

الفصل الأول

مدخل تهيدي

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 تلبيتها 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 المواءمة 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 ويدل 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 للجدل 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 مجزأً 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 منطقاً للاختيار العقلاني وتقريراً 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 المهدف 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). ويهمننا الآن أن نعرف كيف يعمل هذا العلم، أي ما هي طرق البحث التي يستخدمها 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 قضاياها الكلية واستيعابها، أي الوصول إلى القوانين التي تحكمه وترعاها. 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 عاماً، 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 وإغما 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 و ثم يحلل الماء فإنه سوف يحصل - ووفقاً لتركيب ثابت معين لا يتغير - على ذرة أوكسجين 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 المادة الأولية للاقتصادي هي السلوك الإنساني الذي هو أقل توحداً وتجانساً من مادة البحث الطبيعي. فالأنماط التي يكتشفها البحث 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 التكهّن 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 غناه 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 الخارطة 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 والمحددة 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 اجتماعية 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 نطاق 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 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 المحدود ؟ 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 المثال السابق يمكن للاقتصادي أن يجارب 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.

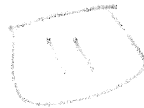
ج - تقليص الإنفاق الحكومي.

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 تحجيم 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 الباقيين. 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 لمحاربة 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 متوقعاً 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 بأكمله، 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 المستخدمة 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 بمجموعها معالم الاقتصاد الكلي. ذلك أن الاقتصاد الكلي ليس إلا تجميعاً للاقتصادات الجزئية، فالدخل القومي مثلاً ليس إلا تجميعاً للدخل التي تحصل عليها عوامل الإنتاج، والادخار الإجمالي ليس إلا مجموع مدخرات الأفراد أو الأسر. بهذا فإن دراسة الاقتصاد الجزئي مقدمة لا غنى عنها لفهم حركة الجميع 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 تعلق على مستوى العناصر الفردية لا تصبح محققة عندما تأخذ بالاعتبار النظام الاقتصادي بجممله. 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 أرصدهم فإن المصرف يعلن إفلاسه. وكذلك الأمر بالنسبة للفرد الذي لا ينفق 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 و أهدافهما ووسائلهما ومواضيعهما 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 حيادياً، 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 علاقات الاقتصاد الجزئي إلى المستوى الكلي يلعب دوراً لا يقل أهمية عن قيم المتحولات الكلية المأخوذة 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 وتنبؤ 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 يبقيان على



حالهما 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، ننطلق 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 ان العوامل التي تدفع باتجاه التوازن تتغير بشكل متواصل في الفترة الطويلة وعندها 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.



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 يركز على سببين أساسيين يؤلفان فيما بينهما نقطة الارتكاز في وجود علم الاقتصاد:

السبب الأول: هو أن حاجات المجتمع بأفراده ومؤسساته 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. بالمقابل فإن الموارد المتاحة واللازمة لإنتاج السلع والخدمات محدودة مقارنة بالحاجات المطلوب إشباعها.

صحيح أن تقدم القوى المنتجة وتطور الحضارة والعلم (الذي 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 والمادي 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 إذاً 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 لابد للمجتمع من أن يجدد 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 الآخر، 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 ومدرجات أكبر و سلع استهلاكية أوفر. ومع ذلك فكل هذه الأشياء إما نادرة أو تتطلب استخدام موارد إنتاج نادرة، فهي تتعارض مع بعضها بعضاً، فكيف إذاً 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 لابد 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 اختياراً موضوعياً لتحديد ما إذا كانت السلعة نادرة أم لا، فالسلعة النادرة هي تلك السلعة التي يدفع الناس فيها شيئاً ما من أجل الحصول عليها. فالمعركة 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 لابد 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 - التفضية : إن هذه الخاصية ناشئة عن وجود الخاصتين 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 حفلٍ 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،
الملبس، 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 الأطفال . كما كان عليه أن يلبي عددا 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، وعندما يعجز عن تحقيق ذلك فيشعر بالحرج والعوز .

وعموما كان هناك اتجاه للتفريق بين الحاجات الطبيعية التي هي ضرورية 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، فلحاجة 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 و الأرض بالإضافة إلى وسائل سبق للإنسان أن صنعها لتساعده في عملية إنتاج هذه الموارد. ودرج الاقتصاديون على تصنيفها في ثلاثة أنواع:



- الموارد الطبيعية : وهي تشكل كل ما تحويه الطبيعة سواء تحت الأرض أم في جوفها أم على سطحها، من مثل المناجم والأراضي الزراعية و الغابات ... إلخ والتي من الممكن استعماله في إنتاج السلع.

- الموارد البشرية: وهي القدرات الإنسانية الجسدية والفكرية المتوفرة في المجتمع ويمكن استعمالها في عملية الإنتاج .

- الموارد المنتجة (المصنوعة) : وهي كل السلع الرأسمالية التي قام الإنسان بخلقها وصنعها.

ويطلق الاقتصاديون عادة على هذه الموارد الاقتصادية اسم " عناصر الإنتاج أو عوامل الإنتاج "، لكن ما يجب ملاحظته في هذا السياق هو أن الموارد الاقتصادية قد تظل معطلة وغير مستغلة في الإنتاج ، وقد يجري تكييف واستخدامها هذه الموارد في الإنتاج ، وفي هذه الحالة، أي حالة استخدام الموارد الاقتصادية ومساهمتها بشكل فعلي في عملية الإنتاج تصبح الموارد الاقتصادية " عوامل إنتاج " . إذا فالموارد الاقتصادية لا تتحول إلى عوامل إنتاج إلا إذا جرى تكييفها للإسهام في العمليات الإنتاجية ، فقد تظل الأرض بوراً أو غير مستصلحة فلا تكون في هذه الحالة من عوامل الإنتاج ، ولو أنها تعتبر من الموارد الاقتصادية ، لكنه إذا جرى استصلاحها ووضعها موضع الاستعمال فأنها تصبح عاملاً من عوامل الإنتاج. على ضوء ذلك يمكن تعريف عوامل الإنتاج بأنها " كل ما يسهم بشكل فعلي من الموارد الاقتصادية في عملية الإنتاج ويؤدي إلى صنع السلع والخدمات " . أما الموارد الاقتصادية فيمكن تعريفها بأنها " كل شيء و كل جهد يمكن استعماله في العملية الإنتاجية من أجل خلق السلع و الخدمات .

إن الموارد الاقتصادية لا توجد عادة في حالة تجعلها صالحة لإشباع حاجات الإنسان مباشرة، بل لابد لذلك من تدخل الجهد الإنساني لتحويلها إلى ما يصلح لإشباع الحاجات ، وهذا ما نطلق عليه " الإنتاج " أي العملية الموجهة لإجراء التحويلات على



الموارد التي من شأنها أن تؤدي إلى ظهور السلع والخدمات سواء كانت إنتاجية أم استهلاكية. فالإنتاج يتحقق إذاً عن طريق استخدام عناصر 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 التأليف 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 يوجدها عمل إنساني سابق ولا حاضر والتي تمكن الإنسان من إنتاج السلع والخدمات التي يحتاجها لإشباع حاجاته من مثل الأرض والمنجم والغابات البكر ومصادر الأسماك ومساقي 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 تجفيف 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 الحال 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 يصاغ أول الأمر بالتطبيق على الأرض . وعلى الرغم من ثبات عرض الموارد الطبيعية إلا أن توافرها وزيادتها 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 تحمل 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 لإنجاحها أو خلقها . وبطبيعة الحال فإن الفرد الذي يريد استغلال الأرض يتعين عليه أن يدفع مقابلاً لذلك إلى مالكيها مما 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 كلا من رأس المال والأرض يتفرع عن العمل .

فرأس المال 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 المال : يمثل رأس المال رصيد البلد من المصانع و المنشآت والآلات والطرق والسدود والجسور ... إلخ . ويجري تطوير رأس المال عن طريق اقتناء التقنيات الحديثة و الآلات المتطورة وعن طريق استغلال المتاح من رأس المال استغلالاً كاملاً . ويمكن التمييز بين عدد من المعاني لرأس المال :

- رأس المال العيني : وهو كل مادة أو أداة تستعمل في عملية الإنتاج ونطلق عليها اسم "السلع الإنتاجية " من مثل العبد والآلات والمنشآت والنفط والفحم والمواد الأولية، والسلع نصف المصنعة... إلخ . ويقسم رأس المال العيني قسمين متميزين : رأس المال الثابت، ورأس المال المتغير . فرأس المال 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 المال 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 و المحروقات 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 تخول 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 (الاستحداث) :

إن عوامل إنتاج الثلاثة السابقة (الأرض ، العمل ، رأس المال) لا يمكن أن
تجتمع من تلقاء نفسها مع بعضها وأن تمتزج في شكل علاقة محددة 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 المتعددة 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 مال 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.

وبلاحظ أن المجهود الذي يبذله المنظم هو مجهود ذهني ويمكن إدخاله في نطاق مفهوم العمل. فالمنظم 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 نحصل على السلع و الخدمات 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 (الريع) ، والعمل الأجر ، ورأس المال الفائدة ، و التنظيم يحصل على عائده الربح الطبيعي، ويطلق على مجموع هذه العوائد اسم " كلفة عوامل الإنتاج "

سمات الموارد الاقتصادية (عوامل الإنتاج)

تتصف عوامل الإنتاج كلها بسمات علة من أهمها :

- إنها محدودة كمياً، وذلك على العكس تماماً من الحاجات. وهي لا تكفي لإنتاج جميع المنتجات التي يحتاجها جميع أفراد المجتمع ، ولهذا تعتبر نادرة 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. ويترتب 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 المحد 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 بواسطة هذه العوامل موجودة بكميات



الفصل الرابع الأسعار ونظرية العرض والطلب

السطح الخامس
تعداد المتمر
أ. د. محمد الطاهر

1- 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 بالحقيقة 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 علة 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.



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

أما القِيمة 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 قِيمة استعمالية وذلك طالما أن السلع هي الأشياء المادية التي تصلح لإشباع الحاجات الإنسانية في حين أن السلع الاقتصادية فقط يمكن أن يكون لها قِيمة تبادلية وذلك على عكس السلع الحرة. ويلاحظ أيضاً أن القِيمة الاستعمالية قِيمة شخصية بينما القِيمة التبادلية هي قِيمة اجتماعية ولا يمكن أن توجد إلا إذا وجد أفراد كثيرون وقامت مبادلات للأشياء التي يملكونها فيما بينهم في السوق.

• القِيمة والسعر:

إن القِيمة التبادلية تتضمن فكرة المقارنة أو العلاقة ما بين كميات متبادلة من شيئين مختلفين وهكذا فإنه يمكن التعبير مثلاً عن قِيمة سلعة x بذكر نسبة مبادلاتها بسلعة أخرى y ، فنقول مثلاً إن قِيمة 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 قِيمة 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 نقلي يعبر عن قيمته، ويسمى هذا المبلغ الذي يعبر عن قيمة الوحدة الواحدة من الشيء بالسعر، وبهذا يكون سعر الشيء هو التعبير النقلي 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 ارتفاع 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 تحدد 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 الاستعمالية 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 قال (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 قال 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 المثال عن الماء والماس فالماس 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 لا بد 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 إعادة 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 جرسن) 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 مارشال (1842-1924) م والذي جمع بين وجهات النظر السابقة بأسلوب جديد، حيث كان الاقتصاديون قبله يفتشون عن سبب واحد لتفسير القيمة، إلا أن مارشال 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، فكَذلك 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: اتجاه بعض الاقتصاديين لتفسير القيمة من جانب العرض، حيث يعتقد هؤلاء الاقتصاديون أن قيمة السلعة تتحدد بكلفة 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 بكلفة عومل 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 بكلفة 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 الرداءة لسبب من الأسباب، كما أنه لا يستطيع أن يفسر بشكل كافٍ عامل الندرة أو التغيرات التي تطرأ على قيمة السلعة بعد إنتاجها.

الثاني: اتجاه 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 العائمة 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 يحول 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 خدمة 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 وتحديد شكله بشكل دقيق لابد 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.

ودرستنا 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

$$D = F (P) \quad \text{تأخذ شكل}$$

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 المطلوب .



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 ل 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 حالها:

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 و بنوع من التقريبات المتتابعة. فهذا الفرض يعتبر وسيلة منهجية لتيسير التقدم في البحث العلمي و ليس 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 تقبل 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 ستتناقص 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



يسمى (جدول الطلب)، حيث يشتمل على بيان أسعار افتراضية متعددة لسلعة واحدة والكمية التي تطلب من هذه السلعة في وقت محدد عند كل سعر من هذه الأسعار. فجدول الطلب هو قائمة تظهر العلاقة بين مجموعة من الأسعار الافتراضية (الممكنة) وبين الكميات المقابلة وليس مجرد بيان لكمية واحدة، وهو يقتصر على بيان تأثيرات الأسعار على الكميات المطلوبة وليس العكس.

جدول رقم (9)

جدول الطلب

الكمية المطلوبة	سعر الوحدة من السلعة
...	...
1500	100
1650	90
1800	80
2000	70
2300	60
...	...

من هذا الجدول يتضح لنا أنه إذا كان سعر الوحدة من السلعة 100 ل فإن الكمية المطلوبة منها تبلغ 1500 وحدة وإذا انخفض السعر إلى 90 ل. ارتفعت الكمية المطلوبة إلى 1650، فإذا استمر السعر بالانخفاض نلاحظ أن الكمية المطلوبة تزداد باستمرار.

وهكذا يتضح من الجدول أن السعر له تأثير عكسي على الكمية المطلوبة، فإذا انخفض السعر ازدادت الكمية المطلوبة وإذا ارتفع السعر نقصت الكمية المطلوبة.

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.

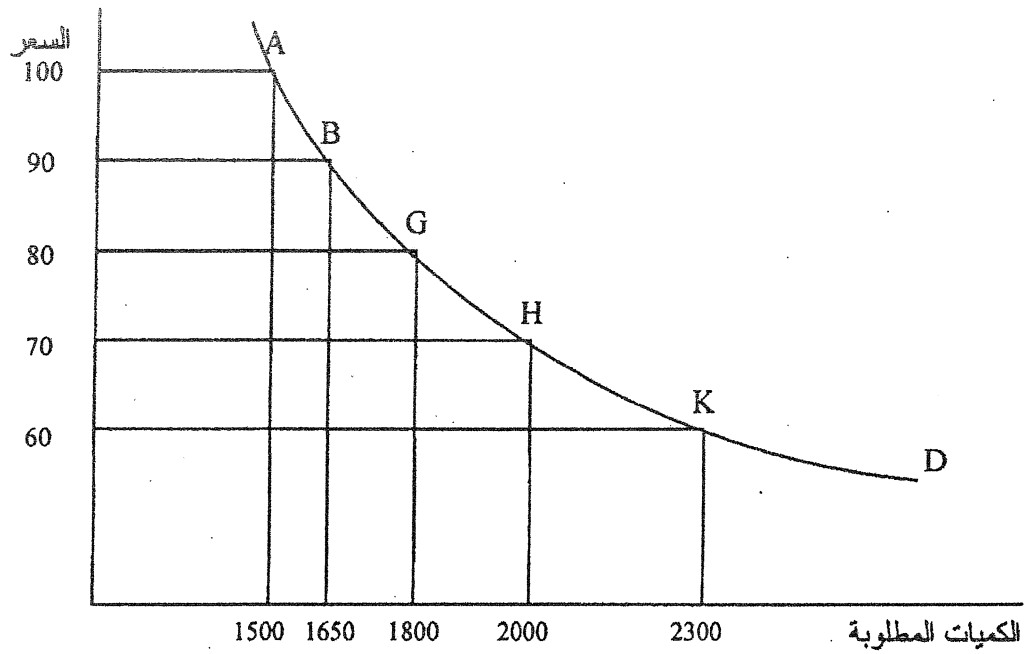
وكما هو معروف في التمثيل البياني للعلاقات يوضع المتغير المستقل على المحور الأفقي والمتغير التابع على المحور العامودي، إلا أن الاقتصاديين درجوا على عكس ذلك فيما يتعلق بمنحنيات العرض والطلب، حيث يتم وضع الكميات على المحور السيني (الأفقي) والأسعار على المحور الصادي (العامودي)، على أن يكون مفهوماً أن المتغير 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).

..... إلخ





الشكل رقم (2) منحنى الطلب على السلعة

- وبتعدد 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) و الكميات المطلوبة المقابلة.
 - إن منحنى الطلب ينحدر من أعلى وإلى أسفل ، ومن اليسار إلى اليمين ، دلالة على أن الكمية المطلوبة من السلعة ترتفع بانخفاض السعر وتنخفض بارتفاعه.
 - إن منحنى الطلب لا يمكن أن يعبر عن أكثر من متغيرين ، وهما السعر و الكمية 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 و نركز 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 شراءها 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 الأمر 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 باعتباره 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 وبمعنى 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 بالمبلغ نفسه من النقود .

ذلك أن انخفاض سعر السلعة يعني زيادة القوة الشرائية لدخل 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 .

باختصار 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.



٤
- 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) والتي 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 لابد وأن ينخفض. الأمر الذي يدفع المستهلك إلى تخفيض الكمية المطلوبة من السلعة التي ارتفع سعرها حتى يحافظ على شراء الكميات نفسها من السلع الأخرى .

سأدساً- 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 الخبز فإن طلب



الفقراء عليه يرتفع ، وفسر ذلك بأن النسبة التي يقطعها 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 قال 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.....إلخ)

- 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 .



٢

ولهذا السبب فإن بعض البائعين للسلعة الذين يريدون تصريف بعض السلع الراكدة لديهم، يعمدون أحياناً إلى رفع سعرها استغلالاً لمثل هذا الاعتقاد. ولهذا نكون 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 و تمييز نفسه من غيره من الأفراد الذين لا يستطيعون الحصول عليها لأنها مرتفعة السعر (سلع التفانخر) ومثل ذلك الحلبي والأحجار الكريمة والتحف وبعض أدوات الزينة والتجميل. فمثل هذه السلع لها جاذبية لاسيما عند بعض الأغنياء من محبي الظهور لمجرد أنها مرتفعة السعر وبالتالي تشبع رغبتهم في التفانخر 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 لأمكن زيادة الأسعار إلى ما لا نهاية و هذا 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 ستتلوها 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 و التي تؤثر في الكمية المطلوبة هي:

- دخل المستهلكين

- أسعار السلع الأخرى

- حجم السكان

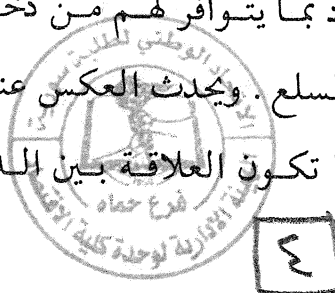
- أذواق المستهلكين

- 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 قيماً عليهم ، فالمستهلكون يرغبون في الحصول على أكبر إشباع ممكن من خلال الحصول على السلع القادرة على تحقيق هذا الإشباع ، ولكن هذه الرغبة تتحدد 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



٤

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.

مثال 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 و الكمية 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 و المكملة):

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 الكمال . وهذه نطلق عليها اسم (السلع البديلة أو المتنافسة) 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 بالمنطق نفسه إلى انخفاض الطلب على السلعة (x) .

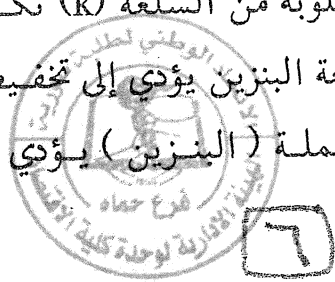
فالعلاقة بين أسعار السلع البديلة و بين الكمية المطلوبة من السلعة (x) تكون علاقة طردية فمثلاً إن ارتفاع سلعة بديلة مثل سلعة الرز يؤدي إلى زيادة الطلب على البرغل. وانخفاض سعر السلعة البديلة (الرز) يؤدي إلى زيادة الطلب عليها وبالتالي نقص الطلب على سلعة (البرغل).

- 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، وبالمثل فإن 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 الأفراد المطلوب تغذيتهم وإسكانهم وتعليمهم...إلخ. ومن ثم تزداد الحاجة إلى المزيد من السلع والخدمات التي تلبي 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 تتوافر 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 تتوافر الموارد الكافية التي تمكن من زيادة الإنتاج و الدخل 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 عدد 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 الموضات 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.

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

رأينا سابقاً أن جدول الطلب وكذلك منحني 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 منحني الطلب، وبالتالي نحصل على جدول طلب ومنحني طلب جديدين.

وتتوقف أرقام الجدول الجديد وكذلك وضع منحني 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
...	...	...

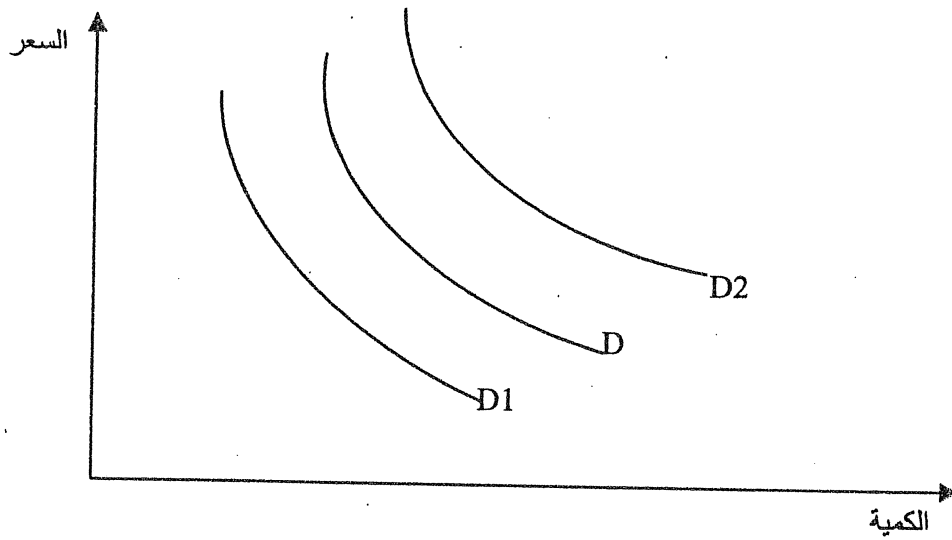


٩

في هذا الجدول نرى أيضا 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.

١٠

كما 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 (تغير الكميات المطلوبة كلها في الجدول القديم مع بقاء نفس الأسعار)، وانتقال منحنى الطلب بالكامل على يمين أو يسار المنحنى القديم، طبقاً لطبيعة التغير في (العوامل الأخرى) التي من شأنها أن تؤدي إلى زيادة الطلب أو إنقصاه 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 منحنى الطلب نفسه.

الزها حاضرة فامسة
١١

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 بجدول يسمى (جدول العرض) أو بمنحنى يسمى (منحنى العرض) كما سنرى لاحقاً .

ودراستنا للعرض تقتصر على دراسة التأثير الذي يمارسه السعر على الكمية المعروضة ، أي دراسة علاقة بين متغيرين فقط أحدهما السعر وهو المتغير المستقل ، والآخر الكمية المعروضة 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 المعروضة عند هذا السعر أما الكمية المعروضة فهي تمثل كمية معينة من هذه الكميات عند سعر معين أي كمية حقيقية عرضت في ظل ظروف معينة ، ومن هنا يختلف العرض عن الكمية المعروضة .

• تحديد الفترة الزمنية التي يتم العرض خلالها :

لا يمكن أن ندرس العرض، أي علاقة السعر بالكمية المعروضة من دون تحديد الفترة الزمنية التي يتم العرض خلالها . إن تحديد حجم الكمية المعروضة وقياسها يتطلب تحديد الفترة الزمنية المقصودة. فالكمية المعروضة 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 .

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



وتحديد الفترة الزمنية بالنسبة للعرض يشير إلى أن قرار البائع 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 تغيير 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 تغيير في الطاقة الإنتاجية .

وأما في الفترة الطويلة فهي التي تسمح بإجراء التغييرات جميعها بما في ذلك التعديل في الطاقة الإنتاجية وانتقال 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 تغييرات السعر على الكمية المعروضة ، إلا أن ذلك لا يعني أن الكمية المعروضة لا تتأثر إلا



بالسعر فقط . فللحقيقة ان الكمية المعروضة تتأثر بعوامل أخرى غير السعر (تسمى عوامل العرض سنشرحها 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 اتجاهًا عامًا 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.



١١

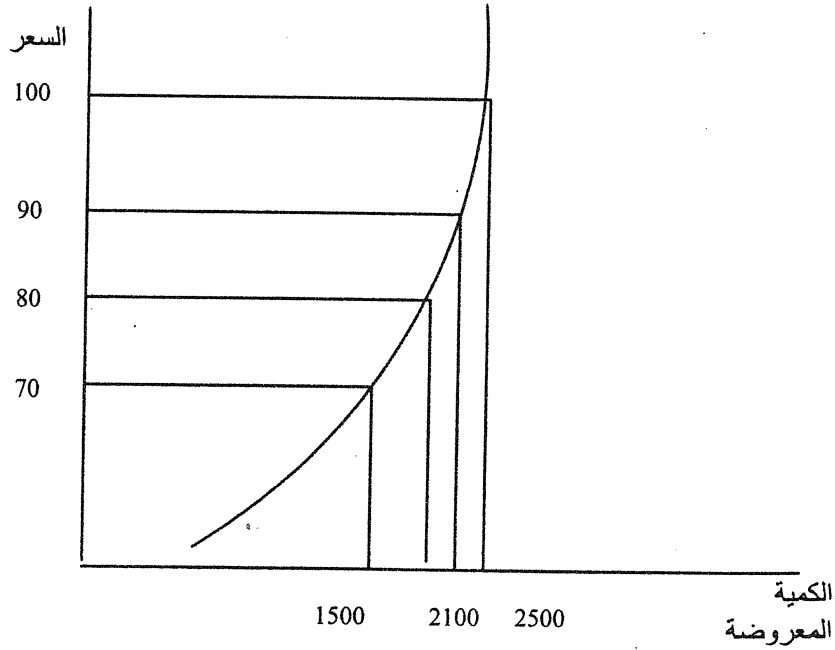
رابعاً- منحنى العرض:

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

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 بالخفضه.



الشكل رقم(4)

منحني العرض



• إن منحى 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 . ونركز فقط على العلاقة بين تغيرات السعر وتغيرات الكمية المعروضة.

• إن منحنى العرض يبين الحد الأدنى من الأسعار الذي 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 .



سادساً- استثناءات قانون العرض: *ممازرة خاصة*

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 :

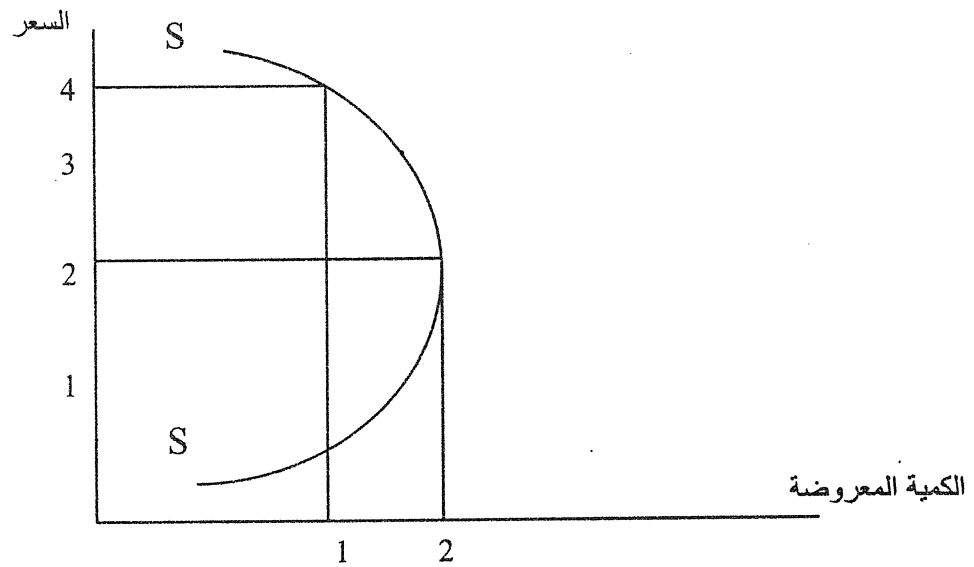
أ- حالة العرض الثابت : وهي الحالة التي لا يمكن فيها زيادة الكمية المعروضة رغم ارتفاع الأسعار ، ويمكن أن نجد هذه الحالة عند عرض عوامل الإنتاج إذا نظرنا إليها

١



في مجموعها . فحجم العمل أو مساحة الأرض الزراعية لا يمكن زيادتها بعد حد معين ولو ارتفعت الأسعار . وهذا يصح 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 تجد 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 تجد 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 منحني العرض (والتي يكون فيها كما هو ملاحظ تأثير الدخل كبيراً) لا تمس من أهمية الاتجاه العام لقانون العرض ، لأنها تظهر في حالات عرض فردية وفي الوقت نفسه من الممكن ظهور حالات عرض فردية معاكسة في الاتجاه ، 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 نجدها 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 .

① - أسعار عوامل الإنتاج : إن أسعار عوامل الإنتاج (أجرة عمال ، 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 المحفضت 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) وحلة نقدية وكانت تكاليف إنتاجه (18000) وحلة 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) وحلة نقدية مع بقاء سعر السوق (سعر السكر) على حاله أي (2000) وحلة نقدية فمن مصلحة المنتج أن يزيد من الكمية التي يعرضها بقصد تحقيق أرباح أكثر .

أما إذا حدث العكس بأن ارتفعت تكاليف الإنتاج وأصبحت (21000) وحلة نقدية للطن الواحد من السكر بدل من (18000) وحلة نقدية. مع بقاء السعر على حاله من دون تغيير أي (2000) وحلة 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 .

⑤ - المستوى الفني والتكنولوجي : 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. ويصبح 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 ، فالمزارع 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 الأخريات، 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 الدخل 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.

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

رأينا سابقاً أن جدول العرض و كذلك 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 الوحيديين هما السعر والكمية المعروضة فقط .

ولكن ماذا يحدث للكميات المعروضة لو حصل تغير في (العوامل الأخرى) وعند

مستويات الأسعار نفسها السائدة 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 نحصل 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 التغير في العوامل الأخرى (الجدول القديم)	الكمية المعروضة بعد التغير 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 السعروهكذا

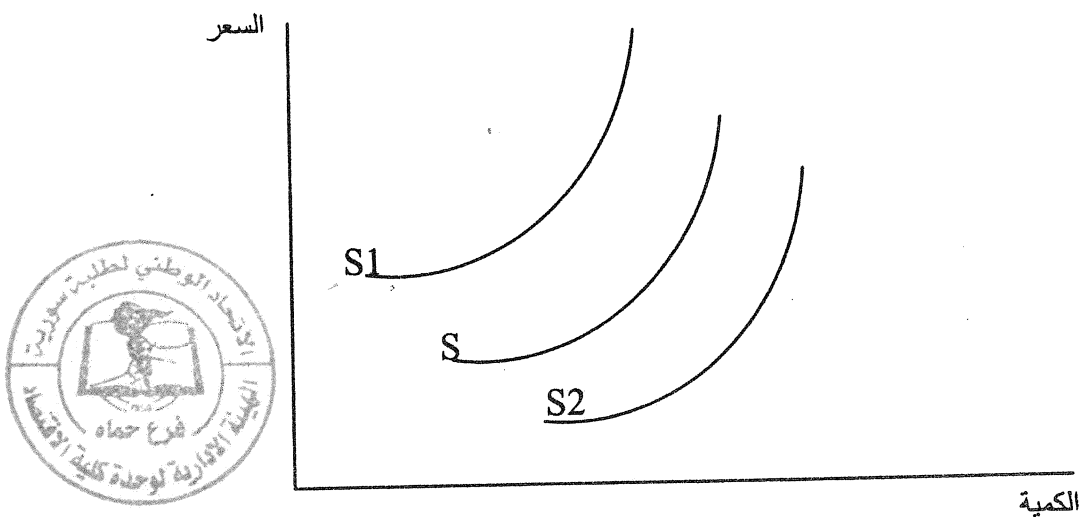


أما إذا كان التغير في واحد أو أكثر من العوامل الأخرى من شأنه أن يؤدي إلى نقص العرض تزداد تكلفة الإنتاج ومعدل الضرائب فإننا نحصل على جدول العرض الجديد التالي :

جدول رقم (14)

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

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 بالنقصان (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 وانتقال 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.



أ. د. محمد عبد الحليم
محاضرة سادسة

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 خاصية الجسم في أن يستعيد شكله وأبعاده الأصلية عند زوال القوى التي كانت أثرت عليه وغيّرت 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. ويطرح 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



١١

- 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:

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



١٢٣



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:

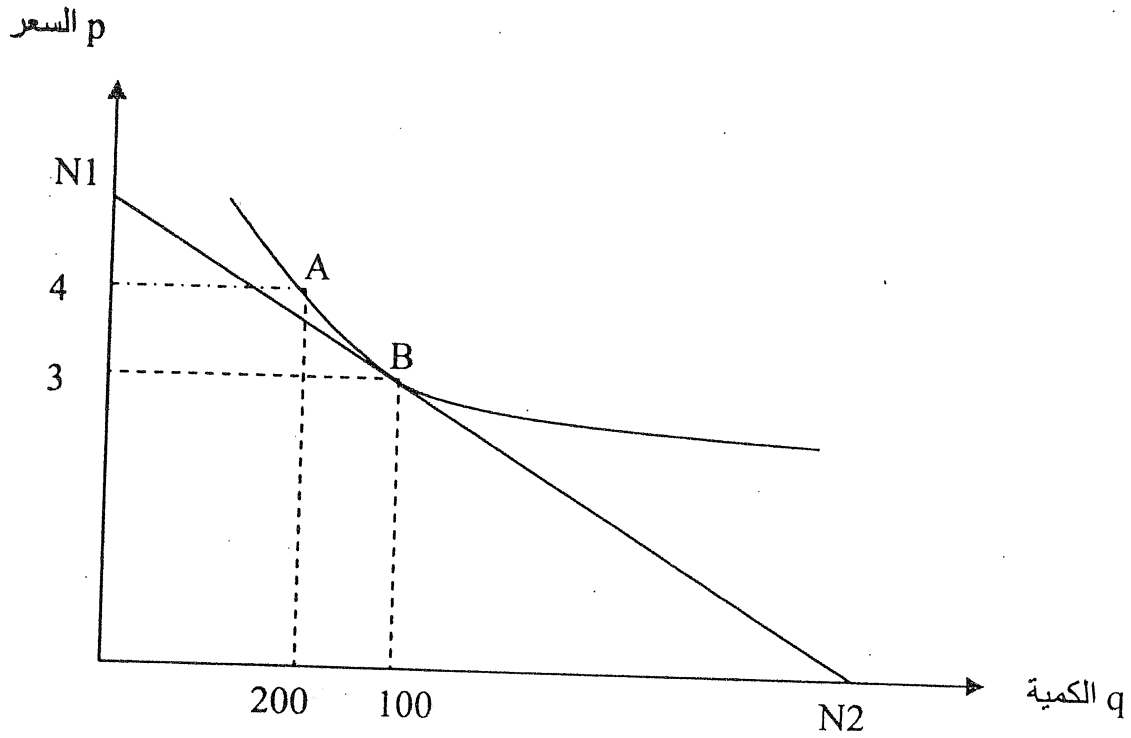
إن العلاقة (2) والتي تقيس مرونة الطلب تستدعي دائماً معرفة نقطتين متتاليتين على منحنى الطلب، أي لا بد من معرفة سعرين متتالين وكميتين حتى نتمكن من حساب التغير النسبي في السعر والتغير النسبي في الكمية. ولكن يلاحظ أن درجة المرونة أن درجة المرونة سوف تختلف إذا اتخذنا السعر المرتفع أساساً لقياس المرونة عما 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 $E_p = -4$

٣



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 أدق مقياس لمرونة 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 ، وتتحدد 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 وبجده نحو الأسفل حتى النقطة N2 ، وبجده نحو الأعلى حتى يقطع المحور العمودي عند

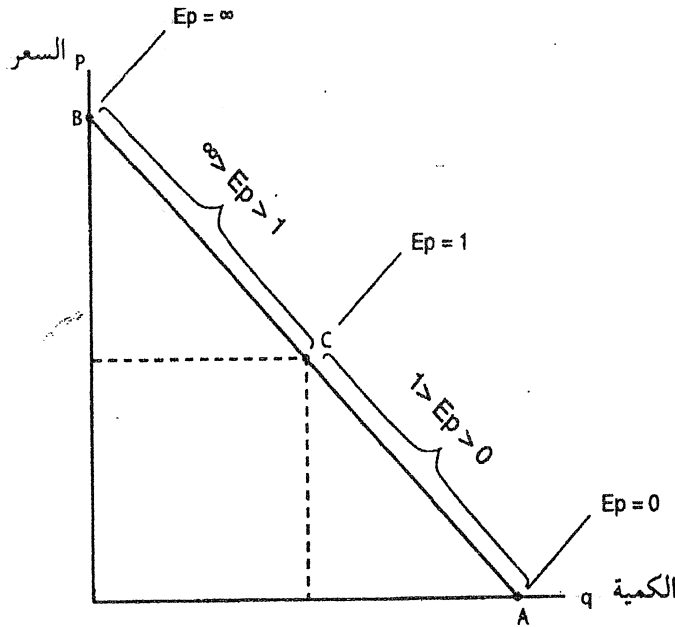
$$\frac{N_2A}{AN_1} A = \text{النقطة عند السعر 3 ل.س أي عند النقطة}$$

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 وتنخفض 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.

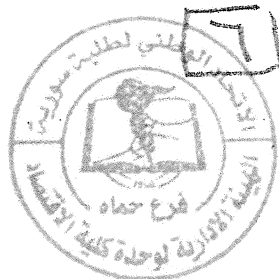
2- معامل مرونة يساوي الواحد الصحيح عند النقطة التي تنصف الخط المستقيم الممثل لمنحني الطلب، وهذه هي النقطة C وعندها تكون النسبة المئوية للتغير في السعر مساوية للتغير النسبي في الكمية (التغير في الكمية يتناسب مع التغير في السعر). في هذه الحالة نقول أن الطلب متكافئ المرونة.

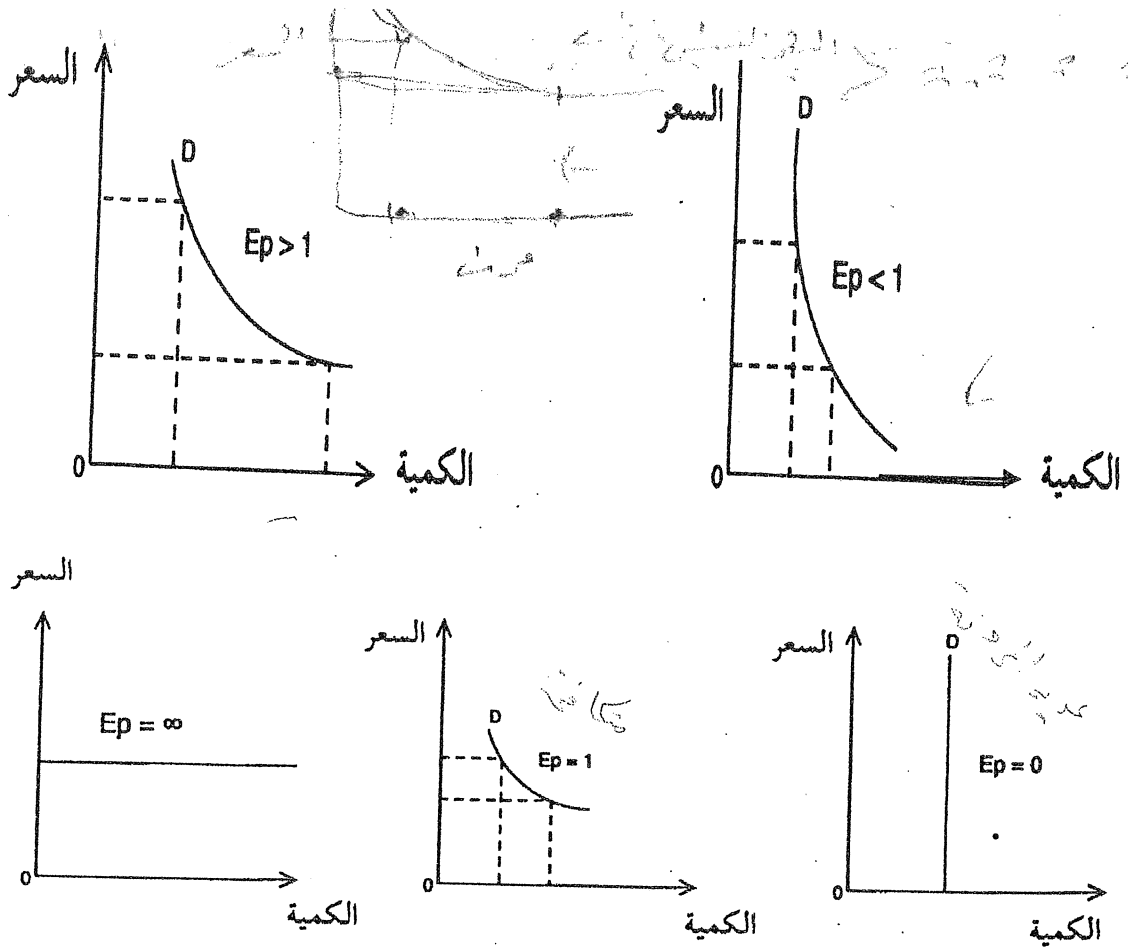
3- قيمة معامل المرونة مساوية للمالانهاية عندما يقطع منحني الطلب المحور العمودي (محور السعر)، أي عند النقطة B . بمعنى أي تغير في السعر بنسبة مئوية طفيفة سوف يؤدي إلى نسبة لا نهائية من التغير في الكمية، ويوصف الطلب هنا بأنه لا نهائي المرونة.

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 مرّن.

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 مرّن.





الشكل (9)

كما يمكننا تقديمها في جدول يبين خمس حالات للمرونة وكذلك التغيرات التي تصيب مجموع ما ينفقه 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 حالة ارتفاع السعر	في حالة انخفاض السعر			
يزيد الإنفاق	ينخفض الإنفاق	عديم المرونة	الكمية لا تتغير	صفر
		غير مرن	$\Delta p \% > \Delta q \%$	$E_p < 1$ < صفر
لا يتغير الإنفاق	لا يتغير الإنفاق	متكافئ المرونة	$\Delta p \% = \Delta q \%$	$E_p = 1$
		مرن	$\Delta p \% < \Delta q \%$	$E_p > 1$ < ∞
ينقص الإنفاق	يزيد الإنفاق	لا نهائي المرونة	Δq لا نهائي أكبر	$E_p = \infty$

الطلب المرنة: كلما تغيرت أسعار السلعة تغيرت الكمية المطلوبة بدرجة كبيرة. مثال: إذا ارتفعت أسعار الخضراوات، فإن المستهلكين سيشترون كمية أقل منها. الطلب غير المرنة: كلما تغيرت أسعار السلعة تغيرت الكمية المطلوبة بدرجة قليلة. مثال: إذا ارتفعت أسعار الأدوية، فإن المستهلكين سيشترون كمية مماثلة منها. الطلب المتكافئ المرونة: عندما ترتفع أو تنخفض أسعار السلعة، فإن الإنفاق يبقى ثابتاً. مثال: إذا ارتفعت أسعار البنزين، فإن المستهلكين سيشترون كمية أقل، ولكن الإنفاق يبقى ثابتاً. الطلب لا نهائي المرونة: عندما ترتفع أو تنخفض أسعار السلعة، فإن الكمية المطلوبة تتغير بشكل كبير، ولكن الإنفاق يبقى ثابتاً. مثال: إذا ارتفعت أسعار المشروبات الغازية، فإن المستهلكين سيشترون كمية كبيرة منها، ولكن الإنفاق يبقى ثابتاً.

- 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 قربها منها، ففي حالة السلع البديلة يؤدي التغير 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 حال 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 والخبز...) 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 يقال بأن الطلب على السلع الكمية مرن بينما يكون الطلب على السلع الضرورية غير مرن.

2- طبيعة السلعة: تتوقف المرونة لحد كبير على التعريف (الضيقة أو الواسع) الذي نعطيه للسلعة. وبشكل عام نقول إن مرونة الطلب على السلع الغذائية (مأخوذة بوصفها سلعة واحدة) ضعيفة، لكن ذلك قد لا ينطبق على سلعة غذائية معينة، مثل نوع من الأسماك، فبينما لا يوجد للمواد الغذائية (مأخوذة بوصفها 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 مكمله 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 التغير في السعر تغيراً كبيراً في الكمية المطلوبة ، ولكنه تغير استلزم لحدوثه مرور فترة زمنية طويلة.

أما العامل الثاني فيظهر في الحالات التي تغيب فيها شروط الكمال عن السوق أي في الحالات التي تبتعد 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 التغير في السعر تدريجياً إلى علم المستهلكين تزداد درجة استجابة الكمية لهذا التغير في السعر.

وتمثل العامل الثالث في عادات المستهلك التي تتطلب في الأحوال العادية بعض الوقت لتغييرها على نحو يحقق للتغير 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 سيبادر 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. وبمثل هذه الحالة فإن مرونة الطلب لا بد أن تكون منعدمة 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:



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

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.

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

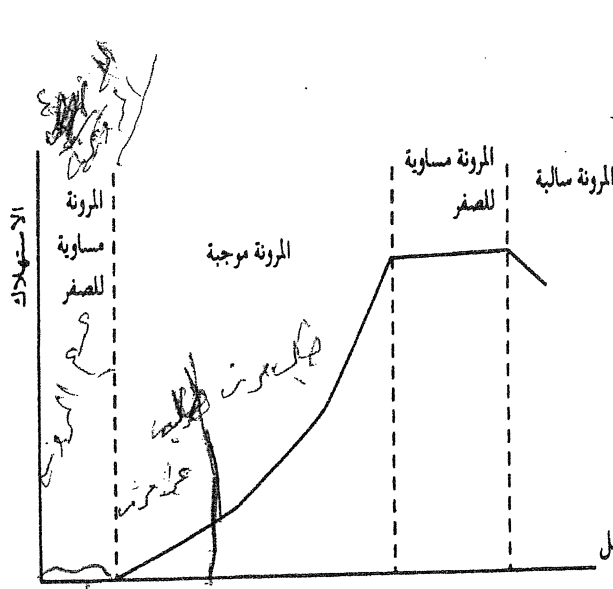
وفي الواقع تتغير مرونة الطلب على سلعة معينة مع تغيرات الدخل، إذ تختلف درجة استجابة الكمية المطلوبة للتغير في الدخل من مستوى إلى آخر من مستويات الدخل ولنوضح ذلك بالمثال الآتي:

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 وأغلى، 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 بدرجة 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. *أحذر! الكمية المطلوبة مع انقضاء الدخل*

3- قيمة معامل المرونة أصغر من الواحد الصحيح وأكبر من الصفر ($0 < E_m < 1$) في هذه الحالة تزيد الكمية المطلوبة بنسبة ^{أقل} أكبر من زيادة الدخل.

4- قيمة معامل المرونة تساوي الواحد الصحيح ($E_m = 1$)، هنا تزداد الكمية المطلوبة من السلعة بنفس نسبة زيادة الدخل.



١٥

5- قيمة معامل مرونة 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، وترك فرع النشاط الذي نكون 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:

١٣



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

أي:

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

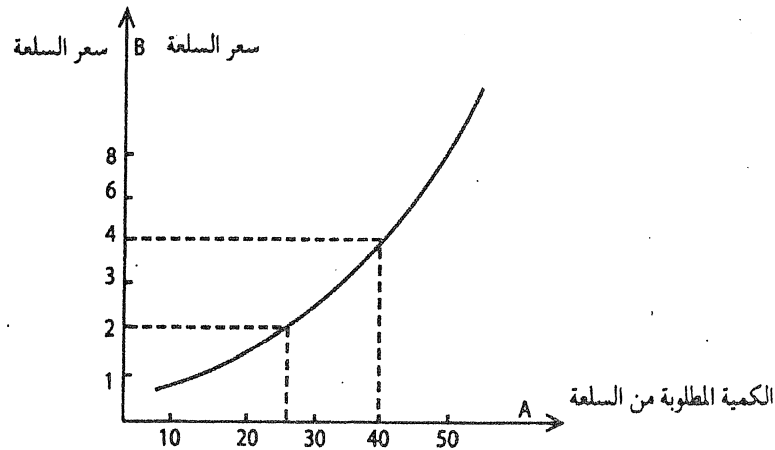
ولنرى الآن العلاقة بين الكمية المطلوبة من السلعة A والتغير في سعر السلعة B. نميز في هذه الحالة بين:

1- السلع البديلة (المتنافسة):

في حال 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 حال 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 المرونة في هذه الحالة على النحو التالي:

1- التغير النسبي في الكمية المطلوبة من السلعة A

$$\frac{q_2 - q_1}{q_1} = \frac{25 - 40}{40} = -0.375$$

2- التغير النسبي في سعر السلعة B

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

$$E_c \frac{-0.375}{-0.5} = +0.75$$

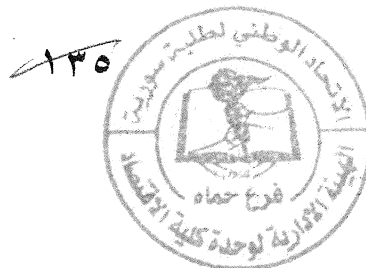
أي أن مرونة التقاطع تساوي

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 A ستتناقص بنسبة 0.75%.

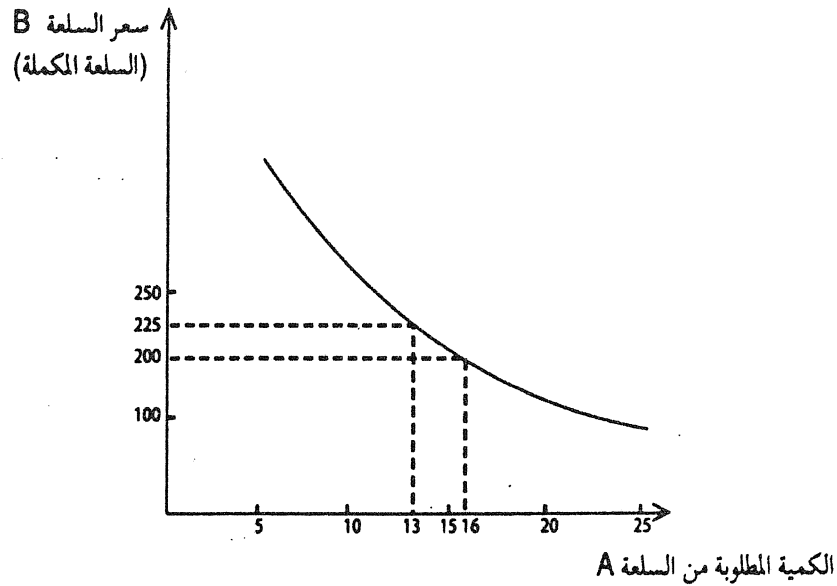
2- السلع المتكاملة:

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 ، هذا الارتفاع سيؤدي إلى نقصان الكمية المطلوبة من السلعة A .

٣٠



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 المكملية 225 /B /ل.س كانت الكمية المطلوبة من السلعة A/13 كغ، لكن بانخفاض سعر السلعة المكملية 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 :

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

إذاً :

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



٤١

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:

٩

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:

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

١



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.

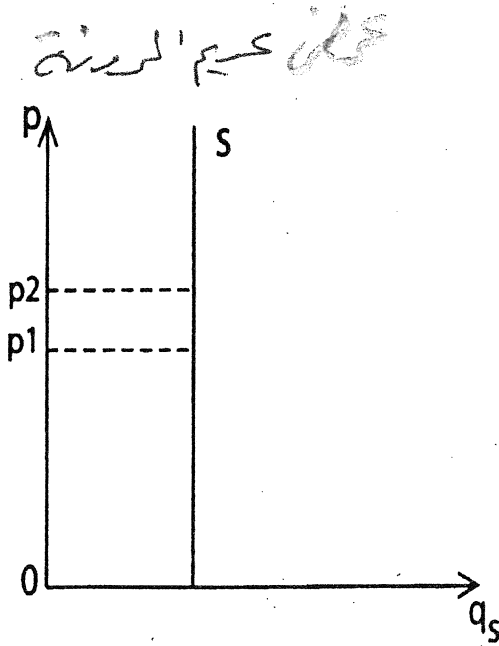
ΔP : تمثل الفرق بين السعر الجديد والسعر الأصلي.

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:

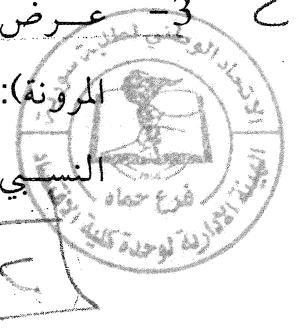
1- عرض عديم المرونة: وهو العرض الذي تبقى فيه الكمية المعروضة ثابتة لا تتغير مهما تغيرت الأسعار، أي درجة المرونة = صفر ($E_s=0$)



الشكل (13)

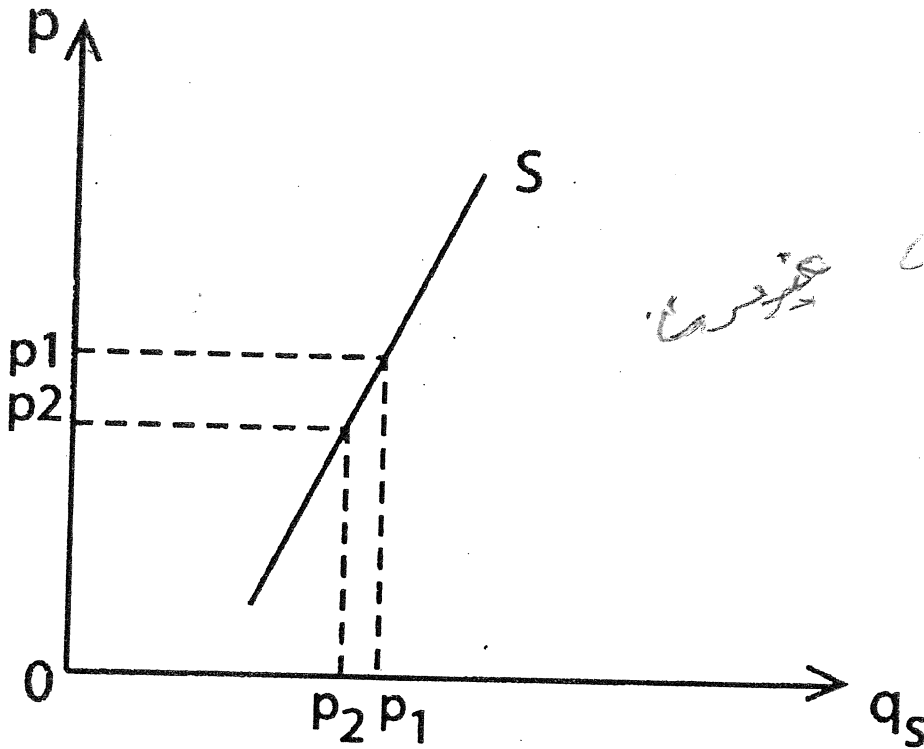
ويتصف منحني العرض في هذه الحالة بأنه خطي يأخذ شكل الخط المستقيم الموازي للمحور الرأسي. وهذا ما يوضحه الشكل رقم (13).

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 ($E_s < 1$).

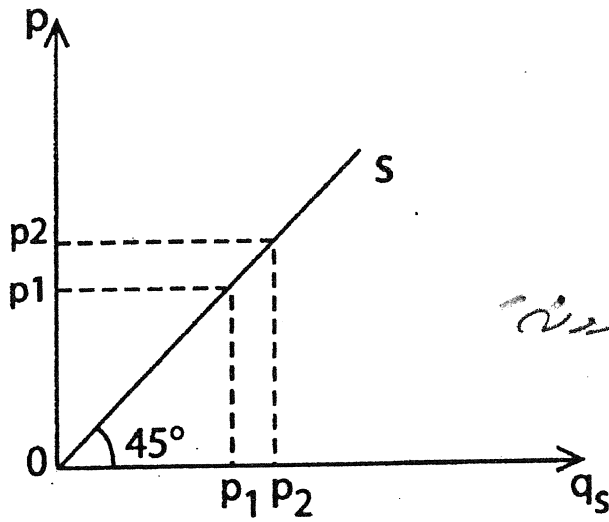
إضافة إلى أن شكل المنحني في هذه الحالة يكون شديد الانحدار باتجاه اليمين.



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)

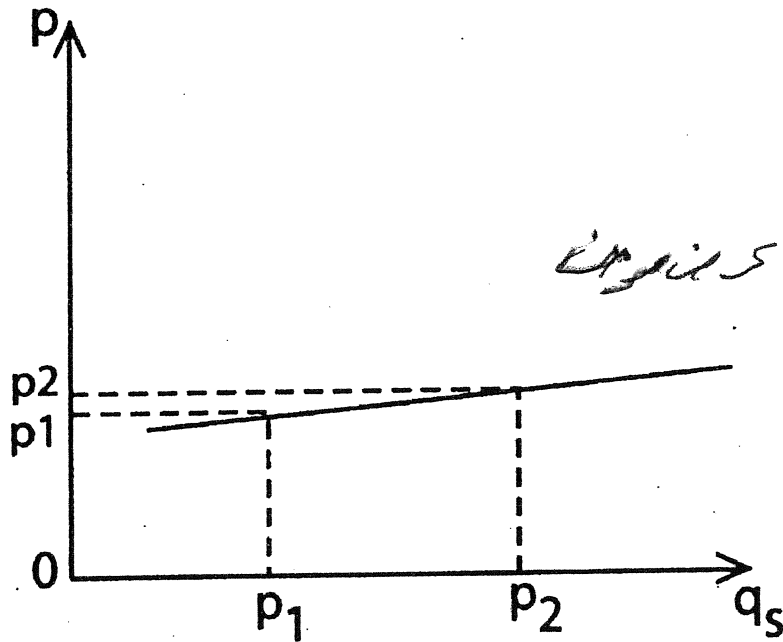
5 عرض مرّن: يتميز العرض المرّن بأن التغير النسبي في الكمية المعروضة تكون أكبر من التغير النسبي في الأسعار، أي أن درجة المرونة هي أكبر من الواحد الصحيح ($E_s > 1$) ويأخذ منحني العرض شكل منحني قليل الانحدار وأقرب ما يكون إلى الخط المستقيم الموازي للمحور الأفقي.



حسني حركات المرونة

الشكل (15)

5-6 عرض لا نهائي المرونة: ومن أهم سماته هي أن الأسعار تبقى ثابتة لا تتغير والكميات المعروضة متغيرة، بمعنى أن التغير النسبي في السعر يساوي الصفر وبالتالي فإن درجة مرونة العرض والحالة هذه مساوية إلى المالا نهائية ($\infty = E_s$)، ومنحني العرض يأخذ شكل الخط المستقيم الموازي للمحور الأفقي.

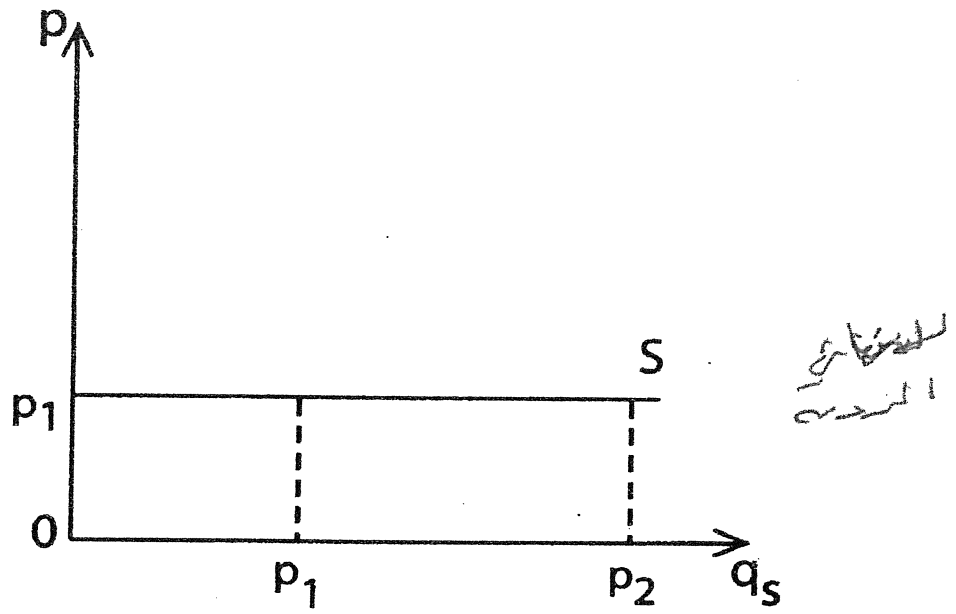


كروية مرونة

الشكل (16)



٤



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 للانتقال: إذا كانت عناصر الإنتاج قابلة للانتقال 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 للانتقال 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 الإمكانيات 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 ، وبقدر 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 كاف 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 حالة انخفاض الأسعار).

أما في المدة الزمنية المتوسطة والطويلة، فإن مرونة العرض تتوقف على مقدرة المنتجين على تغيير إنتاجهم (بالكمية والنوعية) وبالإضافة 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 انتقال 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 الاقتصاديين، حيث تتفاعل قرارات الشراء الصادرة عن المستهلكين التي تقف خلفها وتحدها مجموعة عوامل الطلب مع قرارات البيع الصادرة عن المنتجين والتي تقف خلفها وتحدها أيضاً مجموعة عوامل العرض. وبنتيجة 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

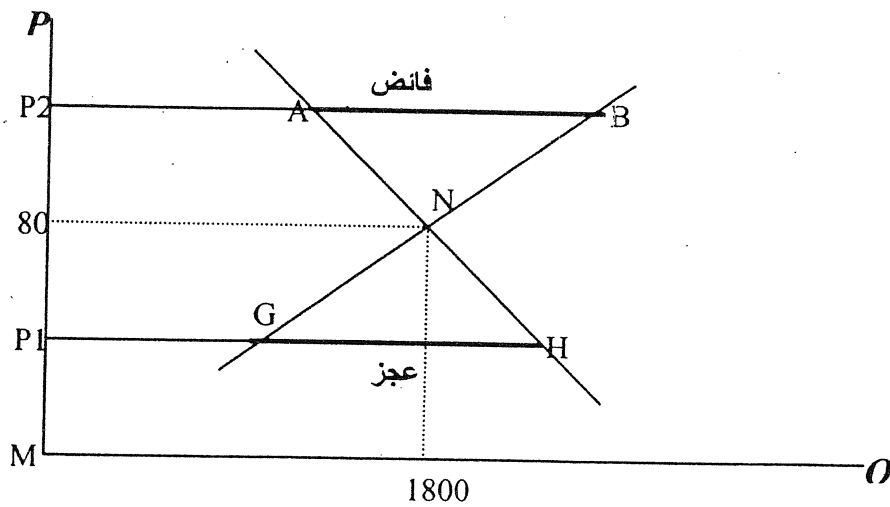
باعتباره سعر السوق ؟.

9



من هذا الجدول نتبين 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)



١٤٧



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 P1H في حين تكون الكمية المعروضة P1G بعجز قدره GH. إذاً يكون MP هو سعر التوازن وتكون MQ هي كمية التوازن.

ويمكن تفسير تكون 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، و إلى 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 ثانية إلى زيادة الكمية المعروضة منها بفعل قانون العرض وبالتالي تقترب هاتان الكميتان من بعضهما ويتلاشى العجز الذي كان متحققاً في العرض.

إذاً 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 و جدول الطلب في نقطتين هامتين :

أ- الأسعار في كل من جدول العرض و جدول 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 و المطلوبة معاً في جدول العرض والطلب .

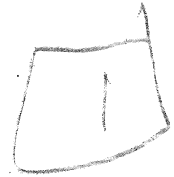


3- تطبيقات على سعر التوازن

أولاً- الضرائب على السلع:

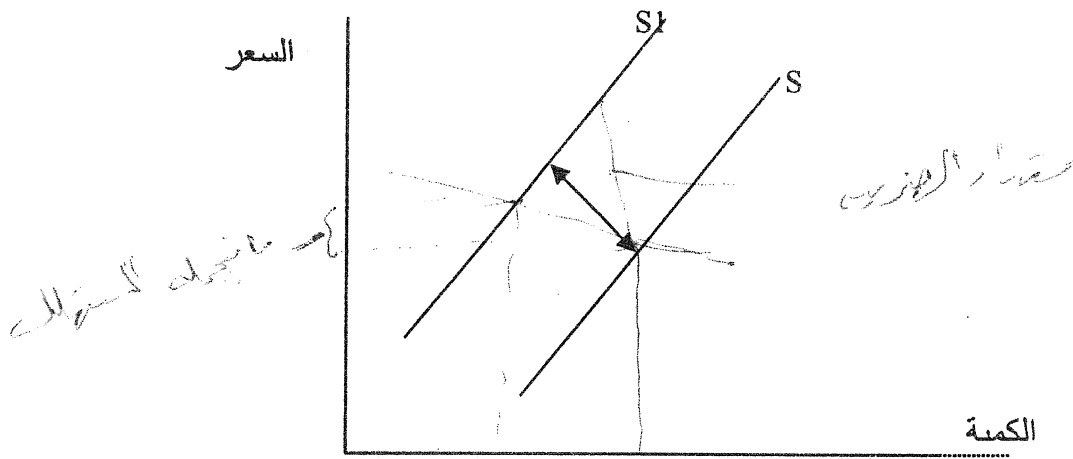
تقوم الحكومات عادة بفرض ضرائب على إنتاج أو بيع السلع بغية تحقيق أهداف متعددة. فلحكومة تقوم بالإنفاق على الكثير من الخدمات ، ولذلك فإنها تلجأ إلى فرض الضرائب للحصول على جزء من الموارد المالية لتمويل هذا الإنفاق. وقد تستخدم الحكومة الضرائب وسيلة لتنفيذ بعض السياسات الاقتصادية. فمثلاً إذا أرادت الحكومة 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. وسنقتصر 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)

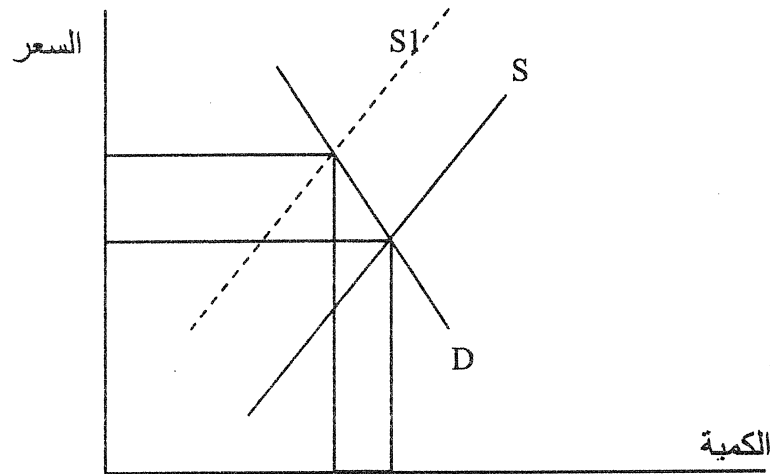
في الشكل السابق نجد أن منحنى العرض S قد انتقل إلى اليسار وإلى الأعلى $S1$. ونظراً لأن مقدار الضريبة ثابت ويضاف إلى سعر كل وحدة فإن منحنى العرض الجديد يكون موازياً لمنحنى العرض القديم. وبمسافة تعادل مقدار الضريبة المفروضة.

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:



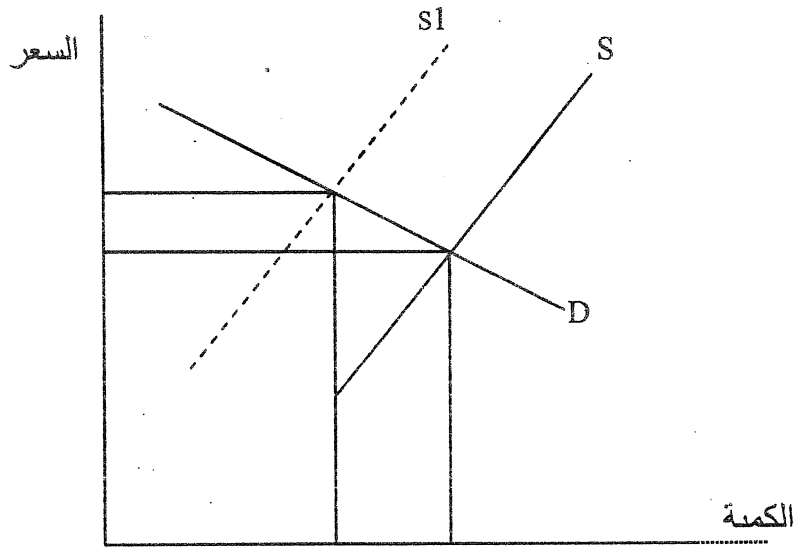
الشكل رقم (32)

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

- أما إذا كانت مرونة 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:

مثال :

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 :

$$D = S$$

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

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

$$3p = 81$$

$$p = 27$$

إذاً سعر التوازن قبل فرض الضريبة يساوي 27 وحدة نقدية .

ومن أجل الحصول على كمية التوازن نعوض هذا السعر في إحدى معادلتَي العرض والطلب .

$$D = -P + 90$$

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

$$Q = 63$$

إذاً 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

$$S1 = Q = 62.4 \text{ kg}$$

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 حصيللة 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

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

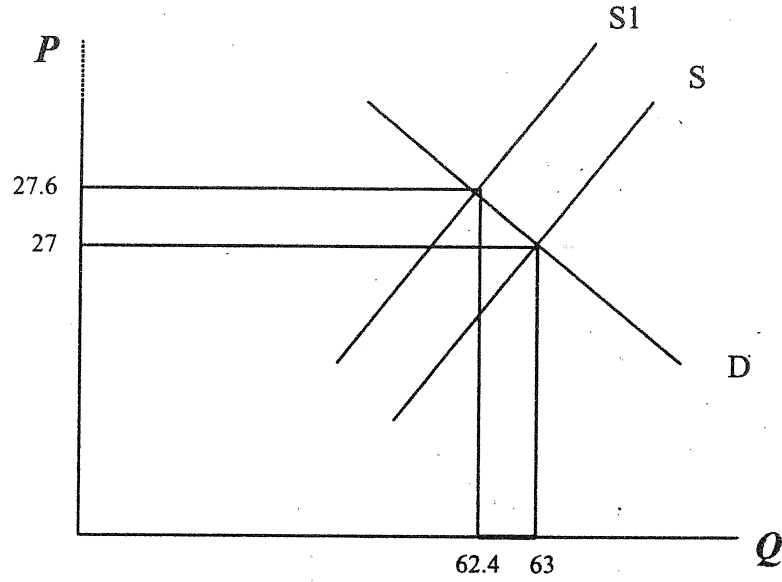
- بالنسبة للمستهلك :

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

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

1- الرسم البياني :





الشكل البياني رقم (34)

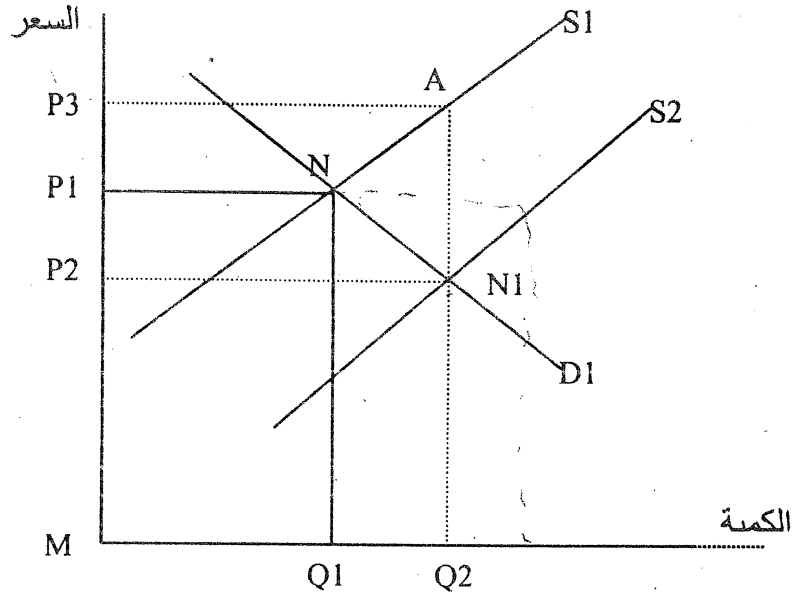
ثانياً- التدخل بمنح إعانات إنتاج حكومية لمنتجي السلعة:

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 :



٧



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 (P1P3) 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:

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

إذاً كمية التوازن قبل الإعانة: $Q = 28$

- سعر وكمية التوازن بعد تقديم الإعانة

$$D = S1 : \text{ شرط التوازن}$$

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

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

$$3P = 30$$

$$P = 10$$

وهو سعر التوازن بعد الإعانة

نعوض هذا السعر في إحدى المعادلتين فنحصل على كمية التوازن

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

$$Q = 30$$

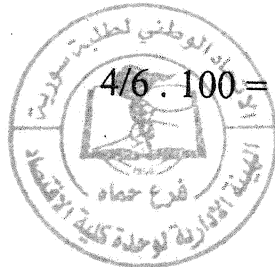
وهي كمية التوازن بعد الإعانة.

- مقدار استفادة كل من المنتج والمستهلك من الإعانة

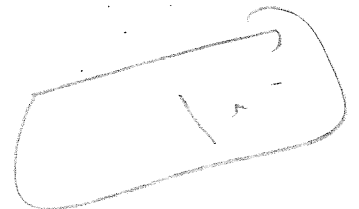
- بالنسبة للمنتج :

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.

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

الإعانة مضمونة

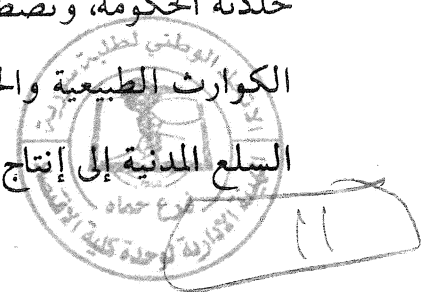
ثالثاً- التدخل الحكومي المباشر بتحديد الأسعار (التسعير الجبري):

رأينا 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 نجاح هذا التدخل يتوقف على مراعاة قوانين العرض والطلب.

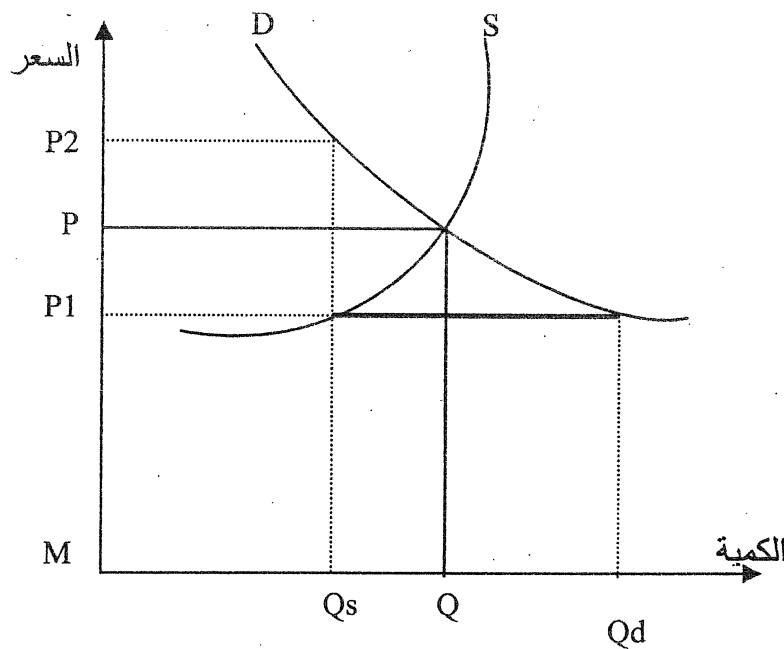
وسوف نتناول بالمناقشة التدخل الحكومي في حالي وضع حد أعلى للأسعار ووضع حد أدنى لها.

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 تحدده 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، 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 سيسبب تزاخم 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.



ومع ذلك فإنه يندر 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.

مثال :

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

$$15 \times 130 = 1950 \quad \text{وحلة نقدية}$$

= إيراد السوق السوداء

$$35 \times 130 = 4550 \quad \text{وحلة نقدية}$$

الفرق بين إيراد السوق الرسمي وإيراد السوق السوداء =

$$4550 - 1950 = 2600 \quad \text{وحلة نقدية}$$

ب- حالة تحديد حد أدنى لسعر السلعة :

إذا كانت الحالات السائلة لتدخل الدولة في الأسعار هو وضع حدود قصوى لها .
فإن هناك أحوالاً تجدد 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 للدخل (سعر) عناصر الإنتاج . وهذا ما يظهر بصفة خاصة بالنسبة لأجور العمال . فالتشريعات المختلفة تتدخل لوضع حد أدنى لأجور العمال . 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 تعريفة واحدة للسفر، ولا يجوز لأي منها المنافسة عن طريق تخفيض أجور السفر عن التعريفة 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 وللنواصي 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 أحوال تحديد حد أدنى للأجور (ولو تترتب على ذلك زيادة في البطالة) فقد يعتمد بعض العمال 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.



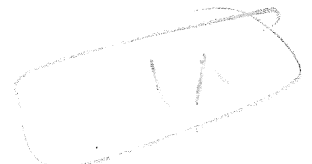
١٧

ولا يمكن أن نتوقع النجاح الكامل لسياسة فرض حد 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 والمعرض 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 مشتريه بكميات كبيرة من السلعة وقيامها بتكوين مخزون كبير منها.

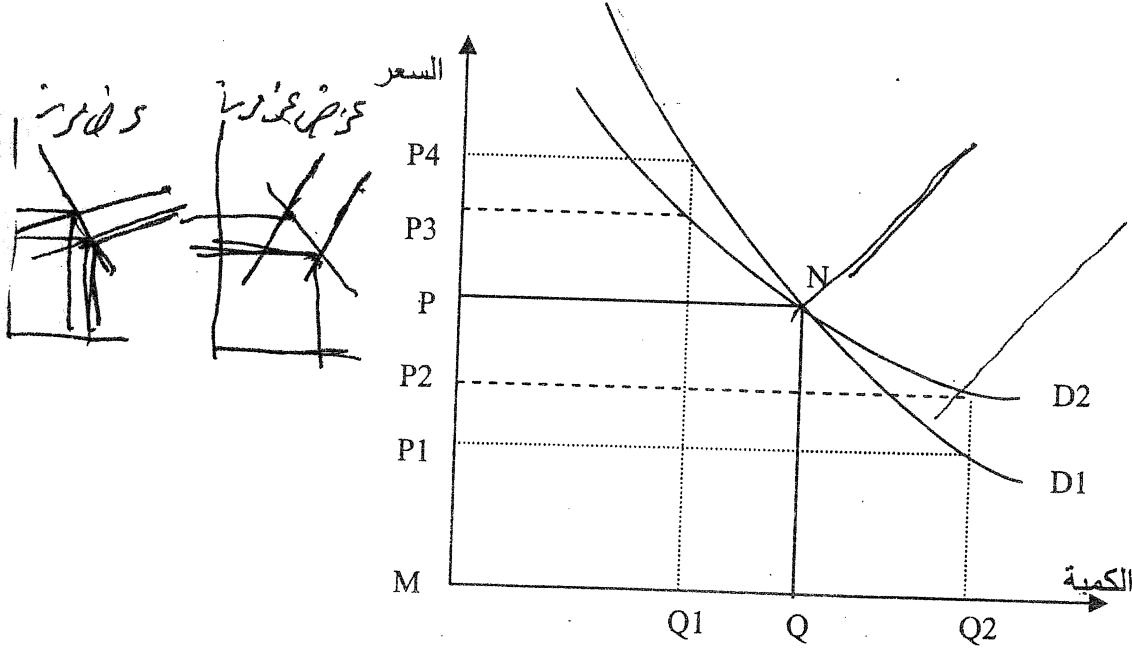
رابعاً- مشكلات السوق والأسعار الزراعية :

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 حلة التغيرات في مستويات أسعار المنتجات الزراعية نتيجة التقلبات في الإنتاج تتأثر بمرونة الطلب على هذه المنتجات . حيث تزيد حلة التغيرات السعرية كلما قلت مرونة الطلب . وبالعكس تنخفض هذه الحلة كلما ارتفعت مرونة الطلب . ويتضح ذلك من الشكل التالي:



الشكل البياني رقم (37)

في هذا الشكل لدينا منحنيان 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



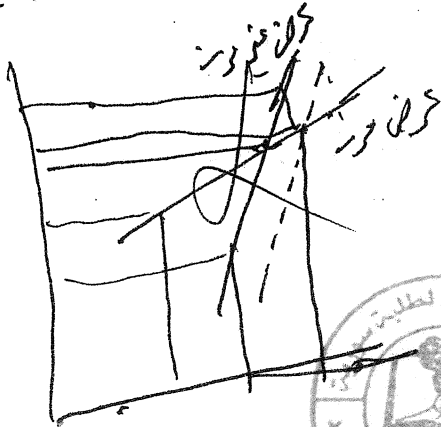
في حالة الطلب غير المرن بالنسبة للطلب المرن، أما إذا زادت الكمية المعروضة نتيجة ملائمة الظروف الطبيعية للزراعة إلى Q2 هنا نجد أن انخفاض السعر سيكون أكبر بكثير في حالة الطلب غير المرن بالنسبة للطلب المرن.

إن أثر التقلبات غير المتوقعة في حجم الإنتاج الزراعي لا يقتصر فقط على الأسعار وإنما يمتد أيضاً على دخول المنتجين الزراعيين. فلدخول المنتجين الزراعيين تتوقف على أسعار المنتجات الزراعية وهنا نلاحظ أن شدة التقلبات في أسعار المنتجات الزراعية يرتبط بها تقلبات مماثلة في الدخل الزراعي. ولكن الدخل الزراعي 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 الدخل الزراعي. وهنا يبدو وجه الغرابة في أنه حين يكون الإنتاج وفيراً تنخفض الأسعار ويقل دخل المزارعين وحين يكون الإنتاج قليلاً، فإن الأسعار ترتفع ويزيد دخل المزارعين.



الفصل السابع

السوق وأشكال تنظيمها

ذكرنا سابقاً أن المجتمعات جميعها تعاني من المشكلات الرئيسة 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 لتشكيل 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 انحصار السوق في مكان محدد. أما اليوم فإن عامل المكان ليس هو العامل الرئيس المحدد لنطاق السوق، بل إن ما يحدده 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 (جانب العرض) والمشتريين (جانب 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



في التأثير في السعر، ارتفاعاً وانخفاضاً، ويعود هذا التباين إلى درجة المنافسة التي يواجهها كل من البائعين والمشتريين، أو ما يتمتع به كل من الجانبين من قوة احتكارية. إذاً يمكن القول: إن الاختلاف بين سوق وأخرى، فيما يخص تحديد الأسعار يعود أساساً إلى سيادة أحد عنصرين بالنسبة للعنصر الآخر، عنصر المنافسة أو عنصر الاحتكار. واستناداً إلى ذلك ميز الاقتصاديون بين أربعة أشكال للسوق هي:

1- سوق المنافسة الكاملة.

2- سوق الاحتكار المطلق.

3- سوق المنافسة الاحتكارية.

4- سوق احتكار القلة.

2-1- سوق المنافسة الكاملة:

تتحقق صفة المنافسة الكاملة في سوق سلعة ما إذا توافرت فيه عادة الشروط

الأربعة التالية:

1- التجانس والتماثل التام بين وحدات السلعة:

والمقصود بهذا الشرط أن يكون إنتاج أي منتج من سلعة معينة لا يختلف في نظر المستهلك عن إنتاج منتج آخر من السلعة نفسها، أي أن تكون كل الوحدات من السلعة، التي تنتج من قبل منتجين كثيرين متماثلة تماماً من حيث الشكل والمواصفات ومن دون أدنى اختلاف، بمعنى أن كل وحدة من وحدات السلعة تتساوى في نظر المستهلك مع أي وحدة أخرى، في قدرتها على إشباع الحاجة نفسها، وفي درجة الإشباع، وتحقق هذا الشرط يتضمن أمرين:

الأول: عدم تفضيل أي مستهلك (مشتري) لمنتج (بائع) على آخر، الأمر الذي يعني أن المستهلك (المشتري) يستوي عنده أن يحصل على السلعة من المنتج البائع (A) أو (B) أو غيرهما من المنتجين (البائعين).



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



ويترتب 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 والمشتريين المعرفة الكاملة بالسعر السائد بالنسبة للسلعة، وظروف طلبها وعرضها، إلى غير ذلك من الظروف المساعدة على تحقيق هذه المعرفة.

ويترتب 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 المشتريين 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 الحدي، وهذا ما سنراه لاحقاً.



ويجب الملاحظة إلى أن عدم تحقق أحد هذه الشروط كفيل بأن يلغي 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 سالفه 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 إنقاظه. وذلك لأن إنتاجه من السلعة يمثل مجموع ما يعرض منها في السوق. وبذلك فإن زيادة هذه الإنتاج أو إنقاظه لا بد أن تترك أثراً ملحوظاً على الإنتاج الكلي، وبالتالي لا بد أن تؤثر بدرجة كبيرة في سعر السوق.



3- وأما عن حرية الدخول في السوق فهي أيضاً تتنافى مع طبيعة المحتكر، وذلك أن وجود الاحتكار المطلق يتضمن وجود عوائق مادية أو قانونية أمام ممارسة فرع النشاط الاقتصادي الذي يمارسه المحتكر، تحول دون تحرك الموارد الاقتصادية نحو هذا الفرع من الإنتاج، وتضمن بذلك للمحتكر أن يظل السوق قاصراً عليه.

4- وأخيراً فإن شرط المعرفة التامة بظروف السوق، يصبح في السوق الحالية غير ذي 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 المحتكر مصدر للمعروض من السلعة، كما لا يوجد سعر غير ما يطلبه المحتكر 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 قيامه سواء انتفي شرط التعدد في جانب المشتري أم لا، أي أن وجود التعدد في جانب المشتري (أو عدمه) 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 مشترٍ واحد. ويترتب على ذلك أنه يستطيع أن يؤثر في السعر عن طريق زيادة الكمية التي يشتريها 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 (محتكر الشراء) في سعر السوق. ونلاحظ هنا أن الاحتكار المطلق من جانب المشتري يمكن قيامه سواء انتفي شرط التعدد



في جانب البائعين أم لا، أي أن وجود التعدد في جانب البائعين (أو عدمه) 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 بالمبدأ 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 نادراً ما تكون أسباباً موضوعية (من مثل اختلاف الجودة والمتانة)، وغالباً ما تكون أسباباً صورية نجح 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 لمجرد 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 بالمعنى المشار إليه أن يتعلق مشترٍ 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 اتخذه 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. وعادة 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 المشتري:

يتميز هذا النوع من السوق بوجود عدد قليل من المشتريين 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) ويترتب على ذلك أن كل مشتر لا يتخذ قراراته في معزل عن قرارات غيره من المشتريين، بل يدخلها في اعتباره، كما يفترض أن غيره من المشتريين يتصرفون على الأساس نفسه أخذين في اعتبارهم ما يتخذه هو من قرارات.



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 لابد 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 ممكن 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 فالمهم 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 Carves 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 (1835-1882) William Stanley Jevons ،والفرنسي ليون فالراس Leon Walrus (1834-1910) والنمساوي كارل منجر (1840-1921) Karl Menjer وجاء بعدهم الاقتصادي ألفريد مارشل (1842-1924) 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 مثال: السجائر، الكحول..... إلخ ويعتبر الاقتصاديون إن أي مستهلك يسعى لأن يحقق لنفسه أقصى منفعة ممكنة من خلال دخله المحدود هو مستهلك عقلاني ورشيد، وهذا يشكل في الواقع الأساس لفكرة المنفعة الحدية.

وللمنفعة من وجهة نظر اقتصادية الخصائص التالية:

- 1- تختلف المنفعة باختلاف الوقت والزمن. فللماء لشخص ظمآن تكون منفعته عالية، ثم تتلاشى هذه المنفعة بمجرد حصول هذا الشخص على الماء.
- 2- تتصف المنفعة بالدورية. ففي المثال السابق تظهر المنفعة مرة أخرى بعد أن تتلاشى بمجرد شعور الشخص بالظما 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 المحراث للمزارع تكون عالية جداً في حين تكون منفعته منخفضة بالنسبة للبحار.
- 5- بعض السلع ترتبط منفعتها بمدى توافر السلع المكملة 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 بحذ ذاته منفعة يقال لها منفعة زمانية .

3- المنفعة الشكلية : وهي المنفعة الناجمة عن التغيير في شكل المادة . فعمل النجار في تحويل مادة الخشب إلى كرسي أو منضدة وذلك باستخدام أدوات أخرى مثل المسمار 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 الحامي 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 .

أ - 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 حالها في ذلك حالة أحجام وأوزان الأشياء الأخرى .

هذا ما تبناه ونادى به "مارشال" 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 شلة 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

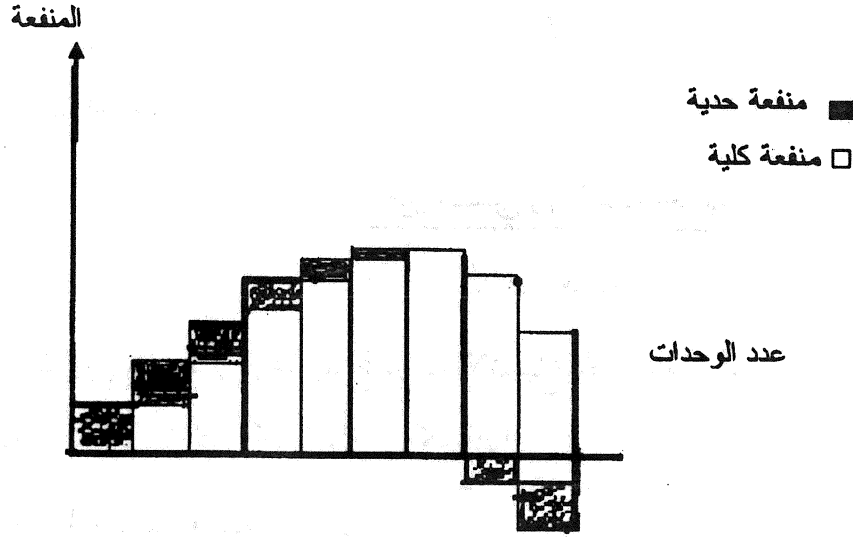
وفي الواقع توجد أنواع لا نهاية لها من الحاجات إلا أن لكل منها حداً أعلى متى اقتربنا منه قل شعورنا بالحاجة إليه وقد سمي "مارشال" هذه الظاهرة باسم قانون الحاجات القابلة للإشباع أو قانون تناقص المنفعة وعبر عن ذلك بقوله تزداد المنفعة الكلية لأي سلعة بالنسبة لأي مستهلك إذا ازدادت الكمية المتوافرة من هذه السلعة لدى المستهلك. إلا أن تزايد المنفعة يتم بسرعة أقل من تزايد الكمية .

فإذا كانت الكمية تزداد بمعدل ثابت فإن النفع منها سيتزايد بمعدل متناقص وبتعبير آخر يتناقص النفع الإضافي الذي يستمد أي شخص من تزايد كمية سلعة لديه وذلك بالتدرج 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 بالماء حتى ينعدم عند درجة الإشباع .

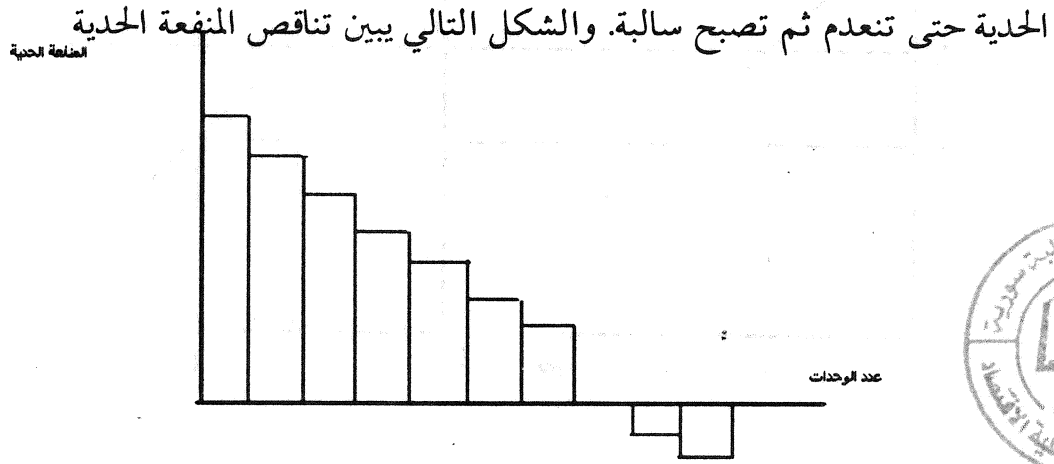


وفيما يلي التمثيل البياني لكل من المنفعة الكلية والحدية:



الشكل (38) يبين تزايد المنفعة الكلية وتناقص المنفعة الحدية

نلاحظ تزايد المنفعة الكلية ولكن بمعدل متناقص ، بينما نلاحظ تناقص المنفعة



الشكل (39)

مدرج تناقص المنفعة الحدية

وهنا لابد من توضيح أن الحاجة تتصف وتتميز بدرجة مرونتها ، حيث إن درجة

مرونة الحاجة هي عبارة عن نسبة التغير النسبي للكمية المستهلكة من السلعة والتغير

النسبي لمنفعتها الحدية



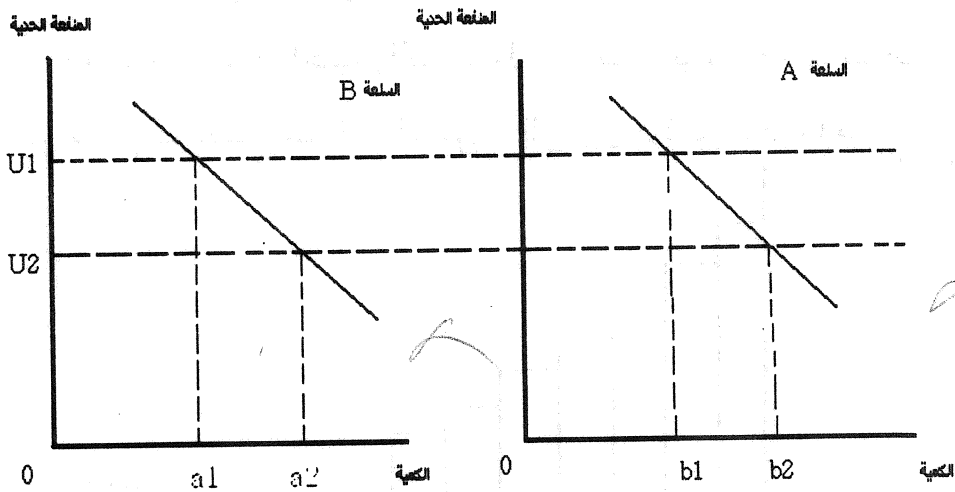
التغير النسبي في الكمية
الكمية

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 تطلب 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 تطلب 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) low of Total Utility .

والمنفعة الكلية تتزايد 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 تتزايد مع تناول وحدة فأكبر 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 تناولها فلن يشعر بأي إضافة إلى إشباعه أو منفعة الكلية .

وعلى ذلك نقول إن المستهلك قد وصل إلى حد الإشباع من هذه السلعة ، وعند الوحدة السادسة، بدليل أنه لم يشعر بأي تقدير للوحدة السابعة.

ولنفترض أن المستهلك قد تهاوى فأخذ الوحدة الثامنة ف شعر بشيء من الضيق، هنا قد يجد أن ما تحقق له من منفعة كلية من الوحدات السابقة قد نقص بالفعل، والتغير السليم في هذه الحالة هو أن نقول إن المنفعة المتحققة من الوحدة الثامنة كانت سالبة.

إذاً فالمنفعة الكلية في هذا المثال 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 المثال 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 المثال السابق بشكل جدول فإننا نحصل 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

المنفعة الكلية (وحدات المنفعة)	المنفعة الحدية (وحدات المنفعة)	كميات السلعة (بالوحدة)
5	5	1
9	4	2
12	3	3
14	2	4
15	1	5
15	0	6
14	-1	7
12	-2	8

2- عندما يتزايد استهلاك الفرد عن الوحدة السادسة تصبح المنفعة الحدية سالبة.

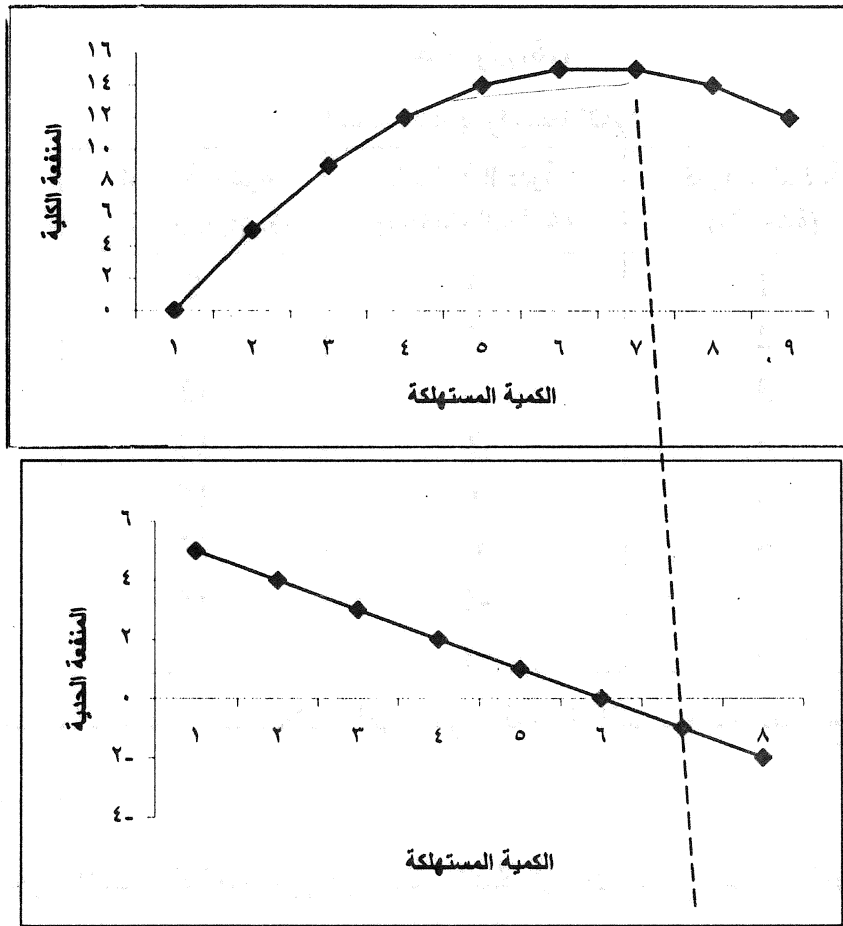
3- تبقى المنفعة الكلية هي في حالة ازدياد إلى أن تصل المنفعة الحدية إلى الصفر وبعدها تأخذ المنفعة الكلية بالتناقص.

وإذا قمنا برسم البيانات الخاصة بالمنفعة الكلية والمنفعة الحدية الواردة في الجدول فإننا نحصل على كل من منحنى المنفعة الكلية والحدى 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 النقدية 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



للإستهلاك

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.

الخطوة الإنفاقية للمستهلك الفرد:

تتضمن الخطوة 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 الخطوة 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.

المخططة أو المسبقة بغية تمييزها عن المدخرات المحققة في نهاية الفترة. وتسمى بالمدخرات



للإستهلاك

المدخرات المخططة هي انعكاس لتعبير الاستهلاك المخطط. فقرار المستهلك بتحديد (حجم الإنفاق الاستهلاكي) يعتبر في الوقت نفسه قراراً بتحديد المدخرات 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 ، وهنا 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 .

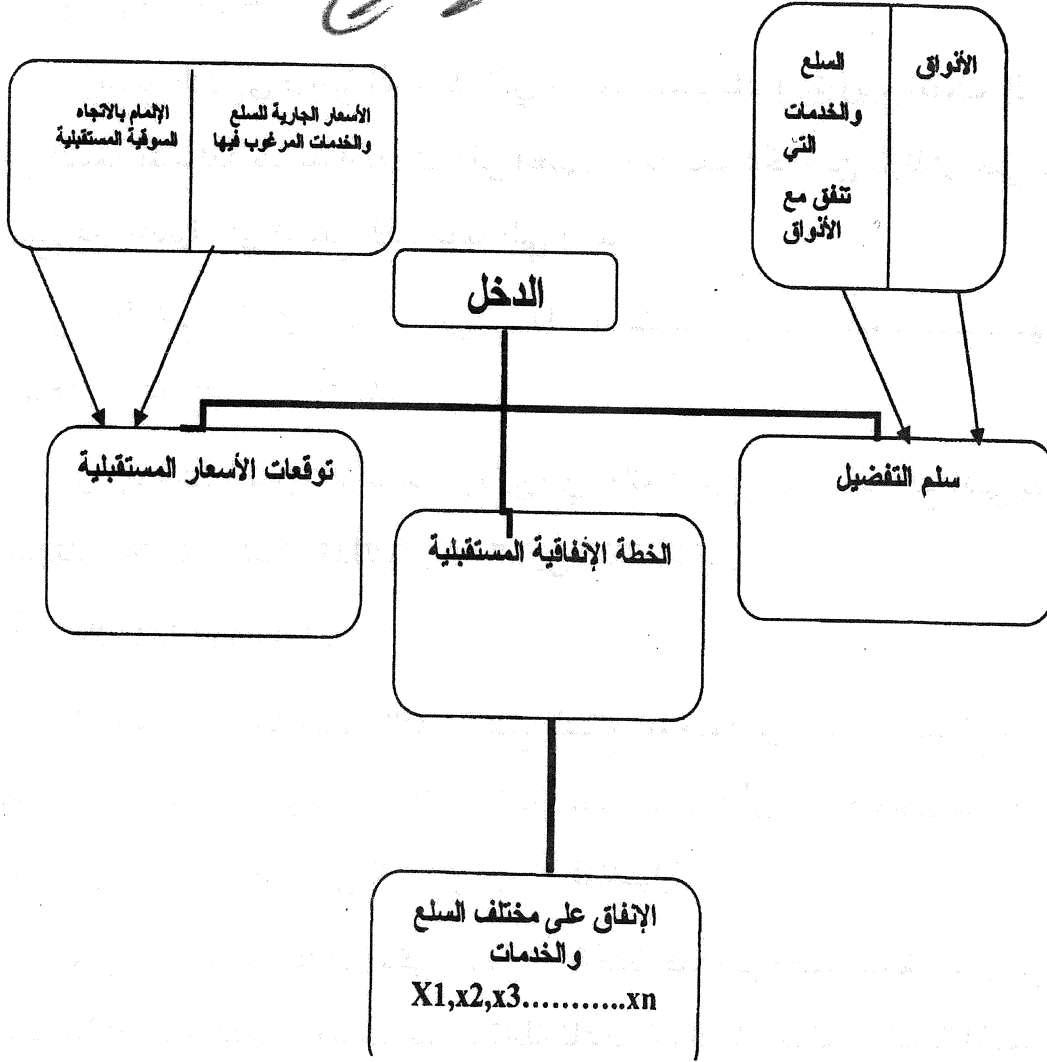
وهذه الخطة تتضمن المبالغ التي ستخصص لشراء مختلف السلع ،وعلينا أن نتساءل عن كيفية تحديد المبالغ الخاصة بكل سلعة ؟ نستطيع الإجابة فوراً على ذلك بأن المستهلك في ظل اختياره الحر فإنه سيشتري تلك الكميات من السلع والخدمات التي تمنحه أقصى إشباع (أو أقصى منفعة ممكنة)، وبما أن أذواق المستهلك مسألة شخصية بحجة 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 ... إلخ .

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:



المطالع



كل هذا يستند على السلوك المبسط للمستهلك . هذا المستهلك العقلاني الذي يستطيع أن يضع سلم للأفضليات بين الحاجات القابلة للإشباع بوساطة 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 .عندما 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 النفق 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 $25 = 6 + 9 + 10$ 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 ننضحى 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. من أنفقه على شراء سلعتين هما (X, Y) وإذا علمت أن سعر الوحدة من السلعة $X = 10$ ل. من وسعر الوحدة من السلعة $Y = 5$ ل. من

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 المثلثة:

$$\frac{MU_1}{P_1} = \frac{MU_2}{P_2}$$

2- أن يكون الدخل المخصص للإنفاق = الدخل المنفق 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 / شهر
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

$$= 10 \times 1 + 5 \times 2 = 20 \text{ ل.س وهو لا يساوي الدخل المخصص للإنفاق.}$$

$$\text{المجموعة الثانية} = 10 \times 2 + 5 \times 3 = 35 \text{ ل.س وهو لا يساوي الدخل المخصص للإنفاق.}$$

$$\text{المجموعة الثالثة} = 10 \times 3 + 5 \times 4 = 50 \text{ ل.س وهو لا يساوي الدخل المخصص للإنفاق.}$$

$$\text{المجموعة الرابعة} = 10 \times 4 + 5 \times 5 = 65 \text{ ل.س وهو لا يساوي الدخل المخصص للإنفاق.}$$

$$\text{المجموعة الخامسة} = 10 \times 5 + 5 \times 7 = 85 \text{ ل.س وهو يساوي الدخل المخصص للإنفاق.}$$

$$\text{المجموعة السادسة} = 10 \times 7 + 5 \times 8 = 110 \text{ ل.س وهو لا يساوي الدخل المخصص للإنفاق}$$

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).

فإذا 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 إنفاقه 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	$\frac{MUC}{PC}$	MUD	$\frac{MUD}{PD}$
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:

لحل هذا المثال لا بد من تحقيق الشرطين التاليين :

الشرط الأول : أن تتساوى المنافع الحدية المثقلة 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 الجُمُوع السابق أن هناك توفيقان يحققان الشرط الأول أي تساوي المنافع الحدية المثقلة .

$$2Qa+4Qb+2Qc+3Qd = \text{التوفيق الأول أي عندما يستهلك المستهلك وحدتين من A}$$

وأربع وحدات من B ووحدتين من C وثلاث وحدات من D

$$7Qa+6Qb+5Qc+6Qd = \text{التوفيق الثاني أي عندما يستهلك المستهلك سبع وحدات}$$

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 : للاطلاع

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 مبيناً 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) ستخفض 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 انخفض 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.

فلو عدنا للمثال العددي السابق وافترضنا أن المستهلك قد خفض 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 .

نلاحظ 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 = $30 \times 10 = 300$ 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 ونميز هنا بين نوعين من فائض المستهلك:

أ- الفائض الحلي :

وهو الفرق بين المنفعة الحدية التي يحصل عليها المستهلك من خلال استهلاكه لسلعة ما وبين قيمة الوحدة الواحدة المدفوعة للحصول على هذه السلعة (ثم 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 .

مثل :

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 الحلي 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 حله 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 والكلفة وفائض المستهلك الحدي والكلي

الفائض الكلي	الفائض الحدي	المنفعة الكلية	المنفعة الحدية	القيمة المدفوعة	سعر الوحدة	الكمية المطلوبة
70	70	170	170	100	100	1
120	50	320	150	200	100	2
140	20	440	120	300	100	3
140	0	540	100	400	100	4
130	-10	630	90	500	100	5
100	-30	700	70	600	100	6
45	-55	745	45	700	100	7



يبين الجدول أن الفائض الكلي يصل إلى حله الأعلى عند الوحدة الرابعة والتي تعتبر الوحدة 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 حله 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 جبري 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 فيوضح السعر الذي يرغب البائعون في الحصول عليه لبيع كمية معينة

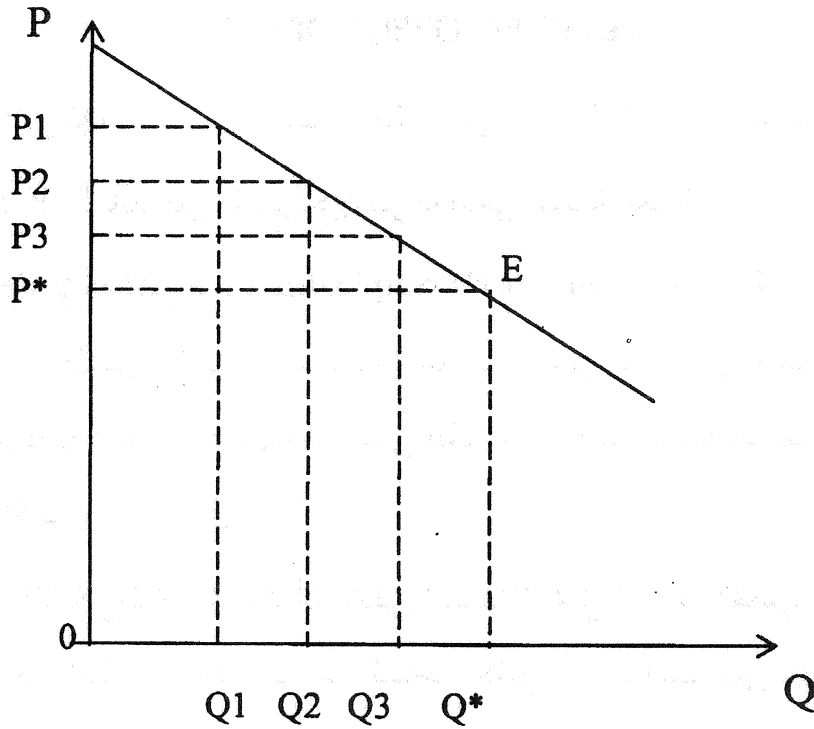
ونحن نعلم أن السعر في سوق المنافسة الكاملة لا يعكس ما يرغب الفرد في دفعه لكل وحدة من هذه السلع إلا أن هذا السعر يعكس التقييم النهائي الذي يعطيه الفرد لآخر وحدة يشتريها

ليكن لدينا تابع الطلب D كما في الشكل حيث يمثل عادة السعر على المحور العمودي والكميات على المحور الأفقي .

فائض المستهلك :

لو فرضنا أن سعر التوازن في السوق هو p_0 فإن المستهلك سيشتري الكمية

Q_0 ويدفع السعر p_0 لكل وحدة مشتراة أن المستهلك سيدفع (Q_0, p_0) .



الشكل (42)

يوضح فائض المستهلك

في حين أن المستهلك كان مستعداً لأن يدفع المبلغ (p_1) لقاء الوحدة الواحدة من الكمية (Q_1) وأن يدفع المبلغ (p_2) لقاء الوحدة الواحدة من الكمية (Q_2) وأن يدفع المبلغ (p_3) لقاء الوحدة الواحدة من الكمية (Q_3).

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 $opeq^*$ 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 :

$$*Cs= P*.PE=OPEQ*-OP*EQ$$

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

حدته آلية الأسعار في السوق .

ومن الشكل (42) يلاحظ أن فائض المستهلك يمثل المساحة المحصورة بين سعر

التوازن ومنحن الطلب . ولحساب هذه المساحة نكامل تابع الطلب على المجال $(*Q,0)$

فنحصل على المساحة الواقعة تحت المنحني التي تمثل المبلغ الذي يكون المستهلك

مستعداً لدفعه . وبطرح من هذا المبلغ الأخير المبلغ الذي يدفعه المستهلك فعلاً ويساوي

الكمية التوازنية مضروبة بالسعر (مساحة المستطيل $*OP*EQ$) 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) .

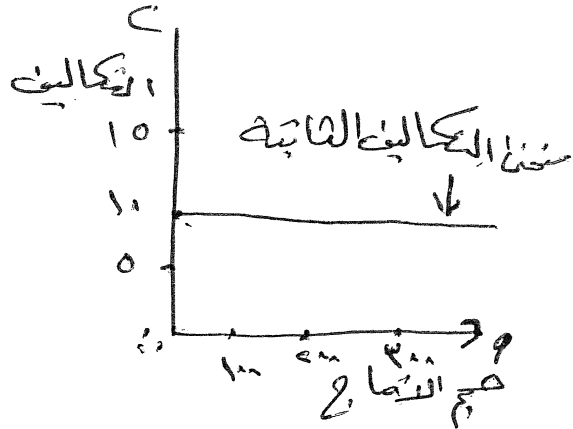
فلو فرضنا أنه لدينا الشكل التالي الذي يمثل هذه العلاقة .



تكاليف الإنتاج في الفترة القصيرة

Fixed costs (FC)

- 1- التكاليف الثابتة: هي التكاليف التي تحملها المنشأة سواء اشغلت أم لم تشغّل، طالما لم يتغير حجم الإنتاج. فلو توقف الإنتاج لم يتغير حجم الإنتاج، مثل إيجار المبنى - الفوائد - استهلاك المعدات - إهلاك الآلات.
- ومعنى التكاليف الثابتة يكون خطاً متصفاً موازياً للمحور الأفقي.



تمامي الشكل التالي

Variable costs (VC)

- 2- التكاليف المتغيرة: هي التكاليف التي ترتبط طردياً مع حجم الإنتاج. فكلما زاد حجم الإنتاج، زاد حجم التكاليف المتغيرة. مثل تكاليف المواد الأولية.

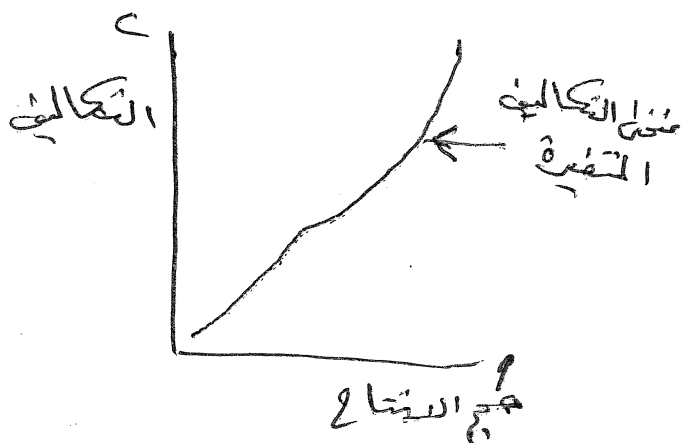
تكاليف النقل - أجور العمال - ...

يسأ عن التكاليف المتغيرة من نقطة الأصل شجراً إلى الأعلى

من اليسار إلى اليمين ولبداً على

البلدية الطردياً بين التكاليف

المتغيرة وحجم الإنتاج

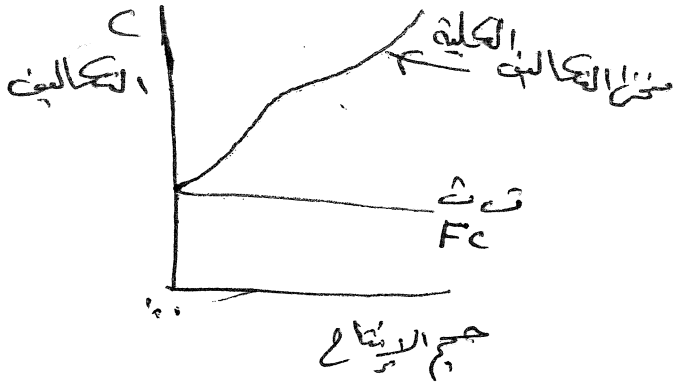


155



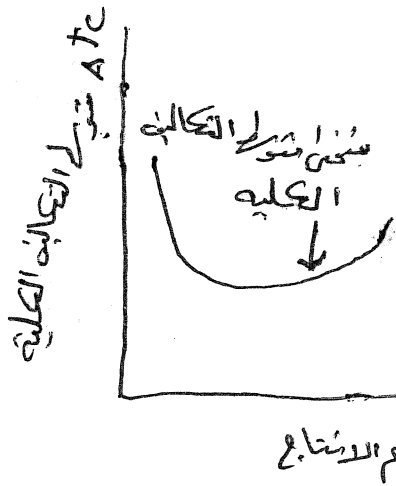
١٠٣ التكاليف الكلية : Total costs (TC)

وهي عبارة عن مجموع التكاليف الثابتة والمتغيرة التي يتحملها المنتج
ويأخذ منحنى التكاليف الكلية شكل منحنى التكاليف المتغيرة الزايدة
! أنه أعلن من التكاليف المتغيرة بمقدار يماثل التكاليف الثابتة



١٠٤ متوسط التكاليف : Average costs (AC)

هي نصيب الوحدة المنتجة من التكلفة الكلية وحسب

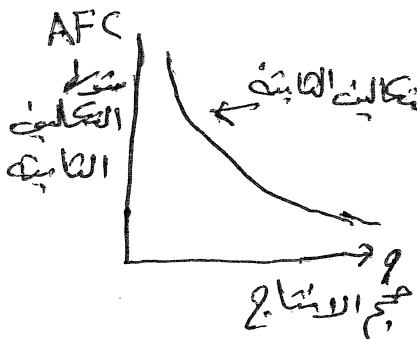


متوسط التكاليف الكلية = $\frac{\text{التكاليف الكلية}}{\text{عدد الوحدات المنتجة}}$
ويكون منحنى متوسط التكاليف الكلية على الشكل التالي

وتبين بين المتوسطات التالية لمتوسط التكاليف

١. متوسط التكاليف الثابتة : Average costs (AFC)

هي عبارة عن نصيب الوحدة المنتجة من التكاليف الثابتة ، وحسب



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

والعلاقة عكسية بين عدد الوحدات المنتجة ومتوسط

التكاليف الثابتة وذلك يعود منحنى التكاليف المتغيرة الثابتة هابطاً
من الأعلى للأسفل ومن البقاء إلى اليمين

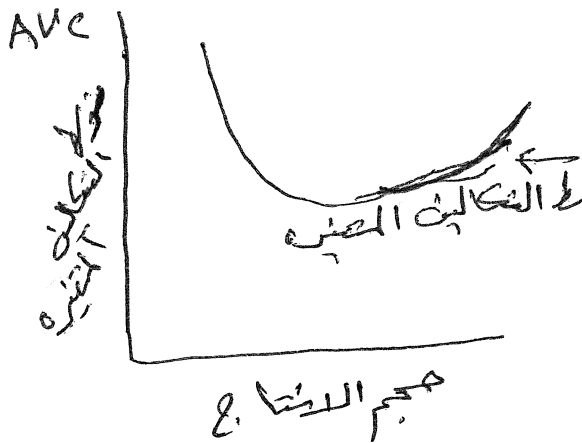


١٤٣



ب. متوسط التكاليف المتغيرة (AVC) Average variable costs

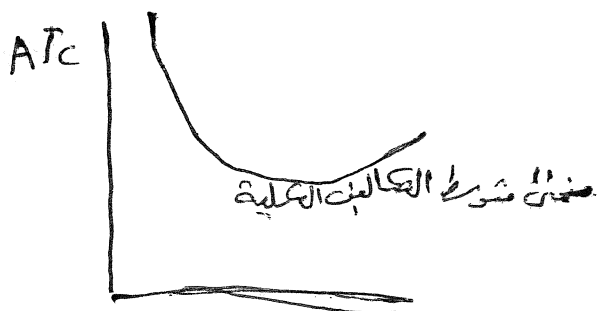
هي عبارة عن نصيب الوحدة الشقية
من المال المطبق، وعنه



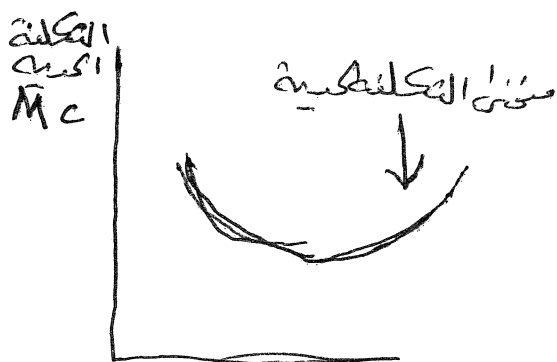
ويعتبر من غير متورط في التكليف المتغيره
جاءوا من الاملا الى الاستفسار ثم بما جاز بالمشاع

ج. متوسط التكاليف الكلية (ATC) Average total costs

وهي عبارة عن نصيب الوحدة المتبقية من
الربح الكلية ونصيب من ضلالت

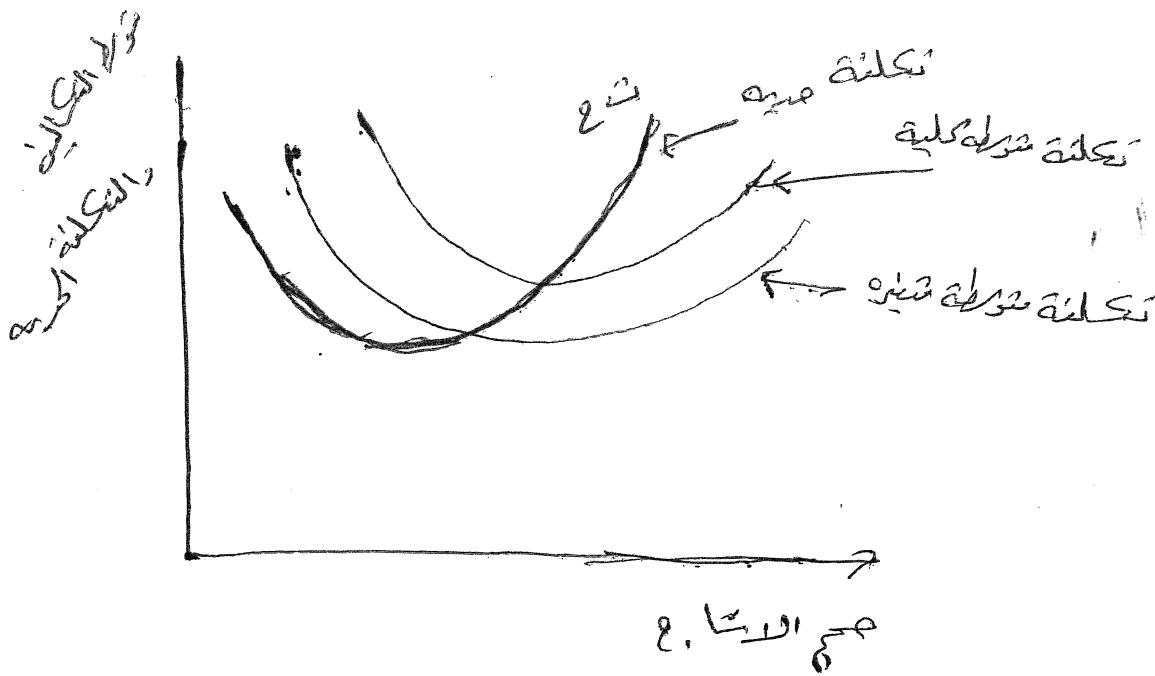


مؤلف الكاليف الكلية: ^{جميع} جميع الكاليف ^{مؤلف} جميع المؤلفين
ويكون مؤلف الكاليف الكلية ^{مؤلف} جميع المؤلفين
لمؤلف مؤلف الكاليف الكلية ^{مؤلف} جميع المؤلفين
مؤلف مؤلف الكاليف الكلية ^{مؤلف} جميع المؤلفين



٥ - الكلفة الكلية
وهي عبارة عن التغير في الكلفة الكلية
نتيجة زيادة عدد الوحدات المنتجة بمقدار
واحد وحده
التغير في الكلفة الكلية
التغير في حجم الإنتاج

التكلفة الكلية
النظر في حجم الإنتاج
ويكون محور التكلفة الكلية
بالعمود وموجب أن تكون
الركلية ومحور التكلفة الكلية
النظر في حجم الإنتاج



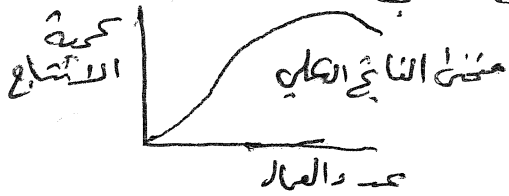
المتغير اعلاه يبين كيف يتغير متوسط التكلفة الكلية مع تغير مستوى
 الإنتاج الكلية من أدنى نقطة له ، وكيف يتغير متوسط التكاليف الكلية
 متوسط التكاليف المتغيرة من أدنى نقطة له .



- توازن المنتج في سوق المنافسة الكاملة .

قيل أن تحت عن توازن المنتج في سوق المنافسة الكاملة

- الناتج الكلي هو عبارة عن القيمة الكلية المنتجة من السلعة خلال فترة زمنية معينة



- الناتج الكلي Marginal product

هو عبارة عن مقدار التغير في الناتج الكلي المتولد عن استخدام

وحدة إضافية واحدة من العامل المتغير

فمثلاً الناتج الكلي لمعلم العمل هو

التغير في الناتج الكلي المتولد عن استخدام

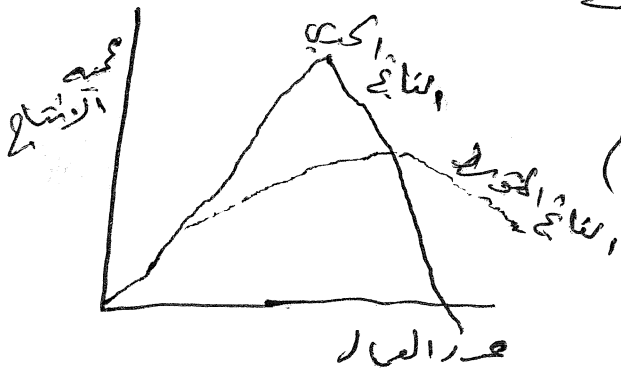
وحدة إضافية من معلم العمل

ويكون الناتج الكلي متغيراً مع زيادة

الوقت ويصل إلى الذروة ثم يبدأ في التناقص

بالتناقص وقد يكون الناتج الكلي سالباً

كما يوضح الشكل المقابل



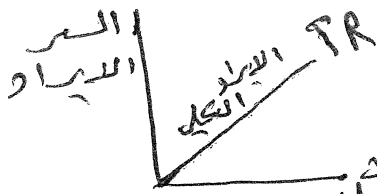
- الناتج المتوسط هو الناتج الكلي المستخدم وحدة واحدة من معلم

المتغير ، فالناتج المتوسط لمعلم العمل هو الناتج المتوسط

للمعلم وحدة واحدة من معلم العمل

ويكون الناتج الكلي متغيراً مع زيادة الوقت ويصل إلى الذروة ثم يبدأ في التناقص





- المبيعات الكلية (TR)

وهو عبارة عن مجموع المبالغ النقدية المتحصلة لبيع السلع في السوق

في السوق وتساوي إلى عدد الوحدات المباعة $\times$ سعر بيع الوحدة في السوق

- الإيراد المتوسط AR

هو الإيراد المتوسط من بيع وحدة واحدة من المنتج وحسب

من خلال $\frac{\text{مبيعات الإيراد المتوسط}}{\text{عدد الوحدات المباعة}}$

- الإيراد الحدي MR

هو مقدار التغير في الإيراد الكلي الناتج عن بيع

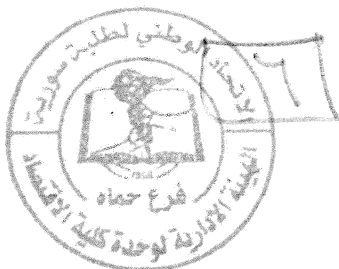
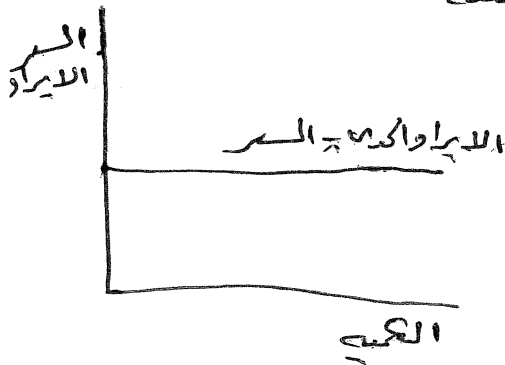
وحدة إضافية من السلعة أو إيراد الوحدة الأخيرة من السلعة

المباعة

$\frac{\text{التغير في الإيراد الكلي}}{\text{التغير في عدد الوحدات المباعة}}$

وهي مرتبطة بالكمية المباعة

الإيراد الحدي = السعر في السوق



- توازن المنتج في الفترة القصيرة وفي سوق المنافسة الكاملة

يصف توازن المنتج بأنه ذلك الوضع الذي ينتج فيه المشروع كمية
حسنة من السلعة والتي تحقق له في الفترة القصيرة أكبر ربح وأعلى هامش
ربحية (أعلى تحقق الربح في فترة للفترة) أدلة ربح ولامسة (تقاربه
والربح الإجمالي - الإيراد الكلي - التكاليف الكلية

ورسومة عامة يمكن القول بأن المنتج يستمر في زيادة كمية السلعة المنتجة
لأنه أنة مقدار التضخم طال بإيراده الكلي الناجم عن بيع وحدة تضاميه
من السلعة أكبر من مقدار التضخم إلى التكاليف الكلية التي تتطلبها
إنتاج هذه الوحدة التضاميه ، حيث يزيد من هذه كمال ربحية الوحدة .
وعند ما يتجه بيع الوحدة التضاميه لإيراداً صافياً (مادياً) لتكلفة
التضاميه (التكلفة الحقة) منها لا يتحرك أي تضاميه إلا إجمالية الربح
وتمتلك المنتج في زيادة التضاميه من السلعة لتدبيره يكون قد دخل
إلى وضع التوازن

مما شرط العام لتوازن المنتج هو

(MC) لتكلفة الحقة = الإيراد الكلي (MR)

وقد يكون في توازن المنتج ربحاً أو تقاؤل أو أقل من صفر



١٤٨

ويمكن دراسة توازن المنتج بطريقة (من مستوى التامة الكاملة)

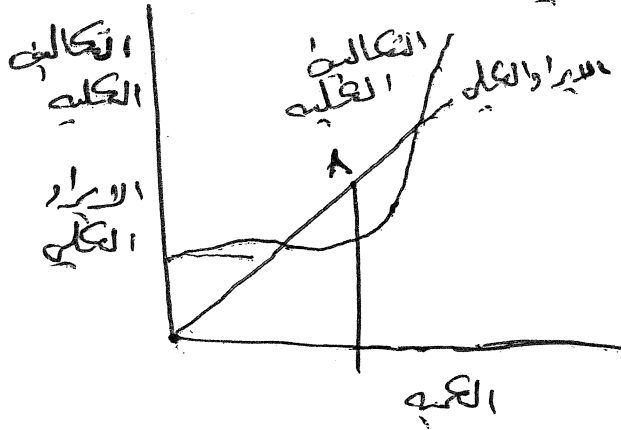
الطريقة الأولى

من خلال مقارنة الإيراد الكلي مع التكاليف الكلية

وعندما يتحرك الإيراد الكلي - التكاليف الكلية أكبر يمكن

يتحرك المنتج نحو ربح أو خسارة

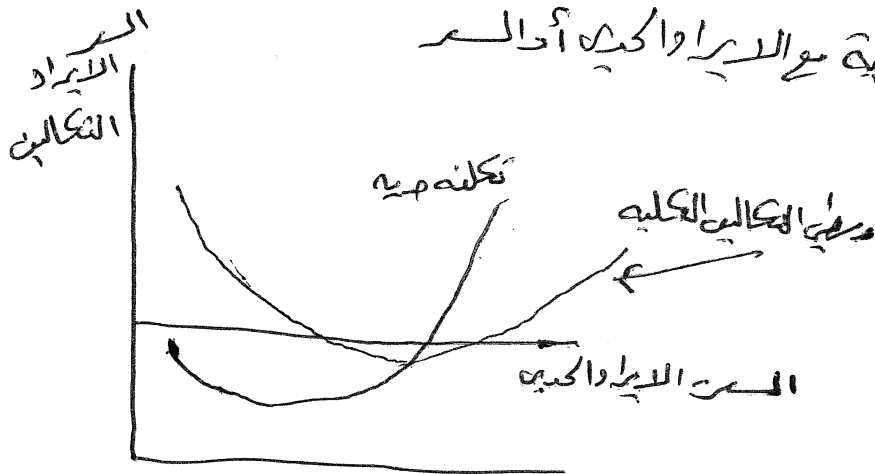
حيث أن النقطة A تمثل التوازن



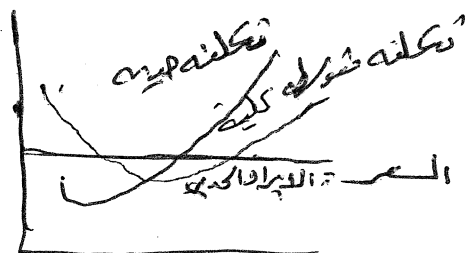
الطريقة الثانية

بتحليل توازن المنتج عندما

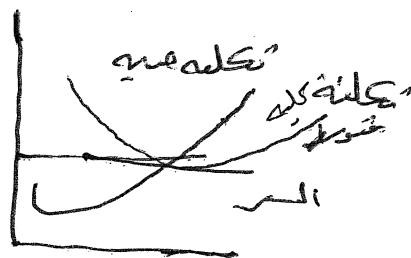
تساوى التكلفة الحدية مع الإيراد الحدي أو العكس



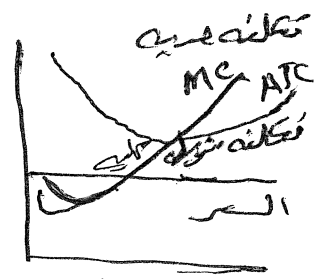
وهو يكون هناك
ربح أو خسارة أو
توازن



حالة الربح



حالة التوازن



حالة الخسارة



٢٢٩

توازن المنتج في سوق المنافسة الكاملة

يعني دراسة توازن المنتج بطريقتين

- الطريقة الأولى: عن طريق مقارنة الإيراد الكلي مع التكلفة الكلية.
- الطريقة الثانية عن طريق مقارنة الإيراد الكلي مع التكلفة الحدية.

- الطريقة الأولى

المعادن الكلية أو الإيراد الكلي يجب

أنه والوحدات المباعة لإعسا الوحدة = المعادن الكلية (الإيراد الكلي)

حيث أن السه ثابتة في سوق المنافسة الكاملة ويساوي الإيراد الكلي

ويساوي الإيراد المتوسط

والتكلفة الكلية تساوي المجموع الكلي للمقايير مضافاً إليها

المقايير الثابتة

التكلفة المقايير الكلية: التكلفة المقايير المتغيرة لإعسا والوحدات المباعة

والتكلفة المقايير المتغيرة: التكلفة الكلية متوجهاً على عدد الوحدات المباعة

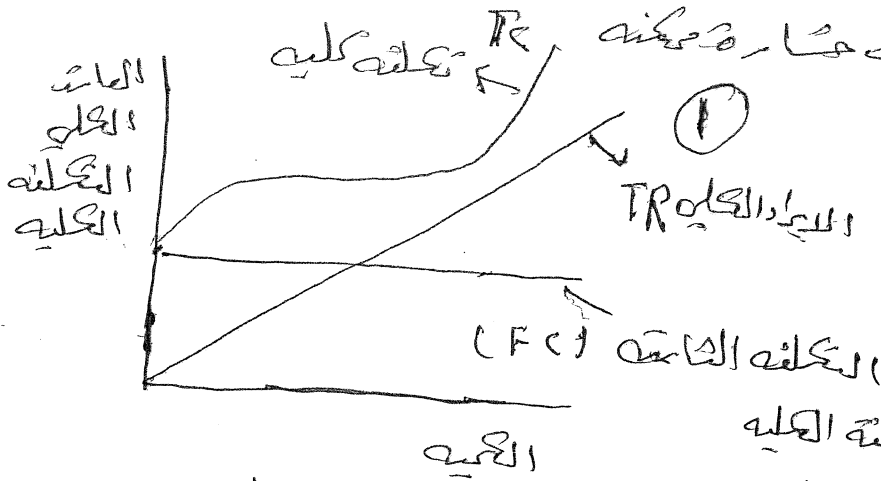
- المعادلة الكلية (TR) = تكاليف ثابتة (FC) + تكاليف متغيرة كلية (VC)

الربح = الإيراد الكلي - التكاليف الكلية

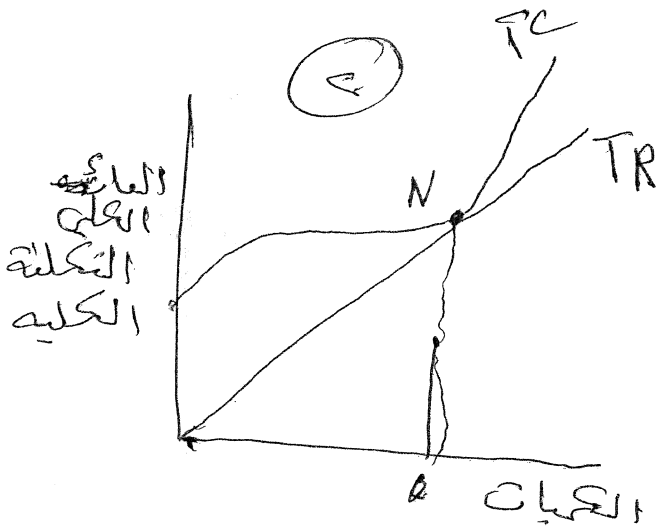
وهنا صيغة أخرى



الحالة الأولى ①

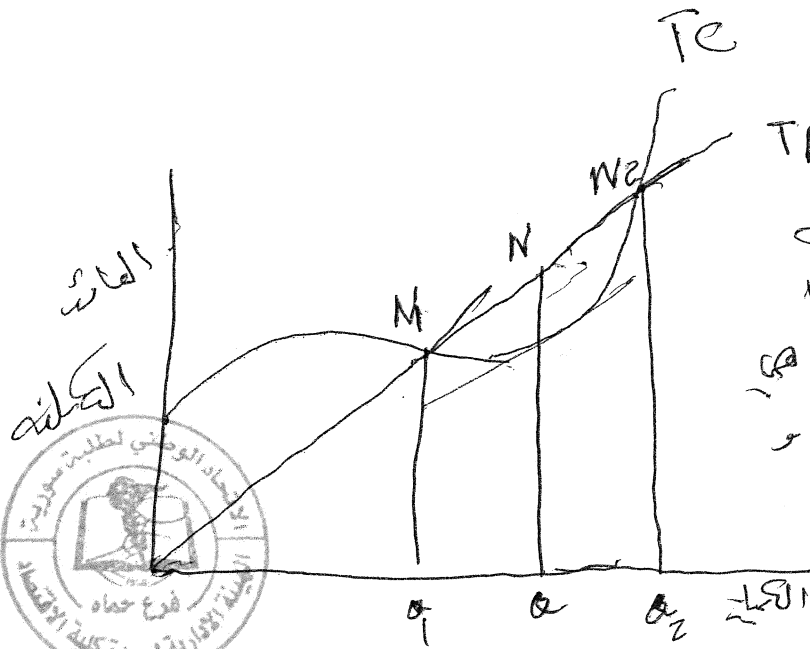


حالة متساوية وهي أقل حصة ممكنة
 وفيه يكون متساوي التكلفة الكلية
 أعلى من متساوي الإيراد الكلية أي
 التكاليف الكلية عن أي حصة خاصة بالإيراد الكلية



الحالة الثانية ②
 حالة تقادد متساوية
 الإيراد الكلية مع التكلفة الكلية
 وهي حالة للربح متساوية متساوية
 حيث متساوي الإيراد الكلية
 التكاليف الكلية (حالة 2)
 في النقطة N

الحالة الثالثة ③



حالة ربح متساوي متساوي
 الإيراد الكلية مع التكلفة الكلية
 الكلية في نقطتين N_1 و N_2
 والمنطقة المصورة بين N_1 و N_2 هي
 حالة ربح وتقع بين النقطتين
 (حالة 2) و تحتها إيرادات عند النقطة
 N حيث أن الإيراد الكلية
 تافه التكلفة الكلية أعلا ما يمكن
 أي أكبر ربح ممكن

الطريقة الثانية مقارنة الإيراد الكلي مع التكلفة الكلية
حيث سوف المتانة الكاملة الإيراد الكلي ~~في~~ الإيراد المتأخر
ويأتي السر

تجثت التعازن للشيء عند ما يتساوى الإيراد الكلي
مع التكلفة الكلية

التكلفة الكلية $MC =$ الإيراد الكلي MR
متى الإيراد الكلي يكون مساوياً للشيء الذي يكون
السر واحد ولما يت في سوت المتانة الكاملة
وهنا سيثبت بين ثلاث حالات لتعازن المسترلاك
أولاً حالة مقارنة
ثانياً حالة تقادله للاربع وللمقارنة

هاتان حالتان ربح

أولاً حالة مقارنة ومثبت فيها بين ثلاث
حالات

قبل الحديث عن هذه الحالات يجب أن نعرف ما يلي:

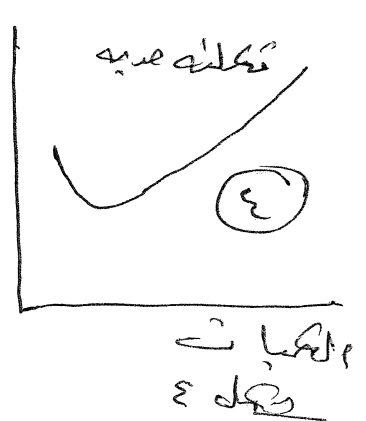
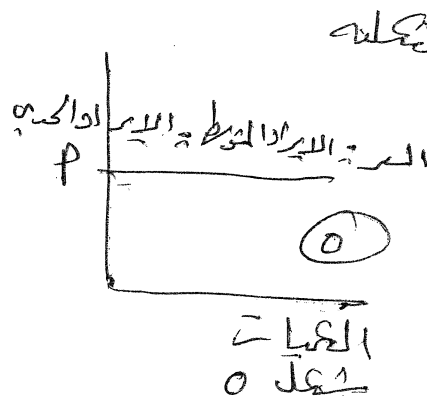
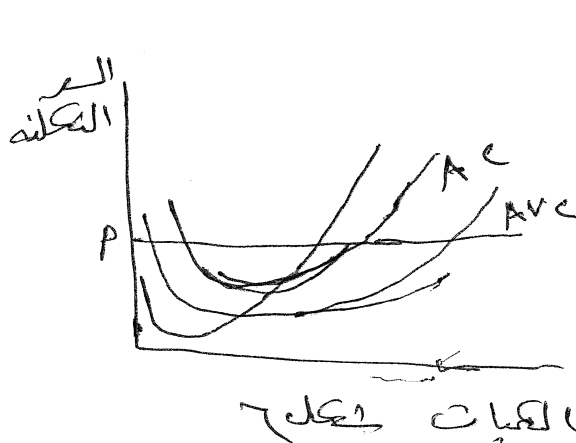
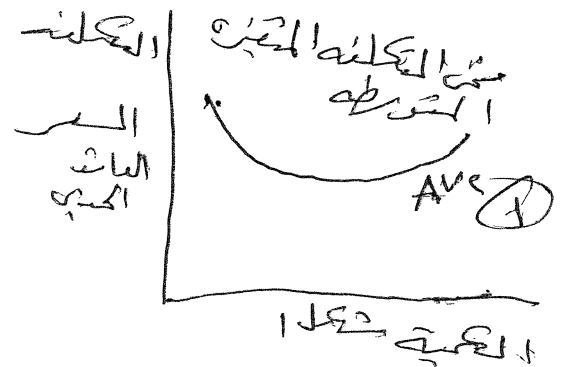
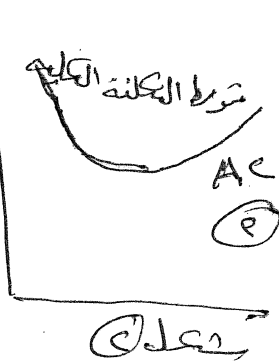
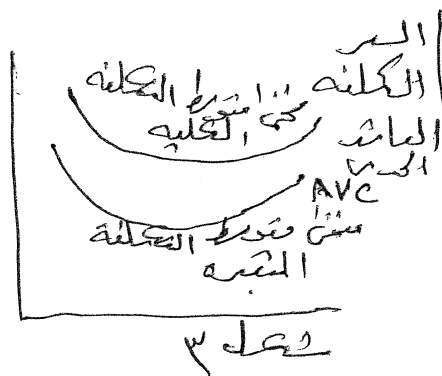


مختار أدام الخلف الكريه تتناقص في البداية ثم تبدأ بالزيادة
عبر زيادة عدد الوصلات المنتجة الباعثة على

شرط الكاليف المعتبر: استقامته في البداية وظهوره عند الكاليف
الحديثي وتصل إلى أدنى نقطة كرا عنصرا تقاطعهم مع محور الكاليف
الحديثي ثم تأخذ بالزيادة بعده

ومن ثم تأخذ بالزيادة بحل ٥

ومن ثم تأخذ الزيادة بحل (هـ)
المرتب ثابتة ومثل المرتب أخذت
والمرتب الذي هو المتوسط = السرباد الحدي في سوق الثاني الكمال
بحل (هـ)



هكذا نجد ان صفة التكلفه المتوسط المتغير
يكون مسئلة من صفة المتوسطه العلوية فقط
صفة التكلفه ~~العلوية~~ الكلية صفة التكلفه المتوسطه الكلية والعليه من ادنى مسئلة

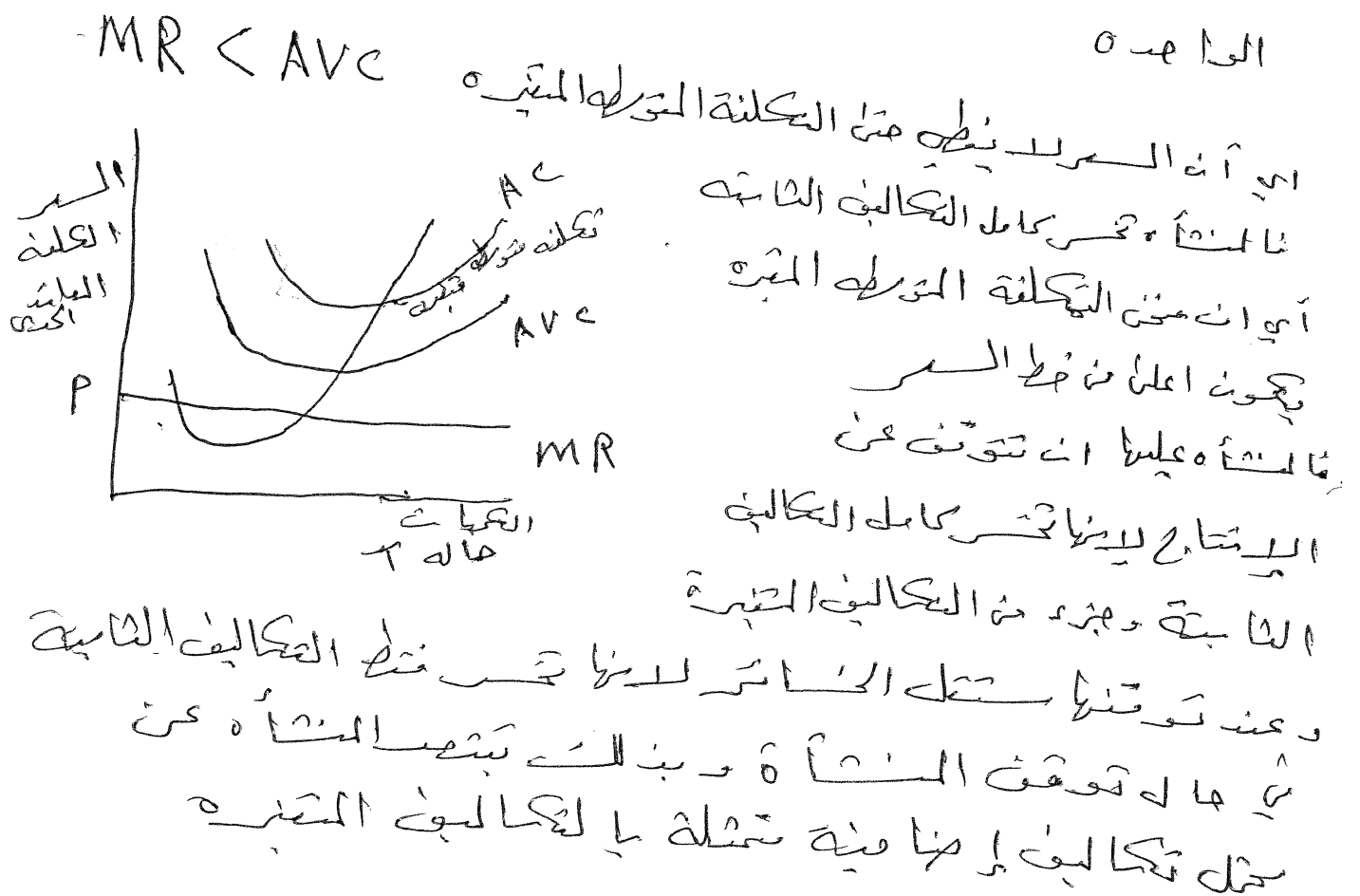
العمليات (معدل)

لرسمه معدل ٦

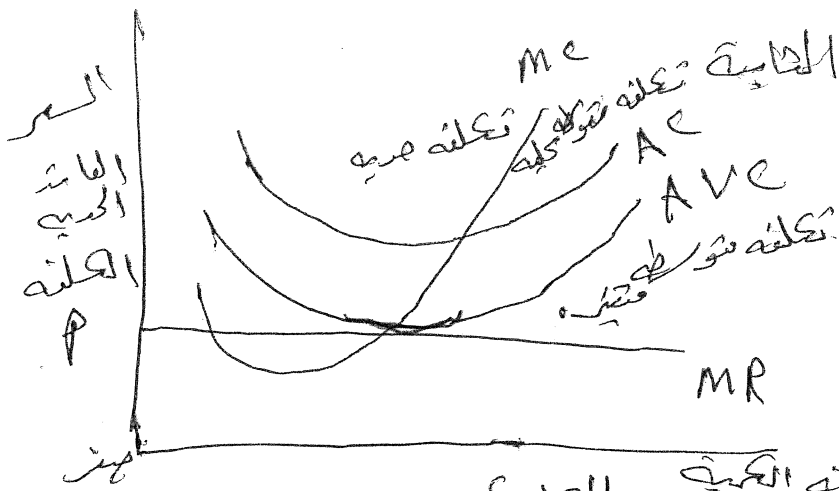
٤

لذلك حالة حادة
وتبينها بين حالات
P - حالة الكلفة الثابتة وجزء من التكاليف الكلية المتغيرة
أي أن التيار لا ينطوي إلا جزئاً من التكاليف المتغيرة الكلية
وهنا نجد :

المصروفات العامة المحسوبة للتيار التوريدي > من صورة الكلفة المتغيرة للتيار
الواحدة



أولاً حالة الكسرة



وهنا المر ينحني بتوسط التكلفة التكميلية حاله ب
الظرفه او هنا المنشاء تكامل التكاليف الفايته حله اما
التكاليف المتغيرة مشتردا

أمام المنشاء هالتي

- أما التوقف عن الإنتاج ومصارف التكاليف الفايته حله
- الخيار الثاني الاستمرار من الإنتاج وهذا يتوقف على التكاليف
- الفايه (وهي ان انتجت أم توقفت من الإنتاج التكاليف الفايته)
- ولكننا سوف نحقق الخسارة التالية
- 1 - الخاطئة على ربايتها الحالية وعدم مقادير

2 - الخاطئة على مصروفها الوفيته

- 3 - عدم فقد ان استمرار في السوق نتيجة أعمالها
- 4 - تصدير حالة ذلك الزباني كمرئ لم تتخلل عننا رغم الإلزام السيئة
- 5 - تحقيق جانب الثاني (استمرار العاملين لديها بالعمل)

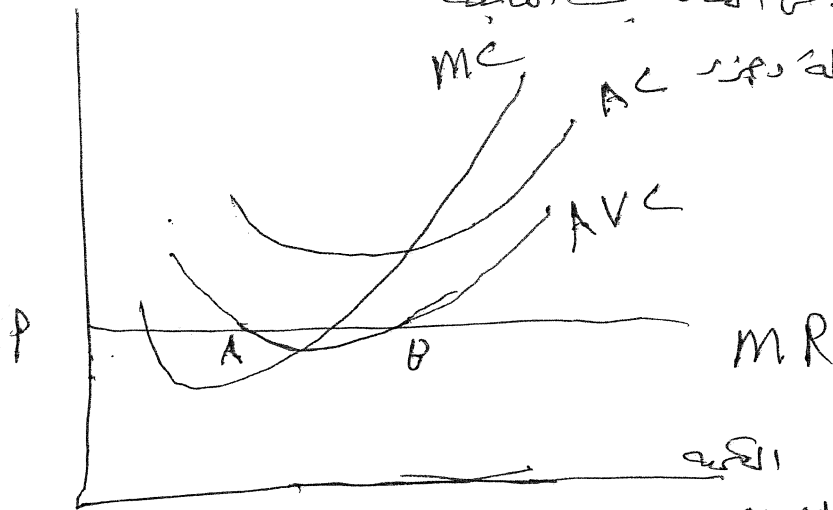


حالة حارة من بين التكاليف الثابتة

في الشركة تحسب من التكاليف الثابتة

وتنظر التكاليف المتغيرة كاملة ويوزع

من التكاليف الثابتة



وهنا كما نرى من الشكل

(حالة حارة) لأن التكاليف

والسعر اعلى من متوسط التكلفة المتغيرة
واهم من متوسط التكلفة الكلية

حالة ح

$$AC > MP > AVC$$

ومثل التكلفة المتوسطة المتغيرة يقطع في السعر في نقطتين (A و B)

ولكنه اقل من متوسط التكلفة الكلية للوحدة الواحدة (AC)

والقرار سيكون هنا الاستمرار للإنتاج في المستقبل والبيع

من غير الخسارة ، وقرار الاستمرار سوف يقلل من خسائره الكلية

إذا استمر جميع التكاليف المتغيرة ويوزع من التكاليف الثابتة

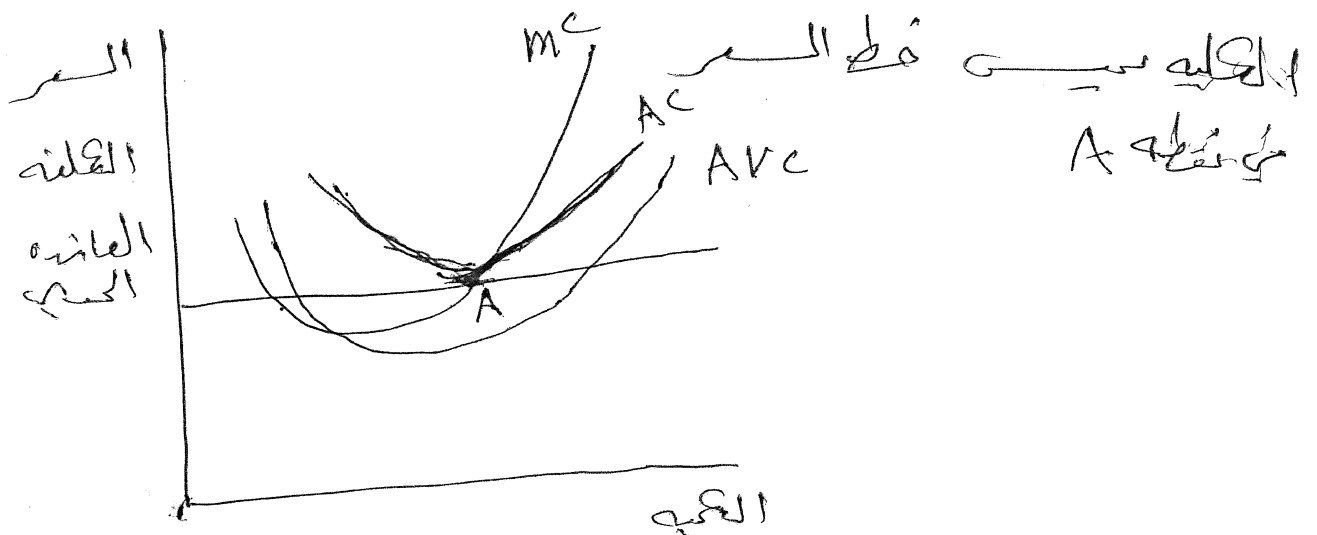
كما الهدف هو تقليل الخسارة من متوسط التكلفة الكلية

إذا توقفت سوف تحسب كامل التكاليف الثابتة



باباً حالة السائل (المريض) (ملاحظة)

وهنا يُلحظ أن المسؤولية الاجتماعية ليست
المجرد التبرع بقطعة من المال



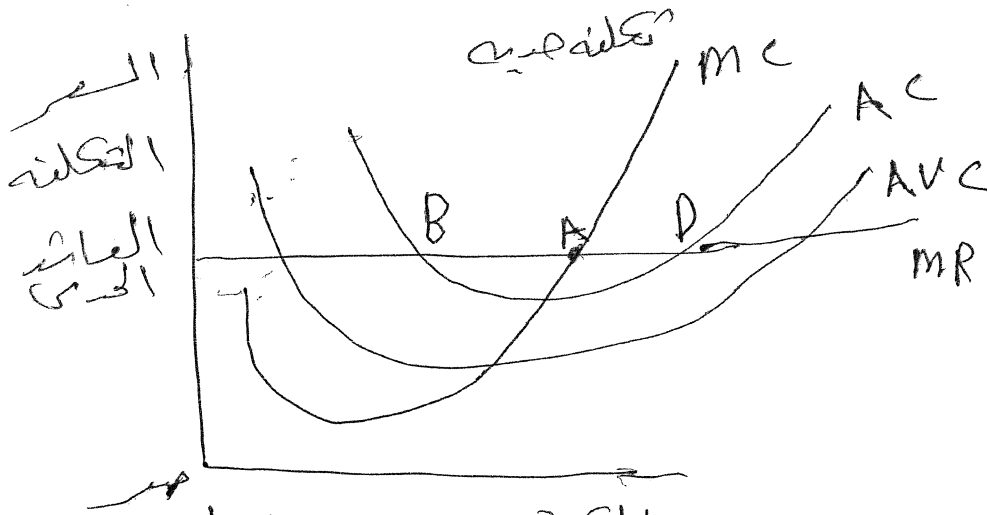
وهنا التامة تكون قد استردت كامل المكاليف السابقة والمبشور

و لعلنا لم نحتج اي ربح
وهنا السر وهو الفائدة الكبرى يا ربي مشروطه التمكنه الكامله

$$MR \subseteq A \subset$$

والقراء هم أهل البيضاية الستة

حالة ثالثة: تطويع كامل التكاليف وتحقيق الربح



العمية حالة ثالثة "الربح"
وهنا تطويع متوحي متوحي التكلفة الكلية في السعر وكذلك متوحي

التكلفة المتوسطة المتغيرة
والسعر يتوحي أكبر من متوحي
التكلفة الكلية

~~MR~~ ~~AC~~

وهنا يجب على المتأه ان تراعى حركة التكاليف الكلية مع العائد
الذي في تقرير العمية التي تحت العمل ربع متوحي وهي ستكون عند
بساد التكلفة الكلية مع الإيراد الذي عند النقطة A
وبعد النقطة A أي زيادة في العمية ستلك في اجمالي الإنتاج
وبعد النقطة D تضر التكلفة المتوسطة الكلية AC أكبر من الإيراد
الذي وبلحق ضارة بالمتأه
- في جميع الحالات السابقة يتحقق توازن المتأه عند
سادن الإيراد الذي (السعر) مع التكلفة الكلية
وتتوحي أما في حالة ضارة دالة ضارة
في حالة تقادد أو في حالة ربح

- مآلة
توفر المعلومات التالية عن منشأة تعمل في سوق المنافسة
الكاملة وكان سعر الوحدة المباعة ٢٠ ل.س

الكمية المباعة	١	٢	٣	٤	٥	٦	٧	٨	٩
التكاليف المتغيرة	١٠	١٨	٢٤	٣٧	٥٦	٧٨	١٠٣	١٣٣	١٦٩
التكاليف الكلية	٢٠	٣٨	٤٤	٥٧	٧٩	٩٨	١٢٣	١٥٧	١٨٩
السعر	٢٠	٢٠	٢٠	٢٠	٢٠	٢٠	٢٠	٢٠	٢٠

المطلوب

- أ. نظم هيكلية
١. الإيراد الكلي عند كل وحدة مباعة (متجه)
٢. الربح عند كل وحدة مباعة (متجه)
٣. التكاليف الكلية عند كل وحدة مباعة (متجه)
٤. العائد الكلي عند كل وحدة مباعة (متجه)
٥. متوسط التكلفة المتغيرة عند كل وحدة مباعة (متجه)
٦. التكلفة الكلية عند كل وحدة مباعة (متجه)
٧. التكلفة المتغيرة عند كل وحدة مباعة (متجه)

- ثانياً - احسب عدد الوحدات الواجب إنتاجها لكي تكون المنشأة طارده متوازنة وفقاً لطريقة
٢. مقارنة الإيراد الكلي مع التكاليف الكلية
- ب. عن طريق مقارنة التكلفة الكلية مع الإيراد الكلي
- مع كتابة العلاقة الخاصة بكل طريقة (الشروط)



عدد الوحدات المباعة	١	٢	٣	٤	٥	٦	٧	٨	٩
التكاليف المقطرة الكلية	-	١٠	١٨	٢٤	٣٧	٥٦	٧٨	١٠٣	١٣٣
التكاليف الكلية	٣٠	٣٨	٤٤	٥٧	٧٦	٩٨	١٢٣	١٥٣	١٨٩
التكاليف الكلية	١٠	٨	٦	١٣	١٩	٢٢	٢٥	٣٠	٣٦
الديراد الكلية	٢٠	٤٠	٦٠	٨٠	١٠٠	١٢٠	١٤٠	١٦٠	١٨٠
الربح الكلية	-	١٠	٢	١٦	٢٣	٢٤	٢٢	١٧	٧
التكاليف المقطرة الكلية	٣	١٩	١٤	١٤	١٥	١٦	١٧	١٧	١٩
التكاليف المقطرة الكلية	١٠	٩	٨	٩	١١	١٣	١٤	١٦	١٨
التكاليف المقطرة الكلية	٢٠	٢٠	٢٠	٢٠	٢٠	٢٠	٢٠	٢٠	٢٠

ثانياً: نتحقق من صحة الديراد الكلية مع التكاليف الكلية
الديراد الكلية = التكاليف الكلية = ١٠٠ - ٧٦ = ٢٤ ليس

وهو علمه في جميع الوحدات الخاصة

ب. نتحقق توازن المستحقات
الديراد الكلية = التكاليف الكلية وفي سنة الثامنة

الديراد الكلية = التكاليف الكلية = ٢٠ - ٢٠ = ٠
الديراد الكلية = التكاليف الكلية = ٢٠ - ٢٠ = ٠

نلاحظ عند الوحدة الخامسة ربيع ٥ وحدات من المستحقات

الكلية الكلية ١٩

أن الديراد الكلية = التكاليف الكلية = ٢٠ - ٢٠ = ٠

و عند الوحدة الخامسة ربيع ٥ وحدات من المستحقات