



مشوررات جامعة حلب
كلية الاقتصاد

التحليل الاقتصادي الجزئي

الدكتور
خالد نجيب بجبوح

الدكتور
عصام اسماعيل

الدكتور
عبد الرحمن رضوان

مدرسة الكتب والمطبوعات الجامعية
2008-41427

التحليل الاقتصادي الجزئي

الدكتور خالد نجيب بجبوح

الدكتور عبد الرحمن رضوان

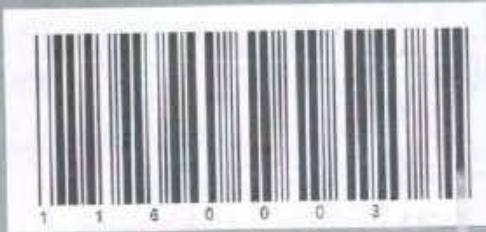
Universite D'Alep
Faculty Of Economic



Microeconomics Analysis

By

Dr.Khaled BAHBOUH
DR.Abul Rahman RADWAN
Dr. Isam USMAIL



سعر المبيع للطالب: ٢٥٥٠ ل.س

طبع بمديرية الكتب والمطبوعات الجامعية المطبعة الرقمية
جامعة حلب

المحتويات

رقم الصفحة	الموضوع
5	اختصارات
11	المقدمة
	الفصل الأول
	مدخل تمهيدي
17	1- علم الاقتصاد : تعريفه
	2- علم الاقتصاد : موضوعه ومجاله الأساسي -
18	حدوده _ وعلاقته بالعلوم الأخرى)
20	3- طرق البحث العلمي في علم الاقتصاد
22	4- صعوبات البحث العلمي في علم الاقتصاد
23	5- القانون الاقتصادي والنظرية الاقتصادية
25	6- السياسة الاقتصادية
28	7- التحليل الاقتصادي الجزئي والتحليل الاقتصادي الكلي
31	8- التحليل السكوني والتحليل الحركي
32	9- التوازن الاقتصادي

الفصل الثاني**المشكلة الاقتصادية**

- 33 1- أسباب وخصائص المشكلة الاقتصادية
- 35 2- الحاجات الإنسانية
- 37 3- الموارد الاقتصادية أو عناصر الإنتاج
- 44 4- منحنى امكانات الإنتاج
- 49 5- اختلاف إمكانات الإنتاج والتخصص وتقسيم العمل

الفصل الثالث**أنماط معالجة المشكلة الاقتصادية**

- 61 1- المشكلة الاقتصادية والأسئلة الاقتصادية الرئيسية الثلاثة
- 63 2- النظم الاقتصادية وكيفية معالجتها للمشكلة الاقتصادية

الفصل الرابع**الأسعار ونظرية العرض والطلب**

- 77 1- نظرية القيمة
- 83 2- الطلب
- 103 3- العرض

الفصل الخامس

المرونة

- 121 أولاً - مرونة الطلب
- 122 ثانياً - مرونة العرض
- 122 1- مرونة الطلب
- 130 2- مرونة الطلب بالنسبة للدخل
- 133 3- مرونة الطلب بالنسبة لسعر سلعة أخرى (المرونة المتقاطعة)
- 137 4- مرونة العرض

الفصل السادس

آلية تحديد سعر التوازن

- 145 1- العرض والطلب وتحديد سعر التوازن في سوق المنافسة الكاملة
- 149 2- أثر تغيرات عوامل العرض وعوامل الطلب على التوازن
- 162 3- تطبيقات على سعر التوازن

الفصل السابع

السوق وأشكال تنظيمها

- 183 1- مفهوم السوق
- 183 2- أشكال السوق

3- جدوى دراسة مختلف أشكال السوق 192

4- الأهمية الخاصة لدراسة سوق المنافسة الكاملة 194

الفصل الثامن

نظرية سلوك المستهلك

1- سلوك المستهلك الفرد 197

2- نظرية المنفعة 198

3- أشكال المنفعة 199

4- المنفعة الحدية والمنفعة الكلية 200

5- نظرية طلب المستهلك الفرد 208

6- توازن المستهلك 212

7- أثر الإحلال 222

8- أثر الدخل 223

9- فائض المستهلك 225

10- قياس المنفعة رياضياً 230

11- توازن المستهلك باستخدام "منحنيات السواء" 234

12- المعدل الحدي للإحلال 238

13- خريطة السواء 241

- 14- خصائص منحنيات السواء 242
- 15- أشكال منحنيات السواء 245
- 16- حط الميزانية أو حط الثمن 249
- 17- توازن المستهلك 254
- 18- أثر التغير في الدخل 256
- 19- أثر التغير في الثمن 259
- 20- أثر الدخل وأثر الإحلال 261

الفصل التاسع

نظرية سلوك المنتج (نظرية الإنتاج)

- مقدمة 265
- أولاً : طبيعة المشروع ،هدفه، وظروف السوق الذي يعمل بداخله 269
- ثانياً : اختيار الطريقة الفنية للإنتاج 270
- ثالثاً : مدى استجابة الإنتاج للتغيرات في الطلب 273
- 1- تحليل الإنتاج (دالة الإنتاج) 274
- دالة الإنتاج بالفترة القصيرة 275
- وصف مراحل تغير الناتج الكلي والحددي 280
- ماهي أسباب تزايد الناتج ثم تناقصه 281

رقم الصفحة	الموضوع
282	2- تكاليف الإنتاج
303	3- إيراد المنتج
311	4- توازن المنتج
315	أولاً- توازن المنتج في سوق المنافسة الكاملة
320	ثانياً - توازن المنتج في ظل المنافسة الاحتكارية
321	ثالثاً - توازن المنتج المحتكر

الفصل العاشر

نظرية التوزيع

325	- نظرية التوزيع
338	- أثمان عناصر الإنتاج
341	أولاً- طلب المشروع على عنصر العمل
349	ثانياً - عرض العمل
354	ثالثاً - الأرض والعوامل المحددة للربح
357	رابعاً - العوامل المحددة لسعر الفائدة
362	خامساً - الربح والعوامل المحددة له
367	- المراجع العربية
369	- المراجع الأجنبية
371	- دليل المصطلحات العلمية

بِسْمِ اللَّهِ الرَّحْمَنِ الرَّحِيمِ

المقدمة

في ظل التطور السريع للحياة الاقتصادية ونمو ظواهرها وتعقيد عملياتها وصعوبة اتخاذ القرارات الاقتصادية الصحيحة، ونظراً لكثرة وتشعب العوامل والمتغيرات التي تؤثر في قرارات ونتائج أعمال "الفرد - المنشأة" والوحدات الاقتصادية بشكل عام برزت الحاجة أكثر فأكثر لاستخدام مختلف الأدوات والأساليب والقوانين والسياسات الاقتصادية التي تساعد في اتخاذ القرارات الاقتصادية الصحيحة والتي تعكس بشكل إيجابي وصحيح على سلوك الأفراد والمؤسسات الاقتصادية لتأدية نشاطها واستخدام مواردها المحدودة بشكل أمثل بحيث تؤدي هذه القرارات للوصول إلى أكبر إشباع ممكن للحاجات الاقتصادية المتعددة للأفراد .

وقد مراعيينا في عملنا أن نمكّن الطالب من الإحاطة الجيدة ببعض الأسس والمبادئ العامة لعلم الاقتصاد وبأسلوب مبسط تمكنه من التدرج دون صعوبة من فصل إلى آخر وأن يعتاد على الأسلوب الرياضي في التحليل الاقتصادي وعلى الاصطلاحات والتعاريف والأساليب الحديثة التي تُكوّن

الأساس الذي يستطيع أن يبني عليه فيما بعد دراسات أكثر عمقاً وتقدماً
ويستوعب موضوعات أكثر تخصصاً .

ولقد تضمن المقرر مقدمة وعشرة فصول .

• يحتوي الفصل الأول على مدخل تمهيدي يعرف الطالب على أهم

المفاهيم والمصطلحات التي يحتاجها الدارس لفهم المقرر، إضافة إلى

توضيح طرق البحث العلمي المستخدمة في الاقتصاد وكذلك علاقة

الاقتصاد بالعلوم الأخرى والسياسة الاقتصادية وآلية إعدادها .

• أما الفصل الثاني فقد خصص لموضوع المشكلة الاقتصادية على

اعتبار أنها تمثل محور الاقتصاد الجزئي وقد تم تفصيل أسباب

المشكلة الاقتصادية وخصائصها، إضافة إلى التعرف بعناصر الإنتاج

ومنحى إمكانات الإنتاج والتركيز على أهمية التخصص وتقسيم

العمل وإظهار دور المنزاي النسبية والمطلقة في عملية التبادل مع

ذكر الأمثلة الرقمية الخاصة بكل حالة من الحالات السابقة .

• وجاء الفصل الثالث بعنوان " أنماط معالجة المشكلة الاقتصادية " يعرف

الدارس على آلية حل المشكلة الاقتصادية التي درسها في الفصل

الثاني، والتي تتمحور حول الإجابة على الأسئلة الرئيسية : ماذا نتج؟

كيف نوزع؟ كيف نتج؟، وتم الإجابة على الأسئلة السابقة من خلال أمثلة عملية مما يسهل على الدارس استيعاب الموضوع المدروس . وبعد ذلك تم عرض كيفية حل المشكلة الاقتصادية في النظم الاقتصادية المختلفة.

• أما الفصل الرابع فقد تناول نظرية الأسعار والعرض والطلب ، وذلك من خلال دراسة النظريات المختلفة للقيمة إضافة إلى مفهوم كل من العرض والطلب وقانونيهما ومحدداتهما ومنحنيهما مع ذكر الأمثلة الرقمية الموضحة للمفاهيم السابقة.

• وجاء الفصل الخامس لدراسة مرونة وتوضيح مفهومها والتعرف بمفهوم مرونة العرض ومرونة الطلب و أنواع المرونة ، إضافة إلى العوامل المؤثرة في المرونة، واستخراج العلاقات الرياضية التي تساعد على حسابها مع حل مثال عملي على كل حالة من الحالات السابقة.

• وبالنسبة للفصل السادس فقد خصص لدراسة آلية تحديد سعر التوازن ، إذ تم التركيز على تحديد سعر التوازن في سوق المنافسة الكاملة، ومن ثم بيان أثر تغيرات عوامل العرض والطلب على التوازن من خلال ثلاث حالات رئيسية:

- تغير عوامل الطلب مع بقاء عوامل العرض ثابتة .
- تغير عوامل العرض مع بقاء عوامل الطلب ثابتة .
- تغير عوامل الطلب و عوامل العرض معاً .

وبعد ذلك تمت دراسة بعض التطبيقات على سعر التوازن مثل الضرائب على السلع ، وإعانات الإنتاج ، والتدخل الحكومي المباشر (التسعير التجريبي) . مع إيراد الأمثلة التوضيحية الخاصة بكل حالة .

• وجاء الفصل السابع ليبحث في السوق وأنواعها المختلفة :

◆ سوق المنافسة الكاملة .

◆ سوق المنافسة الاحتكارية .

◆ سوق احتكار القلة .

◆ سوق الاحتكار التام .

حيث تتم دراسة كل سوق على حدة من حيث المفهوم والخصائص

المميزة لكل منها مع إيراد الأمثلة الموضحة لذلك .

• أما الفصل الثامن فيبحث في نظرية سلوك المستهلك ويتضمن نظرية

المنفعة وأشكالها، إضافة إلى قانون المنفعة الحدية المتناقصة ومن ثم شرح

نظرية طلب المستهلك الفرد ، وبعد ذلك يتطرق بالتفصيل لتوازن المستهلك

في حالتى تساوى الأسعار واختلافها مع ذكر الأمثلة المناسبة لكل حالة ، ثم تتم دراسة أثرى الدخل والإحلال وكذلك فائض المستهلك وقياس المنفعة رياضياً . كما يتضمن الفصل بيان توازن المستهلك باستخدام منحنيات السواء .

• ويحتوي الفصل التاسع على نظرية سلوك المنتج (نظرية الإنتاج) وفيه يتم تحليل دالة الإنتاج إضافة إلى تكاليف الإنتاج وأنواعها المختلفة في الفترتين القصيرة والطويلة ، إضافة إلى الإيرادات وأنواعها ودراستها في ظل الأنواع المختلفة من الأسواق وأخيراً يتم تحليل توازن المنتج في ظل الأنواع المختلفة للسوق .

• وأخيراً جاء الفصل العاشر لبحث في نظرية التوزيع : وفيه تتم دراسة عوائد عناصر الإنتاج بشكل تفصيلي وذكر النظريات المتعلقة بكل عائد (الأجور - الربح - الفائدة - الربح) مع ذكر الأمثلة المناسبة لكل حالة .

وبالرغم من أن هذا العمل هو ثمرة عمل وجهد مشتركين من أساتذة التحليل الجزئي في قسم الاقتصاد في كلية الاقتصاد جامعة حلب فقد قام الدكتور خالد مجبوح بإعداد الفصول التالية (الأول والثاني والثالث والرابع

والسادس والسابع) وقام الدكتور عصام إسماعيل بإعداد الفصل الثامن
والدكتور عبد الرحمن رضوان بإعداد الفصل (الخامس والتاسع والعاشر).

وأخيراً نأمل بأن نكون قد نرودنا المكتبة العربية بكتاب التحليل
الجزئي ليستفيد منه ليس فقط طلاب كلية الاقتصاد بل ليكون عوناً لجميع
المهتمين بعلوم الاقتصاد وأدواته التحليلية.

كما نرجو من جميع المختصين والمهتمين تزويدنا بملاحظاتهم مهما
كانت عن المواضيع الواردة في الكتاب وطرق معالجتها مما يساهم في
إغناء الطبقات اللاحقة من الكتاب .

والله من وراء القصد وهو ولي التوفيق

المؤلفون

الفصل الأول

مداخل تمهيدية

1- علم الاقتصاد : تعريفه

للإنسان حاجات كثيرة ومتنوعة، تنشأ مع ولادته، وتتطور في الكم والنوع مع تطور المستوى الاقتصادي والاجتماعي والحضاري للمجتمع الذي يعيش فيه ، فمن هذه الحاجات ما يكون ذا طبيعة فيزيولوجية يجب إشباعها، حتى يستطيع الإنسان الاستمرار في الحياة والقدرة على العمل، مثل الحاجة إلى الطعام والملبس والسكن .. الخ ومنها ما يكون ذا طبيعة اجتماعية تاريخية، بمعنى أنها تنشأ وتتطور في مراحل تاريخية من تقدم المجتمع حضارياً وهي بهذا تختلف من مجتمع إلى آخر.

وأهم ما يميز الحاجات الإنسانية أنها متجددة ومتعددة ومتزايدة باستمرار، ولا يمكن حصرها، فكلما وصل الإنسان إلى مستوى معين في إشباع بعضها ظهرت له حاجات أخرى يجب عليه من جديد العمل على تليتها وهكذا أصبحت حاجات الإنسان ولا سيما في المجتمعات الحديثة غير محدودة.

إن سعي الإنسان في نشاطه اليومي هو من أجل إشباع حاجاته المختلفة ، ويتحقق ذلك من خلال خلقه للمنتجات من السلع والخدمات القابلة لإشباع هذه الحاجات ، إذ إن هذه المنتجات هي الوسائل الضرورية لإشباع الحاجات الإنسانية. لكن الإنسان لا يمكنه الحصول على هذه المنتجات (السلع والخدمات) إلا باستخدام موارد مختلفة قادرة على إنتاجها مثل (الأرض والعمل والآلات والمواد الأولية وغيرها). وهذه الموارد تتميز بأنها محدودة الكمية وذلك على العكس تماماً من الحاجات الإنسانية ، أي أنها لا تكفي لإنتاج المنتجات جميعها التي يحتاجها أفراد المجتمع كله . ولهذا تعتبر محدودة.

إن النشاط الذي يقوم به الإنسان لإنتاج السلع والخدمات اللازمة لإشباع حاجاته هو ما يطلق عليه (النشاط الاقتصادي).

إذاً حاجات الإنسان غير محدودة بينما الموارد اللازمة لإشباع هذه الحاجات محدودة أو نادرة نسبياً. وهذا ما جعل الفرد وبالتالي المجتمع في مواجهة ما يسمى (المشكلة الاقتصادية)، والتي فرضت عليه البحث عن طرق المعالجة وإيجاد الحلول لها. من هنا نشأ المبرر الموضوعي لوجود علم الاقتصاد الذي يهتم:

أ- بمشكلة التناقض القائم بين الحاجات غير المحدودة والموارد المحدودة.

ب- بإيجاد الوسائل المثلى الكفيلة بخلق الموازنة بين الموارد والحاجات.

على ضوء ذلك يمكن القول إن علم الاقتصاد هو (العلم الذي يدرس كيفية استخدام الموارد المحدودة لإنتاج مختلف السلع والخدمات وتوزيعها على أفراد المجتمع لاستهلاكها وبالصورة التي تحقق أفضل مستوى في إشباع حاجات أفراد المجتمع)⁽¹⁾ بهذا فإن علم الاقتصاد يدرس طرق استخدام الموارد الاقتصادية ويحلل التكاليف والمنافع في هذه الطرق ويبدل على وسائل تحسين استخدام الموارد بقصد تلبية الحاجات المتزايدة والمتطورة لأفراد المجتمع.

2- علم الاقتصاد: موضوعه ومجاله الأساسي (حدوده وعلاقته بالعلوم الأخرى):

إن علم الاقتصاد يدرس بشكل أساسي النشاط الاقتصادي للإنسان المتعلق بكيفية إشباع الحاجات على السلع والخدمات، أي النشاط المتعلق بالإنتاج والتوزيع والتبادل والاستهلاك، وهذا هو ما يشكل الموضوع أو المجال الأساسي لعلم الاقتصاد، إلا أن أهمية هذا العلم تتعدى حدود هذا النشاط الاقتصادي الصرف، إن مجال علم الاقتصاد وحدوده خلال تطوره بوصفه فرعاً من العلوم الاجتماعية لم يبق ثابتاً تماماً بمعنى

⁽¹⁾ لا يوجد تعريف واحد ومتفق عليه من قبل الاقتصاديين جميعهم لعلم الاقتصاد، وسبب ذلك هو التطور الدائم والمستمر لهذا العلم واتساع نطاقه والأمر الذي جعل من تعريفه وتحديد مجاله محلاً لتطور دائم وموضوعاً لجدل مستمر.

أن عدد المتغيرات التي يمكن أن تؤثر بشكل قوي على منحى هذا العلم تكون غير محدودة.

وإن العلوم الخارجة عن نطاق علم الاقتصاد، كعلم السياسة، وعلم النفس، والتكنولوجيا..... إلخ يمكن أن يكون لها تأثير عميق على سلوك النظام الاقتصادي. لهذا فإنه يمكن لعلم الاقتصاد أن يتخطى إلى فروع العلوم الأخرى ويتلاحم معها. وهذا التشابك المتبادل يبدو في ظهور عناوين وتسميات مثل التاريخ الاقتصادي، الإحصاء الاقتصادي، وطبعاً الاقتصاد السياسي ... إلخ، ولهذا فإنه لا يمكن في حقيقة الأمر، فصل هذا العلم أو عزله عن العلوم الاجتماعية الأخرى كالتاريخ وعلم الاجتماع والقانون والسياسة وعلم السكان وغيرها. ذلك أن السلوك الإنساني في المجتمع إنما يكون وحدة واحدة مركبة ومتنوعة الموضوعات أو الوجوه، وما الاقتصاد سوى وجه واحد، وليس مجالاً منعزلاً من هذا السلوك وبالتالي فإنه لا يمكن للاقتصادي أن يتجاهل تماماً الوجوه غير الاقتصادية للمشكلات التي يدرسها. إن السلوك الإنساني الاجتماعي يعتبر ميداناً واسعاً، ومن أجل تسهيل دراسته يمكن تقسيمه إلى عدد من الجوانب المتميزة يختص بكل جانب منها علم اجتماعي معين يهتم ببحث ودراسة هذا الجانب من السلوك الإنساني، إلا أن هذا لا يعني مطلقاً وجود حدود فاصلة تماماً بين العلوم الاجتماعية، فهذه العلوم كلها مترابطة ووثيقة الصلة ببعضها وتتداخل فيما بينها في كثير من الجوانب. فعلم الاقتصاد يستقي من دراسات العلوم الأخرى، وكذلك يساهم معها بالمنفعة المتبادلة. فمثلاً يستقي مناهج البحث والمعلومات التجريبية من الرياضيات والإحصاء والتاريخ ليختبر نظرياته، ويأخذ الفرضيات الأساسية التي يبني عليها فيما بعد نظرياته الاقتصادية من علم النفس وعلم الاجتماع والسياسة والقانون، كما أن علم الاقتصاد يقدم إلى الفروع الأخرى منطلقاً للاختيار العقلاني وتقريباً سليماً للحقيقة وللنماذج الواقعية في سلوك الإنسان وربما يقدم أسلوباً للتمييز بين عوامل ما هو ممكن وعوامل ما هو أفضل أي ما بين تحديد التغيرات واختيار أفضلها.

3- طرق البحث العلمي في علم الاقتصاد:

عرفنا مما سبق أن الموضوع الأساسي لعلم الاقتصاد هو النشاط الاقتصادي للإنسان الهادف إلى إشباع الحاجات الإنسانية. هذا النشاط الاقتصادي حاول الإنسان أن يكتشف أسرارها، أن يكون أفكاراً خاصة به، بطبيعته، بالكيفية التي يسير بها، بنتائجها، وباستمراره من فترة إلى أخرى. والإنسان في محاولته كشف أسرار النشاط الاقتصادي إنما يبذل جهداً آخر يتمثل في نشاط فكري، يوصله إلى الأفكار الاقتصادية ... أي إلى القوانين والنظريات الاقتصادية، هذه القوانين أو النظريات إذا توافرت فيها شروط معينة تكون علمية وتمثل جزءاً من (علم الاقتصاد). وبهذه الآن أن نعرف كيف يعمل هذا العلم، أي ما هي طرق البحث التي يستعملها من أجل الوصول إلى هذه القوانين والنظريات الاقتصادية. وما المقصود بطريقة البحث العلمي؟

إن الطريقة العلمية هي المنهج المنطقي والعقلاني الذي يسمح باكتشاف الحقيقة والبرهان عليها، أو هي المسار الذي يسلكه العقل لدراسة موضوع معين في علم من العلوم للوصول إلى فهم قضاياه الكلية واستيعابها، أي الوصول إلى القوانين التي تحكمه وترعاه. وغاية البحث العلمي تتمثل في الوصول إلى حقيقة الشيء الذي هو موضوع البحث. إن كافة أنواع العلوم بما فيها علم الاقتصاد تستعمل طريقتين شائعتين في البحث هما الطريقة الاستنتاجية (الاستنباطية) والطريقة الاستقرائية.

أ- الطريقة الاستنتاجية:

تعتمد هذه الطريقة على وضع فرضيات عامة، يتم التسليم بصحتها بصفة مسبقة، ولا يناقش في مدى التصاقها بالواقع ومن خلال إخضاع هذه الفرضيات العامة لقواعد التحليل المنطقي والعقلي يتم استنتاج قوانين وأحكام منها يمكن تطبيقها على وضعيات وحالات خاصة أو أمور جزئية إنها عملية الانتقال من العام إلى الخاص.

ويشترط لصحة النتائج التي تؤدي إليها الطريقة الاستنتاجية أن تكون نقطة البدء واقعة حقيقية ثبت وجودها في ظروف معينة مع مراعاة التحقق دائماً في أثناء عملية التحليل والاستنتاج من توافر هذه الظروف أو الشروط، ويجب أن يؤخذ بعين الاعتبار دائماً عند تقدير النتائج التي يتم التوصل إليها بهذه الطريقة على أنها قائمة على أساس افتراضي.

فمن الفرضيات المعروفة مثلاً (إن باعث المصلحة الشخصية هو الذي يسير الفرد في هذا العالم) أي إن الفرد لا يعمل ولا يتصرف إلا بدافع منفعة الشخصية فقط. ومن هذه الفرضية تم الاستنتاج (بأن الفرد يجب أن يترك حراً من دون تدخل من الآخرين لأنه خير من يدافع عن مصلحته الخاصة والتي من خلالها تتحقق مصلحة المجموع)، وبالتالي ليس من الضروري حسب هذه الطريقة العودة إلى ملاحظة الواقع أولاً لتحليل التصرفات الاقتصادية للفرد بل الاكتفاء بالتطبيق المجرد لهذا الاستنتاج على كل تصرف فردي للوصول إلى تحليل وفهم آلية الحياة الاقتصادية.

ب- الطريقة الاستقرائية:

تعتمد هذه الطريقة على مشاهدة أكبر عدد ممكن من الوقائع والحالات الخاصة ودراستها، ليتم بعد ذلك استخراج أحكام من هذه المشاهدات وتعميمها في شكل قوانين تفسيرية للوقائع. فهكذا يقوم الكيميائي بتجارب عدة فإذا لاحظ أن كل التجارب التي قام بها في شروط معينة تؤدي إلى النتائج نفسها استخرج من ذلك قانوناً علمياً هنا يتم الانتقال من الوقائع إلى القوانين، أي من الخاص إلى العام.

فمثلاً لوحظ في حالات كثيرة أنه كلما زاد دخل الفرد فإنه يخصص نسبة أصغر من تلك الزيادة لشراء السلع الغذائية. ومن هذه الملاحظات توصل الاقتصادي (أنجل) إلى القانون المسمى باسمه (إن نسبة الدخل التي يخصصها الفرد للاستهلاك تتناقص كلما زاد مجموع الإنفاق).

إن علم الاقتصاد يستعمل الطريقتين معاً، ولكن الأهمية النسبية لكل طريقة اختلفت باختلاف المدارس الاقتصادية.

4- صعوبات البحث العلمي في علم الاقتصاد :

من الصعوبات التي تواجه البحث العلمي في علم الاقتصاد، هو ما ينشأ عن كون الاقتصاد علماً اجتماعياً . فمختبر الباحث الاقتصادي هو العالم الحقيقي الواقعي نفسه. مما يضعه في وضع حرج مقارنة بالباحث الطبيعي الذي يمكن له التحكم بدقة بتركيب المواد ودرجة حرارتها مثلاً، مما يستطيع معه أن يتأكد من نقاوة تجربته، أي من عدم وجود مؤثرات خارجية تعمل على اضطراب العلاقة التي يسعى إلى توضيحها، وليس للاقتصادي مثل هذه القدرة على التحكم في مواده الأولية، إذ إن مختبره هو المجتمع كله، فلا يستطيع أن يعزل وضعاً حياتياً واقعياً، وأن يوقف سيره، ومن ثم يعمل على تبسيطه ليلائم غرضه ويجري أخيراً تجاربه عليه. فهو لا يستطيع التخلص من المؤثرات الخارجية وإنما يمكنه أن يفترض عدم وجودها فقط . فالباحث الاقتصادي لا يستطيع أن يسيطر سيطرة كاملة على العوامل التي تؤثر في الحياة الاقتصادية، بعكس الباحث في العلوم الطبيعية الذي يستطيع إجراء أي تجربة بمعزل عن جميع العوامل التي لا يريد إدخالها في التجربة. فالفيزيائي والكيميائي يتمتعان بقدرة كاملة على تثبيت آثار ما يشاءان من العوامل والسماح فقط للعوامل المدروسة بالتغير لمعرفة النتائج واستخلاص القانون الملائم . وفي هذه الحالة يكون القانون صحيحاً مئة بالمئة ، فمثلاً عندما يضع الكيميائي الماء في الحوجلة وثم يحلل الماء فإنه سوف يحصل - ووفقاً لتركيب ثابت معين لا يتغير - على ذرة أو كسجين وذرتين هيدروجين بغض النظر عن تاريخ أو مكان إجراء التجربة .

أما بالنسبة للاقتصادي الذي يريد أن يحلل العلاقة بين تغير سلعة ما وبين الكمية المطلوبة منها، فهو لا يستطيع أن يعزل هذه العلاقة في حوجلة أو غرفة ويدرس تغيراتها .

أما الصعوبة الثانية التي تواجه الاقتصادي فتتمثل في أن الملة الأولية للاقتصادي هي السلوك الإنساني الذي هو أقل توحداً وتجانساً من مادة البحث الطبيعي. فالإنسان التي يكتشفها الباحث الطبيعي هي شديدة التكرار وليس الأمر كذلك بالنسبة للإنسان حيث يختلف سلوك الواحد عن الآخر، كما يختلف سلوك الفرد الواحد في وقت معين عن سلوكه في وقت آخر حتى تحت الظروف نفسها ولذلك لا يمكن التكهن بسلوك الإنسان بالدقة نفسها والتأكد كما في سلوك الطبيعة غير البشرية ولذلك فإن علم الاقتصاد لا يملك الدرجة العالية من الموضوعية التي تتصف بها العلوم الطبيعية بسبب استعمال الاقتصاديين لأحكام قيمية وذاتية (سياسية وأخلاقية) لا ينتج عنها إلا اكتشاف ميول فقط. وليس قوانين موضوعية قائمة على التجربة المخبرية الخاضعة للتجريب المطلق.

ضمن الحدود والتحفظات المذكورة سابقاً يمكن القول إنه ليس هناك من اختلاف مهم بين علم الاقتصاد والعلوم الأخرى، فطرق الدراسة والتحليل الاقتصادية هي طرق علمية تقوم على الحقائق والمنطق، حيث نقطة البدء لدى الاقتصادي (مثلته في ذلك مثل الفيزيائي والكيميائي) هي الفرضية أو التعبير عن علاقة بين شيئين أو أكثر، ولكن الاقتصادي يخرج عند هذه النقطة عن حدود مختبر الفيزيائي والكيميائي إلى عالم الواقع غير المؤكد والذي لا يخضع للتحكم والتوجيه.

5- القانون الاقتصادي والنظرية الاقتصادية :

فقد رأينا سابقاً أنه من خلال استخدامنا لطرق البحث العلمي (الطريقة الاستنتاجية والطريقة الاستقرائية) يمكن التوصل إلى نتائج وتعميمات يطلق عليها اسم (قوانين اقتصادية) وهي قوانين موضوعية، بمعنى أن وجودها وسريان مفعولها يجري بشكل مستقل عن إرادة الإنسان ورغبته وينحصر دور الإنسان فقط في اكتشافها ومحاولة توجيهها في المسار الذي يخدم مصلحه.

عندما يقوم الاقتصادي بإجراء دراسته على الظواهر الاقتصادية قد يصل إلى نتيجة معينة يتم صياغتها وتعميمها على شكل قانون اقتصادي . فالقانون الاقتصادي يكشف عن التشابهات في مجموعة الظواهر ويعكس الترابط الداخلي الضروري لهذه الظواهر . إلا أن القانون الاقتصادي يحمل صفة تقريبية ، إنه يعكس فقط جوهر الظواهر ، أي يعكس ما هو عام وأساسي في مجموع هذه الظواهر . فهذه القوانين تعكس ميلاً أو اتجاهها عاماً للتطور ومن هنا كانت مشكلة القوانين الاقتصادية في أنها ليست دقيقة مثل دقة قوانين العلوم الطبيعية لأن القوانين الاقتصادية تعتمد على اتجاهات بشرية غير متجانسة ويعود ذلك إلى اختلاف الطبيعة البشرية و إلى تباين المؤسسات الاجتماعية و القانونية التي يعيش الناس في ظلها. بالإضافة إلى صعوبة إدراك و اكتشاف هذه القوانين نتيجة ضيق مدى الاختبار في الاقتصاد بسبب التعامل مع الإنسان الذي يخضع لأذواق و عادات و ميول ذاتية لا يمكن التحكم بها

أما النظرية الاقتصادية فهي مجموعة القوانين الخاصة بالعملية الاقتصادية في مجموعها متحلة في إطار فكري منسجم منطقياً، يقدم شرحاً لطريقة عمل هذه القوانين من حيث الافتراضات التي تقوم عليها، ومن حيث الشروط الواجب توافرها ومن حيث النتائج. فالنظرية الاقتصادية تعد نتاجاً معرفياً علمياً، فهي نتاج لعملية تجريد للواقع الاقتصادي الملموس بكل غنائه وتفصيلاته وتعقيداته، يتم بمقتضاها استخلاص العلاقات الأساسية الثابتة والمتكررة على شكل قوانين اقتصادية، هذه القوانين التي تعتبر بنفس الوقت أداة تفسير وفهم للواقع وللظواهر الاقتصادية. ولكن يجب عدم الادعاء أن هذه النظرية تعكس وصفاً دقيقاً للآلية الاقتصادية بكامل تفاصيلها بل صورة مبسطة لواقع المعلومات والحقائق حذفت منها التفاصيل والإضافات، التي قد تطمس المعالم الأساسية للحقائق والوقائع. بمعنى آخر أنها تجريد مبسط جداً للعناصر الأساسية للواقع الذي تنطبق عليه، وللعلاقات السببية بين هذه العناصر، إنها تمثل الواقع الاقتصادي بمقدار ما تمثل الحارطة الواقع الجغرافي إذا صح التشبيه. والهدف من هذه

الصورة المبسطة هو فهم الواقع والحقيقة . فالنظريات الاقتصادية تساهم في فهم وتفسير الكيفية التي يعمل بها الاقتصاد والعوامل المؤثرة فيها والمخلدة لها فهي تشرح كيف تجري العمليات الاقتصادية وتفسر لماذا تأخذ خطوطاً معينة أو اتجاهات محددة فعن طريق النظريات يمكن مثلاً فهم وتفسير لماذا ترتفع الأسعار أو كيف تحدث الأزمات الاقتصادية وكيف تنشأ البطالة؟ . فالنظريات بقدر ما تقدمه من أدوات تحليلية علمية، تساعد في تحديد ومعرفة المشاكل الاقتصادية وفي اتخاذ القرارات ووضع السياسات المناسبة لتحسين الاقتصاد وجعله يعمل بشكل أفضل ، كما تعمل النظرية على شرح و تفسير النتائج الاقتصادية في الماضي وتحديد العناصر الرئيسة التي أدت إلى أن تكون هذه النتائج بهذا الشكل أو ذاك بالإضافة إلى ذلك تساعد النظرية على التنبؤ بالكيفية التي سيسلك بها الاقتصاد بالمستقبل في ظل ظروف و شروط معينة .

6- السياسة الاقتصادية :

إن علم الاقتصاد يسهم ضمن إطار النظرية الاقتصادية في وضع وتوجيه السياسة الاقتصادية .

والسياسة الاقتصادية هي: مجموع التقنيات والوسائل والإجراءات والترتيبات والتوقعات التي تهدف إلى إدارة وتنظيم العمليات الاقتصادية وكذلك السيطرة عليها والتأثير فيها. إنها تعني الكيفية التي يمكن من خلالها مواجهة وحل المشكلات الاقتصادية وبالتالي جعل الاقتصاد يعمل بشكل أفضل. والتحليل الاقتصادي من خلال استخدامه لأدوات النظرية الاقتصادية يعتبر الأساس الضروري لسياسة اقتصادية سليمة . ولكنه - أي التحليل الاقتصادي - لا يقترح أهدافاً سياسية أو إجتماعية ولكنه بالنسبة لأهداف معينة يستطيع أن يظهر :

1- ما إذا كانت هذه الأهداف منسجمة فيما بينها وقابلة اقتصادياً للتحقيق.

2- ما إذا كانت الوسائل المختارة متوافقة وهذه الأهداف وتشكل فضلاً عن ذلك أفضل الطرق لتحقيقها. وبالتالي فإن التحليل الاقتصادي قادر على بيان النتائج التي يمكن أن تخلفها سياسة ما، مظهراً حدود إمكانيات هذه السياسة ومبيناً سلبيات (تكاليف) تجاوز هذه الحدود، غير أن القرار النهائي حول السياسة الاقتصادية قد يعتمد على اعتبارات تتعدى النظرية النظرية الاقتصادية وبالتالي نطلق علم الاقتصاد. إذ عندما تعرف النتائج المحتملة لسياسة ما، فإن الآراء قد تختلف حول ما إذا كانت الآثار الناتجة مرغوبة أم لا، جيلة أم سيئة، وقرارات من هذا النوع تقوم على أحكام قيمية تتعلق بالأهداف العمة للمجتمع.

• إعداد السياسة الاقتصادية :

ليس هناك من طريقة مثلى في إعداد السياسة الاقتصادية، إلا أنه من المفيد أن تتبع الخطوات التالية:

- تحديد المشكلة : عندما نريد أن نضع سياسة اقتصادية يجب أن نحدد المشكلة التي من أجلها يجب وضع السياسة الاقتصادية. وتحديد المشكلة يتألف من قسمين : الأول تفهم الأحوال والظروف التي توجد بها المشكلة. والثاني تحديد الأهداف التي يجب على السياسة المطلوبة أن تحققها. وتعبير آخر إن تحديد المشكلة يعني أن نوضح أين نحن وإلى أين نريد أن نسير؟ من دون هذا التحديد فإن الحل الذي نصل إليه يمكن أن يكون سيئاً أو عديم النفع. فمثلاً إذا أردنا أن نحارب التضخم النقلي. فكيف نحدد المشكلة؟ إن عملية تحديد المشكلة في هذه الحالة تتألف من:

أولاً: التعرف على نوع التضخم الموجود ودراسته وتحليله إلى عوامله المختلفة.

ثانياً: تحديد الهدف الذي نريد من أجله محاربة هذا التضخم. فهل الهدف هو محاربة الارتفاع في أزمة اقتصادية نتيجة التضخم؟ أم أن الهدف هو حماية أصحاب الدخل المحدود؟ أم هو حماية الفقراء من خسارة قسم جديد من دخلهم؟

2- ما إذا كانت الوسائل المختارة متوافقة وهذه الأهداف وتشكل فضلاً عن ذلك

أفضل الطرق لتحقيقها. وبالتالي فإن التحليل الاقتصادي قادر على بيان

النتائج التي يمكن أن تخلفها سياسة ما، مظهراً حدود إمكانيات هذه السياسة

ومبيناً سلبيات (تكاليف) تتجاوز هذه الحدود غير أن القرار النهائي حول

السياسة الاقتصادية قد يعتمد على اعتبارات تتعدى النظرية النظرية الاقتصادية

وبالتالي نطلق علم الاقتصاد إذ عندما تعرف النتائج المحتملة لسياسة ما، فإن

الآراء قد تختلف حول ما إذا كانت الآثار الناجمة مرغوبة أم لا، جيدة أم سيئة،

وقرارات من هذا النوع تقوم على أحكام قيمية تتعلق بالأهداف العامة

للمجتمع.

• إعداد السياسة الاقتصادية :

ليس هناك من طريقة مثلى في إعداد السياسة الاقتصادية، إلا أنه من المفيد أن

تتبع الخطوات التالية:

- تحديد المشكلة : عندما نريد أن نضع سياسة اقتصادية يجب أن نحدد المشكلة

التي من أجلها يجب وضع السياسة الاقتصادية. وتحديد المشكلة يتألف من قسمين :

الأول تفهم الأحوال والظروف التي توجد بها المشكلة. والثاني تحديد الأهداف التي

يجب على السياسة المطلوبة أن تحققها. وبتعبير آخر إن تحديد المشكلة يعني أن نوضح

أين نحن وإلى أين نريد أن نسير؟. من دون هذا التحديد فإن الحل الذي نصل إليه يمكن

أن يكون سيئاً أو عديم النفع. فمثلاً إذا أردنا أن نحارب التضخم النقدي. فكيف نحدد

المشكلة..؟ إن عملية تحديد المشكلة في هذه الحالة تتألف من:

أولاً: التعرف على نوع التضخم الموجود ودراسته وتحليله إلى عوامله المختلفة .

ثانياً: تحديد الهدف الذي نريد من أجله محاربة هذا التضخم. فهل الهدف هو محاربة

الوقوع في أزمة اقتصادية نتيجة التضخم ؟ أم أن الهدف هو حماية أصحاب الدخل

الحدود ؟ أم هو حماية الفقراء من خسارة قسم جديد من دخلهم؟

ومن الواضح أن كل هدف من هذه الأهداف يستوجب خطوة أو سياسة قد تختلف عما يجب اتباعه لتحقيق الأهداف الأخرى .

- تحديد الحلول البديلة المتاحة :

من المفيد للاقتصادي أن يحدد بوضوح جميع الإمكانيات أو الطرق التي يستطيع أن يسلكها من أجل تحقيق أهدافه ففي المثل السابق يمكن للاقتصادي أن يحارب التضخم بواحد أو أكثر من الحلول أو الطرق التالية:

أ - اتباع سياسة ضريبية حيث ترفع معدلات الضرائب وبالتالي تمتص قسماً من النقد الفائض في أيدي الناس.

ب - إنقاص الكمية النقدية عن طريق التشدد في الإقراض المصرفي وذلك لإجبار المصارف على تقليص القروض واستدعاء القروض الحالية للتسديد ورفع أسعار الفائدة.

ج - تقليص الإنفاق الحكومي.

د - تجميد الأجور والرواتب والأسعار.

- تحليل دقيق لكل من الحلول البديلة المتاحة :

يجب أن تدرس كل سياسة مقترحة بعناية ودقة وأن تحدد الآثار التي سوف تنتج عن تطبيق كل منها. وعملية التحليل هذه تتم بمساعدة النظريات الاقتصادية التي يعرفها الاقتصادي، ففي مثالنا السابق عن التضخم يجد الاقتصادي عدداً من النظريات التي تشرح له ماذا يحدث في الاقتصاد عندما تزداد الضرائب، أو عندما يتم تجميد عملية الإقراض، أو عندما يقلص الإنفاق الحكومي أو تجمد الأجور والأسعار .

وعن طريق معرفته لهذه النظريات يقسم الاقتصادي هذه الآثار ليختار من بين الحلول المقترحة الحل الذي برأيه هو أفضل الحلول، أو ليقتراح حلاً جديداً إذا وجد أن الحلول المدروسة غير كافية أو غير مجدية.

- مقارنة الحل المختار مبدئياً مع الماضي :

بعد أن يحلل الاقتصادي الاقتراحات جميعها لا بد له أن يفضل مبدئياً أحد الحلول على الباقين. وهنا يجب عليه أن يدرس تاريخ هذا الحل وتطبيقاته ليستطيع تقديم توقعاته على ضوء الخبرة الماضية عند تطبيق الحل المقترح. فمثلاً إذا كان الحل الذي أخذ به الاقتصادي مغاربة التضخم هو تجميد الأجور والأسعار ووضع سقف لها لا يجوز قانوناً تجاوزه. فإن مهمة الاقتصادي لن تنتهي عند اختيار هذا الحل، بل يجب أن يدرس كيف كانت فعالية هذا الحل في الماضي وأن يتعرف إلى مدى نجاحه وإلى أسباب النجاح والإخفاق على حد سواء، ففي ذلك ما يساعده إما على الاستمرار في تبني الحل ومحاولة دعمه بإجراءات وتنظيمات تكفل نجاحه أو يقوده إلى التفتيش عن حل أفضل.

بعد وضع السياسة الاقتصادية وتطبيقها يقارن الاقتصادي النتائج الفعلية مع ما كان متوقفاً وفقاً للسياسة المقررة، فإن كان هناك تطابق أو تقارب دل على تأييد للنظريات المستعملة، وإن كان هناك اختلاف كبير عاد الاقتصادي من جديد ليعدل نظرياته.

7- التحليل الاقتصادي الجزئي والتحليل الاقتصادي الكلي:

يمكن تمييز الدراسات الاقتصادية من حيث شمولها ومن حيث إطارها التحليلي إلى

نوعين :

1- الدراسات الاقتصادية على المستوى الكلي (التحليل الكلي)

2- الدراسات الاقتصادية على المستوى الجزئي (التحليل الجزئي)

فالتحليل الكلي يهتم بدراسة سلوك المتغيرات الاقتصادية على مستوى الاقتصاد القومي بكامله، مثل الناتج القومي، الادخار والاستثمار والاستهلاك الإجمالي... إلخ، ويدرس الظواهر الاقتصادية وعلاقاتها السلوكية على مستوى النظام الاقتصادي بوصفه كلاً، أي على مستوى الوطن. أما التحليل الجزئي فيهتم بتحليل سلوك المتغيرات والفعاليات الاقتصادية داخل الوحدة الاقتصادية الفردية (الجزئية) سواء كانت وحدة

إنتاجية أم استهلاكية حيث تعتبر العائلة الواحدة، أي الأسرة بمثابة الوحدة الجزئية الأساسية في الاستهلاك والمشروع أو المنشأة بمثابة الوحدة الجزئية الأساسية في الإنتاج ويهتم بدراسة كيفية تخصيص الموارد الإنتاجية المستخلمة داخل الوحدة الإنتاجية وبدراسة كيفية توزيع السلع والخدمات على المستهلكين .

أما طبيعة العلاقة بين أسلوب التحليل فيمكن القول إنها علاقة متبادلة، إذ إن الكثير من الإجراءات التي تتخذ على المستوى الكلي تؤثر تأثيراً كبيراً على نشاط الوحدات الاقتصادية الفردية، وهذه الإجراءات قد تعزز نشاط هذه الوحدات وتقويه أو تضعفه. فالإجراءات الحكومية الخاصة بالضرائب أو بالرسوم الجمركية والاستيراد والتصدير والقروض المصرفية أو منح تراخيص الإنتاج .. الخ كلها تؤثر تأثيراً بالغاً على نشاط الوحدات الإنتاجية وعلى دخول الأفراد وقدرتهم الشرائية. لهذا فإن دراسة الاقتصاد الكلي تساعد في دراسة الاقتصاد الجزئي وتفيد في شرح وتفسير الكثير من الظواهر الاقتصادية الجزئية.

كذلك فإن الفعاليات الاقتصادية الجزئية التي تجري في الوحدات الإنتاجية أو الاستهلاكية تحدد مجموعها معالم الاقتصاد الكلي. ذلك أن الاقتصاد الكلي ليس إلا تجميعاً للاقتصادات الجزئية، فالدخل القومي مثلاً ليس إلا تجميعاً للدخول التي تحصل عليها عوامل الإنتاج، والادخار الإجمالي ليس إلا مجموع مدخرات الأفراد أو الأسر. بهذا فإن دراسة الاقتصاد الجزئي مقلمة لا غنى عنها لفهم حركة المجاميع الاقتصادية على المستوى القومي. هذا وعلى الرغم من أن المتحولات الكلية هي حاصل جمع الكميات الفردية، فإن الانتقال من التحليل الجزئي إلى التحليل الكلي يثير مجموعة من الصعوبات الهامة، حيث إن كثيراً من القواعد التي تصدق على مستوى العناصر الفردية لا تصبح محققة عندما تأخذ بالاعتبار النظام الاقتصادي بجملة. والأمثلة على ذلك أن الفرد الذي يملك حساباً في مصرف ما يستطيع بسهولة الحصول على السيولة اللازمة ضمن حدود دائنية حسابه، ولكن إذا طالب جميع أصحاب الحسابات في هذا المصرف بأن

واحد بالحصول على أرصدتهم فإن المصرف يعلن إفلامه. وكذلك الأمر بالنسبة للفرد الذي لا يتفق كامل دخله ويستطيع أن يدخر نسبة معينة من دون أن يتأثر هذا الدخل. في حين أن هذه البديهة تغدو مستحيلة على صعيد الاقتصاد الكلي لأن نفقات بعضهم تشكل مورداً بالنسبة للآخرين وبالتالي فإن زيادة عامة في الادخار الإجمالي - مع بقاء العوامل الأخرى ثابتة - تنعكس انخفاضاً في الدخل القومي وبالتالي انخفاضاً في إمكانيات الادخار.

تؤكد هذه الأمثلة وسواها أن الكلي ليس مجرد مجموع رقمي للعناصر الفردية، وأن التمييز بين التحليل الكلي والتحليل الجزئي ليس تمييزاً مصطنعاً، بل إنه أساسي ومهم ومبرر والسبب في ذلك هو التباين الأساسي بين قواعد واهدافهما ووسائلهما وموضوعيهما كل من التحليلين الجزئي والكلي. فالأسعار تلعب دوراً أساسياً في نظرية الاقتصاد الجزئي التي تختص غالباً بدراسة الأسعار على مستوى الوحدة الاقتصادية فرداً كانت أم مشروعاً وتهدف أساساً إلى تحليل وتحديد الأسعار وتنسيق موارد معينة بهدف استخدامات خاصة. في حين أن نظريات الاقتصاد الكلي تهدف بشكل رئيس إلى تحديد مستوى الدخل القومي وتنظيم استخدام الموارد من وجهة نظر كلية أي على صعيد المجتمع. ومع ذلك يجب أن لا نستنتج بأن مواضيع الدخل الكلي مهمة في نظريات الاقتصاد الجزئي وأن نظريات الاقتصاد الكلي لا تأخذ الأسعار بعين الاعتبار.

إن تحديد الدخل الفردية في التحليل الجزئي يظل ملحوظاً عبر المراحل العامة لتشكيل الأسعار، حيث يكسب الأفراد دخولهم من جراء بيعهم لعوامل الإنتاج، وإن أسعار هذه العوامل تتحدد بالطريقة نفسها التي تتحدد بها الأسعار الأخرى، وعلى الرغم من أن التحليل الكلي يهمل مشاكل تحديد الأسعار الفردية والعلاقات المتبادلة بينها فإنه يأخذ بعين الاعتبار المستوى العام للأسعار. كذلك إن اختيار أسلوب التحليل لم يعد أمراً ثانوياً أو حيدياً، بل إنه يلعب دوراً أساسياً في إيضاح آلية وسلوك الظاهرة الاقتصادية التي يتصدى لها التحليل.

فاعتماد المتحولات الكلية أساساً مفرداً في التحليل قد يقود إلى نتائج خاطئة، ويؤكد عجز المتحولات الكلية. لأن الأسلوب الذي يتم بموجبه الانتقال من الاقتصاد الجزئي إلى المستوى الكلي يلعب دوراً لا يقل أهمية عن قيم المتحولات الكلية المتخوفة بالاعتبار في التحليل. لذلك فإن الدراسات الحديثة تأخذ بعين الاعتبار ليس فقط قيمة المتحول الكلي بل وبنيته أيضاً. وهذا يعني العودة بالمتحولات الكلية إلى جذورها الجزئية، ومن هنا يتراخى الفصل والتمييز الحاد بين هذين النمطين من التحليل وتتبوأ بالتالي النظرية الاقتصادية الجزئية مكانة مهمة ويصبح التحليل الجزئي أساساً لا غنى عنه في كل تحليل اقتصادي حديث.

8- التحليل السكوني والتحليل الحركي:

سواء كان الاهتمام منصباً على الاقتصاد الجزئي أم على الاقتصاد الكلي فإن الدراسة يمكن أن تتم بطريقة سكونية أو بطريقة حركية. ففي الدراسة السكونية لا يهتم بالمدى الزمني أو المسار الذي تتخذه المتغيرات الاقتصادية حتى تصل إلى وضعها النهائي. فإذا ارتفع سعر سلعة معينة فإن الطلب على تلك السلع ينخفض. وما يهم في التحليل السكوني هو مقارنة الوضع الذي كان عليه الطلب قبل ارتفاع سعر السلعة بالوضع الذي صار عليه الطلب بعد ارتفاع سعر السلعة من دون أن ننظر إلى الفترة الزمنية التي يستغرقها الانتقال من الوضع الأول إلى الثاني، ومن دون أن يهتم كثيراً بكيفية الوصول إلى الوضع الثاني.

أما الدراسة الحركية للاقتصاد فتأخذ بالاعتبار الفترة الزمنية التي يستغرقها المتغير الاقتصادي من وضع إلى وضع آخر والمسار الذي يتخذه المتغير الاقتصادي بين الوضعين. أي أن هذه الدراسة لا تركز على وضع البداية ووضع النهاية فقط وإنما تركز على كل الأوضاع الأخرى بينهما وتهتم بالزمن اللازم للانتقال من وضع إلى آخر. ويجب ملاحظة أن المصطلحين (ساكن وحركي) يشيران إلى أسلوبين في التحليل وليس إلى الاقتصاد نفسه. فقد يكون الاقتصاد راكداً. بمعنى أن الإنتاج والاستخدام يقيان على

حالفهما في الأوقات جميعها أو قد يكون نامياً بمعنى أن الإنتاج والاستخدام يكونان في حالة نمو مع ذلك يمكن تطبيق أسلوب التحليل على كلتا الحالتين.

9- التوازن الاقتصادي:

يقصد بتعبير التوازن الاقتصادي في علم الاقتصاد حالة لا توجد معها أية أسباب تدعو إلى إحداث تغيير في الوضع الاقتصادي الذي تم الوصول إليه. وغالباً عند تحليل مسار متغير اقتصادي معين وتطوره، ننتقل من افتراض تحقق حالة توازن اقتصادي معينة لهذا المتغير. بعد ذلك نبدأ التحليل في إدخال عاملاً تلو الآخر من العوامل المؤدية إلى اختلال هذا التوازن. ثم نبحث في النتائج المترتبة لتأثير كل عامل على وضع التوازن، وكذلك نبحث في الآلية التي يتم بموجبها التوصل إلى حالة توازن جديدة.

والجدير بالذكر أن حالة التوازن الاقتصادي تتحقق غالباً في الفترة القصيرة ذلك أن العوامل التي تدفع باتجاه التوازن تتغير بشكل متواصل في الفترة الطويلة وعندما تبدأ عوامل التوازن عملها من جديد لتحقيقه.

وهناك نوعان من التوازن الاقتصادي: يتحقق الأول منهما على المستوى الجزئي ويسمى (بالتوازن الاقتصادي الجزئي)، في حين يتحقق الثاني على المستوى الكلي ويسمى (بالتوازن الاقتصادي الكلي) والتوازن الجزئي يرتبط بالتحليل الجزئي ومن أمثلته توازن المستهلك وسعر التوازن وتوازن المنتج (المشروع) وتوازن القطاع الإنتاجي (مجموعة مشاريع) في حين يرتبط التوازن الكلي بالتحليل الكلي ومن أمثلته توازن الدخل القومي من خلال توازن أهم مكوناته الإنتاج والاستهلاك والادخار والاستثمار.

الفصل الثاني المشكلة الاقتصادية

1- أسباب وخصائص المشكلة الاقتصادية

إن مجال علم الاقتصاد - كما رأينا في فقرة سابقة - يتحدد بشكل أساسي في دراسة النشاط الاقتصادي للإنسان الذي يهدف لإشباع الحاجات الإنسانية على السلع والخدمات . وهذا النشاط يتركز على سببين أساسيين يؤلفان فيما بينهما نقطة الارتكاز في وجود علم الاقتصاد:

السبب الأول : هو أن حاجات المجتمع بأفراجه ومؤسسته على السلع والخدمات غير محدودة ولا يمكن إشباعها نهائياً .

السبب الثاني : هو أن الموارد الاقتصادية ، أو الإمكانيات المتاحة لإشباع هذه الحاجات محدودة أو نادرة نسبياً .

إن حاجات الإنسان متجددة ومتعددة ولا يمكن حصرها ، فكلما وصل الإنسان إلى مستوى معين في إشباع بعضها ظهرت له حاجات أخرى يجب عليه من جديد العمل على تلبيتها ، ولا يمكن أن يصل الإنسان إلى حد الإشباع التام، أي التوصل إلى الاستجابة الكاملة لحاجاته جميعاً . بللقابل فإن الموارد المتاحة واللازمة لإنتاج السلع والخدمات محدودة مقارنة بالحاجات المطلوب إشباعها.

صحيح أن تقدم القوى المنتجة وتطور الحضارة والعلم (اللذان هما نتاج سعي الإنسان لإشباع حاجاته) يخلقان وسائل إضافية لإشباع الحاجات ، لكن بالوقت نفسه يخلقان حاجات جديدة ، كما يطوران الحاجات القديمة بأشكال جديدة . لقد تقدمت المجتمعات في كثير من البلدان وارتفع مستواها الاقتصادي والمالي ولكنها ما تزال تواجه مشكلة الندرة الاقتصادية، فالتقدم الاقتصادي لا يزيل هذه المشكلة ، ولكن يغير من

درجة حدتها فقط . فوتيرة تطور الحاجات الإنسانية تبقى أسرع من وتيرة تطور وسائل إشباعها. فالإنسان لا يستطيع إذا إشباع حاجاته كلها معاً من خلال الموارد المتاحة المحدودة. هذا الأمر يفرض على الإنسان وبالتالي على المجتمع أن يؤخر إشباع بعض حاجاته أو يستغني عنها نهائياً ، وفي هذه الحالة لا بد للمجتمع من أن يحدد الحاجات التي يفضل إشباعها أولاً ويبين الحاجات التي لا مانع من تأخيرها أو حتى الاستغناء عنها نهائياً . كما يجب على المجتمع أن ينظم استعمال موارده بحيث تحقق له إشباع الحد الأقصى من الحاجات . إن عملية الموازنة بين الموارد والحاجات وتقديم بعضها وتأخير بعضها الأخرى وتنظيم استعمال الموارد من أجل إشباع الحاجات يؤلف ما يسميه الاقتصاديون (المشكلة الاقتصادية) ولا تنشأ هذه المشكلة إلا بسبب زيادة الحاجات عن الموارد المتاحة لإشباعها. وتتجلى هذه المشكلة الاقتصادية من خلال الخصائص التالية:

أ - الندرة النسبية : وهي السبب الرئيس لوجود المشكلة الاقتصادية، وحينما تزول الندرة الاقتصادية تختفي المشكلة الاقتصادية. والندرة الاقتصادية هي صفة نسبية تتحقق عندما يكون المقدار المطلوب من شيء ما أكثر من المقدار المتوافر منه في وقت الحاجة إليه. فالأفراد لا يمكنهم الحصول على كل ما يريدون من كل شيء، فمعظم الأفراد يرغب في أن يكون لديهم وقت أطول للراحة والاستمتاع وممارسة الهوايات، كما يتمنون أيضاً أن يكون لديهم ثروة أكثر ومدخرات أكبر و سلع استهلاكية أوفر. ومع ذلك فكل هذه الأشياء إما نادرة أو تتطلب استخدام موارد إنتاج نادرة، فهي تتعارض مع بعضها بعضاً، فكيف إذا يمكن الاستمتاع بوقت للراحة وفي الوقت نفسه جمع ثروة أكبر؟ وكيف يمكن زيادة الاستهلاك الحالي وفي الوقت نفسه الذي يتم فيه زيادة المدخرات؟ إن الإجابة هي أن ذلك غير ممكن وهذا يقود إلى الخاصية الثانية وهي انتقاء إحدى هذه الحاجات واختيارها. وعملية الاختيار هذه تقتضي التضحية أو التنازل عن الحاجات الأخرى كلياً أو جزئياً وهذه هي الخاصية الثانية . ولكن قبل شرح هاتين الخاصيتين لا بد من الإشارة إلى أن الندرة والفقر ليست شيئاً واحداً .

فالفقر يتضمن حداً معيناً من الاحتياجات الأساسية سواء كان ذلك من الناحية المطلقة أم النسبية . وتحقيق هذا المستوى المعين من الاحتياجات الأساسية يعني زوال الفقر . وعلى العكس ، فغياب الندرة لا يعني الحصول على قدر من الاحتياجات الأساسية، ولكن يعني هذا إمكانية امتلاك الأفراد لكل ما يرغبون فيه من كل السلع . فالفقر لا يخضع على الأقل للقياس الموضوعي، ولكن هناك اختياريًا موضوعياً لتحديد ما إذا كانت السلعة نادرة أم لا، فالسلعة النادرة هي تلك السلعة التي يدفع الناس فيها شيئاً ما من أجل الحصول عليها. فالعركة ضد الفقر يمكن كسبها ، إلا أن المعركة ضد الندرة كما هو واضح مازالت شاقة بصورة جلية.

ب- الانتقال والاختيار : بما أن الموارد أقل من الحاجات ، لذلك لا بد من انتقاء الحاجات التي يجب إشباعها أولاً، فتتقدم الحاجات الأساسية وبعد إشباعها يأتي دور الحاجات الثانوية، وبعدها تأتي الحاجات الأقل أهمية وهكذا أي أن الفرد أو المجتمع يقوم بوضع سلم للأفضليات ويشبع رغباته وحاجاته وفقاً لهذا السلم.

ج - التضحية : إن هذه الخاصية ناشئة عن وجود الخاصيتين السابقتين . إذ يجب على الشخص الذي تقل موارده عن تلبية حاجاته كلها أن يضحي ببعض هذه الحاجات ويحرم نفسه منها وذلك في سبيل تأمين الحاجات التي تأتي في سلم الأفضلية .

إن اختيار فعل شيء معين يعني في الوقت نفسه اختيار عدم فعل شيء آخر. حيث إن اختيار الفرد قضاء بعض الوقت لقراءة كتاب معين يكون في الوقت نفسه اختياراً بعدم حضوره حفل أو الاستماع لمحاضرة ، أي أن الأشياء كلها يجب التنازل عنها بسبب اتخاذ قرار القراءة (تكلفة الفرصة البديلة) .

2- الحاجات الإنسانية

الحاجات هي مجموع الضرورات الطبيعية و الاجتماعية (الغذاء، السكن، الملابس، الأمن، المعرفة... إلخ) اللازمة للحياة المادية وغير المادية للإنسان في المجتمع. إن

حاجات الإنسان كثيرة ومتنوعة، بعضها ذو طبيعة حياتية وبعضها ذو طبيعة اجتماعية. فلكي يعيش الإنسان يجب أن يأكل ويشرب ويلبس ولكي يحمي نفسه من العوامل الطبيعية وليجد الراحة المطلوبة بعد العمل اليومي كان عليه أن يبني المساكن ، ولكي يحافظ على جنسه قامت العائلة و تربية الأطفل . كما كان عليه أن يلي عدا آخر من الحاجات التي يمكن تسميتها بشكل عام بالحاجات الثقافية والفكرية، كما هي الحال بالنسبة للحاجات العملية والفنية والأدبية ... إلخ .

إن الحاجات دائمة، وفي كل لحظة يجب على كل إنسان التمكن من إشباعها، وعندنا يعجز عن تحقيق ذلك فيشعر بالحرمان والعوز .

وعموما كان هناك اتجاه للتفريق بين الحاجات الطبيعية التي هي ضرورة للطبيعة الإنسانية ، أي إن إشباعها ضرورة لبقاء الحياة . و بين الحاجات التاريخية التي خلقت وأضيفت نتيجة للحياة المشتركة للإنسان في المجتمع وللمستوى الحضاري لهذا المجتمع .

إن الحاجات ذات طابع موضوعي وبهذا الجانب فهي تختلف عن الرغبة البسيطة التي تعبر عنها أمنية معينة أو رغبة لا تعكس مباشرة ضرورة . ويظهر هذا الطابع الموضوعي، في حالة الحاجات الجماعية التي لا يمكن إشباعها إلا عن طريق العمل الجماعي، مثل الحاجة للأمن والحاجة للصحة والحاجة للتعليم. بالمقابل فإن الحاجات الفردية الساعية نحو الإشباع هي أقل وضوحاً، وإن طبيعتها الاجتماعية تظهر تحت شكل فردي.

كما يمكن تصنيف الحاجات حسب وسيلة إشباعها إلى نوعين :

- الحاجات الأساسية : وهي الحاجات الضرورية والحيوية (غذاء، ملابس، سكن ... إلخ) .

- الحاجات الثانوية : وهي الحاجات المتعلقة بشكل نمط الحياة السائد (مجوهرات، عطور نادرة، لوحات فنية، هو ... إلخ) .

ويمكن القول: إن هذا التصنيف للحاجات ذو طابع سكوني وذاتي، أي غير موضوعي. فتقييم الحاجات على أساس كونها أساسية أو كمالية يتغير من شخص لآخر ومن زمن لآخر. فما هو أساسي بالنسبة لفلان من الناس قد يكون كمالياً بالنسبة لآخر. وما هو كمالياً في فترة زمنية معينة قد يغدو في فترة زمنية لاحقة أساسياً. إن الحاجات تتغير وتتجدد و تنمو بشكل مستمر، وما يحدد ذلك بشكل أساسي هو درجة تطور المستوى الحضاري للمجتمع، فللحاجة إلى التنقل مثلاً تغيرت عبر الزمن من استخدام العربة إلى السيارة إلى القطار إلى الطائرة.

ويجب الإشارة إلى أنه ليست الحاجات كلها تدخل في دراسة علم الاقتصاد، فعلم الاقتصاد يهتم بشكل أساسي بالحاجات التي يمكن إشباعها عن طريق السلع الاقتصادية التي تتطلب موارد نادرة من أجل إنتاجها، وبالتالي دفع شيء معين من أجل الحصول عليها، أما الحاجات التي يمكن إشباعها بسلع لا حاجة لإنتاجها أو لبذل أي مجهود من أجل الحصول عليها لأنها متوافرة بحرية (الهواء - نور الشمس - الماء في الطبيعة) والتي تسمى " بالموارد الحرة " فإنها تخرج عن نطاق الدراسة الاقتصادية وذلك على الرغم من أهميتها في الحياة الاقتصادية علماً أن هذه " الموارد الحرة " قد تتحول إلى سلع اقتصادية في حال بذلت جهود في سبيل الحصول عليها ودفعت أموال لاستعمالها..

3-الموارد الاقتصادية أو عوامل الإنتاج

لقد رأينا سابقاً أن النشاط الاقتصادي للإنسان يهدف إلى إشباع حاجاته، ويتوصل الإنسان إلى هذا الإشباع عن طريق مختلف المنتجات من السلع والخدمات القابلة لإشباع هذه الحاجات. لكن الإنسان لا يمكنه الحصول على هذه المنتجات من السلع والخدمات إلا باستخدام موارد مختلفة قادرة على إنتاج هذه السلع مثل العمل والأرض بالإضافة إلى وسائل سبق للإنسان أن صنعها لتساعده في عملية إنتاج هذه الموارد ودرج الاقتصاديون على تصنيفها في ثلاثة أنواع:

الموارد التي من شأنها أن تؤدي إلى ظهور السلع والخدمات سواء كانت إنتاجية أم استهلاكية. فالإنتاج يتحقق إذاً عن طريق استخدام عنصر معينة لا بد منها لصنع السلع، وهذه هي عوامل الإنتاج، ويلزم بالإضافة إلى هذا أن يتم الاستخدام على نحو يحقق التعاون فيما بينها في شكل عملية إنتاجية، وهذا هو التآليف ما بين عوامل الإنتاج.

وعوامل الإنتاج هي

أ - الطبيعة (الأرض)

يقصد بالطبيعة بوصفها عاملاً من عوامل الإنتاج، الموارد والقوى كلها التي يجدها الإنسان من دون جهد من جانبه، أي هبات الطبيعة جميعها التي لم يوجد لها عمل إنساني سابق ولا حاضر والتي تمكن الإنسان من إنتاج السلع والخدمات التي يحتاجها لإشباع حاجاته من مثل الأرض والمنتجات والغابات البكر ومصائد الأسماك ومساقط الماء... ويجب الإشارة هنا إلى أن هناك بعض الموارد الطبيعية التي تساعد الإنسان في الإنتاج كأشعة الشمس أو الهواء أو المطر... إلخ لا تدخل في مفهوم الموارد الطبيعية كأحد عوامل الإنتاج إذ تعتبر من "الموارد الحرة" أي الموارد غير المحدودة كمياً التي لا تخضع للملكية أحد ولا يمكن السيطرة عليها، وبالتالي لا يمكن الاقتصاد في استعمالها. وبذلك فإن الموارد الطبيعية التي تعتبر من عوامل الإنتاج تتميز بالتالي:

- إن الموارد الطبيعية على خلاف عوامل الإنتاج الأخرى ذات عرض محدود وإذا كان من الممكن اكتساب مساحات جديدة من الأرض عن طريق تحجير البحيرات أو غزو البحار، فإن هذه المساحات هي من الضالة بمكان إذا ما قورنت بالمساحة الكلية للأرض أو اليابسة، مما يمكن معه القول بأن المساحة الكلية من الأرض المتاحة للإنسان ثابتة في كميتها، وإن كانت المساحة الكلية المستغلة من الأرض فعلاً إنما تختلف بطبيعة الحل من زمن إلى آخر. كذلك فإن المساحة الفعالة من الأرض، أي المساحة التي تقاس على أساس الطاقة الإنتاجية، إنما تختلف بحسب درجة الكفاءة التي تستغل بها مساحة

معينة من الأرض في عملية الإنتاج . إن ميزة ثبات عرض الموارد الطبيعية هي التي جعلت قانون النسب المتغيرة أو الغلة المتناقصة بصاغ أول الأمر بالتطبيق على الأرض . وعلى الرغم من ثبات عرض الموارد الطبيعية إلا أن توافرها وزيلادتها يتوقف على علم الإنسان بها وقدرته على استخدامها ، ويعني ذلك أن التقدم العلمي والتكنولوجي يمكن أن يؤدي إلى زيادة الثروات الطبيعية وذلك عن طريق الاكتشافات .

- إن الموارد الطبيعية لا تحمّل المجتمع أي نفقة إنتاج ، وذلك على خلاف العوامل الإنتاجية الأخرى . فالأرض وغيرها من الموارد الطبيعية هي منحة من الخالق ولم يضطر أحد أبدا لإنفاق أية أموال لإيجادها أو خلقها . وبطبيعة الحال فإن الفرد الذي يريد استغلال الأرض يتعين عليه أن يدفع مقابلا لذلك إلى مالكها بما يعتبر نفقة بالنسبة إليه ، لكن هذا إنما يعد من وجهة نظر المجتمع مجرد تحويل للدخول يتم ما بين الأفراد وبعضهم . وأما المجتمع بوصفه كلاً فإنه لا يتحمل أي نفقة في سبيل هذا الاستغلال للأرض . ويترتب على ذلك أن يكون من المفيد اقتصادياً دائماً أن تستخدم الموارد الطبيعية في عملية الإنتاج مهما كان عائدها قليلاً وذلك لأنها لا تكلف المجتمع شيئاً .

ب - العمل : العمل هو الجهد البشري العضلي أو الفكري ، وهو العنصر الإنتاجي الرئيس . ومن المؤكد أنه لا يمكن أن يتم أي إنتاج من دون عنصر العمل . وأكثر من هذا فإن المدرسة الماركسية تعتبر العمل الإنساني العامل الوحيد للإنتاج لأن كلاماً من رأس الملك والأرض يتفرع عن العمل .

فإن رأس الملك بحسب هذه المدرسة هو عمل قديم يتجسد في الآلات والأدوات الإنتاجية وغيرها . كما أن الأرض لا يمكن أن تؤدي أي وظيفة إنتاجية إن لم تحور وتكيف لذلك بوساطة عمل الإنسان ، أما التنظيم فهو نوع خاص من أنواع العمل . والعمل يشير إلى مجموعة الأفراد القادرين على العمل بجميع المواصفات والمؤهلات التي تؤثر في نشاطهم الإنتاجي . ويدخل في هذه المؤهلات بصورة خاصة

مستوى الخبرة المهنية والفنية ودرجة التحصيل العلمي ونوعية الإدارة ومستوى الأمية والتركيب العمري والتوزيع على النشاطات الاقتصادية ... إلخ . ومن الواضح أن عدد العمل لا يشكل إلا عنصراً واحداً من عناصر أدائهم . لهذا فإن إنفاق الأموال على التعليم و التدريب ومحو الأمية ينمي العوامل الإنتاجية ويزيد في أدائها ، فكلما تحسنت نوعية العمل زادت إنتاجية العامل ، ولو أن إنتاجية العامل تعتمد اعتماداً كبيراً ليس على نوعية العامل من حيث مهاراته ومؤهلاته وقدراته فحسب وإنما على عوامل عدة يأتي في مقدمتها نوع الآلات والأدوات التي تستخدم في العملية الإنتاجية بالإضافة إلى عامل التخصص في الإنتاج وتقسيم العمل الذي يلعب دوراً حاسماً في تطور المجتمعات المعاصرة .

ج - رأس الملك : يمثل رأس الملك رصيد البلد من المصانع والمنشآت والآلات والطرق والسدود والجسور إلخ . ويجري تطوير رأس الملك عن طريق اقتناء التقنيات الحديثة والآلات المتطورة وعن طريق استغلال المتاح من رأس الملك استغلالاً كاملاً . ويمكن التمييز بين عدد من المعاني لرأس الملك :

- رأس الملك العيني : وهو كل مادة أو أداة تستعمل في عملية الإنتاج ونطلق عليها اسم "السلع الإنتاجية" من مثل العلب والآلات والمنشآت والنفط والفحم والمواد الأولية، والسلع نصف المصنعة... إلخ . ويقسم رأس الملك العيني قسمين متميزين : رأس الملك الثابت، ورأس الملك المتغير . فرأس الملك الثابت يضم السلع الإنتاجية كلها التي تستعمل أكثر من مرة في العملية الإنتاجية من دون أن يطرأ عليها أي تغيير في بنيتها ، مثل ذلك الآلات والمباني والمعدات المختلفة . أما رأس الملك المتغير فيتكون من السلع الإنتاجية التي لا تستعمل إلا مرة واحدة في الإنتاج ويتغير شكلها من جراء هذا الاستعمال وتتحول إلى سلعة منتجة جديدة لها شكل مغاير للشكل الأصلي ولها قيمة مختلفة عن القيمة السابقة . مثل ذلك المواد الأولية والمهروقات و السلع نصف المصنعة... إلخ

• رأس المال النقدي : يظهر رأس المال النقدي على شكل نقود وأسهم وسندات .
ورأس المال بهذا المفهوم النقدي لا يعتبر عاملاً من عوامل الإنتاج إلا إذا استخدم في
بناء المصانع وتجهيزها بالآلات والمعدات المختلفة . ذلك أن النقود والأسهم
والسندات ليست أداة من أدوات الإنتاج وإنما تخوّل صاحبها إمكانية الحصول على
أدوات الإنتاج المختلفة أي على رأس المال العيني.

وتعتبر عملية تكوين رأس المال من أكثر المسائل أهمية في الدراسات الاقتصادية،
ويقصد بتكوين رأس المال إنفاق الأموال (أو استثمارها) في شراء السلع الإنتاجية
التي تؤدي إلى زيادة حجم رأس المال . ويتم هذا عن طريق ادخار جزء معين من الدخل
في المجتمع، واستخدام هذه المدخرات في الاستثمار في هذا المجال الإنتاجي أو ذاك . أي أن
الاستثمار هو الذي يؤدي إلى تكوين رأس المال .

د- التنظيم (الاستثمارات) :

إن عوامل إنتاج الثلاثة السابقة (الأرض ، العمل ، رأس المال) لا يمكن أن
تجتمع من تلقاء نفسها مع بعضها وأن تمتزج في شكل علاقة محلدة بهدف إنتاج سلعة أو
خدمة معينة ، بل لابد من أن يتم هذا الجمع عن طريق شخص ما يتولى القيام بهذه
المهمة وذلك حتى يمكن تحقيق الغاية النهائية من وجود هذه العوامل تحت تصرف
الإنسان، وهي الإنتاج بهدف إشباع الحاجات المتعلقة للإنسان . ويطلق على هذا
الشخص في علم الاقتصاد اسم " المنظم " وعلى المهمة الإنتاجية التي يقوم بها اسم "
التنظيم " .

" فالتنظيم " بوصفه عاملاً من عوامل الإنتاج يتمثل في الجهد الإنساني الذي
يقوم بجمع عوامل الإنتاج الأخرى والتنسيق بينها وفق نسب معينة بهدف الحصول على
أقصى النتائج الممكنة التي غالباً ما تتمثل في الحصول على أكبر ربح ممكن .

" والمنظم " إذا هو الشخص (أو مجموعة الأشخاص) الذي يؤلف بين عوامل الإنتاج من عمل وأرض ورأس بلد في شكل علاقة منظمة هي عبارة عن عملية إنتاجية محددة ، والذي يقرر الكمية التي ستستخدم من كل عامل منها والطريقة التي سيستخدم بها في هذه العملية ، والذي يقرر كذلك كمية المنتجات وأنواعها التي ستستخدم هذه العوامل من أجل إنتاجها ، والذي يتحمل أخيراً مخاطر عملية الإنتاج هذه .

ويلاحظ أن المجهود الذي يبذله المنظم هو مجهود ذهني ويمكن إدخاله في نطاق مفهوم العمل . فللنظم ليس إلا عاملاً يقدم للعملية الإنتاجية خدمة شخصية تتجسد في كمية العمل الذهني المبذول . وفي حين أن العامل العادي يتقاضى مقابل الذي يبذله في العملية الإنتاجية أجراً محدداً فإن المنظم يتقاضى لقاء عمله ربحاً غير محدد مسبقاً . وتتوقف كمية الربح التي يحصل عليها المنظم على حسن التنظيم والإدارة للمشروع وعلى حجم المشروع والعلاقة بين الإيرادات الحاصلة من بيع المنتجات والتكاليف التي يتحملها المشروع .

ونتيجة لتضافر هذه الأربعة عوامل معاً تحصل على السلع والخدمات التي إذا طرحنا من قيمتها قيمة مستلزمات الإنتاج فإننا نحصل على قيمة الناتج . وتوزع قيمة الناتج على هذه العوامل مقابل مساهمتها واشتراكها بالإنتاج بوصفها عوائد . فالأرض تحصل على عائدها الإيجار (الربح) ، والعمل الأجر ، ورأس المال الفائدة ، والتنظيم يحصل على عائده الربح الطبيعي، ويطلق على مجموع هذه العوائد اسم " كلفة عوامل الإنتاج "

سمات الموارد الاقتصادية (عوامل الإنتاج)

تتصف عوامل الإنتاج كلها بسمات عدة من أهمها :

- إنها محدودة كميةً، وذلك على العكس تماماً من الحاجات. وهي لا تكفي لإنتاج جميع المنتجات التي يحتاجها جميع أفراد المجتمع ، ولهذا تعتبر ندرة نسبياً أي بالنسبة إلى

الحاجات التي يمكنها أن تسهم في إشباعها. ولو لم تكن هذه الموارد نادرة بالنسبة إلى الحاجات لما كان لتعدد الحاجات أي معنى اقتصادي، كذلك لو لم تكن الحاجات الإنسانية متعددة وغير محدودة لما كان لندرة الموارد بدورها أي أهمية اقتصادية. ويرتب على هذه الندرة النسبية للموارد عدم إمكان إشباع الحاجات الإنسانية جميعها منها وبالتالي حتمية اختيار أنواع الحاجات التي ستستخدم الموارد المتاحة لإشباعها وكذلك مدى أو درجة هذا الإشباع مما يعني التضحية بإشباع الحاجات الأخرى غير المختارة جميعها. كذلك يترتب على هذه الندرة في الموارد وجوب الاقتصاد في استعمالها، ومن هنا كان وصفها بالاقتصادية تمييزاً لها عن الموارد غير المحدودة الكمية (الموارد الحرة).

• إنها قابلة للاستخدام في مجالات مختلفة، فالعمل قادر على إنتاج منتجات لا حصر لها والأرض يمكنها أن تنتج العديد من المحاصيل الزراعية وأن تقام عليها شتى أنواع المباني وهكذا بالنسبة إلى باقي الموارد. ولهذا فإنه يتحتم اختيار ذلك المجال المخدم من مجالات الاستخدام الذي يوجه إليه كل مورد من الموارد الاقتصادية وكذلك تحديد حجم هذا الاستخدام، أي اختيار أنواع المنتجات وكمياتها التي ستخصص هذه الموارد لإنتاجها.

• قابليتها عادة، وفي حدود معينة، للإحلال محل بعضها في عملية إنتاج المنتجات فمن الممكن في كثير من الحالات إحلال العمل محل الآلات أو العكس. ومن الضروري إذاً أن يتم اختيار تلك النسب التي تستخدم الموارد الاقتصادية وفقاً لها في إنتاج منتج معين.

4- منحنى إمكانيات الإنتاج

رأينا سابقاً أن المشكلة الاقتصادية تتمثل في أن الموارد الاقتصادية أو عوامل الإنتاج وبالتالي السلع والخدمات التي أنتجت بوساطة هذه العوامل موجودة بكميات

محدودة في أي زمان ومكان مقارنة بالحاجة إليها . ومن هنا نشأت مشكلة اختيار الطريقة أو الكيفية التي يتم وفقها توزيع الموارد على إنتاج مختلف أنواع السلع والخدمات المطلوبة بحيث يتم إشباع أكبر قدر من الحاجات . وبما أن الموارد محدودة بالمقارنة بالحاجات إليها، فإن ذلك يترتب عليه أنه عندما يستخدم قدر من الموارد الاقتصادية في إنتاج سلعة معينة، فإن المجتمع لن يستطيع إنتاج كميات من سلع أخرى يتطلب إنتاجها استخدام الموارد نفسها. وهذا يعني أن التكلفة الحقيقية التي يتحملها المجتمع في سبيل إنتاج سلعة معينة هي مقدار التضحية بسلع أخرى كان يمكن أن تنتج بوساطة الموارد نفسها، والجزء الذي يجب التضحية به من السلع الأخرى في مقابل الحصول على قدر محدد من سلعة معينة يعتبر " تكلفة الفرصة البديلة " لهذا القدر من تلك السلعة ، ويمكن تعريف تكلفة الفرصة البديلة بأنها " التكلفة الخاصة بالحصول على قدر محدد من سلعة ما مقاسة بما يجب التنازل عنه من السلع الأخرى في مقابل الحصول على هذه السلعة " .

ولتوضيح هذه المشكلة نفترض نموذجاً للإنتاج يمثل منشأة إنتاجية تقوم بصنع نوعين من السلع فقط . ويمكن النظر إلى هذا النموذج على أنه يمثل الاقتصاد القومي بكامله ويعمل في ظل الشروط التالية :

- استخدام كمية ثابتة من الموارد.
- الاستخدام الكامل والكفء لهذه الموارد : أي أن الموارد تعمل بكامل طاقتها ويتم تحقيق أقصى إنتاج ممكن.
- المستوى التقني للإنتاج ثابت.

ولتبسيط الموضوع نعتبر أن السلعة الأولى كناية عن السلع الاستهلاكية (الخبز مثلا) والسلعة الثانية كناية عن السلع الإنتاجية (حصادات مثلا) . ولنفرض أنه توجد لدى الاقتصاد الإمكانيات البديلة لإنتاج هذين النوعين من السلع كما هو مبين في الجدول التالي رقم (1)

جدول رقم (1)

جدول الإمكانيات البديلة للإنتاج

الإمكانيات البديلة للإنتاج							نوع السلعة
g	f	e	d	C	b	a	
0	1	2	3	4	5	6	السلع الاستهلاكية (الخبز)
21	20	18	15	11	6	0	السلع الإنتاجية (الحصادات)

إن السلع الاستهلاكية هي الهدف النهائي للإنتاج فهي التي تستعمل في إشباع الحاجات . غير أننا من أجل إنتاج السلع الاستهلاكية نحتاج إلى سلع إنتاجية، أي أننا نستطيع إنتاج السلع الاستهلاكية وزيادتها لا بد لنا من أن ننتج سلعا إنتاجية تساعدنا على زيادة إنتاجنا من السلع الاستهلاكية . ولو كانت الموارد المتاحة لنا غير محدودة أو كان المستوى التقني يتحسن باستمرار لأمكننا أن نصنع ما نريد في آن معاً من السلع الإنتاجية والاستهلاكية معاً . غير أن مواردنا محدودة والمستوى التقني ثابت في المدى القصير من الزمن .

لذلك فالاقتصاد يجابه مشكلة أساسية : هل يخصص موارده كلها لإنتاج سلع استهلاكية وبذلك يستطيع تحقيق أكبر إشباع ممكن لتلك الفترة ؟ أم أنه يخصص بعضاً من موارده لإنتاج السلع الاستهلاكية والباقي لإنتاج السلع الإنتاجية وبذلك يخسر بعضاً من الإشباع حالياً إلا أنه يزيد من قدرته على إشباع حاجاته في المستقبل ؟

لو نظرنا إلى الجدول السابق لرأينا أن كل حالة من الست الحالات تمثل اختياراً أو حلاً بديلاً لإنتاج السلع الاستهلاكية والإنتاجية . وفي كل هذه الحالات نفترض أن الاقتصاد يحصل على الإنتاج الأقصى من استخدام العوامل الإنتاجية جميعها فيه . فإذا أخذ الاقتصاد بلحل البديل (a) فهذا يعني أنه قرر تخصيص موارده كلها لإنتاج السلع الاستهلاكية وتحقيق أقصى إشباع ممكن. غير أن مثل هذا القرار لا يتصف بالحكمة والمنطق ، وذلك أن تخصيص الموارد جميعها لإنتاج السلع الاستهلاكية لا يأخذ المستقبل

يعين الاعتبار ، كما أنه سوف يعرض الاقتصاد في القريب العاجل إلى انخفاض قدرته على إنتاج السلع الاستهلاكية نفسها لأنه لم يعوض السلع الإنتاجية التي اهتكت في أثناء عمليات الإنتاج .

أما لو أراد هذا الاقتصاد أن يتخذ بلحل البديل (g) فهذا يعني أنه قرر تخصيص الموارد كلها لإنتاج السلع الإنتاجية من دون الاستهلاكية ، وهذا شيء غير ممكن ومستحيل فعلياً ، إذ لا يمكن للمجتمع أن يستغني نهائياً عن السلع الاستهلاكية، لهذا لا بد للاقتصاد من أن يختار أحد الحلول التي تقع بين (a) و (g) ، فإذا اختار حلاً قريباً من (a) فإن ذلك يعني أن الاقتصاد يفضل الاستهلاك والإشباع الحالي على زيادة الاستهلاك والإشباع المستقبلي ، أما إذا اختار الاقتصاد حلاً يقترب من (g) فهذا يعني أن الاقتصاد في الوقت الحاضر قد شد الأحزمة و ضغط الاستهلاك لتنمية الاقتصاد من أجل تحقيق إمكانيات أكبر لزيادة الاستهلاك وإشباع الحاجات في المستقبل .

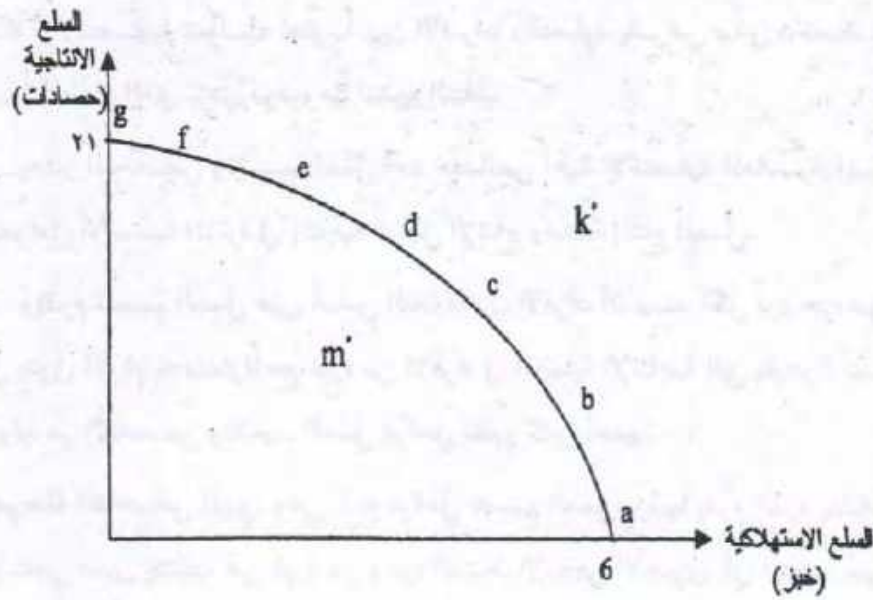
لنفرض أن الاقتصاد أخذ بلحل (e) ، أي أنه كان ينتج (٢) مليون كغ خبز (سلع استهلاكية) و (١٨) ألف حصاة (سلع إنتاجية) ويريد الآن أن يزيد من إشباع حاجاته الحالية فقرر الانتقال إلى الحل (d) وزيادة السلع الاستهلاكية التي يحصل عليها . وسوف يجد الاقتصاد أنه من أجل الحصول على مليون كغ خبز زيادة عما كان يحصل عليه في الحل (e) عليه أن ينقص من إنتاجه من الحصادات بمقدار ثلاثة آلاف حصاة . أي أن إنتاج مليون كغ خبز عندما انتقل الاقتصاد من الحل (e) إلى (d) كلفه ما يعادل (٣) آلاف حصاة . وإن إنتاج المقدار نفسه من الخبز عندما ينتقل الاقتصاد من (c) إلى (b) سوف يكلف ما يعادل (٥) آلاف حصاة . وهكذا لا يمكن زيادة الإنتاج من الخبز بمقدار معين من دون التضحية بمقدار معين من إنتاج الحصادات . نسمي هذه التكلفة (بتكلفة الفرصة البديلة) أو (تكلفة الحل البديل) ونلاحظ في الجدول أنه كلما ازداد الإنتاج من السلع زادت التكلفة . والسبب في ذلك يكمن في أن عوامل الإنتاج ليست كاملة القابلية للتحويل من حل بديل لآخر بل أننا نضطر بعد فترة كي

نستطيع تحويل العوامل من حل إلى آخر أن تدفع أسعاراً أعلى لهذه العوامل كي تقبل بالتحويل ، وهذا ما يؤدي إلى تزايد التكلفة . ويحدث ذلك إذا كانت عوامل الإنتاج غير ملائمة بشكل متساوٍ لإنتاج كلتا السلعتين ، وهو أمر يبدو ممكناً . ويمكن توضيح ذلك على الشكل التالي :

عندما نريد زيادة الإنتاج من السلعة الأولى ، فسيكون ذلك على حساب إنقاص الإنتاج من السلعة الثانية ، ذلك أن هذه الزيادة لا تكون ممكنة ، في ظل الشروط المعطاة في مثالنا ، إلا من خلال سحب وتحويل قدر معين من عوامل الإنتاج المستخلعة في إنتاج السلعة الثانية إلى إنتاج السلعة الأولى مما يؤدي إلى انخفاض الإنتاج في السلعة الثانية . لكن هذا التحويل ليس سهلاً ولا يمكن أن يتم من دون تكلفة . فعنصر العمل المتخصص في إنتاج السلعة الثانية عندما يحول إلى إنتاج السلعة الأولى سوف تنخفض إنتاجيته بسبب عدم تخصصه في إنتاج هذه السلعة . هذا بالإضافة إلى النفقات التي يمكن أن تدفع على تدريب وتعليم العمل على التخصص الجديد في الإنتاج ، وقد لا يقبل العمل التحويل إلا إذا دفعت لهم أجوراً أعلى . وكذلك الأمر ينطبق على تحويل رأس المال ، حيث أن تحويله يتطلب فترة زمنية طويلة . وهذا كله يزيد من التكاليف .

من الممكن تمثيل الحلول البديلة للإنتاج الموجودة في الجدول رقم (1) بيانياً كما هو في الشكل رقم (1) فنحصل على منحنى يسمى (منحنى الإمكانيات البديلة للإنتاج) التي تمثل كل نقطة عليه أكبر كمية يمكن إنتاجها من سلعتين .

ويجب الملاحظة أن الست الحالات ليست كل ما يمكن تصوره من حلول ، فكل نقطة على المنحنى (ag) تمثل حلاً بديلاً لإنتاج مجموعة من السلعتين . ويفضل المنحنى (ag) بين المجموعات الممكنة للإنتاج وهي الواقعة تحت المنحنى مثل النقطة (m) ، وبين المجموعات غير الممكنة، وهي الواقعة خارج نطاق المنحنى (ag) مثل النقطة (k) والتي لا يمكن تحقيقها من خلال الموارد المتاحة . ويشير المنحنى (ag) إلى أن الموارد



شكل رقم (1) منحنى الإمكانيات البديلة للإنتاج

المتاحة يمكن أن تستعمل في إنتاج مجموعة مختلفة من السلعتين (الخبز و الحصادات) تصل في أقصاها إلى حدود المنحنى ذاته ، ولن يستطيع الاقتصاد أن ينتج من السلعتين ما يفوق إمكانياته الإنتاجية المتمثلة بالمنحنى المذكور . كما أنه لن يرغب في العمل داخل نطقي المنحنى ، كما في النقطة (m) مثلا ، التي هي - رغم أنها ممكنة - إلا أنها ليست مرغوبة لأن جزءاً من الموارد سيبقى عاطلاً وغير مستغل . أما إذا عمل الاقتصاد على منحنى إمكانياته الإنتاجية كما في النقاط (b,c,d,e,f) فإن ذلك سيمثل المنحنى الأساسي للاستخدام الكامل غير أن هناك نقاط عدة أخرى على هذا المنحنى تمثل مجموعات عدة من السلع يمكن إنتاجها بالمقدار نفسه من الموارد المتاحة . وهذا هو السبب بوجود مسألة (الاختيار) دائماً.

5- اختلاف إمكانيات الإنتاج و(التخصص وتقسيم العمل)

لقد أصبح واضحاً أن المشكلة الاقتصادية ليست مشكلة فردية، بل هي مشكلة تواجه الأفراد جميعهم، لذلك لا يمكن مواجهتها فردياً، وإنما جماعياً. والمواجهة الجماعية

للمشكلة الاقتصادية تتطلب تعاوناً بين الأفراد والتعاون يفرض بدوره تخصصاً وتقسيماً للعمل الذي يؤدي موضوعياً لنشوء التبادل.

يعتبر التخصص وتقسيم العمل أحد خصائص الحياة الاقتصادية المعاصرة. فهو من العوامل الأساسية المؤثرة في إنتاجية عوامل الإنتاج وخاصة إنتاج العمل.

ويقوم تقسيم العمل على أساس التعاون بين الأفراد، أن يسند لكل فرد جزء من العمل يتولى القيام به متعاوناً مع غيره من الأفراد في العملية الإنتاجية التي يقومون بها معاً. وقد مر التخصص وتقسيم العمل بمراحل تطور كثيرة أهمها:

• **مرحلة التخصص المهني:** وهي أقدم مراحل تقسيم العمل، وفيها يقوم الفرد بنشاط إنتاجي معين يختلف عن غيره من وجوه النشاط الإنتاجي الأخرى، أي التخصص في حرفة واحدة مثل الزراعة أو الرعي، أو الصناعة أو التجارة.

• **تجزئة النشاط الإنتاجي:** وفيها يتخصص كل فرد بجانب معين من جوانب النشاط الإنتاجي المتتابعة، مثل صهر الحديد أو طرقه في صناعة الحدادة والغزل أو النسيج في صناعة الملابس.

• **مرحلة التخصص الفني للعمل:** وهي مرحلة تعتبر امتداداً لتجزئة النشاط الإنتاجي وتعميقاً داخل الوحدة الإنتاجية أو المشروع. ويتم فيها تجزئة عملية إنتاج سلعة معينة إلى مجموعة متتابعة من المهام المنفصلة يعهد بها إلى عمال كثيرين بحيث يقوم كل عامل بمهمة متميزة عن المهام التي يقوم بها باقي العمال داخل المشروع.

إن ظهور وتطور التخصص وتقسيم العمل ارتبط وارتبط بمجموعة من العوامل من أهمها:

- اتساع حجم السوق: إن وجود التخصص لا معنى له إذا لم يكن هناك تبادل بين المنتجين المتخصصين فالتبادل هو نتيجة وبالوقت نفسه شرط لتقسيم العمل. فالقدرة على المبادلة هي وحدها التي تعطي الفرصة لظهور تقسيم العمل. ولهذا

فإن مستوى تطور وتعميق هذا التقسيم إنما يتحدد بمدى تلك القدرة، أي باتساع حجم السوق بحيث تستطيع استيعاب كميات كبيرة من المنتجات المختلفة، فإذا كان السوق صغيراً جداً فلن يجد أحد أي تشجيع على تخصيص نفسه للقيام بعمل واحد فقط من دون غيره وما ذلك إلا لأنه عاجز عن مبادلة الفائض الذي يزيد عن حاجته من الناتج الوحيد لعمله في مقابل المنتجات الأخرى المتعلقة التي يحتاج إليها لإشباع باقي حاجاته .

- وجود قدر معين (لدى المنتج) من رأس المال يكفي لتشغيل عدد كبير من العمل (في الوحدة الإنتاجية)، ولتوفير الآلات وأدوات العمل اللازمة لهم للقيام بمهامهم الإنتاجية المتخصصين فيها.

إن التخصص وتقسيم العمل يؤدي إلى نتائج إيجابية كبيرة تتمثل في زيادة الإنتاج والإنتاجية ويعود ذلك للاعتبارات التالية:

- أن التخصص من شأنه تمتع الفرد بدرجة عالية من المهارة والإتقان في أداء المهمة الإنتاجية التي تخصص فيها ويمكن بالتالي من إجراء كل مهمة بأقصى قدر من السرعة وأقل قدر من المجهود مما يؤدي في نهاية الأمر إلى زيادة الإنتاج من أنواع السلع والخدمات جميعها.

- إن التخصص في العمل يتيح الفرصة أمام الأفراد لاستغلال ملكاتهم وقدراتهم الخاصة على أفضل نحو ممكن، وذلك بإتاحة الفرصة أمام كل فرد لتوجيه نشاطه إلى ذلك العمل بالذات الذي يتناسب أكثر من غيره مع استعداداته الخاص، مما يؤدي إلى حصول المجتمع بوصفه كلاً على أقصى حجم ممكن من الإنتاج.

- إن تقسيم العمل يمكن من توفير وقت كبير في أثناء القيام بالإنتاج وبالتالي من زيادة كمية الإنتاج، التي يمكن الحصول عليها في الفترة الزمنية نفسها بإتباع هذا التقسيم، زيادة كبرى عن الإنتاج الذي يمكن الحصول عليه في نفس هذه الفترة من دون إتباعه .

ويرجع هذا التوفير في الوقت إلى عدم اضطراب العمل إلى الانتقال من مهمة إنتاجية إلى أخرى مما يسبب ضياعاً كبيراً في الوقت يتمثل في الوقت اللازم لترك المهمة الأولى والانتقال إلى المهمة الثانية والاستعداد لأدائها ويحدث هذا الضياع في الوقت حتى لو تم الانتقال داخل الوحدة الإنتاجية ذاتها. وفضلاً على هذا فإن الوقت اللازم لتدريب عامل واحد على القيام بمجموعة من المهام الإنتاجية المختلفة هو أطول بكثير من الوقت اللازم لتدريبه على أداء مهمة واحدة محددة.

إلا أنه يجب أن لا يغرب عن بالنا أن للتخصص بعض المساوئ أهمها ما يلي:

- روتينية العمل التي قد تخلق الملل وتؤدي إلى الإهمال.
- ازدياد اعتماد الأفراد على بعضهم بعضاً والمجتمعات على بعضها، مما يقود إلى بعض المخاطر والاستغلال بين الشعوب.
- التخصص يعتمد أولاً وقبل كل شيء على إمكانية التبادل والتجارة، فإذا حدث ما يعيق ذلك تعرض المتخصصون إلى أزمات ومشاكل اقتصادية كبيرة.

التخصص والتبادل :

إذا كان التخصص يؤدي إلى زيادة الإنتاج والإنتاجية، فإنه يتطلب من ناحية أخرى ظهور التبادل. فإذا كان فرد (أو دولة) يتخصص في إنتاج سلعة فإنه لا بد أن يقوم بتبادل هذه السلعة مع غيره لكي يحصل على السلع اللازمة له، مقابل التنازل عن جزء من إنتاج السلعة التي قام بإنتاجها. ولذلك فإن التخصص يؤدي بالضرورة إلى ظهور التبادل. وإذا كان التخصص يؤدي إلى زيادة الإنتاج، وكان التبادل يسمح بتوزيع هذا الإنتاج المتزايد على الأفراد حسب حاجاتهم، فإن التبادل يؤدي إلى زيادة المنفعة. فكيف يؤدي التبادل إلى زيادة المنفعة؟ للإجابة عن ذلك يكون من خلال الإحاطة بما يعرف بمبدأ التكاليف أو المزايا المطلقة ومبدأ التكاليف أو المزايا النسبية، والتي تساعدنا في فهم دور

التخصص والتبادل سواء على مستوى العلاقات الداخلية أم على مستوى العلاقات الدولية.

- مبدأ التكاليف أو المزايا المطلقة: بما أن التخصص يؤدي إلى زيادة الكفاءة الإنتاجية كما رأينا سابقاً فإن هذا يجعل كل فرد (أو دولة) متخصصاً في إنتاج سلعة معينة، قادراً على إنتاجها بتكاليف أقل. وهذا من شأنه أن يؤدي إلى زيادة عامة في الإنتاج الكلي ومن ثم يؤدي إلى تحسين أوضاع الجميع بعد توزيع هذا الإنتاج المتزايد على جميع الأطراف عن طريق التبادل.

مثل: ليكن لدينا مزارعان متساويان في المهارة والكفاءة وهما أحمد وصلاح ولكل منهما أرض مساحتها عشرة هكتارات. ويعمل كل منهما في أرضه بشكل متكافئ من حيث الوقت والجهد إلا أن الأرضين مختلفتان من حيث الخصوبة والجودة.

لنفترض أن كلا منهما سوف ينتج في أرضه حاجاته من القمح ومن الذرة، فخصص كل منهما ثلث أرضه لزراعة القمح والباقي لزراعة الذرة، فكانت النتائج كما في الجدول رقم (2)

جدول رقم (2)

إنتاج القمح والذرة لمي كل من الأرضين

ذرة		قمح		المزارع
الإنتاج بالأكياس	نسبة المساحة	الإنتاج بالأكياس	نسبة المساحة	
20	3/2	60	3/1	أحمد
40	3/2	40	3/1	صلاح
60		100		المجموع

من الجدول رقم (2) يتضح لنا أن أرض أحمد هي الأفضل لإنتاج القمح، بينما أرض صالح هي أفضل لإنتاج الذرة، وبمجموع ما يحصلان عليه سوية هو 100/ كيساً من القمح، و60/ كيساً من الذرة.

فلو فرضنا أن هذين المزارعين قرّرا التخصص في الإنتاج وفقاً لما هو أصح لكل أرض، فسوف يختص أحمد بإنتاج القمح وصالح بإنتاج الذرة وسوف تكون النتائج كما في الجدول رقم (3):

جدول رقم (3)

إنتاج القمح والذرة على أساس التخصص

ذرة		قمح		المزارع
الإنتاج بالأكياس	نسبة المساحة	الإنتاج بالأكياس	نسبة المساحة	
-	-	180	100%	أحمد
60	100%	-	-	صالح
60		180		المجموع

ومن مقارنة النتائج في الجدول رقم (3) مع نتائج الجدول رقم (2) نجد أن مجموع ما يحصل عليه المزارعان بعد التخصص هو 180/ كيساً من القمح و60/ كيساً من الذرة، وهو يفوق ما يحصلان عليه من دون تخصص بمقدار 80/ كيساً من القمح، فإذا فرضنا أن أحمد وصالح يقبلان مبادلة كل كيس من الذرة بأربعة أكياس من القمح وأن أحمد يحتاج لعشرين كيساً من الذرة فهو يدفع لصالح 80/ كيساً من القمح ويتخذ بدلاً منها 20/ كيساً من الذرة، وبعد هذا التبادل يكون الوضع الجديد لهذين المزارعين كما هو الجدول رقم (4)

مثلاً: في التحليل السابق لمثلنا عن الفوائد المطلقة للتخصص افترضنا أن جودة الأرضين مختلفة، وأن أرض أحمد أفضل لإنتاج القمح وأرض صالح أفضل لإنتاج الذرة، غير أن فوائد التخصص ستظل قائمة، ولو كانت إحدى الأرضين أفضل من الأخرى سواء لإنتاج القمح أم لإنتاج الذرة. وليكن لدينا الجدول رقم (5) الذي يصور لنا إنتاجية الأرضين من كل من القمح والذرة في هذه الحالة الجديدة.

جدول رقم (5)

إنتاج القمح والذرة في كل من أرض أحمد وصالح مع افتراض أن أرض أحمد هي أفضل لإنتاج النوعين

المزارع	قمح		ذرة	
	نسبة المساحة	الإنتاج بالأكياس	نسب المساحة	الإنتاج بالأكياس
أحمد	3/1	60	3/2	40
صالح	3/1	40	3/2	20
المجموع		100		60

في هذه الحالة من عدم التخصص يحصل المزارعان معاً على 100/ كيس من القمح و60/ كيساً من الذرة، غير أنه من الأكثر فائدة لكل منهما أن يتخصص كل واحد بإنتاج نوع فقط، ولنبرهن على ذلك، نفرض أن أحمد تخصص بإنتاج الذرة وصالح بإنتاج القمح، فماذا تكون النتائج؟ إن الجدول رقم (6) يصور لنا الوضع الجديد بعد التخصص.

من الجدول رقم (6) نجد أنه وإن كانت أرض أحمد أفضل لإنتاج النوعين من الحبوب فإن التخصص يقود إلى وضع أفضل، فقد بلغ إنتاج المزارعين معاً بعد التخصص 120/ كيساً من القمح و60/ كيساً من الذرة أي أنهما حصلا على المقدار نفسه من الذرة مع زيادة عشرين كيساً من القمح عما كانت عليه الحال قبل التخصص.

جدول رقم (4)

توزيع القمح والذرة بين أحمد وصالح بعد إجراء التبادل

الذرة	القمح	المزارع
20	100	أحمد
40	80	صالح
60	180	المجموع

من مقارنة الجدول رقم (4) مع الجدول رقم (2) نجد أنه نتيجة للتخصص والتبادل فقد أصبحت حل كل من المزارعين بوضع أفضل مما كانت عليه قبل التخصص، فقد حصل كل منهما على المقدار نفسه من الذرة كما حصل كل منهما على مقدار أكبر من القمح، ومن هذا المثل يتضح لنا أن التخصص قاد إلى نتائج أكثر، فقد استطعنا أن نحصل على كميات أكبر من الإنتاج مع استعمال الموارد نفسها (الأرضين والجهدين نفسهما).

وتبدو أهمية هذا المبدأ في مجال العلاقات الدولية، إذ إنه يفسر التخصص الدولي وقيام التبادل الدولي على أساس اختلاف ظروف الإنتاج بين الدول، حيث تتمتع بعض الدول بمزايا مطلقة تجعل إنتاج السلعة فيها أقل تكلفة، هذا فضلاً على أن التخصص نفسه يؤدي إلى زيادة الإنتاجية أي تخفيض التكاليف.

- مبدأ التكاليف أو المزايا النسبية: ويعني أنه حتى في الحالات التي يوجد فيها تفوق مطلق لأحد المزارعين (وبالقياس لإحدى الدولتين) في إنتاج سلعتين فمع ذلك يكون من صالحه التخصص في إنتاج سلعة واحدة وترك المزارع الأخرى يتخصص في إنتاج السلعة الأخرى ثم يتبادل الشخصان فيما ينتجانه. وسيحقق الطرفان كسباً من ذلك التخصص ومن التبادل المترتب عليه.

مثل: في التحليل السابق لثالثنا عن الفوائد المطلقة للتخصص افترضنا أن جودة الأرضين مختلفة، وأن أرض أحمد أفضل لإنتاج القمح وأرض صالح أفضل لإنتاج الذرة، غير أن فوائد التخصص ستظل قائمة، ولو كانت إحدى الأرضين أفضل من الأخرى سواء لإنتاج القمح أم لإنتاج الذرة. وليكن لدينا الجدول رقم (5) الذي يصور لنا إنتاجية الأرضين من كل من القمح والذرة في هذه الحالة الجديدة.

جدول رقم (5)

إنتاج القمح والذرة في كل من أرض أحمد وصالح مع افتراض أن أرض أحمد هي أفضل لإنتاج النوعين

المزارع	قمح		ذرة	
	نسبة المساحة	الإنتاج بالأكياس	نسب المساحة	الإنتاج بالأكياس
أحمد	3/1	60	3/2	40
صالح	3/1	40	3/2	20
المجموع		100		60

في هذه الحالة من عدم التخصص يحصل المزارعان معاً على 100/ كيس من القمح و60/ كيساً من الذرة، غير أنه من الأكثر فائدة لكل منهما أن يتخصص كل واحد بإنتاج نوع فقط، ولنبرهن على ذلك نفرض أن أحمد تخصص بإنتاج الذرة وصالح بإنتاج القمح، فماذا تكون النتائج؟ إن الجدول رقم (6) يصور لنا الرضع الجديد بعد التخصص.

من الجدول رقم (6) نجد أنه وإن كانت أرض أحمد أفضل لإنتاج النوعين من الحبوب فإن التخصص يقود إلى وضع أفضل، فقد بلغ إنتاج المزارعين معاً بعد التخصص 120/ كيساً من القمح و60/ كيساً من الذرة أي أنهما حصلا على المقدار نفسه من الذرة مع زيادة عشرين كيساً من القمح عما كانت عليه الحال قبل التخصص.

جدول رقم (6)

إنتاج القمح والذرة بعد التخصص مع افتراض أن أرض أحمد أفضل لإنتاج النوعين

ذرة		قمح		المزارع
الإنتاج بالأكياس	نسب الساحة	الإنتاج بالأكياس	نسبة المساحة	
60	100%	-	-	أحمد
-	-	120	100%	صلاح
60		120		المجموع

ويطلق على فوائد التخصص هذه أسم (المزايا النسبية)، ذلك أنه على الرغم من أن أرض أحمد هي أفضل لإنتاج القمح أو الذرة فإن هناك فائدة نسبية في التخصص في نوع واحد بدلاً من إنتاج النوعين.

حدا التجارة والتبادل:

إن وجود التخصص غير ممكن إذا لم يكن هناك تبادل بين المنتجين المتخصصين، فكيف يتم هذا التبادل؟.....

لنأخذ المثال الوارد في الجدول رقم (6) ولنحسب الحدين اللذين يمكن أن يتم التبادل بينهما.

إذا قارنا الجدول رقم (5) الذي يدل على ما كان يقوم به كل من أحمد وصلاح قبل التخصص لوجدنا أن أحمد بحاجة إلى 40/ كيساً من الذرة و60/ كيساً من القمح، وبعد التخصص أصبح لدى أحمد 60/ كيساً من الذرة ولا شيء من القمح، فهو لديه فائض من الذرة قدره 20/ كيساً وهو بحاجة إلى 60/ كيساً على الأقل من القمح.

أما صلاح فقبل التخصص كان لديه 40/ كيساً من القمح و20/ كيساً من الذرة وبعد التخصص أصبح لديه 120/ كيساً من القمح ولا شيء من الذرة، فهو الآن يما

فائضاً قدره /80/ كيساً من القمح ويحتاج إلى /20/ كيساً من الذرة، فكيف سيجري التبادل بينهما وما هما حدا التجارة في هذه الحال؟

إن أحمد لديه فائض من الذرة يتألف من /20/ كيساً ويريد أن يبادل عليه بالقمح ، إلا أنه ليس على استعداد لأن يبادل هذا الفائض بأقل من /60/ كيساً من القمح أو كل كيس ذرة بثلاثة أكياس قمح لأنه إذا قلّ سعر التبادل عن ذلك عاد أحمد عن التخصص وقام بإنتاج القمح بنفسه حيث يستطيع أن يحصل على ثلاثة أكياس من القمح لقاء الاستغناء عن الحصول على كيس واحد من الذرة، فلحد الأول للتبادل في هذه الحالة هو ثلاثة أكياس قمح لكل كيس ذرة، أما صالح فهو بحاجة إلى الذرة ولديه فائض من القمح وعليه أن يدفع القمح إلى أحمد ليحصل منه على الذرة، إلا أنه غير مستعد لإجراء التبادل إذا طلب أحمد أكثر من أربعة أكياس قمح لقاء كيس من الذرة، حيث في هذه الحالة يكون من الأكثر فائدة لصالح أن يكف عن إنتاج جزء من القمح ويتيح بدلاً منه الذرة، وحيث لا يتوجب عليه من أجل إنتاج كيس من الذرة أن يكف عن إنتاج أكثر من أربعة أكياس من القمح، وهذا هو الحد الثاني للتجارة.

أي أن أحمد لا يقبل لمبادلة كيس الذرة أن يأخذ أقل من ثلاثة أكياس من القمح، كما أن صالح لا يقبل لمبادلة كيس من الذرة أن يدفع أكثر من أربعة أكياس من القمح.

فإذا فرضنا أنهما من المستوى نفسه الثقافي والذكائي والإطلاع والمعرفة لذلك لا بد من حصول نوع من المساومة بينهما للاتفاق وللوصول إلى سعر يرضي الطرفين ويجب أن يكون هذا السعر واقعاً بين حثي التجارة ولنفرض أنهما اتفقا على تبادل كل كيس من الذرة بـ (3.5) كيس من القمح وعليه تصبح حالتها بعد التخصص والتبادل كما في الجدول رقم (7):

ومن مقارنة الجدول رقم (7) مع الجدول رقم (5) نجد أن كلاً من المزارعين قد حصل على الكمية التي كان يحصل عليها سابقاً من الذرة، كما حصل كل منهما على

مقدار أكبر من القمح حيث ازداد نصيب كل منهما بمقدار (10) أكياس عن حالتها
قبل التخصيص.

جدول رقم (7)

توزيع القمح والذرة بعد التخصيص والتبادل

المزارع	القمح	الذرة
أحمد	70	40
صلاح	50	20
المجموع	120	60

إن التخصيص يساير التقدم الفني ويقويه، فعندما يتخصص أحد في زراعة القمح
سوف يتقن هذا العمل وسوف يكتشف أساليب أفضل لإنتاج القمح وتحسينه، أما إذا
استمر على إنتاج أنواع عدة فسوف يوزع جهوده على هذه الأنواع ولنسوف يكتفي
بالأساليب الموجودة ويقنع بما يحصل منها. فالتخصص يقود إلى التقدم الفني، وكلما
حصل التقدم الفني فهو يتطلب تخصصاً أكثر من السابق وهكذا ...

المجلس العلمي الأعلى (1977) - المجلس الأعلى للدراسات الإسلامية - بيروت

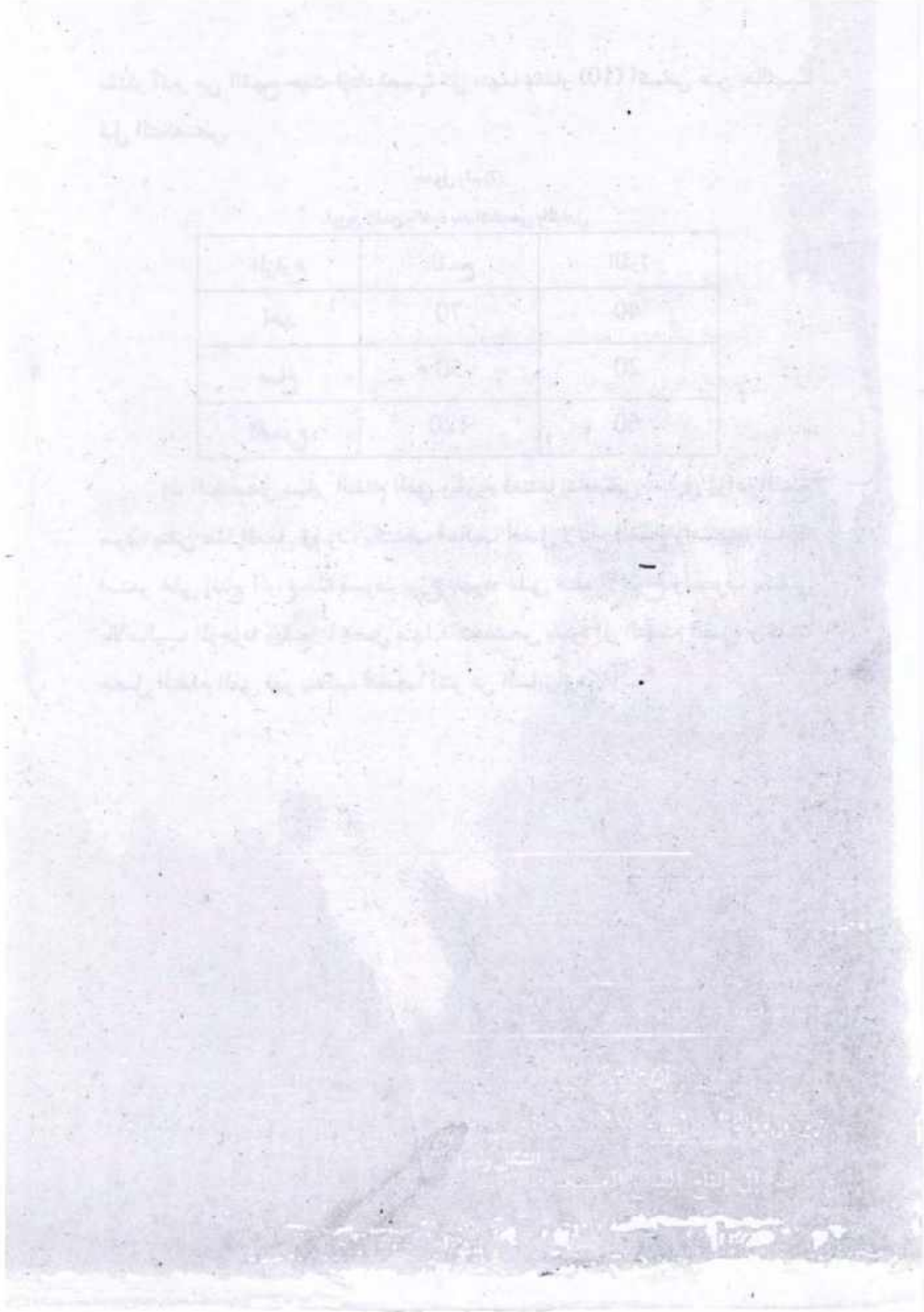
العدد 14

الطبعة الأولى

الطبعة الأولى 1977

المؤلف	الموضوع	الصفحة
أحمد محمد	01	08
أحمد محمد	02	08
أحمد محمد	03	08

المجلس العلمي الأعلى (1977) - المجلس الأعلى للدراسات الإسلامية - بيروت
العدد 14
الطبعة الأولى
الطبعة الأولى 1977



الفصل الثالث

أنماط معالجة المشكلة الاقتصادية

1- المشكلة الاقتصادية والأسئلة الاقتصادية الرئيسية الثلاثة:

سبق القول إن المشكلة الاقتصادية الأساسية تتمثل في أن الموارد الاقتصادية المتاحة محدودة بالمقارنة بالحاجات عليها و بسبب هذه المحدودية تنشأ مشاكل أخرى تتمثل في الاختيار بين الاستخدامات البديلة للموارد وفي اختيار طرق تنظيم الموارد وتوزيعها، هذه المشاكل يمكن صياغتها في ثلاثة أسئلة رئيسة .

أ- ماذا يجب أن ينتج ؟

إن أي مجتمع لا يستطيع أن ينتج السلع والخدمات التي يحتاجها جميعها. فما هي السلع والخدمات التي يجب عليه إنتاجها؟ وبأي الكميات؟ هل يجب أن ينتج المجتمع مثلاً سلعاً غذائية أكثر وملابس أقل أو مزيداً من السلع العسكرية لتعزيز القدرة الدفاعية وقدر أقل من السلع المدنية؟ أو هل يخصص بعض الموارد الإنتاجية في إنتاج الكثير من السلع للوقت الحالي (أي السلع الاستهلاكية) ومقداراً أقل لإنتاج السلع الإنتاجية، حتى لو كان ذلك يعني إنتاج سلع استهلاكية أقل في المستقبل؟ فلو كان الاقتصاد يعمل بكفاءة (أي على منحنى إمكاناته الإنتاجية) فإن اختيار إنتاج الكثير من سلعة ما سوف ينقص من القدرة على إنتاج سلع أخرى.

فعلى المجتمع أن يقرر (بطريقة أو بأخرى) ماذا ينتج وكم يجب أن ينتج من السلع والخدمات التي يحتاج إليها أفرادها؟ فالندرة النسبية للموارد تؤدي إلى حتمية الاختيار كما ونوعاً بين السلع والخدمات التي يمكن إنتاجها، وهذا يعني أن المشكلة تكمن هنا في اتخاذ القرارات الخاصة بكيفية توزيع الموارد والإمكانات المحدودة لإنتاج السلع والخدمات اللازمة لإشباع الحاجات، وتختلف هذه القرارات باختلاف النظام الاقتصادي السائد.

ب- كيف ينظم الإنتاج؟

إن اتخاذ قرار بإنتاج أنواع السلع والخدمات وتحديد الكميات اللازمة من كل منها لا يعني أن المهمة قد انتهت إذ يجب تحديد كيف يمكن للموارد أن تتحول إلى منتج نهائي من السلع والخدمات؟ أي على المجتمع أن يحدد (الكيفية) التي سيتم بها إنتاج ما يتقرر إنتاجه من سلع وخدمات، أي لا بد من اتخاذ قرار بشأن أنسب الطرق المواتية لإنتاج ما أستقر الرأي عليه من سلع وخدمات. وواضح أن الحاجة إلى اتخاذ قرار من هذا القبيل تبرز في حالة وجود أكثر من وسيلة فنية واحدة للإنتاج، وهذا يطرح أسئلة مثل:

أ- كيف يتم توجيه الموارد وتوزيعها نحو الأنشطة والقطاعات الاقتصادية المرغوبة وكيف يتم حجب تلك الموارد عن الأنشطة غير المرغوبة...؟

ب- ما هي المؤسسات التي سوف تقوم بالإنتاج المطلوب، وكيف ستحصل كل منها على الموارد اللازمة لتأدية دورها وتحقيق الإنتاج المطلوب منها..؟

ج- ما هو الأسلوب الأكثر كفاءة للجمع بين عوامل الإنتاج لكل مؤسسة أي ما هو الأسلوب التقني الأمثل اللازم إتباعه في الإنتاج..؟

ج- كيف يوزع الناتج؟

بعد الحصول على المنتجات بشكلها النهائي، يجب تحديد الكيفية التي سوف يتم بواسطتها توزيع الناتج على الوحدات والمؤسسات الموجودة في المجتمع، بمعنى آخر كيف ستوزع السلع الاستهلاكية على قطاع المستهلكين وكيف ستوزع السلع الإنتاجية على قطاع المنتجين من أجل إعادة استثمارها من جديد..؟ وماذا يجب أن يدفع للحكومة كي تقوم بدورها في المجتمع؟

إن طبيعة الإجابة عن هذه الأسئلة لا تتعلق فقط بالاقتصاد وإنما أيضاً بطبيعة النظام السياسي والاجتماعي السائد في المجتمع. إن الأسئلة الثلاثة ماذا وكيف ولماذا تنتج ترتبط ببعضها ارتباطاً قوياً ذلك أن أسلوب توزيع الناتج يؤثر بقوة على اختيار ما ينتج

كما أن اختيار ما ينتج سوف يؤثر في نوعية الموارد وكيفية استخدامها. وفي الحقيقة فإن
الأسئلة الاقتصادية الثلاث يجب أن يجاب عليها في وقت واحد.

2- النظم الاقتصادية وكيفية معالجتها للمشكلة الاقتصادية

إن المشكلة الاقتصادية الأساسية والمشاكل المتفرعة عنها تواجه الأفراد
والمؤسسات والمجتمعات مهما كان لون نظامها الاجتماعي. وفي الواقع ليس هناك حل
واحد ونهائي يقدم لنا الإجابة على المشكلة الاقتصادية لمرة واحدة وإلى الأبد إذ ما يصلح
لأن يكون حلاً للمشكلة الاقتصادية في وقت من الأوقات غالباً ما يغدو غير مقبول ولا
يمكن التطبيق بعد فترة من الزمن. ذلك أن حلجات أفراد ومؤسسات المجتمع تتغير مع
الزمن، كما أن قدرة المجتمع على الإنتاج تتغير وفقاً لتغير أساليب الإنتاج وطرقه الفنية.
يضاف إلى ذلك أن المجتمعات تختلف من حيث نظامها الاقتصادي والسياسي
والاجتماعي فهي تختلف من حيث الأهداف الاقتصادية العامة وهي تسلك سبلاً مختلفة
وتطبق طرقاً متغايرة وتستعمل أنظمة تختلف في كيفية تنظيمها للإنتاج وتوزيعها
للموارد والمنتجات كما تختلف في نظرتها وتقديرها لأساليب تحقيق الأهداف.

سنقتصر في البحث هنا فقط على نظامين اقتصاديين متناقضين هما النظام الحر
(الرأسمالي) أو ما يعرف باسم اقتصاد السوق والنظام الاشتراكي (المخطط) ونعرض
رؤيتهما النظرية لمعالجة المشكلة الاقتصادية، أي كيف أجابا نظرياً عن الأسئلة الاقتصادية
الثلاثة المعروضة سابقاً.

كيف يعالج النظام الحر (الرأسمالي) المشكلة الاقتصادية:

قبل أن نعرض الكيفية التي يعالج بها النظام الحر المشكلة الاقتصادية لا بد من
عرض مكثف جداً للمبادئ والأسس النظرية التي يقوم عليها النظام والتي على ضوءها
يتم وضع الحل النظري.

إن النظام الحر يقوم على أساس الملكية الخاصة (الفردية) للموارد ووسائل الإنتاج، وعلى حرية مالكي الموارد بالتصرف بهذه الموارد كما يشاؤون (حرية الإنتاج) وبالنتائج الذي ينشأ عن استخدامها (حرية الاستهلاك) ويقوم هذا النظام على أساس حرية الكسب الشخصي وتحقيق الأرباح باعتبارها المحرك الأساسي للفعالية الاقتصادية وذلك في إطار الآلية العفوية للسوق الذي من خلاله تتشكل الأسعار وفقاً للتفاعل الحر بين العرض والطلب وفي مناخ المنافسة التامة، ومن دون تدخل الدولة في الحياة الاقتصادية.

في ظل هذه المبادئ أجاب النظام الحر على الأسئلة الاقتصادية الثلاثة كما يلي:

أولاً- كيف يحدد النظام الحر نوعية الإنتاج وكميته (ملاذا يجب أن ينتج):

ظلالاً أن المنتج حر في إنتاج ما يشاء والمستهلك حر في شراء ما يريد فكيف يتم

تحديد الأنواع التي يتم إنتاجها في المجتمع..؟

إن الدافع الأساسي للإنتاج في النظام الحر هو تحقيق الربح والكسب المالي،

لذلك فإن المنتجات التي تحقق ربحاً لصاحبها يجري إنتاجها، أما تلك التي تحقق خسارة

لرب العمل فيتوقف عن إنتاجها ويستعاض عنها بأخرى تحقق الربح.

والربح: هو الفرق بين مجموع القيم التي يقبضها المنتج ثمناً لبيعته وبين مجموع

التكاليف التي يتحملها من أجل إنتاج السلع التي باعها.

إن معنى الربح لا يتضح تماماً إلا عندما نتفهم تماماً المقصود من تعبير (التكاليف

الاقتصادية).

إن أي منتج لا يقوم بإنتاج أية سلعة إلا إذا كان السعر الذي سوف يتقاضاه لقاء

كل وحدة يكفي لتغطية قيمة مستلزمات الإنتاج والتكاليف الاقتصادية، حيث تمثل قيمة

مستلزمات الإنتاج أسعار المواد الأولية والوقود والطاقة التي تم شراؤها من منتجين

آخرين أما التكاليف الاقتصادية فهي تمثل ما يجب على المنتج أن يدفعه لعوامل الإنتاج

الأربعة: الأرض، العمل، رأس المال التنظيم (الاستحداث) كي تقبل المشاركة والمساهمة في الإنتاج، حيث يدفع للأرض إيجاراً (ربح) وللعمل (أجراً) ولرأس المال (فائدة) وللتنظيم (ربحاً)، ويطلق على هذا الربح اسم (الربح الطبيعي) كما يطلق على التكاليف الاقتصادية (الأجر، ربح، فائدة، ربح) إسم (كلفة عوامل الإنتاج) أو اسم (القيمة المضافة) التي تمثل مجموع القيم التي أضافتها عوامل الإنتاج إلى القيم الموجودة في السابق وهي قيم مستلزمات الإنتاج. لنوضح المفاهيم السابقة بمثل عددي
مثل:

قرر أحمد الذي كان يعمل مديراً للإنتاج في إحدى الشركات النسيجية بأجرة شهرية قدرها 15000 وحدة نقدية/ أن يترك عمله وأن يفتح معملأ صغيراً للنسيج لحسابه الخاص وقد وجد أن إنتاج كل /100 متر/ من القماش يحتاج إلى ما يلي:

30 ربطة من الغزل سعر الواحدة /100/ وحدة نقدية

200 كيلو واط طاقة كهربائية سعر الكيلو واط 0.5 وحدة نقدية

200 وحدة نقدية للمواد الكيميائية والأصبغة وغيرها من الخدمات

32 ساعة عمل حيث أجرة كل ساعة /15/ وحدة نقدية

120 وحدة نقدية نصيب إنتاج كل /100 متر/ من أجرة المكان

300 وحدة نقدية فوائد على قيمة الآلات ورأس المال المجدد في المعمل

8 ساعات من العمل التنظيمي والإداري

والمطلوب:

أ- تحديد قيمة مستلزمات الإنتاج

ب- تحديد التكاليف الاقتصادية أي كلفة عوامل الإنتاج أي القيمة المضافة

ج- تحديد السعر الذي يجب أن يبيع به كل /100 متر قماشاً/ كي يحقق الربح الطبيعي

الحل:

أولاً- حساب قيم مستلزمات الإنتاج:

تتألف المستلزمات من المواد الأولية والمحروقات والخدمات التي تشتريها المؤسسة من المنتجين الأخرين ، وهي في مثالنا تتألف من الثلاثة بنود الأولى، وتحسب قيمتها كما يلي:

أ- قيمة غزول

$$(من أجل 100 متر قماش) = 100 \times 30 = 3000 \text{ وحدة نقدية}$$

ب- قيمة طاقة الكهرباء

$$(من أجل 100 متر قماش) = 0.5 \times 200 = 100 \text{ وحدة نقدية}$$

ج- قيمة كيماويات وغيرها

$$(من أجل 100 متر قماش) = 200 \text{ وحدة نقدية}$$

$$\text{مجموع قيم المستلزمات} = 3000 + 100 + 200 = 3300 \text{ وحدة نقدية}$$

ثانياً- حساب التكاليف الاقتصادية:

وتتألف من القيم التي يدفعها المنتج لكل من عوامل الإنتاج:

إيجار المخل

$$(من أجل 100 متر قماش) = 120 \text{ وحدة نقدية}$$

أجور العمل

$$(من أجل 100 متر قماش) = 15 \times 32 = 480 \text{ وحدة نقدية}$$

$$\text{فائدة رأس المال (من أجل 100 متر قماش) = 300 وحدة نقدية}$$

ربح طبيعي

$$(من أجل 100 متر قماش) = 15000 + 30 = 500 \text{ وحدة نقدية}$$

مجموع التكاليف الاقتصادية

$$= 120 + 480 + 300 + 500 - 1400 \text{ وحدة نقدية}$$

ثالثاً- حساب سعر البيع الذي يحقق الربح الطبيعي:

يكون مجموع قيم المستلزمات مع التكاليف الاقتصادية:

$$\text{سعر بيع كل 100 متر قماش} = 3300 + 1400 = 4700 \text{ وحدة نقدية}$$

أي ان المنتج لا يقوم بالإنتاج إلا إذا كان يقدر انه سوف يبيع كل 100 متر من إنتاجه بمقدار (4700 وحدة نقدية) إذ إن هذا السعر سوف يؤمن له قيمة المستلزمات والتكاليف الاقتصادية بما في ذلك ربحه الطبيعي بوصفه مستحدثاً للمشروع، وقد قدرنا الربح الطبيعي لهذا الشخص بتقسيم أجرته الشهرية السابقة على عدد أيام الشهر. فلو فرضنا أنه لا يمكن لهذا الشخص أن يبيع كل 100 متر إلا بـ (4500 وحدة نقدية) وأن التكاليف باقية كما قدرها، ففي هذه الحالة سيتلقى هو لقاء كل 8 ساعات تنظيم وإدارة (300 وحدة نقدية) وذلك بدلاً من (500 وحدة نقدية) التي كان يتقاضاها بوصفه مديراً للإنتاج في الشركة سابقاً. لذلك فإن هذا الشخص في هذه الحالة لا يقدم فعلاً على المشروع ولا يعود إلى التفكير فيه من جديد إلا إذا كان يقدر بدرجة عالية من الثقة أنه سوف يحقق على الأقل ربحاً يعادل ما كان يتقاضاه من الشركة، أي أن سعر البيع إذا قل عن مجموع قيمة المستلزمات وقيمة التكاليف الاقتصادية فإن الإنتاج سوف يتوقف.

لنفرض الآن أن ذلك المستحدث (المنظم) قام بتحقيق مشروعه وقد استطاع أن يبيع كل مئة متر من إنتاجه بمبلغ /6000 وحدة نقدية / فهو في هذه الحالة يحقق ربحاً صافياً أو (ربحاً اقتصادياً) وهو يساوي إلى الفرق ما بين السعر الفعلي والسعر الذي يحقق الربح الطبيعي.

إن وجود الربح الاقتصادي أو الربح الصافي في أي قطاع اقتصادي يدل على أن هذا القطاع مزدهر، لذا فإن أرباب العمل الذين لا يحققون في صناعاتهم الأخرى أرباحاً تكفيهم سوف يتحولون إلى الصناعات المزدهرة ذات الربح الاقتصادي، فيزداد الإنتاج فيها وتشتد المنافسة بين المنتجين، حيث يسعى كل منهم إلى بيع أكبر كمية ممكنة من منتجاته وبالتالي تحقيق أكبر مقدار ممكن من الربح الاقتصادي. وهنا لا بد من تخفيض الأسعار، فإذا انخفض السعر ينقص الربح الاقتصادي وتزداد المنافسة حدةً من أجل الصمود في السوق واكتساب المكان فيه، فتتخفيض الأسعار وتتناقص الأرباح الاقتصادية حتى ينعدم حين يغدو سعر السوق معادلاً للسعر الذي يحققه الربح الطبيعي، فإذا استمرت المنافسة بعد ذلك تغدو الصناعة كاسلة بعد رواجها وازدهارها فتتخفيض الأسعار إلى أقل من مستوى الربح الطبيعي وتلحق الخسائر بالمنتجين ذوي التكاليف الاقتصادية المرتفعة فيبدؤون بالخروج تدريجياً من الصناعة بعد كسادها وبخروج عدد كافٍ من المنتجين من حلبة السوق والمنافسة فإن الكمية المعروضة تصل إلى حد أدنى لا يكفي لتلبية طلبات المستهلكين فترفع الأسعار وتتناقص الخسارة حتى يصل سعر السوق إلى مستوى الربح الطبيعي، وعند هذا السعر تحدد قوى العرض والطلب السائلة في السوق الكمية اللازمة لإنتاجها من السلعة ... ولنفرض أن مقدارها (q).

إن إنتاج أي كمية أكبر من (q) سوف يؤدي إلى هبوط الأسعار وإلحاق الخسارة بالمنتجين ضمن الشروط السائلة في السوق، كما أن إنتاج أي كمية أقل من (q) سيزيد من الأسعار ويخلق ربحاً اقتصادياً من شأنه أن يقود إلى دخول الكثيرين من المنتجين الجدد إلى ميدان الإنتاج ويؤدي بالنتيجة إلى المنافسة وهبوط السعر.

إذا... عندئذ يتعادل سعر السوق مع سعر الربح الطبيعي وتبقى جميع العوامل الأخرى ثابتة، فإن حركة الدخول إلى الصناعة والخروج منها تتقدم تامةً حيث لم يعد هناك ربح اقتصادي يبرر دخول المنتجين الجدد ولا توجد خسارة تبرر خروج المنتجين القدامى.

وهكذا في النظام الحر يتحدد نوع الإنتاج وفقاً لما يطلبه المستهلكون، حيث يعتبر حجم إنفاقهم على كل سلعة مؤشراً يدل المنتجين على اتجاهات المستهلكين وحاجاتهم، كما تتحدد الكمية من كل نوع عند المستوى الذي يحقق التعادل بين سعر السوق وسعر الربح الطبيعي.

ثانياً- تنظيم الإنتاج في النظام الحر (كيف ينظم الإنتاج)؟

من الممكن أن تقسم مشكلة تنظيم الإنتاج في النظام الحر ثلاثة أقسام هي:

الأول: ويتعلق بطريقة توزيع الموارد بين مختلف الصناعات والنشاطات.

الثاني: ويتعلق بتحديد المؤسسات والمنشآت التي سوف تقوم بإنتاج كل نوع.

الثالث: ويتعلق بتحديد الطرق الفنية والتقنية التي يجب أن تتبعها كل مؤسسة

في الإنتاج.

فيما يتعلق بالقسم الأول فهو يتحدد وفقاً لنظام الأسعار السائدة في السوق. فالمؤسسات والصناعات التي تستطيع أن تدفع السعر الأعلى سوف تحصل على الموارد التي تحتاجها، وبهذه الحالة تستطيع المؤسسات القوية أن تستجلب العوامل الإنتاجية من المؤسسات الأضعف والأقل قدرة على المنافسة والصمود. وهكذا فإن توزيع الموارد يتحدد وفقاً لنظام الأسعار السائدة.

أما بالنسبة للقسمين الثاني والثالث فهما متداخلان ومترابطان. ففي نظام الأسعار التنافسي تقوم بالإنتاج المؤسسات التي ترغب وتستطيع استعمال الطرق الأكثر كفاءة اقتصادية، وتتحدد الكفاءة الاقتصادية بعوامل عدة.

- المستوى التقني المتوافر: أي الإمكانيات البديلة التي يمكن بواسطتها الجمع بين عوامل الإنتاج بنسب مختلفة من أجل الكمية المرغوبة.

- الأسعار التي يمكن الحصول بها على الموارد الاقتصادية.

وبتعبير آخر . يمكننا أن نعرف طريقة الإنتاج الأكثر كفاءة على أنها الطريقة التي تعطينا النتائج نفسها بأقل تكاليف .

ولنشرح ذلك بالمثل العددي التالي:

ليكن لدينا المؤسسة (A) والتي تنتج 20 وحدة من السلعة (X)، ولنفرض أن سعر البيع الوحلة المنتجة هو 2 وحدة نقدية ولنفرض أن هناك أربعة أساليب ممكنة للجمع بين مختلف عوامل الإنتاج من أجل صنع هذه السلعة كما هو مبين في الجدول التالي:

جدول رقم (8)

الأساليب التقنية المختلفة للجمع بين عوامل الإنتاج في المؤسسة (A)
من أجل إنتاج 20 وحدة من السلعة (X) - الأسعار والقيم بالوحدات النقدية-

البيان	سعر كل وحدة	الأسلوب الأول		الأسلوب الثاني		الأسلوب الثالث		الأسلوب الرابع	
		عدد الوحدات	القيمة	عدد الوحدات	القيمة	عدد الوحدات	القيمة	عدد الوحدات	القيمة
مستلزمات الإنتاج			20		20		20		20
عمل	2	4	8	2	4	1	2	1	2
أرض	1	2	2	3	3	2	2	1	1
رأس المال	5	1	5	1	5	10	2	1	5
استحداث (تنظيم)	5	1	5	1	5	5	1	3	15
مجموع التكاليف الاقتصادية			20		17		19		23
مجموع التكاليف			40		37		39		43
مجموع الإيرادات			40		40		40		40
الربح الاقتصادي أو الخسارة			-		3+		1+		3-

إن للمسؤول عن المؤسسة الخيار بين إتباع أسلوب من الأربعة أساليب الموجودة

في الجدول السابق، فأي أسلوب سيختار؟ إن الجواب يكون كما يلي:

نظراً لأننا نفترض في النظام الحر أن كل مؤسسة تسعى لتحقيق أكبر ربح ممكن

لذا فإن المؤسسة (A) سوف تختار الأسلوب الثاني الذي يحقق لها أكبر ربح اقتصادي

من إنتاج 20 وحدة من السلعة x ، فإذا فرضنا أن هذا الأسلوب أصبح غير ممكن فيكون من الأفضل للمؤسسة إتباع الأسلوب الثالث، فإذا أصبح هذا أيضاً غير ممكن توجب عليها إتباع الأسلوب الأول الذي لا يحقق لها أي ربح اقتصادي وإنما يؤمن الربح الطبيعي، فإذا فرضنا جديلاً أن الثلاثة أساليب الأولى أصبحت غير ممكنة وبقيت جميع الشروط الأخرى على ما كانت عليه يجب على المؤسسة (A) أن تخرج من الصناعة إذا كان ذلك ممكناً بدلاً من أن تطبق الأسلوب الرابع الذي يحقق خسارة للمؤسسة حيث أصبح مجموع التكاليف أكثر من مجموع الإيرادات المقبوضة أي أن سعر السوق أصبح أقل من سعر الربح الطبيعي ولم يعد كافياً لتغطية قيم المستلزمات والتكاليف الاقتصادية معاً، وفي حالة مثل هذه يتوجب على المستحدث بدلاً من الاستمرار في الإنتاج الخاسر أن يحاول إمكانياته الإنتاجية المتاحة له إلى صناعة تحقق له على الأقل سعر الربح الطبيعي.

وقد يقول بعضهم: افترض أن المؤسسة اختارت الأسلوب الثالث الذي يؤمن لها الربح الطبيعي وبعضاً من الربح الاقتصادي وأنها لا تريد أن تغير إلى الأسلوب الثاني الذي عددنا أنه أكفأ الأساليب... والرد على هذا القول هو إن هذا الفرض غير ممكن لأن المؤسسة (A) سوف تطبق الأسلوب الثاني بدافع عاملين:

- عامل تحقيق أقصى ربح ممكن، وهذا لا يتوافر إلا بتطبيق الأسلوب الثاني.
- عامل المنافسة الذي يجبرها ويقودها إلى استعمال الأسلوب الأكثر كفاءة، وهذا الأسلوب هو الأسلوب الثاني.

ثالثاً- توزيع المنتجات في النظام الحر (كيف يوزع الناتج...؟):

لقد رأينا في الفقرات السابقة كيف أن نظام الأسعار والسعي وراء الربح ووجود المنافسة تقود إلى تحديد نوع الإنتاج وكميته وتوزيع الموارد بين مختلف الوحدات الإنتاجية، والسؤال الآن كيف توزع المنتجات بين مختلف الوحدات المستهلكة لها؟

إن توزيع المنتجات في النظام الحر يتم وفقاً لنظام الأسواق والأسعار، فالستهلك القادر على الشراء والراغب فيه يستطيع أن يحصل على السلع التي يريد بالكميات التي يريد إذا دفع سعرها المحدد في السوق... أما الشخص الذي لا تتوافر لديه القدرة المادية على دفع السعر السائد في السوق فلن يستطيع الحصول على المنتج مهما تكن شدة حاجته إليه.

إن آلية السوق والسعر هي التي تحدد الكيفية التي يتم بها توزيع المنتجات، وهذا التوزيع يتوقف على كل فرد من الأفراد فأصحاب الدخول العالية يحصلون من المنتجات على كميات أكثر من التي يحصل عليها أصحاب الدخول المنخفضة.

كيف يعالج النظام الاشتراكي المشكلة الاقتصادية؟

من أهم الأسس النظرية التي يقوم عليها النظام الاشتراكي هي وجود الملكية الجماعية والإدارة الجماعية لوسائل الإنتاج، فالملكية الخاصة الفردية تلغى إلا في حدود ضيقة، وتدار وسائل الإنتاج من قبل مؤسسات عامة يحددها المجتمع عن طريق تنظيماته الشعبية.. أما استخدام وسائل الإنتاج فيتم وفقاً لخطط مرسومة حيث يعتمد النظام الاشتراكي على التخطيط الشامل للحياة الاقتصادية كأداة ووسيلة وطريقة لمعالجة المشكلة الاقتصادية وذلك بعكس النظام الرأسمالي الذي يترك لآلية السوق الحرة أمر هذه المشكلة وكيفية معالجتها كما رأينا سابقاً.

فالنظام الاشتراكي يوجه الحياة الاقتصادية ويخطط لها، ويتم الإنتاج بالقدر المحدد لها ومن الأنواع المعينة، وتوجه المنتجات إما للاستهلاك أو للاستثمار وفقاً لما هو مرسوم ومحدد بالخطّة، وليس وفقاً لرغبات من يستطيع دفع السعر أو أهواء من يملك وسائل الإنتاج كما هي الحال في النظام الحر.

والتخطيط: هو مجموعة من الأعمال المهيئة والمعونة بصورة عقلانية والتي تؤلف فيما بينها وبين الاقتصاد كل واحد متكاملًا يهدف إلى إنجاز غايات محددة عقلانية تشكل الأهداف المرسومة للمجتمع.

ويتم التخطيط في النظام الاشتراكي من قبل سلطة مركزية عليا تتمتع بالصلاحيات اللازمة لاتخاذ القرارات المناسبة لتحديد الإنتاج وتوزيع الموارد والمنتجات بين مختلف عوامل الإنتاج واستعمالاته. ولننظر الآن كيف يُجيب النظام الاشتراكي على الثلاثة أسئلة:

أولاً- كيف يحدد النظام الاشتراكي نوعية الإنتاج وكميته؟

إن وجود الملكية جماعية والإدارة الجماعية للموارد ووسائل الإنتاج يستوجب أن يكون هناك توجيه كامل لجميع القوى الاقتصادية في المجتمع لتسير بشكل متناسب ومتناغم يحقق الأهداف المرسومة لا أن تترك القوى الاقتصادية لتتحرك وفقاً لرغبات المستهلكين الفردية، غير أن ذلك لا يعني انعدام حرية المستهلك كما يدعي بذلك مؤيدو الرأسمالية.

إن مفهوم سيادة المستهلك الذي يدعي الرأسماليون وجوده في أنظمتهم لا يوافق عليه ولا يقرّ به النظام الاشتراكي. إن سيادة المستهلك تؤمن وتحقق بعد تأمين مصلحة المجموع فلا يجوز تحديد تركيب الإنتاج وحجمه وفقاً لرغبات المستهلكين وأهوائهم. وإنما الحكومة عن طريق جهاز التخطيط في الدولة هي التي تحدد أنواع المنتجات وكمياتها بما يتلاءم مع الأهداف العامة للنمو الاقتصادي والاجتماعي كما تتضمنها الخطة العامة. إن جهاز التخطيط حين يقوم بتحديد أنواع المنتجات وكمياتها إنما يسعى لتحقيق مصلحة المجموع والمجتمع قبل كل شيء.

فمصلحة المجتمع إذا هي المجدد الأول والرئيس بينما في النظام الحر يتم تحديد الإنتاج وكمياته وفقاً لعامل الربح واستناداً للمؤشر الذي يتمثل في إنفاق المستهلكين على كل سلعة.

ثانياً- كيف يعالج النظام الاشتراكي مشكلة تنظيم الإنتاج ..؟

إن مشكلة تنظيم الإنتاج تستوجب تحديد كيف توزع الموارد بين مختلف الصناعات والقطاعات، وتحديد نشاط وفعالية كل مؤسسة وكذلك تحديد الطرق الفنية والأساليب التقنية التي يجب اتباعها في كل مؤسسة. إن المشكلة الاقتصادية نفسها تنشأ بسبب ندرة الموارد الاقتصادية بالقياس إلى أنواع الحاجات عليها.

ولهذا فإن من أول الأعمال في التخطيط القيام بمحصن الموارد المتاحة للمجتمع وتحديد الأهداف التي يريد هذا المجتمع تحقيقها ثم ترتيب الأهداف حسب أهميتها وأفضليتها، وعلى ضوء هذا الترتيب وسلم الأفضليات يقوم جهاز التخطيط بتوزيع الموارد المتاحة على مختلف الصناعات والقطاعات ليقوم كل منها بإحجاز الأهداف الإنتاجية المحددة لها. وتحديد الأهداف الإنتاجية في كل قطاع يستلزم توزيع هذه الأهداف على المؤسسات والوحدات الإنتاجية في كل منها حيث يحدد لكل مؤسسة أو وحدة إنتاجية أنواع المنتجات وكمياتها اللازمة لتحقيقها مع تخصيص الموارد الاقتصادية اللازمة للمؤسسة كي تستطيع تحقيق المطلوب منها أما تحديد الطرق الفنية والأساليب التقنية لتنفيذ الأهداف الإنتاجية فهو متروك لمهارة كل مؤسسة وإبداعها ضمن الحدود العامة السائدة في المجتمع إن كل مؤسسة ملزمة ومسؤولة عن تحقيق الحصص الإنتاجية المخصصة لها تحت طائلة المسؤولية والعقاب الشديد للتي تقصر في استخدام الموارد الاقتصادية المتاحة، وتحت أمل الحصول على المشجعات والحوافز المادية والمعنوية للتي تنجح في إحجاز الحصص المخصصة سواء بوقت أقل أم باستخدام أخفض للموارد الاقتصادية.

فمصلحة المجتمع إذا هي المجدد الأول والرئيس بينما في النظام الحر يتم تحديد الإنتاج وكمياته وفقاً لعامل الربح واستناداً للمؤشر الذي يتمثل في إنفاق المستهلكين على كل سلعة.

ثانياً- كيف يعالج النظام الاشتراكي مشكلة تنظيم الإنتاج ..؟

إن مشكلة تنظيم الإنتاج تستوجب تحديد كيف توزع الموارد بين مختلف الصناعات والقطاعات، وتحديد نشاط وفعالية كل مؤسسة وكذلك تحديد الطرق الفنية والأساليب التقنية التي يجب اتباعها في كل مؤسسة. إن المشكلة الاقتصادية نفسها تنشأ بسبب ندرة الموارد الاقتصادية بالقياس إلى أنواع الحاجات عليها.

ولهذا فإن من أول الأعمال في التخطيط القيام بمحصن الموارد المتاحة للمجتمع وتحديد الأهداف التي يريد هذا المجتمع تحقيقها ثم ترتيب الأهداف حسب أهميتها وأفضليتها، وعلى ضوء هذا الترتيب وسلم الأفضليات يقوم جهاز التخطيط بتوزيع الموارد المتاحة على مختلف الصناعات والقطاعات ليقوم كل منها بإحجاز الأهداف الإنتاجية المحددة لها. وتحديد الأهداف الإنتاجية في كل قطاع يستلزم توزيع هذه الأهداف على المؤسسات والوحدات الإنتاجية في كل منها حيث يحدد لكل مؤسسة أو وحدة إنتاجية أنواع المنتجات وكمياتها اللازمة لتحقيقها مع تخصيص الموارد الاقتصادية اللازمة للمؤسسة كي تستطيع تحقيق المطلوب منها أما تحديد الطرق الفنية والأساليب التقنية لتنفيذ الأهداف الإنتاجية فهو متروك لمهارة كل مؤسسة وإبداعها ضمن الحدود العامة السائدة في المجتمع إن كل مؤسسة ملزمة ومسؤولة عن تحقيق الحصص الإنتاجية المخصصة لها تحت طائلة المسؤولية والعقاب الشديد للتي تقصر في استخدام الموارد الاقتصادية المتاحة، وتحت أمل الحصول على المشجعات والحوافز المادية والمعنوية للتي تنجح في إحجاز الحصص المخصصة سواء بوقت أقل أم باستخدام أخفض للموارد الاقتصادية.

إن المؤسسات الإنتاجية في النظام الاشتراكي لا تعمل بدافع الربح والمنافسة والرغبة في السيطرة على الأسواق وإنما تعمل بدافع تحقيق الحصة المخصصة لها. هذه الحصة التي حددت مسبقاً طرق استخداماتها وتوزيعاتها سواء على المنتجين أم لتلبية حاجات المستهلك، وإن أي خلل أو تقصير من قبل مؤسسة ما سوف تنعكس آثاره على المؤسسات الأخرى، لهذا فإن كل مؤسسة تسعى جاهدة لتحقيق وإنجاز المخصص لها وفقاً للمواصفات المعينة.

ثالثاً- كيف توزع المنتجات في النظام الاشتراكي...؟

إن توزيع المنتجات في النظام الاشتراكي يتم بوساطة الأسواق والأسعار كما يجري في النظام الحر مع فارق أساسي هو أن الأسعار في النظام الاشتراكي تحدد من قبل جهاز التخطيط أو من قبل هيئات خاصة تحددها الدولة. بينما في النظام الحر تتحدد الأسعار وفقاً للتفاعل بين العرض والطلب. إن تحديد الأسعار في النظام الاشتراكي يهدف إلى تأمين أفضل توزيع للمنتجات بين المستهلكين وفقاً لحاجات المجتمع وغايته. فقد تحدد الدولة أسعار منخفضة للسلع التي تهتم غالبية الشعب بقصد إتاحتها لكل فرد لتأمين حاجاته الاستهلاكية، بينما تحدد أسعار عالية مرتفعة للسلع الكمالية التي قد لا يهتم بها إلا جزء ضئيل من أفراد الشعب أما في النظام الحر فإن نظام الأسعار السائد لا يقود إلى تأمين أفضل توزيع المنتجات حسب حاجات الأفراد إليها، وإنما يقود إلى توزيع المنتجات حسب قدرة الأفراد على الدفع، فمن يرفع السعر يحصل على السلع وإلا فلن يحصل عليها مهما تكن شدة حاجته إليها.

إن الأسعار في النظام الاشتراكي أداة يعتمد المخططون بوساطتها على توجيه التوزيع نحو أفضل وضع ممكن أما الأسعار في النظام الحر فهي آلية عمياء تعكس رغبات الأفراد القادرين على الشراء وتسيطر على التوزيع ولا تسمح له بتحقيق الوضع الأفضل.

الفصل الرابع الأسعار ونظرية العرض والطلب

I- نظرية القيمة

• الإنتاج والمنفعة

يعرف الإنتاج في المفهوم الاقتصادي على أنه كل تفاعل يؤدي إلى خلق سلعة اقتصادية، أما المنفعة بالمفهوم الاقتصادي فهي تحقيق إشباع معين لدى المستهلك. إذا فالإنتاج هو الحقيقة خلق المنافع الاقتصادية.

والمنفعة ليست شيئاً مادياً أو تتوقف على شيء مادي، إن المنفعة شعور خاص لدى الإنسان يحس به من جراء الحصول على سلعة ما أو استعمالها، وهذا الشعور يختلف من شخص لآخر ولا يمكن اعتباره أبداً صفة ملازمة للسلعة، لذا فإن المنفعة الاقتصادية تتصف بما يلي:

- إن المنفعة شيء ذاتي شخصي وليس أمراً موضوعياً. فهي لا توجد في سلعة ما إلا إذا كانت هناك حاجة ما إلى تلك السلعة، فالمنفعة موجودة بوجود الحاجة وتزول بزوالها.
- تتوقف المنفعة على المتاح من السلعة وعلى مدى شدة الحاجة إليها.

• القيمة والمنفعة:

في الحياة العادية تستعمل كلمة (قيمة) للدلالة على أشياء عدة فنحن نتكلم مثلاً عن قيمة الدواء أو قيمة الماء أو قيمة الحرية أو قيمة الرداء... إلخ فبعض هذه الاستعمالات يدل على مفهوم أخلاقي، وبعضها يدل على المنفعة التي يمكن الحصول عليها، وبعضها الآخر يدل على المقدار الذي يمكننا به مبادلة الشيء أو الحصول عليه.

أما في الاقتصاد، فقد ميز الاقتصاديون منذ القديم بين مفهومين للقيمة: الأول القيمة الاستعمالية، والثاني القيمة التبادلية،

فالقائمة الاستعمالية تعني قدرة الشيء على إشباع حاجة إنسانية مباشرة عندما يستعمله الإنسان أو منفعة الشيء بالنسبة إلى من يستعمله، ويلاحظ أن القائمة الاستعمالية لا تفترض بالضرورة وجود سوق ولا مبادلة لأشياء ما بين الأفراد فهي قائمة شخصية بحتة.

أما القائمة التبادلية فتعني قدرة الشيء على أن يتبادل بشيء آخر وهي تجد تعبيرها في العلاقة الكمية التي تتمثل في النسبة التي يتبادل بها شيء له صفات معينة بشيء آخر له صفات مختلفة.

ويلاحظ أن السلع جميعها سواء كانت حرة أم اقتصادية لها قيمة استعمالية وذلك طالما أن السلع هي الأشياء المادية التي تصلح لإشباع الحاجات الإنسانية في حين أن السلع الاقتصادية فقط يمكن أن يكون لها قيمة تبادلية وذلك على عكس السلع الحرة ويلاحظ أيضاً أن القائمة الاستعمالية قائمة شخصية بينما القائمة التبادلية هي قائمة اجتماعية ولا يمكن أن توجد إلا إذا وجد أفراد كثيرون وقامت مبادلات للأشياء التي يملكونها فيما بينهم في السوق.

• القيمة والسعر:

إن القائمة التبادلية تتضمن فكرة المقارنة أو العلاقة ما بين كميات متبادلة من شيئين مختلفين وهكذا فإنه يمكن التعبير مثلاً عن قيمة سلعة x بذكر نسبة مبادلاتها بسلعة أخرى y ، فنقول مثلاً إن قيمة طن واحد من x هو ثلاثة أكياس من y . ولما كانت المبادلات في المجتمعات الحديثة لا تتم عن طريق المقايضة وإنما عن طريق استخدام النقود التي تيسر عملية المبادلة وذلك بتجزئتها إلى عمليتين منفصلتين: الأولى للبيع في مقابل الحصول على نقود والثانية للشراء في مقابل دفع النقود، فإن التعبير عن قيمة شيء ما لا يتم في هذه المجتمعات بمقارنته بشيء آخر يمكن مبادلته به، بل بمقارنته بالنقود وبهذا تكون النقود هي المقياس العام والموحد لقيم الأشياء. وهكذا يكون لكل شيء

قابل للمبادلة بشيء آخر مبلغ نقدي يعبر عن قيمته، ويسمى هذا المبلغ الذي يعبر عن قيمة الوحدة الواحدة من الشيء بالسعر، وبهذا يكون سعر الشيء هو التعبير النقدي عن قيمته في السوق، ويمكن أن يكون هذا السعر أكبر أو أقل من القيمة، أي أنه من الممكن أن ترتفع أو تنخفض كافة الأسعار في الوقت نفسه وذلك نتيجة لانخفاض أو لارتفاع القوة الشرائية للنقود لكنه لا يمكن أن ترتفع أو أن تنخفض قيمة مبادلة الأشياء جميعها ببعضها في الوقت نفسه، وذلك لأن ارتفاع قيمة مبادلة شيء بشيء آخر إنما يعني بالضبط انخفاض قيمة مبادلة الشيء الأخير بالشيء الأول.

سنقتصر في مقررنا على دراسة الأسعار الخاصة باقتصاد السوق أي الأسعار التي تحد عن طريق التفاعل الحر بين العرض والطلب وليس تلك الأسعار الخاصة باقتصاد السوق المخطط حيث يقوم السوق في اقتصاد السوق بدور جوهري في تسيير الاقتصاد إذ يعتمد هذا الاقتصاد على هذه الأداة التي تسمى آلية السعر لحل مشكلة التوزيع الأمثل للموارد وتحقيق التوازن الاقتصادي بالإضافة إلى وظائف أخرى.

• تطور نظرية القيمة:

تحتل نظرية القيمة في الأدب الاقتصادي مكانة مرموقة، فمنذ القديم كان الناس يتساءلون عن السبب الذي يجعل هذه السلعة تحصل على سعر من دون آخر. وتعددت الآراء والتفسيرات حسب نظرات الاقتصاديين وفلسفاتهم وخبراتهم العملية. فكتب أرسطو (384 - 322) قبل الميلاد مفرقاً بين القيمة الاستعملية والقيمة التبادلية للسلع وأكد على أهمية المنفعة بوصفه عاملاً أساسياً في تحديد القيمة. وفي القرون الوسطى كتب توما الإكويني (1225 - 1274) م بأن منفعة سلعة ما قد تختلف وتتغير بشكل كبير وفقاً لتغيرات رغبات الفرد، أما القيمة العادلة للسلعة فهي متعلقة بمقدار العمل المبذول للحصول عليها.

وأكد الكاتبان بوريدان وبيل من كتاب القرن الثالث عشر والرابع عشر أن قدرة السلعة على إشباع الحاجات هي التي تحدد قيمة السلعة.

أما الكاتب وليم بيتي (1623 - 1687)م فقد جعل القيمة تتحدد وفقاً للعمل والأرض معاً، حيث قل (إذا كان العمل هو الأب الفعّال والرئيس فإن الأرض هي أمها) أما رأس المال فقد وصفه بيتي بأنه عمل متراكم.

أما جون لوك (1632 - 1704)م فقد قل إن العمل وحده هو الذي يحدد القيمة، أما الأرض فلا قيمة لها من دون العمل، أما رأس المال فهو عمل متراكم وأشار لوك إلى أن القيمة في المدى القصير تتحدد في العرض والطلب، أما في المدى الطويل فتتحدد القيمة بالعمل فقط الذي هو العامل الرئيس في كلفة الإنتاج.

أما آدم سميث (1723 - 1790) فقد تردد بين تفسيرين، فهو أولاً قد فرق بين قيمة الاستعمال وقيمة التبادل مبيناً أن لكل سلعة قيمتين: الأولى هي قيمة ذاتية شخصية تتوقف على الشخص الذي يريد استعمال السلعة. والثانية قيمة موضوعية وهي القيمة التي يتم بها تبادل السلعة في السوق. وبين أنه من الممكن أن تختلف هاتان القيمتان أعطى سميث المثل عن الماء والملابس فللماء ذو قيمة استعمالية ضئيلة ولكن قيمته التبادلية عالية، أما الماء فهو ذو قيمة استعمالية مرتفعة ولكن قيمته التبادلية منخفضة. ولم يحاول سميث تفسير الاستعمالية وإنما ركز على القيمة التبادلية. وحاول سميث تفسير نشوء القيمة ففرق بين المجتمعات البدائية والمجتمعات المتقدمة. وحسب تحليله وجد أنه في المجتمعات البدائية حيث لا ملكية خاصة، فالأرض ورأس المال مشاعان، ويشكل العمل العنصر الوحيد للإنتاج وبالتالي يعتبر العمل الأساس الذي تبنى عليه القيمة. أما في المجتمعات المتقدمة حيث توجد الملكية الخاصة للأرض ولرأس المال، فإن عوامل الإنتاج تغدو ثلاثة ولا يمكن تفسير القيمة بكمية العمل المبذول فيها فقط بل لابد من أخذ العناصر الثلاثة في الاعتبار من أجل تحديد القيمة.

وجاء دافيد ريكاردو (1772-1823) الذي كان يرى أن الندرة وكمية العمل اللازم لإنتاج سلعة ما يحددان قيمة السلعة، فالسلع التي لا يمكن إنتاجها تتحدد قيمتها وفقاً لدرجة ندرتها، أما السلع التي يمكن إعلاء إنتاجها فتتحدد قيمتها وفقاً لكمية العمل المبذول فيها. أما رأس المال فهو عمل متراكم وريع الأرض ليس جزءاً من القيمة وإنما يتم تحديده نتيجة للقيمة.

ثم جاء عدد من الاقتصاديين الذين حاولوا إدخال فكرة المنفعة في تحديد القيمة. وبدأت نظرية المنفعة تكتسب قوة بعد ظهور كتابات (هيرمان جورسن) و (ستانلي جفونز) و (ليون والراس) حيث صاغ هؤلاء أسس نظرية المنفعة الحدية وقانون تناقص المنفعة. إذ جمعت هذه النظرية بين فكرة الندرة وفكرة المنفعة معاً في نظرية واحدة من أجل تفسير القيمة.

أما كارل ماركس فأوضح أن القيمة تتحدد فقط بكمية العمل المبذول في إنتاج السلعة.

وأخيراً جاء الاقتصادي ألفريد مارشل (1842-1924) م والذي جمع بين وجهات النظر السابقة بأسلوب جديد حيث كان الاقتصاديون قبله يفتشون عن سبب واحد لتفسير القيمة، إلا أن مارشل أوضح أن الطلب الذي يعتمد على المنفعة، والعرض الذي يتوقف على تكاليف الإنتاج يحددان فيما بينهما قيمة السلعة، تماماً كحدي المقص، وكما لا يمكن قص القماش جيداً بحد واحد فلا بد من استعمال الحدين معاً، فكذلك لا يمكن تفسير القيمة بشكل تام بالعرض وحده أو بالطلب وحده ولا بد من الجمع بينهما.

الاتجاهات النظرية الرئيسة في تفسير القيمة:

من العرض التاريخي الموجز للفكر الاقتصادي حول نظرية القيمة يمكننا أن نصنف آراء الاقتصاديين ضمن ثلاثة اتجاهات أساسية:

الأول: اتجه بعض الاقتصاديين لتفسير القيمة من جانب العرض، حيث يعتقد هؤلاء الاقتصاديون أن قيمة السلعة تتحدد بـكـلـفـة إنتاجها. ويطلق على هذه النظرية اسم النظرية التقليدية أو النظرية الموضوعية للقيمة. إذ إن أصحابها يحاولون تحديد القيمة بأشياء محددة واضحة. وضمن هذا الاتجاه يمكننا أن نلاحظ وجود فئتين متميزتين:

- فئة الذين ينادون بأن القيمة تتحدد بـكـلـفـة عوامل الإنتاج كلها وهي العمل والأرض ورأس المال: وتسمى هذه النظرية حينئذ باسم نظرية القيمة في تكاليف الإنتاج.
- فئة الذين يقولون بأن القيمة تتحدد فقط من قبل عامل إنتاجي واحد هو العمل: ويطلق على هذه النظرية اسم نظرية القيمة في العمل.

ويؤخذ على النظرية التقليدية أنها حاولت تفسير القيمة بصفة من صفات السلعة، سواء كانت هذه الصفة هي نفقة الإنتاج أم كمية العمل المبذول لإنتاج السلعة. إن تفسير القيمة بالعمل أو بـكـلـفـة الإنتاج يأخذ بعين الاعتبار جانب العرض فقط ويهمل كلياً جانب الطلب ومنفعة السلعة، كما أنه لا يستطيع تفسير هبوط القيمة الذي ينتج عن سوء توجيه الموارد الاقتصادية كما يحدث عندما يتم إنتاج آلية ضخمة يصرف عليها جهد كبير ومال وفير ثم يتبين عدم جدواها، أو كما يحدث لقيمة السلعة عند ما يشوب السلعة نوع من الخطأ أو الرذاعة لسبب من الأسباب، كما أنه لا يستطيع أن يفسر بشكل كافٍ عامل الندرة أو التغيرات التي تطرأ على قيمة السلعة بعد إنتاجها.

الثاني: اتجه بعض الاقتصاديين لتفسير القيمة من جانب الطلب فقط، حيث يعتقدون بأن قيمة السلعة تتوقف على مقدار منفعتها، وبما أن المنفعة شيء شخصي أو نفسي لذا يطلق على هذا الاتجاه اسم النظرية الشخصية للقيمة. إلا أن هذا الاتجاه لم يأخذ قوته الحقيقية الفكرية حتى استطاع مؤيدو هذا الاتجاه دمج فكرة الندرة مع فكرة المنفعة في نظرية واحدة أطلق عليها اسم نظرية المنفعة الحدية.

غير أن هذه النظرية لم تكن كافية تماماً لتفسير القيمة إذ إنها تأخذ فقط جانب الطلب وتهمل جانب العرض الذي له دور مهم في تحديد القيمة، كما يعاب عليها أنها تفسر القيمة بعامل شخصي يختلف من فرد لآخر ولا يمكن تحديده كمياً بدقة.

الثالث: وهو الاتجاه الذي حاول تفسير القيمة بوصفها نتيجة لتفاعل قوى العرض والطلب معاً، بدلاً من الأخذ بالعرض وحده أو بالطلب وحده، وقد تعرضت هذه النظرية لانتقادات عدة من حيث عدم القدرة على قياس المنفعة كمياً وعدم إمكانية جمع عوامل محددة موضوعية مع عوامل ذاتية شخصية.

ومن المفيد أن نشير إلى أن الاقتصاديين لم يستطيعوا حتى الآن إيجاد الحل الذي يمكن من الجواب على التساؤل حول إمكانية استعمال العوامل الشخصية القائمة التي لا يمكن قياسها مع العوامل الموضوعية القابلة للقياس من أجل تفسير القيمة.

إن إدخال العوامل الشخصية يقود إلى إقلال درجة الدقة، كما أن الاعتماد على النواحي القابلة للقياس قد يحوّل المعلومات الاقتصادية إلى مجموعة سطحية من الأشياء التي لا يمكن التأكد من صحتها. ولعل السائد في آراء الاقتصاديين السابقين هو محاولة تحديد ما يجب أن تكون عليه القيمة وليس تحديد ماهية القيمة نفسها.

وضمن حدود المعرفة الاقتصادية المتاحة لنا في الوقت الحالي، لا يمكننا أن نحدد بدقة تامة الأهمية النسبية لكل من العوامل التي يمكن أن تؤثر في القيمة.

2- الطلب

أولاً- مفهوم الطلب:

يقصد بالطلب بأنه: الكميات من سلعة أو خلعة ما، التي يكون المستهلكون راغبين و قادرين على شرائها عند الأسعار المختلفة خلال فترة زمنية محددة مع افتراض بقاء العوامل الأخرى ثابتة.

ومن أجل الإحاطة بمفهوم الطلب وتحديدته بشكل دقيق لا بد منذ البداية من توضيح بعض الأمور المتعلقة بهذا المفهوم :

• التفرقة بين الطلب وبين الكمية المطلوبة :

إن الطلب يمثل علاقة بين مجموعة من الأسعار الافتراضية وما يقابلها من الكميات التي تطلب عند هذه الأسعار. فالطلب إذاً هنا عبارة عن علاقات افتراضية (ممكنة) وليس تعبيراً عن علاقات متحققة بالفعل ويمكن التعبير عنه بجدول يسمى (جدول الطلب) أو بمنحنى يطلق (منحنى الطلب) كما سنرى لاحقاً.

ودراستنا للطلب تقتصر على دراسة التأثير الذي يمارسه السعر على الكمية المطلوبة أي دراسة علاقة بين متغيرين أحدهما السعر والآخر الكمية المطلوبة، والسعر هو المتغير المستقل و الكمية المطلوبة هي المتغير التابع .

والطلب هنا ينصرف إلى هذه العلاقة في مجموعها . ولذلك فإن التعبير عنه بدالة

$$D = F (P)$$

تأخذ شكل

ومن ثم فإن الحديث عن الطلب يتضمن الحديث عن كثير من الكميات الممكنة المترتبة على تغيرات الأسعار .

فالطلب إذاً : هو قائمة الكميات المختلفة التي يطلبها المستهلكون عند الأسعار المختلفة.

أما الكمية المطلوبة فهي تمثل كمية معينة من هذه الكميات عند سعر معين .

أي كمية حقيقية طلبت في ظل ظروف معينة . وبهذا يختلف الطلب عن الكمية المطلوبة .

• التمييز بين الطلب على سلعة معينة و الرغبة فيها :

إن الرغبة ضرورية لحد الإنسان على طلب سلعة ما ، إلا أنها لا تكفي بحد ذاتها لتكون طلباً . فقد يكون الشخص راغباً في اقتناء مجموعة من السلع غير أن رغبته هذه لا يعتد بها إذا لم تكن مدعومة بالقوة الشرائية ، أي القدرة على دفع السعر .

لذلك يجب أن تتوافر الرغبة و القدرة على الشراء عند المستهلكين لكي يكون طلبهم ذا معنى في السوق .

فمثلاً إذا كان أحد المستهلكين راغباً في شراء بيت قيمته 2 مليون ليرة ولكن لأن دخله النقدي محدود فهو غير قادر على تحقيق عملية الشراء .أيضا من الممكن أن يكون المستهلك نفسه قادراً على شراء علبة سجائر و لكنه غير راغب في إنفاق نقوده على هذه السلعة .

• تحديد الفترة الزمنية التي يتم الطلب خلالها :

لا يمكن أن ندرس الطلب ، أي علاقة السعر بالكمية المطلوبة من دون تحديد الفترة الزمنية التي يتم الطلب خلالها . إن تحديد حجم الكمية المطلوبة وقياسها يتطلب تحديد الفترة الزمنية المقصودة . فالكمية المطلوبة هي نوع من التيارات الاقتصادية التي يتطلب قياسها أمرين :

- تحديد وحدات القياس المناسبة (طن ، عدد ، متر ، قيمة معينة)

- تحديد الفترة الزمنية التي يتم قياس الكمية خلالها .

فعندما يكون السعر 100 مثلاً لسلعة ما ، فإن الكمية المطلوبة منها في يوم هو غيرها في شهر أو سنة . ولذلك فإن الزمن هنا يتدخل في تحديد الكمية المطلوبة .

وتحديد الفترة الزمنية بالنسبة للطلب يشير إلى أن قرار الشراء من قبل المستهلكين لكميات معينة عند سعر معين ، يتم في ظل عوامل معينة (العوامل الأخرى المؤثرة في الطلب) . وتغير هذه (العوامل الأخرى) قد يؤدي إلى تغير هذه الكميات . ولذلك عندما نتكلم عن الطلب في فترة زمنية معينة نقصد ثبات تلك (العوامل الأخرى) ، فالزمن هنا مرادف لبقاء (العوامل الأخرى) على حالها . أيضاً فإن الزمن يعني مدى الفترة الزمنية المتاحة لإجراء التعديلات اللازمة .

فإذا ما تغير السعر فإن استجابة طلب المستهلكين لهذا التغير يتوقف على الفترة الزمنية المتاحة لهم لإجراء التعديلات الضرورية وعلى توافر أو عدم توافر الشروط التي تبين مدى القدرة على إجراء هذه التعديلات. ولذلك يتم تحديد الفترة الزمنية بفترة قصيرة وبفترة طويلة فنقول: الطلب في الفترة القصيرة و الطلب في الفترة الطويلة. ولا بد من الإشارة هنا إلى أن الفترة الزمنية لا تشير إلى امتداد زمني محدد وإنما إلى مدى توافر أو عدم توافر شروط معينة، فالزمن هنا أشبه بالإطار الذي يتم التحليل خلاله.

• تثبيت (العوامل الأخرى) على حالة:

التعريف السابق للطلب بين العلاقة بين السعر والكمية المطلوبة، ويفترض ثبات (العوامل الأخرى) التي تؤثر في الكمية المطلوبة مثل (دخل المستهلكين، أسعار السلع الأخرى، حجم السكان، أذواق المستهلكين، طريقة توزيع الدخل الوطني). وهذا يعني أن الكمية المطلوبة لا تتأثر فقط بالسعر وإنما تتأثر بعوامل أخرى غير السعر، افترضنا ثباتها من أجل إبراز تأثير تغيرات سعر السلعة بعيداً عن العوامل الأخرى.

وسبب وضعنا لهذا الفرض يعود لاستحالة معرفة ماذا يحدث للكمية المطلوبة إذا أخذنا في الاعتبار العوامل كلها الأخرى. لذلك يتم اللجوء إلى دراسة تأثير كل عامل على حده مع افتراض ثبات البقية الأخرى من العوامل. وبهذه الوسيلة نستطيع أن ننظم معرفتنا بالظاهرة الاقتصادية وبحيث تتم هذه المعرفة تدريجياً وبتنوع من التقريبات المتتابعة. فهذا الفرض يعتبر وسيلة منهجية لتيسير التقدم في البحث العلمي وليس من خصائص الظاهرة ذاتها.

طبعاً هذا الأسلوب يخص البحث العلمي في العلوم الاجتماعية و من بينها علم الاقتصاد. أما البحث العلمي في العلوم الطبيعية فإنه يتقدم عن طريق ما يعرف باسم

العزل (عزل العوامل). فرغم أن الظاهرة الطبيعية تخضع أيضاً للكثير من العوامل إلا أنه يمكن عن طريق العزل. إجراء التجارب المخبرية على الظاهرة في ظل ظروف مثالية نغير فيها ما نشاء من العوامل و نبقى ثابتاً ما نشاء.

وفي فقرة سابقة أوضحنا أن الظواهر الاقتصادية و هي تخضع للعديد من العوامل التي لا يمكن أن تُقبل العزل و من ثم لا يمكن الالتجاء إلى إجراء التجارب في ظل شروط مثالية، ونظراً لهذه الصعوبة يلجأ الباحثون الاقتصاديون إلى فرض ثبات العوامل الأخرى.

ثانياً- قانون الطلب :

إن مفهوم الطلب كما تم توضيحه سابقاً يفصح عن وجود علاقة بين الأسعار والكميات المطلوبة والأسعار في هذه العلاقة هي التي تؤثر في الكمية المطلوبة وليس العكس، فما هي طبيعة هذه العلاقة وشكلها؟ أي ماذا يحدث للكمية المطلوبة عندما يتغير السعر سواء بالانخفاض أم الارتفاع ؟

بالاستناد إلى فرضية السلوك الرشيد والعقلاني للوحدات الاقتصادية وإلى ملاحظة الواقع تم التوصل إلى أن العلاقة بين السعر بوصفه متغيراً مستقلاً وبين الكمية المطلوبة بوصفها متغيراً تابعاً هي علاقة عكسية. أي أنه في حال ارتفاع السعر ستنخفض الكمية المطلوبة، وفي حال انخفاض السعر سترتفع الكمية المطلوبة طبعاً مع افتراض بقاء العوامل الأخرى ثابتة على حالها هذه النتيجة صاغها الاقتصاديون في قانون أطلق عليه (قانون الطلب).

ثالثاً- جدول الطلب:

يتوضح مما تقدم أن قانون الطلب هو (تعبير عن علاقة عكسية بين متغيرين هما: السعر بوصفه متغيراً مستقلاً والكمية المطلوبة بوصفها متغيراً تابعاً). وقد جرت العادة من قبل الاقتصاديين على توضيح هذه العلاقة بما

ومن الواضح في هذا الجدول أن طلب السلعة لا يقتصر على الأسعار المبينة والكميات المقابلة، وإنما يشمل أيضاً الأسعار الممكنة والكميات المقابلة جميعها، ولذلك يمكن أن يكون هناك أسعار أعلى وأقل مما هو وارد في الجدول، وبالمثل بالنسبة للكميات المقابلة.

والجدير ذكره هنا أن جدول الطلب لا يوضح بذاته السعر الفعلي السائد في السوق و الذي تباع عنده السلعة. فهذا السعر الفعلي يتوقف في حقيقة الأمر على الكمية المعروضة والكمية المطلوبة من السلعة في فترة زمنية معينة كما سنرى لاحقاً.

رابعاً- منحني الطلب :

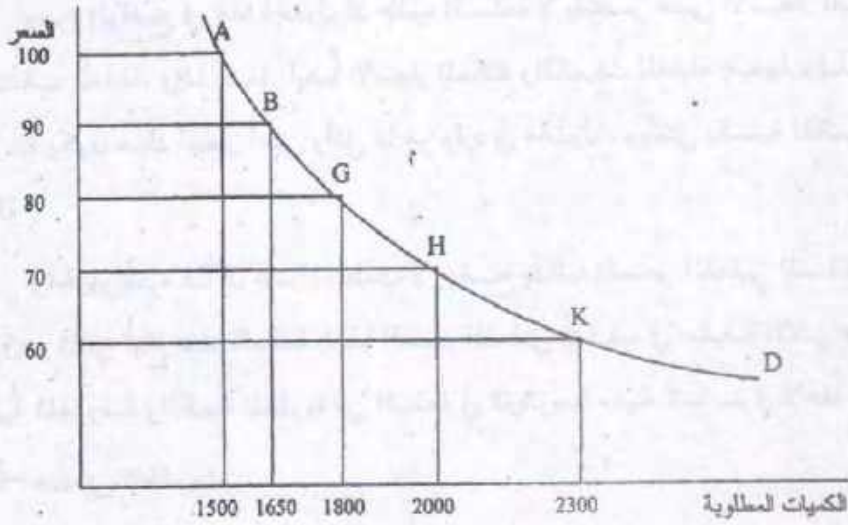
إن العلاقة بين الأسعار والكميات المطلوبة كما يظهرها جدول الطلب السابق يمكن تمثيلها بيانياً.

وكما هو معروف في التمثيل البياني للعلاقات يوضع المتغير المستقل على المحور الأفقي والمتغير التابع على المحور العمودي، إلا أن الاقتصاديين درجوا على عكس ذلك فيما يتعلق بمنحنيات العرض والطلب، حيث يتم وضع الكميات على المحور السيني (الأفقي) والأسعار على المحور الصادي (العمودي)، على أن يكون مفهوماً أن المتغير المستقل هو الأسعار والمتغير التابع هو الكميات، فنحصل على منحني يطلق عليه (منحني الطلب) كما هو مبين في الشكل الآتي:

فالمنحني (D) في هذا الشكل يمثل منحني الطلب على السلعة وما هو إلا التمثيل البياني لجدول الطلب السابق.

فالنقطة (A) تمثل الحالة الأولى في جدول الطلب عندما كان السعر (100) ل و الكمية المطلوبة (1500) وحدة. والنقطة (B) تصور الحالة الثانية عندما كان السعر (90) ل و الكمية المطلوبة (1650) وحدة، وهكذا بالنسبة ل (G) و (H) و (K)

..... الخ



الشكل رقم (2) منحنى الطلب على السلعة

ويتعدد الحالات الموجودة في جدول الطلب يمكننا أن نحصل على نقاط أخرى

ومن مجموع هذه النقاط يتكون منحنى الطلب (D) الذي يتميز بالخصائص التالية:

- إن الطلب يعبر عنه بمنحنى وليس بنقطة وهذا ما يؤكد أن الطلب يمثل علاقة وليس كمية واحدة. فالطلب هو كل الأسعار الافتراضية (الممكنة) والكميات المطلوبة المقابلة.
- إن منحنى الطلب ينحدر من أعلى وإلى أسفل، ومن اليسار إلى اليمين بدلالة على أن الكمية المطلوبة من السلعة ترتفع بانخفاض السعر وتنخفض بارتفاعه.
- إن منحنى الطلب لا يمكن أن يعبر عن أكثر من متغيرين، وهما السعر والكمية المطلوبة. ولكن الكمية المطلوبة لا تتأثر بالسعر فقط وإنما تتأثر أيضاً بعوامل أخرى. وهذه العوامل الأخرى لا يمكن أن تظهر على المنحنى نفسه ولذلك نفترض ثبات هذه العوامل الأخرى ونركز فقط على العلاقة بين تغيرات السعر وما يقابلها من تغيرات في الكمية المطلوبة.

• إن منحنى الطلب يبين الحد الأقصى لما يطلبه الأفراد عند سعر معين . ومعنى ذلك أن الكميات جميعها التي تقع فوق المنحنى تكون كميات غير ممكن شراؤها وعلى العكس فإن الكميات التي تقع تحت المنحنى يمكن شراؤها عند هذه الأسعار . فمنحنى الطلب - والحال كذلك - يفصل بين الكميات الممكنة و الكميات غير الممكنة عند كل سعر .

أخيراً لا بد من التأكيد أن جدول الطلب و منحناه كلاهما افتراضي لانهما يفترضان أسعاراً مختلفة لسلعة معينة في وقت ما وكثير من الكميات المختلفة التي يمكن أن تطلب عند هذه الأسعار المفترضة .

وفي حقيقة الامر فإن السلعة لا يكون لها في وقت معين إلا سعر واحد حقيقي تطلب عنده كمية واحدة حقيقية . أما باقي الأسعار وما يقابلها من كميات مختلفة فإنها جميعاً افتراضية . وتتجلى فائدة هذا الافتراض في أمرين:

الأول إنه يوضح العلاقة العكسية بين التغير في سعر السلعة باعتبارها المتغير المستقل في هذه العلاقة وبين التغير في الكمية المطلوبة باعتبارها المتغير التابع فيها .

أما الأمر الثاني الذي يوضح الفائدة التي تعود من جدول الطلب المفترض ومنحناه، فإن هذا الافتراض يمكننا من توقع التغيرات المحتملة في الكمية المطلوبة من السلعة التي تحدث نتيجة التغيرات الممكن حدوثها في السعر وحده من دون باقي العوامل الأخرى التي قد تؤثر في الكمية المطلوبة ومعنى آخر إنه يمكننا من دراسة الطلب بوصفه دالة للسعر وحده .

خامساً- تفسير قانون الطلب:

رأينا سابقاً أن طبيعة العلاقة بين السعر والكمية المطلوبة (مع بقاء العوامل الأخرى على حالها)، و التي يعبر عنها قانون الطلب، هي علاقة عكسية . فما هو تفسير

هذه العلاقة ؟ أي لماذا ترتفع الكميات المطلوبة من السلعة إذا انخفضت أسعارها،
وبالعكس لماذا تنخفض الكميات المطلوبة منها إذا ارتفعت أسعارها ؟

- لماذا ترتفع الكمية المطلوبة من السلعة إذا انخفض سعرها ؟ يمكن تفسير ذلك على
النحو التالي :

أ- قد يجذب الانخفاض في السعر مستهلكين جدد ، لم يكونوا قادرين على شراء السلعة
من قبل بسبب ارتفاع سعرها. ذلك أنه عندما يكون السعر مرتفعاً لا يستطيع شراء
السلعة إلا عدد محدود من المستهلكين تتناسب ودخولهم مع هذا السعر المرتفع ، فإذا
انخفض السعر قليلاً أصبح في مقدور عدد آخر من المستهلكين شراء كميات من
السلعة عند هذا السعر المنخفض، وبذلك تزيد الكمية المطلوبة ، فإذا انخفض السعر
مرة ثانية دخل عدد إضافي من المستهلكين الذين لم يكونوا قادرين على الشراء من
قبل وهكذا.

ب- قد يدفع الانخفاض في السعر المستهلكين القدامى للسلعة إلى الإقبال على شراء
كميات أكبر منها بالبلغ نفسه من النقود .

ذلك أن انخفاض سعر السلعة يعني زيادة القوة الشرائية للدخل المستهلك
واستطاعته شراء كميات من السلعة أكبر من تلك التي كان يشتريها قبل انخفاض السعر
وذلك بكمية النقود نفسها التي خصصها من دخله للإنفاق على هذه السلعة، وهذا
معناه أن انخفاض سعر السلعة يؤدي إلى زيادة الدخل الحقيقي للمستهلك على الرغم
من عدم تغير دخله النقدي .

بالتخصيص فإنه في حالة انخفاض السعر يزيد عدد الأفراد الراغبين
والقادرين على الدفع من جهة كما تزيد الكمية التي يطلبونها إثر هذا التخفيض في
السعر من جهة أخرى فتزداد بذلك الكمية المطلوبة على السلعة عموماً.

- لماذا تنخفض الكمية المطلوبة من السلعة إذا ارتفع سعرها ؟ إن تفسير ذلك يعتمد على مبدأ (أثر الإحلال) ومبدأ (أثر الدخل):

أ- أثر الإحلال: هناك مجموعة من السلع البديلة (المتنافسة) و التي يمكن أن تحقق تقريباً درجة الإشباع نفسها للمستهلك. ولذلك فعندما يحدث ارتفاع في سعر سلعة لها بديل ، فإن ذلك يدفع المستهلك في أن يحل محلها السلعة البديلة الأخرى التي لم يتغير سعرها.وبذلك تنخفض الكمية المطلوبة منها وتزداد على السلعة البديلة.

ب- أثر الدخل: إذا ارتفع سعر السلعة فإن المستهلك لا يستطيع شراء الكمية نفسها بكمية النقود نفسها التي كان ينفقها على السلعة قبل ارتفاع سعرها فإذا ظل المستهلك يشتري الكمية نفسها من السلعة رغم ارتفاع سعرها ، فإن معنى ذلك أنه أصبح يخصص للحصول عليها ويدفع مبلغاً أكبر - وبافتراض أن دخله ثابت - فإن النتيجة هي أن إنفاقه على بعض السلع الأخرى و بالتالي على الكميات المطلوبة منها لا بد وأن ينخفض. الأمر الذي يدفع المستهلك إلى تخفيض الكمية المطلوبة من السلعة التي ارتفع سعرها حتى يحافظ على شراء الكميات نفسها من السلع الأخرى .

سلاماً- استثناءات قانون الطلب :

وفقاً لقانون الطلب فإن العلاقة بين السعر والكمية المطلوبة هي علاقة عكسية. وهذا القانون يظهر اتجاهاً عاماً، ومع ذلك فإن عمومية هذا القانون لا تمنع من وجود بعض الحالات الاستثنائية القليلة التي تكون فيها العلاقة بين السعر و الكمية المطلوبة علاقة طردية أي بخلاف ما يقضي به قانون الطلب و أهم هذه الحالات:

- الحالة الأولى تخص بعض السلع التي يطلق عليها اسم (السلع الرديئة) أو (سلع جفن) نسبة إلى الاقتصادي جفن الذي لاحظ أنه عند ما يرتفع سعر الخنزير فإن طلب

الفقراء عليه يرتفع ، وفسر ذلك بأن النسبة التي يقتطعها الفقراء من دخولهم للإنفاق على الخبز نسبة كبيرة ، وارتفاع سعر الخبز يؤدي إلى نقص دخولهم الحقيقية ولذلك فإنهم يضطرون إلى إنقاص طلبهم على اللحوم والسلع الغذائية الأخرى من أجل زيادة نسبة دخولهم التي تخصص للإنفاق على الخبز الذي يظل على الرغم من ارتفاع سعره هو الأكثر رخصاً من السلع الأخرى .

ونتيجة زيادة إنفاقهم على الخبز بسبب ارتفاع سعره فإنه لا يبقى من دخولهم إلا نسبة قليلة لا تسمح بالحصول على السلع الأخرى مثل اللحوم وغيرها ، ولذلك فإنهم يخصصون هذه النسبة القليلة المتبقية من دخولهم في الحصول على المزيد من الخبز بوصفه بديلاً من اللحوم التي لم يتمكنوا من شرائها . ويحدث العكس تماماً في حالة انخفاض سعر الخبز، حيث يترتب على ذلك زيادة دخولهم الحقيقية فتتاح لهم الفرصة لشراء السلع المرتفعة السعر مثل اللحوم ويستخدمونها بديلاً من جزء من الخبز وبالتالي ينخفض طلبهم على هذه السلعة الأساسية التي انخفض سعرها .

و يصلح التفسير الذي قل به (جفن) لتفسير العلاقة الطردية بين أسعار السلع الأساسية التي تعتمد عليها الطبقات الفقيرة في الجزء الأكبر من استهلاكها (طلبها) و بين الكميات التي تطلبها هذه الطبقات من تلك السلع الأساسية (مثل الرز ، السكر ، الخبز ، البطاطا..... الخ)

- الحالة الثانية تتعلق بالسلع التي يعتقد بعض الأفراد أن ارتفاع سعرها لا بد وأن يكون دليلاً على أنها جيدة الصنع دائماً ، فعندما يرتفع سعر السلعة فإن هؤلاء الأفراد يقبلون على شرائها و تزداد الكمية المطلوبة منها اعتقاداً بأن هذا الارتفاع في السعر لا بد وأن يخفي وراءه جودة أكبر للسلعة . وعند ما ينخفض سعرها فإنهم يتوقفون عن الشراء و تنخفض الكمية المطلوبة اعتقاداً منهم بأنها رديئة الصنع والمواصفات .

ولهذا السبب فإن بعض البائعين للسلعة الذين يريدون تصريف بعض السلع الراكدة لديهم، يعمدون أحياناً إلى رفع سعرها استغلالاً لمثل هذا الاعتقاد. ولهذا نرى بصدد علاقة طردية بين السعر و الكمية المطلوبة و ليس علاقة عكسية .

- الحالة الثالثة والتي ترتبط بالسلع التي تتميز بنوع من الانفراد بذاتها يجعل الفرد يقبل عليها بصفة خاصة حباً في الظهور وتمييز نفسه من غيره من الأفراد الذين لا يستطيعون الحصول عليها لأنها مرتفعة السعر (سلع التفاح) ومثل ذلك الحلبي والأحجار الكريمة والتحف وبعض أدوات الزينة والتجميل. فمثل هذه السلع لها جاذبية لاسيما عند بعض الأغنياء من محبي الظهور مجرد أنها مرتفعة السعر وبالتالي تشبع رغبتهم في التفاحر بامتلاكها أمام باقي الأفراد.

ومن المتوقع بالنسبة لمثل هذه السلع أن يؤدي انخفاض سعرها إلى انخفاض الكمية المطلوبة منها وأن يترتب على ارتفاع سعرها زيادة هذه الكمية على خلاف القاعدة التي يشير إليها قانون الطلب. ومع ذلك فإن هناك حدوداً على ذلك إذ لا يمكن تصور ارتفاع الكمية المطلوبة من السلعة كلما ارتفع سعرها من دون حدود و إلا لا يمكن زيادة الأسعار إلى ما لا نهاية وهذا أمر غير معقول

- الاستثناء الأخير يتعلق بحالة التوقعات ، وهي الحالة التي يحدث فيها انخفاض في سعر السلعة ، لكن المستهلك بدلاً من أن يزيد الكمية المطلوبة التي يشتريها من السلعة كما يقتضي قانون الطلب ، فإنه على العكس يخفض منها ، وذلك لأنه يتوقع أن يكون الانخفاض في السعر مقدمة لانخفاضات أخرى ستتلوه ولهذا فإنه يفضل التقليل من مشترياته من السلعة حتى ينخفض سعرها أكثر ، وبالعكس فإنه إذا حدث ارتفاع في سعر السلعة وكان المستهلك يتوقع أن يكون ذلك مجرد مقدمة لارتفاعات أخرى ستعقبه فإنه سيندفع لشراء كميات أكبر من السلعة قبل أن يحدث ارتفاع السعر الذي يخشاه . وخير مثال على ذلك المضاربات التي تحدث في أسواق الأوراق المالية والعملات النقدية وأسواق الذهب.

سابعاً- "العوامل الأخرى" المؤثرة في الطلب:

سبق القول إن الكمية المطلوبة من السلعة لا تتأثر فقط بسعرها وإنما تتأثر أيضاً بالكثير من العوامل الأخرى . ولأنه من الصعب دراسة أثر جميع العوامل دفعة واحدة فقد كان من الضروري اللجوء إلى دراسة أثر عامل واحد وهو السعر على الكمية المطلوبة، وهذا ما تم تحديده في قانون الطلب، ثم يتم بعد ذلك دراسة أثر العوامل الواحد بعد الآخر مع اقتراض ثبات باقي العوامل الأخرى. والعوامل الأخرى غير السعر والتي تؤثر في الكمية المطلوبة هي:

- دخل المستهلكين

- أسعار السلع الأخرى

- حجم السكان

- أذواق المستهلكين

- طريقة توزيع الدخل الوطني

ولنحاول الآن أن نرى علاقة كل من هذه العوامل بالكمية المطلوبة من السلعة على أن لا ننسى أنه عند دراستنا لأثر كل عامل سنفترض ثبات باقي العوامل بما فيها السعر

أ- دخل المستهلكين:

إن الدخل يؤثر على الكمية المطلوبة ، فكلما زاد دخل الأفراد زاد طلبهم من السلع و العكس صحيح. فالعلاقة بين الدخل وبين الكمية المطلوبة هي علاقة طردية وسوف نرى لاحقاً في أثناء دراستنا لسلوك المستهلكين أن الدخل يمثل قيداً عليهم ، فالمستهلكون يرغبون في الحصول على أكبر إشباع ممكن من خلال الحصول على السلع القادرة على تحقيق هذا الإشباع ، ولكن هذه الرغبة تتحد بما يتوافر لهم من دخول. وكلما زادت دخولهم زادت إمكانياتهم في شراء المزيد من السلع . ويحدث العكس عندما تنخفض دخول المستهلكين. إلا أنه يوجد بعض السلع لا تكون العلاقة بين الدخل

وبين الكمية المطلوبة منها علاقة طردية، فقد تكون علاقة عكسية. وتخص هذه العلاقة العكسية بعض الحالات من أهمها حالة ما يسمى بـ (السلع الرديئة)، فعندما يكون دخل المستهلك منخفضاً فإنه ينصرف إلى استهلاك السلع الرخيصة لعدم قدرته على شراء السلع ذات السعر المرتفع.

مثل ذلك إقدام المستهلك على شراء زيت الصويا بدلاً من زيت الزيتون بسبب ارتفاع سعر السلعة الأخيرة، فإذا زاد دخل المستهلك فإنه يتجه إلى إحلال زيت الزيتون محل زيت الصويا، أي تكون العلاقة بين دخل المستهلك وبين طلبه على زيت الصويا علاقة عكسية عندما يرتفع دخله إلى حد معين يمكنه من شراء السلع الجيدة مثل زيت الزيتون.

الحالة الثانية التي تعتبر استثناء على القاعدة العامة في العلاقة الطردية بين الدخل والكمية المطلوبة هي حالة السلع التي يصل فيها المستهلك إلى حد الإشباع بعد فترة معينة من تناوله كميات محددة منها. فلا يستطيع المستهلك بعد أن يصل إلى حد الإشباع تناول المزيد من هذه السلع مهما ارتفع دخله. ومن أمثلة ذلك الطلب على سلعة الشاي والبن والتوابل والسكر وغيرها.

ب- أسعار السلع الأخرى (البديلة والمكملة):

إن أسعار السلع الأخرى يمكن أن تؤثر في الكمية المطلوبة من السلعة محل البحث وهذا يتوقف على ما إذا كانت هذه السلع الأخرى مكملة للسلعة محل البحث أو بديلة لها.

- أسعار السلع البديلة (المتنافسة):

إن الطلب على سلعة معينة يرتبط بقدرة هذه السلعة على إشباع حاجة معينة لدى المستهلك. ولكن علاقة هذه السلعة بحاجة المستهلك ليست مستقلة تماماً عن السلع الأخرى جميعها. فهناك سلع أخرى يمكن أن تشبع الحاجة نفسها بدرجات مختلفة

من الكمل . ومنه نطلق عليها اسم (السلع البديلة أو المنافسة) ومن أمثلتها الفروج واللحوم والأسماك والشاي والقهوة ، التنقل في السرفيس أو بالتاكسي ، والرز والبرغل ، السمن العربي و السمن الصناعي.....إلخ

إن ارتفاع أسعار السلع البديلة للسلعة محل البحث (ولنرمز لها بالرمز x) سيؤدي إلى زيادة الكمية المطلوبة من (x) ، وإن انخفاض أسعار السلع البديلة يؤدي بالنتطق نفسه إلى انخفاض الطلب على السلعة (x) .

فالعلاقة بين أسعار السلع البديلة و بين الكمية المطلوبة من السلعة (x) تكون علاقة طردية فمثلاً إن ارتفاع سلعة بديلة مثل سلعة الرز يؤدي إلى زيادة الطلب على البرغل. وانخفاض سعر السلعة البديلة (الرز) يؤدي إلى زيادة الطلب عليها وبالتالي نقص الطلب على سلعة (البرغل).

- أسعار السلع المكملة:

إن السلع المكملة هي تلك السلع التي يلزم استخدامها مع بعضها بعضاً وذلك من أجل إشباع حاجة معينة فاستخدام السيارة بغرض الانتقال من مكان لآخر لا يمكن أن يتم إلا مع استخدام البنزين. فإشباع الحاجة إلى الانتقال يتطلب استخدام السيارة و البنزين معاً، وبمثل فان الشاي والسكر، السيارات و قطع غيارها، الكاميرات وأفلامها، أجهزة التسجيل والأشرطة المتعلقة بها... إلخ تعتبر سلعاً مكملة لبعضها بعضاً.

إن ارتفاع أسعار السلع المكملة للسلعة محل البحث (ولنرمز لها بالرمز k) سيؤدي إلى انخفاض الكمية المطلوبة من السلعة (k) . وإن انخفاض أسعار السلع المكملة يؤدي إلى زيادة الكمية المطلوبة من السلعة (k) .

فالعلاقة بين أسعار السلع المكملة و بين الكمية المطلوبة من السلعة (k) تكون علاقة عكسية. فمثلاً إن ارتفاع سعر سلعة مكملة مثل سلعة البنزين يؤدي إلى تخفيض الطلب على السيارات الخاصة. وانخفاض سعر السلعة المكملة (البنزين) يؤدي إلى زيادة الطلب على السيارات الخاصة.

ج- حجم السكان:

تتأثر الكمية المطلوبة من سلعة ما بحجم السكان. فزيادة عدد السكان يعني زيادة عدد الافراد المطلوب تغذيتهم وإسكانهم وتعليمهم... إلخ. ومن ثم تزداد الحاجة إلى المزيد من السلع والخدمات التي تلبى حاجات هؤلاء الأفراد والتي تتطلب بدورها المزيد من الموارد اللازمة لإنتاج هذه السلع والخدمات.

والمشكلة ليست بهذه البساطة فمجرد زيادة عدد السكان لا تكفي لزيادة السلع والخدمات، إذ لا بد أن تتوفر لديهم المقدرة الشرائية التي تمكنهم من شراء المزيد من المنتجات، وهذا لا يحدث إلا إذا ترتب على زيادة عدد السكان تزايد فرص العمل المتاحة حتى يمكن زيادة الإنتاج والدخل، وإذا لم تتوفر الموارد الكافية التي تمكن من زيادة الإنتاج والدخل تصبح المشكلة أكثر تعقيداً في مختلف قطاعات الاقتصاد الوطني. لذلك يتخذ الاقتصادي معدل النمو السكاني بوصفه متغيراً خارجياً عند دراسته للطلب على سلعة ما. ويمكن ملاحظة ذلك من خلال مقارنة حجم بلد عند سكانه قليل ولكن حجم مشترياته (طلبه الاستهلاكي) يفوق بكثير الطلب الاستهلاكي لبلد آخر عدد سكانه أكبر.

د- أذواق المستهلكين:

إن التغيرات التي تحصل على أذواق المستهلكين قد يترتب عليها زيادة في الكمية المطلوبة من بعض السلع ونقص على بعضها الآخر. ويعتبر النشاط الإعلاني من العوامل التي تؤثر على في أذواق المستهلكين، حيث يحيطهم علماً عن التغير في المواضع وعن المنتجات الجديدة... إلخ، بل ويمتد تأثير النشاط الإعلاني إلى حد خلق حاجات غير حقيقية عند المستهلكين. ويتعامل الاقتصادي مع الأذواق بوصفه متغيراً خارجياً لا دخل له في تحديده على الرغم من أن التغيرات في الأذواق قد تنتج عن تغير في العوامل الاقتصادية نفسها.

هـ- طريقة توزيع الدخل القومي :

يلعب الأسلوب الذي يتم من خلاله توزيع الدخل القومي بين الشرائح و الطبقات الاجتماعية تأثيراً كبيراً على الكمية المطلوبة فإذا كان هناك مجتمعاً تستحوذ الأقلية فيه على الجزء الأكبر من الدخل القومي ، فإن متوسط الدخل الفردي (محسوباً بقسمة حجم الدخل القومي على عدد أفراد المجتمع) ، لن يعكس التفاوت الحقيقي بين الدخول الفردية ، ومن ثم فإننا نتوقع أن يختلف النمط الاستهلاكي لهذا المجتمع عن النمط الاستهلاكي الخاص بمجتمع آخر مماثل له في الدخل القومي وعدد السكان ، إلا أن توزيع الدخل القومي بين أفرادهم يتم بطريقة أكثر عدالة ، أي تقل حدة التفاوت بين الدخول الفردية.

ثمناً- التغير في (العوامل الأخرى) المؤثرة في الطلب:

رأينا سابقاً أن جدول الطلب وكذلك منحنى الطلب يفترضان بقاء جميع العوامل التي تؤثر في الكمية المطلوبة (ماعدا السعر) ثابتة من دون تغيير، وذلك بقصد التأكيد من أن التغير في الكمية المطلوبة إنما يرجع إلى التغير في سعر السلعة فقط . إذاً في هذه الحالة فإن المتغيران الوحيدان هما السعر و الكمية المطلوبة فقط.

ولكن ماذا يحدث للكميات المطلوبة لو حصل تغيير في (العوامل الأخرى) وعند مستويات الأسعار نفسها السائلة قبل التغير في هذه (العوامل الأخرى)؟ في حال حدوث ذلك - أي حصل تغير في واحد أو أكثر من العوامل الأخرى - فإن جدول الطلب بدوره يتغير، وكذلك يتغير وضع منحنى الطلب، وبالتالي نحصل على جدول طلب ومنحنى طلب جديدين.

وتتوقف أرقام الجدول الجديد وكذلك وضع منحنى الطلب الجديد على ما إذا كان التغير الذي حدث في العوامل الأخرى من شأنه أن يؤدي إلى زيادة الطلب أو إلى نقص الطلب. فإذا كان التغير في واحد أو أكثر من عوامل الطلب الأخرى من شأنه أن

يؤدي إلى زيادة الطلب ، كأن يزداد دخل المستهلكين وعدد السكان أو تميل أذواقهم نحو الإقبال على السلعة ... فإننا نحصل على جدول الطلب الجديد التالي:

جدول رقم (10)

الكمية المطلوبة بعد تغير في العوامل الأخرى بالزيادة (الجدول الجديد)	الكمية المطلوبة قبل التغير في العوامل الأخرى (الجدول القديم)	سعر الوحدة
...
1700	1500	100
1800	1650	90
2100	1800	80
2400	2000	70
2700	2300	60
...

واضح من هذا الجدول أن العلاقة بين التغير في السعر و التغير في الكمية المطلوبة ظلت على حالها بوصفها علاقة عكسية . إلا أن الكميات المطلوبة قد زادت عما كانت عليه في الجدول القديم عند مستويات الأسعار نفسها السائلة قبل التغير في العوامل الأخرى فمثلاً كانت الكمية المطلوبة عند السعر (80) هي (1800) في الجدول القديم ، أصبحت في الجدول الجديد (2100) عند السعر نفسه... وهكذا .

أما إذا كان التغير في واحد أو أكثر من (العوامل الأخرى) من شأنه أن يؤدي إلى نقص الطلب كأن ينخفض الدخل وعدد السكان، فإننا نحصل على جدول الطلب الجديد التالي :

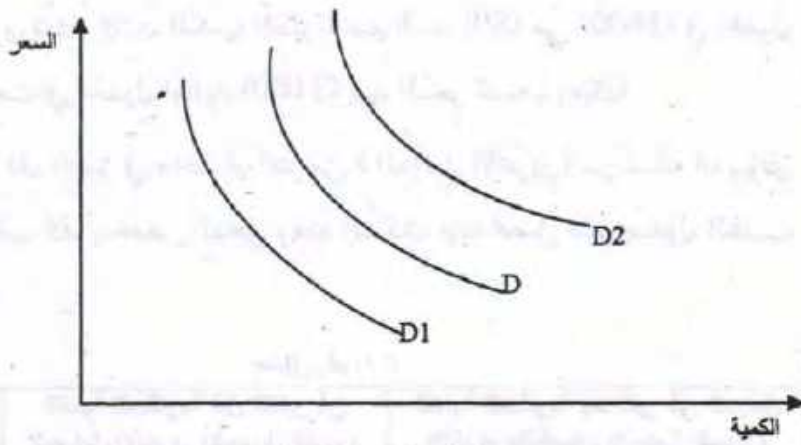
جدول رقم (11)

الكمية المطلوبة بعد تغير في العوامل الأخرى بالنقصان (الجدول الجديد)	الكمية المطلوبة قبل التغير في العوامل الأخرى (الجدول القديم)	سعر الوحدة
...
1100	1500	100
1200	1650	90
1500	1800	80
1800	2000	70
2100	2300	60
...

في هذا الجدول نرى أيضاً أن العلاقة بين التغير في السعر والتغير في الكمية المطلوبة بقيت عكسية. إلا أن الكمية المطلوبة نقصت عند كل سعر عما كانت عليه في الجدول القديم فمثلاً كانت الكمية المطلوبة عند السعر (90) هي (1650) في الجدول القديم ، أصبحت في الجدول الجديد (11) ... وهكذا ...

ويمكن تمثيل حالتي زيادة الطلب ونقص الطلب بيانياً كما في الشكل (3).

حيث يمثل المنحنى D حالة الطلب قبل تغير العوامل الأخرى والمنحنى D2 فيمثل حالة الطلب بعد تغير العوامل الأخرى بالزيادة (حالة زيادة الدخل وعدد السكان) حيث ينتقل المنحنى بالكامل باتجاه اليمين، وهذا يعني أن الكمية المطلوبة عند كل سعر زادت عما كانت عليه. أما المنحنى D1 فيمثل حالة الطلب بعد تغير العوامل الأخرى بالنقصان (حالة نقص الدخل وعدد السكان)، حيث ينتقل المنحنى بالكامل



الشكل البياني رقم (3)
يمثل حالات تغير الطلب

باتجاه اليسار، وهذا يعني أن الكمية المطلوبة عند كل سعر نقصت عما كانت عليه.

مما تقدم من شرح يمكن الاستنتاج أن هناك فرقاً بين التغير في الطلب والتغير في الكمية المطلوبة فالتغير في الطلب هو الذي ينتج عن التغير في عامل أو أكثر من الخمس عوامل المشار إليها سابقاً.

ويترتب على هذا التغير وجود جدول طلب جديد يختلف عن الجدول القديم (تتغير الكميات المطلوبة كلها في الجدول القديم مع بقاء نفس الأسعار)، وانتقل منحني الطلب بالكامل على يمين أو يسار المنحنى القديم، طبقاً لطبيعة التغير في (العوامل الأخرى) التي من شأنها أن تؤدي إلى زيادة الطلب أو إنقاصه كما رأينا سابقاً.

أما التغير في الكمية المطلوبة فإنه يحدث نتيجة التغير في السعر فقط (أما العوامل الأخرى فهي ثابتة) ويتمثل هذا التغير بالانتقال داخل جدول الطلب نفسه، أي بالانتقال من كمية معينة عند سعر معين إلى كمية أخرى عند سعر مختلف في الجدول نفسه، وهذا يعني الانتقال من نقطة إلى أخرى على منحني الطلب نفسه.

3- العرض

أولاً- مفهوم العرض:

يقصد بالعرض بأنه: الكميات من سلعة ما، التي يكون المنتجون على استعداد لبيعها عند الأسعار المختلفة لها، في فترة زمنية معينة، مع افتراض بقاء العوامل الأخرى ثابتة.

وحتى يتسنى لنا الإحاطة بمفهوم العرض فإنه من الضروري منذ البداية توضيح بعض الأمور المتعلقة بهذا المفهوم.

• التمييز بين العرض و بين الكمية المعروضة:

إن العرض يمثل علاقة بين مجموعة من الأسعار الافتراضية وما يقابلها من الكميات التي يكون المنتجون على استعداد لبيعها عند هذه الأسعار فالعرض إذاً هنا

عبارة عن علاقات افتراضية (ممكنة) وليست تعبيراً عن علاقات متحققة بالفعل .
ويمكن التعبير عنه بجداول يسمى (جدول العرض) أو بمنحنى يسمى (منحنى العرض)
كما سنرى لاحقاً .

ودراستنا للعرض تقتصر على دراسة التأثير الذي يمارسه السعر على الكمية
المعرضة ، أي دراسة علاقة بين متغيرين فقط أحدهما السعر وهو المتغير المستقل ،
والآخر الكمية المعرضة وهي المتغير التابع. والعرض هنا ينصرف إلى هذه العلاقة في
مجموعها، ولذلك فإن العرض يمكن التعبير عنه بدالة تأخذ شكل:

$$S = F (P)$$

ومن ثم فإن الحديث عن العرض يتضمن الحديث عن كثير من الكميات
الممكنة المترتبة على تغيرات الأسعار .

فالعرض إذاً يبين العلاقة بين كل سعر وبين الكمية المعرضة عند هذا السعر
أما الكمية المعرضة فهي تمثل كمية معينة من هذه الكميات عند سعر معين أي كمية
حقيقية عرضت في ظل ظروف معينة ، ومن هنا يختلف العرض عن الكمية المعرضة .

• تحديد الفترة الزمنية التي يتم العرض خلالها :

لا يمكن أن ندرس العرض، أي علاقة السعر بالكمية المعرضة من دون تحديد
الفترة الزمنية التي يتم العرض خلالها. إن تحديد حجم الكمية المعرضة وقياسها يتطلب
تحديد الفترة الزمنية المقصودة. فالكمية المعرضة هي نوع من التيارات الاقتصادية التي
يتطلب قياسها أمرين:

- تحديد وحدات القياس المناسبة (طن ، عدد متر، قيمة نقدية ...)

- تحديد الفترة الزمنية التي يتم قياس الكمية خلالها .

فعلتما يكون السعر 100 ل مثلاً لسلعة ما ، فإن الكمية المعرضة منها في يوم
هو غيرها في شهر أو سنة. ولذلك فإن الزمن هنا يتدخل في تحديد الكمية المعرضة.

وتحديد الفترة الزمنية بالنسبة للعرض يشير إلى أن قرار البائعين بعرض كميات معينة عند سعر معين يتم في ظل عوامل معينة ، وتغير هذه العوامل قد يؤدي إلى تغير هذه الكميات . ولذلك عندما نتكلم عن العرض في فترة زمنية معينة نقصد ثبات تلك العوامل . فالزمن هنا مرادف لبقاء العوامل الأخرى على حالها .

كما يشير الزمن أيضاً إلى مدى الفترة الزمنية المتاحة لإجراء التعديلات اللازمة ومن هذه الزاوية يقسم الزمن إلى الفترة القصيرة جداً والفترة القصيرة و الفترة الطويلة . و نقصد بالفترة القصيرة جداً تلك الفترة التي تكون من القصر بحيث لا تسمح بإجراء أي تغير في حجم الإنتاج ، ومن ثم فإن التغير في الكمية المعروضة يتم إما من خلال تخزين جزء من الإنتاج وهذا يتوقف على قابلية السلعة للتخزين أو من خلال طرح كميات من الإنتاج المخزون في السوق وهذا يتوقف على حجم المخزون .

أما الفترة القصيرة فهي التي تسمح بإجراء تغييرات في حجم الإنتاج عن طريق تغيير بعض عوامل الإنتاج (المواد الأولية) من دون تغير في الطاقة الإنتاجية . وأما في الفترة الطويلة فهي التي تسمح بإجراء التغييرات جميعها بما في ذلك التعديل في الطاقة الإنتاجية وانتقل عوامل الإنتاج بين الفروع الإنتاجية المختلفة .

والملاحظ أن الفترة الزمنية هنا لا تعني امتداداً زمنياً محدداً ، وإنما هي تشير إلى عدد من الشروط اللازمة التي تبين مدى القدرة على إجراء التعديلات ، فإذا كانت هذه الشروط مقيدة بحيث كانت إمكانية التعديل محدودة ، فهذا يعني أننا في الفترة القصيرة جداً ولو استمرت هذه الشروط سنوات ، وإذا كانت هذه الشروط مرنة بحيث كانت إمكانية التعديل سهلة ، فهذا يعني أننا في المدة الطويلة ولو لم يستغرق الأمر أسابيع . فالفترة الزمنية هنا أشبه بالإطار الذي يتم التحليل خلاله

• تثبيت العوامل الأخرى على حالها :

إن التعريف السابق للعرض يركز فقط على العلاقة التي تبين أثر تغيرات السعر على الكمية المعروضة ، إلا أن ذلك لا يعني أن الكمية المعروضة لا تتأثر إلا

بالسعر فقط . فالحقيقة أن الكمية المعروضة تتأثر بعوامل أخرى غير السعر (تسمى عوامل العرض منشرحها لاحقاً)، افترضنا ثباتها حتى يتسنى لنا إبراز تأثير تغيرات سعر السلعة بعيداً عن تأثير هذه العوامل .

وسبب وضعنا لهذا الفرض يعود لاستحالة معرفة ماذا يحدث للكمية المعروضة إذا أخذنا في الاعتبار العوامل المؤثرة كلها، لذلك يتم اللجوء إلى دراسة تأثير كل عامل على حدة مع افتراض ثبات البقية الأخرى من العوامل.

ثانياً- قانون العرض:

إن مفهوم العرض كما بينا سابقاً يفصح عن وجود علاقة بين الأسعار والكميات المعروضة، والسؤال المطروح الآن ما هي طبيعة وشكل هذه العلاقة؟ أي ماذا يحدث للكمية المعروضة عندما يتغير السعر سواء بالانخفاض أو بالارتفاع طبعاً مع افتراضنا بثبات العوامل الأخرى؟

عموماً يمكن القول إن هناك اتجاهاً عاماً يمكن ملاحظته في واقع الحياة الاقتصادية يجعل الكمية المعروضة من سلعة ما تزداد كلما ارتفع سعرها وتنقص هذه الكمية كلما انخفض سعرها .

وهذا يعني أن هناك علاقة طردية بين سعر السلعة بوصفه متغيراً مستقلاً والكمية المعروضة منها بوصفها متغيراً تابعاً، هذه العلاقة تسمى (بقانون العرض) .

ثالثاً- جدول العرض:

إن العلاقة بين السعر والكمية المعروضة والتي يعبر عنها قانون العرض يمكن توضيحها بجدول يسمى (جدول العرض) يبين العلاقة بين مجموعة من الأسعار الافتراضية الممكنة لسلعة واحدة، والكمية التي من هذه السلعة في وقت معين عند كل سعر من هذه الأسعار. فجدول العرض إذاً عبارة عن جدول نظري لمجموعة من الأسعار

والكميات وليس مجرد بيان لكمية واحدة. وهو يقتصر على بيان تأثيرات الأسعار على الكميات المعروضة وليس العكس. والجدول التالي يوضح ذلك:

جدول رقم (12)

جدول العرض

الكمية المعروضة	سعر الوحدة بوحدات نقدية
...	...
2500	100
2100	90
1800	80
1500	70
1000	60
...	...

من هذا الجدول يتضح لنا أنه إذا كان سعر الوحدة من السلعة 100 فإن الكمية المعروضة منها تبلغ 2500 وإذا انخفض السعر إلى 90 انخفضت الكمية المعروضة إلى 2100 فإذا استمر السعر بالانخفاض نلاحظ أن الكمية المعروضة تنخفض باستمرار. وهكذا يتضح من الجدول أن السعر يؤثر في الكمية المعروضة تأثيراً طردياً، فإذا انخفض السعر انخفضت الكمية المعروضة، وإذا ارتفع السعر ارتفعت الكمية المعروضة. ومن الواضح في هذا الجدول أن عرض السلعة لا يقتصر على الأسعار المبينة والكميات المقابلة، وإنما يشمل أيضاً الأسعار الممكنة والكميات المقابلة جميعها، ولذلك يمكن أن يكون هناك أسعار أعلى وأقل مما هو وارد في الجدول، وبالمثل بالنسبة للكميات المقابلة.

ولا بد من التذكير هنا أن جدول العرض لا يوضح بذاته السعر السائد في السوق و الذي تباع عنده السلعة. فهذا السعر الفعلي يتوقف في حقيقة الأمر على الكمية المعروضة والكمية المطلوبة من السلعة في فترة زمنية معينة.

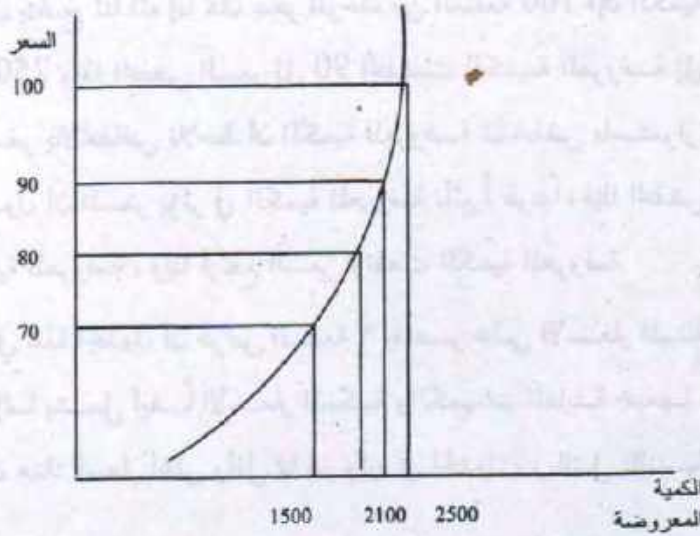
رابعاً- منحنى العرض:

إن جدول العرض السابق يمكن التعبير عنه بيانياً فنحصل على منحنى يسمى "منحنى العرض"

منحنى العرض " يوضحه الشكل التالي :

وأهم ما يلاحظ على هذا المنحنى (4) هو التالي:

- إن العرض يعبر عنه بمنحنى و ليس بنقطة واحدة، و هذا ما يؤكد أن العرض يمثل علاقة وليس كمية واحدة. فالعرض هو كل الأسعار الممكنة والكميات المعروضة المقابلة.
- إن منحنى العرض يتجه من أسفل وإلى الأعلى و من اليسار إلى اليمين، دلالة على أن الكمية المعروضة تزداد بارتفاع السعر وتنقص بانخفاضه.



الشكل رقم (4)

منحنى العرض

• إن منحنى العرض لا يمكن أن يعبر عن أكثر من متغيرين، وهما السعر والكمية المعروضة. ولكن الكمية المعروضة لا تتأثر بالسعر فقط، وإنما تتأثر أيضاً بعوامل أخرى. وهذه العوامل الأخرى لا يمكن أن تظهر على المنحنى نفسه، ولذلك نفترض ثبات هذه العوامل الأخرى. وتركز فقط على العلاقة بين تغيرات السعر وتغيرات الكمية المعروضة.

• إن منحنى العرض يبين الحد الأدنى من الأسعار التي يقبله المنتجون عند عرض كمية معينة من السلعة، ومعنى ذلك أن الأسعار جميعها التي تقع تحت المنحنى تكون أسعاراً غير مقبولة من البائعين، وعلى العكس فإن الأسعار الواقعة فوق المنحنى تقبل من البائعين لعرض هذه الكميات. فمنحنى العرض - والحال كذلك - يفصل بين الأسعار الممكنة والأسعار غير الممكنة لكل كمية مفروضة.

خامساً- تفسير قانون العرض:

لقد رأينا أن قانون العرض يعبر عن وجود علاقة طردية بين السعر وبين الكمية المعروضة، فعندما يرتفع السعر فإن الكمية المعروضة تزداد، وعندما ينخفض السعر فإن الكمية المعروضة تنقص، فهذا القانون يدل على أن المنتجين يرغبون في إنتاج وعرض كميات مرتفعة من السلعة عند كل سعر مرتفع لها أكثر من تلك التي يعرضونها للبيع عند السعر المنخفض مع بقاء العوامل الأخرى على حالها. فما هو تفسير ذلك؟

بداية يمكن القول إن السعر هو الدافع الذي يدفع المنتج لإنتاج وبيع السلعة، وكلما ارتفع السعر قوي الدافع لإنتاج وعرض المزيد من السلعة فعند السعر المنخفض للسلعة لن يقوم بإنتاج السلعة إلا المنتجون الأكفاء الذين يستطيعون تحقيق أرباح رغم السعر المنخفض، فإذا ارتفع السعر فإن المنتجين الذين لم يكن بمقدورهم إنتاج السلعة عند السعر المنخفض يستطيعون الآن (عند ارتفاع السعر) ممارسة نشاطهم في إنتاج

السلعة، إضافة إلى ذلك يجد المنتجون الذين يقومون بإنتاج السلعة أصلاً أنهم يستطيعون (مع ارتفاع السعر) تحقيق أرباح أكبر بزيادة إنتاجهم .
لذلك فإن ارتفاع السعر يؤدي إلى زيادة الكمية المعروضة ، أما بدخول منتجين جدد أو بزيادة إنتاج المنتجين الموجودين أصلاً في الوقت نفسه.

لقد قلنا أن ارتفاع سعر السلعة مع ثبات العوامل الأخرى على حالها يؤدي بالضرورة إلى زيادة أرباح المنتجين وفي هذا تشجيع لهم على زيادة إنتاج السلعة أي زيادة الكمية المعروضة منها . وهذا ما يعكسه منحنى العرض الذي يتجه من أسفل إلى الأعلى ومن اليسار إلى اليمين.

ويمكن إعطاء تفسير مؤقت الآن لهذا الشكل الذي يتخذه منحنى العرض، على أن نعود مرة ثانية ونعطي تفسيراً أكثر تفصيلاً في فصل آخر .

إن المنتجين الذين يرغبون في زيادة إنتاجهم من السلع سيحتاجون إلى كمية أكبر من عوامل الإنتاج هذا يعني زيادة الطلب على عوامل الإنتاج مما يؤدي إلى رفع أسعارها وينعكس ذلك مباشرة على تكاليف الإنتاج . وحيث إن هناك علاقة طردية بين حجم الإنتاج و تكاليفه أي كلما زاد حجم الإنتاج لابد وأن تتزايد التكاليف الكلية، فإن عرض كميات أكبر من السلعة يستلزم رفع السعر لتغطية تكاليف الإنتاج المتزايدة . وهذا يعطي تفسيراً لاتجاه منحنى العرض من الأسفل إلى الأعلى .

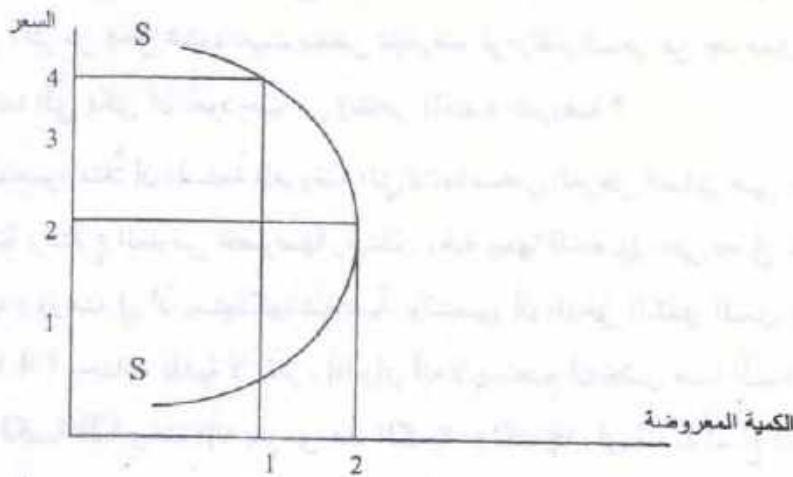
سلسلاً- استثناءات قانون العرض:

إن قانون العرض يعبر عن وجود علاقة طردية بين السعر والكمية المعروضة وعلى الرغم من عمومية هذا القانون فإن هناك بعض الحالات الاستثنائية القليلة التي تكون فيها العلاقة بين السعر والكمية المعروضة علاقة عكسية ، وأهم هذه الحالات :

أ- حالة العرض الثابت : وهي الحالة التي لا يمكن فيها زيادة الكمية المعروضة رغم ارتفاع الأسعار ، ويمكن أن نجد هذه الحالة عند عرض عوامل الإنتاج إذا نظرنا إليها

في مجموعها . فحجم العمل أو مساحة الأرض الزراعية لا يمكن زيادتها بعد حد معين ولو ارتفعت الأسعار . وهذا يصبح فقط إذا نظرنا إلى عامل الإنتاج في مجموعه ، أما إذا نظرنا إلى عرض جزء معين من العامل الإنتاجي من أجل استخدام معين ، فإنه من الواضح هنا أن الكمية المعروضة تزداد مع ارتفاع السعر . وتزداد أهمية هذه الحالة خصوصاً إذا نظرنا إلى الفترة الزمنية . ذلك أنه في الفترة القصيرة جداً لا يمكن تغيير الإنتاج .

ب- حالة العرض المتراجع : في هذه الحالة نجد أن الكمية المعروضة تتناقص بعد حد معين مع ارتفاع الأسعار . وهي الحالة التي يعبر عنها بيانياً بمنحنى عرض يسمى (منحنى العرض المتراجع أو الملتوي) كما في الشكل التالي :



الشكل البياني رقم (5)

منحنى العرض المتراجع

من هذا الشكل نلاحظ أن منحنى العرض يأخذ الشكل العادي ، فتزداد الكمية المعروضة مع ارتفاع السعر ولكنها بعد حد معين تتناقص مع استمرار السعر في الارتفاع ، الأمر الذي يجعل منحنى العرض يتراجع إلى الوراء فما تفسير هذا المنحنى ؟

التفسير هو أن (العارض) يهدف إلى الحصول على إيراد (دخل) محدد قدره (4). وطالما أنه لم يحقق هذا الإيراد (الدخل) فإنه يزيد من الكمية المعروضة كلما ارتفع السعر. فإذا بلغ السعر (2) فإنه يجد أن حقق الدخل المطلوب عند عرضه (2) وحده (السعر \times عدد الوحدات $= 4 = 2 \times 2$)

وإذا ارتفع السعر إلى أكثر من (2) يجد أنه يستطيع أن يحقق الدخل نفسه المطلوب لو عرض كمية أقل من (2) وحدة، إذاً فهو يقلل من الكمية المعروضة بمقدار معين بحيث يبقى الدخل الكلي ثابتاً، وهذا يتحقق عند السعر (4) والكمية (1) وحدة واحدة.

وهنا يطرح التساؤل المشروع عن إمكانية وجود حالة واقعية لا يريد فيها العارض أكثر من دخل محدود بحيث ينقص مما عرضه لو ارتفع السعر عن حد معين وما هي الفائدة التي يمكن أن تعود عليه من إنقاص الكمية المعروضة ؟

لنتصور مثلاً أن السلعة المعروضة التي يمثلها منحني العرض السابق هي سلعة استهلاكية وتتنازع العارض بخصوصها رغبتان: رغبة بيعها للحصول على دخل نقدي يحتاج إليه، ورغبته في أن يستهلكها شخصياً. ولنتصور أن الدخل النقدي الذي يحتاج إليه هو (4) وحدات نقدية لا أكثر. إذا رأى أنه لا يستطيع أن يحقق هذا الدخل إلا بعرض الكمية (2) وحدة فإنه يعرض هذه الكمية. ولكنه إذا رأى أنه بارتفاع السعر إلى (4) وحدات نقدية يستطيع أن يحقق الدخل المطلوب بعرض الكمية (1) وحدة واحدة فقط، فإنه يعرض هذه الكمية فقط ويستهلك الكمية المتبقية وهي هنا وحدة واحدة. هذه الحالة نجد لها تطبيقات مهمة في القطاع الزراعي حينما يكون المنتج فلاحاً فقيراً يقوم بالإنتاج لا مجرد سد حاجته إلى النقود فقط وإنما أيضاً بقصد استهلاك جزء من إنتاجه ذاتياً. كما نجد لها تطبيقاً في عرض العمل حيث يتنازع العامل رغبة الحصول على دخل نقدي ورغبة استخدام ساعات العمل للراحة.

ويمكن أن نجد حالات أخرى تزداد فيها الكمية المعروضة عند انخفاض السعر ،
ويمكن فهمها على أساس الفكرة السابقة نفسها. فإذا كان العارض مصمماً على
الحصول على دخل نقلي معين ، فمن الواضح أنه مع انخفاض السعر لن يتمكن من
الحصول على هذا الدخل إلا مع زيادة الكمية المعروضة التي يبيعها بهذا السعر
المنخفض .

وحالات تراجع منحنى العرض (والتي يكون فيها كما هو ملاحظ تأثير الدخل
كبيراً) لا تمس من أهمية الاتجه العام لقانون العرض ، لأنها تظهر في حالات عرض
فردية وفي الوقت نفسه من الممكن ظهور حالات عرض فردية معاكسة في الاتجه ، الأمر
الذي يقلل من أهمية الأثر النهائي على صعيد العرض الكلي .

ج - حالة التوقعات : حيث قد يؤدي ارتفاع الأسعار إلى توقع المزيد من الارتفاع في
الأسعار ومن ثم تتناقص الكمية المعروضة ، وعلى العكس قد يؤدي انخفاض
الأسعار إلى توقع المزيد من الانخفاض ومن ثم تتزايد الكمية المعروضة ، وهذه الحالة
يمكن أن نجد لها في أسواق المضاربة وفي بعض الظروف الطبيعية (الحرب والأزمات
مثلاً)

إلا أنه ينبغي أن نلاحظ أنه لا يمكن الاستمرار إلى ما لا نهاية في هذا السلوك
حيث إن الأسعار المؤثرة في سلوك العارضين في الحالات الطبيعية لا تكون الأسعار
المتوقعة وإنما الأسعار الجارية. كذلك فإن المضاربة بطبيعتها مؤقتة .

سابعاً- "العوامل الأخرى" المؤثرة في العرض:

سبق أن رأينا عند تعريفنا للعرض أن سعر السلعة هو المؤثر فقط في تحديد
الكمية المعروضة منها ، غير أن الكمية المعروضة من هذه السلعة تتأثر أيضاً بعوامل
أخرى غير السعر إلا أننا افترضنا بقاء هذه العوامل الأخرى ثابتة على حالها. ويطلق
على هذه العوامل (عوامل أو ظروف العرض) وأهمها:

- تكلفة الإنتاج

- حجم الإعانات ومعدلات الضرائب

- تغيرات أسعار السلع المتنافسة والمتكاملة (في جانب العرض).

- الظروف الاقتصادية والسياسية السائدة في البلد

وفيما يلي نبين أثر التغير في كل عامل على حدة من عوامل العرض بالنسبة

للكمية المعروضة :

أ- تكلفة الإنتاج :

وهي من أهم العوامل التي تؤثر في الكمية المعروضة. فاستعداد البائعين على عرض كمية معينة عند سعر معين يتوقف على تكلفة الإنتاج التي يتحملونها، فكلما انخفضت تكلفة الإنتاج زادت الكمية التي يقبلون على عرضها عند هذا السعر وكلما ارتفعت تكلفة الإنتاج نقصت الكمية التي يقبلون على عرضها عند هذا السعر. وقد يمتنعوا كلياً عن العرض. ولذلك فإن ارتفاع تكاليف الإنتاج يؤدي إلى انتقال منحنى العرض بأكمله إلى اليسار، وانخفاض هذه التكاليف يؤدي إلى انتقاله بأكمله إلى اليمين. وتكاليف الإنتاج تتأثر بدورها بكل من مستوى أسعار عوامل الإنتاج والمستوى الفني والتكنولوجي.

- أسعار عوامل الإنتاج : إن أسعار عوامل الإنتاج (أجرة عمل ، المواد الأولية)

تؤثر في تكلفة إنتاج السلعة التي تدخل هذه العوامل في إنتاجها وبالتالي تتأثر الكمية المعروضة من هذه السلعة. فإذا ارتفعت أسعار عوامل الإنتاج ترتب على ذلك ارتفاع في تكاليف إنتاج السلعة التي تدخل هذه العوامل في إنتاجها. ويعني ذلك أنه من مصلحة المنتجين تقليل الكمية التي هم على استعداد لعرضها عند كل سعر (في جدول العرض) إذ إن ذلك يعني انخفاض أرباحهم. أما إذا حدث العكس بأن حصلت أسعار

عوامل الإنتاج المنخفضت بالتالي تكلفة إنتاج السلعة وبالتالي يكون من مصلحة المنتجين زيادة الكمية المعروضة عند كل سعر، إذ إن ذلك يعني زيادة أرباحهم . فعلى سبيل المثال إذا كان سعر الطن (20000) وحدة نقدية وكانت تكاليف إنتاجه (18000) وحدة نقدية وإن المنتج مستعد على أساس هذا السعر وهذه التكاليف أن يعرض (12) طن من السكر فإذا حدث ظروف أدت إلى تخفيض تكلفة الإنتاج من (18000) إلى (15000) وحدة نقدية مع بقاء سعر السوق (سعر السكر) على حاله أي (2000) وحدة نقدية فمن مصلحة المنتج أن يزيد من الكمية التي يعرضها بقصد تحقيق أرباح أكثر .

أما إذا حدث العكس بأن ارتفعت تكاليف الإنتاج وأصبحت (21000) وحدة نقدية للطن الواحد من السكر بدل من (18000) وحدة نقدية، مع بقاء السعر على حاله من دون تغيير أي (2000) وحدة نقدية للطن الواحد. هنا تكون مصلحة المنتج أن يخفض من الكمية التي يعرضها بقصد تقليل خسارته ، وقد يمتنع نهائياً عن عرض أي كمية بانتظار تغير الظروف أو ارتفاع سعر المبيع .

- المستوى الفني و التكنولوجيا : يؤثر المستوى الفني والتكنولوجي للإنتاج في الكمية المعروضة عن طريق تأثيره في تكلفة الإنتاج . فتقدم مستوى المعرفة الفنية والتكنولوجية (استخدام آلات أكثر حداثة وكفاءة أو إعادة تنظيم العملية الإنتاجية) وما يترتب عليه من زيادة الإنتاجية لعوامل الإنتاج يؤدي إلى انخفاض متوسط تكلفة إنتاج الوحدة الواحدة من السلعة. وهنا يكون من مصلحة المنتجين زيادة الكمية المعروضة عند كل سعر، إذ يؤدي ذلك إلى زيادة أرباحهم. والعكس في حال تخلف المستوى الفني للإنتاج.

ب- حجم الإعانات ومعدلات الضرائب:

يؤثر مستوى الإعانات التي تمنحها الحكومة للمنتجين لإنتاج سلعة معينة في تكلفة الإنتاج وبالتالي في الكمية المعروضة فإذا زادت الحكومة مقدار هذه الإعانة ، فإن

هذا يعني انخفاض تكلفة إنتاج السلعة بمقدار الإعانة. ويصح بالتالي من مصلحة المنتجين زيادة الكمية المعروضة عند كل سعر. ويحدث العكس في حالة انخفاض مقدار الإعانة، إذ ترتفع تكلفة الإنتاج بمقدار الانخفاض في الإعانة.

أما أثر قيام الحكومة بزيادة معدل الضريبة على إنتاج سلعة معينة فيؤدي إلى زيادة تكلفة إنتاجها، وبالتالي يكون من مصلحة المنتجين إنقاص الكمية المعروضة عند كل سعر أما إذا قامت الحكومة بتخفيض مستوى الضرائب المفروضة على إنتاج سلعة معينة فإن هذا يعني انخفاض تكلفة إنتاجها ويكون من مصلحة المنتجين زيادة الكمية المعروضة عند كل سعر.

ج- تغير أسعار السلع المتنافسة والسلع المتكاملة (في جانب العرض):

- السلع المتنافسة في جانب العرض هي السلع التي يحتاج إنتاجها إلى استخدام النوعية نفسها من عوامل الإنتاج بحيث يكون المنتج أمام خيار بين إنتاج هذه السلعة أو تلك . فالأرض الزراعية مثلاً قد تصلح لإنتاج أكثر من محصول فإذا ارتفع سعر أحد المحاصيل وظلت أسعار المحاصيل الأخرى ثابتة وكانت تكاليف الإنتاج واحدة أو متقاربة ، فالزارع سوف يتجه إلى إنتاج المحصول ذي السعر الأعلى وبالتالي تزداد الكمية المعروضة من هذا المحصول وتنقص الكمية المعروضة من المحاصيل الأخرى التي ظلت أسعارها ثابتة . وترتيباً على ذلك إذا حدث تغير في سعر إحدى السلع المتنافسة فإن عرض السلع الأخرى سيتغير في عكس الاتجاه .

- السلع المتكاملة في جانب العرض وهي السلع التي تنتج حتماً في العملية الإنتاجية نفسها. فهذه السلع ترتبط وتتلازم مع بعضها في أثناء الإنتاج، بحيث إذا زاد إنتاج إحداها لا بد أن يزداد إنتاج الأخرى، وإذا خفضنا الكمية المنتجة من واحدة منها فإن كمية الأخرى تقل تلقائياً نتيجة لذلك. فمثلاً إذا توسعنا في إنتاج لحوم الماشية، فإننا نستطيع إنتاج جلود أكثر وصوف أكثر، بينما لا نستطيع ذلك إذا خفض إنتاج اللحوم

الفكرة نفسها تنطبق على إنتاج القطن وزيت بذرة القطن. ولذلك فإن تغير سعر إحدى السلع المتكاملة (من ناحية العرض) فإن الكمية المعروضة من الأخرى يتغير في الاتجاه نفسه.

د- الظروف الاقتصادية والسياسية السائدة في البلد :

إن الازدهار والانتعاش الاقتصادي يحفز المنتج على زيادة إنتاجه وعرض المزيد من السلعة. لأن فترات الانتعاش يقترن بها ارتفاع في الدخول وفي القوة الشرائية وبالتالي الطلب. وعندئذ يستطيع المنتج التوسع في إنتاجه من دون خوف من بقاء فائض إنتاج لا يصرف، لأن مستوى الطلب يكون كافياً لامتصاص الإنتاج الإضافي ويحدث العكس تماماً في فترات الانكماش لأن الطلب يكون ضعيفاً بوجه عام على مختلف السلع والخدمات فيضطر المنتج لتخفيض إنتاجه وعرضه .

وأيضاً فإن الأحوال السياسية المستقرة في البلد توفر مناخاً مشجعاً على الإنتاج وعندئذ يكون الاستقرار السياسي أحد عوامل انتعاش النشاط الاقتصادي أما الأحوال السياسية المضطربة فلها تأثيرها السلبي على الإنتاج والعرض بشكل عام.

ثالثاً- التغير في (العوامل الأخرى) المؤثرة في العرض :

رأينا سابقاً أن جدول العرض وكذلك منحني العرض يفترضان بقاء جميع العوامل التي تؤثر في الكمية المعروضة (ماعدا السعر) ثابتة من دون تغيير، وذلك بقصد التأكد من أن التغير في الكمية المعروضة إنما يرجع إلى التغير في سعر السلعة فقط. إذاً في هذه الحالة فإن المتغيرين الوحيدين هما السعر والكمية المعروضة فقط . ولكن ماذا يحدث للكميات المعروضة لو حصل تغير في (العوامل الأخرى) وعند

مستويات الأسعار نفسها السائلة قبل التغير؟

في حال حدوث ذلك، أي حصل تغير في واحد أو أكثر من العوامل الأخرى فإن جدول العرض بدوره يتغير، وكذلك يتغير وضع منحني العرض، وبالتالي يحصل على جدول ومنحني عرض جديدين .

وتتوقف أرقام الجدول الجديد وكذلك وضع منحني العرض الجديد على ما إذا كان التغير الذي حدث في العوامل الأخرى من شأنه أن يؤدي إلى زيادة العرض أو إلى نقص العرض.

فإذا كان التغير في واحد أو أكثر من عوامل العرض الأخرى من شأنه أن يؤدي إلى زيادة العرض ، كأن تنخفض تكلفة الإنتاج ومعدلات الضرائب ، فإننا نحصل على جدول العرض الجديد التالي :

جدول رقم (13)

سعر الوحدة	الكمية المعروضة قبل التغيير في العوامل الأخرى (الجدول القديم)	الكمية المعروضة بعد التغيير في العوامل الأخرى بالزيادة (الجدول الجديد)
...
100	2500	3000
90	2100	2600
80	1800	2300
70	1500	2000
60	1000	1500
...

واضح من هذا الجدول أن العلاقة بين التغير في السعر والتغير في الكمية المعروضة ظلت على حالها بوصفها علاقة طردية . إلا أن الكميات المعروضة قد زادت عما كانت عليه في الجدول القديم عند مستويات الأسعار السائدة نفسها قبل التغير في العوامل الأخرى

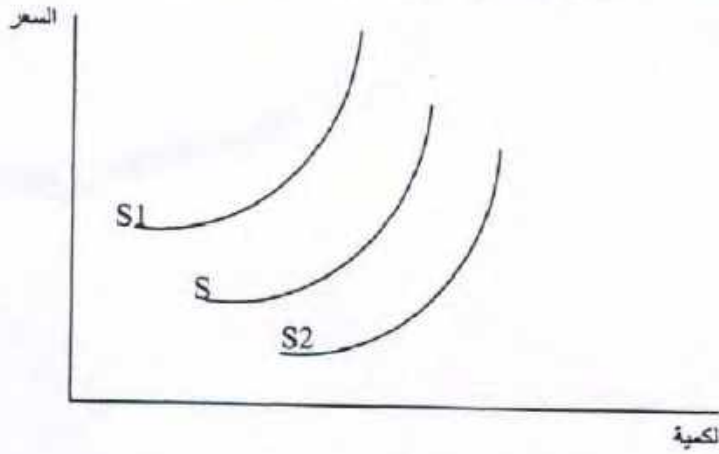
فمثلاً كانت الكمية المعروضة عند السعر (90) هي 2100 في الجدول القديم أصبحت في الجدول الجديد 2600 عند نفس السعر وهكذا

أما إذا كان التغير في واحد أو أكثر من العوامل الأخرى من شأنه أن يؤدي إلى نقص العرض تزداد تكلفة الإنتاج ومعدل الضرائب ... فإننا نحصل على جدول العرض الجديد التالي :

جدول رقم (14)

الكمية المعروضة بعد التغير في العوامل الأخرى بالنقصان (الجدول الجديد)	الكمية المعروضة قبل التغير في العوامل الأخرى (الجدول القديم)	سعر الوحدة
...
2200	2500	100
1900	2100	90
1600	1800	80
1300	1500	70
900	1000	60
...

في هذا الجدول نرى أيضاً أن العلاقة بين التغير في السعر والتغير في الكمية المعروضة بقيت طردية . إلا أن الكمية المعروضة نقصت عند كل سعر عما كانت عليه في الجدول القديم . فمثلاً كانت الكمية المعروضة عند السعر (100) هي 2500 في الجدول القديم أصبحت في الجدول الجديد 2200 ... وهكذا . ويمكن تمثيل حالي زيادة العرض ونقص العرض بيانياً كما في الشكل التالي :



الشكل البياني رقم (6) حالات العرض قبل وبعد تغير العوامل الأخرى

حيث يمثل المنحنى S حالة العرض قبل تغير العوامل الأخرى . والمنحنى S2 فيمثل حالة العرض بعد تغير العوامل الأخرى بالزيادة (حالة انخفاض تكلفة الإنتاج ومعدل الضرائب) حيث ينتقل المنحنى بالكامل باتجاه اليمين ، وهذا يعني أن الكمية المعروضة عند كل سعر زادت عما كانت عليه . أما المنحنى S1 فيمثل حالة العرض بعد تغير العوامل الأخرى بالتقصان (حالة ارتفاع تكلفة الإنتاج ومعدل الضرائب) حيث ينتقل المنحنى بالكامل باتجاه اليسار، وهذا يعني أن الكمية المعروضة عند كل سعر نقصت عما كانت عليه.

على ضوء ذلك يجب التمييز بين التغير في العرض والتغير في الكمية المعروضة كما سبق وأن ميزنا بين التغير في الطلب والتغير في الكمية المطلوبة فالتغير في العرض يعني تغير أرقام جدول العرض بأكملها وانتقل كامل لمنحنى العرض عن موضعه الأصلي . والتغير في العرض سببه حدوث تغير واحد أو أكثر من العوامل الأخرى المؤثرة في العرض والمشار إليها سابقاً.

أما التغير في الكمية المعروضة فيعني الانتقال في جدول العرض نفسه من كمية معينة عند سعر معين إلى كمية أخرى عند سعر مختلف . ويتمثل ذلك الانتقال على منحنى العرض بالانتقال من نقطة إلى أخرى على منحنى العرض نفسه.



الفصل الخامس المرونة

(Elasticity)

لقد تبين لنا أن كل من الكمية المطلوبة والكمية المعروضة تتغيران تبعاً للتغيرات التي تطرأ على السعر، ونريد الآن أن نعرف مدى حساسية تغيرات الكميات هذه عندما تتغير الأسعار، وذلك لأن الطلب والعرض وإن كانا يستجيبان للتغيرات في السعر إلا أن درجة الاستجابة تختلف حسب طبيعة السلع، ويعود الفضل في إدخال مفهوم المرونة في التحليل الاقتصادي إلى ألفريد مارشال الذي قام باستعارة مصطلح المرونة من علم الطبيعة، وقدم لنا طريقة لقياسها. ويقصد بالمرونة في مجال علم الطبيعة فخاصية الجسم في أن يستعيد شكله وأبعاده الأصلية عند زوال القوى التي كانت أثرت عليه وغيرت من شكله وأبعاده، أما في التحليل الاقتصادي فلا تمثل فكرة العودة إلى الحالة الأصلية جوهر الظاهرة المراد التعبير عنها، وإنما نكون بصدد التعبير عن مدى قدرة ظاهرة معينة على التغير كرد فعل لوقوعها تحت تأثير قوة خارجية. وبطرح التساؤل هنا عن مدى (وسرعة) استجابة الطلب أو العرض لتغير معين في السعر إن درجة الاستجابة هذه تدعى المرونة. وقد رأينا أيضاً أن الكميات المطلوبة لا تتغير فقط بتغير السعر، وإنما تتغير كذلك استجابة في دخل المستهلكين أو في أسعار السلع الأخرى، وعليه يتعين علينا أن نفرق عند دراستنا لفكرة المرونة بين:

أولاً- مرونة الطلب وفي إطارها نميز:

- مرونة الطلب بالنسبة لسعر السلعة أو المرونة المباشرة
- مرونة الطلب بالنسبة للدخل

- مرونة الطلب بالنسبة لأسعار السلع الأخرى ، أو ما يسمى بمرونة التقاطع بالنسبة للسعر.

ثانياً - مرونة العرض.

1 - مرونة الطلب (مرونة الطلب السعرية):

يقصد بمرونة الطلب درجة استجابة الكمية المطلوبة عند سعر معين لتغيرات هذا السعر، على فرض بقاء أسعار السلع الأخرى ودخول المستهلكين على حالها، وتقاس بقسمة التغير النسبي في الكمية على التغير النسبي في السعر.

أي:

$$\text{مرونة الطلب} = \frac{\text{التغير في الكمية}}{\text{الكمية الأصلية}} \div \frac{\text{التغير في السعر}}{\text{السعر الأصلي}}$$

أو :

$$E_p = \frac{\Delta q}{q} \div \frac{\Delta P}{P} \quad (1)$$

حيث (Δq) تشير إلى مقدار التغير في الكمية المطلوبة $(q_2 - q_1)$

(q_2) : الكمية بعد التغير، q_1 الكمية قبل التغير

q : الكمية الأصلية قبل التغير (q_1)

(Δp) : تشير إلى مقدار التغير في السعر $(P_1 - P_2)$

(P_2) : السعر بعد التغير، P_1 السعر قبل التغير

P : السعر الأصلي قبل التغير (P_1)

ويمكن كتابة العلاقة (1) على الشكل الآتي:

$$= E_p \frac{\Delta q}{\Delta P} \times \frac{P_1}{q_1} \quad (2)$$

ولتوضيح ذلك نأخذ المثال الآتي:

بفرض أن الكمية التي يطلبها المستهلك من نوع معين من القمصان هي 4 قطع عند السعر 400 ل.س، وحينما انخفض السعر إلى 350 ل.س ارتفع طلب المستهلك إلى 6 قطع، كيف نقيس مرونة طلب المستهلك؟؟

$$E_p = \frac{\Delta q}{\Delta P} \times \frac{P_1}{q_1}$$
$$E_p = \frac{6-4}{350-400} \times \frac{400}{4} = -4$$

ويمكننا أن نفسر هذه النتيجة كما يلي:

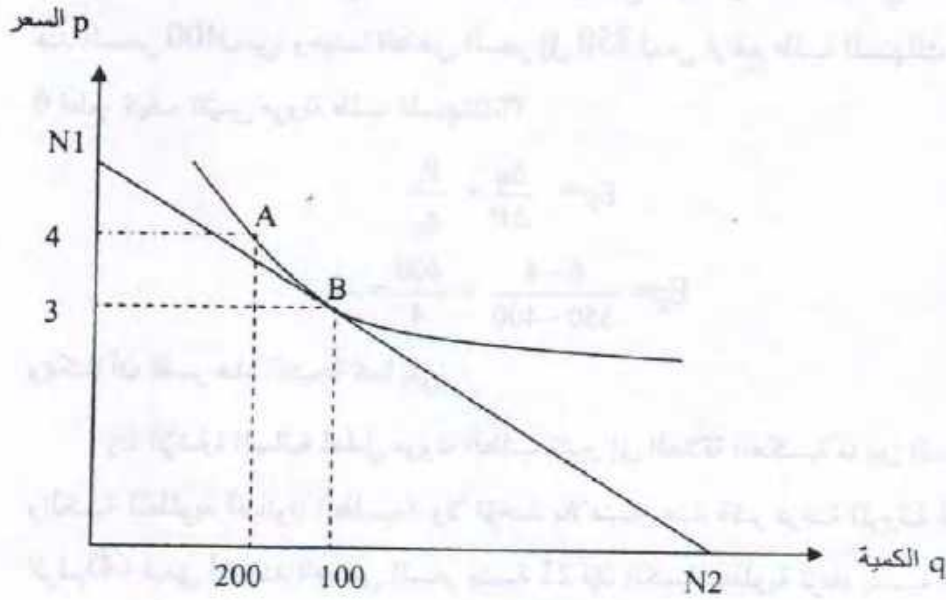
إن الإشارة السالبة لمعامل مرونة الطلب تشير إلى العلاقة العكسية ما بين السعر والكمية المطلوبة (قانون الطلب). ولا تؤخذ بالاعتبار عند ذكر درجة المرونة أما الرقم (4) فيعني أنه عند انخفاض السعر بنسبة 1% فإن الكمية المطلوبة تزداد بنسبة 4%. ويلاحظ بأننا قمنا بقياس التغيرات بنسب مئوية وذلك لأن المرونة تعرف بأنها العلاقة بين نسبة التغير في الكمية ونسبة التغير في السعر عند نقطة معينة على منحنى الطلب.

- قياس المرونة بين نقطتين والمرونة عند نقطة:

إن العلاقة (2) والتي تقيس مرونة الطلب تستدعي دائماً معرفة نقطتين متتاليتين على منحنى الطلب، أي لا بد من معرفة سعرين متتالين وكميتين حتى نتمكن من حساب التغير النسبي في السعر والتغير النسبي في الكمية. ولكن يلاحظ أن درجة المرونة أن درجة المرونة سوف تختلف إذا أخذنا السعر المرتفع أساساً لقياس المرونة عما إذا أخذنا السعر المنخفض بوصفه أساساً لقياسها، وهذا ما يوضحه الشكل (7). وبفرض أن الشكل البياني يعبر عن منحنى الطلب على إحدى السلع الغذائية، وسنقوم بحساب المرونة على هذه السلعة بين النقطتين A و B وإذا ما أخذنا السعر المرتفع بوصفه أساساً لقياس المرونة أي أن $(q_1=100, p_1=4)$ فإن معامل المرونة $E_p = -4$

أما إذا أخذنا السعر المنخفض بوصفه أساساً لقياس المرونة أي أن $(q_1=200, p_1=3)$ فإن

$$E_p = -1.5$$



الشكل (7)

ونلاحظ أن هناك اختلاف في درجة المرونة بين النقطتين، فهي أكبر في حالة نسبة Δq إلى السعر المرتفع. وكلما اقتربت النقطتان من بعضهما كلما قل الاختلاف في درجة المرونة بينهما.

ولذلك فإن أنق مقياس مرونة الطلب هو قياس المرونة عند نقطة معينة من منحنى الطلب أي عند سعر معين وهذا لا يعني على الإطلاق افتراض عدم تغير السعر وإنما يعني تغيراً طفيفاً جداً في السعر لمعرفة درجة استجابة الكمية المطلوبة من السلعة لهذا التغير.

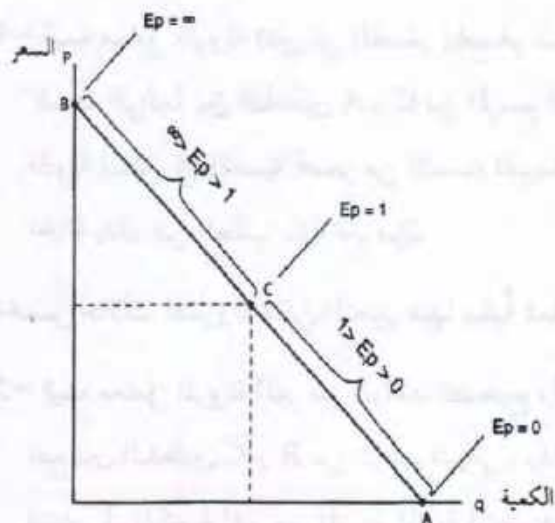
ولقياس المرونة عند سعر معين فإننا نقوم بتحديد النقطة التي تقابل هذا السعر على منحنى الطلب ونرسم مماساً لهذه النقطة ونقوم بمد هذا المماس حتى يقطع كل من

المحورين الأفقي والعمودي ، وتحدد درجة المرونة عند هذا السعر بقسمة الجزء من المماس الذي يقع تحت النقطة على الجزء الذي يقع منه فوق النقطة. أنظر الشكل (7).

فإذا فرضنا أننا نريد قياس المرونة عند السعر 3 ل.س فإن النقطة التي تقابل السعر المذكور على منحنى الطلب هي النقطة A ، وقد قمنا برسم مماس لهذه النقطة وبمده نحو الأسفل حتى النقطة N2 ، وبمده نحو الأعلى حتى يقطع المحور العمودي عند النقطة N1 . وعليه فالمرونة عند السعر 3 ل.س أي عند النقطة $A = \frac{N_2A}{AN_1}$

ونستطيع أن نستنتج من تطبيق هذه القاعدة في قياس المرونة الآتي:

- 1- أن كل سعر من الأسعار المختلفة له درجة مختلفة من المرونة.
- 2- أن درجة المرونة تكون مرتفعة عند الأسعار المرتفعة وتخفض عند الأسعار المنخفضة للسلعة.



الشكل (8)

و إذا قمنا برسم خط مستقيم يقطع المحورين الأفقي والعمودي فإننا نميز بين خمس حالات للمرونة كما هو مبين في الشكل (8)

- 1- تكون قيمة معامل المرونة مساوية للصفر عند تقاطع

منحني الطلب مع المحور الأفقي (محور الكمية) ، أي عند النقطة A ، ومعنى ذلك أن الكمية المطلوبة في هذه الحالة لا تستجيب للتغير في السعر ، فتبقى على حالها، ويوصف الطلب بأنه عديم المرونة.

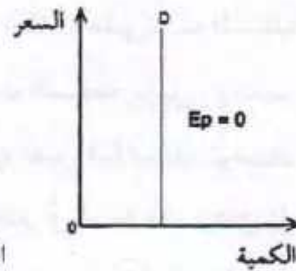
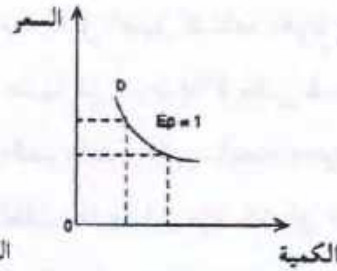
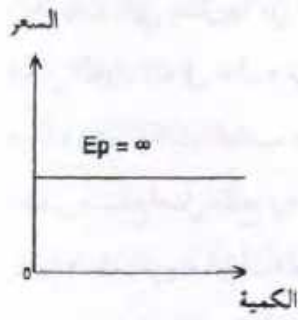
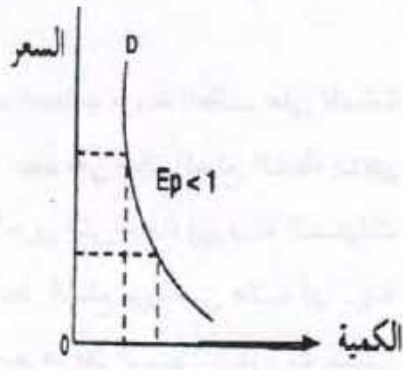
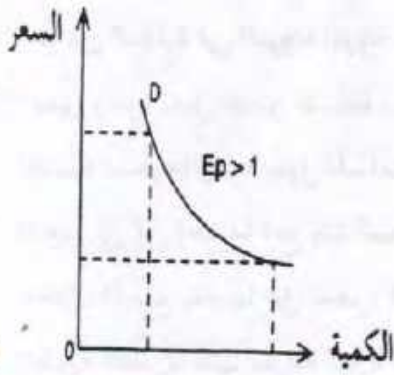
2- معامل مرونة يساوي الواحد الصحيح عند النقطة التي تنصف الخط المستقيم الممثل لمنحني الطلب، وهذه هي النقطة C وعندها تكون النسبة المئوية للتغير في السعر مساوية للتغير النسبي في الكمية (التغير في الكمية يتناسب مع التغير في السعر). في هذه الحالة نقول أن الطلب متكافئ المرونة.

3- قيمة معامل المرونة مساوية للمالانهاية عندما يقطع منحني الطلب المحور العمودي (محور السعر)، أي عند النقطة B . بمعنى أي تغير في السعر بنسبة مئوية طفيفة سوف يؤدي إلى نسبة لا نهائية من التغير في الكمية، ويوصف الطلب هنا بأنه لا نهائي المرونة.

4- قيمة معامل المرونة أكبر من الصفر وأصغر من الواحد الصحيح ، وتمثلها المسافة الواقعة بين النقطتين A و C من الرسم البياني ، عندها تكون النسبة المئوية للتغير في الكمية أصغر من النسبة المئوية للتغير في السعر ، وفي هذه الحالة يقال عن الطلب بأنه غير مرن.

هذه الخمس حالات للمرونة يمكن التعبير عنها بيانياً كما في الشكل (9)

5- قيمة معامل المرونة أكبر من الواحد الصحيح وأصغر من اللانهاية ، أي إنها تقع بين النقطتين C و B من الرسم البياني ، وذلك في حال كون النسبة المئوية للتغير في الكمية أكبر من النسبة المئوية للتغير في السعر ، هنا يقال أن الطلب مرن.



الشكل (9)

كما يمكننا تقديمها في جدول يبين خمس حالات للمرونة وكذلك التغيرات التي تصيب مجموع ما يتفقه المستهلك عندما يتغير ثمنها، انظر الجدول (16):

الجدول رقم (16)

ما يحدث لمجموع إنفاق المستهلك على السلعة		حالة الطلب	التغيرات الحاصلة	القيمة العددية للمرونة E_p
في حال ارتفاع السعر	في حالة انخفاض السعر			
يزيد الإنفاق	ينخفض الإنفاق	عديم المرونة	الكمية لا تتغير	صفر
		غير مرن	$\Delta q \% > \Delta p \%$	$0 < E_p < 1$
لا يتغير الإنفاق	لا يتغير الإنفاق	متكافئ المرونة	$\Delta q \% = \Delta p \%$	$E_p = 1$
ينقص الإنفاق	يزيد الإنفاق	مرن	$\Delta q \% < \Delta p \%$	$E_p > 1 < \infty$
		لا نهائي المرونة	Δq لا نهائي أكبر	$E_p = \infty$

- العوامل المؤثرة في المرونة (مرونة الطلب):

1- مدى وجود بديل لصيق للسلعة ، يعتبر من أهم محددات مرونة الطلب على السلعة بالنسبة لسعرها وجود بديل للسلعة ومدى قربه منها، ففي حالة السلع البديلة يؤدي التغيير في ثمن إحداها (مع بقاء أسعار السلع الأخرى على حالها) إلى قيام المستهلك بإحلال السلع بعضها محل بعض، فإذا انخفض سعر السلع يزيد من طلبه أي تزيد الكمية المطلوبة منها بدرجة كبيرة، وإذا ارتفع سعرها فإن المستهلك يقوم بتخفيض الكميات التي يشتريها من هذه السلعة ويزيد ما يشتريه من السلع البديلة. وهنا يمكن القول إنه في حل وجود بديل لصيق للسلعة يكون الطلب على هذه السلعة مرناً، بينما يكون الطلب عليها غير مرن إذا لم يكن لهذه السلعة بديل. وتتميز بعض السلع (مثل الملح والخضروات والخيز...) بعدم وجود بديل لها لذلك توصف بأنها قليلة المرونة أو أن الطلب عليها غير مرن، لأن أي تغير في أسعارها سيؤدي إلى تغير بسيط في الكمية المطلوبة منها. ومن هنا يقل بأن الطلب على السلع الكمالية مرن بينما يكون الطلب على السلع الضرورية غير مرن.

2- طبيعة السلعة: تتوقف المرونة لحد كبير على التعريف (الضيق أو الواسع) الذي نعطيه للسلعة. وبشكل عام نقول إن مرونة الطلب على السلع الغذائية (مأخوذة برصفتها سلعة واحدة) ضعيفة، لكن ذلك قد لا ينطبق على سلعة غذائية معينة، مثل نوع من الأسماك، فبينما لا يوجد للمواد الغذائية (مأخوذة برصفتها وحدة واحدة) بديل، يوجد لنوع من الأسماك بديل، وعليه تكون مرونة الطلب على هذا الأخير عادة أكبر من مرونة الطلب على المواد الغذائية بوصفها كلاً.

3- تغير القيمة العددية للمرونة عبر الزمن: بشكل عام تزداد المرونة كلما طالت الفترة الزمنية التي تستمر خلالها التغيرات في الأسعار. فإذا ما انخفض سعر سلعة معينة بنسبة 1% فإن هذا التغير قد يثير زيادة مباشرة في الكمية بنسبة 1% ولكن مع

مرور الزمن قد يترتب على هذا التغيير في السعر تغيراً في الكمية بنسبة 2% أو حتى 4% مثلاً، وهناك عدد من العوامل قد تسهم في تحقيق هذه النتيجة.

- العامل الأول ذو طابع تقني (فني):

إذا ما تغير السعر لا يستطيع المستهلك أن يعدل من سلوكه تعديلاً مباشراً وكاملاً وذلك لأسباب فنية، فقد يكون من الضروري مثلاً لزيادة استهلاكه من السلعة التي انخفض ثمنها أن يحصل على سلعة مكتملة لا يستطيع شراءها الآن: فإذا انخفض ثمن التيار الكهربائي ولم يكن تحت تصرف المستهلك الجهاز الكهربائي الذي يمكن استعماله لن يزداد استهلاكه للتيار الكهربائي، ولكن مع مرور الوقت قد يستطيع شراء الجهاز اللازم وهنا يترتب على التغيير في السعر تغيراً كبيراً في الكمية المطلوبة، ولكنه تغير استلزم حدوثه مرور فترة زمنية طويلة.

أما العامل الثاني فيظهر في الحالات التي تغيب فيها شروط الكمال عن السوق أي في الحالات التي تبعد فيها السوق عن شكل المنافسة الكاملة، فإذا لم يعلم جميع المستهلكين مباشرة بالانخفاض أو الارتفاع الذي طرأ على السعر فإن ذلك لن يتحقق مباشرة، لكن مع مرور الوقت ووصول هذا التغيير في السعر تدريجياً إلى علم المستهلكين تزداد درجة استجابة الكمية لهذا التغيير في السعر.

ويتمثل العامل الثالث في عادات المستهلك التي تتطلب في الأحوال العادية بعض الوقت لتغييرها على نحو يحقق للتغيير في السعر كل أثره.

3- النسبة التي يحتلها الإنفاق على السلعة من دخل المستهلك، وبشكل عام كلما انخفضت نسبة المنفق من الدخل على السلعة كلما انخفضت درجة مرونة الطلب والعكس صحيح، بمعنى أنه كلما ارتفعت نسبة المنفق من دخل المستهلك على السلعة كلما ارتفعت درجة المرونة، كما يمكن القول عموماً أن مرونة الطلب على السلع الضرورية بالنسبة لدخل المستهلك تكون منخفضة والعكس بالنسبة

للسلع الكمالية، وهذا يعني أن المستهلك من فئة معينة من فئات الدخل حينما يعتبر أن سلعة معينة تعد ضرورية بالنسبة له فإنه لن يغير كثيراً من الكمية المطلوبة منها في حالة حدوث تغير معين في دخله بالزيادة أو النقصان، أي أن التغير النسبي في الكمية المطلوبة سيكون غالباً أصغر من التغير النسبي فيدخل المستهلك. أما حينما ينظر المستهلك إلى سلعة ما على أنها كمالية في حدود دخله فإنه سيبدأ إلى تغيير الكمية المطلوبة منها بنسبة كبيرة في حال تغير الدخل بنسبة معينة بالزيادة أو النقصان.

أما مرونة الطلب بالنسبة للسلع الضرورية فهي بشكل عام تكون منخفضة ولكن ليس دائماً فقد يقصد بالسلع الضرورية تلك السلع التي تتحدد الكمية المطلوبة منها بظروف لا يستطيع المستهلك أن يتحكم فيها إطلاقاً أو يتحكم فيها بقدر ضئيل. ويمثل هذه الحالة فإن مرونة الطلب لا بد أن تكون متدنية أو منخفضة جداً، مثلاً حاجة المريض داخل غرفة العمليات لكمية من الأوكسجين النقي. ماذا يحدث إذا رفعت إدارة المشفى أو خفضت ثمن هذه الكمية؟؟ بالطبع لن تتغير الكمية المطلوبة إطلاقاً لأنها في الواقع محددة باحتياجات فنية لا دخل للمستهلك فيها وهنا نقول أن درجة المرونة مساوية للصفر.

وبالنسبة لمرونة الطلب بالنسبة للسعر للسلع الكمالية فهي على العموم مرتفعة إلا أن الحكم بأن السلع ضرورية أو كمالية مسألة نسبية يختلف الأمر فيها من صاحب الدخل المنخفض إلى صاحب الدخل المرتفع ومن مجتمع إلى آخر.

2- مرونة الطلب بالنسبة للدخل (مرونة الطلب الدخلية):

وتعني درجة استجابة الكمية المطلوبة من السلعة للتغيرات التي تطرأ على دخل المستهلك، أو هي ردة فعل الكمية المطلوبة من السلعة عندما يحصل تغير معين في دخل المستهلك أي:

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

وكما نعلم أن أي زيادة في الدخل تؤدي إلى حدوث زيادة في الكمية المطلوبة بالنسبة لمعظم السلع، بمعنى أن الدخل والكمية يتغيران في الاتجاه نفسه ويتكون إشارة المرونة في هذه الحالة موجبة، يمكن التعبير عن مرونة الطلب بالنسبة للدخل على الشكل التالي:

$$= E_p \frac{\Delta q}{q} / \frac{\Delta m}{m} \quad (3)$$

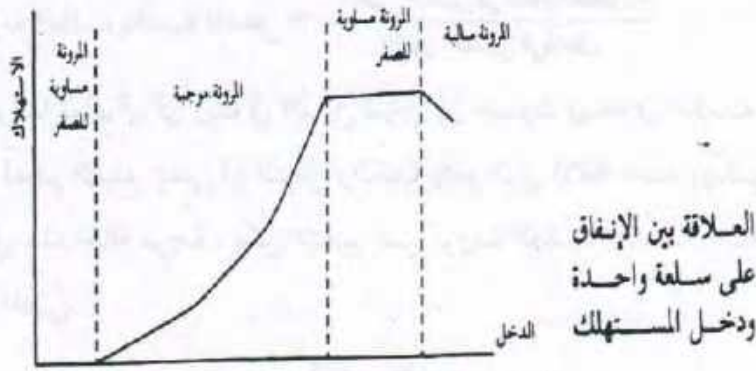
حيث m تشير إلى الدخل و Δm تشير مقدار التغير الذي يطرأ على الدخل.

$$= E_p \frac{\Delta q}{\Delta m} \times \frac{m}{q} \quad (4)$$

وفي الواقع تتغير مرونة الطلب على سلعة معينة مع تغيرات الدخل، إذ تختلف درجة استجابة الكمية المطلوبة للتغير في الدخل من مستوى إلى آخر من مستويات الدخل ولنوضح ذلك بالمثل الآتي:

عندما يكون دخل المستهلك منخفضاً جداً فإنه لا يقوم بإنفاق شيئاً من دخله على شراء العطور مثلاً، عند هذا المستوى من الدخل تكون مرونة الطلب بالنسبة للدخل مساوية للصفر فيما يتعلق بالعطور، ومع زيادة الدخل هذا المستهلك بقدر يسمح له بشراء نوع معين من العطور تصبح مرونة الطلب بالنسبة للدخل موجبة، وبعد ذلك لو زاد الدخل فإن ذلك لا يؤدي إلى زيادة الكمية المشتراة وإنما تبقى كما هي وهنا تعود مرونة الطلب للدخل لتصبح مساوية للصفر.

وإذا ما استمر دخل المستهلك في الزيادة فقد يؤدي ذلك إلى أن يتوقف المستهلك عن شراء هذا النوع من العطور والاستعاضة عنه بنوع أرقى وأعلى، وهنا تنخفض الكمية المطلوبة مع زيادة الدخل وتصبح مرونة الطلب بالنسبة للدخل سالبة وهذا ما يوضحه الشكل (10)



الشكل (10)

ويتضح مما سبق أن الطلب يستجيب للتغير في دخل المستهلكين لكن درجة الاستجابة هذه ليست واحدة بالنسبة لجميع السلع عندما تطرأ زيادة معينة على الدخل، فبينما تزيد الكمية المطلوبة من بعض السلع بسرعة وبدرجة كبيرة نجد أنها تزيد من بعضها الآخر ببطء وبدرجة ضئيلة. كذلك بالنسبة لسلعة معينة لا تكون درجة استجابة الكمية المطلوبة واحدة عند المستويات المختلفة من الدخل.

ونستطيع أن نميز بين خمس حالات من مرونة الطلب بالنسبة للدخل:

- 1- عندما تكون قيمة معامل المرونة مساوية للصفر ($E_m=0$)، أي عندما لا تتغير الكمية المطلوبة مع التغيرات الحاصلة في الدخل.
- 2- قيمة معامل المرونة سالبة، أي عندما تنقص الكمية المطلوبة من السلعة مع زيادة الدخل.
- 3- قيمة معامل المرونة أصغر من الواحد الصحيح وأكبر من الصفر ($0 < E_m < 1$) في هذه الحالة تزيد الكمية المطلوبة بنسبة أكبر من زيادة الدخل.
- 4- قيمة معامل المرونة تساوي الواحد الصحيح ($E_m = 1$)، هنا تزداد الكمية المطلوبة من السلعة بنفس نسبة زيادة الدخل.

5- قيمة معامل المرونة أكبر من الواحد الصحيح ($E_m > 1$)، في هذه الحالة تزداد الكمية المطلوبة بنسبة أكبر من نسبة زيادة الدخل.

إن التغيرات في مدى استجابة الطلب للتغيرات في دخل المستهلك هي من العوامل المهمة التي تكمن وراء إعادة توزيع الموارد الاقتصادية بين فروع النشاط الاقتصادي المختلفة. إذ نتج عن هذه الموارد نحو الفروع التي تكون فيها المرونة كبيرة، وتترك فرع النشاط الذي تكون فيه مرونة الطلب على السلعة التي ينتجها ضعيفة مع زيادة دخل المستهلكين كما أنها من الأسباب الرئيسية لوجود صناعات في حالة انكماش وصناعات في حالة توسع.

- فإذا كانت مرونة الطلب على السلعة بالنسبة للدخل منخفضة (أي أن الكمية تزيد بنسبة أقل من زيادة الدخل) فإن زيادة الطلب على السلعة تكون قليلة وتعاني الصناعة المنتجة لهذه السلعة من الانكماش.

- أما إذا كانت مرونة الطلب على السلعة بالنسبة للدخل كبيرة (بمعنى أن الكمية تزداد بنسبة أكبر من زيادة الدخل) فإن هذه الصناعة تكون في حالة توسع

3- مرونة الطلب بالنسبة لسعر سلعة أخرى (المرونة المتقاطعة):

بفرض أن لدينا سلعتين A و B فإن مرونة التقاطع تعرف بأنها "درجة استجابة الكمية المطلوبة من السلعة A للتغير في سعر السلعة B" وعليه يمكن أن نكتب:

مرونة الطلب على السلعة A بالنسبة لسعر السلعة B =

$$\frac{\text{التغير النسبي في الكمية المطلوبة من السلعة A}}{\text{التغير النسبي في سعر السلعة B}}$$

أو:

$$E_c = \frac{\Delta q_A}{q_A} / \frac{\Delta P_B}{P_B} \quad (5) \square$$

أي:

$$E_c = \frac{\Delta q_A}{q_A} \times \frac{P_B}{q_A} \quad (6)$$

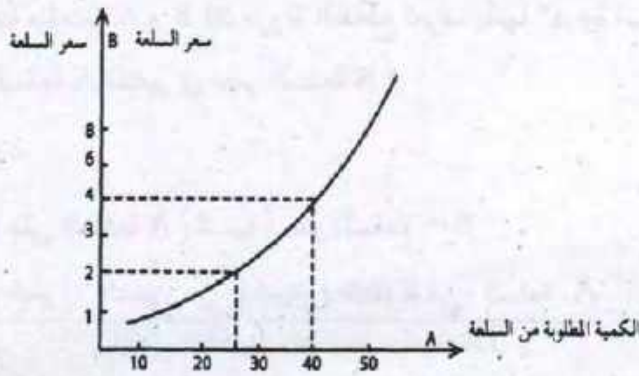
ولنرى الآن العلاقة بين الكمية المطلوبة من السلعة A والتغير في سعر السلعة B. نميز في هذه الحالة بين:

1- السلع البديلة (المتنافسة):

في حل كون السلعتين بديلتين لبعضهما بعضاً فإن الارتفاع في سعر السلعة B سيؤدي إلى زيادة الكمية المطلوبة من السلعة A. أي أن المستهلك سيقوم بزيادة الكميات المطلوبة من السلعة A والاستغناء عن كمية من السلعة B التي ارتفع سعرها. وكذلك إذا انخفض سعر السلعة B فإن ذلك يؤدي إلى نقصان الكمية المطلوبة من السلعة A.

وفي حل السلع البديلة تكون إشارة مرونة التقاطع موجبة، لنأخذ المثال التالي والذي يوضح العلاقة بين الكمية من السلعة A وتغير سعر السلعة B.

من الشكل (11) نجد أنه عندما كان سعر السلعة البديلة $P_B = 4$ ل.س.



الشكل (11)

كانت الكمية المطلوبة من السلعة $q_A = 40$ كغ، ومع انخفاض سعر السلعة B إلى 2 ل.س. انخفضت الكمية المطلوبة من السلعة A إلى 25 كغ ويمكن إيجاد قيمة معامل مرونة في هذه الحالة على النحو التالي:

1- التغير النسبي في الكمية المطلوبة من السلعة A

$$\frac{q_2 - q_1}{q_1} = \frac{25 - 40}{40} = 0.23$$

2- التغير النسبي في سعر السلعة B

$$\frac{P_2 - P_1}{P_1} = \frac{2 - 4}{4} = -0.5$$

$$E_c = \frac{-0.375}{-0.5} = +0.75 \quad \text{أي أن مرونة التقاطع تساوي}$$

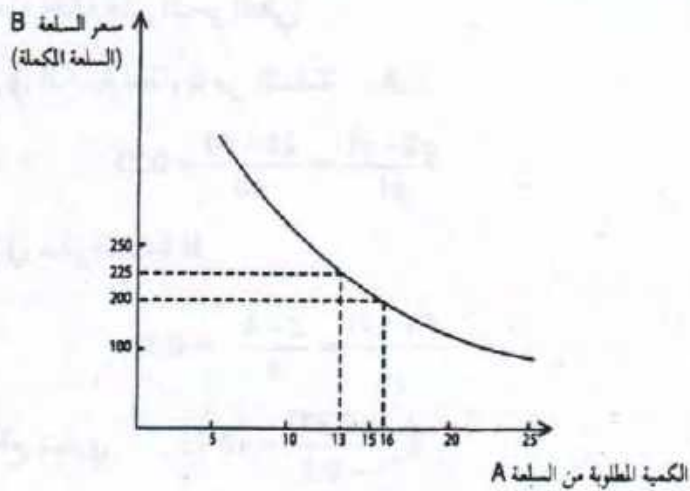
نلاحظ أن إشارة مرونة التقاطع بالنسبة للسلعة البديلة موجبة أي أن العلاقة بين الكمية المطلوبة من السلعة A وسعر السلعة البديلة B هي علاقة طردية، بمعنى أنه إذا انخفض سعر السلعة B بنسبة 1% فإن الكمية المطلوبة من السلعة B ستتناقص بنسبة 0.75%.

2- السلع المتكاملة:

وهي السلع التي يكون الطلب على أحدهما متصلاً بالطلب على الأخرى. في هذه الحالة يؤدي انخفاض سعر السلعة B إلى زيادة الكمية المطلوبة من السلعة A. فإذا أخذنا سلعتين كالسكر والشاي مثلاً فإن انخفاض سعر مادة الشاي سيؤدي إلى زيادة الكمية المطلوبة من مادة السكر. أي أن المستهلك سيزيد الكمية المطلوبة من مادة الشاي (بسبب انخفاض السعر)، ويزيد الكمية المطلوبة من مادة السكر بحكم التكامل بين السلعتين، والعكس صحيح في حالة ارتفاع سعر السلعة B، وهذا الارتفاع سيؤدي إلى نقصان الكمية المطلوبة من السلعة A.

وتكون إشارة معامل مرونة التقاطع بالنسبة للسلع المتكاملة سالبة و الشكل

البياني التالي يوضح العلاقة بين الكمية المطلوبة من السلعة A وتغير سعر السلعة B.



الشكل (12)

من الشكل السابق نجد أنه حينما كان سعر السلعة المكتملة 225 /B ل.س كانت

الكمية المطلوبة من السلعة A/13 كغ، لكن بانخفاض سعر السلعة المكتملة B إلى

200/ ل.س زادت الكمية من السلعة A إلى 16 كغ ويمكننا في هذه الحالة حساب

مرونة الطلب بالنسبة للسلعة A مقاسة لسعر السلعة B على النحو التالي:

1- التغير النسبي في الكمية المطلوبة من السلعة A =

$$\frac{q_2 - q_1}{q_1} = \frac{16 - 13}{13} = 0.23$$

2- التغير النسبي في سعر السلعة B :

$$\frac{P_2 - P_1}{P_1} = \frac{200 - 225}{225} = 0.11$$

إذا :

$$E_c = \frac{0.23}{-0.11} = -2.09$$

من خلال النتيجة السابقة نلاحظ أن إشارة المعامل المرونة سالبة وهذا يدل على وجود العلاقة العكسية بين الكمية المطلوبة من السلعة A وسعر السلعة المكمل B. أي أن انخفاض سعر السلعة B بنسبة 1% يؤدي إلى زيادة الكمية المطلوبة من السلعة A بنسبة 2.09%.

أما عندما لا توجد علاقة بين السلعتين في الاستعمال (أو توجد بينهما علاقة ضعيفة جداً)، هنا لا يؤثر التغير في سعر السلعة B على الكمية المطلوبة من السلعة A، وتكون قيمة المرونة المتقاطعة مساوية للصفر أو قريبة من الصفر، وبشكل عام يمكن القول:

إنه كلما كانت علاقة الإحلال أو التكامل وثيقة كلما كان رد فعل الكمية المطلوبة لتغير معين في السعر كبيرة.

أما إذا لم يكن للسلعتين إلا علاقة ضعيفة إحداها بالأخرى، كانت مرونة التقاطع أقرب إلى الصفر.

4- مرونة العرض:

يقصد بمرونة العرض ((درجة استجابة الكميات المعروضة للتغيرات في أسعار السلع في السوق)).

ونستطيع أن نبين استجابة عرض المنتجين من السلع بالنسبة للتغيرات في أسعارها بالطريقة نفسها التي درسنا بها رد فعل المستهلكين بالنسبة لتغيرات أسعار السلع.

إذ تتحدد مرونة العرض بنسبة التغير في الكمية المعروضة على نسبة التغير في سعر السلعة، أي أنها تقاس بالعلاقة التالية:

$$\text{مرونة العرض} = \frac{\text{التغير في الكمية المعروضة}}{\text{الكمية الأصلية}} \div \frac{\text{التغير في الأسعار}}{\text{السعر الأصلي}}$$

أو :

$$E_s = \frac{\Delta P}{P} / \frac{\Delta q_s}{q_s} \quad (7)$$

حيث إن :

Δq_s : تمثل الفرق بين الكمية الأصلية والكمية الأصلية.

q_s : الكمية الأصلية.

ΔP : تمثل الفرق بين السعر الجديد والسعر الأصلي.

P : تمثل السعر الأصلي.

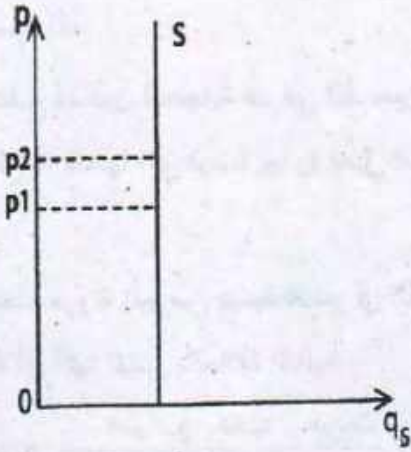
- أنواع مرونة العرض:

رأينا سابقاً أنه يمكننا أن نميز بين خمس حالات أو درجات للمرونة. كذلك الأمر

بالنسبة لمرونة العرض إذ نستطيع أن نفرق بين خمس حالات:

1- عرض عديم المرونة : وهو العرض الذي تبقى فيه الكمية المعروضة ثابتة لا تتغير

مهما تغيرت الأسعار، أي درجة المرونة = صفر ($E_s=0$)



الشكل (13)

ويتصف منحني العرض في

هذه الحالة بأنه خطي يأخذ شكل

الخط المستقيم الموازي للمحور

الرأسي وهذا ما يوضحه الشكل

رقم (13).

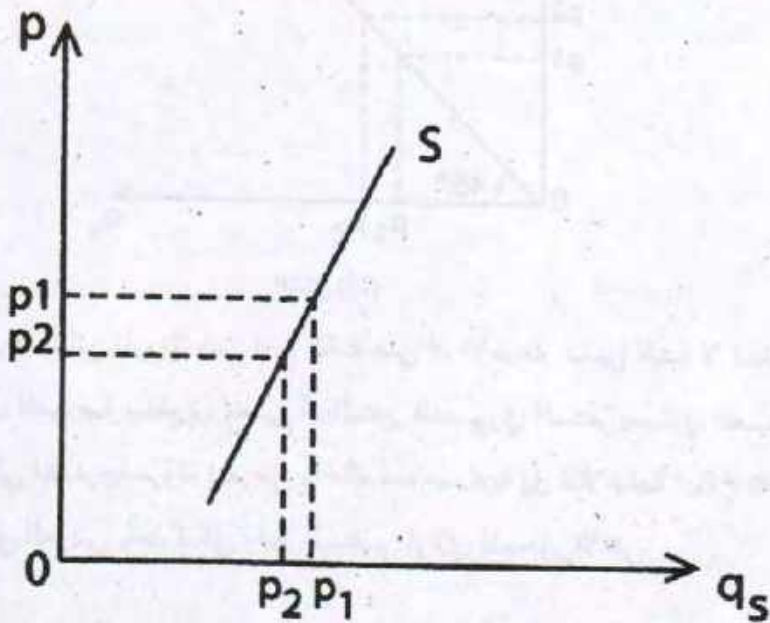
3- عرض غير مرن (قليل

المرونة): ويتصف بأن التغير

النسبي الذي يطرأ على

السعر يؤدي إلى تغير نسبي أقل في الكمية المعروضة، أي أن درجة أقل من الواحد الصحيح ($E_s < 1$).

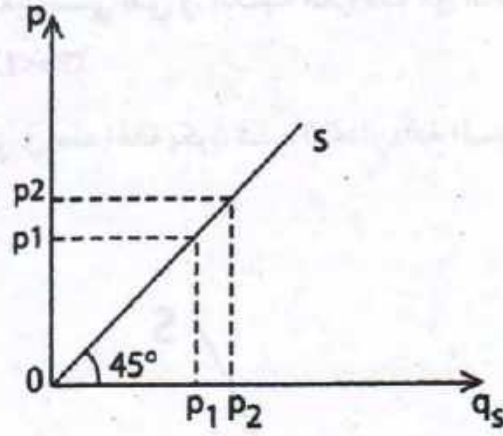
إضافة إلى أن شكل المنحني في هذه الحالة يكون شديد الانحدار باتجاه اليمين.



الشكل (14)

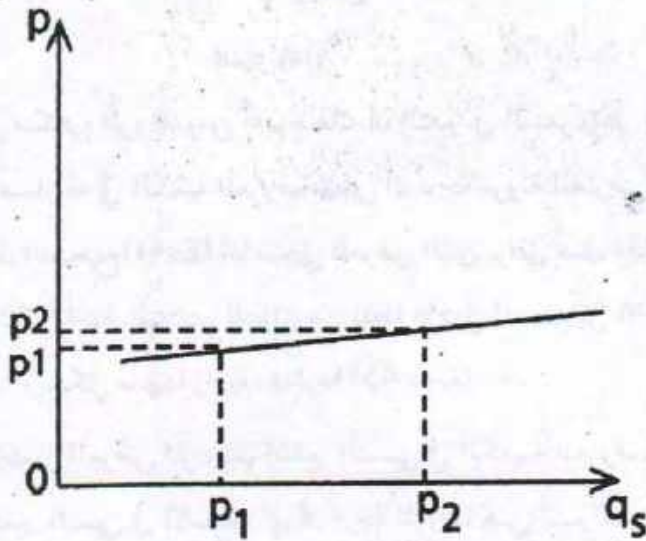
4- عرض متكافئ المرونة: ومن أهم صفاته أن التغير في السعر يؤدي إلى تغير نسبي مساوٍ له في الكمية المعروضة، بمعنى أن درجة مرونة العرض تساوي الواحد الصحيح ($E_s = 1$). أما منحني العرض الذي يوافق هذه الحالة فهو يأخذ شكل الخط المستقيم المنطلق من نقطة الأصل للمحورين الاحداثيين (P, q_s) ويشكل معهما زاوية مقدارها (45 درجة)

5- عرض مرن: يتميز العرض المرن بأن التغير النسبي في الكمية المعروضة تكون أكبر من التغير النسبي في الأسعار، أي أن درجة المرونة هي أكبر من الواحد الصحيح ($E_s > 1$) ويأخذ منحني العرض شكل منحني قليل الانحدار وأقرب ما يكون إلى الخط المستقيم الموازي للمحور الأفقي.

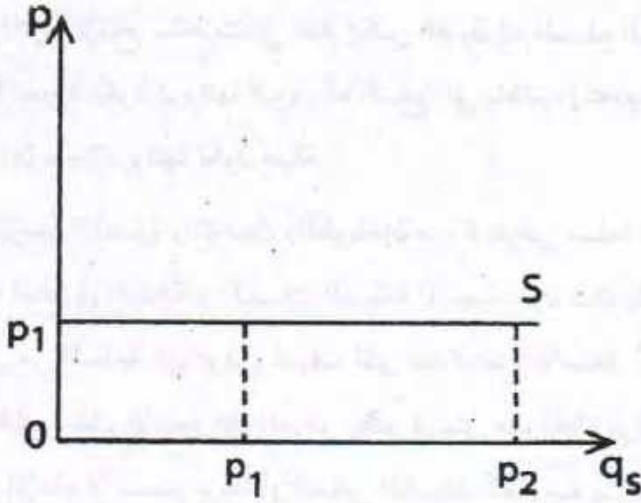


الشكل (15)

6- عرض لا نهائي المرونة: ومن أهم سماته هي أن الأسعار تبقى ثابتة لا تتغير والتحكيم المعروضة متغيرة، بمعنى أن التغير النسبي في السعر يساوي الصفر وبالتالي فإن درجة مرونة العرض والحالة هذه مساوية إلى الملائهاية ($E_s = \infty$). ومنحني العرض يأخذ شكل الخط المستقيم الموازي للمحور الأفقي.



الشكل (16)



الشكل (17)

- العوامل المؤثرة في مرونة العرض:

1- قابلية السلعة للتخزين: تتوقف مرونة العرض للسلع المختلفة على مدى قابلية هذه السلع للتخزين فإذا كانت السلعة قابلة للتخزين فإن درجة مرونتها تكون كبيرة ويقال هنا بأن العرض مرن.

أما إذا كانت هذه السلعة غير قابلة للتخزين مثل ذلك بعض أنواع الخضروات التي تأكل طازجة فإن درجة مرونتها تكون ضعيفة أي أن العرض هنا يوصف بأنه غير مرن. والسبب في ذلك يعود إلى أن المنتج يستطيع في حال كون السلعة قابلة للتخزين أن ينتظر ارتفاع الأسعار لكي يطرح سلعته في السوق، أما إذا لم يكن بالمستطاع تخزين السلعة فعليه أن يبيعها بالسعر السائد في السوق.

2- قابلية عناصر الإنتاج للانتقل: إذا كانت عناصر الإنتاج قابلة للانتقل من فرع إنتاجي إلى فرع إنتاجي آخر، أي إمكانية الانتقال من إنتاج سلعة إلى أخرى تكون مرونة العرض كبيرة، أما إذا كانت عناصر الإنتاج غير قابلة للانتقل فإن درجة مرونة العرض السلعة تكون ضعيفة.

3- الفترة اللازمة لإنتاج سلعة بشكل عام يمكن القول إن السلع التي تكون فترة إنتاجها قصيرة تكون مرونتها كبيرة ، أما السلع التي يتطلب إنتاجها فترة طويلة من الزمن فإن درجة مرونتها تكون قليلة.

4- الفترة الزمنية القصيرة والمتوسطة والطويلة: إن مرونة عرض سلعة ما تتأثر بمدى إمكانية المنتج في التحكم بكميات السلعة المنتجة ، فإن كان باستطاعته زيادة العرض من السلعة، أي عرض كميات أكبر عند ارتفاع الأسعار أو كميات أقل عند انخفاض تلك الأسعار فإن العرض يعتبر في مثل هذه الحالة مرناً. أما إذا كانت ظروف الإنتاج لا تسمح بزيادة أو تخفيض الكميات المعروضة بدرجة كبيرة في حالة ارتفاع أو انخفاض السعر فيعتبر العرض والحالة هذه غير مرن.

على أن تلك الإمكانية والظروف المحيطة بالمنتج من حيث صعوبتها أو سهولتها تتوقف على المدة الزمنية التي نأخذها بالاعتبار.

ففي المدة القصير تتوقف مرونة العرض بالنسبة لسلعة ما أو مجموعة معينة من السلع على الكميات المخزونة أو الموجودة منها في تلك المدة ، ويقدر ما تكون هذه الكمية كبيرة بشكل كافٍ بقدر ما استطاع المنتج أن يزيد في عرضها عند ارتفاع سعرها وبالتالي يكون عرضها مرناً.

أما إذا كانت تلك الكمية قليلة نسبياً بحيث تجعل من الصعوبة بمكان زيادة عرضها بشكل كافٍ عند ارتفاع سعرها فيكون العرض في هذه الحالة غير مرن. وتجدر الإشارة هنا إلى أن مسألة الإقلال من الكمية المعروضة عند انخفاض السعر يتوقف على مدى قابلية السلعة للتخزين ، فإذا كانت السلعة سريعة التلف (كالخضار والفاكهة) والتي يصعب تخزينها في بعض الحالات فإن المنتج أو البائع سيضطر إلى بيعها مهما انخفض السعر.

ويكون وبالنتيجة يمكن القول إن العرض في المدة القصيرة يتوقف على الكميات المخزنة من السلعة (في حالة ارتفاع الأسعار) وعلى قابليتها للتخزين (في حانه انخفاض الأسعار).

أما في المدة الزمنية المتوسطة والطويلة، فإن مرونة العرض تتوقف على مقدرة المنتجين على تغيير إنتاجهم (بالكمية والتنوعية) وبالزيادة و النقصان تبعاً لارتفاع أسعار السلعة أو انخفاضها.

أي أن مرونة العرض تتوقف على إمكانية زيادة عناصر الإنتاج أو تنقلها من فرع إنتاجي إلى فرع إنتاجي آخر، بحيث إذا ارتفع سعر السلعة فإنه يمكن الاستجابة لهذا الارتفاع بزيادة الكميات المعروضة، شرط أن لا تؤدي زيادة الإنتاج أو العرض إلى زيادة متوسط التكلفة، وهنا يكون العرض مرناً. أما إذا انخفض السعر وكان هناك إمكانية لتنقل عناصر الإنتاج وتوجه نحو سلعة أخرى هذا يعني انخفاض في الكمية المعروضة من السلعة الأولى فإن مرونة العرض تكون كبيرة، أما إذا كان من الصعوبة انتقل عناصر الإنتاج من إنتاج سلعة لأخرى مما يعني صعوبة التغيير في الكمية المعروضة منها تبعاً لتغير السعر فإن عرض هذه السلعة يكون غير مرن.

الفصل السادس آلية تحديد سعر التوازن

فيما سبق كونا بعض المعارف عن العرض و الطلب كلاً على حدة . وفي السوق يتم التقاء هذين المتغيرين الاقنصلايين، حيث تتفاعل قرارات الشراء الصادرة عن المستهلكين التي تقف خلفها وتحدد ما مجموعة عوامل الطلب مع قرارات البيع الصادرة عن المنتجين والتي تقف خلفها وتحدد ما مجموعة عوامل العرض. ونتيجة هذا التفاعل يتحدد سعر السلعة وكذلك الكميات التي يتم تبادلها في السوق فعلاً.

ويتوقف مستوى السعر الذي يسود في السوق فعلاً على شكل التنظيم القائم لهذا السوق الذي يتحدد فيه سعر السلعة، أي وفقاً لدرجة المنافسة القائمة في السوق، هل هي منافسة كاملة أم منافسة غير كاملة.

وبما أننا سنعرض في فصل لاحق الأنواع المختلفة للسوق وكيفية تشكل الأسعار فيها، سنقتصر هنا على كيفية تحديد السعر في سوق المنافسة الكاملة.

1- العرض والطلب وتحديد سعر التوازن في سوق المنافسة الكاملة:

بداية لا بد من القول إن السوق لا يكتسب صفة المنافسة الكاملة إلا إذا تحققت الشروط التالية في هذه السوق :

- التجانس بين وحدات السلعة
 - وجود عدد كبير من البائعين والمشتريين
 - المعرفة الكاملة بظروف السوق
 - حرية الدخول والخروج من وإلى السوق
- إن توافر هذه الشروط يؤدي إلى أن سعر السلعة سيكون واحداً في السوق خلال فترة زمنية معينة.

في هذه السوق يتقابل العرض والطلب الذي يبين كل منهما الحالات الممكنة والافتراضية للأسعار وللكميات (المعروضة والمطلوبة) المقابلة. ومن بين هذه الحالات توجد حالة واحدة فقط تتفق مع مصلحة المستهلكين والبائعين في تبادل السلعة، وعند هذه الحالة نجد أن السعر السائد يجعل الكمية المطلوبة مساوية للكمية المعروضة، وهذه الحالة يطلق عليها الاقتصاديون حالة (وضع التوازن) وهو الوضع الذي إذا تم الوصول إليه مع عدم وجود أي حافز للابتعاد عنه سيظل كما هو ما لم تحدث أية مؤثرات خارجية تؤدي إلى ذلك.

والجدول الآتي يوضح كيفية الوصول إلى وضع التوازن نتيجة لتقابل جدول الطلب مع جدول العرض الخاصين بسلعة معينة.

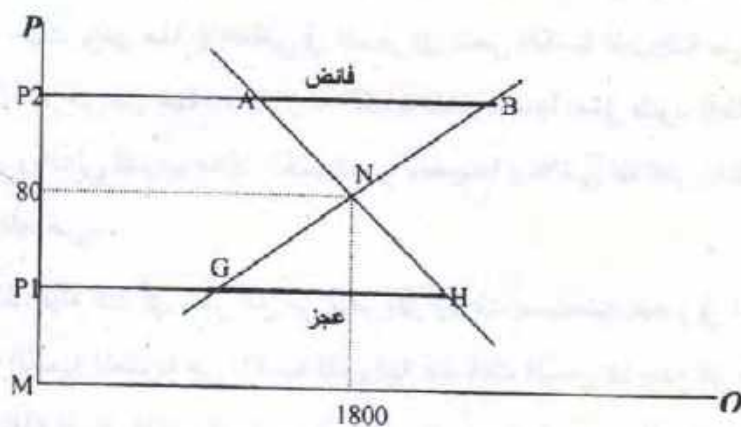
جدول رقم (17)

الكمية المعروضة	الكمية المطلوبة	السعر
...
2500	1500	100
2100	1650	90
1800	1800	80
1500	2000	70
1000	2300	60
...

يعبر العمود الأول في هذا الجدول عن الأسعار الافتراضية المحتملة للسلعة، والعمود الثاني عن الكميات . التي يمكن شراؤها عند هذه الأسعار ، و العمود الثالث عن الكميات التي يمكن أن يعرضها المنتج عند كل سعر مفترض لهذه السلعة. بعد قراءة الجدول السابق يطرح التساؤل التالي : عند أي سعر من الأسعار الواردة في الجدول يتم تبادل السلعة ؟ أي ما هو السعر الذي سوف يسود فعلاً للسلعة باعتبارها سعر السوق ؟.

من هذا الجدول نبتين أنه عند السعر 80 (عند هذا السعر فقط) تتساوى الكمية المطلوبة من السلعة مع الكمية المعروضة منها وتبلغ 1800. أما عند أي سعر أعلى من هذا فإن الكمية المعروضة تزيد عن الكمية المطلوبة، ويتحقق فائض في العرض، وعند أي سعر أقل منه تقل الكمية المعروضة عن الكمية المطلوبة ويتحقق عجز في العرض. إذاً ينتج عن تقابل أو تلاقي جدولي العرض والطلب بروز سعر واحد فقط من بين الأسعار المفترضة كافة للسلعة يسمى (سعر التوازن ويساوي 80 وحدة نقدية) والذي عنده تتساوى الكمية المطلوبة من السلعة مع الكمية المعروضة منها وتسمى (كمية التوازن وتساوي 1800 وحدة كمية). أما عند باقي الأسعار المفترضة للسلعة فإن هذا التساوي لا يتحقق إما لأن الكمية المطلوبة من السلعة تكون أقل من الكمية المعروضة وذلك عند الأسعار جميعها التي تزيد عن السعر المشار إليه ، وإما لأن الكمية المطلوبة من السلعة تكون أكبر من الكمية المعروضة وذلك عند الأسعار جميعها التي تقل عن هذا السعر.

وقد يكون الأمر أكثر وضوحاً إذا قمنا بتمثيل الجدول السابق بيانياً، وبذلك نكون قد جمعنا منحنى العرض والطلب في رسم بياني واحد كما في الشكل الآتي:



الشكل رقم (18)

في هذا الشكل يلتقي منحنى الطلب D مع منحنى العرض S في النقطة N التي تدل على السعر الوحيد الذي يتحقق عند تساوي الكمية المطلوبة من السلعة مع الكمية المعروضة منها وذلك السعر هو $MP = 80$ وتلك الكمية هي $MQ = 1800$ أما عند أي نقطة أعلى من MP، مثل MP2 فإنه لا يتحقق التساوي بين الكمية المعروضة والكمية المطلوبة لأنه عند هذا السعر تكون الكمية المطلوبة P2A في حين تكون الكمية المعروضة هي P2B بفائض قدره AB. وعند سعر أقل من MP مثل MP1 فإنه لا يتحقق أيضاً التساوي بين الكمية المطلوبة والكمية المعروضة لأنه عند هذا السعر تكون الكمية المطلوبة هي PIH في حين تكون الكمية المعروضة PIG بعجز قدره GH. إذاً يكون MP هو سعر التوازن وتكون MQ هي كمية التوازن.

ويمكن تفسير تكوّن سعر واحد فقط للسلعة في السوق (أي سعر التوازن)، بأنه عند أي سعر أعلى من سعر التوازن هذا فإنه سيتحقق فائض في العرض نتيجة زيادة الكمية المعروضة عن الكمية المطلوبة عند ذلك السعر، مما يدفع كل بائع إلى قبول تخفيض السعر الذي يبيع به السلعة منافساً بهذا غيره من البائعين وذلك من أجل التخلص من الفائض الذي يوجد عنده ويترتب على هذا ميل سعر السلعة إلى الانخفاض. حيث يؤدي هذا الانخفاض في السعر إلى نقص الكمية المعروضة من السلعة بفعل قانون العرض من جهة، وإلى زيادة الكمية المطلوبة منها بفعل قانون الطلب من جهة أخرى. وبالتالي تقترب هاتان الكميتان من بعضهما ويتلاشى الفائض الذي كان متحققاً في العرض.

كذلك فإنه عند أي سعر أقل من سعر التوازن فإن سيتحقق عجز في العرض نتيجة زيادة الكمية المطلوبة عن الكمية المعروضة عند ذلك السعر، مما يدفع كل مشتري إلى قبول ارتفاع السعر الذي يشتري به السلعة، منافساً بهذا غيره من المشترين وذلك حتى يتمكن من شراء حاجته من السلعة. ويترتب على هذا ميل سعر السلعة إلى الارتفاع. ويؤدي هذا الارتفاع في السعر من ناحية أولى إلى نقص الكمية المطلوبة من

السلعة بفعل قانون الطلب، ومن ناحية أخرى إلى زوال العرض المعروضة منها بفعل قانون العرض وبالتالي تقترب هاتان الكميتان ببعضهما وتتلاشى العجز الذي كان متحققاً في العرض.

إذا فإنه عند سعر التوازن وحده لا يوجد أي دافع لتغيير هذا السعر لا بالانخفاض ولا بالارتفاع، ومن هنا كانت تسميته بسعر التوازن دلالة على أنه وحده الذي يميل إلى أن يتحقق فعلاً في السوق وأن يستمر في الوجود طالما استمرت عوامل العرض وعوامل الطلب على حالتيهما من دون تغيير.

على ضوء ذلك يمكن الاستنتاج أن سعر التوازن يختلف عن غيره من الأسعار في كل من جدول العرض وجدول الطلب في نقطتين هامتين:

أ- الأسعار في كل من جدول العرض وجدول الطلب أسعار افتراضية في حين أن سعر التوازن وهو أحد هذه الأسعار الافتراضية _ هو السعر الذي يستقر عليه التبادل في السوق فعلاً - .

ب- الأسعار في جدول الطلب تتحدد على أساسها الكميات المطلوبة والأسعار في جدول العرض تتحدد على أساسها الكميات المعروضة، أما سعر التوازن فهو الذي يتحدد على أساس الكميات المعروضة والمطلوبة معاً في جدول العرض والطلب .

2- أثر تغيرات عوامل العرض وعوامل الطلب على التوازن:

إذا حدث وتغيرت عوامل كل من العرض والطلب، فما أثر هذه التغيرات على سعر وكمية التوازن في السوق؟ في هذه الحالة تبرز الاحتمالات التالية:

1- تغير عوامل الطلب مع بقاء عوامل العرض ثابتة .

2- تغير عوامل العرض مع بقاء عوامل الطلب ثابتة .

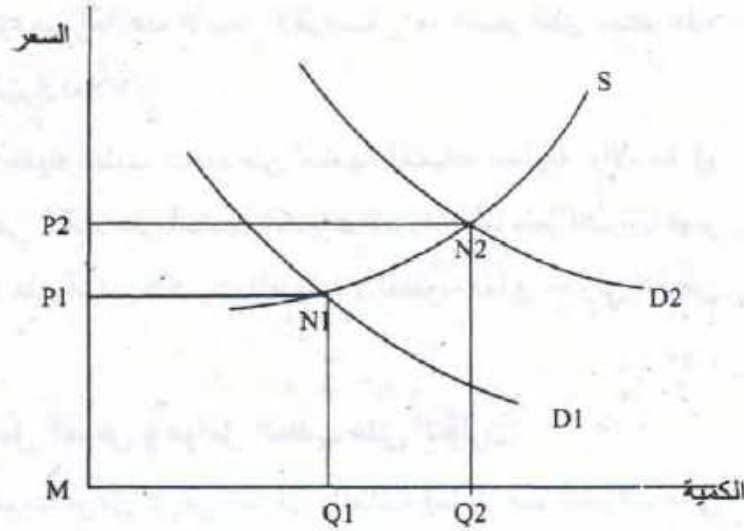
3- تغير عوامل العرض والطلب معاً .

وفيما يلي شرحاً لهذه الاحتمالات:

أولاً: تغير عوامل الطلب مع بقاء عوامل العرض ثابتة:

والتغير هنا يمكن أن يكون في اتجاه الزيادة أو النقص.

أ- تغير عوامل الطلب بالزيادة: ويحدث ذلك في حالة زيادة الدخل أو زيادة حجم السكان... إلخ، مما يؤدي إلى زيادة الكمية المطلوبة عند كل سعر عما كانت عليه ومع افتراضنا ثبات عوامل العرض، أي بقاء الكمية المعروضة ثابتة على ما هي عليه فإن هذا يعني أن الكمية المطلوبة أكبر من الكمية المعروضة وهذا يدفع المستهلكين من أجل الحصول على السلعة إلى المنافسة فيما بينهم والضغط على السعر باتجاه الارتفاع. ويمكن التعبير عن ذلك بيانياً بالشكل الآتي:

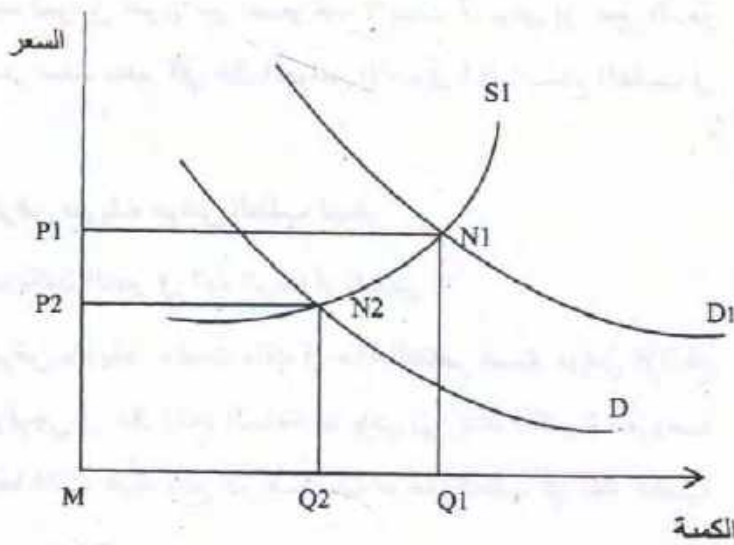


الشكل رقم (19)

في تحليلنا للشكل البياني السابق ننطلق من وضع التوازن للسلعة، حيث يرمز الحرف (S1) إلى منحنى العرض والحرف (D1) إلى منحنى الطلب قبل حدوث التغير في عوامل الطلب. والحرف (N1) إلى نقطة تقاطع منحنى العرض والطلب (نقطة التوازن) أما (MP1) فتشير إلى سعر التوازن و (MQ1) إلى كمية التوازن.

وافترضنا أن عوامل العرض ثابتة تعني أن منحنى العرض (S1) لا يغير موضعه، وفي حالة حدوث تغير عوامل الطلب باتجاه الزيادة فإن منحنى الطلب (D1) ينتقل بالكامل إلى اليمين ويصبح على شكل (D2) دلالة على زيادة الكمية المطلوبة من السلعة عند كل سعر من الأسعار وعندئذ يتحدد سعر توازن جديد (MP2) من تقاطع منحنى الطلب الجديد (D2) ومنحنى العرض القديم (S1) وهو أكبر من السعر التوازني القديم (MP1)، وكذلك تتحدد كمية توازن جديدة (MQ2) أكبر من كمية التوازن القديمة (MQ1)

ب- تغير عوامل الطلب بالنقصان: ويحدث ذلك في حالة نقص الدخل أو السكان. مما يؤدي إلى نقص الكمية المطلوبة عند كل سعر عما كانت عليه ومع افتراضنا ثبات عوامل العرض أي بقاء الكمية المعروضة ثابتة على ما هي عليه، فإن هذا يعني أن الكمية المطلوبة أقل من الكمية المعروضة، وهذا يدفع البائعين من أجل تصريف السلعة إلى المنافسة والضغط على السعر بالانخفاض: ويمكن التعبير عن ذلك بيانياً بالشكل الآتي:



الشكل رقم (20)

فإذا انطلقنا من وضع التوازن، مع افتراضنا أن عوامل العرض ثابتة، أي أن منحني العرض (S1) لا يغير موضعه، فإنه في حالة حدوث تغير عوامل الطلب بالنقصان، فإن منحني الطلب (D1) ينتقل بالكامل إلى اليسار ويصبح على شكل (D2) دلالة على نقص الكمية المطلوبة من السلعة عند كل سعر من الأسعار، وعندئذ يتحدد سعر توازن جديد (MP2) من تقاطع منحني الطلب الجديد (D2) ومنحني العرض القديم (S1) وهو أقل من سعر التوازن القديم (MP1) وكذلك كمية توازن جديدة (MQ2) أقل من كمية التوازن القديمة (MQ1).

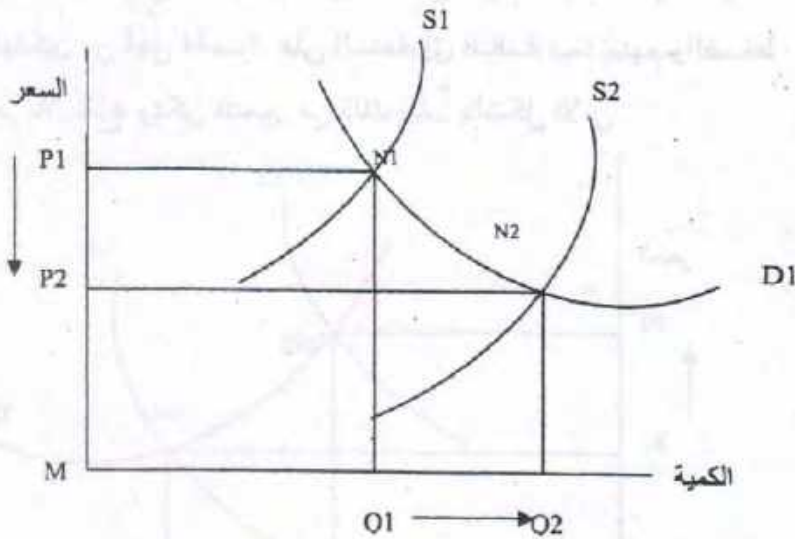
يتضح لنا مما تقدم أنه توجد علاقة طردية ما بين التغير في الطلب والتغير في السعر و كمية التوازن، فإذا زاد الطلب (تغير عوامل الطلب بالزيادة) ارتفع سعر التوازن وزادت كمية التوازن، أما إذا انخفض الطلب (تغير عوامل الطلب بالنقصان) انخفض سعر التوازن وكمية التوازن. هذا يعني أن تغير الطلب يؤثر طردياً في السعر. ولكن تغير السعر يؤثر عكسياً في الطلب (كما رأينا سابقاً وفقاً لقانون الطلب). ففي الحالة الأولى، الطلب هو المتغير المستقل، والسعر هو المتغير التابع، أما في الحالة الثانية فالعكس هو الصحيح. وعلى ذلك فإن كل من الطلب والسعر يؤثر في الآخر ويتأثر به، فالطلب إذا تغير نتيجة لعوامل أخرى غير السعر فإنه لا يلبث أن يؤدي إلى تغير السعر في الاتجاه نفسه. والسعر عندما يتغير (في حل العوامل الأخرى) إنما يدفع الطلب في الاتجاه العكسي.

ثانياً: تغير عوامل العرض مع بقاء عوامل الطلب ثابتة:

هنا أيضاً يمكن أن يكون التغير في اتجاه الزيادة أو النقص

أ - تغير عوامل العرض بالزيادة: ويحدث ذلك في حالة انخفاض أسعار عوامل الإنتاج أو التقدم التكنولوجي في مجال إنتاج السلعة. مما يؤدي إلى زيادة الكمية المعروضة عند كل سعر عما كانت عليه، ومع افتراضنا ثبات عوامل الطلب أي بقاء الكمية

المطلوبة ثابتة على ما هي عليه، فإن هذا يعني أن الكمية المعروضة أكبر من الكمية المطلوبة. وهذا يدفع المنتجين (البائعين) من أجل تصريف البضاعة إلى المنافسة فيما بينهم والضغط على السعر بالانخفاض. ويمكن التعبير عن ذلك بيانياً بالشكل الآتي:

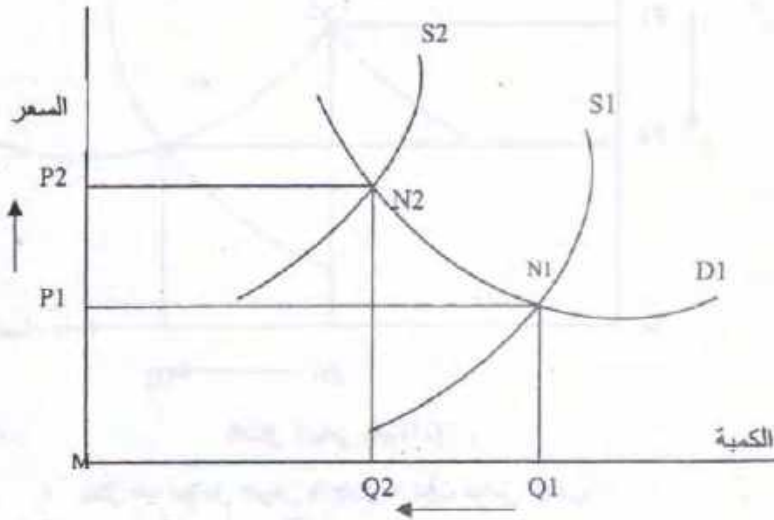


الشكل البياني رقم (21)

يمثل تغير عوامل العرض بالزيادة مع ثبات عوامل الطلب

فإذا انطلقنا من وضع التوازن مع افتراضنا أن عوامل الطلب ثابتة، أي أن منحنى الطلب (D1) لا يغير موضعه، فإنه في حالة حدوث تغير عوامل العرض بالزيادة، فإن منحنى العرض (S1) ينتقل بالكامل إلى اليمين ويصبح على شكل (S2) دلالة على زيادة الكمية المعروضة من السلعة عند كل سعر من الأسعار، وعندئذ يتحدد سعر التوازن الجديد (MP2) من تقاطع منحنى العرض الجديد (S2) ومنحنى الطلب القديم (D1) وهو أقل من سعر التوازن القديم (MP1) وكذلك كمية توازن جديدة (MQ2) أكبر من كمية التوازن القديمة (MQ1).

ب- تغير عوامل العرض بالنقصان : ويحدث ذلك في حالة ارتفاع أسعار عوامل الإنتاج أو زيادة معدل الضريبة. مما يؤدي إلى نقص الكمية المعروضة عند كل سعر عما كانت عليه، ومع افتراضنا ثبات عوامل الطلب، أي بقاء الكمية المطلوبة ثابتة على ما هي عليه، فإن هذا يعني أن الكمية المعروضة أقل من الكمية المطلوبة، وهذا يدفع المستهلكين من أجل الحصول على السلعة، إلى المنافسة فيما بينهم والضغط على السعر بالارتفاع. ويمكن التعبير عن ذلك بيانياً بالشكل الآتي :



الشكل رقم (22)

يمثل ثبات الطلب مع تغير عوامل العرض بالنقصان

فإذا انطلقنا من وضع التوازن مع افتراضنا أن عوامل الطلب ثابتة، أي أن منحنى الطلب (D1) لا يغير موضعه فإنه في حالة حدوث تغير عوامل العرض بالنقصان، فإن منحنى العرض (S1) ينتقل بالكامل إلى اليسار ويصبح على شكل (S2) دلالة على نقص الكمية المعروضة من السلعة عند كل سعر من الأسعار. وعندئذ يتحدد سعر توازن جديد (MP2) من تقاطع منحنى العرض الجديد (S2) ومنحنى الطلب القديم (D1) وهو أكبر من سعر التوازن القديم (MP1) وكذلك كمية توازن جديدة (MQ2) أقل من كمية التوازن القديمة (MQ1).

يتضح مما تقدم أن العلاقة ما بين التغير في العرض والتغير في سعر التوازن هي علاقة عكسية بينما تكون العلاقة طردية بين تغير العرض وبين التغير في كمية التوازن.

هذا يعني أن العرض يؤثر عكسياً على السعر، ولكن تغير السعر يؤثر طردياً على العرض (كما رأينا سابقاً وفقاً لقانون العرض).

ففي الحالة الأولى العرض هو المتغير المستقل والسعر هو المتغير التابع، أما في الحالة الثانية فالعكس هو الصحيح. وعلى ذلك فإن كل من العرض والسعر يؤثر في الآخر ويتأثر به، فالعرض إذا تغير نتيجة لعوامل أخرى غير السعر فإنه لا يلبث أن يؤدي إلى تغير السعر في عكس الاتجاه. والسعر عندما يتغير (في حال ثبات العوامل الأخرى) إنما يدفع بالعرض في الاتجاه نفسه.

ثالثاً: تغير عوامل العرض والطلب معاً:

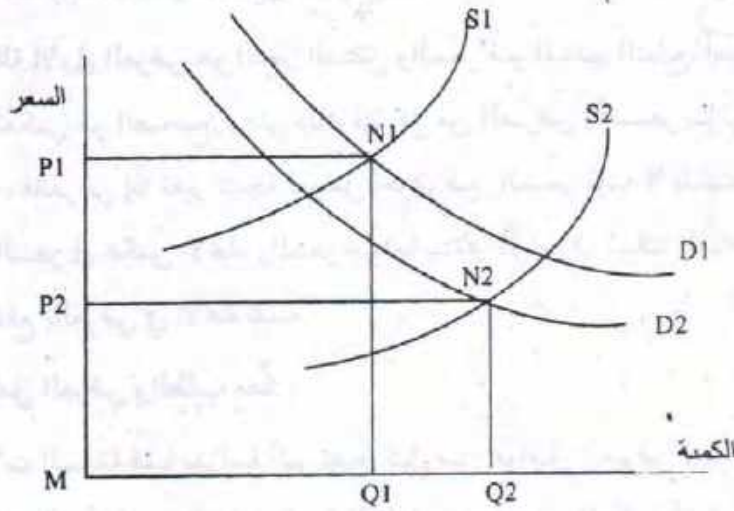
في الحالات السابقة قمنا بدراسة أثر تغير كل من عوامل العرض وعوامل الطلب على حده بالنسبة لسعر التوازن وكمية التوازن. غير أنه من الممكن أن يحدث التغير في عوامل العرض والطلب معاً وفي الوقت نفسه.

وفي هذه الحالة نكون أما عدة احتمالات نوضحها فيما يلي:

أ- تغير عوامل العرض بالزيادة والطلب بالنقصان:

كأن تمنح إعانات لإنتاج سلعة معينة وفي الوقت نفسه يقل عدد السكان وفي هذه الحالة سينتج سعر توازن جديد، أقل حتماً من سعر التوازن القديم، لخضوع سعر التوازن القديم لتأثير مزدوج، مرة بسبب زيادة العرض والأخرى بسبب نقصان الطلب، أما بالنسبة لكمية التوازن فإن آثار زيادة العرض ونقصان الطلب ستكون مختلفة تماماً (أي متعاكسة). فزيادة العرض ستؤدي إلى زيادة كمية التوازن بينما نقصان الطلب سيؤدي إلى نقص كمية التوازن، وعلى ذلك فإن المحصلة النهائية للتغير في كمية التوازن

تتوقف في نهاية الأمر على الحجم النسبي لتغير العرض بالزيادة وتغير الطلب بالنقصان (أي على مقدار الزيادة في العرض من جهة ونقصان الطلب من جهة ثانية) فإذا كان مقدار تغير العرض بالزيادة أكبر من مقدار تغير الطلب بالنقصان فإن كمية التوازن الجديدة ستكون أكبر من القديمة. وهذا يعني أن مدى انتقال منحنى العرض نحو اليمين يكون أكبر من مدى انتقال منحنى الطلب نحو اليسار كما هو مبين بالشكل التالي:



الشكل رقم (23)

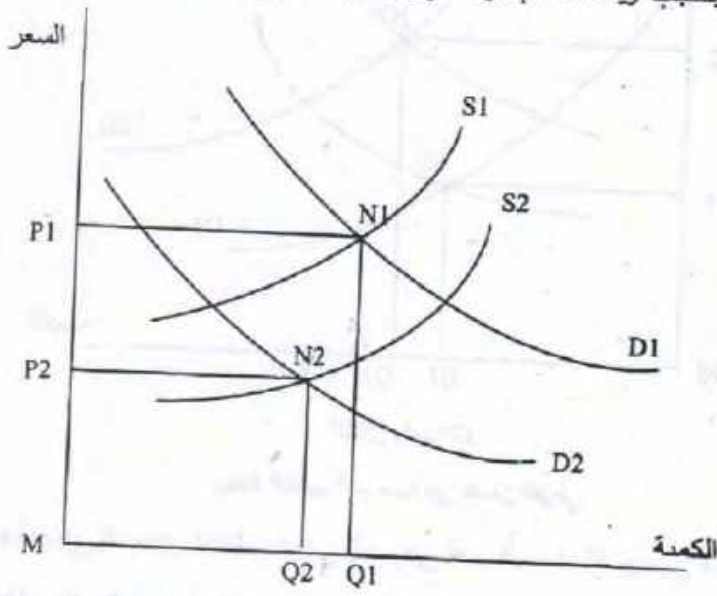
أما إذا كان مقدار تغير الطلب بالنقصان أكبر من مقدار تغير العرض بالزيادة فإن كمية التوازن الجديدة ستكون أقل من القديمة.

وهذا يعني أن مدى انتقال منحنى الطلب نحو اليسار أكبر من مدى انتقال منحنى العرض نحو اليمين كما هو مبين في الشكل التالي:

ب- تغير عوامل الطلب بالزيادة والعرض بالنقصان:

كأن يزيد الدخل لمستهلكي سلعة معينة (زيادة الطلب) وفي الوقت نفسه تفرض ضريبة على إنتاجها (نقص العرض). في هذه الحالة سينتج سعر توازن جديد أكبر

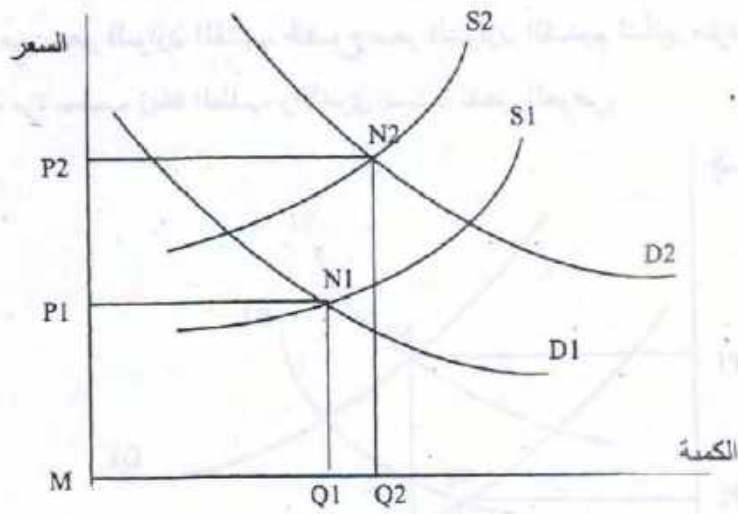
حتماً من سعر التوازن القديم، لخضوع سعر التوازن القديم لتأثير مزدوج في الاتجاه نفسه، مرة بسبب زيادة الطلب والأخرى بسبب نقص العرض.



الشكل رقم (24) مقدار تغير الطلب بالنقصان أكبر من مقدار تغير العرض بالزيادة

أما بالنسبة لكمية التوازن فإن آثار زيادة الطلب ونقصان العرض ستكون متعاكسة عليها، فزيادة الطلب تؤدي إلى زيادة كمية التوازن بينما يؤدي نقص العرض إلى إنقاصها، وعلى ذلك فإن المحصلة النهائية للتغير في كمية التوازن تتوقف على الحجم النسبي لتغير الطلب بالزيادة وتغير العرض بالنقصان، فإذا كانت زيادة الطلب أكبر نسبياً من نقصان العرض، فإن كمية التوازن الجديدة ستكون أكبر من القديمة. وهذا يعني أن مدى انتقال منحنى الطلب نحو اليمين أكبر من مدى انتقال منحنى العرض نحو اليسار كما هو مبين بالشكل (25) :

أما إذا كان نقصان العرض أكبر نسبياً من زيادة الطلب فإن كمية التوازن الجديدة ستكون أقل من القديمة .

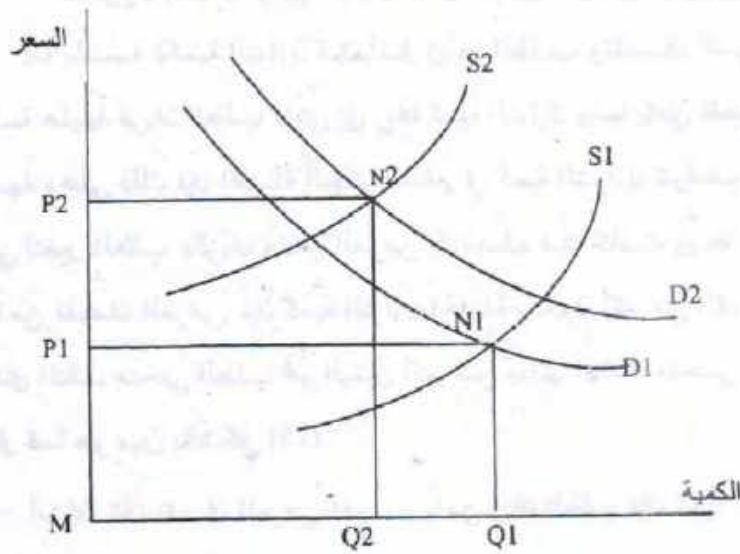


الشكل رقم (25)

زيادة الطلب أكبر نسبياً من نقصان العرض

وهذا يعني أن مدى انتقال منحنى العرض نحو اليسار أكبر من مدى انتقال

منحنى الطلب نحو اليمين كما هو مبين بالشكل التالي :



الشكل رقم (26)

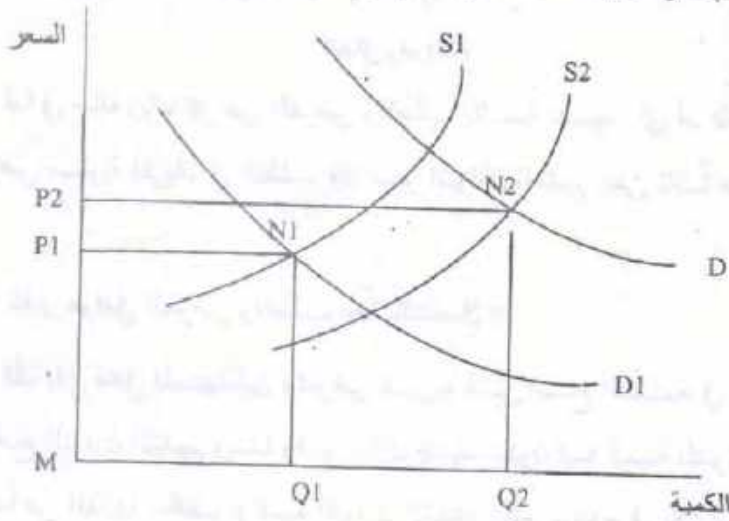
نقصان العرض أكبر نسبياً من زيادة الطلب

ج- تغير عوامل العرض والطلب معاً بالزيادة

كأن يرتفع دخل المستهلكين مع منح إعانة لإنتاج السلعة مما يؤدي إلى تغير وضع التوازن القديم ونشوء وضع توازن جديد، تصبح فيه كمية التوازن الجديدة حتماً أكبر من القديمة لخضوع كمية التوازن القديمة لتأثير مزدوج في الاتجاه نفسه، مرة نتيجة زيادة الطلب والأخرى نتيجة زيادة العرض.

أما بالنسبة لسعر التوازن فإن آثار زيادة العرض والطلب معاً ستكون متعاكسة عليه فزيادة الطلب تؤدي إلى ارتفاع سعر التوازن بينما يؤدي زيادة العرض إلى انخفاض سعر التوازن. وبالتالي فإن الأثر النهائي لزيادة العرض والطلب معاً بالنسبة لسعر التوازن إنما يتوقف على المقدار النسبي للزيادة في كل منهما على حدة.

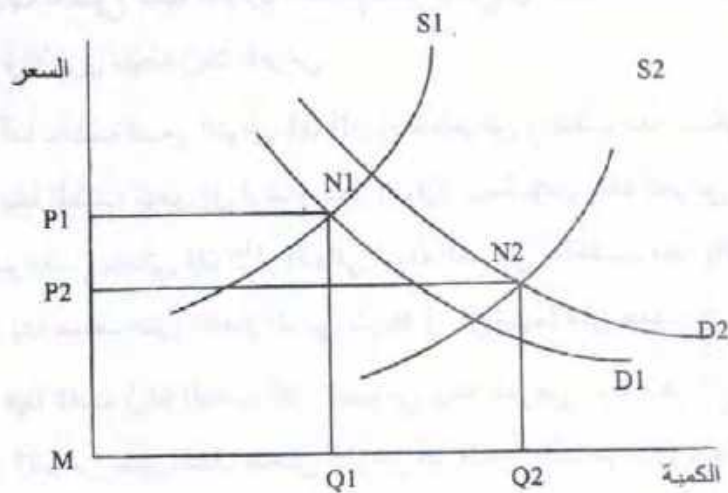
فإذا كانت زيادة الطلب أكبر نسبياً من زيادة العرض، فإن سعر التوازن الجديد سيكون أكبر من مدى انتقال منحنى العرض نحو اليمين، كما هو مبين بالشكل التالي:



الشكل رقم (27)

زيادة الطلب أكبر نسبياً من زيادة العرض

أما إذا كانت زيادة العرض أكبر نسبياً من زيادة الطلب فإن سعر التوازن الجديد سيكون أقل من القديم . وهذا يعني أن مدى انتقال منحنى العرض نحو اليمين أكبر من مدى انتقال منحنى الطلب نحو اليمين كما هو مبين في الشكل التالي :



الشكل رقم (28)

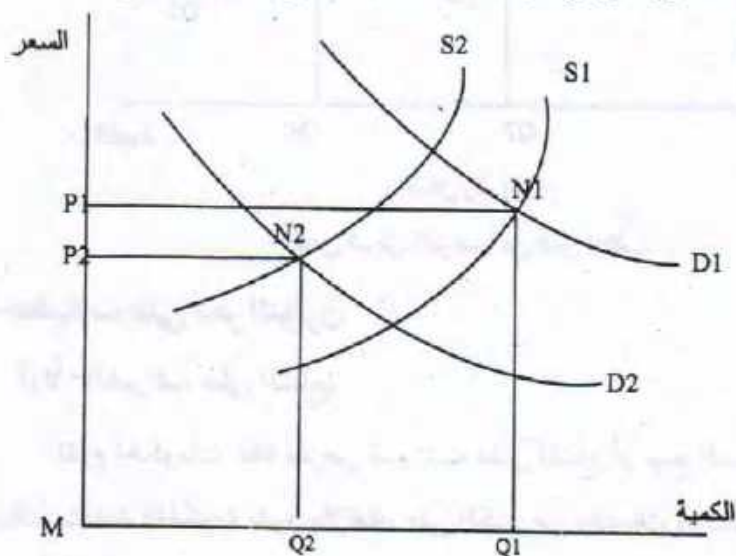
أما في حالة زيادة كل من العرض والطلب بالنسبة نفسها ، أي أن تكون الزيادة في العرض مساوية للزيادة في الطلب فإن سعر التوازن القديم يبقى ثابتاً على ما هو عليه.

د- تغير عوامل العرض والطلب معاً بالنقصان :

كأن يقل دخل المستهلكين وتفرض ضريبة على إنتاج السلعة. في هذه الحالة يتغير وضع التوازن القديم وينشأ وضع توازن جديد، تكون فيه كمية التوازن الجديدة أقل حتماً من القديمة ، لخضوع كمية التوازن القديمة لتأثير مزدوج في الاتجاه نفسه، مرة بسبب نقص الطلب ومرة بسبب نقص العرض، أما بالنسبة لسعر التوازن فإن آثار نقص العرض والطلب معاً ستكون متعاكسة عليه فتتقص الطلب يؤدي إلى انخفاض سعر التوازن بينما يؤدي نقص العرض إلى ارتفاع سعر التوازن، وبالتالي فإن الأثر

النهائي لنقص العرض والطلب معاً بالنسبة لسعر التوازن إنما يتوقف على المقدار النسبي للنقص في كل منهما على حدة.

فإذا كان نقص الطلب أكبر نسبياً من نقص العرض، فإن سعر التوازن الجديد سيكون أقل من القديم، وهذا يعني أن مدى انتقال منحنى الطلب نحو اليسار أكبر من مدى انتقال منحنى العرض نحو اليسار كما هو مبين في الشكل التالي :

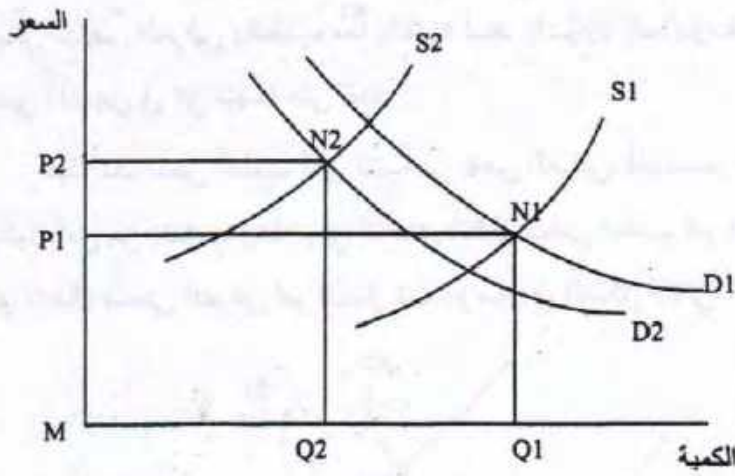


الشكل رقم (29)

نقص الطلب أكبر نسبياً من نقص العرض

أما إذا كان نقص العرض أكبر نسبياً من نقص الطلب فإن سعر التوازن الجديد سيكون أكبر من القديم، وهذا يعني أن مدى انتقال منحنى العرض نحو اليسار أكبر من مدى انتقال منحنى الطلب نحو اليسار أيضاً كما هو مبين :

أما في حالة زيادة كل من العرض والطلب بالنسبة نفسها أي أن تكون الزيادة في العرض مساوية للزيادة في الطلب فإن سعر التوازن القديم يبقى ثابتاً على ما هو عليه .



الشكل رقم (30)

نقص العرض أكبر نسبياً من نقص الطلب

3- تطبيقات على سعر التوازن

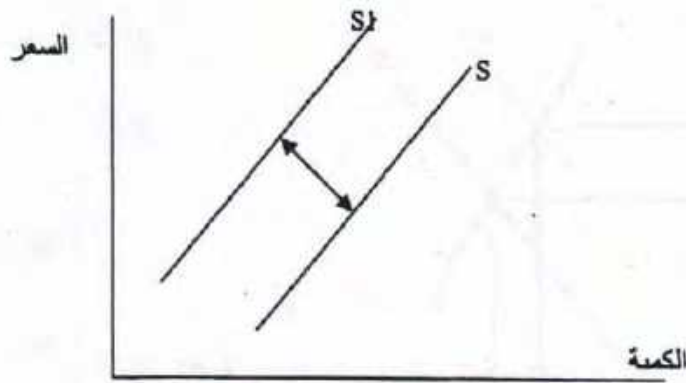
أولاً- الضرائب على السلع:

تقوم الحكومات عادة بفرض ضرائب على إنتاج أو بيع السلع بغية تحقيق أهداف متعددة. فللحكومة تقوم بالإنفاق على الكثير من الخدمات ، ولذلك فإنها تلجأ إلى فرض الضرائب للحصول على جزء من الموارد المالية لتمويل هذا الإنفاق. وقد تستخدم الحكومة الضرائب وسيلة لتنفيذ بعض السياسات الاقتصادية. فمثلاً إذا أرادت الحكومة تقليل الطلب على سلعة ما، تلجأ إلى فرض ضريبة على هذه السلعة، وقد تقوم الحكومة بفرض ضريبة على السلع المستوردة بهدف حماية السلع الوطنية المنافسة. وهكذا يمكن أن تتعدد أهداف الحكومة من وراء فرض الضرائب على السلع.

ولا بد من الإشارة إلى أن الضرائب التي تفرض على السلع قد تكون ضرائب نوعية أو ضرائب قيمية. فالضرائب النوعية عبارة عن مبلغ معين يدفعه المنتج أو البائع عن كل وحدة، أما الضرائب القيمية فهي تحدد بوصفها نسبة معينة من سعر السلعة. وفيما يلي سنحاول التعرف على بعض الآثار الاقتصادية لقيام الحكومة بفرض الضريبة

النوعية فقط (ضريبة غير مباشرة) على السلع. وستقتصر على مناقشة آثار مثل هذه الضريبة على الأسعار وكيف يتم توزيع عبء هذه الضريبة بين كل من المنتج والمستهلك.

عموماً إن فرض الضرائب على السلع يمثل زيادة في تكاليف الإنتاج، ولذلك فإن العرض ينخفض مع فرض الضرائب، أي أن منحنى العرض ينتقل إلى اليسار وإلى الأعلى. وانتقل منحنى العرض إلى اليسار يعني أن المنتجين يصبحون (مع فرض الضريبة) على استعداد لعرض كمية أقل عند كل سعر أما ارتفاع منحنى العرض إلى الأعلى، فيعني أن المنتجين يطلبون سعراً أعلى عند كل كمية. والشكل البياني التالي يوضح ذلك:

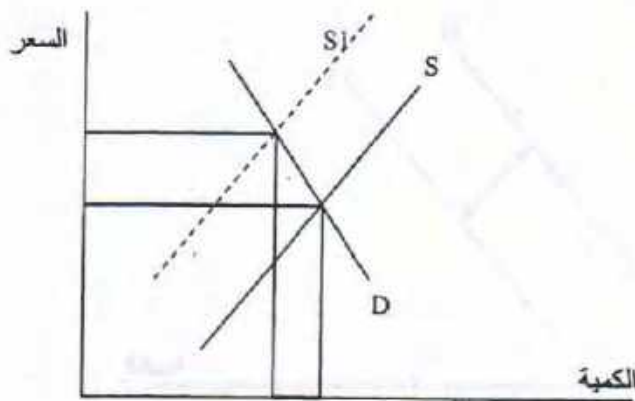


الشكل البياني رقم (31)

في الشكل السابق نجد أن منحنى العرض S قد انتقل إلى اليسار وإلى الأعلى $S1$. ونظراً لأن مقدار الضريبة ثابت ويضاف إلى سعر كل وحدة فإن منحنى العرض الجديد يكون موازياً لمنحنى العرض القديم. وبمسافة تعادل مقدار الضريبة المفروضة. ولكن ماذا عن أثر فرض الضريبة على السعر والكمية المباعة؟ من يتحمل عبء الضريبة، هل هو المنتج أو المستهلك، أو كلاهما، وفي هذه الحالة ما هي نسبة تحمل كل واحد منهما؟

لقد قلنا سابقاً: إن فرض ضريبة على السلعة يؤدي إلى انتقال منحنى العرض إلى اليسار والأعلى، أي يرتفع سعر السلعة وتنخفض الكمية المباعة منها، ولكن مدى ارتفاع سعر السلعة ومدى انخفاض الكمية المباعة منها يتحدد وفقاً لمرونتي العرض والطلب.

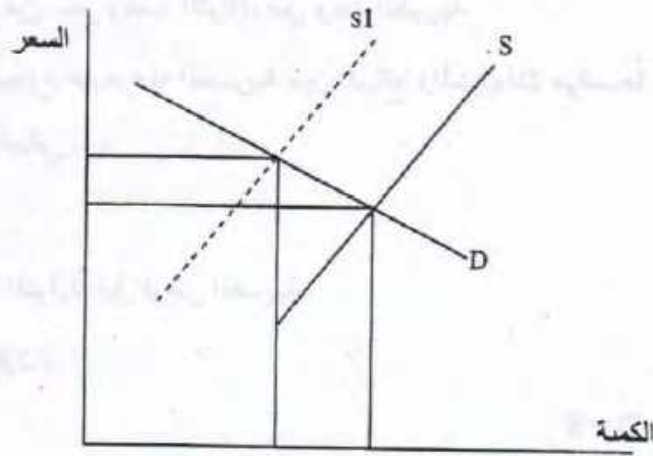
- فإذا كانت مرونة كل من العرض والطلب قليلة فإن فرض ضريبة على السلعة يؤدي إلى ارتفاع السعر بشكل أكبر وإلى انخفاض الكمية المباعة بشكل أقل. أي أن فرض الضريبة في هذه الحالة يؤدي إلى ارتفاع السعر بالنسبة للمستهلك بنسبة كبيرة وبالتالي فإن الجزء الأكبر من العبء الضريبي يتحمله المستهلك كما هو مبين في الشكل البياني التالي:



الشكل رقم (32)

في الشكل السابق نجد أن فرض الضريبة قد أدى إلى ارتفاع كبير في السعر وانخفاض قليل في الكمية المباعة

- أما إذا كانت مرونتا العرض والطلب كبيرة فإن فرض ضريبة على السلعة يؤدي إلى انخفاض الكمية المباعة بشكل أكبر وإلى ارتفاع السعر بشكل أقل. وهنا نجد أن فرض الضريبة لم يؤد إلى ارتفاع كبير في سعر السلعة بالنسبة للمستهلك وبالتالي فإن الجزء الأكبر من العبء الضريبي يتحمله المنتج. كما هو مبين في الشكل البياني التالي:



الشكل رقم (33)

في الشكل السابق نجد أن فرض الضريبة قد أدى إلى انخفاض كبير في الكمية المباعة وارتفاع قليل في السعر .

إذاً يمكن القول: إنه كلما كانت مرونة الطلب أقل نسبياً من مرونة العرض كان العبء الضريبي الذي يتحمله المستهلك أكبر. وكلما كانت مرونة العرض أقل نسبياً من مرونة الطلب، كان العبء الضريبي الذي يتحمله المنتج أكبر.

ويمكن توضيح أثر الضريبة على سعر التوازن وكيف يتم توزيع عبء هذه الضريبة بين كل من المنتج (البائع) والمستهلك من خلال المثال التطبيقي الآتي:

مثل:

توافرت لديك معادلتى العرض والطلب لسلعة ما على الشكل الآتي:

$$D = -P + 90$$

$$S = 2p + 9$$

ولنفرض أن الحكومة قامت بفرض ضريبة مقدارها 2 وحدة نقدية على كل كيلو

غرام مباع فأصبحت معادلة العرض على الشكل التالي:

$$S1 = 62.4$$

والمطلوب

- أحسب كل من سعر وكمية التوازن قبل وبعد الضريبة.
- بين كيف سيوزع عبء هذه الضريبة بين البائع والمستهلك موضحاً ذلك بالرسم البياني.

الحل:

- سعر وكمية التوازن قبل فرض الضريبة

شرط التوازن :

$$D = S$$

$$P + 90 = 2P + 9$$

$$2p + 9 + p - 90 = 0$$

$$3p = 81$$

$$p = 27$$

إذا سعر التوازن قبل فرض الضريبة يساوي 27 وحدة نقدية.

ومن أجل الحصول على كمية التوازن نعوض هذا السعر في إحدى معادلتني

العرض والطلب .

$$D = -P + 90$$

$$D = -27 + 90 = 63$$

$$Q = 63$$

إذا كمية التوازن قبل فرض الضريبة تساوي 63 كغ.

- سعر وكمية التوازن بعد فرض الضريبة

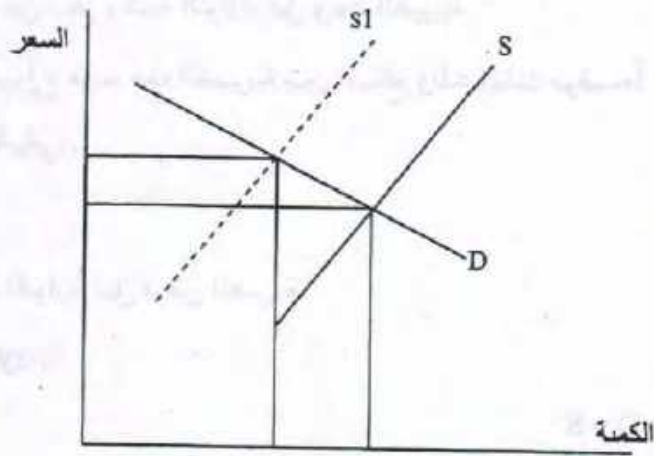
شرط التوازن معادلة العرض الجديد = معادلة الطلب القديم

$$D = S1$$

$$-P + 90 = 62.4$$

$$P = 90 - 62.4$$

$$P = 27.6$$



الشكل رقم (33)

في الشكل السابق نجد أن فرض الضريبة قد أدى إلى انخفاض كبير في الكمية المباعة وارتفاع قليل في السعر .

إذاً يمكن القول: إنه كلما كانت مرونة الطلب أقل نسبياً من مرونة العرض كان العبء الضريبي الذي يتحمله المستهلك أكبر. وكلما كانت مرونة العرض أقل نسبياً من مرونة الطلب، كان العبء الضريبي الذي يتحمله المنتج أكبر.

ويمكن توضيح أثر الضريبة على سعر التوازن وكيف يتم توزيع عبء هذه الضريبة بين كل من المنتج (البائع) والمستهلك من خلال المثال التطبيقي الآتي:

مثل:

توافرت لديك معادلتا العرض والطلب لسلعة ما على الشكل الآتي:

$$D = -P + 90$$

$$S = 2p + 9$$

ولنفرض أن الحكومة قامت بفرض ضريبة مقدارها 2 وحدة نقدية على كل كيلو

غرام مباع فأصبحت معادلة العرض على الشكل التالي:

$$S1 = 62.4$$

والمطلوب

- أحسب كل من سعر وكمية التوازن قبل وبعد الضريبة.
- بين كيف سيوزع عبء هذه الضريبة بين البائع والمستهلك موضحاً ذلك بالرسم البياني.

الحل:

- سعر وكمية التوازن قبل فرض الضريبة

شرط التوازن:

$$D = S$$

$$P + 90 = 2P + 9$$

$$2p + 9 + p - 90 = 0$$

$$3p = 81$$

$$p = 27$$

إذا سعر التوازن قبل فرض الضريبة يساوي 27 وحدة نقدية.

ومن أجل الحصول على كمية التوازن نعوض هذا السعر في إحدى معادلاتي

العرض والطلب.

$$D = -P + 90$$

$$D = -27 + 90 = 63$$

$$Q = 63$$

إذا كمية التوازن قبل فرض الضريبة تساوي 63 كغ.

- سعر وكمية التوازن بعد فرض الضريبة

شرط التوازن معادلة العرض الجديد = معادلة الطلب القديم

$$D = S1$$

$$-P + 90 = 62.4$$

$$P = 90 - 62.4$$

$$P = 27.6$$

إذا سعر التوازن بعد فرض الضريبة يساوي 27.6 وحدة نقدية .

وبتعويض هذا السعر في إحدى معادلتى العرض أو الطلب السابقتين نجد أن

$$S_1 = Q = 62.4 \text{ kg}$$

وهي كمية التوازن بعد فرض الضريبة

- توزيع العبء الضريبي بين البائع والمستهلك.

- بالنسبة للبائع :

كان يبيع الوحدة من السلعة بسعر 27 وحدة نقدية قبل فرض الضريبة، ويشكل هذا السعر دخلاً صافياً له. بعد فرض الضريبة ارتفع السعر إلى 27.6 وحدة نقدية، ولكن حصيلته البائع الصافية من بيع الوحدة هي 25.6 لأنه يدفع ضريبة مقدارها 2 وحدة نقدية .

أي إن البائع يتحمل 1.4 وحدة نقدية عن كل وحدة مباعه. أي

$$27 - 25.6 = 1.4$$

وهذا يمثل نسبة مئوية 70% من إجمالي الضريبة التي يتحملها البائع

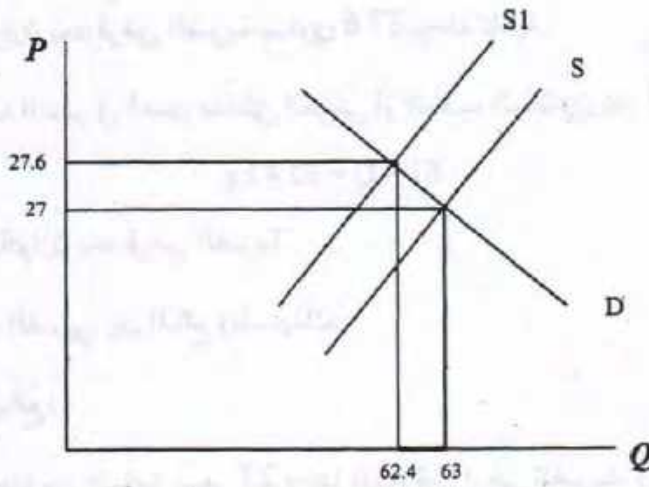
$$1.4 / 2 \cdot 100 = 70$$

- بالنسبة للمستهلك :

كان يشتري كل كغ ب 27 وحدة نقدية قبل فرض الضريبة، ولكنه بعد فرض الضريبة أصبح يدفع 27.6 وحدة نقدية للكغ الواحد أي أنه يتحمل 0.6 وحدة نقدية وهو ما يمثل 30% من إجمالي الضريبة. أي

$$30 = 100 \cdot 2 / 0.6$$

1- الرسم البياني :

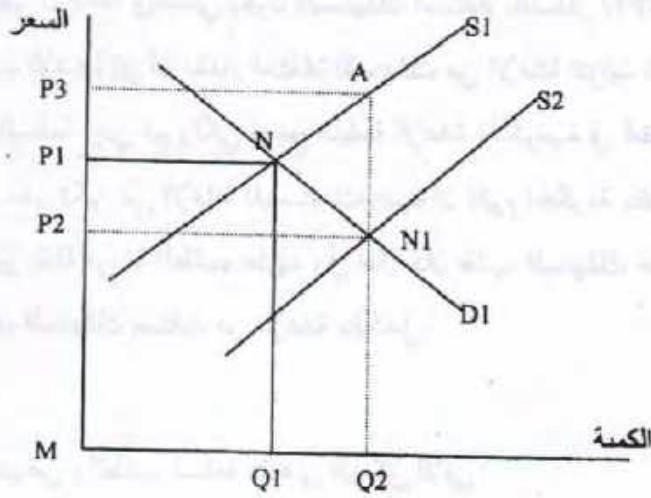


الشكل البياني رقم (34)

ثانياً- التدخل بمنح إعانات إنتاج حكومية لمنتجي السلعة:

في بعض الحالات تكون تكلفة إنتاج بعض السلع الضرورية كبيرة وبالتالي أسعارها مرتفعة، مما يعني عدم تمكن الطبقات الشعبية الفقيرة من الحصول على حاجاتها من هذه السلع بالكميات المناسبة، نظراً لانخفاض دخل هذه الطبقات وارتفاع أسعار هذه السلع. في هذه الحالة تقوم بعض الدول، بدواعي تحقيق العدالة، بتقديم مساعدات نقدية أو عينية (إعانات إنتاج) إلى المنتجين المحليين بهدف تخفيض أو تثبيت أسعار السلع التي يقومون بإنتاجها إلى مستوى يقل عن سعر السوق الاعتيادي لها، أي عن السعر الذي يتحدد بفعل قوى العرض والطلب.

والسؤال الذي يمكن طرحه في هذا السياق هو: هل تعود الإعانات بالكامل إلى الطبقات المستهدفة من المستهلكين أم يستفيد منها أيضاً المنتجون؟ وفي الحالة الأخيرة كيف تكون نسبة الاستفادة بين كل منهما؟ الإجابة على هذا السؤال سنناقشها من خلال الرسم البياني التالي:



الشكل البياني رقم (35)

يوضح الشكل السابق حالة التوازن في سوق السلعة (X) حيث تمثل النقطة N التي يتقاطع عندها منحنى العرض S1 مع منحنى الطلب D1 نقطة التوازن والتي تتحدد عندها كمية التوازن Q1 وسعر التوازن P1. ومع افتراضنا أن الحكومة تقوم بمنح إعانات إنتاج للسلعة بمقدار ثابت على كل وحدة منتجة فإننا نحصل على منحنى عرض جديد S2 يكون موازياً للمنحنى القديم S1 والمسافة الرأسية بينهما عند كل مستوى للإنتاج تمثل مقدار الإعانة الذي تمنحه الحكومة لكل وحدة من السلعة. وتصبح النقطة N1 نقطة التوازن الجديدة بعد الإعانة وعندها تكون كمية توازن جديدة Q2 أكبر من Q1 وسعر توازن جديد P2 أقل من P1. ومن الرسم البياني يمكن تحديد مقدار الإعانة الذي تتحمله الحكومة عن كل وحدة منتجة بـ P2P3. ومن الواضح أن المستهلك لا يستفيد من هذه الإعانة بكاملها، ذلك لأن المنتج لا يقوم بإنتاج الكمية Q2 إلا إذا حصل على السعر (MP3). وبمقارنة هذا السعر بالسعر الذي يحصل عليه قبل الإعانة وهو (MP1) نجد أنه استفاد بالمقدار (PIP3) عن كل وحدة منتجة. أما المستهلك الذي كان يدفع السعر (MP1) قبل الإعانة فإنه يدفع

بعد الإعانة سعراً أقل هو (MP2) وبالتالي يكون المستهلك استفاد بالمقدار (P2P1) من إجمالي الإعانة. ويجب الإشارة إلى أن مقدار استفادة المستهلك من الإعانة تتزايد كلما قلت مرونة طلبه على السلعة ومن ثم ولكي تنجح سياسة الإعانة الحكومية في تحقيق هدفها وهو وصول أكبر قدر ممكن من الإعانة للمستهلك، يجب أن تقوم الحكومة بتقديم الإعانة للسلع التي تتميز بقلّة مرونة الطلب عليها. وفي حال كان طلب المستهلك على السلعة عديم المرونة فإن المستهلك يستفيد من الإعانة بالكامل.

مثل:

لدينا معادلتا العرض والطلب لسلعة ما على الشكل الآتي:

$$D = -P + 40$$

$$S = 2P + 4$$

وبفرض أن الحكومة قامت بتقديم إعانة للمنتجين مقدارها 6 وحدة نقدية لكل

كغ مباع فأصبحت معادلة العرض على الشكل الآتي:

$$S1 = 2P + 10$$

والمطلوب: أحسب كلاً من سعر وكمية التوازن قبل وبعد تقديم الإعانة، ثم

بين مقدار استفادة كل من المنتج والمستهلك من هذه الإعانة.

الحل:

= سعر وكمية التوازن قبل تقديم الإعانة

شرط التوازن: العرض = الطلب أي

$$D = S$$

$$-P + 40 = 2p + 4$$

$$2P + 4 + P - 40 = 0$$

$$3P = 36$$

$$P = 12$$

إذاً سعر التوازن قبل تقديم الإعانة يساوي 12 وحدة نقدية.

ولمعرفة كمية التوازن قبل الإعانة نعوض هذا السعر في إحدى المعادلتين:

$$D = -12 + 40 = 28$$

إذا كمية التوازن قبل الإعانة: $Q = 28$

- سعر وكمية التوازن بعد تقديم الإعانة

شرط التوازن: $D = S1$

$$-P + 40 = 2P + 10$$

$$2P + 10 + P - 40 = 0$$

$$3P = 30$$

$$P = 10$$

وهو سعر التوازن بعد الإعانة

نعوض هذا السعر في إحدى المعادلتين فنحصل على كمية التوازن

$$D = -10 + 40 = 30$$

$$Q = 30$$

وهي كمية التوازن بعد الإعانة.

- مقدار استفادة كل من المنتج والمستهلك من الإعانة

- بالنسبة للمنتج:

كان يبيع كل كغ بسعر 12 وحدة نقدية قبل الإعانة ويمثل هذا السعر دخلاً صافياً له. أما بعد تقديم الإعانة فإن السعر انخفض إلى 10 وحدة نقدية لكن الدخل الصافي للبائع أصبح 14 وحدة نقدية لأنه يحصل على إعانة مقدارها 6 وحدة نقدية، أي أنه يحصل على 4 وحدات نقدية دخلاً إضافياً، والمقدار الباقي من الإعانة خسره المنتج لانخفاض السعر بمقدار وحدتين نقديتين. وبالتالي تكون استفادة المنتج من الإعانة %66.6

$$4/6 \cdot 100 = 66.6$$

- بالنسبة للمستهلك :

كان يدفع مبلغ 12 وحدة نقدية كسعر لكل كغ قبل الإعانة لكنه أصبح يدفع 10 وحدات نقدية بعد الإعانة أي أنه أصبح يدفع اقل بمبلغ 2 وحدة نقدية وهذه تمثل نسبة 33.4 % والتي يستفيد منها المستهلك من الإعانة.

$$2/6 \cdot 100 = 33.4$$

ثالثاً- التدخل الحكومي المباشر بتحديد الأسعار (التسعير الجبري):

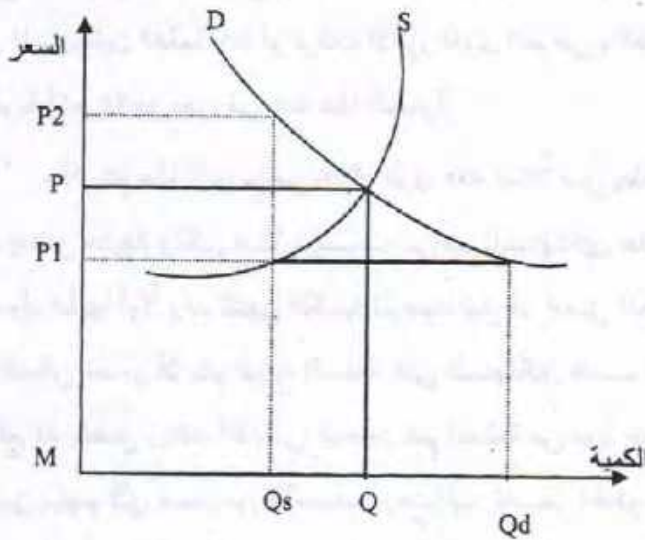
وأينا في فقرة سابقة أن الأسعار في سوق المنافسة الكاملة تتحدد من خلال التفاعل الحر لقوى العرض والطلب. ولكن هذا لا يعني أنه لا يوجد قوى أخرى تستطيع التأثير في الأسعار. فالواقع أن الحكومة والسياسة الاقتصادية تستطيع أن تؤثر في الأسعار، وقد تذهب إلى حد تحديد هذه الأسعار. أو قد تفرض حداً أعلى أو حداً أدنى للسعر الذي تباع به السلعة. وهنا لا بد من طرح التساؤل التالي: هل يعتبر هذا التدخل الحكومي في تحديد الأسعار إخلالاً بدور قانون العرض والطلب؟ إن الإجابة على هذا التساؤل تتلخص بأن هذا التدخل ليس إخلالاً بقانون العرض والطلب، وإنما هو انصياع له. فتدخل الحكومة في الأسعار يتم من خلال التأثير في العوامل المحددة للعرض والطلب نفسها ومن هنا يمكن القول: إن لمجابهة هذا التدخل يتوقف على مراعاة قوانين العرض والطلب.

وسوف نتناول بالمناقشة التدخل الحكومي في حالتي وضع حد أعلى للأسعار ووضع حد أدنى لها.

أ- حالة تحديد حد أعلى لسعر السلعة :

يعني تحديد حد أعلى لسعر سلعة ما، حظر بيعها عند سعر أعلى من السعر الذي حددته الحكومة، وتضطر الحكومات لتحديد حد أعلى لأسعار بعض السلع في حالات الكوارث الطبيعية والحروب. ففي حالة الحرب يتحول جزء من الموارد المخصصة لإنتاج السلع المدنية إلى إنتاج السلع العسكرية، الأمر الذي يؤدي إلى انخفاض العرض في

السلع المدنية وبالتالي إلى ارتفاع أسعارها، وهذا الارتفاع في الأسعار قد تكون له آثار اجتماعية ضارة، ولذلك تقوم الحكومة بتحديد أسعار بعض هذه السلع وخاصة السلع الضرورية (الأنواع الأساسية للغذاء والملابس...إلخ) وقد تقوم الحكومة حتى في أوقات السلم بوضع حد أعلى لاسعار بعض السلع إذا رأت أن هذا من شأنه أن يحقق أهدافاً اجتماعية أو سياسية، حيث تحدد معظم الدول القيمة الإيجارية للمساكن، وكثير منها يضع حداً أعلى لها. ولنحاول أن نرى ذلك على الشكل البياني الآتي:



من الواضح من هذا الشكل أن قوى الطلب والعرض لو تركت بلا تدخل حكومي فإنها ستؤدي إلى أن يسود السعر P والكمية Q وهي التي تتحدد بتلاقي منحنى الطلب ومنحنى العرض فإذا كان الحد الأعلى الذي تحلده الحكومة أعلى من سعر التوازن P ، فمن الجلي أنه لن يكون له أثر، إذ إن السعر السائد في السوق سيكون أقل، ومن ثم لا يمكن توقع حدوث مخالفة لهذا الحد الأعلى من قبل البائعين.

ولكن ماذا إذا كان الحد الأعلى أقل من سعر التوازن P (بأن كان مثلاً P_1)، فإنه يتضح لنا أنه عند هذا السعر الجديد يوجد اختلال بين الكمية المطلوبة والكمية المعروضة. فالمستهلكون يطلبون كمية أكبر عند هذا السعر المنخفض، والمتجرون

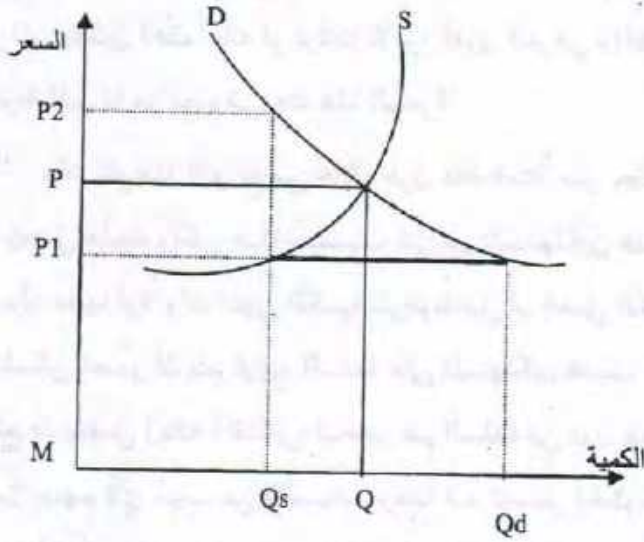
يعرضون كمية أقل ، ويظهر في السوق عجز في الكمية $Q_s < Q_d$ كما هو موضح في الشكل البياني السابق.

وعلى ذلك فأول نتيجة تترتب على فرض حد أعلى للسعر أقل من سعر التوازن هي ظهور عجز في عرض السلعة، بأن تكون الكمية المعروضة عند هذا الحد أقل من الكمية المطلوبة. وبذلك تظهر أول مشكلة يفرضها وضع حد أعلى لأسعار السلع، تتمثل في كيفية توزيع الكمية المعروضة - عند السعر الذي حددته الحكومة - على المستهلكين (علماً بأنه لو تركت الأمور لقوى العرض والطلب لأصبحت الكمية المطلوبة أكبر مما هو معروض عند هذا السعر).

وقد يتم هذا التوزيع من خلال طرق عدة، فمثلاً من يطلب السلعة أولاً قبل غيره يحصل عليها، ولكن هذا سيسبب تزامم المستهلكين على السلعة، كل يريد الحصول عليها أولاً وقد تنتهي الكمية الموجودة قبل أن يحصل الكثيرون عليها. كذلك من الممكن تصوّر أن يتم توزيع السلعة على المستهلكين بحسب تفضيل ورغبات البائع، فالبايع قد يفضل زبائنه القدامى، فيحجز لهم السلعة من دون غيرهم أو قد يعتمد إلى التمييز بينهم لأي سبب من الأسباب. وهنا قد تضطر الحكومة بالتدخل في توزيع السلعة أيضاً عن طريق تحديد حصة استهلاكية معينة لكل فرد كما هي الحال في نظام البطاقات وذلك لضمان عدالة توزيع تلك الكمية المحدودة.

ويتوقف نجاح التوزيع بالبطاقات على مدى الفرق بين السعر الذي تحدده الحكومة وبين سعر التوازن الأصلي. فكلما كان هذا الفارق كبيراً، كان نجاح نظام التوزيع بالبطاقات أقل وأكثر صعوبة، وعلى العكس إذا لم يكن الفارق كبيراً كانت هناك فرص أكبر لنجاحه. كذلك يتوقف هذا النجاح على مدى رقابة الحكومة لتنفيذ هذا النظام.

السلع المدنية وبالتالي إلى ارتفاع أسعارها، وهذا الارتفاع في الأسعار قد تكون له آثار اجتماعية ضارة، ولذلك تقوم الحكومة بتحديد أسعار بعض هذه السلع وخصلة السلع الضرورية (الأنواع الأساسية للغذاء والملابس...إلخ) وقد تقوم الحكومة حتى في أوقات السلم بوضع حد أعلى لاسعار بعض السلع إذا رأت أن هذا من شأنه أن يحقق أهدافاً اجتماعية أو سياسية، حيث تحدد معظم الدول القيمة الإيجارية للمساكن، وكثير منها يضع حداً أعلى لها. ولنحاول أن نرى ذلك على الشكل البياني الآتي:



من الواضح من هذا الشكل أن قوى الطلب والعرض لو تركت بلا تدخل حكومي فإنها ستتؤدي إلى أن يسود السعر P والكمية Q وهي التي تتحدد بتلاقي منحنى الطلب ومنحنى العرض فإذا كان الحد الأعلى الذي تحلده الحكومة أعلى من سعر التوازن P، فمن الجلي أنه لن يكون له أثر، إذ إن السعر السائد في السوق سيكون أقل، ومن ثم لا يمكن توقع حدوث مخالفة لهذا الحد الأعلى من قبل البائعين.

ولكن ماذا إذا كان الحد الأعلى أقل من سعر التوازن P (بأن كان مثلاً P1)، فإنه يتضح لنا أنه عند هذا السعر الجديد يوجد اختلال بين الكمية المطلوبة والكمية المعروضة. فالمستهلكون يطلبون كمية أكبر عند هذا السعر المنخفض، والمنتجون

يعرضون كمية أقل ، ويظهر في السوق عجز في الكمية $Q_s < Q_d$ كما هو موضح في الشكل البياني السابق.

وعلى ذلك فأول نتيجة تترتب على فرض حد أعلى للسعر أقل من سعر التوازن هي ظهور عجز في عرض السلعة، بأن تكون الكمية المعروضة عند هذا الحد أقل من الكمية المطلوبة. وبذلك تظهر أول مشكلة يفرضها وضع حد أعلى لأسعار السلع، تتمثل في كيفية توزيع الكمية المعروضة - عند السعر الذي حددته الحكومة - على المستهلكين (علماً بأنه لو تركت الأمور لقوى العرض والطلب لأصبحت الكمية المطلوبة أكبر مما هو معروض عند هذا السعر).

وقد يتم هذا التوزيع من خلال طرق عدة، فمثلاً من يطلب السلعة أولاً قبل غيره يحصل عليها، ولكن هذا سبب تزاحم المستهلكين على السلعة، كل يريد الحصول عليها أولاً وقد تنتهي الكمية الموجودة قبل أن يحصل الكثيرون عليها. كذلك من الممكن تصور أن يتم توزيع السلعة على المستهلكين بحسب تفضيل ورغبات البائع، فالبايع قد يفضل زبائنه القدامى، فيحجز لهم السلعة من دون غيرهم أو قد يعتمد إلى التمييز بينهم لأي سبب من الأسباب. وهنا قد تضطر الحكومة بالتدخل في توزيع السلعة أيضاً عن طريق تحديد حصة استهلاكية معينة لكل فرد كما هي الحال في نظام البطاقات وذلك لضمان عدالة توزيع تلك الكمية المحدودة.

ويتوقف نجاح التوزيع بالبطاقات على مدى الفرق بين السعر الذي تحدده الحكومة وبين سعر التوازن الأصلي. فكلما كان هذا الفارق كبيراً، كان نجاح نظام التوزيع بالبطاقات أقل وأكثر صعوبة، وعلى العكس إذا لم يكن الفارق كبيراً كانت هناك فرص أكبر لنجاحه. كذلك يتوقف هذا النجاح على مدى رقابة الحكومة لتنفيذ هذا النظام.

ومع ذلك فإنه بندر أن ينجح نظام الرقابة على الأسعار تماماً وسواء طبق معه التوزيع بالبطاقات أم لا. ففي أغلب الأحوال يؤدي فرض حد أعلى على الأسعار إلى ظهور السوق السوداء، وهي السوق التي تتبادل فيها السلعة بسعر أعلى من السعر القانوني الذي حددته الحكومة. فوجود عجز في السلعة، ووجود مشتريين راغبين في الحصول على السلعة بسعر أعلى بكثير من السعر المحدد بل وأعلى من سعر التوازن القديم، كل ذلك يدفع الكثير من الأفراد إلى محاولة خرق القانون وتحقيق الكسب. ويساعد على ذلك أن تحقيق الرقابة الكاملة أمر شديد الصعوبة من ناحية، وأن تحقيق المزيد من الرقابة يكلف غالباً من ناحية أخرى، وبحيث قد يكون من الأفضل عدم تحديد السعر أصلاً، أو تحديده ودفع إعانة للمنتج بالفرق.

وفي الوقت نفسه الذي تزداد فيه صعوبة الرقابة على الأسعار، فإن فرص الكسب والربح غير المشروع تتزايد باستمرار مع الرقابة على الأسعار. ففي الشكل السابق نجد أن فرض حد أعلى للسعر P_1 أقل من سعر التوازن P قد أدى إلى إنقاص الكمية المعروضة إلى Q_2 . وأنه عند هذه الكمية فإن هناك مشتريين راغبين في الحصول على هذه الكمية بسعر P_2 وهو أعلى من سعر التوازن الأصلي. ومعنى ذلك أنه لو تركت الكمية المباعة كلها للتداول في السوق السوداء فإن السعر سوف يرتفع إلى مستوى أعلى مما كان عليه قبل تدخل الحكومة وهذا يعني وجود فرص كبيرة جداً للكسب.

مثل :

أعطيت لك معادلتى العرض والطلب لسلعة ما على الشكل الآتي :

$$D = -2P + 200$$

$$S = 2P + 100$$

والمطلوب :

- تحديد السعر والكمية اللذين يتم بموجبها التوازن والتبادل فعلاً.

- بفرض أن الدولة قامت بتحديد السعر للكغ الواحد ب 15 وحدة نقدية.
بين أثر ذلك على كل من الكميات المطلوبة والمعرضة من السلعة وسعر السوق
السوداء.

- أحسب الفرق بين إيراد السوق الرسمي وإيراد السوق السوداء

الحل:

شرط التوازن : العرض = الطلب

$$D = S$$

$$-2P + 200 = 2P + 100$$

$$2P + 100 + 2P - 200 = 0$$

$$4P = 100$$

$$P = 25$$

فسعر التوازن يساوي 25 وحدة نقدية

وبالتعويض في إحدى المعادلتين نجد أن كمية التوازن $Q = 150$

- عند فرض السعر 15 وحدة نقدية بوصفه سعراً جبرياً نجد أن :

- الكميات المطلوبة عند السعر 15 تساوي 170kg

$$D1 = -2(15) + 200$$

$$D1 = 170 \text{ kg}$$

- الكميات التي سيعرضها البائعون عند السعر 15 تساوي 130Kg

$$S1 = 2(15) + 100$$

$$S1 = 130$$

مقدار العجز في العرض (أو الفائض في الطلب)

$$130 - 170 = -40 \text{ kg} \square$$

- سعر السوق السوداء

$$D = S1$$

$$-2P + 200 = 130$$

$$2P - 200 + 130 = 0$$

$$2P = 70$$

$$P = 35$$

إيراد السوق الرسمي =

$$15 \times 130 = 1950$$

وحدة نقدية

إيراد السوق السوداء =

$$35 \times 130 = 4550$$

وحدة نقدية

الفرق بين إيراد السوق الرسمي وإيراد السوق السوداء =

$$4550 - 1950 = 2600$$

وحدة نقدية

ب- حالة تحديد حد أدنى لسعر السلعة :

إذا كانت الحالات السائدة لتدخل الدولة في الأسعار هو وضع حدود قصوى لها . فإن هناك أحوالاً نجد فيها الدولة، لدواعي المصلحة السياسية أو الاجتماعية وضع حدود دنيا لأسعار السلع، ويرتبط ذلك عادة بالأحوال التي ترتبط فيها هذه الأسعار بدخول بعض الشرائح وهناك أمثلة كثيرة لهذا التدخل في السلع الزراعية بوجه خاص . حيث إن أسعار السلع الزراعية أكثر تعرضاً للتقلبات ، وانخفاض السعر بشكل كبير يمكن أن يهدد دخول المزارعين ومن ثم مستوى معيشتهم ولذلك فإن حمايتهم تقتضي أحياناً التدخل لوضع حد أدنى لأسعار الحاصلات الزراعية . كذلك قد يكون التدخل لوضع حد أدنى لتدخل (سعر) عناصر الإنتاج . وهذا ما يظهر بصفة خاصة بالنسبة لأجور العمل . فالتشريعات المختلفة تتدخل لوضع حد أدنى لأجور العمل . وفي بعض الأحيان نجد أن تحديد حد أدنى لسعر بعض السلع ليس نتيجة تدخل الحكومة فقط وإنما أيضاً لاتفاقات بعض الشركات الاحتكارية ومن أجل استبعاد المنافسة عن طريق السعر . فشركات الطيران تلتزم بمراعاة تعريفه واحدة للسفر، ولا يجوز لأي منها المنافسة عن طريق تخفيض أجور السفر عن التعريف المتفق عليها.

وفي هذه الأحوال إذا كان الحد الأدنى المحدد لسعر السلعة أقل من سعر التوازن فمن الجلي أنه لن يكون له أثر . إذ أن السعر السائد في السوق سيكون أعلى ، ومن ثم لا يمكن تصور حدوث مخالفة لهذا الحد الأدنى . ولكن إذا كان الحد الأدنى المحدد أعلى من سعر التوازن ، فإنه سيوجد عند هذا السعر الجديد اختلال بين الكمية المطلوبة والكمية المعروضة . فالمنتجون يعرضون عند هذا السعر كمية أكبر والمستهلكون يطلبون كمية أقل ، ويظهر في السوق فائض في العرض .

وعلى ذلك فأول نتيجة تترتب على فرض حد أدنى للسعر أعلى من سعر التوازن هي ظهور فائض في السلعة، بأن تكون الكمية المعروضة عند هذا السعر أكبر من الكمية المطلوبة. وبذلك تظهر مشكلة كيفية تصريف هذا الفائض من السلعة والذي لا يجد مشترين عند السعر المحدد.

ومن الممكن تصور وجود محاولات للبحث عن ثغرات تساعد على بيع كميات أكبر من السلعة ولو بسعر أقل من السعر المحدد. فنجد مثلاً شركات الطيران تسرف في إعطاء مزايا في أجور السفر للرحلات الخاصة، فتسمح بالبيع بأجور أقل للرحلات الخاصة وللنواحي ورحلات الإجازات الصيفية والطلاب. والغرض من كل هذا محاولة التهرب من ضرورة الالتزام بالبيع بالسعر المتفق عليه. وكذلك من المتوقع أن تقوم حالات بيع مستترة لكميات من السلعة بسعر أقل من السعر المحدد. وفي بعض الأحوال تحديد حد أدنى للأجور (ولو ترتب على ذلك زيادة في البطالة) فقد يعتمد بعض العمل إلى قبول أجور أقل مضحين بذلك بالميزة المقررة لهم.

وبطبيعة الأحوال يمكن أن نحاول أن نتبع التأثير على تغيرات الطلب والعرض نتيجة لفرض الحد الأدنى للسعر وفرض عقوبات على المخالفين ، كما فعلنا بالنسبة لفرض حد أعلى للسعر . وفي هذه الحالة نصل إلى نتائج مشابهة من حيث الآثار على منحنيات العرض والطلب.

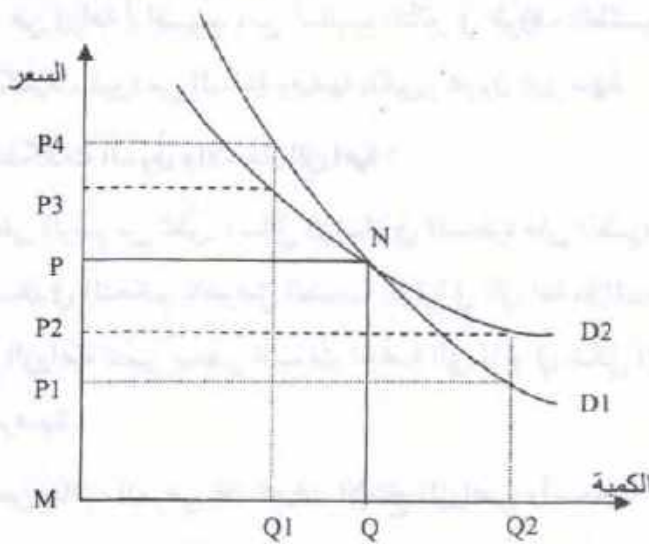
ولا يمكن أن نتوقع النجاح الكامل لسياسة فرض أدنى للسعر إلا إذا نجحت الحكومة في التدخل بالتأثير في ظروف العرض أو ظروف الطلب أو هما معاً كي يتحقق التوازن عند السعر الجديد. ومن أهم وسائل التأثير في ظروف العرض التدخل بتحديد حجم الإنتاج والمعروض من السلعة. وقد لجأت البرازيل خلال العشرينيات من القرن الماضي إلى إلقاء كميات من البن في البحر حتى تتمكن من إنقاص عرض البن في العالم، ومن ثم تتمكن من حماية حد أدنى لأسعاره، كذلك تلجأ الولايات المتحدة - من أجل الحفاظ على سعر بعض المحاصيل الزراعية من الانخفاض وبالتالي الحفاظ على استقرار دخول المزارعين - إلى تقييد المساحات المزروعة وإعطاء إعانات للمزارعين مقابل امتناعهم عن زراعة أراضيهم. ومن أساليب التأثير في ظروف الطلب تدخل الحكومة مشترية بكميات كبيرة من السلعة وقيامها بتكوين مخزون كبير منها.

رابعاً- مشكلات السوق والأسعار الزراعية :

على الرغم من تطور وسائل الإنسان في السيطرة على الظواهر الطبيعية، فإن قدرة الإنسان في التحكم بالعوامل الطبيعية المؤثرة في الزراعة مازالت قليلة. من هنا فإن المنتجات الزراعية تتميز ببعض السمات الخاصة التي تؤثر في شكل الطلب عليها وفي ظروف عرضها.

فمن جانب العرض فإن كميات الإنتاج الزراعي وأسعارها تتعرض لتقلبات حادة نتيجة عوامل طبيعية لا يستطيع المنتجون الزراعيون التحكم فيها. فكميات الأمطار والجفاف و الآفات الزراعية إلخ ، كلها عوامل تؤدي إلى انخفاض كبير في حجم الإنتاج الزراعي عما كان متوقعاً أما إذا كانت الظروف الطبيعية مواتية لصالح الإنتاج الزراعي فإن كميته تزيد كثيراً عما كان متوقعاً. بالإضافة إلى ذلك فإن خضوع الزراعة لمواعيد زمنية محددة يقلص كثيراً من إمكانيات مواجهة الظروف غير المتوقعة. ولا شك أن هذه التقلبات في حجم الإنتاج الزراعي لا بد وأن تتبعها تقلبات معاكسة لا تقل عنها حدة في مستويات أسعار المنتجات الزراعية ومن ثم دخول المزارعين.

أما من جانب الطلب ، فإن الكثير من الحاجات الأساسية والضرورية للإنسان مثل الغذاء والكساء يتم إشباعها عن طريق المنتجات الزراعية ، وهذه الحاجات لا يمكن ضغطها بسهولة، ولذلك فإن ارتفاع أسعارها لا يؤدي عادة إلى انخفاض الكميات المطلوبة منها بالنسبة نفسها وإنما بنسبة أقل ، وهذا يعني أن الطلب على الكثير من المنتجات الزراعية قليل المرونة. ومن هنا يمكن القول إن حدة التغيرات في مستويات أسعار المنتجات الزراعية نتيجة التقلبات في الإنتاج تتأثر بمرونة الطلب على هذه المنتجات . حيث تزيد حدة التغيرات السعرية كلما قلت مرونة الطلب . وبالعكس تنخفض هذه الحدة كلما ارتفعت مرونة الطلب . ويتضح ذلك من الشكل التالي:



الشكل البياني رقم (37)

في هذا الشكل لدينا منحنين افتراضيان للطلب أحدهما قليل المرونة نسبياً $D1$ والآخر كبير المرونة نسبياً $D2$. ونفترض أن وضع التوازن كان عند السعر P والكمية Q .

والآن ماذا يحدث لو انخفضت الكمية المعروضة نتيجة للعوامل الطبيعية والخارجية عن إرادة المنتج الزراعي إلى $Q1$ هنا نجد أن ارتفاع السعر سيكون أكبر بكثير

في حالة الطلب غير المرن بالنسبة للعالم، أما الكمية المعروضة نتيجة
ملاءمة الظروف الطبيعية للزراعة إلى حد ما، فإن انخفاض السعر سيكون أكبر بكثير
في حالة الطلب غير المرن بالنسبة للصناعات الزراعية.

إن أثر التقلبات غير المتوقعة في حجم الإنتاج الزراعي لا يقتصر فقط على
الأسعار وإنما يمتد أيضاً على دخول المنتجين الزراعيين. فدخول المنتجين الزراعيين
تتوقف على أسعار المنتجات الزراعية وهنا نلاحظ أن شدة التقلبات في أسعار المنتجات
الزراعية يرتبط بها تقلبات مماثلة في الدخول الزراعية. ولكن الدخول الزراعية لا
تتوقف فقط على أسعار المنتجات الزراعية، وإنما أيضاً على الكميات المباعة منها.
ولتوضيح ذلك يمكن استخدام العلاقة بين مرونة الطلب والإيراد الكلي (الدخل).

فإذا كانت مرونة الطلب أكبر من الواحد الصحيح فإن انخفاض الأسعار يؤدي إلى زيادة
الإيراد الكلي (الدخل)، نظراً لأن الكمية المباعة تزيد بمعدل أكبر من معدل النقص في
السعر، ويحدث العكس في حالة ارتفاع السعر.

أما إذا كانت مرونة الطلب أقل من الواحد الصحيح، فإن انخفاض الأسعار يؤدي
إلى نقص الإيراد الكلي (الدخل) نظراً لأن الكمية المباعة تزيد بمعدل أقل من معدل
النقص في السعر.

وبما أن مرونة الطلب على المنتجات الزراعية غالباً ما تكون قليلة نسبياً فإن
انخفاض الأسعار يترافق بانخفاض الدخول الزراعية. وهنا يبدو وجه الغرابة في أنه حين
يكون الإنتاج وبيعاً تنخفض الأسعار ويقل دخل المزارعين وحين يكون الإنتاج قليلاً، فإن
الأسعار ترتفع ويزيد دخل المزارعين.

بسم الله الرحمن الرحيم
الحمد لله رب العالمين
والصلاة والسلام على سيدنا محمد
الذي بعثه في خير الأوقات
وأجمعين

أما بعد
فإننا نحمد الله الذي هدانا لهذا
الذي كنا لنهتدي لولا أن هدانا الله
والصلاة والسلام على سيدنا محمد
الذي بعثه في خير الأوقات
وأجمعين
والله أعلم بالصواب
والصلاة والسلام على سيدنا محمد
الذي بعثه في خير الأوقات
وأجمعين

والله أعلم بالصواب
والصلاة والسلام على سيدنا محمد
الذي بعثه في خير الأوقات
وأجمعين

والله أعلم بالصواب
والصلاة والسلام على سيدنا محمد
الذي بعثه في خير الأوقات
وأجمعين

الفصل السابع السوق وأشكال تنظيمها

ذكرنا سابقاً أن المجتمعات جميعها تعاني من المشكلات الرئيسية الثلاث (ماذا وكيف ولمن نتج؟)، بغض النظر عن نظامها الاقتصادي، ولكنها تختلف في طريقة معالجتها لهذه المشكلات. وذكرنا إنه في ظل الاقتصاد الحر فإن السوق والآليات الحرة لتشكل الأسعار هي الكفيلة بمعالجة هذه المشاكل. لذلك فلا بد من أن نتعرف على السوق وأشكال تنظيمها النظرية والواقعية.

1- مفهوم السوق:

يقصد بالسوق عموماً المكان الذي تلتقي فيه قرارات البائعين والمشتريين بخصوص تبادل السلع والخدمات. وقد كان هذا التعريف يشير في الماضي إلى المحصر السوق في مكان محدد. أما اليوم فإن عامل المكان ليس هو العامل الرئيس المحدد لنطاق السوق، بل إن ما يجده هو مدى سهولة الاتصال بين أطراف التبادل ومدى قابلية السلعة للنقل من مكان إلى آخر، خاصة إن التقدم الكبير في وسائل الاتصالات والمواصلات أدى إلى إمكانية التعامل بين البائعين (جانِب العرض) والمشتريين (جانِب الطلب) رغم المسافات الطويلة التي تفصل بينهما. ومن خلال السوق تتحدد وتتغير الأسعار للسلع وكذلك الكميات التي يمكن إنتاجها وبيعها للمستهلكين.

2- أشكال السوق:

في إطار السوق تتم الصفقات بين البائعين والمشتريين، حيث يتبادلون فيما بينهم السلع والخدمات على أساس أسعار تتحدد في السوق بطريقة أو بأخرى. أما كيف تتحدد هذه الأسعار؟ فهذا يتوقف على التنظيم القائم للسوق وموضوع البحث. فالأسواق تتباين من حيث الطريقة التي يتحدد بها السعر، ومدى قدرة البائع أو المشتري

والثاني: عدم تفضيل أي منتج (بائع) للتعاقد مع مستهلك (مشتري) بعينه إذا لا يوجد ما يبرر ذلك. أي أن كل منتج (بائع) يكون مستعداً لتقديم سلعته لمن يكون مستعداً لدفع السعر.

إن تحقق شرط التماثل والتجانس يسهم في أن يسود سعر واحد للسلعة في سوق المنافسة الكاملة، لأن التماثل يعني أن المستهلكين لا يعدون وحدات السلعة التي ينتجها منتج معين أحسن من الوحدات التي ينتجها المنتجين الآخرين مما يمنع من ظهور أي اختلاف في السعر الذي تباع به هذه الوحدات جميعها في السوق.

2- وجود عدد كبير من البائعين وعدد كبير من المشترين:

والمقصود بهذا الشرط أن يواجه عدد كبير من البائعين عدداً كبيراً من المشترين بحيث لا يستطيع أي مستهلك بمفرده أن يؤثر على السعر من خلال تغييره لطلبه على السلعة، كما لا يتسنى لأي منتج بمفرده أن يغير السعر عن طريق تغيير الكمية التي يعرضها من السلعة، بمعنى - أن كل منتج لا يستطيع - إن أراد - أن يؤثر في السعر الذي تباع به السلعة في السوق سواء عن طريق زيادة الإنتاج أم عن طريق إنقاصه أم حتى توقفه كلية عن الإنتاج. ذلك أن إنتاجه وحده لا يمثل إلا جزءاً ضئيلاً من مجموع ما يعرض من السلعة في السوق، وبذلك فإن زيادة هذا الإنتاج أو إنقاصه لا يمكن أن تترك أثراً ملحوظاً على الإنتاج الكلي المعروض للسلعة وبالتالي لا يمكن أن تترك أثراً في سعر السوق.

- إن كل مستهلك لا يستطيع - حتى ولو رغب في ذلك - أن يؤثر في السعر الذي تشتري به السلعة في السوق سواء عن طريق زيادة ما يطلبه منها أو عن طريق إنقاصه. ذلك أن طلب المستهلك وحده لا يمثل إلا جزءاً يسيراً من مجموع ما يطلب من السلعة في السوق، وبذلك فإن زيادة الطلب أو إنقاصه لا يمكن أن تترك أثراً يذكر على الطلب الكلي، وبالتالي لا يمكن أن تؤثر في سعر السوق.

ويرتّب على هذا الشرط نتيجتان هامتان تتعلقان بالمنتج (البائع):

الأولى هي أن المنتج يستطيع في سوق المنافسة الكاملة بيع كل إنتاجه من السلعة في السوق وفقاً للسعر السائد فيها، لأن نصيب المنتج من العرض الكلي للسلعة هو من الضالة التي تجعله عاجزاً عن التأثير في السعر الذي تباع به هذه السلعة، سواء عن طريق زيادة إنتاجها أم إنقاص إنتاجها.

أما النتيجة الثانية فهي أن المنتج في سوق المنافسة الكاملة يقبل السعر السائد في السوق للسلعة أياً كان مقداره باعتباره من المعطيات التي لا يملك تجاهها فعل أي شيء فمثلاً لو حدث أن رفع المنتج السعر الذي يبيع به عن مستوى سعر السوق، فسيخسر المشترين منه كلهم ما دام أنه بإمكان هؤلاء أن يحصلوا على السلعة ذاتها من المنتجين الآخرين المنافسين له وفقاً للسعر السائد في السوق لا أكثر. وبالعكس لا يوجد أي سبب لأن يخفض المنتج من السعر الذي يبيع به عن مستوى سعر السوق طالما أنه يستطيع أن يبيع أية كمية ينتجها وفقاً للسعر السائد في السوق من ناحية ولأنه يستهدف تحقيق أقصى ربح ممكن من ناحية أخرى. وعلى ضوء هاتين النتيجتين يمكن تفسير وجود سعر واحد للسلعة في سوق المنافسة الكاملة.

3- المعرفة الكاملة بظروف السوق:

والمقصود بهذا الشرط أن يتوافر لدى كل من البائعين والمشترين المعرفة الكاملة بالسعر السائد بالنسبة للسلعة، وظروف طلبها وعرضها، إلى غير ذلك من الظروف المساعدة على تحقيق هذه المعرفة.

ويرتّب على تحقيق هذا الشرط أمران:

الأول: إن البائعين لا يستطيعون النجاح في محاولة اقتناص سعر مرتفع عن السعر السائد، لأنه لا يوجد مشترٍ تنقصه المعلومات اللازمة عن هذا السعر.

والثاني: إن المشتري لا يستطيعون النجاح في محاولة دفع سعر منخفض عن السعر السائد لأنه لا يوجد بائع تنقصه المعلومات اللازمة عن حقيقة هذا السعر.

ويترتب على كون وحدات السلعة متجانسة تجانساً تاماً، وعلى توافر المعلومات لكل من البائعين والمشتريين، أن يكون للسلعة في النهاية سعر واحد في السوق

4- حرية الدخول إلى السوق والخروج منه:

والمقصود بهذا الشرط ألا يوجد أمام الأفراد أي نوع من العوائق (قانونية، فنية) تمنعهم من إنتاج السلعة التي يريدون التخلي عن إنتاجها عندما يريدون. ويترتب على تحقق هذا الشرط أن تتحرك عوامل الإنتاج بين فروع الإنتاج المختلفة (في المدى الطويل) بحرية تامة، حيث تتجه المشروعات إلى الفروع الإنتاجية التي تستطيع أن تحقق فيها أقصى ربح، وتتحول عن الفروع التي تحقق فيها الخسارة.

والخلاصة أن المنافسة الكاملة تتحقق بين البائعين (المنتجين) إذا كان البائع (المنتج)، الفرد ليس له تأثير يذكر على سعر السوق، ولا على قرارات غيره من البائعين (المنتجين). وتتحقق المنافسة الكاملة بين المشتريين (المستهلكين) إذا لم يكن لأحد منهم تأثير يذكر على سعر السوق، ولا على قرارات غيره من المشتريين (المستهلكين). وبذلك ينتفي تماماً عنصر الاحتكار.

عموماً يمكن تلخيص النتائج التي تترتب على تحقق شروط المنافسة الكاملة

بالتالي:

- ثبات السعر في سوق المنافسة الكاملة، فلا يسود في السوق سوى سعر واحد مهما تغير حجم الطلب أو حجم العرض. وهذا السعر هو أقل سعر ممكن، ولذلك فإن المنافسة الكاملة تحقق مصلحة المستهلك حيث تمكنه من الحصول على السلعة التي يحتاجها بأقل الأسعار.

- السعر يساوي الإيراد الخدي، وهذا ما سنراه لاحقاً.

ويجب الملاحظة إلى أن عدم تحقق أحد هذه الشروط كفيلاً بأن يلغى سوق المنافسة الكاملة، وبأن يحل محلها سوق آخر يتوقف شكله على ذلك الشرط الذي لم يتحقق.

2-2- سوق الاحتكار المطلق

يمكن أن يكون الاحتكار مطلقاً في هذه السوق من جانب البائع أو من جانب المشتري:

أ- الاحتكار المطلق من جانب البائع:

تتوافر حالة الاحتكار المطلق من جانب البائع إذا قام منتج (بائع) واحد بإنتاج (بيع) سلعة لا يوجد لها في نظر المستهلك أي بديل، أي لا توجد في نظر المستهلك سلعة أخرى يمكن أن تقوم مقامها في إشباع الحاجة نفسها، ويعتبر هذا النوع من الأسواق نقيضاً لسوق المنافسة الكاملة سالفة الذكر، إذ يسود هنا تماماً عنصر الاحتكار، وينتفي تماماً عنصر المنافسة.

وللتدليل على صحة ما تقدم، فإنه يكفي في ذلك أن نستعرض هنا بإيجاز الشروط الأربعة، السابق ذكرها في سوق المنافسة الكاملة، لنرى عدم توافرها جميعاً في هذه السوق:

1- أما عن شرط التجانس، فهو منتفٍ بحكم التعريف، ذلك أن المحتكر هو المنتج (البائع) الوحيد للسلعة، ولا يوجد في السوق سلعة أخرى يمكن أن تحقق للمستهلك الإشباع نفسه الذي تحققه هذه السلعة.

2- وأما عن شرط التعدد، فهو غير قائم بالنسبة لجانب البائعين - بالتعريف، ذلك أن المحتكر هو المنتج (البائع) الوحيد ويترتب على ذلك أنه يستطيع أن يؤثر في السعر، سواء عن طريق زيادة الإنتاج أم إنقصه. وذلك لأن إنتاجه من السلعة يمثل مجموع ما يعرض منها في السوق. وبذلك فإن زيادة هذه الإنتاج أو إنقصه لا بد أن تترك أثراً ملحوظاً على الإنتاج الكلي، وبالتالي لا بد أن تؤثر بدرجة كبيرة في سعر السوق.

3- وأما عن حرية الد
أن وجود الاحتكار المطلق يتضمن
الاقتصادي الذي يمارسه المخترع، تحول
الإنتاج، وتتضمن بذلك للمخترع أن يظل السوق قاصراً عليه.

4- وأخيراً فإن شرط المعرفة التامة بظروف السوق، يصبح في السوق الحالية غير
في معنى لأن المقصود بذلك في حالة المنافسة الكاملة أن يكون كل بائع -على الأخص
كل مشتري- على علم بالسعر الذي يطلبه البائعون، ويدفعه المشترون للسلعة، وكذلك
على علم بالمعروض منها. وقد رأينا أن هذا هو الضمان أن يسود سعر واحد في سوق
المنافسة الكاملة، أما هنا فلا يوجد غير المخترع مصدر للمعروض من السلعة، كما لا
يوجد سعر غير ما يطلبه المخترع للسلعة.

وجملة القول في هذا الشأن: إن شرط المعرفة هنا -بالمعنى السابق- غير ذي معنى.
وتجدر الإشارة في هذا المقام إلى أن الاحتكار المطلق من جانب البائع يمكن قيامة سواء
انتفي شرط التعدد في جانب المشتري أم لا، أي أن وجود التعدد في جانب المشتري (أو
عده) لا يؤثر في تكييف السوق على أنه احتكار من جانب البائع.

ب- الاحتكار المطلق من جانب المشتري:

تتوافر حالة الاحتكار المطلق من جانب المشتري إذا لم يكن للسلعة سوى مشتري
واحد. ويترتب على ذلك أنه يستطيع أن يؤثر في السعر عن طريق زيادة الكمية التي
يشترها أو إنقاصها، لأن ما يطلبه من السلعة يمثل مجموع ما يطلب منها في السوق،
وبذلك فإن زيادة ما يطلبه منها أو إنقاصه، لا بد أن تترك أثراً ملحوظاً على الطلب
الكلي، وبالتالي لا بد وأن يؤثر موقف المشتري (مخترع الشراء) في سعر السوق.
ونلاحظ هنا أن الاحتكار المطلق من جانب المشتري يمكن قيامة سواء انتفي شرط التعدد

في جانب البائعين أم لا، أي أن وجود التعدد في جانب البائعين (أو عدده) لا يؤثر في تكييف السوق على أنه احتكار من جانب المشتري.

2-3- سوق المنافسة الاحتكارية:

يطلق اسم المنافسة الاحتكارية على تنظيم معين للسوق من جانب البائعين، عندما يتوافر فيه الشرطان التاليان:

1- تعدد البائعين (المنتجين) للسلعة:

بمعنى أن يقوم بتقديم السلعة إلى المستهلكين عدد كبير من البائعين يتصرف كل منهم على أساس أن قراراته مستقلة عن قرارات غيره من البائعين، بحيث لا يتأثر في اتخاذ قراراته بما يفعله غيره، وعلى أساس أن غيره من البائعين تصرف باللبدا نفسه، أي أن تصرف البائع هنا يشبه تماماً تصرف البائع في سوق المنافسة الكاملة.

2- عدم التجانس بين وحدات السلعة التي يقوم بعرضها هو وغيره من البائعين

(المنتجين):

بمعنى أن المستهلك يفرق بين وحدات السلعة تبعاً للبائعين (المنتجين)، ويرى أنها ليست على قدم المساواة من حيث صلاحيتها لإشباع الحاجة، أو لدرجة الإشباع.

ويرجع عدم التجانس - من وجهة نظر المستهلك - إلى أسباب مختلفة نادرًا ما تكون أسباباً موضوعية (من مثل اختلاف الجودة والمتانة)، وغالبًا ما تكون أسباباً صورية منح البائع (المنتج) في خلقها في ذهن المستهلك، عن طريق الدعاية والإعلان عن السلعة مثلاً بطريقة ناجحة، أو عن طريق جودة التغليف وحسن العرض، بل قد يكون السبب راجعاً مجرد حسن معاملة البائع لعملائه فقط، كذلك فإن عامل المسافة بين البائع والمشتري من ناحية القرب والبعد من مسكن الأخير له دور كبير في تفضيل المستهلك لسلعة يعرضها بائع معين من دون غيره.

ويترتب على عدم التجانس بللعنى المشار إليه أن يتعلق مشتري آخر بالسلعة التي يقدمها البائع (أحمد) مثلاً من دون غيره من البائعين (المنتجين)، ويتعلق مشتري آخر بالسلعة التي يقدمها البائع (عدنان) من دون غيره... وهكذا. ليصبح لكل من البائعين (المنتجين) سوقه الخاص الذي يضم المشتريين المرتبطين به الذين يفضلون سلعته على غيرها، الأمر الذي يعطي لهذا البائع نوعاً من السلطة التي تشبه سلطة المحتكر لسلعة ما، يستطيع بها أن يتحكم في سعر سلعته - في حدود معينة - من دون أن يخشى انصراف المستهلكين عنه. وهكذا نرى أن (التعدد) يعطي هذا السوق صفة من صفات سوق المنافسة الكاملة وأن عدم تجانس السلعة يعطي هذا السوق صفة من صفات سوق الاحتكار، ومن هنا كانت التسمية المنافسة الاحتكارية.

2-4- سوق احتكار القلة:

قد يحدث احتكار القلة من جانب البائعين أو من جانب المشتريين:

أ- احتكار القلة من جانب البائعين:

يتميز هذا النوع من السوق بوجود عدد قليل من البائعين لسلعة ما، لكل منهم دور بارز في تحديد الكمية والسعر في السوق. فالكمية التي يعرضها كل منهم من السلعة تمثل جزءاً هاماً من العرض الكلي (وليست قطرة في محيط هذا العرض كما هو الحال في المنافسة الكاملة). ويترتب على ذلك أن كل بائع (منتج) لا يتصرف بمعزل عن قرارات غيره من البائعين، بل يأخذها في الحسبان وهو يتخذ قراراً بشأن السعر الذي يطلبه والكمية التي يعرضها، كما يفترض أن غيره من البائعين سيتصرفون على الأساس نفسه، آخذين في الحسبان قراراته هو. فإذا أراد مثلاً خفض سعر السلعة أملاً في الحصول على المزيد من الزبائن فإنه يعلم أن غيره من البائعين سيتخذون قراراتهم بشأن السعر الذي يطلبونه، والكمية التي يعرضونها، على ضوء ما اتخذ هو من قرارات ولذلك فهم قد يعمدون إلى تخفيض السعر بدورهم، ويفسدون الهدف الذي سعى إليه،

أي أن كل بائع يتصرف على أساس أن لتصرفاته أثراً على تصرفات غيره من البائعين. وعلة ما يقترن هذا النوع من السوق بوجود عدم التجانس في السلعة بالمعنى الذي سبق عرضه عند الكلام عن (المنافسة الاحتكارية).

ب- احتكار القلة من جانب المشترين:

يتميز هذا النوع من السوق بوجود عدد قليل من المشترين لسلعة ما، لكل منها دور في تحديد الكميات والأسعار في السوق. ذلك أن الكمية التي يطلبها كل منهم من السلعة تمثل جزءاً مهماً من الطلب الكلي لهذه السلعة (وليست قطرة من محيط هذا الطلب كما هي الحال في المنافسة الكاملة) ويرتب على ذلك أن كل مشتر لا يتخذ قراراته في معزل عن قرارات غيره من المشترين، بل يدخلها في اعتباره، كما يفترض أن غيره من المشترين يتصرفون على الأساس نفسه أخذين في اعتبارهم ما يتخذونه هو من قرارات.

3- جدوى دراسة مختلف أشكال السوق:

مما سبق يتضح أن دراسة كل من المنافسة الكاملة والاحتكار المطلق لها من الأهمية النظرية ما يفوق بكثير أهميتها العملية. ذلك أن الاحتكار المطلق لم يعد يتحقق في العملية، وأقرب ما يمكن أن يصل إليه تنظيم السوق في هذا الصدد هو الاحتكار (الثنائي) وهو أن يكون هناك بائعان (منتجات)، يتقاسمان احتكار سلعة ما. وفي هذه الحالة يدخل كل بائع (منتج) منهما في حساباته تصرفات البائع (المنتج) الآخر. أي أن كل منهما يتصرف على أساس أن قراراته، وقرارات الآخر، تنصف بالاعتماد على المتبادل وهذا الأساس يختلف تماماً عن الأساس الذي يقوم عليه تصرف المحتكر الفرد.

كذلك فإن سوق المنافسة الكاملة يصعب أن يتحقق في الحياة العملية. بل لعله بندر أن نصادف نملاًج تطبيقية لها في وقتنا الحالي. ذلك أن بعض شروط المنافسة الكاملة صعبة المنال، وخاصة شرط (المعرفة) وشرط (التجانس). ونتيجة عدم تحقيق هذين

الشرطين من شرط المنافسة الكاملة يتخلف شرط الكمل عن هذا السوق ويطلق عليه في هذه الحالة (المنافسة الاحتكارية).

أما الأهمية العملية لكل من المنافسة الاحتكارية واحتكار القلة فهي ولا شك كبيرة. ذلك أن معظم الإنتاج في عصرنا الحالي تقوم به في معظم الدول وحدات تنطوي تحت واحد أو آخر من هذين التنظيمين للسوق. نجد تطبيقات لذلك في كثير من دول النظامين الرأسمالي والاشتراكي، فالعدد الكبير من المشروعات ذات الطاقة الإنتاجية المحدودة يكاد لا يكون له مكان في هذا العصر الذي أحرز فيه الفن الإنتاجي تقدماً هائلاً، جعل الإنتاج الكبير، هو الطابع المميز في أغلب الحالات، بما يعنيه ذلك من كبر في حجم الطاقة الإنتاجية للمشروع وبالتالي إمكانية تغطية السوق بما ينتجه عدد قليل جداً من المشروعات.

ولا بد من الإشارة إلى أنه في حل سيادة أسواق المنافسة غير الكاملة (الاحتكار المطلق، المنافسة الاحتكارية، واحتكار القلة) فسيترب على ذلك نتيجتان:

- إن السعر يتغير مع تغير كمية العرض، ولكن في الاتجاه المعاكس، بمعنى إن زيادة عرض السلعة في السوق يؤدي إلى انخفاض سعرها وبالعكس فإن انخفاض عرض السلعة يؤدي إلى ارتفاع سعرها.
- إن السعر لا يساوي الإيراد الحدي، وإنما يكون أعلى منه، فكلاهما ينخفض مع زيادة العرض، ولكن الانخفاض في الإيراد الحدي يكون أكبر، لأن الإيراد الحدي يعبر عن التغير في الإيراد الكلي، وهذا الأخير سيتأثر بالانخفاض في سعر كل من الوحدات المباعة بشكل يجعل التغير فيه يفوق التغير في سعر الوحدة الواحدة.

4- الأهمية الخاصة لدراسة سوق المنافسة الكاملة:

على الرغم من صعوبة تحقيق نموذج سوق المنافسة الكاملة في واقع النشاط الاقتصادي بسبب عدم إمكانية توافر الشروط الضرورية لقيامه مجتمعة في معظم الأحوال، فإن الاقتصاديون يبدون اهتماماً كبيراً بدراسة هذا النموذج وهم بصدد دراسة النماذج التنظيمية الأخرى للأسواق. والحقيقة أن لهذا الاهتمام له ما يبرره، إذ يوجد في الواقع ثلاثة أسباب حقيقية تبرر العناية بهذا النموذج والبدء بدراسته قبل الحديث عن غيره من النماذج:

السبب الأول:

هو أن نموذج المنافسة الكاملة يمدنا بنقطة بداية منطقية وسهلة للتحليل الاقتصادي في نظرية الأسواق يمكننا بواسطتها أن نفهم بسهولة أكثر المبادئ التي تحكم عمل الأسواق الأخرى التي يغلب وجودها فعلاً في الحياة الواقعية على وجود المنافسة الكاملة.

والسبب الثاني:

هو أن أسواق المنافسة الكاملة موجود فعلاً وإن كان ذلك في حالات محددة في بعض قطاعات الاقتصاد القومي لبعض الدول الرأسمالية. فهناك على سبيل المثال في الولايات المتحدة الأمريكية حوالي خمسة آلاف مزرعة تجعل سوق المنتجات الزراعية سوق منافسة كاملة، كما أنه يوجد حوالي عشرين ألف منجم فحم تجعل سوق فحم المناجم سوق منافسة كاملة. ومن الضروري إذاً أن نهتم بدراسة كيف تعمل هذه القطاعات الاقتصادية حتى يعلم ملايين الأفراد الذين يتأثرون بعملها كيف يتصرفون على الوجه الاقتصادي الصحيح. وفضلاً على هذا فإنه توجد أسواق لمنتجات أخرى لا تعتبر أسواق منافسة كاملة وإنما فيها على الرغم من ذلك قدر من المنافسة يجعلها تقترب

بدرجة ما من سوق المنافسة الكاملة، ومن الأيسر لتحليل هذه الأسواق أن نبدأ أولاً بتحليل سوق المنافسة الكاملة باعتباره النموذج الأبسط (والأمثل) للسوق الرأسمالي.

السبب الثالث والأخير -

هو أن نموذج المنافسة الكاملة، يقدم لنا مقياساً، أو قاعدة، نستطيع أن نقارن بواسطته مقارنة مفيدة كيفية عمل الأسواق الأخرى التي تبتعد من سوق المنافسة الكاملة، و أن نقاش على أساسه مشكلة فعالية الإنتاج وتوزيع الموارد الاقتصادية، الأمر الذي يفيد في مقارنة آثار هذه الأسواق بآثار المنافسة الكاملة، وحتى لو حدث أن ترتب على وجود سوق أخرى غير سوق المنافسة الكاملة مزايا اقتصادية لم يكن من الممكن أن توجد في هذه السوق الأخيرة، فإن نموذج المنافسة الكاملة يظل مع هذا مفيداً كأداة للتحليل. تمكننا من تقدير آثار ابتعاد السوق الواقعية عن المنافسة الكاملة، ومن تحليل المكاسب أو الخسائر المحتملة التي تنتج عن نموذج الأسواق الأخرى غير هذا النموذج.

الفصل الثامن

نظرية سلوك المستهلك

1- سلوك المستهلك الفرد:

يقصد بالمستهلك الفرد أي وحدة اقتصادية تطلب سلعاً وخدمات استهلاكية، وقد تكون هذه الوحدة الاقتصادية فرداً أو عائلة. ويقوم المستهلك بطلب تلك السلع والخدمات من أجل إشباع رغباته، وبما أن رغبات الإنسان متعددة ومتزايدة وإن الموارد نادرة نسبياً، فالإنسان يحاول أن يصل إلى أكبر قدر ممكن من الإشباع وذلك في حدود دخله المحدود وهذا ما يطلق عليه سلوك المستهلك الرشيد أو العقلاني Rational، فسلوك المستهلك يتيح لنا معرفة الوسيلة التي يتبعها المستهلك للوصول إلى أكبر قدر ممكن من الإشباع من خلال دخله المحدود وفي ظل الأسعار السائدة في السوق وعندما يتحقق ذلك يصل المستهلك إلى ما يسمى (بتوازن المستهلك) Consumer's Equilibrium.

وهنا لا بد من القول إن دراسة سلوك المستهلك لا تعني وضع القواعد التي يجب أن يلتزم بها في تصرفاته، وإنما اعتبار تصرفات المستهلك هي نقطة البداية في دراسة سلوكه الاقتصادي، وبعبارة أخرى، فإن ما يفعله المستهلك فعلاً يؤخذ بوصفه قاعدة مسلمة. وتبحث دراسة سلوك المستهلك في تفسير هذه التصرفات، أي أن نظرية سلوك المستهلك هي نظرية وصفية Descriptive تصف تصرفاته الاقتصادية بناء على افتراض مهم وهو أن المستهلك شخص عقلاني ورشيد Rational يهدف أساساً إلى تحقيق أقصى إشباع Le maximum De Satisfaction يمكن من خلال إنفاقه لدخله. إن الهدف البارز للفعالية الاقتصادية هي الإنسان، أي إشباع الحاجات البشرية، وهذا الهدف مرتبط بفكرة المنفعة Utilité فكل غرض يشبع حاجة بشرية هو غرض

نافع أو يتمتع بالمنفعة. وتسمى السلع التي تتميز بصفة إشباع حاجات الإنسان، أي التي تحتوي على منفعة ما، بالسلع الاقتصادية. وبما أنه من العسير جداً إشباع حاجات الفرد جميعها فلا بد إذاً من تنظيمها بموجب سلم للأوليات ينطلق من الأهم فالأهم فالأقل أهمية.

والمستهلك عندما يقرر شراء أي من السلع المختلفة يفترض أن يلتزم بهذا السلم وذلك لأنه عقلاني ورشيد. حيث أن المشكلة بالنسبة لأي فرد مستهلك تتمثل في كيفية وصوله إلى حالة التوازن.

وستتناول توازن المستهلك من خلال دراسة نظرية المنفعة Utility Theory وكذلك باستخدام منحنيات السواء Indifference Curves theory حيث أن الحافز الرئيس الذي يدفع المستهلك لطلب سلعة أو خدمة هو الحصول على المنفعة. والسؤال الذي يطرح نفسه ما هي المنفعة وكيف تقاس؟

2- نظرية المنفعة Utility Theory :

جاء بنظرية المنفعة ، لتحليل سلوك المستهلك ،الاقتصاد الإنكليزي وليم ستانلي جيفرنز (1882-1835 William Stanley Jevons)، والفرنسي ليون فالراس Leon Walrus (1910-1834) والنمساوي كارل منجر (1921-1840 Karl Menger) وجاء بعدهم الاقتصادي ألفريد مارشل (1924-1842 Alfred Marshall) الذي نظم هذه النظرية في كتابه " مبادئ الاقتصاد " عام 1890 .

وبعد هؤلاء الاقتصاديين تم تناول هذه النظرية بالبحث والتنقيح إلا أن الأساس الذي بنيت عليه بقي كما هو (المستهلك الرشيد أو العقلاني يحاول أن يحصل على أقصى إشباع ممكن من السلع والخدمات من خلال إنفاق دخله المحدود).

وتعرف المنفعة بأنها قوة خفية في الأشياء تستطيع أن تخلق الإشباع أي أنها قدرة الشيء على إشباع حاجة لدى الفرد سواء كانت هذه الحاجة نافعة أم ضارة وسعادة الفرد

هي المجموع الكلي للإشباعات المختلفة التي يحصل عليها. فالهدف الأساسي من وراء طلب المستهلك لسلعة أو خدمة هو الحصول على المنفعة. والمنفعة التي نتحدث عنها لا يمكن رؤيتها بل يمكن الشعور بها من خلال استهلاك الفرد لكميات معينة من سلعة ما. فمن وجهة نظر اقتصادية يمكن القول طالما أنه تحقق صفة السلعة لشيء ما، فإن له منفعة حتى ولو كان مضرراً أو منافياً للأخلاق مثل: السجائر، الكحول..... إلخ ويعتبر الاقتصاديون إن أي مستهلك يسعى لأن يحقق لنفسه أقصى منفعة ممكنة من خلال دخله المحدود هو مستهلك عقلائي ورشيد، وهذا يشكل في الواقع الأساس لفكرة المنفعة الحدية.

وللمنفعة من وجهة نظر اقتصادية الخصائص التالية:

- 1- تختلف المنفعة باختلاف الوقت والزمن. فالماء لشخص ظمآن تكون منفعته عالية، ثم تتلاشى هذه المنفعة بمجرد حصول هذا الشخص على الماء.
- 2- تنصف المنفعة بالدورية. ففي المثل السابق تظهر المنفعة مرة أخرى بعد أن تتلاشى بمجرد شعور الشخص بالظمأ مرة أخرى.
- 3- تكون المنفعة كبيرة كلما أشبعت حاجة ملحة. فمنفعة الماء لشخص في الصحراء تكون أكبر من منفعة الماء له قرب النهر.
- 4- تختلف المنفعة من شخص إلى آخر فمنفعة المخرات للمزارع تكون عالية جداً في حين تكون منفعته منخفضة بالنسبة للبحار.
- 5- بعض السلع ترتبط منفعتها بمدى توافر السلع المكمل لها. مثل منفعة بنزين السيارة تكون قليلة جداً لمن لا يملك سيارة.

3- أشكال المنفعة Utility Forms :

للمنفعة أشكال متعددة يذكر الاقتصاديون أهمها فيما يلي :

1- المنفعة المكانية : وهي المنفعة الناجمة عن نقل المواد من مكان إنتاجها إلى مكان استهلاكها فمثلاً من ينقل محصول الخضروات من أماكن زراعتها إلى المدن حيث مكان استهلاكها الكبير . يكون قد قام بمنفعة تسمى بالمنفعة المكانية وكذلك نقل النفط الخام إلى مكان تكريره هو عمل نافع ويقال لهذه المنفعة بالمنفعة المكانية . أي نقل السلع والخدمات من مكان إنتاجها إلى مكان استهلاكها .

2- المنفعة الزمانية : وهي المنفعة الناجمة عن عدم الاستخدام الحالي لمادة معينة بل تأجيل هذا الاستخدام لفترة زمنية أخرى . كأن نقوم بتخزين القمح من فصل الصيف حيث مواسم الإنتاج إلى فصل الشتاء حيث لا ينتج القمح أو تخزين التمر أي تخزين السلع لاستخدامها في أوقات لاحقة هذا التخزين يعتبر بحد ذاته منفعة يقل لها منفعة زمانية .

3- المنفعة الشكلية : وهي المنفعة الناجمة عن التغيير في شكل المادة . فعمل النجار في تحويل مادة الخشب إلى كرسي أو منضلة وذلك باستخدام أدوات أخرى مثل المسامير والمنشار إلخ . يكون قد غير بعمله هذا شكل المادة من الخشب إلى كرسي فهي نافعة . وتدعى هذه المنفعة بالمنفعة الشكلية .

4- المنفعة التملكية : وهي ذلك النوع من الخدمات التي يقدمها بعض الأشخاص للآخرين مثل خدمات المحامي والوسطاء التجاريين ، لأنهم يتخذون الإجراءات اللازمة لإعطاء صاحب الشيء حقوق الملكية القانونية .

4- المنفعة الحدية والمنفعة الكلية:

- أهمية التفرقة بين المنفعة الكلية والمنفعة الحدية :

تمثل نظرية المنفعة الحدية أسبق نظريات سلوك المستهلك إلى الظهور. ويمكن اعتبار التمييز بين المنفعة الكلية والمنفعة الحدية أهم تفرقة جاء بها التحليل الاقتصادي . فقد تمخض عدم التفرقة بين هاتين الفكرتين عن ظهور الكثير من علامات الاستفهام .

وشيوع الغموض في كثير من المناقشات العامة، كما أدى إلى جعل الكثير من الدراسات الاجتماعية المتعمقة عديمة الجدوى أو قليلة الأهمية .

ومن هنا توجب إيضاح كل من المنفعة الحدية والمنفعة الكلية والفرق بينهما .

1 - المنفعة الحدية Marginal Utility :

تعرف المنفعة الحدية بأنها تلك المنفعة المستمدة من استهلاك وحدات إضافية من سلعة ما فإذا استهلك الفرد أكثر من وحدة فإن المنفعة الحدية هي دائما منفعة الوحدة الأخيرة من السلعة ،

وهنا يمكن أن ننطلق من أن منفعة سلعة ما أو الإشباع الحاصل من استهلاكها قابلين للقياس الكمي مقترحين أن الفرد قادر أن يعبر عنه بوحدات قابلة للعد وذلك لتحديد القيمة التي يتوقعها لسلعة ما أي عن درجة الإشباع التي يأمل في الحصول عليها من استهلاكها أي أن المنفعة قابلة للقياس حلها في ذلك حالة أحجام وأوزان الأشياء الأخرى .

هذا ما تبناه ونادى به "مارشل" في عرضه لنظرية طلب الفرد مستنداً إلى أسلوب تحليل المنفعة الذي نادى به سابقاً مجموعة من الاقتصاديين أمثال "منجر، جوفونز، والراس"

وتفترض نظرية المنفعة الحدية بأن المنفعة قابلة للقياس الكمي باستخدام السعر الذي يدفعه المستهلك لشراء وحدة حدية كتعبير عن المنفعة التي سيحصل عليها المستهلك من هذه الوحدة وذلك بافتراضين أساسيين:

1- إن المنفعة الحدية للنقود ثابتة

2- إن وحدات السلع قابلة للتجزئة إلى وحدات صغيرة

وقد ظهرت بعض الانتقادات لهذه الفرضية خاصة وأن بعض السلع غير قابلة للتجزئة وأن منفعة وحدة النقود ليست ثابتة وأن المنفعة الحدية تتناقص مع زيادة الكمية المستهلكة من السلعة وهذا ما يدعى "قانون تناقص المنفعة الحدية"

قانون تناقص المنفعة الحدية :

بين أحد علماء النفس الألمان "جوسن Gossen" بأن شدة المتعة تبلغ حداً معيناً ثم تبدأ بالتناقص حتى تختفي عند درجة الإشباع الكامل .

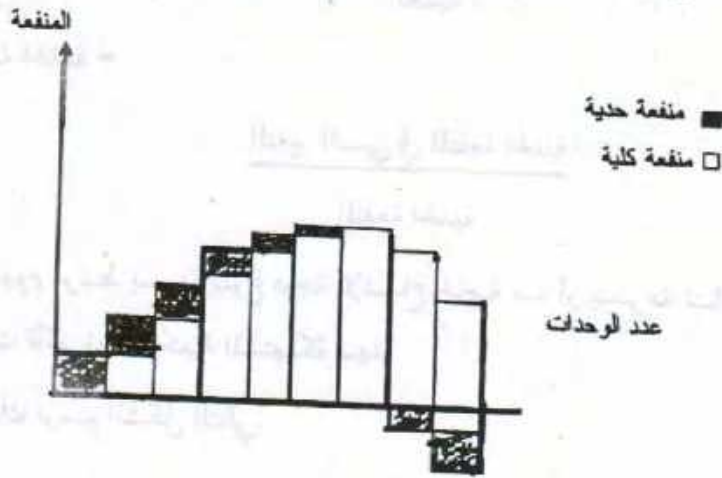
ولقد طبق الاقتصاديون هذا المفهوم على المنفعة حيث قالوا إن المنفعة الإضافية الناتجة عن كمية متزايدة من سلعة ما تتناقص حتى تنعدم عند درجة الإشباع الكامل .
أي المنفعة الناتجة عن استهلاك كل وحدة إضافية من السلعة "المنفعة الحدية" والتي تمثل زيادة المنفعة الكلية الناتجة عن استهلاك وحدة إضافية جديدة من السلعة تتناقص حتى تنعدم عند درجة الإشباع وقد أطلق على هذه الظاهرة اسم تناقص المنفعة الحدية

وفي الواقع توجد أنواع لا نهاية لها من الحاجات إلا أن لكل منها حداً أعلى متى اقتربنا منه قل شعورنا بالحاجة إليه وقد سمي "مارشل" هذه الظاهرة باسم قانون الحاجات القابلة للإشباع أو قانون تناقص المنفعة وعبر عن ذلك بقوله تزداد المنفعة الكلية لأي سلعة بالنسبة لأي مستهلك إذا ازدادت الكمية المتوافرة من هذه السلعة لدى المستهلك. إلا أن تزايد المنفعة يتم بسرعة أقل من تزايد الكمية .

فإذا كانت الكمية تزداد بمعدل ثابت فإن النفع منها سيزيد بمعدل متناقص وبتعبير آخر يتناقص النفع الإضافي الذي يستمنه أي شخص من تزايد كمية سلعة لديه وذلك بالتدريج مع كل زيادة في كمية تلك السلعة .

ومن المؤكد فإن سرعة تناقص المنفعة الحدية تعود لأسباب " نفسية أو وظيفية " فالوصول إلى درجة الإشباع يتم كلما ازداد الاستهلاك فمثلاً عندما يكون الفرد بأشد حالات العطش فإن منفعة الجرعات الأولى سوف تتزايد والجرعة الأولى ليست هي الأكثر منفعة وإنما قد تكون الجرعتين التاليتين أكثر منفعة ومتعة عند الفرد ولكن بعد عدد معين من الجرعات سوف يقل الاستمتاع بلقاء حتى ينعدم عند درجة الإشباع .

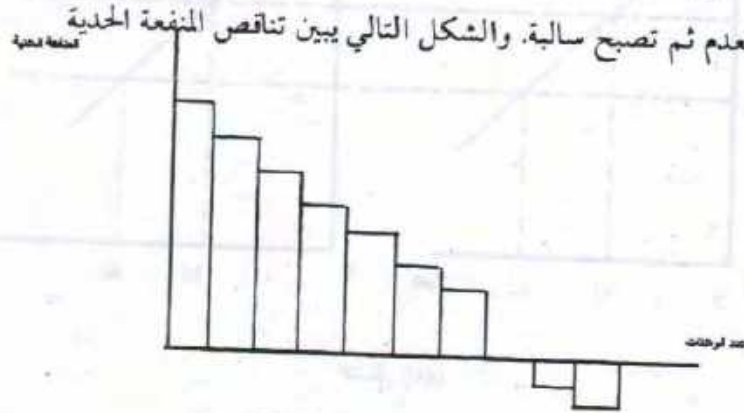
وفيما يلي التمثيل البياني لكل من المنفعة الكلية والحدية:



الشكل (38) يبين تزايد المنفعة الكلية وتناقص المنفعة الحدية

نلاحظ تزايد المنفعة الكلية ولكن بمعدل متناقص، بينما نلاحظ تناقص المنفعة

الحدية حتى تنعدم ثم تصبح سالبة. والشكل التالي يبين تناقص المنفعة الحدية



الشكل (39)

مدرج تناقص المنفعة الحدية

وهنا لا بد من توضيح أن الحاجة تتصف وتميز بدرجة مرونتها، حيث إن درجة

مرونة الحاجة هي عبارة عن نسبة التغير النسبي للكمية المستهلكة من السلعة والتغير

النسبي لمنفعتها الحدية

التغير النسبي في الكمية

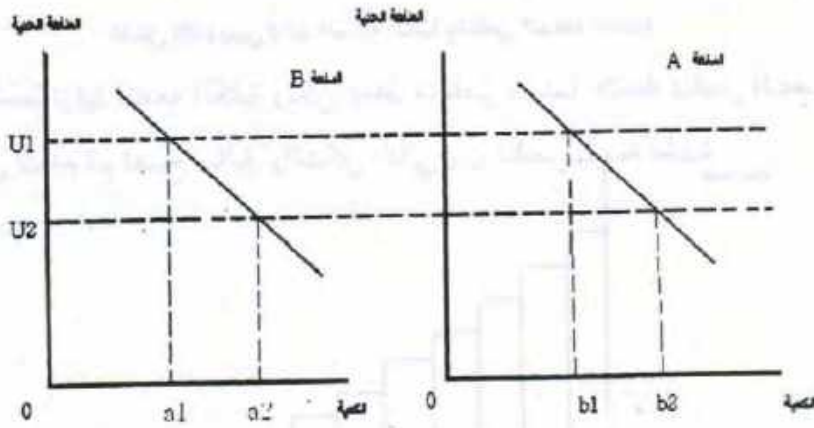
الكمية

أي أن مرونة الحاجة =

التغير النسبي في المنفعة الحدية

المنفعة الحدية

وهذا المفهوم مرتبط بسرعة بلوغ درجة الإشباع لحاجة ما، أو بسرعة تناقص المنفعة الحدية تحت تأثير زيادة الكمية المستهلكة منها. ولتوضيح ذلك نرسم الشكل التالي:



الشكل (40)

يبين علاقة تناقص المنفعة الحدية مع المرونة

نلاحظ أن الحاجة بالنسبة للسلعة A هي أكثر مرونة ولهذا فإن انخفاض المنفعة الحدية بالمقدار u_1 u_2 تتطلب كمية استهلاك كبيرة مقدارها a_1 a_2 بينما بالنسبة للسلعة B حيث الحاجة أقل مرونة فإن انخفاض المنفعة الحدية بنفس المقدار u_1 u_2 تتطلب استهلاك كمية أقل من كمية السلعة A ومقدارها b_1 b_2 وبالتالي فإن درجة إشباع الحاجة التي مرونتها أقل تكون أسرع كما هو واضح من الرسم.

ويجب أن نشير هنا إلى أنه في حالة زيادة الدخل فإن جزءاً كبيراً من الدخل سيخصص للإنفاق على إشباع الحاجات الأكثر مرونة ، تلك التي تكون درجة إشباعها أقل سرعة، وبصورة عامة فإن الحاجات الضرورية (كالاغذية) تعتبر قليلة المرونة ويمكن الوصول إلى درجة إشباعها سريعاً، بينما على عكس ذلك فإن الحاجات الفكرية أو حاجات الرفاهية فهي تتصف بالمرونة ودرجة إشباعها تعتبر بطيئة.

المنفعة الكلية Total Utility :

تعرف المنفعة الكلية بأنها عبارة عن مجموع المنافع الحدية .أو هي عبارة عن مجموع المنافع المتحققة للمستهلك نتيجة استهلاكه لكميات محددة من سلع ما خلال فترة زمنية معينة .فإذا قام المستهلك بتناول مجموعة من وحدات سلعة غذائية خلال يوم فإن المنفعة الكلية نتيجة استهلاك وحدات إضافية من سلع ما تزداد ولكن بمعدل متناقص (وهذا هو قانون المنفعة الكلية) law of Total Utility .

والمنفعة الكلية تزداد بمعدل متناقص وهذا له ما يؤيده من واقع حياتنا .لنفترض أن مستهلك ما أراد استهلاك كمية من البرتقال ولنحاول أن نسجل بعض الملاحظات عند المنفعة الكلية التي يحققها لنفسه من جراء استهلاك كمية متزايدة من هذه السلعة خلال يوم ما .المتوقع أن تبدأ المنفعة الكلية التي يحصل عليها هذا المستهلك من الصفر قبل تناول أي شيء على الإطلاق ، ثم تزداد مع تناول وحدة فأخرى من البرتقال . ولكن بعد عدد معين من الوحدات مثلاً بعد تناول ست وحدات قد يجد أنه لا يمكنه أو لا يرغب في أخذ الوحدة السابعة وأنه إذا تناوفا فلن يشعر بأي إضافة إلى إشباعه أو منفعة الكلية .

وعلى ذلك نقول إن المستهلك قد وصل إلى حد الإشباع من هذه السلعة ،وعند الوحدة السابعة،بدليل أنه لم يشعر بأي تقدير للوحدة السابعة.

ولنفترض أن المستهلك قد تهاى فأخذ الوحدة الثامنة فشعر بشيء من الضيق، هنا قد نجد أن ما تحقق له من منفعة كلية من الوحدات السابقة قد نقص بالفعل، وبالتغير المصلي في هذه الحالة هو أن نقول إن المنفعة المتحققة من الوحدة الثامنة كانت سالبة.

إذا فالمنفعة الكلية في هذا المثل كانت تتزايد إلى أن وصل المستهلك إلى الوحدة السادسة ثم بقيت ثابتة، ونستطيع أن نقول الآتي: لو كانت المنفعة الكلية المتحققة من تناول المستهلك لست وحدات في اليوم = x فإن منفعة الوحدة السابعة = صفر وعلى ذلك فإن منفعة الوحدات السبع هي نفسها منفعة الست وحدات حيث أن $x + \text{صفر} = x$ فإذا افترضنا أن منفعة الوحدة الثامنة = $y -$ لأنها سالبة فإن المنفعة الكلية لثمان وحدات $(x + \text{صفر} + y)$ أي أقل من منفعة ست وحدات. هذا المثل يمكن أن يتكرر في حالة أي سلعة، طالما تذكرنا أننا نتكلم عن ظاهرة الاستهلاك خلال فترة معينة من الزمن، وعلى ذلك نستطيع أن نصور أن المنفعة الكلية المتحققة لمستهلك ما من سلعة معينة خلال فترة معينة من الزمن تبدأ من الصفر، وتتزايد تدريجياً ولكن بمعدل متناقص، وعند نقطة ما وهي (N) تصل المنفعة الكلية إلى حدها الأقصى لأن المستهلك قد وصل إلى حد الإشباع الكامل من هذه السلعة. وبعد النقطة (N) تتناقص المنفعة الكلية إذا استمر المستهلك باستهلاك وحدات إضافية من السلعة نفسها لأن منفعة هذه الوحدات ستكون سالبة. وإذا عبرنا عن المثل السابق بشكل جدول فإننا سنحصل على الجدول (18).

نستنتج من الجدول ما يلي:

1- إن الوحدة السادسة هي الوحدة الحدية لأن منفعتها الحدية = صفر أي عندما يتناول الفرد حبة البرتقال السابعة يشعر بالألم وبعدها تكون المنفعة سالبة.

جدول رقم (18)

المنفعة الحدية والمنفعة الكلية

كميات السلعة (بالوحدة)	المنفعة الحدية (وحدات المنفعة)	المنفعة الكلية (وحدات المنفعة)
1	5	5
2	4	9
3	3	12
4	2	14
5	1	15
6	0	15
7	-1	14
8	-2	12

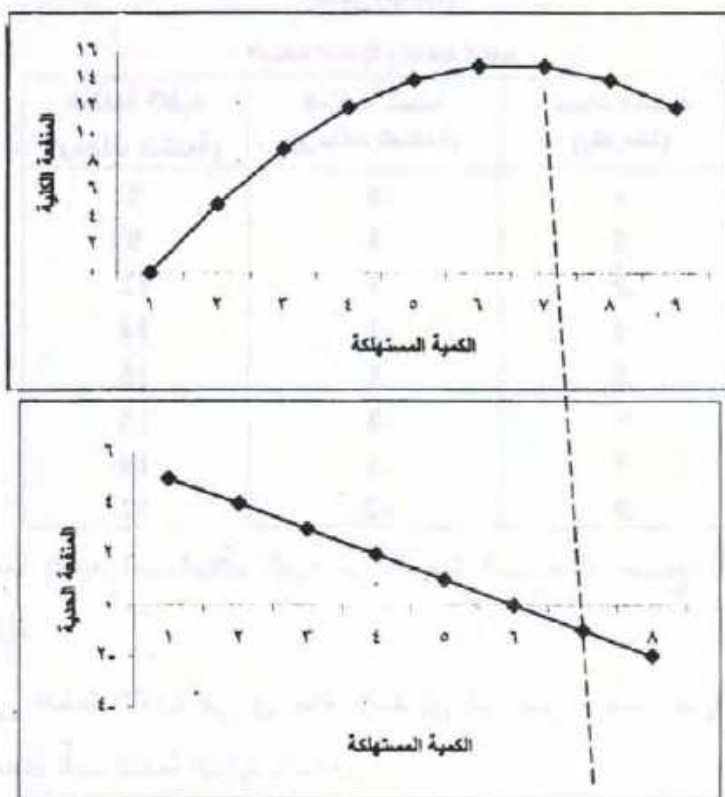
2- عندما يتزايد استهلاك الفرد عن الوحدة السادسة تصبح المنفعة الحدية سالبة.

3- تبقى المنفعة الكلية هي في حالة ازدياد إلى أن تصل المنفعة الحدية إلى الصفر وبعدها تأخذ المنفعة الكلية بالتناقص.

وإذا قمنا برسم البيانات الخاصة بالمنفعة الكلية والمنفعة الحدية الواردة في الجدول فإننا نحصل على كل من منحنى المنفعة الكلية والحدي وذلك كما في الشكل (41).

ومن خلال ما سبق نستنتج ما يلي:

- 1- ينحدر منحنى المنفعة الحدية من اليسار إلى اليمين.
- 2- يقطع المحور عندما تصل المنفعة الحدية إلى الصفر ومن ثم يصبح سالباً.
- 3- عندما تصل المنفعة الكلية إلى حدها الأعظمي تصل المنفعة الحدية إلى الصفر.
- 4- تصبح المنفعة الحدية سالبة عندما تبدأ المنفعة الكلية بالتناقص.



الشكل (41)

يوضح العلاقة بين المنفعة الحدية والكلية

5- نظرية طلب المستهلك الفرد

يشكل المستهلكون في مجموعهم أحد القطاعات الاقتصادية المهمة في المجتمع، لكن لا يقتصر القطاع الاستهلاكي على القادرين على الكسب النقدي بل يضم أيضاً أولئك الذين يعتمدون على ذويهم كالأطفال والأبناء غير العاملين كذلك يضم هذا القطاع بعض كاسبي الدخل النقدي التي يحصلون عليها عن طريق المدفوعات التحويلية وليس عن طريق المشاركة في العملية الإنتاجية كأصحاب المعاشات.

تشكل قرارات كل هؤلاء في مجموعها قوة موجهة للقطاع الإنتاجي فمجموع قراراتهم المتمثلة بطلباتهم الخاصة على كل سلعة أو خدمة منتجة تكون في مجموعها

الطلب الكلي للسوق. الذي يتم من خلاله وعلى أساسه تخصيص الموارد الاقتصادية لاستخداماتها المختلفة. والنظرية الاقتصادية تساعد في هذا المجال على التنبؤ بسلوك المستهلكين عندما يتغير أحد العوامل التي تؤثر في سلوكهم الاستهلاكي.

الخطة الإنفاقية للمستهلك الفرد:

تتضمن الخطة الإنفاقية للمستهلك قراراته عن الكميات التي يرغب في شرائها من السلع والخدمات خلال الفترة المستقبلية التي يتسلم دخله عنها وكذلك قراراته عن المبالغ التي يخصصها للإنفاق على هذه السلع والخدمات المختلفة كلها.

محددات الخطة الإنفاقية:

إن الكميات التي يستطيع المستهلك الحصول عليها في فترة زمنية محددة تعتمد من ناحية على أذواقه ورغباته والأسعار التي يواجهها لهذه السلع والخدمات ومن ناحية أخرى على القوة الشرائية التي يملكها عن هذه الفترة والتي تتحدد بما يلي:

أ- الدخل المتوقع عن الفترة أي عن جميع المبالغ التي يتوقع الحصول عليها عن الفترة نفسها.

ب- السيولة النقدية المتوافرة في بداية الفترة وإمكانية تحويل أية أصول أخرى إلى سيولة أخرى.

ج- إمكانيات الحصول على ائتمان خلال الفترة.

وإذا كان المبلغ النقدي الذي يخصصه المستهلك لإنفاقه الاستهلاكي خلال الفترة القادمة أقل من دخله المتوقع.

معنى ذلك أنه يخطط لتحقيق مدخرات موجبة خلال الفترة، وتسمى بالمدخرات المخططة أو المسبقة بغية تمييزها عن المدخرات المحققة في نهاية الفترة.

المخدرات المخططة هي انعكاس لتعبير الاستهلاك المخطط. فقرار المستهلك بتحديد (حجم الإنفاق الاستهلاكي) يعتبر في الوقت نفسه قراراً بتحديد المخدرات المخططة أو المسبقة موجبة كانت أم سالبة والعكس صحيح .

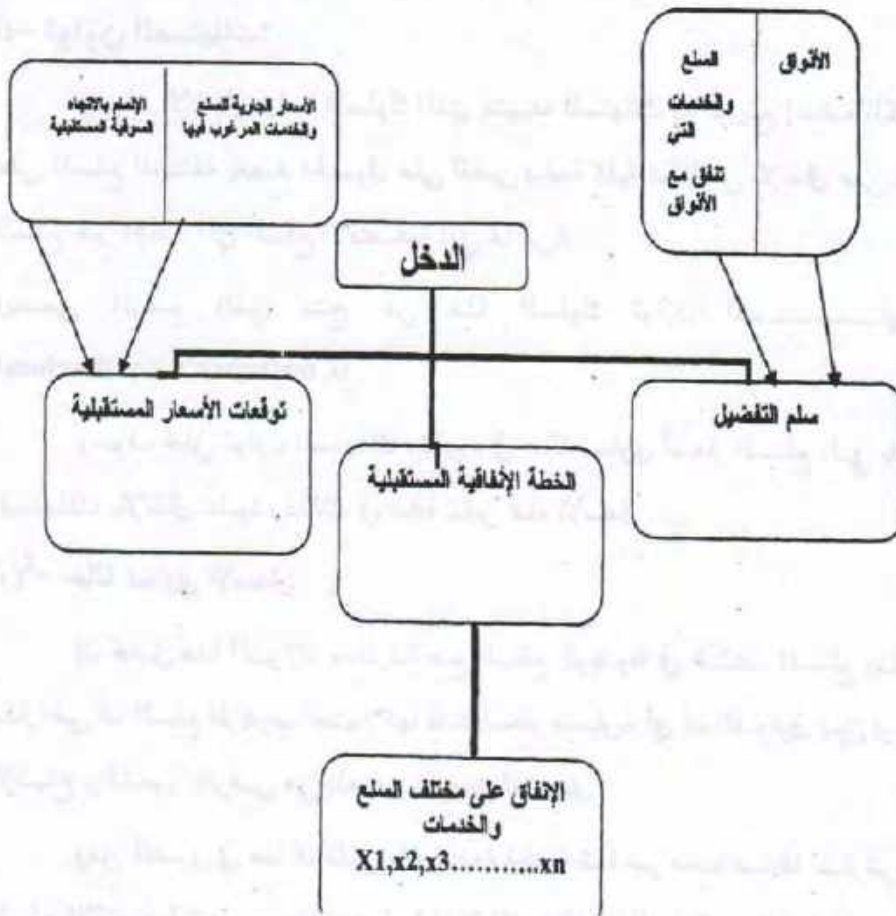
لكن هذا لا يعني أن المستهلكين جميعهم يخططون لإنفاقهم الاستهلاكي فهناك من ينفقون تبعاً لاحتياجاتهم اليومية ، وهذا لا توجد معايير نستطيع الاعتماد عليها لوضع أسس علمية لسلوكهم الاستهلاكي .

ولذلك سنعتمد في تحليلنا على الاهتمام بذلك النوع من المستهلكين الذين يقومون سلفاً بتحديد خطة لإنفاقهم الاستهلاكي للفترة القادمة .

وهذه الخطة تتضمن المبالغ التي ستخصص لشراء مختلف السلع ،وعلينا أن نتساءل عن كيفية تحديد المبالغ الخاصة بكل سلعة ؟ نستطيع الإجابة فوراً على ذلك بأن المستهلك في ظل اختياره الحر فإنه سيشتري تلك الكميات من السلع والخدمات التي تمنحه أقصى إشباع (أو أقصى منفعة ممكنة)، وبما أن أذواق المستهلك مسألة شخصية بحيث فهي لا تخضع لاعتبارات التحليل النظري الذي يقوم به الاقتصادي.

أي أن عملية قيام المستهلك بتوزيع إنفاقه على مختلف السلع والخدمات تعتبر من المعطيات في التحليل الاقتصادي .. أي إذا خصص المستهلك /4000/ ليرة للإنفاق على الطعام و/2000/ للإنفاق على الملابس و/1000/ ليرة للإنفاق على الترفيه ... الخ .

يؤخذ هذا التصرف من الجانب الاقتصادي على أنه يعكس المجموعة السلعية التي تعطي مستهلكنا أقصى منفعة ممكنة . أي أن ما يهم الاقتصادي في مجرى الأحداث الاقتصادية هو ماذا يفعل المستهلك وليس بماذا يشعر . فالتصرفات الواضحة الصريحة للمستهلكين هي محل دراسته . وأهم شيء بالنسبة للاقتصادي هو حجم المبالغ النقدية المخصصة للإنفاق على شراء السلع والخدمات والتي تعتمد في ظل تفضيلات معينة على مستويات الأسعار المتوقعة والقوة الشرائية . كما في الشكل التخطيطي التالي:



كل هذا يستند على السلوك المبسط للمستهلك . هذا المستهلك العقلاني الذي يستطيع أن يضع سلم للأفضليات بين الحاجات القابلة للإشباع بواسطة مختلف السلع التي يستطيع الحصول عليها بموارده كذلك فإن هذا المستهلك يتخذ قراراته بالشراء بشكل يحقق له أكبر إشباع ممكن.

إن كل هذا يفترض بأن المستهلك على معرفة تامة بالأشياء التي تلائمه كذلك بمختلف إمكانيات الاختيار بحسب تفضيلاته لها ، وإن لديه الرغبة والإرادة بالحصول على أكبر إشباع لرغباته بإنفاق موارده المحدودة

6- توازن المستهلك:

ونعتمد الآن إلى دراسة السلوك الذي ينتهجه المستهلك في توزيع إنفاقه الكلي على السلع المختلفة بقصد الحصول على أقصى منفعة كلية ممكنة من الإنفاق على تلك السلع غير المجانية (أي السلع الاقتصادية التي لها ثمن).

ويسمى الوضع الذي ينتج عن هذا السلوك توازن المستهلك (Consumer's Equilibrium)

وسوف نحلل توازن المستهلك وتغييره في حالة تساوي أسعار السلع التي يقوم المستهلك بالإنفاق عليها وكذلك في حالة تباين هذه الأسعار.

أولاً- حالة تساوي الأسعار:

إن تحقيق هذا التوازن بالمقارنة مع المنافع الموجودة في مختلف السلع وذلك بافتراض أن السلع المرغوب استهلاكها ذات أسعار متساوية أي أن الفوارق بين درجة الإشباع والشعور بالرضى هي العنصر الوحيد للاختيار.

ومن الضروري هنا أن نذكر بأن المنفعة الحدية كما مر معنا سابقاً تفترض أن السلع الاقتصادية تتغير بوحدات صغيرة قابلة للتجزئة وكذلك تناقص المنفعة الحدية. بناءً على ذلك فإن شرط توازن المستهلك يتحقق عند حصوله على أقصى منفعة كلية ممكنة من إنفاقه على هذه السلع. عنلما يقوم بتوزيع إنفاقه على تلك السلع والخدمات بحيث تتساوى المنافع الحدية بالنسبة لكل من السلع أي عندما:

$$MU_1 = MU_2 = MU_3 = \dots = MU_n$$

حيث إن MU_1, MU_2, \dots, MU_n ترمز إلى المنافع الحدية للسلع الأولى والثانية وهكذا حتى السلعة النونية على التوالي. فإذا كان المستهلك يقوم باستهلاك سلعتين فقط فإن شرط التوازن بالنسبة له يتحقق عندما يقوم بتوزيع إنفاقه بينهما بحيث تتعادل منافعهما الحدية أي تصبح: $MU_1 = MU_2$

فإذا لم يتحقق هذا الشرط حيث $MU1 > MU2$ مثلاً فإن المستهلك يستطيع زيادة المنفعة الكلية التي يحصل عليها بإعادة توزيع إنفاقه بحيث يزداد هذا النفاق على السلعة الأولى ويقل بالنسبة للسلعة الثانية. وسوف يترتب على هذا الإجراء -بالطبع- وطبقاً لقانون تناقص المنفعة الحدية- تناقص المنفعة الحدية بالنسبة للسلعة الأولى وتزايدها بالنسبة للسلعة الثانية. ويستمر المستهلك في إعادة توزيع إنفاقه على هذا المنوال حتى يتحقق شرط التوازن وهو:

$$MU1 = MU2$$

إن هذا يعني بأن المستهلك العقلاني والرشيد لا يبحث عن استهلاك وحدة من سلعة ما طالما أن استهلاك وحدة إضافية من سلعة ثانية و بالسعر نفسه تحقق له منفعة أكبر. وبما أن المنفعة الحدية تتناقص بالنسبة لكل سلعة كلما زادت الكمية المستهلكة منها فإن المستهلك العقلاني والرشيد سوف يمتنع عن استهلاك السلعة التي تؤمن منفعة إضافية أقل من تلك التي يمكن الحصول عليها من زيادة استهلاك سلعة أخرى. وبما أن المنفعة الحدية هي زيادة المنفعة الكلية الناتجة من وحدة إضافية من السلعة، فإن المنفعة الكلية من كمية معينة من السلع تتكون من جميع المنافع الحدية لمختلف السلع، وبالتالي فإن الكميات التي تحقق تساوي المنافع الحدية لجميع السلع المستهلكة، تحقق إشباع كلي أعلى من كل توزيع آخر للسلع.

مثال: لنفرض أن الوحدات المختلفة لسلعتين (A, B) متساوية السعر وليكن 10 ل.س للوحدة الواحدة لكل من السلعتين. وبأن هاتين السلعتين تمثلان المنافع الحدية المقدرة كما هو في الجدول (19):

لنفترض أولاً أن المستهلك يملك دخلاً غير محدود ففي هذه الحالة بإمكانه أن يشتري (5) وحدات من A و (3) وحدات من B ويتوقف عن الشراء عند الوحدات الأخيرة التي تحقق له منفعة موجبة ويحصل بذلك على منفعة من A مقدارها

$$45 = 15 + 13 + 10 + 6 + 1$$

الجدول (19)

قياس المنافع الحدية للسلعتين A, B

السلعة A	المنفعة الحدية لـ A	السلعة B	المنفعة الحدية لـ B
الوحدة الأولى	15	الوحدة الأولى	10
الوحدة الثانية	13	الوحدة الثانية	9
الوحدة الثالثة	10	الوحدة الثالثة	6
الوحدة الرابعة	6	الوحدة الرابعة	0
الوحدة الخامسة	1		
الوحدة السادسة	0		

ومن B على منفعة مقدارها $10+9+6=25$ وعلى منفعة كلية مقدارها

$70=25+45$ من السلعتين معاً وهو اختيار أعلى من الاحتمالات الممكنة كلها.

لكن نحن نعلم من الفرض بأن دخل المستهلك محدود، فلو فرضنا أن دخله

المخصص للإنفاق على السلعتين A, B كما يلي:

1- الدخل = 10 ل.س. ففي هذه الحالة سوف ينفق هذا الدخل على شراء

السلعة التي تحقق له أكبر منفعة، أي سيقوم بشراء وحدة واحدة من السلعة A وتكون منفعتها الحدية $15/$.

2- الدخل = 20 ل.س. ففي هذه الحالة سوف يحصل على وحدتين من A وتكون

المنفعة $28 = (13+15)$

3- الدخل = 30 ل.س. بإمكان المستهلك إما أن يحصل على ثلاث وحدات من

(A) أو أن تحصل على وحدتين من (A) ووحدة واحدة من (B) وتكون

المنفعة في كلتا الحالتين $38 = 10+13+15$.

4- الدخل = 40 ل.س: على المستهلك أن يحصل على ثلاث وحدات من (A) ويحصل على منفعة مقدارها 38/ ووحدة واحدة من (B) ويحصل على منفعة مقدارها 10/ وتكون المنفعة التي يحصل عليها من السلعتين 48/. ويكون المستهلك هنا في حالة توازن وذلك لتساوي المنافع الحدية للوحدة الثالثة من السلعة (A) مع الوحدة الأولى من (B).

5- الدخل = 70 ل.س: على المستهلك أن يشتري 4/ وحدات من (A) وثلاث وحدات من (B) ويحصل على منفعة كلية مقدارها 69/ ويكون في حالة توازن وذلك لتساوي المنفعة الحدية للوحدة الرابعة من (A) مع المنفعة الحدية للوحدة الثالثة من (B). وهنا لا يمكن أن يتوقف المستهلك عند شراء 3/ وحدات من (A) مع وحدة واحدة من (B) بحجة تساوي المنافع الحدية وبالتالي تحقيق التوازن. لأن التوازن عندها يكون غير محقق لأنه بقي لدى المستهلك 30 ل.س من دخله لم تنفق.

وبالتالي يكون المستهلك متوازناً إذا تحقق الشرط الثاني وهو أن:

الدخل المنفق = الدخل المخصص للشراء أو الإنفاق على السلعتين

ثانياً - حالة اختلاف الأسعار:

من الجلي أن تحقق شرط التعادل بين المنافع الحدية للسلع يكون منطقياً فقط إذا كان للوحدة من كل سلعة الثمن نفسه:

في هذه الحالة فإن تحديد الوضع الأمثل كان يستند بصورة خاصة على المنفعة الناتجة من كل وحدة جديدة من السلعة. بحيث أن أي جزء من الدخل كان يسمح بالحصول بلا تمييز على أي وحدة من أية سلعة كانت ولكن في الحقيقة فإن أسعار السلع المختلفة ليست متساوية.

لذلك فإنه لا يكفي أن نقارن بين المنافع الحدية للسلع. فلو كانت ثمن السلعة (A) يساوي وحدة نقدية واحدة والسلعة (B) سعرها يعادل وحدتين نقديتين .

فعندما نضحى بالمنفعة العائدة بوحدة نقود واحدة يمكننا أن نحصل على وحدة واحدة من السلعة (A) ولكننا سنحصل على نصف وحدة فقط من السلعة (B) لذلك لا يمكننا أبداً أن نقارن المنافع العائدة لكل وحدة من السلعة بل نقارن هنا بين المنافع الناتجة من تخصيص الجزء نفسه من الدخل أو من الوحدات النقدية لشراء السلع المختلفة .

بشكل عام : إن المستهلك يكون في حالة توازن بالنسبة لسلعة من السلع عندما تتساوى منفعتها الحدية بالنسبة لسعرها السائد في السوق. فهو يستمر في شراء السلعة طالما يعتبر أن المنفعة الحدية للسلعة هي أكبر من المنفعة الحدية للنقود .
وعندما تصبح المنفعة الحدية للسلعة أقل من السعر السائد فهو يتوقف عن الشراء ويحتفظ بالنقود لديه . لأن منفعة النقود الحدية تصبح عندها بالنسبة له أكبر من المنفعة الحدية للسلعة.

ولذلك عندما يكون للسلع المختلفة أسعاراً مختلفة فإن شرط وصول المنفعة الكلية إلى أقصاها من خلال إنفاق المستهلك لدخله المخصص للإنفاق أي شرط توازن المستهلك - يقتضي أن تتعادل نسبة المنافع الحدية للسلع مع النسب بين أسعارها .
فإذا كان لدينا العدد (N) من السلع نكتب هذا الشرط بالصورة الآتية :

$$\frac{MU_1}{P_1} = \frac{MU_2}{P_2} = \dots = \frac{MU_n}{P_n} = \text{المنفعة الحدية لوحدة النقود}$$

حيث P_1, P_2, P_n تشير إلى أسعار السلع على التوالي .

مثل يوضح التوازن في حالة اختلاف الأسعار:

مستهلك دخله الشهري 85 ل.س أنفقه على شراء سلعتين هما (X, Y) وإذا علمت أن سعر الوحدة من السلعة $X=10$ ل.س وسعر الوحدة من السلعة $Y=5$ ل.س

والمطلوب إيجاد توازن المستهلك، إذا كان لديك الجدول التالي الذي يبين عدد الوحدات

المستهلكة والمنفعة الحدية لكل من السلعتين (X, Y) ؟؟

جدول رقم (20)

الوحدات المستهلكة من السلعة X, Y / شهر	المنفعة الحدية للسلعة Y	المنفعة الحدية للسلعة X
1	150	200
2	100	150
3	75	120
4	60	100
5	50	80
6	45	60
7	40	50
8	25	30
9	15	20
10	5	10

الحل:

لكي يصل المستهلك إلى وضع التوازن يجب أن يحقق الشرطين التاليين

1- تساوي المنافع الحدية المنقطة:

$$\frac{MU_1}{P_1} = \frac{MU_2}{P_2}$$

2- أن يكون الدخل المخصص للإنفاق = الدخل المتفق فعلاً

(سعر السلعة X) (كمية X) + (سعر Y) (كمية Y) = المبلغ المخصص للإنفاق

لذلك لكي نجد توازن المستهلك نقوم بقسمة المنفعة الحدية للسلعة X على سعر

السلعة X ، والمنفعة الحدية للسلعة Y على سعر السلعة Y ، ومن ثم نحدد الكميات من

كلتا السلعتين اللتين تحققان شرط التوازن الأول عندهما أما الشرط الثاني فنطبقه

على المجموعات السابقة ، بحيث نحدد الكمية من السلعة X والكمية من السلعة Y التي تحقق التوازن للمستهلك وتمده بأقصى إشباع ممكن ضمن دخله المحدود والأسعار السائدة في السوق .

جدول رقم (21)

المنفعة الحدية للسلعة Y	المنفعة الحدية للسلعة X	المنفعة الحدية للسلعة Y	المنفعة الحدية للسلعة X	الوحدات المستهلكة من السلعة X, Y
سعر السلعة Y	سعر السلعة X			
30	20	501	200	1
20	15	100	150	2
15	12	75	120	3
12	10	60	100	4
10	8	50	80	5
9	6	45	60	6
8	5	40	50	7
5	3	25	30	8
3	2	15	20	9
1	1	5	10	10

يتحقق شرط التوازن الأول عند استخدام الوحدة الأولى من السلعة X مع الثانية من السلعة Y حيث عندما تستخدم الوحدة الأولى من السلعة X والوحدة الثانية من السلعة Y يتساوى ناتج قسمة المنفعة الحدية على السعر لكل سلعة منهما ، والوحدة الثانية من السلعة X مع الوحدة الثالثة من السلعة Y والوحدة الثالثة من السلعة X مع الوحدة الرابعة من السلعة Y ، والوحدة الرابعة من السلعة X مع الوحدة الخامسة من السلعة Y ، والوحدة الخامسة من السلعة X مع الوحدة السابعة من السلعة Y ، والوحدة السابعة من السلعة X مع الوحدة الثامنة من السلعة Y ، والوحدة

الثامنة من السلعة X مع الوحدة التاسعة من السلعة Y، و الوحدة العاشرة من السلعة X، مع الوحدة العاشرة من السلعة Y.

وإذا طبقنا شرط التوازن الثاني.

الدخل المخصص للإنفاق = سعر السلعة X × الكمية المشتراة من السلعة X + سعر السلعة Y × الكمية المشتراة من السلعة Y.

حيث الكميات المشتراة من X والكميات المشتراة من Y هي تلك الكميات التي تحقق عندها شرط التوازن السابق، بحيث لا يبقى من دخل المستهلك شيء بل يقوم بإنفاقه جميعه على السلعة X و Y. (ينفق 85 ل.س)

المجموعة الأولى = سعر السلعة X × الكمية المشتراة من السلعة X + سعر السلعة Y × الكمية المشتراة من السلعة Y

$$= 10 \times 1 + 5 \times 2 = 20 \text{ ل.س وهو لا يساوي الدخل المخصص للإنفاق.}$$

المجموعة الثانية = $10 \times 2 + 5 \times 3 = 35$ ل.س وهو لا يساوي الدخل المخصص للإنفاق.

المجموعة الثالثة = $10 \times 3 + 5 \times 4 = 50$ ل.س وهو لا يساوي الدخل المخصص للإنفاق.

المجموعة الرابعة = $10 \times 4 + 5 \times 5 = 65$ ل.س وهو لا يساوي الدخل المخصص للإنفاق.

المجموعة الخامسة = $10 \times 5 + 5 \times 7 = 85$ ل.س وهو يساوي الدخل المخصص للإنفاق.

المجموعة السادسة = $10 \times 7 + 5 \times 8 = 110$ ل.س وهو لا يساوي الدخل المخصص للإنفاق

فالمجموعة التي تحقق للمستهلك التوازن (أقصى إشباع ممكن) ضمن دخله المحدود والأسعار السائدة في السوق هي 5 وحدات من السلعة X و 7 وحدات من السلعة Y لأنها تحقق شرطي التوازن.

مثال رقم 2:

نفترض أنه لدينا الجدول التالي الذي يبين الأسعار والمنافع الحدية التي يمكن لمستهلك ما الحصول عليها من خلال استهلاكه لكل من السلع (D,C,B,A).
فيذا علمت أن الدخل الذي خصصه هذا المستهلك للإنفاق على السلع الأربعة هو 87/ وحدة نقدية. وأن أسعار السلع هي $P_d=4, P_c=2, P_b=3, P_a=5$
فما هو عدد الوحدات التي يجب أن يشتريها هذا المستهلك من كل سلعة من السلع ليكون في وضع توازن من خلال انفاقه لدخله المحدود والمخصص لهذا الإنفاق.
أسعار السلع D,C,B,A ومنافعها الحدية حسب تقدير المستهلك:

جدول رقم (22)

رقم الوحدة	السلعة A		السلعة B		السلعة C		السلعة D	
	السعر = 5 وحدات		السعر = 3 وحدات		السعر = 2 وحدات		السعر = 4 وحدات	
	MUA	$\frac{MUA}{PA}$	MUB	$\frac{MUB}{PB}$	MUC	$\frac{MUC}{PC}$	MU D	$\frac{MU}{PD}$
1	85	17	90	30	38	19	80	20
2	75	15	75	25	30	15	72	18
3	65	13	60	20	22	11	60	15
4	55	11	45	15	16	8	48	12
5	45	9	30	10	10	5	36	9
6	35	7	15	5	6	3	20	5
7	25	5	9	3	4	2	8	2

الحل:

حل هذا المثال لا بد من تحقيق الشرطين التاليين:

الشرط الأول: أن تتساوى المنافع الحدية المتقابلة لمختلف السلع:

أي عندما يتحقق الشرط

$$\frac{MUA}{PA} = \frac{MUB}{PB} = \frac{MUC}{PC} = \frac{MUD}{PD}$$

الشرط الثاني : أن يكون الدخل المخصص للإنفاق = الدخل المنفق فعلاً. أي عندما يتحقق الشرط

$$Qa(Pa)+Qb(Pb)+Qc(Pc)+Qd(Pd)=87$$

ونلاحظ من الجداول السابق أن هناك توفيقان يحققان الشرط الأول أي تساوي

المنافع الحدية المثقلة .

$$A = 2Qa+4Qb+2Qc+3Qd$$

وأربع وحدات من B ووحدين من C وثلاث وحدات من D

$$= 7Qa+6Qb+5Qc+6Qd$$

من A وست وحدات من B وخمس وحدات من C وست

وحدات من D .

لنحسب الآن كمية الإنفاق على كل توفيق من التوفيقين .

$$\text{التوفيق الأول} = (4)3+(2)2+(3)4+(5)2$$

$$38=12+4+12+10$$

وهي لا تساوي الدخل المخصص للإنفاق (87)

$$\text{التوفيق الثاني} = (4)6+(2)5+(3)6+(5)7$$

$$87=24+10+18+35$$

وهكذا نجد أن التوفيق الثاني هو الذي يحقق الشرطين معاً وهو الذي يحقق

للمستهلك التوازن في حالة الإنفاق لـ 87 وحدة نقدية على السلع A, B, C, D أي يكون

المستهلك في حالة توازن عندما يشتري 7 وحدات من A و6 وحدات من B و5

وحدات من C و6 وحدات من D .

7- أثر الإحلال :

لنفرض الآن أن سعر إحدى السلعتين قد انخفض وليكن سعر السلعة (A). إن رد فعل المستهلك بالنسبة لوضع التوازن الذي كان فيه . سيوضح لنا اتجاه الطلب مبيئاً لنا كيفية تغيير الكمية المشتراة من السلعة (B) .

نحن نعلم بأن المستهلك يكون في وضع توازن عندما تتساوى المنافع الحدية المثقلة بالأسعار لمختلف السلع .

$$\frac{MUA}{PA} = \frac{MUB}{PB} = \text{-----}$$

إن انخفاض سعر (A) سيدفع المستهلك إلى إعادة النظر في خطته التي تهدف إلى الحصول على أكبر منفعة كلية ممكنة . وبالواقع فإنه في العلاقة السابقة نلاحظ أن المنفعة الحدية المثقلة للسلعة A أي $\frac{MUA}{PA}$ ستزداد قيمتها . لأن مخرجها أصبح أصغر أي سعر السلعة A بينما بقيت الصورة على ما هي عليه $-MUA-$.

ومن أجل الوصول إلى وضع جديد أمثل والذي يتحقق عندما تتساوى المنافع الحدية المثقلة لجميع السلع . أي إعادة النسبة $\frac{MUA}{PA}$ إلى قيمتها قبل انخفاض السعر . يجب أن تنخفض قيمة الصورة (MUA) .

وبما أن المنفعة الحدية للسلعة تتناقص كلما زادت الكمية المستهلكة فمن الضروري إذاً زيادة الكمية المشتراة من السلعة (A) الأمر الذي يؤدي إلى انخفاض منفعتها الحدية وبالتالي يتم تعويض النقص في المخرج أي انخفاض السعر .

وهكذا فإن المنفعة الحدية المثقلة للسلعة (A) ستتناقص وستعود إلى قيمتها نفسها قبل انخفاض سعر السلعة (A) أي ستعود إلى التساوي مع المنافع الحدية المثقلة لبقية السلع بغية الحفاظ على شرط التوازن والذي يحقق للمستهلك الحصول على أكبر منفعة كلية ممكنة من خلال إنفاقه لدخله المحدود .

من الملاحظ أن هذه النتيجة صحيحة فيما لو خصص المستهلك لشراء السلعة (A) المبلغ نفسه الذي كان قد خصصه قبل انخفاض السعر .

وبالتالي فإن الإنفاق نفسه سيسمح نتيجة لانخفاض السعر بالحصول على كمية أكبر من السلعة (A) وإلى إعادة المنفعة الحدية المثقلة للسلعة (A) إلى التساوي مع مثيلتها في السلعة (B) وكذلك إلى مثيلاتها في بقية السلع. وفي هذه الحالة فإن استهلاك السلع الأخرى لا يتأثر.

ولكن في بعض الحالات فإن الإبقاء على المبلغ نفسه المخصص على السلعة (A) كالسابق أي قبل انخفاض السعر . لا يسمح لنا بأن نزيد وبشكل كافٍ الكمية المشتراة لكي يعود التوازن إلى ما كان عليه . وبالتالي يلجأ المستهلك إلى اقتطاع جزء من المبلغ المخصص للسلعة (B) وإضافته للمبلغ المخصص للسلعة (A) وبالنتيجة فإن الكمية المستهلكة من (B) ستخفص الأمر الذي يؤدي إلى زيادة منفعتها الحدية المثقلة (لأن الصورة في المنفعة الحدية المثقلة لـ (B) ستزداد بينما بقي المخرج (السعر) على حاله .

وبالنتيجة : فإن انخفاض سعر السلعة (A) قد أدى إلى إعادة النظر في توازن المستهلك الذي سيعمل على إحلال كمية من السلعة (A) التي المنخفض سعرها محل كمية من السلعة (B) التي بقي سعرها على حاله من دون تغيير وهو ما يدعى بأثر الإحلال .

8- أثر الدخل :

إن لتغيرات الدخل أثراً كبيراً على وضع التوازن وذلك من خلال أثرها على الكميات المستهلكة من السلع المختلفة . فالمعروف أن تغيير الدخل بالزيادة سوف يؤدي إلى زيادة الكميات المستهلكة من كل السلع التي يخصص المستهلك دخله للإنفاق عليها.

وكذلك فإن تغيير الدخل بالنقصان سيكون له أثر يتمثل بانخفاض الكميات المستهلكة من كل السلع التي يخصص المستهلك دخله للإنفاق عليها .

فلنعدها للمثال العددي السابق وافترضنا أن المستهلك قد انخفض دخله من 85/ ل.س إلى 65/ ل.س فنلاحظ أن وضع التوازن يكون عند التوفيق الرابع أي يستهلك 4/ وحدات من (B) و 5/ وحدات من (A) ومع المقارنة نلاحظ أن كمية كل من السلعتين قد انخفضت ، حيث انخفضت الكمية المستهلكة من (B) من 5/ وحدات إلى 4/ وحدات. وانخفضت الكمية المستهلكة من (A) من 7/ وحدات إلى 5/ وحدات

لنفرض الآن أن دخل المستهلك قد زاد من 85/ ل.س إلى 110/ ل.س . فنلاحظ أن وضع التوازن الجديد يكون عند التوفيق السادس أي عندما يستهلك 7/ وحدات من السلعة (B) و 8/ وحدات من السلعة (A) أي بالمقارنة نلاحظ أن الكمية المستهلكة من كلتا السلعتين قد ازدادت حيث ازدادت الكمية المستهلكة من (B) من 5/ وحدات إلى 7/ وحدات و ازدادت الكمية المستهلكة من (A) من 7/ وحدات إلى 8/ وحدات .
لنلاحظ الآن أن انخفاض سعر السلعة A سيؤدي إلى رد فعل مماثل من قبل المستهلك لرد فعل زيادة الدخل . والذي يدعى "بأثر الدخل " .

ذلك أن انخفاض سعر إحدى السلعتين . يسمح بتحقيق وفر يمكن اعتباره مساوياً لزيادة في الدخل تعادل مقدار هذا الوفر .

ولتوضيح ذلك نفترض أن أحد المستهلكين اعتاد على استهلاك كمية من إحدى السلع وبشكل يومي وأن سعرها يعادل 30/ ل.س . فإن هذا المستهلك سوف يحقق وفراً يومياً مقداره 10/ ل.س إذا انخفض سعر هذه السلعة من 30/ ل.س إلى 20/ ل.س وبالتالي في نهاية الشهر فإن هذا الوفر والذي يمثل في النتيجة زيادة في المقدرة الشرائية لهذا المستهلك مقدارها = عدد الأيام × الوفر اليومي = $10 \times 30 = 300$ ل.س . مفترضين بذلك أن الكمية اليومية التي يستهلكها لم تتغير .

ولمعرفة كيفية التصرف بهذه القوة الشرائية الإضافية . لا بد من العودة إلى أثر
زيادة الدخل حيث تؤدي عادة إلى زيادة الاستهلاك من كل السلع ما عدا السلع الدنيا
حيث أن الكمية المستهلكة منها سوف تنخفض . وهذا ما يحصل عندما ينخفض سعر
السلعة (A) الذي سيؤدي إلى الزيادة في الدخل المخصص للإنفاق . أي أن استهلاك
أغلب السلع سوف يزداد وخاصة السلعة (A) التي انخفض سعرها .

وهكذا فإن أثر الدخل الناتج عن انخفاض سعر إحدى السلع سيؤدي إلى زيادة
الكمية المشتراة منها ، وهو يعمل عادة في اتجاه أثر الإحلال نفسه .

أما بالنسبة للسلع الدنيا أو الرديئة (مثل السلع المعيبة الصنع) فإن أثر الدخل
يعمل باتجاه معاكس لأثر الإحلال . وذلك أن استهلاك السلع الدنيا ينخفض عندما
يزداد الدخل والقوة الشرائية الناتجة عن انخفاض سعر إحداها ستؤدي أيضاً إلى نقصان
الكمية المشتراة منها .

وفي النهاية . ولمعرفة فيما إذا كان انخفاض سعر إحدى السلع الدنيا سيؤدي إلى
نقصان أو زيادة الكمية المطلوبة منها . يجب البحث عن أي تأثير هو الأقوى أثر الإحلال
أم أثر الدخل . وبشكل عام فإن أثر الدخل هو الأضعف لأن الإنفاق على كل سلعة يمثل
جزءاً بسيطاً بالنسبة للإنفاق العام وبالنسبة للدخل أيضاً . ومن أجل أن يكون أثر
الدخل قوياً . يجب أن يكون الإنفاق على السلعة (A) يمثل مبلغ كبير من الدخل
المخصص للإنفاق على الاستهلاك .

9- فائض المستهلك :

رأينا لدى دراستنا لسلوك المستهلك بأننا نفترض أنه عقلاني ورشيد وبالتالي
فإنه لا ينفق إلا على السلع الاقتصادية أي التي تحقق له منفعة، هذه التي تنعكس وتتمثل
بمقدرة هذه السلعة على إشباع رغبة لديه .

كذلك فإنه لا يقدم على التخلي عن أي جزء من دخله (نقوده) إلا إذا اقتنع أن المنفعة التي سوف يحصل عليها من السلعة تعادل على الأقل المنفعة التي يمكن أن يحصل عليها من استعماله نقوده في أي عملية أخرى، وهنا لا بد من توضيح مفهوم فائض المستهلك الذي ينتج عن درجة الإشباع التي يحصل عليها المستهلك مقارنة مع القيمة التي يدفعها للحصول على هذه المنفعة (الإشباع) حيث إن فائض المستهلك: هو الفرق بين المنفعة الكلية التي يحصل عليها المستهلك من خلال استهلاكه للسلعة وبين القيمة التي يدفعها للحصول على هذه السلعة وتميز هنا بين نوعين من فائض المستهلك:

أ- الفائض الحدي:

وهو الفرق بين المنفعة الحدية التي يحصل عليها المستهلك من خلال استهلاكه لسلعة ما وبين قيمة الوحدة الواحدة المدفوعة للحصول على هذه السلعة (ثمن الوحدة الواحدة من السلعة)

ب - الفائض الكلي:

هو الفرق بين المنفعة الكلية التي يحصل عليها المستهلك من خلال استهلاكه لوحدات السلعة وبين القيمة الإجمالية المدفوعة للحصول على هذا العدد من الوحدات.

مثال:

نفترض أن الدولة فرضت سعراً جبرياً لإحدى السلع الضرورية حيث حددت سعر الوحدة الواحدة من هذه السلعة بـ $100/ل.س$ فما هي الكمية التي يشتريها وما قيمة كل من الفائض الحدي و الفائض الكلي.

لا شك أن الكمية التي يشتريها المستهلك تتحدد بحسب تقدير المستهلك للمنافع الحدية التي سيحصل عليها من مختلف الوحدات فلو افترضنا أن المستهلك بقدر

منفعة الوحدة الأولى التي يحصل عليها بـ/170/ل.س فسوف يحقق عند شرائه للوحدة الأولى إشباعاً إضافياً مقداره /70/ل.س وهذا الإشباع يدعى بفائض المستهلك.

وإذا ما قدر بأن منفعة الوحدة الثانية بـ /150/ل.س فإن هذه الوحدة ستحقق له إذا ما قام بشرائها فائضاً مقداره /50/ل.س ويسمى هذا الفائض بالفائض الحدي .

ويكون مجموع الفائض كله /120/ل.س وإذا ما قدر أيضاً أن المنفعة الوحدة الثالثة بـ /120/ل.س فسوف يحقق لدى شرائها فائضاً حدياً مقداره /20/ل.س أما الفائض الكلي فيصبح /140/ل.س فإذا ما قدر منفعة الوحدة الرابعة بـ /100/ل.س وقام بشرائها فإنه في هذه الحالة لن يحقق أي فائض أي أنه قد وصل إلى الحد الذي ينعدم فيه الفائض الحدي وفي هذه الحالة يصل الفائض الكلي إلى حده الأقصى.

فإذا ما استمر المستهلك بالشراء بعد ذلك فسوف يصبح الفائض الحدي سالباً كذلك فإن الفائض الكلي سوف يبدأ بالتناقص وبما أن المستهلك عقلاني ورشيد فهو سيسعى لتحقيق أكبر إشباع ممكن وسوف يقف حتماً عند الكمية التي تحقق له الفائض الأكبر ويكون عندها في حالة توازن والجدول التالي يوضح ذلك

جدول رقم (23) المنفعة الحدية والكلية وفائض المستهلك الحدي والكلية

الكمية المطلوبة	سعر الوحدة	القيمة المدفوعة	المنفعة الحدية	المنفعة الكلية	الفائض الحدي	الفائض الكلي
1	100	100	170	170	70	70
2	100	200	150	320	50	120
3	100	300	120	440	20	140
4	100	400	100	540	0	140
5	100	500	90	630	10-	130
6	100	600	70	700	30-	100
7	100	700	45	745	55-	45

يبين الجدول أن الفائض الكلي يصل إلى حده الأعلى عند الرحلة الرابعة والتي تعتبر الرحلة الحدية التي يجب أن يقف عندها المستهلك حيث تحقق له التوازن وبشكل عام لكي يتحقق التوازن يجب أن يتحقق ما يلي :

1- وصول الفائض الكلي إلى حده الأقصى.

2- انعدام الفائض الحدي .

3- تعادل المنفعة الحدية مع السعر السائد في السوق .

وكي لا يتبادر إلى الذهن أن فائض المستهلك قد نشأ من فرض سعر جبزي لا بد لنا من أن نبين من أين يأتي فائض المستهلك بالأصل مستخدمين بذلك أسلوب التحليل الرياضي.

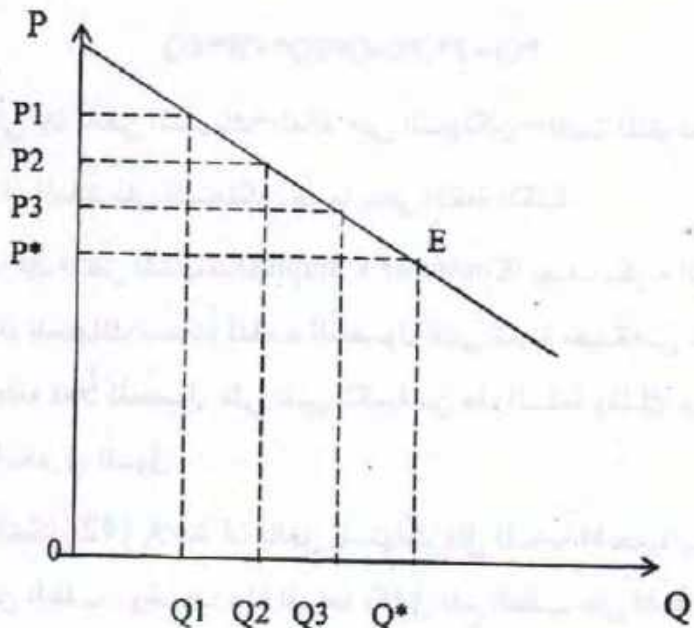
من المعروف أن التوازن في نظام المنافسة الكاملة يتحقق عندما تتساوى الكميات المطلوبة من سلعة ما مع الكميات المعروضة منها وتعطى علاقة الطلب السعر الذي يمكن أن تباع عنده كمية معينة من السلعة أما تابع العرض فيوضع السعر الذي يرغب البائعون في الحصول عليه لبيع كمية معينة

ونحن نعلم أن السعر في سوق المنافسة الكاملة لا يعكس ما يرغب الفرد في دفعه لكل وحدة من هذه السلع إلا أن هذا السعر يعكس التقييم النهائي الذي يعطيه الفرد لآخر وحدة يشتريها

ليكن لدينا تابع الطلب D كما في الشكل حيث يمثل علاقة السعر على المحور العمودي والكميات على المحور الأفقي .

فائض المستهلك :

لو فرضنا أن سعر التوازن في السوق هو op فإن المستهلك سيشتري الكمية Q_0 ويدفع السعر p_0 لكل وحدة مشترأة أن المستهلك سيدفع (Op_0) . ($*Q*$)



الشكل (42)

يوضح فائض المستهلك

في حين أن المستهلك كان مستعداً لأن يدفع المبلغ (p10) لقاء الوحدة الواحدة من الكمية (Q10) وأن يدفع المبلغ (p20) لقاء الوحدة الواحدة من الكمية (Q20) وأن يدفع المبلغ (p30) لقاء الوحدة الواحدة من الكمية (Q30).

أي أن المستهلك مستعد لأن يدفع سعراً لكل وحدة من وحدات الكمية Q_0^* يفوق السعر التوازني OP باستثناء الوحدة الأخيرة حيث أنه يدفع فيها السعر التوازني.

إذاً إن المستهلك مستعد لأن يدفع المبلغ OP_{EQ} وهو العائد الذي يحصل عليه ويمثل اقتصادياً المنفعة الكلية التي يحصل عليها المستهلك في حين أنه يدفع فعلاً

OP^*EQ ..

ويلاحظ أن الفرق بينهما (بين المبلغين) هو P^*PE وهو هنا يمثل فائض المستهلك الذي يعبر عنه بالعلاقة:

$$*C_s = P \cdot PE = OPEQ - OP \cdot EQ$$

وبالتالي فإن فائض المستهلك = العائد على المستهلكين - القيمة المدفوعة

حيث أن العائد على المستهلكين هو ما يدعى المنفعة الكلية .

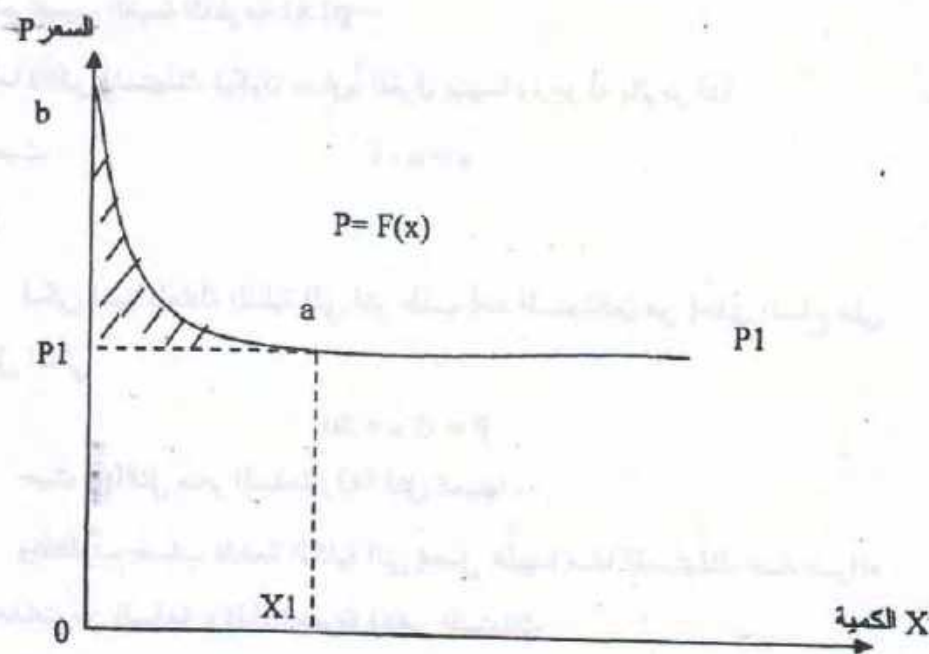
وهكذا فإن فائض المستهلك (Consumer's Surplus) يعرف بكونه الفرق بين المبلغ الذي كان المستهلك مستعداً لدفعه للحصول على كمية معينة من سلعة ما والمبلغ الذي دفعه فعلاً للحصول على نفس الكمية من هذه السلعة وذلك حسب ما حددته آلية الأسعار في السوق .

ومن الشكل (42) يلاحظ أن فائض المستهلك يمثل المساحة المحصورة بين سعر التوازن ومنحن الطلب . ولحساب هذه المساحة تكامل تابع الطلب على المجال $(Q, 0)$ فنحصل على المساحة الواقعة تحت المنحني التي تمثل المبلغ الذي يكون المستهلك مستعداً لدفعه . ويطرح من هذا المبلغ الأخير المبلغ الذي يدفعه المستهلك فعلاً ويساوي الكمية التوازنية مضروبة بالسعر (مساحة المستطيل $OP \cdot EQ$) نحصل على فائض المستهلك . وهذا ما سنراه في قياس المنفعة رياضياً .

10- قياس المنفعة رياضياً :

إذا كان الطلب ممثلاً بعلاقة رياضية، فإنه يمكننا استخدام هذه العلاقة للحصول على المنفعة الكلية وعلى فائض المستهلك وذلك باستخدام أسلوب التكامل لحسابهما . فإذا كانت معادلة الطلب التي تعبر عن قانون الطلب وهو العلاقة العكسية بين السعر والكميات المطلوبة على الشكل التالي $P = F(X)$ حيث تمثل (P) السعر ، والكمية المطلوبة تمثلها (X) .

فلو فرضنا أنه لدينا الشكل التالي الذي يمثل هذه العلاقة .



الشكل (43)

يبين المنفعة الكلية وفائض المستهلك

فلو فرضنا أن المستهلك يشتري الكمية $(X1)$ عندما يكون السعر $(P1)$ فإن

القيمة المدفوعة وسنرمز لها بـ (V) تحسب بالشكل التالي:

$$V = P1 \cdot X1$$

وتمثلها مساحة المستطيل $[(X1, a, P1, 0)]$ أما المنفعة الكلية فتمثلها المساحة المحددة

بالشكل $[0, b, a, X1]$ ويمثل فائض المستهلك بالمساحة المظللة $[a, b, P1]$ والذي يمثل

الفرق بين المنفعة الكلية والقيمة المدفوعة.

وللتوصل إلى فائض المستهلك نبدأ بحساب المنفعة الكلية ونرمز لها بالرمز (u)

وذلك بالشكل التالي:

$$u = \left[\int_0^{X1} f(x) \cdot d(x) \right] = \text{المنفعة الكلية}$$

وهي تكامل التابع من (0) حتى $(X1)$

ثم نحسب القيمة المدفوعة $v = p \cdot x$

أما فائض المستهلك فيكون مساوياً للفرق بينهما ونرمز له بالرمز (s)

$$s = u - v$$

حيث

مثلاً :

ليكن لدينا المعادلة التالية التي تمثل طلب أحد المستهلكين من إحدى السلع على

الشكل التالي

$$P = -3x + 30$$

حيث (p) تمثل سعر السلعة و (x) تمثل كميتها .

والمطلوب حساب المنفعة الكلية التي يحصل عليها هذا المستهلك عند شرائه

(9) وحدات من السلعة . وكذلك معرفة فائض المستهلك

الحل :

أولاً : نحسب السعر ؟ لدينا معادلة الطلب $p = -3x + 30$

وبما أن (x) معروفة ومقدارها (9) وحدات . نبدل في المعادلة فنحصل على السعر

$$P = -3(9) + 30$$

ومنه $P = 3$ وهو سعر الوحدة من السلعة

ثانياً : نرسم منحنى الطلب ؟

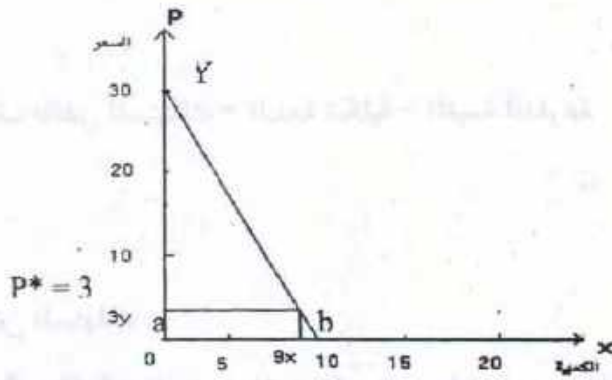
لنفرض أن $X = 0$ وبالتالي $P = -3(0) + 30$

$$P = 30$$

ثم نفرض أن $p = 0$ ومنه فإن $-3x + 30 = 0$

$$-3x = -30 \quad \text{أي أن } x = 10 \quad \text{ومنه}$$

الآن نرسم المنحنى بعد استخراج قيمة كل من (x) و (p)



الشكل (44) يبين المنفعة الكلية وفائض المستهلك من السلعة

ثالثاً: بحسب الآن المنفعة الكلية والقيمة المدفوعة وفائض المستهلك

أ- المنفعة الكلية :

$$u = \int_0^{x_1} f(x) \cdot d(x)$$

$$u = \int_0^9 (-3x + 30) \cdot d(x)$$

$$u = \left[\frac{-3x^2}{2} + 30x \right]_0^9$$

$$u = \left[\frac{-3(9)^2}{2} + 30(9) \right] - \left[\frac{-3(0)^2}{2} + 30(0) \right]$$

$$u = \left[\frac{-3(81)}{2} + 270 \right]$$

$$u = \left[\frac{-243}{2} + 270 \right]$$

$$u = [-121.5 + 270 = 148.5]$$

إذا المنفعة الكلية $u = [148.5]$

ب- القيمة المدفوعة = السعر \times القيمة المستهلكة

$$V=(x).(y)$$

$$V=(9).(3)=27$$

ج- حساب فائض المستهلك = المنفعة الكلية - القيمة المدفوعة

$$S=U-v$$

$$= 148.5-27$$

$$= 121.5$$

وهي قيمة فائض المستهلك

بلاحظ أنه بالإمكان الوصول إلى فائض المستهلك في هذه الحالة عن طريق

حساب مساحة المثلث (ayb) لقاعدة \times الارتفاع

$$\text{حيث مساحة المثلث} = \frac{\text{قاعدة} \times \text{ارتفاع}}{2}$$

$$\text{قاعدة المثلث} = \text{الكمية المستهلكة} = 9$$

$$\text{الارتفاع} = 30 - 3 = 27$$

$$\text{وبالتالي فائض المستهلك} = \text{مساحة المثلث} = \frac{9 \times 27}{2}$$

$$\frac{243}{2} = 121.5$$

وهي القيمة نفسها التي حصلنا عليها

11- توازن المستهلك باستخدام (منحنيات السواء):

اعتمد الاقتصاديون سابقاً على التحليل الكمي cardinal Analysis أي الناحية العددية في قياس المنفعة (توازن المستهلك باستخدام فكرة المنفعة الحدية) ولكن هذا المقياس ليس دقيقاً، خاصة وأن النقود منفعتها تختلف من شخص لآخر، إلى أن جاء الاقتصاديون الحديون بفكرة منحنيات السواء، والتي تعتمد على قياس المنفعة قياساً نسبياً، وذلك بمقارنة الإشباع الذي يعود على المستهلك من مجموعة معينة من السلع وبين الإشباع الذي يعود عليه من مجموعة أخرى.

وأول من استخدم منحنيات السواء في تحليل سلوك المستهلك هو الاقتصادي الإنجليزي فرنسيس ادجورث Francis Edge Worth سنة 1881/ ثم تناولها من بعده الاقتصادي الإيطالي ولفريدو باريتو Vilfredo Pareto وتطورت هذه النظرية من قبل الاقتصادي الإنجليزي جون هيكس John Hicks والاقتصادي الإنجليزي آلن Allen سنة 1934/.

في القياس العددي أو المطلق للأشياء كما هو معروف، محتاج إلى تعيين أرقام عديدة للأشياء توضح حجمها أو ضخامتها. فنقول مثلاً $A=20$ ، وأن $B = 10$ ، والفرق بين الأرقام المعينة لكل شيء يمكن أن يقارن فنقول مثلاً أن A يعادل ضعف B في الحجم أما القياس الترتيبي أو النسبي للأشياء فإننا لا محتاج إلى أرقام عديدة للأشياء التي نقيسها، وإنما محتاج فقط إلى ترتيب تلك الأشياء حسب حجمها النسبي، فنقول مثلاً أن $A > B$ دون أي حاجة لمعرفة مقدار زيادة A عن B في الحجم. وبالمثل إذا كانت A تقل عن B أو تساويها بالحجم فإننا نقول فقط إن $A < B$ أو أن $A=B$ من دون أي تحديد لقيمة أي منهما. مثل هذا القياس هو قياس ترتيبي أو نسبي للأشياء، وليس هناك وسيلة لمعرفة ما هي علاقة الحجم للأشياء فالشيء الأول قد يكون أو لا يكون ضعف الشيء الثاني بالحجم أو الضخامة وهكذا فالقياس الترتيبي والنسبي للأشياء يسمح لنا فقط بمعرفة أن شيء ما أكبر أو أصغر في الحجم من شيء آخر ولكنه لا يسمح لنا معرفة مقدار زيادة أو نقص الأول عن الثاني في الحجم أو الضخامة.

وبالإضافة إلى هذا الأسلوب الترتيبي في قياس المنفعة، رفض أصحاب المدخل الجديد الفكرة القائلة بأن المستهلك يواجه مشكلة الاختيار بين كميات من السلع المختلفة التي يحتاجها. وبدلاً من ذلك اعتقدوا أن المستهلك يواجه مشكلة الاختيار بين مجموعات سلمية، كل مجموعة منها تحتوي على مزيج سلعي مختلف عن الأخرى وبالتالي فإن المستهلك لن يحتاج إلى قياس منفعة كل وحدة من كل سلعة يحتاجها قياساً عددياً بل يحتاج إلى قياس منفعة كل مجموعة سلعية قياساً ترتيبياً.

فعلى سبيل المثال يقارن المستهلك بين مجموعة مكونة من (4 تفاحات و10 برتقالات) ومجموعة أخرى مكونة من (5 تفاحات و7 برتقالات) هل المجموعة الأولى تمنحه إشباع أكبر أو إشباع متساوي أو إشباع أقل عما تمنحه المجموعة الثانية وبعبارة أخرى هل المجموعة الأولى أكبر أو تساوي أو تقل عن المجموعة الثانية في الإشباع.

وعلى هذا الأساس يمكننا أن نتصور المستهلك كما لو كان يقوم بترتيب المجموعات المختلفة من السلع التي يحتاجها وفقاً لحجم الإشباع الذي تمنحه إليه كل منها ، فيضع بعض هذه المجموعات في مرتبة واحدة ويضع بعضها الأخرى في مرتبة أعلى أو أدنى منها ويفترض أصحاب المدخل الجديد أن هذه العملية تتم بمعزل تام عن الأسعار المعروفة في السوق .

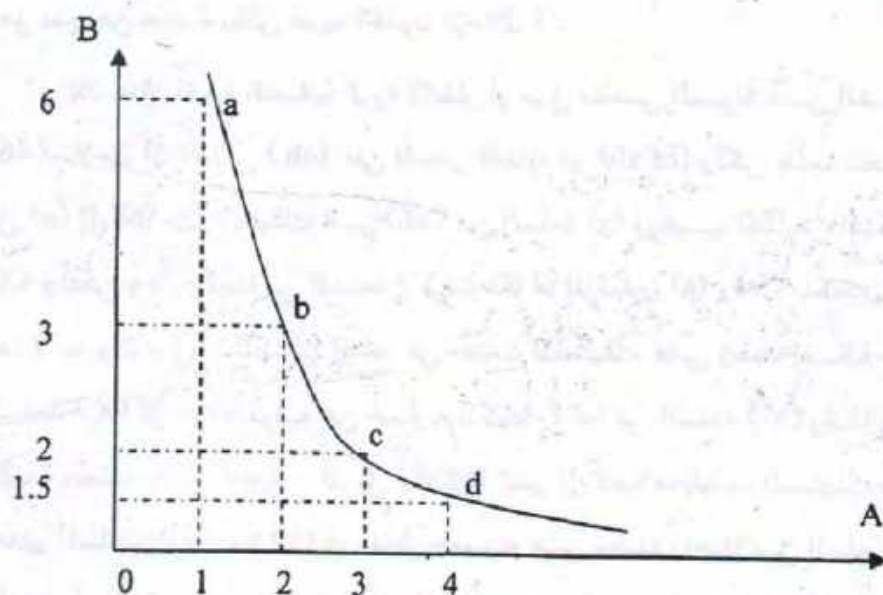
ولتوضيح الفكرة نبدأ باعتبار المستهلك يشتري سلعتين فقط A, B بأثمان محددة ومعلنة في السوق نحن نفترض أن المستهلك يستطيع أن يخبرنا فيما إذا كان يفضل مجموعة معينة من السلعتين ولتكن مثلاً (3B, 2A) على مجموعة أخرى ولتكن مثلاً 2B, 3A أو أن المجموعتين سواء في نظره.

لنفترض أن هاتين المجموعتين تتساويان بالفعل في نظر مستهلكنا - أي سيان لديه أن يحصل على أحدهما أو الأخرى. لنسجل في جدول بعضاً من المجموعات الأخرى من السلعتين التي تكون بالمثل سواء لدى المستهلك - أي تعطيه اشباعاً متساوياً.

جدول رقم (24)

المجموعات السلعية	B	A	المعدل الحدي للإشباع
a	6	1	0
b	3	2	3
c	2	3	1
d	1.5	4	0.5

والشكل يصور هذه المجموعتين
 الأفقي ووحدات السلعة B قد قيست
 الرأسية 0 وكل واحدة من مجموعتنا
 الأربعة a,b,c,d مثلت بنقطة في المستوى
 بلوغ المحورين، ولكن هذه المجموعات



الشكل (45)

يمثل منحنى السواء

الأربعة ليست هي المجموعات البوحيلة التي يمكن أن تكون سواء لدى المستهلك
 فأي مجموعة أخرى مثل (A, 1.5B4) قد ترتب على أنها مساوية لأي من a,b,c تقع
 على نفس المنحني وهناك مجموعات أخرى كثيرة والخط البياني الذي يصل جميع
 هذه النقط يسمى (منحني سواء) وكل نقطة على هذا المنحني تمثل مجموعة مختلفة
 من السلعتين ومنحني السواء قد رسم هكذا بحيث أنه إذا أعطى مستهلكنا حرية
 اختيار أي نقطة عليه فإنه لا يعرف أي واحدة يختار فكلها ستكون مرغوبة بالتساوي
 بالنسبة له وهو سيكون في حالة عدم اهتمام بالنسبة لاختيار أي مجموعة فكلها سواء في
 نظره.

12- المعدل الحدي للإحلال:

إذا دققنا النظر في شكل منحنى السواء فسنلاحظ أنه محذب نحو نقطة المركز (الأصل) . وكلما التقربنا نحو الأسفل واليمين كلما كان المحدار المنحني أكثر إنبساطاً وهو يعبر عن خصلية يطلق عليها (قانون الإحلال)

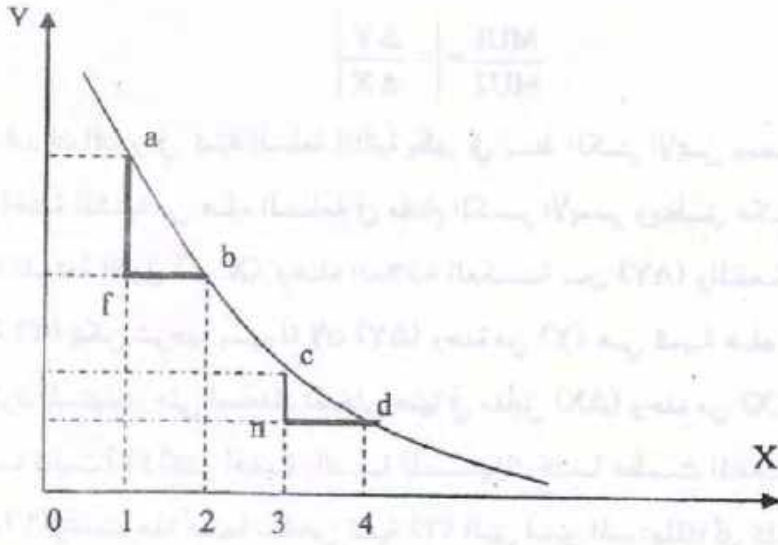
إنذ هناك أهمية اقتصادية كبيرة للمحدار أو ميل منحنى السواء. فمن الشكل (46) نلاحظ أن القوس (ab) على المنحنى المحدار هو (bf/af) ولكن عندما نتحرك من (a) إلى (b) فإن المستهلك يخسر (af) من السلعة (y) ويكسب (bf) من السلعة (X) ولتكن وحدة واحدة من السلعة (X)، وطلما أن الوضعين (a) و (b) متكافئين فإن هذا لا بد وأن يعني أن المكسب الناتج عن حصول المستهلك على وحدة إضافية من السلعة (X) أي (bf) يعوضه عن خسارته للكمية (af) من السلعة (Y). ولهذا فإن القيمة المطلقة - أي الموجبة - للميل (bf/af) تشير إلى كمية ما يفقده المستهلك من إحدى السلعتين وهي هنا (Y) في مقابل حصوله على وحدة واحدة من السلعة الأخرى أي (X). وهذه القيمة المطلقة للميل تسمى المعدل الحدي للإحلال (the Marginal Rate of substitution) أي معدل إحلال المستهلك للسلعة (X) محل السلعة (Y) والذي يمثل المعدل النفسي أو السيكلولوجي لمبادلة المستهلك للسلعتين.

وميل منحنى السواء في قيمته المطلقة = النسبة الآتية:

$$\frac{\text{المنفعة الحدية للسلعة X}}{\text{المنفعة الحدية للسلعة Y}}$$

ويمكن إثبات ذلك كما يلي: إذا كان القوس (ab) صغيراً بدرجة كافية فإن الخسارة الناتجة عن التخلي عن (af) للمنفعة الحدية لهذه السلعة مضروبة في (af) أي في عدد الوحدات. و بعبارة أخرى فإن الخسارة الناتجة عن تخلي عن

$$. [MU_2 \times \Delta Y] = [MU_2 \times af] = af$$



الشكل (46)

يمثل المعدل الحدي للإحلال

حيث (MU2) هي المنفعة الحدية للسلعة (Y).

وبالمثل فإن المنفعة المكتسبة من الحصول على (bf) وحدة من (X) هي

$[\Delta X \times MU1] = [bf \times MU1]$ هي المنفعة الحدية للسلعة (X). وطالما المكسب والخسارة

لا بد أن يتعادلا (حيث أن المجموعتين b, a متكافئتان)

ف نجد أن :

$$MU1 \times \Delta X = MU2 \times \Delta Y \text{ أي } MU1 \times bf = MU2$$

ويمكن أن تأخذ هذه المعادلة الصورة الآتية :

$$\frac{MU1}{MU2} = \frac{af}{bf}$$

أي أن المعدل الحدي للإحلال (X) محل (Y) يساوي ميل المنحنى

$$\frac{MU1}{MU2} = \left| - \frac{\Delta Y}{\Delta X} \right|$$

وهنا لا بد أن نلاحظ أنه بالنسبة للمعادلة :

$$\frac{MU_1}{MU_2} = \left| - \frac{\Delta Y}{\Delta X} \right|$$

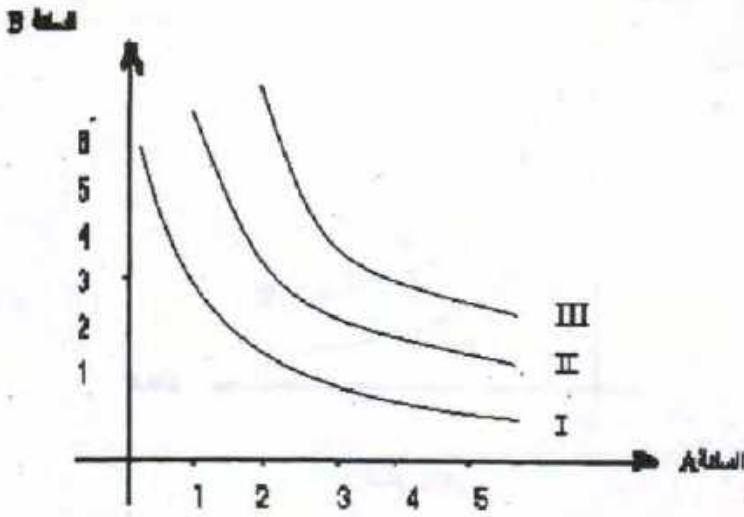
نجد أن التغير في كمية السلعة الثانية يظهر في بسط الكسر الأيمن بينما تظهر المنفعة الحدية المشتقة من هذه السلعة في مقام الكسر الأيسر وينطبق عكس هذا بالنسبة للسلعة الأولى (أي X). وهذه العلاقة العكسية بين (ΔY) والمنفعة الحدية للسلعة (Y) يمكن شرحها بسهولة لأن (ΔY) وحدة من (Y) هي كمية هذه السلعة التي يكون المستهلك على استعداد للتخلي عنها في مقابل (ΔX) وحدة من (X). على أنه كلما كانت (Y) أكثر أهمية بالنسبة للمستهلك كلما عظمت المنفعة الحدية للسلعة (Y) ويحدث هذا عندما تتناقص كمية (Y) التي لدى المستهلك أي كلما كان المستهلك أقل رغبة في التخلي عنها في مقابل (ΔX) ، وبعبارة أخرى كلما صغرت (ΔY) ، ومن هنا توجد تلك العلاقة العكسية.

ويجب أن نلاحظ أنه عندما تكون لدينا مجموعتان ممثلتين على منحنى السواء نفسه ولتكونا (b, a) في الشكل الفعلي السابق يتضح لنا أنه عندما يكون لدى المستهلك كمية أقل نسبياً من (X) وكمية أكبر نسبياً من (Y) - عند (a) مثلاً - تكون المنفعة الحدية للسلعة الأكثر ندرة نسبياً كبيرة وذلك بالقياس إلى المنفعة الحدية للسلعة الأخرى ومن ثم يكون المستهلك في هذه الحالة مستعداً لأن يضحي بكمية كبيرة نسبياً من (Y) في مقابل الحصول على وحدة واحدة من (X) وعلى هذا فإن المستهلك يكون مستعداً لأن يضحي بالكمية (af) من (Y) مقابل الحصول على وحدة واحدة من (X) (مثلة بالمسافة bf). على أنه عند الوضع (c) يكون المستهلك مستعداً لأن يتخلى فقط عن الكمية (cn) من (Y) مقابل الحصول على نفس الكمية من (X) [أي وحدة واحدة من X ممثلة بالمسافة dn] ويعني هذا تناقص المعدل الحدي للإحلال.

13- خريطة السواء :

إن الجدول السابق ما هو إلا واحد من عدد لا نهائي من الجداول الممكنة . لقد كان بإمكاننا أن نبدأ بمستوى أعلى من الإشباع أو عدم الاهتمام أو نسجل بعض من المجموعات المختلفة التي تنتمي إليه في ذهن مستهلكنا .

مثل هذه الجداول يمكن أن يبدأ بـ 7B، A2، والأخر يبدأ بـ 7B، A3 وهكذا. وكل جدول يمكن أن يصور بيانياً بمنحنى يناظره ويبين الشكل التالي أربعاً من مثل هذه المنحنيات. المنحني القديم المصور في الشكل السابق يرمز له بـ III هذا الشكل يمثل إحدى الخرائط الجغرافية الخاصة لخطوط الارتفاع المتساوي فالشخص الذي يسير على طول المسار الموضح بوساطة خط ارتفاع معين على مثل هذه الخريطة سيجد أنه لا يصعد ولا يهبط وبالمثل المستهلك الذي يتحرك من مركز إلى آخر على طول منحنى سواء مفرد لا يحظى إشباع متزايد ولا متناقص من التغير في تيار السلع التي يحصل عليها . وبطبيعة الحال فقط عدداً محدوداً من منحنيات السواء أو خطوط المنفعة المتساوية الممكنة هو الذي يبين في الشكل التالي:



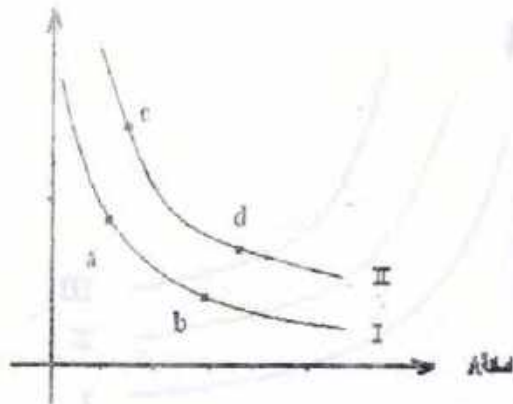
الشكل رقم (47) يمثل خريطة السواء

لاحظ أنه عندما نزيد كلتا السلعتين ومن ثم نتحرك نحو الأعلى واليمين على هذه الخريطة فإننا نجتاز منحنيات سواء متعاقبة أي أننا نصل إلى مستويات أعلى بيانياً وأعلى من حيث درجة الإشباع وما لم يكن المستهلك قد تشبع فإنه قد يحظى بإشباع متزايد من الحصول على كميات متزايدة من كلتا السلعتين وبناء عليه فالمنحنى II يمثل مستوى للإشباع أعلى من I وأيضا III يمثل مستوى من الإشباع أعلى من II.... الخ.

14- خصائص منحنيات السواء:

الخاصية الأولى: أي منحنى سواء يعلو ويقع إلى اليمين من منحنى آخر يمثل مجموعات أفضل من السلعتين بالقياس إلى المنحنى الآخر فمثلاً نلاحظ من الشكل أن المجموعة (c) على منحنى السواء (II) تقع إلى أعلى وإلى اليمين من المجموعة (a) والتي تقع على منحنى السواء (D) ، أي أن (c) تحتوي على كمية أكبر من كل السلعتين (A) (B) أو من أحدهما على الأقل لا بد وأن يفضل المستهلك المجموعة (c) على المجموعة (a) ، كما أنه لا بد وأن يفضل أي مجموعة على المنحنى (II) _ حيث يكافئ كل منها المجموعة (c) _ على أي مجموعة على المنحنى (I) _ حيث يكافئ كل منها (a).

الشكل B

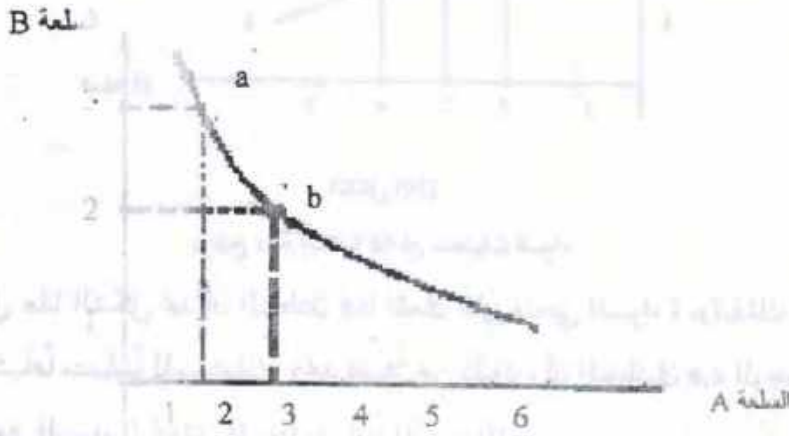


الشكل (48)

يوضح عدم التكافؤ بين منحنيات السواء

الخاصية الثانية: إن منحنيات السواء ذات ميل سالب.

بما أن أي نقطة على منحنى السواء تعطي الإشباع نفسه الذي تعطيه النقطة الأولى، فللمستهلك الخيار في اختيار أي كميات من كل سلعة تمثلها النقطة على منحنى السواء. فإذا أراد أن يزيد من الكميات المستخدمة من سلعة ما عليه أن يقلل من الكميات المستخدمة من السلعة الأخرى كي يحافظ على مستوى معين من المنفعة وبهذا تكون العلاقة ما بين الكميات المستخدمة من سلعة والكميات المستخدمة من سلعة أخرى هي علاقة عكسية، والشكل التالي يوضح ذلك:



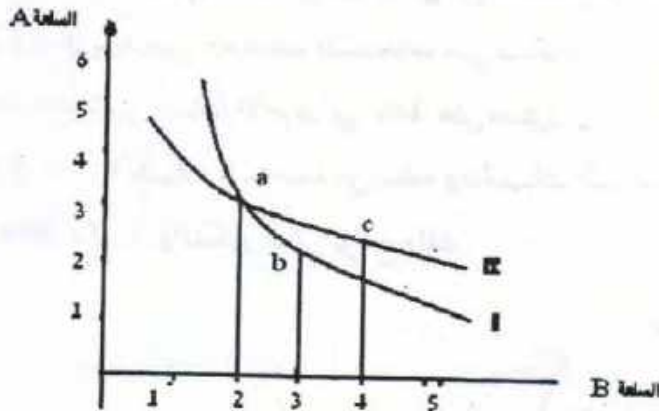
الشكل (49)

يوضح الميل السالب لمنحني السواء

نلاحظ أن النقطة a تمثل ثلاث وحدات من السلعة B ووحدة من السلعة A، فإذا أردنا أن تزيد وحدات السلعة A من (2) إلى (3) علينا أن نتقل من وحدات السلعة B من (3) إلى (2) وبها تنتقل إلى النقطة b والتي تعطي الإشباع نفسه الذي تعطيه النقطة a .

وهذا هو السبب الذي يحتم أن يكون منحنى السواء سالب الميل ينحدر من اليسار والأعلى إلى اليمين والأسفل.
الخاصية الثالثة: منحنيات السواء لا تتقاطع:

فهذا يرجع إلى أن يكون منحنى سواء يمثل مستوى معين من الإشباع في كل من المنحنيين، وهذا غير ممكن. ولتوضيح هذه النقطة



الشكل (50)

يوضح عدم إمكانية تقاطع منحنيات السواء

في هذا الشكل نجد أن النقطتان a, b تقعان على منحنى السواء I، ولذلك فهما تحققان إشباعاً متساوياً للمستهلك. ونجد فضلاً عن ذلك، أن النقطتان c, a الموجودتان على منحنى السواء II تحققان إشباعاً متساوياً للمستهلك.

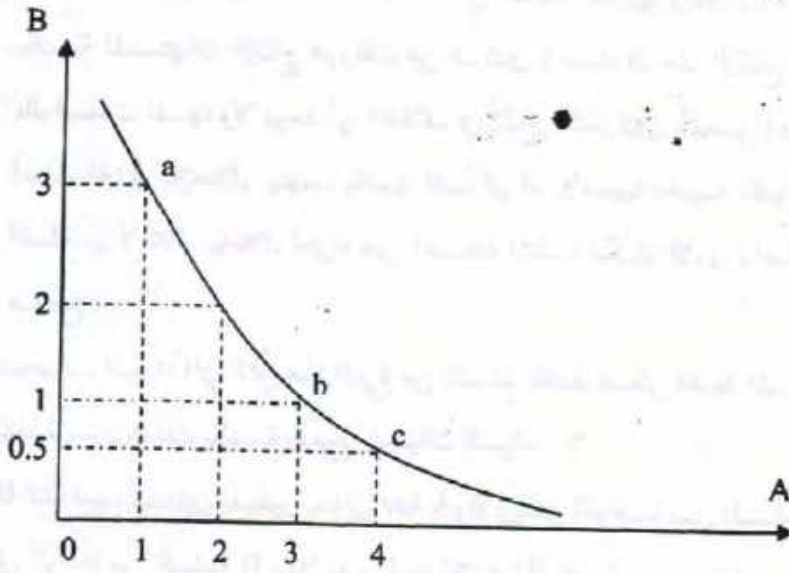
ونتيجة لذلك فإن c, a نقطتان تحققان القدر نفسه من الإشباع، ووفقاً للتعريف فهما بالتالي يجب أن يقعا على منحنى السواء نفسه (وليس على منحنيين مختلفين كما جاء عند افتراض التقاطع). وعليه يستحيل أن تتقاطع منحنيات السواء وإلا ترتب على تقاطعها نتائج غير منطقية تتعارض مع الفكرة التي يقوم عليها.

الخاصية الرابعة: منحنيات السواء محدبة من ناحية نقطة الأصل:

وسبب هذا التحذب هو المعدل الحدي للإحلال.

أي أننا كلما انتقلنا من نقطة إلى أخرى على نفس منحنى السواء فإننا نتنازل عن كمية من السلعة B مثلاً مقابل الحصول على كمية من السلعة A أو العكس. ففي

الشكل أدناه عندما نتحرك من النقطة a إلى النقطة b نقوم بإحلال كمية السلعة A محل كمية من السلعة B.



الشكل (51) يبين تحذب منحنيات السواء

وهنا نلاحظ أن الكمية التي يتنازل عنها المستهلك من السلعة B مقابل الحصول على كمية من A تتناقص باستمرار والتالي فإن المستهلك كلما انتقل من نقطة إلى أخرى على المنحني نفسه (من أعلى المنحني إلى أسفل المنحني) كانت الأهمية النسبية للوحدة من السلعة (B) مرتفعة فهو بهذا يتنازل عن كمية أصغر من (B) مقابل الحصول على وحدة إضافية من (A) وبالتالي فإن المعدل الحدي للإحلال بين B و A أي $\frac{\Delta B}{\Delta A}$ متناقص وهذا هو السبب في تحذب منحني السواء نحو نقطة الأصل.

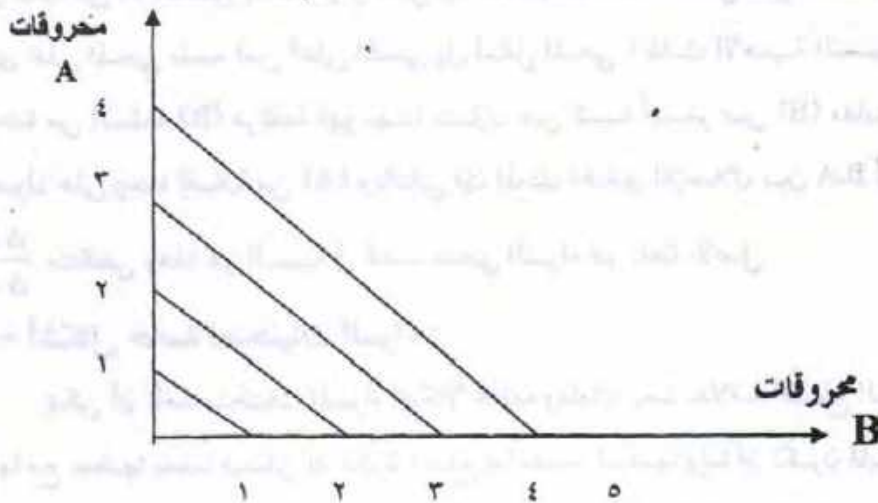
15- أشكال خاصة لمنحنيات السواء:

يمكن أن تأخذ منحنيات السواء أشكالاً مختلفة وذلك تبعاً لعلاقة السلع التي تمثلها مع بعضها بعضاً فيمكن أن تكون السلع إما متممة لبعضها وإما أن تكون قابلة للإحلال التام فيما بينها وإما أن تكون قابلة للإحلال الجزئي أي السلع متنافسة. وبناءً عليه يمكننا أن نرى ثلاثة أشكال لمنحنيات السواء:

1- عندما تكون السلع بديلاً بدلاً من أن تكوناً بديلاً لبعضها بعضاً: تعتبر السلعة بديلاً بدلاً من السلعة الأخرى. إن كانت السلعة نفسها وبفعالية مطلقة بالنسبة للمستهلك (إنتاج محروقات من شركتين) حيث إن هذا الإنتاج يتمتع بالموصفات نفسها ولا يوجد أي اختلاف في إنتاج الشركتين. بمعنى آخر أن المعدل الحدي للإحلال بينهما يكون ثابتاً أي أن الأهمية الحدية لكل من السلعتين لا تتأثر بإحلال أجزاء من السلعة الثانية مكان الأولى والعكس صحيح.

فمنحنيات السواء التي تمثل هذا النوع من السلع تأخذ شكل الخط المستقيم ويكون ميلها ثابت وكذلك بالنسبة لجميع منحنيات السواء.

فإذا كان لدينا سلعتين بديلتين بديلاً تماماً A و B ويمكن للوحدة من السلعة A أن تحل محل الوحدة من السلعة B، فلا يهم المستهلك هنا أن يحصل عن وحدتين من A ولا شيء من B أو على وحدة من A ووحدة واحدة من B أو لا شيء من A ووحدين من B ويأخذ منحنى السواء الشكل التالي:



الشكل (52)

يمثل منحنيات السواء لسلع بديلة بدلاً تماماً

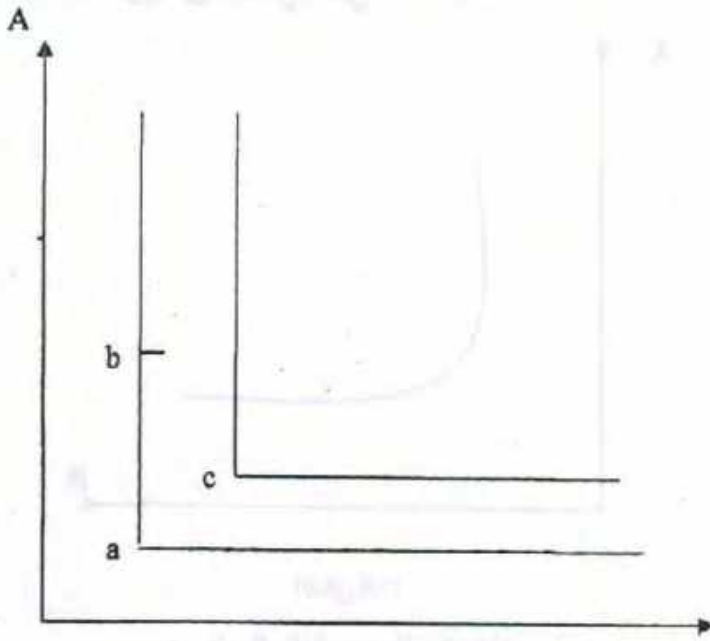
2- عنلما تكون السلع متممة لبعضها بعضاً (السلع المتكاملة) :

هناك سلع معينة يستحيل إحلال إحداها محل الأخرى ولا يمكن للمستهلك أن يستعمل هذه السلع إلا بنسب ثابتة. فمثلاً لا يمكن للفرد أن يلبس إلا زوجاً من الأحذية أي حذاء لكل قدم أي بنسبة متساوية لكل قدم.

وتسمى هذه السلع بالسلع المتممة لبعضها بعضاً. حيث لا يمكن إشباع الحاجة إلا باستخدام واستعمل السلعتين معاً سواء كان ذلك بسبب تقني (استخدام الكاميرا يستلزم استخدام فيلم) أم كان ذلك لأسباب نفسية. (عادة استهلاك سلعتين معاً) السكر والشاي مزيج معين من عصير نوعين من الفاكهة..... إلخ.

وبالتالي فإن زيادة استهلاك إحدى السلعتين يتطلب بالتالي زيادة استهلاك السلعة الأخرى.

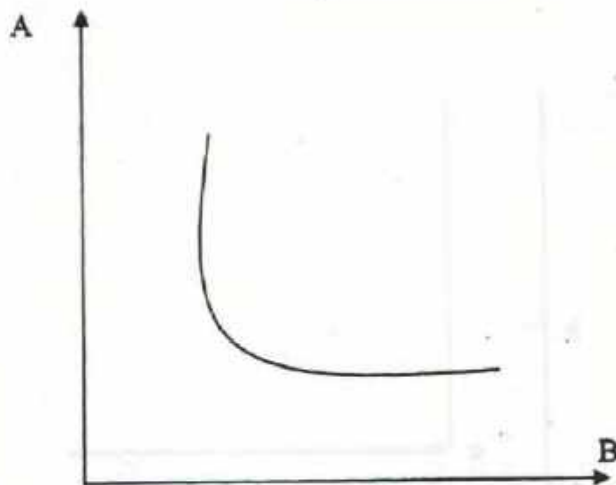
ومنحنيات السواء التي تمثل هذا النوع من السلع نأخذ شكل الزاوية القائمة.



الشكل (53) منحنى السواء لسلع متممة

فإذا كانت النقطة (a) تمثل مزيجاً من عصير الفواكه بنسب متساوية بين نوعين من الفاكهة فإن النقطة (b) سوف لا تكون مفضلة لأنها ناتجة عن مزيج غير متعادل .
لذلك ومن أجل الحصول على أكبر إشباع ممكن يجب علينا أن نزيد معاً وبالنسبة نفسها كميتي العصير من النوعين ويمثل ذلك بالنقطة (c) .
3- عندما تكون السلع متنافسة أي أنها تصلح بدائل جزئية :

ويقع شكل منحنى السواء الذي يعبر عن هذه الحالة بين الشكلين المتطرفين حيث يتخذ منحنى السواء شكل الخط المستقيم من ناحية وشكل الزاوية القائمة من ناحية أخرى حيث هناك عدد لا نهائي من أشكال منحنيات السواء بين هذين الشكلين .
وتختلف أشكالها باختلاف المعدل الحدي للإحلال لكل منها . وفي هذه الأشكال الوسيطة تتأثر الأهمية الحدية . لكل من السلعتين بالإحلال بين السلعتين هذا الشكل هو الذي يعيننا في دراسة نظرية سلوك المستهلك (نظرية اختيار المستهلك) وهو الذي سنعتمده بدراستنا ويأخذ شكلاً قريباً من الشكل التالي :



الشكل (54)

منحنى السواء لسلع بديلة بدلاً جزئياً

16- خط الميزانية أو خط الثمن:

من البديهي أنه لا يمكن التعرف على سلوك المستهلك بالرجوع إلى خريطة السواء وحدها حيث أنها لا تشمل على نوعين من المعلومات وهما:

- 1- دخل المستهلك المخصص للإنفاق على سلع الاستهلاك
- 2- أسعار السلع التي يريد الحصول عليها

فما خريطة السواء سوى مجرد ترتيب افتراضي لمختلف المجموعات من السلع بصرف النظر عن أي مجموعة يستطيع المستهلك الحصول عليها بالفعل .

وتؤخذ المعلومات عن الأسعار والدخل في الاعتبار على خريطة السواء في صورة منحنى آخر يسمى خط الثمن أو خط السعر ويسمى أحياناً خط الميزانية. وطلماً أن محوري الشكل يمثلان كميات السلعتين فقط وليس كميات النقود فإن الأسعار والدخل لا يمكن إظهارها في الشكل بصورة مباشرة .

ومن هنا فإن خط الثمن يعطينا أحسن بديل ممكن حيث يشير إلى الكميات من السلعتين التي يمكن شراؤها باستخدام كمية معينة من النقود أي أن خط الثمن يبين القوة الشرائية الحقيقية المتوفرة لدى المستهلك وكذلك النسبة المثوبة بين السلعتين .

ولتوضيح ذلك نأخذ المثال التالي :

نفترض أن المستهلك خصص من دخله 100 ليرة للإنفاق على سلعتين B, A وأن سعر الوحدة من السلعة $A=5$ ليرة وسعر الوحدة من السلعة $B=10$ ليرة فتكون إمكانيات المستهلك الجدول (25) .

الجدول (25) يوضح لنا أن المستهلك يستطيع أن ينفق ما لديه على السلعة A فقط ويشتري منها 20 وحدة. فإذا اختار أن ينفق ما لديه على السلعة B فقط فهو

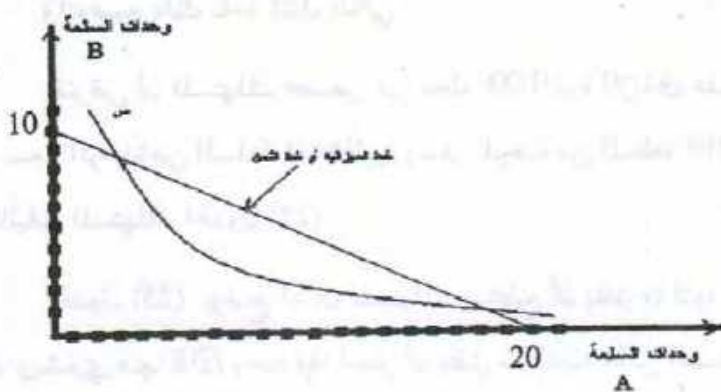
يستطيع أن يشتري منها 10/وحدات. وبين هذين الخدين أمامه فرصة شراء مجموعات مختلفة من هاتين السلعتين.

جدول (25) إمكانات المستهلك

وحدات السلعة B	وحدات السلعة A
10	0
9	2
8	4
7	6
6	8
5	10
4	12
3	14
2	16
1	18
0	20

ونظراً لثبات الأسعار الذي يشتري بها، ولأن المبلغ المخصص للإنفاق محدد، فمن البديهي لكي يتمكن من شراء وحدات أكبر من السلعة A لابد أن يشتري وحدات أقل من السلعة B.

إذا قمنا بتمثيل هذا الجدول بيانياً نحصل على خط الثمن أو خط السعر أو خط الميزانية.



الشكل (55) يوضح خط الثمن (الميزانية)

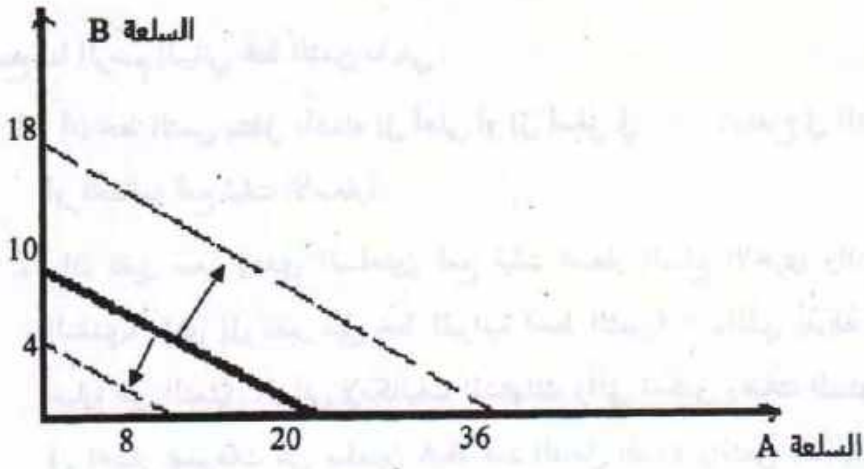
يوضح لنا الرسم البياني لخط الثمن ما يلي :

1- أن خط الثمن ينتقل بأكمله إلى أعلى أو إلى أسفل في حالة الارتفاع في الدخل أو انخفاضه (مع ثبات الأسعار).

2- إن تغير سعر إحدى السلعتين (مع ثبات أسعار السلع الأخرى والدخل النقدي) يؤدي إلى تغير ميل خط الميزانية (خط الثمن) - والذي يُعرف بأنه عبارة عن التمثيل البياني لإمكانات المستهلك والتي تعكس رغبات المستهلك في اختيار مجموعات من سلعتين A, B عند الدخل المحدود والثمن الثابت - إذا يتحدد خط الميزانية بمعرفة الدخل النقدي للمستهلك وسعر كل من السلعتين اللتين يحتاجهما.

فإذا ارتفع دخل المستهلك من 100/ليرة إلى 180/ليرة وبقيت الأسعار كما هي، فإن منحنى السعر بأكمله سيرتفع إلى أعلى أي أنه سينتقل إلى اليمين، والسبب في ذلك أن الكميات المشتراة من السلعة A ستكون 36/وحدة إذا أنفق دخله على السلعة A، أما إذا أنفق الدخل على السلعة B فستكون الكميات المشتراة منها 18/وحدة. أما إذا خفض الدخل إلى 40/ليرة، وأنفق جميع دخله على السلعة A فإن الكميات المشتراة منها ستكون 8/ وحدات، وإذا أنفق دخله على السلعة B فإن الكميات المشتراة منها ستكون 4/ وحدات. وبهذا ينخفض منحنى السعر إلى أسفل أي أنه سينتقل إلى يسار خط الدخل الأصلي. والشكل التالي يوضح ذلك :

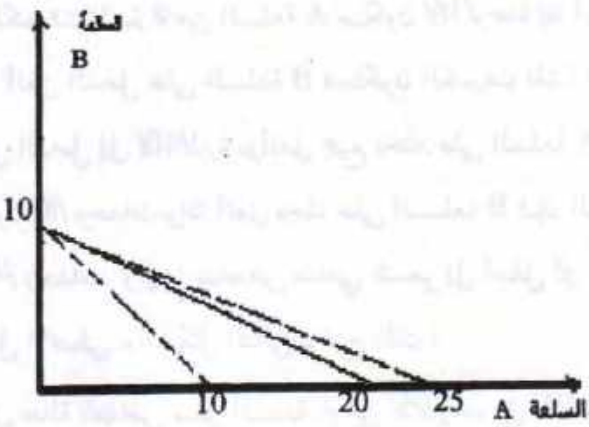
وفي حالة انخفاض سعر السلعة A من 5/ليرات إلى 4/ليرات وبقاء سعر السلعة B والدخل ثابت، فإن الكميات المشتراة من السلعة A ستكون 25/وحدة. وبهذا فإن خط السعر سوف يتحرك إلى اليمين على المحور الأفقي ويبقى ثابتاً على المحور العمودي، أما إذا زاد سعر السلعة A من 5/ليرات إلى 10/ليرات مع بقاء سعر السلعة A ثابت، فإن الكميات المشتراة من السلعة A ستكون 10/وحدات وبهذا فإن خط



الشكل (56)

تغييرات خط الثمن نتيجة لتغيرات الدخل

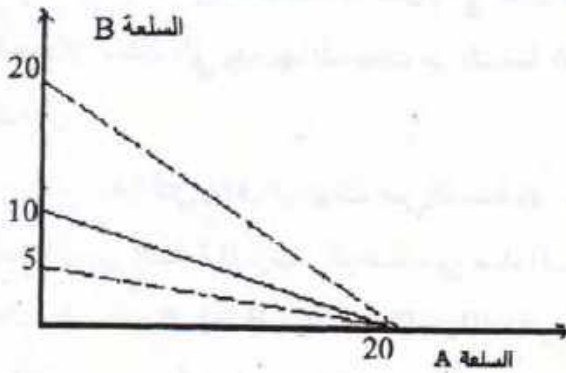
الدخل سوف يتحرك إلى اليسار من على المحور الأفقي مع ثباته على المحور الرأسي
والشكل التالي يوضح ذلك:



الشكل (57)

يوضح تغييرات خط السعر نتيجة تغير سعر (A) وثبات الدخل وسعر (B)

خط السعر تحرك إلى اليمين على المحور الأفقي وإلى اليسار بسبب تغير سعر السلعة A. أما في حالة زيادة سعر السلعة B من 10/ليرات إلى 20/ليرة مع بقاء سعر السلعة A ثابت وكذلك الدخل، فإن الكميات المشتراة من السلعة B ستكون 5/وحدات ، وبهذا يتحرك خط السعر إلى اليسار على المحور العمودي مع بقاءه ثابت على المحور الأفقي، أما في حالة انخفاض سعر السلعة B من 10/ليرات إلى 5/ليرات مع ثبات سعر السلعة A وكذلك ثبات الدخل، فإن الكميات المشتراة من السلعة B ستكون 20/وحدة ، وبهذا يتحرك خط السعر إلى اليمين (أعلى من خط السعر الأصلي) على المحور العمودي ويبقى ثابتاً من على المحور الأفقي . والشكل التالي يوضح ذلك:



الشكل (58) يبين تغييرات خط السعر نتيجة تغير سعر (A) وثبات الدخل وسعر (B)

وبالتالي فإن خط الثمن يمثل المحل الهندسي لجميع المجموعات من السلعتين والتي تكون تكلفتها كل منها كمية معينة من النقود وتمثل هذه الكمية من النقود بالطبع في دخل المستهلك المخصص للإنفاق على هاتين السلعتين . ومع افتراض ثبات سعري السلعتين (أي أنهما لا يتغيران بتغير الكمية المشتراة من كلٍ من السلعتين) فإن خط الثمن يتميز بالخاصيتين الآتيتين:

أولاً: أنه خط مستقيم، سالب الميل، ويساوي هذا الميل مقلوب نسبة سعر B إلى A

$$\frac{P1}{P2} = - \frac{\Delta B}{\Delta A} \text{ وبصيغة رياضية يكون}$$

حيث إن P_1, P_2 هما سعر الوحدة من B, A على التوالي. وعلى هذا إذا كانت هذه النسبة تساوي 1، فإن هذا يعني إن سعر الوحدة من A يعادل ثلاثة أمثال سعر الوحدة من B .

ثانياً: إذا تم ذلك من خطوط ثمن سعري السلعتين نفسيهما وكان كل منهما يمثل كميات مختلفة من الموارد المخصصة للإنفاق فإن هذين الخطين يكونان متوازيين.

وفي حالة ثبات الأسعار نجد أن معادلة خط الثمن تتمثل في الصورة الآتية:

$$M = P_1A + P_2B$$

حيث تمثل M كمية النقود المخصصة للإنفاق والتي تعتبر ثابتة على طول خط الثمن، وتمثل A عدد الوحدات التي يشتريها المستهلك من السلعة A ، بينما P_1 هو سعر الوحدة من تلك السلعة.

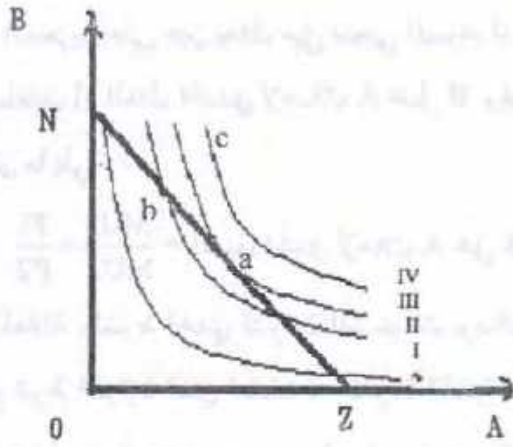
ومن ثم فإن (A, P_1) تمثل إنفاق المستهلك على السلعة A . بينما تمثل B الكمية التي يشتريها المستهلك من السلعة B ، وسعر الوحدة من هذه السلعة هو P_2 ، ويمثل (B, P_2) إنفاق المستهلك على السلعة B . وإذا جابه المستهلك أكثر من سلعتين (مثلاً N سلعة) فإن معادلة خط الثمن تأخذ الصورة الآتية:

$$P_1A + P_2B + \dots + P_nX = M$$

حيث (P_2, P_1) حتى (P_n) هي أسعار السلع الأولى والثانية والأخيرة على الترتيب، أما (B, A) حتى (X) فهي الكميات المشتراة من تلك السلع.

17- توازن المستهلك:

إن توازن المستهلك الذي يريد أن يحصل على أقصى إشباع ممكن من إنفاقه لابد وأن يسعى للوصول إلى أعلى منحنى سواء يمكن الوصول إليه في ظل خط الثمن السائد أي في حدود دخله، والأسعار السائدة في السوق، والمجموعة المثلى من السلعتين هي التي تمثلها نقطة تماس خط الثمن (NZ) مع منحنى السواء (III) ، أي النقطة (a) في الشكل.



الشكل (59)

و يتضح من هذا الشكل إن أي نقطة أخرى تقع على خط الثمن مثل (b) لو هي نقطة ينفق عندها المستهلك كل دخله أيضاً وتتحقق بمقتضاها معادلة خط الثمن أو الميزانية $M = P_1A + P_2B$ توجد على منحنى سواء أدنى من منحنى السواء الذي تقع عليه النقطة (a) ولذلك فهي تمثل مستوى أقل من الإشباع . يقابل هذا إن أي نقطة تقع على أي منحنى سواء يعلو منحنى السواء (III) مثل النقطة (c) الواقعة على منحنى السواء (IV) تفوق إمكانيات المستهلك أي لا يستطيع الحصول عليها في حدود إنفاقه (حيث يكون $P_1A + P_2B > M$). وعلى هذا النحو يتهيأ لنا بفضل خريطة السواء بالإضافة إلى خط الثمن أن نستنتج هيكل طلب المستهلك الرشيد (أي الذي يهدف من إنفاقه لأمواله إلى إشباع حاجاته إلى أقصى حد ممكن. ويقال أن النقطة a هي نقطة توازن لأنه حينما يصل المستهلك إلى قرار بشراء المجموعة من السلعتين المثلثة بتلك النقطة فإنه لن يكون لديه الحافز لتغيير مشترياته.

ويستنتج من شرط التماس شرط آخر للتوازن. ذلك أنه لا بد أن يتعادل - بالتعريف - ميل خط الثمن وميل منحنى السواء عند نقطة تماس خط الثمن مع أعلى منحنى سواء ممكن. على أننا نعرف أن (القيمة المطلقة) لميل خط الثمن تعادل

(مقلوب) النسبة بين السعرين، على حين يعاكس ميل منحنى السواء (مقلوب) النسبة بين المنفعتين الحديتين للسلعتين أو المعدل الحدي لإحلال A محل B. ولهذا فإنه في وضع التوازن لا بد أن يتحقق ما يلي :

$$\text{المعدل الحدي لإحلال A محل B} = \frac{MU1}{MU2} = \frac{P1}{P2}$$

وتسمى هذه المعادلة بالشرط الحدي لتوازن المستهلك. وبالطبع نجد في شرط التوازن هذا تقارباً مع شرط التوازن الذي استخدمته المدرسة الحدية.

فبدلاً من شرط المدرسة الحدية للتوازن وهو أن السعر لا بد وأن يتعادل مع المنفعة الحدية للسلعة فإن الشرط الحالي يقرر تعادل النسبة بين المنافع الحدية للسلعتين مع النسب بين أسعارهما.

ونلاحظ أننا لو ضربنا كل من طرفي المعادلة في العدد الموجب $\frac{MU2}{P1}$ فإننا

سنحصل على :

$$\frac{MU2}{P1} \times \frac{P1}{P2} = \frac{MU2}{P1} \times \frac{MU1}{MU2}$$

ومنه فإن $\frac{MU2}{P1} = \frac{MU1}{P1}$ وهذا نفس الشرط الذي وصلنا إليه في نظرية المنفعة

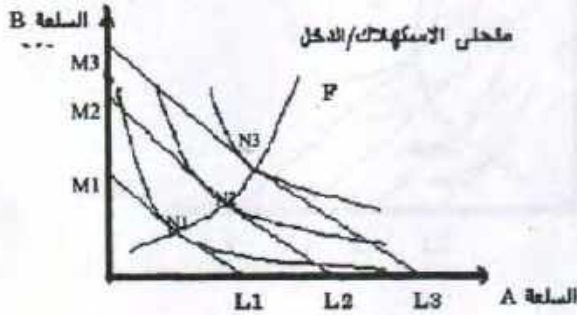
الحدية القابلة للقياس الكمي.

لكي يتحقق التوازن وهو تساوي المنافع الحدية للسلع مقسومة على أسعارها.

18- أثر التغير في الدخل :

إذا ما زاد دخل المستهلك فإن - الميزانية أو خط الثمن سيحتفظ بميله - طالما أن الأسعار النسبية باقية على حالها ولكنه سينتقل إلى أعلى أي جهة اليمين (حيث أن المستهلك يستطيع أن يحصل على كمية أكبر من السلعتين مقابل دخله النقدي الذي ارتفع). وفي حالة انخفاض دخل المستهلك - مع بقاء الأسعار النسبية على حالها - ينتقل خط الميزانية موازياً لنفسه إلى أسفل أي جهة اليسار. وبعبارة أخرى فإن التغيرات في

الدخل ينتج عنها انتقالات متوازية في خط الميزانية . وتبين خطوط الميزانية المتوازية - أي $(M1, L1)$, $(M2, L2)$, $(M3, L3)$ - كيف تتغير المشتريات المحتملة للمستهلك عندما يتغير دخله.



الشكل (60)

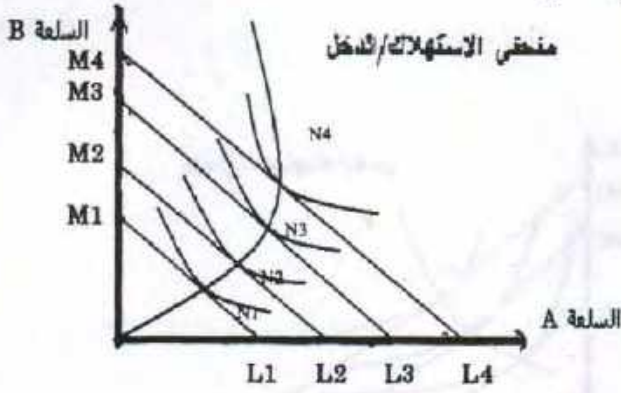
يمثل منحنى الاستهلاك / الدخل

فعلى كل من هذه الخطوط نستطيع أن نجد التوازن - أي نقط التماس مع أعلى منحنى سواء ممكن - وهي النقاط $N1, N2, N3$ في هذا الشكل والمنحنى $N1, N2, N3$ والتي يمثل المحل الهندسي لمثل هذه النقاط يبين كيف تتغير مشتريات المستهلك من السلعتين عندما يتغير دخله. ويسمى هذا المنحنى منحنى الاستهلاك/الدخل .

وعادة يتوقع أن يزيد المستهلكون مشترياتهم من السلع عندما ترتفع دخولهم إلا أنه يجب التأكيد هنا على أنه أحياناً ينخفض الطلب على بعض السلع عندما يتحسن الوضع الاقتصادي للمستهلكين أي عندما تزداد دخولهم وذلك يرجع إلى نوعية السلع ففي هذه الحالة تكون السلع التي ينخفض الطلب عليها عند زيادة الدخل من النوع الرخيء فينخفض الطلب عليها لتحل مكانها سلعاً تفضلها في النوع والجودة. مثال على السلع الرديئة: الملابس السيئة الصنع واللحوم المنخفضة النوع والتي لا يستهلكها

المستهلك إلا لأنه لا يستطيع شراء ذات نوعية أفضل ويمكن أن نعبر عن هذه الحالة

بالشكل البياني التالي :



الشكل (61)

يوضح الطلب على سلعة رديئة في حال زيادة الدخل

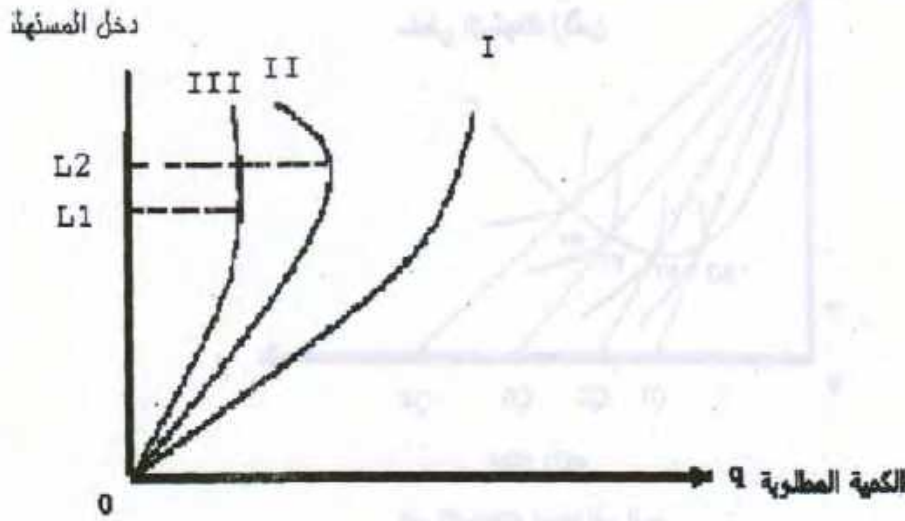
تمثل السلعة A في الشكل سلعة رديئة حيث نجد أنه على الرغم من ارتفاع الدخل التوازني للمستهلك قد انتقل من الوضع N3 إلى الوضع N4 والذي يمثل كمية أقل من A على الرغم من أن N4 تقع على خطه ميزانية أعلى تنطوي على دخل أكبر للمستهلك.

ويمكن أن نميز أنه يوجد ثلاث علاقات بين الكمية المطلوبة من السلع وعلاقتها

بدخل المستهلك. وذلك بافتراض بقاء الأشياء الأخرى على حالها:

- 1- النوع الأول: تزداد الكميات المطلوبة مع زيادة الدخل (السلع العادية).
- 2- النوع الثاني: تنخفض الكميات المطلوبة مع زيادة الدخل (السلع الرديئة).
- 3- النوع الثالث: تزداد الكميات المطلوبة إلى حد معين ثم تستقر عنده مهما زاد الدخل (وذلك بسبب وصول المستهلك إلى حالة الإشباع).

وهذا ما نلاحظه من المنحنيات الثلاثة على الرسم البياني التالي حيث يبين كل منها علاقة دالية مختلفة بين دخل المستهلك والكمية المطلوبة .

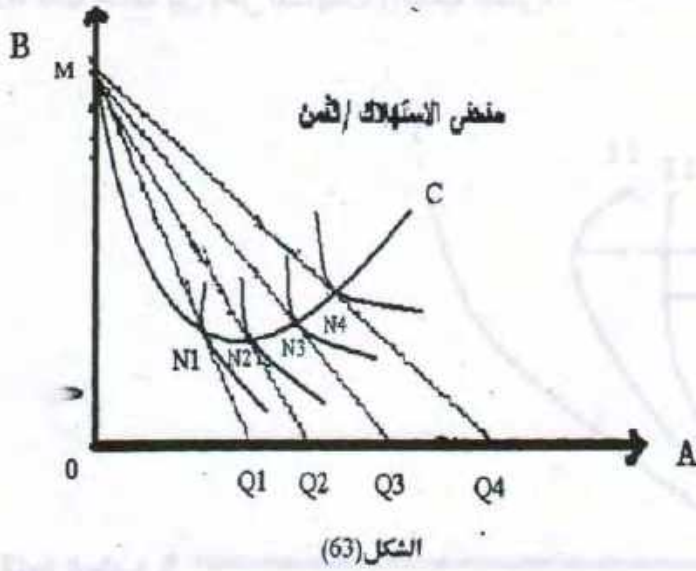


الشكل (62) علاقة الكميات المطلوبة بأنواع المختلفة من السلع

حيث يبين المنحنى رقم (I) حالة السلع العادية حيث يترتب على زيادة الدخل زيادة في المشتريات من السلعة عند كل مستوى من مستويات الدخل والمنحنى /III/ يصور حالة تزداد فيها مشتريات المستهلك مع زيادة دخله ولكن إلى حد معين من الدخل فقط وهو المستوى (OL_1) وتبقى الكمية المطلوبة ثابتة عند ارتفاع الدخل عن هذا الحد ويصوّر المنحنى (II) حالة سلعة رديئة والتي تزداد الكمية المطلوبة منها مع زيادة الدخل إلى حد معين وهو (OL_2) ولكن تنقص الكمية المطلوبة من السلعة عندما يرتفع الدخل عن هذا المستوى.

19- أثر التغير في الثمن:

لنفترض الآن أن سعر إحدى السلعتين ولتكن (A) قد تغير مع بقاء الأشياء الأخرى على حالها فما هو أثر ذلك على مشتريات المستهلك من السلعتين



تغير الاستهلاك نتيجة تغير السعر

نفترض أن سعر السلعة (A) قد انخفض إن هذا يعني أن المستهلك يستطيع بعد انخفاض سعر السلعة (A) أن يحصل على الكمية (0Q2) منها إذا أنفق كل نقوده عليها وذلك بدلاً من (0Q1) التي يمكنه الحصول عليها قبل انخفاض السعر، ومن ناحية أخرى فإنه كلما انخفض سعر A ينتقل خط الثمن إلى اليمين وذلك إلى الأوضاع (0Q3) ، (0Q4) وهكذا كما في الشكل، أما بالنسبة للسلعة B التي لم يتغير ثمنها فإن المستهلك إذا أنفق كل نقوده عليها يستطيع أن يحصل على الكمية (0M) نفسها منها. وعلى هذا فإننا نرى أن الانخفاض في سعر السلعة الممثلة على المحور الأفقي يؤدي إلى جعل القيمة المطلقة لميل خط الميزانية أقل من ذي قبل.

يمثل الشكل السابق عدداً من خطوط الميزانية هذه ونقط التوازن المناظرة. والمنحنى $C/\{N1, N2, N3\}$ والذي يمثل المحل الهندسي لنقط التوازن هذه يبين أثر التغيرات في ثمن A على المشتريات من كلتا السلعتين. ويسمى هذا المنحنى منحنى الاستهلاك / الثمن.

وتجدر الإشارة هنا إلى أن منحنى الاستهلاك/الدخل في كل من الحالات السابقة

يبدأ من نقطة الأصل ذلك أن المستهلك لا يستطيع بدخل مقداره صفر الشراء من أي من السلعتين. على أن منحنى الاستهلاك/الثمن (C) - والممثل في الشكل - يبدأ عند النقطة M على المحور الرأسي وهي النقطة التي تمثل الكمية التي يمكن أن يحصل عليها المستهلك من السلعة B التي لم يتغير ثمنها إذا قام بإنفاق كل دخله عليها. ويرجع السبب إلى أنه كلما اقترب خط الثمن من المحور الرأسي (أي سعر A يتزايد شيئاً فشيئاً) كلما نقص مقدار ما يحصل عليه المستهلك من السلعة A مقابل نقوده. ومن الجلي أنه إذا استمر ارتفاع سعر تلك السلعة فإن المستهلك سيجد نفسه مضطراً لعدم شراء أي قدر من A ولهذا فإنه سينفق كل نقوده على السلعة الأخرى B أي سيشتري (M0) من السلعة B ولا يحصل على شيء من A.

20- أثر الدخل وأثر الإحلال:

يقسم الأثر الناتج عن تغيير سعر إحدى السلعتين على الكمية التي يطلبها المستهلك منها قسمين:

1- أثر الدخل

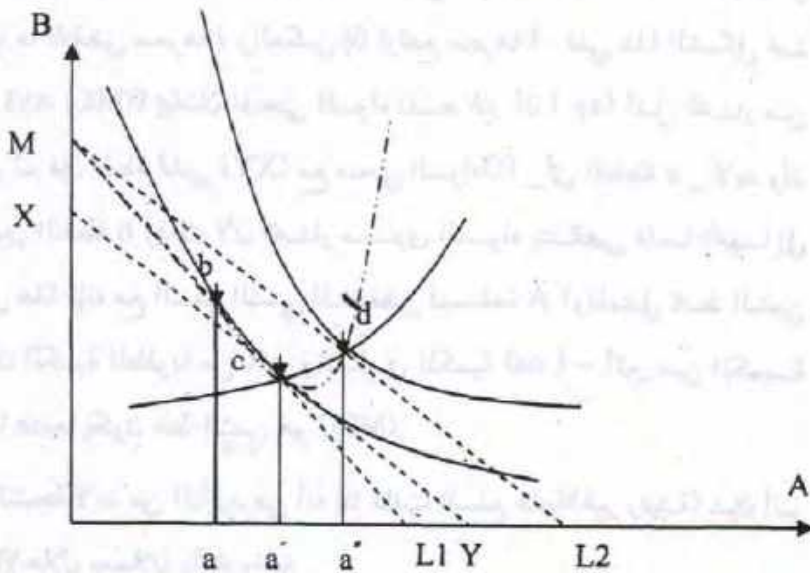
2- أثر الإحلال

لنفترض أن مستهلكاً قد بلغ حالة التوازن وبحصل بالتالي على الكمية التوازنية من كل من السلع التي ينفق عليها دخله ولنفترض أنه إزاء سلعتين فقط هما B، A وإن سعر إحدى السلعتين وهي السلعة A قد انخفض.

إن انخفاض سعر A يؤثر على المشتريات من كلتا السلعتين حيث تزداد القوة الشرائية للمستهلك مما يؤدي بدوره إلى زيادة المشتريات من كل من السلعتين بافتراض إن احديهما لا تشكل سلعة رديئة. فإثر الدخل إذاً هو الأثر على مشتريات المستهلك الناتج عن زيادة دخله الحقيقي عندما انخفض سعر إحدى السلعتين (A). ويجب ملاحظة

أن أثر الدخل يشير إلى التغير الناتج عن التغير في الدخل الحقيقي للمستهلك . على أنه من الواضح أيضاً أن من شأن انخفاض سعر A زيادة أفضليتها بالقياس إلى B عما كانت عليه قبل انخفاض سعرها. ويتج عن ذلك كما سنرى إغراء المستهلك دائماً بزيادة مشترياته من A وذلك على حساب ما يشتريه من B لأن A أصبحت أرخص نسبياً عما كانت عليه من قبل ويسمى هذا بأثر الإحلال، وبما سبق يتضح أن انخفاض سعر سلعة ما (A) يؤثر على طلب المستهلك عليها ويمكن تقسيم هذا الأثر إلى جزأين: أثر الإحلال الذي يؤدي دائماً في حالة انخفاض سعر السلعة إلى زيادة الكمية المطلوبة منها (في حالة ارتفاع السعر يؤدي إلى انخفاض الكمية المطلوبة منها) وأثر الدخل الذي يؤدي إلى زيادة الطلب عليها في حالة انخفاض السعر (وإلى نقص الطلب عليها في حالة ارتفاع السعر) ما لم تكن السلعة سلعة رديئة . ومن ثم فإنه بصرف النظر عن هذا الاحتمال القليل الحدوث فإن منحنى الطلب على السلعة عادة يكون سالب الميل، أي أن انخفاض سعر السلعة يؤدي إلى زيادة الكمية المطلوبة منها - ويرجع هذا - إلى أن أثر الإحلال الناتج عن انخفاض سعر السلعة يتخذ دائماً صورة زيادة في الكمية المطلوبة منها . يضاف إلى هذا ما يتوقع من ضالة أثر الدخل في الحيلة العملية بالنسبة لمعظم السلع الاستهلاكية لأن إنفاق المستهلك على سلعة واحدة يمثل جزءاً ضئيلاً نسبياً من ميزانيته ولهذا فإن انخفاض سعر هذه السلعة فقط لن يؤدي إلى زيادة دخله الحقيقي كثيراً ويمكن تصوير أثر الدخل والإحلال بيانياً كما هو موضح بالشكل (64) .

في هذا الشكل خطي سعر (ML1 , ML2) يمثل كل منهما سعراً مختلفاً للسلعة A وتمثل النقطتان (b) و (d) نقطتي التوازن (التماس) على هذين الخطين والأثر الكلي للتغير في الثمن على الكمية المشتراة من السلعة A هو إذن (a-a') ولما كان المطلوب هو تقسيم (a-a') إلى قسمين أثر الدخل وأثر الإحلال فقد عمدنا إلى



الشكل (64)

أثر الدخل وأثر الإحلال

تقسيم التغيير في وضع خط الثمن -تحكيمياً- قسمين : تغيير في ميل خط الثمن (ويمثل تغيير في الأسعار النسبية من دون التغيير في الدخل الحقيقي) وانتقل موازي لخط الثمن الجديد (ويمثل تغييراً في الدخل الحقيقي من دون التغيير في الأسعار النسبية) . وللوصول إلى هذا الهدف نستخدم خط ثمن (فرضي) هو (xy) مواز لخط الثمن الجديد (ML₂) ويحتوي الخط (xy) على دخل حقيقي يماثل الدخل الحقيقي الذي يحتوي عليه الخط (ML₁) حيث يكون كل منهما مماساً لنفس منحنى السواء (D) عند (b, c) على التوالي .

ومن الشكل يمكن القول بأن أثر الإحلال (والذي يمثل الزيادة في المشتراة من A والناتج من تغيير ميل خط الثمن نتيجة لتغيير النسبة بين السعرين) يمثل بالكمية (a-a') بينما أثر الدخل والمترتب على انتقال مواز- إلى أعلى لخط الثمن فيمثل بالكمية (a-a) .

ونجد أن أثر الإحلال من الشكل لا بد وأن ينتج عنه زيادة في الكمية المطلوبة من السلعة A إذا ما انخفض سعرها (والعكس إذا ارتفع سعرها) . ففي هذا الشكل نجد أن كل من (ML_1, xy) يماس المنحنى السواء نفسه، غير أن (xy) أقل انحدار من (ML_1) ومن ثم فإن نقطة تماس (XY) مع منحنى السواء (D) أي النقطة c لا بد وأن تكون على يمين النقطة b وذلك لأن انحدار مستوى السواء يتناقص كلما انجهدنا إلى اليمين . وعلى هذا فإنه مع السعر النسبي المنخفض للسلعة A (والممثل بخط الثمن (XY)) تكون الكمية المطلوبة من A - وتتمثل في الكمية (oa) - أكبر من الكمية المطلوبة منها عندما يكون خط الثمن هو (ML_1) .

وفي النتيجة لا بد من التأكيد من أنه إذا كانت السلع عادية (غير رديشة) فإن أثر الدخل وأثر الإحلال يعملان باتجاه واحد .

هذا هو الشكل الذي يوضحه الكتاب في الصفحة ٢٦٤
 حيث نجد انحناء منحنى السواء (D) الذي يماسه خط الثمن (XY) عند النقطة c التي تقع على يمين النقطة b التي هي نقطة تماس (ML_1) مع منحنى السواء نفسه عند النقطة b .
 كما نجد انحدار خط الثمن (XY) أقل من انحدار (ML_1) عند نقطة التماس c .
 وهذا يوضح أن الكمية المطلوبة من السلعة A تكون أكبر عند السعر النسبي المنخفض للسلعة A .

الفصل التاسع

نظرية سلوك المنتج

(نظرية الإنتاج)

Production Theory

مقدمة:

إن المشكلة التي اهتم بها المفكرون الاقتصاديون في إطار نظرية تحليل سلوك المنتج تتمثل في تحديد العوامل الداخلية والخارجية التي تؤثر في الكميات المنتجة والمعروضة من السلع والخدمات في ظل الظروف والشروط السائلة التي يواجهها المشروع في السوق.

ومن جهة ثانية تختص نظرية الإنتاج بدراسة العلاقة ما بين كميات عناصر الإنتاج المستخدمة في العملية الإنتاجية وكمية الناتج الكلي المتحقق من هذه العملية، وقبل أن نتعرف على تاريخ هذه المشكلة من وجهة نظر المدرسة الكلاسيكية والمدرسة الحديثة (الهامشية) يجب أن نفرق بين مفهومين اثنين هما الكمية المنتجة والكمية المعروضة، على اعتبار أن العرض من السلع والخدمات في أي فترة زمنية معينة لا يتساوى بالضرورة مع الكميات المنتجة منها. فقد يختلفان لأسباب كثيرة منها: توقف بعض المشروعات عن الإنتاج لإجراء أعمال الصيانة، أو تعرض جزء من الإنتاج للتلف في حالة الكثير من السلع الغذائية سريعة التلف... إلخ، لكن أهم الأسباب التي تدعو إلى التفرقة بين الكميات المعروضة والمنتجة خلال فترة من الزمن هو التخزين. ففي الكثير من الحالات تلجأ المشاريع إلى الاحتفاظ بمخزون من الكميات المنتجة لفترة آجلة على أمل ارتفاع الأسعار أو انتعاش السوق أو الوفاء ببعض الطلبات غير المتوقعة من دون الحاجة إلى انتظار زيادة في الإنتاج، أو للرغبة في الحفاظ على سعر السلعة ثابتاً من دون أن يتعرض للهبوط، وفي جميع الحالات يؤدي الاحتفاظ بمخزون من الكمية المنتجة خلال

أي فترة معينة من الزمن إلى اختلاف الكميات المعروضة عن الكميات المنتجة بمقدار هذا المخزون ، وقد يحدث العكس فيزيد العرض عن الإنتاج خلال فترة زمنية معينة حينما تعرض المشاريع كميات أكبر من الكميات المنتجة من السلعة نتيجة للسحب من المخزون ويحدث ذلك عادة في أوقات انتعاش الطلب وارتفاع أسعار السلعة كما يمكن أن يحدث أيضاً بسبب الرغبة في التخلص من المخزون إذا ما توقعت المشروعات أن أحوال الطلب على السلعة لن تتحسن مستقبلاً بل قد تزداد سوءاً.

إن العرض تبعاً للمدرسة الكلاسيكية يتمثل في الكمية التي تطرح في السوق هذه الكمية التي تكلم عنها آدم سميث في دراسته "لثمن السوق" و"لثمن الطبيعي" الذي يسود في فترة زمنية طويلة بفضل سيادة المنافسة وحوله يدور ثمن أو سعر السوق فالأمر يتعلق عند الكلاسيك بالكمية المعروضة ولا يتعلق بدالة العرض وبهذا المعنى يتفاعل العرض مع الطلب لتحديد السعر السائد في السوق وهو ما أطلقنا عليه ((سعر التوازن)) في فصل سابق.

ولم يعط أصحاب المدرسة الهامشية (السابقون على ألفريد مارशल) العرض، وهم الذين اهتموا أساساً بالمنفعة، إلا القليل من الأهمية بالنسبة لتحديد سعر السوق حيث قاموا بربط السعر بالطلب من خلال علاقة مباشرة واعدوا أن العلاقة بين العرض والسعر هي علاقة غير مباشرة.

ويعود الفضل في صياغة دالة العرض إلى تحليل ألفريد مارशल حيث قام بفصل دالة العرض عن الكمية المعروضة التي تكلم عنها الكلاسيك وعن المنفعة التي ترادف العرض عند الهامشيين الأوائل. وربط ألفريد مارशल العرض بنفقات الإنتاج من خلال ما يسمى بدالة العرض. ومن هنا أمكن رسم وبناء منحنيات العرض كدالة للسعر أو الثمن.

وفي سياق تحليله لسلوك المنتج يهتم مارشل بسلوك الوحدة الإنتاجية المتوسطة من حيث عمرها في مجال الإنتاج، وكذلك من حيث درجة نجاحها ومستوى الإدارة فيها وحجمها، هذه الوحدة المتوسطة تعمل في ظل سوق المنافسة الكاملة أي أنها تخضع لشروط وظروف الطلب في هذه السوق، ثم يقوم مارشل بعد ذلك بتحليل سلوك المنتج المحتكر وإنما بوصفه حالة استثنائية. وفي بداية الثلاثينيات من القرن الماضي قام كل من بيروسرافو وجون روبنسون وادوارد تشمبرلن بإجراء دراسات تحليلية لنشاط بعض المشروعات استطاعوا من خلالها التوصل إلى النتيجة الآتية " أنه ليس من الواقعي إزاء التغيرات التي تمت في واقع الاقتصاد الرأسمالي واتجاهه نحو سيطرة الشكل الاحتكاري على الأسواق أن نفترض أن الشكل العام للمشروع يتجسد في أن يعمل في ظل المنافسة الكاملة وإن الاحتكار لا يمثل سوى حالة استثنائية، وإنما يتجه الشكل العام نحو المشروع ينتج في ظل سوق يوجد فيه عدد كبير نسبياً من المشاريع تعمل في ظل المنافسة ولكنها تنتج وحدات من السلعة غير متجانسة أي أنها تتميز عن السلعة التي تنتجها المشروعات الأخرى الموجودة في هذا الفرع من فروع الإنتاج، بمعنى أن المشروع يقوم بتعزيز وحدات سلعته تمييزاً يعطيه نوعاً من الاحتكار بالنسبة للوحدات التي ينتجها (مثل ذلك الأنواع المختلفة من المنظفات التي تلبى حاجة واحدة، لكن وحدات السلعة غير متجانسة أي تتميز عن بعضها بعضاً بالرائحة و التركيب النوعي وبطريقة تقديم السلعة والتغليف... الخ)

وهنا يتعلق الأمر بشكل من أشكال السوق يسمى " سوق المنافسة الاحتكارية " أو السوق المنافسة غير الكاملة كما مر معنا سابقاً .

وفي بداية الأربعينيات من القرن الماضي تركز الاهتمام في مجال سلوك المنتج على شكل آخر من أشكال السوق التي يمكن أن يعمل في ظلها المشروع، إذ قام بول سويزي وهتش وهول بدراسة سلوك المنتج الذي يعمل في ظل سوق احتكار القلة أو ما يسمى

((منافسة القلة)) وهو واحد من مجموعة قليلة العدد من المشاريع تنتج كل (أو الجزء الأكبر) من الكمية المنتجة في فرع معين من فروع الإنتاج.

ومن خلال ما سبق يمكن القول؛ إن المشروع أو المنتج إنما يعمل في ظل أشكال متعددة للسوق سبق الحديث عنها في فصل سابق، لكن الفرق بين هذه الأشكال المختلفة للسوق يتمثل من وجهة نظر المشروع في اختلاف شروط الطلب على السلعة التي ينتجها، وبمعنى آخر تختلف شروط الطلب على السلعة التي ينتجها المشروع باختلاف شكل السوق الذي يعمل في ظله الأمر الذي يؤثر على سلوك المنتج أو المشروع بوصفه وحدة تتوجه بنشاطها نحو السوق، أي أنها تقوم بالإنتاج من أجل البيع في السوق.

إن دراستنا لنظرية الإنتاج تتمحور بشكل عام حول عنصر تنظيم الإنتاج ومحاولة الإجابة عن الأسئلة جميعها المتعلقة بهذا العنصر مثل: ما هي طبيعة المشروع الذي يقوم بعملية الإنتاج؟ وما هو هدفه؟ وما هي القواعد التي تحكم استخدام عناصر الإنتاج - من خلال عملية الإنتاج - كيفية مزجها بطريقة مثلى واستخدامها استخداماً كاملاً وبأفضل الوسائل؟ ما هي العلاقة التي تربط حجم الناتج بعناصر الإنتاج المستخدمة أي العلاقة التي تسمى بدالة الإنتاج؟ كيف يتحقق للمشروع التوازن، وهل استطاع أن يحقق لنفسه أكبر إيراد ممكن من خلال امكاناته المادية والاقتصادية المتاحة؟ وهذه الأخيرة تبحث في ناحيتين، الأولى من حيث السلعة المنتجة: هل الكمية المنتجة فعلاً حققت أكبر إيراد ممكن؟ والثانية من حيث العناصر الإنتاجية المستخدمة: هل تحللت الكمية المستخدمة من عناصر الإنتاج بما يحقق أكبر إيراد ممكن.

إن المشروع وقبل قيامه بعمليات الإنتاج وكذلك خلال قيامه بعملية الإنتاج عليه في الواقع اتخاذ الكثير من القرارات نستطيع إيجازها بالآتي:

أولاً- طبيعة المشروع، هدفه، وظروف السوق الذي يعمل بداخله:

إن أهم القرارات التي يجب أن يتخذها المشروع وقبل قيامه بعملية الإنتاج هي اختيار نوع النشاط الاقتصادي أو الإنتاجي، أي اختيار السلعة التي سيقوم بإنتاجها وبذلك يتحدد نوع النشاط الذي سيقوم به، وقد يقوم المشروع بإنتاج منتجات عدة، وهذه هي الحالة الغالبة، لكننا سنفترض من خلال دراستنا أن المشروع يقوم بإنتاج سلعة واحدة فقط.

وبطبيعة الحال عند تحديد المشروع للسلعة المنتجة يجب أن تكون هذه السلعة محل طلب من قبل المستهلكين، أي أنها تلبى حاجات ورغبات هؤلاء المستهلكين. بعد أن يقوم المشروع بتحديد السلعة المنتجة عليه أن يقرر ما هي الكمية التي يجب أن يقوم بإنتاجها؟

إن الإجابة عن هذا السؤال تتوقف على دراسة كل من الإيرادات التي يحصل عليها، والتكاليف التي يتحملها المشروع عند إنتاج أو بيع كمية من السلعة. إن الإيرادات التي يمكن أن يحققها المشروع من مبيعات الإنتاج تحكمها ظروف السوق التي تحيط بالمشروع حيث تتحكم بشكل كبير في نشاطه الإنتاجي هذه الظروف تتعلق بنوع السوق الذي يعمل في ظلّه وبالتالي حصته من هذه السوق ومدى قدرة المشروع على التحكم في أسعار السلع المنتجة.

أما التكاليف التي يجب على المشروع دفعها عند إنتاج كمية معينة من المنتجات فتحددها الأسعار التي يدفعها مقابل الحصول على خدمات عناصر الإنتاج. ونستطيع القول مما سبق إنه على أساس معرفة شروط الإيراد وشروط التكلفة يمكن اتخاذ القرار الخاص بتحديد الكمية التي ينتجها المشروع، ويطرحها في السوق، وبافتراض أن المنتج أو المشروع يسلك سلوكاً رشيداً فإنه يتوجب عليه القيام بإنتاج الكمية التي تحقق الهدف الذي يضعه لنفسه وهو تحقيق أقصى ربح ممكن، هذه الكمية تسمى (كمية التوازن).

ثانياً - اختيار الطريقة الفنية للإنتاج:

بعد أن يقرر المشروع ماذا ينتج ، وبأي الكميات بناء على تقرير ظروف السوق فإنه يواجه مشكلة انتقاء الطريقة الفنية التي ينتج بها.

إن كل عملية إنتاج تستخدم فيها عناصر الإنتاج الأربعة المعروفة ، ولكن النسب التي تمزج بها عناصر الإنتاج معاً للحصول على كمية معينة من الناتج خلال فترة زمنية معينة هي إحدى العضلات الأساسية التي يواجهها المشروع. فهناك طرق فنية متعددة للإنتاج يمكن للمشروع اختيار واحدة منها إذ بالإمكان إنتاج كمية معينة من سلعة باستخدام كمية كبيرة نسبياً من العمل وكمية قليلة نسبياً من رأس المال ومساحة معينة من الأرض، ومن الممكن إنتاج الكمية نفسها من السلعة باستخدام كمية قليلة نسبياً من العمل وكمية كبيرة نسبياً من رأس المال والمساحة نفسها من الأرض. ويفرض أن العملية الإنتاجية يمكن أن تتم بالاعتماد على عنصرين اثنين هما العمل ورأس المال فإن المشروع سيعمل على مزج هذين العنصرين من أجل الحصول على حجم معين من الإنتاج بأقل تكلفة ممكنة، أي إننا نتوقع منه أن يستخدم عنصر الإنتاج نسبياً والاعتماد بدرجة أقل على خدمات عنصر الإنتاج المرتفع الثمن نسبياً.

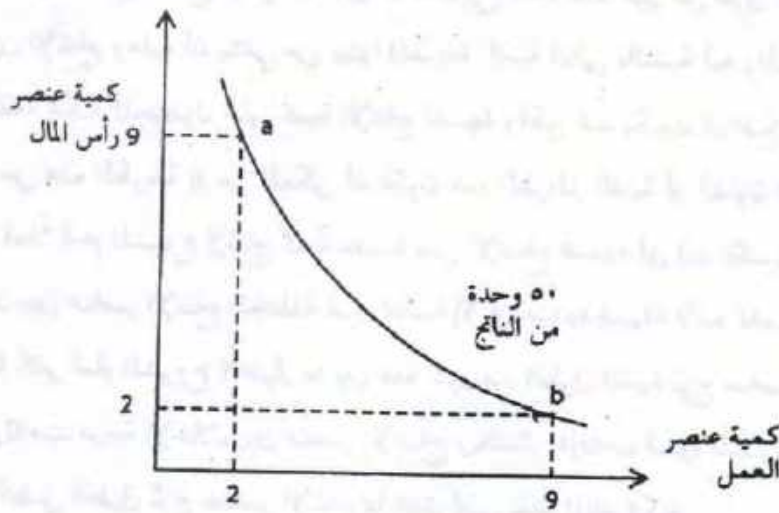
فإذا كان عنصر العمل رخيص نسبياً - أي معدلات الأجور منخفضة بينما سعر الفائدة هو ثمن استخدام رأس المال مرتفع نسبياً - فإنه من الطبيعي أن يعمل المشروع على اختيار الطريقة الفنية التي تتيح له مزج عنصر العمل بنسبة أكبر من رأس المال في العملية الإنتاجية وهنا يمكن القول أنه اعتمد على فن إنتاجي مكثف للعمل. أما إذا كانت معدلات الأجور مرتفعة نسبياً وسعر الفائدة منخفض نسبياً - فإن المشروع - سيجأ إلى اختيار الطريقة الفنية التي تتيح له مزج عنصر رأس المال بنسبة أكبر من العمل ونقول هنا أنه اعتمد على فن إنتاجي مكثف لرأس المال.

ونستنتج أن المزج الأمثل لعناصر الإنتاج في العملية الإنتاجية يتحقق حينما يتم مزج عناصر الإنتاج بالنسب التي تحقق تنمية معينة من الإنتاج خلال فترة زمنية معينة بأقل تكلفة ممكنة وعلى اعتبار أن مصلحة المشروع تقتضي أن العمل على تخفيض نفقاته في سبيل الحصول على حجم معين من الإنتاج، فإننا نتوقع منه أن يعمل على الاعتماد بدرجة أكبر على خدمات الإنتاج الرخيص نسبياً وعلى الاعتماد بدرجة أقل على خدمات عناصر الإنتاج المرتفعة الثمن نسبياً.

وفي الواقع تتوقف قدرة المشروع على مزج عناصر الإنتاج بنسب مختلفة من أجل الحصول على الكمية نفسها من الناتج على شرطين أساسيين:

الشرط الأول: هو القدرة على إحلال كمية من عنصر الإنتاج محل كمية من عنصر إنتاج آخر، من دون أن يتأثر الناتج الكلي، أي أن العنصر الإنتاجية بديلة لبعضها بعضاً، بما أنها قابلة للإحلال، ولكنها ليست بدائل كاملة يمكن إحلال العنصر الآخر إحلالاً تاماً.

الشرط الثاني: وجود عدد كبير من الطرق الفنية المتاحة أمام المشروع للاختيار من بينها، ويمكن إيضاح ذلك بالاستعانة بمنحني إمكانات الإنتاج المتساوية كما هو موضح بالشكل (65).



الشكل (65)

وبالاحظ من الشكل أن منحني إمكانات الإنتاج المتساوية شبيه بمنحني السواء الذي استعنا به في تحليل توازن المستهلك فبدلاً من أن تمثل السلعة A والسلعة B على المحورين الرأسي والأفقي، فإننا نمثل هنا عنصرين من عناصر الإنتاج وهما العمل ورأس المال. أن هذا المنحني يبين لنا جميع الطرق الفنية الممكنة لمزج عنصري الإنتاج العمل ورأس المال من أجل الحصول على حجم معين متساوي من الناتج خلال فترة معينة من الزمن فمثلاً يمكن الحصول على كمية معينة من سلعة ما بمزج عنصري الإنتاج العمل ورأس المال بالطريقة a أي باستخدام كمية كبيرة من رأس المال وكمية قليلة نسبياً من العمل، ومن الممكن أيضاً الحصول على الكمية نفسها من الإنتاج بالطريقة b أي باستخدام كمية قليلة من رأس المال وكمية كبيرة نسبياً من العمل. وهكذا نرى وجه التشابه بين منحني سواء المستهلك ومنحني إمكانات الإنتاج المتساوية فالأول يحقق المستوى من الإشباع بالنسبة لأي نقطة تقع عليه والثاني يحقق المستوى نفسه من الإنتاج، ولكن الاختلاف أننا لا نستطيع أن نقيس مقدار الإشباع عددياً على منحني السواء للمستهلك بينما نستطيع هنا أن نقيس مستوى الإنتاج بشكل عددي وفي مثالنا 50 وحدة من الناتج. ومن هنا نرى أن المشروع أمامه عدد كبير من طرق المزج بين عنصري الإنتاج وعليه أن ينتقي من بينها الطريقة الفنية المثلى بالنسبة له والتي تحقق أدنى نفقة ممكنة للحصول على كمية الإنتاج نفسها. ولكن قد يكون الواقع العملي مختلفاً عن هذه الطريقة إذ من الممكن أن تكون عدد الطرائق الفنية أو الفنون الإنتاجية المتاحة فعلاً أمام المشروع لإنتاج كمية معينة من الإنتاج محدود أي قد تكون عملية الإحلال بين عناصر الإنتاج المختلفة غير ممكنة إلا في حدود ضيقة لأنه كلما كانت الفرصة أكبر أمام المشروع لاختيار ما بين عدد كبير من الطرق الفنية لمزج عناصر الإنتاج كلما ارتفعت درجة الإحلال بين عناصر الإنتاج وبالتالي ازدادت قدرة المشروع على اختيار أفضل الطرق لمزج عناصر الإنتاج مما يحقق أدنى نفقة إنتاج ممكنة.

ثالثاً - مدى استجابة الإنتاج للتغيرات في الطلب:

ذكرنا سابقاً إن المشروع يبدأ نشاطه الإنتاجي لاختيار طريقة فنية معينة لمزج عناصر الإنتاج وذلك للحصول على حجم معين من الإنتاج ومن البديهي أن المشروع قد قام أصلاً بتحديد هذا الحجم من الإنتاج تبعاً لتقديرات التي أجراها لظروف الطلب في السوق ولكن السؤال هو ماذا يحدث إذا ما تغيرت ظروف الطلب في السوق بالزيادة أو النقصان؟ كيف يستجيب الإنتاج لمثل هذه التغيرات؟ هل يمكن للمشروع أن يزيد حجم الإنتاج فوراً إذا ما زاد عليه الطلب في السوق؟ أم أن هناك فترة زمنية لا بد أن تنقضي قبل أن يتمكن المشروع من ذلك؟ وما هي طول هذه الفترة الزمنية؟ للإجابة على هذه التساؤلات جميعاً نتوقف على قدرة المشروع على تغيير إمكاناته أو طاقاته الإنتاجية أي كميات عناصر الإنتاج الموجودة تحت تصرفه بما يتفق مع التغيرات الحاصلة في الطلب ويفرض أن هناك زيادة قد حدثت في الطلب على السلعة التي ينتجها المشروع فإن مواجهة هذه الزيادة تتوقف على قدرته على زيادة ما لديه من كميات عناصر الإنتاج بالقدر المناسب من كل منها، أما إذا حدث العكس أي انكمش الطلب على السلعة التي ينتجها المشروع فإن الأمر يتوقف على قدرته على تخفيض المستخدم لديه من عناصر الإنتاج بالقدر المناسب. لكن في الواقع هذه القدرة على تغيير حجم المستخدم من عناصر الإنتاج تتوقف على التفرقة بين العناصر الثابتة والعناصر المتغيرة وأن الأنواع الثابتة من عناصر الإنتاج كالمباني والآلات والتجهيزات المختلفة جميعها عناصر لا يمكن تغييرها قبل انقضاء فترة طويلة من الزمن - أكثر من سنة - وربما عند من السنين. أما الأنواع المتغيرة من عناصر الإنتاج مثل مواد الخام واليد العاملة.. الخ. فيمكن للمشروع تغيير الكميات المستخلعة من خلال فترة قصيرة من الزمن أي عند من الأسابيع والأشهر على هذا يمكن للمشروع أن يستجيب للتغير في الطلب تبعاً لقدرته على تغيير حجم إنتاجه وهذا بدوره يتوقف على الفترة القصيرة من الزمن والفترة الطويلة ففي الفترة القصيرة الأجل لا يستطيع المشروع أن يغير من حجم الإنتاج

استجابة لتغيرات الطلب انطلاقاً من الكمية المستخدمة من عناصر الإنتاج الثابتة ومن الناحية الفنية فإن المشروع يتمكن غالباً من زيادة حجم إنتاجه في تغيير المستخدم من عناصر الإنتاج المتغيرة مع بقاء عناصر الإنتاج الثابتة على حالها أما الفترة الطويلة الأجل فهي الفترة التي تسمح للمشروع بتغيير المستخدم من عناصر الإنتاج الثابتة والمتغيرة، ويتعبّر آخر الفترة الطويلة هي التي تتيح لمشروع تغيير عناصر الإنتاج المستخدمة جميعها وبالتالي تغيير حجم الإنتاج استجابة للتغير في ظروف الطلب.

1- تحليل الإنتاج (دالة الإنتاج):

يمكن أن نعرف الإنتاج بأنه عملية خلق المنافع الاقتصادية أو إضافة منافع جديدة لشيء ما.

ويعتبر الإنتاج من أهم مراحل النشاط الاقتصادي وأولها، إذ أنه مرحلة سابقة وضرورية لعملية الاستهلاك، وبدون هذه المرحلة لا يمكن إشباع الحاجات الإنسانية أي حاجات المجتمع.

وينصرف تحليل الإنتاج إلى دراسة العلاقة القائمة بين الكميات المستخدمة من عناصر الإنتاج (تلك العناصر التي تشترك في العملية الإنتاجية، وتتكون من الأرض، اليد العاملة، رأس المال، التنظيم أو الاستحداث)، وكمية الناتج الكلي المتولد عن هذه العملية الإنتاجية وذلك عند مستوى فني (تكنولوجي) معين للإنتاج، ونظراً لأهمية الناتج في تحديد مستوى الأرباح والتراكم في المشروع (الوحدة الإنتاجية) فإن الهدف من دراسة هذه العلاقة هو: كيفية الحصول على أعظم مردود من العملية الإنتاجية من خلال المزج الأمثل لعناصر الإنتاج المستخدمة فيها. ويتعبّر آخر الحصول على أكبر قدر من المنتجات من خلال استخدام ما هو متاح لدى الوحدة الإنتاجية من عناصر الإنتاج. إن الصيغة الرياضية التي تعبر عن هذه العلاقة تسمى ((دالة الإنتاج)) أو (تابع الإنتاج) وتأخذ الصيغة:

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

حيث إن :

Q: الناتج الكلي وهو المتغير التابع في هذه الدالة ، ويقاس عادة بوحدات طبيعية خلال فترة زمنية محددة.

L: حجم الاستخدام من اليد العاملة ، ويقاس بعدد العمل أو مجموع ساعات العمل المبذولة خلال فترة زمنية معينة.

K: رأس المال الثابت ، ويقاس بالقيمة الإجمالية للأصول الثابتة بالنسبة للوحدة الإنتاجية خلال فترة معينة من الزمن.

N: الأرض، وعلامة تقاس بوحدات المساحة كالهكتار والمتر المربع... إلخ.

E: التنظيم أو الاستحداث ويقاس بعدد ساعات العمل المتخصصة (للإدارة).

دالة الإنتاج بالفترة القصيرة:

بهدف التبسيط ولأغراض التحليل سوف نقصر دراستنا على العلاقة القائمة بين الناتج الكلي وعنصري الإنتاج والعمل ونفترض أن العنصر الأخرى ثابتة وأن الإنتاج يتم ضمن إطار وحدة إنتاجية معينة في فترة زمنية قصيرة تقوم بإنتاج منتج وحيد متجانس وذلك عند مستوى فني (تقني) للإنتاج ثابت وعليه فإن دالة الإنتاج تأخذ الشكل التالي:

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

سنفترض أيضاً أن عنصر إنتاج واحد فقط يتغير مع بقاء عنصر الإنتاج الأخر ثابتاً على حاله أي أنه يأخذ قيمة ثابتة ، وعلامة ما تأخذ الدراسات الاقتصادية عنصر العمل متغيراً ، أما عنصر رأس المال فهو العنصر الثابت، وبناءً على ذلك سوف تكون نسب مزج عنصري الإنتاج العمل و رأس المال متغيرة ، أي أنه يمكن لعنصر إنتاج أن يحل محل عنصر إنتاج آخر في العملية الإنتاجية ومن هنا أطلق على دالة الإنتاج في هذه الحالة (دالة النسب المتغيرة)، وعليه يمكن القول إن الناتج الكلي في الفترة القصيرة يصل إلى حده الأعظمي عندما يتحقق الاستخدام الكامل لعنصر العمل ، تأخذ الدالة في هذه الحالة الشكل :

$$Q = f(L, \bar{K})$$

حيث (\bar{K}) تشير إلى ثبات عنصر رأس المال.

ويهدف تحليل الناتج الكمي وفق هذه الدالة بتعين علينا أن نميز بداية بين ثلاثة

مفاهيم للناتج:

- أ- الناتج الكلي (Total Product): وهو عبارة عن الكمية الكلية المنتجة من السلعة خلال فترة زمنية معينة (فترة العملية الإنتاجية) ونرمز له بالرمز Q
- ب- الناتج المتوسط (Average Product): وهو عبارة عن الناتج الكلي مقسوماً على كمية المستخدم من عنصر الإنتاج، مثلاً الناتج المتوسط للعمل يعطى بالعلاقة:

$$AP_L = \frac{\text{الناتج الكلي}}{\text{العمل}} = \frac{Q}{L}$$

- ت- الناتج الحدي (Marginal Product): وهو عبارة عن مقدار التغير في الناتج الكلي المتولد من استخدام وحدة إضافية من عنصر الإنتاج المتغير، وبفرض أن عنصر الإنتاج المتغير هو عنصر العمل فإنه يعبر عنه بالعلاقة:

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

أي أنه عبارة عن مشتق دالة الإنتاج بالنسبة للعمل.

وفي حل توافر بيانات رقمية عن كل من الناتج الكلي وعنصر العمل عندها يمكن الحصول على الناتج الحدي بطرح مقدارين متتاليين من الناتج الكلي عند استخدام وحدة إضافية واحدة من العمل، كما يمكن حساب الناتج الكلي والناتج الحدي أن نقوم بشرح دالة إنتاج النسب المتغيرة على الشكل الآتي:

أولاً- لدى إضافة وحدات متتالية من عنصر الإنتاج المتغير إلى عنصر الإنتاج الثابت فإن الناتج الكلي يزداد في البداية بمعدل متزايد، بعد ذلك يستمر الناتج الكلي في التزايد ولكن بمعدل متناقص. بعبارة أخرى إن زيادة استخدام أعداداً إضافية من

العمل مثلاً في الوحدة الإنتاجية الواحدة مع بقاء رأس المال على حاله يؤدي إلى تحقيق زيادة في الناتج، إلا أن نسبة الزيادة في الناتج لا تساوي نسبة الزيادة في حجم العمل وإنما تقل عنها. والسبب في ذلك يعود إلى انخفاض درجة الاستفادة من العامل الإضافي بالملء كلما ازداد عدد العمل بسبب ثبات عنصر رأس المال.

ثانياً- إن إضافة وحدات متتالية من عنصر الإنتاج المتغير إلى عنصر الإنتاج الثابت سيؤدي أولاً إلى زيادة في الناتج الحدي، ثم يتناقص بعد ذلك حتى يصل إلى الصفر وبعد هذا المستوى فإن استخدام أي وحدة إضافية من عنصر الإنتاج المتغير يجعل الناتج الحدي سالباً.

ويعبر عن النقطتين السابقتين رياضياً على الشكل الآتي:

أ- إن قيمة الناتج الحدي للعمل موجبة، أي أن:

$$MP_L = \frac{dQ}{dL} > 0$$

هذا يعني أن استخدام عامل إضافي في العملية الإنتاجية يؤدي إلى تحقيق زيادة

موجبة في الناتج.

ب- إن الناتج يتزايد بمعدل متناقص مع الزيادة المتعقبة لدى العمل بمعدلات ثابتة، أي

أن:

$$\frac{dQ}{dL} > 0$$

مفاد ذلك أن زيادة الناتج المترتبة على زيادة متتالية في عدد العمل يتناقص

باستمرار وكذلك الحال بالنسبة لرأس المال، فإن زيادة حجم المستخدم من رأس المال مع

بقاء عنصر العمل على حاله بسبب زيادة في الناتج، إلا أن نسبة الزيادة في الناتج لا

تساوي نسبة الزيادة في حجم رأس المال وإنما تقل عنها والسبب في ذلك يعود إلى

استمرار انخفاض درجة الاستفادة من رأس المال بالملء كلما ازداد حجمه المطلق بسبب

ثبات عدد العمل ويعبر عن ذلك رياضياً على غرار ما تقدم كالتالي.

$$MP_K = \frac{dQ}{dK} > 0$$

$$\frac{dQ}{dK} < 0$$

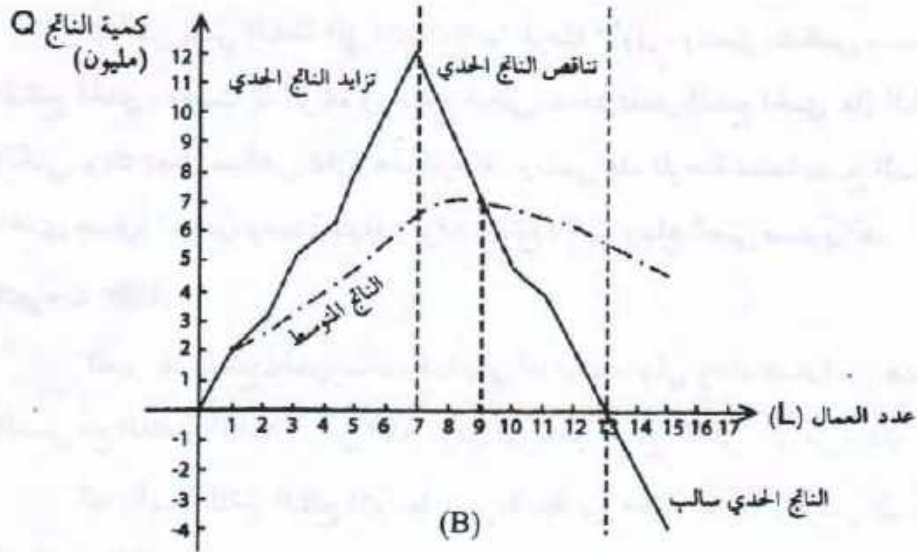
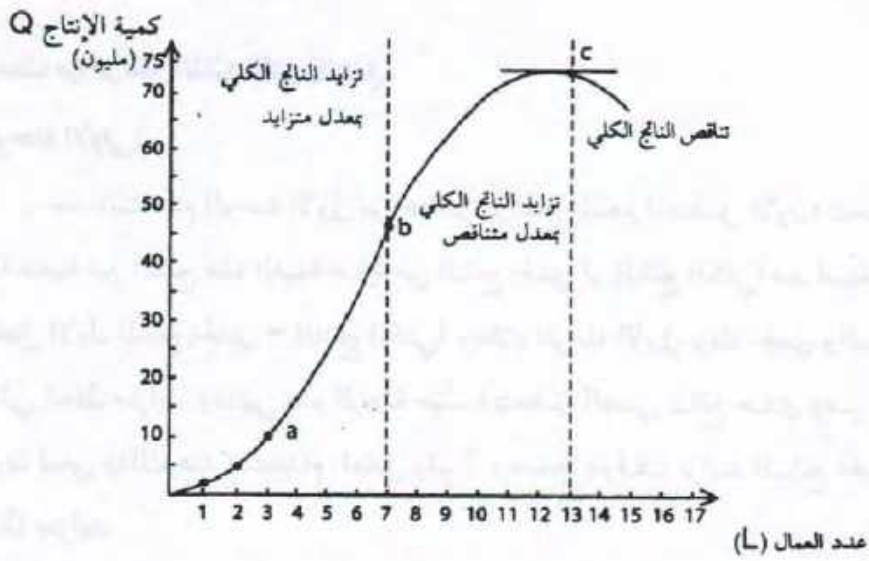
مثال: نفرض أن دالة الإنتاج في الفترة القصيرة لأحد المشروعات الصناعية معطاة على الشكل:

$$Q = f(L, \bar{K})$$

حيث \bar{K} تشير إلى عنصر الإنتاج الثابت وهو عنصر رأس المال، أما العنصر المتغير فهو العمل (L)، وبفرض بقاء العوامل الأخرى المؤثرة جميعها على الإنتاج ثابتة من دون تغيير. فإن الجدول التالي يبين التغيرات التي تطرأ على الناتج جراء استخدام أعداد متزايدة من العمل فقط (مهارة العمل جميعاً متساوية).

الجدول رقم (26)

مرحلة تغير الناتج الكلي والحددي	الناتج الكلي $\frac{dQ}{dL}$ (ملبون ل.س)	الناتج المتوسط $\frac{Q}{L}$ (ملبون ل.س)	الناتج الكلي Q (ملبون ل.س)	العنصر المتغير L (معدل)	العنصر الثابت K (ملبون ل.س)
المرحلة الأولى	-	-	-	-	20
تزايد الناتج الكلي	2	2	2	1	20
بمعدل متزايد	3	2.5	5	2	20
وتزايد الناتج الكلي	5	3.3	10	3	20
الحددي	6	4	16	4	20
	8	4.8	24	5	20
	10	5.7	34	6	20
	12	6.6	46	7	20
المرحلة الثانية					
تناقص الناتج الكلي	10	7	56	8	20
الحددي والناتج الكلي	7	7	63	9	20
بمعدل يتناقص	5	6.8	68	10	20
الناتج الكلي يتناقص	4	6.5	72	11	20
بمعدل يتناقص	2	6.2	74	12	20
بمعدل يتناقص	0	5.7	74	13	20
المرحلة الثالثة					
الناتج الكلي يتناقص	-2	5.1	72	14	20
بمعدل يتناقص	-4	4.5	68	15	20
الحددي سالب					



دالة النسب المتغيرة - قانون تناقص الغلة الحدية -

الشكل رقم (66)

- وصف مراحل تغير الناتج الكلي والحدّي:

المرحلة الأولى:

عند استخدام المرحلة الأولى من عنصر الإنتاج المتغير (العامل الأول) تتحقق قيمة معينة من الناتج هذه القيمة عبارة عن الناتج الحدي أو الناتج الكلي (عند استخدام العامل الأول الناتج الحدي = الناتج الكلي) وخلال المرحلة الأولى يزداد الحدي والناتج الكلي بمعدل متزايد. وتنتهي هذه المرحلة حينما يتحقق أقصى ناتج حدي وهو 12 مليون ل.س وذلك عند استخدام العامل رقم 7 وعندها يتوقف تزايد الناتج الحدي بمعدل متزايد.

المرحلة الثانية:

تبدأ من نفس النقطة التي انتهت إليها المرحلة الأولى، وتتميز بتناقص مستمر الناتج الحدي، وحيث إن الزيادة في الناتج الكلي تتحدد بمقدار الناتج الحدي، فإن الناتج الكلي يزداد بمعدل متناقص خلال هذه المرحلة. وتنتهي هذه المرحلة عندما يصبح الناتج الحدي مساوياً للصفر، وحينئذ يتوقف تزايد الناتج الكلي ويبلغ أقصى مستوى له.

المرحلة الثالثة:

تتميز بأن الناتج الحدي سالب، هذا يعني أن استخدام أي وحدة إضافية من عنصر العمل مع العنصر الثابت (رأس المال) تؤدي إلى نقص الناتج الكلي بدلاً من زيادته. أما بالنسبة لتغير الناتج المتوسط فإننا نلاحظ من خلال الجدول والرسم البياني السابقين الناتج المتوسط يتزايد مع الناتج الحدي في البداية، وبعد نهاية المرحلة الأولى يبدأ الناتج الحدي بالتناقص، ولكن الناتج المتوسط يستمر بالزيادة لفترة قصيرة قبل أن يبدأ بالتناقص أيضاً. وبدأ الناتج المتوسط بالتناقص عند النقطة التي يتساوى فيها مع الناتج الحدي.

- ما هي أسباب تزايد الناتج ثم تناقصه :

وصلنا في النقطة السابقة إلى نتيجة مفادها أن الناتج الكلي أو المحلي يمر بمراحل بين الزيادة ثم الانخفاض في النهاية وذلك عن الاستمرار في إضافة وحدات متساوية من عنصر الإنتاج المتغير (العمل) إلى عنصر الإنتاج الثابت (رأس المال).

لقد كان مصطلح «قانون تناقص الغلة» هو أول ما استخدم لوصف هذه الظاهرة حينما اكتشفها اقتصاديو المدرسة الكلاسيكية ، وقد رأى الاقتصاديون الكلاسيكيون أن قانون تناقص الغلة لا ينطبق إلا على مجال النشاط الزراعي فقط ، وكان اعتقادهم في ذلك مؤسساً على مشاهداتهم الواقعية ففي مجال الزراعة لاحظوا أن عنصر الأرض الزراعية ثابت كما ونوعاً و أن مستوى المعرفة الفنية يكاد يكون ثابتاً لا يتغير كثيراً ، أما عند العمل الزراعيين في تزايد مستمر (نمو في السكان و أراض زراعية ثابتة حينئذ المساحة).

ولكن مع تقدم التحليل الاقتصادي تبين أن ظاهرة تناقص الغلة يمكن أن تتحقق في أي نشاط من الأنشطة الاقتصادية زراعياً أو صناعياً أو تجارياً طالما تحققت الظروف المهيئة لحدوثها.

على سبيل المثال إذا بقي عدد العمل المستخدم في إحدى المراحل الإنتاجية يتزايد مع ثبات رأس المال من مباني وآلات وتجهيزات ومع ثبات المستوى الفني (التقني) للعملية الإنتاجية، فإن الناتج سوف يتزايد في البداية إلى مرحلة معينة ولكن في النهاية لابد من أن يتناقص مع استخدام وحدات إضافية متتالية من اليد العاملة.

نستطيع أن نستنتج من خلال ما تقدم أن المرحلة الأولى تتميز بتزايد الناتج المتردد المعدل كذلك الناتج الحاي، فإذا كانت أسعار الناتج وعناصر الإنتاج ثابتة فمن المربح للمشروع أن يستمر في الإنتاج إلى المرحلة الثانية حتى يصل الناتج الكلي إلى

أفضل. أما المرحلة الثالثة فالنتائج الحدي للعمل يغدو سالباً وهذا يعني أن النتائج الكلية ينخفض كلما زادت وحدات العمل المستخدمة وواضح أن هذه المرحلة تعتبر مرحلة إنتاج غير عقلانية. إذ نخلص من ذلك إلى أن الإنتاج يجب أن يتم ضمن المرحلة الثانية من مراحل تغير الناتج والتي يطلق عليها اسم « المنطقة الاقتصادية للإنتاج » إذ يمكن أن نصل إلى أكبر ناتج ممكن باستخدام 13 عامل.

2- تكاليف الإنتاج Costs of Production :

مفهوم التكاليف:

يختلف مفهوم التكاليف عند الاقتصاديين عنه عند المحاسبين ، فالمحاسبون يعالجون موضوع التكاليف لاستنتاج الأرباح والخسائر من خلال الاستعانة بما يتوافر لديهم من بيانات وأرقام ومعلومات عن الإيرادات والتكاليف.

أما الاقتصاديون فإنهم ينظرون إلى التكاليف على أساس معرفة حجم الإنتاج وهل تستمر المنشأة به أم تتوقف عنه وهذا يحد ذاته بحاجة إلى قرار ، من هنا فإن الاقتصاديين ينظرون إلى تكلفة الفرصة البديلة (Opportunity Cost) ويطلق عليها أيضاً بالتكلفة الاجتماعية أو تكلفة الاختيار وهي عبارة عن تكلفة الموارد التي يخصصها المجتمع لإنتاج الكثير من السلع والخدمات اللازمة لإشباع حاجاته ، فإذا خصص جزء من موارده لإنتاج سلعة ما فإنه يضحي بإنتاج سلعة أخرى كان يمكن أن ينتجها بالموارد نفسها. ويطلق عليها بالتكلفة الاجتماعية لأنه لو لم ننتج تلك السلعة لحولنا الموارد لإنتاج سلعة أخرى بدلاً منها.

التكاليف في الفترة القصيرة والفترة الطويلة:

الفترة القصيرة The Short Run هي تلك الفترة التي يستطيع فيها المنتج أن يتحكم في أنواع التكاليف المتغيرة بالزيادة أو النقصان، عدا التكاليف الثابتة، بهدف زيادة أو تخفيض حجم الإنتاج ، و عليه فإن تكاليف الإنتاج في الفترة القصيرة هي

التكاليف الثابتة ، التكاليف المتغيرة، التكاليف الكلية، التكاليف الحدية، ومتوسط التكاليف.

أما الفترة الطويلة **The Long Run** فهي تلك الفترة التي يمكن للمؤسسة فيها من تغيير طاقاتها الإنتاجية ، بحيث تصبح جميع عناصر الإنتاج قابلة للتغيير من خلال شراء آلات أو التوسع في البناء.

أنواع التكاليف في الفترة القصيرة:

1- التكاليف الثابتة (FC) Fixed Costs :

هي تلك التكاليف التي تتحملها المنشأة سواء أنتجت أم لم تنتج فالمنتج يدفعها حتى لو توقف الإنتاج، فهي لا تتأثر بحجم الإنتاج ، مثل: ذلك إيجار المباني ، أقساط التأمين، ضريبة المباني، استهلاك الآلات ... إلخ.

ومنحنى التكاليف الثابتة يكون خطاً مستقيماً موازياً للمحور الأفقي كما في الشكل التالي:

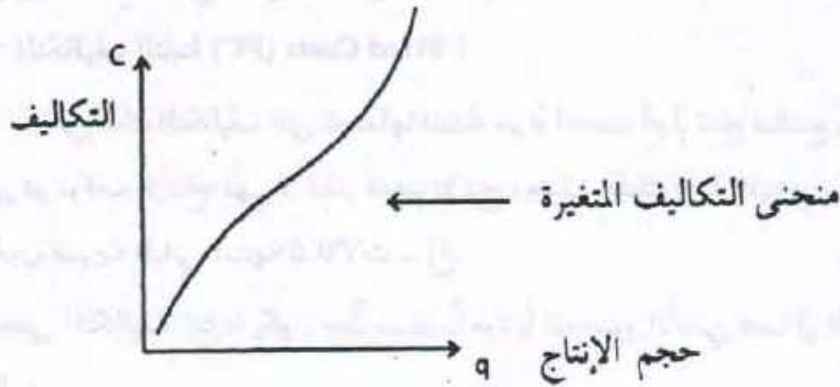


الشكل (67)

إن المنشأة تتحمل مثلاً 10000 ل.س سواء أنتجت 100 وحدة أو 1000 وحدة خلال فترة قصيرة من الزمن، لذا فإن المنحنى يكون خطاً مستقيماً موازياً للمحور الأفقي.

ب- التكاليف المتغيرة (VC): Variable costs

إن التكاليف المتغيرة ترتبط طردياً مع حجم الإنتاج بحيث تزداد بزيادة حجم الإنتاج، وتقل بانخفاض حجم الإنتاج. مثل ذلك تكاليف المواد الخام، القوة المحركة، تكاليف النقل، أجور العمل... إلخ. ويبدأ منحنى التكاليف المتغيرة من نقطة الأصل متجهاً إلى أعلى ومن اليسار إلى اليمين مما يدل على العلاقة الطردية بين التكاليف المتغيرة وحجم الإنتاج، والرسم البياني يوضح ذلك:

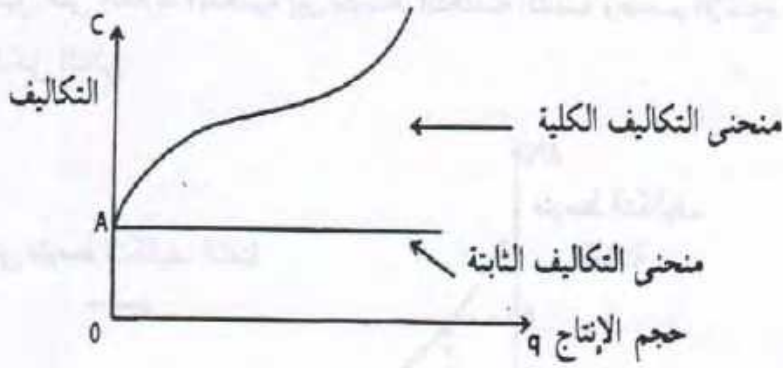


الشكل (68)

ج- التكاليف الكلية (TC): Total Costs

عبارة عن مجموع التكاليف الثابتة والتكاليف المتغيرة التي يتحملها المنتج، ومنحنى تكاليف الكلية يتخذ شكل منحنى التكاليف المتغيرة، إلا أن الأول يكون أعلى بمقدار يعادل التكاليف الثابتة. وكما سبق أن ذكرنا فإن المنتج يتحمل جميع التكاليف الثابتة حتى لو لم ينتج، مما يجعل منحنى التكاليف الكلية يبدأ من نقطة التقاء خط التكلفة الثابتة مع المحور الرأسي (النقطة A) وبالتالي فإن التكاليف الكلية تساوي التكاليف الثابتة عند حجم الإنتاج صفر.

والشكل التالي يوضح ذلك:



الشكل (69)

متوسط التكاليف (AC) Average Costs :

نعني بمتوسط التكاليف ، نصيب الوحدة الواحدة من السلعة المنتجة من التكلفة

ونستخرجها من خلال العلاقة التالية: متوسط التكاليف = $\frac{\text{مجموع التكاليف}}{\text{عدد الوحدات المنتجة}}$

ويمكننا أن نميز بين الأنواع التالية لمتوسط التكاليف.

1 - متوسط التكاليف الثابتة Average fixed :

وهي عبارة عن نصيب الوحدة المنتجة من التكاليف الثابتة ، ويعبر عنها بالمعادلة التالية:

$$\text{متوسط التكاليف الثابتة} = \frac{\text{مجموع التكاليف الثابتة}}{\text{حجم الانتاج (عدد الوحدات المنتجة)}}$$

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

وتكون العلاقة ما بين حجم الإنتاج ومتوسط التكاليف الثابتة علاقة عكسية

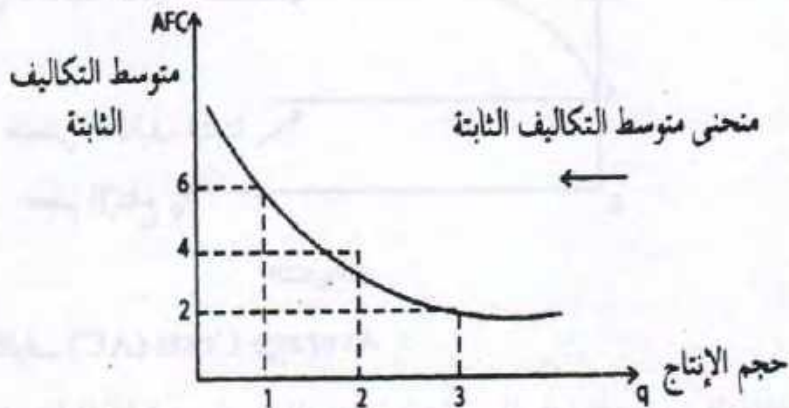
، أي عند زيادة حجم الإنتاج يقل متوسط التكاليف الثابتة ، وإذا قل حجم الإنتاج يزيد

متوسط التكاليف الثابتة ، والسبب في ذلك يعود إلى ثبات البسط في العلاقة السابقة

(التكاليف الثابتة) وتغير المقام (حجم الإنتاج) مما يؤدي إلى تغيير قيمة الكسر. وإذا

مثلنا هذه العلاقة بيانياً نحصل على منحنى للتكاليف الثابتة يتجه من أعلى إلى أسفل

جهة اليمين دليل على العلاقة العكسية بين متوسط التكلفة الثابتة وحجم الإنتاج ،
كما هو في الشكل التالي:



الشكل (70)

2- متوسط التكاليف المتغيرة:

وهي عبارة عن نصيب الوحدة المنتجة من التكاليف المتغيرة ، ويعبر عنها بالمعادلة

التالية:

$$\text{متوسط التكاليف المتغيرة} = \frac{\text{مجموع التكاليف المتغيرة}}{\text{عدد الوحدات المنتجة}}$$

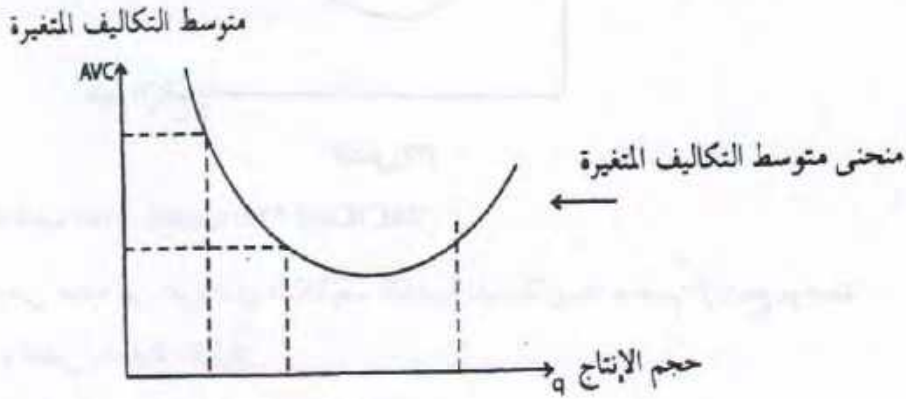
$$AVC = \frac{VC}{q}$$

والعلاقة ما بين متوسط التكاليف المتغيرة وحجم الإنتاج تمر بمرحلتين:

المرحلة الأولى: تزداد التكاليف المتغيرة بنسبة أقل من نسبة الزيادة في حجم الإنتاج ، مما يؤدي إلى تناقص متوسط التكاليف المتغيرة.

المرحلة الثانية: تزداد التكاليف المتغيرة بنسبة أكبر من نسبة الزيادة في حجم الإنتاج مما يؤدي إلى زيادة متوسط التكاليف المتغيرة.

نستنتج مما سبق أن منحنى متوسط التكاليف المتغيرة يمر بمرحلتين: مرحلة تناقص ثم مرحلة تزايد ولذلك يأخذ شكل منحنى متوسط التكاليف المتغيرة شكل الحرف (U) تقريباً إذ ينحدر من أعلى إلى أسفل جهة اليمين إلى حد معين ثم يتصاعد بعد ذلك، كما هو مبين في الشكل التالي:



الشكل (71)

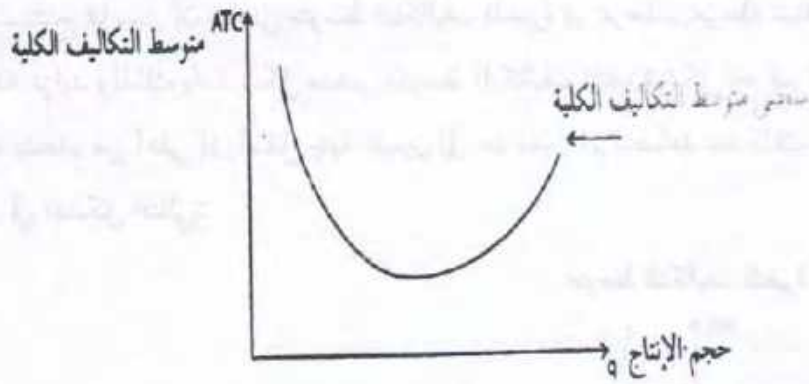
3- متوسط التكاليف الكلية (Average Total Cost) (ATC):

وهي عبارة عن نصيب الوحدة المنتجة من التكاليف الكلية، و يعبر عنها بالعلاقة التالية:

$$\text{متوسط التكاليف الكلية} = \frac{\text{مجموع التكاليف الكلية}}{\text{حجم الإنتاج}}$$

$$\text{أو متوسط التكاليف الكلية} = \frac{\text{مجموع التكاليف الثابتة} + \text{مجموع التكاليف المتغيرة}}{\text{حجم الإنتاج}}$$

ويأخذ منحنى متوسط التكاليف الكلية شكل منحنى متوسط التكاليف المتغيرة نفسه، ولكنه يكون دائماً أعلى من منحنى متوسط التكاليف المتغيرة بمقدار رأسي يعادل التكاليف الثابتة، وذلك كما هو في الرسم التالي:



الشكل (72)

5 - التكاليف الحدية (Marginal Cost) (MC):

وهي عبارة عن الزيادة في التكاليف الكلية نتيجة زيادة حجم الإنتاج بوحدة

واحدة، وتقاس بالمعادلة التالية:

$$\text{التكاليف الحدية} = \frac{\text{التغير في التكلفة الكلية}}{\text{التغير في حجم الإنتاج}}$$

$$MC = \frac{\Delta ATC}{\Delta q}$$

ويأخذ منحنى التكلفة الحدية اتجاهاً تنازلياً في البداية إلى اليمين ثم اتجاهاً

صاعداً بعد ذلك عند زيادة حجم الإنتاج، أي أن زيادة حجم الإنتاج تؤدي في المرحلة

الأولى إلى انخفاض التكلفة

التي تسببها زيادة حجم الإنتاج، حتى

يبلغ مشروع حجماً معيناً

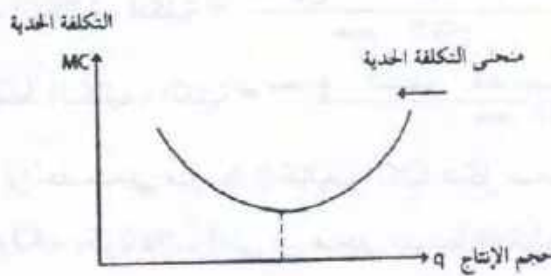
من الإنتاج تصل فيه

الوحدة الإضافية إلى أدنى

تكلفة ممكنة بعده تبدأ

التكلفة الحدية في الارتفاع

مع زيادة الإنتاج.



الشكل (73)

ولذلك فإن منحنى التكلفة الكلية شبيه بمنحنى التكلفة المتغيرة ومتوسط التكلفة الكلية (ينحدر في البداية ثم يتصاعد إلى اليمين) ولكن يجب مراعاة أن منحنى التكلفة الحدية يقطع منحنى متوسط التكلفة المتغيرة ومتوسط التكلفة الكلية في أدنى نقطة لهما، والرسم التالي يبين شكل منحنى التكلفة الحدية.

العلاقة بين منحنيات التكاليف:

لفهم طبيعة العلاقة بين منحنيات التكاليف نستعين بالجدول التالي، الذي يمثل أنواع التكاليف ومتوسطاتها والتكلفة الحدية:

الجدول رقم (27)

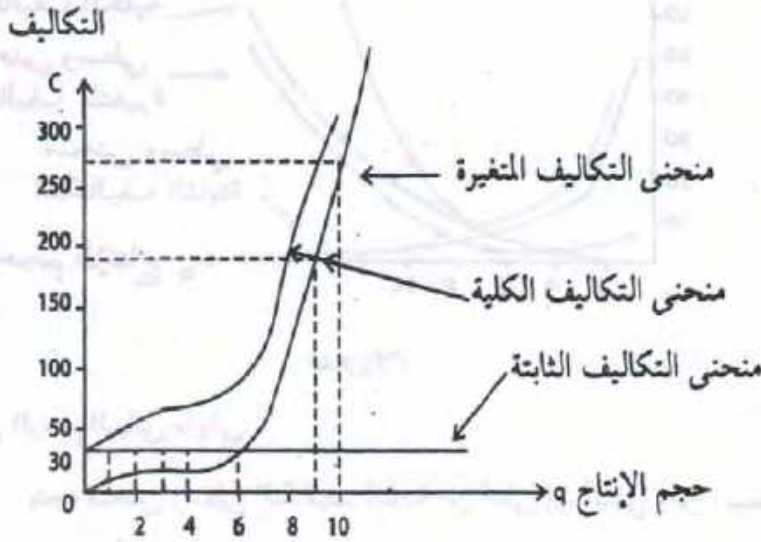
التكلفة الحدية/ ل.س MC	التكاليف / ل.س			التكاليف / ل.س			الناتج الكلّي وحدة q
	الكلية ATC	المتغيرة AVC	الثابتة AFC	الكلية TC	المتغيرة TVC	الثابتة TFC	
-	-	-	-	30	0	30	0
3	33	3	30	33	3	30	1
1	17	2	15	34	4	30	2
1	11.7	1.7	10	35	5	30	3
3	9.5	2	7.5	38	8	30	4
7	9	3	6	45	15	30	5
21	11	6	5	66	36	30	6
30	13.7	9.4	4.3	96	66	30	7
46	17.8	14	3.8	142	112	30	8
63	22.8	19.4	3.3	205	175	30	9
85	29	26	3	290	260	30	10

نلاحظ من الجدول (27) أن التكاليف الثابتة تبلغ (30) ل.س بوصفه رقماً افتراضياً في العمود الثاني، في حين أن متوسط التكاليف الثابتة في تناقص مستمر مع الزيادة في حجم الإنتاج وتصل إلى 3 ل.س عند حجم الإنتاج 10 وحدات.

بالنسبة للتكلفة المتغيرة فهي في تزايد مستمر مع كل زيادة في حجم الإنتاج ، إذ تبلغ الصفر عند حجم الإنتاج صفر وعند زيادة حجم الإنتاج إلى 3 وحدات ترتفع إلى 5 ل.س ، و عندما يصل الإنتاج إلى 10 وحدات تبلغ التكاليف المتغيرة 260 ل.س في حين أن متوسط التكاليف المتغيرة يتناقص في البداية حتى يصل إلى 1.7 ل.س عند حجم إنتاج 3 وحدات، وبعد ذلك تأخذ في الارتفاع فتصبح 2 ل.س عند حجم الإنتاج 4 وحدات و 26 ل.س عند حجم الإنتاج 10 وحدات ، أما التكاليف الكلية فهي تزداد بزيادة حجم الإنتاج حيث تبلغ 30 ل.س عند حجم الإنتاج صفر، لأن التكاليف الكلية عبارة عن مجموع التكاليف الثابتة والمتغيرة وبما أن التكاليف الثابتة عند حجم الإنتاج صفر افترضناها 30 ل.س ولا يوجد عند هذا الحجم من الإنتاج أي تكاليف متغيرة فإن التكاليف الكلية تساوي 30 ل.س فقط ، ونلاحظ انه عندما ازداد حجم الإنتاج من صفر إلى 10 وحدات، قد ازدادت التكاليف الكلية من 30 ل.س إلى 290 ل.س أما متوسط التكاليف الكلية والذي هو عبارة عن مجموع متوسط التكاليف الثابتة ومتوسط التكاليف المتغيرة ، فتتناقص في بادئ الأمر حتى تصل إلى 9 ل.س عند حجم الإنتاج 5 وحدات وبعدها تبدأ في الارتفاع حتى تصل إلى 29 ل.س عند حجم الإنتاج 10 وحدات.

والسبب في ذلك أن متوسط التكاليف الثابتة في تناقص مستمر ، ومتوسط التكاليف المتغيرة تتناقص في البداية ثم تبدأ في الارتفاع بعد ذلك. وبما أن طرفي العلاقة أحدهما ثابت والآخر ينخفض ثم يزداد فإن قيمتها ستخف في البداية ثم تزداد بعد ذلك. وفي آخر عامود من الجدول نلاحظ أن التكلفة الحدية تتناقص في البداية حتى تصل إلى أدنى حد لها عند حجم الإنتاج 3 وحدات وبعدها تبدأ في الزيادة كلما زاد حجم الإنتاج حتى تصل إلى 85 ل.س عند حجم الإنتاج 10 وحدات ، و التكلفة الحدية استخرجناها من خلال الفرق بين التكاليف الكلية عند حجم إنتاج صفر والتكاليف

الكلية عند حجم إنتاج وحدة واحدة، فتكون 30 ل.س عند حجم الإنتاج وحدة واحدة وليرة سورية واحدة عند حجم إنتاج 2 و 7 ل.س عند حجم الإنتاج 6 وحدات ... الخ. وإذا قمنا بتمثيل جدول التكاليف السابق بيانياً فإننا نحصل على منحنيات التكاليف الثابتة والتكاليف المتغيرة والتكاليف الكلية كما في الشكل التالي:



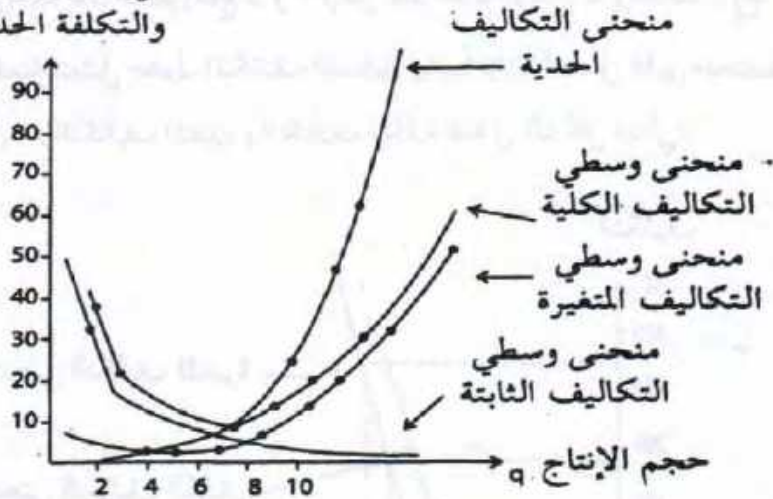
الشكل (74)

نستنتج من الجدول ما يلي:

- 1- شكل منحني التكاليف الثابتة خط مستقيم مواز للمحور الأفقي.
- 2- شكل منحني التكاليف الكلية له شكل منحني التكاليف المتغيرة نفسه ولكن الأخير يبدأ من نقطة الأصل في حين أن منحني التكاليف الكلية يبدأ من نقطة أصل منحني التكاليف الثابتة عند التكاليف 30 ل.س.

ومنحنيات متوسط التكاليف، ومنحني التكلفة الحدية يوضحها الرسم التالي:

متوسط التكاليف
والتكلفة الحدية



الشكل (75)

نستنتج من الرسم البياني ما يلي:

- 1- يتجه منحنى وسطي التكاليف الثابتة من أعلى إلى أسفل ومن اليسار إلى اليمين دليل على أنه يتناقص مع زيادة حجم الإنتاج ولكنه لا يصل إلى الصفر.
- 2- منحنى وسطي التكلفة المتغيرة يتجه من أعلى إلى أسفل جهة اليمين حتى يصل إلى أدنى نقطة له ثم يأخذ بعد ذلك بالارتفاع.
- 3- منحنى وسطي التكلفة الكلية يتجه من أعلى إلى أسفل جهة اليمين حتى يصل إلى أدنى نقطة له ثم يأخذ بعد ذلك بالارتفاع.
- 4- منحنى التكلفة الحدية يتناقص من أعلى إلى أسفل جهة اليمين ثم يأخذ بعد ذلك بالارتفاع.
- 5- عندما تكون التكاليف الحدية أقل من متوسط التكاليف المتغيرة فإن الأخيرة تتناقص مع زيادة حجم الإنتاج ، كذلك الحال لوسطي التكاليف

الكلية فإنها تتناقص مع زيادة حجم الإنتاج وذلك عندما تكون التكاليف
الحدية أقل منها.

6- عندما تكون التكاليف الحدية أكبر من وسطي التكاليف المتغيرة فإن
الأخيرة تزايد مع تزايد حجم الإنتاج، وكذلك الحالة بالنسبة لوسطي
التكاليف الكلية فإنها تزايد مع تزايد حجم الإنتاج وذلك عندما تكون
التكاليف الحدية أكبر منها.

7- عندما تكون التكاليف الكلية مساوية لوسطي التكاليف المتغيرة فإن
الأخيرة تكون عند أدنى قيمة لها.

8- عندما تكون التكاليف الحدية مساوية لوسطي التكاليف الكلية فإن
الأخيرة تكون عند أدنى قيمة لها.

9- منحنى التكلفة الحدية يقطع منحنى وسطي التكلفة المتغيرة ومنحنى وسطي
التكلفة الكلية عند أدنى نقطة في منحنى وسطي التكلفة المتغيرة وأدنى
نقطة في منحنى وسطي التكاليف الكلية،

أنواع التكاليف في المدى الطويل:

عرفنا الأجل الطويل Long Run في الإنتاج بأنه الفترة الزمنية التي يمكن
للمؤسسة فيها أن تغير جميع عناصر الإنتاج، وبالتالي لا تبقى عناصر إنتاج ثابتة بل
تصبح جميعها متغيرة مما يؤدي إلى عدم وجود تكاليف إنتاج ثابتة بل إن جميع التكاليف
تتغير بتغير حجم الإنتاج في الأجل الطويل.

وبما أن جميع عناصر الإنتاج (الآلات، المباني، العمل،... إلخ) في هذه الفترة متغيرة
فإن المنشأة تستطيع أن تستبدل أو تحل عنصر إنتاجي محل عنصر إنتاجي آخر، كأن تقوم
بإحلال عنصر العمل محل الآلات.

ولتبسيط الشرح نصف أنواع التكاليف في المدى الطويل إلى :

1- التكاليف الكلية في المدى الطويل:

عبارة عن جميع التكاليف التي تتكبدها المنشأة لإنتاج كمية معينة من السلع والخدمات

2- متوسط التكاليف في المدى الطويل:

عبارة عن نصيب الوحدة المنتجة من مجموع التكاليف المنتجة من مجموع التكاليف

الكلية، ويعبر عنها بالمعادلة التالية:

$$\text{متوسط التكاليف} = \frac{\text{مجموع التكاليف الكلية}}{\text{حجم الانتاج}}$$

3- التكاليف الحدية في المدى الطويل:

عبارة عن التغير الذي يطرأ على التكاليف الكلية بسبب تغيير الإنتاج بوحدة

واحدة فقط.

منحنيات التكاليف في المدى الطويل:

1- منحنى التكاليف الكلية في المدى الطويل:

تسمى المنشآت في الأجل الطويل كما هي الحال في الأجل القصير إلى الإنتاج

بأقل تكلفة ممكنة للحصول على أكبر قدر ممكن من الربح . وكما هو معلوم فإن جميع

التكاليف تكون متغيرة في الأجل الطويل ، لذا بالإمكان أن ننظر إلى الأجل الطويل

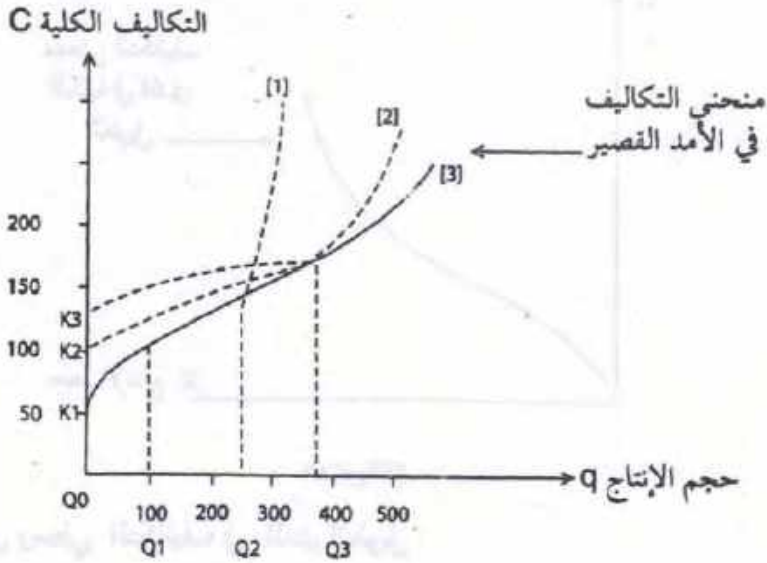
من خلال الأجل القصير حيث يكون أحد العناصر أو بعضها ثابتاً ، ثم تقوم المنشأة

بتغيير تلك العناصر للحصول على أكبر قدر ممكن من الإنتاج، فإذا افترضنا وجود

مستويات مختلفة من رأس المال ثم مزجناها مع عناصر إنتاج أخرى فإننا نحصل على

مستويات مختلفة من منحنيات التكاليف في الأجل القصير والشكل التالي يوضح

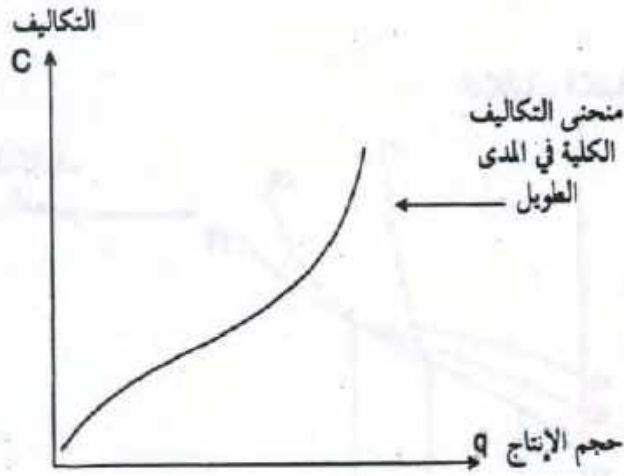
ذلك :



الشكل (76)

اختيار حجم رأس المال k_1 والذي يقع على المنحنى رقم " 1 " لأنه يحقق أقل تكلفة إنتاج (50). أما إذا كان الإنتاج مخطط له في الفترة هو $(q_2 - q_3)$ فسيتم اختيار حجم رأس المال k_2 والذي يقع على المنحنى رقم " 2 " لأنه يحقق أقل تكلفة ممكنة (100). أما إذا كان المخطط له أكبر من الفترة q_3 فالأفضل اختيار حجم رأس المال k_3 الذي يقع على المنحنى رقم " 3 ". أي أن المنشأة إذا خططت للثلاث أحجام فإنها ستختار الأجزاء الداكنة من منحنيات التكاليف الكلية في الأجل القصير كما هو ظاهر في الشكل السابق ، لأن هذه الأجزاء تحقق أقل تكلفة ممكنة . وبما أن عناصر الإنتاج جميعها متغيرة في الأجل الطويل فإن منحني التكاليف الكلية يتكون من الأجزاء الداكنة من منحنيات التكاليف في الأجل القصير .

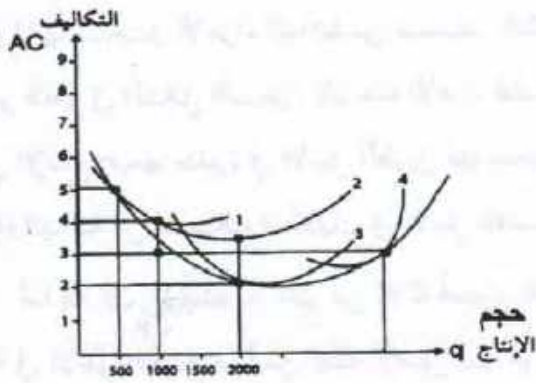
أما إذا كان المخطط له أكثر من ثلاثة أحجام للإنتاج فإن منحني التكاليف الكلية في الأجل الطويل يبدأ من نقطة الأصل كما هو في الشكل أدناه .



الشكل (77)

2- منحنى وسطي التكاليف في المدى الطويل :

يأخذ منحنى وسطي التكاليف في المدى الطويل الشكل المظروفي الذي يغلف جميع منحنيات وسطي التكاليف في المدى القصير ويمسها . فمنحنى وسطي التكاليف في المدى الطويل يتناقص كلما زاد حجم الإنتاج حتى يصل إلى أدنى نقطة له ، وهو الحجم الأمثل للإنتاج ثم يأخذ بعدها بالارتفاع . والسبب في ذلك يعود إلى ما يطلق عليه بوفورات الحجم التي سنشرها فيما بعد . والرسم البياني التالي يبين شكل منحنى متوسط التكاليف في المدى الطويل .



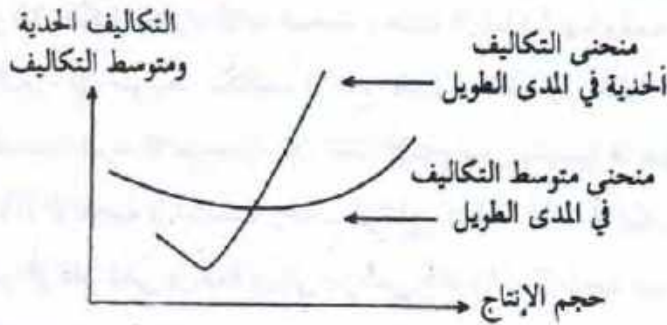
الشكل (78)

نلاحظ من الرسم البياني أن المنشأة اختارت 4 أحجام للإنتاج كل منها يمثل حجم في المدى القصير فإذا أرادت المنشأة أن تنتج 500 وحدة أسبوعياً فإنه سيتم اختيار المنحنى رقم " 1 "

وتكلفة إنتاج الوحدة ستكون " 5 " ل.س وإذا زاد الإنتاج إلى " 1000 " وحدة بسبب زيادة الطلب. فإنه من الصعب تغيير عناصر الإنتاج في المدى القصير وسيتم الإنتاج عند الحجم الذي يمثله المنحنى رقم " 1 ". ولكن عند نقطة أخرى تقع على المنحنى نفسه وستكون التكلفة " 4 " ل.س ولكن في المدى الطويل تستطيع المنشأة أن تغير عناصر الإنتاج وتتوسع إلى رقم " 2 " وبالتالي بإمكانها أن تنتج كمية الـ " 1000 " وحدة على المنحنى رقم " 2 " بتكلفة مقدارها " 3 " ل.س وهي أقل من التكلفة الأولى قبل التوسع. وهذا تستطيع المنشأة أن تتوسع في المدى الطويل كلما أرادت أن تزيد من حجم إنتاجها حتى تصل إلى أدنى تكلفة ممكنة حيث تستطيع أن تنتج 2000 وحدة أسبوعياً بتكلفة قدرها " 2 " ل.س على المنحنى رقم " 3 " وهذا هو الحجم الأمثل للإنتاج، حيث أن وسطي التكاليف المحفّض إلى أدنى نقطة لها. أما إذا أرادت المنشأة أن تنتج أكثر من هذا الحجم فإنه سينتج وفورات سلبية بسبب زيادة وسطي تكلفة كل وحدة منتجة.

3 - منحنى التكلفة الحدية في المدى الطويل :

ترتبط التكلفة الحدية ارتباطاً وثيقاً بمتوسط التكاليف وكلتاها يمكن اشتقاقهما من التكاليف الكلية. وكما استطعنا اشتقاق منحنى في الأجل الطويل، نستطيع أيضاً اشتقاق منحنى التكلفة الحدية في الأجل الطويل وهو شبيه بمنحنى التكلفة الحدية في الأجل القصير، إلا أنه أقل منه انحداراً. والشكل التالي يبين ذلك :



الشكل (79)

نلاحظ من الرسم البياني أن منحني التكاليف الحدية في المدى الطويل يقطع
منحنى متوسط التكاليف في المدى الطويل عند أدنى حد له أي عند إنتاج 2000 وحدة
في مثالنا السابق، أصبح مستوى الإنتاج الأمثل عند نقطة التقاطع هذه .

مزايا الإنتاج الكبير :

يعود الإنتاج الكبير بالفائدة على المنشأة من خلال التوفير في تكاليف الإنتاج .
التوفير الناتج عن الإنتاج الكبير يصنف إلى نوعين رئيسيين :

الأول : وفورات داخلية ، والثاني : وفورات خارجية .

أولا : الوفورات الداخلية Internal Economies :

وهي تلك الوفورات التي تعود لظروف خاصة بكل منشأة على حدة وينتج عنها
المخفيض في متوسط

التكاليف . ومن أهم هذه الوفورات :

أ - وفورات فنية وتنتج عن :

1 - استخدام أساليب حديثة في الإنتاج . إن استخدام المنشآت الضخمة إلى آلات كبيرة
وحديثة في الإنتاج يؤدي كميات كبيرة من السلع ، وبالتالي فعلى الرغم من ارتفاع
تكلفة الآلة فإن متوسط التكاليف سينخفض . أما المنشآت الصغيرة ، التي لا
تملك رأس المال الكافي لشراء آلات ضخمة وحديثة لارتفاع ثمنها ولعدم حاجتها
للإنتاج الكبير ، فإن متوسط تكاليف الإنتاج تكون مرتفعة وفي حالة استطاعت
المنشآت الصغيرة شراء آلات حديثة فإن نفقة الإنتاج تبقى بالنسبة لها عالية وذلك
لأن طاقة الآلة الإنتاجية لا تتناسب وحجم الإنتاج . وبما أن الآلة لا يمكن تجزئتها
فإن تكاليف الإنتاج تبقى مرتفعة ويبقى جزء من طاقة الآلة الإنتاجية غير مستغل (وجود طاقة إنتاجية معطلة)

2 - ربط المراحل الإنتاجية مع بعضها بعضاً . تستطيع المنشآت الكبيرة من ربط خطوط الإنتاج مع بعضها البعض وفي مكان واحد من دون الحاجة إلى إخراج سلع نصف مصنعة ونقلها إلى مكان آخر بهدف إتمام عملية تصنيعها . وفي هذا توفير في مصاريف النقل والتحميل والتأمين والسرعة في الإنجاز .

3 - الاستفادة من بقايا مخرجات الإنتاج . تكون بقايا مخرجات الإنتاج في المنشآت الكبيرة ليست بالقليلة ، وبالتالي يتم جمعها والاستفادة منها وبيعها وهذا يحد ذاته توفير . أما المنشآت الصغيرة فغالباً ما تهمل تلك البقايا من المخرجات إما لقلتها أو لعدم إمكانية الاستفادة منها .

4 - الاستفادة من تقسيم العمل والتخصص به . إن الإمكانيات التي تتمتع بها المنشآت الكبيرة تسمح لها الأخذ بنظام تقسيم العمل والتخصص وما يترتب على ذلك من توفير في النفقة . إذا بالإمكان أيضاً الاستفادة من أي تطور علمي وفي حديث مما يزيد من الكفاءة الإنتاجية .

ب - وفورات تجارية وتتشكل في :

1 - وفورات في شراء المواد الأولية . بما أن المنشآت الكبيرة تحتاج إلى كميات كبيرة من المواد الأولية ، فإنها في أثناء الشراء تحصل على خصم الكمية كما أنها تمنح تسهيلات في الدفع .

2 - وفورات في تكاليف الشحن . عادة تمتلك المنشآت الكبيرة وسائل نقل خاصة وهذا يعتبر وفراً بالنسبة لها . وفي حالة استخدامها لوسائل نقل من الخارج فإنها تحصل على خصومات نظراً لضخامة الكميات التي تشحنها .

3 - وفورات في الدعاية والإعلان . إذا تم تقسيم الدعاية والإعلان على الوحدات المنتجة فإن نصيب كل وحدة منها سيكون قليل . كما أن المنشآت الضخمة تستغني عن الدعاية والإعلان لكل منتج نظراً لمعرفة الجمهور بها وثقتهم بمنتجاتها .

4- وفورات في الوسطاء ورجل البيع . إذ لا حاجة للمنشآت الضخمة الاعتماد على الوسطاء ورجل البيع لترويج وتوزيع منتجاتها ، وذلك لان سمعتها وثقة الجمهور بها يغني عن ذلك .

ج - وفورات مالية تتشمل أي :

1 - إمكانية الحصول على أموال الاقتراض من مصادر مختلفة بسهولة وبتسهيلات مميزة ومن دون أن تقدم أي ضمانات كرهن للأصول إلخ بينما المشاريع الصغيرة فمن الصعب أن تحصل على هذه الامتيازات .

2 - يتوفر لدى المنشآت الكبيرة مصادر تمويل مختلفة ، بالإضافة إلى الاقتراض ، تستطيع إصدار أسهم أو سندات ، وهذا ما يعجز عنه المشروع الصغير .

وفورات إدارية :

1 - إمكانية استقطاب النخبة المميزة من المدراء والموظفين من خلال الإمتيازات المالية التي يقدمها لهم ، وهذا يتعكس على أدائهم وانتمائهم لعملهم .

2 - إمكانية التغلب على الظروف الطارئ . من مثل مشكلة تصريف المنتجات أو إيجاد مصادر جديدة للمواد الأولية أو الحصول على أحدث تقنية وفنية إنتاجية إلخ .

ثانياً - الوفورات الخارجية External Economies:

وهي تلك الوفورات التي تشترك في الحصول عليها المشروعات جميعها نتيجة انتمائها إلى صناعة معينة أو توطنها في مكان معين .

ويوجد الأنواع التالية من الوفورات الخارجية :

أ - الوفورات الفنية : وتنشأ عندما تجتمع مشروعات كبيرة في صناعة واحدة وفي منطقة واحدة بحيث يمكنها أن تشترك مع بعضها في الأبحاث العلمية لتطوير الإنتاج

وأساليه . وهذا ما لا يستطيع مشروع واحد بمفرده أن يقوم به وإن حاول ذلك فإن التكاليف التي سيتكبدها ستكون مرتفعة .

ب - وفورات التركيز : تنشأ هذه الوفورات في حالة قيام عدة منشآت في منطقة صناعية واحدة ، وتمثل هذه الوفورات في سهولة النقل والحصول على خدمات المرافق الصناعية بأسعار معتدلة من مثل الماء والكهرباء والغاز إلخ . كما وتحصل هذه المنشآت على مزايا الخدمة العامة الاجتماعية والمالية من مثل خدمة الإسكان والخدمات الترفيهية وخدمات المد والتجارة إلخ .

ج - وفورات تجزئة العمليات : وتنشأ هذه الوفورات عندما يكون هناك صناعات مكملة للصناعات الثقيلة تملأها ببعض مستلزمات الإنتاج . وبهذا يعتمد نمو الصناعات الرئيسة على صناعات مكملة لها . مثل صناعة السيارات التي تغذيها صناعات أخرى من مثل صناعة الإطارات ، وزجاج السيارات ، والأدوات الكهربائية إلخ .

الوفورات السلبية :

1 - الوفورات الداخلية السلبية :

أوضحنا أن الإنتاج الكبير يؤدي إلى رفع الكفاءة الإنتاجية وانخفاض النفقات . ولكن هل يبقى هذا الوضع إلى ما لا نهاية ؟ إن استمرار كبر حجم المنشأة يولد بعد حد معين قوة تعمل في الاتجاه المضاد للوفورات الداخلية . وهذه القوة المضادة يطلق عليها بالوفورات الداخلية السلبية .

وينتج عنها ازدياد التكاليف والسبب في ظهور الوفورات السلبية :

أ - عدم إمكانية التوسع في عنصر التنظيم . فعندما تصل المنشأة إلى حجم معين يصبح من الصعب الإدارة ، السيطرة والرقابة الدقيقة عليه مما يؤثر بالسلب على كفاءة

الجهاز الإداري إذ تبدأ الاختصاصات في التداخل مع بعضها بعضاً وتظهر البيروقراطية في العمل ، وهذا يعرقل العمل ويزيد من التكاليف .

ب - وصول تقسيم العمل إلى حله الأقصى ، والآلات تعمل بأقصى طاقاتها .

2 - الوفورات الخارجية السلبية :

والتي تؤدي إلى زيادة تكاليف الإنتاج بسبب :

أ - زيادة الطلب على الأيدي العاملة . إذ أن تعدد المنشآت في صناعة واحدة يزيد من الطلب على الأيدي العاملة المتخصصة مما يخلق ندرة فيها وبالتالي ارتفاع أسعارها ، أي ارتفاع الأجور المدفوعة .

ب - ارتفاع أسعار المواد الأولية بسبب زيادة الطلب عليها والتنافس الذي يحصل بين المنشآت للحصول عليها .

غلة الحجم وتناقصها :

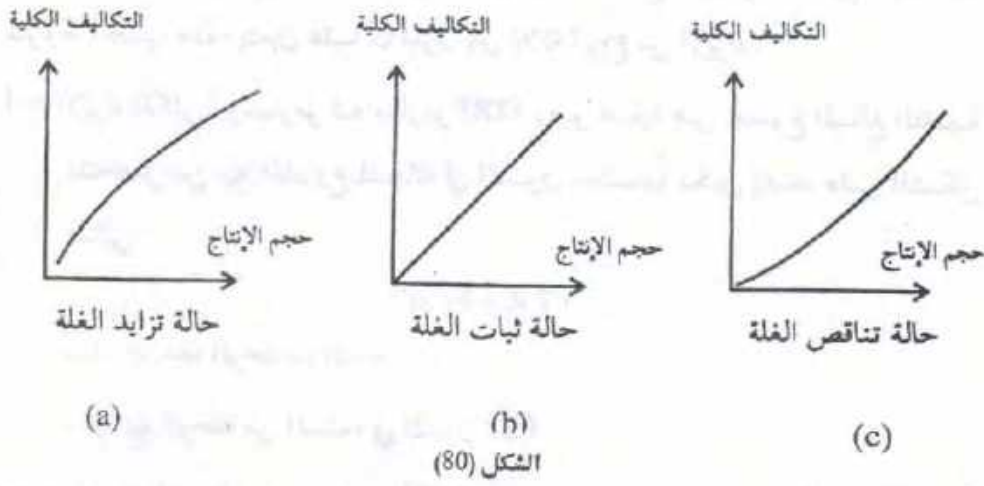
يتضح مما سبق أن حجم الإنتاج في المدى الطويل يتغير بتغير عناصر الإنتاج مما يؤدي إلى وفورات داخلية وخارجية ولكن إلى حد معين . إذا أماننا ثلاث حالات محتملة الحدوث في الفترة طويلة الأمد .

1. يتغير الناتج الكلي بالنسبة نفسها التي تتغير بها عناصر الإنتاج ، ويطلق على هذه الحالة بـ " تناقص غلة الحجم " $Constsnt\ Returns\ to\ scale$.

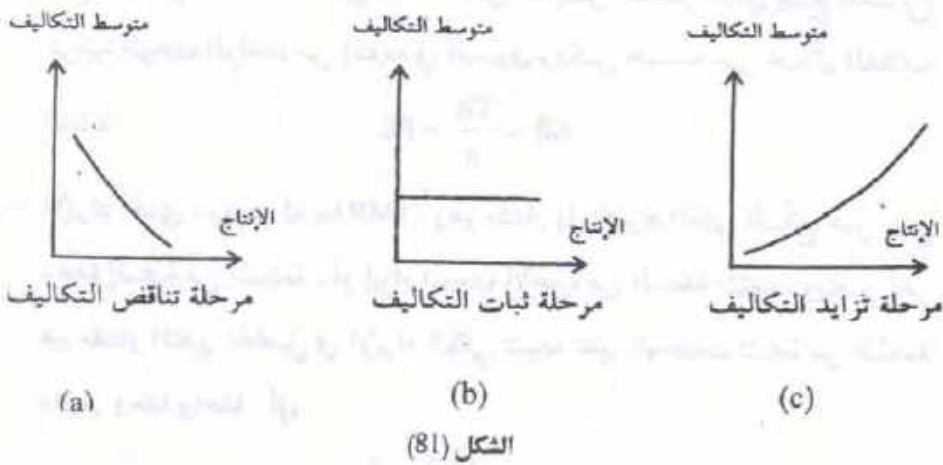
2. يتغير الناتج الكلي بنسبة أقل من النسبة التي يتغير بها عناصر الإنتاج . بمعنى أن تغير حجم المشروع أدى إلى تناقص حجم الإنتاج ويطلق على هذه الحالة بـ ((تناقص غلة حجم)) $Decreasing\ Returns\ to\ Scale$.

3. يتغير الناتج الكلي بنسبة أكبر من النسبة التي يتغير بها عناصر الإنتاج بمعنى أن تغير حجم المشروع أدى إلى تزايد حجم الإنتاج ، ويطلق على هذه الحالة بـ ((تزايد غلة الحجم)) $Increasing\ Returns\ to\ Scale$.

وفي حل تزايد غلة الحجم نقول إن المنشأة حققت وفورات داخلية ، في حين أن
عندما تتناقص غلة الحجم نقول أن المنشأة أصبحت تعاني من وفورات سلبية .
والأشكال التالية تبين منحنيات الإنتاج في المدى الطويل .



أما منحنيات وسطي التكاليف في المدى الطويل فتكون كالتالي :



3- إيرادات المنتج:

عند قيام المشروع بالعملية الإنتاجية ، فإن هدفه النهائي هو بيع منتجاته في
السوق ⁴ بغية الحصول على إيرادات نقدي . هذا الإيراد يتحدد بشكل عام بالكمية التي

يطلبها المستهلكون من السلعة وبسعر بيع الوحدة منها في السوق . إضافة لذلك يتوقف حجم هذا الإيراد على شروط الطلب على السلعة التي ينتجها المشروع ، وهي شروط تتوقف بدورها على نوع السوق الذي يعمل فيه المشروع ، وقبل أن تقوم بدراسة شروط الطلب هذه ، يتعين علينا أن نفرق بين ثلاثة أنواع من الإيراد :

أ - الإيراد الكلي : وسنرمز له بالرمز (TR) وهو عبارة عن مجموع المبالغ النقدية المتحصل من بيع المشروع لمنتجاته في السوق . حسابياً يمكن إيجاد على الشكل التالي :

$$TR = P_E \cdot q$$

حيث q: عدد الوحدات المباعة

سعر بيع الوحدة من السلعة في السوق : PE

ب - الإيراد المتوسط : ونرمز له بـ (AR)، وهو عبارة عن حاصل قسمة الإيراد الكلي على عدد الوحدات المباعة من السلعة ، أي أنه يمثل السعر الذي يبيع المشروع بموجبه الوحدة الواحدة من إنتاجه في السوق ويمكن حسابه من خلال العلاقة

$$AR = \frac{TR}{q} = PE \quad \text{التالية :}$$

ج - الإيراد الحدي : ونرمز له بـ (MR) ، وهو مقدار إلى الإيراد الكلي الناتج عن بيع وحدة إضافية من السلعة ، أو إيراد الوحدة الأخيرة من السلعة المباعة ، وبتعبير آخر هو مقدار التغير الحاصل في الإيراد الكلي نتيجة تغير الوحدات المباعة من السلعة بمقدار وحدة واحدة ، أي :

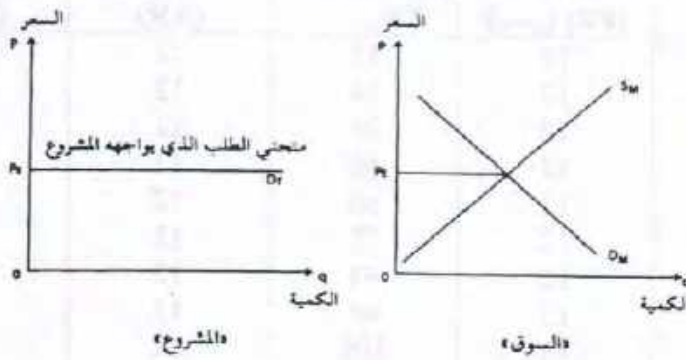
$$MR = \frac{\Delta TR}{\Delta q}$$

رياضياً ، وبافتراض زيادة صغيرة في الكمية المباعة ، فإن الإيراد الحدي هو مشتق تابع الإيراد الكلي بالنسبة للكمية من السلعة .

وبغية التعرف على أشكال منحنيات الإيراد السابقة وعلاقتها ببعضها بعضاً ، لابد من معرفة نوع السوق الذي تباع فيها السلع التي يقوم المشروع بإنتاجها والسوق كما وعرضنا في فصل سابق تشتمل على سوق المنافسة الكاملة ، وسوق المنافسة الاحتكارية، سوق احتكار القلة وسوق الاحتكار التام . وفي الواقع إن الفروق القائمة بين هياكل السوق المختلفة تتركز على جانب الطلب أو الإيراد . أما جانب التكاليف فهو واحد بالنسبة لجميع الأسواق ، مادامت هذه التكاليف تتحدد بالعوامل التقنية ، وأسعار الموارد ، والتي نفترض أنها لا تتأثر بهيكل السوق الذي تباع فيه السلعة التي يقوم المشروع بإنتاجها ، وإنما بسوق الموارد .

الإيراد في سوق المنافسة الكاملة :

كما نعلم أن الإنتاج الكلي للمشروع لا يمثل في سوق المنافسة الكاملة إلا نسبة ضئيلة جداً من مجموع العرض الكلي للسلعة في السوق ، الأمر الذي يعني أن المشروع لا يستطيع التأثير على سعر السلعة في السوق مهما كانت كمية السلعة التي يقوم بعرضها ، وعليه فإن كل مشروع يأخذ هذا السعر بوصفه معطى ، أي بوصفه شيئاً محدداً في السوق خارجاً عن إرادته ، ويبيع أي كمية من السلعة التي ينتجها بهذا السعر. هذا يعني أن منحنى الطلب على السلعة التي يقوم المشروع بإنتاجها سوف يكون خطاً أفقياً بمستوى سعر السوق وكما هو موضح في الشكل (82) التالي :



الشكل (82)

إن المشروع في هذه الحالة يلتزم بالسعر (P E) الذي حدد له السوق، وأي محاولة من جانبه لرفع أو تخفيض هذا السعر سوف يؤدي إلى التأثير على إيراده وبالتالي على أرباحه. ففي حل قيام المشروع بتخفيض السعر، فإن إيراده سينخفض من دون أي تخفيض في التكاليف. أما إذا حاول رفع السعر فإنه لا يستطيع بيع أي وحدة من سلعته لأن مثلها متوافرة عند المنتجين الآخرين وبسعر أقل هو السعر (P E).

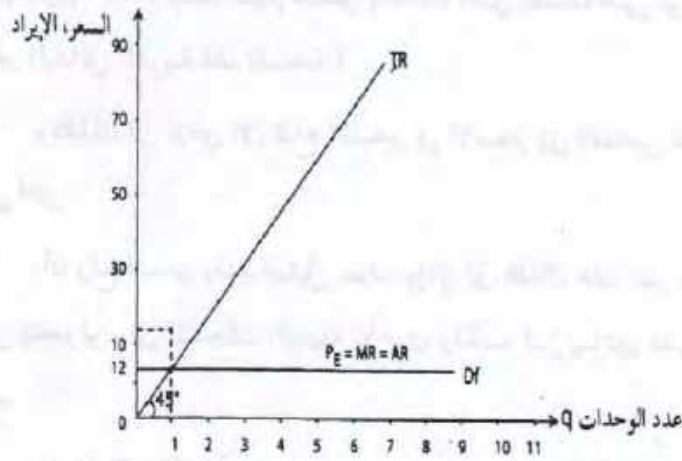
ونظراً لكون سعر بيع الوحدة من السلعة ثابت، فإن الإيراد الكلي سيزداد بمعدل ثابت، وعليه تكون الإضافة إلى الإيراد الكلي الناتجة عن بيع وحدة إضافية من السلعة دائماً متساوية، هذا يعني أن الإيراد الحدي يبقى ثابتاً عند كل وحدة إضافية مباعه من السلعة. وأن الإيراد المتوسط ثابت أيضاً باعتباره مساوياً للسعر بيع الوحدة. مما سبق يمكن القول إن منحنى الإيراد الكلي يأخذ شكل الخط المستقيم الذي يمر من مبدأ الإحداثيات ويشكل مع المحور الرأسي زاوية مقدارها (45 درجة) ويكون مساوياً للسعر (P E). وسوف نقوم بتوضيح ذلك من خلال المثال التالي:

بفرض أن أحد المشاريع يقوم ببيع الوحدة من السلعة في السوق بسعر ثابت مقداره 12 ل.س. بناء على ذلك يمكننا إيجاد جدول يبين لنا الإيراد الكلي والمتوسط والإيراد الحدي عند كل وحدة مباعه من السلعة على النحو التالي:

الجدول رقم (28)

الكمية (q)	سعر بيع الوحدة (ل.س.) (PE)	الإيراد الكلي TR	الإيراد المتوسط (AR)	الإيراد الحدي (MR)
1	12	12	12	12
2	12	24	12	12
3	12	36	12	12
4	12	48	12	12
5	12	60	12	12
6	12	72	12	12
7	12	84	12	12
8	12	96	12	12
9	12	108	12	12
10	12	120	12	12
11	12	132	12	12

وعلى هذا يمكننا أن نقوم بتمثيل الجدول السابق بيانياً على الشكل التالي:



الشكل (83)

الإيراد في حالة المنافسة الاحتكارية :

إن بعض صفات هذه السوق تكون مشابهة لسوق المنافسة الكاملة وبعضها الآخر مشابه للاحتكار. ففي ظل هذه السوق كما نعلم نكون بصدد عدد كبير من المشاريع ولكنها أقل نسبياً من تلك السائدة في المنافسة الكاملة. هذه المشاريع تقوم بإنتاج سلعا متجانسة تكون كل منها بديلاً قريباً للآخرى، ولكنها تتميز عن بعضها بعضاً بوجود اختلافات مادية حقيقية، وكذلك بالعلامة أو الاسم التجاري، أو الماركة المسجلة أو بملامح أخرى تسمح للمستهلك بأن يفرق بين إنتاج منشأة وأخرى.

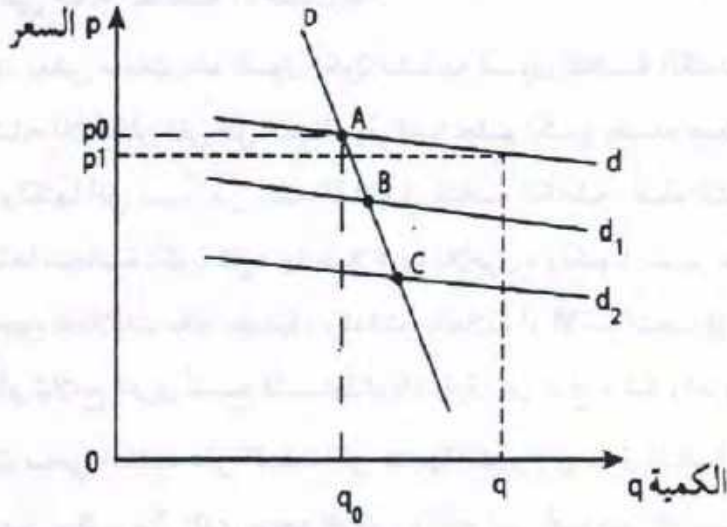
إن منحنى الطلب على السلعة التي ينتجها المشروع في سوق المنافسة الاحتكارية يكون ذا ميل سالب مثل الذي يواجهه المخترع، ولكنه ليس أفقياً مثل المنافسة التامة. وفي هذه الحالة يكون الطلب على سلعة المشروع الذي ينتج في سوق المنافسة الاحتكارية طلباً ذا مرونة كبيرة، ولكنه ليس مثل الطلب في سوق المنافسة الكاملة الذي يتصف بمرونة لانهاية. فإذا ما قام المشروع بتخفيض أسعار البيع تخفيضاً ضئيلاً أدى ذلك زيادة

مبيعاته زيادة كبيرة، بل اجتذاب عدد من مشتري السلعة المنافسة ولكن ليس جميع المستهلكين (مادام قسماً منهم متعلق بالصف الذي يفضله حتى لو كان سعره أعلى من أسعار البدائل القريبة لهذه السلعة).

وكذلك لن يؤدي الارتفاع الصغير في الأسعار إلى انخفاض المبيعات إلى الصفر، بمعنى آخر

أن رفع السعر بقدر ضئيل سوف يؤدي إلى فقدان عدد كبير من مشتري السلعة الذين يتحولون إلى المنتجات البديلة الأخرى ولكنه لن يؤدي على فقدان المشتريين كلهم.

وفي الواقع يمكن أن نميز بين نوعين من منحنيات الطلب التي تواجه المشروع في سوق المنافسة الاحتكارية كما هو موضح في الشكل (84) الآتي:

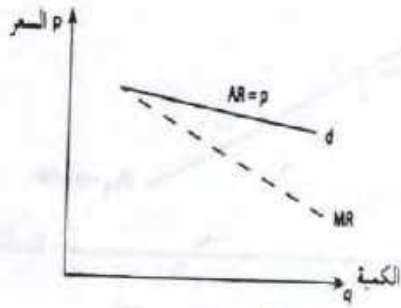


الشكل (84)

إن منحنى الطلب الأكثر انحداراً (D) يمثل الكميات المحلدة التي يمكن للمشروع أن يبيعها بالأسعار المختلفة، إذا كانت المشاريع الأخرى تبيع بهذه الأسعار نفسها،

ويطلق على منحنى الطلب هذا اسم منحنى " المشاركة في السوق " حيث يحصل المشروع عند كل نقطة من نقاط على جزء أو حصة ثابتة من طلب السوق بوصفه كلاً . ويفرض أن السعر قد تحدد عند (P_0) ، عند هذا السعر تكون الكميات المناظرة له (q_0) ، ويكون منحنى طلب المنشأة الواحدة هو (d) ، وهو أكثر مرونة من المنحنى (D) ، لأن المشروع يفترض أن الزيادة في الأسعار ربما يؤدي إلى انخفاض كبير في المبيعات ، بينما يؤدي انخفاض الأسعار إلى تحقيق زيادة كبيرة في المبيعات ، لأن المستهلكين سينصرفون عن سلع المشاريع المنافسة الأخرى . إن تحديد منحنى الطلب على السلعة التي ينتجها المشروع يعتمد هنا على طريقة التفاعل بين المشاريع التي تعمل ضمن هذه السوق ، فعند انخفاض السعر انخفاضاً طفيفاً عن (P_0) سوف يؤدي إلى زيادة الكميات المباعة بشكل كبير إذا لم تقوم المشاريع الأخرى بتخفيض أسعارها (وهذا يمثل الحركة على امتداد المنحنى d) . ولكن الكميات المباعة ستزداد قليلاً ، إذا ما قامت المشاريع الأخرى بخفض أسعارها أيضاً (وهذا يمثل الحركة على امتداد المنحنى D) من النقطة A ، B إلى C ، وبالتالي تشكل منحنيات للطلب أدنى فأدنى (d_1) و (d_2) ، وفي الفترة القصيرة يكون منحنى الطلب (d) هو المنحنى المناسب للتعبير عن الطلب الذي يواجهه المشروع في سوق المنافسة الاحتكارية .

أما منحنى الإيراد الكلي الذي يرافق منحنى الطلب d فيمكن تمثيله بيانياً كما يلي:



الشكل (85)

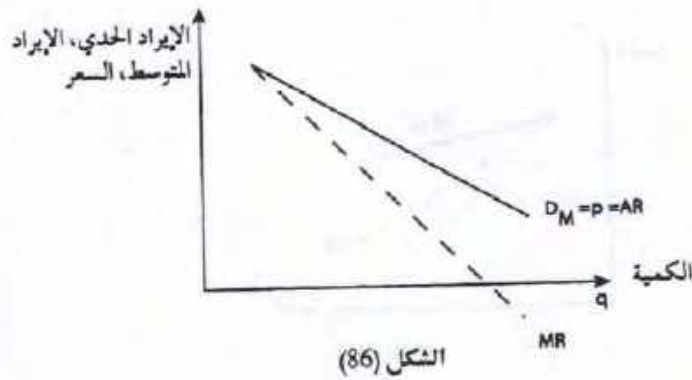
الإيراد في حالة الاحتكار التام:

إن شروط الطلب على السلعة التي ينتجها المشروع ، ومن ثم شروط الإيراد في حالة الاحتكار تختلف عن تلك التي تحدد الطلب على السلعة التي ينتجها المشروع في حالة المنافسة الكاملة .

فالاحتكار يقع على الطرف النقيض من المنافسة الكاملة ، وهما يشكلان حالتان متطرفتان تقع بينهما المنافسة الاحتكارية واحتكار القلة، لعل الوقوف عند هاتين الحالتين المتطرفتين سيساعدنا على فهم سلوك المشاريع التي تعمل في ظل المنافسة الاحتكارية و احتكار القلة ، واللتين تشكلان الغالبية العظمى من النشاط الاقتصادي.

إن منحنى الطلب على السلعة التي ينتجها المحتكر يمثل منحنى طلب السوق D_M نفسه حيث ينحدر من الأعلى إلى الأسفل جهة اليمين، أي أن ميله سالب، والسبب في ذلك يعود إلى أن المحتكر لا يستطيع أن يتحكم في كل من السعر والكمية معاً، فهو إما أن يقوم بتحديد السعر فتحدد الكمية تبعاً لهذا السعر، أو أن يحدد الكمية فيتحدد السعر نتيجة لذلك، فإذا قام برفع السعر تنخفض الكمية المطلوبة على السلعة، وإذا زاد الكمية فإن السعر سوف ينخفض وفقاً لذلك.

وعليه يمكننا أن نقوم بتمثيل منحنى الطلب الذي يواجهه المحتكر ومنحنى الإيراد المحلي الموافق له كما يلي:



4- توازن المنتج:

بعد أن قمنا بدراسة كل من تكاليف الإنتاج و إيراد المنتج فإنه بالإمكان الآن دراسة توازن المنتج. يمكن تعريف توازن المنتج بأنه ذلك الوضع الذي ينتج فيه المشروع كمية معينة من السلعة والتي تحقق له في الفترة القصيرة أكبر ربح أو أقل خسارة ممكنة (أملاً بتحقيق الربح في فترة لاحقة)، أو لا ربح ولا خسارة. وذلك في ظل الشروط التي يواجهها المنتج من حيث التكاليف و الإيراد.

وبما أن الربح الإجمالي هو عبارة عن مقدار الفرق بين الإيراد الكلي والتكاليف الكلية أي:

$$\pi = TR - TC$$

فإن هدف المنتج هو الحصول على ذلك المستوى من الإنتاج الذي يجعل الربح (π) أكبر ما يمكن، بمعنى آخر أن المقدار ($TR - TC$) أكبر ما يمكن.

وبصورة علمية يمكن القول إن المنتج يستمر في زيادة كمية السلعة التي يقوم بإنتاجها طالما أن مقدار الإضافة إلى إيراده الكلي الناتج عن بيع وحدة إضافية من السلعة أكبر من مقدار الإضافة إلى التكاليف الكلية التي يتطلبها إنتاج هذه الوحدة الإضافية، حيث يزداد في هذه الحالة ربحه الإجمالي.

وعندما يحقق بيع الوحدة الإضافية (إيراداً حدياً) مساوياً للتكلفة الإضافية (التكلفة الحدية) التي يتطلبها إنتاج هذه الوحدة عندها لا تكون هناك إضافة إلى إجمالي الربح ويتوقف المشروع أو المنتج عن زيادة الكمية المنتجة من السلعة لأنه يكون قد وصل إلى وضع التوازن وبناءً على ما سبق يمكن صياغة الشرط العام لتوازن المنتج على الشكل الآتي:

$$\text{التكلفة الحدية (MC) = (MB) الإيراد الحدي}$$

وتجدر الإشارة إلى:

أنه ليس بالضرورة أن يحصل المنتج على أكبر ربح كمي يكون في وضع توازن
فمن المحتمل أن يكون أفضل وضع له في الفترة القصيرة (عند تساوي التكلفة الحدية
بالإيراد الحثي) وهو وضع التعادل (الوضع الذي لا يكون فيه ربح ولا خسارة)، أو وضع
الخسارة (أقل خسارة ممكنة).

ولمعرفة ما إذا كان المنتج يحقق ربحاً أو خسارة أو في وضع التعادل يمكننا استخدام
وسطي التكلفة الكلية عند كمية معينة من الإنتاج ، والأسعار السائلة في السوق وذلك
على الشكل الآتي:

نعلم أن الربح الاجمالي يعطى بالعلاقة :

$$\pi = TR - TC$$

وأن :

$$TR = P_E \cdot q$$

$$TC = q \cdot ATC$$

إذاً:

$$\pi = P_E \cdot q - q \cdot ATC$$

أو:

$$q(P_E - ATC) = \pi$$

من العلاقة الأخيرة نستنتج :

- عندما يكون وسطي التكاليف الكلية أصغر من السعر ($ATC > P_E$) فإن الربح ($\pi < 0$) موجب.

- وعندما يكون وسطي التكلفة الكلية أكبر من السعر ($ATC < P_E$) فإن الربح ($\pi > 0$) سالب (خسارة).

- أما عندما يكون وسطي التكلفة الكلية مساوٍ للسعر ($ATC = P_E$) فإن الربح ($\pi = 0$) معدوم أي لا ربح ولا خسارة (حالة التعادل).

تحليل التعادل:

إن تحليل نقطة التعادل تمثل أبسط و أنجح الطرق الفنية للتحليل الاقتصادي وباستخدام الرسم البياني لنقطة التعادل يمكننا أن نحدد الكميات التي تحقق للمنتج التوازن في حالة عدم الربح أو الخسارة ، أي عندما يستطيع المنتج تغطية جميع تكاليفه من خلال الإيرادات الكلية التي يحصل عليها.
ويمكن إيضاح ذلك من خلال المثال الآتي:

إذا كانت التكاليف الثابتة (4000) ل.س ، ومتوسط التكاليف المتغيرة يساوي 40 ل.س ، وسعر الوحدة من السلعة يساوي 80 ل.س فإنه بإمكاننا رسم منحنى الإيراد الكلي TR ، ومنحنى التكاليف الكلية TC كما في الشكل رقم (87) وبملاحظة أن نقطة التعادل تقع في النقطة A عند تقاطع منحنى التكاليف الكلية مع منحنى الإيراد الكلي (TR) ويمكن التعبير عن نقطة التعادل بشكل رياضي عن طريق معادلة الربح بالشكل الآتي:

$$\pi = TR - TC$$

$$PE \cdot q = TR$$

$$TC = FC + VC$$

$$TC = FC + AVC \cdot q$$

ومن تعريف التعادل على أنه كمية الإنتاج التي يكون فيها الربح (π) مساوياً

للصفر نجد:

$$PE \cdot q - FC - AVC \cdot q = 0$$

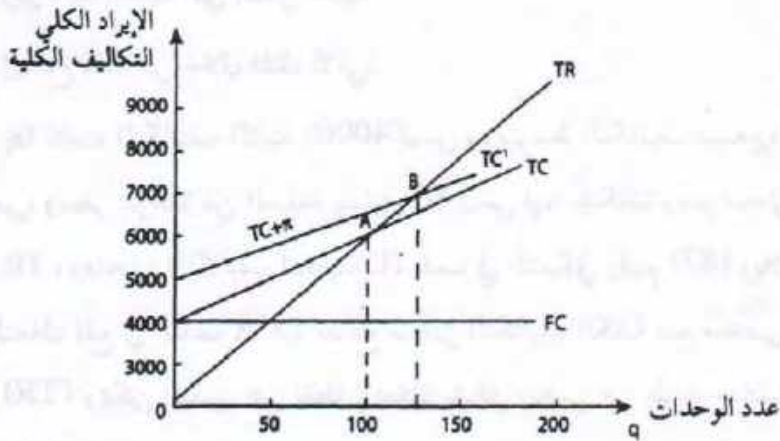
$$FC = (PE - AVC)q$$

إذا :

$$= q \frac{FC}{PE - AVC}$$

وبالتعويض بنتج لدينا:

$$q = \frac{4000}{80 - 40}$$



الشكل (87)

أما إذا كان هدف المنتج الحصول على ربح مقداره (1000) ل.س فإننا نضيف هذا المبلغ إلى التكاليف الثابتة وبالتالي يمكن حساب الكمية الواجب بيعها على الشكل التالي:

$$q = \frac{FC + \pi}{P - AVC}$$

ومنه:

$$q = \frac{4000 + 1000}{80 - 40}$$

$$q = 125$$

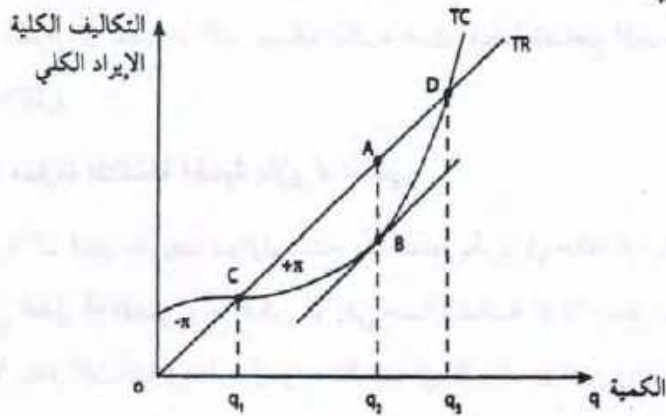
أي أن الكمية الواجب بيعها لكي يحقق المنتج ربحاً مقداره (1000) ل.س هي 125 وحدة، وهذه النتيجة يمكن تحديدها في الشكل رقم (87) عند النقطة B.

أولاً - توازن المنتج في سوق المنافسة الكاملة:

يمكننا دراسة توازن المنتج في سوق المنافسة الكاملة بطريقتين، الأولى عن طريق مقارنة الإيراد الكلي بالتكلفة الكلية، أما الثانية فهي طريقة مقارنة الإيراد الحدي بالتكلفة الحدية.

1- طريقة مقارنة الإيراد الكلي بالتكاليف الكلية:

نعلم بأن سعر التوازن في سوق المنافسة الكاملة يتحدد بتفاعل قوى العرض والطلب، أي عند تساوي العرض والطلب، وأن كل منتج يتخذ هذا السعر كما هو وبيع أية كمية من السلعة التي ينتجها بذلك السعر، إذاً السعر يتحدد خارج إرادة المنتج وسيطرته، بينما مستوى الناتج في المشروع يكون تحت سيطرته وطبقاً لأهدافه. وعليه فإن الإيراد الكلي (TR) سيكون دالة خطية لمستوى الناتج كما رأينا سابقاً ويبدأ من نقطة الأصل كما سيكون ميل هذه الدالة مساوياً للسعر (p) وكذلك للإيراد الحدي (MR) ويوضح الشكل (88) دالة الإيراد الكلي (TR) مع دالة التكاليف الكلية (TC) الممثلة لها.



الشكل (88)

سنفترض أن هدف المنتج هو الحصول على أكبر ربح ممكن ، أي جعل الفرق بين الإيراد الكلي والتكاليف الكلية أكبر ما يمكن، بمعنى آخر إن هدف المنتج إنتاج ذلك المستوى من الإنتاج الذي يجعل المقدار $(TR - TC)$ أكبر ما يمكن.

من الشكل (88) نلاحظ أنه كلما تحركنا من نقطة الأصل (مبدأ الإحداثيات) باتجاه (q_1) تكون $(TR < TC)$ ، أي أن التكاليف الكلية أكبر من الإيراد الكلي والمنتج في هذه المنطقة يعمل بخسارة اقتصادية وعند النقطة (C) يحقق التعادل. أما الحركة من (q_1) إلى (q_2) فإنها ستحقق ربحاً اقتصادياً بسبب كون الإيراد الكلي أكبر من التكاليف الكلية $(TR > TC)$ و إذا ما تحركنا بعد النقطة (q_3) فإن المنتج سيحقق خسارة اقتصادية مرة أخرى.

وتعليل ذلك أن الحركة من النقطة (C) باتجاه اليمين على منحنى التكاليف الكلية تعني أن ميل منحنى التكاليف الكلية (TC) أقل من ميل منحنى الإيراد الكلي (TR) ويتساوى ميل التكاليف الحدية والذي هو عبارة عن التكلفة الحدية مع ميل منحنى الإيراد الكلي الذي يعبر عن الإيراد الحدي في النقطة (B) ، حيث يكون ميل المماس لمنحنى التكاليف الكلية موازاً لمنحنى الإيراد الكلي. لهذا فإن أكبر ربح ممكن يكون عند الكمية (q_2) ، ومقدار الربح يكون مساوياً للمسافة (AB) على اعتبار أن المستقيمان المتوازيان يحصران أكبر مسافة ممكنة عند نقطة تقاطع المماس مع منحنى التكاليف الكلية.

2- طريقة مقارنة التكلفة الحدية بالإيراد الحدي:

ذكرنا أن لدى تعريفنا لتوازن المنتج بأن المنتج يكون في حالة توازن إذا أنتج تلك الكمية التي تحقق له أقصى ربح ممكن أو أقل خسارة ممكنة أو لا ربح ولا خسارة تبعاً لظروف الأسعار السائدة في السوق والتكاليف، أي ظروف الإنتاج في المشروع وفي هذه الحالات ننتمي مصلحة المنتج في تغيير الكمية الإنتاج بالزيادة أو النقصان لأن في هذا

التغيير سبب في إنقاص ربحه أو زيادة خسارته. ومن مصلحة المنتج التوقف عند هذه الكمية بالذات ، وللتأكد من كون الكمية التي ينتجها المنتج هي كمية أقصى ربح أو أدنى خسارة يجب أن يكون هناك تعاطل بين التكلفة الحدية والسعر السائد في السوق أو الإيراد الحدي، لأن السعر في سوق المنافسة الكاملة مساوٍ للإيراد الحدي. إذا هذا التعاطل هو شرط توازن المنتج، وعليه فإن المنتج يستمر في عملية الإنتاج إلى أن يصل إلى تلك الكمية التي تتساوى عندها التكلفة الحدية مع الإيراد الحدي أو السعر، وعند الكمية يكون قد حقق حالة التوازن ، أي حقق أقصى ربح أو أقل خسارة أو ربما لا ربح ولا خسارة ، ولتوضيح ذلك نورد المثل التالي الجدول التالي يبين توازن المنتج في ظل المنافسة الكاملة (حالة أكبر ربح ممكن):

الجدول رقم (29)

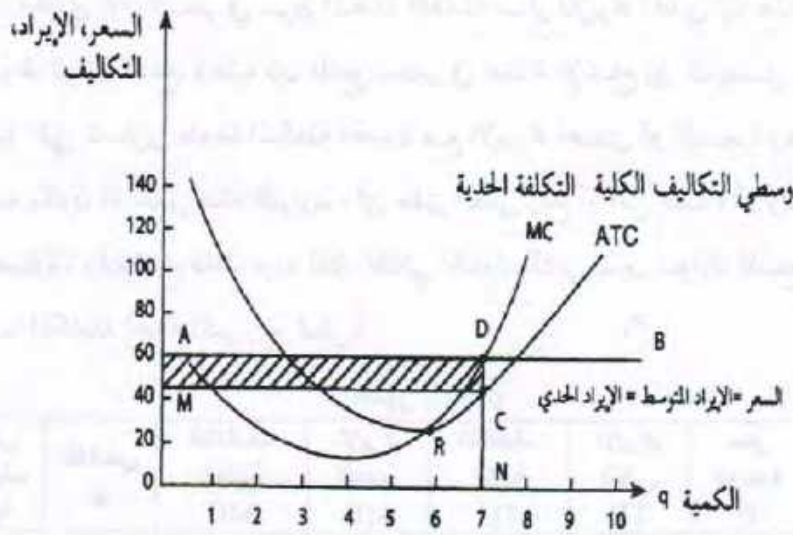
الكمية q	سعر الوحدة P	الإيراد الكلّي TR	التكاليف الكلية TC	الإيراد الحدي MR	التكاليف الحدية MC	الغانض π	وسطي التكاليف الكلية
0	-	-	100	-	-	100-	-
1	60	60	150	60	50	90-	150
2	60	120	170	60	20	50-	85
3	60	180	180	60	10	0	60
4	60	240	185	60	5	55	46.2
5	60	300	210	60	25	90	42
6	60	360	250	60	40	110	41.5
7	60	420	310	60	60	110	44.2
8	60	480	385	60	75	95	48.1
9	60	540	485	60	100	55	54
10	60	600	635	60	150	35-	63.5

من الجدول السابق يمكننا أن نسجل الملاحظات التالية:

- ثبات سعر الوحدة في السوق 60 ل.س وهو يساوي الإيراد الحدي MR
- التكاليف الثابتة مقدارها 100 ل.س.
- تساوي الإيراد الحدي مع التكاليف الحدية عند إنتاج 7 وحدات ، وهو وضع التوازن .

ث- يبلغ مجمل الفائض أو الربح عند وضع التوازن 110 ل.س وهو يمثل أكبر ربح ممكن.

وتمثيل الجدول السابق بيانياً نجد:



الشكل (89)

نلاحظ من الرسم البياني ما يلي:

- 1- منحنى الطلب الذي يواجه المنتج هو AB وهو يمثل السعر و الإيراد المتوسط و الإيراد الحدي.
- 2- منحنى التكاليف الحدية ينخفض من الأعلى إلى الأسفل حتى يصل إلى أدنى نقطة له عند 4 وحدات ثم يقطع منحنى وسطي التكاليف الكلية عند أدنى نقطة للأخير عند النقطة R ثم يستمر بالارتفاع حتى يقطع منحنى الإيراد الحدي عند النقطة D التي تعتبر نقطة التوازن حيث عندها الإيراد الحدي = التكاليف الحدية = 60 ل.س.
- 3- إن منحنى وسطي التكاليف الكلية قطع الخط العمودي DN في النقطة C، وهذا ما يعبر عن مقدار وسطي التكاليف الكلية عند إنتاج 7 وحدات والبالغة 44.2 ل.س.

4- إن الربح الإجمالي للمنتج تمثله مساحة المستطيل ADCM ويساوي:

الكمية × (السعر - وسطي التكاليف الكلية)

$$= 7 \times (60 - 44.2)$$

$$= 110 \text{ ل.س.}$$

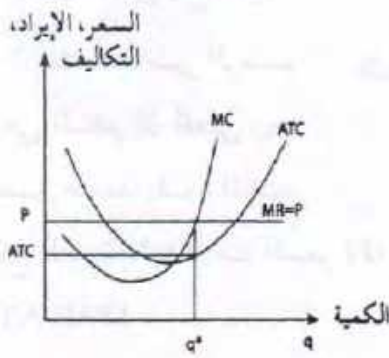
5- إن ربح الوحدة الواحدة المباعة من السلعة هو عبارة عن الفرق (PE - ATC) أي

$$= (60 - 44.2) \text{ ل.س.}$$

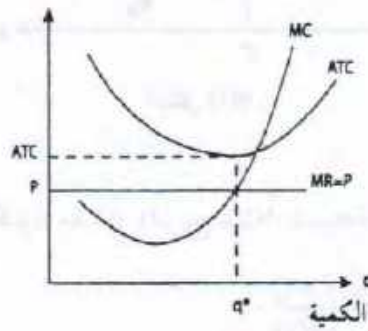
6- إن شرط التوازن هو تساوي الإيراد الحدي مع التكاليف الحدية وهو محقق عند

الكمية التي يمكن أن تحقق أكبر ربح أو أقل خسارة أو لا ربح ولا خسارة لذا يمكن

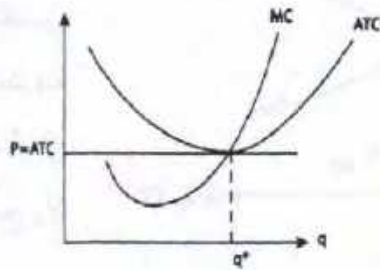
أن نجد الحالات التالية لتوازن المنتج ، والتي توضحها الرسوم البيانية التالية:



«حالة أكبر ربح»



«حالة أقل خسارة»

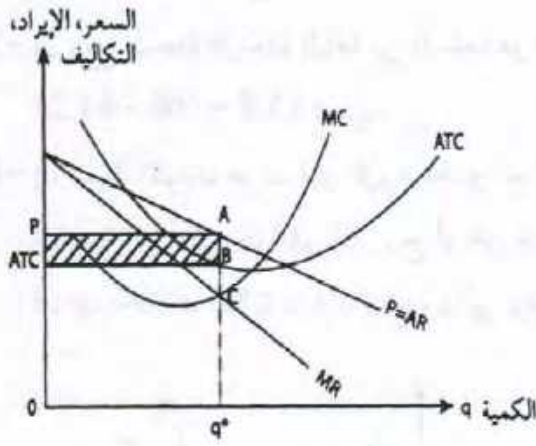


«حالة تعادل»

الشكل رقم (90)

ثانياً - توازن المنتج في ظل المنافسة الاحتكارية :

يتحقق التوازن بالنسبة للمنتج في ظل المنافسة الاحتكارية بشكل مشابه لتوازن المنتج في سوق المنافسة الكاملة ، وذلك في حالة إنتاجه لتلك الكمية التي يتساوى عندها الإيراد الحدي مع التكاليف الحدية.

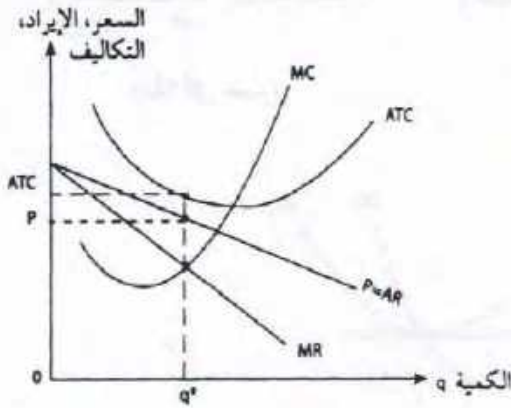


الشكل (91)

وبين الشكل التالي ،
الوضع الذي تحقق فيه
المؤسسة في ظل المنافسة
الاحتكارية أقصى ربح ممكن.

نلاحظ من الرسم
البياني السابق أن أقصى ربح
يتحقق عندما يقوم المنتج

بإنتاج الكمية (Oq^*) عند السعر (P) ويكون مقدار الربح ممثلاً بمساحة المستطيل ($PAB ATC$).



حالة أقل خسارة

الشكل (92)

كما يمكن من خلال
الرسم البيانية التالية تمثيل
حالة المؤسسة التي تعمل
في ظل المنافسة الاحتكارية
من حيث أقل خسارة أو في
حالة التعادل (لا ربح ولا
خسارة).