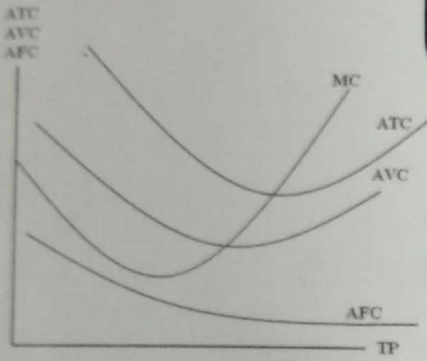


الاقتصاد الجزئي



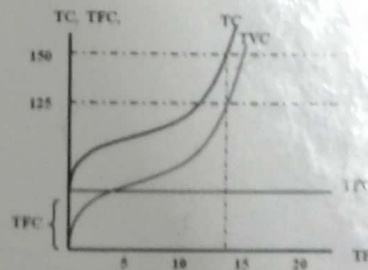
تأليف

الأستاذ الدكتور/ فريد بشير طاهر

جامعة العلوم الطبية والتكنولوجيا - السودان

الأستاذ الدكتور/ عبد الوهاب الأمين

جامعة البحرين - مملكة البحرين



مكتبة المتنبي
AL MOTANABI BOOK SHOP

الفصل الأول:

مفاهيم اقتصادية أساسية

Basic Economic Concepts

١- مقدمة:

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

٢- الندرة والاختيار:

نسمع دائماً عن ندرة (Scarcity) الموارد. فما المقصود بالموارد ولماذا هي نادرة؟ أولاً الموارد هي كل ما يستخدم في إنتاج شتى أنواع السلع والخدمات. وتقسم الموارد أساساً إلى موارد طبيعية وموارد بشرية. أما الموارد الطبيعية فهي هبة من الله سبحانه، كالأرض وما تحمل على سطحها من غابات ومراع وأحجار إلى آخره، وما تحويه في باطنها من مختلف المعادن ومن نفط وغاز، وما يجري على ظهرها من أنهار وبحار ومحيطات بما فيها من موارد مائية وثروات سمكية وشلالات لتوليد الكهرباء. وأما الموارد البشرية، فتتمثل في القوى العاملة، وما تملكه من معارف ومهارات وهو ما يطلق عليه الاقتصاديون رأس المال البشري (Human Capital). وتزيد الموارد

البشرية كميًا نتيجة للنمو السكاني ونوعياً عن طريق التعليم والتدريب والتقدم التقني؛ أي بزيادة ما تملكه من رأس مال بشري. يضاف إلى ذلك مورد رأس المال وهو من صنع البشر ويضم الآلات والمعدات والمباني والإنشاءات المستخدمة في الإنتاج. والمورد الرابع وهو مورد التنظيم الذي يتولى حشد الموارد لاستغلالها في الفرص الاستثمارية المربحة. ويعتبر الوقت كذلك من الموارد المهمة، فلو اجتمعت كل الموارد الطبيعية والبشرية لإنتاج سلعة معينة مثل القمح ما تم ذلك ما لم يكن هناك متسع من الوقت لاكتمال العملية الإنتاجية.

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

فلولا ندرة الموارد ما عرف العالم أي مشكلة اقتصادية، ولتمكنت الشعوب من تحقيق كل تطلعاتها دون قيود أو حدود. ولكن في إطار محدودية الموارد على النحو الذي قدمناه وفي ظل تعدد الحاجات والرغبات كان لا بد من المفاضلة دائماً بين البدائل المتنافسة على هذه الموارد واتخاذ قرارات الاختيار. فمحدودية الدخل بالنسبة لرب الأسرة أو محدودية إيرادات الميزانية بالنسبة للدولة يحتم على متخذي القرار، رب الأسرة أو الحكومة، أن يفاضل دائماً بين الحاجات البديلة أو المتنافسة على الموارد المحدودة ليختار من بينها ما يحقق أعلى مستوى من الرفاهية في حدود الموارد المتاحة.

٣- نشوء وتطور علم الاقتصاد،

٣-١- المدرسة الكلاسيكية:

يعتبر آدم سميث (Adam Smith) من أوائل مؤسسي علم الاقتصاد الحديث، كعلم مستقل قائم بذاته، بالرغم من ظهور بعض كتابات مدرسة الفيزيوقراط (Physiocrats) أو الاقتصاديين الطبيعيين، وخاصة مقالة مؤسسها فرانسوا كيناي (Francois Quesnay)، الذي جاء بفكرة الجدول الاقتصادي (Tableau Economique) لتوضيح كيفية تداول الدخل بين طبقات المجتمع (حيث اعتبر الأرض هي المصدر الأساسي للثروة)، والتي نشرت في سنة ١٧٥٨، أي قبل نشر كتاب آدم سميث: ثروة الأمم (The Wealth of Nations) في سنة ١٧٧٦، والذي يعتبر اللبنة الأساسية الأولى في بناء الأسس النظرية لما اصطلح على تسميته فيما بعد بالاقتصاد الكلاسيكي (Classical Economics)، أو النظرية الاقتصادية الكلاسيكية.

وتعزى أهمية آدم سميث في تاريخ الفكر الاقتصادي إلى حقيقة أنه جاء بنظرية أعم وأشمل من جميع الكتابات والنظريات السابقة، بالرغم من أنه قد تأثر بها بدرجات متفاوتة. وقد استمرت أهمية نظرية سميث التي بنى عليها فلسفة اجتماعية واقتصادية عامة لمدة طويلة، وأعيد تأكيدها من قبل ما يعرف بالاقتصاديين الكلاسيكيين الجدد (Neo- Classical Economists) خلال الفترة ١٨٩٠-١٩٢٠. وما زال البعض من الاقتصاديين المعاصرين في الأوساط الأكاديمية يحاولون إعادة الحياة للأسس التي استندت إليها هذه الفلسفة، بالرغم من التحديات العملية والفكرية التي تعرضت لها.

وتستند الفلسفة الاجتماعية والاقتصادية التي جاء بها سميث إلى فرضية أساسية هي أن ظواهر الثروة في المجتمع ترجع إلى أصل واحد، هو رغبة الفرد في تحسين ظروفه المعيشية. وبعبارة أخرى، فإن دافع المصلحة الشخصية، أو اليد الخفية (Invisible Hand) كما أسماها آدم سميث هي المحرك الأساسي للنشاط الاقتصادي. وقد استخلص سميث من هذه الفرضية مبدأ تلقائية النظم الاقتصادية، الذي يستند إلى

المنافسة الكاملة (Perfect Competition) التي تضمن الكفاءة في تخصيص الموارد الاقتصادية، وتحقيق التوازن بين العرض والطلب من خلال آلية السوق (Market Mechanism)

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

٣-٢- المدرسة الماركسية:

لقد تعرضت الفلسفة الاقتصادية الكلاسيكية إلى انتقادات حادة خلال القرن التاسع عشر. وتعتبر النظرية التي جاء بها كارل ماركس (Karl Marx) في كتابه الشهير رأس المال (Capital) في سنة ١٨٦٧ حول حتمية انهيار الرأسمالية وحلول الاشتراكية محلها من أبرز التحديات التي واجهت الفلسفة الاقتصادية الكلاسيكية.

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

لقد كان تأثير ماركس في تاريخ الفكر الاقتصادي على جانب كبير من الأهمية. ويعزى ذلك إلى أنه أقام نظريته في الاشتراكية على أساس من التحليل «العلمي»

للرأسمالية، وليس على أساس الأفكار الخيالية أو المثالية لمعالجة مساوئ النظام الرأسمالي، كما جاء بها عدد من الكتاب والفلاسفة (مثل روبرت أوين وسان سيمون وغيرهم) الذين أطلق على آرائهم بالاشتراكية الطوبائية (Utopian Socialism). والجدير بالملاحظة، أن نظرية ماركس هي دراسة تحليلية وتطورية للنظام الرأسمالي الذي كان قائماً في زمانه. وبعبارة أخرى، إنها لا تعتبر في الواقع دراسة تحليلية للاشتركية، وإنما هي في جوهرها تحليل للرأسمالية ومستقبلها.

٣-٣- المدرسة الكينزية:

لقد تعرض الاقتصاد الكلاسيكي إلى تحديات كثيرة في مجال التطبيق العملي كان من أبرزها حدوث الكساد الكبير (Great Depression) خلال الفترة ١٩٢٩-١٩٣٣، الذي أدى إلى تراجع الإنتاج العالمي وانتشار البطالة على نطاق واسع في الأقطار الرأسمالية وتعرض النظام الرأسمالي بأكمله للخطر. فظهر كتاب النظرية العامة للاقتصادي الإنكليزي المعروف جون مينارد كينز (J.M. Keynes) في سنة ١٩٣٦، والذي استهدف معالجة المشكلات الاقتصادية الخطيرة التي كادت تعرض النظام الرأسمالي للانحيار. وكان من أبرز المقترحات التي جاء بها كينز هو ضرورة قيام الحكومة بتبني سياسات اقتصادية مالية ونقدية لمعالجة التقلبات الاقتصادية في الأمد القصير.

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

٣-٤- المدرسة النقدية:

ظهرت المدرسة النقدية في منتصف القرن الماضي بزعامة الاقتصادي الأمريكي ميلتون فريدمان (Milton Friedman)، كامتداد حديث للمدرسة الكلاسيكية. والمدرسة النقدية كما يتضح من اسمها تعتبر أن التضخم ظاهرة نقدية بالأساس؛

فمعدل نمو عرض النقود هو العامل المؤثر والفعال والمحدد لمعدل نمو مستوى الأسعار أي لمعدل التضخم. وقد أوضح فريدمان في نظريته أن الاقتصاد الذي يعمل عند التوظيف الكامل (Full Employment)، تتأثر متغيراته الحقيقية (النتائج الحقيقية ومعدل البطالة) بالتغير في عرض النقود فقط في المدى القصير. أما في المدى الطويل، فيكون عرض النقود محايداً في تأثيره على المتغيرات الحقيقية. كما قللت النظرية النقدية من فاعلية تدخل الحكومة في الاقتصاد في حالة الكساد عن طريق السياسة المالية، ما لم تكن مصحوبة ومدعومة بسياسة نقدية توسعية أي بزيادة في عرض النقود.

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

٤- الاقتصاد الجزئي والاقتصاد الكلي؛

تم دراسة علم الأحياء على مستويين، على مستوى الخلية النباتية أو الحيوانية كوحدة لبناء الأنسجة الحية، وعلى مستوى الجسم النباتي أو الحيواني بأكمله. كذلك يدرس علم الاقتصاد على مستويين أساسيين، على مستوى وحدة اتخاذ القرار؛ أي على مستوى المستهلك أو منشأة الأعمال وكيف تتفاعل هذه الوحدات في سوق كل سلعة أو خدمة فتحدد كميتها المطلوبة والمنتجة، وتحدد سعرها، وكيف تتفاعل في أسواق عناصر الإنتاج فتحدد أسعار وكميات كل عنصر من عناصر الإنتاج، ويطلق على هذا المستوى أو الفرع علم الاقتصاد الجزئي (Microeconomics). كما يدرس الاقتصاد على المستوى الكلي؛ حيث ينصب الاهتمام بالطلب الكلي والنتج أو العرض الكلي والمستوى العام للأسعار والتضخم ومستوى العمالة والنمو الاقتصادي، ويطلق على هذا الفرع علم الاقتصاد الكلي (Macroeconomics). وعادة ما يدرس الطالب مبادئ الاقتصاد الجزئي كمقدمة منطقية لدراسة مبادئ الاقتصاد الكلي. فالمتغيرات الكلية في الاقتصاد تعتمد في تفسيرها على مفاهيم جزئية كسلوك المستهلك، ومفاضلة

الأفراد بين الدخل ووقت الفراغ، ومفاضلة الأفراد بين الاستهلاك الحاضر والمؤجل أي بين الاستهلاك والادخار، ونظرية المنشأة وكيفية تحديد المستوى الأمثل للإنتاج، وتحديد المزيج الأمثل لعناصر الإنتاج.

٥- الاقتصاد الإيجابي والمعياري؛

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

وفي سبيل معالجة المشكلات الاقتصادية يعتمد الاقتصاديون، وبالاعتماد على ما يوفره لهم الاقتصاد الإيجابي، إلى تقديم مقترحات حول ما يجب أن يكون عليه الحال، كأن يقدموا مقترحاً يقضي بضرورة خفض معدل نمو عرض النقود كمعالجة للتضخم، أو اقتراح زيادة معدل نمو الناتج المحلي الإجمالي الحقيقي بما يفوق معدل النمو السكاني لضمان التحسن المستمر في مستوى رفاه أفراد المجتمع، ويطلق على هذا الفرع الاقتصاد المعياري (Normative Economics). ويختلف هذا الفرع من الاقتصاد عن الاقتصاد الإيجابي في أن نتاجه من مقترحات حول ما يجب أن يكون عليه الحال أمر لا يمكن اختبار مدى صحته؛ فالاقتصاد المعياري يعتمد على قيم ومعايير قيمية (Value Judgment) وهو لهذا السبب غير قابل للاختبار. فالسياسة غالباً ما تأخذ في اعتبارها بعض الأحكام القيمية التي يختلف حولها الناس. فمثلاً إذا كان المطلوب تصميم سياسة لخفض التضخم فعادة ما يختلف الاقتصاديون والسياسة حول الخفض الحاد والسريع لمعدل التضخم أو الخفض التدريجي البطيء لمعدل التضخم، أخذين في الاعتبار أثر ذلك على زيادة البطالة وانخفاض الأجور الذي يصاحب هذا

الإجراء . وهنا تختلف وجهات النظر ؛ فالبعض قد لا يعطي وزناً كبيراً للمعاناة التي تتعرض لها بعض الأسر بسبب ارتفاع معدل البطالة الذي غالباً ما يصاحب انخفاض السرعة لمعدل التضخم ، وهم لذلك يؤيدون هذه السياسة ، بينما يعارضها آخرون يعطون وزناً كبيراً للمعاناة التي يتعرض لها البعض أثناء انخفاض السرعة للتضخم .

٦- سمات علم الاقتصاد :

تختلف العلوم من حيث مصطلحاتها المستخدمة . فعلم الفيزياء يتحدث عن القوة والسرعة والكتلة والجاذبية . وعلم الزراعة يتحدث عن المحاصيل الحقلية والبستانية وعن خصوبة الأراضي وعن الآفات الزراعية وأمراض النباتات . ويتحدث علم الحاسوب عن لغات الحاسب وعن الشبكات وعن نظم المعلومات وعن الاتصالات والإنترنت . ولا يختلف علم الاقتصاد في ذلك عن باقي العلوم ؛ فله أيضاً مصطلحاته الخاصة فيتحدث الاقتصاديون عن الطلب والعرض والمرونة والميزة النسبية والكفاءة والرفاهية ، وهذه المصطلحات وغيرها تكون لغة علم الاقتصاد . ومن فوائد مفردات هذه اللغة أنها تسهل على المتخصصين التفاهم حول ما يدور حولهم من أنشطة ومشكلات اقتصادية وتوحد فهمهم لهذه الظواهر . ويعد تعريف الطالب بهذه اللغة واحداً من أهم أهداف هذا الكتاب ؛ حيث نأمل أن تؤهلك دراسة هذا الكتاب لفهم العديد من الظواهر الاقتصادية التي نواجهها في عالم الواقع ، وأن تعينك هذه الدراسة على فهم ما ينشر من مقالات وما يذاع من أحاديث ونقاشات في التلفاز أو على مواقع الإنترنت ذات الصلة بالمشكلات الاقتصادية التي تواجهها الدول في ظل العولمة وعصر الاتصالات .

وننتقل الآن للتعرف على خصوصية المنهج العلمي المستخدم وطريقة التفكير المتبعة في مجال الاقتصاد . حيث يعتمد الاقتصاديون المنهج الموضوعي ذاته المتبع في البحث العلمي في مجال العلوم التطبيقية كالأحياء والفيزياء والكيمياء ؛ حيث يعتمد البحث على المشاهدة ووضع النظرية التي تصف الواقع من حيث العوامل المؤثرة والنتائج . وقد يبدو الأمر غريباً لغير المتخصصين في البداية ولكن دعنا فيما يلي نتناول بعض

الأساليب التي يستخدم فيها الاقتصاديون المنطق العلمي في معرفة كيف يعمل الاقتصاد في قطر معين .

٧- طرق البحث العلمي؛

عندما شاهد إسحاق نيوتن التفاحة وهي تسقط من الشجرة بدا له كأنه يرى للمرة الأولى في حياته جسمًا يسقط من مكان مرتفع إلى الأرض . ولم تكن هذه الحقيقة بطبيعة الحال ، وإنما كانت المرة الأولى التي يفكر فيها نيوتن في كيفية تفسير سقوط التفاحة إلى أسفل وعدم بقائها معلقة في الهواء أو انطلاقها إلى أعلى بدلاً عن ذلك . على أساس هذه المشاهدة وضع نيوتن نظريته عن الجاذبية الأرضية . ثم أثبتت الاختبارات صحة نظرية نيوتن ، وأنها تنطبق على جميع المواد والأجسام وليس فقط على التفاح ، وما زالت نظريته هذه مقبولة وتدرس إلى يومنا هذا في فصول الفيزياء في مدارس وجامعات العالم بأسره .

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

المعقول أن يسمح للباحث في مجال الاقتصاد بالتحكم في كمية النقود في قطر ما لعدة سنوات كي يجري تجاربه لاختبار أثر ذلك على التضخم . الاقتصاديون كما هو الحال بالنسبة لعلماء الفلك ، يعتمدون في دراستهم على ما يوجد به الواقع المعاش من بيانات أو معلومات . وللتعويض عن افتقار الاقتصاديين للتجارب العملية فإنهم يجمعون بياناتهم من الأحداث التاريخية فيما يسمى ببيانات السلاسل الزمنية (Time Series Data) . ويعاب على هذه البيانات تداخل تأثيرات العديد من العوامل المتغيرة عبر الزمن . وللتخلص من أثر تلك العوامل الأخرى التي تتغير عبر الزمن يستعاض عن بيانات السلاسل الزمنية ببيانات تجمع في وقت واحد من عينات تمثل الأفراد أو الأسر أو المنشآت في مجتمع معين وتسمى بيانات مقطعية (Cross-Section Data) .

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

وللسبب نفسه ، يستعين الاقتصاديون عند وضع نظرياتهم بفروض لتجريد الواقع من تعقيداته وتسهيل فهمه . فعند دراسة إمكانيات الإنتاج في اقتصاد معين يفترضون أن الاقتصاد ينتج سلعتين فقط وأن هناك كمية ثابتة من الموارد المستخدمة في الإنتاج وأن المستوى التقني السائد ثابت لا يتغير وجميعها فروض غير واقعية . فالإنتاج آلاف السلع والخدمات التي يعتمد إنتاجها على العديد من الموارد التي تتغير الكميات المتاحة منها عبر الزمن ، كما أن تقنية الإنتاج متغيرة باستمرار مع التقدم التقني ، غير أن هذه الفروض ضرورية لتسهيل فهم الواقع . فإذا فهمنا كيف يفاضل المجتمع بين التوليفات المختلفة من سلعتين اثنتين بما يعظم رفاهية المجتمع أمكننا فهم الكيفية التي

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

٨- علاقة علم الاقتصاد بالعلوم الأخرى؛

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

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

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

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

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

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

٩- أسئلة اقتصادية أساسية:

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

٩-١ - ماذا يجب أن نتج وبأي كميات؟

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

٩-٢ - ما هي الطريقة المثلى للإنتاج؟

ينصب هذا السؤال على اختيار تقنية الإنتاج المثلى. فالسعر الزراعي مثلاً يمكن أن تنتج بزراعة مساحات صغيرة نسبياً من الأرض، مع استخدام واسع للمكننة والأسمدة الكيماوية وعدد قليل من العمال أو بما يعرف بالزراعة الكثيفة (Intensive Agriculture)، أو بزراعة مساحات شاسعة من الأراضي واستخدام كميات قليلة من المكنات

الزراعية والأسمدة وأعداد كبيرة من العمال، أو بما يعرف بالزراعة الواسعة (Extensive Agriculture).

ويعتمد استخدام طريقة معينة دون أخرى على التكاليف النسبية لعوامل الإنتاج؛ وذلك بهدف تحقيق أقصى إنتاج ممكن بأقل التكاليف، أو تعظيم أرباح المنتجين.

٩-٣- كيف يتم توزيع الإنتاج؟

يتوزع الإنتاج بين أفراد المجتمع تبعاً لرغباتهم وقدراتهم الشرائية التي يحددها توزيع الدخل الحقيقي. فالسؤال أعلاه إذاً يتصل بمدى عدالة توزيع الدخل الحقيقي، الذي يعتبر مؤشراً لما يتمتع به أفراد المجتمع من رفاهية. فآلية السوق الحر تضمن تحقيق الكفاءة في استغلال الموارد أي الكفاءة الإنتاجية، لكنها لا تضمن تحقيق التوزيع العادل للدخل الحقيقي. لذلك كان توزيع الناتج القومي الحقيقي (National Product) بين أفراد المجتمع يعتبر من القضايا المهمة في السياسة الاقتصادية. ولعل أحد أسباب أهمية دراسة هذا الجانب من المشكلات الاقتصادية هو علاقته بمدى تدخل الدولة في الحياة الاقتصادية بهدف تحقيق عدالة توزيع الدخل الحقيقي بين أفراد المجتمع. وتدخل الحكومات في الاقتصاد من خلال العديد من البرامج والسياسات، مثل برامج الخدمات العامة، كبرامج الضمان الاجتماعي (Social Security Programs) وتشريعات الحد الأدنى للأجور (Minimum-Wage Legislation)، والسياسات الضريبية وبرامج الرعاية الاجتماعية ودعم أسعار السلع والخدمات الأساسية، ودعم دخول الأسر الفقيرة. ومن الجدير بالملاحظة، أن مبررات اللجوء إلى مثل هذه السياسات من جانب الحكومات في كثير من الأقطار، وخاصة الأقطار النامية، قد أصبحت من القضايا المثيرة للجدل.

١٠- الموارد الاقتصادية:

يقصد بالموارد الاقتصادية (Economic Resources) كما أشرنا من قبل جميع العناصر المستخدمة في إنتاج السلع والخدمات. وتعرف هذه الموارد فنياً بالمدخلات

(Inputs)، أو بعوامل الإنتاج (Factors of Production)، وتضم أربعة عناصر أساسية هي:

١٠-١- العمل:

يقاس رصيد الاقتصاد من عنصر العمل (Labor) في أي بلد بحجم ونوعية القوى العاملة؛ أي بعدد السكان ممن في عمر العمل (١٦-٦٥) في غالب الدول، من القادرين والراغبين في العمل، وما يملكونه من معارف ومهارات أو ما يعرف برأس المال البشري. ويختلف عنصر العمل من حيث درجة المهارة والتأهيل. فهناك العامل غير الماهر، الذي يعتمد في عمله بدرجة كبيرة على الجهد العضلي، مثل عمال النظافة والحمالين. وهناك العامل الماهر، الذي يعتمد في عمله أساساً على مهاراته الفنية وقدراته المعرفية، وتشمل هذه الفئة بصفة عامة الحرفيين، مثل عمال البناء والسباكة والكهرباء والصيانة، والمهنيين مثل أساتذة الجامعات والمعلمين والأطباء والمهندسين والمحامين وغيرهم. وعموماً يمكن تنمية رأس المال البشري عن طريق التعليم والتدريب، واكتساب الخبرة بالممارسة.

والجدير بالملاحظة، أن الكفاءات عالية المهارة والخبرة من العلماء والباحثين أصبحت تشكل أهمية متزايدة في تقدم المجتمعات وتطورها؛ حيث أصبح رأس المال البشري أكثر أهمية من رأس المال المادي في تحقيق أهداف التنمية الاقتصادية والاجتماعية، في ظل ما أصبح يعرف باقتصاد المعرفة (Knowledge Economy).

١٠-٢- الأرض:

يقصد بالأرض (Land)، كما أوضحنا من قبل، جميع الموارد الطبيعية، سواء تواجدت على سطح الأرض أو في باطنها، كالأنهار والغابات والمعادن والنفط والغاز والمياه الجوفية وغير ذلك من الموارد. ويعتمد استغلال هذه الموارد الطبيعية لا على كمياتها المتاحة فحسب بل على نوعية المتاح منها. فوجود مساحات شاسعة من الأراضي غير الصالحة للزراعة، أو وجود أراضٍ صالحة للزراعة مع عدم توفر كميات كافية من المياه العذبة، يجعل من الصعب استغلال هذه الأراضي في الزراعة.

والعكس صحيح، فيما إذا توفرت الأراضي الصالحة للزراعة مع توفر المياه العذبة أيضاً؛ حيث سيصبح بالإمكان استغلال هذه الأراضي في مجال زيادة الإنتاج الزراعي.

١٠-٣- رأس المال:

يقاس رصيد الاقتصاد من عنصر رأس المال (Capital) أو السلع الاستثمارية (Investment Goods) بقيمة ما يملكه الاقتصاد من الآلات والمعدات والأدوات والطرق، وكذلك الأبنية والمنشآت من طرق وجسور وسدود ومطارات وموانئ ووسائل للنقل، وهي سلع من صنع البشر، تم إنتاجها لا للاستهلاك وإنما كي تستخدم في إنتاج سلع أخرى. كل ذلك بالإضافة لرصيد الاقتصاد من مخزون السلع المصنعة ونصف المصنعة والمواد الخام وقطع غيار الآلات والمصانع. وتختلف السلع الاستثمارية عن السلع الاستهلاكية (Consumer Goods) من حيث إن هذه الأخيرة تلبي حاجات المستهلكين بصورة مباشرة، بينما السلع الاستثمارية تلبي هذه الحاجات بصورة غير مباشرة، من خلال استخدامها في إنتاج السلع الاستهلاكية. كذلك؛ لا بد من التمييز بين مفهوم رأس المال الحقيقي، الذي يعتبر مورداً اقتصادياً يسهم بخدماته في الإنتاج، وبين النقود التي لا تعتبر من الموارد الاقتصادية بل هي مورد مالي (Financial Resource) غير حقيقي لا يستخدم في الإنتاج، بل يستخدم في تمويل شراء الموارد الاقتصادية التي تسهم وتشارك في الإنتاج.

١٠-٤- التنظيم:

بدأ دور القدرات التنظيمية في العملية الإنتاجية يكتسب أهمية خاصة منذ انبثاق الثورة الصناعية في أوروبا في القرن الثامن عشر؛ حيث اعتبر التنظيم (Entrepreneurship) كعنصر منفصل عن عنصر العمل، وذلك بسبب زيادة الحاجة لشخص أو مجموعة أشخاص للقيام بالمهام التالية:

- أولاً، أخذ المبادرة بتنظيم العملية الإنتاجية باستخدام عوامل الإنتاج وهي العمل

والأرض ورأس المال؛ لإنتاج السلع والخدمات المطلوبة بما يضمن تحقيق نسبة مقبولة من الأرباح.

- ثانياً، اتخاذ القرارات غير التقليدية لتحديد نوعية وكمية السلع المطلوب إنتاجها ومعالجة المشكلات التي قد تنشأ خلال عمليات الإنتاج والتوزيع.

- ثالثاً، ابتكار أساليب وطرق جديدة لتحسين الإنتاج وتقليل التكاليف، وإنتاج سلع جديدة، وابتكار أساليب جديدة في المجالات التنظيمية والتسويقية. ومن الجدير بالملاحظة، أن الابتكارات (Innovations) لا تقتصر على المشروعات الصناعية، وإنما تشمل أيضاً المشروعات في جميع القطاعات الاقتصادية الأخرى الإنتاجية والخدمية.

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

١١- السياسة الاقتصادية:

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

يتضح مما تقدم، أن فهم طبيعة السياسة الاقتصادية وأهميتها كمصدر للحوار أو الجدل بين الاقتصاديين يمكننا من بحث العلاقة بين التحليل الاقتصادي والسياسة

الاقتصادية. فمن وجهة النظر الموضوعية، يعتبر التحليل الاقتصادي والسياسة الاقتصادية؛ من المظاهر المستقلة المنفصلة في الاقتصاد والتي لا يمكن مزجها. وتؤكد وجهة النظر هذه أن الاقتصاد هو علم «إيجابي» (Positive Economics)؛ أي أنه يتعلق بوصف الاقتصاد كما هو، أي أنه مستقل تماماً عن أي أحكام أو اجتهادات قيمية، أو ما عرف بالاقتصاد المعياري (Normative Economics)، الذي يهتم بالأهداف التي تسعى السياسة الاقتصادية الحكومية إلى تحقيقها. ويعتقد دعاة التحليل الموضوعي بأن من الواجب على الاقتصادي الذي يهتم بالإبقاء على موضوعيته العلمية، أن يركز اهتمامه على تحليل العلاقات المهمة بين المتغيرات الاقتصادية، وأن يبقى محايداً بصورة تامة فيما يتعلق بأهداف المجتمع، وما تقوم عليه من أحكام قيمية لمتخذي القرار السياسي.

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

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

١١-١ - شمولية قرارات السياسات الاقتصادية:

من المعروف أن جميع الحكومات لها سياسات اقتصادية معينة. فقد تبني بعض الحكومات اتباع سياسة عدم التدخل في الحياة الاقتصادية، في حين تلجأ بعض

الحكومات الأخرى إلى اتباع سياسة التدخل بدرجة كبيرة بالنسبة لكل مظهر من مظاهر الحياة الاقتصادية . والمهم هنا أنه سواء تدخلت الحكومة أم لم تتدخل في سير الاقتصاد فإن مجرد اتخاذ موقف معين هو في حد ذاته سياسة اقتصادية . ففي المجتمعات الديمقراطية يتم اتخاذ القرارات وتبني السياسات الاقتصادية التي يرضى عنها أغلبية نواب الشعب في البرلمان أو في مجلس الشورى . أما في المجتمعات الديكتاتورية فتتخذ مثل تلك القرارات الاقتصادية في أغلب الأحيان من قبل أفراد قلائل في الجهاز المركزي للتخطيط .

١١-٢- العلاقة بين الأهداف والوسائل:

تتميز كل سياسة اقتصادية بمظهرين هما: الأهداف المرغوب تحقيقها والوسائل التي يمكن من خلالها تحقيق تلك الأهداف . فمن الأهداف العامة لأي اقتصاد تحقيق النمو الاقتصادي، وعدالة توزيع الدخل والثروة، والاستقرار الاقتصادي مع الاحتفاظ بمعدل منخفض للبطالة . إلا أن تحقيق أحد هذه الأهداف يتوقف على مدى تحقيق بعض الأهداف الأخرى؛ فمثلاً، تحقيق هدف عدالة التوزيع يعتمد إلى حد كبير على مدى التقدم الاقتصادي الذي قطعه ذلك البلد . وتبرز أهمية هذه الناحية بشكل خاص بالنسبة للأقطار المتقدمة حيث يتطلب تحقيق مبدأ عدالة التوزيع توفير فرص عادلة للتعليم والتدريب، وفرص عمل لأكبر عدد ممكن من العاطلين، وتوسيع نطاق خدمات الرعاية الاجتماعية، وتحديد الحد الأدنى للأجور وساعات العمل إلخ . كذلك الحال بالنسبة للتقدم الاقتصادي، فمن وسائل زيادة معدل النمو الاقتصادي تشجيع الاستثمارات باتباع سياسة ضريبية تهدف إلى توفير الحوافز اللازمة لتشجيع الاستثمار، خاصة بالنسبة للاقتصادات المختلطة، أو تحديد دور الاستثمار الخاص بالنسبة لبعض قطاعات الاقتصاد، وبخاصة القطاع الصناعي؛ وذلك لتجنب الازدواجية بين مشروعات القطاع الخاص والقطاع العام . إلا أنه لا توجد سياسة اقتصادية معينة بإمكانها تحقيق كل أهداف السياسة العامة، ومن هنا يبرز دور الاقتصادي في تحليل مدى أهمية أي سياسة اقتصادية ومساهمتها في تحقيق تلك الأهداف والنتائج لمثل هذه السياسة .

الفصل الثاني:

المشكلة الاقتصادية

The Economic Problem

١- مقدمة:

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

٢- تكلفة الاختيار:

إن معرفة الخيارات أو البدائل المتاحة أمر ضروري لاتخاذ القرار السليم، لكنه غير كاف بحد ذاته ما لم يكن مقروناً بمعلومات واضحة عن التكلفة الحقيقية التي تترتب على اتخاذ قرار معين أو خيار أحد البدائل، وذلك حتى تتم مقارنة هذه التكلفة بالمنافع التي يمكن إحرازها باتخاذ القرار الخاص بالاختيار. وفي ظل ندرة الموارد نجد أن التكلفة الحقيقية لاختيار أحد البدائل (أ) مثلاً هي مقدار ما يضحي به من البديل الآخر (ب) في سبيل الحصول على البديل الأول. ويعبر الاقتصاديون عن التكلفة الحقيقية لاختيار أحد البدائل بتكلفة الفرصة البديلة (Opportunity Cost)، ويعني هذا المصطلح في حالة المفاضلة بين الاستخدامات البديلة لأحد الموارد بالعائد الذي يمكن الحصول عليه من استغلال المورد المتاح في أفضل الاستخدامات البديلة. فتكلفة الفرصة البديلة لزراعة فدان من القمح مثلاً تقاس بالعائد أو الربح الذي يمكن تحقيقه إذا ما استغلت الأرض في أفضل الاستخدامات البديلة.

والطالب يفاضل ليلة الاختبار النهائي بين استغلال مورد الوقت لمراجعة مادة الاقتصاد أو لمراجعة مادة الرياضيات . وكل ساعة يقضيها في مراجعة مادة الاقتصاد، تكلفه التضحية بساعة كان بإمكانه استغلالها في مراجعة مادة الرياضيات، إذا كان ذلك هو أفضل استخدام بديل لوقته . كذلك فإن إدراك الطالب لتكلفة الفرصة البديلة للوقت في ليلة الاختبار غالباً ما تمنعه مثلاً من قضاء بعض الوقت في متابعة مباراة لكرة القدم على التلفاز . بالمنطق نفسه، يفاضل رب الأسرة بين الاستخدامات البديلة لدخله ويعلم أن اختياره شراء سيارة جديدة يكلفه التضحية بالسفر لقضاء الإجازة الصيفية بالخارج . وبسبب تكلفة الفرصة البديلة للوقت يفاضل الناس بين وسائل المواصلات السريعة مثل الطائرة وبين السفر بالسيارة أو بالقطار .

ونلاحظ في الحياة العملية بعض الأمثلة التي تؤكد أن تكلفة الفرصة البديلة مفهوم شائع بين الناس ويؤثر في سلوكهم في العديد من المواقف التي تحتاج المفاضلة والاختيار بين البدائل . فالعيادات الخاصة للأطباء في بعض الدول يعلنون عن أجر مرتفع للمرضى المتعجلين؛ أي الذين لا يرغبون في انتظار دورهم، لو استوى الجميع من حيث حالاتهم الصحية وفي ضوء ما قدمناه عن تكلفة الفرصة البديلة للوقت ما هو في رأيك سبب استعجال البعض وعدم رغبتهم في الانتظار حتى ولو اقتضى الأمر دفع أجر أعلى لمقابلة الطبيب؟ .

٣- قاعدة الاختيار:

يعتمد اتخاذ قرار الاختيار بين البدائل على مقارنة المنافع الحدية أو الإضافية (Marginal Benefit) المتوقعة من اتخاذ قرار الاختيار بالتكلفة الحدية أو التضحية الحدية (Marginal Cost) المترتبة على ذلك، والقاعدة في هذه الحالة أن يتخذ القرار باختيار التوسع في نشاط معين فقط إذا كانت المنافع الحدية المتوقعة أكبر من التكاليف الحدية المتوقعة، والتوقف عن التوسع في أي نشاط متى ما تعادلت المنفعة الحدية المتوقعة مع التكلفة الحدية، فبعد ذلك ستزيد التكلفة الحدية على المنفعة الحدية باستمرار التوسع أو الزيادة في النشاط .

فاتخاذ قرار مثلاً بشأن منح المزيد من التراخيص بإنشاء مصانع للكيمياويات بجوار منطقة سكنية، يقتضي مقارنة المنافع التي يتوقعها المجتمع من إنتاج المصنع الإضافي أي المنفعة الحدية، بالتكاليف الحدية الحقيقية لإنشاء المصنع بما في ذلك من أضرار بيئية متوقعة. ويرخص للمصنع الجديد ويعتبر مشروعاً مجدداً فقط إذا كانت المنافع الإضافية المتوقعة أكبر من تلك التكاليف الإضافية.

فالأفراد يستجيبون للحوافز (المنافع) لأنها تحسن من رفاهيتهم، وتردعهم الأضرار (التكاليف) لأنها تؤثر سلباً على رفاهيتهم. لذا فإن أي تغيير في المنافع أو التكاليف المرتبطة ببديل معين لا بد أن تؤثر على قرارات أفراد المجتمع واختياراتهم. فالمستهلك على سبيل المثال، يرغب في زيادة استهلاكه من الأسماك فقط إذا انخفض سعر السمك بالنسبة لأسعار باقي اللحوم، ويقلل المستهلك من الكمية التي يطلبها من الأسماك إذا ما ارتفعت أسعارها بالنسبة لأسعار باقي اللحوم. فالمستهلك مستعد لشراء المزيد من أي سلعة إذا كانت المنفعة التي يحصل عليها من استهلاك وحدة إضافية منها أكبر من التكلفة الحدية التي يتحملها ممثلة في التضحية بقدر من السلع الأخرى التي كان بإمكانه شرائها كبدايل بالمبلغ ذاته. إذأً فكلما زاد سعر سلعة ما توقعنا أن تقل الكمية المطلوبة منها، وكلما انخفض سعر هذه السلعة توقعنا زيادة الكميات المطلوبة منها، عندما تكون باقي العوامل ثابتة وهي نتيجة مهمة سنعود إليها فيما بعد عند دراسة الطلب.

وتعتبر هذه الحقيقة عن سلوك الأفراد تجاه التغيير في أسعار السلع على جانب كبير من الأهمية بالنسبة لواقعي السياسة الاقتصادية. فالسياسة الاقتصادية عادة ما تغير من التكاليف أو المنافع بقصد دفع الأفراد باتجاه خيار معين أو ردعهم عن خيارات أخرى. فالقوانين وحدها قد لا تحقق الهدف في حالات كثيرة؛ فنقول لنضع العوامل الاقتصادية تعمل وتغير سلوك الأفراد، وهذا ما وصفناه باستخدام السياسات الاقتصادية. فبالرغم من لافتات منع التدخين المنتشرة في جميع الأماكن العامة، وربما التحذيرات من الأضرار الصحية للتدخين والتبعات القانونية أو العقوبات؛

فما زال الكثير من المدخنين لا يلقون بالأل لكل ذلك ، فهم يغلبون منافعهم الشخصية من التدخين على التكاليف المتوقعة لمخالفتهم القانون وإلحاق الضرر بصحتهم وبصحة غير المدخنين . أما إذا ما وضعت ضريبة مبيعات على أسعار السجائر ، وبقدر مؤثر ، فالنتيجة الحتمية هي نقص الطلب على السجائر وانخفاض استهلاكها في جميع الأماكن العامة والخاصة . كذلك فإن حملات ترشيد استهلاك المياه لا تجد أذناً صاغية أو استجابة ملموسة ما لم تدعمها سياسة سعرية للمياه تهدف إلى حمل أفراد المجتمع على خفض استهلاكهم من المياه . والسياسة المطبقة في العديد من الدول هي سياسة الشرائح السعرية التي تزيد فيها تسعيرة المياه مع زيادة الكمية المستهلكة ، مما يدفع الناس إلى ترشيد استهلاكهم للاستفادة من الأسعار المنخفضة أو لتفادي دفع الأسعار المرتفعة ، وذلك عن طريق الاقتصاد في استخدام المياه في غسيل السيارات أو في ري الحدائق المنزلية ، وكذلك عن طريق استخدام أساليب الري الأكثر كفاءة للزراعة وربما البحث عن محاصيل ونباتات الزينة الصحراوية أو تلك التي يمكن ريها بالمياه المالحة .

٤- منحني إمكانيات الإنتاج؛

يعتبر منحني إمكانيات الإنتاج (Production Possibilities Curve) أو حدود إمكانيات الإنتاج الممكن ، من أبسط وأهم النماذج الاقتصادية التي يستخدمها الاقتصاديون لتبسيط شرح وتفهم الكيفية التي تتم بها المفاضلة والاختيار بين بدائل الإنتاج المتنافسة على الموارد النادرة . ينتج الاقتصاد آلاف السلع والخدمات التي تتنافس في إنتاجها على العديد من الموارد النادرة . وبسبب ندرة الموارد أي محدوديتها بالنسبة للطلب عليها ، فإن زيادة الإنتاج في أي فرع من فروع الإنتاج إنما يتم على حسب النقص في إنتاج بعض الفروع الأخرى . ويمكن التعبير عن ذلك باستخدام النماذج الرياضية أو البيانية ، لكننا هنا وفي هذا المقرر نكتفي بتقديم الأخيرة نسبة لبساطتها وسهولة فهمها . ولكن ما الغرض من استخدام هذه النماذج المبسطة ؟ الغرض من هذا هو إعطاء الدارس على هذا المستوى الأولي فكرة مبسطة لما يتم في عالم الواقع .

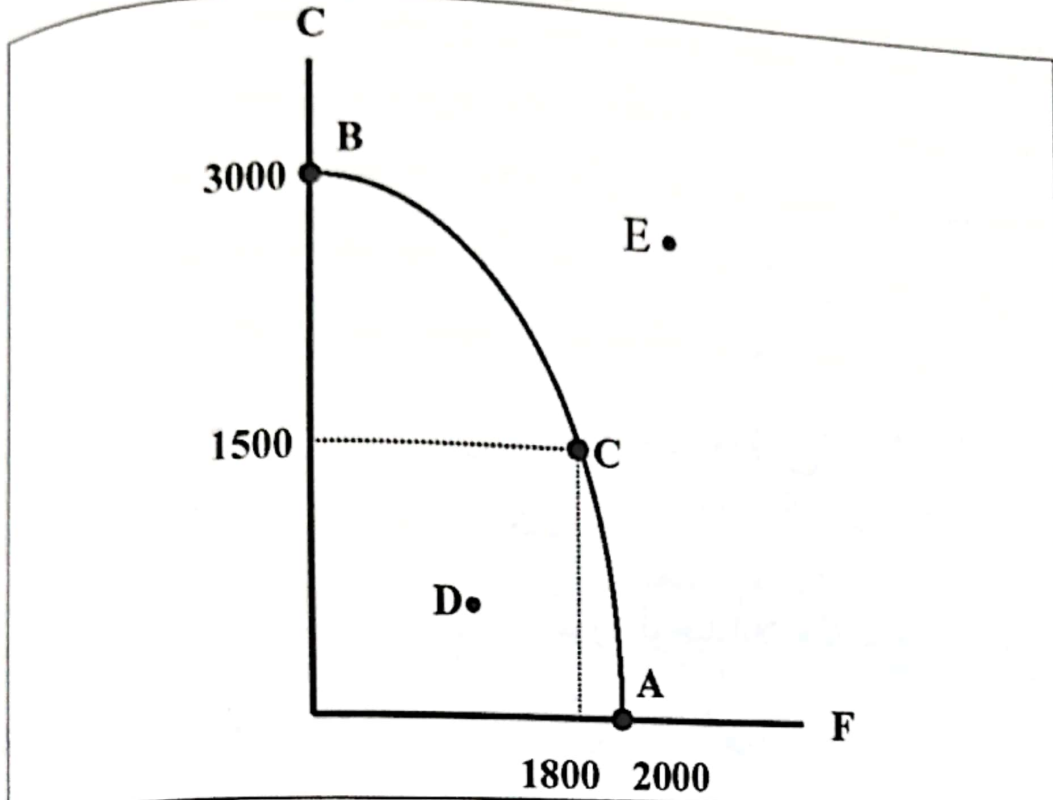
ويستعين الاقتصاديون عموماً بالنماذج الاقتصادية المبسطة لفهم كيفية عمل الاقتصاد. ويتكون النموذج الاقتصادي عادة من رسوم بيانية أو معادلات رياضية تصور أو تصف العلاقات بين المتغيرات الاقتصادية. وحتى يأتي النموذج مبسطاً، عادة ما تصحبه مجموعة من الفروض بهدف استبعاد بعض تعقيدات عالم الواقع؛ حتى يؤدي النموذج دوره في نقل صورة سهلة الفهم عن طبيعة العلاقات الاقتصادية.

وفيما يلي الفروض الأساسية لنموذج منحنى إمكانيات الإنتاج:

- ينتج الاقتصاد سلعتين فقط، الغذاء والكساء.
- يمتلك الاقتصاد عدداً ثابتاً من العمال وهو المورد الوحيد اللازم للإنتاج.
- المستوى التقني ثابت لا يتغير أي ليس هناك أي تطور تقني.
- مورد العمل يستخدم استخداماً كاملاً وكفوفاً في الإنتاج.

لتصوير إمكانيات الإنتاج في هذا الاقتصاد بيانياً دعنا نقيس الإنتاج من الغذاء (F) على المحور الأفقي والإنتاج من الكساء (C) على المحور الرأسي في الشكل أدناه.

النقطة (A) تمثل أقصى إنتاج ممكن إذا ما قرر المجتمع استغلال القدر المتاح من عنصر العمل بأكمله في إنتاج الغذاء ولا شيء من الكساء. والنقطة (B) تمثل أقصى إنتاج ممكن من الكساء إذا ما تم استغلال مورد العمل المتاح بأكمله في إنتاج الكساء ولا شيء من الغذاء. والنقاط على طول منحنى إمكانيات الإنتاج (AB) تشير إلى التوليفات المختلفة لأقصى ما يمكن إنتاجه من سلعتي الغذاء والكساء عندما يستغل مورد العمل جزئياً في إنتاج الغذاء ويستغل الجزء المتبقى منه في إنتاج الكساء. والنقاط الواقعة على طول منحنى إمكانيات الإنتاج مثل النقطة (C) تشير إلى أقصى إنتاج ممكن من الغذاء وهو ١٨٠٠ وحدة، إذا قرر المجتمع إنتاج ١٥٠٠ وحدة من الكساء، وعند هذه النقطة تتحقق الكفاءة في الإنتاج، والكفاءة في استغلال مورد العمل.



الشكل (١-٢) منحنى إمكانيات الإنتاج، يوضح مستويات الإنتاج الممكن والكفاء مثل (C)، والإنتاج الممكن وغير الكفاء مثل (D) مستوى الإنتاج غير الممكن مثل النقطة (E).

والدليل على تحقق الكفاءة عند النقطة (C) وأي نقطة أخرى على طول المنحنى، أن المجتمع في هذه الحالة يكون غير قادر على إعادة تخصيص مورد العمل ليحصل على إنتاج أكبر من أحد السلعتين، إلا إذا تم ذلك على حساب خفض إنتاج السلعة الأخرى. أي لا يمكن زيادة الإنتاج من السلعتين معاً أو من سلعة واحدة دون نقص في الكمية المنتجة من السلعة الأخرى. أما النقاط الواقعة بين نقطة الأصل ومنحنى إمكانيات الإنتاج مثل النقطة (D)، فتشير إلى توليفات إنتاجية ممكنة من السلعتين لكنها لا تحقق الكفاءة في الإنتاج. فعند (D)، هناك إما وحدات عاطلة من مورد العمل، أو أنها مستغلة بالكامل ولكن بطريقة غير كفؤة. ويمكن عند النقطة (D)، عن طريق الاستغلال الكامل لعنصر العمل أو رفع كفاءته الإنتاجية، زيادة الإنتاج من السلعتين في آن واحد أو زيادة الإنتاج من إحدى السلعتين دون خفض الإنتاج من السلعة الأخرى. أما النقاط الواقعة خارج منحنى إمكانيات الإنتاج مثل النقطة (E) فتشير إلى مستويات من الإنتاج لا يمكن لهذا الاقتصاد تحقيقها، في ظل فرضية ثبات مورد العمل وثبات المستوى التقني.

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

وقد تتساءل عن سبب تحذب منحنى إمكانيات الإنتاج على هذا النحو، ولماذا لا يكون خطأ مستقيماً أو مقعراً إلى نقطة الأصل. ولفهم سبب تحذب المنحنى دعنا نبدأ عند النقطة (B)؛ حيث يستخدم المجتمع كل موارده في إنتاج الحد الأقصى من الكساء دون أي إنتاج من الغذاء. ولنفرض أن المجتمع قرر أن يبدأ في إنتاج الغذاء بوحدة واحدة، فإن التكلفة الحقيقية أو تكلفة الفرصة البديلة لإنتاج هذه الوحدة هي مقدار النقص في إنتاج الكساء، فالتكلفة الحقيقية هي التضحية التي يتحملها المجتمع في سبيل زيادة إنتاج الغذاء بوحدة واحدة. وبإمكانك قياس ذلك على الشكل (٢-١) بمقدار النقص في إنتاج الكساء اللازم لتحويل الموارد لإنتاج وحدة من الغذاء. في كراسك أو دفترك استمر في هذه التجربة وفي كل مرة صور زيادة إنتاج الغذاء بوحدة إضافية ووضح على الرسم المستوى الجديد من إنتاج الكساء. ستلاحظ أن تكلفة الوحدات المتتالية من الغذاء تتزايد مع استمرار التوسع في إنتاج الغذاء. ولكن لماذا تتزايد تكلفة الوحدة الإضافية من الغذاء. نجيبك عن هذا السؤال بسؤال يعينك على الفهم. إذا افترضنا أن بعض العمال في هذا المجتمع متخصصون في إنتاج الغذاء والبعض متخصصون في إنتاج الكساء، وأنهم يعملون جميعاً في إنتاج الكساء عند النقطة (B). الآن إذا أردنا سحب بعض العمال من إنتاج الكساء (من مصانع النسيج) للعمل في إنتاج الغذاء (في المزارع) هل نبدأ بسحب أفضل النساجين في البداية أم نبدأ بأقلهم مهارة؟ وكيف تكون التضحية بإنتاج الكساء كبيرة أم صغيرة في البداية؟ ولكن كلما توسعنا في إنتاج الغذاء اضطررنا إلى سحب عمال أكثر مهارة في إنتاج الكساء وبالتالي يزداد النقص

في إنتاج الكساء مع زيادة إنتاج الغذاء؛ أي تزداد تكلفة إنتاج الوحدات المتتالية من الغذاء كلما توسعنا في الإنتاج.

من المبادئ التي ناقشناها في بداية هذا الفصل مبدأ تكلفة الاختيار؛ أي أن لكل قرار نتخذه تكلفة معينة. وهنا على منحنى إمكانيات الإنتاج إذا بدأنا باقتصاد عند النقطة (A) ينتج ٢,٠٠٠ وحدة من الغذاء ولا شيء من الكساء واختار المجتمع أن يتوسع في إنتاج الكساء فإن تحقق الكفاءة في الإنتاج عند النقطة (A) يعني أن من غير الممكن زيادة إنتاج الكساء إلا على حساب النقص في إنتاج الغذاء؛ وذلك لأن مورد العمل مستغل بالكامل عند (A) في إنتاج الغذاء. ولزيادة إنتاج الكساء لا بد من تحويل بعض العمال من إنتاج الغذاء إلى إنتاج الكساء، ويتضح من الرسم أن زيادة إنتاج الكساء إلى ١,٥٠٠ وحدة قد تحقق بنقص إنتاج الغذاء إلى ١,٨٠٠ وحدة. أي أن ١,٥٠٠ وحدة إضافية في إنتاج الكساء كلفت المجتمع ٢٠٠ وحدة من الغذاء، وهذه هي التكلفة الحقيقية أو تكلفة الفرصة البديلة لاستغلال الموارد.

ويمكن توضيح مفهوم تكلفة الفرصة البديلة كذلك باستخدام جدول إمكانيات الإنتاج (١-٢) التالي، الذي يضم بيانات افتراضية عن الخيارات المتاحة لإنتاج توليفات مختلفة من المدارس والمسكن، التي يمكن للحكومة تشييدها في سنة معينة من قدر محدد من بنود الإنفاق في الميزانية؛ أي قدر ثابت من الموارد، وبافتراض ثبات المستوى التقني.

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

جدول (٢-١): إمكانيات الإنتاج البديلة بآلاف الوحدات

الخيارات	عدد المدارس	عدد المساكن
أ	0	10
ب	1	9
ج	2	7
د	3	4
م	4	0

٥- النمو الاقتصادي،

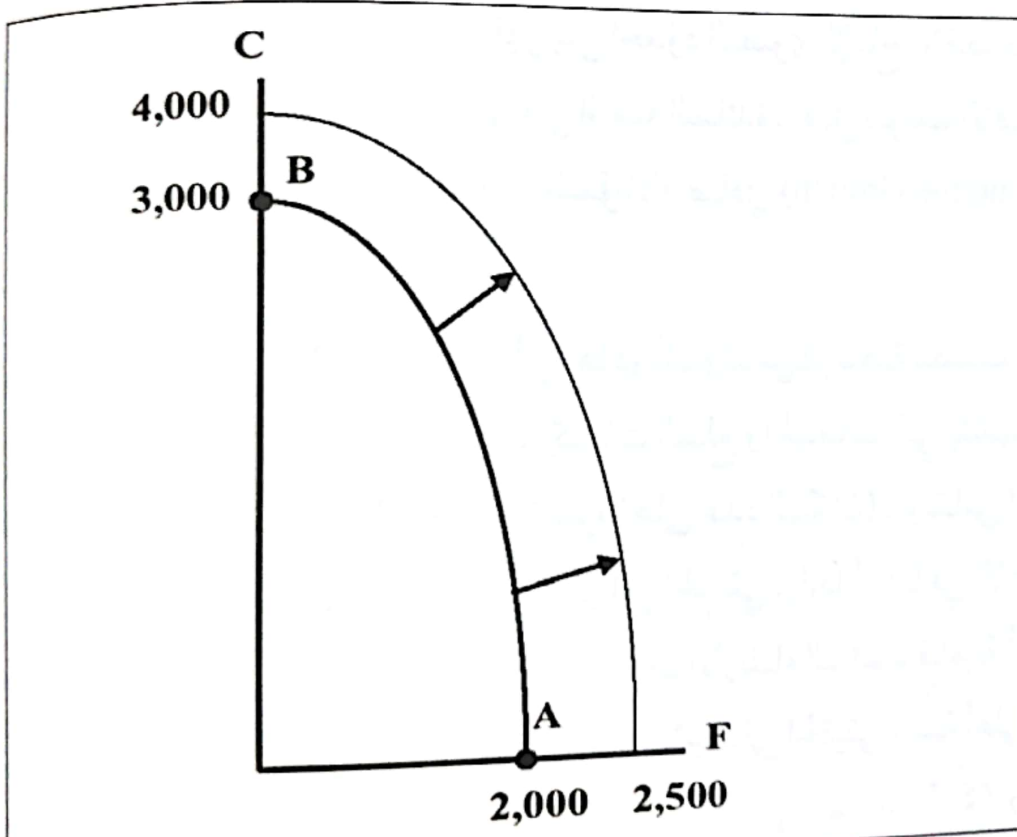
يصور منحنى إمكانيات الإنتاج لأي دولة أقصى إنتاج ممكن من إحدى السلعتين عند مستوى معين من إنتاج السلعة الأخرى، فهو يمثل الحدود القصوى لإنتاج الاقتصاد عند استغلال الموارد استغلالاً كاملاً وكفاءة في ظل التقنية السائدة. فهل يتوقف الاقتصاد عند هذه الحدود؟ أم أن هناك وسيلة لتحقيق النمو الاقتصادي (Economic Growth)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

تسعى المجتمعات إلى الارتقاء برفاهية أفرادها دوماً. وتقاس الرفاهية بنصيب الفرد من الناتج المحلي الإجمالي الحقيقي، أي من كميات السلع والخدمات التي يستهلكها الفرد (الناتج المحلي الإجمالي الحقيقي؛ مقسوماً على عدد السكان). ويقاس النمو الاقتصادي الحقيقي بمعدل نمو الناتج المحلي الإجمالي الحقيقي. فإذا أخذنا في الاعتبار الزيادة السنوية في عدد السكان، لكان من الواضح أن الارتقاء الدائم برفاهية أفراد المجتمع لا يتحقق إلا إذا ارتفع معدل نمو الناتج المحلي الإجمالي الحقيقي بنسبة أعلى من معدل النمو السكاني. فإذا كان الناتج المحلي الإجمالي الحقيقي ينمو بمعدل ٤٪ وكان معدل النمو السكاني هو ٣٪، فهذا دليل على نمو نصيب الفرد من الناتج الحقيقي أي تحسن رفاهية المجتمع. ولكن كيف يمكن للاقتصاد أن يستمر في النمو وإمكانية الإنتاج محدودة بحجم الموارد والمستوى التقني المتاحين؟ إن استمرار النمو الاقتصادي أمر مرهون بإمكانية تحقيق ما يلي:

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

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

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



الشكل (٢-٢): ينقل منحنى إمكانيات الإنتاج إلى الخارج في حالة النمو الاقتصادي، الذي يحدث نتيجة لزيادة رصيد الاقتصاد من الموارد، خاصة الموارد الرأسمالية، أو نتيجة للتقدم التقني.

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

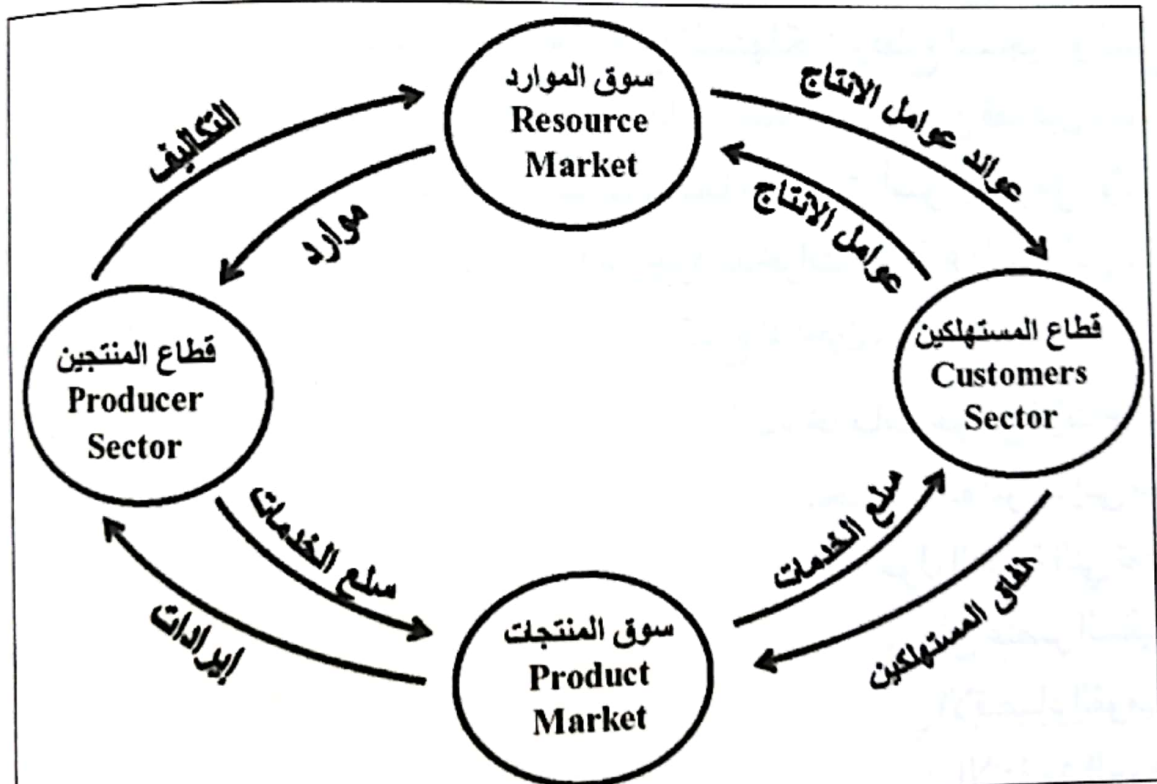
٦- التدفق الدائري للإنتاج والدخل؛

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

يحصل جمهور المستهلكين على الدخول النقدية لقاء خدمات عوامل الإنتاج التي يقدمها إلى قطاع المنتجين، وتقوم المنشآت الإنتاجية بتحويل هذه الموارد إلى سلع وخدمات وبيعها للمستهلكين لقاء الحصول على مجموع الدخول النقدية التي تغطي تكاليف عناصر الإنتاج، زائداً نسبة معينة من الأرباح، تمثل العائد على عنصر التنظيم. وتمثل عملية المبادلة هذه القاعدة الأساسية لتدفق الإنتاج والدخل في الاقتصاد القومي، كما يتضح من الشكل (٢-٣) التالي. تتحدد أسعار أو عوائد عوامل الإنتاج: العمل، الأرض، رأس المال، والتنظيم، في سوق الموارد في الجزء العلوي من الشكل. حيث يمثل قطاع المنتجين جانب الطلب على خدمات عوامل الإنتاج، بينما يمثل قطاع المستهلكين جانب العرض في ذلك السوق. كذلك؛ تتحدد أسعار السلع والخدمات في

سوق المنتجات في الجزء السفلي من الشكل؛ حيث يمثل قطاع المستهلكين في هذه الحالة جانب الطلب، بينما يمثل قطاع المنتجين جانب العرض، ويكون الاقتصاد في حالة توازن دائماً لأن الدخل الكلي يعادل الإنفاق الكلي في هذه الحالة.

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



الشكل (٢-٣): التدفق الدائري للإنتاج والدخل؛ حيث يلاحظ تعادل الإنفاق الكلي مع الدخل الكلي (عوائد عناصر الإنتاج) مع قيمة الناتج المحلي الإجمالي ممثلة بإيرادات قطاع المنتجين، وذلك طالما تم استبعاد الادخار من النموذج.

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

٧- حرية السوق والكفاءة:

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

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

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

في حالة التدخل الحكومي الذي يحد من قدرة الأسواق على تحديد أسعار السلع والخدمات (كما في حالة التسعير الجبري أو فرض الضرائب على الإنتاج وغيرها) فإنها بذلك تبطل عمل اليد الخفية، وتعيق التخصيص الكفء للموارد، ويكون هناك تدن في الكفاءة وتراجع في رفاهية المجتمع. في الاقتصادات المخططة مركزياً كما كان الحال في دول الاتحاد السوفيتي سابقاً، لا يسمح النظام بعمل آلية السوق بحرية تامة، بل يتم تحديد الأسعار والكميات المنتجة من كل سلعة أو خدمة، وبالتالي يتم تخصيص الموارد بواسطة جهاز مركزي للتخطيط. وقد فشلت تلك الأجهزة في تأدية هذه المهمة الصعبة، بسبب عدم توفر المعلومات الدقيقة، وصعوبة تقدير رغبات وتفضيلات المستهلكين من جانب، وصعوبة تحفيز المنتجين في غياب الملكية الخاصة من الجانب الآخر. فكانت النتيجة انهيار هذه النظم الاقتصادية وتحول معظم الدول المخططة مركزياً نحو نظام السوق الحر كبديل أثبت نجاحه وقدرته الفائقة على تحقيق طموحات الشعوب في غالبية دول العالم المتقدم. ولكن متى يكون تدخل الحكومة أمراً واجباً وضرورياً؟

٨- دور القطاع الحكومي،

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

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

٨-١ - حالة السلع والخدمات العامة:

السلع العامة (Public Goods) هي تلك التي تستهلك جماعياً ، ومتى ما أنتجت تصبح متاحة للجميع دون مقابل ، ولا يمكن حرمان أحد من استهلاكها . هذه السلع والخدمات مثل الطرق العامة والبنش الإذاعي والتلفزيوني غير المشفر والأمن والدفاع على سبيل المثال . فهي تستهلك جماعياً بمعنى أنها متاحة للجميع في آن واحد ،

فاستماعك للإذاعة لا ينقص من البث المتاح للآخرين شيئاً. ولا يتم إنتاجها لفئة دون أخرى فمتى ما تم إنشاء الطريق مثلاً أو تم بث برنامج إذاعي على الهواء أو متى ما اقتنت دولة معينة نظاماً للدفاع الجوي؛ فإن مثل هذه السلع والخدمات تصبح مشاعاً للجميع ولا يمكن عملياً منع البعض من استهلاكها أو الاستفادة منها. والقطاع الخاص لا يقدم على إنتاج مثل هذه السلع لعدم قدرته على بيعها لمن يدفع السعر ومنعها عن الآخرين كما هو الحال في حالة السلع الخاصة كالملابس مثلاً. فنقول إن السوق الحر يفشل في تقديم السلع العامة، ولا بد من تدخل الحكومة لتقديمها لأنها قادرة على تحصيل القيمة من الجميع عن طريق فرض الضرائب.

٨-٢ - حالة التأثيرات الخارجية :

وهي الحالات التي يترتب على النشاط الإنتاجي أو الاستهلاكي فيها آثار خارجية نافعة (External Benefits) كما في حالة التعليم وما يتدفق عنه من فوائد للمجتمع، أو آثار خارجية ضارة (External Costs) كما في حالة المصنع الذي يتسبب في التلوث البيئي. في مثل هذه الحالات، إذا ترك الأمر لآلية السوق فلن يحصل الفرد المتعلم على عائد أو مقابل لانتفاع المجتمع بتأثيراته الخارجية النافعة مما يقلل من رغبته في الاستمرار في التعليم إلى المستوى الذي يفضله المجتمع. وكذلك يفشل السوق الحر في حالة التلوث البيئي في تحميل المنشأة المتسببة في تلويث البيئة بتكلفة معالجة أضرار التلوث؛ مما يدفع هذه الصناعة إلى التماادي في نشاطها بأكثر مما تمليه المصلحة العامة للمجتمع. وبذلك؛ يكون هناك فقد في كفاءة تخصيص الموارد؛ لأن الموارد توجه بأكثر مما يجب إلى هذا النوع من النشاط الإنتاجي، وبالتالي يقل تخصيصها لأنشطة أخرى. وعليه؛ فالأمر يحتاج إلى تدخل الحكومة عن طريق الضرائب على الإنتاج أو عن طريق اللوائح والقوانين للحد من نشاط مثل هذه الصناعة الملوثة للبيئة؛ فتحد من مستويات إنتاجها بحيث لا يتعدى التلوث البيئي المستوى الأمثل، الذي تتعادل عنده المنفعة الحدية للمنتج مع التكلفة الحدية من وجهة نظر المجتمع؛ أي التكلفة متضمنة تكلفة التلوث البيئي.

٨-٣- حالة الاحتكار الطبيعي:

يقصد بالاحتكار الطبيعي انفراد منشأة كبيرة واحدة بالسوق وغياب المنافسين؛ نتيجة لتمتع هذه المنشأة بخاصية تناقص تكلفة إنتاج الوحدة باستمرار مع التوسع في الإنتاج بما يكفي لتغطية جزء كبير نسبياً من طلب السوق. ويحدث ذلك عادة عندما تشكل تكلفة الأصول الثابتة للمنشأة نسبة مرتفعة من إجمالي تكاليف الإنتاج. في هذه الحالة يمكن للمنشأة الكبيرة خفض أسعار البيع إلى مستويات غير كافية لتغطية تكاليف الإنتاج للمنشآت المنافسة مما يعرضها للخسارة والخروج في النهاية من السوق، أو تحول دون دخول منافسين جدد إلى السوق، فتكون لها قوة احتكارية تضر بكفاءة تخصيص الموارد وعدالة توزيع الدخل في المجتمع. ويستوجب مثل هذا الوضع تدخل الحكومة لوضع قيود على المنشأة في هذه الحالة لتحديد السعر العادل وحملها على الوصول بالإنتاج إلى المستوى الذي يحقق الكفاءة في الإنتاج ويعظم رفاهية المجتمع، وهناك حالات أخرى تستوجب تدخل الحكومة لتصحيح إخفاقات آلية السوق لكننا سنكتفي هنا وللتبسيط بالحالات السابقة.

٩- دور القطاع المالي؛

لقد افترضنا عند تناولنا لنموذج التدفق الدائري للدخل والإنفاق، أن قطاع المستهلكين ينفق كل دخله ولا يدخر، وكان ذلك للتبسيط فقط. فمن الناحية العملية، نجد أن المستهلكين والمنتجين لا يقومون بإنفاق جميع دخولهم، بل يدخرون جزءاً منها. وتجد هذه المدخرات الخاصة طريقها إلى البنوك التجارية وغيرها من مؤسسات الادخار. وتمثل هذه المدخرات المصدر الرئيسي للإقراض في الاقتصاد؛ حيث تقوم البنوك باستخدام هذه الأرصدة كاحتياطي للتوسع في تقديم القروض تلبية لطلبات المنتجين والمستهلكين. وبعبارة أخرى؛ فإن الجهاز المصرفي يقوم بدور الوسيط في الأسواق المالية (Financial Markets) وذلك بتجميع المدخرات وتقديم القروض. وتخضع البنوك إلى قيود معينة يفرضها البنك المركزي لتنظيم أنشطتها بصورة تنسجم مع أهداف السياسة الاقتصادية العامة، كما سيتضح ذلك في الفصول القادمة. ويعتبر

ذلك الجزء من الدخل الذي لا ينفق على الاستهلاك أي الادخار، من أهم العوامل التي تؤثر في مستوى الأداء الاقتصادي .

ويتسم الاقتصاد المتقدم بالتحول من المنشآت الفردية الصغيرة إلى المنشآت الكبيرة، وكذلك بروز ظاهرة الفصل بين الملكية والإدارة في المنشآت الكبيرة، وذلك بحكم المتطلبات التقنية والمالية الكبيرة التي أصبحت خارج مقدرة المنشآت الفردية الصغيرة. ولا يعني هذا، بطبيعة الحال، اضمحلال المشروعات الفردية بصورة كاملة؛ حيث إنها ما زالت تعمل جنباً إلى جنب وفي تكامل مع المشروعات الكبيرة، إلا أنها لم تعد تسهم بنسبة كبيرة من الناتج القومي، كما كانت في المراحل الأولى للتطور الاقتصادي.

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

وقد أسهم تأسيس منظمة التجارة العالمية (WTO) على زيادة حجم التجارة العالمية، وذلك من خلال جهود المنظمة في خفض الرسوم الجمركية والتخلص التدريجي من العوائق غير الجمركية على حركة التجارة وتدفقات رؤوس الأموال؛ استكمالاً لحلقات العولمة الاقتصادية.



الفصل الثالث:

تحليل سلوك المستهلك

Consumer Behaviour Analysis

١- مقدمة:

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

٢- إمكانيات الاستهلاك:

تتحقق خيارات المستهلكين في إطار الدخل ومستوى الأسعار السائدة للسلع والخدمات التي يرغبون في شرائها. حيث يحصل المستهلك خلال أي فترة زمنية، على دخل محدد، ينفقه على شراء السلع والخدمات التي يرغب في استهلاكها، بالأسعار السائدة في السوق. فالدخل ومستوى الأسعار يمثلان القيد الذي يحكم خيارات المستهلك. وخط الميزانية (Budget line) لكل مستهلك يمثل الحدود القصوى لخياراته من السلع والخدمات المتاحة له في حدود دخله والأسعار السائدة.

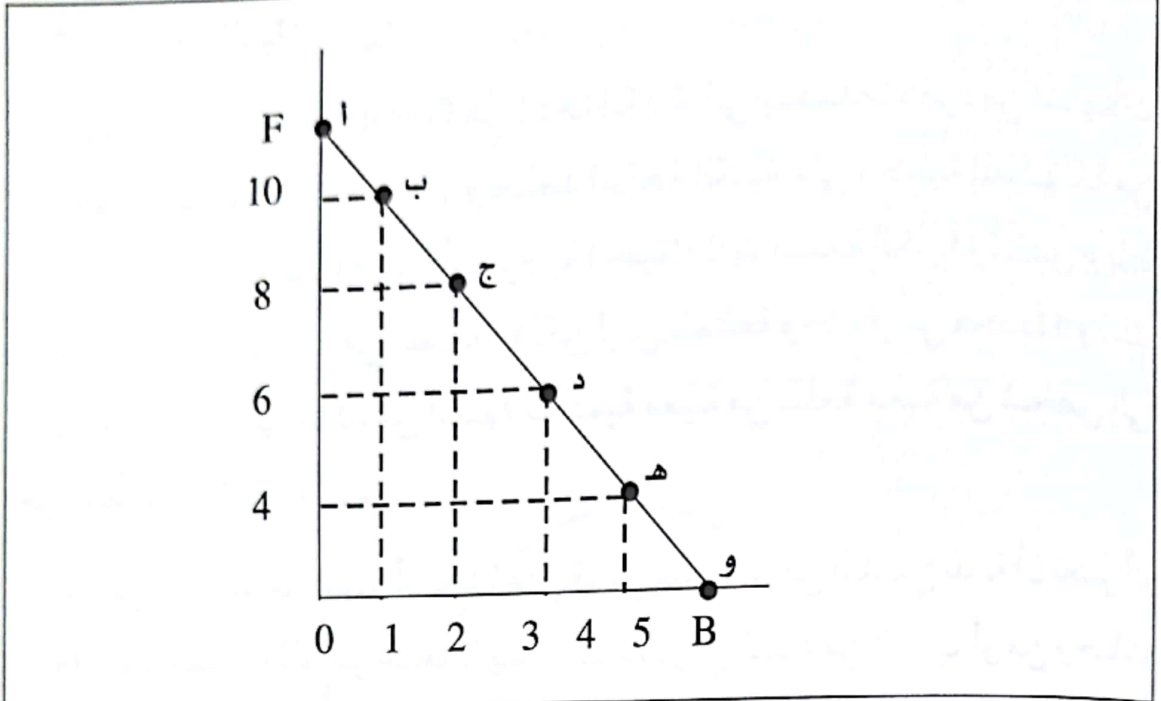
ولفهم كيفية اتخاذ المستهلك لقرارات الاختيار بين الإنفاقات المختلفة لدخله، دعنا نتبع حالة المستهلك الافتراضي (الصبي عمار) الذي يحصل على مصروفه من والده لمقابلة نفقاته اليومية في المدرسة. ولنفرض أن لعمار دخلاً شهرياً قدره ٣٠ ديناراً ينفقه

على شراء سلعتين فقط؛ وجبات الإفطار (F) وكتب الخيال العلمي (B). ولنفرض أن متوسط سعر الوجبة من الغذاء ٣ دنانير، ومتوسط سعر الكتاب ٦ دنانير، وأن (عمار) ينفق جميع دخله شهرياً على هاتين السلعتين. والآن؛ دعنا ننظر في الخيارات المتاحة لعمار، من خلال أرقام الجدول (١-٣) أدناه التي توضح الخيارات المختلفة المتاحة لعمار، في حدود دخله وأسعار السلعتين.

جدول (١-٣): الخيارات المتاحة لعمار

الكتب		الوجبات		الخيارات الممكنة
الإنفاق	الكمية	الإنفاق	الكمية	
0	0	30	10	أ
6	1	24	8	ب
12	2	18	6	ج
18	3	12	4	د
24	4	6	2	هـ
30	5	0	0	و

والشكل (١-٣) التالي يوضح خط الدخل أو قيد الميزانية لعمار، وعليه تقع الخيارات الستة الممكنة من (أ) إلى (و) في حدود دخله وأسعار السلعتين. فمثلاً قد يختار عمار استهلاك ٦ وجبات، بتكلفة قدرها ١٨ ديناراً (٦ × ٣)، فيكون أقصى ما يمكنه شراؤه من الكتب هو كتابين، كما يتضح من النقطة (ج) على خط الدخل. فخط الميزانية يشكل القيد المفروض على خيارات عمار، ويمثل الحدود الفاصلة بين ما يمكن استهلاكه وما لا يمكنه الحصول عليه. فهو لا يستطيع استهلاك ٨ وجبات وشراء كتابين؛ فهذا يقع خارج حدود قدرته المالية (خارج قيد الميزانية) في ظل دخله الحالي والأسعار السائدة للسلعتين. ويمكنه تحقيق ذلك فقط إذا انخفضت الأسعار عما هي عليه أو زاد مستوى دخله.



الشكل (١-٣): يوضح خط الميزانية الخاص والتوليفات الممكنة من السلعتين عندما يكون دخله الشهري ٣٠ ديناراً وسعر الوجبة ٣ دنائير وسعر الكتاب ٦ دنائير.

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

٣- تفضيلات المستهلك:

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

٣-١ المنفعة الكلية:

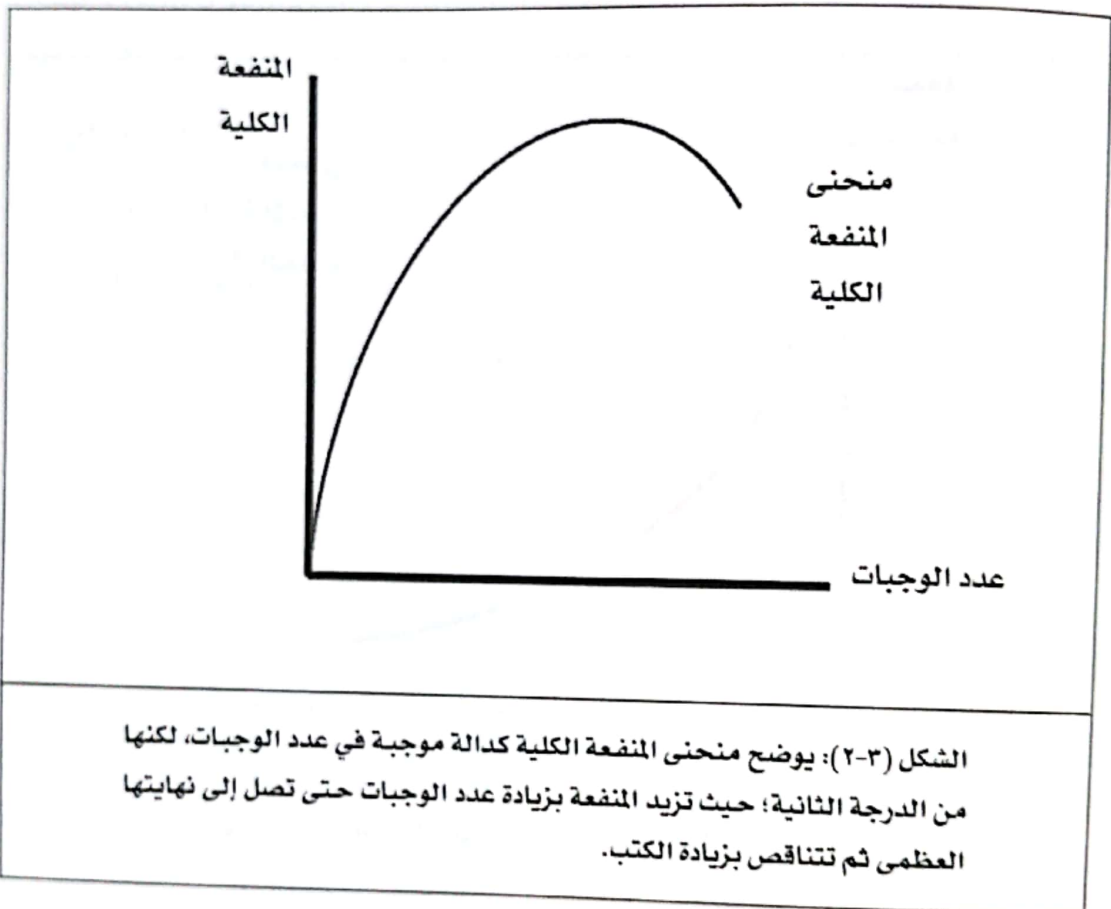
المنفعة الكلية (Total Utility) هي المتعة الكلية التي يستمدّها الفرد من استهلاك كمية معينة من سلعة أو خدمة. وتعتمد المنفعة الكلية على الكمية المستهلكة من السلعة، والعلاقة بينهما طردية أو موجبة؛ حيث تزيد المنفعة الكلية وتنقص بزيادة ونقصان الكمية المستهلكة من السلعة. ولكن ليس للمنفعة وحدة قياس محددة؛ وذلك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

لنفرض أننا طلبنا من عمار أن يعيننا على قياس منفعته، من البديهي بداية أن نعتبر أن المنفعة تكون مساوية للصفر عندما لا يستهلك عمار أي كمية من الكتب أو من وجبات الطعام. ودعنا نفترض أنه يحصل على ٥٠ وحدة منفعة من قراءة كتاب واحد في الشهر. ثم دعنا نسأله كم وحدة منفعة يعتقد أنه سيحصل عليها من كميات أكبر من الكتب ومن الوجبات. وقد رصدنا إجابات عمار في الجدول (٣-٢)؛ فكانت على النحو التالي:

جدول (٣-٢): المنافع الكلية الممكنة

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

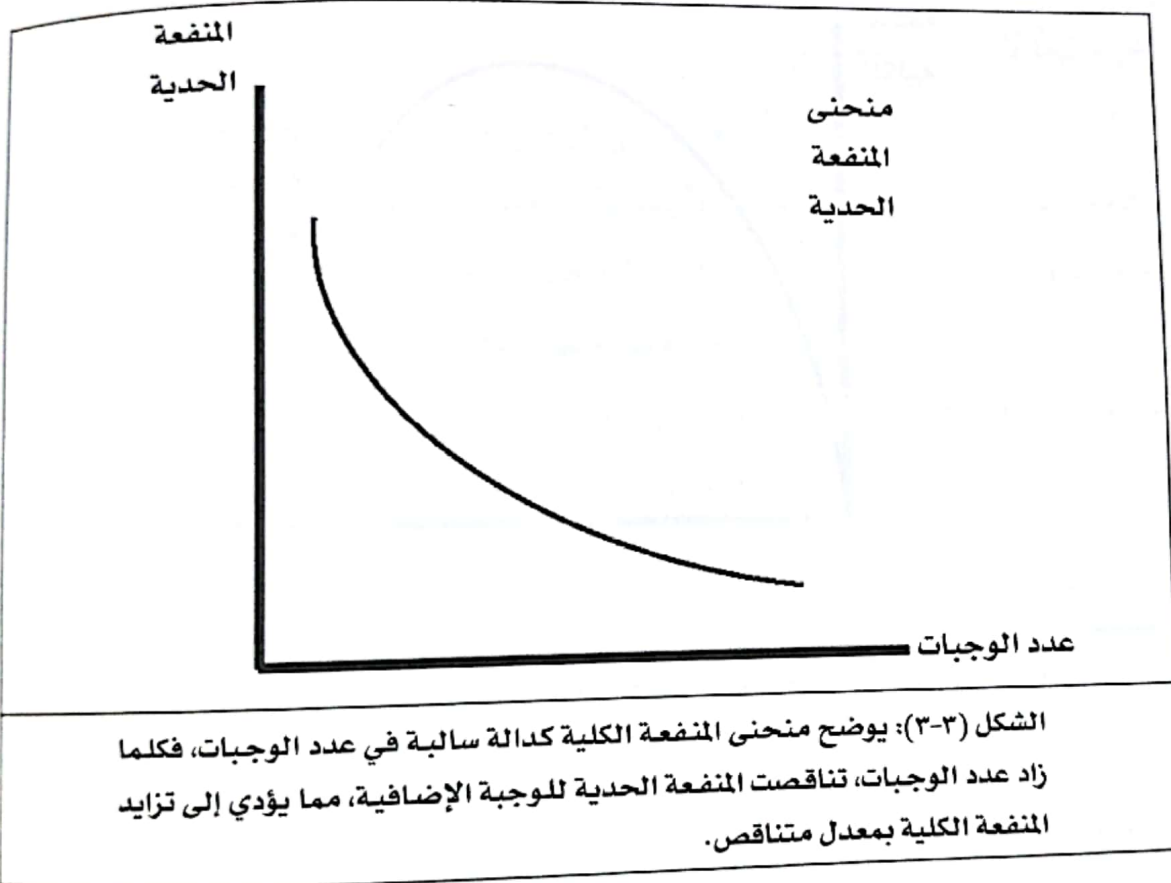
والشكل (٢-٣) التالي يصور منحنى المنفعة الكلية لعمار من استهلاك وجبات الطعام، وهو منحنى ذو انحدار موجب يعكس العلاقة الطردية بين الكمية المستهلكة من الوجبات والمنفعة الكلية التي يحصل عليها عمار، وهي تزيد بمعدل متناقص لتصل إلى نهايتها العظمى ثم تتناقص باستمرار زيادة الاستهلاك من الطعام. وكذلك الحال إذا رسمنا منحنى لاستهلاك عمار من الكتب؛ فسيكون له ذات الشكل.



٢-٣ - المنفعة الحدية:

تقيس المنفعة الحدية (Marginal Utility) التغير في المنفعة الكلية نتيجة لزيادة الاستهلاك بوحدة واحدة، أي منفعة الوحدة الإضافية من السلعة. ومن الجدول السابق نجد عندما زاد الاستهلاك من ٤ إلى ٥ وجبات، زادت المنفعة من الوجبات من ١٨١ وحدة إلى ٢٠٦ وحدة، إذاً فبالنسبة لعمار، منفعة الوجبة الخامسة من الطعام هي ٢٥ وحدة منفعة.

وإذا حسبنا المنفعة الحدية لوجبات الطعام من الأولى حتى الخامسة، لأمكننا تصوير العلاقة بين وجبات الطعام والمنفعة الحدية أو الإضافية لكل وحدة بياناً كما في الشكل (٣-٣). ويتضح من المنحنى ذي الانحدار السالب أن هناك علاقة عكسية بين عدد الوجبات المستهلكة والمنفعة الحدية لعمار. فالمنفعة الحدية تتناقص بزيادة عدد وجبات الطعام، وتوصف هذه العلاقة بظاهرة تناقص المنفعة الحدية (Diminishing Marginal Utility).



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

٤- تحقيق أقصى منفعة:

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

٤-١- تحديد الخيار الأمثل:

يعرف الخيار الأمثل (Optimal Choice) في مثالنا بالمزيج الأمثل من السلعتين البديلتين المتنافستين على دخل المستهلك، بحيث يحقق المستهلك أقصى منفعة كلية. ولتتبع كيفية قيام عمار بتخصيص دخله بين تناول الوجبات وقراءة الكتب، نستعين بالجدول (٣-٢) السابق، الذي يوضح التوليفات أو الأمزجة المختلفة من السلعتين التي يمكن لعمار شراؤها في حدود دخله وأسعار السلعتين؛ أي تمثل النقاط الواقعة على طول خط ميزانيته. والجدول يضم الكميات من كل من السلعتين والمنفعة الكلية التي يستمدّها عمار من كل خيار من الخيارات الستة المتاحة له. ويوضح الجدول أن شراء كتابين وتناول ست وجبات هو الخيار الأمثل الذي يحقق له أقصى منفعة كلية وقدرها ٣١٣ وحدة منفعة. وهذا أفضل الخيارات المتاحة لعمار في حدود دخله وأسعار السلعتين. فلو اشترى ٨ وجبات وكتاباً واحداً لانخفضت منفعته الكلية إلى ٣١٠ وحدات، ولو فضل قراءة المزيد من الكتب فاشترى ٣ كتب لما كان بإمكانه شراء أكثر من ٤ وجبات ولانخفضت منفعته الكلية إلى ٣٠٢ وحدة.

فبلوغ المنفعة الكلية حدها الأقصى يمثل توازن المستهلك (Consumer Equilibrium)، وهو الموقف الذي يكون المستهلك فيه قد توصل إلى الخيار الأمثل؛ أي الذي يعظم منفعته الكلية في حدود دخله المتاح للإنفاق والأسعار السائدة للسلع.

٤-٢ تعظيم المنفعة - الحل الرياضي:

في الطريقة السابقة اشترطنا أن تكون المنافع الكلية للخيارات المختلفة معلومة للمستهلك حتى يتم اختياره للمزيج الأمثل الذي يعظم المنفعة. ولكن الحل البديل يعتمد على الشرط الرياضي لتعظيم دالة المنفعة الكلية، في وجود قيد الميزانية. ولن نتناول هنا المعالجة الرياضية؛ فهي تتعدى مستوى هذا المقرر، وسنكتفي بعرض القاعدة المشتقة من هذه المعالجة والتي تقول:

«يحقق المستهلك أقصى منفعة كلية عندما ينفق دخله على السلع المرغوبة بحيث تتعادل المنفعة الحدية للدينار المنفق على أي من السلع»؛ أي عندما تكون:

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

فلسلع الثلاثة (A, B, C)؛ وحيث إن (MU) تمثل المنفعة الحدية و (P) تمثل سعر الوحدة من السلعة، يجب أن يتساوى خارج قسمة المنفعة الحدية على السعر للسلع الثلاث، وهي تقيس المنفعة الحدية للدينار المنفق على السلعة. وكما يوضح الجدول (٣-٣) أدناه نجد أن المنفعة الحدية للدينار للسلعتين تتعادل عندما يستهلك عمار كتابين وست وجبات من الطعام، وهو الحل ذاته الذي وقفنا عليه في الجدول السابق (٣-٢).

جدول (٣-٣): المنفعة الحدية للدينار المنفق

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

وللتأكد من الحل؛ لنفرض أن المستهلك قد اختار استهلاك ٨ وجبات وشراء كتاب واحد. في هذه الحالة، سنجد من الجدول أن المنفعة الحدية للدينار المنفق على الوجبات هي ٥, ٦٧، بينما المنفعة الحدية للدينار المنفق على الكتب هي ٨, ٣٣ وحدة. وهذا يعني، لو أنقص المستهلك ديناراً من الإنفاق على شراء الوجبات، فإنه سيفقد ٥, ٦٧ وحدة منفعة، وإذا قام بإنفاق هذا الدينار على شراء الكتب، فسيكتسب ٨, ٣٣ وحدة منفعة. وعلى ذلك سيكون قد حصل على زيادة صافية في منفعته الكلية قدرها ٢, ٦٦ وحدة؛ الأمر الذي يشجعه على الاستمرار في خفض استهلاكه من الوجبات وزيادة شرائه للكتب حتى يصل إلى أقصى منفعة كلية عندما تكون:

$$\frac{MU_{\beta}}{P_{\beta}} = \frac{MU_F}{P_F} = 6.33$$

٥- أثر التغير في السعر:

٥-١- أثر انخفاض أسعار الكتب:

لنفرض أن متوسط سعر الكتب قد انخفض من ٦ دینارات إلى ٣ دینارات للكتاب، بينما بقي سعر وجبات الطعام على حاله عند ٣ دینارات للوجبة. إذا فقد أصبحت الكتب أرخص نسبياً عما كانت عليه. فقد انخفض متوسط السعر النسبي للكتاب من ٦:٣ إلى ٣:٣. وبعبارة أخرى؛ كانت قيمة الكتاب تشتري وجبتين والآن تشتري وجبة واحدة. ومن ذلك يمكن القول إن وجبات الطعام أصبحت نسبياً أغلى من ذي قبل. وحتى نتعرف على أثر انخفاض سعر الكتب على اختيار المستهلك دعنا ننظر في الجدول (٣-٤) التالي.

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

وللتوصل إلى المزيج الأمثل من السلعتين الذي يعظم المنفعة الكلية لعمار، بافتراض ثبات دخله عند ٣٠ ديناراً، ومستوى الأسعار عند ٣ دینارات لكل من الوجبات والكتب؛ فإن على عمار قسمة المنفعة الحدية للكتاب على السعر الجديد وقدره ٣ دنانير. والأرقام في العمود الثاني بالجدول تعكس المنفعة الحدية للدينار المنفق على الكتب عند كل مستوى من استهلاكها. وعلى عمار مقارنة هذه القيم بالمنفعة الحدية للدينار المنفق على الوجبات كما تظهر في العمود الرابع بالجدول.

جدول (٣-٤): المنفعة الحدية للدينار المنفق

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

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

٥-٢- أثر ارتفاع أسعار الوجبات:

لنفرض أن أسعار الكتب باقية على حالها عند مستواها الجديد ٣ دینارات للكتاب، بينما ارتفع سعر الوجبات من ٣ إلى ٦ دنانير. في الجدول (٣-٥) أدناه، نلاحظ عدم

تغير المنفعة الحدية للدينار المنفق على الكتب؛ فالمنفعة الحدية لم تتغير وكذلك السعر لم يتغير هذه المرة بالنسبة للكتب. أما بالنسبة للوجبات، فقد تغيرت المنافع الحدية للدينار المنفق عليها؛ نتيجة لما طرأ على أسعارها من تغيير، كما يتضح من أرقام العمود الرابع بالجدول. والآن يصبح على عمار أن يعيد النظر في تخصيص دخله بين السلعتين؛ فاختياره السابق لم يعد يمثل المزيج الأمثل في ظل الأسعار النسبية الجديدة. وعليه أن يعمل على تغيير تركيبة المزيج الأمثل؛ حيث تتعادل المنفعة الحدية للدينار المنفق على كل من السلعتين عند استهلاك وجبتين وقراءة ستة كتب. وفي خلاصة نقول إن المستهلك يقلل من استهلاكه للسلعة التي زاد سعرها النسبي، وهي وجبات الطعام في حالة عمار، ويزيد استهلاكه من السلعة التي أصبحت أرخص نسبياً، وإن لم تتغير أسعارها المطلقة، وهي الكتب في مثالنا.

جدول (٣-٥): المنفعة الحدية للدينار بالأسعار الجديدة

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

٦- أثر التغير في الدخل؛

الآن؛ لنفرض بقاء أسعار الكتب ووجبات الطعام عند ٣ دینارات للوحدة، وأن هناك زيادة في دخل عمار من ٣٠ دیناراً إلى ٤٢ دیناراً. وللوقوف على أثر زيادة الدخل على قرار اختياره للمزيج الأمثل، دعنا نتبع أرقام الجدول (٣-٦) التالي. ولكن علينا أولاً أن ندرك أن زيادة الدخل تؤدي إلى انتقال خط ميزانية عمار إلى جهة اليمين. ويكون انتقال خط الميزانية بمسافة أفقية تعادل قسمة الزيادة في الدخل على سعر الكتاب؛ أي بما يعادل العدد الإضافي من الكتب التي يمكنه شراءها إذا قرر إنفاق الزيادة في الدخل بأكملها على شراء الكتب. كما ينتقل خط ميزانية عمار رأسياً إلى أعلى بمسافة تعادل قسمة الزيادة في الدخل على سعر الوجبة من الطعام؛ أي ما يعادل الوجبات الإضافية التي يمكنه شراءها إذا قرر إنفاق الزيادة في الدخل بأكملها على شراء المزيد من وجبات الطعام. فزيادة الدخل إلى ٤٢ دیناراً قد مكن عمار من المفاضلة بين إنفاق دخله بأكمله على وجبات الطعام فيشتري ١٤ وجبة كحد أقصى، ولا شيء من الكتب، أو أن يشتري ١٤ كتاباً كحد أقصى ولا شيء من الوجبات، أو أي مزيج من السلعتين معاً في حدود دخله وأسعار السلعتين، بحيث يحقق أقصى منفعة كلية.

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

جدول (٣-٦): المنافع الحدية للدينار في ظل الدخل الجديد

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

٧- نموذج تحليل سلوك المستهلك:

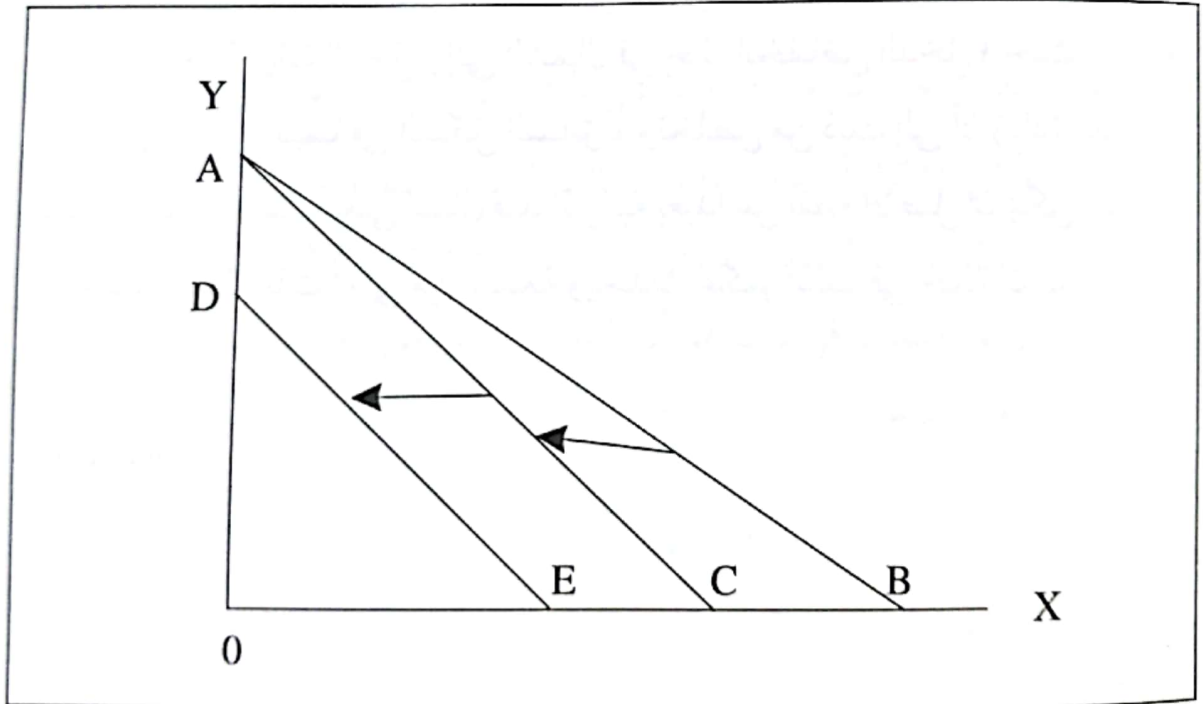
كما بينا في الفصل السابق؛ فإن هدف المستهلك هو بلوغ أعلى مستوى من الرفاهية أو المنفعة في حدود دخله والأسعار النسبية السائدة في الأسواق. فهو يعمل على تعديل توجيه إنفاقه نحو المزيد من السلعة ذات المنفعة الحدية الأعلى للدينار وخفض الإنفاق على السلعة البديلة ذات المنفعة الحدية الأقل للدينار، ويستمر هكذا إلى أن تتساوى المنفعة الحدية للدينار المنفق على السلعة (Y) مع المنفعة الحدية للدينار المنفق على السلعة البديلة (X)، وعندها يكون قد بلغ أقصى مستويات المنفعة في حدود دخله والأسعار السائدة. في هذا الفصل سنقدم وسيلة أو نموذجاً تحليلياً لسلوك المستهلك الذي يمكننا من تحليل ردود أفعال المستهلك للتغيرات في كل من الدخل

والأسعار النسبية، ويطلق عليه نموذج منحنيات السواء للمنفعة. ولكن علينا أولاً التعرف بيانياً على قيد الميزانية ثم على منحنيات السواء في الجزء التالي.

١-٧ - قيد الميزانية:

الخط (AB) في الشكل (٣-٤) أدناه يمثل قيد الميزانية لمستهلك افتراضي يفاضل بين سلعتين بديلتين في الاستهلاك (X, Y). النقطة (A) تمثل تقاطع قيد الميزانية مع المحور الرأسي وتقيس أقصى كمية من السلعة (Y) يمكن للمستهلك شراؤها في حدود دخله (I) وسعر السلعة (P_Y) وبافتراض إنفاق جميع دخله على السلعة (Y)، وتقاس بقسمة الدخل على سعر السلعة (I/P_Y). وكذلك الحال بالنسبة للسلعة (X) حيث نجد أن أقصى ما يمكن شراؤه منها في حالة إنفاق الدخل كله عليها هو (I/P_X). وبالإمكان صياغة قيد الميزانية في معادلة خطية على النحو التالي، بافتراض إنفاق جميع الدخل على السلعتين:

الشكل (٣-٤): أثر تغير الدخل والأسعار على قيد الميزانية



$$I = P_X(X) + P_Y(Y)$$

$$I - P_X(X) = P_Y(Y)$$

$$Y = I/P_Y - P_X/P_Y(X)$$

٧-١-١- قيد الميزانية والتغير في السعر:

ومن المعادلة الأخيرة نلاحظ أن ميل قيد الميزانية يقاس بمعامل السلعة (X) أي بسالب النسبة السعرية بين السلعتين (P_X/P_Y) . فإذا ارتفع سعر السلعة (X) مع ثبات سعر السلعة (Y) فإن تقاطع قيد الميزانية مع المحور الأفقي (I/P_X) يتناقص، وبالتالي يزيد انحدار قيد الميزانية حيث يتحول القيد من (AB) إلى (AC) كما في الشكل (٣-٤) السابق. وهكذا الحال إذا انخفض سعر السلعة (Y)، وأيضاً في حالات تغير أسعار كلتا السلعتين بنسب مختلفة، والخلاصة إذاً أن التغيرات السعرية تؤثر في انحدار قيد الميزانية إذا ما أدت إلى تغير في الأسعار النسبية.

٧-١-٢- قيد الميزانية والتغير في الدخل:

كذلك يتضح من معادلة قيد الميزانية أن المقطع الرأسي هو (I/P_Y) ، ومن ذلك يمكن القول بأن التغير في الدخل مع ثبات الأسعار يؤدي إلى انتقال منحنى قيد الميزانية إلى اليمين في حالة زيادة الدخل وإلى الشمال في حالة انخفاض الدخل؛ حيث ينتقل من (AC) إلى (DE) كما في الشكل السابق، ونخلص من ذلك إلى أن زيادة الدخل مع ثبات الأسعار النسبية تعني انتقال قيد الميزانية بعيداً عن نقطة الأصل مما يمكن المستهلك من تحقيق مستويات أعلى من المنفعة ويحدث عكس ذلك في حالة انخفاض دخل المستهلك.

٨- منحنيات سواء المنفعة:

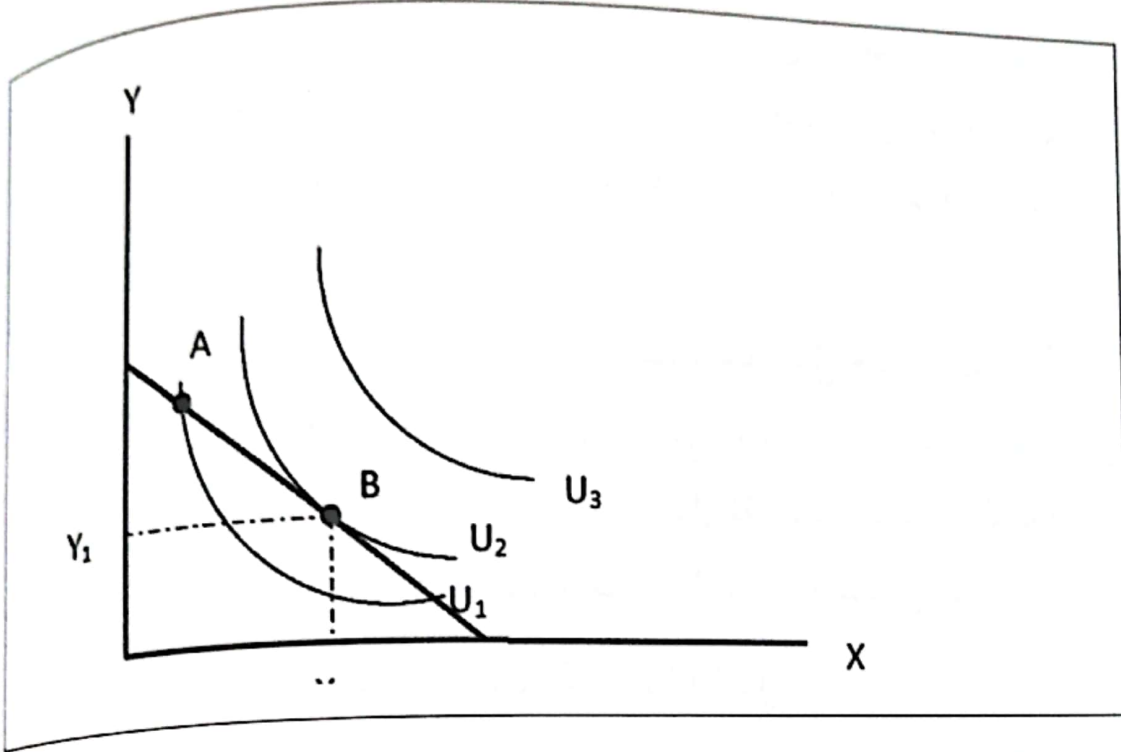
نستعين في تحليل سلوك المستهلك وردود أفعاله للتغير في كل من الدخل والأسعار النسبية بما يطلق عليه منحنيات سواء المنفعة. ولكي يمكنك التعامل مع هذه المنحنيات تخيل أن الرفاهية الكلية التي يحصل عليها المستهلك من استهلاك أمزجة أو توليفات مختلفة من سلعتين بديلتين يمثلها تل أو شكل مخروطي، كلما تحرك المستهلك إلى أعلى صعوداً على هذا التل حصل على مستويات أعلى من الرفاهية. الآن تخيل وجود حلقات تحيط بهذا الشكل المخروطي عند مستويات مختلفة من المنفعة، كما يحيط

السوار بالمعصم . وعليه فإن بلوغ أي من هذه الحلقات يحقق للمستهلك مستوى معيناً من الرفاهية ، فإذا صعد للحلقة الأعلى نال مستوى أعلى من المنفعة . أما إذا بقي على ذات الحلقة وتحرك حول التل على طول هذه الحلقة فإنه يحصل على ذات المستوى من المنفعة ولكن من توليفات مختلفة من السلعتين ، وهو لذلك يساوي بينها في المفاضلة إذ إنها تعطيه ذات المستوى من الرفاهية .

الآن إذا رقمنا هذه الحلقات بحسب ارتفاعاتها وقطعنا كل حلقة نصفين وأخذنا أنصاف الحلقات ورسمناها بين محورين أفقي ورأسي يقيسان الكميات المستهلكة من السلعتين البديلتين ؛ فإننا نحصل على ما يسمى خارطة منحنيات سواء المنفعة كما يصورها الشكل (٣-٥) أدناه . حيث تتسم منحنيات السواء بالخصائص التالية :

- المنحنيات ذات انحدار سالب ومقعرة تجاه نقطة الأصل .
 - لا تتقاطع مع بعضها البعض ، وكل منها يعبر عن مستوى معين من الرفاهية .
 - كلما بعدت المنحنيات عن نقطة الأصل دلت على مستوى أعلى من المنفعة (U_i) .
- وكما يبدو في الشكل أدناه فإن الميل السالب لمنحني السواء يعني وجود التبادل بين السلعتين ؛ أي أن زيادة الاستهلاك من إحدى السلعتين لا يتم إلا بنقص في استهلاك السلعة الأخرى ، والسبب في ذلك هو أن المستهلك ينفق من دخل ثابت . ومن الملاحظ من الشكل أن ميل منحني السواء يتناقص مع زيادة استهلاك السلعة (X) وتناقص استهلاك السلعة (Y) . ويطلق على ميل منحني السواء معدل الإحلال الحدي ($MRS_{X,Y}$) ويقاس مقدار ما يضحى به المستهلك من وحدات السلعة (Y) مقابل زيادة استهلاكه من السلعة (X) بوحدة واحدة . ويتناقص معدل الإحلال الحدي مع زيادة الكميات المستهلكة من السلعة (X) وتناقص الكميات المستهلكة من السلعة (Y) . فكما أوضحنا في السابق فالمنفعة الحدية للمستهلك تتناقص مع زيادة الكميات المستهلكة من أي سلعة ، وبالتالي تتناقص رغبته في التضحية بالسلع الأخرى للحصول على تلك السلعة .

الشكل (٣-٥): توازن المستهلك في ظل قيد الميزانية



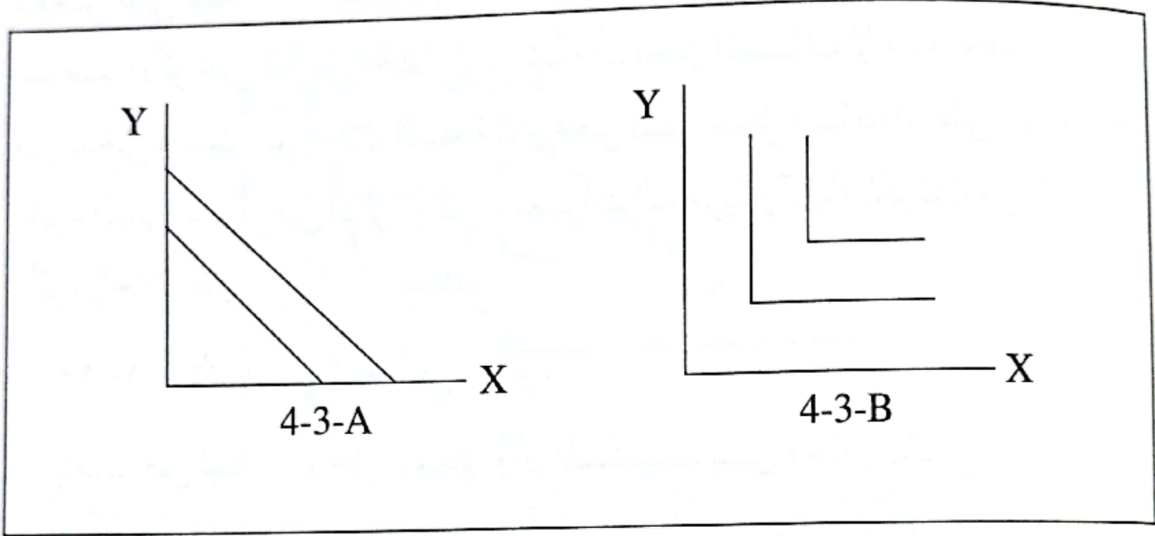
وإذا أضفنا قيد الميزانية للشكل (٣-٥) نجد أن أقصى مستوى من المنفعة ممكن للمستهلك تحقيقه هو (U_2) . أما المستوى (U_3) فهو الأفضل في هذه الخارطة إلا أنه غير ممكن تحقيقه بمستوى الدخل المتاح للمستهلك والنسبة السعرية التي يواجهها. وصحيح أن دخل المستهلك في هذا الشكل يمكنه من الاستهلاك عند النقطة (A) إلا أنه في هذه الحالة لا يحقق أعلى مستوى للمنفعة. وبالرغم من الخيارات المتعددة من توليفات أو أمزجة السلعتين على طول منحنى السواء (U_2) إلا المزيج الأمثل أو الذي يعظم منفعة المستهلك في ظل قيد الميزانية هو المزيج (X_1, Y_1) . فتوازن المستهلك إذا يتحقق فقط عند النقطة (B) ؛ حيث يكون قيد الميزانية مماساً لمنحنى السواء (U_2) أي عندما يتساوى ميل قيد الميزانية وميل منحنى السواء (U_2) ، ومن تعريفنا لميل قيد الميزانية وميل منحنى السواء يكون شرط توازن المستهلك هو تساوي النسبة السعرية مع معدل الإحلال الحدي؛ أي $(P_x/P_y = MRS_{X,Y})$.

٩- إمكانية الإحلال بين سلعتين،

تقاس إمكانية أو درجة الإحلال بين سلعتين بمدى تقعر منحنى السواء بين السلعتين. فمنحنى السواء في الشكل (٣-٥) هو الشكل المعتاد لمنحنى السواء بين

سلعتين بديلتين في الاستهلاك . وكلما قل تقعر المنحنى أو زاد تفلطحه دل ذلك على زيادة إمكانية الإحلال بين السلعتين ، وعندما يصير المنحنى خطاً مستقيماً كما في الشكل (A-٦-٣) أدناه دل ذلك على أن السلعتين بديلتين تماماً ، وفي هذه الحالة يكون معدل الإحلال الحدي ثابتاً أي غير متناقص كما هو الحال في السلع البديلة بدرجة اعتيادية .

الشكل (٦-٣): منحنيات السواء في حالة السلع البديلة تماماً والمتكاملة



وكلما زاد تقعر منحنى السواء دل ذلك على تناقص إمكانية الإحلال بين السلعتين ، فإذا كانت السلعتين متكاملتين أي انعدمت إمكانية الإحلال بينهما ، اتخذ منحنى السواء بينهما شكل خطين يلتقيان في زاوية قائمة تحدد نسبة تكامل السلعتين كما في الشكل (B-٦-٣) أعلاه ؛ حيث يرتبط القدر المستهلك من السلعة (X) بقدر محدد من السلعة المتكاملة معها (Y) ، كما في حالة عدسات النظارة والإطار ؛ فلا يمكن زيادة قدر أحدهما إلا بزيادة القدر المستهلك من الآخر ولا يمكن زيادة أحدهما بنقص القدر المستهلك من الآخر .

١٠- أثر الإحلال وأثر الدخل:

كما أوضحنا في الجزء السابق ؛ فإن المستهلك وفي سبيل تعظيم منفعته حال ثبات دخله النقدي وبافتراض عدم ادخار أي جزء منه بل إنفاقه بالكامل على السلعتين ؛ فإنه

يستجيب للتغير في الأسعار النسبية بزيادة استهلاكه من السلعة التي ينخفض سعرها، ولا يتم له ذلك إلا بخفض استهلاكه من السلعة الأخرى. وهنا ننبه إلى أن التغير في سعر السلعة له تأثير عكسي على الدخل الحقيقي للمستهلك الذي يقاس بمقدار ما يمكن الحصول عليه من السلعتين. فزيادة سعر السلعة يؤدي لانخفاض الدخل الحقيقي وانخفاض سعر السلعة يؤدي لزيادة الدخل الحقيقي. ولذلك فإن ارتفاع سعر السلعة يؤثر على الكمية المطلوبة من السلعة من خلال النقص في الدخل الحقيقي والذي ينعكس على نقصان الطلب على السلعة. كما أن ارتفاع سعر السلعة بحد ذاته؛ أي إذا استبعدنا الأثر على الدخل الحقيقي من شأنه أن يحفز المستهلك لإعادة تخصيص إنفاقه من الدخل بحيث يتم إحلال السلعة الأرخص نسبياً محل السلعة الأغلى نسبياً. وفي الجزء التالي نستعرض الأثر الكلي للتغيرات السعرية وتحليله لمكوناته من أثر الدخل وأثر الإحلال على توازن المستهلك.

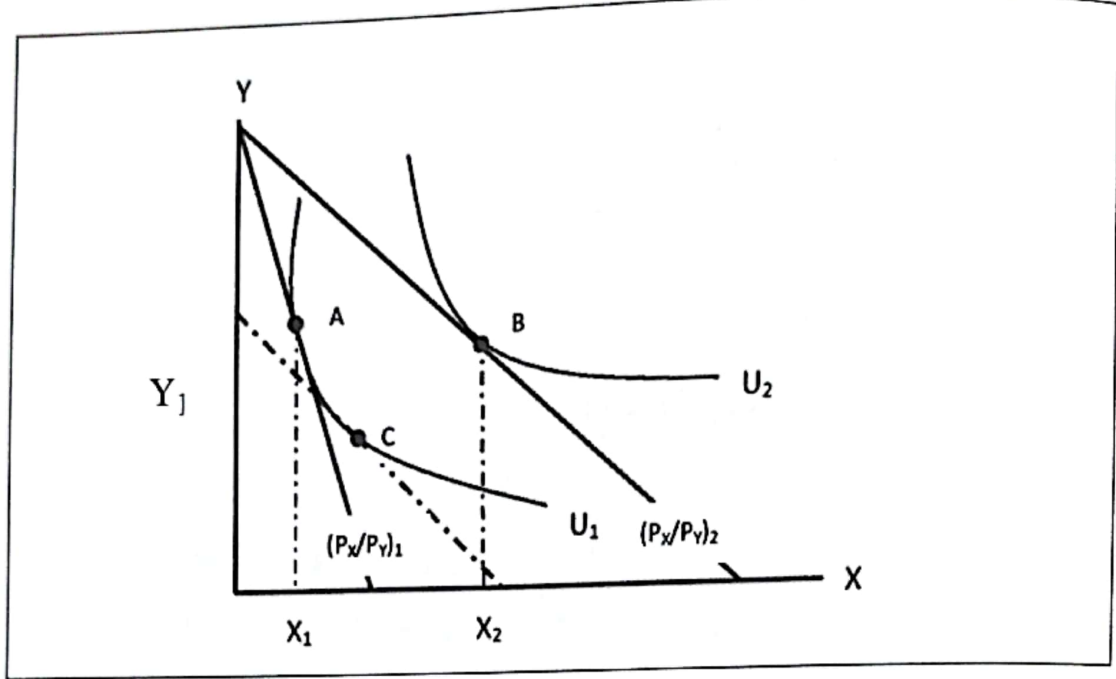
١٠-١- الأثر الكلي للتغير في السعر:

بافتراض ثبات الدخل النقدي وأن المستهلك ينفق دخله بالكامل على سلعتين بديلتين (X, Y) ؛ فإن انخفاض سعر أي من السلعتين يولد فائضاً في الدخل الحقيقي للمستهلك مما يدفعه - وفي سبيل تعظيم منفعة - أن يتوسع في استهلاك جميع السلع بما فيها السلعة التي انخفض سعرها. فالأثر الكلي وهو الأثر المشاهد لانخفاض سعر السلعة هو زيادة الطلب على هذه السلعة. ويمكن متابعة الأثر الكلي للتغير في السعر بيانياً من خلال الشكل (٣-٧) أدناه حيث نبدأ من نقطة التوازن الأصلية (A) عند تماس منحنى السواء (U_1) وميله هو (MRS) مع قيد الميزانية وميله هو $(P_X/P_Y)_1$.

الآن وبافتراض انخفاض سعر السلعة (X) فإن انحدار قيد الميزانية يتناقص أي يصبح أقل انحداراً ليصير $(P_X/P_Y)_2$. وبذلك يعيد المستهلك تخصيص إنفاقه بين السلعتين مستفيداً من أثر الأحلال وأثر الدخل معاً كما أوضحنا من قبل ليعظم منفعته عند تساوي ميل قيد الميزانية الجديد $(P_X/P_Y)_2$ مع ميل أعلى منحنى سواء للمنفعة يمكن الوصول إليه (U_2) ؛ أي ينتقل توازن المستهلك من النقطة (A) إلى النقطة (B) ،

وتمثل الزيادة في الاستهلاك ($X_2 - X_1$) الأثر الكلي لانخفاض السعر النسبي للسلعة (X) والذي يضم أثر الإحلال وأثر الدخل معاً.

الشكل (٣-٧): أثر الإحلال و أثر الدخل



فإذا أردنا قياس كل من أثر الدخل وأثر الإحلال؛ فعلينا أن نفترض استقطاع القدر الكافي من دخل المستهلك بعد بلوغه نقطة التوازن (B) بحيث يستقر عند النقطة (C) على منحنى السواء (U₁)، وبحيث يستمتع المستهلك بذات المستوى من المنفعة التي كان عليها قبل تغير النسبة السعرية ودون أي زيادة في دخله الحقيقي. والفرق بين وضع المستهلك الآن ووضع عند التوازن الأصلي (A) يرجع للتغير في تركيبة السلعتين؛ فقد أحل المزيد من السلعة (X) محل السلعة (Y) استجابة للتغير في النسبة السعرية. في هذه الحالة يكون التحرك من التوازن الأصلي عند النقطة (A) إلى التوازن الجديد عند النقطة (C) هو نتيجة لأثر الإحلال الذي يتم بالتحرك على ذات منحنى السواء، بينما التحرك من التوازن عند النقطة (C) إلى التوازن النهائي عند النقطة (B) يقيس أثر الزيادة في الدخل، ومجموع الأثرين معاً والتحرك من النقطة (A) إلى النقطة (B) يقيس الأثر الكلي للتغير في النسبة السعرية.

الفصل الرابع:

الطلب والعرض وتوازن السوق

Demand, Supply

And Market Equilibrium

١- مقدمة:

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

ولا يفكر عادة المستهلك أو يهتم بكيفية وصول السلع التي يشتريها، وعدد الصفقات التي تمر بها حتى تصله؛ وذلك لسببين: أولاً، أن المستهلك يهتم بالدرجة الأولى بتوفير السلع والخدمات التي يطلبها في المكان والزمان اللذين يرغب فيهما دون التفكير في كيفية توفيرها. ثانياً، أن من خصائص آلية السوق أن تقوم بوظائفها بشكل ذاتي ودون أن يشعر المستهلك بتفاصيلها. ولذلك فقد أطلق عليها الاقتصادي الشهير آدم سميث عام ١٧٧٦ اسم اليد الخفية (Invisible Hand). أي أن هذه الآلية تقوم بعملها دون أن يراها الناس. ومثال بسيط على ذلك عندما نشرب فنجاناً من الشاي في

الصباح مثلاً لا يفكر أحدنا بالصفقات أو سلسلة المبادلات التجارية التي تمت لتوفير فنجان الشاي على مائدته في الصباح، من مرحلة زراعة الشاي بالهند أو سيلان مروراً بتصنيعه وتصديره وتعبئته ونقله وتداوله بين تجار الاستيراد وتجار الجملة والتجزئة وأخيراً إلى المستهلك في أقصى بقاع الأرض. وكذلك الحال بالنسبة للسكر المستخدم في تحلية الشاي، والبنجان الذي نشرب فيه، والماء الذي استخدم في صنع الشاي. فكل من هذه السلع قد مر بالعديد من مراحل الإنتاج والتسويق والتوزيع، تمت خلالها أعداد متناهية من الصفقات والعمليات التجارية، وجميعها تتم في الواقع من خلال آلية السوق التي يحركها حرص المتعاملين في تلك الأسواق على تحقيق مصالحهم الفردية، أو كما أطلق عليها آدم سميث اليد الخفية. فكيف تعمل إذاً هذه الآلية؟

٢- كيفية عمل آلية السوق؟

يعتبر تفاعل العرض والطلب القوة الأساسية المحركة للأسواق؛ حيث يؤدي هذا التفاعل إلى إعلان ندرة السلع وبالتالي تحديد أسعارها النسبية، التي تمثل المؤشرات التي يبنى عليها قرارات البائعين والمشتريين في الأسواق. فعندما يكون هناك عجز أو نقص في سلعة معينة كالسكر مثلاً، تزداد ندرتها وتبدأ أسعارها في الارتفاع بالنسبة لأسعار السلع الأخرى في الأسواق، وبالتالي يتوفر الحافز للمنتجين أو المستوردين لتحريك موارد إضافية نحو زيادة الكميات المعروضة من هذه السلعة بغية تحقيق المزيد من الأرباح. فالأسعار إذاً والأسعار النسبية تحديداً؛ أي سعر سلعة بالنسبة لأسعار السلع الأخرى، هي العامل المنظم لآلية عمل الأسواق. وكما أن للأسعار النسبية دوراً مهماً في تحفيز المنتجين فإنها تؤدي دوراً مهماً آخر في مجال تنظيم الاستهلاك أيضاً. فعندما يرتفع سعر سلعة أو خدمة ما بالنسبة لأسعار السلع الأخرى؛ فإن ذلك يعطي مؤشراً للمستهلكين بضرورة التحول إلى السلع الأرخص نسبياً بدافع الحصول على أفضل مستوى من الإشباع لحاجاتهم في حدود الدخل المتاح والأسعار السائدة كما أوضحنا في الفصل السابق.

٣- الطلب:

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

٣-١- قانون الطلب:

ينص قانون الطلب (The Law of Demand) على وجود علاقة عكسية بين سعر السلعة والكمية المطلوبة منها عند ثبات جميع العوامل الأخرى المؤثرة في الطلب. فالمستهلكون يشترون كميات أكبر من السلعة عندما ينخفض سعرها، وكميات أقل إذا ما ارتفع سعرها، وذلك إذا ما بقيت العوامل الأخرى المؤثرة في الطلب على حالها دون تغيير. ويمكن التعبير عن هذه العلاقة العكسية بين السعر والكمية المطلوبة باستخدام جدول الطلب أو بيانياً بمنحنى الطلب أو رياضياً كما سيأتي في ملحق هذا الفصل باستخدام دالة الطلب.

(١) جدول الطلب:

جدول الطلب هو جدول يضم مستويات مختلفة من أسعار السلع أو الخدمة تقابلها الكميات المطلوبة بواسطة المستهلك عند كل منها، وذلك كما يتضح من الجدول أدناه (٤-١) الذي يمثل الطلب على السلعة (X)؛ حيث يظهر في العمود الأول سعر السلعة والعمود الثاني الكميات المطلوبة منها.

وتمثل الكميات والأسعار في الجدول أعلاه العلاقة العكسية (السالبة) بين السعر والكميات المطلوبة؛ فانخفاض السعر من ١٠ دنانير إلى ٥ دنانير يؤدي إلى زيادة الكميات المطلوبة من كيلوجرامين إلى اثني عشر كيلوجراماً، بافتراض ثبات باقي العوامل المؤثرة في الطلب.

الجدول رقم (٤-١)
جدول الطلب

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

(٢) منحنى الطلب:

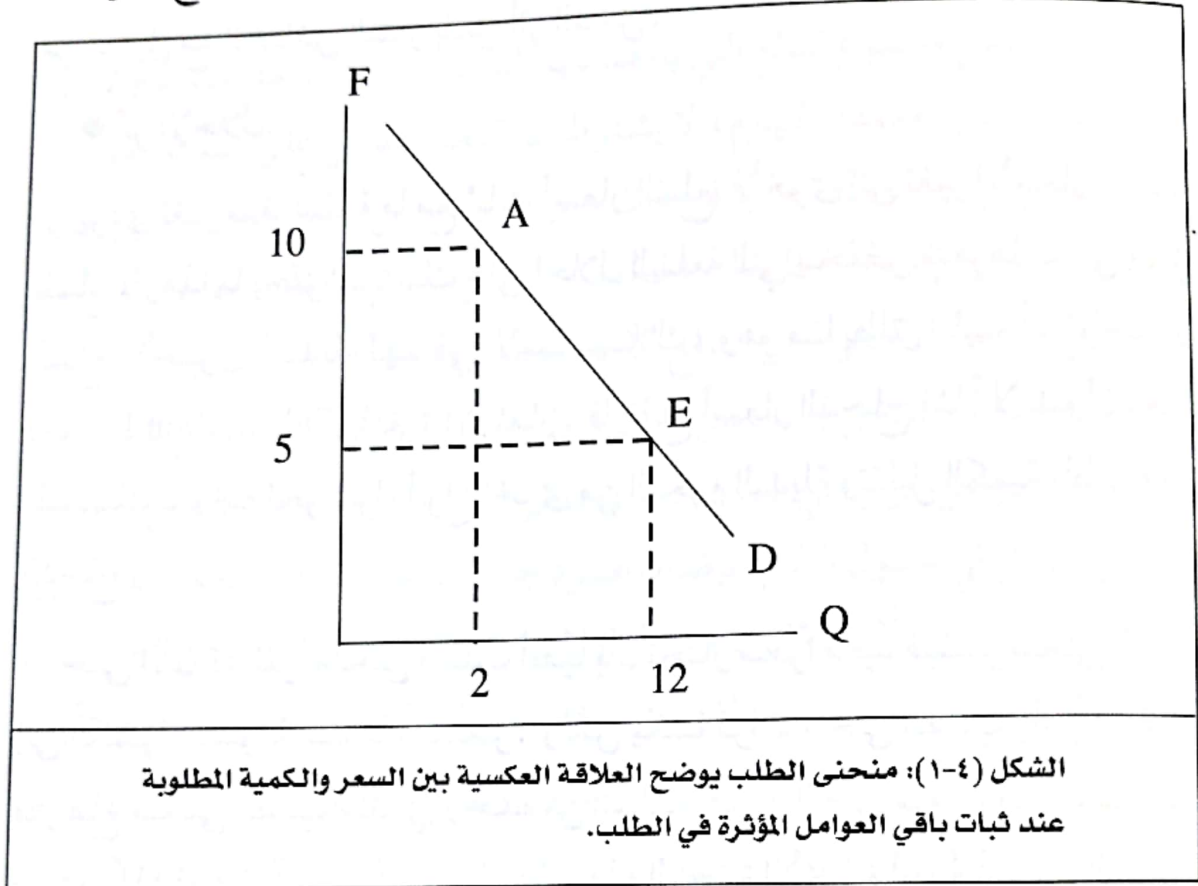
ويمكننا تمثيل الأرقام الواردة بالجدول أعلاه بيانياً بمنحنى الطلب الذي ينحدر من أعلى اليسار إلى أسفل جهة اليمين كما في الشكل (٤-١) أدناه. وتمثل كل نقطة على هذا المنحنى سطرًا من الجدول (٤-١) أو زوجًا من السعر والكمية المطلوبة تختلف عما تمثله النقاط الأخرى. ولا يشترط أن يكون منحنى الطلب خطياً (خطاً مستقيماً) كما في الشكل (٤-١) التالي، بل يمكن أن يكون غير خطي.

٢-٣- العوامل المحددة للطلب:

(١) سعر السلعة:

إن قانون الطلب لا يعبر عن مجرد علاقة رياضية بين الكميات المطلوبة والأسعار كما تعكسها جداول ومنحنيات الطلب، وإنما يعبر في الواقع عن علاقة سلوكية (Behavioral Relationship) تستند إلى تفسير منطقي للسلوك العقلاني (الرشيد) للمستهلك، لا يتناقض مع هدفه في هذه الحياة وهو إشباع أقصى ما يمكن من حاجاته أو تعظيم منفعته (رفاهيته) في حدود دخله. فندره الموارد التي تحدثنا عنها في الفصول

السابقة تمثلها هنا محدودية دخل المستهلك بالنسبة لحاجاته غير المحدودة، والسلوك العقلاني للمستهلك يفرض عليه اتخاذ قرارات الاختيار التي تحقق له هذا الهدف ولا تتناقض معه. وهذا يقودنا إلى السؤال لماذا تزداد الكميات التي يطلبها المستهلك من سلعة أو خدمة ما عندما ينخفض سعرها وتنخفض هذه الكميات عندما يرتفع سعرها؟



أي ما هي العوامل التي تدفع إلى هذا السلوك؟ ونجيب عن هذا السؤال بأن تغير سعر السلعة يتولد عنه أثران كلاهما يدعم العلاقة العكسية بين السعر والكمية المطلوبة، هما:

● أثر الدخل:

لكل مستهلك قدرة مالية يمثلها دخله المتاح للإنفاق (Disposable Income). فإذا انخفض سعر السلعة يصبح المستهلك قادراً على شراء كميات أكبر من السلعة التي انخفض سعرها ومن أي سلعة أخرى عن ذي قبل. ذلك لأن القوة الشرائية للدخل ترتفع بانخفاض السعر فتمكنه من طلب كميات أكبر، وتنخفض القوة الشرائية بارتفاع

السعر فتجبر المستهلك على طلب كميات أقل . فإذا افترضنا أن للمستهلك دخلاً يبلغ ١٠٠٠ دينار شهرياً، ينفقها جميعاً على شراء الدقيق الذي يبلغ سعره ٥٠ ديناراً للكيس، كان بإمكانه شراء ٢٠ كيساً شهرياً . والآن؛ إذا ما انخفض سعر الدقيق إلى ٢٥ ديناراً للكيس يصبح المستهلك قادراً على شراء ٤٠ كيساً؛ أي تزيد الكمية المطلوبة من الدقيق مع انخفاض السعر بفعل أثر الدخل .

● أثر الإحلال:

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

حتى الآن كنا نقرأ منحني الطلب أفقياً بأن نختار سعراً معيناً فيشير منحني الطلب إلى الكمية المطلوبة عند هذا السعر . ولكن يمكننا قراءة منحني الطلب رأسياً أيضاً؛ فارتفاع منحني الطلب عند أي وحدة من السلعة يقيس أقصى سعر يكون المستهلك مستعداً لدفعه في سبيل الحصول على هذه الوحدة الأخيرة أو الحدية من السلعة . ويطلق عليه سعر الطلب (Demand Price)، وهو يعادل القيمة النقدية التي يعلقها المستهلك على منفعة الحدية (Marginal Benefit) . ولأن المنفعة الحدية تتناقص بزيادة الاستهلاك من أي سلعة؛ لذا ينخفض سعر الطلب مع زيادة الاستهلاك من أي سلعة، وفي هذا تعليل للانحدار السالب لمنحني الطلب .

تحدثنا عن السعر باعتباره العامل الأساسي المحدد للطلب، والآن نستعرض أثر أهم العوامل الأخرى المؤثرة في الطلب بخلاف السعر والتي يطلق عليها العوامل النافذة لمنحني الطلب (Shifters) . وعلى الرغم من أن جانب الطلب في السوق يعكس في واقع الحال محصلة التأثير الكلي للمتغيرات التي تؤثر على اختيارات المستهلك للسلع

والخدمات؛ إلا أنه مع تطور أساليب التحليل الإحصائي أصبح من الممكن فصل تأثير المتغيرات المحددة للطلب عن بعضها البعض وتقدير تأثيراتها على الطلب. لذلك؛ فإن من المفيد هنا أن نبين نظرياً تأثير كل من هذه العوامل على الطلب في حالة تغييرها.

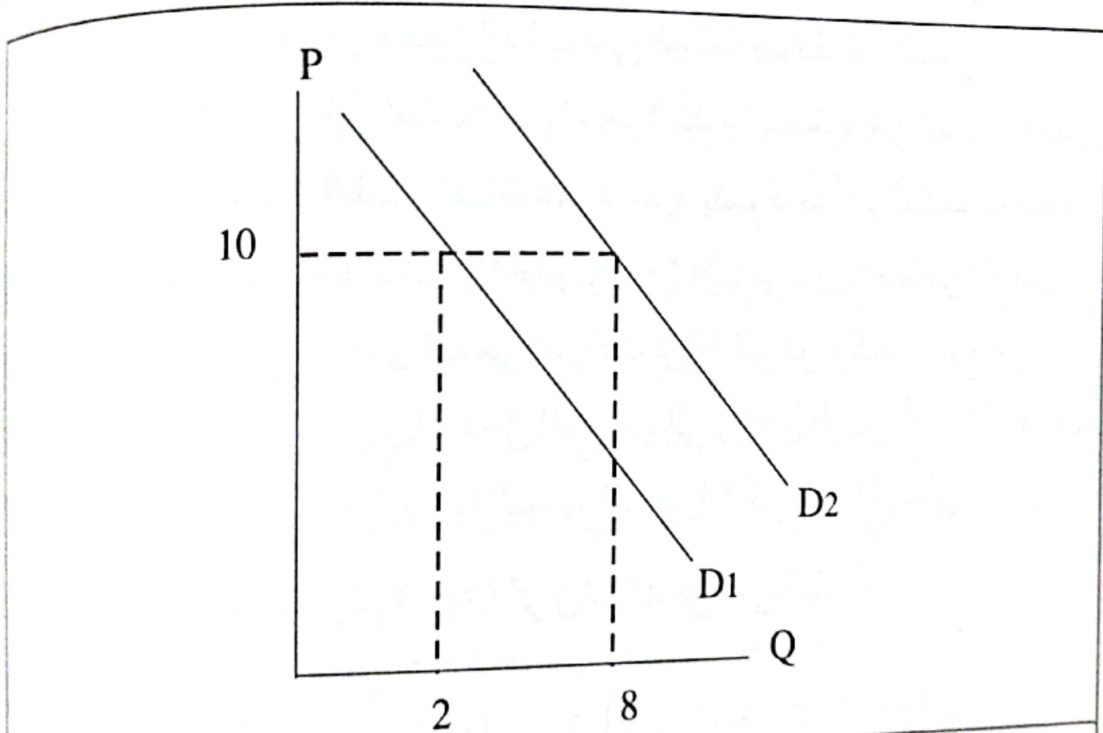
(٢) الدخل:

يقصد بالدخل مجموع المبالغ التي يخصصها المستهلك للإنفاق بعد استقطاع ضريبة الدخل الشخصي. وبهذا المفهوم، لا يشترط أن يقتصر الدخل على كسب العمل بل يشمل الدخل من جميع المصادر بما في ذلك دخول قد يحصل عليها المستهلك عن طريق الهبة أو المنحة أو الإعانات الخاصة أو الحكومية. وعموماً تكون العلاقة موجبة أو طردية بين الدخل والكمية المطلوبة من السلع الاعتيادية (Normal Goods)؛ فيزداد الطلب على السلعة بزيادة الدخل وينخفض الطلب على السلعة بانخفاض الدخل شريطة أن تكون باقي العوامل المؤثرة في الطلب بما فيها سعر السلعة ثابتة عند تغير الدخل. ويظهر أثر تغير الدخل في جدول الطلب بإضافة عمود جديد يضم قيماً أكبر للكميات المطلوبة (Q_2) عند كل سعر للسلعة كما في الجدول (٤-٢) التالي. ويلاحظ من الجدول أن الكمية المطلوبة عند كل مستوى للسعر قد زادت بزيادة الدخل، كما يتضح من أرقام العمود الثالث. وبيانياً؛ تؤدي زيادة دخل المستهلك إلى زيادة الطلب؛ أي انتقال منحنى الطلب على السلعة الاعتيادية إلى جهة اليمين، كما في الشكل (٤-٢) التالي.

الجدول رقم (٤-٢) أثر زيادة الدخل على الطلب

الكمية المطلوبة Q_2	الكمية المطلوبة Q_1	السعر P بالدينار
5	2	10
7	4	9
9	6	8
11	8	7
13	10	6
15	12	5

إلا أن هناك بعض السلع التي يتأثر الطلب عليها عكسياً بزيادة الدخل؛ حيث تؤدي زيادة الدخل إلى انخفاض الطلب عليها وتسمى بالسلع الرديئة أو السلع الدنيا (Inferior Goods)، وهي غالباً من السلع متدنية الجودة كالبروتين النباتي (البقوليات)، واللحوم الرخيصة كأرجل وأمعاء الحيوانات والطيور، وكالسكن العشوائي في الأكوخ على أطراف المدن الكبرى، وكوسائل المواصلات العامة، والعلاج في المستشفيات الحكومية في معظم الدول النامية؛ حيث يميل المستهلك نحو تقليص استهلاكه من هذه السلع والخدمات مع ارتفاع دخله بالتحول بطلبه إلى سلع ذات جودة أعلى (Superior Goods) لم يتمكن من شرائها في السابق، مثل اللحوم والأسماك والفواكه واقتناء السيارات الخاصة والسكن في أحياء المدينة.



الشكل (٢-٤): أدت زيادة الدخل إلى زيادة الطلب حيث انتقل المنحنى D_1 إلى جهة اليمين إلى D_2 ، فزادت الكمية المطلوبة عند سعر من وحدتين إلى ثمان وحدات.

(٣) أسعار السلع الأخرى:

● السلع البديلة:

ويقصد بالسلع البديلة (Substitutes)؛ أي التي يمكن للمستهلك استبدالها ببعضها

البعض لإشباع الحاجة أو الرغبة نفسها، كما هو الحال بالنسبة لشرب الشاي أو القهوة، وأكل لحوم الأغنام أو لحوم الأبقار، والسفر بالقطار أو بالسيارة. فإذا كانت العلاقة استبدالية بين سلعتين على هذا النحو، فإن ارتفاع سعر أحدهما يؤدي إلى زيادة الطلب على السلعة الأخرى. لأن المستهلك؛ ويدافع حرصه على الحصول على أعلى مستوى للإشباع من دخله، يتجه نحو استهلاك المزيد من السلع البديلة التي أصبحت أرخص نسبيًا، وينقص من استهلاك السلعة التي ارتفع سعرها. وزيادة الطلب تؤدي، كما أسلفنا، إلى انتقال منحنى الطلب إلى جهة اليمين؛ حيث تزيد الكميات المطلوبة عند كل مستوى للسعر عما كانت عليه قبل زيادة سعر السلعة البديلة.

● السلع التكميلية:

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

(٤) أذواق المستهلكين:

تتغير عادة أذواق المستهلكين (Consumers Tastes) أو تفضيلاتهم بمرور الزمن نتيجة لتغير العادات الاستهلاكية في المجتمع. وأوضح مثال على ذلك ما يحدث من تغيير في الطلب على الملابس نتيجة لتغير وتبدل الموضات (Fashions) وتصاميم الأزياء في ظل ما يشهده عالم اليوم من تقدم وتطور سريع في وسائل المواصلات والاتصالات بين أطراف المعمورة. ونتيجة للتغير في الأذواق يزيد الطلب على سلع

وينتقل منحني الطلب عليها إلى جهة اليمين، ويقل الطلب على سلع أخرى أصبحت غير مواكبة للعصر فينتقل منحني الطلب عليها إلى جهة الشمال.

(٥) توقعات المستهلكين:

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

(٦) عدد المستهلكين:

يعبر طلب السوق على أي سلعة عن مجموع الكميات التي يطلبها أفراد المجتمع عند كل مستوى للسعر. لذا فإن الزيادة في عدد المستهلكين الناتجة عن النمو السكاني الطبيعي أو الهجرات أو المناسبات الاجتماعية لا بد وأن تؤدي جميعها إلى زيادة الطلب على مختلف السلع والخدمات. فمثلاً؛ تغير الحالة الاجتماعية في المجتمع بسبب ارتفاع نسبة الزواج وتكوين الأسر الجديدة يؤثر تأثيراً مباشراً على الطلب على الوحدات السكنية وعلى الطلب على خدمات الصحة والتعليم بمختلف مراحلها. وكذلك؛ توافد الحجاج إلى الأراضي المقدسة بمكة المكرمة والمدينة النبوية المشرفة يؤدي بالتأكيد إلى زيادة موسمية في الطلب على مختلف السلع الاستهلاكية، وعلى خدمات الفنادق والمواصلات.

٣-٣- التغير في الكمية المطلوبة والتغير في الطلب:

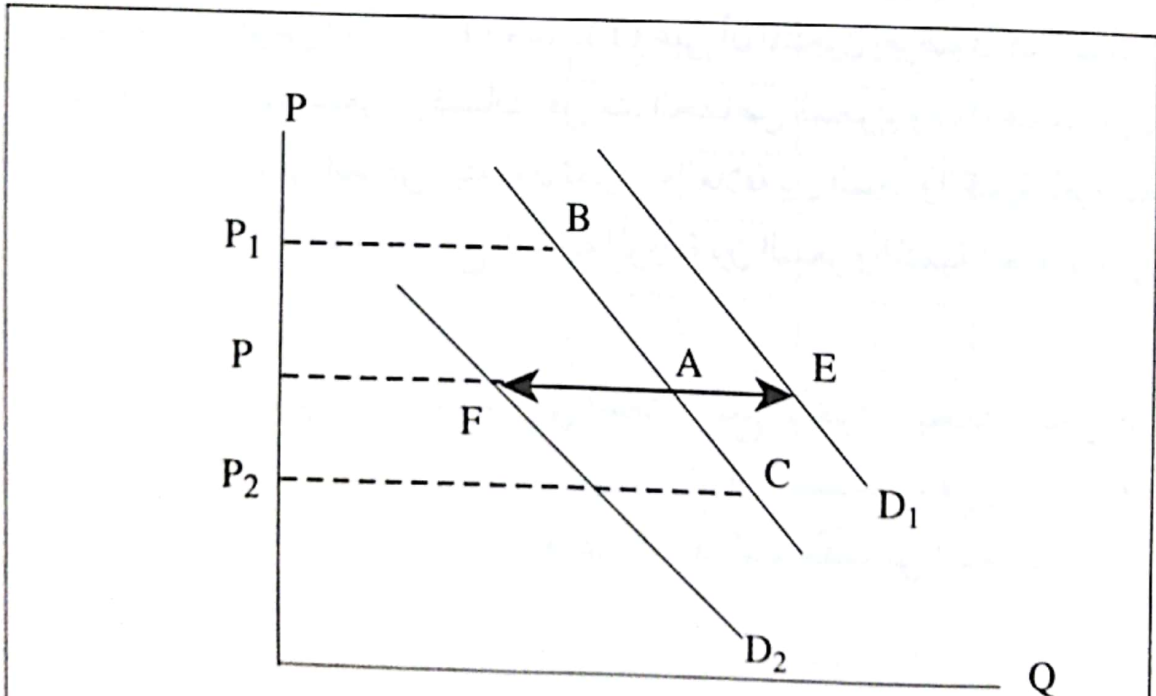
يجب التمييز بين التغيرات التي تترتب على التغير في سعر السلعة ذاتها، والتغيرات التي تنشأ عن التغير في واحد أو أكثر من العوامل الأخرى المؤثرة في الطلب (العوامل الناقلة).

(١) التغير في الكمية المطلوبة:

ينشأ التغير في الكمية المطلوبة نتيجة للتغير في سعر السلعة ذاتها عند ثبات باقي العوامل المؤثرة في الطلب. ويوضح بيانياً بالتحرك على طول منحنى الطلب من نقطة إلى أخرى. ففي الشكل رقم (٤-٣) التالي، نجد أن ارتفاع السعر إلى (P_1) يؤدي إلى نقص في الكمية المطلوبة، ويتم ذلك بالتحرك من النقطة (A) إلى النقطة (B) على طول منحنى الطلب (D)، كما أن انخفاض السعر إلى (P_2) يؤدي إلى زيادة الكمية المطلوبة، ويتم ذلك بالتحرك على طول ذات المنحنى (D) من النقطة (A) إلى (C).

(٢) التغير في الطلب:

وينشأ التغير في الطلب عن التغير في أحد العوامل الأخرى بخلاف سعر السلعة ذاتها، ويوضح بيانياً بانتقال منحنى الطلب إلى جهة اليمين أو إلى جهة الشمال. والشكل (٤-٣) يوضح الزيادة في الطلب بانتقال منحنى الطلب إلى جهة اليمين k م



الشكل (٤-٣): التغير في الكمية المطلوبة نتيجة للتغير في سعر السلعة يؤدي إلى حركة على طول منحنى الطلب. والتغير في الطلب نتيجة للتغير في العوامل الأخرى يؤدي إلى انتقال منحنى الطلب.

(D) إلى (D₁)، فعند السعر (P) يطلب المستهلكون كميات أكبر بالانتقال من النقطة (A) على منحنى الطلب (D) إلى النقطة (E) على منحنى الطلب (D₁). كما يوضح النقص في الطلب بانتقال منحنى الطلب إلى جهة الشمال من (D) إلى (D₂).
 فعند السعر (P) يطلب المستهلكون كميات أقل بالانتقال من النقطة (A) على منحنى الطلب (D) إلى النقطة (F) على منحنى الطلب (D₂).

٤- العرض:

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

٤-١ - قانون العرض:

ينص قانون العرض (The law of Supply) 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 تغيير. فالعلاقة بين السعر والكمية المعروضة إذاً علاقة طردية أو موجبة. وترجع العلاقة الموجبة بين السعر والكمية المعروضة إلى سببين هما:

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

- ثانياً: كما أوضحنا في الفصول السابقة؛ فإن تكلفة الفرصة البديلة (التكلفة الحدية) تتزايد بزيادة الإنتاج؛ لذا فإن المنتجين يقبلون على زيادة إنتاجهم أو الكمية المعروضة من أي سلعة فقط إذا ما ارتفع سعرها في السوق بحيث يغطي على الأقل تكلفة إنتاج الوحدة الإضافية.

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

(١) جدول العرض:

جدول العرض هو جدول يضم مستويات مختلفة من أسعار السلعة أو الخدمة تقابلها الكميات المعروضة بواسطة المنتجين عند كل منها، وذلك كما يتضح من الجدول (٣-٤) أدناه والذي يمثل عرض سلعة معينة؛ حيث يظهر في العمود الأول سعر السلعة والعمود الثاني الكميات المعروضة منها (Q).

الجدول رقم (٣-٤): جدول العرض

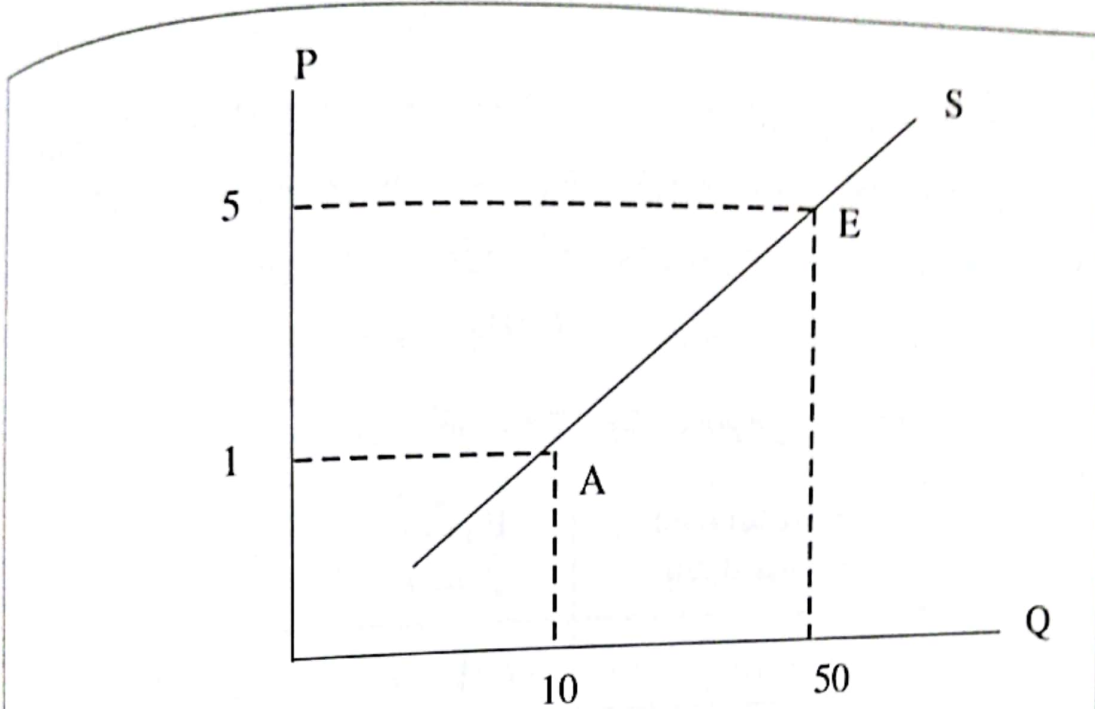
النقاط	السعر P بالدينار	الكمية المطلوبة Q بالكيلوجرامات
A	1	10
B	2	20
C	3	30
D	4	40
E	5	50
F	6	60

وتمثل الكميات والأسعار في الجدول أعلاه العلاقة الطردية (الموجبة) بين السعر والكميات المعروضة؛ فزيادة السعر من دينار واحد إلى خمسة دنانير يؤدي إلى زيادة الكميات المعروضة من ١٠ كيلوجرامات إلى خمسين كيلوجراماً، بافتراض ثبات باقي العوامل المؤثرة في العرض.

(٢) منحنى العرض:

ويمكننا تمثيل الأرقام الواردة بالجدول أعلاه بيانياً بمنحنى العرض (S) الذي يتجه من

أسفل جهة اليسار إلى أعلى جهة اليمين كما في الشكل (٤-٤) التالي . وتمثل كل نقطة على منحنى العرض صفًا من جدول العرض أو زوجًا من قيم كل من السعر والكمية المعروضة المقابلة .



الشكل (٤-٤): يصور منحنى العرض العلاقة الموجبة بين السعر والكمية المعروضة: حيث تؤدي زيادة (نقصان) السعر إلى زيادة (نقصان) الكمية المعروضة.

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

٤-٢- العوامل المحددة للعرض:

(١) سعر السلعة:

من جدول العرض ومنحنى العرض أعلاه، يتضح لنا أن للسعر أثراً إيجابياً على الكمية المعروضة من السلعة؛ عندما تكون باقي العوامل الأخرى المؤثرة في العرض

باقية على حالها دون تغيير ، وهذا ما يطلق عليه قانون العرض . فالتكلفة الحدية كما أسلفنا تتزايد بزيادة الإنتاج أو بزيادة الكمية المعروضة ؛ لذلك فإن المنتجين أو البائعين يكونون على استعداد لعرض كميات إضافية فقط عند أسعار أعلى تكفي لتغطية التكلفة الحدية المتزايدة . والآن ننتقل إلى العوامل الأخرى المؤثرة في العرض والتي يطلق عليها العوامل الناقلة للعرض وهي :

(٢) أسعار مدخلات الإنتاج:

يقصد بمدخلات الإنتاج كل ما يستخدم من مواد خام ووقود ومكانن وأبنية وأيدي عاملة وغيرها من الموارد في إنتاج أي سلعة أو خدمة . فالقطن يعتبر مدخل الإنتاج الرئيس في إنتاج الألبسة القطنية ، بالإضافة إلى العمال والآلات والمباني والأصباغ والطاقة والتنظيم . وكذلك الحال في الإنتاج الزراعي ؛ حيث نجد أن الأسمدة والمبيدات الحشرية والبذور والعمال والآلات الزراعية جميعها تعتبر من مدخلات الإنتاج . وارتفاع أسعار مدخلات الإنتاج يؤدي إلى زيادة التكاليف الحدية للإنتاج وانتقال منحنى العرض إلى أعلى (أو إلى جهة الشمال) ؛ فإذا عجز المنتجون عن زيادة سعر البيع ، فإنهم يلجؤون إلى خفض إنتاجهم بغية خفض التكلفة الحدية للإنتاج ؛ حتى تعادل التكلفة الحدية لآخر وحدة من السلعة يتم عرضها مع سعر البيع . فزيادة أسعار عناصر الإنتاج تؤدي إلى نقصان العرض وانتقال منحنى العرض إلى جهة الشمال ؛ حيث يعرض المنتجون كميات أقل من السلعة عند أي مستوى من سعر السلعة . وبالعكس يزيد العرض عند انخفاض أسعار مدخلات الإنتاج فينتقل منحنى العرض باتجاه اليمين ، ويعرض المنتجون كميات أكبر عند كل مستوى من سعر السلعة .

(٣) التقدم التقني:

يؤدي التقدم التقني إلى زيادة الإنتاجية ؛ أي زيادة إنتاج عناصر الإنتاج ، وبالتالي إذا افترضنا ثبات جميع العوامل الأخرى ، فإن زيادة الإنتاجية تؤدي إلى انخفاض في متوسط تكلفة الإنتاج . وانخفاض تكلفة الإنتاج سواء نتجت عن انخفاض أسعار مدخلات الإنتاج كما أسلفنا أو نتجت عن التقدم التقني توفر للمنتجين الحافز على

زيادة الإنتاج . فالتقدم التقني يؤدي إلى زيادة العرض مما يجعل منحنى العرض ينتقل باتجاه اليمين ؛ حيث يعرض المنتجون كميات أكبر عند أي مستوى للسعر عما كانت قبل التقدم التقني .

(٤) أسعار السلع الأخرى:

● السلع البديلة في الإنتاج:

وهي السلع التي يمكن إنتاجها باستخدام ذات المجموعة من الموارد، أو السلع التي تكون الموارد المطلوبة لإنتاجها متقاربة . فالقمح مثلاً؛ يعتبر سلعة بديلة في الإنتاج للذرة، والسيارات الصغيرة تعتبر سلعة بديلة في الإنتاج للسيارات الكبيرة . فارتفاع سعر الذرة مع 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 فينتقل منحنى عرض القمح إلى جهة الشمال . ويحصل العكس عندما ينخفض سعر الذرة حيث تتغير الأسعار النسبية ويصبح القمح أكثر ربحية للمنتجين، وبالتالي يتوجه المنتجون نحو إنتاج السلعة البديلة وهي القمح؛ فيزداد عرض القمح وينتقل منحنى عرض القمح إلى جهة اليمين .

● السلع المتكاملة في الإنتاج:

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

وفي الوقت نفسه إلى زيادة في عرض اللحوم؛ فينتقل منحني عرض اللحوم إلى جهة اليمين نتيجة لارتفاع سعر الجلود.

(٥) 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 الأسعار في المستقبل. ويعتبر هذا سلوكاً طبيعياً بدافع تعظيم الأرباح. وغالباً ما يلاحظ تأثير توقعات المنتجين في السوق في حالات الأزمات والحروب وعدم استقرار الأسعار. وعموماً؛ فإن ارتفاع الأسعار المتوقعة في المستقبل تؤدي إلى نقصان العرض وانتقال منحني عرض السلعة إلى جهة الشمال، بينما يؤدي انخفاض السعر المتوقع إلى زيادة العرض في الوقت الحاضر وانتقال منحني عرض السلعة إلى جهة اليمين.

(٦) عدد المنتجين:

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

٤-٣- التغيير في الكمية المعروضة والتغير في العرض:

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

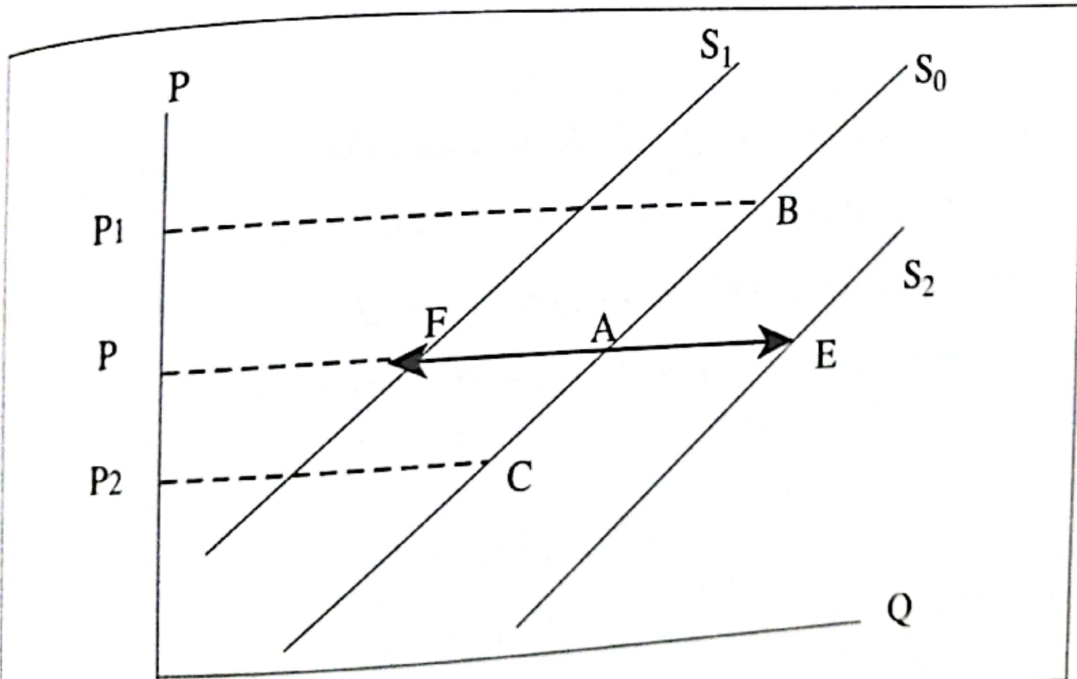
(١) التغيير في الكمية المعروضة:

ينشأ التغيير في الكمية المعروضة نتيجة للتغير في سعر السلعة ذاتها، ويصور بيانياً

بالتحرك على طول منحنى العرض من نقطة إلى أخرى . فارتفاع السعر من (P_1) إلى (P_2) في الشكل (٥-٤) التالي، يؤدي إلى زيادة الكمية المعروضة؛ فيتم التحرك من النقطة (A) إلى النقطة (B) على طول منحنى العرض (S_0) .

(٢) التغير في العرض:

أما تغير العرض فينشأ عن التغير في أحد العوامل الأخرى المؤثرة في العرض بخلاف سعر السلعة ذاتها. ويؤدي إلى انتقال منحنى العرض بأكمله إلى اليسار في حالة انخفاض العرض، كانتقال المنحنى (S_0) إلى (S_1) ، أو إلى اليمين في حالة زيادة العرض، كانتقال المنحنى (S_0) إلى (S_2) في الشكل (٥-٤). فعند أي سعر مثل (P) يعرض المنتجون كميات أكبر ويتم الانتقال من النقطة (A) إلى النقطة (E) على منحنى العرض (S_1) ، أو يعرضون كميات أقل في حالة نقص العرض بالانتقال من النقطة (A) إلى النقطة (F) على المنحنى (S_2) .



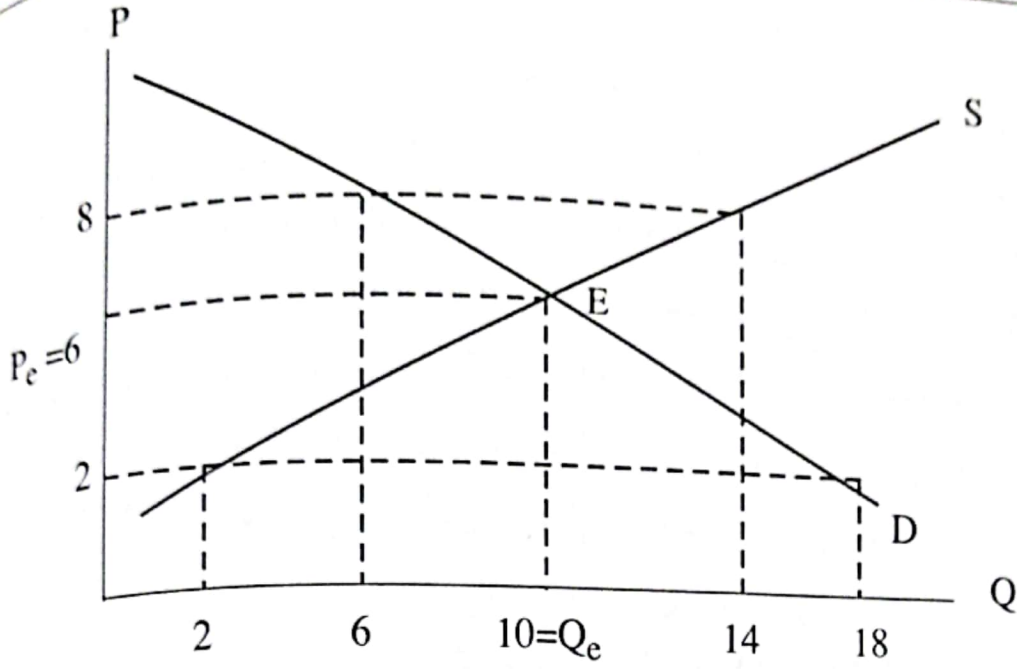
الشكل (٥-٤): يوضح التغير في الكمية المعروضة كحركة على طول منحنى العرض، وينتج عن التغير في سعر السلعة المعروضة. بينما يصور التغير في العرض بانتقال منحنى العرض إلى جهة اليمين أو جهة الشمال، وينتج ذلك عن التغير في العوامل الأخرى المؤثرة في العرض بخلاف سعر السلعة المعروضة.

٥- توازن السوق؛

والآن؛ إذا جمعنا بين منحنى الطلب ومنحنى العرض في شكل بياني واحد يصبح لدينا نموذج متكامل لتوازن السوق (Market Equilibrium) يتحدد فيه كل من سعر التوازن (P_e) وكمية التوازن (Q_e) بتقاطع منحنى العرض بمنحنى الطلب، ويطلق على هذه النقطة نقطة التوازن (E) (Equilibrium Point) كما يتضح من الشكل (٤-٦). وعندما يتحقق توازن السوق تكون الكمية المطلوبة وقدرها ١٠ وحدات مساوية للكمية المعروضة تماماً، عند سعر توازن السوق وقدره ٦ دنانير للوحدة. وتسمى النقطة (E) نقطة التوازن؛ لأن أي سعر افتراضي أعلى أو أدنى من مستوى سعر التوازن يولد قوى ضاغطة باتجاه إعادة السوق إلى حالة التوازن مرة أخرى. فلو افترضنا تدخل الحكومة برفع السعر إلى ٨ دنانير فستكون الكمية المعروضة وقدرها ١٤ وحدة أكبر من الكمية المطلوبة وقدرها ٦ وحدات؛ أي أن الكمية التي يرغب البائعون في بيعها أكبر من الكمية التي يرغب المشترون في شرائها؛ فيكون هناك فائض (Surplus) قدره ٨ وحدات بالسوق. لذلك؛ وبافتراض عدم اتخاذ الحكومة أية تدابير للمحافظة على السعر المرتفع، يمكن أن تؤدي المنافسة بين البائعين في التخلص من الكميات الفائضة لديهم؛ إلى الانخفاض التدريجي للسعر؛ فتزيد الكميات المطلوبة وتتناقص الكميات المعروضة نتيجة لانخفاض السعر إلى أن يعود السوق مرة أخرى إلى نقطة التوازن.

وكذلك الحال؛ إذا ما تدخلت الحكومة بفرض سعر مخفض للسلعة قدره ديناران للوحدة، تصبح الكمية المطلوبة في هذه الحالة وقدرها ١٨ وحدة أكبر من الكمية المعروضة وقدرها وحدتان، فيكون هناك عجز (Shortage) قدره ١٦ وحدة في سوق السلعة؛ فيتنافس المستهلكون على الكمية المحدودة مما يؤدي إلى ارتفاع السعر تدريجياً؛ فتزيد الكميات المعروضة وتتناقص الكميات المطلوبة نتيجة لارتفاع السعر إلى أن يعود السوق إلى حالة التوازن مرة أخرى؛ حيث لا يتواجد فائض ولا عجز في السوق فيستقر السعر عند سعر التوازن الأصلي.

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

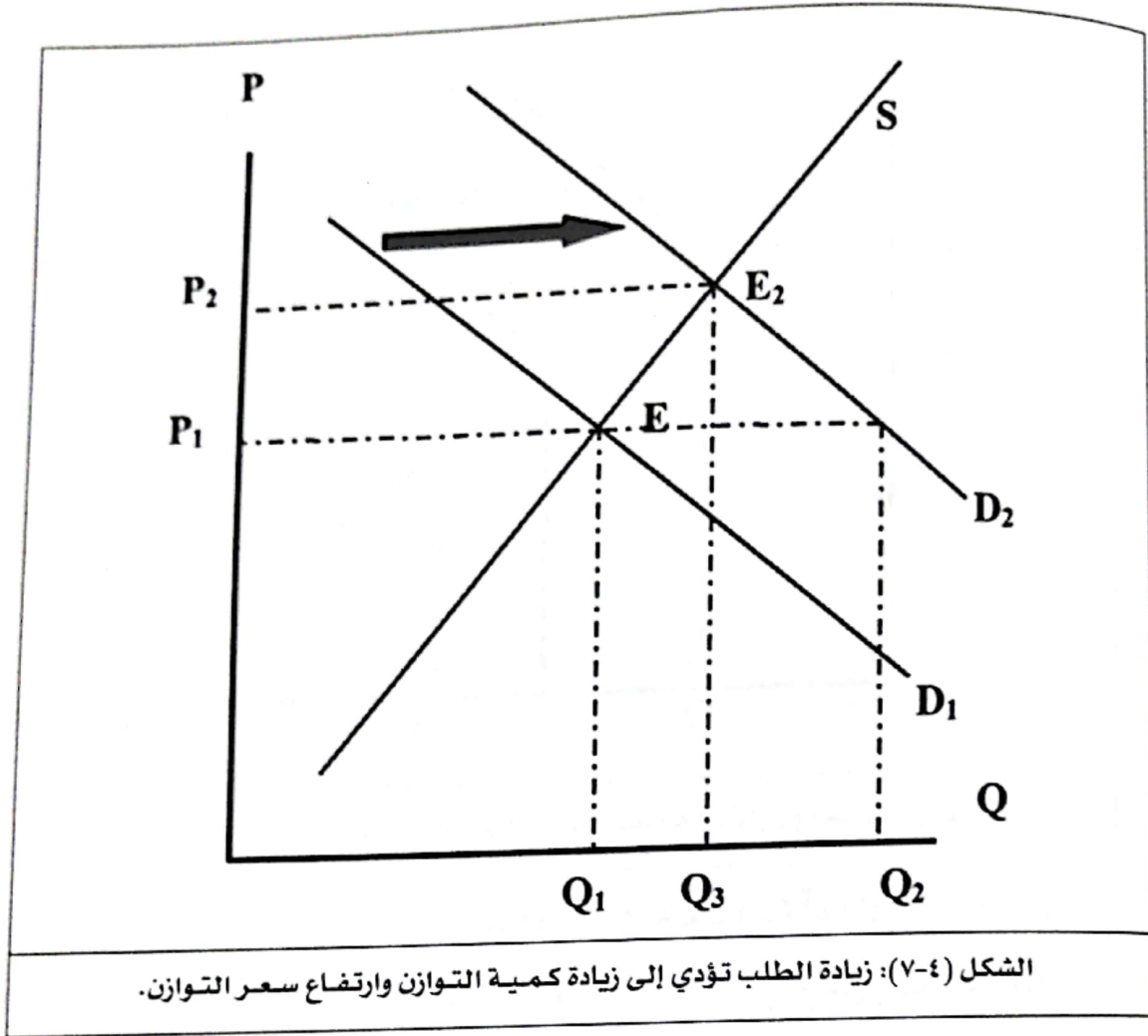


الشكل (٤-٦): يتحقق توازن السوق عندما تتعادل الكمية المطلوبة من السلعة مع الكمية المعروضة منها عند سعر معين يطلق عليه سعر التوازن P_e .

٥-١- أثر التغير في الطلب:

يوضح الشكل (٤-٧) أدناه سوق السمك في مدينة المنامة في حالة توازن عند السعر (P_1) والكمية (Q_1) يومياً. والآن لنفرض أن الطلب على الأسماك قد زاد نتيجة لزيادة متوسط دخل الأسرة أو بسبب ارتفاع أسعار اللحوم كسلعة بديلة، فما هو الأثر المتوقع على سعر وكمية التوازن في سوق السمك.

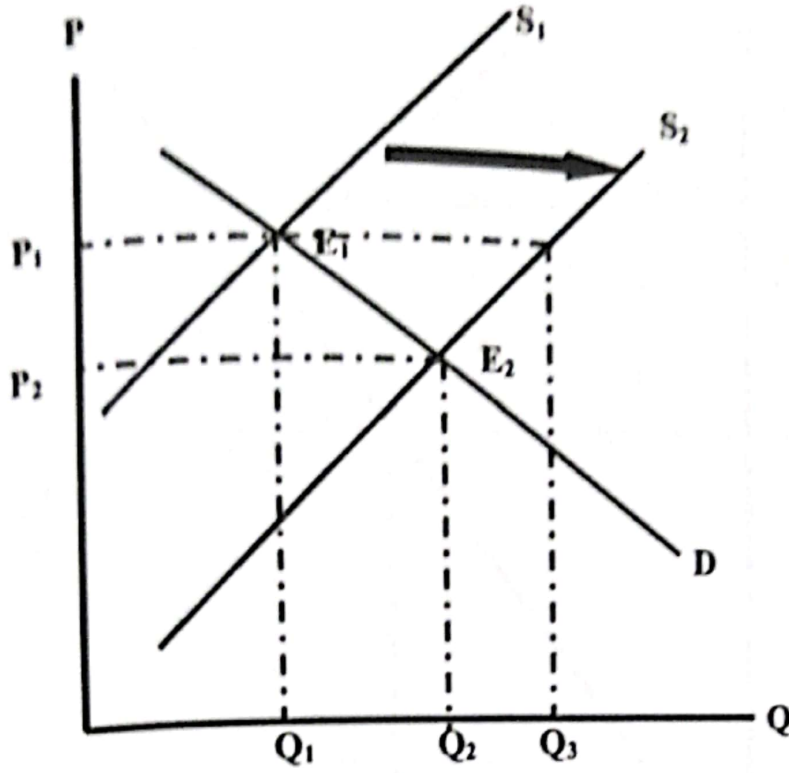
ستؤدي زيادة الطلب إلى انتقال منحنى الطلب من (D_1) إلى (D_2) . وعند سعر التوازن الأصلي ستكون الكمية المطلوبة (Q_2) أكبر من الكمية المعروضة (Q_1) ؛ أي سيكون هناك عجز في سوق السمك مما سيدفع السعر إلى الارتفاع. ونتيجة لارتفاع السعر تتناقص الكميات المطلوبة على طول منحنى الطلب الجديد وتزيد الكميات المعروضة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



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

٥-٢- أثر التغيير في العرض:

يصور الشكل (٨-٤) التالي سوق السمك في مدينة المنامة في حالة توازن عند السعر (P_1) والكمية (Q_1) يوميًا.



الشكل (٤-٨): زيادة العرض تؤدي إلى زيادة كمية التوازن وانخفاض السعر.

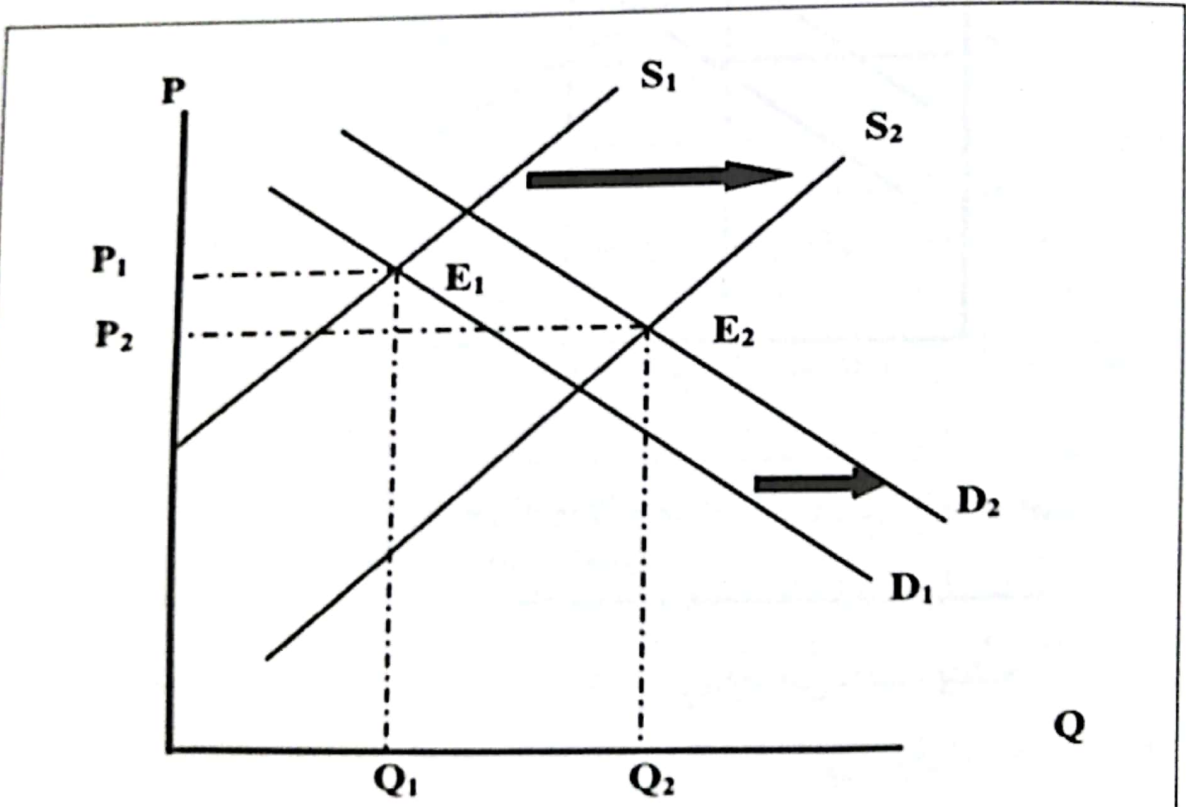
والآن لنفرض أن عرض الأسماك قد زاد نتيجة لزيادة أعداد الصيادين أو بسبب التقدم التقني في صناعة صيد الأسماك، فما هو الأثر المتوقع على سعر وكمية التوازن في سوق السمك. في هذه الحالة ينتقل منحنى العرض (S_1) إلى جهة اليمين إلى (S_2)، فعند (P_1) يصبح هناك فائض في السوق السمك قدره ($Q_2 - Q_3$)، مما يولد ضغوطاً إلى أسفل على السعر. ومع انخفاض السعر تتناقص الكمية المعروضة على طول منحنى العرض الجديد (S_2) بينما تزيد الكمية المطلوبة على طول منحنى الطلب (D) حتى يصل السوق إلى توازن جديد عند (E_2)؛ حيث يكون سعر التوازن هو (P_2) وكمية التوازن هي (Q_2). أي أن زيادة العرض مع بقاء العوامل الأخرى ثابتة تؤدي إلى انخفاض في سعر التوازن مع زيادة في كمية التوازن.

٥-٣- أثر التغير في الطلب والعرض معاً:

والآن لنفرض أن الطلب على الأسماك قد زاد نتيجة لزيادة متوسط دخل الأسرة أو بسبب ارتفاع أسعار اللحوم الحمراء، ولنفرض أن عرض الأسماك قد زاد أيضاً في

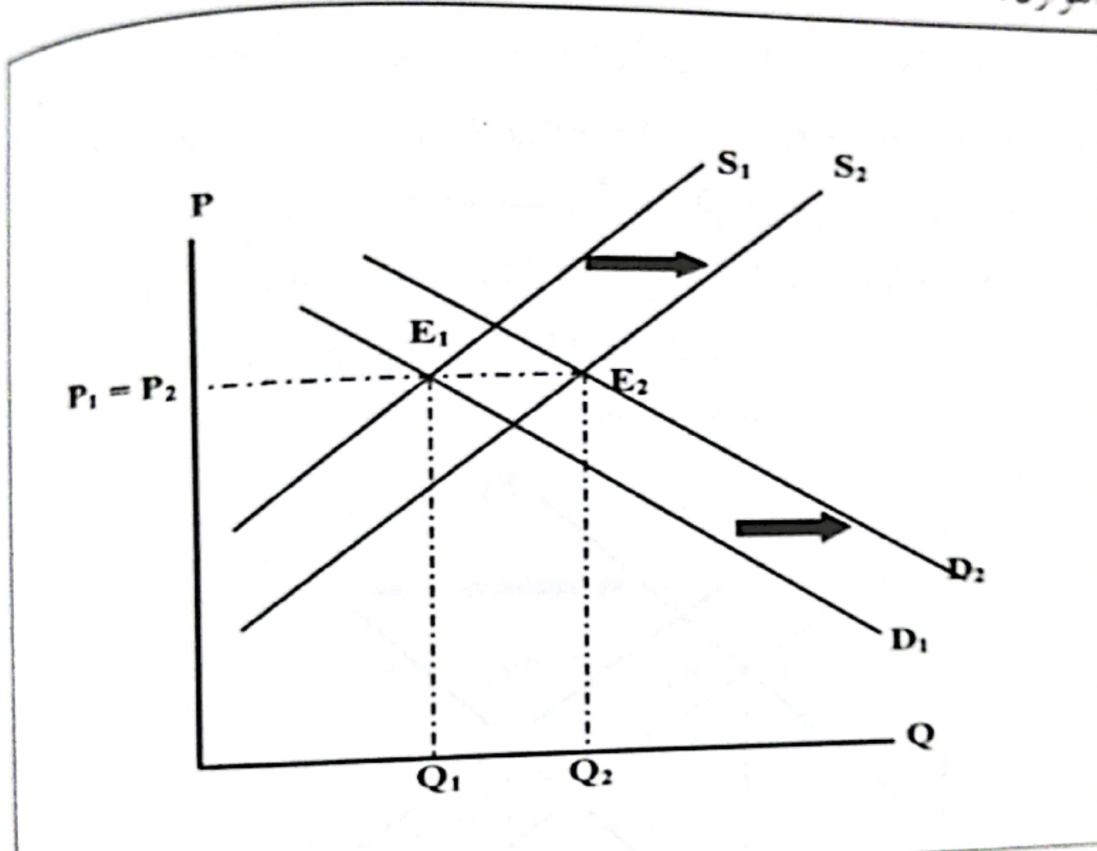
الوقت نفسه للأسباب التي أشرنا إليها سابقاً، فما هو الأثر المتوقع على سعر وكمية التوازن في سوق السمك .

استناداً لما تقدم، نجد أن زيادة الطلب وزيادة العرض؛ كليهما يعمل وفي ذات الاتجاه على زيادة كمية توازن السوق؛ فمن المؤكد أن تؤدي هذه التغيرات إلى زيادة صافية في كمية التوازن في سوق السمك. أما عن الأثر المتوقع على سعر التوازن، فنجد أن لزيادة الطلب أثراً إيجابياً يؤدي إلى ارتفاع سعر التوازن، بينما لزيادة العرض أثر سلبي على السعر يؤدي إلى انخفاض سعر التوازن. فلدينا إذاً قوتان تعملان في اتجاهين متعاكسين؛ لذا فإن الأثر النهائي على سعر التوازن يعتمد على الحجم النسبي لهاتين القوتين، الذي يقاس بالحجم النسبي للتغير في كل من الطلب والعرض؛ أي بالمسافة الأفقية لانتقال منحنيات الطلب أو العرض. فإذا كانت الزيادة في العرض أكبر من الزيادة في الطلب كما في الشكل (٤-٩) التالي:



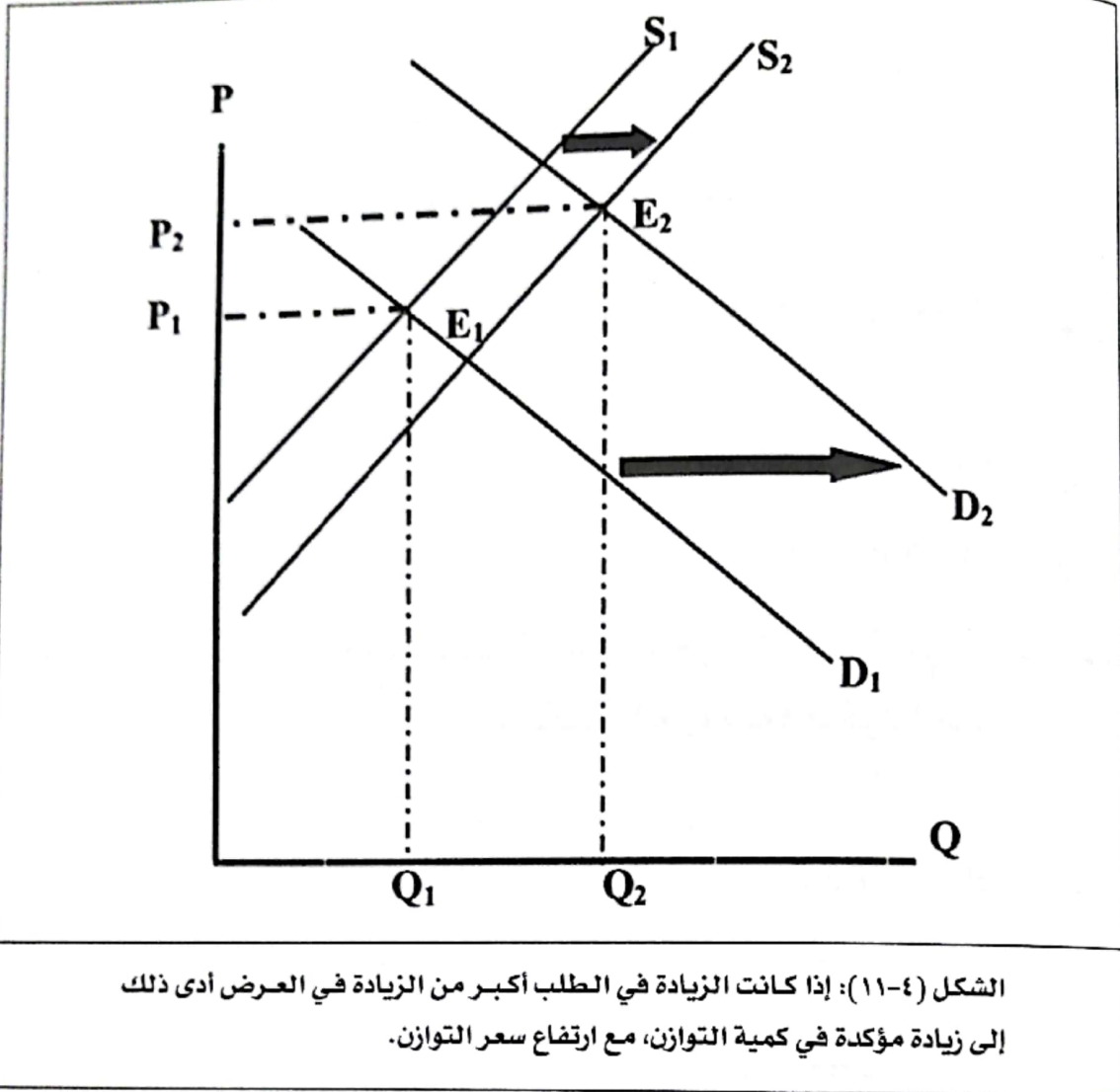
الشكل (٤-٩): تؤدي زيادة كل من الطلب والعرض إلى زيادة مؤكدة في كمية التوازن وإلى تغير غير مؤكد في سعر التوازن يعتمد على الحجم النسبي للزيادة في كل من الطلب والعرض.

أدى ذلك إلى وجود فائض عرض عند سعر التوازن الأولي، مما يولد قوة ضاغطة على السعر إلى أسفل، الأمر الذي يؤدي إلى انخفاض سعر التوازن من (P_1) إلى (P_2) . أما إذا تساوت الزيادة في كل من الطلب والعرض؛ أي انتقل كل من منحنى الطلب ومنحنى العرض بمسافة أفقية متساوية كما في الشكل (٤-١٠)؛ فإن سعر التوازن يبقى ثابتاً دون تغيير لانعدام وجود الفائض أو العرض الذي يولد القوى الدافعة لتغيير سعر التوازن.



الشكل (٤-١٠): تؤدي زيادة كل من الطلب والعرض بقدر متساو إلى زيادة مؤكدة في الكمية، بينما يبقى سعر التوازن دون أي تغيير.

وإذا كانت الزيادة في الطلب أكبر من الزيادة في العرض، كما يتضح من الشكل (٤-١١) التالي؛ أدى ذلك إلى وجود فائض طلب (عجز) في سوق السلعة عند سعر التوازن الأصلي (P_1) مما يولد قوة دافعة للسعر إلى أعلى؛ الأمر الذي يؤدي إلى ارتفاع السعر تدريجياً حتى يصل السوق إلى سعر التوازن الجديد (P_2) .



وهكذا نجد أن زيادة كل من الطلب والعرض في آن واحد له تأثير إيجابي مؤكد على كمية التوازن، بينما يؤدي إلى ارتفاع سعر التوازن أو انخفاضه أو بقاءه ثابتاً اعتماداً على الحجم النسبي للزيادة في كل من الطلب والعرض. أما في حالة نقصان كل من الطلب والعرض في آن واحد؛ فيكون هناك نقص مؤكد في كمية التوازن، بينما يرتفع سعر التوازن أو ينخفض أو يبقى ثابتاً اعتماداً على الحجم النسبي لنقصان كل من الطلب والعرض.

•••

ملحق الفصل الرابع

الحل الرياضي لتوازن السوق

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

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

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

حيث إن (Q^D) و (Q^S) هما الكمية المطلوبة والمعروضة، و (P) هي السعر. عند التوازن تكون الكمية المطلوبة مساوية للكمية المعروضة؛ فتكون المعادلتان أعلاه متساويتان؛ أي تكون:

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

$$8P = 40$$

$$P = 40/8 = 5 \text{ دينار}$$

وبالتعويض عن قيمة السعر في أي من المعادلتين نجد أن:

$$Q^D = 50 - 3(5) = 35 \text{ وحدة}$$

$$Q^S = 10 + 5(5) = 35 \text{ وحدة}$$

•••

مرونة الطلب والعرض

Elasticities of Demand and Supply

١- مقدمة:

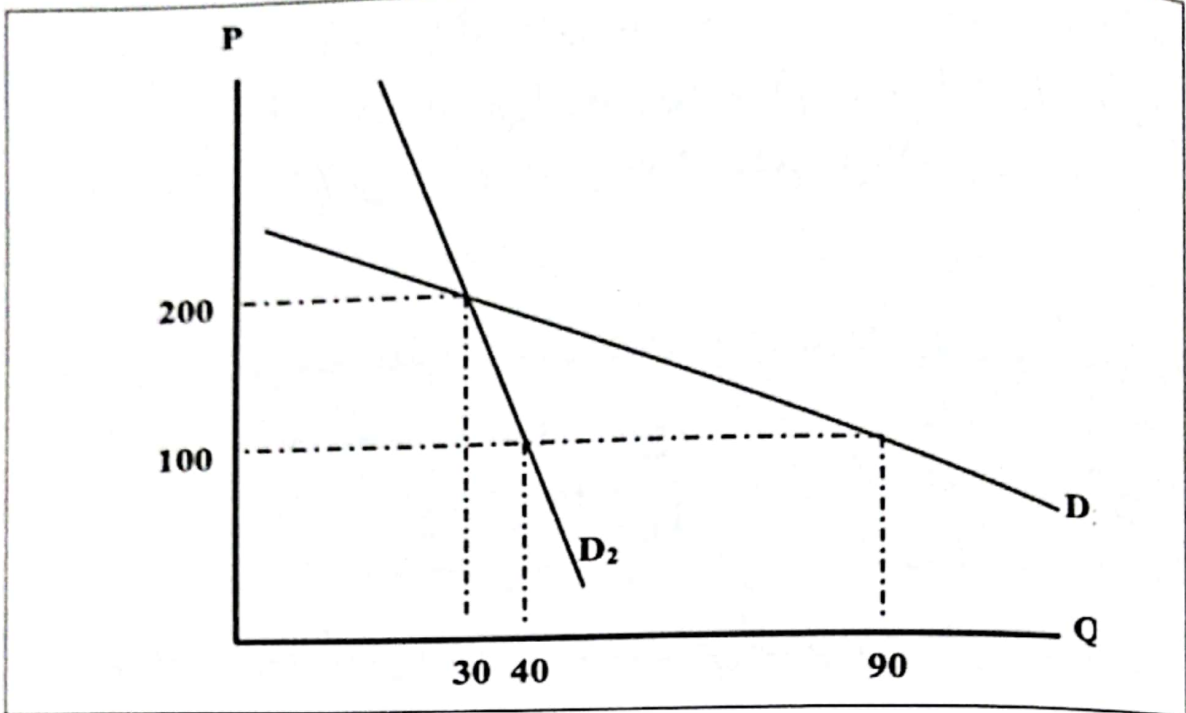
تناولنا في الفصل الرابع العلاقة بين السعر وكل من الكمية المطلوبة والكمية المعروضة، وكذلك العوامل الأخرى المحددة لكل من الطلب والعرض. ومن المؤكد أن يستفيد متخذو القرار في منشآت الأعمال من معرفة هذه العلاقات؛ فهي على الأقل تعينهم على التنبؤ باتجاه التغيير في الطلب على منتجاتهم وفي عرض تلك المنتجات الذي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

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

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

٢- المرونة السعرية للطلب:

يحتاج الاقتصاديون كما أوضحنا في مقدمة هذا الفصل إلى معيار لاستجابة الكمية المطلوبة للتغير في السعر عندما تكون باقي العوامل المؤثرة في الطلب ثابتة . ويعتبر ميل منحنى الطلب أحد هذه المعايير ؛ حيث يقاس الميل بقسمة التغير في الكمية المطلوبة على التغير في السعر $(\frac{\Delta Q}{\Delta P})$ ، وكما يلاحظ من الشكل (٥-١) أدناه فإن انخفاض السعر بمقدار ١٠٠ دينار قد أدى إلى زيادة الكمية المطلوبة من ٣٠ وحدة إلى ٩٠ وحدة في حالة منحنى الطلب (D_1) الأقل انحداراً ، بينما أدى هذا الانخفاض في السعر إلى زيادة الكمية المطلوبة من ٣٠ وحدة إلى ٤٠ وحدة فقط في حالة منحنى الطلب (D_2) الأكثر انحداراً .



الشكل (١-٥): يوضح ميل منحنى الطلب ومدى واستجابة الكمية المطلوبة لتغيرات السعر. فاستجابة الكمية المطلوبة للتغير في السعر تكون أكبر كلما قل انحدار منحنى الطلب.

فاستجابة الكمية المطلوبة للتغير في السعر إذاً تكون أكبر كلما قل انحدار أو ميل منحنى الطلب. غير أن ما يعاب على الميل كمقياس لاستجابة الطلب للتغيرات السعرية؛ هو أن الميل يتأثر بوحدات قياس كل من الكمية المطلوبة والسعر. فالمرونة وبالتالي استجابة الطلب تكون أكبر إذا ما تم قياس الكمية بالكيلوجرامات بدلاً عن الطن (الطن = ١٠٠٠ كجم) وتكون أصغر إذا ما تم قياس السعر بالفلس بدلاً عن الدينار (الدينار = ١٠٠٠ فلس). فالمقياس الأمثل لاستجابة الطلب للتغير في السعر هو المرونة السعرية للطلب (The Price Elasticity of Demand) التي يتم حسابها بالاعتماد على النسبة المئوية لكل من الكمية والسعر؛ فمن المعلوم أن النسب لا تتأثر بوحدات القياس.

١-٢ - قياس المرونة السعرية للطلب:

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

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

أي أن المرونة السعرية للطلب (E_p) هي خارج قسمة النسبة المئوية للتغير في الكمية المطلوبة على النسبة المئوية للتغير في السعر، وتقيس (E_p) النسبة المئوية للتغير في الكمية المطلوبة لكل ١٪ من التغير في السعر عند ثبات العوامل الأخرى.

مثال (١):

إذا أدى انخفاض سعر ملح الطعام بنسبة ٥٠٪ إلى زيادة الكمية المطلوبة منه بنسبة ١٠٪، احسب المرونة السعرية للطلب على الملح.

$$E_p = \frac{10}{-50} = -0.2 \quad \text{الحل:}$$

وتعني هذه النتيجة أن كل ١٪ زيادة (نقصان) في السعر يؤدي إلى نقصان (زيادة) بنسبة ٠,٢٪ في الكمية المطلوبة، وذلك عند ثبات باقي العوامل. والمرونة السعرية للطلب دائماً ذات قيمة سالبة؛ وذلك بسبب العلاقة العكسية بين السعر والكمية المطلوبة. ولكن عند مقارنة المرونة السعرية للطلب على سلعتين؛ فإننا نتجاهل الإشارة الجبرية السالبة ونقارن القيمة المطلقة. فإذا كانت المرونة السعرية للطلب على السلعة (A) هي -٥ والمرونة السعرية للطلب على السلعة (B) هي -٣، يعتبر الطلب على السلعة (A) هو الأكثر مرونة.

٢-٢- العوامل المحددة للمرونة السعرية للطلب:

١- وفرة البدائل القريبة:

يستجيب المستهلكون لارتفاع سعر السلعة بالتحويل إلى أقرب السلع البديلة لها. والسبب في هذا السلوك - كما أوضحنا في الفصول السابقة - أن للتغير في سعر السلعة أثرين هما أثر الإحلال وأثر الدخل، وكلاهما يدفع المستهلك إلى خفض الكمية المطلوبة من السلعة التي ارتفع سعرها، وزيادة الكمية المطلوبة من السلعة البديلة التي أصبحت أرخص نسبياً. فنجد أن الطلب على السلع ذات البدائل الكثيرة مثل البرتقال والتفاح ولحم الغنم تكون مرونتها السعرية عالية، بينما الطلب على الأدوية

والبتروول قليل المرونة ، بسبب قلة بدائل هذه السلع . لذلك نجد أن المرونة تعتمد على كيفية تعريفنا للسلع ؛ فكلما كان التعريف ضيقاً أو محدداً كانت البدائل أكثر والمرونة أكبر كما في حالة الطلب على الدجاج . وكلما كان التعريف موسعاً قلت المرونة ، كما لو تساءلنا عن مرونة الطلب على اللحوم بصفة عامة فهي بلا شك أقل من مرونة الطلب على الدجاج تحديداً ؛ وذلك لأن للدجاج بدائل عدة من اللحوم الأخرى ، بينما تقل البدائل عن ذلك كثيراً إذا تحدثنا عن اللحوم بصفة عامة . كما أن للطلب على السلع الضرورية مثل الأدوية مرونة منخفضة نتيجة لقلة البدائل لهذه المجموعة من السلع ، بينما للطلب على السلع الكمالية كالحلي الذهبية مرونة عالية بسبب ما يتوفر لهذه السلع من بدائل من بينها الاستغناء عن طلبها كلية .

٢- نسبة ما ينفق من الدخل على السلعة:

يلاحظ أن مرونة الطلب على السلع التي ينفق عليها المستهلك نسبة كبيرة من دخله كالسكن (٣٠٪ - ٤٠٪) تكون مرتفعة ؛ فالزيادة في إيجارات المساكن ، وإن كانت بنسبة قليلة تمثل جزءاً لا يستهان به من دخل الأسرة الأمر الذي يدفع المستهلك للبحث عن البدائل . بينما تقل مرونة الطلب السعرية للسلع التي ينفق عليها المستهلك نسبة قليلة من دخله كالمالح أو الصحف اليومية . كما أن طلب الأغنياء على الغذاء يكون أقل مرونة من طلب الفقراء على ذات المجموعة من السلع ، ويفسر ذلك بأن نسبة ما ينفقه الأغنياء على الغذاء تكون أقل من نسبة ما ينفقه الفقراء على المجموعة نفسها ، مما يقلل من مرونة طلب الأغنياء ويرفع من مرونة طلب الفقراء على هذه السلع .

٣- طول فترة الاستجابة:

يستجيب المستهلكون للتغير في السعر باستبدال السلع التي ارتفعت أسعارها النسبية بالسلع الأرخص نسبياً . ولكن عملية الاستبدال تسبقها عملية البحث عن البدائل وجمع المعلومات عن تغيرات الأسعار النسبية ، واقتناع المستهلك بضرورة تغيير نمط استهلاكه ، وجميعها تحتاج إلى بعض الوقت لإتمامها . لذا كان الوقت من أهم العوامل المؤثرة في المرونة السعرية للطلب . فإذا ارتفع سعر وقود السيارات فربما تكون المرونة

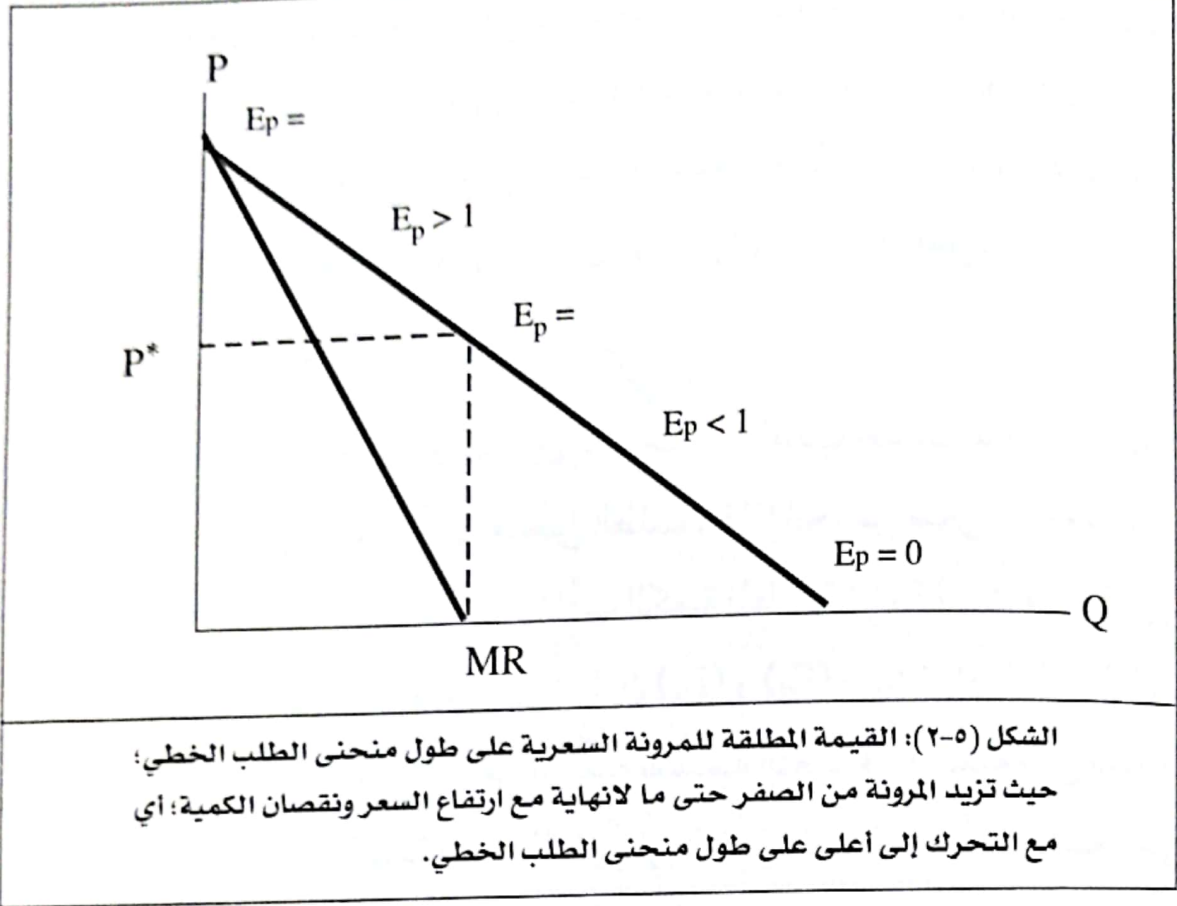
في الأسبوع الأول منخفضة للغاية؛ لأن معظم المستهلكين لديهم ما يكفيهم من وقود لبقية الأسبوع، ولهم أنماط استهلاكية في استخدام سياراتهم يصعب تغييرها بسرعة. وتبدأ مرونة الطلب في التزايد مع مرور الوقت؛ لأن المستهلكين سيتمكنون من إلغاء بعض الرحلات غير المهمة، أو إعادة تخطيط تحركاتهم اليومية بهدف الاقتصاد في استهلاك الوقود، وربما تمكن البعض من إيجاد من يشاركونهم استخدام السيارة، ولو أتيح الزمن الكافي فقد يتم استبدال السيارات الكبيرة بالسيارات الصغيرة، بل قد يستغنى البعض عن السيارة الخاصة ليستخدم المواصلات العامة، وجميع هذه الإجراءات تحتاج للوقت لكنها في النهاية تؤدي لاستجابة أو مرونة أعلى للتغير في السعر.

٢-٣- المرونة السعرية على طول منحنى الطلب الخطي:

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

قيمة المرونات على طول منحنى الطلب الخطي في الشكل التالي (٥-٢). عند نقطة تقاطع المنحنى مع المحور الأفقي تكون قسمة (P) على (Q) مساوية للصفر، وبالتالي تكون القيمة المطلقة للمرونة السعرية للطلب مساوية للصفر؛ فيوصف منحنى الطلب بأنه عديم المرونة تماماً (Perfectly Inelastic) عند هذه النقطة. كذلك فعند تقاطع منحنى الطلب مع المحور الرأسي تكون قسمة (P) على (Q) مساوية لما لانهاية؛ فتكون القيمة المطلقة للمرونة السعرية للطلب مساوية لما لانهاية (Infinite)، فيوصف منحنى الطلب بأنه مرناً تماماً (Perfectly Elastic) عند هذه النقطة.

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



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

٢-٤- المرونة السعرية عند نقطة:

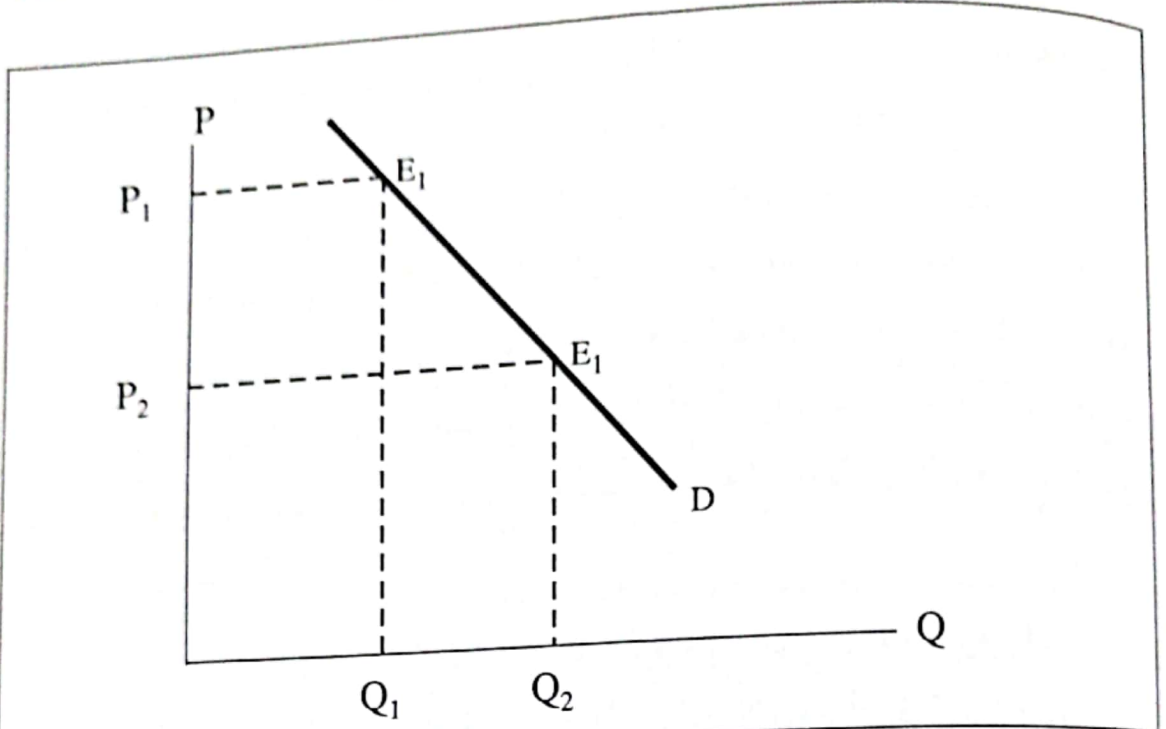
$$E_p = \frac{\% \Delta Q^d}{\% \Delta P} = \frac{\frac{\Delta Q^d}{Q^d}}{\frac{\Delta P}{P}} = \frac{\Delta Q^d}{\Delta P} \times \frac{P}{Q^d}$$

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

٢-٥- المرونة السعرية للقوس:

في حالة المرونة السعرية بين نقطتين على منحنى الطلب تحسب المرونة عند النقطة المنصفة للمسافة بين النقطتين على منحنى الطلب. فإذا انخفض سعر السلعة من (P_1) إلى (P_2) في الشكل (٣-٥) التالي، وزادت الكمية المطلوبة نتيجة لذلك من (Q_1) إلى (Q_2) يمكن حساب مرونة القوس بين النقطتين (E_1) و (E_2) باستخدام المعادلة التالية، التي تحسب النسبة المئوية للتغير في الكمية بقسمة التغير في الكمية على متوسط الكميتين، كما تحسب النسبة المئوية للتغير في السعر بقسمة التغير في السعر على متوسط السعرتين على النحو التالي:

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



الشكل (٣-٥): تستخدم مرونة القوس لحساب مدى استجابة الكمية المطلوبة لتغير كبير في سعر السلعة كما هو الحال بالنسبة للمرونة بين النقطتين (E₁E₂) على طول منحنى الطلب أعلاه.

مثال (٣):

إذا أدت زيادة سعر لحوم البقر من ١٥ ديناراً للكيلو إلى ٢٠ ديناراً للكيلو إلى نقصان الكمية المطلوبة يومياً من ٢٥ طنناً إلى ١٠ أطنان، احسب مرونة الطلب السعرية بين هاتين النقطتين.

الحل:

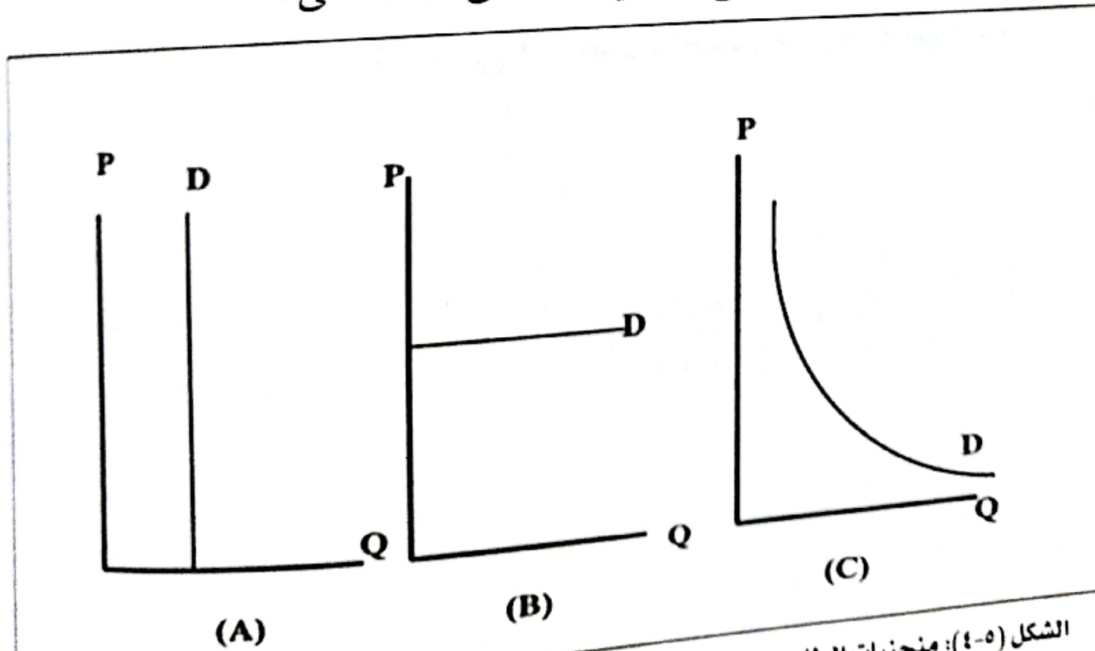
$$E_p = \frac{10 - 25}{20 - 15} \times \frac{15 + 20}{25 + 10} = \frac{-15}{5} \times \frac{35}{35} = -3$$

٢- منحنيات الطلب ذات المرونة الثابتة،

هناك ثلاث حالات لمنحنيات الطلب التي لا تتغير مرونة الطلب السعرية على طولها. وهي كما يصورها الشكل (٤-٥) التالي تضم: (A) منحنى الطلب عديم

المرونة تمامًا، وهو كما يبدو في الشكل (A-٤-٥) خطأً رأسياً عند الكمية المطلوبة والتي لا تتغير أو تستجيب للتغير في السعر إطلاقاً. وهذه الحالة النادرة قد تصور الطلب على سلعة عديمة البدائل تماماً كالأنسولين لمريض السكر الذي سيطلب الكمية الموصوفة له بواسطة طبيبه ولا يطلب كميات أكبر عند انخفاض السعر. (B) منحنى الطلب تام المرونة، ويكون أفقياً عند سعر السوق، كما في الشكل (B-٤-٥). فعند السعر السائد يكون المستهلكون مستعدين لشراء أي كمية وعند أي سعر أعلى من هذا السعر ينعدم طلب المستهلك تماماً؛ أي تنخفض الكمية المطلوبة إلى الصفر وذلك لتوفر البديل القريب جداً.

فالطلب على قنينات ماء الكوثر طلب تام المرونة إذا عرضت معها وفي البراد نفسه قنينات ماء العين وماء الصافي، وبفرض أن المستهلك لا يجد أي فرق بين هذه السلع. فهو يطلب أي كمية من ماء الكوثر عند السعر الحال، فإذا ارتفع السعر ولو قليلاً تحول المستهلك كلياً إلى المياه البديلة؛ أي مياه العين أو مياه الصافي وانعدم طلبه على ماء الكوثر. (C) الحالة الثالثة هنا لمنحنى الطلب أحادي المرونة، وهو منحنى غير خطي يتناقص انحداره بزيادة الكمية كما في الشكل (C-٤-٥) وتكون المرونة السعرية للطلب مساوية للواحد الصحيح عند أي نقطة على هذا المنحنى.



الشكل (٤-٥): منحنيات الطلب ذات المرونة الثابتة، عديم المرونة (A) وتام المرونة (B) واحادي المرونة (C).

٤- التغيير في الإيراد الكلي ومرونة الطلب،

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

الهدف النهائي لمنشآت الأعمال هو تعظيم الربح، لذلك فإن أي سياسة تسعيرية تتبعها المنشأة إنما تهدف في النهاية إلى زيادة الربح. وإذا نظرنا في السياسات التسعيرية للمنشآت لوجدنا تبايناً كبيراً؛ فبعض المنشآت تسعى لزيادة أرباحها عن طريق التخفيضات الموسمية كما هو الحال في بعض المطاعم ومتاجر الملابس والإلكترونيات، بينما لا يجد البعض الآخر طائلاً من مثل هذه التخفيضات فلا يقدم عليها بل يلجأ إلى الرفع التدريجي لأسعار البيع كما هو الحال في عيادات الأسنان والصيدليات. والسؤال هو: ما سبب هذا الاختلاف في السياسات التسعيرية؟

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

فالتغيير في السعر والكمية المباعة هما قوتان تعملان في اتجاهين متعاكسين، والإيراد الكلي وهو المحصلة التي تتبع اتجاه القوة الأكبر. ففي حالة الطلب المرن يكون التغيير في الكمية أكبر من التغيير في السعر؛ فالإيراد الكلي في هذه الحالة يتبع التغيير في الكمية باعتباره التغيير الأكبر. لذا فإن خفض السعر في حالة الطلب المرن يؤدي إلى زيادة الكمية المطلوبة أو المباعة وبالتالي إلى زيادة الإيراد الكلي. فالطلب على الملابس والأحذية وما شابهه طلب مرن؛ لذا، تلجأ المراكز التجارية إلى التخفيضات بهدف زيادة

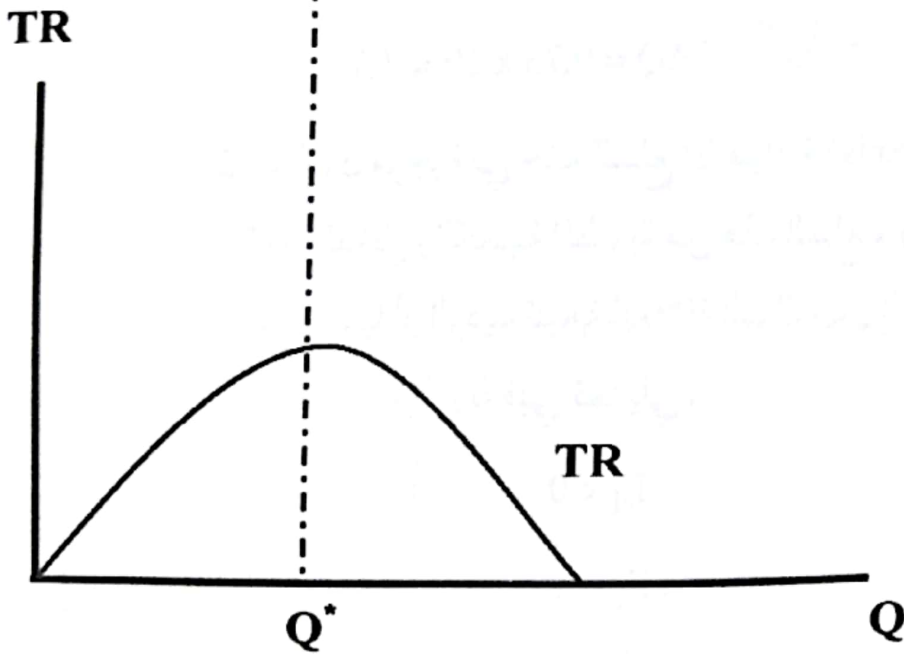
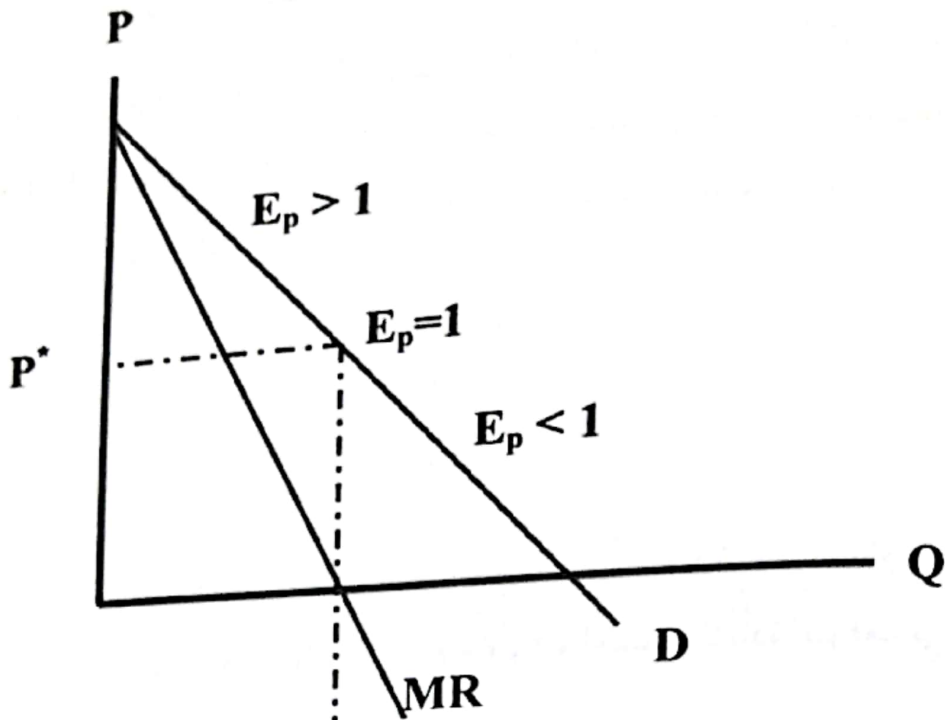
الإيراد الكلي . وعلى النقيض من ذلك ؛ ففي حال الطلب غير المرن تتغير الكمية بنسبة أقل من نسبة التغير في السعر ، والإيراد الكلي يتبع التغير في السعر باعتباره التغير الأكبر . لذا ؛ نلاحظ أن عيادات الأسنان والصيدليات لا تعلن عن تخفيضات ؛ لأن في ذلك أثراً سلبياً على إيراداتها الكلية ، وإنما ترفع أسعارها باستمرار وهي واثقة من زيادة إيراداتها الكلية . أما في حالة الطلب متكافئ المرونة أو أحادي المرونة ؛ فالتغير في السعر يؤدي إلى تغير في الكمية بنسبة مماثلة وفي الاتجاه المعاكس . لذا ففي حالة السلعة ذات الطلب أحادي المرونة فإن الإيراد الكلي لا يتأثر البتة بتغيرات السعر . والجدول التالي يلخص أثر تغيرات السعر على الإيراد الكلي في الحالات الثلاث للمرونة .

جدول (٥-١): العلاقة بين التغير في السعر والمرونة والإيراد الكلي

اثر التغير في السعر على الإيراد الكلي			التغير في السعر
$E_p < 1$	$E_p = 1$	$E_p > 1$	
يزيد	لا يتأثر	ينقص	ارتفاع
ينقص	لا يتأثر	يزيد	انخفاض

وكما يوضح الشكل (٥-٥) التالي ؛ فالإيراد الكلي يبدأ من الصفر عندما تكون الكمية المباعة مساوية للصفر ، ثم يزيد بمعدل متناقص مع انخفاض السعر وزيادة المبيعات حتى يصل إلى نهايته العظمى ، ثم يبدأ في التناقص بعد ذلك حتى يصل إلى الصفر عندما ينخفض السعر إلى الصفر . ومن الشكل نلاحظ أنه كلما انخفض السعر في اتجاه (P^*) وزادت الكمية المطلوبة بالتحرك إلى أسفل على طول منحنى الطلب زاد الإيراد الكلي ؛ وذلك لأن الطلب يكون مرناً على طول هذا الجزء من منحنى الطلب .

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



الشكل (٥-٥): يزيد الإيراد الكلي مع انخفاض السعر عبر الجزء المرن من منحنى الطلب وينخفض الإيراد الكلي بعد ذلك مع استمرار انخفاض السعر عندما يصبح الطلب غير مرن.

٥- المرونة الدخلية للطلب،

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

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

مثال :

إذا كان من المتوقع أن يزيد متوسط دخل الفرد بنسبة ١٠ ٪ في العام المقبل ، وعلمت أن مرونة الطلب الدخلية على اللحوم ٠,٧٥ ، احسب الزيادة المتوقعة في الطلب على اللحوم في العام المقبل .

الحل :

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

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

والمرونة الدخلية للطلب تكون موجبة في حالة السلع الاعتيادية (Normal Goods) نتيجة للعلاقة الموجبة بين الدخل والكمية المطلوبة من هذه السلع ، وتكون المرونة الدخلية سالبة في حالة السلع الدنيا أو الرديئة نتيجة للعلاقة السالبة بين الدخل والكمية المطلوبة من تلك السلع . أما عن قيمة المرونة فهي كما يلي :

- للسلع الرديئة (Inferior Goods) : $E_I < 0$

- للسلع الضرورية (Necessary Goods) : $0 < E_I < 1$

- للسلع الكمالية (Luxurious Goods) : $E_I > 1$

والسلع الضرورية هي السلع التي لا يمكن الاستغناء عنها كلياً مثل الغذاء والماء ووقود السيارة ، وهي سلع قليلة البدائل كما أسلفنا من قبل . أما السلع الكمالية فهي

سلع يمكن الاستغناء عنها دون معاناة مثل الحلبي والعطور والسيارة الفارهة وقضاء العطلات بالخارج .

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

٥-١- المرونة الدخلية عند نقطة:

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

مثال:

إذا كانت نسبة التغير في الكمية المطلوبة إلى التغير في الدخل هي ٠,٧٥ ، احسب المرونة الدخلية للطلب على تذاكر السفر الجوي عندما يكون الدخل ٤٠٠ دينار والكمية المطلوبة ست تذاكر في السنة .

الحل:

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

٥-٢- المرونة الدخلية بين نقطتين:

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

مثال:

إذا أدت زيادة الدخل من ٣٠٠ دينار شهرياً إلى ٥٠٠ دينار شهرياً إلى زيادة الاستهلاك الشهري من الأسماك من ١٠ كيلوجرامات إلى ١١ كيلوجراماً ، احسب المرونة الدخلية لطلب الأسرة على الأسماك .

$$E_1 = \frac{11 - 10}{500 - 300} \times \frac{500 + 300}{11 + 10} = \frac{4}{21} = 0.19 \quad \text{الحل:}$$

٦- المرونة السعرية المتقاطعة للطلب،

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

٦-١- المرونة المتقاطعة عند نقطة على منحنى الطلب:

$$E_{q_x, p_y} = \frac{\% \Delta Q_x}{\% \Delta P_y} = \frac{\Delta Q_x}{Q_x} \bigg/ \frac{\Delta P_y}{P_y} = \frac{\Delta Q_x}{\Delta P_y} \times \frac{P_y}{Q_x}$$

حيث إن (E_{q_x, p_y}) هي المرونة السعرية المتقاطعة بين كمية السلعة (x) وسعر السلعة البديلة أو المكملية لها (y).

مثال:

إذا أدى انخفاض أسعار الدجاج بنسبة ٢٠٪ إلى نقصان الكمية المطلوبة من الأسماك بنسبة ٣٠٪، احسب المرونة السعرية المتقاطعة بين الدجاج والأسماك.

الحل:

$$E_{CF} = 30/20 = 1.5$$

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

٦-٢- المرونة السعرية المتقاطعة بين نقطتين:

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

مثال:

عندما ارتفعت أسعار وقود السيارات من ١,٠ دينار للتر إلى ١,٨ دينار للتر انخفض الطلب على السيارات الخاصة من ١٠٠,٠٠٠ إلى ٧٠,٠٠٠ سيارة في العام، احس مرونة الطلب المتقاطعة بين السيارات ووقود السيارات.

الحل:

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

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

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

٧- المرونة السعرية للعرض:

تقيس المرونة السعرية للعرض (The Price Elasticity of Supply) استجابة الكمية المعروضة من سلعة معينة للتغير في سعرها، عندما تكون باقي العوامل المؤثرة

في العرض ثابتة، وهي موجبة دائماً. وكلما كانت نسبة التغير في الكميات المعروضة أكبر من نسبة التغير في السعر كان عرض السلعة أكثر مرونة، والعكس صحيح.

٧-١- المرونة السعرية للعرض عند النقطة:

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

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

٧-٢- المرونة السعرية للعرض بين نقطتين:

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

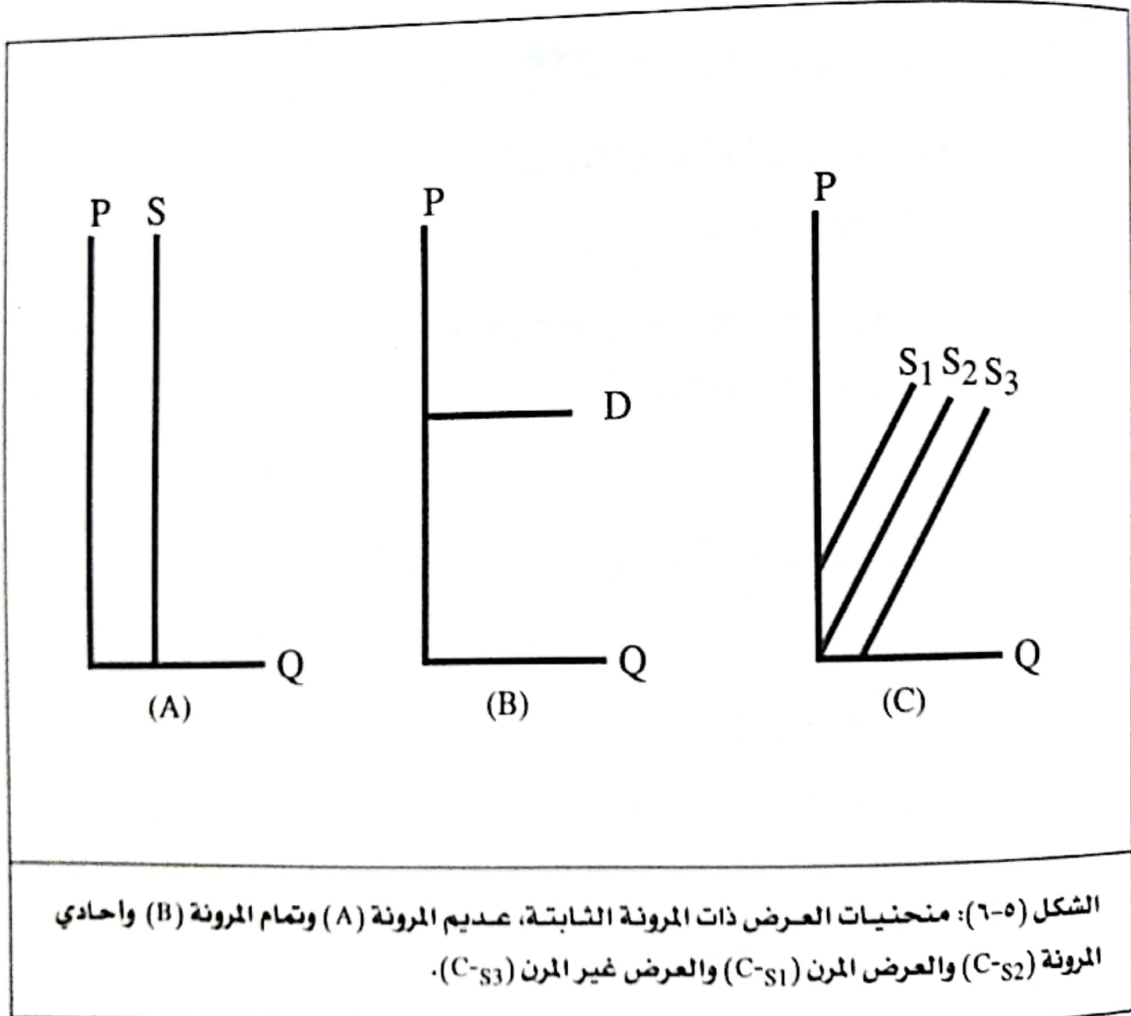
$$E_p = \frac{\frac{Q^s_2 - Q^s_1}{(Q^s_2 + Q^s_1)} \times 100}{\frac{P_2 - P_1}{(P_2 + P_1)} \times 100} = \frac{Q^s_2 - Q^s_1}{Q^s_2 + Q^s_1} \times \frac{P_2 + P_1}{P_2 - P_1}$$

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

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

٨- منحنيات العرض ذات المرونة الثابتة،

هناك ثلاث حالات لمنحنيات العرض التي لا تتغير المرونة السعرية على طولها. وهي كما يصورها الشكل (٦-٥) التالي تضم: (A) منحنى العرض عديم المرونة تماماً، وهو كما يبدو في الشكل (A-٦-٥) خطأً رأسياً عند الكمية المعروضة والتي لا تتغير أو تستجيب للتغير في السعر إطلاقاً.



وهذه الحالة النادرة قد تصور العرض على سلعة ذات عرض ثابت دون اعتبار للتغير في السعر كالأراضي السكنية أو الزراعية في منطقة معينة، أو منحنى عرض لوحات فنية لفنان راحل. (B) منحنى الطلب تمام المرونة، ويكون أفقيًا عند سعر السوق كما في الشكل (B-6-5)، ويمثل منحنى عرض لسلعة يمكن التوسع في إنتاجها دون أي زيادة في تكلفة الوحدة المنتجة. فالمنتجون مستعدون لإنتاج أي كمية عند السعر الحالي وينعدم إنتاجهم تمامًا؛ أي ينخفض إلى الصفر إذا انخفض السعر عن هذا المستوى. (C) الحالة الثالثة هنا لمنحنى العرض أحادي المرونة، وهو منحنى خطي تكون المرونة السعرية للعرض في جميع أجزائه مساوية للواحد الصحيح كالمنحنى (S_2) في الشكل (C-5-4)، أو أكبر من الواحد الصحيح كما في (S_1) أو أقل من الواحد الصحيح كما في حالة (S_3) في الشكل ذاته.



ملحق الفصل الخامس

مثال (١):

إذا أدت زيادة سعر وقود السيارات من ١,٠ دينار للتر إلى ١,١٥ دينار للتر إلى انخفاض في الكمية المطلوبة من الوقود بنسبة ٥٪، احسب المرونة السعرية للطلب على وقود السيارات.

الحل:

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

مثال (٢): حساب مرونة النقطة باستخدام معادلة خطية بسيطة للطلب:

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

الحل: ميل منحنى الطلب هو معامل السعر في معادلة منحنى الطلب هو في المثال أعلاه -٣. وعليه؛ يمكن حساب قيمة المرونة عند النقطة $(P = 10, Q = 5)$ كما يلي:

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

يكون منحنى الطلب أحادي المرونة في الصيغة التالية:

$$Q = k/P \text{ وميله } -k/P^2$$

$$\text{والمرونة} = -k/P^2 * P/Q = -1$$

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

ومرونة $S_1 = B_1P / (B_1P - B_0)$ ؛ حيث إن B_0 سالبة.

ومرونة $S_2 = B_1P / (B_1P) = 1$ ؛ حيث إن $B_0 = 0$.

ومرونة $S_3 = B_1P / (B_1P + B_0) = 1$ ؛ حيث إن B_0 موجبة.

الفصل السابع:

نظرية الإنتاج

The Theory of Production

١- مقدمة:

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

فعندما تتوقف لشراء كيس من الخبز من أحد المخازن؛ عليك أن تفكر في الأعمال التي قام بها هذا المخبز كمنشأة كي يضع لك الخبز بين يديك. فقد قامت هذه المنشأة ببناء أو استئجار المباني اللازمة، وشراء وتركيب المعدات والأجهزة والأفران، وتعاقدت مع موردين لتوريد الدقيق والطاقة اللازمة للأفران، وتعاقدت مع مجموعة من العمال المهرة للقيام بعمليات الإنتاج، وآخرين للتوزيع، ومجموعة من الموظفين لإدارة العمل وأخرى لضبط حساباته. فتعمل المنشأة وبالحجم الأمثل الذي يتناسب وظروف الطلب على منتجاتها في السوق على تسخير جميع عناصر الإنتاج بطريقة كفؤة لتحقيق أقصى ربح ممكن. ويتحدد حجم المنشأة تبعاً لحجم الأصول الثابتة التي تستخدمها في الإنتاج أي تبعاً لطاقاتها الإنتاجية، أو وفق عدد العاملين فيها، وفي حالات أخرى تبعاً لتعدد الأعمال التي تقوم بها هذه المنشأة. والحجم الأمثل للمنشأة هو الحجم الذي يحقق لها الكفاءة في استغلال عناصر الإنتاج؛ أي هو الحجم الذي

يمكنها من الإنتاج بأقل تكلفة للوحدة من السلعة أو الخدمة المنتجة . وقبل أن نخوض في نظرية الإنتاج دعنا فيما يلي نقدم بعض المفاهيم المهمة ذات الصلة .

٢- الكفاءة الإنتاجية:

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

٣- المدى القصير والمدى الطويل:

المدى القصير (Short-run) هو الفترة التي لا تكفي لقيام المنشأة بتغيير جميع عناصر الإنتاج ؛ فيبقى على الأقل عنصر واحد من عناصر الإنتاج ثابتاً في المدى القصير بينما تتغير باقي عناصر الإنتاج . ففي مصنع للأسمت على سبيل المثال ؛ نجد أن بعض عناصر الإنتاج وخاصة الأصول الثابتة كالمحاجر والكسارات والأفران والمباني يتم تحديد أحجامها وأعدادها عند تأسيس المصنع ، وتبقى أعدادها وكمياتها ثابتة لفترات طويلة بحسب أعمارها الاقتصادية ؛ فلا يمكن للمنشأة تغيير كميات هذه العناصر إلا في

الأمد البعيد. أما أعداد عمال الإنتاج وكميات الطاقة والمواد الخام والسلع الوسيطة المستخدمة في الإنتاج فتتغير من وقت إلى آخر في المدى القصير بحسب التغيرات التي تطرأ على طلب السوق والطاقة الإنتاجية المستغلة للمصنع.

أما إذا كان المصنع يعمل بطاقته القصوى، وزاد الطلب على إنتاج المنشأة بصفة دائمة، وقررت الإدارة زيادة الطاقة الإنتاجية القصوى للمصنع بإضافة فرن جديد، فهذا قرار استثماري لا يتم إلا في المدى الطويل (Long-run). وفي المدى الطويل تصبح جميع عناصر الإنتاج متغيرة؛ فهو لهذا السبب يعرف بالمدى التخطيطي (Planning Horizon).

٤- العلاقة بين الإنتاج وعناصر الإنتاج؛

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

٤-١- دالة الإنتاج في المدى القصير:

تلخص دالة الإنتاج العلاقة التقنية البحتة بين الإنتاج وعناصر الإنتاج. وقد جرت العادة في أدبيات نظرية الإنتاج على اختصار عناصر الإنتاج وتمثيلها بعنصري العمل

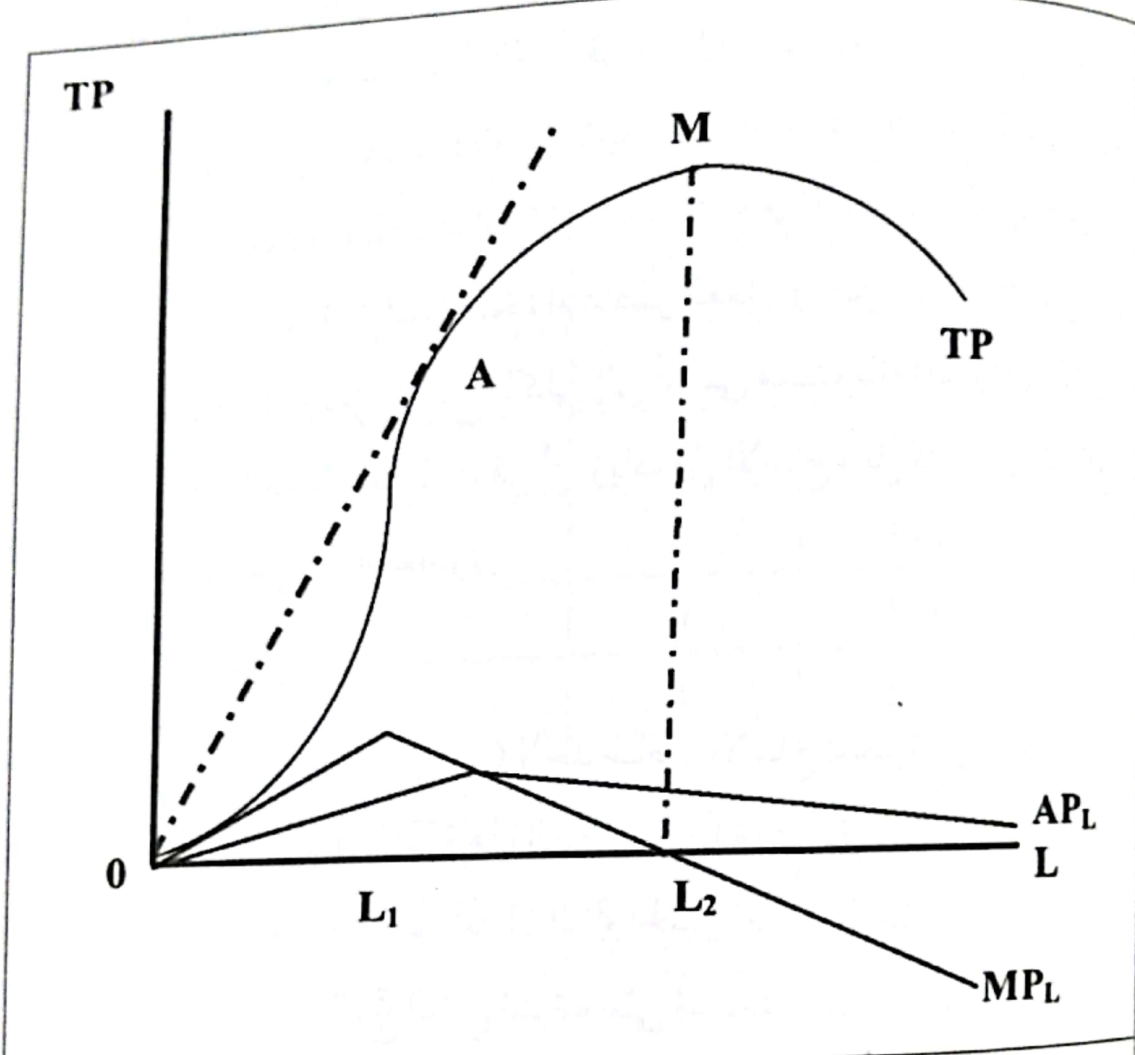
(L) ورأس المال (K)، ويمكن صياغة هذه العلاقة في شكل الدالة الضمنية التالية والتي تعرف بدالة الإنتاج:

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

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

والآن دعنا نتبع تأثير التغير في عدد العمال في إحدى المزارع على الإنتاج الكلي، عندما يكون حجم المزرعة وباقي عوامل الإنتاج، وكذلك المستوى التقني ثابتة، وذلك من خلال الشكل البياني (٧-١) التالي؛ حيث يقاس عدد العمال (L) على المحور الأفقي بينما يقاس الناتج الكلي (TP) على المحور الرأسي. والارتفاع الرأسي لمنحنى الناتج الكلي في هذا الشكل يقيس أقصى إنتاج ممكن تحقيقه عند استخدام عدد معين من العمال مع قدر ثابت من عناصر الإنتاج الأخرى في المزرعة. ويؤدي التغير في عدد العمال إلى التحرك من نقطة إلى أخرى على طول منحنى الناتج الكلي. أما إذا تغيرت كميات العناصر الأخرى كأن تستخدم مساحة أكبر من الأرض أو كمية أكبر من السماد

أو البذور، أو إذا حدث بعض التحسن في تقنيات الإنتاج المستخدمة؛ فسيؤدي كل ذلك إلى إيجاد علاقة جديدة بين عنصر العمل والنتاج الكلي، يصورها منحنى جديد للنتاج الكلي؛ حيث ينتقل المنحنى السابق إلى أعلى ليعكس بعض الزيادة في الإنتاج عند المستويات المختلفة من استخدام عنصر العمل.



الشكل (٧-١): دالة الإنتاج في المدى القصير؛ حيث تؤدي زيادة عنصر العمل إلى زيادة الإنتاج الكلي بمعدل متزايد في البداية، ثم يستمر في التزايد بمعدل متناقص حتى يصل نهايته العظمى عند النقطة M؛ ليتناقص بعد ذلك مع استمرار استخدام المزيد من عنصر العمل.

وإذا تبعنا التغير في الإنتاج المصاحب للتغير في عنصر العمل؛ نلاحظ أن الإنتاج الكلي يكون مساوياً للصفر عند عدم استخدام أي عدد من العمال، وذلك عند نقطة الأصل في الشكل البياني السابق. فالأرض والسماذ والبذور والماء والآلات لا يمكن أن تنتج في غياب عنصر العمل. وإذا تدرجنا في إضافة وحدات من عنصر العمل

سنلاحظ تزايد الإنتاج في البداية بمعدل متزايد؛ أي أن كل عامل إضافي يسهم في زيادة الإنتاج الكلي بقدر أكبر من العامل السابق له، وينعكس ذلك على تزايد انحدار دالة الإنتاج الكلي. ويعود السبب في ذلك إلى تزايد إنتاجية العامل في البداية نتيجة للتخصص وتقسيم العمل وإمكانية العمل كفريق (team work) في وجود العدد الكافي من العمال. ويستمر الناتج الكلي في التزايد بمعدل متزايد حتى يصل عدد العمال إلى (L_1) ؛ حيث تظهر نقطة انقلاب (A) (Inflection Point) على منحنى الناتج الكلي. وبعد هذه النقطة يبدأ انحدار دالة الإنتاج في التناقص؛ أي يستمر الناتج الكلي في التزايد باستمرار تزايد استخدام عنصر العمل ولكن بمعدل متناقص. فإذا بلغ عدد العمال (L_2) وصل الإنتاج الكلي إلى أقصى مستوياته عند (M) ولا يسهم استخدام المزيد من العمال بعد ذلك في أي زيادة في الإنتاج، بل يؤدي في الواقع إلى تناقص الناتج الكلي عن نهايته القصوى.

٤-٢- الناتج الحدي:

الناتج الحدي (Marginal Product) لأحد عناصر الإنتاج المتغيرة هو التغير في الناتج الكلي المترتب على التغير في كمية هذا العنصر بوحدة واحدة عند ثبات كميات باقي عناصر الإنتاج. وفي مثلنا السابق نجد أن الناتج الحدي لعنصر العمل (MP_L) عند زيادة عدد العمال هو الزيادة في الناتج الكلي المترتبة على استخدام عامل إضافي وتحسب كما يلي:

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

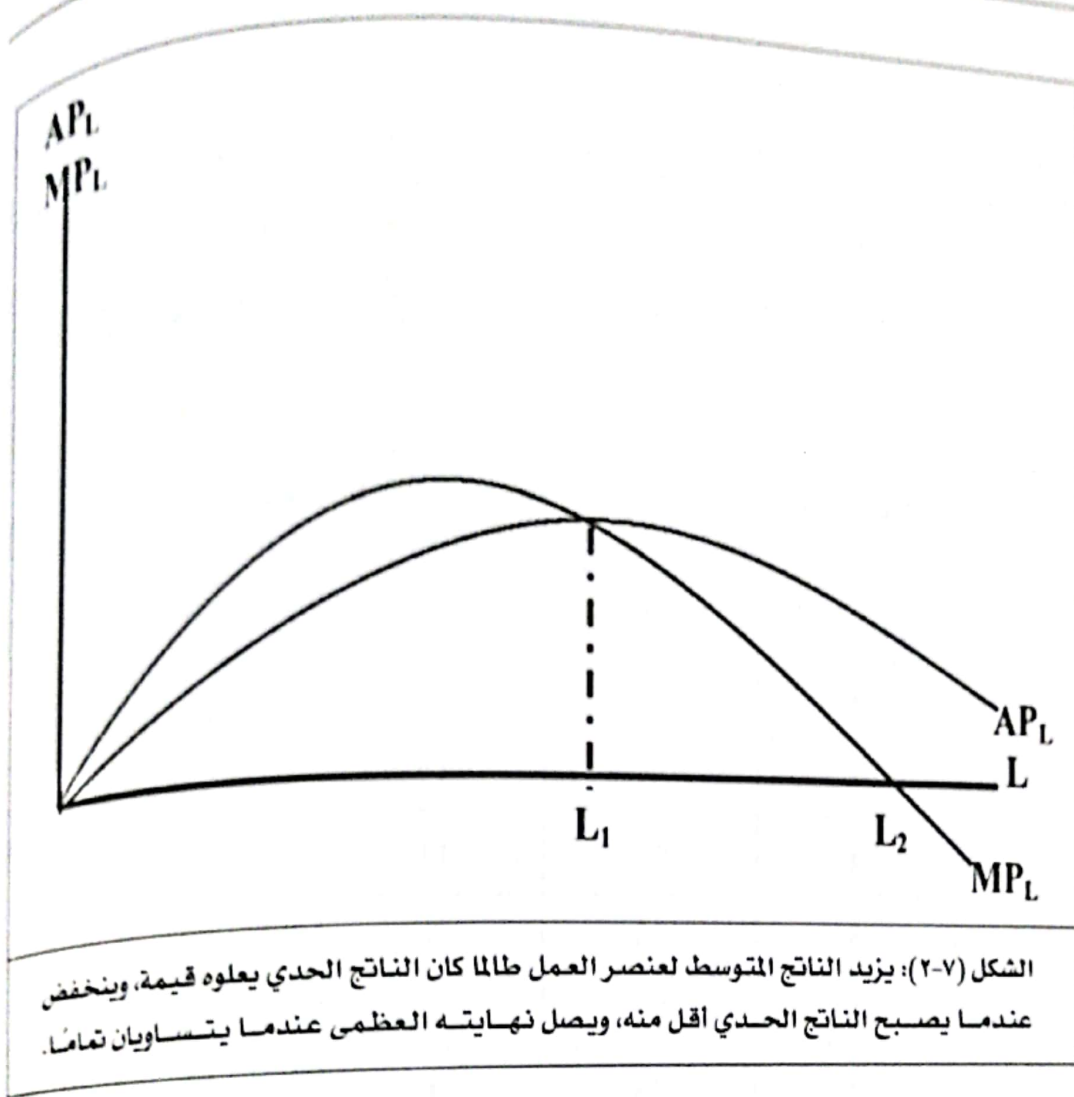
وكما يتضح من أرقام الجدول (٧-١) التالي؛ فإن الناتج الحدي لعنصر العمل يتزايد في البداية ليصل إلى أقصى مستوياته (١٧ وحدة) عند استخدام ثلاثة عمال، وهي المرحلة التي يتزايد فيها الناتج الكلي بمعدل متزايد. ثم يأخذ الناتج الحدي للعامل بعد ذلك في التناقص، وإن ظلت قيمته موجبة، مع استمرار زيادة عدد العمال، وذلك

لعدم كفاية عناصر الإنتاج الثابتة للعدد المتزايد من العمال، وهي المرحلة التي بتزايد فيها الناتج الكلي بمعدل متناقص. وعندما يصل عدد العمال إلى ثمانية عمال نجد أن الناتج الحدي للعامل أصبح مساوياً للصفر؛ فالعامل الثامن لا يضيف في الواقع أي كمية للناتج الكلي، وعندما يكون الناتج الكلي قد بلغ أقصى مستوياته.

الجدول (٧-١): الناتج الكلي والمتوسط والحدي لعنصر العمل

عدد العمال L	الناتج الكلي Q	الناتج الحدي MP _L	الناتج المتوسط APL
1	15	--	15.0
2	31	16	15.5
3	48	17	16.0
4	59	11	14.8
5	68	9	13.6
6	72	4	12.0
7	73	1	10.4
8	73	0	9.0
9	70	-3	7.8
10	65	-5	6.7

والناتج الحدي وفق الصيغة أعلاه يمثل ميل منحنى الناتج الكلي في الشكل (٧-١)، ويقيس معدل زيادة الناتج الكلي. وكما يتضح من الشكل (٧-٢) أدناه؛ فإن منحنى (MP_L) يكون له انحدار موجب في مرحلة تزايد الناتج الكلي بمعدل متزايد، ثم يصبح انحدار منحنى الناتج الحدي سالباً في مرحلة تزايد الناتج الكلي بمعدل متناقص. وعندما يصل الناتج الكلي إلى نهايته العظمى يكون الناتج الحدي مساوياً للصفر كما ذكرنا من قبل؛ ليأخذ بعد ذلك قيمة سالبة.



٤-٣- قانون تناقص الغلة:

ينص قانون تناقص الغلة على أنه عند إضافة وحدات متتالية من عنصر الإنتاج المتغير (العمل في مثالنا أعلاه) إلى قدر ثابت من عناصر الإنتاج الأخرى؛ فإن الناتج الحدي لعنصر الإنتاج المتغير يأخذ في النهاية في التناقص. وكما يوضح الشكل (٧-٢) أعلاه فإن مرحلة تناقص الإنتاجية الحدية تبدأ بعد أن يصل الناتج الحدي لعنصر العمل نهايته العظمى، والتي تقابلها نقطة الانقلاب (A) على منحنى الناتج الكلي في الشكل (٧-١) وذلك عند استخدام (L_1) من عنصر العمل. وترجع أهمية قانون تناقص الغلة إلى إمكانية استغلال هذا القانون في تحديد المقادير المثلى من عناصر الإنتاج المختلفة التي تحقق الكفاءة وتعظم الربح.

٤-٤ - الناتج المتوسط:

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

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

ويقاس الناتج المتوسط لأي عدد من العمال بيانياً كما في الشكل أعلاه بميل الخط الواصل بين نقطة الأصل وأي نقطة على منحنى الناتج الكلي التي تقابل ذلك العدد من العمال. وإذا حاولت رسم مجموعة من الخطوط الواصلة بين نقطة الأصل والنقاط على دالة الناتج الكلي المقابلة للمستويات المختلفة من استخدام عنصر العمل؛ ستجد أن ميل هذه الخطوط يتزايد في البداية مع التوسع في استخدام عنصر العمل وتزايد الإنتاج حتى يصل الناتج المتوسط لعنصر العمل إلى نهايته العظمى عند استخدام (L_1)، ثم يأخذ الناتج المتوسط في التناقص بعد ذلك. كما يمكن ملاحظة هذا السلوك أيضاً من التغير في أرقام العمود الرابع من الجدول (٧-١). فيبدأ الناتج المتوسط للعامل عند (١٥) ليزيد تدريجياً مع زيادة عدد العمال ليصل إلى نهاية عظمى (١٦) عند استخدام ثلاثة عمال، يبدأ بعدها في التناقص مع استمرار تزايد عدد العمال.

٤-٥ - العلاقة بين الناتج الحدي والناتج المتوسط:

من المفيد للطالب في هذه المستوى أن يفهم جيداً العلاقة بين الناتج الحدي والناتج المتوسط؛ إذ يتكرر استخدام المفهوم ذاته عند دراسة تكاليف الإنتاج في الفصل القادم، وتقلبه في حياته العملية في المستقبل في مواقف كثيرة يكون التمييز فيها بين المفهومين أمراً غاية في الأهمية في اتخاذ القرار. فكما يلاحظ من الشكل (٧-٢) أعلاه؛ فإن ميل منحنى الناتج المتوسط يكون موجباً في البداية؛ حيث يزيد الناتج المتوسط مع تزايد استخدام عنصر العمل، ويستمر الناتج المتوسط في الزيادة طالما كان منحنى الناتج الحدي

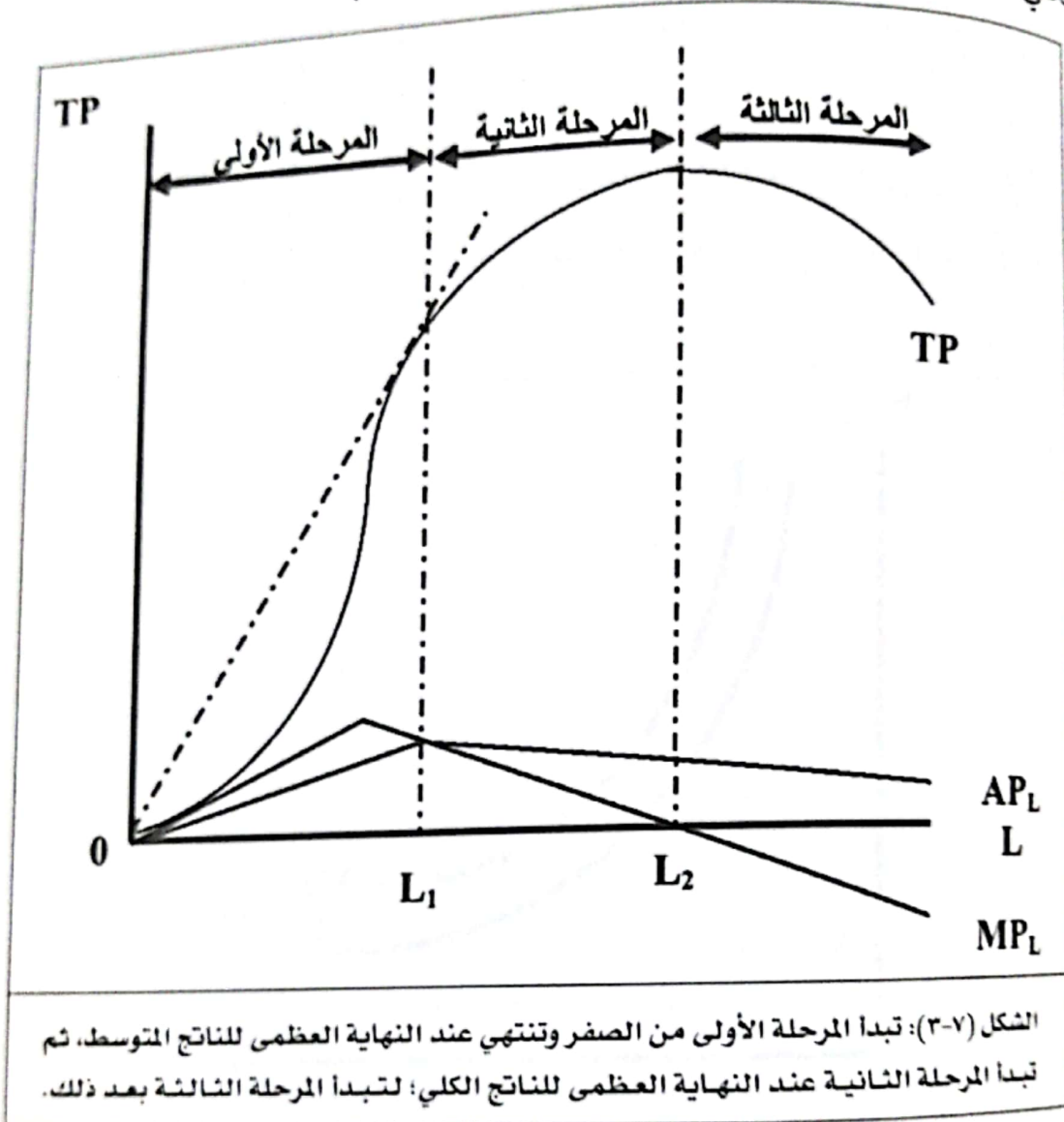
يقع أعلى من منحنى الناتج المتوسط، سواء كان الناتج الحدي متزايداً (له انحدار موجب) أو متناقصاً (له انحدار سالب). ويكون لمنحنى الناتج المتوسط انحدار سالب إذا وقع منحنى الناتج الحدي أسفل منه. ولذلك نلاحظ أن منحنى الناتج الحدي يقطع منحنى الناتج المتوسط عندما يكون الأخير عند نقطة النهاية العظمى. فالناتج الحدي هو القائد صعوداً وهبوطاً. ويمكن للطالب الاستفادة من هذه العلاقة في فهم ما يطرأ على معدله التراكمي من تغير من فصل إلى آخر. فدرجات الطالب في أي فصل تمثل ناتجه الحدي، ولكي يزيد معدله التراكمي (ناتجه المتوسط) لا بد أن يكون المعدل المكتسب في الفصل الحالي أعلى من معدله التراكمي السابق. وحتى إذا انخفضت درجات الطالب في هذا الفصل (الناتج الحدي) عما كانت عليه في الفصل السابق فلن يؤدي ذلك إلى خفض معدله التراكمي (الناتج المتوسط) طالما كان معدله في الفصل الحالي أعلى من معدله التراكمي السابق، بل سيستمر معدله التراكمي في التزايد. أما إذا انخفض معدله في الفصل الحالي إلى مستوى أقل من معدله التراكمي السابق فسيؤدي ذلك حتماً إلى انخفاض معدله التراكمي.

٤-٦- المراحل الثلاث للإنتاج:

يتميز الاقتصاديون بين ثلاث مراحل للإنتاج (Three Stages of Production) كما يتضح من الشكل (٧-٣) التالي. تمتد المرحلة الأولى من الصفر وحتى يصل الناتج المتوسط لعنصر الإنتاج المتغير إلى نهايته العظمى. ويعتبر التوقف عن الإنتاج عند أي مستوى داخل هذه المرحلة قراراً غير منطقي من وجهة النظر الاقتصادية. فزيادة الإنتاج تؤدي إلى زيادة الإيرادات، وتسهم في الوقت ذاته في خفض متوسط التكاليف نتيجة لتزايد الناتج المتوسط، وبذلك تؤدي إلى تزايد الأرباح.

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

أما المرحلة الثالثة؛ فتمتد من نقطة النهاية العظمى للإنتاج الكلي وما بعدها، ويعد الاستمرار في الإنتاج في هذه المرحلة أيضاً غير منطقي؛ لأنه يؤدي إلى انخفاض الناتج الكلي؛ حيث يصبح الناتج الحدي لعنصر الإنتاج المتغير سالباً.



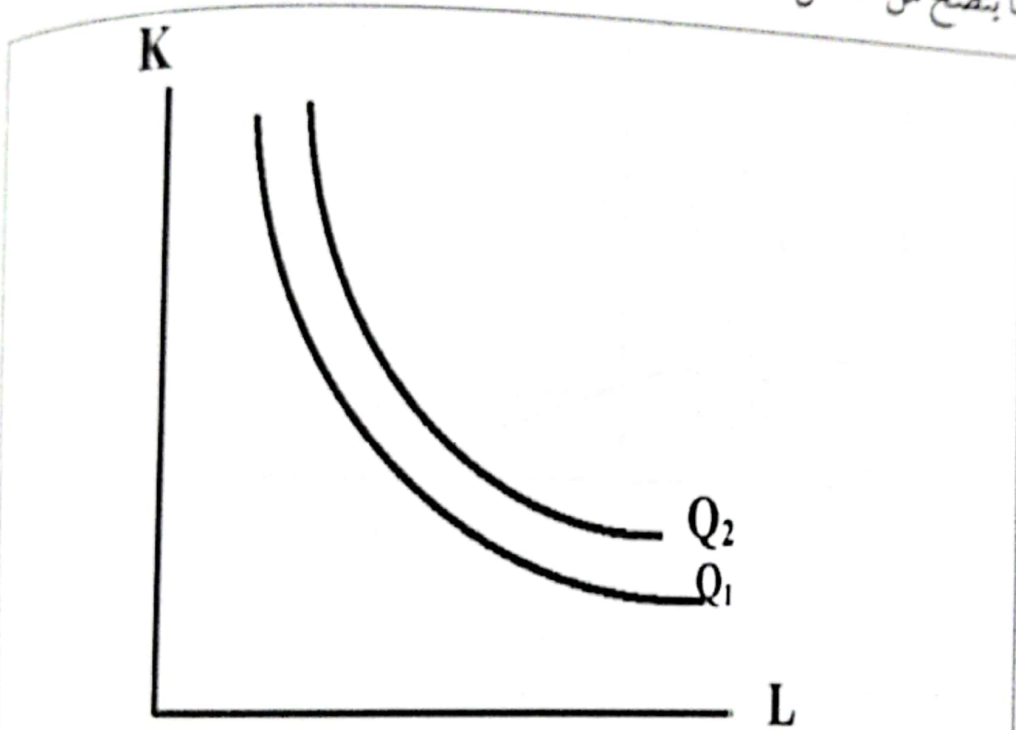
٤-٧- دالة الإنتاج في المدى البعيد:

المدى البعيد أو الطويل، كما جاء في بداية هذا الفصل، هو الفترة الزمنية الكافية لتغيير كميات جميع عناصر الإنتاج، وهي من هذا المنطلق تسمى بالمدى التخطيطي الذي يسمح باختيار أو تغيير حجم المصنع أو المزرعة أو حجم النشاط أياً كان نوعه. يتوجب علينا في المدى البعيد، وبما أن كميات جميع عناصر الإنتاج تكون قابلة للتغيير، أن ننظر في العلاقة بين الإنتاج الكلي والتغيير في كميات عناصر الإنتاج

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

٤-٨- منحنيات سواء الإنتاج:

حتى تتمكن من دراسة العلاقة بين الإنتاج وعناصر الإنتاج في المدى البعيد بأسلوب مبسط؛ فإننا نستعين بما يسمى بمنحنيات السواء للإنتاج (Production Isoquants). كما يتضح من الشكل (٤-٧).



الشكل (٤-٧): منحنيات السواء للإنتاج، مقعرة إلى نقطة الأصل، ولا تتقاطع، والمنحنى (Q2) يشير إلى مستوى إنتاجي أعلى من مستوى الإنتاج على المنحنى (Q1).

فنفرض أن لدينا عملية إنتاجية تعتمد على عنصري الإنتاج الأساسيين البديلين: العمل (L) ورأس المال (K) في المدى البعيد؛ فيكون كل منحنى من منحنيات سواء الناتج هو موقع هندسي (Locus) لمجموعة من النقاط تمثل التوليفات أو الأمزجة (Blends) المختلفة من عنصري الإنتاج البديلين في الإنتاج: العمل ورأس المال اللازمة لإنتاج مستوى معين من الناتج. ولمنحنيات سواء الإنتاج خصائص أساسية ثلاث:

(١) منحنيات سواء الناتج ذات ميل سالب ومقعرة باتجاه نقطة الأصل.

(٢) منحنيات سواء الناتج لا تتقاطع.

(٣) المنحنيات الأبعد عن نقطة الأصل تشير إلى مستوى أعلى من الناتج.

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

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

ويقاس النقص اللازم في رأس المال (K) لكل وحدة إضافية من عنصر العمل بحيث يبقى الإنتاج دون تغيير؛ أي يبقى الإنتاج على ذات منحنى السواء الذي كان عليه الإنتاج قبل التغيير. وفي الشكل (٧-٤) أعلاه، نجد أن (MRS) يقاس ميل منحنى سواء الناتج، وهو يتناقص باستمرار زيادة كمية عنصر العمل^(٥).

٥- العائد على الحجم:

في المدى الطويل كما ذكرنا من قبل؛ تكون جميع عناصر الإنتاج متغيرة. وعند زيادة جميع عناصر الإنتاج بنسبة معينة؛ أي عند زيادة حجم العملية الإنتاجية، يزيد الإنتاج الكلي كما هو متوقع، ويطلق على هذه الزيادة العائد على الحجم (Returns to Scale). والسؤال الذي يهمنا هنا هو: هل يزيد الإنتاج في هذه الحالة، بنسبة مماثلة

(٥) الناتج الحدي لعنصر العمل متناقص (قانون تناقص الغلة)؛ لذا فإن مقدار رأس المال المستبعد للإبقاء على ثبات مستوى الإنتاج على طول منحنى سواء الناتج يتناقص هو الآخر بزيادة عنصر العمل.

لنسبة الزيادة في عناصر الإنتاج (الزيادة في الحجم)، أم بنسبة أقل أم بنسبة أكبر؟
والإجابة: إن الأمر يختلف باختلاف نوعية النشاط الإنتاجي، ولنفس النشاط تبعاً
للتقنية المستخدمة في الإنتاج. وعموماً هناك ثلاثة احتمالات للعائد على الحجم وهي:

١-٥- العائد الثابت على الحجم:

في حالة دالة الإنتاج ذات العائد الثابت على الحجم (Constant Returns to Scale) فإن زيادة كميات جميع عناصر الإنتاج بنسبة معينة تؤدي إلى زيادة في الإنتاج الكلي بنسبة ماثلة، فزيادة كل من (L) و (K) بنسبة ١٠٪ تؤدي على زيادة الناتج الكلي بنسبة ١٠٪.

٢-٥- العائد المتزايد على الحجم:

يكون العائد على الحجم متزايداً (Increasing Returns to Scale) إذا أدت زيادة جميع عناصر الإنتاج بنسبة معينة إلى زيادة الإنتاج الكلي بنسبة أكبر. كأن تؤدي مثلاً زيادة جميع عناصر الإنتاج بنسبة ١٠٪ إلى زيادة الإنتاج الكلي بنسبة ١٥٪.

٣-٥- العائد المتناقص على الحجم:

في حالة العائد المتناقص على الحجم (Decreasing Returns to Scale)، تؤدي الزيادة في الكميات المستخدمة من جميع عناصر الإنتاج بنسبة معينة إلى زيادة الإنتاج الكلي بنسبة أقل. فزيادة أعداد العمال والمقادير المستخدمة من رأس المال بنسبة ١٠٪ تنعكس على زيادة ولكن بنسبة أقل في الناتج ولتكن ٧٪ مثلاً.

وعموماً فإن معرفة طبيعة العائد على الحجم من حيث الثبات أو التزايد أو التناقص، تعد من المعلومات ذات الأهمية القصوى بالنسبة لاتخاذ القرارات الخاصة باختيار حجم المنشأة. وما اتجه العديد من المنشآت الكبرى في عالمنا المعاصر نحو الاندماج في منشآت أخرى أو الاستحواذ على منشأة أصغر إلا مثلاً لأحد هذه القرارات، التي تهدف المنشآت من خلالها إلى استغلال ميزات الحجم في خفض التكاليف وزيادة الأرباح، كما سيأتي تفصيلاً لاحقاً.

ملحق الفصل السابع

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

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

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

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

وتقتضي حالة العائد المتناقص على الحجم أن يكون مجموع مروونات الإنتاج بالنسبة لكل من (L) و (K) أقل من الواحد الصحيح؛ أي أن تكون $(\alpha + \beta < 1)$.



الفصل الثامن:

نظرية التكاليف

Cost Theory

١- مقدمة:

التكاليف الاقتصادية للإنتاج هي مجموع تكاليف الفرص البديلة لعناصر الإنتاج المستخدمة في العملية الإنتاجية. حيث إن تكلفة الفرصة البديلة لعنصر الإنتاج هي التكلفة التي تتحملها المنشأة للحصول على عنصر الإنتاج في ظل المنافسة التامة، وبالتالي هو السعر الذي يستحقه عنصر الإنتاج في أفضل الاستخدامات البديلة. وقد يكون جزء من تكلفة الفرصة البديلة لعنصر الإنتاج في هيئة تكاليف صريحة (Explicit Costs)؛ أي مدفوعات مالية مباشرة كالأجور وتكاليف المواد الخام والسلع الوسيطة والطاقة وعموم الإمدادات التي يتم شراؤها من السوق. ويكون الجزء الآخر من التكاليف في هيئة تكاليف ضمنية (Implicit Costs)، وهي تكاليف غير مدفوعة، وتمثل تكلفة الفرصة البديلة لعناصر الإنتاج المملوكة للمنشأة أو مالكها، والتي لا يتم دفع تكاليف مباشرة وصريحة في سبيل الحصول عليها، كما في حالة الأراضي والمباني المملوكة للمنشأة، ووقت وجهد المالك الذي يدير منشأته بنفسه، بالإضافة لتكلفة الفرصة البديلة لرأس مال مالك المنشأة الذي استثماره فيها بدلاً عن الاستعانة بالقروض المصرفية، وكذا الحال بالنسبة لقدرات ومهارات المنظم والتي تقدر بمتوسط العائد الذي يمكنه تحقيقه إذا ما استغل قدراته في أفضل الفرص البديلة، ويطلق عليها الربح العادي (Normal Profit) كما سيأتي تفصيلاً فيما بعد.

يهتم مدراء منشآت الأعمال كثيراً بالعلاقات بين الإنتاج وتكاليف الإنتاج في كل من المدى القريب والمدى البعيد على حد سواء. ففهم العلاقة بين الإنتاج والتكاليف في المدى القريب أمر ضروري لاتخاذ القرارات السليمة فيما يتعلق بتحديد كفاءة استخدام عناصر الإنتاج المتغيرة والمستوى الأمثل للإنتاج. بينما تعود أهمية فهم هذه

العلاقة في المدى البعيد لما يلعبه ذلك من دور مهم في اتخاذ القرارات الخاصة بتحديد الحجم الأمثل للمنشأة وما يتصل بذلك من خطط استثمارية طويلة الأجل.

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

٢- العلاقة بين الإنتاج والتكاليف:

تكاليف الإنتاج هي مجموع تكلفة الفرصة البديلة للعناصر المستخدمة في الإنتاج كما أوضحنا في المقدمة، سواء كانت تلك التكاليف صريحة أو ضمنية؛ لذا فمن السهل أن نتبع العلاقة المباشرة بين الإنتاج والتكاليف؛ فزيادة الإنتاج تتطلب استخدام المزيد من عناصر الإنتاج المتغيرة في المدى القريب أو المزيد من جميع عناصر الإنتاج في المدى البعيد. وللحصول على المزيد من عناصر الإنتاج، وبافتراض ثبات أسعار عناصر الإنتاج؛ لا بد للمنشأة أن تتحمل تكاليف إضافية. وعليه؛ يمكن القول إن هناك علاقة موجبة بين مستوى الإنتاج والتكاليف الكلية للإنتاج.

٢- تكاليف الإنتاج في المدى القريب:

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

$$\text{التكاليف الكلية} = \text{التكاليف الكلية الثابتة} + \text{التكاليف الكلية المتغيرة}$$

$$TC = TFC + TVC \quad \text{أو}$$

أما التكاليف المتوسطة فهي تقيس تكلفة الوحدة من السلعة المنتجة حيث إن:

متوسط التكاليف الكلية = التكاليف الكلية ÷ الإنتاج الكلي

$$ATC = \frac{TC}{TP} \quad \text{أو}$$

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

التكلفة الحدية = التغير في التكاليف الكلية ÷ التغير في الإنتاج

$$MC = \frac{\Delta TC}{\Delta TP} \quad \text{أو}$$

٣-١- الناتج الحدي والتكاليف الحدية في المدى القريب:

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

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

ومن المعادلة أعلاه نجد أن التكاليف الحدية (MC) تتغير عكسياً مع التغير في الناتج الحدي للعامل (MP_L). فعندما يكون الناتج الحدي للعمال متزايداً تكون التكلفة الحدية أخذة في التناقص، وعندما يصل الناتج الحدي للعامل إلى نهايته القصوى تكون التكلفة الحدية قد بلغت نهايتها الصغرى، وعندما يبدأ تناقص الإنتاجية الحدية للعمال، تبدأ التكلفة الحدية في التزايد، كما يتضح من الشكل (٨-١) التالي. وعلى ذلك فمن

المتوقع أن يكون لمنحنى التكلفة الحدية سلوك معاكس تماماً لسلوك منحنى الناتج الحدي لعصر الإنتاج المتغير في المدى القريب .

٢-٣- الناتج المتوسط ومتوسط التكاليف المتغيرة في المدى القريب

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

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

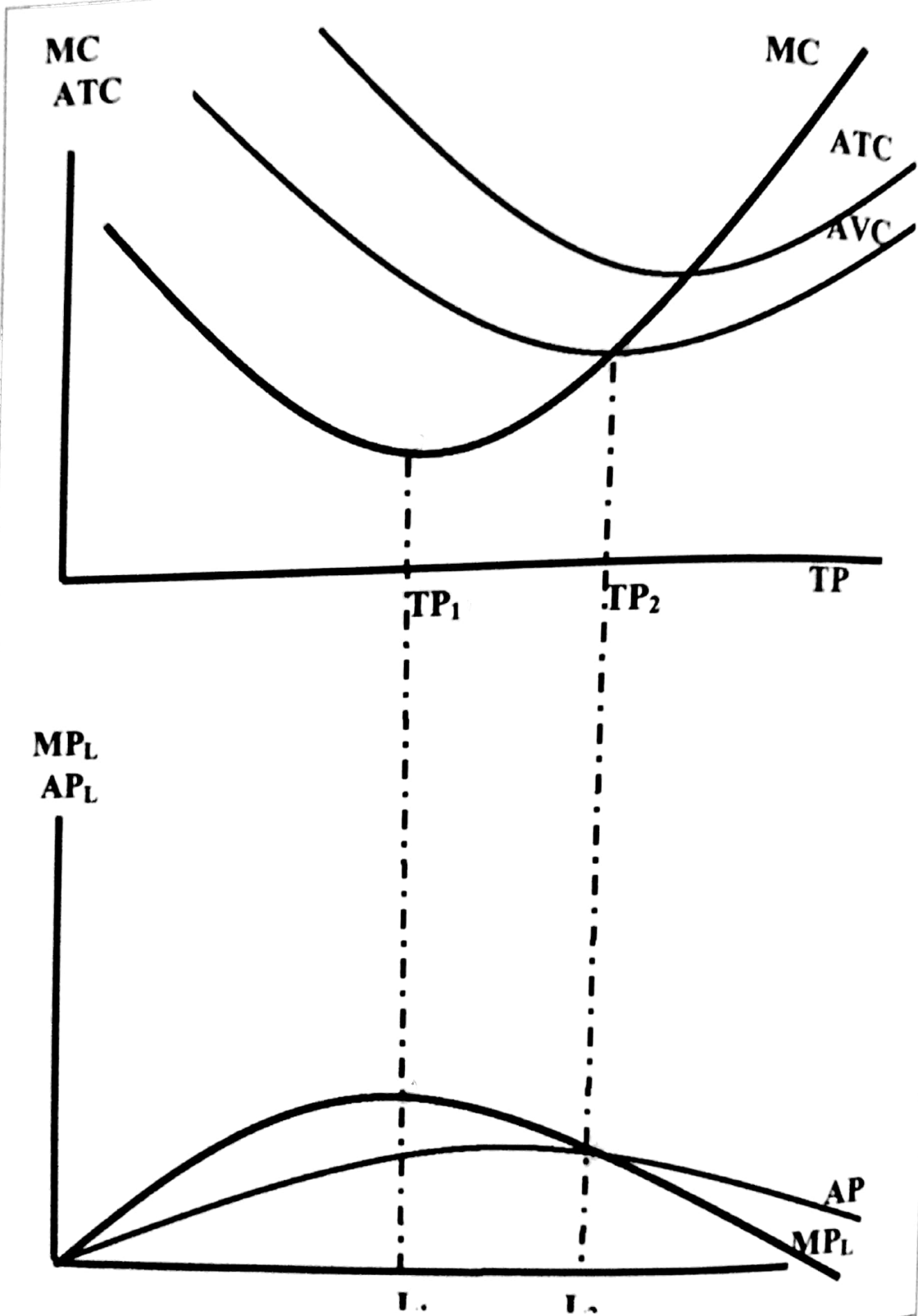
ويلاحظ من المعادلة أعلاه أن متوسط التكاليف المتغيرة (AVC) يتغير عكسياً مع التغير في متوسط إنتاجية العامل (AP_L) . وبالتالي ، فمن المتوقع أن يأخذ متوسط التكاليف المتغيرة في التناقص أثناء تزايد متوسط إنتاجية العامل في المرحلة الأولى للإنتاج ، ويصير متوسط التكاليف المتغيرة إلى نهايته الدنيا عندما تصل الإنتاجية المتوسطة للعامل إلى نهايتها العظمى مع نهاية المرحلة الأولى للإنتاج ، وبعدها يأخذ متوسط التكاليف المتغيرة في التزايد مع تناقص الإنتاجية المتوسطة للعامل . وإذا ما قارنا منحنى متوسط التكاليف المتغيرة مع منحنى متوسط إنتاجية العامل ، نجدهما متعاكسين تماماً لبعضهما البعض كما في الشكل (٨-١) التالي . ويلاحظ من الشكل أدناه كذلك ، أن منحنى التكلفة الحدية يتقاطع مع منحنى متوسط التكاليف المتغيرة عند نقطة النهاية الصغرى للأخير ؛ حيث يكون (AVC) = (MC) كما يتضح من الشكل أن المرحلة المنطقية للإنتاج تبدأ عندما يكون متوسط التكاليف المتغيرة عند نهايته الدنيا . وتكون التكاليف الكلية في هذه المرحلة في تزايد بمعدل متزايد مع استمرار تزايد التكلفة الحدية ، كما يتبين من الشكل (٨-٢) التالي .

٤- العلاقة بين منحنيات التكاليف المتوسطة والتكلفة الحدية ،

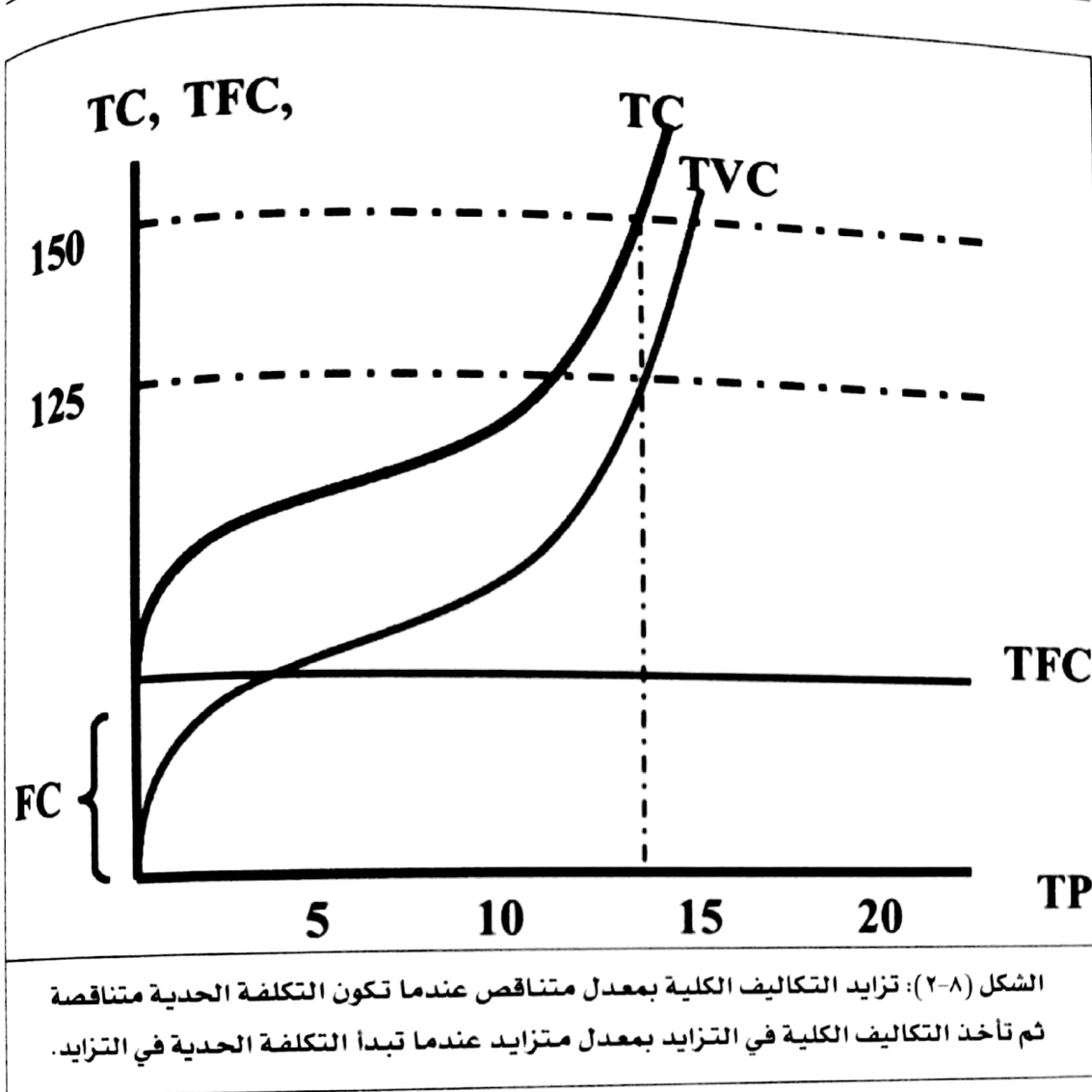
تكون التكاليف الكلية كما أوضحنا من قبل من التكاليف الكلية الثابتة والتكاليف الكلية المتغيرة ؛ أي أن :

$$TC = TFC + TVC$$

وهنا نلاحظ أن المسافة الرأسية بين منحنى التكاليف الكلية ومنحنى التكاليف المتغيرة في الشكل (٨-٢) السابق تقيس التكاليف الكلية الثابتة .



الشكل (٨-١): عندما يصل الناتج الحدي إلى نهايته العظمى تكون التكلفة الحدية عند نهايتها الدنيا، وعندما يصل الناتج المتوسط إلى نهايته العظمى يكون متوسط التكاليف المتغيرة عند نهايتها الدنيا.



والجدول (٨-١) أدناه يقدم أرقاماً افتراضية للعلاقة بين الإنتاج والتكاليف في المدى القريب بافتراض أن العمل هو عنصر الإنتاج الوحيد المتغير في المدى القريب .
وبقسمة طرفي معادلة التكاليف الكلية أعلاه على الإنتاج الكلي نحصل على معادلة لمتوسط التكاليف الكلية (ATC) على النحو التالي :

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

$$ATC = AFC + AVC$$

ويوضح الشكل (٨-٣) التالي منحنيات التكاليف المتوسطة، وكذلك منحنى التكلفة الحدية في المدى القريب عندما تكون هناك بعض عناصر الإنتاج الثابتة وبالتالي بعض التكاليف الثابتة .

جدول (٨-١): الإنتاج وتكاليف الإنتاج في المدى القريب

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

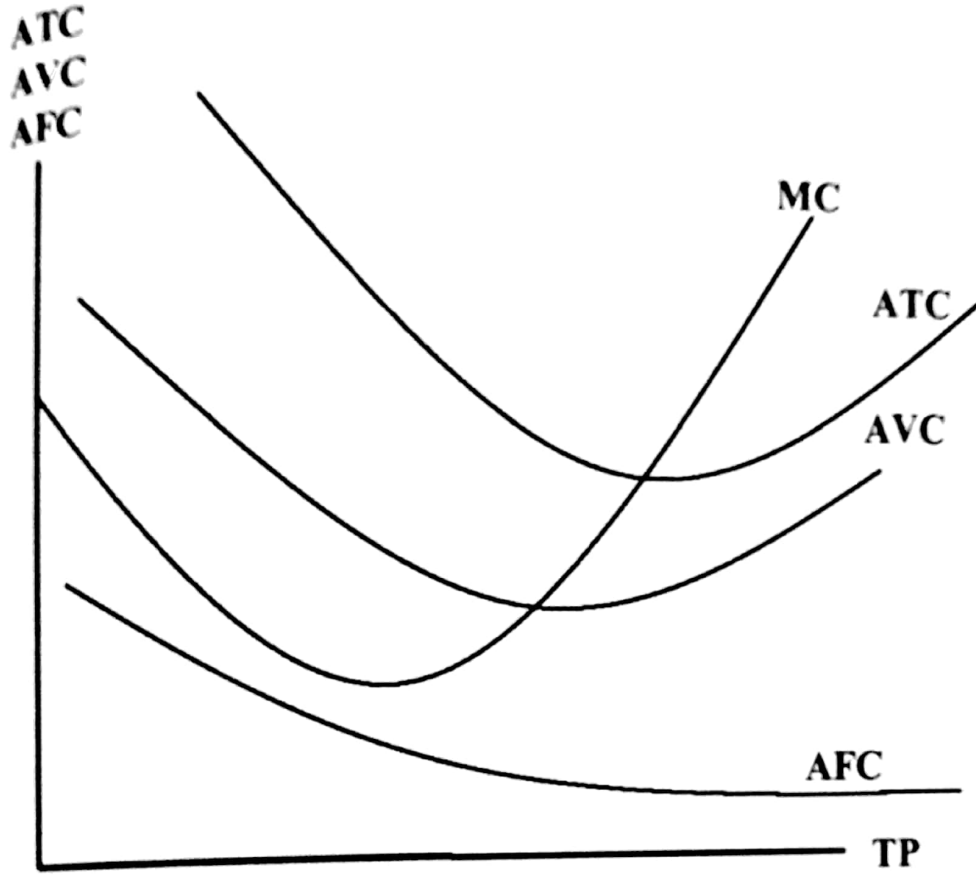
وبدراسة الشكل أعلاه يمكن تسجيل الملاحظات الأربع المهمة التالية:

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

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

(٣) يقطع منحنى التكلفة الحدية كلاً من منحنى متوسط التكاليف الكلية ومنحنى متوسط التكاليف المتغيرة عند نقطة النهاية الصغرى لكل منهما.

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



الشكل (٣-٨): المسافة الرأسية بين ATC و AVC تقيس AFC الذي يتناقص بزيادة الإنتاج. ويقطع منحنى MC كلًا من ATC و AVC عند نقطة النهاية الصفرى لكل منهما.

ومع تزايد الإنتاج في مراحله المبكرة، يؤدي تزايد إنتاجية عنصر الإنتاج المتغير إلى تناقص متوسط التكاليف الثابتة (AFC)، فيتناقص متوسط التكاليف الكلية (ATC). ولكن عندما يبدأ تناقص الإنتاجية الحدية (تناقص الغلة) لعنصر الإنتاج المتغير؛ فإن ذلك يؤثر على التكلفة الحدية التي تبدأ هي الأخرى في التزايد ويؤدي ذلك بدوره في النهاية إلى تزايد كل من متوسط التكاليف المتغيرة ومتوسط التكاليف الكلية. ومن الشكل أعلاه يمكن ملاحظة أن متوسط التكاليف الكلية يستمر في التناقص حتى وإن بدأ تناقص الغلة؛ أي وإن بدأت التكلفة الحدية في التزايد طالما كانت التكاليف الحدية

أقل من متوسط التكاليف الكلية . ويبدأ متوسط التكاليف الكلية في التزايد فقط عندما تصبح التكلفة الحدية أعلى منه ، أو عندما يقع منحنى التكلفة الحدية فوق منحنى متوسط التكاليف الكلية ، وكذلك الحال بالنسبة لمنحنى متوسط التكاليف المتغيرة ؛ فهي تتناقص طالما كانت التكاليف الحدية أقل منها ، وتبدأ في التزايد فقط عندما تصبح التكاليف الحدية أعلى منها ، كما يتضح من الجدول (٨-٢) التالي .

جدول (٨-٢): الإنتاج والمقاييس المختلفة لتكاليف الإنتاج

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

٥- انتقال منحنيات التكاليف:

يظهر التغير في مستوى الإنتاج بيانياً كحركة من نقطة إلى أخرى على طول منحنيات التكاليف المختلفة . أما انتقال منحنيات التكاليف إلى أعلى وإلى أسفل فينتج عن التغيرات في العوامل الأخرى المؤثرة في التكاليف بخلاف مستوى الإنتاج ، خاصة التغيرات التقنية والتغيرات في أسعار عناصر الإنتاج .

٥-١- التقدم التقني:

يقيس ارتفاع منحنى الإنتاج الكلي في المدى القريب أقصى إنتاج يمكن تحقيقه باستخدام مقادير محددة من عنصر الإنتاج المتغير وعناصر الإنتاج الثابتة ، وباستخدام تقنية معينة . فإذا استعانت المنشأة بتقنية أكثر تقدماً ، وبافتراض ثبات أسعار عناصر

الإنتاج؛ فسيمكنها ذلك من زيادة أقصى ما يمكن إنتاجه باستخدام الكميات المختلفة من عنصر الإنتاج المتغير، ويصور ذلك بيانياً بانتقال منحني الإنتاج الكلي إلى أعلى. ويظهر أثر التقنية على جانب التكاليف بانتقال منحني متوسط التكاليف المتغيرة (AVC) إلى أسفل؛ أي أن التقدم التقني يسهم في خفض متوسط التكاليف المتغيرة.

ومن ناحية أخرى فإن استخدام تقنية جديدة لا بد أن ينطوي على زيادة في التكاليف الثابتة المرتبطة بالاستثمار في البحوث والتطوير أو في شراء تراخيص استخدام التقنيات الحديثة، ويؤدي ذلك إلى ارتفاع متوسط التكاليف الثابتة وانتقال منحني متوسط التكاليف الثابتة (AFC) إلى أعلى. لذلك فإن التأثير الصافي للتقدم التقني على متوسط التكاليف الكلية (ATC) يعتمد على قوة كل من هذين التأثيرين، التي تحدد بدورها بمستوى الإنتاج. فعند المستويات الدنيا من الإنتاج يكون تأثير الزيادة في التكاليف الثابتة هو السائد، وبالتالي يزيد متوسط التكاليف الكلية للإنتاج باستخدام التقنيات الحديثة. أما عند المستويات العليا من الإنتاج فيكون تأثير انخفاض متوسط التكاليف المتغيرة هو السائد، مما يؤدي إلى انخفاض متوسط التكاليف الكلية للإنتاج باستخدام التقنيات الحديثة، وعملياً نجد أن التقنيات الحديثة لا يتم استخدامها ما لم تثبت جدوى الاستثمار فيها؛ أي قدرتها على رفع الإنتاجية وخفض تكلفة الوحدة، وبالتالي زيادة أرباح المنشأة.

٥-٢- أسعار عناصر الإنتاج:

للتغير في أسعار عناصر الإنتاج تأثير مباشر على تكاليف الإنتاج. ويعتمد مدى استجابة التكاليف للتغير في أسعار عناصر الإنتاج على نصيب كل عنصر إنتاجي في إجمالي تكاليف الإنتاج. كما يعتمد تأثير التغير في أسعار عناصر الإنتاج على تكاليف الإنتاج على ما إذا كانت عناصر الإنتاج التي تغيرت أسعارها من عناصر الإنتاج الثابتة أم المتغيرة في المدى القريب. فالتغير في أسعار أحد عناصر الإنتاج الثابتة (الإيجار أو التأمين أو أقساط سداد الديون أو مرتبات موظفي الإدارة العليا بالمنشأة.....) يؤدي إلى انتقال كل من منحني متوسط التكاليف الثابتة (AFC) ومنحني متوسط

التكاليف الكلية (ATC) إلى أعلى، بينما لا يتأثر بذلك كل من منحني متوسط التكاليف المتغيرة (AVC) ومنحني التكلفة الحدية (MC). أما التغير في أسعار أحد عناصر التكاليف المتغيرة (أجور العمال وأسعار المواد الخام وأسعار الطاقة و.....)؛ فيؤدي إلى انتقال كل من منحني متوسط التكاليف المتغيرة (AVC) ومنحني التكلفة الحدية (MC) ومنحني متوسط التكاليف الكلية (ATC) إلى أعلى، ولا يتأثر بها منحني متوسط التكاليف الثابتة (AFC).

٦- تكاليف الإنتاج في المدى البعيد:

سبق أن عرفنا المدى البعيد بأنه الفترة الزمنية التي تتمكن خلالها المنشأة من تغيير جميع عناصر إنتاجها؛ لذا فإن تكاليف الإنتاج في المدى البعيد تعتبر جميعها متغيرة ولا وجود للتكاليف الثابتة. والجدول (٣-٨) أدناه يقدم مثالاً لدالة الإنتاج في المدى البعيد؛ حيث يضم مستويات الإنتاج المقابلة لكل مزيج من عنصري الإنتاج، العمل ورأس المال.

جدول (٣-٨) دالة الإنتاج في المدى البعيد

الإنتاج اليومي				
4	3	2	1	رأس المال العمل
15	13	10	4	1
21	18	15	10	2
24	22	18	13	3
26	24	20	15	4
27	25	21	16	5

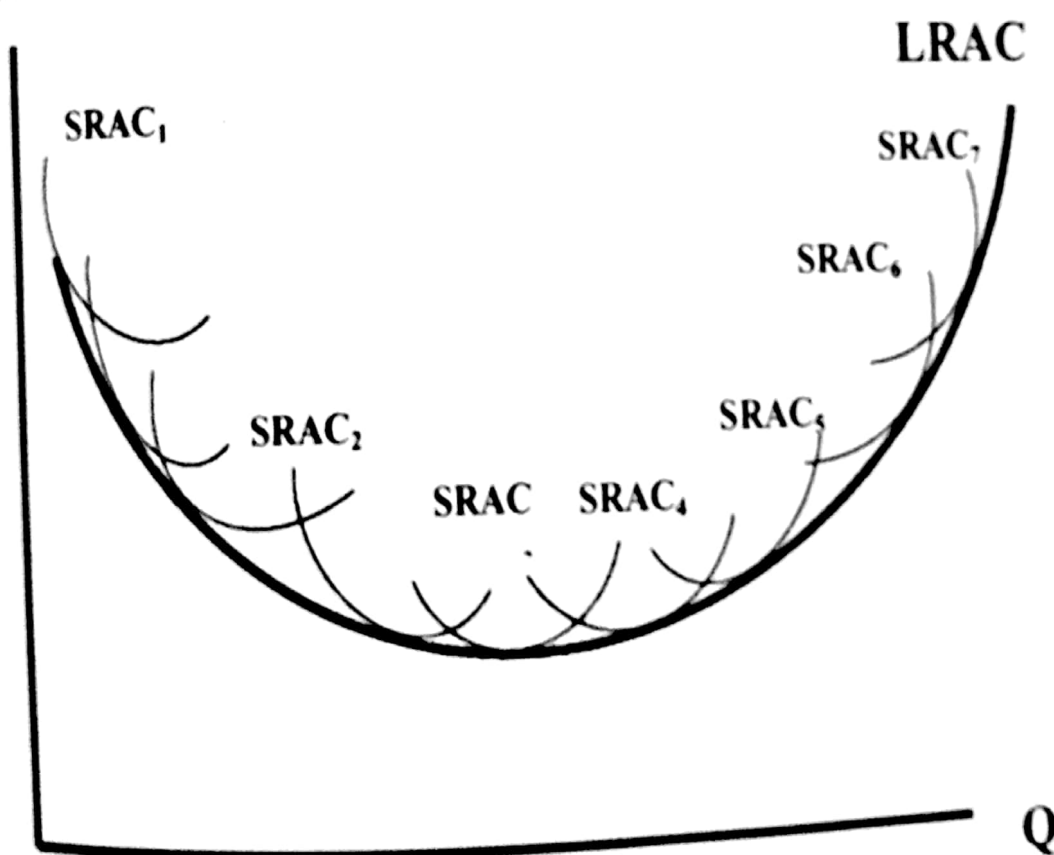
ويلاحظ من الجدول تناقص الإنتاجية الحدية لأي من عناصر الإنتاج إذا تغيرت كميته مع ثبات العنصر الآخر. فالنتاج الحدي للعامل (MP_L) يتناقص كما في العمود

الثاني على سبيل المثال مع زيادة عدد العمال في وجود التين فقط . وكذلك الحال إذا ما تابعنا إنتاجية رأس المال (MP_K) في الصف الرابع على سبيل المثال نجد أنها تتناقص بزيادة عدد الآلات المستعملة بواسطة عدد ثابت من العمال قدره أربعة عمال .

٦-١- منحى متوسط التكاليف في المدى البعيد:

يصور الشكل (٨-٤) أدناه منحنيات متوسط التكاليف الكلية في المدى القريب لخمسة أحجام مختلفة من المنشآت العاملة في إحدى الصناعات (ATC_1) إلى

SRAC
LRAC



الشكل (٨-٤): منحنيات التكاليف المتوسطة في المدى القريب لأحجام مختلفة من المنشآت، ويغلفها منحنى التكاليف المتوسطة في المدى البعيد الذي يصور أدنى تكلفة ممكنة للوحدة عند المستويات المختلفة للإنتاج..

(ATC₅). ويلاحظ من الشكل أنه كلما زاد حجم المنشأة زاد حجم الإنتاج الذي يصل عنده متوسط التكاليف إلى أدنى مستوياته. فالمنشآت الكبيرة تمتلك أصولاً ثابتة بحجم أكبر نسبياً عما تمتلكه المنشآت الأصغر حجماً. ومن الطبيعي أن يؤدي تباين أحجام المنشآت إلى انخفاض متوسط التكاليف على مدى أطول من الإنتاج في المنشآت كبيرة الحجم عنه في المنشآت الأصغر حجماً. ولذلك؛ فالمنشآت الأكبر مؤهلة دائماً للتمتع بقوة الاحتكار الطبيعي (Natural Monopoly power)؛ نتيجة لقدرتها على الاستمرار في تحقيق الربح مع خفض أسعارها إلى مستويات غير كافية لتغطية متوسط التكاليف في المنشآت الصغيرة المنافسة، مما يجبر الأخيرة على مغادرة السوق، أو يمنع دخول منافسين جدد إلى السوق.

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

٧- اقتصاديات الحجم؛

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

٧-١ - العائد المتزايد على الحجم:

في حالة العائد المتزايد على الحجم؛ تؤدي زيادة جميع عناصر الإنتاج بنسبة معينة إلى زيادة الإنتاج بنسبة أكبر. فإيجابيات زيادة حجم المنشأة في هذه الحالة المتمثلة في إمكانيات التخصص وتقسيم العمل وإمكانيات استخدام الآلات والمعدات التخصصية، تفوق سلبيات زيادة الحجم المتمثلة في المشكلات الإدارية المصاحبة لزيادة حجم المنشأة، مما ينعكس على تحسن أداء المنشأة وزيادة كفاءتها الإنتاجية.

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

٧-٢ - العائد الثابت على الحجم:

مع استمرار تزايد حجم المنشأة تتناقص التكاليف المتوسطة إلى أن تصل إلى حدودها الدنيا؛ فتمر المنشأة بمرحلة ثبات العائد على الحجم حيث يصبح متوسط التكاليف مستقلاً عن زيادة حجم المنشأة. فعبر هذه المرحلة يتعادل أثر سلبيات المشكلات الإدارية للحجم الكبير تماماً مع إيجابيات التخصص وتقسيم العمل المصاحب لزيادة حجم المنشأة. ولما كان الإنتاج بأقل تكلفة للوحدة يعتبر مؤشراً لتحقيق الكفاءة الاقتصادية أو التخصيصية (Allocative Efficiency)؛ فإن مستوى الإنتاج الذي تبدأ

عنده مرحلة العائد الثابت على الحجم يعرف بالحجم الأدنى للكفاءة التخصيصية (Minimum Efficient Scale of Production).

٧-٣- العائد المتناقص على الحجم:

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



الفصل التاسع:

المنافسة التامة

Perfect Competition

١- مقدمة:

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

٢- السمات الرئيسية لسوق المنافسة التامة:

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

- وجود عدد كبير من البائعين والمشتريين في السوق.
- يعرض جميع البائعين وحدات متجانسة ومتماثلة تماماً من سلعة معينة.
- حرية الدخول في السوق أو الخروج منه مكفولة في أي وقت لجميع البائعين والمشتريين.
- توفر المعلومات السوقية بذات القدر لجميع المشاركين دون تكلفة.

والعدد الكبير الذي أشارت إليه السمة الأولى ، هو ذلك العدد الذي لا يسمح للبائع أو المشتري الفرد بأن تكون لقراراته الفردية أي أثر على سعر السوق . فالبائع في سوق المنافسة التامة أخذ للسعر (A Price Taker) ؛ أي أنه يبيع بالسعر السائد في السوق ، فالكميات التي يعرضها البائع الواحد صغيرة جداً بالنسبة لعرض السوق ولا يكاد يؤثر تغييرها على سعر السوق تغييراً ملموساً . وسمة تجانس وحدات السلعة تضمن وجود بدائل تامة للسلعة بحيث لا يستطيع البائع الفرد أن يرفع سعر البيع عن سعر توازن السوق ، وإلا خسر جميع عملائه الذين يتحولون للشراء من بائعين آخرين يعرضون ذات السلعة . أما حرية الدخول إلى السوق فتضمن عدم قدرة البائعين على تحقيق أرباح غير عادية ، وإلا دخل إلى السوق المنافسون المتربصون دائماً لاقتناص فرص الربح . ومن المعروف أن المعلومات تلعب دوراً أساسياً ومهماً في قدرة المنشأة على احتكار السوق ، أما في سوق المنافسة فلا يكون هناك مجال لذلك ؛ لأن المعلومات متوفرة للجميع بذات القدر ودون تكلفة حتى لا تقف تكاليف الحصول على المعلومات حاجلاً دون التنافس المتكافئ بين المنشآت .

ويتضح جلياً من هذه السمات أن المنافسة التامة هي حالة نظرية قد يندر وجودها عملياً . ومع ذلك فهذا لا يعني عدم جدوى دراسة هذه الحالة ، بل على العكس تعتبر دراسة المنافسة التامة بمثابة نقطة الانطلاق لفهم الهياكل السوقية الأخرى التي سنقدمها في الفصول التالية .

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

نفترض هنا ؛ وكما أوضحنا من قبل ، أن تعظيم الربح هو الهدف النهائي للمنشأة . ولكن هل يعتبر مدراء المنشآت تحقيق أقصى ربح ممكن هو الهدف النهائي لمنشأتهم فعلاً؟ في الواقع لا يشترط أن يكون هذا صحيحاً في جميع الحالات ، بل ربما كان

صحيحاً في حالات خاصة، وإنما هو فرض سهل علينا التحليل ويخلصنا من العديد من التعقيدات التي يفرضها استخدام نماذج أكثر واقعية. في العالم المعاصر نجد أن بعض مدراء المنشآت يستهدفون تحقيق معدل معين للعائد على رأس المال، أو يستهدفون تعظيم القيمة السوقية لأسهم المنشأة، وقد يستهدف البعض الآخر مرحلياً؛ الاستحواذ على أكبر شريحة من السوق، وقد يكون الهدف في مرحلة أخرى من عمر المنشأة هو التفوق التقني، فينفق الجزء الأكبر من عوائد المنشأة على البحث العلمي والتطوير فلا تشترط تحقيق أقصى ربح. وحتى عندما نقول إن هدف المنشأة هو تحقيق أقصى ربح ممكن فإننا نواجه بالضرورة مشكلة كيفية التحقق من أن الربح قد وصل إلى أقصى مستوى ممكن. إن صحة هذا الادعاء تقتضي بالضرورة النظر في جميع الأوضاع البديلة التي يمكن أن تحقق مستويات أعلى من الربح؛ سواء فيما يتعلق بالمنتج أو بتقنية الإنتاج أو بالتسويق وما إلى ذلك، وهو أمر تصادفه العديد من الصعوبات العملية. فمدراء المنشآت عادة ما يواجهون بمواقف تحتاج منهم لاتخاذ القرار السليم فيما يختص مثلاً بالاستمرار في الإنتاج أم التوقف عن الإنتاج إذا كانت المنشأة تحقق خسائر في الوقت الحاضر، أو تحديد ما إذا كانت زيادة سعر البيع سوف تؤدي إلى زيادة أرباح المنشأة أم ستؤدي إلى نقص المبيعات وخفض الأرباح، كما أن على مدير المنشأة عادة تحديد المستوى الأمثل للإنتاج. وإذا اعتبرنا أن تحقيق أقصى ربح هو هدف المنشأة، يصبح السؤال هو: كيف تحدد المنشأة مستوى الإنتاج الذي يحقق هذا الهدف؟ ولكي نقف على إجابة هذا السؤال دعنا أولاً نعرف الربح:

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

الربح = الإيراد الكلي - التكاليف الكلية

$$\pi = TR - TC$$

حيث إن (π) تمثل الربح و (TR) تمثل الإيراد الكلي للمنشأة و (TC) تمثل التكاليف

الكلية للإنتاج . إذا أخذنا جانب الإيراد الكلي بشيء من التحليل ؛ نجد أن الإيراد الكلي هو مجموع المبالغ التي تحصل عليها المنشأة من بيع إنتاجها . ويحسب الإيراد الكلي باستخدام الصيغة التالية :

$$TR = P \times Q$$

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

٣- تعظيم الربح في المدى القصير:

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

أولاً- التحليل الكلي:

في ظل المنافسة التامة وثبات سعر البيع ، يعتمد الإيراد الكلي (TR) كما أوضحنا على الكمية المباعة من السلعة المنتجة . والعمودان (١ و ٢) في الجدول (٩-١) التالي يحتويان على الكميات المباعة من السكر والإيراد الكلي في سوق المنافسة التامة ، بافتراض ثبات سعر الطن عند ١٣١ ديناراً . ويلاحظ من الجدول أن الإيراد الكلي يزداد بزيادة الكميات المباعة . ومن المعايير المهمة لإيرادات المنشأة ؛ الإيراد المتوسط (AR) الذي يقيس نصيب الوحدة من السلعة المباعة من الإيراد الكلي ، ويحسب بقسمة الإيراد الكلي على الكمية المنتجة . والإيراد الحدي (MR) ، وهو إيراد الوحدة الإضافية

أو الأخيرة المبيعة، وبحسب بقسمة التغير في الإيراد الكلي على التغير في الإنتاج أو المبيعات.

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

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

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

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

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

$$TC = AC \times Q$$

والآن يمكننا تقديم دالة الربح في الصياغة التالية:

$$\pi = TR - TC$$

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

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

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

وفي الجدول (٩-١) التالي نفترض أن لسلعة السكر سوقاً عالمية تسودها المنافسة التامة، وأن السعر السائد حالياً في هذه السوق هو ١٣١ ديناراً للطن. فبإمكاننا التوصل إلى الإيراد الكلي لمؤسسة (KENANA) السودانية لتصدير السكر، عن طريق ضرب الكميات المصدرة بمئات الآلاف من الأطنان (Q) في السعر بالدينار للطن، كما يتضح من العمود رقم (٢) بالجدول.

ويضم العمود (٥) التكاليف الكلية (TC) بمئات الآلاف من الدينانير، وهي مجموع التكاليف الثابتة (TFC) والتكاليف المتغيرة (TVC). ويوضح العمود الأخير (٦) مقدار الربح أو الخسارة التي تحققها المؤسسة بآلاف الدينانير بالنسبة لأي مستوى من الإنتاج المصدر، ويقاس الربح بالفرق بين الإيراد الكلي (TR) من العمود الثاني والتكاليف الكلية (TC) من العمود الخامس. ويتضح من الأرقام الافتراضية بالجدول أعلاه أن المؤسسة تحقق أقصى ربح عندما تصدر تسعمائة ألف طن؛ حيث تحقق أرباحاً قدرها ٢٩,٩ مليون دينار.

جدول (٩-١) تعظيم الربح - التحليل الكلي

(5) - (2) = (6) TC مائة ألف دينار	(4) + (3) = (5) TC مائة ألف دينار	(4) TVC	(3) TFC	131x(1) = (2) TR مائة ألف دينار	(1) Q مائة ألف طن
-100	100	صفر	100	صفر	صفر
-59	190	90	100	131	1
-8	270	180	100	262	2
+53	340	240	100	393	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
+289	750	650	100	1,048	8
+299	880	780	100	1,179	9
+280	1,030	930	100	1,310	10

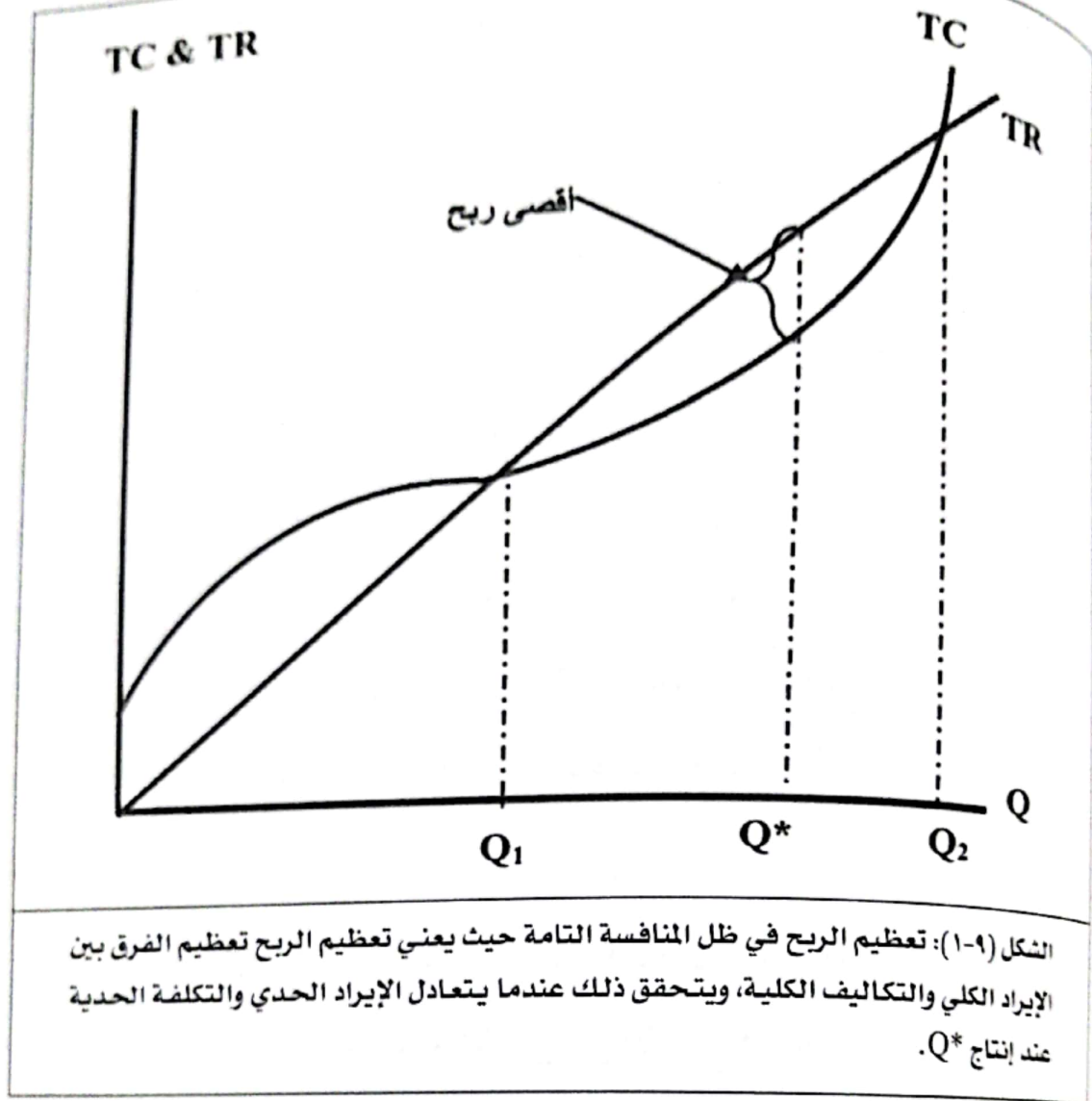
ثانياً: التحليل الحدي:

نلاحظ من التحليل الكلي في الجدول أعلاه أن المنشأة التي لا تعلم سلفاً أي مستويات الإنتاج سوف تحقق لها أقصى ربح؛ فتكون مضطرة لاكتشاف ذلك عن طريق حساب الإيرادات والتكاليف والأرباح عند مستويات مختلفة من الإنتاج، إذا توفرت المعلومات لإتمام ذلك. وإلا؛ فعلى المنشأة أن ترصد أرباحها عند مستويات مختلفة من الإنتاج؛ فإذا لاحظت تراجع الأرباح، فعليها أن تخفض من إنتاجها بغية زيادة الأرباح، وقد تبلغ المنشأة في خفض الإنتاج فتخفض الأرباح، ويكون عليها أن تزيد

من إنتاجها مرة أخرى وهكذا حتى تكتشف مستوى الإنتاج الأمثل، وهي طريقة باهظة التكاليف لا ينصح باتباعها عملياً.

والتحليل الحدي هو الطريقة العلمية للتوصل إلى مستوى الإنتاج الذي يعظم الربح، دون تحمل المنشأة للتكاليف المرتبطة بأسلوب التجربة والخطأ عند استخدام التحليل الكلي. وتبدأ نقطة انطلاقنا في التحليل الحدي من التحليل البياني للدالة الإيراد الكلي والتكاليف الكلية؛ بغية اشتقاق الشرط الرياضي لتعظيم دالة الربح. والشكل (٩-١) التالي يجمع بين منحنى التكاليف الكلية، وارتفاعه عند أي مستوى من الإنتاج يقيس التكاليف الكلية للإنتاج، ومنحنى الإيراد الكلي وهو دالة خطية موجبة في ظل المنافسة التامة؛ حيث يزيد الإيراد الكلي بزيادة المبيعات ولكن بمعدل ثابت يساوي السعر السائد للوحدة، وارتفاع هذه الدالة عند أي مستوى من الإنتاج يقيس الإيراد الكلي الممكن تحقيقه من هذا الإنتاج.

ويلاحظ من الشكل التالي أن المنتج يتحمل الخسارة إذا ما انخفض إنتاجه عن (Q_1) أو زاد عن (Q_2) ؛ ففي كلتا الحالتين يكون منحنى التكاليف الكلية أعلى من منحنى الإيراد الكلي والمسافة الرأسية بينهما تقيس مقدار خسائر المنشأة. وتحقق الأرباح فقط إذا زاد الإنتاج على (Q_1) وبشرط ألا يزيد على (Q_2) . وبين هاتين الكميتين يكون منحنى الإيراد الكلي أعلى من منحنى التكاليف الكلية، والمسافة الرأسية بينهما تقيس أرباح المنشأة. ويلاحظ هنا أن مقدار الربح يزيد كلما زاد الإنتاج على (Q_1) ليصل إلى أقصى ما يمكن عند (Q^*) ثم يأخذ في التناقص تدريجياً حتى ينعدم تماماً عند (Q_2) .



والسؤال الذي يشغل إدارة المنشأة هو؛ ما هو مستوى الإنتاج الأمثل أو الذي يعظم أرباح المنشأة؟. هندسياً تكون المسافة بين المنحنيين (الربح) أقصى ما يمكن عندما يتساوى ميل المنحنيين. وبذلك يكون شرط تعظيم أرباح المنشأة في ظل المنافسة التامة؛ هو أن تنتج المنشأة المستوى الذي يجعل:

ميل منحنى التكاليف الكلية = ميل منحنى الإيراد الكلي

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

$$MR = MC$$

ففي الطريقة الحدية، يتحدد الإنتاج الأمثل بمقارنة الإيراد الحدي بالتكلفة الحدية؛ أي بمقارنة الزيادة في الإيراد الكلي الناتجة عن بيع الوحدة الإضافية من الإنتاج بما يتطلبه إنتاجها من تكاليف إضافية. فإذا كان الإيراد الحدي يزيد على التكلفة الحدية لأي وحدة إضافية فيجب في هذه الحالة إنتاج تلك الوحدة. لماذا؟ لأن إنتاج وبيع هذه الوحدة الإضافية يحقق زيادة في إيرادات المنشأة أكبر مما يترتب على إنتاجها من زيادة في التكاليف؛ وبذلك تزداد أرباح المنشأة أو تقل خسارتها. كذلك الحال؛ إذا كانت التكلفة الحدية لإنتاج هذه الوحدة الإضافية تزيد على الإيراد الحدي المتوقع من بيعها فيجب على المنشأة عدم إنتاجها؛ حيث إن إنتاجها سيؤدي إلى زيادة في التكاليف تفوق ما يتولد عن بيعها من زيادة في الإيرادات، كما يتضح من الجدول (٩-٢) التالي، الذي يوضح تكاليف وإيرادات المنشأة من بيع سلعة السكر في السوق العالمي بسعر ١٣١ ديناراً للطن.

يلاحظ من الأرقام الافتراضية بالجدول أدناه أن الإيراد الحدي (السعر) يفوق التكلفة الحدية للوحدات التسع الأولى من الإنتاج؛ لذلك توجب على المنشأة إنتاج هذه الوحدات التسع طالما أن لها أرباحاً حدية (Marginal Profit) موجبة تسهم بها في زيادة الأرباح الكلية للمنشأة. أما الوحدة العاشرة؛ فيجب عدم إنتاجها لأن لها أرباحاً حدية سالبة؛ حيث إن التكلفة الحدية لإنتاجها ١٥٠ ديناراً تفوق الإيراد الحدي المتوقع من بيعها وقدره ١٣١ ديناراً، فإنتاج الوحدة العاشرة يؤدي إلى نقصان الأرباح.

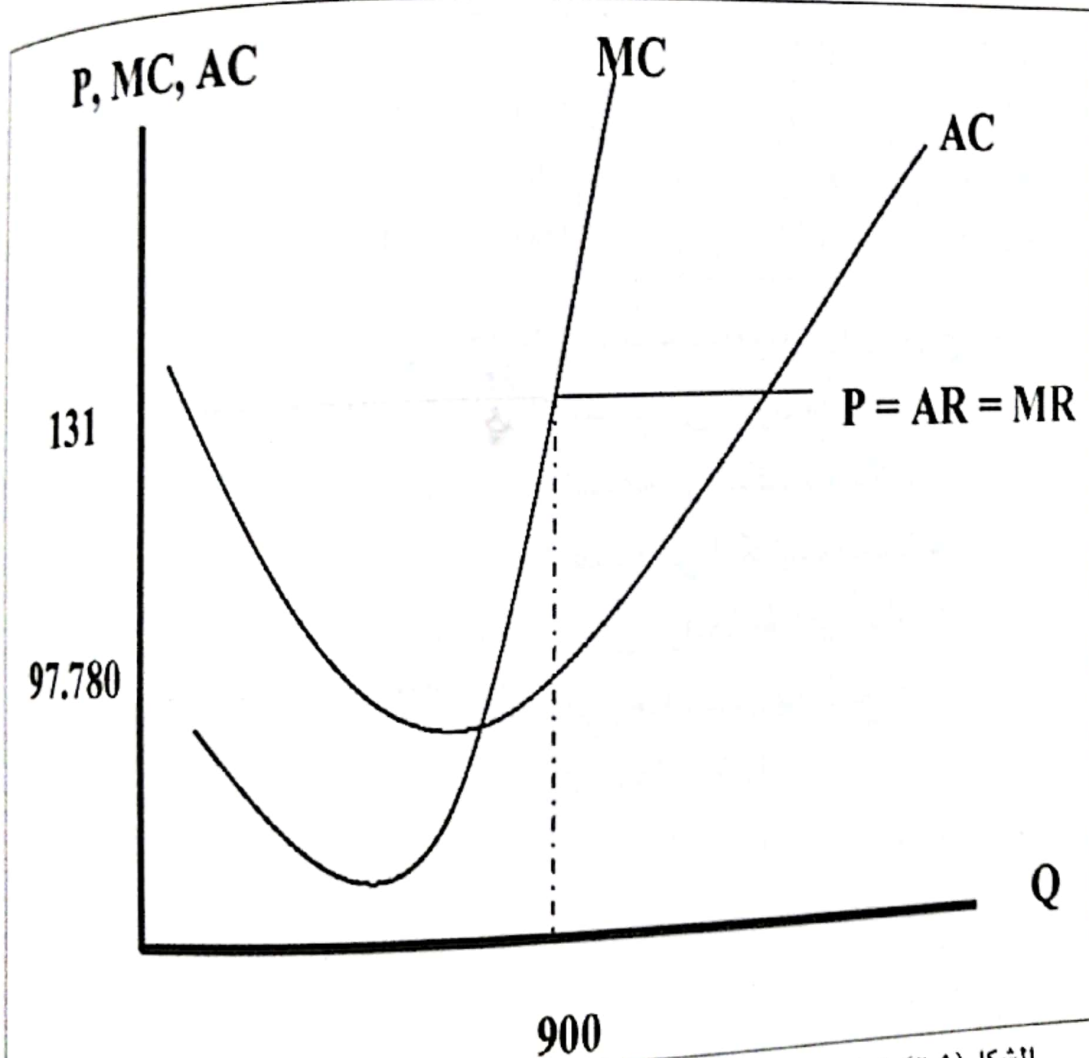
جدول (٩-٢): تعظيم الربح - التحليل الحدي

(3) - (2) = (6) π	(1) + (3) = (5) ATC	(1) Δ + (3) Δ = (4) MC	(3) TC	131x(1) = (2) TR	(1) Q
		100	صفر	صفر
-100	90	190	131	1
-59	190	80	270	262	2
-8	135	70	340	393	3
+53	113	60	400	524	4
+124	100	70	470	655	5
+185	94	80	550	786	6
+236	92	90	640	917	7
+277	91	110	750	1,048	8
+289	94	130	880	1,179	9
+299	97.78	150	1,030	1,310	10
+280	103				

فالمنتج الذي يستهدف تعظيم أرباحه عليه أن يستنفد جميع فرص الربح الممكنة بأن ينتج وبيع جميع الوحدات المربحة؛ أي الوحدات التي يكون ما تضيفه إلى الإيرادات الكلية؛ أي إيرادها الحدي (MR)، أكبر مما تضيفه إلى التكاليف الكلية؛ أي تكلفتها الحدية (MC)، وألا ينتج أي وحدة يزيد ما تضيفه إلى التكاليف الكلية على ما تضيفه إلى الإيراد الكلي؛ أي تزيد تكلفتها الحدية على إيرادها الحدي. ولذلك فإن تعظيم الربح أو تقليل الخسائر يقتضي أن تكون آخر وحدة ينتجها المنتج هي الوحدة التي يتعادل إيرادها الحدي مع تكلفتها الحدية أو تزيد عليها ($P \geq MC$)، وألا تقدم المنشأة على إنتاج أي وحدة تزيد تكلفتها الحدية على الإيراد الحدي المتوقع من بيعها.

وكما يتضح من الجدول (٩-١) والشكل (٩-٢)؛ فإن مستوى الإنتاج الذي يعظم ربح المنتج هو تسع وحدات (٩٠٠ ألف طن). ويقاس الربح كما أوضحنا من قبل بضرب $Q \times (P - AC)$ ، وفي مثالنا يصل الربح إلى ٩, ٢٩ مليون دينار، ويعادل تقريباً الفرق بين السعر ١٣١ ديناراً ومتوسط التكاليف ٩٧, ٧٨ ديناراً مضروراً في كمية الإنتاج

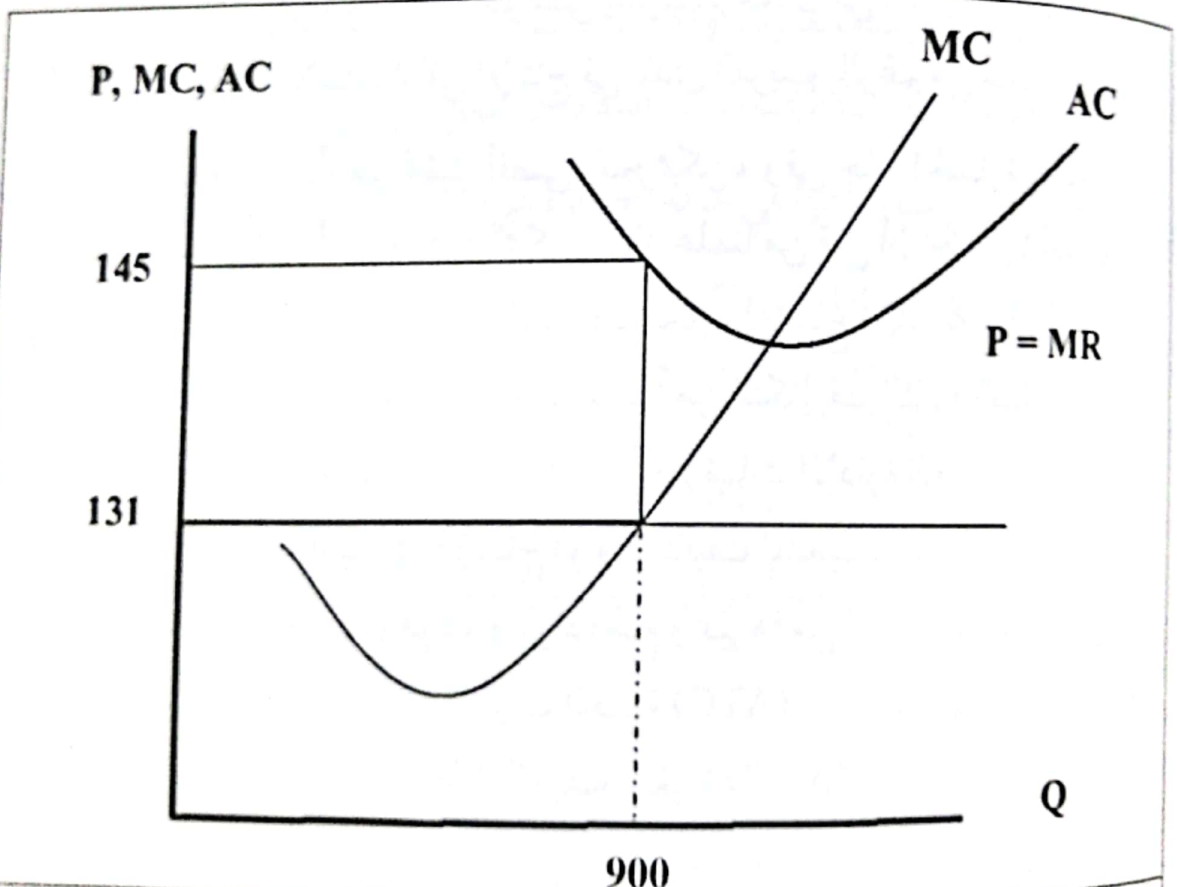
البالغة ٩٠٠ ألف طن . فماذا يحدث لو توسعت المنشأة في الإنتاج في الإنتاج إلى عشر وحدات بدلاً عن تسع ، هل يزيد الربح بزيادة الإنتاج ؟ . من العمود (٤) بالجدول نجد أن إنتاج الوحدة العاشرة يضيف إلى التكاليف ١٥٠ ديناراً ، بينما يضيف بيعها إلى الإيرادات فقط ١٣١ ديناراً ؛ أي أنها وحدة خاسرة يؤدي إنتاجها إلى خفض في أرباح المنشأة إلى ٢٨,٠٠٠ دينار . كذلك ؛ إذا اكتفت المنشأة بإنتاج ثمان وحدات فإن أرباحها ستنخفض ؛ فالوحدة الثامنة مربحة لأن إيرادها الحدي يفوق تكلفتها الحدية ، ولكن الأرباح تنخفض بمقدار ما يمكن أن تضيفه الوحدة التاسعة من أرباح إذا اكتفت المنشأة بثمان وحدات فقط . فالأرباح لا تصل إلى نهايتها العظمى إلا إذا أنتجت المنشأة تسع وحدات .



الشكل (٢-٩) : توازن المنشأة في المدى القصير؛ حيث يتحدد الإنتاج الأمثل بتقاطع منحنى MC مع منحنى الطلب P، ويقاس مقدار الربح بالمساحة المظللة.

٤- توازن المنشأة في حالة الخسارة:

رأينا أن مقدار الربح الذي تحققه المنشأة يعتمد على مستوى الإنتاج وعلى الفرق بين سعر السوق وتكلفة الوحدة المنتجة. فالمنشأة في سوق المنافسة التامة قادرة على التحكم في إنتاجها بلا شك وتحاول الوصول بإنتاجها إلى المستوى الذي يعظم أرباحها في ظل السعر السائد في السوق، ولو رفعت سعر بيع إنتاجها لانفض عنها عملاؤها بسبب كثرة عدد البائعين وتجانس السلعة في سوق المنافسة التامة. والمنشأة أيضاً غير قادرة على التحكم التام في تكاليف إنتاجها بسبب اعتمادها على أسعار عناصر الإنتاج التي تباع في أسواق تسودها أيضاً المنافسة التامة. لذا قد تتعرض المنشأة لبعض الخسارة في المدى القصير بسبب انخفاض في سعر السلعة في السوق أو زيادة في تكاليف الإنتاج نتيجة لارتفاع أسعار عناصر الإنتاج أو تدني الكفاءة الإنتاجية أو انخفاض معدل استغلال الطاقة الإنتاجية لأصولها الرأسمالية.



الشكل (٩-٣): يتحقق توازن المنشأة عندما يكون $MC = P$ ، ولكن نلاحظ في الحالة الموضحة أعلاه، أن المنشأة تحقق أدنى خسارة ممكنة نتيجة لزيادة تكلفة الوحدة على مستوى سعر السوق، والمساحة المظللة تقيس مقدار الخسارة المحققة.

فلو بقي سعر السوق في مثالنا السابق عند ١٣١ ديناراً بينما ارتفع متوسط تكاليف إنتاج الوحدة من ٩٧,٧٨ دينار إلى ١٤٥ ديناراً نتيجة لارتفاع أسعار الطاقة مثلاً لتنتج عن ذلك خسارة قدرها ١٢,٦٠٠ ألف دينار، كما يتضح من الشكل (٩-٣).

٤-١- قرار الإغلاق:

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

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

وعندما تقرر المنشأة الخسارة (في حالة $P < AC$) الاستمرار في الإنتاج بالرغم من الخسارة؛ فإنها تقدم على ذلك فقط إذا كانت إيراداتها تكفي على الأقل لتغطية التكاليف المتغيرة للإنتاج، وربما جزء من التكاليف الثابتة أيضاً، وبالتالي تحمل خسارة أقل من التكاليف الثابتة. لذا فمن مصلحة المنشأة في حالة الخسارة أن تنظر فيما إذا كان

السعر أعلى أم أقل من متوسط التكاليف المتغيرة؛ لتحديد بناءً على ذلك ما إذا كان من الأفضل الاستمرار في الإنتاج أم التوقف.

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

القاعدة التي يجب اتباعها في حالة الخسارة هي:

● الاستمرار في الإنتاج إذا كان $TR > TVC$ أو $P > AVC$

● التوقف عن الإنتاج إذا كان $TR < TVC$ أو $P < AVC$

● في حالة $TR = TVC$ أو $P = AVC$ ، قد تقرر المنشأة التوقف أو الاستمرار في الإنتاج بناءً على اعتبارات أخرى كالمحافظة على اسم المنتج أو الاحتفاظ بالعمال المدربين.

مثال:

يوضح جدول (٩-٣) التالي أوضاع منشأتين تحققان خسائر، ومقدار الخسارة في حالة الاستمرار في الإنتاج وفي حالة التوقف عن الإنتاج، والإيرادات والتكاليف بالآلاف الدينانير.

جدول (٩-٣): قرار التوقف عن الإنتاج في حالة الخسارة

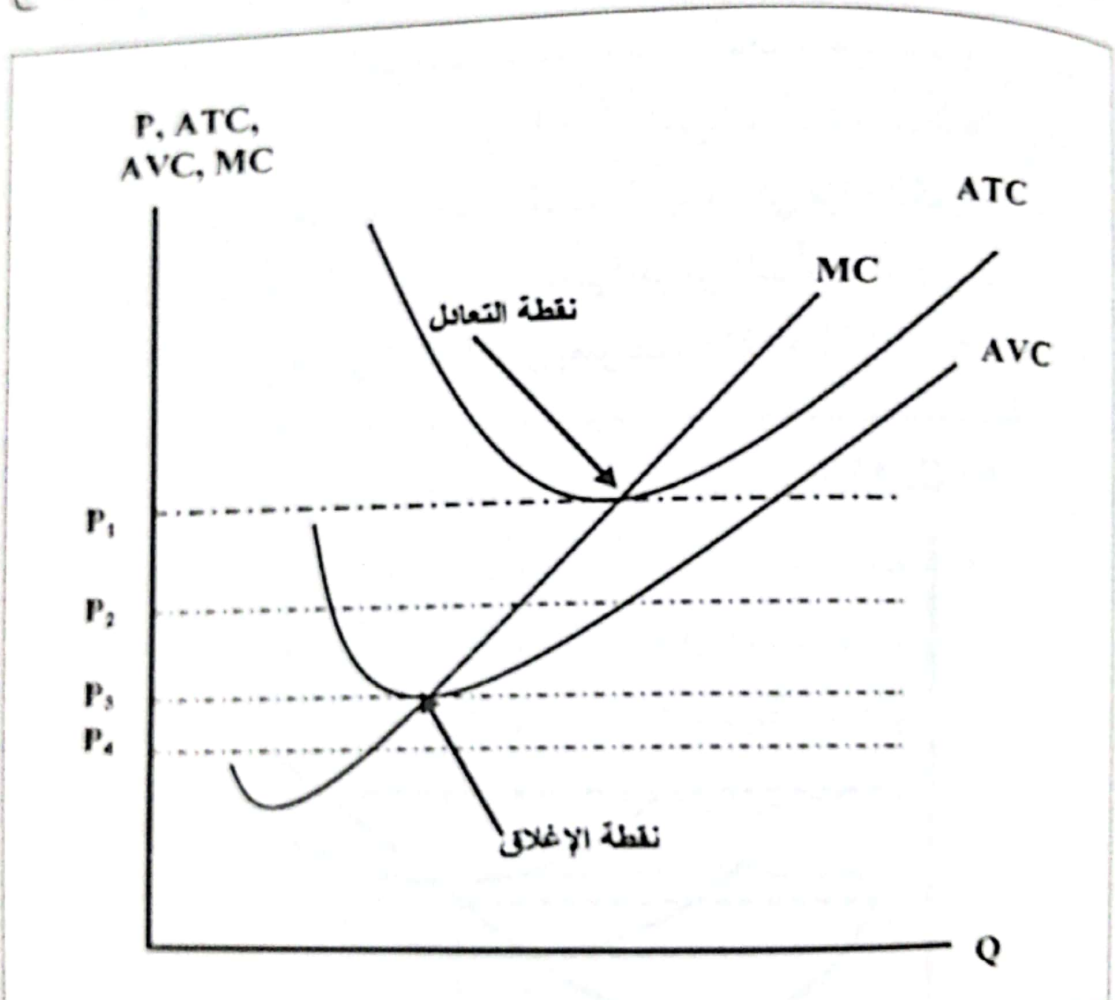
المنشأة (ب)	المنشأة (أ)	الإيرادات والتكاليف
100	100	الإيراد الكلي TR
130	80	التكاليف الكلية المتغيرة TVC
60	60	التكاليف الكلية الثابتة TFC
190	140	التكاليف الكلية TC
60	60	الخسارة في حالة وقف الإنتاج
90	40	الخسارة في حالة استمرار الإنتاج

ويلاحظ من الجدول أن الأفضل للمنشأة (أ) أن تستمر في الإنتاج؛ لأن الإيراد الكلي = ١٠٠ ألف دينار، بينما إجمالي التكاليف المتغيرة = ٨٠ ألف دينار؛ فالإيراد الكلي يكفي لتغطية التكاليف المتغيرة بالكامل بالإضافة إلى تغطية ٢٠ ألف دينار من إجمالي التكاليف الثابتة، فتتخفف خسائرها إلى ٤٠ ألف دينار وهو الجزء غير المغطى من التكاليف الثابتة؛ في حين إذا توقفت المنشأة عن الإنتاج فلن تتحمل تكاليفها المتغيرة، لكنها ستتحمل تكاليفها الثابتة كاملة وبذلك تصل خسارتها إلى ٦٠ ألف دينار؛ لذلك كان الأفضل أن تستمر المنشأة في الإنتاج في المدى القصير بالرغم من الخسارة.

بالنسبة للمنشأة (ب)، الإيراد الكلي = ١٠٠ ألف دينار وهو أقل من التكاليف المتغيرة وقدرها ١٣٠ ألف دينار. وهذا يعني أن استمرار المنشأة في الإنتاج يحملها بالتكاليف الثابتة وقدرها ٦٠ ألف دينار. بالإضافة للجزء غير المغطى من التكاليف المتغيرة وقدره ٣٠ ألف دينار، فتصل خسارة المنشأة إلى ٩٠ ألف دينار، والأفضل لهذه المنشأة أن تتوقف تماماً عن الإنتاج والاكتفاء بتحمل التكاليف الثابتة وبذلك تنخفض خسارتها إلى ٦٠ ألف دينار.

ويتضح من الشكل (٩-٤) أن المنشأة في سوق المنافسة التامة قد تستمر في الإنتاج عند نقطة التعادل (Break-Even Point)؛ أي عند تساوي السعر مع متوسط التكاليف

الكلية أو تساوي الإيراد الكلي مع التكاليف الكلية، لكنها تحقق أرباحاً عادية أو ربحاً اقتصادياً مساوياً للصفر. وعند أي سعر أقل من متوسط التكاليف الكلية فإن المنشأة تحقق بعض الخسارة، لكنها تستمر في الإنتاج طالما زاد السعر على متوسط التكاليف المتغيرة؛ لأن توقفها عن الإنتاج يحملها بخسارة مساوية لتكاليفها الثابتة وهي تفوق الخسارة التي تتحملها إذا استمرت في الإنتاج. أما إذا انخفض السعر بحيث تساوي مع التكلفة الحدية عند النهاية الصغرى لمتوسط التكاليف المتغيرة، تساوت خسارة المنشأة في حالتي الاستمرار في الإنتاج أو التوقف. وقد تختار المنشأة عدم التوقف عن الإنتاج

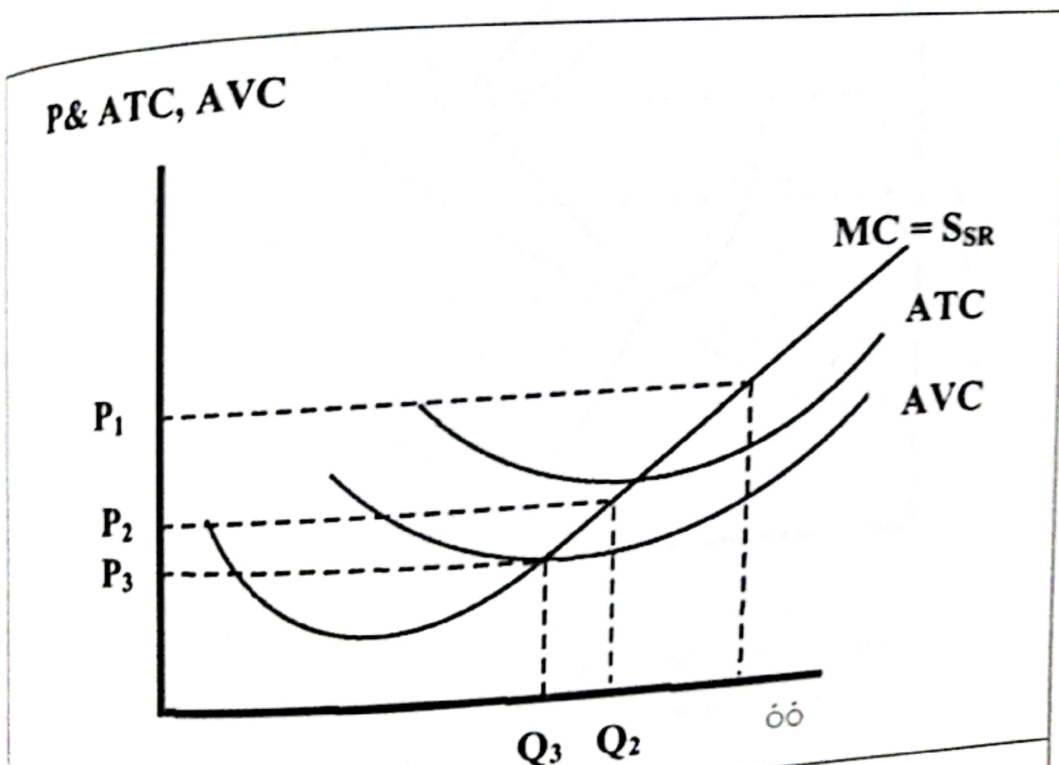


الشكل (٩-٤): عند السعر (P_1) المنشأة تحقق أرباحاً عادية. وعند السعر (P_2) تتحمل المنشأة خسارة في المدى القصير لكنها تستمر في الإنتاج طالما أن السعر يزيد على متوسط التكاليف المتغيرة وبالتالي الخسارة أقل من التكاليف الثابتة. و (P_3) هو أقل سعر يمكن أن تستمر عنده المنشأة في الإنتاج. وعند أي سعر أقل مثل السعر (P_4) يتوجب على المنشأة التوقف تماماً عن الإنتاج.

لا اعتبارات أخرى مثل المحافظة على اسم المنتج في السوق أو عدم التفريط في عمالها المدربين على نفقة المنشأة. وعند أي سعر أقل من النهاية الصغرى لتوسط التكاليف المتغيرة، يصبح التوقف عن الإنتاج أو الإغلاق هو القرار الأمثل؛ لذا تسمى نقطة التماس بين خط السعر ونقطة النهاية الصغرى لمنحنى التكاليف المتغيرة بالنقطة الحرجة أو بنقطة الإغلاق (Shut-Down Point).

٥- منحنى عرض المنشأة في المدى القصير؛

تعلمنا في الفصل الثالث أن منحنى عرض المنشأة يعكس العلاقة الموجبة بين مستوى الأسعار والكميات التي تعرضها المنشأة عند كل سعر، عند ثبات باقي العوامل الأخرى. والآن إذا رجعنا إلى الشكل (٩-٥) التالي نجد أن عند نقاط تقاطع منحنى الطلب أو (منحنى السعر) مع منحنى التكلفة الحدية، يمكن قراءة الكميات المعروضة عند كل مستوى للسعر؛ لذا فهذا يصور منحنى عرض المنشأة في المدى القصير، الذي يعرف بذلك الجزء من منحنى (MC) الذي يعلو نقطة الإغلاق.



الشكل (٩-٥): منحنى عرض المنشأة في المدى القصير في ظل المنافسة التامة يمثل ذلك الجزء من منحنى التكلفة الحدية أعلى نقطة النهاية الصغرى على منحنى التكاليف المتغيرة أو نقطة الإغلاق.

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

٦- منحنى عرض السوق في المدى القصير؛

بعد أن تعرفنا على منحنى عرض المنشأة في المدى القصير، نتحول الآن إلى منحنى عرض الصناعة أو السوق؛ كأن نقول منحنى عرض البترول أو منحنى عرض القمح أو منحنى عرض النقل الجوي. وهنا نفرق بين المدى القصير والبعيد على مستوى الصناعة؛ فنقول إن المدى القصير هو الفترة الزمنية التي لا تكفي لخروج بعض المنشآت من السوق بتصفية مصانعها أو مزارعها، أو التي لا تكفي لدخول منتجين جدد إلى السوق؛ أي لتشييد مصانع أو مزارع جديدة والبدء في الإنتاج. فالمدى القصير إذاً هو الفترة التي يكون عدد المنشآت فيها ثابتاً تقريباً في صناعة معينة. أما المدى البعيد فهو الفترة الزمنية الكافية لدخول بعض المنشآت الجديدة إلى الصناعة أو خروج بعض المنشآت القائمة منها؛ لذا يكون عدد المنشآت في أي سوق أو صناعة معينة غير ثابت في المدى البعيد. ويشتق منحنى عرض الصناعة في المدى القصير بالجمع الأفقي لمنحنيات عرض المنشآت المكونة للصناعة، تماماً كما فعلنا عند اشتقاق منحنى طلب السوق في الفصل الثالث.

٧- توازن السوق وتوازن المنشأة في المدى البعيد؛

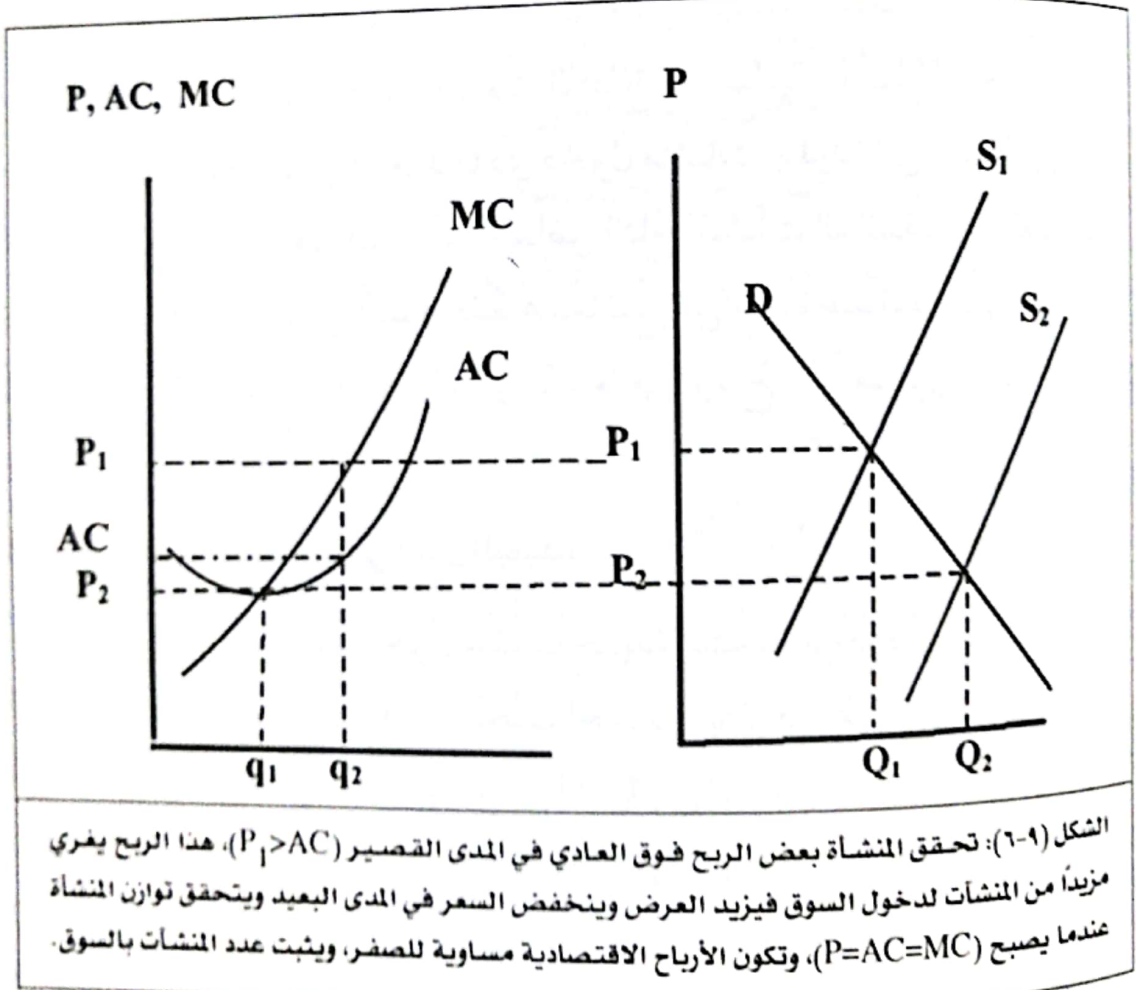
يختلف توازن سوق المنافسة في المدى البعيد عنه في المدى القصير لسببين: أولاً؛ عدد المنشآت العاملة في سوق معين كما أوضحنا من قبل يكون ثابتاً في المدى، أما في المدى البعيد فيتغير عدد المنشآت نتيجة لدخول أو لخروج بعض المنشآت من السوق.

وبالتالي، يكون عرض السوق متغيراً في المدى البعيد وإن بقيت أحجام المنشآت القائمة بالسوق أو طاقاتها الإنتاجية ثابتة. ثانياً؛ تكون المنشآت في المدى البعيد قادرة على تغيير أحجام أصولها الثابتة (مساحة المزرعة أو حجم المصنع أو سعة الفندق)؛ الأمر الذي يسهم في تغيير عرض السوق في المدى البعيد، حتى ولو بقيت أعداد المنشآت دون تغيير.

تحدد المنشأة في سوق المنافسة في المدى القصير المستوى الأمثل للإنتاج عند تساوي السعر والتكاليف الحدية؛ حيث يضمن لها ذلك تحقيق أقصى ربح أو أدنى خسارة. فوجود الربح أو الخسارة ظاهرة مرتبطة بالمدى القصير ولا يمكن أن يحدث ذلك في المدى البعيد. فإذا كانت المنشآت القائمة تحقق أرباحاً اقتصادية موجبة (الربح بعد طرح جميع التكاليف بما فيها تكلفة البديلة للتنظيم ورأس المال المملوك) في المدى القريب، أدى ذلك إلى دخول منشآت جديدة إلى السوق في المدى البعيد سعياً وراء الربح؛ وبذلك يزيد العرض وينخفض سعر السلعة وتقل أرباح المنشآت. ولا يتوقف دخول المنشآت الجديدة طالما كانت هناك أرباح اقتصادية موجبة، ولا يصل السوق إلى حالة التوازن إلا عندما ينخفض الربح الاقتصادي إلى الصفر أو عندما يحقق المنتجون أرباحاً عادية (مماثلة للأرباح التي يمكن تحقيقها في الفرص البديلة) على التنظيم ورأس المال. أما في حالة تحمل بعض المنشآت القائمة للخسائر؛ فإن بعضها يخرج من السوق أي تصفي أعمالها وتبيع أصولها الثابتة في المدى البعيد؛ بحثاً عن فرص استثمار بديلة ومربحة في مجالات أخرى. وبذلك يقل عدد المنشآت في السوق، ويقل تبعاً لذلك عرض السوق فيرتفع سعر السلعة. ويستمر خروج المنشآت الخاسرة من السوق وارتفاع السعر حتى يغطي السعر خسائر المنشآت الباقية في السوق، ولكن دون أن يسمح لها بتحقيق أرباح غير عادية أو ربح اقتصادي موجب، وهنا يصل السوق إلى توازن المدى البعيد.

يوضح الشكل (٩-٦) التالي كلاً من توازن المنشأة (جهة الشمال) في المدى القريب والبعيد، وتوازن السوق (جهة اليمين) في المدى البعيد. عند السعر (P_1) تحقق المنشأة في المدى القريب بعض الربح؛ لأن السعر يفوق التكاليف المتوسطة عند تساوي السعر

والتكلفة الحدية. وفي الشكل الأيمن؛ نلاحظ أن سعر توازن السوق هو (P_1) ، وقد تحقق عند تقاطع منحنى طلب السوق مع منحنى عرض السوق. ووجود الأرباح الاقتصادية الموجبة يغري بعض المنشآت الجديدة في المدى البعيد لدخول السوق. وبذلك يزيد الإنتاج وينتقل منحنى عرض السوق إلى اليمين؛ فإذا بقي الطلب على حاله، أدى ذلك إلى انخفاض سعر السلعة تدريجياً ليصل السوق إلى حالة توازن جديد عند (P_2) ، ويكون الإنتاج الأمثل للمنشأة في المدى البعيد عند تعادل السعر الجديد مع التكلفة الحدية والتكاليف المتوسطة. وتعادل السعر والتكاليف المتوسطة يعني أن كل منشأة في السوق تحقق ربحاً اقتصادياً مساوياً للصفر؛ أي تحقق أرباحاً اعتيادية. وهنا يتحقق توازن المنشأة في المدى البعيد. ولما كانت الأرباح الاعتيادية غير كافية لإغراء منشآت جديدة بالدخول كما أنها لا تدفع أي من المنشآت القائمة إلى الخروج من السوق؛ فإن السوق أيضاً تكون قد وصلت إلى توازن المدى البعيد.



ويلاحظ في الشكل السابق أن الإنتاج قد انخفض في المدى البعيد لكل منشأة من (q_1) إلى (q_2) نتيجة لانخفاض سعر السوق. أما إذا نظرت إلى إنتاج الصناعة أو السوق ككل فستجد أن إجمالي الإنتاج قد زاد من (Q_1) إلى (Q_2) نتيجة لزيادة عدد المنشآت، بسبب دخول منشآت جديدة في المدى البعيد.

٨- المنافسة التامة والكفاءة الاقتصادية:

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

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

٩- منحنى عرض الصناعة في المدى البعيد:

كما ذكرنا من قبل؛ فإن دخول منشآت جديدة استجابة لوجود أرباح اقتصادية في الصناعة، أو خروج منشآت قديمة لتجنب الخسائر، يؤثر في عرض السوق بالزيادة أو النقصان فيتغير سعر السوق ليصل في النهاية إلى المستوى الذي يتعادل مع متوسط التكاليف الكلية في المدى البعيد؛ فيصل السوق إلى توازن المدى البعيد. وتكون الأرباح الاقتصادية مساوية للصفر في حالة توازن السوق في المدى البعيد؛ حيث يكون السعر مساوياً لكل من متوسط التكاليف في المدى البعيد (LRAC) ومتوسط التكاليف

في المدى القصير (SRAC) والتكاليف الحدية في المدى القصير (SRMC) والتكاليف الحدية في المدى الطويل (LRMC). وتكون كل منشأة تعمل بالحجم الأمثل أي الحجم الذي يمكنها من الإنتاج بأقل تكلفة للوحدة، وهنا تتحقق الكفاءة في الإنتاج. ويؤثر التوسع في الصناعة بدرجات متفاوتة وفي اتجاهات مختلفة على متوسط تكاليف الإنتاج في المنشآت المكونة للصناعة، وينعكس ذلك على انحدار منحنى عرض الصناعة في المدى البعيد. وحتى يمكننا اشتقاق منحنى عرض السوق في المدى البعيد علينا أولاً التعرف على تأثير التوسع في الصناعة على تكاليف الإنتاج في كل من الحالات الثلاث التالية:

٩-١- الاقتصاديات الخارجية للحجم:

يقال إن الصناعة تتمتع باقتصاديات خارجية للحجم (External Economies of Scale) أو ذات وفورات خارجية، عندما يؤدي توسع الصناعة ودخول منافسين جدد فيها إلى خفض تكاليف إنتاج الوحدة (انخفاض AC). ولكن كيف يؤدي توسع الصناعة إلى خفض تكلفة إنتاج الوحدة؟. قد يساعد وجود عدد أكبر من المنشآت في الصناعة على توفير عناصر الإنتاج بأسعار منخفضة نتيجة لتعامل موردي هذه العناصر في كميات كبيرة، وتمتعهم بوفورات في تكلفة النقل والتخزين والتأمين وغيرها. كذلك فوجود عدد كبير من المنشآت قد يجتذب أعداداً كبيرة من العمال إلى المنطقة فتتخفض الأجور، كما يسهل على المنشآت الحصول على المهارات المطلوبة من عمال ذوي كفاءة إنتاجية عالية ممن سبق لهم العمل والتدريب في منشآت تعمل في ذات الصناعة. وتوسع الصناعة أيضاً يساعد على وجود معاهد التدريب التي ترفع من كفاءة القوى العاملة وتخفض بذلك من تكلفة إنتاج الوحدة. والخلاصة أن من المحتمل أن تنخفض تكلفة إنتاج الوحدة مع التوسع في الصناعة، ويطلق على ذلك الاقتصاديات الخارجية للحجم.

٩-٢- السلبيات الخارجية للحجم:

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

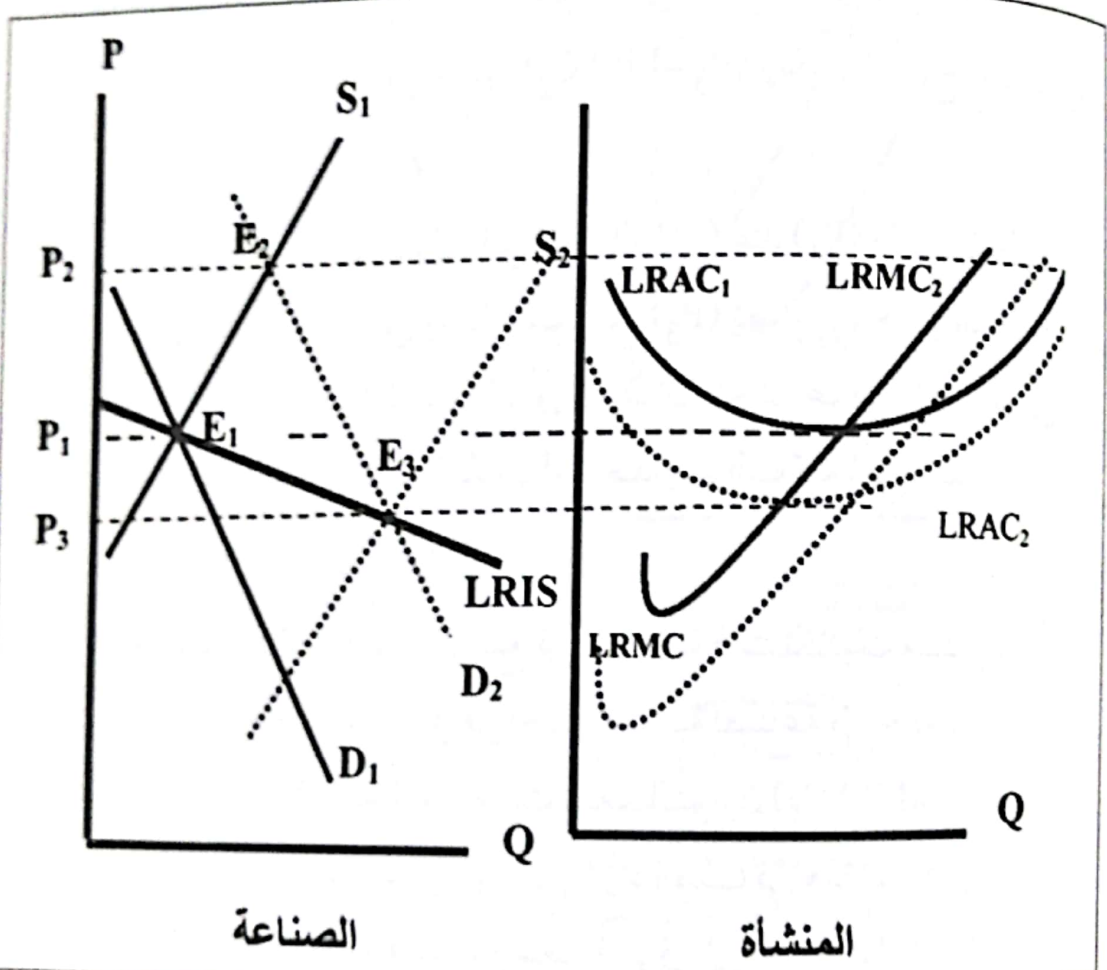
٩-٣- الصناعة ذات التكاليف الثابتة:

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

مما تقدم؛ يتضح أن التوسع في الصناعة بدخول منافسين جدد وبنمو أحجام المنشآت القائمة أصلاً في السوق له تأثيرات متباينة على متوسط تكاليف الإنتاج في المنشآت. ويتحدد شكل منحنى عرض الصناعة في المدى البعيد على أساس ما تتصف به الصناعة من حيث تأثير تكاليف إنتاجها بالتوسع. فإذا توسعت الصناعة وأدى ذلك إلى زيادة التكاليف المتوسطة؛ فإن منحنى التكاليف المتوسطة للمنشآت العاملة في السوق تنتقل إلى أعلى عند جميع مستويات الإنتاج ودون اعتبار لمستوى الإنتاج الذي تختاره المنشأة. وبالمثل إذا أدى توسع الصناعة إلى انخفاض في تكلفة إنتاج الوحدة؛ فهذا يعني انتقال منحنى التكاليف المتوسطة للمنشآت العاملة في السوق إلى أسفل عند جميع مستويات الإنتاج ودون اعتبار لمستوى الإنتاج الذي تختاره المنشأة. ويؤثر ذلك كما سنشاهد في الأمثلة التالية على طبيعة منحنى عرض الصناعة في المدى البعيد.

ويتضح من الشكل (٩-٧) أدناه حالة صناعة ذات تكاليف متناقصة أو تنسج بالاقتصاديات الخارجية للحجم. ولنبدأ من الصناعة في توازن في المدى البعيد حيث

يتقاطع منحنى الطلب (D_1) مع منحنى العرض (S_1) الذي يمثل منحنى عرض الصناعة في المدى القصير، وذلك عند سعر التوازن P_1 . وإذا نظرت إلى الشكل الأيمن الخاص بالمنشأة ستلاحظ أن ($P_1 = LRAC_1$)، وعندها تكون الأرباح الاقتصادية مساوية للصفر. الآن لنفرض أن الطلب في هذا السوق قد زاد وانتقل إثر ذلك منحنى الطلب من (D_1) إلى (D_2) وارتفع السعر إلى (P_2). يلاحظ في الشكل الأيمن الخاص بالمنشأة أن ($P_2 > LRAC_1$) ونستنتج من ذلك أن المنشآت القائمة تحقق أرباحاً اقتصادية موجبة مما يؤدي إلى التوسع في هذه الصناعة في المدى البعيد بدخول منافسين جدد وتوسع المنشآت القائمة وزيادة طاقتها الإنتاجية.



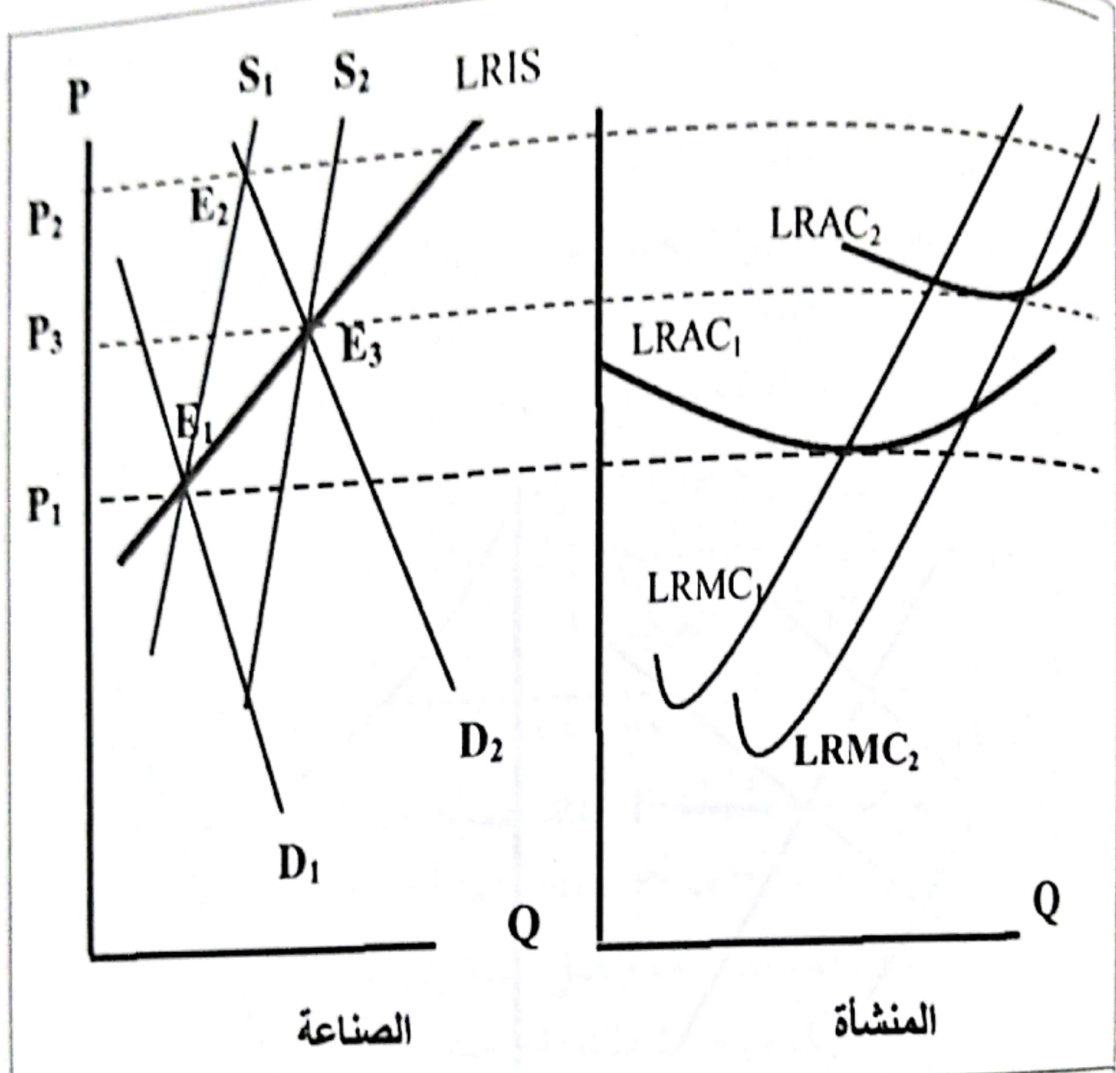
الشكل (٧-٩): عند توازن الصناعة في المدى البعيد (E_1) تحقق المنشآت أرباحاً اقتصادية مساوية للصفر. بزيادة الطلب وارتفاع السعر تنتقل الصناعة إلى توازن المدى القصير عند (E_2). وتحقق المنشآت أرباحاً اقتصادية موجبة (فوق عادية)، تؤدي إلى دخول منافسين جدد للصناعة فينخفض السعر وتصل الصناعة إلى توازن جديد في المدى البعيد (E_3) عند ($P_3 < P_1$). ويكون منحنى عرض الصناعة في المدى البعيد هو الخط الواصل بين (E_3 و E_1) وله انحدار سالب، ويحدث ذلك في الصناعة ذات التكاليف المتنافسة.

مع توسع المنشآت القائمة في الصناعة ودخول منشآت جديدة إلى السوق يزيد عرض السوق ويأخذ منحنى العرض (S_1) في الانتقال إلى اليمين تدريجياً. ولولا تأثير تكاليف الإنتاج بالتوسع في الصناعة لاستمر انتقال منحنى العرض إلى الخارج واستمر انخفاض السعر حتى يعود إلى مستواه السابق ($P_1 = LRAC_1$) فتختفي الأرباح الاقتصادية. ولكننا نفترض أن الصناعة ذات تكاليف متناقصة، وهذا يعني أن ($LRAC_1$) سينتقل إلى أسفل ليصبح ($LRAC_2$) مع التوسع في الصناعة. لذا فحتى إذا انخفض السعر إلى (P_1) فستظل هناك أرباح اقتصادية موجبة أو غير عادية؛ لأن ($P_1 > LRAC_2$) مما يدعو إلى مزيد من التوسع في الصناعة، ويصل السوق إلى حالة توازن جديد عندما يصبح السعر الجديد ($P_3 = LRAC_2$) وتكون الأرباح الاقتصادية قد انخفضت إلى الصفر.

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

ويوضح الشكل (٨-٩) أدناه الوضع في صناعة ذات تكاليف متزايدة أو ذات سليات خارجية للحجم. والشكل في الجهة الشمالية لصناعة في حالة توازن في المدى البعيد عند تقاطع (D_1) مع (S_1) حيث سعر التوازن ($P_1 = LRAC_1$)، وبالتالي فالأرباح الاقتصادية مساوية للصفر. والآن إذا زاد الطلب في هذا السوق وانتقل منحنى الطلب إلى (D_2) تبعاً لذلك، فسيرتفع سعر السوق إلى ($P_2 > LRAC_1$) مما يعني أن المنشآت القائمة في السوق أصبحت تحقق أرباحاً اقتصادية موجبة أو غير عادية في المدى القريب. هنا تبدأ المنشآت القائمة في التوسع وتدخل منشآت جديدة ساعية إلى الربح فوق العادي في هذه الصناعة، ويترجم ذلك على الرسم بانتقال منحنى العرض إلى الجهة اليمنى تدريجياً مع توسع الصناعة. في ذات الوقت ولأن الصناعة ذات تكاليف

متزايدة فإن توسع الصناعة سيؤدي إلى ارتفاع في متوسط تكاليف الإنتاج فينتقل منحني متوسط التكاليف في الشكل الخاص بالمنشأة إلى أعلى؛ أي إلى $(LRAC_2)$.

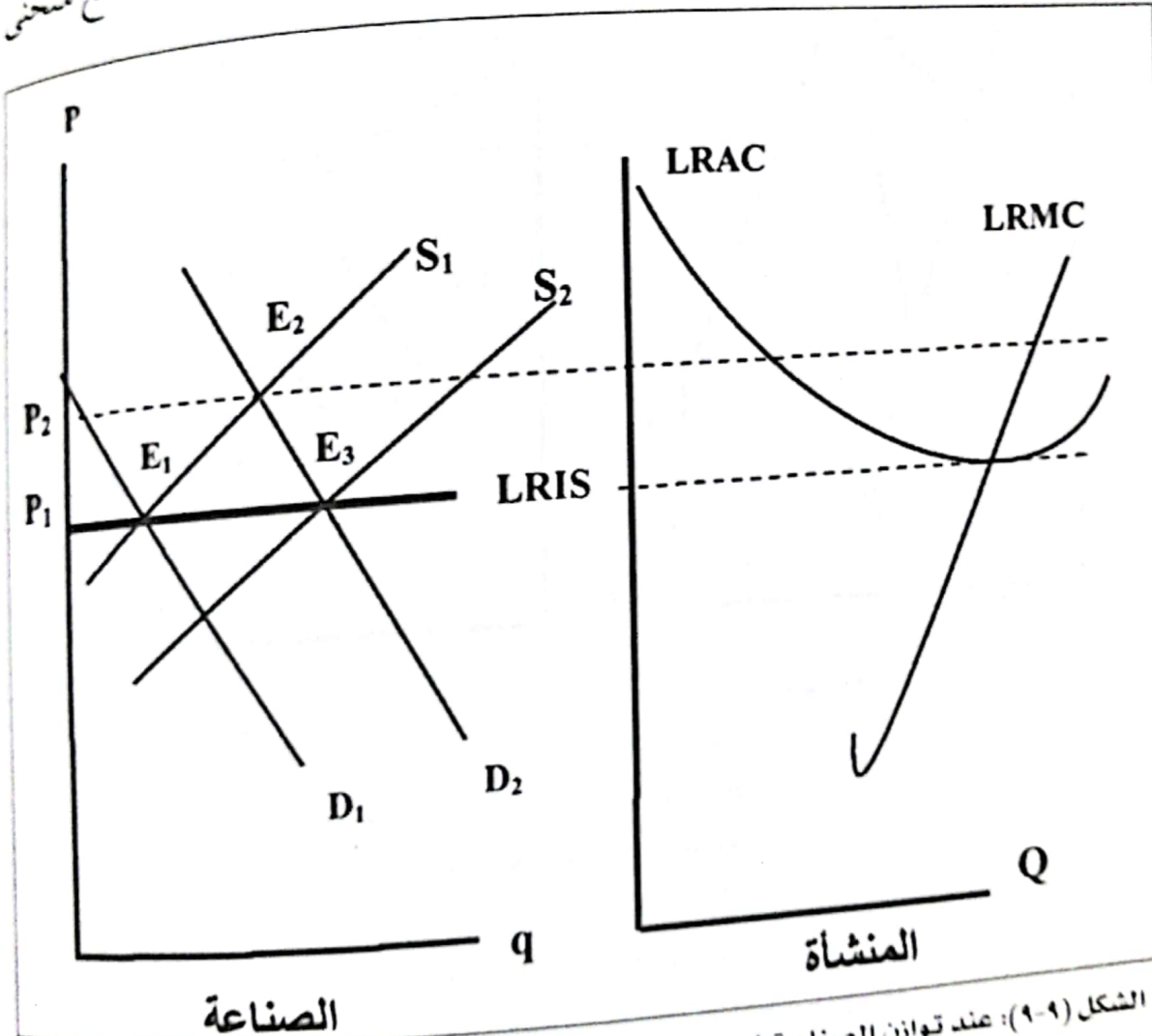


الشكل (٨-٩): عند توازن الصناعة في المدى البعيد (E_1) تحقق المنشآت القائمة أرباحاً اقتصادية مساوية للصفر. بزيادة الطلب وارتفاع السعر تنتقل الصناعة إلى توازن المدى القصير عند (E_2) وتحقق المنشآت القائمة أرباحاً اقتصادية موجبة (فوق عادية)، تؤدي إلى دخول منافسين جدد للصناعة فينخفض السعر وتصل الصناعة إلى توازن جديد في المدى البعيد (E_3) عند $(P_3 < P_1)$. ويكون منحني عرض الصناعة في المدى البعيد هو الخط الواصل بين (E_3) و (E_1) وله انحدار سالب، ويحدث ذلك في الصناعة ذات التكاليف المتزايدة.

يستمر دخول المنشآت الجديدة وتوسع المنشآت القائمة طالما أن هناك أرباحاً اقتصادية موجبة، ويستمر معها انتقال منحني عرض الصناعة إلى اليمين وانخفاض سعر السوق على إثر ذلك، حتى يستقر السوق في النهاية عند توازن جديد تختفي عنده الأرباح

الاقتصادية تمامًا، وذلك عندما يصبح هناك تعادل بين السعر ومتوسط التكاليف عند $(P_3 = LRAC_2)$. والخط الواصل بين التوازن الأول $(P_1 = LRAC_1)$ والتوازن الجديد للسوق عند $(P_3 = LRAC_2)$ يصور منحنى عرض الصناعة في المدى البعيد، وله انحدار موجب في حالة الصناعة ذات التكاليف المتزايدة.

ويوضح الشكل (٩-٩) أدناه الحالة الثالثة وهي لصناعة ذات تكاليف ثابتة. وكما في الحالات السابقة، دعنا نبدأ من حالة توازن في المدى البعيد عند تقاطع منحنى



الشكل (٩-٩): عند توازن الصناعة في المدى البعيد (E_1) تحقق المنشآت أرباحاً اقتصادية مساوية للصفر. بزيادة الطلب وارتفاع السعر تنتقل الصناعة إلى توازن المدى القصير عند (E_2) . وتحقق المنشآت أرباحاً اقتصادية موجبة (فوق عادية)، تؤدي إلى دخول منافسين جدد للصناعة فيخفض السعر وتصل الصناعة إلى توازن جديد في المدى البعيد (E_3) و (P_1) . ويكون منحنى عرض الصناعة في المدى البعيد هو الخط الواصل بين (E_3) و (E_1) ، ويكون منحنى العرض في هذه الحالة تام المرونة، ويحدث ذلك في الصناعة ذات التكاليف الثابتة.

الطلب (D_1) ومنحنى العرض (S_1)، حيث يكون السعر مساوياً للتكاليف المتوسطة في المدى البعيد، وعلى الشكل الخاص بالصناعة ($P_1 = LRAC_1$)، وتكون الأرباح الاقتصادية مساوية للصفر. إذا زاد الطلب في السوق من (D_1) إلى (D_2) فسيزداد السعر إلى (P_2)، وبما أن ($P_2 > LRAC_1$) عند مستوى الإنتاج الأمثل للمنشأة، تكون هناك أرباح اقتصادية موجبة أو غير عادية في المدى القصير، تبشر بتوسع الصناعة في المدى البعيد.

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

ولكن؛ بما أننا بصدد صناعة ذات تكاليف ثابتة، فإن التكاليف المتوسطة للإنتاج في المنشآت لن تتغير مع التوسع في الصناعة. وعلى الشكل نلاحظ بقاء منحنى ($LRAC$) في مكانه بالرغم من انتقال منحنى العرض إلى جهة اليمين مع التوسع في الصناعة.

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



الفصل العاشر

الاحتكار التام

Pure Monopoly

١- مقدمة:

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

٢- الاحتكار التام:

عندما يكون بالسوق منتج أو بائع واحد لسلعة أو خدمة معينة؛ فإن هذا السوق يسوده الاحتكار التام (Pure Monopoly). والمنشأة المحتكرة في هذه الحالة تتحكم تماماً في عرض السوق، وبالتالي تمتلك القدرة على تحديد الكمية المعروضة من السلعة لمقابلة طلب السوق، وبالتالي تحديد سعر السوق. ولهذا السبب يوصف المحتكر بأنه

صانع للسعر (Price Maker) وليس الآخذ للسعر (Price Taker) كما هو الحال بالنسبة للمنشأة في ظل المنافسة التامة .

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

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

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

٢- عوائق دخول السوق،

٣-١ - عوائق قانونية:

يلاحظ وإلى وقت قريب أن حكومات الدول، وعلى اختلاف أنظمتها الاقتصادية، كانت تصدر التشريعات التي تعطي حق احتكار إنتاج بعض السلع والخدمات

للمؤسسات حكومية أو خاصة ، كما كان الحال وما زال في بعض الدول بالنسبة لإنتاج الكهرباء والمياه والنقل البري والجوي وإنتاج النفط وخدمات البريد والهاتف والبث الإذاعي والتلفزيوني . ففي جميع هذه الحالات يكفل القانون لمؤسسة واحدة حكومية أو خاصة حق إنتاج سلعة أو خدمة معينة ؛ وبذلك يتم منع المنافسة في تلك الأسواق ويكون الاحتكار مقنناً في هذه الحالة .

٣-٢- براءة الاختراع:

براءة الاختراع (Patent) هي شهادة تصدرها الجهات الحكومية بأحقية المنشأة صاحبة الاختراع في استغلال اختراعها في المجال الإنتاجي دون غيرها من المنشآت المنافسة لفترة زمنية يحددها القانون . والغرض من إصدار براءة الاختراع هو تشجيع المنشآت وتوفير الضمانات وخفض مخاطر الإنفاق على البحوث والتطوير (R and D) . وتوفر براءة الاختراع الحماية للمنتجات الجديدة وتمنع المنافسين من تقليدها؛ حتى تتمكن المنشأة المالكة لبراءة الاختراع من تحصيل العوائد المجزية على استثماراتها في البحوث والتطوير . ولذلك تعتبر براءة الاختراع من أهم أسباب الاحتكار . وتعتبر الاتفاقيات الحديثة لمنظمة التجارة العالمية التي تحمي حقوق الملكية الفكرية في مجال الاختراع والنأليف تطبيقاً عملياً للاحتكار المقنن . وتعتبر منشأة ميكروسوفت مثلاً واضحاً على الاحتكار الذي يترعرع في ظل قوانين براءة الاختراع . وقد رأينا مؤخراً ميكروسوفت في قفص الاتهام بسبب ضجر الشركات الأخرى في الولايات المتحدة وأوروبا من استغلال ميكروسوفت لقوتها الاحتكارية المقننة في الحد من دخول المنافسين إلى أسواقها .

٣-٣- امتلاك مورد أساسي:

في بعض الحالات تستمد المنشأة قوتها الاحتكارية من امتلاكها لأحد عناصر الإنتاج الضرورية غير المتوفرة للمنافسين . فالدول التي تتمتع بالظروف المناخية الملائمة لإنتاج البن هي الدول المحتكرة للبن في الأسواق العالمية . والمنشأة التي تملك المنجم الوحيد

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.

٣-٤ - الدعاية والإعلان:

تعمل بعض المنشآت على اصطناع عوائق لمنع دخول المنافسين إلى السوق، كما أن تلجأ المنشأة المحتكرة إلى الإنفاق الباهظ على الدعاية والإعلان بقصد رفع تكاليف دخول المنشآت المنافسة إلى مستويات مانعة، ويطلق عليها الإعلان الدفاعي (Defensive Advertising). فعلى المنشأة الجديدة التي ترغب في دخول السوق تحمل تكاليف باهظة للدعاية والإعلان عن منتجاتها؛ حتى تتمكن من إيجاد موضع قدم لها في السوق.

٣-٥ - ارتفاع تكلفة الاستثمار:

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

٣-٦ - الاحتكار الطبيعي:

إذا كانت تكلفة الأصول الثابتة تمثل نسبة كبيرة من إجمالي تكاليف الإنتاج في إحدى المنشآت؛ فإن التكاليف المتوسطة لهذه المنشأة تتناقص باستمرار التوسع في

الإنتاج . وكلما كان حجم المنشأة كبيراً استمرت التكاليف المتوسطة في التناقص على مدى أطول من الإنتاج . فإذا كان للمنشأة الكبيرة نصيب كبير من إجمالي طلب السوق ؛ فسيكون بإمكانها التوسع في الإنتاج مع خفض سعر البيع إلى مستويات تعرض المنشآت المنافسة للخسارة ، بل تجبرها على الخروج من السوق في المدى البعيد ، الأمر الذي يمنع دخول منافسين جدد إلى السوق . ويحدث ذلك سواء بتخطيط من المنشأة الكبيرة أو دون قصد منها ؛ ولذلك يطلق على هذا النوع من الاحتكار مسمى الاحتكار الطبيعي .

٤- توازن المحتكر،

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

وتواجه المنشأة المحتكرة طلب السوق الذي يمثله منحنى له انحدار سالب على غير الحالة في ظل المنافسة ؛ حيث تواجه المنشأة منحنى طلب أفقياً ؛ أي انحداره مساو للصفر . كما أن المحتكر ليس له منحنى عرض ، بمعنى أنه ليس آخذاً للسعر كما في حالة المنشأة في ظل المنافسة التامة ؛ حيث تستجيب المنشأة للسعر السائد في السوق فيزيد إنتاجها مع ارتفاع السعر وينقص مع انخفاضه . فالمحتكر صانع للسعر ، يحدد الكمية المنتجة أو المباعة لمقابلة طلب السوق فيتحدد السعر تبعاً لذلك ، أو يحدد المحتكر سعر البيع وينظر في طلب المشتريين ليرى الكمية التي يطلبونها عند سعره المعلن . فرغم أن المحتكر صانع للسعر فإنه لا يملك تحديد كل من السعر والكمية في آن واحد ؛ فهو إما

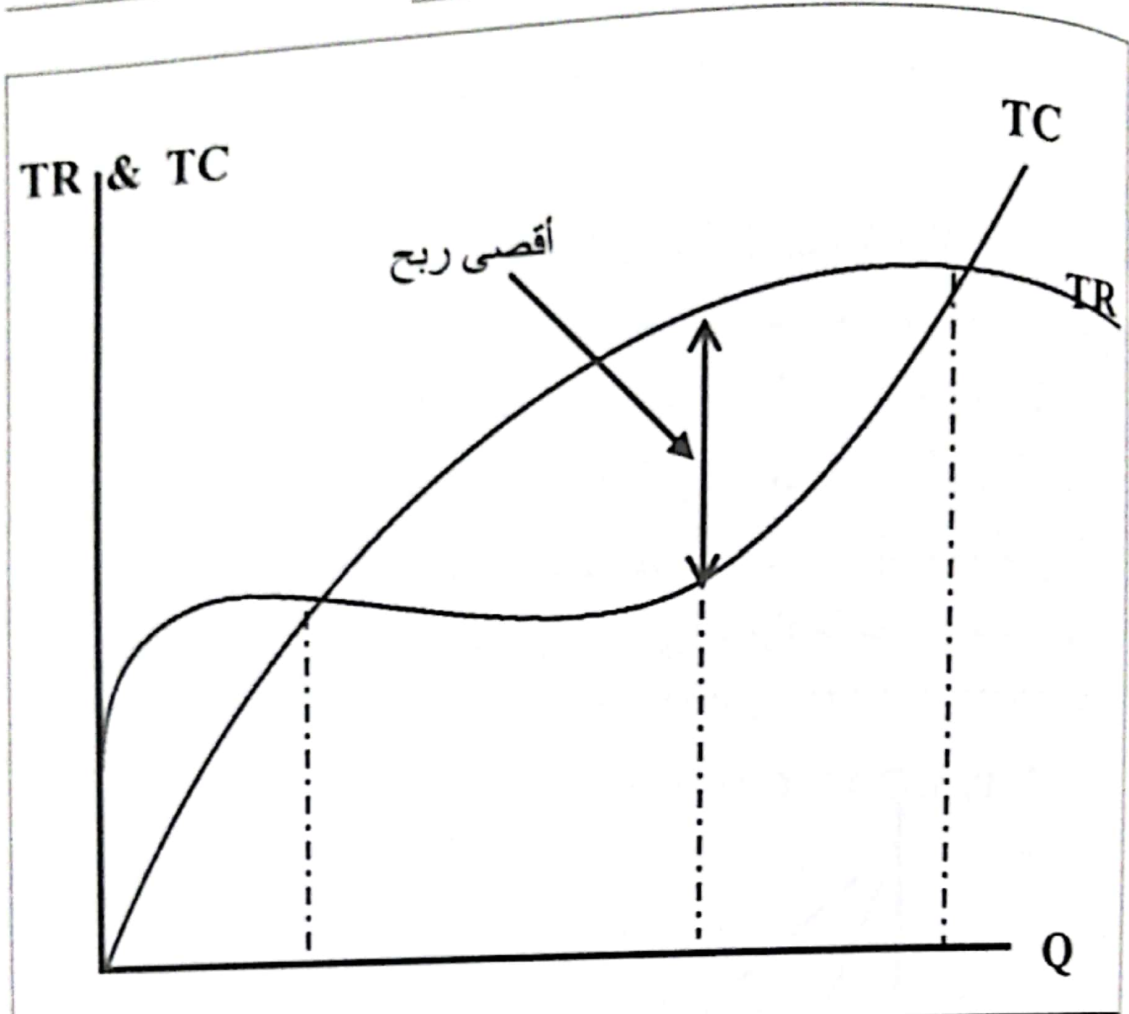
أن يحدد السعر فتحدد الكمية المطلوبة تبعاً لذلك ، أو أن يحدد الكمية المعروضة فيتحدد سعر البيع على أساس ظروف الطلب السائدة .

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

٤-١- توازن المحتكر في المدى القصير :

يوضح الشكل (١٠-١) أدناه ، منحنى الإيراد الكلي (TR) ، ومنحنى التكاليف الكلية (TC) للمنشأة المحتكرة ، وتقيس المسافة الرأسية بين المنحنيين الربح عند كل مستوى من الإنتاج . لذلك ؛ يحقق المحتكر الربح فقط عندما يختار الإنتاج بين النقطتين (A) و (B) على المحور الأفقي ، وأي إنتاج يقل عن (A) و يزيد على (B) يسبب خسارة مؤكدة للمحتكر . والسؤال الآن هو : عند أي مستوى من الإنتاج بين (A) و (B) يحقق المحتكر أقصى ربح ممكن ؟ .

في الشكل (١٠-١) أدناه ، تشير المسافة (AB) على المحور الأفقي إلى مستويات الإنتاج المربح للمنشأة . حيث يبدأ الربح من الصفر عند النقطة (A) ويأخذ في الزيادة تدريجياً مع التوسع في الإنتاج ليصل إلى نهايته العظمى عند (Q*) ، ثم يأخذ الربح بعد ذلك في التناقص إذا استمر المحتكر في زيادة الإنتاج عن هذا المستوى حتى يصل إلى الصفر مرة أخرى عند إنتاج (B) . ويلاحظ عند (Q*) ، أن المسافة الرأسية بين منحنى الإيراد الكلي ومنحنى التكاليف الكلية تكون أكبر ما يمكن ؛ أي أن الأرباح قد وصلت إلى نهايتها العظمى .



الشكل (١٠-١): منحنيات التكاليف الكلية والإيراد الكلي والمسافة الرأسية تقيس الربح عند إنتاج (Q^*) يحقق المحتكر أقصى ربح، وعندها يتساوى ميل منحنى التكاليف الكلية مع منحنى الإيراد الكلي؛ أي يكون $(MC=MR)$.

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

$$\text{ميل منحنى الإيراد الكلي} = \text{ميل منحنى التكاليف الكلية}$$

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

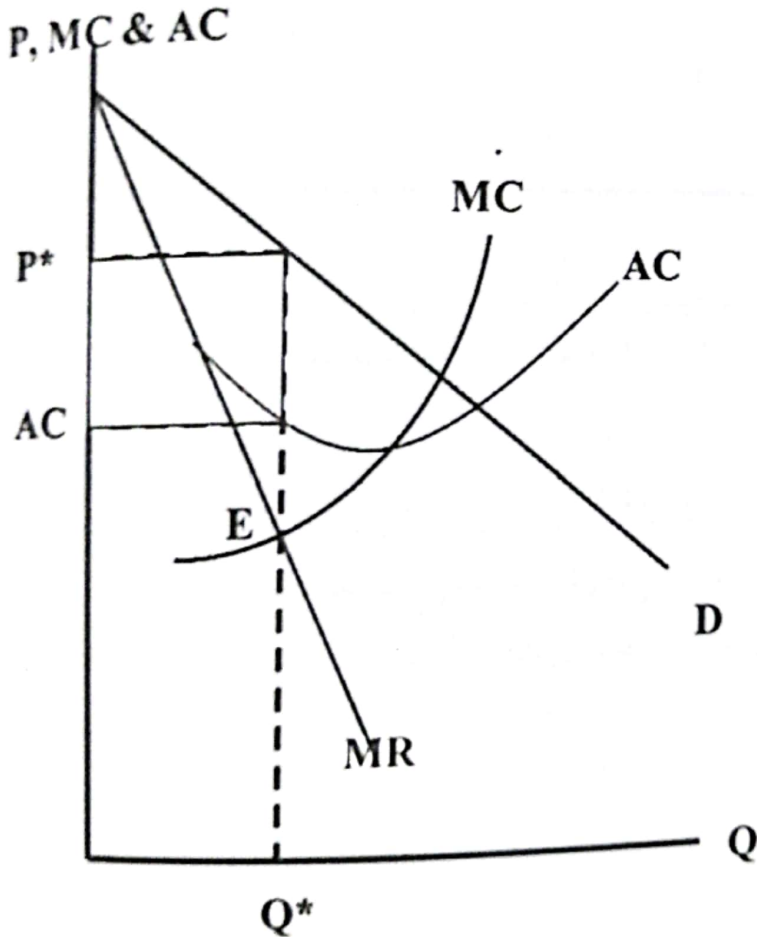
(*) انظر (١) بمعلق الفصل حول الحل الرياضي لتعظيم ربح المحتكر.

التكاليف الحدية = الإيراد الحدي

$$MC = MR$$

ويوضح الشكل (١٠-٢) أدناه منحنى طلب خطياً للسوق (D) ومنحنى الإيراد الحدي (MR)، ويقع أسفل منحنى الطلب وينصف المسافة الأفقية بين منحنى الطلب والمحور الرأسي. والإيراد الحدي لأي كمية من الإنتاج (ارتفاع منحنى MR) يكون دائماً أقل من سعر البيع عند هذه الكمية (ارتفاع منحنى D).

فبيع وحدة إضافية (الوحدة الحدية)، بواسطة المحتكر الذي يواجه منحنى طلب السوق سالب الانحدار، لا يتم إلا بخفض معين في السعر، هكذا يقول قانون الطلب



الشكل (١٠-٢): تحقق المنشأة المحتكرة أقصى ربح في المدى القصير والبعيد عندما تنتج Q^* حيث يتعادل عندها الإيراد الحدي مع التكلفة الحدية، وتبيع بسعر P^* . ويقاس ما تحققه من ربح بالمساحة المظللة $\{Q^* (P^* - AC)\}$.

تتما تعلم . ولكن خفض السعر بهدف زيادة الكمية المباعة بوحدة إضافية لا يقتصر على تلك الوحدة فقط ، بل يخفض سعر بيع جميع الوحدات المباعة . لذا فإذا بدأنا بشمان وحدات تباع بسعر ١١ ديناراً للوحدة ، وأراد المحتكر زيادة مبيعاته بوحدة إضافية ، فقد يحتاج الأمر إلى خفض سعر البيع إلى ١٠ دنانير للوحدة فالإيراد الحدي ؛ أي العائد على المحتكر نتيجة لبيع الوحدة التاسعة ، هو سعر بيع هذه الوحدة وهو ١٠ دنانير ناقصاً ما فقده المحتكر نتيجة لخفض السعر على مبيعاته السابقة ٨ دنانير (دينار خصم x ٨ وحدات) ، وبذلك يكون الإيراد الحدي دينارين .

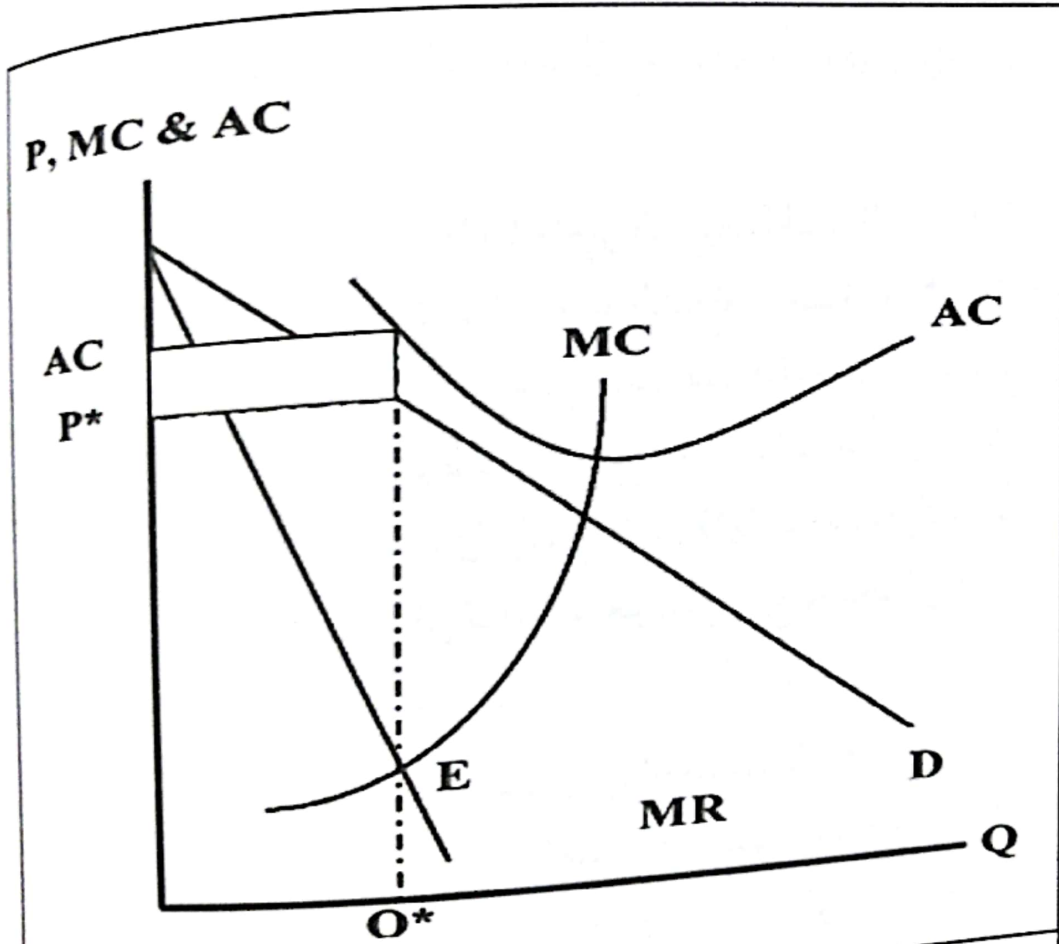
ويمكن حساب الإيراد الحدي باعتباره تغيراً في الإيراد الكلي نتيجة بيع وحدة إضافية واحدة . وفي مثالنا زاد الإيراد الحدي من ٨٨ ديناراً (١١ دينار x ٨ وحدات) إلى ٩٠ ديناراً (١٠ دينار x ٩ وحدات) وبذلك يكون الإيراد الحدي قدره دينارين ، وهو أقل من السعر البالغ ١٠ دنانير .

والآن نعود للشكل (١٠-٢) ، فنلاحظ منحنى التكاليف الحدية (MC) وارتفاعه عند أي مستوى من الإنتاج يقيس تكلفة الوحدة الحدية أو الأخيرة . ونلاحظ تقاطع منحنى التكاليف الحدية ومنحنى الإيراد الحدي عند النقطة (E) وعندها يتساوى كل من (MC) و (MR) حيث يتحقق شرط تعظيم الربح . وإذا تحركنا رأسياً من النقطة (E) إلى المحور الأفقي يمكن تحديد مستوى الإنتاج الأمثل (Q*) ، وبالتحرك رأسياً من النقطة (E) إلى منحنى الطلب ، يمكن قراءة السعر الذي يبيع به المحتكر (P*) على المحور الرأسي .

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

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

فالمقدار بين الأقواس هو الربح للوحدة من المنتج؛ فإذا ضربت في الكمية المباعة (Q) ينتج الربح الكلي. وفي الشكل (١٠-٢) نجد أن $(P^* > AC)$ عند إنتاج (Q^*) ، والفرق بينهما يقيس الربح للوحدة المنتجة؛ فإذا ضرب الربح للوحدة في الكمية المنتجة (Q^*) نحصل على مقدار الربح، ويظهر على الشكل بالمساحة المظللة. ويتضح من ذلك أن زيادة التكاليف (انتقال منحنى AC إلى أعلى) أو نقصان الطلب (انتقال منحنى الطلب إلى جهة الشمال) يؤدي إلى تقليص أرباح المحتكر، وربما عرضت المحتكر للخسارة إذا صار $(P^* < AC)$ عند (Q^*) ، كما يتضح من الشكل (١٠-٣) الذي يصور حالة المحتكر الذي يتحمل بعض الخسارة في المدى القصير، أما في المدى البعيد فإن استمرار الخسارة تعني ضرورة خروج المحتكر من السوق.



الشكل (١٠-٣): تحقق المنشأة المحتكرة أدنى خسارة في المدى القصير والبعيد عندما تنتج Q^* حيث يتعادل عندها الإيراد الحدي مع التكلفة الحدية، وتبيع بسعر P^* . وتقاس الخسارة بالمساحة المظللة $\{Q^* (P^* - AC)\}$.

٤-٢- توازن المحتكر في المدى البعيد:

من أهم شروط الاحتكار التام وجود قيود مانعة لدخول المنافسين، لذا فإن بإمكان المحتكر الذي يحقق أرباحاً اقتصادية موجبة في المدى القصير أن يحتفظ بهذه الأرباح حتى في المدى البعيد؛ لعدم تمكن المنافسين من الدخول إلى السوق. أما المحتكر الذي يتحمل بعض الخسائر في المدى القصير فإنه ينتظر تحسن ظروف السوق أو انخفاض تكاليف الإنتاج بما يسمح له بتحقيق الربح الكافي للبقاء في السوق، وإلا فعليه الخروج من السوق، إذا استمرت الخسائر في المدى البعيد. ولزيد من الإيضاح يمكن متابعة المثال في الجدول رقم (١٠-١) التالي:

جدول (١٠-١): توازن المحتكر في المدى البعيد

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

يوضح العمود (١) في الجدول أعلاه عدد الوحدات التي تنتجها المنشأة المحتكرة. ويمثل العمود (٢) أسعار البيع الممكنة لكل كمية من الإنتاج، ويلاحظ انخفاض سعر البيع مع استمرار توسع المنشأة في الإنتاج؛ فالمحتكر كما أوضحنا يجابه منحني طلب له انحدار سالب، فحتى يتمكن من بيع وحدات إضافية لا بد له من خفض السعر. يمثل العمود (٣) أرقام الإيراد الكلي وهو حاصل ضرب السعر في الكمية المنتجة أو المباعة.

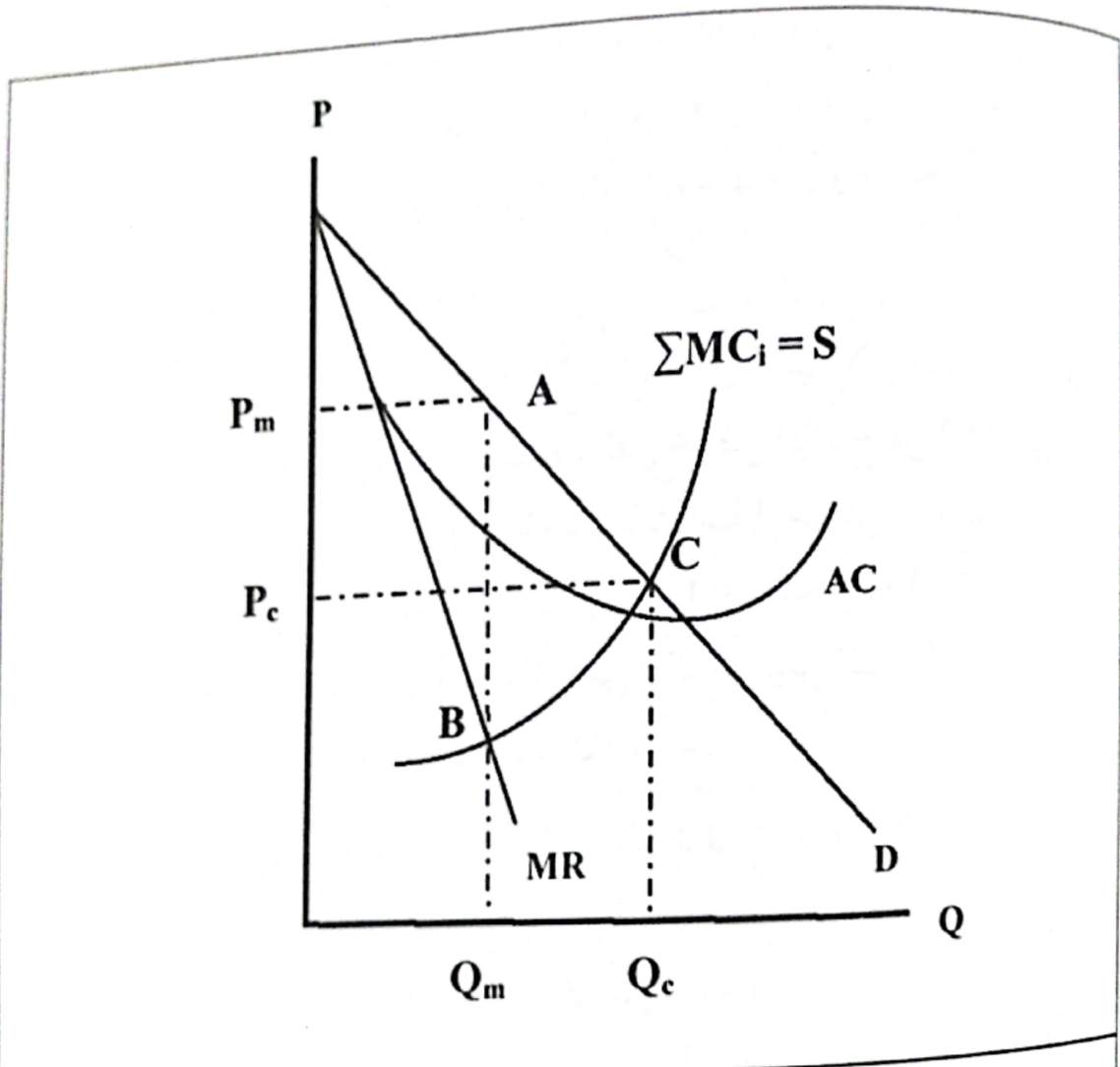
ويلاحظ أن الإيراد الكلي يتزايد في البداية مع التوسع في الإنتاج ليصل إلى نهايته العظمى؛ عند بيع ٥ وحدات، ثم يبدأ في التناقص مع استمرار الزيادة في الإنتاج. يقيس العمود (٤) الإيراد الحدي وهو التغير في الإيراد الكلي مقسوماً على التغير في الكمية المباعة. يمثل العمود (٥) التكاليف الكلية للإنتاج وهي كما نلاحظ تزيد باستمرار مع زيادة الإنتاج. ويحدد العمود (٦) التكاليف الحدية وتقاس بقسمة التغير في التكاليف الكلية على التغير في الإنتاج.

الآن بإمكان المنشأة المحتكرة أن تحدد مستوى الإنتاج الذي يحقق لها أعلى ربح وذلك بإنتاج المستوى الذي يحقق شرط تعظيم الربح ($MR=MC$)، وذلك بإنتاج ثلاث وحدات. ويقيس العمود الأخير (٧) ربح المحتكر، وهو الفرق بين الإيراد الكلي والتكاليف الكلية؛ حيث يلاحظ أن الأرباح تصل إلى أعلى مستوى لها عند إنتاج ثلاث وحدات؛ حيث يصل الربح إلى ٨٣ ديناراً.

٥- الأضرار الاقتصادية للاحتكار:

يعمل المحتكر على تقليص الإنتاج ورفع السعر بحيث يحقق أقصى ربح ممكنًا، وكما يتضح من الشكل (١٠-٤) التالي فإن تعظيم الربح يقتضي أن ينتج المحتكر المستوى (Q_m) الذي يقابل تقاطع منحنى (MC) مع منحنى (MR) حيث تتساوى التكاليف الحدية والإيراد الحدي، ويبيع بالسعر (P_m) للوحدة. وكما نرى أضرار الاحتكار دعنا نقارن إنتاج وسعر المحتكر، بالإنتاج الذي يمكن أن يتحقق، والسعر الذي يمكن أن يسود في ظل المنافسة التامة. لإجراء هذه المقارنة دعنا نفترض أن الدولة قد نجحت في تخفيض عدد كبير من المنافسين على دخول سوق المحتكر بحيث تحول السوق إلى سوق للمنافسة التامة. ولتبسيط التحليل دعنا نفترض أيضاً أن ظروف الطلب لم تتغير. أما على جانب العرض فنفترض أن المجموع الأفقي لمنحنيات التكاليف الحدية للمنشآت المنافسة ينطبق تماماً على منحنى التكاليف الحدية للمحتكر. في المدى القصير، كما تعلمنا من الفصل الثامن فإن الجزء من منحنى التكاليف الحدية أعلى نقطة التوقف أو الإغلاق ($Shut-Down-Point$)، على منحنى متوسط التكاليف

المنغبرة، يمثل منحني عرض المنشأة في المدى القصير، والمجموع الأفقي لهذه المنحنيات يكون منحني عرض السوق الذي ينطبق تماماً على منحني التكاليف الحدية للمحتكر. كما نفترض أن الصناعة تعمل بتقنية ذات عائد ثابت على الحجم (Constant Returns to Scale)، وأن تجزئة المنشأة الكبيرة المحتكرة إلى العديد من المنشآت الصغيرة المنافسة، لن يؤثر في متوسط تكلفة الوحدة أو التكلفة الحدية. تحت هذه المجموعة من الفروض يمكن تقييم أضرار المحتكر على النحو التالي:



الشكل (١٠-٤): ينتج المحتكر أقل من إنتاج المنافسة التامة ويبيع بسعر أعلى من سعر المنافسة. ويحقق المحتكر غالباً أرباحاً اقتصادية موجبة على حساب المستهلكين مما يضر بعدالة التوزيع. كما يتسبب نتيجة لتقليص الإنتاج في فقد صافي في رفاهية المجتمع وفي الكفاءة، يقدر بالمساحة (ABC) في الشكل أعلاه.

١-٥- الأضرار التوزيعية للاحتكار:

في ظل الفروض أعلاه؛ يتحقق توازن السوق في ظل المنافسة التامة عند تقاطع منحنى طلب السوق مع منحنى عرض السوق ويكون السعر السائد (P_c) والكمية المنتجة هي (Q_c) ، ويكون الربح الاقتصادي للمنشأة مساوياً للصفر في المدى البعيد. وكما تلاحظ من الشكل فإن المنشأة المحتكرة تنتج الكمية (Q_m) ، وهي أقل من إنتاج المنافسة التامة وتبيع بالسعر (P_m) ، وهو أعلى من السعر الذي يسود السوق في ظل المنافسة التامة. ولما كان سعر المحتكر يفوق التكاليف المتوسطة؛ فإن المحتكر يحقق ربحاً اقتصادياً موجباً على حساب المستهلكين وهو بذلك يخل بعادلة التوزيع. ويمكن معالجة هذا الأثر الضار للمحتكر عن طريق فرض الضرائب على أرباح المحتكر، على أن توزع إيرادات هذه الضرائب في شكل إعانات للمستهلكين وخاصة الفقراء منهم.

٢-٥- الفقد في الرفاهية والكفاءة:

إلى جانب الأضرار التوزيعية للنشاط الاحتكاري؛ يتسبب الاحتكار كذلك في فقد صافي لا يمكن تعويضه في رفاهية المجتمع. ففي خفض الإنتاج من (Q_c) إلى (Q_m) فقد كلي في رفاهية المجتمع يقدر بمساحة المثلث أسفل منحنى الطلب، وأعلى من منحنى التكلفة الحدية، بين الكميتين (Q_c) إلى (Q_m) بالشكل (١٠-٤). وذلك لأن المساحة أسفل منحنى الطلب وبين أي كميتين من الإنتاج تقيس المنفعة أو الرفاهية الكلية التي يكتسبها المجتمع من إنتاج واستهلاك تلك الكمية.

وبالإضافة إلى خفض مستوى الإنتاج والفقد في الرفاهية الناتج من (Q_c) إلى (Q_m) ، هناك كسب في رفاهية المجتمع يتمثل في الوفرة في الموارد التي كانت تستخدم في إنتاج تلك الوحدات والتي أحجم المحتكر عن استخدامها في زيادة إنتاجه، وهذا الكسب يقدر بالمساحة أسفل منحنى التكاليف الحدية بين الكميتين من (Q_c) إلى (Q_m) . ذلك أن المساحة تحت منحنى التكاليف الحدية بين أي كميتين تقيس التكلفة الكلية لإنتاج هذه الكمية. وعلى ذلك يقدر الفقد الصافي في رفاهية المجتمع المترتب على تأثير نشاط المحتكر على تخصيص الموارد بمساحة المثلث (ABC). ولا يمكن تعويض هذا الفقد في رفاهية المجتمع إلا بتحرير السوق من قبضة المحتكر ونحوه إلى

سوق للمنافسة التامة. ونستنتج من ذلك أيضاً أن المحتكر ينتج دون مستوى الكفاءة في تخصيص الموارد؛ حيث يكون السعر أعلى من التكلفة الحدية عند مستوى إنتاج المحتكر (*).

٦- التمييز السعري؛

كثيراً ما نصادف منشآت تباع منتجاً معيناً بأسعار مختلفة في أكثر من سوق. فتذكرة السفر الجوي وللرحلة ذاتها تباع بأسعار مختلفة، فهناك تسعيرة مخفضة للشباب وتسعيرة أخرى لرحلات الذهاب والعودة خلال أسبوع أو شهر، وتسعيرة مخفضة في أشهر الشتاء وتسعيرة أعلى في أشهر الصيف. كذلك؛ نجد الفنادق تقدم تسعيرة خاصة للمجموعات أو للمواسم أو خصماً خاصاً للمتقاعدين. ونلاحظ أن بعض المطاعم تقدم عروضاً خاصة «كل ما تستطيع» (All You Can Eat) بسعر مخفض وفي أوقات معينة. كما يقدم بعض الأطباء خدماتهم في عياداتهم الخاصة بأسعار مرتفعة في بعض الأحياء وبأسعار أقل في أحياء أخرى، بل ربما يقدم خدماته بأسعار مختلفة في ذات العيادة بحسب القدرة المالية للمريض.

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

الآن دعنا نتابع المثال الافتراضي التالي عن كيفية استفادة المحتكر من التمييز السعري. لنفرض أن هناك طبيباً واحداً يمتلك العيادة الصحية الوحيدة بقرية تقطنها

(* لمزيد من التفاصيل انظر (٢) ملحق الفصل.

خمسة آلاف أسرة، تحتاج كل منها لزيارة الطبيب مرة واحدة في الشهر. ولنفرض أن في هذه القرية أربعة آلاف أسرة من الفقراء على استعداد لدفع أربعة دنانير كحد أقصى لزيارة الطبيب، وألف أسرة من الأغنياء على استعداد لدفع عشرة دنانير لزيارة الطبيب.

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

كما يتضح من التحليل أعلاه؛ فإن خفض السعر من عشرة دنانير إلى أربعة دنانير يترتب عليه ارتفاع في الإيراد الكلي للعيادة قدره عشرة آلاف دينار (٢٠ ألف دينار - 10 آلاف دينار)، عما كان عليه لو أبقى على السعر عند عشرة دنانير. وعليه؛ فإذا كانت التكاليف المرتبطة بالتوسع في تقديم خدماته لتشمل معالجة الفقراء أقل من عشرة آلاف دينار شهرياً؛ فسيكون من المربح للطبيب خفض السعر إلى أربعة دنانير.

أما إذا لجأ الطبيب إلى التمييز سعري بأن حدد أجره الكشف للأغنياء بعشرة دنانير وللفقراء بأربعة دنانير فستزداد أرباحه؛ حيث تبقى تكاليفه على ما هي عليه بينما يزيد إيراده الكلي. فهو الآن يحصل على عشرة آلاف دينار من المرضى الأغنياء ($1,000 \times 10$)، بالإضافة إلى ستة عشر ألف دينار من المرضى الفقراء، ($4 \times 4,000$) ويكون مجموع إيراداته الكلية ٢٦ ألف دينار، وهو ما يزيد بمقدار ستة آلاف دينار على إيراداته الكلية عندما يحدد أجره موحدة لجميع الأسرة.

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

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

$$MC = MR_A$$

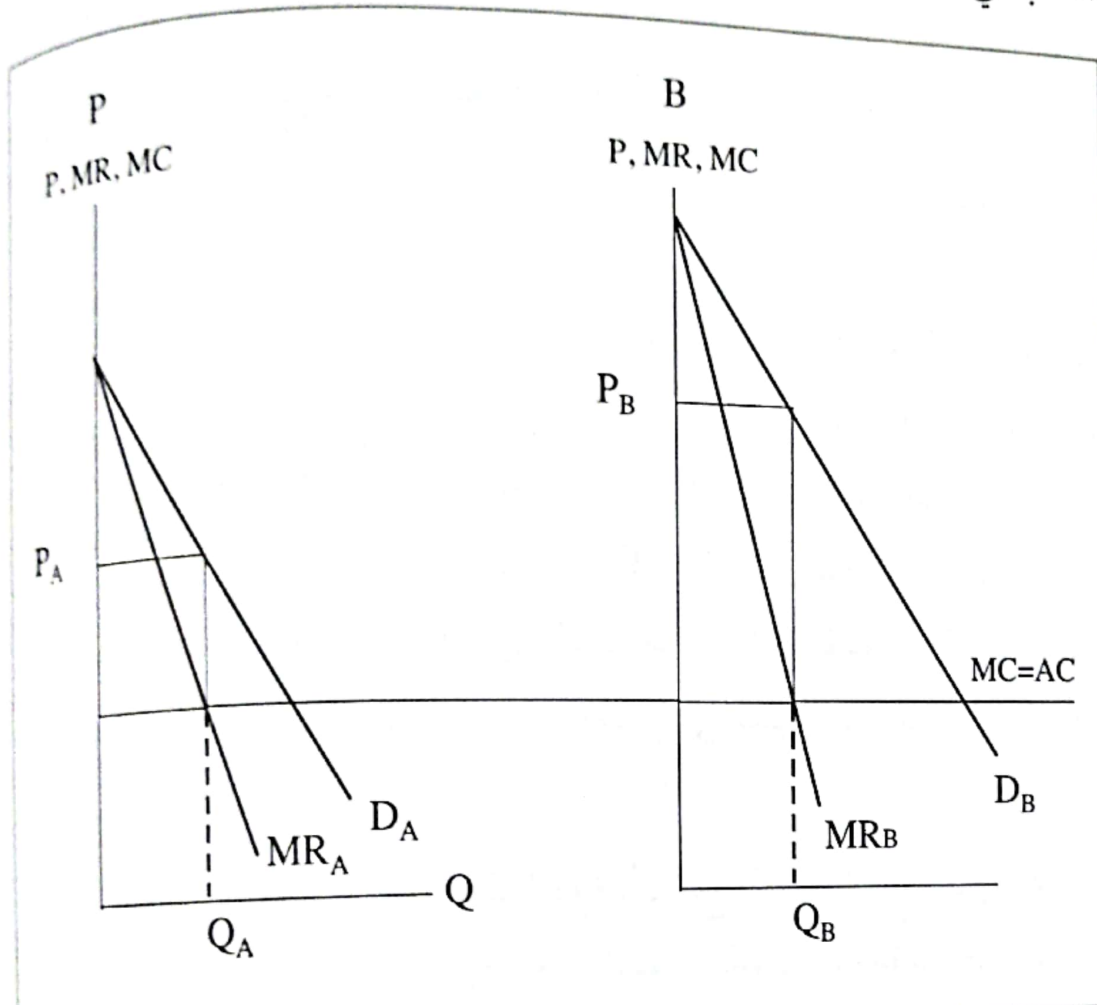
$$MC = MR_B$$

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

$$MR_A = MR_B$$

ويوضح الشكل (١٠-٥) التالي وضع محتكر يبيع لمجموعتين من عملائه أو في سوقين (A و B)، ونفترض للتبسيط أن المحتكر ينتج من مصنع واحد للسوقين (تكلفة الإنتاج واحدة)، وأن التكلفة الحدية ثابتة (فتكون مساوية للتكاليف المتوسطة) يمثلها

الخط الأفقي $AC=MC$. كذلك، نفترض أن الطلب في السوق الأول أكثر مرونة من الطلب في السوق الثانية.



الشكل (١٠-٥): يعظم المحتكر أرباحه الكلية عن طريق التمييز السعري بين السوقين حيث يبيع بسعر أعلى في السوق (B) ذي الطلب الأقل مرونة نسبياً، ويسعر أقل في السوق (A) ذي الطلب الأكثر مرونة نسبياً.

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

وبما أن المحتكر يواجه طلب السوق ذا الانحدار السالب في كلا السوقين؛ فهو يعلم أن أي زيادة في السعر ستؤدي بالضرورة إلى انخفاض في مبيعاته ويعتمد إيراده الكلي (TR) وأرباحه على مرونة الطلب في ذلك السوق. لذلك نجد أن المحتكر يبيع كميات أقل وبسعر أعلى في السوق (B) ذات الطلب الأقل مرونة، بينما يبيع كميات أكبر

وبسعر أقل في السوق (A) ذات الطلب الأكثر مرونة. ويحقق المحتكر ربحاً صافياً يتحدد بالمساحة المظللة في كل من السوقين. وتشكل هذه الأرباح في مجموعها أقصى ربح يمكن أن يحصل عليه المحتكر عن طريق التمييز السعري.

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



ملحق الفصل العاشر

١- الحل الرياضي لتوازن المحتكر:

دعنا أولاً نعرف الربح كالفرق بين الإيراد الكلي والتكاليف الكلية؛ أي أن:

$$\pi = TR - TC$$

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

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

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

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

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

$$MC = MR \quad \text{أي أن}$$

٢- ويعني ذلك أن المستهلكين على استعداد لدفع قيمة أعلى من التكلفة الحفيفية للإنتاج، أو أن منفعتهم الحدية تفوق التكلفة الحدية التي يتحملها المجتمع في سبيل إنتاج الوحدات الإضافية من (Q_m) إلى (Q_c) . وينتقل الإخلال بالكفاءة من القطاع الذي يسوده الاحتكار إلى القطاعات الأخرى بسبب انتقال الموارد الفائضة من القطاع المحتكر إلى القطاعات الأخرى فيزيد عرضها وتباع بأسعار منخفضة نسبياً تشجع

المتجبن في تلك القطاعات على التوسع في الإنتاج بما يفوق مستوى الإنتاج الأمثل،
من وجهة نظر المجتمع، والذي يحقق الكفاءة في تخصيص الموارد.
والخلاصة أن وجود المحتكر يتسبب في سلسلة واسعة من الاختلالات، والفقد في
رفاهية المجتمع، وتدني كفاءة تخصيص الموارد، علاوة على آثاره السيئة على عدالة
التوزيع.



الفصل الحادي عشر

المنافسة غير التامة

Imperfect Competition

١- مقدمة:

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

أولاً، المنافسة الاحتكارية:

٢- مفهوم المنافسة الاحتكارية:

المقصود بالمنافسة الاحتكارية هي تلك الحالة من الأسواق التي تتميز بوجود عدد كبير نسبياً من المنشآت صغيرة الحجم التي تنتج سلع وخدمات متشابهة ولكن ليست متجانسة أو متماثلة تماماً (Non-Homogenous). وإذا قارنا بين المنافسة التامة والمنافسة الاحتكارية من حيث عدد المنشآت، لوجدنا أن عدد المنشآت في حالة المنافسة الاحتكارية يكون أقل نسبياً مما هو عليه الحال في سوق المنافسة التامة.

٢-١ - سمات المنافسة الاحتكارية:

هناك أربع سمات مهمة لهذا الهيكل من الأسواق وهي:

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

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

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

(٤) تستمد المنشأة في سوق المنافسة الاحتكارية قوتها الاحتكارية من قدرتها على تمييز السلعة المنتجة (Product Differentiation). فمن السمات العامة للمنافسة الكاملة تجانس وحدات السلع. أما في حالة المنافسة الاحتكارية؛ فتركز المنشآت اهتمامها على تمييز منتجاتها عن المنتجات المنافسة في السوق. فمثلاً؛ هناك عدد كبير من المنشآت التي تنتج معجون الأسنان إلا أن إنتاج كل منشأة يختلف عن إنتاج المنشآت الأخرى من حيث النوعية أو طريقة العرض أو التغليف أو استعمال الأسماء التجارية. هذا بالإضافة إلى أهمية العوامل الأخرى، كالموقع الجغرافي الذي يتمتع به المتجر الذي يبيع السلعة، وأسلوب التعامل الذي يتميز به.

ويلاحظ هنا أن سوق المنافسة الاحتكارية يشبه سوق المنافسة التامة فيما يتعلق بالشروط الثلاثة الأولى. ويختلف عنها في الشرط الرابع؛ ففي المنافسة التامة يشترط

تمثال السلع المنتجة تماما، أما في المنافسة الاحتكارية فيسعى كل بائع أو منتج إلى تمييز سلخته. فجميع صالونات الحلاقة تقص الشعر ولكن كل صالون يحاول أن يميز خدماته عن تلك التي يقدمها الآخرون من حيث الأدوات والتجهيزات وسعة المحل والديكور والتكييف والتلفاز، والخدمات المصاحبة لقص الشعر. وقد لا يكون التمايز بين المنتجات حقيقياً، بل يكفي أن يعتقد ذلك المستهلكون؛ فيتصرفون على هذا الأساس. فقد يكون الاختلاف ظاهرياً كأن تختلف المنتجات من حيث التغليف أو الشكل، أو في الخدمات المجانية المصاحبة مثل حمل الأكياس إلى سيارة المشتري وتوديعه بابتسامة ودية في مراكز البيع.

وتعزى أهمية تنوع المنتجات إلى نقطتين: أولاً؛ أنه بالرغم من وجود عدد كبير نسبياً من المنتجين في السوق فإن تأثير أي منتج على أسعار السلع يكون محدوداً، ويتوقف على درجة التمييز السلعي. كذلك؛ فإن للمستهلكين تفضيلاتهم في شراء السلع من منتج بعينهم حتى بأسعار أعلى نسبياً. وثانياً؛ أن حقيقة التمييز السلعي يضيف عاملاً جديداً يزيد من تعقيد تحليل هذا النوع من أنواع المنافسة التي تعرف بالمنافسة غير السعرية (Non Price Competition). وذلك لأن درجة التمييز السلعي تعني إمكانية تغيير المنتجات بمرور الزمن عن طريق التأثير في أذواق المستهلكين بواسطة وسائل الدعاية والإعلان. وقد تبدو حرية دخول مؤسسات جديدة إلى السوق المنافسة الاحتكارية سهلة نسبياً. إلا أنه توجد هناك بعض الصعوبات التي تتمثل في مدى قدرة المنشآت الجديدة على الإنفاق على الإعلان لتعريف المستهلكين بالسلعة الجديدة، والتمكن من النفاذ إلى السوق ومنافسة المنشآت القائمة ذات الأسماء والعلامات التجارية المعروفة لدى المستهلكين.

٢-٢- منحنى طلب المنشأة:

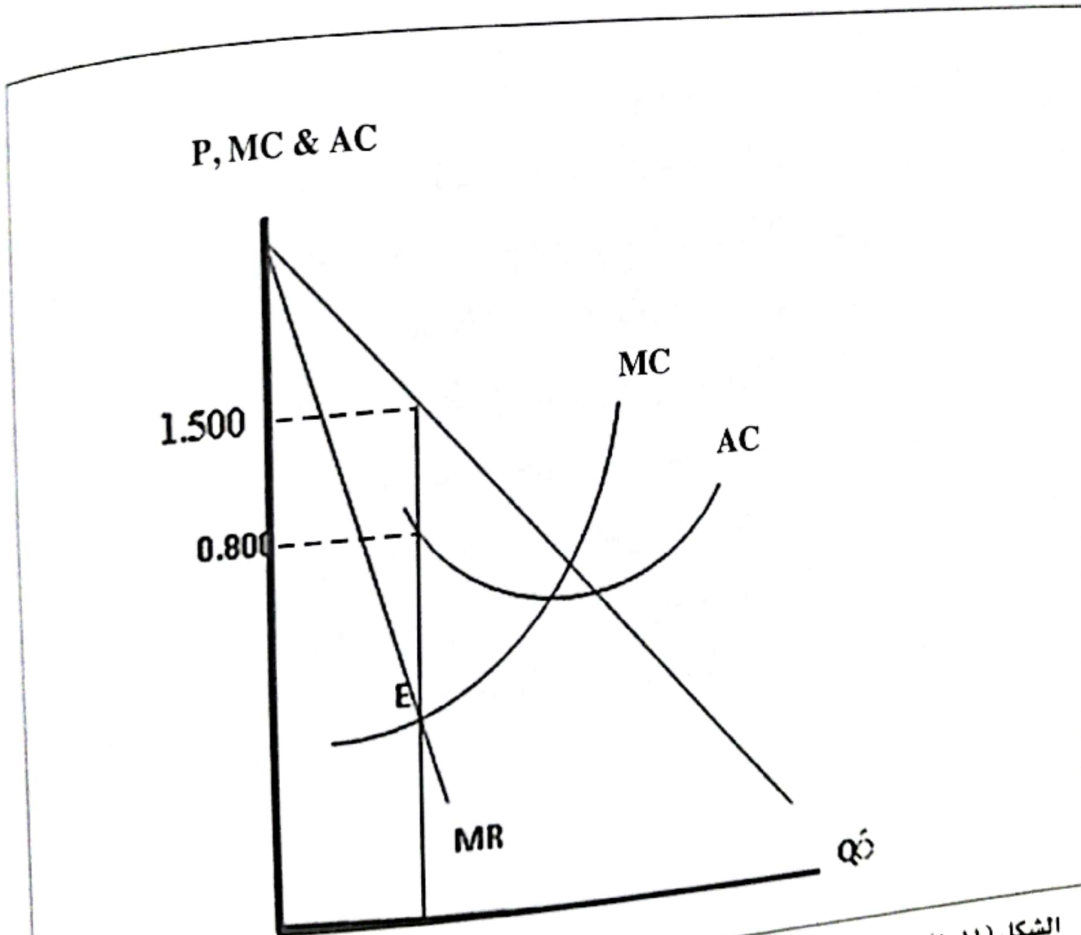
يكون منحنى طلب المنشأة في حالة المنافسة الاحتكارية أقل مرونة، بالمقارنة مع منحنى طلب المنشأة في سوق المنافسة التامة، وأكثر مرونة من منحنى الطلب المنشأة المحتكرة. ويرجع ذلك الاختلاف إلى وجود عدد كبير نسبياً من المنشآت تنتج سلعةً مشابهة ولكنها ليست متماثلة تماماً (Similar But Not Identical). فكلما زاد عدد

المنشآت المتنافسة في الصناعة وقلت درجة التمييز بين السلع المنتجة زادت وفرة البدائل، وبالتالي زادت مرونة الطلب، واقتربت الصناعة من حالة المنافسة التامة.

٢-٣- توازن المنشأة في المدى القريب:

تواجه المنشأة في ظل المنافسة الاحتكارية منحني طلب سالب الانحدار، ويقع منحني الإيراد الحدي (MR) أسفل منحني الطلب (D) كما في الشكل (١١-١) التالي الذي يصور مطعم الجامعة الذي يعمل في سوق للمنافسة الاحتكارية.

في هذه الحالة تحدد المنشأة مستوى الإنتاج الأمثل (الذي يعظم الربح) بنقطة تقاطع منحني الإيراد الحدي ومنحني التكاليف الحدية؛ فشرط التوازن هو $MC = MR$ تماماً



الشكل (١١-١): تحقق المنشأة المحتكرة أقصى ربح في المدى القصير عندما تنتج ٢.١٠٠ وجبة؛ حيث يتعادل عندها الإيراد الحدي مع التكلفة الحدية، وتبيع بسعر ١.٥٠٠ دينار، وتحقق ربحاً قدره ١.٤٧٠ دينار، ويقاس الربح بالمساحة المظللة في الشكل.

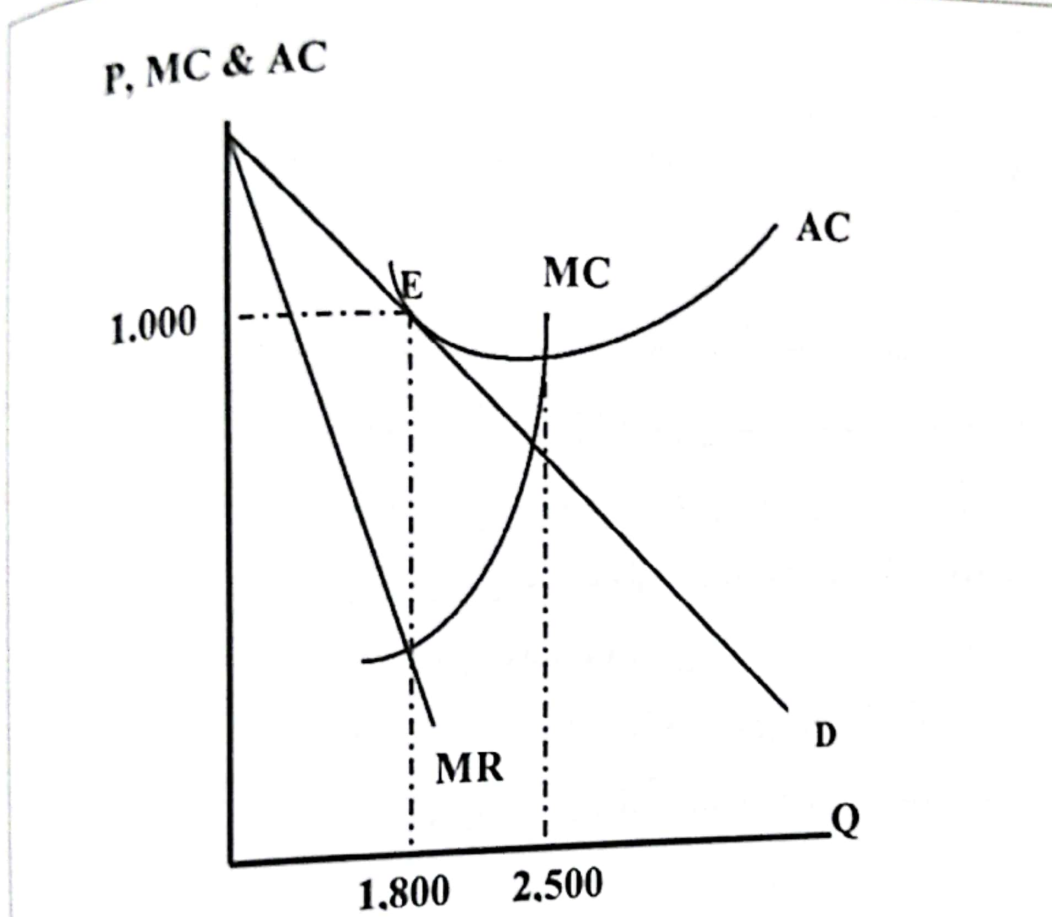
كما في حالة الاحتكار . ويتضح من الشكل (١١-١) أن مستوى الإنتاج الذي يعظم الربح في حالة مطعم الجامعة هو ٢,١٠٠ وجبة في الأسبوع وبسعر قدره ١,٥٠٠ دينار للوجبة الواحدة . وبما أن متوسط تكلفة الوجبة عند هذا المستوى من الإنتاج هو ٠,٨٠٠ دينار للوجبة فإن المطعم يحقق ربحاً قدره ٠,٧٠٠ دينار على الوجبة الواحدة، أي يحقق ربحاً قدره ١,٤٧٠ دينار $[(١٦٨٠ = ٠,٨٠٠ \times ٢١٠٠) - (٣١٥٠ = ١,٥٠٠ \times ٢١٠٠)]$ فوضع المنشأة في المنافسة الاحتكارية يشبه تماماً وضعها في حالة الاحتكار التام.

٢-٤- توازن المنشأة في المدى البعيد:

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

وإذا رجعنا إلى مثالنا السابق الخاص بمطعم الجامعة؛ سيؤدي دخول المنافسين في المدى البعيد إلى نقصان الطلب على وجبات مطعم الجامعة، وينتقل منحنى الطلب إلى جهة الشمال ليكون مماساً لمنحنى التكاليف المتوسطة عند مستوى الإنتاج الأمثل $(MR=MC)$ وقدره الآن ١,٨٠٠ وجبة، وعندها نجد أن سعر التوازن قد انخفض إلى ١٠٠٠ دينار وهو مساوٍ لمتوسط تكلفة الوجبة . وبذلك يحقق مطعم الجامعة أرباحاً اقتصادية مساوية للصفر، ويتوقف تدفق المنافسين ويصل السوق إلى حالة توازن كما يوضح من الشكل (١١-٢) أدناه .

نفرض إمكانية دخول المنافسين في الأمد البعيد على المنشآت القائمة لتحقيق أرباح اعتيادية فقط؛ وذلك لأن حصول المنشآت على الأرباح غير الاعتيادية سيستدعي مؤسسات جديدة للدخول إلى السوق ومنافسة المنشآت القائمة، وبالتالي اختفاء الأرباح غير الاعتيادية، كما يتضح من الشكل رقم (١١-٢) التالي.



الشكل (١١-٢): يحقق مطعم الكلية في المدى البعيد ربحاً اقتصادياً مساوياً للصفر أي أرباحاً عادية؛ حيث يكون $(P = AC)$ عند مستوى الإنتاج الأمثل ١.٨٠٠ وجبة وذلك نتيجة لانخفاض الطلب على وجبات مطعم الجامعة الذي فقد بعض عملائه لصالح المطاعم الأخرى بعد دخول منافسين جدد إلى السوق.

٢-٥- الاستغلال غير الكامل للطاقة الإنتاجية:

سبق أن بينا أن الكفاءة الاقتصادية تتحقق في حالة المنافسة التامة؛ لأن توازن المدى البعيد يتم عند تساوي السعر مع التكلفة الحدية ومتوسط التكاليف. ويتضح من الشكل

(١١-٢) أن التكاليف المتوسطة تستمر بعد النقطة (E) في التناقص مع زيادة الإنتاج ليصل أدنى مستوى لها عند تقاطع منحنى (AC) ومنحنى (MC)، عندما يصل الإنتاج إلى ٢,٥٠٠ وجبة في الأسبوع، وهو إنتاج الطاقة القصوى؛ أي إنتاج الاستغلال الكامل للطاقة الإنتاجية. ولما كان مطعم الجامعة ينتج فقط ١,٨٠٠ وجبة عند توازن المدى البعيد؛ لذا فإننا نستنتج أن المنشأة في المنافسة الاحتكارية تنتج أقل من مستوى الطاقة القصوى؛ أي مستوى الإنتاج الذي تنتج عنده الوحدة بأقل تكلفة (النهاية الصغرى لمنحنى AC) وتكون هناك طاقة فائضة (Excess Capacity)، ويعتبر ذلك هدراً وضياعاً للموارد التي استخدمت في الاستثمار في الأصول الثابتة للمنشآت.

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

٢-٦- التمييز السلعي:

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

٢-٧- الاستثمار في البحوث والتطوير:

تعتبر المنافسة الدافع الأساسي لتحقيق الإبداعات التقنية وتحسين نوعية السلع خلال فترة زمنية معينة. فالمنشأة تسعى إلى تمييز منتجاتها دائماً للمحافظة على قوتها الاحتكارية في السوق. وهي تعمل في سبيل ذلك وتنفق على البحوث والتطوير بصفة مستمرة. وتحقق المنشأة بعض الربح أو الربح الاقتصادي فوق العادي (Economic Rent) في المدى القصير وإلى أن يفلح المنافسون في تقليد المنتج أو تقديم البديل المماثل أو الأفضل للمستهلكين في المدى البعيد.

كما تحاول المنشآت في بعض الحالات إدخال تحسينات معينة خاصة في السلع الاستهلاكية المعمرة (Durable Goods) وشبه المعمرة من حين إلى آخر، وذلك باتباع أسلوب ما يعرف بالتقادم المخطط (Planned Obsolescence). أي إحداث تحسينات بالقدر الذي يمكن المنشآت من التأثير على أذواق المستهلك العادي وجعله يفضل الاستغناء عن السلعة القديمة وإبدالها بالمنتج المطور. ولعل أبرز الأمثلة على هذا النوع

من التحسينات لتسويق بعض الإنتاج المطور من سلعة معينة مثل أجهزة الكمبيوتر والهواتف النقالة والكاميرات وغيرها من السلع، التي تقوم المنشآت بحملات دعائية مكثفة ومستمرة بغرض تسويق النماذج الجديدة المحسنة منها.

ثانياً، احتكار القلة؛

٢. مفهوم احتكار القلة؛

يتكون سوق احتكار القلة من عدد قليل من المنشآت كبيرة الحجم، بحيث يكون للبعض منها على الأقل حصص سوقية كبيرة تمكنها من التحكم في سعر السوق. تنتج هذه المنشآت سلعة متميزة عن بعضها البعض، مما يجعل منحى الطلب الخاص بكل منشأة غير تام المرونة كما في المنافسة التامة بل له انحدار سالب كما هو الحال في ظل كل من الاحتكار والمنافسة الاحتكارية. واحتكار القلة هو الهيكل السوقي الشائع للأعمال الكبيرة في الدول المتقدمة، كما هو الحال في سوق صناعة السيارات في كل من الولايات المتحدة واليابان ودول الاتحاد الأوروبي، وسوق صناعة الصلب وصناعة النفط، وصناعة الأدوية، والسوق الدولي للنقل الجوي، وذلك على سبيل المثال لا الحصر.

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

وقد رأينا أن المنشأة في سوق المنافسة التامة لا تنفق إطلاقاً على الإعلان بسبب تجانس أو تماثل السلعة المنتجة بواسطة مختلف المنشآت. والمنشأة في ظل المنافسة أخذت للسعر وبإمكانها بيع أي كمية بالسعر السائد، فليس هناك من مبرر للإنفاق على الإعلانات. أما في سوق احتكار القلة فالمنشآت المختلفة تنتج، كما أشرنا سابقاً، سلعة متميزة عن بعضها، كما في صناعة النقل الجوي؛ حيث تقوم جميع شركات الطيران بتقديم خدمة النقل الجوي للمسافرين، وإنما يأتي التمايز في السمات والخدمات المصاحبة الأخرى مثل: الدقة في المواعيد والتنوع في الوجبات المقدمة على الطائرة والسرعة والسهولة في إجراءات الحجز وشراء التذاكر والسخاء في التعويض عن أي تأخير في مواعيد الرحلات أو فقدان للحقائب.

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

٣-١ - تحديد الأسعار:

قد يبدو لأول وهلة أن تحديد الأسعار والإنتاج في حالة الاحتكار التام يشبه حالة احتكار القلة، وأن الاختلاف الوحيد هو أن منحني طلب المنشأة في حالة احتكار القلة يكون أكثر مرونة من الطلب في حالة الاحتكار التام؛ وذلك لوجود عدد من السلع البديلة في حالة احتكار القلة وعدم وجود البدائل في حالة الاحتكار التام؛ أي أن تحديد الأسعار والإنتاج يتم بواسطة قاعدة تساوي التكلفة الحدية مع الإيراد الحدي.

ولكن واقع الحال بالنسبة لاحتكار القلة هو أكثر تعقيداً عن ذلك؛ حيث يعتقد عدد كبير من الاقتصاديين بأن مجرد الاعتماد على النظرية الاقتصادية التقليدية لا يكفي لتفسير السياسات الخاصة بتحديد الأسعار والإنتاج في حالة احتكار القلة بصورة وافية.

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

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

٢-٣- تجاهل ردود أفعال المنافسين:

أحد أبسط نماذج احتكار القلة يفترض أن المنشأة في هذا السوق تتجاهل كلية ردود

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

٣-٣- الاعتماد المتبادل بين المنشآت:

قد ينطبق النموذج السابق الذي افترض تجاهل ردود أفعال المنافسين فقط على صغار المنافسين ، أما بالنسبة للمنشآت الكبيرة التي تستحوذ على أنصبه كبيرة من السوق ، فهناك اعتماد متبادل بين قراراتها التسويقية ، سيما أن السلع المنتجة في هذا السوق متماثلة أساساً ، وإن وجد التمايز فيما بينها . في هذه الحالة إذا أقدمت المنشأة (A) على خفض أسعار بيع إنتاجها فلا بد أن يثير ذلك حفيظة المنشأة (B) الكبيرة بسبب فقدانها لبعض مبيعاتها . وفي دفاعها عن نصيبها السوقي قد تقدم المنشأة (B) على خفض مماثل مع حملة إعلانية ضخمة ؛ فإذا نجحت جهودها فقد تسفر المعركة عن استرجاع المنشأة (B) لنصيبها السابق من السوق وربما زاد نصيبها عما كان عليه في السابق أيضاً . فلا بد إذا للمنشأة مثل (A) في سوق احتكار القلة أن تدرس جيداً جميع الاحتمالات المتصلة بردود الأفعال التي تنتهجها المنشآت المنافسة إذا ما أقدمت هي على تغيير في سياستها السعرية أو الإنتاجية أو الإعلانية .

٣-٤- اتحاد المنتجين:

يؤدي الاعتماد المتبادل بين المنشآت الكبيرة في سوق احتكار القلة إلى التخفيضات المتبادلة في الأسعار أو ما يطلق عليه حرب الأسعار (Price-War) ؛ حيث تقدم إحدى

المشآت على خفض أسعارها فتبادر المنشآت المنافسة إلى خفض أكبر في أسعارها رداً عليها وحفاظاً على حصصها في السوق. وتترك المنشآت خطورة حرب الأسعار التي تؤدي في النهاية إلى انخفاض كبير في الأسعار والأرباح وربما تحمل البعض للخسائر لفترات طويلة. لذلك؛ فقد تهتدي المنشآت في بعض أسواق احتكار القلة، التي تسم بصغر عدد المنشآت فيها، إلى فكرة الاتفاق فيما بينها على اقتسام طلب السوق وتكوين ما يسمى باتحاد المنتجين (Cartel). ويتصرف الاتحاد كمحتكر واحد في السوق فيعمل على تحديد حجم الإنتاج الكلي الذي يعظم الأرباح الكلية، ومن ثم يوزع أنصبة أو حصص الإنتاج على الأعضاء. وتشكل المنشآت الأعضاء في الاتحاد عادة فيما بينها جهازاً للمراقبة ومتابعة إنتاج الأعضاء، وضمنان عدم خروج المنشآت على حصص الإنتاج المحددة لهم من قبل الاتحاد.

ولعل أهم اتحادات المنتجين التي شهدتها العالم وأنجحها حتى الآن هو منظمة الدول المصدرة للبترول (OPEC - Organization of Petroleum Exporting Countries) التي تأسست في بغداد في شهر أيلول/سبتمبر ١٩٦٠ بهدف مواجهة الشركات النفطية العالمية التي كانت تقوم بعمليات التنقيب، وجميع عمليات إنتاج وتسعير وتسويق النفط بمعزل عن مصالح الدول المضيفة والمالكة لحقول النفط. إلا أن الأحداث السياسية التي أعقبت تأسيس منظمة الأوبك في عقدي السبعينيات والثمانينيات من القرن العشرين قد عجلت بتصحيح هذه الأوضاع. ومن أهم هذه الأحداث؛ تأميم شركات النفط من قبل معظم الدول الرائدة في مجال إنتاج النفط خلال النصف الأول من عقد السبعينيات، وكذلك ما أطلق عليه بالصدمة النفطية الأولى في (١٩٧٣/١٩٧٤)؛ حيث ارتفعت أسعار النفط من ٢٩.٣ دولار للبرميل في ١٩٧٣ إلى نحو ٥٨.١١ دولار للبرميل في ١٩٧٤^(١)، وكذلك الصدمة النفطية الثانية (١٩٧٩/١٩٨٠) التي أدت إلى ارتفاع أسعار النفط إلى ما يربو على ٣٢ دولاراً للبرميل، بسبب انخفاض الصادرات الإيرانية في أعقاب اندلاع الثورة الإيرانية في ١٩٧٩، ثم اندلاع

(١) إثر توقف إمدادات النفط العربية إلى الولايات المتحدة الأمريكية رداً على دعمها اللامحدود لإسرائيل خلال حرب تشرين/أكتوبر ١٩٧٣.

الحرب العراقية الإيرانية في أيلول / سبتمبر ١٩٨٠ مما أدى إلى انخفاض حاد في صادرات النفط من الدولتين نتيجة لتدمير معظم المنشآت النفطية .

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

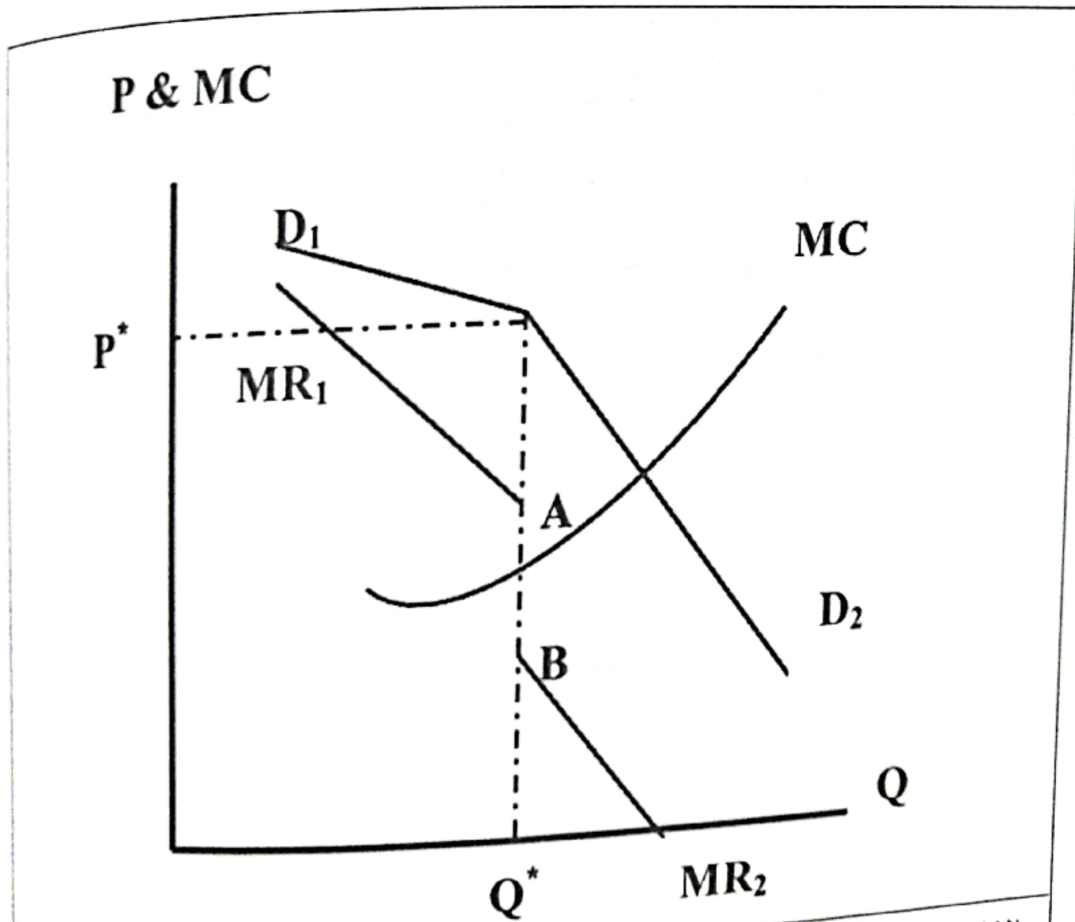
وتعتمد استمرارية نجاح اتحاد المنتجين على التزام الأعضاء بحصص الإنتاج التي يحددها الاتحاد . وعادة ما يفشل اتحاد المنتجين بسبب طمع الأعضاء في الاستفادة من السعر المرتفع ببيع كميات أكبر من الإنتاج . ويعتقد كل منتج أن زيادة إنتاجه لن تؤثر على السعر ، ولكن في النهاية إذا ما سلك جميع المنتجين هذا المسلك فسيزيد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

٣-٥- نموذج كورنو:

يعتبر هذا النموذج أقدم نماذج احتكار القلة وقد قدمه أنطوان كورنو (Antoine Cournot) (1801-1877)) أستاذ الرياضيات في جامعة ليون في فرنسا، وقد بني النموذج على أساس الفروض الثلاثة التالية: أولاً؛ هناك منشأتان فقط في السوق ويطلق على هذا الوضع الاحتكار الثنائي (Duopoly). ثانياً؛ تعتقد كل منشأة عند اتخاذ قراراتها، أن المنشأة المنافسة لن تستجيب بتغيير مستوى إنتاجها. ثالثاً؛ كلتا المنشأتين تهدفان إلى تعظيم الربح. فإذا بدأنا بمنشأة واحدة (A) في السوق تعمل كمحتكر، فعند دخول المنشأة المنافسة (B) إلى السوق وبدئها في الإنتاج فإنها تقدم على ذلك ظناً منها بأن المنشأة (A) لن تغير إنتاجها ولا مستوى سعرها الحالي. الطلب بالنسبة للمنشأة الجديدة (B) هو طلب السوق ناقصاً الكمية التي تبيعها المنشأة القديمة (A). عندما تبدأ المنشأة الجديدة في البيع ستفقد المنشأة القديمة بعض مبيعاتها لصالح المنشأة الجديدة وسيخفض الطلب على إنتاج المنشأة القديمة. والآن ستفترض المنشأة (A) أن إنتاج المنشأة (B) سيبقى عند مستوى إنتاجها الجديد بطرح إنتاج المنشأة (B) من الطلب الكلي للسوق، وبناء على ذلك ستخفض المنشأة (A) من إنتاجها. مرة ثانية ستجد المنشأة الجديدة الفرصة سانحة لها للتوسع وزيادة مبيعاتها وهي تظن أن إنتاج المنشأة (A) سيبقى عند مستواه الجديد دون تغيير. هذا التكيف سيستمر؛ حيث يزيد إنتاج المنشأة الجديدة ويتقلص إنتاج المنشأة القديمة تدريجياً. في النهاية ستقتسم المنشأتان طلب السوق بالتساوي ويبيعان بسعر موحد. يوضح نموذج كورنو الاعتماد المتبادل بين المنشآت في اتخاذ قرارات الإنتاج والتسعير. ولكن يعاب على هذا النموذج عدم واقعية فروضه حيث لا تتصرف المنشآت إلا بعد أن ترى ردود أفعال منافسيها، والأولى أن يفترض النموذج أن المنشآت تتعلم من تجاربها وتصبح في النهاية قادرة على توقع ردود الأفعال قبل وقوعها، والتصرف على هذا الأساس.

٣-٦- نموذج منحني الطلب المنكسر:

يفترض في منحني الطلب المنكسر (The Kinked Demand Curve) أن المنشأة تعتقد أن منافسيها سيتبعونها في حالة إقدامها على خفض أسعارها فيخفضون أسعارهم، ولا يتبعونها في حالة رفعها لأسعار البيع. وهذا أمر منطقي؛ ففي حالة خفض المنشأة (A) لسعر البيع، سيقلد المنافسون هذا السلوك ويخفضون أسعارهم كذلك للحفاظ على ثبات الأسعار النسبية لمنتجاتهم وبالتالي الاحتفاظ بحصصهم من طلب السوق. أما إذا رفعت المنشأة (A) أسعارها فسوف لا يتبع المنافسون هذا السلوك بل سيحافظون على أسعارهم دون تغيير؛ لأن في ذلك خفضاً لأسعار منتجاتهم بالنسبة لأسعار منتجات المنشأة (A)؛ الأمر الذي يكسبها حصة أكبر من طلب السوق على حساب المنشأة (A) كما يتضح من الشكل (١١-٣) أدناه.



الشكل (١١-٣): يتحقق توازن المنشأة في سوق احتكار القلة عند تعادل الإيراد الحدي والتكلفة الحدية عند Q^* و P^* ، عندما يتقاطعان على طول الجزء (AB).

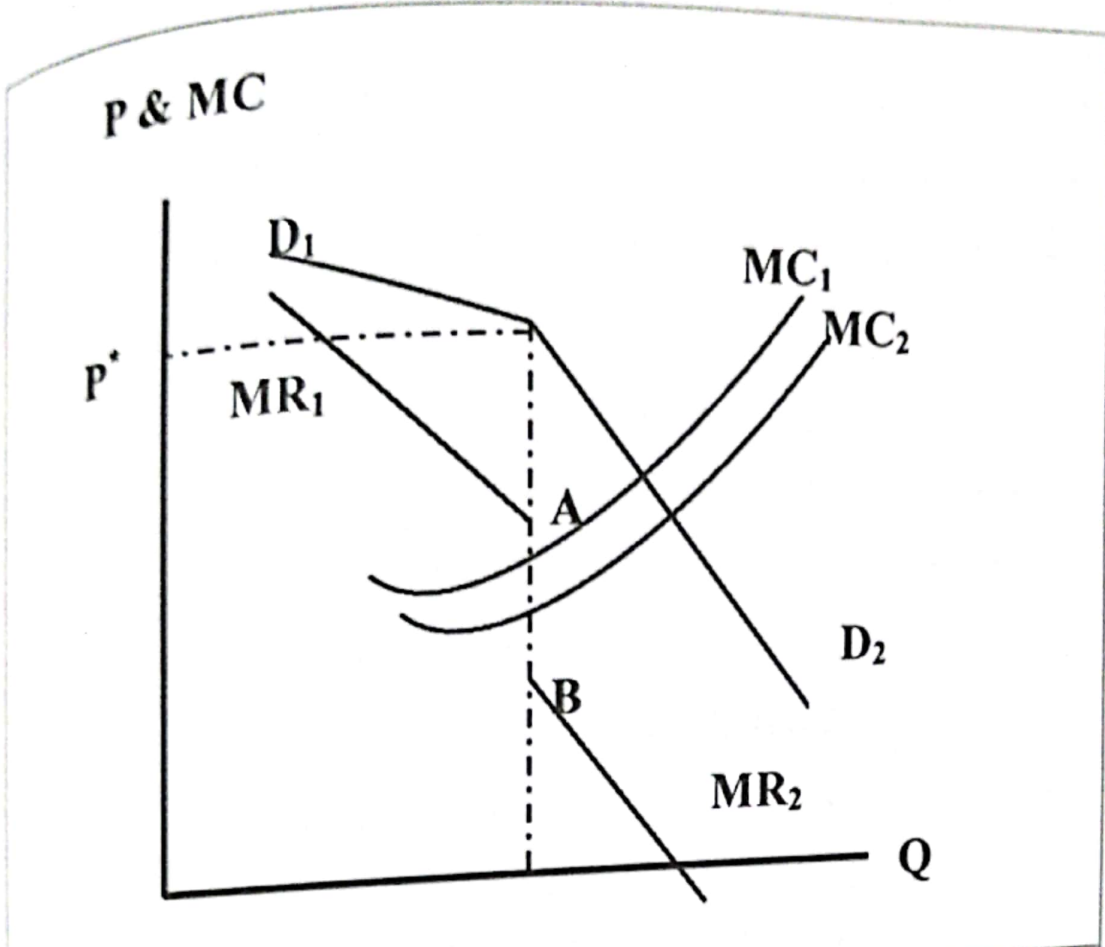
بنضح من الشكل أن منحنى الطلب الذي يواجه المنشأة (A) في هذه الحالة منكسر عند السعر (P^*) والكمية (Q^*) ؛ حيث يكون الطلب أكثر مرونة في حالة ارتفاع السعر وأقل مرونة في حالة انخفاض السعر؛ فاستجابة الكمية المطلوبة للزيادة في السعر تكون كبيرة لأن العملاء يتحولون للسلع البديلة التي لم ترتفع أسعارها فأصبحت منخفضة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

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

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

والسبب الثاني؛ الذي يفسر استقرار الأسعار في سوق احتكار القلة يرجع إلى تكسار منحنى الطلب. فالهجوم التي يمثلها الجزء العمودي (AB) من منحنى الإيراد الحدي تعني أن أي تغييرات في التكاليف ضمن هذه الحدود سوف لا تؤثر على مستوى الإنتاج والأسعار. أي بعبارة أخرى؛ أن أي انتقال لمنحنى التكلفة الحدية بين الحدين (AB) سوف لا يغير مستوى إنتاج وسعر التوازن، وسيظل السعر مستقراً ما لم تحدث

تقلبات كبيرة في (MC) تخرج نقطة التقاطع عن المجال (AB) كما يتضح من الشكل (١١-٤) التالي.



الشكل (١١-٤): تتميز الأسعار في أسواق احتكار القلة بالاستقرار في وجهة التقنيات المحدودة في التكاليف، وأي تقلبات خارج نطاق (AB) لا بد أن تغير من كمية وسعر التوازن.

وبالرغم من حديثنا عن استقرار الأسعار في سوق احتكار القلة، إلا أن هذا لا يعني عدم احتمال لجوء منشأة معينة إلى تخفيض أسعارها كمحاولة لزيادة مبيعاتها والسيطرة على شريحة أكبر من السوق، وبالتالي تحدي المنشآت المنافسة وجرها إلى حرب الأسعار. ويزداد احتمال لجوء بعض المنشآت إلى هذه السياسة في حالة عدم تمكنها من الاستغلال الكامل لطاقتها الإنتاجية بسبب الركود الاقتصادي العام؛ حيث يمكن للمنشأة في مثل هذه الظروف أن تخفض من تكاليفها عن طريق زيادة حصتها من السوق. هذا بالإضافة إلى احتمال تغلب بعض المنشآت الجديدة على صعوبات

الدخول إلى السوق والبدء بالحرب السعرية ضد المنشآت القائمة بهدف الحصول على نصيب وافر من طلب السوق .

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

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

٣-٧- نموذج القيادة السعرية:

يقصد بنموذج القيادة السعرية (Price Leadership Model) أن تتولى أكبر المنشآت تحديد السعر ، وتتبنى باقي المنشآت الأصغر تسعيرة المنشأة القائدة . ولمعرفة المنشأة الكبيرة المهيمنة بأن المنشآت الأخرى ستتبع تسعيرتها ؛ فإنها تقدر الطلب على إنتاجها بطرح إنتاج المنشآت التابعة من طلب السوق . ويفترض في نموذج القيادة السعرية ؛ أولاً: وجود منشآت كبيرة مهيمنة تعمل كمحتكر ، وتتحكم في السعر ، وباقي المنشآت صغيرة وتعمل كما تعمل في ظل المنافسة التامة . ثانياً: المنشأة القائدة تعظم أرباحها في ظل قيود طلب السوق وعرض المنشآت الصغيرة مجتمعة ، وأخيراً؛ يفترض النموذج أن المنشأة القائدة تسمح للمنشآت التابعة ببيع أي كمية تريدها عند السعر الذي حددته

المنشأة القائدة. في النهاية يتوزع طلب السوق بين المنشأة القائدة والمنشآت التابعة وفقاً للقوة السوقية للمنشأة القائدة. يعتبر وجود المنشآت التابعة بمثابة قيد على تعظيم أرباح المنشأة القائدة، إلى جانب قيد طلب السوق. لذا؛ فإن هناك حافزاً لدى المنشأة القائدة للتخلص من المنشآت الصغيرة التابعة. ويمكن للمنشأة القائدة من الناحية العملية التخلص من المنشآت التابعة عن طريق خفض السعر بطريقة مفتعلة إلى مستويات تتسبب في خسارة المنشآت الصغيرة وخروجها من السوق؛ لتعود المنشأة القائدة لرفع أسعارها بعد تخلصها من المنشآت المنافسة لها، والتي تجبر على الانسحاب من السوق بسبب الخسائر، ويسمى هذا بالتسعير الطارد (Predatory Pricing). وفي ظل نموذج القيادة السعرية نجد أن الإنتاج يزيد على إنتاج المحتكر لكنه أقل من الإنتاج في ظل المنافسة، ويكون سعر التوازن أقل من سعر المحتكر لكنه يزيد على سعر المنافسة التامة.

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

أما عن كيفية تحديد المنشأة القائدة للأسعار؛ فتعتمد استراتيجيتها في ذلك على مركزها في السوق. فإذا كانت تتمتع بمركز قوي فسيكون هدفها من تحديد الأسعار هو تحقيق أقصى الأرباح الممكنة. أما إذا كان مركزها غير مطمئن من حيث قدرتها على السيطرة على السوق؛ فستميل إلى تحديد الأسعار بمستوى يرضي المنشآت التابعة،

وبذلك سيكون من غير المحتمل تحدي سياسة المنشأة القائدة في الصناعة. والجدير بالملاحظة، أن سياسة المنشأة القائدة في تحديد الأسعار ليست سياسة مطلقة بل قد تواجه بعض العقبات المماثلة لتلك التي تواجه المحتكر، لذلك؛ يتوجب على المنشأة تجنب تحديد الأسعار بمستوى مرتفع إلى درجة قد تغري منشآت جديدة منافسة للدخول إلى الصناعة، أو يؤدي إلى تدمير الرأي العام وإلى تدخل الحكومة في تحديد الأسعار لحماية المستهلكين.



الفصل الثاني عشر

الطلب على عناصر الإنتاج

Demand for Factors of Production

١- مقدمة:

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

٢- أهمية تحديد أسعار عناصر الإنتاج:

تعزى أهمية دراسة تحديد أسعار عناصر الإنتاج إلى عدة حقائق أساسية، وهي أولاً؛ أن أسعار عناصر الإنتاج هي المحدد الرئيس للدخول النقدية لأفراد المجتمع ومستويات معيشتهم. ويضم إنفاق المنشآت على الموارد الاقتصادية كلاً من أجور مختلف مجموعات العاملين، والريع أو الإيجار لملاك الأراضي، والفوائد لملاك الأصول الثابتة، والأرباح لمالكي المنشآت والمنظمين. ثانياً؛ ترجع أهمية دراسة أسعار الموارد أيضاً إلى دورها في تحديد التخصيص الأمثل للموارد بين الاستخدامات المختلفة في الاقتصاد. فتعتبر أسعار الموارد من وجهة نظر المنشأة أحد المحددات المهمة لتكاليف الإنتاج. ولغرض تحقيق أقصى الأرباح الممكنة؛ لا بد للمنشأة أن تعمل على تحقيق

التوازن بين تكلفة عناصر الإنتاج وقيمة ما تسهم به من زيادة في الإنتاج، على النحو الذي سنعرضه تفصيلاً فيما بعد. لذلك؛ تلعب أسعار الموارد الاقتصادية وإنتاجيتها وأسعار المنتجات من سلع وخدمات دوراً مهماً في تحديد المستوى الأمثل لاستخدام كل عنصر من عناصر الإنتاج.

٢- الطلب على عناصر الإنتاج:

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

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

فإذا افترضنا أن المنشأة تستأجر عمالها من سوق للمنافسة التامة، تكون التكلفة الحدية لعنصر العمل مساوية لمعدل الأجر السائد في السوق (W)، دون اعتبار لحجم العمالة التي تستأجرها المنشأة في أي فترة زمنية.

أما قيمة الناتج الحدي لعنصر العمل فيمكن حسابها باستخدام الصيغة التالية:

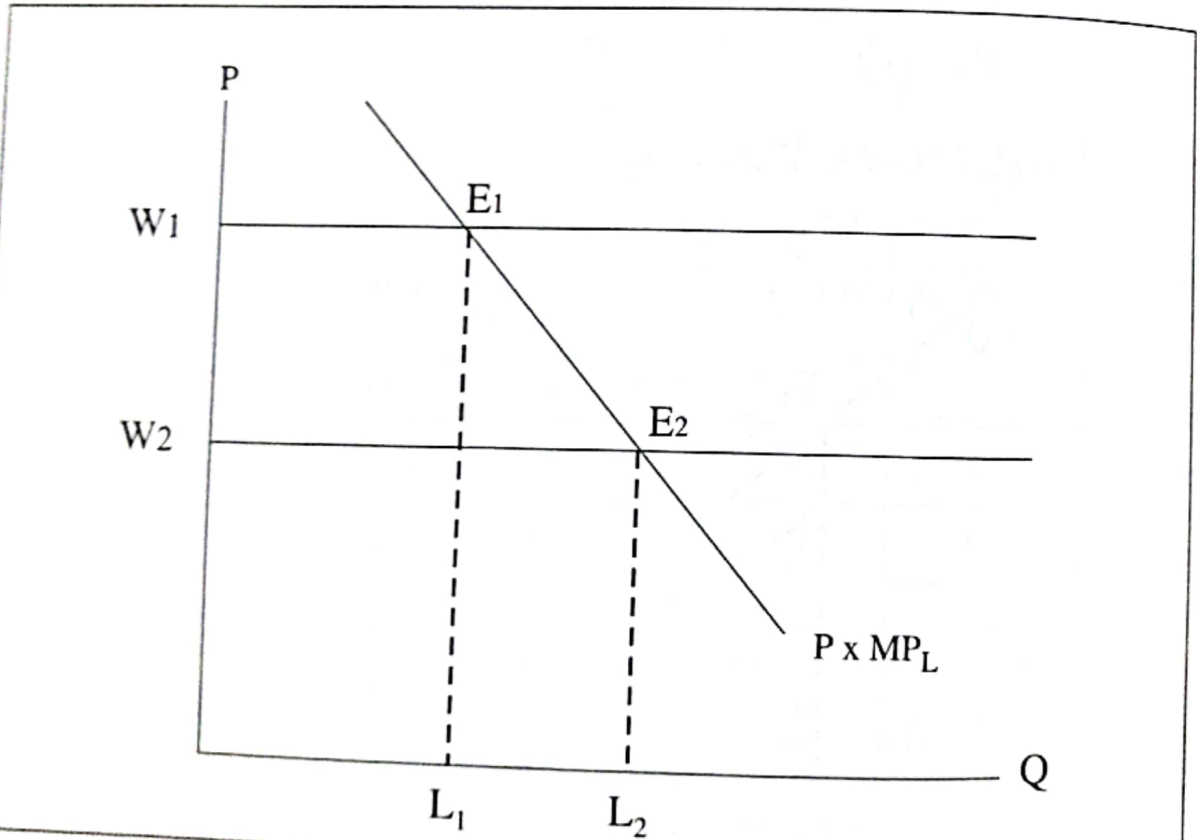
$$MRP_L = \frac{\Delta TR}{\Delta L}$$

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

$$MRP_L = P \times MP_L$$

فالمنشأة في سعيها لتعظيم الربح، تستأجر المزيد من العمال طالما كان الأجر المدفوع للعمال الإضافي أقل من قيمة الناتج الحدي للعمال، وتتوقف عن استئجار المزيد من العمال عندما يتساوى الأجر مع قيمة الناتج الحدي للعمال. فشرط الاستخدام الأمثل لعنصر العمل هو أن تتوسع المنشأة في استخدام عنصر العمل إلى المستوى الذي تتعادل عنده قيمة الناتج الحدي للعمال مع الأجر المدفوع؛ أي $P \times MPL = W$. ويوضح الشكل (١٢-١) التالي المستوى الكفء لاستخدام عنصر العمل؛ بفرض أن المنشأة تتعامل في أسواق للمنافسة التامة لبيع منتجاتها واستئجار عمالها.

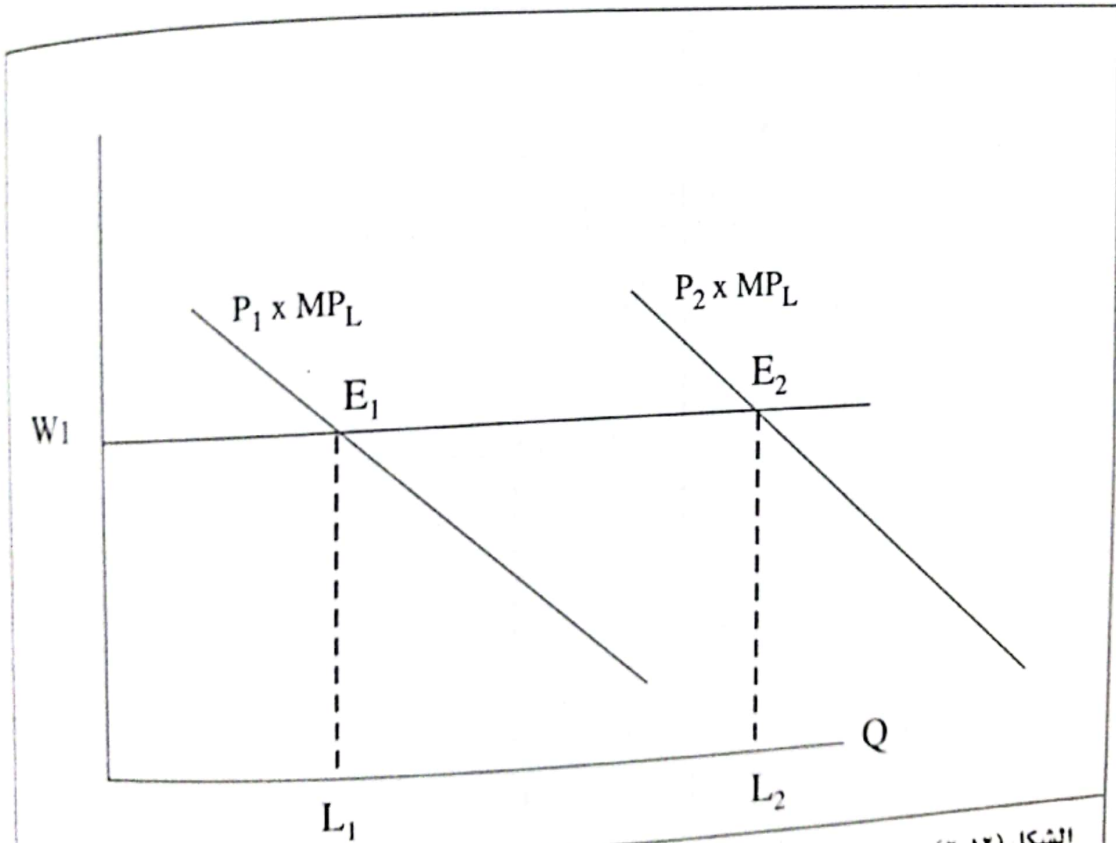
أما إذا كانت التكلفة الحدية للمورد المتغير أو العامل في مثالنا تفوق قيمة ناتجه الحدي؛ ففي هذه الحالة يتوجب على المنشأة لأجل زيادة أرباحها الاستغناء عن بعض العمال حتى يتحقق شرط الاستخدام الأمثل لعنصر العمل.



الشكل (١٢-١): تقاس قيمة الناتج الحدي بارتفاع منحنى $(P \times MPL)$ عند أي مستوى من استخدام عنصر العمل. عند انخفاض الأجر إلى (W_2) أصبحت قيمة الناتج الحدي أعلى من الأجر الجديد عند (L_1) ؛ مما دفع المنشأة إلى التوسع في استخدام عنصر العمل إلى (L_2) . لذلك يعتبر منحنى قيمة الناتج الحدي الذي يعكس العلاقة العكسية بين مستوى الأجر وكمية العمل المطلوبة بمثابة منحنى طلب المنشأة على عنصر العمل.

وكما سبق أن بينا؛ فإن الطلب على عناصر الإنتاج هو طلب مشتق؛ أي أنه يعتمد ليس فقط على سعر المورد نفسه، وإنما يعتمد أيضاً على الطلب على السلعة المنتجة، وتغيرات سعرها في السوق. ففي مثالنا السابق، لو زاد الطلب على السلعة المنتجة مع عدم حدوث أي تغير على جانب عرضها وارتفع سعرها نتيجة لذلك لزادت قيمة الناتج الحدي لعنصر العمل وانتقل منحنى (VMP_L) إلى جهة اليمين كما في الشكل (١٢-٢) التالي.

ويلاحظ من الشكل أن قيمة الناتج الحدي لعنصر العمل عند التوازن الأول تصبح أعلى من الأجر المدفوع للعامل، مما يدفع المنشأة إلى التوسع في استئجار العمال حتى يتحقق التوازن الجديد عند (E₂). أي أن الزيادة في الطلب على السلعة المنتجة قد أدت إلى الزيادة في الطلب على عنصر الإنتاج؛ الأمر الذي يدل على أن الطلب على عناصر الإنتاج هو طلب مشتق من الطلب على السلع النهائية.



الشكل (١٢-٢): يؤدي زيادة الطلب على السلعة المنتجة إلى زيادة سعر السلعة إلى (P₂) مما أدى إلى انتقال منحنى الطلب على عنصر العمل إلى الجهة اليمنى (P₂ x MP_L)؛ حيث يتحقق التوازن الجديد عند (E₂) ويكون عدد العمال قد زاد إلى (L₂). فالطلب على عناصر الإنتاج هو طلب مشتق من الطلب على المنتجات التي تستخدم تلك العناصر في إنتاجها.

يوضح الجدول (١٢-١) التالي منشأة تبيع منتجها في سوق للمنافسة (السعر ثابت) وتنتأجر عمالها من سوق عمل تنافسية (الأجر ثابت)، وعنصر العمل هو عنصر الإنتاج المتغير الوحيد في المدى القصير. ويلاحظ من العمود الثالث بالجدول تأثير ظاهرة الغلة المتناقصة (Diminishing Return). كما أن قيمة الناتج الحدي للعامل (VMP_L) أو الإيراد الحدي للعامل (MRP_L) تتناقص مع زيادة عدد العمال نتيجة لتناقص إنتاجية عنصر العمل. لذلك؛ فإن المنشأة تستمر في استئجار المزيد من العمال طالما كانت قيمة الناتج الحدي أكبر من الأجر المدفوع للعامل، ويتحقق الاستخدام الأمثل الذي يعظم أرباح المنشأة عندما تستأجر ذلك العدد من العمال الذي تتعادل عنده قيمة الناتج الحدي للعامل مع الأجر المدفوع. ويتضح من الأرقام الافتراضية بالجدول أدناه أن العدد الأمثل من العمال لهذه المنشأة هو ثمانية عمال بفرض أن معدل أجر العامل هو ١٠ دنانير يومياً.

الجدول (١٢-١): الاستخدام الأمثل لعنصر العمل في المدى القصير

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

ولو زاد الأجر إلى ٢٠ ديناراً لانخفض العدد المطلوب من العمال إلى سبعة عمال وهكذا. فمنحنى (VMP_L) يعكس العلاقة العكسية بين الأجر والعدد

المطلوب من العمال في مثالنا، ويمثل منحني الطلب على العمل في المدى القصير .

٤- الاستخدام الأمثل لأكثر من عنصر:

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

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

$$W = P \times MP_L \quad \text{لعنصر العمل}$$

$$\frac{MP_L}{W} = \frac{I}{P} \quad \text{بقسمة الطرفين على } W \times P$$

ولعنصر رأس المال

$$R = P \times MP_K$$

$$\frac{MP_K}{R} = \frac{I}{P} \quad \text{بقسمة الطرفين على } R \times P$$

ومن الشرطين أعلاه نجد أن شرط اختيار المزيج الأمثل من عنصري الإنتاج هو:

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

وعلى الطالب أن يلاحظ هنا أن بسط هذين الكسرين يقاس بوحدات من السلعة

المنتجة، بينما يقاس مقامهما بالدينار المنفق على عنصري الإنتاج. وعليه فهذا الشرط يعني أن المزيج الأمثل يتحقق عندما يتعادل الناتج الحدي للدينار الإضافي سواء تم إنفاقه

على عنصر العمل أو على عنصر رأس المال. فلو فرض أن $\frac{MP_L}{W} = 3$ بينما $\frac{MP_K}{R} = 5$ ،

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

5- طلب السوق على عناصر الإنتاج؛

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

6- محددات الطلب على الموارد؛

أولاً؛ الطلب على الموارد هو طلب مشتق. فكل تغير يطرأ على الطلب على سلعة معينة سيؤثر في سعر السلعة، وبالتالي في قيمة الناتج الحدي لعناصر الإنتاج المستخدمة

في إنتاج تلك السلعة وبالتالي على الطلب على هذه الموارد. فالزيادة في الطلب على السيارات مثلاً ستؤدي إلى ارتفاع أسعار السيارات، وبالتالي إلى زيادة الطلب على خدمات عمال صناعة السيارات. والعكس صحيح في حالة انخفاض الطلب على السيارات؛ حيث يؤدي ذلك إلى انخفاض أسعار السيارات، وبالتالي إلى هبوط الطلب على خدمات عمال صناعة السيارات.

ثانياً؛ تؤدي التغييرات في إنتاجية عناصر الإنتاج إلى تغييرات في الطلب على الموارد. أما إنتاجية أي مورد فيمكن أن تتغير بعدة طرق: (١) تعتمد الإنتاجية الحدية للعمل على كميات الموارد الأخرى التي تستخدم مع وحدات العمل في الإنتاج. فكلما ازدادت نسبة رأس المال إلى العمل ازدادت الإنتاجية الحدية لعنصر العمل، وبالتالي يزيد الطلب على العمل. (٢) يؤدي التقدم التقني إلى تحسن إنتاجية الموارد الاقتصادية وزيادة الطلب عليها. وتفسر هذه العوامل أسباب ارتفاع مستويات الأجور (الحقيقية) في الأقطار المتقدمة عن مستويات الأجور السائدة في الأقطار النامية. وذلك لأن نسبة رأس المال الثابت إلى عنصر العمل تكون أعلى في الأقطار المتقدمة عنها في الأقطار النامية، بالإضافة إلى الفارق بين التقنيات المتاحة للعامل في أقطار المجموعتين.

ثالثاً، يتأثر سعر السلعة عادة بالتغييرات في أسعار السلع الأخرى من بدائل ومكملات في الاستهلاك. وكذلك الحال بالنسبة للتغييرات في أسعار الموارد الاقتصادية؛ حيث تتأثر بالتغييرات التي تطرأ على أسعار الموارد المكملة والبديلة في الإنتاج.

ويمكن القول بصورة عامة وباستثناء حالات خاصة، إن الموارد الاقتصادية قابلة للإحلال فيما بينها. فانخفاض أسعار الآلات والمعدات قد تشجع المنشآت على إحلال الآلات محل اليد العاملة إذا كان هدف المنشأة هو تحقيق مستوى معين من الإنتاج بأقل التكاليف. لذلك؛ سيقبل حجم الاستخدام وينخفض الطلب على العمال. إلا أن تأثير الإحلال هذا (Substitution Effect) قد يعوضه كلياً أو جزئياً ما يسمى بتأثير الإنتاج (Output Effect) فانخفاض أسعار الآلات معناه انخفاض تكاليف الإنتاج، وبالتالي

زيادة الإنتاج وزيادة المبيعات . وتعنى زيادة الإنتاج زيادة الطلب على الموارد الاقتصادية المستخدمة ومن بينها الأيدي العاملة . ويعتمد التأثير النهائي لانخفاض أسعار الآلات على الطلب على العمال على الأهمية النسبية لكل من هذين التأثيرين المعاكسين . فإذا كان تأثير الإحلال أقوى من تأثير الإنتاج ؛ فسيؤدي انخفاض سعر الآلات إلى انخفاض الطلب على العمال . وبالعكس ، سيزداد الطلب على العمال إذا كان تأثير الإنتاج أقوى من تأثير الإحلال .

٧- الربيع والفائدة والأرباح:

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

٧-١- الربيع الاقتصادي:

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

(١) المفهوم الاقتصادي للربيع:

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

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

وبما أن ريكاردو قد اعتبر زراعة الحبوب هي الاستخدام الوحيد للأراضي الزراعية في بلاده؛ فإن الكمية المعروضة من الأراضي الصالحة لزراعة الحبوب في أي منطقة تعتبر ثابتة، بمعنى أن للأراضي الزراعية عرضاً عديم المرونة (مرونة مساوية للصفر). لذلك؛ لا بد أن يفضل ملاك الأراضي تأجير أراضيهم لقاء أي عائد مهما كان قليلاً بدلاً من

تركها عاطلة. وبما أن تكلفة الفرصة البديلة لهذه الأراضي مساوية للصفر لعدم وجود استخدام آخر بديل؛ فإن أي عائد يحصل عليه ملاك الأراضي يعتبر ريعاً اقتصادياً.

لذلك؛ أصبح مفهوم الريع يعني الفائض الذي يدفع إلى أي عامل من عوامل الإنتاج زيادة على الحد الضروري للمحافظة على المورد والحيلولة دون استغلاله في الاستخدامات البديلة؛ أي زيادة على تكلفة فرصته البديلة. فإذا كان سعر المورد مساوياً تماماً لتكلفة فرصته البديلة، فإن هذا المورد لا يحقق أي ريع اقتصادي. وإذا كان سعر المورد في السوق يزيد على تكلفة فرصته البديلة فهذا دليل على أن المورد يحقق بعض الريع الاقتصادي، الذي يقاس بالفرق بين سعر المورد وتكلفة فرصته البديلة.

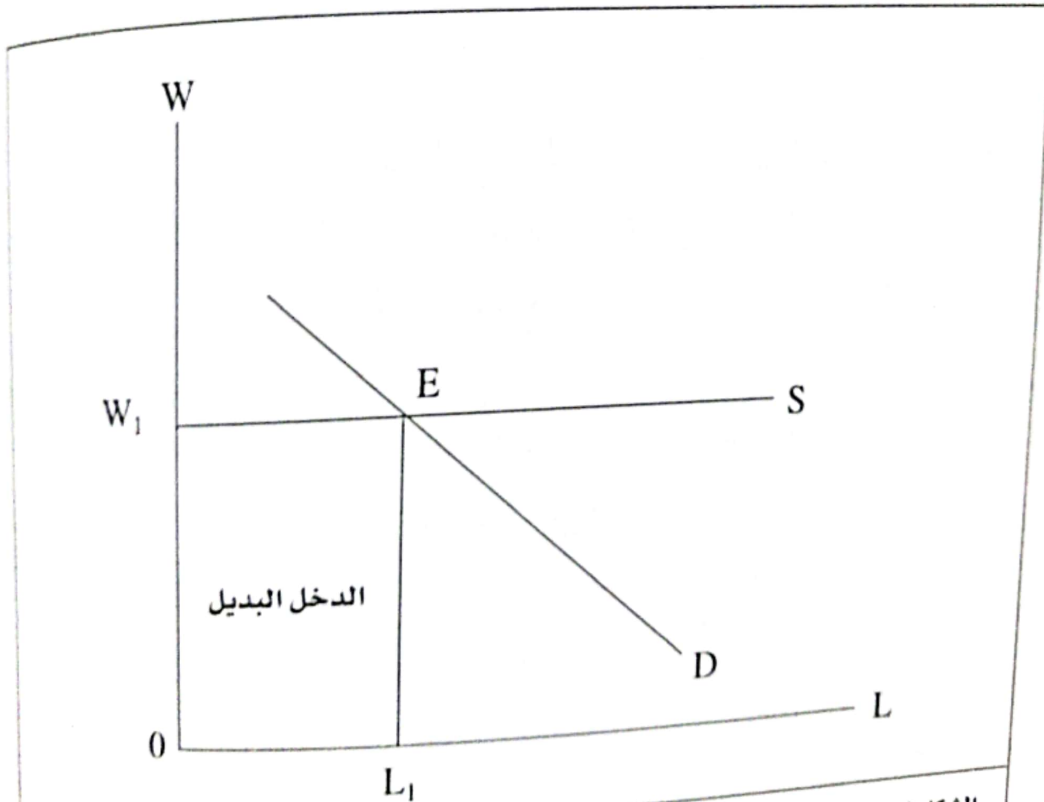
ويمكن إعطاء العديد من الأمثلة العملية لتوضيح هذه النقطة. فدفع رواتب ومخصصات أعلى تشجيعاً للأطباء والمدرسين للعمل في المدن الصغيرة والمناطق النائية، إنما يدل من الناحية الاقتصادية على تمتع هؤلاء الأطباء والمدرسين بقدر من الريع الاقتصادي، الذي يقاس بالفرق بين الرواتب في المدن الصغيرة وما يمكنهم الحصول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

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

(٢) الربيع الاقتصادي والدخول البديلة:

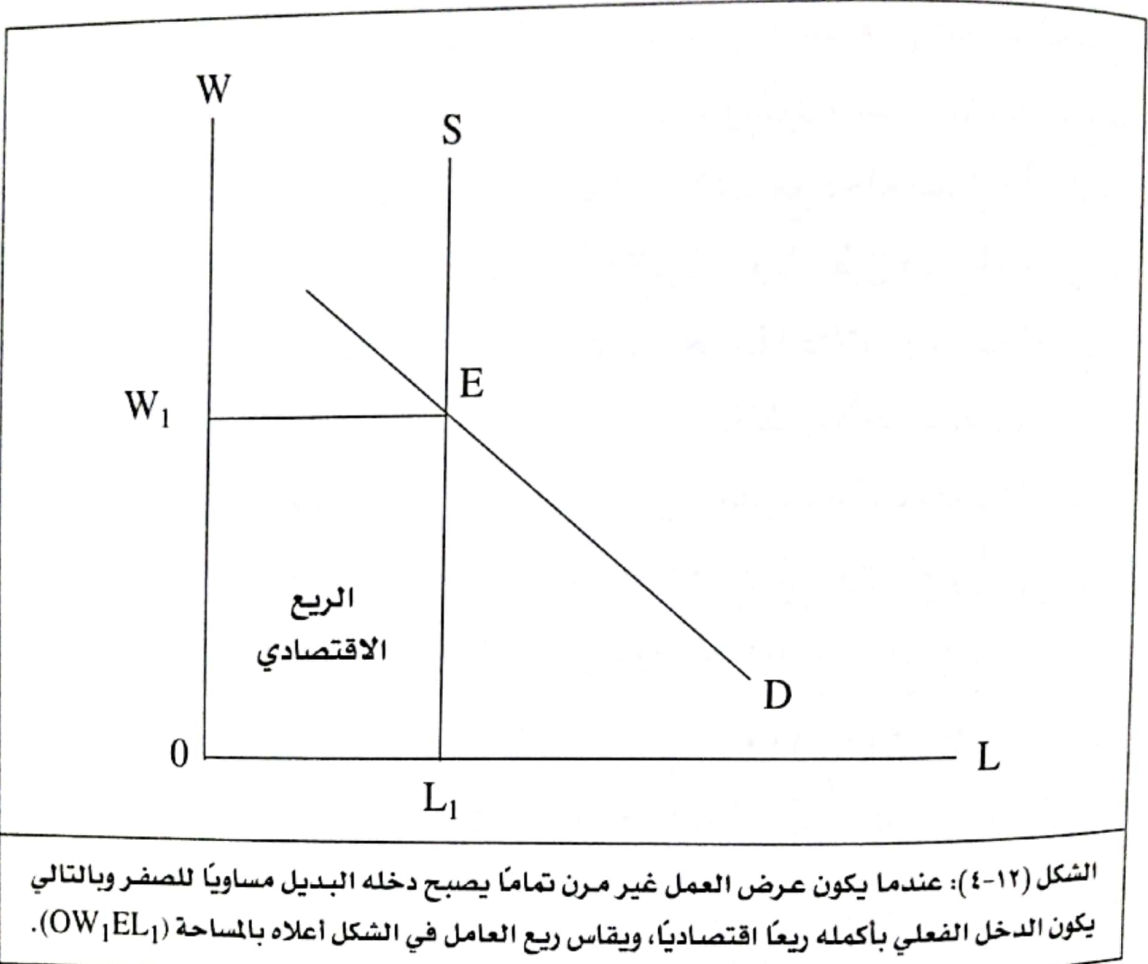
تضم الدخول أو العوائد الفعلية (Actual Earnings) لعوامل الإنتاج في معظم الحالات كلاً من الدخول البديلة أو الانتقالية والربيع الاقتصادي. ومن الممكن تصور بعض الحالات التي تكون فيها الدخول الفعلية بالكامل إما بديلة أو ربيعاً اقتصادياً. فمثلاً؛ إذا كانت منشأة أو صناعة معينة تواجه منحني عرض تام المرونة لأحد عناصر الإنتاج، كما في الشكل (١٢-٣) التالي.

ففي هذه الحالة سيكون بإمكان المنشأة الحصول على أي كمية من هذا المورد بالسعر السائد في السوق. وفي حالة عدم دفعها لهذا السعر فسوف يتعذر عليها الحصول على أي كمية من هذا العنصر. لذلك؛ يمثل كسب العمل أو الدخل الفعلي للعمال (الأجر \times عدد ساعات العمل) الدخل البديل أو الانتقالي لهذا العامل الذي يتحدد بمساحة المستطيل (OW_1EL_1)، كما يتضح من الشكل (١٢-٣) التالي.



الشكل (١٢-٣): عندما يكون عرض العمل تام المرونة يصبح الدخل الفعلي للعامل مساوياً تماماً لدخله البديل الذي يمكنه الحصول عليه في أفضل الفرض البديلة، ولا وجود للربيع الاقتصادي.

أما إذا كان عرض عنصر الإنتاج ثابتاً؛ أي أنه غير مرن تماماً، فمعنى هذا أن أي دخل يحصل عليه العمال في السوق يعتبر ريعاً اقتصادياً بالكامل، كما يتضح من الشكل التالي (١٢-٤). حيث يتضح من الشكل أن مرونة عرض المورد مساوية للصفر؛ أي أن منحنى العرض غير مرن تماماً، وهذا يعني أن كمية الموارد المعروضة في السوق في أي وقت ستكون ثابتة مهما تغير السعر. لذلك يكون السعر (الأجر) المدفوع عبارة عن الربح الاقتصادي لهذا المورد؛ لأن انخفاض الأجر سوف لا يؤدي إلى انتقال العامل إلى استخدام آخر بديل.



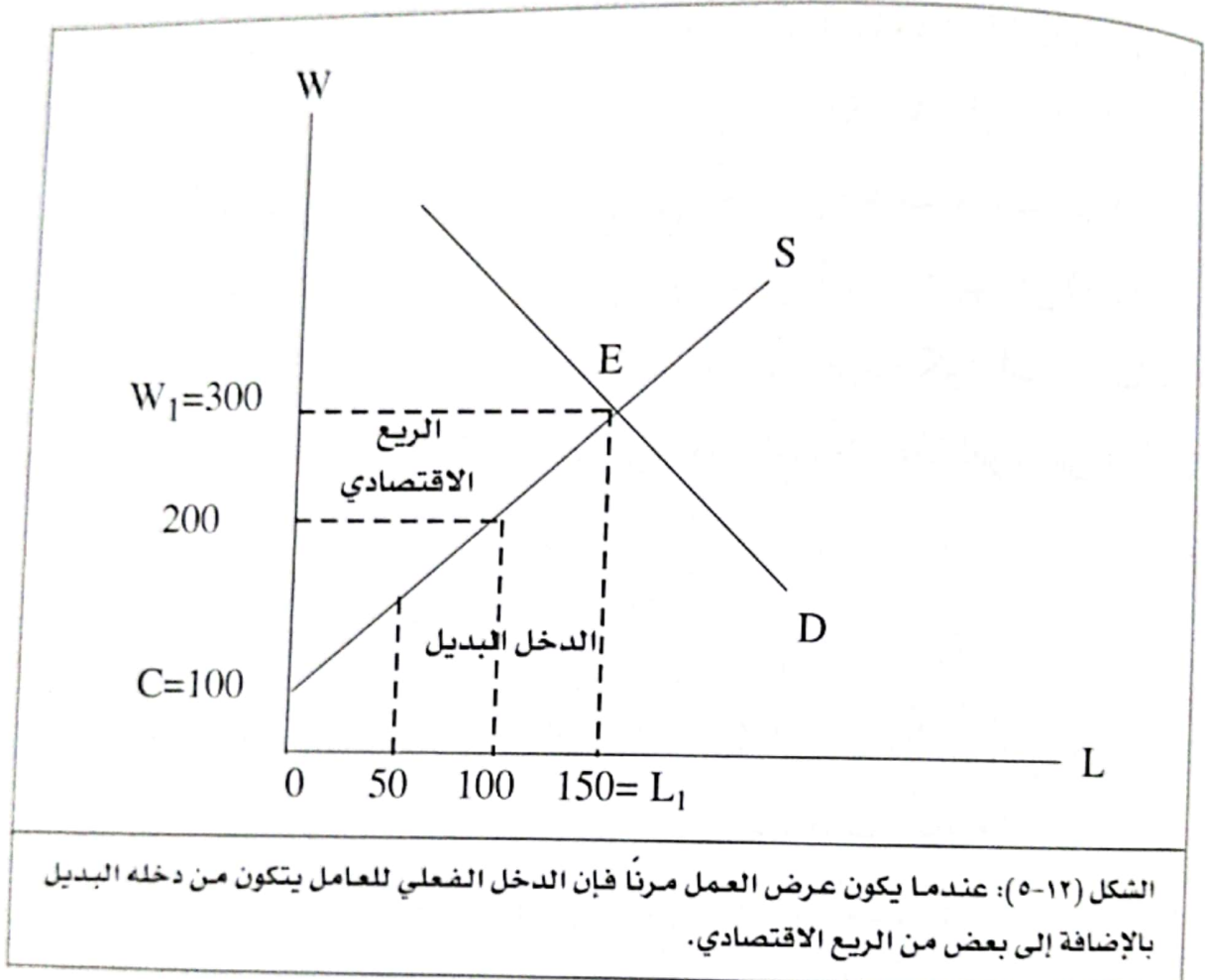
والسؤال الآن؛ هو: كيف يتحدد أجر العامل؟ إن مجرد التمعن في الشكل السابق يكفي للإجابة عن هذا السؤال. فأجر العامل يتحدد بتعادل الكمية المعروضة مع الكمية المطلوبة، وكلاهما مساو للكمية (L_1) عند الأجر (W_1) . وعند أي أجر أقل ستكون الكمية المطلوبة من العمال أكبر من الكمية المعروضة مما يتسبب في ارتفاع الأجر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

اتجاه أجر التوازن، وعند أي أجر أعلى من أجر التوازن ستكون الكمية المعروضة أكبر من الكمية المطلوبة من العمال مما سيدفع بالأجر إلى أسفل في اتجاه أجر التوازن مرة أخرى.

أما بالنسبة للحالات الاعتيادية التي يكون فيها انحدار منحنى عرض المورد موجباً؛ فإن الدخل الفعلي للمورد يتكون من الدخل البديل أو ما يمكن للعامل الحصول عليه في أفضل الفرص البديلة ويقاس بالمساحة أسفل منحنى العرض ($OCEL_1$) في الشكل (١٢-٥) التالي، بالإضافة للريع الاقتصادي الذي يقاس بالمساحة (CW_1E). ويتضح من الشكل أن النقطة (E) تمثل التوازن بين العرض والطلب على عنصر العمل. ويتحدد عندها الأجر الشهري للعامل بـ ٣٠٠ دينار، ويكون مستوى الاستخدام عند ١٥٠ عاملاً. وهنا يتساوى الدخل الفعلي للعامل الأخير مع دخله البديل؛ أي أن هذا العامل سيرفض العمل بأجر شهري أقل من ٣٠٠ دينار. ولا تنطبق هذه الحالة على بقية العمال، فهم يحصلون على ريع اقتصادي يتحدد حسب اختلاف رغبات العمال في عرض خدماتهم عند مستويات الأجر المختلفة. فإذا انخفض الأجر الشهري عن ١٠٠ دينار، انخفض عدد العمال الراغبين في العمل إلى الصفر. وبذلك يكون الحد الأدنى مستوى أجر الكفاف (Subsistence Level) هو ١٠٠ دينار. وأي أجر أعلى من هذا المستوى سيؤدي إلى دخول عمال إضافيين إلى سوق العمل.

فتراوح الدخول البديلة أو الانتقالية للمائة عامل بين ١٠٠ و ٢٠٠ دينار. أما بالنسبة للعامل الأخير أي رقم ١٠٠ فأجره الشهري هو ٢٠٠ دينار؛ أي ما يعادل دخله البديل. ولكن إذا ارتفع الأجر إلى ٣٠٠ دينار فسيزيد عدد العمال إلى ١٥٠ عاملاً. ويمثل الأجر الشهري البالغ ٣٠٠ دينار، الدخل البديل للعامل الأخير (رقم ١٥٠). أما بالنسبة لباقي العمال فسيشتمل الدخل الفعلي لكل منهم على جزء من الريع الاقتصادي، الذي يقاس مجموعته بالمساحة الواقعة فوق منحنى العرض وأسفل مستوى أجر التوازن ٣٠٠ دينار؛ أي المساحة (CEW_1) أما مجموع الدخول البديلة لهؤلاء العمال، فتقاس بالمساحة المتبقية والواقعة إلى أسفل منحنى العرض أي

(OL_1EC)، ويعزى السبب في تحقيق ريع اقتصادي للعمال (باستثناء العامل الحدي) إلى حقيقة أن جميع العمال يتقاضون أجر التوازن على الرغم من اختلاف أجورهم البديلة.



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

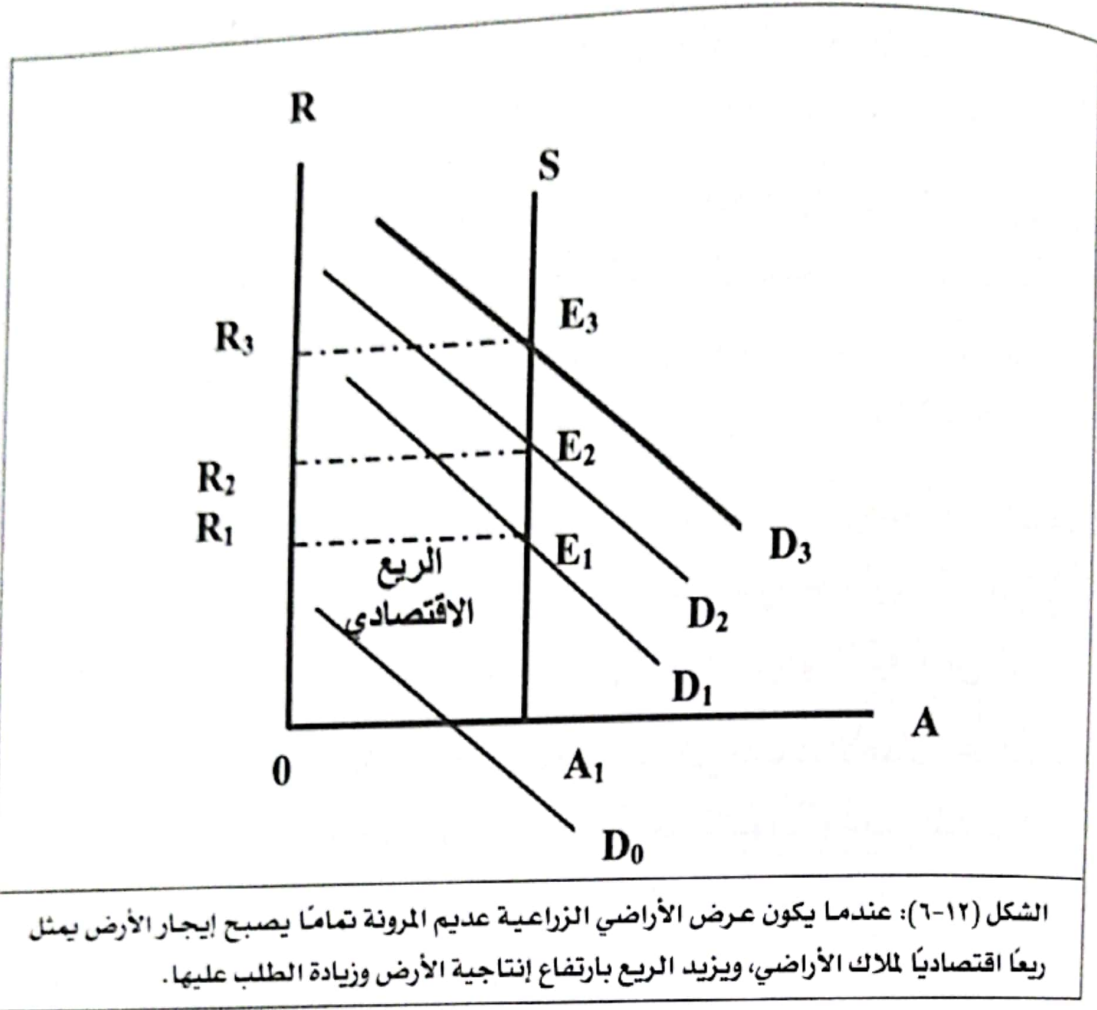
(٣) الإنتاجية والريع الاقتصادي:

سبق أن بينا أن ثبات عرض بعض عوامل الإنتاج (كالأرض أو العمل) خلال فترة معينة، يؤدي إلى تحقيق بعض الربح الاقتصادي لهذه العوامل في حالة استمرار وجود الطلب المتزايد عليها. ويلاحظ من الشكل (١٢-٦) أدناه، أن الربح

الاقتصادي في حالة الأراضي الزراعية ذات العرض الثابت، يزداد بزيادة إنتاجية الأرض والتي يعكسها ارتفاع منحنى الطلب على الأراضي الزراعية. فالطلب على الأراضي الزراعية عالية الخصوبة (الإنتاجية) يكون أعلى (D_3)؛ ولذلك يكون الربح الاقتصادي العائد عليها أكبر؛ حيث نلاحظ أن المساحة ($OR_3E_3A_1$)، التي تمثل الربح في حالة الطلب (D_3)، هي أكبر من المساحة ($OR_2E_2A_1$)، التي تمثل الربح في حالة الأرض الأقل إنتاجية والتي ينخفض الطلب عليها إلى (D_2). وهكذا بالنسبة للأراضي الأقل إنتاجية والتي ينخفض الطلب عليها إلى (D_1). أما بالنسبة للأراضي التي تكون إنتاجيتها منخفضة جداً بحيث يكون استغلالها غير مجد اقتصادياً (كما في حالة D_0)؛ فإنها تترك دون استغلال ولا تعود على مالكيها بأي ربح اقتصادي.

٧-٢- معدل الربا (سعر الفائدة):

يمكن تعريف معدل الربا (The Rate of Interest) بأنه العائد الذي يدفع للمقرض لقاء حصوله على القرض الربوي، وقد عرف في المجتمعات العربية بسعر الفائدة، وهو المصطلح الذي سنستخدمه في الأجزاء التالية. ويقاس سعر الفائدة كنسبة مئوية من القرض لا كمقدار مطلق. فيقال إن سعر الفائدة هو ٥٪ سنوياً على قرض قدره ١٠٠٠ دينار. والتعبير عن سعر الفائدة كنسبة مئوية يسهل عملية المقارنة بين مختلف القروض. فإذا قلنا مثلاً؛ إن الفائدة ١٤٤ ديناراً سنوياً على قرض قدره ٢,٨٨٠ دينار، وأن الفائدة على قرض آخر قدره ١٢,٠٠٠ دينار هي ٦٠٠ دينار سنوياً فسيكون من الصعوبة على القارئ المقارنة بين التكلفة المطلقة للاقتراض من المصدرين؛ علماً بأن سعر الفائدة في الحالتين هو ٥٪.



يشير الاقتصاديون عادة إلى سعر الفائدة، كما لو كان هناك سعر واحد للفائدة، إلا أن في الواقع توجد هناك أسعار فائدة مختلفة. فمثلاً؛ هناك سعر فائدة على السندات الحكومية، يختلف عن سعر الفائدة على القروض العقارية أو الاستهلاكية. كذلك الحال بالنسبة لسعر الفائدة الذي تدفعه البنوك للمودعين في الحسابات الاستثمارية، والذي يكون أقل من سعر الفائدة الذي تفرضه البنوك على قروضها للأفراد والمنشآت. كما تختلف أسعار الفائدة التي تطلبها البنوك حسب اختلاف آجال القروض ومستوى المخاطرة، ونوع الضمانات المقدمة للبنوك. وتعزى الاختلافات في أسعار الفائدة تحديداً إلى الأسباب التالية:

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

- ثانيًا: يتأثر سعر الفائدة أيضًا بأجل القروض . فأسعار الفائدة أعلى نسبيًا على القروض طويلة الأجل ؛ وذلك لزيادة المخاطر في هذه الحالة .
- ثالثًا: كذلك يؤثر حجم القرض على سعر الفائدة . فإذا افترضنا تساوي قرضين من حيث الأجل والمخاطرة ، فإن سعر الفائدة سيكون أعلى بالنسبة للقرض الصغير عن سعر الفائدة على القرض الكبير ؛ وذلك لأن متوسط التكاليف الإدارية للدينار من القرض الأكبر تكون أقل نتيجة لتأثرها باقتصاديات الحجم .
- رابعًا: تتأثر أسعار الفائدة كذلك بمستوى المنافسة بين المنشآت المقرضة . فإذا كان هناك بنك واحد فقط في مدينة صغيرة فسيستمتع هذا البنك بقوة احتكارية تمكنه من فرض أسعار فائدة أعلى مما هو سائد في المدن الأكبر التي تسود أسواقها المالية بعض المنافسة .
- خامسًا: تختلف أسعار الفائدة بين قروض الأفراد وقروض منشآت الأعمال ؛ حيث تتمكن مثل هذه المنشآت عادة من الحصول على القروض بأسعار فائدة أقل وتحصل المنشآت الكبيرة المستقرة ماليًا على القروض عادة بأسعار فائدة منخفضة نسبيًا عن تلك التي تدفها المنشآت الأصغر ؛ نتيجة لانخفاض مخاطر عدم السداد في حالة المنشآت الكبيرة .

(١) الطلب على الأرصد القابلة للإقراض :

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

أما فيما يتعلق بطلب منشآت الأعمال على القروض ، فدافعه الأساسي هو الاستثمار وتوقع زيادة عائد رأس المال (Rate of Return) من المشروعات الاستثمارية على تكلفة القروض ؛ أي أن يفوق معدل العائد على الاستثمار سعر الفائدة على القروض . فالمحدد الأساسي والمهم في طلب المنشآت على القروض هو إنتاجية رأس المال المتوقعة أو معدل العائد المتوقع . وتختلف الفرص الاستثمارية المتاحة للمنشأة في

أي وقت من حيث العوائد الممكن تحقيقها على رأس المال المستثمر. لذلك؛ فإذا ما تم ترتيب المشروعات الاستثمارية المتاحة للمنشأة بحسب معدل العائد على رأس المال من أعلاها إلى أدناها لأمكن الحصول على جدول يعكس العلاقة بين معدل العائد الحدي على الاستثمار وحجم الاستثمار الفعلي. ويقاس معدل العائد الحدي (العائد على استثمار دينار إضافي) على الاستثمار بما يعرف بالإنتاجية الحدية لرأس المال (Marginal Productivity of Capital) أو بما أطلق عليه كينز بالكفاءة الحدية لرأس المال (Marginal Efficiency of Capital)، وهما في الواقع تعبيران لمعنى واحد. ويميز البعض أحياناً بين هذين التعبيرين؛ فيشير التعبير الأول إلى مقدار الإنتاجية الفعلية، والتعبير الثاني إلى الإنتاجية المتوقعة. ويمكن توضيح الفكرة بالجدول (١٢-٢) التالي.

جدول (١٢-٢): الكفاءة الحدية لرأس المال

معدل العائد (%)	حجم الاستثمار (مليون دينار)
16	1
14	2
12	4
10	6
8	8
6	10

ويلاحظ من الجدول أعلاه أن معدل العائد على رأس المال يتناقص بزيادة حجم الاستثمار؛ نتيجة لإضافة مشروعات ذات عوائد أقل مع استمرار التوسع في الاستثمار. ويعود ذلك بطبيعة الحال إلى تناقص الإنتاجية الحدية لرأس المال، تماماً كما يحدث بالنسبة لغيره من مدخلات الإنتاج عند إضافة المزيد من إحداها مع ثبات كميات باقي عوامل الإنتاج الأخرى، وهو ما عرفناه في الفصول السابقة بقانون تناقص الغلة.

كما يفسر تناقص العائد على الاستثمار بزيادة عرض السلع المنتجة من المشروعات وانخفاض أسعارها باستمرار التوسع في الاستثمار في مشروعات جديدة، بالإضافة إلى زيادة تكاليف الإنتاج نتيجة لارتفاع أسعار مدخلات الإنتاج بسبب زيادة الطلب عليها، مما يقلل العائد على الاستثمار.

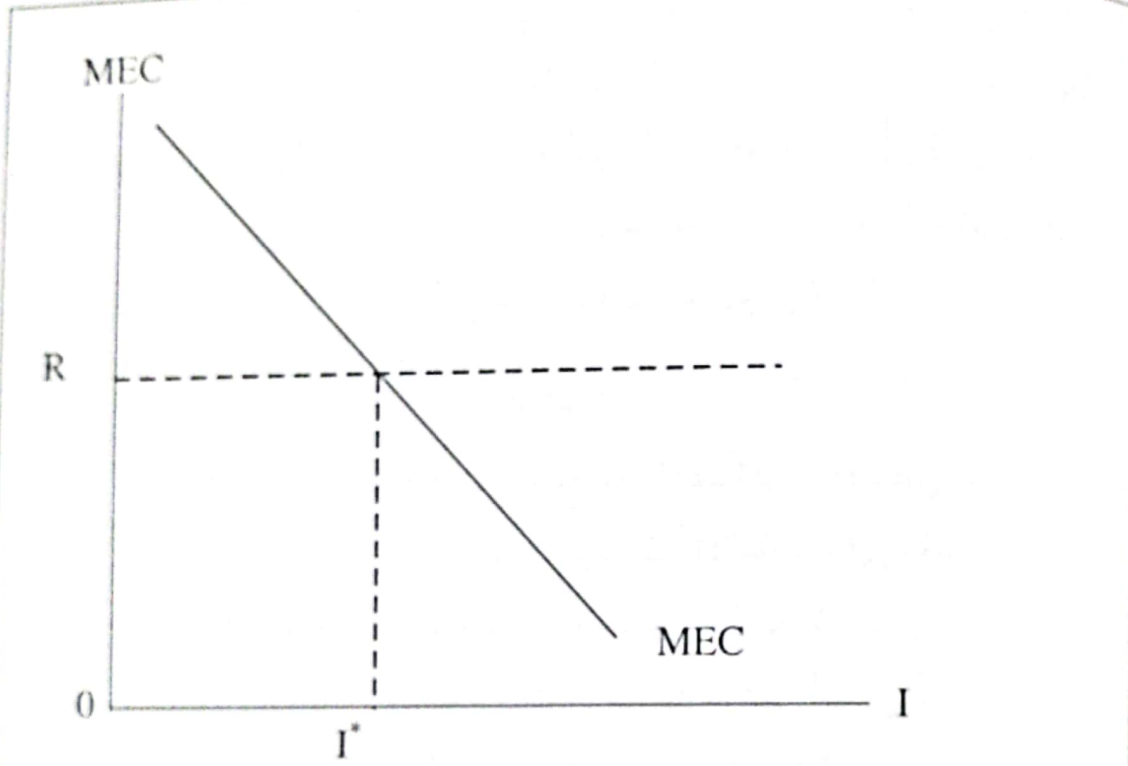
ويقيس الشكل (١٢-٧) التالي الكفاءة الحدية لرأس المال (MEC) وسعر الفائدة على المحور الرأسي، وحجم الاستثمار المطلوب على المحور الأفقي. ويلاحظ من الشكل أن منحنى الإنتاجية الحدية لرأس المال له انحدار سالب يعكس العلاقة العكسية بين الكفاءة الحدية لرأس المال وحجم الاستثمار؛ فكلما ازدادت كمية رأس المال المستثمر، قل معدل العائد بالنسبة للاستثمارات الإضافية، ويعرف المنحنى أعلاه بمنحنى الطلب على الاستثمار.

والسؤال الآن؛ ما هو الحجم الأمثل للاستثمار؟ إذا كانت عوائد الاستثمار مؤكدة؛ فإن المنشأة ستقرض وتستثمر إلى الحد الذي تتساوى فيه الإنتاجية الحدية لرأس المال (أي الربح الذي تحصل عليه المنشأة لقاء استثمار الدينار الأخير) مع سعر الفائدة (R)، وكما يتبين من الشكل أدناه يكون حجم الاستثمار الأمثل هو (I^*) في هذه الحالة. ولا يختلف هذا الشرط عن القاعدة السابق الإشارة إليها والخاصة باختيار المستوى الأمثل لاستخدام عناصر الإنتاج الأخرى؛ حيث يساوي المنتج بين التكلفة الحدية لعنصر الإنتاج وقيمة ناتجه الحدي.

(٢) عرض الأرصد القابلة للإقراض:

توجد ثلاثة مصادر رئيسة لعرض المبالغ القابلة للإقراض وهي: أولاً؛ المدخرات في السنة الحالية والمدخرات المتجمعة من السنوات الماضية من قبل الأفراد. وتتوقف أهمية هذا المصدر على مستوى الأداء الاقتصادي في فترة زمنية معينة. فكلما ازداد الدخل في المجتمع زاد معدل الادخار، وبالتالي زاد إجمالي المدخرات في الاقتصاد. ثانياً؛ تعتبر المدخرات الحالية والمتجمعة لمنشآت الأعمال من أهم مصادر عرض القروض. وتأخذ مدخرات المنشآت شكل احتياطات رأس المال والإهلاك والأرباح

غير الموزعة. وفي معظم الأحيان تستثمر هذه المدخرات من قبل المنشآت نفسها، وبذلك لا تمر عبر الأسواق المالية. ثالثاً؛ تعتبر النقود المصرفية؛ أي الناتجة عن عملية الإقراض من قبل البنوك التجارية بمثابة مصدر أساسي من مصادر الأرصدة القابلة للإفراض.



الشكل (٧-١٢): عند ثبات باقي العوامل المؤثرة على الطلب على الاستثمار تكون هناك علاقة عكسية بين كمية الاستثمار ومعدل العائد على الاستثمار، ويطلق على منحنى الكفاءة الحدية لرأس المال (MEC) اعلاه منحنى الطلب على الاستثمار.

(٣) أثر معدل الربا على الاستثمار:

يؤثر سعر الفائدة في مستوى الاستثمار، وبالتالي في مستوى الاستخدام. حيث يؤدي انخفاض سعر الفائدة، مع بقاء العوامل الأخرى، وخاصة توقعات قطاع الأعمال، على حالها، إلى تشجيع المنشآت على زيادة مشترياتها من السلع الاستثمارية. ويؤدي هذا إلى زيادة الإنفاق وزيادة حجم الاستخدام (خفض البطالة). والعكس صحيح؛ حيث يؤدي ارتفاع سعر الفائدة، مع بقاء العوامل الأخرى على

حالتها، إلى دفع المنشآت إلى خفض مشترياتها من السلع الاستثمارية. ويؤدي هذا إلى خفض الإنفاق وخفض حجم الاستخدام (زيادة البطالة).

والجدير بالملاحظة؛ أن سعر الفائدة ليس هو العامل الوحيد المحدد لمستوى الاستثمار؛ حيث إن هناك عوامل أخرى مهمة تؤثر أيضاً على خطط الاستثمار؛ من أهمها: توقعات رجال الأعمال وثقتهم في مستقبل الاقتصاد القومي، والتقدم التقني، ونمو السكان والسياسات المالية والنقدية، والتغير في الظروف الاقتصادية العالمية. لذلك؛ فإن أي تغير في بعض أو كل هذه العوامل قد يعوض عن أي تغييرات تطرأ على سعر الفائدة. فقد يلاحظ في بعض فترات الكساد عدم زيادة الاستثمار بالرغم من تدني أسعار الفائدة، وينتج ذلك عن عدم تفاؤل المستثمرين تجاه مستقبل الاقتصاد.

(٤) أثر معدل الربا على تخصيص رأس المال:

سبق أن بينا أن لأسعار مدخلات الإنتاج دوراً مهماً في تخصيص الموارد. وكذلك الحال بالنسبة لسعر الفائدة؛ حيث تكون وظيفته الأساسية هي تخصيص الأرصدة النقدية المتاحة للاستثمار بين المشروعات الاستثمارية المتنافسة عليها. ويتم تخصيص الأرصدة القابلة للإقراض بين المشروعات الاستثمارية على أساس معدل العائد المتوقع أو ربحيتها المتوقعة. فإذا كان الإيراد الحدي أو معدل العائد المتوقع على رأس المال في المشروع (A) هو ١٠٪ سنوياً، وكان سعر الفائدة على القروض هو ٦٪، فسيكون هذا المشروع مربحاً. فالمشروع يكون مجدداً فقط إذا زاد معدل العائد المتوقع منه على سعر الفائدة على القروض.

٧-٣- الأرباح الاقتصادية والمنظم:

تقاس الأرباح الاقتصادية بالمتبقي من الإيرادات الكلية بعد تغطية جميع التكاليف الاقتصادية بما فيها الأرباح العادية (Normal Profit). ومن وجهة نظر الاقتصاديين، تعتبر الأرباح العائد على عنصر المنظم. لذلك تعتبر الزيادة في الإيراد الكلي على التكاليف الاقتصادية الكلية بمثابة الربح الاقتصادي؛ لأنها تزيد على الربح الاعتيادي الضروري لبقاء المنشأة أو المنظم في الصناعة؛ فهي تمثل ربحاً اقتصادياً للمنظم.

أو المساهمين في المشروع. ويبرر الاقتصاديون حصول المنظمين أو المساهمين في المنشآت الكبيرة على الأرباح الاقتصادية باعتبارها عائداً على تحملهم للمخاطر.

٧-٤- وظائف الأرباح:

تعتبر الأرباح الحافز الرئيسي لجميع الأنشطة الاقتصادية في الاقتصاد الرأسمالي. فتؤثر الأرباح على كل من مستوى استغلال الموارد الاقتصادية، وعلى تخصيصها بين الاستخدامات البديلة، كما يعد تحقق الأرباح في ظل المنافسة التامة خير مؤشر على كفاءة استغلال الموارد. كذلك؛ فإن دافع الربح، أو عبارة أدق، توقعات الأرباح، هي التي تحث المنشآت على الابتكار وإحداث التقدم التقني. حيث يؤدي التقدم التقني إلى زيادة الاستثمار والإنتاج، ومعدل الاستخدام. وبما أن توقعات الأرباح تعتبر من الأمور غير المستقرة، فالنتيجة هي استمرار التقلبات في مستويات الاستثمار والاستخدام والنمو الاقتصادي.

إلا أن دور الأرباح هو أكثر فاعلية فيما يتعلق بعملية تخصيص الموارد الاقتصادية بين الاستثمارات البديلة للإنتاج. فتعتبر زيادة الأرباح الاقتصادية في صناعة معينة بمثابة المؤشر للمنشآت لحشد رؤوس الأموال للاستثمار في تلك الصناعة. كما تعتبر الأرباح أكثر من مجرد حافز على توسيع صناعة معينة؛ فهي أيضاً مصدر للتمويل يدعم قدرة المنشآت على الاستثمار في زيادة طاقتها الإنتاجية. كما تعمل الخسائر في صناعة معينة كمؤشر للمنشآت في توجيه طاقتها الإنتاجية واستثماراتها نحو قطاعات وأنشطة أخرى أكثر نجاحاً.

