مبادئ الاقتصاد الجزئي

د. كمال الدين الضو

الرقم : 0568315400

البريد : keeldaw@ud.edu.sa

35/02/29

تمنياتنا القلبية لكم بالتوفيق : Moni ALmalki & الحان الشوق & هكونا

أن أصبنا فمن الله و إن أخطأنا فهو من انفسنا و من الشيطان

بسم الله والحمد لله و الصلاة و السلام على سيدنا محمد

محتوى المحاضرات	ابتداءً من صفحة 2 إلى صفحة 161
الشروحات	شرح المحاضرة الأولى صفحة 162 شرح أنواع السلع صفحة 165 شرح علاقة الدخل في الاستهلاك صفحة 169 شرح مبسط عن الفرق بين الكمية المعروضة و المطلوبة صفحة 170 شرح التغيرات في توازن السوق بيانياً صفحة 171
الواجبات	جميع الواجبات الثلاثة من صفحة 175 لـ 180 الحل صفحة 181
الاختبار الفصلي	من صفحة 182 إلى صفحة 191 و الحل الصفحتين 192 و 193

بملتقى جامعة الدمام – إدارة أعمال – مستوى ثاني

كويز لكل محاضرة مفصلة بشرح + كويز للواجبات + كويز مراجعة الاختبار الفصلي + كويز الاختبار الفصلي + 4 كويزات مراجعة شاملة

(موجودة بموضوع تجمع مقرر مبادئ الاقتصاد الجزئي) .

المحاضرة الأولى مقدمة ـ محتويات المقرر ـ يتناول المقرر الموضوعات التالية :

1- مقدمة : و بعض المفاهيم الاقتصادية الأساسية .
أ- تعريف علم الاقتصاد و المشكلة الاقتصادية .
ب- طرق التحليل الاقتصادي .
2- المشكلة الاقتصادية و منحنى امكانيات الانتاج .
3- مفهوم الطلب و مرونة الطلب .
4- مفهوم العرض و مرونة العرض .
5- توازن السوق و التغير في توازن السوق .
6- سلوك المستهلك : نظرية المنفعة .
7- سلوك المستهلك : نظرية منحنيات السواء .
8- نظرية الإنتاج , منحنيات الإنتاج في المدى القصير .
9- دالة الإنتاج في الأجل الطويل : منحنيات الناتج المتساوي .
10- توازن المنتج في سوق المنافسة الكاملة .
11- تدنية الخسارة في سوق المنافسة الكاملة .
12- توازن المنتج في سوق الاحتكار .
13- السياسات الحكومية و مراقبة الاسعار .

المحاضرة الثانية

مقدمة :

- تعريف علم الاقتصاد
- تعريف المشكلة الاقتصادية
- أنواع السلع
- الاقتصاد الجزئي و الاقتصاد الكلي

مقدمة في علم الاقتصاد

كثيراً ما تستخدم كلمة " اقتصاد " في أحاديث الناس اليومية و خطبهم , إلى ذلك الحد الذي يوحي بأن لهذه الكلمة مفهوماً واحداً محدداً , و معروفاً لدى العامة من الناس . و لكن في الواقع أن الكثير يجهلون ماهية علم الاقتصاد .

فقد اختلفت مفاهيم الاقتصاد كعلم كثيراً , لدرجة أننا لا نكاد نقرأ كتاباً في الاقتصاد يعرفه ككتاب آخر , بل إن الكتاب الواحد قد يدرج عدة تعاريف لهذا العلم .

تعددت آراء الكتاب في تعريف علم الاقتصاد حتى قيل أن تعاريف علم الاقتصاد تتعدد بتعدد المتخصصين فيه .

من التعاريف المشهورة :

- الاقتصاد هو علم الثروة .
- الاقتصاد علم يدرس كيفية تحديد ثمن العمالة و رأس المال و الأرض و كيفية توزيع الموارد .
- الاقتصاد علم يدرس سلوكيات الأسواق المالية و آليات عملها .
- الاقتصاد علم يدرس و يحلل تأثير السياسات الحكومية و الانفاق الحكومي و الضرائب على النمو الاقتصادي .
- الاقتصاد علم يدرس أنماط التجارة الدولية و يحلل تأثير الحواجز الجمركية و التجارية و تقلبات أسعار الصرف .
- الاقتصاد علم يدرس التنمية في البلدان النامية و خطط التنمية الاقتصادية و الاستخدام الكفؤ للموارد .

و يمكننا تعريف علم الاقتصاد بأنه :

ذلك الفرع من العلوم الاجتماعية الذي يبحث في كيفية استخدام الموارد المحدودة في إشباع رغبات إنسانية متعددة و غير محددة .

أو بصورة أشمل :

هو ذلك الفرع من العلوم الاجتماعية الذي يهتم بالبحث في سلوك الأفراد و الجماعات , من حيث محاولة تخصيص الموارد النادرة ذات الاستعمالات البديلة بين الأهداف المتعددة , و كيفية بذل هذه المحاولة عن طريق إجراء عمليات المبادلة في السواق لإشباع الرغبات الانسانية غير المحدودة .

لماذا ندرس علم الاقتصاد ؟

و ما هي المشكلة الاقتصادية ؟

لو كنا نعيش في علم الخيال حيث كل ما يتمناه المرء يدركه , لكا كانت هناك جدوى لدراسة علم الاقتصاد . ولو تحصل كل فرد على ما يتمناه , لما كف عن طلب السلع و الخدمات , و كلما تحققت له رغبة يطلب أخرى , و لما كفَّ عن طلب المزيد . فالفرد منا يريد منزلاً مريحاً واسعاً , و يرغب في سيارة فاخرة , و يتمنى شراء ملابس أنيقة كما يتطلع للسفر و النزهة . هذا فضلاً عن كونه يأمل في الحصول على مستوى معقول من التعليم و الثقافة و الرعاية الصحية و أشياء أخرى يصعب حصرها و لا مكن وضع حد لها .

و السؤال المنطقي الآن : هل من الممكن إشباع كل هذه الرغبات دفعة واحدة و بصورة آنية و تلقائية ؟

ج : تضعنا في العالم الحقيقي و الذي يضعنا أمام حقيقتين مهمتين :

1- أن هناك رغبات إنسانية لابد من إشباعها و هي كثيرة و غير محدودة .
2- أن الموارد المتاحة لإشباع الرغبات الإنسانية محدودة .

أولاً : الرغبات الإنسانية :

تتمثل الرغبات الإنسانية في الشعور بالحرمان مصحوب برغبة معينة لدى الفرد في الحصول على وسائل الإشباع المختلفة لإزالة هذا الحرمان .

و الرغبات الإنسانية إما فطرية يولد بها الإنسان و يحتاجها تلقائياً , مثل الرغبة في الغذاء و المأوى و الملبس . و إما مكتسبة تتطور و تظهر و تختلف مع نمو الإنسان و تغير ظروفه , مثل الرغبة في مختلف السلع الكمالية و الخدمات . و يقوم الفرد باستهلاك تلك السلع أو الخدمات التي تشبع لديه رغبة أو حاجة معينة و التي تحقق له منفعة اقتصادية .

خصائص الرغبات الإنسانية :

تتميز الرغبات الإنسانية بعدد من الخصائص , نورد أهمها فيما يأتي :

1- التعدد : عند النظر إلى الرغبات الإنسانية التي يسعى الفرد لإشباعها نجدها غير محدودة العدد , فهناك رغبة في مختلف أنواع الطعام أو الشراب إضافة إلي الملبس و المسكن و سلع و خدمات كثيرة لا حصر لها .

2- التنافس : و هي خاصية تنتج عن محدودية وسائل الإشباع نسبياً , إذ تتنافس الرغبات فيما بينها حول الموارد المحدودة و ذات الاستعمالات البديلة .
فالرغبة في شرب القهوة قد تنافس الرغبة في شرب الشاي , و الرغبة في العمل مثلاً تتنافس مع الرغبة في الحصول على وقت إضافي للراحة , و الرغبة في السفر لقضاء العطلة الصيفية مثلاً تنافس الرغبة في شراء سيارة جديدة هذا العام ...
و هكذا .

3- التكرار : تميل معظم الرغبات التي نشعر بها و نرغب في إشباعها إلى التكرار , فبعد كل إشباع نحتاج إلى آخر و هكذا . فالرغبة في الطعام على سبيل المثال لا تشبع مرة واحدة و إنما تتكرر و بصفة دورية مستمرة كل يوم و في اليوم عدة مرات , و كذلك الحاجة إلى الملابس و التعليم و غير ذلك .

4- التجدد : تتجدد الرغبات الإنسانية و تتغير من فترة لأخرى مع نمو الإنسان و تطور ميوله و ذوقه و عمره , و بإشباع حاجات معية تتولد في النفس حاجات أخرى جديدة لم يكن يرغب فيها من قبل .

5- التكامل : هناك رغبات تتماشى مع بعضها البعض , حيث تسوق كل منها إلى الرغبة في الأخرى , أو أن إشباع رغبة لا يحدث إلا بإشباع رغبة أخرى . فالرغبة في الشاي قد لا تشبع بدون وجود سكر , و الرغبة في السيارة لا تشبع إلا بوجود البنزين مثلاً , و هكذا ...

6- القابلية للإشباع : فالرغبات الإنسانية عادة قابلة للإشباع , و إن كانت طاقة الإشباع تختلف من فر لآخر . فقد يقف الأفراد عند حد معين من الإشباع بينما يستمر آخرون لفترة أطول حتى يحصل على الإشباع المطلوب . إذاً تشبع الرغبة بمجرد استعمال السلعة أو الخدمة المعنية مباشرة , أو باستهلاكها لعدة مرات .

7- النسبية : تتصف الرغبات الإنسانية بالنسبية لكونها تختلف من شخص لآخر و من مكان لآخر و من زمن لآخر . فالرغبة في الملابس الصوفية قد تكون أكثر إلحاحاً في البلدان الباردة منها في الحارة , و في فصل الشتاء أكثر منها في الصيف , بل و ما يحتاجه شخص منها قد لا يكون كذلك بالنسبة لشخص آخر .

ثانياً : الموارد :

من الواضح أن الرغبات الإنسانية تتطلب الإشباع , و هناك وسائل كفيلة بإشباع هذه الرغبات . هذه الوسائل هي الموارد و المتمثلة في السلع و الخدمات المختلفة . فكل ما له القدرة على الإشباع يسمى في العرف الاقتصادي " سلعة " أو (خدمة) بغض النظر عن نوعها . و الموارد التي تحقق الاشباع منها هو مادي أو ملموس يمكن توصيفه كماً و كيفاً , فنطلق عليه عموماً * السلع * كالمواد الغذائية و الملابس و الأدوات ... إلخ . و منها ما هو غير مادي و غير ملموس , و يعرف بـ " الخدمات " مثل التعليم و الصحة و النقل و خلافه .

أنواع السلع	
السلع الاقتصادية	السلع الحرة
هي تلك التي لا توجد في الطبيعة إلا بكميات محدودة بالنسبة للرغبة فيها , و يخصص في سبيل إنتاجها قدر معين من الموارد .	هي تلك السلع التي توجد في الطبيعة بكميات كبيره , و لا يبذل الإنسان أي جهد في سبيل الحصول عليها , كما لا يخصص لإنتاجها أي قدر م الموارد , مثل الهواء و الماء (أحياناً) .

السلع الضرورية	السلع الكمالية
هي تلك السلع التي تشبع رغبات الإنسان البيولوجية , مثل الطعام و الشراب و الملبس و المسكن .	هي السلع التي يرى غالبية الناس أن الحاجة إليها على أدنى درجة من الإلحاح .

السلع العادية	السلع الدنيا (الرديئة)
هي السلع التي يزيد الطلب عليها كلما زاد دخل المستهلك أو قل سعرها , و يقل الطلب عليها عندما يقل دخل المستهلك أو يرتفع سعرها .	هي السلع التي تشبع رغبة إنسانية مباشرة و لكنها على درجة منخفضة من الجودة يقل إقبال الفرد عليها عندما يرتفع دخله ليتحول إلى استهلاك سلعة أخرى أكثر جودة .

السلع الفانية	السلع المعمرة
هي السلع التي تستنفذ قدرتها على الإشباع بمجرد استعمالها مرة واحدة . مثل المواد الغذائية : البرتقال , التفاح .	هي السلع التي تحقق سلسلة من الإشباعات دون أن تفقد قدرتها على الإشباع دفعة واحدة إنما تدريجياً . مثل الملابس و الآلات و المعدات و السيارات .

السلع المكملة	السلع البديلة
هي السلع التي لا تستخدم إحداها إلا بوجود الأخرى لإشباع رغبة معينة . مثل الورق والقلم , السيارة و البنزين .	هي السلع التي يمكن إحلال أحدها محل الأخرى لإشباع رغبة معينة . مثل الشاي و القهوة , اللحوم و الأسماك .

السلع الاستهلاكية	السلع الرأس مالية
هي السلع التي تنتج بغرض الاستهلاك النهائي , أو هي التي تشبع الرغبة الإنسانية مباشرة دون إجراء عمليات تحويلية عليها . مثل الملابس و الغذاء .	هي السلع التي لا يمكن استخدامها مباشرة في إشباع الرغبات الإنسانية إنما بطريق غير مباشر . مثل الآلات و المعدات المختلفة .

الاقتصاد الجزئي و الاقتصاد الكلي :

- عندما تطور علم الاقتصاد و أصبح علماً يدرس أنبثق عنه نوعان من التحليل هما الاقتصاد الجزئي و الاقتصاد الكلي .

- **الاقتصاد الجزئي : Microeconomics**

يهتم بالنشاط الاقتصادي للوحدات الاقتصادية الصغيرة أو الفردية التي تتعلق بسلوك المستهلك أو الفرد و المنشأة الفردية , و عامل الإنتاج و المشروع الفردي أو قرارات الفرد المتعلقة بالاستهلاك و الادخار و كيفية توزيع الفرد لمدخراته . و من هذا كله ينصرف التحليل الجزئي على دراسة طبيعية العلاقة بين سعر سلعة ما في السوق و بين الكمية المطلوبة من تلك السلعة , مع افتراض ثبات العوامل الأخرى .

- **الاقتصاد الكلي : Macroeconomics**

يهتم بالاقتصاديات التجميعية Aggregate Economies حيث أنه يختص بدراسة الدخل القومي و الإنتاج القومي , و الاستهلاك الكلي , و الاستثمار الكلي و الادخار الكلي و مستوى البطالة و التضخم في الاقتصاد الوطني و المستوى العام للأسعار في اقتصاد ما , و معدلات تغيرها على مر الزمن . فالاقتصاد الكلي بهذا إنما يعني بدراسة المتغيرات الاقتصادية الكلية و المشكلات الاقتصادية و السياسات ذات العلاقة على مستوى الاقتصاد القومي في مجموعة . و بذلك فالاقتصاد الكلي يسعى إلى تحقيق الرفاهية المادية عن طريق إزالة عدم الاستقرار الاقتصادي و ترقية النمو الاقتصادي .

وبالتالي الاختلاف بين التحليل الجزئي و التحليل الكلي يكمن في كل من وحدة و هدف الدراسة.

فالتحليل الجزئي يركز على عناصر النشاط الاقتصادي للمستهلك , المنشأة و الصناعة فهدف التحليل الجزئي هو الكشف عن مستوى معين من الانتاج الكلي للاقتصاد , كيف قسمت الموارد بين النواتج الفردية المختلفة , كيف قسمت عوائد النشاط الاقتصادي بين المساهمين في العملية الإنتاجية .

المحاضرة الثالثة

طرق التحليل الاقتصادي

- تفيد دراسة النظرية و كيفية تطبيقها في فهم طبيعة النشاط الاقتصادي . و يقصد بالنظرية الاقتصادية مجموعة المبادئ و الروابط التي تحكم العلاقات و الظواهر الاقتصادية . و يهمنا هنا مناقشة الطرق التي يتم بمقتضاها الكشف عن هذه المبادئ الأساسية و يمكن تصنيف التحليل الاقتصادي على النحو التالي :

1- التحليل الوصفي Descriptive Analysis :
2- التحليل الرياضي Mathematical Analysis :
3- التحليل القياسي Econometric Analysis :
4- التحليل البياني Graphical Analysis :

1- التحليل الوصفي Descriptive Analysis :

يسعى هذا النوع من التحليل إلى وصف الظواهر الاقتصادية المختلفة و دراسة مختلف العوامل التي أدت إلى ظهورها حتى يكون بالإمكان تحديد أبعادها المختلفة و علاقتها بالمتغيرات الاقتصادية الأخرى و أثرها عليها و من ثم يمكن وضع مقترحات لحلها .
و لكن هذا النوع من التحليل يجعل الباحث عرضة لأخطاء التناقض المنطقي .
غير أن هذه الطريقة لها مزايا عديدة فهي أكثر قبولاً لكثير من الدارسين خاصة من يتهيبون التحليل الرياضي , و تكون مفيدة في تحليل العلاقات التي تصعب صياغتها بطريقة كمية .

- مثال : وصف العلاقة بين الدخل و الاستهلاك .
قانون الطلب .
قانون العرض .

2- التحليل الرياضي Mathematical Analysis :

يستخدم المنطق الرياضي في التحليل الاقتصادي ممثلاً بالعلاقات الدالية بين المتغيرات الاقتصادية لتلافي احتمال الوقوع في خطأ منطقي إذا ما استخدم المنطق الوصفي وحده في حالة تعدد المتغيرات الاقتصادية المستخدمة .
و أخذ هذا النوع من التحليل يتزايد بصورة متزايدة في الآونة الأخيرة , حتى أصبح في الوقت الحاضر ضرورة ملحة .
حيث لا يزال يعتبر منطق بديل للتحليل الوصفي , إلا أن ذلك لا ينفي أن هناك العديد من الأفكار الاقتصادية الخلاقة لم يكن بالإمكان الوصول إليها باستخدام التحليل الوصفي وحده .

و أن أسلوب التحليل الرياضي أضفي على التحليل الوصفي نوعاً من الدقة الأمر الذي يزيد من درجة الثقة في النتائج التي يتوصل إليها .

- و ينبغي ملاحظة الصياغة الرياضية للتحليل الاقتصادي التي تمثل العلاقة بين الدخل و الاستهلاك تأخذ الصورة التالية :
- $C = \alpha + \beta Y$
- $C = 100 + 0.75Y$

حيث أن C تمثل الاستهلاك , Y تمثل الدخل المتاح و أن α و β تمثل الثوابت , حيث أن α تمثل الحد الثابت أو الاستهلاك المستقل عن الدخل عندما يكون الدخل صفراً . أما β فهي معامل الدخل أو (الميل الحدي للاستهلاك MPC) .

و من مزايا التحليل الرياضي أنه يدعم التحليل بالمنطق و الدقة و يمكن من عمل التعميمات خاصة في المراحل التحليلية المتقدمة و التي تتناول النماذج ذات المتغيرات الكثيرة حيث تزداد العلاقات بينها تشابكاً و تعقيداً

و أن العلم الذي يهتم بهذا التحليل هو الاقتصاد الرياضي Mathematical Economics .

3- التحليل القياسي Econometric Analysis :

يهدف التحليل القياسي إلى أكثر من مجرد تحديد العلاقات الدالية بين المتغيرات الاقتصادية , كما هو الحال في التحليل الرياضي , بل معرفة العلاقة الكمية بين هذه المتغيرات و تحديد سلوكها .

و لتحقيق ذلك يستخدم الاحصاء و الرياضيات في التعبير عن هذه العلاقات الاقتصادية و تطبيقها .

و لا يعني ذلك أن التحليل القياسي هو الوسيلة الوحيدة للحكم على هذه التصورات , ففي بعض الحالات حيث لا تتوافر البيانات الكافية أو القيقة لعمل الاختبارات الاحصائية فلا مفر من اللجوء إلى الاجتهادات الوصفية لمحاولة تفسير الظاهرة رغم ما لذلك من قصور .

و يطلق على العلم الذي يتناول هذا النوع من التحليل بالاقتصاد القياسي Econometrics و قد اخذ هذا التحليل في الوقت الحالي يتقدم نتيجة لاستخدام الحاسب الآلي .

و من هنا يتضح الدور الأساسي للاقتصادي القياسي عند وضع السياسات الاقتصادية .

4- التحليل البياني Graphical Analysis :

يكون للتحليل البياني قوة جذب خاصة في أنه يمثل عرض تصويري للعلاقات بين المتغيرات الاقتصادية .

و الكثير من الطلاب يجد أنه من الأوضح و الأفضل عرض العلاقة بين متغيرين عند عرضها في رسم بياني عنه في صورة معادلة جبرية .

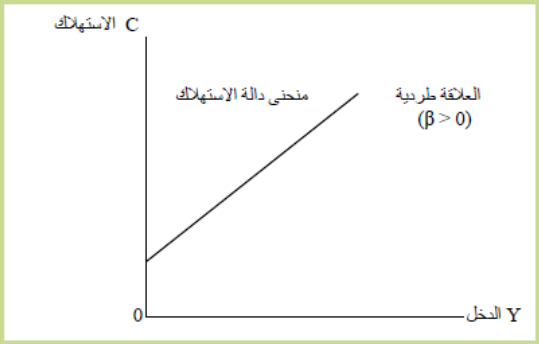
و العقبة الأساسية أمام التحليل البياني هو عدم قدرته على تصوير الحالات التي تزيد عدد المتغيرات فيها عن ثلاثة إلا في أشكال معقدة للغاية .

و من هنا فالتحليل البياني يكاد ينحصر في توضيح العلاقة بين متغيرين أحدهما تابع و الآخر مستقل عند هذا المستوى من المقرر . فمثلاً لو فرضنا أن هنالك علاقة بين الاستهلاك و الدخل أو بين الكمية المطلوبة من سلعة ما و بين تلك السلعة .

حيث يوضح الشكل البياني (1.1) العلاقة بين الاستهلاك كمتغير تابع يقاس على المحور الرأسي و الدخل كمتغير مستقل على المحور الأفقي .

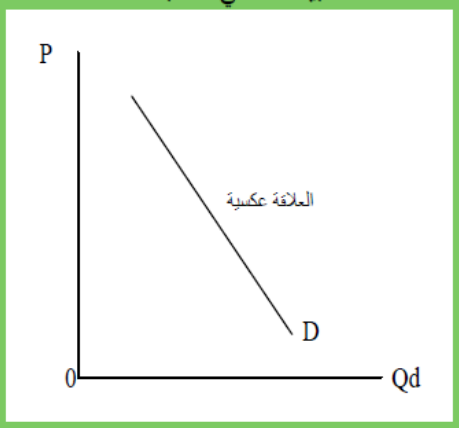
و كذلك يوضح الشكل (1-2) العلاقة بين الكمية المطلوبة كمتغير تابع يقاس على المحور الأفقي و السعر كمتغير مستقل يقاس على المحور الرأسي .

المحور الراسي .



الشكل (1.1) يوضح علاقة الاستهلاك بالدخل

بينما منحنى الطلب



الشكل (2.1) يوضح منحنى الطلب

المحاضرة الرابعة

المشكلة الاقتصادية مشكلة ندرة :

- يقصد بالندرة هنا الندرة النسبية وليست الندرة المطلقة. فالموارد متوفرة وليست نادرة الوجود, ولكن نظراً لزيادة الرغبات فإن هذه الموارد تصبح نادرة بالنسبة للرغبة فيها
- الندرة النسبية في الموارد الاقتصادية هي نسبية لكونها مرتبطة بعوامل كثيرة من أهمها :
  - الحاجات والرغبات
  - مواسم توفرها

المشكلة الاقتصادية مشكلة اختيار :

- يضع تزايد الرغبات وتعددها مع محدودية الموارد حدوداً أمام ما يمكن للفرد الحصول عليه من سلع وخدمات مما يجعل عملية الاختيار أمراً لا مفر منه .
- فإذا واجهت الفرد مشكلة الاختيار , وتمكن من اختيار احد البدائل المتاحة فقد اتخذ قراراً اقتصادياً .

واختيار سلعة أو خدمة معينة إنما يعني التضحية بأخرى , وتسمى تكلفة الاختيار المتمثلة فيما تم التضحية به " تكلفة الفرصة البديلة "

ولحل المشكلة الاقتصادية فإنه ينبغي الإجابة على الأسئلة الأساسية التي تواجه أي مجتمع كان , وتتطلب الإجابة بصفة مستمرة طالما استمرت الحياة.هذه الأسئلة هي :

- **ماذا ننتج ؟**

- أي تحديد ما هي السلع والخدمات التي يتعين على المجتمع إنتاجها ؟ .. مثال الملابس , المواد الغذائية , أم الآلات , التعليم , خدمات , الحج والعمرة ... الخ . وفق قوانين المجتمع مثل التقاليد والأعراف والعقيدة.

كيف ننتج ؟

- وهو أن يحدد الكيفية التي ينتج بها تلك السلع . وهذه العملية إنما تتطلب حصر كل الموارد المتاحة للإنتاج وتخصيصها على الاستخدامات المختلفة بحيث نحقق من خلال ذلك أقصى استغلال ممكن , وتحديد الأسلوب الفني والتقني الأمثل لإنتاج السلع والخدمات المطلوبة وفق أقل تكلفة ممكنة .

لمن ننتج ؟

- وهي الكيفية التي يتم بها توزيع الإنتاج على أفراد المجتمع وتحديد المنتفعين منه حسب رغبتهم وقدرتهم
- وبما ان الاقتصاد الجزئي يعالج مشكله الاختيار هذا يعني أنه يساهم في حل مشكلة الاقتصادية و نحن نعرف أن أي نظام اقتصادي يضع المشكلة الاقتصادية (الندرة و الاختيار) في مقدمه اهتمامه .

بصوره عامه

- تتم الإجابة العملية على هذه الأسئلة من خلال النظام الاقتصادي ؛ فالنظام الاقتصادي هو الإطار التنفيذي الإنتاجي الذي يحل من خلاله أي مجتمع من المجتمعات مشكلته الاقتصادية
- أو يمكن أن نقول بعبارة أخرى هو الطريقة المثلى التي يراها المجتمع للحياة الاقتصادية .

مكونات النظام الاقتصادي :

أي نظام اقتصادي يتكون على جهة الحصر والتحديد من ثلاث عناصر هي :

- أدوات (عناصر) الإنتاج
- علاقات الإنتاج
- المذهب الاقتصادي

أسس النظام الاقتصادي الرأسمالي :

1. الحرية الملكية
2. الملكية الفردية
3. افتراض الرشد الاقتصادي
4. دور جهاز (آلية) الثمن

كيف يجيب النظام الرأسمالي على الأسئلة

- تكوين تفضيلات المجتمع ماذا ننتج ؟.. طلب الأفراد في السوق المدعم بالقوة الشرائية على السلع التي تحقق لهم أقصى أشباع ممكن
- تنظيم الإنتاج كيف ننتج ؟.. أو طريقة الإنتاج في المجتمع أصحاب قطاع الإنتاج وفق ما يحقق لهم أكبر ربح ممكن .
- توزيع الإنتاج لمن الإنتاج ؟ ..المشاركون في العملية الإنتاجية ؛ حيث يوزع الإنتاج عليهم حسب حجم مشاركتهم في العملية الإنتاجية .

كيف يجيب النظام الإسلامي على الأسئلة :

1- الحرية الاقتصادية في الإسلام (كيف ننتج..؟)

حرية الإنتاج ,حرية الاستهلاك ,حرية التملك , حرية السوق

2- تلازم الملكية العامة والخاصة فيه بحيث يخدم كل منها الآخر (كيف ننتج ..؟)
3- حث الإسلام على التكسب والعمل المنتج المفيد للمجتمع (كيف ننتج ..؟)
4- منع الإسلام من الأنشطة الإنتاجية المدمرة للمجتمع (ماذا ننتج..؟)
5- شرع الإسلام العديد من العقود التي تجمع بين أهل المال وأهل الخبرة (كيف ننتج ..؟)
6- ربط الإسلام المال كسباً إنفاقاً بمنهج الإسلام (كيف ننتج ..؟)
7- اهتم الإسلام بالحقوق الاقتصادية للطبقة الضعيفة في المجتمع (لمن ننتج ..؟)
8- شرع الإسلام شبكات أمان اجتماعي تتمثل في : الزكاة , والصدقات و الكفارات ,منع الاحتكار
9- وضع الإسلام لنا في الكتاب والسنة منهج حياة متكامل بما فيه منهج الحياة الاقتصادية والاجتماعية .

كيف يجيب النظام الاشتراكي على الأسئلة :

يرى الاشتراكيون ان المشكلة الاقتصادية تتمثل في التناقض بين شكل الإنتاج الجماعي وعلاقات التوزيع الفردية , ومتى تم الوفاق بين الشكل وتلك العلاقات يسود الاستقرار في الحياة الاقتصادية .

- وتزول المشكلة الاقتصادية إذا زال التناقض بين شكل الإنتاج وعلاقات التوزيع الفردية عن طريق تحول نظام التوزيع إلى نظام جماعي , حيث تحل الملكية العامة محل الملكية الخاصة , وتتملك الدولة جميع وسائل الإنتاج وتديرها وتقوم هذه الدولة او هيئة مركزية تابعة لها بحل عناصر المشكلة الاقتصادية الخمسة الموجودة في النظام الرأسمالي عن طريق وضع الخطط الاقتصادية , إذن الدولة أو الجهاز الإداري المركزي تحل إحلال تام وكامل محل جهاز الثمن في النظامين الرأسمالي والإسلامي .

منحنى إمكانية الإنتاج :

Production possibility curve (ppc) (ppf)

لاستيعاب عملية الاختيار التي تواجه المجتمع , والتي تمثل صلب المشكلة الاقتصادية , نلجأ إلى البناء النظري , وبعض الافتراضات كما يأتي :

1- هناك كميات محدودة من الموارد الاقتصادية (العمل , الأرض , رأس المال) وهذه الموارد رغم تخصصها يمكن أن تدخل في أكثر من استخدام .
2- المعرفة الفنية أو التقنية ثابتة , فليس هناك اختراع أو تطور تكنولوجي على الأقل في المدى القصير .
3- المجتمع ينتج سلعتين فقط أو مجموعتين من السلع .
4- يوظف الاقتصاد جميع موارده توظيفاً كاملاً . ويقصد بالتوظيف الكامل الحالة التي تكون فيها جميع الموارد المتاحة مستخدمة وموظفة بالكامل دون وجود أي موارد عاطلة أو غير مستغلة .

إذا كان السوق يسمح في بعض الحالات بمواجهة المشاكل الإقتصادية الأساسية للإنتاج والتوزيع , فإن منحنى إمكانيات الإنتاج يهدف إلى تبسيط وشرح مفهوم الندرة النسبية لمدخلات الإنتاج, كما يشير إلى كيفية استخدام الموارد الإقتصادية المحددة سواء تعلق الأمر باستغلالها الأمثل ا الاستغلال الجزئي والذي يمكن قياسه من خلال معيار تكلفة الفرصة البديلة (أو الضائعة).

تكلفة الفرصة البديلة : Opportunity cost

- يمكن تعريف تكلفة الفرصة البديلة بأنها التكلفة الخاصة بالحصول على قدر محدد من سلعة او خدمة ما مقاسه بدلالة ما يجب التنازل عنه من السلع أو الخدمات الأخرى في مقابل الحصول على هذه السلعة .

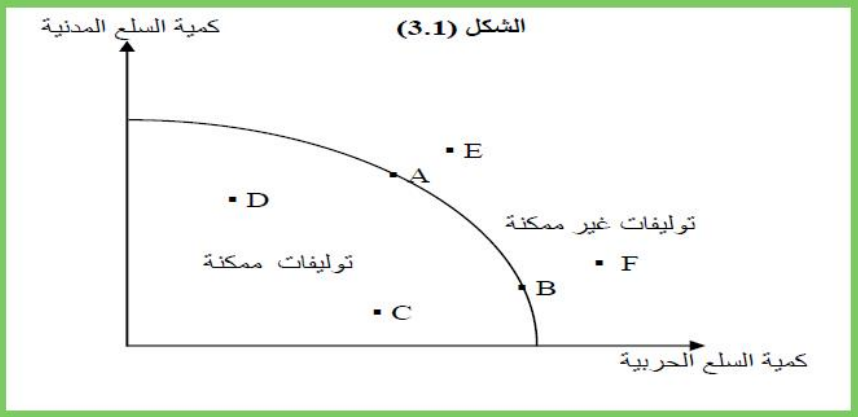
- أن تكلفة الفرصة البديلة لتوجيه الموارد لاستخدام معين تتمثل في الميزة المضحى بها نتيجة لعدم استخدام هذه الموارد في استخدام أو استخدامات أخرى , أي أنها التكلفة مقاسه بوحدات السلع والخدمات الأخرى التي كان بالإمكان الحصول عليها في حالة توجيه تلك الموارد للحصول عليها .
- فمثلا إذا كانت الموارد التي استخدمت لبناء مستشفيين كان بالإمكان استخدامها لرصف أربعين كيلومتر من طريق ما , فإن تكلفة الفرصة البديلة لرصف 20 كيلومتر من الطريق المرصوف هي بناء مستشفى واحد .
- زمن ثم فإن تكلفة الفرصة البديلة لرصف كيلو متر واحد 5% من المستشفى . وعلية فإنه كلما اتخذ القرار باختيار ما فإن ذلك ينطوي على وجود تكلفة الفرصة البديلة .

أمكانية الإنتاج :

- بالرغم من أن الاختيار فيما بين الآيس الكريم و الشكولاتة هو قرار استهلاكي بسيط إلا أن الطبيعة الأساسية لهذا القرار هي نفسها طبيعة كل اختيار مهما كان هذا الاختيار الذي نحن بصدده .
- فلنأخذ مثلا الاختيار الهام المتعلق بالكميات التي تنتج من كل من السلع الزراعية , فإذا فرض أن الموارد المتاحة مستخدمة استخداماً كاملاً فإنه ليس بالإمكان إنتاج كميات اكبر من كل منهما في نفس الوقت . إلا أنه إذا كان باستطاعة الحكومة ان تقلل من الإنتاج الصناعي فإن هذا سوف يحرر بعض الموارد التي يمكن استخدامها في زيادة إنتاج السلع الزراعية .
- أن تكلفة الفرصة البديلة للإنتاج الإضافي من السلع الزراعية تتمثل فيما ضحينا به من السلع الصناعية.
- ولما كانت الموارد محدودة فإن بعض التوليفات ــ تلك التي لا تتطلب لإنتاجها موارد تفوق الموارد المتاحة ــ لا يمكن الحصور عليها . ويميز المنحنى سالب الميل في هذت الشكل بين التوليفات التي يمكن الحصول عليها ــ أي متاحة ــ والتوليفات التي لا يمكن الحصول عليها ــ أي غير المتاحة .
- فالنقاط أعلى وإلى اليمين من هذا المنحنى مثل F,E لا يمكن الحصول عليها أي أنها غير متاحة للمجتمع حيث أنها لا توجد موارد كافية للحصول عليها بينما التوليفات الممثلة بالنقاط أسفل إلى اليسار من هذا المنحنى مثل C,D فيمكن الحصول عليها دون استخدام كل الموارد المتاحة , والتوليفات الممثلة بالنقاط الواقعة على المنحنى B,A يمكن الحصول عليها في ظل استخدام كل الموارد المتاحة.

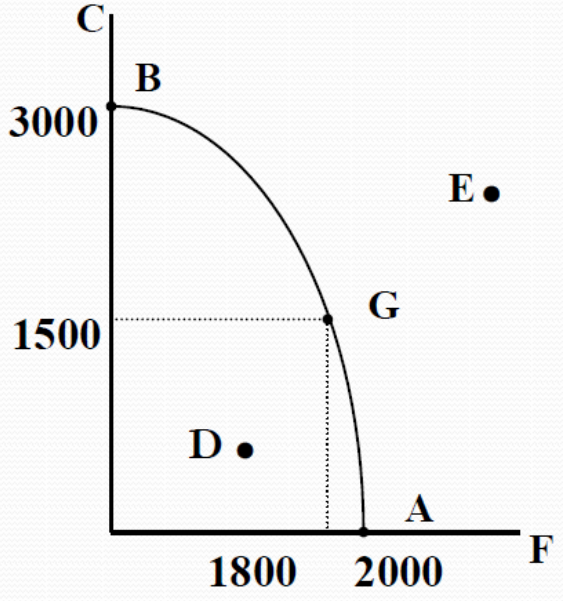
ويطلق على هذا المنحنى منحنى إمكانيات الإنتاج Production Possibility Boundary or Curve وهذا المنحنى سالب الميل حيث أنه في ظل استخدام الموارد المتاحة استخداماً كاملاً عندما يراد الحصول على كمية أكبر من إحدى السلعتين لابد أن ذلك يتضمن الحصول على كمية أقل من السلعة الأخرى.

الشكل (3.1)



ومن ثم يقول أن منحنى إمكانيات الإنتاج يصور ثلاث مصطلحات هي: الندرة والاختيار وتكلفة الفرصة البديلة. وتتمثل الندرة في التواليفات غير الممكنة أو غير المتاحة أعلى وعلى يمين المنحنى ويتمثل الاختيار في الحاجة إلى اختيار أحد البدائل المتاحة على طول هذا المنحنى، وتتمثل تكلفة الفرصة البديلة بالميل السالب لهذا المنحنى.

مثال آخر لتصوير إمكانيات الإنتاج بيانياً دعونا نقيس الإنتاج من الغذاء (F) على المحور الأفقي والإنتاج من الكساء (C) على المحور الرأسي في الشكل أدناه.



- النقطة (A) تمثل أقصى إنتاج ممكن من (F) 2000 وحدة .
- النقطة (B) تمثل أقصى إنتاج ممكن من (C) 3000 وحدة
- النقطة (G) تشير إلى إنتاج ممكن وتتحقق معه الكفاءة في الإنتاج .

الدليل على تحقق الكفاءة في الإنتاج أن المجتمع في هذه الحالة غير قادر على إعادة تخصيص مورد العمل ليحصل على إنتاج أكبر من أحد السلعتين إلا إذا تم ذلك على حساب خفض إنتاج السلعة الأخرى . يجدر ذكره أن النمو الاقتصادي ممثلا بزيادة إمكانية الموارد أو تقديم التقني .

- النقطة (D) تشير إلى توليفة إنتاجية ممكنة من السلعتين لا تحقق الكفاءة في الإنتاج . فعند (D) هناك وحدات عاطلة من مورد العمل أو أنها مستغلة بالكامل ولكن بطريقة غير كفؤة
- (E) تشير إلى مستويات من الإنتاج لا يمكن لهذا الاقتصاد تحقيقها في ظل فرضية ثبات مورج العمل وثبات المستوى التقني .

والجدول التالي يوضح مفهوم تكلفة الفرص البديلة استناداً إلى بيانات افتراضية عن الخيارات المتاحة لإنتاج توليفات مختلفة من السلع الاستهلاكية والسلع الإنتاجية .

جدول :إمكانيات الإنتاج البديلة للسلع الاستهلاكية والإنتاجية بالمليون وحدة

الخيارات	وحدات من السلع الاستهلاكية (مثل الحليب)	وحدات من السلع الإنتاجية (مثل المصانع)
a	0	10
b	1	9
c	2	7
d	3	4
e	4	0

المحاضرة الخامسة

الطلب

السوق Market :

يعرف السوق في الاقتصاد بأنه تفاعل قوي الطلب و العرض من خلال تواجد مجموعات من المشترين يمثلون جانب الطلب و البائعين و يمثلون جانب العرض .

و للسوق في أبسط تركيباته ثلاثة أركان :

1- البائع .
2- المشتري .
3- وسيلة الاتصال .

آلية عمل السوق :

أطلق الاقتصادي الشهير آدم سميث (1776 م) اسم اليد الخفية (Invisible Hand) على آلية السوق .

و يقصد بذلك التفاعل الطبيعي بين قوى العرض و الطلب من خلال عملية التفاوض في الأسواق و التي ينجم عنها تحديد الأسعار و الكميات دون أي تدخل حكومي .

يؤدي هذا التفاعل و الذي يعتبر القوة الأساسية المحركة للأسواق إلى إعلان ندرة السلع و بالتالي تحديد أسعارها النسبية .

الطلب

- **اصطلاحاً** : يعبر الطلب عن الكميات المختلفة من سلعة معينة التي يرغب المستهلك فيها و يقدر على شرائها عند مستويات مختلفة من الأسعار .
- **نظرياً** : يتحقق الطلب عند استكمال الرغبة في سلعة ما و القدرة على اقتنائها و المعلومة حول مواصفات السلعة .
- **قانون الطلب** : يعبر عن وجود علاقة عكسية بين سعر السلعة و الكمية المطلوبة منها . و يمكن صياغة هذه العلاقة عبر جدول الطلب و منحنى أو (خط) الطلب و معادلة رياضية للطلب .

- **ملاحظة** : نفترض أن باقي العوامل المؤثرة في الطلب تبقى عل حالها دون تغيير .

يعرف الطلب Demand على أنه : الرغبة المصحوبة بالمقدرة على الشراء لكميات مختلفة من السلع عن د أثمان (أسعار) مختلفة في فترة زمنية معينة (مع بقاء العوامل المؤثرة في الطلب على حالها دون تغيير) .

ملاحظات على التعريف

- الطلب الفعال : هو الرغبة بالشراء المعزز بقدرة شرائية .
- الطلب غير الفعال : هو الرغبة في اقتناء سلعة ما .
- ارتباط الطلب الفعال بفترة زمنية محددة .
- عند أثمان (أسعار) مختلفة نجد أن المستهلكين يطلبون كميات مختلفة من السلعة .

الجدول التالي يوضح عوامل الرغبة و القدرة التي تؤثر في الطلب و الكمية المطلوبة معاً .

الرغبة	التأثير في الطلب	القدرة	التأثير في الطلب
عدد السكان (عدد المستهلكين)	+	سعر السلعة	-
أذواق المستهلكين	+ إن أحبوا السلعة - إن أبغضوها	دخل المستهلك	+ سلعة عادية - سلعة ردية
الموضة	+ إن كانت السلعة مرغوبة - ‘ن لم تكن السلعة مرغوبة	سعر السلعة المكملة	-
توقعات المستهلكين (توقعات الأسعار)	+ أو -	سعر السلعة البديلة	+

قانون الطلب (The Law of Demand)

ينص قانون الطلب على وجود علاقة عكسية بين سعر السلعة و الكمية المطلوبة منها عند ثبات جميع العوامل الأخرى المؤثرة في الطلب .

فالمستهلكون يشترون كميات أكبر من السلعة عندما ينخفض سعرها , و كميات أقل إذا ما ارتفع سعرها , و ذلك إذا ما بقيت العوامل الأخرى المؤثرة في الطلب على حالها دون تغيير .

و يمكن التعبير عن هذه العلاقة العكسية بين السعر و الكمية المطلوبة (قانون الطلب) باستخدام :

1- جدول الطلب للفرد و السوق .
2- بيانياً بمنحنى الطلب للفرد و السوق .
3- رياضياً باستخدام دالة الطلب .

جدول الطلب :

جدول الطلب هو جدول يضم مستويات مختلفة من أسعار السلعة أو الخدمة تقابلها الكميات المطلوبة بواسطة المستهلك عند كل مستوى منها , الجدول أدناه يمثل الطلب على السلعة (X) البرتقال مثلاً , حيث يظهر في العمود الأول سعر السلعة و العمود الثاني الكميات المطلوبة منها و نلاحظ العلاقة العكسية بين مستوى السعر و الكمية المطلوبة حسب ما نص عليه قانون الطلب :

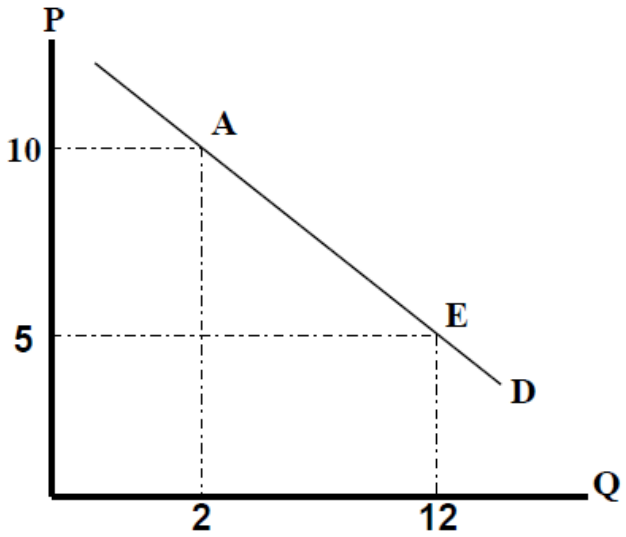
جدول الطلب		
النقاط	**السعر P**	**الكمية المطلوبة Q**
A	10	2
B	9	4
C	8	6
D	7	8
E	6	10
F	5	12

علاقة عكسية كل مانقص السعر ريال زادة الكمية المطلوبة باثنين

منحنى الطلب :

يمكننا تمثيل الأرقام الواردة بالجدول بيانياً بمنحنى الطلب , تعطي كل نقطة على هذا المنحنى روجاً من السعر و الكمية المطلوبة .

ينحدر منحنى الطلب من أعلى اليسار إلى أسفل جهة اليمين بميل سالب يبين العلاقة العكسية بين المحورين السعر و الكمية المطلوبة (قانون الطلب) كما في الشكل التالي ..



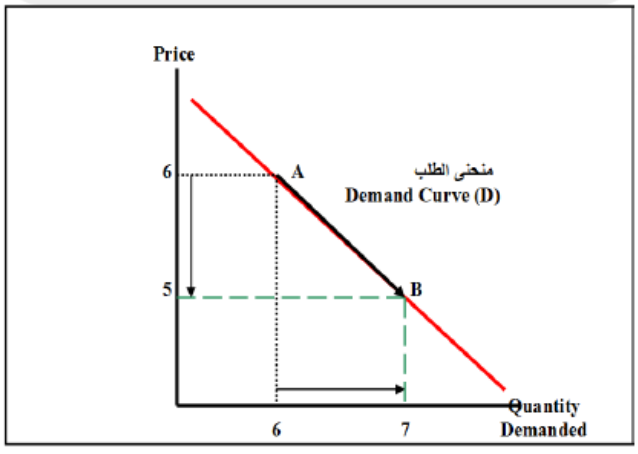
منحنى الطلب يوضح العلاقة العكسية بين السعر والكمية المطلوبة عند ثبات باقي العوامل المؤثرة في الطلب (الميل السالب).

مثال آخر علي طلب الفرد

سعر السلعة Price (P)	الكمية المطلوبة Quantity Demanded (Q_d)
3	11
4	9
5	7
6	6
7	3
8	1

جدول الطلب:

نلاحظ أنه كلما ارتفع سعر السلعة كلما انخفضت الكمية التي يطلبها المستهلك. فعندما كان السعر **(3)** ريالات، كانت الكمية المطلوبة **(11)** وحدة من السلعة. وعندما ارتفع السعر إلى **(4)** ريالات، انخفضت الكمية المطلوبة إلى **(9)** وحدات و هكذا. ويعنى ذلك أن العلاقة بين السعر والكمية المطلوبة هي علاقة عكسية. وهذا ما يوضحه لنا قانون الطلب.



منحنى الطلب:

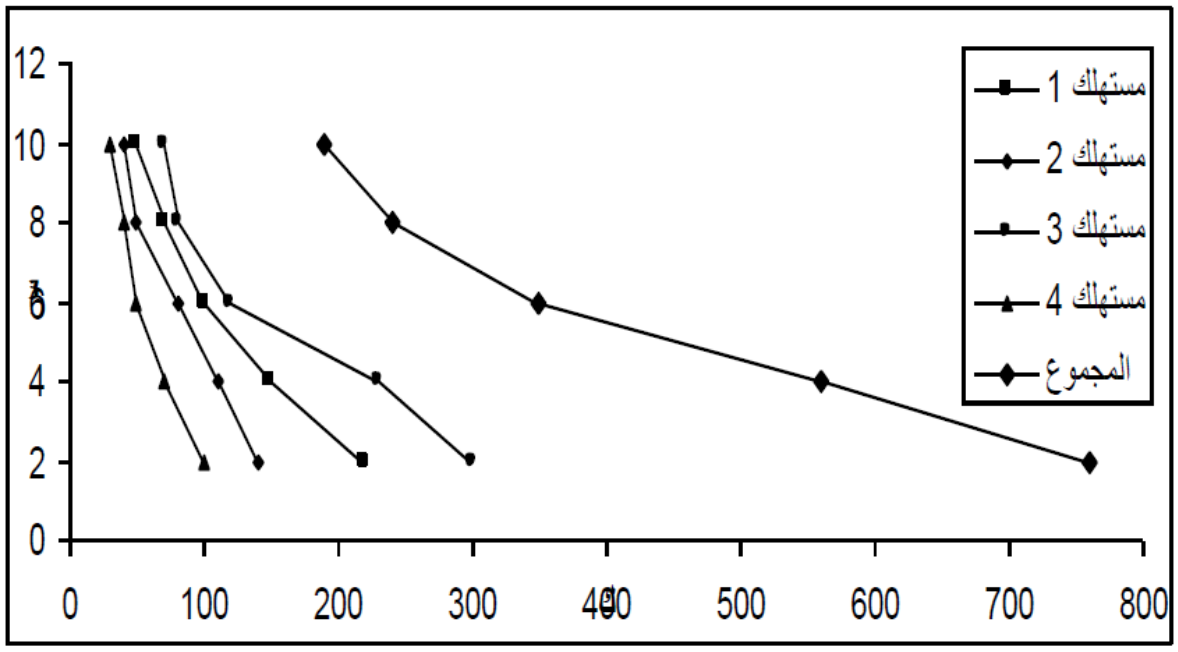
يعكس الميل السالب لمنحنى الطلب العلاقة العكسية بين سعر السلعة والكمية المطلوبة منها حيث يؤدي انخفاض سعر السلعة **(من 6 إلى 5** ريالات) إلى ارتفاع الكمية المطلوبة **(من 6 إلى 7** وحدات) أي التحرك من النقطة **(A)** إلى النقطة **(B)** على منحنى الطلب.

جدول طلب السوق

(لاختلاف الكمية المطلوبة من مستهلك الي آخر لا نحتاج لافتراض تماثل السلوك الاستهلاكي)

السعر	مستهلك 1	مستهلك 2	مستهلك 3	مستهلك 4	المجموع
10	50	40	70	30	190
8	70	50	100	40	260
6	100	80	120	50	350
4	150	110	230	70	560
2	220	140	300	100	760

منحنى طلب السوق



مثال آخر
جداول الطلب لثلاثة مستهلكين على وحدات التفاح خلال فترة زمنية محددة

السعر	المستهلك الأول	المستهلك الثاني	المستهلك الثالث	مجموع الكميات	طلب السوق
10	12	0	1	1+0+12	**13**
7	15	1	5	5+1+15	**21**
4	20	2	16	16+2+20	**38**
2	**27**	**3**	**20**	**20+3+27**	**50**

دالة الطلب :

ذكرنا سابقاً أن محددات الطلب ترتبط بالرغبة و القدرة .

- الدالة هي علاقة ارتباط تفسيرية بين متغيرين فأكثر .
- دالة الطلب تعني اعتماد الكمية المطلوبة بين السلعة (كمتغير تابع) على عدد من المتغيرات المستقلة .
- يمكن بيان هذه العلاقة بـ $Qd = F(P0 , Pop, T, Y, EX, Pc , Ps)$
(Qd الكمية المطلوبة من السلعة , P0 سعر السلعة نفسها , Pop عدد السكان , T ذوق المستهلك , Y الدخل , EX التوقعات , Pc سعر سلعة مكملة , Ps سعر سلعة بديلة) .

العوامل المحددة للطلب

سعر السلعة , دخل المستهلك , أسعار السلع البديلة و المكملة , ذوق المستهلك (التفضيلات المادية) , الأسعار المتوقعة , عدد المستهلكين .

1- سعر السلعة :

لا يعبر قانون الطلب عن مجرد علاقة رياضية بين الكميات المطلوبة و الأسعار كما تعكسها جداول و منحنيات الطلب , و إنما يعبر في الواقع عن علاقة سلوكية تستند إلى تفسير منطقي للسلوك العقلاني (الرشيد) للمستهلك , ينسجم مع هدفه في الحياة و هو إشباع أقصى ما يمكن من حاجاته أو تعظيم منفعته (رفاهيته) في حدود دخله و الأسعار السائدة في السوق .

إن تغير سعر السلعة يتولد عنه أثران كلاهما يدعم العلاقة العكسية بين السعر و الكمية المطلوبة , هما :

- **أثر الدخل** : لكل مستهلك قدرة مالية يمثلها دخله المتاح للإنفاق . فإذا انخفض سعر السلعة يصبح المستهلك قادراً على شراء كميات أكبر من السلعة التي انخفض سعرها و من أي سلعة أخرى عن ذي قبل . ذلك لأن القوة الشرائية للدخل ترتفع بانخفاض السعر فتمكنه من طلب كميات أكبر .
  و في المقابل تنخفض القوة الشرائية بارتفاع السعر فتجبر المستهلك على طلب كميات أقل .
- **أثر الإحلال :** يؤدي تغير سعر سلعة ما مع ثبات أسعار السلع الأخرى إلى تغير الأسعار النسبية للسلع , و هذا ما يحفز المستهلك على إحلال السلعة التي ينخفض سعرها النسبي محل السلع الأخرى البديلة لها في الاستهلاك , و هو ما يطلق عليه أثر الإحلال لتغير الأسعار .

2- الدخل :

عموماً تكون العلاقة موجبة أو طردية بين الدخل و الكمية المطلوبة من السلع الاعتيادية (Normal Goods) . فيزداد الطلب على السلعة بزيادة الدخل و ينخفض الطلب على السلعة بانخفاض الدخل .
إلا أن هناك بعض السلع التي يتأثر الطلب عليها عكسياً بزيادة الدخل إلى انخفاض الطلب عليها و تسمى بالسلع الردية أو السلع الدنيا (Inferior Goods) , و هي غالباً من السلع متدنية الجودة حيث يميل المستهلك نحو تقليص استهلاكه من هذه السلع و الخدمات مع ارتفاع دخله بالتحول بطلبه إلى سلع ذات جودة أعلى .

3- أسعار السلع الأخرى :

السلع البديلة (Substitutes) :

و يقصد بالسلع البديلة , السلع التي يمكن للمستهلك استبدالها بعضها البعض لإشباع الحاجة أو الرغبة نفسها . فإذا كانت العلاقة استباليه بين سلعتين على هذا النحو ,

فإن ارتفاع سلع أحدهما يؤدي إلى زيادة الطلب على السلعة الأخرى . مثال : الشاي و القهوة , السفر بالقطار أو السفر بالطائرة .

السلع المكملة (Complementary) :

يقصد بالسلع المكملة (تلك السلع المرتبطة ببعضها البعض في الاستهلاك , و لا يجدي استهلاك أحدهما دون الآخر في إشباع رغبة المستهلك , كما هو الحال بالنسبة للشاي و السكر فارتفاع سعر أحدهما يؤدي بطبيعة الحال إلى انخفاض في الكمية المطلوبة منها , و بالتالي انخفاض الطلب على السلعة الأخرى المتكاملة معها في الاستهلاك .

4- أذواق المستهلكين :

تتغير عادة أذواق المستهلكين (Tastes) أو تفضيلاتهم بمرور الزمن نتيجة لتغير العادات الاستهلاكية في المجتمع .

و نتيجة للتغير في الأذواق يزيد الطلب على سلع التي يميل المستهلك نحوها , و يقل الطلب على سلع أخرى أصبحت غير مرغوبة من وجهة نظر المستهلك .

5- توقعات المستهلكين :

يتأثر الطلب على أي سلعة بالأسعار المتوقعة (Expected Prices) للسلعة في المستقبل . فالطلب على السلعة في الوقت الحاضر ينخفض إذا كان من المتوقع انخفاض سعرها المتوقع في المستقبل .

و يزيد الطلب على السلعة في الوقت الحاضر (التمور قبل رمضان) , إذا توقع المستهلكون أن يرتفع سعر السلعة في المستقبل .

6- عدد المستهلكين (عدد السكان) :

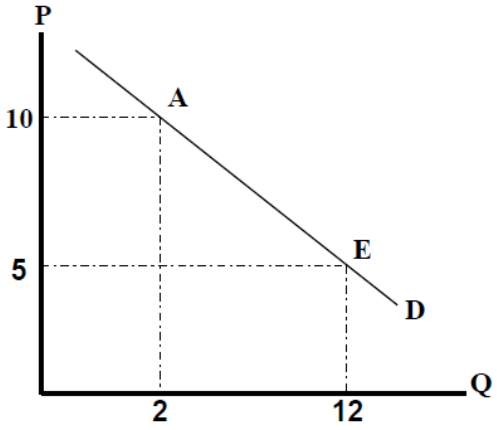
يعبر طلب السوق على أي سلعة عن مجموع الكميات التي يطلبها أفراد المجتمع عند كل مستوى للسعر . لذا فإن الزيادة في عدد المستهلكين الناتجة عن النمو السكاني الطبيعي أو الهجرات أو المناسبات الاجتماعية لابد و أن تؤدي جميعها إلى زيادة الطلب على مختلف السلع و الخدمات .

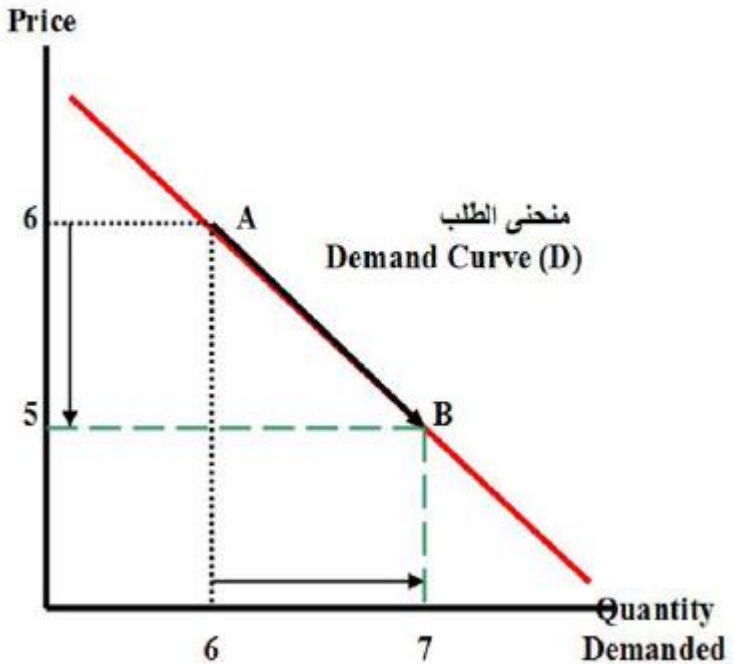
التغير في الكمية المطلوبة و التغير في الطلب :

يجب التمييز بين التغيرات التي تترتب على التغير في سعر السلعة ذاتها , و التغيرات التي تنشأ عن التغير في واحد أو أكثر من العوامل الأخرى المؤثرة في الطلب .

1- التغير في الكمية المطلوبة :

ينشأ التغير في الكمية المطلوبة نتيجة للتغير في سعر السلعة ذاتها عند ثبات باقي العوامل المؤثرة في الطلب . و يوضح بيانياً بالتحرك على طول منحنى الطلب من نقطة إلى أخرى .

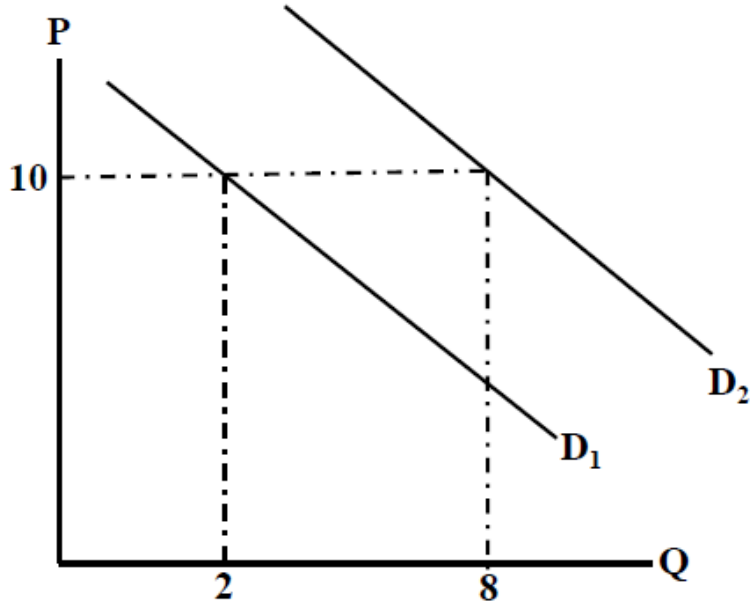




التغير في الطلب : مهمة جدا القاعدة التالية :

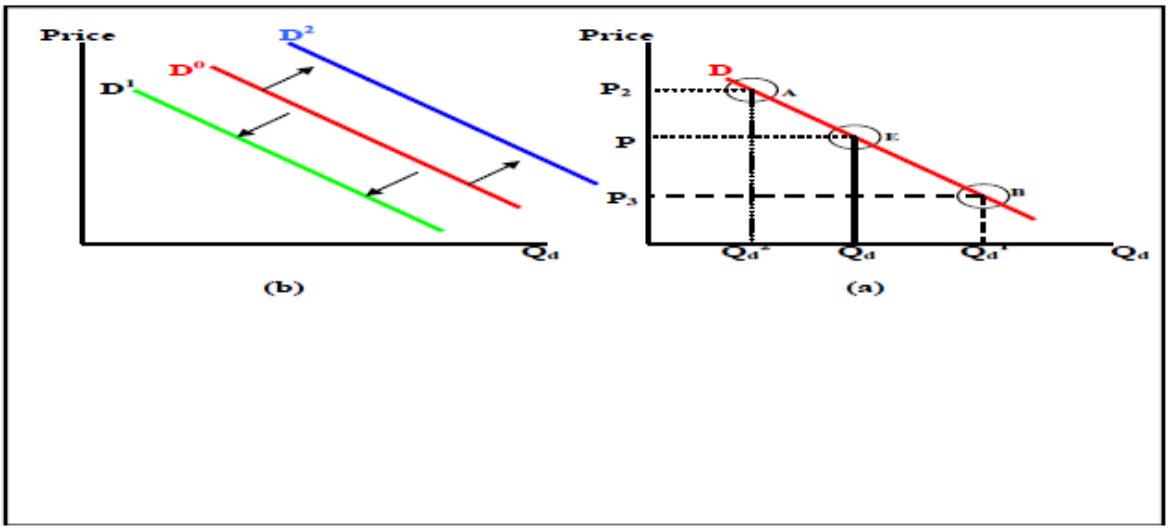
و ينشأ التغير في الطلب عن التغير في أحد العوامل الأخرى **بخلاف سعر السلعة ذاتها** , و يوضح بيانياً بانتقال منحنى الطلب إلى جهة اليمين أو إلى جهة الشمال .

و الشكل يوضح الزيادة في الطلب بانتقال منحنى الطلب إلى جهة اليمين .



أدت زيادة الدخل إلى زيادة الطلب حيث انتقل المنحنى D_1 إلى جهة اليمين إلى D_2 ، فزادت الكمية المطلوبة عند سعر 10 من وحدتين إلى ثمان وحدات.

التغير في الكمية المطلوبة **والتغير في الطلب**



أسئلة مراجعة

اختار الاجابة الصحيحة :

- يعتمد الطلب على :
1- الرغبة
2- القدرة
3- الندرة
4- (1 + 2)

ملاحظة المفروض ان يكتب الطلب الفعال حسب كلام الدكتور والطلب الفعال لابد ان يتسم بالرغبة مع القدرة فالرغبة لوحدها لاتكفي

- عندما يواجه المستهلك سلعة عادية (مثل الملح) فإن العلاقة بين الكمية المطلوبة منها و دخل المستهلك تكون :
1- عكسية
2- طردية
3- لا علاقة بينهما
4- كلما ذكر خطأ

ملاحظة مهمة : اولا السلعة عادية , ثانيا يجب الانتباه بان المقارنة بين الكمية المطلوبة ودخل المستهلك

لان المقارنة بين الكمية المطلوبة والسعر علاقة عكسية بينما المقارنة بين الكمية المطلوبة ودخل المستهلك للسلعة العادية تكون علاقة طردية وللسلعة الرديئة تكون عكسية يجب الانتباه

- ارتفاع سعر القهوة يؤدي إلى :
1- زيادة الطلب على الشاي
2- زيادة الطلب على القهوة
3- زيادة الطلب على الوقود
4- نقصان الطلب على الشاي

ملاحظة : معادلة الطلب اذا ارتفع السعر تقل الكمية المطلوب اي تقل الكمية المطلوبة من القهوة علاقة عكسية ولكن هذا الخيار ليس من ضمن الخيارات الاربعة بل ان الخيار الانسب هو الشاي لانه السلع البديلة فهل العلاقة عكسية ام طردية ؟ اذا ارتفع سعر القهوة فان الناس تتجه الى السلعة البديلة فيزيد الطلب عليها فارتفاع القهوة يودي لارتفاع الشاي علاقة طردية

صح أم خطأ

- الطلب على السلعة في الوقت الحاضر ينخفض إذا كان من المتوقع انخفاض سعرها المتوقع في المستقبل (صح) مثلا اذا كان متوقع ان ايفون 6 سيكون سعره اول

ماينزل الاسواق 3000 ريال ومتوقع نزوله الى 2200 بعد 4 شهور فان الطلب متوقع ان ينخفض علية وقت نزوله للاسواق

-
- ينص قانون الطلب على وجود علاقة طردية بين سعر السلعة و الكمية المطلوبة منها عند ثبات جميع العوامل الأخرى المؤثرة في الطلب (خطا) بل علاقة عكسية
-
- لا يوجد فرق بين التغير في الطلب و التغير في الكمية المطلوبة (خطا) شي بديهي خطا يوجد فرق في التغير والرسوم البيانية اعلاه توضح ذلك
- التغير في سعر التمور يؤدي إلى التغير في الطلب عليها (خطا) بل في الكمية المطلوبة لو كان السوال التغير في دخل المستهلك لجاز لنا ان نقول يغير الطلب عليها
- **مهم جدا جدا :**

لفهم هذا اللبس يجب ان نعرف بان لدينا 3 عناصر الطلب – السعر – الكمية المطلوبة

حتى مانتشتت بالتعريفات وقانون الطلب هو علاقة عكسية بين السعر والكمية المطلوبة اذا زاد احدهم نقص الثاني انتهينا من هذة العلاقة ناتي لعلاقة الطلب والكمية المطلوبة ولفهمها

نقول ان العوامل المحددة للطلب عددها 6 وهي :

سعر السلعة , دخل المستهلك , أسعار السلع البديلة و المكملة , ذوق المستهلك (التفضيلات المادية) , الأسعار المتوقعة , عدد المستهلكين . وينشاء التغير بالطلب بتغير احد العوامل ال 6

كما هو موضح بالقاعدة التالية

التغير في الطلب : مهمة جدا القاعدة التالية :

و ينشأ التغير في الطلب عن التغير في أحد العوامل الأخرى **بخلاف سعر السلعة ذاتها** , و يوضح بيانياً بانتقال منحنى الطلب إلى جهة اليمين أو إلى جهة الشمال .

وقبل ان ننتقل الى العرض لابد ان نفرق بين

الطلب والكمية المطلوبة والسعر

ولاحقا بين :-

العرض والكمية المعروضة والسعر

والكمية المطلوبة والكمية المعروضة والسعر

المحاضرة السادسة

العرض – supply

العرض (supply) :

يعبر العرض عن رغبة واستعداد المنتجين لتزويد السوق بالكميات المختلفة من السلعة استجابة لمستويات السعر السائدة في السوق , عند ثبات باقي العوامل المؤثرة في العرض .

الفرق بين الكمية المعروضة والكمية المخزونة ؟

- الكمية المعروضة هي الكمية التي يكون المنتجون قادرون على عرضها في فترة زمنية معينة وعند ثمن معين .
- الكمية المخزونة هي الكمية التي تخزن في المخازن دون عرضها .

اصطلاحاً يعبر العرض عن كميات من السلعة معينة والتي يقبل المنتج تقديمها إلى السوق بناءً على مستويات الأسعار السائدة .

نظرياً يتحقق العرض عند استعداد و قدرة المنتج على تزويد السوق بسلعة ما بكميات معينة وذلك تبعاً للأسعار السائدة والمعلومات حول مواصفات السلعة .

قانون العرض يعبر عن وجود علاقة طردية بين السعر السلعة والكمية المعروضة منها.

ملاحظة : نفترض أن باقي العوامل المؤثرة في العرض تبقى على حالها دون تغير .

ويمكن التعبير عن هذه العلاقة الطردية بين السعر والكمية المعروضة (قانون العرض) باستخدام :

1. جدول العرض
2. ومنحنى (أو خط)
3. ومعادله رياضية للعرض .

قانون العرض (the law of supply)

ينص قانون العرض على أن المنتجين يعرضون كميات أكبر من السلعة عند زيادة السعر , وكميات أقل عند انخفاض السعر , وذلك عندما تكون باقي العوامل المؤثرة في العرض ثابتة دون تغير .

العلاقة بين السعر والكمية المعروضة علاقة طردية أو موجبة . وترجع العلاقة الموجبة بين السعر والكمية المعروضة إلى سببين هما :

أولا :

أن ارتفاع سعر السلعة بالنسبة إلى أسعار السلع الأخرى , يحفز المنتجين في سعيهم إلى تحقيق أقصى ربح ممكن , على زيادة الموارد المستخدمة في إنتاج السلعة التي ارتفع سعرها النسبي , وخفض كمية الموارد المستخدمة في إنتاج السلع التي انخفضت أسعارها النسبية .

ثانياً :

كما أوضحنا في الفصول السابقة , **فإن تكلفة الفرصة البديلة تتزايد بزيادة الإنتاج , لذا فإن المنتجين يقبلون على زيادة إنتاجهم أو الكمية المعروضة من أي سلعة فقط إذا ما ارتفع سعرها في السوق بحيث يغطي على الأقل تكلفة إنتاج الوحدة الإضافية** .

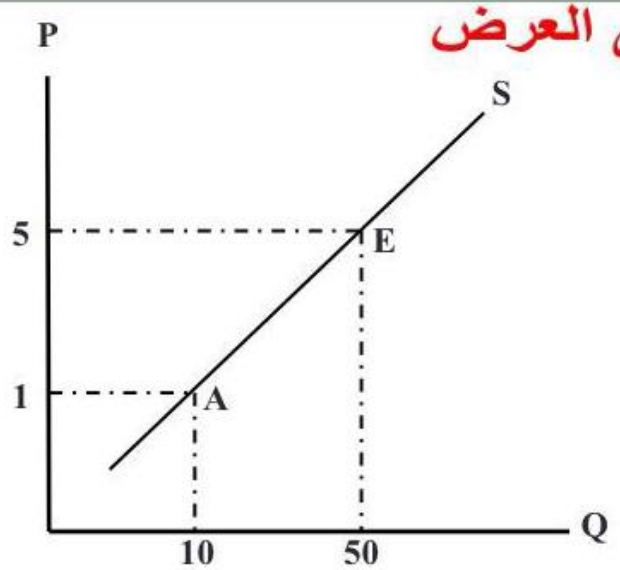
يمكن التعبير عن العلاقة الطردية بين السعر والكمية المعروضة باستخدام :

- جدول العرض .
- بيانياً بمنحنى العرض .
- رياضياً باستخدام دالة العرض .

جدول العرض : جدول العرض هو يضم مستويات مختلفة من أسعار السلعة أو الخدمة تقابلها الكميات المعروضة بواسطة المنتجين عند كل منها :

جدول العرض		
النقاط	السعر P بالريال	الكمية المعروضة Q بالكيلوجرامات
A	1	10
B	2	20
C	3	30
D	4	40
E	5	50
F	6	60

منحنى العرض



يصور منحنى العرض العلاقة الموجبة بين السعر والكمية المعروضة، حيث تؤدي زيادة (نقصان) السعر إلى زيادة (نقصان) الكمية المعروضة.

العوامل المحددة للعرض : دالة العرض

سعر السلعة , أسعار مدخلات الإنتاج , التقدم التقني , أسعار السلع البديلة والمكملة الأسعار المتوقعة , عدد المنتجين الضرائب والإعانات .

$$Q_s = F\ (P_0\ ,\ P_f\ ,\ T\ ,\ N\ ,\ P_{EX}\ ,\ P_C\ ,\ P_S\ ,\ T_{ax}\ )$$

(Q_s : الكمية المعروضة من السلعة , P_0 : سعر السلعة نفسها , P_f : أسعار مدخلات الإنتاج , T : التقدم التقني , N : عدد المنتجين , P_{EX} : الأسعار المتوقعة , P_C : سعر سلعة مكملة , P_S : سعر سلعة بديلة , T_{ax} : الضرائب و الاعانات .)

دالة محددة للعرض تمثل قانون العرض (مثال) :

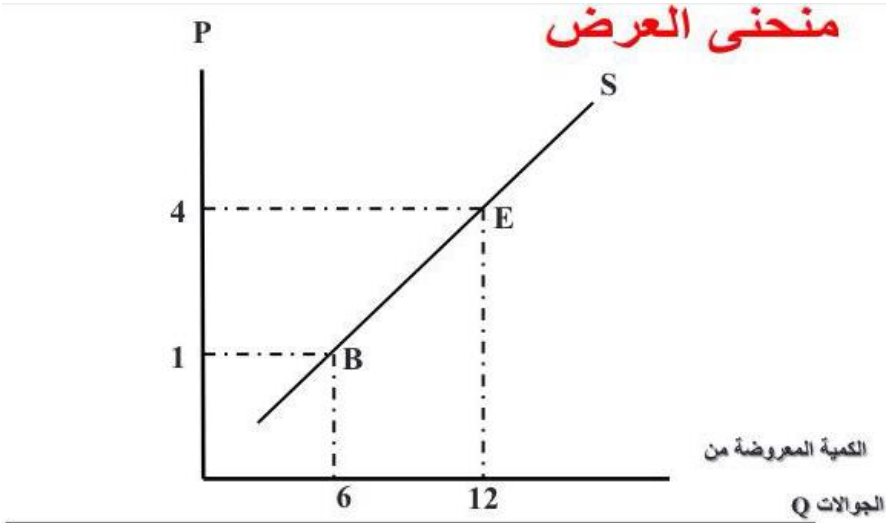
- إذا كانت لدينا دالة العرض التالية للهواتف الجوالة

$$Q_S = 4 + 2P$$

- كون جدول العرض للأسعار 4,3,2,1,0, بآلاف الريالات
- ثم ارسم منحنى العرض المقابل لها

جدول العرض

النقاط	السعر P بالريال	الكمية المعروضة Q بالجوال
A	0	4
B	1	6
C	2	8
D	3	10
E	4	12



يصور منحنى العرض العلاقة الموجبة بين السعر والكمية المعروضة، حيث تؤدي زيادة (نقصان) السعر إلى زيادة (نقصان) الكمية المعروضة.

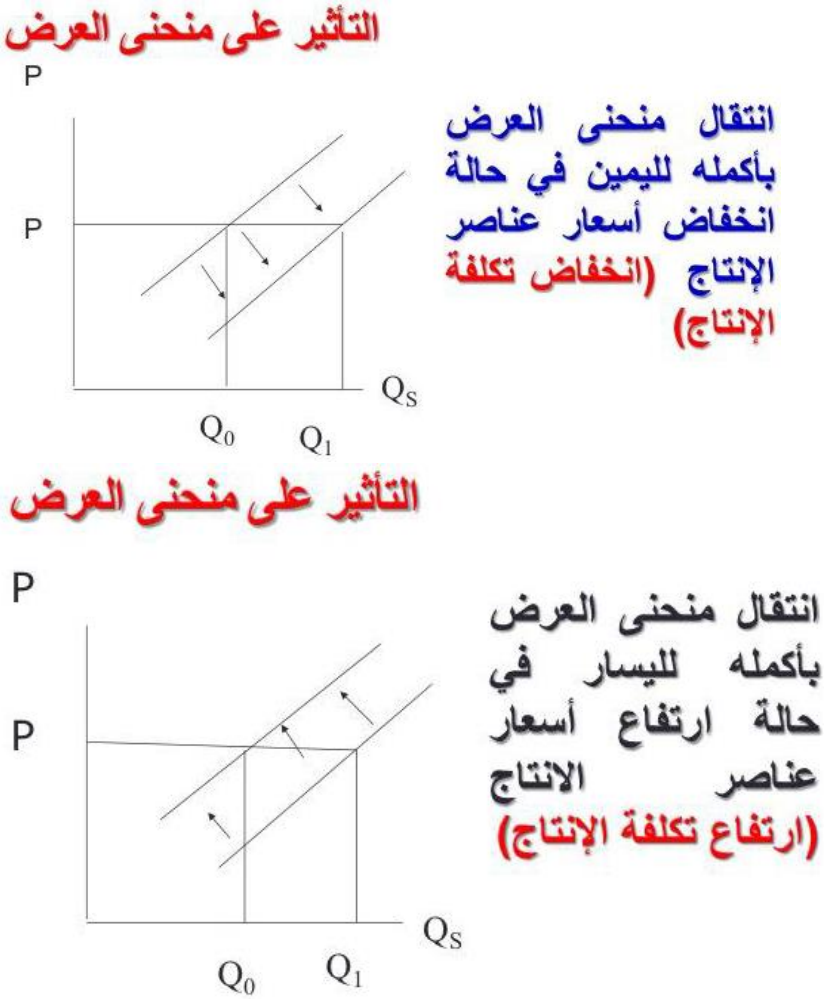
سعر السلعة :

أن للسعر أثر إيجابياً على الكمية المعروضة من السلعة عندما تكون باقي العوامل الأخرى المؤثرة في العرض باقية على حالها دون تغير و وهذا ما يطلق عليه قانون العرض

المنتجين أو البائعين يكونون على استعداد لعرض كميات إضافية فقط عند أسعار أعلى تكفي لتغطية التكلفة الحدية المتزايدة .

أسعار مدخلات الإنتاج :

ارتفاع أسعار مدخلات الإنتاج يؤدي إلى زيادة التكاليف الحدية للإنتاج فإذا عجز المنتجون عن زيادة السعر البيع , فإنهم يلجؤون إلى خفض إنتاجهم بغية خفض التكلفة الحدية للإنتاج , حتى تتعادل التكلفة الحدية لآخر وحدة من السلعة يتم عرضها مع سعر البيع .



التقدم التقني :

يؤدي التقدم التقني إلى زيادة الإنتاجية , أي زيادة إنتاج عناصر الإنتاج , و بالتالي انخفاض متوسط تكلفة لإنتاج . وانخفاض تكلفة الإنتاج توفر للمنتجين الحافز على زيادة الإنتاج . فالتقدم التقني يؤدي إلى أن يعرض المنتجون كميات أكبر عند نفس مستوى السعر قبل التقدم التقني .

كل منتج يسعى إلى تصريف منتجاته فيعمل على تطوير الإنتاج واستخدام آلات جديدة وحديثة وهذا بدوره يؤدي إلى زيادة الكمية المعروضة وبالتالي انتقال منحنى العرض بأكمله لليمين .

أسعار السلع الأخرى :

السلع البديلة في الإنتاج

القمح مثلا , يعتبر سلعة بديلة في الإنتاج للذرة , فارتفاع سعر الذرة مع افتراض ثبات جميع العوامل الأخرى بما فيها سعر القمح , يجعل الذرة نسبياً السلعة الأكثر ربحية . ويستجيب المنتجون لذلك بتحويل بعض مواردهم من إنتاج القمح إلى إنتاج الذرة , فينتج عن ذلك نقصان في عرض القمح .

السلع المكملة في الإنتاج :

السلع المكملة في الإنتاج هي السلع التي لا يمكن إنتاج أحداهما دون إنتاج الأخرى في الوقت ذاته , وتكون العلاقة بين سعر إحدى السلعتين المكملتين في الإنتاج وعرض السلعة الأخرى علاقة طردية .

فارتفاع أسعار الجلود مثلا يؤدي إلى زيادة الكميات المعروضة منها , ويؤدي بالتالي وفي الوقت نفسه إلى زيادة في عرض اللحوم .

توقعات المنتجين :

يتأثر عرض السلع بالسعر المتوقع للسلعة في المستقبل . فإذا توقع المنتجون ارتفاع الأسعار في المستقبل فإن ذلك سوف يجعلهم ينقصون من العرض في الوقت الحاضر , وذلك من أجل الاستفادة من ارتفاع الاسعار في المستقبل .

عدد المنتجين :

تؤدي زيادة عدد المنتجين في السوق إلى زيادة عرض السلع المنتجة . أي انتقال نحنى العرض بأكمله لليمين في حالة زيادة عدد المنتجين .

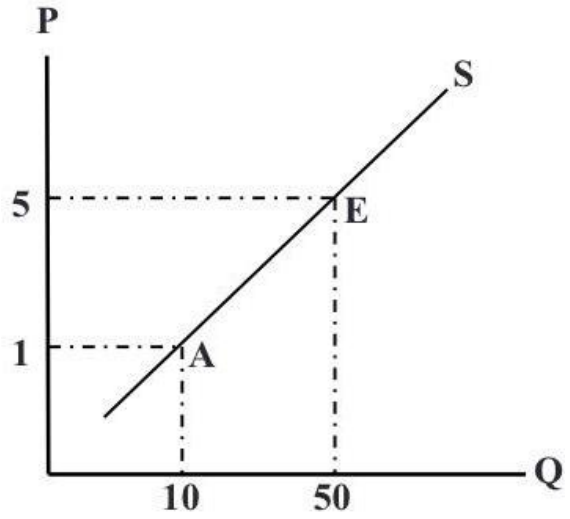
والعكس صحيح في حالة انخفاض عدد المنتجين , حيث يؤدي ذلك إلى نقصان في العرض . أي انتقال منحنى العرض بأكمله لليسار في حالة نقصان عدد المنتجين .

الضرائب والإعانات :

- **تأثير فرض الضرائب :** يؤدي إلى ارتفاع التكاليف وانخفاض الكمية المعروضة وانتقال المنحنى بأكمله لليسار .
- **تأثير الإعانات والدعم :** (دعم الصناعات الوليدة) تؤدي لانخفاض التكاليف وزيادة الكمية المعروضة وانتقال المنحنى بأكمله لليمين .
- انتقال منحنى العرض بأكمله لليسار في حالة فرض لضرائب جديدة .
- انتقال منحنى العرض بأكمله لليمين في حالة تقديم المعونات للمنتجين .

التغير في الكمية المعروضة :

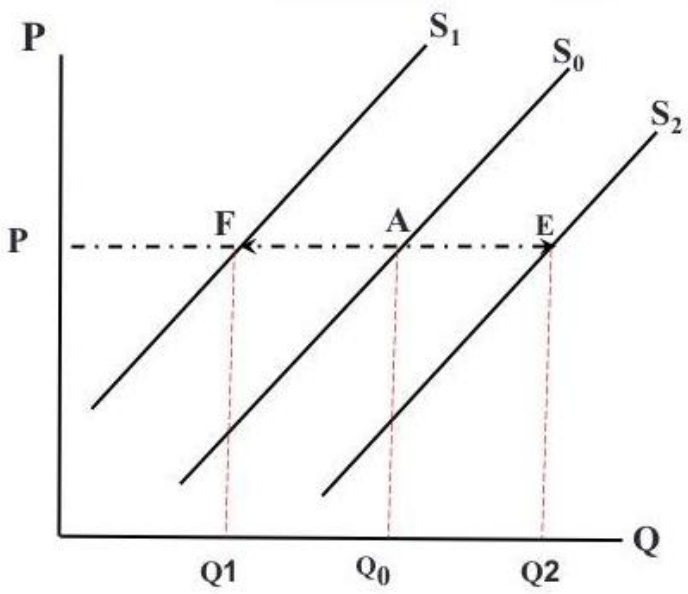
ينشأ التغير في الكمية المعروضة نتيجة للتغير في سعر السلعة ذاتها , في ثبات العوامل الأخرى المحددة للعرض ويصور بيانياً بالتحرك على طول منحنى العرض من نقطة إلى أخرى .



التغير في العرض :

ينشأ التغير في العرض عن التغير أحد العوامل الأخرى المؤثرة في العرض بخلاف سعر السلعة ذاتها .

ويؤدي إلى انتقال منحنى العرض بأكمله إلى أعلى جهة اليسار في حالة انخفاض العرض والى أسفل جهة اليمين في حالة زيادة العرض .



أسئلة مبسطة للمراجعة :

اختيار الاجابة الوحيد الصحيحة :

- قانون العرض يعبر عن وجود علاقة طردية بين سعر السلعة و

(أ) الكمية المعروضة منها (**ب**) الكمية المخزونة منها

(**ج**) الكمية المطلوبة منها (**د**) كل الإجابات خاطئة

- عند قياس الكمية المعروضة على المحور الأفقي فإن انخفاض تكلفة الإنتاج تؤدي إلي انتقال منحنى العرض :

(أ) اليمين (**ب**) اليسار (**ج**) يظل في مكانه (**د**) ليس أي مما سبق

السبب انخفاض تكلفة الانتاج تودى الى زيادة الانتاج وزيادة الكمية المعروضة

صح أم خطأ :

- انتقال منحنى العرض بأكمله لليسار في حالة ارتفاع أسعار عناصر الإنتاج **(ارتفاع تكلفة الإنتاج)** . (صح) **لان ارتفاع التكلفة يقلل من الكمية المعروضة تفادى للخسائر**

- يؤدي التقدم التقني إلى زيادة الإنتاجية , أي زيادة إنتاج عناصر الإنتاج , وبالتالي انخفاض متوسط تكلفة الإنتاج . (صح) **لان العامل الواحد اللى كان ينتج 10 وحدات على الالة القديمة او بشكل يدوى اصبح ينتج 100 وحدة مع الالات الحديثة وبالتالي زاد الانتاج وانخفض تكلفته فما ينتج العامل فى شهر اصبح ينتج فى اسبوع**

المحاضرة السابعة

توازن السوق (Market Equilibrium)

1. توازن السوق المفهوم والحساب

- مفهوم التوازن
- فائض العرض وفائض الطلب
- تحديد سعر التوازن وكمية التوازن
  - حسابياً
  - بيانياً
- معنى التوازن

مقدمة

عرفنا من دراسة الطلب ودراسة العرض أن دالة الطلب سالبة الميل وأن دالة العرض موجبة الميل ومعلومات أخرى إضافية .

مثال على دالة الطلب على الأرز (x) :

$$Qdx = 10 - 2\,Px$$

ومنها نعرف أن :

الرقم 10 يعني الكمية من السلعة X التي يكون المستهلكين راغبيت في شراءها عندما تكون السلعة مجانية (px = 0) **و أن الرقم (-2) هو الميلان السالب لدالة الطلب** .

مثال على دالة عرض الأرز (x) :

$$Qsx = 4 + Px$$

ومنها نعرف أن الرقم 4 يعني الكمية من السلعة x التي يكون المنتجين قادرين على عرضها تكون السلعة مجانية (px = 0) لأغراض الدعاية و التسويق .

وأن الرقم (+1) هو الميلان دالة العرض .

وبصورة عامة فإن هنالك ثلاث حالات عند المقارنة بين الكمية المطلوبة والكمية المعروضة وهي :

1. الكمية المطلوبة أكبر من الكمية المعروضة (فائض طلب)
2. الكمية المطلوبة تساوي الكمية المعروضة (توازن)
3. الكمية المطلوبة أصغر من الكمية المعروضة (فائض عرض)

تحديد وضع التوازن حسابيا من جداول العرض والطلب :

السعر المحتمل	الكمية المعروضة	الكمية المطلوبة	الحالة في السوق	اتجاه السعر
7	800	50	فائض عرض	ينخفض
6	600	95	فائض عرض	ينخفض
5	500	180	فائض عرض	ينخفض
4	**300**	**300**	لا فائض عرض لا فائض طلب	**استقرار = توازن**
3	250	500	فائض طلب	يرتفع
2	150	800	فائض طلب	يرتفع
1	40	1200	فائض طلب	يرتفع

فائض العرض :

فائض العرض : الكمية المعروضة > الكمية المطلوبة

: يرغب البائعون في البيع ولكن لا يوجد من يشتري .

: ولتحفيز المشترين على الشراء يعرضون بيع السلعة بسعر **أقل** .

فائض الطلب :

فائض الطلب : الكمية المطلوبة > الكمية المعروضة

: يرغب المشترون في الشراء ولكن لايوجد من يبيع .

: ولتحفيز البائعين لى البيع يبدون استعدادا لشراء بسعر **أعلى** .

معنى التوازن :

1. التوازن يصف حالة في السوق يستقر فيها السعر عند مستوى معين تكون عنده

الكمية المعروضة = الكمية المطلوبة

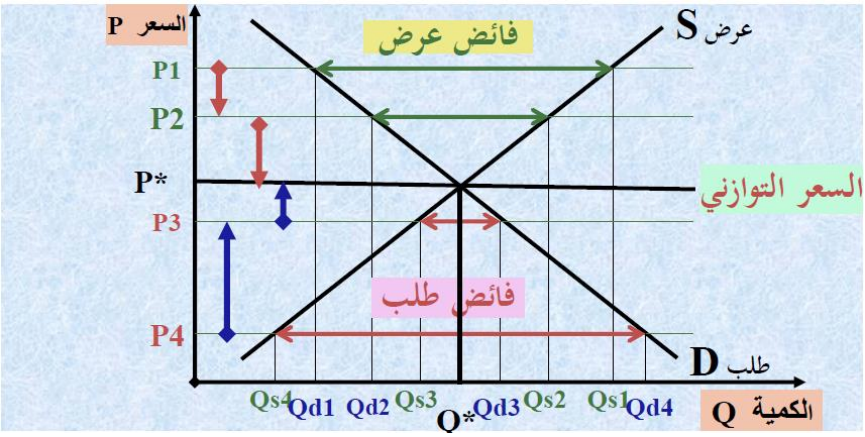
لا فائض عرض ولا فائض طلب

لا يوجد مبرر للبائعين لتخفيض السعر

لا يوجد للمشترين مبرر لرفع السعر

2. حالة التوازن في السوق لا تمثل وضعا مثالياً للبائعين أو للمشترين إنما هي وضع توافقي بينهم تم التوصل إليه في السوق .

تحديد وضع التوازن من منحنيات العرض والطلب :



2. التغير في توازن السوق

التغيرات المحتملة في قوى العرض والطلب :

1. التغير في الطلب مع ثبات العرض

- زيادة الطلب
- نقص الطلب

2. التغيرات في العرض مع ثبات الطلب

- زيادة العرض
- نقص العرض

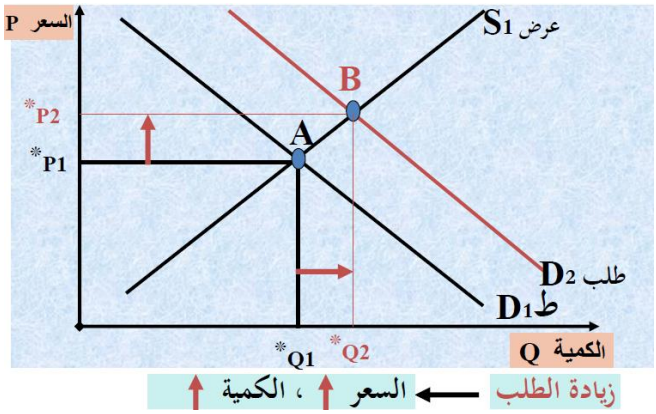
3. التغيرات في العرض والطلب معاً وفي نفس الوقت

- زيادة الطلب مع زيادة العرض
- زيادة الطلب مع نقص العرض
- نقص الطلب مع زيادة العرض
- نقص الطلب مع نقص العرض

التغيرات التي تؤدي إلى زيادة الطلب :

1- زيادة عدد المشترين .
2- زيادة دخل المستهلك .
3- تغير ميول وأذواق المستهلكين لصالح السلعة .
4- توقعات المستهلكين بارتفاع الأسعار والدخول مستقبلا .
5- زيادة أسعار السلع البديلة .
6- انخفاض أسعار السلع المكملة

تأثير زيادة الطلب على وضع التوازن



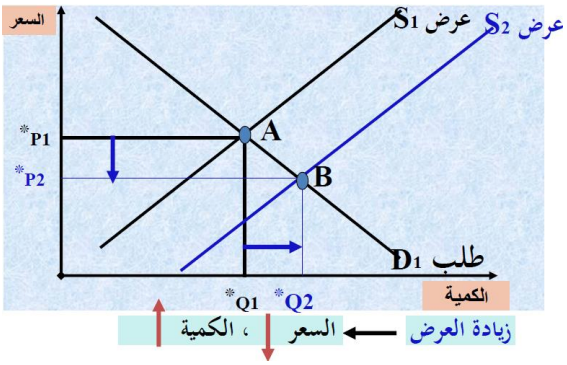
التغيرات التي تؤدي إلى نقص الطلب :

1- نقص عدد المشترين .
2- نقص دخل المستهلك.
3- تغيّر ميول وأذواق المستهلكين لغير صالح السلعة.
4- توقعات المستهلكين بانخفاض الأسعار والدخول مستقبلا .
5- انخفاض أسعار السلع البديلة
6- ارتفاع أسعار السلع المكملة

العوامل التي تؤدي إلى زيادة العرض :

1- انخفاض أسعار مدخلات الإنتاج (انخفاض تكاليف الإنتاج)
2- نقص الضرائب وزيادة الإعانات .
3- تحسن طرق الإنتاج .
4- طول فترة الإنتاج .
5- زيادة عدد البائعين (زيادة عدد المنتجين)

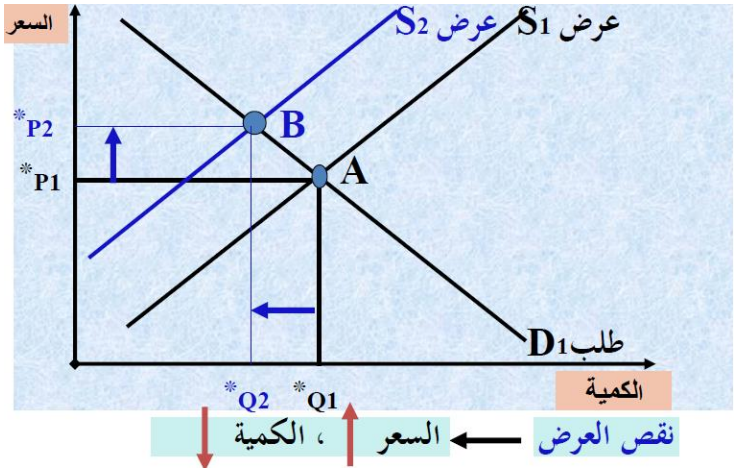
تأثير زيادة العرض على وضع التوازن :



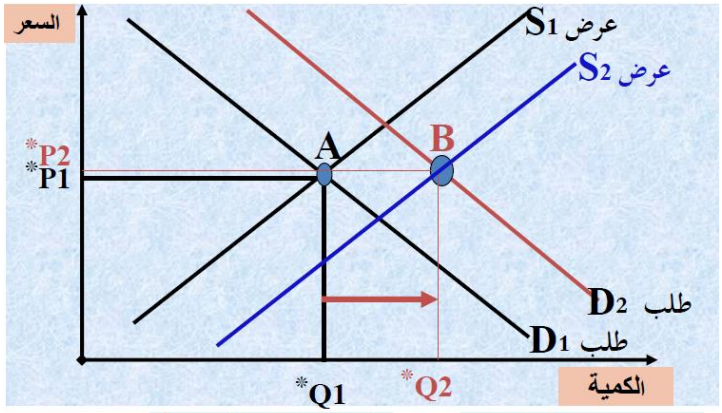
العوامل التي تؤدي إلى نقص العرض :

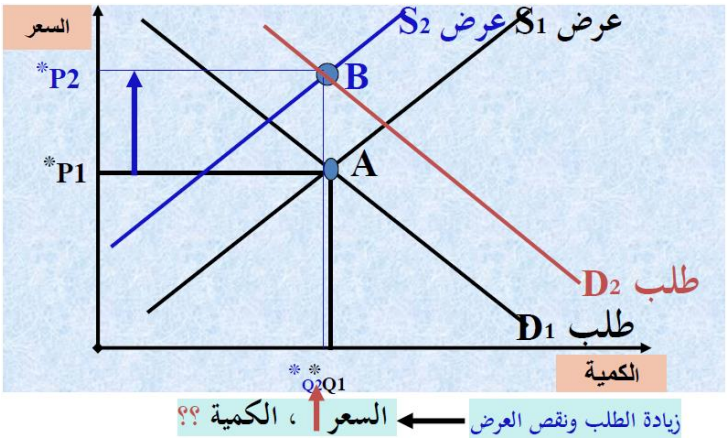
1- البائعين نقص عدد
2- ارتفاع تكاليف الإنتاج
3- زيادة الضرائب ونقص الإعانات .
4- تدهور تقنية الإنتاج
5- قصر فترة الإنتاج

تأثير نقص العرض على وضع التوازن :



تأثير زيادة الطلب مع زيادة العرض على وضع التوازن :





تحديد وضع التوازن حسياً من المعادلات الطلب والعرض :

- **بالرجوع لمعادلتي الطلب والعرض في بداية العرض التقديمي :**

دالة الطلب على الأرز :

$Qdx = 10 - 2\,Px$

دالة عرض الأرز :

$Qsx = 4 + Px$

الآن المطلوب هو تحديد سعر توازن السوق وكمية توازن السوق .

لهذا الغرض يلزم الإجابة عن السؤال جوهري :

متى يكون السوق في حالة توازن ؟؟

الكمية المعروضة = الكمية المطلوبة

الحل :

$Qdx = 10 - 2\,Px = Qsx = 4 + Px$

إذن :

$10 - 2\,Px = 4 + Px$

وبتجميع الحدود المتشابه :

$10 - 4 = Px + 2\,Px$
$6 = 3\,Px$
$Px = 2$ SR

- **وبتعويض السعر $Px = 2$ في دالة العرض أو دالة الطلب نحصل على الكمية التوازنية :**

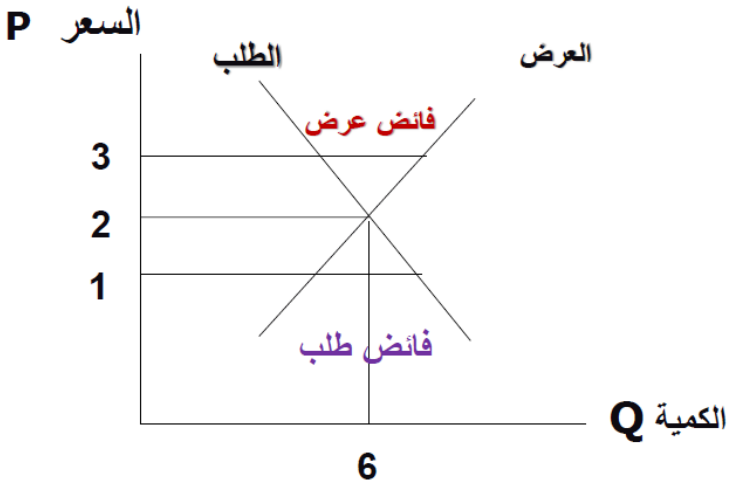
$Qdx = 10 - 2\,Px = Qsx = 4 + Px$

أطنان

$Qdx = 10 - 2\,(2) = Qsx = 4 + (2) = 6$

- **نستطيع الآن تمثيل التوازن بيانياً كما يلي :**

التمثيل البياني :



أسئلة مراجعة

اختيار الإجابة الصحيحة الوحيدة :

1- عند زيادة العرض مع ثبات الطلب :

أ- يزيد السعر التوازني وتزيد الكمية التوازنية

ب- يقل السعر التوازني وتقل الكمية التوازنية

ت- يقل السعر التوازني وتزيد الكمية التوازنية

ث- يزيد السعر التوازني وتقل الكمية التوازنية

2- من التغيرات التي تؤدي إلى نقص الطلب :

أ- زيادة عدد المشترين .

ب- زيادة دخل المستهلك .

ت- زيادة أسعار السلع البديلة

ث- كل ما ذكر خطأ .

3- من الجدول ادناه

النقطة	السعر (الريال)	الكمية المطلوبة (وحدة)	الكمية المعروضة (وحدة)
A	3	11	2
B	4	9	5
C	5	7	7
D	6	6	10
E	7	3	14
F	8	1	16

أي العبارات التالية صحيحة و أيها خاطئة :

1. سعر التوازن هو 6 ريالات (خطا) سعر التوازن هو 5 ريالات
2. عند النقطة A هنالك فائض عرض (خطا) بل فائض طلب ب 11 وحدة
3. عند النقطة E يجب على المنتجين تقليل السعر (صح) عملية طردية يقل السعر ويقل العرض حتى يحصل التوان بين كمية العرض والطلب

المحاضرة الثامنة

مرونة الطلب السعرية

أن متخذي القرار في منشآت الأعمال يحتاجون لمعرفة العلاقة بين التغير في الأسعار و انعكاسها على الكمية المطلوبة و المعروضة , (قياس مقدار التغير المتوقع في الكمية المطلوبة أو المعروضة نتيجة لتغير في السعر بنسبة معينة) هذا القياس هو ما يعرف في النظرية الاقتصادية بالمرونات .

مقدمة

عرفنا عن دراسة الطلب و دراسة العرض أن دالة الطلب سالبة الميل و أن دالة العرض موجبة الميل و معلومات أخرى إضافية .

مثال على دالة الطلب على الأرز (×) سالفة الذكر :

$$Qdx = 10 - 2\,Px$$

و منها نعرف أن :

الرقم 10 يعني الكمية من السلعة x التي يكون المستهلكين راغبين في شراءها عندما تكون السلعة مجانية (Px = 0) و أن الرقم (-2) هو الميلان السالب لدالة الطلب .

بالتالي لو تحدد السعر عند مستوى 4 ريالات فإن الكمية المطلوبة تتحدد عند 2 طن و لو زاد السعر إلى 4.5 ريال فإن الكمية المطلوبة تنخفض إلى 1 طن هنا نتحدث عن المستويات فقط .

- **الآن نريد أن ننتقل بالتحليل لمدى أعمق .**

- **المرونة السعرية للطلب :**

يحتاج الاقتصاديون إلى معيار لقياس استجابة الكمية المطلوبة للتغير في السعر عندما تكون باقي العوامل المؤثرة في الطلب ثابتة .

المقياس الأمثل لاستجابة الطلب للتغير في السعر هو :

المرونة السعرية للطلب

(The Price Elasticity of demand)

التي يتم حسابها بالاعتماد على النسبة المئوية لكل من الكمية و السعر , فمن المعلوم أن النسب لا تتأثر بوحدات القياس .

- **قياس المرونة السعرية للطلب :**

المرونة السعرية للطلب هي مقياس لدرجة استجابة الكمية المطلوبة للتغير في السعر عند ثبات العوامل الأخرى المؤثرة في الطلب , و هي مقياس محايد بالنسبة لوحدات القياس .

و تقاس المرونة السعرية للطلب باستخدام صيغ مختلفة تعتمد على المعلومة المعطاة , منها الصيغة التالية :

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

$$E_{P|} = \frac{\%\Delta Q}{\%\Delta P}$$

والمرونة السعرية في الطلب دائما سالبة لان العلاقة عكسية بين السعر ةالكمية

مثال :

إذا أدى انخفاض سعر البرتقال بنسبة 50% إلى زيادة الكمية المطلوبة منه بنسبة 10% , احسب المرونة السعرية للطلب على البرتقال .

الحل :

$$E_P = \frac{\%\Delta Q}{\%\Delta P} = -\frac{10}{50} = -0.2$$

وتعني هذه النتيجة أن

كل 1 % زيادة (نقصان) في السعر تؤدي إلى نقصان (زيادة) بنسبة 0.2 % في الكمية المطلوبة.

او بطريقة موسعة:

كل 10 % زيادة (نقصان) في السعر تؤدي إلى نقصان (زيادة) بنسبة 2 % في الكمية المطلوبة.

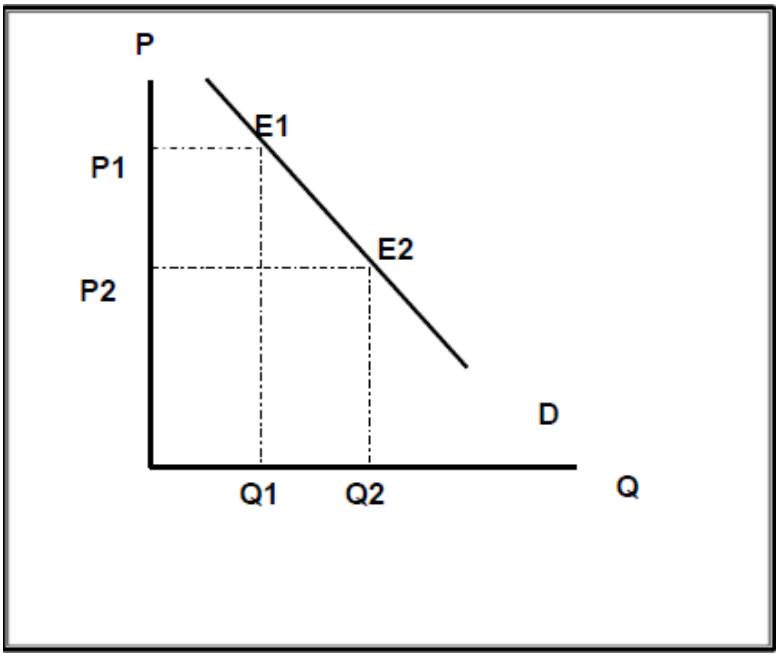
كل 100 % زيادة (نقصان) في السعر تؤدي إلى نقصان (زيادة) بنسبة 20 % في الكمية المطلوبة.

المرونة السعرية للطلب دائما ذات قيمة سالبة وذلك بسبب العلاقة العكسية بين السعر والكمية المطلوبة.

- **المرونة السعرية للقوس :**

في حالة المرونة السعرية بين نقطتين على منحنى الطلب تحسب المرونة عند النقطة المنصفة للمسافة بين النقطتين على منحنى الطلب . فإذا انخفض سعر السلعة من (P1) إلى (P2) و زادت الكمية المطلوبة نتيجة لذلك من (Q1) إلى (Q2) يمكن حساب مرونة القوس بين النقطتين (E1) و (E2) باستخدام المعادلة التالية :

$$E_P == \frac{Q_2 - Q_1}{P_2 - P_1} \times \frac{P_1 + P_2}{Q_2 + Q_1}$$



مثال :

إذا أدت زيادة سعر اللحوم من 15 ريال للكيلو إلى 20 ريال للكيلو إلى نقصان الكمية المطلوبة من 25 طن إلى 10 أطنان في مدينة ما , احسب مرونة الطلب السعرية بين هاتين النقطتين .

الحل :

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

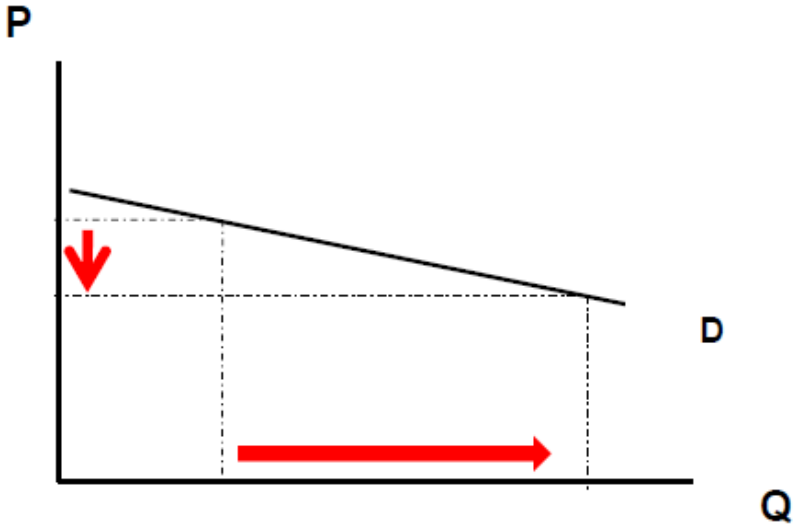
- مما يعني أن كل 1% زيادة (نقصان) في السعر تؤدي إلى نقصان (زيادة) بنسبة 3% في الكمية المطلوبة .
- او بطريقة موسعة : أن كل 10% زيادة (نقصان) في السعر تؤدي إلى نقصان (زيادة) بنسبة 30% في الكمية المطلوبة .

- **أنواع مرونة الطلب السعرية :**

الطلب المرن :

و هي الحالة التي يكون فيها التغير النسبي في الكمية المطلوبة أكبر من التغير النسبي في السعر و هذا يعني أن الكمية المطلوبة حساسة و تستجيب كثيراً للتغير في السعر و في هذه الحالة يكون معامل المرونة أكبر من الواحد الصحيح . (السلع الكمالية)

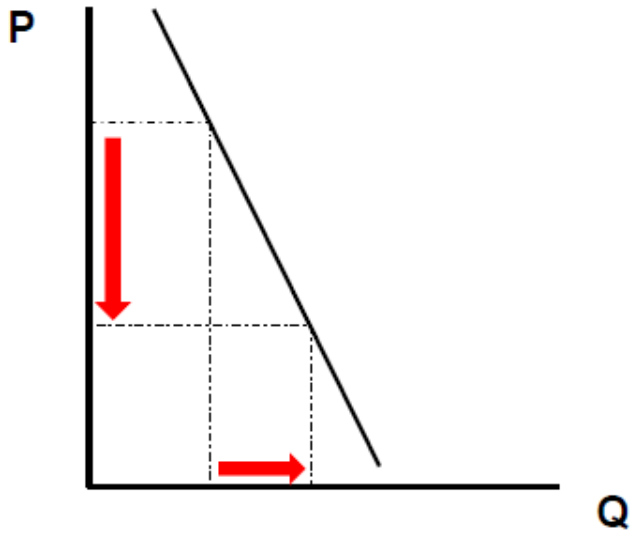
و هندسياً يميل منحنى الطلب المرن إلى أن يكاد يوازي محور الكميات (المحور السيني) .



- **الطلب غير المرن :**

و هي الحالة التي يكون فيها التغير النسبي في الكمية المطلوبة أقل من التغير النسبي في السعر و هذا يعني أن الكمية المطلوبة غير حساسة و لا تستجيب كثيراً للتغير الذي قد يطرأ على سعر السلعة و في هذه الحالة يكون معامل المرونة أقل من الواحد . (مثال الطلب على الأدوية)

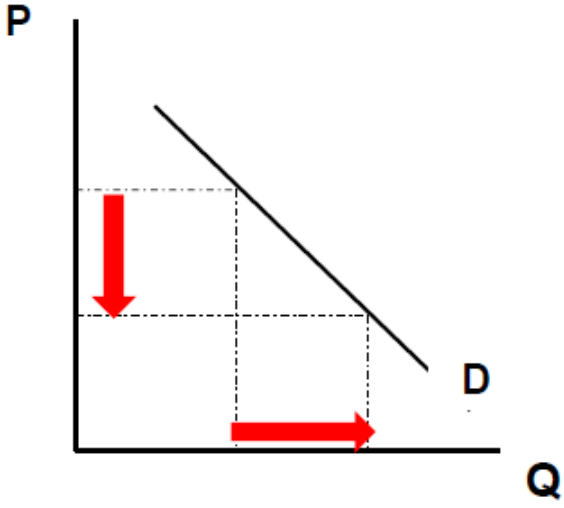
هندسياً يأخذ منحنى الطلب شكلاً قائماً يقترب من موازية محور الأسعار (المحور الصادي) .



- **الطلب أحادي المرونة :**

و هي الحالة التي يكون التغير في الكمية المطلوبة بنفس نسبة التغير في السعر و بصفة عامة يعد الطلب على السلعة أحادي المرونة عندما يكون معامل المرونة مساوياً للواحد الصحيح (Ep = 1) .

هندسياً يتخذ منحنى الطلب للسلع متكافئة المرونة (أحادية المرونة) شكلاً يتوسط محوري الكمية و السعر .

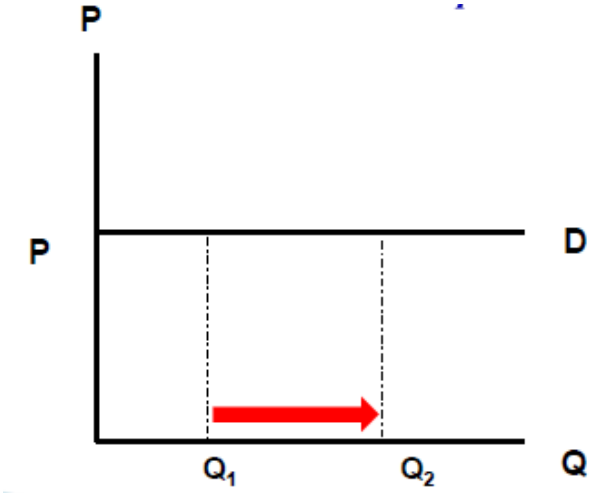


- **الطلب تام (لا نهائي) المرونة :**

و هي الحالة التي تكون فيها الكمية المطلوبة لا نهائية عند سعر معين أي أن الكمية المطلوبة تتغير بأي نسبة بينما السعر ثابت .

و هذا يعني أن الكمية المطلوبة حساسة بدرجة غير محدودة بحيث أن زيادة السعر ولو بنسبة ضئيلة جداً ستؤدي إلى عدم طلب أي كمية . (الطلب على رحلة فضائية لكوكب المريخ مثلاً)

هندسياً يكون منحنى الطلب تام المرونة موازياً للمحور السيني محور الكميات و في هذه الحالة يكون معامل المرونة مساوياً للما لا نهاية $(E_p = \infty)$.

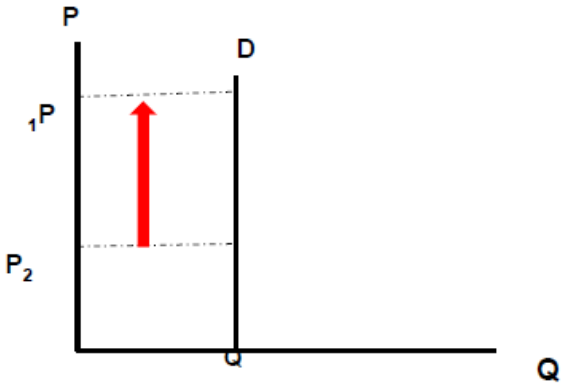


- **الطلب عديم المرونة :**

و هي الحالة التي تكون فيها الكمية المطلوبة ثابتة و محددة بغض النظر عن السعر و الذي يمكن أن يتغير بأي نسبة .

في حالة الطلب عديم المرونة يكون معامل المرونة مساوياً للصفر (Ep = 0) أي أن الكمية المطلوبة لا تستجيب إطلاقاً لأي تغير في سعر السلعة .

هندسياً يظهر منحنى الطلب عديم المرونة موازياً للمحور الصادي (محور الاسعار) .



ملخص انواع مرونة الطلب السعرية

نوع مرونة الطلب السعرية	المقارنة بين التغير في الكمية المطلوبة و التغير في السعر	مقدار أو حجم المرونة
طلب لا نهائي المرونة	$\Delta P = 0$	∞
طلب مرن	$\Delta Q > \Delta P$	المرونة > 1
طلب متكافئ المرونة	$\Delta Q = \Delta P$	المرونة = 1
طلب غير مرن	$\Delta Q < \Delta P$	0 < المرونة < 1
طلب عديم المرونة	$\Delta Q = 0$	المرونة = 0

- **العوامل المحددة للمرونة السعرية للطلب :-**

1- وفرة البدائل القريبة :

يستجيب المستهلكون لارتفاع سعر السلعة بالتحول إلى أقرب السلع البديلة لها (دجاج , لحم , سمك) . فنجد أن الطلب على السلع ذات البدائل الكثيرة تكون مرونتها السعرية عالية .

(مثل منتجات الألبان و العصائر) , بينما الطلب على السلع قليلة البدائل يكون قليل المرونة , (مثل الطلب على الأدوية و البترول) بسبب قلة بدائل هذه السلع .

2- أهمية السلعة بالنسبة للمستهلك :

أن الطلب على السلع الضرورية للمستهلك عادة ما يكون ذو مرونة منخفضة مثال لذلك طلبه على الماء و الأدوية , بينما طلبه على السلع الكمالية كالحلي الذهبية و العطور الباهظة الثمن ذو مرونة عالية بسبب امكانية الاستغناء عن طلبها كلية .

3- نسبة ما ينفق من الدخل على السلعة :

يلاحظ أن مرونة الطلب على السلع التي ينفق عليها المستهلك نسبة كبيرة من دخله تكون مرتفعة المرونة , فالزيادة في إيجارات المساكن , و إن كانت بنسبة قليلة تمثل جزء لا يستهان به من دخل الأسرة الأمر الذي يدفع المستهلك للبحث عن البدائل . بينما تقل مرونة الطلب السعرية للسلع التي ينفق عليها المستهلك نسبة قليلة من دخله كالملح .

4- طول فترة الاستجابة :

أن عملية استبدال سلعة بأخرى تسبقها عملية البحث عن البدائل و جمع المعلومات عن تغيرات الأسعار النسبية , و اقتناع المستهلك بضرورة تغيير نمط استهلاكه , و جميعها تحتاج إلى بعض الوقت لإتمامها . لذا كان الوقت من أهم العوامل المؤثرة في المرونة السعرية للطلب . تكون المرونة في الفترة الزمنية الضيقة منخفضة للغاية لأن معظم المستهلكين لا يجدون الوقت الكافي للبحث عن بدايل ثم تبدأ مرونة الطلب في التزايد مع مرور الوقت .

اسئلة مراجعة

- من العوامل المحددة لارتفاع المرونة السعرية للطلب :
  1- أهمية السلعة بالنسبة للبائع .
  2- قصر فترة الاستجابة .
  3- وفرة البدائل القريبة .
  4- كل ما ذكر صحيح .

- إذا أدى انخفاض سعر السيارات بنسبة 20% إلى زيادة الكمية المطلوبة منها بنسبة 10% , فإن المرونة السعرية للطلب على السيارات تصبح .
  -1 -0.5
  -2 0.5
  -3 -0.25
  -4 0.25

صح أم خطأ

- الطلب المرن هو الحالة التي يكون فيها التغير النسبي في الكمية المطلوبة أكبر من التغير النسبي في السعر (صح)
- المرونة السعرية للطلب هي مقياس لدرجة استجابة الكمية المطلوبة للتغير في السعر عند تغير العوامل الأخرى المؤثرة في الطلب (خطأ) عند ثبات العوامل .

المحاضرة التاسعة

مرونة الطلب الداخلية و التقاطعية و مرونة العرض

1. المرونة الداخلية للطلب : Income elasticity of demand

ويقصد بالداخلية اي بدخل المستهلك

تقيس المرونة الداخلية للطلب مدى استجابة الكمية المطلوبة للتغير في الدخل . يمكن قياس المرونة الداخلية للطلب باستخدام الصيغة العامة التالية :

$$EI = \frac{\%\Delta Qd}{\%\Delta I}$$

مثال :

أذا كان من المتوقع أن يزيد متوسط دخل الفرد بنسبة **10 %** في العام المقبل , وعلمت أن المرونة الطلب الدخلية على اللحوم **0.75** , احسب الزيادة المتوقعة في الطلب على اللحوم في العام المقبل .

الحل :

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

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

و المرونة الداخلية للطلب تكون موجبة في حالة السلع الاعتيادية نتيجة للعلاقة الموجبة بين الدخل والكمية المطلوبة من هذه السلع , وتكون المرونة الداخلية سالبة في حالة السلع الدنيا أو الرديئة نتيجة للعلاقة السالبة بين الدخل والكمية المطلوبة من تلك السلع . أما عن قيمة المرونة فهي كما يلي :

للسلع الدنيا أو الرديئة : $EI < 0$

للسلع الضرورية : $0 < EI < 1$

للسلع الكمالية : $EI > 1$

مرونة الطلب السعرية التقاطعية :

تقيس مرونة الطلب السعرية التقاطعية مدى استجابة الكمية المطلوبة من السلعة (A) للتغير في ثمن السلعة **(B)**

$$\textbf{المرونة} = \frac{\text{التغير النسبي في الكمية المطلوبة للسلعة } \mathbf{A}}{\text{التغير النسبي في ثمن السلعة } \boldsymbol{B}}$$

المرونة السعرية التقاطعية للطلب :

تستخدم المرونة السعرية التقاطعية لقياس استجابة اكمية المطلوبة من سلعة معينة للتغير في سعر سلعة بديلة (بإشارة +ve) أو مكملة لها (بإشارة -ve) , مع افتراض بقاء العوامل الأخرى ثابتة .

$$Eqx,py = \frac{\%\Delta Qx}{\%\Delta P^{y}} = \frac{\Delta Qx}{\Delta P^{y}} \times \frac{P^{y}}{Qx}$$

مثال : (1) على مرونة الطلب السعرية التقاطعية :

احسب مرونة الطلب التقاطعية لسلعتي البرتقال والموز إذا علمت أن ارتفاع سعر الموز بنسبة **20%** أدى إلى زيادة الكمية المطلوبة من البرتقال بنسبة **10%** ؟ و وضح نوع العلاقة بين السلعتين .

الحل :

$$Eqx,py = \frac{\%\Delta Qx}{\%\Delta Py} + \frac{+10}{+20} = 0.5\%$$

الكمية من السلعة (x) : qx

سعر السلعة (y) : py

وطالما أن إشارة المرونة موجبة فبالتالي فإن السلعتين بديلتين .

مثال : (2)

احسب مرونة الطلب التقاطعية لسلعتي الشاي والسكر إذا علمت أن ارتفاع سعر السكر بنسبة **10%** أدى إلى انخفاض الكمية المطلوبة من الشاي بنسبة **15%** ؟

الحل :

$$\frac{\%\Delta Qx}{\%\Delta Py} = \frac{-15}{+10}$$

وطالما أن إشارة المرونة سالبة فبالتالي فإن السلعتين مكملتين . و المرونة عالية عند أخر القيمة المطلقة .

مرونة العرض السعرية :

المقصود بالمرونة السعرية للعرض :

الحساسية أو مدى الاستجابة لشيء ما .

مرونة العرض السعرية : مدى تأثر (استجابة) الكمية المعروضة للتغير في السعر .

التغيرات في الكمية المعروضة نتيجة تغير ثمن قد تكون كبيرة أو ضئيلة .

فلا بد من مقياس لمعرفة مدى التجاوب بين الكميات المعروضة من سلعة والتغيرات في ثمنها .

قياس المرونة :

تقاس مرونة العرض السعرية بقسمة التغير النسبي في الكمية المعروضة على التغير في الثمن.

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

المرونة السعرية للعرض :

تقيس المرونة السعرية للعرض استجابة الكمية المعروضة من سلعة معينة للتغير في سعرها , عندما تكون باقي العوامل المؤثرة في العرض ثابتة .

$$Ep = \frac{\%\Delta Q^S}{\%\Delta P} = \frac{\Delta Q^S}{\Delta P} \times \frac{P}{Q^S}$$

$$\text{التغير النسبي في الكمية المعروضة} = \frac{Q2-Q1}{Q1}$$

$$\text{التغير النسبي في الثمن} = \frac{P2-P1}{P1}$$

مثال : (1)

احسب مرونة العرض السعرية على سلعة الملابس إذا كان سعر القطعة من الملابس **60** ريالاً والكمية المعروضة منها **100** قطعة وعند انخفاض السعر إلى **45** ريالاً انخفضت الكمية المعروضة إلى **75** قطعة .

الحل :

$$1 = \frac{\%25}{\%25}$$

$$= \frac{75 - 100}{100} \div \frac{45 - 60}{60}$$

وتكون مرونة العرض السعرية تتراوح دائما موجبة القيمة وتتراوح بين الصفر وما لا نهاية

السبب هو ان العلاقة طردية أي موجبة بين السعر والكمية المعروضة حسبما جاء في قانون العرض .

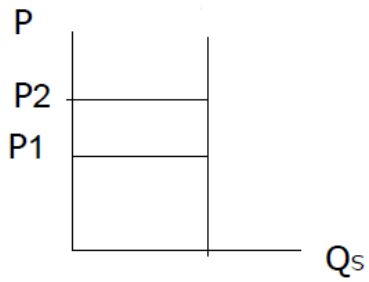
أنواع مرونة العرض السعرية :

أولا : عرض عديم المرونة .

لا تتغير الكمية المعروضة مهما تغير الثمن .

الرسم البياني :

المرونة = صفر



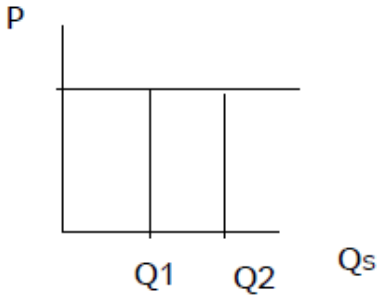
أنواع مرونة العرض السعرية :

ثانياً: عرض لا نهائي المرونة

مهما تغيرت الكمية المعروضة فلا يتغير الثمن .

الرسم البياني :

المرونة = ∞



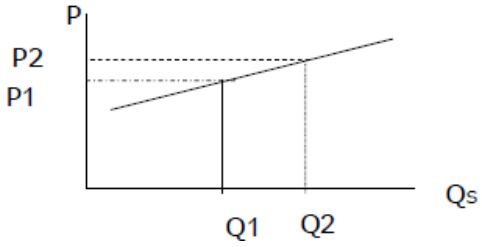
أنواع مرونة العرض السعرية

ثالثاً : عرض مرن

التغير في الكمية المعروضة أكبر من التغير في الثمن .

الرسم البياني

المرونة > 1



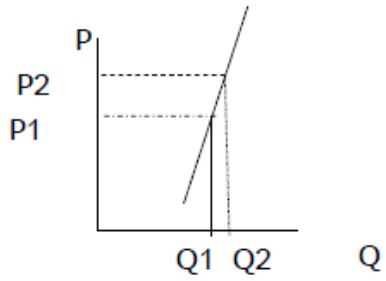
أنواع مرونة العرض السعرية

رابعاً : عرض غير مرن :

التغير في الكمية المعروضة أقل من التغير في الثمن .

الرسم البياني

المرونة < 1



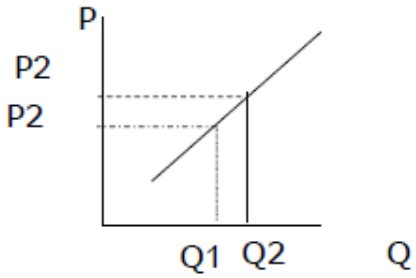
أنواع مرونة العرض السعرية

خامساً : عرض (أحادي) متكافئ المرونة .

التغير في الكمية المعروضة يساوي التغير في الثمن .

الرسم البياني

المرونة = 1



ملخص أنواع مرونة العرض السعرية :

نوع المرونة	التغير النسبي	معامل المرونة
عرض لا نهائي المرونة	الكمية المعروضة تستجيب بشكل هائل للتغير في السعر $(\Delta P = 0)$	$\epsilon_s = \infty$
عرض مرن	$\% \Delta Q_s > \% \Delta P$	$\epsilon_s > 1$
عرض أحادي (متكافئ) المرونة	$\% \Delta Q_s = \% \Delta P$	$\epsilon_s = 1$
عرض غير مرن	$\% \Delta Q_s < \% \Delta P$	$\epsilon_s < 1$
عرض عديم المرونة	الكمية المعروضة لا تستجيب للتغير في السعر $(\Delta Q_s = 0)$	$\epsilon_s = 0$

تتوقف مرونة عرض السلعة على عدة عوامل :

1. **قابلية السلعة للتخزين** : إذا كانت السلعة قابلة للتخزين يكون عرضها مرن . و إذا كانت السلعة غير قابلة للتخزين (أو تكاليف تخزينها مرتفعة) يكون عرضها غير مرن .
2. **طبيعة العملية الإنتاجية** : إذا كانت عملية إنتاج السلعة سهلة وبسيطة بحيث يسهل على المنتجين تغير كمية الإنتاج وبالتالي تغير الكمية المعروضة من السلعة عند حدوث تغير في ثمنها يكون عرض السلعة مرن .
   وبالعكس إذا كانت عملية إنتاج السلعة صعبة ومعقدة بحيث يصعب على المنتجين تغير كمية الإنتاج من السلعة عند حدوث تغير في ثمنها يكون عرض السلعة غير مرن ,
3. **التوقعات المستقبلية للأسعار:** إذا توقع المنتجين استمرار التغير في أسعار السلعة في المستقبل فإنهم يغيرون الكمية المعروضة بدرجة كبيرة وبالتالي يكون عرض السلعة مرن . وبالعكس إذا توقع المنتجين أن التغير في سعر السلعة مؤقت ولن يستمر في المستقبل فإنهم لن يغيروا الكمية المعروضة من السلعة كثيراً وبالتالي يكون عرض السلعة غير مرن
4. **المدة الزمنية :** إن إنتاج أي سلعة يحتاج إلى مدة زمنية معينة كلما طالت المدة بعد حدوث التغير في الثمن كلما أمكن تغير كمية الإنتاج من السلعة وبالتالي تغير الكمية المعروضة من السلعة بدرجة كبيرة وبالتالي يكون عرض السلعة مرن في المدى الطويل ويكون أقل مرونة في المدى القصير (لأن المدة القصيرة يصعب فيها تغير كمية الإنتاج من السلعة (غير مرن) .

مثال : (2)

إذا كانت دالة العرض لسلعة ما ممثلة بالمعادلة الآتية :

$$Qs = 10 + 5\ Ps$$

المطلوب :

- أوجد مرونة عرض السلعة عندما يتغير السعر من **3 – 4** ريالاً .
- في ضوء مرونة العرض حدد هل تعتبر هذه السلعة قابلة للتخزين أم لا ؟ و لماذا ؟

اولاً : عندما يكون السعر **3** ريالات وبالتعويض في دالة العرض .

$$Qs = 10 + 5\ Ps$$
$$Qs = 10 + 5\ (3) = 25$$

أما عندما يزيد السعر إلى **4** ريالات وبالتعويض في دالة العرض مره أخرى .

$$Qs = 10 + 5\ Ps$$
$$Qs = 10 + 5\ (4) = 30$$

و عليه بتطبيق قانون مرونة العرض السعرية كما في المثال السابق نحصل على :

$$\frac{30 - 25}{25} \div \frac{4 - 3}{3} = 0.6$$

وبما انه إذا كانت السلعة قابلة للتخزين يكون عرضها مرن أي اكبر من الواحد . وإذا كانت السلعة غير قابلة للتخزين (أو تكاليف تخزينها مرتفعة) يكون عرضها غير مرن أي اقل من الواحد الصحيح.

في ضوء النتيجة التي تحصلنا عليها يتضح أن مرونة العرض السعرية أقل من الواحد وبالتالي تكون السلعة غير مرنة وعلية فإنها غير قابلة للتخزين.

مرونة العرض في القصير والمدى الطويل :

- تعتمد مرونة العرض (السعرية) على المدى القصير والمدى الطويل . ويمكن تعريف المدى القصير .

(Short-Run) بأنه الوضع الذي يكون فيه على الأقل أحد العناصر الإنتاجية ثابتاً .

- ففي المدى القصير يكون واحداً عناصر الإنتاج الأربعة أو أكثر غير قابل للتغيير .

- فعلى سبيل المثال , إذا كان عنصر رأس المال (المعدات والمباني) هو العنصر الإنتاجي الثابت , فإن المنشأة عندما لا تستطيع تغيير الكميات المستخدمة من هذا العنصر الإنتاجي الثابت , يقال بأن المنشأة تنتج في المدى القصير .

- أما إذا كانت **جميع** عناصر الإنتاج **قابلة للتغيير** , فإن المنشأة تنتج في المدى الطويل (Long-Run) .

- ويمكن القول بأن المنشأة تستطيع زيادة أو خفض طاقاتها الإنتاجية في المدى الطويل فقط , وبالتالي يمكن للمنشأة التأقلم بحرية أكبر مع التغيرات في ظروف الإنتاج والتكاليف في المدى الطويل , وذلك لقدرتها على اختيار الكميات المناسبة من جميع عناصر الإنتاج وبأقل التكاليف.

- إذن , فإن مرونة العرض في المدى الطويل تكون أكبر منها في المدى القصير , و ذلك بسبب قابلية تغيير جميع عناصر الإنتاج في المدى الطويل .

أسئلة مراجعة

- **اختياري :**

- **تتوقف مرونة عرض السلعة على عدة عوامل ليس من بينها :**

أ – قابلية السلعة للتخزين

ب – طبيعة العملية الإنتاجية

ج- المدة الزمنية

د- فائض الاستهلاك

- **إذا كان سعر القطعة من الملابس 50 ريلاً والكمية المعروضة منها 120 قطعة وعند انخفاض السعر إلى 45 ريالاً انخفضت الكمية المعروضة إلى 90 قطعة . فإن مرونة العرض السعرية تكون :**

أ- 2.5

ب- 25

ج- 0.25

د- 250

- **صح أم خطأ :**

1- العرض (أحادي) متكافئ المرونة يعني أن التغير في الثمن (صح)

2- تقيس **المرونة الداخلية** للطلب مدى استجابة الكمية المطلوبة للتغير في الدخل (صح)

3- إذا كانت إشارة مرونة الطلب السعرية التقاطعية موجبة فبالتالي فإن السلعتين بديلتين (صح)

المحاضرة العاشرة

الإنتاج (Production) :

يعرف الإنتاج (Production) على أنه **عملية تحويل** مختلف عناصر الإنتاج (الأرض , العمل , رأس المال , التنظيم) إلى سلع و خدمات يكون المستهلك على استعداد لدفع ثمن لها منافع متوقعة منها .

عناصر الإنتاج :

إن عناصر الإنتاج أو ما اصطلح على تسميته مدخلات الإنتاج (Inputs) يمكن تقسيمها إلى مجموعتين هما :

1- **الموارد البشرية** (Human Resources) :

و تشمل عنصرا العمل و التنظيم و يقصد بالعمل كل مجهود ذهني أو عضلي يبذله العامل من أجل خلق منافع جديدة و هو أهم العوامل أما عنصر التنظيم فتقصد به عملية التوليف و المزج و التنسيق بين مدخلات الإنتاج و صولاً لكفاءة إنتاجية عالية .

الموارد المادية (Physical Resources) :

و تشمل عنصرا الأرض و رأس المال . إن عنصر الأرض (الموارد الطبيعية) يشمل الأرض و ما تحتوي من ثروات مثل الغابات و الأنهار و المعادن كالحديد و البترول و كل الهبات الربانية .

أما عنصر رأس المال فيشمل الآلات و المباني و المعدات و مخزون المواد البترولية و هو صنع الإنسان و يقسم رأس المال إلى رأس مال نقدي و رأس مال عيني , و الذي يستخدم في العملية الإنتاجية هو رأس المال العيني اما **النقدي فهو وسيلة للحصول على الأخير** .

دالة الإنتاج (Production Function) :

تعرف دالة الإنتاج على أنها علاقة فنية تقنية تمزج بين مدخلات الإنتاج و صولاً لأعلى مستوى إنتاجي ممكن في فترة زمنية معينة باستخدام أفضل مستوى تقني متاح . و يمكن التعبير عن دالة الإنتاج رياضياً كما يلي :

$$Q = f (K , L , N , E , \dots)$$

حيث أن :

Q : الكمية المنتجة .

K : عنصر رأس المال .

L : عنصر العمل .

N : عنصر الأرض .

E : عنصر التنظيم الإدارة .

... : باقي عناصر الإنتاج .

هناك ثلاثة طرق مختلفة لعرض دالة الإنتاج و هي :

1- في شكل جدول يوضح كمية المدخلات المستخدمة و في المقابل الكمية المنتجة .
2- في شكل بياني و يتم بتحويل الجدول إلى رسم بياني .
3- في شكل معادلة رياضية .

باعتبار المدى الزمني تقسم دوال الإنتاج إلى :

دوال الإنتاج في الأجل القصير (Short-run Production Functions) :

و يعرف الأجل القصير بأنه المدى الزمني الذي لا يسمح للمنشأة بتغيير كل مدخلاتها و بذلك يكون أحد عناصر الإنتاج (على الأقل) **ثابتاً** . على ذلك فأن دالة الإنتاج في الأجل القصير هي الدالة التي تتضمن عنصراً (أو أكثر) ثابتاً و بقيتها متغيرة **و عادة ما يكون العنصر المتغير هو عنصر العمل** و ذلك لسهولة تغييرة مقارنة بالعناصر الأخرى مثل عنصر رأس المال و عنصر الأرض أو غيرها .

دوال الإنتاج في الأجل الطويل (Long-run Production Functions) :

الأجل الطويل هو المدى الزمني الذي يكون كافياً للمنشاة لتقوم بتغير كل مدخلاتها و بذلك لا يكون هنالك أي عنصر إنتاج ثابت . على ذلك فإن دالة الإنتاج في الأجل الطويل تعرف على أنها تلك الدالة التي يكون فيها جميع عناصر الإنتاج متغيرة (لا وجود لعنصر ثابت) .

الإنتاج في الأجل القصير (Production in the Short-run) :

للتبسيط دعنا نفترض أن دالة الإنتاج معرفة في متغيرين فقط هما رأس المال (K) و العمل (L) و سنقوم بتثبيت عنصر رأس المال و نعمل على تغيير عنصر العمل .

$$Q = f(K,L)$$

الجدول التالي يبين دالة إنتاج في الأجل القصير متغير واحد (L) في ثبات مع (K) :

	عنصر رأس المال K	عنصر العمل L	الناتج الكلي TP (Q)	الناتج المتوسط AP_L	الناتج الحدي MP_L
A	4	0	0	0	–
B	4	1	3	3	3
C	4	2	8	4	5
D	4	3	12	4	4
E	4	4	15	3 ¾	3
F	4	5	17	3 2/5	2
G	4	6	17	2 5/6	0
H	4	7	16	2 2/7	1–
I	4	8	13	1 5/8	3–

الناتج المتوسط :

يقاس الناتج المتوسط (Average Product) لعنصر الإنتاج بنصيب الوحدة مع ذلك العنصر من الإنتاج الكلي , و يحسب بقسمة الإنتاج الكلي على عد وحدات عنصر الإنتاج المستخدم . فيحسب الناتج المتوسط لعنصر العمل (AP_L) باستخدام الصيغة التالية :

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

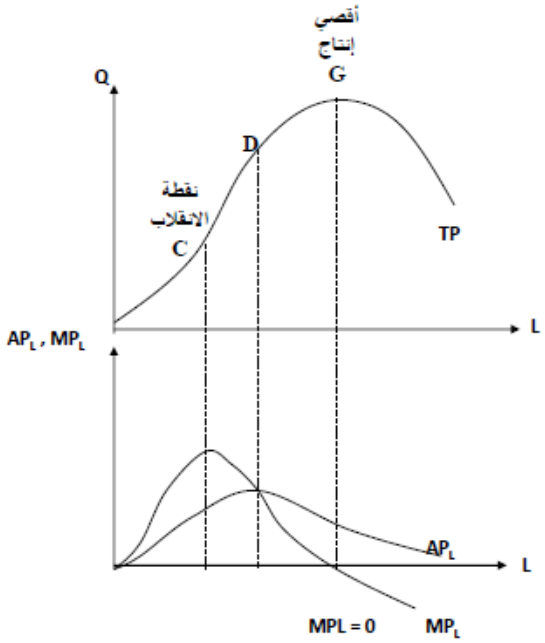
الناتج الحدي :

الناتج الحدي (Marginal Product) لأحد عناصر الإنتاج المتغيرة هو التغير في الناتج الكلي المترتب على التغير في كمية عنصر العمل بوحدة واحدة عند ثبات كميات باقي عناصر الإنتاج .

ملاحظة مهمة الناتج الحدي يقود الناتج المتوسط

الناتج الحدي لعنصر العمل (MP_L) هو الزيادة في الناتج الكلي المترتبة على استخدام عامل إضافي و تحسب كما يلي :

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

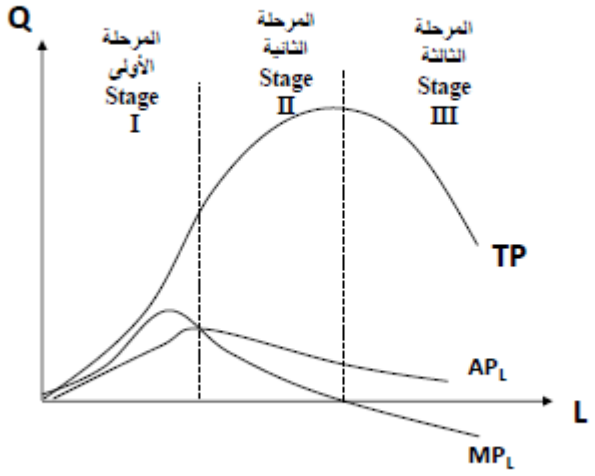


مراحل الإنتاج Stages of production :

درج الاقتصاديون على تقسيم العملية الإنتاجية إلى ثلاث مراحل (The Three Stages of Production) استناداً على العلاقة بين الناتج الكلي (TP) و الناتج المتوسط (AP_L) و الناتج الحدي (MP_L) .

- **المرحلة الأولى Stage I** : تبدأ من نقطة الأصل حتى النقطة التي يبلغ عندها (AP_L) أقصاه " أي نقطة تقاطع الناتج الحدي و المتوسط " . (تزايد الإنتاج بصورة متسارعة)
- **المرحلة الثانية Stage II** : تبدأ من النقطة التي عندها (AP_L) في أقصاه حتى النقطة التي عندها (MP_L) تساوي الصفر " أي أن الناتج الكلي في أقصاه " . (تزايد الإنتاج بصورة متناقصة)
- **المرحلة الثالثة Stage III** : تغطي المدى الذي فيه (MP_L) سالباً . (تناقص الإنتاج)

مراحل الإنتاج (Stage of Production) :



قاعدة مهمة :

يتضح من الرسم اعلاه ان الناتج الكلي للانتاج يكون في اقصاة في المرحلة الاولى عند تقاطع الحدي مع المتوسط ويكون الناتج الكلي في اقصاه في المرحلة الثانية عند ملامسة الحدي لمحور العمل الافقي L والمرحلة الثالثة يبدء الانتاج في الهبوط والتدني عندما ينزل الحدي عن الصفر في المحور الافقي للعمل ويتحول الى سالب تحت الصفر لذلك لن يتم توظيف عامل اضافي لو بالمجان وكما هو موضح بالشكل اعلاة

العلاقة بين الناتج الحدي و الناتج المتوسط :

في البداية يزيد الناتج المتوسط مع تزايد استخدام عنصر العمل , و يستمر الناتج المتوسط في الزيادة طالما كان منحنة الناتج الحدي يقع أعلى منحنى الناتج المتوسط , سواء كان الناتج الحدي متزايداً (له انحدار موجب) أو متناقصاً (له انحدار سالب) .

و يكون لمنحنى الناتج المتوسط انحداراً سالب إذا وقع منحنى الناتج الحدي أسفل منه . و لذلك نلاحظ أن منحنى الناتج الحدي يقطع منحنى الناتج المتوسط عندما يكون الأخير عند نقطة النهاية العظمى . فالناتج الحدي هو القائد صعوداً و هبوطاً .

المراحل الثلاث للإنتاج :

تمتد المرحلة الأولى من الصفر و حتى يصل الناتج المتوسط لعنصر الإنتاج المتغير إلى نهايته العظمى .

و يعتبر التوقف بالإنتاج عند أي مستوى داخل هذه المرحلة عمل غير منطقي من وجهة النظر الاقتصادية .

فزيادة الإنتاج تؤدي إلى زيادة الإيرادات و تسهم في الوقت ذاته في خفض متوسط التكاليف نتيجة لتزايد الناتج المتوسط , و بذلك تؤدي إلى تزايد الأرباح .

و تمتد المرحلة الثانية من مستوى الإنتاج المقابل للنهاية العظمى للناتج المتوسط و حتى يصل الناتج الكلي إلى نهايته العظمى .

و **هي المرحلة المنطقية الوحيدة للإنتاج , و يتحدد المستوى الأمثل للإنتاج و استخدام عناصر الإنتاج عبر هذه المرحلة بمقارنة التكاليف و الإيرادات الحدية لعناصر الإنتاج** .

أما المرحلة الثالثة , فتمتد من نقطة النهاية العظمى للناتج الكلي و ما بعدها , و يعد الإنتاج في هذه المرحلة أيضاً غير منطقي و السبب هنا أكثر وضوحاً حيث أن أي عامل إضافي يكون أثره سالباً (لاحظ أن الناتج الحدي سالباً) لذلك لن يتم توظيف أي عامل ولو كان مجاناً .

الإنتاج في الأجل الطويل :

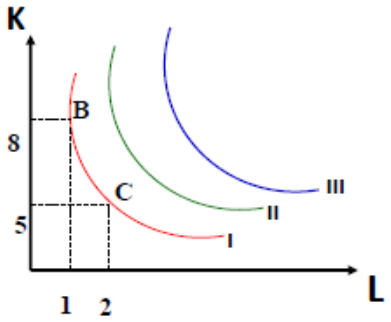
بانتقالنا إلى الإنتاج في الأجل الطويل سنعمل على تغيير كل مدخلات الإنتاج و بالتالي لن يكون هنالك لقانون تناقص الغلة و سنعرف دالة الإنتاج في متغيرين هما رأس المال (K) و العمل (L) .

$$Q = f(K,L)$$

منحنيات الناتج المتساوي Isoquant Curves :

يعرف منحنى الناتج المتساوي (Isoquant Curve) بأنه المنحنى الذي يبين توليفات مختلفة من عناصر الإنتاج (K,L) تعطي جميعها نفس كمية الناتج .

ونعطي هنا مثالاً لثلاثة منحنيات للناتج المتساوي في الجدول التالي :



أن المنشاة يمكنها أن تنتج المنتج الذي يحدده المنحنى I باستخدام 8 وحدات من راس المال و وحدة من العمل (النقطة B) أو باستخدام 5 وحدات من راس المال و وحدتين من العمل (النقطة C)

(الانتاج نفس الكمية) أو أي توليفة أخرى من عنصري رأس المال و العمل على المنحنى I .

مخلص إلى أن كل منحنى ناتج متساوي يبين مستوى إنتاجي ثابت لمختلف توليفات عناصر الإنتاج علية .

اسئلة مراجعة

اختياري :

- المنحنى الذي يبين توليفات مختلفة من عناصر الإنتاج (K,L) تعطي جميعها نفس كمية الناتج هو :

1- منحنى التكلفة المتساوية

2- منحنى الناتج المتساوي

3- منحنى الانتاج

4- منحنى التكلفة

- المرحلة الأولى من مراحل الإنتاج تعني :

1- تزايد الإنتاج بصورة متناقصة

2- تزايد الإنتاج بصورة متسارعة

3- تناقص الإنتاج بصورة متسارعة

4- كل ما ذكر صحيح

صح أم خطأ

- الناتج الحدي (Marginal Product) يحسب بقسمة الإنتاج الكلي عل عدد وحدات عنصر الإنتاج المستخدم (خطا) هذا القانون خاص بالناتج المتوسط

وهذه معادلة الناتج الحدي

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

المحاضرة الحادية عشرة

نظرية الإنتاج (ب)

The theory of production

منحنيات الناتج المتساوي وتوازن المنتج

إن المنتج لدية مشكلة الاختيار بين مجموعات المختلفة من عناصر الإنتاج المتغيرة وذلك لإنتاج كمية معينة من السلع و الخدمات بهدف تحقيق اكبر قدر من الأرباح وقد درسنا دالة الإنتاج في المدى القصير حيث تركز على متغير الواحد (عنصر العمل) من مجموعة العناصر الثابتة .

لكن في المدى الطويل فأن هناك أكثر من طريقة (تشكيلة , توليفة) لإنتاج كمية معينة من السلعة يكون ممكنا باستخدام مجموعات مختلفة من عناصر الإنتاج , والمشروعات تعمل على إنتاج تلك الكمية باختيار المجموعة المثلى من عناصر الإنتاج وهي المجموعة الممكنة فنياً وبأقل تكلفة .

الفرق بين الانتاج والانتاجية : الانتاج هو معنى مطلق مثال ان ينتج المصنع مليون قلم في الشهر اما الانتاجية فهي نسبية مثل انتاجية موظف 500 قلم بالشهر وهناك نسبة معدل الانتاجية ان ينتج 10 عمال 5 الاف قلم وادق مقياس للانتاجية هو المقياس الحدي لانتاجية العامل الواحد

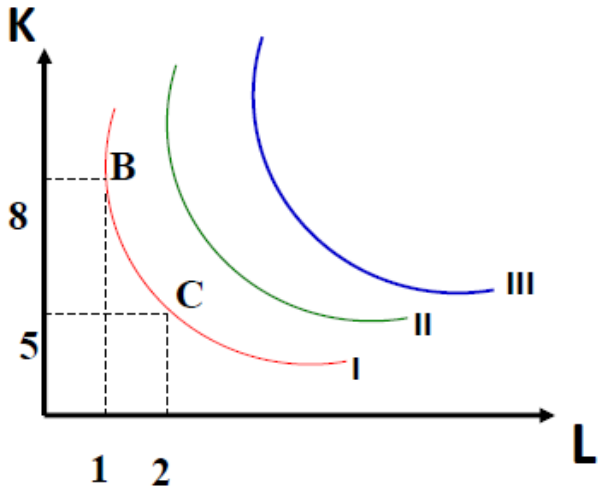
السؤال المهم الآن هو كيف تصل المنشأة إلى ذلك الاختيار ؟

الإجابة على هذا السؤال تكمن في شرح منحنيات الناتج المتساوي وخط التكلفة المتساوية .

منجيات الناتج المتساوي : Isoquant Cuve

يعرف منحى الناتج المتساوي (Isoquant Cuve) بأنه المنحنى الذي يبين توليفات مختلفة من عناصر الانتاج (K , L) **تعطي جميعها نفس كمية الناتج** .

ونعطي مثالاً لثلاثة منحنيات للناتج المتساوي في الجدول التالي :



أن المنشأة يمكنها أن تنتج المنتج (بالكمية) التي يحددها المنحنى **I** باستخدام **8** وحدات من رأس المال ووحدة واحدة من العمل (النقطة **B**) أو باستخدام **5** وحدات من رأس المال ووحدتين من العمل (النقطة **C**) (لإنتاج نفس الكمية) أو أي توليفة أخرى من عنصري رأس المال والعمل على المنحنى **I** .

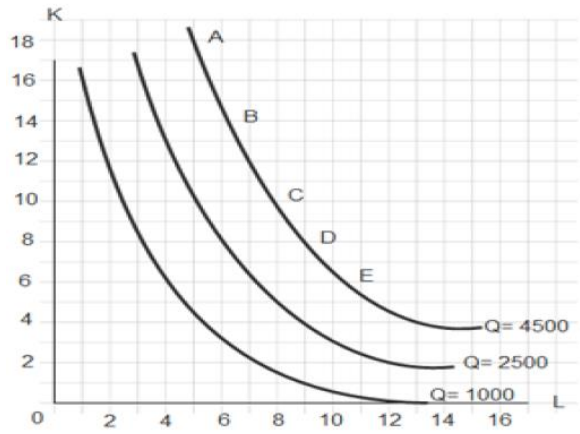
نخلص إلى أن كل منحنى ناتج متساوي يبين متساوي إنتاجي ثابت لمختلف توليفات عناصر الإنتاج عليه .

مثال ثاني عن منحنيات الناتج المتساوي :

كما ذكرنا فإن منحنى الناتج المتساوي يبين كافة المجموعات من عناصر الإنتاج والعمل ورأس المال (K,L) ألتي تعطي المنشأة نفس الكمية من الإنتاج لذا سميت بمنحنى الناتج المتساوي (Iso Quant) , أذن كل منحنى يمثل مستوى الإنتاج الثابت .

و لفهم طبيعة منحنيات الناتج المتساوي نفترض المثال التالي عن منشأة صناعية صغيرة ترغب بإنتاج الكميات المختلفة من سلعة معينة .

Group المجموع	1000=Q		2500=Q		4500=Q	
	L	K	L	K	L	K
A	1	16	3	16	5	18
B	3	8	4	12	6	14
C	5	4	6	8	8	10
D	7	2	9	4	10	8
E	9	1	13	2	13	6



في هذا المثال يمكن المشروع إنتاج (**1000**) وحدة باستخدام عامل واحد و (**16**) وحدات من رأس المال أو (**3**) عمال و (**8**) وحدات من رأس المال أو (**5**) عمال و (**4**) وحدات من رأس المال وهكذا , إنا عند زيادة الإنتاج إلى (**2500**) وحدات يمكن استخدام (**3L**) مع (**16K**) و (**4L**) مع (**12K**) وهكذا , أما عند زيادة الإنتاج إلى (**4500**) وحدات يمكن استخدام

- (**18K**) + (**5L**)
- أو (**14K**) + (**6L**)
- أو (**10K**) + (**8L**)

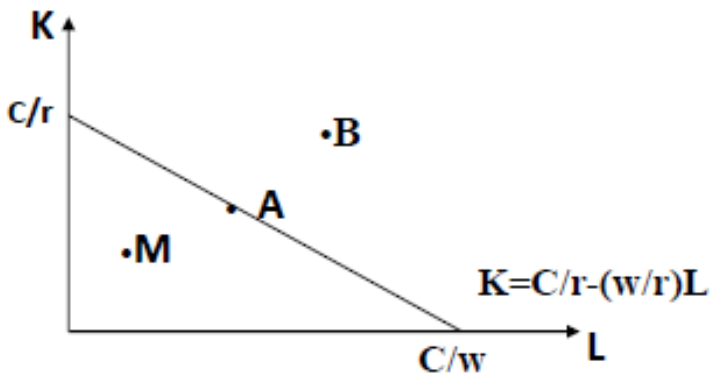
خواص منحنيات الناتج المتساوي :

1. هنالك خريطة من منحنيات الناتج المتساوي (وجود عدد لا نهائي من منحنيات الناتج المتساوي وكل منحنى ناتج متساو يعطي مستوى ثابت من الإنتاج) .
2. منحنى الناتج المتساوي الأعلى يعطي مستوى إنتاج أكبر .

3. منحنيات الناتج المتساوي سالبة الميل . وسلبية ميل منحنى الناتج المتساوي يدل على إمكانية الإحلال بين عناصر الإنتاج فعند التقليل من القدر المستخدم من عنصر العمل للحفاظ على نفس مستوى الإنتاج .
4. منحنيات الناتج المتساوي لا تتقاطع أبدا .

منحنيات التكاليف المتساوية : Isocost Curves

يمثل منحنى التكاليف المتساوية مختلف توليفات عناصر الإنتاج (العمل ورأس المال) التي يمكن أن تحصل عليها المنشأة بتكلفة نقدية معينة , مع بقاء أسعار عناصر الإنتاج ثابتة . فإذا كانت (c) و (r) و(w) تمثل التكلفة الكلية للمنشأة , وسعر وحدة رأس المال , و اجر وحدة العمل على التوالي . فإن التكلفة الكلية للمنشأة التي تستخدم عنصر العمل (L) ورأس المال (K) تكون : $C = rK + wL$



نلاحظ أن أي توليفة خارج خط التكاليف المتساوية مثلا النقطة (B) تكون خارج حدود ميزانية المنشأة وبالتالي هي توليفة غير متاحة وأن أي توليفة داخل حدود المثلث (كالنقطة M) تكون المنشأة فيها غير راشدة الاختيار حيث أنها لم تستفد من كل المبالغ المخصصة لشراء مدخلات الإنتاج "بمعنى أنه كان بالإمكان شراء كميات اكبر من عنصري الإنتاج " عليه نلخص إلى أن النقاط التي تقع على مستوى خط التكاليف المتساوية هي النقاط المثلى .

مثال على خط التكلفة المتساوية :

خط التكلفة المتساوية : Iso Cost Line

يتوقف اختيار المنشأة لمجموعة مناسبة من عناصر الإنتاج وكمية الإنتاج من سلعة معينة على أسعار عناصر الإنتاج والمبلغ المخصص للإنفاق واستخدام هذه العناصر , وهذا يمكن

تمثيله بيانياً عن طريق خط التكلفة المتساوية لتوضيح الفكرة نفترض أن شركة معينة تستخدم عنصرين من عناصر الإنتاج (العمل ورأس المال)

نرمز أجر عامل واحد بالرمز , (w) wage , واجر الوحدة الواحدة من الرأس مال (Interest=r=rk) فأن مقدار كلفة عنصر العمل يساوي (w,L) و أن مقدار كلفة رأس المال يساوي (r.K) , فأن مقدار الكلفة الكلية (Tc) لهذين العنصرين يمكن حسابها كالآتي :

C = 2000 $

r = 20$ w = 10$

C = r.K + w.L

2000 = 0 + 10 *L

L = 200

C = r.K + w.L
2000 = 20 * K + 0

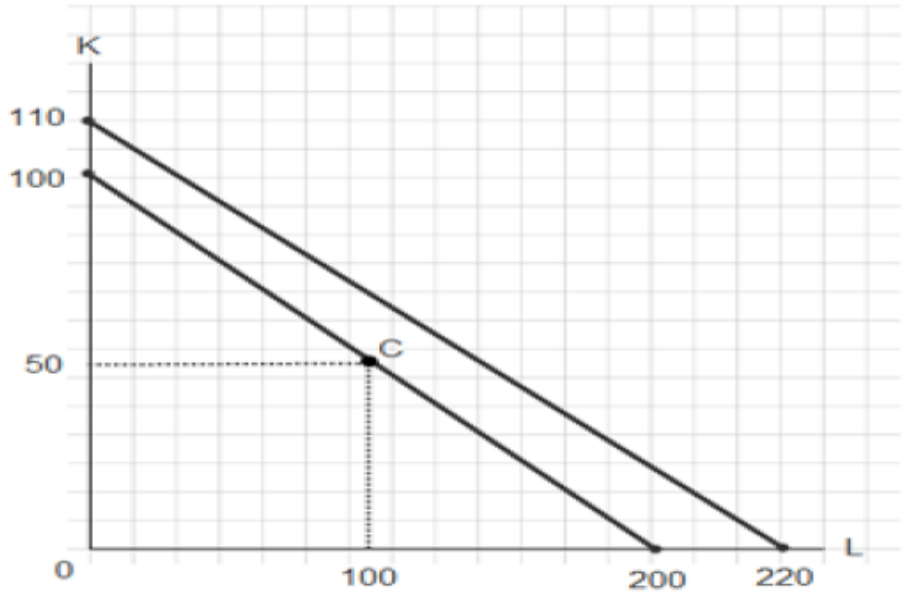
K = 100

نفترض زيادة التكاليف الكلية الى (**2200$**) فأن الشكل (Iso Cost) كالآتي :

C/ w = 2200 / 10 = 220

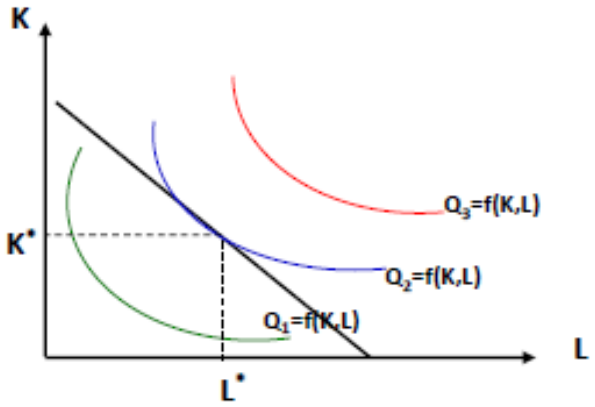
C / r = 2200/ 20 = 110

بالتالي نستطيع رسم الحالتين كما يلي :



توازن المنتج : Producer Equilibrium

يكون المنتج في حالة توازن عندما يختار التوليفة المثلى من مدخلات الإنتاج (K,L) والتي تعظم إنتاجه في حدود التكلفة (C) التي يستطيع تحملها ويمكن عرض هذه الفكرة بيانياً كما يلي :



أن توازن المنشأة يعني إنتاج أكبر قدر من الإنتاج بأقل تكاليف ممكنة لذلك يكون سعي المنشأة ذا ما نحو تدنية التكاليف باستخدام التوليفة من عناصر الإنتاج التي تقابل نقطة تماس منحنى الناتج المتساوي ومنحنى التكاليف المتساوية .أي أن ميلان منحني الناتج المتساوي يكون مساوي اً لميلان خط التكلفة المتساوية.

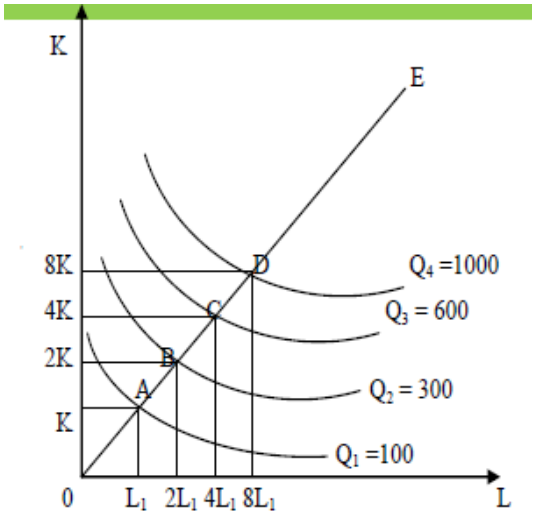
شرط توازن المنتج رياضياً و يسمي بالشرط الضروري " و الذي يقابل نقطة التماس " يكون :

$$\frac{\mathrm{MP}_L}{MP_K} = \frac{W}{r}$$

غلة الحجم الثابتة و المتزايدة و المتناقصة : Return to scale

إذا زادت جميع مدخلات أو عناصر الإنتاج بنسبة معلومة مثلاً 100% و تبعاً لذلك :

- زاد المنتج من السلعة بنفس النسبة (100%) تكون هنالك غلة حجم ثابتة Constant Return to Scale . (CRS)
- زاد المنتج من لسلعة بنسبة أكبر من الزيادة في مدخلات الإنتاج أكثر من 100% تسمى غلة حجم متزايدة . Increasing Return Scale. (IRS)
- زاد المنتج من السلعة بنسبة أقل من الزيادة في مدخلات الإنتاج أقل من 100% تسمى غلة حجم متناقصة . Decreasing Return Scale (DRS)



- من A إلى B غلة حجم متزايدة (العمل و رأس المال تضاعف والناتج زاد بنسبة أكبر من الضعف) .
- من B إلى C غلة حجم ثابتة (العمل ورأس المال تضاعف والناتج تضاعف بنفس النسبة) .
- من C إلى D غلة حجم متناقصة (عناصر الإنتاج تضاعفت بينما الناتج زاد بنسبة أقل من الضعف) .

اسئلة مراجعة ..

اختياري :

- **يعرف منحنى الناتج المتساوي (Isoquant Curve) بأنه ..**

أ- المنحنى الذي يبين توليفات مختلفة من أسعار عناصر الإنتاج (r,w) تعطي جميعها نفس التكاليف .

ب- المنحنى الذي يبين توليفات مختلفة من أسعار عناصر الإنتاج (K,L) تعطي جميعها نفس كمية الناتج .

ج- مختلف توليفات عناصر الإنتاج (العمل و رأس المال) التي يمكن أن تحصل عليها المنشأة بتكلفة نقدية معينة , مع بقاء أسعار عناصر الإنتاج ثابتة .

د- كل ما ذكر صحيح .

- **شرط توازن المنتج بيانياً يتحقق عندما يكون :**

أ- ميلان منحنى الناتج المتساوي , مساوياً لميلان خط التكلفة المتساوية

ب- ميلان منحنى الناتج المتساوي , أكبر من ميلان خط التكلفة المتساوية

ج- ميلان منحنى الناتج المتساوي , أقل من ميلان خط التكلفة المتساوية

د- كل ما ذكر صحيح

صح ام خطأ :

- سلبية ميل منحنى الناتج المتساوي يدل على إمكانية الإحلال بين عناصر الإنتاج فعند التقليل من القدر المستخدم من عنصر رأس المال مثلاً لابد من زيادة القدر المستخدم من عنصر للحفاظ على نفس مستوى الإنتاج (صح)

- منحنى الناتج المتساوي الأعلى يعطي مستوى إنتاج أقل (خطأ)

- إذا زادت جميع مدخلات أو عناصر الإنتاج بنسبة معلومة مثلاً 100% وتبعاً لذلك زاد المنتج من السلعة بنفس النسبة 100% تكون هنالك غلة حجم ثابتة (صح)

المحاضرة الثانية عشرة

نظرية سلوك المستهلك أ | Consumer Behaviour Theory

أن الغرض من الاستهلاك (consumption) هو الإشباع (Satisfaction) أو المنفعة (Utility) التي يتوقعها المستهلك من استهلاكه للسلعة أو الخدمة و هذا ما يعطيه مبرراً للإنفاق الذي يتحمله من أجل الحصول عليها .

يتم الاستهلاك في حرية كاملة للمستهلك حيث أنه ليس مكرهاً على الشراء أو عدمه رغم التأثير الذي قد يتعرض له من خلال وسائل الترويج و الدعاية أو القيود الاجتماعية و النفسية و العقدية التي يعيشها المستهلك .

و هدفه الوحيد هو : تعظيم منفعته في حدود دخله و أسعار السلع و الخدمات التي يشتريها .

هنالك مدخلان لدراسة نظرية سلوك المستهلك :

1. مدخل المنفعة الكمية .
2. مدخل المنفعة الترتيبية (طريقة منحنيات السواء) .

مدخل المنفعة الكمية :

المنفعة الكلية (Total Utility) :

يمكن تعريف المنفعة الكلية (TU) على أنها إجمالي الإشباع أو الرضى الذي يحصل عليه المستهلك من استهلاك وحدات معينة من السلعة أو الخدمة .

سلوك المنفعة الكلية :

كلما زاد المستهلك عدد الوحدات التي يستهلكها كلما تزايدت المنفعة الكلية (TU) التي يحصل عليها و ذلك حتى درجة معينة يصل فيها المستهلك أقصى درجة من الإشباع و عندها نقول أن المستهلك قد وصل نقطة التشبع (Saturation Point) بعد ذلك تبدأ المنفعة الكلية في التناقص مع زيادة الوحدات المستهلكة .

هذا السلوك للمنعة الكلية (TU) يظهر جلياً باستعراض ما يعرف بالمنفعة الحدية :

(marginal Utility)

و التي تعرف على أنها التغير في المنفعة الكلية الناتج من تغير الوحدات المستهلكة بوحدة واحدة , هذه المنفعة الحدية (MU) متناقصة .

Q_X	TU_X	MU_X
0	0	…
1	10	10
2	18	8
3	24	6
4	28	4
5	30	2
6	30	0
7	28	-2

حساب المنفعة الحدية (Mux) :

عمود المنفعة الحدية (Mux) تم حسابه كحاصل طرح كل قيمتين متتاليتين من المنفعة مقسومة على الوحدتين المتتاليتين (المقابلتين) من الكمية :

$$MUx = \frac{\Delta TUx}{\Delta Qx}$$

فمثلاً :

إذا زاد استهلاك السلعة (X) من وحدة واحدة إلى وحدتين فإن المنفعة الكلية (Tux) ترتفع في المقابل من 10 إلى 18 يوتل و بذلك تكون المنفعة الحدية (Mux) :

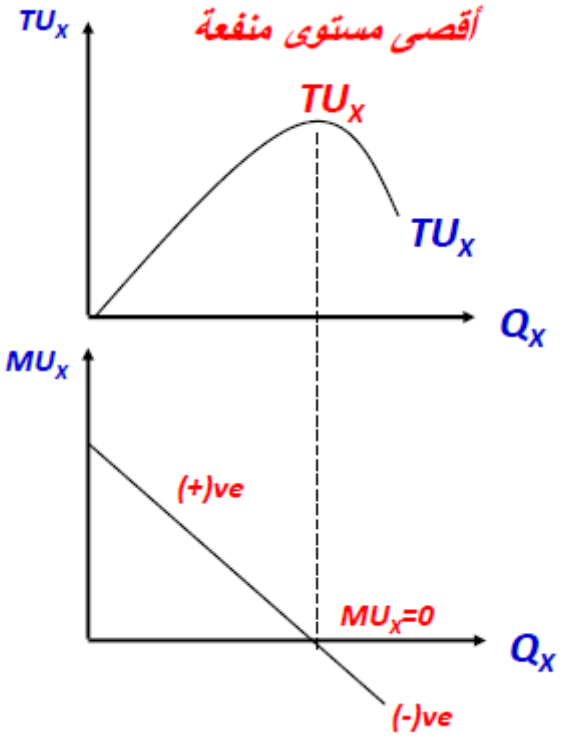
$$MUx = \frac{18-10}{2-1} = 8\ Utils$$

قانون تناقص المنفعة الحدية :

(Law of Diminishing Marginal Utility)

نلاحظ من الجدول أن المنفعة الحدية الناجمة عن زيادة استهلاك السلعة (X) متناقصة .

فأكبر قيمة للمنفعة الحدية (Mux) هي عند استهلاك الوحدة الأولى ثم تبدأ التناقص باستهلاك الوحدة الثانية فالثالثة ... الخ , و هذا ما اصطلح على تسمية بقانون تناقص المنفعة الحدية .



أن أكبر منفعة حدية يتحصل عليها المستهلك هي المتحصلة من الوحدة الاستهلاكية الأولى .

بعدها تتناقص المنفعة الحدية بإضافة أي وحدة جديدة حتى تساوي الصفر (Mux = 0) عندما تبلغ المنفعة الكلية نهايتها العظمى .

بعدها تظهر المنفعة الحدية كقيم سالبة مشيرةً إلى تناقص المنفعة الكلية إذا ما أضاف المستهلك أي وحدة استهلاكية إضافية بعد الوحدة التي تبلغ فيها المنفعة الكلية أقصاها (التوازن) .

من الجدول و الشكل البياني نلاحظ أن العلاقة بين المنفعة الكلية (Tux) و المنفعة الحدية (Mux) تقوم على الآتي :

1. تبدأ المنفعة الكلية متزايدة و لكن بمعدل متناقص و هذا بسبب أن المنفعة الحدية متناقصة (أثر إضافة وحدات إضافية للمنفعة الكلية متناقص) .
2. عندما تصل المنفعة الكلية (Tux) حدها الأقصى تساوي المنفعة الحدية الصفر (Mux=0) .
3. عندما تبدأ المنفعة الكلية (Tux) في التناقص تكون المنفعة لحدية سالبة (الوحدة السابعة في الجداول) , هذا يعني أنه بعد الحد الأقصى للمنفعة فأن أي وحدة إضافية يكون أثرها سالباً " أي خصماً " على المنفعة الكلية لذلك لن يقوم المستهلك باستهلاكها و لو وجدها مجاناً .

توازن المستهلك :

أن هدف المستهلك هو تعظيم المنفعة (الإشباع الكلي) الذي يمكن أن يتحصل عليه من أنفاق دخله .

بتحقق هذا الهدف يقال أن المستهلك في حالة توازن و هي الحالة التي عندها ينفق المستهلك دخله بطريقة تتساوى عندها المنفعة الحدية من آخر ريال منفق على السلع و الخدمات المختلفة .

شروط التوازن للسلعة الواحد هو :

المنفعة الحدية للسلعة X = سعر السلعة (P_X)

شروط التوازن لأكثر من سلعة هو :

$$\frac{\text{المنفعة الحدية للسلعة X}}{\text{سعر السلعة X}} = \frac{\text{المنفعة الحدية للسلعة Y}}{\text{سعر السلعة Y}}$$

$$\frac{MUx}{Px} = \frac{MUy}{Py}$$

مثال :

المثال التالي يوضح الكيفية لتي يتوازن بها مستهلك ما يقوم بصرف دخله على سلعتين X و Y علماً بأن سعر السلعة X يساوي ريالان و سعر السلعة Y يساوي هو ريالاً واحداً و يبلغ دخل المستهلك 12 ريالاً . و معطي المستويات المختلفة من المنفعة الحدية المكتسبة من استهلاك السلعتين X و Y :

Q	1	2	3	4	5	6	7
MU_x	16	14	12	10	8	6	4
MU_y	11	10	9	8	7	6	5

الحل :

بتطبيق هذه القاعدة نجد أن هنالك عدداً من التوليفات التي يتحقق هذا الشرط :

$$\frac{MU_x}{P_x} = \frac{MU_y}{P_y}$$

Q	1	2	3	4	5	6	7
$\frac{MU_x}{P_x}$	8	7	6	5	4	3	2
$\frac{MU_y}{P_y}$	11	10	9	8	7	6	5

التوليفات التي تحقق شرط التوازن هي :

(x=4 , y=7) || (x=3 , y=6) || (x=2 , y=5)

باستصحاب دخل المستهلك :

$$p_x x + p_y y = 2\times 2 + 1\times 5 = 9 < m$$

$$p_x x + p_y y = 2\times 3 + 1\times 6 = 12 = m$$

$$p_x x + p_y y = 2\times 4 + 1\times 7 = 15 > m$$

عليه فإن التوليفة المثلى و التي تعظم منفعة المستهلك في حدود دخله هي :

(x=3 , y=6)

اسئلة مراجعة

- **اختياري :**

كلما زاد المستهلك عدد الوحدات التي يستهلكها كلما :

1. تناقصت المنفعة الكلية (TU) .
2. تزايدت المنفعة الكلية (TU) .
3. تزايدت المنفعة الحدية (MU) .
4. ليس أي مما سبق .

تصل المنفعة الكلية (TU) إلى أقصى مستوياتها عندما تكون المنفعة الحدية (MU) :

1. موجبة .
2. سالبة .
3. صفراً .
4. لا تتقيد المنفعة الكلية بالمنفعة الحدية .

- **صح ام خطأ**

أن هدف المستهلك هو تعظيم المنفعة (الإشباع الكلي) الذي يمكن أن يتحصل عليه من انفاق دخله (صح)

من الجدول أدناه فإن توازن المستهلك يتحقق عند استهلاك

(x=4 , y=7) صح ولكن ان كان السوال التوليفة المثلى يكون الجواب خطا لانها 14 اكبر من الدخل المقدر ب 12 ريال والمثلى هي (x=3 , y=6)

علماً بأن سعر السلعة Xيساوي ريالان و سعر السلعة y يساوي هو ريالاً واحداً و يبلغ دخل المستهلك 12 ريال .

Q	2	3	4	5	6	7
MU_x	14	12	10	8	6	4
MU_y	10	9	8	7	6	5

المحاضرة الثالثة عشرة

نظرية سلوك المستهلك ب (Consumer Behaviour Theory (b))

أن الغرض من الاستهلاك (consumption) هو الإشباع (satisfaction) أو المنفعة (Utility) التي يتوقعها المستهلك من استهلاكه للسلعة أو الخدمة .

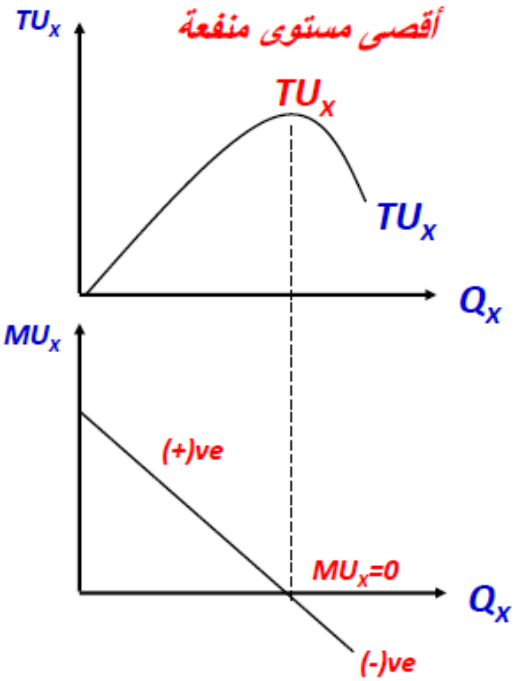
و هذا ما يعطيه مبرراً للإنفاق الذي يتحمله من اجل الحصول عليها .

يتم الاستهلاك في حرية كاملة للمستهلك حيث أنه ليس مكرهاً على الشراء أو عدمه رغم التأثير الذي قد يتعرض له من خلال وسائل الترويج والدعاية أو القيود الاجتماعية والنفسية والعقدية التي يعيشها المستهلك .

وهدفه الوحيد هو : تعظيم منفعته في حدود دخله و أسعار السلع والخدمات التي يشتريها .

هنالك مدخلان لدراسة نظرية سلوك المستهلك :

1- مدخل المنفعة الكمية (القياسية)
2- مدخل المنفعة الترتيبية (طريقة منحنيات السواء)



توازن المستهلك :

أن هدف المستهلك هو تعظيم المنفعة (الإشباع الكلى) الذي يمكن أن يتحصل عليه من إنفاق دخله .

بتحقق هذا الهدف يقال أن المستهلك في حالة توازن وهي الحالة التي عندها ينفق المستهلك دخله بطريقة تتساوى عندها المنفعة الحدية من آخر ريال منفق على السلع والخدمات المختلفة .

الشرط الأول التوازن للسلعة الواحد هو :

المنفعة الحدية للسلعة X = سعر السلعة (PX)

الشرط الأول التوازن لأكثر من سلعة هو :

$$\frac{\text{المنفعة الحدية للسلعة X}}{\text{سعر السلعة X}} = \frac{\text{المنفعة الحدية للسلعة Y}}{\text{سعر السلعة Y}}$$

$$\frac{MUx}{Px} = \frac{MUy}{Py}$$

الشرط الثاني :

هو أن لا يتجاوز انفاق المستهلك دخله

$$Px \times Qx + Qy \times Py \leqslant M$$

وللتبسيط الرياضي نأخذ بافتراض ان المستهلك يستنفد دخله في السلعتين

$$M = Px \times Qx + Qy \times Py$$

حيث :

- M هو الدخل
- Px هو سعر السلعة X
- Qx هي الكمية المشتراة من السلعة X
- Py هو سعر السلعة Y
- Qy هي الكمية المشتراة من السلعة Y

مثال (2) :

نفترض أن دخل أحمد المخصص للاستهلاك هو 15 ويريد أن ينفقه على شراء سلعتين هما X و Y فإذا كان سعر الوحدة من السلعة X هو ريالان وسعر السلعة Y هو ريال واحد

فما هي الكميات التي يشتريها أحمد من السلعتين بحيث يحقق أقصى إشباع ممكن في حدود دخله إذا كانت المنافع كما في الجدول التالي :

السلعة y				السلعة x			
MUy\Py = (8) (7) / 1 Py = 1	MUy (7)	TUy (6)	Qy (5)	MUx\Px = (4) (3) /2 Px = 2	MUx (3)	TUx (2)	Qx (1)
30	30	30	1	25	50	50	1
28	28	58	2	22	44	94	2
26	26	84	3	19	38	132	3
24	24	108	4	16	32	164	4
22	22	130	5	11	22	186	5
20	20	150	6	10	20	206	6
16	16	166	7	6	12	218	7
12	12	178	8	2	4	222	8

Dr. Kamal Eldin Eldaw Microeconomics

أين يتحقق التوازن ؟

الشرط الأول :

$$\frac{\text{المنفعة الحدية للسلعة X}}{\text{سعر السلعة X}} = \frac{\text{المنفعة الحدية للسلعة Y}}{\text{سعر السلعة Y}}$$

يتحقق هذا الشرط عند حالتين في الجدول:

1- الوحدة الثانية من X والوحدة الخامسة من Y

$$22\frac{22}{1} = \frac{44}{2}$$

2- الوحدة الرابعة من X و السابعة من Y

لكن الشرط الثاني الخاص باستنفاد كامل الدخل (15 ريال) لا يتحقق إلا عند :

$$M = Px \times Qx + Qy \times Py$$

$$15 = (2 \times 4) + (1 \times 7)$$

إذن يتحقق للمستهلك أقصى إشباع باستهلاك 4 وحدات من x و7 وحدات من y

الانتقادات الموجهة لنظرية المنفعة الحدية :

صعوبة قياس المنفعة عددياً (نظرية المنفعة القياسية) فالمنفعة ما هي إلا شعور نفسي ولا يمكن اجراء تجارب في معامل علم النفس لقياسها .

وبالتالي وجد اتجاه رفض الترتيب العددي للمنفعة وظهرت النظرية الجديدة باقتراح القياس الترتيبي للمنفعة بافتراض أن المستهلك يواجه مشكلة الاختيار بين مجموعتين سلعتين تحتوي كل مجموعة منها على مزيج من السلع يرغب فيها مع اختلاف طريقة المزج بين مجموعة وأخرى

وبذلك يتم قياس المنفعة بشكل ترتيبي (نظرية المنفعة الترتيبية) حيث يقوم المستهلك بترتيب المجموعات السلعية المختلفة التي يقدر احتياجاته لها وفقا لأهميتها النسبية فيضع بعض المجموعات في مرتبة واحدة ويضع بعضها الآخر في مرتبة أعلى

وكان هذا التحليل بمثابة الأساس في النظرية الثانية لتحليل سلوك المستهلك والذي عرف بعد ذلك بنظرية منحنيات السواء .

مدخل المنفعة الترتيبية (طريقة منحنيات السواء) :

إن طريقة منحنيات السواء هي طريقة تجاوزن الافتراض غير الواقعي الذي بنيت عليه طريقه المنفعة الكمية

وترتكز فكرة منحنيات السواء على عدم قابلية المنفعة المتحققة للقياس والاكتفاء بمقارنة تلك المنفعة بالمنفعة المتحققة من استهلاك سلعة أخرى .

تعريف منحنى السواء : (Indifference curve)

يمكن تعريف منحنى السواء على انه : المنحنى الذي يبين توليفات مختلفة من السلعتين (X)و (Y) تعطي المستهلك نفس مستوى المنفعة أو الإشباع

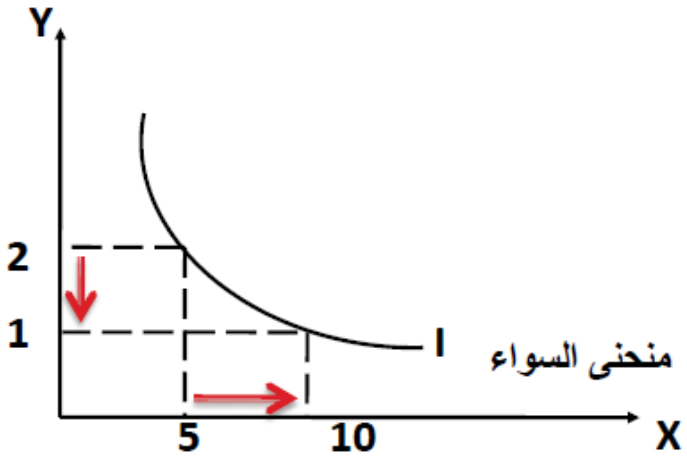
جاءت تسمية منحنى السواء من حقيقة أن المستهلك وباختياره أي توليفة (على مستوى المنحنى) هي على قدر سواء (متساوي) في ما تجلبه من منفعة مقارنة بأي توليفة أخرى على ذات منحنى السواء .

لذلك فهو على سواء (indifferent) في اختيار أي من التوليفات .

شكل منحنى السواء:

يرسم منحنى السواء كمنحنى سالب الميل حيث يبين منحنى السواء الواحد توليفات مختلفة من السلعتين تعطي نفس مستوى الإشباع .

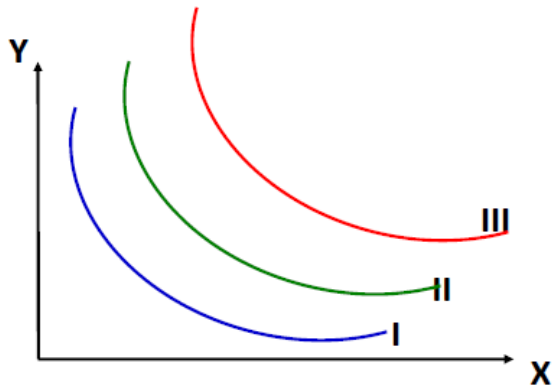
فمثلا في الرسم على مستوى منحني السواء التوليفة (I) التوليفة (1,10) والتوليفة (2,5) هما توليفتان مختلفتان من السلعتين X و Y ولكن تتفقان في مستوي الإشباع المتحصل .



خصائص منحنيات السواء:

1. وجود خريطة أو عدد لا نهائي من منحنيات السواء .
2. كلما ارتفع منحنى السواء في الخريطة كان ذلك دليلا على تحقيق قدر اكبر من المنفعة (الإشباع) وكلما أنخفض المنحنى كان ذلك دليلا على تحقيق قدر اقل من الإشباع .

3. منحنيات السواء لا تتقاطع .
4. منحنيات السواء سالبة الميل هذه الخاصية تبين أن المستهلك إذا تخلى عن جزء من السلعة (Y) فأنة يجب أن يعوض عن تلك التضحية بإعطائه قدرا اكبر من (X) والعكس (وهذا ما يعرف بمعدل الإحلال الحدي) .



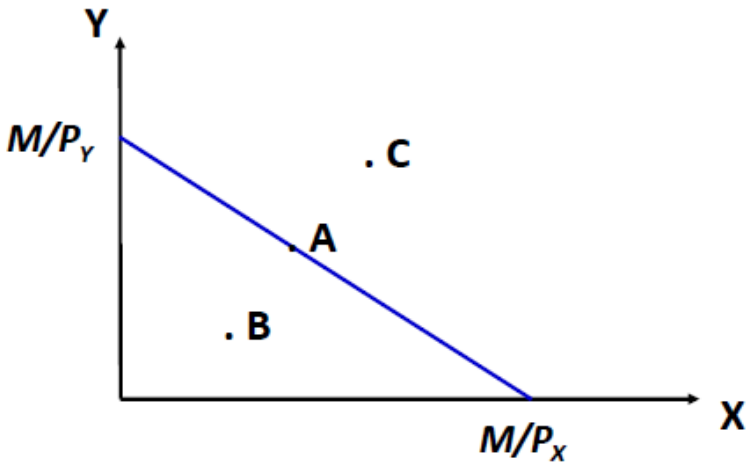
خط قيد الميزانية :

يوضح خط قيد الميزانية (خط الدخل) جميع التوليفات المختلفة من السلعتين (x ,y) التي يمكن أن يشتريها المستهلك في حدود دخله النقدي وأسعار هاتين السلعتين ويمكن التعبير رياضيا عن قيد الميزانية كما يلي :

$$Px \times X + Py \times Y = M$$

حيث أن :

- Px = سعر السلعة x
- Py = سعر السلعة y
- M = الدخل النقدي للمستهلك
- X = الكمية المشتراة من السلعة (X)
- Y = الكمية المشتراة من السلعة (y)



باقتراح النقاط الثلاث الموجودة على الرسم نلاحظ أن النقطة (A) تقع على قيد الميزانية وبالتالي فان المستهلك باختباره يكون قد انفق كل دخلة في شراء السلعتين .

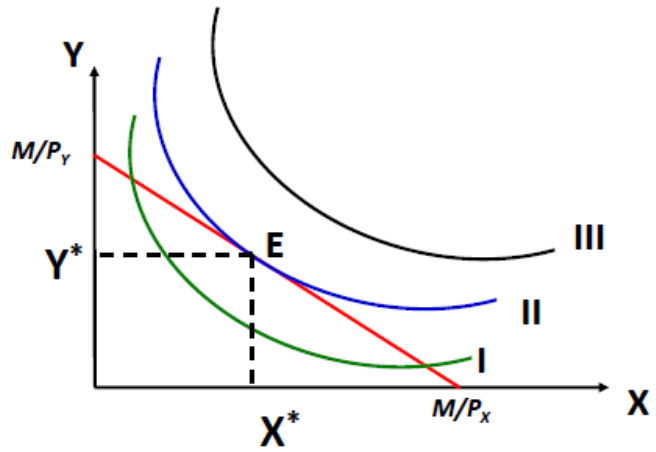
أما باختباره النقطة (B) فانه بذلك لم يستطع اختيار توليفة مثلى , حيث كان بإمكانه اختيار توليفة تعطيه كميات اكبر من (X) و (y) (عدم عقلانية اختيار النقطة (B)) أما النقطة (C) فهي خارج حدود ميزانية المستهلك وبالتالي غير متاحة له .

توازن السوق :

يعرف توازن المستهلك بأنه التوليفة المثلى التي تحقق أقصى مستوى منفعة (إشباع) في حدود قيد ميزانية المستهلك وذلك في ثبات الأسعار عند مستوى معين .

بمعنى آخر توازن المستهلك يقصد به أعلى منحنى سواء يستطيع المستهلك الوصول إليه في حدود قيد دخله

علية ولتحديد توازن المستهلك يجب استصحاب منحنيات سواء المستهلك وقيد ميزانية معا كما هو موضح أدناه :



من الشكل اعلاه أن منحنى السواء III يقع خارج حدود ميزانية المستهلك وبالتالي غير متاح للمستهلك .

أما المنحنى I فيمكن للمستهلك في ذات حدود قيد الدخل الوصول إلى منحنى سواء آخر أعلى منه لذلك تعتبر كل النقاط الوقعة عليه ليست نقاط توازن

أما المنحنى II فهو أعلى منحنى سواء يستطيع المستهلك الوصول إلية في حدود قيد ميزانية ويخلق تماساً مع خط قيد الميزانية عند النقطة (E) لذلك تعتبر التوليفة (X*,Y*) الناتجة من هذا التماس هي التوليفة المثلى التي تعظم منفعة المستهلك في حدود قيد الميزانية

رياضياً نعلم أن النقطة (X*,Y*) تمثل نقطة تماس منحنى السواء مع قيد دخل المستهلك عند هذه النقطة :

ميل المنحنى (منحنى السواء) = ميل المماس (قيد الميزانية)

$$\frac{MUx}{MUy} = \frac{Px}{Py}$$

أسئلة مراجعة ..

اختياري ..

الشرط الاول لتوازن المستهلك يتحقق عندما :

1. تتساوى المنفعة الحدية للريال (العملة) الأخير المنفق من السلعتين
2. المنفعة الحدية للسلعة / سعر الوحدة من السلعة الاولى = المنفعة الحدية للسلعة الثانية / سعر الوحدة من السلعة الثانية
3. $(MUx1 \div Px1)=(MUx2 \div Px2)$
4. جميع الإجابات صحيحة

صح أم خطأ ..

- يعرف توازن المنتج بأنه التوليفة المثلى التي تحقق أقصى مستوى منفعة (إشباع) في حدود قيد ميزانية المستهلك وذلك في ثبات الأسعار عند مستوى معين (خطا) بدل المنتج الجواب الصحيح يكون المستهلك وليس المنتج
- منحنيات السواء موجبة الميل (خطا)
- منحنى السواء هو المنحنى الذي بين توليفات مختلفة من السلعتين (X) و (Y) تعطي المستهلك نفس مستوى المنفعة أو الإشباع (صح)

المحاضرة الرابعة عشرة

نظرية التكاليف (أ) | The Theory of Costs (A)

تعرف التكاليف بأنها المدفوعات النقدية التي توجه لشراء خدمات مدخلات أو عناصر الإنتاج اللازمة لإنتاج سلعة أو خدمة ما .

تعتبر دوال التكاليف دوال مشتقة من دوال الإنتاج التي تصف أمثل طرق الإنتاج لأي فترة زمنية معينة .

تفرق النظرية الاقتصادية التكاليف إلى نوعين باعتبار المدى الزمني :

التكاليف في المدى القصير (القريب) :

و هي التكاليف التي تتحملها المنشأة خلال فترة زمنية لا تسمح بتغيير كل مدخلات إنتاجها , عليه فإن بعض المدخلات (تحديداً رأس المال و التنظيم) تكون ثابتة .

التكاليف في المدى الطويل (البعيد) :

و هي التكاليف التي تتحملها المنشأة خلال فترة زمنية طويلة تسمح لها بتغيير كل مدخلاتها لذلك في الأجل الطويل تكون كل مدخلات الإنتاج متغيرة .

التكاليف الكلية في الأجل القصير :

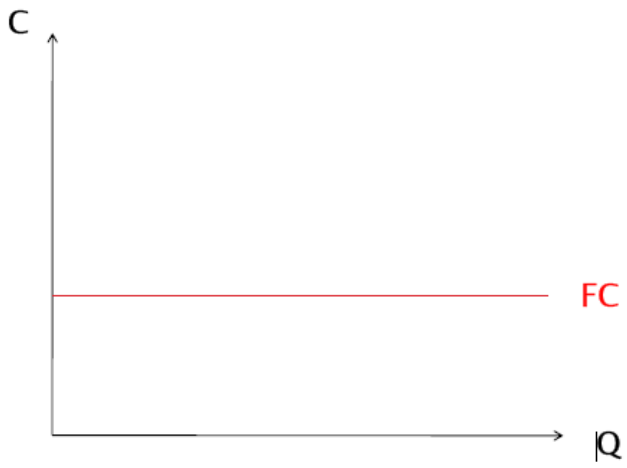
من حيث طبيعة التكاليف يمكن تقسيمها في الأجل القصير إلى قسمين :

التكاليف الثابتة : (Fixed Costs – FC) :

و هي تكاليف عوامل الإنتاج الثابتة و المستخدمة في العملية الإنتاجية و تظل هذه التكاليف ثابتة في حالة الإنتاج أو عدمه , مثال لها تكاليف المباني و الآلات و أقساط التأمين ... الخ .

اصول ثابتة

منحنى التكاليف الثابتة FC :



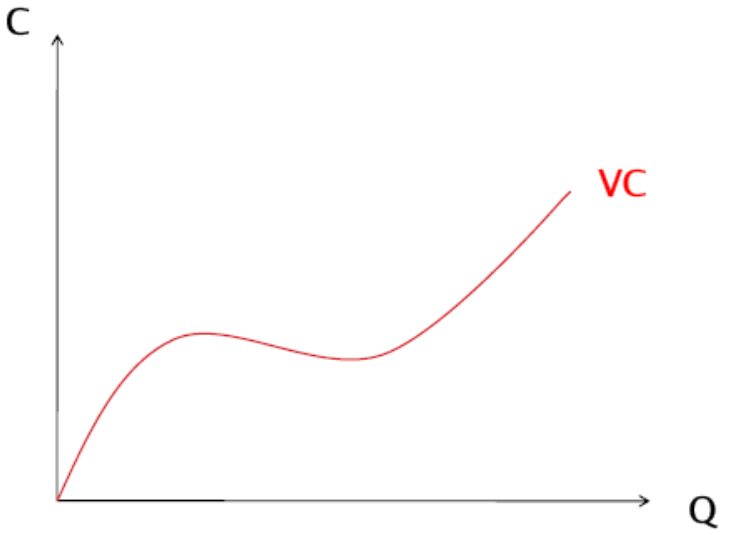
التكاليف المتغيرة : (Variable Costs (VC))

التكاليف المتغيرة هي تكاليف مدخلات الإنتاج المتغيرة التي تستخدمها المنشأة لإنتاج حجم معين الإنتاج و بذلك فإن التكاليف المتغيرة ترتبط مباشرة بحجم الإنتاج زيادة و نقصاناً .

و مثال لها تكاليف أجور العمال و نفقات شراء المواد الأولية و نفقات الطاقة المستخدمة ...الخ .

اصول متداولة ومصروفات

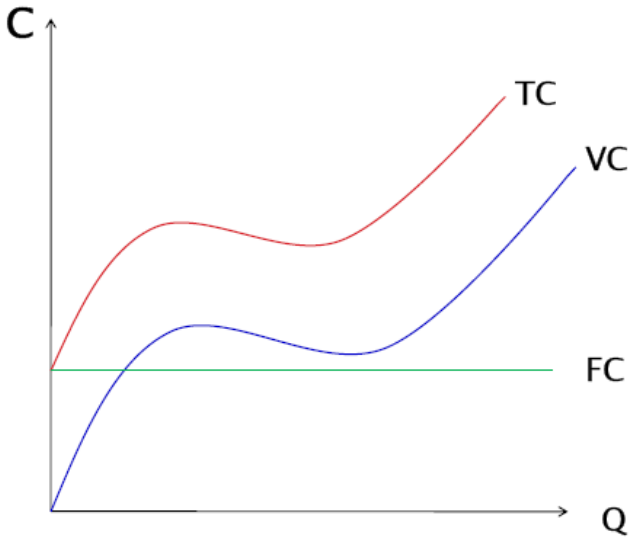
منحنى التكاليف المتغيرة VC :



التكاليف الكلية (Total Costs (TC)) :

التكاليف الكلية هي مجموع ما تتحمله المنشأة من مجموع التكاليف الثابتة و المتغيرة .

$$TC = FC + VC$$



تكاليف الوحدة في الأجل القصير :

رغماً عن أهمية التكاليف الكلية , إلا أن تكاليف الوحدة في الأجل القصير تولى عناية خاصة و ذلك لأهميتها القصوى في التحليل الاقتصادي و اتخاذ القرار لأي منشأة تعمل في الأجل القصير .

سنستعرض في هذا المقام إلى أربعة مفاهيم لتكاليف الوحدة في الأجل القصير :

متوسط التكاليف الثابتة AFC :

و هو متوسط ما تتحمله المنشأة من تكاليف تجاه المدخلات الثابتة لإنتاج وحدة واحدة من الانتاج في الأجل القصير .

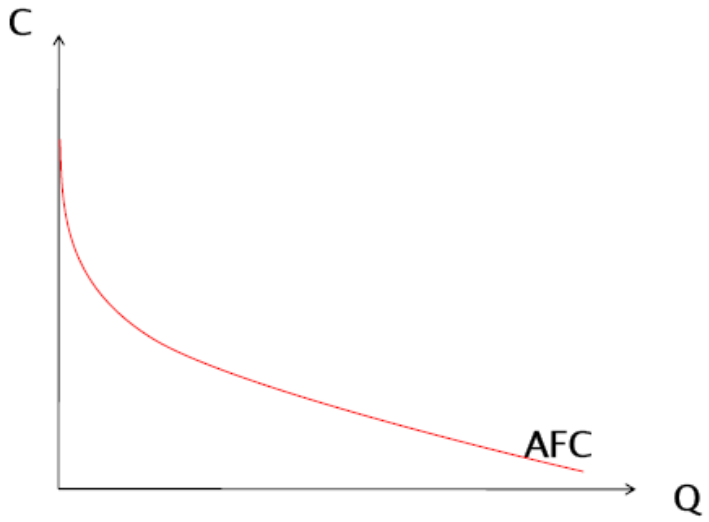
رياضياً يحسب متوسط التكاليف الثابتة (AFC) كحاصل قسمة التكاليف الثابتة (TFC) على عدد وحدات الإنتاج Q :

$$AFC = \frac{FC}{Q}$$

ملحوظة :

متوسط التكاليف الثابتة دائماً متناقص كلما زاد حجم الانتاج وهي موجبة دائما لاتاتي سالبة ولاتصل للصفر .

منحنى متوسط التكاليف الثابتة AFC :



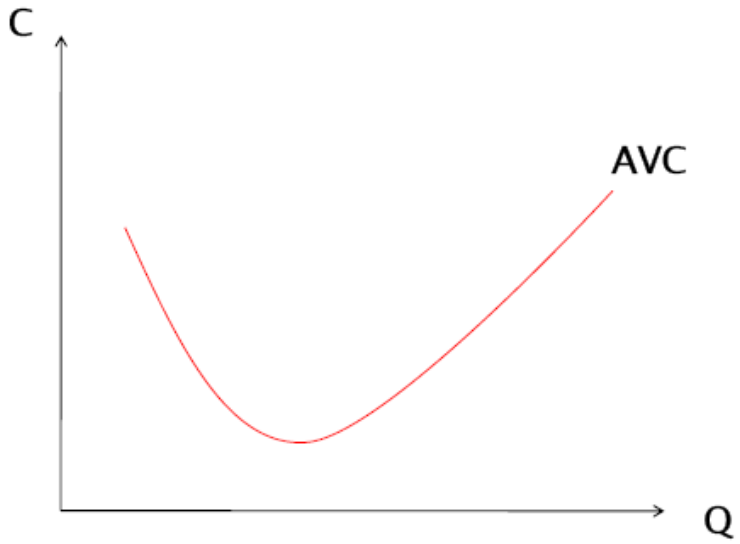
متوسط التكاليف المتغيرة AVC :

و هي المبالغ التي تتحملها المنشأة كتكلفة لمدخلات الإنتاج المتغيرة اللازمة لإنتاج وحدة واحدة من الناتج .

رياضياً تحسب متوسط التكاليف المتغيرة AVC كحاصل قسمة التكاليف المتغيرة TVC على وحدات الناتج Q :

$$AVC = \frac{VC}{Q}$$

متوسط التكاليف المتغيرة AVC :



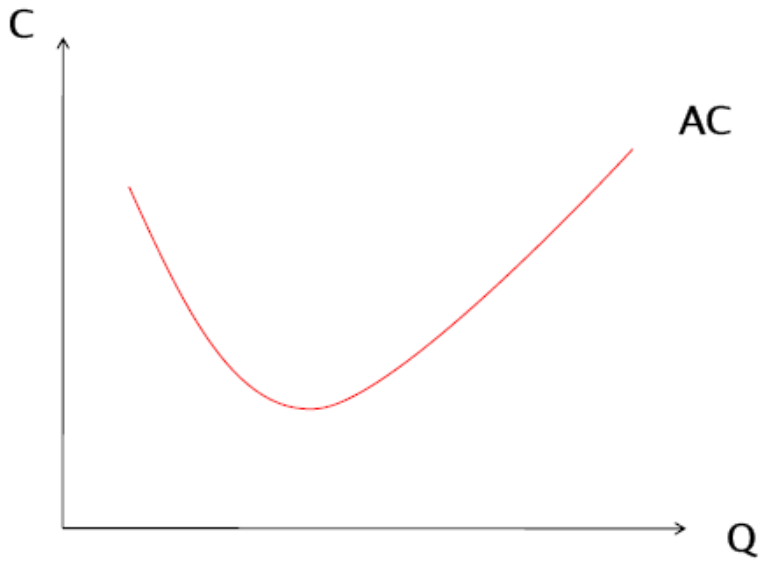
متوسط التكاليف الكلية AC :

هي مجموعة التكاليف الكلية (الثابتة و المتغيرة) التي تتحملها المنشأة لإنتاج وحدة واحدة من الناتج .

رياضياً يحسب متوسط التكاليف الكلية كحاصل قسمة التكاليف الكلية (ثابتة و متغيرة) على وحدات الناتج .

$$AC = \frac{TC}{Q}$$
$$AC = AFC + AVC$$

متوسط التكاليف الكلية AC :

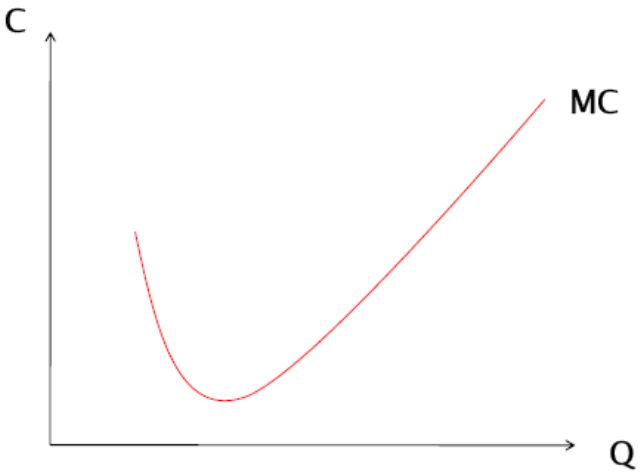


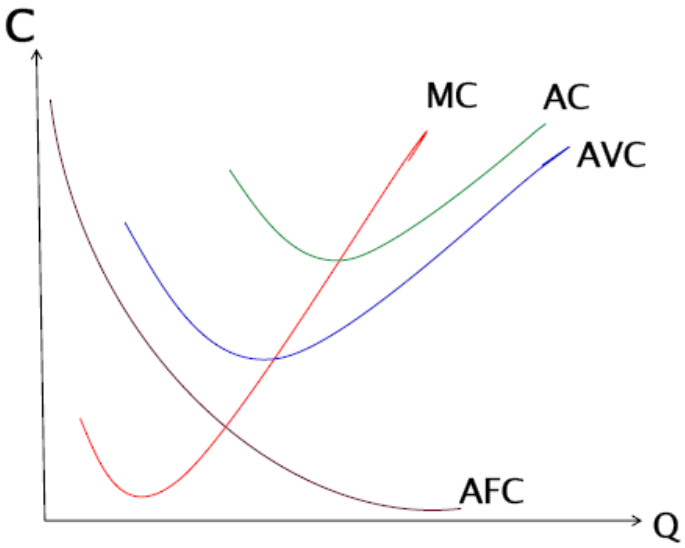
التكاليف الحدية MC : هنا نحسب التغير وليس المتوسط

و هي التكاليف التي تتحملها المنشأة لإنتاج وحدة واحدة إضافية من الناتج و تحسب كحاصل قسمة مقدار التغير في التكاليف الكلية TC أو (التكاليف المتغيرة VC) على التغير في الكميات المنتجة Q .

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

التكاليف الحدية MC:





مثال حساب تكاليف الوحدة في الأجل القصير :

1. متوسط التكاليف الثابتة (AFC) .
2. متوسط التكاليف المتغيرة (AVC) .
3. متوسط التكاليف الكلية (AC) .
4. التكاليف الحدية (MC) .

المنحنيات 4 , 3 , 2 تأخذ شكل حرف U .

Q	TFC	TVC	TC	AFC	AVC	AC	MC
1	60	30	90	60	30	90	–
2	60	40	100	30	20	50	10
3	60	45	105	20	15	35	5
4	60	55	115	15	13.75	28.75	10
5	60	75	135	12	15	27	20
6	60	120	180	10	20	30	45

ملاحظات على حسابات الوحدة في الأجل القصير :

- تظل التكاليف الثابتة TFC مساوية (60) في هذا المثال حصراً مهما تغير حجم الإنتاج .
- تزايد التكاليف المتغيرة TVC باستمرار مع زيادة حجم الإنتاج .
- التكاليف الكلية هي مجموع كل من التكاليف الثابتة و المتغيرة و بذلك تتأثر بالتغير الذي يحدث في التكاليف المتغيرة .
- متوسط التكاليف الثابتة AFC في تناقص دائم عند تزايد حجم الإنتاج و لكنها لا تأخذ قيمة سالبة (لماذا ؟) .
- متوسط تكاليف المتغيرة AVC يكون متناقصاً في المراحل الأولى لإنتاج ثم تأخذ بعد ذلك في التزايد (قانون الغلة) .
- تحسب التكاليف الحدية (MC) كحاصل طرح التكاليف الكلية لكمية معينة من الإنتاج من التكاليف الكلية بعد زيادة الإنتاج بوحدة واحدة (التغير في التكاليف الكلية) .

  و لأن الزيادة في التكلفة الكلية تنتج من جانب التكاليف المتغيرة (فقط) فإن التكاليف الحدية يمكن حسابها من التكاليف المتغيرة أيضاً .

اسئلة مراجعة

- **صح ام خطأ :**

التكاليف الحدية MC هي التكاليف التي تتحملها المنشأة لإنتاج وحدة واحدة إضافية من الناتج و تحسب كحاصل قسمة مقدار التغير في التكاليف الكلية TC أو (التكاليف المتغيرة VC) على التغير في الكميات المنتجة Q . **صح**

أجور العمال تعتبر مثالاً على التكاليف الثابتة **. خطا**

- **اختياري :**

نجد أن منحنيات متوسط التكاليف المتغيرة (AVC) و متوسط التكاليف الكلية (AC) و التكاليف الحدية (MC) تأخذ شكل حرف :

1. M
2. W
3. U
4. N

إن زادت التكاليف الكلية من 36 مليون ريال إلى 46 عند زيادة الإنتاج من 5 وحدات إلى 6 وحدات فإن التكلفة الحدية ستكون :

1. 100 ريال
2. 10 ريال
3. 1000 ريال
4. 1 ريال

المحاضرة الخامسة عشرة

نظرية التكاليف (ب) (B) The Theory of Costs

تعرف التكاليف بأنها المدفوعات النقدية التي توجه لشراء خدمات مدخلات أو عناصر الإنتاج اللازمة لإنتاج سلعة أو خدمة ما .

تعتبر دوال التكاليف دوال اشتقاقية و هي مشتقة أصلاً من دوال الإنتاج التي تصف أمثل طرق الإنتاج لأي فترة زمنية معينة .

تفرق النظرية الاقتصادية إلي نوعين من التكاليف باعتبار المدى الزمني :

التكاليف في المدى القصير (القريب) :

و هي التكاليف التي تتحملها المنشأة خلال فترة زمنية لا تسمح بتغيير كل مدخلات إنتاجها , عليه فإن بعض المدخلات (تحديداً رأس المال و التنظيم) تكون ثابتة .

التكاليف في المدى الطويل (البعيد) :

و هي التكاليف التي تتحملها المنشأة خلال فترة زمنية طويلة تسمح لها بتغيير كل مدخلاتها لذلك فإن الأجل الطويل تكون كل المدخلات الإنتاج متغيرة .

التكاليف الكلية في الأجل القصير :

من حيث طبيعة التكاليف يمكن تقسيمها في الأجل القصير إلى قسمين :

التكاليف الثابتة (Fixed Costs – FC) :

و هي تكاليف عوامل الإنتاج الثابتة و المستخدمة في العملية الإنتاجية و تظل هذه لتكاليف ثابتة في حالة الإنتاج أو عدمه , مثال : تكاليف المباني و الآلات و أقساط التأمين ... الخ .

تكاليف الإنتاج في المدى القريب :

التكاليف الاقتصادية للإنتاج هي مجموع تكاليف الفرص البديلة لعناصر الإنتاج المستخدمة في العملية الإنتاجية .

حيث أن تكلفة الفرصة البديلة لعنصر الإنتاج هي :

- على شكل تكاليف صريحة أي مدفوعات مالية مباشرة كالأجور و تكاليف المواد الخام و السلع الوسيطة و الطاقة .
- على شكل تكاليف ضمنية و هي تكاليف غير مدفوعة , و تمثل تكلفة الفرصة البديلة لعناصر الإنتاج المملوكة للمنشأة .
- تكلفة الفرصة البديلة لرأسمال مالك المنشأة , الذي استثمره فيها بدلاً عن الاستعانة بالقروض المصرفية , و كذا الحال بالنسبة لقدرات و مهارات المنظم و يطلق عليها الربح العادي .

مثال :

- إذا افترضنا أن مجموع الإيراد (TR) للمؤسسة يساوي 50000 و التكاليف الصريحة (TXC) أي مدفوعات مالية مباشرة كالأجور و تكاليف المواد الخام و السلع الوسيطة و الطاقة و تكاليف استخدام الآلات و المعدات تساوي 30000 , و بالتالي يكون الربح المحاسبي $(A\Pi)$ هو الفرق بين مجموع الإيراد و مجموع التكاليف :

$$Accounting\ Profit = TR - TXC = 50000 - 30000 = 20000$$

- و عندما نأخذ بالاعتبار مجموع التكاليف الضمنية (TIC) 15000 و هي تكاليف غير مدفوعة , و تمثل تكلفة الفرصة البديلة لعناصر الإنتاج المملوكة للمنشأة , مثل راتب المالك للمنشأة و الإيجار الضمني للمبنى الذي يتملكه , و بالتالي يكون الربح الاقتصادي هو الفرق بين الربح المحاسبي و التكاليف الضمنية أو الربح العادي :

$$Economic\ Profit = A\Pi - TIC = 20000 - 15000 = 5000$$

تكاليف الإنتاج في المدى القريب :

- التكاليف الكلية = التكاليف الثابتة + التكاليف المتغيرة

$$TC = FC + VC$$

- متوسط التكاليف الكلية (ATC) = التكاليف الكلية (TC) ÷ الإنتاج الكلي (Q)

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

- التكلفة الحدية (MC) = التغير في التكاليف الكلية ÷ التغير في الإنتاج

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

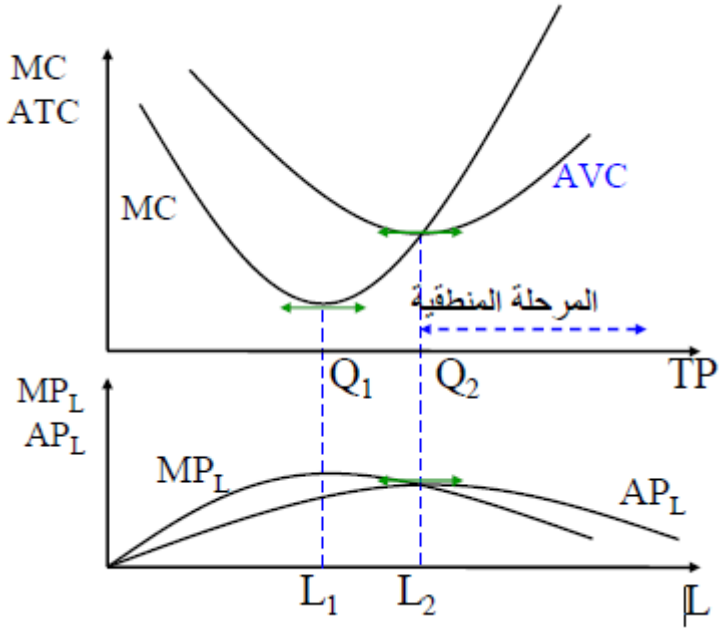
الناتج الحدي و التكاليف الحدية في المدى القريب :

تحليل إضافي :

$$TC = FC + w * L$$

$$MC = \frac{\Delta TC}{\Delta Q} = w * \frac{\Delta L}{\Delta Q} = w * \frac{1}{\left(\frac{\Delta Q}{\Delta L}\right)} = w * \frac{1}{MQ_L}$$

- باعتبار أن أجر العمل w محدد في سوق العمل , نلاحظ من المعادلة أن التكاليف الحدية MC تتغير عكسياً مع التغير في الإنتاج الحدي للعامل MQ_L . فعندما يكون الإنتاج الحدي للعمل متزايداً , تأخذ التكلفة الحدية في التناقص . و حين يصل الإنتاج الحدي للعامل إلي نهايته القصوى , تكون التكلفة الحدية في بلغت نهايتها الصغرى . و عندما يبدأ تناقص الإنتاجية الحدية للعمال , تبدأ التكلفة الحدية في التزايد , كما يتضح من الرسم البياني التالي :



عندما يصل الإنتاج الحدي إلى نهايته العظمى , تكون التكلفة الحدية عند نهايتها الدنيا . و عندما يصل الإنتاج المتوسط إلى نهايته العظمى , يكون متوسط التكلفة المتغيرة عند نهايته الدنيا .

الإنتاج المتوسط و متوسط التكلفة المتغيرة في المدى القريب :

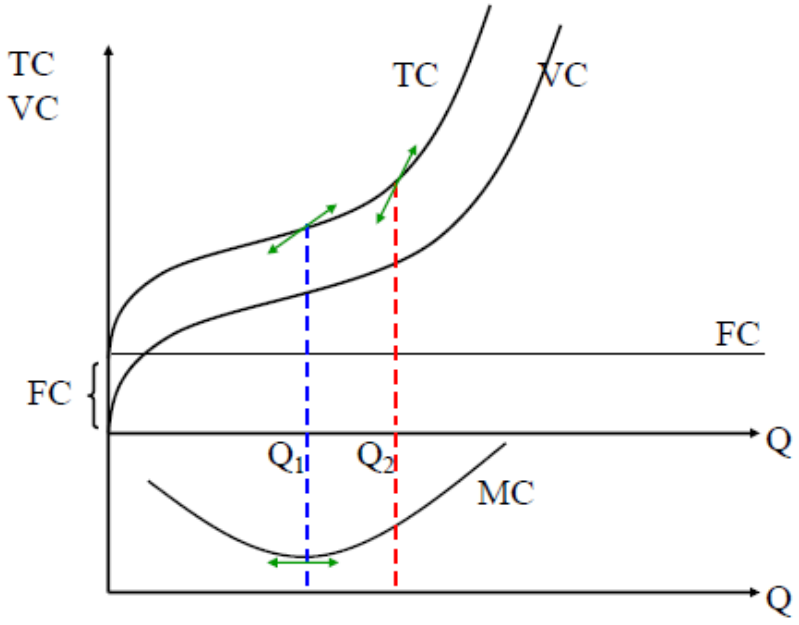
يمكن التعبير عن متوسط التكلفة المتغيرة AVC على النحو التالي :

$$AVC = \frac{TVC}{Q} = w * \frac{L}{Q} = w * \frac{1}{AQ_L}$$

$$AQ_L = \frac{Q}{L} \quad \text{لأن}$$

$$min(AVC) = w * \frac{1}{max(AQ_L)}$$

- كذلك , مع زيادة الإنتاج تزيد التكاليف الكلية بداية بمعدل يتناقص بتناقص التكلفة الحدية حتى تصل إلى نهايتها الصغرى , ثم تستمر التكاليف الكلية في التزايد و لكن بمعدل متزايد مع استمرار تزايد التكلفة الحدية , **كما يتبين من الرسم البياني الآتي :**



تزيد التكاليف الكلية بمعدل متناقص عندما تكون التكلفة الحدية متناقصة , ثم تأخذ التكاليف الكلية في التزايد بمعدل متزايد عندما تبدأ التكلفة الحدية في التزايد أي بعد النقطة Q1 , و بنسبة أكبر عندما تبدأ التكلفة المتوسطة في التزايد أي بعد النقطة Q2 .

العلاقة بين منحنيات التكلفة المتوسطة و التكلفة الحدية :

- تتكون التكاليف الكلية من التكاليف الثابتة و التكاليف المتغيرة , و نلاحظ أن المسافة العمودية بين منحنى التكاليف الكلية و التكاليف المتغيرة في الشكل السابق تقيس التكاليف الثابتة . كما أن الجدول التالي يمنح مثالاً للعلاقة بين الإنتاج و التكاليف في المدى القريب .
- و بقسمة طرفي معادلة التكاليف الكلية على الإنتاج الكلي , نحصل على معادلة متوسط التكاليف الكلية ATC **على النحو التالي :**

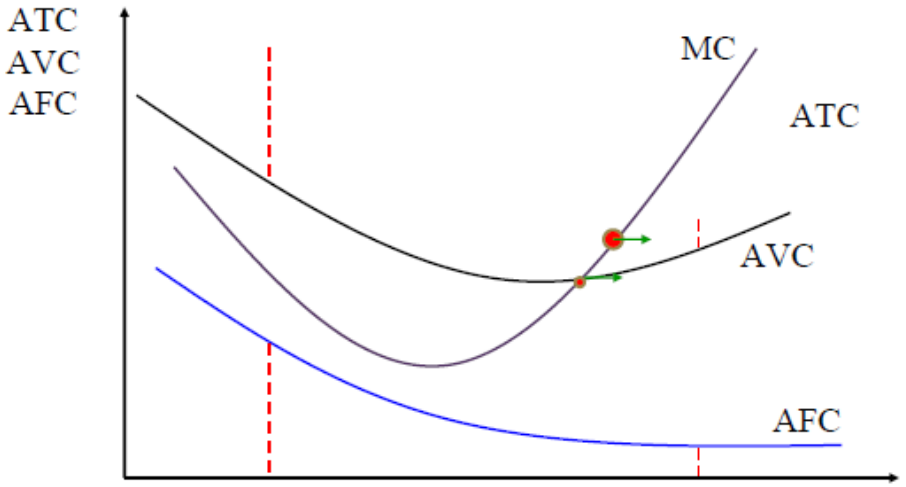
$$TC/Q = FC/Q + VC/Q$$
$$ATC = AFC + AVC$$

- و يوضح الرسم البياني التالي منحنيات التكلفة المتوسطة , و التكلفة الحدية في المدى القريب عندما تكون بعض عناصر الإنتاج ثابتة و بالتالي بعض التكاليف ثابتة .

الإنتاج وتكاليف الإنتاج في المدى القريب				
L	Q	FC	VC	TC
0	0	25	0	25
1	4	25	25	50
2	10	25	50	75
3	13	25	75	100
4	15	25	100	125
5	16	25	125	150

AQ	MQ
-	-
4.0	4.0
5.0	6.0
4.3	3.0
3.8	2.0
3.2	1.0

MVC	AFC	AVC	ATC	TC	VC	FC	Q	L
-	-	-	-	25	0	25	0	0
6.3	6.3	6.3	12.5	50	25	25	4	1
4.2	2.5	5.0	7.5	75	50	25	10	2
8.3	1.9	5.8	7.7	100	75	25	13	3
12.5	1.7	6.7	8.3	125	100	25	15	4
25.0	1.6	7.8	9.4	150	125	25	16	5



المسافة العمودية بين ATC و AVC تقيس AFC , و الذي يتناقص بزيادة الإنتاج .
و يقطع منحنى MC كل من ATC و AVC عند نقطة النهاية الصغرى لكل منهما .
و تتقاطع التكلفة الحدية MC مع AVC و ATC عند أدنى مستوى لهما .

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

و مع تزايد الإنتاج في المرحلة الأولى , تؤدي زيادة الإنتاج المتوسط إلى تناقص متوسط التكلفة الثابتة (انظر الرسم البياني أعلاه) . كذلك عندما يبدأ الإنتاج الحدي في الانخفاض , تبعاً لقانون التناقصية , فإن التكلفة الحدية تبدأ في التزايد , مما يؤدي بعد فترة إلى زيادة متوسط التكلفة المتغيرة و الكلية . يبدأ متوسط التكلفة المتغيرة في التزايد فقط عندما تصبح التكلفة الحدية أعلى منها (انظر الجدول أعلاه) .

انتقال منحنيات التكاليف :

لمنحنى التكاليف حركة ذاتية أي ضمن المنحنى عندما يتغير حجم الإنتاج Q . و حركة انتقالية أي ينتقل بكاملة عندما تتغير التكاليف بسبب التغيرات في تقنية الإنتاج , أو في أسعار عناصر الإنتاج , أو فيهما معاً .

- **التقدم التقني :** إذا استعانت المنشأة بتقنية أكثر تقدما مع افتراض ثبات أسعار عناصر الإنتاج , فيمكن للمنشأة أن تنقل منحنى الإنتاج الكلي إلى أعلى . و يؤدي هذا إلى انتقال منحنى متوسط التكلفة المتغيرة AVC إلى أسفل أي أن التقدم التقني يسهم في خفض AVC .

  لكن استخدام التقنيات الجديدة للإنتاج ينطوي على زيادة التكلفة الثابتة , و ينقل خط متوسط التكلفة الثابتة إلى أعلى . لذلك تعتمد نتيجة تأثير التقدم التقني على متوسط التكلفة الكلية على التأثير الصافي لكل من متوسط التكلفة الثابتة و متوسط التكلفة المتغيرة .
- فعند المستويات الدنيا للإنتاج يغلب أثر الارتفاع في التكلفة الثابتة على أثر الانخفاض في التكلفة المتغيرة , و تكون ATC مرتفعة . بينما عند المستويات العليا للإنتاج يغلب أثر الانخفاض في التكلفة المتغيرة على أثر الارتفاع في التكلفة الثابتة , و تكون ATC متدنية .
- **تغير أسعار عناصر الإنتاج :** تأثر أسعار عناصر الإنتاج بشكل مباشر على تكاليف الإنتاج , سواء كانت تكاليف ثابتة أو متغيرة .

  فمثلاً إذا ارتفعت أسعار الإيجار و التأمين , فينتقل خط AFC إلى أعلى و كذلك منحنى ATC و لا يتغير منحنى AVC . بينما إذا ارتفعت أسعار العمال أو أسعار المواد الخام أو أسعار الطاقة , فينتقل منحنى AVC إلى أعلى و كذلك منحنى ATC ولا يتغير خط AFC .

تكاليف الإنتاج في المدى البعيد :

في المدى البعيد تستطيع المنشأة تغيير جميع عناصر الإنتاج , لذلك فإن تكاليف الإنتاج في المدى البعيد تعتبر جميعها متغيرة و لا وجود للتكاليف الثابتة .

مثال : يعرض الجدول التالي دالة الإنتاج في المدى البعيد , حيث يضم مستويات الإنتاج المقابلة لكل مزيج من عنصري الإنتاج العمل و رأس المال .

و نلاحظ في الجدول التالي , الذي يحتوي على الإنتاجية الحدية العمل MQ_L و على إنتاجية الرأسمال MQ_K , أن قانون تناقصية ينطبق على عنصري الإنتاج أي العمل و رأس المال .

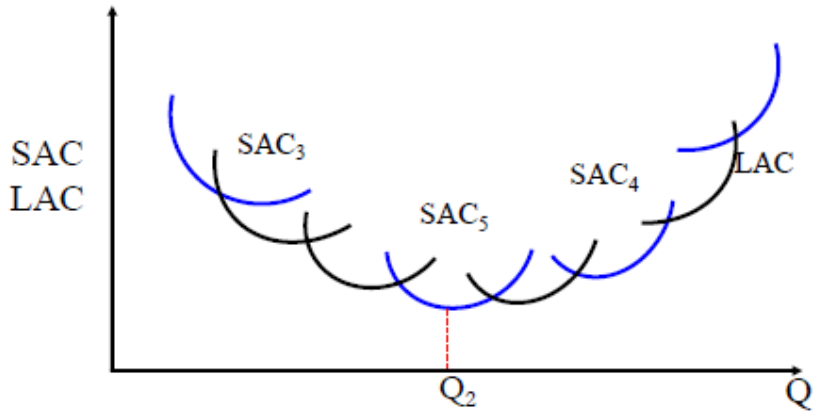
دالة الإنتاج في المدى البعيد				
العمل/ رأس المال	1	2	3	4
1	4	10	13	15
2	10	15	18	20
3	13	18	22	24
4	15	20	24	26
5	16	21	25	27
	مصنع 1	مصنع 2	مصنع 3	مصنع 4

منحنى متوسط التكاليف في المدى البعيد :

يعرض الرسم البياني التالي منحنيات متوسط التكاليف الكلية في المدى القريب لخمسة أحجام مختلفة من المنشآت العاملة في إحدى الصناعات SAC1 إلى SAC5 . و نفترض أنه كلما زاد حجم المنشأة كلما زاد حجم المنشأة كلما زاد حجم الإنتاج , و الذي يصل عنده متوسط التكاليف إلى أدنى مستوياته . و بالتالي يكون ترتيب التكاليف المتوسطة على المدى القريب من الأدنى **إلى الأعلى هو كما يلي :**

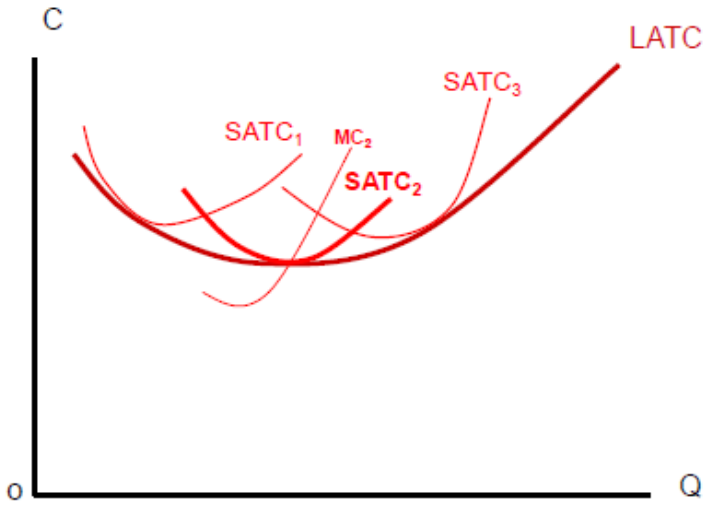
SAC1 SAC2 SAC3 SAC4 SAC5

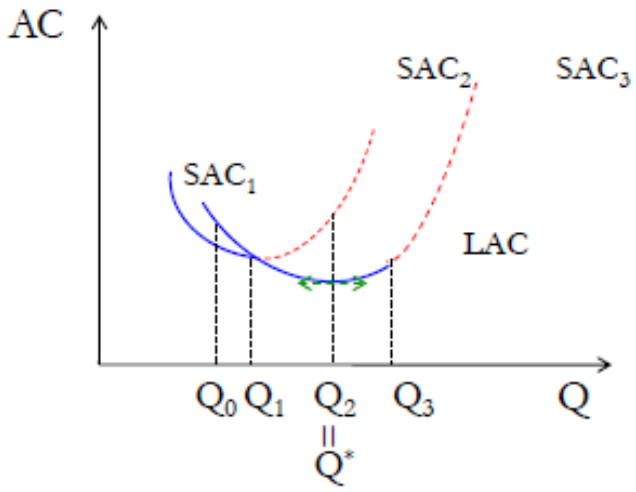
في الأجل الطويل تستطيع المنشأة اختيار أي حجم ترجحه للمشروع و ذلك لتغييب التكاليف المتوسطة الثابتة , و ستكون التكلفة المتوسطة على المدى الطويل هي LAC . و يعتبر الأجل الطويل كسلسلة من حالات الأجل القصير المتاحة للمنشأة الإنتاجية و تتحدد التكلفة المتوسطة على المدى القصير بالكمية SAC .



منحنيات التكاليف المتوسطة في المى القريب لأحجام مختلفة من المنشآت , و يغلفها منحنى التكاليف المتوسطة في المدى البعيد , و الذي يمثل أدنى تكلفة ممكنة للوحدة عند مستويات مختلفة للإنتاج نلاحظ أن متوسط التكلفة على المدى الطويل تأخذ شكل حرف U .

منحنى متوسط التكاليف في المدى البعيد(LATC)





نفترض أن المنشأة تستطيع الاختيار من بين ثلاثة أحجام مختلفة لمشروع معين في المدى البعيد، وأن لكل مشروع تكلفة متوسطة على المدى القريب. ونفترض أن المنشأة تسعى إلى اختيار مستوى الإنتاج، الذي يحقق أدنى تكلفة متوسطة. فإذا أراد المنتج الكمية Q_0 فالأفضل أن يختار المشروع الأول، لأنه يحقق أقل تكلفة متوسطة. أما عند إنتاج Q_1 فإن المشروع الأول يحقق نفس التكلفة المتوسطة للمشروع الثاني. وعند مستوى إنتاج Q_2 فتفضل المنشأة المشروع الثاني أي تنخرط في المدى البعيد، لأنها تحقق أدنى تكلفة متوسطة.

اسئلة مراجعة

- **خطأ و صواب :**

1. التكاليف الضمنية هي مدفوعات مباشرة مثل أجور العاملين . (خطا)
2. يقطع منحنى التكلفة الحدية MC كل من منحنى متوسط التكلفة الكلية ATC و منحنى متوسط التكلفة المتغيرة AVC
   عند نقطة النهاية الصغرى لكل منهما . (صح)

- **اختياري :**

عند المستويات العليا للإنتاج يغلب أثر الانخفاض في التكلفة المتغيرة على أثر الارتفاع في التكلفة الثابتة , و تكون متوسط التكلفة الكلية ATC .

1. متدنية
2. مرتفعة
3. سالبة
4. لا تتأثر

المحاضرة السادسة عشرة

نظرية المنشأة (أ)

The Theory of the Firm

يعرف السوق في أدبيات الاقتصاد بأنه التقاء البائعين و المشترين (أفراد – أسر – منشآت – حكومات - ... الخ) بهدف التبادل دون الحاجة إلى تحديده زماناً أو مكاناً .

أن أهم هياكل الأسواق التي تتعرض لها النظرية الاقتصادية هي المنافسة الكاملة , الاحتكار التام , المنافسة الاحتكارية و احتكار القلة .

سنتناول في هذا الجزء بشيء من التفصيل المنافسة الكاملة و الاحتكار التام .

المنافسة الكاملة

Perfect Competition

السمات الرئيسية لسوق المنافسة الكاملة :

تتسم أسواق المنافسة الكاملة بسمات أساسية تنصب على تحرر السوق من أي قيود تسمح للفرد المشارك فيها , بائعاً كان أم مشترياً , و **تتلخص هذه السمات في النقاط التالية :**

1. **وجود عدد كبير من البائعين و المشترين في السوق :**
العدد الكبير هو ذلك العدد الذي لا يسمح للبائع أو المشتري الفرد بأن تكون لقراراته الفردية أي أثر على سعر السوق . فالبائع في سوق المنافسة التامة **آخذ للسعر (A Price Taker)** أي أنه يبيع بالسعر السائد في السوق , فالكميات التي يعرضها البائع الواحد صغيرة جداً بالنسبة لعرض السوق و لا يكاد يؤثر تغييرها على سعر السوق تغييراً ملموسا .
2. **يعرض جميع البائعون وحدات متجانسة و متماثلة تماماً من سلعة معينة :**
و سمة تجانس وحدات السلعة تضمن وجود بدائل تامة للسلعة بحيث لا يستطيع البائع الفرد أن يرفع سعر البيع عن سعر توازن السوق , و إلا خسر جميع عملائه الذين يتحولون للشراء من بائعين آخرين يعرضون نفس السلعة .
3. **حرية الدخول في السوق أو الخروج منه مكفولة في أي وقت لجميع البائعين و المشترين :**
حرية الدخول إلى السوق تضمن عدم قدرة البائعين على تحقيق أرباح غير عادية , و إلا دخل إلى السوق المنافسون المتربصون دائماً لاقتناص فرص الربح .

4. **توفر المعلومات السوقية بذات القدر لجميع المشاركين دون تكلفة :**
و من المعروف أن المعلومات تلعب دوراً أساسياً و هاماً في قدرة المنشأة على احتكار السوق , أما في سوق المنافسة فلا يكون هناك مجال لذلك , لأن المعلومات متوفرة للجميع بذات القدر و دون تكلفة حتى لا تقف تكاليف الحصول على المعلومات حائلاً دون التنافس المتكافئ بين المنشآت .
5. **لا يوجد تدخل حكومي في هذا السوق** عن طريق الضرائب أو الدعم أو غيرها من السياسات التي تحدد الطلب .
6. **الهدف الوحيد لكل منشأة تعمل في سوق المنافسة التامة هو تعظيم الأرباح .**

السمات الرئيسة لسوق المنافسة التامة :

- وجود عدد كبير من البائعين و المشترين في السوق .
- السلعة متجانسة أي متماثلة إلى حد كبير .
- حرية الدخول و الخروج من السوق في المدى البعيد .
- توفر كل المعلومات حول السوق بذات القدر لكل المشاركين و دون تكلفة .
- تحديد الأسعار عبر تفاعل العرض و الطلب في السوق .

و يتضح جلياً من هذه السمات أن **المنافسة الكاملة** هي حالة نظرية قد يندر وجودها عملياً .

و مع ذلك فهذا لا يعني عدم جدوى دراستها , بل على العكس تعتبر دراسة المنافسة التامة بمثابة نقطة الانطلاق لفهم الهياكل السوقية الأخرى .

توازن المنشأة التي تعمل في ظروف المنافسة الكاملة :

إذا اعتبرنا أن تحقيق أقصى ربح هو هدف المنشأة , يصبح السؤال هو كيف تحدد المنشأة مستوى الإنتاج الذي يحقق هذا الهدف ؟ و لكي نقف على إجابة هذا السؤال دعنا أولاً نعرف الربح .

الربح في أبسط صورة هو المتبقي من إيرادات بيع إنتاج المنشأة بعد سداد جميع التكاليف .

أي أن الربح (Profit) هو الفرق بين الإيراد الكلي (Total Revenue) و التكاليف الكلية (Total Cost) .

الربح = الإيراد الكلي – التكاليف الكلية

$$\pi = TR - TC$$

- **حيث أن (π) تمثل الربح و(TR) تمثل الإيراد الكلي للمنشأة و(TC) تمثل التكاليف الكلية للإنتاج.**

إذا أخذنا جانب الإيراد الكلي بشيء من التحليل , نجد أن الإيراد الكلي هو مجموع المبالغ التي تحصل عليها المنشأة من بيع إنتاجها . و يحسب الإيراد الكلي باستخدام الصيغة التالية :

الإيراد = السعر X الكمية المباعة

TR = P x Q

و في ظل المنافسة الكاملة , و كما ذكرنا من قبل , يكون السعر الذي يباع به المنتج ثابتاً لا يتغير بزيادة أو نقصان الكمية المباعة . و عليه , يكون الإيراد الكلي دالة موجبة في الكمية المباعة في ظل المنافسة الكاملة .

جانب التكاليف سيكون هو نفس التكاليف التي ناقشناها في الجزء السابق من المادة (نظرية التكاليف) و فيها :

التكاليف الكلية = التكاليف الثابتة + التكاليف المتغيرة

جانب التكاليف سيكون :

التكاليف الكلية = التكاليف الثابتة + التكاليف المتغيرة

- **مفهوم التكاليف :**

يقصد بتكاليف الإنتاج إجمالي إنفاق المنشأة على الموارد التي تستخدمها في عملية الإنتاج . غير أن الإنفاق الفعلي على شراء الموارد يمثل في الواقع جانباً مهماً من تكاليف الإنتاج التي تتحملها المنشأة .

التكاليف في الأجل القصير : Short – run Costs

- يعبر الأجل القصير عن فترة زمنية قصيرة يستحيل فيها على المنشأة تغيير الكميات المستخدمة من بعض الموارد في عملية الإنتاج . فقد تكون الفترة الزمنية قصيرة جداً لدرجة يصعب على المنشأة أن تغير الكمية المستخدمة من أي مورد إنتاجي و تنقسم إلى :

- **التكلفة الثابتة : (TFC) Total Fixed Cost**

هي التكاليف التي لا تتغير بتغير حجم الإنتاج , أي أنها تمثل تكلفة المستخدمات الإنتاجية الثابتة كإيجار المباني و تكلفة الآلات و أقساط التأمين و مرتبان و مكافآت الإداريين و ما شابه ذلك .

بمعنى في الأجل القصير لن يزيد أو ينقص مقدار هذه التكاليف الثابتة عند زيادة أو انخفاض حجم الإنتاج .

- التكاليف المتغيرة : (TVC) Total Variable Cost

هي التكاليف التي تتغير بتغير حجم الإنتاج , أي أنها تتغير بالزيادة و النقصان طبقاً للتغير الذي يطرأ على حجم الإنتاج المتحقق و تمثل تكلفة المواد الأولية و الطاقة المستخدمة (المحروقات) و أجور العاملين و النقل و الدعاية و الإعلان ...

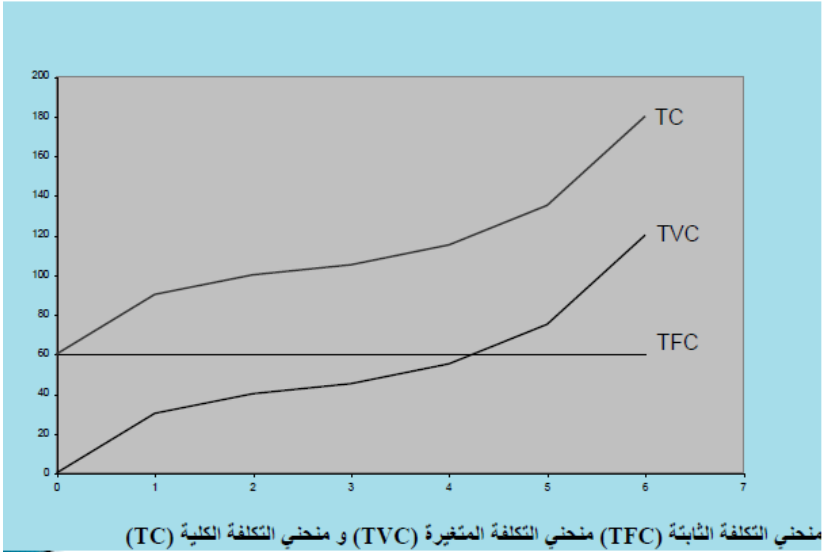
- **التكاليف الكلية (TC) Total cost**

هي عبارة عن حاصل جمع التكاليف الثابتة و التكاليف المتغيرة .

TC = TFC + TVC

مثال :

Q	TFC	TVC	TC
0	60	0	60
1	60	30	90
2	60	40	100
3	60	45	105
4	60	55	115
5	60	75	135
6	60	120	180



منحني التكلفة الثابتة (TFC) منحني التكلفة المتغيرة (TVC) و منحني التكلفة الكلية (TC)

منحنى التكلفة الثابتة (TFC) يوازي محور الكمية و يرتفع عنه بمقدار 60 , التكلفة المتغيرة (TVC) تساوي صفر عندما تساوي الكمية صفر . ثم يرتفع بزيادة الكمية المنتجة الشكل TVC و نلاحظ أن التكاليف المتغيرة تزداد أولاً بمعدلات متناقصة ثم في النهاية بمعدلات متزايدة و نظراً لأن التكلفة الكلية (TC) تساوي مجموع TFC+TVC عند كل مستوى إنتاج فأن منحنى TC يتخذ شكل منحنى TVC شكل حرف (S) مقلوباً و لكنه يكون أعلى منه بمقدار TFC .

تكاليف الوحدة في الأجل القصير :

1. **متوسط التكلفة Average cost : (AC)**

$$AC = \frac{TC}{Q}$$

2. **متوسط التكلفة المتغيرة Average Variable cost : (AVC)**

$$AVC = \frac{TVC}{Q}$$

3. **متوسط التكلفة الثابتة Average fixed cost : (AFC)**

$$AFC = \frac{TFC}{Q}$$

4. **التكلفة الحدية Marginal cost (MC) :**

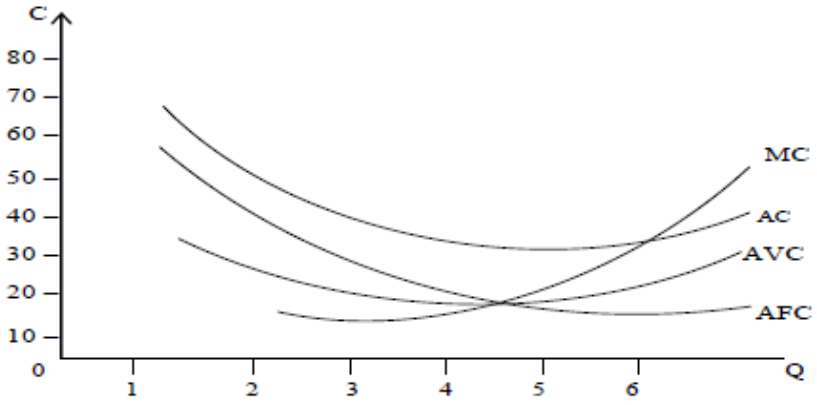
هي التغير في التكلفة الكلية أو التغير في التكلفة المتغيرة الإجمالية مقابل وحدة التغير في الناتج .

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

مثال :

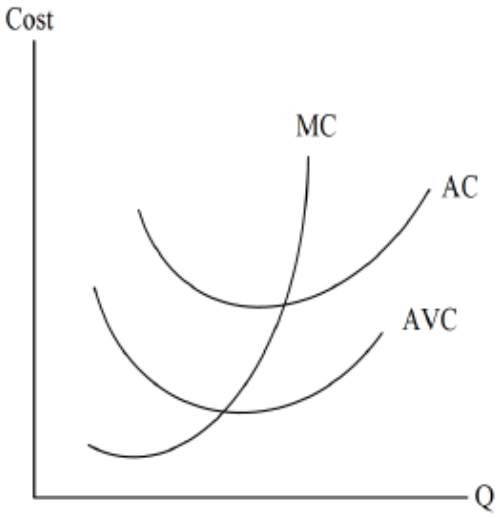
Q	TFC	TVC	TC	AFC	AVC	AC	MC
1	60	30	90	60	30	90	-
2	60	40	100	30	20	50	10
3	60	45	105	20	15	35	5
4	60	55	115	15	13.75	28.75	10
5	60	75	135	12	15	27	20
6	60	120	180	10	20	30	45

مثال بياني :



ملاحظات على سلوك منحنيات التكلفة المتوسطة و الحدية :

- هذه المنحنيات الثلاثة تتناقص أولاً إلى أن تصل نقطة النهاية الصغرى ثم تأخذ في التزايد (ما عدا منحنى متوسط التكلفة الثابتة AFC لأنه يكون في حالة تناقص مستمر) لذلك فأن كل منحنى يأخذ شكل حرف U .
- كما أن منحنى التكلفة الحدية MC يقطع منحنى متوسط التكلفة المتغيرة AVC و منحنى متوسط التكلفة الكلية ATC عند أدنى نقطة عليها كما في الشكل أدناه :



التكاليف الكلية في الأجل الطويل : Total Cost in the Long run

لتعريف الأجل الطويل هو الفترة الزمنية التي يكون طولها كافياً ليسمح للمنشأة بتغيير الكميات المستخدمة من جميع المدخلات و بالتالي في الأجل الطويل لا يمكن تقسيم التكاليف إلى متغيرة و ثابتة لأن جميع التكاليف متغيرة .

مثال :

الكمية Q	التكلفة الكلية في الأجل الطويل
100	300
250	400
500	500
600	600
650	700

تعظيم الربح في المدى القصير :

هناك طريقتان تكمل إحداهما الأخرى لتحديد مستوى الإنتاج الأمثل , أي الإنتاج الذي يحقق للمنشأة المتنافسة أقصى الأرباح الممكنة .

1. **الطريقة الأولى :** هي طريقة التحليل الكلي التي تنصب على مقارنة الإيراد الكلي (TR) بالتكاليف الكلية (TC) .
2. **الطريقة الثانية :** هي طريقة التحليل الحدي التي يتم فيها مقارنة الإيراد الحدي (MR) بالتكلفة الحدية (MC) .

- **التحليل الكلي :**

نعلم أن :

الربح = الإيراد الكلي – التكاليف الكلية

$$\pi = TR - TC$$

حيث أن (π) تمثل الربح و(TR) تمثل الإيراد الكلي للمنشأة و(TC) تمثل التكاليف الكلية للإنتاج.

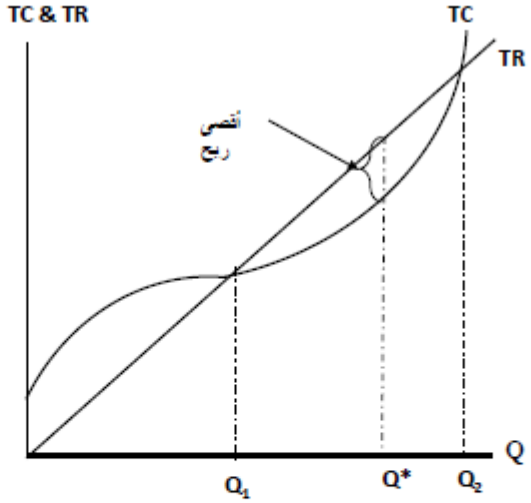
كما نعلم ان:

$$TR = P * Q$$

التحليل الكلي :

في هذه الحالة , نقوم بعمل مقارنة بين الإيراد الكلي للمنشأة (Total Revenue) , و إجمالي التكلفة المتغيرة (TVC) , كما يلي :

- إذا كان (TR > TVC) , فإن المنشأة تستمر في الإنتاج .
- إذا كان (TR<TVC) , فإن المنشأة تتوقف عن الإنتاج .
- إذا كان (TR = TVC) , و هذا ما يسمى بـ * نقطة الإغلاق * (Shut-Down Point) , حيث يكون للمنشأة حرية الاختيار إما الاستمرار في الإنتاج , أو التوقف عن الإنتاج , أي أن نقطة الإغلاق تعتبر الحد الفاصل بين إمكانية الإنتاج و إمكانية الإنتاج و إمكانية الإغلاق .



تعظيم الربح في ظل المنافسة الكاملة:

يعني تعظيم الربح تعظيم الفرق بين الإيراد الكلي والتكاليف الكلية، ويتحقق ذلك عند اكبر مسافة بين منحنيي الايرادات و التكاليف والتي تقابل Q*

اسئلة مراجعة

- **صح ام خطأ**

1. لا يوجد تدخل حكومي في سوق المنافسة التامة . (صح)
2. إذا كان (TR > TVC) , في المنافسة التامة فإن المنشأة تتوقف عن الإنتاج.(خطا)
3. يعني تعظيم الربح تعظيم الفرق بين الإيراد الكلي و التكاليف الكلية , و يتحقق ذلك عند أكبر مسافة بين منحنيي الإيرادات و التكاليف . (صح)
4. نقطة الإغلاق حسب التحليل الكلي في المنافسة التامة تعني أن الإيراد الكلي يساوي التكلفة المتغيرة . (صح)

المحاضرة السابعة عشرة

نظرية المنشأة (ب)

The Theory of the Firm

يعرف السوق في أدبيات الاقتصاد بأنه التقاء البائعين و المشترين (أفراد – أسر - منشآت – حكومات ... الخ) بهدف التبادل دون الحاجة إلى تحديده زمانا أو مكانا .

أن أهم هياكل الأسواق التي تتعرض لها النظرية الاقتصادية هي المنافسة الكاملة , الاحتكار التام , المنافسة الاحتكارية و احتكار القلة .

سنتناول في هذا الجزء بشيء من التفصيل المنافسة الكاملة و الاحتكار التام .

المنافسة الكاملة

Perfect Competition

السمات الرئيسة لسوق المنافسة التامة :

- وجود عدد كبير من البائعين و المشترين في السوق .
- السلعة متجانسة أي متماثلة إلى حد كبير .
- حرية الدخول و الخروج من السوق في المدى البعيد .
- توفر كل المعلومات حول السوق بذات القدر لكل المشاركين و دون تكلفة .
- تحديد الأسعار عبر تفاعل العرض و الطلب في السوق .
- لا يوجد تدخل حكومي في هذه السوق .
- الهدف الوحيد لكل منشأة تعمل في سوق المنافسة التامة هو تعظيم الأرباح .

و يتضح جلياً من هذه السمات أن المنافسة الكاملة هي حالة نظرية قد يندر وجودها عملياً . و مع ذلك فهذا لا يعني عدم جدوى دراستها , بل على العكس تعتبر دراسة المنافسة التامة بمثابة نقطة الانطلاق لفهم الهياكل السوقية الأخرى .

توازن المنشأة التي تعمل في ظروف المنافسة الكاملة :

إذا اعتبرنا أن تحقيق أقصى ربح هو هدف المنشأة , يصبح السؤال هو كيف تحدد المنشأة مستوى الإنتاج الذي يحقق هذا الهدف ؟ و لكي نقف على إجابة هذا السؤال دعنا أولا نعرف الربح .

الربح في أبسط صورة هو المتبقي من إيرادات بيع إنتاج المنشأة بعد سداد جميع التكاليف .

أي أن الربح (Profit) هو الفرق بين الإيراد الكلي (Total Revenue) و التكاليف الكلية (Total Cost) .

الربح = الإيراد الكلي – التكاليف الكلية

$$\pi = TR - TC$$

- **حيث أن (π) تمثل الربح و(TR) تمثل الإيراد الكلي للمنشأة و(TC) تمثل التكاليف الكلية للإنتاج.**

تعظيم الربح في المدى القصير : التحليل الحدي

و من المعايير الهامة لإيرادات المنشأة :

- **الإيراد المتوسط (AR) :** الذي يقيس نصيب الوحدة من السلعة المباعة من الإيراد الكلي , و يحسب بقسمة الإيراد الكلي على الكمية المنتجة .
- **الإيراد الحدي (MR) :** و هو إيراد الوحدة الإضافية أو الأخيرة المباعة , و يحسب بقسمة التغير في الإيراد الكلي على التغير في الإنتاج أو المبيعات .

و نلاحظ أن السعر في ظل المنافسة الكاملة يتساوى مع كل من الإيراد المتوسط و الإيراد الحدي , أي أن P = AR = MR , و يمكن إثبات ذلك كما يلي :

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

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

و إذا انتقلنا إلى جانب التكاليف نجد أننا إذا علمنا متوسط تكلفة الوحدة من السلعة المنتجة (AC) , أمكن حساب التكاليف الكلية بضرب عدد الوحدات المنتجة في متوسط تكلفة الوحدة أي أن :

$$TC = AC * Q$$

الآن يمكننا تقديم دالة الربح في الصياغة التالية:

$$\pi = TR - TC$$
$$\pi = (P * Q) - (AC * Q)$$
$$\pi = Q[P - AC]$$

يتضح من المعادلة السابقة أن المنشأة تحقق أرباحاً فقط إذا استطاعت أن تبيع بسعر أعلى من متوسط تكلفة إنتاج الوحدة , و تقاس أرباح المنتج في هذه الحالة بضرب الكمية المنتجة و المباعة Q في الربح للوحدة و هو الفرق بين السعر و متوسط تكلفة الوحدة , فإذا كان السعر غير كافياً لتغطية تكلفة إنتاج الوحدة (P < AC) , فإن المنتج يتحمل خسائر تقاس بضرب الكمية المباعة في الخسارة للوحدة الواحدة و هي تقدر بالفرق بين السعر و تكلفة إنتاج الوحدة .

هندسياً تكون المسافة بين المنحنيين (الربح) أقصى ما يمكن عندما تساوى ميل المنحنيين . و بذلك يكون سرط تعظيم أرباح المنشأة في ظل المنافسة الكاملة , هو أن تنتج المنشأة المستوى الذي يجعل :

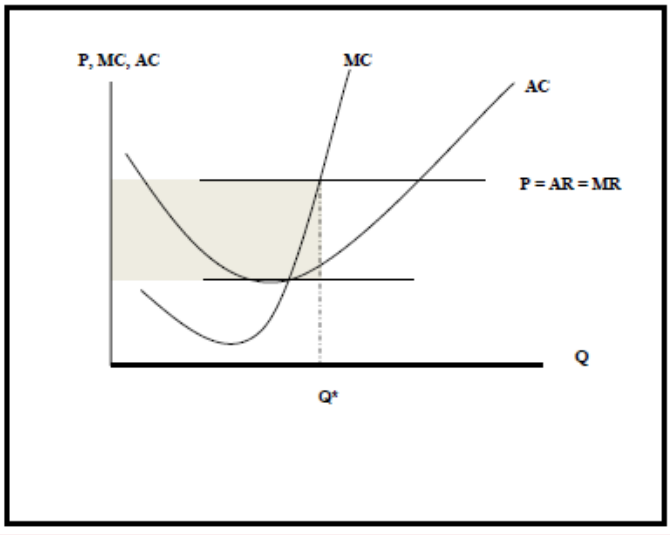
ميل منحنى التكاليف الكلية = ميل منحنى الإيراد الكلي

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

و بالتالي فإن :

MR = MC

في الطريقة الحدية , يتحدد الإنتاج الأمثل بمقارنة الإيراد الحدي بالتكلفة الحدية . فإذا كان الإيراد الحدي يزيد عن التكلفة الحدية لأي وحدة إضافية فيجب في هذه الحالة إنتاج تلك الوحدة . لماذا ؟ , أما إذا كانت التكلفة الحدية لإنتاج هذه الوحدة الإضافية تزيد عن الإيراد الحدي المتوقع من بيعها فيجب على المنشأة عدم إنتاجها . لماذا ؟



توازن المنشأة في المدى القصير، حيث يتحدد الإنتاج الأمثل بتقاطع منحنى MC مع منحنى الايراد الحدي MR (تعادل الإيراد الحدي والتكلفة الحدية)، ويقاس مقدار الربح بالمساحة المظللة.

- يعتبر تعظيم الربح بمثابة الهدف المرغوب أو النهائي الذي تسعى إليه أي منشأة مهما كان نموذج السوق .
- لذلك تسعى المنشأة إلى تحديد المستوى الأمثل للإنتاج في المدى القريب أو ما يسمى توازن المنشأة .
- كذلك عند اختيارها بين عدة مشاريع , تسعى المنشأة إلى التوان على المدى البعيد .
- باعتبار أن مجموع المنشآت تمثل صناعة معينة , و عبر هذا العرض الكلي في مقابل الطلب الكلي في السوق تتولد الأسعار التوازنية التنافسية . لذلك نحتاج ‘لى تحديد توازن الصناعة في المدى القريب و البعيد .

التحليل الكلي :

إذا اعتبرنا أن تحقيق أقصى ربح كهدف منشود للمنشأة , فنحتاج على تعريف الربح الكلي :

الربح الكلي = الإيراد – التكاليف الكلية

أي

$$\Pi_E = TR - TC = P * Q - AC * Q = Q*(P-AC)$$

حيث أن الإيراد الكلي والتكلفة الكلية هما كما يلي: $TR = P * Q$ $TC = AC * Q$

في إطار المنافسة التامة تحدد الأسعار التنافسية في السوق، وبالتالي يعتمد الإيراد الكلي على الكمية التي يحددها المنتج، كما يعتمد الربح الكلي على الفرق بين السعر التنافسي ومتوسط التكلفة في المنشاة. ونلاحظ في المعادلة السابقة أن تساوي التكلفة المتوسطة مع السعر يؤدي إلى ربح صفري أي غياب الربح، بينما إذا كانت التكلفة المتوسطة أكبر من السعر يكون المنتج في حالة خسارة.

يمكن أن نحصل على الربح المتوسط كما يلي :

$$A\Pi_E = ATR - ATC = P - AC$$

مثال:

نفترض أن سلعة القهوة تخضع لسوق التنافس التام، وأن السعر السائد يساوي 131 ريال لكل ألف طن من القهوة. يمكن حساب الإيراد الكلي لمؤسسة إنتاج الحليب بسهولة عند كل كمية يتم بيعها (انظر الجدول التالي) أي:

$$TR = 131 * Q$$

تعظيم الربح: التحليل الكلي					
Π	TC	TVC	TFC	TR	Q
-100	100	0	100	0	0
-59	190	90	100	131	1
-18	280	180	100	262	2
+53	340	240	100	β93	3
+124	400	300	100	524	4
+185	470	370	100	655	5
+236	550	450	100	786	6
+277	640	540	100	917	7
+298	750	650	100	1048	8
+299	880	780	100	1179	9
+280	1030	930	100	1310	10

تعظيم الربح: التحليل الكلي				
Q	AR	AC	AΠ	Π
1	131	190.0	-59.0	-59.0
2	131	135.0	-9.0	-18.0
3	131	113.3	17.7	53.0
4	131	100.0	31.0	124.0
5	131	94.0	37.0	185.0
6	131	91.7	39.3	236.0
7	131	**91.4**	39.6	277.0
8	131	93.8	37.3	298.0
9	131	97.8	33.2	299.0
10	131	103.0	28.0	280.0

التحليل الحدي :

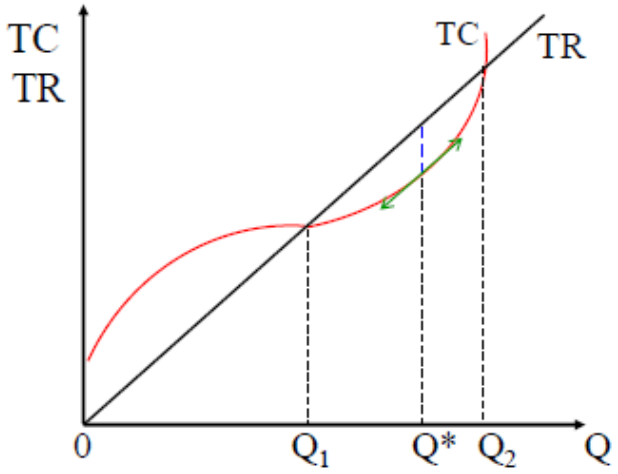
يعتبر التحليل الحدي على أنه الطريقة العملية للتوصل إلى مستوى الإنتاج الأمثل , أي الذي يعظم الربح . و ذلك لأن استخدام أسلوب التحليل الكلي في إطار المنشأة يعتمد على التجربة و يحتمل فيه الخطأ و مجانبة الصواب .

نستطيع الاعتماد على تحليل الرسم البياني التالي لدالتي الإيراد الكلي و التكلفة الكلية قصد اشتقاق الشرط الرياضي لتعظيم دالة الربح . و يتمثل هذا الشرط في :

ميل منحنى التكاليف الكلية = ميل منحنى الإيراد الكلي

$$\frac{\Delta TR}{\Delta Q} = \frac{\Delta TC}{\Delta Q} \Leftrightarrow MR = MC$$

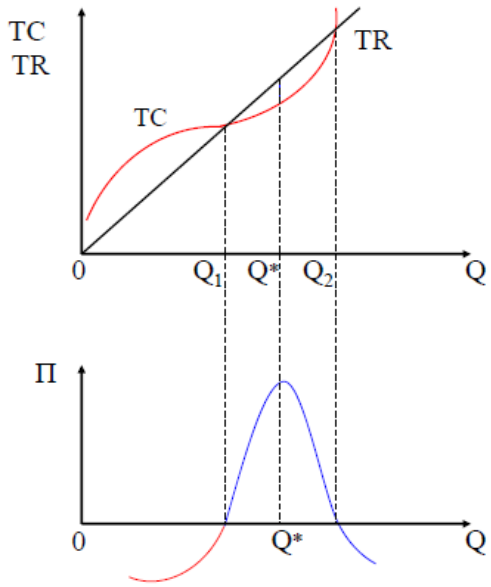
تأخذ دالة الإيراد الكلي شكل دالة خطية موجبة في ظل المنافسة التامة . حيث يزيد الإيراد الكلي بزيادة المبيعات , و لكن بمعدل ثابت يساوي السعر السائد في السوق .



إن تعظيم الربح أو تقليل الخسارة يقتضي أن تكون آخر وحدة تنتجها المنشأة هي الوحدة التي يتعادل إيرادها الحدي مع تكلفتها الحدية أو تزيد عليها:

$$P \geq MC$$

لو توسعت المنشأة في الإنتاج إلى أكثر من Q* يزيد إيرادها وتزيد أيضا تكاليفها بشكل أكبر ، مما يؤدي إلى تقليص الربح. كذلك لو اكتفت ببيع كمية أقل من Q* فتقل تكاليفها، لكن إيراداتها تقل بشكل أكبر ، مما ينتهي بتقليص الربح. وعندئذ تكون الكمية المثلى التي تعظم الربح هي Q*.

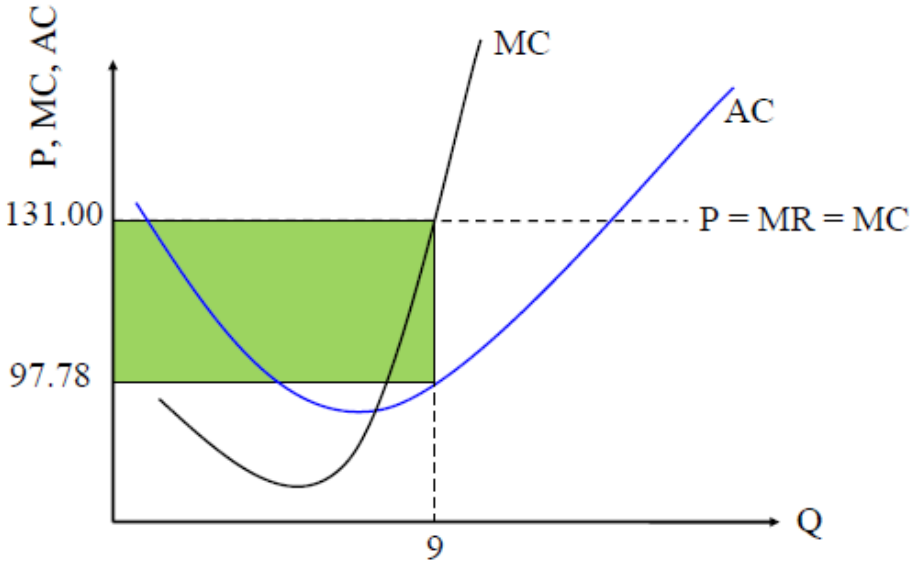


تعظيم الربح: التحليل الحدي							
Q	TR	TC	MR	MC	MΠ	ATC	TΠ
0	0	100	-	-	-	-	-100
1	131	190	131	90	41	190	-59
2	262	270	131	80	51	135	-8
3	393	340	131	70	61	113	+53
4	524	400	131	60	71	100	+124
5	655	470	131	70	61	94	+185
6	786	550	131	80	51	92	+236
7	917	640	131	90	41	91	+277
8	1048	750	131	110	21	94	+298
9	1179	880	131	130	1	97.778	+299
10	1310	1030	131	150	-19	103	+280

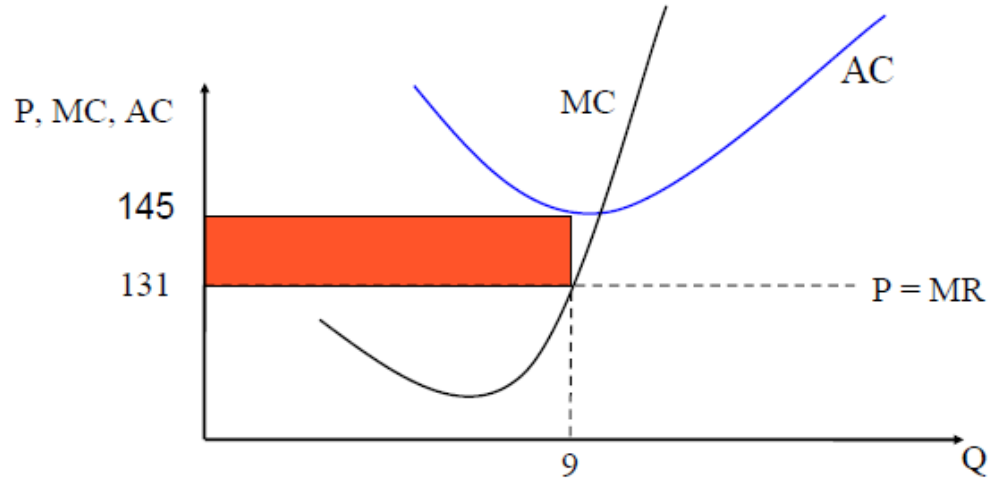
يتضح من الجدول أعلاه أن مستوى الإنتاج الذي يعظم الربح هو 9، ويقاس الربح كما يلي:

$9^{*}(131-97.778)=9^{*}33.222\approx299$

ويمكن أن نحدد مساحة الربح عبر الرسم البياني التالي:



توازن المنشأة في المدى القصير، حيث يتحدد الإنتاج الأمثل بتقاطع منحنى التكلفة الحدية MC مع منحنى الطلب المعبر عنه بالسعر P، ويقاس مقدار الربح بالمساحة الملونة بالأخضر.



توازن المنشأة يحصل عندما يكون MC = MR. ولكن بدلاً عن تعظيم الربح، تصل المنشأة إلى خسارة نتيجة للتكلفة المتوسطة المرتفعة (لعدة أسباب منها ارتفاع أسعار عناصر الإنتاج، أو تدني الكفاءة الإنتاجية، أو انخفاض معدل استغلال الطاقة الإنتاجية)، التي تفوق مستوى سعر السوق. وتقيس المساحة بالأحمر الخسارة الكلية، وتساوي بالقيمة الصحيحة:

9*|(131-145)| =9*(14)=126

قرار الإغلاق :

إذا توقعت المنشأة أن الخسائر ستستمر لفترات طويلة , فيسعى عندئذ إلى التوقف عن الإنتاج في المدى القريب .

- الاستمرار في الإنتاج إذا كان: $P > AVC$ أو $TR > TVC$
- التوقف عن الإنتاج إذا كان: $P \leq AVC$ أو $TR \leq TVC$

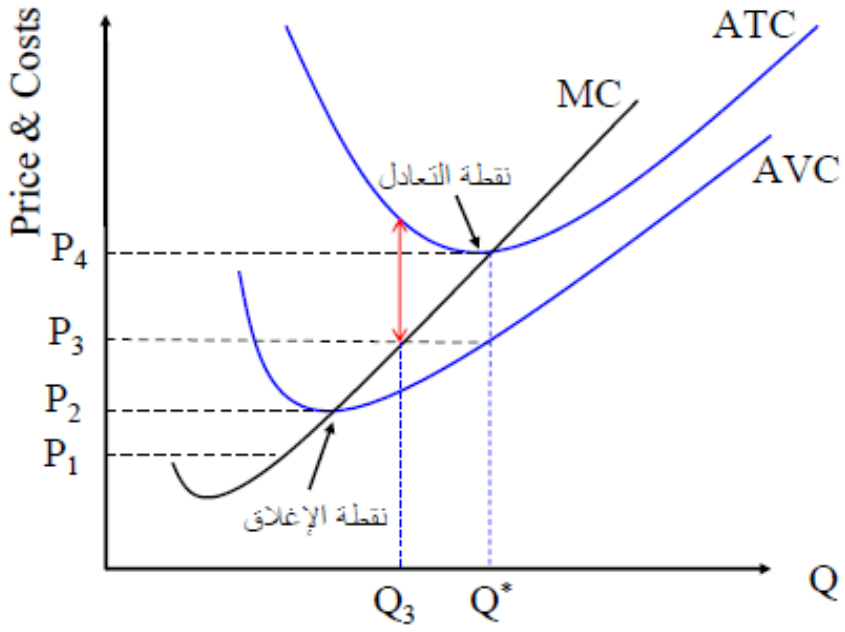
يوضح الجدول التالي حالة منشأتين لا تحققان أرباح، ومقدار الخسارة في حالة الاستمرار في الإنتاج وفي حالة التوقف عن الإنتاج:

الإيرادات والتكاليف	المنشأة A	المنشأة B
الإيراد الكلي TR	100	100
التكاليف الكلية المتغيرة TVC	80	130
التكاليف الكلية الثابتة TFC	60	60
التكاليف الكلية TC	140	190
الخسارة في حالة وقف الإنتاج	60	60
الخسارة في حالة استمرار الإنتاج	40	90

منحنى عرض المنشأة في المدى القصير :

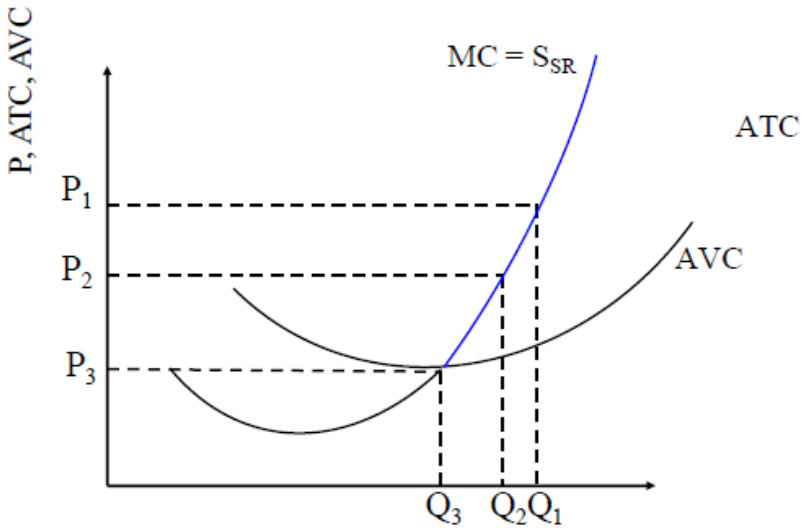
يتضح من الرسم البياني التالي : أن المنشأة في سوق المنافسة التامة قد تستمر في إنتاج الكمية التوازنية Q* أي عند نقطة التعادل (Break-Even Point) , أو عند تساوي السعر مع متوسط التكاليف الكلية أو تساوي الإيراد الكلي مع التكاليف الكلية , و هي إذن تصل إلى أفضل ربح اقتصادي مساوياً للصفر , لكنها تحقق أرباحاً عادية عبر التكاليف الضمنية .

فعند السعر P4 المنشأة تحقق أرباحاً عادية تبرر لها البقاء في سوق المنافسة . و عند السعر P3 تتحمل المنشأة خسارة المدى القصير لكنها تستمر في الإنتاج طالما أن السعر يزيد على متوسط التكاليف المتغيرة , لأن الخسارة عند حجم الإنتاج Q3 مثلاً تصل تقريباً إلى ثلثي متوسط التكاليف الثابتة . و السعر P2 يعتبر أقل سعر , الذي يغطي التكلفة المتغيرة فقط , يمكن أن تقبل به المنشأة للاستمرار في الإنتاج مع ترقب ارتفاع في الأسعار . و عند أي سعر أقل من P2 مثل سعر P1 تضطر المنشأة إلى التوقف بشكل تام عن الإنتاج .



منحنى عرض المنشأة في المدى القصير :

يعكس منحنى عرض المنشأة العلاقة الموجبة بين مستوى الأسعار و الكميات التي تعرضها المنشأة عند كل سعر , عند افتراض ثبات باقي العوامل الأخرى . و نجد أن الجزء الملون بالأزرق من منحنى التكاليف الحدية في الرسم البياني التالي يتقاطع مع خط الطلب الأفقي أي (خط السعر) , و يعبر الجزء الملون بالأزرق عن الكميات المعروضة عند أي مستوى للسعر يتجاوز الحد الأدنى للتكلفة المتوسطة . لذا يمثل هذا الجزء من منحنى التكلفة الحدية , منحنى عرض المنشأة في المدى القصير .



يتم تحديد منحنى عرض المنشأة في المدى القصير بالجزء من منحنى التكلفة الحدية الذي ينطلق من الحد الأدنى لمنحنى التكلفة المتغيرة أي من نقطة الإغلاق أو التوقف .

منحنى عرض السوق في المدى القصير :

المدى القصير : يمثل الفترة الزمنية التي لا تكفي لخروج بعض المنشآت من السوق (لصعوبة استرداد التكاليف الثابتة) , أو التي لا تكفي لدخول منتجين جدد إلى السوق (لضرورة الوقت في إرساء بنية تحتية إنتاجية) .

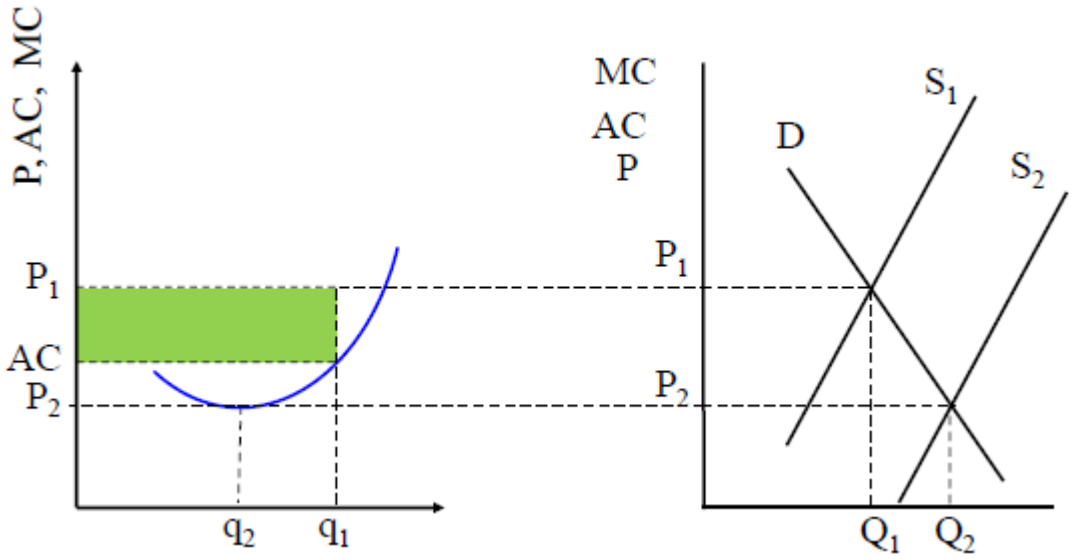
و هي الفترة التي يكون عدد المنشآت فيها ثابتاً في صناعة معينة أو في قطاع معين .

توازن السوق و توازن المنشأة في المدى البعيد :

المدى البعيد : هو الفترة الزمنية الكافية لدخول بعض المنشآت الجديدة إلى الصناعة أو خروج بعض المنشآت القائمة منها , لذا يكون عدد المنشآت غير ثابت في سوق المنافسة التامة . و لا يتوقف دخول المنشآت طالما كانت هناك أرباح اقتصادية موجبة , و لا يصل السوق إلى التوازن و إلا عندما ينخفض الربح الاقتصادي إلى الصفر , أي عند تحقيق المنتجين لأرباح عادية (مماثلة لأرباح يمكن تحقيقها في الفرص البديلة) .

و يثبت هذا العدد عندما تستقر الأسعار التوازنية التنافسية و تتساوى مع الحد الأدنى لمتوسط التكلفة على المدى البعيد و الذي يتعادل مع التكلفة الحدية على المدى البعيد .

يوضح الرسم البياني التالي كل من توازن المنشأة (جهة اليسار) في المدى القريب و البعيد , و توازن السوق (جهة اليمين) في المدى البعيد .



تحقق المنشأة ربحاً فوق العادي في المدى القصير , لأن : P1 > AC , و يغري هذا الربح مزيد من المنشآت لدخول السوق , فيرتفع العرض في السوق , مما يؤدي إلى انخفاض السعر في مدى زمني معين قد يكون في المدى البعيد . و عندئذ يتحقق توازن المنشأة , عندما تتحقق نقطة التعادل : P = AC = MC , و تكون الأرباح الاقتصادية مساوية للصفر و يثبت عدد المنشآت بالسوق .

المنافسة التامة و الكفاءة الاقتصادية :

توازن المنشأة في المدى البعيد في ظل المنافسة التامة يتطلب أن يكون :

P = MC = AC

فتوازن المنشأة في المدى البعيد إذاً يحدث عندما تنتج المنشأة بأقل تكلفة للوحدة , مما يدل على تحقيق الكفاءة الاقتصادية في الإنتاج . بينما في المدى القصير , فتحدد المنشأة كمية الإنتاج عند تساوي سعر السوق مع التكلفة الحدية لهذه الكمية و تحقق أرباحاً , دون أن تصل إلى الكفاءة الاقتصادية كونها لا تنتج بأقل تكلفة متوسطة ممكنة .

اسئلة مراجعة

- **صح ام خطأ :**

1. السعر في ظل المنافسة الكاملة يتساوى مع كل من الإيراد المتوسط و الإيراد الحدي (صح)
2. المدى القصير في المنافسة التامة : يمثل الفترة الزمنية التي لا تكفي لخروج بعض المنشآت من السوق (لصعوبة استرداد التكاليف **المتغيرة**) (خطا)

والصحيح **الثابتة**

3. المنشأة تحقق أرباحاً فقط إذا استطاعت أن تبيع بسعر أعلى من متوسط تكلفة إنتاج الوحدة . (صح)

- **اختياري :**

الإيراد المتوسط (AR) : الذي يقيس نصيب الوحدة من السلعة المباعة من الإيراد الكلي , و يحسب بقسمة :

1. الإيراد الكلي على الكمية المنتجة .
2. التكلفة الكلية على الكمية المنتجة .
3. الكمية المنتجة على الإيراد الكلي .
4. الكمية المنتجة على التكلفة الكلية .

المحاضرة الثامنة عشرة

نظرية المنشأة (ج) | The Theory of the Firm

يعرف السوق في أدبيات الاقتصاد بأنه التقاء البائعين و المشترين (أفراد – أسر – منشآت – حكومات ... الخ) بهدف التبادل دون الحاجه إلى تحديده زمانا أو مكانا .

أن أهم هياكل الأسواق التي تتعرض لها النظرية الاقتصادية هي المنافسة الكاملة , الاحتكار التام , المنافسة الاحتكارية و احتكار القلة .

سنتناول في هذا الجزء بشيء من التفصيل الاحتكار التام . ثم نعرف بالمنافسة الاحتكارية و احتكار القلة .

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

الربح = الإيراد الكلي – التكاليف الكلية

$$\pi = TR - TC$$

- **حيث أن (π) تمثل الربح و(TR) تمثل الإيراد الكلي للمنشأة و(TC) تمثل التكاليف الكلية للإنتاج.**

إذا أخذنا جانب الإيراد الكلي بشيء من التحليل , نجد أن الإيراد الكلي هو مجموع المبالغ التي تحصل عليها المنشأة من بيع إنتاجها . و يحسب الإيراد الكلي باستخدام الصيغة التالية :

الإيراد = السعر X الكمية المباعة

$$TR = P \times Q$$

و في ظل المنافسة الكاملة , و كما ذكرنا من قبل يكون السعر الذي يباع به المنتج ثابتاً لا يتغير بزيادة أو نقصان الكمية المباعة . و عليه , يكون الإيراد الكلي دالة موجبة في الكمية المباعة في ظل المنافسة الكاملة .

الاحتكار التام , المنافسة الاحتكارية , احتكار القلة :

الاحتكار التام : Pure Monopoly

عندما يكون بالسوق منتج أو بائع واحد لسلعة أو خدمة معينة , فإن هذا السوق يسوده الاحتكار التام (Pure Monopoly) . و المنشأة المحتكرة في هذه الحالة تتحكم تماماً في عرض السوق , و بالتالي تمتلك القدرة على تحديد الكمية المعروضة من السلعة لمقابلة طلب السوق , و بالتالي تحديد سعر السوق . و لهذا السبب يوصف المحتكر بأنه صانع للسعر (Price Maker) و ليس آخذاً للسعر (Price Taker) كما هو الحال بالنسبة للمنشأة في ظل المنافسة الكاملة .

هناك أربع خصائص أساسية للاحتكار التام و هي :

1. أن تكون المنشأة هي المنتج أو البائع الوحيد في السوق .
2. ألا تتوفر البدائل القريبة لمنتجات المنشأة المحتكرة .
3. أن تكون هناك موانع لدخول منشآت منافسة .
4. ألا تتدخل الدولة لمنع الاحتكار .

و من أهم عوامل بقاء المنشأة المحتكرة و احتفاظها بقوتها الاحتكارية , وجود عوائق تمتع دخول المنافسين إلى سوق السلع التي تنفرد المنشأة المحتكرة بإنتاجها أو بيعها .

و فيما يلي ننظر في العوائق الرئيسية لدخول سوق المحتكر .

عوائق دخول السوق :

عوائق قانونية :

تتمثل في إصدار التشريعات التي تعطي حق احتكار إنتاج بعض السلع و الخدمات لمؤسسات حكومية أو خاصة , كما كان و ما زال بعض الدول بالنسبة لإنتاج الكهرباء و الماء و النقل البري و الجوي و إنتاج النفط و خدمات البريد و الهاتف و البث الإذاعي و التلفزيوني .

ففي جميع هذه الحالات يكفل القانون لمؤسسة واحدة حكومية أو خاصة حق إنتاج سلعة أو خدمة معينة و بذلك يتم منع المنافسة في تلك الأسواق و يكون الاحتكار مقنن في هذه الحالة .

براءة الاختراع :

براءة الاختراع هي شهادة تصدرها الجهات بأحقية المنشأة صاحبة الاختراع في استغلال اختراعها في المجال الإنتاجي دون غيرها من المنشآت المنافسة لفترة زمنية يحددها القانون . و الغرض من إصدار براءة الاختراع هو تشجيع المنشآت و توفير الضمانات و خفض مخاطر الإنفاق على البحوث لتطوير . و توفر براءة الاختراع الحماية للمنتجات الجديدة و تمنع المنافسين من تقليدها , حتى تتمكن المنشأة المالكة لبراءة الاختراع من تحصيل العوائد المجزية على استثماراتها في البحوث و التطوير . و لذلك تعتبر براءة الاختراع من أهم أسباب الاحتكار . و تعتبر الاتفاقيات الحديثة لمنظمة التجارة العالمية التي تحمي حقوق الملكية الفكرية في مجال الاختراع و التأليف تطبيقاً عملياً للاحتكار المقنن .

امتلاك مورد أساسي :

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

توازن المحتكر :

المقصود بتوازن المحتكر هو بلوغ مستوى الإنتاج الذي يعظم ربح المحتكر و تواجه المنشأة المحتكرة طلب السوق الذي يمثله منحنى له انحدار سالب على غير الحالة في ظل المنافسة .

كما أن المحتكر ليس آخذاً للسعر كما في حالة المنشأة في ظل المنافسة الكاملة حيث تستجيب المنشأة للسعر السائد في السوق فيزيد إنتاجها مع ارتفاع السعر و ينقص مع انخفاضه .
فالمحتكر صانعاً للسعر , يحدد الكمية المنتجة أو المباعة لمقابلة طلب السوق فيتحدد السعر تبعاً لذلك , أو يحدد المحتكر سعر البيع و ينظر في طلب المشترين ليرى الكمية التي يطلبونها عند سعره المعلن .

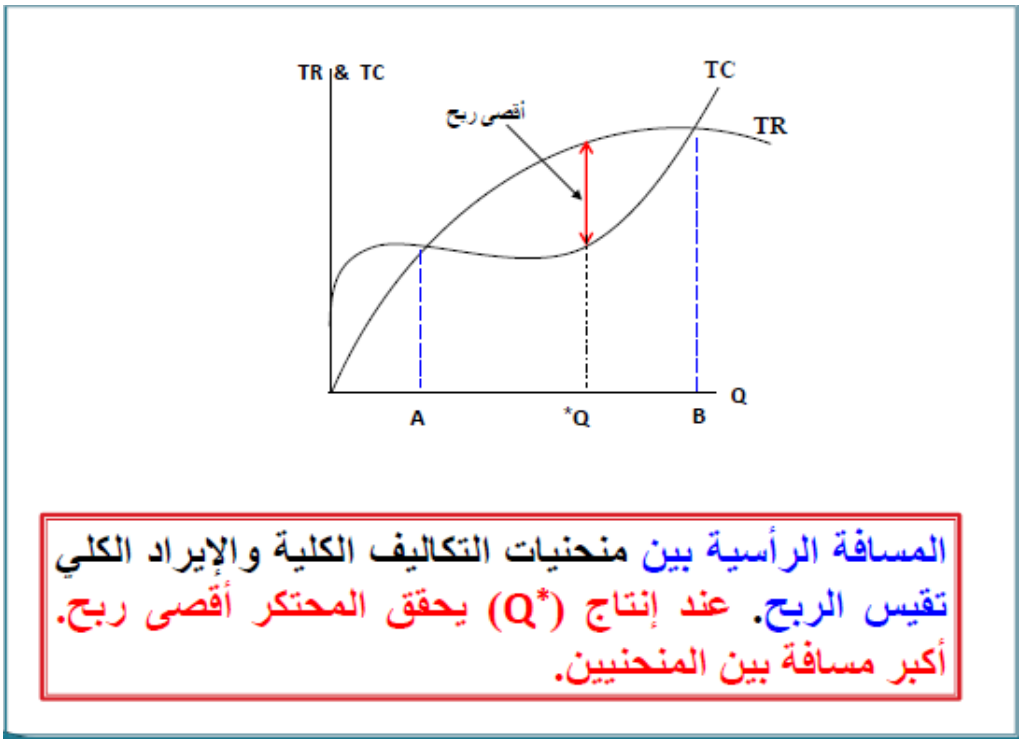
تعظيم الربح في المدى القصير : التحليل الكلي

الربح = الإيراد الكلي – التكاليف الكلية

$$\pi = TR - TC$$

كما نعلم ان: $TR = P * Q$

و لعدم ثبات السعر في حالة الاحتكار و ذلك لأن المنشأة المحتكرة تواجه منحنى طلب له انحدار سالب على غير الحالة في ظل المنافسة فإن منحنى ايراداتها الكلية يظهر على النحو التالي :



تعظيم الربح في المدى القصير : التحليل الحدي

هندسياً تكون المنافسة بين المنحنيين (الربح) أقصى ما يمكن عندما تساوى ميل المنحنيين . و بذلك يكون شرط تعظيم أرباح المنشأة في ظل المنافسة التامة , هو أن تنتج المنشأة المستوى الذي يجعل :

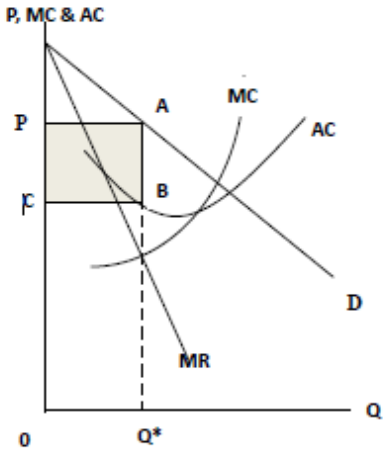
ميل منحنى التكاليف الكلية = ميل منحنى الإيراد الكلي

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

وبالتالي فان:

$$MR = MC$$

في الطريقة الحدية , يتحدد الإنتاج الأمثل بمقارنة الإيراد الحدي بالتكلفة الحدية . فإذا كان الإيراد الحدي يزيد عن التكلفة الحدية لأي وحدي إضافية فيجب في هذه الحالة إنتاج تلك الوحدة . لماذا ؟ , أما إذا كانت التكلفة الحدية لإنتاج هذه الوحدة الإضافية تزيد عن الإيراد الحدي المتوقع من بيعها فيجب على المنشأة عدم إنتاجها . لماذا ؟



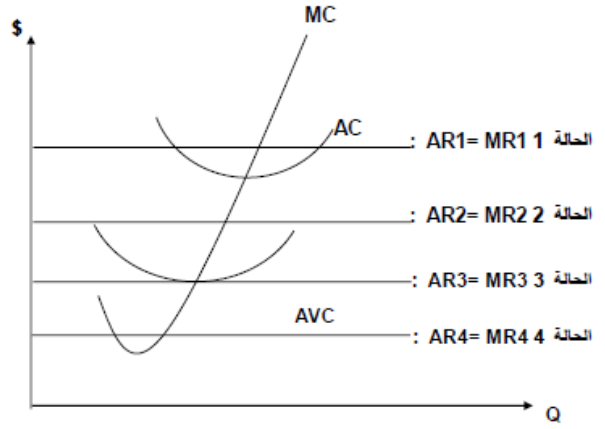
تحقق المنشأة المحتكرة أقصى ربح عندما تنتج Q* حيث يتعادل عندها الإيراد الحدي مع التكلفة الحدية، وتبيع بسعر P*. ويقاس ما تحققه من ربح بالمساحة المظللة

تدنية الخسارة في ظل المنافسة الكاملة :

كان اهتمامنا في الجزء السابق خلق توازن (تعظيم الأرباح) , و لكم بعض الأحيان و لمجموعة عن الظروف التي تحيط بالمنشأة فإنها تفشل في تحقيق الشرط الضروري لعظيم أرباحها (MR = MC) , و عليك فإن متخذ القرار يكون أمام مجموعة الخيارات لتندية التكلفة , أي مستوى من التكاليف يمكن تغطيتها ؟ هل يواصل الإنتاج أم ينسحب من السوق ؟ .... الخ

نستعين بالشكل التالي لتوضيح مجموعة من الافتراضيات التي يمكن أ، تمر بها منشأة معينة و من ثم معرفة القرار الذي يجب أن تتخذه المنشأة .

تدنية الخسارة في ظل المنافسة الكاملة:



- **الحالة (1) :**

و هي الحالة الطبيعية و التي تتحقق فيها الأرباح (التوازن) و يتوفر فيها شرطا التوازن (MC-MR) و ميل (MC) أكبلا من ميل (MR) .

- **الحالة (2) :**

نجد أن : (P=AC) و ذلك يعني إن العائدات الكلية (TR) تساوي التكاليف الكلية (TVC+TFC) و هي ما يعرف بنقطة التعادل (Break-even Point) و هي النقطة التي لا تحقق فيها المنشأة أرباحاً و لا خسائر .

- **الحالة (3) :**

نجد أن (P>AVC) و ذلك يعني إن العائدات الكلية (TR) تغطي كل التكاليف المتغيرة (TVC) و جزء من التكاليف الثابتة (TFC) و عليه فإن هذه الحالة هي حالة تقليل أو تدنية خسائر (Loss minimization) و القرار السليم الذي يجب أن تتخذه المنشأة هو مواصلة نشاطها لأنها إذا توقفت ستتحمل كل تكاليفها الثابتة (TFC) .

- **الحالة (4) :**

نجد أن (p=AVC) و ذلك يعني إن العائدات الكلية (TR) تساوي التكاليف المتغيرة الكلية (TVC) فقط , لذلك فإن الأمر سيان للمنشأة في مواصلة الإنتاج او عدمه لأنها في الحالتين ستتحمل ما يساوي كامل تكاليفها الثابتة (TFC) و لكن لاعتبارات أخرى كالمحافظة على زبائنها و أسمها التجاري في السوق فإن القرار السليم الذي يجب أن تتخذه المنشأة هو مواصلة نشاطها .

نلاحظ أخيراً أن أي حالة تقع أسفل الحالة 4 (P<AVC) و هي نقطة توقف تام عن الإنتاج (shut-down point) لأن المنشأة عندها ستتحمل كل تكاليف الثابتة (TFC) إضافة إلى جزء من التكاليف المتغيرة (TVC) لذلك يجب أن تخرج من السوق و تتوقف عن الإنتاج .

إذن الاحتكار التام يعني :

إذا كان هناك منتج أو بائع واحد في سوق السلعة أو خدمة معينة , فيعتبر السوق هو سوق احتكار التام .

و باعتبار أن المحتكر يتحكم تماماً في عرض السوق فهو إذا صانع للسعر و ليس آخذاً للسعر , كما هو الحال بالنسبة للمنشأة في ظل المنافسة التامة .

لكن اشتراط التحكم في الكمية المعروضة لا يكفي , لأن بعض المنتجين سيعلمون على تقليد سلعهم بشكل أو بآخر و إن كانت دونها في الجودة و الإتقان , مما قد يؤثر في مسار الأسعار .

و بالتالي فإن الشروط الأساسية للاحتكار التام :

- أن تكون المنشأة هي المنتج أو البائع الوحيد في السوق .
- ألا تتوفر البدائل القريبة لمنتجات المنشأة المحتكرة .
- أن تكون هناك موانع لدخول منشآت منافسة .
- ألا تتدخل الدولة لمنع الاحتكار .

كما أن عوائق دخول السوق بصورة أشمل :

- **عوائق قانونية :** تمنح حق احتكار إنتاج بعض السلع و الخدمات لمؤسسات حكومية أو خاصة (الكهرباء , الماء , النقل البري و الجوي , النفط , خدمات البريد , الهاتف , البث الإذاعي و التلفزيوني ...) .
- **براءة الاختراع :** شهادة تصدرها الجهات الحكومية فتمنح للمخترع حق الاستغلال في المجال الإنتاجي لفترة زمنية محددة . و تهدف إلى خفض مخاطر الإنفاق الاستثماري على البحث و التطوير , لكي تحصل المنشأة المخترعة على عوائد احتكارية .
- **امتلاك مورد أساسي :** مثل امتلاك حقول البن , مناجم الحديد , آبار النفط , ...
- **الدعاية و الإعلان :** و هو عوائق مصطنعة تهدف إلى رفع تكاليف دخول المنشآت المنافسة , و تسمى الإعلان الدفاعي .
- **ارتفاع تكلفة الاستثمار :** الحاجة إلى أصول استثمارية ضخمة , تتطلب فترات طويلة لاسترداد قيمتها . مثل وكالة الفضاء الأمريكية التي كانت تحتكر خدمات نقل الأقمار الاصطناعية للاتصالات قبل دخول فرنسا و اليابان .
- **الاحتكار الطبيعي :** وجود تكاليف متوسطة قابلة للتناقص عندما يتسع الإنتاج , مما يمكن من خفض الأسعار بشكل مستمر , و بالتالي يجبر المنشآت المنافسة على الخروج من السوق في المدى البعيد .

توازن المحتكر في المدى القصير :

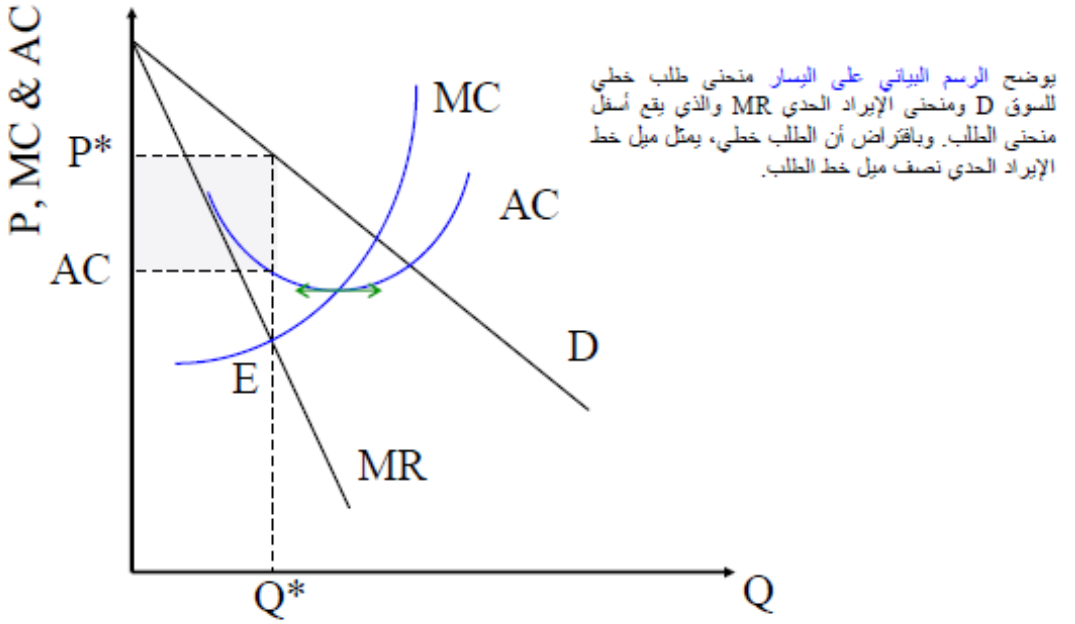
و يدل على بلوغ مستوى الإنتاج الذي يعظم ربح المحتكر , رغم أن الاحتكار لا يمن دائماً تحقيق الربح تحت جميع الظروف . كما أن العمل بتكاليف عالية , قد يؤدي إلى خسائر تجبر المنشأة في نهاية المطاف على الخروج من السوق في المدى البعيد .

تواجه المنشأة منحنى طلب السوق ذو ميل سالب , مما تمكنه من تحديد مستوى الأسعار كلما سعى لتعظيم الربح ؟ بينما تتحدد الكمية المعروضة انطلاقاً من كمية الطلب التي تعظم الربح . و يعتبر المحتكر صانعاً للسعر , و يحدد هذا السعر الكمية المطلوبة مبدئياً من طرف المستهلك . و إما أن يختار المنتج الكمية المعروضة التي تعظم من ربحه , طمعاً في أسعار مرتفعة عند تحقق الطلب . و قد يصل في الحالتين إلى أقصى ربح ممكن .

رغم ذلك لا يمتلك المحتكر الحرية التامة في زيادة الأسعار , لأنه مرتبط بتفاعل الطلب أي بمدى مرونة الطلب تجاه الأسعار .

يوضح الرسم البياني التالي منحنى الإيراد الكلي TR و منحنى التكاليف الكلية TC للمنشأة المحتكرة . و تقيس المسافة الرأسية بين منحنى الإيراد و منحنى التكلفة , الربح أو الخسارة للوحدة عند كل مستوى من الإنتاج . و يصل المنتج إلى أقصى ربح عندما : ميل منحنى الإيراد الكلي = ميل منحنى التكاليف الكلية .

$$\frac{\Delta TR}{\Delta Q} = \frac{\Delta TC}{\Delta Q} \Leftrightarrow MR = MC$$



يوضح الرسم البياني على اليسار منحنى طلب خطي للسوق D ومنحنى الإيراد الحدي MR والذي يقع أسفل منحنى الطلب. وبافتراض أن الطلب خطي، يمثل ميل خط الإيراد الحدي نصف ميل خط الطلب.

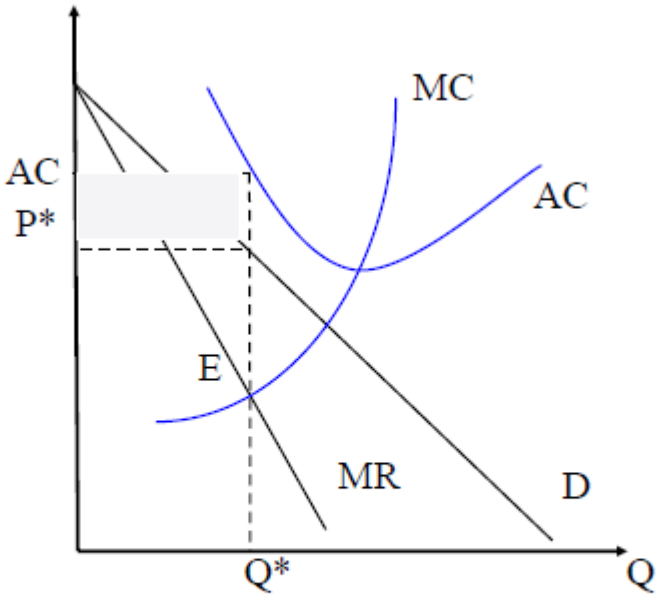
تحقق المنشأة المحتكرة أقصى ربح في المدى القصير والبعيد عندما تنتج Q^*، حيث يتعادل عندها الإيراد الحدي MR مع التكلفة الحدية MC، وتبيع المنشأة بسعر P^* ويقاس ما تحققه من ربح بالمساحة المظللة والتي تساوي: $Q^*(P^*-AC)$.

و يتضح أن زيادة التكاليف (أي انتقال منحنى AC إلى أعلى) أو نقصان الطلب (أي انتقال منحنى الطلب إلى جهة اليسار) يؤدي إلى تقليص أرباح المحتكر , و ربما عرضت المحتكر للخسارة إذا ما صارت الأسعار أقل من متوسط التكاليف :

$AC < P^*$

عند Q*

يوضح الرسم البياني التالي حالة المحتكر , الذي يتحمل بعض الخسارة في المدى القصير . أما في المدى البعيد , فإن استمرار الخسارة تعني ضرورة خروج المحتكر من السوق .



تحقق المنشأة المحتكرة أدنى خسارة في المدى القصير عندما تنتج Q^*، حيث يتعادل عندها الإيراد الحدي مع التكلفة الحدية، وتبيع المنشأة بسعر P^*. وتقاس الخسارة بالمساحة المظللة والتي تساوي: $Q^*(AC-P^*)$.

توازن المحتكر في المدى البعيد

بإمكان المحتكر أن يحتفظ بربح احتكاري في المدى البعيد، وذلك لعدم تمكن المنافسين من الدخول إلى السوق، مما يمثل أهم شروط الاحتكار التام (وجود قيود مانعة لدخول المنافسين).
لذا إذا استطاع المحتكر أن يحقق أرباحاً اقتصادية موجبة في المدى القصير، فيمكنه أيضا أن يحتفظ بهذه الأرباح حتى في المدى البعيد. ولمزيد من الإيضاح يمكن متابعة المثال في الجدول التالي. (Л هي الارباح)

Q	P	TR	MR	TC	MC	Л
0	100	0	-	7	-	-7
1	70	70	70	15	8	55
2	54	108	38	25	10	83
3	46	138	30	55	30	83
4	40	160	22	100	45	60
5	33	165	5	150	50	15
6	25	150	-15	210	60	-60

الأضرار الاقتصادية للاحتكار :

يعمل المحتكر على تقليص الإنتاج و رفع السعر بحيث يحقق أقصى ربح ممكن . و لمعرفة أضرار الاحتكار , نقارن إنتاج و سعر المحتكر بإنتاج Qc و سعر Pc في نموذج المنافسة التامة . و نفترض أن حجم الطلب لم يتغير , و أن منحنيات التكلفة الحدية للمنشآت المتنافسة تنطبق مع منحنى التكلفة الحدية للمحتكر . كم نفترض أن العوائد إلى الحجم ثابتة .

و يتضح من الرسم البياني التالي أن تعظيم الربح يقتضي :

- أن ينتج المتنافس الكمية Qc بالسعر السائد في السوق Pc و يكون الربح الاقتصادي للمنشأة مساوياً للصفر في المدى البعيد .
- و أن المحتكر ينتج المستوى Qm مع Qm > Qc الذي يقابل تقاطع منحنى MC مع منحنى MR حيث تتساوى التكلفة الحدية مع الإيراد الحدي , و يبيع المنتج بالسعر Pm مع Pm > Pc للوحدة , بحيث يحقق ربحاً اقتصادياً موجباً على حساب المستهلكين , مما يخل بعدالة التوزيع و يقتضي تدخل الحكومة عبر الضرائب على الأرباح .

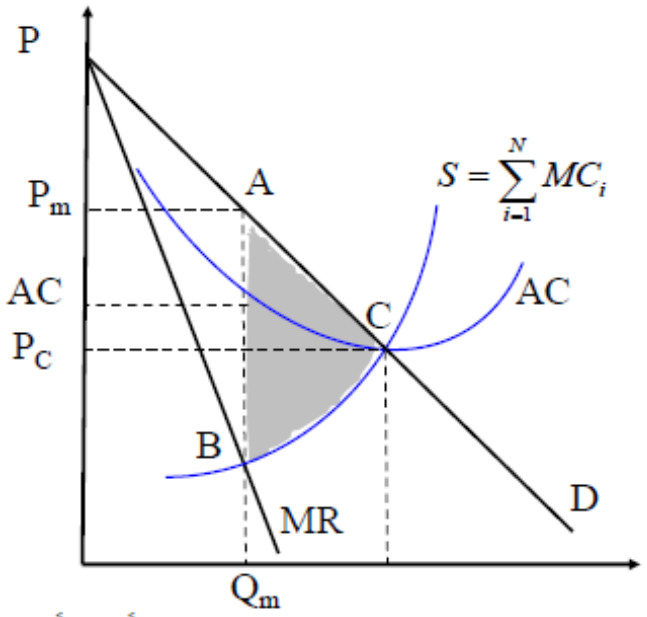
شرط تعظيم الربح في حالة التمييز السعري :

يعظم ربح المحتكر في السوق عندما يبيع الكمية التي تتساو فيها التكلفة الحدية مع الإيراد الحدي . و في حالة سوقين مع التمييز السعري , يقتضي الربح الأقصى ما يلي :

$$MC = MR_A \,, \quad MC = MR_B \Rightarrow MR_A = MR_B = MC$$

و يوضح الرسم البياني التاي وضع محتكر يبيع لمجموعتين من عملائه أو في سوقين A و B . و نفترض أن المحتكر ينتج من مصنع واحد للسوقين : أي تكلفة الإنتاج واحدة , و التكلفة الحدية ثابتة و مساوية للتكلفة المتوسطة و ممثلة في الخط الأفقي AC = MC . كذلك , نفترض أن الطلب في السوق الأول A أكثر مرونة :

$$|E_A| > |E_B|$$



ينتج المحتكر Q_m ويبيع بسعر أعلى من سعر المنافسة. ويحقق المحتكر غالباً أرباحاً اقتصادية موجبة على حساب المستهلكين. كما يتسبب، نتيجة لتقليص الإنتاج، في فقد صافي في الرفاهية المادية للمجتمع، يقدر بالمساحة المظللة (ABC)، إلى جانب انخفاض في كفاءة تخصيص الموارد.

الأضرار التوزيعية للاحتكار :

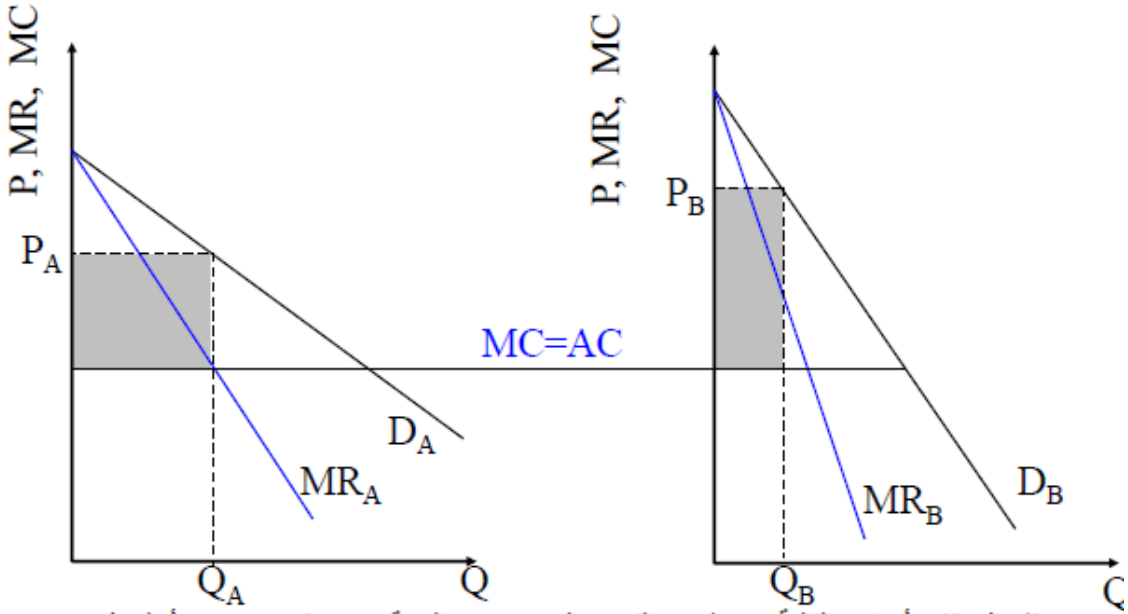
إن المحتكر يحقق بعض الأرباح على حساب المستهلكين و هو بذلك يخل بعدالة التوزيع , مما يستدعي معالجة هذا الضرر عن طريق الضرائب على أرباح المحتكرين .

- **الفقد في الرفاهية و الكفاءة :** يتسبب الاحتكار كذلك في فقد صافي في رفاهية المجتمع , من الصعب تعويضه . و يقدر هذا الفقد بالمساحة المظللة (ABC) : لأن المساحة الأولى , بين Qm و Qc , و تحت منحنى الطلب تقيس المنفعة الكلية التي يكتسبها

المجتمع كمنتج و مستهلك , ثم المساحة الثانية أسفل منحنى التكلفة المتوسطة تقيس التكلفة الكلية و الذي يدل على ضعف الكفاءة في تخصيص الموارد . و الفرض بين المساحة الأولى و الثانية يحدد الفقد الصافي في رفاهية المجتمع , و الذي لا يزال إلا بتحرير السوق من قبضة المحتكر .

- **التمييز السعري :** و يحدث إذا ما أقدم المحتكر على بيع السلعة أو الخدمة الواحدة بأسعار مختلفة بالرغم من عدم وجود أي اختلاف في تكاليف إنتاج و تقديم السلعة للمشترين . (مثلاً شركان النقل الجوي لها تسعير الشتاء و الصيف , و تسعير للشباب و للكبار , أو المصحات الخاصة لها تسعير للقير و الغني , ...)
- **و يشترط للنجاح سياسة التمييز السعري شرطان :**

- أن تختلف مرونة الطلب – السعر بين فئات المشترين أو بين الأسواق .
- أن يتعذر تماماً شراء السلعة من السوق الأقل سعراً و بيعها في السوق الأعلى سعراً .



يعظم المحتكر أرباحه الكلية عن طريق التمييز السعري بين السوقين، حيث يبيع بسعر أعلى في السوق B ذي الطلب الأقل مرونة نسبياً، وبسعر أقل في السوق A ذي الطلب الأكثر مرونة نسبياً.

المنافسة الاحتكارية :

- تعتبر كل من المنافسة الكاملة و الاحتكار التام الحالات القصوى التي يمكن لأي سوق الوصول لهما .
- و فيما بين هذي الشكلين من أشكال السوق , توجد أشكال أخرى و التي _ إلى درجة معينة – تجمع بين خصائص كل من سوق المنافسة الكاملة و سوق الاحتكار التام لكن بصورة وسطية .

هيكل السوق الذي يتصف بالمنافسة الاحتكارية تكون بعض صفاته مشابهة للمنافسة التامة و البعض الآخر مشابهة للاحتكار .

خصائص المنافسة الاحتكارية :

- و هو شكل من أشكال السوق الذي يجمع بين سوقي المنافسة الكاملة و الاحتكار التم . و يكون في هذا الشكل من السوق :
  1. هنالك عدد كبير من المنشآت في صناعة المنافسة الاحتكارية و لكنها أقل بصفة عامة من الصناعات التي تتصف بالمنافسة التامة .
  2. السل متشابهة لكن غير متجانسة حيث يمكن التفرقة بين السلع الموجودة و يكون منحنى الطلب الذي يواجه المنشأة منحدراً من الأعلى إلى الأسفل و من اليسار إلى اليمين . أي أن منحنى الطلب سالب الميل و نسبة لوجود بدائل قريبة من بعضها البعض تحد من قدرته الاحتكارية لذلك يكون منحى الطلب مرن .
  3. بسبب تميز أصناف الناتج عن بعضها البعض يكون للبائع بعض السيطرة على السعر .
  4. وجود المنافسة غير السعرية : و المتمثلة باستخدام طرق منافسة غير السعر مثل استخدام وسائل الدعاية و الإعلان و هذا يسمى بالتمييز السلعي Product Differentiation .
  5. سهولة الخروج و الدخول للسوق (لكن ليست حرية مطلقة كما في سوق المنافسة التامة) .
- مثال الخدمات الطبية بواسطة المستشفيات و المستوصفات الخاصة .

تحديد السعر و الكمية التوازنية في المدى القصير :

- يكون منحنى الطلب في سوق المنافسة الاحتكارية كمنحنى الطلب الذي يواجه المحتكر و لكنه يكون ذو مرونة أعلى .
- شرط التوازن (شرط تعظيم الأرباح) : MC = MR و لكن يكون السعر أعلى من الإيراد الحدي (كما في الاحتكار) .

- في المدى القصير , إذا كان السعر أعلى من سعر الإغلاق فتستمر المنشأة في الإنتاج , أما إذا كان السعر أقل فتتوقف عن الإنتاج و تتحمل المنشأة التكاليف الثابتة فقط .

احتكار القلة :

- يوجد عدد قليل من بائعي السلعة لذلك فتصرفات كل بائع تؤثر على الآخر لذلك نجد أن الحصول على منحنى طلب في هذا الحالة مستحيل إلا إذا وضعنا افتراضات محددة بشأن ردود الأفعال الصادرة عن المنشآت الأخرى المنتجة لنفس السلعة . (مثال منتجات شركات الاتصالات)

مقارنة بين أسواق المنافسة الكاملة , الاحتكار التام , و المنافسة الاحتكارية :

المقارنة	المنافسة الكاملة	الاحتكار التام	المنافسة الاحتكارية
عدد المنتجين	عدد كبير	منتج واحد	متوسط
حرية الدخول و الخروج	حرية تامة	عوائق مانعة للدخول	حرية تامة
شرط التوازن	MC=MR	MC=MR	MC=MR
السعر و الإيراد الحدي	P=MR	P>MR	P>MR
السلوك تجاه السعر	Price-Taker	Price-Maker	Price-Taker
الأرباح	فقط في المدى القصير	في المدى القصير و الطويل	فقط في المدى القصير
السعر	أقل سعر	أعلى سعر	متوسط
الكمية المنتجة	أكبر كمية	أقل كمية	متوسط
نوعية السلعة	السلع تعتبر بديل تام، و متجانسة	سلعة فريدة, لا توجد بدائل قريبة	متشابهة لكن غير متجانسة
منحنى الطلب	لا نهائي المرونة، منحنى أفقي	سالب المرونة	سالب المرونة، أكثر مرونة من الاحتكار
منحنى العرض	الجزء الصاعد من منحنى MC أعلى من سعر الإغلاق	لا يوجد	تنتج عند MC=MR

اسئلة مراجعة

- **صح ام خطأ :**

1. هنالك عدد كبير من المنشآت في صناعة المنافسة الاحتكارية و لكنها أقل بصفة عامة من الصناعات التي تتصف بالمنافسة التامة . (صح)

2. لا يمتلك المحتكر الحرية التامة في زيادة الأسعار , لأنه مرتبط بتفاعل الطلب أي بمدى مرونة الطلب تجاه الأسعار . (صح)
3. MR = MC هذا الشرط أي تساوي الإيراد الحدي مع التكاليف الحدية هو شرط لتوازن المنشأة في كل من المنافسة التامة و الاحتكار . (صح)
4. من أهم عوامل بقاء المنشأة المحتكرة و احتفاظها بقوتها الاحتكارية , وجود عوائق تمتع دخول المنافسين إلى سوق السلع التي تنفرد المنشأة المحتكرة بإنتاجها أو بيعها منها **براعة** الاختراع . (خطا) والجواب يكون صح لو كان **براءة** الاختراع هنا كان فيه تلاعب بالالفاظ انتهبوا لها

المحاضرة التاسعة عشرة

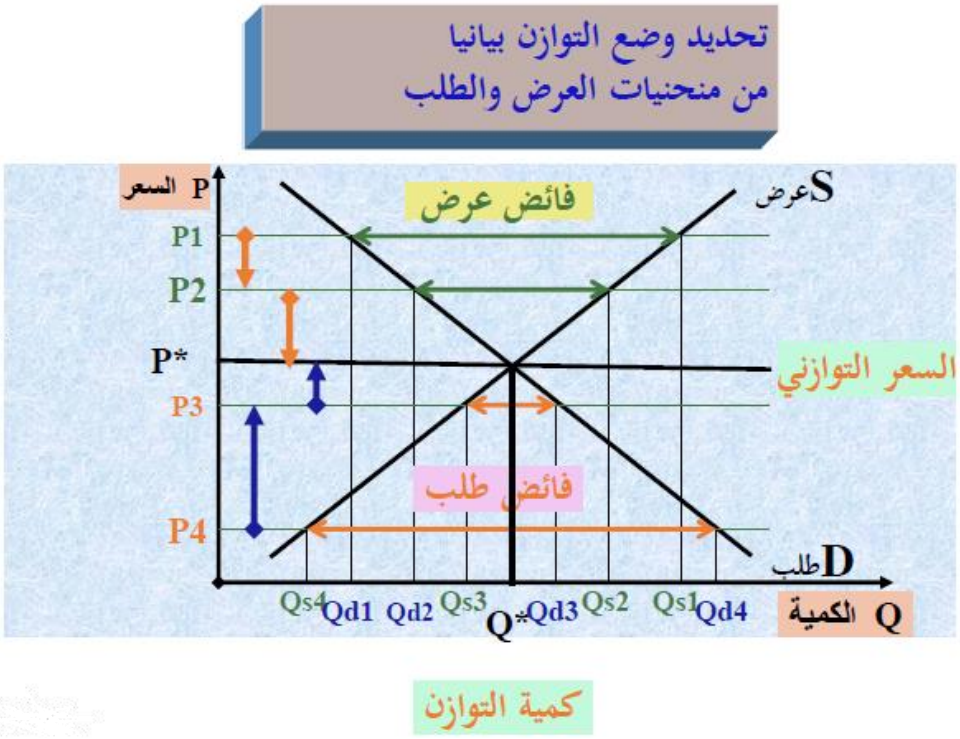
مراقبة الأسعار (1)
نظرية السعر و بعض استخداماتها
Price Control

أثر التغير في الطلب و العرض في توازن السوق :

- من المعلوم من دراسة الطالب السابقة أن سعر التوازن و كمية التوازن يتحددان من خلال تلاقي منحنى الطلب مع منحنى العرض .
- و سعر التوازن هو السعر الذي يتوافق مع رغبات الطالبين و المعارضين , و كمية التوازن هي الكمية التي لا يوجد عندها فائض حيث تتساوى الكمية المطلوبة مع الكمية المعروضة .

تحديد وضع التوازن حسابيا
من جداول العرض والطلب

السعر المحتمل	الكمية المعروضة	الكمية المطلوبة	الحالة في السوق	اتجاه السعر
7	800	50	فائض عرض	ينخفض
6	600	95	فائض عرض	ينخفض
5	500	180	فائض عرض	ينخفض
4	300	300	لا فائض عرض لا فائض طلب	استقرار = توازن
3	250	500	فائض طلب	يرتفع
2	150	800	فائض طلب	يرتفع
1	40	1200	فائض طلب	يرتفع



التغيرات المحتملة في قوى العرض و الطلب :

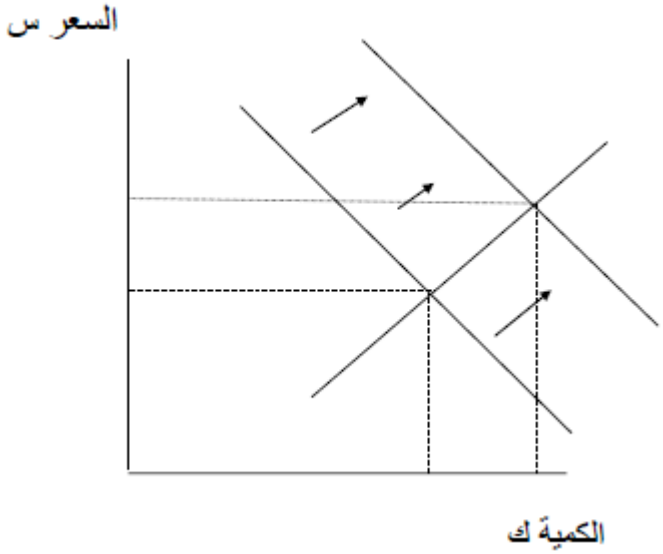
1. **التغير في الطلب مع ثبات العرض .**
   - زيادة الطلب
   - نقض الطلب
2. **التغير في العرض مع ثبات الطلب .**
   - زيادة العرض
   - نقص العرض
3. **التغيرات في العرض و الطلب معاً و في نفس الوقت .**
   - زيادة الطلب مع زيادة العرض
   - زيادة الطلب مع نقض العرض
   - نقص الطلب مع زيادة العرض
   - نقص الطلب مع نقص العرض

أولاً : تغير ظروف الطلب مع ثبات ظروف العرض :

1- زيادة الطلب مع ثبات العرض .

بسبب :

- **زيادة عدد المستهلكين .**
- **ارتفاع سعر السلعة البديلة .**

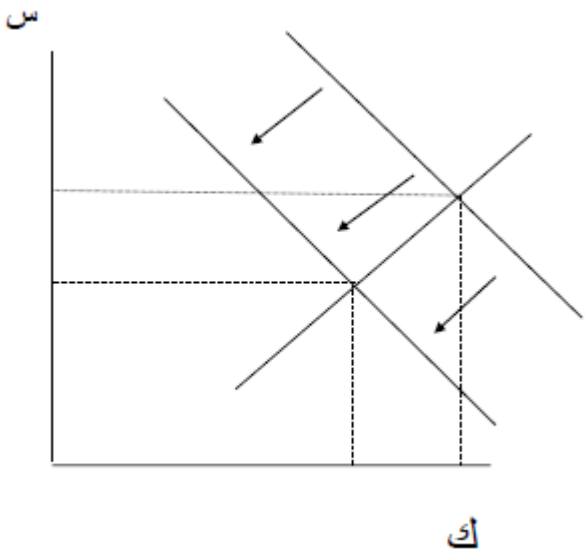


التأثير : زيادة سعر التوازن و زيادة كمية التوازن .

2- نقصان الطلب مع ثبات العرض .

بسبب :

- **نقصان عدد المستهلكين .**
- **انخفاض الدخل , انخفاض سعر التوازن و كمية التوازن .**



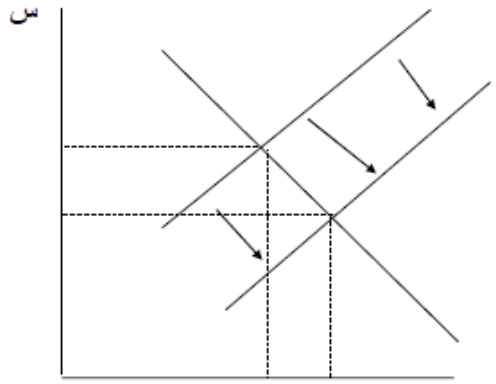
ثانياً : التغير في العرض مع ثبات الطلب :

1- زيادة العرض مع ثبات الطلب .

بسبب :

- **زيادة عدد المنتجين .**
- **التطور التقني .**

انخفاض سعر التوازن و زيادة كمية التوازن .

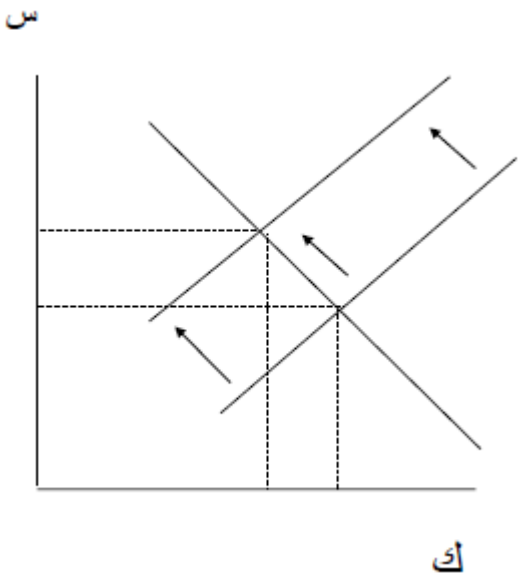


2- نقصان العرض مع ثبات الطلب .

بسبب :

- **نقصان عدد المنتجين .**
- **ارتفاع اسعار عناصر الانتاج .**

زيادة سعر التوازن و انخفاض كمية التوازن .



تقوم الحكومة في بعض الأحيان بالتدخل في نظام السوق :

الأسباب :

من أجل تحقيق أهداف اجتماعية أو اقتصادية معينة :

1. كتحديد حد أدنى للرواتب .
2. أو تحديد أسعار السلع الغذائية الأساسية .

و يتم هذا من خلال تحديد سقف سعري أو أرضية سعرية و هذا بدورة يقلص الدور المهم الذي تقوم به قوى السوق (تفاعل العرض و الطلب) في الوصول إلى وضع توازن السوق .

حالات التدخل الحكومي في السوق :

أولاً : سقف سعري

ثانياً : أرضية سعرية

أولاً : سقف سعري Price Ceiling :

المقصود بالسقف السعري :

قيام الحكومة بفرض حد أعلى للسعر لا يمكن للبائع أن يتجاوزه , لكن يستطيع البيع بأي سعر أقل من السقف السعري المحدد من الحكومة .

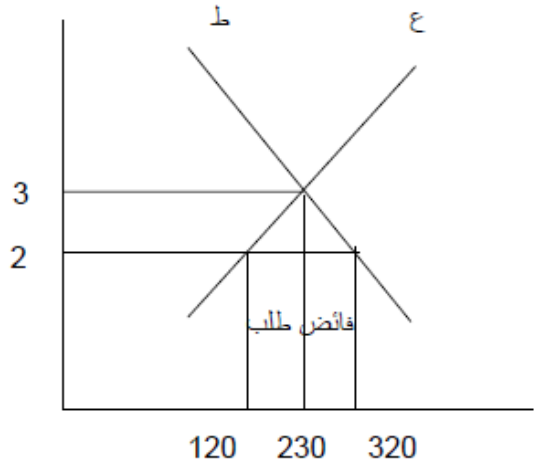
حالات فرض السقف السعري :

السقف السعري أقل من سعر التوازن :

أولاً :

- افترض أن السعر التوازني في السوق 3 ريالات و كانت الكمية التوازنية 230 وحدة (حيث لا يوجد فائض عرض او طلب) و قامت الحكومة بفرض سقف سعري يساوي 2 ريال .
- يؤدي السعر المفروض من الحكومة و الذي هو أقل من سعر التوازن إلى زيادة الكمية المطلوبة عن كمية التوازن إلى 320 وحده مثلاً و انخفاض الكمية المعروضة عن كمية التوازن إلى 120 وحدة مثلاً .
- و من ثم يوجد فائض في الطلب لا يتم إشباعه عن السعر الحكومي 200 وحدة .

التمثيل البياني



ملاحظة :

في حالة عدم تدخل الحكومة فإن فائض الطلب (200 وحدة) يمكن التخلص منه عن طريق ارتفاع السعر , لكن في حالة السقف السعري فإنه من المستحيل تجاوز السعر الحكومي المحدد و بالتالي :

1. بيع المنتجين السلعة لمن يأتي من المستهلكين أولاً .
2. أن يقوم البائعون باتباع نظاماً تفضيلياً خاصة بتخبئة ما لديهم و توزيعها بشكل مستتر .
3. و إما أن تقوم الحكومة بتوفير هذا النقص .
4. قيام سوق سوداء للسلعة .

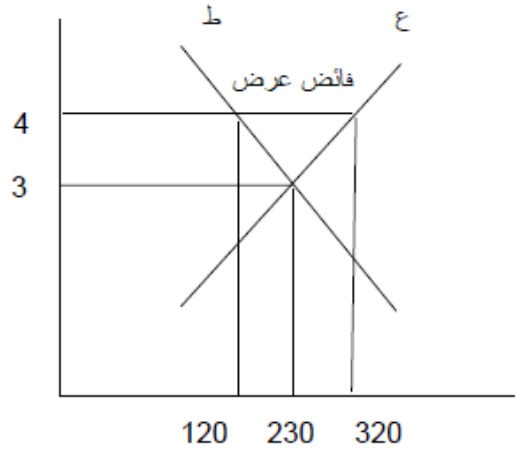
حالات فرض السقف السعري :

السقف السعري أعلى من سعر التوازن :

ثانياً :

- نفترض في هذه الحالة أن السعر المحدد من الحكومة أعلى من سعر التوازن 3 عند السعر المحدد 4 ريالاً مثلاً .
- عند السعر المفروض من الحكومة تزيد الكمية المعروضة عن كمية التوازن فتصبح (320) وحدة مثلاً , و تقل الكمية المطلوبة عن كمية التوازن فتصبح (120) وحدة مثلاً , أي يوجد فائض في العرض يساوي (200 وحدة) .

التمثيل البياني



ملاحظة :

في حالة عدم تدخل الحكومة فإن فائض العرض (200 وحدة) يمكن التخلص منه عن طريق انخفاض السعر .

و في حالة السقف السعري فإنه من الممكن للبائع أن يعرض السلعة و يبيعها بأقل من السعر الحكومي المحدد و بالتالي ينخفض السعر من 4 ريال إلى أن يصبح 3 (السعر التوازني) .

خلاصة :

إذا فرضت الحكومة سقفاً سعرياً أقل من سعر التوازن فإن ذلك سيؤدي إلى شح السلعة (فائض طلب) و ظهور السوق السوداء .

إذا فرضت الحكومة سقفاً سعرياً أعلى من سعر توازن فإن ذلك ليس له أي تأثير على توازن السوق .

اسئلة مراجعة

صح أم خطأ :

1- المقصود بالسقف السعري قيام الحكومة بفرض حد أعلى للسعر لا يمكن للبائع أن يتجاوزه , لكن يستطيع البيع بأي سعر أقل منه . (صح)

2- إذا فرضت الحكومة سقفاً سعرياً أقل من سعر التوازن فإن ذلك سيؤدي إلى شح السلعة وسبب (فائض طلب) و اختفاء السوق السوداء . (خطا) بل الى ظهور السوق السوداء

اختيار من متعدد :

في حالة السقف السعري فإنه من المستحيل تجاوز السعر الحكومي المحدد و بالتالي :

1. بيع المنتجين السلعة لمن يأتي من المستهلكين أولاً .
2. أن يقوم البائعون باتباع نظاماً تفضيلياً خاصاً بتخبئة ما لديهم و توزيعها بشكل مستتر .
3. أن تقوم الحكومة بتوفير هذا النقص .
4. كل ما ذكر صحيح .

المحاضرة العشرون | مراقبة الأسعار (2)

نظرية السعر و بعض استخداماتها
Price Control

حالات التدخل الحكومي في السوق :

ثانياً : أرضية سعرية Price Floor :

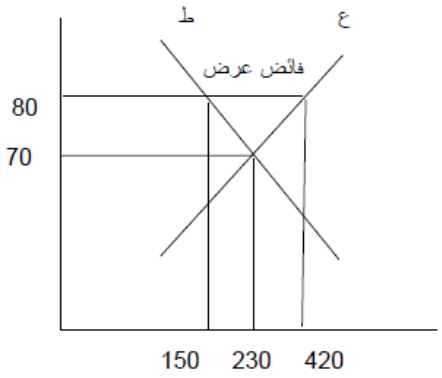
المقصود بالأرضية السعرية قيام الحكومة بفرض حد أدنى للسعر لا يمكن للبائع أن يبيع بسعر أقل منه لكن يستطيع أن يبيع السلعة بسعر أعلى من الأرضية السعرية المحددة من الحكومة .

حالات فرض الأرضية السعرية :

أولاً : أرضية سعرية أعلى من سعر التوازن :

1. افترض أن السعر التوازني يساوي 70 ريال و الكمية التوازنية 230 وحدة من السلعة .
2. لنفترض أن الحكومة قامت بتحديد أرضية سعرية تساوي 80 ريال , في هذه الحالة تكون الكمية المطلوبة 150 عند السعر 80 ريال أي أن هناك فائض عرض يساوي 270 .

التمثيل البياني



ملاحظة :

في حال عدم تدخل الحكومة في السوق , فإنه يمكن تقليص فائض العرض (270 وحدة) عن طريق انخفاض السعر .

لكن في ظل نظام الأرضية السعرية فإنه لا يمكن للبائع أن يعرض أو يبيع سلعته بسعر أقل من السعر الحكومي , و يلجأ البائع إلى عدة طرق من أجل التخلص من هذا الفائض :

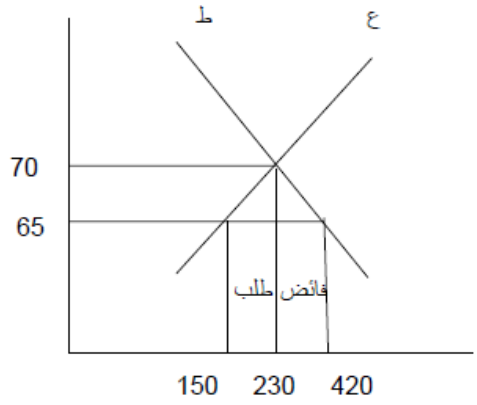
1. تقديم خدمات إضافية عند شراء السلعة .
2. تقديم خدمات ائتمانية .

حالات فرض الأرضية السعرية :

ثانياً : أرضية سعرية أقل من سعر التوازن :

بافتراض أن السعر المحدد في هذه الحالة يساوي 65 ريال (أي أقل من السعر التوازني) فإن الكمية المطلوبة أكبر من الكمية المعروضة عن السعر الحكومي أي أن هناك فائض طلب .

التمثيل البياني



ملاحظة :

في حال عدم تدخل الحكومة في السوق , فإنه يمكن تقليص فائض الطلب عن طريق ارتفاع السعر . و في ظل نظام الأرضية السعرية فيمكن للبائع أن يعرض أو يبيع سلعته بسعر أعلى من السعر الحكومي , و بالتالي يرتفع السعر التوازن حيث لا يوجد فائض عرض أو طلب .

خلاصة :

- إذا فرضت الحكومة أرضية سعرية أعلى من سعر التوازن فإن هذا سيؤدي إلى وجود فائض طلب في السوق .
- إذا فرضت الحكومة أرضية سعرية أقل من سعر التوازن فإن ذلك ليس له أي تأثير على توازن السوق .

سياسة التسعير هل هي إيجابية ؟

السعر الرسمي الذي يتحدد تحت مستوى التوازن أو فوقه قد يصبح أمراً وهمياً أو قليل التأثير إلى أبعد الحدود ما لم تتخذ الحكومة الاجراءات المناسبة للرقابة و تفرض بعض العقوبات الرادعة للمخالفين . و من بعض الاجراءات الاقتصادية المساعدة أو المكملة للسياسة السعرية الآتي :

أولاً : بالنسبة لسياسة أقصى سعر (سقف سعري) تحت مستوى السعر التوازني :

يمكن اتباع اجراءات مساعدة تتخذها الحكومة لتحقيق الهدف و منها :

1. تشجيع منتجي السلعة عند مستوى يقل عن السعر التوازني على زيادة إنتاجهم بإعطائهم دعم مالي أو بخفض الضريبة المقررة عليهم .
2. تشجيع إنتاج السلع البديلة للسلعة المسعرة رسمياً , و تشجيع إنتاج البدائل يمكن أن يتحقق بوسائل مالية مثل الدعم أو خفض الضرائب على النشاط الإنتاجي كما يمكن أن يتحقق بوسائل أخرى منها حث البنوك على منح قروض للمنتجين .
3. أن تقدم الحكومة على تشجيع استيراد البدائل للسلعة المسعرة رسمياً , و قد يتم ذلك عن طريق خفض التعرفة الجمركية على البدائل المستوردة من الخارج .

سياسة التسعير هل هي إيجابية ؟

ثانياً : بالنسبة لسياسة أدنى سعر (فوق مستوى السعر التوازني) :

من الأمثلة الواضحة لذلك ما يحدث في سوق العمل حينما تفرض الحكومة حد أدنى للأجر فوق مستوى الأجر التوازني , حيث نتوقع ظهور فائض عرض من العمال حيث ينكمش الطلب من جانب رجال الأعمال على خدمة العمل بينما تزداد رغبة العمال في عرض خدماتهم عن الحد الأدنى للأجر .

و لابد أن تقدم الحكومة إجراءات اقتصادية أخرى مكملة إذا أرادت فعلاً أن تحافظ على ما يسمى بالحد الأدنى للأجر حيث تستطيع الحكومة القيام بتنظيم برامج مجانية أو شبه مجانية قصيرة الأجل لتدريب العمال المتعطلين , الأمر الذي يرفع من كفاءتهم و يجعل أصحاب المشروعات يقبلون استخدامهم .

عيوب مراقبة الأسعار :

3. تعطيل آلية الأسعار .
4. تقييد حرية تفاعل قوى السوق (العرض و الطلب) من أجل تحقيق التوازن .

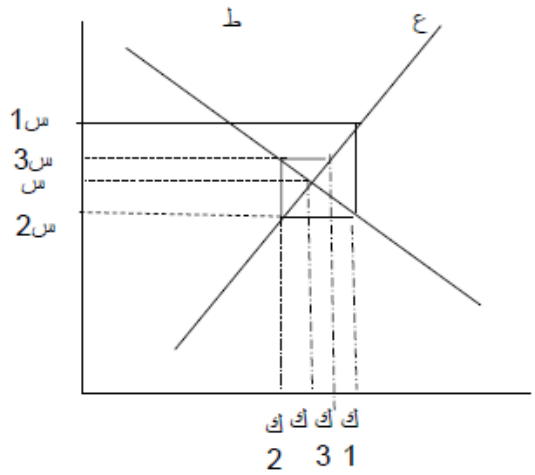
أمثلة لنظرية السعر في التحليل الحركي :

نظرية بيت العنكبوت :

في هذه النظرية نفرض أن المزارعين يتمكنون من إنجاز خططهم الإنتاجية و تغيير العرض يتم وفقاً لذلك بعد فترة تأخير زمني تسمى فترة الإبطاء أو التأخير الزمني . و تبين لنا النظرية كيف أن هذه التغيرات المخططة في العرض تتسبب في تقلب السعر و الكمية .

يمكن توضيح هذه النظرية بالنظر إلى الحالتين التاليتين :

الحالة الأولى



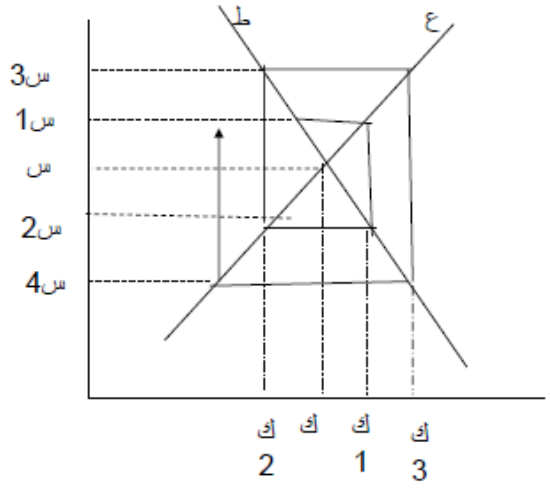
التوضيح :

لنفرض أن تغيرا ما قد حدث مؤقتاً في منحنى الطلب أو منحنى العرض و لنحاول تتبع التغيرات التالية فمثلاً أدى التغير إلى ارتفاع السعر س1 في الفترة ن تبعاً لذلك فإن المزارعين سوف يخططون لإنتاج ك1 للسنة القادمة ن+1 و حينما تحل السنه ن+1 و تعرض الكمية ك1 فعلاً في السوق فإن السعر لابد أن ينخفض إلى س2 حتى يتم بيع هذه الكمية .

و هذا الانخفاض لن يشجع المزارعين كثيراً و بعاً لمنحنى العرض فإنهم يخططون الآن لنخفض الكمية المنتجة إلى ك2 في السنه ن+2 , و لكن حينما تتحقق رغبات المزارعين و يتم انتاج ك2 في السنه ن+2 فإن السعر سوف يرتفع إلى س3 , و هذا السعر الأخير سوف يحفز المزارعين على زيادة الكمية المنتجة إلى ك3 و لكن هذا لا يتم طبقاً لفترة الأخير الزمني إلا في السنة التالية ن+3 .

و من الواضح أنه نتيجة لتغير ما حدث في إحدى السنوات فإن التقلبات في السعر و الكمية ظلت مستمرة سنة بعد الأخرى حول وضع التوازن الأصلي و بالتالي فإن الكمية و السعر سيصلان نهائياً مرة أخرى إلى وضع التوازن الأصلي عند س و ك .

الحالة الثانية



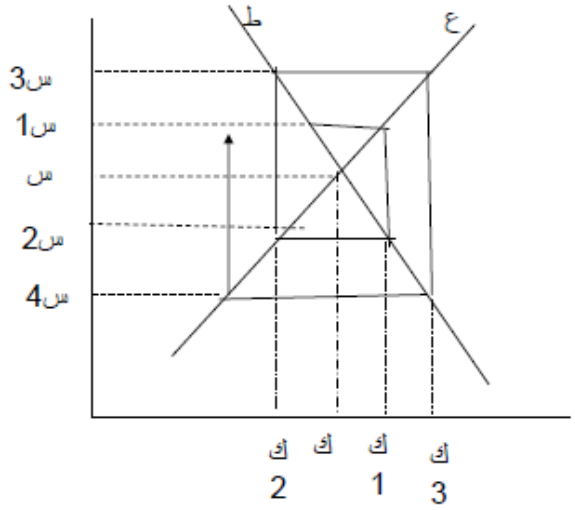
التوضيح :

إن س و ك هما سعر و كمية التوازن و لنفرض حدوث تغير ما يؤدي إلى انتقال منحنى الطلب أو العرض بحيث يرتفع السعر إلى س1 , هذا سيحفز المزارعين على انتاج ك1 في السنة ن+1 الخ , و لكننا نجد في هذه الحالة أن التقلبات في السعر و الكمية لا تؤدي إلى وضع التوازن كما هي الحالة الأولى , على العكس تماماً أنها تؤدي إلى الابتعاد عن الوضع التوازني بشكل مستمر .

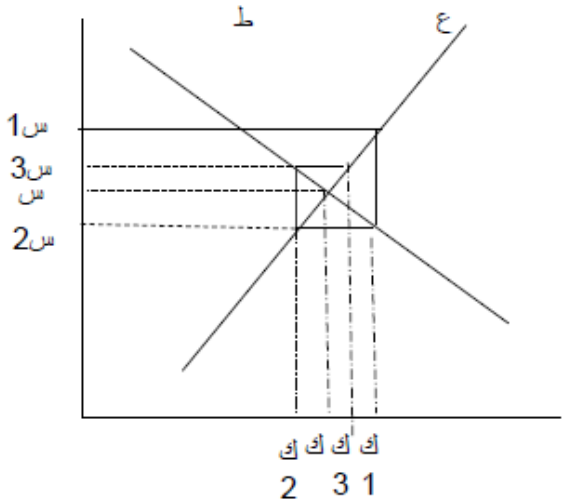
و الفرق بين الحالتين لن يتضح إلا في حالة تدقيق النظر في أشكال منحنيات العرض و الطلب كما في الحالتين . ففي الحالة الأولى نلاحظ أن منحنى الطلب أقل انحداراً من منحنى العرض و هذا يعني أن درجة مرونة الطلب أكبر من درجة مرونة العرض بين أي سعرين متتالين في هذه الحالة نجد أن ارتفاع السعر في سنة ن يؤدي إلى تخطيط المزارعين لزيادة عرضهم و يظهر فائض عرض .

و هكذا في الحالة الثانية .

الحالة الثانية

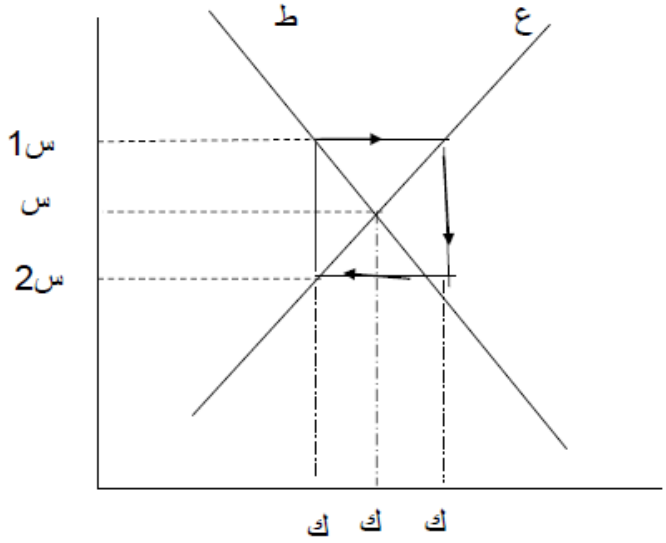


الحالة الأولى



الحالة الثالثة

استمرار التقلبات دون تقارب أو تباعد عن وضع التوازن الأصلي يحدث عندما يكون ميل منحنى العرض متساو مع ميل منحنى الطلب أي عندما تكون مرونتي العرض والطلب متساويتين



اسئلة مراجعة

- **صح أم خطأ :**

1. إذا فرضت الحكومة أرضية سعرية أعلى من سعر التوازن فإن هذا سيؤدي إلى وجود فائض طلب في السوق . (خطا) اي سعر اعلى من سعر التوازن على طول يودي الى خلق فائض عرض (هذا السوال ممكن يجي بالاختبار)

2. المقصود بالأرضية السعرية قيام الحكومة بفرض حد أدنى للسعر لا يمكن للبائع أن يبيع بسعر أقل منه لكن يستطيع أن يبيع السلعة بسعر أعلى من الأرضية السعرية المحددة من الحكومة . (صح)

- **اختيار من متعددة :**
- **1- من عيوب مراقبة الاسعار**

تقييد حرية تفاعل قوى السوق (العرض و الطلب) من أجل تحقيق التوازن .

- عدم تقييد حرية تفاعل قوى السوق (العرض و الطلب) من أجل تحقيق التوازن .
- إلغاء السوق السوداء .
- يقلل الطلب .

1. إذا فرضت الحكومة أرضية سعرية أقل من سعر التوازن فإن ذلك ...

- يصنع فائضا في الطلب
- يصنع عجزاً في الطلب .
- يصنع فائضاً في العرض .
- يزيد الأسعار .

الشروحات

شرح المحاضرة الأولى

النظرية الاقتصادية تنقسم لقسمين ..

- **اقتصاد جزئي** (الوحدات الاقتصادية المنفردة)
- **اقتصاد كلي** (دراسة النشاطات في جمعها على مدى كامل الاقتصاد)

حيث انطلق كلمة الاقتصاد منذ القديم على تدبير شؤون المنزل .. القطاع العائلي يمثل الوحدة الأساسية للاقتصاد

ومن ثم تطور إلي تدبير شؤون الدولة و غيرها .

إذا نعرف الاقتصاد الجزئي : علم يهتم في دراسة سلوك المستهلكة (وهي العائلة) من ناحية , و المنتجة من ناحية أخرى سواء كان إنتاج زراعي , صناعي , تجاري وغيره .

أمثلة عليها : إنتاج النمور في الإحساء (زراعي) .. شركة ارامكو لإنتاج النفط و مشتقاته (صناعي) و التعليم في سوق التعلم (القطاع الخدمات) .

- **نظرية سلوك المستهلك ..** هي كيفية اتخاذ الأسرة للقرارات الأسرية ,

(فهي مجموعة من الإفراد لهم موازنة (ميزانية) مشتركه بين الدخل و المصروفات يأخذون قرارات اقتصادية مشتركة) .

- **نظرية الاقتصاد من الجانب المنتج ..** أي يعني الدخل الذي تصرفه على أشياء منها المأكل و المشرب و الملبس و الترفيه .

(الدراسة المستهلكة .. يستهدفون إن تصل إلي صياغة رقمية (أي حلول محدودة) كيف تستطيع الأسرة إن تصرف مشترياتها من السلع المتوفرة في السوق بناء على دخلها وأسعار السلع و الخدمات المتوفرة في الضرورة) .

- **المنتج** .. هو المكمل , إن يختار و يمزج بين عناصر الإنتاج بسبب أسعاره في السوق من عماله إلي تكلفة تمويل (رأس المال) و إلي الريع (إيجار الأرض حتى وان كانت ملكه يجب يقدر تكلفة الإيجار) ومن ثم إدارة هذا النشاط الاقتصادي المتمثل (الزراعة , الصناعة , خدمي .....)

- **كيف تحسب التكلفة ؟**

تكلفه ثابتة .. مثل المباني و الأجهزة

تكاليف متغيرة .. مثال / الدكاترة و الأساتذة , و المحاضرات منها ما يقدم مباشرة ومنها مسجلة .

- **دراسة أوضاع السوق وكيف التعامل معها اقتصاديا** .. عندما يكون هناك تساوي بين الكمية المصروفة و الكميه المطلوبة , كيف ينتقل التوازن او ينخفض او يرتفع بين الكميات .

- **آلية تحديد نظام الأسعار** .. وهي تدرس مراقبة الأسعار لان إذا زاد السعر على مرات متتالية تؤدي إلي تضخم ويؤدي إلي مشكلة في الاقتصاد .

- **الأسس النظرية الخاصة** .. وهي تعتمد على سلوك المستهلكة وهي كيف تدبر الأسرة الدخل و الصرف

وهي تهدف لتعظيم الإشباع (المنفعة)

و الهدف من المنتجين (أي المنشئات) تعظيم الإنتاج ومن ثم تعظيم الإرباح (مثل القطاع الخاص)

~{ إذا لو لم يكن هناك مشكلة اقتصادية لكان لا داعي لدراسة الاقتصاد }~

لو نظرنا إلي أنفسنا لدينا موارد اقتصادية محدودة مهما كان مقدار دخلنا

وفي نفس الوقت لدينا رغبات إنسانية غير محدودة نريد إن نشبعها (الترفيه , المأكل , المشرب , الملبس , التعليم ....)

لذلك عندما نتحدث عن مشكلة اقتصادية ...

فأن هناك موارد اقتصادية محددة من ناحية و رغبات إنسانية من ناحية أخرى غير محددة

∴ كيف نوائم بين الموارد المحددة لإشباع بها الرغبات الإنسانية الغير محددة

التي من خصائصها التعدد و التجديد و التكرار .... إلي غيرها من الخصائص التي تجعلها غير محددة

وتتمثل .. بتقديم تحليلي وصفي وبالكلمات ومن ثم تحيلي الرياضي و التحليل البياني و التحليل القياسي وهذي تستخدم في اعلي المستويات .

مثال إن هناك علاقة طردية بين الاستهلاك و الدخل

((كلما زاد الدخل كلما زاد الاستهلاك))

شرح أنواع السلع

انواع السلع ..~

السلع الاقتصادية	السلع الحرة
هي التي لا توجد في الطبيعة إلا بكميات محدودة بالنسبة للرغبة فيها , يخصص في إنتاجها قدر معين من الموارد . مثال : البنزين	تلك السلع التي توجد في الطبيعة بكميات كبيره , ولا يبذل الإنسان أي جهد في سبيل الحصول عليها كما لا يخصص لإنتاجها أي قدر من الموارد مثال : الهواء

- هنا عندنا السلع : الحرة موجودة في الطبيعة وما يتعب فيها الإنسان مثل الهواء .
- بعكس السلع الاقتصادية توجد بكميات محددة ويخصص في إنتاجها مختصين .. مثل البنزين >> ما نأخذه كذا جاهز

إلا لو المختصين حولوا البترول لمشتقات عديدة ويوصل بعدها لنا البنزين .

السلع الضرورية	السلع الكمالية
هي التي تشبع رغبات الإنسان البيولوجية مثال : الطعام , الشراب , الملابس ...	هي السلع التي يرى غالبية الناس ان الحاجة اليها على ادني درجة من الإلحاح . مثال : الهواء

- هنا السلع الكمالية : يعني شيء مكمل وجد خير وبركه وان ما وجد نقدر نستغني عنه مثل الملح .
- لكن بعكس السلع الضرورية : مثل الطعام لو ما أكلنا وشربنا متنا على طول ما نستحمل .

السلع الفانية	السلع المعمرة
هي التي تستنفذ قدرتها على الاشباع بمجرد استعمالها مرة وحدة مثال : الغذاء	هي التي تحقق سلسلة من الاشباعات دون ان تفقد قدرتها على الاشباع دفعة واحدة انما تدريجا مثال : الملابس

- هنا السلع المعمرة : من اسمها أنها تعمر مع الإنسان وتجلس سنين .. مثل الملابس و المباني هل إحنا لما نلبس الشيء نرميه وإلا يظل عندنا كم سنه هذا إن ما عمر الشيء عندنا لأننا نحب هذي من الملابس .
- بعكس السلع الفانية : تفنى بمجرد انك استعملته يعني ما يرجع مره ثانية .. مثل أكلت برتقالة ترجع تأكل البرتقالة .

نفسها مره ثانيه مستحيل طبعا أكيد ستأخذ غيرها .

السلع المكملة	السلع البديلة
هي التي لا تستخدم احداها الا بوجود الاخرى للإشباع مثال : القلم و الورقة , السيارة و البنزين ...	هي التي يمكن احلال احدها محل الاخرى لإشباع رغبة معينة مثال : الشاي والقوه , اللحوم و الاسماك ...

- السلع المكملة .. يعني ما نقدر نكتب بـ قلم بدون ورقة

ولا نستطيع نمشي في السيارة بدون بنزين .. عشان كذا السلع المكملة شيء يكمل شيء ويكون لازم منه .

- إما السلع البديلة .. مثل يعني مريت بوفية وكنت أبي قهوة تعدل مزاجي .. قال لي ما في او خلص ؟

أقول له خلاص طيب عطني شاي > أهم شيء اعدل راسي ...

السلع العادية	السلع الدنيا (الرديئة)
هي التي يزيد عليها الطلب كلما زاد دخل المستهلك او قل سعرها ويقل عليها الطلب كلما قل دخل المستهلك او ارتفع سعره	هي التي تشبع رغبات الانسان بشكل مباشر ولكنها على درجة منخفضه من الجودة يقل اقبال الفرد عليها اذا ارتفع دخله , ليتحول الي استهلاك سلعه اخرى اكثر جوده .

- السلع العادية :

لما يزيد عليها الطلب > نسأل حالنا سؤال ليش زاد طلب هذي السلعة ..؟ لها احتمالين .

ف أكيد عشان الراتب زاد على مجموعه من الناس وصار دخلهم مرتفع

أو عشان سعر السلعة قل ((مسوين عليها تخفيض)) > تلاقي الناس مدرعمين بقوه عليها .

ونسأل حالنا سؤال > لماذا قل الطلب على هذي السلعة ..؟ لها احتمالين

ف أكيد عشان قل مدخول مجموعه من الناس وانضغطوا في المصروفات

أو عشان ارتفع سعر السلعة > تلاقي الناس هجت وإلا يأخذون بديل وإلا يسوون إضراب ..

- إما السلع الرديئة أو الدنيا ..

مثل يعني أعجبني (تي شيرت) وسعره 25 > هنا اشبع رغبتي و أخذته ولكن جودة رديئة لأنها كم غسله وتنتهي ..

وبعدين مثلا إنا ارتفع دخلي وصرت استلم مبلغ وقدرة كل شهر :D > ما راح اشتري من هذي المنتجات وأكيد إني بشوف تي شيرت اجود منه حتى لو سعره غالي باخذه ..

السلع الاستهلاكية	السلع الرأسمالية
هي التي تنتج بغرض الاستهلاك النهائي او هي اللي تشبع رغبة الانسان مباشرة دون اجراء عمليات تحويله مثل : الملابس و الغذاء	هي التي لا يمكن استخدامها مباشره في اشباع الرغبات انما بطرق غير مباشرة مثال : الآلات , المعدات

- السلع المستهلكة .. هي اللي اخذها واستهلكها على طول ما انتظر و ما في أي عائق .. مثل الملابس الله يسلهم يجيبونها جاهزة ..

بعكس السلع الرأسمالية .. مثل الآلات لا يمكن استخدامها مباشره الا بعدة طرق بعدين احصلها جاهز لي واخذها .

شرح علاقة الدخل في الاستهلاك

التحليل النوعي : و هو يحدد عن نوع العلاقة .. طردية أم عكسية .

لذلك نقول :

كلما زاد الدخل زاد الاستهلاك وكلما قل الدخل قل الاستهلاك .. وهذي لعلاقه طردية .

إما لو جينا من ناجية التحليل الكمي :

فإننا نتحدث عن الكم ويكون بالصيغة الرياضية هذي :

$$y = 2 + 3x$$

حيث إن : إذا زاد y بوحدة واحده زادت x بـ ثلاث وحدات

وإذا كانت x بصفر فإن y تساوي 2

نأخذ هذا المثال مع القانون الرياضي لـ معرفة كيف تحرك الدخل و الاستهلاك :

$$c = a + by$$

حيث إن :

c الاستهلاك

a حد ثابت او الاستهلاك المستقل عن الدخل عندما يكون الدخل صفر ويساوي 100

b معامل الدخل ويساوي 0.75

y الدخل

لو شفنا هذي المعادلة ما تلاحظون إن الاستهلاك ثابت وما يتحرك إلا إذا تحرك الدخل

يعني لو افترضنا إن الدخل زاد بـ (ريال) فإن الاستهلاك يزيد بـ 0.75 .. خلونا نعوض بالمعادلة

$$c = a + by$$

$$1 * 0.75 + 100 =$$

$$100.75 =$$

لاحظوا لما زاد الدخل بـ ريال على طول اثر بـ الاستهلاك وزاد بـ 0.75 هلله

و لو قلنا إن دخلنا الشهر هذا صفر وش يصير خلونا نعوض بالقانون

$$c = a + by$$

$$0 * 0.75 + 100 =$$

$$100 =$$

كذا ما في دخل بس اللي ظهر لنا الاستهلاك المستقل عن الدخل ..

عشان كذا اقول لكم :

إذا تحرك الدخل تحرك الاستهلاك و العكس غير صحيح

لان الاستهلاك ما يتحرك لو ما رحت أنت وحركته .. وعند قولنا

((اذا تحرك الاستهلاك تحرك الدخل)) مقوله خاطئة مرتن بالحيل ^_^

شرح مبسط عن الفرق بين قانون العرض و قانون الطلب :

قانون العرض يوضح العلاقة بين سعر السلعة و الكمية المعروضة .

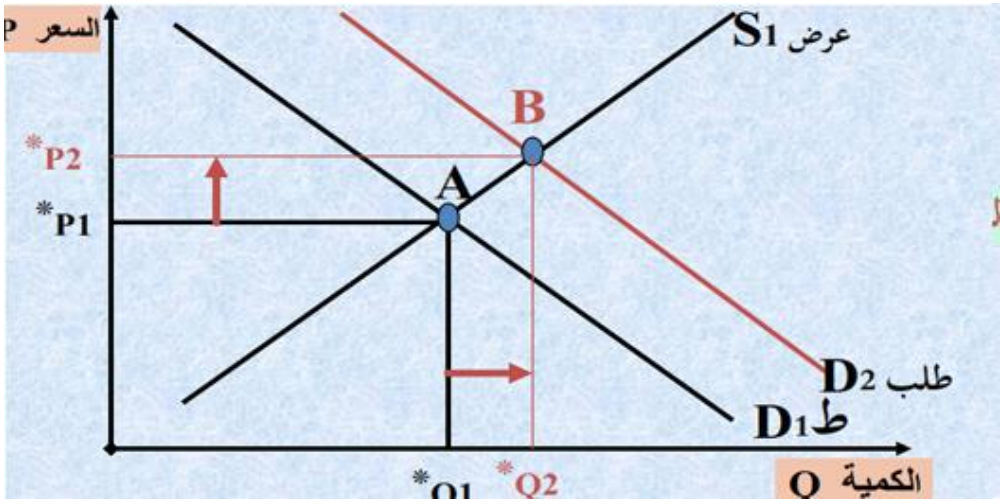
قانون الطلب يوضح العلاقة بين سعر السلعة و الكمية المطلوبة .

,

يعني العرض الكمية المعروضة , و الطلب الكمية المطلوبة ..

شرح التغيرات في توازن السوق بيانياً

تأثير زيادة الطلب مع ثبات العرض (على وضع التوازن) :



S1 = العرض وهو ثابت لا يتغير هنا

D1 = منحنى الطلب الاول قبل الزيادة

D2 = انتقال منحنى الطلب لنقطه اخرى

ودائما وابدا نعرف ان بزيادة منحنى الطلب ينتقل المنحنى من اسفل لـ الاعلى بإتجاه اليمين .

فـ هنا انتقلت النقطه الاولى A مع زيادة الطلب واصبحت عند النقطه B

وتأثير زيادة الطلب مع ثبات العرض يدل على

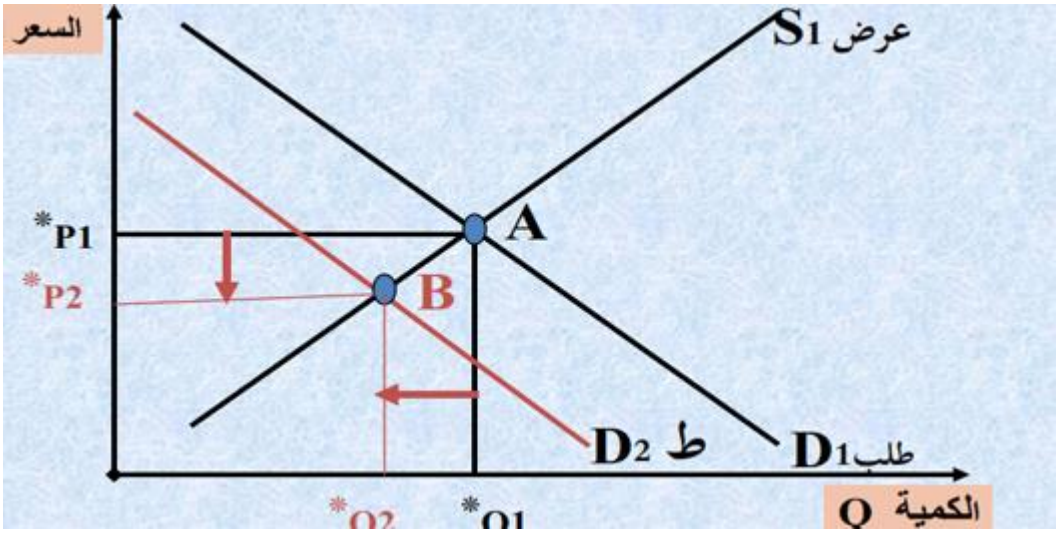
زيادة في السعر و زياده في الكميه

مثال : يوجد في احد المحلات نوعية ممتازه من الملابس , نلاحظ ان الناس يقبلون عليهم بكثره

فـ من شطارة البائع يرفع السعر ويزيد من عرض الكميه

جبت لكم مثال حي من السوق عشان ترسخ المعلومه ^_^

تأثير نقص الطلب مع ثبات العرض (على وضع التوازن) :



S1 = العرض وهو ثابت لا يتغير هنا

D1 = الطلب الاول قبل النقص

D2 = انتقال منحنى الطلب لنقطه اخرى

نلاحظ ان في النقص انتقل منحنى الطلب من اعلى لـ اسفل بـ إتجاه اليسار ...

فـ هنا انتقلت النقطه الاولى A مع نقص الطلب واصبحت عند النقطه B

وتأثير نقص الطلب مع ثبات العرض يدل على

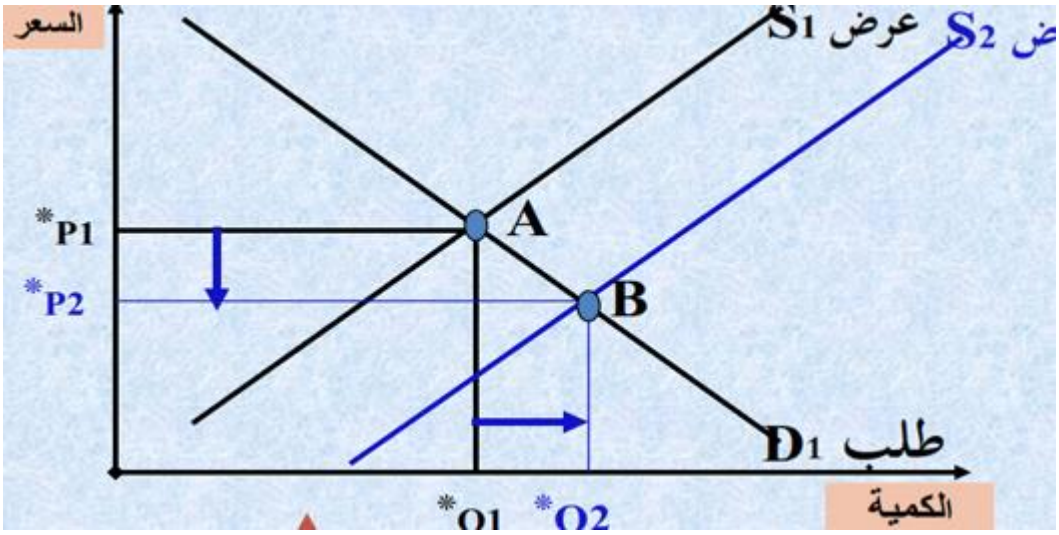
انخفاض في السعر و انخفاض في الكميه

مثال : لما ندخل لـ محل ونرى بضاعته قديمه او ماهي على ذائقتنا .. على طول نخرج منه ..

فـ من ذكاء البائع يقوم بـ خفض السعر ..

وبكذا اخفض السعر و انخفضت الكميه المعروضه ..

تأثير زيادة العرض مع ثبات الطلب (على وضع التوازن) :



S1 = منحنى العرض الاول قبل الزياده

S2 = انتقال منحنى العرض بعد الزياده

D1 = منحنى الطلب وهو ثابت لا يتغير

نلاحظ ان في الزيادة انتقل منحنى العرض من اعلى لـ اسفل بـ إتجاه اليمين ...

فـ هنا انتقلت النقطه الاولى A مع زيادة العرض واصبحت عند النقطه B

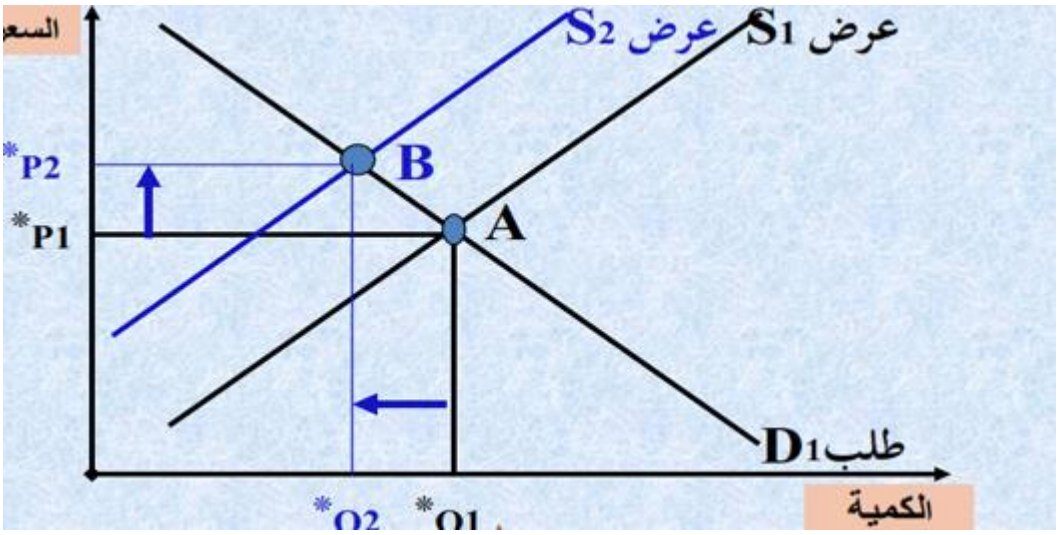
وتأثير زيادة العرض مع ثبات الطلب يدل على

انخفاض في السعر و ازيادة في الكميه

مثال : اذا نقص الضرائب يؤدي الي زياده في العرض لانها تقلل من تكلفت الانتاج .. وبكذا تزيد من كميات العرض .

وكمان زيادة الاعانات .. يؤدي الي زياده في العرض لان الحكومه تحفز المنتجين على الانتاج وتقلل من تكاليف انتاجهم .

تأثير نقص العرض مع ثبات الطلب (على وضع التوازن) :



S1 = منحنى العرض الاول قبل النقص

S2 = انتقال منحنى العرض بعد النقص

D1 = منحنى الطلب وهو ثابت لا يتغير

نلاحظ ان في النقص انتقل منحنى العرض من اسفل لـ االعلى بـ إتجاه اليسار ...

فـ هنا انتقلت النقطه الاولى A مع زيادة العرض واصبحت عند النقطه B

و تأثير زيادة العرض مع ثبات الطلب يدل على

ارتفاع في السعر و انخفاض في الكميه

مثال :تدهور تقنية الانتاج .. اي نقص في الموارد لحدوث خساير في مؤسسات > كلها تؤدي الي نقص العرض .

ومنه فإن الاسعار ترتفع وتقل الكميه المعروضه بسبب

ان لا يوجد هناك انتاج كافي ...

أسئلة الواجبات

1) تتمثل طبيعة المشكلة الاقتصادية في أن :

- الموارد الاقتصادية محدودة و الرغبات الانسانية غير محدودة

- الموارد الاقتصادية غير محدودة و الرغبات الانسانية محدودة

- الموارد الاقتصادية غير محدودة و الرغبات الانسانية غير محدودة

- ليس أي مما سبق

2) تتميز الرغبات الإنسانية بعدد من الخصائص من أهمها :

- التعدد و التنافس و التكرار و عدم القابلية للاشباع

- الأبداع و التنافس و التكرار و التجدد

- التعدد و التنافس و التكرار و التجدد

- كل ما سبق صحيح

3) ندرة الموارد الاقتصادية هي ندرة :

- إقليمية

- نسبية

- مطلقة

- دولية

4) سؤال لمن ننتج عند حل المشكلة الاقتصادية :

- يرتبط بالكيفية التي يتم بها توزيع الإنتاج على أفراد المجتمع

- يحدد السلع والخدمات التي يتعين على المجتمع إنتاجها

- يحدد الكيفية التي ينتج بها تلك السلع

- كل ما سبق صحيح

5) التناقض بين شكل الإنتاج الجماعي وعلاقات التوزيع الفردية هو رؤية النظام الإقتصادي ال .....

للمشكلة الإقتصادية :

- الإسلامي

- المختلط

- الرأسمالي

- الأشتراكي

6) الطلب الفعال هو :

- الرغبة بالشراء

- المقدرة علي الشراء

- الرغبة بالشراء المعزز بقدرة شرائية

- ليس أي مما سبق

7) عند ارتفاع سعر القهوة فإن الكمية المطلوبة من الشاي :

- تقل

- ترتفع

- لا تتأثر

- كل ما سبق خطأ

8) تؤدي زيادة عدد المنتجين في السوق إلى :

- زيادة عرض السلع المنتجة و نقصانها في ذات الوقت

- لا تؤثر في عرض السلع المنتجة

- نقصان عرض السلع المنتجة

- زيادة عرض السلع المنتجة

9) إذا أدى انخفاض سعر البرتقال بنسبة 40 % إلى زيادة الكمية المطلوبة منه بنسبة 20% فإن المرونة

السعرية للطلب على البرتقال تساوي :

- 0.5

-0.5 -

- 5

- -5

10) من العوامل التي تؤدي إلي زيادة العرض :

- نقص الإعانات

- زيادة الضرائب

- نقص الضرائب

- تدهور طرق و تقنيات الإنتاج

11) إذا كانت المرونة الدخلية للسلعة (x) تساوي (- 1.5) اي سالبة فان ذلك يعني ان السلعة (x) :

- سلعة عادية

- سلعة دنيا (رديئة)

- سلعة كمالية

- سلعة ضرورية

12) إذا زادت جميع مدخلات أو عناصر الإنتاج بنسبة معلومة مثلاً 50% وتبعاً لذلك زاد المنتج من السلعة بنفس النسبة (50%) تكون هنالك غلة حجم ثابتة :

- ثابتة

- متناقصة

- زائدة

- ليس أي مما سبق

13) عندما تكون المنفعة الحدية (mu) صفرية تصل المنفعة الكلية (tu) إلى :

- ليست لها علاقة

- أدني مستوياتها

- قيمة سالبة

- أقصي مستوياتها

14) الموارد المادية في عناصر الانتاج تشمل عنصري :

- العمل و التنظيم

- الأرض و رأس المال

- العمل و الأرض

- العمل و رأس المال

15) يكون لمنحنى الناتج المتوسط انحداراً سالباً إذا وقع منحنى الناتج الحدي :

- لا علاقة تربطهما

- أعلى منه

- أسفل منه

- معه في نفس المستوى (تقاطعا)

16) إذا كان سعر توازن السوق هو 7 ريالات لسلعة البرتقال ، فاذا تحدد سعر السوق عند المستوي 5 ريالات فإنه يحدث فائض عرض :

- صواب

- خطأ

17) توازن سوق السلعة هي الحالة التي تتساوي فيها الكمية المطلوبة مع الكمية المعروضة عند سعر محدد :

- صواب

- خطأ

18) انخفاض سعر لحوم الأبقار يؤدي إلى :

- لا يحدث تغير في الطلب على الدجاج

- انتقال منحنى الطلبعلى الدجاج نحو اليسار

- انتقال منحنى الطلب على الدجاج نحو اليمين

- لا شيء مما ذكر

19) تعريف العرض هوالرغبة المصحوبة بالمقدرة على الشراء عند أثمان مختلفة في فترة زمنية معينة :

- صواب

- خطأ

20) إن زيادة الطلب مع زيادة أكبر في العرض تؤدي إلى زيادة الكمية المطلوبة والمعروضة وزيادة الثمن :

- صواب

- خطأ

21) إن زيادة الطلب مع زيادة أكبر في العرض تؤدي إلى :

- زيادة الكمية المطلوبة والمعروضة وزيادة الثمن

- نقصان الكمية المطلوبة والمعروضة ونقصان الثمن

- نقصان الكمية المطلوبة والمعروضة وزيادة الثمن

- زيادة الكمية المطلوبة والمعروضة ونقصان الثمن

22) إحدى توليفات السلع التالية تعتبر بديلة :

- التفاح - البرتقال

- بنزين - سيارة

- الدجاج - البترول

- السفر بالطائرة - تناول وجبة الغداء

23) تأثير الضرائب على منحنى العرض يتمثل في انتقال منحنى العرض إلى اليمين :

- صواب

- خطأ

24) الشكل التالي يبين طلباً عديم المرونة :

- صواب

- خطأ

حل اسئلة الواجبات

1) الموارد الاقتصادية محدودة و الرغبات الانسانية غير محدودة
2) التعدد و التنافس و التكرار و التجدد
3) نسبية
4) يرتبط بالكيفية التي يتم بها توزيع الإنتاج على أفراد المجتمع
5) الاشتراكي
6) الرغبة بالشراء المعززة بالقدرة الشرائية
7) ترتفع
8) زيادة عرض السلع المنتجة
9) 0.5 –
10) نقص الضرائب
11) سلعة دنيا (رديئة)
12) ثابتة
13) أقصى مستوياتها
14) الأرض و رأس المال
15) أسفل منه
16) خطأ
17) صواب
18) انتقال منحنى الطلب على الدجاج نحو اليمين
19) خطأ
20) صواب
21) زيادة الكمية المطلوبة و المعروضة و زيادة الثمن
22) التفاح – البرتقال
23) خطأ
24) خطأ

الاختبار الفصلي

1. الإنتاج (Production) : هو عملية تحويل مختلف عناصر الإنتاج (الأرض، العمل ، رأس المال ، التنظيم) إلى سلع وخدمات يكون المستهلك على استعداد لدفع ثمن لها لقاء منافع متوقعة منها .
   أ- صواب
   ب- خطأ

2. الطلب الفعال هو :
   أ- الرغبة بالشراء
   ب- المقدرة على الشراء
   ت- الرغبة بالشراء المعززة بقدرة شرائية
   ث- ليس مما سبق

3. من العوامل التي تؤدي إلي زيادة العرض :
   أ- نقص الاعلانات
   ب- نقص الضرائب
   ت- زيادة الضرائب

4. تتميز الرغبات الإنسانية بعدد من الخصائص من أهمها :
   أ- الابداع و التنافس و التكرار و التجدد
   ب- التعدد و التنافس و التكرار و التجدد
   ت- التعدد و التنافس و التكرار و عدم القابلية للإشباع
   ث- كل ما سبق صحيح

5. تؤدى زيادة عدد منتجي الحليب في السوق في الظروف الطبيعية إلى :
   أ- زيادة عرض الحليب المنتج و نقصانه في ذات الوقت
   ب- لا تؤثر في عرض الحليب المنتج
   ت- زيادة عرض الحليب المنتج
   ث- نقصان عرض الحليب المنتج

6. السلع المعمرة هي السلع التي تستنفذ قدرتها علي الإشباع بمجرد استعمالها مرة واحدة " مثل المواد الغذائية .
   أ- صواب
   ب- خطأ

7. الندرة النسبية في الموارد الاقتصادية هي نسبية لكونها مرتبطة بعوامل كثيره من أهمها :
   أ- التنظيم
   ب- النظام الاجتماعي
   ت- الحاجات و الرغبات و مواسم توفر الموارد
   ث- القدرة على الصناعة

8. تأثير الضرائب على منحنى العرض يتمثل في انتقال منحنى العرض إلى اليمين .
   أ- صواب
   ب- خطأ

9. السلع الضرورية هي تلك السلع التي تشبع رغبات الإنسان البيولوجية ، مثل الطعام و الشراب و الملبس و المسكن .
   أ- صواب
   ب- خطأ

10. أي نظام اقتصادي يتكون على جهة الحصر والتحديد من ثلاث عناصر هي : أدوات (عناصر) الإنتاج، علاقات الإنتاج، المذهب الاقتصادي .
   أ- صواب
   ب- خطأ

11. توازن سوق السلعة هي الحالة التي تتساوي فيها الكمية المطلوبة مع الكمية المعروضة عند سعر محدد .
   أ- صواب
   ب- خطأ

12. يمكن تعريف تكلفة الفرصة البديلة بأنها التكلفة الخاصة بالحصول على قدر محدد من سلعة أو خدمة ما مقاسة بدلالة ما يجب التنازل عنه من السلع أو الخدمات الأخرى في مقابل الحصول على هذه السلعة أو الخدمة .
   أ- صواب
   ب- خطأ

13. من بين العوامل التي تحدد المرونة السعرية للطلب اهمية (ضرورة) السلعة بالنسبة للمستهلك وتوفر بدائل للسلعة .
   أ- صواب
   ب- خطأ

14. عند انخفاض سعر القهوة فإن الكمية المطلوبة من الشاي :
أ- ترتفع ثن تنخفض
ب- تنخفض
ت- ترتفع
ث- لا تتأثر

15. أي من السلع الآتية تعتبر سلعة كمالية :
أ- الطحين و الخبز
ب- الملابس المستعملة
ت- السيارات الفارهة
ث- لا شيء مما سبق

16. السلع الضرورية هي تلك السلع التي تشبع رغبات الإنسان البيولوجية ، مثل الطعام و الشراب و الملبس و المسكن .
أ- صواب
ب- خطأ

17. المرحلة الأولى من مراحل الانتاج تعني :
أ- تزايد الانتاج بصورة متسارعة
ب- تناقص الانتاج بصورة متسارعة
ت- تزايد الانتاج بصورة متناقصة
ث- كل ما ذكر صحيح

18. تعريف العرض هو الرغبة المصحوبة بالمقدرة على الشراء عند أثمان مختلفة في فترة زمنية معينة .
أ- صواب
ب- خطأ

19. إذا أدى انخفاض سعر البرتقال بنسبة 40 % إلى زيادة الكمية المطلوبة منه بنسبة 20% فإن المرونة السعرية للطلب على البرتقال تساوي .
أ- -5
ب- 0.5
ت- 5
ث- -0.5

20. تعرف تكلفة الفرصة البديلة بأنها التكلفة الخاصة بالحصول على قدر محدد من سلعة أو خدمة ما مقاسة بدلالة ما لا يجب التنازل عنه من السلع أو الخدمات الأخرى في مقابل الحصول على هذه السلعة أو الخدمة .

أ- صواب

ب- خطأ

21. التحليل الوظيفي يعتبر من طرق التحليل الاقتصادي .

أ- صواب

ب- خطأ

22. عندما تكون المنفعة الحدية (MU) صفرية تصل المنفعة الكلية (TU) .

أ- قيمة صغرى

ب- قيمة سالبة

ت- أعلى مستوياتها

ث- أدنى مستوياتها

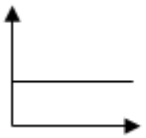
23. الموارد البشرية تشمل عنصرا الأرض ورأس المال .

أ- صواب

ب- خطأ

24. يمكن تمثيل جدول الطلب بيانيا على شكل منحنى :

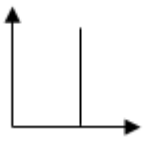
أ-



ب-

ت-

ث-



25. تتمثل طبيعة المشكلة الاقتصادية في أن :
أ- الموارد الاقتصادية غير محدودة و الرغبات الانسانية غير محدودة
ب- الموارد الاقتصادية محدودة و الرغبات الانسانية محدودة
ت- الموارد الاقتصادية محدودة و الرغبات الانسانية غير محدودة
ث- الموارد الاقتصادية غير محدودة و الرغبات الانسانية محدودة

26. من التغيّرات التي تؤدي إلى زيادة الطلب زيادة أسعار السلع البديلة :
أ- صواب
ب- خطأ

27. المنحني الذي يبين توليفات مختلفة من عناصر الإنتاج (K,L) تعطي جميعها نفس كمية الناتج هو :
أ- منحنى التكلفة
ب- منحنى الاستثمار
ت- منحنى الناتج المتساوي
ث- منحنى التكلفة المتساوية

28. إن زيادة الطلب مع زيادة أكبر في العرض تؤدي إلى :
أ- نقصان الكمية المطلوبة و المعروضة و نقصان الثمن
ب- نقصان الكمية المطلوبة و المعروضة و زيادة الثمن
ت- زيادة الكمية المطلوبة و المعروضة و نقصان الثمن
ث- زيادة الكمية المطلوبة و المعروضة و زيادة الثمن

29. يحدث فائض الطلب عندما تكون الكمية المطلوبة أكبر من الكمية المعروضة .
أ- صواب
ب- خطأ

30. إذا كان سعر توازن السوق هو 7 ريالات لسلعة البرتقال ، فاذا تحدد سعر السوق عند المستوي 5 ريالات فإنه يحدث فائض عرض .
أ- صواب
ب- خطأ

31. العقبة الأساسية أمام التحليل البياني هو قدرته علي تصوير الحالات التي تزيد عدد المتغيرات فيها عن ثلاثة في أشكال بسيطة للغاية .
أ- صواب
ب- خطأ

32. إن زيادة الطلب مع زيادة أكبر في العرض تؤدي إلى زيادة الكمية المطلوبة والمعروضة وزيادة الثمن .
أ- صواب
ب- خطأ

33. إن كان الناتج الكلي لمصنع لإنتاج السيارات هو 200 سيارة في اليوم و كان عدد العمال 20 عاملاً فان الناتج المتوسط يصبح 100 سيارة لكل عامل .
أ- صواب
ب- خطأ

34. خاصية التكامل في الرغبات الانسانية تعني تتجدد الرغبات الإنسانية وتغيرها من فترة لأخرى مع نمو الإنسان وتطور ميوله وذوقه و عمره، وبإشباع حاجات معينة تتولد في النفس حاجات أخرى جديدة لم يكن يرغب فيها من قبل .
أ- صواب
ب- خطأ

35. مرونة الطلب على السلع التي ينفق عليها المستهلك نسبة كبيرة من دخله مثل ايجار المنزل تكون مرتفعة .
أ- صواب
ب- خطأ

36. من الجدول ادناه العلاقة بين السعر والكمية المعروضة هي علاقة :
أ- سالبة
ب- انحنائية
ت- عكسية
ث- طردية

37. ندرة الموارد الاقتصادية هي ندرة :
أ- إقليمية
ب- مطلقة
ت- نسبية
ث- دولية

38. إذا زاد العرض على سلعة مع ثبات الطلب فأن السعر التوازني لتلك السلعة يرتفع ؟
أ- صواب
ب- خطأ

39. إذا كانت المرونة الداخلية للسلعة (x) تساوي (- 1.5) اي سالبة فان ذلك يعني ان السلعة (x) :
   أ- سلعة ضرورية
   ب- سلعة بديلة
   ت- سلعة كمالية
   ث- سلعة رديئة

40. الموارد هي كل ما يستخدم في إنتاج السلع والخدمات، وتقسم الموارد إلى :

41. إحدى توليفات السلع التالية تعتبر بديلة :
   أ- الدجاج – البترول
   ب- بنزين – سيارة
   ت- التفاح – البرتقال
   ث- السفر بالطائرة – تناول وجبة الغداء

42. الانتقال من نقطة لأخرى على نفس منحنى الطلب بسبب التغير في سعر السلعة يسمى التغير في الطلب (زيادة في الطلب) :
   أ- صواب
   ب- خطأ

43. ارتفاع أسعار البنزين يؤدي لزيادة الطلب على السيارات ؟
   أ- صواب
   ب- خطأ

44. ارتفاع سعر لحوم الأبقار يؤدي الى :
   أ- انتقال منحنى الطلب على الدجاج نحو اليمين
   ب- انتقال منحنى الطلب على الدجاج نحو اليسار
   ت- لا يحدث تغيير في الطلب على الدجاج
   ث- لا شيء مما ذكر

45. من الأسباب التي تؤدي الى انتقال منحنى العرض الى اليسار ؟

46. فيما يلي جدولاً يبين العلاقة بين السعر و الكمية أجب عن السؤال الذي يليه

السعر	الكمية المعروضة
9	16
8	14
6	10
4	6
2	2
1	0

العلاقة بين السعر و الكمية هي علاقة ؟

47. انخفاض سعر لحوم الأبقار يؤدي إلى :
48. السلعة المكملة هي السلعة :
49. إذا أدى ارتفاع سعر المانجو بنسبة 50 % إلى انخفاض الكمية المطلوبة منه بنسبة 50% فإن المرونة السعرية للطلب على المانجو تساوي :

50. من العوامل التي تؤدي إلي زيادة العرض:
    أ- نقص الضرائب
    ب- زيادة الضرائب
    ت- نقص الاعلانات

51. تعريف العرض هو الرغبة المصحوبة بالمقدرة على الشراء عند أثمان مختلفة في فترة زمنية معينة :
    أ- صواب
    ب- خطأ

52. يحدث فائض الطلب عندما تكون الكمية المطلوبة أكبر من المعروضة :
    أ- صواب
    ب- خطأ

53. إذا أدى انخفاض سعر البرتقال بنسبة 60 % إلى زيادة الكمية المطلوبة منه بنسبة 30% فإن المرونة السعرية للطلب على البرتقال تساوي :
    أ- 0.6
    ب- 0.5
    ت- -0.5
    ث- 5

54. السلع المعمرة هي السلع التي تستنفذ قدرتها علي الإشباع بمجرد استعمالها مرة واحدة " . مثل المواد الغذائية: البرتقال التفاح :
    أ- صواب
    ب- خطأ

55. تأثير الضرائب على منحنى العرض يتمثل في انتقال منحنى العرض إلى اليمين :
    أ- صواب
    ب- خطأ

56. يعرف الأجل القصير بأنه المدى الزمني الذي لا يسمح للمنشأة بتغيير كل مدخلاتها وبذلك يكون أحد عناصر الانتاج (على الأقل) ثابتًا :
أ- صواب
ب- خطأ

من الجدول المبين ادناه فأنه يمكننا انتاج 4 وحدات من الحليب و 12 وحدة من المصانع جدول :إمكانيات الإنتاج البديلة للسلع الاستهلاكية والإنتاجية بالمليون وحدة		
الخيارات	وحدات من السلع الاستهلاكية (مثل الحليب)	وحدات من السلع الإنتاجية (مثل المصانع)
a	0	10
b	1	9
c	2	7
d	3	4
e	4	0

57.
أ- صواب
ب- خطأ

58. إذا علمت أن سلعة ما كان سعر الكيلو منها 10 ريالات والكميه المطلوبة منها 100 كغم و عندما ارتفع سعرها إلى 12 ريال انخفضت الكميه المطلوبة إلى 95 كغم فإن مرونة الطلب السعرية عليها تكون :
أ- 0.25 و الطلب غير مرن
ب- 1.5 و الطلب مرن
ت- 0.25- و الطلب غير مرن
ث- 0.25- و الطلب عديم المرونة

59. عندما نقول تغير الطلب علي الارز، فإننا نعني بذلك التحرك علي نفس منحني الطلب علي الأرز :
أ- صواب
ب- خطأ

60. تتمثل طبيعة المشكلة الاقتصادية في أن :
أ- الموارد الاقتصادية غير محدودة و الرغبات الإنسانية غير محدودة
ب- الموارد الاقتصادية محدودة و الرغبات الإنسانية محدودة
ت- الموارد الاقتصادية محدودة و الرغبات الإنسانية غير محدودة
ث- الموارد الاقتصادية غير محدودة و الرغبات الانسانية محدودة

61. عندما يقرر الاقتصاد إنتاج القمح بدلاً عن الدواجن، فإنه يجيب على سؤال كيف ننتج :
   أ- صواب
   ب- خطأ

62. تكلفة الفرصة البديلة لأي نشاط اقتصادي أو اختيار هي :
   أ- تكلفة الوقت الذي بذل
   ب- التكلفة المالية فقط
   ت- البديل التي تمت التضحية به
   ث- لا شيء مما سبق

63. إن زيادة الطلب مع زيادة أكبر في العرض تؤدي إلى :
   أ- نقصان الكمية المطلوبة و المعروضة و نقصان الثمن
   ب- نقصان الكمية المطلوبة و المعروضة و زيادة الثمن
   ت- زيادة الكمية المطلوبة و المعروضة و نقصان الثمن
   ث- زيادة الكمية المطلوبة و المعروضة و زيادة الثمن

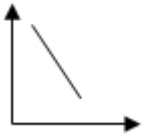
64. التحليل الوظيفي يعتبر من طرق التحليل الاقتصادي :
   أ- صواب
   ب- خطأ

65. ينشأ التغير في الكمية المعروضة نتيجة للتغير في أسعار السلع الأخرى ، ويصور بيانياً بانتقال منحنى العرض إلي اليمين :
   أ- صواب
   ب- خطأ

66. إذا أدت زيادة سعر اللحوم من 15 ريال للكيلو إلى 20 ريال للكيلو إلى نقصان الكمية المطلوبة من 25 طن إلى 10 أطنان في مدينة ما ، فإن مرونة الطلب السعرية بين هاتين النقطتين تكون (-2) :
   أ- صواب
   ب- خطأ

67. من العوامل التي تؤدي الى زيادة العرض نقص الضرائب :
   أ- صواب
   ب- خطأ

حل الاختبار الفصلي

1. صواب
2. الرغبة بالشراء المعززة بقدرة شرائية
3. نقض الضرائب
4. التعدد و التنافس و التكرار و التجدد
5. زيادة عرض الحليب المنتج
6. خطأ
7. الحاجات و الرغبات و مواسم توفر الموارد
8. خطأ
9. صواب
10. صواب
11. صواب
12. صواب
13. صواب
14. تنخفض
15. السيارات الفارهة
16. صواب
17. تزايد الانتاج بصورة متسارعة
18. خطأ
19. -0.5
20. خطأ
21. خطأ
22. أعلى مستوياتها
23. خطأ
24. 
25. الموارد الاقتصادية المحدودة و الرغبات الإنسانية غير محدودة
26. صواب
27. منحنى الناتج المتساوي
28. نقصان الكمية المطلوبة و المعروضة و زيادة الثمن
29. صواب
30. خطأ
31. خطأ
32. صواب
33. خطأ

34. خطأ
35. صواب
36. طردية
37. نسبية
38. خطأ
39. سلعة رديئة
40. موارد بشرية و موارد مادية
41. التفاح – البرتقال
42. خطأ
43. خطأ
44. انتقال منحنى الطلب على الدجاج نحو اليمين
45. انخفاض عدد المنتجين + ارتفاع أسعار مستلزمات الإنتاج
46. طردية
47. انتقال منحنى الطلب على الدجاج نحو اليمين
48. يقل الطلب عليها مع زيادة أسعار السلع الأخرى
49. 1-
50. نقص الضرائب
51. خطأ
52. صواب
53. 0.5-
54. خطأ
55. خطأ
56. صواب
57. خطأ
58. 0.25- و الطلب غير مرن
59. خطأ
60. الموارد الاقتصادية محدودة و الرغبات الإنسانية غير محدودة
61. خطأ
62. البديل الذي تمت التضحية به
63. زيادة الكمية المطلوبة و المعروضة و زيادة السعر
64. خطأ
65. خطا
66. خطأ
67. صواب