسم يسقط من ارتفاع إلى الأرض. ولم تكن هذه الحقيقة بطبيعة الحال وإنما كانت المرة الأولى التي يفكر في تفسير سقوط الجسم إلى الأسفل وعدم بقائها معلقة في الهواء أو انطلاقها إلى أعلى بدلاً عن

الفروض ضرورية لتسهيل فهم الواقع. فإذا فهمنا كيف يفاضل المجتمع بين التوليفات المختلفة من سلعتين اثنتين بما يعظم رفاهية المجتمع أمكننا فهم الكيفية التي يفاضل بها المجتمع بين آلاف السلع والخدمات ويحدد الكميات المنتجة منها والتخصيص الأمثل للموارد اللازمة لتحقيق التوليفات المختارة من السلع والخدمات بما يعظم رفاهيتها. وتختلف الفروض التي يضعها الاقتصاديون بحسب السؤال الذي يرغبون في الإجابة عنه. فعند دراسة تأثير سعر السلعة على الكمية المطلوبة منها يفترض ثبات الدخل وأسعار السلع البديلة والمكملة وكذلك عدم تغير أذواق المستهلكين. أما إذا كان السؤال حول تأثير توافقات المستهلكين على الكميات المطلوبة من سلعة معينة فلا بد من افتراض عدم تغير الأسعار أو الدخول أو الأذواق وغيرها من العوامل الأخرى المؤثرة في الطلب والتي يتداخل تأثيرها مع تأثير توافقات المستهلكين على الكمية المطلوبة من السلعة.

8. علاقة علم الاقتصاد بالعلوم الأخرى

لقد أشرنا سابقاً إلى أن علم الاقتصاد يهتم بدراسة سلوك الأفراد وكيفية إشباع حاجاتهم من السلع والخدمات المختلفة في حدود المتاحة من الموارد النادرة. لذلك، فإنه علم اجتماعي يختلف عن العلوم الأخرى البحتة، باعتباره علم يتصل بسلوكيات البشر مما يصعب معه إخضاع نظرياته إلى الفحص المخبري، كما هي الحالة بالنسبة للعلوم البحتة مثل الكيمياء والفيزياء، حيث يمكن عزل المواد في المختبرات وملاحظة تأثيراتها والوصول إلى استنتاجات دقيقة. أما بالنسبة لعلم الاقتصاد، فلا يمكن عزل السلوك

عن افتقار الاقتصاديين للتجارب العملية فإنهم يجمعون بياناتهم من الأحداث التاريخية فيما يسمى ببيانات السلاسل الزمنية (Time Series Data). ويعاب على هذه البيانات تداخل تأثيرات العديد من العوامل المتغيرة عبر الزمن. وللتخلص من أثر تلك العوامل الأخرى التي تتغير عبر الزمن يستعاض عن بيانات السلاسل الزمنية ببيانات تجمع في وقت واحد من عينات تمثل الأفراد أو الأسر أو المنشآت في مجتمع معين وتسمى ببيانات مقطعية (Cross-Section Data).

ولو سألت باحثاً في مجال المحاصيل الزراعية عن تأثير نوع معين من السماد على إنتاجية القمح، فسيجيب على سؤالك ولكن بعد أن يضع مجموعة من الفروض حول مستويات العوامل الأخرى المؤثرة في إنتاجية القمح بخلاف السماد، مثل خصوبة التربة ودرجة الحرارة ونسبة الرطوبة وكمية مياه الري وطريقته وغيرها من العوامل. فوجود هذه الفروض أمر ضروري لعزل تأثير العوامل الأخرى أو استبعاد التداخل بين الكميات المختلفة من السماد والمستويات المختلفة من تلك العوامل على إنتاجية القمح، أي أن وظيفة هذه الفروض هي تبسيط وتسهيل فهم الواقع.

وللسبب نفسه، يستعين الاقتصاديون عند وضع نظرياتهم بفروض لتجريد الواقع من تعقيداته وتسهيل فهمه. فعند دراسة إمكانيات الإنتاج في اقتصاد معين يفترضون أن الاقتصاد ينتج سلعتين فقط وأن هناك كمية ثابتة لا يتغير الموارد المستخدمة في الإنتاج وأن المستوى التقني السائد ثابت لا يتغير وجميعها فروض غير واقعية. فالإقتصاد ينتج آلاف السلع والخدمات التي يعتمد إنتاجها على العديد من الموارد التي تتغير الكميات المتاحة منها عبر الزمن، كما أن تقنية الإنتاج متغيرة باستمرار مع التقدم التقني، غير أن هذه

هناك أيضاً علاقة بين علم الاقتصاد والتاريخ. حيث تتطلب صياغة التوقعات بالنسبة لبعض الظواهر الاقتصادية الرجوع إلى التجربة التاريخية. فالتنبؤات باحتمال حدوث ركود اقتصادي في قطر معين تعتمد على مدى القدرة على تحليل المؤشرات الرئيسة (Leading Indicators) التي تسبق حدوث ظاهرة الركود بفترة مناسبة بحيث تسمح لمتخذي القرار بتغيير السياسة الاقتصادية بهدف تجنب انزلاق الاقتصاد الوطني من حالة الانتعاش إلى حالة الركود. وبعبارة أخرى، إنه من الضروري دراسة التاريخ الاقتصادي لقطر معين أو مجموعة من الأقطار من أجل تفسير الظواهر الاقتصادية واقتراح السياسات الاقتصادية المناسبة.

وأخيراً، فإن التطور الذي شهده علم الاقتصاد خلال العقود الأخيرة من القرن الماضي قد جعله أكثر ارتباطاً بالرياضيات والإحصاء، حيث أصبح التعبير عن العلاقات بين المتغيرات الاقتصادية في مجالات الإنتاج والنمو الاقتصادي والتوزيع وغيرها يتحول من عبارات لفظية إلى صيغ رياضية، وازداد استخدام الأساليب الكمية في التحليل الاقتصادي لتحديد العلاقات بين المتغيرات. ونتيجة لتطور هذه الأساليب وتوفر البيانات الدقيقة عن الكثير من المتغيرات والظواهر الاقتصادية، بدأ الاقتصاديون بالتوسع في تطبيق الأساليب الكمية والإحصائية في دراساتهم وبحوثهم العلمية.

وبالنظر لأهمية توفر البيانات الإحصائية عن النشاطات الاقتصادية المختلفة بصورة دورية مثل الإحصاءات المتعلقة بالنتائج القومي والتجارة الخارجية والأسعار والسكان والبطالة، وغيرها من البيانات اللازمة لإعداد الدراسات الاقتصادية وإجراء التنبؤات المستقبلية، أصبحت هناك أجهزة حكومية متخصصة في إصدار التقارير الشهرية والفصلية والسنوية عن النشاطات

الاقتصادي للأفراد ودراسته في معزل عن التأثيرات الأخرى الناتجة عن المؤثرات الاجتماعية والسياسية والدينية.

أما فيما يتعلق بعلاقة علم الاقتصاد بالعلوم الأخرى، فالواقع أن هذه العلاقة قد تطورت بتطور فروع المعرفة الإنسانية المختلفة. فهناك علاقة مباشرة بين علم الاقتصاد وعلم الاجتماع. إذ لا بد من التعرف على التركيبة السكانية للمجتمع، والديانات والعادات والتقاليد الاجتماعية السائدة، والمستوى الثقافي السائد، قبل الإقدام على تقدير الطلب على السلع والخدمات أو رسم السياسات الاقتصادية الهادفة إلى زيادة النمو الاقتصادي وتحقيق العدالة الاجتماعية في توزيع الدخل والثروة.

كذلك، يمكن أن ننلمس العلاقة بين علم الاقتصاد وعلم السياسة وذلك من خلال العلاقة بين أهداف السياسة الاقتصادية والتوجه الفلسفي للنظام السياسي للدولة المعنية. وبعبارة أخرى، أن طبيعة السياسات المالية والتجارية والإئتمانية لقطر معين تعكس فلسفة النظام السياسي لذلك القطر. كما أن العلاقات الاقتصادية بين قطر معين وبعض الأقطار الأخرى تعتمد إلى حد كبير على العلاقات السياسية التي تربط هذا القطر مع بقية الأقطار. فمن المتوقع ارتفاع حجم التبادل التجاري من استيراد وتصدير مع القطر الذي تكون العلاقات السياسية معه وطيدة. والعكس صحيح، في حالة تدهور العلاقات السياسية بين قطر وآخر، حيث سرعان ما ستعكس الآثار السلبية لهذا التدهور على العلاقات التجارية والاقتصادية بينهما. وهناك الكثير من الأمثلة الحية في العلاقات الاقتصادية الدولية التي تدعم صحة ذلك.

الاقتصادية المختلفة، ومن أبرز هذه الأجهزة دائرة الإحصاءات العامة والبنك المركزي.

9. أسئلة اقتصادية أساسية

يمكن حصر المشكلات التي تواجه كل الأقطار بغض النظر عن طبيعة أنظمتها الاقتصادية، في ثلاثة أسئلة أساسية وهي:

1-9 ماذا يجب أن تنتج وبأي كميات؟

يتعلق هذا السؤال مباشرة بضرورة الموارد الاقتصادية، ومعايير تخصيص الموارد الاقتصادية بين استخدامات القطاعات الاقتصادية في المجتمع. وتتم عملية تخصيص الموارد الاقتصادية في اقتصاد حر أو ما يطلق عليه اقتصاد السوق (Market Economy) عن طريق آلية السعر. فالسلع التي يزيد الطلب عليها ترتفع أسعارها النسبية، فتؤثر للمنتجين بإمكانية تحقيق المزيد من الأرباح من إنتاجها، فيقبلون على زيادة إنتاجها، وبالتالي تحريك المزيد من الموارد تجاه هذا الفرع من الإنتاج على حساب فروع أخرى. أما في الاقتصاد المخطط مركزياً، فتتم عملية تحديد ما يجب إنتاجه وتخصيص الموارد الاقتصادية للضرورة حسب الأولويات التي تقرها الأجهزة المختصة بالتخطيط المركزي بالدولة.

2-9 ما هي الطريقة المثلى للإنتاج؟

ينصب هذا السؤال على اختيار تقنية الإنتاج المثلى. فالسلع الزراعية مثلاً يمكن أن تنتج بزراعة مساحات صغيرة نسبياً من الأرض، مع استخدام واسع للمكننة والأسمدة الكيماوية وعدد قليلة من العمال أو بما يعرف بالزراعة

الكثيفة (Intensive Agriculture)، أو بزراعة مساحات شاسعة من الأراضي واستخدام كميات قليلة من المكائن الزراعية والأسمدة وأعداداً كبيرة من العمال، أو بما يعرف بالزراعة الواسعة (Extensive Agriculture).

وبعبارة أخرى، يمكن استخدام إحدى الطريقتين لإنتاج كمية معينة من السلع الزراعية. وذلك إما باستخدام أعداد كبيرة من العمال وكميات قليلة من رأس المال (آلات ومعدات)، وهو ما يعرف بأسلوب العمل الكثيف (Labor-Intensive)، أو باستخدام رأس المال بكميات كبيرة مع أعداد قليلة من العمال، أي بما يعرف بأسلوب رأس المال الكثيف (Capital-Intensive). ويعتمد استخدام طريقة معينة نون أخرى على التكاليف النسبية لعوامل الإنتاج، وذلك بهدف تحقيق أقصى المنافع الممكنة بأقل التكاليف، أو تعظيم أرباح المنتجين.

3-9 كيف يتم توزيع الإنتاج؟

يتصل هذا السؤال بمدى عدالة توزيع الدخل الحقيقي، الذي يعتبر مؤشراً لما يتمتع به أفراد المجتمع من رفاهية. فآلية السوق الحر تأمن تحقيق الكفاءة في استغلال الموارد أي الكفاءة الإنتاجية، لكنها لا تضمن تحقيق التوزيع العادل للدخل الحقيقي. لذلك كان توزيع الناتج القومي الحقيقي (National Product) بين أفراد المجتمع يعتبر من القضايا الهامة في السياسة الاقتصادية. ولعل أحد أسباب أهمية دراسة هذا الجانب من المشكلات الاقتصادية هو علاقته بمدى تدخل الدولة في الحياة الاقتصادية بهدف تحقيق عدالة توزيع الدخل الحقيقي بين أفراد المجتمع. وتدخل الحكومات في

وغيرهم. وعموماً يمكن تنمية رأس المال البشري عن طريق التعليم والتدريب.

والجدير بالملاحظة، أن الكفاءات العالية المهارة والخبرة من العلماء والباحثين أصبحت تشكل أهمية متزايدة في تقدم المجتمعات وتطورها، فأصبح رأس المال البشري أكثر أهمية من رأس المال المادي في تحقيق أهداف التنمية الاقتصادية والاجتماعية.

2-10 الأرض

يقصد بالأرض (Land) جميع الموارد الطبيعية، سواء تواجدت على سطح الأرض أو في باطنها، كالأنهار والغابات والمعادن والنفط والغاز والمياه الجوفية وغير ذلك من الموارد. ويعتمد استغلال هذه الموارد الطبيعية لا على كمياتها المتاحة فحسب بل على نوعية المتاح منها. فوجود مساحات شاسعة من الأراضي غير الصالحة للزراعة، أو وجود أراضٍ صالحة للزراعة مع عدم توفر كميات كافية من المياه العذبة، يجعل من الصعب استغلال هذه الأراضي في الزراعة. والعكس صحيح، فيما إذا توفرت الأراضي الصالحة للزراعة مع توفر المياه العذبة أيضاً، حيث سيصبح بالإمكان استغلال هذه الأراضي في مجال زيادة الإنتاج الزراعي.

3-10 رأس المال

رأس المال (Capital) أو السلع الاستثمارية (Investment Goods) هي سلع من صنع البشر، تم إنتاجها للاستهلاك وإنما كي تستخدم في إنتاج سلع أخرى. ويتمثل رأس المال في الآلات والمعدات والأدوات والخزائن من السلع نصف المصنعة، وكذلك الأبنية والمنشآت من طرق وجسور وسدود ومطارات وموانئ ووسائل النقل. وتختلف السلع الاستثمارية عن السلع

الاقتصاد من خلال العديد من البرامج والسياسات، مثل برامج للخدمات العامة، كبرامج الضمان الاجتماعي (Social Security Programs)، وتشريعات الحد الأدنى للأجور (Minimum-Wage Legislation)، والسياسات الضريبية وبرامج الرعاية الاجتماعية ودعم أسعار السلع والخدمات الأساسية، ودعم دخول الأسر الفقيرة. ومن الجدير بالملاحظة، أن مبررات اللجوء إلى مثل هذه السياسات من جانب الحكومات في كثير من الأقطار، وخاصة الأقطار النامية، قد أصبحت من القضايا المثيرة للجدل.

10. الموارد الاقتصادية

يقصد بالموارد الاقتصادية (Economic Resources) الموارد المادية والبشرية من الناحيتين الكمية والنوعية المستخدمة في إنتاج السلع والخدمات. وتعرف على هذه الموارد فنياً بالمدخلات (Inputs)، أو بعوامل الإنتاج (Factors of Production)، وتضم أربعة عناصر أساسية هي: 1-10 العمل

يعبر عنصـر العمل (Labor) عن أعداد جميع أفراد المجتمع من القادرين والراغبين في العمل، وما يملكونه من معارف ومهارات أو ما يعرف برأس المال البشري. ويختلف عنصـر العمل من حيث درجة المهارة والتأهيل. فهناك العامل غير الماهر، الذي يعتمد في عمله بدرجة كبيرة على الجهد العضلي، مثل عمال النظافة والحمالين. وهناك العامل الماهر، الذي يعتمد في عمله أساساً على مهاراته الفنية وقدراته الفكرية، وتشمل هذه الفئة بصفة عامة الحرفيين والمهنيين، مثل عمال البناء والسباكة والكهرباء والصيانة، وأساتذة الجامعات والمعلمين والأطباء والمهندسين والمحامين

الاستهلاكية (Consumer Goods) من حيث أن هذه الأخيرة تلبي حاجات المستهلكين بصورة مباشرة، بينما السلع الاستثمارية تلبي هذه الحاجات بصورة غير مباشرة. كذلك، لا بد من التمييز بين مفهوم رأس المال الحقيقي، الذي يعتبر مورداً اقتصادياً يسهم بخدماته في الإنتاج، وبين النقود التي لا تعتبر من الموارد الاقتصادية بل هي مورد مالي (Financial Resource) غير حقيقي لا يستخدم في الإنتاج، بل يستخدم في تمويل شراء الموارد الاقتصادية التي تسهم وتشارك في الإنتاج.

4-10 التنظيم

بدأ دور القدرات التنظيمية في العملية الإنتاجية بكتسب أهمية خاصة منذ انبثاق الثورة الصناعية في أوروبا في القرن الثامن عشر، حيث اعتبر التنظيم (Entrepreneurship) كعنصر منفصل عن عنصر العمل، وذلك بسبب زيادة الحاجة لشخص أو مجموعة أشخاص للقيام بالمهام التالية: أولاً، أخذ المبادرة بتنظيم العملية الإنتاجية باستخدام عوامل الإنتاج وهي العمل والأرض ورأس المال، لإنتاج السلع والخدمات المطلوبة بما يضمن تحقيق نسبة مقبولة من الأرباح.

ثانياً، اتخاذ القرارات غير التقليدية لتحديد نوعية وكمية السلع المطلوب إنتاجها ومعالجة المشكلات التي قد تنشأ خلال عمليات الإنتاج والتوزيع. ثالثاً، ابتكار أساليب وطرق جديدة لتحسين الإنتاج وتقليل التكاليف، وإنتاج سلع جديدة، وابتكار أساليب جديدة في المجالات التنظيمية والتسويقية. ومن الجدير بالملاحظة، أن الابتكارات (Innovations) لا تقتصر على المشروعات الصناعية، وإنما تشمل أيضاً المشروعات في جميع القطاعات الاقتصادية الأخرى الإنتاجية والخدمية.

رابعاً، تحمل المخاطرة (Risk) حيث لا توجد في اقتصاد السوق أي ضمانات لتحقيق الأرباح بصورة دائمة، فقد تؤدي بعض القرارات إلى حدوث خسائر كبيرة، واحتمال إفلاس المشروع وخروجه من السوق.

11. السياسة الاقتصادية

يقصد بالسياسة الاقتصادية مجموعة الأدوات الاقتصادية التي تستخدمها الحكومة، كالمضرائب والإنفاق والإعانات، للتأثير على الاقتصاد لتحقيق أهداف معينة. لذلك، فإنها تتضمن اجتهادات وأحكام قيمية، أي أنها تتعلق بالمسائل الخاصة "بما يجب أن يكون" و"وما لا يجب أن يكون". والسياسة الاقتصادية هي محصلة تفاعل مجموعة من العناصر هي: الحقائق الاقتصادية، التحليل الاقتصادي، الاجتهاد الشخصي، وأخيراً، الأساس النظري للمشكلة موضوع الدراسة. والجدير بالملاحظة، أن الاختلافات في وجهات النظر بين الاقتصاديين ليست هي في الواقع اختلافات حول صحة المبادئ الاقتصادية، وإنما اختلافات تتعلق بالأهداف الاقتصادية، أو بالوسائل الملائمة لتحقيق تلك الأهداف.

يتضح مما تقدم، أن فهم طبيعة السياسة الاقتصادية وأهميتها كمصدر للحوار أو الجدل بين الاقتصاديين يمكننا من بحث العلاقة بين التحليل الاقتصادي والسياسة الاقتصادية. فمن وجهة النظر الموضوعية، يعتبر التحليل الاقتصادي والسياسة الاقتصادية. من المظاهر المستقلة المنفصلة في الاقتصاد والتي لا يمكن مزجها. وتؤكد وجهة النظر هذه أن الاقتصاد هو علم "إيجابي" (Positive Economics)، أي أنه يتعلق بوصف الاقتصاد كما هو، أي أنه مستقل تماماً عن أي أحكام أو اجتهادات ذاتية، أو ما عرف

1-11 شمولية قرارات السياسات الاقتصادية

من المعروف أن جميع الحكومات لها سياسات اقتصادية معينة. فقد تتبنى بعض الحكومات اتباع سياسة عدم التدخل في الحياة الاقتصادية، في حين تلجأ بعض الحكومات الأخرى إلى اتباع سياسة التدخل بدرجة كبيرة بالنسبة لكل مظهر من مظاهر الحياة الاقتصادية. والمهم هنا أنه سواء تدخلت الحكومة أم لم تتدخل في سير الاقتصاد فإن مجرد اتخاذ موقف معين هو في حد ذاته سياسة اقتصادية. ففي المجتمعات الديمقراطية تقرر السياسات عن طريق إجراءات تحدد استناداً إلى أسس وقواعد ترضى عنها الأغلبية. أما في المجتمعات الديكتاتورية فتتخذ القرارات الاقتصادية في أغلب الأحيان من قبل أفراد قلائل في الدولة، بينما تحسم الكثير من القرارات الاقتصادية في اقتصاد السوق عبر آلية العرض والطلب. فالأسعار تحددها الدولة في الاقتصاد المخطط مركزياً، بينما يترك لقوى السوق تحديدها في الاقتصاد الحر.

2-11 العلاقة بين الأهداف والوسائل

تتميز كل سياسة اقتصادية بمظهرين هما: الأهداف المرغوب تحقيقها والوسائل التي يمكن من خلالها تحقيق تلك الأهداف. فمن الأهداف العامة لأي اقتصاد تحقيق النمو الاقتصادي، وعدالة توزيع الدخل والثروة، والاستقرار الاقتصادي مع الاحتفاظ بمعدل منخفض البطالة. إلا أن تحقيق أحد هذه الأهداف يتوقف على مدى تحقيق بعض الأهداف الأخرى، فمثلاً، إن تحقيق هدف عدالة التوزيع يعتمد إلى حد كبير على مدى التقدم الاقتصادي الذي قطعته تلك البلد. وتبرز أهمية هذه الناحية بشكل خاص بالنسبة للأقطار المتطورة حيث يتطلب تحقيق مبدأ عدالة التوزيع توفير فرص عادلة للتعليم

بالاقتصاد المعياري (Normative Economics)، الذي يهتم بالأهداف التي تسعى السياسة الاقتصادية الحكومية إلى تحقيقها. ويعتقد دعاة التحليل الموضوعي بأن من الواجب على الاقتصادي، الذي يهتم بالإبقاء على موضوعيته العلمية، أن يركز اهتمامه على تحليل العلاقات المهمة بين المتغيرات الاقتصادية، وأن يبقى محايداً بصورة تامة فيما يتعلق بأهداف المجتمع، وما تقوم عليه من احكام قيمة لمتخذي القرار السياسي.

ويبدو أنه من المشترك فيه قبول وجهة النظر هذه من قبل معظم الاقتصاديين في الوقت الحاضر. فلا يمكن عزل القيم عن التحليل، وذلك لأن الاقتصاد هو علم اجتماعي وأن أهمية العلوم الاجتماعية تتوقف على مدى مساهمتها في حل المشكلات الحقيقية. وإذا صح هذا الرأي، فمعنى هذا أن من الصعب على الاقتصاديين تجنب تحديد موقفهم والإسهام بشكل محدد في التأثير في أهداف المجتمع وهم جزء منه.

ولعل الاعتراض الأساسي على وجهة النظر "التحليلية" أو "الموضوعية" البحتة في الاقتصاد هو أن الأحكام الذاتية تعتبر جزءاً مكملًا لعملية التحليل الاقتصادي، وقد يكون من غير المجدي النظر إلى الاقتصاد باعتباره علماً منفصلاً تماماً عن كل الاعتبارات والقيم الفلسفية. وقد عبر الاقتصادي المعروف كينيث بولدنك (Boulding) عن ذلك بقوله "لا بد لنا أن نقر بأن الحقائق والمثل متلازمة فيما بينها، فالذي نعرفه يؤثر على مشاعرنا وما نشعر به يؤثر على معرفتنا".

والتدريب، وفرص عمل أكبر عدد ممكن من العاطلين، وتوسيع نطاق خدمات الرعاية الاجتماعية، وتحديد الحد الأدنى للأجور وساعات العمل الخ. كذلك الحال بالنسبة للتقدم الاقتصادي، فمن وسائل زيادة معدل النمو الاقتصادي تشجيع الاستثمارات باتباع سياسة ضريبية تهدف إلى توفير الحوافز اللازمة لتشجيع الاستثمار، خاصة بالنسبة للاقتصادات المختلفة، أو تحديد دور الاستثمار الخاص بالنسبة لبعض قطاعات الاقتصاد، وبخاصة القطاع الصناعي، وذلك لتجنب الازدواجية بين مشروعات القطاع الخاص والقطاع العام. إلا أنه لا توجد سياسة اقتصادية معينة بإمكانها تحقيق كل أهداف السياسة العامة، ومن هنا يبرز دور الاقتصادي في تحليل مدى أهمية أي سياسة اقتصادية ومساهمتها في تحقيق تلك الأهداف والنتائج المحتملة لمثل هذه السياسة.

الفصل الثاني المشكلة الاقتصادية

الفصل الثاني

المشكلة الاقتصادية

The Economic Problem

1. مقدمة

لقد أشرنا في الفصل الأول إلى مشكلة الندرة التي تتمثل في الموارد الاقتصادية المحدودة من جهة، والحاجات البشرية غير المحدودة من السلع والخدمات من جهة أخرى. لذلك، كان لا بد للمجتمع من المفاضلة بين البدائل من السلع الواجب إنتاجها، واتخاذ قرار الاختيار كأمر حتمي في مواجهة مشكلة الندرة. وقد استعان الاقتصاديون بأداة تحليلية بسيطة لعرض عملية الاختيار بين البدائل المختلفة في الإنتاج. وتعرف هذه الأداة التحليلية بنموذج منحني إمكانيات الإنتاج (Production Possibilities Curve) أحد أبسط وأقوى النماذج الاقتصادية، وهو محور اهتمامنا في هذا الفصل.

2. تكلفة الاختيار

إن معرفة الخيارات أو البدائل المتاحة أمر ضروري لاتخاذ القرار السليم، لكنه غير كاف بحد ذاته ما لم يكن مقرونا بمعلومات واضحة عن التكلفة الحقيقية التي تترتب على اتخاذ قرار معين أو خيار أحد البدائل، وذلك حتى تتم مقارنة هذه التكلفة بالمنافع التي يمكن إحرازها باتخاذ القرار الخاص بالاختيار. وفي ظل ندرة الموارد نجد أن التكلفة الحقيقية لاختيار أحد البدائل (أ) مثلا هي مقدار ما يضحي به من البديل الآخر (ب) في سبيل الحصول على البديل الأول. ويعبر الاقتصاديون عن التكلفة الحقيقية لاختيار أحد البدائل

يدفع الناس إلى ترشيد استهلاكهم للاستفادة من الأسعار المنخفضة أو لنقادي دفع الأسعار المرتفعة، وذلك عن طريق الاقتصاد في استخدام المياه في غسل السيارات أو في ري الحدائق المنزلية، وكذلك عن طريق استخدام أساليب الري الأكثر كفاءة للزراعة وربما البحث عن محاصيل ونباتات الزينة الصحراوية أو تلك التي يمكن ربيها بالمياه المالحة.

4. منحنى إمكانيات الإنتاج

يعتبر منحنى إمكانيات الإنتاج (Production Possibilities Curve) أو حدود إمكانيات الإنتاج الممكن، من أبسط وأهم النماذج الاقتصادية التي يستخدمها الاقتصاديون لتبسيط شرح وتفهم الكيفية التي تتم بها المفاضلة والاختيار بين بدائل الإنتاج المتنافسة على الموارد النادرة. ينتج الاقتصاد آلاف السلع والخدمات التي تتنافس في إنتاجها على العديد من الموارد النادرة. وبسبب ندرة الموارد أي محدوديتها بالنسبة للطلب عليها، فإن زيادة الإنتاج في أي فرع من فروع الإنتاج إنما يتم على حساب النقص في إنتاج بعض الفروع الأخرى. ويمكن التعبير عن ذلك باستخدام النماذج الرياضية أو البيانية، لكننا هنا وفي هذا المقرر نكتفي بتقديم الأخيرة نسبة لبساطتها وسهولة فهمها. ولكن ما الغرض من استخدام هذه النماذج المبسطة؟ الغرض من هذا هو إعطاء الدارس على هذا المستوى الأولي فكرة مبسطة لما يتم في عالم الواقع. ويستعين الاقتصاديون عموماً بالنماذج الاقتصادية المبسطة لفهم كيفية عمل الاقتصاد. ويتكون النموذج الاقتصادي عادة من رسوم بيانية أو معادلات رياضية تصور أو تصف العلاقات بين المتغيرات الاقتصادية. وحتى يأتي النموذج مبسطاً، عادة ما تصحبه مجموعة من الفروض بهدف استبعاد بعض

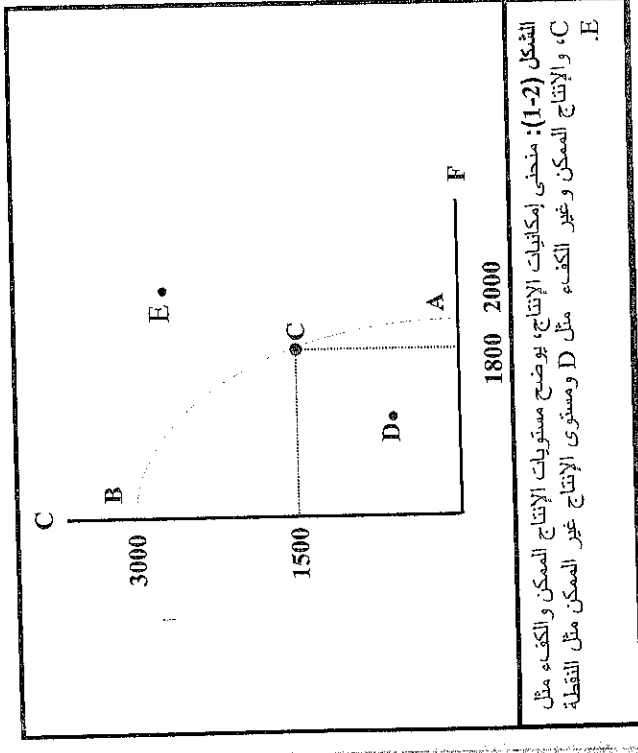
المنفعة التي يحصل عليها من استهلاك وحدة إضافية منها أكبر من التكلفة الحدية التي يتصلها ممثلة في التضحية بقر من السلع الأخرى التي كان بإمكانه شرائها كبدائل بالمبلغ ذاته. إذاً فكلما زاد سعر سلعة ما توقعنا أن نقل الكمية المطلوبة منها، وكلما انخفض سعر هذه السلعة توقعنا زيادة الكميات المطلوبة منها، عندما تكون باقي العوامل ثابتة وهي نتيجة هامة سنعود إليها فيما بعد عند دراسة الطلب.

وتعتبر هذه الحقيقة عن سلوك الأفراد تجاه التغير في أسعار السلع على جانب كبير من الأهمية بالنسبة لوضع السياسة الاقتصادية. فالسياسة الاقتصادية عادة ما تغير من التكاليف أو المنافع بقصد دفع الأفراد باتجاه خيار معين أو ردهم عن خيارات أخرى. فالقوانين وحدها قد لا تحقق الهدف في حالات كثيرة، فنقول لنذع العوامل الاقتصادية تعمل وتغير سلوك الأفراد، وهذا ما وصفناه باستخدام السياسات الاقتصادية. فبالرغم من لاقفات منع التدخين المنتشرة في جميع الأماكن العامة، وربما التحذيرات من التبعات القانونية أو العقوبات، فما زال الكثير من المدخنين لا يلقون بالأل لكل ذلك، فهم يطلبون منافعهم الشخصية من التدخين على التكاليف المتوقعة لمخالفتهم القانون وإحراق الضرر الصحي بغير المدخنين. أما إذا ما وضعت ضريبة مبيعات على أسعار السجائر، وقرر مؤثر، فالنتيجة الحتمية هي نقص الطلب على السجائر وانخفاض استهلاكها في جميع الأماكن العامة والخاصة. كذلك فإن حملات ترشيد استهلاك المياه لا تجد أذن صاغية أو استجابة ملموسة ما لم تدعمها سياسة سعرية للمياه تهدف إلى حمل أفراد المجتمع على خفض استهلاكهم من المياه. والسياسة المطبقة في العديد من الدول هي سياسة الشرائح السعرية التي تزيد فيها تسعيرة المياه مع زيادة الكمية المستهلكة، مما

النقطة (A) تمثل أقصى إنتاج ممكن إذا ما قرر المجتمع استغلال القدر متاح من عنصر العمل بأكمله في إنتاج الغذاء ولا شيء من الكساء. والنقطة (B) تمثل أقصى إنتاج ممكن من الكساء إذا ما تم استغلال مورد العمل متاح بأكمله في إنتاج الكساء ولا شيء من الغذاء. والنقاط على طول منحنى إمكانيات الإنتاج (AB) تشير إلى التوليفات المختلفة لأقصى ما يمكن إنتاجه من سلعتي الغذاء والكساء عندما يستغل مورد العمل جزئياً في إنتاج الغذاء ويستغل الجزء المتبقي منه في إنتاج الكساء. والنقاط الواقعة على طول منحنى إمكانيات الإنتاج مثل النقطة (C) تشير إلى أقصى إنتاج ممكن من الغذاء وهو 1800 وحدة، إذا قرر المجتمع إنتاج 1500 وحدة من الكساء، وعند هذه النقطة تتحقق الكفاءة في الإنتاج، والكفاءة في استغلال مورد العمل. والدليل على تحقق الكفاءة عند النقطة (C) وأي نقطة أخرى على طول المنحنى، أن المجتمع يحصل على أقصى إنتاج من السلعتين من قدر ثابت من مورد العمل. وبطريقة أخرى يمكن القول أن الدليل على تحقق الكفاءة في الإنتاج، أن المجتمع في هذه الحالة غير قادر على إعادة تخصيص مورد العمل ليحصل على إنتاج أكبر من أحد السلعتين، إلا إذا تم ذلك على حساب خفض إنتاج السلعة الأخرى. أي لا يمكن زيادة الإنتاج من السلعتين معاً أو من سلعة واحدة دون نقص في الكمية المنتجة من السلعة الأخرى. ولكن النقاط الواقعة بين نقطة الأصل ومنحنى إمكانيات الإنتاج مثل النقطة (D)، فتشير إلى توليفة إنتاجية ممكنة من السلعتين لا تحقق الكفاءة في الإنتاج. فعند (D)، هناك إما وحدات عاطلة من مورد العمل، أو أنها مستغلة بالكامل ولكن بطريقة غير كفؤة. ويمكن عند النقطة (D)، عن طريق الاستغلال الكامل لعنصر العمل أو

تعقيبات عالم الواقع، حتى يؤدي النموذج دوره في نقل صورة سهلة الفهم عن طبيعة العلاقات الاقتصادية. وفيما يلي الفروض الأساسية لنموذج منحنى إمكانيات الإنتاج:

- ° الاقتصاد ينتج سلعتين فقط، الغذاء والكساء.
- ° الاقتصاد يملك عدد ثابت من العمال وهو المورد الوحيد اللازم للإنتاج.
- ° المستوى التقني ثابت لا يتغير أي ليس هناك أي تطور تقني.
- ° مورد العمل يستخدم استخداماً كاملاً وكفءاً في الإنتاج.
- ° لتصوير إمكانيات الإنتاج في هذا الاقتصاد بيانياً دعنا نقيس الإنتاج من الغذاء (F) على المحور الأفقي والإنتاج من الكساء (C) على المحور الرأسي في الشكل أدناه.



رفع كفاءته الإنتاجية، زيادة الإنتاج من السلعتين في آن واحد أو زيادة الإنتاج من إحدى السلعتين دون خفض الإنتاج من السلعة الأخرى. أما النقاط الواقعة خارج منحنى إمكانيات الإنتاج مثل النقطة (B) فتشير إلى مستويات من الإنتاج لا يمكن لهذا الاقتصاد تحقيقها، في ظل فرضية ثبات مورد العمل وثبات المستوى التقني.

وكما يلاحظ من الشكل فإن منحنى إمكانيات الإنتاج له انحدار سالب مما يدل على أن العلاقة عكسية بين إنتاج السلعتين، فزيادة إنتاج الغذاء لا تتم إلا بخفض إنتاج الكساء، فهل تعرف لماذا؟ لأن النقاط على طول المنحنى نقاط كفاءة في الإنتاج فلا يمكن من قدر ثابت من الموارد زيادة إنتاج إحدى السلعتين إلا بسحب قدرًا من الموارد المستغلة في إنتاج السلعة الأخرى فيخفض إنتاجها.

وقد نتساءل عن سبب تحذب منحنى إمكانيات الإنتاج على هذا النحو، ولماذا لا يكون خطًا مستقيمًا أو مقعر إلى نقطة الأصل. ولفهم سبب تحذب المنحنى دعنا نبدأ عند النقطة (B)، حيث يستخدم المجتمع كل موارده في إنتاج الحد الأقصى من الكساء دون أي إنتاج من الغذاء. ولنفرض أن المجتمع قرر أن يبدأ في إنتاج الغذاء بوحدة واحدة، فإن التكلفة الحقيقية أو تكلفة الفرصة البديلة لإنتاج هذه الوحدة هي مقدار النقص في إنتاج الكساء، فالتكلفة الحقيقية هي التضحية التي يتحملها المجتمع في سبيل زيادة إنتاج الغذاء بوحدة واحدة. وبإمكانك قياس ذلك على الشكل (1-2) بمقدار النقص في إنتاج الكساء اللازم لتحويل الموارد لإنتاج وحدة من الغذاء. في كراسك أو دفتراك استمر في هذه التجربة وفي كل مرة صور زيادة إنتاج الغذاء بوحدة إضافية ووضح على الرسم المستوى الجديد من إنتاج الكساء. ستلاحظ أن تكلفة الوحدات المتتالية

من الغذاء تتزايد مع استمرار التوسع في إنتاج الغذاء. ولكن لماذا تتزايد تكلفة الوحدة الإضافية من الغذاء. نجيبك عن هذا السؤال بسؤال يعينك على الفهم. إذا افترضنا أن بعض العمال في هذا المجتمع متخصصون في إنتاج الغذاء والبعض متخصصون في إنتاج الكساء، وأنهم يعملون جميعًا في إنتاج الكساء عند النقطة (B). الآن إذا أردنا سحب بعض العمال من إنتاج الكساء (من مصانع النسيج) للعمل في إنتاج الغذاء (في المزارع) هل نبدأ بسحب أفضل النساجين في البداية أم نبدأ بأقلهم مهارة؟ وكيف تكون التضحية بإنتاج الكساء كبيرة أم صغيرة في البداية؟ ولكن كلما توسعنا في إنتاج الغذاء كلما اضطررنا إلى سحب عمال أكثر مهارة في إنتاج الكساء وبالتالي يزداد النقص في إنتاج الكساء مع زيادة إنتاج الغذاء أي تزداد تكلفة إنتاج الوحدات المتتالية من الغذاء كلما توسعنا في الإنتاج.

من المبادئ التي ناقشناها في بداية هذا الفصل مبدأ تكلفة الاختيار أي أن لكل قرار نتخذه تكلفة معينة. وهنا على منحنى إمكانيات الإنتاج إذا بدأنا باقتصاد عند النقطة (A) ينتج 2,000 وحدة من الغذاء ولا شيء من الكساء واختار المجتمع أن يتوسع في إنتاج الكساء فإن تحقق الكفاءة في الإنتاج عند النقطة (A) يعني أن من غير الممكن زيادة إنتاج الكساء إلا على حساب النقص في إنتاج الغذاء، وذلك لأن مورد العمل مستغل بالكامل عند (A) في إنتاج الغذاء. ولزيادة إنتاج الكساء لا بد من تحويل بعض العمال من إنتاج الغذاء إلى إنتاج الكساء، وعلى الرسم نجد أن زيادة إنتاج الكساء إلى 1,500 وحدة قد تحقق بنقص إنتاج الغذاء إلى 1,800 وحدة. أي أن 1,500 وحدة إضافية في إنتاج الكساء كلفت المجتمع 200 وحدة من الغذاء، وهذه هي التكلفة الحقيقية أو تكلفة الفرصة البديلة لاستغلال الموارد.

5. النمو الاقتصادي

يصور منحى إمكانيات الإنتاج لأي دولة أقصى إنتاج ممكن من إحدى السلع عند مستوى معين من إنتاج السلعة الأخرى، فهو يمثل الحدود القصوى لإنتاج الاقتصاد عند استغلال الموارد استغلالاً كاملاً وكوفاً في ظل التقنية السائدة. فهل يتوقف الاقتصاد عند هذا الحدود؟ أم أن هناك وسيلة لتحقيق النمو الاقتصادي (Economic Growth) باستمرار، وما هي أهمية

النمو الاقتصادي؟
تسمى المجتمعات إلى الارتقاء برافاهية أفرادها دوماً. وتقاس الرفاهية بنصيب الفرد من الناتج المحلي الإجمالي الحقيقي، أي من كميات السلع والخدمات التي يستهلكها الفرد (الناتج المحلي الإجمالي الحقيقي مقسوماً على عدد السكان). ويقاس النمو الاقتصادي الحقيقي بمعدل نمو الناتج المحلي الإجمالي الحقيقي. فإذا أخذنا في الاعتبار الزيادة السنوية في عدد السكان، لكان من الواضح أن الارتقاء الدائم برافاهية أفراد المجتمع لا يتحقق إلا إذا تفوق معدل نمو الناتج المحلي الإجمالي الحقيقي على معدل النمو السكاني. فإذا كان الناتج المحلي الإجمالي الحقيقي ينمو بمعدل 4% وكان معدل النمو السكاني هو 3%، فهذا دليل على نمو نصيب الفرد من الناتج الحقيقي أي تحسن رافاهية المجتمع. ولكن كيف يمكن للاقتصاد أن يستمر في النمو وإمكانية الإنتاج محدودة بحجم الموارد والمستوى التقني المتاحين؟ إن استمرار النمو الاقتصادي أمر مرهون بإمكانية تحقيق كل من:

- تنمية الموارد الطبيعية والمادية، ويتم ذلك بالاستمرار في استصلاح المزيد من الأراضي الزراعية، أو تنمية الموارد النفطية عن طريق التنقيب عن هذه الثروات، وتنمية كل من رأس المال البشري والمادي.

ويمكن توضيح مفهوم تكلفة الفرصة البديلة كذلك باستخدام جدول إمكانيات الإنتاج (1-2) التالي، الذي يضم بيانات افتراضية عن الخيارات المتاحة لإنتاج توليفات مختلفة من المدارس والمسكن، التي يمكن للحكومة تشييدها في سنة معينة من قدر محدد من بنود الإنفاق في الميزانية، أي قدر ثابت من الموارد، وبافتراض ثبات المستوى التقني.

جدول (1-2): إمكانيات الإنتاج البديلة بالآلاف الوحدات وحدة	
الخيارات	عدد المدارس
أ	0
ب	1
ج	2
د	3
م	4

يتضح من الجدول السابق، أن هناك عدة خيارات أو بدائل لإنتاج توليفات مختلفة من المدارس والمسكن. فالانتقال مثلاً من نقطة (أ) إلى كل من النقاط (ب) و(ج)، معناه أن بالإمكان زيادة عدد المدارس المشيدة، في مقابل خفض عدد المساكن المشيدة. وتقاس تكلفة زيادة عدد المدارس، بمقدار التضحية أو الخفض في عدد المساكن.

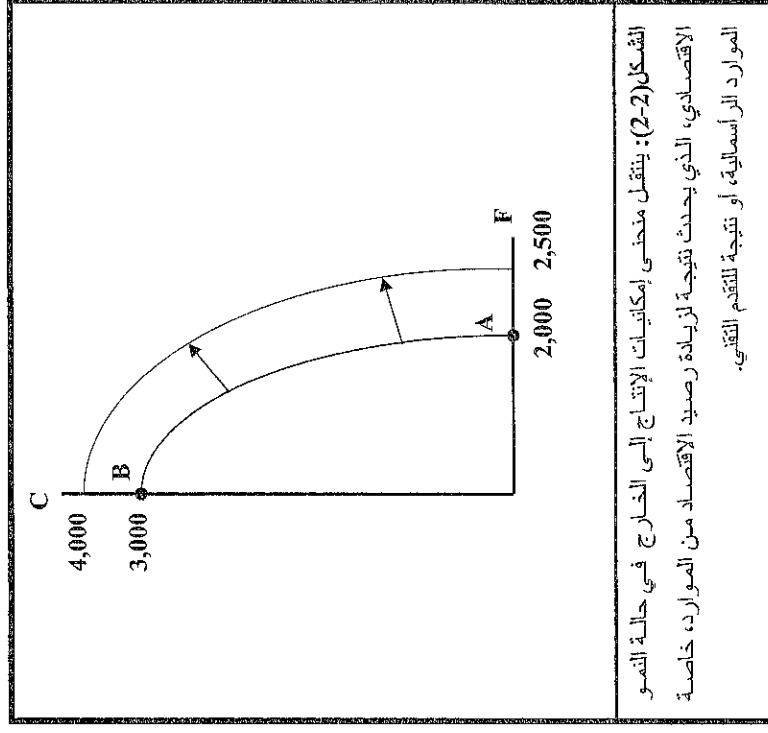
وتجدر الإشارة إلى ضرورة عدم الخلط بين مفهوم النمو الاقتصادي ومفهوم التنمية الاقتصادية والاجتماعية (Economic and Social Development). فالنمو الاقتصادي هو المؤشر الكمي للتنمية، إلا أنه غير كاف لتحقيق التنمية، التي تشمل أيضاً التغيرات النوعية اللازمة لإعداد الاقتصاد القومي لمرحلة الإقلاع (Take-off)، لا سيما تلك المتعلقة بتخصيص نوعية الموارد البشرية، من خلال الاستثمار في التعليم، والرعاية الصحية، وتطوير البنى التحتية للاقتصاد، وخلق مؤسسات المجتمع المدني، واحترام حقوق الإنسان، وخلق شعور الانتماء للوطن من أجل تعبئة الطاقات لتحقيق الأهداف الإنمائية المرغوبة. وبعبارة أخرى، فإن أهداف التنمية بمفهومها الشامل لا تقتصر على الجوانب المادية فقط المتمثلة في زيادة نصيب الفرد من الناتج الحقيقي، وإنما تشمل أيضاً على تحقيق التحسن في نوعية الحياة من جميع جوانبها.

6. التدفق الدائري للإنتاج والدخل

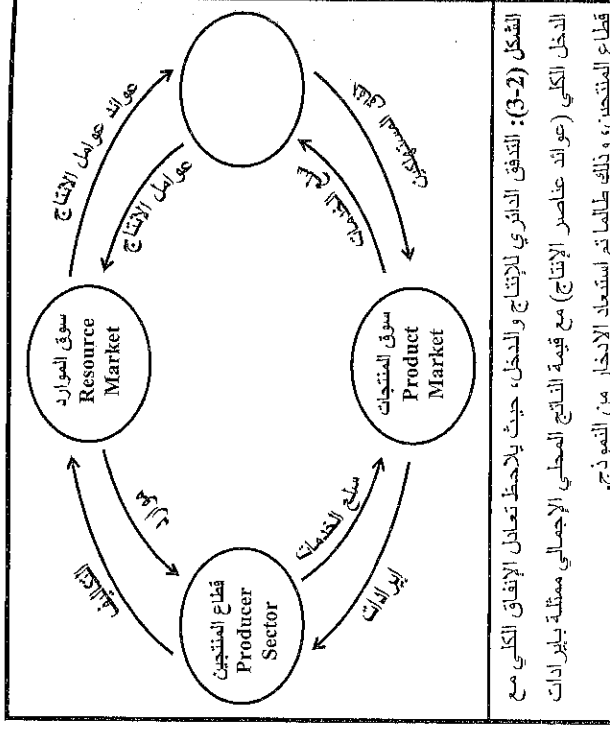
يعتمد مستوى الأداء الاقتصادي لبلد معين على تدفق الدخل والإنتاج بين القطاعات الاقتصادية الرئيسية الأربعة: قطاع المستهلكين وقطاع المنتجين والقطاع الحكومي والقطاع الخارجي. ولأجل التبسيط نبدأ باقتصاد افتراضي من قطاعين، قطاع المنتجين وقطاع المستهلكين، حيث يتم التبادل بينهما عن طريق أسواق الإنتاج وأسواق السلع والخدمات. كما نفترض عدم وجود مدخرات، فقطاع المستهلكين ينفق كل دخله على شراء السلع والخدمات التي ينتجها قطاع المنتجين.

- التقدم التقني، ويتم بالاستثمار في البحوث والتطوير بهدف استخدام تقنيات أحدث في الإنتاج، أو تجويد الإنتاج أو تصميم آلات ومعدات أكثر كفاءة، وعن طريق نقل التقنية من خلال الاستثمارات المشتركة والأجنبية أو عن طريق شراء حقوق ملكية تقنيات تم تطويرها في دول أخرى.

ويظهر النمو الاقتصادي بياناً بانتقال منحنى إمكانيات الإنتاج إلى الخارج كما يوضح الشكل أدناه:



الإجمالي، ليصل الاقتصاد إلى حالة توازن جديد عند مستوى أعلى من الدخل عما كان عليه في السابق.



يتضح مما تقدم، أن مستوى الاستخدام والإنتاج يعتمد على الإنفاق الكلي للوحدات الاقتصادية للاقتصاد القومي. فإذا ازداد مجموع الإنفاق (الطلب الكلي)، فسيؤدي ذلك إلى زيادة مستوى الاستخدام والإنتاج (العرض الكلي)، وبالتالي ارتفاع معدل النمو الاقتصادي وعودة الانتعاش الاقتصادي (Economic Recovery). أما إذا انخفض الإنفاق أو الطلب الكلي،

يحصل جمهور المستهلكين على الدخل النقدية لقاء خدمات عوامل الإنتاج التي يقدمها إلى قطاع المنتجين، وتقوم المنشآت الإنتاجية بتحويل هذه الموارد إلى سلع وخدمات وبيعها للمستهلكين لقاء الحصول على مجموع الدخل النقدية التي تغطي تكاليف عناصر الإنتاج، زائداً نسبة معينة من الأرباح، تمثل العائد على عنصر التنظيم. وتمثل عملية المبادلة هذه القاعدة الأساسية لتدفق الدخل في الاقتصاد القومي، كما ينضح من الشكل (2-3) التالي. تتحدد أسعار أو عوائد عوامل الإنتاج: العمل، الأرض، رأس المال، والتنظيم، في سوق الموارد في الجزء الطوري من الشكل. حيث يمثل قطاع المنتجين جانب الطلب على خدمات عوامل الإنتاج، بينما يمثل قطاع المستهلكين جانب العرض في ذلك السوق. كذلك، تتحدد أسعار السلع والخدمات في سوق المنتجات في الجزء السفلي من الشكل، حيث يمثل قطاع المستهلكين في هذه الحالة جانب الطلب، بينما يمثل قطاع المنتجين جانب العرض، ويكون الاقتصاد في حالة توازن دائماً لأن الدخل الكلي يعادل الإنفاق الكلي في هذه الحالة.

أما إذا أنفق جمهور المستهلكين أقل من الدخل التي حصلوا عليها (أي في حالة ادخار جزء من الدخل)، فسيؤدي ذلك إلى هبوط المبيعات من السلع المنتجة وتكدس الخزين، وانخفاض أرباح المنتجين أو حدوث الخسائر، وبالتالي، انخفاض الطلب على الموارد الاقتصادية، وهبوط مستوى الإنتاج. ليصل الاقتصاد إلى حالة توازن عند مستوى أقل من الدخل عما كان عليه. والعكس صحيح، في حالة قيام جمهور المستهلكين بإنفاق أكثر من الدخل التي حصلوا عليها (بالسحب من مدخاراتهم السابقة أو الاقتراض) فسيؤدي ذلك إلى توسع الإنتاج وزيادة الطلب على الموارد الاقتصادية وزيادة الدخل

فالأسمار تحفز المنتجين على زيادة الإنتاج سعياً وراء الربح، كما تعمل الأسعار كأداة لتوزيع الكمية المحدودة من السلع المنتجة بين الأعداد الكبيرة من المشترين المتنافسين على تلك السلع بحيث تذهب الكميات المنتجة إلى المشترين الذين يطغون قيم أكبر أو المستعدون لدفع السعر الأعلى في سبيل الحصول على هذه السلعة أو الخدمة. فإذا ما تم ذلك أمكننا القول أن السوق الحرة قادرة على تخصيص الموارد (تحديد كميات الموارد المستخدمة في إنتاج كل سلعة أو خدمة) بحيث تتحقق الكفاءة في الإنتاج (Production Efficiency) أي أن يحصل المجتمع على أقصى إنتاج ممكن من الكميات المحدودة من الموارد المتاحة وتتحقق كفاءة تخصيص الموارد تخصيص الموارد بحيث يصل الإنتاج إلى المستوى الذي تتعادل عنده المنفعة الحدية مع التكلفة الحدية للوحدة الأخيرة من كل سلعة أو خدمة منتجة، أو عندما تنتج السلعة بأقل تكلفة ممكنة.

في حالة التدخل الحكومي الذي يحد من قدرة الأسواق على تحديد أسعار السلع والخدمات (كما في حالة التسعير الجبري أو فرض الضرائب على الإنتاج وغيرها) فإنها بذلك تبطل عمل اليد الخفية، وتعيق تخصيص الكفاء للموارد ويكون هناك تنفي في الكفاءة وتراجع في رفاهية المجتمع. في الاقتصادات المخططة مركزياً كما كان الحال في دول الاتحاد السوفيتي سابقاً، لا يسمح النظام بعمل آلية السوق بحرية تامة، بل يتم تحديد الأسعار والكميات المنتجة من كل سلعة أو خدمة، وبالتالي يتم تخصيص الموارد بواسطة جهاز مركزي للتخطيط. وقد فشلت تلك الأجهزة في تأدية هذه المهمة الصعبة، بسبب عدم توفر المعلومات الدقيقة، وصعوبة تقدير رغبات

فيؤدي ذلك إلى انخفاض مستوى الاستخدام والإنتاج، وبالتالي هبوط معدل النمو الاقتصادي وحدوث الركود الاقتصادي (Economic Recession).

7. حرية السوق والكفاءة

عندما يكون السوق حر الحركة (Free Market) بعيداً عن أي تدخل من جانب الحكومة، فإن تفاعل قوى العرض والطلب قادر دائماً على تحديد كمية ونوعية السلع والخدمات الواجب إنتاجها، وتقنية الإنتاج المستخدمة وكيفية توزيع هذا الإنتاج بين أفراد المجتمع. ففي اقتصاد السوق الحر، أي الذي ينعى بحد أدنى من التدخل الحكومي يتصرف أصحاب القرار (الفرد - رب الأسرة - المنشأة - الهيئة) كل يدافع من مصلحته أو منفعته الخاصة ومن التكلفة التي عليه تحملها عند اختيار بديل معين. وقد كان الاعتقاد السائد بين الاقتصاديين القدماء (Classical Economists) أن تحقق المصالح أو الأهداف الخاصة لهذه الأطراف يضمن تحقق المصلحة العامة للمجتمع أو للاقتصاد الكلي. وقد أطلق الاقتصادي الشهير آدم سميث على هذه القوة الدافعة في كتابه ثروة الأمم اسم "اليد الخفية" (Invisible Hand)، فكيف يتم ذلك؟

يلتقي المشاركون في النشاطات الاقتصادية عبر أسواق السلع والخدمات المختلفة كمشتريين (مستهلكين) وبائعين (منتجين) كل مدفوع بأهدافه أو دوافعه الخاص. فيسعى المستهلكون إلى إشباع رغباتهم التي تقاس بالمنفعة التي يحصلون عليها من الاستهلاك، ويسعى المنتجون إلى تحقيق الربح من إنتاج وبيع السلع والخدمات التي يطلبها المستهلكون. والأسعار في الأسواق تمثل المؤشرات الدالة على الندرة النسبية لكل سلعة، ولها وتطبيقان هامتان:

بالرغم من حديثنا أعلاه عن قدرة آلية السوق الحر على تحقيق التخصيص الأمثل أو الكفاءة للموارد وبالتالي في تحقيق الكفاءة في الإنتاج، إلا أن هناك حالات خاصة تفشل فيها آلية السوق الحر في تحقيق بعض الأهداف الأخرى المرغوبة، الأمر الذي يستوجب التدخل الحكومي (Government Interference)، نذكر منها باختصار ما يلي:

1-8 حالة السلع والخدمات العامة

السلع العامة (Public Goods) هي تلك التي تستهلك جماعياً، ومتى ما أنتجت تصبح متاحة للجميع دون مقابل، ولا يمكن حرمان أحداً من استهلاكها. هذه السلع والخدمات مثل الطرق العامة والبيت الإذاعي والتلفزيوني غير المشفر والأمن والدفاع على سبيل المثال. فهي تستهلك جماعياً بمعنى أنها متاحة للجميع في آن واحد، فاستماعتك للإذاعة لا يتفقد من البيت المتاح للآخرين شيئاً. ولا يتم إنتاجها لفئة دون أخرى فمتى ما تم إنشاء الطريق مثلاً أو تم بيت برنامج إذاعي، على الهواء أو متى ما أقيمت دولة معينة نظاماً للدفاع الحوى فإن مثل هذه السلع والخدمات تصبح متاحة للجميع ولا يمكن عملياً منع البعض من استهلاكها أو الاستفادة منها. والقطاع الخاص لا يقدم على إنتاج مثل هذه السلع لعدم قدرته على بيعها لمن يدفع السعر ومنعها عن الآخرين كما هو الحال في حالة السلع الخاصة كالتياب مثلاً. فنقول أن السوق الحر يفشل في تقديم السلع العامة ولا بد من تدخل الحكومة لتفقيها لأنها قادرة على تحصيل القيمة من الجميع عن طريق فرض الضرائب.

2-8 حالة التأثيرات الخارجية

وهي الحالات التي يترتب على النشاط الإنتاجي أو الاستهلاكي فيها آثار خارجية نافعة (External Benefits) كما في حالة التعليم وما يتفق عنه

وتفضيلات المستهلكين من جانب، وصعوبة تحقيق المنتجين في غياب الملكية الخاصة من الجانب الآخر. فكانت النتيجة انهيار هذه النظم الاقتصادية وتحويل معظم الدول المخططة مركزياً نحو نظام السوق الحر كبدل أثبت نجاحه وقدرته الفائقة على تحقيق طموحات الشعوب في غالبية دول العالم المتقدم. ولكن متى يكون تدخل الحكومة أمراً واجباً وضرورياً؟

8. دور القطاع الحكومي

يعتبر دور القطاع الحكومي (Government Sector) على جانب كبير من الأهمية في التأثير في مستوى الفعاليات الاقتصادية. ويسري تأثير القطاع الحكومي في الاقتصاد بطريقة مباشرة من خلال تحصيل الضرائب والرسوم، والإنفاقات التي تقوم بها الجهات الحكومية في مختلف المجالات، وطريقة غير مباشرة من خلال القوانين التي تسنها الدولة بهدف تنظيم وتوجيه الأنشطة الاقتصادية. وتعتبر الضرائب والرسوم تسرب (Leakage) لجزء من الدخل الإجمالي من دورة الدخل والإنفاق، كما هي الحالة بالنسبة للدخارات والإنفاق على الواردات. أما المصروفات الحكومية، فلها تأثير إيجابي على أداء الاقتصاد، حيث تؤدي إلى تعويض أو إعادة حقن التسرب الناتج عن الضرائب والرسوم التي تفرضها الدولة. وتتمثل المصروفات الحكومية بالدرجة الأولى في تقديم الخدمات العامة للمواطنين كالتعليم، والصحة، إنشاء الطرق والجسور، وتوفير الأمن والدفاع الوطني، هذا بالإضافة إلى دور الحكومة المباشر في إنتاج بعض السلع والخدمات، بواسطة المصانع والمزارع المملوكة للدولة.

الموارد وعدالة توزيع الدخل في المجتمع. ويستوجب مثل هذا الوضع تدخل الحكومة لوضع قيود على المنشأة في هذه الحالة لتحديد السعر العادل وحملها على الوصول بالإنتاج إلى المستوى الذي يحقق الكفاءة في الإنتاج ويعظم رفاة المجتمع، وهناك حالات أخرى تستوجب تدخل الحكومة لتصحيح إخفاقات آلية السوق لكننا سنكتفي هنا وللتبسيط بالحالات السابقة.

9. دور القطاع المالي

تقد افترضنا عند تناولنا لنموذج التدفق الدائري للدخل والإنفاق، أن قطاع المستهلكين ينفق كل دخله ولا يدخر، وكان ذلك للتبسيط فقط. فمن الناحية العملية، نجد أن المستهلكين والمنتجين لا يقومون بإنفاق جميع دخلهم، بل يدخرون جزءاً منها. وتجد هذه المدخرات الخاصة طريقها إلى البنوك التجارية وغيرها من مؤسسات الادخار. وتمثل هذه المدخرات المصدر الرئيسي للإقراض في الاقتصاد، حيث تقوم البنوك باستخدام هذه الأرصدة في إصدار القروض لتلبية لطلبات المنتجين والمستهلكين. وبعبارة أخرى، فإن الجهاز المصرفي يقوم بدور الوسيط في الأسواق المالية (Financial Markets) وذلك بتجميع المدخرات وإعادة إقراضها. وتخضع البنوك إلى قيود معينة يفرضها البنك المركزي لتنظيم أنشطتها بصورة تتسم مع أهداف السياسة الاقتصادية العامة، كما سيتضح ذلك في الفصول القادمة. ويختبر ذلك الجزء من الدخل الذي لا ينفق على الاستهلاك أي الادخار، من أهم العوامل التي تؤثر في مستوى الأداء الاقتصادي.

ويتسم الاقتصاد المتقدم بالتحول من المنشآت الفردية الصغيرة إلى المنشآت الكبيرة، وكذلك بروز ظاهرة الفصل بين الملكية والإدارة في المنشآت

من فوائد للمجتمع، أو آثار خارجية ضارة (External Costs) كما في حالة المصنع الذي يتسبب في التلوث البيئي. في مثل هذه الحالات، إذا ترك الأمر لآلية السوق فلن يحصل الفرد المتعلم على عائد أو مقابل لانفعا المجتمع بتأثيراته الخارجية النافعة مما يقلل من رغبته في الاستثمار في التعليم إلى المستوى الذي يفضلها المجتمع. وكذلك يفشل السوق الحر في حالة التلوث البيئي في تحميل المنشأة المتسببة في تلويث البيئة بتكلفة معالجة أضرار التلوث مما يدفع هذه الصناعة إلى التمادي في نشاطها بأكثر مما تلمية المصلحة العامة للمجتمع. وبذلك، يكون هناك فقد في كفاءة تخصيص الموارد لأن الموارد توجه بأكثر مما يجب إلى هذا النوع من النشاط الإنتاجي، وبالتالي يقل تخصيصها لأنشطة أخرى. وعليه، فالأمر يحتاج إلى تدخل الحكومة عن طريق الضرائب على الإنتاج أو عن طريق اللوائح والقوانين للحد من نشاط مثل هذه الصناعة الملوثة للبيئة، فتحد من مستويات إنتاجها بحيث لا يتعدى التلوث البيئي المستوى الأمثل من وجهة نظر المجتمع.

8-3 حالة الاحتكار الطبيعي

يقصد بالاحتكار الطبيعي انفراد منشأة كبيرة واحدة بالسوق وغياب المنافسين، نتيجة لتمتع هذه المنشأة بخاصية تناقص تكلفة إنتاج الوحدة باستمرار مع التوسع في الإنتاج بما يكفي لتغطية جزء كبيراً نسبياً من طلب السوق. ويحدث ذلك عادة عندما تشكل تكلفة الأصول الثابتة للمنشأة نسبة مرتفعة من جملة تكاليف الإنتاج. في هذه الحالة يمكن للمنشأة الكبيرة نسبة أسعار البيع إلى مستويات غير كافية لتغطية تكاليف الإنتاج للمنشآت المنافسة مما يعرضها للخسارة والخروج في النهاية من السوق، أو تحول دون دخول منافسين جدد إلى السوق، فتكون لها قوة احتكارية تضرب بكفاءة تخصيص

الكبيرة، وذلك بحكم المتطلبات التقنية والمالية الكبيرة التي أصبحت خارج مقدرة المنشآت الفردية الصغيرة. ولا يعني هذا، بطبيعة الحال، اضمحلال المشروعات الفردية بصورة كاملة، حيث أنها ما زالت تعمل جنباً إلى جنب وفي تكامل مع المشروعات الكبيرة، إلا أنها لم تعد تسهم بنسبة كبيرة من الناتج القومي، كما كانت في المراحل الأولى للتطور الاقتصادي.

كما يتسم الاقتصاد المتطور ب بروز ظاهرة التخصص وتقسيم العمل في الإنتاج، (Division of Labor & Specialization) حيث تقوم الوحدات الإنتاجية بإنتاج عدد محدود من السلع، وتحصل على ما تحتاجه من سلع أخرى وسيطه أو كاملة الصنع من وحدات إنتاجية أخرى، عن طريق ما أصبح يعرف بالإمداد الخارجي (Out Sourcing). أي بعبارة أخرى، أن الاقتصاد المتقدم أصبح يتسم بالتبادل الواسع في السلع والخدمات. كذلك، فإن ما يصبح بالنسبة للوحدات الإنتاجية داخل القطر الواحد، ينطبق أيضاً على العلاقات بين القطر وباقي أقطار العالم. فزيادة ظاهرة التخصص في العمليات الإنتاجية في الأقطار المتقدمة، أدت إلى زيادة التبادل التجاري فيما بينها.

الفصل الثالث

المنفعة وسلوك المستهلك

الفصل الثالث

المنفعة وسلوك المستهلك

Utility and Consumer Behavior

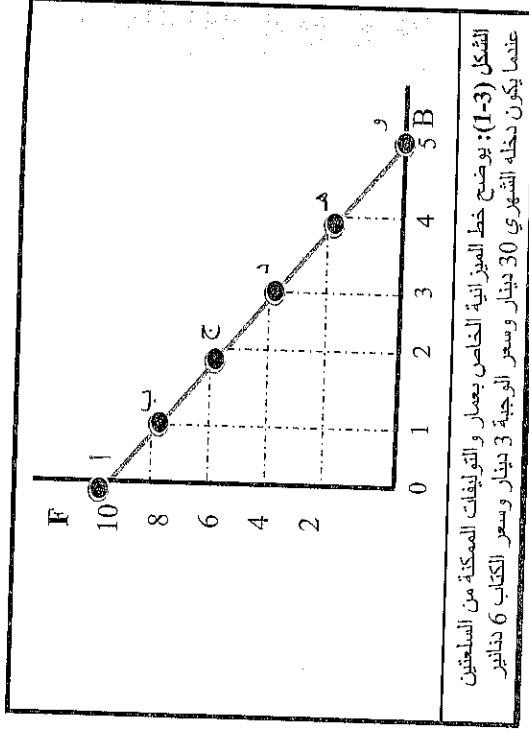
1. مقدمة

تعتبر نظرية المنفعة الأساس الذي يبنى عليه تفسير سلوك المستهلك وتفاعله مع المتغيرات الاقتصادية التي يتفاعل معها في كل لحظة، وعلى أساسها يتخذ قراراته الخاصة بالاختيار بين البدائل المتنافسة على إمكانيات إنفاقه، أي الدخل النقدي والأسعار. والفرضية الأساسية لهذه النظرية هي أن المستهلك من السلع والخدمات يولد المنفعة أو الاستمتاع والرضا للمستهلك. وتتحدد وتتأثر خيارات المستهلكين بعدة عوامل، تتلخص في مفهومين على درجة عالية من الأهمية وهما: إمكانيات الاستهلاك، وتفضيلات المستهلك، التي تتناولهما بشيء من التفصيل في الأجزاء التالية.

2. إمكانيات الاستهلاك

تتحقق خيارات المستهلكين في إطار الدخل ومستوى الأسعار السائدة للسلع والخدمات التي يرغبون في شرائها. فلمستهلك خلال أي فترة زمنية، قدر محدد من الدخل القابل للإنفاق، كما أنه يواجه الأسعار السائدة في السوق للسلع والخدمات التي يرغب في استهلاكها، والتي يأخذها دون القدرة على التأثير فيها، في ظل المنافسة التامة كما سيأتي لاحقاً في الفصول القادمة. فالدخل ومستوى الأسعار يمثلان القيود الذي يحكم خيارات المستهلك. وخط

أقصى ما يمكنه شراؤه من الكتب هو كتابين، كما يتضح من النقطة (ج) على خط الدخل. فخط الميزانية يشكل القيد المفروض على خيارات عمار، ويمثل الحدود الفاصلة بين ما يمكن استهلاكه وما لا يمكنه الحصول عليه. فهو لا يستطيع استهلاك 8 وجبات وشراء كتابين، فهذا يقع خارج حدود قدرته المالية (خارج قيد الميزانية) في ظل دخله الحالي والأسعار السائدة للسلعتين. ويمكنه تحقيق ذلك فقط إذا انخفضت الأسعار عما هي عليه أو زاد مستوى دخله.



وكما يتضح من الشكل أعلاه، فيمكن عمار اختيار أي من بدائل الإنفاق الواقعة على خط الميزانية، إذا ما أنفق كل دخله على السلعتين. أما النقاط الواقعة بين خط الميزانية ونقطة الأصل، فيمكن عمار اختيار أي منها باعتبارها في حدود دخله، لكنه في هذه الحالة لا ينفق جميع دخله على السلعتين، كما افترضنا في هذا المثال.

الميزانية (Budget line) لكل مستهلك يمثل الحدود القصوى لخياراته من السلع والخدمات المتاحة له في حدود دخله والأسعار السائدة.

ولفهم كيفية اتخاذ المستهلك لقرارات الاختيار بين الإنقافات المختلفة لدخله، دعنا نتتبع حالة المستهلك الافتراضي الصبي عمار الذي يحصل مصروفه من والده لمقابلة نفقاته اليومية في المدرسة. ولنفرض أن لعمار دخلاً شهرياً قدره 30 دينار ينفقه على شراء سلعتين فقط وجبات الإفطار (F) وكتب الخيال العلمي (B). ولنفرض أن متوسط سعر الوجبة من الغذاء 3 دينار، ومتوسط سعر الكتاب 6 دنانير، وأن عمار ينفق جميع دخله شهرياً على هاتين السلعتين. والآن، دعنا ننظر في الخيارات المتاحة لعمار، من خلال أرقام الجدول (1-3) أدناه التي توضح الخيارات المختلفة المتاحة لعمار، في حدود دخله وأسعار السلعتين.

جدول (1-3): الخيارات المتاحة لعمار

الخيارات الممكنة	الوجبات		الكتب
	الإنفاق	الكمية	
أ	30	0	0
ب	24	1	6
ج	18	2	12
د	12	3	18
هـ	6	4	24
و	0	5	30

والشكل (1-3) التالي يوضح خط الدخل لعمار، وعليه تقع الخيارات الستة الممكنة من (أ) إلى (و) في حدود دخله وأسعار السلعتين. فمثلاً قد يختار عمار استهلاك 6 وجبات، بتكلفة قدرها 18 دينار (3x6)، فيكون

3. تفضيلات المستهلك

استغرقتنا الخيارات المتاحة لعمار في الجزء أعلاه، ولكن كيف يقرر عمار أي هذه الخيارات يختار؟ والإجابة تعتمد على ماذا يجب عمار وماذا لا يحب؟ وبمعنى آخر يعتمد اختياره على تفضيلاته. ويستعين الاقتصاديون بمفهوم المنفعة (Utility) لوصف وبيان تفضيلات المستهلك (Consumer Preferences). ويطلقون مصطلح المنفعة على الإشباع أو المتعة التي يحصل عليها الإنسان من استهلاك سلعة معينة. ولأن تحول إلى كيفية استخدام المنفعة في بيان أو وصف تفضيلات المستهلك.

1-3 المنفعة الكلية

المنفعة الكلية (Total Utility) هي المنفعة الكلية التي يستمدتها الفرد من استهلاك كمية معينة من سلعة أو خدمة. وتعتمد المنفعة الكلية على الكمية المستهلكة من السلعة، والعلاقة بينهما طردية أو موجبة، حيث تزيد المنفعة الكلية وتقلص بزيادة ونقصان الكمية المستهلكة من السلعة. ولكن ليس للمنفعة وحدة قياس محددة، وذلك لاختلاف المنفعة التي تتولد عن استهلاك كمية معينة من سلعة معينة من شخص إلى آخر، تبعاً لاختلاف أذواقهم.

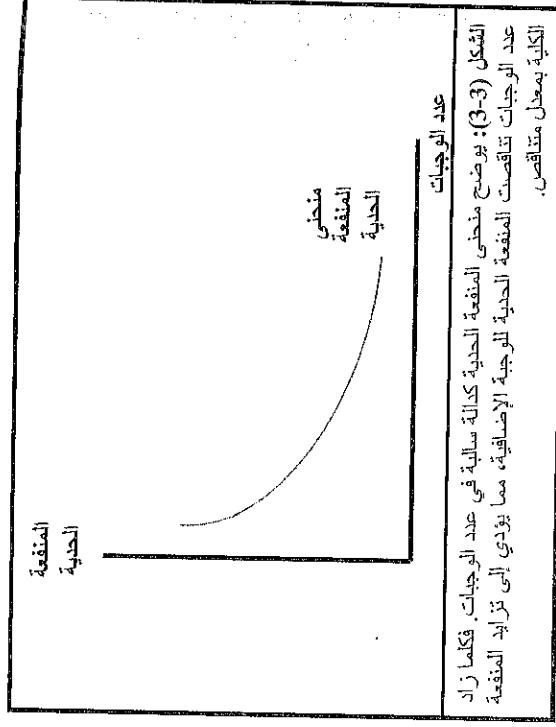
نفترض أننا طلبنا من عمار أن يبيننا على قياس منفته، من البديهي بداية أن نعتبر أن المنفعة تكون مساوية للصفر عندما لا يستهلك عمار أي كمية من الكتب أو من وجبات الطعام. دعنا نفترض أنه يحصل على 50 وحدة منفعة من قراءة كتاب واحد في الشهر. ثم دعنا نسأله كم وحدة منفعة يعتقد أنه سيحصل عليها من كميات أكبر من الكتب ومن الوجبات. وقد رصدنا إجابات عمار في الجدول (2-3)، فكانت على النحو التالي.

جدول (2-3): المنافع الكلية الممكنة

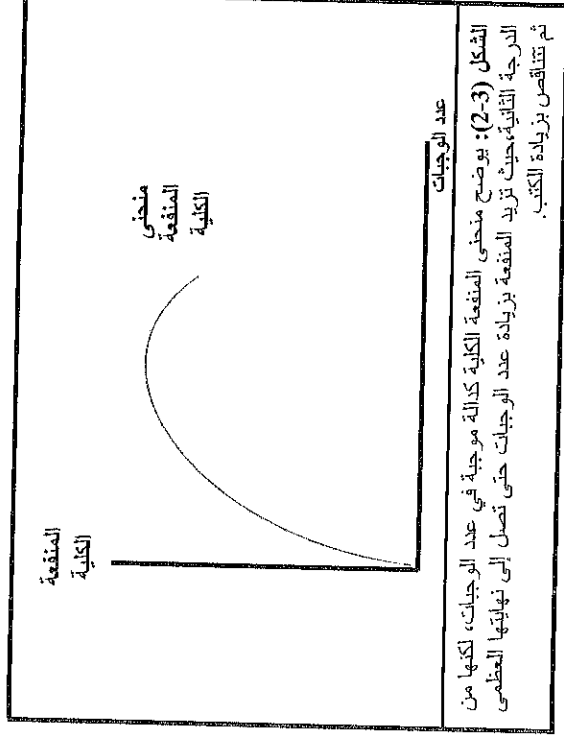
المنفعة الكلية	وجبات الطعام	
	المنفعة الكلية	الكمية
0	0	0
50	75	1
88	117	2
121	153	3
150	181	4
175	206	5
196	225	6
214	243	7
229	260	8
241	276	9
250	291	10

والشكل (2-3) التالي يصور منحنى المنفعة الكلية لعمار من استهلاك وجبات الطعام، وهو منحنى ذو انحدار موجب يعكس العلاقة الطردية بين الكمية المستهلكة من الوجبات والمنفعة الكلية التي يحصل عليها عمار، وهي تزيد بمعدل متناقص لتصل إلى نهايتها العظمى ثم تتناقص باستمرار زيادة الاستهلاك من الطعام. وكذلك الحال إذا رسمنا منحنى لاستهلاك عمار من الكتب، فسيكون له ذات الشكل.

فالمنفعة الحدية تتناقص بزيادة عدد وجبات الطعام، وتوصف هذه العلاقة بظاهرة تناقص المنفعة الحدية (Diminishing Marginal Utility).



فالمنفعة الحدية إذا موجبة لكنها تتناقص مع زيادة الاستهلاك. فعمار تعجبه وجبات الطعام ويسره أن يتناول المزيد منها، وهذا ما يجعل المنفعة الحدية موجبة. ولكن، إذا افترضنا أنه يأكل الوجبة ذاتها باستمرار، فمسن المتوقع أن تكون منفعته من الوحدة الإضافية أقل من المنفعة التي استمدتها من الوحدة السابقة لها، وربما يصل به الحال لرفض تناول المزيد من هذه الوجبة حتى لو عرضت عليه دون مقابل، إما لأنها لا تولد له أي منفعة، أي عندما تصل المنفعة الحدية إلى الصفر، أو لأنها تولد له منفعة حدية سالبة. وفي هذا دليل على تناقص المنفعة الحدية بزيادة الاستهلاك.



3-2 المنفعة الحدية

تقيس المنفعة الحدية (Marginal Utility) التغير في المنفعة الكلية نتيجة لزيادة الاستهلاك بوحدة واحدة، أي منفعة الوحدة الإضافية من السلعة. ومن الجدول السابق نجد عندما زاد الاستهلاك من 4 إلى 5 وجبات، زادت المنفعة من الوجبات من 181 وحدة إلى 206 وحدة، إذا فبالنسبة لعمار، منفعة الوجبة الخامسة من الطعام هي 25 وحدة منفعة.

وإذا حسبنا المنفعة الحدية لوجبات الطعام من الأولى حتى الخامسة، لأمكننا تصوير العلاقة بين وجبات الطعام والمنفعة الحدية أو الإضافية لكل وحدة بيانياً كما في الشكل (3-3). ويتضح من المنحنى ذي الانحدار السالب أن هناك علاقة عكسية بين عدد الوجبات المستهلكة والمنفعة الحدية لعمار.

المتاحة له. ويتضح من الجدول أن شراء كتابين وتناول ست وجبات هو الخيار الأمثل الذي يحقق له أقصى منفعة كلية وقدرها 313 وحدة منفعة. وهذا أفضل الخيارات المتاحة لعمار في حدود دخله وأسعار السلعتين. فلو اشترى 8 وجبات وكتاب واحد لانخفضت منفعته الكلية إلى 310 وحدة، ولو قصل قراءة المزيد من الكتب فاشترى 3 كتب لما كان بإمكانه شراء أكثر من 4 وجبات وانخفضت منفعته الكلية إلى 302 وحدة.

جدول (3-3): المنافع الكلية الممكنة

الكتب		وجبات الطعام	
المنفعة الكلية	الكمية	المنفعة الكلية	الكمية
0	0	0	0
50	1	75	1
88	2	117	2
121	3	153	3
150	4	181	4
175	5	206	5
196	6	225	6
214	7	243	7
229	8	260	8
241	9	276	9
250	10	291	10

فلو غ المنفعة الكلية حدها الأقصى يمثل توازن المستهلك (Consumer Equilibrium) وهو الموقف الذي يكون المستهلك فيه قد توصل إلى الخيار

4. تحقيق أقصى منفعة

كما أوضحنا من قبل، فإن الدخل والأسعار السائدة في السوق يمثان قيوداً على خيارات المستهلك، بينما تحدد تفضيلاته مقدار المنفعة التي يحصل عليها من كل من الخيارات المتاحة له. إن الفرضية الأساسية لنظرية المنفعة هي أن المستهلك يختار استهلاكه من مختلف السلع بالطريقة التي تحقق له أقصى مستوى من المنفعة الكلية أو تعظم المنفعة الكلية. فحاجات البشر عموماً تفوق قدرة المتاح لهم من الموارد لتلبيتها، وهذا يدفع الناس إلى الاختيار بين البدائل، بحيث يحققون أقصى ما يمكن من هذه الحاجات، أي يحققون أقصى منفعة كلية في حدود المتاح من الموارد. وفيما يلي سترى كيف يخصص عمار دخله بين وجبات الطعام والكتب بحيث يعظم منفعته الكلية، بافتراض ثبات مستوى دخله وأسعار السلعتين عند مستوياتها في المثال السابق.

1-4 تحديد الخيار الأمثل

يعرف الخيار الأمثل (Optimal Choice) بتحديد المزيج الأمثل من السلعتين البديلتين المتنافستين على دخل المستهلك، بحيث يحقق المستهلك أقصى منفعة كلية. ولتتبع كيفية قيام عمار بتخصيص دخله بين تناول الوجبات وقراءة الكتب، نستعين بالجدول (3-3) التالي، وهو نسخة من الجدول (2-3) السابق. الصغرف في الجدول تضم التوليفات أو الأمزجة المختلفة بين السلعتين التي يمكن لعمار شرائها في حدود دخله وأسعار السلعتين، أي تمثل النقاط الواقعة على طول خط ميزانيته، والجدول يضم الكميات من كل من السلعتين والمنفعة الكلية التي يستمدّها عمار من كل خيار من الخيارات الست

جدول (4-3): المنفعة الحدية للدينار المنفق

وجبات الطعام		كتب الخيال العلمي	
المنفعة الحدية	الكمية	المنفعة الحدية	الكمية
الدينار عند 3 = P	0	الدينار عند 6 = P	0
25.00	1	8.33	1
14.00	2	6.33	2
12.00	3	5.50	3
9.33	4	4.83	4
8.33	5	4.17	5
6.33	6	3.50	6
6.00	7	3.00	7
5.67	8	2.50	8
5.33	9	2.00	9

وللتأكد من الحل، نفترض أن المستهلك قد اختار استهلاك 8 وجبات وشراء كتاب واحد. في هذه الحالة، سنجد من الجدول أن المنفعة الحدية للدينار المنفق على الوجبات هي 5.67، بينما المنفعة الحدية للدينار المنفق على الكتب هي 8.33 وحدة. وهذا يعني، لو أنقص المستهلك دينار من الإنفاق على شراء الوجبات، فإنه سيفقد 5.67 وحدة منفعة، وإذا قام بإنفاق هذا الدينار على شراء الكتب، فسيكسب 8.33 وحدة منفعة. وعلى ذلك سيكون قد حصل على زيادة صافية في منفعته الكلية قدرها 2.66 وحدة، الأمر الذي

الأمثل، أي الذي يعظم منفعته الكلية في حدود دخله المتاحة للإنفاق والأسعار السائدة للسلع.

2-4 تعظيم المنفعة - الحل الرياضي

في الطريقة السابقة اشتراطنا أن تكون المنافع الكلية للخيارات المختلفة معلومة للمستهلك حتى يتم اختياره للمزيج الأمثل الذي يعظم المنفعة. ولكن الحل البديل يعتمد على الشرط الرياضي لتعظيم دالة المنفعة الكلية، في وجود قيد الميزانية. ولن نتناول هنا المعالجة الرياضية، فهي تتعدى مستوى هذا المقرر، وسنكتفي بعرض القاعدة المشتقة من هذه المعالجة والتي تقول: "يحقق المستهلك أقصى منفعة كلية عندما ينفق دخله على السلع المرغوبة بحيث تتعادل المنفعة الحدية للدينار المنفق على أي من السلع"،

$$\frac{MU_A}{P_A} = \frac{MU_B}{P_B} = \frac{MU_C}{P_C} = \dots\dots\dots$$

أي عندما تكون:

بالنسبة للسلع الثلاث (A, B, C)، حيث أن (MU) تمثل المنفعة الحدية (P) تمثل سعر الوحدة من السلعة، يجب أن يتساوى خارج قسمة المنفعة الحدية على السعر للسلع الثلاث، وهي تقيس المنفعة الحدية للدينار المنفق على السلعة. وكما يوضح الجدول (4-3) أدناه نجد أن المنفعة الحدية للدينار للسلعتين تتعادل عندما يستهلك عمار كتابين وست وجبات من الطعام، وهو الحل ذاته الذي وقفنا عليه في الجدول السابق (3-3).

جدول (3-5): المنفعة الحدية للدينار المنفق

وجبات الطعام		كتب الخيال العلمي	
المنفعة الحدية للدينار عند P = 3 دينار	الكمية	المنفعة الحدية للدينار عند P = 3 دينار	الكمية
	0		0
25.00	1	16.67	1
14.00	2	12.67	2
12.00	3	11.00	3
9.33	4	9.67	4
8.33	5	8.33	5
6.33	6	7.00	6
6.00	7	6.00	7
5.67	8	5.00	8
5.33	9	4.00	9

والتوصل إلى المزيج الأمثل من السلعتين الذي يعظم المنفعة الكلية لعمار، بافترض ثبات دخله عند 30 دينار، ومستوى الأسعار عند 3 دينار لكل من الوجبات والكتب، فإن على عمار قسمة المنفعة الحدية للكتب على السعر الجديد وقدره 3 دنانير. والأرقام في العمود الثاني بالجدول تعكس المنفعة الحدية للدينار المنفق على الكتب عند كل مستوى من استهلاكها. وعلى عمار مقارنة هذه القيم بالمنفعة الحدية للدينار المنفق على الوجبات كما تظهر في العمود الرابع بالجدول.

بشخصه على الاستمرار في خفض استهلاكه من الوجبات وزيادة شرائه للكتب حتى يصل إلى أقصى منفعة كلية عندما تكون:

$$\frac{MU_B}{P_B} = \frac{MU_F}{P_F} = 6.33$$

5. أثر التغير في السعر

1-5 أثر انخفاض أسعار الكتب

نفترض أن متوسط سعر الكتب قد انخفض من 6 دينار إلى 3 دينار للكتاب، بينما بقي سعر وجبات الطعام على حاله عند 3 دينار للوجبة. إذا فقد أصبحت الكتب أرخص نسبياً عما كانت عليه. فقد انخفض متوسط السعر النسبي للكتب من 3:6 إلى 3:3. وبعبارة أخرى، كانت قيمة الكتاب تشتري وجبتين والآن تشتري وجبة واحدة. ومن ذلك يمكن القول أن وجبات الطعام أصبحت نسبياً أعلى من ذي قبل. وحتى نتعرف على أثر انخفاض سعر الكتب على اختيار المستهلك دعنا ننظر في الجدول (3-5) التالي.

ولكن يجب أن نلاحظ أولاً، أن تغير الأسعار لا يؤثر على تفضيلات المستهلك، لذا نجد أن المنفعة الحدية لاستهلاك كل من الكتب والوجبات باقية على ما كانت عليه قبل انخفاض أسعار الكتب. أما ما نتوقع تغيره، فهو المنفعة الحدية للدينار المنفق على السلعة التي تغير سعرها، أما المنفعة الحدية للدينار المنفق على السلعة التي لم يتغير سعرها فمن المؤكد ألا تتغير.

جدول (3-6): المنفعة الحدية للدينار بالأسعار الجديدة

المنفعة الحدية للدينار عند الدينار P = 6	كتب الخيال العلمي	
	وجبات الطعام	المنفعة الحدية للدينار عند الدينار P = 3
	الكمية	الكمية
	0	0
12.50	1	16.67
7.00	2	12.67
6.00	3	11.00
4.67	4	9.67
4.17	5	8.33
3.17	6	7.00
3.00	7	6.00
2.83	8	5.00
2.67	9	4.00

6. أثر التغيير في الدخل

الآن، لنفرض بقاء أسعار الكتب ووجبات الطعام عند 3 دينار للوحدة، وأن هناك زيادة في دخل عمار من 30 دينار إلى 42 دينار. وللوقوف على أثر زيادة الدخل على قرار اختياره للمزيج الأمثل، دعنا نتبع أرقام الجدول (7-3) التالي. ولكن علينا أولاً أن ندرك أن زيادة الدخل تؤدي إلى انتقال خط ميزانية عمار إلى جهة اليمين، ويكون انتقال خط الميزانية بمسافة أفقية تعادل قسمة الزيادة في الدخل على سعر الكتاب، أي بما يعادل العدد الإضافي من

ومن مقارنة الأرقام بالجدول، نلاحظ أن المزيج الأمثل قد تغير، حيث زاد استهلاك عمار من الكتب التي أصبحت أرخص نسبياً، وقل استهلاكه من وجبات الطعام، رغم عدم تغير سعرها المطلق، لأنها أصبحت أغلى نسبياً. والمزيج الأمثل الذي تتعادل عنده المنفعة الحدية للدينار المنفق على الكتب مع المنفعة الحدية للدينار المنفق على وجبات الطعام، هو خمس وحدات من كل من السلعتين. وخالصة هذه النقطة أن المستهلك يشتري كميات أكبر من السلعة التي تنخفض أسعارها النسبية، ويقلل من الكميات التي يشتريها من السلعة التي ترتفع أسعارها النسبية، بافتراض ثبات العوامل الأخرى.

2.5 أثر ارتفاع أسعار الوجبات

لنفرض أن أسعار الكتب باقية على حالها عند مستوىها الجديد 3 دينار للكتاب، بينما ارتفع سعر الوجبات من 3 إلى 6 دنانير. في الجدول (3-6) أدناه، نلاحظ عدم تغير المنفعة الحدية للدينار المنفق على الكتب، فالمنفعة الحدية لم تتغير وكذلك السعر لم يتغير هذه المرة بالنسبة للكتب. أما بالنسبة للوجبات، فقد تغيرت المنافع الحدية للدينار المنفق عليها، نتيجة لما طرأ على أسعارها من تغيير، كما يتضح من أرقام العمود الرابع بالجدول. والآن يصبح على عمار أن يعيد النظر في تخصيص دخله بين السلعتين، فاختياره السابق لم يعد يمثل المزيج الأمثل في ظل الأسعار النسبية الجديدة. وعليه أن يعمل على تغيير تركيبة المزيج الأمثل، حيث تتعادل المنفعة الحدية للدينار المنفق على كل من السلعتين عند استهلاك وجبتين وقراءة ستة كتب. وفي خالصة نقول أن المستهلك يقلل من استهلاكه للسلعة التي زاد سعرها النسبي، وهي وجبات الطعام في حالة عمار، ويزيد استهلاكه من السلعة التي أصبحت أرخص نسبياً، وإن لم تتغير أسعارها المطلقة، وهي الكتب في مثالنا.

ونلاحظ من الجدول أن المزيج الأمثل لعمار الآن، هو سبع وجبات والطعام وسبعة كتب، بزيادة وحدتين من كل عن اختياره قبل زيادة دخله. وعموماً، فإن زيادة الدخل مع ثبات الأسعار، تدفع المستهلك إلى زيادة استهلاكه من السلع الاعتيادية، وتؤدي إلى خفض استهلاكه من السلع متدنية الجودة، وتعرف بالسلع الرديئة، كما سيأتي في الفصل القادم عند الحديث تفصيلاً عن أثر التغير في الدخل على طلب المستهلك.

الكتب التي يمكنه شراؤها، إذا قرر إنفاق الزيادة في الدخل بأكملها على شراء الكتب. كما ينتقل خط ميزانية عمار رأسياً إلى أعلى بمسافة تعادل قيمة الزيادة في الدخل على سعر الوجبة من الطعام، أي ما يعادل الرجبات الإضافية التي يمكنه شراؤها إذا قرر إنفاق الزيادة في الدخل بأكملها على شراء المزيد من وجبات الطعام. فزيادة الدخل إلى 42 دينار قد تمكن عمار من المفاضلة بين إنفاق دخله بأكمله على وجبات الطعام فيشتري 14 وجبة كحد أقصى، ولا شيء من الكتب، أو أن يشتري 14 كتاباً كحد أقصى ولا شيء من الوجبات، أو أي مزيج من السلعتين معاً في حدود دخله وأسعار السلعتين، بحيث يحقق أقصى منفعة كلية.

جدول (3-7): المنافع الحدية للدينار في ظل الدخل الجديد

المنفعة الحدية للدينار عند $P = 3$ دينار	وجبات الطعام	المنفعة الحدية للدينار	كتب العلوم
	0		0
25.00	1	16.67	1
14.00	2	12.67	2
12.00	3	11.00	3
9.33	4	9.67	4
8.33	5	8.33	5
6.33	6	7.00	6
6.00	7	6.00	7
5.67	8	5.00	8
5.33	9	4.00	9

الفصل الرابع

الطلب والعرض وتوازن السوق

الفصل الرابع

الطلب والعرض وتوازن السوق

Demand, Supply And Market Equilibrium

1. مقدمة

يعرف السوق في الاقتصاد بمنتهى تفاعل قوى الطلب والعرض، وقد كان يتم ذلك، وإلى وقت قريب، من خلال تواجد مجموعات من المشترين يمثلون جانب الطلب والبائعين ويمثلون جانب العرض في مكان معين، كما هو الحال في المتاجر الصغيرة وفي مراكز التسوق، أو في الأسواق الدولية للتقذ والقمح والسكر أو أسواق الأسهم والسندات (البورصات). ومع التطور السريع في وسائل الاتصال والمواصلات أصبح مصطلح السوق ينصرف إلى تفاعلات قوى الطلب والعرض دون التقيد بضرورة إلتقاء المشترين والبائعين في مكان معين وذلك من خلال صفقات البيع والشراء بالهاتف أو التلكس أو الفاكس أو عبر شبكة الاتصالات الإلكترونية أو ما يعرف بالتجارة الإلكترونية (e-Commerce)، وعبر وسائل الإعلام المتخصصة مثل القنوات الفضائية والصحف والمجلات.

ولا يفكر عادة المستهلك أو يهتم بكيفية وصول السلع التي يشتريها إليه، وعدد الصفقات التي تمر بها حتى تصله، وذلك لسببين : أولاً، أن المستهلك يهتم بالدرجة الأولى بتوفير السلع والخدمات التي يطلبها في المكان والزمان اللذان يرغب فيهما دون التفكير في كيفية توفيرها. ثانياً، هو أن من خصائص آلية

الكميات المعروضة من هذه السلعة بغية تحقيق المزيد من الأرباح. فالأسعار إذا والأسعار النسبية تحديداً، أي سعر سلعة بالنسبة لأسعار السلع الأخرى، هي العامل المنظم لآلية عمل الأسواق. وكما أن للأسعار النسبية دور هام في تحفيز المنتجين فإنها تؤدي دوراً هاماً آخر في مجال تنظيم الاستهلاك أيضاً. فعندما يرتفع سعر سلعة أو خدمة ما بالنسبة لأسعار السلع الأخرى فإن ذلك يعطي مؤشراً للمستهلكين بضرورة التحول إلى السلع الأرخص نسبياً بدافع الحصول على أفضل مستوى من الإشباع لحاجاتهم في حدود الدخل المتاح والأسعار السائدة كما أوضحنا في الفصل السابق.

3. الطلب

يعبر الطلب (Demand) عن الكميات المختلفة من سلعة معينة التي يكون المستهلك راعياً وقادراً على شرائها عند مستويات مختلفة من الأسعار، عندما تكون باقي العوامل المؤثرة في الطلب باقية على حالها دون تغيير. فالشرطين الأساسيين لوجود الطلب هما : الرغبة في الشراء، والقدرة على الشراء. فالرغبة وحدها لا تكفي لتحقيق أو نشوء الطلب ولا بد أن تصحبها القدرة على الشراء. ولا يتحقق الطلب بوجود القدرة على الشراء إذا لم تتوفر الرغبة في الشراء.

1-3 قانون الطلب

ينص قانون الطلب (The Law of Demand) على وجود علاقة عكسية بين سعر السلعة والكمية المطلوبة منها عند ثبات جميع العوامل الأخرى المؤثرة في الطلب. فالمستهلكون يشترون كميات أكبر من السلعة عندما ينخفض سعرها، وكميات أقل إذا ما ارتفع سعرها، وذلك إذا ما بقيت العوامل

السوق أن تقوم بوظائفها بشكل ذاتي ودون أن يشعر المستهلك بتفاضلها. ولذلك فقد أطلق عليها الاقتصادي الشهير آدم سميث عام 1776 اسم اليد الخفية (Invisible Hand). أي أن هذه الآلية تقوم بعملها دون أن يراها الناس. ومثال بسيط على ذلك عندما نشرب كأساً من الشاي في الصباح مثلاً لا يفكر أحدنا بالصفقات أو سلسلة المبادلات التجارية التي تمت لتوفير فجان الشاي على مائدته في الصباح، من مرحلة زراعة الشاي بالهند أو سيلان مروراً بتصنيعه وتصديره وتعبئته ونقله وتداوله بين تجار الاستيراد وتجار الجملة والتجزئة وأخيراً إلى المستهلك في أقصى بقاع الأرض. وكذلك الحال بالنسبة للسكر المستخدم في تحلية الشاي، والكاس الذي نشرب فيه، والماء الذي استخدم في صنع الشاي. فكل من هذه السلع قد مر بالعديد من مراحل الإنتاج والتسويق والتوزيع، تمت خلالها أعداد متناهية من الصفقات والعمليات التجارية، وجميعها تتم في الواقع من خلال آلية السوق التي يحركها حرص المتعاملين في تلك الأسواق على تحقيق مصالحهم القريبة، أو كما أطلق عليها آدم سميث اليد الخفية. فكيف تعمل إذاً هذه الآلية ؟

2. كيفية عمل آلية السوق ؟

يعتبر تفاعل العرض والطلب القوة الأساسية المحركة للأسواق، حيث يؤدي هذا التفاعل إلى إعلان ندرة السلع وبالتالي تحديد أسعارها النسبية، التي تمثل المؤشرات التي يبني عليها قرارات البائعين والمشتريين في الأسواق. فعندما يكون هناك عجز أو نقص في سلعة معينة كالسكر مثلاً، تزداد ندرتها وتبدأ أسعارها في الارتفاع بالنسبة لأسعار السلع الأخرى في الأسواق، وبالتالي يتوفر الحافز للمنتجين أو المستوردين لتحريك موارد إضافية نحو زيادة

وتمثل الكميات والأسعار في الجدول أعلاه العلاقة العكسية (السالبة) بين السعر والكميات المطلوبة، فانخفاض السعر من 10 دنانير إلى 5 دنانير يؤدي إلى زيادة الكميات المطلوبة من كيلوجرامين إلى اثنتي عشرة كيلوجرام، بافترض ثبات باقي العوامل المؤثرة في الطلب.

(2) منحنى الطلب:

ويمكننا تمثيل الأرقام الواردة بالجدول أعلاه بيانياً بمنحنى الطلب الذي ينحدر من أعلى اليسار إلى أسفل جهة اليمين كما في الشكل (1-4) أذناه. وتمثل كل نقطة على هذا المنحنى سطر من الجدول (1-4) أو زوج من السعر والكمية المطلوبة تختلف عما تمتلئه النقاط الأخرى. ولا يشترط أن يكون منحنى الطلب خطي (خط مستقيم) كما في الشكل (1-4) التالي، بل يمكن أن يكون غير خطي.

2-3 العوامل المحددة للطلب

(1) سعر السلعة

إن قانون الطلب لا يعبر عن مجرد علاقة رياضية بين الكميات المطلوبة والأسعار كما تعكسها جداول ومنحنيات الطلب، وإنما يعبر في الواقع عن علاقة سلوكية (Behavioral Relationship) تستند إلى تفسير منطقي للسلوك العقلاني (الرشيد) للمستهلك، لا يتناقض مع هدفه في هذه الحياة وهو إشباع أقصى ما يمكن من حاجاته أو تعظيم منفعته (رفاهيته) في حدود دخله. فندرة الموارد التي نحدثنا عنها في الفصول السابقة تعظمها هنا محدودية دخل المستهلك بالنسبة لحاجاته غير المحدودة، والسلوك العقلاني للمستهلك يفرض عليه اتخاذ قرارات الاختيار التي تحقق له هذا الهدف ولا تتناقض معه. وهذا

الأخرى المؤثرة في الطلب على حالها دون تغيير. ويمكن التعبير عن هذه العلاقة العكسية بين السعر والكمية المطلوبة باستخدام جدول الطلب أو بيانياً بمنحنى الطلب أو رياضياً كما سيأتي في ملحق هذا الفصل باستخدام دالة الطلب.

(1) جدول الطلب:

جدول الطلب هو جدول يضم مستويات مختلفة من أسعار السلع أو الخدمات تقابلها الكميات المطلوبة بواسطة المستهلك عند كل منها، وذلك كما يتضح من الجدول أدناه (1-4) الذي يمثل الطلب على السلعة (X)، حيث يظهر في العمود الأول سعر السلعة والعمود الثاني الكميات المطلوبة منها.

الجدول رقم (1-4)		التقاط
الكمية المطلوبة Q	السعر P	بالدينار
2	10	A
4	9	B
6	8	C
8	7	D
10	6	E
12	5	F

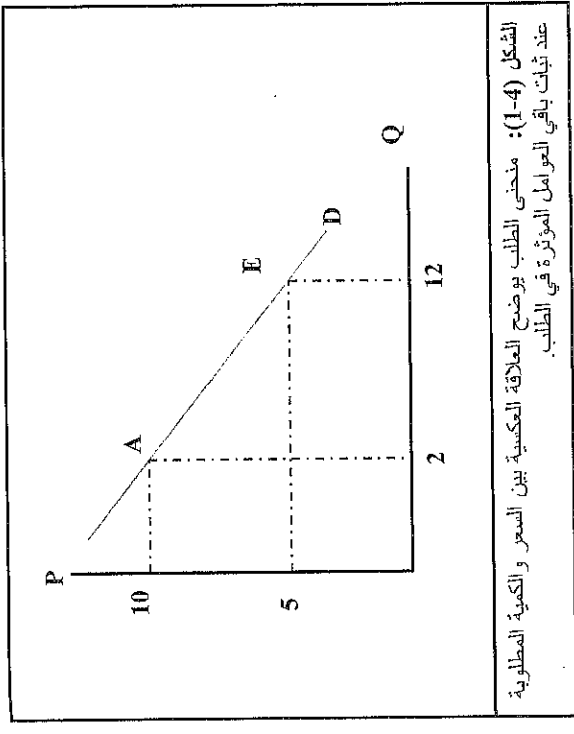
قبل. ذلك لأن قوة الشرائية للدخل ترتفع بانخفاض السعر فتمكنه من طلب كميات أكبر، وتتنخفض القوة الشرائية بارتفاع السعر فتجبر المستهلك على طلب كميات أقل. فإذا افترضنا أن للمستهلك دخل يبلغ 1000 دينار شهرياً، ينفقها جميعاً على شراء الدقيق الذي يبلغ سعره 50 دينار للكيس، كان بإمكانه شراء 20 كيساً شهرياً. والآن، إذا ما انخفض سعر الدقيق إلى 25 دينار للكيس يصبح المستهلك قادراً على شراء 40 كيساً، أي تزيد الكمية المطلوبة من الدقيق مع انخفاض السعر بفعل أثر الدخل.

• أثر الإحلال:

يؤدي تغير سعر سلعة ما مع ثبات أسعار السلع الأخرى إلى تغير الأسعار النسبية للسلع، وهذا ما يحفز المستهلك على إحلال السلعة التي ينخفض سعرها النسبي محل السلع الأخرى البديلة لها في الاستهلاك، وهو ما يطلق عليه أثر الإحلال (Substitution Effect) لتغير الأسعار. فارتفاع أسعار الدجاج مثلاً لا بد وأن يحفز المستهلك على التوجه نحو شراء أنواع أخرى من اللحوم البديلة وتقليل الكمية المطلوبة من الدجاج.

حتى الآن كنا نقرأ منحنى الطلب أفقياً بأن نختار سعر معين فيشير منحنى الطلب إلى الكمية المطلوبة عند هذا السعر. ولكن يمكننا قراءة منحنى الطلب رأسياً أيضاً، فارتفاع منحنى الطلب عند أي وحدة من السلعة يقيس أقصى سعر يكون المستهلك مستعداً لدفعه في سبيل الحصول على هذه الوحدة الأخيرة أو الحدية من السلعة. ويطلق عليه سعر الطلب (Demand Price)، وهو يعادل القيمة النقدية التي يعطها المستهلك على منفعة الحدية (Marginal Benefit). ولأن المنفعة الحدية تتناقص بزيادة الاستهلاك من

يقودنا إلى السؤال لماذا تزداد الكميات التي يطلبها المستهلك من سلعة أو خدمة ما عندما ينخفض سعرها وتنخفض هذه الكميات عندما يرتفع سعرها؟



أي ما هي العوامل التي تدفع إلى هذا السلوك؟ ونجيباً: هذا السؤال يأن تغير سعر السلعة يتولد عنه أثاران كلاهما يدعم العلاقة العكسية بين السعر والكمية المطلوبة، هما:

• أثر الدخل:

لكل مستهلك قدرة مالية يمثلها دخله المتاح للإنفاق (Disposable Income). فإذا انخفض سعر السلعة يصبح المستهلك قادراً على شراء كميات أكبر من السلعة التي انخفض سعرها ومن أي سلعة أخرى عن ذي

زادت بزيادة الدخل، كما يتضح من أرقام العمود الثالث. وبينما، تؤدي زيادة دخل المستهلك إلى زيادة الطلب أي انتقال منحنى الطلب على السلعة الاعتيادية إلى جهة اليمين، كما في الشكل (2-4) التالي.

الجدول رقم (2-4)	
السعر P	أثر زيادة الدخل على الطلب
الكمية المطلوبة	الكمية المطلوبة
Q_2	Q_1
5	2
7	4
9	6
11	8
13	10
15	12

إلا أن هناك بعض السلع التي يتأثر الطلب عليها عكسياً بزيادة الدخل، حيث تؤدي زيادة الدخل إلى انخفاض الطلب عليها وتسمى بالسلع الرديئة أو السلع الدنيا (Inferior Goods)، وهي غالباً من السلع متدنية الجودة كالبروتين النباتي (البقوليات)، واللحوم الرخيصة كأرجل وأمعاء الحيوانات والطيور، وكالمسكن العشوائي في الأكوخ على أطراف المدن الكبرى، وكوسائل المواصلات العامة، والعلاج في المستشفيات الحكومية في معظم الدول النامية. حيث يعيل المستهلك نحو تقليص استهلاكه من هذه السلع والخدمات

أي سلعة، لذا ينخفض سعر الطلب مع زيادة الاستهلاك من أي سلعة، وفي هذا تعيل للانحدار السالب لمنحنى الطلب.

تحديثاً عن السعر باعتباره العامل الأساسي المحدد للطلب، ولأن نستعرض أثر أهم العوامل الأخرى المؤثرة في الطلب بخلاف السعر والتي يطلق عليها العوامل الناقلة لمنحنى الطلب (Shifters). وعلى الرغم من أن جانب الطلب في السوق يعكس في واقع الحال محصلة التأثير الكلي للمتغيرات التي تؤثر على اختيارات المستهلك للسلع والخدمات إلا أنه مع تطور أساليب التحليل الإحصائي أصبح من الممكن فصل تأثير المتغيرات المحددة للطلب عن بعضها البعض وتقدير تأثيراتها على الطلب. لذلك، فإن من المفيد هنا أن نبين نظرياً تأثير كل من هذه العوامل على الطلب في حالة تغيرها.

(2) الدخل:

يقصد بالدخل مجموع المبالغ التي يخصصها المستهلك للإنفاق بعد استقطاع ضريبة الدخل الشخصي. وبهذا المفهوم، لا يشترط أن يقتصر الدخل على كسب العمل بل يشمل الدخل من جميع المصادر بما في ذلك من دخول قد يحصل عليها المستهلك عن طريق الهبة أو المنحة أو الإعانات الخاصة أو الحكومية. وعموماً تكون العلاقة موجبة أو طردية بين الدخل والكمية المطلوبة من السلع الاعتيادية (Normal Goods). فزيادة الطلب على السلعة بزيادة الدخل وينخفض الطلب على السلعة بانخفاض الدخل شريطة أن تكون باقي العوامل المؤثرة في الطلب بما فيها سعر السلعة ثابتة عند تغير الدخل. ويظهر أثر تغير الدخل في جدول الطلب بإضافة عمود جديد يضم قيم أكبر للكميات المطلوبة (Q_2) عند كل سعر للسلعة كما في الجدول (2-4) التالي. ويلاحظ من الجدول أن الكمية المطلوبة عند كل مستوى للسعر قد

ارتفاع سعر أحدهما يؤدي إلى زيادة الطلب على السلعة الأخرى. لأن المستهلك، ويدافع حرصه على الحصول على أعلى مستوى للإشباع من دخله، يتجه نحو استهلاك المزيد من السلع البديلة التي أصبحت أرخص نسبياً، وينقص من استهلاك السلعة التي ارتفع سعرها. وزيادة الطلب تؤدي، كما أسلفنا، إلى انتقال منحنى الطلب إلى جهة اليمين، حيث تزيد الكميات المطلوبة عند كل مستوى للسعر عما كانت عليه قبل زيادة سعر السلعة البديلة.

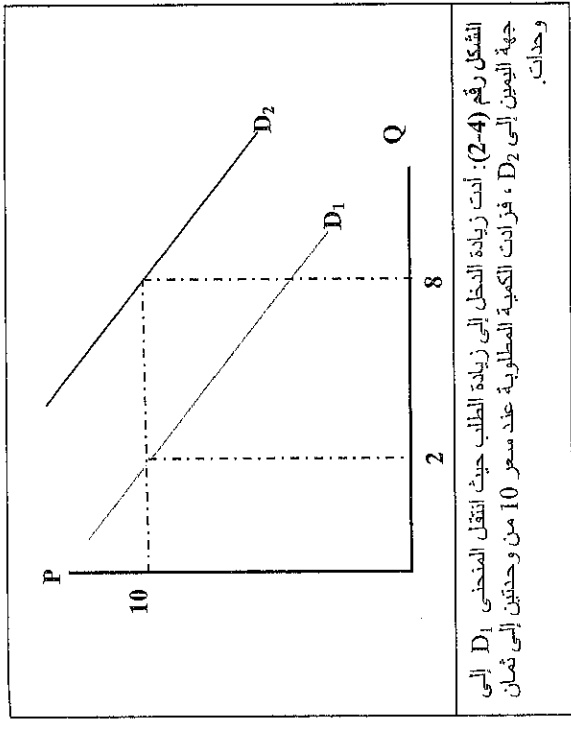
• السلع التكميلية:

يقصد بالسلع التكميلية (Complementary Goods) تلك السلع المرتبطة ببعضها البعض في الاستهلاك، ولا يجدي استهلاك أحدهما دون الآخر في إشباع رغبة المستهلك، كما هو الحال بالنسبة للشاي والسكر أو الوقود والسيارات أو العدسات وإطارات النظارات والأفلام والكاميرات. فارتفاع سعر أحدهما يؤدي بطبيعة الحال إلى انخفاض في الكمية المطلوبة منها، وبالتالي انخفاض الطلب على السلعة الأخرى المتكاملة معها في الاستهلاك. فارتفاع أسعار السيارات لابد أن ينعكس سلباً على الطلب على الوقود، وانخفاض أسعار الكاميرات لا بد أن يؤدي إلى زيادة الطلب على الأفلام. ويظهر أثر التغيير في أسعار السلع التكميلية بديلاً بانتقال منحنى الطلب في الاتجاه المعاكس للتغيير في سعر السلعة التكميلية.

(4) أنواع المستهلكين:

تتغير عادة أذواق المستهلكين (Consumers Tastes) أو تفضيلاتهم بمرور الزمن نتيجة لتغير العادات الاستهلاكية في المجتمع. وأوضح مثال على ذلك ما يحدث من تغيير في الطلب على الملابس نتيجة لتغير وتبدل

مع ارتفاع دخله بالتحول بطلبه إلى سلع ذات جودة أعلى (Superior Goods) لم يتمكن من شرائها في السابق، مثل اللحوم والأسماك والفراخه واقتناء السيارات الخاصة والسكن في أحياء المدينة.



(3) أسعار السلع الأخرى:

• السلع البديلة:

ويقصد بالسلع البديلة (Substitutes)، أي التي يمكن للمستهلك استبدالها ببعضها البعض لإشباع الحاجة أو الرغبة نفسها، كما هو الحال بالنسبة لشرب الشاي أو القهوة، وأكل لحوم الأغنام أو لحوم الأبقار، والسفر بالقطار أو بالسيارة. فإذا كانت العلاقة استبدالية بين سلعتين على هذا النحو، فإن

على خدمات الصحة والتعليم بمختلف مراحلها. وكذلك، توافد الحجاج إلى الأراضي المقدسة بمكة المكرمة والمدينة النبوية المشرفة يؤدي بالتأكيد إلى زيادة موسمية في الطلب على مختلف السلع الاستهلاكية، وعلى خدمات الفنادق والمواصلات.

3-3 التغيير في الكمية المطلوبة والتغير في الطلب
يجب التمييز بين التغيرات التي تترتب على التغير في سعر السلعة ذاتها، والتغيرات التي تنشأ عن التغير في واحد أو أكثر من العوامل الأخرى المؤثرة في الطلب (العوامل الناقلة).

(1) التغيير في الكمية المطلوبة:

ينشأ التغيير في الكمية المطلوبة نتيجة للتغير في سعر السلعة ذاتها عند ثبات باقي العوامل المؤثرة في الطلب. ويوضح بيانياً بالتحرك على طول منحنى الطلب من نقطة إلى أخرى. ففي الشكل رقم (3-4) التالي، نجد أن ارتفاع السعر إلى (P_1) يؤدي إلى نقص في الكمية المطلوبة، ويتم ذلك بالتحرك من النقطة (A) إلى النقطة (B) على طول منحنى الطلب (D)، كما أن انخفاض السعر إلى (P_2) يؤدي إلى زيادة الكمية المطلوبة، ويتم ذلك بالتحرك على طول ذات المنحنى (D) من النقطة (A) إلى (C).

(2) التغيير في الطلب:

وينشأ التغيير في الطلب عن التغير في أحد العوامل الأخرى بخلاف سعر السلعة ذاتها، ويوضح بيانياً بانتقال منحنى الطلب إلى جهة اليمين أو إلى جهة الشمال. والشكل (3-4) يوضح الزيادة في الطلب بانتقال منحنى الطلب إلى جهة اليمين من (D) إلى (D_1) ، فعند السعر (P) يطلب المستهلكون كميات

الموضات (Fashions) وتصاميم الأزياء في ظل ما يشهده عالم اليوم من تقدم وتطور سريع في وسائل المواصلات والاتصالات بين أطراف المعمورة. ونتيجة للتغير في الأذواق يزيد الطلب على سلع وينقل منحنى الطلب عليها إلى جهة اليمين، ويقبل الطلب على سلع أخرى أصبحت غير مرادفة للعصر فينتقل منحنى الطلب عليها إلى جهة الشمال.

(5) توقعات المستهلكين:

يتأثر الطلب على أي سلعة بالأسعار المتوقعة (Expected Prices) للسلعة في المستقبل. فماذا يحدث للطلب على أي سلعة في الوقت الحاضر إذا توقع المستهلكون انخفاض سعرها في المستقبل؟ إن السلوك العقلاني يفرض على المستهلكين أن يؤجلوا طلبهم على هذه السلعة في الوقت الحاضر على أمل الاستفادة من انخفاض السعر في المستقبل. ونستنتج من ذلك أن الطلب على السلعة في الوقت الحاضر ينخفض إذا كان من المتوقع انخفاض سعرها المتوقع في المستقبل فينتقل منحنى الطلب عليها إلى جهة الشمال. ويزيد الطلب على السلعة في الوقت الحاضر، وينقل منحنى الطلب عليها إلى جهة اليمين، إذا توقع المستهلكون أن يرتفع سعر السلعة في المستقبل.

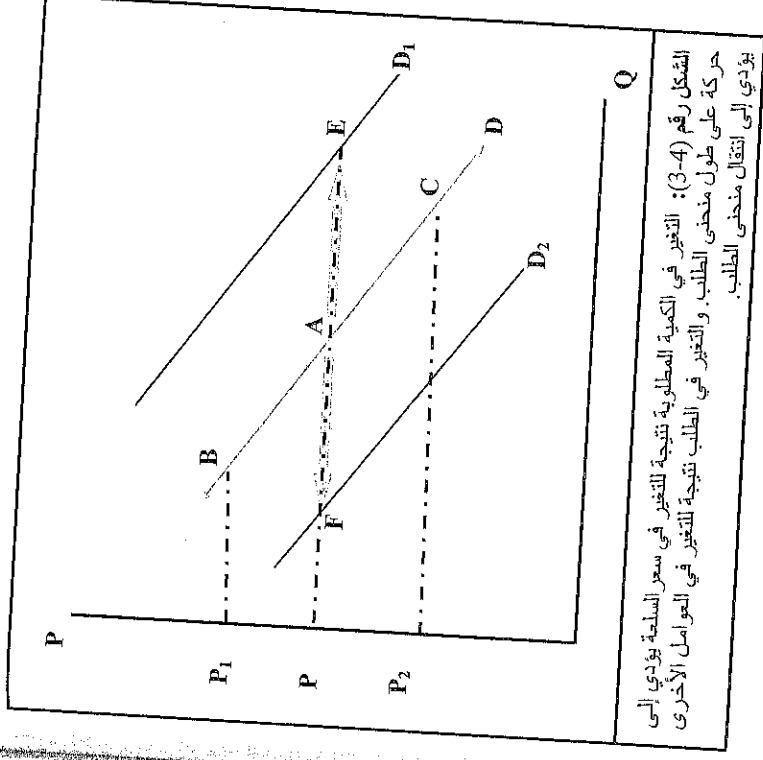
(6) عدد المستهلكين:

يعبر طلب السوق على أي سلعة عن مجموع الكميات التي يطلبها أفراد المجتمع عند كل مستوى للسعر. لذا فإن الزيادة في عدد المستهلكين الناتجة عن النمو السكاني الطبيعي أو الهجرة أو المناسبات الاجتماعية لابد وأن تؤدي جميعها إلى زيادة الطلب على مختلف السلع والخدمات. فمثلاً، تغير الحالة الاجتماعية في المجتمع بسبب ارتفاع نسبة الزواج وتكوين الأسر الجديدة يؤثر تأثيراً مباشراً على الطلب على الوحدات السكنية وعلى الطلب

4. العرض:
يعبر العرض (Supply) عن رغبة واستعداد المنتجين لتزويد السوق بالكميات المختلفة من السلعة استجابة لمستويات السعر السائدة في السوق، عند ثبات باقي العوامل المؤثرة في العرض. أي أن العرض يتحقق فقط إذا ما توفرت الرغبة والقدرة معاً لدى المنتجين أو الموردين لتزويد السوق بكميات إضافية من سلعة معينة.

1-4 قانون العرض: (The law of Supply) على أن المنتجون يعرضون ينص قانون العرض على أن المنتجين يعرضون بكميات أكبر من السلعة عند زيادة السعر، وكميات أقل عند انخفاض السعر، وذلك عندما تكون باقي العوامل المؤثرة في العرض ثابتة دون تغيير. فالعلاقة بين السعر والكمية المعروضة إيجاباً علاقة طردية أو موجبة. وترجع العلاقة الموجبة بين السعر والكمية المعروضة إلى سببين هما:
أولاً: أن ارتفاع سعر السلعة بالنسبة إلى أسعار السلع الأخرى، يحفز المنتجين في سعيهم إلى تحقيق أقصى ربح ممكن، على زيادة الموارد المستخدمة في إنتاج السلعة التي ارتفع سعرها النسبي، وخفض كمية الموارد المستخدمة في إنتاج السلع التي انخفضت أسعارها النسبية.
ثانياً: كما أوضحنا في الفصول السابقة، فإن تكلفة الفرصة البديلة (التكلفة الحدية) تتزايد بزيادة الإنتاج، لذا فإن المنتجين يقبلون على زيادة إنتاجهم أو الكمية المعروضة من أي سلعة فقط إذا ما ارتفع سعرها في السوق بحيث يغطي على الأقل تكلفة إنتاج الوحدة الإضافية.

أكبر بالانتقال من النقطة (A) على منحنى الطلب (D) إلى النقطة (E) على منحنى الطلب (D₁). كما يوضح التقص في الطلب بانتقال منحنى الطلب إلى جهة الشمال من (D) إلى (D₂).



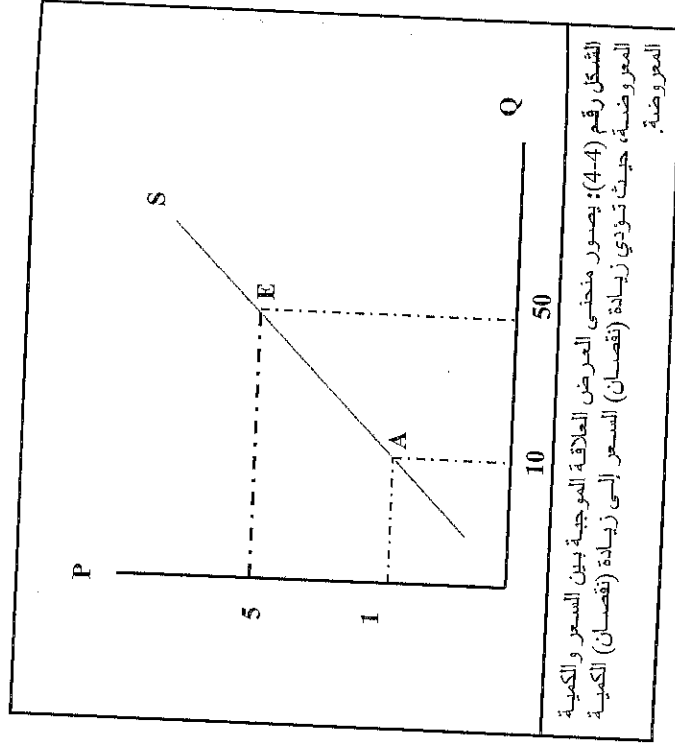
الشكل رقم (3-4): التغير في الكمية المطلوبة نتيجة للتغير في سعر السلعة يؤدي إلى حركة على طول منحنى الطلب. والتغير في الطلب نتيجة للتغير في العوامل الأخرى يؤدي إلى انتقال منحنى الطلب.

فعند السعر (P) يطلب المستهلكون كميات أقل بالانتقال من النقطة (A) على منحنى الطلب (D) إلى النقطة (F) على منحنى الطلب (D₂).

يؤدي إلى زيادة الكميات المعروضة من 10 كيلوجرامات إلى خمسين كيلوجرام، بافتراض ثبات باقي العوامل المؤثرة في العرض.

(2) منحنى العرض:

ويمكننا تمثيل الأرقام الواردة بالجدول أعلاه بيانياً بمنحنى العرض (S) الذي يتجه من أسفل جهة اليسار إلى أعلى جهة اليمين كما في الشكل (4-4) التالي، وتمثل كل نقطة على منحنى العرض صفًا من جدول العرض أو زوج من قيم كل من السعر والكمية المعروضة المقابلة.



ويمكن التعبير عن العلاقة الطردية بين السعر والكمية المعروضة باستخدام جدول العرض أو بيانياً بمنحنى العرض أو رياضياً كما سيأتي في ملحق هذا الفصل باستخدام دالة العرض.

(1) جدول العرض

جدول العرض هو جدول يضم مستويات مختلفة من أسعار السلعة أو الخدمة تقابلها الكميات المعروضة بواسطة المنتجين عند كل منها، وذلك كما يتضح من الجدول (3-4) أدناه والذي يمثل عرض سلعة معينة، حيث يظهر في العمود الأول سعر السلعة والعمود الثاني الكميات المعروضة منها (Q).

الجدول رقم (3-4): جدول العرض		النقاط
الكمية المعروضة Q	السعر P بالدينار	
10	1	A
20	2	B
30	3	C
40	4	D
50	5	E
60	6	F

وتمثل الكميات والأسعار في الجدول أعلاه العلاقة الطردية (الموجبة) بين السعر والكميات المعروضة، فزيادة السعر من دينار واحد إلى خمسة دنانير

الزراعي، حيث نجد أن الأسمدة والمبيدات الحشرية والبذور والعمال والآلات الزراعية تعتبر من مدخلات الإنتاج. وارتفاع أسعار مدخلات الإنتاج يؤدي إلى زيادة التكاليف الحدية للإنتاج وانتقال منحنى العرض إلى أعلى (أو إلى جهة الشمال)، فإذا عجز المنتجون عن زيادة سعر البيع، فإنهم يلجؤون إلى خفض إنتاجهم بغية خفض التكلفة الحدية للإنتاج، حتى تتعادل التكلفة الحدية لآخر وحدة من السلعة يتم عرضها مع سعر البيع. فزيادة أسعار عناصر الإنتاج تؤدي إلى نقصان العرض وانتقال منحنى العرض إلى جهة الشمال، حيث يعرض المنتجون كميات أقل من السلعة عند أي مستوى من سعر السلعة. وبالعكس يزيد العرض عند انخفاض أسعار مدخلات الإنتاج فينتقل منحنى العرض باتجاه اليمين، ويعرض المنتجون كميات أكبر عند كل مستوى من سعر السلعة.

(3) التقدم التقني:

يؤدي التقدم التقني إلى زيادة الإنتاجية، أي زيادة إنتاج عناصر الإنتاج، وبالتالي إذا افترضنا ثبات جميع العوامل الأخرى، فإن زيادة الإنتاجية تؤدي إلى انخفاض في متوسط تكلفة الإنتاج. وانخفاض تكلفة الإنتاج سواء نتجت عن انخفاض أسعار مدخلات الإنتاج كما أسلفنا أو نتجت عن التقدم التقني توفر للمنتجين الحافز على زيادة الإنتاج. فالتقدم التقني يؤدي إلى زيادة العرض مما يجعل منحنى العرض ينتقل باتجاه اليمين، حيث يعرض المنتجون كميات أكبر عند أي مستوى للسعر عما كانت قبل التقدم التقني.

ويمكننا كذلك قراءة منحنى العرض رأسياً كما فعلنا بمنحنى الطلب، فارتفاع منحنى العرض عند أي وحدة من السلعة المعروضة يقيس أدنى سعر يقبله المنتجون كي يعرضوا الوحدة الأخيرة من السلعة. ويطلق عليه سعر العرض (Supply Price) ويعادل التكلفة الحدية للإنتاج، فالمنتجون يقبلون هذا السعر كحد أدنى يكفي فقط لتغطية تكلفة إنتاج الوحدة الأخيرة و يبرر إقبالهم على إنتاجها.

2-4 العوامل المحددة للعرض

(1) سعر السلعة

من جدول العرض ومنحنى العرض أعلاه، يتضح لنا أن للسعر أثر إيجابي على الكمية المعروضة من السلعة عندما تكون باقي العوامل الأخرى المؤثرة في العرض باقية على حالها دون تغير، وهذا ما يطلق عليه قانون العرض. فالتكلفة الحدية كما أسلفنا تزايد بزيادة الإنتاج أو بزيادة الكمية المعروضة، لذلك فإن المنتجين أو البائعين يكونون على استعداد لعرض كميات إضافية فقط عند أسعار أعلى تكفي لتغطية التكلفة الحدية المتزايدة. ولأن تنتقل إلى العوامل الأخرى المؤثرة في العرض والتي يطلق عليها العوامل الناقلة للعرض وهي:

(2) أسعار مدخلات الإنتاج:

يقصد بمدخلات الإنتاج كل ما يستخدم من مواد خام ووقود ومكانن وأيدي عاملة وغيرها من الموارد في إنتاج أي سلعة أو خدمة. فالقطن يعتبر مدخل الإنتاج الرئيس في إنتاج الألبسة القطنية، بالإضافة إلى العمال والآلات والمباني والأصباغ والطاقة والتنظيم. وكذلك الحال في الإنتاج

طردية. فارتفاع أسعار الجلود يؤدي إلى زيادة الكميات المعروضة منها، ويؤدي بالتالي وفي الوقت نفسه إلى زيادة في عرض اللحوم، فينتقل منحنى عرض اللحوم إلى جهة اليمين نتيجة لارتفاع سعر الجلود.

(5) توقعات المنتجين:

يتأثر عرض السلع بالسعر المتوقع للسلعة في المستقبل. فإذا توقع المنتجون ارتفاع الأسعار في المستقبل فإن ذلك سوف يجعلهم يقصون من العرض في الوقت الحاضر، وذلك من أجل الاستفادة من ارتفاع الأسعار في المستقبل. ويعتبر هذا سلوكاً طبيعياً بدافع تعظيم الأرباح. وغالباً ما يلاحظ تأثير توقعات المنتجين في السوق في حالات الأزمات والحروب وعدم استقرار الأسعار. وعموماً، فإن ارتفاع الأسعار المتوقعة في المستقبل تؤدي إلى نقصان العرض وانتقال منحنى عرض السلعة إلى جهة الشمال، بينما يؤدي انخفاض السعر المتوقع إلى زيادة العرض في الوقت الحاضر وانتقال منحنى عرض السلعة إلى جهة اليمين.

(6) عدد المنتجين:

عرض السوق لأي سلعة هو مجموع الكميات التي يعرضها المنتجون الأفراد عند مختلف مستويات سعر السلعة. لذلك يؤدي زيادة عدد المنتجين في السوق إلى زيادة عرض السلع المنتجة، وبالتالي انتقال منحنى العرض باتجاه اليمين. والعكس صحيح في حالة انخفاض عدد المنتجين، حيث يؤدي ذلك إلى نقصان في العرض وانتقال منحنى عرض السلعة إلى جهة الشمال.

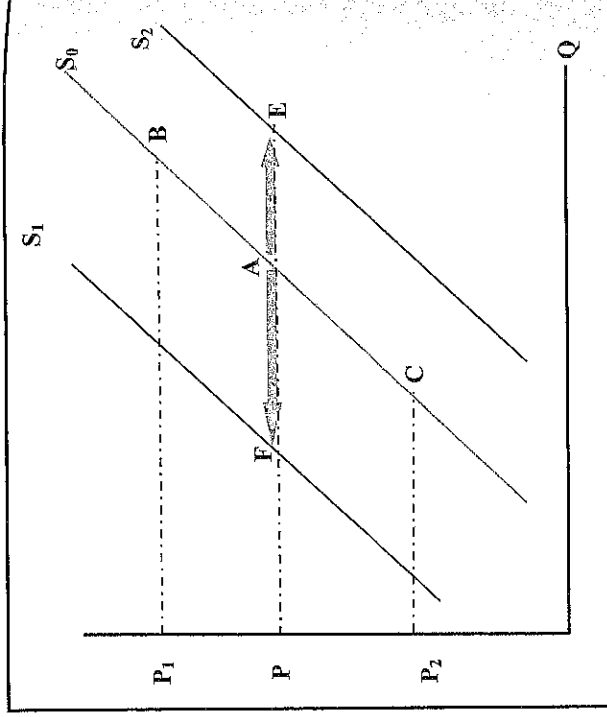
(4) أسعار السلع الأخرى:

• السلع البديلة في الإنتاج:

وهي السلع التي يمكن إنتاجها باستخدام ذات المجموعة من الموارد، أو السلع التي تكون الموارد المطلوبة لإنتاجها متقاربة. فالقمح مثلاً، يعتبر سلعة بديلة في الإنتاج للذرة، والسيارات الصغيرة تعتبر سلعة بديلة في الإنتاج للسيارات الكبيرة. فارتفاع سعر الذرة مع اقتران ثبات جميع العوامل الأخرى بما فيها سعر القمح، يجعل الذرة نسبياً السلعة الأكثر ربحية. ويستجيب المنتجون لذلك بتحويل بعض مواردهم من إنتاج القمح إلى إنتاج الذرة، فينتج عن ذلك نقصان في عرض القمح فينتقل منحنى عرض القمح إلى جهة الشمال. ويحصل العكس عندما ينخفض سعر الذرة حيث تتغير الأسعار النسبية ويصبح القمح أكثر ربحية للمنتجين، وبالتالي يتوجه المنتجون نحو إنتاج السلعة البديلة وهي القمح، فيزداد عرض القمح وينتقل منحنى عرض القمح إلى جهة اليمين.

• السلع المتكاملة في الإنتاج:

السلع المتكاملة في الإنتاج هي السلع التي لا يمكن إنتاج أحدهما دون إنتاج الأخرى ففي الوقت ذاته، وهو ما يوصف بالإنتاج المرتبط أو المتكامل (Complementary or Joint Production)، كما هو الحال مثلاً في إنتاج النفط والغاز الطبيعي المصاحب. فعندما ينتج النفط معه الغاز الطبيعي، كذلك، تعتبر الجلود واللحوم متكاملة مع بعضها البعض في الإنتاج، حيث لا يمكن إنتاج الجلود دون إنتاج اللحوم. وتكون العلاقة بين سعر إحدى السلعتين المتكاملتين في الإنتاج وعرض السلعة الأخرى علاقة



الشكل (5-4): يوضح التغير في الكمية المعروضة كحركة على طول منحنى العرض، وينتج عن التغير في سعر السلعة المعروضة. بينما يصور التغير في العرض بانتقال منحنى العرض إلى جهة اليمين أو إلى جهة الشمال وينتج ذلك عن التغير في العوامل الأخرى المؤثرة في العرض بخلاف سعر السلعة المعروضة.

5. توازن السوق:

والآن، إذا جمعنا بين منحنى الطلب ومنحنى العرض في شكل بياني واحد يصبح لدينا نموذج متكامل لتوازن السوق (Market Equilibrium) يتحدد فيه كل من سعر التوازن (P_e) وكمية التوازن (Q_e) بنقاط منحنى العرض بمنحنى الطلب، ويطلق على هذه النقطة نقطة التوازن (E) (Equilibrium Point) كما يتضح من الشكل (6-4). وعندما يتحقق توازن

3-4 التغير في الكمية المعروضة والتغير في العرض

من الواجب على الطالب التأكد من قدرته على التمييز بين التغيرات التي تطرأ على جانب العرض نتيجة للتغير في سعر السلعة ذاتها وتلك التي تنتج عن التغير في أحد العوامل الأخرى (العوامل الناقلة).

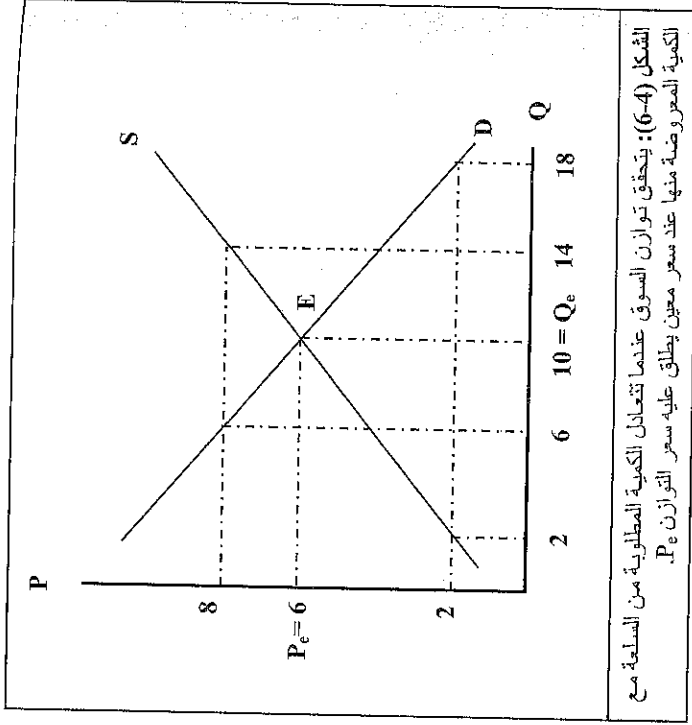
(1) التغير في الكمية المعروضة:

ينشأ التغير في الكمية المعروضة نتيجة للتغير في سعر السلعة ذاتها، ويصوّر بيانياً بالتحرك على طول منحنى العرض من نقطة إلى أخرى. فارتفاع السعر من (P_1) إلى (P_2) في الشكل (5-4) التالي، يؤدي إلى زيادة الكمية المعروضة، فيتم التحرك من النقطة (A) إلى النقطة (B) على طول منحنى العرض (S_0).

(2) التغير في العرض:

أما تغير العرض فينشأ عن التغير في أحد العوامل الأخرى المؤثرة في العرض بخلاف سعر السلعة ذاتها. ويؤدي إلى انتقال منحنى العرض بأكمله إلى اليسار في حالة انخفاض العرض، كانتقال المنحنى (S_0) إلى (S_1)، أو إلى اليمين في حالة زيادة العرض، كانتقال المنحنى (S_0) إلى (S_2) في الشكل (5-4). فعند أي سعر مثل (P) يعرض المنتجون كميات أكبر ويتم الانتقال من النقطة (A) إلى النقطة (E) على منحنى العرض (S_1)، أو يعرضون كميات أقل في حالة نقص العرض بالانتقال من النقطة (A) إلى النقطة (F) على المنحنى (S_2).

ونستخلص من ذلك أن القوة التي تحافظ على حالة التوازن في السوق هي قوة المنافسة على جانبي العرض والطلب.



1-5 أثر التغير في الطلب

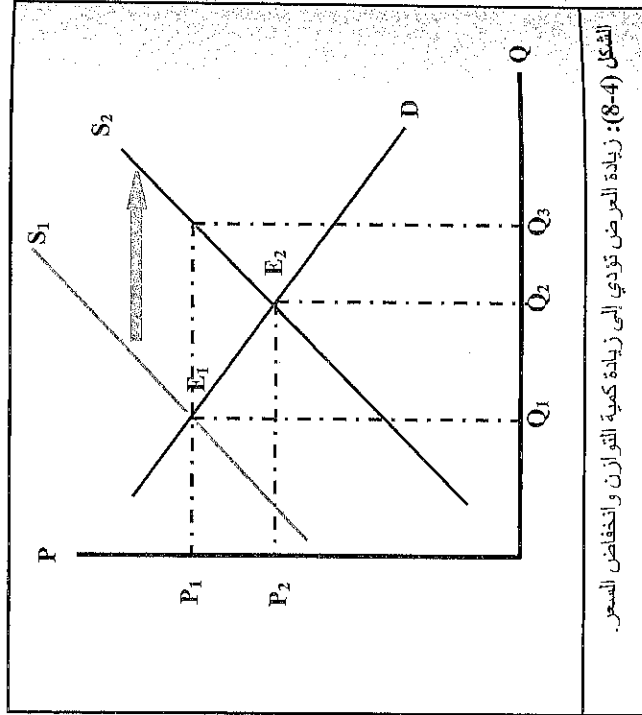
يوضح الشكل (7-4) أدناه سوق السمك في مدينة المنامة في حالة توازن عند السعر (P_1) والكمية (Q_1) يومياً. ولأن نفرض أن الطلب على الأسماك قد زاد نتيجة لزيادة متوسط دخل الأسرة أو بسبب ارتفاع أسعار اللحوم كسلعة بديلة، فما هو الأثر المتوقع على سعر وكمية التوازن في سوق السمك.

السوق تكون الكمية المطلوبة وقدرها 10 وحدات مساوية للكمية المعروضة تماماً، عند سعر توازن السوق وقدره 6 دنانير للوحدة. وتسمى النقطة (E) نقطة التوازن لأن أي سعر اقتراضي أعلى أو أدنى من مستوى سعر التوازن يولد قوى ضاغطة باتجاه إعادة السوق إلى حالة التوازن مرة أخرى. فلو افترضنا تدخل الحكومة برفع السعر إلى 8 دنانير فسكون الكمية المعروضة وقدرها 14 وحدة أكبر من الكمية المطلوبة وقدرها 6 وحدات، أي أن الكمية التي يرغب البائعون في بيعها أكبر من الكمية التي يرغب المشترون في شرائها فيكون هناك فائض (Surplus) قدره 8 وحدات بالسوق. لذلك، ويقتراض عدم اتخاذ الحكومة أية تدابير للحفاظ على السعر المرتفع، يمكن أن تؤدي المنافسة بين البائعين في التخصص من الكميات الفائضة لديهم، إلى الانخفاض التدريجي للسعر، فتزيد الكميات المطلوبة وتتناقص الكميات المعروضة نتيجة لانخفاض السعر إلى أن يعود السوق مرة أخرى إلى نقطة التوازن.

وكذلك الحال، إذا ما تدخلت الحكومة بفرض سعر مخفض للسلعة قدره دينارين للوحدة، تصبح الكمية المطلوبة في هذه الحالة وقدرها 18 وحدة أكبر من الكمية المعروضة وقدرها وحدتان، فيكون هناك عجز (Shortage) قدره 16 وحدة في سوق السلعة. فيتنافس المستهلكون على الكمية المحدودة مما يؤدي إلى ارتفاع السعر تدريجياً، فتزيد الكميات المعروضة وتتناقص الكميات المطلوبة نتيجة لارتفاع السعر إلى أن يعود السوق إلى حالة التوازن مرة أخرى حيث لا يتواجد فائض ولا عجز في السوق فيستقر السعر عند سعر التوازن الأصلي.

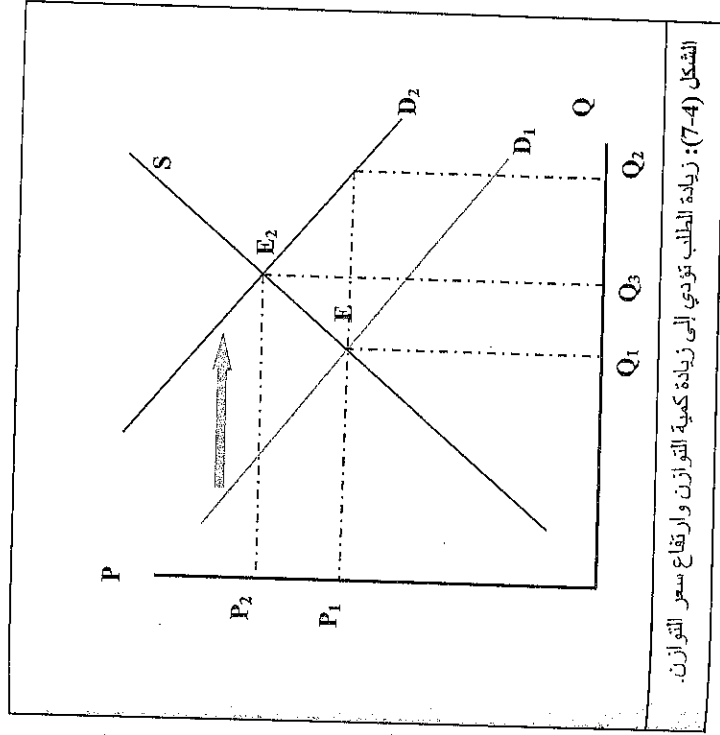
في نهاية المطاف يصل السوق إلى حالة توازن جديدة عند نقطة تقاطع منحنى الطلب الجديد (D_2) مع منحنى العرض الأصلي (S) عند سعر جديد (P_2) أعلى من السعر الأصلي (P_1)، وكمية (Q_3) أكبر من الكمية الأصلية (Q_1).
إذاً، فعند ثبات باقي العوامل، فإن زيادة الطلب تؤدي إلى زيادة كل من كمية وسعر التوازن، بينما يؤدي نقصان الطلب إلى نقصان كل من كمية وسعر التوازن.

2-5 أثر التغير في العرض
يصور الشكل (8-4) التالي سوق السمك في مدينة المنامة في حالة توازن عند السعر (P_1) والكمية (Q_1) يومياً.



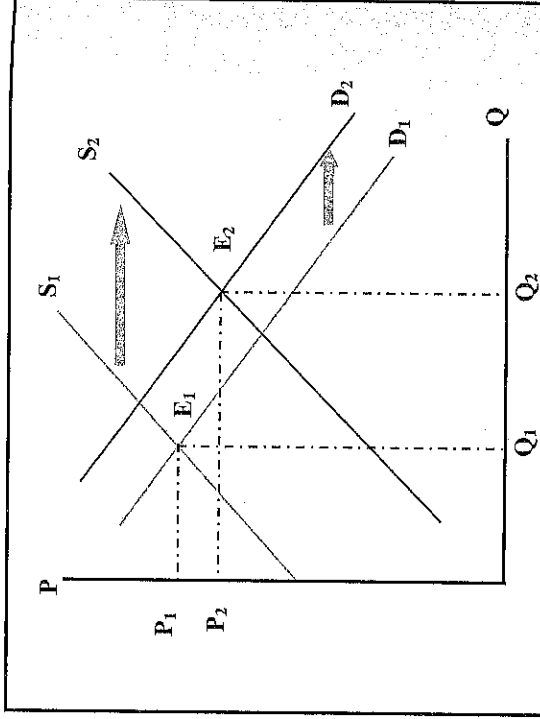
الشكل (8-4): زيادة العرض تؤدي إلى زيادة كمية التوازن وانخفاض السعر.

ستؤدي زيادة الطلب إلى انتقال منحنى الطلب من (D_1) إلى (D_2). وعند سعر التوازن الأصلي ستكون الكمية المطلوبة (Q_2) أكبر من الكمية المعروضة (Q_1) أي سيكون هناك عجز في سوق السمك مما سيدفع السعر إلى الارتفاع. ونتيجة لارتفاع السعر تنتقص الكميات المطلوبة على طول منحنى الطلب الجديد وتتزايد الكميات المعروضة على طول منحنى العرض فينتاقص حجم العجز تدريجياً مع ارتفاع السعر.



الشكل (7-4): زيادة الطلب تؤدي إلى زيادة كمية التوازن وارتفاع سعر التوازن.

على سعر التوازن يعتمد على الحجم النسبي لاهاتين القوتين، الذي يقاس بالحجم النسبي للتغير في كل من الطلب والعرض، أي بالمسافة الأفقية لانتقال منحنيات الطلب أو العرض. فإذا كانت الزيادة في العرض أكبر من الزيادة في الطلب كما في الشكل (9-4) التالي:



الشكل (9-4): تؤدي زيادة كل من الطلب والعرض إلى زيادة مؤكدة في كمية التوازن وإلى تغير غير مؤكد في سعر التوازن يعتمد على الحجم النسبي للزيادة في كل من الطلب والعرض.

أدى ذلك إلى وجود فائض عرض عند سعر التوازن الأولي، مما يولد قوة ضاغطة على السعر إلى أسفل، الأمر الذي يؤدي إلى انخفاض سعر التوازن من (P_1) إلى (P_2) .

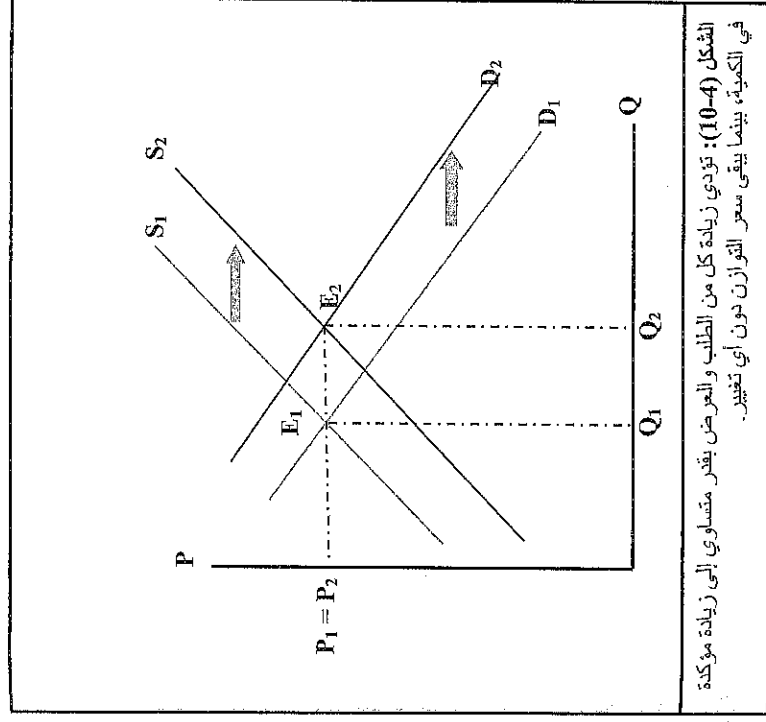
والآن نفترض أن عرض الأسماك قد زاد نتيجة لزيادة أعداد الصيادين أو بسبب التقدم التقني في صناعة صيد الأسماك، فما هو الأثر المتوقع على سعر وكمية التوازن في سوق السمك. في هذه الحالة ينتقل منحنى العرض (S_1) إلى جهة اليمين إلى (S_2) ، فعند (P_1) يصبح هناك فائض في السوق السمك قدره $(Q_2 - Q_1)$ ، مما يولد ضغطاً إلى أسفل على السعر. ومع انخفاض السعر تتناقص الكمية المعروضة على طول منحنى العرض الجديد (S_2) بينما تزيد الكمية المطلوبة على طول منحنى الطلب (D) حتى يصل السوق إلى توازن جديد عند (E_2) ، حيث يكون سعر التوازن هو (P_2) وكمية التوازن هي (Q_2) . أي أن زيادة العرض مع بقاء العوامل الأخرى ثابتة تؤدي إلى انخفاض في سعر التوازن مع زيادة في كمية التوازن.

3-5 أثر التغير في الطلب والعرض معاً
والآن نفترض أن الطلب على الأسماك قد زاد نتيجة لزيادة متوسط دخل الأسرة أو بسبب ارتفاع أسعار اللحوم الحمراء، ونفترض أن عرض الأسماك قد زاد أيضاً في الوقت نفسه للأسباب التي أشرنا إليها سابقاً، فما هو الأثر المتوقع على سعر وكمية التوازن في سوق السمك.

إستناداً لما تقدم، نجد أن زيادة الطلب وزيادة العرض كلاهما يعمل وفي ذات الاتجاه على زيادة كمية توازن السوق، فمن المؤكد أن تؤدي هذه التغيرات إلى زيادة صافية في كمية التوازن في سوق السمك. أما عن الأثر المتوقع على سعر التوازن، فنجد أن لزيادة الطلب أثر إيجابي يؤدي إلى ارتفاع سعر التوازن، بينما لزيادة العرض أثر سلبي على السعر تؤدي إلى انخفاض سعر التوازن. فلدنيا إذا قوتان تعملان في اتجاهين متعاكسين، لذا فإن الأثر النهائي

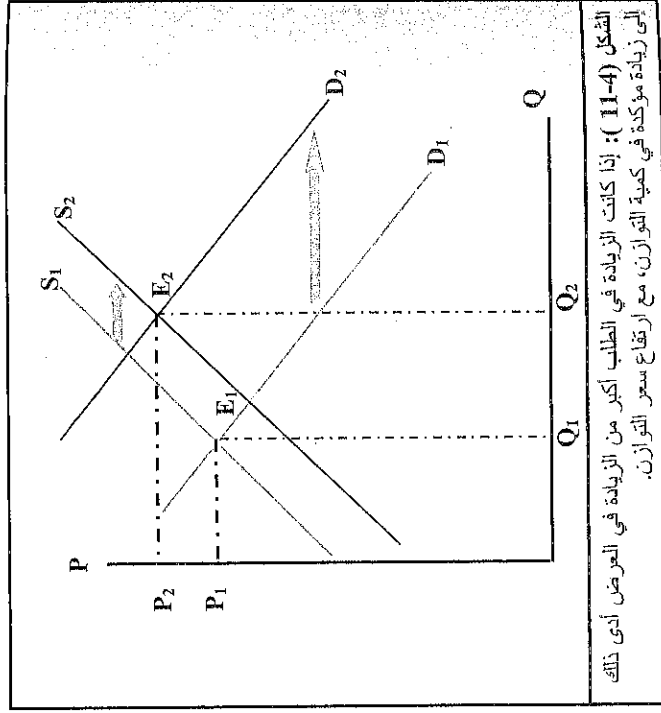
الفصل الرابع - الطلب والعرض وتوازن السوق

أما إذا تساوت الزيادة في كل من الطلب والعرض، أي انتقل كل من منحنى الطلب ومنحنى العرض بمسافة أفقية متساوية كما في الشكل (10-4)، فإن سعر التوازن يبقى ثابتاً دون تغيير لانعدام وجود الفائض أو العجز الذي يولد القوى الدافعة لتغيير سعر التوازن.



الفصل الرابع - الطلب والعرض وتوازن السوق

وإذا كانت الزيادة في الطلب أكبر من الزيادة في العرض، كما يتضح من الشكل (11-4) التالي، أدى ذلك إلى وجود فائض طلب (عجز) في سوق السلعة عند سعر التوازن الأصلي (P_1) مما يولد قوة دافعة للسعر إلى أعلى، الأمر الذي يؤدي إلى ارتفاع السعر تدريجياً حتى يصل السوق إلى سعر التوازن الجديد (P_2).



وهكذا نجد أن زيادة كل من الطلب والعرض في آن واحد له تأثير إيجابي مؤكد على كمية التوازن، بينما يؤدي إلى ارتفاع سعر التوازن أو انخفاضه أو

ملحق الفصل الرابع

الحل الرياضي لتوازن السوق

بالإمكان الآن تمثيل منحنيات كل من الطلب والعرض بمعادلتين للخط المستقيم في الصيغ التالية :

$$Q^D = 50 - 3P$$

$$Q^S = 10 + 5P$$

حيث أن Q^D و Q^S هما الكمية المطلوبة والمعروضة و P هي السعر. عند التوازن تكون الكمية المطلوبة مساوية للكمية المعروضة، فتكون المعادلتين أعلاه متساويتين أي تكون :

$$50 - 3P = 10 + 5P$$

$$8P = 40$$

$$P = 40/8 = 5$$

وبالتعويض عن قيمة السعر في أي من المعادلتين نجد أن :

$$Q^D = 50 - 3(5) = 35$$

$$Q^S = 10 + 5(5) = 35$$

بقائه ثابتاً اعتماداً على الحجم النسبي للزيادة في كل من الطلب والعرض. أما في حالة نقصان كل من الطلب والعرض في آن واحد، فيكون هناك نقص مؤكد في كمية التوازن، بينما يرتفع سعر التوازن أو ينخفض أو يبقى ثابتاً اعتماداً على الحجم النسبي لنقصان كل من الطلب والعرض.

الفصل الخامس مرونت الطلب والعرض

الفصل الخامس

مرونيات الطلب والعرض

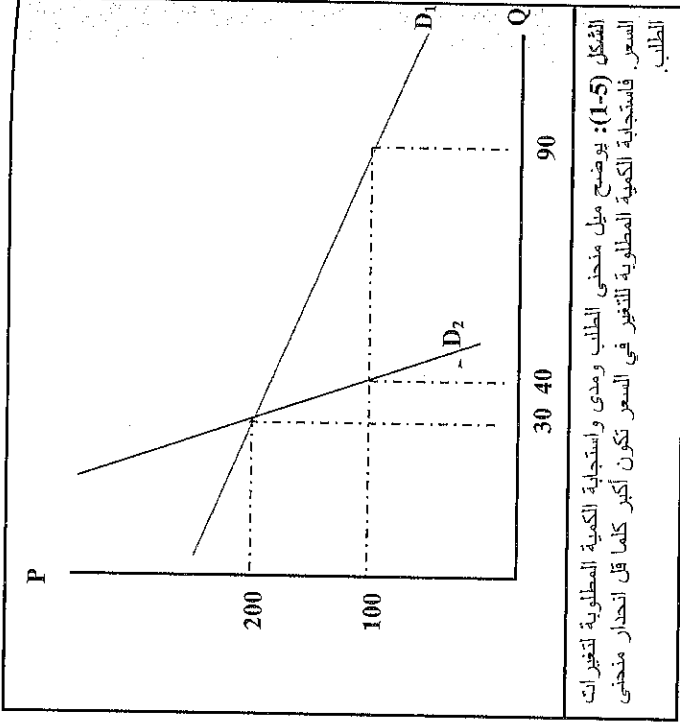
Elasticities of Demand and Supply

1. مقدمة

تتألف في الفصل الرابع العلاقة بين السعر وكل من الكمية المطلوبة والكمية المعروضة، وكذلك العوامل الأخرى المحددة لكل من الطلب والعرض. ومن المؤكد أن يستفيد متخذو القرار في منشآت الأعمال من معرفة هذه العلاقات، فهي على الأقل تعينهم على التنبؤ باتجاه التغير في الطلب على منتجاتهم وفي عرض تلك المنتجات الذي يمكن أن يحدث نتيجة للتغير في الأسعار والعوامل الأخرى المؤثرة في كل من الطلب والعرض.

ولكن اتخاذ القرارات السليمة يحتاج إلى توفر معلومات أكثر تحديداً ودقة، فلا بد من وسيلة لقياس مقدار التغير المتوقع في الكمية المطلوبة أو المعروضة نتيجة لتغير في السعر بنسبة معينة. فلو أنك تعمل مديراً لمكتبة صغيرة لبيع الكتب الجامعية والأدوات المكتبية، وقد علمت مؤخراً بنية أحد المنشآت الجديدة في افتتاح مكتبة عملاقة للكتب الجامعية في ذات المدينة لانشغلت كثيراً بمحاولة معرفة أثر الزيادة المتوقعة في عرض الكتب على سعر السوق وعلى مستقبل مبيعات وأرباح منشأتك، بعد افتتاح المكتبة المنافسة. فإذا أدت زيادة عرض الكتب، الناتجة عن افتتاح المكتبة الجديدة، إلى انخفاض في السعر، فهل تزيد مبيعاتك بدرجة كافية لتعويض الانخفاض في سعر البيع فتزيد أرباحك أم أن استجابة مبيعات مكتبك لانخفاض السعر ستكون محدودة

الشكل (1-5) أثناه فإن انخفاض السعر بمقدار 100 دينار قد أدى إلى زيادة الكمية المطلوبة من 30 وحدة إلى 90 وحدة في حالة منحنى الطلب D_1 الأقل انحداراً، بينما أدى هذا الانخفاض في السعر إلى زيادة الكمية المطلوبة من 30 وحدة إلى 40 وحدة فقط في حالة منحنى الطلب D_2 الأكثر انحداراً.



فاستجابة الكمية المطلوبة للتغير في السعر إذا تكون أكبر كلما قل انحدار أو ميل منحنى الطلب. غير أن ما يعاب على الميل كمقياس لاستجابة الطلب للتغيرات السعرية هو أن الميل يتأثر بوحدات قياس كل من الكمية المطلوبة والسعر. فالمرونة وبالتالي واستجابة الطلب تكون أكبر إذا ما تم قياس الكمية

الدرجة لا تسمح بتعويض أثر انخفاض السعر فتتخفص أرباحك. فالأمر إذا يحتاج إلى قياس مدى استجابة الكمية المطلوبة للتغير في السعر أو ما يطلق عليه المرونة السعرية للطلب. كذلك فإنك تعلم أن انخفاض أسعار الكتب في المكتبة المنافسة قد لا يؤثر فقط على مبيعاتك من الكتب بل ربما يمتد هذا الأثر إلى الطلب على مبيعاتك من الأدوات الدراسية المتكاملة مع الكتب مثل الأقلام والأوراق والدفاتر والأحبار وغيرها، وتقاس درجة هذه الاستجابة بالمرونة السعرية المتقاطعة. وإذا حملت الأبناء بشرى اكتشافات نغطية جديدة وتفاهلت منشآت الأعمال بالزيادات المتوقعة في الدخول، فلا بد أن تفكر أنت في أثر هذه الزيادات على الطلب على الكتب والأدوات الدراسية، ويمكن فقط التنبؤ بذلك إذا توفرت لك تقديرات لما يعرف بمرونة الطلب الدخلية. وفي خضم كل هذه التغيرات وما يترتب عليها من تقلبات في أسعار الكتب يثار سؤال هام عما يمكن أن ينشأ عن انخفاض في أسعار الكتب من تغير في الكمية المعروضة من الكتب، وهو ما يمكن التنبؤ به بدقة في وجود مرونة العرض السعرية والتي تقاس استجابة الكمية المعروضة للتغير في السعر. وهذه المرونات هي موضوع اهتمامنا في هذا الفصل.

2. المرونة السعرية للطلب:

يحتاج الاقتصاديون كما أوضحنا في مقدمة هذا الفصل إلى معيار لاستجابة الكمية المطلوبة للتغير في السعر عندما تكون باقي العوامل المؤثرة في الطلب ثابتة. ويختبر ميل منحنى الطلب أحد هذه المعايير، حيث يقاس الميل بقسمة التغير في الكمية المطلوبة على التغير في السعر $(\frac{\Delta Q}{\Delta P})$ ، وكما يلاحظ من

وتعني هذه النتيجة أن كل 1 % زيادة (تقصان) في السعر يؤدي إلى نقصان (زيادة) بنسبة 0.2 % في الكمية المطلوبة، وذلك عند ثبات باقي العوامل. والمرونة السعرية للطلب دائما ذات قيمة سالبة وذلك بسبب العلاقة العكسية بين السعر والكمية المطلوبة. ولكن عند مقارنة المرونة السعرية للطلب على سلعتين فإننا نتجاهل الإشارة الجبرية السالبة ونقارن القيمة المطلقة. فإذا كانت المرونة السعرية للطلب على السلعة (A) هي 5- والمرونة السعرية للطلب على السلعة (B) هي 3-، يعتبر الطلب على السلعة (A) هو الأكثر مرونة.

2-2 العوامل المحددة للمرونة السعرية للطلب

1. وفرة البدائل القريبة

يستجيب المستهلكون لارتفاع سعر السلعة بالتحول إلى أقرب السلع البديلة لها. والسبب في هذا السلوك كما أوضحنا في الفصول السابقة أن للتغير في سعر السلعة أثرين هما أثر الإحلال وأثر الدخل، وكلاهما يدفع المستهلك إلى خفض الكمية المطلوبة من السلعة التي ارتفع سعرها، وزيادة الكمية المطلوبة من السلعة البديلة التي أصبحت أرخص نسبياً. فنجد أن الطلب على السلع ذات البدائل الكثيرة مثل البرتقال والنفاح ولحم الغنم تكون مرونتها السعرية عالية، بينما الطلب على الأدوية والبترون قليل المرونة، بسبب قلة بدائل هذه السلع. لذلك نجد أن المرونة تعتمد على كيفية تعريفنا للسلع، فكلما كان التعريف ضيقاً أو محددًا كانت البدائل أكثر والمرونة أكبر كما في حالة الطلب على الدجاج. وكلما كان التعريف موسعاً قلت المرونة، كما لو تساءلنا عن مرونة الطلب على اللحوم بصفة عامة فهي بلا شك أقل من مرونة الطلب على الدجاج تحديداً وذلك لأن للدجاج بدائل عدة من اللحوم الأخرى، بينما تقل البدائل عن ذلك كثيراً إذا تحدثنا عن اللحوم بصفة عامة. كما أن للطلب على

بالتكوير ارمات بدلاً عن الطن (الطن = 1000 كجم) وتكون أصغر إذا ما تم قياس السعر بالطن بدلاً عن الدينار (الدينار = 1000 فلس). فالمقياس الأمثل لاستجابة الطلب للتغير في السعر هو المرونة السعرية للطلب (The Price Elasticity of Demand) التي يتم حسابها بالاعتماد على النسبة المئوية لكل من الكمية والسعر، فمن المعلوم أن النسب لا تتأثر بوحدات القياس.

1-2 قياس المرونة السعرية للطلب:
المرونة السعرية للطلب هي مقياس لدرجة استجابة الكمية المطلوبة للتغير في السعر عند ثبات العوامل الأخرى المؤثرة في الطلب، وهي مقياس محايد بالنسبة لوحدات القياس. وتقاس المرونة السعرية للطلب باستخدام الصيغة التالية:

$$E_p = \frac{\% \Delta Q}{\% \Delta P} = \frac{\Delta Q}{\Delta P} \times \frac{P}{Q}$$

أي أن المرونة السعرية للطلب (E_p) هي خارج قسمة النسبة المئوية للتغير في الكمية المطلوبة على النسبة المئوية للتغير في السعر، وتقاس (E_p) النسبة المئوية للتغير في الكمية المطلوبة لكل 1 % من التغير في السعر عند ثبات العوامل الأخرى.

مثال (1):

إذا أدى انخفاض سعر ملح الطعام بنسبة 50 % إلى زيادة الكمية المطلوبة منه بنسبة 10 %، احسب المرونة السعرية للطلب على الملح.

الحل:

$$E_p = \frac{10}{-50} = -0.2$$

في التزايد مع مرور الوقت لأن المستهلكين سيتمكنون من إلغاء بعض الرحلات غير المهمة أو إعادة تخطيط تحركاتهم اليومية بهدف الاقتصاد في استهلاك الوقود، وربما تمكن البعض من إيجاد من يشاركهم استخدام السيارة، ولو أتيج الزمن الكافي فقد يتم استبدال السيارات الكبيرة بالسيارات الصغيرة، بل وقد يستغنى البعض عن السيارة الخاصة ليستخدم المواصلات العامة، وجميع هذه الإجراءات تحتاج للوقت لكنها في النهاية تؤدي لاستجابة أو مرونة أعلى للتغير في السعر.

3-2 المرونة السعرية على طول منحنى الطلب الخطي:

يمكننا الآن وباستخدام صيغة حساب المرونة $E_p = \frac{\Delta Q^d}{Q^d} \times \frac{P}{\Delta P}$ أن نقارن

بين قيمة المرونات على طول منحنى الطلب الخطي في الشكل التالي (2-5). عند نقطة تقاطع المنحنى مع المحور الأفقي تكون قسمة P على Q مساوية للصفر، وبالتالي تكون القيمة المطلقة للمرونة السعرية للطلب مساوية للصفر، فيوصف منحنى الطلب بأنه عديم المرونة تماماً (Perfectly Inelastic) عند هذه النقطة. كذلك فعند تقاطع منحنى الطلب مع المحور الراسي تكون قسمة P على Q مساوية لـ ما لا نهاية، فتكون القيمة المطلقة للمرونة السعرية للطلب مساوية لـ ما لا نهاية (Infinite)، فيوصف منحنى الطلب بأنه مرناً تماماً (Perfectly Elastic) عند هذه النقطة.

السلع الضرورية مثل الأدوية مرونة منخفضة نتيجة لقلة البدائل لهذه المجموعة من السلع، بينما للطلب على السلع الكمالية كالحلي الذهبية مرونة عالية بسبب ما يتوفر لهذه السلع من بدائل من بينها الاستغناء عن طلبها كلية.

2. نسبة ما ينفق من الدخل على السلعة

يلاحظ أن مرونة الطلب على السلع التي ينفق عليها المستهلك نسبة كبيرة من دخله كالمسكن (30-40%) تكون مرتفعة، فالزيادة في إيجارات المسكن، وإن كانت بنسبة قليلة تمثل جزءاً لا يستهان به من دخل الأسرة الأمر الذي يدفع المستهلك للبحث عن البدائل. بينما تقل مرونة الطلب السعرية للسلع التي ينفق عليها المستهلك نسبة قليلة من دخله كالمطبخ أو الصحف اليومية. كما أن طلب الأغنياء على الغذاء يكون أقل مرونة من طلب الفقراء على ذات المجموعة من السلع، ويفسر ذلك بأن نسبة ما ينفقه الأغنياء على الغذاء تكون أقل من نسبة ما ينفقه الفقراء على المجموعة نفسها، مما يقلل من مرونة طلب الأغنياء ويرفع من مرونة طلب الفقراء على هذه السلع.

3. طول فترة الاستجابة

يستجيب المستهلكون للتغير في السعر باستبدال السلع التي ارتفعت أسعارها النسبية بالسلع الأرخص نسبياً. ولكن عملية الاستبدال تسبقها عملية البحث عن البدائل وجمع المطومات عن تغيرات الأسعار النسبية، واقتناع المستهلك بضرورة تغيير نمط استهلاكه، وجميعها تحتاج إلى بعض الوقت لإتمامها. لذا كان الوقت من أهم العوامل المؤثرة في المرونة السعرية للطلب. فإذا ارتفع سعر وقود السيارات فربما تكون المرونة في الأسبوع الأول منخفضة للغاية لأن معظم المستهلكين لديهم ما يكفيهم من وقود لبقية الأسبوع، ولهم أنماط استهلاكية في استخدام سياراتهم يصعب تغييرها بسرعة. وتبدأ مرونة الطلب

وعموماً تصيب المرونة السعرية للطلب إما لتغيرات سعرية صغيرة حول نقطة على منحنى الطلب ويطلق عليها المرونة عند نقطة (Point Price Elasticity of Demand)، أو تحسب المرونة لتغيرات سعرية كبيرة بين نقطتين على طول منحنى الطلب ويطلق عليها مرونة القوس (Arc Price Elasticity of Demand)، وفيما يلي نتناول كيفية حساب كل منهما.

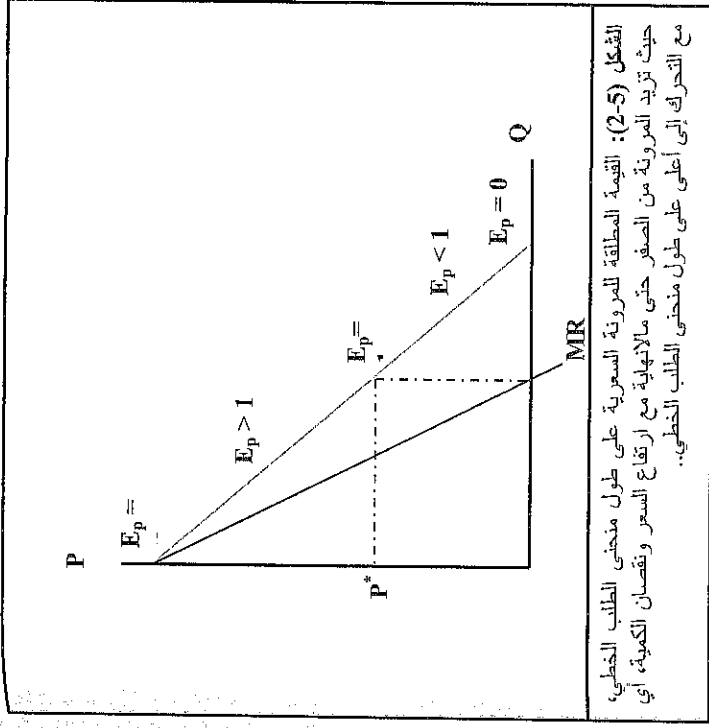
4-2 المرونة السعرية عند نقطة:

$$E_p = \frac{\% \Delta Q^d}{\% \Delta P} = \frac{\frac{\Delta Q^d}{Q^d}}{\frac{\Delta P}{P}} = \frac{\Delta Q^d}{\Delta P} \times \frac{P}{Q^d}$$

والجزء الأول من هذه الصيغة هو ميل معادلة الطلب والجزء الثاني هو نسبة السعر إلى الكمية عند نقطة على منحنى الطلب، فلحساب المرونة عند نقطة على منحنى الطلب لا بد من توفر ميل منحنى الطلب والسعر والكمية المطلوبة عند النقطة المقصودة، ولمزيد من الإيضاح يمكن للقارئ الرجوع إلى ملحق الفصل.

5-2 المرونة السعرية للقوس:

في حالة المرونة السعرية بين نقطتين على منحنى الطلب تحسب المرونة عند النقطة المنصفة للمسافة بين النقطتين على منحنى الطلب. فإذا انخفض سعر السلعة من (P_1) إلى (P_2) في الشكل (3-5) التالي، وزادت الكمية المطلوبة نتيجة لذلك من (Q_1) إلى (Q_2) يمكن حساب مرونة القوس بين النقطتين (E_1) و (E_2) باستخدام المعادلة التالية، التي تحسب النسبة المئوية للتغير في الكمية بقسمة التغير في الكمية على متوسط الكمتين، كما تحسب النسبة المئوية للتغير في السعر بقسمة التغير في السعر على متوسط السعرتين على النحو التالي:



أما عند النقطة المنصفة لمنحنى الطلب الخطي فتكون القيمة المطلقة للمرونة السعرية مساوية للواحد الصحيح، فيوصف منحنى الطلب بأنه أحادي المرونة عند هذه النقطة. والمرونة أعلى نقطة المنتصف تكون أكبر من الواحد فيوصف الطلب على طول هذا الجزء من المنحنى بأنه مرن (Elastic). وتكون المرونة أسفل نقطة المنتصف أقل من الواحد ويوصف الطلب على طول هذا الجزء بأنه غير مرن (Inelastic).

الحل :

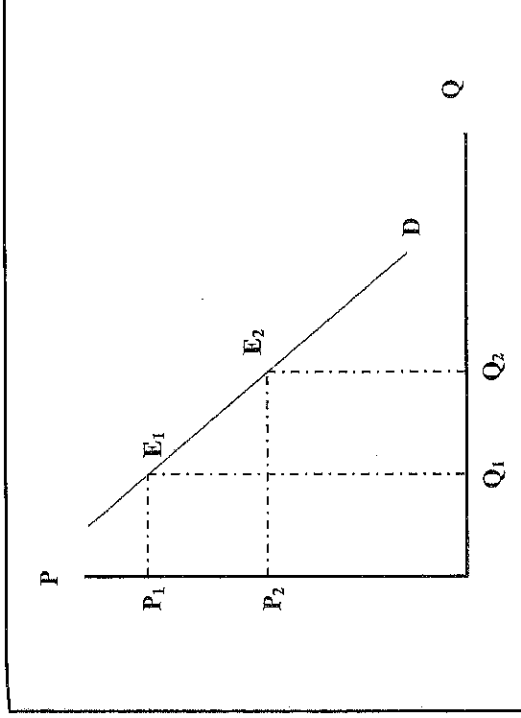
$$E_p = \frac{10 - 25}{20 - 15} \times \frac{15 + 20}{25 + 10} = \frac{-15}{5} \times \frac{35}{35} = -3$$

3. منحنيات الطلب ذات المرونة الثابتة:

هناك ثلاث حالات لمنحنيات الطلب التي لا تتغير مرونة الطلب السعرية على طولها. وهي كما يصرها الشكل (4-5) التالي تضم : (A) منحنى الطلب عديم المرونة تماماً، وهو كما يبدو في الشكل (A-4-5) خطاً رأسياً عند الكمية المطلوبة والتي لا تتغير أو تستجيب للتغير في السعر إطلاقاً. وهذه الحالة النادرة قد تصور الطلب على سلعة عديمة البدائل تماماً كالإسولين لمريض السكر الذي سيطلب الكمية الموصوفة له بواسطة طبيبه ولا يطلب كميات أكبر عند انخفاض السعر. (B) منحنى الطلب تام المرونة، ويكون أفقياً عند سعر السوق، كما في الشكل (B-4-5). فعند السعر السائد يكون المستهلكون مستعدون لشراء أي كمية وعند أي سعر أعلى من هذا السعر يضم طلب المستهلك تماماً أي تنخفض الكمية المطلوبة إلى الصفر وذلك لتوفر البديل القريب جداً في جميع السمات.

فالطلب على قنينات ماء الكوثر طلب تام المرونة إذا عرضت معها وفي البراد نفسه قنينات ماء العين وماء الصافي، ويفرض أن المستهلك لا يجد أي فرق بين هذه السلع. فهو يطلب أي كمية من ماء الكوثر عند السعر الحالي فإذا ارتفع السعر ولو قليلاً تحول المستهلك كلياً إلى المياه البديلة، أي مياه العين أو مياه الصافي واندم طلبه على ماء الكوثر. (C) الحالة الثالثة هنا لمنحنى الطلب أحادي المرونة، وهو منحنى غير خطي يتناقص انحداره بزيادة الكمية

$$E_p = \frac{\frac{Q_2 - Q_1}{(Q_2 + Q_1)} \times 100}{\frac{P_2 - P_1}{(P_2 + P_1)} \times 100} = \frac{Q_2 - Q_1}{Q_2 + Q_1} \times \frac{P_1 + P_2}{P_2 - P_1} \times \frac{Q_2 + Q_1}{Q_2 + Q_1} \times \frac{P_2 - P_1}{P_2 - P_1} \times \frac{P_1 + P_2}{P_2 + P_1} \times \frac{Q_2 + Q_1}{Q_2 + Q_1} \times \frac{P_2 - P_1}{P_2 - P_1} \times \frac{P_1 + P_2}{P_2 + P_1} \times \frac{Q_2 + Q_1}{Q_2 + Q_1}$$



الشكل (3-5): تستخدم مرونة القوم لحساب مدى استجابة الكمية المطلوبة لتغير كبير في سعر السلعة كما هو الحال بالنسبة للمرونة بين النقطتين (E1|E2) على طول منحنى الطلب أعلاه.

مثال (3) :

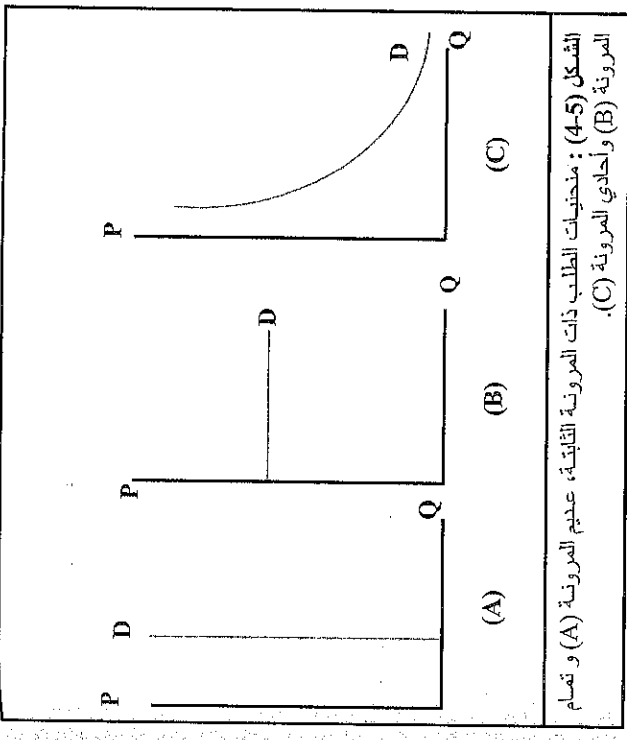
إذا أنت زيادة سعر لحوم البقر من 15 دينار للكيلو إلى 20 دينار للكيلو إلى نقصان الكمية المطلوبة يومياً من 25 طن إلى 10 أطنان، احسب مرونة الطلب السعرية بين هاتين النقطتين.

في السياسات التسعيرية للمنشآت لوجدنا تبايناً كبيراً، فبعض المنشآت تسعى لزيادة أرباحها عن طريق التخفيضات الموسمية كما هو الحال في بعض المطاعم ومتاجر الملابس والإلكترونيات، بينما لا يجد البعض الآخر طائلاً من مثل هذه التخفيضات فلا يقدم عليها بل ويلجأ إلى الرفع التدريجي لأسعار البيع كما هو الحال في عيادات الأسنان والصيدليات. والسؤال هو ما سبب هذا الاختلاف في السياسات التسعيرية؟

الربح هو الفرق بين الإيراد الكلي والتكاليف الكلية، لذلك فإذا استنفدت المنشأة جميع فرص خفض التكاليف فلا بد لها من اتباع سياسة تسعيرية تدعم زيادة الإيراد الكلي بغية تحقيق معدلات ربح أعلى. ولكن كما ذكرنا أعلاه، فإن الإيراد الكلي هو محصلة ضرب السعر في الكمية، وبسبب العلاقة العكسية بين السعر والكمية المطلوبة فإن أي زيادة في السعر تؤدي بالضرورة إلى نقصان في كمية المبيعات، وبالتالي فالأثر النهائي على الإيراد الكلي غير مؤكد، ويعتمد على مدى التغير في الكمية بالنسبة لأي تغير في السعر أي يعتمد على مرونة الطلب السعرية.

فالتغير في السعر والكمية المباعة هما قوتان متصلان في اتجاهين متعاكسين، والإيراد الكلي وهو المحصلة التي تتبع اتجاه القوة الأكبر. ففي حالة الطلب المرن يكون التغير في الكمية أكبر من التغير في السعر، فالإيراد الكلي في هذه الحالة يتبع التغير في الكمية باعتباره التغير الأكبر. لذا فإن خفض السعر في حالة الطلب المرن يؤدي إلى زيادة الكمية المطلوبة أو المباعية وبالتالي إلى زيادة الإيراد الكلي. فالطلب على الملابس والأحذية وما شابه طلب مرّن، لذا، تلجأ المراكز التجارية إلى التخفيضات بهدف زيادة الإيراد الكلي. وعلى النقيض من ذلك، ففي حال الطلب غير المرّن تتغير الكمية بنسبة أقل من

كما في الشكل (C-4-5) وتكون المرونة السعرية للطلب مساوية للواحد الصحيح عند أي نقطة على هذا المنحنى.



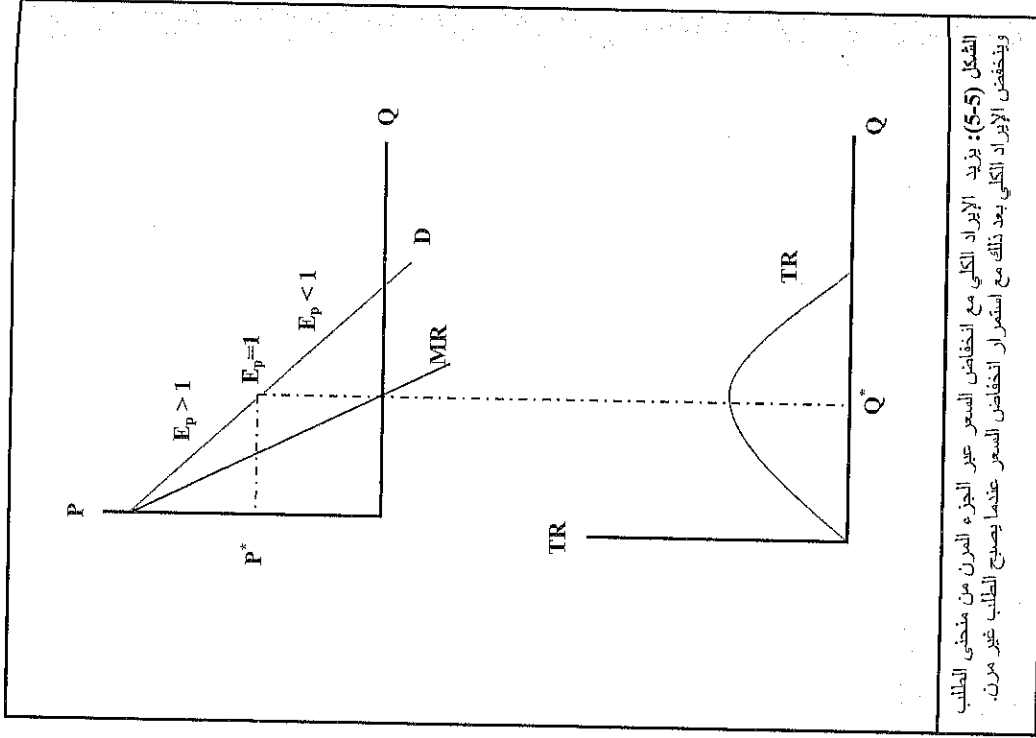
الشكل (4-5): منحنيات الطلب ذات المرونة الثابتة، عديم المرونة (A) وتسام المرونة (B) وأحادي المرونة (C).

4. التغير في الإيراد الكلي ومرونة الطلب

الإيراد الكلي (TR - Total Revenue) هو القيمة الإجمالية لمبيعات المنشأة خلال فترة معينة، فالإيراد الكلي هو حاصل ضرب سعر الوحدة (P) في عدد الوحدات المباعة Q، أي أن: $TR = P * Q$

الهدف النهائي لمنشآت الأعمال هو تعظيم الربح، لذلك فإن أي سياسة تسعيرية تتبعها المنشأة إنما تهدف في النهاية إلى زيادة الربح. وإذا نظرنا

أسفل على طول منحنى الطلب زاد الإيراد الكلي، وذلك لأن الطلب يكون مرتين على طول هذا الجزء من منحنى الطلب.



الشكل (5-5): يزيد الإيراد الكلي مع انخفاض السعر عبر الجزء من منحنى الطلب وينخفض الإيراد الكلي بعد ذلك مع استمرار انخفاض السعر عندما يصبح الطلب غير مرناً.

نسبة التغير في السعر، والإيراد الكلي يتبع التغير في السعر باعتباره التغير الأكبر. لذا، نلاحظ أن عيادات الأسنان والصيدليات لا تتلعن عن تخفيضات لأن في ذلك أثر سلبي على إيراداتها الكلية، وإنما ترفع أسعارها باستمرار وهي وثيقة من زيادة إيراداتها الكلية. أما في حالة الطلب متكافئ المرونة أو أحادي المرونة، فالتغير في السعر يؤدي إلى تغير في الكمية بنسبة مماثلة وفي الاتجاه المعاكس. لذا ففي حالة السلعة ذات الطلب أحادي المرونة فإن الإيراد الكلي لا يتأثر التبة بتغيرات السعر. والجدول التالي يلخص أثر تغيرات السعر على الإيراد الكلي في الحالات الثلاث للمرونة.

جدول (1-5) : العلاقة بين التغير في السعر والمرونة والإيراد الكلي		
التغير في السعر	أثر التغير في السعر على الإيراد الكلي	
	ارتفاع	$E_p > 1$
انخفاض	$E_p < 1$	يزيد

وكما يوضح الشكل (5-5) التالي، فالإيراد الكلي يبدأ من الصفر عندما تكون الكمية المباعة مساوية للصفر، ثم يزيد بمعدل متناقص مع انخفاض السعر وزيادة المبيعات حتى يصل إلى نهايته العظمى، ثم يبدأ في التناقص بعد ذلك حتى يصل إلى الصفر عندما ينخفض السعر إلى الصفر. ومن الشكل نلاحظ أنه كلما انخفض السعر في اتجاه P^* وزادت الكمية المطلوبة بالتحرك إلى

المالية بين الدخل والكمية المطلوبة من تلك السلع. أما عن قيمة المرونة فهي

كما يلي :

$$E_I < 0 \quad \text{للـسـلـع الـرـديـة (Inferior Goods)}$$

$$0 < E_I < 1 \quad \text{للـسـلـع الـضـرـوريـة (Necessary Goods)}$$

$$E_I > 1 \quad \text{للـسـلـع الـكـمـاليـة (Luxurious Goods)}$$

والسلع الضرورية هي السلع التي لا يمكن الاستغناء عنها كلياً مثل الغذاء والماء ووقود السيارة، وهي سلع قليلة البديل كما أسلفنا من قبل. أما السلع الكمالية فهي سلع يمكن الاستغناء عنها دون معاناة مثل الحلي والعمود والسيارة الفارهة وقضاء العطلات بالخارج.

وكما هو الحال بالنسبة للمرونة السعرية، تقاس المرونة الدخلية أيضاً إما عند نقطة على منحنى الطلب في حالة التغيرات الطفيفة في الدخل، أو تقاس بين نقطتين على منحنى الطلب في حالة التغيرات الكبيرة في الدخل والكمية المطلوبة، وذلك كما سنوضح في الجزء التالي.

1-5 المرونة الدخلية عند نقطة:

$$E_I = \frac{\% \Delta Q}{\% \Delta I} = \frac{\Delta Q / Q}{\Delta I / I} = \frac{\Delta Q}{\Delta I} \times \frac{I}{Q}$$

مثال :

إذا كانت نسبة التغير في الكمية المطلوبة إلى التغير في الدخل هي 0.75، احسب المرونة الدخلية للطلب على تذكرة السفر الجوي عندما يكون الدخل 400 ديناراً والكمية المطلوبة ست تذاكر في السنة.

الحل :

$$E_I = 0.75 \times 400/6 = 50$$

وعند السعر P^* يكون الإيراد الكلي قد بلغ حده الأقصى، وسيؤدي انخفاض السعر بعد ذلك إلى تناقص الإيراد الكلي بالرغم من تزايد المبيعات، لأن الطلب يكون غير مرن على طول ذلك الجزء من منحنى الطلب.

5. المرونة الدخلية للطلب

تقيس المرونة الدخلية للطلب (The Income Elasticity of Demand) مدى استجابة الكمية المطلوبة للتغير في الدخل. وكما هو الحال بالنسبة للمرونة السعرية للطلب، يمكن قياس المرونة الدخلية للطلب باستخدام الصيغة العامة التالية :

$$E_I = \frac{\% \Delta Q^d}{\% \Delta I}$$

مثال :

إذا كان من المتوقع أن يزيد متوسط دخل الفرد بنسبة 10% في العام المقبل، وعلمت أن مرونة الطلب الدخلية على اللحوم 0.75، احسب الزيادة المتوقعة في الطلب على اللحوم في العام المقبل.

الحل:

$$0.75 = \frac{\% \Delta Q^d}{10}$$

$$\Delta Q = 0.75 \times 10 = 7.5 \%$$

والمرونة الدخلية للطلب تكون موجبة في حالة السلع الاعتيادية (Normal Goods) نتيجة للعلاقة الموجبة بين الدخل والكمية المطلوبة من هذه السلع، وتكون المرونة الدخلية سالبة في حالة السلع الدنيا أو الرديئة نتيجة للعلاقة

2-5 المرونة الدخلية بين نقطتين:

$$E_I = \frac{Q_2 - Q_1}{I_2 - I_1} \times \frac{I_2 + I_1}{Q_2 + Q_1}$$

مثال :
إذا أدت زيادة الدخل من 300 دينار شهرياً إلى 500 دينار شهرياً إلى زيادة الاستهلاك الشهري من الأسماك من 10 كيلوجرامات إلى 11 كيلوجرام، احسب المرونة الدخلية لطلب الأسماك.

الحل:

$$E_I = \frac{11 - 10}{500 - 300} \times \frac{500 + 300}{11 + 10} = \frac{4}{21} = 0.19$$

6. المرونة السعرية المتقاطعة للطلب

تستخدم المرونة السعرية المتقاطعة (The Cross-Price Elasticity of Demand) لقياس استجابة الكمية المطلوبة من سلعة معينة للتغير في سعر سلعة بديلة (Substitute) أو مكملية (Complementary) لها، مع افتراض بقاء العوامل الأخرى ثابتة. ويتم قياس المرونة المتقاطعة عند نقطة على منحنى الطلب في حالة التغيرات الطفيفة في الكمية والسعر أو بين نقطتين في حالة التغيرات الكبيرة في الكمية والسعر.

1-6 المرونة المتقاطعة عند نقطة على منحنى الطلب:

$$E_{qx,py} = \frac{\% \Delta Q_x}{\% \Delta P_y} = \frac{\Delta Q_x / Q_x}{\Delta P_y / P_y} = \frac{\Delta Q_x}{\Delta P_y} \times \frac{P_y}{Q_x}$$

حيث أن $(E_{qx,py})$ هي المرونة السعرية المتقاطعة بين كمية السلعة (x) وسعر السلعة البديلة أو المكملية لها (y).

مثال :
إذا أدى انخفاض أسعار الدجاج بنسبة 20% إلى نقصان الكمية المطلوبة من الأسماك بنسبة 30%، احسب المرونة السعرية المتقاطعة بين الدجاج والأسماك.

الحل :

$$E_{c,F} = 30/20 = 1.5$$

فإذا كان الدجاج يعتبر سلعة بديلة للسمك، فإن انخفاض سعر الدجاج سيؤدي إلى انخفاض الطلب على السمك، وتكون مرونة الطلب المتقاطعة على السمك بالنسبة للتغير في سعر الدجاج موجبة، حيث أن التغير في كل من السعر والكمية يكون في اتجاه واحد.

2-6 المرونة السعرية المتقاطعة بين نقطتين:

$$E_{qx,py} = \frac{Q_{x2} - Q_{x1}}{P_{y2} - P_{y1}} \times \frac{P_{y2} + P_{y1}}{Q_{x2} + Q_{x1}}$$

مثال :

عندما ارتفعت أسعار وقود السيارات من 0.1 دينار للتر إلى 0.18 دينار للتر انخفض الطلب على السيارات الخاصة من 100,000 إلى 70,000 سيارة في العام، احسب مرونة الطلب المتقاطعة بين السيارات ووقود السيارات.

الحل :

$$E_{x,y} = \frac{70,000 - 100,000}{0.18 - 0.10} \times \frac{0.18 + 0.10}{170,000} = \frac{-0.84}{1.36} = -0.62$$

بما أن ارتفاع سعر الوقود قد أدى إلى نقصان الطلب على السيارات الخاصة، فإن مرونة الطلب المتقاطعة على السيارات بالنسبة للتغير في أسعار الوقود تكون سالبة، وفي ذلك دليل على أن السلعتين متكاملتين.

كذلك، كلما كانت لسلعة معينة سلعة بديلة قريبة جداً، مثل قنادي مياه الشرب المنتجة من شركتين مختلفتين، كانت المرونة المتقاطعة أكبر. كذلك، كلما كانت علاقة التكامل قوية بين سلعتين مثل الوقود والسيارات، كلما كانت المرونة المتقاطعة بينهما أكبر. أما إذا كان الطلب على سلعة معينة يكاد لا يكون له علاقة بالطلب على سلعة أخرى، مثل الطلب على الصحف اليومية والطلب على عصير البرتقال، فإن المرونة المتقاطعة تكون منخفضة جداً، أو ربما تصل إلى الصفر إذا انعدمت العلاقة بين السلعتين تماماً.

7. المرونة السعرية للعرض

تقيس المرونة السعرية للعرض (The Price Elasticity of Supply) استجابة الكمية المعروضة من سلعة معينة للتغير في سعرها، عندما تكون باقي العوامل المؤثرة في العرض ثابتة، وهي موجبة دائماً. وكلما كانت نسبة التغير في الكميات المعروضة أكبر من نسبة التغير في السعر كان عرض السلعة أكثر مرونة، والعكس صحيح.

1-7 المرونة السعرية للعرض عند النقطة:

ويمكن قياس مرونة السعرية لعرض سلعة معينة عند نقطة على منحنى العرض عند سعر معين بقسمة التغير النسبي في الكمية المعروضة من السلعة على التغير النسبي في سعرها، باستخدام الصيغة التالية:

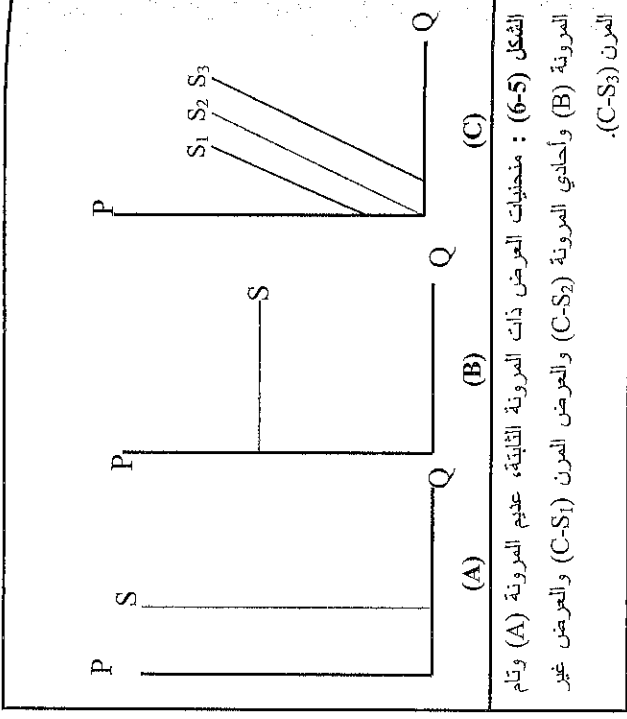
$$E_p = \frac{\% \Delta Q^s}{\% \Delta P} = \frac{\frac{\Delta Q^s}{Q^d}}{\frac{\Delta P}{P}} = \frac{\Delta Q^s}{\Delta P} \times \frac{P}{Q^s}$$

2-7 المرونة السعرية للعرض بين نقطتين:

في حالة المرونة السعرية بين نقطتين على منحنى العرض تحسب المرونة عند النقطة المنصرفة للمسافة بين النقطتين على منحنى العرض على النحو التالي:

$$E_p = \frac{\frac{Q^s_2 - Q^s_1}{(Q^s_2 + Q^s_1)} \times 100}{\frac{P_2 - P_1}{(P_2 + P_1)} \times 100} = \frac{Q^s_2 - Q^s_1}{Q^s_2 + Q^s_1} \times \frac{P_2 + P_1}{P_2 - P_1} \times \frac{Q^s_2 - Q^s_1}{Q^s_2 + Q^s_1}$$

وتكون مرونة العرض السعرية موجبة القيمة وتتراوح بين الصفر وما لا نهاية، نتيجة للعلاقة الموجبة بين السعر والكمية المعروضة التي جاءت في قانون العرض في الفصل السابق. ويوصف العرض بأنه تام المرونة (Perfectly Elastic Supply) إذا كانت قيمة المرونة ما لا نهاية، ويكون العرض غير مرن تماماً (Perfectly Inelastic Supply) إذا كانت قيمة المرونة مساوية للصفر، ويكون العرض أحادي المرونة (Unitary Elastic)



الشكل (6-5) : منحنيات العرض ذات المرونة الثابتة، عدم المرونة (A) وتام المرونة (B) وأحادي المرونة (C-S₂) والعرض المرن (C-S₁) والعرض غير المرن (C-S₃).

وهذه الحالة النادرة قد تصور العرض على سلعة ذات عرض ثابت دون اعتبار للتغير في السعر كالأراضي السكنية أو الزراعية في منطقة معينة، أو منحى عرض لوحات فنية لفنان راحل. (B) منحى الطلب تمام المرونة، ويكون أفقياً عند سعر السوق كما في الشكل (B-6-5)، ويمثل منحى عرض سلعة يمكن التوسع في إنتاجها دون أي زيادة في تكلفة الوحدة المنتجة. فالمنتجون مستعدون لإنتاج أي كمية عند السعر الحالي ويعدم إنتاجهم تماماً، أي ينخفض إلى الصفر إذا انخفض السعر عن هذا المستوى. (C) الحالة الثالثة هنا لمنحى العرض أحادي المرونة، وهو منحى خطي تكون المرونة السعرية للعرض في جميع أجزائه مساوية للواحد الصحيح كالمنحى S_2 في

(Supply) إذا كانت قيمة المرونة مساوية للواحد الصحيح. وعندما تكون قيمة المرونة أكبر من الصفر وأقل من الواحد الصحيح يوصف العرض بأنه غير مرن (Inelastic Supply)، وإذا كانت قيمة المرونة أكبر من الواحد الصحيح وأقل من ما لا نهاية يكون العرض مرناً (Elastic Supply).

8. **منحنيات العرض ذات المرونة الثابتة**
 هناك ثلاث حالات لمنحنيات العرض التي لا تتغير المرونة السعرية على طولها. وهي بصورها الشكل (6-5) التالي تضم : (A) منحى العرض عديم المرونة تماماً، وهو كما يبدو في الشكل (A-6-5) خطاً رأسياً عند الكمية المعروضة والتي لا تتغير أو تستجيب للتغير في السعر إطلاقاً.

ملحق الفصل الخامس

مثال (1) :

إذا أدت زيادة سعر وقود السيارات من 0.1 دينار للتر إلى 0.15 دينار للتر إلى انخفاض في الكمية المطلوبة من الوقود بنسبة 5 %، احسب المرونة السعرية للطلب على وقود السيارات.

الحل:

$$E_p = -5 \div \frac{0.15 - 0.10}{(0.15 + 0.10)} \times 100 = -5 \div \frac{0.05}{0.125} \times 100 = -0.125$$

مثال (2) : حساب مرونة النقطة باستخدام معادلة خطية بسيطة للطلب:

إذا كان منحنى الطلب تمثله المعادلة الخطية $Q = 50 - 3P$ احسب المرونة السعرية للطلب إذا كانت $P = 10, Q = 5$.

الحل : ميل منحنى الطلب هو معامل السعر في معادلة منحنى الطلب هو في المثال أعلاه 3- . وعليه، يمكن حساب قيمة المرونة عند النقطة ($Q, P = 10$)

(=5 كما يلي:

$$E_p = -3 * (10/5) = -6$$

يكون منحنى الطلب أحادي المرونة في الصيغة التالية:

$$Q = k/P \quad \text{و ميله} \quad -k/P^2$$

$$1 - = P/Q * -k/P^2 = -k/P^2$$

يكون منحنى العرض في الصيغة $Q = B_0 + B_1P$

ومرونة $S_1 = B_1P/(B_1P + B_0)$ ، حيث أن B_0 سالبة.

ومرونة $S_2 = B_1P/(B_1P)$ ، حيث أن $B_0 = 0$.

ومرونة $S_3 = B_1P/(B_1P + B_0)$ ، حيث أن B_0 موجبة.

الفصل السادس

السياسات الحكومية

الفصل السادس

السياسات الحكومية

Government Policies

1. مقدمة

في غياب السلع العامة والتأثيرات الخارجية والإحتكار الطبيعي، وعندما تعمل الأسواق بحرية تامة بعيداً عن شتى أنماط التدخل الحكومي، فإن تفاعلات قوى الطلب والعرض فيها تضمن تحقق كفاءة استغلال الموارد المتاحة. غير أن هناك أهداف اقتصادية واجتماعية أخرى لا تقل أهمية عن تحقيق كفاءة استغلال الموارد، من أهمها هدفي عدالة التوزيع واستقرار مستويات الأسعار والدخول. وفي هذا الفصل نستخدم ما تعلمناه في الفصول السابقة عن نموذج الطلب والعرض والمرونة، لتحليل آثار أهم السياسات التي تتبناها الحكومات بهدف الارتقاء بعدالة التوزيع ودعم استقرار مستويات الأسعار والدخول، وتقويم مدى نجاح كل منها في تحقيق الأهداف المنشودة، والأضرار التي قد تنجم عن تبني مثل هذه السياسات.

2. سياسات تحديد الأسعار والأجور:

1-2 تحديد الحد الأعلى للأسعار :

من الأمور المألوفة في العديد من الدول أن تلجأ الحكومات في فترات الحرب إلى إصدار تشريعات للحد من ارتفاع أسعار السلع الأساسية. وقد تعمد الحكومات كذلك وعلى اختلاف النظم الاقتصادية لدولها وفي ظروف السلم

فإذا كان الحد الأعلى للإيجار الذي ينص عليه القانون أعلى من مستوى إيجار توازن السوق، فلن يكون للحد الأعلى المعن أي تأثير، حيث أن إيجار التوازن في هذه الحالة لا يتعارض مع تشريع الحد الأعلى للإيجار. أما إذا كان الحد الأعلى للإيجار أقل من مستوى إيجار التوازن عند (R_2) ، فسيزيد عدد المساكن المطلوبة إلى (Q_D) وينخفض عدد المساكن المعروضة إلى (Q_S) ، وسيعاني سوق المساكن من عجز قدره $(Q_2 - Q_3)$ مسكناً.

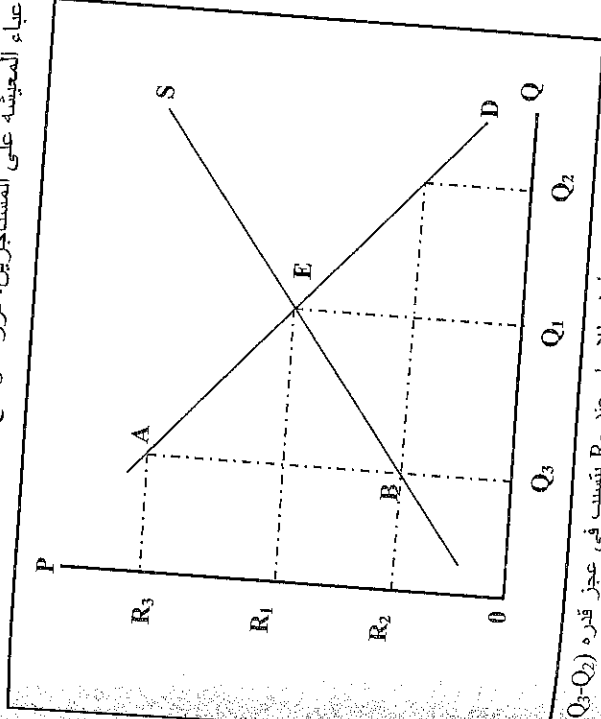
ومن المتوقع في هذه الحالة أن تيزل الأسر الجهد والوقت والمال دون جدوى بحثاً عن المساكن الخالية التي يظل العدد المتاح منها أقل من المطلوب. فالبحث في هذه الحالة يمثل هدراً للموارد وتكلفة حقيقية يتحملها المجتمع. كذلك تشجع مثل هذه الظروف على ظهور السوق السوداء (سوق التعامل في الخفاء بطريقة مخالفة للقانون) حيث يتم تأجير المسكن بإيجارات قد تصل إلى إيجار التوازن قبل تحديد الحد الأعلى للإيجار أو بإيجارات تفوق ذلك المستوى لتصل إلى (R_3) وهو أقصى إيجار يكون المستهلكون على استعداد لدفعه للوحدة الأخيرة من المساكن عند (Q_3) . وسيكون مجموع إنفاق المستأجرين لهذا العدد من المساكن نمطه المساحة $(OR_3 AQ_3)$ ، أما مجموع المبالغ التي حصل عليها ملاك المساكن في السوق السوداء بطريقة غير مشروعة، فتمثله المساحة $(R_2 R_3 A B)$.

وستطبع الآن، وفي ضوء ما تقدم، التنبؤ بتأثير تحديد حد أعلى لسعر أي سلعة أو خدمة في سوق تنافسي في النقاط الثلاث التالية:

- حدوث نقص أو عجز في السلعة أو الخدمة.
- هدر الموارد في البحث دون جدوى.

إلى تطبيق سياسة الحد الأعلى للأسعار على المنتجات الغذائية والوقائية، وعلى إيجارات المساكن. وتشريع الحد الأعلى للسعر (Price Ceiling) هو قانون يلزم المتعاملين في سوق سلعة معينة بعدم زيادة السعر عن المستوى المنصوص عليه في القانون. وفي الجزء التالي نتناول حالة الحد الأعلى لإيجارات المساكن.

يوضح الشكل (1-6) التالي وضع التوازن في سوق استئجار المساكن في إحدى المدن، حيث أن متوسط الإيجار عند التوازن هو (R_1) وعدد المساكن المطلوبة والمعروضة هو (Q_1) . ولنفرض الآن أن الحكومة، وبهدف تخفيف أعباء المعيشة على المستأجرين، قررت وضع حد أعلى للإيجار.



الشكل (1-6): وضع حد أعلى للإيجار عند R_2 يتسبب في عجز قدره $(Q_2 - Q_3)$ ، وارتفاع في إيجارات السوق السوداء قد تفوق إيجار التوازن قبل تدخل الحكومة، ويصل الإيجار في السوق السوداء إلى R_3 وهو أقصى سعر يقبله المستأجرون بنفسي.

السياسة في تحقيق أهدافها. ويتوقف ذلك بطبيعة الحال على مدى قدرة الحكومة على ضمان التزام أفراد المجتمع بتطبيق الحد الأعلى للسعر المنصوص عليه في القانون، بما في ذلك من مراقبة وتنفيذ للأحكام على المخالفين.

2-2 تحديد الحد الأدنى للأسعار:

تقوم الحكومات أحيانا بتشريع قوانين تحدد بموجبها الحدود الدنيا لأسعار بعض السلع والخدمات (Price Floor)، بهدف خدمة مصالح المنتجين أو البائعين، وهذه القوانين لا تجيز شراء هذه السلعة بأقل من السعر الذي حدده القانون. ونأخذ كمثال لهذه القوانين قانون الحد الأدنى للأجور، الذي شاع تطبيقه في العديد من الدول المتقدمة، كي نقف على الآثار المترتبة على تطبيق هذا القانون ومدى نجاحه في تحقيق الأهداف المنشودة.

يوضح الشكل (2-6) التالي وضع التوازن في سوق العمال غير المهرة في غياب التدخل الحكومي، حيث (W_1) و (L_1) هما أجر التوازن وعدد العمال عند التوازن. فإذا كان أجر التوازن من وجهة نظر الحكومة غير كاف لضمان حياة كريمة لهذه الفئة من المواطنين، فإنها تتدخل بهدف زيادة الأجر وتحسين الأحوال المعيشية للعمال بتشريع حد أدنى للأجر، يزيد بطبيعة الحال عن مستوى أجر التوازن. وعلى هذا الأساس يصبح لزاماً على أصحاب الأعمال التعاقد مع العمال غير المهرة بأجر لا يقل عن الحد الأدنى (W_2) المنصوص عليه في القانون.

يشجع ارتفاع الأجر إلى (W_2) المزيد من العمال غير المهرة على المشاركة في القوى العاملة، الأمر الذي يؤدي إلى زيادة العدد المعروف من العمال على طول منحنى العرض إلى (L_2) . كما أن ارتفاع الأجر يشجع أصحاب

○ ظهور السوق السوداء حيث تباع السلعة بأسعار قد تفوق سعر التوازن الأصلي.

وتستطيع السلطات الحكومية أن تقرر الطريقة التي يتم بموجبها توزيع الوحدات السكنية المتاحة (Q) بين المتنافسين عليها بناءً على بعض الاعتبارات الاجتماعية مثل عدد أفراد الأسرة وأعمار الأبناء ومكان العمل. وبالنسبة للسلع الأخرى قد يتم التوزيع باستخدام البطاقات التي تحدد فيها الكميات المسموح بشرائها والتي تفي باحتياجات الأسرة، كما يجري مثلاً أثناء الحرب. أما كيفية توزيع هذه البطاقات فقد تخضع إلى اعتبارات معينة، كالعمر، والجنس، وعدد أفراد العائلة وغيرها.

ويستطيع الاقتصادي أن يقوم مدى فاعلية سياسة تحديد الأسعار، وذلك بمقارنة النتائج المترتبة على هذه السياسات بالأهداف التي ترمي الحكومة إلى تحقيقها. فإذا كان الهدف الرئيسي هو تحقيق التوزيع العادل للسلع النادرة، فمن المحتمل أن تؤدي إجراءات تحديد الأسعار مع وجود السوق السوداء إلى أسوأ النتائج. أما إذا كان الهدف هو تقييد الإنتاج من سلعة معينة من أجل تخصيص موارد أكثر لإنتاج سلع أكثر ضرورة، كالحديد من الإنتاج السلمي في وقت الحرب، من أجل تخصيص المزيد من الموارد للإنتاج الحربي، فإن سياسة الحد الأعلى للأسعار ستكون فعالة في خفض الكميات المنتجة من السلعة. أما إذا كان الهدف هو مجرد تخفيض أسعار بعض السلع بدعوى حماية مصالح المستهلكين، فإن نجاح هذه السياسة سيتوقف على نسبة الكميات المباعة من السلع عند مستويات الأسعار المحددة من قبل السلطات الحكومية من مجموع الكميات المستهلكة من هذه السلع، وكلما قلت هذه النسبة وزادت نسبة ما يباع من السلعة بأسعار السوق السوداء، كان ذلك دليل على فشل

على تكلفة حقيقية للمجتمع وهدر لموارده. كما ستدفع هذه الحالة بعض العاطلين إلى محاولة تجنب القانون وعرض خدماتهم في السوق السوداء بأجور تقل عن الحد الأدنى القانوني، فيقومون عقود بالحد الأدنى للأجور ثم يقبلون استلام أجور تقل عن ذلك بعيداً عن طائلة القانون. وقد تنخفض الأجور الفعلية في السوق السوداء إلى مستوى أجر التوازن W_1 ، وكلما ضعفت الرقابة الحكومية على أسواق العمل كلما قبل العمال العاطلون بأجور أقل، قد تصل إلى W_3 وهو كما أوضحنا في الفصول السابقة ما يطلق عليه أجر أو سعر العرض (Supply Price)، وهو أدنى أجر يقبل به العمال لعرض خدماتهم.

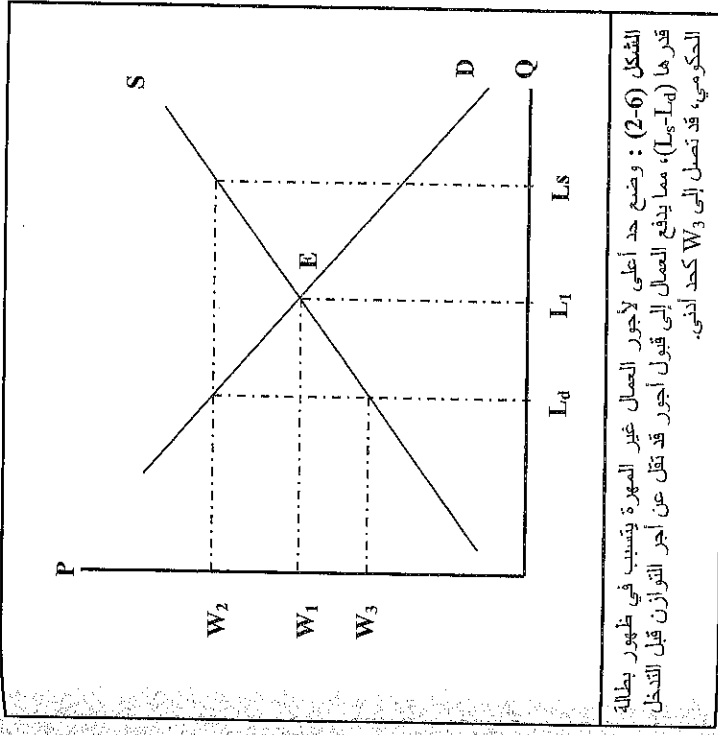
ونستطيع الآن، وفي ضوء ما تقدم، التنبؤ بتأثير تحديد الحد الأدنى للأجور أو لأي أسعار أخرى في سوق تنافسي في النقاط الثلاث التالية :

- ظهور الفائض من السلعة موضع التسعير الحكومي .
- هدر الموارد في البحث عن العمل دون جدوى.
- ظهور سوق سوداء يقبل البائعون بأسعار قد تقل عن سعر التوازن الأصلي.

3. السياسات الضريبية

تعتمد حكومات معظم الدول في تمويل نفقاتها على الضرائب المباشرة على الدخل والثروة، والضرائب غير المباشرة ومن بينها الضرائب على المبيعات أو على الإنتاج. ويقتصر نقاشنا في هذا الجزء والتبسيط على الضريبة على الوحدة من الإنتاج (Excise Tax) (مع استبعاد الضريبة على قيمة الإنتاج)، وأثرها على أسعار وكميات التوازن في الأسواق التنافسية، كما ننظر في العوامل المحددة لكيفية توزيع عبء الضريبة.

الأعمال على التحول إلى استئجار العمال الأكثر مهارة وخفض الأعداد المطلوبة من العمال غير المهرة إلى (L_H) نتيجة لارتفاع أجرهم النسبية. ويترتب على هذه التغيرات في الأعداد المطلوبة والمعروضة من العمال ظهور (بطالة) أو فائض في العمالة غير الماهرة قدره الفرق ($L_H - L_S$).



وفي هذه الحالة، سينتقل العمال المتطلون الجهد والمال في البحث عن فرص للعمل ولكن دون جدوى، إذ أن الفرص الشاغرة محدودة بطلب أصحاب الأعمال L_H . لذلك فإن أنشطة البحث عن العمل تحت هذه الظروف تنطوي

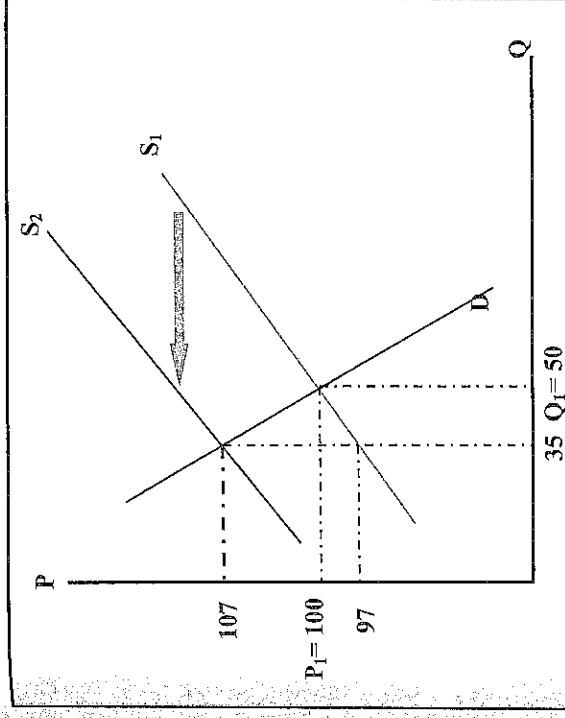
2-3 توزيع العبء الضريبي:

في حالة ضريبة الإنتاج أو المبيعات تقع مسؤولية تحصيل و سداد الضريبة على المنتج أو البائع، ولكن هل يتحمل البائع بالفعّل مبلغ الضريبة بالكامل من إيرادات البيع، أم أن بإمكانه نقلها أو تحميلها كلياً أو جزئياً إلى المستهلكين؟ في الحالة التي يصورها الشكل (3-6) السابق تباع السلعة بعد الضريبة عند السعر 107 دينار للوحدة، وهي تمثّل سعر المشتري متضمناً الضريبة، ومن هذا المبلغ يسدد البائع للحكومة مقدار الضريبة المفروضة على الوحدة والبالغ 10 دنانير ويستلم المبلغ المتبقي وقدره 97 دينار ويمثّل سعر البائع صافي من الضريبة. ولتوقف على توزيع العبء الضريبي في هذا المثال نقارن سعر المشتري وسعر البائع بعد الضريبة بما كان عليه قبل فرض الضريبة. فالمشتري يدفع 107 ديناراً للوحدة بدلاً عن 100 دينار وذلك يسهم بمقدار 7 دنانير في سداد الضريبة للوحدة من السلعة، بينما يسهم البائع بالباقي وهو 3 دنانير، فهو يستلم 97 ديناراً بعد فرض الضريبة بدلاً عن 100 ديناراً قبل فرض الضريبة.

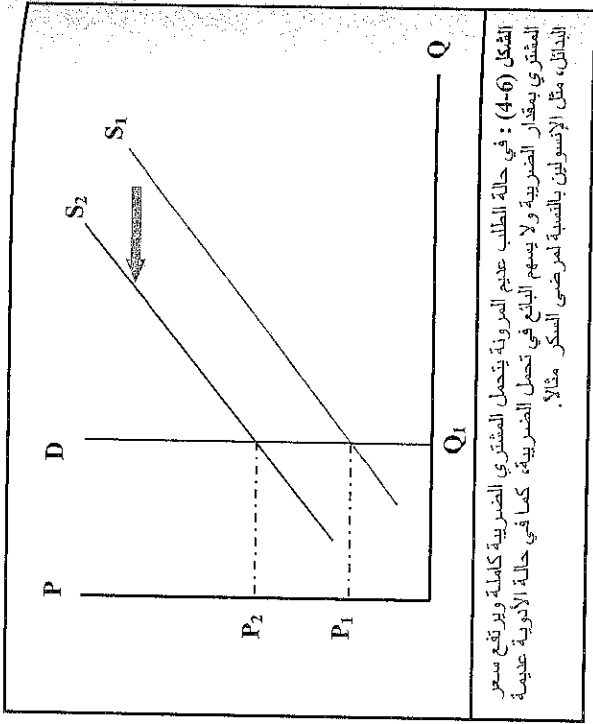
ومن الطبيعي أن يسعى البائع عندما تفرض الضريبة على سلعة معينة إلى محاولة تحميل المستهلكين بمبلغ الضريبة في سبيل حماية أرباحه من التناقص. لكننا نعلم من الفصل السابق أن زيادة سعر السلعة يفرض سداد الضريبة قد يؤدي إلى نقصان في الإيراد الكلي للبائع في حالة الطلب المرن على السلعة موضع الضريبة، وبالتالي قد يفشل البائع في محاولته التخصّص من عبء الضريبة وينتهي به الأمر إلى سداد الضريبة كاملة من أرباحه. أما إذا كان الطلب على السلعة غير مرّن فإن زيادة سعرها سيؤدي إلى زيادة

1-3 ضريبة الإنتاج

يفرض أن هناك ضريبة إنتاج تفرض على الوحدة المنتجة Per Unit (Tax)، وهي قدر من المال تأخذه الحكومة من المنتج أو البائع مقابل كل وحدة مباعه من السلعة أو الخدمة، وهي لهذا السبب تعتبر إضافة إلى تكلفة الإنتاج من شأنها أن تنقل منحنى عرض السلعة (منحنى التكلفة الحدية) إلى أعلى بمسافة رأسية مساوية لمقدار الضريبة للوحدة. وفي الشكل (3-6) أدناه نفترض أن سوق السلعة (X) كان في حالة توازن قبل فرض الضريبة عند $(Q_1=50$ و $P_1=100)$.



الشكل (3-6): فرض الضريبة يرتفع سعر المشتري إلى 107 دينار بدلاً عن 100 دينار، فيسهم المشتري في سداد الضريبة بمقدار 7 دنانير، بينما ينخفض سعر البائع إلى 97 دينار، فيسهم البائع بمقدار 3 دنانير في سداد الضريبة. وتحصل الحكومة على إيراد كلي قدره 350 دينار.

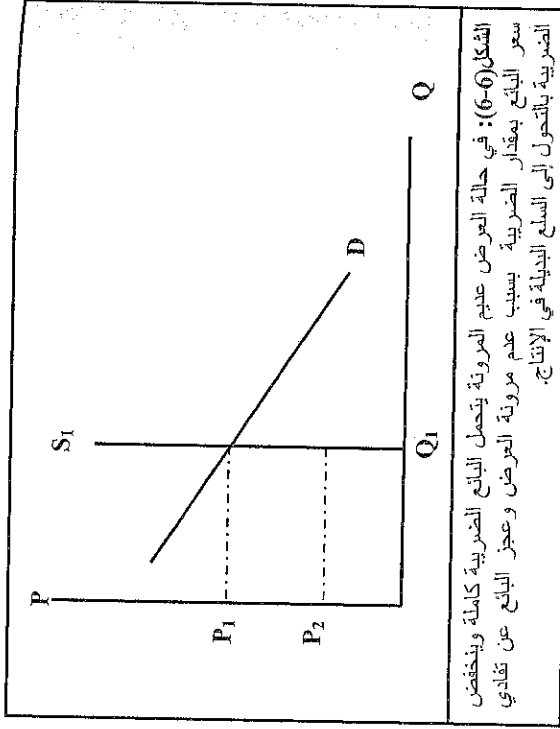


(2) الطلب العرن تماماً:
في هذه الحالة يفترض أن للسعة منحنى عرض اعتيادي ذي انحدار موجب، أما الطلب على السلعة فهو طلب مرن تماماً كما يتضح من منحنى الطلب الأفقي في الشكل (5-6) أدناه. يؤدي فرض الضريبة في هذه الحالة إلى انتقال منحنى العرض إلى أعلى بمقدار الضريبة للوحدة من S_1 إلى S_2 ، ويتحدد سعر التوازن بعد الضريبة بتقاطع منحنى العرض S_2 ومنحنى الطلب D ، وبالتالي فلن يتغير سعر التوازن بعد فرض الضريبة عن مستواه قبل الضريبة، وبالتالي فلن يتحمل المستهلك أي جزء من الضريبة ويتحملها بالكامل البائع حيث يحصل على السعر P_1 فيدفع منه الضريبة للدولة ويحصل في النهاية على السعر P_2 خالصاً من الضريبة.

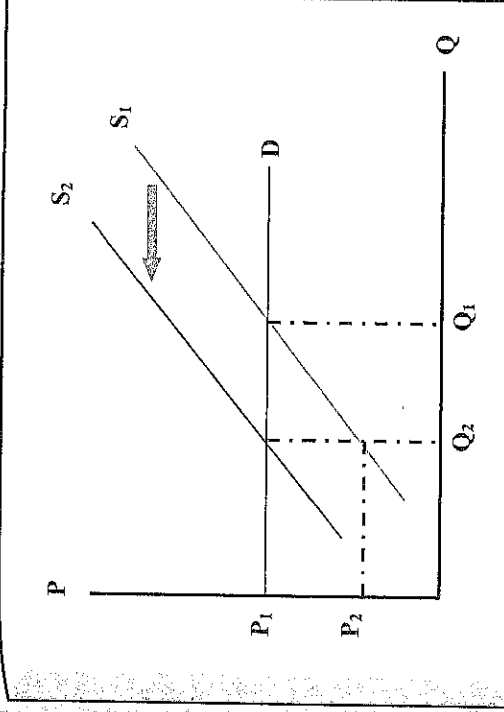
الإيراد الكلي للمنتج أو البائع مما يمكنه من تحويل عبء الضريبة كلية أو جزئياً إلى المستهلكين. كما أن الأمر يعتمد كذلك على مرونة العرض، ففي حالة السلعة ذات العرض المرن يمكن للمنتجين أو البائعين التهرب من الضريبة بالتحويل إلى إنتاج سلع أخرى غير خاضعة لضريبة الإنتاج. أما في حالة السلع ذات العرض غير المرن فلا يجد المنتجون طريقة للتهرب من الضريبة، ومن المتوقع في هذه الحالة أن يتحملوا الجزء الأكبر من عبء الضريبة. فمرونة كل من الطلب والعرض إذاً تمثل العامل الحاسم في تحديد أنصبة كل من البائع والمشتري في أي ضريبة تفرض على الإنتاج أو المبيعات. ولأهمية الموضوع نتناول بشيء من التفصيل الحالات الخاصة من مرونة الطلب والعرض وكيفية توزيع عبء ضريبة الإنتاج في كل حالة.

(1) الطلب عديم المرونة تماماً:
يفترض في هذا التحليل أن للسعة منحنى عرض اعتيادي ذي انحدار موجب، أما الطلب على السلعة فهو غير مرن تماماً، فمنحنى الطلب في هذه الحالة يكون عمودياً كما يتضح من الشكل (4-6) التالي. يؤدي فرض الضريبة في هذه الحالة إلى انتقال منحنى العرض إلى أعلى بمقدار الضريبة. ويتحدد التوازن بعد الضريبة بتقاطع منحنى العرض S_2 ومنحنى الطلب D ، ويرتفع سعر التوازن بمقدار الضريبة للوحدة من P_1 إلى P_2 . فالسعر الذي يدفعه المشتري بعد فرض الضريبة إذاً، يزيد عن السعر قبل الضريبة بمقدار الضريبة للوحدة، أي أن المشتري يدفع الضريبة كاملة ولا يتحمل البائع أي جزء منها في هذه الحالة.

بالسعر (P_1) ليسدد للدولة مقدار الضريبة للوحدة ويسلم السعر (P_2) صافي من الضريبة، أي أنه يتحمل عبء الضريبة كاملاً بسبب انعدام مرونة العرض.



(4) العرض المرن تماماً: في حالة الطلب الاعتيادي والعرض تام المرونة، يكون منحنى العرض خطاً أفقياً عند سعر التوازن قبل الضريبة كما في الشكل (7-6) أدناه. بعد فرض الضريبة ينتقل منحنى العرض (S_1) إلى أعلى بمقدار الضريبة للوحدة إلى (S_2) ويتحدد التوازن الجديد بتقاطع منحنى العرض بعد الضريبة (S_2) مع منحنى الطلب (D). فيعد الضريبة يدفع المشتري السعر (P_2) الذي يزيد على



(3) العرض غير المرن تماماً: يفترض في هذه الحالة أن السلعة منحنى طلب اعتيادي ذي انحدار سالب، ومنحنى عرض غير مرن تماماً يمثل بخط رأسي في الشكل (6-6) التالي. وكما في الحالات السابقة، فإن فرض الضريبة على المبيعات يؤدي إلى زيادة تكلفة الإنتاج وانتقال منحنى العرض إلى أعلى ولكن المنحنى الجديد ينطبق على منحنى العرض قبل فرض الضريبة تماماً. ويتحدد التوازن الجديد عند نقطة تقاطع منحنى العرض قبل وبعد الضريبة (S_1) مع منحنى الطلب (D). فسعر التوازن في هذه الحالة لا يتغير، فالمستهلك يدفع السعر (P_1) الذي اعتاد دفعه قبل فرض الضريبة أي لا يتحمل أي جزء من الضريبة، أما البائع فيبيع

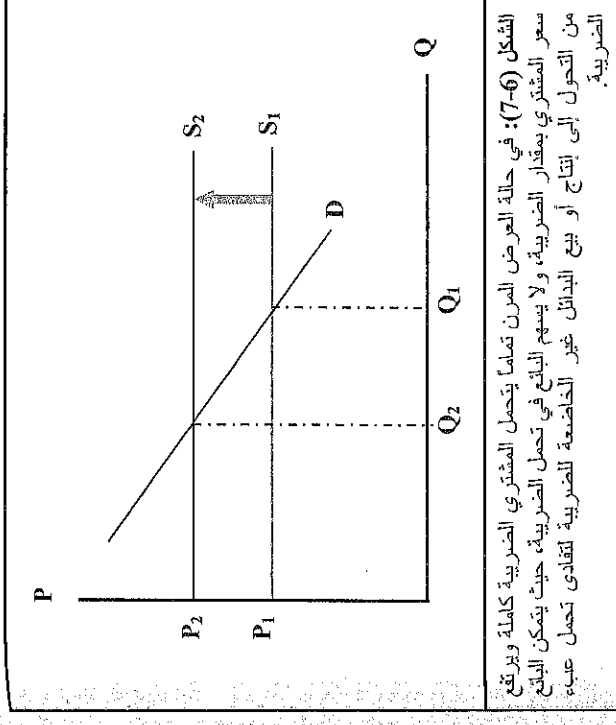
4. سياسات استقرار دخول المزارعين

تتقلب أسعار المنتجات الزراعية بدرجة كبيرة في الأمد القصير. ولما كان لتقلبات الأسعار أثر مباشر على تقلبات دخول المزارعين، وقد في رفاهيتهم، لذلك قد لجأت بعض الحكومات إلى اتباع سياسات اقتصادية تستهدف المحافظة على استقرار أسعار المنتجات الزراعية ودخول المزارعين، لحماية مستوياتهم المعيشية.

وتعزى التقلبات الكبيرة في أسعار المنتجات الزراعية إلى عوامل عديدة خارجة عن سيطرة المزارع نفسه، مثل التقلبات في الظروف المناخية، كقلة الأمطار، والصقيع والارتفاع غير المألوف في درجات الحرارة، والفيضانات المدمرة، بالإضافة للظروف البيولوجية أو الحيوية كانتشار الأمراض والأفات الزراعية وما إلى ذلك من العوامل التي تؤثر إلى درجة كبيرة في مستوى الإنتاج الزراعي من سنة إلى أخرى. وبإمكاننا هنا أيضاً أن نستخدم نموذج الطلب والعرض في تحليل وشرح أثر التقلبات غير المتوقعة في الإنتاج الزراعي على تقلب أسعار المنتجات الزراعية ودخول المزارعين.

يوضح الشكل (6-8) التالي وضع التوازن المتوقع في سوق إحدى المنتجات الزراعية ولكن القمح في إحدى الدول. ويتحدد التوازن بتقاطع منحنى الطلب المتوقع (D) ومنحنى العرض المتوقع أو المخطط (S_1). وعلى ذلك يكون (P_1) و (Q_1) هما سعر وكمية التوازن المتوقع. غير أن هذا التوازن، وبافتراض تحقق الطلب المتوقع، قد لا يتحقق في كل عام نتيجة لتقلبات العرض أو الإنتاج الفعلي حول المستوى المستهدف أو المخطط بسبب العوامل السابق ذكرها.

بمقدار الضريبة، بينما يستلم البائع سعر صافي بعد سداد الضريبة (P_1) يعادل سعره قبل الضريبة.



ومن ذلك يتضح أن المشتري هو الذي يدفع الضريبة كاملة، بينما لا يساهم البائع مطلقاً في سداد الضريبة، عندما يكون العرض تام المرونة، فهو في موقف يمكنه من تفادي دفع الضريبة بالتحول إلى إنتاج البدائل التي لم تفرض عليها الضريبة.

فانض في عرض القمح عند زيادة العرض إلى (S_3) ، الأمر الذي يؤدي إلى انخفاض السعر إلى (P_3) .

1-4 أثر تقلبات الإنتاج على دخول المزارعين:

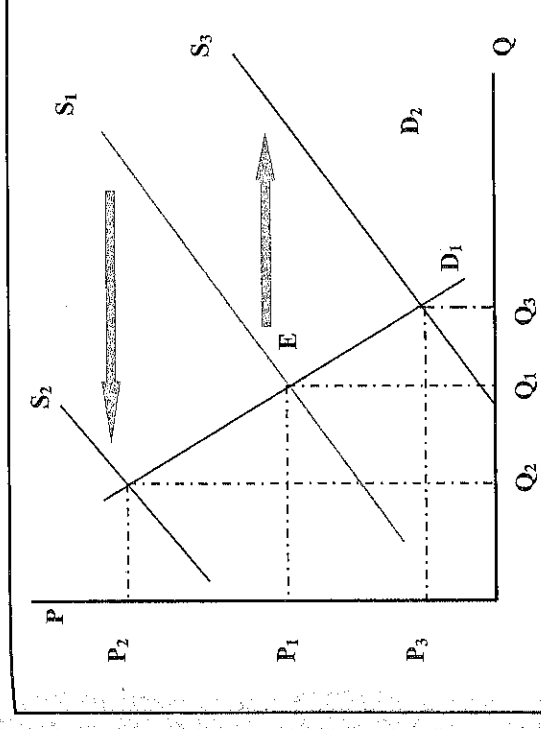
من معرفتنا السابقة بالمرونة وعلاقتها بالإيراد الكلي، يمكننا الآن التنبؤ بتأثيرات التقلبات في الإنتاج الزراعي والأسعار على الإنفاق الكلي للمستهلكين وبالتالي على الإيرادات الكلية للمنتجين الزراعيين. فكلما كان الطلب على السلع الزراعية غير مرناً، كلما كان للزيادة غير المخططة في الإنتاج أثر حاد على انخفاض الأسعار الزراعية وتؤدي دخول المزارعين. وبالمثل يكون للنقص غير المخطط في الإنتاج أثر حاد على ارتفاع الأسعار الزراعية وعلى زيادة دخول المزارعين. وبعبارة أخرى، يمكن القول أن في حالة السلع الزراعية ذات الطلب قليل المرونة، ستؤدي المواسم الزراعية الجيدة إلى انخفاض دخول المزارعين، في حين تؤدي المواسم الزراعية السيئة إلى زيادة دخولهم.

2-4 سياسات استقرار أسعار المنتجات الزراعية:

يعزى الاهتمام بتبني سياسات معينة تستهدف استقرار أسعار المنتجات الزراعية إلى سببين: أولاً، أن استقرار الأسعار الزراعية يسهم بطريقة مباشرة في استقرار المستوى العام للأسعار وخفض معدل التضخم. ثانياً، أن التقلبات الكبيرة في أسعار المنتجات الزراعية تعد السبب الرئيسي لتقلبات الدخل في القطاع الزراعي، الأمر الذي يهدد بهجرة المزارعين إلى المدينة وتدهور هذا القطاع الحيوي الهام. وفيما يلي نستعرض أهم سياسات دعم استقرار الأسعار الزراعية.

وتوضيح ذلك بيانياً دعنا نفترض أن التقلبات في الإنتاج تقع ضمن الحدود (Q_2) و (Q_3) ، أي أن أكبر نقص غير مخطط في الإنتاج هو $(Q_1 - Q_2)$ ، بينما أكبر فائض هو $(Q_3 - Q_1)$.

ولما كان الطلب على السلع الزراعية قليل المرونة بصفة عامة، فإن النقص في العرض من (S_1) إلى (S_2) وظهور العجز في سوق القمح سيؤدي إلى ارتفاع السعر إلى (P_2) .



الشكل (8-6): تؤدي تقلبات الإنتاج الزراعي إلى تقلبات في أسعار المنتجات الزراعية ولكن في الاتجاه المعاكس. وكلما انخفضت مرونة الطلب على السلع الزراعية كان أثر تقلبات الإنتاج على الأسعار أكبر.

و من الجهة الأخرى، إذا افترضنا، أن ظروف الإنتاج كانت ملائمة جداً، ففي هذه الحالة سيتجاوز الإنتاج الفعلي مستوى الإنتاج المخطط، ويكون هناك

(1) التعميمات

في هذا البرنامج تعمل الحكومة على الحيلولة دون زيادة الإنتاج عن مستوى معين للحد من انخفاض أسعار المحاصيل الزراعية. فاستخدام البيانات الفعلية للطلب في السنوات السابقة يمكن الباحثون من تقدير الطلب المتوقع في المستقبل. وبناءً عليه، يمكن للإدارة الحكومية المختصة أن تحدد حجم الإنتاج الكافي لتحقيق وصيانة مستوى السعر المستهدف لكل محصول. وحتى يمكن الحد من الإنتاج ندفع الحكومة تعويضات للمنتجين تتناسب والمساحات التي يتعهدون بالتخلي عن زراعتها بالمحصول المعني من جهة، كما تتناسب والأرباح التي يتوقعها المنتجون حال استمرارهم في الإنتاج من الجهة الأخرى، وهو ما يمكن تسميته تكلفة الفرصة البديلة لموارد المنتجين الزراعيين.

(2) حصص الإنتاج

وهي سياسة لتقييد الإنتاج والحد من زيادة العرض إلى مستويات تهدد بانخفاض السعر عن مستواه المستهدف لاستقرار دخول المزارعين. وقد كانت السياسة المطبقة في النظم الاقتصادية الأمر (Command System) كما كان الحال في الاتحاد السوفيتي سابقاً وربما في الصين وكوبا حالياً. ويتم تنفيذ هذا البرنامج من خلال أوامر تصدرها سلطات التخطيط للمنتجين تحدد مساحات الأراضي المخصصة لإنتاج كل محصول سنوياً. وعن طريق تحديد المساحات يتحقق تحديد مستويات أو حصص الإنتاج التي تتلاءم والطلب المتوقع في كل سنة بحيث تتم المحافظة على سعر التوازن وتحول دون تقلباته.

(3) تحديد الحد الأدنى للسعر

تلجأ بعض الحكومات إلى سياسة تحديد حد أدنى لأسعار المنتجات الزراعية من أجل حماية دخول المنتجين الزراعيين. ويعمل الحد الأدنى للسعر بذات الطريقة التي يعمل بها الحد الأدنى للأجور الذي سبق شرحه، فما أن يعلن عن الحد الأدنى لسعر أحد المنتجات حتى تزيد الكميات المعروضة ونقل الكميات المطلوبة في استجابة لسعر الحد الأدنى الذي يفوق سعر توازن السوق، والنتيجة الحتمية هي وجود فائض من السلعة في السوق. ومن شأن وجود الفائض في السوق أن يدفع إلى التعامل في السوق السوداء بعيداً عن طائلة القانون، الأمر الذي يتسبب في فشل السياسة في تحقيق أهدافها. ولا سبيل للحفاظ على سعر الحد الأدنى إلا إذا أقدمت الحكومة على شراء الإنتاج الفائض من السوق والامتناع عن استخدام الكميات المشتراه في مقابلة الطلب محلياً أو خارجياً سواء بالبيع أو بمنحه دون مقابل. وقد قامت بعض الحكومات بشراء وإتلاف كميات هائلة من المحاصيل الزراعية، كما حدث في سنوات سابقة بالنسبة للبن في البرازيل والقمح في الولايات المتحدة، وذلك من أجل الحد من زيادة العرض وانخفاض أسعار تلك المحاصيل، وبالتالي ضمان استقرار دخول المنتجين.

(4) مخزون موازنة الأسعار

هدف الحكومة هو المحافظة على استقرار الأسعار حماية لمصالح المنتجين والمستهلكين معاً. في هذه الحالة، تعمل الدولة على بناء مخزون من السلع المراد الحد من تقلبات أسعارها بشراء الفائض من الأسواق في سنوات وفرة المحصول، حتى لا تنخفض أسعاره بدرجة كبيرة، ثم تعتمد الحكومة إلى بيع كميات من هذا المخزون في سنوات انخفاض الإنتاج حتى لا يرتفع السعر

الفصل السابع نظرية الإنتاج

إلى أعلى من المستوى المستهدف. وفي الدول المتقدمة، حيث الأسواق المتطورة للمحاصيل الزراعية، يتولى المضاربون ومن خلال سعيهم لتحقيق الربح مهمة ضمان استقرار الأسعار. فالمضاربون يحدون أرباحهم من خلال شراء المحاصيل الزراعية في سنوات الوفرة وتذني أسعارها وبيعها في سنوات النقص في الإنتاج عندما ترتفع الأسعار. فيتحقق استقرار الأسعار نتيجة لنشاط المضاربين، فقبائلهم على الشراء في سنوات الفائض وإنخفاض الأسعار يحد من انخفاضها، كما أن بيعهم للمحاصيل في سنوات تندي الإنتاج وارتفاع الأسعار، من شأنه أن يحد من ارتفاعها.

الفصل السابع

نظرية الإنتاج

The Theory of Production

1. مقدمة

يقدم هذا الفصل الإنتاج وعلاقته بعناصر الإنتاج، فمدير المنشأة المعظمة للربح لا يهتم فقط بجانب الطلب وعادات البيع بل يهتم أيضاً بتحقيق الكفاءة الاقتصادية في الإنتاج أي الإنتاج بأقل تكلفة ممكنة. فالمنشأة هي كيان تنظيمي يعمل علي استغلال مجموعة من عناصر الإنتاج بالطريقة المثلى أي الطريقة التي تحقق الكفاءة في إنتاج سلعة أو خدمة معينة بهدف تحقيق أقصى ربح ممكن. والمنشأة في هذا السياق تشمل جميع أشكال منظمات الأعمال، المنتج الفرد و الشركة المساهمة العامة والشركة المساهمة المحدودة، إلى غير ذلك من أشكال منشآت الأعمال.

فعندما تتوقف لشراء كبير من الخبز من أحد المخازن عليك أن تفكر في الأعمال التي قام بها هذا المخبز كمنشأة كي يضع لك الخبز بين يديك. فقد قامت هذه المنشأة ببناء أو استئجار المباني اللازمة، وشراء وتركيب المعدات والأجهزة والأفران، وتعاقبت مع موردين لتوريد الدقيق والطاقة اللازمة للأفران، وتعاقبت مع مجموعة من العمال المهرة للقيام بعمليات الإنتاج، وآخرون للتوزيع، ومجموعة من الموظفين لإدارة العمل وأخرى لضبط حساباته. فتعمل المنشأة وبالحجم الأمثل الذي يتناسب وظروف الطلب على منتجاتها في السوق على تسخير جميع عناصر الإنتاج بطريقة كفوة لتحقيق أقصى ربح ممكن. ويتحدد حجم المنشأة تبعاً لحجم الأصول الثابتة التي

تستخدمها في الإنتاج أي تبعاً لطاقتها الإنتاجية، أو وفق عدد العاملين فيها، وفي حالات أخرى تبعاً لتعدد الأعمال التي تقوم بها هذه المنشأة. والحجم الأمثل للمنشأة هو الحجم الذي يحقق لها الكفاءة في استغلال عناصر الإنتاج أي هو الحجم الذي يمكنها من الإنتاج بأقل تكلفة للوحدة من السلعة أو الخدمة المنتجة. وقبل أن نخوض في نظرية الإنتاج دعنا فيما يلي نقدم بعض المفاهيم الهامة ذات الصلة.

2. الكفاءة الإنتاجية

لكفاءة في الإنتاج ملولان، الكفاءة الفنية (Technical Efficiency) والكفاءة الاقتصادية (Economic Efficiency) في الإنتاج. وتحقق الكفاءة الفنية في الإنتاج عند الحصول على قدر معين من الإنتاج باستخدام أقل قدر من عناصر الإنتاج أو عندما نحصل على أقصى إنتاج ممكن باستخدام قدر معين من الموارد. أما الكفاءة الاقتصادية فيقصد بها تحقيق قدر معين من الإنتاج بأقل تكلفة ممكنة. وفي ظل المنافسة عندما تكون أسعار السلع المنتجة ثابتة بالنسبة للمنشأة (لا يتحكم فيها المنتج الفرد)، تسعى المنشأة المعظمة للربح إلى خفض تكلفة الوحدة من السلعة المنتجة إلى أقل مستوى ممكن بهدف تعظيم الربح، لذلك فإن تعظيم الربح في ظل المنافسة التامة يضمن تحقيق كل من الكفاءة الفنية والكفاءة الاقتصادية معاً في الإنتاج. والكفاءة الاقتصادية شرط ضروري ودليل على تحقق الكفاءة الفنية، والعكس ليس بالضرورة صحيح. فجميع النقاط الواقعة على طول منحنى إمكانيات الإنتاج (Production Possibilities Curve) تمثل نقاط تتحقق عندها الكفاءة الفنية في الإنتاج، ولكن هناك نقطة واحدة فقط من هذه النقاط تتحقق عندها

الكفاءة الاقتصادية والفنية معاً، وتشير هذه النقطة إلى مستوى الإنتاج الذي يعظم أرباح المنتجين.

3. المدى القصير والمدى الطويل

المدى القصير (Short-run) هو الفترة التي لا تكفي لقيام المنشأة بتغيير جميع عناصر الإنتاج، فيبقى على الأقل عنصر واحد من عناصر الإنتاج ثابتاً في المدى القصير بينما تتغير باقي عناصر الإنتاج. ففي مصنع للأسمت على سبيل المثال، نجد أن بعض عناصر الإنتاج وخاصة الأصول الثابتة كالمحاجر والكسارات والأفران والمباني يتم تحديد أحجامها وأعدادها عند تأسيس المصنع، وتبقى أعدادها وكمياتها ثابتة لفترة طويلة بحسب أعمارها الاقتصادية، فلا يمكن للمنشأة تغيير كميات هذه العناصر إلا في الأمد البعيد. أما أعداد عمال الإنتاج وكميات الطاقة والمواد الخام والسلع الوسيطة المستخدمة في الإنتاج فتتغير من وقت إلى آخر في المدى القصير بحسب التغيرات التي تطرأ على طلب السوق والطاقة الإنتاجية المستغلة للمصنع. أما إذا كان المصنع يعمل بطاقة القصوى، وزاد الطلب على إنتاج المنشأة بصفة دائمة، وقررت الإدارة زيادة الطاقة الإنتاجية القصوى للمصنع بإضافة قرن جديد، فهذا قرار استثماري لا يتم إلا في المدى الطويل (Long-run). وفي المدى الطويل تصبح جميع عناصر الإنتاج متغيرة فهو لهذا السبب يعرف بالمدى التخطيطي (Planning Horizon).

وتعني الدالة أعلاه أن الإنتاج (Q) دالة أي يعتمد على كل من (L) و (K)، وأن كليهما تأثير موجب على الإنتاج. ويمكن الاستعانة بدالة الإنتاج في صيغتها الصريحة في قياس أقصى إنتاج يمكن تحقيقه باستخدام كل توليفة أو مزيج من عناصر الإنتاج عند المستوى التقني السائد في وقت معين. ذلك أن التقدم التقني تأثيره الإيجابي على دالة الإنتاج حيث يرفع التقدم التقني من الحدود القصوى للإنتاج من التوليفات المختلفة من عناصر الإنتاج ويؤدي إلى انتقال دالة الإنتاج إلى أعلى، ولذلك انعكاساته الإيجابية على خفض تكلفة إنتاج الوحدة المنتجة وزيادة الأرباح كما سنرى بالتفصيل لاحقاً. ونستعين في هذا الجزء بدالة الإنتاج في المدى القصير للتعرف على أثر التغيير في الكمية المستخدمة من عنصر العمل (L) على الإنتاج الكلي (Q) بافتراض ثبات كمية رأس المال (K) والمستوى التقني. ولا يختلف المنهج التحليلي في الاقتصاد في ذلك عن نظيره المستخدم في العلوم البحتة، حيث تقتضي الطريقة التجريبية لقياس تأثير التغيير في أحد العوامل أن تكون باقي العوامل المؤثرة ثابتة أثناء التجربة حتى يمكن عزل وقياس تأثير العامل المتغير موضع الدراسة.

والآن دعنا نتبع تأثير التغيير في عدد العمال في إحدى المزارع على الإنتاج الكلي، عندما يكون حجم المزرعة وياقي عوامل الإنتاج، وكذلك المستوى التقني ثابتة، وذلك من خلال الشكل البياني (1-6) التالي، حيث يقاس عدد العمال (L) على المحور الأفقي بينما يقاس الناتج الكلي (TP) على المحور الرأسي. والارتفاع الرأسي لمنحني الناتج الكلي في هذا الشكل يقاس أقصى إنتاج ممكن تحقيقه عند استخدام عدد معين من العمال مع قدر ثابت من عناصر الإنتاج الأخرى في المزرعة. ويؤدي التغيير في عدد العمال إلى

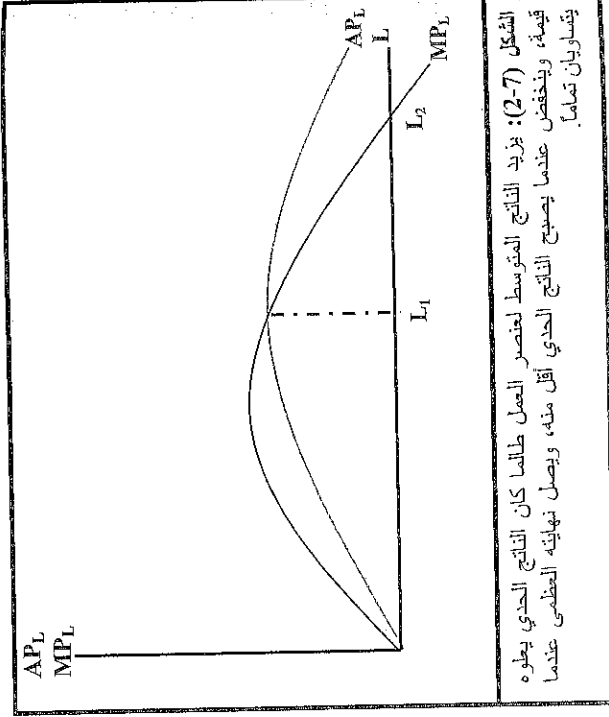
4. العلاقة بين الإنتاج وعناصر الإنتاج

في هذا الفصل نهتم أساساً بالتعرف على علاقتين هامتين: تعرف العلاقة الأولى بقانون تناقص الإنتاجية الحدية لعناصر الإنتاج المتغيرة أو قانون تناقص العلة (Diminishing Returns)، ويصور العلاقة بين الزيادة في كمية أحد عناصر الإنتاج المتغيرة والإنتاج الكلي، عندما تبقى العناصر الإنتاجية الأخرى ثابتة. وهي لذلك علاقة تتصل بمستوى نشاط المنشأة في المدى القصير، وتعين متخذي القرار فيها على اختيار المزيج الأمثل من عناصر الإنتاج المتغيرة وتحديد مستوى الإنتاج الأمثل للمنشأة في المدى القصير. أما العلاقة الثانية التي تربط الإنتاج بعناصر الإنتاج فتعرف بالعائد على الحجم (Returns to Scale) وتصور العلاقة بين التغيير في كميات عناصر الإنتاج مجتمعة والإنتاج الكلي في المدى الطويل، عندما يمكن تغيير جميع عناصر الإنتاج، وهذا ما يهم المنشأة ويعنيها على اختيار الحجم الأمثل للمصنع أو للمزرعة وغيرها من الوحدات الإنتاجية. وكقدمة لفهم هاتين العلاقتين دعنا نتعرف أولاً على العلاقة التقنية بين الإنتاج وعناصر الإنتاج في المدى القصير.

1-4 دالة الإنتاج في المدى القصير
تلخص دالة الإنتاج العلاقة التقنية البحتة بين الإنتاج وعناصر الإنتاج. وقد جرت العادة في أدبيات نظرية الإنتاج على اختصار عناصر الإنتاج وتمثيلها بمتصري العمل (L) ورأس المال (K)، ويمكن صياغة هذه العلاقة في شكل الدالة الضمنية التالية والتي تعرف بدالة الإنتاج:

$$Q = f(L, K) \quad \Delta Q / \Delta L > 0; \quad \Delta Q / \Delta K > 0$$

والناتج الحدي وفق الصيغة أعلاه يمثل ميل منحنى الناتج الكلي في الشكل (1-6)، ويقاس معدل زيادة الناتج الكلي. وكما يتضح من الشكل (2-6) أدناه، فإن منحنى MP_L يكون له انحدار موجب في مرحلة تزايد الناتج الكلي بمعدل متزايد، ثم يصبح انحدار منحنى الناتج الحدي سالباً في مرحلة تزايد الناتج الكلي بمعدل متناقص. وعندما يصل الناتج الكلي إلى نهايته العظمى يكون الناتج الحدي مساوياً للصفر كما ذكرنا من قبل، ليأخذ بعد ذلك قيمة سلبية.



3-4 قانون تناقص الغلة

ينص قانون تناقص الغلة على أنه عند إضافة وحدات متتالية من عنصر الإنتاج المتغير (العمل في مثالنا أعلاه) إلى قدر ثابت من عناصر الإنتاج

الحدي لعنصر العمل (MP_L) عند زيادة عدد العمال هو الزيادة في الناتج الكلي المترتبة على استخدام عامل إضافي وتحسب كما يلي:

$$MP_L = \frac{\Delta Q}{\Delta L}$$

وكما يتضح من أرقام الجدول (1-6) التالي، فإن الناتج الحدي لعنصر العمل يتزايد في البداية ليصل إلى أقصى مستوياته (17 وحدة) عند استخدام ثلاثة عمال، وهي المرحلة التي يتزايد فيها الناتج الكلي بمعدل متزايد. ثم يأخذ الناتج الحدي للعامل بعد ذلك في التناقص، وإن ظلت قيمته موجبة، مع استمرار زيادة عدد العمال، وذلك لعدم كفاية عناصر الإنتاج الثابتة للعدد المتزايد من العمال، وهي المرحلة التي يتزايد فيها الناتج الكلي بمعدل متناقص. وعندما يصل عدد العمال إلى ثمانية عمال نجد أن الناتج الحدي للعامل أصبح مساوياً للصفر، فالعامل الثامن لا يضيف في الواقع أي كمية للناتج الكلي، وعندها يكون الناتج الكلي قد بلغ أقصى مستوياته.

الجدول (1-7): الناتج الكلي والمتوسط والحدي لعنصر العمل	عدد العمال	الناتج الكلي	الناتج الحدي	MP_L	الناتج المتوسط	AP_L
L	Q					
1	15	--	--	--	15.0	15.0
2	31	16	16	16	15.5	15.5
3	48	17	17	17	16.0	16.0
4	59	11	11	11	14.8	14.8
5	68	9	9	9	13.6	13.6
6	72	4	4	4	12.0	12.0
7	73	1	1	1	10.4	10.4
8	73	0	0	0	9.0	9.0
9	70	3-	3-	3-	7.8	7.8
10	65	5-	5-	5-	6.7	6.7

المورد الرابع من الجدول (1-6). فبيدأ الناتج المتوسط للعامل عند (15) ليزيد تدريجياً مع زيادة عدد العمال ليصل إلى نهاية عظمى (16) عند استخدام ثلاثة عمال، يبدأ بعدها في التناقص مع استمرار تزايد عدد العمال.

5-4 العلاقة بين الناتج الحدي والناتج المتوسط

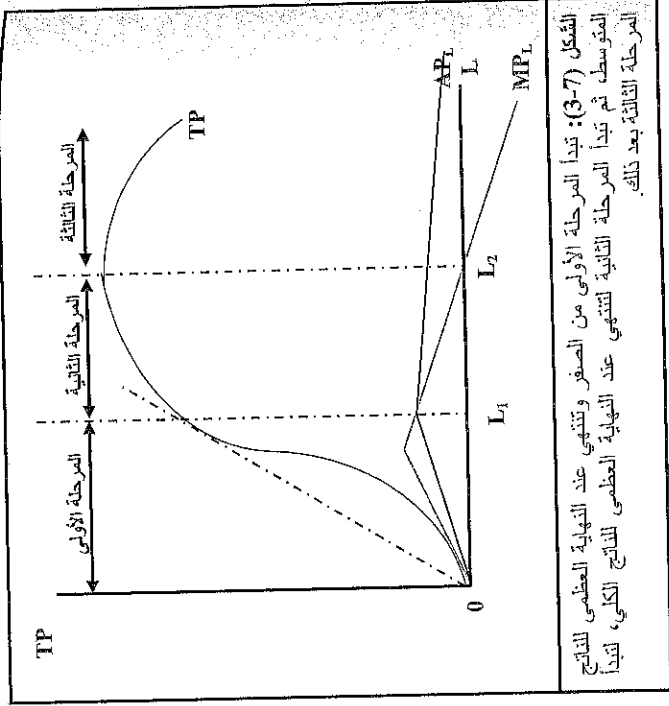
من المفيد للطلاب في هذه المستوى أن يفهم جيداً العلاقة بين الناتج الحدي والناتج المتوسط، إذ يتكرر استخدام المفهوم ذاته عند دراسة تكاليف الإنتاج في الفصل القادم وتقايله في حياته العملية في المستقبل في مواقف كثيرة يكون التمييز فيها بين المفهومين أمر غاية في الأهمية في اتخاذ القرار. فكما يلاحظ من الشكل (2-6) أعلاه، فإن ميل منحنى الناتج المتوسط يكون موجباً في البداية حيث يزيد الناتج المتوسط مع تزايد استخدام عنصر العمل، ويستمر الناتج المتوسط في الزيادة طالما كان منحنى الناتج الحدي يقع أعلى منحنى الناتج المتوسط. سواء كان الناتج الحدي متزايداً (له انحدار موجب) أو متناقصاً (له انحدار سالب). ويكون لمنحنى الناتج المتوسط انحداراً سالباً إذا وقع منحنى الناتج الحدي أسفل منه. ولذلك نلاحظ أن منحنى الناتج الحدي يقطع منحنى الناتج المتوسط عندما يكون الأخير عند نقطة النهاية العظمى. فالناتج الحدي هو القائد صعوداً وهبوطاً. ويمكن للطلاب الاستفادة من هذه العلاقة في فهم ما يطرأ على معمله التراكمي من تغير من فصل إلى آخر. فدرجات الطالب في أي فصل تمثل ناتجه الحدي، ولكي يزيد معمله التراكمي (ناتجه المتوسط) لا بد أن يكون المعدل المكتسب في الفصل الحالي أعلى من معمله التراكمي السابق. وحتى إذا انخفضت درجات الطالب في هذا الفصل (الناتج الحدي) عما كانت عليه في الفصل السابق فإن يؤدي ذلك إلى خفض

الأخرى، فإن الناتج الحدي لعنصر الإنتاج المتغير يأخذ في النهاية في التناقص. وكما يوضح الشكل (2-6) أعلاه فإن مرحلة تناقص الإنتاجية الحدية تبدأ بعد أن يصل الناتج الحدي لعنصر العمل نهايته العظمى، والتي تقابلها نقطة الانقلاب على منحنى الناتج الكلي في الشكل (1-6) وذلك عند استخدام (L_1) من عنصر العمل. وترجع أهمية قانون تناقص الغلة إلى إمكانية استغلال هذا القانون في تحديد المقادير المثلى من عناصر الإنتاج المختلفة التي تحقق الكفاءة وتعظيم الربح.

4-4 الناتج المتوسط
يقاس الناتج المتوسط (Average Product) لعنصر الإنتاج بنصيب الوحدة من ذلك العنصر من الإنتاج الكلي، ويحسب بقسمة الإنتاج الكلي على عدد وحدات عنصر الإنتاج المستخدم. فيحسب الناتج المتوسط لعنصر العمل (AP_L) في مثالنا أعلاه باستخدام الصيغة التالية:

$$AP_L = \frac{Q}{L}$$

ويقاس الناتج المتوسط لأي عدد من العمال بياناتها كما في الشكل أعلاه بميل الخط الواصل بين نقطة الأصل وأي نقطة على منحنى الناتج الكلي التي تقابل ذلك العدد من العمال. وإذا حاولت رسم مجموعة من الخطوط الواصلة بين نقطة الأصل والنقاط على دالة الناتج الكلي المقابلة للمستويات المختلفة من استخدام عنصر العمل، ستجد أن ميل هذه الخطوط يتزايد في البداية مع التوسع في استخدام عنصر العمل وتزايد الإنتاج حتى يصل الناتج المتوسط لعنصر العمل إلى نهايته العظمى عند استخدام L_1 ، ثم يأخذ الناتج المتوسط في التناقص بعد ذلك. كما يمكن ملاحظة هذا السلوك أيضاً من التغير في أرقام



7-4 دالة الإنتاج في المدى البعيد
المدى البعيد أو الطويل، كما جاء في بداية هذا الفصل، هو الفترة الزمنية الكافية لتغيير كميات جميع عناصر الإنتاج، وهي من هذا المنطلق تسمى بالمدى التخطيطي الذي يسمح باختبار أو تغيير حجم المصنع أو المزرعة أو حجم النشاط أيًا كان نوعه. يتوجب علينا في المدى البعيد، وبما أن كميات جميع عناصر الإنتاج تكون قابلة للتغيير، أن ننظر في العلاقة بين الإنتاج الكلي والتغير في كميات عناصر الإنتاج مجتمعة، وهي في ذلك تختلف عن

معدله التراكمي (النتائج المتوسطة) طالما كان معدله في الفصل الحالي أعلى من معدله التراكمي السابق بل ويستمر معدله التراكمي في التزايد. أما إذا انخفض معدله في الفصل الحالي إلى مستوى أقل من معدله التراكمي السابق فسيؤدي ذلك حتمًا إلى انخفاض معدله التراكمي.

6-4 المراحل الثلاث للإنتاج

يتميز الاقتصاديون بين ثلاث مراحل للإنتاج (Three Stages of Production) كما ينضح من الشكل (3-6) التالي. تمتد المرحلة الأولى من الصفر وحتى يصل الناتج المتوسط لعنصر الإنتاج المتغير إلى نهايته العظمى، ويعتبر التوقف بالإنتاج عند أي مستوى داخل هذه المرحلة عمل غير منطقي من وجهة النظر الاقتصادية. فزيادة الإنتاج تؤدي إلى زيادة الإيرادات وتسهم في الوقت ذاته في خفض متوسط التكاليف نتيجة لتزايد الناتج المتوسط، وبذلك تؤدي إلى تزايد الأرباح.

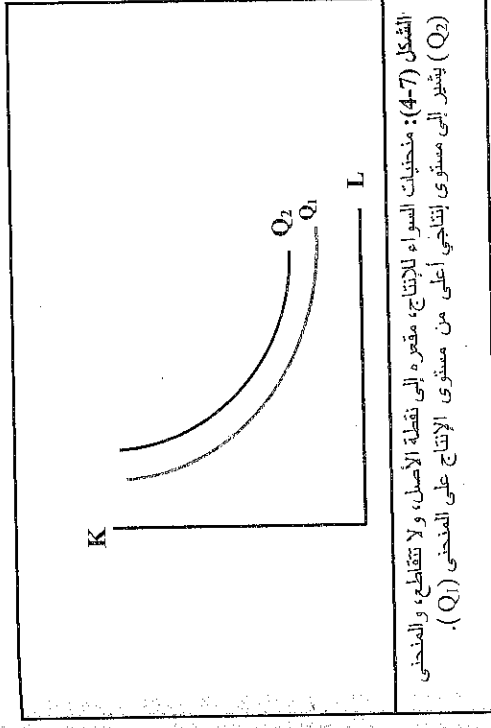
أما المرحلة الثالثة، فتمتد من نقطة النهاية العظمى للنتائج الكلي وما بعدها، ويعد الإنتاج في هذه المرحلة أيضًا غير منطقي والسبب هنا أكثر وضوحًا حيث يمكن للمنتج زيادة الإنتاج والأرباح بخفض استخدام عنصر الإنتاج المتغير وخفض الإنتاج.

وتمتد المرحلة الثانية من مستوى الإنتاج المقابل للنهاية العظمى للنتائج المتوسطة وحتى يصل الناتج الكلي إلى نهايته العظمى، وهي المرحلة المنطقية الوحيدة للإنتاج، ويتحدد المستوى الأمثل للإنتاج واستخدام عناصر الإنتاج عبر هذه المرحلة بمقارنة التكاليف والإيرادات الحدية لعنصر الإنتاج كما سيأتي فيما بعد.

التحليل السابق الذي كنا نركز فيه على دراسة علاقة الإنتاج الكلي بالتغير في كميات واحد فقط من عناصر الإنتاج، بفرض بقاء كميات عناصر الإنتاج الأخرى ثابتة دون تغيير. ونستعين هنا بما يطلق عليه منحنيات السواء للإنتاج لبيان أثر التغير في كميات عناصر الإنتاج مجتمعة على الناتج الكلي.

8-4 منحنيات سواء الناتج

حتى تتمكن من دراسة العلاقة بين الإنتاج وعناصر الإنتاج في المدى البعيد بأسلوب مبسط فإننا نستعين بما يسمى بمنحنيات السواء للإنتاج (Production Isoquants)، كما ينضح من الشكل (4-7).



ففرض أن لدينا عملية إنتاجية تعتمد على عنصري الإنتاج الأساسيين البديلين: العمل (L) ورأس المال (K) في المدى البعيد، فيكون كل منحنى من منحنيات سواء الناتج هو موقع هندسي (Locus) لمجموعة من النقاط تمثل

التوليفات أو الأمزجة (Blends) المختلفة من عنصري الإنتاج البديلين في الإنتاج : العمل ورأس المال اللازمة لإنتاج مستوى معين من الناتج. ولمنحنيات سواء الإنتاج خصائص أساسية ثلاث:

- (1) منحنيات سواء الناتج ذات ميل سالب ومقعدة باتجاه نقطة الأصل.
- (2) منحنيات سواء الناتج لا تتقاطع.
- (3) للمنحنيات الأبعد عن نقطة الأصل تشير إلى مستوى أعلى من الناتج.

ولشكل منحنيات سواء الناتج دلالات هامة. فمنحنيات السواء الناتج وكما تبدو في الشكل السابق ذات ميل سالب يعكس العلاقة التبادلية بين (K) و (L) في الإنتاج. أما تقعر منحنيات السواء باتجاه نقطة الأصل فيعني أن معدل إحلال عنصر العمل محل رأس المال في الإنتاج يتناقص مع زيادة استخدام عنصر العمل، ويطلق عليه معدل الإحلال الحدي (Marginal Rate of substitution-MRS_{L,K}) بين العمل ورأس المال. ويقاس كما يلي:

$$MRS_{L,K} = \frac{\frac{\Delta Q}{\Delta L}}{\frac{\Delta Q}{\Delta K}} = \frac{\Delta L}{\Delta K} = \frac{\Delta K}{\Delta L}$$

ويقاس النقص اللازم في رأس المال K لكل وحدة إضافية من عنصر العمل بحيث يبقى الإنتاج دون تغيير أي يبقى الإنتاج على ذات منحنى السواء الذي كان عليه الإنتاج قبل التغيير. وفي الشكل (4-6) أعلاه، نجد أن MRS يقاس ميل منحنى سواء الناتج، وهو يتناقص باستمرار زيادة كمية عنصر العمل*.

* الناتج الحدي لعنصر العمل يتناقص (قانون تناقص العائد)، لذا فإن مقدار رأس المال المستبد للإبقاء على ثابت مستوى إنتاج على طول منحنى سواء الناتج يتناقص هو الآخر بزيادة عنصر العمل.

إلى زيادة الإنتاج الكلي بنسبة أقل. فزيادة أعداد العمال والمقادير المستخدمة من رأس المال بنسبة 10% تنعكس على زيادة ولكن بنسبة أقل في الناتج ولكن 7% مثلاً. وعموماً فإن معرفة طبيعة العائد على الحجم من حيث الثبات أو التزايد أو التناقص، تعد من المعلومات ذات الأهمية القصوى بالنسبة لاتخاذ القرارات الخاصة باختيار حجم المنشأة. وما اتجه العديد من المنشآت الكبرى في عالمنا المعاصر نحو الاندماج في منشآت أخرى أو الاستحواذ على منشأة أصغر إلا مثلاً لأحد هذه القرارات، التي تهدف المنشآت من خلالها إلى استغلال ميزات الحجم في خفض التكاليف وزيادة الأرباح، كما سيأتي تفصيلاً لاحقاً.

5. العائد على الحجم
في المدى الطويل كما ذكرنا من قبل، تكون جميع عناصر الإنتاج متغيرة. وعند زيادة جميع عناصر الإنتاج بنسبة معينة، أي عند زيادة حجم العملية الإنتاجية، يزيد الإنتاج الكلي كما هو متوقع، ويطلق على هذه الزيادة العائد على الحجم (Scale). والسؤال الذي يهمنا هنا هو هل يزيد الإنتاج في هذه الحالة، بنسبة مماثلة لنسبة الزيادة في عناصر الإنتاج (الزيادة في الحجم)، أم بنسبة أقل أم بنسبة أكبر؟. والإجابة، أن الأمر يختلف باختلاف نوعية النشاط الإنتاجي، ولنفس النشاط تبعاً للتقنية المستخدمة في الإنتاج. وعموماً هناك ثلاث احتمالات للعائد على الحجم وهي :

1-5 العائد الثابت على الحجم

في حالة دالة الإنتاج ذات العائد الثابت على الحجم (Constant Returns to Scale) فإن زيادة كميات جميع عناصر الإنتاج بنسبة معينة تؤدي إلى زيادة في الإنتاج الكلي بنسبة مماثلة، فزيادة كل من L و K بنسبة 10% يؤدي على زيادة الناتج الكلي بنسبة 10%.

2-5 العائد المتزايد على الحجم

يكون العائد على الحجم متزايداً (Increasing Returns to Scale) إذا أدت زيادة جميع عناصر الإنتاج بنسبة معينة إلى زيادة الإنتاج الكلي بنسبة أكبر. كأن تؤدي مثلاً زيادة جميع عناصر الإنتاج بنسبة 10% إلى زيادة الإنتاج الكلي بنسبة 15%.

3-5 العائد المتناقص على الحجم

في حالة العائد المتناقص على الحجم (Decreasing Returns to Scale)، تؤدي الزيادة في الكميات المستخدمة من جميع عناصر الإنتاج بنسبة معينة

ملحق الفصل السابع

وإذا كانت لدينا عملية إنتاجية يمكن التعبير عنها بالادلة الأسية المعروفة باسم كوب دوجلاس (Cub-Douglas) في الصيغة التالية :

$$Q = AL^\alpha K^\beta$$

فإن حالة العائد الثابت على الحجم تقتضي أن يكون مجموع مرونيات الإنتاج (الأسس) بالنسبة لكل من L و K مساوية للواحد الصحيح أي أن تكون $(\alpha + \beta = 1)$.

وتقتضي حالة العائد المتزايد على الحجم، أن يكون مجموع مرونيات الإنتاج بالنسبة لكل من L و K أكبر من الواحد الصحيح، أي أن تكون $(\alpha + \beta > 1)$.
وتقتضي حالة العائد المتزايد على الحجم أن يكون مجموع مرونيات الإنتاج بالنسبة لكل من L و K أقل من الواحد الصحيح، أي أن تكون $(\alpha + \beta < 1)$.

الفصل الثامن

نظرية التكاليف

الفصل الثامن

نظرية التكاليف Cost Theory

1. مقدمة

التكاليف الاقتصادية للإنتاج هي مجموع تكاليف الفرص البديلة لعناصر الإنتاج المستخدمة في العملية الإنتاجية. حيث أن تكلفة الفرصة البديلة لعنصر الإنتاج هي التكلفة التي تتحملها المنشأة للحصول على عنصر الإنتاج في ظل المنافسة التامة، وبالتالي هو السعر الذي يستحقه عنصر الإنتاج في أفضل الاستخدامات البديلة. وقد يكون جزء من تكلفة الفرصة البديلة لعنصر الإنتاج في هيئة تكاليف صريحة (Explicit Costs) أي مدفوعات مالية مباشرة كالأجور وتكاليف المواد الخام والسلع الوسيطة والطاقة وعموم الإمدادات التي يتم شراؤها من السوق. ويكون الجزء الآخر من التكاليف في هيئة تكاليف ضمنية (Implicit Costs)، وهي تكاليف غير مدفوعة، وتمثل تكلفة الفرصة البديلة لعناصر الإنتاج المملوكة للمنشأة أو مالكيها والتي لا يتم دفع تكاليف مباشرة وصريحة في سبيل الحصول عليها، كما في حالة الأراضي والمباني المملوكة للمنشأة، ووقت وجهد المالك الذي يبدر من شأنه بنفسه، بالإضافة لتكلفة الفرصة البديلة لرأس المال للمنشأة الذي استثمره فيها بدلاً عن الاستعانة بالفروض المصرفية، وكذا الحال بالنسبة لقرارات ومهارات المنظم والتي تقدر بمتوسط العائد الذي يمكنه تحقيقه إذا ما استغل

زيادة الإنتاج تتطلب استخدام المزيد من عناصر الإنتاج المتغيرة في المدى القريب أو المزيد من جميع عناصر الإنتاج في المدى البعيد، وللحصول على المزيد من عناصر الإنتاج، وباقتراض ثبات أسعار عناصر الإنتاج، لا بد للمنشأة أن تتحمل تكاليف إضافية. وعليه، يمكن القول أن هناك علاقة موجبة بين مستوى الإنتاج والتكاليف الكلية للإنتاج.

3. تكاليف الإنتاج في المدى القريب

هناك ثلاثة مقاييس هامة لتكاليف الإنتاج في المدى القريب وهي التكاليف الكلية (Total Costs) والتكاليف المتوسطة (Average Total Cost)، والتكلفة الحدية (Marginal Cost). وفي المدى القريب وفي وجود بعض عناصر الإنتاج الثابتة تكون التكاليف الكلية مساوية لمجموع التكاليف الثابتة (Fixed Costs) والمتغيرة (Variable Costs)، أي تكون:

التكاليف الكلية = التكاليف الكلية الثابتة + التكاليف الكلية المتغيرة

$$TC = TFC + TVC$$

أما التكاليف المتوسطة فهي تقيس تكلفة الوحدة من السلعة المنتجة حيث أن: متوسط التكاليف الكلية = التكاليف الكلية ÷ الإنتاج الكلي

$$ATC = \frac{TC}{TP}$$

وتقيس التكاليف الحدية الزيادة في التكاليف الكلية الناتجة عن زيادة الإنتاج بوحدة واحدة حيث أن:

$$MC = \frac{\Delta TC}{\Delta TP}$$

فقراته في أفضل الفرص البديلة ويطلق عليها الربح العادي (Normal Profit) كما سيأتي تفصيلاً فيما بعد.

يهتم مدراء منشآت الأعمال كثيراً بالعلاقات بين الإنتاج وتكاليف الإنتاج في كل من المدى القريب والمدى البعيد على حد سواء. فتفهم العلاقة بين الإنتاج والتكاليف في المدى القريب أمر ضروري لاتخاذ القرارات السليمة فيما يتعلق بتحديد كفاءة استخدام عناصر الإنتاج المتغيرة والمستوى الأمثل للإنتاج. بينما تعود أهمية فهم هذه العلاقة في المدى البعيد لما يلعبه ذلك من دور هام في اتخاذ القرارات الخاصة بتحديد الحجم الأمثل للمنشأة وما يتصل بذلك من خطط استثمارية طويلة الأجل.

في ظل المنافسة الحادة في الأسواق العالمية والتطورات التقنية المتلاحقة وزيادة وعي المستهلكين، لم يعد أمام منشآت الأعمال من فرص للمنافسة السعرية التقليدية، فتحول الاهتمام إلى استراتيجيات إدارة التكاليف (Cost Management) بما فيها من اتجاهات نحو التغيير المناسب في حجم المنشأة من خلال ما عاد يعرف بتقليص حجم المنشأة (Downsizing)، أو زيادة الحجم عن طريق الاندماج (Merging) والاستحواد (Acquisition)، كما اتجهت بعض المنشآت إلى إعادة بناء الهيكل أو الهيكلة (Restructuring) وإعادة الهندسة (Reengineering).

2. العلاقة بين الإنتاج والتكاليف

تكاليف الإنتاج هي مجموع تكلفة الفرصة البديلة للعناصر المستخدمة في الإنتاج كما أوضحنا في المقدمة، سواء كانت تلك التكاليف صريحة أو ضمنية. لذا، فمن السهل أن نتتبع العلاقة المباشرة بين الإنتاج والتكاليف،

1-3 الناتج الحدي والتكاليف الحدية في المدى القريب
 لنفرض أن عنصر العمل هو عنصر الإنتاج المتغير الوحيد في المدى القريب، وأن المنشأة تستأجر عمالها من سوق تنافسية للعمل، حيث يكون الأجر (W) ثابتاً دون اعتبار للعدد الذي ترغب المنشأة في استئجاره من العمال. تحت هذه الفروض يمكن التعبير عن التكاليف الكلية للإنتاج بالمعادلة التالية :

$$TC = TFC + W * L$$

$$MC = \frac{\Delta TC}{\Delta TP} = W * \frac{\Delta L}{\Delta TP} = W * \frac{1}{MP_L}$$

ومن المعادلة أعلاه نجد أن التكاليف الحدية MC تتغير عكسياً مع التغير في الناتج الحدي للعامل MP_L . فعندما يكون الناتج الحدي للعمال متزايداً تكون التكلفة الحدية آخذة في التناقص، وعندما يصل الناتج الحدي للعمال إلى نهايته القصوى تكون التكلفة الحدية قد بلغت نهايتها الصغرى، وعندما يبدأ تناقص الإنتاجية الحدية للعمال، تبدأ التكلفة الحدية في التزايد، كما يتضح من الشكل (1-8) التالي. وعلى ذلك فمن المتوقع أن يكون لمنحنى التكلفة الحدية سلوك معاكس تماماً لسلوك منحنى الناتج الحدي لعنصر الإنتاج المتغير في المدى القريب.

2-3 الناتج المتوسط ومتوسط التكاليف المتغيرة في المدى القريب

في ظل الفروض السابقة يمكن صياغة متوسط التكاليف المتغيرة للإنتاج (AVC) على النحو التالي :

$$AVC = \frac{TVC}{TP} = W * \frac{L}{TP} = W * \frac{1}{AP_L}$$

ويلاحظ من المعادلة أعلاه أن متوسط التكاليف المتغيرة AVC يتغير عكسياً مع التغير في متوسط إنتاجية العامل AP_L . وبالتالي، فمن المتوقع أن يأخذ متوسط التكاليف المتغيرة في التناقص أثناء تزايد متوسط إنتاجية العامل في المرحلة الأولى للإنتاج، ويصل متوسط التكاليف المتغيرة إلى نهايته الدنيا عندما تصل الإنتاجية المتوسطة للعامل إلى نهايتها العظمى مع نهاية المرحلة الأولى للإنتاج، وبعدها يأخذ متوسط التكاليف المتغيرة في التزايد مع تناقص الإنتاجية المتوسطة للعامل. وإذا ما قارنا منحنى متوسط التكاليف المتغيرة بمنحنى متوسط إنتاجية العامل، نجد أن لهما مظهراً معاكساً تماماً لبعضهما البعض كما في الشكل (1-8) التالي. ويلاحظ من الشكل أنه كذلك، أن منحنى التكلفة الحدية يتقاطع مع منحنى متوسط التكاليف المتغيرة عند نقطة النهاية الصغرى للأخير حيث يكون $MC = AVC$. كما يتضح من الشكل أن المرحلة المنطقية للإنتاج تبدأ عندما يكون متوسط التكاليف المتغيرة عند نهايته الدنيا. وتكون التكاليف الكلية في هذه المرحلة في تزايد بمعدل متزايد مع استمرار تزايد التكلفة الحدية، كما يتبين من الشكل (2-8) التالي.

4 العلاقة بين منحنيات التكاليف المتوسطة والتكلفة الحدية

تكون التكاليف الكلية كما أوضحنا من قبل من التكاليف الكلية الثابتة والتكاليف الكلية المتغيرة أي أن :

$$TC = TFC + TVC$$

وهنا نلاحظ أن المسافة الرأسية بين منحنى التكاليف الكلية ومنحنى التكاليف المتغيرة في الشكل (2-8) السابق تقيس التكاليف الكلية الثابتة.

ويلاحظ من المعادلة أعلاه أن متوسط التكاليف المتغيرة AVC يتغير عكسياً مع التغير في متوسط إنتاجية العامل AP_L . وبالتالي، فمن المتوقع أن يأخذ متوسط التكاليف المتغيرة في التناقص أثناء تزايد متوسط إنتاجية العامل في المرحلة الأولى للإنتاج، وبصقل متوسط التكاليف المتغيرة إلى نهايته الدنيا عندما تصل الإنتاجية المتوسطة للعامل إلى نهايتها العظمى مع نهاية المرحلة الأولى للإنتاج، وبعدها يأخذ متوسط التكاليف المتغيرة في التزايد مع تناقص الإنتاجية المتوسطة للعامل. وإذا ما قارنا منحنى متوسط التكاليف المتغيرة بمنحنى متوسط إنتاجية العامل، نجد أن لهما مظهراً معاكساً تماماً لبعضهما البعض كما في الشكل (1-8) التالي. ويلاحظ من الشكل أدناه كذلك، أن منحنى التكلفة الحدية يتقاطع مع منحنى متوسط التكاليف المتغيرة عند نقطة النهاية المنطقية للإنتاج تبدأ عندما يكون $MC = AVC$. كما ينضح من الشكل أن المرحلة المنطقية للإنتاج تبدأ عندما يكون متوسط التكاليف المتغيرة عند نهايته الدنيا. وتكون التكاليف الكلية في هذه المرحلة في تزايد بمعدل متزايد مع استمرار تزايد التكلفة الحدية، كما يتبين من الشكل (2-8) التالي.

4. العلاقة بين منحنيات التكاليف المتوسطة والتكلفة الحدية

تتكون التكاليف الكلية كما أوضحنا من قبل من التكاليف الكلية الثابتة والتكاليف الكلية المتغيرة أي أن:

$$TC = TFC + TVC$$

وهنا نلاحظ أن المسافة الرأسية بين منحنى التكاليف الكلية ومنحنى التكاليف المتغيرة في الشكل (2-8) السابق تقيس التكاليف الكلية الثابتة.

1-3 الناتج الحدي والتكاليف الحدية في المدى القريب

لفرض أن عنصر العمل هو عنصر الإنتاج المتغير الوحيد في المدى القريب، وأن المنشأة تستأجر عمالها من سوق تنافسية للعمل، حيث يكون الأجر (W) ثابتاً دون اعتبار للعدد الذي ترغب المنشأة في استئجاره من العمال. تحت هذه الفروض يمكن التعبير عن التكاليف الكلية للإنتاج بالمعادلة التالية:

$$TC = TFC + W * L$$

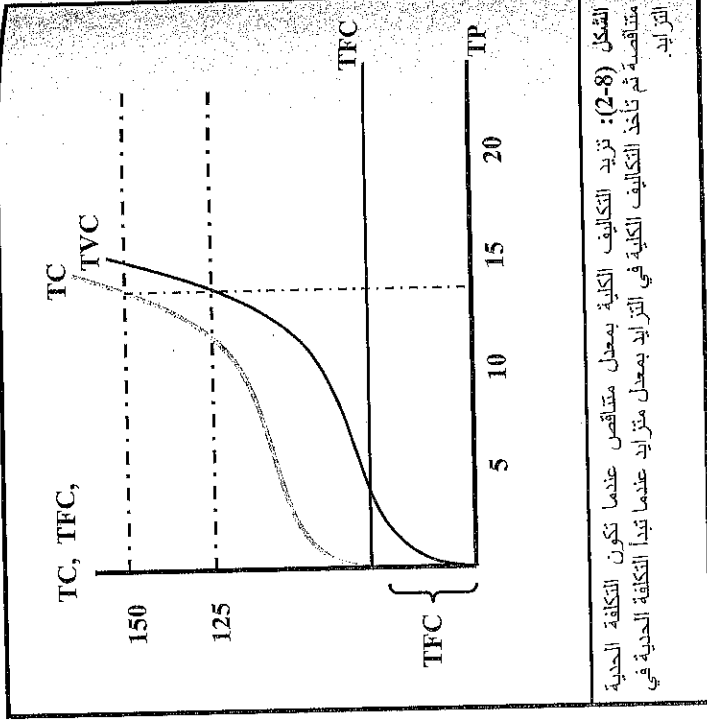
$$MC = \frac{\Delta TC}{\Delta TP} = W * \frac{\Delta L}{\Delta TP} = W * \frac{1}{MP_L}$$

ومن المعادلة أعلاه نجد أن التكاليف الحدية MC تتغير عكسياً مع التغير في الناتج الحدي للعامل MP_L . فعندما يكون الناتج الحدي للعامل متزايداً تكون التكلفة الحدية أخذة في التناقص، وعندما يصل الناتج الحدي للعامل إلى نهايته القصوى تكون التكلفة الحدية قد بلغت نهايتها الصغرى، وعندما يبدأ تناقص الإنتاجية الحدية للعامل، تبدأ التكلفة الحدية في التزايد، كما يتضح من الشكل (1-8) التالي. وعلى ذلك فمن المتوقع أن يكون لمنحنى التكلفة الحدية سلوك معاكس تماماً لسلوك منحنى الناتج الحدي لعنصر الإنتاج المتغير في المدى القريب.

2-3 الناتج المتوسط ومتوسط التكاليف المتغيرة في المدى القريب

في ظل الفروض السابقة يمكن كذلك صياغة متوسط التكاليف المتغيرة للإنتاج (AVC) على النحو التالي:

$$AVC = \frac{TVC}{TP} = W * \frac{L}{TP} = W * \frac{1}{AP_L}$$



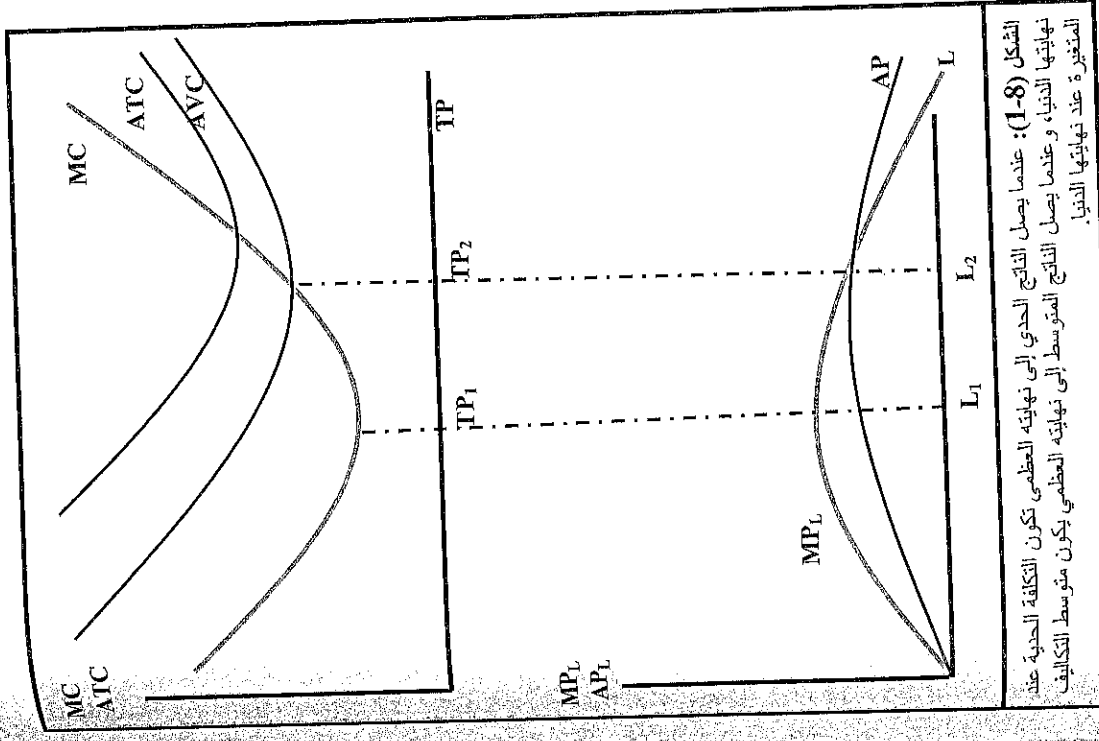
الشكل (2-8): تزيد التكاليف الكلية بمعدل متناقص عندما تكون التكلفة الحدية متناقصة ثم تأخذ التكاليف الكلية في التزايد بمعدل متزايد عندما تبدأ التكلفة الحدية في التزايد.

والجدول (1-8) أنهاء يقدم أرقاماً افتراضية للعلاقة بين الإنتاج والتكاليف في المدى القريب بافتراض أن العامل هو عنصر الإنتاج الوحيد المتغير في المدى القريب.

ونقطة طرفي معادلة التكاليف الكلية أعلاه على الإنتاج الكلي نحصل على معادلة لمتوسط التكاليف الكلية (ATC) على النحو التالي :

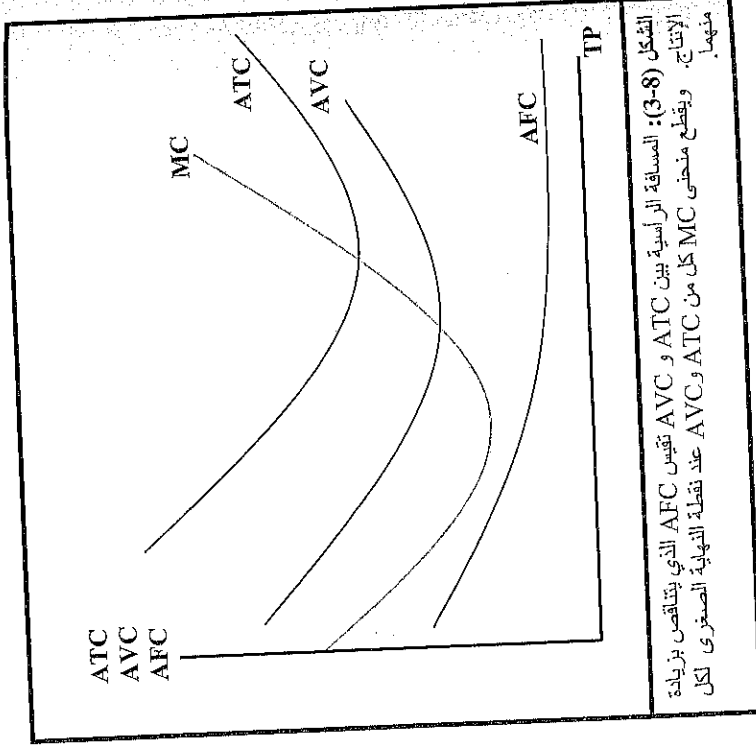
$$TC/TP = TFC/TP + TVC/TP$$

$$ATC = AFC + AVC$$



الشكل (1-8): عندما يصل الناتج الحدي إلى نهايته العظمى تكون التكلفة الحدية عند نهايتها الدنيا، وعندما يصل الناتج المتوسط إلى نهايته العظمى يكون متوسط التكاليف المنخفضة عند نهايتها الدنيا.

(4) تأخذ منحنيات متوسط التكاليف الكلية ومتوسط التكاليف المتغيرة وكذلك منحنى التكلفة الحدية شكلاً هلالياً مفتوحاً إلى أعلى، وذلك نتيجة لتأثير تزايد ثم تناقص الإنتاجية الحدية لعنصر الإنتاج المتغير (تناقص العلة).



ومع تزايد الإنتاج في مراحله المبكرة، يؤدي تزايد إنتاجية عنصر الإنتاج المتغير إلى تناقص متوسط التكاليف الثابتة (AFC)، فيتناقص متوسط التكاليف الكلية (ATC). ولكن عندما يبدأ تناقص الإنتاجية الحدية (تناقص

ويوضح الشكل (3-8) التالي منحنيات التكاليف المتوسطة، وكذلك منحنى التكلفة الحدية في المدى القريب عندما تكون هناك بعض عناصر الإنتاج الثابتة وبالتالي بعض التكاليف الثابتة.

جدول (1-8): الإنتاج وتكاليف الإنتاج في المدى القريب

L	TP	TFC	TVC	TC
0	0	25	0	25
1	4	25	25	50
2	10	25	50	75
3	13	25	75	100
4	15	25	100	125
5	16	25	125	150

وبدراسة الشكل أعلاه يمكن تسجيل الملاحظات الأربع الهامة التالية:

(1) أن متوسط التكاليف الثابتة هو دالة متناقصة في الإنتاج الكلي، ذلك أن زيادة الإنتاج تتيح توزيع أو تحميل التكاليف الثابتة على عدد متزايد من الوحدات المنتجة مما يؤدي إلى تناقص التكاليف الثابتة للوحدة المنتجة باستمرار تزايد الإنتاج.

(2) المسافة الرأسية بين منحنى متوسط التكاليف الكلية ومنحنى متوسط التكاليف المتغيرة عند أي مستوى من الإنتاج تقيس متوسط التكاليف الثابتة، وهي تتناقص بتزايد الإنتاج الكلي.

(3) يقطع منحنى التكلفة الحدية كل من منحنى متوسط التكاليف الكلية ومنحنى متوسط التكاليف المتغيرة عند نقطة النهاية الصغرى لكل منهما

فينتج عن التغيرات في العوامل الأخرى المؤثرة في التكاليف بخلاف مستوى الإنتاج، خاصة التغيرات التقنية والتغيرات في أسعار عناصر الإنتاج.

1-5 التقدم التقني

يقاس ارتفاع منحنى الإنتاج الكلي في المدى القريب أقصى إنتاج يمكن تحقيقه باستخدام مقادير محددة من عنصر الإنتاج المتغير وعناصر الإنتاج الثابتة، وباستخدام تقنية معينة. فإذا استعملت المنشأة تقنية أكثر تقدماً، وبافتراض ثبات أسعار عناصر الإنتاج، فسيمكنها ذلك من زيادة أقصى ما يمكن إنتاجه باستخدام الكميات المختلفة من عنصر الإنتاج المتغير، ويصور ذلك بيانياً بانتقال منحنى الإنتاج الكلي إلى أعلى. ويظهر أثر التقنية على جانب التكاليف بانتقال منحنى متوسط التكاليف المتغيرة (AVC) إلى أسفل، أي أن التقدم التقني يسهم في خفض متوسط التكاليف المتغيرة.

ومن ناحية أخرى فإن استخدام تقنية جديدة لا بد أن يطوي على زيادة في التكاليف الثابتة المرتبطة بالاستثمار في البحوث والتطوير أو في شراء تراخيص استخدام التقنيات الحديثة، ويؤدي ذلك إلى ارتفاع متوسط التكاليف الثابتة وانتقال منحنى متوسط التكاليف الثابتة (AFC) إلى أعلى. لذلك فإن التأثير الصافي للتقدم التقني على متوسط التكاليف الكلية (ATC) يعتمد على قوة كل من هذين التأثيرين، التي تتحدد بدورها بمستوى الإنتاج. فعند المستويات الدنيا من الإنتاج يكون تأثير الزيادة في التكاليف الثابتة هو السائد وبالتالي يزيد متوسط التكاليف الكلية للإنتاج باستخدام التقنيات الحديثة. أما عند المستويات العليا من الإنتاج فيكون تأثير انخفاض متوسط التكاليف المتغيرة هو السائد، مما يؤدي إلى انخفاض متوسط التكاليف الكلية للإنتاج باستخدام التقنيات الحديثة، وعملياً نجد أن التقنيات الحديثة لا يتم استخدامها

الغلة لعنصر الإنتاج المتغير، فإن ذلك يؤثر على التكلفة الحدية التي تبدأ في الأخرى في التزايد ويؤدي ذلك بدوره في النهاية إلى تزايد كل من متوسط التكاليف المتغيرة ومتوسط التكاليف الكلية. ومن الشكل أعلاه يمكن ملاحظة أن متوسط التكاليف الكلية يستمر في التناقص حتى وإن بدأ تناقص الغلة، أي وإن بدأت التكلفة الحدية في التزايد طالما كانت التكاليف الحدية أقل من متوسط التكاليف الكلية. ويبدأ متوسط التكاليف الكلية في التزايد فقط عندما تصبح التكلفة الحدية أعلى منه، أو عندما يقع منحنى التكلفة الحدية فوق منحنى متوسط التكاليف الكلية، وكذلك الحال بالنسبة لمنحنى متوسط التكاليف المتغيرة، فهي تتناقص طالما كانت التكاليف الحدية أقل منها، وتبدأ في التزايد فقط عندما تصبح التكاليف الحدية أعلى منها، كما يتضح من الجدول (2-8) التالي.

جدول (2-8): الإنتاج والمقاييس المختلفة لتكاليف الإنتاج

TP	TC	MC	AFC	AVC	ATC
0	25	-----	-----	-----	-----
4	50	6.25	6.25	6.25	12.50
10	75	4.17	2.50	5.00	7.50
13	100	8.33	1.92	5.77	7.69
15	125	12.50	1.67	6.67	8.33
16	150	25.00	1.56	7.81	9.38

5. انتقال منحنيات التكاليف

يظهر التغير في مستوى الإنتاج بيانياً كحركة من نقطة إلى أخرى على طول منحنيات التكاليف المختلفة. أما انتقال منحنيات التكاليف إلى أعلى وإلى أسفل

لدالة الإنتاج في المدى البعيد، حيث يضم مستويات الإنتاج المقابلة لكل مزيج من عنصري الإنتاج، العمل ورأس المال.

جدول (3-8) دالة الإنتاج في المدى البعيد	
الإنتاج اليومي	رأس المال
4	1
15	4
21	10
24	13
26	20
27	21
	16
	5

وبلاحظ من الجدول تناقص الإنتاجية الحدية لأي من عناصر الإنتاج إذا تغيرت كميته مع ثبات العنصر الآخر. فالنتائج الحدي للعامل (MP_L) يتناقص كما في العمود الثاني على سبيل المثال مع زيادة عدد العمال في وجود آتين فقط. وكذلك الحال إذا ما تابعنا إنتاجية رأس المال (MP_K) في الصف الرابع على سبيل المثال نجد أنها تتناقص بزيادة عدد الآلات المستعملة بواسطة عدد ثابت من العمال قدره أربعة عمال.

1-6 منحنى متوسط التكاليف في المدى البعيد

يصور الشكل (4-8) أدناه منحنيات متوسط التكاليف الكلية في المدى القريب لخمسة أحجام مختلفة من المنشآت العاملة في إحدى الصناعات (ATC_1) إلى (ATC_5). وبلاحظ من الشكل أنه كلما زاد حجم المنشأة زاد حجم الإنتاج الذي يصل عنده متوسط التكاليف إلى أدنى مستوياته. فالمنشآت الكبيرة تمتلك أصولاً ثابتة بحجم أكبر نسبياً عما تمتلكه المنشآت الأصغر حجماً. ومن

ما لم تثبت جدوى الإستثمار فيها، أي قدرتها على رفع الإنتاجية وخفض تكلفة الوحدة، وبالتالي زيادة أرباح المنشأة.

2-5 أسعار عناصر الإنتاج

للتغير في أسعار عناصر الإنتاج تأثير مباشر على تكاليف الإنتاج. ويعتمد مدى استجابة التكاليف للتغير في أسعار عناصر الإنتاج على نصيب كل عنصر إنتاجي في إجمالي تكاليف الإنتاج. كما يعتمد تأثير التغير في أسعار عناصر الإنتاج على تكاليف الإنتاج التي ما إذا كانت عناصر الإنتاج التي تغيرت أسعارها من عناصر الإنتاج الثابتة أم المتغيرة في المدى القريب. فالتغير في أسعار أحد عناصر الإنتاج الثابتة (الإيجار أو التأمين أو أقساط سداد الديون أو مرتبات موظفي الإدارة بالمشأة.....) يؤدي إلى انتقال كل من منحنى متوسط التكاليف الثابتة (AFC) ومنحنى متوسط التكاليف الكلية (ATC) إلى أعلى، بينما لا يتأثر بذلك كل من منحنى متوسط التكاليف المتغيرة (AVC) ومنحنى التكلفة الحدية (MC). أما التغير في أسعار أحد عناصر التكاليف المتغيرة (أجور العمال وأسعار المواد الخام وأسعار الطاقة و.....)، فيؤدي إلى انتقال كل من منحنى متوسط التكاليف المتغيرة (AVC) ومنحنى التكلفة الحدية (MC) ومنحنى متوسط التكاليف الكلية (ATC) إلى أعلى، ولا يتأثر بها منحنى متوسط التكاليف الثابتة (AFC).

6. تكاليف الإنتاج في المدى البعيد

سبق أن عرفنا المدى البعيد بأنه الفترة الزمنية التي تتمكن خلالها المنشأة من تغيير جميع عناصر إنتاجها، لذا فإن تكاليف الإنتاج في المدى البعيد تعتبر جميعها متغيرة ولا وجود للتكاليف الثابتة. والجدول (3-8) أدناه يقدم مثلاً

ويمثل منحنى متوسط التكاليف الكلية في المدى البعيد (LRATC) العلاقة بين مستويات الإنتاج وأدنى مستويات التكاليف المتوسطة المرتبطة بكل منها في المدى البعيد. وكما يلاحظ من الشكل أدناه فـمنحنى متوسط التكاليف في المدى البعيد، يمثل الحدود الدنيا أو المغلف (Envelope) الذي يضم منحنيات متوسط التكاليف الكلية في المدى القريب للمنشآت الخمس، ولو كان لدينا منحنيات متوسط التكاليف الكلية لعدد كبير من المنشآت في المدى القريب لاتخذ منحنى متوسط التكاليف الكلية المشتق منها شكلاً هلالياً غير متعرج يشبه منحنيات متوسط التكاليف في المدى القريب (SRATC). ولكن يجب ألا ننسى أن الشكل الهلالي لمنحنى التكاليف المتوسطة في المدى البعيد ينتج عن أسباب تختلف عن تلك المسؤولة عن الشكل الهلالي لمنحنيات التكاليف المتوسطة في المدى القريب، وهذا هو موضوع تحليلنا في الجزء التالي.

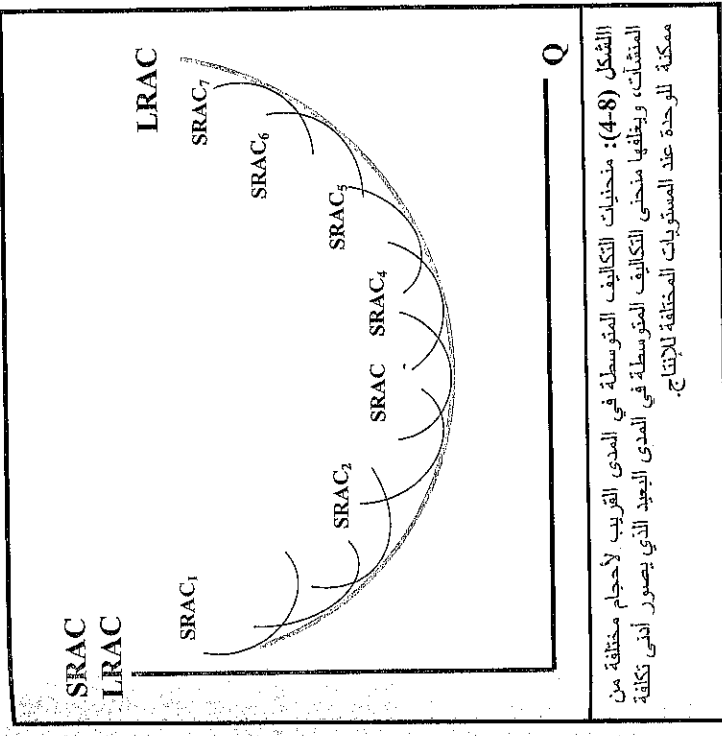
7. اقتصاديات الحجم

كما أوضحنا من قبل، فقد تستخدم المنشأة تقنية ذات عائد متزايد على الحجم (Increasing Return to Scale) أو أن تكون التقنية التي تستخدمها ذات عائد ثابت (Constant Return to Scale) أو تكون التقنية المستخدمة ذات عائد متناقص على الحجم (Decreasing Return to Scale) في المدى البعيد.

1-7 العائد المتزايد على الحجم

في حالة العائد المتزايد على الحجم، تؤدي زيادة جميع عناصر الإنتاج بنسبة معينة إلى زيادة الإنتاج بنسبة أكبر. فإيجابيات زيادة حجم المنشأة في هذه

الطبيعي أن يؤدي تباين أحجام المنشآت إلى انخفاض متوسط التكاليف على مدى أطول من الإنتاج في المنشآت كبيرة الحجم عنه في المنشآت الأصغر حجماً. ولذلك، فالمنشآت الأكبر مؤهلة دائماً للتمتع بقوة الاحتكار الطبيعي (Natural Monopoly power)، نتيجة لقدرتها على الاستمرار في تحقيق الربح مع خفض أسعارها إلى مستويات غير كافية لتغطية متوسط التكاليف في المنشآت الصغيرة المنافسة، مما يجبر الأخيرة على مغادرة السوق، أو يمنع دخول منافسين جدد إلى السوق.



الشكل (4-8): منحنيات التكاليف المتوسطة في المدى القريب لأحجام مختلفة من المنشآت، ويظهر منحنى التكاليف المتوسطة في المدى البعيد الذي يصور أدنى تكلفة ممكنة للوحدة عند المستويات المختلفة للإنتاج.

الحالة المتمثلة في إمكانيات التخصص وتقسيم العمل وإمكانيات استخدام الآلات والمعدات التخصصية، تفوق سلبيات زيادة الحجم المتمثلة في المشكلات الإدارية المصاحبة لزيادة حجم المنشأة، مما ينعكس على تحسين أداء المنشأة وزيادة كفاءتها الإنتاجية.

يُقاس متوسط التكاليف الكلية في المدى البعيد (LRATC) بقسمة التكاليف الكلية في المدى البعيد (LRTC) على الناتج الكلي (TP). فإذا افترضنا ثبات أسعار عناصر الإنتاج، فإن العائد المتزايد على الحجم، يعني أن زيادة جميع عناصر الإنتاج (زيادة حجم المنشأة) بنسبة معينة تؤدي إلى زيادة التكاليف الكلية (LRTC) بنسبة مساوية، لكنها تؤدي إلى زيادة الإنتاج الكلي (TP) بنسبة أكبر كما أوضحنا، وبالتالي ينخفض متوسط التكاليف الكلية (LRATC) باستمرار الزيادة في حجم المنشأة في المدى البعيد. وتوصف المنشأة التي يتناقص متوسط تكاليفها مع نمو حجمها بأنها تتمتع باقتصاديات الحجم، ويصور هذا بيانياً بالجزء ذي انحدار السالب من منحنى متوسط التكاليف الكلية في المدى البعيد. وما الانتشار المتزايد لحركة اللاندماجات والاستحوادات بين المنشآت العالمية في هذه الأيام إلا تجسيدا لحرص هذه المنشآت على جني ثمار اقتصاديات الحجم المتمثلة في خفض تكلفة إنتاج الوحدة وزيادة الأرباح.

2-7 العائد الثابت على الحجم

مع استمرار تزايد حجم المنشأة تتناقص التكاليف المتوسطة إلى أن تصل إلى حدودها الدنيا، فتمر المنشأة بمرحلة ثبات العائد على الحجم حيث يصبح متوسط التكاليف مستقلا عن زيادة حجم المنشأة. فعبر هذه المرحلة يتعامل أثر سلبيات المشكلات الإدارية للحجم الكبير تماما مع إيجابيات التخصص

وتقسيم العمل المصاحب لزيادة حجم المنشأة. ولما كان الإنتاج بأقل تكلفة للوحدة يعتبر مؤشرا لتحقيق الكفاءة الاقتصادية أو التخصيصية (Allocative Efficiency)، فإن مستوى الإنتاج الذي تبدأ عنده مرحلة العائد الثابت على الحجم يعرف بالحجم الأدنى للكفاءة التخصصية (Minimum Efficient Scale of Production).

3-7 العائد المتناقص على الحجم

في المرحلة الأخيرة، يؤدي استمرار الزيادة في حجم المنشأة إلى تزايد متوسط التكاليف الكلية في المدى البعيد، حيث يبدأ منحنى متوسط التكاليف في المدى البعيد في التزايد ويكون له انحدار موجب عبر تلك المرحلة. فما أن تتخطى المنشأة الحجم الأمثل، أي مرحلة ثبات العائد على الحجم وتحقق الكفاءة، حتى تتفوق سلبيات المصاعب الإدارية على أي إيجابيات للتخصص وتقسيم العمل المصاحبة لزيادة حجم المنشأة. ويتسبب ذلك في تراجع الإنتاجية وبالتالي زيادة التكاليف بمعدل أسرع من معدل الزيادة في الإنتاج، مما يؤدي إلى تزايد متوسط التكاليف مع استمرار زيادة حجم المنشأة.

الفصل التاسع المنافسة التامة

الفصل التاسع

المنافسة التامة

Perfect Competition

1. مقدمة

تناولنا في الفصلين السابقين نظريتي الإنتاج والتكاليف كأساس للتعريف على العلاقات التقنية بين مدخلات الإنتاج والإنتاج من جهة والعلاقة بين الإنتاج وتكاليف الإنتاج من الجهة الأخرى. وفي هذا الفصل والفصلين التاليين نتعرف على كيفية استعانة المنتجين بهذه الأسس النظرية في اتخاذ قراراتهم الخاصة بتحديد المستوى الأمثل للإنتاج، أي ذلك المستوى الذي يعظم أرباحهم، وذلك في ظل الهياكل المختلفة للأسواق والتي تشمل كل من : المنافسة التامة، والاحتكار التام، والمنافسة الاحتكارية واحتكار القلة. ونبدأ في هذا الفصل بالمنافسة التامة.

2. السمات الرئيسية لسوق المنافسة التامة

تقسم أسواق المنافسة التامة بسمات أساسية تنصب على تحرير السوق من أي قيود تسمح للفرد المشارك فيها، باتعاً كان أم مشترياً، بأن يتحكم في مخرجات السوق (Market Outcomes). وتتخلص هذه السمات في النقاط التالية:

- وجود عدد كبير من الباعين والمشتريين في السوق.
- يعرض جميع الباعون وحدات متجانسة ومتماثلة تماماً من سلعة معينة.

• حرية الدخول في السوق أو الخروج منه مكفولة في أي وقت لجميع البائعين والمشتريين.

• توفر المعلومات السوقية بذات القدر لجميع المشاركين دون تكلفة. والعدد الكبير الذي أشارت إليه السمة الأولى هو ذلك العدد الذي لا يسمح للبائع أو المشتري الفرد بأن تكون لقراراته الفردية أي أثر على سعر السوق. فالبائع في سوق المنافسة التامة أخذ للسعر (A Price Taker) أي أنه يبيع بالسعر السائد في السوق، فالكميات التي يعرضها البائع الواحد صغيرة جداً بالنسبة لعرض السوق ولا يكاد يؤثر تغييرها على سعر السوق تغييراً ملموساً. وسمة تجانس وحدات السلعة تضمن وجود بدائل تامة للسلعة بحيث لا يستطيع البائع الفرد أن يرفع سعر البيع عن سعر توازن السوق، وإلا خسر جميع عملائه الذين يتحولون للشراء من بائعين آخرين يعرضون ذات السلعة. أما حرية الدخول إلى السوق فتضمن عدم قدرة البائعين على تحقيق أرباحا غير عادية، وإلا دخل إلى السوق المنافسون المتربصون دائماً لاقتناص فرص الربح. ومن المعروف أن المعلومات تلعب دوراً أساسياً وهاماً في قدرة المنشأة على احتكار السوق، أما في سوق المنافسة فلا يكون هناك مجال لذلك، لأن المعلومات متوفرة للجميع بذات القدر ودون تكلفة حتى لا تنفق تكاليف الحصول على المعلومات حالاً دون التنافس المتكافئ بين المنشآت. ويتضح جلياً من هذه السمات أن المنافسة التامة هي حالة نظرية قد يندر وجودها عملياً. ومع ذلك فهذا لا يعني عدم جدوى دراسة هذه الحالة، بل على العكس تعتبر دراسة المنافسة التامة بمثابة نقطة الانطلاق لفهم الهياكل السوقية الأخرى التي سنتقدمها في الفصول التالية.

وسنركز تحليلنا لنظرية المنافسة التامة على ثلاثة أهداف: أولاً، محاولة فهم كيفية تحديد المنشأة للمستوى الأمثل للإنتاج أو توازن المنشأة في المدى القصير. ثانياً، دراسة توازن المنشأة وتوازن الصناعة في المدى البعيد. وثالثاً، تقويم العلاقة بين المنافسة التامة والكفاءة الإنتاجية من وجهة نظر المجتمع.

نفترض هنا، وكما أوضحنا من قبل، أن تعظيم الربح هو الهدف النهائي للمنشأة، ولكن هل يعتبر مدراء المنشآت تحقيق أقصى ربح ممكن هو الهدف النهائي لمنشآتهم فعلاً؟ في الواقع لا يشترط أن يكون هذا صحيحاً في جميع الحالات، بل ربما كان صحيحاً في حالات خاصة، وإنما هو فرض يسهل علينا التحليل ويخلصنا من العديد من التعقيدات التي يفرضها استخدام نماذج أكثر واقعية. في العالم المعاصر نجد أن بعض مدراء المنشآت يستهدفون تحقيق معدل معين للعائد على رأس المال، أو يستهدفون تعظيم القيمة السوقية لأسهم المنشأة، وقد يستهدف البعض الآخر مرليباً، الاستحواذ على أكبر شريحة من السوق، وقد يكون الهدف في مرحلة أخرى من عمر المنشأة هو التفوق التقني، فينفق الجزء الأكبر من عوائد المنشأة على البحث العلمي والتطوير فلا تشترط تحقيق أقصى ربح. وحتى عندما نقول أن هدف المنشأة هو تحقيق أقصى ربح ممكن فإننا نواجه بالضرورة مشكلة كيفية التحقق من أن الربح قد وصل إلى أقصى مستوى ممكن. إن صحة هذا الادعاء تقتضي بالضرورة النظر في جميع الأوضاع البديلة التي يمكن أن تحقق مستويات أعلى من الربح سواء فيما يتعلق بالمنتج أو بتقنية الإنتاج أو بالتسويق وما إلى ذلك، وهو أمر تصادفه العديد من الصعوبات العملية. فمدراء المنشآت عادة ما يواجهون بمواقف تحتاج منهم لاتخاذ القرار السليم فيما يختص مثلاً

3. تعظيم الربح في المدى القصير

هناك طريقتان تكمل إحداها الأخرى لتحديد مستوى الإنتاج الأمثل، أي الإنتاج الذي يحقق للمنشأة المتنافسة أقصى الأرباح الممكنة أو أقل الخسائر. الطريقة الأولى هي طريقة التحليل الكلي التي تنصب على مقارنة الإيراد الكلي (TR) بالتكاليف الكلية (TC)، أما الطريقة الثانية، فهي طريقة التحليل الحدي التي يتم فيها مقارنة الإيراد الحدي (MR) بالتكلفة الحدية (MC). والحبر بالملاحظة، أن استخدام هاتين الطريقتين لا يقتصر على التحليل في حالة المنافسة التامة فقط، بل يمكن الإستعانة بها في التحليل في حالة أي من الهياكل السوقية الثلاثة الأخرى وهي: الاحتكار التام، والمنافسة الاحتكارية، واحتكار القلة التي سنبحثها في الفصول اللاحقة.

أولاً، التحليل الكلي
في ظل المنافسة التامة وثبات سعر البيع، يعتمد الإيراد الكلي (TR) كما أوضحنا على الكمية المباعة من السلعة المنتجة. والعمودين (1 و 2) في الجدول (1-9) التالي يحتويان على الكميات المباعة من السكر والإيراد الكلي في سوق المنافسة التامة بافتراض ثبات سعر الطن عند 131 دينار. وبلاحظ من الجدول أن الإيراد الكلي يزداد بزيادة الكميات المباعة. ومن المعايير الهامة لإيرادات المنشأة، الإيراد المتوسط (AR) الذي يقيس نصيب الوحدة من السلعة المباعة من الإيراد الكلي، ويحسب بقسمة الإيراد الكلي على الكمية المنتجة. والإيراد الحدي (MR)، وهو إيراد الوحدة الإضافية أو الأخيرة المباعة، ويحسب بقسمة التغير في الإيراد الكلي على التغير في الإنتاج أو المبيعات.

بالاستمرار في الإنتاج أم التوقف عن الإنتاج إذا كانت المنشأة تحقق خسائر في الوقت الحاضر، أو تحديد ما إذا كانت زيادة سعر البيع سوف تؤدي إلى زيادة أرباح المنشأة أم ستؤدي إلى نقص المبيعات وخفض الأرباح، كما أن على مدير المنشأة عادة تحديد الأمل المستوى للإنتاج. وإذا اعتبرنا أن تحقق أقصى ربح هو هدف المنشأة، يصبح السؤال هو كيف نحدد المنشأة مستوى الإنتاج الذي يحقق هذا الهدف؟ ولكي نقف على إجابة هذا السؤال دعنا أولاً نعرف الربح.

الربح في أبسط صوره هو المتبقي من إيرادات بيع إنتاج المنشأة بعد سداد جميع التكاليف. أي أن الربح (Profit) هو الفرق بين الإيراد الكلي (Total Revenue) والتكاليف الكلية (Total Cost).

الربح = الإيراد الكلي - التكاليف الكلية

$$\pi = TR - TC$$

حيث أن π تمثل الربح و (TR) تمثل الإيراد الكلي للمنشأة و (TC) تمثل التكاليف الكلية للإنتاج. إذا أخذنا جانب الإيراد الكلي بشيء من التحليل، نجد أن الإيراد الكلي هو مجموع المبالغ التي تحصل عليها المنشأة من بيع إنتاجها. ويحسب الإيراد الكلي باستخدام الصيغة التالية:

$$TR = P \times Q$$

وفي ظل المنافسة التامة، وكما ذكرنا من قبل، يكون السعر الذي يباع به المنتج ثابتاً لا يتغير بزيادة أو نقصان الكمية المباعة. وعليه، يكون الإيراد الكلي دالة موجبة في الكمية المباعة في ظل المنافسة التامة.

ويلاحظ من الجدول أدناه أن السعر يتساوى مع كل من الإيراد المتوسط والإيراد الحدي، أي أن $AR = MR = P$ في ظل المنافسة التامة، ويمكن إثبات ذلك كما يلي:

$$AR = \frac{TR}{Q} = \frac{P \cdot Q}{Q} = P$$

$$MR = \frac{\Delta TR}{\Delta Q} = \frac{P \cdot \Delta Q}{\Delta Q} = P$$

وإذا انتقلنا إلى جانب التكاليف نجد أن (TC) هي مجموع التكاليف الاقتصادية للإنتاج وهي كما أوضحنا في الفصل السابق، تضم التكاليف الصريحة (Explicit Cost) وتحسب لكل عنصر من عناصر الإنتاج بضرب الكمية المستخدمة من عنصر الإنتاج في سعر الوحدة منه، والتكاليف الضمنية (Implicit Cost) وهي تكلفة الفرصة البديلة لعناصر الإنتاج المملوكة للمنشأة بما في ذلك من أرباح عادية (Profit Normal)، تمثل عائد المنظم (Entrepreneur)، وهي تكلفة الفرصة البديلة لرأس المال ومهارات المالك أو المنظم، وتقاس بمتوسط الربح الذي يمكنه الحصول عليه في أفضل الفرص الاستثمارية البديلة.

وإذا علمنا متوسط تكلفة الوحدة من السلعة المنتجة (AC)، أمكن حساب التكاليف الكلية بضرب عدد الوحدات المنتجة في متوسط تكلفة الوحدة أي أن:

$$TC = AC \times Q$$

والآن يمكننا تقسيم دالة الربح في الصياغة التالية:

$$\pi = TR - TC$$

$$\pi = (P \times Q) - (AC \times Q)$$

$$\pi = Q [P - AC]$$

وهي معادلة مهمة جداً لمتخذي القرار في المنشأة، حيث يتضح من المعادلة أن المنشأة تحقق أرباحاً فقط إذا استطاعت أن تبيع بسعر أعلى من متوسط تكلفة إنتاج الوحدة. وتقاس أرباح المنتج في هذه الحالة بضرب الكمية المنتجة والمباعة Q في الربح للوحدة وهو الفرق بين السعر ومتوسط تكلفة الوحدة (المقدار بين القوسين في المعادلة الأخيرة أعلاه). أما إذا كان السعر غير كافياً لتغطية تكلفة إنتاج الوحدة ($P < AC$)، فإن المنتج يتحمل خسائر تقاس أيضاً بضرب الكمية المباعة في الخسارة للوحدة الواحدة وهي تقرر بالفرق بين السعر وتكلفة إنتاج الوحدة.

وفي الجدول (9-1) التالي نفترض أن لسلمة السكر سوق عالمية تسودها المنافسة التامة، وأن السعر السائد حالياً في هذه السوق هو 131 ديناراً للطن. فبمكنا التوصل إلى الإيراد الكلي لمؤسسة (KENANA) السودانية لتصدير السكر، عن طريق ضرب الكميات المصدرة بمئات الآلاف من الأطنان (Q) في السعر بالدينار للطن، كما يتضح من العمود رقم (2) بالجدول.

ويضم العمود (5) التكاليف الكلية (TC) بمئات الآلاف من الدينaires وهي مجموع التكاليف الثابتة (TFC) والتكاليف المتغيرة (TVC). ويوضح العمود الأخير (6) مقدار الربح أو الخسارة التي تحققها المؤسسة بآلاف الدينaires بالنسبة لأي مستوى من الإنتاج المصدر، ويقاس الربح بالفرق بين الإيراد الكلي (TR) من العمود الثاني والتكاليف الكلية (TC) من العمود الخامس. ويتضح من الأرقام الافتراضية بالجدول أعلاه أن المؤسسة تحقق أقصى ربح عندما تصدر تسعة آلاف طن حيث تحقق أرباحاً قدرها 29.9 مليون دينار.

الإنتاج، إذا توفرت المعلومات لإتمام ذلك. وإلا، فعلى المنشأة أن ترصد أرباحها عند مستويات مختلفة من الإنتاج، فإذا لاحظت تراجع الأرباح، فعليها أن تخفض من إنتاجها بغية زيادة الأرباح، وقد تبلغ المنشأة في خفض الإنتاج قنخفض الأرباح، ويكون عليها أن تزيد من إنتاجها مرة أخرى وهكذا حتى تكشف مستوى الإنتاج الأمثل، وهي طريقة باهظة التكاليف لا ينصح باتباعها عملياً.

والتحليل الحدي هو الطريقة العلمية للتوصل إلى مستوى الإنتاج الذي يعظم الربح، لكون تحمل المنشأة للتكاليف المرتبطة بأسلوب التجربة والخطأ عند استخدام التحليل الكلي. وتبدأ نقطة انطلاقنا في التحليل الحدي من التحليل البياني لداتي الإيراد الكلي والتكاليف الكلية بغية اشتقاق الشرط الرياضي تعظيم دالة الربح. والشكل (1-9) التالي يجمع بين منحنى التكاليف الكلية، وارتفاعه عند أي مستوى من الإنتاج يقيس التكاليف الكلية للإنتاج، ومنحنى الإيراد الكلي وهو دالة خطية موجبة في ظل المنافسة التامة حيث يزيد الإيراد الكلي بزيادة المبيعات ولكن بمعدل ثابت يساوي السعر المساند للوحدة، وارتفاع هذه الدالة عند أي مستوى من الإنتاج يقيس الإيراد الكلي الممكن تحقيقه من هذا الإنتاج.

ويلاحظ من الشكل التالي أن المنتج يتحمل الخسارة إذا ما انخفض إنتاجه عن (Q_1) أو زاد عن (Q_2) ، ففي كلتا الحالتين يكون منحنى التكاليف الكلية أعلى من منحنى الإيراد الكلي والمسافة الرأسية بينهما تقيس مقدار خسائر المنشأة. وتتحقق الأرباح فقط إذا زاد الإنتاج عن (Q_1) وبشرط ألا يزيد عن (Q_2) . وبين هاتين الكميتين يكون منحنى الإيراد الكلي أعلى من منحنى التكاليف الكلية، والمسافة الرأسية بينهما تقيس أرباح المنشأة. ويلاحظ هنا أن مقدار

جدول (1-9) تعظيم الربح - التحليل الكلي

(1)	(2)	(3)	(4)	(5)	(6)
Q	TR	TFC	TVC	TC	π
مائة ألف طن	مائة ألف دينار			مائة ألف دينار	مائة ألف دينار
0	0	100	0	100	-100
1	131	100	90	190	-59
2	262	100	180	270	-8
3	393	100	240	340	+53
4	524	100	300	400	+124
5	655	100	370	470	+185
6	786	100	450	550	+236
7	917	100	540	640	+277
8	1,048	100	650	750	+298
9	1,179	100	780	880	+299
10	1,310	100	930	1,030	+280

ثانياً، التحليل الحدي

نلاحظ من التحليل الكلي في الجدول أعلاه أن المنشأة التي لا تعلم سلفاً أي مستويات الإنتاج سوف تحقق لها أقصى ربح، فتكون مضطرة لاكتشاف ذلك عن طريق حساب الإيرادات والتكاليف والأرباح عند مستويات مختلفة من

يمكن عندما يتساوى ميل المنحنيين. وبذلك يكون شرط تعظيم أرباح المنشأة في ظل المنافسة التامة، هو أن تنتج المنشأة المستوى الذي يجعل :

ميل منحنى التكاليف الكلية = ميل منحنى الإيراد الكلي

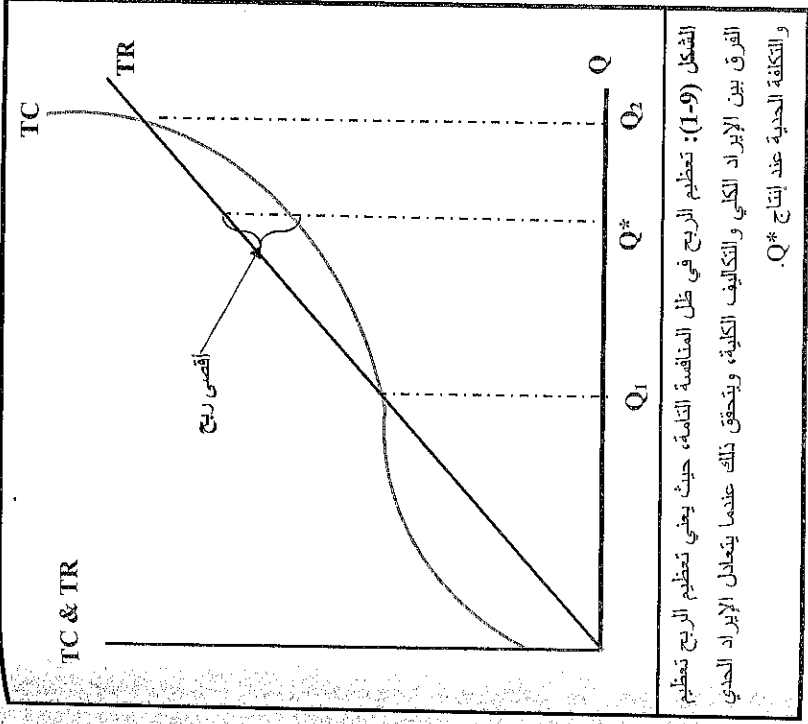
$$\frac{\Delta TR}{\Delta Q} = \frac{\Delta TC}{\Delta Q}$$

$$MR = MC$$

ففي الطريقة الحدية، يحدد الإنتاج الأمثل بمقارنة الإيراد الحدي بالتكلفة الحدية، أي بمقارنة الزيادة في الإيراد الكلي الناتجة عن بيع الوحدة الإضافية من الإنتاج بما يتطلبه إنتاجها من تكاليف إضافية. فإذا كان الإيراد الحدي يزيد عن التكلفة الحدية لأي وحدة إضافية فيجب في هذه الحالة إنتاج تلك الوحدة. لماذا؟ لأن إنتاج وبيع هذه الوحدة الإضافية يحقق زيادة في إيرادات المنشأة أكبر مما يترتب على إنتاجها من زيادة في التكاليف، وبذلك تزداد أرباح المنشأة أو تقل خسارتها. كذلك الحال، إذا كانت التكلفة الحدية لإنتاج هذه الوحدة الإضافية تزيد عن الإيراد الحدي المتوقع من بيعها فيجب على المنشأة عدم إنتاجها، حيث أن إنتاجها سيؤدي إلى زيادة في التكاليف تفوق ما يتولد عن بيعها من زيادة في الإيرادات، كما يتضح من الجدول (2-9) التالي، الذي يوضح تكاليف وإيرادات المنشأة من بيع سلعة السكر في السوق العالمي بسعر 131 دينار للطن.

يلاحظ من الأرقام الافتراضية بالجدول أدناه أن الإيراد الحدي (السعر) يفوق التكلفة الحدية للوحدات التسع الأولى من الإنتاج، لذلك توجب على المنشأة إنتاج هذه الوحدات التسع طالما أن لها أرباحاً حدية (Marginal Profit) موجبة تسهم بها في زيادة الأرباح الكلية للمنشأة. أما الوحدة العاشرة، فيجب

الربح يزيد كلما زاد الإنتاج عن (Q_1) ليصل إلى أقصى ما يمكن عند (Q^*) ثم يأخذ في التناقص تدريجياً حتى يعدم تماماً عند (Q_2) .



والسؤال الذي يشغل إدارة المنشأة هو، ما هو مستوى الإنتاج الأمثل أو الذي يعظم أرباح المنشأة؟ هندسياً تكون المسافة بين المنحنيين (الربح) أقصى ما

التكاليف الكلية، أي تكلفتها الحدية MC ، ولا ينتج أي وحدة تزيد ما تضيفه إلى التكاليف الكلية على ما تضيفه إلى الإيراد الكلي، أي تزيد تكلفتها الحدية على إيراداتها الحدي. ولذلك فإن تعظيم الربح أو تقليل الخسائر يقتضي أن تكون آخر وحدة ينتجها المنتج هي الوحدة التي يتعادل إيراداتها الحدي مع تكلفتها الحدية أو تزيد عليها ($P \geq MC$)، ولا تقدم المنشأة على إنتاج أي وحدة تزيد تكلفتها الحدية على الإيراد الحدي المتوقع من بيعها.

وكما يتضح من الجدول (1-9) والشكل (2-9)، فإن مستوى الإنتاج الذي يعظم ربح المنتج هو تسع وحدات (900 ألف طن). ويقاس الربح كما أوضحنا من قبل بصرب ($P-AC$)، وفي مثالنا يصل الربح إلى 29.9 مليون دينار، ويعادل تقريباً الفرق بين السعر 131 دينار ومتوسط التكاليف 97.78 دينار مضروباً في كمية الإنتاج البالغة 900 ألف طن. فماداً يحدث لو توسعت المنشأة في الإنتاج إلى عشر وحدات بدلاً من تسع، هل يزيد الربح بزيادة الإنتاج؟ من العمود (4) بالجدول نجد أن إنتاج الوحدة العاشرة يضيف إلى التكاليف 150 دينار، بينما يضيف بيعها إلى الإيرادات فقط 131 دينار، أي أنها وحدة خاسرة يؤدي إنتاجها إلى خفض في أرباح المنشأة إلى 28,000 دينار. كذلك، إذا اكتفت المنشأة بإنتاج ثمان وحدات فإن أرباحها ستخفض، فالوحدة الثامنة مريحة لأن إيراداتها الحدي يفوق تكلفتها الحدية، ولكن الأرباح تنخفض بمقدار ما يمكن أن تضيفه الوحدة التاسعة من أرباح إذا اكتفت المنشأة بثمان وحدات فقط. فالأرباح لا تصل إلى نهايتها العظمى إلا إذا أنتجت المنشأة تسع وحدات.

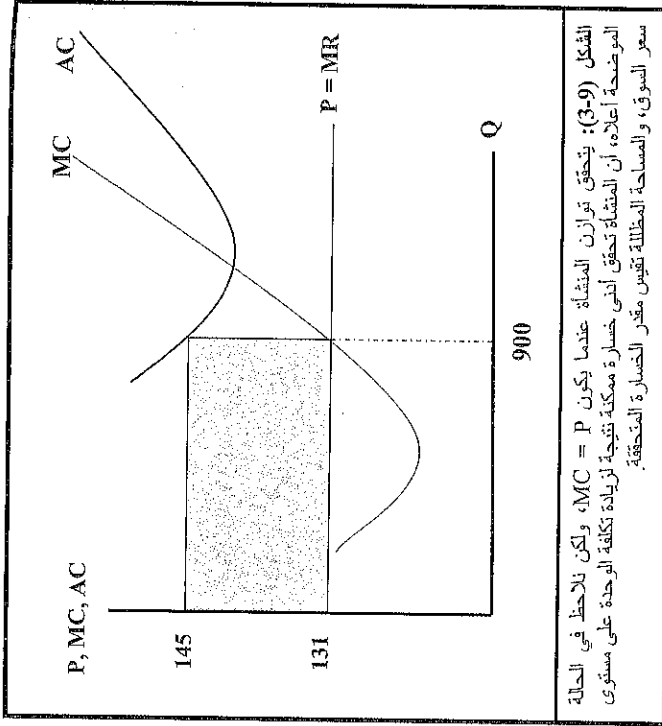
عدم انتاجها لأن لها أرباح حدية سالبة، حيث أن التكلفة الحدية لإنتاجها 150 دينار تفوق الإيراد الحدي المتوقع من بيعها وقدره 131 دينار، فإنتاج الوحدة العاشرة يؤدي إلى نقصان الأرباح.

جدول (2-9): تعظيم الربح - التحليل الحدي

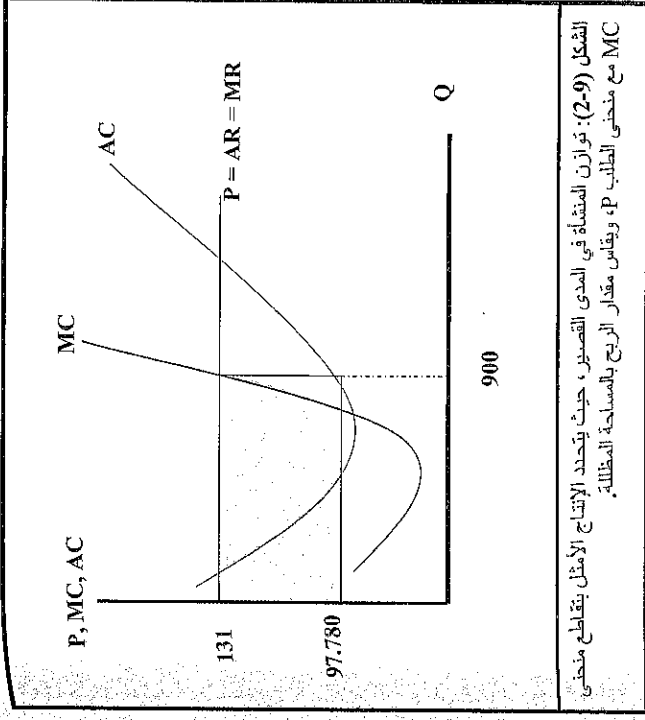
(1) Q	(2) $TR = 131 \times (1)$	(3) TC	(4) $MC = (3) \div (1)$	(5) $ATC = (3) \div (1)$	(6) $\pi = (2) - (3)$
0	صفر	100	-----	-----	-100
1	131	190	90	190	-59
2	262	270	80	135	-8
3	393	340	70	113	+53
4	524	400	60	100	+124
5	655	470	70	94	+185
6	786	550	80	92	+236
7	917	640	90	91	+277
8	1,048	750	110	94	+298
9	1,179	880	130	97.78	+299
10	1,310	1,030	150	103	+280

فالمنتج الذي يستهدف تعظيم أرباحه عليه أن يستنفذ جميع فرص الربح الممكنة بأن ينتج وبييع جميع الوحدات المريحة، أي الوحدات التي يكون ما تضيفه إلى الإيرادات الكلية، أي إيراداتها الحدي MR ، أكبر مما تضيفه إلى

أسواق تسودها أيضاً المنافسة التامة. لذا قد تتعرض المنشأة لبعض الخسارة في المدى القصير بسبب انخفاض في سعر السلعة في السوق أو زيادة في تكاليف الإنتاج نتيجة لارتفاع أسعار عناصر الإنتاج أو تنفي الكفاءة الإنتاجية أو انخفاض معدل استغلال الطاقة الإنتاجية لأصولها الرأسمالية.



فلو بقي سعر السوق في مثالتنا السابق عند 131 ديناراً بينما ارتفع متوسط تكلفة إنتاج الوحدة من 97.78 ديناراً إلى 145 ديناراً نتيجة لارتفاع أسعار



4. توازن المنشأة في حالة الخسارة
 رأينا أن مقدار الربح الذي تحققه المنشأة يعتمد على مستوى الإنتاج وعلى الفرق بين سعر السوق وتكلفة الوحدة المنتجة. فالمنشأة في سوق المنافسة التامة قادرة على التحكم في إنتاجها بلا شك وتحاول الوصول بإنتاجها إلى المستوى الذي يعظم أرباحها في ظل السعر السائد في السوق، ولو رفعت سعر بيع إنتاجها لانفض عنها عملاؤها بسبب كثرة عدد البائعين وتجانس السلعة في سوق المنافسة التامة. والمنشأة أيضاً غير قادرة على التحكم التام في تكاليف إنتاجها بسبب اعتمادها على أسعار عناصر الإنتاج التي تباع في

متوسط التكاليف الكلية (ATC) بوره يضم كل من متوسط التكاليف الثابتة (AFC)، ومتوسط التكاليف المتغيرة (AVC).

وعندما تقرر المنشأة الخاسرة (في حالة $P < AC$) الاستمرار في الإنتاج بالرغم من الخسارة، فإنها تقدم على ذلك فقط إذا كانت إيراداتها تكفي على الأقل لتغطية التكاليف المتغيرة للإنتاج، وربما جزء من التكاليف الثابتة أيضاً، وبالتالي تحصل خسارة أقل من التكاليف الثابتة. لذا فمن مصلحة المنشأة في حالة الخسارة أن تنظر فيما إذا كان السعر أعلى أم أقل من متوسط التكاليف المتغيرة، لتحديد بناءً على ذلك ما إذا كان من الأفضل الاستمرار في الإنتاج أم التوقف.

فإذا كانت المنشأة تحقق بعض الخسائر في المدى القصير ويريد مديرها اتخاذ القرار المناسب بالاستمرار في الإنتاج أو التوقف فعليه مقارنة سعر البيع بمتوسط التكاليف المتغيرة. فإذا كان السعر أعلى من متوسط التكاليف المتغيرة فمن الأفضل أن تستمر المنشأة في الإنتاج لأن السعر يغطي تكاليفها المتغيرة بالكامل وجزء من التكاليف الثابتة. فالاستمرار في الإنتاج يجعل المنشأة تتحمل الجزء المتبقي من التكاليف الثابتة. وهذا أفضل من التوقف عن الإنتاج حيث تتحمل المنشأة في هذه الحالة كل التكاليف الثابتة. أما إذا كان سعر البيع أقل من متوسط التكاليف المتغيرة، فإن الاستمرار في الإنتاج يعني تحمل خسائر تعادل مجموع التكاليف الثابتة كاملة بالإضافة إلى الجزء غير المغطى من التكاليف المتغيرة. والأفضل للمنشأة في هذه الحالة التوقف عن الإنتاج وتحمل خسارة مساوية للتكاليف الثابتة فقط دون تحمل أي جزء من التكاليف المتغيرة.

الطاقة مثلاً لنتج عن ذلك خسارة قدرها 12,600 ألف دينار، كما يتضح من الشكل (9-3) السابق.

1-4 قرار الإغلاق
إذا حققت المنشأة خسائر متتالية في المدى القصير فقد تستمر في الإنتاج وتحمل الخسائر إذا اعتقد مدير المنشأة أن الخسائر قد حدثت نتيجة لأسباب طارئة (ظروف طبيعية غير مواتية للإنتاج أو نقص في الطلب أو تذبذب أسعار المنتجات أو ارتفاع في تكاليف الإنتاج) سرعان ما تتبدل. ولكن إذا اعتقد مدير المنشأة أن الخسائر مستمرة لفترة طويلة وقد تكون دائمة، فقد يدفعه ذلك للتفكير في الإغلاق (Shut-Down)، أي التوقف عن الإنتاج كلياً في المدى القريب، والعمل على الخروج من السوق في المدى البعيد بأقل خسارة. والسؤال في هذه الحالة هو متى يكون الإغلاق في المدى القريب هو القرار السليم؟ ومتى يكون الاستمرار في الإنتاج في المدى القريب بالرغم من تحمل الخسائر؟.

تذكر أن هدف المنشأة هو تحقيق أقصى ربح ممكن، وفي حالة الخسارة يصبح الهدف هو خفض الخسائر إلى أدنى مستوى ممكن. وقد علمنا من قبل أن الخسارة تحدث عندما يكون سعر السوق أقل من متوسط التكاليف الكلية للإنتاج ($P < AC$). ولكن تذكر من الفصل السابق أن التكاليف الكلية تضم كل من التكاليف الثابتة (مثل الإيجارات وإهلاكات المباني والآلات، والتأمينات، ومرتبات الإدارة العليا، وغيرها من التكاليف التي لا تتأثر بمستوى الإنتاج)، والتكاليف المتغيرة (مثل أجور ومرتبات العاملين بأقسام الإنتاج، والوقود، والمواد الخام وغيرها من التكاليف المرتبطة بمستوى الإنتاج). لذا نجد أن

القاعدة التي يجب إتباعها في حالة الخسارة هي:

- الاستمرار في الإنتاج إذا كان $P > AVC$ أو $TR > TVC$
- التوقف عن الإنتاج إذا كان $P < AVC$ أو $TR < TVC$
- في حالة $P = AVC$ أو $TR = TVC$ ، فقرر المنشأة التوقف أو الاستمرار في الإنتاج بناءً على اعتبارات أخرى كالمحافظة على اسم المنتج أو الاحتفاظ بالعمال المدربين.

مثال:

يوضح جدول (9-3) التالي أوضاع منشأتين تحققان خسائر، ومقدار الخسارة في حالة الاستمرار في الإنتاج وفي حالة التوقف عن الإنتاج، والإيرادات والتكاليف بالآلاف الدنانير.

جدول (9-3): قرار التوقف عن الإنتاج في حالة الخسارة	
الإيرادات والتكاليف	المنشأة (أ)
الإيراد الكلي TR	100
التكاليف الكلية المتغيرة TVC	80
التكاليف الكلية الثابتة TFC	60
التكاليف الكلية TC	140
الخسارة في حالة وقف الإنتاج	60
الخسارة في حالة استمرار الإنتاج	40

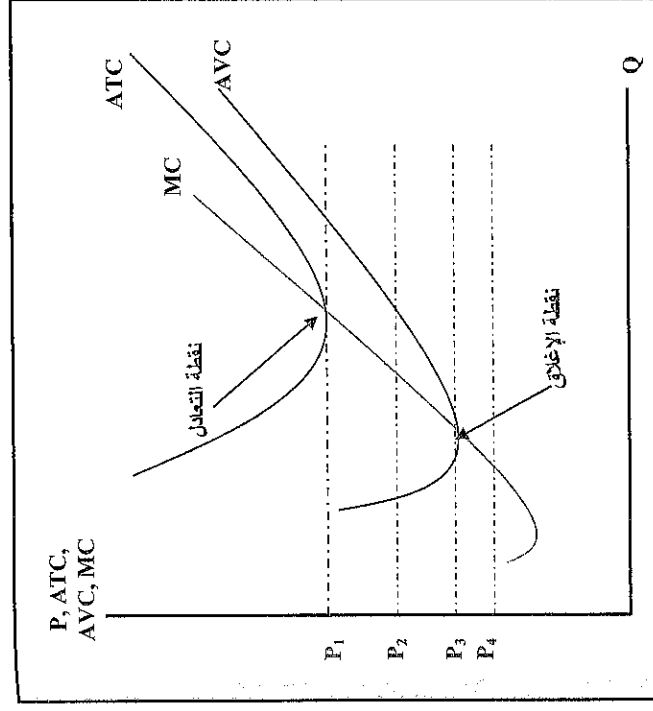
ويلاحظ من الجدول أن الأفضل للمنشأة (أ) أن تستمر في الإنتاج لأن الإيراد الكلي = 100 ألف دينار بينما إجمالي التكاليف المتغيرة = 80 ألف دينار، فالإيراد الكلي لتغطية التكاليف المتغيرة بالكامل بالإضافة إلى تغطية 20

ألف دينار من إجمالي التكاليف الثابتة، فتنخفض خسائرها إلى 40 ألف دينار وهو الجزء غير المغطى من التكاليف الثابتة. في حين إذا توقفت المنشأة عن الإنتاج فلن تحمل تكاليفها المتغيرة، لكنها ستحمل تكاليفها الثابتة كاملة وبذلك تصل خسارتها إلى 60 ألف دينار، لذلك كان الأفضل أن تستمر المنشأة في الإنتاج في المدى القصير بالرغم من الخسارة.

بالنسبة للمنشأة (ب)، الإيراد الكلي = 100 ألف دينار وهو أقل من التكاليف المتغيرة وقدرها 130 ألف دينار. وهذا يعني أن استمرار المنشأة في الإنتاج يحملها بالتكاليف الثابتة وقدرها 60 ألف دينار. بالإضافة للجزء غير المغطى من التكاليف المتغيرة وقدره 30 ألف دينار، فتصل خسارة المنشأة إلى 90 ألف دينار، والأفضل لهذه المنشأة أن تتوقف تماماً عن الإنتاج والاكتفاء بحمل التكاليف الثابتة وبذلك تنخفض خسارتها إلى 60 ألف دينار.

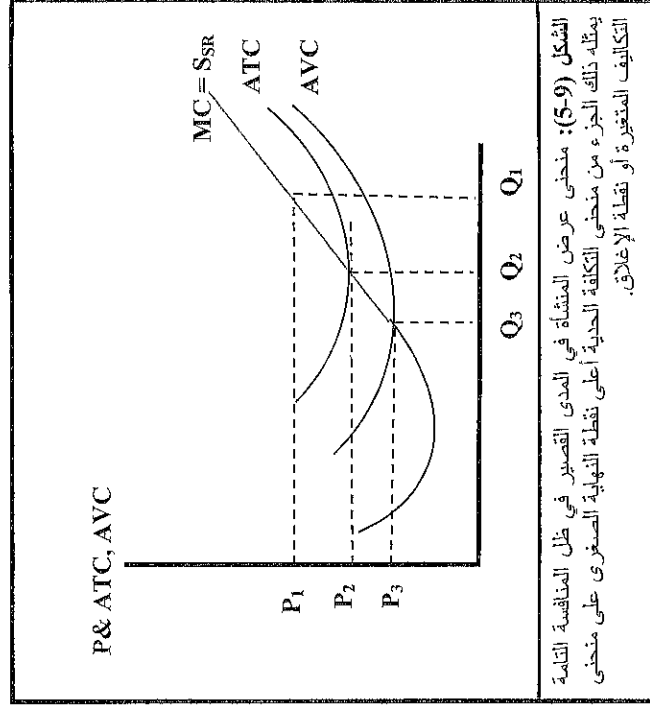
ويوضح من الشكل (9-4) أن المنشأة في سوق المنافسة التامة قد تستمر في الإنتاج عند نقطة التعادل (Break-Even Point)، أي عند تساوي السعر مع متوسط التكاليف الكلية أو تساوي الإيراد الكلي مع التكاليف الكلية، لكنها تحقق أرباحاً علمية أو ربحاً اقتصادياً مساوياً للصفر. وعند أي سعر أقل من متوسط التكاليف الكلية فإن المنشأة تحقق بعض الخسارة، لكنها تستمر في الإنتاج طالما زاد السعر على متوسط التكاليف المتغيرة، لأن توقفها عن الإنتاج يحملها بخسارة مساوية لتكاليفها الثابتة وهي تفوق الخسارة التي تتحملها إذا استمرت في الإنتاج. أما إذا انخفض السعر بحيث تساوى مع التكلفة الحدية عند النهاية الصغرى لمتوسط التكاليف المتغيرة، تساوت خسارة المنشأة في حالتها الاستمرار في الإنتاج أو التوقف. وقد تختار المنشأة عدم التوقف عن الإنتاج لا تعتبر أخرى مثل المحافظة على اسم المنتج في

السوق أو عدم التفريط في عملها المرابين على نفقة المنشأة. وعند أي سعر أقل من النهاية الصغرى لمتوسط التكاليف المتغيرة، يصبح التوقف عن الإنتاج أو الإغلاق هو القرار الأمثل، لذا تسمى نقطة التماس بين خط السعر ونقطة النهاية الصغرى لمنحنى التكاليف المتغيرة بالنقطة الحرجة أو بنقطة الإغلاق (Shut-Down Point).



الشكل (4-9): عند السعر (P_1) المنشأة تحقق أرباحاً عادياً. وعند السعر (P_2) تتحمل المنشأة خسارة في المدى القصير لكنها تستمر في الإنتاج طالما أن السعر يزيد على متوسط التكاليف المتغيرة وبالتالي الخضارة أقل من التكاليف الثابتة. (P_3) هو أقل سعر يمكن أن تستمر عنده المنشأة في الإنتاج، وعند أي سعر أقل مثل السعر P_4 يتوجب على المنشأة التوقف تماماً عن الإنتاج.

5. منحنى عرض المنشأة في المدى القصير
 تعلمنا في الفصل الثالث أن منحنى عرض المنشأة يعكس العلاقة الموجبة بين مستوى الأسعار والكميات التي تعرضها المنشأة عند كل سعر، عند ثبات باقي العوامل الأخرى. والآن إذا رجعنا إلى الشكل (5-9) التالي نجد أن عند نقاط تقاطع منحنى الطلب أو (منحنى السعر) مع منحنى التكلفة الحدية، يمكن قراءة الكميات المعروضة عند كل مستوى للسعر، لذا فهذا بصور منحنى عرض المنشأة في المدى القصير، الذي يعرف بذلك الجزء من منحنى (MC) الذي يطو نقطة الإغلاق.



الشكل (5-9): منحنى عرض المنشأة في المدى القصير في ظل المنافسة التامة يمثل ذلك الجزء من منحنى التكلفة الحدية أعلى نقطة النهاية الصغرى على منحنى التكاليف المتغيرة أو نقطة الإغلاق.

القصير بالجمع الألفي لمنحنيات عرض المنشآت المكونة للصناعة، تماماً كما فعلنا عند اشتقاق منحنى طلب السوق في الفصل الثالث.

7. توازن السوق وتوازن المنشأة في المدى البعيد

يختلف توازن سوق المنافسة في المدى البعيد عنه في المدى القصير لسببين: أولاً، عدد المنشآت العاملة في سوق معين كما أوضحنا من قبل يكون ثابتاً في المدى، أما في المدى البعيد فيتغير عدد المنشآت نتيجة لدخول أو لخروج بعض المنشآت من السوق. وبالتالي، يكون عرض السوق متغيراً في المدى البعيد وإن بقيت أحجام المنشآت القائمة بالسوق أو طاقاتها الإنتاجية ثابتة. ثانياً، تكون المنشآت في المدى البعيد قادرة على تغيير أحجام أصولها الثابتة (مساحة المزرعة أو حجم المصنع أو سعة الفندق)، الأمر الذي يسهم في تغيير عرض السوق في المدى البعيد، حتى ولو بقيت أعداد المنشآت دون تغيير.

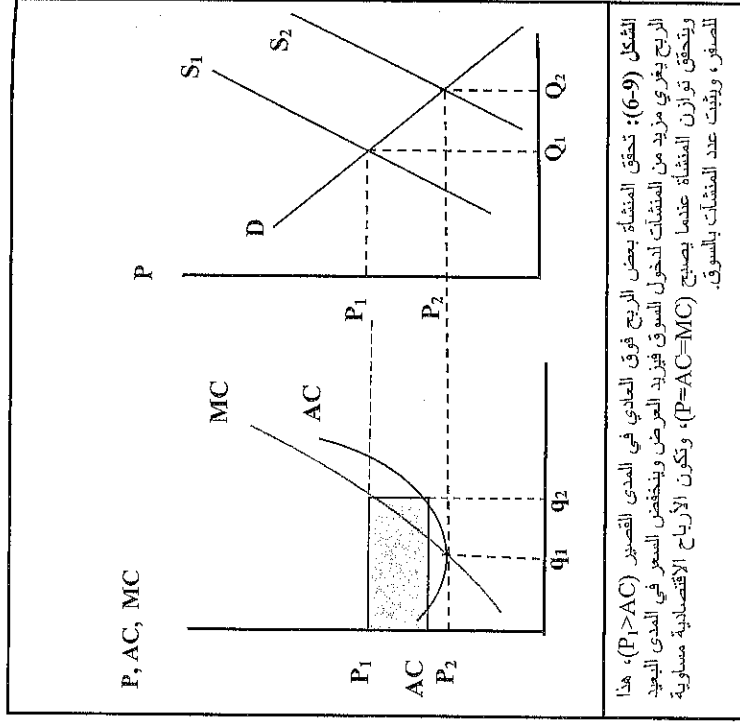
تحدد المنشأة في سوق المنافسة في المدى القصير المستوى الأمثل للإنتاج عند تساوي السعر والتكاليف الحدية، حيث يضمن لها ذلك تحقيق أقصى ربح أو أدنى خسارة. فوجود الربح أو الخسارة ظاهرة مرتبطة بالمدى القصير ولا يمكن أن يحدث ذلك في المدى البعيد. فإذا كانت المنشآت القائمة تحقق أرباحاً اقتصادية موجبة (الربح بعد طرح جميع التكاليف بما فيها تكلفة الفرصة البديلة للتنظيم ورأس المال المملوك) في المدى القريب، أدى ذلك إلى دخول منشآت جديدة إلى السوق في المدى البعيد سعياً وراء الربح، وبذلك يزيد العرض وينخفض سعر السلعة وتقل أرباح المنشآت. ولا يتوقف دخول المنشآت الجديدة طالما كانت هناك أرباحاً اقتصادية موجبة، ولا يصل السوق

فعدد السعر (P_1) تنتج المنشأة الكمية (Q_1)، ولما كان السعر يزيد عن متوسط التكاليف الكلية فإن المنشأة تحقق بعض الربح كما أوضحنا من قبل. فإذا انخفض السعر إلى (P_2) ينخفض الإنتاج إلى (Q_2) وتحصل المنشأة بعض الخسائر طالما أن السعر لا يغطي التكاليف الكلية، غير أن المنشأة تفضل الاستمرار في الإنتاج إذا ما كان هذا السعر يفوق متوسط التكاليف المتغيرة، وبذلك تقلل من خسائرهما إلى أدنى مستوى ممكن. وعند أي سعر أقل من P_3 تتوقف المنشأة عن الإنتاج أي يكون الإنتاج مساوياً للصفر لأن السعر يقل عن متوسط التكاليف المتغيرة عند هذه المستويات من الأسعار.

6. منحنى عرض السوق في المدى القصير

بعد أن تعرفنا على منحنى عرض المنشأة في المدى القصير، نتحول الآن إلى منحنى عرض الصناعة أو السوق كأن نقول منحنى عرض البنزول أو منحنى عرض القمح أو منحنى عرض النقل الجوي. وهنا نفرق بين المدى القصير والبعيد على مستوى الصناعة، فنقول أن المدى القصير هو الفترة الزمنية التي لا تكفي لخروج بعض المنشآت من السوق بتصفية مصانعها أو مزارعها، أو التي لا تكفي لدخول منتجين جدد إلى السوق، أي تشييد مصانع أو مزارع جديدة والبدء في الإنتاج. فالمدى القصير إذاً هو الفترة التي يكون عدد المنشآت فيها ثابتاً تقريباً في صناعة معينة. أما المدى البعيد فهو الفترة الزمنية الكافية لدخول بعض المنشآت الجديدة إلى الصناعة أو خروج بعض المنشآت القائمة منها، لذا يكون عدد المنشآت في أي سوق أو صناعة معينة غير ثابت في المدى البعيد. ويشترك منحنى عرض الصناعة في المدى

اعتيادية. وهنا يتحقق توازن المنشأة في المدى البعيد. ولما كانت الأرباح الاعتيادية غير كافية لإغراء منشآت جديدة بالدخول كما أنها لا تدفع أي من المنشآت القائمة إلى الخروج من السوق، فإن السوق أيضاً تكون قد وصلت إلى توازن المدى البعيد.



ويلاحظ في الشكل السابق أن الإنتاج قد انخفض في المدى البعيد لكل منشأة من (q_1) إلى (q_2) نتيجة لانخفاض سعر السوق. أما إذا نظرت إلى إنتاج

إلى حالة التوازن إلا عندما ينخفض الربح الاقتصادي إلى الصفر أو عندما يحقق المنتجون أرباحاً عادية (مماثلة للأرباح التي يمكن تحقيقها في الفرص البديلة) على التنظيم ورأس المال. أما في حالة تحصيل بعض المنشآت القائمة للخسائر، فإن بعضها يخرج من السوق أي تصفي أعمالها وتبيع أصولها الثابتة في المدى البعيد، بحثاً عن فرص استثمار بديلة ومرحلة في مجالات أخرى. وبذلك يقل عدد المنشآت في السوق، ويقبل تبعاً لذلك عرض السوق فيرتفع سعر السلعة. ويستمر خروج المنشآت الخاسرة من السوق وارتفاع السعر حتى يغطي السعر خسائر المنشآت الباقية في السوق، ولكن دون أن يسمح لها بتحقيق أرباحاً غير عادية أو ربحاً اقتصادياً موجباً، وهنا يصل السوق إلى توازن المدى البعيد.

يوضح الشكل (6-9) التالي كل من توازن المنشأة (جهة الشمال) في المدى القريب والبعيد، وتوازن السوق (جهة اليمين) في المدى البعيد. عند السعر (P_1) تتحقق المنشأة في المدى القريب بعض الأرباح لأن السعر يفوق التكاليف المتوسطة عند تساوي السعر والتكلفة الحدية. وفي الشكل الأيمن، نلاحظ أن سعر التوازن السوق هو (P_1)، وقد تحقق عند تقاطع منحنى طلب السوق مع منحنى عرض السوق. ووجود الأرباح الاقتصادية الموجبة يفرض بعض المنشآت الجديدة في المدى البعيد لدخول السوق. وبذلك يزيد الإنتاج وينقل منحنى عرض السوق إلى اليمين، فإذا بقي الطلب على حاله، أدى ذلك إلى انخفاض سعر السلعة تدريجياً ليصل السوق إلى حالة توازن جديد عند P_2 . ويكون الإنتاج الأمثل للمنشأة في المدى البعيد عند تعادل السعر الجديد مع التكلفة الحدية والتكاليف المتوسطة. وتعادل السعر والتكاليف المتوسطة يعني أن كل منشأة في السوق تحقق ربحاً اقتصادياً مساوياً للصفر، أي تحقق أرباحاً

الصناعة أو السوق ككل فستجد أن إجمالي الإنتاج قد زاد من (Q_1) إلى (Q_2) نتيجة لزيادة عدد المنشآت، بسبب دخول منشآت جديدة في المدى البعيد.

8. المنافسة التامة والكفاءة الاقتصادية

هناك اعتقاد راسخ لدى الاقتصاديين بأن المنافسة التامة تضمن تحقيق الكفاءة الاقتصادية في الإنتاج. وقد رأينا فيما سبق أن توازن المنشأة في المدى البعيد في ظل المنافسة التامة يتطلب أن يكون $(P = MC = AC)$. فتوازن المنشأة في المدى البعيد إذا يحدث عندما تنتج المنشأة بأقل تكلفة للوحدة، وهذا يعني أن المنافسة التامة تؤدي في المدى البعيد إلى تحقيق الكفاءة الاقتصادية في الإنتاج.

أما في المدى القصير، فقد تنتج المنشأة الواحدة عند تساوي سعر السوق مع تكلفتها الحدية وتحقق أرباحاً، ولكن دون أن تحقق الكفاءة الاقتصادية، لأنها لا تنتج بأقل تكلفة ممكنة للوحدة. وفي المدى البعيد يؤدي دخول منشآت جديدة إلى السوق إلى زيادة عرض السوق وانخفاض السعر وانخفاض إنتاج المنشآت القائمة. وتتوقف حركة دخول المنشآت الجديدة إلى السوق فقط عندما تنتج كل منشأة عند نقطة النهاية الصغرى لمنحنى التكاليف المتوسطة وهنا تتحقق الكفاءة في الإنتاج على مستوى المنشأة الواحدة وعلى مستوى الصناعة.

9. منحنى عرض الصناعة في المدى البعيد

كما ذكرنا من قبل، فإن دخول منشآت جديدة استجابة لوجود أرباح اقتصادية في الصناعة، أو خروج منشآت قديمة لتجنب الخسائر، يؤثر في عرض السوق بالزيادة أو النقصان فيغير سعر السوق ليصل في النهاية إلى المستوى

الذي يتعامل مع متوسط التكاليف الكلية في المدى البعيد، فيصل السوق إلى توازن المدى البعيد. وتكون الأرباح الاقتصادية مساوية للصفر في حالة توازن السوق في المدى البعيد، حيث يكون السعر مساوياً لكل من متوسط التكاليف في المدى البعيد $(LRAC)$ ومتوسط التكاليف في المدى القصير $(SRAC)$ والتكاليف الحدية في المدى القصير $(SRMC)$ والتكاليف الحدية في المدى الطويل $(LRMC)$. وتكون كل منشأة تعمل بالحجم الأمثل أي الحجم الذي يمكنها من الإنتاج بأقل تكلفة للوحدة، وهنا تتحقق الكفاءة في الإنتاج. ويؤثر التوسع في الصناعة بدرجات متفاوتة وفي اتجاهات مختلفة على متوسط تكاليف الإنتاج في المنشآت المكونة للصناعة، وينعكس ذلك على اندثار منحنى عرض الصناعة في المدى البعيد. وحتى يمكننا اشتقاق منحنى عرض السوق في المدى البعيد علينا أولاً التعرف على تأثير التوسع في الصناعة على تكاليف الإنتاج في كل من الحالات الثلاث التالية:

9-1 الاقتصاديات الخارجية للحجم

يقال إن الصناعة تتمتع باقتصاديات خارجية للحجم (External Economies of Scale) أو ذات وفورات خارجية، عندما يؤدي توسع الصناعة ودخول منافسين جدد فيها إلى خفض تكاليف إنتاج الوحدة (انخفاض AC). ولكن كيف يؤدي توسع الصناعة إلى خفض تكلفة إنتاج الوحدة؟ قد يساعد وجود عدد أكبر من المنشآت في الصناعة على توفير عناصر الإنتاج بأسعار منخفضة نتيجة لتعامل موردهو هذه العناصر في كميات كبيرة، وتمتعهم بوفورات في تكلفة النقل والتخزين والتأمين وغيرها. كذلك فوجود عدد كبير من المنشآت قد يجنب أعداداً كبيرة من العمال إلى المنطقة فتتخفض الأجور، كما يسهل على المنشآت الحصول على المهارات

الإنتاج في المنشآت. ويحدد شكل منحنى عرض الصناعة في المدى البعيد على أساس ما تنصف به الصناعة من حيث تأثير تكاليف إنتاجها بالتوسع. فإذا توسعت الصناعة وأدى ذلك إلى زيادة التكاليف المتوسطة فإن منحنى التكاليف المتوسطة للمنشآت العاملة في السوق تنتقل إلى أعلى عند جميع مستويات الإنتاج ودون اعتبار لمستوى الإنتاج الذي تختاره المنشأة. وبالمثل إذا أدى توسع الصناعة إلى انخفاض في تكلفة إنتاج الوحدة فهذا يعني انتقال منحنى التكاليف المتوسطة للمنشآت العاملة في السوق إلى أسفل عند جميع مستويات الإنتاج ودون اعتبار لمستوى الإنتاج الذي تختاره المنشأة. ويؤثر ذلك كما سنشاهد في الأمثلة التالية على طبيعة منحنى عرض الصناعة في المدى البعيد.

ويوضح من الشكل (9-7) أدناه حالة صناعة ذات تكاليف متناقصة أو تتمتع بالاقتصاديات الخارجية للحجم. ونبدأ من الصناعة في توازن في المدى البعيد حيث يتقاطع منحنى الطلب (D_1) مع منحنى العرض (S_1) الذي يمثل منحنى عرض الصناعة في المدى القصير، وذلك عند سعر التوازن P_1 وإذا نظرت إلى الشكل الأيمن الخاص بالمنشأة ستلاحظ أن $LRAC_1 = P_1$ ، وعندها تكون الأرباح الاقتصادية مساوية للصفر. الآن نفترض أن الطلب في هذا السوق قد زاد وانتقل إثر ذلك منحنى الطلب من (D_1) إلى (D_2) وارتفع السعر إلى P_2 . يلاحظ في الشكل الأيمن الخاص بالمنشأة أن $LRAC_1 > P_2$ ونستنتج من ذلك أن المنشآت القائمة تحقق أرباحاً اقتصادية موجبة مما يؤدي إلى التوسع في هذه الصناعة في المدى البعيد بدخول منافسين جدد وتوسع المنشآت القائمة وزيادة طاقتها الإنتاجية.

المطلوبة من عمال ذوي كفاءة إنتاجية عالية ممن سبق لهم العمل والتدريب في منشآت تعمل في ذات الصناعة. وتوسع الصناعة أيضاً يساعد على وجود معاهد التدريب التي ترفع من كفاءة القوى العاملة وتخفض بذلك من تكلفة إنتاج الوحدة. وبالخلاصة أن من المحتمل أن تنخفض تكلفة إنتاج الوحدة مع التوسع في الصناعة، ويطلق على ذلك الاقتصاديات الخارجية للحجم.

2-9 السلبيات الخارجية للحجم
توصف الصناعة بأنها تعاني من السلبيات الخارجية للحجم (External Diseconomies of Scale)، إذا أدى توسع الصناعة إلى تزايد تكلفة إنتاج الوحدة، ويطلق عليها صناعة ذات تكاليف متزايدة (Increasing Cost Industry). فمع زيادة أعداد المنشآت وتوسع المنشآت القائمة في أحجامها من المحتمل أن تزيد تكلفة إنتاج الوحدة بسبب ارتفاع أسعار بعض عناصر الإنتاج ذات العرض غير المرن نتيجة لزيادة الطلب عليها. كما تؤدي زيادة حدة المنافسة في الصناعة إلى زيادة الإنفاق على الإعلانات الدفاعية (Defensive Advertising) مما يسهم أيضاً في زيادة تكلفة إنتاج الوحدة مع توسع الصناعة.

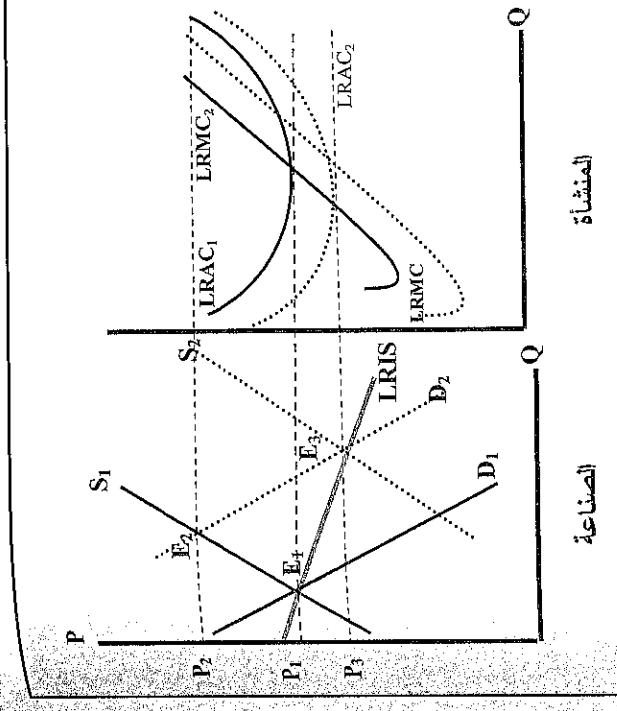
3-9 الصناعة ذات التكاليف الثابتة
صناعات التكاليف الثابتة (Constant Cost Industries) هي الصناعات التي لا تتأثر تكلفة إنتاج الوحدة فيها بما يطرأ على الصناعة من توسع، ولعل السبب هنا هو تعادل تأثير العوامل المؤدية إلى زيادة التكاليف المتوسطة مع تأثير العوامل المؤدية إلى انخفاض التكاليف المتوسطة.

مما تقدم، يتضح أن التوسع في الصناعة بدخول منافسين جدد وينمو أحجام المنشآت القائمة أصلاً في السوق له تأثيرات متباينة على متوسط تكاليف

العرض إلى الخارج واستمر انخفاض السعر حتى يعود إلى مستواه السابق $(P_1 = LRAC_1)$ فتختفي الأرباح الاقتصادية. ولكننا في مثالنا نفترض أن الصناعة ذات تكاليف متناقصة وهذا يعطي أن $(LRAC_1)$ سينقل إلى أسفل ليصبح $(LRAC_2)$ مع التوسع في الصناعة. لذا فحتى إذا انخفض السعر إلى (P_1) فستظل هناك أرباحا اقتصادية موجبة أو غير عادية (لأن $P_1 > LRAC_2$) مما يدعو إلى مزيد من التوسع في الصناعة، ويصل السوق إلى حالة توازن جديد عندما يصبح السعر الجديد $(P_3 = LRAC_2)$ وتكون الأرباح الاقتصادية قد انخفضت إلى الصفر.

الخط الواصل بين التوازن الأول (قبل زيادة الطلب) عند (P_1) والتوازن الجديد (بعد زيادة الطلب واستجابة العرض والتكاليف) عند (P_3) يصور منحى عرض السوق أو الصناعة في المدى البعيد $LRIS$. ويلاحظ أن منحى عرض الصناعة في حالة الصناعة ذات التكاليف المتناقصة يكون له انحدار سالب كما في الشكل الشمالي الخاص بالصناعة في الشكل السابق.

ويوضح الشكل (8-9) أدناه الوضع في صناعة ذات تكاليف متزايدة أو ذات سلبيات خارجية للحجم. والشكل في الجهة الشمالية لصناعة في حالة توازن في المدى البعيد عند تقاطع (D_1) مع (S_1) حيث سعر التوازن $(P_1 = LRAC_1)$ ، وبالتالي فالأرباح الاقتصادية مساوية للصفر. والآن إذا زاد الطلب في هذا السوق وانتقل منحى الطلب إلى (D_2) تبعاً لذلك، فسيرتفع سعر السوق إلى $(P_2 > LRAC_1)$ مما يعني أن المنشآت القائمة في السوق أصبحت تحقق أرباحاً اقتصادية موجبة أو غير عادية في المدى القريب. هنا تبدأ المنشآت القائمة في التوسع وتدخل منشآت جديدة مساعية إلى الربح فوق العادي في هذه الصناعة، ويترجم ذلك على الرسم بانتقال منحى العرض إلى



الصناعة

المنشأة

الشكل (7-9): عند توازن الصناعة في المدى البعيد (E_1) تحقق المنشآت أرباحاً اقتصادية مساوية للصفر. بزيادة الطلب وارتفاع السعر تنتقل الصناعة إلى توازن المدى القصير عند (E_2) ، وتحقق المنشآت أرباحاً اقتصادية موجبة (فوق عادية)، تؤدي إلى دخول منافسين جدد للصناعة فيخفض السعر وتصل الصناعة إلى توازن جديد في المدى البعيد عند (E_3) عند $(P_3 < P_1)$. ويكون منحى عرض الصناعة في المدى البعيد هو الخط الواصل بين (E_3) و (E_1) وله انحدار سالب، ويحدث ذلك في الصناعة ذات التكاليف المتناقصة.

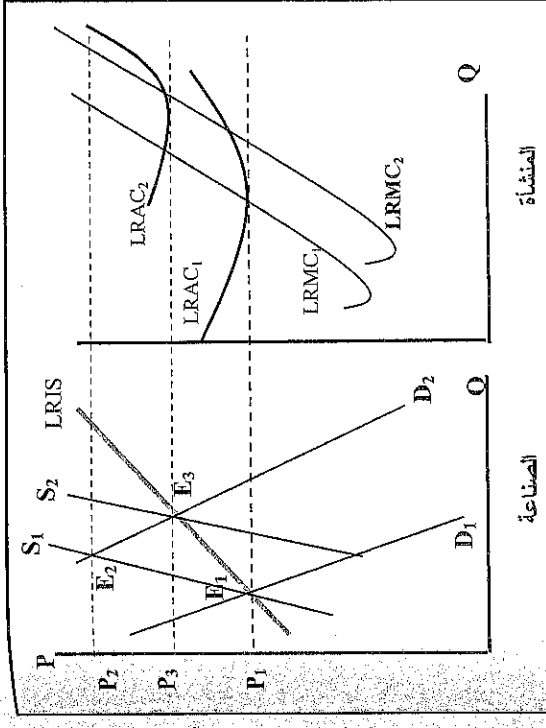
مع توسع المنشآت القائمة في الصناعة ودخول منشآت جديدة إلى السوق يزيد عرض السوق ويأخذ منحى العرض (S_1) في الانتقال إلى اليمين تدريجياً. ولولا تأثر تكاليف الإنتاج بالتوسع في الصناعة لاستمر انتقال منحى

يستمر دخول المنشآت الجديدة وتوسع المنشآت القائمة طالما أن هناك أرباح اقتصادية موجبة، ويستمر معها انتقال منحنى عرض الصناعة إلى اليمين وانخفاض سعر السوق على إثر ذلك، حتى يستقر السوق في النهاية عند توازن جديد تخفي عنده الأرباح الاقتصادية تماماً وذلك عندما يصبح هناك تعادل بين السعر ومتوسط التكلفة عند $(LRAC_2 = P_3)$. والخط الواصل بين التوازن الأول $(P_1 = LRAC_1)$ والتوازن الجديد للسوق عند $(P_3 = LRAC_2)$ يصور منحنى عرض الصناعة في المدى البعيد، وله انحدار موجب في حالة الصناعة ذات التكاليف المتزايدة.

ويوضح الشكل (9-9) أدناه الحالة الثالثة وهي لصناعة ذات تكاليف ثابتة. وكما في الحالات السابقة، دعنا نبدأ من حالة توازن في المدى البعيد عند تقاطع منحنى الطلب (D_1) ومنحنى العرض (S_1) ، حيث يكون السعر مساوياً للتكاليف المتوسطة في المدى البعيد، وعلى الشكل الخاص بالصناعة $(P_1 = LRAC_1)$ ، وتكون الأرباح الاقتصادية مساوية للصفر. إذا زاد الطلب في السوق من (D_1) إلى (D_2) فسيرفع السعر إلى (P_2) ، وبما أن $(P_2 > LRAC_1)$ عند مستوى الإنتاج الأمثل للمنشأة، تكون هناك أرباح اقتصادية موجبة أو غير عادية في المدى القصير، تيسر بتوسع الصناعة في المدى البعيد.

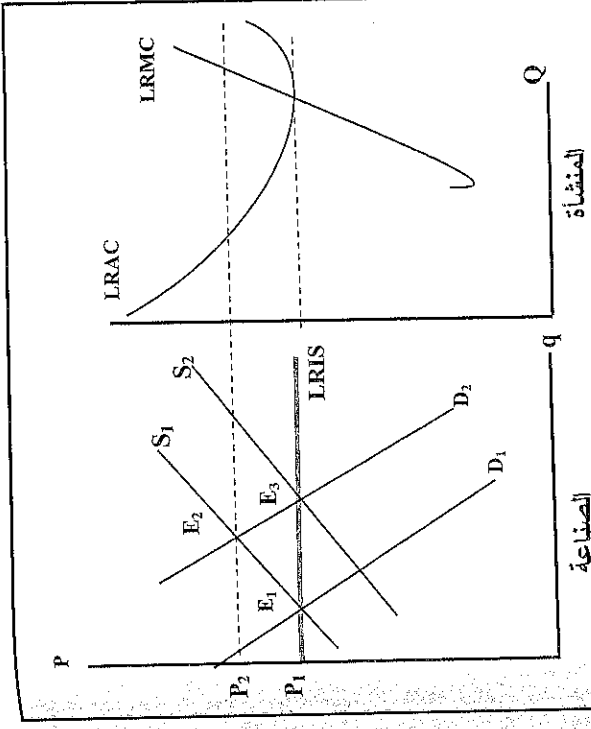
وبسبب وجود الأرباح غير العادية في المدى القصير، ففي المدى البعيد، تتوسع المنشآت القائمة في الصناعة، وتدخل منشآت جديدة منافسة إلى السوق سعياً للمشاركة في الأرباح المتاحة في الصناعة. يزيد العرض في السوق وينتقل منحنى العرض إلى اليمين تدريجياً مع التوسع في الصناعة وينخفض سعر السوق وتتناقص الأرباح الاقتصادية نتيجة لزيادة العرض.

الجهة اليمنى تدريجياً مع توسع الصناعة. في ذات الوقت ولأن الصناعة ذات تكاليف متزايدة فإن توسع الصناعة سيؤدي إلى ارتفاع في متوسط تكاليف الإنتاج فينتقل منحنى متوسط التكاليف في الشكل الخاص بالمنشأة إلى أعلى أي إلى $(LRAC_2)$.



الشكل (8-9) : عند توازن الصناعة في المدى البعيد (E_1) حقق المنشآت القائمة أرباحاً اقتصادية مساوية للصفر. بزيادة الطلب وارتفاع السعر تنتقل الصناعة إلى توازن المدى القصير عند (E_2) وتحقق المنشآت القائمة أرباحاً اقتصادية موجبة (فوق عادية)، تؤدي إلى دخول منافسين جدد للصناعة، فيخفض السعر وتصل الصناعة إلى توازن جديد في المدى البعيد عند (E_3) ويكون منحنى عرض الصناعة في المدى البعيد هو الخط الواصل بين (E_1) و (E_3) وله انحدار موجب، ويحدث ذلك في الصناعة ذات التكاليف المتزايدة.

بقاء منحنى (LRAC) في مكانه بالرغم من انتقال منحنى العرض إلى جهة اليمين مع التوسع في الصناعة.
 يتوقف التوسع في هذه الصناعة، ويصل السوق إلى حالة توازن فقط عندما تخفي الأرباح الاقتصادية تماماً، ويحدث ذلك فقط عند عودة السعر إلى ما كان عليه في البداية، حيث يتساوى مع التكاليف المتوسطة أي عندما يكون $(P_1 = LRAC_1)$. ويكون منحنى عرض الصناعة في المدى البعيد هو الخط الأفقي الممتد عبر نقطة التوازن الأولى عند تقاطع (D_1) و (S_1) ونقطة التوازن الجديدة عند تقاطع كل من (D_2) و (S_2) ، ويلاحظ أن منحنى عرض الصناعة في المدى البعيد يكون خطاً أفقياً أي انحداره مساوياً للصفر، وذلك في حالة الصناعة ذات التكاليف الثابتة وهي الحالة الأوسع انتشاراً في عالم الواقع.



الشكل (9-9): عند توازن الصناعة في المدى البعيد (E_1) ، تحقق المنشآت أرباحاً اقتصادية مساوية للصفر. بزيادة الطلب وارتفاع السعر تنتقل الصناعة إلى توازن المدى القصير عند (E_2) وتتحقق المنشآت أرباحاً اقتصادية موجبة (فوق عادية)، تؤدي إلى دخول منافسين جدد للصناعة فينخفض السعر وتصل الصناعة إلى توازن جديد في المدى البعيد عند (E_3) و (P_1) ، ويكون منحنى عرض الصناعة في المدى البعيد هو الخط الأفقي الواصل بين (E_1) و (E_3) ، ويكون منحنى العرض في هذه الحالة نام المرونة، ويحدث ذلك في الصناعة ذات التكاليف الثابتة.

ولكن، بما أننا بصدد صناعة ذات تكاليف ثابتة، فإن التكاليف المتوسطة للإنتاج في المنشآت لن تتغير مع التوسع في الصناعة وعلى الشكل نلاحظ

الفصل العاشر

الاحتكار التام

الفصل العاشر

الاحتكار التام

Pure Monopoly

I. مقدمة

قدم الفصل السابق كل من توازن المنشأة وتوازن السوق في ظل المنافسة التامة، وهي حالة نادرة الحدوث في عالم الواقع إذا ما أخذنا في الاعتبار ضرورة تحقق الشروط الأساسية الأربعة للمنافسة التامة. إذا استعرضنا الهياكل السوقية التي تصادفنا في الحياة اليومية نلاحظ غياب المنافسة من الأسواق بدرجات متفاوتة وسيادة ما يطلق عليه الاحتكار بمستوياته المختلفة. تقدم في هذا الفصل الاحتكار التام (Pure Monopoly) وهو الحالة التي تغيّب فيها المنافسة تماماً. ويعد الاحتكار التام حالة نادرة الحدوث كما سنرى إلا أن دراستها تسهم في استيعاب الطلاب لأسباب الاحتكار، كما تساعدهم على التعرف على أسلوب التحليل المستخدم في تحليل أسواق المنافسة غير التامة التي تضم الأسواق التي تجمع بين المنافسة والاحتكار، وتضم أسواق المنافسة الاحتكارية (Monopolistic Competition) واحتكار القلة (Oligopoly). ونبدأ نقاشنا بتعريف الاحتكار التام وشروط تحققه، ثم نتعرض للأضرار الاقتصادية والاجتماعية التي تنترّب على الاحتكار، ومن ثم نتناول توازن المحتكر، أي كيفية تحديد المنشأة المحتكرة لمستوى الإنتاج والسعر الأمثل للبيع، أي السعر الذي يعظم أرباح المنشأة.

(3) أن تكون هناك موانع لدخول منشآت منافسة.

(4) ألا تتدخل الدولة لمنع الاحتكار.

ومن أهم عوامل بقاء المنشأة المحنكرة واحتفاظها بقوتها الاحتكارية، وجود عوائق تمنع دخول المنافسين إلى سوق السلع التي تنفرد المنشأة المحنكرة بإنتاجها أو بيعها، وفيما يلي ننظر في العوائق الرئيسية لدخول سوق المحنكر.

3. عوائق دخول السوق

1-3 عوائق قانونية

يلاحظ وإلى وقت قريب أن حكومات الدول، وعلى اختلاف أنظمتها الاقتصادية، كانت تصدر التشريعات التي تعطي حق احتكار إنتاج بعض السلع والخدمات لمؤسسات حكومية أو خاصة، كما كان الحال وما زال في بعض الدول بالنسبة لإنتاج الكهرباء والمياه والنقل الجوي وإنتاج النفط وخدمات البريد والهاتف والبرق الإذاعي والتلفزيوني. ففي جميع هذه الحالات يكفل القانون لمؤسسة واحدة حكومية أو خاصة حق إنتاج سلعة أو خدمة معينة، وبذلك يتم منع المنافسة في تلك الأسواق ويكون الاحتكار مقنن في هذه الحالة.

2-3 براءة الاختراع

براءة الاختراع (Patent) هي شهادة تصدرها الجهات الحكومية بأحقية المنشأة صاحبة الاختراع في استغلال اختراعها في المجال الإنتاجي دون غيرها من المنشآت المنافسة لفترة زمنية يحددها القانون، والغرض من إصدار براءة الاختراع هو تشجيع المنشآت وتوفير الضمانات وحفض مخاطر الإفقار على البحوث لتطوير (R and D). وتوفر براءة الاختراع

2. الاحتكار التام

عندما يكون بالسوق منتج أو بائع واحد لسلعة أو خدمة معينة، فإن هذا السوق يسوده الاحتكار التام (Pure Monopoly). والمنشأة المحنكرة في هذه الحالة تتحكم تماماً في عرض السوق، وبالتالي تمتلك القدرة على تحديد الكمية المعروضة من السلعة لمقابلة طلب السوق، وبالتالي تحديد سعر السوق. ولهذا السبب يوصف المحنكر بأنه صانع للسعر (Price Maker) وليس آخذاً للسعر (Price Taker) كما هو الحال بالنسبة للمنشأة في ظل المنافسة التامة.

ولكن حتى إن وجدت منشأة واحدة في السوق فقد لا يكفي ذلك لتمكين هذه المنشأة من ممارسة الاحتكار، وذلك إذا ما توفرت بدائل قريبة للسلعة أو الخدمة التي يقدمها المحنكر. فقد تمتلك المنشأة المركز الوحيد لقطع الغيار الأصلية للسيارات، ومع ذلك، فقد لا تتمكن من احتكار السوق إذا ما انتشرت محلات بيع قطع الغيار المقلدة أو التجارية بالمنطقة. وحتى إذا كانت المنشأة هي الوحيدة بالسوق ولا توجد بدائل قريبة لمنتجاتها فقد لا يؤهلها ذلك لتكون محتكرة للسوق إذا ما كان من السهل دخول منافسين جدد إلى السوق أو كان احتمال دخولهم قائماً باستمرار. وفي كل الأحوال وكما سنرى في الأجزاء التالية فلاحتكار آثار سلبية متعددة على كفاءة تخصيص الموارد وعلى عدالة التوزيع، لذا تعمل الحكومات جاهدة على الحد من انتشار الاحتكار حماية للمصالح العامة للمجتمع. ونخلص من هذا النقاش بأن هناك أربعة شروط أساسية لقيام الاحتكار التام وهي:

(1) أن تكون المنشأة هي المنتج أو البائع الوحيد في السوق.

(2) ألا تتوفر البدائل القريبة لمنتجات المنشأة المحنكرة.

ترغب في دخول السوق تحمل تكاليف باهظة للدعاية والإعلان عن منتجاتها حتى تتمكن من إيجاد موضع قدم لها في السوق.

5-3 ارتفاع تكلفة الاستثمار
تحتاج بعض الصناعات عند تأسيسها إلى أصول استثمارية ضخمة باهظة التكاليف، يصعب التخلص منها في فترة وجيزة، إذا قررت المنشأة الخروج من السوق أو الصناعة، كما هو الحال عند إنشاء خطوط حديدية أو مد شبكات المياه والصرف الصحي، وتأسيس مصانع للصلب وما شابه. وتشكل هذه التكاليف الاستثمارية الباهظة مخاطرة عالية تعيق دخول المنشآت المنافسة إلى السوق، وبذلك تحتفظ المنشأة السابقة إلى السوق بقوتها الاحتكارية بسبب غياب المنافسين. فقد ظلت ناسا (وكالة الفضاء الأمريكية) محتكرة لخدمات نقل الأقمار الصناعية للاتصالات إلى مداراتها في الفضاء الخارجي لسنوات بسبب ضخامة الاستثمارات المطلوبة لدخول هذه السوق والمخاطر العالية المرتبطة بها. ولكن ظهرت مؤخراً شركات منافسة في فرنسا واليابان استطاعت تحمل هذه التكاليف ودخلت إلى السوق، الأمر الذي سيحد من القوة الاحتكارية لناسا في هذه السوق.

6-3 الاحتكار الطبيعي

إذا كانت تكلفة الأصول الثابتة تمثل نسبة كبيرة من إجمالي تكاليف الإنتاج في إحدى المنشآت، فإن التكاليف المتوسطة لهذه المنشأة تتناقص باستمرار التوسع في الإنتاج. وكلما كان حجم المنشأة كبيراً استمرت التكاليف المتوسطة في التناقص على مدى أطول من الإنتاج. فإذا كان للمنشأة الكبيرة نصيب كبير من إجمالي طلب السوق، فسيكون بإمكانها التوسع في الإنتاج مع خفض سعر البيع إلى مستويات تعرض المنشآت المنافسة للخسارة، بل وتجبرها على

الحماية للمنتجات الجديدة وتمنع المنافسين من تقليدها، حتى تتمكن المنشأة المالكة لبراءة الاختراع من تحصيل العوائد الجزئية على استثماراتها في البحوث والتطوير. ولذلك تعتبر براءة الاختراع من أهم أسباب الاحتكار. وتعتبر الإنفاقيات الحديثة لمنظمة التجارة العالمية التي تحمي حقوق الملكية الفكرية في مجال الاختراع والتأليف تطبيقاً عملياً للاحتكار المقنن، وتعتبر منشأة ميكروسوفت مثلاً واضحاً على الاحتكار الذي يترعرع في ظل قوانين براءة الاختراع. وقد رأينا مؤخراً ميكروسوفت في قفص الاتهام بسبب ضحرة الشركات الأخرى في الولايات المتحدة وأوروبا من استغلال ميكروسوفت قوتها الاحتكارية المقننة في الحد من دخول المنافسين إلى أسواقها.

3-3 امتلاك مورد أساسي

في بعض الحالات تستمد المنشأة قوتها الاحتكارية من امتلاكها لأحد عناصر الإنتاج الضرورية غير المتوفرة للمنافسين. فالدول التي تتمتع بالظروف المناخية الملائمة لإنتاج البن هي الدول المحتكرة للبن في الأسواق العالمية. والمنشأة التي تملك المنجم الوحيد لحام الحديد في جزيرة معينة تكون محتكرة لإنتاج الحديد في أسواقها المحلية. كما أن الدول التي تملك الاحتياطات النفطية الكبيرة هي الدول المحتكرة في السوق العالمية للنفط.

4-3 الدعاية والإعلان

تعمل بعض المنشآت على اصطناع عوائق لمنع دخول المنافسين إلى السوق، كان تلجأ المنشأة المحتكرة إلى الإنفاق الباهظ على الدعاية والإعلان بقصد رفع تكاليف دخول المنشآت المنافسة إلى مستويات مائعة، ويطلق عليها الإعلان الدفاعي (Defensive Advertising). فعلى المنشأة الجديدة التي

المحتكر صانعاً للسعر فإنه لا يملك تحديد كل من السعر والكمية في آن واحد، فهو إما أن يحدد السعر فتحدد الكمية المطلوبة تبعاً لذلك أو أن يحدد الكمية المعروضة فيحدد سعر البيع على أساس ظروف الطلب السائدة.

ولا يملك المحتكر الحرية التامة في زيادة السعر، حيث أن زيادة السعر تسبب في خفض الكمية المطلوبة من إنتاجه الأمر الذي يؤثر على إيرادات البيع وعلى الأرباح في النهاية. وإذا ما تنكرنا نقاشنا في الفصل السابق عن العلاقة بين السعر والإيراد الكلي، وبفرض أن المحتكر يواجه منحنى طلب خطي للتبسيط، فستجد أن الإيراد الكلي للمحتكر يبدأ في التزايد مع التوسع في الإنتاج وخفض السعر على طول الجزء المرز من منحنى الطلب الخطي، إلى أن يصل إلى أقصى مستواه.

4-1 توازن المحتكر في المدى القصير

يوضح الشكل (10-1) أذناه، منحنى الإيراد الكلي (TR)، ومنحنى التكاليف الكلية (TC) للمنشأة المحتكرة، وتقوس المسافة الرأسية بين المنحنيين الربح عند كل مستوى من الإنتاج. لذلك، يحقق المحتكر الربح فقط عندما يختار الإنتاج بين النقطتين (A) و (B) على المحور الأفقي، وأي إنتاج يقل عن (A) أو يزيد عن (B) يسبب خسارة مؤكدة للمحتكر. والسؤال الآن هو عند أي مستوى من الإنتاج بين (A) و (B) يحقق المحتكر أقصى ربح ممكن؟

في الشكل (10-1) أذناه، تشير المسافة (AB) على المحور الأفقي إلى مستويات الإنتاج المرشح للمنشأة. حيث يبدأ الربح من الصفر عند النقطة (A) ويأخذ في الزيادة تدريجياً مع التوسع في الإنتاج ليصل إلى نهايته العظمى عند (Q)، ثم يأخذ الربح بعد ذلك في التناقص إذا استمر المحتكر في زيادة الإنتاج عن هذا المستوى حتى يصل إلى الصفر مرة أخرى عند إنتاج (B).

الخروج من السوق في المدى البعيد، الأمر الذي يمنع دخول منافسين جدد إلى السوق. ويحدث ذلك سواءً بتخطيط من المنشأة الكبيرة أو دون قصد منها، ولذلك يطلق على هذا النوع من الاحتكار مسمى الاحتكار الطبيعي.

4. توازن المحتكر

المقصود بتوازن المحتكر هو بلوغ مستوى الإنتاج الذي يعظم ربح المحتكر وهو محور نقاشنا في هذا الجزء. ولكن علينا أولاً أن نؤكد على حقيقة أن الاحتكار لا يضمن دائماً تحقيق الربح للمنشأة وتحت جميع الظروف. فالمحتكر الذي لا يعمل بكفاءة، أي الذي ينتج بتكلفة عالية، وكذلك المحتكر الذي لا يجد الطلب الكافي على منتجاته، قد يتحمل خسائر تجبره على الخروج من السوق في المدى البعيد. ولكن إذا نجح المحتكر في تحقيق الربح في المدى القصير فإن بإمكانه الاحتفاظ بهذا الربح حتى في المدى البعيد، على عكس الحال في ظل المنافسة التامة، وذلك لغياب المنافسين في حالة الاحتكار، بسبب وجود عوائق لدخول السوق.

وتواجه المنشأة المحتكرة طلب السوق الذي يمثلته منحنى له انحدار سالب على غير الحالة في ظل المنافسة، حيث تواجه المنشأة منحنى طلب أفقي أي انحداره مساوياً للصفر. كما أن المحتكر ليس له منحنى عرض، بمعنى أنه ليس أخذاً للسعر كما في حالة المنشأة في ظل المنافسة التامة حيث تستجيب المنشأة للسعر السائد في السوق فيزيد إنتاجها مع ارتفاع السعر وينقص مع انخفاضه. فالمحتكر صانعاً للسعر، يحدد الكمية المنتجة أو المباعية لمقابلة طلب السوق فيحدد السعر تبعاً لذلك، أو يحدد المحتكر سعر البيع وينظر في طلب المشتريين ليرى الكمية التي يطلبونها عند سعره المعلن. فربما أن

ميل منحنى الإيراد الكلي = ميل منحنى التكاليف الكلية
وميل منحنى الإيراد الكلي هو $(\Delta Q \setminus \Delta TR)$ وهو ما يعرف بالإيراد
الحدوي (MR). كذلك فإن ميل منحنى التكاليف الكلية هو $(\Delta Q \setminus \Delta TC)$ وهو
ما يعرف بالتكلفة الحدية (MC). وعليه يكون شرط تعظيم الربح في حالة
الاحتكار* هو:

$$\text{التكاليف الحدية} = \text{الإيراد الحدي}$$

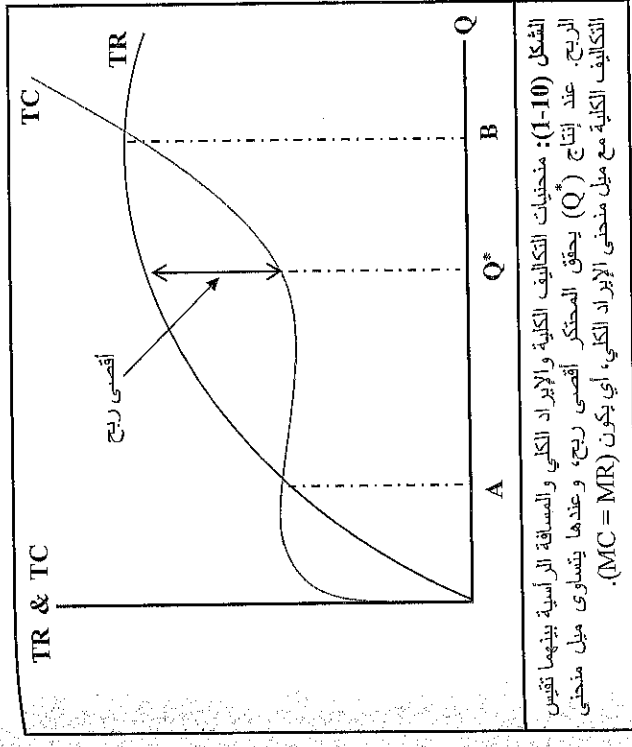
$$MR = MC$$

ويوضح الشكل (10-2) أدهاء منحنى طلب خطي للسوق (D) ومنحنى
الإيراد الحدي (MR)، ويقع أسفل منحنى الطلب وينصف المسافة الأفقية
بين منحنى الطلب والمحور الرأسي. والإيراد الحدي لأي كمية من الإنتاج
(ارتفاع منحنى MR) يكون دائماً أقل من سعر البيع عند هذه الكمية (ارتفاع
منحنى D).

فبيع وحدة إضافية (الوحدة الحدية)، بواسطة المحتكر الذي يواجه منحنى
طلب السوق سالب الانحدار، لا يتم إلا بخفض معين في السعر، هكذا يقول
قانون الطلب كما نظم. ولكن خفض السعر بهدف زيادة الكمية المباعة بوحدة
إضافية لا يقتصر على تلك الوحدة فقط بل يخفض سعر بيع جميع الوحدات
المباعة. لذا فإذا بدأنا بثمن وحدات نتاج بسعر 11 دينار للوحدة، وأراد
المحتكر زيادة مبيعاته بوحدة إضافية، فقد يحتاج الأمر إلى خفض سعر البيع
إلى 10 دنانير للوحدة فالإيراد الحدي، أي العائد على المحتكر نتيجة لبيع
الوحدة التاسعة، هو سعر بيع هذه الوحدة وهو 10 دنانير ناقصاً ما فقده

* انظر (1) معلقى الفصل حول الحل الرياضي لتعظيم ربح المحتكر.

ويلاحظ عند (Q*)، أن المسافة الرأسية بين منحنى الإيراد الكلي ومنحنى
التكاليف الكلية تكون أكبر ما يمكن، أي أن الأرباح قد وصلت إلى نهايتها
العظمى.



وهندسياً، نلاحظ عند (Q*) أن ميل منحنى الإيراد الكلي يتساوى مع ميل
منحنى التكاليف الكلية، لذا فإن شرط تعظيم الربح هو تساوي ميل منحنى
الإيراد الكلي تماماً مع ميل منحنى التكاليف الكلية. فعلى المحتكر الذي ينشد
تعظيم أرباحه إن شاء الله، أن ينتج عند المستوى الذي يجعل:

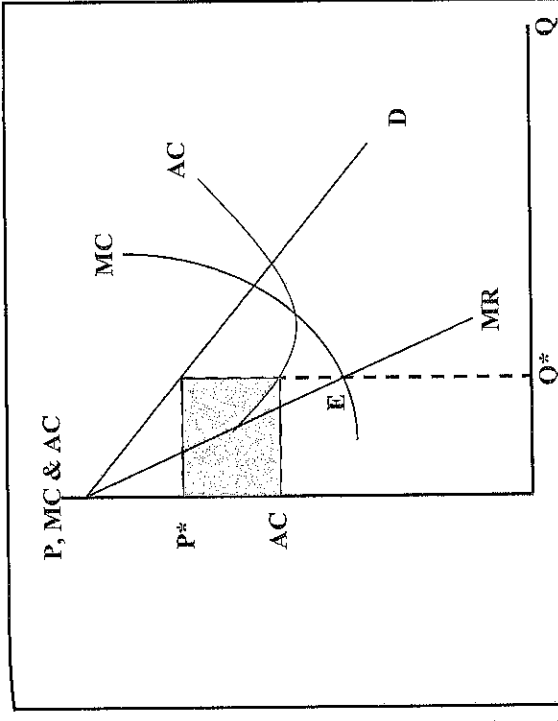
والآن نعود للشكل (10-2)، فنلاحظ منحنى التكاليف الحدية (MC) وارتفاعه عند أي مستوى من الإنتاج يقيس تكلفة الوحدة الحدية أو الأخيرة. ونلاحظ تقاطع منحنى التكاليف الحدية ومنحنى الإيراد الحدي عند النقطة (E) وعندها يتساوى كل من (MC) و (MR) حيث يتحقق شرط تعظيم الربح. وإذا تحركنا رأسياً من النقطة (E) إلى المحور الأفقي يمكن تحديد مستوى الإنتاج الأمثل (Q^*)، وبالتحرك رأسياً من النقطة (E) إلى منحنى الطلب، يمكن قراءة السعر الذي يبيع به المحتكر (P^*) على المحور الرأسي.

يقيس ارتفاع المنحنى (AC) عند أي مستوى للإنتاج متوسط تكلفة إنتاج الوحدة عند هذا المستوى، ونلاحظ من الشكل أن التكاليف الكلية تمثلها المساحة ($Q^* \times AC$) والإيراد الكلي تمثله المساحة ($Q^* \times P^*$) والفرق بين الإيراد الكلي والتكاليف يقيس الربح وتمثله مساحة المستطيل المظلل في الشكل أعلاه. ولقياس ربح المحتكر، يجب أن نتذكر هنا ما تعلمناه في الفصل السابق من أن مقدار الربح (π) يتحدد بالعلاقة:

$$\pi = Q [P - AC]$$

فالمقدار بين الأقواس هو الربح للوحدة من المنتج، فإذا ضربت في الكمية المباعة (Q) ينتج الربح الكلي. وفي الشكل (10-2) نجد أن ($P^* > AC$) عند إنتاج (Q^*)، والفرق بينهما يقيس الربح للوحدة المنتجة، فإذا ضرب الربح للوحدة في الكمية المنتجة (Q^*) نحصل على مقدار الربح، ويظهر على الشكل بالمساحة المظلمة. ويتضح من ذلك أن زيادة التكاليف (انتقال منحنى AC إلى أعلى) أو نقصان الطلب (انتقال منحنى الطلب إلى جهة الشمال) يؤدي إلى تقليص أرباح المحتكر، وربما عرضت المحتكر للخسارة إذا ما صار ($P^* < AC$) عند (Q^*)، كما يتضح من الشكل (10-3) الذي يصور حالة

المحتكر نتيجة لخفض السعر على مبيعاته السابقة 8 دنانير (دينار خصم $8 \times$ وحدات)، وبذلك يكون الإيراد الحدي ديناران.



الشكل (10-2): تحقق المنشأة المحتكرة أقصى ربح في المدى القصير والبيد عندما تنتج Q^* حيث يتبادل عندها الإيراد الحدي مع التكلفة الحدية، وتبيع بسعر P^* . وقياس ما تحققه من ربح بالمساحة المظلمة $\{Q^* (P^* - AC)\}$.

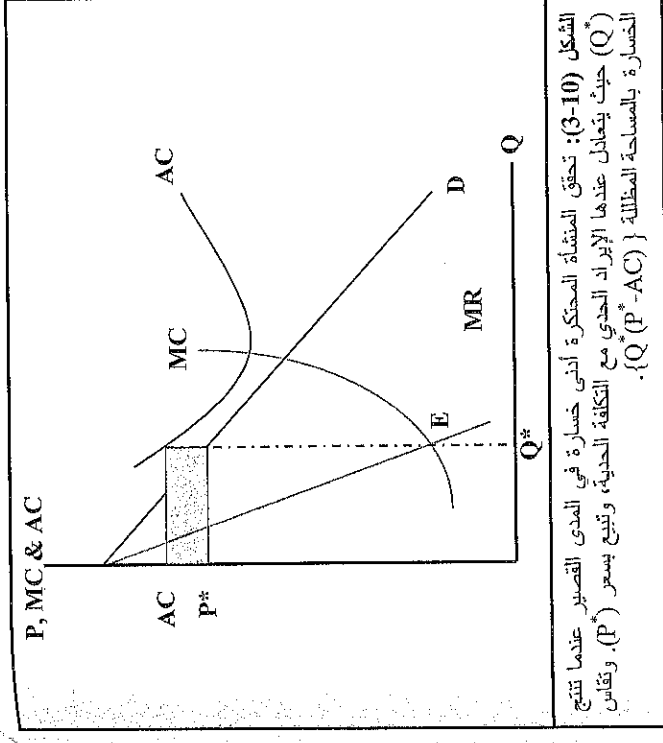
ويمكن حساب الإيراد الحدي باعتباره تغير في الإيراد الكلي نتيجة بيع وحدة إضافية واحدة. وفي مثالنا زاد الإيراد الحدي من 88 دينار (11 دينار $\times 8$ وحدات) إلى 90 دينار (10 دينار $\times 9$ وحدات) وبذلك يكون الإيراد الحدي قدره ديناران، وهو أقل من السعر البالغ 10 دنانير.

الربح الكافي للبقاء في السوق، وإلا فعليه الخروج من السوق، إذا استمرت الخسائر في المدى البعيد. ولمزيد من الإيضاح يمكن متابعة المثال في الجدول رقم (1-10) التالي:

جدول (1-10): توازن المحتكر في المدى البعيد						
(7) JI	(6) MC = ($\Delta TC/\Delta Q$)	(5) TC	(4) MR = ($\Delta TR/\Delta Q$)	(3) TR = (P × Q)	(2) P	(1) Q
-7	--	7	--	0	100	0
55	8	15	70	70	70	1
83	10	25	38	108	54	2
83	30	55	30	138	46	3
60	45	100	22	160	40	4
15	50	150	5	165	33	5
-60	60	210	-15	150	25	6

يوضح العمود (1) في الجدول أعلاه عدد الوحدات التي تنتجها المنشأة المحتكرة. ويمثل العمود (2) أسعار البيع الممكنة لكل كمية من الإنتاج، ويلاحظ انخفاض سعر البيع مع استمرار توسع المنشأة في الإنتاج، فالمحتكر كما أوضحنا يجابه منحنى طلب له انحدار سالب، فحتى يتمكن من بيع وحدات إضافية لا بد له من خفض السعر. يمثل العمود (3) أرقام الإيراد الكلي وهو حاصل ضرب السعر في الكمية المنتجة أو المبيعة. ويلاحظ أن الإيراد الكلي

المحتكر الذي يتحمل بعض الخسارة في المدى القصير، أما في المدى البعيد فإن استمرار الخسارة تعني ضرورة خروج المحتكر من السوق.



2-5 توازن المحتكر في المدى البعيد
من أهم شروط الاحتكار التام وجود قيود مانعة لدخول المنافسين. لذا فإن بإمكان المحتكر الذي يحقق أرباحاً اقتصادية موجبة في المدى القصير أن يحتفظ بهذه الأرباح حتى في المدى البعيد، لعدم تمكن المنافسين من الدخول إلى السوق. أما المحتكر الذي يتحمل بعض الخسائر في المدى القصير فإنه ينتظر تحسن ظروف السوق أو انخفاض تكاليف الإنتاج بما يسمح له بتحقيق

العرض فنفترض أن المجموع الأفقي لمنحنيات التكاليف الحدية للمنشآت المتنافسة ينطبق تماما على منحنى التكاليف الحدية للمحتكر. في المدى القصير، كما تعلمنا من الفصل الثامن فإن الجزء من منحنى التكاليف الحدية أعلى نقطة التوقف أو الإغلاق (Shut-Down-Point)، على منحنى متوسط التكاليف المتغيرة، يمثل منحنى عرض المنشأة في المدى القصير، والمجموع الأفقي لهذه المنحنيات يكون منحنى عرض السوق الذي ينطبق تماما على منحنى التكاليف الحدية للمحتكر. كما نفترض أن الصناعة تعمل بتقنية ذات عائد ثابت على الحجم (Constant Returns to Scale)، وأن تجزئة المنشأة الكبيرة المحتكرة إلى العديد من المنشآت الصغيرة المتنافسة، لن يؤثر في متوسط تكلفة الوحدة أو التكلفة الحدية. تحت هذه المجموعة من الفروض يمكن تقييم أضرار المحتكر على النحو التالي:

1-5 الأضرار التوزيعية للاحتكار
في ظل الفروض أعلاه، يتحقق توازن السوق في ظل المنافسة التامة عند تقاطع منحنى طلب السوق مع منحنى عرض السوق ويكون السعر السائد (P_0) والكمية المنتجة هي (Q_0)، ويكون الربح الاقتصادي للمنشأة مساوياً للصفر في المدى البعيد. وكما تلاحظ من الشكل فإن المنشأة المحتكرة تنتج الكمية (Q_m)، وهي أقل من إنتاج المنافسة التامة وتبيع بالسعر (P_m)، وهو أعلى من السعر الذي يسود السوق في ظل المنافسة التامة. ولما كان سعر المحتكر يفوق التكاليف المتوسطة، فإن المحتكر يحقق ربحاً اقتصادياً موجباً على حساب المستهلكين وهو بذلك يخل بعدالة التوزيع. ويمكن معالجة هذا الأثر الضار للمحتكر عن طريق فرض الضرائب على أرباح المحتكر، على

يتزايد في البداية مع التوسع في الإنتاج ليصل إلى نهايته العظمى، عند بيع 5 وحدات، ثم يبدأ في التناقص مع استمرار الزيادة في الإنتاج. يقبس العمود (4) الإيراد الحدي وهو التغير في الإيراد الكلي مقسوماً على التغير في الكمية المباعة. يمثل العمود (5) التكاليف الكلية للإنتاج وهي كما تلاحظ تزيد باستمرار مع زيادة الإنتاج. ويحدد العمود (6) التكاليف الحدية وقاس بقسمة التغير في التكاليف الكلية على التغير في الإنتاج.
الآن بإمكان المنشأة المحتكرة أن تحدد مستوى الإنتاج الذي يحقق لها أعلى ربح وذلك بإنتاج المستوى الذي يحقق شرط تعظيم الربح ($MR=MC$)، وذلك بإنتاج ثلاث وحدات. ويقبس العمود الأخير (7) ربح المحتكر، وهو الفرق بين الإيراد الكلي والتكاليف الكلية حيث يلاحظ أن الأرباح تصل إلى أعلى مستوى لها عند إنتاج ثلاث وحدات، حيث يصل الربح إلى 83 دينار.

5. الأضرار الاقتصادية للاحتكار
يعمل المحتكر على تقليص الإنتاج ورفع السعر بحيث يحقق أقصى ربح ممكن، وكما ينضح من الشكل (10-4) التالي فإن تعظيم الربح يقتضي أن ينتج المحتكر المستوى Q_m الذي يقابل تقاطع منحنى MC مع منحنى MR حيث تتساوى التكاليف الحدية والإيراد الحدي، ويبيع بالسعر P_m للوحدة. وكما نرى أضرار الاحتكار دعنا نقارن إنتاج وسعر المحتكر، بالإنتاج الذي يمكن أن نحقق، والسعر الذي يمكن أن يسود في ظل المنافسة التامة. لإجراء هذه المقارنة دعنا نفترض أن الدولة قد نجحت في تحفيز عدداً كبيراً من المنافسين على دخول سوق المحتكر بحيث تحول السوق إلى سوق للمنافسة التامة. ولتبسيط التحليل دعنا نفترض أيضاً أن ظروف الطلب لم تتغير. أما على جانب

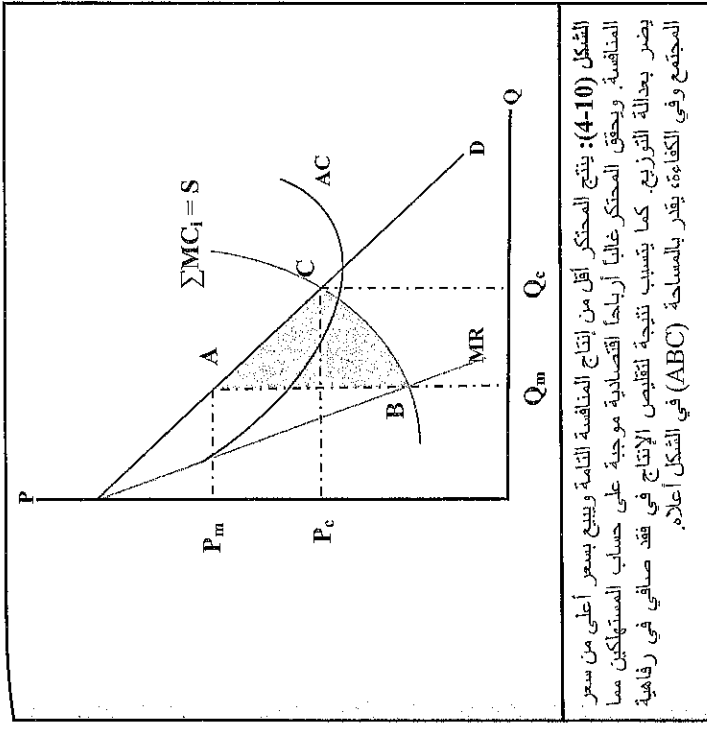
الطلب، وأعلى منحنى التكاليف الحدية، بين الكميتين (Q_c) إلى (Q_m) بالشكل (4-10). وذلك لأن المساحة أسفل منحنى الطلب وبين أي كميتين من الإنتاج تقيس المنفعة أو الرفاهية الكلية التي يكتسبها المجتمع من إنتاج واستهلاك تلك الكمية.

وبالإضافة إلى خفض مستوى الإنتاج والفقْد في الرفاهية الناتج من (Q_c) إلى (Q_m)، هناك كسب في رفاهية المجتمع يتمثل في الوفرة في الموارد التي كانت تستخدم في إنتاج تلك الوحدات والتي أحجم المحنكر عن استخدامها في زيادة إنتاجه، وهذا الكسب يقدر بالمساحة أسفل منحنى التكاليف الحدية بين الكميتين من (Q_c) إلى (Q_m). ذلك أن المساحة تحت منحنى التكاليف الحدية بين أي كميتين تقيس التكلفة الكلية لإنتاج هذه الكمية. وعلى ذلك يقدر الفقْد الصافي في رفاهية المجتمع المترتب على تأثير نشاط المحنكر على تخصيص الموارد بمساحة المثلث (ABC). ولا يمكن تعويض هذا الفقْد في رفاهية المجتمع إلا بتخريب السوق من قبضة المحنكر وتحويله إلى سوق للمنافسة التامة. ونستنتج من ذلك أيضاً أن المحنكر ينتج دون مستوى الكفاءة في تخصيص الموارد، حيث يكون السعر أعلى من التكلفة الحدية عند مستوى إنتاج المحنكر*.

6. التمييز السعري
كثيراً ما نصادف منشآت تبيع منتجاً معيناً بأسعار مختلفة في أكثر من سوق. ففكرة السفر الجوي وللرحلة ذاتها تباع بأسعار مختلفة، فهناك تسعيرة مخفضة للشباب وتسعيرة أخرى لرحلات الذهاب والعودة خلال أسبوع أو

* لزيد من التفاصيل انظر (2) ملحق الفصل

أن توزع إيرادات هذه الضرائب في شكل إعانات للمستهلكين وخاصة الفقراء منهم.



الشكل (4-10): ينتج المحنكر أقل من إنتاج المنافسة التامة وينبع بسعر أعلى من سعر المنافسة. ويحقق المحنكر غالباً أرباحاً اقتصادية موجبة على حساب المستهلكين مما يضر بعدالة التوزيع. كما يتسبب نتيجة تطبيق الإنتاج في فقد صافي في رفاهية المجتمع وفي الكفاءة، يقدر بالمساحة (ABC) في الشكل أعلاه.

2-5 الفقد في الرفاهية والكفاءة

إلى جانب الأضرار التوزيعية للنشاط الاحتكاري، يتسبب الاحتكار كذلك في فقد صافي لا يمكن تعويضه في رفاهية المجتمع. ففي خفض الإنتاج من (Q_c) إلى (Q_m) فقد كلي في رفاهية المجتمع يقدر بمساحة المثلث أسفل منحنى

الأخرى من حيث النوعية أو طريقة العرض أو التخفيف أو استعمال الأسماء التجارية. هذا بالإضافة إلى أهمية العوامل الأخرى، كالموقع الجغرافي الذي يتمتع به المتجر الذي يبيع السلعة، وأسلوب التعامل الذي يتميز به .

ويلاحظ هنا أن سوق المنافسة الاحتكارية يشبه سوق المنافسة التامة فيما يتعلق بالشروط الثلاثة الأولى، ويختلف عنها في الشرط الرابع، ففي المنافسة التامة يشترط تماثل السلع المنتجة تماما، أما في المنافسة الاحتكارية فيسعى كل بائع أو منتج إلى تمييز سلعته. فجميع صالونات الحلاقة تقص الشعر ولكن كل صالون يحاول أن يميز خدماته عن تلك التي يقدمها الآخرون من حيث الأدوات والتجهيزات وسعة المحل والديكور والتكيف والتفاؤل، والخدمات المصاحبة لقص الشعر. وقد لا يكون التمايز بين المنتجات حقيقياً، بل يكفي أن يعتقد ذلك المستهلكون، فيتصرفون على هذا الأساس. فقد يكون الاختلاف ظاهرياً كأن تختلف المنتجات من حيث التخفيف أو الشكل، أو في الخدمات المجانية المصاحبة مثل حمل الأكياس إلى سيارة المشتري وتوديعه بانتسامة ودية في مراكز البيع.

وتعزى أهمية تنوع المنتجات إلى نقطتين : أولاً، أنه بالرغم من وجود عدد كبير نسبياً من المنتجين في السوق فإن تأثير أي منتج على أسعار السلع يكون محدوداً، ويتوقف على درجة التمييز السلمي. كذلك، فإن للمستهلكين تفضيلاتهم في شراء السلع من منتجين بعينهم حتى بأسعار أعلى نسبياً. وثانياً، أن حقيقة التمييز السلمي يضيف عاملاً جديداً يزيد من تعقيد تحليل هذا النوع من أنواع المنافسة التي تعرف بالمنافسة غير السعرية (Non Price Competition). وذلك لأن درجة التمييز السلمي تعني إمكانية تغيير

عدد المنشآت في حالة المنافسة الاحتكارية يكون أقل نسبياً مما هو عليه الحال في سوق المنافسة التامة.

1-2 سمات المنافسة الاحتكارية

هناك أربعة سمات هامة لهذا الهيكل من الأسواق وهي:

(1) أن لكل منشأة حصة صغيرة نسبياً من الطلب الكلي للسوق، وبذلك يكون تأثير المنشأة الواحدة على سعر السوق محدوداً.

(2) أن وجود عدد كبير نسبياً من المنشآت يحول دون اندماج أو اتفاق بعض المنشآت فيما بينها بغرض تكوين اتحاد للمنتجين يحتكر السوق عن طريق تحديد الإنتاج والتحكم في الأسعار.

(3) أن وجود عدد كبير من المنشآت في الصناعة يحول دون اعتماد المنشآت على بعضها البعض. أي بعبارة أخرى، أن كل منشأة تقر سياساتها دون أن تأخذ في اعتبارها ردود الأفعال المحتملة للمنشأة المنافسة، وذلك لأن تأثير أي سياسة قد تتخذها منشأة معينة (كتخفيض السعر بنسبة معينة لغرض زيادة المبيعات) سيكون طفيفاً جداً وقد لا تشعر به بقية المنشآت المنافسة نتيجة لصغر حجم إنتاج المنشأة الواحدة بالنسبة للعرض الكلي في السوق.

(4) تستمد المنشأة في سوق المنافسة الاحتكارية قوتها الاحتكارية من قدرتها على تمييز السلعة المنتجة (Product Differentiation). فمن السمات العامة للمنافسة الكاملة تجانس وحدات السلع. أما في حالة المنافسة الاحتكارية، فتركز المنشآت اهتمامها على تمييز منتجاتها عن المنتجات المنافسة في السوق. فمثلاً، هناك عدداً كبيراً من المنشآت التي تنتج معجون الأسنان إلا أن إنتاج كل منشأة يختلف عن إنتاج المنشآت

شهر، وتسعيرة مخفضة في أشهر الشتاء وتسعيرة أعلى في أشهر الصيف. كذلك، نجد الفنادق تقدم تسعيرة خاصة للمجموعات أو للمواسم أو خصم خاص للمقاعدين. ونلاحظ أن بعض المطاعم تقدم عروضاً خاصة "كل ما تستطيع" (All You Can Eat) بسعر مخفض وفي أوقات معينة. كما يقدم بعض الأطباء خدماتهم في عياداتهم الخاصة بأسعار مرتفعة في بعض الأحيان وبأسعار أقل في أحياء أخرى، بل ربما يقدم خدماته بأسعار مختلفة في ذات العيادة بحسب القدرة المالية للمريض.

توصف جميع هذه الحالات بالتمييز السعري (Price Discrimination)، وهي استراتيجية يلجأ إليها المحكرو بهدف تعظيم أرباحه الكلية عن طريق استغلال التباين بين مروّنات طلب المجموعات المختلفة من عملائه. ويوصف سلوك المحكرو بالتمييز السعري إذا ما أقدم على بيع السلعة أو الخدمة الواحدة بأسعار مختلفة، بالرغم من عدم وجود أي اختلاف في تكاليف إنتاج وتقديم السلعة للمشتريين. ويشترط لنجاح المحكرو في سياسة التمييز السعري شرطان: أولاً، أن تختلف مرونة الطلب السعري لمجموعات المشتريين أو بين الأسواق. ثانياً، أن يتعدّر تماماً شراء السلعة من السوق الأقل سعراً وبيعها في السوق الأعلى سعراً.

الآن دعنا نتابع المثال الافتراضي التالي عن كيفية استفادة المحكرو من التمييز السعري. لنفرض أن هناك طبيباً واحداً يمتلك العيادة الصحية الوحيدة بقرية تظنها خمسة آلاف أسرة، تحتاج كل منها لزيارة الطبيب مرة واحدة في الشهر. ولنفرض أن في هذه القرية أربعة آلاف أسرة من الفقراء على استعداد لدفع أربعة دنانير كحد أقصى لزيارة الطبيب، وألف أسرة من الأغنياء على استعداد لدفع عشرة دنانير لزيارة الطبيب.

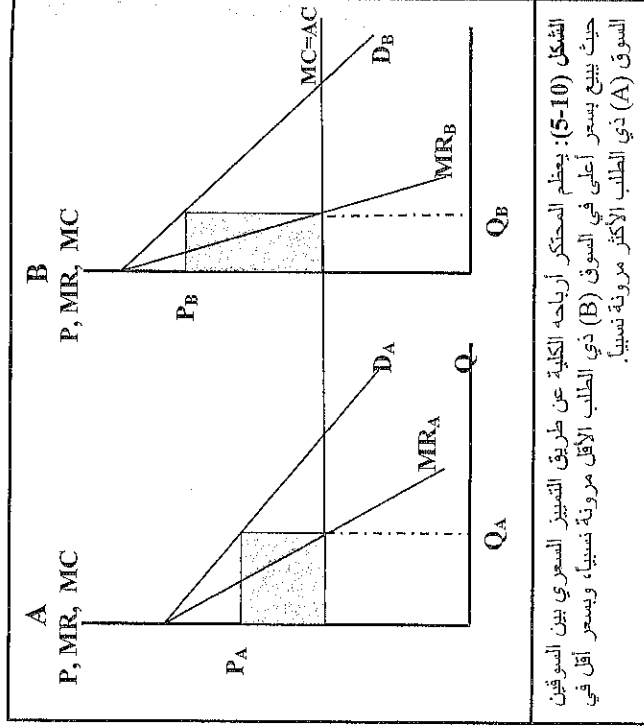
الآن لو حدد الطبيب أجره الكشف بعشرة دنانير فسينصرف عنه الفقراء ويقل عليه الأغنياء فقط، وبذلك يكون الإيراد الكلي للعيادة عشرة آلاف ديناراً شهرياً ($10 \times 1,000 = 10,000$ دينار). أما إذا حدد أجره الكشف بأربعة دنانير فسيقبل على العيادة جميع السكان من الأغنياء والفقراء ويكون الإيراد الكلي في هذه الحالة عشرون ألف دينار ($4 \times 5,000 = 20,000$ دينار). إذا دون أن يلجأ المحكرو إلى التمييز السعري لديه خيارين: إما أن يرفع السعر فيخسر الأرباح التي يمكن جنيها من تقديم خدماته للفقراء أو أن يخفض السعر ويخسر بعض الأرباح التي كان يمكن جنيها بتقديم خدماته للأغنياء فقط بالسعر المرتفع. والسؤال هو كيف يختار المحكرو السعر الذي يعظم أرباحه إذا؟

كما يتضح من التحليل أعلاه، فإن خفض السعر من عشرة دنانير إلى أربعة دنانير يترتب عليه ارتفاع في الإيراد الكلي للعيادة فدره عشرة آلاف دينار (20 ألف دينار - 10 ألف دينار)، عما كان عليه لو أبقى على السعر عند عشرة دنانير. وعليه، فإذا كانت التكاليف المرتبطة بالتوسع في تقديم خدماته لتشمل معالجة الفقراء أقل من عشرة آلاف دينار شهرياً، فسيكون من المربح للطبيب خفض السعر إلى أربعة دنانير.

أما إذا لجأ الطبيب إلى التمييز السعري بأن حدد أجره الكشف للأغنياء بعشرة دنانير وللفقراء بأربعة دنانير فستزداد أرباحه. حيث تبقى تكاليفه على ما هي عليه بينما يزيد إيراده الكلي. فهو الآن يحصل على عشرة آلاف دينار من المرضى الأغنياء ($10 \times 1,000$)، بالإضافة إلى ستة عشر ألف دينار من المرضى الفقراء، ($4 \times 4,000$) ويكون مجموع إيراداته الكلية 26 ألف

$$MR_A = MR_B$$

ويوضح الشكل (5-10) التالي وضع محتكر يبيع لمجموعتين من عملائه أو في سوقين (A و B)، وتفترض للتبسيط أن المحتكر ينتج من مصنع واحد للسوقين (تكلفة الإنتاج واحدة)، وأن التكلفة الحدية ثابتة (فتكون مساوية للتكاليف المتوسطة) يمثلها الخط الأفقي $AC = MC$. كذلك، نفترض أن الطلب في السوق الأول أكثر مرونة من الطلب في السوق الثانية.



وشرط تعظيم الربح كما أسلفنا أن يتساوى الإيراد الحدي في السوقين مع التكلفة الحدية للإنتاج كما هو موضح أعلاه.

دينار، وهو ما يزيد بمقدار ستة آلاف دينار عن إيراداته الكلية عندما يحدد اجرة موحدة لجميع الأسرة.

يعلم المحتكر جيداً أن أي زيادة في السعر سينترب عليها نقص في الكمية المطلوبة، لذلك يختار الأسعار المختلفة حسب اختلاف القدرة المالية للمرضى، والقاعدة هنا أن على المحتكر الذي يتعامل مع مجموعتين من المرضى أو سوقين (A) و (B) أن يختار الأسعار التي يبيع بها لكل مجموعة بحيث يتعادل العائد الحدي (MR_A) الذي يحصل عليه من السوق (A) مع العائد الحدي (MR_B) الذي يحصل عليه في السوق (B)، وبذلك يحصل على أعلى عائد كلي من السوقين معاً. والأمر واضح تماماً هنا، فلو كان $MR_A = 30$ دينار مثلاً و $MR_B = 20$ دينار لكان من المرشح للمحتكر أن يخفض مبيعاته في السوق (B) بوحدة واحدة، فيفقد 20 دينار نتيجة لذلك. فإذا قام ببيع هذه الوحدة في السوق (A) زادت إيراداته بمقدار 30 دينار، وبذلك تكون هناك زيادة صافية في إيراده الكلي قدرها عشرة دنانير. ويمكن أن يستمر المحتكر في تحويل المزيد من وحدات السلعة من السوق ذي الإيراد الحدي المنخفض إلى السوق ذي الإيراد الحدي المرتفع، حتى يتساوى الإيراد الحدي في السوقين، ويكون المحتكر قد حقق أقصى ربح ممكن.

يعظم المحتكر أرباحه في السوق الواحدة بأن يبيع الكمية التي تتساوى عندها التكاليف الحدية مع الإيراد الحدي. وفي حالة السوقين تكون القاعدة في حالة التمييز السعري هي :

$$MC = MR_A$$

$$MC = MR_B$$

وبما أن تكلفة الإنتاج واحدة بالنسبة للمحتكر، فإن شرط تعظيم الربح هو :

ملحق الفصل العاشر

1. الحل الرياضي لتوازن المحتكر

دعنا أولاً نعرف الربح π كالتفريق بين الإيراد الكلي والتكاليف الكلية أي أن :

$$\pi = TR - TC$$

لكننا نعلم كذلك أن الإيراد الكلي دالة في الكمية المنتجة أي يعتمد عليها. فكما تغير مستوى الإنتاج تغير تبعاً لذلك سعر البيع (في ظل الاحتكار) وتغير مستوى الإيراد الكلي. وكذلك الحال بالنسبة للتكاليف الكلية فهي تعتمد على مستوى الإنتاج كما أوضحنا في الفصول السابقة. وعليه، يمكن كتابة دالة الربح في الصيغة التالية :

$$\pi = TR(q) - TC(q)$$

ولمعرفة مستوى الإنتاج الذي يعظم ربح المحتكر أي مستوى الإنتاج الذي يصل بدالة الربح إلى نهايتها العظمى علينا إيجاد التفاضل الأول لدالة الربح بالنسبة للكمية المنتجة ثم نساويه بالصفر أي أن:

$$\Delta \pi / \Delta Q = [\Delta TR(q) / \Delta q] - [\Delta TC(q) / \Delta q] = 0$$

$$\text{i. e.} \quad [\Delta TR(q) / \Delta q] = [\Delta TC(q) / \Delta q]$$

$$MR = MC$$

أي أن

(2) ويعني ذلك أن المستهلكين على استعداد لدفع قيمة أعلى من التكلفة الحقيقية للإنتاج أو أن منفعتهم الحدية تفوق التكلفة الحدية التي يتحملها المجتمع في سبيل إنتاج الوحدات الإضافية من Q_m إلى Q_c . ويتنقل الإخلال بالكفاءة من القطاع الذي يسوده الاحتكار إلى القطاعات الأخرى بسبب انتقال

وبما أن المحتكر يواجه طلب السوق ذي الانحدار المسالب في كلا السوقين فهو يعلم أن أي زيادة في السعر ستؤدي بالضرورة إلى انخفاض في مبيعاته ويعتمد إيراده الكلي TR وأرباحه على مرونة الطلب في ذلك السوق. لذلك نجد أن المحتكر يبيع كميات أقل وبسعر أعلى في السوق (B) ذات الطلب الأقل مرونة، بينما يبيع كميات أكبر وبسعر أقل في السوق (A) ذات الطلب الأكثر مرونة. ويحقق المحتكر ربحاً صافياً يتحدد بالمساحة المظللة في كل من السوقين. وتشكل هذه الأرباح في مجموعها أقصى ربح يمكن أن يحصل عليه المحتكر عن طريق التمييز السعري.

لذلك، نجد أن شركات الطيران مثلاً تستخدم التمييز السعري لتحقيق أقصى ربح من بيع تذاكر السفر للشباب بسعر مخفض ولل كبار بالسعر العادي، وبأسعار مخفضة في أشهر الشتاء وبأسعار أخرى مرتفعة في أشهر الصيف. وذلك لتحقيق شرطي نجاح التمييز السعري السابق ذكرهما: أولاً، لا يمكن للشباب شراء التذاكر المخفضة وببعضها تكبار السن فتذاكر السفر غير قابلة للتبادل. ثانياً، طلب الشباب على السفر بالطائرة أكثر مرونة من طلب كبار السن وذلك لأن الشباب لديهم بدائل عدة للسفر الجوي حيث يمكنهم السفر بسياراتهم الخاصة أو بالنقل الجماعي بسبب انخفاض تكلفة الفرصة البديلة لأوقاتهم وقدرتهم على تحمل مشاق السفر بالوسائل البديلة. أما الكبار، فطلبهم على السفر الجوي أقل مرونة لارتباط أسفارهم في الغالب بالعمل أو العلاج وغيرها من الضروريات التي تجعل طلبهم على السفر بالطائرة أقل مرونة من طلب الشباب، وبالتالي فإن شركات الطيران تعاملهم بالسعر العادي غير المخفض.

الفصل الحادي عشر المناقشة غير التامة

الموارد الفائضة من القطاع المحتكر إلى القطاعات الأخرى فيزيد عرضها وتباع بأسعار منخفضة نسبياً تشجع المنتجين في تلك القطاعات على التوسع في الإنتاج بما يفوق مستوى الإنتاج الأمثل، من وجهة نظر المجتمع، والذي يحقق الكفاءة في تخصيص الموارد. والخلاصة أن وجود المحتكر يتسبب في سلسلة واسعة من الاختلالات، والفقد في رهاية المجتمع، وتدني كفاءة تخصيص الموارد، علاوة على آثاره السنية على عدالة التوزيع.

الفصل الحادي عشر

المنافسة غير التامة

Imperfect Competition

1. مقدمة

تعزى أهمية دراسة المنافسة الاحتكارية لكونها تعكس واقع معظم الأسواق في حياتنا العملية بصورة أكبر من حالي المنافسة التامة والاحتكار التام. فالمنافسة التامة كما رأينا سابقاً، تتميز بخاصيتها النظرية وتنبعث كثيراً عن واقع حياتنا العملية. أما الاحتكار التام فهو أيضاً حالة خاصة وتحدد أهميته في صناعات معينة. لذلك، فإن الصفة الغالبة لمعظم الصناعات في السوق، تعكس حالات خاصة تقع بين حدي المنافسة التامة والاحتكار التام. فإذا كانت طبيعة السوق أقرب إلى المنافسة الكاملة من حالة الاحتكار التام أطلق على هذا النوع من هياكل السوق المنافسة الاحتكارية (Monopolistic Competition). إما إذا كانت طبيعة السوق أقرب إلى الاحتكار من حالة المنافسة التامة فيطلق على هذا النوع احتكار القلة (Oligopoly).

أولاً: المنافسة الاحتكارية

2. مفهوم المنافسة الاحتكارية المقصود بالمنافسة الاحتكارية هي تلك الحالة من الأسواق التي تتميز بوجود عدد كبير نسبياً من المنشآت صغيرة الحجم تنتج سلع وخدمات متشابهة ولكن ليست متجانسة أو متماثلة تماماً (Non-Homogenous). وإذا قارنا بين المنافسة التامة والمنافسة الاحتكارية من حيث عدد المنشآت، لوجدنا أن

المنتجات بمرور الزمن عن طريق التأثير في أذواق المستهلكين بواسطة وسائل الدعاية والإعلان. وقد تبدو حرية دخول مؤسسات جديدة إلى السوق المنافسة الاحتكارية سهلة نسبياً. إلا أنه توجد هناك بعض الصعوبات التي تتمثل في مدى قدرة المنشآت الجديدة على الإنفاق على الإعلان لتعريف المستهلكين بالسلعة الجديدة، والتمكن من النفاذ إلى السوق ومنافسة المنشآت القائمة ذات الأسماء والعلامات التجارية المعروفة لدى المستهلكين.

2-2 منحى طلب المنشأة

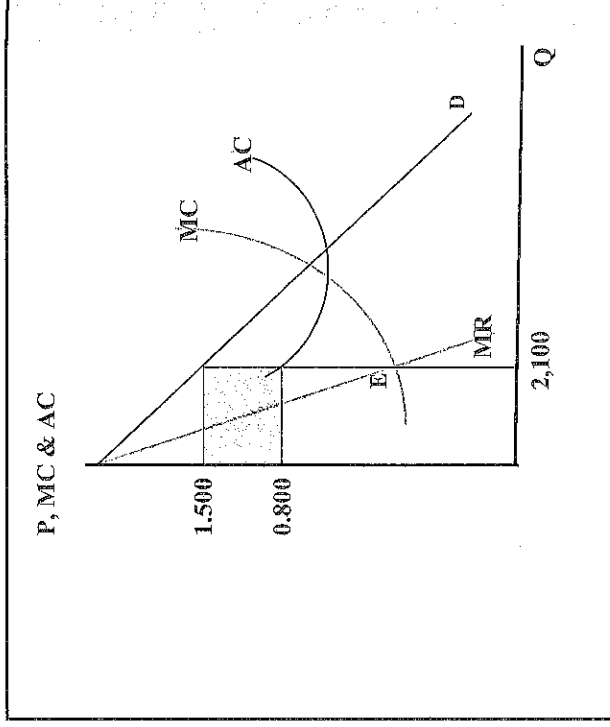
يكون منحى طلب المنشأة في حالة المنافسة الاحتكارية أقل مرونة، بالمقارنة مع منحى الطلب المنشأة في سوق المنافسة التامة، وأكثر مرونة من منحى الطلب المنشأة المحكرة. ويرجع ذلك الاختلاف إلى وجود عدد كبير نسبياً من المنشآت تنتج سلعا متشابهة ولكنها ليست متماثلة تماماً (Similar But Not Identical). فكلما زاد عدد المنشآت المتنافسة في الصناعة وقلت درجة التمييز بين السلع المنتجة زادت وفرة البدائل، وبالتالي زادت مرونة الطلب، واقتربت الصناعة من حالة المنافسة التامة.

3-2 توازن المنشأة في المدى القريب

تواجه المنشأة في ظل المنافسة الاحتكارية منحى طلب سالب الانحدار، ويقع منحى الإيراد الحدي MR أسفل منحى الطلب D كما في الشكل (1-11).

التالي الذي يصور مطعم الجامعة الذي يعمل في سوق للمنافسة الاحتكارية. في هذه الحالة تحدد المنشأة مستوى الإنتاج الأمثل (الذي يعظم الربح) بنقطة تقاطع منحى الإيراد الحدي ومنحى التكاليف الحدية، فشرط التوازن هو $MC = MR$ تماماً كما في حالة الاحتكار. ويتضح من الشكل (1-11) أن مستوى الإنتاج الذي يعظم الربح في حالة مطعم الجامعة هو 2,100 وحدة في

الأسبوع ويسعر قدره 1.500 دينار للوجبة الواحدة. وبما أن متوسط تكلفة الوجبة عند هذا المستوى من الإنتاج هو 0.800 دينار للوجبة فإن المطعم يحقق ربحاً قدره 0.700 دينار على الوجبة الواحدة، أي يحقق ربحاً قدره 1,470 دينار $(2100 \times 0.800) - (3150)$ = 1680 في الأسبوع في المدى القصير. فوضع المنشأة في المنافسة الاحتكارية يشبه تماماً وضعها في حالة الاحتكار التام.



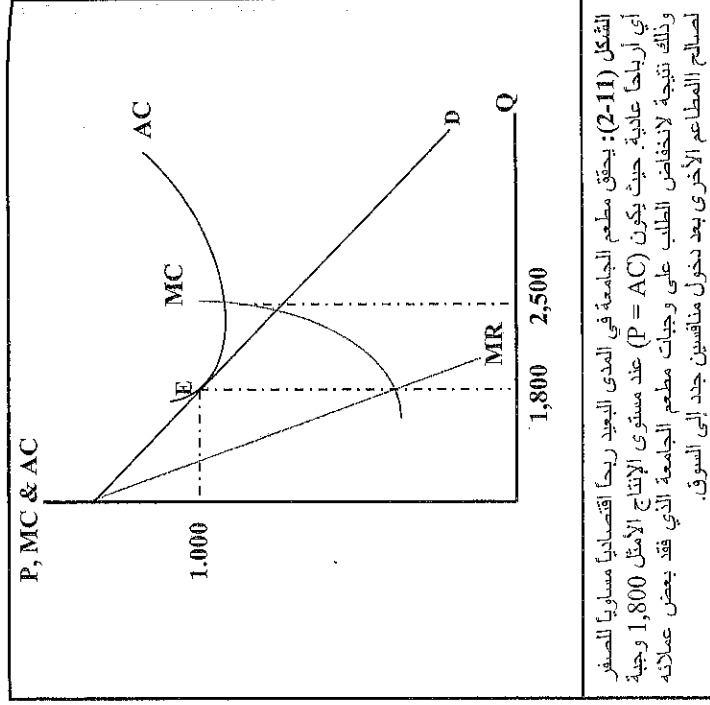
الشكل (1-11): تحقق المنشأة المحكرة أقصى ربح في المدى القصير عندما تنتج 2,100 وجبة حيث يتعادل عندها الإيراد الحدي مع التكلفة الحدية، ويتبع بسعر 1,500 دينار، وتحقق ربحاً قدره 1,470 دينار، ويقاس الربح بالمساحة المظلمة في الشكل.

4-2 توازن المنشأة في المدى البعيد
تعلمنا في الفصل السابق أن بإمكان المحتكر أن يحتفظ بأرباحه الاقتصادية حتى في المدى البعيد، وذلك لصعوبة دخول المنافسين الجدد إلى سوق المحتكر. أما في حالة المنافسة الاحتكارية فليس هناك ما يمنع المنافسين الجدد من الدخول إلى السوق وتقليد منتجات المنشآت القائمة، وبالتالي يقل الطلب على منتجات المنشآت التي نجحت في تحقيق أرباحاً اقتصادية موجبة في المدى القصير، وينتهي بها الأمر إلى البيع بسعر يعادل التكاليف المتوسط. ولذلك، تحقق المنشآت العاملة في سوق المنافسة الاحتكارية في المدى البعيد أرباحاً اقتصادية مساوية للصفر، تماماً كما هو الحال في سوق المنافسة التامة، وذلك نتيجة لحرية الدخول لهذه السوق.

وإذا رجعنا إلى مثالنا السابق الخاص بمطعم الجامعة، سيؤدي دخول المنافسين في المدى البعيد إلى نقصان الطلب على وجبات مطعم الجامعة وينتقل منحنى الطلب إلى جهة الشمال ليكون مماساً لمنحنى التكاليف المتوسطة عند مستوى الإنتاج الأمثل ($MR=MC$) وقرره الآن 1,800 وجبة، وعندها نجد أن سعر التوازن قد انخفض إلى 1.000 دينار وهو مساوياً لمتوسط تكلفة الوجبة. وبذلك يحقق مطعم الجامعة أرباحاً اقتصادية مساوية للصفر ويتوقف تدفق المنافسين ويصل السوق إلى حالة توازن كما يتضح من الشكل (2-11) أدناه.

تفرض إمكانية دخول المنافسين في الأمد البعيد على المنشآت القائمة تحقيق أرباح اعتيادية فقط، وذلك لأن حصول المنشآت على الأرباح غير الاعتيادية سيمنح مؤسسات جديدة للدخول إلى السوق ومنافسة المنشآت القائمة،

وبالتالي اختفاء الأرباح غير الاعتيادية، كما يتضح من الشكل رقم (2-11) التالي.



5-2 الاستغلال غير الكامل للطاقة الإنتاجية

سبق أن بينا أن الكفاءة الاقتصادية تتحقق في حالة المنافسة التامة لأن توازن المدى البعيد يتم عند تساوي السعر مع التكلفة الحدية ومتوسط التكاليف. ويتضح من الشكل (2-11)، أن التكاليف المتوسطة تستمر بعد النقطة E في التناقص مع زيادة الإنتاج لتصل أدنى مستوى لها عند تقاطع منحنى AC

يتحملها المجتمع بسبب قلة عدد المطاعم وأعداد التنوع في الوجبات والخدمة وإعانة أي جهود نحو تحسين الإنتاج؟.

6-2 التمييز السعوي

تحرص المنشأة على التمييز السعوي في حالة المنافسة الاحتكارية وذلك للحفاظ على قوتها الاحتكارية وعلى قدرتها على تحقيق الأرباح الاقتصادية في المدى القصير. أما من ناحية المستهلكين، فالتمييز السعوي يعني توفر أنواع عديدة من السلعة الواحدة، سواء من حيث المواصفات والجودة والفوارق الحقيقية، أو من حيث العلامات التجارية والتغليف وغيرها من الفوارق الظاهرية. وهذه الخاصية لسوق المنافسة الاحتكارية تخدم رغبات جمهور المستهلكين وأذواقهم المختلفة وتسهم بذلك في زيادة رفاهيتهم. وهذه السمة الإيجابية للمنافسة الاحتكارية لا تتوفر في سوق المنافسة الكاملة، حيث التماثل التام وعدم توفر ميزات التنوع. من جهة أخرى، يرى بعض الاقتصاديين أن المبالغة في التمييز السعوي غير الحقيقي، يعني إنتاج نوعيات عديدة من المنتج الواحد في الأساس، تتسم باختلافات طفيفة قد تؤدي إلى إرباك المستهلك، وجعل الاختيار العقلاني بين سلع هذه المجموعة من الأمور الصعبة.

7-2 الاستثمار في البحوث والتطوير

تعتبر المنافسة الدافع الأساسي لتحقيق الإبداعات التقنية وتحسين نوعية السلع خلال فترة زمنية معينة. فالمنشأة تسعى إلى تمييز منتجاتها دائماً للحفاظ على قوتها الاحتكارية في السوق. وهي تعمل في سبيل ذلك وتتفق على البحوث والتطوير بصفة مستمرة. وتحقق المنشأة بعض الربح أو الربح الاقتصادي فوق العادي (Economic Rent) في المدى القصير وإلى أن

ومنحنى MC، عندما يصل الإنتاج إلى 2,500 وحدة في الأسبوع، وهو إنتاج الطاقة القصوى، أي إنتاج الاستغلال الكامل للطاقة الإنتاجية. ولما كان مطعم الجامعة ينتج فقط 1,800 وحدة عند توازن المدى البعيد، لذا فإننا نستنتج أن المنشأة في المنافسة الاحتكارية تنتج أقل من مستوى الطاقة القصوى، أي مستوى الإنتاج الذي تنتج عنده الوحدة بأقل تكلفة (النهاية الصغرى لمحنى AC) وتكون هناك طاقة فائضة (Excess Capacity)، ويعتبر ذلك هدراً وضائعاً للموارد التي استخدمت في الاستثمار في الأصول الثابتة للمنشآت.

فهل يعني ذلك أن من مصلحة المجتمع أن تتوسع كل منشأة في إنتاجها حتى تنخفض تكلفة الإنتاج وتستغل الطاقة المتاحة بالكامل؟. وللإجابة عن هذا التساؤل نذكر بأن كل منشأة مقيدة في إنتاجها بحجم الطلب على منتجاتها، ثم أن زيادة الإنتاج على هذا النحو فيه إخلال بكفاءة تخصيص الموارد، حيث توجه الموارد إلى إنتاج كميات تفوق طلب المستهلكين. فهل يكون الحل في خفض عدد المطاعم في المدينة بحيث يعمل كل مطعم بطاقةته المثلى ويتكافئ أقل للرجبة؟. لا شك أن في ذلك كسباً في كفاءة تخصيص الموارد، إذ أن التكلفة الأقل تعني تحرير أو توفير بعض عناصر الإنتاج ليتم استغلالها في زيادة الإنتاج من سلع أخرى. ولكن ألا يعطي ذلك تقييداً للخيارات المتاحة أمام المستهلكين وفقدان لبعض الحرية التي كانت متاحة لهم في الاختيار والمفاضلة بين المطاعم؟ ألا يقلل ذلك من المنافسة بين المطاعم والحرص على تحسين الإنتاج وتطويره وحسن الخدمة والمعاملة؟ بلا شك أن في ذلك فقداً في رفاهية المستهلكين. ويظل السؤال في النهاية هو، هل المنافع التي يجلبها المجتمع من خفض التكلفة بالحد من عدد المطاعم يعوض المضار التي

يفتح المنافسون في تقليد المنتج أو تقديم البديل المماثل أو الأفضل للمستهلكين في المدى البعيد.

كما تحاول المنشآت في بعض الحالات إدخال تحسينات معينة خاصة في السلع الاستهلاكية المعمرة (Durable Goods) وشبه المعمرة من حين إلى آخر، وذلك باتباع أسلوب ما يعرف بالتقادم المخطط (Planned Obsolescence). أي إحداث تحسينات بالقدر الذي يمكن المنشآت من التأثير على أذواق المستهلك العادي وجعله يفضل الاستغناء عن السلعة القديمة وإبدالها بالمنتج المطور. ولعل أبرز الأمثلة على هذا النوع من التحسينات لتسويق بعض الإنتاج المطور من سلعة معينة مثل أجهزة الكمبيوتر والهواتف النقالة والكاميرات وغيرها من السلع، التي تقوم المنشآت بصلاوات دعائية مكثفة ومستمرة بغرض تسويق النماذج الجديدة المحسنة منها.

ثانياً: احتكار القلّة

3. مفهوم احتكار القلّة

يتكون سوق احتكار القلّة من عدد قليل من المنشآت كبيرة الحجم، بحيث يكون للبعض منها على الأقل حصص سوقية كبيرة تمكّنها من التحكم في سعر السوق. تنتج هذه المنشآت سلماً متمايزة عن بعضها البعض، مما يجعل منحنى الطلب الخاص بكل منشأة غير تام المرونة كما في المنافسة التامة بل له إحدار سالب كما هو الحال في ظل كل من الاحتكار والمنافسة الاحتكارية. واحتكار القلّة هو الهيكل السوقي الشائع للأعمال الكبيرة في الدول المتقدمة، كما هو الحال في سوق صناعة السيارات في كل من الولايات المتحدة

واليابان ودول الاتحاد الأوروبي، وسوق صناعة الصلب وصناعة النفط وصناعة الأدوية، والسوق الدولي للنقل الجوي، وذلك على سبيل المثال لا الحصر.

وفي سوق احتكار القلّة، تراقب الشركات العملاقة تصرفات الشركات المنافسة لها، وتأخذ في اعتبارها ردود أفعال تلك الشركات عند إقدامها على إدخال أي تغيير في أساليبها الإنتاجية أو التسويقية. فالصراع هنا عنيف لا هوادة فيه على الأنصبة السوقية والهيمنة والتخلص من المنافسين، فتلجأ المنشآت إلى الابتكار والتجديد والترويج والحملات الإعلانية الدعائية التوسعية والدفاعية. ويلاحظ مثلاً أن إعلانات كبريات شركات الطيران الضارية في القدم لا تكاد تنقطع بغية المحافظة على عملائها وكسب شريحة أكبر من السوق. وفي حالات كثيرة تكون الحملة الإعلانية لإحدى المنشآت مجرد حملة دفاعية للمحافظة على حصتها في السوق، وغالباً ما تأتي كرد فعل لحملة إعلانية تقوم بها منشآت منافسة لها، كما في المشروبات الغازية.

وقد رأينا أن المنشأة في سوق المنافسة التامة لا تنفق إطلاقاً على الإعلان بسبب تجانس أو تماثل السلعة المنتجة بواسطة مختلف المنشآت. والمنشأة في ظل المنافسة أخذة للسعر بإمكانها بيع أي كمية بالسعر السائد، فليس هناك من مبرر للإيفاق على الإعلانات. أما في سوق احتكار القلّة والمنشآت المختلفة تنتج، كما أشرنا سابقاً، سلماً متمايزة عن بعضها، كما في صناعة النقل الجوي، حيث تقوم جميع شركات الطيران بتقديم خدمة النقل الجوي للمسافرين، وإنما يأتي التمايز في السمات والخدمات المصاحبة الأخرى مثل: الدقة في المواعيد والتنوع في الوجبات المقدمة على الطائرة والسرعة

وترجع صعوبة الاعتماد على التحليل الاقتصادي التقليدي في تفسير السياسة السعرية في حالة احتكار القلة لسببين رئيسيين: الأول، أن احتكار القلة يتميز بوجود عدة حالات خاصة للسوق بحيث تجعل من غير المحتمل التوصل إلى نموذج عام أو تفسير واحد عن كيفية تحديد الأسعار والإنتاج. أي بعكس الحال بالنسبة للمنافسة الكاملة والمنافسة الاحتكارية والاحتكار التام، حيث تتميز أشكال هذه الأسواق بخصائص واضحة. فيمكن في حالة احتكار القلة أن تسيطر مثلاً ثلاث مؤسسات على جميع السوق. كما تنفرد حالة احتكار القلة بوجود مؤسسات تنتج سلماً متباينة وأخرى تنتج سلماً متجانسة. كذلك، قد تنتمج بعض المنشآت فيما بينها وتكون كارتيل (Cartel)، أي اتحاد المنتجين يعمل كمحتكر يسعى لتعظيم الأرباح الكلية لأعضائه من خلال التحكم في العرض باقتسام السوق حسب إمكانية كل منهم. كذلك، قد تكون عوائق الدخول إلى الصناعة صعبة جداً في بعض الحالات، ومن السهل التغلب عليها في حالات أخرى. أي بعبارة أخرى، أن كل هذه الاختلافات تجعل من الصعوبة بمكان التوصل إلى تفسير عام يكفي لتحليل سلوك المنشآت في سوق احتكار القلة.

ثانياً، إن ظاهرة اعتماد المنشآت على بعضها البعض (Interdependency) تزيد من تعقيد تحليل تحديد الأسعار والإنتاج في حالة احتكار القلة. أي بعبارة أخرى، أن عدم قدرة المنشأة على التنبؤ بصورة دقيقة برود الأفعال المتوقعة للمنشأة المنافسة يجعل من المستحيل تقدير الطلب والإيراد الحدي الذي يواجه المنشأة في سوق احتكار القلة بصورة دقيقة، وبالتالي يصعب على المنشآت تحديد مستويات الأسعار والإنتاج التي تحقق أقصى الأرباح الممكنة.

والسهولة في إجراءات الحجر وبراء التذاكر والسخاء في التعويض عن أي تأخير في مواعيد الرحلات أو فقدان الحقايب.

فكل منشأة في سوق احتكار القلة تريد أن تحصل على حصة أكبر أو تحافظ على حصتها السوقية وذلك عن طريق التحكم في سعر البيع أو عن طريق الإعلان، لكنها مقيدة في ذلك بما توقعه من رود أفعال المنافسين الذين يسعون من جانبهم لتحقيق ذات الأهداف، الأمر الذي يجعل متابعة وتحليل ونمذجة سلوك المنشآت في هذه السوق من المهام الصعبة التي واجهت الاقتصاديين منذ زمن بعيد. ولعل من أبرز خصائص احتكار القلة هي عدم وجود نظرية واحدة لهذا النوع من هياكل السوق، وإنما هناك حالات عديدة خاصة، كل واحدة تعتمد على درجة وقوة المنشآت المتنافسة في مقاومتها لسياسة معينة من قبل إحدى المنشآت. وفي الجزء التالي نتناول بعض النماذج لسلوك المنشآت في سوق احتكار القلة.

1-3 تحديد الأسعار

قد يبدو لأول وهلة أن تحديد الأسعار والإنتاج في حالة الاحتكار التام يشبه حالة احتكار القلة، وأن الاختلاف الوحيد هو أن منحى طلب المنشأة في حالة احتكار القلة يكون أكثر مرونة من الطلب في حالة الاحتكار التام وذلك لوجود عدد من السلع البديلة في حالة احتكار القلة وعدم وجود البدائل في حالة الاحتكار التام، أي أن تحديد الأسعار والإنتاج يتم بواسطة قاعدة تساوي التكلفة الحدية مع الإيراد الحدي. ولكن واقع الحال بالنسبة لاحتكار القلة هو أكثر تعقيداً عن ذلك. حيث يعتقد عدد كبير من الاقتصاديين بأن مجرد الاعتماد على النظرية الاقتصادية التقليدية لا يكفي لتفسير السياسات الخاصة بتحديد الأسعار والإنتاج في حالة احتكار القلة بصورة وافية.

فلا بد إذا للمنشأة مثل (A) في سوق احتكار القلة أن تدرس جيدا جميع الاحتمالات المتصلة برودود الأعمال التي تنتهجها المنشآت المنافسة إذا ما أقدمت هي على تغيير في سياستها السعرية أو الإنتاجية أو الاعلانية.

4-3 اتحاد المنتجين

يؤدي الاعتماد المتبادل بين المنشآت الكبيرة في سوق احتكار القلة إلى التخفيضات المتبادلة في الأسعار أو ما يطلق عليه حرب الأسعار (Price-War)، حيث تقدم إحدى المنشآت على خفض أسعارها فتبادر المنشآت المنافسة إلى خفض أكبر في أسعارها رداً عليها وحفاظاً على حصصها في السوق. وتترك المنشآت خطورة حرب الأسعار التي تؤدي في النهاية إلى انخفاض كبير في الأسعار والأرباح وربما تحمل البعض للخسائر لفترات طويلة. لذلك، فقد نهتدي المنشآت في بعض أسواق احتكار القلة، التي تتسم بصغر عدد المنشآت فيها، إلى فكرة الاتفاق فيما بينها على اقتسام طلب السوق وتكوين ما يسمى باتحاد المنتجين (Cartel). ويتصرف الاتحاد كمحتكر واحد في السوق فيعمل على تحديد حجم الإنتاج الكلي الذي يعظم الأرباح الكلية، ومن ثم يوزع أنصبة أو حصص الإنتاج على الأعضاء. وتشكل المنشآت الأعضاء في الاتحاد عادة فيما بينها جهازاً للمراقبة ومتابعة إنتاج الأعضاء، وضمان عدم خروج المنشآت على حصص الإنتاج المحددة لهم من قبل الاتحاد.

ولعل أهم اتحادات المنتجين التي شهدها العالم وأنجحها حتى الآن هو منظمة الدول المصدرة للنفط (Organization of Petroleum Exporting Countries - OPEC) التي تأسست في بغداد في شهر أيلول/سبتمبر 1960 بهدف مواجهة الشركات النفطية العالمية التي كانت تقوم بعمليات

2-3 تجاهل ردود أفعال المنافسين

أحد أسبغ نماذج احتكار القلة يفترض أن المنشأة في هذا السوق تتجاهل كلية ردود الأفعال التي يمكن أن تقدم عليها المنشآت المنافسة في السوق. فإخذ ردود الأفعال في الاعتبار مسألة لا تنتهي عند حد. فإذا قررت المنشأة خفض أسعارها كان عليها أن تفكر في ردود أفعال المنافسين، وتخطط لرد فعلها على ردود أفعالهم المتوقعة وهكذا. لذا، فقد تتجاهل المنشأة تماماً تأثير قراراتها على المنافسين وردود أفعالهم المتوقعة، فتعمل على تعظيم أرباحها في هذا الإطار، ويصبح تحليل توازن المنتج في احتكار القلة لا يختلف عن تحليلنا السابق لتوازن المنتج في حالة الاحتكار التام في الفصل السابق. وهذا ما تفعله بالفضل المنشآت في احتكار القلة على الأقل تجاه صغار المنافسين، حيث تتخذ قراراتها التسويقية دون اعتبار لتأثير قراراتها على صغار المنافسين، وإنما تأخذ في حسابها ردود أفعال كبار المنافسين.

3-3 الاعتماد المتبادل بين المنشآت

قد ينطبق النموذج السابق الذي افترض تجاهل ردود أفعال المنافسين فقط على صغار المنافسين، أما بالنسبة للمنشآت الكبيرة التي تستحوذ على أنصبة كبيرة من السوق، فهناك اعتماد متبادل بين قراراتها التسويقية، سيما أن السلع المنتجة في هذا السوق متماثلة أساساً، وإن وجد التمايز فيما بينها. في هذه الحالة إذا أقدمت المنشأة (A) على خفض أسعار بيع إنتاجها فلا بد أن يثير ذلك حفيظة المنشأة (B) الكبيرة بسبب فقدانها لبعض مبيعاتها. وفي دفاعها عن نصيبها السوقي قد تقدم المنشأة (B) على خفض مماثل مع حملة إعلانية ضخمة، فإذا نجحت جهودها فقد تسفر المعركة عن استرجاع المنشأة (B) لنصيبها السابق من السوق وربما زاد نصيبها عما كان عليه في السابق أيضاً.

التنقيب، وجميع عمليات إنتاج وتسويق النفط بمعزل عن مصالح الدول المضيفة والمالكة لحقول النفط. إلا أن الأحداث السياسية التي أعقبت تأسيس منظمة الأوبك في عقدي السبعينيات والثمانينيات من القرن العشرين قد عجلت بتصحيح هذه الأوضاع، ومن أهم هذه الأحداث، تأميم شركات النفط من قبل معظم الدول الرائدة في مجال إنتاج النفط خلال النصف الأول من عقد السبعينيات، وكذلك ما أطلق عليه بالصدمة النفطية الأولى في (1973\1974)، حيث ارتفعت أسعار النفط من 3.29 دولار للبرميل في 1973 إلى نحو 11.58 دولار للبرميل في 1974، وكذلك الصدمة النفطية الثانية (1979\1980) التي أدت إلى ارتفاع أسعار النفط إلى ما يربو على 32 دولار للبرميل، بسبب انخفاض الصادرات الإيرانية في أعقاب اندلاع الثورة الإيرانية في 1979، ثم اندلاع الحرب العراقية الإيرانية في أيلول أسيتمبر 1980 مما أدى إلى انخفاض حاد في صادرات النفط من الدولتين نتيجة لدمير معظم المنشآت النفطية.

يتضح مما تقدم، أن الأحداث السياسية المشار إليها هي التي وضعت الأوبك في مركز القيادة والتأثير على الأسعار العالمية للنفط من خلال تحديد حصص الدول المنتجة للنفط في العرض الكلي للدول الأعضاء وممارسة بعض الضغوط على الدول غير الأعضاء مثل المكسيك وروسيا الاتحادية لتدعيم هذه السياسة خدمة لمصالح الدول المصدرة للنفط.

وتعتمد استمرارية نجاح اتحاد المنتجين على التزام الأعضاء بحصص الإنتاج التي يحددها الاتحاد. وعادة ما يفشل اتحاد المنتجين بسبب طمع الأعضاء في الاستفادة من السعر المرتفع ببيع كميات أكبر من الإنتاج. ويعتقد

¹ انظر توقف إمدادات النفط العربية إلى الولايات المتحدة الأمريكية رداً على دعمها اللامحدود لإسرائيل خلال حرب تشرين/ أكتوبر 1973.

كل منتج أن زيادة إنتاجه لن تؤثر على السعر، ولكن في النهاية إذا ما سلك جميع المنتجين هذا المسلك فسيزيد العرض الكلي وينهار سعر تعظيم الربح وينفطر عقد الاتحاد. لذلك، غالباً ما يتطلب نجاح اتحاد المنتجين وجود أجهزة رقابية فاعلة يمكنها رصد مخالفات أعضاء الاتحاد لحصص الإنتاج، وعدم إقدامهم على البيع بأقل من السعر المتفق عليه. وكما كان عدد الأعضاء في اتحاد المنتجين كبيراً وكانت منتجاتهم متعددة النوعية، صعبت مراقبة ورصد المخالفات الكمية أو السعرية وعجل ذلك بالتالي بالانهيار للاتحاد. يرى غالبية الاقتصاديين أن اتحاد المنتجين تنظيم سيئ يجب مقاومته فهو يقيد الإنتاج ويبع بسعر مرتفع ويحقق أرباحاً احتكارية. وفوق ذلك، فالاتحاد لا يحقق للمجتمع أي خفض في التكاليف كنتيجة لاقتصاديات الحجم. وقد أدرجت العديد من الدول المتقدمة اتحاد المنتجين ضمن الأنشطة غير المشروعة ووصف بالتواطؤ (Collusion). لكن مع التوجه نحو العولمة الاقتصادية (Economic Globalization) في عالمنا المعاصر وفي إطار مقررات منظمة التجارة العالمية (WTO - World Trade Organization)، تشهد الدول الصناعية موجة من الأندماجات بين كبريات المنشآت العاملة في مجال البنوك وشركات التأمين والطيران والاتصالات والنفط وقد سمحت بقيامها بحكومات الدول المتقدمة كوسيلة للتنافس على الأسواق العالمية.

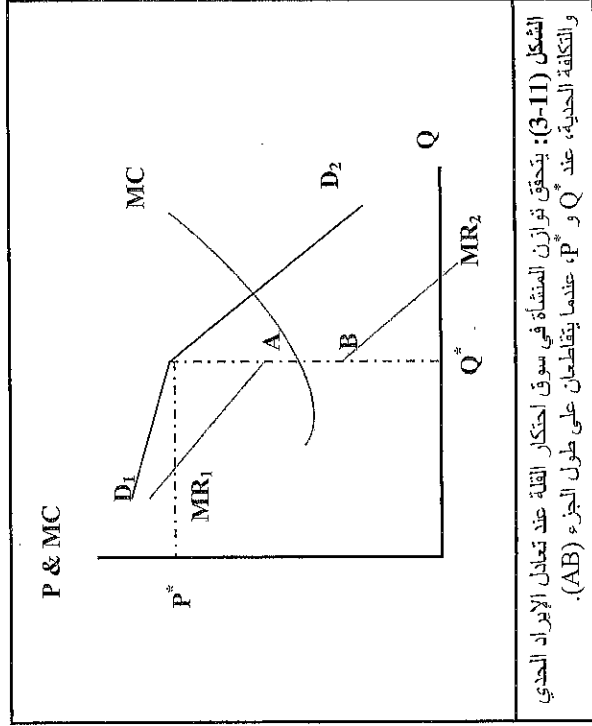
5-3 نموذج كورنو

يعتبر هذا النموذج أقدم نماذج احتكار القلة وقد قدمه أنطون كورنو (1801-1877) (Antoine Cournot) أستاذ الرياضيات في جامعة ليون في فرنسا، وقد بني النموذج على أساس الفروض الثلاثة التالية: أولاً، هناك منشآتان فقط في السوق ويطلق على هذا الوضع الاحتكار

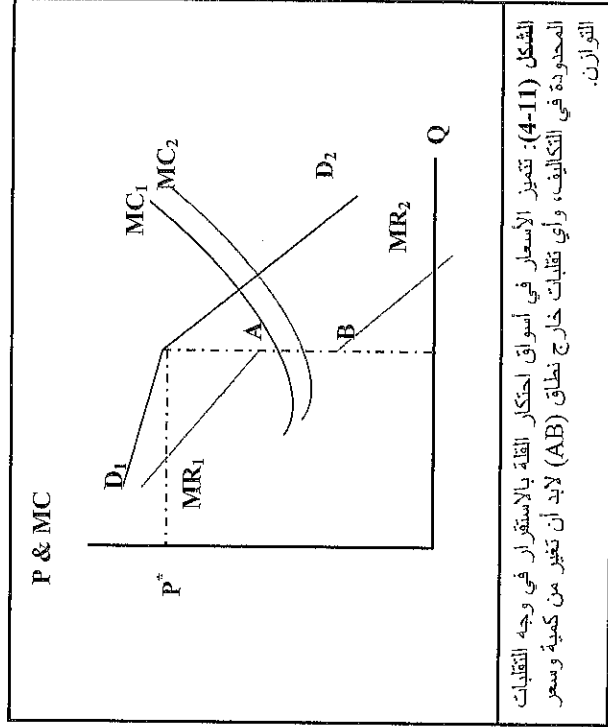
الثاني (Duopoly). ثانياً، تعتقد كل منشأة عند اتخاذ قراراتها، أن المنشأة المنافسة لن تستجيب بتغيير مستوى إنتاجها. ثالثاً، كلا المنشأتان تهدفان إلى تعظيم الربح. فإذا بدأنا بمنشأة واحدة (A) في السوق تعمل كاحتكار، فنجد دخول المنشأة المنافسة (B) إلى السوق وينتهي في الإنتاج فإنها تقدم على ذلك طلباً منها بأن المنشأة (A) لن تغير إنتاجها ولا مستوى سعرها الحالي. الطلب بالنسبة للمنشأة الجديدة (B) هو طلب السوق ناقصاً الكمية التي تباعها المنشأة القديمة (A). عندما تبدأ المنشأة الجديدة في البيع ستفقد المنشأة القديمة بعض مبيعاتها لصالح المنشأة الجديدة وستخفض الطلب على إنتاج المنشأة القديمة. والأمر ستفترض المنشأة (A) أن إنتاج المنشأة (B) سيبقى عند مستوى إنتاجها الجديد بطرح إنتاج المنشأة (B) من الطلب الكلي للسوق، وبناء على ذلك ستخفض المنشأة (A) من إنتاجها. مرة ثانية ستجد المنشأة الجديدة الفرصة سانحة لها للتوسع وزيادة مبيعاتها وهي تظن أن إنتاج المنشأة (A) سيبقى عند مستواه الجديد دون تغيير. هذا التكيف سيستمر، حيث يزيد إنتاج المنشأة الجديدة ويتقلص إنتاج المنشأة القديمة تدريجياً. في النهاية ستقتسم المنشأتان طلب السوق بالتساوي ويبيعان بسعر موحد. يوضح نموذج كورنو الاعتماد المتبادل بين المنشآت في اتخاذ قرارات الإنتاج والتسعير. ولكن يعاب على هذا النموذج عدم واقعية فرضه حيث لا تتصرف المنشآت إلا بعد أن ترى ردود أفعال منافسيها، والأولى أن يفترض النموذج أن المنشآت تتعلم من تجاربها وتصبح في النهاية قادرة على توقع ردود الأفعال قبل وقوعها، والتصرف على هذا الأساس.

3-6 نموذج منحنى الطلب المنكمسر

يفترض في منحنى الطلب المنكمسر (The Kinked Demand Curve) أن المنشأة تعتقد أن منافسيها سيتبعونها في حالة إقدامها على خفض أسعارها فيخفضون أسعارهم، ولا يتبعونها في حالة رفعها لأسعار البيع. وهذا أمر منطقي، ففي حالة خفض المنشأة (A) لسعر البيع، سيقاد المنافسون هذا السلوك ويخفضوا أسعارهم كذلك للحفاظ على ثبات الأسعار النسبية لمنتجاتهم وبالتالي الاحتفاظ بحصصهم من طلب السوق. أما إذا رفعت المنشأة (A) أسعارها فسوف لا يتبع المنافسون هذا السلوك بل سيحافظوا على أسعارهم دون تغيير لأن في ذلك خفض لأسعار منتجاتهم بالنسبة لأسعار منتجات المنشأة (A) الأمر الذي يكسبها حصة أكبر من طلب السوق على حساب المنشأة (A) كما يتضح من الشكل (3-11) أدناه.



عادة أن تتبنى المنشآت أسلوباً وفاقياً مع المنشآت المنافسة، لأن الضرر الناتج عن المواجهات والحرب السعرية يعم جميع المنشآت. والسبب الثاني، الذي يفسر استقرار الأسعار في سوق احتكار القلة يرجع إلى انكسار منحنى الطلب. فالفجوة التي يمثلها الجزء العمودي (AB) من منحنى الإيراد الحدي تعني أن أي تغييرات في التكاليف ضمن هذه الحدود سوف لا تؤثر على مستوى الإنتاج والأسعار. أي بعبارة أخرى، أن أي انتقال لمنحنى التكلفة الحدية بين الحدين (AB) سوف لا يغير مستوى إنتاج وسعر التوازن، وسيظل السعر مستقراً ما لم تحدث تقلبات كبيرة في (MC) تخرج نقطة التقاطع عن المجال (AB) كما يتضح من الشكل (4-11) التالي.



يتضح من الشكل أن منحنى الطلب الذي يواجه المنشأة (A) في هذه الحالة منكسر عند السعر (P^*) والكمية (Q^*) ، حيث يكون الطلب أكثر مرونة في حالة ارتفاع السعر وأقل مرونة في حالة انخفاض السعر، فاستجابة الكمية المطلوبة للزيادة في السعر تكون كبيرة لأن العملاء يتحولون للسلع البديلة التي لم ترتفع أسعارها فأصبحت منخفضة بالنسبة لأسعار منتجات المنشأة (A)، وتكون الاستجابة أقل في حالة انخفاض السعر لأن المنافسين سيقومون بتخفيض أسعارهم فتبقى الأسعار النسبية ثابتة أو يكون الانخفاض فيها قليلاً، وبالتالي الاستجابة قليلة.

أما عن منحنى الإيراد الحدي فهو أيضاً يتكون من جزئين من منحنين للإيراد الحدي (MR_1) المشتق من (D_1) و (MR_2) المشتق من (D_2) ، وكما أن منحنى الطلب يكون منكسراً في هذا النموذج، فإن منحنى الإيراد الحدي أيضاً يكون منكسراً ويقفز عند انكساره من النقطة A إلى النقطة B.

ومن المتوقع في حالة احتكار القلة أن تميل الأسعار إلى الاستقرار، وذلك لسببين: الأول، أن شكل منحنى الطلب يعكس حقيقة أن أي تغيير في السعر (زيادة أو نقصان) من شأنه أن يلحق الضرر بمصلحة المنشأة. فزيادة السعر ستؤدي إلى فقدان المنشأة لنسبة كبيرة من مبيعاتها لمصالح المنشآت المنافسة، كما أن تخفيض السعر لا يؤدي إلى زيادة مبيعاتها، وذلك بسبب قيام المنشآت الأخرى بتخفيض أسعارها أيضاً، وربما بنسبة أكبر، وبالتالي تبدأ حرب الأسعار التي تضر بمصالح جميع المنشآت في الصناعة. لذلك، من يتوقع

وبالرغم من حديثنا عن استقرار الأسعار في سوق احتكار القلة، إلا أن هذا لا يعنى عدم احتمال لجوء منشاء معينة إلى تخفيض أسعارها ك محاولة لزيادة مبيعاتها والسيطرة على شريحة أكبر من السوق، وبالتالي تحدي المنشآت المنافسة وجرها إلى حرب الأسعار. ويزداد احتمال لجوء بعض المنشآت إلى هذه السياسة في حالة عدم تمكنها من الاستغلال الكامل لطاقاتها الإنتاجية بسبب الركود الاقتصادي العام، حيث يمكن المنشأة في مثل هذه الظروف أن تخفض من تكاليفها عن طريق زيادة حصتها من السوق. هذا بالإضافة إلى احتمال تغلب بعض المنشآت الجديدة على صعوبات الدخول إلى السوق والبدء بالحرب السعرية ضد المنشآت القائمة بهدف الحصول على نصيب وافر من طلب السوق.

كذلك، فإن ميل الأسعار إلى الاستقرار في حالة احتكار القلة قد يؤثر سلباً على الأرباح عند زيادة التكاليف بسبب الضغوط التضخمية بصورة عامة. وكل هذه الأسباب تدعو المنشآت في سوق احتكار القلة إلى ضرورة التوصل إلى صيغة معينة للعمل الجماعي من أجل تجنب الحرب السعرية من جهة، والتمكن من زيادة الأسعار بصورة منتظمة، تدعم استمرارية تحسن أرباح المساهمين من الجهة الأخرى.

وقد وجهت لنموذج الطلب المنكسر بعض الانتقادات لعل أهمها هو أولاً، لماذا نبدأ بالسعر *P دون غيره في الأساس؟، ثانياً، أن فرضية أن المنافسين يتبعون في حالة خفض السعر ولا يتبعون في حالة زيادته فرضية مبسطة جداً لم يثبت مطابقتها للواقع في سوق احتكار القلة. أن شكل منحني الطلب لا يجيب عن هذا السؤال ولكنه يسهل علينا تفسير امتناع المنشآت عن تغير مستوى السعر السائد في السوق، والذي يدر عليهم نسبة معقولة من الربح.

وبعبارة أخرى، فإن شكل منحني الطلب هنا يفسر لنا عدم تغير السعر وليس كيفية تحديده.

7-3 نموذج القيادة السعرية

يقصد بنموذج القيادة السعرية (Price Leadership Model) أن تتولى أكبر المنشآت تحديد السعر، وتتبنى باقي المنشآت الأصغر تسعيرة المنشأة القائدة. ولمعرفة المنشأة الكبيرة المهيمنة بأن المنشآت الأخرى ستتبع تسعيرتها، فإنها تقدر الطلب على إنتاجها بطرح إنتاج المنشآت التابعة من طلب السوق. ويفترض في نموذج القيادة السعرية أولاً، وجود منشآت كبيرة مهيمنة تعمل كمحتكر، وتتحكم في السعر، وباقي المنشآت صغيرة وتعمل كما تعمل في ظل المنافسة التامة. ثانياً: المنشأة القائدة تعظم أرباحها في ظل قيود طلب السوق وعرض المنشآت الصغيرة مجتمعة، وأخيراً، يفترض النموذج أن المنشأة القائدة تسمح للمنشآت التابعة ببيع أي كمية تريدها عند السعر الذي وحدته المنشأة القائدة. في النهاية يتوزع طلب السوق بين المنشأة القائدة والمنشآت التابعة وفقاً للقوة السوقية للمنشأة القائدة. يعتبر وجود المنشآت التابعة بمثابة قيد على تعظيم أرباح المنشأة القائدة، إلى جانب قيد طلب السوق، لذا، فإن هناك حافظاً لدى المنشأة القائدة للتخلص من المنشآت الصغيرة التابعة. ويمكن للمنشأة القائدة من الناحية العملية التخلص من المنشآت التابعة عن طريق خفض السعر بطريقة مقلطة إلى مستويات تتسبب في خسارة المنشآت الصغيرة وخروجها من السوق، لتعود المنشأة القائدة لرفع أسعارها بعد تخلصها من المنشآت المنافسة لها، والتي تجبر على الانسحاب من السوق بسبب الخسائر، ويسمى هذا بالتسعير الطارد (Predatory Pricing). وفي ظل نموذج القيادة السعرية نجد أن الإنتاج

الفصل الثاني عشر

الطلب على عناصر الإنتاج

يزيد على إنتاج المحكر لكنه أقل من الإنتاج في ظل المنافسة، ويكون سعر التوازن أقل من سعر المحكر لكنه يزيد على سعر المنافسة التامة.

ولكن لماذا تتبع المنشآت الصغيرة المنشأة القائدة؟ من البديهي أن تكون المنشآت الصغيرة في الصناعة مجبرة على تخفيض السعر وإلا فسندفد نسبة من مبيعاتها لصالح المنشأة القائدة إذا ما تطور الموقف إلى حرب سعرية. لذلك، فإن من أسباب اتباع المنشآت الصغيرة لسياسة المنشأة القائدة، هي أن المنشآت الصغيرة قد تكون غير قادرة على تحديد مواقفها في الوقت الحاضر، وكذلك غير قادرة على توقع التغيرات المستقبلية في التكاليف والطلب. لذلك، قد نجد هذه المنشآت الصغيرة أن من الأفضل لها أن تتبنى تقديرات المنشأة القائدة وأن تتبع سياستها، خاصة إذا كان تحديد الأسعار في السوق يحقق أرباحاً مجزية للمنشآت الصغيرة التابعة.

أما عن كيفية تحديد المنشأة القائدة للأسعار، فتعتمد استراتيجيتها في ذلك على مركزها في السوق. فإذا كانت تتمتع بمركز قوي فسيكون هدفها من تحديد الأسعار هو تحقيق أقصى الأرباح الممكنة. أما إذا كان مركزها غير مطمئن من حيث قدرتها على السيطرة على السوق، فستميل إلى تحديد الأسعار بمستوى يرضي المنشآت التابعة، وبذلك سيكون من غير المحتمل تحدي سياسة المنشأة القائدة في الصناعة. والجدير بالملاحظة، أن سياسة المنشأة القائدة في تحديد الأسعار ليست سياسة مطلقة بل قد تواجه بعض العقبات المماثلة لتلك التي تواجه المحكر. لذلك، يتوجب على المنشأة تجنب تحديد الأسعار بمستوى مرتفع إلى درجة قد تغري منشآت جديدة منافسة للدخول إلى الصناعة، أو يؤدي إلى تدمير الرأي العام وإلى تدخل الحكومة في تحديد الأسعار لحماية المستهلكين.

الطلب على عناصر الإنتاج

Demand for Factors of Production

1. مقدمة
كان التركيز في الفصول الأربعة السابقة على عملية تحديد مستوى الإنتاج الأمثل من السلع والخدمات في ظل مختلف الهياكل السوقية، ومن المعلوم أن إنتاج أي سلعة يتطلب استخدام الموارد الاقتصادية. لذلك، فإن هدف هذا الفصل هو دراسة كيفية تحديد المستوى الأمثل لاستخدام الموارد الاقتصادية اللازمة للإنتاج، وكيفية تحديد أسعارها التنافسية. فلو رجعنا إلى الشكل الخاص بالندفق الدائري للدخل والإنفاق في الاقتصاد الكلي في الفصل الثالث، فسيتنقل اهتمامنا هنا من التبادل في أسواق السلع والخدمات إلى التبادل في أسواق عناصر الإنتاج. وفيه يمثل القطاع العائلي جانب العرض لعناصر الإنتاج (العمل والأرض ورأس المال والتنظيم)، بينما تمثل المنشآت جانب الطلب على عناصر الإنتاج.

2. أهمية تحديد أسعار عناصر الإنتاج
تعد أهمية دراسة تحديد أسعار عناصر الإنتاج إلى عدة حقائق أساسية، وهي أولاً، أن أسعار عناصر الإنتاج هي المحدد الرئيس للدخول النقدية لأفراد المجتمع ومستويات معيشتهم. ويضم إنفاق المنشآت على الموارد الاقتصادية كل من أجور مختلف مجموعات العاملين، والربح أو الإيجار لملاك الأراضي، والفوائد لملاك الأصول الثابتة، والأرباح لمالكي المنشآت

والمنظمين. ثانياً، ترجع أهمية دراسة أسعار الموارد أيضاً إلى دورها في تحديد التخصيص الأمثل للموارد بين الاستخدامات المختلفة في الاقتصاد. فتعتبر أسعار الموارد من وجهة نظر المنشأة أحد المحددات الهامة لتكاليف الإنتاج. ولغرض تحقيق أقصى الأرباح الممكنة، لا بد للمنشأة أن تعمل على تحقيق التوازن بين تكلفة عناصر الإنتاج وقيمة ما تسهم به من زيادة في الإنتاج، على النحو الذي سنعرضه تفصيلاً فيما بعد. لذلك، تلعب أسعار الموارد الاقتصادية وإنتاجيتها وأسعار المنتجات من سلع وخدمات دوراً مهماً في تحديد المستوى الأمثل لاستخدام كل عنصر من عناصر الإنتاج.

3. **الطلب على عناصر الإنتاج**
الطلب على عناصر الإنتاج هو طلب مشتق (Derived Demand)، فالمنشأة تطلب الموارد بالكميات التي تمكنها من إنتاج السلعة النهائية بالكمية المطلوبة التي تحقق لها أقصى ربح ممكن، في ظل قيود كل من سعر السلعة المنتجة من جهة، وتكلفة وإنتاجية عنصر الإنتاج من جهة أخرى. وتحدد المنشأة الكمية المطلوبة من أي من عناصر الإنتاج بمقارنة تكلفة الوحدة الإضافة المستخدمة من عنصر الإنتاج أي التكلفة الحدية لعنصر الإنتاج (Marginal Cost-MFC) بالإيراد الحدي المتولد عن استخدام تلك الوحدة الإضافية أو قيمة الناتج الحدي (Marginal Revenue Product-MRP). ففي حالة استئجار العمال (L) لإنتاج السلعة (Q) مثلاً، يمكن حساب التكلفة الحدية للعمل باستخدام الصيغة التالية:

$$MFC = \frac{\Delta TC}{\Delta L}$$

فإذا افترضنا أن المنشأة تستأجر عمالها من سوق للمنافسة التامة، تكون التكلفة الحدية لعنصر العمل مساوية لمعدل الأجر السائد في السوق (W)، دون اعتبار لحجم العمالة التي تستأجرها المنشأة في أي فترة زمنية. أما قيمة الناتج الحدي لعنصر العمل فيمكن حسابها باستخدام الصيغة التالية:

$$MRP_L = \frac{\Delta TR}{\Delta L}$$

فإذا كانت المنشأة تبيع إنتاجها في سوق للمنافسة التامة، تكون قيمة الناتج الحدي مساوية لسعر السلعة مضروباً في الناتج الحدي للعمال (MP_L) أي يكون:

$$MRP_L = P \times MP_L$$

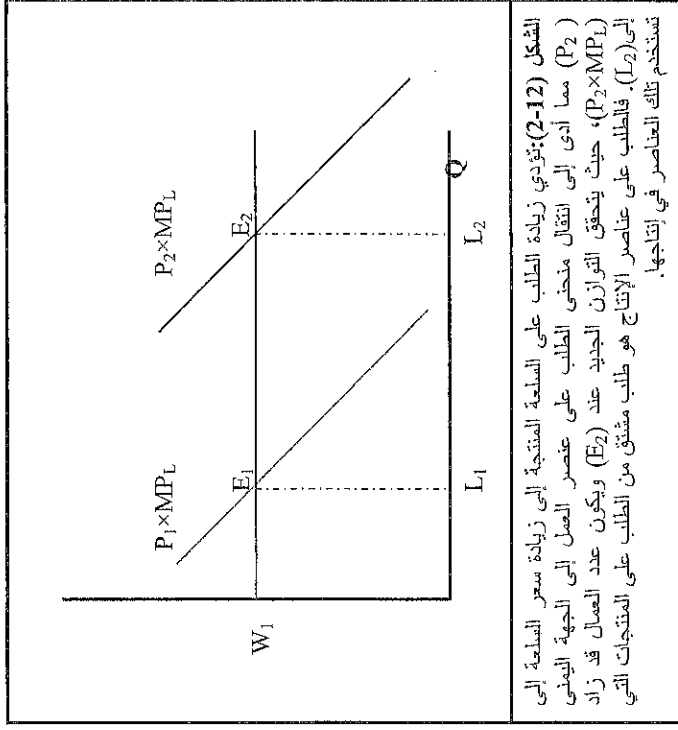
فالمنشأة في سعيها لتعظيم الربح، تستأجر المزيد من العمال طالما كان الأجر المدفوع للعامل الإضافي أقل من قيمة الناتج الحدي للعامل، وتتوقف عن استئجار المزيد من العمال عندما يتساوى الأجر مع قيمة الناتج الحدي للعامل. فشرط الاستخدام الأمثل لعنصر العمل هو أن تتوسع المنشأة في استخدام عنصر العمل إلى المستوى الذي تتعادل عنده قيمة الناتج الحدي للعامل مع الأجر المدفوع، أي $P \times MP_L = W$. ويوضح الشكل (1-12) التالي المستوى الكفء لاستخدام عنصر العمل، بفرض أن المنشأة تتعامل في أسواق للمنافسة التامة لبيع منتجاتها واستئجار عمالها.

أما إذا كانت التكلفة الحدية للمورد المتغير أو العامل في مثالنا تفوق قيمة ناتجه الحدي، ففي هذه الحالة يتوجب على المنشأة لأجل زيادة أرباحها الاستغناء عن بعض العمال حتى يتحقق شرط الاستخدام الأمثل لعنصر العمل.

الفصل الثاني عشر - الطلب على عناصر الإنتاج

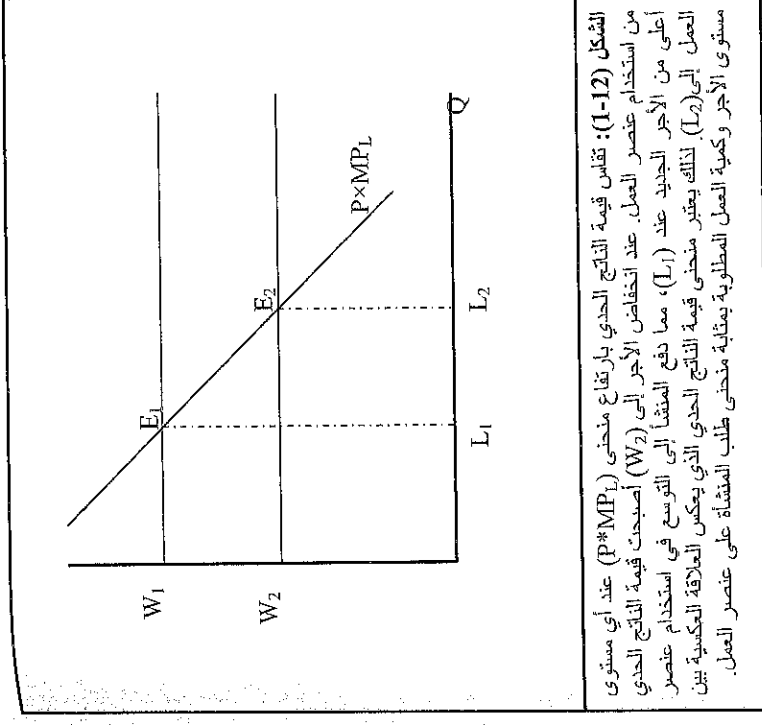
سعرها نتيجة لذلك لزامت قيمة الناتج الحدي لعنصر العمل وانتقل منحنى VMP_L إلى جهة اليمين كما في الشكل (2-12) التالي.

ويلاحظ من الشكل أن قيمة الناتج الحدي لعنصر العمل عند التوازن الأول تصبح أعلى من الأجر المدفوع للعامل، مما يدفع المنشأة إلى التوسع في استئجار العمال حتى يتحقق التوازن الجديد عند E_2 . أي أن الزيادة في الطلب على السلعة المنتجة قد أدت إلى الزيادة في الطلب على عنصر الإنتاج، الأمر الذي يدل على أن الطلب على عناصر الإنتاج هو طلب مشتق من الطلب على السلع النهائية.



الشكل (2-12): تؤدي زيادة الطلب على السلعة المنتجة إلى زيادة سعر السلعة إلى (P_2) مما أدى إلى انتقال منحنى الطلب على عنصر العمل إلى الجهة اليمنى حيث يتحقق التوازن الجديد عند (E_2) ويكون عدد العمال قد زاد إلى (L_2) . فالطلب على عناصر الإنتاج هو طلب مشتق من الطلب على المنتجات التي تستخدم تلك العناصر في إنتاجها.

الفصل الثاني عشر - الطلب على عناصر الإنتاج



الشكل (1-12): تقاس قيمة الناتج الحدي بارتفاع منحنى $(P \times MPL)$ عند أي مستوى من استخدام عنصر العمل. عند انخفاض الأجر إلى (W_2) أصبحت قيمة الناتج الحدي أعلى من الأجر الجديد عند (L_1) ، مما دفع المنشأة إلى التوسع في استخدام عنصر العمل إلى (L_2) . لذلك يعتبر منحنى قيمة الناتج الحدي الذي يعكس العلاقة العكسية بين مستوى الأجر وكمية العمل المطلوبة بمثابة منحنى طلب المنشأة على عنصر العمل.

وكما سبق أن بينا، فإن الطلب على عناصر الإنتاج هو طلب مشتق، أي أنه يعتمد ليس فقط على سعر المورد نفسه، وإنما يعتمد أيضاً على الطلب على السلعة المنتجة، وتغيرات سعرها في السوق. ففي مثالنا السابق، لو زاد الطلب على السلعة المنتجة مع عدم حدوث أي تغير على جانب عرضها وارتفع

ولو زاد الأجر إلى 20 دينار لأنخفض عدد العمال المطلوبين لأنخفض العدد المطلوب من العمال إلى سبعة عمال وهكذا. فمفترض VMP_L يعكس العلاقة العكسية بين الأجر وعدد المطلوب من العمال في مثالنا، ويمثل منحني الطلب على العمل في المدى القصير.

4. الاستخدام الأمثل لأكثر من عنصر

يتضح مما تقدم أن القاعدة التي يجب على المنشأة اتباعها لتحديد الاستخدام الأمثل لعنصر الإنتاج المتغير الواحد، بافتراض ثبات باقي عناصر الإنتاج هو، استخدام المزيد من العنصر المتغير حتى يتحقق التعادل بين سعر الوحدة من العنصر الإنتاجي وقيمة ناتجه الحدي. ولأن ننقل إلى حالة أكثر واقعية، عندما ترغب المنشأة في اختيار المزيج الأمثل من عدة عناصر، وللتبسيط سنفترض أن المنشأة تريد التوصل إلى المزيج الأمثل من عنصري الإنتاج: العمل (L) ورأس المال (K) بافتراض أن أجر العامل بالدينار هو (W) شهرياً وإيجار الآلة بالدينار هو (R) في الشهر، وأن سعر الوحدة من السلعة المنتجة هو (P) دينار.

في هذه الحالة وكما أوضحنا من قبل، يكون شرط الاستخدام الأمثل لكل من عنصري الإنتاج بافتراض ثبات العنصر الآخر كما يلي:

$$W = P \times MP_L$$

$$\frac{MP_L}{W} = \frac{1}{P}$$

$$R = P \times MP_K$$

ولعنصر رأس المال

$$P \times W$$

بقسمة الطرفين على

يوضح الجدول (1-12) التالي منشأة تتبع منتجها في سوق للمنافسة (السعر ثابت) وتستأجر عملها من سوق عمل تنافسية (الأجر ثابت)، وعنصر العمل هو عنصر الإنتاج المتغير الوحيد في المدى القصير. ويلاحظ من العمود الثالث بالجدول تأثير ظاهرة الغلة المتناقصة (Diminishing Return). كما أن قيمة الناتج الحدي للعامل (VMP_L) أو الإيراد الحدي للعامل (MRP_L) تتناقص مع زيادة عدد العمال نتيجة لتناقص إنتاجية عنصر العمل. لذلك، فإن المنشأة تستمر في استئجار المزيد من العمال طالما كانت قيمة الناتج الحدي أكبر من الأجر المدفوع للعامل، ويتحقق الاستخدام الأمثل الذي يعظم أرباح المنشأة عندما تستأجر ذلك العدد من العمال الذي تتعادل عنده قيمة الناتج الحدي للعامل مع الأجر المدفوع. و يتضح من الأرقام الافتراضية بالجدول أدناه أن العدد الأمثل من العمال لهذه المنشأة هو ثمانية عمال بفرض أن معدل أجر العامل هو 10 دنانير يومياً.

الجدول (1-12): الاستخدام الأمثل لعنصر العمل في المدى القصير

(6)	(5)	(4)	(3)	(2)	(1)
W	MRP=VMP	P	MP _L	Q	L
دينار	(4) × (3)	دينار			
10	--	10	--	6	3
10	50	10	5	11	4
10	40	10	4	15	5
10	30	10	3	18	6
10	20	10	2	20	7
10	10	10	1	21	8

$$\frac{MP_K}{R} = \frac{I}{P}$$

بقسمة الطرفين على $P \times R$

ومن الشرطين أعلاه نجد أن شرط اختيار الميزج الأمثل من عنصر ي الإنتاج

$$\frac{MP_L}{W} = \frac{MP_K}{R}$$

هو:

وعلى الطالب أن يلاحظ هنا أن بسط هذين الكسرين يقاس بوحدة من السلعة المنتجة، بينما يقاس مقامهما بالدينار المنفق على عنصر ي الإنتاج. وعليه فهذا الشرط يعني أن الميزج الأمثل يتحقق عندما يتعادل الناتج الحدي للدينار الإضافي سواء تم إنفاقه على عنصر العمل أو على عنصر رأس المال. فلو

فرض أن $\frac{MP_L}{W} = 3$ بينما $\frac{MP_K}{R} = 5$ ، فهذا يعني أن المنشأة لم تصل بعد إلى

الميزج الأمثل من العمل ورأس المال. والدليل على ذلك أن بإمكان المنشأة في هذه الحالة زيادة إنتاجها دون أي زيادة في تكلفة الإنتاج، وذلك بخفض الإنفاق على عنصر العمل وزيادته على عنصر رأس المال. فكل دينار يحول من الإنفاق على العمال لينفق على عنصر رأس المال سيؤدي إلى فقد قدره 3 وحدات من السلعة المنتجة نتيجة لخفض الإنفاق على عنصر العمل، كما يؤدي إلى زيادة قدرها 5 وحدات من السلعة نتيجة لزيادة الإنفاق على رأس المال بدينار إضافي، ويكون هناك زيادة صافية في الإنتاج صافي قدرها وحدتان من السلعة المنتجة. ولكن مع استمرار خفض عدد العمال وزيادة عدد الآلات المستخدمة في الإنتاج، سيزيد الناتج الحدي لعنصر العمل وينخفض الناتج الحدي لعنصر رأس المال، نتيجة لقانون الغلة المتناقصة الذي يعمل في الاتجاهين، إلى أن يتحقق شرط التوازن، وتكون المنشأة قد حصلت على الميزج الأمثل من عنصر ي الإنتاج.

5. طلب السوق على عناصر الإنتاج

كما سبق أن بينا، فإن منحنى طلب السوق على سلعة معينة هو عبارة عن المجموع الأفقي لمنحنيات الطلب لجميع المستهلكين لتلك السلعة، أو بعبارة أخرى، هو مجموع الكميات التي يطلبها الأفراد المستهلكين عند مستويات السعر المختلفة. وكذلك الحال بالنسبة لمنحنى طلب السوق على عنصر معين، فهو عبارة عن مجموع منحنيات طلب (أو منحنيات الأيراد الحدي للسلعة) لجميع المنشآت المستخدمة لذلك العنصر، أو مجموع الكميات التي طلبها المنشآت من المورد عند مختلف مستويات أسعاره.

6. محددات الطلب على الموارد

أولاً، الطلب على الموارد هو طلب مشتق. فكل تغير يطرأ على الطلب على سلعة معينة سيؤثر في سعر السلعة، وبالتالي في قيمة الناتج الحدي لعناصر الإنتاج المستخدمة في إنتاج تلك السلعة وبالتالي على الطلب على هذه الموارد. فالزيادة في الطلب على السيارات مثلاً، ستؤدي إلى ارتفاع أسعار السيارات، وبالتالي إلى زيادة الطلب على خدمات عمال صناعة السيارات. والعكس صحيح، في حالة انخفاض الطلب على السيارات، حيث يؤدي ذلك إلى انخفاض أسعار السيارات، وبالتالي إلى هبوط الطلب على خدمات عمال صناعة السيارات.

ثانياً، تؤدي التغيرات في إنتاجية عناصر الإنتاج إلى تغييرات في الطلب على الموارد. أما إنتاجية أي مورد فيمكن أن تتغير بعدة طرق: (1) تعتمد الإنتاجية الحدية للعمل على كميات الموارد الأخرى التي تستخدم مع وحدات العمل في الإنتاج. فكلما ازدادت نسبة رأس المال إلى العمل ازدادت الإنتاجية الحدية

لنعصر العمل، وبالتالي يزيد الطلب على العمل. (2) يؤدي التقدم التقني إلى تحسن إنتاجية الموارد الاقتصادية وزيادة الطلب عليها. وتفسر هذه العوامل أسباب ارتفاع مستويات الأجور (الحقيقية) في الأقطار المتقدمة عن مستويات الأجور السائدة في الأقطار النامية. وذلك لأن نسبة رأس المال الثابت إلى عنصر العمل تكون أعلى في الأقطار المتقدمة عنها في الأقطار النامية، بالإضافة إلى الفارق بين التقنيات المتاحة للعامل في أقطار المجموعتين. ثالثاً، يتأثر سعر السلعة عادة بالتغيرات في أسعار السلع الأخرى من بدائل ومكملات في الاستهلاك. وكذلك الحال بالنسبة للتغيرات في أسعار الموارد الاقتصادية، حيث تتأثر بالتغيرات التي تطرأ على أسعار الموارد المكملة والبدلية في الإنتاج.

ويمكن القول بصورة عامة وباستثناء حالات خاصة، أن الموارد الاقتصادية قابلة للإحلال فيما بينها. فانخفاض أسعار الآلات والمعدات قد تشجع المنشآت على إحلال الآلات محل اليد العاملة إذا كان هدف المنشأة هو تحقيق مستوى معين من الإنتاج بأقل التكاليف. لذلك، سيقل حجم الاستخدام وينخفض الطلب على العمال. إلا أن تأثير الإحلال هذا (Substitution Effect) قد يعوضه كلياً أو جزئياً ما يسمى بتأثير الإنتاج (Output Effect). فانخفاض أسعار الآلات معناه انخفاض تكاليف الإنتاج، وبالتالي زيادة الإنتاج وزيادة المبيعات. وتعنى زيادة الإنتاج زيادة الطلب على الموارد الاقتصادية المستخدمة ومن بينها الأيدي العاملة. ويعتمد التأثير النهائي لانخفاض أسعار الآلات على الطلب على العمال على الأهمية النسبية لكل من هذين التأثيرين المعاكسين. فإذا كان تأثير الإحلال أقوى من تأثير الإنتاج، فسيؤدي انخفاض سعر الآلات

إلى انخفاض الطلب على العمال. وبالعكس، سيزداد الطلب على العمال إذا كان تأثير الإنتاج أقوى من تأثير الإحلال.

7. الربح والفائدة والأرباح

الربح والفائدة والأرباح هي مصادر الدخل الأخرى التي لم نبحثها في الجزء السابق. وقد جاء بحثنا للأجور في الجزء السابق بشيء من التفصيل، أما بحثنا لهذه المصادر الإضافية فسيتم بصورة موجزة ودون الدخول في التفاصيل، وذلك لأن النظريات الاقتصادية المتعلقة بالربح والفائدة والأرباح ما تزال محل جدل بين الاقتصاديين، لوجود الاختلافات في وجهات النظر حول تعريف وتفسير هذه المجموعة من الدخول. وعليه، سيقصر بحثنا على الخصائص الرئيسية في تحديد الربح، والفائدة، والأرباح تجنباً للخوض في المسائل الخلافية.

1-7 الربح الاقتصادي

الربح الاقتصادي (Economic Rent) بالمعنى الضيق هو عائد استعمال الأرض والموارد الاقتصادية الطبيعية الأخرى ذات العرض الثابت. ويمكن تطبيق مفهوم الربح الاقتصادي لا على الموارد الطبيعية فقط بل على جميع الموارد الاقتصادية، وذلك بالتمييز بين ما يعرف بالكسب أو العائد الانتقالي (Transfer Earnings) أو تكلفة الفرصة البديلة والربح الاقتصادي. ويقصد بالعائد الانتقالي أدنى مستوى من العائد الذي يجب أن يحصل عليه أحد عناصر الإنتاج (مثل العمل) للبقاء في استخدامه الحالي (في صناعة أو منشأة معينة)، وتجنب انتقاله إلى منشأة أو صناعة أخرى. لذلك، فما يزيد عن هذا العائد يسمى بالربح الاقتصادي.

(1) المفهوم الاقتصادي للربح

اشتهر الجدل بين الاقتصاديين في بريطانيا في أوائل القرن التاسع عشر عن أسباب ارتفاع أسعار القمح والشعير وغيرها من الغلال. فقد أدى ارتفاع أسعار هذه السلع والتي كانت تمثل الغذاء الرئيسي لغالبية السكان، إلى زيادة حدة الأزمة الاقتصادية التي كانت تعاني منها تلك الشعوب أن ذاك. وقد اعتقد البعض أن ارتفاع أسعار الحبوب كان يعزى إلى جشع ملاك الأراضي في فرض إيجارات مرتفعة على المزارعين لقاء تأجير الأراضي، الأمر الذي دفع المزارعين إلى زيادة أسعار الحبوب، حتى يتمكنوا من سداد الإيجارات المرتفعة لملاك الأراضي. وكحل لمشكلة ارتفاع أسعار الحبوب، اقترح البعض قيام الحكومة بالحد من سطوة ملاك الأراضي وإجبارهم على خفض إيجارات الأراضي الزراعية.

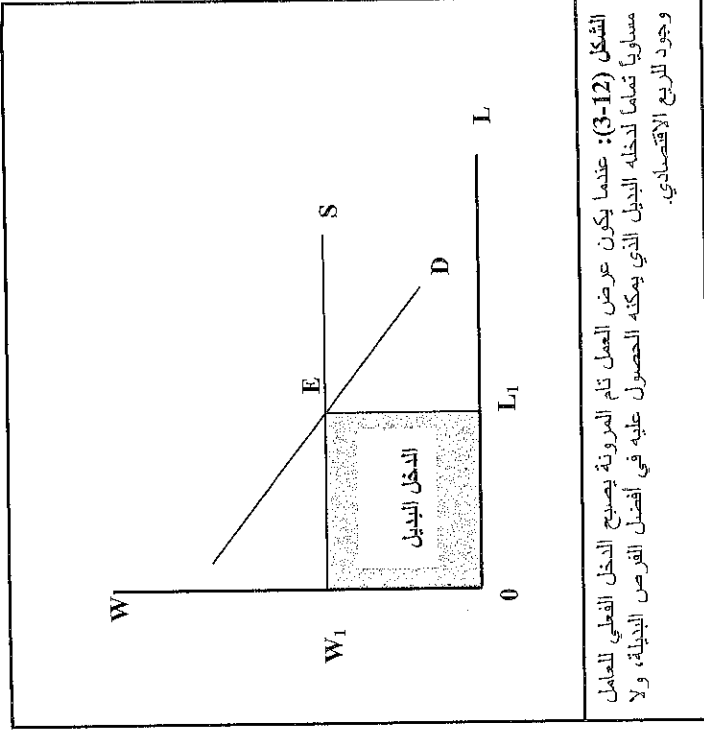
واعتقد البعض الآخر من الاقتصاديين، وفي مقدمتهم ديفيد ريكاردو (Ricardo) أحد دعائم الاقتصاد الكلاسيكي، أن سبب ارتفاع أسعار الحبوب هو نقص الكميات المعروضة منها إبان الحروب النابوليونية. وقد أدى ارتفاع أسعار الحبوب إلى زيادة حدة المنافسة بين المزارعين على استئجار الأراضي الزراعية، وبالتالي ارتفاع إيجارات هذه الأراضي، وهو ما يمكن تفسيره بكون الطلب على الأراضي طلب مشتق من الطلب على الحبوب. لذلك، اعتقد ريكاردو أنه لو انخفضت أسعار الحبوب لأدى ذلك إلى تقليل أرباح المزارعين من إنتاج الحبوب، وبالتالي انخفاض الطلب على الأراضي الزراعية، ومن ثم انخفضت إيجارات هذه الأراضي (الربح). ولغرض خفض أسعار الحبوب، تبنى هذا الفريق من الاقتصاديين سياسة إلغاء التعريفات الجمركية على الحبوب المستوردة من أجل زيادة العرض في السوق المحلية، وبالتالي خفض الأسعار.

وبما أن ريكاردو قد اعتبر زراعة الحبوب هي الاستخدام الوحيد للأراضي الزراعية في بلاده، فإن الكمية المعروضة من الأراضي الصالحة لزراعة الحبوب في أي منطقة تعتبر ثابتة، بمعنى أن للأراضي الزراعية عرض عديم المرونة (مرونة مساوية للصفر). لذلك، لا بد أن يفضل ملاك الأراضي تأجير أراضيهم لقاء أي عائد مهما كان قليلاً بدلاً من تركها عاطلة. وبما أن تكلفة الفرصة البديلة لهذه الأراضي مساوية للصفر لعدم وجود استخدام آخر بديل، فإن أي عائد يحصل عليه ملاك الأراضي يعتبر ربحاً اقتصادياً.

لذلك، أصبح مفهوم الربح يعني الفائض الذي يدفع إلى أي عامل من عوامل الإنتاج زيادة على الحد الضروري للمحافظة على المورد والتحويله دون استغلاله في الاستخدامات البديلة، أي زيادة على تكلفته الفرصة البديلة. فإذا كان سعر المورد مساوياً تماماً لتكلفته الفرصة البديلة، فإن هذا المورد لا يحقق أي ربح اقتصادي. وإذا كان سعر المورد في السوق يزيد على تكلفته الفرصة البديلة فهذا دليل على أن المورد يحقق بعض الربح الاقتصادي، الذي يقاس بالفرق بين سعر المورد وتكلفته الفرصة البديلة.

ويمكن إعطاء العديد من الأمثلة العملية لتوضيح هذه النقطة. فدفع رواتب ومخصصات أعلى تشجيعاً للأطباء والمدرسين للعمل في المدن الصغيرة والمناطق النائية، أما بدل من الناحية الاقتصادية على تمتع هؤلاء الأطباء والمدرسين بقدر من الربح الاقتصادي، الذي يقاس بالفرق بين الرواتب في المدن الصغيرة وما يمكنهم الحصول عليه في المدن الكبيرة.

ويجب التأكيد على أن المحدد الرئيسي للربح الاقتصادي لمورد معين هو مرونة عرض ذلك المورد. فكلما قلت مرونة عرض أي عامل من عوامل الإنتاج، ازدادت نسبة الربح الاقتصادي الذي يمكن أن يتمتع به ذلك العامل.



الشكل (3-12): عندما يكون عرض العمل تام المرونة يصبح الدخل الفعلي للعامل مساوياً تماماً لدخله البديل الذي يمكنه الحصول عليه في أفضل القوس البديلة، ولا وجود للربح الاقتصادي.

أما إذا كان عرض عنصر الإنتاج ثابتاً، أي أنه غير مرّن تماماً، فمعنى هذا أن أي دخل يحصل عليه العمال في السوق يعتبر ربحاً اقتصادياً بالكامل، كما يتضح من الشكل التالي (4-12). حيث يتضح من الشكل أن مرونة عرض المورد مساوية للصفر، أي أن منحنى العرض غير مرّن تماماً وهذا يعني أن كمية المورد المعروضة في السوق في أي وقت ستكون ثابتة مهما تغير السعر. لذلك يكون السعر (الأجر) المدفوع عبارة عن الربح الاقتصادي لهذا

والعكس صحيح، إذا ازدادت مرونة العرض. وقد يزداد الربح الاقتصادي إلى درجة كبيرة جداً في بعض الحالات التي تتميز بمرونة عرض قليلة جداً، وفي الوقت نفسه وجود طلب كبير جداً على خدمات المورد. ومن أبرز الأمثلة على ذلك، حالة بعض نجوم الرياضة المشهورين. حيث أن الفارق في الدخل النقدي سيكون شاسعاً بين ما يحصل عليه لاعب معين وبين ما يحصل عليه لو ترك هذه المهنة وانتقل إلى مهنة أخرى، وذلك لأن الطلب على خدماته هذا اللاعب في مجال كرة القدم مثلاً يكون أعلى بكثير عن الطلب على خدماته في مجال آخر سيما أن معظم هؤلاء الرياضيين لا يحسنون أداء أعمال أخرى بخلاف لعب الكرة، مما يجعل تكلفة فرصهم البديلة متدنية للغاية مقارنة بأجورهم في النوادي، فالجزء الأكبر من دخول أمثالهم يعد ربحاً اقتصادياً.

(2) الربح الاقتصادي والعوائد البديلة

تضم الدخول أو العوائد الفعلية (Actual Earnings) لعوامل الإنتاج في معظم الحالات كل من الدخول البديلة أو الإنتقالية والربح الاقتصادي. ومن الممكن تصور بعض الحالات التي تكون فيها الدخول الفعلية بالكامل إما بديلة أو ربحاً اقتصادياً. فمثلاً، إذا كانت منشأة أو صناعة معينة تواجه منحنى عرض تام المرونة لأحد عناصر الإنتاج، كما في الشكل (3-12) التالي.

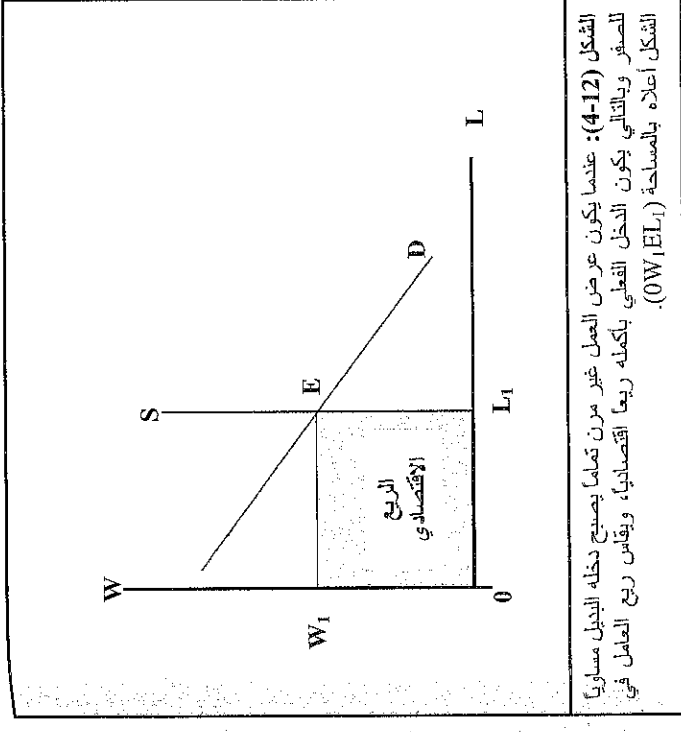
ففي هذه الحالة سيكون بإمكان المنشأة الحصول على أي كمية من هذا المورد بالسعر السائد في السوق. وفي حالة عدم دفعها لهذا السعر فسوف يتخسر عليها الحصول على أي كمية من هذا العنصر. لذلك، يمثل كسب العمل أو الدخل الفعلي للعامل (الأجر \times عدد ساعات العمل) الدخل البديل أو الإنتقالي لهذا العامل الذي يتحدد بمساحة المستطيل (OW_1EL_1)، كما يتضح من الشكل (3-12) التالي.

أعلى من أجر التوازن ستكون الكمية المعروضة أكبر من الكمية المطلوبة من العمال مما سيضع بالأجر إلى أسفل في اتجاه أجر التوازن مرة أخرى.

أما بالنسبة للحالات الاعتيادية التي يكون فيها انحدار منحنى عرض المورد موجباً، فإن الدخل الفعلي للمورد يتكون من الدخل البديل أو ما يمكن للعمال الحصول عليه في أفضل الفرص البديلة ويقاس بالمساحة أسفل منحنى العرض $(OCEL_1)$ في الشكل (5-12) التالي، بالإضافة للربح الاقتصادي الذي يقاس بالمساحة (CW_1E) . ويتضح من الشكل أن النقطة (E) تمثل التوازن بين العرض والطلب على عنصر العمل. ويتحدد عندها الأجر الشهري للعمال بـ 300 دينار، ويكون مستوى الاستخدام عند 150 عامل. وهنا يتساوى الدخل الفعلي للعمال الأخير مع دخله البديل، أي أن هذا العامل سيرفض العمل بأجر شهري أقل من 300 دينار. ولا تنطبق هذه الحالة على بقية العمال، فهم يحصلون على ربح اقتصادي يتحدد حسب اختلاف رغبات العمال في عرض خدماتهم عند مستويات الأجر المختلفة. فإذا انخفض الأجر الشهري عن 100 دينار، انخفض عدد العمال الراغبين في العمل إلى الصفر. وبذلك يكون الحد الأدنى مستوى أجر الكفاف (Subsistence Level) هو 100 دينار. وأي أجر أعلى من هذا المستوى سيؤدي إلى دخول عمال إضافيين إلى سوق العمل.

فتتراوح الدخول البديلة أو الانتقالية للمائة عامل بين 100 و200 دينار. أما بالنسبة للعمال الأخير أي رقم 100 فأجره الشهري هو 200 دينار، أي ما يعادل دخله البديل. ولكن إذا ارتفع الأجر إلى 300 دينار فسيزيد عدد العمال إلى 150 عامل. ويمثل الأجر الشهري البالغ 300 دينار، الدخل البديل للعمال الأخير (رقم 150). أما بالنسبة لباقي العمال فيشتمل الدخل الفعلي لكل منهم

المورد، لأن انخفاض الأجر سوف لا يؤدي إلى انتقال العامل إلى استخدام آخر بديل.



الشكل (4-12): عندما يكون عرض العمل غير مرن تماماً يصبح دخله البديل مساوياً للصفر وبالتالي يكون الدخل الفعلي بأكمله ربحاً اقتصادياً، ويقاس ربح العامل في الشكل أعلاه بالمساحة (OW_1EL_1) .

والسؤال الآن، هو كيف يتحدد أجر العامل؟ إن مجرد التمعن في الشكل السابق يكفي للإجابة عن هذا السؤال. فأجر العامل يتحدد بتعادل الكمية المعروضة مع الكمية المطلوبة، وكلاهما مساوياً للكمية (L_1) عند الأجر (W_1) . وعند أي أجر أقل ستكون الكمية المطلوبة من العمال أكبر من الكمية المعروضة مما يتسبب في ارتفاع الأجر في اتجاه أجر التوازن، وعند أي أجر

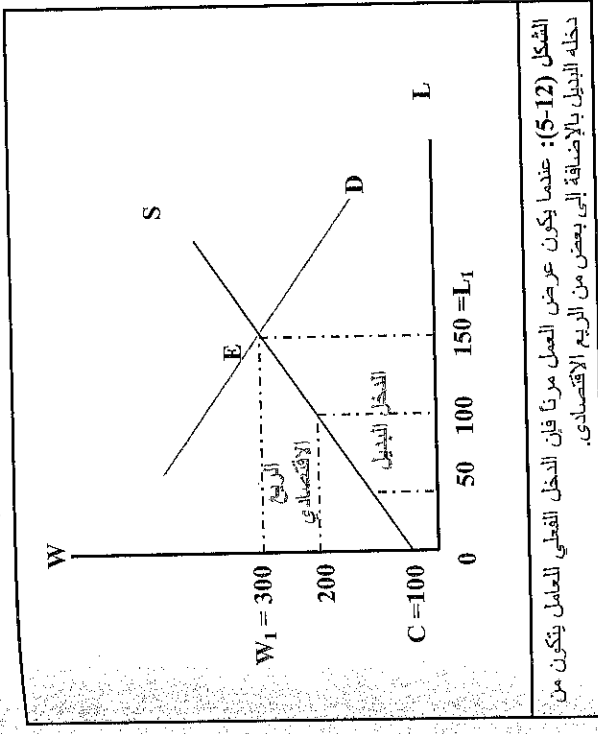
(3) الإنتاجية والربح الاقتصادي

سبق أن بينا أن ثبات عرض بعض عوامل الإنتاج (كالأرض أو العمل) خلال فترة معينة، يؤدي إلى تحقيق بعض الربح الاقتصادي لهذه العوامل في حالة استمرار وجود الطلب المتزايد عليها. ويلاحظ من الشكل (6-12) أنه، أن الربح الاقتصادي في حالة الأراضي الزراعية ذات العرض الثابت، يزداد بزيادة إنتاجية الأرض والتي يعكسها ارتفاع منحنى الطلب على الأراضي الزراعية. فالطلب على الأراضي الزراعية عالية الخصوبة (الإنتاجية) يكون أعلى (D_3)، ولذلك يكون الربح الاقتصادي العائد عليها أكبر، حيث نلاحظ أن المساحة ($OR_3E_3A_1$)، التي تمثل الربح في حالة الطلب (D_3)، هي أكبر من المساحة ($OR_2E_2A_1$)، التي تمثل الربح في حالة الأرض الأقل إنتاجية والتي ينخفض الطلب عليها إلى (D_2). وهكذا بالنسبة للأراضي الأقل إنتاجية والتي ينخفض الطلب عليها إلى (D_1). أما بالنسبة للأراضي التي تكون إنتاجيتها منخفضة جداً بحيث يكون استغلالها غير مجدياً اقتصادياً (كما في حالة D_0)، فإنها تترك دون استغلال ولا تعود على مالكيها بأي ربح اقتصادي.

2-7 معدل الربا (سعر الفائدة)

يمكن تعريف معدل الربا (The Rate of Interest) بأنه العائد الذي يدفع للمقرض لقاء حصوله على القرض الربوي، وقد عرف في المجتمعات العربية بسعر الفائدة، وهو المصطلح الذي تستخدمه في الأجزاء التالية. ويقاس سعر الفائدة كنسبة مئوية من القرض لا كمقدار مطلق. فيقال أن سعر الفائدة هو 5% سنوياً على قرض قدره 1000 دينار. والتعبير عن سعر الفائدة كنسبة مئوية يسهل عملية المقارنة بين مختلف القروض. فإذا قلنا مثلاً، أن الفائدة 144 دينار سنوياً على قرض قدره 2,880 دينار، وأن الفائدة على

على جزء من الربح الاقتصادي، الذي يقاس بمجموعه بالمساحة الواقعة فوق منحنى العرض وأسفل مستوى أجر التوازن 300 دينار، أي المساحة (CEW_1) أما مجموع الدخول البديلة لهؤلاء العمال، ف تقاس بالمساحة المتبقية والواقعة إلى أسفل منحنى العرض أي (OL_1EC)، ويعزى السبب في تحقق ربح اقتصادي للعمال باستثناء العامل الحدي إلى حقيقة أن جميع العمال يتقاضون أجر التوازن على الرغم من اختلاف أجورهم البديلة.



الشكل (5-12): عندما يكون عرض العمل مرناً فإن الدخل الفعلي للعامل يتكون من دخله البديل بالإضافة إلى بعض من الربح الاقتصادي.

والحالة الوحيدة التي لا يتحقق فيها أي ربح اقتصادي لجميع العمال هي الحالة التي يتمكن فيها أرباب العمل من دفع أجر يعادل الأجر البديل لكل عامل. لذلك، ستكون الأجور الكلية المدفوعة لجميع العمال هي المنطقة الواقعة إلى أسفل منحنى العرض (OL_1EC)، فلا يحقق العمال أي ربح اقتصادي.

البنوك حسب اختلاف آجال القروض ومستوى المخاطرة، ونوع الضمانات المقدمة للبنوك. وتعزى الاختلافات في أسعار الفائدة تحديداً إلى الأسباب التالية:

أولاً، يعتبر اختلاف درجات المخاطرة (Risk) عاملاً مهماً في تحديد تحديد سعر الفائدة الذي يشمل على علاوة تعكس مستوى المخاطرة، وبالتالي الاختلاف في أسعار الفائدة. فكلما زاد احتمال عدم وفاء المقرض بسداد القرض، زاد سعر الفائدة، والعكس صحيح.

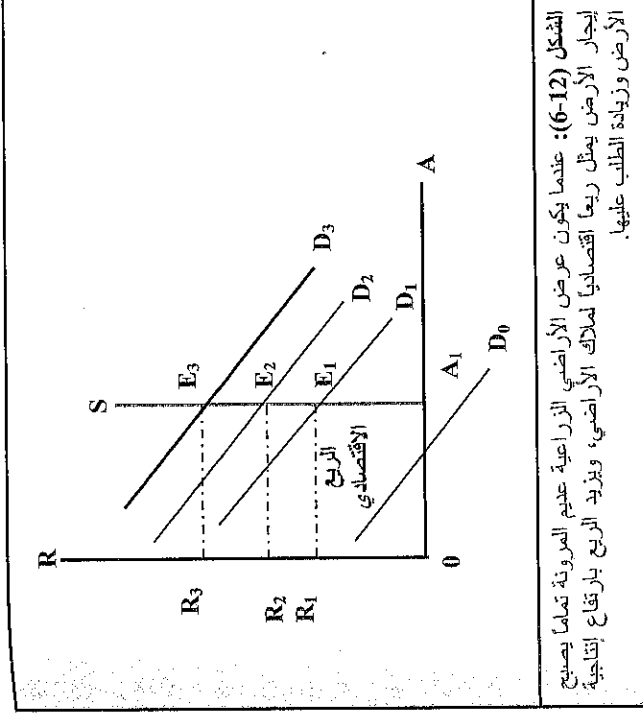
ثانياً، يتأثر سعر الفائدة أيضاً بآجال القروض. فأسعار الفائدة أعلى نسبياً على القروض طويلة الأجل، وذلك لزيادة المخاطر في هذه الحالة.

ثالثاً، كذلك يؤثر حجم القرض على سعر الفائدة. فإذا اقرضنا تساوى قرضين من حيث الأجل والمخاطرة، فإن سعر الفائدة سيكون أعلى بالنسبة للقرض الصغير عن سعر الفائدة على القرض الكبير، وذلك لأن متوسط التكاليف الإدارية للدينار من القرض الأكبر تكون أقل نتيجة لتأثيرها باقتصاديات الحجم.

رابعاً، تتأثر أسعار الفائدة كذلك بمستوى المنافسة بين المنشآت المقرضة. فإذا كان هناك بنك واحد فقط في مدينة صغيرة فسيتمتع هذا البنك بقوة احتكارية تمكنه من فرض أسعار فائدة أعلى مما هو سائد في المدن الأكبر التي تسود أسواقها المالية بعض المنافسة.

خامساً، تختلف أسعار الفائدة بين قروض الأفراد وقروض منشآت الأعمال، حيث تتمكن مثل هذه المنشآت عادة من الحصول على القروض بأسعار فائدة أقل وتحصل المنشآت الكبيرة المستقرة مالياً على القروض

قرض آخر قدره 12,000 دينار هي 600 دينار سنوياً فيسكون من الصعوبة على القارئ المقارنة بين التكلفة المطلقة للاقتراض من المصرفين، علماً بأن سعر الفائدة في الحالتين هو 5%.



الشكل (6-12): عندما يكون عرض الأراضي الزراعية عديم المرونة تماماً يصبح إيجار الأرض يمثل ربحاً اقتصادياً لملاك الأراضي، ويزيد الربح بارتفاع إنتاجية الأرض وزيادة الطلب عليها.

يشير الاقتصاديون عادة إلى سعر الفائدة، كما لو كان هناك سعراً واحداً للفائدة، إلا أن في الواقع توجد هناك أسعار فائدة مختلفة. فمثلاً، هناك سعر فائدة على السندات الحكومية، يختلف عن سعر الفائدة على القروض العقارية أو الاستهلاكية. كذلك الحال بالنسبة لسعر الفائدة الذي تدفعه البنوك للمودعين في الحسابات الاستثمارية، والذي يكون أقل من سعر الفائدة الذي تفرضه البنوك على قروضها للأفراد والمنشآت. كما تختلف أسعار الفائدة التي تطلبها

في الواقع تعبيران لمعنى واحد. ويميز البعض أحياناً بين هذين التعبيرين، فيشير التعبير الأول إلى مقدار الإنتاجية الفعلية، والتعبير الثاني إلى الإنتاجية المتوقعة. ويمكن توضيح الفكرة بالجدول (2-12) التالي.

جدول (2-12): الكفاءة الحدية لرأس المال	
معدل العائد (%)	حجم الاستثمار (مليون دينار)
16	1
14	2
12	4
10	6
8	8
6	10

ويلاحظ من الجدول أعلاه أن معدل العائد على رأس المال يتناقص بزيادة حجم الاستثمار، نتيجة لإضافة مشروعات ذات عوائد أقل مع استمرار التوسع في الاستثمار. ويعود ذلك بطبيعة الحال إلى تناقص الإنتاجية الحدية لرأس المال، تماماً كما يحدث بالنسبة لغيره من مدخلات الإنتاج عند إضافة المزيد من إحداها مع ثبات كميات باقي عوامل الإنتاج الأخرى، وهو ما عرفناه في الفصول السابقة بقانون تناقص الغلة. كما يفسر تناقص العائد على الاستثمار بزيادة عرض السلع المنتجة من المشروعات وانخفاض أسعارها باستمرار التوسع في الاستثمار في مشروعات جديدة، بالإضافة إلى زيادة تكاليف الإنتاج نتيجة لارتفاع أسعار مدخلات الإنتاج بسبب زيادة الطلب عليها، مما يقلل العائد على الاستثمار.

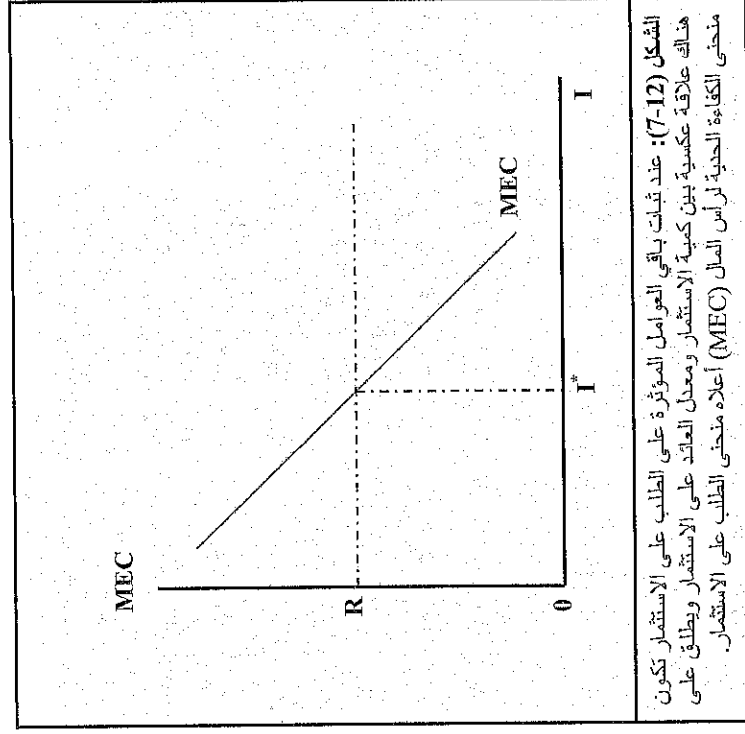
عادة بأسعار فائدة منخفضة نسبياً عن تلك التي تدفها المنشآت الأصغر، نتيجة لانخفاض مخاطر عدم السداد في حالة المنشآت الكبيرة.

(1) الطلب على الأرصد القابلة للإقراض

يخزي الطلب على القروض من قبل الأفراد والمنشآت والهيئات الحكومية إلى أسباب مختلفة. فمعظم طلب الأفراد على القروض هو للأغراض الاستهلاكية وجزء قليل لأغراض الاستثمار. الإقراض لغرض الاستهلاك معناه تفضيل الأفراد للحصول على بعض السلع والخدمات في الوقت الحاضر، في مقابل دفع فائدة معينة بدلاً من الانتظار فترة طويلة لشراء تلك السلع في المستقبل من مدخراتهم.

أما فيما يتعلق بطلب منشآت الأعمال على القروض، فدفاعه الأساسي هو الاستثمار وتوقع زيادة عائد رأس المال (Rate of Return) من المشروعات الاستثمارية على تكلفة القروض، أي أن يفوق معدل العائد على الاستثمار سعر الفائدة على القروض. فالمحدد الأساسي والمهم في طلب المنشآت على القروض هو إنتاجية رأس المال المتوقعه أو معدل العائد المتوقع، وتختلف الفرص الاستثمارية المتاحة للمنشأة في أي وقت من حيث العوائد الممكن تحقيقها على رأس المال المستثمر. لذلك، فإذا ما تم ترتيب المشروعات الاستثمارية المتاحة للمنشأة بحسب معدل العائد على رأس المال من أعلاها إلى أدناها لأمكن الحصول على جدول يعكس العلاقة بين معدل العائد الحدي على الاستثمار وحجم الاستثمار الفعلي. ويقاس معدل العائد الحدي (العائد على استثمار ديناراً إضافياً) على الاستثمار بما يعرف بالإنتاجية الحدية لرأس المال (Marginal Productivity of Capital) أو بما أطلق عليه كينز والكفاءة الحدية لرأس المال (Marginal Efficiency of Capital)، وهما

مدخرات المنشآت شكل احتياطات رأس المال والإهلاك والأرباح غير الموزعة. وفي معظم الأحيان تستثمر هذه المدخرات من قبل المنشآت نفسها، وبذلك لا تمر عبر الأسواق المالية. ثالثاً، تعتبر النقود المصروفة، أي الناتجة عن عملية الإقراض من قبل البنوك التجارية بمثابة مصدراً أساسياً من مصادر الأرصدة القابلة للإقراض.



و يقبس الشكل (7-12) التالي الكفاءة الحدية لرأس المال (MEC) وسعر الفائدة على المحور الرأسي، وحجم الاستثمار المطلوب على المحور الأفقي، ويلاحظ من الشكل أن منحى الإنتاجية الحدية لرأس المال له انحدار سالب يعكس العلاقة العكسية بين الكفاءة الحدية لرأس المال وحجم الاستثمار، فكلما ازدادت كمية رأس المال المستثمر، قل معدل العائد بالنسبة للاستثمارات الإضافية، ويعرف المنحى أعلاه بمنحى الطلب على الاستثمار.

والسؤال الآن، ما هو الحجم الأمثل للإستثمار؟ إذا كانت عوائد الاستثمار مؤكدة، فإن المنشأة ستقرض وتستثمر إلى الحد الذي تتساوى فيه الإنتاجية الحدية لرأس المال (أي الربح الذي تحصل عليه المنشأة لقاء استثمار الدينار الأخير) مع سعر الفائدة (R)، وكما يتبين من الشكل أدناه يكون حجم الاستثمار الأمثل هو (I^*) في هذه الحالة. ولا يختلف هذا الشرط عن القاعدة السابق الإشارة إليها والخاصة باختيار المستوى الأمثل لاستخدام عناصر الإنتاج الأخرى، حيث يساوي المنتج بين التكلفة الحدية لعنصر الإنتاج وقيمة ناتجه الحدي.

(2) عرض الأرصدة القابلة للإقراض

توجد ثلاثة مصادر رئيسية لعرض المبالغ القابلة للإقراض وهي: أولاً، المدخرات في السنة الحالية والمدخرات المتجمعة من السنوات الماضية من قبل الأفراد. وتتوقف أهمية هذا المصدر على مستوى الأداء الاقتصادي في فترة زمنية معينة. فكلما ازدادت الدخول في المجتمع زاد معدل الادخار، وبالتالي زاد إجمالي المدخرات في الاقتصاد. ثانياً، تعتبر المدخرات الحالية والمتجمعة لمنشآت الأعمال من أهم مصادر عرض القروض. وتأخذ

على أساس معدل العائد المتوقع أو ربحيتها المتوقعة. فإذا كان الإيراد الحدي أو معدل العائد المتوقع على رأس المال في المشروع (A) هو 10% سنوياً، وكان سعر الفائدة على القروض هو 6%، فسيكون هذا المشروع مربحاً. فالمشروع يكون مجدياً فقط إذا زاد معدل العائد المتوقع منه على سعر الفائدة على القروض.

3-7 الأرباح الاقتصادية والمنظم
تقاس الأرباح الاقتصادية بالمتبقي من الإيرادات الكلية بعد تغطية جميع التكاليف الاقتصادية بما فيها الأرباح العادية (Normal Profit). ومن وجهة نظر الاقتصاديين، تعتبر الأرباح العائد على عنصر المنظم. لذلك تعتبر الزيادة في الإيراد الكلي على التكاليف الاقتصادية الكلية بمثابة الربح الاقتصادي لأنها تزيد عن الربح الاعتيادي الضروري لبقاء المنشأة أو المنظم في الصناعة، فهي تمثل ربحاً اقتصادياً للمنظم أو المساهمين في المشروع. ويبرر الاقتصاديون حصول المنظمون أو المساهمون في المنشآت الكبيرة على الأرباح الاقتصادية باعتبارها عائداً على تحملهم للمخاطر.

4-7 وظائف الأرباح
تعتبر الأرباح الحافز الرئيسي لجميع الأنشطة الاقتصادية في الاقتصاد الرأسمالي. فتؤثر الأرباح على كل من مستوى استغلال الموارد الاقتصادية، وعلى تخصيصها بين الاستخدامات البديلة، كما يعد تحقق الأرباح في ظل المنافسة التامة خير مؤشر على كفاءة استغلال الموارد. كذلك، فإن دافع الربح، أو عبارة أدق، توقعات الأرباح، هي التي تحث المنشآت على الابتكار وإحداث التقدم التقني. حيث يؤدي التقدم التقني إلى زيادة الاستثمار والإنتاج، ومعدل الاستخدام. وبما أن توقعات الأرباح تعتبر من الأمور غير المستقرة،

(3) أثر سعر الفائدة على الاستثمار

يؤثر سعر الفائدة في مستوى الاستثمار، وبالتالي في مستوى الاستخدام. حيث يؤدي انخفاض سعر الفائدة، مع بقاء العوامل الأخرى، وخاصة توقعات قطاع الأعمال، على حالها، إلى تشجيع المنشآت على زيادة مشترياتها من السلع الاستثمارية. ويؤدي هذا إلى زيادة الإنفاق وزيادة حجم الاستخدام (خفض البطالة). والعكس صحيح، حيث يؤدي ارتفاع سعر الفائدة، مع بقاء العوامل الأخرى على حالها، إلى دفع المنشآت إلى خفض مشترياتها من السلع الاستثمارية. ويؤدي هذا إلى خفض الإنفاق وخفض حجم الاستخدام (زيادة البطالة).

والجدير بالملاحظة، أن سعر الفائدة ليس هو العامل الوحيد المحدد لمستوى الاستثمار، حيث أن هناك عوامل أخرى مهمة تؤثر أيضاً على خطط الاستثمار، من أهمها: توقعات رجال الأعمال وتفتحهم في مستقبل الاقتصاد القومي، والتقدم التقني، ونمو السكان والسياسات المالية والتقنية، والتغير في الظروف الاقتصادية العالمية. لذلك، فإن أي تغير في بعض أو كل هذه العوامل قد يعوض عن أي تغييرات تطرأ على سعر الفائدة. فقد يلاحظ في بعض فترات الكساد عدم زيادة الاستثمار بالرغم من تندي أسعار الفائدة، وينتج ذلك عن عدم تفاؤل المستثمرين تجاه مستقبل الاقتصاد.

(4) أثر سعر الفائدة على تخصيص رأس المال

سبق أن بينا أن لأسعار مدخلات الإنتاج دور هام في تخصيص الموارد. وكذلك الحال بالنسبة لسعر الفائدة، حيث تكون وظيفته الأساسية هي تخصيص الأرصدة النقدية المتاحة للاستثمار بين المشروعات الاستثمارية المتنافسة عليها. ويتم تخصيص الأرصدة القابلة للإقراض بين المشروعات الاستثمارية

الفصل الثالث عشر موضوعات مختارة

فالناتجة هي استمرار التقلبات في مستويات الاستثمار والاستخدام والنمو الاقتصادي.

إلا أن دور الأرباح هو أكثر فاعلية فيما يتعلق بعملية تخصيص الموارد الاقتصادية بين الاستثمارات البديلة للإنتاج. فتعتبر زيادة الأرباح الاقتصادية في صناعة معينة بمثابة المؤشر للمنشآت لحشد رؤوس الأموال للاستثمار في تلك الصناعة. كما تعتبر الأرباح أكثر من مجرد حافزاً على توسيع صناعة معينة، فهي أيضاً مصدراً للتمويل يدعم قدرة المنشآت على الاستثمار في زيادة طاقتها الإنتاجية. كما تعمل الخسائر في صناعة معينة كمؤشر للمنشآت في توجيه طاقتها الإنتاجية واستثماراتها نحو قطاعات وأنشطة أخرى أكثر نجاحاً.

الفصل الثالث عشر

موضوعات مختارة

Selected topics

1 - السلع العامة

السلع العامة (Public Goods) هي مجموعة من السلع، مثل الطرق العامة والإضاءة في الشوارع ومكنات البيئة، وخدمات الصحة الوقائية وخدمات الدفاع والأمن، والبيث الإذاعي والبيث التلفزيوني غير المشفر، على سبيل المثال لا الحصر، تتوفر فيها السمات المشتركة التالية:

1. تستهلك جماعياً (Collectively)، فهي سلع غير قابلة للتجزئة والاستهلاك في وحدات.
2. متى ما أنتجت تصبح متاحة للجميع حيث يصعب استثناء أو استبعاد البعض من الانتفاع، وتوصف هذه السمة بعدم الاستثناء (Non-exclusion).
3. عدم التنافسية في الاستهلاك (Non-rivalry)، بمعنى أن استهلاك الفرد من السلعة العامة لا ينقص من المتاح للاستهلاك الآخرين.
4. التكلفة الحدية لتوفير السلعة العامة لمستهلك إضافي مساوية للصفر.

ووصف هذه المجموعة من السلع بأنها سلع عامة لا يعني بالضرورة ارتباطها بالقطاع العام أو الحكومي من حيث ملكيتها أو إنتاجها فالبعض من سلع هذه المجموعة قد ينتجه القطاع الخاص لمصلحة جهات حكومية تقوم بتوفيرها للمجتمع، كما هو الحال بالنسبة لشركات الخاصة المنفذة لمشروعات

الطرق والجسور العامة. وفي الحقيقة فإن جميع السلع الخاصة يمكن إنتاجها بواسطة القطاع العام، كما كان الحال في الدول الاشتراكية، ومع ذلك فنل يحولها ذلك إلى سلع عامة.

ظاهرة المنفعة بالمجان (Free-Rider)

لو أقدم مثلا أحد سكان حارة مظلمة بدعوة السكان إلى المشاركة في مشروع لإضاءة الحارة، باعتبار أن إضاءة الحارة تعتبر سلعاً عامة تنطبق عليها السمات السابقة. هنا يعلم الكل أن منفعة تركيب الإضاءة في الحارة ستكون متاحة لجميع سكان الحارة سواء شاركوا أم لم يشاركوا في تكلفة المشروع. فهذه سلعاً عامة أو جماعية، ولا يمكن حرمان أو استثناء غير المشاركين من الاستفادة من خدماتها متى تم إنتاجها. لذلك فإن السلوك المتوقع من السكان خاصة إذا كان عددهم كبير هو إخفاء حقيقة القيمة التي يضعونها لمنفعتهم من مشروع الإضاءة والتظاهر بعدم الاستفادة منه البتة، وبالتالي إبداء عدم الرغبة في المساهمة في تكاليف المشروع. ويبقى هؤلاء الأفراد في انتظار الآخرين المتحمسين ليقيموا بتنفيذ المشروع وتحمل تكلفته، فيستفيدون هم من منافع المشروع دون تحمل أي تكاليف، ويطلق على هذا السلوك المستفيد بالمجان (Free rider).

فشل السوق في تقديم السلع العامة
يجم القطاع الخاص عن إنتاج وعرض السلع العامة كلية، أو يعرضها بكميات لا تحقق الكفاءة في استغلال الموارد، بسبب صعوبة أو عدم إمكانية الاستثناء. فالقطاع الخاص يبيع السلع الخاصة التي لا يحصل على منفعتها إلا المشتري، أما السلع العامة، فمتى ما تم إنتاجها تصبح متاحة للجميع، فينتفع

بها الجميع دون حاجة لشرائها، وبالتالي يعجز القطاع الخاص عن بيعها، مما يبرر التدخل الحكومي في هذه الحالات لتقديم السلع العامة.

مجانية السلع العامة

كما ذكرنا أعلاه فإن طبيعة السلعة العامة تجعل التكلفة الحدية لتقديمها لأي مستهلك إضافي تكون مساوية للصفر، متى ما تم إنتاجها. فتكلفه إضاءة شوارع المدينة لا تزيد مع زيادة عدد المارة بهذه الشوارع، أي أن التكلفة الحدية لتقديم خدمة الإضاءة لمزيد من المارة تكون مساوية للصفر. وكذلك الحال مثلا بالنسبة لخدمات الحدائق العامة، فتكلفة تقديم خدمات الحديقة لا تتأثر بعدد الذين يرتادون الحديقة في أي يوم من الأيام، أي أن التكلفة الحدية لهذه الخدمة مساوية للصفر. لذا، وإذا فرضنا إمكانية الاستثناء، كأن يكون للحديقة أسوار عالية، أو أن يكون للطريق السريع بوابات ومخارج، فإن فرض أي رسوم على دخول الحدائق العامة أو على استخدام الطريق السريع، من شأنه أن يقلل من إقبال البعض على استهلاك تلك الخدمات العامة، وفقاً لقانون الطلب.

ومع فرض الرسوم ونقصان استهلاك هذه الخدمات، تتناقص المنفعة الكلية للمجتمع (TSB) بينما، لا تتخفص التكاليف الكلية للمجتمع (TSC) بنقصان عدد المستهلكين، لأن التكلفة الحدية مساوية للصفر، والنتيجة هي فقد صافي في رفاية المجتمع. فالكفاءة في هذه الحالة تقتضي تقديم السلع والخدمات العامة عند $(P = MC = 0)$ ، أي تقديم السلعة أو الخدمة العامة لجميع الأفراد دون مقابل.

فإذا افترضنا إمكانية الاستثناء، تقام القطاع الخاص بتقديم السلع العامة مقابل سعر يحقق له الربح المنشود، لكنه يتسبب بذلك في فقد في رفاة المجتمع في هذه الحالة. لذا تتدخل الدول بتقديم السلع العامة بالمجان حماية لرفاهية مجتمعاتها.

وتصنف جميع السلع حسب مستوى جماعية استهلاكها ومدى القدرة على الاستثناء، إلى سلع تستهلك فردياً ويمكن استثناء من لا يدفع سعرها كما في حالة السلع الخاصة تماماً، مثل السيارة والمززل والثياب والكتب والقلم، وبيع تستهلك جماعياً ولا يمكن استثناء أحد من استهلاكها كما في حالة السلع العامة تماماً مثل خدمات الأمن والدفاع، وكذلك الهواء النقي والبث الإذاعي والنظريات العلمية. كما أن هناك مجموعات من السلع التي تقع بين الخاصة تماماً والعامة تماماً تبعاً لمدى قربها أو بعدها من معياري الجماعية في الاستهلاك وانعدام القدرة على الاستثناء التي أشرنا إليها أعلاه.

2 - التأثيرات الخارجية

يقصد بالتأثيرات الخارجية الحالات التي يكون فيها نشاط الفرد أو المنشأة (أ) في الاستهلاك أو في الإنتاج تأثيراً إيجابياً أو سلبياً على منفعة أو إنتاج الفرد أو المنشأة (ب)، دون أن يتمكن (أ) من تحصيل القيمة من (ب) في حالة التأثير الإيجابي، أو أن يتمكن (ب) من الحصول على أي تعويض من (أ) في حالة التأثير السلبي أو الضار. ففي جميع هذه الحالات يعجز السوق عن إتمام هذه المعاملات ويؤدي إلى نتائج غير مرضية وبعيدة عن الكفاءة في تخصيص الموارد. وينشأ فشل السوق في حالة التأثيرات الخارجية نتيجة

لأمرين: (1) عدم وجود تعريف دقيق للحقوق، (2) ارتفاع تكلفة التفاوض بين الطرفين.

ويري كوز (Coase) أنه وحتى إذا توفر التعريف الدقيق للحقوق، فإن الحالة الوحيدة التي يمكن أن تتحقق فيها الكفاءة في تخصيص الموارد في وجود التأثيرات الخارجية هي الحالة التي يتم فيها التفاوض بين عدد قليل من الأطراف المتأثرة بتلك التأثيرات الخارجية والطرف المتسبب فيها، وبشرط أن تكون تكلفة التفاوض منخفضة إلى الحد الذي يجعل للتفاوض جدوى اقتصادية.

وتحدث التأثيرات الخارجية النافعة والضارة في شتى الأنشطة الإنتاجية والاستهلاكية، ولمزيد من الإيضاح يمكننا استعراض الأمثلة التالية:

التأثير الخارجي الإيجابي في الإنتاج

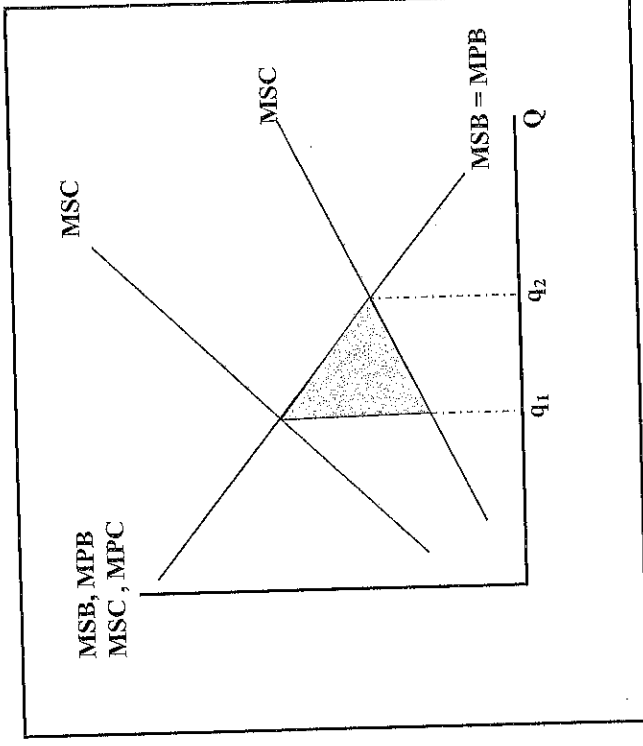
صاحب المنحل الذي يجاور حديقة للبرتقال، يكون لنشاطه الإنتاجي في تربية النحل أثر إيجابي على تحسين تلقيح الزهور وزيادة الإنتاج في مزرعة جاره منتج البرتقال. ومع ذلك لا يتمكن مالك المنحل من الحصول على عوض من مالك الحديقة مقابل ما يؤديه نحله من تحسين في إنتاج البرتقال. وبالتالي فهو غير محفز بالدرجة الكافية لاقتناء العدد الكافي من النحل وهذه صورة من صور فشل جهاز السوق في إعطاء المؤشر الصحيح لتحفيز منتج العسل بلوغ الحجم الأمثل من الإنتاج، وبالمثل يمكن الحديث عن الآثار الخارجية الموجبة لنشاط صاحب الحديقة الذي يوفر الغذاء للنحل من رحيق أزهار البرتقال ولا يحصل على مقابل لهذه الخدمة، ولا يأخذ في اعتباره ما تقدمه الحديقة من منافع خارجية عند تحديد مساحة الحديقة أو عدد الأشجار

المرروعة فيها. وبذلك يؤدي فشل السوق في تادية دوره إلى تخصيص غير كفاء للموارد في هذا النشاط.

التأثير الخارجي السالب في الإنتاج

المثال الشائع لهذه الحالة هو الصناعة التي تتسبب في تلوث البيئة (مياه النهر أو الهواء أو السكنية) في المنطقة المجاورة. والشكل التالي يصور سوق تلك الصناعة، ويلاحظ من الشكل أن التكلفة الحدية الخاصة للإنتاج، أي التي يتحملها أصحاب المصانع (PMC)، أقل من التكلفة الحدية للإنتاج من وجهة نظر المجتمع (SMC) والتي تضم بالإضافة للتكاليف الحدية الداخلية للمصانع، قيمة الأضرار الصحية التي يسببها التلوث لأفراد المجتمع. وكما يتضح من الشكل أدناه فإن المنتجون في هذه الحالة يتمادون في الإنتاج إلى مستوي (q_2) حيث يتقاطع منحنى التكلفة الحدية الخاصة (منحنى العرض الخاص) مع منحنى الطلب (المنفعة الحدية للمجتمع) وهو المستوى الإنتاجي الأمثل من وجهة نظرهم، فهو يحقق لهم تعظيم الأرباح. أما من وجهة نظر المجتمع فإن هذا المستوى من الإنتاج يفوق المستوى الأمثل ولا يحقق الكفاءة في كل من الإنتاج والاستهلاك حيث تكون التكلفة الحدية للمجتمع أكبر من المنفعة الحدية للمجتمع.

ويمكن إبراز تحسن في الكفاءة بخفض الإنتاج إلى (q_1) ، حيث أن كل وحدة يتم استبعادها يترتب عليها خفض في التكاليف الحدية للمجتمع بقدر أكبر من المنافع المضحية بها أي أن هناك كسب في المنافع الصافية للمجتمع وتحسن في الرفاهية مع خفض الإنتاج من (q_2) إلى (q_1) يقدر مساحة المثلث المظلل، ويحقق الإنتاج عند (q_1) الكفاءة في تخصيص الموارد حيث تتساوى المنفعة الحدية للمجتمع مع التكلفة الحدية للمجتمع ($MSB = MSC$).



وخاصة القول أن السوق الحرة تفضل في التخصيص الأمثل للموارد بطريقة تلقائية في وجود التأثيرات الخارجية الضارة. ولابد في مثل هذه الحالة من تدخل الدولة لتصحيح هذا الوضع عن طريق وضع قيود كمية على الإنتاج، بتقييد الإنتاج بحيث لا يتعدى (q_1) ، عن طريق التشريعات المنظمة للنشاط الصناعي. وهي وسيلة مكلفة تحتاج إلى الدراسات الميدانية لتحديد الإنتاج الأمثل في كل فرع وقياس الأضرار، مما يفرض بعض التكاليف الباهظة على الدولة سواء بشأن إصدار القوانين الخاصة بحقوق الأفراد في البيئة النقية، أو بشأن توفير المحاكم وتجهيزها للتمكن من فض النزاعات الخاصة بالأضرار

البيئية وحفظ حقوق الأفراد في البيئة النقية. والإنتاج الأمثل في ظل هذه التكاليف قد لا يكون عند (q1) حيث أن المنافع الصافية المكتسبة بخفض الإنتاج لابد وأن تقارن بالتكاليف الحقيقية التي سيتحملها المجتمع ممثلاً في الحكومة، من أجل خفض الإنتاج، وكحل بديل لتجأ الحكومات في مثل هذه الحالات إلى إجبار المنتجين على تعويض المتضررين من سكان المنطقة مباشرة، أو عن طريق غير مباشر بفرص ضرائب علي الإنتاج تتفق منها الدولة على تخصيص الظروف الصحية لسكان المنطقة. وفي كلتا الحالتين فإن تحمل المنتجون للتعويضات أو الضرائب من شأنه أن يؤدي إلى زيادة التكلفة الحدية الخاصة للإنتاج لتتساوى مع التكلفة الحدية للمجتمع فيضطر المنتجون إلى خفض إنتاجهم إلى المستوى الذي يحقق الكفاءة في تخصيص الموارد.

التأثير الخارجي السلبي في الاستهلاك
لقد أظهرت الدراسات الحديثة حول أضرار التدخين أن المدخن السلبي (غير المدخن الذي يجالس المدخنين في مكان مغلق *Passive smoker*) يكون أكثر عرضة لسرطان الرئة من المدخنين أنفسهم. ومع ذلك فإن المدخنين لا يهتمون بتكلفة الأضرار التي يلحقونها بصحة الآخرين ممن يشاركونهم مكان العمل، أو المواصلات العامة أو المطاعم أو حتى المجالس الخاصة. ومن المتوقع في هذه الحالات أن يكون هناك إفراط في التدخين إلى مستوى يفوق حد الكفاءة في استهلاك الدخان من وجهة نظر المجتمع ككل. فالمدخنون يساهمون بين منافعهم الحدية الخاصة وتكلفتهم الحدية الخاصة من التدخين دون اعتبار للأضرار التي يسببونها للغير، فهم يتجاهلون عند تحديدهم لمستوى استهلاكهم من الدخان التكلفة الحدية من وجهة نظر المجتمع.

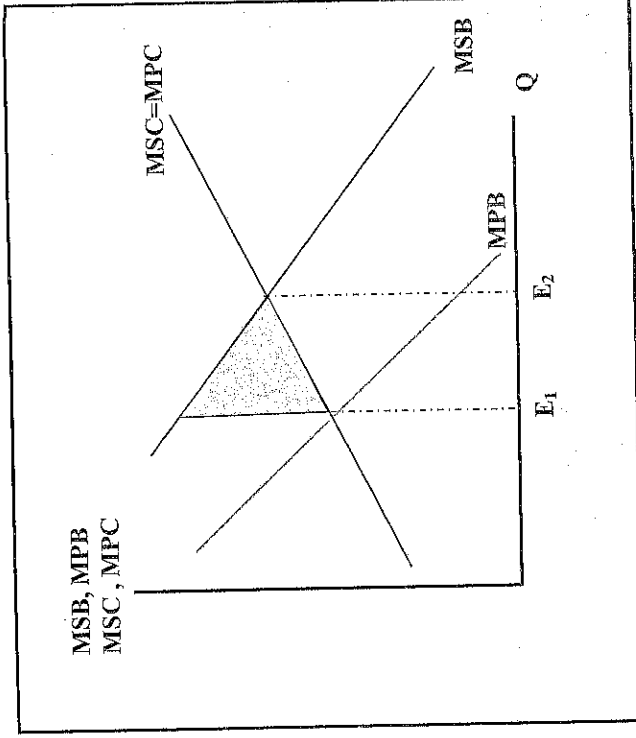
إن الكفاءة في الاستهلاك في هذه الحالة تتطلب ألا يتعدى استهلاك المدخنين المستوى الذي تتساوى عنده المنفعة الحدية الخاصة مع مجموع التكاليف الحدية الخاصة والعامة. ولكن في غياب سوق لمثل هذه المبادلات يتمكن فيها غير المدخنين من بيع حقهم في الهواء النقي، أو يمكن فيها للمدخن أن يشتري الإذن بالتدخين من غير المدخنين، تحت هذه الظروف، من المتوقع أن يكون هناك إفراط غير مبرر في التدخين. فلا بد من تدخل الدولة للحد من تعدي المدخنين على صحة الغير. ولعل في لجوء الحكومات إلى التشريعات الخاصة بمنع التدخين في الأماكن والمركبات العامة مثلاً عملياً واضحاً لتدخل الدولة لتصحيح فشل السوق في الحالة التأثيرات الخارجية الضارة في الاستهلاك.

التأثير الخارجي الإيجابي في الاستهلاك
يعود التعليم على الفرد المتعلم بمنافع خاصة تتمثل في الزيادة في الدخل الناتجة عن التعليم، لكن تلقي الفرد للتعليم يعود أيضاً على أفراد المجتمع بمنافع خارجية كثيرة تتمثل فيما تضيفه سلوكيات الشخص المتعلم من منافع على المجتمع من خلال المحافظة على البيئة، والالتزام ببرامج الصحة الوقائية التي تعود بالنفع على الجميع، وكذلك ما يتدفق عنه من منافع نتيجة للالتزام بالأشخاص المتعلمين بقواعد السير في الطرق العامة مما يقلل من مخاطر الحركة، ويحدهم عن العنف والجرائم مما يساعد على الانضباط العام وسيادة القانون، وغيرها من المنافع الخارجية للتعليم. هذه المنافع لا يمكن للشخص المتعلم أن يحصل على أجر مقابل ما ينتجه منها من خلال آلية السوق، لأنها سلعة عامة يتعذر معها الاستثناء، أي لا يمكن للفرد المتعلم أن يحرم بعض الناس من الانتفاع بغالبية هذه المنافع الخارجية لتعليمه إذا ما

امتنعوا عن دفع القيمة. وبالتالي تكون المنافع الحدية الخاصة بالقرود في حالة التعليم أقل من المنافع الحدية للمجتمع (SMB) كما يتضح من الشكل التالي، الأمر الذي يجعل طالب العلم في حالة تحمله لتكاليف التعليم كاملة لا يجد الحافز الكافي للحصول علي القدر أو المستوي الكفاء (من وجهة نظر المجتمع) من التعليم. فالكفاءة في هذه الحالة تقتضي أن يستمر الأفراد في تلقي العلم حتى المستوى الذي يساوي بين التكلفة الحدية للتعليم ومجموع المنافع الحدية للمجتمع عند النقطة (E_2).

وفي غياب سوق لإتمام مبادلة مثل هذه المنافع، لا يمكن للفرد المتعلم أن يطالب الآخرين بتعويضه عن المنافع التي يستفيدونها من تعليمه، ولا يمكن لأفراد المجتمع التوصل إلى طريقة جماعية لتحفيز الطلاب لأخذ المستوى الأمثل من التعليم. تحت هذه الظروف تفضل آلية السوق في الوصول بالتعليم إلى المستوى الذي يحقق الكفاءة.

فالفرد المطلوب من التعلم من وجهة النظر الخاصة، وعندما يتحمل الأفراد تكاليف التعليم كاملة، يتحدد بتعادل المنافع الحدية الخاصة مع التكلفة الحدية الخاصة عند النقطة (E_1). أي إذا ترك لآلية السوق تحديد مستوى التعليم الذي يناله أفراد المجتمع فسوف يؤدي ذلك إلى عدم تحقق الكفاءة حيث يقتصر التعليم على المستوى (E_1)، بينما الكفاءة (تعظيم رفاهية المجتمع) تتطلب أن يصل مستوى التعليم إلى المستوى (E_2)، حيث تكون ($MSC=MSB$).



وفي زيادة مستوى التعليم من (E_1) إلى (E_2) كسب في رفاهية المجتمع، فكل وحدة أو مستوى إضافي من التعليم يناله الأفراد بضيف منفعة حدية للمجتمع تفوق ما يضيفه إنتاجها من تكاليف. ويقر الكسب في الرفاهية نتيجة لتشجيع التوسع في التعليم بمساحة المثلث المظلل في الشكل أعلاه.

لهذا تتدخل الدولة فتدعم التعليم بأن تتحمل من تكاليفه المباشرة ما يدفع الأفراد إلى الحصول علي المستوى الكفاء اجتماعيا من التعليم، أو أن تدفع إعانات لطلاب العلم لزيادة متابعهم الخاصة من التعليم إلى مستوي منافع المجتمع. وفي كلتا الحالتين يزيد الإقبال علي التعليم من (E_1) إلى (E_2) حيث تحقق الكفاءة في إنتاج واستهلاك الخدمات التعليمية.

وكذلك الحال بالنسبة للإقبال على المواصلات العامة كبدل لاستعمال السيارات الخاصة كأسلوب لخفض درجة التلوث البيئي، فهنا أيضاً نجد أن استهلاك الفرد للمواصلات العامة له منافع للمجتمع تزيد على المنافع الخاصة للفرد المتمثلة في الوفرة في نفقات الانتقال، ولعدم قدرة آلية السوق على تحفيز الأفراد لاستخدام المواصلات العامة بالمستوى المرغوب اجتماعياً، يتعين على الدولة التدخل، ويتم تصحيح هذا الوضع بتدخل الدولة عن طريق دعم أسعار المواصلات العامة وربما زيادة أسعار وقود السيارات الخاصة.

3 - فقاعة الأسعار

ظهر مصطلح الفقاعة في الثمانينات من القرن المنصرم إبان انهيار سوق الأوراق المالية بنيويورك في 1987. ويقصد بالفقاعة الارتفاع الشديد والسريع في الأسعار الذي ينتهي بانهيارها المفاجئ، لذا ظهرت مصطلحات بديلة كقصر الرمال وكرة الثلج والمينيو، لكنها لم تلقى الراجح الذي أقيمه مصطلح الفقاعة. ويهتم الاقتصاديون كثيراً بالتنبؤ بظاهرة الفقاعة لما يمكن أن يترتب عليها من آثار اقتصادية مدمرة، تتمثل غالباً في انهيارات في القطاع المصرفي وإفلاسك في قطاع الأعمال وحتى على مستوى الأفراد، وربما امتدت أصدائها لتشمل انهيار سعر صرف العملة الوطنية والكساد الاقتصادي، كما كان الحال في دول جنوب شرقي آسيا عام 1997. وما زالت في أذهاننا تلك الفقاعة التي ظهرت في أسواق الأسهم في النصف الأول من عام 2006، فقد ظلت أسعار الأسهم الخليجية الرائدة في ارتفاع مستمر خلال العقد الماضي، ولم يخطر ببال غير المتخصصين أن تتخفف، لكن هذا ما حدث بالفعل، لأن ارتفاع أسعار الأسهم على هذا النحو كان يمثل فقاعة، ولم

يكن ارتفاع موضوعي أو مؤسس على عوامل ومبررات حقيقية، فكان لا بد أن تصل الفقاعة إلى مداها ثم تتفقع دون مقدمات. تتحدد الأسعار في ظل المناقشة بتفاعل قوى الطلب والعرض في الأسواق. وعندما يكون العرض محدوداً كما في سوق الأسهم أو الأراضي، فإن الأسعار تعتمد بالأساس على التغيرات التي تطرأ على طلبات الشراء، ولو نظرنا في أهم المتغيرات الاقتصادية المؤثرة في الطلب على أي سلعة نجد في مقدمتها متوسط الدخل وأسعار الفائدة أو معدلات الربح في المراجعة في حالة التمويل الإسلامي، وأسعار السلع الأخرى من بدائل ومكملات، عدد المشترين، وتوقعات الدخل والأسعار. وفي حالات كثيرة يتشكل الطلب في السوق من طلب المستهلكين، وطلب المضاربين وهم المشترين لا بغرض الاستهلاك، بل لتحقيق الربح السريع من بيع السلعة عند ارتفاع سعرها. فإذا حدثت زيادة في طلب المستهلكين، يعتبرها الاقتصاديون زيادة طبيعية ناتجة عن تغير في عوامل موضوعية مؤثرة في طلب المستهلكين. أما الفقاعة السعرية فتتكون متى ما ساد المتعاملون درجة عالية من التفاؤل تجاه ارتفاع الأسعار، حيث يتوقعون أن يستمر الارتفاع في الأسعار دوماً. وهنا يقبل المضاربون على الشراء بالرغم من ارتفاع الأسعار، فهم على يقين من أنهم سيتمكنون من البيع بأسعار أعلى متى ما وجدوا المشتري الأكثر تفاؤلاً. وأي تباينات في درجات التفاؤل، حتى ولو كانت طفيفة، ستكون كافية لتوليد قوة دافعة لنمو الفقاعة، تنعكس على زيادة حجم التداول وزيادة الأسعار في السوق.

وتتأثر الشريحة الثانية من المشترين، التي تمثل المستهلك النهائي بتوقعات المضاربين، فهم يعملون في هذه الحالة بشراء ما كانوا يعتبرون سعره باهظاً

أو مرتفعاً بالنسبة لتطلعاتهم في الماضي القريب. وذلك لأنهم يتوقعون ألا يتمكنوا من الشراء في المستقبل بسبب الارتفاع المتوقع في الأسعار. فهنا نجد أن التوقعات تحقق نفسها، وهو مفهوم معروف للاقتصاديين منذ القدم. فالاعتقاد بأن الأسعار ستستمر في الارتفاع في المستقبل، يؤدي على زيادة الطلب في الوقت الحاضر، وهذا كفيل بتحقيق ارتفاع في الأسعار لم يكن ليحدث أصلاً، أو التعتيل بارتفاع في الأسعار كان سيحدث ولكن بعد مرور فترة أطول من الوقت.

ولكن، لكل فقاعة نهاية لا بد أن تنفقع عندها ويحدث انهيار الأسعار وما يترتب عليه من آثار سلبية على المضاربين. فإذا لاحظ المتعاملون تباطؤ معدلات الزيادة في الأسعار عن تلك التي ألفوها في فترة سابقة، فسترتفع مخاطر المضاربين ويقال إقبالهم على الشراء مخافة أن تنخفض الأسعار فجأة مما يعرضهم لتحمل الخسائر. كما ستقل رغبة المستهلكين في الشراء، وسيفضلون تأجيل قرار الشراء أملاً في تمكنهم من الشراء بأسعار أقل في المستقبل القريب. وسترحم ردود أفعال المضاربين والمستهلكين في السوق بانخفاض في الطلب. فإذا بقي العرض على نموه المعتاد، فسيظهر في السوق فائض عرض يؤدي إلى انخفاض الأسعار. فإذا انخفضت الأسعار، فسيتتاب المضاربين القلق وسيعجلون بمحاولة بيع ما يملكونه من عقارات وقبول أقل الخسائر، بغية تفادي خسائر أكبر إذا ما استمرت الأسعار في الانهيار. ومن المتوقع أن تكون خسائر كبار المضاربين محدودة نسبياً، بسبب قدرتهم على جمع وتحليل المعلومات الخاصة بتحركات الأسعار وتوقع انهيارها قبل غيرهم من صغار المضاربين، الذين تعوزهم الخبرة والدراية

مما يجتهدون بحملون الجزء الأكبر من الخسائر المترتبة على انقراض الفقاعة وانهيار السوق.

4 - تعظيم الربح وحماية البيئة

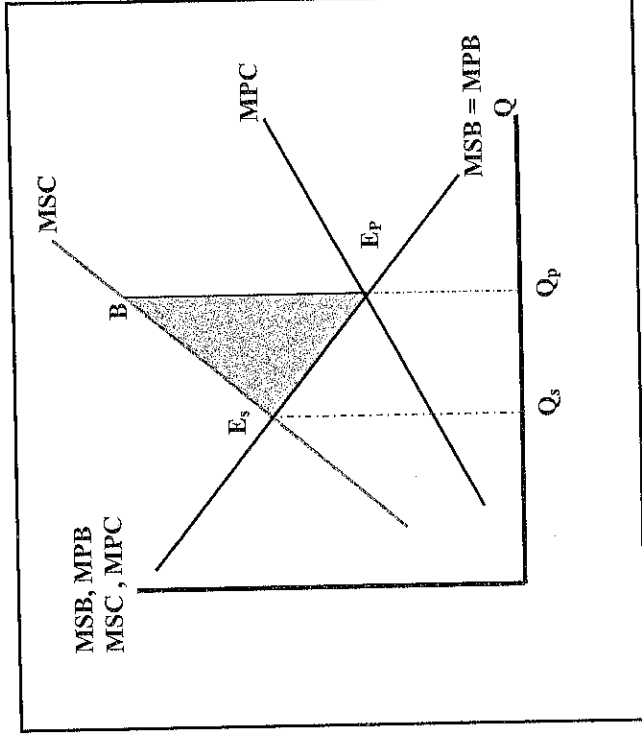
من المنفق عليه نظرياً أن المنافسة التامة تملئ على المنتجين، وفي سبيل تعظيم أرباحهم، اختيار مستويات الإنتاج التي تحقق الكفاءة الاقتصادية في استغلال الموارد. ولكن، هناك شروط أربعة لا بد من توفرها كي تؤدي المنافسة التامة إلى هذه النتيجة: أولاً، ألا تكون السلعة المنتجة من السلع العامة، وثانياً، ألا يكون للمنشأة خاصة التكاليف المتناقصة، وبمعنى آخر، ألا يتوفر لها أسباب الاحتكار الطبيعي، وثالثاً، ألا يتم اتخاذ قرارات الإنتاج تحت ظروف عدم التيقن، وأخيراً وأكثرها أهمية ألا يكون للإنتاج تأثيرات خارجية أي، ألا يترتب على الإنتاج تكاليف أو منافع خارجية. فإذا افترضنا توفر الشروط الأربعة الأولى، نجد أن للصناعة الملوثة للبيئة تكاليف خارجية متمثلة في الأخطار المباشرة وغير المباشرة للتلوث على صحة أفراد المجتمع. ويمكن نظرياً قياس هذه الأضرار بتكلفة علاج الحالات المرضية المترتبة على التلوث، بالإضافة إلى تكاليف الفقد في الناتج المحلي الإجمالي الناتجة عن التعطل عن العمل بسبب أمراض التلوث البيئي.

الإنتاج الأمثل في صناعة ملوثة للبيئة المستوى الأمثل للإنتاج من وجهة نظر المنتج هو ذلك المستوى الذي يعظم الأرباح. لذا، فإن المنتج وفي سبيل تحقيق هدفه في تعظيم الربح يتوسع في الإنتاج طالما كان الإيراد الناتج عن بيع الوحدة الإضافية من الإنتاج يفوق

التكاليف المترتبة على إنتاج هذه الوحدة، أي طالما كان الإيراد الحدي يفوق التكاليف الحدية للإنتاج.

والتكاليف التي أشرنا إليها في هذا السياق هي التكاليف الداخلية للمنشأة أو التكاليف الخاصة، أي التكاليف التي تتحملها المنشأة. فهذه التكاليف لا تشمل التكاليف الخارجية المترتبة على الأثر السلبية للإنتاج على الإنسان والبيئة. ويعتبر النقاء البيئي سلعة عامة، الكل يسعى للانتفاع بها على حساب الآخرين وهو ما يوصف بسلوك المتنفذ بالمجان (Free rider behavior). فالمنتج لا يبقى بالأمر للأضرار البيئية التي يتسبب فيها توسعه في الإنتاج، ولا يجد من يمرر لتحمل تكلفة النقاء البيئي أو التضحية بمصالحه الخاصة من أجل الصالح العام للمجتمع. والنتيجة كما يتضح من الشكل أدناه أن المنافسة التامة في الصناعة الملوثة للبيئة، تقود السوق للتوازن عند (Q_e) ، عند تعادل المنفعة الحدية للسلعة بالنسبة للفرد والمجتمع ($MSB=MPB$) مع التكلفة الحدية الخاصة لإنتاجها (MPC)، وهو الشرط اللازم لتعظيم أرباح المنتجين في ظل المنافسة التامة.

أما شرط كفاءة استغلال الموارد فينبطل تعادل المنافع الحدية للمجتمع من السلعة المنتجة مع تكاليفها الحدية من وجهة نظر المجتمع، أي مجموع التكاليف الحدية الخاصة بالإضافة لتكاليف الحدية الخارجية، المتمثلة في تكاليف الأضرار البيئية على المجتمع. وفي الشكل التالي نجد أن ارتفاع منحنى (MPC) يقيس التكاليف الحدية الخاصة للمنتجين، وارتفاع منحنى (MSC) يقيس التكاليف الكلية للمجتمع، والمسافة الرأسية بين المنحنيين تقيس التكاليف الحدية الخارجية أو الأضرار الحدية للتلوث البيئي.



بالنظر من الشكل أن $(MSC > MSB)$ عند توازن السوق في ظل المنافسة، ومنها نستنتج أن موارد المجتمع لا تستغل بكفاءة في ظل المنافسة التامة، إذا ما كان للإنتاج تأثيرات خارجية، لا يأخذ المنتجون بتكلفتها عند اتخاذ القرار الخاص باستخدام الموارد وتحديد المستوى الأمثل للإنتاج.

الفاقد في الكفاءة ورفاهية المجتمع

بالنظر في الشكل أعلاه، أن كفاءة استغلال الموارد تتحقق عندما ينتج هذا السوق عند (Q_s) حيث تكون $(MSC = MSB)$ ، وعندها يتحقق المستوى

الحكومي. وتعتبر الضريبة على الوحدة المنتجة إضافة إلى تكلفة الإنتاج، تنقل منحنى التكاليف الحدية الخاصة (MPC) بمقدار الضريبة ليُطبق تماماً على منحنى التكاليف الحدية من وجهة نظر المجتمع (MSC). فيصبح الإنتاج عند (Q_p) غير مجدي من وجهة نظر المنتجين بعد أن إضافة الضريبة إلى التكلفة الحدية الخاصة، حيث أصبح $(MPC > MPB)$ ، مما يدفعهم إلى الاستمرار خفض الإنتاج إلى أن يصلوا به إلى مستوى الإنتاج الأمثل من وجهة النظر الخاصة، حيث يكون $(MPC = MPB)$ ، وهو مستوى الإنتاج الأمثل من وجهة نظر المجتمع أيضاً عند (E_p) . والسؤال هو، هل أدت الضريبة إلى التخلص من التلوث بالكامل؟ والإجابة هي لا. فإزال هناك قدر من التلوث طالما بقي هناك فرق بين التكلفة الحقيقية للإنتاج التي يتحملها المنتجون (بدون الضريبة التي تعتبر مدفوعات تحويلية وليست تكلفة حقيقية ناتجة عن استخدام أي من الموارد) والتكلفة التي يتحملها المجتمع. ويطلق على هذا الفرق من التلوث، المستوى الأمثل من التلوث، فقد تم فقط إنتاج الوحدات التي تعود على المجتمع بمنافع تفوق أو تتعادل مع ما يتحمله المجتمع من تكاليف في سبيل إنتاجها، بما في ذلك تكاليف التلوث.

5 - اقتصاديات الجريمة

الجرائم هي أنشطة مخالفة للقوانين، ومركبوها دائماً مهذبون بالعقوبات المنصوص عليها في القانون. وينطوي ارتكاب الجرائم دائماً على التعدي على حقوق الآخرين، بالحق الأذى بهم أو بممتلكاتهم أو سلبها منهم. كما تشكل الجرائم استنزافاً لموارد حقيقية تنفقها الحكومات على حماية أرواح وممتلكات أفراد المجتمع، وعلى الأجهزة الشرطية اللازمة لملاحقة

الأمثل من التلوث، فالمجتمع قد أنتج جميع الوحدات التي يتولد عن إنتاجها منافع حدية تفوق تكلفتها الحدية الكلية بما في ذلك من تكاليف أضرار التلوث، الأمر الذي يضمن تعظيم رفاهية المجتمع. ونستنتج من ذلك أن حرية السوق في حالة الإنتاج الملوث للبيئة، تدفع المنتجين الساعين إلى تعظيم أرباحهم، إلى التمادي في زيادة الإنتاج إلى (Q_p) . فزيد الإنتاج في هذه الحالة عن مستوى الإنتاج الأمثل من وجهة نظر المجتمع (Q_s) ، وذلك بسبب التعارض بين مصالح المنتجين في تعظيم الربح ومصالح المجتمع في تعظيم رفاهية أفرادهم. فالتمادي في زيادة الإنتاج من (Q_s) إلى (Q_p) يؤدي إلى زيادة في رفاهية المجتمع يمكن قياسها بالمساحة أسفل منحنى المنافع الحدية للمجتمع (E_p, Q_p, Q_s) ، ولكنه وفي ذات الوقت يكلف المجتمع تكلفة حقيقية يمكن قياسها بالمساحة أسفل منحنى التكاليف الحدية للمجتمع بين هاتين الكميتين (E_s, B, Q_p, Q_s) ، والفرق بين هاتين المساحتين يقيس النقص الصافي في رفاهية المجتمع الناتج عن سلوك المنتجين في سوق السلعة الملوثة للبيئة، الذي يقدر بمساحة المثلث (E_p, B, E_s) .

الضريبة التصحيحية

في حالة التأثيرات الخارجية، حتى وإن توفرت باقي سمات المنافسة التامة، يفضل السوق عن تحديد المستوى الأمثل من الإنتاج من وجهة نظر المجتمع. وكما رأينا ففي حالة التأثيرات الخارجية السلبية (التلوث البيئي في مثالا)، يتماهى المنتجون في بالإنتاج عند مستويات تفوق المستوى الأمثل اجتماعياً. وهنا يصبح تدخل الدولة من أجل تصحيح فشل السوق مبرراً، ويتم ذلك بفرض ضريبة إنتاج بقدر التكلفة الحدية الخارجية (EMC)، أي ما يعادل تكلفة التلوث التي يتحملها المجتمع ولا يتحملها المنتج في غياب التدخل

تنفيذها. أما التكاليف فتشمل تكاليف تنفيذ الجريمة، من عناصر الإنتاج المختلفة، كعمل المحترفين، والأسلحة والأدوات والسيارات، والمواد والتنظيم، كما تشمل التكاليف تكافة العقوبات المتوقعة حال فشل التنفيذ والإدانة، سواء كانت العقوبات المتوقعة غرامة مالية أو سجن أو إعدام.

ولا تعتمد تكافة العقوبات على حجم أو شدة العقوبة فحسب، فهي تكافة غير مؤكدة، بل تعتمد على احتمالات اكتشاف الجريمة وإدانة مرتكبها. وعلى ذلك، يمكن صياغة دالة الربح التالية:

$$\pi = TR - [RC + PC(P, MP)]$$

حيث أن (π) الربح المتوقع من الجريمة، (TR) الإيراد الكلي، و (RC) تكافة تنفيذ الجريمة، و (PC) التكلفة المحتملة للعقوبة كدالة في (P) احتمال القتل والقبض على الجناة، و (MP) القيمة المالية لعقوبة.

خفض معدل الجريمة

كما ذكرنا، فإن المجرمون يسعون إلى تعظيم أرباحهم من الجرائم. وهم في سبيل ذلك يرتكبون المزيد من الجرائم طالما كان إيراد الجريمة (الإيراد الحدي) الإضافية أكبر من تكلفتها المتوقعة (التكلفة الحدية)، ويصلون المستوى الأمثل لمعدل الجرائم في السنة، من وجهة نظرهم الخاصة، عند تعادل الإيراد الحدي مع التكلفة الحدية للجريمة. وكما يوضح الشكل أدناه، يصل سوق الجريمة إلى التوازن عند النقطة (E_1) .

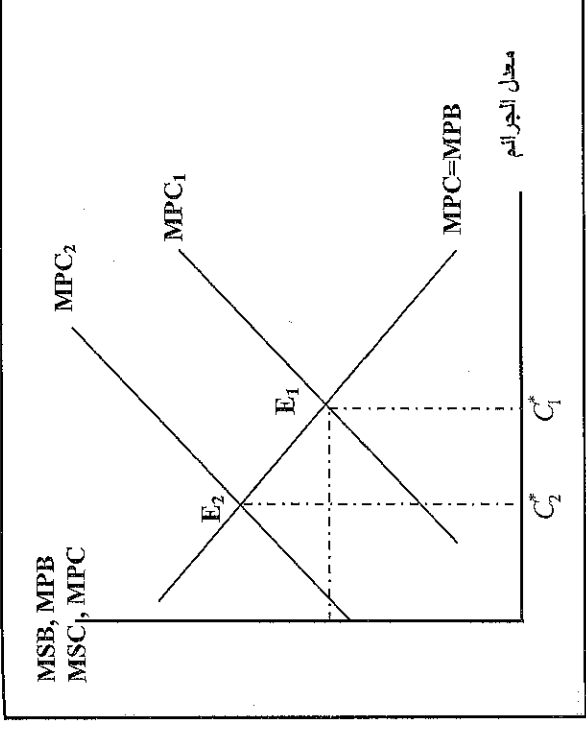
المجرمين، وعلى الأجهزة القضائية المختصة بمحاكمة مرتكبي الجرائم، كما تتحمل الحكومات بعد كل ذلك، نفقات تنفيذ العقوبات في حق من ثبتت إدانته، بما في ذلك من نفقات باهظة تنفق على إيواء المجرمين في السجون لقضاء فترات العقوبة.

وأصبحت الجريمة المنظمة عبئاً كبيراً على اقتصاديات الدول، فهي أو لا أنشطة سرية لا تتمكن الحكومات من تحصيل ضرائب على ما تحققه من أرباح طائلة سنوياً. كما تحولت العصابات الدولية للجريمة المنظمة إلى بد خفية تهدد سلامة وأمن الدول، من خلال نشاطاتها في مجالات تجارة المخدرات، وتجارة السلاح، وغسيل الأموال، وحتى تقديم المسكرين المرتزقة لتنفيذ الانقلابات وإثارة الفتن والحروب الأهلية في بعض الدول.

وتكمن صعوبة قياس تكافة الجريمة من وجهة نظر المجتمع، في أن الجرائم من الأنشطة الخفية ولا يسجل منها إلا ما يتم اكتشافه منها. كما أن هناك صعوبة أخرى في وضع قيمة مالية لأضرار بعض الجرائم خاصة ما اتصل بها من التعدي على الأنفس. ولكن يمكن الاستعانة بمفهوم تكافة الفرص البديلة في هذا الصدد، فنجد أن التكلفة الاقتصادية للجرائم هي الفرق بين الناتج المحلي الإجمالي (GDP) في غياب الجرائم مقارنة بالناتج المحلي الإجمالي (GDP) في وجود الجرائم.

وقد قدمت النظرية الاقتصادية إطاراً نظرياً سهلاً للتطبيق لاقتصاديات الجريمة. فمن وجهة النظر الاقتصادية، تعتبر الجريمة من الأنشطة الهادفة إلى تحقيق الربح. وقد تعرفنا في الفصول السابقة على دالة الربح، الذي يقاس بالفرق بين الإيراد الكلي والتكاليف الكلية. والإيراد هنا من وجهة نظر مرتكبي الجرائم هو ما يحققه ارتكاب الجريمة من عوائد للقائمين على

المترقعة، مما يدفع المجرمين إلى خفض معدل الجريمة وانتقال التوازن إلى النقطة (E_2) وانخفاض معدل الجريمة على (C_2^*).



ويمكن خفض معدل الجرائم بزيادة التكلفة الحدية للجريمة. والتكلفة الحدية للجريمة هي تكلفة محتملة، وهي لذلك دالة في كل من تكلفة تنفيذ الجريمة وتكلفة العقوبة المحتملة (PC - Expected Penalty Cost)، حيث أن (PC) تعتمد على القيمة المالية للعقوبة واحتمال الوقوع في قبضة الشرطة. لذلك فمن الممكن زيادة التكلفة الحدية المتوقعة للجريمة عن طريق زيادة شدة العقوبات من جهة، مع زيادة احتمال اكتشاف الجرائم من الجهة الأخرى، من خلال الزيادة الكمية والنوعية لأجهزة الشرطة. والنتيجة كما يتضح من الشكل السابق انتقال منحنى (MPC) إلى أعلى نتيجة لزيادة التكاليف الحدية

أسئلة المراجعة

الفصل الأول:

الاختيار المتعدد:

اختر الإجابة الصحيحة الوحيدة لكل من الفقرات التالية:

1. الاقتصاد المعياري:
 - أ. يهتم بدراسة ما يجب أن يكون
 - ب. يهتم بدراسة ما هو كائن
 - ج. يتعلق بالاقتصاد الصناعي
 - د. جميع الإجابات السابقة غير صحيحة

2. دراسة الكيفية التي يتم بموجبها اتخاذ القرارات الاقتصادية للمنشأة هي من اهتمامات:

- أ. الاقتصاد الكلي
- ب. الاقتصاد الجزئي
- ج. الاقتصاد دولي
- د. الإجابتين (أ) و(ب) كلاهما صحيحة

3. يعتبر حدوث الكماد الكبير دليلاً على:

- أ. فشل النظرية الكينزية
- ب. فشل النظرية الكلاسيكية
- ج. فشل التدخل الحكومي في الاقتصادية
- د. صحة توقعات النظرية الكلاسيكية

4. يهتم علم الاقتصاد بدراسة كل مما يلي ما عدا:

- أ. الظواهر الطبيعية
- ب. سلوك المستهلكين
- ج. باقتصاديات الرفاهية
- د. علاقة علم الاقتصاد بالعلوم الأخرى

5. الندرة مشكلة:

- أ. تواجه الفقراء فقط
- ب. تواجه الفقراء والأغنياء
- ج. ليس لها حل
- د. الإجابتان (ب) و (ج) كلاهما صحيحة

الأسئلة المقالية:

1. وضح ما المقصود بندرة الموارد؟ وقدم أمثلة توضح الموارد النادرة لكل من الطالب، ورب الأسرة.

2. لماذا يهتم الاقتصاديون بقرار الاختيار بين البدائل؟ ولماذا لا ينتج الاقتصاد كل ما يحتاجه أو يطلبه المجتمع؟ قدم مثلاً لقرارات الاختيار التي يتخذها كل من الفرد، ورب الأسرة، والحكومة.

3. ماذا تعني آلية السوق؟ وضح كيف يؤدي عمل الأسواق بحرية على تحقيق الكفاءة في الإنتاج.

4. فرق بين كل من المفاهيم التالية:

- أ. الاقتصاد الجزئي والاقتصاد الكلي
- ب. الاقتصاد المعياري والاقتصاد الإيجابي
- ج. السلع الاستثمارية والسلع الاستهلاكية

الفصل الثالث

الاختبار المتعدد:

1. اختر الإجابة الصحيحة الوحيدة لكل من الفقرات التالية:

- أ. تعتمد خيارات المستهلك على
ب. الدخل
ج. تفضيلات المستهلك
د. جميع ما سبق

2. تعتمد الحدود القصوى لاستهلاك الفرد من السلع على

- أ. عدد أفراد الأسرة
ب. فقط الدخل
ج. فقط أسعار السلع
د. كل من الدخل ومستوى الأسعار

3. إذا كان هدف عاصم هو تعظيم المنفعة من سلعتين أسعارهما متساوية، فإنه

- أ. يشتري سلعة واحدة منهما
ب. يشتري كميات متساوية منهما
ج. يشتري كميات تحقق له منفعة
د. يحقق منفعة كلية متساوية منهما
حدية متساوية منهما

4. نفترض نظرية المنفعة أن هدف المستهلك هو تعظيم

- أ. منفته الكلية
ب. منفته الحدية
ج. دخله الصافي
د. أرباحه الصافية

5. تعظيم منفته فإن المستهلك يتفق كل دخله ويتأكد بالنسبة للسلع التي يشتريها أن

- أ. يحقق أقصى منفعة حدية من كل
ب. تتساوى المنفعة الحدية لكل منها
ج. تتساوى كمياتها التي يستهلكها
د. تتساوى المنفعة الحدية للدينار من كل

الأسئلة المقالية:

1. ارسم خط الميزانية لسلعتين بديلتين، ووضح كيف يتحدد تقاطعه مع كل من المحورين.
2. فرق بين المنفعة الحدية والمنفعة الكلية من استهلاك سلعة معينة.
3. إذا كانت المنفعة الحدية من الدينار المنفق على السلعة (أ) قدرها 15 وحدة، والمنفعة الحدية من الدينار المنفق على السلعة (ب) قدرها 11 وحدة، فهل تنصح المستهلك بالتوسع في استهلاك السلعة (أ) أم السلعة (ب)، ولماذا؟
4. إذا كانت المنفعة الحدية للسلعتين (أ) و (ب) متساويتين، فهل يعني ذلك أن المستهلك قد عظم منفته الكلية من استهلاك السلعتين، لما نعم ولما لا؟

الفصل الثاني

الاختبار المتعدد:

1. اختر الإجابة الصحيحة الوحيدة لكل من الفقرات التالية:

- أ. جميع تزيينات الإنتاج الراقمة على منحنى إمكانيات الإنتاج:
ب. لا يمكن إنتاجها
ج. يمكن إنتاجها ولكن دون تحقق الكفاءة
د. يمكن إنتاجها مع وجود موارد عاطلة
هـ. يمكن إنتاجها مع وجود موارد عاطلة

2. إذا أمكن زيادة إنتاج السلعة (أ) دون خفض إنتاج السلعة (ب)، فمعنى ذلك أن هذا

- الاقتصاد:
أ. كان يستغل موارده بكفاءة
ب. لا يواجه مشكلة الفقر
ج. كان يستغل موارده بلا كفاءة
د. قد تحرك على طول منحنى (PPF)

3. يعزى الميل السالب لمنحنى إمكانيات الإنتاج إلى:

- أ. زيادة التكلفة الحدية مع زيادة الإنتاج
ب. زيادة الإنتاج مع زيادة الصل
ج. اختلاف إنتاجية وحدات الموارد
د. ندرة الموارد

4. يؤدي النمو الاقتصادي إلى:

- أ. زيادة نسبة البطالة
ب. انخفاض الاستثمار
ج. انخفاض الإنتاجية
د. انتقال منحنى (PPF) إلى اليمين

5. تكلفة الفرصة البديلة للنمو الاقتصادي هي:

- أ. زيادة التراكم الرأسمالي
ب. التضحية بالاستهلاك الحالي
ج. التقتيم التقني
د. إمكانية زيادة الاستهلاك في المستقبل

الأسئلة المقالية:

1. ما هي بريك مبررات التدخل الحكومي في الحياة الاقتصادية؟
2. اذكر الفروض الأساسية لنموذج منحنى إمكانيات الإنتاج.
3. ماذا يعني الإنتاج عند أي نقطة على منحنى إمكانيات الإنتاج بالنسبة للكفاءة في الإنتاج، وما هو ذلك على صحة إجابته؟
4. ماذا تعني قاعدة الاختيار؟
5. بماذا يقاس النمو الاقتصادي؟ ماذا يحدث لرفاهية المجتمع إذا زاد نمو السكان سنوياً بمعدل يفوق معدل النمو الاقتصادي؟ ولماذا؟

الفصل الخامس

الاختبار المتعدد:

1 اختر الإجابة الصحيحة الوحيدة لكل من الفقرات التالية:

- أ تؤدي زيادة إنتاج السلع الزراعية إلى انخفاض أسعار السلع الزراعية
ب انخفاض دخول المزارعين
ج زيادة الدعم الحكومي للمزارعين
د (أ) و (ب)

2 إذا أدى انخفاض سعر السلعة (A) من 12 دينار إلى 8 دينار إلى زيادة الكمية المطلوبة من السلعة (B) من 900 وحدة إلى 1100 وحدة دل ذلك على أن مرونة السعرية المقاطعة بين السلعتين هي:

- أ -0.50
ب 2
ج -2
د 2

3 إذا أدت زيادة سعر السلعة إلى زيادة الإيراد الكلي للبالغ، دل ذلك على أن الطلب

- أ غير مرن تماماً
ب مرن تماماً
ج أحادي المرونة
د (أ) و (ج)

4 العوامل المحددة للمرونة السعرية للطلب هي التالية باستثناء

- أ الفترة الزمنية المقضية بعد تغيير السعر.
ب نسبة ما يتدفق من الدخل على السلعة
ج التقدم التقني
د نسبة ما يتدفق من الدخل على السلعة

5 إذا كانت المرونة السعرية للطلب هي 5، فإن ارتفاع السعر بنسبة 10% يؤدي إلى

- انخفاض الكمية المطلوبة بنسبة:
أ 10%
ب 2%
ج 50%
د 5%

الأسئلة المقالية:

- 1 لماذا تؤدي زيادة إنتاج السلع الزراعية إلى انخفاض دخول المزارعين؟
- 2 ما المقصود بالطلب غير المرن؟ وضح ذلك مع بعض الأمثلة للسلع ذات الطلب غير المرن.
- 3 وضح العلاقة بين الإيراد الكلي ومرونة الطلب السعرية.
- 4 لماذا تختلف مرونة العرض السعرية في الأجل البعيد عن مرونة العرض في الأجل القصير؟
- 5 ما هي العوامل المحددة لمرونة الطلب السعرية؟

الفصل الرابع

الاختبار المتعدد:

1 اختر الإجابة الصحيحة الوحيدة لكل من الفقرات التالية:

- أ ينص قانون الطلب على أن انخفاض سعر السلعة، مع بقاء العوامل الأخرى ثابتة، يؤدي إلى:
ب زيادة الكمية المطلوبة من السلعة
ج انتقال منحنى الطلب إلى جهة الشمال
د انتقال منحنى الطلب إلى جهة اليمين

2 يمكن أن تعزى زيادة العرض إلى العوامل التالية باستثناء:

- أ زيادة الاستثمار في رأس المال
ب التقدم التقني
ج ارتفاع سعر السلعة
د انخفاض الأجور

3 يؤدي ارتفاع أسعار عناصر الإنتاج إلى ----- العرض، و----- الكمية المطلوبة.

- أ زيادة، وتقصان
ب زيادة، وزيادة
ج نقصان، وتقصان
د نقصان، وزيادة

4 إذا كانت السلعة (X) بديلة للسلعة (Y):

- أ فإن أسعارهما تميلان إلى التحرك في الاتجاهات المعاكسة.
ب يؤدي ارتفاع سعر سلعة (X) إلى زيادة الطلب على سلعة (Y)
ج يؤدي ارتفاع سعر سلعة (X) إلى انخفاض الطلب على سلعة (Y)
د لا يؤثر انخفاض سعر سلعة (X) على الطلب على سلعة (X)

5 إذا أدت زيادة سعر السلعة (X) إلى انخفاض الكمية المطلوبة من السلعة (Y)، كان ذلك دليل على أن السلعتين:

- أ بديتان في الإنتاج
ب متكاملتان في الاستهلاك
ج بديتان في الإستهلاك
د بديتان في الإنتاج

الأسئلة المقالية:

- 1 ما الفرق بين جدول الطلب ومنحنى الطلب؟ عدد محددات الطلب؟
- 2 لماذا يكون لمنحنى الطلب انحدار سالب؟
- 3 يلاحظ زيادة أسعار السيارات عام بعد آخر، مع زيادة أعدادها المطلوبة في كل عام. فهل يعني ذلك خطأ العلاقة العكسية بين السعر والكمية المطلوبة التي نص عليها قانون الطلب؟
- 4 هل يؤدي التقدم التقني إلى التحرك من نقطة إلى أخرى على طول منحنى العرض أم إلى انتقال منحنى العرض إلى جهة اليمين؟ ولماذا؟

الفصل السابع

الاختبار المتعدد:

اختر الإجابة الصحيحة الوحيدة لكل من الفقرات التالية:

1. يخفي مفهوم الكفاءة الفنية في الإنتاج
 - أ المحافضة على الموارد القابلة للضب.
 - ب الحصول على أقصى إنتاج من قدر معين من الموارد
 - ج العدالة في توزيع الدخل
 - د الحصول على إنتاج معين بأقل تكلفة
2. تشير دالة الإنتاج إلى
 - أ الاستخدام الكثيف لرأس المال
 - ب أثر التقدم التقني على الإنتاجية والإنتاج
3. يقطع منحنى الناتج الحدي منحنى الناتج المتوسط عند
 - أ أعلى نقطة للناتج المتوسط
 - ب أقل نقطة للناتج المتوسط
 - ج تساوي الناتج المتوسط مع الناتج الكلي
 - د الأفي
4. الأجل القصير هو الفترة الزمنية التي
 - أ تقل عن سنة
 - ب لا يمكن خلالها زيادة الإنتاجية
 - ج لا تكفي لزيادة الطاقة الإنتاجية
5. يتم حساب الناتج الحدي لعنصر العمل بقسمة
 - أ الإنتاج الكلي على عدد العمال
 - ب عدد العمال على الإنتاج الكلي
 - ج التغير في الإنتاج الكلي على التغير في عدد العمال
 - د التغير في الناتج المتوسط على التغير في عدد العمال

الفصل السادس

الاختبار المتعدد:

اختر الإجابة الصحيحة الوحيدة لكل من الفقرات التالية:

1. تقوم الأقطار المتقدمة بفرض بعض القيود على استيراد المنتجات الزراعية وذلك من أجل:
 - أ توفير المنافسة للإنتاج المحلي
 - ب زيادة أسعار السلع الصناعية
 - ج تشجيع استقرار المنتجات الزراعية
 - د حماية دخول المزارعين
2. إنفاذ الطلب على سلعة معينة غير مرنة، فإن زيادة سعرها بسبب فرض ضريبة إنتاج عليها، سيؤدي إلى
 - أ زيادة الإيراد الكلي للمنتجين
 - ب تحويل عبء الضريبة إلى المستهلكين
 - ج انخفاض الإيراد الكلي للمنتجين
 - د (أ) و (ب)
3. تؤدي سياسة وضع حد أدنى للأجور إلى:
 - أ رفع أجور العمال غير المهرة
 - ب زيادة نسبة البطالة
 - ج انخفاض نسبة البطالة
 - د (أ) و (ب)
4. يجب أن تطبق سياسة دعم أسعار السلع الاستهلاكية الأساسية على
 - أ جميع المواطنين بدون استثناء
 - ب ذوي الدخل المرتفعة فقط
 - ج ذوي الدخل المنخفضة فقط
 - د جميع موظفي القطاع الحكومي
5. تؤدي سياسة فرض ضريبة الإنتاج على السلع ذات العرض المرنة إلى
 - أ تهرب المنتجين من الضريبة
 - ب انخفاض إيرادات الحكومة من الضرائب
 - ج انخفاض أسعار تلك السلع
 - د لا شيء مما تقدم

الأسئلة المقالية:

1. لماذا تلجأ الحكومات عادة في فترات الحروب إلى التدخل في السوق للحد من ارتفاع أسعار السلع الاستهلاكية الأساسية؟
2. ما هو الهدف في اعتقادك لإقدام الكثير من الحكومات على تشريع قانون الحد الأدنى للأجور؟ انكر أهم إيجابيات هذا التشريع وأهم سلبياته
3. ما هي ضريبة الإنتاج؟ وما هو تأثيرها على تكاليف الإنتاج والأسعار؟
4. من الذي يحصل عبء ضريبة الإنتاج؟ المنتج أم المستهلك؟ ما هو العامل المحدد لتصيب كل منهما في عبء الضريبة.
5. ما هي أهداف التدخل الحكومي لتحقيق استقرار أسعار المنتجات الزراعية؟

الفصل التاسع

الاختيار المتعدد:

اختر الإجابة الصحيحة الوحيدة لكل من الفقرات التالية:

- يمكن المشاة في سوق المنافسة التامة أن تعمل بخسارة إذا كان السعر يغطي
 - ATC
 - AFC
 - AVC
 - MC
- جميع ما يلي يعتبر من خصائص المنافسة التامة ما عدا
 - وجود عدد كبير من المنتجين
 - حرية الدخول والخروج من السوق
 - صخامة الإنفاق على الإعلان
 - تحقيق الأرباح الاعتيادية في الأمد البعيد
- منحنى طلب المشاة الواحدة في سوق المنافسة التامة يكون
 - عديم المرونة تماماً
 - له انحدار سالب
 - له انحدار موجب
 - تام المرونة
- تؤدي حرية دخول وخروج المنشآت من سوق المنافسة التامة في المدى البعيد إلى
 - اختفاء الأرباح غير الاعتيادية
 - خروج المنشآت الخسارية
 - بقاء المنشآت الأكثر كفاءة
 - جميع ما سبق
- سعر التوازن بالنسبة للمشاة في سوق المنافسة التامة هو السعر الذي
 - يغطي متوسط التكاليف المتغيرة
 - يغطي متوسط التكاليف الثابتة
 - يساوي مع التكلفة الحدية
 - يغطي التكاليف الكلية

الأسئلة المقالية:

- متى تقرر المنشأة في سوق المنافسة التامة التوقف عن الإنتاج ومتى تقرر الخروج من السوق؟
- ما هي القاعدة التي يجب اتباعها للاستمرار في الإنتاج رغم تحقيق الخسارة؟
- ما علاقة منحنى عرض المشاة بمنحنى التكاليف الحدية في الأمد القريب؟ وضح ذلك برسم بياني.
- لماذا لا تستطيع المنشآت في سوق المنافسة التامة تحقيق الأرباح الاقتصادية في المدى البعيد؟
- لماذا تعتبر المنافسة التامة حالة غير واقعية في الاقتصاد المعاصر؟ وضح ذلك.

الفصل الثامن

الاختيار المتعدد:

اختر الإجابة الصحيحة الوحيدة لكل من الفقرات التالية:

- إذا توقفت المنشأة عن الإنتاج فإنها
 - لا تحصل أي تكاليف
 - تتحصل التكاليف المتغيرة فقط
 - تتحصل التكاليف الثابتة فقط
 - تتحصل التكاليف المتغيرة و التكلفة الحدية
- متوسط التكاليف الثابتة
 - يبقى ثابتاً مهما زاد الإنتاج
 - يزداد مع زيادة الإنتاج ثم ينخفض لاحقاً
 - يزداد باستمرار مع زيادة الإنتاج
 - ينخفض باستمرار مع زيادة الإنتاج
- عندما يكون ATC أخذ في الانخفاض تكون
 - TC أخذ في الانخفاض
 - MC < ATC
 - MC > ATC
 - MC > AVC
- إذا أدت زيادة الإنتاج من 120 وحدة إلى 160 وحدة إلى زيادة التكاليف الكلية من 1500 على 2300 دينار، تكون التكلفة المتوسطة عند إنتاج 160 وحدة هي
 - 800
 - 20
 - 0.5
 - 0.07
 - 14.38

الأسئلة المقالية:

- ما هو الفرق بين التكاليف الصريحة والتكاليف الضمنية؟ وضح ذلك مع تقديم الأمثلة.
- لماذا ينخفض متوسط التكاليف الكلية مع زيادة الإنتاج؟
- ما الفرق بين التكاليف المتغيرة والتكاليف الثابتة؟ حدد أهم عناصر كل منهما.
- ما هي أبرز مزايا الإنتاج الكبير.
- ارسم منحنى متوسط التكاليف الكلية (ATC) ومنحنى متوسط التكاليف المتغيرة (AVC) ومنحنى التكاليف الحدية (MC) ومنحنى متوسط التكاليف الثابتة (AFC) وجميعهم على الشكل ذاته. ماذا تقيس المسافة الرأسيّة بين المنحنيين (ATC) و (AVC)؟ ولماذا تقل هذه المسافة مع زيادة الإنتاج؟

الفصل الحادي عشر

الاختبار المتعدد:

اختر الإجابة الصحيحة الوحيدة لكل من الفقرات التالية:

1 تستطيع المنشآت في سوق المنافسة الاحتكارية أن ترفع أسعارها دون أن تخسر كل

مبيعاتها بسبب

أ التمييز السعري ب القيود الحكومية

ج استمرار ولاء جمهور المستهلكين د خفض المنشآت الأخرى لأسعار

منتجاتها

2 يؤدي دخول منشآت جديدة إلى سوق المنافسة الاحتكارية إلى

أ تقلص حصص المنشآت في ب انخفاض الأرباح

ج وجود طاقة إنتاجية فائضة د جميع ما سبق

3 تتنافس المنشآت في سوق المنافسة الاحتكارية من خلال

أ حرب الأسعار ب الحصات الإعلامية

ج الزيادة في الطاقة الإنتاجية د زيادة الإنفاق على البحث والتطوير

4 تتصف المنشآت في سوق المنافسة الاحتكارية بجميع السمات التالية ما عدا

أ إنتاج أكثر من طاقتها الإنتاجية ب تواجه تكاليف تسويقية عالية

ج تنتج سلماً غير متجانسة د تقوم بالإعلان عن منتجاتها

5 يخفي منحى الطلب المنكسر لنموذج احتكار القلة أنه إذا قررت المنشأة زيادة سعرها،

فإن المنشآت المنافسة لها سوف -----، أما إذا قررت تخفيض سعرها، فإن

المنشآت المنافسة لها سوف -----.

أ تتبعها، لا تتبعها ب لا تتبعها، تتبعها

ج لا تتبعها، لا تتبعها د تتبعها، تتبعها

الأسئلة المقالية:

1. لماذا تلبأ المنشآت في سوق المنافسة الاحتكارية إلى الإعلان لترويج مبيعاتها؟

2. وضح لماذا تعتبر حالة احتكار القلة من أبرز سمات الاقتصادات المتقدمة؟

3. ما هي أسباب صعوبة الاعتماد على التحليل الاقتصادي التقليدي لتفسير السياسة

السعريّة في حالة احتكار القلة؟

4. ما هي الأسباب التي تفسر استقرار الأسعار في سوق احتكار القلة؟

5. ما المقصود بالقيادة السعريّة؟ ولماذا تتبع المنشآت الصغيرة السياسة السعريّة للمنشأة

القائدة؟

الفصل العاشر

الاختبار المتعدد:

اختر الإجابة الصحيحة الوحيدة لكل من الفقرات التالية:

1 بالمقارنة مع سوق المنافسة التامة يكون

أ سعر المحكّر أعلى فقط ب إنتاج المحكّر أقل

ج المحكّر رابحاً دائماً ولا يخسر د سعر المحكّر أعلى وإنتاجه أقل

أيضاً

2 يستطيع المحكّر في الأجل القريب أن يحقق

أ أرباحاً اقتصادية فقط ب أرباحاً اعتيادية فقط

ج أرباحاً اقتصادية أو اعتيادية أو د زيادة المبيعات وزيادة السعر

خسارة

3 يستطيع المحكّر من خلال سياسة التمييز السعري

أ تخفيض التكلفة الحدية ب تخفيض الإنتاج

ج زيادة أرباحه د فرض أسعار عالية على جميع

المشتريين

4 الاحتكار الطبيعي

أ يتم تنظيمه عادة من قبل الحكومة ب يحرم المحكّر من بعض الأرباح

ج يخفي البيع بسعر أعلى في السوق د يخفي البيع بسعر أعلى في السوق

ذات الطلب الأقل مرونة

5 تمثل أضرار الاحتكار التام في التالي ما عدا واحدة

أ القدر في كفاءة استغلال الموارد ب قلة الاهتمام بالبحث والتطوير

ج الإفقار الضخم على الدعاية د سوء توزيع الدخل والثروة في

والإعلان المجتمع

الأسئلة المقالية:

1. ما هي أهم العوائق التي تمنع دخول منشآت منافسة سوق المحكّرة؟

2. ما هي مبررات تدخل الدولة في تنظيم الاحتكار؟

3. ما هي الأضرار الاقتصادية المحتملة الناجمة عن الاحتكار؟

4. وضح لماذا يقل الإيراد الحدي عن سعر البيع في حالة الاحتكار؟

5. هل بضمن المحكّر أن يحقق الربح دائماً ولا يتحمل أي خسائر؟ لما أو لما

لا؟

الفصل الثالث عشر

الاختبار المتعدد:

اختر الإجابة الصحيحة الوحيدة لكل من الفقرات التالية:

1 إذا بيع البيض في سوق تنافسية لا وجود فيها للتأثيرات الخارجية فإن البيض يباع عند

- أ $P = SMC$ ب $P > SMB$ ج صحیحتان (ب) و (ج) صحیحتان (أ) و (ج) صحیحتان

2 إذا كان لبيع واستهلاك وقود السيارات تأثيرات خارجية سالبة فإن

- أ أطراف أخرى غير البائع ب أطراف أخرى غير البائع والمشتري وتحمل الأضرار ج $MPC > MSC$ د الإجابتان (ب) و (ج) صحیحتان

3 يرى كوز أن من الممكن في حالة التأثيرات الخارجية للتلوث، أن يصل المجتمع إلى

- أ تم تعريف وتمليك الحقوق في ب لم تكن هناك تكلفة للتفاوض ب البيئة ج كان عدد المتفاوضين صغيراً د جميع ما سبق صحيح

4 تتسم السلع العامة تماماً بالصفات التالية

- أ من السهل بيعها مجزأة بالوحدات ب يمكن فيها الاستثناء ج لا يتسم استهلاكها بالتنافسية د جميع ما سبق

5 وجود فقاعة الأسعار تعني أن الأسعار

- أ سترتفع باستمرار ب ستنقى مستقرة ج ستنهار في أي لحظة د يمكن بسهولة التنبؤ بمستقبلها

الأسئلة المعقالية:

- 1 ما هي تكلفة تزويد مستهلك إضافي بخدمات البث التلفزيوني بعد إنتاجه.
- 2 لماذا ينصح بتقديم العديد من السلع والخدمات العامة دون مقابل للجمهور
- 3 اشرح لماذا تعمل شرطة المرور على زيادة الرقابة على الطرق، ألا يكفي تشديد العقوبات
- 4 اشرح لماذا يتخوف الاقتصاديون من ظهور فقاعة أسعار الأسهم
- 5 ناقش كيف يمكن تقدير قيمة أضرار التلوث من خلال الفروق السعرية للأراضي والمنازل في المدن ذات البيئة الملوثة وتلك ذات البيئة النقية؟

الفصل الثاني عشر

الاختبار المتعدد:

اختر الإجابة الصحيحة الوحيدة لكل من الفقرات التالية:

1 تؤدي الزيادة في الطلب على العمل في حالة المناقشة التامة إلى

- أ انخفاض الأجور النقدية ب زيادة الأجور النقدية ج بقاء الأجور النقدية ثابتة د زيادة الأجور الحقيقية

2 إذا كان قيمة الناتج الحدي للعامل الإضافي تفوق تكلفة استجاره، فمن الواجب على

- أ استئجار العامل الإضافي ب عدم استئجار العامل الإضافي ج زيادة الأجر ليساوي قيمة الناتج الحدي د تخفيض الأجر

3 أي مما يلي يعتبر من الموارد الاقتصادية الناضبة

- أ القروة السمكية في البحار ب الغابات ج الفحم د مياه الأنهار

4 الربح الاقتصادي هو

- أ الإيجار المدفوع لقاء استخدام الأرض ج أجر العامل ب تكافة استخدام رأس المال د لا شيء مما تقدم

5 أي مما يلي لا يؤدي إلى زيادة رأس المال البشري بالنسبة للعامل

- أ اكتساب خبرات جديدة ب الإنفاق على الدورات التدريبية ج السماح للعامل بمواصلته دراستهم د تخفيض الأجور

الأسئلة المعقالية:

- 1 متى يحق لتقنيات العمال المطالبة بزيادة الأجور؟
- 2 اشرح لماذا يحصل نجوم كرة القدم العالميين على أجر يصل إلى ملايين الدولارات.
- 3 كلما زاد الاستثمار في مشاريع جديدة انخفض معدل العائد المتوقع. اشرح السبب.
- 4 يعتبر جميع سعر المدفوع في قطعة أرض سكنية في مدينة المنامة ربما اقتصادياً لمالك الأرض. اشرح هذه العبارة.
- 5 تتحدد أسعار الموارد ذات العرض الثابت وفقاً للطلب عليها، وقد تكون متاحة لمن يطلبها بالمجان - اشرح هذه العبارة.

أسئلة المراجعة

الأجوبة الصحيحة لأسئلة
الاختيار المتعدد

اعن الجميع بالتوفيق

أبو بكر

عائلتي أعز أحبائتي
1913enk@hotmail.com

abo-bander666@hotmail.com

الإجابة الصحيحة					رقم السؤال	رقم الفصل
5	4	3	2	1	1	
د	أ	ج	ب	أ	1	
ب	د	د	ج	د	2	
د	أ	ج	د	د	3	
ب	ب	ج	ج	أ	4	
ع	ج	أ	ب	د	5	
أ	ج	د	د	د	6	
ج	د	أ	ج	ب	7	
ج	ج	ب	د	ج	8	
ع	د	د	ج	ج	9	
ب	أ	ع	ع	د	10	
ب	أ	د	د	أ	11	
د	د	ج	أ	ب	12	
ع	ج	د	ب	د	13	