

المقدمة

اشتق مصطلح علم الاقتصاد (Economics) من لفظ يوناني ويرجع تاريخياً إلى أرسطو، وهو مشتق من كلمتين يونانيتين الأصل هما (ايكوس Oikos) ومعناها المنزل و(نوموس Nomos) ومعناها تدبير وبذلك يكون معنى اللفظ اليوناني (تدبير المنزل) غير أن هذا لا يعني أن يونانيين القدماء هم الذين أسسوا علم الاقتصاد كعلم مستقل.

حيث يتعلق علم الاقتصاد بصورة مباشرة بحياة الإنسان بشكل عام، إذ يساعد الطريقة التي ينسق بها المجتمع بين إمكانياته وحاجياته، فالإنسان سواء كان مستهلكاً أو منتجاً أو مستثمراً أو حتى من ضمن مجموعة متخذي القرار يواجه قضية اتخاذ قرارات اقتصادية مختلفة. حيث أن الموارد الإنتاجية محدودة وفي نفس الوقت فإن حاجيات الإنسان متجددة ومتعددة، وعليه تظهر الحاجة الماسة إلى الاقتصاد في استخدام هذه الموارد الاستخدام الأمثل لتحقيق وتلبية العديد من تلك الحاجات والرغبات. وتظهر أهمية علم الاقتصاد لحياة الإنسان في دراسة الفعاليات التي تتعلق بالإنتاج والتبادل بين الأفراد، كما يهتم علم الاقتصاد بدراسة اتجاهات الأسعار والإنتاج والاستهلاك ومستويات البطالة على مستوى الاقتصاد ككل، مع وضع الحلول الممكنة لتصحيح مسار الاقتصاد، كما يهتم علم الاقتصاد في اختيار البدائل في حدود الموارد المحدودة، كما يهتم علم الاقتصاد بدراسة المال والفائدة والثروة وتوزيعها، كما يهتم علم اقتصاد بتنظيم العلاقات الاقتصادية بين الأفراد المجتمع وكذلك ينظم العلاقات الاقتصادية بين الدول.

(الفصل التمهيدي)

تعريف علم الاقتصاد :

هناك أكثر من تعريف واحد لعلم الاقتصاد، تختلف فيما بينها من حيث الكلمات والشكل ولكنها تتشابه من حيث الجوهر والمضمون وبالتالي فإن اختيار تعريف دون آخر لن يؤدي إلى نتائج مختلفة في التحليل وقد اخترنا التعريف التالي لأنه يبين بعض المفاهيم الاقتصادية الأساسية ويحدد الإطار العام لهذا الموضوع .

علم الاقتصاد : هو علم اجتماعي يعالج تحليل المشاكل المادية ويحدد الوسائل المختلفة التي يستطيع الأفراد عن طريقها إشباع رغباتهم في السلع والخدمات وذلك باستعمال الموارد المحدودة المتاحة لهم.

أو انه العلم الذي يهتم بدراسة الكيفية التي يختار بها الأفراد والمجتمع الطريقة التي بواسطتها يستخدمون الموارد الإنتاجية النادرة لإنتاج السلع والخدمات المختلفة على مدى الزمن وتوزيعها للاستهلاك في الوقت الحاضر والمستقبل على مختلف الأفراد والجماعات في المجتمع.

النظرية الاقتصادية :

تعني النظرية بشكل عام مجموعة من التعريفات التي تبين معاني المصطلحات المستخدمة ومجموعة من الفرضيات الخاصة بظاهرة معينة يمكن من خلالها التوصل إلى استنتاجات تستخدم في التنبؤ بتصرف ظاهرة في المستقبل. ومجموع هذه النظريات يتكون العلم.

والنظرية الاقتصادية لا تختلف عن غيرها من النظريات فهي تتكون من مجموعة من التعريفات الاقتصادية الخاصة بظاهرة اقتصادية معينة، وأن هدف النظرية هو محاولة سبب حدوث الظاهرة الاقتصادية وبالتالي التنبؤ بما ستكون عليه مستقبلاً، والاستفادة من ذلك في مواجهة الآثار المحتملة التي يتركها تطور الظاهرة والتحكم بها.

والنظرية الاقتصادية لا يسلم بصحتها إلا بعد اختبار مدى ملائمتها للواقع الاقتصادي الذي ولدت فيه فكلما كانت نتائج هذه النظرية متوافقة مع الواقع كانت أكثر قبولاً. أما إذا كانت مختلفة في نتائجها فإن ذلك يدفع إلى عدم قبولها ومن ثم إعادة صياغتها لجعلها تقترب من الواقع بدرجة أكبر مما كانت عليه قبل هذه الصياغة، وهذا يجعل النظرية تتطور وبالتالي العلم ذاته والمعرفة عموماً.

الاقتصاد الجزئي والاقتصاد الكلي :

إن دراسة النظرية الاقتصادية يمكن أن تقسم على مجالين واسعين هما الاقتصاد الجزئي والاقتصاد الكلي، فالإقتصاد الجزئي يتعلق بمسائل الأفراد والمشاريع (المستهلكين والمنتجين) ويكون

التركيز فيه على تكون الأسعار والمشكلة الأساس التي يعالجها هي تحديد الأسعار والكميات بقوى العرض والطلب، وهو يحاول تحديد ما الذي يجعل الفرد يشري إحدى السلع بدلاً عن الأخرى كونه مستهلكاً والذي يدفعه لإنتاج هذه السلعة أو تلك كونه منتجاً. أما الاقتصاد الكلي فهو يعالج مشاكل الاقتصاد الوطني ككل أو جزء كبير منه، وأنه يتضمن دراسة الإنتاج الكلي والاستخدام الكلي والمستوى العام للأسعار ويحلل الإجراءات المالية والنقدية المختلفة كوسائل لاستقرار مستوى النشاط الاقتصادي ويفسر التضخم ويحلل أثر تغيرات معدل النمو الاقتصادي. وبشكل عام يتعلق الاقتصاد الكلي بالمتغيرات الكلية وأن موضوعه الأساس هو تحديد مستوى الدخل وتغيراته.

حيث أن دراسة كمية تنتجها مؤسسة معينة تدخل ضمن الاقتصاد الجزئي أما دراسة كمية التي ينتجها المجتمع من كافة السلع والخدمات (الناتج القومي) فتدخل ضمن الاقتصاد الكلي وكذلك فإن تحديد سعر سلعة معينة فإنه من صميم الاقتصاد الجزئي أما ارتفاع أو انخفاض المستوى العام للأسعار فإنه من صميم الاقتصاد الكلي.

طرق التحليل الاقتصادي :

يمكن صياغة التحليل الاقتصادي بالصور التالية :

1. الطريقة الوصفية **Descriptive Method** :

تتضمن هذه الطريقة تحليل الظواهر الاقتصادية بطريقة وصفية (لفظية) دون أن يكون هناك ربط دقيق بين الظواهر المختلفة وهذا النوع من التحليل قد يجعل الباحث عرضه لأخطاء التناقض المنطقي غير أن هذه الطريقة تكون مفيدة في تحليل العلاقات التي تصعب صياغتها بطريقة كمية.

2. الطريقة الرياضية **Mathematical Method** :

تستخدم الطريقة الرياضية في التحليل الاقتصادي في تحديد العلاقات الدالية بين المتغيرات الاقتصادية لتلافي احتمال الوقوع في خطأ منطقي إذا ما استخدم المنطق اللفظي وحده في حالات تعدد المتغيرات الاقتصادية المستخدمة. وقد انتشر استخدام المنطق الرياضي في الاقتصاد في الوقت الحاضر غير أنه ينبغي ملاحظة أن الصياغة الرياضية للتحليل الاقتصادي لا تعني عدم إمكانية ترجمة الناتج التي يتم التوصل إليها في صورة لفظية بل تعني أن المنطق اللفظي لا يسمح بالتوصل لمثل هذه النتائج بالدقة التي توفرها الطريقة الرياضية. وأن العلم الذي يهتم بهذه الطريقة هو الاقتصاد الرياضي.

3. الطريقة القياسية **Econometric Method** :

وقد يكون هدف التحليل الاقتصادي أكثر من مجرد تحديد العلاقة الدالية بين المتغيرات الاقتصادية كما هو الحال في الاقتصاد الرياضي بل هو محاولة معرفة العلاقة الكمية التي تربط هذه المتغيرات بعضها ببعض ولتحقيق ذلك يستخدم الإحصاء والرياضيات في صياغة النظرية الاقتصادية،

ويطلق على العلم الذي يتناول هذا النوع من التحليل بالاقتصاد القياسي. وقد أخذ هذا المنهج يتقدم بشكل كبير نتيجة لاستخدام الآلات الحاسبة الالكترونية، وبموجب هذا التحليل يمكن اختبار النظرية الاقتصادية كمياً كما أن هذا التحليل يسمح بالتنبؤ بالقيم لأهم المتغيرات لرسم السياسة الاقتصادية.

علاقة علم الاقتصاد بالعلوم الأخرى :

يرتبط علم الاقتصاد بعدة علوم أهمها :

1. علاقة علم الاقتصاد بعلم السياسة :

هناك علاقة وثيقة بين وعلم الاقتصاد علم السياسة حيث كان اسمه القديم (الاقتصاد السياسي)، حيث أن معظم المشاكل الاقتصادية في الواقع ذات طبيعة سياسية وأن القرارات السياسية تحمل في طياتها نتائج اقتصادية فمشاكل الأرض وعقد الدين الداخلي وفرض الضرائب وتحديد الحد الأدنى للأجور واتخاذ إجراءات الأمن الاجتماعي كلها قرارات سياسية لكنها ذات نتائج وإبعاد اقتصادية، كما أنها في الواقع ظواهر اقتصادية ولكن اتخاذ القرار بشأنها لا يتم من قبل اقتصادي إنما من قبل سياسي، حيث تصوغ الدولة سياستها استناداً إلى تحليلات اقتصادية مبنية على توصيات مستشارون اقتصاديون لذلك تكون هناك علاقة وثيقة بين علم الاقتصاد وعلم السياسة.

2. علاقة علم الاقتصاد بعلم الإحصاء :

إن غالبية المتغيرات الاقتصادية كبيرة وقابلة للقياس والاقتصادي بحاجة ماسة إلى البيانات الإحصائية لتفسير الظواهر الاقتصادية. فأن أي دراسة اقتصادية معمقة تعتمد إلى حد كبير على الأساليب الدقيقة في جميع البيانات وتصنيفها ومعالجتها وتحليلها وتفسيرها. أن الاقتصادي يستعمل الأساليب الإحصائية المختلفة لمعرفة تطور الاقتصاد القومي كل أو تطور أحد القطاعات الاقتصادية وكذلك التنبؤ بمعدلات ونسب النمو في المستقبل، حيث أن استخدام الإحصاء ضروري لكشف العلاقة ودرجة الارتباط بين المتغيرات الاقتصادية المختلفة.

3. علاقة علم الاقتصاد بعلم الاجتماع :

إن بعض المشاكل الاقتصادية كإنخفاض مستوى المعيشة للأفراد يقود إلى مشاكل اجتماعية لذا تكون هنالك علاقة بين علم الاقتصاد وعلم الاجتماع، وما دام علم الاقتصاد يتناول سلوك الإنسان عندما يحاول تحديد ماذا سيشتري ولماذا وكيف تكون ردود الفعل لديه عند اختلاف ظروف العمل وماذا يفعل المستهلكون بدخولهم العالية فإن كل هذا ذو علاقة بعلم النفس. كما أن اتخاذ القرار من قبل المنتج أو المستهلك يكون له علاقة بالفلسفة وبشكل خاص بالأخلاق وبسبب كون الاقتصاد علم ينبغي أن تقوم دراسته على أساس المنطق.

4. علاقة علم الاقتصاد بعلم المحاسبة :

إن احد الوسائل لقياس كفاءة المشروع هي الربحية التجارية وهنا تتجسد العلاقة القوية بين الاقتصاد والمحاسبة، فالمحاسب لا بد وأن يكون على معرفة بفحوى الأرقام التي يتعامل معها، فالمحاسب في مشروع معين مثلاً يتعامل مع أرقام التكاليف والإيرادات، حيث أن هنالك تكاليف صريحة وتكاليف ضمنية وأن هناك أنواع متعددة من التكاليف الكلية والحدية والمتوسطة وكذلك التكاليف الثابتة ومتغيرة. فالمحاسب يجب أن يعرف هذه المصطلحات لكي يتجنب الوقوع في الأخطاء. وهكذا يتضح أن هنالك علاقة وثيقة بين علم الاقتصاد وعلم المحاسبة، فالمحاسبة أداة مهمة لدراسة كفاءة المشروع ومسيرة الاقتصاد القومي الذي يتكون من مشروعات مختلفة.

المشكلة الاقتصادية : The Economic Problem

1. طبيعة المشكلة الاقتصادية :

تظهر المشكلة الاقتصادية عندما يكون هناك طلب متزايد في استخدام الموارد لإشباع الحاجات والرغبات المتنوعة، وعندما يكون هناك موارد محدودة أو نادرة فعلى الأفراد أن يختاروا بين بعض الموارد وأن يضحوا ببعض الآخر وهنا تظهر المشكلة الاقتصادية، وهذا يعني أن المشكلة الاقتصادية تنشأ بسبب أحساس الأفراد بوجود حاجات متعددة ومتجددة أي حاجات غير محدودة مع وجود وسائل إشباع المتمثلة بالموارد بكمية محدودة أو نادرة، وتكمن هذه المشكلة في كيفية توزيع هذه الموارد الإنتاجية المحدودة على النشاطات الإنتاجية أي أفضل طريقة ممكنة للحصول على أكبر قدر ممكن من السلع والخدمات الاستهلاكية.

خصائص المشكلة الاقتصادية :

1. الندرة :

تعد الندرة النسبية جوهر المشكلة الاقتصادية والمقصود بالندرة النسبية، ندرة وسائل الإشباع بالنسبة للحاجات، ووسائل الإشباع هي الموارد المتوفرة، وهذه الموارد مهما بالغنا في تقديرها تكون محدودة مقارنة بالحاجات المتعددة التي يرغب الإنسان في الحصول عليها. فالسلع والخدمات المعروضة في مجتمع معين تكون نادرة بالنسبة لحاجات الناس أليها ولهذا لا يستطيع الإنسان إشباع جميع حاجاته المتزايدة منها. فلا توجد موارد إنتاجية في العالم تكفي لإنتاج كل ما يحتاجه الناس من السلع لإشباع حاجاتهم. فلو لا ندرة الموارد لما كان هناك مشكلة استعمال عوامل الإنتاج ولما كان هناك حاجة لنظام الأسعار في المجتمع الرأسمالي، فالندرة هي الصفة المميزة للسلع الاقتصادية وأن الدليل على ندرة هذه السلع هو ضرورة بذل الجهد والمال لغرض الحصول عليها.

2. الاختيار :

كثيراً ما يصاحب ندرة وسائل إشباع الحاجات وندرة الموارد الاقتصادية الاختيار في استعمال الموارد النادرة، فكثير من الموارد تتميز بالندرة النسبية مع وجود رغبات أو حاجات متعددة للأفراد، وهذه الحاجات بحاجة إلى موارد تشبعها، لذا فإن الأفراد في مثل هذا الوضع يكونون تحت ضغط الحاجة إلى الاختيار بين الحاجات الأكثر إلحاحاً التي تكون لها الأولوية في الإشباع وبين الحاجات الأقل إلحاحاً التي يمكن تحت ضغط ندرة الموارد التخلي عنها. ولما كان للأفراد دخول محدودة وجب عليهم الاختيار بين السلع البديلة عند أنفاق دخولهم، فمثلاً على الطالب أن يختار في أنفاق دخله بين شراء الملابس وبين شراء الكتب التي يحتاجها، فالأفراد يختارون بعض الأشياء على حساب الأشياء الأخرى، ولا يقتصر الاختيار في استعمال الموارد المحدودة فحسب بل أيضاً عند اتخاذ القرارات في كيفية إنتاج السلع والخدمات المرغوبة.

3. التضحية :

إن توجيه الموارد النادرة ذات الاستعمالات البديلة نحو استعمال معين بقصد إشباع حاجة معينة يعني التضحية في إشباع الحاجات الأخرى، فإذا استخدم شخص كل الموارد لحصول على سلعة أو خدمة معينة يكون قد ضحى في سلعة أو خدمة أخرى، فمثلاً إذا استخدم الفرد كل موارده لحصول على دار له فسوف لا يبقى شيء لحصول على سيارة أو أثاث.... الخ.

2. الحاجات الاقتصادية :

الحاجة هي رغبة الإنسان في الحصول على وسائل لازمة لوجود الإنسان أو للمحافظة عليه أو لتقدمه دون أن يلزم لقيامها أن يكون الإنسان حائزاً لتلك الوسائل ولكنها تفترض معرفة الإنسان بالغاية التي يسعى إليها وبالوسائل التي تسمح بتحقيق تلك الغاية.

وللحاجة أي كان موضوعها ثلاثة عناصر وهي :

1. أحساس بالألم (كالجوع أو العطش مثلاً).

2. معرفة الوسيلة لإطفاء هذا الألم.

3. الرغبة في استخدام هذه الوسيلة لإزالة هذا الإحساس.

وليس كل حاجة تدخل في موضوع علم الاقتصاد، فالحاجة إلى النوم أو إلى الراحة ليست حاجات اقتصادية والاقتصادي لا يهتم بالحاجة ذاتها وإنما يهتم بنتائجها الاقتصادية.

خصائص الحاجات الاقتصادية :

ذكرنا أن الحاجة هي حالة نفسية أساساً يشعر الفرد بمقتضاها بميل نحو شيء ما من أجل القضاء على أحساس بالألم. ولا يكفي لجعل ذلك الإحساس حاجة اقتصادية فلكي ينقلب إلى حاجة اقتصادية لابد من توفر بعض الخصائص منها :

أ. قابليتها للتعدد :

الحاجة تتعدد مع تقدم الحضارة والحاجة متطورة ومتعددة. فهناك سيل من السلع الجديدة لم تكن معروفة فالحاجات الجديدة تظهر بشكل محدود في البداية لارتفاع سعرها لكن بعد التوسع في الإنتاج وانخفاض السعر يؤدي إلى انتشارها في تناول كل الفئات الاجتماعية على سبيل المثال السيارة.

ب. قابلية الحاجة للإشباع :

الحاجة قابلة للإشباع في فترة زمنية معينة، فعند تناول الطعام الغداء لا يعني أن الفرد سوف لن يتناول طعام العشاء لأنه وصل حالة الإشباع عند الغداء. وفيما يخص الحاجة إلى النقود، النقود لا تشبع حاجة بشرية بحد ذاتها بل هي وسيلة للحصول على السلع والخدمات التي تشبع حاجة بشرية. ولما كانت الموارد نادرة فأن إشباع الحاجات البشرية غير ممكنة وبالتالي لا يمكن إشباع الحاجة إلى النقود.

ج. تعدد وسائل إشباع الحاجة :

فالحاجة الواحدة لها وسائل متعددة لإشباعها، أي هناك إمكانية الإحلال عند إشباع الحاجة الواحدة، فالإحلال يتم عندما لا يقدر المرء على شراء السلعة لان سعرها مرتفع ودخله محدود وبالتالي يلجأ إلى البدائل التي تعد سلعاً من نوعية رديئة. ويمكن تصنيف الحاجات من الناحية التاريخية إلى حاجات بيولوجية وهي حاجات تولد مع الإنسان وتسمى بالحاجات الأولية كالغذاء والسكن والكساء، وحاجات حضارية تنشأ مع تطور الإنسان كالحاجة إلى التعليم والحاجة إلى المواصلات حديثة ووسائل ترفيهية. كما يمكن تصنيف الحاجات من حيث الطبيعة إلى حاجات مادية كالمسكن والملبس والغذاء وحاجات غير مادية كتعليم والثقافة والعناية الصحية.

3. السلع Goods :

أن السلع مصطلح استخدم من قبل الاقتصاديين للأشياء التي يحتاجها الناس لإشباع حاجاتهم الإنسانية هو (السلع). أن كلمة السلع تتضمن جميع الأشياء المفيدة، والشئ يكون مفيداً من وجهة نظر الاقتصاديين إذا حقق منفعة وكان مرغوباً به من قبل الفرد. والأكثر من ذلك أن الشئ يكون سلعة حتى لو لم يشبع من الناحية العملية رغبة الفرد. ويمكن تقسيم السلع إلى مجموعتين :

السلع الحرة Free Goods :

وهي السلع التي تكون في وقت معين ومكان معين متوفرة بكميات غير محدودة مثل الهواء والماء وضوء الشمس (في ظروف معينة) ويتكون هذه السلع في المجتمع الاقتصادي قليلة عادةً والأفراد يحصلون على هذه السلع مجاناً، أو من الناحية العملية يحصلون عليها دون جهد أو مقابل، وهذه السلع خارج نطاق علم الاقتصاد.

السلع الاقتصادية Economic Goods :

يطلق مصطلح السلع الاقتصادية على السلع التي تتصف بأنها مرغوبة وبالتالي تتوفر فيها صفة المنفعة، وتكون نادرة بالنسبة للطلب عليها، والندرة يمكن أن تكون طبيعية كمحدودية المعادن والموارد أو ندرة نتيجة محدودية القابليات الفنية أو ندرة مصنعة كالاختكار أو نتيجة العادات وتقاليد، بالإضافة أن يكون مالك السلعة يمكنه تحويلها أو نقلها إلى شخص آخر.

أي أن السلع الاقتصادية تتميز بالمنفعة والندرة والقابلية على الانتقال أو التحويل، وهذا النوع من السلع هي التي يتناولها علم الاقتصاد بالدراسة، فهناك بعض الأشياء تتميز بالمنفعة والندرة ولأنها لا تنتقل من شخص إلى آخر لذلك لا تعتبر سلع اقتصادية، مثل المهارة لأنها تتصف بالمنفعة (مادامت مرغوبة) وبالندرة (لأنها موجودة بكميات محدودة) لكنها غير قابلة للانتقال. لذا فإن القابلية الشخصية بجميع أنواعها الطبيعية أو مكتسبة لا تعد سلع اقتصادية بسبب عدم قابليتها للانتقال. فلو كانت المهارة أو الخبرة تنتقل لشعر المجتمع بخسارة أقل لفقدانه لشخص أو لعالم مهم في المجتمع وذلك لأنه يمكن الاستفادة من مزاياه لفترة طويلة بعد وفاته، لكن الواقع غير ذلك فالمهارة ترتبط بالشخص نفسه ولا يمكن فصلها عنه والسلع الاقتصادية نوعان :

السلع الاقتصادية المادية كالثروة و سلع اقتصادية غير المادية كالخدمات، فالخدمات هي الأشياء التي تمتلك منفعة ونادرة ويمكن تحويلها (مبادلتها) لكنها غير مادية فالخدمة الطبية أو الهندسية هي نافعة وممكن نقلها أو تحويلها. أما الثروة فلها دور مهم في الحياة الاقتصادية وأن علم الاقتصاد يعرف من قبل بعضهم بأنه علم الثروة.

الفعاليات الاقتصادية :

في محاولة لإشباع حاجاتنا المتعددة نكون عادة مجبرين لأن نقصد و عملية الاقتصاد هي محاولة الانتفاع من الوسائل النادرة لإشباع حاجاتنا. وعند عملية الاقتصاد هذه تحصل بعض الفعاليات الاقتصادية التي يمكن تقسيمها إلى ما يلي :

1. الإنتاج Production :

الإنتاج هو خلق المنفعة أو زيادتها، أي أنه خلق منفعة من حيث لم يكن لها وجود من قبل أو إضافة منفعة إلى شيء يحتوي قدر معين منها، حيث أن أية عملية من شأنها أن تسهم في تحقيق نفع معين في إشباع حاجات الإنسان بصورة مباشرة أو غير مباشرة تعد أنتاجاً، وعناصر أو عوامل الإنتاج الأساسية هي (العمل والأرض ورأس المال والتنظيم)، فعندما يزرع الفلاح قمحاً يكون هناك إنتاج وعندما يحول العامل المواد الأولية إلى سلع يكون هناك إنتاج أيضاً. ومن الناحية العملية لا شيء يؤكل أو يلبس أو يستعمل يأتي مباشرة من الطبيعة، فخبز مثلاً وهو نتيجة نهائية لسلسلة طويلة من العمليات الإنتاجية، تبدأ بزراعة القمح وتمر بطحنه وخبزه ثم نقله وتسويقه للمستهلكين. فالعملية تملأ

الفجوة بين الموارد الطبيعية الأصلية وحاجات المستهلك النهائي هي الإنتاج، فالإنتاج يتضمن أي فعالية يجعل السلع والخدمات متوفرة للناس، وتوقف مقدار الإنتاج في أي بلد على مدى وكيفية استعمال الموارد المتوفرة فيه والطرق الفنية والتنظيمية المستخدمة في الإنتاج.

2. التبادل Exchange :

بعد الإنتاج هناك مشكلة وضع المنتجات التي تم أنتاجها بأيدي أولئك الذين يستخدمونها، وفي عالم الاقتصاد بعد التخصص في العمل لم يعد هناك وجود للأشخاص المكتفين ذاتياً، أي ينتجون كل ما يحتاجون إليه من سلع وخدمات، فكل فرد يقوم بمبادلة السلع الفائضة لديه بسلع أخرى يحتاجها، وتستخدم النقود كأداة لتبادل للحصول على السلع والخدمات.

3. التوزيع Distribution :

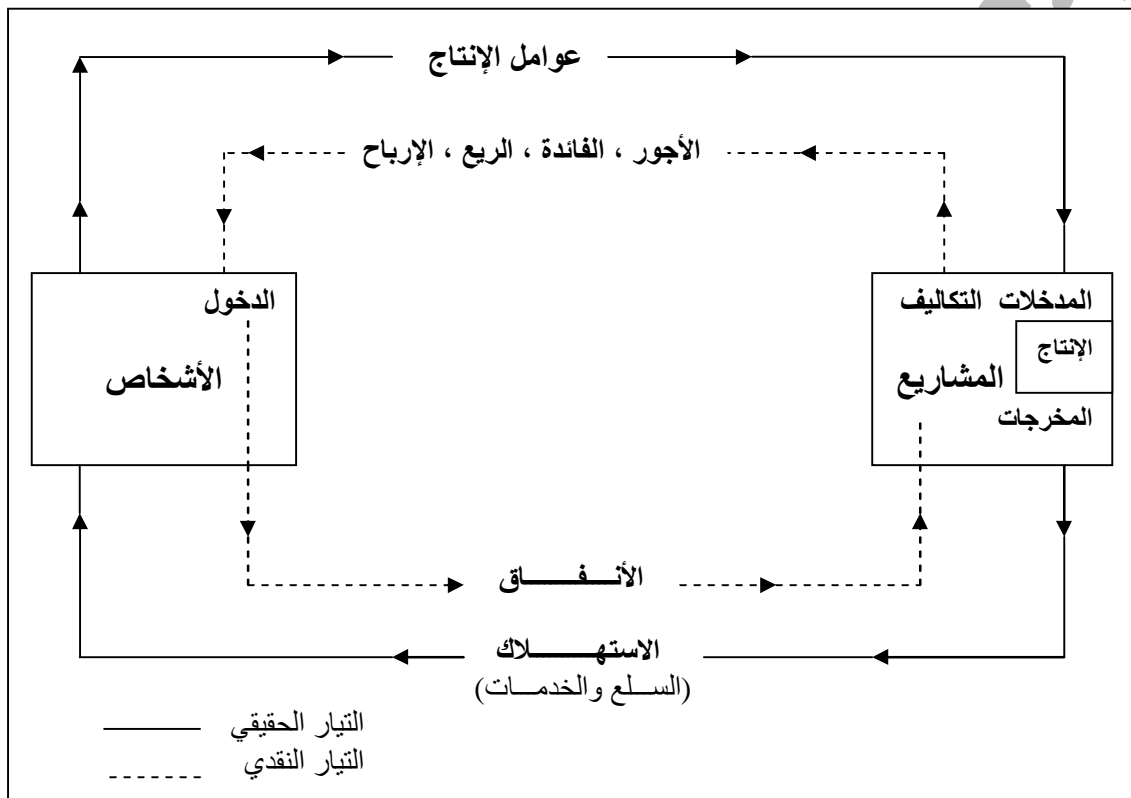
يقصد بالتوزيع في التحليل الاقتصادي تقسيم القدرة الشرائية (الدخل) بين المساهمين في عملية الإنتاج، أي توزيع الدخل القومي بين أصحاب عناصر الإنتاج التي استعملت في خلق الناتج القومي. وهذا التقسيم يكون على شكل مدفوعات كالأجور على العمل وريع على الأرض وفائدة على رأس المال وريح على التنظيم، وهذا النوع من التوزيع يدعى بالتوزيع الوظيفي وذلك لأن توزيع الدخل للعامل الإنتاجي يكون حسب نوع وظيفته أو حسب أسهامه في الإنتاج الكلي. وان التوزيع الوظيفي يختلف عن التوزيع التسويقي والمقصود به حركة المنتجات من المنتج إلى المستهلك النهائي وهذا النوع من التوزيع جزء من العملية الإنتاجية. ويثار سؤال كيف يتم توزيع الإنتاج كحصة لعامل الإنتاجي، يكون الجواب لمثل هذا السؤال أن العامل الإنتاجي يكافئ وفق مقدار أسهامه في الناتج الكلي، ويقاس الإسهام الاقتصادي لكل عامل من خلال أن قيمة العمل والأرض ورأس المال تتحدد وفق العرض والطلب اللذان بدورهما يحددان الأسعار المدفوعة لاستعمالهما، أما الريح فإنه يتحدد بالمخاطرة التي يتعرض لها مالك المشروع.

4. الاستهلاك Consumption :

الاستهلاك هو الهدف النهائي للعملية الإنتاجية، ويتمثل بالانتفاع من السلع والخدمات لإشباع حاجات الأفراد، ويتوقف الطلب على السلعة أو الخدمة لغرض الاستهلاك على مدى قدرتها للإشباع حاجات الأفراد. ويتم التعبير عن الطلب السلع للاستهلاك بالنقود. فرغبة الأفراد في الاستهلاك وحدها لا تكفي في تحفيز المنتجين للإنتاج ما لم تكن مصحوبة بقدرة شرائية. فالأفراد يعبرون عن طلبهم في الأسعار التي يكونون قادرين على دفعها وان زيادة طلب الأفراد على الاستهلاك في سلعة معينة سيؤدي إلى ارتفاع سعرها وهذا سيؤدي إلى تشجيع المنتجين على الإنتاج هذه السلعة وهذا يدعى بنظام سيادة المستهلك.

ويمكن تمثيل الفعاليات الاقتصادية السالفة الذكر بنموذج مبسط بين التدفق الدوري الاقتصادي، وفيه يمثل مصطلح الأشخاص جميع أولئك الذين يواصلون النشاط الاقتصادي بتقديم الموارد الإنتاجية (عوامل الإنتاج) مقابل الحصول على الدخل النقدية التي يحصلون عليها من المشروعات والتي بدورهم ينفقونها على السلع والخدمات الاستهلاكية المنتجة من هذه المشروعات. أما مصطلح مشروعات فيمثل بالوحدات الإنتاجية (المؤسسات) التي تقوم بجمع عوامل الإنتاج باعتبارها مدخلات وتحويلها إلى مخرجات بشكل سلع وخدمات. التي ينفق الأفراد دخولهم النقدية عليها.

العملية الاقتصادية



ويلاحظ من الشكل أعلاه أن هناك تيارين متعاكسين هما

- التيار الحقيقي real flow** : هو تيار عوامل الإنتاج من الأشخاص إلى المشاريع وبعد أن تتحول هذه العوامل في المشاريع إلى سلع وخدمات تعود إلى الأشخاص.
- التيار النقدي monetary flow** : هو تيار يبدأ من المشاريع إلى الأشخاص (المشاريع تشتري عوامل الإنتاج من الأشخاص) ثم تعود النقود من الأشخاص إلى المشاريع (الأشخاص يشترون السلع والخدمات من المشاريع).

(الفصل الأول)**الطلب****أولاً : معنى الطلب**

يعرف الطلب هو مقادير من سلعة معينة التي يمكن أن تشتري من قبل الأفراد بأسعار معينة ووقت معين، لذا فإن الطلب هو عبارة عن جدول بالكميات الكلية التي يكون المستهلكون مستعدين لشرائها بأسعار معينة خلال فترة زمنية معينة.

والطلب يتكون من عنصرين

1. عنصر ذاتي وهو الممثل بالرغبة.
2. عنصر موضوعي وهو الممثل بالقدرة على الشراء.

أي لكي يكون هناك طلب يجب أن تكون الرغبة المصحوبة بالقدرة الشرائية، وهذا يعني أن الرغبة غير مصحوبة بالقدرة الشرائية لا تعد طلباً. فالرغبة وحدها لا تكفي في الحصول على السلع وتكون طلباً فعالاً. كذلك القدرة وحدها لا تكفي لكي يكون هناك طلب يجب أن يصاحب الرغبة قوة شرائية.

قانون الطلب The Law Of Demand :

قانون الطلب هو علاقة عكسية بين متغيرين، السعر من ناحية و الكمية المطلوبة من ناحية أخرى، فكلما انخفض سعر سلعة ما كلما ازدادت الكمية المطلوبة من هذه السلعة، وكلما ارتفع سعر السلعة كلما انخفضت الكمية المطلوبة منها، مع بقاء الأشياء الأخرى على ثابتة.

ويلاحظ أن العلاقة بين السعر من ناحية والكمية المطلوبة من ناحية أخرى، أي أن الكمية المطلوبة لا تتأثر بغير سعر السلعة نفسها، أي أنها لا تتغير بغير ذلك من المتغيرات الأخرى كأسعار السلع الأخرى (البديلة والمكملة) والدخل النقدي وأذواق المستهلك وتفضيلاته وتوقعاته والتي تعد ثابتة (بعبارة بقاء الأشياء الأخرى على حالها) رغم أنها غير ثابتة لذا فإن العلاقة بين السعر وكمية المطلوبة هي علاقة يؤثر بها السعر كونه متغير مستقل على كمية المطلوبة كونها متغير تابع وليس العكس.

لكننا نفترضها ثابتة لكي نعرف تأثير سعر السلعة نفسها على الكمية المطلوبة منها. بالتالي نريد أن نعزل تأثير العوامل الأخرى، ولهذا السبب نفترضها ثابتة وحسب قانون الطلب فإن الكمية سوف تتغير باتجاه المعاكس لاتجاه التغير بالسعر.

جدول الطلب Demand Schedule :

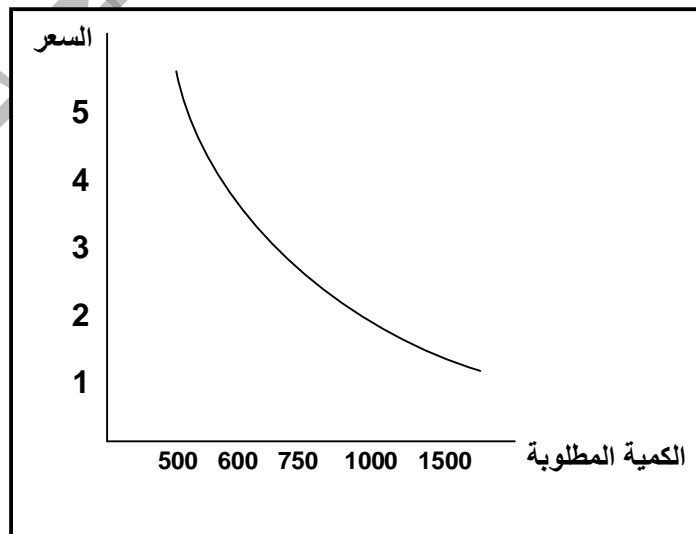
هو عبارة عن جدول يعبر عن مقدار ما يرغب الفرد في شرائه من سلعة معينة بأسعار مختلفة. أي هو عبارة عن قائمة بالأسعار والكميات. والجدول أدناه يبين جدول طلب الفرد.

سعر السلعة (س)	الكمية المطلوبة من السلعة (س)
(بالدينار)	(بالوحدة)
1	1500
2	1000
3	750
4	600
5	500

ويلاحظ من الجدول العلاقة العكسية بين متغيرين السعر والكمية، حيث أنه كلما ارتفع السعر قلت الكمية المطلوبة، ويقرأ جدول الطلب أعلاه عندما ارتفع السعر من دينار واحد إلى دينارين انخفضت الكمية المطلوبة من 1500 وحدة إلى 1000 وحدة وعندما ارتفع السعر إلى (3) دنانير انخفضت الكمية المطلوبة إلى 750 وحدة وهكذا. يتضح من ذلك أن السعر يؤثر على الكمية المطلوبة تأثيراً عكسياً، إذ كلما كان السعر مرتفع كلما كانت الكمية المطلوبة من السلعة المشتراة أقل وبعكس كلما كان السعر أقل كلما كانت الكمية المطلوبة أكبر. وهذه العلاقة العكسية بين السعر وكمية المطلوبة يمكن ملاحظتها من انحدار منحنى الطلب انحداراً سالباً.

منحنى الطلب The Demand Curve :

هو بناء افتراضي يبين كم هو عدد الوحدات من سلعة معينة التي يرغب المستهلك بشراؤها خلال فترة زمنية معينة بكل الأسعار الممكنة مفترضين بقاء أسعار السلع الأخرى والدخل النقدي للمستهلك دون تغيير. أي أنه عرض العلاقة بين السعر والكمية المطلوبة التي ظهرت في جدول الطلب على شكل منحنى بياني.



وإذا ما قيست الكمية المطلوبة على المحور السيني (الأفقي) والتي تبدأ من 500 وحدة إلى 1500 وحدة وقيس السعر على المحور الصادي (العمودي) والذي كان مرتفعاً من دينار ولغاية 5

دنائير، ومقابل كل سعر معين اشترنا الكمية المطلوبة من السلعة (س) التي يرغب المستهلك في شرائها. وبذلك نحصل على نقاط يمثل كل منها الكمية المشتراة من السلعة (س) في سعر معين. وعندما نصل هذه النقاط نحصل على منحني الطلب، وشكل السابق يوضح العلاقة العكسية بين السعر والكمية المطلوبة، حيث نجد أن منحني الطلب ينحدر من أعلى اليسار إلى أسفل اليمين، أي انحداره سالب، أن انحدار منحني الطلب بهذا الشكل يدل على أنه كلما انخفض سعر سلعة معينة ارتفعت الكمية المطلوبة منها والعكس بالعكس، ولتفسير العلاقة العكسية بين الكمية المطلوبة من سلعة معينة وسعر تلك السلعة يوجد سببان هما:

الأول : في حالة ارتفاع سعر السلعة (مع افتراض ثبات الدخل النقدي)، ففي هذه الحالة يقوم المستهلك بشراء هذه السلعة بكمية أقل من السابق لأن دخله الحقيقي قد انخفض ويحدث العكس في حالة انخفاض السعر (مع افتراض ثبات الدخل النقدي) فأن المستهلك سيشتري المزيد منها لأن انخفاض السعر يعني ارتفاع الدخل الحقيقي وهذا يطلق عليه اصطلاح أثر الدخل Income Effect .

الثاني : في حالة ارتفاع سعر السلعة (مع بقاء أسعار السلع البديلة ثابتة) يجعل هذه السلع تصبح اخص نسبياً من السلعة التي ارتفع سعرها، لذا فأن المستهلك يقلل من استهلاكه لسلعة التي ارتفع سعرها ويزيد من طلبه لسلعة المنخفضة السعر، أما في حالة انخفاض سعر السلعة (مع بقاء أسعار السلع البديلة ثابتة) فأن السلع البديلة ستصبح أعلى نسبياً من السلعة التي انخفض سعرها لذا فأن المستهلك يحاول الحصول على المزيد من هذه السلع المنخفضة السعر والتقليل من السلع الأخرى. وهذا ما يطلق عليه باصطلاح أثر الإحلال Substitution Effect .

استثناءات قانون الطلب :

1. استثناء جيفن Giffen Paradox نسبة إلى الاقتصادي الانكليزي روبرت جيفن الذي لاحظ أنه عندما ترتفع أسعار البطاطا فأن أصحاب الدخل المنخفضة (العوائل الفقيرة) تشتري المزيد منها، وقد فسر هذه الظاهرة بأن ارتفاع أسعار البطاطا يجعل هذه العوائل أكثر فقراً لانخفاض دخلهم الحقيقي وعندما يرتفع السعر فأنهم يقللون من استهلاكهم للحم ذي السعر المرتفع ويعوضون ذلك النقص بشراء كمية أكبر من البطاطا رغم ارتفاع أسعارها، لأنهم يعيشون على البطاطا في الدرجة الأولى وعندما يرتفع سعرها يجدون أنفسهم مضطرين على زيادة الإنفاق النقدي عليها لشراء كمية معينة.

2. استثناء سلع المباهاة أو سلع الاستفزاز ويتصل هذا الاستثناء بدخول الأغنياء المرتفعة تجاه بعض السلع التي تكون موضوع تفاخر أو مباهاة مثل الجواهر الثمينة والأثريات فعندما يرتفع سعر هذه السلع يزداد الطلب عليها وبالعكس يقل الطلب عليها عندما ينخفض سعرها بسبب فقدانها لعنصر الاستفزاز.

3. استثناء عنصر التوقعات ويحصل في حالة الظروف غير اعتيادية التي يمر بها الاقتصاد فعندما يتوقع بعض الأفراد ارتفاع أسعار بعض السلع سيؤدي إلى زيادة الطلب على هذه السلع والخدمات ويحدث العكس عندما تنخفض الأسعار ويتوقع أفراد المجتمع أنها ستتنخفض أكثر سيقبلون الطلب عليها لأنهم يتوقعون انخفاض أسعارها.

ثانياً : العوامل المحددة للطلب :

تتأثر الكمية المطلوبة من سلعة ما بعدد من العوامل يمكن أجمالها في ما يلي :

1. **الأسعار :** تمارس الأسعار على الكميات المطلوبة من سلعة ما تأثيراً مختلفاً وكما يأتي :
 - أ. **سعر السلعة نفسها :** في الظروف الاعتيادية كلما ارتفع سعر السلعة انخفضت الكمية المطلوبة منها والعكس بالعكس.
 - ب. **أسعار السلع البديلة :** هناك العديد من السلع التي يمكن أن تحل أحداها محل الأخرى في إشباع نفس الحاجة ولهذا تؤثر أسعار بعض السلع على الكمية المطلوبة من بعضها الآخر. فإذا ارتفع سعر الشاي مثلاً ارتفاعاً كبيراً فأن ذلك يؤدي إلى أحلال القهوة بدلاً من الشاي فيزداد الطلب على القهوة إذا بقي سعرها ثابتاً لأنها ستكون أرخص نسبياً من الشاي وبهذا فأن العلاقة بين الكمية المطلوبة من سلعة معينة وأسعار السلع المنافسة هي علاقة طردية.
 - ج. **أسعار السلع المكملة :** السلع المكملة هي السلع التي يجب شرائها جنباً إلى جنب مع السلع الأخرى، مثل السيارة والبنزين والشاي والسكر فلا يمكن استخدام السيارة بدون بنزين، فالبنزين يعد سلعة مكملة للسيارة. فإذا ارتفع سعر أحدهما فأن الطلب سينخفض على السلعة الأخرى أي أن العلاقة بينهما عكسية، أي أن إذا ارتفع سعر البنزين تنخفض الكمية المطلوبة من السيارات.

2. الدخل :

تتأثر الكمية المطلوبة من قبل المستهلك بالتغيرات التي تحصل في دخله أيضاً، فإذا ارتفع دخل المستهلك فأن ذلك سيدفعه إلى أن يزيد من أنفاقه، أي ستزداد الكمية المطلوبة من السلع، أي أن العلاقة بين الدخل والكمية المطلوبة هي علاقة طردية، وبالعكس إذا انخفض دخل المستهلك فأن الكمية المطلوبة ستتنخفض، فأن المستهلك سيقبل من طلبه على السلع عموماً وعلى بعض السلع بشكل خاص.

3. التوقعات:

فإذا توقع المستهلك أن سعر سلعة ما سيرتفع فأن هذا التوقع سيدفعه إلى زيادة طلبه عليها، ويحدث العكس إذا ما توقع بأن الأسعار ستتنخفض فأنه يقلل طلبه من هذه السلعة أي أن العلاقة طردية بين المتغيرين.

4. تغير ذوق المستهلك :

تتأثر الكمية المطلوبة من سلعة معينة بتغير رغبة المستهلك في الحصول عليها أيضاً. فالمستهلك يمكن أن يزيد من طلبه لسلعة معينة بسبب تغير ذوقه نتيجة ظهور سلعة جديدة، ويتم التأثير وتغير أذواق المستهلكين عن طريق الدعاية والإعلان.

وفي ضوء ما تقدم يمكن التعبير عن العلاقة بين الكمية المطلوبة والعوامل المؤثرة فيها بالصورة الدالية التالية

$$Q = F(P, P', Y, T)$$

حيث أن :

Q : الكمية المطلوبة.

P : سعر السلعة نفسها.

P' : أسعار السلع البديلة والمكملة.

Y : الدخل النقدي.

T : أذواق المستهلك.

أي أن الكمية المطلوبة دالة لسعر السلعة وأسعار السلع الأخرى والدخل والذوق.

ثالثاً : مرونة الطلب Elasticity Of Demand :

المرونة بشكل عام هي درجة استجابة المتغير التابع للتغير الحاصل في المتغير المستقل. وفي الاقتصاد يستخدم مصطلح المرونة لقياس درجة استجابة متغير اقتصادي تابع للتغير في متغير اقتصادي مستقل.

أما مرونة الطلب فهي تشير إلى درجة استجابة الكمية المطلوبة من سلعة معينة للتغير في المتغيرات المستقلة المؤثرة في هذه الكمية وهي السعر أو الدخل أو أسعار السلع الأخرى.

ويمكن التمييز بين ثلاثة أنواع من المرونة

- مرونة الطلب السعرية.

- مرونة الطلب الدخلية.

- مرونة الطلب المتقاطعة (التبادلية).

1. مرونة الطلب السعرية Price Elasticity Of Demand :

هي درجة استجابة الكمية المطلوبة من سلعة معينة للتغير في سعرها وتقاس هذه المرونة كما

يأتي :

التغير النسبي في الكمية المطلوبة

= مرونة الطلب السعرية

التغير النسبي في السعر

$$\frac{\text{التغير في الكمية المطلوبة}}{\text{الكمية المطلوبة}} = \text{أو} \frac{\text{التغير في السعر}}{\text{السعر}}$$

ولو رمزنا لكمية المطلوبة بالحرف Q وللسعر بالحرف P ولمرونة الطلب السعرية بالحرف Ed فإن المرنة تصبح

$$\text{Edp} = - \frac{\frac{\Delta Qd}{Qd}}{\frac{\Delta P}{P}} = \frac{\Delta Qd}{Qd} \cdot \frac{P}{\Delta P} \quad \text{or} = \frac{\frac{Q2 - Q1}{Q1}}{\frac{P2 - P1}{P1}}$$

$$= - \frac{\Delta Qd}{\Delta P} \cdot \frac{P}{Qd}$$

وتجدر الإشارة أن مرونة الطلب السعرية تكون دائماً سالبة وذلك لان العلاقة عكسية بين الكمية المطلوبة والسعر حسب قانون الطلب.
درجات مرونة الطلب السعرية :

أن درجة استجابة الكمية المطلوبة للتغيرات في السعر يمكن أن تكون كبيرة، فيقال في هذه الحالة أن الطلب مرن أو تكون صغيرة فيكون غير مرن، أو تكون درجة الاستجابة متكافئة وبهذا يكون الطلب أحادي المرونة، أو أن لا تكون هناك أية استجابة فيكون الطلب عديم المرونة أو أن تكون درجة الاستجابة لا نهائية فيكون الطلب لا نهائي المرونة ومما تقدم أن المرنة تتراوح بين صفر وما لانهاية.

1. الطلب المرن Elastic demand :

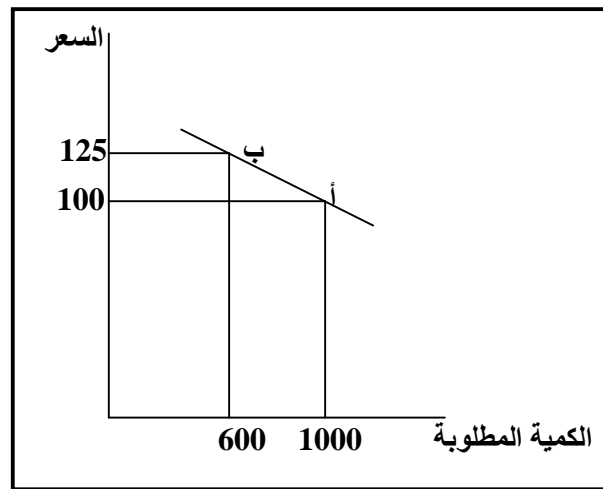
ونقصد به أن الكمية المطلوبة من سلعة معينة تتغير بنسبة أكبر من التغير الحاصل في سعرها، أي عندما يرتفع السعر وتتنخفض الكمية المطلوبة بنسبة أكبر من نسبة ارتفاع السعر أو ينخفض السعر وتزداد الكمية المطلوبة بنسبة أكبر من نسبة انخفاض السعر ويكون معامل المرونة أكبر من الواحد.

مثال : إذا ارتفع سعر سلعة معينة من (100) دينار إلى (125) دينار وأدى هذا الارتفاع في السعر إلى انخفاض في الكمية المطلوبة من (1000) وحدة إلى (600) وحدة فالمرونة تحسب كما يلي:

$$Ed = \frac{Q_2 - Q_1}{Q_1} = \frac{600 - 1000}{1000} = \frac{-400}{1000} = \frac{-400}{1000} \times \frac{100}{25} = \frac{-40000}{25000} = -1,6 \quad |1,6|$$

$$\frac{P_2 - P_1}{P_1} = \frac{125 - 100}{100} = \frac{25}{100}$$

وفي هذه الحالة يقال أن الطلب مرّن، وذلك لأن التغير النسبي في الكمية المطلوبة (40%) كان أكبر من التغير النسبي في السعر (25%) أي أن استجابة الكمية المطلوبة لارتفاع السعر كانت كبيرة نسبياً (أكبر من الواحد). ويمكن تمثيل الطلب المرّن بيانياً كما يأتي :



2. الطلب غير المرّن Inelastic demand :

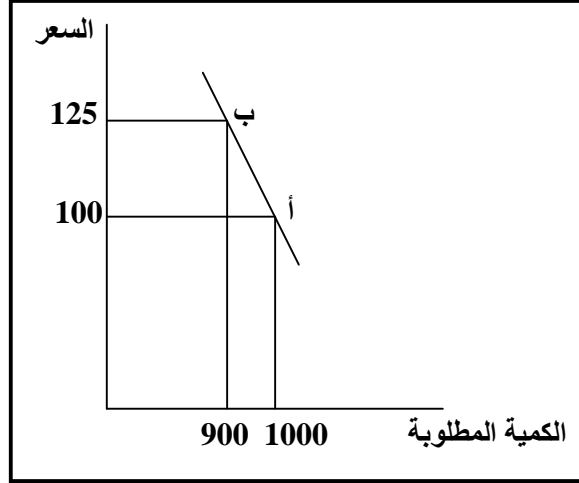
حيث تتغير الكمية المطلوبة من سلعة معينة بنسبة أقل من التغير الحاصل في السعر، أي عندما يرتفع السعر وتتناقص الكمية المطلوبة بنسبة أقل من نسبة ارتفاع السعر، أو ينخفض السعر وتزداد الكمية المطلوبة بنسبة أقل من نسبة انخفاض السعر، ويكون أقل من الواحد، ويكون منحني الطلب غير المرّن شديد الانحدار.

وفي مثالنا السابق إذا كان ارتفاع السعر من (100) إلى (125) يؤدي إلى تخفيض الكمية المطلوبة من (1000) وحدة إلى (900) وحدة فإن الطلب يكون غير مرّن. وهذا يعني أن ارتفاع السعر بنسبة (25%) أدى إلى انخفاض الكمية المطلوبة بنسبة (10%) فقد. وأن مرونة الطلب في هذه الحالة تكون (0,4) بالقيمة المطلقة.

$$Ed = \frac{Q_2 - Q_1}{Q_1} = \frac{900 - 1000}{1000} = \frac{-100}{1000} = \frac{-100}{1000} \times \frac{100}{25} = \frac{-10000}{25000} = -0,4 \quad |0,4|$$

$$\frac{P_2 - P_1}{P_1} = \frac{125 - 100}{100} = \frac{25}{100}$$

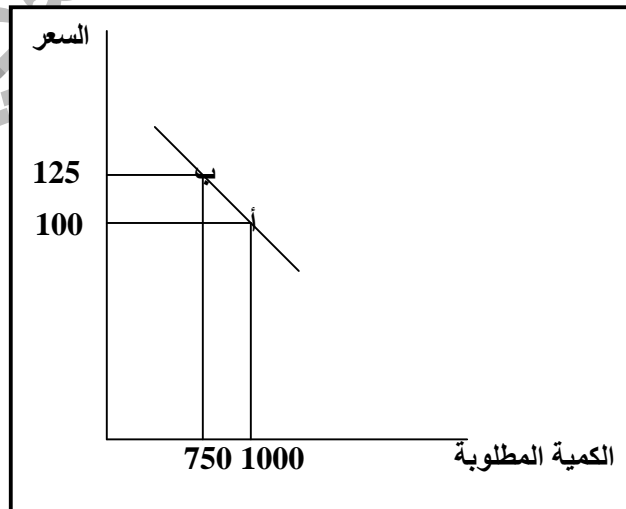
ويمكن تمثيل الطلب غير المرن بيانياً كما يأتي :



الطلب أحادي المرونة Unit elasticity demand :

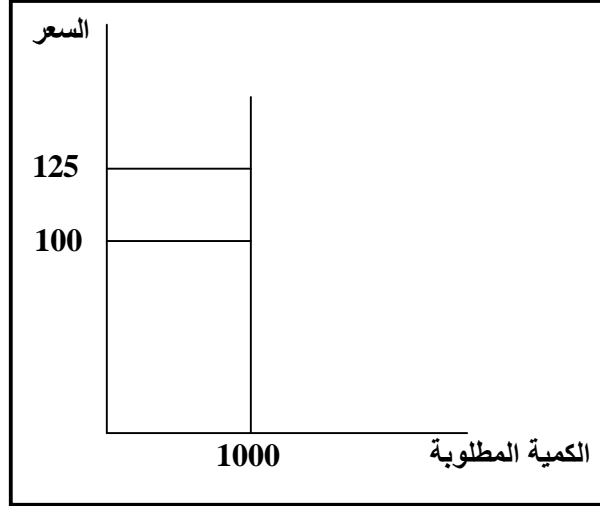
يكون الطلب أحادي المرونة عندما تتغير الكمية المطلوبة بنفس نسبة التغير في السعر وتكون مرونته واحد صحيح.

وفي مثالنا السابق إذا أدى ارتفاع السعر من (100) إلى (125) إلى انخفاض الكمية المطلوبة من (1000) إلى (750) فإن الطلب في هذه الحالة يكون أحادي المرونة لأن التغير النسبي في الكمية المطلوبة كان (25%) وهو مساوي للتغير النسبي في السعر. ويمكن تمثيل الطلب أحادي المرونة بالشكل البياني التالي :

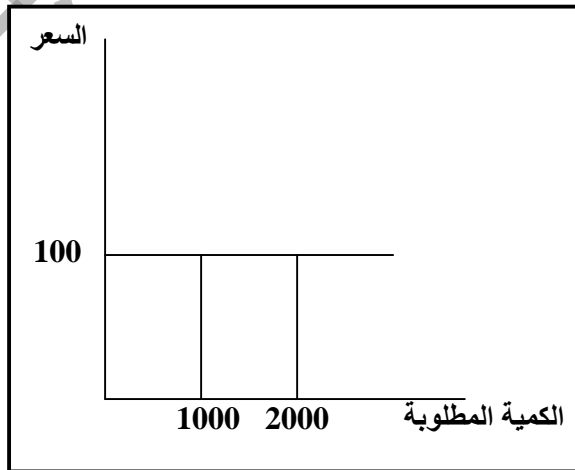


4. الطلب عديم المرونة **Perfectly Inelastic** :

يحدث عندما يكون التغيير في السعر لن يؤدي إلى أي تغيير في الكمية المطلوبة ويكون معامل المرونة يساوي صفر، ويحدث عندما يشتري المستهلكون نفس الكمية من سلعة معينة مهما تغير سعرها مثال على ذلك الأدوية، ويمكن تمثيل منحنى طلب عديم المرونة في الشكل التالي:

5. طلب لا نهائي المرونة **Perfectly elastic** :

يعتبر الطلب لا نهائي المرونة إذا كان تغييراً طفيفاً جداً في السعر يؤدي إلى تغيير لا نهائي في الكمية المطلوبة، أي أن المستهلكون مستعدين لشراء كل ما يستطيعون شراءه من سلعة معينة عند السعر السائد ولا يوافقون على شراء أي مقدار منها بسعر أعلى، حيث يكون منحنى الطلب موازياً للمحور السيني والذي تكون مرونته لا نهائية والسعر يبقى ثابتاً لا يتغير ولكن الكمية المطلوبة هي التي تتغير ويكون معامل المرونة ما لا نهاية ∞ ويكون شكل منحنى الطلب لا نهائي المرونة كما يلي:



مرونة الطلب الدخلية : Income elasticity of demand

ذكرنا سابقاً أن الدخل هو أحد العوامل المؤثرة في الكمية المطلوبة من سلعة معينة لذا فإن الكمية المطلوبة من هذه السلعة لا بد أن تستجيب بشكل أو بآخر للتغيرات التي تحصل في الدخل، وتعرف مرونة الطلب الدخلية بأنها درجة استجابة الكمية المطلوبة لتغيرات الحاصلة في الدخل وتقاس مرونة الطلب الدخلية كما يأتي:

التغير النسبي في الكمية المطلوبة

$$\frac{\text{التغير النسبي في الكمية المطلوبة}}{\text{التغير النسبي في الدخل}} = \text{مرونة الطلب الدخلية}$$

ولو رمزنا للدخل بالحرف y فإن مرونة الطلب الدخلية Edy ستكون

$$Edy = \frac{\frac{\Delta Q}{Q}}{\frac{\Delta Y}{Y}} = \frac{\Delta Q}{Q} \cdot \frac{Y}{\Delta Y} = \frac{\Delta Q}{\Delta Y} \cdot \frac{Y}{Q} \quad \text{or} = \frac{\frac{Q_2 - Q_1}{Q_1}}{\frac{y_2 - y_1}{y_1}}$$

وكما لاحظنا في مرونة الطلب السعرية يمكن أن يكون الطلب مرناً للدخل أو غير مرن أو أحادي المرونة .

مثال : إذا سبب ارتفاع الدخل من (200) دينار إلى (250) دينار ارتفاعاً في الكمية المطلوبة من سلعة معينة من (20) وحدة إلى (30) وحدة يقال في هذه الحالة أن الطلب على سلعة مرن بالنسبة للدخل، لان التغير النسبي في الكمية المطلوبة كان (50%) بينما كان التغير النسبي في الدخل (25%) وأن المرونة الطلب الدخلية أكبر من الواحد.

$$Ey = \frac{\frac{Q_2 - Q_1}{Q_1}}{\frac{y_2 - y_1}{y_1}} = \frac{\frac{30 - 20}{20}}{\frac{250 - 200}{200}} = \frac{\frac{10}{20}}{\frac{50}{200}} = \frac{10}{20} \times \frac{200}{50} = 2$$

طلب مرن لأنه أكبر من الواحد = 2

وتكون مرونة الطلب الدخلية موجبة بالنسبة لجميع السلع الاعتيادية، وذلك لوجود علاقة طردية بين الدخل والسلع الاعتيادية، ما دامت الزيادة في الدخل تصاحبها عادةً زيادة في الكمية المشتراة، أما بنسبة للسلع الدنيا فإن مرونة الطلب الدخلية تكون سالبة لان الزيادة في الدخل تكون سبباً في تقليل الكمية المطلوبة من هذه السلع، ومثال هذه السلع الخبز حيث أن ارتفاع الدخل يؤدي إلى تقليل الطلب عليه وزيادة الطلب على سلع أخرى كاللحوم والفواكه وما إلى ذلك.

ويستفاد من مرونة الطلب الدخلية للتمييز بين السلع الضرورية والسلع الكمالية، فإذا كانت مرونة الطلب الدخلية منخفضة (أقل من الواحد) دل ذلك على أن السلعة ضرورية كالأغذية، أي تنخفض نسبة الأنفاق على هذه السلع كلما زاد دخله، أما إذا كانت هذه المرونة مرتفعة (أكبر من الواحد) فهي مؤشر إلى أن السلعة كمالية. فكلما زاد دخل الفرد زادت نسبة ما ينفقه من دخله على السلع الكمالية مثل الجواهر والسيارات والتلفزيونات الخ .

مرونة الطلب السعرية المتقاطعة (التبادلية) :

إن الكمية المطلوبة من سلعة معينة لا تتأثر بسعر السلعة وبدخل المستهلك حسب بل أنها قد تتأثر بأسعار السلع الأخرى سواء أكانت مكملة أو بديلة لذا لابد من قياس درجة استجابة الكمية المطلوبة من هذه السلعة إلى التغيرات في أسعار هذه السلع وهذا ما يطلق عليه بمرونة الطلب السعرية المتقاطعة، أي أن درجة الاستجابة هنا لا تقاس بالنسبة لسعر السلعة نفسها بل إلى أسعار السلع الأخرى. فمرونة الطلب السعرية المتبادلة تقيس درجة استجابة الطلب الحاصل على كمية السلعة (x) نتيجة للتغير الحاصل في سعر السلعة (y). وتقاس مرونة الطلب السعرية المتقاطعة لسعة x بنسبة لسعة y كالآتي :

$$\text{مرونة الطلب السعرية المتقاطعة} = \frac{\text{التغير النسبي في الكمية المطلوبة من السلعة x}}{\text{التغير النسبي في سعر السلعة y}}$$

فإذا رمزنا لمرونة الطلب السعرية المتقاطعة بالحروف E_{dc} فإن المرونة ستكون

$$E_{dc} = \frac{\frac{\Delta Q_x}{Q_x}}{\frac{\Delta P_y}{P_y}} = \frac{\Delta Q_x}{Q_x} \cdot \frac{P_y}{\Delta P_y} = \frac{\Delta Q_x}{\Delta P_y} \cdot \frac{P_y}{Q_x}$$

ومرونة الطلب السعرية المتقاطعة يمكن أن تكون هي الأخرى أكبر أو أقل أو مساوية للواحد ويمكن أن تكون سالبة أو موجبة، وتستخدم الإشارة السالبة أو الموجبة للمرونة في تحديد نوع العلاقة بين السلعتين موضوع البحث، هل أنهما متكاملتان أم متنافستان؟ فإذا كانت مرونة الطلب السعرية المتقاطعة سالبة فإن هذا يعني أن ارتفاعاً في سعر السلعة (y) سيؤدي إلى انخفاض في الكمية المطلوبة من السلعة (x) وهذا يعني أن السلعتين مكملتان لبعضهما البعض الأخر. ومثال على ذلك إذا ارتفع سعر البنزين فإن هذا الارتفاع سيؤدي إلى خفض الكمية المطلوبة من السيارات. وذلك لأن السعر والطلب يتغيران في اتجاه عكسي فنكون مرونة الطلب المتقاطعة سالبة.

أما إذا كانت مرونة الطلب السعرية المتقاطعة موجبة فإن هذا يعني أن ارتفاعاً في سعر السلعة (y) سيؤدي إلى ارتفاع في الكمية المطلوبة من سلعة (x) ويعني أيضاً أن السلعتين y و x متنافستان (بديلتان) ومثال على ذلك القهوة والشاي، وفي هذه الحالة كلما كانت درجة الإحلال بين السلعتين كبيرة كبرت مرونة الطلب السعرية المتقاطعة، وإذا كانت السلعة (y) بديلاً تاماً وكاملاً للسلعة (x) تكون مرونة الطلب السعرية المتقاطعة مساوية إلى ما لا نهاية.

مرونة الطلب والتغيرات في الإيراد الكلي :

إن المقدار الكلي من النقود المنفقة من قبل المستهلكين على سلعة معينة هي الإيراد الكلي (كمية السلعة المباعة × سعرها) الذي تستلمه المشاريع البائعة لهذه السلع. أن انخفاض أنفاق المستهلكين يعني عادة انخفاض في دخول المنتجين لذا فإن تغيرات السعر على الأنفاق الكلي المنفق من قبل المستهلكين ينال أهمية كبيرة. أن انخفاض السعر لا يعني بالضرورة انخفاض الأنفاق الكلي، لأن مدى ارتفاع أو انخفاض الأنفاق عند انخفاض السعر يعتمد على ردود فعل الكمية المطلوبة. فإذا كان الانخفاض القليل في السعر يؤدي إلى زيادة كبيرة في الكمية المطلوبة فإن الأنفاق الكلي سيرتفع، لكن أن لم تزداد الكمية المطلوبة زيادة واضحة فإن انخفاض السعر سيقود إلى انخفاض في الأنفاق الكلي. فلو فرضنا في حالة كون السعر (200) دينار وأن الكمية المطلوبة (10000) وحدة سنوياً ولو انخفض السعر بنسبة (5%) ليصبح (190) دينار وأن هذا الانخفاض سبب مضاعفة الكمية المطلوبة من (10000) وحدة إلى (20000) وحدة فإن مرونة الطلب في هذه الحالة $5/100 = 20$ وأن الأنفاق الكلي ارتفع من (2000000) دينار عندما كان السعر (200) دينار إلى (3800000) دينار عندما انخفض إلى (190) دينار في هذه الحالة عندما كان الطلب عالي المرونة أدى انخفاض السعر إلى زيادة الأنفاق الكلي على السلعة، ولكن إذا كان السعر (20) دينار والكمية المطلوبة (100000) وحدة وإذا انخفض السعر بنسبة (50%) أي من (20) دينار إلى (10) دينار يقود إلى ارتفاع الكمية المطلوبة بنسبة (10%) فقط أي من (100000) وحدة إلى (110000) وحدة وتكون مرونة الطلب $10/50 = 0,2$ في هذه الحالة ينخفض الأنفاق الكلي من (2000000) دينار إلى (1100000) دينار، لذا إذا كان الطلب منخفض المرونة فإن انخفاض السعر يؤدي إلى انخفاض في الأنفاق الكلي وبالتالي الإيراد الكلي.

ويمكن أيجاز العلاقة بين مرونة الطلب السعرية وبين الإيراد الكلي كما يأتي :

1. إذا كانت مرونة الطلب تتجاوز الواحد فإن انخفاض السعر يؤدي إلى زيادة الإيراد الكلي وأن ارتفاع السعر يؤدي إلى تخفيضه.
2. إذا كانت مرونة الطلب أقل من الواحد فإن انخفاض السعر يقود إلى تخفيض الإيراد وارتفاع السعر يؤدي إلى زيادته.

3. إذا كانت مرونة الطلب واحد فان ارتفاع أو انخفاض السعر لا يترك أثراً في الإيراد الكلي.

العوامل المؤثرة في مرونة الطلب :

إن مرونة الطلب على السلع تختلف من سلعة إلى أخرى ولو تحرينا عوامل هذا الاختلاف لوجدنا أنها تتمثل فيما يلي :

أ. وجود البدائل ودرجة أحلالها :

فالسعة التي تكون لها بدائل تكون مرونة الطلب عليها أكبر من تلك التي لا يوجد لها بديل، فكلما زاد عدد السلع البديلة واقتربت السلع من أن تكون بديلاً تاماً ارتفعت مرونة الطلب، والسبب في ارتفاع المرونة يعود إلى سهولة انتقال المستهلك إلى السلع البديلة في حالة ارتفاع سعر السلعة الأصلية (وبقاء أسعار السلع البديلة ثابتة) فمرونة الطلب على لحم الدجاج وغيرها، وبالعكس كلما قل عدد البدائل المتوفرة لسلعة ما كلما انخفضت مرونة الطلب على تلك السلعة. فمثلاً إذا ارتفع سعر الملح بنسبة 10% فإن المستهلكين لن يخفضوا الكمية المطلوبة بنسبة ملحوظة بسبب عدم وجود بديل لهذه السلعة، وكذلك أن انخفاض سعر الملح لن يضاعف المستهلكين كمية الملح في طعامهم.

ب. أهمية السلعة :

تقسم السلع إلى ضرورية أساسية للحياة و سلع كمالية التي يمكن الاستغناء عنها. فالسلع الضرورية تكون مرونة الطلب عليها منخفضة أو أن الطلب عليها غير مرن بسبب أن المستهلك يطلبها لضرورتها ولعدم وجود خيار لديه في الاستغناء عنها بغض النظر عن سعرها. أي أن الكمية المطلوبة منها لا تتأثر كثيراً عند تغير أسعارها. وبالعكس فإن السلع الكمالية نجد أن مرونة الطلب عليها مرتفعة وأن الكمية المطلوبة تتأثر عند تغير أسعارها. فعندما يرتفع سعر أجهزة الفيديو وهي سلعة كمالية فإن الكمية التي يشتريها الناس ستتنخفض بشكل كبير.

ج. نسبة الأنفاق على السلعة :

إذا كان الأنفاق على سلعة معينة لا يشكل سوى نسبة ضئيلة من دخل المستهلك (ميزانية المستهلك) فإن الطلب عليها يكون غير مرن عادةً لأن المستهلكون عادةً لا يهتمون بالتغيرات بالأسعار ومثال على هذه السلع (الشخاط والملح)، أما السلع التي يشكل الأنفاق عليها نسبة كبيرة من دخل المستهلك فإن الطلب عليها يكون مرن ومثالها السيارات والأثاث وغيرها.

د. الزمن :

كلما طالت الفترة الزمنية فإن من المحتمل أن يتحول الطلب غير المرن إلى طلب أكثر مرونة، لأن بمرور الزمن يستطيع المستهلك تعديل نمط استهلاكه والبحث عن سلع بديلة أرخص نسبياً، فمثلاً إذا ارتفع سعر سلعة ما مثل زيت الزيتون فإن المستهلك الذي تعود على استعمال هذه السلعة في

طعامه قد لا يتمكن من تغييره فوراً، لكن مع مرور الوقت فإن المستهلك بلا شك سيحاول تجربة بدائل أخرى كزيت الذرة والسمن النباتي والسمن الحيواني، فكلما طالت الفترة الزمنية استطاع المستهلك التكيف مع أنماط استهلاكية جديدة. كذلك عندما ينخفض سعر سلعة معينة فإن المستهلك سيشتري كمية قليلة منها على سبيل التجربة لكن بمرور الزمن فانه سيطلب كمية أكثر منها إذا أصبحت مقبولة لأذواقه.

أهمية المرونة واستخداماتها :

تحتل المرونة أهمية خاصة في الدراسات الاقتصادية وذلك بسبب تعدد مجالات استخدامها حيث أن المرونة تستخدم في :

أ. السياسات الاقتصادية :

تستخدم المرونة في السياسات المالية والسياسة النقدية والسياسة التجارية، فعلى سبيل المثال عند فرض ضريبة معينة، وإذا كان الهدف من فرض هذه الضريبة هو الحصول على إيراد ضريبي أكبر فإن من الضروري التعرف على مرونة الطلب على سلعة التي ستفرض الضريبة عليها، فإذا كان الطلب على هذه السلعة مرناً فإن فرض الضريبة في هذه الحالة لا يحقق هدفه بزيادة الإيراد لان الإيراد الكلي سينقص بدلاً من أن يزداد، أما إذا كان الطلب على هذه السلعة غير مرن فإن فرض الضريبة سيحقق أهدافه وهكذا.

ب. التخطيط :

تستخدم المرونة في التخطيط فإذا كانت الخطة تهدف إلى رفع الدخل الفردي فان هذا يعني أن الطلب على السلع سيزداد بنسب متفاوتة فهناك بعض السلع سيرتفع عليها الطلب بنسبة أكبر من زيادة الدخل تبعاً لطبيعة مرونة الطلب الداخلية وهذا يتطلب الاستعداد لزيادة الإنتاج أو زيادة الاستيراد من هذا النوع من السلع، كما أن دراسة المرونة تجنب المخططين ظاهرة أنشاء أو توسيع مشاريع فائضة عن الحاجة.

ج. التمييز الاحتكاري :

تستخدم المرونة كذلك من قبل المحتكرين الذين يلجئون من أجل زيادة أرباحهم للتمييز بين الأسواق فهم يفرضون أسعار عالية في الأسواق التي تكون مرونة الطلب فيها منخفضة وأسعار أقل في الأسواق ذات المرونة الكبيرة وهم لا يستطيعون التمييز بين هذه الأسواق إلا إذا اختلفت مرونة الطلب على السلعة.

(الفصل الثاني)

نظرية سلوك المستهلك

مفهوم المنفعة :

هي قدرة الشيء على الإشباع الحاجة، أي أنها اللذة أو الإشباع الذي يحصل عليه الفرد من استهلاكه لسلعة معينة. وهي ليست خاصية مادية بقدر ما هي علاقة بين السلعة والحاجة إليها. ويكفي لقيام المنفعة أن تكون السلعة مرغوباً بها بصرف النظر عن كونها متفقة أو غير متفقة مع الأخلاق أو الصحة أو القيم العامة والمفاهيم الشخصية الأخرى، ومنفعة الشيء لا تعني فائدته، فعندما نقول أن التدخين مضر بالصحة فإن هذا الحكم صحيح تماماً من وجهة النظر الموضوعية، غير أن الاقتصاديين حين يتكلمون عن المنفعة يتجاهلون الاعتبارات غير الاقتصادية فالشيء بالنسبة لهم يكون نافعاً ما دامت صفة السلعة تتحقق فيه ولو كان ضاراً من الناحية الصحية أو الأخلاقية.

النظرية الكلاسيكية لسلوك المستهلك (نظرية المنفعة الحدية):

إن أساس نظرية المنفعة هو أن الشخص (المستهلك) له رغبات أو حاجات غير محدودة، وأنه يسعى لتحقيق أقصى منفعة (أكبر إشباع) لنفسه بحدود دخله المحدود والأسعار السائدة للسلع والخدمات.

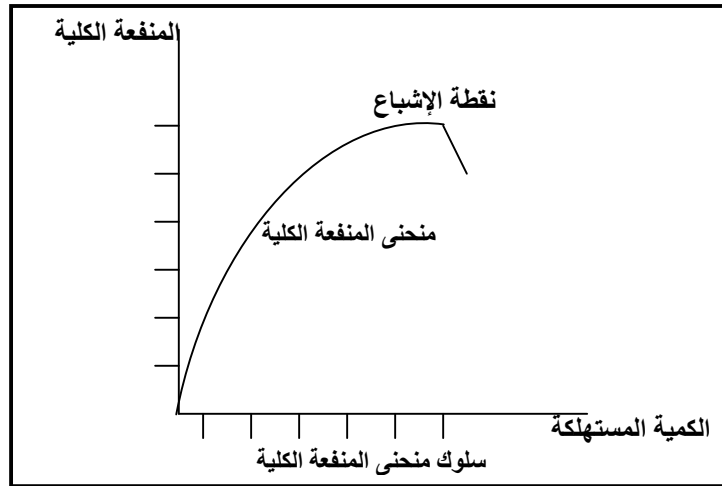
والمنفعة لغرض التحليل الاقتصادي يمكن أن تكون سالبة، أي أن استهلاك المستهلك لوحدات معينة من سلعة ما لا يزيد إشباعه حسب بل يسبب له ضرراً. علماً أن المنفعة تختلف من سلعة إلى أخرى ومن شخص إلى آخر لأنها تعبر عن شعور شخصي يكتسبه المستهلك عند استهلاكه للسلعة. وتقوم هذه النظرية على جملة من الفروض:

1. إن المستهلك رشيد وأن تصرفه يتصف بالعقلانية، فهو يتصرف بالطريقة التي تمكنه من إشباع أكبر قدر ممكن من حاجاته بحدود دخله المحدود والأسعار السائدة في السوق.
2. يستطيع المستهلك أن يقيس مقدار المنفعة التي يحصل عليها من استهلاكه لوحدات السلع عددياً.
3. أن منفعة كل سلعة مستقلة عن منفعة السلع الأخرى.
4. أن المنفعة الكلية التي يحصل عليها المستهلك عبارة عن مجموع المنافع التي يحققها من استهلاكه السلع المختلفة.

المنفعة الكلية والمنفعة الحدية :

المنفعة الكلية Total Utility :

هي مجموع المنفعة التي يحصل عليها المستهلك من جراء استهلاكه لكمية معينة من سلعة ما في فترة زمنية معينة. والمنفعة الكلية تتزايد مع تزايد عدد الوحدات المستهلكة من السلعة ولكن بمعدل متناقص إلى أن تبلغ أقصى حد لها، عندها تثبت المنفعة الكلية، ولكن بعد هذا الحد أي عند استهلاك وحدات إضافية تبدأ المنفعة الكلية في تناقص مطلق.

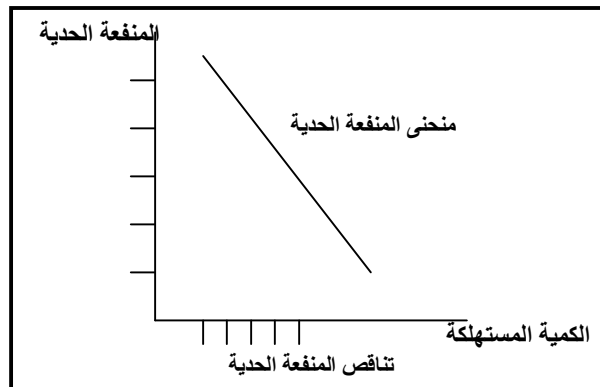


المنفعة الحدية Marginal Utility :

وهي منفعة الوحدة الأخيرة المستهلكة من السلعة، أو هي مقدار التغير في المنفعة الكلية من استهلاك وحدة إضافية من السلعة.

$$\frac{\Delta Tu}{\Delta Q}$$

وأن النظرية الكلاسيكية لسلوك المستهلك تفترض أن المنفعة الحدية تكون متناقصة، وأن هناك ما يسمى بقانون تناقص المنفعة الحدية، والذي ينص على أن المنفعة الحدية أو الإضافية التي يحصل عليها المستهلك من استهلاكه لوحدات متتالية من سلعة في نفس اللحظة الزمنية تتناقص، أي أن المنفعة الإضافية تقل كلما استعمل مقدار أكبر من السلعة في نفس اللحظة الزمنية، لذا فإن المنفعة الحدية تكون في البداية متناقصة حتى تصل حد الإشباع فتصبح صفر وبعد ذلك تصبح سالبة.



العلاقة بين المنفعة الكلية والمنفعة الحدية :

في ضوء ما تقدم نجد أن المنفعة الكلية ما هي إلا مجموع المنافع الحدية، وأن تزايد المنفعة الكلية بمعدل متناقص ما هو إلا انعكاس لتناقص المنفعة الحدية، كما هو واضح في الجدول أدناه:

العلاقة بين المنفعة الكلية والمنفعة الحدية

المنفعة الحدية	المنفعة الكلية	الكمية المستهلكة
10	10	1
8	18	2
6	24	3
4	28	4
2	30	5
0	30	6
-2	28	7

فكلما زادت الكمية المستهلكة ارتفعت المنفعة الكلية ولكن إلى حد معين بعدها تبدأ بالتناقص. فعندما كانت الكمية المستهلكة (1) فإن المنفعة الكلية كانت (10) وحدات منفعة وعندما ارتفعت الكمية المستهلكة إلى وحدتين من السلعة ارتفعت المنفعة الكلية إلى (18) وحدة منفعة وهكذا نجد أن المنفعة الكلية في تزايد حتى الوحدة الخامسة حيث بلغت (30) وحدة منفعة. وعند استهلاك الوحدة السادسة من السلعة نجد أن المنفعة الكلية لن تتغير وهذا يعني أن المستهلك وصل إلى نقطة الإشباع وبعد ذلك وعند استهلاك الوحدة السابعة نجد أن المنفعة الكلية قد انخفضت إلى (28) وهذا يعني أن أثر الوحدة السابعة على المنفعة الكلية كان سالباً.

وعند ملاحظة المنفعة الحدية نجد أنها في تناقص حيث كانت المنفعة الحدية للوحدة الأولى (10) وأصبحت عند الوحدة الثانية (8) وهكذا استمرت في التناقص حتى الوحدة السادسة حيث أصبحت صفراً. أما عند استهلاك الوحدة السابعة فقد أصبحت سالبة (-2).

فإذا رمزنا للمنفعة الحدية بالحرف u والمنفعة الكلية بالرمز Tu والكمية المستهلكة Q فإن :

$$Tu = f(Q)$$

$$Tu = uQ1 + uQ2 + uQ3 + \dots + uQn$$

لغز القيمة : Paradox of Value

لقد كان آدم سمث في حيرة من أمره حين سأل، كيف يكون الماء ذو فائدة كبيرة جداً والذي تكون الحياة بدونه مستحيلة منخفض السعر بينما يكون الماس الذي لا ضرورة له مرتفع السعر؟ الإجابة حتى بالنسبة للمبتدئين هي أن منحنيات العرض والطلب للماء تتقاطع عند سعر منخفض جداً بينما منحنيات العرض والطلب للماس تتقاطع عند سعر مرتفع. هذه الإجابة هي ليست غير صحيحة لكن سؤالاً يثار هو لماذا تتقاطع منحنيات عرض الماء والطلب عليه عند مثل هذا السعر المنخفض؟

الجواب :

إن الماس نادر جداً وإن كلفة استخراج وحدة إضافية منه تكون عالية، بينما الماء متوفر نسبياً وأن كلفته منخفضة في معظم أنحاء العالم أن هذا الجواب يبدو معقولاً حتى للاقتصاديين الكلاسيك لأكثر من قرن مضى والذي من المحتمل أنهم لم يعرفوا كيف يوفقون بين حقائق التكاليف والحقيقة السائدة المضاهية لها وهي أن ماء العالم أكثر منفعة من عرض العالم من الماس، أو أن المنفعة الكلية للماء أكثر من المنفعة الكلية للماس. لكن في الحقيقة أن المنفعة الكلية للماء لا تحدد سعره أو الطلب عليه لأن الذي يحدد هذا السعر هو منفعته بالنسبة إلى كلفة الوحدات الأخيرة منه، لأن الأفراد أحرار في شراء أو عدم شراء هذه الوحدة الأخيرة فإذا سعر الماء بأعلى من منفعة الوحدة الأخيرة فأن الوحدة الأخيرة لا يمكن بيعها، لذا فأن السعر يجب أن ينخفض ليصل تماماً إلى مستوى منفعة الوحدة الأخيرة لا أكثر ولا أقل، وبعبارة أخرى أن سعر الماء منخفض لأن منفعته الحدية منخفضة لأن الفرد الذي ما حصل على كميات كبيرة من الماء فأن منفعته تتناقص إلى مستوى منخفض يساوي السعر المدفوع فيه. أما الماس فقيمه كبيرة لأن ما يحصل عليه الفرد منه، بسبب ندرته هي كمية صغيرة وبذلك تكون منفعته الحدية كبيرة. فالعلاقة الحقيقية بين الشيء ومنفعته لا توجد مباشرة بين السعر والمنفعة الكلية وإنما بين السعر والمنفعة الحدية.

توازن المستهلك :

يكون المستهلك في حالة توازن عندما يصل إلى المستوى الذي يحقق له أكبر قدر ممكن من المنفعة لا يحققه أي مستوى آخر، وأنه إذا ما حقق هذا الوضع لا يوجد ما يدفعه إلى إعادة توزيع دخله على نحو آخر، ولكي يصل المستهلك إلى مستوى التوازن ينبغي أن يتحقق شرطان هما :

1. تحقيق مبدأ المنافع الحدية المتساوية، أي تكون المنافع الحدية منسوبة إلى أسعارها متساوية. أي محاولة المستهلك الحصول من آخر وحدة نقدية منفقة على المنافع متساوية من السلع المختلفة.
2. أن يكون الإنفاق الكلي للمستهلك مساوياً إلى دخله النقدي.

فبنسبة للشرط الأول مبدأ المنافع الحدية المتساوية أن المستهلك يتجه للشراء المتعاقب من السلعة التي تعطيه أكبر منفعة حدية لكل وحدة نقدية من الإنفاق، وذلك بمقارنة المنفعة الحدية بسعر السلعة

المشترأة، أي أن المستهلك يستقصي المنفعة إذا كانت المنفعة الحدية المشتقة لكل وحدة نقدية أخيرة منفقة على سلعة مساوية للمنفعة الحدية لكل وحدة نقدية أخيرة منفقة على سلعة أخرى أي أن :

$$\frac{\text{المنفعة الحدية للسلعة الأولى}}{\text{سعر الوحدة من السلعة الأولى}} = \frac{\text{المنفعة الحدية للسلعة الثانية}}{\text{سعر السلعة من السلعة الثانية}}$$

$$\frac{\text{المنفعة الحدية للسلعة الثالثة}}{\text{سعر الوحدة من السلعة الثالثة}} = \frac{\text{المنفعة الحدية للسلعة n}}{\text{سعر السلعة من السلعة n}}$$

فإذا رمزنا للسلعة الأولى والثانية والثالثة بالحروف X Y Z على التوالي وللسعر بالحرف p ولمنفعة الحدية MU فإن المستهلك يحقق مبدأ تساوي المنافع الحدية إذا كان

$$\frac{Mux}{px} = \frac{Muy}{py} = \frac{Muz}{pz} = \frac{Mun}{pn}$$

أما الشرط الثاني فإنه يعني أن الأنفاق الكلي على مجموع السلع ينبغي أن يساوي دخل المستهلك، بمعنى أن الأنفاق على السلعة الأولى (سعر السلعة الأولى × كميتها) مضافاً إليه الأنفاق على السلعة الثانية (سعر السلعة الثانية × كميتها) مضافاً إليه الأنفاق على السلعة الثالثة والى أخره يجب أن يساوي الدخل النقدي للمستهلك أي أن

$$y = Qx \cdot px + Qy \cdot Py + Qz \cdot pz \dots\dots Q N \cdot pn$$

مثال :

طبقاً لفروض نظرية المنفعة أن المستهلك يحاول الحصول على أكبر منفعة ممكنة بدخله المحدود ومن أجل توضيح هذه الفكرة بمثل نفرض أن المستهلك يحاول الحصول على سلعتين فقط هما سلعة (أ) وسلعة (ب) وكما كان المستهلك محدد (مقيد) بأسعار هاتين السلعتين المحددة في السوق وبمقدار ما لديه من دخل فإنه من أجل تعظيم المنفعة يلجأ على الأنفاق على هاتين السلعتين وفق الأسلوب التالية :

فإذا افترضنا أن سعر السلعة (أ) هو (6) وحدات نقدية وأن سعر السلعة (ب) (2) وحدة نقدية وأن المنافع الحدية التي يمكن الحصول عليها من كل وحدة مستهلكة من السلعتين هي كما مبينة في الجدول أدناه وإذا افترضنا أن دخل المستهلك هو (52) وحدة نقدية فإنه من أجل أن يستقصي المنفعة لابد وأن يكون أنفاقه على الشكل التالي :

الكميات المستهلكة من سلعتي (أ و ب) وأسعارها والمنافع الحدية منها

الكمية	المنفعة	سعر	المنفعة الحدية /	الكمية	المنفعة	سعر	المنفعة الحدية /

كغم (أ)	الحديدية	كغم (أ)	سعر (أ)	كغم (ب)	الحديدية	كغم (ب)	سعر (ب)
1	120	6	20	1	64	2	32
2	108	6	18	2	60	2	30
3	96	6	16	3	50	2	25
4	84	6	14	4	38	2	19
5	72	6	12	5	34	2	17
6	60	6	10	6	28	2	14
7	48	6	8	7	26	2	13
8	36	6	6	8	20	2	10
9	30	6	5	9	18	2	9
10	24	6	4	10	16	2	8

من أجل أن يحقق المستهلك توازنه ويحصل على أكبر منفعة ممكنة لابد من توفر شرطين :
الأول، أن يحصل المستهلك على أكبر منفعة ممكنة من كل وحدة نقدية منقفة، والثاني أن لا يزيد
الأنفاق الكلي على السلعتين أ و ب على دخل المستهلك.

بالنسبة للشرط الأول : ينبغي أن المستهلك أن يبدأ بالأنفاق على السلعة التي تعطيه أكبر منفعة
ممكنة لكل وحدة نقدية منقفة لذا فإنه يبدأ بالأنفاق على السلعة (ب) لان الكغم الأول منها يعطيه (64)
وحدة منفعة ولما كان السعر الكغم منها وحدتين نقديتين، فإن الوحدة النقدية الواحدة تعطيه (32) وحدة
منفعة (64=2÷32) وهذه أكبر من المنفعة الحديدية التي يحصل عليها عند أنفاق هذه الوحدة النقدية على
الكغم الأول من السلعة (أ) لأنها تعطيه (20) وحدة منفعة فقط (20=6÷120)، وبناء على هذا
سيستمر في أنفاق الوحدة النقدية الثانية (لأنه سيحصل على 32 وحدة منفعة) أي أن المستهلك
سيشتري الكغم الأول من السلعة (ب) وسيستمر المستهلك في أنفاق الوحدة النقدية الثالثة والرابعة على
السلعة (ب) لأنه سيحصل من كل وحدة نقدية على 30 وحدة منفعة وهي أكبر من المنفعة الحديدية التي
يحصل عليها المستهلك عند أنفاق الوحدة النقدية على السلعة (أ) والبالغة 20 وحدة منفعة، وسيستمر
المستهلك في أنفاق الوحدة الخامسة والسادسة على السلعة (ب) لأنه سيحصل من كل منها على (25)
وحدة منفعة، أما الوحدة النقدية السابعة فإنه ينبغي أن ينفقها على السلعة (أ) لأنها تعطيه (20) وحدة
منفعة بينما لو أنفقها على السلعة (ب) لحصل على (19) وحدة منفعة وهكذا فإنه سينفق (6) وحدات
نقدية في شراء الكغم الأول من السلعة (أ) وبذلك يكون مجموع ما أنفقه (12) وحدة نقدية، أما الوحدة
النقدية (13) فإنه ينفقها على السلعة (ب) لأنها تعطيه (19) وحدة منفعة بينما لو أنفقها على السلعة (أ)
سيحصل على (18) وحدة منفعة وهكذا سيستمر في الأنفاق بنفس الأسلوب حتى يحصل في النهاية
على (6) كغم من السلعة (أ) و (8) كغم من السلعة (ب) لأنه عند هذا المستوى من الأنفاق يكون قد
حقق الشرط الأول وهو أن

$$\frac{\text{المنفعة الحدية للسلعة ب}}{\text{سعر السلعة ب}} = \frac{\text{المنفعة الحدية للسلعة أ}}{\text{سعر السلعة أ}}$$

$$\frac{20}{2} = \frac{60}{6}$$

$$10 = 10$$

فالمنفعة الحدية لأخر وحدة نقدية منفقة على سلعة (أ) تساوي (10) وحدة منفعة وأن آخر وحدة نقدية منفقة على السلعة (ب) أعطت منفعة تعادل (10) وحدات أيضاً، وهذا يعني أن آخر وحدة نقدية منفقة أعطت نفس المنفعة الحدية على كل من السلعتين (أ ، ب) وبذلك يكون المستهلك قد حصل على أكبر منفعة ممكنة من آخر وحدة نقدية منفقة، وعند هذا المستوى من الأنفاق يكون المستهلك قد حقق الشرط الثاني لتوازنه أيضاً وهو أن مقدار الأنفاق الكلي يكون مساوياً لدخله الكلي. لان الأنفاق على السلعة (أ) يكون مساوياً لكمية السلع المشتراة من السلعة (أ) مضروباً بسعر السلعة (أ)، وكذلك الأنفاق على السلعة (ب) الذي يكون مساوياً لكمية المشتراة من السلعة (ب) مضروباً في سعرها وأن مجموعهما يكون مساوياً بدخل المستهلك.

$$\text{أو } (2 \times 8) + (6 \times 6)$$

$$52 = 16 + 36$$

وبذلك يكون شرطاً التوازن قد تحققاً في آن واحد.

بينما لو اشترى المستهلك (7) كغم من السلعة (أ) و (10) كغم من السلعة (ب) فإنه يكون قد حقق مبدأ تساوي المنافع الحدية للسلعتين لان منفعة الوحدة النقدية الأخيرة في هذه الحالة ستكون (8) وحدات منفعة لكنه لا يحقق التوازن لان مجموع الأنفاق في هذه الحالة يفوق دخل المستهلك لأنه سيكون (62) وحدة نقدية بدلاً من حدود دخله البالغ (52) وحدة نقدية أي أنه لم يحقق الشرط الثاني لذا لان يكون المستهلك متوازناً، لذا فإن حالة التوازن لدى المستهلك تقتضي بأن يشتري (6) كغم من سلعة (أ) و (8) كغم من سلعة (ب) وهذا يحقق شرطي التوازن.

فائض المستهلك Consumer Surplus :

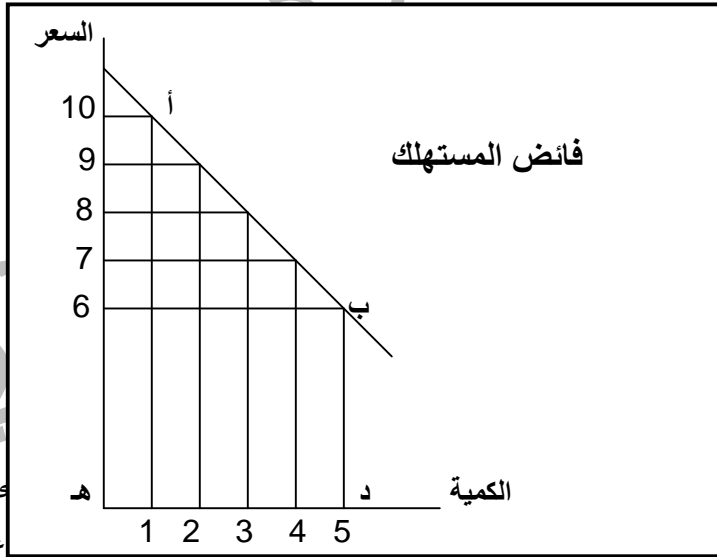
يقصد بفائض المستهلك هو الفرق بين ما يدفعه المستهلك في السلعة فعلاً وما قد يكون راغباً في ما دفعه بدلاً من الاستغناء عنها. أي أن فائض المستهلك هو قيمة الزيادة في الثمن الذي كان المستهلك

مستعداً لدفعه في السلعة التي يشتريها حتى لا يحرم من شرائها كلياً فوق ذلك الثمن الذي دفعه فيها فعلاً عند الشراء في السوق. وكما يلاحظ من الجدول أدناه يمكن استخراج فائض المستهلك:

السعر	الكمية	الأنفاق الكلي الفعلي	الأنفاق الكلي الأقصى	فائض المستهلك
10	1	10	10	0
9	2	18	19	1
8	3	24	27	3
7	4	28	34	6
6	5	30	40	10

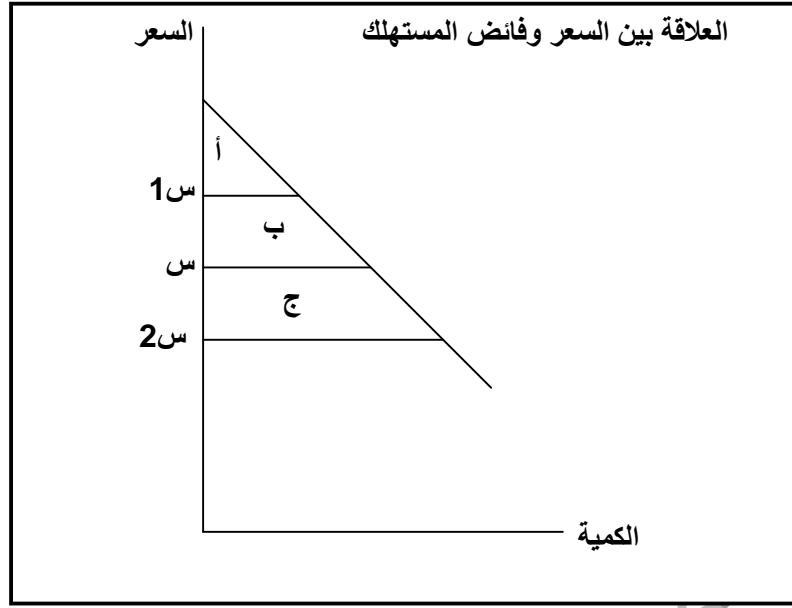
في الجدول أعلاه نجد أن المستهلك كان مستعداً لدفع (10) دنانير للوحدة الأولى وأنه دفع فعلاً (10) دنانير لأجل الحصول عليها لذا كان فائض المستهلك صفراً، وعندما انخفض السعر إلى (9) دنانير، فإن المستهلك اشترى وحدتين منها، وهذا يعني أنه كان مستعداً أو رغباً في دفع (10) دنانير عن الوحدة الأولى و (9) دنانير عن الوحدة الثانية وهكذا يكون المستهلك رغباً في دفع (19) دينار للوحدتين الأولى والثانية، في حين أنه لم يدفع إلا (18) دينار (السعر × الكمية)، لذا كان فائض المستهلك ديناراً واحداً، وفي الوحدة الثالثة كان المستهلك مستعداً لدفع ثمانية دنانير لكنه دفع فعلاً ستة دنانير، أي أنه كان مستعداً لدفع (27) دينار ثمناً للوحدات الثلاثة، فإنه قد يدفع (10) دنانير للوحدة الأولى و (9) دنانير للوحدة الثانية و (8) دنانير للوحدة الثالثة، بينما دفع فعلاً (24) دينار. وهذا يعني أنه حصل على فائض مستهلك مقداره (3) دنانير، وهكذا، والشكل البياني التالي يبين ذلك.

وعندما يرتفع السعر ينخفض فائض المستهلك بينما يحقق المستهلك مكسباً في فائض المستهلك عندما ينخفض السعر.



عندما يرتفع السعر فقط، حيث تمثل المساحة بـ

السعر من س إلى س2 يزداد فائض المستهلك من أ + ب إلى أ + ب + ج، حيث أن الانخفاض في السعر حقق مكسباً في فائض المستهلك يساوي المساحة ج، وهكذا فإن حجم الخسارة أو المكسب في فائض المستهلك يعتمد على المدى الذي يتغير فيه السعر، كما يعتمد فائض المستهلك أيضاً على مرونة الطلب حيث ينخفض عندما يكون الطلب غير مرن. كما هو واضح في الشكل التالي:



النظرية الحديثة لسلوك المستهلك (تحليل منحنيات السواء) :

ظهرت بعض الانتقادات التي وجهت إلى نظرية المنفعة الحدية (التحليل الكلاسيكي) وهو التحليل القائم على أساس التحليل العددي للمنفعة، ويرفض التحليل الحديث لسلوك المستهلك ذلك التحليل ويقوم على أساس التحليل الترتيبي، والجديد الذي جاءت به هذه النظرية هو استبدال الفكرة القائلة بأن المنفعة الحدية يمكن قياسها قياساً عددياً بافتراض آخر هو أن الأفراد لهم قابلية على تحديد ما إذا كانت مجموعة من السلع تعطي إشباعاً أكبر أو أقل وفي هذه الحالة لا يطلب من المستهلك أن يقيس منفعته التي يحصل عليها من استهلاك مختلف السلع قياساً عددياً وإنما يكفي منه التعبير عن أفضلياته اتجاه الكميات المختلفة من السلع بشكل مجموعات، أي أن كل ما يقوم به المستهلك هو مجرد تفضيل مجموعة من السلع على مجموعة أخرى وهو بذلك قاس كل مجموعة سلعية قياساً ترتيبياً فهو يرتب المجموعات السلعية ويعمل له سلم لتفضيلاته من المجاميع الأقل إشباعاً إلى المجاميع الأكثر إشباعاً لذا فإن هذا النوع من التحليل يعتمد على فكرة المنفعة الترتيبيية بدلاً من المنفعة العددية.

معنى منحنى السواء Indifference Curve :

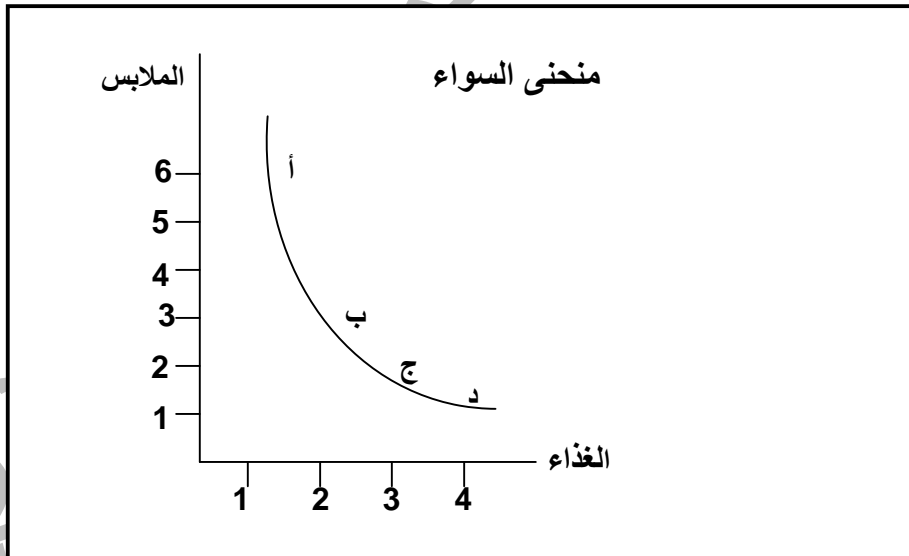
يسمى منحنى السواء أيضاً منحنى الإشباع المتماثل، هو يتكون من مجموعة من النقاط تمثل كل نقطة منها مجموعة سلعية تتساوى في الإشباع من وجهة نظر المستهلك مع مجموعة سلعية أخرى تمثلها نقطة أخرى على المنحنى نفسه.

أي أن منحنى السواء يعطي البدائل الممكنة من كميات سلعتين يرغب المستهلك باستهلاكهما بحيث تحقق له نفس مستوى المنفعة أو الإشباع كأن يستهلك المجموعة A مثلاً أو المجموعة B

الواقعة على نفس منحنى السواء، ولفهم طبيعة منحنيات السواء تفترض أن المستهلك يفاضل بين مجموعات سلعية من الغذاء والملابس فقط.

المجموعة	الغذاء	الملابس
أ	1	6
ب	2	3
ج	3	2
د	4	1,5

من الجدول أعلاه نفترض أن الإشباع لا يختلف عند المستهلك إذا حصل على (6) وحدات من الملابس ووحدة واحدة من الغذاء، كما في المجموعة (أ) أو (3) وحدات من الملابس ووحدين من الغذاء كما في المجموعة (ب) أو حصل على وحدتين من الملابس و (3) وحدات من الغذاء كما في المجموعة (ج) وهكذا فإن الإشباع الذي يحصل عليه المستهلك من المجموعة (أ) هو تماماً نفس الإشباع الذي يحصل عليه من كل المجموعات الأخرى ب، ج، د وذلك لان جميع المجموعات الواقعة على نفس منحنى السواء تعطي المستهلك إشباعاً متساوياً. وكما مبين في الشكل التالي.

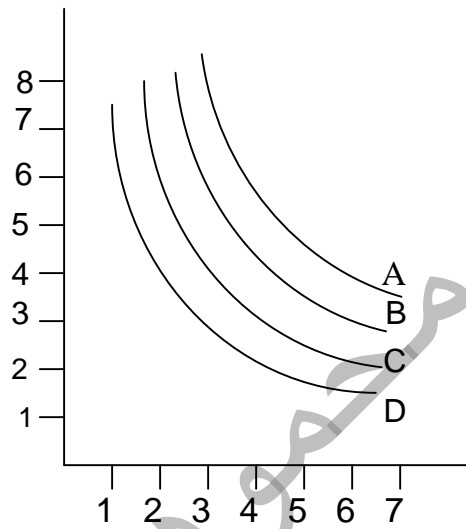


خارطة السواء : The Indifference Map

استناداً إلى الجدول السابق ولكن بمستويات إشباع أعلى يبدأ من وحدتين من الغذاء و(7) وحدات من الملابس، ومستوى آخر يبدأ بثلاث وحدات غذاء و(7) وحدات من الملابس فكل مستوى من هذه المستويات يمكن تمثيله بيانياً بمنحنى مناسب كما هو مبين في الشكل التالي، والذي يظهر أنه كلما زادت كلتا السلعتين وصلنا إلى مستويات أعلى فأعلى من الإشباع، فمستوى الإشباع A أعلى من مستوى الإشباع B وأن C أعلى من مستوى الإشباع D وهكذا، أن مجموع منحنيات السواء هذه تسمى

خارطة السواء، وأن خارطة السواء تعكس أذواق المستهلك وتفضيلاته، وتبين خارطة السواء جميع التوافق بين سلعتين X و Y ومستوى الإشباع الذي يعطيه كل منحنى، وأن جميع المجموعات الواقعة على منحنيات سواء أعلى تكون مفضلة دائماً على تلك المجموعات التي تقع على منحنيات سواء أدنى، وذلك لأن منحنى السواء كلما ابتعد عن نقطة الأصل إلى الأعلى باتجاه اليمين دل ذلك على حصول المستهلك على مستوى إشباع أكبر وكلما انتقل منحنى السواء إلى الأسفل نحو اليسار باتجاه نقطة الأصل دل ذلك انخفاض مستوى الإشباع.

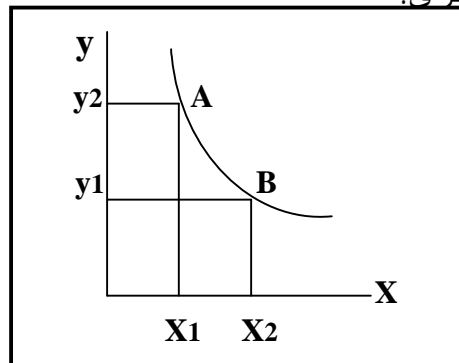
خارطة السواء



خواص منحنيات السواء :

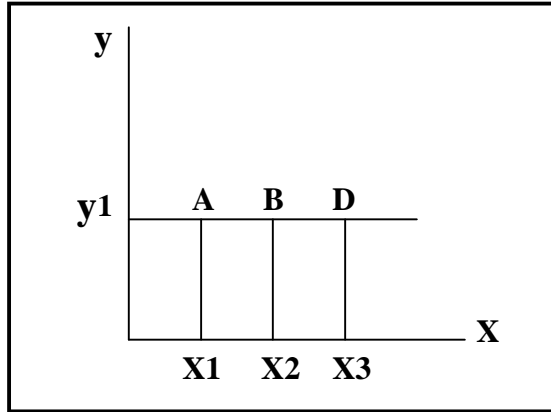
تتميز منحنيات السواء بالخصائص التالية :

1. إن منحنى السواء ينحدر من أعلى جهة اليسار إلى الأسفل نحو اليمين وهذه الخاصية تفسر لنا إمكانية بقاء المستهلك محافظاً على نفس مستوى الإشباع عندما ينتقل من نقطة إلى أخرى على نفس منحنى السواء، ولكي يبقى محافظاً على نفس مستوى الإشباع عليه أن يقلل من كمية إحدى السلعتين ويزيد من كمية السلعة الأخرى.

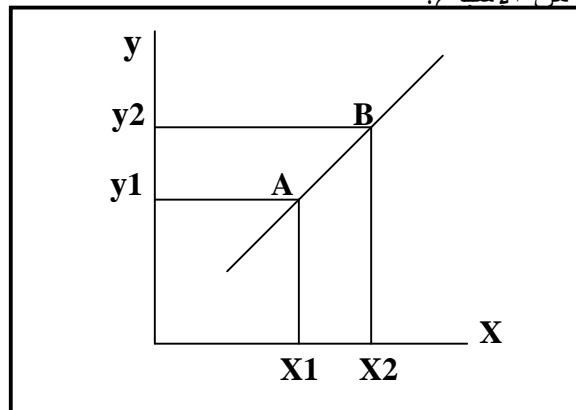


حتى ينتقل المستهلك من نقطة A إلى النقطة B على نفس المنحنى عليه أن يقلل الكمية المستهلكة من السلعة y من (y2) إلى (y1) ويزيد الكمية المستهلكة من السلعة x من (x1) إلى (x2) ويبقى محافظاً على نفس الإشباع. وهذا لا يمكن أن يحدث إلا إذا كان منحنى السواء منحدر إلى الأسفل من اليسار إلى اليمين فأن لم يكن منحدر إلى الأسفل فأنها ستكون منحدره إلى الأعلى أو ستكون أفقية.

فإذا كان أفقياً فأن ذلك يعني أن المستهلك يكون في حالة إشباع متساوي إذا حصل على (5) وحدات من السلعة (x) مثلاً وأما 1 أو 2 أو 3 أو 4 أو 5 أو 6 من السلعة (y)، أي بعبارة أخرى كمية ثابتة من السلعة (y) تعطي مع كميات مختلفة من السلعة (x) مستوى واحد من الإشباع وهو أمر غير منطقي في منحنيات السواء لأنه حتى نبقي محافظين على نفس مستوى الإشباع يجب أن تقلل من إحدى الكميتين وتزيد من كمية السلعة الأخرى.

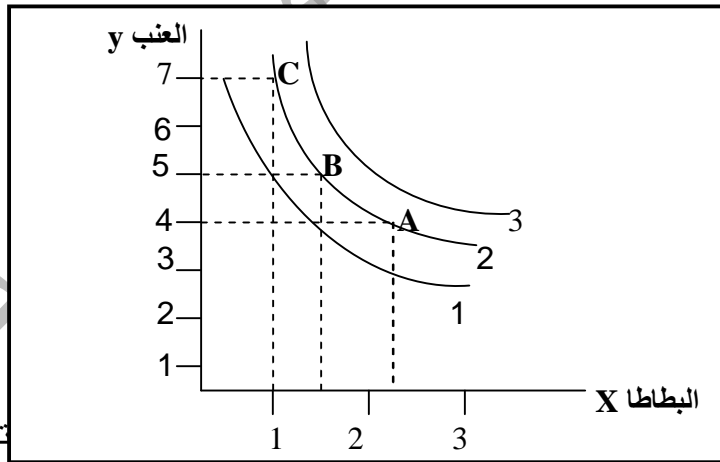


أما إذا كان منحنى السواء مرتفعاً إلى اليمين فهذا يعني أن المستهلك يعتبر التشكيلة التي تتضمن كمية أكبر من كلتا السلعتين مثلاً $y2 + x2$ تعطي نفس الإشباع الذي تعطيه كمية أقل منها مثلاً $y1 + x1$ وهذا لا يمكن أن يكون صحيحاً في منحنيات السواء، وذلك لأنه كما هو واضح في الشكل البياني أدناه أن الكمية $y2 + x2$ تعطي إشباعاً أكبر مما تعطيه الكمية $y1 + x1$ وبالتالي ستكون النقطة B أكبر من A وهذا غير ممكن في منحنيات السواء لأن جميع النقاط الواقعة على نفس منحنى السواء تعطي نفس المستوى من الإشباع.



2. الخاصية الثانية تكون منحنيات السواء مقعرة من الأعلى ومحدبة باتجاه نقطة الأصل. وهذا الافتراض مهم جداً لأنه يفسر لنا تناقص المعدل الحدي للإحلال بين السلعتين، والمعدل الحدي للإحلال يتضمن أنه إذ زاد مقدار ما يحصل عليه المستهلك من السلعة (y) فإنه سيكون مستعداً للتنازل عن القليل من السلعة (x) للحصول على وحدة إضافية من السلعة (y) أي أن المستهلك يقوم بإحلال سلعة محل الأخرى علماً أن هذا المعدل الحدي للإحلال متناقص، ويعني ذلك أنه كلما زادت كمية السلعة (y) بمقادير متساوية فإن كمية السلعة (x) ستقل بمقادير متناقصة.

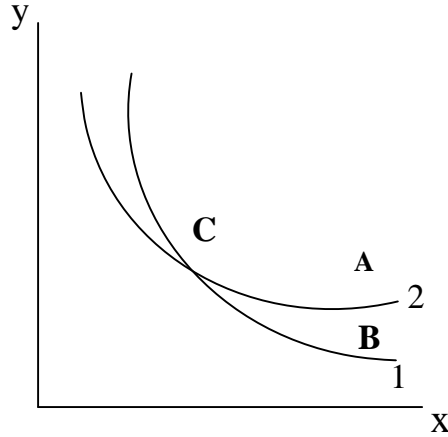
حيث نلاحظ من الرسم أدناه أن المستهلك في منحنى السواء رقم (2)، هو عند النقطة (4) كغم من العنب (y) و 2,25 كغم من البطاطا (x)، حيث أن منحنى السواء يبين حالة إشباع متساوي وأنه إذا أراد كيلو إضافي من العنب عليه أن يتنازل عن 0,75 كيلو من البطاطا أي يحصل على 5 كغم من العنب و 1,5 كغم من البطاطا أي أن المعدل الحدي للإحلال الحدي لكغم من العنب هو 0,75 من البطاطا. فالمعدل الإحلال الحدي للسلعة المشتراة يقاس على طول منحنى السواء بتعبير السلعة التي تم الشراء بها وهذه السلعة التي تم الشراء بها هي البطاطا التي ضحى بها المستهلك للحصول على وحدة إضافية من العنب عند بقاءه على منحنى السواء نفسه. وعند يريد الكغم السادس فإنه يعرض فقط 1,3 كغم من البطاطا وعند الكغم السابع فإنه يعرض فقط 1 كغم من البطاطا. لذا فإنه كلما تحركنا على طول منحنى السواء فإن الافتراض هو التفرع نحو الأعلى وهو يتضمن أن الإحلال الحدي لإحدى السلعتين بتعبير السلعة الأخرى يكون دائماً في تناقص تدريجي كلما طلب المزيد من السلعة الأولى.



3. ان منحنيات السواء مختلفين ستعطيان نفس الإشباع وهذا غير ممكن لأنه كما مر بنا أن النقاط الواقعة على نفس المنحنى هي التي تعطي نفس الإشباع وإذا ما ارتفعنا إلى منحنى أعلى فإن مستوى الإشباع سيكون أكبر وكما هو واضح في الرسم البياني، حيث نجد أن كل من منحنى السواء رقم (1) ومنحنى السواء رقم (2) قد تقاطعا في النقطة (C) وبالتالي فإن النقطة (C) ونقطة (B) الواقعة على منحنى السواء رقم (1) ستعطيان نفس الإشباع وأيضاً النقطة (C) والنقطة (A) الواقعة على منحنى سواء رقم (2) ستعطيان نفس مستوى الإشباع وبالتالي إذا ما أصبحت النقطة (A) متساوية في إشباعها

مع النقطة (B) وذلك لتساويهما مع النقطة (C) علماً أن كل من النقطة (A و B) تقعان على منحنى سواء مختلفين وهذا لا يمكن أن يحصل في منحنيات السواء أن تتساوى نقطتين واقعتين على منحنيين سواء مختلفين في مستوى إشباعهما فيجب أن تكون النقطة (A) تعطي إشباع أكبر لأنها تقع على منحنى سواء أعلى. ونخلص من ذلك إلى أن منحنيات السواء لا يمكن أن تتقاطع.

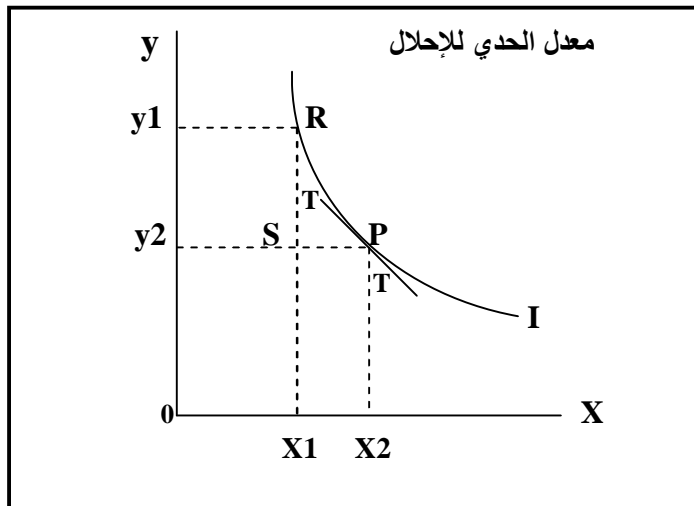
حالة تقاطع منحنيات السواء



المعدل الحدي للإحلال : Marginal rate of substitution

يلاحظ من الشكل أدناه أن معدل الإشباع لدى المستهلك يكون متساوياً بين النقطة (R) التي تتضمن المقدار (0X1) من السلعة (X) والمقدار (0y1) من السلعة (y) والنقطة (P) التي تتضمن المقدار (0X2) من (X) والمقدار (0y2) من (y) ولما كان (0X2) أكبر من (0X1) وأن (0y2) أصغر من (0y1) فإن هذا يعني المستهلك يرغب بإحلال الكمية (X1X2) من (X) مقابل الكمية (y1y2) من (y) وأن معدل الإحلال الذي يرغب بموجبه الحصول على سلعة (X) مقابل سلعة (y) سيكون

$$\frac{0y1 = 0y2}{0X2 = 0X1} = \frac{RS}{SP}$$



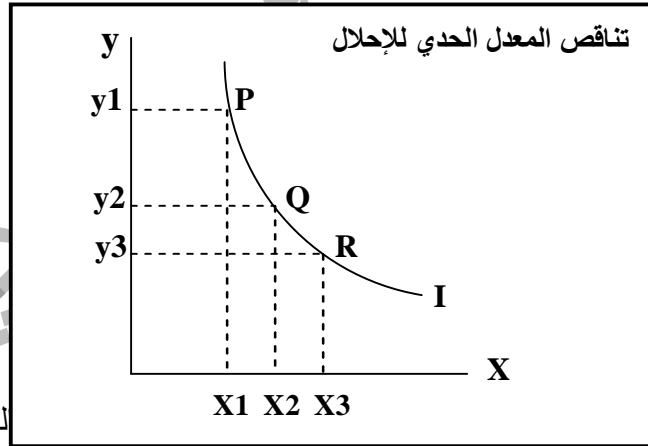
هذه النسبة تقيس معدل عدد وحدات (y) التي يرغب المستهلك التنازل عنها لكي يحصل على وحدة إضافية من (x) أي تبين النسبة التي تقيس كمية (y) التي يجب التضحية بها لكل وحدة (x) يحصل عليها المستهلك لكي يبقى على نفس مستوى الإشباع السابق.

لكن كلما تحركت النقطة (R) على طول المنحنى (I) وباتجاه (P) فإن النسبة SP / RS تقترب شيئاً فشيئاً من ميل المماس (TT) عند النقطة (P) وفي النهاية فإن ميل المماس في (P) يدعى المعدل الحدي للإحلال X بـ y .

ومما تقدم نخلص إلى ما يأتي :

إن المعدل الحدي للإحلال X بـ y يقيس عدد وحدات y التي يجب أن يضحي بها لكل وحدة يتم الحصول عليها من X لكي يبقى مستوى الإشباع ثابتاً. وأن المعدل الحدي للإحلال يستخرج بالميل السالب لمنحنى السواء في نقطة معينة ويحدد بالحركة على طول منحنى السواء فقط وليس بالحركة بين المنحنيات.

ولما كانت منحنيات السواء مقعرة من الأعلى أو محدبة باتجاه نقطة الأصل فإن هذا يتضمن أن المعدل الحدي للإحلال (X) مقابل (y) يتناقص كلما استبدلت (X) بـ (y) على طول منحنى السواء وهذا يمكن توضيحه بالشكل التالي:



لثلاثة (P , Q , R)

يلاحظ من الشكل

وعلى المحور الأفقي نجد أن :

$$0X1 = X1X2 = X2X3$$

فإذا تحركنا من نقطة P إلى Q فإن المعدل الحدي لإحلال X بـ y في نقطة Q يكون كما

يأتي :

$$\frac{0y1 - 0y2}{0X2 - 0X1} = \frac{y1y2}{X1X2}$$

وبالمثل إذا تحركنا من نقطة Q إلى P فإن المعدل الحدي للإحلال عند النقطة R سيكون :

$$\frac{0Y2 - 0Y3}{0X3 - 0X2} = \frac{Y2Y2}{X2X3}$$

ولما كان $X1X2 = X2X3$ وأن $y1y2$ أكبر من $y2y3$ فإن معدل الإحلال الحدي عند نقطة R أقل منه عند Q وهذا واضح من الميل المتناقص للمماس عند P , Q , R وبناء على ذلك نخلص إلى المبدأ التالي :

كلما حلت X محل y ولكي يبقى المستهلك عند منحنى السواء نفسه فإن المعدل الحدي للإحلال X بـ y يكون متناقصاً.

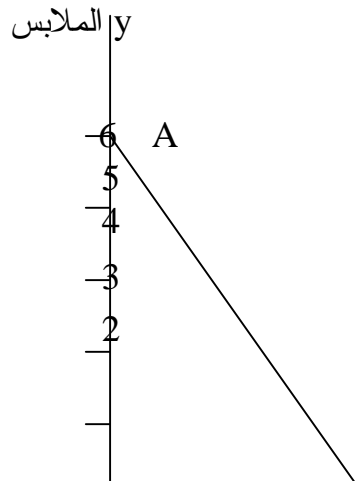
خط السعر أو خط الميزانية :

أذا ما توافرت لدينا المعلومات عن أمكانية المستهلك وسعر سلعتين لتحديد المجموعات التي يمكن أن يشتريها المستهلك من سلعتين X و y التي يحصل عليها المستهلك بدخله المحدود والأسعار السائدة في السوق، فإذا افترضنا أن دخل المستهلك (6) دنائير يومياً، فإن المستهلك سيواجه أسعاراً ثابتة لكل من الغذاء (X) و الملابس (y) ولتكن 1,5 دينار للغذاء ودينار واحد للملابس. من الواضح أنه يستطيع أنفاق دخله على أية مجموعة من المجموعات التي تتكون من الغذاء والملابس ولكن لو افترضنا أنه أنفق كل دخله على الغذاء فإنه في هذه الحالة يستطيع شراء (4) وحدات من الغذاء ولا شيء من الملابس ومن ناحية أخرى يستطيع شراء (6) وحدات من الملابس ولا شيء من الطعام والجدول التالي يبين الطرق الممكنة التي يستطيع بها أنفاق دخله.

وحدة الملابس	وحدة الغذاء
صفر	4
1,5	3
3	2
4,5	1
6	صفر

ومن الممكن تمثيل الجدول أعلاه بالشكل البياني التالي الذي يبين الحالات الخمس الممكنة.

خط السعر (خط الميزانية)



1 B
الغذاء X
1 2 3 4

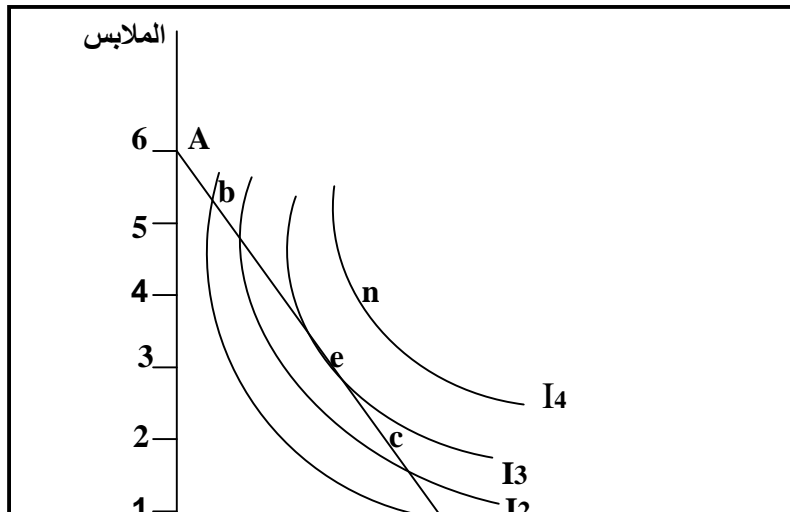
إن الخط الذي يمثل الحالات أعلاه يسمى بخط أمكانية الاستهلاك، فالمستهلك عندما ينفق (6) دنانير يومياً فقط بأسعار دينار ونصف للغذاء ودينار للملابس فإنه يختار أية نقطة على هذا الخط، الذي يبين أقصى ما يمكن أن يحصل عليه المستهلك من سلع (إشباع) بدخله المتاح وفي ظل الأسعار السائدة لهذه السلع في السوق. ولذلك يطلق عليه أيضاً خط الميزانية كما ويعبر هذا الخط عن نسبة سعر الغذاء إلى سعر الملابس وأن ميله في هذه الحالة يساوي سعر الغذاء / سعر الملابس ولهذا السبب يطلق عليه أحياناً بخط السعر وعموماً إذا افترضنا أن دخل المستهلك هو My وأن سعر الوحدة من X هو Px وسعر الوحدة الواحدة من y هو Py وأن المستهلك انفق كل دخله أما على (X) أو (y) فإنه يحصل على كميات My/Px ، My/Py من X ، y على التوالي ومن الواضح أن ميل خط السعر وهو الخط الواصل بين نقطتين A ، B هو

$$\frac{OA}{OB} = \frac{My}{Py} \div \frac{My}{Px} = \frac{My}{Py} \times \frac{Px}{My} = \frac{Px}{Py}$$

أو أن ميل خط السعر يساوي نسبة سعر (X) إلى سعر (y) .

توازن المستهلك في النظرية الحديثة :

حالة التوازن للمستهلك تتحدد عند جمع خارطة السواء مع خط الميزانية، سنستطيع بيان الكيفية التي يتم فيها توزيع دخل المستهلك على سلعتي الغذاء والملابس وعلى النحو التالي:



إن نقطة التوازن تحقق أكبر إشباع ممكن تتحدد بيانياً عندما يصل المستهلك إلى أعلى منحنى سواء ضمن قيود الميزانية وأعلى منحنى سواء ممكن الوصول إليه هو ذلك المنحنى الذي يكون مماساً لخط الميزانية. فلو فرضنا أن المستهلك لديه خارطة سواء مكونة من أربعة منحنيات سواء ومبدئياً نجد أن المستهلك يحاول أن يصل إلى المنحنى رقم (4) لمجموعة (n) لأنه يحقق له أكبر إشباع ممكن لكن هذا المستهلك لا يستطيع أن يصل لهذا المنحنى لسبب أن هذا المنحنى يقع خارج حدود خط الميزانية، يعني أن دخل المستهلك لا يسمح له بأن يصل لهذا المنحنى، وإذا ما رجعنا إلى النقاط (a,c,b) الواقعة على المنحنيات (3,2,1) فلو اختار المستهلك النقطة (b) الواقعة على منحنى سواء (1) الواقع على خط الميزانية (AB) فإنه يكون قد أخطأ الاختيار لأن هناك مجموعة أخرى وهي (c) تقع على منحنى سواء أعلى وهو رقم (2) يمكن أن تعطيه إشباع أكبر وثانياً نجد أن جزءاً من هذا المنحنى قد وقع خلف خط الميزانية مما يعني أن هناك جزءاً من الدخل لم ينفق لذا لم يبقى أمامه إلا النقطة (a) الواقعة على منحنى سواء رقم (3)، عند هذه النقطة يصبح منحنى سواء رقم (3) مماساً لخط الميزانية ويحقق عندها المستهلك توازنه. فعند هذه النقطة يتساوى ميل كل من خط الميزانية وأعلى منحنى سواء ممكن بلوغه بدخل المستهلك المحدود.

(الفصل الثالث)

العرض

تعريف العرض Supply :

العرض : هو تلك الكمية التي يكون المنتجون (البائعون) مستعدين لبيعها في السوق عند مستوى سعر معين وخلال فترة زمنية معينة بافتراض بقاء الأشياء الأخرى على حالها.

قانون العرض Law of Supply :

ينص في حالة بقاء الأشياء الأخرى على حالها أن الكمية المعروضة من سلعة معينة تتناسب تناسباً طردياً مع سعر هذه السلعة، فكلما ارتفع سعر السلعة كلما ارتفعت الكمية المعروضة منها وكلما انخفض السعر انخفضت الكمية المعروضة خلال فترة زمنية معينة.

إن سبب هذه العلاقة الطردية بين السعر والكمية المعروضة هو أن ارتفاع الأسعار يعني زيادة الأرباح للبائع أو المنتج ما يدفعه إلى إنتاج وعرض المزيد من السلعة للبيع. وحتى إذا كانت التكاليف متزايدة فأن ارتفاع الأسعار سوف يغطي التكاليف ويزيد عنها مما سيوجد حافزاً للمنتج لزيادة إنتاجه وعرضه من السلعة.

جدول العرض : The Supply Schedule

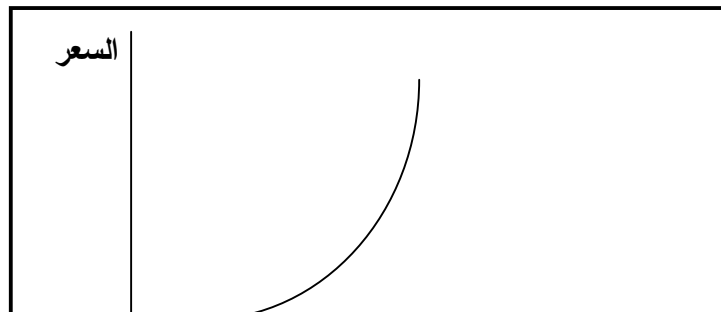
جدول العرض يعني العلاقة بين أسعار السوق والكميات التي يكون المنتجون على استعداد لإنتاجها وعرضها وهو يمثل التوليفات المختلفة بين الكميات المعروضة عند مستوى الأسعار المناظرة لها خلال فترة زمنية.

الكمية المعروضة من السلعة	سعر الوحدة من السلعة X
(Q _{sx}) بالطن	(P _X) بالدينار
0	1
10	2
20	3
40	4
80	5
120	6

نجد من الجدول أعلاه أن العلاقة بين السعر والكمية المعروضة هي علاقة طردية. فكلما ارتفع السعر ترتفع معه الكميات المعروضة من السلعة، فعندما يكون السعر ديناراً واحداً كانت الكمية المعروضة صفراً، أي ليس هناك منتج مستعد للإنتاج والعرض بهذا السعر وعندما ارتفع السعر إلى دينارين أصبحت الكمية المعروضة (10) طن وهكذا كلما ارتفع السعر ارتفعت الكمية المعروضة.

منحنى العرض : The Supply Curve

هو التمثيل البياني لجدول العرض على شكل منحنى يرتفع من أسفل اليسار إلى أعلى اليمين وله ميل موجب مبيناً العلاقة الطردية بين كل من السعر والكمية لمعروضة.



مرونة العرض Elasticity of Supply :

نظرنا سابقاً أن طلب المستهلك يستجيب في السعر بدرجات مختلفة، فأن العرض المنتجين يستجيب للتغيرات في السعر بدرجات مختلفة أيضاً، وتعني مرونة العرض هي درجة استجابة الكمية للتغير الحاصل في السعر، وتقاس بالتغير النسبي في الكمية المعروضة مقسوماً على التغير النسبي في السعر أي :

$$\text{مرونة العرض} = \frac{\text{التغير النسبي في الكمية المعروضة}}{\text{التغير النسبي في السعر}}$$

فاذا رمزنا لمرونة العرض بالرمز E_s ولكمية المعروضة بالرمز Q_s وللسعر بالحرف p فأن المرونة تصبح :

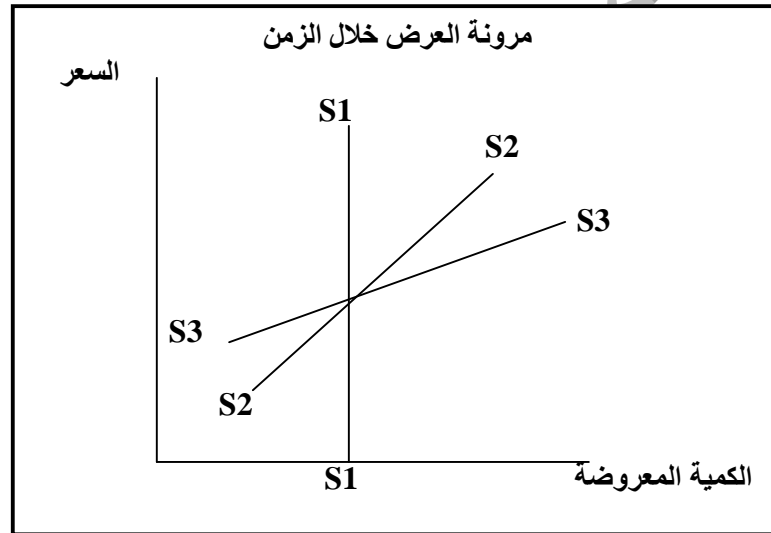
$$E_s = \frac{\frac{\Delta Q_s}{Q_s}}{\frac{\Delta p}{p}} = \frac{\Delta Q_s}{Q_s} \times \frac{p}{\Delta p} = \frac{\Delta Q_s}{\Delta p} \times \frac{p}{Q_s}$$

والذي يجب ملاحظته أن مرونة العرض السعرية تكون عادة موجبة والسبب في ذلك هو وجود علاقة طردية بين سعر السلعة والكمية المعروضة منها.

والعرض كذلك يكون مرناً عندما تتغير الكمية المعروضة بنسبة أكبر من التغير الحاصل في السعر ومعامل المرونة أكبر من الواحد. أو غير مرناً عندما تتغير الكمية المعروضة بنسبة أقل من التغير الحاصل في السعر ومعامل مرونة العرض يكون أقل من الواحد الصحيح. أو أحادي المرونة حيث تتغير الكمية المعروضة بنفس النسبة التغير الحاصل في السعر ومعامل مرونة العرض يكون واحد صحيح. أو عديم المرونة إذ لا تستجيب الكمية المعروضة للتغيرات الحاصلة للأسعار ومعامل المرونة يساوي صفر. أو لا نهائي المرونة حيث تستجيب الكمية المعروضة بشكل كبير لتغير الحاصل في السعر ومعامل المرونة يساوي ما لانهاية

مرونة العرض والزمن :

يعد عامل الزمن ذو أهمية لمرونة العرض أكبر مما هو بنسبة لمرونة الطلب. فمرونة العرض تتناسب تناسباً طردياً مع طول الفترة الزمنية. حيث تزداد مرونة العرض كلما زاد الوقت المتاح للمنتجين للقيام بالتغيرات المطلوبة في إنتاجهم ومنشأتهم. فكلما كانت الفترة الزمنية أطول كان العرض أكثر مرونة. والشكل البياني أدناه يبين أن العرض في الفترة القصيرة جداً يكون عديم المرونة وكما هو موضح في المنحنى S1 وهو يبين انه مهما تغير السعر فان الكمية المعروضة لا تتغير بمعنى أن مرونة العرض في الفترة القصيرة جداً تكون صفراً. أما المنحنى S2 فإنه يمثل العرض خلال فترة زمنية أطول نسبياً من سابقتها وهو يشير إلى أنه بطول المدة فإن تغير السعر يؤدي إلى تغير العرض. أما المنحنى S3 فهو يمثل العرض ضمن الفترة الزمنية الطويلة تكون كافية لأجراء التسوية الكاملة. وهو يشير إلى أن تغير نفسه في السعر سيؤدي إلى تغير أكبر في الكمية المعروضة. حيث يعمل المنتجون على إدخال التكنولوجيا في زيادة مرونة العرض.



العوامل المؤثرة في العرض :

1. أسعار السلع الأخرى :

عندما تتغير أسعار السلع الأخرى ارتفاعاً أو انخفاضاً يتغير عرض السلعة انخفاضاً أو ارتفاعاً، وذلك لان ارتفاع أسعار السلع الأخرى مع بقاء سعر السلعة موضع البحث ثابتاً يحفز المنتجين التوجه نحو الإنتاج الأخرى التي ارتفع سعرها وذلك لأنها تكون أكثر ربحاً من السلعة التي بقي سعرها ثابتاً وهذا يعني انخفاض عرضها. ويحدث العكس إذا انخفضت أسعار السلع الأخرى فأن المنتجين سوف يزدون إنتاجهم من هذه السلعة على الرغم بقاء سعرها ثابتاً وبالتالي زيادة عرضها. أي أن العلاقة بين تغير أسعار السلع الأخرى والكمية المعروضة من سلعة معينة هي علاقة عكسية.

2. أسعار عوامل الإنتاج :

إن تغير أسعار عوامل الإنتاج ينعكس على تكاليف إنتاج السلع، فعندما ترتفع أسعار عوامل الإنتاج المستخدمة في إنتاج سلعة معينة فأن ذلك يعني ارتفاع تكاليف إنتاجها وان ارتفاع التكاليف

يعني انخفاض أرباح المنتجين، وبالتالي فإن المنتجين سوف يقللون إنتاج هذه السلعة ومن ثم عرضها وبالعكس فإن انخفاض أسعار عوامل الإنتاج المستخدمة في إنتاج سلعة معينة فإن ذلك يعني انخفاض تكاليف الإنتاج ومن ثم ارتفاع الإرباح وهذا يدفع المنتجين إلى زيادة الإنتاج ومن ثم زيادة العرض.

3. المستوى التكنولوجي (الفني) الإنتاج :

يلعب التقدم العلمي وما يرافقه من اختراعات أو ابتكارات جديدة في أساليب الإنتاج دوراً في زيادة الإنتاج والعرض، حيث أن استخدام الآلات أو المكينات الأكثر كفاءة في العملية الإنتاجية ستعمل على خفض تكاليف الإنتاج لكل وحدة واحدة منتجة، وعندما تتخفض التكاليف ستزداد الإرباح وهذا سيحفز المنتجين على زيادة الإنتاج و العرض فينتقل منحى العرض إلى الأسفل نحو اليمين، أما إذا كان مستوى التكنولوجيا غير كفؤ فإن ذلك سيؤدي إلى ارتفاع كلفة الإنتاج للوحدة الواحدة فتزداد تكاليف المنتج وتنخفض أرباحه مما يدفعه إلى تخفيض الإنتاج والعرض مما يؤدي إلى انتقال منحى العرض إلى الأعلى نحو جهة اليسار.

4. الضرائب والإعانات :

من أجل زيادة الإنتاج وبالتالي زيادة العرض تلجأ الحكومة أحياناً إلى إعطاء إعانات للمنتجين لتحفيزهم على زيادة إنتاجهم من بعض السلع، والإعانة تمثل مدفوعات نقدية تعمل على خفض تكاليف الإنتاج فتزداد أرباح المنتج مما يدفعه إلى زيادة الإنتاج والعرض فينتقل منحى العرض إلى الأسفل نحو جهة اليمين دالاً حدوث زيادة في العرض وعليه تمارس الإعانات دوراً إيجابياً على العرض. أما الضرائب فتمارس تأثيراً سلبياً على الإنتاج والعرض، لأن فرض الضريبة تمثل تكلفة على المنتج فتزداد تكاليف الإنتاج فتتخفض أرباحه مما يؤدي إلى انخفاض الإنتاج وانخفاض العرض إذا لم يتغير سعرها مما يؤدي إلى انتقال منحى العرض إلى الأعلى نحو جهة اليسار دالاً حدوث نقص في العرض.

5. مدى رغبة المنتجين في الاحتفاظ بالسلعة :

إن عرض السلع يتناسب عكسياً مع رغبة المنتج في الاحتفاظ بالسلعة، فإذا ازدادت رغبة المنتج في الاحتفاظ بالسلعة فإن ذلك يؤدي إلى انخفاض عرضها وتبرز هذه الظاهرة عند الفلاحين الذين يحتفظون ببعض المحاصيل لأغراض استهلاكهم الذاتي.

6. الزمن :

يتأثر العرض بعامل الزمن، حيث أن بعض السلع تحتاج لفترات زمنية مختلفة للإنتاج، فبعضها يحتاج لفترة طويلة مثل السلع الزراعية، وبعضها يحتاج لفترة قصيرة كالسلع الصناعية القصيرة. وعليه فإن دالة العرض لسلعة معينة يمكن صياغتها كما يأتي :

$$Q_s = f (p_1 , p_2 , f_1 , T , S)$$

حيث أن :

Q_s الكمية المعروضة من السلعة.

P_1 سعر السلعة نفسها.

P_2 أسعار السلع الأخرى.

F أسعار عوامل الإنتاج.

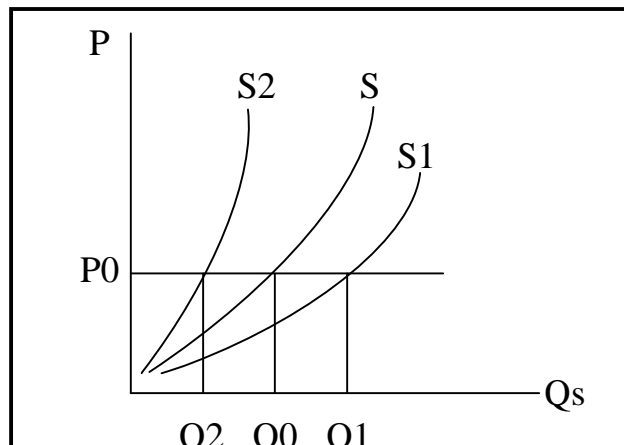
T المستوى التكنولوجي.

S الإعانات والضرائب

انتقال منحنى العرض :

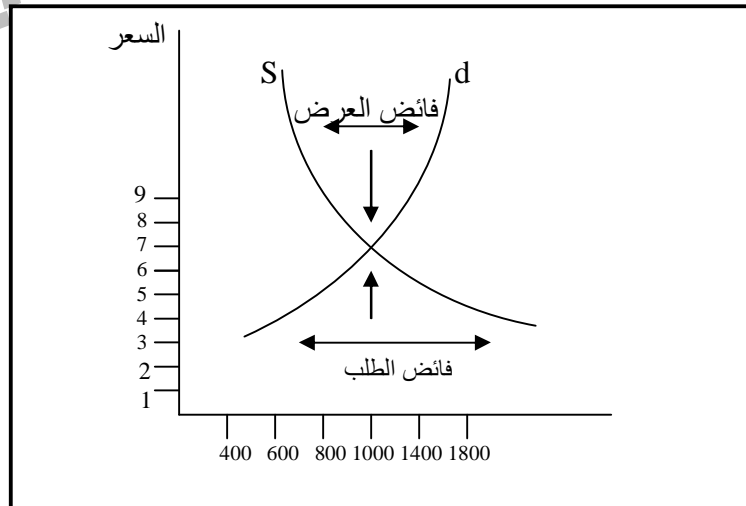
لا بد من التمييز بين التغير في الكمية المعروضة والتغير في العرض، أن قانون العرض الذي يشير إلى العلاقة الطردية بين السعر والكمية المعروضة مع بقاء الأشياء الأخرى على حالها، ففي حالة ارتفاع السعر ترتفع الكمية المعروضة وعليه يمكن المنتج هنا أن ينتقل على نفس منحنى العرض من نقطة إلى أخرى عندما يتغير السعر وأن الأشياء الأخرى المؤثرة في العرض تبقى على حالها أي أن المتغير الوحيد المؤثر على الكمية المعروضة هو السعر، ومن جدول العرض السابق والرسم البياني الذي يمثل منحنى العرض فإذا ارتفع السعر من (2) دينار إلى (5) فإن المنتج سينتقل من نقطة إلى أخرى على نفس منحنى العرض.

أما تغير في العرض فيحصل نتيجة لتغير أحد العوامل المؤثرة على دالة العرض عدى سعر السلعة ففي هذه الحالة فإن الحركة لا تتم من نقطة إلى أخرى على نفس المنحنى وإنما من منحنى عرض إلى منحنى عرض آخر. فلنفرض أن أسعار عوامل الإنتاج قد تغيرت نحو الزيادة فهذا سيؤدي إلى ارتفاع تكاليف الإنتاج فتتخفص الأرباح ويقل الإنتاج وينخفض العرض وينتقل منحنى العرض إلى الأعلى نحو جهة اليسار موضحاً حدوث انخفاض أو نقص في العرض، ويحدث العكس في حالة انخفاض أسعار عوامل الإنتاج فإن أرباح المنتج سترداد ثم يزداد الإنتاج ومن ثم العرض فينتقل منحنى العرض إلى الأسفل نحو جهة اليمين موضحاً لنا حدوث زيادة في العرض. وهذا يعني انه بنفس السعر للسلعة يعرض المنتج كميات أكبر في كل فترة زمنية معينة وكما موضح في الشكل البياني التالي.



تحديد سعر التوازن في سوق المنافسة :

إن منحنى الطلب يبين الكمية المطلوبة من سلعة معينة التي يرغب المستهلكون شرائها عند كل سعر من أسعار السوق مفترضين بقاء الأشياء الأخرى ثابتة، وهذا المنحنى ينحدر من الأعلى إلى الأسفل موضحاً العلاقة العكسية بين السعر والكمية المطلوبة. أما منحنى العرض بين الكمية المعروضة من سلعة معينة التي يرغب المنتجون بيعها عند كل سعر من أسعار السوق بافتراض بقاء الأشياء الأخرى على حالها. وأن منحنى العرض يرتفع من الأسفل إلى الأعلى مبيناً أن الكمية المعروضة تتناسب طردياً مع سعرها. من الشكل أدناه نجد أن نقطة تقاطع المنحنيين عند مستوى السعر (7) دنانير وأن الكمية المطلوبة هي (1000) وحدة والكمية المعروضة هي (1000) وحدة أيضاً، أي عند مستوى السعر (7) دنانير تكون الكمية التي يرغب المستهلكون في شرائها هي نفس الكمية التي يرغب المنتجون بيعها، أي تساوي الكمية المطلوبة مع الكمية المعروضة، فإذا افترضنا أن السعر ارتفع إلى مستوى (9) دنانير بدلاً من (7) دنانير فأن المستهلكون يرغبون في شراء (400) وحدة بينما يرغب البائعون ببيع (1450) وحدة، ففي هذه الحالة سيكون هناك فائض عرض مقداره (1050) وحدة فكلما ارتفع السعر ارتفع فائض العرض. أما إذا انخفض السعر من (7) دنانير وأصبح (2) دينار فعند هذا السعر يرغب المستهلكون شراء (1850) وحدة بينما يرغب المنتجون ببيع (200) وحدة وفي هذه الحالة يكون هناك فائض طلب مقداره (1650) وحدة، أي جميع الأسعار دون السعر (7) دنانير تكون الكميات المطلوبة تجاوزت الكميات المعروضة وهذا يعني أنه كلما انخفض السعر ارتفع فائض الطلب.



والجدول التالي يبين سعر التوازن

السعر	الكمية المطلوبة	الكمية المعروضة
1	2000	100
2	1850	200
3	1700	350
4	1500	500
5	1400	750
6	1200	800
7	1000	1000
8	700	1200
9	400	1450

تغيرات السعر عندما لا يتساوى العرض والطلب :

عندما يكون فائض عرض فإن سعر السوق ينخفض لان المنتجين سيكونون غير قادرين على بيع سلعهم في السوق لذا يلجون إلى تخفيض الأسعار أما المشترون عند مستوى عرض وفير من السلع يدفعون أسعار منخفضة، وكلا السببين فإن الأسعار لا بد أن تنخفض وهذا ما يوضحه اتجاه السهم في الشكل السابق الذي يشير إلى الضغط إلى الأسفل على الأسعار التي تتجاوز (7) دنائير. أما عندما يكون هناك فائض طلب فإن السعر سوف يرتفع وذلك لان المستهلكين غير قادرين على تلبية جميع احتياجاتهم لذا يعرضون سعر أعلى للحصول على اكبر كمية ممكنة من السلع، أما المنتجون فأنهم سيبدعون بالمطالبة بسعر أعلى للكميات التي يعرضونها ولكلا السببين فإن الأسعار سوف ترتفع في حالة تجاوز الطلب للعرض. ويمكن توضيح ذلك في الرسم أدناه في السهم الذي يشير اتجاهه إلى رفع السعر إلى الأعلى على الأسعار التي تقل عن (7) دنائير. وبناءً على ما تقدم يمكن القول بان أي سعر أعلى من (7) دنائير يميل للانخفاض وان أي سعر اقل من (7) دنائير يميل للارتفاع أما عند مستوى السعر (7) دنائير فإن الكمية المطلوبة تساوي الكمية المعروضة وأن هذا المستوى من السعر يسمى بسعر التوازن.

فسعر التوازن هو ذلك السعر الذي يتقاطع عنده منحني العرض والطلب وهو الذي تتساوى عنده الكمية المطلوبة التي يرغب المستهلك في طلبها مع الكمية المعروضة التي يرغب المنتج في عرضها خلال فترة زمنية معينة فلا يوجد عند مستوى السعر التوازني فائض عرض ولا فائض طلب، وان أي سعر غير السعر التوازني سوف لن يتحقق التوازن بين العرض والطلب وهذا ما يعني عدم توافق رغبات المستهلكين مع قرارات المنتجين.

(الفصل الرابع)

(نظرية الإنتاج)

تهتم نظرية الإنتاج بدراسة الطريقة التي يستخدم فيها المنتج عناصر الإنتاج في سبيل إنتاج السلع والخدمات، والمقصود في عملية الإنتاج هو استخدام الموارد الإنتاجية من أجل خلق المنفعة أو زيادتها يعني تحويل الموارد من شكل إلى آخر لتصبح أكبر منفعةً بهدف إشباع الحاجات ويتضمن هذا التعريف بعدي أحدهما فني والأخر اقتصادي، أي يمكن النظر إلى نظرية الإنتاج من زاويتين:

الأولى : الزاوية التكنولوجية (الفنية) وهي تبحث في العلاقة بين المدخلات input والمخرجات output ، أي العلاقة بين مقدار عوامل الإنتاج المستخدمة في إنتاج سلعة معينة ومقدار الناتج الذي يمكن الحصول عليه من هذه السلعة. وهذه العلاقة يطلق عليها بدالة الإنتاج.

الثانية : الزاوية الاقتصادية والتي تتضمن الاستخدام الأمثل لموارد اقتصادية، وهي التي تبحث في تحقيق أقصى قدر ممكن من الإنتاج باستخدام كمية محدودة من الموارد (عوامل الإنتاج)، أو تحقيق مقدار معين من الإنتاج باستخدام أقل كمية ممكنة من الموارد، أي بتحميل أقل تكاليف ممكنة.

دالة الإنتاج :

هي عبارة عن العلاقة التكنولوجية (الفنية) بين المدخلات المادية المستخدمة من عوامل الإنتاج كمتغير مستقل وبين الإنتاج من سلعة معينة كمتغير تابع. فهي تبين الكمية القصوى الممكن إنتاجها باستخدام مجموعة محدودة من المدخلات الإنتاج (عوامل الإنتاج). ويمكن التعبير عن دالة الإنتاج بالمعادلة التالية:

$$y = F (X1 , X2)$$

حين أن :

y : تمثل الكمية المنتجة من سلعة معينة.

$X1 , X2$: تمثل عوامل إنتاجية.

أي أن السلعة (y) (وهي متغير تابع) هي دالة للمقادير المستخدمة لكل من العاملين الإنتاجيين $X1 , X2$ وهي متغيرات مستقلة وهناك نوعان من علاقات المستخدم المنتج في دوال الإنتاج :

الأول : هو العلاقة التي تكون فيها كميات بعض عوامل الإنتاج ثابتة وبعضها الآخر متغيرة.

الثاني : هو العلاقة التي تكون فيها جميع العوامل الإنتاجية متغيرة.

العوامل الثابتة **Fixed factors** :

وهي تلك العوامل التي تكون كميتها في الأجل القصير ثابتة، وعندما يتطلب السوق تغيير الناتج مباشرة فليس من السهولة تغيير كميتها ومن أمثلتها المباني والمكائن والموظفين الإداريين.

العوامل المتغيرة **Variable factors** :

وهي تلك العوامل التي يمكن تغيير كميتها في الأجل القصير إذا تطلب السوق تغيير الإنتاج ومن أمثلتها العمل والموارد الأولية.

الأجل القصير والأجل الطويل

الأجل القصير **Short-run** :

وهي الفترة الزمنية التي تسمح بتغيير الإنتاج من خلال إجراء التغيرات في العوامل المتغيرة فقط، فإذا أراد المنتج أن يوسع إنتاجه في الأمد القصير فعليه أن يفعل ذلك باستخدام العمال ساعات أكثر مع المصنع والمعدات الموجودة، وبالمثل إذا رغب المنتج تخفيض الإنتاج في الأمد القصير، فهو يقدر أن يحقق ذلك بتسريح عدد من العمال، ولكنه لا يقدر أن يخلي سبيل المباني أو الآلات في الحال حتى ولو هبط استعمالها إلى الصفر.

الأجل الطويل **Long-run** :

وهي الفترة الزمنية التي تسمح بتغيير الإنتاج من خلال إجراء تغيرات في جميع عوامل الإنتاج، لأن الأجل الطويل هو الفترة التي تكون فيها جميع عناصر الإنتاج متغيرة، وعلى سبيل المثال يستطيع

المنتج في الأجل القصير أن يوسع أنتاجه بتشغيل العاملين في مصنعه ساعات إضافية وهذا يستلزم دفع أجور إضافية للعمال، لكنه في الأجل الطويل قد يكون اقتصادياً أكثر لأن المنتج يقوم بتوسيع المصنع عن طريق قيامه بنصب مكائن أو القيام بتسهيلات إنتاجية أخرى، ويعود إلى ساعات العمل الاعتيادية.

قانون الغلة المتناقصة : The Law of Diminishing Returns

يهتم قانون الغلة المتناقصة بوصف ما يحدث للإنتاج من تغير كمية إحدى عناصر الإنتاج مع بقاء كمية العناصر الإنتاجية الأخرى ثابتة ويسمى هذا القانون بقانون النسب المتغيرة لوصف ما يحصل من تغير في نسب مزج عناصر الإنتاج. وقبل التطرق إلى القانون الغلة المتناقصة لابد من التعرف إلى الناتج الكلي والناتج الحدي والناتج المتوسط.

الناتج الكلي Total product : وهو مجموع الكمية المنتجة من السلعة خلال العملية الإنتاجية.
الناتج المتوسط Average product : فهو عبارة عن الناتج الكلي مقسوماً على كمية المستخدم

$$Ap = \frac{Tp}{L} \quad \text{من عنصر الإنتاج المتغير}$$

الناتج الحدي Marginal product : ونقصد به مقدار التغير الحاصل في الناتج الكلي الناجم عن التغير الحاصل في العنصر الإنتاجي المتغير بوحدة واحدة إضافية. كما يعرف بأنه أنتاج الوحدة

$$Mp = \frac{\Delta Tp}{\Delta L} \quad \text{الأخيرة المستخدمة من عنصر الإنتاج المتغير .}$$

ويمكن التعرف على قانون الغلة المتناقصة من زاويتين :

1. من زاوية الناتج الكلي : فمع إضافة وحدات متتالية من العنصر الإنتاجي المتغير إلى العنصر الإنتاجي الثابت فإن الناتج الكلي يزداد أولاً بمعدل متزايد حتى يصل إلى نقطة الانقلاب، بعدها يستمر بالتزايد ولكن بمعدل متناقص حتى يصل إلى أعلى مستوى له وبعد ذلك يبدأ في التناقص المطلق. وعليه يمكن تعريف قانون الغلة المتناقصة بالصيغة التالية (عندما يتم زيادة أجمالي الناتج لسلعة معينة بواسطة إضافة وحدات من العنصر الإنتاجي المتغير مع بقاء كميات العناصر الإنتاجية الأخرى ثابتة، فإن هذه الزيادات في الناتج الكلي تصبح بعد نقطة معينة اصغر فاصغر).
2. من زاوية الناتج الحدي : عند إضافة وحدات متتالية من العنصر الإنتاجي المتغير إلى عناصر الإنتاج الثابتة فإن الناتج الحدي يزداد أولاً ثم يتناقص حتى يصل إلى الصفر وبعد ذلك عند إضافة وحدة إضافية من العنصر الإنتاجي المتغير فإن الناتج الحدي يصبح سالباً. وعليه يمكن إعادة صياغة قانون الغلة المتناقصة كما يلي (كلما أضفنا وحدات متتالية من العنصر المتغير إلى العنصر الثابت فإن الناتج الحدي للعنصر المتغير سوف يبدأ بالتناقص بعد حد معين).

وعليه فإن الناتج الكلي لا يزداد بمعدل متزايد إلا إذا كان الناتج الحدي متزايداً ولكي يزداد الناتج الكلي بمعدل متناقص لابد أن يكون الناتج الحدي متناقصاً ولكي يبلغ الناتج الكلي أقصى مستوى له لابد أن يكون الناتج الحدي صفراً، أما عندما يبدأ الناتج الكلي بالتناقص فإن الناتج الحدي يجب أن يكون سالباً.

ولتوضيح قانون الغلة المتناقصة والمراحل التي يمر بها الناتج نضرب المثال التالي:
لو فرضنا أن هناك عنصر أنتاجي ثابت وهو قطعة أرض بمساحة محدودة وأن هناك عاملاً إنتاجياً متغيراً واحداً وهو العمل. ففي المرحلة الأولى والتي تسمى مرحلة الغلة المتزايدة وتبدأ من نقطة الأصل وتنتهي عند مستوى الإنتاج الذي يتساوى فيه الناتج المتوسط مع الناتج الحدي وتتميز هذه المرحلة يكون فيها الناتج الكلي متزايد بمعدل متزايد والناتج المتوسط متزايد والناتج الحدي متزايد، ويكون الناتج الحدي أعلى من الناتج المتوسط، ونلاحظ من الجدول أدناه عند استخدام عامل واحد فإن الناتج الكلي يبلغ (6) أطنان، كما يكون معدل الإنتاج للعنصر المتغير (6) أطنان، وعند استخدام عامل إضافي آخر فإن الناتج الكلي سيرتفع إلى (18) طناً، أي أن الناتج الكلي ازداد بـ (12) طن وهو يساوي الناتج الحدي للعمل الثاني كما أن معدل الإنتاج ارتفع إلى (9) أطنان بعد الارتفاع في الناتج الكلي. وهذا ارتفاع في معدل الإنتاج يعود إلى أن العنصر الثابت الأرض أكبر من أن يستخدمها عامل واحد بكفاءة لذا عند استخدام عاملان ارتفع معدل الإنتاج، وعند إضافة عامل ثالث نجد أن الإنتاج الكلي قد ارتفع إلى (33) طن وأن معدل الإنتاج ارتفع إلى (11) طن وذلك لأن الناتج الحدي للعمل الثالث قد ارتفع إلى (15) طن، وهذا يعني أن العنصر الإنتاجي الثابت الأرض هو أكبر من أن يستخدمه عاملان بكفاءة مقارنة بثلاث عمال. وليس من مصلحة المنتج التوقف في هذه المرحلة لأن قيمة الناتج الحدي أكبر من سعر العامل المستخدم لذا فهو يستمر في الإنتاج إلى المرحلة الثانية. والتي تسمى بمرحلة الغلة المتناقصة والتي تبدأ من النقطة التي يتساوى فيها الناتج المتوسط مع الناتج الحدي وتنتهي عند مستوى الإنتاج الذي يكون فيه الناتج الحدي مساوياً للصفر وتتميز هذه المرحلة أن يكون الناتج الكلي متزايد ولكن بمعدل متناقص إلى أن يصل إلى أعلى مستوى له ويثبت وأن الناتج الحدي يبدأ بالانخفاض إلى أن يكون مساوياً للصفر، فعند إضافة العامل الرابع نجد أن الناتج الكلي ارتفع إلى (40) طناً، أي أن معدل الإنتاج قد انخفض إلى (10) طن وذلك لأن الناتج الحدي قد انخفض إلى (7) طن، وعند الاستمرار في استخدام العمال نجد أن الناتج الكلي يتزايد ولكن بمعدل متناقص حتى يصل إلى أعلى مستوى له (49) طن عند استخدام العامل السابع، وعند استخدام العامل الثامن لم يتغير الناتج الكلي وذلك لأن الناتج الحدي كان صفراً، وتعتبر هذه المرحلة أفضل مرحلة في الإنتاج لأنها تمثل نسب مزج كفاءة بين العنصر الإنتاجي المتغير والثابت. والتي يكون فيها الناتج الحدي أقل من الناتج المتوسط وفي هذه المرحلة يحاول المنتج أن يختار المقدار التي يقوم بإنتاجه في ضوء أسعار عناصر الإنتاج وأسعار السلع المنتجة. أما المرحلة الثالثة والتي تسمى

بمرحلة الغلة السالبة أو مرحلة التناقص المطلق لغلة. وتبدأ عندما يكون الناتج الكلي عند حده الأقصى وتتميز هذه المرحلة بأن الناتج الكلي يكون متناقص والناتج المتوسط يتناقص إلا أنه يبقى موجب ويصبح الناتج الحدي سالب، فعند إضافة العامل التاسع نجد أن الإنتاج الكلي قد انخفض إلى (45) طناً، وذلك لأن الناتج الحدي في هذه المرحلة كان سالباً. وفي هذه المرحلة يكون العنصر الإنتاجي المتغير أكبر من العنصر الثابت عكس المرحلة الأولى مما يؤدي إلى تناقص الناتج الحدي وفي هذه المرحلة لا يقوم المنتج بالإنتاج حتى لو تمكن من استخدام العنصر المتغير (العمال) بدون أجر، وذلك لأن الناتج الكلي الذي يحصل عليه المنتج في هذه المرحلة يأخذ في التناقص كلما زاد عدد العمال المستخدمين. وفيما يلي الجدول و الشكل البياني يوضح مراحل قانون الغلة المتناقصة.

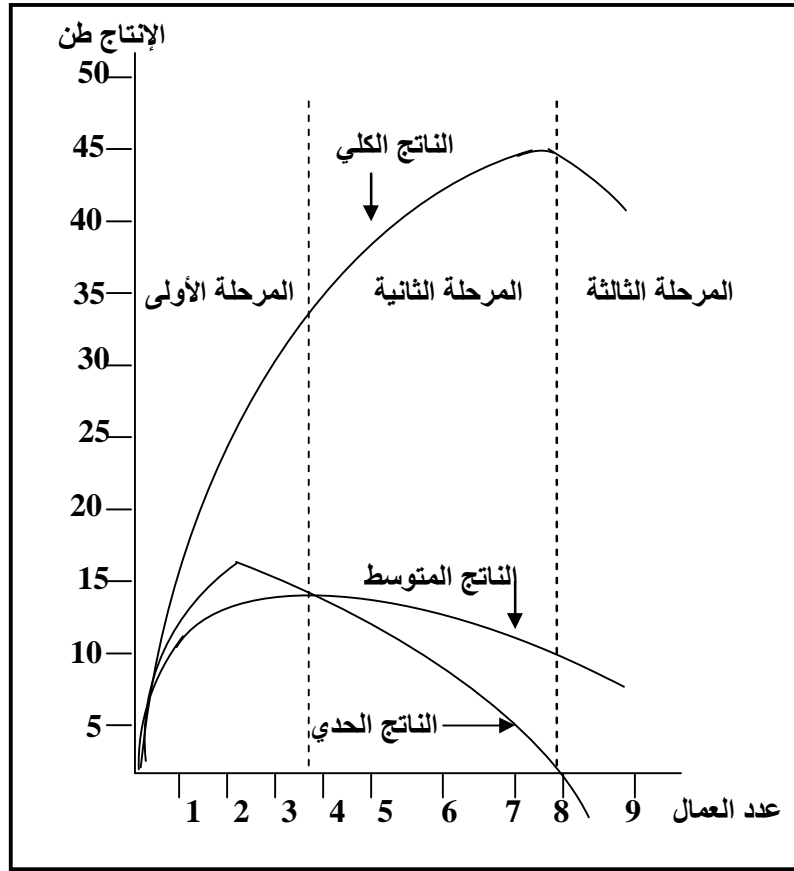
تقييم قانون تناقص الغلة :

أن قانون تناقص الغلة هو حقيقة واقعة وأن الظواهر الاقتصادية تؤيد صحة سريانه، ولغرض سريان هذا القانون يجب أن تتوفر الشروط التالية :

1. ثبات المستوى التكنولوجي.
2. تجانس وحدات العنصر الإنتاجي المتغير.
3. وجود عنصر أنتاجي ثابت وآخر متغير، فلو كانت جميع العناصر الإنتاج متغيرة لكان من الممكن تجنب الوصول إلى مرحلة الغلة المتناقصة.

الناتج الكلي والمتوسط والحدي بالطن

العامل المتغير	الناتج الكلي	الناتج المتوسط	الناتج الحدي
1	6	6	6
2	18	9	12
3	33	11	15
4	40	10	7
5	45	9	5
6	48	8	3
7	49	7	1
8	49	6,1	صفر
9	45	5	4-



مراحل قانون الغلة المتناقصة

(الفصل الخامس)

عوامل الإنتاج

إن الإنتاج هو خلق المنفعة أو زيادتها، وأن الإنتاج يتطلب اشتراك أربعة عوامل يطلق عليها عوامل الإنتاج وهي (العمل والأرض ورأس المال والتنظيم)، فالجهد الإنساني أو العمل يعد عامل الإنتاج، ويضاف الجهد البشري لبعض الأشياء الطبيعية كالأرض والتي تعتبر عامل إنتاجي لا يمكن الاستغناء عنه، وفي معظم الحالات يحتاج العاملون إلى معدات ومكان، هذه المعدات تسمى برأس المال وهو عامل إنتاجي، وعليه فأن اشتراك هذه العوامل الثلاثة وجمعها في الإنتاج والتخطيط له وتنسيقه و توجيه جهود العاملين فيه يكون ضرورياً لذا فأن المنظم يكون العامل الإنتاجي الرابع. وسنلقي ضوءاً فيما يلي على كل عامل.

أولاً : العمل Labor :

العمل في المعنى الاقتصادي هو الجهد العقلي أو العضلي الإرادي الذي يبذل في إنتاج السلع والخدمات، ومن هذا التعريف نلاحظ ما يلي:

1. أن العمل هو مجهود أنساني، وعليه فإن المعنى الاقتصادي للعمل يستبعد عمل الحيوانات في إنتاج السلع.
 2. أنه يستبعد كل مجهود أنساني حتى وأن كان مرهقاً أو شاقاً إذ لم يؤدي إلى إنتاج السلع والخدمات، فتسلق الجبال لا يعد من قبيل العمل.
- أما لماذا لا يعد تسلق الجبال عملاً بينما توزيع الرسائل رغم بساطته عملاً، السبب في ذلك يعود إلى أن العمل هو ملزم وكلمة الإلزام ليست بمعنى القانوني وإنما هي بالمعنى الاقتصادي، أي التزام الإنسان في إشباع حاجاته والحصول على دخل سواء كان عاملاً مستقلاً أو عاملاً أجيراً، فضلاً عن أن العمل هو مصدر إنتاج المجتمع. وقد دارت مناقشات طويلة حول الفعاليات المنتجة وغير المنتجة، فبنسبة للطبيعيين (الفيزوقراط) يعد العمل الزراعي هو العمل الوحيد المنتج وذلك لأنه يتم الحصول من الزراعة على ناتج صافي، أما الصناعة وتجارة فهي تعمل على تغيير شكل المادة لذا فهي عقيمة في رأيهم، أما آدم سميث فيرى أن العمل الزراعي ليس هو العمل الوحيد المنتج إنما العمل الصناعي أيضاً يعد عملاً منتجاً لأن الإنتاج هو ليس خلق المنفعة فقط إنما تغيير شكلها يعد إنتاجاً، وبالنسبة لمجموعة أخرى من الاقتصاديين ادخلوا الخدمات، كعمل التاجر والناقل ضمن الأعمال المنتجة فليس هناك فرق بين من يستخرج الفحم وبين من يقدمه للمستهلك. أما ساي فيرى أن العمل المنتج هو عمل يستحدث بصورة مباشرة أو غير مباشرة منفعة جديدة.

ثانياً : الأرض Land :

الأرض بالمعنى الواسع ترمز إلى جميع الموارد الطبيعية، كما وجدت عليه في الطبيعة، كبحار والموارد المعدنية والغابات. ومقصود بالأرض كعامل إنتاجي هي يجب أن تكون أكثر من منطقة مسطحة فمن وجهة التصنيع يعد الموقع أهم خاصية للأرض وبالنسبة للزراعة تعد خصوبة الأرض هي الأكثر أهمية، وعلى رغم اعتقاد البعض أن الأرض ثابتة من حيث الكم والنوع، إلا أن التقدم التكنولوجي أتاح فرصة تحسين نوعية الأرض عن طريق مشاريع الري وبزل والأسمدة والمخصبات والى ما ذلك. أن تغيير عامل الإنتاج الأرض مع تغيير عامل العمل ورأس المال، فإن عوامل الإنتاج ستكون مزيج من الأرض والعمل ورأس المال أكثر من هي أرض بحتة.

ثالثاً رأس المال Capital :

لقد استخدم مصطلح رأس المال بمعان مختلفة، فقد عرفه كثير من الاقتصاديين بأنه السلع المنتجة المستخدمة في إنتاج إضافي، أي وسائل الإنتاج (الآلات) التي صنعها الإنسان لمساعدته في

الإنتاج كمكائن والبنائيات والطرق الخ. وتم استثناء في هذا التعريف جميع الموارد الطبيعية لأنها لم يصنعها الإنسان والسلع الاستهلاكية لأنها لم تستخدم في إنتاج سلع أخرى.

كما يعرف رأس المال هو خزين الثروة الموجودة في لحظة زمنية معينة وهذا التعرف يتضمن السلع الاقتصادية. بجميع أنواعها سواء صنعت من قبل الإنسان أو من قبل الطبيعة وسواء استخدمت للإنتاج أو للاستهلاك، وهذا التعريف يجعل رأس المال مرادفاً للثروة غير أن رأس المال جزء من الثروة وليس جميع الثروة.

وبشكل عام فإن رأس المال يتضمن كل من شأنه أن يساهم في إنتاج السلع الاستهلاكية بصورة مباشرة وغير مباشرة.

أنواع رأس المال :

1. من زاوية أسهامه المباشر أو غير المباشر في إنتاج السلع والخدمات الاستهلاكية ويقسم :

أ. رأس المال الإنتاجي :

وهو يشمل كافة التجهيزات والآلات والمواد الخام وبيع نصف مصنعة والمباني المشروعات التي تساهم في إنتاج السلع والخدمات الاستهلاكية بصورة مباشرة.

ب. رأس المال الاجتماعي الثابت :

ويشمل جميع الأنواع الأخرى من رأس المال التي تساهم في العمليات الإنتاجية بشكل غير المباشر والتي تعتبر أساسية للمشاريع التي تمارس الإنتاج بشكل مباشر ومن أمثلته الطرق والجسور والمواني ... الخ. ويطلق على هذا النوع من رأس المال بالبنى الارتكازية أو البنى التحتية.

2. من زاوية النفقات التي يتحملها المشروع الإنتاجي ويقسم :

أ. رأس المال الثابت **Fixed capital** :

ويضم كافة التجهيزات والآلات والمباني التي يتحمل المنتج تكاليفها كاملة والتي لا بد من دفعها سواء أنتج المشروع أم لم ينتج.

ب. رأس المال المتداول (**العامل**) **Working capital** :

ويشمل المواد الخام والسلع نصف مصنعة والمخزون من السلع تامة الصنع، ويمكن للمنتج أن يغير مقدار هذا النوع من رأس المال تبعاً لمستوى الإنتاج. فإذا كان مستوى الإنتاج صفر فلا يكون هناك حاجة للرأس المال المتداول عكس رأس المال الثابت.

رابعاً : التنظيم **Enterprise** :

وهو يشير إلى مهمة تجميع عناصر الإنتاج (العمل والأرض ورأس المال) وكيفية استخدامها في العملية الإنتاجية وتحمل مخاطر تنفيذها، والمنظم هو ليس مسئول إدارة المشروع فقط، وإنما هو الرائد الذي يضع كل مواهبه ومهارته في خدمة المشروع وتنميته عن طريق إنتاج سلع جديدة أو استخدام طرق فنية جديدة في الإنتاج.

(الفصل السادس)

التكاليف

يسعى المنتج من خلال قرارات الإنتاج إلى تعظيم أرباحه، والمقصود بالربح من الإنتاج هو الفرق بين الإيرادات Revenues والتكاليف Costs، ويمكن التعبير عن ذلك بالمعادلة التالية:

$$X = R - C$$

حيث أن X تمثل الربح.

R : تمثل الإيرادات.

C : تمثل التكاليف.

إن المنتج يسعى أن يكون الفرق الموجب بين الإيرادات والتكاليف أكبر ما يمكن، لذا فإن دراسة سلوك المنتج يتطلب دراسة كل من التكاليف والإيرادات.

تعريف التكلفة :

التكلفة هي كل ما يتحمله المنتج من أموال لإنتاج السلع من أجور العمل وأثمان المواد الأولية والفوائد والضرائب والاندثار والربح العادي للمنظم. ويتم عادة التعبير عن التكاليف بصورة نقدية وليس بصورة عينية وذلك لعدم تجانس خدمات عوامل الإنتاج. كما يمكن أن ينظر للتكلفة من زاوية أخرى على أنها ثمن استخدام عناصر الإنتاج على أساس أن ثمن عناصر الإنتاج تقيس كلفة الفرصة البديلة لهذه العناصر. وتقيس كلفة الفرصة البديلة للعنصر الإنتاجي المستخدم في إنتاج سلعة معينة بقيمة أكبر إنتاج آخر تمت التضحية به التي يمكن لهذا العنصر أن يحققه لو استخدم أفضل استخدام.

أنواع التكاليف :

يمكن النظر إلى التكاليف من عدة زوايا، فعند النظر إلى التكاليف من ناحية الدفع مقابل الحصول على مدفوعات عوامل الإنتاج فنقسم إلى تكاليف ظاهرة وتكاليف ضمنية، أما عند النظر إلى التكاليف من الناحية الزمنية فنقسم إلى تكاليف في الأجل القصير وتكاليف في الأجل الطويل، أما عند النظر من زاوية مقدار التكاليف فنقسم إلى تكاليف كلية ومتوسطة وحدية وسنتطرق إلى هذه الأنواع كما يلي :

- التكاليف الظاهرة والتكاليف الضمنية**التكاليف الظاهرة Explicit Cost :**

وهي التكاليف التي يتحملها المنتج خلال قيامه بعملية الإنتاج مقابل حصوله على خدمات عوامل الإنتاج. وتشمل الرواتب وأجور العمال وأثمان المواد الأولية وأجور النقل والفوائد وكل ما ترتب عليه من دفع عند حصول اتفاق بين صاحب المشروع وأصحاب عوامل الإنتاج.

التكاليف الضمنية Implicit Cost :

وهي تكلفة عوامل الإنتاج التي يمتلكها أصحاب المشروع والتي لا يدفع عليها أي مبالغ نقدية لقاء استخدامه لها مثل أيجار الأرض أو المبنى المقام عليها المشروع أو راتب صاحب المشروع. والاقتصادي يحسب التكاليف الضمنية كجزء من التكاليف العامة للمشروع، أما المحاسب فيحسب التكاليف الظاهرة ولا يهتم بالتكاليف الضمنية. وذلك لان الربح الاقتصادي الذي يحصل عليه المنتج يكون أقل من الربح المحاسبي، وذلك لان الربح الاقتصادي سيساوي الربح المحاسبي ناقصاً ما قد يمكن للمنتج الحصول عليه من الاستخدام البديل الأحسن لأمواله أو لشخصه (الربح العادي). أي أنه جزء من الإرباح الذي يحصل عليها المنظم لكي يستمر في الإنتاج، فإذا لم يحصل عليه سيذهب إلى فرصة بديلة أخرى.

- التكاليف في الأجل القصير والأجل الطويل :

1. التكاليف في الأجل القصير:

يمكن تصنيف تكاليف المنشأة في المدى القصير إلى تكاليف ثابتة وتكاليف متغيرة وتكاليف كلية وفيما يلي شرح لكل منها:

أ. التكاليف الثابتة (Fc): Fixed Costs

وهي التكاليف التي تدفع لعناصر الإنتاج الثابتة، ولا تتغير مع تغير كمية الإنتاج، أي أنها مستقلة عن حجم الإنتاج ويتحملها المنتج سواء أنتج أو لم ينتج، ومن أمثلة التكاليف الثابتة أيجار المصنع والآلات والمكائن وأقساط التأمين والصيانة وبيانياً تأخذ شكل خط مستقيم أفقي.

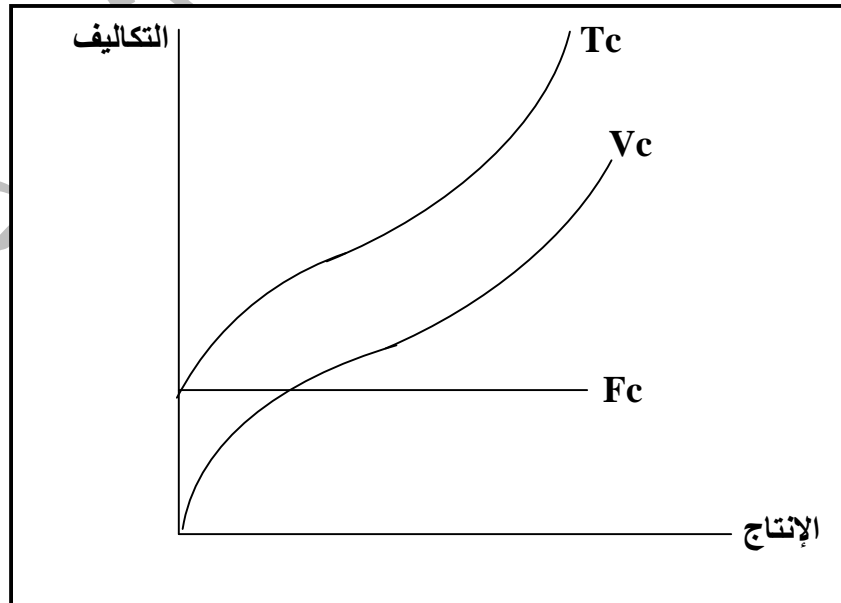
ب. التكاليف المتغيرة (Vc): Variable Costs

وهي التكاليف التي تتغير بتغير مستوى الإنتاج، فإذا كان مستوى الإنتاج يساوي صفر فإن التكاليف المتغيرة تساوي صفر، وتشمل التكاليف المتغيرة أجور العمال وأجور المواد الأولية ونفقات النقل وتكاليف الوقود وغيرها.

ج. التكاليف الكلية (Tc): Total costs

وهي عبارة عن مجموع التكاليف الثابتة والتكاليف المتغيرة أي أن $Tc = Fc + Vc$ ، وبالتالي فهي تساوي التكاليف الثابتة عندما يكون مستوى الإنتاج يساوي صفر وتزداد كلما ازداد الإنتاج نتيجة زيادة مستوى التكاليف المتغيرة. أي أن التكاليف الكلية دالة لتكاليف المتغيرة $Tc = f(Vc)$.

والشكل البياني التالي يوضح التكاليف الثابتة والمتغيرة والكليّة.



يلاحظ من الشكل أعلاه أن التكاليف الثابتة (Fc) تم تمثيلها بخط مستقيم أفقي تعبيراً عن ثباتها وعدم تغيرها سواء كان الإنتاج صفراً أو اشتغل المشروع بجميع طاقته . أما التكاليف المتغيرة فقد مثلت بالمنحنى (Vc) الذي يعكس مراحل دالة التكاليف في حين مثلت التكاليف الكلية بالمنحنى (Tc) وهو ناجم عن إضافة التكاليف الثابتة إلى التكاليف المتغيرة عند كل مستوى من مستويات الإنتاج. ولما كانت تكاليف الثابتة لا تتغير في كل مستوى من مستويات الإنتاج نلاحظ أن منحنى التكلفة الكلية جاء موازياً لمنحنى التكلفة المتغيرة عند جميع مستويات الإنتاج أي أن التغير في التكلفة الكلية يعود أساساً لتغير في التكلفة المتغيرة.

متوسطات التكاليف في الأجل القصير :

يقصد بمتوسطات التكلفة (معدل التكلفة) هو نصيب كل وحدة منتجة من أنواع التكاليف (الثابتة والمتغيرة والكليّة)، وبالتالي فإن متوسطات التكاليف عند أي مستوى من مستويات الإنتاج تكون كما يلي :

$$\frac{\text{التكاليف الثابتة Fc}}{\text{عدد الوحدات المنتجة Q}} = \text{متوسط التكاليف الثابتة AFC}$$

$$\frac{\text{التكاليف المتغيرة Vc}}{\text{عدد الوحدات المنتجة Q}} = \text{متوسط التكاليف المتغيرة AVC}$$

$$\frac{\text{التكاليف الكلية Tc}}{\text{عدد الوحدات المنتجة Q}} = \text{متوسط التكاليف الكلية ATC}$$

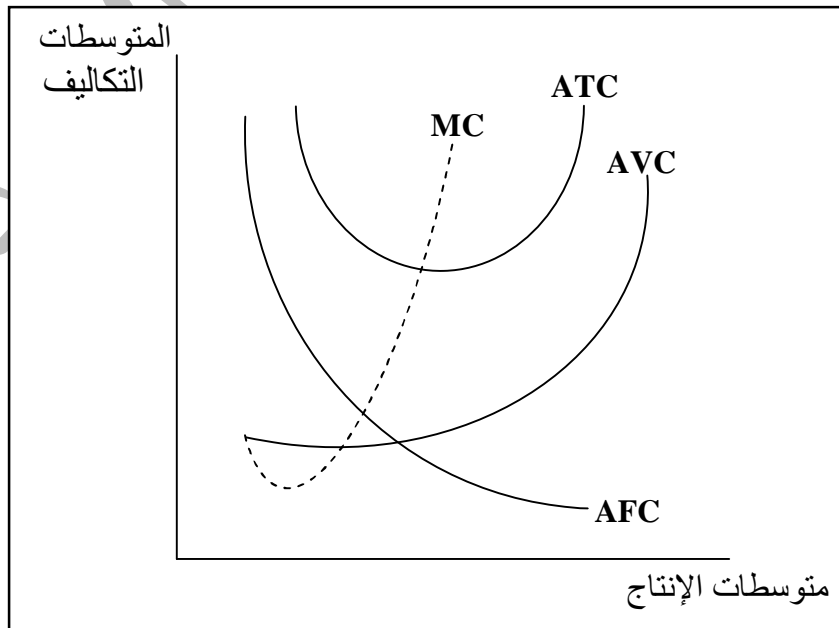
نجد من الشكل البياني أدناه أن المحور العمودي يمثل متوسطات التكاليف والمحور الأفقي يمثل وحدات الإنتاج، حيث نجد من الشكل أن منحنى متوسط التكاليف الثابتة AFC يتناقص باستمرار كلما زادت الكمية المنتجة وأنه يقترب من المحور الأفقي لكنه لا يتقاطع معه، أي لا يصل إلى الصفر، أي أنه كلما زاد الإنتاج انخفض نصيب الوحدة المنتجة من التكاليف الثابتة وذلك لأن ناتج القسمة التكاليف الثابتة وهي مقدار ثابت على كمية الإنتاج المتزايدة يكون متناقص. أما منحنى متوسط التكاليف المتغيرة AVC نجده يتناقص عند زيادة الإنتاج حتى يصل إلى أدنى حد ممكن بعدها يأخذ بالتزايد. والسبب في ذلك يعود إلى تغيرات البسط والمقام، إذا كان معدل زيادة المقام (عدد الوحدات المنتجة) أكبر من معدل زيادة البسط (التكاليف المتغيرة) فإن متوسط التكاليف المتغيرة ينخفض وهذا

ما يحصل في المراحل الأولى للإنتاج في مرحلة تزايد الغلة والتي هي في الواقع مرحلة تناقص التكاليف. أما إذا كان معدل تغير البسط (VC) أكبر من معدل تغير المقام (Q) فإن هذا يعني تزايد متوسط التكاليف المتغيرة وهذا ما يحصل في مرحلة تناقص الغلة أو مرحلة تزايد التكاليف. أما متوسط التكاليف الكلية ATC فهو في الواقع يساوي متوسط التكاليف الثابتة + متوسط التكاليف المتغيرة. وأنه يتناقص بتزايد الإنتاج إلى حد معين ثم يأخذ بالتزايد متخذاً شكل الحرف (U)، والسبب يعود إلى متوسط التكاليف الكلية هو مجموع متوسط التكاليف الثابتة ومتوسط التكاليف المتغيرة لذا فإن سلوكه يعتمد على سلوك هذين المتوسطين. وبما أن هذا المتوسطان يكونان في البداية متناقصين فإن متوسط التكاليف الكلية يكون بالضرورة متناقصاً. وعندما يصل متوسط التكاليف المتغيرة إلى أدنى حد له ومتوسط التكاليف الثابتة مستمراً في تناقصه فإن متوسط التكاليف الكلية يكون متناقصاً وبعد أن يبدأ متوسط التكاليف المتغيرة في التزايد فإن متوسط التكاليف الكلية يستمر بالتناقص وذلك لأن معدل تزايد التكاليف المتغيرة أقل من معدل نقصان التكاليف الثابتة وعندما يصبح تزايد في معدل التكاليف المتغيرة أكبر من نقصان معدل التكاليف الثابتة يبدأ متوسط التكاليف الكلية بالتزايد.

التكاليف الحدية The Marginal Cost :

التكلفة الحدية هي مقدار التغير في التكاليف الكلية نتيجة لتغير الإنتاج بوحدة واحدة، أي هي مقدار ما تضيفه كل وحدة منتجة إلى التكاليف الكلية، أي بعبارة أخرى تمثل التكلفة الإضافية الناجمة عن إنتاج وحدة إضافية ويمكن استخراجها رياضياً كما يأتي :

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



متوسطات التكاليف الكلية والثابتة والمتغيرة والتكاليف الحدية

الكمية المنتجة	التكاليف الثابتة	التكاليف المتغيرة	التكاليف الكلية	التكاليف الحدية	متوسط التكلفة
صفر	250	صفر	250	-	
1	250	70	320	70	320
2	250	90	340	20	170
3	250	101	351	11	117
4	250	110	360	9	90
5	250	120	370	10	74
6	250	136	386	16	64,3
7	250	156	406	20	58
8	250	206	456	50	57
9	250	290	540	84	60
10	250	400	650	110	65

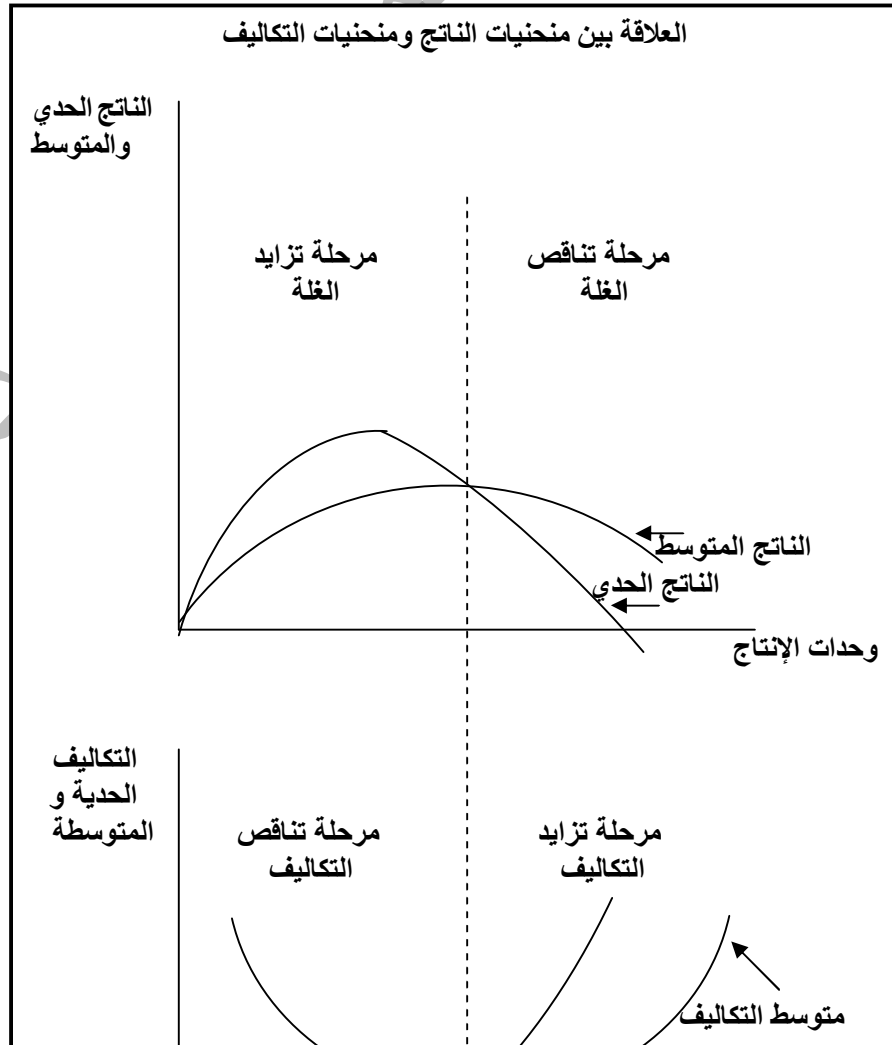
العلاقة بين منحنيات الناتج ومنحنيات التكاليف :

يمكن توضيح هذه العلاقة من خلال توضيح العلاقة بين منحنى الناتج المتوسط والناتج الحدي ومنحنى متوسط التكاليف والتكاليف الحدية. حيث يلاحظ من الرسم أدناه أن منحنى الناتج الحدي يقطع منحنى متوسط الناتج عند أعلى نقطة فيه، وأن نقطة التقاطع هذه تحدد نهاية مرحلة تزايد الإنتاج (مرحلة الغلة المتزايدة)، بينما يقطع منحنى التكاليف الحدية منحنى متوسط التكاليف عند أدنى نقطة، ونقطة التقاطع هذه تحدد مرحلة تناقص التكاليف وهي تقابل مرحلة تزايد الغلة. وأن مقدار الإنتاج الذي يتحدد بنهاية مرحلة تزايد الغلة هو نفس مقدار الإنتاج الذي يتحدد في نهاية مرحلة تناقص التكاليف. أما المرحلة الثانية فتبدأ بعد النقطة الذي يتساوى عندها التكاليف الحدية مع متوسط التكاليف وهذه المرحلة تسمى بمرحلة تزايد التكاليف وهي تقابل مرحلة تناقص الغلة.

ويلاحظ من الشكل أن التكاليف المتغيرة تتزايد بمعدل متناقص في المرحلة الأولى، أما في المرحلة الثانية تزداد بمعدل متزايد. وتفسير ذلك هو عند إضافة العنصر الإنتاجي المتغير إلى العنصر الثابت فإن الناتج الكلي في المرحلة الأولى يزداد بمعدل متزايد وفي المرحلة الثانية يزداد بمعدل متناقص حتى يصل أقصى حد له. والسبب في ذلك أنه في المرحلة الأولى يكون استغلال العنصر الثابت دون المستوى الأمثل فيكون معدل إنتاج العنصر المتغير متزايداً كلما اقترب لمستوى الاستخدام الأمثل لعنصر الثابت. وهذا يعني أن معدل تكاليف إنتاج الوحدة الواحدة متناقصاً، لذا فإن تكاليف

المتغيرة تزداد بمعدل متناقص، لكن استمرار الإنتاج بعد الوصول إلى مستوى الاستخدام الأمثل للعنصر الثابت يصبح معدل إنتاج العنصر المتغير متناقصاً وهذا يعني أن تكاليف المتغيرة تزداد بمعدل متزايد.

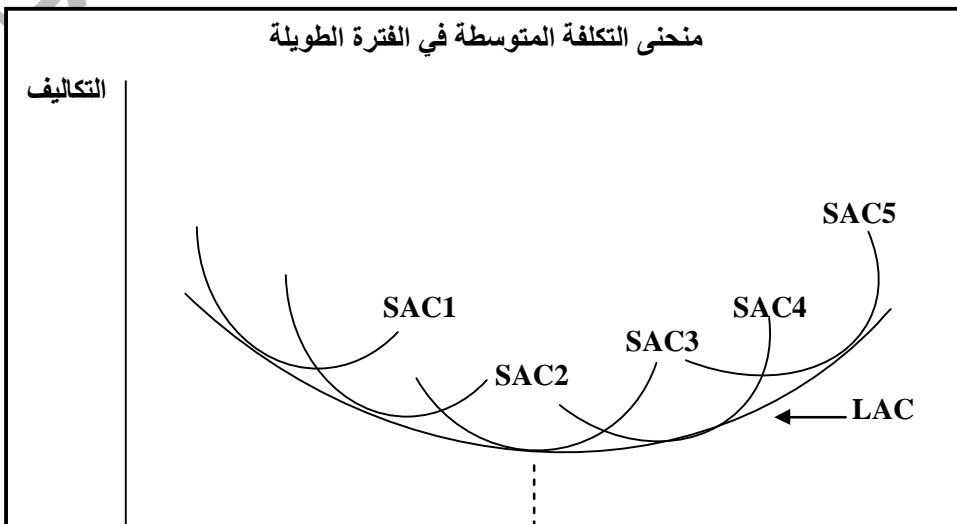
ونخلص مما تقدم عندما يزداد الناتج الكلي بمعدل متزايد فإن التكاليف المتغيرة تزداد بمعدل متناقص وعندما يزداد الناتج الكلي بمعدل متناقص تزداد التكاليف المتغيرة بمعدل متزايد.



التكاليف في الأجل الطويل :

إن المشروع في الأجل الطويل يتمتع بقدرة أوسع على تغيير كل عوامل الإنتاج، وبالتالي تصبح جميع التكاليف في المدى الطويل تكاليف متغيرة. أن حجم المشروع يقاس بالطاقة الإنتاجية، ويقصد بالطاقة الإنتاجية للمشروع الكمية المنتجة بإقصاء كفاءة ويكون المشروع في إقصاء كفاءة إنتاجية عندما ينتج الكمية التي تحقق أدنى كلفة متوسطة (وهو ما يسمى بمعدل الإنتاج الأمثل) أي أن حجم المشروع يقاس بالكمية المنتجة عند أدنى نقطة على منحنى الكلفة المتوسطة، وعندما يقوم المشروع في الأجل الطويل تغيير حجمه فإنه يقوم بمفاضلة بين الإحجام المختلفة واختيار انسبها وتستطيع المنشأة زيادة حجمها أما عن طريق إنشاء وحدة إنتاجية جديدة أو عن طريق إضافة وحدات أو خطوط إنتاجية إلى الوحدة القائمة. ويتوقف ذلك على قانون غلة الحجم.

و في التكلفة المتغيرة بالنسبة للحجم فإن الحد الأدنى للتكلفة المتوسطة يختلف مع تغيير حجم المشروع. فعند إضافة خطوط إنتاجية للمشروع فسيكون هناك عدد من منحنيات متوسط الكلفة قصيرة الأجل SAC. وبذلك فإن منحنى التكلفة المتوسطة في الأجل الطويل LAC يتكون من أجزاء منحنيات التكلفة المتوسطة قصيرة الأجل. وعندئذ يكون منحنى الكلفة المتوسطة طويل الأجل هو عبارة عن الغلاف الخارجي الذي يمس كل منحنى من منحنيات التكلفة المتوسطة القصيرة الأجل وليس في أدنى نقطة وإنما يمس منحنى واحد في أدنى نقطة (SAC3). وكما واضح في الشكل أدناه.



ونلاحظ من الرسم أن منحنى الكلفة المتوسطة طويل الأجل يبين عند كمية الإنتاج (Q) (والذي يمثل أفضل حجم إنتاجي للمشروع) تناقص كلفة الوحدة المنتجة كلما زاد الإنتاج و يأخذ شكل المنحنى الحرف (U) وتفسير ذلك يعود إلى قانون غلة الحجم أو وفورات الحجم الناجمة عن مزايا التخصص وتقسيم العمل الذي يساعد في رفع مهارة العامل الإنتاجية، إضافة إلى أتباع الأساليب الفنية والتكنولوجية والاستعانة بالآلات والمعدات الأكثر كفاءة، وإضافة التحسينات على إدارة المشروع، فضلاً عن الاستغلال الكامل للعملية الإنتاجية مما يمكن إنتاج الوحدة من السلعة بتكلفة أقل. ولكن بعد زيادة الإنتاج عن المستوى (Q) فإن متوسط التكاليف يتزايد وذلك بسبب تناقص الوفورات أو حالة اللوفورات. الناجمة عن تناقص كفاءة الإدارة وصعوبة إدارة الحجم الإنتاجية الكبيرة فضلاً عن صعوبة التنسيق والرقابة مما يؤدي إلى عدم الكفاءة في الإنتاج وتضاعف التكاليف.

الفصل السابع

الإيرادات

يقصد بالإيراد هو الأموال التي يحصل عليها المشروع ثمناً لكمية المنتجة والمباعة، ويقسم

إلى :

أولاً : الإيراد الكلي **Total Revenue** :

هو مجموع ما يحصل عليه البائع ثمناً لكمية التي يبيعها، وبالتالي هو حاصل ضرب الكمية

المباعة × السعر .

$$TR = Q \times P$$

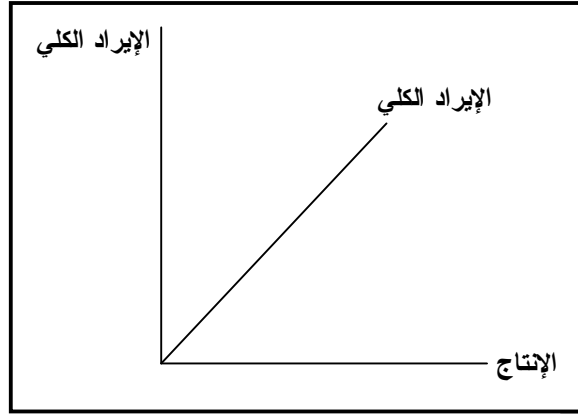
حيث أن :

TR : الإيراد الكلي.

Q : الكمية المباعة.

P : سعر الوحدة المباعة.

إن منحنى الإيراد الكلي في سوق المنافسة الكاملة هو خط مستقيم يبدأ من نقطة الأصل ويميله يساوي السعر، ولما كان البائع في حالة المنافسة الكاملة لا يستطيع التأثير في السعر فهو معطى فأن ميل خط الإيراد الكلي لا يتغير.

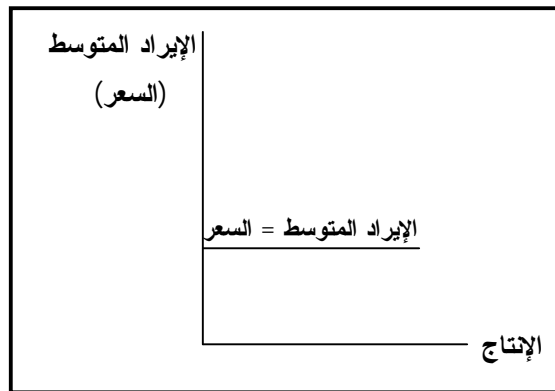


ثانياً : **Average Revenue** : الإيراد المتوسط

هو نصيب الوحدة المباعة من الإيراد الكلي، وبالتالي هو خارج قسمة الإيراد الكلي على الوحدات المباعة أي

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

أن الإيراد المتوسط في سوق المنافسة الكاملة لا يتغير بتغير الكمية المباعة وذلك لان السعر في سوق المنافسة الكاملة يكون ثابت وبذلك يكون الإيراد المتوسط يساوي السعر الذي تباع به السلعة لان الإيراد المتوسط هو قسمة الإيراد الكلي على عدد الوحدات المباعة. وعند ضرب عدد الوحدات المباعة \times السعر نحصل على الإيراد الكلي. وعليه فأن منحنى الإيراد المتوسط يكون على شكل خط مستقيم موازي للمحور الأفقي وهو في هذه الحالة يكون مساوياً للسعر.



ثالثاً : الإيراد الحدي Marginal Revenue :

هو مقدار التغير في الإيراد الكلي الناتج من تغير الكمية المباعة بوحدة واحدة. أو هو الإيراد الناتج من بيع وحدة إضافية من الإنتاج.

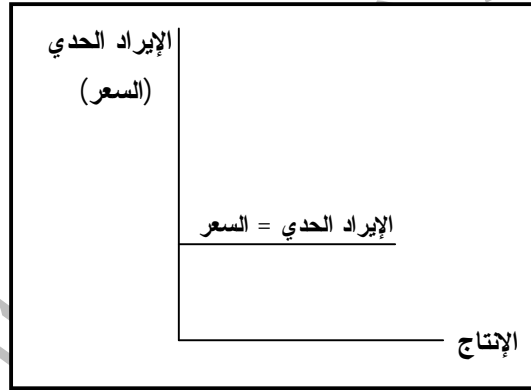
الإيراد الحدي	الإيراد المتوسط	الإيراد الكلي	سعر الوحدة الواحدة	الكمية المباعة
10	10	10	10	1
10	10	20	10	2
10	10	30	10	3
10	10	40	10	4
10	10	50	10	5

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

الإيراد الكلي هو
مضروبة بالسعر،
فإن الإيراد الكلي
وحدة إضافية ما

وبما أن
الكمية المباعة
وأن السعر ثابت
سيزداد عند بيع

يعادل السعر وهذا يعني أن السعر في ظل المنافسة الكاملة يكون مساوياً للإيراد الحدي وأن الإيراد الحدي يكون ثابت عند تغير الكمية المباعة. ويأخذ شكل منحني الإيراد الحدي خطأ مستقيماً موازياً للمحور الأفقي.



كما يمكن توضيح كل من الإيراد الكلي والمتوسط والحدي بالجدول التالي :

الإيراد الكلي والمتوسط والحدي في سوق المنافسة

10	10	60	10	6
10	10	70	10	7
10	10	80	10	8
10	10	90	10	9
10	10	100	10	10

الأسواق

السوق : بأنه المكان الذي يلتقي فيه البائعون والمشترون لتبادل السلع والخدمات. أو بعبارة أخرى هو محل النقاء العرض والطلب على السلع والخدمات. ونتيجة التقدم الكبير في وسائل المواصلات والاتصالات أصبح التعامل بين البائعين والمشتريين ممكن دون الحاجة إلى التقائهم في مكان واحد، ولا يشترط السوق مكان جغرافي محدد ونتيجة التطور اصحب العالم كله في حدود سوق بالنسبة لبعض السلع.

أنواع الأسواق :

تختلف الأسواق بعضها عن البعض الآخر تبعاً لاختلاف كل أو بعض عناصر السوق وهذه

العناصر هي :

1. البائعون.

2. المشترون.

3. السلعة محل التعامل.

فإذا اختلف عدد البائعين أو المشترون أو درجة تجانس السلعة من سوق إلى آخره ترتب على ذلك اختلاف هذه العناصر ويمكن تقسيم الأسواق إلى الربعة أنواع:

1. سوق المنافسة الكاملة Perfect Competition.

2. سوق الاحتكار Monopoly.

3. سوق المنافسة الاحتكارية Monopolistic Competition.

4. سوق احتكار القلة Oligopoly.

الفصل الثامن

سوق المنافسة الكاملة

إن سوق المنافسة الكاملة هي حالة افتراضية بحتة وبالنسبة للاقتصادي تعني غياب قوة الاحتكار أي لا يستطيع أي مشروع (بائع) فردي أو مشتري فردي التأثير في أسعار السوق خلال عمليات البيع والشراء.

ولتحقيق هذه الحالة الافتراضية لابد من توافر الشروط التالية:

1. تعدد البائعين والمشتريين :

ويعني وجود عدد كبير جداً من البائعين والمشتريين، وأن كل بائع ومشتري غير قادر على التأثير تأثيراً كبيراً على سعر السلعة في حالة تصرفه بمفرده.

2. حرية الدخول إلى أو الخروج من السوق :

يستطيع أي مشروع الدخول إلى السوق دون الحاجة إلى تصريح أو امتياز معين أو فرض أي قيود عليه، كما يستطيع أي مشروع التوقف عن الإنتاج والخروج من السوق وهذا يعني قابلية انتقال عناصر الإنتاج من نشاط إلى آخر.

3. العلم بظروف السوق :

ويعني المعرفة التامة بأحوال السوق السائدة، فيكون جميع المشتريين لهم المعرفة التامة بأسعار السلعة في كل جزء من السوق، وفي التغييرات التي تحدث فيه.

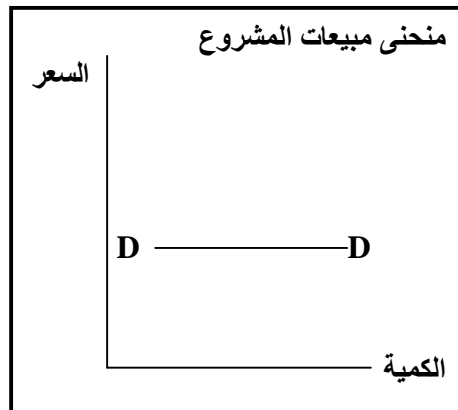
4. تجانس السلعة :

وهذا يعني أن السلعة التي ينتجها كل منتج متجانسة تماماً مع الوحدات التي ينتجها بقية المنتجين، ولا يوجد أي اختلاف من وجهة نظر المستهلك بين هذه الوحدات في قدرتها على الإشباع. أي أن المستهلك يفضل أيها على حدٍ سواء.

أي أن كل بائع يعرض كمية قليلة من السلعة بحيث لا يستطيع التأثير في السعر وأن كل مشتري يطلب كمية قليلة من السلعة ولا يستطيع التأثير في السعر وبالتالي فإن كل مشروع سيكون مستقلاً عن الآخر.

منحنى الطلب في سوق المنافسة الكاملة :

في حالة المنافسة الكاملة سنعتبر أن منحنى الطلب الذي يواجهه المشروع ما هو إلا منحنى مبيعات ذلك المشروع. وحسب افتراضات المنافسة الكاملة أن مبيعات كل مشروع لا تشكل سوى جزء صغير جداً من مبيعات الصناعة ككل (مبيعات السوق) لذا فإن تغير إنتاج المشروع لن يؤثر تأثيراً ملحوظاً في السعر لذا فإن المشروع يستطيع أن يبيع أي كمية يرغب بها بسعر المعطى والسائد. أي أن منحنى مبيعاته سيكون بخط أفقي. ولا يستطيع رفعه لأن ذلك سيفقده عملائه، كما لا يرغب في تخفيضه ما دام قادراً على بيع كمية من سلعته بالسعر السائد. وعليه فإن منحنى مبيعات المنتج يمثل منحنى تام المرونة وهو بذلك يختلف عن منحنى الطلب الذي يواجهه جميع المنتجين (منحنى طلب السوق) الذي ينحدر من الأعلى إلى الأسفل معبراً عن زيادة المقادير المنتجة والمعروضة وبالتالي انخفاض السعر. والشكل أدناه يمثل منحنى مبيعات المشروع.

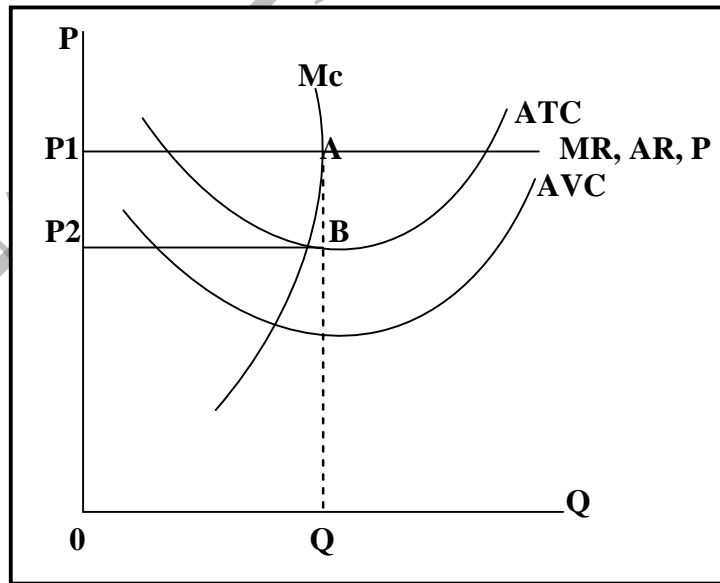


التوازن في سوق المنافسة الكاملة في الأجل القصير:

إن شرط توازن المشروع في المدى القصير هو أن الإيراد الحدي يساوي التكاليف الحدية، ويتوقف المنتج عن التوسع في الإنتاج عند النقطة التي يتساوى فيها الإيراد الحدي مع التكاليف الحدية. ويواجه المشروع في المدى القصير أربع حالات وهي:

حالة تحقيق الربح الاقتصادي:

إن الربح الاقتصادي هو عبارة عن الفرق بين الإيرادات الكلية والتكاليف الكلية. ويلاحظ من الشكل أدناه أن منحنى الإيراد الحدي أو السعر أعلى من متوسط التكاليف الكلية. حيث تمثل الإيرادات الكلية المساحة (OP1AQ) أما التكاليف الكلية فهي تمثل المساحة (OP2BQ) ويمثل الربح الاقتصادي المساحة (P1ABP2) وعند كمية الإنتاج Q يتحقق وضع التوازن عند النقطة (A) والتي يكون فيها الإيراد الحدي مساوياً للتكاليف الحدية.



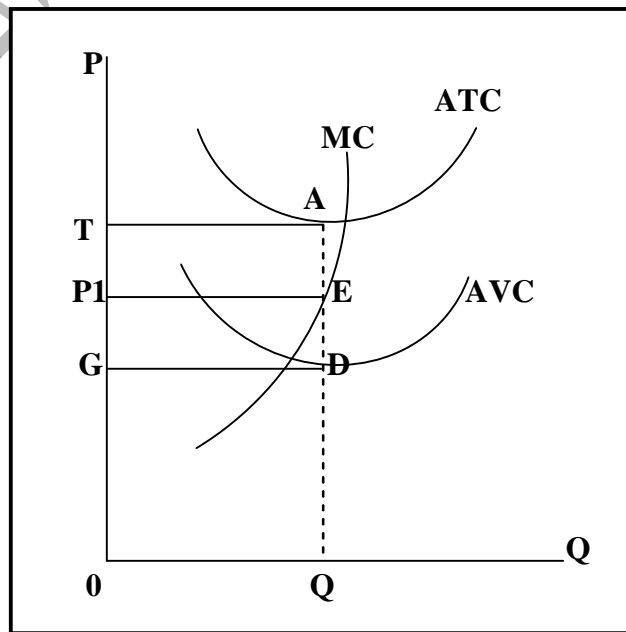
ثانياً : حالة الربح العادي :

يتحقق التوازن عندما يقطع منحنى التكاليف الحدية لمنحنى الإيراد الحدي. أي أن خط السعر (الإيراد المتوسط والإيراد الحدي) يكون مساوياً لمتوسط الكلفة الكلية (ATC) ويمثل ذلك بمنحنى الطلب (P2B) الذي يمس منحنى (ATC) في أدنى نقطة منه في (B) وأن الإيرادات الكلية تتمثل بالمساحة (0P2BQ) ستكون مساوية تماماً لتكاليف الكلية المتمثلة بالمساحة (0P2BQ) وبما أن الربح الاعتيادي موجود ضمناً في التكاليف الكلية للمشروع عندئذ سيحصل المشروع على ربح اعتيادي فقط.

ثالثاً : حالة الخسارة الاقتصادية مع استمرار الإنتاج :

إن المشاريع في الأجل القصير ليس لها الوقت الكافي لتصفية منشاتها فإنها ستضطر إلى تحمل تكاليف ثابتة معينة مهما كان حجم الإنتاج، ولكي تستطيع هذه المشاريع مواجهة تكاليفها الثابتة يجب أن تكون إيراداتها على الأقل كافية لتغطية تكاليفها المتغيرة. لذا فإن المشروع في الأمد القصير سيستمر في الإنتاج ما دام قادراً على تغطية التكاليف الثابتة.

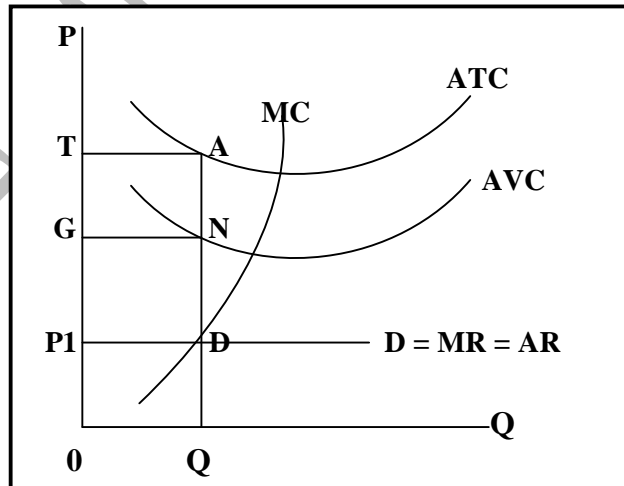
يلاحظ من الشكل أدناه أن السعر (p1) يغطي التكاليف المتغيرة (QD) وليس لجميع التكاليف. لذا يتعرض المشروع لخسارة مساوية (AE) ولكي يقلل المشروع حجم خسائره عليه أن ينتج الكمية التي يتحقق فيها التوازن الذي يتساوى فيه MC مع السعر أو MR وهذه الكمية المنتجة هي (0Q) عندئذ ستكون الإيرادات الكلية مساوية للمساحة (0P1EQ) أما مجموع التكاليف الكلية سيكون (0TAQ) فمن الواضح التكاليف الكلية (0TAQ) أكبر من الإيرادات الكلية (0P1EQ) والفرق بينهما (P1TAE) خسارة اقتصادية يتحملها المشروع.



إن المنتج سيستمر في الإنتاج رغم الخسارة وذلك لأنه إذا توقف سيواجه التكاليف الثابتة (AD) أي المساحة (GTAD) لذا من الأفضل له أن يستمر في الإنتاج لأنه سيحصل على أيراد يفوق تكاليفه المتغيرة، أي أن إيراداته تغطي تكاليفه المتغيرة زائداً جزءاً من تكاليفه الثابتة.

رابعاً : حالة الخسارة الاقتصادية مع توقف الإنتاج :

في هذه الحالة تفوق الخسارة الاقتصادية التي يتعرض لها المشروع تكاليفه الثابتة. لذا لكي يقلل حجم خسائره عليه أن يتوقف نشاطه الإنتاجي ويتحمل تكاليفه الثابتة. فإذا كان السعر (P1) لن يغطي التكاليف المتغيرة مهما كان حجم الإنتاج، أي تكاليفه الحدية (MC) لإنتاج أي كمية من السلعة ستكون دائماً أعلى من إيراداته الحدية (MR) ويلاحظ من الشكل أدناه أن المشروع ينتج الكمية (0Q) التي تتساوى فيها التكاليف الحدية مع الإيراد الحدي. وتكون إيراداته الكلية متمثلة بالمساحة (0P1DQ) أقل من تكاليفه المتغيرة (NQ) المتمثلة بالمساحة (0GNQ) وأقل من تكاليفه الكلية (AQ) المتمثلة بالمساحة (0TAQ) وعليه فأن استمرار المشروع في الإنتاج سيعرضه إلى خسارة اقتصادية متمثلة بالمساحة (PITAD). لذا فعلى المشروع في الأجل القصير التوقف عن الإنتاج ويتحمل التكاليف الثابتة وهي الفرق بين (ATC) و (AVC) أي (AN) متمثلة بالمساحة (GTAN).



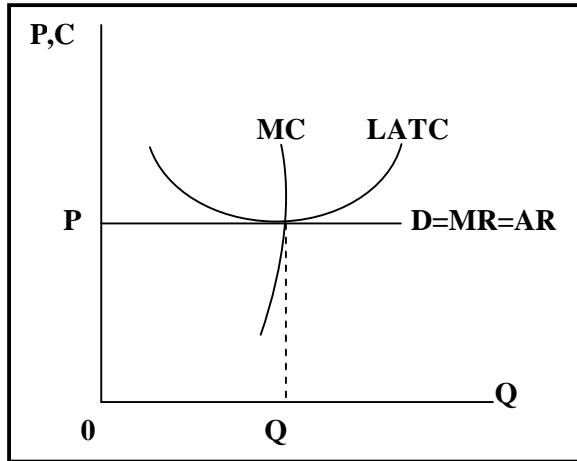
التوازن في سوق المنافسة الكاملة في الأجل الطويل :

إن المشرع الذي يحصل على أرباح اقتصادية في الأمد القصير فأن ذلك سيشجع مشاريع جديدة على دخول الصناعة في الأمد الطويل للحصول على جزء من تلك الأرباح. وهذا سيؤدي إلى

زيادة عرض الصناعة من السلعة مما يقود إلى انخفاض في السعر حتى تتعدم الإرباح الاقتصادية وسيكون السعر الجديد مساوي للإيراد الحدي ومتوسط الإيراد ولن يحصل المشروع عندئذٍ إلا على أرباح اعتيادية. ولن يكون هناك حافز لمشاريع إضافية على دخول الصناعة. ويحدث العكس لو تعرضت المشاريع إلى خسارة اقتصادية فسيترك بعض المشاريع الصناعة ويقل عرض السلعة ويرتفع السعر حتى تختفي حالة الخسارة ويعود المشروع إلى حالة التوازن.

وهكذا عندما لا يكون هناك حالة أرباح أو خسائر اقتصادية فلن يكون هناك حافز لدخول أو خروج مشاريع للصناعة. وتحصل المشاريع على أرباح اعتيادية ويتحقق تساوي السعر في الأمد الطويل مع متوسط التكاليف الكلية في كل مشروع. فأن الصناعة ستكون في حالة توازن في الأمد الطويل وذلك لإثبات المشاريع التي تتكون منها الصناعة. وعليه فأن المشاريع والصناعة تكون في حالة توازن عندما يتساوى السعر مع تكاليف الحدية ومتوسط التكاليف.

حيث أن تساوي السعر مع تكاليف الحدية فان المشروع قانع بان حجم الإنتاج هو الأكبر ربحية من غيره وكون السعر مساوي لمتوسط تكاليف فان ذلك لان يؤدي إلى خروج أو دخول مشاريع جديدة إلى الصناعة.



(الفصل التاسع)

سوق الاحتكار

إن سوق الاحتكار هو حالة معاكسة تماماً لسوق المنافسة الكاملة، أن يكون المنتج الفردي في السوق الاحتكار مسيطراً تماماً على إنتاج سلعة معينة ليس لها بديل قريب وبالتالي تكون له القدرة على تأثير في سعرها عن طريق تغيير مقدار ما ينتجه منها.

أهم ميزات سوق الاحتكار :

1. وجود منتج واحد أو بائع واحد في السوق يقوم بالإنتاج.
2. عدم توفير بديل تام لسلعة وهذا الوضع يساعد المحتكر في سيطرة على سعر السلعة من خلال تغيير حجم الإنتاج.

3. لا توجد حرية في الدخول لهذه السوق أو الخروج منها.
4. يمثل المنتج المحتكر المشروع والصناعة في آن واحد.

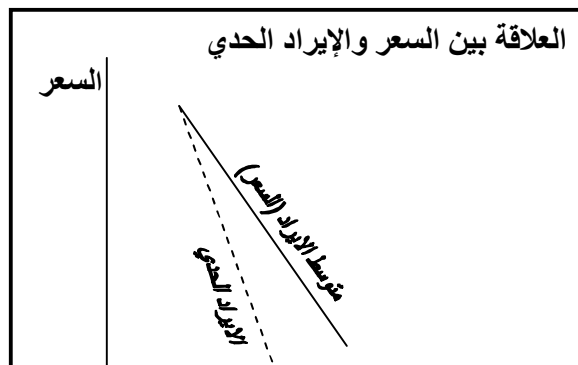
مصادر الاحتكار :

هناك عدد من الأسباب تجعل الاحتكار ممكناً :

1. سيطرة المحتكر على المواد الأولية الضرورية لإنتاج السلعة.
2. فرض قيود قانونية على دخول المنافسين للصناعة، مثل منح بعض الامتيازات أو حقوق الاختراع، فهناك كثير من النشاطات يمنح حق ممارستها لمؤسسة واحدة مثل توليد الكهرباء واستخراج النفط مما يجعل المؤسسة في وضع احتكاري.
3. تفرض ضرائب كمركية على الاستيرادات يمنع المنتجين الأجانب من منافسة المشاريع المحلية.
4. قد ينتج الاحتكار عن أسباب مالية. فبعض الصناعات تتطلب رؤوس أموال ضخمة مثل صناعة الحديد والصلب وصناعة الطائرات لذا يجد المنافسون صعوبة بالغة في دخولها.
5. تكوين اتحادات تجارية تعمل على أتباع أسلوب البيع بخسارة لكي يتم القضاء على المنافسون الصغار ثم رفع السعر بعد أن ينفرد في السوق.

منحنى الطلب (السعر) والإيراد الحدي :

إن منحنى مبيعات المحتكر غير تام المرونة (منحنى طلب المحتكر) ينحدر من الأعلى إلى الأسفل نحو جهة اليمين. وذلك لان المحتكر (باعتباره يمثل الصناعة) فإنه يواجه الطلب الكلي بالسوق وبالتالي إذا رغب في زيادة مبيعاته وجب تخفيض السعر، لهذا يختلف الإيراد الحدي عن السعر الذي يبيع به المحتكر. فعندما ينتج المنتج الوحدة الأولى وبييعها بسعر (16) دينار فإن الإيرادات الكلية تساوي $(16 \times 1) = 16$ دينار ولكن حين ينتج المشروع وحدتين ينخفض السعر إلى (15) دينار وتصبح إيراداته الكلية (30) دينار ويكون الإيراد الحدي يساوي $(30 - 16) = 14$ دينار وهو أقل من السعر بمقدار دينار واحد (16-15) وينشأ هذا الاختلاف عن كون السعر الأقل (15) دينار تباع به كمية أكبر من الإنتاج وحدتين معاً وليس الوحدة الثانية فقط، مما يجعل الإضافة إلى إيراداته أقل من السعر الذي تباع به. مما يجعل منحنى الإيراد الحدي يقع أسفل منحنى السعر (الإيراد المتوسط). وكما واضح في الرسم البياني والجدول التالي:

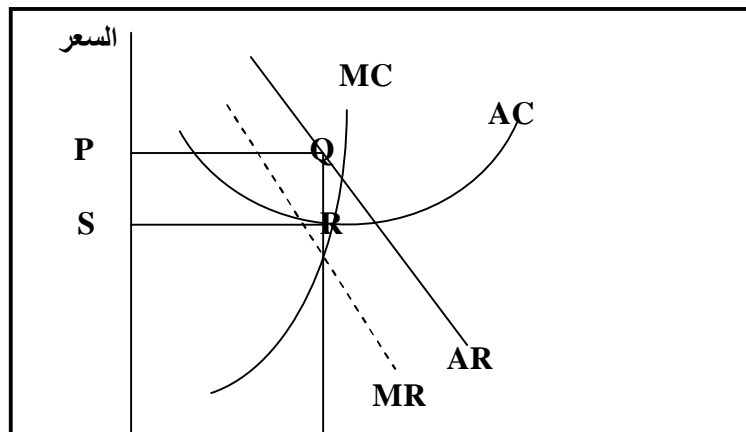


الإيراد الكلي والإيراد الحدي

الإيراد الحدي	الإيراد الكلي	الكمية المطلوبة	السعر
16	16	1	16
14	30	2	15
12	42	3	14
10	52	4	13
8	60	5	12
6	66	6	11
4	70	7	10
2	72	8	9
0	72	9	8
-2	70	10	7
-4	66	11	6

توازن المحتكر :

يكون المنتج المحتكر في حالة توازن إذا ما نتج تلك الكمية التي تعطيه أكبر ربح ممكن، وأن المنتج يستطيع أن يعظم ربحه عند مستوى الإنتاج الذي يتساوى فيه التكلفة الحدية مع الإيراد الحدي. عند هذا المستوى يستلم المحتكر ربحاً لكل وحدة إضافية منتجة ويطلق عليه بالربح الاحتكاري ويساوي الفرق بين معدل التكاليف والسعر. ويمثل الربح الاحتكاري المساحة (PQRS) وهو الفرق بين الإيرادات الكلية المتمثلة بالمساحة (PQM0) والتكاليف الكلية المتمثلة بالمساحة (SRM0).



الإيراد الحدي MR	الكلفة الحدية MC	الربح	الكلفة الكلية TC	الإيراد الكلي TR	الكمية Q	السعر P
10	8	2	8	10	1	10
9,6	7	4,6	15	19,6	2	9,8
9,2	6	7,8	21	28,8	3	9,6
8,8	6,5	10,1	27,5	37,6	4	9,4
8,4	7	4,5	34,5	64	5	9,2
8	7,3	12,2	41,8	54	6	9
7,6	7,6	12,3	49,4	61,6	7	8,8
7,2	7,7	11,8	57	68,6	8	8,6
6,8	8	10,6	65	75,6	9	8,4
6,4	9	8	74	82	10	8,2
6	10	4	84	88	11	8
5,6	11	1,4	95	93,6	12	8,7

(الفصل العاشر)

سوق المنافسة الاحتكارية

إن سوق المنافسة الاحتكارية هي حالة وسط بين النموذجين السابقين من الأسواق (سوق المنافسة الكاملة وسوق الاحتكار التام)، وتتميز سوق المنافسة الاحتكارية بالخصائص التالية :

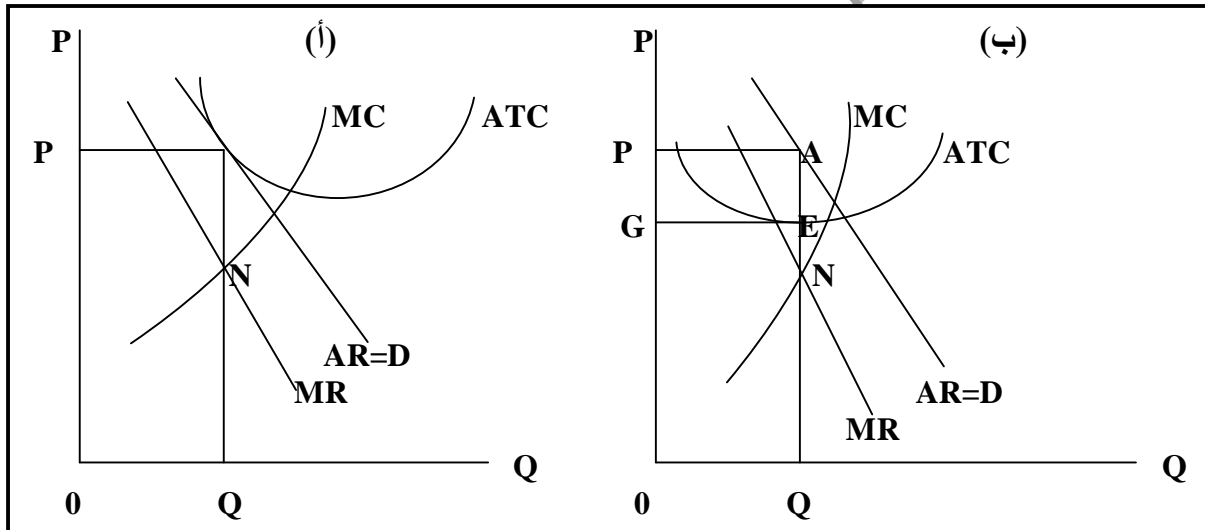
1. وجود عدد كبير من المنتجين ولكن هذا العدد يعتبر أقل مما هو موجود في حالة المنافسة الكاملة. وهذه الميزة تمنح هذا السوق صفة المنافسة.
2. تمايز السلعة، أي المنتجون لا يبيعون سلعة واحدة متجانسة وإنما يبيعون سلعاً متشابهة تعتبر بديلاً غير تام للأخرى. أن هذا التمايز يعتبر عنصراً احتكاري فكل منتج يستطيع فرض سيطرة جزئية على السعر عن غيره من المنافسين بسبب تعلقهم بسلعته المتميزة فكلما زاد هذا

- التميز كلما اشتدت حدة العنصر الاحتكاري لمشروع معين. وقد يكون هذا التميز على أساس ماركة مسجلة أو نوع الخدمة أو نوعية السلعة.
3. إن التمايز بين السلع يتم من خلال طرق الدعاية والإعلان.
4. حرية الدخول والخروج من الصناعة.

التوازن في سوق المنافسة الاحتكارية :

إن المشروع في ظل المنافسة الاحتكارية يكون في توازن عندما تكون التكاليف الحدية مساوية للإيرادات الحدية. أما شرط توازن في الصناعة في هذه السوق فهو مساواة متوسط التكاليف الكلية مع متوسط الإيراد.

عندما يستطيع المشروع أن يميز سلعته بشكل واضح وجيد فإنه سيحصل على أرباح اقتصادية احتكارية متمثلة بالمساحة (GPAE) كما في الشكل (ب) أدناه .



خاصة عندما تحقق المشاريع أرباح اقتصادية احتكارية كما في الرسم (ب)، وهذا سيشتج دخول مشاريع تنتج سلعاً متشابهة مما يؤدي إلى تقليص الطلب على منتجات المشروع الذي يحقق أرباح اقتصادية احتكارية وبالتالي سينتقل منحنى الطلب (الإيراد المتوسط) إلى اليسار ويتساوى مع متوسط التكاليف الكلية. وسينتج المشروع الكمية (Q) التي يتساوى فيها الإيراد الحدي مع التكاليف الحدية في نقطة (N) وسيعظم المشروع أرباحه في ذلك الحجم من الإنتاج. وكما يتساوى متوسط الكلفة الكلية مع متوسط الإيراد في ذلك الحجم أيضاً كما واضح في الشكل (أ) أعلاه .

(الفصل الحادي عشر)

سوق احتكار القلة

إن هذا النوع من الأسواق تقع بين الاحتكار التام والمنافسة الاحتكارية وتشمل هذه السوق بعض السلع التي يقوم بإنتاجها وبيعها عدد قليل جداً من المشاريع كأسواق السيارات وشركات النفط والحديد والصلب حيث يتركز إنتاجها بيد عدد قليل مع المشاريع. وسوق احتكار القلة تتميز بالخصائص التالية :

1. وجود عدد قليل من المنتجين المسيطرين على الصناعة يؤثر نشاط كل منهم على الآخر.
2. تكون السلعة المنتجة في هذه السوق أما متجانسة فتكون هناك منافسة سعرية أو غير متجانسة فتكون هناك منافسة غير سعرية.
3. وجود قيود ومعوقات أمام المنتجين الجدد الراغبين بدخول هذه الصناعة، كبراءات الاختراع أو السيطرة على المواد الأولية الضرورية في الإنتاج.

الفصل الثاني عشر

(الدخل القومي)

تعريف الدخل القومي :

ويقصد به بأنه مجموع العوائد (الدخول) التي يحصل عليها أصحاب عناصر الإنتاج من المواطنين لقاء مساهمتهم في العملية الإنتاجية سواء كانوا داخل البلد أو خارجه خلال فترة زمنية معينة عادة تكون سنة.

كما يمكن النظر إلى الدخل القومي من زاوية أنفاقه (الأنفاق القومي). على أنه مجموع ما ينفقه سكان بلد معين خلال فترة زمنية معينة.

وكما يمكن النظر إلى الدخل القومي من زاوية الناتج باعتباره مصدر الدخل فإنه يمثل مجموع صافي قيمة السلع والخدمات المنتجة من قبل سكان بلد معين خلال فترة زمنية معينة.

ويلاحظ من التعريف الدخل القومي ما يلي :

1. إن الدخل القومي هو الدخل المتحصل للاقتصاد الوطني (للمقيمين).
2. أن الدخل القومي يختلف عن دخول الأفراد، فهناك دخول فردية لكنها تعد جزءاً من الدخل القومي كأرباح الشركات غير موزعة. كما توجد دخول فردية لكنها لا تدخل ضمن الدخل القومي كالإعانات الموزعة من خلال الضمان الاجتماعي والرواتب التقاعدية.
3. أن الدخل القومي يشمل دخل المواطنين فقط سواء كانوا أشخاص طبيعيين أو معنويين نتيجة مساهمتهم في العملية الإنتاجية داخل البلد أو خارجه. بينما الدخول التي يحصل عليها الأجانب في الداخل لامتلاكهم عناصر الإنتاج لا تدخل ضمن الدخل القومي.
4. إن الدخل القومي ينبغي أن يكون ناجماً عن خدمات اقتصادية يقدمها الأفراد المنتجون. أما الخدمات العرضية مثل شراء دار وبيعها بثمن أعلى، فالربح لا يعد دخلاً وإنما يعتبر من الأرباح القدرية. أو الحصول على وراث، لان الوراثة هو عملية نقل ملكية.

أهمية دراسة الدخل القومي:

1. يعتبر الدخل القومي أحد أهم المؤشرات الاقتصادية التي تستخدم في تتبع تطور النشاط الاقتصادي.
2. تعطي حسابات الدخل القومي صورة واضحة عن الهيكل الاقتصادي للبلد، ونسبة مساهمة كل قطاع في الناتج القومي. مما يساعد الدولة في رسم سياساتها الاقتصادية.
3. إن مستوى الدخل القومي تعد من العوامل المهمة لتحديد مستوى معيشة ورفاهية الأفراد. فإذا ازداد الدخل القومي بمعدل أكبر من زيادة السكان أدى ذلك إلى زيادة الرفاهية الاقتصادية للأفراد و بالعكس.

الناتج المحلي الإجمالي :

هو مجموع القيمة المضافة الإجمالية المتحققة في القطاعات الاقتصادية المحلية بمساهمة عوامل الإنتاج الوطنية وغير وطنية، أي هو كل ما ينتجه سكان بلد معين والأجانب داخل حدوده الجغرافية خلال فترة زمنية معينة باستخدام عناصر إنتاج مملوكة للمواطنين أو للأجانب.

$$\text{الناتج المحلي الإجمالي} = \text{الإنتاج الإجمالي} - \text{مستلزمات الإنتاج}$$

ويمكن احتساب الدخل القومي من الناتج المحلي الإجمالي بطرح من الناتج المحلي الإجمالي مقدار ما يستحقه أصحاب عناصر الإنتاج من الأجانب داخل البلد مضافاً إليه العوائد التي يحصل عليها المواطنون المساهمون بالإنتاج بالخارج.

طرق حساب الدخل القومي :

يمكن النظر إلى الدخل القومي من ثلاثة أوجه، إذا يمكن النظر إليه من زاوية دلالته كدخل موزع على عناصر الإنتاج. كما يمكن أن ينظر للدخل من ناحية الإنتاج على أنه مجموع قيم السلع

والخدمات المنتجة. كما ينظر إلى الدخل القومي من زاوية الأنفاق على أن الدخل التي حصل عليها المشاركون في العملية الإنتاجية لابد أن ينفقونها على استهلاكياتهم . وعليه سنتطرق بالتفصيل لهذه الطرق.

1. طريقة الدخل الموزعة :

إن العوائد أو الدخل المتولدة للعناصر الإنتاج هي الأجور والريع والفوائد والإرباح. وبموجب هذه الطريقة يتم قياس الدخل القومي من خلال احتساب مجموعة دخول أو عوائد عناصر الإنتاج مقابل مساهمتهم في العملية الإنتاجية ويمكن توضيح ذلك وفق الصيغة التالية:

الدخل القومي = الأجور والرواتب + الفوائد + الريع والإيجار + الإرباح الموزعة وغير الموزعة
حيث تجمع دخول الأفراد والمشروعات الوطنية الخاصة والعامّة على أن يرعى عدم احتساب أي دخل من هذه الدخول مرة أخرى لعدم الوقوع في خطأ الازدواج الحسابي. كما يجب أن لا تحتسب المدفوعات التحويلية كإعانات البطالة والضمان الاجتماعي ورواتب المتقاعدين والهدايا والهبات، لأنها دخول غير مساهمة في العملية الإنتاجية. وتستند هذه الطريقة في حساب الدخل القومي إلى إحصاءات ضريبة الدخل. لذا فهي صعبة الاستخدام في البلدان النامية لعدم شمولية ضريبة الدخل ألا على أعداد قليلة نسبياً وكذلك ارتفاع نسبة السماحات الضريبية وضعف كفاءة الأجهزة الضريبية.

2. طريقة القيمة المضافة :

إن هذه الطريقة تعتمد على أساس حساب القيم الصافية لمجموع السلع والخدمات المنتجة، أي احتساب الناتج القومي. ولتلافي حالة التكرار في حساب السلع الوسيطة أكثر من مرة تستخدم طريقة القيمة المضافة في حساب الدخل القومي.

وبموجب هذه الطريقة يتم حساب الدخل القومي من خلال تقسيم الاقتصاد الوطني إلى عدة قطاعات اقتصادية، ثم تحتسب القيمة المضافة في كل قطاع وبعد ذلك تجمع القيم المضافة لجميع القطاعات للحصول على القيم المضافة للاقتصاد الوطني والتي تساوي الناتج القومي والذي بدوره يساوي الدخل القومي. ويتم حساب القيمة المضافة لكل قطاع من خلال طرح قيمة مستلزمات الإنتاج من قيمة الإنتاج النهائي وبجمع القيم المضافة لكل القطاعات نحصل على الدخل القومي.

$$\text{القيمة المضافة} = \text{قيمة الإنتاج} - \text{قيمة مستلزمات الإنتاج}$$

3. طريقة الأنفاق :

تستند هذه الطريقة في حساب الدخل القومي من خلال حساب مجموع الأنفاق على السلع والخدمات، حيث أن السلع المنتجة إما أن تكون سلع استهلاكية أو سلع استثمارية، لذا فإن الأنفاق سيكون كذلك إما أنفاقاً استهلاكية أو أنفاق استثمارية. فالسلع الاستهلاكية تتميز بكونها تنتهي بمجرد

استعمالها مثل المواد الغذائية، أما السلع الاستثمارية تتميز بأنها تستخدم في إنتاج السلع والخدمات الأخرى مثل المكائن والآلات.

فالدخل المكتسب ينفق جزءاً منه على الاستهلاك والجزء الآخر يدخر وبالتالي يوجه نحو الاستثمار. أما الجزء الذي لم ينفق على الاستهلاك ولم ينفق على الاستثمار فإنه يعد من قبيل المخزون السلعي والذي يعتبر في النهاية استثماراً أيضاً.

ويجري حساب الدخل القومي وفق هذه الطريقة كما يلي :

1. الأنفق الاستهلاكي الخاص.

2. الأنفق الاستهلاكي العام.

3. الأنفق الاستثماري الخاص والعام.

أ. تكوين رأس المال الثابت الإجمالي.

ب. التغير في المخزون السلعي.

مجموع الأنفق على الاستهلاك والاستثمار.

+ الصادرات من السلع والخدمات.

- الاستيرادات

مجموع الأنفق على الناتج المحلي الإجمالي بسعر السوق

+ الدخول المحولة من الخارج.

- الدخول المحولة إلى الخارج.

مجموع الأنفق على الناتج القومي الإجمالي بسعر السوق.

- الاندثار.

الأنفق على الناتج القومي الصافي بسعر السوق.

الدخل القومي النقدي والحقيقي :

إن الدخل النقدي للفرد هو مقدار ما يكسبه من دخل بصورة نقدية لقاء مساهمته في العملية الإنتاجية. أما الدخل الحقيقي فهو مقدار ما يحصل عليه الفرد من سلع وخدمات بدخله النقدي.

والدخل الحقيقي للفرد يمكن أن يتغير ارتفاعاً أو انخفاضاً مع بقاء دخله النقدي ثابتاً. وذلك

لتغير أسعار السلع والخدمات. فعندما تنخفض الأسعار وبقاء الدخل النقدي ثابتاً فإن الدخل الحقيقي

سيرتفع، وعندما ترتفع الأسعار وبقاء الدخل النقدي ثابتاً فإن الدخل الحقيقي للفرد سينخفض.

أما الدخل القومي النقدي ويقصد به مجموع الدخول النقدية التي يحصل عليها أصحاب

العوامل الإنتاجية.

أما الدخل القومي الحقيقي فيقصد به مقدار السلع والخدمات المنتجة الصافية التي يستطيع

أصحاب عوامل الإنتاج الحصول عليها بدخولهم النقدية .

العوامل المؤثرة في المستوى الدخل :

يمكن تحديد العوامل المؤثرة في مستوى الناتج القومي بما يأتي :

1. كمية عوامل الإنتاج : أن قدرة المجتمع على الإنتاج تكون أكثر كلما زاد مقدار ما يملكه من عوامل الإنتاج.
2. طبيعة كفاءة عوامل الإنتاج : كلما كانت هذه العوامل ذات كفاءة أعلى كلما كانت قدرة المجتمع كبيرة على زيادة الإنتاج.
3. طبيعة تناسب بين عوامل الإنتاج : أن العملية الإنتاجية تعني مزج أكثر من عامل من عوامل الإنتاج وأن هناك علاقة معينة بين مستوى الإنتاج القومي وبين كل عامل من هذه العوامل الستة.
4. مستوى استخدام عوامل الإنتاج : كلما كان مستوى الاستخدام هذه العوامل استخداماً كاملاً كلما زاد مستوى الإنتاج.
5. طريقة تخصيص عوامل الإنتاج : أن طريقة تخصيص عوامل الإنتاج ذات علاقة كبيرة بمستوى الناتج القومي. حيث ينبغي وضع كل عوامل الإنتاج في الموضع الذي يحقق فيه أكبر كفاية إنتاجية ممكنة.
6. الإطار الذي تعمل به عوامل الإنتاج : أن مجموعة الظروف التي تعمل بها عوامل الإنتاج تؤثر بطريقة غير مباشرة في الكفاية الإنتاجية لهذه العوامل وهذه الظروف تتمثل بالجوانب الثقافية والسياسية والفنية والإنتاجية والاقتصادية وهي ذات تأثير كبير في مستوى الناتج القومي.

النظرية الحديثة في الدخل والاستخدام :

إن الاقتصاديين الكلاسيك ركزوا على كيفية توزيع الموارد بين الاستخدامات البديلة وكيفية توزيع الناتج بين أصحاب هذه الموارد. واستناداً إلى قانون ساي الذي ينص أن العرض يخلق الطلب المناظر له. وحسب هذا القانون عندما تنتج سلعة فإنها تخلق طلباً على السلع الأخرى وبالتالي لا يمكن أن يكون هناك فائض في إنتاج السلع. وإذا لم يكن هناك فائض فلم يكون هناك بطالة، وفي حالة حدوث بطالة مؤقتة فإن مرونة الأجور والأسعار كفيلة بمعالجة هذه الحالة وبالتالي يتحقق الاستخدام الكامل. لكن أزمة الكساد العظيم في عام 1929 أثبتت أن الاستخدام يمكن أن يكون دون مستوى الاستخدام الكامل.

أما النظرية الحديثة فقد وضحه عمل الاقتصاد تحت أي مستوى من مستويات الاستخدام الكامل. ومن أجل توضيح مضمون نظرية الدخل والاستخدام لا بد من التطرق إلى ما يلي:

1. العلاقة بين الدخل والاستخدام :

إن حجم الإنتاج ذو علاقة قوية بمستوى الاستخدام. فما دام الدخل (من زاوية الإنتاج) هو سبل من السلع والخدمات المنتجة فإن زيادة عدد المستخدمين يعني ارتفاع الدخل.

ومن ناحية أخرى أن زيادة عدد المستخدمين يعتمد على مستوى الإنتاج فإذا قررت المشاريع زيادة إنتاجها فأنها يجب عليها زيادة الأيدي العاملة، أما إذا قررت تخفيض الناتج عليها أن تسرح بعضاً منهم. آخذين بنظر الاعتبار بان الدخل القومي يمكن أن يرتفع بدون زيادة الاستخدام وذلك لان ارتفاع الإنتاجية العمل هو سبب رئيسي في ارتفاع الدخل القومي.

2. الاستخدام الكامل :

يقصد بالاستخدام الكامل غياب البطالة الإجبارية، غير انه لا يعني اختفاء البطالة ووصولها إلى الصفر. أي ليس بمعنى الاستخدام 100% من قوة العمل. أما يسمح بوجود البطالة الاحتكاكية الموجودة في بعض النشاطات الاقتصادية الموسمية كالسياحة والزراعة عندما يكون هناك أشخاص يحاولون تغيير أعمالهم فيكونون في حالة بطالة مؤقتة. ويكون الاقتصاد في استخدام كامل عندما تكون فيه نسبة (2-3) من قوة العمل غير مستخدمة.

محددات الدخل القومي :

لقد انتقد كينز فكرة العرض يخلق الطلب، وأن الطلب الكلي يساوي دائماً العرض الكلي عند مستوى الاستخدام الكامل. وبين أن الطلب الكلي قد يتساوى مع العرض الكلي ويكون الاقتصاد في حالة توازن عند مستوى دون مستوى الاستخدام الكامل. وان حالة الاستخدام الكامل ما هي إلا حالة خاصة. وبين كينز أن الدخل هو دالة للطلب الكلي أي

$$y = f(D)$$

حيث أن y : الدخل.

D : الطلب الكلي

وقبل أن نبين كيف يكون الدخل في حالة توازن لابد من تطرق إلى مفهوم الاستهلاك والادخار والاستثمار.

الاستهلاك والادخار :

بعد الحصول على الدخل يوجه نحو اتجاهين الأول نحو الاستهلاك وثاني نحو الادخار. أي ان الدخل = الاستهلاك + الادخار.

يقصد بالاستهلاك استخدام السلع والخدمات بقصد إشباع الحاجات البشرية. والسلع أما ان تستخدم مرة واحدة كمواد الغذائية أو سلع يمكن استخدامها لعدة سنوات كسلع المعمرة. والاستهلاك يعتمد على حجم الدخل، أي أن الاستهلاك هو دالة لدخل.

$$C = f(y)$$

حيث أن C : الاستهلاك.

Y : الدخل.

ويطلق على نسبة ما يستهلك من دخل بالميل المتوسط للاستهلاك ويساوي

$$Apc = \frac{c}{y}$$

وفي حالة زيادة الدخل، فإن ما يوجه من زيادة في الدخل نحو الاستهلاك يطلق عليه بالميل الحدي للاستهلاك ويساوي

$$Mpc = \frac{\Delta c}{\Delta y}$$

ملاحظة :

لقد بين كينز أن هناك عوامل أخرى تؤثر على الاستهلاك غير الدخل وهي عوامل موضوعية مثل عادات الأنفاق الاستهلاكي وطريقة توزيع الدخل وتوقعات الأفراد بشأن الأسعار، و الثانية متمثلة بالبخل وجمع ثروة للأبناء، إلا أن هذه العوامل تأثيرها قليل لذا اعتبر الدخل هو المحدد الرئيسي.

أما الادخار فهو الجزء من الدخل غير منفق على سلع الاستهلاك أي أن

$$S = y - c$$

حيث أن :

S : الادخار .

والادخار هو دالة لدخل أي :

$$S = f(y)$$

ملاحظة :

أيضاً توجد عوامل مؤثرة في الادخار منها الرغبة في تأمين الشيخوخة أو الوصول إلى الشهرة أو تكوين ثروة للأبناء أو نتيجة حب المال لذاته لكن التأثير الأكبر يعود لدخل. ويطلق على نسبة ما يدخر من الدخل بالميل المتوسط للادخار

$$Aps = \frac{s}{y}$$

وفي حالة زيادة الدخل فإن ما يوجه من زيادة في الدخل نحو الادخار يطلق عليه بالميل الحدي للادخار

$$Mps = \frac{\Delta s}{\Delta y}$$

أي أن تغير في الدخل يتوزع على الاستهلاك والادخار

$$\Delta y = \Delta c + \Delta s$$

$$Mps + Mpc = 1 \quad \text{أي أن}$$

الاستثمار Investment :

- هو الزيادة الصافية في رأس المال الحقيقي للمجتمع كالمعدات والمباني والمخزون من السلع .
والاستثمار الكلي له ثلاث مكونات وهي :
- الاستثمار الخاص ، الذي يمكن أن يكون بشكل معدات ومباني.
 - الاستثمار العام ، يمثل بالأعمال العامة كالطرق والجسور والسدود التي تنشئها الحكومة.
 - الاستثمار الأجنبي ، ويتمثل بفائض الصادرات إلى الخارج على الاستيرادات منه.

محددات الاستثمار :

أن كل من أنواع الاستثمار يتحدد بعوامل تختلف عن تلك التي يحددها النوع الآخر.

أ. محددات الاستثمار الخاص

- العوامل الموضوعية :

1. الأرباح المتوقعة والتي تعتبر المصدر الرئيسي للاستثمار الخاص.
2. الكفاية الحدية لرأس المال وسعر الفائدة :

إن العائد من الاستثمار يدعى بالكفاية الحدية لرأس المال، أما سعر الفائدة فتكون علاقته عكسية مع الاستثمار فإذا انخفض سعر الفائدة ارتفع حجم الاستثمار والعكس بالعكس.

- العوامل الذاتية :

تمثل بالتقدم التكنولوجي الذي يشجع على الاستثمار وكذلك النمو السكاني الذي يؤدي إلى زيادة الطلب على السلع.

ب . محددات الاستثمار العام

يتم الاستثمار العام تبعاً لبعض الاعتبارات ذات العلاقة بالرفاهية العامة، وتكون هذه الاستثمارات غير هادفة إلى الربح، كإنشاء الطرق والجسور والمستشفيات.

ج. محددات الاستثمار الخارجي

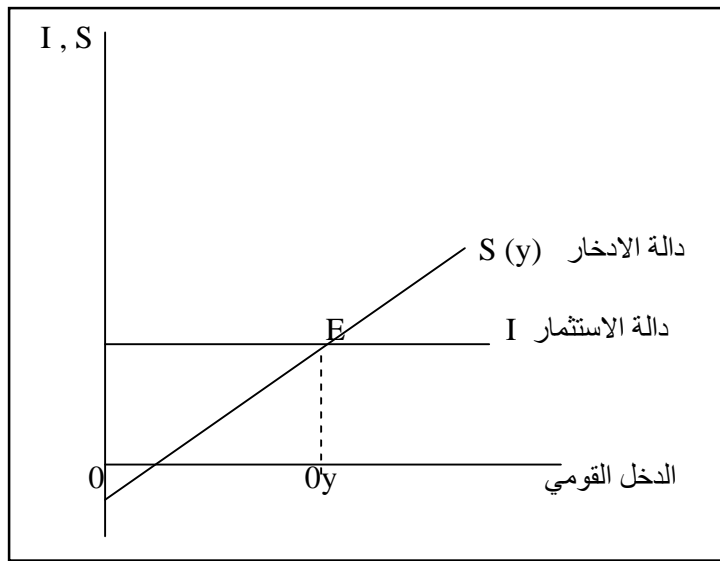
يعتمد الاستثمار الخارجي على عوامل عدة تعمل على رفع الطلب الخارجي على السلع المحلية والطلب المحلي على السلع الأجنبية كتعريف الكمركية ونظام الحصص وغير من القيود التي تعيق عملية التبادل.

تحديد مستوى التوازن الدخل

إن الدخل القومي يكون في توازن إذا تساوى مقدار التسرب من الدخل الذي يمتنع أصحاب الدخل عن أنفاقه على الاستهلاك (الادخار) مع المقدار الذي يقرر المشترون أنفاقه على تكوين رأس المال (الاستثمار) خلال فترة زمنية معينة.

حيث نجد أن مستوى الدخل (الناتج) (Oy) هو المستوى الذي تتقاطع عنده دالة الادخار مع دالة الاستثمار عند النقطة E ، وعند مستوى آخر اقل من (Oy) يكون الاستثمار أكبر من الادخار، وان زيادة الاستثمار تؤدي إلى زيادة الدخل، وبالتالي فإن الادخار هو دالة لدخل وبالتالي فإن الادخار سوف يرتفع حتى يتساوى مع الاستثمار.

وعند مستوى آخر يزيد عن (Oy) فإن الاستثمار يكن أقل من الادخار، وأن انخفاض الاستثمار سيؤدي إلى انخفاض الدخل وان انخفاض الدخل سيؤدي إلى انخفاض الادخار حتى يتساوى مع الاستثمار، وبذلك يتوازن الدخل كما هو واضح بالشكل التالي:



(الفصل الثالث عشر)

توزيع الدخل القومي

الأجور wages :

الأجور هي ذلك الجزء من الدخل القومي المستلم من قبل أولئك الذين شاركوا بالعمل المنتج. والأجور هو مقدار ما يدفعه صاحب العمل إلى العامل نظير الخدمات التي يؤديها، ويعتبر كلفة من قبل المنتج لكنه يعتبر دخلاً من وجهة نظر العامل.

الأجور النقدية والأجور الحقيقية :

الأجور النقدية، وهي مقدار ما يحصل عليه العامل من نقود لقاء قيامه بالعمل في زمن معين. أما الأجور الحقيقية ويقصد بها كمية السلع والخدمات التي يمكن الحصول عليها بالأجور النقدية.

نظريات الأجور :

1. نظرية أجور الكفاف Subsistence theory :

لقد راجت هذه النظرية في المدة 1775-1850 وقد تبناها الاقتصاديون أمثال آدم سميث وديفيد ريكاردو و مالثوس، وتعتقد هذه النظرية أن أجر العامل ينبغي أن يكون مساوياً للمقدار الذي يسمح له بالعيش عند حد الكفاف ويجب أن لا يحصل على أعلى أو أدنى من هذا المقدار. أي أن أجر السوق يجب أن يكون مساوياً للأجر الطبيعي أو الكفاف لذا سميت هذه النظرية باسم (قانون الأجر الحديدي).

2. نظرية مخصص الأجور Wages fund theory :

طبقاً لهذه النظرية أن الأجر يتحدد بالعلاقة بين مقدار ما يتخصص للأجور وبين حجم السكان . حيث يحدد المستثمرين مقدار معين من رأس المال يستخدم كمدفوعات للأجور ويكون هذا المقدار ثابتاً ويعرف بحجم مخصص الأجور. فإذا كان حجم السكان كبير مقارنة بحجم المخصص فإن هذا يعني أن كل عامل سيحصل على أجر منخفض وبالعكس.

3. نظرية الإنتاجية الحدية للأجور Marginal productivity theory wages :

إن هذه النظرية تبين أن أجر العامل يتحدد بقيمة السلع المنتجة من قبل العامل الحدي وأن المنظم سوف لا يستأجر أي عامل آخر إذا كانت قيمة السلع المنتجة الإضافية من قبله أقل من الأجر المدفوع له.

الفائدة Interest :

الفائدة هي الثمن المدفوع لاستخدام النقود، والفائدة يجب أن تدفع من قبل المقترضين إلى المقرضين. ويعتمد سعر الفائدة على الطلب على القروض وعرضها.

نظريات الفائدة :

1. نظرية الامتناع أو التفضل الزمني Time preference theory :

إن هذه النظرية تفسر الفائدة كمكافأة للامتناع عن استخدام النقود في الحصول على السلع في الوقت الحاضر، وهي تفترض أن التخلي عن استخدام السلع في الوقت الحاضر يتضمن تضحية، لذا فإن الفائدة يجب أن تدفع لتحفيز الأفراد على الادخار.

2. نظرية الإنتاجية الحدية Marginal productivity theory :

إن هذه النظرية تعتقد أن دفع الفائدة يكمن في إنتاجية رأس المال. فعندما يقترض المنتج من أجل الحصول على دخل، فإن هذا الدخل سيكون هو المصدر لدفع الفائدة. وإن المنتج يكون راعياً

بدفع فائدة بمعدل يتناسب مع الدخل الذي يحصل عليه من الوحدة الحدية لرأس المال. وأن المنتج يستمر في الاقتراض طالما أن معدل الدخل أكبر أو على الأقل مساوي لسعر الفائدة السوقي.

3. نظرية تفضيل السيولة **Liquidity preference theory** :

يتم الاحتفاظ بالثروة على شكل نقود، ولذلك لضرورتها للاستعمال كواسطة لتبادل أو لأنها أداة لخرن القيمة وأن هناك ثلاث دوافع للاحتفاظ بالنقود :

1. **دافع المعاملات The Transactions Motive** : يحتاج رجال الأعمال إلى كمية من النقود لتيسير نشاطاتهم الإنتاجية، وأن أي ارتفاع في الأسعار أو انخفاض فيها يتبعه ارتفاع أو انخفاض في الطلب على النقود للأغراض المعاملات.
2. **دافع الاحتياط The Precautionary Motive** : يشير دافع الاحتياط إلى ضرورة الاحتفاظ بمقدار معين من النقود لغرض مقابلة مختلف الحالات الطارئة غير المعروفة.
3. **دافع المضاربة The Speculative Motive** : عندما يكون تفضيل السيولة ضعيفاً فأن سعر الفائدة سوف ينخفض، لكن عندما يكون تفضيل السيولة قوياً فأن سعر الفائدة سيرتفع وان قوة وضعف تفضيل السيولة يكون العامل الهام في عرض وطلب النقود وتحديد سعر الفائدة.

نظريات الربح **Theories of Profit** :

يقصد بالربح هو عائد المنظم وانه كثيراً ما ينظر إليه كمكافأة لتحمل المخاطر. وأن هناك عدة نظريات لربح منها :

1. **نظرية الابتكار Innovation Theory** : وفقاً لهذه النظرية ينشأ الربح بسبب الابتكار، فالمنظم الذي يأتي بإنتاج جديد أو طريقة جديدة أو أكثر كفاءة في الإنتاج عن طريق إدخال تكنولوجيا حديثة تعمل على خفض التكاليف، فإنه يمكن أن يحصل على الربح الاقتصادي.
2. **نظرية الربح الاحتكاري Monopoly Profit Theory** : وفقاً لهذه النظرية أن الإرباح تنشأ بسبب وجود احتكار أو درجة من المنافسة الاحتكارية. والإرباح احتكارية تنشأ من خلال سيطرة المنتج على السعر من خلال براءات الاختراع أو حقوق الامتياز أو الطرق الأخرى غير الاعتيادية في الإنتاج.
3. **نظرية تحمل المخاطر Risk-Rearing Theory** : يقال أن الربح ينشأ بسبب تحمل المنظم للمخاطر الناجمة من عمل المشروع، وهنا تربط الأرباح التي يحصل عليها المنظم بافتراض وجود المخاطر.

الفصل الرابع عشر

(النقود)

تعريف النقود :

هي أي شيء مقبول قبولاً عاماً يكون الناس مستعدين إلى قبوله في تبادل السلع والخدمات وإيفاء الديون.

وظائف النقود :

1. النقود كواسطة للتبادل : تعتبر هذه الوظيفة من أهم وظائف النقود، حيث تستخدم النقود كواسطة للتبادل السلع والخدمات بدلاً من مقايضة هذه السلع والخدمات بسلع وخدمات أخرى، ولكي تتجح هذه الوظيفة لا بد أن تتمتع النقود بقبول عام من جميع المتعاملين بها.
2. النقود كمقياس للقيمة : أي أن النقود تستخدم كمقياس عام لقيمة السلع والخدمات وتقدير الثروة. فكما يتم تحديد وزن الأشياء بالكيلو والطول والمسافات بالمتر فإن قيم السلع يتم تحديدها بالنقود، وعندما يتم التعبير عن قيمة السلع بالنقود يسمى ذلك بالسعر.
3. النقود أداة لخرن القيمة : تعتبر النقود مستودعاً جيداً للقيمة نظراً لأنها تمكن حائزها من الحصول على ما يشاء من سلع وخدمات. فنقود تجزء عملية المقايضة إلى بيع وشراء، فالسلعة تباع أولاً بالنقود ثم تستخدم النقود في شراء سلع أخرى، وقد تكون هناك رغبة في عدم الشراء في الوقت الحاضر. أي الاحتفاظ بالنقود لأي مدة مرغوبة، فالنقود هنا تستخدم في خزن القيمة أو القوة الشرائية لحين الحاجة إليها.
4. النقود كمقياس للدفع المؤجل : أن معظم المبادلات لا تتم تسويتها نقداً، بل يتم تسديد بعضها على شكل أجل أي الدفع في المستقبل. وهنا تستخدم النقود وسيلة لدفع المؤجل وإبراء الديون المستقبلية. ويجب أن تمتاز النقود هنا بالاستقرار النسبي.

أنواع النقود :

1. النقود السلعية : لقد استخدم الإنسان أنواعاً شتى من السلع التي استخدمت مقياساً للقيمة ووسيطاً لتبادل. وكانت هذه السلع تختلف باختلاف المناطق الجغرافية، فمثلاً المجتمعات الزراعية كانت تستخدم القمح كنقود والمجتمعات التي تهتم بالرعي كانت تستخدم المواشي كنقود. فكل مجتمع يستخدم سلعة تمتاز بالقبول من قبل أفراد المجتمع.
2. النقود المعدنية : لقد استخدم الإنسان المعادن لأغراض نقدية، فقد استخدم في أول الأمر البرونز والنحاس كمعادن نقدية ثم تطور إلى استخدام الذهب والفضة وذلك لأسباب عدة منها،

- أنهما لا يتعرضان إلى الصدأ، كما يتمتعان بسهولة حملهما وقابليتهما للتخزين والتجزئة كما أنهما يتمتعان بالندرة النسبية مقارنة بالمعادن الأخرى.
3. **النقود الورقية** : كانت الأوراق النقدية في البداية مجرد وصل قبض عند إيداع كمية من النقود المعدنية لدى مكاتب الصيرفة، وبالإمكان تحويل هذه الوصولات إلى معادن عند الحاجة، وبمرور الوقت أصبحت المكاتب والمصارف تصدر وصولات ليس لها غطاء ذهبي. ونتيجة لضغوط الحوادث تم إيقاف تحويل الوصولات إلى معادن نفيسة وأصبحت نقود ورقية إلزامية.
4. **النقود المصرفية** : تتكون النقود المصرفية من ودائع البنوك وتمثل الودائع تحت الطلب (الودائع الجارية) حيث يستطيع الأفراد الحصول على السلع والخدمات وسداد قيمتها بواسطة الشيكات المصرفية. ويجري استخدام هذا النوع من النقود في الدول المتقدمة اقتصادياً.

الفصل الخامس عشر (المصارف)

نشأة المصارف :

المصرف (البنك) هو المنشأة التي تقبل الودائع من الأفراد والهيئات تحت الطلب أو الآجل ثم تستخدم هذه الودائع في منح القروض والسلف.

وتعود نشأة المصارف إلى الفترة الأخيرة من القرون الوسطى حين قام بعض التجار والمرابيين والصاغة في أوروبا وبالذات في مدينة البندقية وجنوه وبرشلونة بقبول أموال المودعين بغية المحافظة عليها وذلك مقابل إصدار شهادات إيداع رسمية.

وعندما قام الصاغة والتجار بالسحب على المكشوف (أي إصدار شهادات دون رصيد) قام بعض المفكرين في الربع الأخير من القرن السادس عشر بالمطالبة في إنشاء بنك يحفظ أموال المواطنين وفي عام 1587م تم إنشاء أول بنك حكومي في البندقية ثم عام 1609 أنشئ بنك أمستردام.

وظائف البنوك التجارية :

1. قبول الودائع.
2. إقراض الأموال للغير وتقديم التسهيلات الائتمانية كخصم الكمبيالات التجارية وتحصيلها عند الاستحقاق.
3. خلق النقود للإسهام في زيادة النشاط الاقتصادي.

البنوك المركزية :

البنك المركزي هو البنك الذي يقف على قمة النظام المصرفي سواء من ناحية الإصدار النقدي أو من ناحية العمليات المصرفية وتحقيق الرقابة عليها.

وظائف البنك المركزي :

1. البنك المركزي هو بنك الإصدار : يعتبر البنك المركزي بموجب القانون هو المصدر الوحيد للعملة، كما يقوم بممارسة الرقابة على العملة في التداول كما يقرر المقدار الملائم للعملة في التداول لأغراض المعاملات والاحتياط وعلى البنك المركزي أن يجعل هذا المقدار من العملة المصدرة تساعد على نمو النشاط الاقتصادي بالشكل الذي لا يؤدي إلى التضخم.
2. البنك المركزي هو بنك البنوك : يدعى البنك المركزي ببنك البنوك كونه الملجأ الأخير الذي تلجأ إليه البنوك كلما اقتضى الأمر ذلك. حيث تحتفظ المصارف بنسبة من ودائعها لدى البنك المركزي كما يقوم بعمل المقاصة لتسوية حسابات المصارف نتيجة تعاملها فيما بينها، كما يمارس الرقابة على المصارف ويتحكم باحتياطياتها النقدية وبالتالي في قدرتها على الإقراض.
3. البنك المركزي هو بنك الدولة : يعمل البنك المركزي كوكيل مالي للحكومة وذلك لاحتفاظه بالودائع الحكومية كما يقوم ببيع وشراء الأوراق المالية لحساب الحكومة لاسيما السندات الحكومية، كما يقوم البنك المركزي بالحد من الآثار الضارة التي قد تسببها العمليات المالية الحكومية في الاقتصاد الوطني.

الفصل السادس عشر (التجارة الخارجية)

ميزان المدفوعات : هو سجل إحصائي مختصر لجميع المعاملات الاقتصادية (التجارية والنقدية والمالية) التي تتم بين المقيمين (الحكومة والأفراد والمشروعات) في بلد معين وبين حكومة أو أفراد أو مشروعات بلد آخر خلال فترة زمنية معينة عادة سنة.

سعر الصرف : هو نسبة مبادلة العملة بالعملة الأخرى . أو ثمن عملة بوحدات من عملة أخرى.

أدوات السياسة التجارية :

1. **التعريف الكمركية :** هي ضريبة تفرضها الحكومة على سلع خاصة مستوردة وبعض الأحيان تفرض على السلع المصدرة إلى الخارج، وتفرض أما بقصد الحصول على الإيرادات أو بقصد الحماية. أي حماية المنتج المحلي لتشجيع الصناعة الوطنية.
2. **نظام الحصص :** يقصد بالحصص هي قيد كمي مباشر على مقدار السلعة المسموح باستيرادها أو تصديرها، فالدولة تحدد حصة معينة على السلعة التي يراد استيرادها أو تخصيص مبلغ معين لاستيرادها خلال مدة معينة. وتستخدم الدولة هذه الأداة لحماية الصناعة المحلية أو لأسباب تتعلق بميزان المدفوعات.
3. **الإغراق :** يقصد بالإغراق هو تصدير السلعة وبيعها في الخارج بأسعار تقل عن تلك التي تباع بها في الداخل، والإغراق قد يكون دائمي وذلك بسبب محاولة استبعاد المنافسين عن طريق بيع السلعة بأقل من تكاليفها أو بسعر منخفض. أو يكون الإغراق مؤقتاً لسبب عرضي أو طارئ وذلك لتصريف الفائض من السلعة عن طريق تخفيض سعرها.