جامعة شقراء
كلية العلوم والدراسات الإنسانية بالدوادمي
قسم إدارة الأعمال

مبادئ الاقتصاد الجزئي 101 قصد

د. محي الدين محمد علي يونسي

الفصل الأول
علم الاقتصاد والمشكلة الاقتصادية

1

مقدمة

تركز هذه المادة على سلوكيات الفرد كمستهلك وعلى سلوكيات المنتج ، وتبرز أهمية دراسة الاقتصاد بشكل عام إلى وجود ما يعرف بالمشكلة الاقتصادية ، ويمكن تلخيص المشكلة الاقتصادية : بندرة الموارد في مواجهة الحاجات والرغبات المتعددة ، والاقتصاد الجزئي يهتم بالفرد ، وهناك الاقتصاد الكلي والذي يدرس الاقتصاد الكلي على مستوى الدولة.

2

معنى كلمة اقتصاد

عرّف الإغريق القدامى كلمة " اقتصاد " بأنه الإدارة الرشيدة الواعية المنظمة للبيت والأسرة ، أو هو عبارة عن القواعد والقوانين التي يتمكن من خلالها رب الأسرة من إدارة شئون بيته وأسرته . ولم يقتصر استخدام الإغريق لكلمة اقتصاد على تدبير شئون البيت فحسب ، بل اتسع المفهوم ليشمل تدبير شئون الدولة أو وضع القواعد والقوانين المنظمة لشئون الدولة على اعتبار أن الدولة بيتاً وجميع المواطنين أفراد أسرة واحدة . وذلك عندما قام " آدم سميث " **Adam Smith** (أب الاقتصاد الحديث) بتقديم كتابه " ثروة الأمم " **Wealth of Nation** قائلاً : بأن الاقتصاد هو ذلك العلم الذي يسعى إلى تحقيق الثراء للشعب والدولة .

3

تعريف علم الاقتصاد

مما سبق يمكننا تعريف علم الاقتصاد بأنه :

هو ذلك الفرع من العلوم الاجتماعية الذي يبحث في كيفية استخدام الموارد المحدودة في إشباع حاجات إنسانية متعددة وغير محدودة.

4

لماذا ندرس علم الاقتصاد ؟

وما هي المشكلة الاقتصادية ؟

5

المشكلة الاقتصادية

- تعتبر المشكلة الاقتصادية في النظام الاقتصادي هي جوهر علم الاقتصاد، فنحن ندرس علم الاقتصاد لأجل حل مشكلة اقتصادية، لو أننا نعيش في عالم الخيال حيث كل ما يتمناه المرء يدركه ، لما كانت هناك جدوى لدراسة علم الاقتصاد.
- فالإنسان منذ وجد في هذه الدنيا وهو يحاول ويعمل من أجل تحقيق حاجاته الأساسية، وتحقيق رغباته المتزايدة والمتطورة.
- يقصد بالمشكلة الاقتصادية تعدد الحاجات الإنسانية و تنوعها ، ومحدودية الموارد المتاحة، أي ندرة الموارد ونعني **الندرة النسبية** حيث تختلف عن **الندرة المطلقة** لأن الندرة المطلقة تعني عدم توفر السلعة أو انعدامها بينما الندرة النسبية تعني وجود السلعة لكن بكميات أقل من الحاجة لها، أي أن السلعة غير معدومة لكن الكميات الموجودة أقل من الحاجة لها.

6

المشكلة الاقتصادية (تابع)

- توصف الموارد الاقتصادية بأنها محدودة أو نادرة ندرة نسبية بينما الحاجات الإنسانية متعددة ومتجددة مع الزمن، كلما أشبعت له رغبة ظهرت رغبة أخرى ولما كفَّ عن طلب المزيد.
- على سبيل المثال إذا أشبعت رغبات جميع أفراد المجتمع في الأكل والشرب ظهرت حاجاتهم لأشياء أخرى مثل المسكن والملبس وإذا أشبعت هذه الرغبات ظهرت رغبات أخرى مثل تطلعه للسفر والنزهة . هذا فضلاً عن كونه يأمل في الحصول على مستوى معقول من التعليم والثقافة والرعاية الصحية و...و... وأشياء أخرى يصعب حصرها ولا يمكن وضع حد لها.
- إذا تعتبرالرغبات والحاجات الإنسانية رغبات غير محدودة و غير قابلة للإشباع الكامل وذلك بسبب تعددها وتجددها مع الزمن.

7

المشكلة الاقتصادية (تابع)

ولكن هل من الممكن إشباع كل هذه الرغبات دفعة واحدة ؟

مما لا شك فيه أننا نعيش في عالم الواقع وليس الخيال ، وهذا الواقع إنما يضعنا أمام حقيقتين هامتين هي لب المشكلة الاقتصادية هما:

1) إن الحاجات الإنسانية المراد إشباعها متعددة وغير محدودة.
2) إن الموارد المتاحة لإشباع الحاجات الإنسانية محدودة .

8

المشكلة الاقتصادية (تابع)

أولاً : الحاجات الإنسانية :

إن الحاجات الإنسانية تتمثل في شعور بالحرمان مصحوب برغبة معينة لدى الفرد في الحصول على وسائل الإشباع المختلفة لإزالة هذا الحرمان.
والحاجات الإنسانية إما فطرية يولد بها الإنسان ويحتاجها تلقائياً ، كالحاجة إلى الغذاء والمأوى والملبس . وإما مكتسبة تتطور وتظهر وتختلف مع نمو الإنسان وتغير ظروفه ، كالحاجة إلى مختلف السلع الكمالية والخدمات .
ويقوم الفرد باستهلاك تلك السلع أو الخدمات التي تشبع لديه رغبة أو حاجة معينة والتي تحقق له منفعة اقتصادية .

9

المشكلة الاقتصادية (تابع)

خصائص الحاجات والرغبات الإنسانية

تتميز الحاجات والرغبات الإنسانية بعدد من الخصائص ، نورد أهمها فيما يلي :

1/ التعدد : عند النظر إلى الحاجات والرغبات الإنسانية التي يسعى الفرد لإشباعها نجدها غير محدودة العدد ، فهناك الحاجة إلى مختلف أنواع الطعام أو الشراب إضافة إلى الملبس والمسكن وسلع وخدمات كثيرة يصعب حصرها .

2/ التنافس : وهي خاصية تنتج عن محدودية وسائل الإشباع ، إذ تتنافس الرغبات فيما بينها حول الموارد المحدودة وذات الاستعمالات البديلة . فالرغبة في شرب القهوة قد تنافس الرغبة في شرب الشاي ، والحاجة إلى العمل مثلاً تتنافس مع الحاجة إلى وقت إضافي للراحة ، والحاجة إلى السفر لقضاء العطلة الصيفية مثلاً تنافس الحاجة إلى شراء سيارة جديدة هذا العام ... وهكذا .

10

3/ التكرار : تميل معظم الحاجات التي نشعر بها ونرغب في إشباعها إلى التكرارية ، فبعد كل إشباع نحتاج إلى آخر وهكذا . فالحاجة إلى الطعام على سبيل المثال لا تشبع مرة واحدة وإنما تتكرر وبصفة دورية مستمرة ، وكذلك الحاجة إلى الملابس والتعليم وغير ذلك .

4/ التجدد : تتجدد الحاجات الإنسانية وتتغير من فترة لأخرى مع نمو الإنسان وتطور رغباته وميوله وذوقه ، وبإشباع حاجات معينة تثور 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 ، والحاجة إلى السيارة لا تشبع إلا بوجود البنزين مثلاً ، وهكذا ..

11

6/ القابلية للإشباع : فالحاجات الإنسانية عادة قابلة للإشباع ، وإن كانت الطاقة الإشباعية تختلف من فرد لآخر . فقد يقف الأفراد عند حد معين من الإشباع بينما يستمر آخرون لفترة أطول حتى يحصل على الإشباع المطلوب . إذاً تشبع الحاجة بمجرد استعمال السلعة أو الخدمة المعنية سواء مباشرة ، أو باستهلاكها لعدة مرات .

7/ النسبية : تتصف الحاجات الإنسانية بالنسبية لكونها تختلف من شخص لآخر ومن مكان لآخر ومن زمن لآخر . فالحاجة إلى الملابس الصوفية قد تكون أكثر إلحاحاً في البلدان الباردة منها في الحارة ، وفي فصل الشتاء أكثر منها في الصيف ، بل وما يحتاجه شخص منها قد لا يكون كذلك بالنسبة لشخص آخر .

12

ثانياً : خصائص الموارد وأصنافها

تعتبر الموارد محدودة وبالتالي لابد أن توجه الموارد التوجيه الصحيح لأجل إشباع الرغبات المتعددة، ويتضح لنا أن هناك حاجة إنسانية تتحول إلى رغبة تتطلب الإشباع، وهناك وسائل كفيلة بإشباع هذه الرغبات . هذه الوسائل هي الموارد **Resources** والمتمثلة في السلع **Goods** والخدمات **Services** المختلفة. فكل شيء له القدرة على الإشباع يسمى في العرف الاقتصادي "الموارد" بغض النظر عن نوعها. والموارد منها ما هو مادي أو ملموس يمكن توصيفه كماً وكيفاً، فنطلق عليه عموماً "السلع" كالمواد الغذائية والملابس والأدوات .. الخ . ومنها ما هو غير مادي وغير ملموس، ويعرف بـ "الخدمات" كالتعليم والصحة والنقل وخلافه.

وهناك تقسيمات عديدة للسلع منها :

13

1-السلع الاقتصادية والسلع الحرة :

- السلع الاقتصادية Economic Goods : هي تلك التي لا توجد في الطبيعة إلا بكميات محدودة بالنسبة للرغبة فيها ، ويخصص في سبيل إنتاجها قدر معين من الموارد .
- أما السلع الحرة Free Goods : هي تلك السلع التي توجد في الطبيعة بكميات كبيرة ، ولا يبذل الإنسان أي جهد في سبيل الحصول عليها ، كالهواء والماء (أحياناً) .

2 - السلع الضرورية والسلع الكمالية :

- السلع الضرورية Necessary Goods : هي تلك السلع التي تشبع حاجات الإنسان البيولوجية ، كالحاجة إلى الطعام والشراب والملبس والمسكن .
- أما السلع الكمالية Luxurious Goods: هي السلع التي يرى غالبية الناس أن الحاجة إليها على أدنى درجة من الإلحاح .

14

3 - السلع العادية والسلع الدنيا :

- السلع العادية Ordinary Goods : هي السلع التي يزيد الطلب عليها كلما زاد دخل المستهلك ، ويقل الطلب عليها عندما يقل دخل المستهلك، فهي علاقة طردية بالنسبة للدخل.
- أما السلع الدنيا (الرديئة) Inferior Goods: فهي سلع التي تشبع حاجة إنسانية مباشرة ولكنها على درجة منخفضة من الجودة يقل إقبال الفرد عليها عندما يرتفع دخله ليتحول إلى استهلاك سلعة أخرى أكثر جودة .

4 - السلع الفانية والسلع المعمرة :

- السلع الفانية Perishable Goods : هي السلع التي تستنفذ قدرتها الإشباعية بمجرد استعمالها مرة واحدة كالمواد الغذائية .
- أما السلع المعمرة Durable Goods: فهي السلع التي تحقق سلسلة من الإشباعات دون أن تفقد قدرتها الإشباعية دفعة واحدة إنما تدريجياً كالملابس والآلات والمعدات .

15

5 - السلع المكملة والسلع البديلة :

- السلع المكملة Complementary Goods : هي السلع التي لا تستخدم إحداها إلا بوجود الأخرى لإشباع حاجة معينة كالورق والقلم ، السيارة والبنزين ، الشاي والسكر
- أما السلع البديلة Substitute Goods : فهي السلع التي يمكن إحلال أحدها محل الأخرى لإشباع حاجة معينة مثل الشاي والقهوة ، اللحوم والأسماك .

6 - السلع الاستهلاكية والسلع الرأسمالية :

- السلع الاستهلاكية Consumer Goods : هي السلع التي تنتج بغرض الاستهلاك النهائي ، أو هي التي تشبع الحاجة الإنسانية مباشرة دون إجراء عمليات تحويلية عليها كالملابس والغذاء .
- أما السلع الرأسمالية Capital Goods : فهي السلع التي لا يمكن استخدامها مباشرة في إشباع الحاجات الإنسانية إنما بطريق غير مباشر كالآلات والمعدات المختلفة.

16

المشكلة الاقتصادية مشكلة ندرة :

يقصد بالندرة هنا الندرة النسبية وليست الندرة المطلقة. فالموارد متوفرة وليست نادرة الوجود ، ولكن نظراً لزيادة الحاجات فإن هذه الموارد تصبح نادرة بالنسبة للحاجة إليها. ولأجل حل هذه المشكلة الاقتصادية نجد أن الأنظمة الاقتصادية تحاول أن تعالج مسألة الندرة بزيادة الموارد باستغلال الموارد المتاحة وتنميتها.

17

المشكلة الاقتصادية مشكلة اختيار:

إن تزايد الحاجات وتعددها مع محدودية الموارد يضع 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 أحد البدائل المتاحة، فقد اتخذ قراراً اقتصاديا. 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 . هذه الأسئلة هي:

18

1/ ماذا تنتج ؟ أي تحديد ما هي السلع والخدمات التي يتعين على المجتمع إنتاجها ؟ .. هل هي الملابس ؟ أم المواد الغذائية ؟ أم الآلات ؟.

2/ 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.

3/ لمن ننتج ؟ وهي الكيفية التي يتم بها توزيع الإنتاج على أفراد المجتمع وتحديد المنتفعين منه .

19

كيف عالجت الأنظمة الاقتصادية المشكلة الاقتصادية : وذلك من خلال إجابتها على الأسئلة التي تثار مع وجود المشكلة الاقتصادية :

1/ النظام الاقتصاد الرأسمالي :

السؤال الأول : ماذا ينتج المجتمع ؟ : ينتج المجتمع حسب ما يطلبه بمعنى أن الطلب هو الذي يخلق و يولد العرض ، والذي يطلب هم أصحاب الدخول المرتفعة الذين عندهم قوة شرائية.

السؤال الثاني: كيف ينتج المتجمع؟ : عبارة عن اختيار للمزيج المناسب في إنتاج السلع فهذه لاشك إذا قلنا في السؤال الأول أن النظام الرأسمالي ترك لجهاز الأثمان في تحديد الكميات التي تنتج و نوعيتها هنا أيضا جهاز الثمن يلعب دوران مهما في تحديد ما هي عناصر الإنتاج المستخدمة في إنتاج السلعة، لكن هنا جهاز الثمن هو في سوق عناصر الإنتاج يعني أسعار عناصر الإنتاج فسوق عناصر الإنتاج يحددها ما هي المزيج المناسب في إنتاج السلع هل نستخدم كثيف عمل أو كثيف رأس المال أو ما إلى ذلك.

السؤال الثالث: لمن ننتج؟ : يعني عملية توزيع الإنتاج، كتوزيع الإنتاج بالنسبة لنظام الرأس مالي هو يعطى الإنتاج لمن ساهم في العملية الإنتاجية أما من لم يساهم في العملية الإنتاجية كالصغار كالعجزة فليس لهم أم نصيب من الإنتاج.

20

2/ النظام الاشتراكي :

السؤال الأول : ماذا ينتج المجتمع ؟ : الدولة هي التي تحدد ما ينتج المجتمع.

السؤال الثاني: كيف ينتج المتجمع؟ : بما أن الدولة هي المسيطرة و المهيمنة فهي التي تحدد المزيج المناسب لعناصر الإنتاج .

السؤال الثالث: لمن ننتج؟ : يوزع الإنتاج بالتساوي ، بغض النظر عن الإنتاجية و بغض النظر عن الذي بذل جهدا في العملية الإنتاجية .

3/ النظام الاقتصادي الإسلامي :

السؤال الأول : ماذا ينتج المجتمع ؟ : السوق له دور مهم في تحديد ماذا ينتج المجتمع ، فآلية السوق من خلال جهاز الأثمان تحدد ماذا ينتج المجتمع ، لكن هنا الطلب أو تفضيلات المجتمع لا تقتصر فقط على تفضيلات الطبقة الغنية ولكن لابد من أخذ أيضا تفضيلات الطبقة الفقيرة.

السؤال الثاني: كيف ينتج المتجمع؟ : الجانب الفني والتقني لعملية الإنتاج آلية السوق يقوم بتحديد المزيج المناسب من عناصر الإنتاج.

السؤال الثالث: لمن ننتج؟ : عملية المساهمة في العملية الإنتاجية لها دور مهم و بارز في تحديد نصيب كل عنصر إنتاجي، هنا لا يستفرد المنتجون القادرون على الإنتاج بأخذ الغلة، بل كما قلنا بأنه لا بد من أن يعطى جزء منها للطبقة المحتاجة حسب أنظمة التوزيع المعتبرة في النظام الاقتصاد الإسلامي، فمن سمات العملية الإنتاجية أن الفرد يأخذ نصيبه بناءا على مساهمته وبناء على إنتاجيته.

21

الفصل الثاني

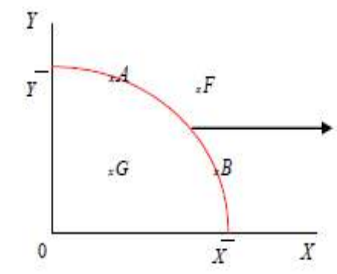
منحنى إمكانيات الإنتاج

Production Possibilities Curve

22

منحنى إمكانيات الإنتاج

هذا المنحنى يوضح قدرات المجتمع على إنتاج المزيد من السلع، فقد نختار سلعتين أو قطاعين ثم يقوم المجتمع بتسخير جميع موارده وعناصر الإنتاجية المتاحة لديه وبأعلى أسلوب فني لديه من أجل اختيار المزيج المناسب من السلع، وبناءا على ذلك يمكن توضيح منحنى إمكانيات الإنتاج ورسمه :



المجتمع أو الدولة تسخر جميع مواردها لإنتاج سلعتين (مثلاً : السلع الغذائية والملابس) .

نفترض أنه Y = السلع الغذائية ، و X = الملبوسات ، ونقطة الأصل هي (0) الصفر .

الخط الأحمر المقوس هو منحنى إمكانيات الإنتاج ورمزه (PPF) .

لرسم المنحنى نفترض : أ/ محدودية عناصر الإنتاج (ثابتة).

ب/ ثبات مستوى التقنية ، ونفترض ذلك لأنه لو زادت عناصر الإنتاج أو مستوى التقنية ، لانتقل المنحنى إلى مستوى آخر.

نقول عند $\bar{Y}$ المجتمع يسخر جميع عناصره أو موارده في إنتاج السلعة Y (أقصى ما يمكن إنتاجه) وتكون عند هذه النقطة X= (0)

والعكس صحيح نقول: عند $\bar{X}$ المجتمع يسخر جميع عناصر في إنتاج السلعة X يعني (Y=0)

$\bar{Y}$ هي أقصى إنتاج من السلعة Y ، و $\bar{X}$ هي أقصى إنتاج من السلعة X

يمكن أن يختار المجتمع بين السلعتين ، في أي نقطة بينهما على المنحنى الموضح أعلاه ، مثلاً النقطة A تعني أن المجتمع يستطيع أن ينتج كمية كبيرة من Y وكمية قليلة من X ، وهكذا ..

23

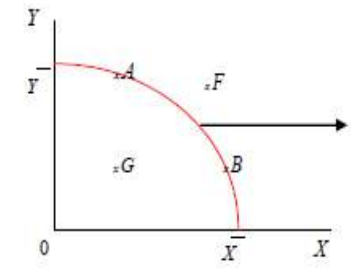
المشكلة الاقتصادية على منحنى إمكانيات الإنتاج : نجد أن أي نقطة أعلى من منحنى إمكانيات الإنتاج كالنقطة F مثلاً ، فعناصر الإنتاج المتاحة لا تستطيع أن تنتج إلا على المنحنى نفسه أو أقل من ذلك ، ولكن أعلى منه فهو غير ممكن ، وقد يرغب المجتمع أن يكون عند هذه النقطة ولكنه لا يستطيع لأن موارده محدودة ، وبالتالي لا يستطيع أن ينتج عند هذه النقطة .

ولكن أي نقطة داخل منحنى إمكانيات الإنتاج ، (مثلاً نقطة G) فمعنى ذلك واحد من ثلاثة احتمالات:

أ – أننا لم نوظف جميع عناصر الإنتاج المتاحة، بمعنى أن هناك بطالة .

ب – أننا وظفنا جميع عناصر الإنتاج المتاحة ولكننا لم نستخدم عناصر الإنتاج بأعلى كفاءة ممكنة .

ج – قد يكون عندنا شيئاً من البطالة وأننا لم نستخدم عناصر الإنتاج بأعلى كفاءة ممكنة .



ملخص القول : منحنى إمكانيات الإنتاج يوضح أقصى ما يمكن إنتاجه من السلعتين Xو Y عند توظيف جميع عناصر الإنتاج المتوفرة والمتاحة لديه بأقصى كفاءة ممكنة.

24

منحنى إمكانيات الإنتاج

- **ويعرف منحنى إمكانيات الإنتاج بأنه :**

" ذلك المنحنى الذي يوضح الكميات الإنتاجية القصوى الممكن انتاجها باستخدام الموارد الاقتصادية المحدودة أقصى وأكفأ استخدام ممكن في ظل ظروف تكنولوجية معينة."

- **تكلفة الفرصة البديلة Opportunity Cost**

و يقصد بها الفرصة البديلة التي تم التضحية بها بسبب اختيار معين دون اختيار آخر.
و من خلال منحنى إمكانية الإنتاج يمكن توضيح مفهوم تكلفة الفرصة البديلة وفهم عملية الاختيار التي تواجه المجتمع عند استخدام موارده والتي تمثل حجر الزاوية للمشكلة الاقتصادية.

25

الإمكانيات الإنتاجية المتاحة للمجتمع :

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

1 – أن هناك كميات محدودة من الموارد الاقتصادية (العمل ، الأرض ، رأس المال) وهذه الموارد رغم تخصصها يمكن أن تدخل في أكثر من استخدام .

2 – أن المعرفة الفنية أو التقنية ثابتة ، فليس هناك اختراع أو تطور تكنولوجي على الأقل في المدى القصير.

3 – أن المجتمع ينتج سلعتين فقط أو مجموعتين من السلع .

4 – أن الاقتصاد يوظف جميع موارده توظيفاً كاملاً . ويقصد بالتوظيف الكامل Full-employment الحالة التي تكون فيها جميع الموارد المتاحة مستخدمة وموظفة بالكامل دون وجود أي موارد عاطلة أو غير مستغلة .

26

مثال : نفترض أن الاقتصاد يقوم بإنتاج مجموعتين سلعيتين فقط هما: أسلحة (G) وزيوت نباتية (O) ، وذلك باستخدام جميع عناصر الإنتاج المتوفرة ومستوى تقنية معين. ويوضح الجدول التالي الكميات التي يمكن إنتاجها من المجموعتين السلعيتين:

الاختيار أو التوزيع	أسلحة (G)	زيوت نباتية (O)
A	0	100
B	5	90
C	10	82
D	15	72
E	20	60
F	25	45
G	30	28
H	35	10
I	40	0

27

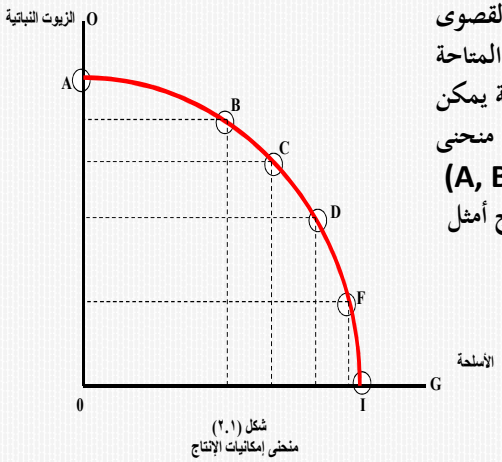
مقدار التضحية بالفرصة البديلة :

وبسبب مشكلة الندرة، فإن زيادة الإنتاج من إحدى المجموعتين السلعيتين لا بد وأن يكون على حساب الكمية المنتجة من المجموعة الأخرى. أي أن هناك تضحية وتكلفة فرصة بديلة يتم احتسابها.

إمكانيات الإنتاج من المجموعتين السلعيتين (G) و(O) وتكلفة الفرصة البديلة

الاختيار أو التوزيع	أسلحة	زيت طعام	مقدار التضحية
A	0	100	-
B	5	90	10
C	10	82	8
D	15	72	10
E	20	60	12
K	25	45	15
G	30	28	17
H	35	10	18
I	40	0	10

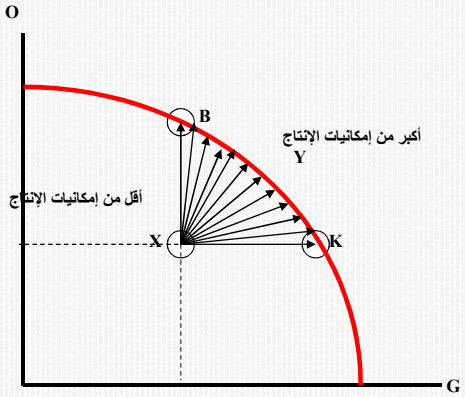
28



شكل (٢.١)
منحنى إمكانيات الإنتاج

عند استخدام الطاقة الإنتاجية القصوى للاقتصاد(استخدام جميع عناصر الإنتاج المتاحة والمستوى التقني المتوفر، فإن أقصى كمية يمكن إنتاجها، هي تلك النقاط الواقعة على منحنى إمكانيات الإنتاج كالنقاط **(A, B, C, D, F, I)** ويمكن تعريف هذه النقاط، بأنها نقاط إنتاج أمثل

29

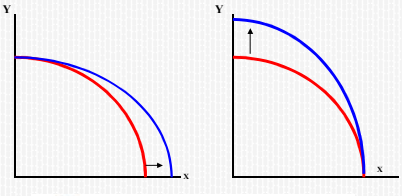


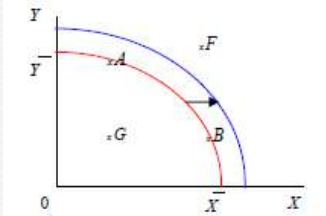
– النقاط الواقعة داخل المنحنى كالنقطة **(X)** في الشكل هي نقاط إنتاجية غير مثلى، حيث تتميز بعدم الاستغلال الأمثل للموارد الإنتاجية .

– أما بالنسبة للنقاط الواقعة خارج المنحنى، فهي نقاط إنتاج تقع خارج نطاق القدرات الإنتاجية للاقتصاد حالياً .

30

الأسباب التي تؤدي إلى انتقال منحنى إمكانيات الإنتاج :





الانتقال إلى أعلى بسبب التحسن التقني أو زيادة عناصر الإنتاج المتاحة في المجتمع

• الانتقال إلى اليمين أو الأعلى بسبب التحسن التقني أو زيادة عناصر الإنتاج، نرسم له منحنى أعلى من المنحى السابق ويمثل هذا التطور. في بعض الأحيان قد ينتقل المنحنى إلى أعلى ولكنه متحيز إلى السلعة X بمعنى أن أقصى كمية يمكن إنتاجها من السلعة X تكون اكبر، وذلك أن سبب الأسلوب التقني يخدم إنتاج السلعة X أكثر من السلعة Y.

• وقد يكون العكس تماما يحدث بعض الأحيان نمو أو انتقال للمنحنى لنفس السبب السابق، وقد يكون غير منحاز لا للسلعة X ولا للسلعة Y فبالتالي يكون الانتقال بهذا الشكل تقريبا:

• ويسعى المجتمع دائما إلى أن يكون دائم الإنتاج على نفس منحنى إمكانيات الإنتاج ، فالأعلى غير ممكن في ظل الموارد المحدودة، والأسفل يعتبر إهدارا للموارد.

• ومنحنى إمكانيات الإنتاج إما أن ينتقل بشكل موازي إذا كان مستوى النمو التقني مواز للسلعتين غير متحيز لواحدة ضد الأخرى وبنفس النسبة، وقد يزحف أكثر للسلعة X إذا كان التقدم التقني منحاز لها، أو يزحف أكثر إلى السلعة Y إذا كان التقدم التقني منحاز لها.

31

تمرين 1 :

الجدول التالي يوضح الإنتاج الكلي من الغذاء والملابس في مجتمع معين ، وذلك بافتراض الاستخدام الأمثل للموارد .

الغذاء	0	4	6	8	9	10
الملابس	12	9	7	4	2	0

أجب على ما يلي :

1. رسم منحنى إمكانية الإنتاج .
2. هل يمكن لهذا المجتمع أن ينتج (7) وحدات من الغذاء و (5) وحدات من الملابس ؟ ولماذا ؟
3. هل يمكن إنتاج (6) وحدات غذاء و (8) وحدات ملابس ؟ ولماذا ؟

32

تمرين 2 :

بافتراض أن مجتمعا ما يستخدم جميع موارده الاقتصادية وبأقصى كفاية إنتاجية ممكنة، وبافتراض أنه ينتج سلعتين فقط وهما قمح وأقمشة كما يوضح ذلك الجدول التالي :

قمح	0	3	7	13	17	21	25	28	30
أقمشة	60	56	52	42	34	24	14	6	0

أجب على ما يلي :

1. ارسم منحنى الإمكانات الإنتاجية لهذا المجتمع .
2. وضح مشكلتي الندرة والاختيار على الرسم البياني .
3. ما هي تكلفة الفرصة البديلة لزيادة الإنتاج من القمح من (13) وحدة ألي (17) وحدة ؟

33

بعض التقسيمات والمفاهيم الاقتصادية

التحليل الاقتصادي الجزئي والتحليل الاقتصادي الكلي :

تتدرج المشكلة التحليلية الاقتصادية تحت اتجاهين رئيسيين، اتجاه جزئي وهو محل دراستنا ، وآخر كلي يدرس في المستوى اللاحق لمبادئ الاقتصاد.

أولاً / التحليل الاقتصادي الجزئي Micro-economic Analysis

ويعرف بالاقتصاد الوحدي وهو التحليل الذي يتناول دراسة الوحدات الاقتصادية والفردية في المجتمع ، كالمستهلك الفرد والمنتج الواحد والسلعة والسوق الواحد .. وهكذا.

34

ثانياً / التحليل الاقتصادى الكلي Macro-economics Analysis

التحليل الاقتصادي الكلي أو التجميعي يرتبط بفكرة الشمول والعلاقات الكلية ، حيث يقوم بدراسة العلاقات والظواهر الاقتصادية في مجموعها كعلاقة شاملة كلية بدلاً من دراسة عمليات منفصلة بذاتها أو قرارات اقتصادية فردية . أي أن التحليل الكلي هو ذلك النوع من التحليل الاقتصادي الذي يتناول دراسة الموضوعات المتعلقة بالاقتصاد القومي في مجموعه ، بغض النظر عن سلوك الوحدات الفردية في هذا الاقتصاد . فهو يدرس السلوك الاقتصادي لوحدات الاقتصاد القومي ككل مثل الناتج القومي والدخل القومي والاستهلاك الكلي والتوظف والبطالة والمستوى العام للأسعار والأجور.

35

الفصل الثالث

السوق (الطلب والعرض)

The Market (Demand and Supply)

36

الـسـوق

- **السوق :** عبارة عن المكان الذي تلتقي فيه قرارات البائعين والمشترين بشأن تبادل السلع .
- **السوق :** هو العملية التي يتم من خلالها تحديد الأسعار والكميات المتبادلة من السلع والخدمات المختلفة .

❖ **العوامل لتحديد نطاق ونوع السوق :**

1 – عدد البائعين أو المنتجين للسلعة أو الخدمة
2 – عدد المشترين أو المستهلكين للسلعة
3 – درجة تجانس السلعة أو الخدمة المنتجة
4 – طبيعة السلعة ونوعها
5 – مدى الارتباط بين البائع والمشتري وسهولة الاتصال بينهما

37

أنواع (أشكال) السوق

أولاً / سوق المنافسة التامة Perfect Competition

وهي تلك السوق التي تتوافر فيها أربع خصائص تميزها عن سائر أشكال الأسواق الأخرى ، أو شروط لا بد من توافرها ، والتي إن تخلف أحدها انتفى أن تكون السوق هي سوق منافسة تامة أو كاملة . وهذه الخصائص هي :

38

1 – كثرة عدد البائعين والمشترين :

فلا بد من وجود عدد كبير من المنتجين البائعين للسلعة أو الخدمة ، وعدد كبير من المستهلكين المشترين للسلعة أو الخدمة ، مع ضآلة نصيب كل منهم.

وبذلك تعتبر المنشأة أو المنتج في حالة سوق المنافسة التامة متلقياً للسعر **Price Taker** السائد في السوق وليس صانعاً له.

2 – تجانس السلعة تجانساً تاماً :

فالسلعة هنا متشابهة ومتجانسة **Homogeneous** تماماً ، بحيث يمكن إحلال أي سلعة منها محل الأخرى في إشباع نفس الحاجة لدى المستهلك.

39

3 – حرية الدخول والخروج من السوق :

ولذلك لعدم وجود أي حواجز Barriers أو قيود Restriction إدارية كانت أو قانونية أو اقتصادية تمنع منشأة جديدة من الدخول في السوق أو منشأة قائمة من الخروج .

4– العلم التام بأحوال السوق :

حيث يشترط توافر كامل البيانات والمعلومات لدى جميع البائعين والمشترين ، سواء بالثمن السائد أو أي أمور أخرى تتعلق ببيع وشراء السلعة في السوق .

40

ثانياً / سوق الاحتكار Monopoly

المحتكر هو المنتج الذي يقوم بالاستحواذ والسيطرة على جميع مخرجات صناعة معينة دون سواه ، وذلك بالشروط التالية :

1 – أن يكون هناك منتج واحد للسلعة أو الخدمة .

2 – أن يقوم هذا المنتج ببيع سلعة ليس لها مثيل في السوق .

3 – عدم إمكانية دخول منتجين آخرين للصناعة أو السوق .

وهنا يصبح المنتج المحتكر صانعاً للسعر Price Maker

41

ويفرق البعض بين نوعين من الاحتكار : احتكار البيع Selling Monopoly واحتكار الشراء Monopsony

فاحتكار البيع هو " السوق الذي يتولى فيه منتج واحد بيع سلعة ليس لها مثيل في السوق "

أما احتكار الشراء فيعني " قيام مستهلك واحد بشراء سلعة ليس لها مثيل في السوق "

وهناك نوع ثالث يعرف بالاحتكار المزدوج Bilateral Monopoly

ويقصد به " السوق الذي يقوم فيه منتج واحد ببيع سلعة لا مثيل لها في السوق لمشتر واحد " ، أي يقف هنا محتكر البيع وجهاً لوجه أمام محتكر الشراء .

42

ثالثاً / سوق المنافسة الاحتكارية Monopolistic Competition

خصائص هذا السوق فيما يلي :

1 – وجود عدد كبير من المنتجين البائعين .

2 – تماثل السلعة مع شيء من التمييز بينها .

3 – حرية الدخول والخروج من السوق .

رابعاً / سوق احتكار القلة Oligopoly

وهي سوق يتولى فيها عدد محدد من المنتجين بيع سلعة أو خدمة متماثلة أو متنوعة يستأثر كل منهم بنسبة كبيرة من الإنتاج أو الصناعة ، ويؤثر بقراراته وبسياساته الإنتاجية أو التسويقية السعرية تأثيراً مباشراً في باقي المنتجين .

43

الطلب، العرض والأسعار

الطلب Demand :

- هو الكميات التي يكون المستهلكون راغبين وقادرين على شرائها من السلعة أو الخدمة عند مختلف الأثمان المفترضة لها .
- وبذلك يكون الطلب هو الرغبة المدعمة بالقدرة على الشراء .

- فالطلب هو الرغبة المدعومة بالقدرة على الشراء (لابد أن يكون لديه الدخل الذي يمكنه من الشراء) فلو رغب في سيارة وليس عنده قدرة مالية فلا يعتبر هذا طلباً ، ولو كان عنده مال وليس عنده رغبة كذلك لا يعتبر طلباً .

44

محددات الطلب : أي العوامل المؤثرة في الطلب ، التي تؤدي إلى زيادة الطلب أو انخفاضه و هناك عوامل كثيرة تؤثر في الطلب ، وأبرزها:

1 – ثمن السلعة Price:

وهو السعر الذي تباع به السلعة . فكلما ارتفع ثمن السلعة تنخفض الكمية التي يرغب المستهلك في شرائها منها ، وكلما انخفض الثمن تزيد الكمية المطلوبة منها . وبذلك تكون العلاقة بين ثمن السلعة والكمية المطلوبة منها **علاقة عكسية** .

2 – دخل المستهلك Income:

يعتبر دخل المستهلك من العوامل الرئيسية المحددة لطلب المستهلك على السلعة ، وبصفة عامة فإن العلاقة بين الكمية المطلوبة من سلعة ما ودخل المستهلك **علاقة طردية** . فزيادة دخل المستهلك تعني زيادة مقدرته الشرائية وبالتالي تزيد الكمية التي يطلبها من السلعة أو الخدمة ، والعكس إذا انخفض الدخل تقل قدرة المستهلك الشرائية فيقل من الكمية التي يطلبها من السلعة أو الخدمة .

45

3 – أثمان السلع الأخرى المرتبطة بالسلعة The Prices of other goods :

أ– السلع البديلة (Substitutes)

وهي السلع التي يمكن أن تحل محل بعضها البعض في الاستهلاك، كالشاي والقهوة مثلاً أو المنسوجات القطنية والمنسوجات الصناعية.

فكلما ارتفعت أثمان السلع البديلة تزداد الكمية المطلوبة من السلعة الأصلية والعكس صحيح. فثمن أحدها والكمية المطلوبة من الأخرى على علاقة طردية موجبة.

ب– السلع المكملة (Compliments)

وهي السلع التي تكمل بعضها البعض في الاستهلاك كالشاي والسكر، الطابعة والأحبار الخاصة بها. فالعلاقة بين الكمية المطلوبة من السلعة وثمن السلعة المكملة لها علاقة عكسية سالبة .

46

4 – أذواق المستهلكين :

إن العلاقة بين الكمية المطلوبة من سلعة ما وذوق المستهلك هي علاقة طردية. فإذا كان المستهلك يفضل السلعة الآن ويرغب في الحصول عليها سيرتفع الطلب على السلعة والعكس صحيح .

5– توقعات المستهلكين :

إذا توقع المستهلك ارتفاع سعر السلعة في المستقبل أو نفاذها من الأسواق، فإن ذلك سيدفع المستهلك إلى زيادة طلبه على السلعة في الوقت الحاضر .

47

قانون الطلب :

عندما يرتفع ثمن السلعة فإن الكمية المطلوبة من هذه السلعة سوف تنخفض ، وعندما ينخفض ثمن السلعة فإن الكمية المطلوبة منها سوف ترتفع ، هذا مع افتراض ثبات العوامل الأخرى على حالها .

48

دالة الطلب السعرية Price Demand Function

هي عبارة عن العلاقة الرياضية التي تربط الكمية المطلوبة من السلعة بثمنها . ويمكن التعبير عن دالة الطلب في أبسط صورها (الصورة الخطية) على النحو التالي :

$$Qd = a - bp$$

حيث أن :

Qd : الكمية المطلوبة من السلعة ، **P** : ثمن السلعة .

a : مقدار ثابت ويعبر عن الكمية المطلوبة من السلعة عندما يكون ثمنها صفراً ، وبعبارة أخرى هي الكمية المطلوبة التي لا تتأثر بالثمن .

b : مقدار التغير في الكمية المطلوبة من السلعة والناتج عن تغير الثمن بوحدة واحدة .

أي أن : $b = \frac{\Delta Q}{\Delta P}$

49

مثال :

إذا كانت الكمية المطلوبة من سلعة معينة عن الثمن صفر ، تساوي (12) وحدة. وأدت زيادة الثمن بريال واحد إلى انخفاض الكمية المطلوبة من هذه السلعة بمقدار (2) وحدة . فما هي دالة الطلب الممثلة للعلاقة السابقة ؟

طبعاً لأجل حل مثل هذه المسألة نجد أنه عندما يكون الثمن يساوي صفر الكمية المطلوبة هي 12، ورصدنا 12 هنا الآن في المعادلة في الأسفل (Qd) = 12 ، ولميل كان هناك b = -2 (أدت زيادة الثمن بريال واحد إلى انخفاض الكمية المطلوبة من هذه السلعة بمقدار 2 ، ولهذا وضعنا ناقص 2 يعني أن لنتيجة ارتفاع السعر بمقدار ريال انخفضت الكمية بمقدار -2 ، بحكم العلاقة العكسية بين الكمية المطلوبة وسعر السلعة) .

الصورة العامة لدالة الطلب هي : Qd = a - bP، وعليه تكون الدالة الممثلة للعلاقة المذكورة هي : Qd = 12 – 2p

جدول الطلب Demand Schedule

هو عبارة عن قائمة توضح الكميات التي يطلبها المستهلك من السلعة أو الخدمة عند الأثمان المختلفة . على النحو التالي :

Qd	P
12	صفر
10	1
8	2
6	3
4	4
2	5
صفر	6

نلاحظ من خلال جدول الطلب انه:

- السعر يساوي صفر فالكمية المطلوبة تساوي 12
- و إذا ارتفع السعر إلى 1 فالكمية المطلوبة تنخفض إلى 10
- و إذا ارتفع السعر إلى 2 فالكمية المطلوبة تنخفض إلى 8
- و إذا ارتفع السعر إلى 3 فالكمية المطلوبة تنخفض إلى 6
- و إذا ارتفع السعر إلى 4 فالكمية المطلوبة تنخفض إلى 4
- و إذا ارتفع السعر إلى 5 فالكمية المطلوبة تنخفض إلى 2
- و إذا ارتفع السعر إلى 6 فالكمية المطلوبة تنخفض إلى صفر

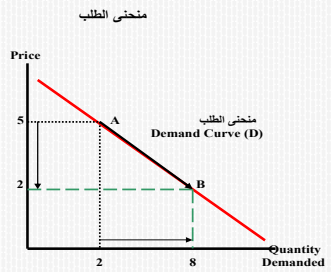
وهكذا بحكم العلاقة العكسية: إذا ارتفع السعر تنخفض الكمية المطلوبة.

منحنى الطلب

هو عبارة عن المنحنى الواصل بين النقاط المختلفة والتي تمثل الأثمان المختلفة المفترضة للسلعة أو الخدمة والكميات المطلوبة عند كل ثمن .

جدول (٣.١)
جدول الطلب على سلعة ما خلال فترة زمنية محددة

سعر السلعة Price (P)	الكمية المطلوبة Quantity Demanded (Q_d)
١	١٠
٢	٨
٣	٦
٤	٤
٥	٢
٦	٠



حيث يعكس الميل السالب لمنحنى الطلب العلاقة العكسية بين سعر السلعة والكمية المطلوبة منها حيث يؤدي انخفاض سعر السلعة (من 5 إلى 2 جنيه) إلى ارتفاع الكمية المطلوبة (من 2 إلى 8 وحدات) أي التحرك من النقطة (A)إلى النقطة (B)على منحنى الطلب.

52

منحنى طلب السوق

- هو مجموع الكميات المطلوبة من السلعة لإجمالي المستهلكين عند الأسعار المختلفة.
- ويمكننا الحصول على منحنى طلب السوق (أي منحنيات الطلب الخاصة لجميع المستهلكين على الموز مثلاً) عن طريق تجميع منحنيات الطلب الفردية.

جداول الطلب لثلاثة مستهلكين على وحدات الموز خلال فترة زمنية محددة

السعر	المستهلك الأول	المستهلك الثاني	المستهلك الثالث	مجموع الكميات	طلب السوق
٥	١٠	٠	٢	١٠+٠+٢	١٢
٤	١٤	٢	٦	١٤+٢+٦	٢٢
٣	٢٥	٤	١٨	٢٥+٤+١٨	٤٧
١	٣٠	٥	٢٤	٣٠+٥+٢٤	٥٩

• طلب السوق هو إجمالي الكميات التي يطلبها المستهلكون الثلاثة عند كل ثمن من الأثمان المفترضة للسلعة .

53

التغير في الكمية المطلوبة والتغير في الطلب

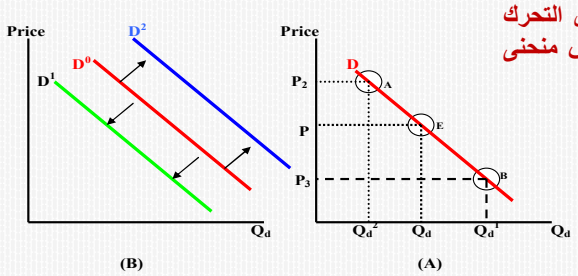
- التغير في الكمية المطلوبة : يعني الانتقال من نقطة إلى نقطة أخرى على نفس منحنى الطلب نتيجة لتغير ثمن السلعة . هذا مع افتراض بقاء العوامل الأخرى على حالها .

- أما التغير في الطلب : يعني انتقال منحنى الطلب بأكمله من مكانه جهة اليمين عندما يزيد الطلب أو جهة اليسار عندما ينخفض الطلب .

54

ويمكن التعبير عن تغير السعر بيانياً عن طريق تغيير الكمية المطلوبة، أي التحرك من نقطة لأخرى وذلك على نفس منحنى الطلب (A)

التغير في الكمية المطلوبة والتغير في الطلب



العوامل الأخرى والتي تم ذكرها سابقاً (الدخل، وأسعار السلع الأخرى، عدد المشترين، وأذواق المستهلكين) فهي العوامل التي تقوم بتحديد موقع منحنى الطلب ومن ثم فإن تغير هذه العوامل سيؤدي إلى تغير موقع منحنى الطلب بالكامل إلى موقع آخر وذلك حسب نوع التغير (شكل B)

55

العرض Supply

- العرض " هو الكميات التي يكون المنتجون مستعدين لبيعها فعلاً في السوق من السلعة أو الخدمة عند مختلف الأثمان المفترضة لها " . (الطلب بمثل سلوك المشترين، والعرض بمثل سلوك المنتجين)

- **محددات العرض :**

هناك العديد من العوامل التي تؤثر في الكمية التي يرغب المنتج في عرضها من السلعة أو الخدمة ، ومن أهمها ما يلي :

56

1 – سعر السلعة :

ترتبط الكمية المعروضة بعلاقة طردية مع ثمنها . فكلما ارتفع ثمن السلعة أو الخدمة ، زادت الكمية التي يرغب المنتج في عرضها منها والعكس بالعكس .

2– أثمان عناصر الإنتاج:

كلما زادت أثمان عناصر الإنتاج (العمل ، الأرض ، رأس المال ، التنظيم) التي تستخدم في إنتاج السلعة ، كلما أدى ذلك إلى زيادة تكاليف إنتاج السلعة وبالتالي انخفضت الكمية المعروضة من السلعة . وعلى ذلك تكون العلاقة بين أثمان عناصر الإنتاج المستخدمة في إنتاج السلعة والكمية المعروضة منها علاقة عكسية .

57

3 - أثمان السلع الأخرى :

ترتبط الكمية المعروضة من السلعة بعلاقة عكسية مع ثمن السلعة البديلة لها في الإنتاج ، وعلاقة طردية مع السلعة المكملة لها في الإنتاج .

فمثلاً لو ارتفع ثمن اللبن الرائب فإن الكمية المعروضة من الحليب ستنخفض ، لكون اللبن الرائب بديل للحليب في الإنتاج . أما لو ارتفع ثمن الزبدة فإن الكمية المعروضة من الحليب ستزيد لأن الزبدة مكملة في الإنتاج للحليب .

4 – حالة الفن الإنتاجي :

يؤثر المستوى الفني والتقني للإنتاج على كمية ونوعية السلع المنتجة ، وكذلك على تكاليف الإنتاج . لذلك فكلما تحسن الأسلوب الفني والإنتاجي المستخدم كلما زادت الكمية المعروضة من السلعة والعكس بالعكس .

58

5– توقعات الأسعار لدى المنتجين :

فإذا كان المنتجين يتوقعون أن سعر السلعة سيرتفع تجدهم يبادرون إلى تخزين هذه السلع حتى يرتفع ثمنها وبالتالي سنجد أن منحنى العرض سيرتفع إلى أعلى مشيرا إلى ارتفاع الأسعار.

6– الإعانات والضرائب :

فالإعانات الحكومية تؤدي إلى نقل منحنى العرض إلى الأسفل يعني زيادة في العرض ، وهذا الانتقال لأن جزء من سعر السلعة ستدفعه الحكومة فكان هذا بالنسبة للمنتج كأن تكلفة إنتاج هذه السلعة انخفض بالنسبة له، فتجده يزيد من إنتاج هذه السلعة وبالتالي منحنى العرض ينتقل إلى أسفل يعني زيادة الكمية المعروضة عند السعر السائد ، ونفس الشيء يقال لكن بشكل معاكس للضرائب ، فكلما زادت الضرائب نجد أن المنتج يحسب هذه الضرائب من تكاليفه و بالتالي نجد أن منحنى العرض ينتقل إلى الأعلى كأنه زيادة في التكاليف.

59

دالة العرض السعرية

هي العلاقة الرياضية التي توضح العلاقة بين الكمية المعروضة من السلعة وثمنها ، مع افتراض بقاء العوامل الأخرى المؤثرة في العرض على حالها .

$$Qs = a + bP$$

حيث أن :

Qs : الكمية المعروضة من السلعة ، **P** : ثمن السلعة .

a : مقدار ثابت ويعبر عن الكمية المعروضة من السلعة عندما يكون ثمنها صفراً.

b :ميل دالة العرض اي مقدار التغير في الكمية مقسوماعلى التغيرفي السعر

60

مثال :

لو كان ثمن السلعة في السوق هو الصفر ، وكان المنتج لا يرغب في عرض أي كمية من سلعته عند هذا الثمن بل كانت الكمية التي يعرضها هي (−3) . وأن تغير الثمن بريال واحد يؤدي إلى تغير الكمية المعروضة بمقدار 3 وحدات . فما هي دالة العرض الممثلة للعلاقة السابقة ؟

الحل :

الثابت **a** و الثابت **b** و ال **b = 3** يقيس الميل لانه اذا ارتفع السعر بمقدار ريال واحد تزيد الكمية المعروضة بمقدار 3، و يبقى لنا ال **a** و هو **−3** لانه قلنا اذا كان السعر يساوي صفر فان الكمية المعروضة تساوي **−3** و هو له مدلول رياضي و ان كان اقتصاديا لا يساوي شيئا، اذا دالة العرض تكون: **Qs = 3 + 3P**

بما انه لو ارتفع السعر بمقدار ريال، فان الكمية المعروضة ستزيد بمقدار 3

61

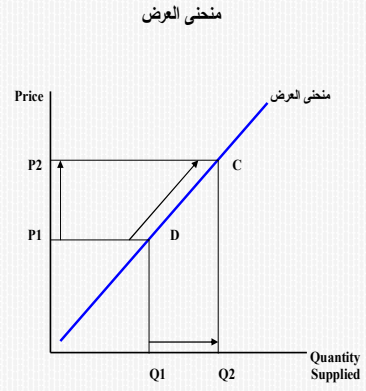
جدول العرض

هو عبارة عن القائمة التي توضح الكميات التي يرغب المنتج في عرضها من السلعة أو الخدمة عند الأثمان المختلفة . ولتكوين جدول العرض نعوض.

الثمن (P)	صفر	1	2	3	4	5
الكمية المعروضة (Qs)	3-	صفر	3	6	9	12

62

منحنى العرض



وهو عبارة عن التمثيل البياني لجدول العرض أو دالة العرض. حيث يعكس الميل الموجب لمنحنى العرض العلاقة الطردية (الموجبة) بين سعر السلعة والكمية المعروضة، حيث يؤدي ارتفاع سعر السلعة إلى ارتفاع الكمية المعروضة منها، أي التحرك من النقطة (D) إلى النقطة (C)على منحنى العرض.

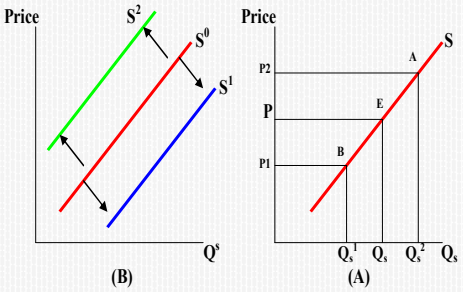
63

التغير في الكمية المعروضة والتغير في العرض

- التغير في الكمية المعروضة هو الانتقال من نقطة إلى أخرى على منحنى العرض نتيجة لتغير ثمن السلعة ، مع افتراض ثبات العوامل الأخرى (ظروف العرض) وبقائها دون تغير .

- ولكن إذا تغير أحد العوامل المؤثرة في العرض ماعدا الثمن فإن منحنى العرض ينتقل بأكمله تعبيراً عن تغير في العرض بأكمله وليس الكمية المعروضة فقط .

التغير في الكمية المطلوبة والتغير في الطلب



64

العرض الكلي (عرض السوق)

هو عبارة عن مجموعة الكميات من السلعة أو الخدمة التي يقوم جميع المنتجين بعرضها عند مستويات الثمن المختلفة .
وبذلك يكون منحنى عرض السوق هو التمثيل البياني لمجموع النقاط التي تمثل مجموع الكميات التي يعرضها المنتجون عند كل ثمن من الأثمان .

65

الفصل الرابع

التوازن بين الطلب والعرض

The balance between supply and demand

66

- **توازن السوق Market equilibrium :**

التوازن هو " الوضع الذي تم التوصل إليه فلا يوجد ما يدعو إلى تغييره ما لم تحدث تغيرات خارجية تؤدي إلى ذلك " وثمن التوازن هو " الثمن المتحقق فعلاً في السوق ، بتساوي الكمية التي يكون المستهلكون مستعدين لشرائها من السلعة أو الخدمة ، مع الكمية التي يكون المنتجون مستعدين لعرضها منها ".

- **الكمية التوازنية والسعر التوازني :**

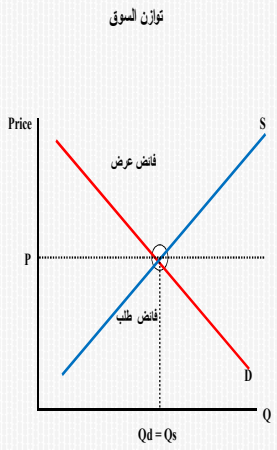
في حالة التوازن يكون سعر توازني وكمية توازنية ، يعني الكمية المعروضة تساوي الكمية المطلوبة و بالتالي يكون عندنا كمية توازنية ، و السعر الذي يدفعه المستهلك هو نفس السعر الذي يستلمه المنتج و بالتالي يكون هناك سعر توازني .

67

الكميات المطلوبة والكميات المعروضة والأسعار المقابلة لسلعة معينة خلال فترة زمنية محددة

السعر(P)	الكمية المطلوبة(Q_d)	الكمية المعروضة(Q_s)	الفرق
1	11	2	فائض طلب = 9
3	9	5	فائض طلب = 4
5	7	7	0
7	6	10	فائض عرض = 4
9	3	14	فائض عرض = 11
11	1	16	فائض عرض = 15

68



– يتضح من الشكل أن توازن السوق (الكمية التوازنية والسعر التوازني)، يتحدد عندما تتساوي الكمية المطلوبة مع الكمية المعروضة.

– فإذا كان سعر السوق أعلى من السعر التوازني، فإن ذلك يؤدي إلى وجود فائض عرض، مما يعمل على خفض السعر إلى أن يصل إلى السعر التوازني وتلاشي الفائض.

– أما إذا كان سعر السوق أقل من السعر التوازني ، فإن ذلك يؤدي إلى وجود فائض طلب، مما يعمل على رفع السعر إلى أن يصل إلى سعر التوازن واختفاء فائض الطلب. وهو مايطلق عليه " سعر التوازن.

69

و لو أردنا أن نضع معادلتين ونوجد الحل الجبري لهما لإيجاد التوازن، نجد في الحقيقة أن نمثلهما بيانيا أو ممكن أن نحلهما من خلال مساواة الكمية
المطلوبة مع الكمية المعروضة. كل من الطريقتين توصل إلى الحل السليم وهو تقاطع العرض مع الطلب يعني (التوازن).
إذا كانت دالة الطلب هي : $Qd = 12 - 2P$
و دالة العرض هي : $Qs = -3 + 3P$
فلو حلينا جبريا المعادلتين سنجد أننا سنساوي الكمية المطلوبة مع الكمية المعروضة و بالتالي سيكون عندنا :

$$Qd = Qs$$
$$12 + 3 = 2P + 3P$$
$$15 = 5P$$

$P = 3$، السعر التوازني = 3، و الكمية التوازنية = 6

70

التغيرات في وضع التوازن

التغيرات التي تطرأ على توازن السوق إلى :

1- التغيرات التي تطرأ على العوامل المحددة للطلب.

2- التغيرات التي تطرأ على العوامل المحددة للعرض.

3- التغيرات التي تطرأ على العوامل المحددة لكل من الطلب والعرض معاً.

أولاً / التغيرات التي تطرأ على العوامل المحددة للطلب:

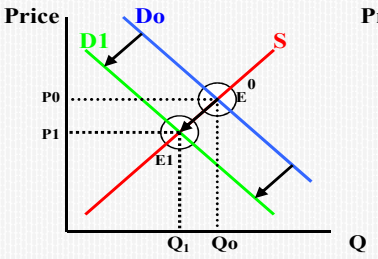
في هذه الحالة، فإن العوامل المحددة للطلب هي التي تتغير(زيادة الدخل النقدي – ارتفاع أسعار السلع البديلة – ارتفاع أسعار السلع المكملة – زيادة تفضيل المستهلك) في حين تكون العوامل المحددة للعرض ثابتة .

71

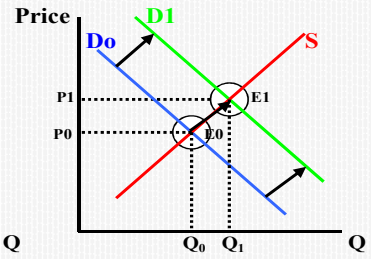
حالات التغير في الطلب مع بقاء العرض ثابتاً

1- زيادة الطلب على السلعة وبقاء العرض منها ثابتاً، فإن سعر التوازن وكمية التوازن سوف يرتفعان. ويوضح الشكل (A)هذه الحالة.

2- انخفاض الطلب على السلعة وبقاء العرض منها ثابتاً، فان سعر التوازن وكمية التوازن سوف ينخفضان. ويوضح الشكل (B)هذه الحالة.



(B)



(A)

72

حالات التغير في العرض مع بقاء الطلب ثابتاً

ثانياً / التغيرات التي تطرأ على العوامل المحددة للعرض:

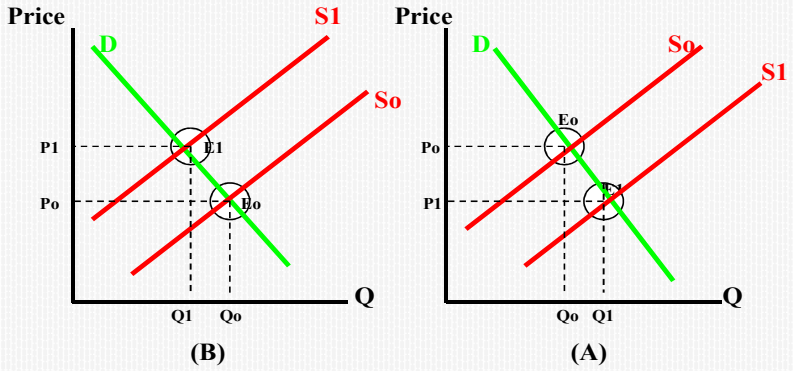
في هذه الحالة، فإن العوامل المحددة للعرض هي التي تتغير(نتيجة لانخفاض أثمان عوامل الإنتاج – انخفاض أسعار السلع الأخرى – تقدم الفن الإنتاجي)، في حين تكون العوامل المحددة للطلب ثابتة، وبالتالي فإن هنالك تغيراً في منحنى العرض سوف يحدث بينما يبقى منحنى الطلب ثابتاً دون تغيير.

حالات التغير في العرض مع بقاء الطلب ثابتاً:

1- زيادة عرض السلعة وبقاء الطلب عليها ثابتاً، مما سيؤدي إلى وجود فائض عرض عند سعر التوازن المبدئي مما يؤدي إلى التنافس بين البائعين ، وبالتالي فإن سعر التوازن سوف ينخفض، بينما ترتفع الكمية التوازنية. ويوضح الشكل (A)هذه الحالة.

73

2- إنخفاض عرض السلعة وبقاء الطلب عليها ثابتاً، مما يترتب عليه وجود فائض طلب عند سعر التوازن المبدئي مما يؤدي إلى التنافس بين المشترين ، وبالتالي فإن سعر التوازن سوف يرتفع، بينما تنخفض الكمية التوازنية. ويوضح الشكل (B)هذه الحالة.

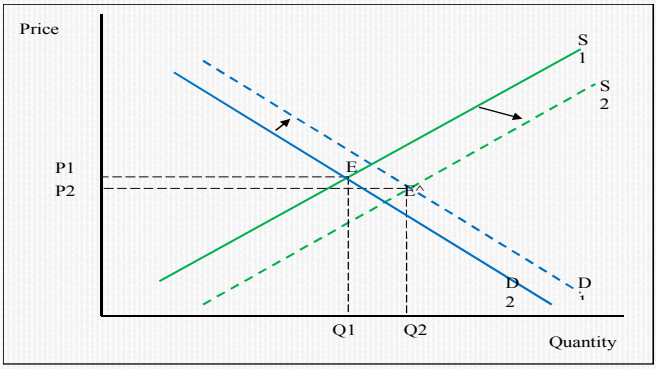


74

التغيرات التي تطرأ على العوامل المحددة لكل من العرض والطلب معاً

1- تغير ظروف العرض و الطلب بالزيادة و بنفس الاتجاه:

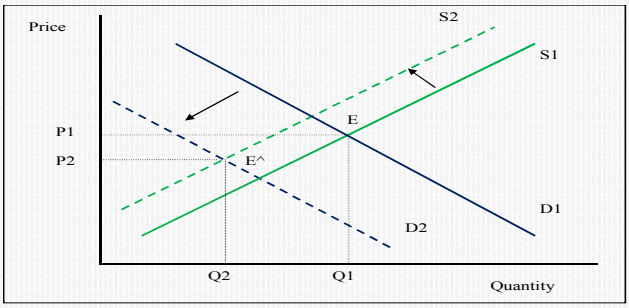
إذا زاد العرض والطلب في نفس الوقت على سلعة ما، فإن كمية التوازن ستزيد، لكن سعر التوازن قد يزيد، أوينخفض، أو يبقى ثابتاً .



75

2 – تغير ظروف العرض و الطلب بالنقص و بنفس الإتجاه:

نقص عدد المنتجين يؤدي إلى نقص العرض وتغير أذواق المستهلكين لغير صالح السلعة يؤدي إلى نقص الطلب عليها فنقص كل من العرض والطلب في وقت واحد وبنفس النسبة يؤدى إلى نقص كمية التوازن :



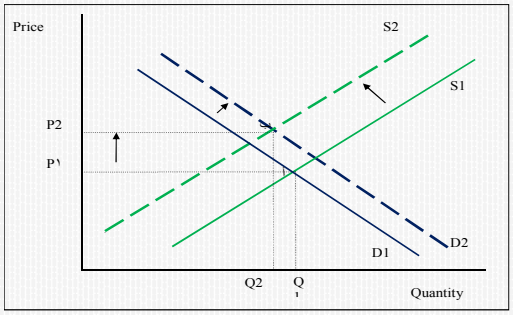
76

3– تغير الطلب و العرض ولكن باتجاهين متعاكسين:

هناك عوامل تؤثر على الطلب بالزيادة أو النقص وعوامل أخرى تؤثر على العرض بالزيادة و النقص أيضاً وسنأخذ عاملين يؤثران على الطلب و العرض بصورة متعاكسة.

- زيادة الطلب و نقص العرض :

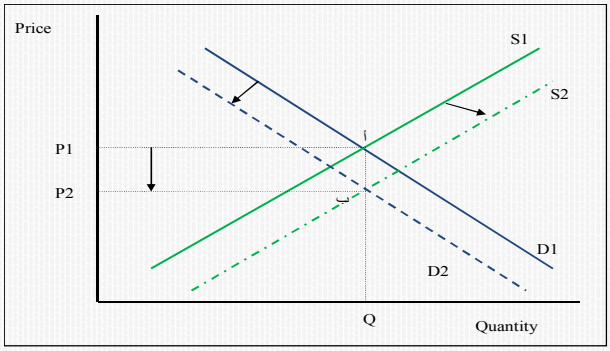
لو زاد عدد المستهلكين فان هذا سيؤدي إلى زيادة الطلب ولو نقص عدد البائعين فاننا نتوقع نقص العرض من السلعة.



77

- **زيادة العرض ونقص الطلب:**

من الشكل (7 – 4) نستنتج ان سعر التوازن قد انخفض ولكن كمية التوازن تعتمد على حجم التغير النسبي في العرض و الطلب، فقد تزيد أو تنخفض أو تبقى ثابته.



78

الفصل الخامس

مرونة الطلب

Elasticity of Demand

79

مرونة الطلب

هي العلاقة الدالية بين الطلب كمتغير تابع والعوامل المؤثرة فيه كمتغيرات مستقلة (دالة الطلب الكمية تكون دالة معتمدة على سعر السلعة و على الدخل و على أسعار السلع الأخرى وهكذا...هذه هي العوامل المستقلة)، تعني أن الكمية المطلوبة من السلعة ستتغير عند تغير أي عامل من هذه العوامل أو المتغيرات السابقة . ولكن ما مدى هذا التغير؟

مرونة الطلب هي :

درجة استجابة الكمية المطلوبة من السلعة أو الخدمة للتغيرات التي تحدث في أحد العوامل المؤثرة في الطلب والتي يمكن قياسها كمياً .

و يمكننا التمييز بين ثلاثة انواع من المرونة هي :

1 – مرونة الطلب السعرية
2 – مرونة الطلب الدخلية
3 – مرونة الطلب التقاطعية

وفيما يلي سيتم استعراض تلك الأنواع كما يلي :

80

أولاً / مرونة الطلب السعرية :

مرونة الطلب السعرية **Price Elasticity of Demand** هي درجة استجابة الكمية المطلوبة من السلعة للتغيرات التي تحدث في سعر السلعة.

و نرمز لمرونة الطلب السعرية ب **Ep** و تساوي : (التغير في الكمية المطلوبة ÷ التغير في السعر) × (السعر ÷ الكمية) :

$$E_p = \frac{\Delta Q_d}{\Delta P} \times \frac{P1}{Q1}$$

حيث أن ΔQ_d هي التغير في الكمية المطلوبة و ΔP هي التغير في السعر. P_1 هي السعر قبل التغير، Q_{d1} هي الكمية المطلوبة قبل التغير.

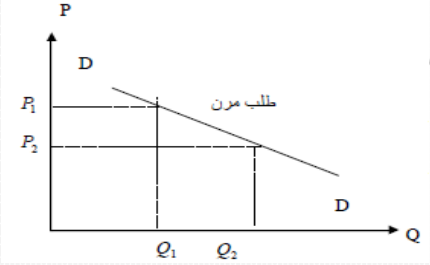
81

أنواع مرونة الطلب السعرية

يحدد معامل المرونة خمس درجات أو حالات لمرونة الطلب . وهي كالتالي :

1- طلب مرن :

هو الطلب الذي يستجيب استجابة كبيرة للتغير في السعر بحيث تكون نسبة التغير في الكمية المطلوبة أكبر من نسبة التغير في السعر. ومعامل المرونة في هذه الحالة تتراوح قيمته بين الواحد الصحيح وما لانهاية [∞> Ep > 1]. وهذا يعني أنه عند انخفاض السعر بنسبة (10%) مثلاً، فإن الكمية المطلوبة تزداد بنسبة (15%) والعكس .

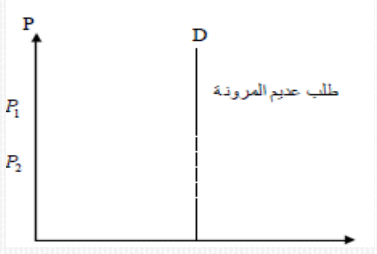


الشكل رقم (1) يوضح منحنى طلب المرن ، حيث أن نسبة التغير في الكمية (Q1-Q2) أكبر من نسبة التغير في السعر (P1-P2) وبالتالي فإن المرونة السعرية ستكون أكبر من الواحد.

82

2- طلب عديم المرونة :

في هذه الحالة، فإن الكمية المطلوبة من السلعة لا تستجيب للتغير في السعر، فطلب مريض السكر على الأنسولين قد يكون عديم المرونة تقريباً في مدى واسع من الأسعار، وبالتالي يكون معامل المرونة مساوياً للصفر [Ep = 0]. ويكون منحنى الطلب عديم المرونة عبارة عن خط مستقيم يوازي المحور الرأسي .



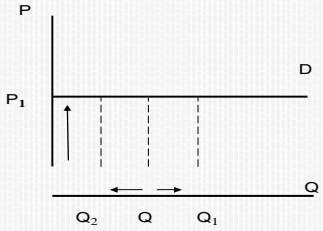
يوضح طلب عديم المرونة حيث تكون المرونة السعرية للطلب مساوية للصفر أي أن الكمية المطلوبة لن تتغير أبداً نتيجة للتغير في السعر.

83

3-طلب لا نهائي المرونة :

وهي الحالة التي يؤدي فيها تغير في ثمن السلعة إلى تغير لا نهائي في الكمية المطلوبة منها . أي أن المستهلكين مستعدين لشراء كل الكمية التي يمكنهم شرائها من السلعة عند ثمن معين ، ولكنهم غير مستعدين لشراء أي كمية منها إذا ارتفع ثمنها ولو بنسبة ضئيلة جداً وبالتالي يكون معامل المرونة مساوياً لما لانهاية **[Ep = ∞]**. أما عن منحنى الطلب لا نهائي فيكون على شكل خط مستقيم يوازي المحور الأفقي .

منحنى طلب لانهائي المرونة

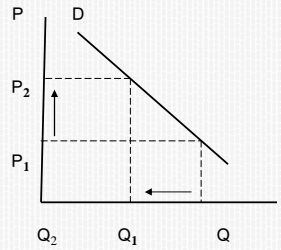


84

4-طلب متكافئ المرونة :

وتكون درجة استجابة الكمية المطلوبة مساوية للتغير النسبي في السعر، وبالتالي يكون معامل المرونة في هذه الحالة مساوياً لواحد صحيح **[Ep = 1]**. وهذا يعني أنه عند ارتفاع السعر بنسبة (10%) مثلاً، فإن الكمية المطلوبة تنخفض بنسبة (10%). أما منحنى الطلب متكافئ المرونة فيكون من نوع القطع المتكافئ .

منحنى طلب متكافئ المرونة

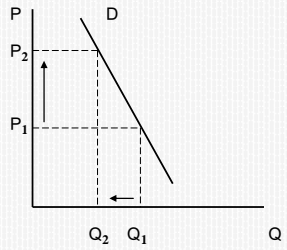


85

5-طلب غير مرن :

وتكون درجة استجابة الكمية المطلوبة أقل من التغير النسبي في السعر، وبالتالي يكون معامل المرونة في هذه الحالة أقل من واحد صحيح [Ep <1]. وهذا يعني أنه عند ارتفاع السعر بنسبة (10%) مثلاً، فإن الكمية المطلوبة تنخفض بنسبة (5%) . أما منحنى الطلب الغير مرن فهو أقرب إلى موازاة المحور الرأسي ولكنه لا يوازيه .

منحنى طلب غير مرن



86

مثال :

مثال: إذا كان سعر رطل السكر 1000 جنيه كانت الكمية المطلوبة من 5000 رطل ثم انخفض سعر السكر إلى 750 جنيه فزادت الكمية المطلوبة منه إلى 6000 رطل المطلوب: حساب المرونة السعرية للطلب.

الحل :

يمكن حسب المرونة كالآتي: $E_p = \frac{\Delta Q_d}{\Delta P} \times \frac{P_1}{Q_1}$

$$\Delta Q_d = Q_{d2} - Q_{d1}$$
$$\Delta Q_d = 6000 - 5000 = 1000$$
$$\Delta P = P_2 - P_1$$
$$\Delta P = 750 - 1000 = -250$$
$$E_p = \frac{1000}{-250} \times \frac{1000}{5000} = \frac{-4}{5} = -0.8$$

المرونة المحسوبة بالقيمة المطلقة أقل من الواحد إذا الطلب قليل المرونة ومعناه إذا تغير السعر ب1% فهذا سيؤدي إلى تغير الكمية المطلوبة بنسبة 0.8% بعبارة أخرى ارتفاع السعر ب1% يؤدي إلى انخفاض الكمية المطلوبة بنسبة 0.8% و العكس صحيح .

87

العوامل المؤثرة في مرونة الطلب السعرية

تتوقف درجة حساسية الطلب على السلعة نتيجة للتغيرات التي تطرأ على ثمنها على عدد من العوامل منها :

1 – أهمية السلعة وضرورتها للمستهلك :فكلما كانت السلعة مهمة وكانت السلعة ضرورية كالدواء مثلاً، كلما صار الطلب أقل مرونة ، أي أن استجابة الكمية المطلوبة للتغير في السعر ضعيفة فالمستهلك يحتاج هذه السلعة وهي مهمة له فبالتالي تخفيضه للكمية نتيجة ارتفاع السعر يعتبر بنسبة أقل من نسبة ارتفاع السعر .

2 – مدى توافر بدائل للسلعة:كلما كان هناك بدائل أكثر للسلعة تمكن المستهلك من الاستغناء عن كمية أكبر منها عند ارتفاع ثمنها وتعويضها بسلعة أخرى بديلة ، فكلما كان هناك بدائل أكثر للسلعة كلما كان الطلب أكثر مرونة ، والعكس .

3– الدخل المخصص للإنفاق على السلعة : كلما كانت السلعة ذات أهمية كبيرة في ميزانية المستهلك ، كلما ارتفعت مرونة هذه السلعة، وعليه فإن مرونة الطلب تزيد كلما زادت النسبة المنفقة على السلعة من الدخل ، والعكس فالسلعة التي يشكل الإنفاق عليها نسبة ضئيلة جدا من الدخل يكون الطلب عليها منخفض المرونة.

4– الفترة الزمنية : كلما طالت الفترة الزمنية كلما كان الطلب أكثر مرونة، وكلما قلت الفترة الزمنية كلما كان الطلب أقل مرونة.

88

5 – مستوى دخل المستهلك :كلما زاد مستوى الدخل تقل المرونة . فمرونة الطلب على السلع المختلفة لدى الأغنياء أقل منها لدى الفقراء ، خاصة وأن ما يعتبره الأغنياء ضروريا هو كمالي بالنسبة للفقراء ، فارتفاع سعر سلعة ما لا يتأثر به الأغنياء ، حيث قد تنخفض الكمية المطلوبة بمقدار بسيط، أما ذوي الدخل المنخفض فارتفاع الثمن يؤثر على الكمية التي يطلبونها من السلعة وبشكل واضح .

6 – تعدد استعمالات السلعة : كلما تعددت استعمالات السلعة كانت أكثر أهمية للمستهلك وبالتالي كانت أقل مرونة للتغيرات التي تحدث في ثمنها ، وبعبارة أخرى فالسلعة كلما كانت ذات استعمالات متعددة كلما كانت مرونتها منخفضة.

89

أهمية حساب المرونة

مرونة الطلب والإيراد الكلي للمنتج :

إن المبلغ الكلي الذي ينفق على شراء السلعة يمكن أن يطلق عليه الإنفاق الكلي للمستهلكين، وهو في الوقت نفسه الإيراد الكلي للمنتجين. وتختلف علاقة المرونة بالإيراد الكلي حسب معامل المرونة أو نوع مرونة الطلب كما يلي:

1/ في حالة الطلب لا نهائي المرونة : يؤدي ارتفاع الثمن إلى انخفاض الإيراد الكلي إلى الصفر، وهذا بديهي إذا كان الطلب لانهائي المرونة إذا ارتفع الثمن نجد أنه لن يكون أي طالب للسلعة أي لن يشتري أحد من هذه المنشأة التي رفعت السعر، وبالتالي الإيراد الكلي يساوي صفر ، أما انخفاض الثمن فيؤدي إلى زيادة الإيراد الكلي إلي مالا نهاية لأن المنشأة التي يكون الطلب عليها لانهائي المرونة لو خفضت السعر جميع المساهمين سيأتون إليها .

2/ في حالة الطلب متكافئ المرونة : لا يتغير الإيراد الكلي الناشئ عن البيع، سواء ارتفع ثمن السلعة أو انخفض ، وذلك لكون انخفاض ثمن السلعة أو ارتفاعه سيؤدي إلى ارتفاع الكمية المطلوبة أو انخفاضها بنفس النسبة ، وبالتالي لا يتأثر الإيراد الكلي .

90

3/ في حالة الطلب المرن : يؤدي ارتفاع ثمن السلعة إلى انخفاض الإيراد الكلي (علاقة عكسية بين ثمن السلعة والإيراد الكلي) وذلك بسبب انخفاض الكمية المباعة بنسبة أكبر من نسبة ارتفاع الثمن ، وكذلك يؤدي انخفاض الثمن إلى زيادة الإيراد الكلي للمنتج ففي المثال: عند ارتفاع السعر بمقدار 10% وانخفضت الكمية المطلوبة بمقدار 20% هنا يكون الطلب مرن، لأن التغير النسبي في الكمية المطلوبة هو 20% والتغير النسبي في السعر 10% إذا قسمنا 20÷10= 2– أي القيمة المطلقة تساوي 2 إذا هو مرن. هنا الآن ستجد أن :الإيراد الكلي = السعر× الكمية ، ، والسعر ارتفع بمقدار 10% لكن الكمية المطلوبة انخفضت بمقدار 20% إذا حاصل ضرب السعر بالكمية نجد أنه انخفض لأن القوة الخافضة التي هي انخفاض الكمية المطلوبة بمقدار 20% أقوى من ارتفاع السعر الذي فرضنا أنه 10% .

4/ في حالة الطلب الغير مرن : يؤدي ارتفاع الثمن إلى زيادة الإيراد الكلي لكون الكمية المطلوبة من السلعة ستنخفض ولكن بنسبة أقل من نسبة ارتفاع الثمن (أي علاقة طردية بين ثمن السلعة والإيراد الكلي) فتكون المحصلة النهائية هي زيادة الإيراد ، أما عند انخفاض الثمن فإن الإيراد الكلي ينخفض بسبب زيادة الكمية المطلوبة ولكن بنسبة أقل من نسبة انخفاض الثمن.

91

5/ في حالة الطلب عديم المرونة : يزداد الإيراد الكلي بنفس نسبة زيادة الثمن وينخفض بنفس نسبة انخفاضه، لأن الكمية المباعة (المطلوبة) ثابتة.

معامل المرونة	نوع الطلب	التغير في السعر	التغير في الإيرادات الكلية	نوع العلاقة
e=0	عديم المرونة	ارتفاع	ارتفاع	طردية
		انخفاض	انخفاض	
e=1	متكافيء المرونة	ارتفاع	ثابتة لا تتغير	عدم وجود أي علاقة
		انخفاض		
e<1	قليل المرونة(غير مرن)	ارتفاع	ارتفاع	طردية
		انخفاض	انخفاض	
e>1	كثير المرونة (مرن)	ارتفاع	انخفاض	عكسية
		انخفاض	ارتفاع	
e= ∞	لانهائي المرونة	ارتفاع	انخفاض	عكسية
		انخفاض	ارتفاع	

92

مثال :

إذا كانت الكمية التي يطلبها المستهلكون من سلعة معينة هي 100 وحدة ، بسعر الوحدة 5 ريالات . وعندما قام المنتج برفع ثمنها إلى 6 ريالات ، انخفضت مبيعاته منها لتصبح 90 وحدة بدلاً من 100 . فهل يعتبر رفع الثمن قراراً حكيماً من المنتج أم لا ؟ ولماذا ؟

لمعرفة أثر سياسة رفع الثمن على الإيراد الكلي للمنتج لا بد من قياس مرونة الطلب كالتالي :

$$0.5 - = \frac{1}{20} \times \frac{-10}{1} = \frac{5}{100} \times \frac{100-90}{6-5} = \frac{P}{Qd} \times \frac{\triangle Qd}{\triangle P} = EP$$

يعني أن الطلب غير مرن. إذا عرفنا أن الطلب غير مرن من خلال قياس المرونة ، أو من خلال النظر ماذا حدث للإيراد الكلي نتيجة لارتفاع السعر ، فوجدنا أنه عندما ارتفع السعر من 5 إلى 6 وجدنا أن الإيراد الكلي قد زاد وأن العلاقة الطردية بين الإيراد الكلي والسعر لا يحدث إلا إذا كان الطلب غير مرن.

93

ثانياً / مرونة الطلب الدخلية :

هي درجة استجابة الكمية المطلوبة من السلعة للتغيرات التي تحدث في دخل المستهلك.

إذاً : مرونة الطلب الدخلية = نسبة التغير في الكمية المطلوبة ÷ نسب التغير في دخل المستهلك

$$\text{مرونة الطلب الدخلية (ER)} = \frac{\triangle Qd}{\triangle R} \times \frac{R}{Q}$$

حيث أن Δ التغير في الكمية المطلوبة و Qd الكمية المطلوبة و R الدخل

طبعا مرونة الطلب الدخلية لها أهمية وقد تكون موجبة وقد تكون سالبة وذلك حسب نوع السلعة.

ويمكن التمييز بين نوعين من السلع:

94

1- السلع العادية Normal Goods :

وهي السلع التي تزيد الكمية المطلوبة منها عند ارتفاع دخل المستهلك، وكذلك فإن انخفاض دخل المستهلك سيؤدي إلى انخفاض الكمية المطلوبة منها. وفي هذه الحالة ، يكون معامل مرونة الطلب الدخلية موجباً [ER > 0].

2- السلع الرديئة Inferior Goods :

وهي السلع التي تنخفض الكمية المطلوبة منها عند ارتفاع دخل المستهلك وفي هذه الحالة ، يكون معامل مرونة الطلب الدخلية سالباً [ER < 0].

95

قانون انجل :

1 – تنخفض نسبة الدخل المخصصة للإنفاق على المواد الغذائية كلما زاد الدخل ، مثلا إذا كان المستهلك ينفق 20% من دخله على المواد الغذائية، وزاد دخله فإن النسبة تنخفض إلى 19%.

2 – تظل نسبة الدخل المخصصة للإنفاق على الملبس والمسكن والتدفئة والإضاءة ثابتة مع زيادة الدخل ، أي إذا كان الشخص ينفق على ما ذكر 30% من دخله، نجد أن هذه النسبة ثابتة حتى مع زيادة الدخل ، لأن نوع الملبس سيتغير مع زيادة الدخل وأسلوب التدفئة والإضاءة أيضا.

3 – تزداد نسبة الإنفاق على الحاجات الأخرى كالتعليم والترفيه والسياحة والادخار مع زيادة الدخل ، أي نسبة ما ينفق على السلع الكمالية يزيد مع زيادة الدخل.

96

مثال :

إذا كان أحمد يستهلك 10 كيلو من الأرز شهريا ، وبافتراض أن ثمن الكيلو هو 8 ريالات ، فما درجة تأثر طلب أحمد على الأرز بتغيرات دخله إذا علمت أن زيادة دخله الشهري من 4000 إلى 4500 ريال قد أدت إلى زيادة الكمية التي يستهلكها من الأرز بمقدار 2 كيلو شهريا ، هل ينطبق قانون إنجل في هذه الحالة أم لا ؟ و لماذا ؟

الإجابة / قانون إنجل كان يناقش نسبة ما ينفق على السلع بعضه يبقى ثابتا وبعضها ينخفض نسبة ما ينفق عليه من الدخل وبعضها يزيد ، فمن المطلوب في مثل هذا السؤال نحسب نسبة ما ينفقه المستهلك في المرة الأولى :

8 ريالات × 10 كيلو = 80 ريال : هذا ما ينفقه على الأرز عندما كان دخله 4000 ريال.

فنسبة ما ينفقه في المرة الأولى : 80 ÷ 4000 = 2%.

وبعد الزيادة صار استهلاكه : 8 كيلو + 2 كيلو = 10 كيلو.

إذا : 10 كيلو × 10 ريال = 100 ريال للكيلو شهريا.

فنسبة ما ينفقه في المرة الأولى : 100 ÷ 4500 = 2.2%.

إذا تنطبق عليه الحالة الثالثة من قانون انجل : تزداد نسبة الإنفاق على الحاجات الأخرى كالتعليم والترفيه والسياحة والادخار مع زيادة الدخل ، أي نسبة ما ينفق على السلع الكمالية يزيد مع زيادة الدخل.

97

ثالثاً / مرونة الطلب التقاطعي

تعرف مرونة الطلب التقاطعي بأنها درجة استجابة الكمية المطلوبة من السلعة للتغيرات التي تحدث في ثمن سلعة أخرى مرتبطة بها.

فلو أخذنا سلعتين X و Y ونسأل ما نسبة التغير في X عند تغير سعر السلعة Y ؟ فلابد أن يكون بين السلعتين علاقة إما مكملة أو بديلة ؟ وإذا لم يكن هناك علاقة سوف تكون المرونة صفر ، ويمكن تمثيلها رياضيا :

$$\text{مرونة الطلب التقاطعي} = \frac{Py}{Qx} \times \frac{\triangle Qx}{\triangle Py}$$

تكون الإشارة موجبة [Exy > 0] في حالة السلعة البديلة ، لكون العلاقة بين الكمية المطلوبة X من السلعة وثمن السلعة البديلة Y لها علاقة طردية . أما في حالة السلع المكملة فالإشارة تكون سالبة [Exy < 0] حيث أن العلاقة بين الكمية المطلوبة من السلعة X وثمن السلعة المكملة لها Y علاقة عكسية .

98

مثال :

مثال1 : إذا أدت الزيادة في سعر أجهزة الهاتف بنسبة 30% لانخفاض في الطلب على شراء الشرائح بنسبة 20% بالتالي فإن معامل المرونة التقاطعية =

$$e_{dx/py} = \frac{20\%}{-30\%} = \frac{1}{2} = -0.66$$

قيمة المرونة المحسوبة أقل من الصفر مما يعني أن السلعتان متكاملتان

أما المدلول الاقتصادي فتدل على أنه ارتفاع سعر أجهزة الهاتف ب1% تؤدي إلى انخفاض الطلب على الشرائح ب0.66%

مثال2: إذا تسببت الزيادة في أسعار القهوة بنسبة 10% لزيادة الطلب على الشاي بنسبة 15% بالتالي فإن مرونة الطلب التقاطعية تساوي

$$e_{dx/py} = \frac{15\%}{10\%} = 1.5$$

قيمة المرونة المحسوبة أكبر من الصفر مما يعني أن السلعتان بديلتان .

99

الفصل السادس
مرونة العرض
Elasticity of Supply

100

مرونة العرض

مرونة العرض هي :"درجة استجابة الكمية المعروضة من السلعة أو الخدمة نتيجة للتغيرات التي تحدث في ثمنها، مع افتراض ثبات العوامل الأخرى على حالها " (مرونة العرض السعرية)

مرونة العرض السعرية = النسبة المئوية للتغير في الكمية المعروضة / النسبة المئوية للتغير النسبي في السعر

ويمكن استخدام الرموز لإعادة كتابة القانون مرة أخرى كما يلي:

$$\varepsilon_S = \frac{\%\Delta Q_S}{\%\Delta P} = \frac{\Delta Q_S}{\Delta P} \times \frac{P_1}{Q_{S1}}$$

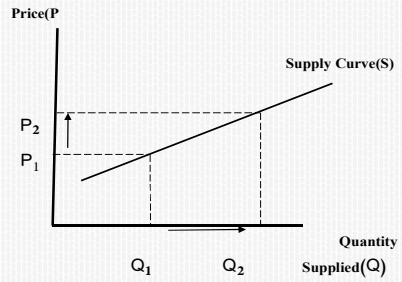
101

أنواع مرونة العرض

1- عرض مرن :

حيث تكون درجة استجابة الكمية المعروضة أكبر من التغير النسبي في السعر، وبالتالي يكون معامل المرونة في هذه الحالة أكبر من واحد صحيح [Es >1]. وهذا يعني أنه عند ارتفاع السعر بنسبة (10%) مثلاً، فإن الكمية المعروضة ترتفع بنسبة (15%).

منحنى عرض مرن

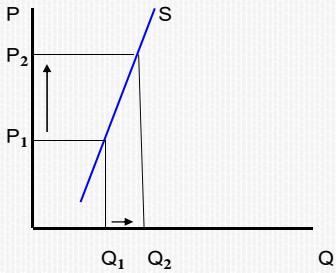


102

2- عرض غير مرن :

حيث تكون درجة استجابة الكمية المعروضة أقل من التغير النسبي في السعر. ومعامل المرونة في هذه الحالة تتراوح قيمته بين الواحد الصحيح والصفر [0 < Es <1]. وهذا يعني أنه عند ارتفاع السعر بنسبة (10%) مثلاً، فإن الكمية المعروضة ترتفع بنسبة (5%).

منحنى عرض غير مرن

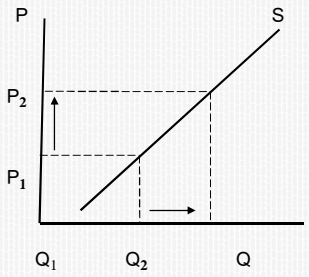


103

3 – عرض متكافئ المرونة

حيث تكون درجة استجابة الكمية المعروضة مساوية للتغير النسبي في السعر، وبالتالي يكون معامل المرونة في هذه الحالة مساوياً لواحد صحيح [Es = 1]. وهذا يعني أنه عند ارتفاع السعر بنسبة (10%) مثلاً، فإن الكمية المعروضة ترتفع بنسبة (10%).

منحنى عرض متكافئ المرونة

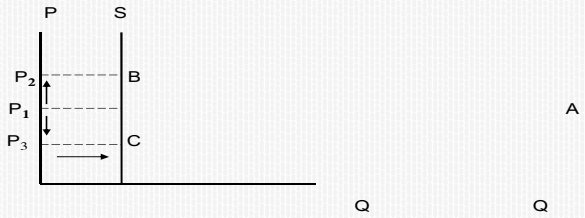


104

4– عرض عديم المرونة :

الحالة التي لا تتأثر فيها الكمية المعروضة من السلعة بأي تغيرات تحدث في السعر، إي أن العرض عديم الاستجابة لتغيرات السعر [Es = 0] . ومنحنى العرض يكون عبارة عن خط مستقيم يوازي المحور الرأسي .

منحنى عرض عديم المرونة

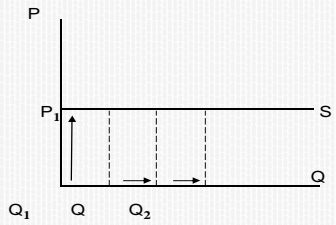


105

5 – عرض لا نهائي المرونة :

في هذه الحالة، فإن الكمية المعروضة من السلعة تستجيب للتغير في السعر بدرجة كبيرة جداً، وبالتالي يكون معامل المرونة مساوياً لما لانهاية [Es = ∞]. ويكون منحنى العرض لا نهائي المرونة على شكل خط مستقيم يوازي المحور الأفقي.

منحنى عرض لانهائي المرونة



106

مثال: إذا أدت الزيادة في سعر السكر من 80 إلى 100 دينار لزيادة الكمية المعروضة من 150 إلى 200 فما هو معامل المرونة السعرية لعرض السكر.

الحل: مرونة العرض السعرية :

$$\varepsilon_S = \frac{\Delta Q_S}{\Delta P} \cdot \frac{P}{Q} = \frac{200-150}{100-80} \cdot \frac{80}{150} = 1.3$$

المرونة المحسوبة أكبر من الواحد إذا العرض كثير المرونة معناها إذا تغير السعر ب1% فهذا يؤدي إلى تغير الكمية المعروضة ب1.3% بعبارة أخرى ارتفاع سعر السكر ب1% يؤدي إلى ارتفاع الكمية المعروضة من السكر بنسبة 1.3%.

107

العوامل المؤثرة في مرونة العرض

1. قابلية السلعة للتخزين : فكلما كانت السلعة قابلة للتخزين وبتكلفة معقولة، كان عرضها أكثر مرونة للتغيرات التي تحدث في الأسعار.
2. قابلية السلعة للنقل : عندما تكون السلعة قابلة للنقل من مكان لآخر وبتكاليف مناسبة، فإن هذا يعني أن مرونتها تكون أكبر .
3. طبيعة العملية الإنتاجية : كلما كان هناك إمكانية لتغيير حجم الإنتاج بنفقات أقل وبطريقة أسهل ، كلما كان عرض السلعة أكثر مرونة .
4. التوقعات المستقبلية للأسعار : إذا كانت التوقعات توحي بأن الارتفاع الحالي للأسعار سيستمر ، فإن العرض يكون أكثر مرونة
5. الفترة الزمنية : العرض في المدى القصير غير مرن ، وأنه كلما طالت الفترة الزمنية كلما زادت مرونة العرض .

108

تمرين (1)

يمثل الجدول التالي الكمية التي يعرضها أحد مراكز التسويق من السلعتين س ، ص عند مستويات مختلفة للأسعار . ومطلوب منك التالي :

ثمن الوحدة المباعة	الكمية المعروضة من (س)	الكمية المعروضة من (ص)
صفر	100 –	50
5	صفر	100
10	100	150
15	200	200
20	300	250
25	400	300

أولاً : إيجاد دالتي عرض السلعتين س ، ص .

ثانياً : حساب مرونة عرض كل من س ، ص عندما يتغير ثمن كل منهما من 10 إلى 20ريال

109

الفصل السابع
نظرية سلوك المستهلك
Consumer's Behavior Theory

110

نظرية سلوك المستهلك

يعد سلوك الفرد وتصرفاته في السوق هي نقطة البداية في هذه النظرية الوصفية ، التي تصف تصرفات المستهلك الاقتصادية . وعند دراسة سلوك المستهلك نبني دراستنا على افتراض هام وأساسي ، وهو أن المستهلك شخص رشيد من الناحية الاقتصادية .

فالمستهلك إنما يهدف إلى تحقيق أقصى إشباع ممكن من إنفاقه لدخله المحدود ، محاولاً الحصول على أكبر قدر من السلع والخدمات ، وهو بصدد الاختيار بين البدائل المتاحة له من مختلف السلع والخدمات ، وكذلك الكميات التي يختارها من كل منها .

وتحليل سلوك المستهلك يمكن أن يتم بإحدى الطريقتين التاليتين :

الطريقة الأولى : طريقة المنفعة **Utility Method** : ويقصد بها فكرة الإشباع قابل للقياس الكمي في تحليل سلوك المستهلك .

الطريقة الثانية : طريقة المنحنيات السواء **Indifference Curves Method** : ويقصد بها استخدام فكرة الإشباع الغير قابل للقياس الكمي في تحليل سلوك المستهلك .

111

توازن المستهلك باستخدام فكرة المنفعة الحدية

نظرية المنفعة :

وبافتراض إمكانية القياس العددي للمنفعة نقول مثلاً ، لو كان المستهلك يحصل على (5) وحدات منفعة من أول كوب يشربه من القهوة ، وأن حصوله على كوب ثاني يعطيه (7) وحدات من المنفعة ، فإن منفعة الكوب الأخير أكبر . وقد تزيد منفعة الكوب الثالث لتكون (9) وحدات منفعة . لكن عند استهلاكه لكوب رابع من القهوة ، فإنه قد يحصل على إشباع أقل من ذلك الذي حصل عليه من استهلاكه للكوب السابق ، ويعطيه الكوب الأخير أي الرابع (6) وحدات من المنفعة . وهكذا يقل الإشباع الذي يحصل عليه مع كل كوب إضافي يستهلكه الفرد من القهوة.

112

هذه الظاهرة أو تناقص المنفعة التي يحصل عليها المستهلك عند زيادة استهلاكه لسلعة معينة تعرف بـ " قانون تناقص المنفعة الحدية " الذي ينص على أنه عندما تزداد الكمية المستهلكة من سلعة ما فإن المنفعة التي تعود على الفرد المستهلك منها تميل إلى التناقص بعد عدد معين من الوحدات .

وهذا يعني أن المنفعة الحدية تتناقص مع زيادة استهلاك وحدات إضافية من السلعة حتى تعادل الصفر، عند وصول المستهلك إلى مستوى التشبع ، ثم بعد ذلك تصبح المنفعة الإضافية (الحدية) سالبة ، أي أن كوب إضافي لن يحقق أي منفعة للمستهلك بل يعطيه منفعة سالبة (أو ضرر) . هنا تبدأ المنفعة الكلية أو إجمالي وحدات المنفعة التي يحصل عليها المستهلك في التناقص مع كل زيادة في الاستهلاك .

113

- المنفعة الكلية (TU) Total Utility :

هي إجمالي وحدات المنفعة التي يحصل عليها المستهلك الفرد من استهلاكه لوحدات معينة من السلعة .

- المنفعة الحدية (MU) Marginal Utility :

هي مقدار المنفعة التي تضيفها الوحدة الأخيرة المستهلكة من سلعة . أو بعبارة أخرى هي مقدار التغير في المنفعة الكلية نتيجة لتغير عدد الوحدات المستهلكة من السلعة بوحدة واحدة.

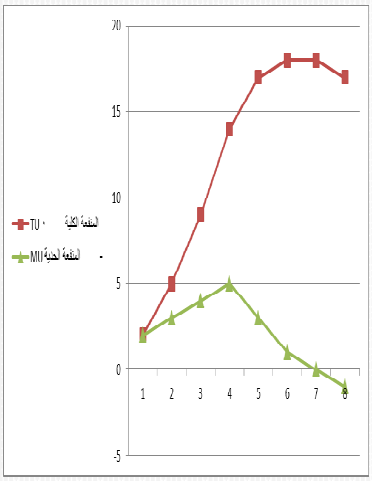
ويمكن احتساب مقدار المنفعة الحدية كما يلي:

$$Um = \frac{\Delta Ut}{\Delta Q} = \frac{Ut_2 - Ut_1}{Q_2 - Q_1} = \frac{\delta Ut}{\delta Q}$$

114

العلاقة بين المنفعة الكلية والمنفعة الحدية

العلاقة بين المنفعة الكلية والمنفعة الحدية



العلاقة بين المنفعة الكلية والمنفعة الحدية

كمية التفاح	TU المنفعة الكلية	MUالمنفعة الحدية
0	0	-
1	2	2
2	5	3
3	9	4
4	14	5
5	17	3
6	18	1
7	18	0
8	17	-1

115

يتضح من ذلك ان العلاقة بين المنفعة الكلية و الحدية كما يلي:

1- عندما تكون المنفعة الكلية في تزايد بمعدل متزايد تكون المنفعة الحدية متزايدة كذلك (1- 4).

2- عندما تبدأ المنفعة الكلية بالزيادة بمعدل متناقص فان المنفعة الحدية تكون متناقصة (5- 6).

3- عندما تصل المنفعة الكلية حدها الأقصى تكون المنفعة الحدية مساوية للصفر بين (6-7).

4- عندما تبدأ المنفعة الكلية بالتناقص فان المنفعة الحدية تصبح سالبة بعد (7).

116

توازن المستهلك باستخدام فكرة المنفعة الحدية

المستهلك شخص رشيد يهدف إلى تحقيق أقصى إشباع أو منفعة ممكنة من استهلاكه لمختلف السلع والخدمات التي ينفق عليها دخله . فإن المستهلك وهو بصدد السعي لتعظيم منفعته يواجه قيدين أساسين هما :

1. أن دخله محدود وثابت خلال فترة زمنية معينة لا يستطيع التحكم فيه.
2. أن أسعار السلع والخدمات في السوق محدودة ولا يمكن للمستهلك بمفرده التأثير فيها.

لو افترضنا أن المستهلك ينفق دخله على شراء سلعة واحدة فقط ، فما هي الكمية التي يشتريها منها ليحقق التوازن ويحصل على أقصى منفعة ممكنة ؟

يتمكن المستهلك من تعظيم منفعته باستهلاكه للكمية التي تحقق له أقصى إشباع ممكن ، أي أنه يستمر في استهلاكه لوحدات إضافية من السلعة ، وذلك طالما أن المنفعة التي تعود عليه من الوحدة الإضافية تزيد عن منفعة الريال الواحد المضحى به نتيجة دفعه لثمن السلعة.

117

وبناءً على ما تقدم نقول بأن توازن المستهلك يتحقق بالشرط التالي :

المنفعة الحدية للسلعة = منفعة المبلغ المنفق على الوحدة الواحدة

المنفعة الحدية للسلعة = منفعة الريال الواحد × ثمن السلعة

أو بصورة أخرى : منفعة الريال = المنفعة الحدية للسلعة / ثمن السلعة

المستهلك لا ينفق دخله على سلعة واحدة ، إنما عدد كبير من السلع ، وكونه يواجه مشكلة الاختيار بين العديد من السلع والكميات التي يستهلكها من كل منها، فإنه يحقق التوازن عند تساوي المنافع الحدية لما قيمته ريال واحد لمختلف السلع والخدمات التي يطلبها .

$$\frac{\text{المنفعة الحدية للسلعة (C)}}{\text{ثمن السلعة (C)}} = \frac{\text{المنفعة الحدية للسلعة (B)}}{\text{ثمن السلعة (B)}} = \frac{\text{المنفعة الحدية للسلعة (A)}}{\text{ثمن السلعة (A)}}$$

$$\frac{UmC}{PC} = \frac{UmB}{PB} = \frac{UmA}{PA}$$

118

وهذا الشرط هو الذي يحقق أقصى إشباع ممكن ، ولكن ليكون هذا الإشباع في حدود إمكانيات دخله المحدود ، فإن مجموع إنفاقه على السلع الثلاثة لا بد وأن يساوي الدخل . أي أن يكون :

دخل المستهلك = ثمن (A) × الكمية المستهلكة منها + ثمن (B) × الكمية المستهلكة منها + ثمن (C) × الكمية المستهلكة منها

أو بصورة عامة :

$$Q_N \times P_N + \ldots\ldots + Q_C \times P_C + Q_B \times P_B + Q_A \times P_A = R$$

119

لبيان هذه الحالة نفترض أن شخصاً ما أراد إنفاق دخله البالغ 140 دينار على ثلاثة سلع A، B، C. وكان سعر السلعة 10A دينار للوحدة، والسلعة B 15 دينار والسلعة C 20 دينار ، وأن المنفعة الحدية التي يحصل عليها إذا قام باستهلاك السلع المختلفة كانت على النحو المبين في الجدول التالي:

وحدة السلعة	المنفعة الحدية لكل سلعة		
	السلعة A	السلعة B	السلعة C
1	11	19	40
2	10	17	36
3	9	15	32
4	8	13	28
5	7	11	22
6	6	9	20
7	5	7	16

نلاحظ من هذا الجدول أن السلع الثلاثة متباينة في منفعتها الحدية كما أنها متباينة في أسعارها. لكي نستطيع أخذ سعر السلعة في الحسبان فإننا نقوم بقسمة المنفعة الحدية لكل سلعة على سعرها. ومن ثم نحصل على الجدول التالي:

120

وحدة السلعة	$\frac{UmA}{P_A}$	$\frac{UmB}{P_B}$	$\frac{UmC}{P_C}$
1	1.1	1.2	2
2	1.0	1.1	1.8
3	0.9	1.0	1.6
4	0.8	0.9	1.2
5	0.7	0,7	1.1
6	0.6	0.6	1
7	0.5	0.5	0.8

من خلال الجدول : عملاً بالقاعدة $R = AP_A + BP_B + CP_C$ و $\frac{UmA}{P_A} = \frac{UmB}{P_B} = \frac{UmC}{P_C} = \lambda$ فإن المستهلك سيشتري بدخله مجموعة سلع تتساوى نسبة المنفعة الحدية إلى ثمن السلعة بالنسبة للسلع الثلاثة. لذلك نجده يشتري 5 وحدات من السلعة C، ووحدتين من السلعة B، ووحدة واحدة من السلعة A ليكون :

$$\frac{UmA}{P_A} = \frac{UmB}{P_B} = \frac{UmC}{P_C} = 0.7 \Rightarrow A = 1, B = 2, C = 5$$

$$5 \times 20 + 2 \times 15 + 1 \times 10 = 140$$

بذلك يكون المستهلك قد بلغ حالة التوازن باقتنائه الثلاثية السلعية (1,2,5)=(A,B,C) .

121

الفصل الثامن
تحليل منحنيات السواء
Indifference Curves

122

تحليل منحنيات السواء

انتقد الاقتصاديون نظرية المنفعة على اعتبار أن افتراض قابلية المنفعة للقياس الكمي هو افتراض بعيد عن الواقعية ، واستعاضوا عنها بأسلوب السواء والذي يمثل في القياس الترتيبي للمنفعة وهو الأسلوب الأكثر شيوعاً في تحليل سلوك المستهلك .

تعريف منحنى السواء :

منحنى السواء **Indifference curve** : " هو صورة بيانية توضح تفضيلات المستهلك والتوليفات المختلفة ، والتي تحقق له نفس المستوى من الإشباع . "

ماهية خريطة السواء :

توضح خريطة السواء أذواق المستهلك و تفضيلاته. وتمثِّل خريطة السواء مجموعة من منحنيات السواء، كل منها ينحدر من أعلى إلى أسفل نحو اليمين، وكلٌّ منها يمثل مستوًى من الإشباع الكلي، يقل عن مستوى الإشباع الكلي الذي يمثله المنحنى الذي يقع أعلاه وهكذا .

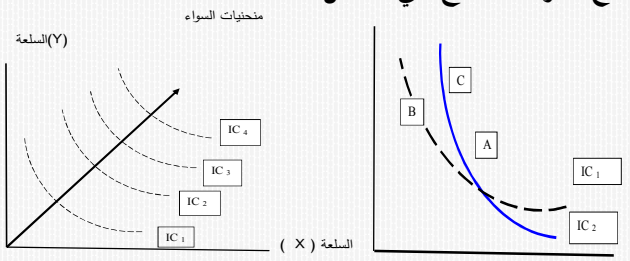
123

خصائص منحنيات السواء

تتميز منحنيات السواء بعدد من الخصائص ، وهي :

1- منحنيات السواء لا تتقاطع أبداً

كل منحنى سواء يمثل مجموعات من السلع المختلفة والتي تعطي للمستهلك نفس القدر من المنفعة . لأنها لو تقاطعت منحنيات السواء لتساوت جميع النقاط على المنحنيات المتقاطعة وهذا غير منطقي ويعد انتهاكاً لمبدأ الاختيار الرشيد .لأن النقاط على المنحنى الأعلى تمثل كميات أكبر و إشباع أكبر كما يتضح في الشكل

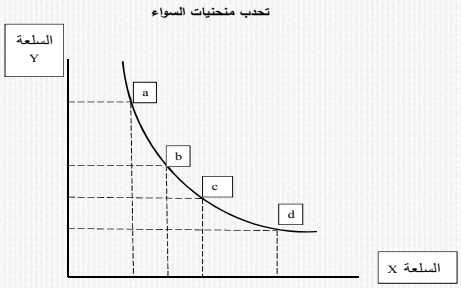


124

2 – منحنى السواء محدب باتجاه نقطة الأصل

3. منحنيات السواء تنحدر من أعلى إلى أسفل جهة اليمين .

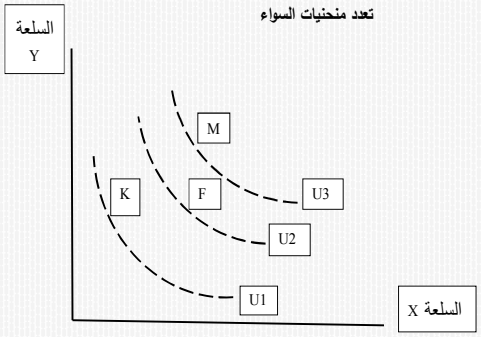
وهذا يعبر عن حقيقة أن زيادة الاستهلاك من سلعة مقارنة بالأخرى يجعل الأهمية النسبية للوحدة الإضافية المستهلكة من السلعة أقل ، أي كلما زاد طلب المستهلك على سلعة **(X)** كلما قلت الكمية التي يتنازل عنها ويضحي بها من السلعة **(Y)** مما يعني أن منحنى السواء سيكون محدباً.



125

4- أن هناك عدد لا نهائي من منحنيات السواء وكل منحنى أعلى يعطي إشباع أكبر

وهذه الخاصية تعبر عن فكرة التفضيل والمقارنة التي نفترضها في سلوك المستهلك .



126

المعدل الحدي للإحلال

معدل الإحلال الحدي هو " معدل يوضح عدد الوحدات التي يجب التنازل عنها من السلعة **Y** مقابل الحصول على وحدة واحدة من السلعة الأخرى **X** للحصول على نفس المستوى من الإشباع "

وهو عبارة عن القيمة المطلقة لميل منحنى السواء :

$$\frac{MUx}{MUy} = -\frac{\triangle Y}{\triangle X}$$

ويمكن تعريفه بمقدار ما يجب التنازل عنه للسلعة **y** من أجل زيادة استهلاك السلعة **x** بمقدار وحدة واحدة، مع البقاء على نفس منحنى السواء. فمثلان عندما نريد أن نزيد **x** بمقدار وحدة واحدة، ضحينا بثلاث وحدات من **y** نقول أن المعدل الإحلال الحدي يساوي ثلاثة.

فإذا عرفنا معدل الإحلال الحدي ، بجب أن نتعرف أيضا على خط الدخل أو قيد الميزانية ، ونحن نطور خط الدخل أو قيد الميزانية من أجل الوصول إلى توازن المستهلك .

127

خط الدخل الميزانية

ويقصد بخط الدخل أو خط الميزانية " ذلك الخط الذي تمثل كل نقطة عليه توليفة معينة من السلعتين ، والتي يمكن شرائها بالثمن السائد في السوق وفي حدود دخل ثابت (أو ميزانية ثابتة) ، بعبارة أخرى هو عبارة عن مجموعة من الثنائيات السلعية التي تحقق المعادلة الرياضية التالية :

$$R = (Px) \times (Qx) + (Py) \times (Qy)$$

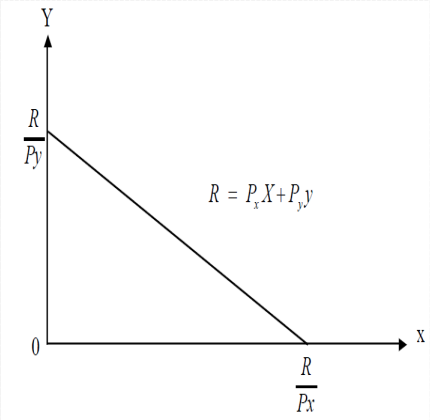
حيث تمثل R ميزانية المستهلك، Px سعر السلعة X، P_y سعر السلعة Y ، X الكمية المشتراة من السلعة x ، Yالكمية المشتراة من السلعة y.

يمكن تمثيل معادلة خط الميزانية كما يلي : $Y = -\frac{P_x}{P_y}X + \frac{R}{P_y}$

$$Y = 0 \Rightarrow x = \frac{R}{Px}$$

$$X = 0 \Rightarrow y = \frac{R}{Py}$$

128



- أي نقطة على خط الميزانية المبين أعلاه توضح كمية من السلعتين **Y,X** يمكن شراءها دون باقي،
- وأي نقطة أسفل هذا الخط توضح مجموعة من السلعتين **Y,X** يمكن شراءها مع وجود فائض في الميزانية.
- تمثل مساحة المثلث المشكل من نقطة المبدأ ونقطتي تقاطع خط الميزانية مع المحاور بفضاء الميزانية.
- وأي نقطة أعلى هذا الخط تمثل مجموعة من السلعتين لا تكفي الميزانية لشرائها .

129

مثال:

بفرض أن الدخل الذي يخصصه أحد المستهلكين للإنفاق على الملابس والطعام ثابت ويساوي 2000 ريال وبفرض أن سعر وحدة الملابس 200 ريال وسعر وحدة الطعام 100 ريال فإن ما يشتريه يعتمد بالإضافة إلى تفضيلاته على أسعار السلعتين ومقدار دخله .

ففي حالة الإنفاق على سلعتين يكون :

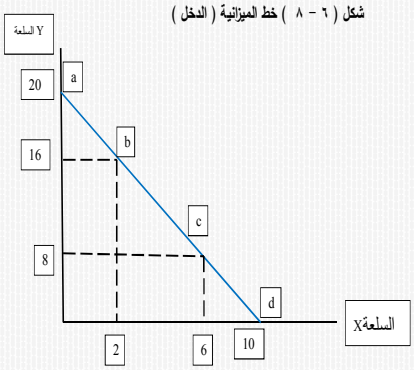
دخل المستهلك = الإنفاق على الملابس + الإنفاق على الطعام .

دخل المستهلك = كمية الملابس × سعر الملابس + كمية الطعام × سعر الطعام

فإذا قرر المستهلك إنفاق جميع دخله على الملابس فسيشتري 2000÷ 200 = 10 وحدات , أما إذا قرر إنفاق جميع دخله على الطعام فسيشتري 2000÷ 100 = 20 وحدة .

أما إذا قرر شراء وحدتي ملابس فسيدفع 400 جنيه ويبقى لديه 1600 جنيه يشتري بها 16 وحدة طعام .أما إذا قرر شراء 6 وحدات ملابس فسيدفع 1200 جنيه ولن يتبقى له سوى 800 جنيه لشراء 8 وحدات طعام ، و إذا حاولنا تمثيل الاحتمالات السابقة بيانيا نحصل على خط الدخل أو خط الميزانية كما في الشكل

شكل (٦ - ٨) خط الميزانية (الدخل)

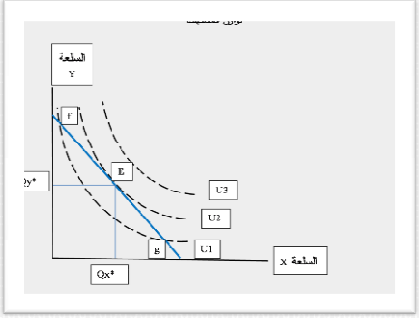


توازن المستهلك باستخدام فكرة منحنيات السواء

يقصد بالتوازن الحالة التي يحصل عليها المستهلك على أقصى إشباع ممكن في ظل دخله المحدود وأثمان السلع المحدودة في السوق .

$$\frac{MUy}{Py} = \frac{MUx}{Px} \quad \text{أي أن :} \quad \frac{MUx}{MUy} = \frac{Px}{Py}$$

وتتمثل هذه الحالة بيانياً على نقطة التماس بين تحدب منحنى السواء وخط الميزانية والشكل التالي يبين هذه الحالة "حالة التوازن".



ويلاحظ من الشكل السابق أن النقطة (E) هي أفضل نقطة، وهي الوحيدة التي تحقق للمستهلك حالة التوازن، حيث تحقق له أكبر منفعة ممكنة في حدود دخله و في ضوء أثمان السلع في السوق. ولا يمكن للمستهلك الوصول لنقطة أخرى واقعة على منحنى سواء أعلى مثل المنحنى (U3) لأن دخله محدود و لا يكفي، بمعنى أن أي نقطة واقعة على منحنى السواء رقم (U3) سوف تكون على يمين خط الدخل وواقعة خارجه ولا يمكن للمستهلك أن يصل إليها في حدود دخله.

تمرين

أكمل الجدول التالي بما يلزم لإيجاد توازن المستهلك "علي" مستخدمة أسلوب منحنيات السواء في تحليلك لسلوك هذا المستهلك ثم أجب على الأسئلة اللاحقة . علماً بأن ثمن الوحدة من (X = 2 ريال)، وثمن الوحدة من (Y = 10 ريال) و دخل علي (30 ريال)

أ – ما هي الكميات التي يشتريها "علي" من السلعتين ليحقق التوازن ؟

ب – احسب المعدل الحدي للإحلال عند وضع التوازن ؟ ج – اكتب معادلة خط الميزانية

السلعة [X]				السلعة [Y]			
كمية (X)	المنفعة الكلية	المنفعة الحدية	منفعة الريال	كمية (Y)	المنفعة الكلية	المنفعة الحدية	منفعة الريال
1	34			1	55		
2	54			2	95		
3	66			3	125		
4	76			4	153		
5	84			5	172		

الفصل التاسع
نظرية الإنتاج

134

أولاً / مفهوم الإنتاج :

عملية تحويل مختلف عناصر الإنتاج (أرض ، العمل ، رأس المال والتنظيم) إلى سلع وخدمات يكون المستهلك على استعداد لدفع ثمن لها.

عناصر الإنتاج :

1. الأرض
2. العمل
3. رأس المال.
4. التنظيم

135

قانون تناقص الغلة :

إذا كان هناك عنصرين من عناصر الإنتاج ، أحدهم ثابت والآخر متغير ، فإن زيادة العنصر المتغير بوحدات متتالية يؤدي بعد حد معين إلى تناقص في الناتج الحدي والناتج المتوسط.

الناتج الحدي :

هو مقدار ما يضيفه العامل الأخير للإنتاج ، أو بعبارة أخرى هو " مقدار التغير في الناتج الكلي نتيجة تغير الوحدات المستخدمة من العنصر الإنتاجي (العمل) بوحدة واحدة :

$$MPL = \frac{\triangle Q}{\triangle L}$$

Q هو الإنتاج الكلي، **L** هو عدد العمال، △ مقدار التغير

136

الناتج الكلي :

هو إجمالي الكميات التي تنتج باستخدام كمية معينة من عنصر الإنتاج .

الناتج المتوسط :

هو مقدار ما ينتجه العنصر الإنتاجي الواحد (العامل) بمعنى أنه عبارة عن الناتج الكلي مقسوماً على عدد الوحدات المستخدمة من العمل ، أي :

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

137

ولتفهم تناقص الغلة نورد المثال التالي :

الأرض	وحدات العمل	الناتج الكلي	الناتج الحدي	الناتج المتوسط
2	1	8	8	8
2	2	20	12	10
2	3	36	16	12
2	4	60	24	15
2	5	90	30	18
2	6	108	18	18
2	7	112	4	16
2	8	112	صفر	14
2	9	108	4–	12
2	10	100	8–	10
2	11	88	12–	8
2	12	60	28–	5

138

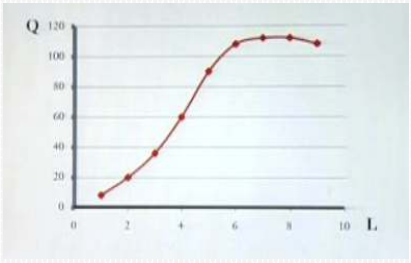
ونستفيد من الجدول فوائد كثيرة:

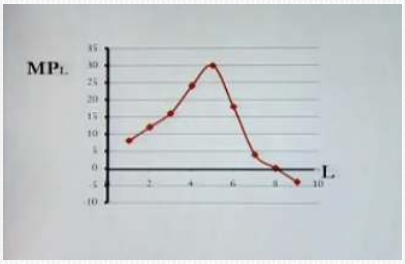
بقانون تناقص الغلة ، لما ننظر لقانون تناقص الغلة "نركز النظر فقط في الإنتاج الحدي"، نجد الإنتاج الحدي بدأ بالتزايد يعني، (8) إلى (12) إلى (16) إلى (24) إلى (30)كذلك يعنى: أن العامل المضاف يسهم بالإنتاج بمقدار أكبر ممن سبقه، هذا لا يطلق عليه تناقص الغلة، بل تزايد الغلة ،ويبدأ سريان تناقص الغلة من العامل السادس ، لأن العامل السادس أسهم بزيادة الإنتاج بمقدار (18)وحدة ، بينما العامل الذي سبقه وهو الخامس أسهم بزيادة الإنتاج بمقدار (30) وحدة فهنا نقص إنتاج العامل السادس أقل من العامل الخامس ، وأيضا العامل السابع وإذا استمررنا حتى العامل التاسع، نجد أن مساهمته بالإنتاج بالسالب، يعني أنه تسبب بانخفاض الإنتاج الكلي.

139

العلاقة بين الناتج الحدي والناتج الكلي :

1. إذا كان الناتج الحدي يتزايد نجد أن الناتج الكلي يتزايد بمعدل متزايد .
2. إذا كان الناتج الحدي يتناقص نجد أن الناتج الكلي يتزايد ولكن بمعدل متناقص .
3. إذا وصل الإنتاج الكلي إلى أعلى مستوى لو فيكون الإنتاج الحدي يساوي صفر.
4. إذا كان الإنتاج الحدي بالسالب فإن الإنتاج الكلي يتناقص .

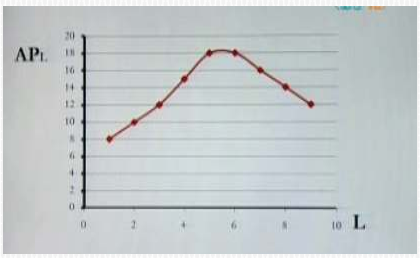




140

العلاقة بين الناتج الحدي والناتج المتوسط :

1. إذا كان الناتج الحدي أكبر من الناتج المتوسط فهذا يعني أن الناتج المتوسط يتزايد .
2. يبدأ الناتج الحدي في التناقص قبل الناتج المتوسط .
3. يتساوى الناتج الحدي والناتج المتوسط ، عندما يبلغ الناتج المتوسط أقصى مستوى له .
4. يكون الناتج الحدي أقل من الناتج المتوسط عندما يكون الناتج المتوسط متناقصاً .



141

ثانياً / المنشأة والإنتاج :

فالمنشأة تهتم بدراسة تكاليفها وتقارنها بإيراداتها للتعرف على مركزها المالي من حيث الأرباح والخسائر ، وكذلك لمعرفة الاستخدام الأمثل لعناصر الإنتاج والذي يحقق أكبر إنتاج ممكن عند مستوى معين من التكاليف ، أو إنتاج كمية معينة من الإنتاج بأقل قدر من التكاليف . وبذلك تعتبر مقارنة التكاليف بالإيرادات من أهم المؤشرات التي يهتدي بها المشروع وهو بصدد اتخاذ قراراته المتعلقة بعرض كميات معينة من السلعة عند سعر معين أو التوسع في نشاطه الإنتاجي أو تصفيته ، وغير ذلك من القرارات المتعلقة بالإنتاج .

142

تكاليف الإنتاج

أنواع التكاليف

أولاً : تكلفة الفرصة البديلة **Opportunity Cost**

وهي تكلفة الاستخدامات البديلة لعناصر الإنتاج المستخدمة في المشروع

ثانياً : التكاليف النقدية (الصريحة) والتكاليف الضمنية :

التكاليف النقدية أو الصريحة هي تلك المدفوعات التي تتحملها المنشأة وترد صراحة وبوضوح في دفاتر الحسابات .فهي عبارة عما تدفعه المنشأة من نفقات نقدية تلتزم بها اتجاه عناصر الإنتاج المملوكة للغير .أما التكاليف الضمنية فهي التكاليف التي يتحملها المشروع ولكنها لا ترد صراحة في دفاتر الحسابات ، إنما تدخل ضمن صافي الأرباح .

143

ثالثاً : التكاليف في المدى القصير والتكاليف في المدى الطويل :

- المدى القصير Short Term هو فترة زمنية تكون من القصر بحيث لا يتمكن المشروع خلالها من تغيير بعض عناصر الإنتاج المستخدمة (كالأرض ، والمباني ، والتجهيزات الفنية الضخمة) . ولذلك فإن تكاليف الإنتاج في المدى القصير تنقسم إلى تكاليف ثابتة Fixed وتكاليف متغيرة Variable .

التكاليف الثابتة هي تكاليف عناصر الإنتاج الثابتة والتي يظل مبلغها الكلي ثابتاً عند مستواه في الأجل القصير بغض النظر عن حجم الإنتاج .

أما تكاليف الإنتاج المتغيرة فهي تكاليف عناصر الإنتاج المتغيرة والتي يتغير مبلغها الكلي مع كل تغير في حجم الإنتاج .

- المدى الطويل Long Term هو فترة زمنية تكون من الطول بحيث يتمكن المشروع خلالها من تغيير جميع عناصر الإنتاج المستخدمة . وهنا تصبح جميع التكاليف متغيرة .

144

تكاليف الإنتاج في المدى القصير

التكاليف الكلية :

هي إجمالي التكاليف التي يتحملها المشروع سواء كانت ثابتة أو متغيرة لإنتاج كمية معينة من السلعة . وبذلك تنقسم التكاليف الكلية إلى تكاليف كلية ثابتة وتكاليف كلية متغيرة . أي أن :

$$TVC + TFC = TC$$

التكاليف المتوسطة :

هي عبارة عن ما يتحمله المشروع من تكاليف لإنتاج الوحدة الواحدة من السلعة . أي أن التكلفة المتوسطة = التكلفة الكلية ÷ عدد الوحدات المنتجة . وهذا عبارة عن "جمالي التكاليف المتوسطة حيث أن التكاليف المتوسطة بدورها تنقسم إلى تكلفة متوسطة ثابتة وتكلفة متوسطة متغيرة . أي أن :

$$Q \div TC = ATC$$

$$Q \div TFC = AFC$$

$$Q \div TVC = AVC$$

145

التكاليف الحدية :

هي التكاليف التي يتحملها المشروع عند إنتاج وحدة إضافية واحدة من الإنتاج . أو هي مقدار التغير في التكاليف الكلية نتيجة تغير حجم الإنتاج بوحدة واحدة .

أي أن :

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

منحنى التكلفة الكلية الثابتة هو عبارة عن خط مستقيم يوازي المحور الأفقي وذلك لكون التكلفة الثابتة لا تتغير مهما تغير عدد الوحدات المنتجة . منحنى التكلفة الكلية المتغيرة أن هذه التكلفة تتزايد أولاً بمعدل متزايد مع زيادة الإنتاج

منحنيات التكاليف المتوسطة والحدية ، والتي تبدأ بالتناقص في مراحل الإنتاج الأولى ، ثم تتزايد . الحدية تبدأ في التزايد قبل التكلفة المتوسطة

146

تمرين / بمعلومة البيانات الواردة في الجدول :

كمية الإنتاج	التكلفة الكلية الثابتة	التكلفة الكلية المتغيرة	إجمالي التكلفة الكلية	التكلفة المتوسطة الثابتة	التكلفة المتوسطة المتغيرة	إجمالي التكلفة المتوسطة	التكلفة الحدية
0	-	-	-	-	-	-	-
1	-	2	-	-	-	-	-
2	14	8	-	-	-	-	-
3	-	13	-	-	-	-	-
4	-	-	32	-	-	-	-
5	-	-	35	-	-	-	-
6	-	42	-	-	-	-	-

147

إيرادات الإنتاج :

إن إجمالي المبالغ التي يحصل عليها المشروع نتيجة بيع منتجاته في السوق هي ما يعرف بالإيرادات Revenues وهناك ثلاثة مقاييس للإيرادات كما في حالة التكاليف ، وهي :

- **الإيراد الكلي Total Revenues :**

هو إجمالي المبالغ التي يحصل عليها المشروع نتيجة بيعه لعدد معين من الوحدات المنتجة . وبذلك فإن الإيراد الكلي = الكمية المنتجة × ثمن الوحدة . أي : $TR = Q \times P$

- **الإيراد المتوسط Average Revenues :**

هو نصيب الوحدة المنتجة من الإيرادات أي عبارة عن الإيرادات الكلية مقسومة على عدد الوحدات المنتجة ، $AR = TR \div Q$. ولما كان الإيراد الكلي هو عبارة عن $P \times Q$ ، فإن : $AR = P \times Q = P$ ، أي الإيراد المتوسط يساوي الثمن .

148

الإيراد الحدي Marginal Revenues :

مقدار التغير في الإيراد الكلي الناتج عن كمية الوحدات المنتجة بوحدة واحدة .

أي أن :

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

وكما ذكرنا مسبقاً أن المنتج يقارن بين إيراداته وتكاليفه للتعرف على وضعه المالي ، وتقدير حجم الأرباح التي يجنيها من الإنتاج . والأرباح Profits هي عبارة عن الفرق بين الإيرادات الكلية والتكاليف الكلية ، أي أن :

$$Profits = TR - TC$$

149

تمرين / بمعلومة البيانات الواردة في الجدول :

الكمية المنتجة	ثمن الوحدة	الايراد الكلي	الايراد الحدي	الايراد المتوسط	التكاليف الكلية	الربح أو الخسارة
صفر	40	-	-	-	50	-
1	38	-	-	-	56	-
2	36	-	-	-	66	-
3	34	-	-	-	80	-
4	32	-	-	-	98	-
5	30	-	-	-	120	-
6	28	-	-	-	146	-

150

ثالثاً / توازن المنتج في ظل سوق المنافسة التامة

أولاً : توازن المنتج (المشروع) في الأجل القصير :

تناولنا فيما سبق سوق المنافسة التامة ، وتعرفنا على خصائصها وهي :

1. وجود عدد كبير من البائعين والمشترين
2. تجانس السلعة تجانساً تاماً
3. حرية الدخول والخروج من السوق
4. العلم التام بأحوال السوق

يحقق المنتج توازنه محاولاً الحصول على أكبر قدر من الأرباح ، وهو الهدف الأساسي للمنتج ، إلا أن الأرباح ليس دائمة التحقق ، بل قد ينجم عن المشروع خسارة . وعليه نقول بأن التوازن قد يتحقق عند أقصى قدر من الأرباح أو أقل قدر من الخسائر .
ونميز هنا ثلاث حالات للتوازن .

151

الحالة الأولى – حالة تحقيق أرباح غير عادية :

عندما تكون الإيرادات الكلية أكبر من التكاليف فإن المشروع يحقق أرباحاً غير عادية ويكون الفرق بين الإيرادات والتكاليف هو حجم الأرباح .

الحالة الثانية – حالة تحقيق أرباح عادية :

عندما تكون الإيرادات الكلية مساوية للتكاليف الكلية فإنه لا يوجد ربح ولا خسارة ، ونطلق على هذه الحالة "حالة الربح العادي" لأن المنتج يحقق فيها نسبة الربح التي حسبها مسبقاً ضمن التكاليف (عائد عنصر التنظيم) .

الحالة الثالثة – حالة تحقيق خسارة :

في هذه الحالة تكون الإيرادات الكلية أقل للتكاليف الكلية .

152

ونلخص مما سبق إلى أنه إذا كان ثمن السلعة أكبر من التكلفة المتوسطة تحقق المنشأة أرباحاً غير عادية ، أما إذا كان الثمن مساوياً للتكلفة المتوسطة فإنها لا تحقق ربحاً ولا خسارة إنما تكتفي بالحصول على الربح العادي . وتتحمل المنشأة خسارة عندما يكون الثمن المحدد للسلعة أقل من التكلفة المتوسطة الإنتاج .

متى يضطر المنتج للتوقف عن الإنتاج ؟

يضطر المنتج أن يتوقف عن إنتاجه عندما يكون الثمن المحدد للسلعة عند مستوى أدنى من متوسط التكلفة المتغيرة، حيث أنه في هذه الحالة يعجز حتى عن تغطية كافة التكاليف المتغيرة .

153