جمهورية العراق
وزارة التربية
المديرية العامة للتعليم المهني

# مبادئ الاقتصاد الجزئي

## التجاري / المحاسبة والإدارة

## الثاني

تأليف

أ.م. د. عبد الستار عبد الجبار موسى  أ.م.د. عبد الرحيم مكطوف حمد

الســـت ربيحة كريم يونس  السيد عماد حسن حسين

السيد صفاء جميل طعمة

الطبعة الرابعة

1447 هـ - 2025م

# مقدمة :

يعد الاقتصاد موضوعاً هاماً ومثيراً، خصوصاً ونحن نعيش وسط أحداث اقتصادية متغيرة ومتجددة باستمرار، ولا شك أن معرفة الأسس النظرية التي يقوم عليها علم الاقتصاد تعد أمراً ضرورياً لفهم الأحداث المتجددة ، التي تدور حولنا ، وتتطلب التحليل والتنبؤ بنتائجها .

يهدف هذا الكتاب إلى تقديم مبادئ النظرية الاقتصادية الجزئية وعرضها بأسلوب واضح وموجز ومبسط إذ تم جمع المواضيع المرتبطة بعلم الاقتصاد الجزئي بشكل يغطي المعلومات الأساسية لكل منها .

احتوى الكتاب سبعة فصول، تناول الفصل الأول مدخلاً مفاهيمياً في علم الاقتصاد ، وتعريف الحاجات الإنسانية، ومفهوم الندرة النسبية للموارد ، وعلاقة علم الاقتصاد بالعلوم الأخرى ومفهوم الاقتصاد الجزئي واختلافه عن الاقتصاد الكلي، فضلاً عن التعريف بالفعاليات الاقتصادية المتعلقة بالإنتاج والتوزيع والتبادل والاستهلاك وأنواع السلع.

واستعرضنا في الفصل الثاني نظرية الطلب والمنفعة ، والتعريف بمفهوم الطلب والعوامل المؤثرة عليه فضلاً عن التعرف على قانون الطلب ومروناته المختلفة وطرق احتسابها، وكذلك التعريف بمفهوم المنفعة وأشكالها وأنواعها مع شرح لبعض التطبيقات في سلوك المستهلك .

أما الفصل الثالث فقد تم التركيز فيه على شرح نظرية العرض ومنها عرض المنتج والصناعة والعوامل المؤثرة على عرض السلعة، فضلاً عن التعريف بمرونة العرض السعرية وحالاتها وتطبيقاتها .

اما الفصل الرابع فتطرق إلى التوازن الاقتصادي الجزئي ، إذ سيتم تعريف الطالب بمفهوم التوازن والحالات التي يتغير فيها في ضوء التغير في العرض والطلب مع تقديم بعض التطبيقات في التوازن الاقتصادي الجزئي .

**فيما خصص الفصل الخامس لنظرية الإنتاج ، والتعريف بمفهوم الانتاج وعوامله المتمثلة بالعمل ورأس المال والأرض والتنظيم ودور هذه العوامل في عملية الانتاج ، وكذلك تعريف الطالب بمفهوم دالة الإنتاج بأعتبارها المرآة العاكسة للعلاقة بين عناصر الإنتاج والكمية المنتجة من سلعة معينة ، مع شرح بعض التطبيقات لدالة الإنتاج .**

**أما الفصل السادس فقد اهتم بنظرية تكاليف وإيرادات الإنتاج ، وتعريف الطالب بمفهوم تكاليف الإنتاج وأشكالها وأنواعها فضلاً عن التعريف بمفهوم الإيرادات وأنواعها وكيف يحقق المنتج الربح والخسارة .**

**فيما تطرق الفصل السابع للأسواق الاقتصادية إذ تناول هذا الفصل مفهوم السوق وانواع الاسواق وخصائصها مع تقديم موجز لتطبيقات اقتصادية على مستوى الأسواق .**

**في الختام نتقدم بالشكر الجزيل لوزارة التربية والمديرية العامة للتعليم المهني لتكليف لجنتنا بوضع مفردات وتأليف مبادئ الاقتصاد الجزئي للإعداديات المهنية ( التجارية ) .**

**ولا يسعنا إلا أن نضع جهدنا المتواضع في خدمة طلبتنا الأعزاء، آملين أن نكون قد ساهمنا بعطائنا هذا في تطوير العملية التربوية والتعليمية في عراقنا العزيز والله من وراء القصد .**

**المؤلفون**

# الفصل الأول

## مدخل مفاهيمي في علم الاقتصاد

أولا – نشأة علم الاقتصاد

ثانيا – الاقتصاد الجزئي والاقتصاد الكلي

ثالثا – الحاجة وخصائصها

رابعا – الندرة النسبية

خامسا – السلعة والخدمة

سادسا – الفعاليات الاقتصادية

# أهداف الفصل الأول

- تعريف الطالب بمعنى علم الاقتصاد وأهميته وارتباطه المباشر بالنشاط الإنساني وعلاقته بالعلوم الأخرى .
- التعريف بمفهومي الاقتصاد الجزئي والاقتصاد الكلي والفرق بينهما .
- تعريف الطالب بالحاجات الإنسانية وتعددها وخصائصها ، فضلا عن التعريف بالندرة النسبية في الموارد .
- تعريف الطالب بالفعاليات الاقتصادية المختلفة ، وأنواع السلع .

## أولا: -نشأة علم الاقتصاد

### 1- مصطلح علم الاقتصاد ( Economics ) :

أن مصطلح علم الاقتصاد مشتق من لفظ يوناني يتكون من كلمتين ( Oikos ) ومعناها المنزل و (nomos ) ومعناها ( الحكم ) ، وكانت تشير أصلا إلى الطريقة التي تستطيع بها (مديرة المنزل) أو ربته استغلال دخلها المحدود بأفضل شكل ممكن ، ومن ثم فإن كلمة ( الاقتصاد ) كانت تعني أصلا ( علم مبادئ تدبير المنزل ) .

وعلى الرغم أن الأفكار الاقتصادية كانت قد وردت بشكل أو بأخر في العصور القديمة والوسيطة ،حيث أن الحضارتين اليونانية والرومانية تعد أول الحضارات القديمة ، ويعد أرسطو أول من أوجد ما يمكن تسميته (ببذور نظرية اقتصادية ) تقوم على تحليل الظواهر والمشاكل الاقتصادية ، وهو أيضا أول من دفع الاقتصاد في سبيل أن يصبح علما ، كما كانت هناك أفكار اقتصادية في العصور الوسطى سواء بالنسبة لأوربا أو في الشرق العربي ، غير أن وجود مثل تلك الأفكار الاقتصادية لا يعني أن هناك علما اقتصاديا بالمعنى المحدد للعلم .

فعلم الاقتصاد نشأ حديثا على اثر التطور الذي أعقب العصور الوسطى إذ ظهرت تنبؤات من الأفكار الاقتصادية نتيجة تطور الحياة الأوربية من جميع جوانبها الاجتماعية والفكرية والسياسية والاقتصادية ، هذه التطورات دفعت الفكر الاقتصادي دفعة قوية نشأ على أثرها الاقتصاد كعلم مستقل بين العلوم الأخرى، ففي عام 1776 صدر كتاب (ثروة الأمم ) للاقتصادي الأسكتلندي (آدم سمث ) وحينها بدأ علم الاقتصاد بالتقدم بعد هذا الكتاب ليكمل الآراء الاقتصادية السائدة في ذلك الوقت .

### 2 – طبيعة علم الاقتصاد :

يتعلق علم الاقتصاد وبصورة مباشرة بحياة الإنسان بشكل عام ، اذ يساعد على فهم الطريقة التي ينسق بها المجتمع بين إمكانياته وحاجاته وكيفية إشباع هذه الحاجات بما موجود لديه من موارد .

وهذا العلم يفسر مختلف الظواهر وكيفية معالجتها ، ولغرض توضيح أهمية الاقتصاد في حياة الإنسان لابد من أن نبين وبشكل عام المواضيع التي يغطيها علم الاقتصاد ، إذ إنه يغطي الكثير من المواضيع لدرجة يصعب حصرها ويمكن تلخيصها بالآتي :-

1. علم الاقتصاد يدرس الفعاليات التي تتعلق بالإنتاج والتبادل بين الأفراد .
2. يهتم علم الاقتصاد بدراسة المال والأسعار ، والثروة وتوزيعها .
3. علم الاقتصاد يدرس الكيفية التي ينتهجها الأفراد ( مستهلكون ) أو (منتجون ) في تنظيم شؤون الاستهلاك والإنتاج في حدود إمكانياتهم .
4. يبين علم الاقتصاد الاختيار بين البدائل في حدود الإمكانيات والموارد المحدودة من أرض ، عمل ، رأس المال ، مهارات الإنتاج ، وما يحتاجه المجتمع من سلع وخدمات .
5. علم الاقتصاد يهتم بدراسة وتنظيم العلاقات الاقتصادية بين الأفراد في المجتمع الواحد ، وكذلك ينظم العلاقات الاقتصادية بين الدول .

### 3 – تعريف علم الاقتصاد :

عُرف علم الاقتصاد ( Economics ) بأكثر من تعريف ، ويعود السبب في اختلاف تعريف هذا العلم إلى الاختلاف في الاتجاهات الفكرية للاقتصاديين ، فمنذ نشأة هذا العلم ساد اعتقاد بإنه يختص بدراسة الوسائل التي تمكن الأمة من أن تغتني ماديا ، وهذا الاعتقاد استمد من كتاب ( ثروة الأمم) لآدم سمث أي إنه (علم الثروة ) ، مع أن الاقتصاد لا يبحث في الثروة نفسها ، بل يبحث علاقتها بالإنسان واستخدامها لإشباع حاجاته .

غير أن الإقتصادي الإنكليزي ( ألفريد مارشال 1824– 1924) عرف علم الاقتصاد بإنه ( العلم الذي يدرس سلوك الإنسان في الأعمال اليومية ، وهو يبحث في جانب النشاط الفردي والاجتماعي الذي يتعلق بالحصول على المقومات المادية للرفاهية وطرق استخدام هذه المقومات ) .

ويرى ( مارشال ) أن علم الاقتصاد هو دراسة للثروة من جهة ودراسة للإنسان من جهة أخرى .

أما الاقتصادي ( بيجو ) فقد عرفه بإنه ( العلم الذي يدرس الرفاهية الاقتصادية التي هي جزء من الرفاهية العامة) .

أما ( روبنز ) فقد إنتقد معظم التعريفات السابقة وبين أن علم الاقتصاد هو ( ذلك العلم الذي يدرس السلوك الإنساني كعلاقة بين أهداف ووسائل نادرة ذات استعمالات مختلفة)

أما (ساموبلسون ) فقد عرفه ( بإنه العلم الذي يهتم بدراسة الكيفية التي يختار بها الأفراد والمجتمع الطريقة التي بواسطتها يستخدمون الموارد الإنتاجية النادرة لإنتاج السلع المختلفة على مدى الزمن وتوزيعها للاستهلاك الآن وفي المستقبل على مختلف الأفراد والجماعات في المجتمع) . وهذا التعريف مع إنه لم يكن جامعا غير أنه أكثر التعاريف شمولا لمفهوم علم الاقتصاد .

ومما تقدم نجد أن بعض الاقتصاديين عرف الاقتصاد بالغاية وبعضهم عرفه بالوسيلة ، فيما عرفه فريق ثالث بالندرة النسبية ، غير أن قيمة أي تعريف تقدر بمدى شموله لحقل علم الاقتصاد ومدى قدرته على وصف موضوعه .

### 4 – علاقة علم الاقتصاد بالعلوم الأخرى :

كثيرا ما يستعين المختصون في علم الاقتصاد بالعلوم الأخرى لتفسير الظواهر الاقتصادية ، فالمشاكل الاقتصادية كثيرا ما ترتبط بشكل أو بآخر بهذا العلم أو ذاك ، فهناك علاقة وثيقة بين علم الاقتصاد وعلم السياسة ، إذ سمي هذا الفرع من الاقتصاد بالاقتصاد السياسي وأن معظم المشاكل الاقتصادية في الواقع ذات طبيعة سياسية ، وأن القرارات السياسية تحمل بين طياتها نتائج اقتصادية فمشاكل الأرض وفرض الضرائب وتحديد الحد الأدنى للأجور كلها قرارات سياسية لكنها ذات أبعاد ونتائج اقتصادية ، كما أنها في الواقع ظواهر اقتصادية ، ولكن اتخاذ القرار بشأنها لا يتم من قبل الاقتصادي بل من قبل السياسي ، لذا تكون هناك علاقة مباشرة في هذه المجالات بين علم الاقتصاد والسياسة لذا يقال بإن السياسة هي اقتصاد مكثف .

كما أن علاقة علم الاقتصاد لا تقتصر على علم السياسة فقط وإنما تتعداه الى علوم أخرى كالعلوم الطبيعية ما دامت الفعاليات الاقتصادية كالإنتاج تخضع لقانون الغلة المتناقصة وهذا القانون له أبعاد ذات علاقة بعلم الطبيعة .

ولعلم الاقتصاد علاقة بعلم الاجتماع ، فانخفاض مستوى المعيشة للأفراد يقود إلى مشكلات اجتماعية ، ولقد أكد العالم الاقتصادي( شومبيتر ) على العلاقة القائمة بين علم الاقتصاد وعلم الاجتماع عندما قال (إن التحليل الاقتصادي يهتم بمعرفة كيفية تصرف البشر والآثار المترتبة على تصرفهم هذا ، بينما يهتم علم الاجتماع بمعرفة السبب الذي يدفع الأفراد إلى التصرف على الشكل الذي اختاروه ) .

وما دام علم الاقتصاد يتناول سلوك الإنسان عندما يحاول تحديد ماذا سيشتري ولماذا وكيف تكون ردود الفعل لديه عند اختلاف ظروف العمل ، وماذا يفعل المستهلكون بدخولهم المالية ؟ فإن كل هذا له علاقة بعلم النفس .

هذا فضلا عن علاقة علم الاقتصاد بالتاريخ من خلال دراسته للحوادث الاقتصادية والوصول الى معلومات تساعد على استخلاص النتائج الصحيحة لتفسير الكثير من الظواهر الاقتصادية المعاصرة .

أما علاقة علم الاقتصاد بعلم الإحصاء فهي علاقة قوية من خلال استخدام الأدوات الإحصائية كوسيلة تحليلية ، فالدراسات الاقتصادية النظرية منها والتطبيقية لا يمكن لها أن تستغني عنه ، فالاقتصاد والإحصاء قد تداخلا

احدهما بالآخر حتى أصبح أحيانا من المتعذر الفصل بينهما ،لأن أي دراسة اقتصادية معمقة تعتمد إلى حد كبير على الأساليب الدقيقة في جمع البيانات وتبويبها. وتصنيفها وتحليلها وتفسيرها.

أما علاقة علم الاقتصاد بعلم الرياضيات فتتجلى في أن الرياضيات خدمت النظرية الاقتصادية كثيرا لأنها جعلت اللغة المستخدمة في الاقتصاد أكثر اختصارا وأكثر دقة ، وبفضل الرياضيات أمكن التعبير عن العلاقات بين المتغيرات الاقتصادية بالرموز والمعادلات بدلا من الكلمات والعبارات .

## 5 – أهداف المجتمع الاقتصادية :

لا شك أن كل مجتمع يرغب في تحقيق مجموعة لا تنتهي من الأهداف التي تختلف في أهميتها وأولويتها ، ومن الناحية الاقتصادية فقد جرت العادة على تحديد أربعة أهداف عريضة تسعى كافة المجتمعات الى تحقيقها وهي الكفاءة ، والنمو ، والاستقرار ، والعدالة .

### أ – الكفاءة Efficiency :

وتعني الاستغلال الأمثل لعناصر الإنتاج ، ويمكننا التمييز بين نوعين من الكفاءة :-

1 – الكفاءة الفنية :- وتسمى أحيانا بالكفاءة الإنتاجية ، وتعني أن ننتج أكبر كمية من المنتجات باستخدام عناصر الإنتاج المتوافرة لدى المجتمع ، فعلى سبيل المثال : إذا كان لدينا ( 100 عامل ) و ( 10 مكائن ) فقط ، وكان أقصى ما يمكن إنتاجه بهذه الموارد( 500 قطعة ملابس)فإن إنتاج( 500) قطعة ملابس يعني استعمالا كفوءا للموارد .

أما إذا أنتجنا ( 450 ) قطعة ملابس فقط فإن ذلك يعني عدم وجود كفاءة فنية في استخدام الموارد.

ويتضح من هذا أن الكفاءة الفنية أو الإنتاجية تعني أن السلع والخدمات يتم إنتاجها بأقل كمية من الموارد الإنتاجية ومن ثم يمكن تعريف الكفاءة الفنية أو الإنتاجية بإنها إنتاج أي كمية من السلع والخدمات بأقل تكلفة ممكنة .

2 – الكفاءة الاقتصادية : وتسمى أحيانا الكفاءة التوزيعية ، وتعني إنتاج السلع والخدمات بالكميات التي يريدها المجتمع ، فعلى سبيل المثال ، إذا كان المجتمع يرغب في ( 300 ) قطعة ملابس فقط واستعمال بقية الموارد في إنتاج الطعام ، فإن إنتاج ( 500 ) قطعة ملابس وعدم إنتاج طعام يعني عدم كفاءة من الناحية الاقتصادية أو التوزيعية ، أي أن عناصر الإنتاج لم توزع بصورة سليمة لإنتاج السلع والخدمات التي يحتاجها المجتمع ويقال في هذه الحالة أن هناك سوء توزيع للموارد ، ومن الواضح أن المجتمع أيا كان هذا المجتمع يهدف إلى تحقيق الكفاءة الإنتاجية والاقتصادية ، أي إنه يهدف إلى إنتاج السلع والخدمات التي يرغب فيها أفراد المجتمع وبأقل تكلفة ممكنة .

**ب – النمو الاقتصادي**

ويعني زيادة كمية السلع والخدمات التي يمكن إنتاجها في المجتمع مع مرور الزمن ، فإذا كان أقصى ما يمكن للمجتمع أن ينتجه هذا العام هو ( 5 مليون) قطعة ملابس ، وكان يرغب أن ينتج أكثر من ذلك في العام القادم ( 6 مليون قطعة مثلا ) وإذا لم يزد عدد السكان بنفس الزيادة في كمية السلع والخدمات ، فإن معدل نصيب الفرد في المجتمع من الإنتاج سوف يزيد ، وهذا ما نطلق عليه عادة ارتفاع مستوى المعيشة ، وتتم زيادة الإنتاج من السلع والخدمات بزيادة الموارد الإنتاجية المتوفرة للمجتمع أو نتيجة لاستخدام تقنية متطورة ، أو نتيجة لكليهما .

**جـ - الاستقرار الاقتصادي**

ويعني ثبات الأسعار بحيث لا يكون هناك تقلبات في مستوى الأسعار مما قد يؤثر على دخول أفراد المجتمع بطريقة غير مرغوبة ، فالتضخم أي ارتفاع مستوى الأسعار ، يعني تضاؤل القوة الشرائية للنقود مما قد ينجم عنه إعادة توزيع الدخل بين أفراد المجتمع بحيث يتضرر من ذلك ذوو الدخول الثابتة والمنخفضة ، كما أن التضخم يؤدي إلى إنعدام الثقة بالعملة الوطنية وما ينجم عنه من صعوبات مالية ونقدية للدولة .

**د – العدالة**

وتعني توزيع الدخل أو توزيع الناتج القومي بين أفراد المجتمع بطريقة عادلة ، ولكن كيف يمكن تحقيق ذلك ؟

هل العدالة هي المساواة بحيث يتم توزيع الناتج أو الدخل القومي بين الأفراد بالتساوي ؟

ولكن ماذا عن الأشخاص الذين لا يساهمون في العملية الإنتاجية ؟

هل يتم توزيع الناتج أو الدخل القومي بين أفراد المجتمع حسب مساهمة كل منهم في العملية الإنتاجية ؟ ولكن ماذا عن الأطفال الصغار وكبار السن والمعوقين والذين لا يجدون عملا ؟ ومن ثم لا يستطيعون المساهمة في الإنتاج ؟ ألا يستحقون شيئا ؟

أم هل العدالة أن تعطي كل شخص قدر حاجته ؟

ولكن من يقرر مقدار حاجة كل شخص ؟ وكيف نستطيع تلبية احتياجات كل أفراد المجتمع ؟ وهل سيبقى هناك اي حافز لإفراد المجتمع للمشاركة في الإنتاج إذا كانوا سيحصلون على ما يحتاجون إليه بغض النظر عن مقدار مساهمتهم في العملية الإنتاجية ؟

فما نريد قوله هنا هو أن ( العدالة ) مفهوم فلسفي وشخصي فما تراه أنت عدلا قد يراه غيرك غير عادل، وما يعتقد مجتمع معين إنه عدلا قد يعتقد مجتمع آخر إنه لا يمت للعدالة بشيء ، ومن ثم فإن العدالة تعتمد على القيم التي يؤمن بها الأفراد وبهذا فهي تختلف من مجتمع إلى آخر .

## ثانيا :- الاقتصاد الجزئي و الاقتصاد الكلي

### 1 – مفهوم الاقتصاد الجزئي Micro – economics

يقصد بالاقتصاد الجزئي تطبيق المبادئ والقوانين الاقتصادية على الفرد أو على الوحدة الإنتاجية ، إذ ينصب اهتمام الاقتصاد الجزئي على جهود الأفراد ( العائلة أو الوحدة الاستهلاكية ) وكذلك على جهود الوحدة الإنتاجية ( المنشأة أو المشروع ) .

إذن فهو ينصب على دراسة سلوك الفرد باعتباره ( مستهلكا ) أو باعتباره ( منتجا ) أيضا وذلك من حيث الجوانب الآتية :-

أ – كيفية الحصول على الدخل ( اكتساب الدخل ) ، والمتمثلة بـ : ( الأجور والرواتب بالنسبة للعاملين والموظفين ، الريع بالنسبة لمالك الأرض ، الفوائد على المدخرات المصرفية ، الأرباح بالنسبة لصاحب المشروع ) .

ب – أوجه إنفاق الدخل والمتمثلة بـ ( توزيع الدخل بين الاستهلاك والادخار أو الاستثمار) .

السلوك المتوقع للوحدة الإنتاجية أو الاستهلاكية في حالة تغير بعض المؤشرات الاقتصادية ، أي كيف تتصرف العائلات أو المنشآت في حالة تغير الأسعار أو الفوائد المصرفية ، إذ تعمل الأسعار كمؤشرات تقوم العائلة أو الفرد من خلالها بالاختيار ، وبقيام الأفراد عموما وكمجموعات بهذا الاختيار فإنهم يؤثرون بدورهم بالأسعار التي تتخذها المشاريع كمؤشرات أيضا للسلع التي يمكنهم توفيرها بصورة مربحة .

### 2 – مفهوم الاقتصاد الكلي Macro – economics

كل ويهتم به ، إذ يتعامل مع النشاطات أو المتغيرات الاقتصادية الكلية ، فدراسة التغيرات الحاصلة في أسعار السلع والخدمات على مستوى الاقتصاد القومي من خلال متغير (المستوى العام للأسعار) يدخل ضمن التحليل الاقتصادي الكلي، وهكذا بقية المتغيرات الاقتصادية الكلية مثل التضخم والبطالة والناتج المحلي الإجمالي والاستهلاك الكلي والاستثمار الكلي وغيرها من اهتمامات التحليل الكلي ، وإن دراسة وتحليل المتغيرات الاقتصادية الكلية تكون ضرورية لرسم وتنفيذ السياسة الاقتصادية العامة للبلد ومن خلال التحليل الكلي تضع الحكومة قراراتها من اجل زيادة الدخل (الناتج الإجمالي ) وذلك بزيادة فرص العمل مع استقرار الأسعار (محاربة البطالة والتضخم) وصولا إلى رفع المستوى المعاشي للأفراد ( مستوى الرفاهية ). وهكذا فإن الاقتصاد الكلي يهتم بجوانب الاقتصاد الجزئي من الناحية الإجمالية ( الدخل ، الاستهلاك ، الادخار، الاستثمار).

## ثالثا :- الحاجة وخصائصها

### 1 – مفهوم الحاجة :

الحاجة في المفهوم الاقتصادي هي الرغبة في الحصول على وسائل لازمة لوجود الإنسان أو المحافظة عليه أو لتقدمه من دون أن يكون الإنسان حائزا على تلك الوسائل ولكنها تفترض معرفة الإنسان بالغاية التي يسيطر عليها وبالوسائل التي تسمح بتحقيق تلك الغاية .

وللحاجة أيا كان موضوعها ثلاثة عناصر هي :-

أ – إحساس بالألم كالجوع والعطش مثلا .

ب – معرفة الوسيلة لإطفاء هذا الألم .

جـ - الرغبة في استخدام هذه الوسيلة لإزالة هذا الإحساس .

وليس كل الحاجات تدخل في موضوع الاقتصاد ، فبعض الحاجات تخرج عن الدراسات الاقتصادية مثل الحاجة إلى النوم أو الحاجة إلى الراحة ، فهذه لا تعد حاجات اقتصادية ، والاقتصاديون لا يهتمون بالحاجات في ذاتها بل يهتمون بنتائجها الاقتصادية .

ولدراسة الحاجة أهمية كبيرة لارتباطها بالنشاط الاقتصادي وذلك لأن الحاجات يتطلب إشباعها جهدا من الإنسان ، ولأن الفرد لا يستطيع إشباع جميع حاجاته من إنتاجه إنما يستطيع ذلك عن طريق التبادل بما ينتجه هو والآخرون أيضا ، ويمكن تصنيف الحاجات من حيث طبيعتها إلى حاجات مادية وحاجات غير مادية ، فالحاجات المادية تتمثل في الحاجة إلى المسكن والملبس والغذاء ، أما الحاجات غير المادية فهي الحاجة إلى التعليم والثقافة والعناية الصحية والسياحة ويطلق عليها الخدمات .

### 2 – خصائص الحاجة:

ذكرنا أن الحاجة هي حالة نفسية أساسا يشعر الفرد بمقتضاها بميل نحو شيء ما من أجل القضاء على الإحساس بالألم والميل نحو الشيء الذي يؤدي إلى القضاء عليه أو التخفيف منه ، ولا يكفي لجعل ذلك الإحساس حاجة اقتصادية ، ولكي ينقلب إلى حاجة اقتصادية لا بد من توفر بعض الخصائص منها:-

أ – قابليتها للتعدد :

الحاجة تتعدد مع تقدم الحضارة ، فالحاجات في السابق كانت محدودة وقليلة تبعا لبساطة الحياة ، فبعض السلع لم تكن موجودة ، كالسيارة أو التلفزيون ، ولكن اختراع هذه السلع دفع الأفراد بالرغبة إلى الحصول عليها ، ومن هنا نشأت الحاجة إليها ، وهكذا مع كل تقدم وتطور علمي وظهور اختراع جديد تظهر الحاجة في الحصول عليه .

كما أن ظهور هذه السلع يكون محدودا في البداية وتستخدم من قبل طبقات اجتماعية معينة ، وذلك لارتفاع أسعارها ، ولكن مع إنخفاض الأسعار وزيادة الإنتاج سيزداد استخدامها من قبل معظم فئات المجتمع .

ب – قابلية الحاجة للإشباع :

تتصف الحاجة بإنها قابلة للإشباع في مدة زمنية معينة ، والحاجات تختلف من حيث إشباعها ، فهناك حاجات ضرورية كالحاجة للأكل والشرب فهي ترتبط بحياة الإنسان ولا يمكن الاستغناء عنها ، أما الحاجات التي ترتبط براحة الإنسان وترفه فهي حاجات كمالية ويمكن الاستغناء عنها أو إشباعها بعد حين مثل الحاجة إلى الملابس الفاخرة أو وسائل التسلية وما إلى ذلك .

جـ – تعدد وسائل إشباع الحاجة الواحدة :

فالحاجة الواحدة لها وسائل متعددة للإشباع ، أي هناك إمكانية إحلال حاجة مكان أخرى عندما لا يستطيع الفرد شراء سلعة معينة لأن سعرها مرتفع ودخله محدود ولكنه يلجأ إلى البدائل ، فمثلا يمكن الاستبدال بالفحم والخشب في حالة ارتفاع سعر الغاز أو النفط عند الحاجة إلى التدفئة .

د – الحاجات متكاملة :

فالحاجات الاقتصادية توصف بإن بعضها يكمل البعض الآخر وهذا ينتج عن رغبات الأفراد ، فمثلا الحاجة للبنزين مكملة للحاجة للسيارة ، والحاجة إلى البيت تكملها الحاجة إلى الأثاث وهكذا .

## رابعا :- الندرة النسبية

### 1 – مفهوم الندرة Scarcity

يولد الإنسان وتولد معه حاجاته المتعددة والمتنوعة ، والتي تقتضي قدرا من الإشباع الذي لا يمكن تحقيقه بالاعتماد على السلع ( الحرة ) التي وجدت دون تدخل الإنسان في توفيرها مثل (ماء البحر ، الهواء ، الغابات)، وإنما لا بد من استخدام الموارد المتاحة بقدر معين لإنتاج السلع الاقتصادية .

إلا أن رغبة البشر في الحصول على السلع والخدمات تفوق كثيرا مقدار الموارد المتوفرة لإنتاج هذه السلع والخدمات لإشباع تلك الرغبات ، أي الموارد الإنتاجية تتميز بندرتها .

فالندرة تعني ببساطة أن هذه الموارد متوفرة بكميات محدودة في الطبيعة فمهما زادت مساحة الأرض في بلد ما أو مخزون النفط في باطن الأرض ، أو حجم القوى العاملة ، فإن الكمية المتوفرة من هذه الموارد تظل محدودة ومن ثم نادرة .

وهذه الندرة هي ندرة نسبية Relative Scarcity وليست مطلقة ، وهي تعبر عن علاقة حاجات الإنسان بمقدار الموارد الاقتصادية اللازمة لإشباعها فقد تكون الكميات الموجودة من مورد معين ( كالألمنيوم) مثلا كبيرة من الناحية المطلقة لكنها إذا ما قورنت بالحاجة الكبرى إليها فإنها توصف بأنها نادرة .

**2 – الندرة والمشكلة الاقتصادية**

تعد الندرة النسبية جوهر المشكلة الاقتصادية ، والمشكلة الاقتصادية Economic Problem تنشأ من تقابل حاجات غير محدودة مع الموارد النادرة أو المحدودة ، أي إن المشكلة الاقتصادية تتكون من عنصرين هما حاجات متعددة ، وموارد محدودة .

وينتج مما سبق إنعكاسات مهمة أهمها أننا لا نستطيع أن ننتج جميع السلع والخدمات التي نرغب فيها أو نحتاج إليها ومن ثم لا نستطيع إشباع رغبات كل أفراد المجتمع ، إذ لا يمكن للموارد المتاحة أن تستجيب إنتاجيا لكل الرغبات والحاجات البشرية .

من هنا فإن الضرورة تقتضي من الفرد بشكل خاص والمجتمع بشكل عام أن يضع لنفسه سلما تفضيليا يرتب فيه حاجاته حسب الأولوية بحيث يوجه موارده المحدودة نحو أكثر الحاجات إلحاحا . أي إنه يلجأ إلى الاختيار بين الحاجات ومن ثم الاختيار من بين الاستعمالات البديلة للموارد النادرة .

على سبيل المثال أن الحاجة إلى المأكل والملبس تأتي في مقدمة ما يحاول الفرد إشباعه ، لإنها حاجات ملحة لابد من إشباعها أولا لذا توجه الموارد النادرة أولا نحو إشباع هذه الحاجات وبعد ذلك يتم توجيه ما بقي من الموارد إلى الحاجات الأقل ضرورة وهكذا .

أن توجيه الموارد النادرة ذات الاستعمالات البديلة نحو استعمال معين بقصد إشباع حاجة معينة يدفعنا للتضحية في إشباع حاجات أخرى ، فمثلا للأرض استعمالات كثيرة ، فيمكن استخدامها للبناء أو الزراعة أو لشق طرق أو غير ذلك ، فإذا ما استخدمت الأرض لبناء وحدات سكنية عليها وذلك لإشباع حاجة الأفراد من المساكن ، فإننا نضحي بزراعتها قمحا أو شعيرا أو قطنا . وهكذا .

مما سبق يتضح أن المشكلة الاقتصادية لا تقتصر على مجتمع دون آخر ، فهي مشكلة تنجم عن ندرة عناصر الإنتاج التي تعاني منها جميع المجتمعات ، سواء كانت هذه المجتمعات صغيرة جدا وبسيطة أو مجتمعات كبيرة مثل الصين والهند وأمريكا . ولكن الأسلوب الذي يختاره المجتمع لمعالجة هذه المشكلة يمثل الكيفية التي يستطيع المجتمع من خلالها تنظيم موارده المحدودة لتحقيق أهدافه الاقتصادية .

## خامسا : السلعة و الخدمة

### 1– مفهوم السلعة Goods Concept

أن أوسع مصطلح استخدم من قبل الاقتصاديين لإشباع حاجات الأفراد الإنسانية هو (السلع)،إذ أن كلمة (السلع) ، تتضمن جميع الأشياء المفيدة والشيء يكون مفيدا من وجهة نظر الاقتصاديين إذا حقق منفعة Utility وكان مرغوبا به من قبل الفرد ، والأكثر من ذلك أن الشيء يكون سلعة حتى لو لم يشبع من الناحية العملية رغبة الفرد .

ويمكن تقسيم السلع إلى مجموعتين :-

أ – السلع الحرة Free Goods

وهي السلع التي تكون في وقت معين ومكان معين متوفرة بكميات غير محدودة مثل ، الهواء والماء وتكون موجودة في الطبيعة دون تدخل الإنسان في خلقها أو إنتاجها ، فأول حاجة يطلبها الإنسان عند ولادته تتمثل في ( الهواء ) فهو يحصل عليها دون عناء منه لخلقها أو توفيرها بقدر معلوم . وبدونها لا يستطيع الاستمرار في الحياة وهي ضرورية ولازمة لديمومة حياته ، وهي في الوقت نفسه متاحة بقدر يفوق حاجته ( غير نادرة ) فهي سلع حرة أو سلع(غير اقتصادية ) مثلها مثل أشعة الشمس أو مياه الأنهار والبحار .

ب – السلع الاقتصادية Economic Goods

وهي السلع التي لا توجد حرة في الطبيعة ويكون للإنسان يد في إنتاجها وتوفيرها بقدر معين ، كما يستوجب توفيرها القيام بإنتاجها عن طريق استخدام عوامل معينة لإنتاجها ، هذه العوامل أو العناصر تدعى

(عوامل الإنتاج ) وتتمثل في ( الموارد الطبيعية والأيدي العاملة ورأس المال والتنظيم).

كما أن هذه السلع يمكن تقسيمها إلى نوعين هما :-

أ – السلع الاستهلاكية وهي التي يتم استهلاكها مباشرة مثل الغذاء والملبس والمسكن .

ب – السلع الإنتاجية وهي التي تشبع الحاجات الإنسانية بصورة غير مباشرة ، مثل المصنع الذي ينتج سلعا تستخدم لإنتاج سلعا غذائية مثلا ، أو ملابس .. وهكذا .

### 2 – مفهوم الخدمة Service concept

هي الشيء الذي يمتلك منفعة ويمكن تحويلها ( مبادلتها ) لكنها غير مادية ، فالخدمة الطبية أو الهندسية هي نافعة وممكن نقلها أو تحويلها ، فالطبيب الذي ينقذ مريضا ورجل الشرطة الذي يمنع حصول السرقة ، كل هذه الخدمات تكون ذات حيوية وأكثر من أن تقاس بكمية من النقود، ومن بين منتجي الخدمات المهندس ، والمدرس

وسائق السيارة ... ومئات العاملين الذين يكون إنتاجهم مرغوبا ويمكن تحويله إلى سلع اقتصادية ولكنها غير مادية وتسمى بالخدمات والتي تسهم بصورة غير مباشرة في الإنتاج المادي .

## سادسا ـ الفعاليات الاقتصادية Economic Activities

في محاولاتنا لإشباع حاجاتنا المتعددة لابد من الإنتفاع من الموارد النادرة والمحددة من أجل القيام بهذا الإشباع وهذه العملية تتطلب القيام ببعض الفعاليات الاقتصادية والتي يمكن تقسيمها إلى أربع فعاليات هي : - الإنتاج ، التبادل ، التوزيع ، الاستهلاك ، وسنوضح كل فعالية باختصار .

### 1 – الآنتاج Production

الآنتاج هو خلق المنفعة أو زيادتها (The Creation or addition of utility)

إذ إنه عملية من شأنها أن تسهم في تحقيق نفع معين ( من وجهة نظر شخص ما) تعد إنتاجا . والإنتاج يتطلب بذل جهد إنساني لتحويل الأشياء إلى سلع قادرة على إشباع الحاجات .

وخلق المنفعة أو زيادتها يأخذ أشكالا أو صورا عديدة ، فعندما يزرع الفلاح قمحا يكون هناك إنتاج ، وعندما يغير شكل المادة من شكل إلى آخر فهذا إنتاج ، إذ أخذ الشكل الأخير شكلا أكثر فائدة .

كذلك الحال بالنسبة للسلع غير المادية أي ( الخدمات ) فما يقدمه الطبيب أو المهندس أو المدرس وغيرهم يعد إنتاجا ما داموا يقدمون إلى الأفراد خدمات نافعة تشبع حاجاتهم ويحصلون على اجر مقابل تلك الخدمات .

ومن الناحية العملية لا شيء يؤكل أو يلبس أو يستعمل مباشرة من الطبيعة ، فالخبز مثلا ، هو نتيجة نهائية لسلسلة طويلة من العمليات الإنتاجية ، تبدأ بزراعة وحصاد القمح وطحنه وخبزه ثم نقله وتسويقه إلى المستهلكين ، فالعملية التي تملا الفجوة بين الموارد الطبيعية الأصلية وحاجات المستهلك النهائي هي الإنتاج ، فالإنتاج يتضمن أية فعالية تجعل السلع والخدمات متوافرة للناس .

### 2 – التبادل Exchange

بعد الإنتاج هناك مشكلة وضع المنتجات التي تم إنتاجها بأيدي أولئك الذين سيستخدمونها ، وفي عالم الاقتصاد لم يعد هناك وجود للأشخاص المكتفين ذاتيا والذين ينتجون جميع ما يحتاجون إليه من السلع ، فالمزارع لم يعد قادرا على العيش راضيا إذا اعتمد كليا على إنتاجه ، وكذلك الحال بالنسبة للعامل ، لذا يجب على العامل أن يبادل خدماته بالطعام الفائض لدى المزارع ، وفي عملية التبادل تكون هناك ضرورة لإدخال

واسطة تبادل ملائمة يطلق عليها النقود ، لذا فإن السلع والخدمات تبادل أولا بالنقود ثم تستخدم النقود للحصول على سلع أخرى .

### 3 – التوزيع Distribution

يقصد بالتوزيع في التحليل الاقتصادي تقسيم القدرة الشرائية (الدخل ) بين أولئك الذين أسهموا في الإنتاج، وإن هذا التقسيم يكون بشكل مدفوعات ، أجور ، ريع ، فائدة ، ربح ، فالعمل يحصل على الأجر ، والأرض تحصل على الريع ورأس المال على الفائدة ، والتنظيم على الربح .

وهذه العملية تدعى بالتوزيع الوظيفي لإن توزيع الدخل على العامل الإنتاجي يكون حسب وظيفته أو حسب نسبة إسهام ذلك العامل في الإنتاج الكلي .

أما الدخول الفعلية التي يحصل الأفراد في المجتمع في سنة معينة فتسمى بالتوزيع الشخصي ، فالفرد الواحد في بعض الأحيان قد يتكون دخله من مصادر متعددة ، فقد يحصل على دخل في صورة ريع إذا كان يملك قطعة ارض ، أو قد يحصل على دخل مقابل استخدام إدخاراته الشخصية ، ودخل الفرد هو مجموع الدخول التي يحصل عليها من هذه المصادر المختلفة .

### 4 – الإستهلاك Consumption

إن العملية المهمة والأخيرة هي الاستهلاك ، فهو الهدف النهائي للنشاط الاقتصادي ويتمثل بالإنتفاع من السلع والخدمات لإشباع الحاجات الإنسانية ، فالطلب على كل سلعة أو خدمة يعتمد بشكل مباشر على قدرتها على إشباع حاجات الأفراد .

والحاجات لوحدها لا تحفز على النشاط الاقتصادي إنما المحرك الرئيس لهذا النشاط هو طلب المستهلك فطلب المستهلك هو الحاجة معبرا عنها بمصطلح نقدي ، فالمستهلكون لديهم حاجات متعددة لكن هذه الحاجات ذات تأثير قليل في النشاط الاقتصادي ما لم يكن الأفراد راغبين وقادرين على دعم الحاجات بقدرة شرائية ، فالرغبة لا تحفز المنتجين على الإنتاج لكن الدفع النقدي والاستعداد للشراء يجعل هذه الحاجة تصبح طلبا .

## أسـئـلـة الـفـصـل الأول

**س1 : ما المقصود بأن الاقتصاد هو علم اجتماعي ، ما الذي يميز علم الاقتصاد عن غيره من العلوم ؟**

**س2 : ما معنى الندرة ؟ وما هو الدور الذي تؤديه الندرة في الحياة الاقتصادية ؟**

**س3 : ما الفرق بين :**

**أ – الاقتصاد الجزئي والاقتصاد الكلي .**

**ب – الكفاءة الفنية والكفاءة الاقتصادية .**

**جـ - السلع الاستهلاكية والسلع الإنتاجية .**

**د – التوزيع الوظيفي والتوزيع الشخصي .**

**هـ - السلع الحرة والسلع الاقتصادية .**

**س4 : ما المقصود بالسلع الاقتصادية ؟ وما هي أنواعها ؟**

**س5 : عدد خمس خدمات تتعامل معها في حياتك اليومية ؟**

**س6: هات أمثلة توضح فيها أن الحاجات متكاملة ؟**

**س7: ما هي الفعاليات الاقتصادية التي يتناولها علم الاقتصاد من أجل تحقيق حالة الإشباع من السلع والخدمات ؟ وضحها باختصار .**

# الفصل الثاني

## نظرية الطلب والمنفعة

أولا – نظرية الطلب

ثانيا – مرونات الطلب السعرية

ثالثا – نظرية سلوك المستهلك ( نظرية المنفعة )

- ❖ تعريف الطالب بمفهوم الطلب والعوامل المؤثرة عليه .
- ❖ التعرف على قانون الطلب ومروناته المختلفة وطرق احتسابها .
- ❖التعريف بمفهوم المنفعة وأشكالها مع شرح لبعض التطبيقات في سلوك المستهلك

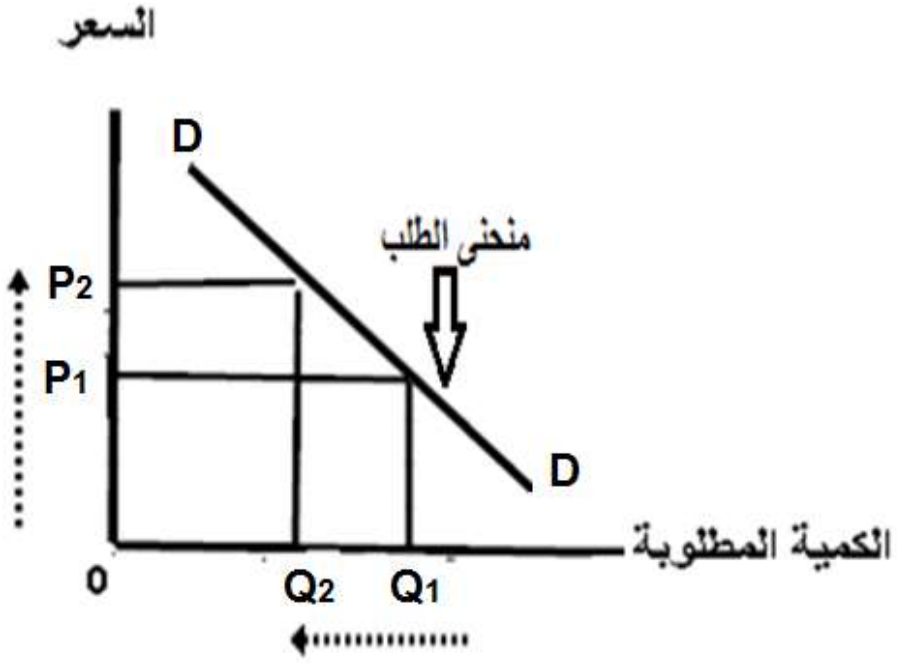
## أولا:- نظرية الطلب

سبق ان وضحنا أن الأفراد يسعون إلى إشباع حاجاتهم المتعددة والمتزايدة بفعل زيادة السكان ، والمتنوعة بتأثير التطور الاجتماعي المستمر إذ يحقق الأفراد في المجتمع إشباعهم من السلع والخدمات من خلال ما يطلق عليه اقتصاديا بالطلب.

1. مفهوم الطلب : يعرف علماء الاقتصاد طلب الفرد المستهلك بأنه ( الرغبة في الحصول على سلعة أو خدمة مصحوبة بالقدرة على دفع ثمنها ) فالرغبة وحدها غير كافية لتحديد مفهوم الطلب ،وإنما يجب أن تقترن بقدرة الفرد على تسديد ثمن تلك السلعة أو الخدمة والتي يوفرها دخله ليكتمل بذلك مفهوم الطلب .

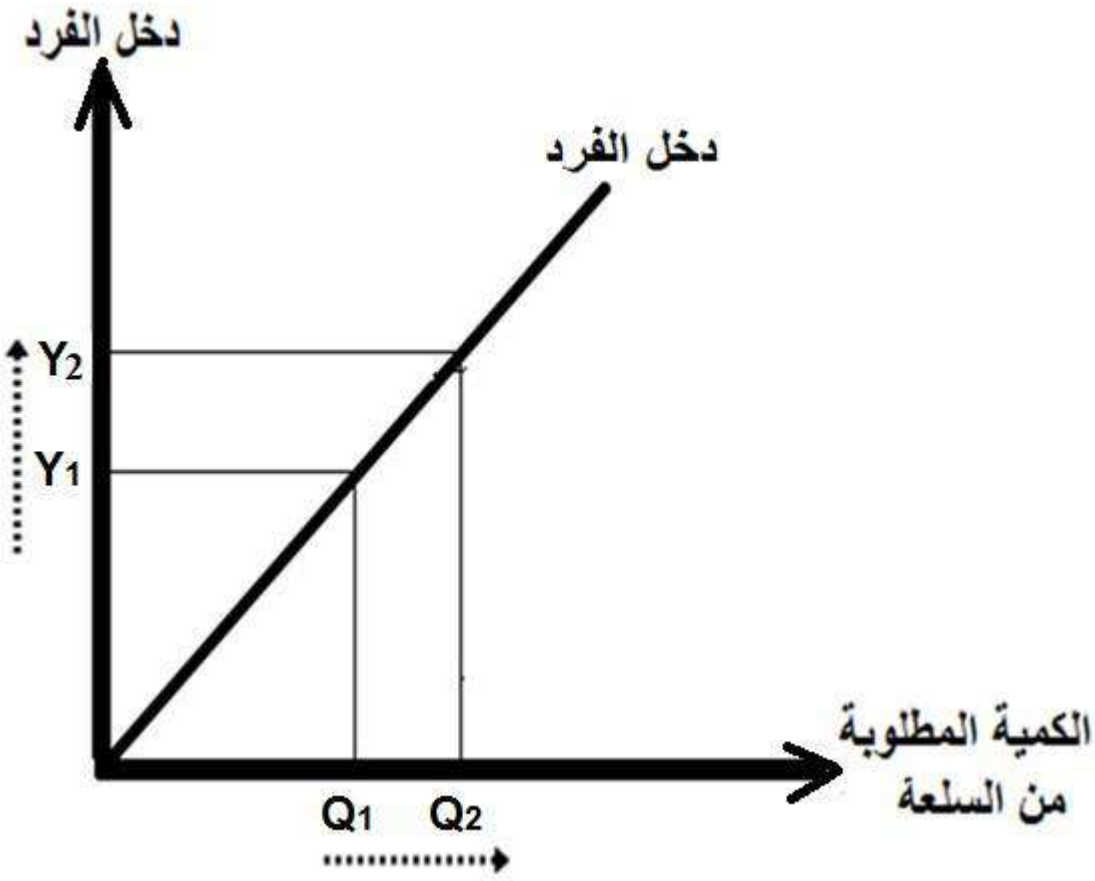
2. العوامل المؤثرة في الطلب: - يتأثر طلب الأفراد بعدد من العوامل التي تؤثر فيه وهي كما يأتي:-

أ . **سعر السلعة نفسها :** وهو عامل مهم في تحديد الكمية المطلوبة من تلك السلعة، وعندما نتحدث عن علاقة السعر والكمية المطلوبة فقط بافتراض ثبات العوامل الأخرى المؤثرة في الطلب نجد أن هناك علاقة عكسية بين الكمية المطلوبة من السلعة وسعرها، فكلما ازداد سعر تلك السلعة كلما انخفضت الكمية المطلوبة منها وعلى العكس أيضا كلما انخفض سعرها ازدادت الكمية المطلوبة منها وكما موضح في الشكل البياني ( 1 ) ،فلو كان سعر السلعة مثلا هو $P_1$ فان الكمية المطلوبة من تلك السلعة ستكون $Q_1$ والآن لو افترضنا أن سعر تلك السلعة قد ارتفع إلى $p_2$ لسبب من الأسباب فان الكمية المطلوبة من تلك السلعة ستنخفض إلى $Q_2$ ،ويحصل العكس عند انخفاض سعر تلك السلعة ،وهكذا نجد أن علاقة الكمية المطلوبة من سلعة ما عكسية مع سعرها.




**شكل ( 1 ) العلاقة العكسية بين الكمية المطلوبة من سلعة وسعرها**

**ب.دخل الفرد المستهلك :** دخل الفرد المستهلك_عامل مهم في تحديد الطلب،فهو يوفر القدرة لذلك الفرد على تنفيذ طلبه على السلع والخدمات لإشباع حاجاته،وتزداد تلك القدرة مع زيادة الدخل،إذ يؤثر طرديا في طلب السلعة، فكلما زاد الدخل زاد طلب الفرد على السلع والخدمات وإذا انخفض الدخل انخفض الطلب عليها بافتراض ثبات العوامل الأخرى المؤثرة في الطلب وكما موضح في الشكل (2) ،فان زيادة دخل أحد الأفراد من $Y_1$ إلى $Y_2$ سيعطيه مقدرة أكبر على طلب السلع والخدمات، فيطلب كمية أكبر من السلعة إذ كانت $Q_1$ فتصبح $Q_2$ بعد زيادة دخله.

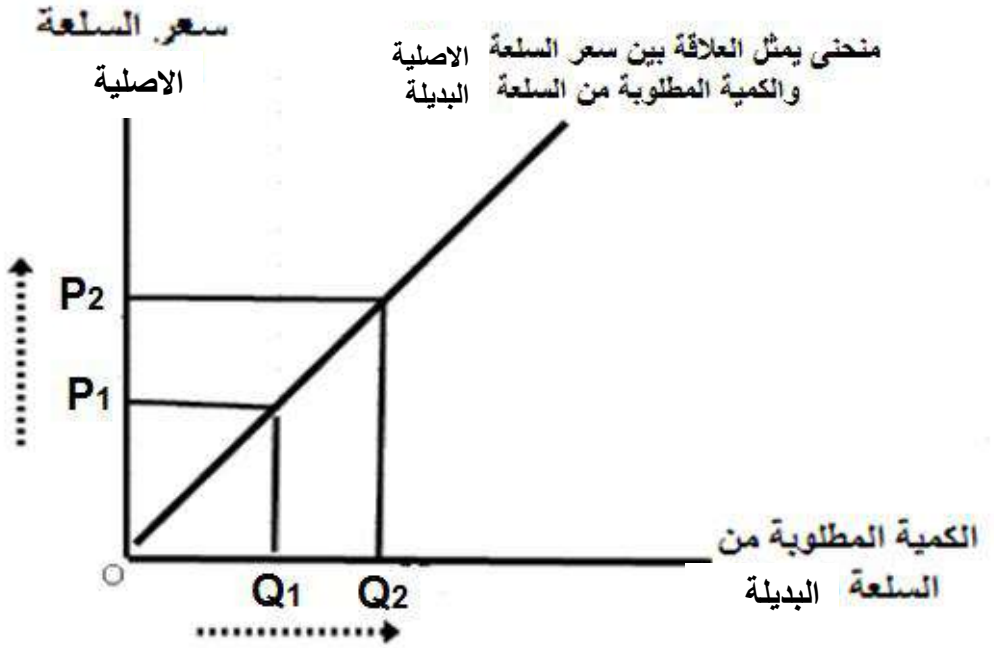



**شكل ( 2 ) العلاقة الطردية بين الطلب على سلعة ودخل الفرد**

## ج .أسعار السلع البديلة والمكملة للسلعة:

*- أسعار السلع البديلة :

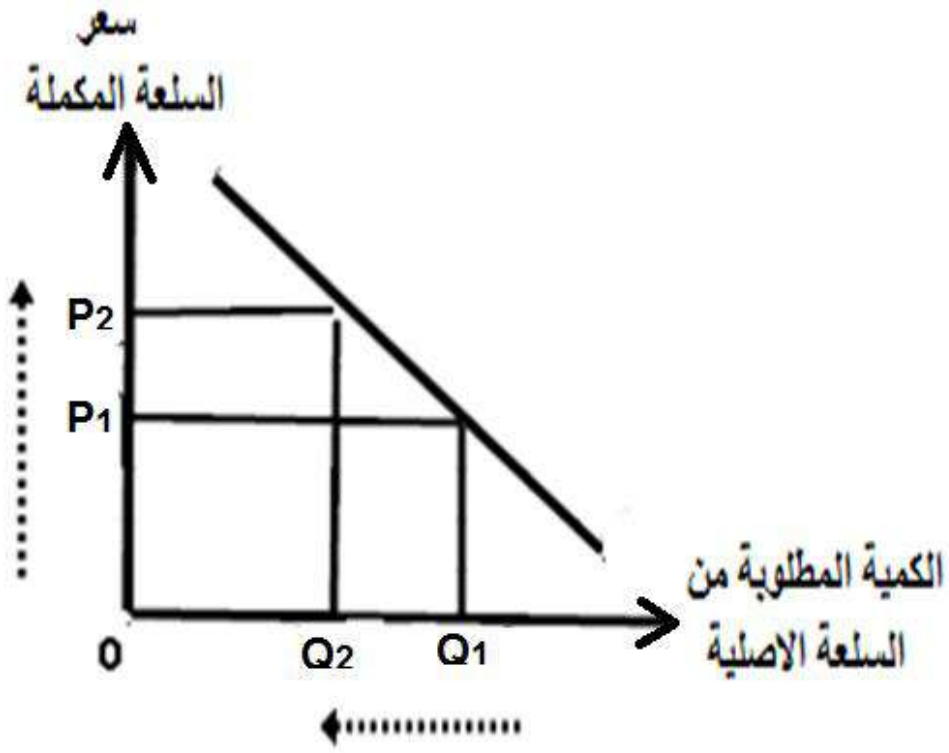
إن معظم السلع في حياتنا اليومية لها بدائل قد تكون مشابهة لها أو قريبة منها ،بمعنى إن تلك البدائل قد تكون بدائل تامة أي تعطي إشباع السلعة الأصلية نفسه ، أو بدائل غير تامة أي تعطي إشباعا مقاربا للإشباع الذي تعطيه السلعة الأصلية ويلجأ الأفراد إلى طلب السلع البديلة عندما يرتفع سعر السلعة الأصلية ،ومن هذا نستنتج أن هناك علاقة طردية بين الكمية المطلوبة من السلعة وسعر السلعة البديلة لها،فلو ارتفع سعر سلعة ما كارتفاع لحوم الأسماك مثلا فإن ذلك سيدفع إلى انتقال طلب الفرد المستهلك إلى لحوم الدجاج مثلا ما يؤدي إلى زيادة الكمية المطلوبة من السلعة البديلة وهي الدجاج ، والعكس هو الصحيح وكما موضح في الشكل (3) :-




**شكل ( 3 ) العلاقة الطردية بين الكمية المطلوبة من السلعة وسعر السلعة البديلة لها**

* أسعار السلع المكملة :

هناك عدد كبير من السلع يتم استهلاكها مع سلع أخرى لتحقيق الإشباع ،بمعنى أن تلك السلع (تكمل) الإشباع ،إذ إن الإشباع المطلوب لا يكتمل أو لا يتحقق إلا من خلال استهلاك السلعتين معا فكل سلعة تكمل السلعة الأخرى ،ومن هنا يكون الطلب مشتركا على هاتين السلعتين ، فمثلا لو ارتفع سعر السكر فسيؤدي ذلك إلى انخفاض الكمية المطلوبة من السكر وكذلك الكمية المطلوبة من الشاي أيضا – لدى الذين يستهلكون السكر والشاي معا - كسلع مكملة أي إن هناك علاقة عكسية بين أسعار السلع المكملة لسلعة ما و الكمية المطلوبة منها وكما هو موضح في الشكل (4):-




**شكل ( 4 ) العلاقة العكسية بين الكمية المطلوبة من السلعة وسعر السلعة المكملة لها**

**د. الاذواق أوتفضيلات المستهلكين:** يعد الذوق عاملا مؤثرا في الطلب على السلعة إذ يتأثر الأفراد في طلب السلع والخدمات بأذواقهم فمواصفات وألوان وتغليف وروائح السلع وغيرها تؤثر على أذواق المستهلكين ومن ثم تؤثر على حجم طلبهم من تلك السلع ، ويمارس المنتجون أسلوب الدعاية والإعلان بهدف التأثير على أذواق المستهلكين لزيادة طلبهم من سلعة ما، لذا نجد إن العلاقة طردية بين أذواق الأفراد وحجم الطلب على سلعة ما.

**هـ .السكان:-**

إن زيادة السكان تقود إلى زيادة الطلب على السلع والخدمات، أي إن هناك علاقة طردية بين حجم السكان والطلب أي كلما ازداد عدد السكان زاد الطلب وكلما قل عدد السكان قل الطلب.

## ثانيا :- استثناءات من قانون الطلب

لقد سبق أن اطلعنا على العوامل التي تؤثر في الطلب ،ووجدنا أن هناك عوامل تدفع باتجاه انخفاضه، فارتفاع سعر السلعة بافتراض ثبات العوامل الأخرى المؤثرة في طلبها كالدخل أو الأذواق مثلا يؤدي إلى انخفاض الكمية المطلوبة من السلعة ،ويحصل العكس عند انخفاض سعرها،إذ إن علاقة السعر بالكمية المطلوبة علاقة عكسية ،وهذه العلاقة العكسية موجودة أيضا مع أسعار السلع المكملة لتلك السلعة ،بينما نلاحظ أن عوامل أخرى ترتبط بعلاقة طردية مع الطلب ،أي يزداد الطلب على السلعة مع زيادة تلك العوامل ،فزيادة دخل الفرد تؤدي إلى زيادة الطلب على السلعة ويحصل العكس عند انخفاضه بافتراض ثبات العوامل الأخرى المؤثرة في الطلب أيضا،وهذه العلاقة الطردية موجودة كذلك مع تغيير الأذواق من خلال الدعاية والإعلان التي تؤثر في ذوق المستهلك بالاتجاه الذي يزيد من طلبه من تلك السلعة .ونطلق على تلك السلع تسمية (السلع الاعتيادية) ،بينما هناك حالات لا تكون العلاقة اعتيادية بين طلب السلعة والعوامل المؤثرة فيه حيث تجري التغيرات في طلب السلعة بشكل استثنائي من العوامل المذكورة أعلاه ولذلك يطلق على هذا النوع من السلع بالسلع غير الاعتيادية وأدناه بعض من تلك الحالات:-

أ.السلع الرديئة:- أو سلع(جيفن) نسبة إلى الاقتصادي جيفن الذي اكتشفها،وهي السلع التي يتم طلبها في مستويات الدخل المنخفضة للعوائل الفقيرة ومنها الملابس المستعملة وبعض وجبات الطعام الشعبية،ولكن مع ارتفاع الدخل إلى مستويات معينة فإن الكميات المطلوبة من تلك السلع تنخفض بدل أن ترتفع إذ ينتقل الفرد المستهلك إلى طلب سلع أجود منها.

ب.سلع المباهاة :- ومن هذه السلع الحلي الذهبية والمجوهرات فيلاحظ عند ارتفاع أسعارها ، تزداد الكمية المطلوبة منها أيضا على عكس قانون الطلب ،وذلك من قبل بعض الأشخاص أو العوائل التي تسعى إلى إظهار تميزها الطبقي ومنزلتها الاجتماعية من خلال التباهي بشراء تلك السلع التي يرتفع ثمنها.

ج. توقعات المستهلكين:- وتحصل هذه الحالة عند وقوع الأزمات والحروب والكوارث إذ تزداد الكميات المطلوبة من سلعة ما بالرغم من ازدياد سعرها،وذلك عندما يتوقع المستهلكون مزيدا من الارتفاع في أسعارها مستقبلا.

وعلى العكس نلاحظ إن الكميات المطلوبة من سلعة ما تنخفض على الرغم من انخفاض أسعارها، وذلك عندما يتوقع المستهلكون مزيدا من الانخفاض في أسعار تلك السلع مستقبلا.

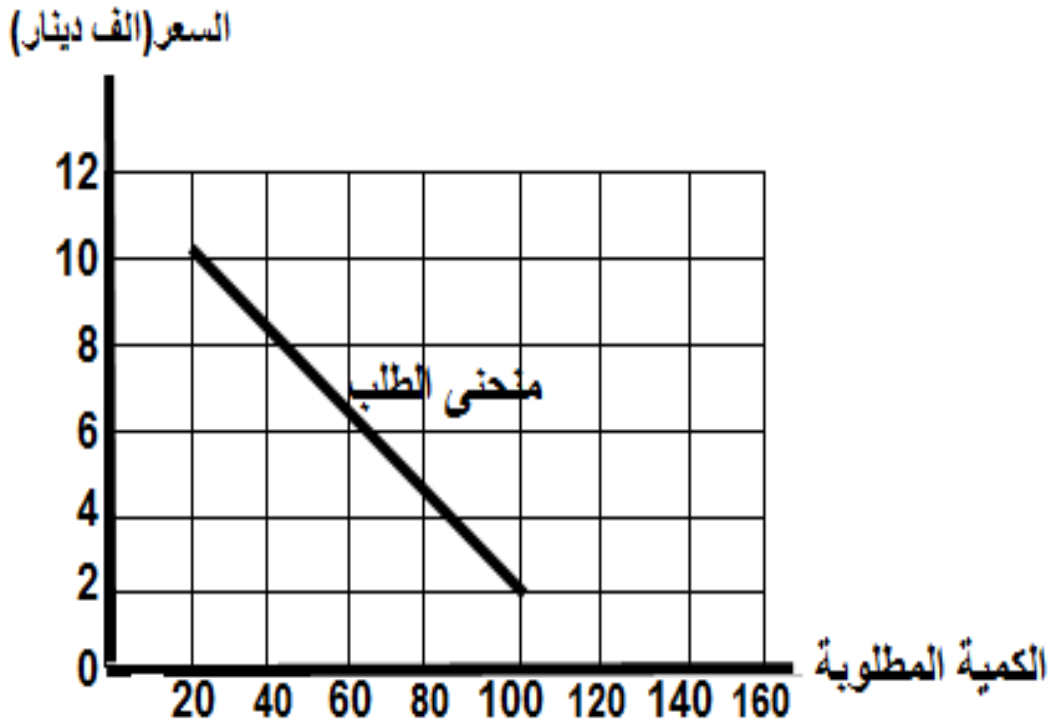
## ثالثا :- منحنى الطلب وقانون الطلب

لو تأملنا الجدول (1) الآتي الذي يتضمن بيانات رقمية عن الكميات المطلوبة من قبل أحد الأفراد المستهلكين لسلعة اعتيادية كالمواد الغذائية أو الملابس مثلا وذلك في ظل أسعار مختلفة لتلك السلعة .

**جدول ( 1 ) يوضح الكميات المطلوبة من سلعة ما في ظل أسعار مختلفة**

| السعر (ألف دينار) | الكمية المطلوبة ( كيلو غرام ) |
|---|---|
| 2 | 100 |
| 4 | 80 |
| 6 | 60 |
| 8 | 40 |
| 10 | 20 |

وقمنا بتمثيل تلك المحتويات بيانيا وذلك بتمثيل الكمية المطلوبة من تلك السلعة على المحور السيني، وسعرها على المحور الصادي لحصلنا على منحنى الطلب الذي (هو عبارة عن منحنى ينحدر من أعلى اليسار إلى أسفل اليمين والذي يوضح العلاقة مابين الكمية المطلوبة من سلعة وسعرها.)،وهذا ما يوضحه الشكل ( 5) الآتي :




**شكل ( 5 ) منحنى الطلب**

ولو عدنا الآن إلى الجدول السابق نلاحظ أننا كلما انتقلنا في الجدول إلى الأسفل فان الكميات المطلوبة من تلك السلعة تنخفض مع ارتفاع سعرها ،والعكس هو الصحيح فكلما انتقلنا في الجدول إلى الأعلى تزداد الكميات المطلوبة من تلك السلعة مع انخفاض سعرها ، ومن ذلك يمكن أن نتوصل إلى أن (العلاقة بين الكمية المطلوبة من سلعة اعتيادية وسعرها هي علاقة عكسية) وهذا ما يعرف بقانون الطلب ( Demand Law ).

## رابعا :- منحنى طلب

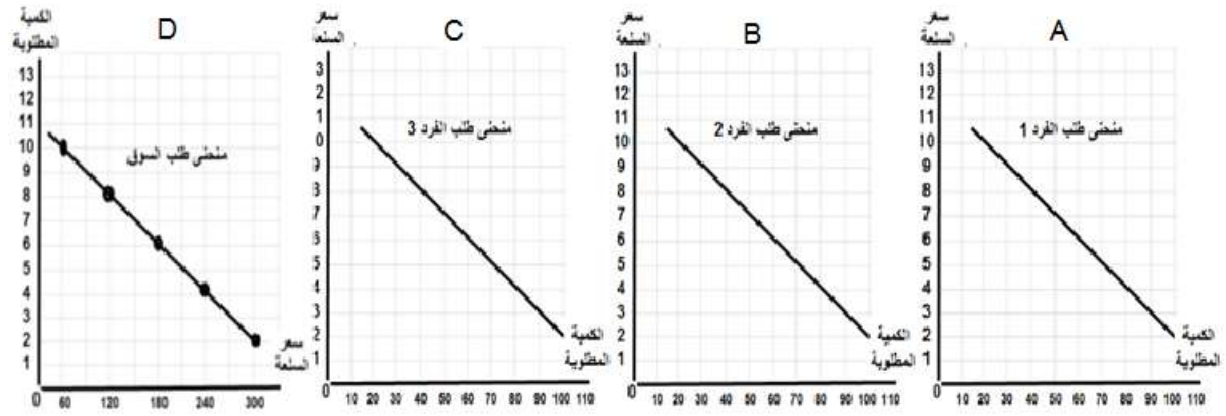
في الفقرة السابقة تم توضيح مفهوم منحنى الطلب ،والمقصود به منحنى الطلب لأحد الأفراد المستهلكين أو منحنى الطلب الفردي على سلعة ما ،أما منحنى طلب السوق فيمثل مجموع طلب الأفراد المستهلكين لتلك السلعة والجدول ( 2 ) الآتي يوضح ذلك:-

**جدول ( 2 ) الكميات المطلوبة من ثلاثة مستهلكين من سلعة ما في ظل أسعار مختلفة**

| السعر ( ألف دينار) | الكمية المطلوبة | | | |
|---|---|---|---|---|
| | الفرد1 (كيلو غرام) | الفرد 2 (كيلو غرام) | الفرد 3 (كيلو غرام) | طلب السوق (مجموع الطلب) (كيلو غرام) |
| 2 | 100 | 100 | 100 | 300 |
| 4 | 80 | 80 | 80 | 240 |
| 6 | 60 | 60 | 60 | 180 |
| 8 | 40 | 40 | 40 | 120 |
| 10 | 20 | 20 | 20 | 60 |

لو فرضنا أن مجموع الأفراد الذين يمثلون الطلب على سلعة هو ثلاثة ، ففي العمود الأول من الجدول نلاحظ بيانات عن سعر السلعة،أما في العمود الثاني والثالث والرابع فكل واحد منها يتضمن الكميات المطلوبة من تلك السلعة ولكل مستوى سعر مقابل لها لواحد من الأفراد 3,2,1 على التوالي، أما الحقل الخامس والأخير فتضمن أرقام عن مجموع الكميات المطلوبة من السلعة من قبل الأفراد ولكل مستوى سعر مقابل (أي مجموع الحقول3,2,1).

ولو حاولنا تمثيل الأرقام الواردة في الجدول ( 2 ) بيانيا ولكل عمود بشكل منفرد نحصل على الأشكال البيانية الآتية:-




**شكل ( 6 )منحنى طلب الفرد ومنحنى طلب السوق من سلعة اعتيادية**

نلاحظ إن الأشكال البيانية A. B .C تمثل منحنيات طلب الأفراد على التوالي أما الشكل (D)فيمثل منحنى طلب السوق أو منحنى الطلب التجميعي لتلك السلعة .

## ثانيا – مرونات الطلب

### 1. مفهوم المرونة Elasticity:

لقد وضحت النظرية الاقتصادية وكما تم شرحه سابقا أن الطلب يتأثر بعدد من العوامل ،إذ يتغير (يزداد أو ينقص) كاستجابة للتغيير في تلك العوامل ، ولكنها لم توضح لنا مقدار ذلك التغيير ، وهل إن أنواع السلع (ضرورية أو كمالية مثلا) تتغير بالمقدار نفسه ، إن معرفة مقدار الاستجابة أو التغيير يمكن تحديده من خلال معرفة مرونات الطلب إذ تعرف المرونة بإنها درجة الاستجابة أو التغيير النسبي في الكمية المطلوبة من السلعة للتغيير النسبي في العوامل المؤثرة في الطلب وهي السعر،الدخل،أسعار السلع البديلة والمكملة والإنفاق التعزيزي على الدعاية والإعلان للتأثير على أذواق المستهلكين.

## 2. انواع مرونات الطلب :

أ. مرونة الطلب السعرية

ب. مرونة الطلب الدخلية

ج. مرونة الطلب المتقاطعة

د. مرونة الطلب التعزيزية

### أ . مرونة الطلب السعرية :

تعرف مرونة الطلب السعرية بأنها نسبة التغيير في الكمية المطلوبة من سلعة ما إلى نسبة التغيير في سعرها ،فالمرونة هي نسبة مئوية ، ووفقا لهذا التعريف فان الصيغة الجبرية للمرونة هي:-

مرونة الطلب السعرية = التغير النسبي للكمية المطلوبة من السلعة / التغير النسبي لسعر السلعة نفسها

= Δ% للكمية المطلوبة من السلعة / Δ% لسعر السلعة نفسها .

$$\frac{\text{س}_1}{\text{ك}_1} \times \frac{\text{ك}_1 - \text{ك}_2}{\text{س}_1 - \text{س}_2} = \frac{\Delta\%\ \text{ك}}{\Delta\%\ \text{س}} = \frac{\text{التغيير النسبي في الكمية المطلوبة من السلعة}}{\text{التغيير النسبي في سعر تلك السلعة}} =$$

$$E = \frac{\Delta\%Q}{\Delta\%P}$$

$$E = \frac{\Delta Q}{\Delta P} = \frac{Q2-Q1}{P2-P1} \cdot \frac{P1}{Q1}$$

حيث إن :

Q1أو ك1 = الكمية المطلوبة من السلعة قبل تغيير سعرها ، P1 أو س$_1$ سعر السلعة قبل تغيره .

Q2أو ك2 = الكمية المطلوبة من السلعة بعد تغيير سعرها ، P2 أو س$_2$ سعر السلعة الجديد .

مثال:- إذا ارتفع سعر سلعة من 5 إلى 8 آلاف دينار مما أدى إلى انخفاض الكمية المطلوبة منها من 100 إلى 75 ألف وحدة . المطلوب إيجاد مرونة الطلب السعرية لتلك السلعة بافتراض ثبات العوامل الأخرى المؤثرة في الطلب على تلك السلعة؟

الحل :-

$$\text{م.ط.س} = \frac{\text{س}_1}{\text{ك}_1} \times \frac{\text{ك}_2 - \text{ك}_1}{\text{س}_2 - \text{س}_1}$$

$$Ep = \frac{Q2-Q1}{P2-P1} \cdot \frac{P1}{Q1}$$

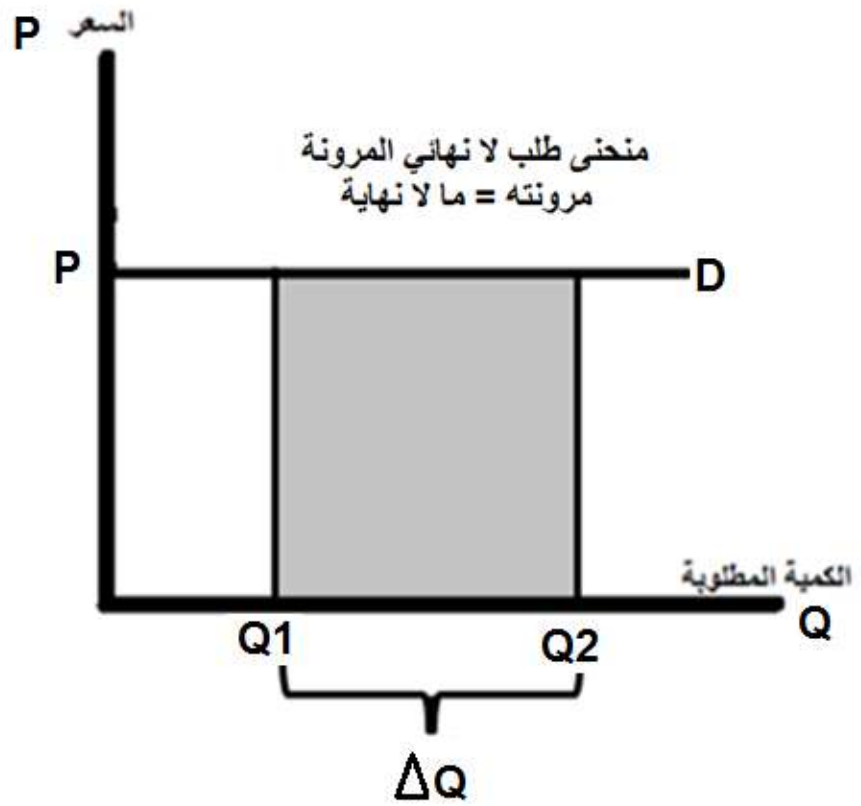
$$\text{م.ط.س} = \frac{100-75}{5-8} \times \frac{5}{100} = \frac{25-}{3} \times \frac{5}{100} = \frac{125-}{300} = (0.42)$$

إن مرونة الطلب السعرية تساوي(0.42) إذ يتم تحديد قيمة المرونة وتوضع بين قوسين (تكون نسبة مطلقة بدون إشارة)، وقيمة المرونة منخفضة لإنها اصغر من 1 وبما إن مرونة الطلب السعرية هي تغيير نسبي وليس مطلق فالمرونة الآن توضح لنا ان (زيادة سعر تلك السلعة بنسبة 1% يؤدي إلى انخفاض الكمية المطلوبة منها بنسبة (0.42 % ) لذلك فان هذه السلعة ضرورية إذ إن استجابة الفرد المستهلك في الكمية المطلوبة منها نتيجة للتغير في سعرها ضعيفة، إذ إن السلعة تنخفض مرونة طلبها السعرية (اصغر من 1) كلما ازدادت ضرورتها لحياة الأفراد ،بينما تكون مرونة طلبها السعرية مرتفعة (أكبر من 1) عندما تكون السلعة كمالية.

## حالات مرونة منحنى الطلب السعرية :-

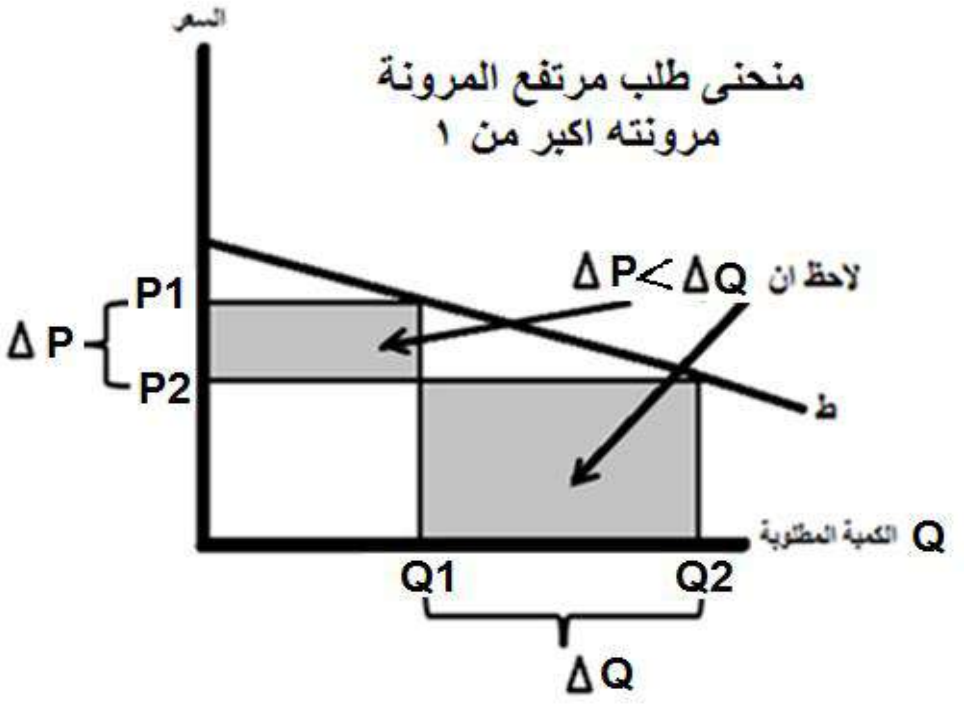
هناك خمس حالات لمرونة منحنى الطلب السعرية هي:-

1. منحنى طلب لا نهائي المرونة :- في هذه الحالة تكون درجة مرونة منحنى الطلب لانهائية إذ يكون موازيا للمحور السيني ،وهذا يعني أن تغييرا بسيطا في سعر السلعة يؤدي إلى تغيير الكمية المطلوبة منها بنسبة لا نهائية ، وبتفصيل أكثر إن قام أحد المنتجين أو الباعة برفع سعر السلعة بنسبة 1%مثلا سيؤدي إلى توقف الأفراد عن طلب هذه السلعة والانتقال إلى منتج أخر بينما إذا قام بخفض السعر بنسبة 1% فإنه سيتمكن من بيع أي كمية لديه من السلعة ،وهذا ما يوضحه الشكل (7) الآتي:



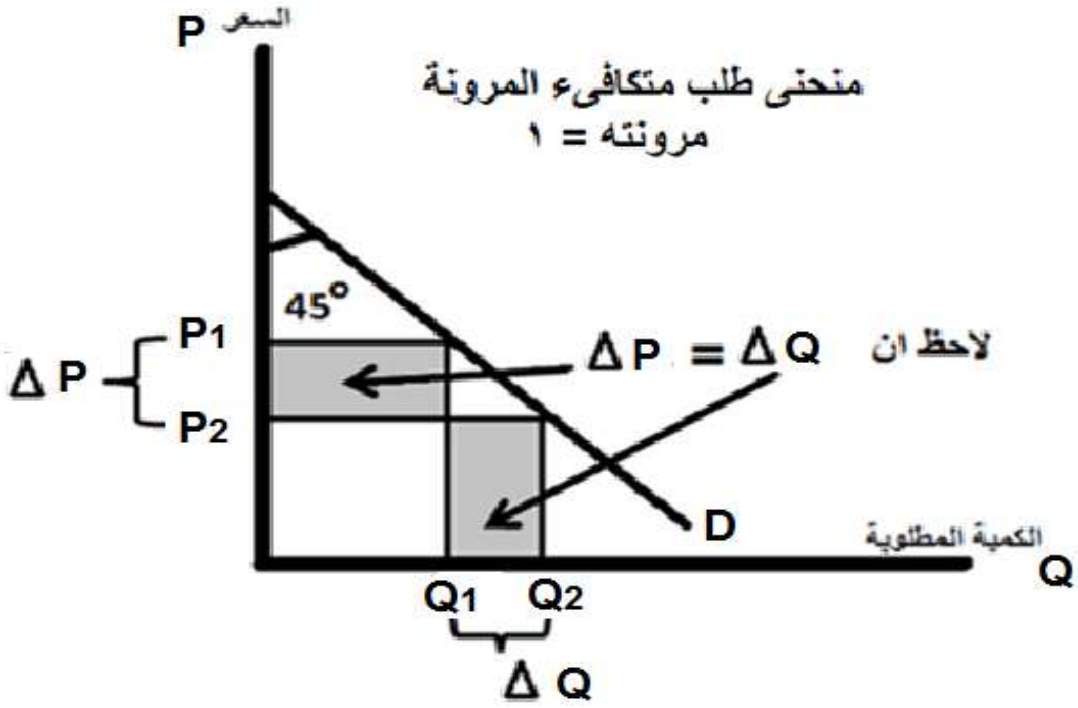

**شكل ( 7 ) منحنى طلب ذو مرونة سعرية لا نهائية**

2. منحنى طلب مرتفع المرونة :- إذ تكون درجة مرونة منحنى الطلب أكبر من الواحد وهذا يعني إن تغيير سعر السلعة (زيادته مثلا) بنسبة 1% يؤدي إلى تغيير الكمية المطلوبة منها (انخفاضها) بنسبة أكبر من 1%، وتؤشر هذه الدرجة من المرونة إلى إن السلعة موضوع الدراسة هي سلعة كمالية إذ إن السلع الكمالية تكون مرونة طلبها السعرية عالية، وهذا ما يوضحه الشكل (8) الآتي:



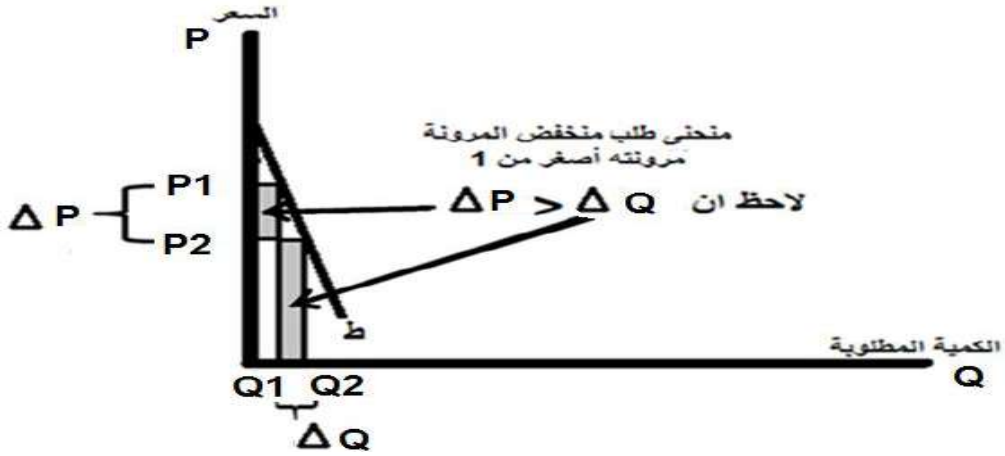

**شكل ( 8 ) منحنى طلب ذو مرونة سعرية مرتفعة**

3. منحنى طلب متكافئ المرونة :- إذ تكون درجة مرونة منحنى الطلب مساوية للواحد ( م .ط.س = 1 )، أي الاستجابة النسبية للكمية المطلوبة فيها تساوي واحد وهذا يعني أن تغيير سعر السلعة (زيادته مثلا) بنسبة 1% يؤدي إلى تغيير الكمية المطلوبة منها (انخفاضها) بنسبة 1% أيضا، وتؤشر هذه الدرجة من المرونة عدم إمكانية تشخيص نوع السلعة فيما إذا كانت سلعة ضرورية أم كمالية ،وهذا ما يوضحه الشكل (9) الآتي:



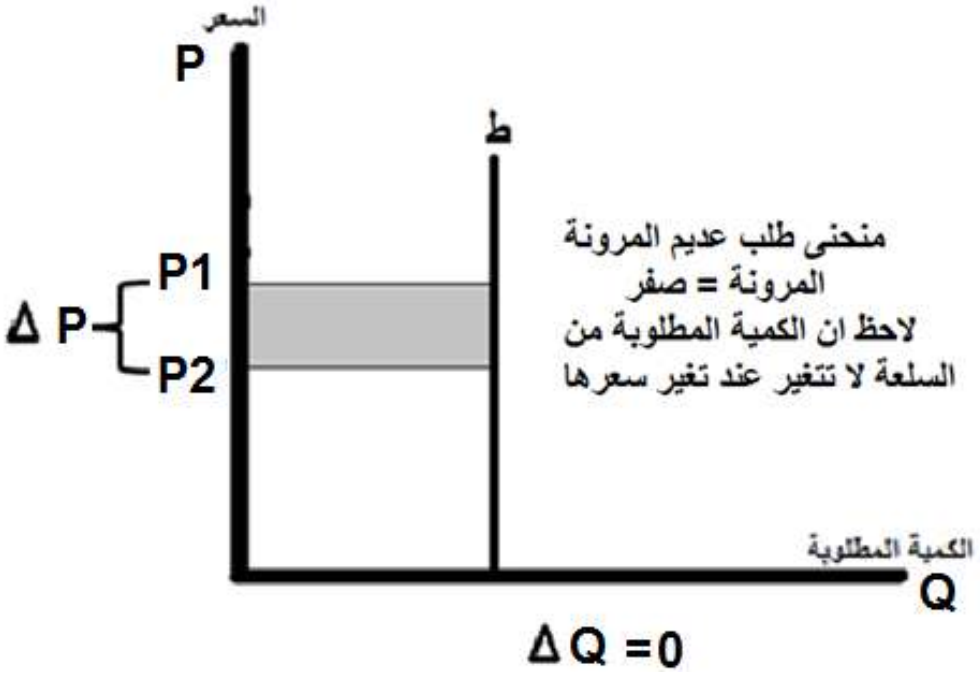

**شكل ( 9) منحنى طلب ذو مرونة سعرية متكافئة**

4. منحنى طلب منخفض المرونة :- إذ تكون درجة مرونة منحنى الطلب أقل من الواحد الصحيح وأكبر من الصفر أي الاستجابة النسبية للكمية المطلوبة فيها أقل من واحد وهذا يعني إن تغيير سعر السلعة (زيادته مثلا) بنسبة 1% يؤدي إلى تغيير الكمية المطلوبة منها (انخفاضها) بنسبة أقل من 1%، وتؤشر هذه الدرجة من المرونة أن السلعة موضوع الدراسة هي سلعة ضرورية إذ إن السلع الضرورية تكون مرونة طلبها السعرية منخفضة ،وهذا ما يوضحه الشكل (10) الآتي :




**شكل ( 10 ) منحنى طلب ذو مرونة سعرية منخفضة**

5. منحنى طلب عديم المرونة :- إذ تكون درجة مرونة منحنى الطلب تساوي صفرا ويكون منحنى الطلب عمودي على المحور السيني ، أي الاستجابة النسبية للكمية المطلوبة فيها معدومة أو تساوي صفرا، وهذا يعني إن تغيير سعر السلعة ( زيادته أو انخفاضه) بنسبة 1% سوف لن يؤدي إلى أي تغيير في الكمية المطلوبة منها وغالبا ما تكون السلع الضرورية جدا كالأدوية التخصصية عديمة المرونة على المدى القصير .




**شكل ( 11 ) منحنى طلب عديم المرونة السعرية**

العوامل المؤثرة في مرونة الطلب السعرية للسلعة

1.نوع السلعة :- فالسلع الضرورية تكون مرونة طلبها السعرية منخفضة (أقل من 1)على عكس السلع الكمالية إذ تكون مرونة طلبها السعرية مرتفعة (أكبر من 1).

2. عدد البدائل ومدى قابلية تلك البدائل لتحل محل السلعة :- فكلما كان هناك للسلعة بدائل تزداد مرونتها ، وبعكس (البنزين) منخفض المرونة لان بدائله قليلة أو تكاد تكون معدومة، بينما الملابس عالية المرونة لوجود بدائل كثيرة لها.

3.نسبة الإنفاق على السلعة من الدخل:- إذ تكون علاقتها طردية مع درجة المرونة ،فكلما زادت نسبة الإنفاق من دخل الفرد على السلعة زادت درجة مرونة تلك السلعة، وعلى العكس ( فالطلب على الملح منخفض

المرونة لأن نسبة الإنفاق عليه منخفضة بينما نجد إن الطلب على السيارات مرتفع المرونة لان نسبة الإنفاق عليها كبيرة).

4.مستوى السعر :- إذ إن علاقة مستوى السعر بمرونة الطلب السعرية هي علاقة طردية ،فكلما ارتفع السعر ارتفعت درجة المرونة السعرية والعكس صحيح.

5.الزمن:- إذ إن علاقة الزمن بمرونة الطلب السعرية هي علاقة طردية ، فبمرور الزمن تزداد السلع حيث إن السلع غير المرنة تصبح مرنه، إذ إن الفرد المستهلك يستطيع بمرور الزمن إيجاد بدائل للسلعة التي ارتفع سعرها.

## ب.مرونة الطلب الدخلية :

تُعرّف مرونة الطلب الدخلية بأنها التغيير النسبي في طلب سلعة ما إلى التغيير النسبي في دخل الفرد المستهلك،إذ إن تغيرات دخل الفرد تؤثر في تحديد مستوى طلبه لسلعة ما ،ويمكن الحصول على مرونة الطلب الدخلية من الصيغة الآتية:-

$$\text{مرونة الطلب الدخلية} = \frac{\text{التغيير النسبي في الكمية المطلوبة من السلعة}}{\text{التغيير النسبي في دخل الفرد المستهلك}} = \frac{\Delta\% \text{ ك}}{\Delta\% \text{ د}} = \frac{\text{ك2- ك1}}{\text{د 2- د 1}} \times \frac{\text{د 1}}{\text{ك1}}$$

$$E_y = \frac{\Delta\%Q}{\Delta\%y} = \frac{\frac{\Delta Q}{Q}}{\frac{\Delta y}{y}} = \frac{Q2-Q1}{y2-y1} \cdot \frac{y1}{Q1}$$

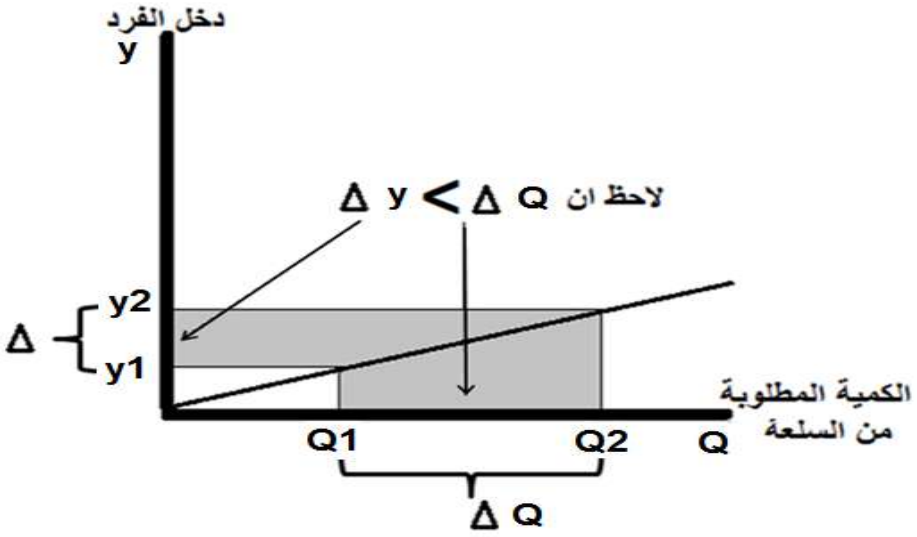
إذ إن :

Q1 أو ك1 = الكمية المطلوبة من السلعة قبل تغيير دخل الفرد المستهلك ، y1 أو د1 دخل الفرد المستهلك قبل تغيره

Q2 أو ك2 = الكمية المطلوبة من السلعة بعد تغيير دخل الفرد المستهلك y2 أو د2 دخل الفرد المستهلك الجديد

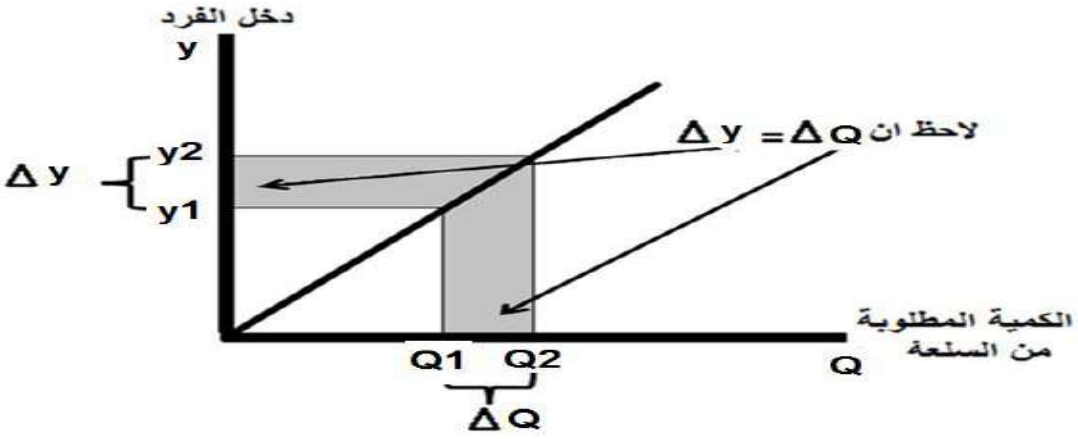
**حالات مرونة الطلب الدخلية :** لمرونة الطلب الدخلية ثلاث حالات هي :

1- مرونة طلب دخلية مرتفعة:- إذ تكون درجة المرونة الدخلية فيها أكبر من واحد وهذا يعني إن تغيير الدخل (زيادته مثلا) بنسبة 1% يؤدي إلى تغيير الكمية المطلوبة من السلعة (زيادتها) بنسبة أكبر من 1%، وتؤشر هذه الدرجة من المرونة أن السلعة موضوع الدراسة كمالية إذ إن السلع الكمالية تكون مرونة طلبها الدخلية عالية والشكل البياني ( 12 ) يوضح هذه المرونة .



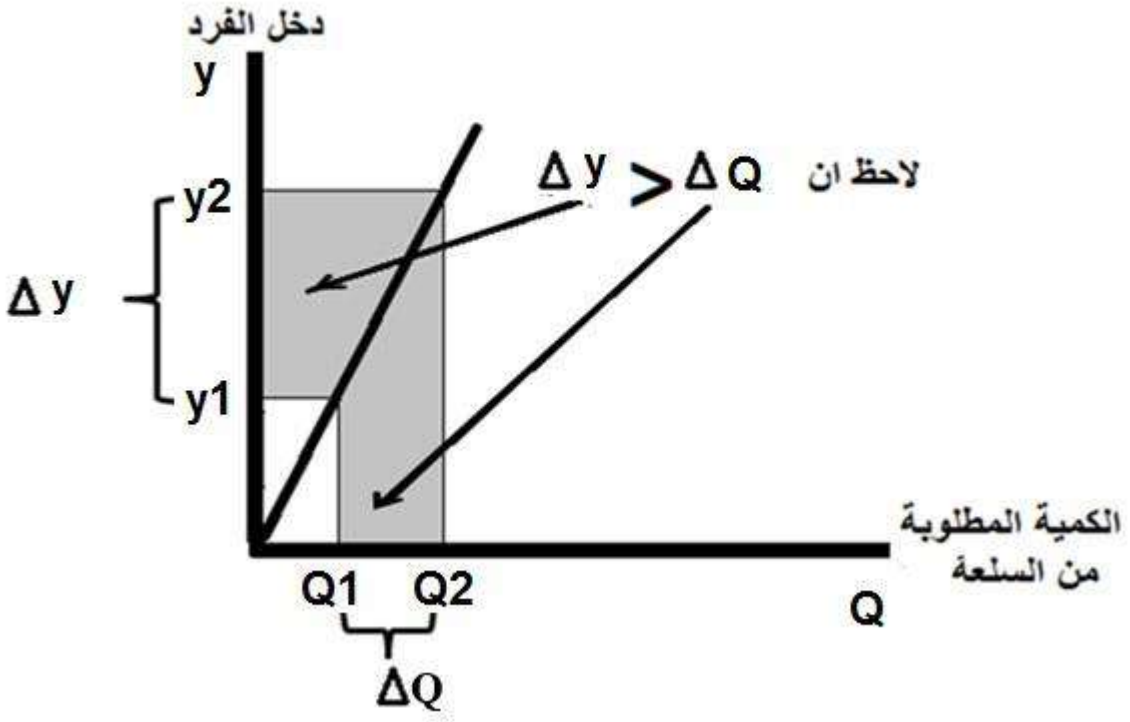

**شكل ( 12 )منحنى ذو مرونة طلب دخلية عالية**

2 . مرونة طلب دخلية متكافئة:- إذ تكون درجة المرونة الدخلية فيها مساوية للواحد ،وهذه الدرجة من المرونة تؤشر عدم إمكانية البت في نوع السلعة فيما إذا كانت سلعة ضرورية أم كمالية والشكل ( 13 ) يوضح هذا النوع من المرونة .




شكل ( 13 ) منحنى ذو مرونة طلب دخلية متكافئة

3. مرونة طلب دخلية منخفضة:- :- إذ تكون درجة المرونة الدخلية فيها أقل من الواحد الصحيح وأكبر من الصفر ، وتؤشر هذه الدرجة من المرونة إن السلعة موضوع الدراسة ضرورية إذ إن السلع الضرورية تكون مرونة طلبها الدخلية منخفضة.




**شكل ( 14 ) منحنى ذو مرونة طلب دخلية منخفضة**

**ملاحظة مهمة :- لا توجد مرونة طلب دخلية لانهائية ،وكذلك لا توجد مرونة طلب دخلية تساوي الصفر لعدم واقعيتها،في الحياة العملية ،إذ إن تغيرات دخل الفرد لابد أن تنعكس على طلبه من السلع.**

مثال:- إذا ارتفع دخل أحد الأفراد من 700 إلى 800 ألف دينار مما أدى إلى زيادة الكمية المطلوبة من سلعة من 75 الى100 ،المطلوب إيجاد مرونة الطلب الدخلية لتلك السلعة بافتراض ثبات العوامل الأخرى المؤثرة في الطلب على تلك السلعة؟

الحل:- لا يجاد مرونة الطلب الدخلية نستخدم الصيغة الآتية:-

$$Ey = \frac{Q2-Q1}{y2-y1} \cdot \frac{y1}{Q1}$$

$$\frac{700}{75} \times \frac{75-100}{700-800} = \boxed{\frac{د1}{ك1} \times \frac{ك1 - ك2}{د1 - د2}} = \text{مرونة الطلب الاصلية}$$

$$\frac{700}{75} \times \frac{25}{100} =$$

$$\frac{7}{3} \times \frac{1}{1} =$$

$$\boxed{2.33} =$$

وتؤشر مرونة الطلب الدخلية المرتفعة (لأنها أكبر من 1) إن السلعة موضوع الدراسة سلعة كمالية .

## ج. مرونة الطلب المتقاطعة:

تُعرّف مرونة الطلب المتقاطعة بأنها التغيير النسبي في الكمية المطلوبة من سلعة ما إلى التغيير النسبي في أسعار السلع الأخرى ، وتوضح إشارة معامل هذه المرونة نوع العلاقة بين السلعتين ،فإذا كانت سالبة كانت السلعتان مكملتين لبعضهما أما إذا كانت موجبة فالسلعتان بديلتان لبعضهما،وكلما ارتفعت قيمة معامل مرونة الطلب المتقاطعة كانت العلاقة أقوى بين السلعتين ،أما إذا كانت قيمة المعامل تساوي صفرا فذلك يؤشر إلى عدم وجود علاقة بين السلعتين.

ويمكن الحصول على مرونة الطلب المتقاطعة من الصيغة الآتية:-

$$\text{مرونة الطلب المتقاطعة} = \frac{\text{التغيير النسبي في الكمية المطلوبة من السلعة أ}}{\text{التغيير النسبي في سعر السلعة ب}} = \frac{\Delta\% \text{ ك أ}}{\Delta\% \text{ س ب}} = \boxed{\frac{\text{س ب1}}{\text{ك أ1}} \times \frac{\text{ك أ2} - \text{ك أ1}}{\text{س ب2} - \text{س ب1}}}$$

$$Ec = \frac{\frac{\Delta Qx}{Q}}{\frac{\Delta P}{Py}} = \frac{Qx2-Qx1}{Py2-Py1} \cdot \frac{Py1}{Qx1}$$

إذ إن :

Qx1أو ك أ1 = الكمية المطلوبة من السلعة أ أو X قبل تغيير سعر السلعة ب أو y ، س ب 1 أو Py1= سعر السلعة ب قبل تغيره

Qx2أو ك أ2 = الكمية المطلوبة من السلعة أ أو X بعد تغيير سعر السلعة ب أو y ، س ب 2 او Py 2= سعر السلعة ب أو y الجديد

مثال:- إذا ارتفع سعر سلعة من 5 إلى 10 آلاف دينار مما أدى إلى انخفاض الكمية المطلوبة من سلعة أخرى من 200 إلى 100 وحدة المطلوب إيجاد العلاقة بين السلعتين ؟

الحل:-

$$Ec = \frac{Qx2-Qx1}{Py2-x1} \cdot \frac{Py1}{Qx1}$$

$$\text{مرونة الطلب المتقاطعة} = \frac{\text{ك أ 2} - \text{ك أ 1}}{\text{س ب 2} - \text{س ب 1}} \times \frac{\text{س ب 1}}{\text{ك أ 1}}$$

$$\frac{200-100}{5-10} \times \frac{5}{200} =$$

$$\frac{100-}{5} \times \frac{5}{200} =$$

$$\frac{1}{2}- = 0.5-$$

الإشارة السالبة لمعامل مرونة الطلب المتقاطعة تؤشر لنا أن السلعتين مكملتان لبعضهما .

## د . مرونة الطلب التعزيزية :

تُعرّف مرونة الطلب التعزيزية بأنها التغيير النسبي في الكمية المطلوبة من سلعة ما إلى التغيير النسبي في الإنفاق التعزيزي على الدعاية والإعلان،فالمرونة هي نسبة مئوية توضح التغير النسبي في الكمية المطلوبة إلى التغير النسبي في الإنفاق التعزيزي،وتكون العلاقة بين المتغيرين طردية فكلما ارتفعت قيمة معامل المرونة فان ذلك يدل على الجدوى الاقتصادية من الإنفاق التعزيزي على الدعاية والإعلان ، أما إذا كانت قيمة المعامل تساوي صفرا فذلك يؤشر وجوب توقف المنتج عن الإنفاق على الدعاية والإعلان لعدم جدواها اقتصاديا .

ويمكن الحصول على مرونة الطلب التعزيزية من الصيغة الآتية:-

$$Es = \frac{\Delta\%Q}{\Delta\%N}$$

$$Es = \frac{\frac{\Delta Q}{Q}}{\frac{\Delta N}{N}} = \frac{Q2-Q1}{N2-N1} \cdot \frac{N}{Q}$$

$$\text{مرونة الطلب التعزيزية} = \frac{\text{التغيير النسبي في الكمية المطلوبة من السلعة}}{\text{التغيير النسبي في الانفاق التعزيزي}} = \frac{\Delta\% \text{ ك}}{\Delta\% \text{ ن}} = \frac{\text{ك2- ك1}}{\text{ك1}} \times \frac{\text{ن1}}{\text{ن2- ن1}}$$

إذ إن :

Q1 أو ك 1 = الكمية المطلوبة من السلعة قبل تغيير الإنفاق التعزيزي ، N1 أو ن 1 الإنفاق التعزيزي قبل تغيره

Q2 أو ك 2 = الكمية المطلوبة من السلعة بعد تغيير الإنفاق التعزيزي ، N2 أو ن 2 الإنفاق التعزيزي الجديد

مثال :- إذا علمت بأن الإنفاق على الدعاية والإعلان في أحد المنشآت قد زاد من 4 إلى 8 ملايين دينار مما سبب في زيادة الكمية المطلوبة من السلعة التي تنتجها من 2 إلى 4 مليون قطعة ،المطلوب إيجاد مرونة الطلب التعزيزية لتلك السلعة بافتراض ثبات بقية العوامل المؤثرة في طلبها.

الحل:-

$$Es = \frac{Q2-Q1}{N2-N1} \cdot \frac{N1}{Q1}$$

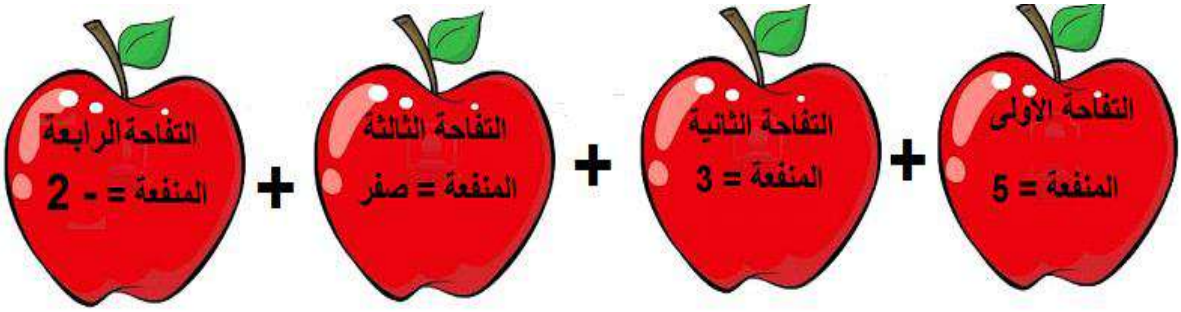
مرونة الطلب التعزيزية $= \frac{\text{ك}2- \text{ك}1}{\text{ن}2- \text{ن}1} \times \frac{\text{ن}1}{\text{ك}1} = \frac{2-4}{4-8} \times \frac{4}{2} = \boxed{1}$

إن معامل المرونة التعزيزية =1 وهذا يؤشر وجود جدوى اقتصادية للدعاية والإعلان على الكمية المطلوبة من السلعة.

## ثالثا :- نظرية سلوك المستهلك(نظرية المنفعة)

1- مفهوم المنفعة Utility :-

يسعى الإنسان إلى إشباع حاجاته المتعددة والمتزايدة من السلع والخدمات لإدامة حياته ، ولو أخذنا المثال الآتي لأحد الأفراد حيث يتناول (يستهلك ) عددا من التفاحات خلال مدة زمنية محددة نلاحظ ان ذلك الفرد يحصل على إشباع من خلال تناوله لذلك العدد من التفاح كما يأتي:-



فمن تناوله التفاحة الأولى حصل على خمس وحدات منفعة ،أما عند تناوله للثانية فسيحصل على ثلاث وحدات منفعة،بينما نلاحظ انه لن يحصل على إشباع من التفاحة الثالثة فيما لو تناولها، لماذا؟ لإنه قد وصل إلى أقصى إشباع له وبذلك فانه لو تناول التفاحة الثالثة فلن يستفاد منها في إشباع حاجته خلال ذلك الوقت ،أما التفاحة الرابعة فتصبح منفعتها سالبة وقد تضر بالفرد إذا ما تناولها. ومن هنا نلاحظ ما يأتي:-

1. إن استهلاك الأفراد للسلع والخدمات يحقق لهم منفعة .

2.إن المنفعة هي الإشباع الذي يحصل عليه الفرد من خلال استهلاكه لوحدات من سلعة أو خدمة أثناء مدة محددة.

3.إن المنفعة التي يحصل عليها الفرد المستهلك من سلعة أثناء مدة زمنية محددة تكون أقل منها للوحدة السابقة حتى تصل إلى الصفر بسبب وصول الفرد إلى أقصى إشباع فلا تحقق له الوحدة الإضافية أية منفعة،وتصبح سالبة لو استمر باستهلاك وحدات إضافية.

كما إن المنفعة مفهوم شخصي يختلف من شخص إلى آخر،فمقدار الإشباع يختلف من شخص إلى آخر أيضا إذ تختلف تفضيلات الأفراد بسبب اختلاف أذواقهم ،كما إن المنفعة تمتاز بأنها متجددة ،لذا فهي مفهوم يتعلق بمدة محددة ، فعند تناول الفرد تفاحتين فانه يحقق منهما منفعة (إشباعا) في ذلك الوقت الذي تناولهما فيه لكن تلك المنفعة لا تستمر ، ويحتاج في مدة لاحقة إلى تحقيق منفعته من التفاح مجددا وهكذا.

## 2- أشكال المنفعة

للمنفعة أشكال عديدة منها:-

أ.المنفعة الشكلية :- وهي المنفعة التي تتحقق من خلال تغيير شكل المادة ،كتغيير شكل الأخشاب إلى أثاث وأبواب ليحقق المنفعة،أو تغيير محصول القطن أو أصواف الحيوانات إلى ملابس لتحقيق منفعة من استخدامها.

ب.المنفعة المكانية :- إذ إن نقل السلعة من مكان إلى آخر يحقق منفعة ،فنقل المحاصيل الزراعية والصناعية إلى مناطق الاستهلاك يحقق منفعة من تلك السلع من خلال تغيير مكانها.

ج.المنفعة الزمنية:- إن كثيرا من السلع يتم خزنها لاستخدامها في أزمنة أو أوقات مختلفة كالسلع الزراعية مثل الرز الذي يخزن في صوامع بهدف استهلاكه في مدة زمنية لاحقة مما يزيد من منفعته.

د.المنفعة التبادلية :- وذلك من خلال نقل ملكية بعض السلع لتكون أكثر منفعة كالدور والسيارات مثلا إذ يتحقق هذا النوع من المنفعة من خلال نقل الملكية .

## 3- مفهوم المنفعة الحدية و المنفعة الكلية Marginal and Total Utility

كما تم توضيحه سابقا فإن الفرد المستهلك يحصل على إشباع أو منفعة من كل تفاحة يتناولها ومن ثم فان المنفعة الحدية تمثل الإشباع الذي يحصل عليه الفرد المستهلك من استهلاك الوحدة الأخيرة أو الإضافية من السلعة (التفاحة ) .

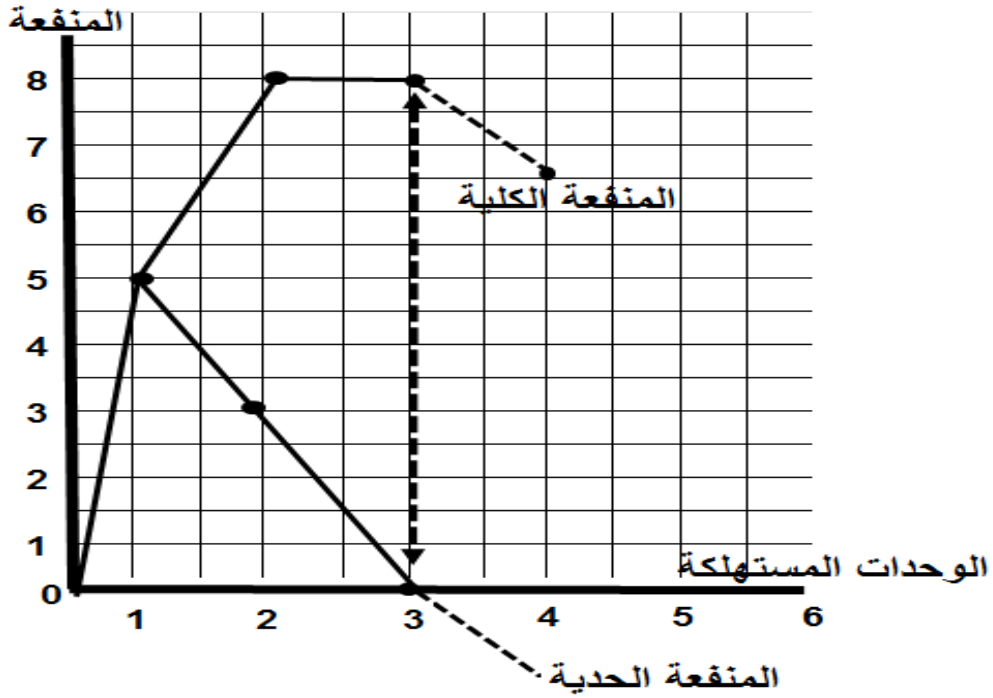
إما المنفعة الكلية فهي مجموع الإشباع الذي يحصل عليه الفرد من خلال استهلاكه لوحدات متتالية من التفاحات خلال مدة محددة، وتتسم بإنها متزايدة مع تزايد عدد الوحدات المستهلكة من السلعة (التفاح) حتى تصل إلى أقصى إشباع ثم تبدأ بالتناقص إذا ما استمر الفرد باستهلاك وحدات إضافية من السلعة أثناء مدة محددة .

## 4- العلاقة بين المنفعة الكلية و المنفعة الحدية

نلاحظ من الجدول ( 3 ) والشكل البياني (15 ) أن المنفعة الحدية للوحدة المستهلكة الأولى ( تساوي 5 وحدات منفعة) وهي أعلى إشباع يحصل عليه الفرد المستهلك ،إذ تبدأ المنفعة الحدية بالتناقص مع زيادة عدد الوحدات الإضافية المستهلكة من السلعة أثناء مدة محددة حتى تصل إلى الصفر ثم تصبح بعد ذلك سالبة ،بينما نلاحظ إن المنفعة الكلية في الحقل الثالث تتزايد مع زيادة عدد الوحدات الإضافية المستهلكة من السلعة أثناء مدة محددة حتى تصل إلى أقصاها (تساوي 8 وحدات منفعة ) عند الوحدة الثالثة والتي تكون منفعتها الحدية مساوية للصفر ثم تبدأ بعد ذلك بالانخفاض.

**جدول ( 3) المنفعة الحدية والمنفعة الكلية التي يحصل عليها الفرد من خلال استهلاكه لوحدات متتالية من سلعة خلال فترة زمنية محددة**

| عدد الوحدات المستهلكة | 0 | 1 | 2 | 3 | 4 |
|---|---|---|---|---|---|
| المنفعة الحدية (منفعة كل وحدة مستهلكة) | 0 | 5 | 3 | 0 | 2- |
| المنفعة الكلية | 0 | 5 | 8 | 8 | 6 |




**شكل (15) علاقة المنفعة الكلية بالمنفعة الحدية**

## 5- قانون تناقص المنفعة الحدية

لو تأملنا الجدول الخاص بالمنفعة الحدية فأننا نلاحظ أن المنفعة الحدية للوحدة الأولى تساوي خمسة أما منفعة الوحدة الثانية فتساوي ثلاثة ،أي إن المنفعة الحدية متناقصة مع زيادة عدد الوحدات المستهلكة المتتالية أثناء مدة واحدة حتى تصل إلى الصفر(عديمة المنفعة) في الوحدة الثالثة حيث إن الفرد المستهلك قد حقق إشباعا تاما من تلك السلعة،وتصبح سالبة إذا ما استهلك ذلك الفرد وحدات إضافية أخرى (4...5.....الخ) وهذا ما يطلق عليه قانون المنفعة الحدية المتناقصة الذي ينص على(عند استهلاك وحدات متتالية من سلعة معينة أثناء مدة واحدة ، فإن مقدار الإشباع الذي يحصل عليه الفرد المستهلك من كل وحدة أضافية يأخذ بالتناقص حتى يصل الى الصفر ثم يصبح سالبا إذا ما استمر ذلك الفرد في الاستهلاك).

## 6- تطبيقات في سلوك المستهلك

من البيانات الموضحة في الجدول الآتي الخاصة بالكميات المستهلكة من سلعة ما والمنفعة الكلية المستحصلة منها لأحد الأفراد أثناء مدة محددة، المطلوب: إيجاد المنفعة الحدية ،وبيان العلاقة بين المنفعة الكلية والمنفعة الحدية برسم بياني .

| الكمية | 0 | 1 | 2 | 3 | 4 | 5 | 6 | 7 | 8 |
|---|---|---|---|---|---|---|---|---|---|
| المنفعة الكلية | 0 | 16 | 30 | 42 | 52 | 60 | 60 | 58 | 52 |

الجواب :-

$$\text{المنفعة الحدية (م ح)} = \frac{\text{التغيير في المنفعة الكلية (م ك)}}{\text{التغيير في الكمية المستهلكة من السلعة(ك)}}$$

$$\frac{\Delta \text{ (م ك)}}{\Delta \text{ ك}} = \frac{\text{(م ك)}_1 - \text{(م ك)}_2}{\text{ك}_1 - \text{ك}_2}$$

وبما أن التغير في الكمية المستهلكة وحدة واحدة ($\Delta$ ك =1) فان:-

$$\text{المنفعة الحدية (م ح)} = \text{التغيير في المنفعة الكلية (م ك)} = \text{(م ك)}_1 - \text{(م ك)}_2$$

ومن خلال الصيغة أعلاه يمكن أن نحصل على قيم المنفعة الحدية لكل وحدة مستهلكة من السلعة :

المنفعة الحدية للوحدة الأولى = 16- 0 =16

المنفعة الحدية للوحدة الثانية = 30- 16=14

المنفعة الحدية للوحدة الثالثة = 42- 30 =12

المنفعة الحدية للوحدة الرابعة = 52- 42 =10

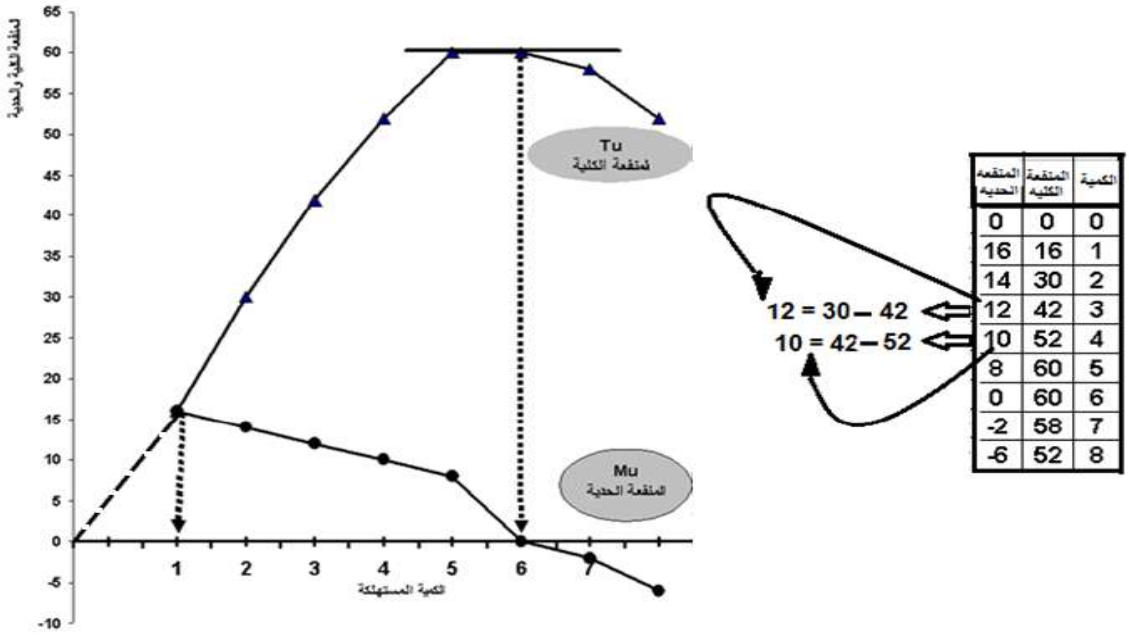
المنفعة الحدية للوحدة الخامسة = 60- 52 =8

المنفعة الحدية للوحدة السادسة = 60- 60 =0

المنفعة الحدية للوحدة السابعة = 58- 60 = - 2

المنفعة الحدية للوحدة الثامنة = 52- 58 = - 6

كما موضح في حقل العمود الثالث من الجدول المجاور للشكل (16) الآتي:




| الكمية | المنفعة الكلية | المنفعة الحدية |
|---|---|---|
| 0 | 0 | 0 |
| 1 | 16 | 16 |
| 2 | 30 | 14 |
| 3 | 42 | 12 |
| 4 | 52 | 10 |
| 5 | 60 | 8 |
| 6 | 60 | 0 |
| 7 | 58 | -2 |
| 8 | 52 | -6 |

شكل ( 16 ) علاقة المنفعة الكلية بالمنفعة الحدية

**ملاحظات خاصة بالشكل ( 16 )**

أ. في الوحدة الأولى تتساوى المنفعة الحدية والكلية.

ب. تستمر بعد ذلك المنفعة الحدية بالانخفاض (الوحدة الأولى أعلى منفعة حدية من بقية الوحدات)حتى تصل إلى الصفر في الوقت الذي تستمر المنفعة الكلية بالزيادة حتى تبلغ أقصاها في النقطة التي تصبح فيها المنفعة الحدية = صفر، ثم تنخفض عندما تصبح قيمة المنفعة الحدية سالبة.

## 7- النظرية الكلاسيكية لسلوك المستهلك ( النظرية القديمة )

إن أساس نظرية سلوك المستهلك ( نظرية المنفعة ) هو أن الشخص ( المستهلك ) له رغبات أو حاجات غير محدودة ، وانه يسعى لتحقيق أقصى منفعة ( أكبر إشباع ) لنفسه بحدود دخله المحدود والأسعار السائدة للسلع والخدمات .

وقد استندت نظرية سلوك المستهلك ( نظرية المنفعة ) إلى الفروض الآتية :

أ- إن المستهلك هو شخص رشيد ، وهذا يعني انه يتصرف بعقلانية فهو يحاول ان يشبع أكبر قدر من حاجاته ضمن دخله المحدود وبالأسعار السائدة في السوق .

ب- إن المستهلك يستطيع أن يقيس مقدار المنفعة التي يحصل عليها من استهلاكه لوحدات السلع عدديا أي إن النظرية تفترض إن المنفعة قابلة للقياس الكمي .

ج- إن منفعة كل سلعة مستقلة عن منفعة السلع الأخرى .

واستنادا لهذه النظرية فأن المستهلك يصل إلى حالة التوازن عندما يتحقق شرطان هما :-

الشرط الأول:-

- مبدأ تساوي المنافع الحدية ، وهو محاولة الحصول من آخر وحدة نقدية منفقة على منافع متساوية من السلع المختلفة .

وبخصوص هذا المبدأ فأن المستهلك يتجه لشراء السلعة التي تعطيه أكبر منفعة حدية لكل وحدة نقدية من الإنفاق ، ويستمر في الشراء حتى يصل إلى حالة تكون فيها المنفعة الحدية لآخر وحدة نقد تنفق على جميع السلع المتاحة متساوية ، عندها يكون المستهلك في حالة توازن بالنسبة لتوزيع دخله بين السلع والخدمات المختلفة ، أي إن الشرط الأول يتحقق إذا تحقق :-

$$\frac{\text{المنفعة الحدية للسلعة الاولى}}{\text{سعر السلعة الاولى}} = \frac{\text{المنفعة الحدية للسلعة الثانية}}{\text{سعر السلعة الثانية}} = \frac{\text{المنفعة الحدية للسلعة(ن)}}{\text{سعر السلعة(ن)}}$$

- أما الشرط الثاني هو أن يكون الإنفاق الكلي مساويا للدخل النقدي للمستهلك ، بمعنى أن الإنفاق على السلعة الأولى ( سعر السلعة الأولى × كميتها ) مضافا إليه الإنفاق على السلعة الثانية ( سعر السلعة الثانية × كميتها ) مضافا إليه الإنفاق على السلعة الثالثة ..... الخ ، يجب أن يساوي الدخل النقدي للمستهلك .

الإنفاق النقدي = $س_1 \times ل_1 + س_2 \times ل_2 + س_3 \times ل_3 + \ldots$ س ن × ل ن

إذ إن :

$ل_1$ ، $ل_2$ ، $ل_3$ تمثل السلعة الأولى والثانية والثالثة ..... الخ

$س_1$ ، $س_2$ ، $س_3$ أسعار السلع

## مثال تطبيقي :

مستهلك أمامه سلعتان فقط هما ( X ، y ) يرغب في اختيار توليفة من سلعتين بحيث تحقق له أقصى إشباع ممكن في ظل دخله المتاح والبالغ ( 20 دينار ) مثلا ، على افتراض أن أسعار السلعتين محددة بـ (4 دينار ) لكل وحدة من السلعة ( X ) و ( 2 دينار ) لكل وحدة من السلعة ( y) والجدول ( 4 ) أدناه يبين المنفعة التي يحصل عليها الفرد مقابل إنفاق دينار واحد على كل من هاتين السلعتين .

**جدول ( 4 ) المنفعة التي يحصل عليها الفرد مقابل إنفاق دينار واحد على كل من هاتين السلعتين**

| عدد الوحدات المشتراة | سعر السلعة X | عدد وحدات المنفعة الحدية لكل وحده من السلعة X | المنفعة الحدية لكل دينار منفق على السلعة X / سعر السلعة X | سعر السلعة y | عدد وحدات المنفعة الحدية لكل وحدة من السلعة y | المنفعة الحدية لكل دينار منفق على السلعة y / سعر السلعة y |
|---|---|---|---|---|---|---|
| 1 | 4 | 16 | 4 | 2 | 13 | 6.5 |
| 2 | 4 | 14 | 3.5 | 2 | 11 | 5.5 |
| 3 | 4 | 12 ⟺ | 3 | 2 | 9 | 4.5 |
| 4 | 4 | 10 | 2.5 | 2 ⟺ | 6 | 3 |
| 5 | 4 | 8 | 2 | 2 | 5 | 2.5 |
| 6 | 4 | 6 | 1.5 | 2 | 4 | 2 |

من الجدول ( 4 ) نلاحظ أن المستهلك يحقق منفعة قدرها 4 وحدات لكل دينار ينفقه على الوحدة الأولى من السلعة (X ) ، بينما الوحدة الأولى من السلعة (y) تعطي ست وحدات ونصف ، لذلك نتوقع من المستهلك الرشيد أن يفضل الوحدة الأولى من السلعة ( y ) على الوحدة الأولى من السلعة ( X ) ، وكذلك نلاحظ إن الوحدة الثانية والثالثة من السلعة (y) تعطي منفعة أعلى لكل دينار ينفق عليها مقارنة مع المنفعة المتحصلة من السلعة ( X ) لذلك سيختار المستهلك الوحدة الثانية والثالثة من السلعة (y) على الوحدة الأولى من السلعة (X ) وعليه يكون المستهلك قد انفق الجزء الأول من دخله والبالغ 6 دنانير على الثلاث وحدات من السلعة (y) وما تبقى من دخله سينفقه على الوحدات الأخرى اعتمادا على المنفعة المتحققة من كل دينار ينفق عليها .

وبالمقارنة نجد أن الدينار المنفق على الوحدة الأولى من السلعة (X) ستعطي منفعة أعلى مما لو أنفق على الوحدة الرابعة من السلعة (y) .

وتستمر العملية حتى يصل المستهلك إلى حالة تكون فيها المنفعة من الدينار الأخير المنفق على السلعة (X) تساوي منفعة الدينار الأخير المنفق على السلعة (y) ، وعندها يكون المستهلك في حالة توازن ، وهذه الحالة تتحقق عندما يشتري المستهلك ثلاث وحدات من السلعة (X) وأربع وحدات من السلعة (y) ، عند

النقطة تكون المنفعة المشتقة من الدينار الأخير المنفق على أي من السلعتين يساوي ثلاث وحدات وبذلك يكون المستهلك حقق أقصى إشباع ممكن من السلعتين في ظل دخله المحدود . أي إنه حقق الشرط الأول :-

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

$$\frac{6}{2} = \frac{12}{4}$$

3 = 3 أي تتساوى المنافع الحدية للسلعتين

أما الشرط الثاني :

الإنفاق النقدي ( الدخل النقدي ) = سعر السلعة( X ) × كميتها + سعر السلعة(y) × كميتها

4 × 2 + 3 × 4 =

20 = 20 أي الانفاق النقدي = الدخل النقدي

إلا إن النظرية القديمة للمنفعة تعرضت لكثير من الانتقادات منها :

أ- عدم وجود مقياس موضوعي للمنفعة لأنها تقدير شخصي يختلف من شخص لآخر .

ب- في الحياة الواقعية فأن المستهلك لا يهتم بالتغيرات الطفيفة في السعر أو الدخل وتتم أغلب مشترياته على أساس المادة الاستهلاكية أو الدخل ولن تتغير قائمة مشترياته إلا عند حدوث تغير مهم في السعر أو الدخل .

ج - عدم ثبات قيمة النقود وكذلك عدم ثبات المنفعة الحدية للدخل النقدي لا يجعلها مقياسا كاملا للمنفعة .

## 8- النظرية الحديثة لسلوك المستهلك (تحليل منحنيات السواء) Indifference Curves

لغرض تلافي الانتقادات التي وجهت إلى نظرية المنفعة ظهرت فكرة منحنيات السواء ، ويرجع أصل هذه الفكرة إلى الاقتصادي الإيطالي ( ف. باريتو ) .

إن فكرة منحنيات السواء لا تستند على مبدأ المنفعة الحدية القابلة للقياس كميا بل تستند على نظام الافضليات بين مجموعات السلع المختلفة .

منحنيات السواء هي تمثيل بياني لكل المجموعات من السلع والخدمات التي لو استهلكها المستهلك لتعطيه القدر نفسه من الإشباع ، أي إنها تمثل المجموعات التي يعتبرها المستهلك متساوية أو سواء ، ومن هنا جاءت تسمية منحنيات السواء .

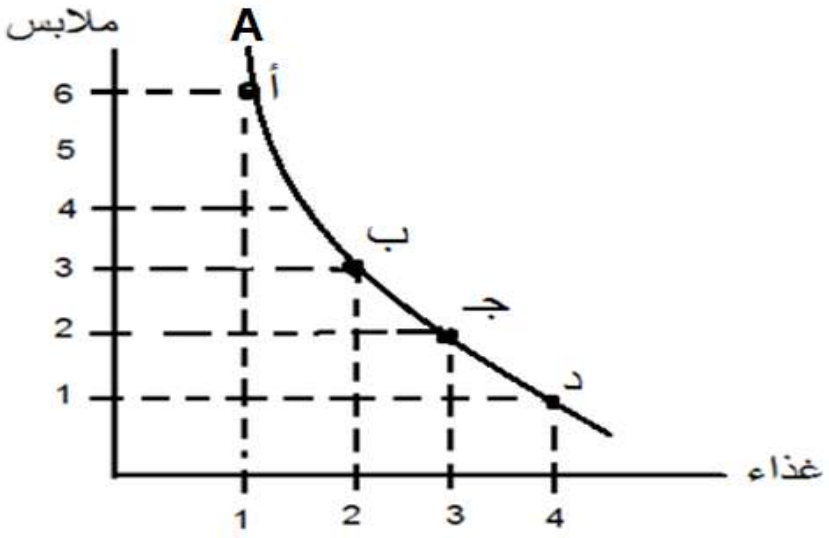
ويعرف منحنى السواء بأنه ( عبارة عن منحنى يتكون من مجموعة من النقاط ، تمثل كل نقطة فيه مجموعة سلعية تتساوى في الإشباع من وجهة نظر المستهلك مع مجموعة سلعية أخرى تمثلها نقطة أخرى على المنحنى نفسه.

ولفهم طبيعة منحنيات السواء نفرض أن المستهلك يفاضل بين مجموعات سلعية من الغذاء والملابس فقط.

**جدول ( 5 ) مجموعات من سلعتين ( الغذاء والملابس )**

| المجموعة | الغذاء | الملابس |
|---|---|---|
| أ | 1 | 6 |
| ب | 2 | 3 |
| جـ | 3 | 2 |
| د | 4 | 1 |

من الجدول أعلاه نفترض إن الإشباع لا يختلف عند المستهلك إذا حصل على ( 6 ) وحدات ملابس ووحدة من الغذاء كما في المجموعة ( أ ) . أو ( 3 ) وحدات ملابس ووحدتين غذاء كما في المجموعة ( ب ) أو إذا حصل على وحدتين من الملابس و ( 3 ) وحدات غذاء كما في المجموعة ( جـ ) وهكذا ... فأن الإشباع الذي يحصل عليه المستهلك من المجموعة ( أ ) هو تماما الإشباع نفسه الذي يحصل عليه من كل المجموعات الأخرى ب ، جـ ، د كما مبين في الشكل ( 17 ) .




**شكل ( 17 ) منحنى السواء ( A )**

**أ- خارطة منحنيات السواء :**

إن الجدول ( السابق ) يمثل مستوى من الإشباع ويمثل منحنى سواء ( A ) لكن لو تغير مستوى الإشباع وابتداء الجدول بوحدتين من الغذاء و ( 7 ) وحدات من الملابس فهذا سوف يمثل منحنى آخر وهو المنحنى (B) ويمثل مستوى إشباع أكبر من منحنى سواء ( A ) ويقع أعلى منه ، وهذا يمثله الجدول ( 6 ) ، وهكذا كلما زادت كمية السلعتين زاد مستوى الإشباع وانتقل إلى الأعلى .

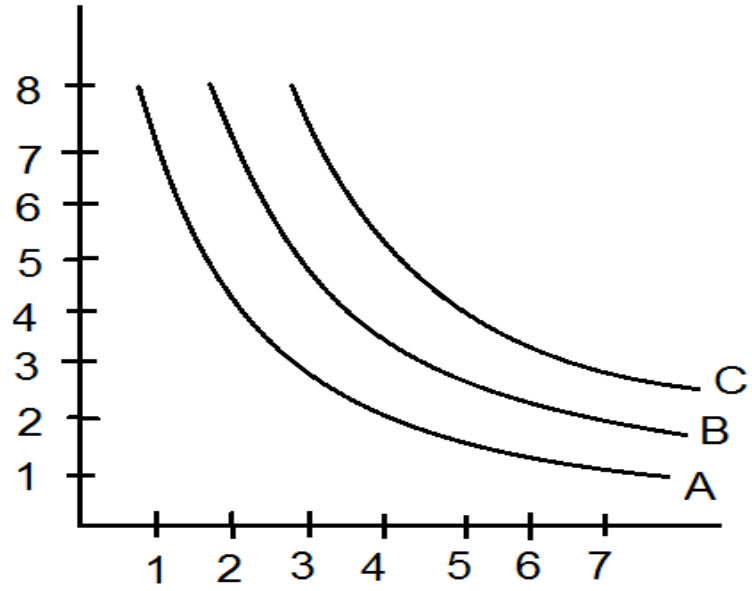
ويمكن إيجاد مستوى آخر من الإشباع بجدول آخر يبدأ من ( 3 ) وحدات غذاء و ( 7 ) وحدات من الملابس كما في الجدول ( 7 ) وهكذا كل جدول يمثل مستوى إشباع أعلى ويمثل منحنى سواء آخر وهو المستوى (C) وهكذا تمثل هذه المنحنيات خارطة تسمى خارطة السواء .وكما في الشكل (18)

**جدول ( 6 ) مجموعتان من السلع لمستوى إشباع أعلى من منحنى السواء A (كما في الشكل 18منحنىB)**

| المجموعة | الغذاء | الملابس |
|---|---|---|
| أ | 2 | 7 |
| ب | 3 | 6 |
| جـ | 4 | 3 |
| د | 5 | 1 |

**جدول ( 7 ) مجموعتان من السلع لمستوى الإشباع الأعلى (كما في الشكل 18 منحنىC)**

| المجموعة | الغذاء | الملابس |
|---|---|---|
| أ | 3 | 7 |
| ب | 4 | 5 |
| جـ | 5 | 3 |
| د | 6 | 2 |



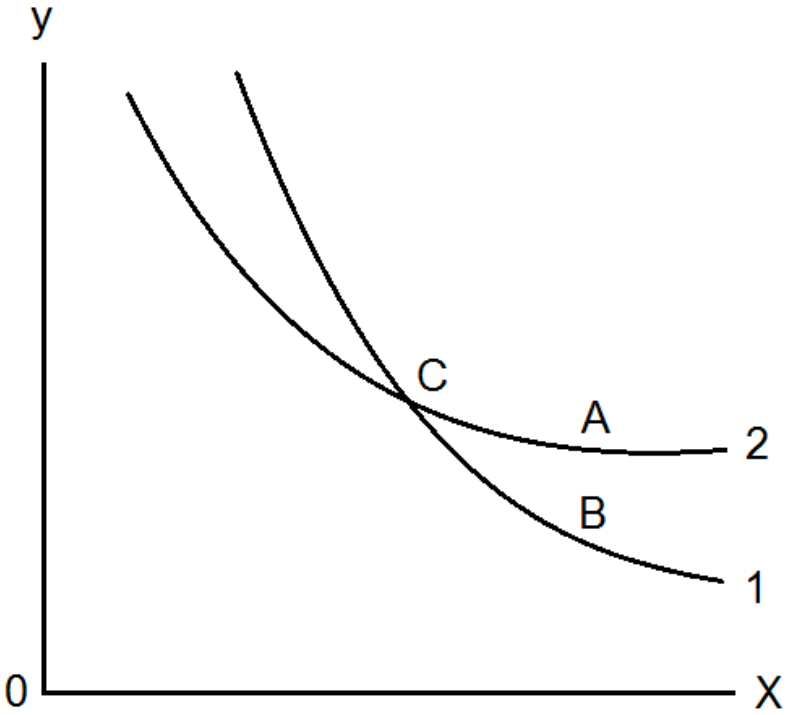

**شكل ( 18 ) خارطة السواء**

**ب - خواص منحنيات السواء :**

1. منحنيات السواء تنحدر من أعلى اليسار إلى أسفل اليمين وتبين هذه الخاصية إن العلاقة بين ما يستهلكه المستهلك من سلعة ما وما يستهلكه من السلعة الأخرى هي علاقة عكسية ، أي إن المستهلك إذا أراد زيادة الكمية المستهلكة من الغذاء كما في المثال السابق فلا بد من أن يتنازل أو يضحي بوحدات معينة من الملابس ، لكي يحافظ على القدر نفسه من الإشباع كما في الشكل ( 17 ) عند الانتقال من النقطة ( أ ) إلى النقطة ( ب ) ( منحنى سواء A )
2. منحنيات السواء لا تتقاطع :

عرفنا ان كل منحنى سواء يمثل مستوى ثابت من المنفعة أو الإشباع ، وان أي مجموعة تقع على ذلك المنحنى تعطي المستهلك القدر نفسه من المنفعة ، كذلك فأن أي مجموعة تقع على منحنى سواء آخر تعطي قدرا مختلفا من المنفعة ، فمنحنيات السواء التي تقع في مستوى أعلى تحتوي على كميات أكبر

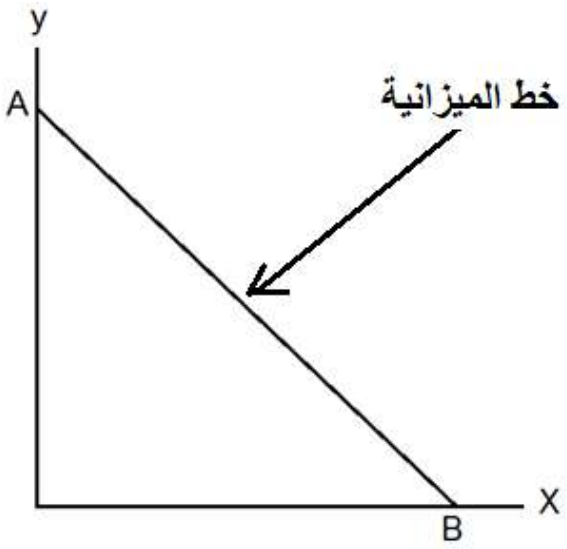
من السلع والخدمات ومن ثم تعطي منفعة أكبر من منحنيات السواء التي تقع إلى أسفل ، ونظرا لأن منحنيين من منحنيات السواء يمثلان مستويين مختلفين من المنفعة فلا بد أن احدهما يقع أعلى من الآخر ، فالنقطة ( A ) تقع على منحنى السواء ( 2 )وهي تمثل مستوى إشباع أعلى بالنسبة للمستهلك من النقطة (B) التي تقع على منحنى السواء ( 1 ) ، ولو افترضنا تقاطع منحنيات السواء (1) و(2) كما في الشكل (19) فان ذلك معناه أن النقطة(A) والنقطة (C) يحققان الإشباع نفسه لأنهما يقعان على المنحنى نفسه ولان النقطة (C)تقع على المنحنى 2 أيضا فهذا يعني إنها تحقق نفس الإشباع مع النقطة B وهذا غير ممكن لان كل منحنى يمثل مستوى إشباع يختلف عن الآخر ولذلك فإن منحنيات السواء لا يمكن أن تتقاطع .




**شكل ( 19 ) حالة تقاطع منحنيات السواء(الافتراضية)**

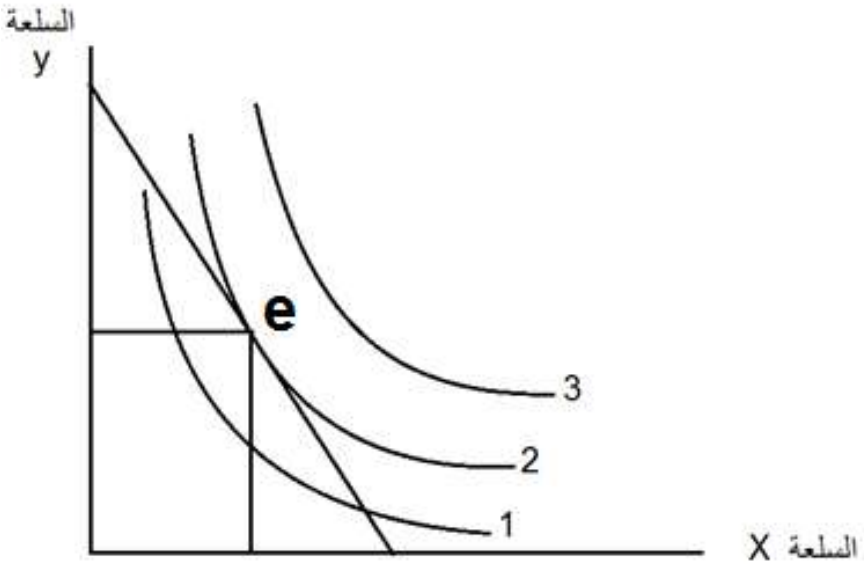
## ج- توازن المستهلك في النظرية الحديثة :

إن إنفاق المستهلك لا بد أن يكون ضمن حدود دخله أي انه يجب أن يكون له خط ميزانية ( محدد سعر ) يستطيع من خلاله شراء الكميات المحددة ضمن دخله النقدي ويمكن تحديد خط الميزانية بالشكل ( 20 ) .




**شكل ( 20 ) خط الميزانية**

وبما أن إنفاق المستهلك لا بد أن يكون ضمن حدود دخله أي انه يجب أن يختار نقطة على خط الميزانية حتى يصل إلى أعلى منحنى سواء لتحقيق مستوى إشباع أكبر، فهو بالتالي سيختار النقطة التي يكون فيها خط الميزانية مماسا لأعلى منحنى سواء وهذه النقطة تمثل التوازن بالنسبة للمستهلك كما في الشكل ( 21 ) حيث تمثل نقطة ( e) نقطة التوازن .




**شكل ( 21 ) توازن المستهلك**

## أسئلة الفصل الثاني

س1: ما هو مفهوم الطلب على سلعة ما ، وما هو مضمون القانون الذي يتحكم في الطلب؟

س2:- ما هو منحنى الطلب ؟ وضح ذلك بالشرح والرسم البياني المبسط؟

س3:- ما هي العوامل التي تحدد الطلب على سلعة ؟ وضحها مركزا على طبيعة تأثير كل عامل منها؟

س4:- ما هي حالات الاستثناء من قانون الطلب؟ عددها مع الشرح؟

س5:- وضح مفهوم كل من:- أ. مرونة الطلب السعرية ب. مرونة الطلب الدخلية ج. مرونة الطلب التقاطعية د. مرونة الطلب التعزيزية ؟

س6:- ما هي حالات مرونة منحنى الطلب السعرية؟ عددها وعزز إجابتك بالأشكال البيانية؟

س7: ما هي حالات مرونة منحنى الطلب الدخلية؟ عددها وعزز إجابتك بالأشكال البيانية؟

س8:- وضح مفهوم كل من : أ. المنفعة ب. المنفعة الكلية ج.المنفعة الحدية ؟ ثم اشرح العلاقة بين المنفعة الكلية والمنفعة الحدية وعزز إجابتك بالرسم البياني؟

س9:- ما هو الأساس الذي استندت عليه نظرية المنفعة ؟ وما هي فروضها ؟

س10:- ما هي الانتقادات التي وجهت الى نظرية المنفعة ؟

س11:- ما هو منحنى السواء وكيف يمكن تمثيله بيانيا ؟

س12:- ما هي خواص منحنيات السواء ؟

س13:- أثبت إن منحنيات السواء لا يمكن أن تتقاطع ؟

س14:- إذا ارتفع سعر سلعة ما من 10 إلى 20 ألف دينار ، مما أدى إلى انخفاض الكمية المطلوبة من تلك السلعة من 80 إلى 60 ألف وحدة :

المطلوب : ( 1 ) رسم منحنى طلب السلعة بيانيا .

( 2 ) جد مرونة الطلب السعرية على هذه السلعة .

# الفصل الثالث

## نظرية العرض

أولا – مفهوم العرض وقانون ومنحنى العرض

ثانيا – مرونات العرض السعرية

ثالثا – تطبيقات في مرونة العرض السعرية

# أهداف الفصل الثالث

- التعريف بمفهوم العرض والعوامل المؤثرة في عرض السلعة .
- تعريف قانون العرض ، ومرونات العرض ، مع تطبيقات لمرونة العرض السعرية .

## أولا :- مفهوم العرض Supply

يمكن تعريف مفهوم عرض سلعة ما بأنه ( كميات السلع التي يقبل المنتجون والبائعون بيعها،في وقت محدد، ومستويات محددة من الأسعار ) وفي سوق معينة .

فبهدف توفير الحاجات التي يطلبها الأفراد يقوم المنتجون بإنتاج السلع والخدمات التي تشبع حاجات أولئك الأفراد ،ويتحمل المنتجون تكاليف متنوعة لإنتاج تلك السلع والخدمات،فضلا عن تكاليف أخرى يتحملها البائعون،وهكذا فان عرض السلعة بالمفهوم الاقتصادي لا يتحقق إلا بعد (قبول) المنتجين والبائعين ببيعها بسعر معين يغطي التكاليف المذكورة بما فيها الأرباح،وذلك في وقت محدد إذ أن التكاليف تتغير مع الزمن فربما تنخفض في وقت آخر مما يجعل المنتجين والبائعين يقبلون ببيع سلعهم بسعر أدنى من السابق ،وقد يحصل العكس فترتفع التكاليف المذكورة فيطلب المنتجون والبائعون سعرا أعلى للقبول ببيع سلعهم لتصبح جاهزة لإشباع طلب المستهلكين.

**1.قانون العرض**

أدناه جدول يتضمن الكميات المعروضة من سلعة لمستويات مختلفة من الأسعار:-

**جدول ( 8 ) الكميات المعروضة من سلعة ما لأسعار مختلفة لتلك السلعة**

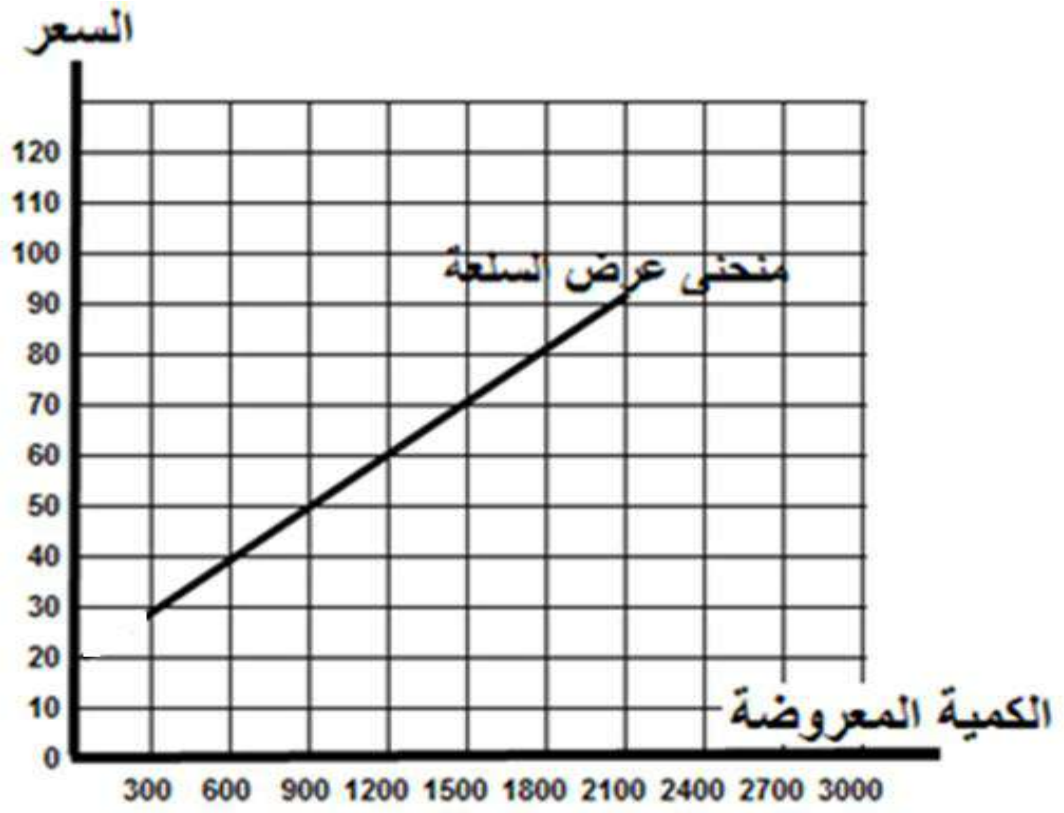
| السعر ( ألف دينار للوحدة ) | الكمية المعروضة ( طن ) |
|---|---|
| 30 | 300 |
| 40 | 600 |
| 50 | 900 |
| 60 | 1200 |
| 70 | 1500 |
| 80 | 1800 |
| 90 | 2100 |

لو تأملنا الجدول السابق لوجدنا أن مع زيادة سعر السلعة المبين في العمود الأول من الجدول تزداد الكمية المعروضة من تلك السلعة والمبينة في العمود الثاني، ويحصل العكس عند انخفاضه، أي أن هناك علاقة طردية بينهما ، ويطلق على هذه العلاقة قانون العرض الذي ينص على (أن هناك علاقة طردية بين سعر السلعة والكمية المعروضة منها ) ، ونلاحظ من خلال مضمون هذا القانون أن ارتفاع سعر السلعة سيزيد من الكمية

المعروضة من السلعة ،إذ سيشجع ذلك على قيام المنتجين على زيادة الإنتاج لزيادة إيراداتهم ،كما يشجع دخول منتجين جدد لإنتاج تلك السلعة بدافع الربح.

## 2- منحنى عرض المنتج

منحنى عرض المنتج لسلعة ما ،هو منحنى يوضح العلاقة الطردية بين الكميات المعروضة من تلك السلعة وسعرها إذ تزداد تلك الكميات مع زيادة السعر كما تم شرحه سابقا ، ونلاحظ أن منحنى العرض ينطلق من نقطة ما من أسفل اليسار إلى أعلى اليمين ،ولو تأملنا الجدول السابق الذي يوضح العلاقة مابين سعر سلعة والكميات المعروضة منها وقمنا بتمثيل تلك العلاقة بيانيا لحصلنا على منحنى عرض تلك السلعة لذلك المنتج وكما موضح في الشكل الآتي ، إذ نلاحظ فيه أن منحنى العرض ينطلق من أسفل اليسار ويبدأ بالارتفاع إلى الأعلى باتجاه اليمين إذ تزداد الكمية المعروضة من السلعة مع زيادة سعرها بعلاقة طردية وكما موضح بالشكل (22).



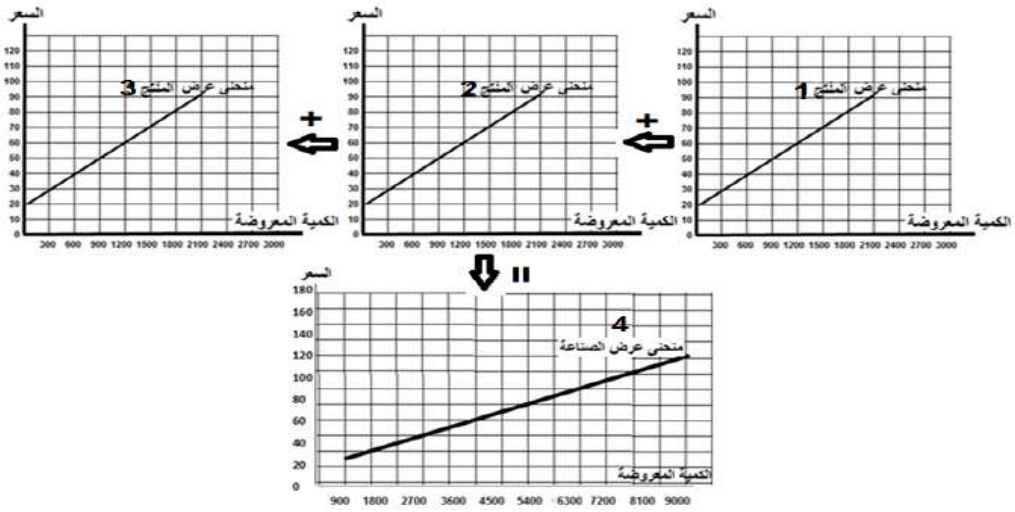

**شكل ( 22 ) منحنى عرض منتج لسلعة**

## 3.منحنى عرض الصناعة

إن منحنى عرض الصناعة يمثل منحنى العرض التجميعي لجميع منتجي سلعة ما ، بمعنى أنه يمثل مجموع الكميات التي يعرضها المنتجون من السلعة لكل مستوى سعري ،ولو تأملنا الجدول الآتي الذي يوضح العلاقة مابين سعر سلعة ما الموضح في العمود 1 ،والكميات المعروضة منها لعدد من منتجي تلك السلعة بافتراض أنهم يمثلون جميع منتجيها في السوق(الأعمدة 2،3،4)،أما العمود 5 فيمثل مجموع الكميات المعروضة من تلك السلعة التي يعرضها المنتجون (في حقول الأعمدة 2،3،4) ولكل سعر مناظر لها ومن ثم نقوم بتمثيل ذلك بيانيا لكل منتج كما موضح في الشكل الآتي( 1،2،3) ، ثم للمجموع الكلي فسنحصل على منحنى عرض الصناعة كما موضح في الشكل ( 23 ) .

**جدول ( 9 ) الكميات المعروضة من سلعة في ظل أسعار مختلفة لعدد من المنتجين الذين بمجموعهم يشكلون مجموع الكميات المعروضة في السوق**

| السعر 1 | الكمية المعروضة للمنتج 2 | الكمية المعروضة للمنتج 3 | الكمية المعروضة للمنتج 4 | مجموع الكمية المعروضة 5 |
|---|---|---|---|---|
| 30 | 300 | 300 | 300 | 900 |
| 40 | 600 | 600 | 600 | 1800 |
| 50 | 900 | 900 | 900 | 2700 |
| 60 | 1200 | 1200 | 1200 | 3600 |
| 70 | 1500 | 1500 | 1500 | 4500 |
| 80 | 1800 | 1800 | 1800 | 5400 |
| 90 | 2100 | 2100 | 2100 | 6300 |
| 100 | 2400 | 2400 | 2400 | 7200 |
| 110 | 2700 | 2700 | 2700 | 8100 |
| 120 | 3000 | 3000 | 3000 | 9000 |




**شكل ( 23 ) الكميات المعروضة من سلعة في ظل أسعار مختلفة لعدد من المنتجين الذين بمجموعهم يشكلون مجموع الكميات المعروضة في السوق**

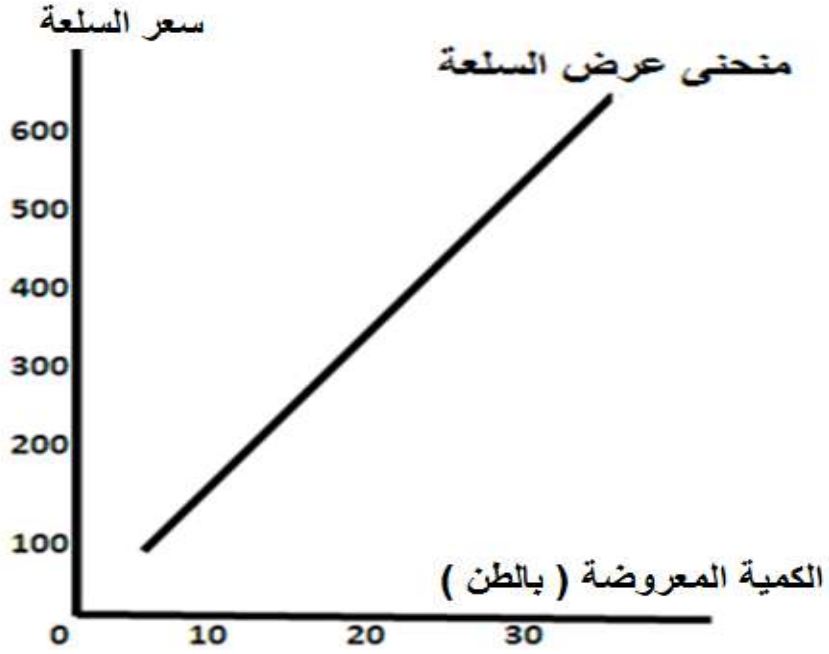
**4.العوامل المؤثرة في عرض السلعة**

يتأثر عرض السلعة بعدد من العوامل التي بتغيرها (ترتفع أو تنخفض) تؤثر باتجاهات مختلفة بافتراض ثبات العوامل الأخرى المؤثرة في العرض ، فبعضها يؤثر بعلاقة عكسية أي عندما تتغير باتجاه الارتفاع ينخفض العرض وبالعكس ، وبعضها يؤثر بعلاقة طردية، أي عندما تتغير باتجاه الارتفاع يرتفع معها العرض أيضا وبالعكس.

وأدناه توضيح لتلك العوامل:-

أ. سعر السلعة نفسها :- إذ تكون العلاقة بين سعر السلعة والكمية المعروضة منها علاقة طردية ،فكلما يرتفع سعر السلعة تزداد الكميات المعروضة منها بافتراض ثبات العوامل الأخرى المؤثرة في العرض التي والتي سيتم تناولها في الفقرات اللاحقة، وكما تم شرحه فان ارتفاع سعر السلعة سيشجع المنتجين على زيادة الإنتاج بهدف

ب. زيادة إيراداتهم ،كما يشجع دخول منتجين جدد لإنتاج تلك السلعة بدافع تحقيق الربح، ويحصل العكس عند انخفاض سعر السلعة والشكل البياني أدناه يوضح منحنى العرض :




**شكل ( 24 ) علاقة سعر السلعة مع الكمية المعروضة منها**

ب.أسعار مستلزمات الإنتاج ومدى توفرها :- إذ تكون هنا العلاقة عكسية بين أسعار مستلزمات إنتاج السلعة وعرضها،فكلما كانت مستلزمات إنتاج تلك السلعة متوافرة بأسعار منخفضة،فان ذلك يخفض من تكاليف إنتاجها، ويزيد من عرضها والعكس صحيح.

ج.المستوى التكنولوجي :- الذي يرتبط بعلاقة طردية مع الكميات المعروضة من السلعة ، فالتطور التكنولوجي يؤدي إلى سرعة إنتاج كميات كبيرة من السلعة وتخفيض تكاليف إنتاجها ومن ثم زيادة عرضها.

د. الإعانات والضرائب :- أن منح منتج لسلعة ما إعانات سيخفض من تكاليف إنتاج تلك السلعة ،ويزيد أرباحه ومن ثم تدفع بالمنتجين إلى زيادة عرض تلك السلعة ،أي إن الإعانات ذات علاقة طردية بعرض السلعة ،وعلى عكس ذلك يحصل عند فرض ضرائب على الإنتاج،فهي ذات علاقة عكسية بعرض السلعة إذ أن فرض ضرائب على الإنتاج سيرفع من تكاليف الإنتاج ويؤدي إلى خفض العرض.

هـ .الزمن :- إذ ترتبط المدة بعلاقة طردية مع العرض ،فمع الزمن يتمكن المنتج من زيادة حجم وكفاءة استخدام عوامل الإنتاج كالأرض ، رأس المال و عنصر العمل مما يمكنه من زيادة العرض،كما أن مع الزمن قد تحصل تطورات تكنولوجية تؤدي إلى زيادة العرض.

## ثانيا :- مرونات العرض السعرية

### 1. مفهوم مرونات العرض السعرية

فكما تم توضيحه فان هناك علاقة طردية بين الكمية المعروضة من السلعة وسعرها ، لكن السلع تختلف في نسبة تغيرها عندما يتغير سعرها إذ يمكن معرفة ذلك من خلال مرونة العرض السعرية التي يمكن تعريفها على إنها التغير النسبي للكمية المعروضة من سلعة ما الحاصل كنتيجة للتغير النسبي في سعرها ، فهي نسبة مئوية تعبر عن مدى استجابة الكمية المعروضة من سلعة ما للتغير (النسبي) في سعرها بافتراض ثبات العوامل الأخرى المؤثرة في عرض تلك السلعة والمذكورة أعلاه ،وجبريا فان:-

$$E = \frac{\frac{\Delta Q}{Q}}{\frac{\Delta P}{P}} = \frac{\Delta Q}{\Delta P} \cdot \frac{P}{Q} \quad , \quad E = \frac{\frac{\Delta Q}{Q}}{\frac{\Delta P}{P}} = \frac{Q2-Q1}{P2-P1} \cdot \frac{P}{Q}$$

إذ أن :

Q1، Q2 = الكميات المعروضة من السلعة

P1 ، P2 = أسعار السلعة

$$\text{مرونة العرض السعرية} = \frac{\text{التغير النسبي في الكمية المعروضة من السلعة}}{\text{التغير النسبي في سعر تلك السلعة}} = \frac{\Delta\% \text{ ك}}{\Delta\% \text{ س}} = \frac{\text{س}1}{\text{ك}1} \times \frac{\text{ك}1 - \text{ك}2}{\text{س}1 - \text{س}2}$$

**حيث ان :-**

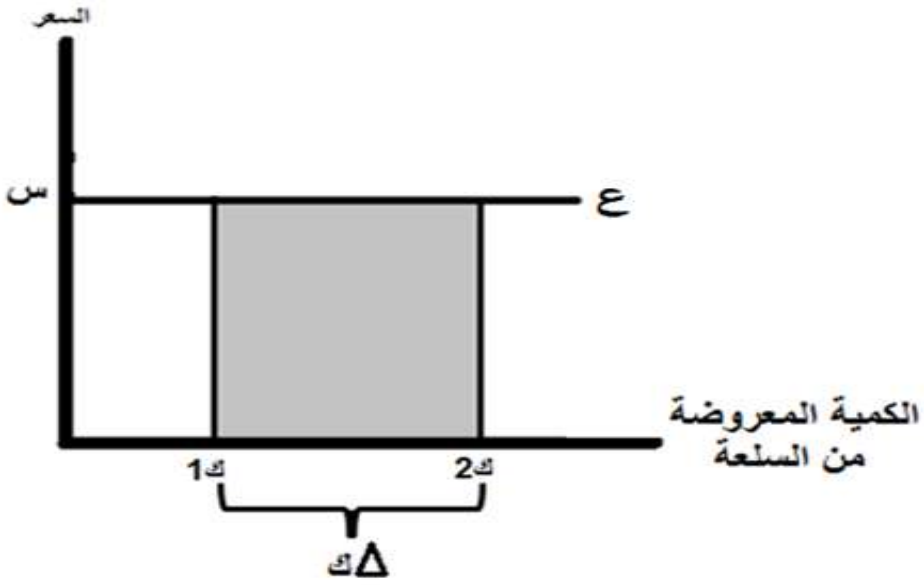
**ك1=الكمية المعروضة من السلعة قبل تغيير سعرها ، س1 سعر السلعة قبل تغيره**

**ك2=الكمية المعروضة من السلعة بعد تغيير سعرها ، س2 سعر السلعة الجديد**

**2. حالات مرونة منحنى العرض السعرية**

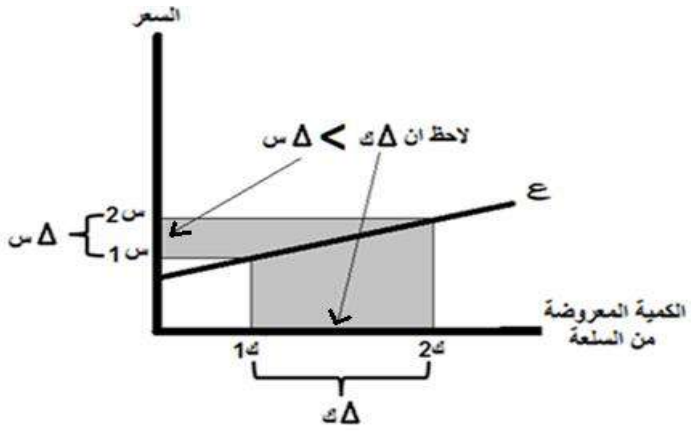
هناك خمس حالات لمرونة منحنى العرض السعرية وهي:-

أ.منحنى عرض لانهائي المرونة :- وفي هذه الحالة تكون درجة مرونة منحنى العرض لانهائية ،و يكون منحنى العرض موازيا للمحور السيني ،وذلك يعني أن أي تغيير نسبي في سعر سلعة ما سيؤدي إلى تغيرات لانهائية في الكمية المعروضة منها .



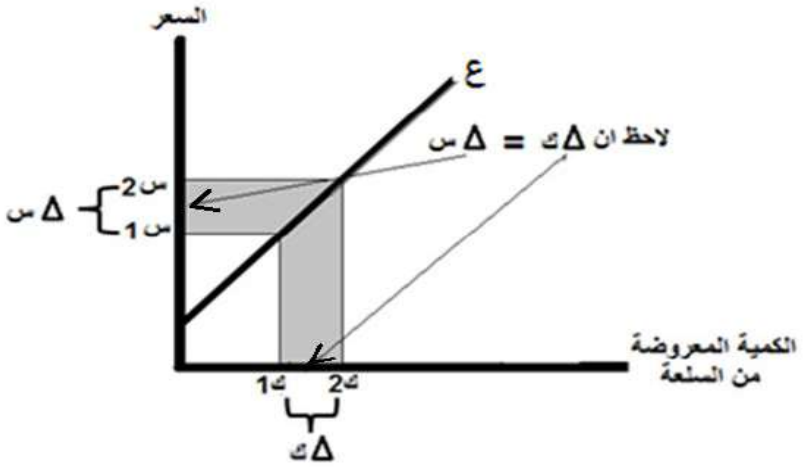

**شكل ( 25 ) منحنى عرض لانهائي المرونة**

ت. منحنى عرض مرتفع المرونة :- ويكون معامل المرونة اكبر من الواحد ،إذ إن الاستجابة النسبية للكمية المعروضة من سلعة ما في هذه الحالة تكون أكبر من التغيير النسبي في سعرها ،فعلى سبيل المثال لو ارتفع سعر سلعة ما بنسبة 1% مثلا بافتراض ثبات العوامل الأخرى المؤثرة في عرضها، فإن الكمية المعروضة من تلك السلعة ستزداد بنسبة أكبر من 1% وكما موضح في الشكل الآتي:-



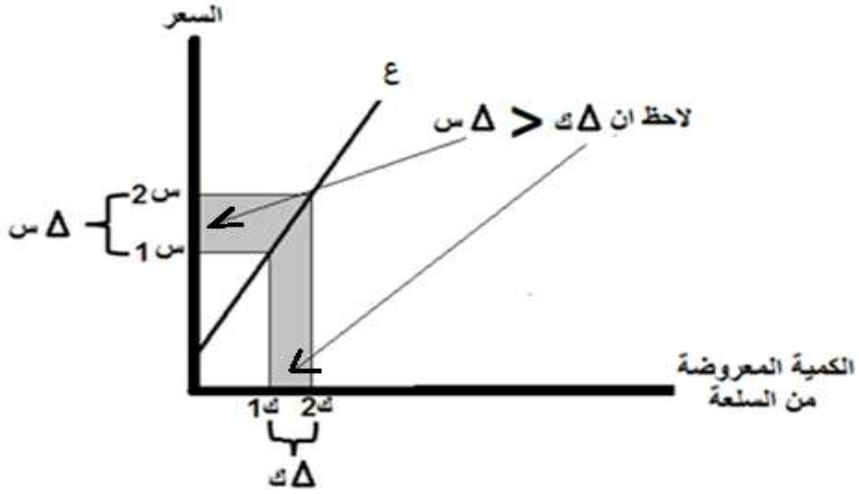

**شكل ( 26 ) منحنى عرض مرتفع المرونة**

ج . منحنى عرض متكافئ المرونة :- ويكون معامل المرونة مساويا للواحد، إذ إن الاستجابة النسبية للكمية المعروضة من سلعة ما في هذه الحالة تكون مساوية (مكافئة) للتغيير النسبي في سعرها ،فعلى سبيل المثال لو ارتفع سعر سلعة ما بنسبة 1% مثلا بافتراض ثبات العوامل الأخرى المؤثرة في العرض فان الكمية المعروضة منها ستزداد بنسبة 1% أيضا وكما موضح في الشكل الآتي:-



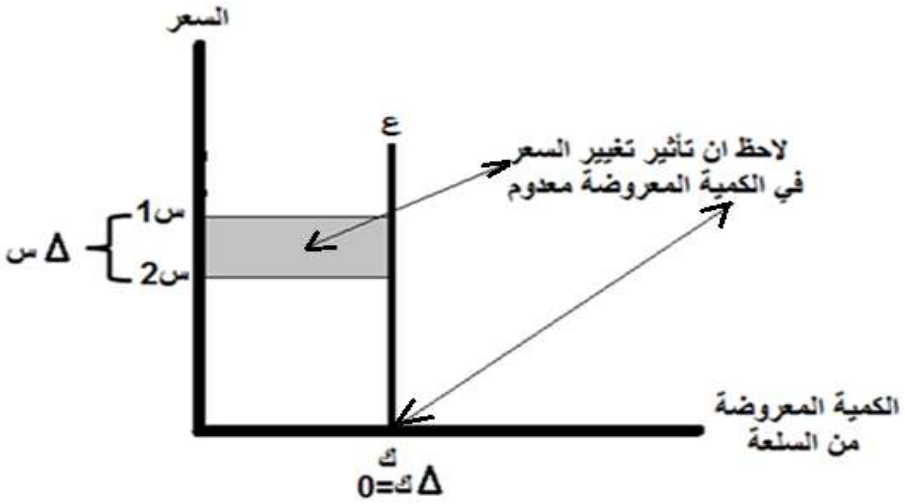

شكل ( 27 ) منحنى عرض متكافئ المرونة

د. منحنى عرض منخفض المرونة :- ويكون معامل المرونة أقل من الواحد الصحيح وأكبر من الصفر، إذ إن الاستجابة النسبية للكمية المعروضة من سلعة ما في هذه الحالة تكون أصغر من التغيير النسبي في سعرها فعلى سبيل المثال لو ارتفع سعر سلعة ما بنسبة 1% مثلا بافتراض ثبات العوامل الأخرى المؤثرة في العرض فان الكمية المعروضة منها ستزداد بنسبة أقل من 1% وكما موضح في الشكل الآتي:-




**شكل ( 28 ) منحنى عرض منخفض المرونة**

هـ . منحنى عرض عديم المرونة :- ويكون معامل المرونة يساوي صفرا ،وفي ظل هذه المرونة يكون منحنى العرض عموديا على المحور السيني وغالبا ما تعبر هذه الحالة عن العرض على المدى القصير إذ إن تغيرات الأسعار لا تؤثر على عرض السلعة فزيادة عرضها يحتاج إلى مدة كافية لإنتاجها .




**شكل ( 29 ) منحنى عرض عديم المرونة**

## ثالثا :- تطبيقات في مرونة العرض السعرية

مثال :- إذا ارتفع سعر سلعة من 10 إلى 20 ألف دينار مما سبب في زيادة الكميات المعروضة منها من 100 إلى 110 مليون وحدة ،المطلوب احتساب مرونة العرض السعرية لتلك السلعة؟

الجواب:-

$$\text{مرونة العرض السعرية} = \frac{\Delta \text{ك}_1}{\Delta \text{س}_1} \times \frac{\text{س}_1 - \text{س}_2}{\text{ك}_1 - \text{ك}_2}$$

$$\text{مرونة العرض السعرية} = \frac{100-110}{10-20} \times \frac{10}{100} = \frac{10}{10} \times \frac{1}{10} = 0,1$$

وهذه المرونة تعتبر منخفضة لإنها أقل من 1.

أن استجابة السلعة للتغيرات الحاصلة في سعرها تعتمد على عوامل كثيرة فبعض السلع تكون مرونة عرضها السعرية منخفضة لإنها تحتاج إلى مدة لزيادة عرضها،فبعض السلع الزراعية تحتاج إلى سنة كالحنطة والشعير،وأخرى تحتاج إلى عدة سنوات كالتمور ،كما أن مدى توفر عناصر إنتاج السلعة يؤثر في مدى استجابة السلعة للتغيرات الحاصلة في سعرها فكلما كانت متوفرة ترتفع مرونة عرض السلعة،وكذلك مدى إمكانية خزن السلعة وعرضها عند زيادة أسعارها يجعلها أكثر مرونة.

## أسئلة الفصل الثالث

س1: ما هو مفهوم عرض سلعة ما ، وما هو القانون الذي يتحكم في ذلك العرض؟

س2:- ما هو المقصود بمنحنى عرض السلعة ؟ وضح ذلك بالشرح والرسم البياني المبسط؟

س3:- ما هو المقصود بمنحنى عرض السوق لسلعة معينة وضح ذلك بالشرح والرسم البياني المبسط ؟

س3:- ما هي العوامل التي تحدد عرض سلعة ما؟ وضحها مركزا على طبيعة تأثير كل عامل منها في العرض؟

س4:- وضح مفهوم مرونة العرض السعرية ؟

س5:- ما هي حالات مرونة منحنى العرض السعرية؟ عددها وعزز إجابتك بالأشكال البيانية؟

س6 :- إذا ارتفع سعر سلعة ما من 5 إلى 10 ألاف دينار ، ازدادت الكمية المعروضة منها من 50 إلى 60 ألف وحدة .

المطلوب : ( 1 ) ارسم الشكل البياني لمنحنى عرض هذه السلعة .

( 2 ) جد مرونة العرض السعرية لهذه السلعة .

# الفصل الرابع

## التوازن الإقتصادي الجزئي

أولا – مفهوم التوازن الإقتصادي الجزئي

ثانيا – تغير التوازن الإقتصادي الجزئي تغير الطلب ، تغير العرض ، تغير العرض والطلب

ثالثا – أثر التدخل الحكومي في توازن السوق

رابعا – تطبيقات في التوازن الاقتصادي الجزئي

# أهداف الفصل الرابع

- تعريف الطالب بمفهوم التوازن الإقتصادي الجزئي والحالات التي يتغير فيها في ضوء التغير في العرض والطلب .
- عرض بعض التطبيقات في التوازن الإقتصادي الجزئي .

## أولا :- مفهوم التوازن الإقتصادى الجزئى

قبل التحدث عن توازن السوق لابد أن نميز بين تصورين مختلفين للدلالة على كل من منحنى الطلب ومنحنى العرض وكما يأتي :-

1- أن كل من منحنى الطلب ومنحنى العرض يدلان على الكمية المطلوبة والكمية المعروضة من سلعة معينة عند سعر معين في مدة معينة .
2- يبين منحنى الطلب الحد الأقصى لسعر الوحدة التي يكون المستهلكون على استعداد لدفعها لشراء الكميه التي يرغبون بشرائها من السلعة ويسمى هذا السعر بثمن الشراء.
3- يبين منحنى العرض الحد الأدنى للسعر الذي يكون المنتجون (البائعون) على استعداد ليبيعوا به الوحدة الواحدة من السلعة ويسمى هذا السعر بثمن العرض .

لذا يجب ألتمييز بين المصطلحين الآتيين :

ثمن الطلب : هو السعر الأقصى الذي يمكن أن يدفعه المستهلك لشراء السلعة .

ثمن العرض : هو السعر الأدنى الذي يمكن أن يقبل به المنتج (البائع) لبيع السلعة .

والسؤال الذي يطرح نفسه : كيف يمكن تحديد السعر الذي يقبل به كل من المشتري والبائع ؟ والإجابة عن هذا السؤال تكون من خلال ما يعرف بالنظرية الحديثة في تحديد القيمة التي جاء بها العالم الإقتصادي الشهير (الفرد مارشال Alfred Marshall) والذي يبين لنا أن السعر يتحدد بفعل التفاعل الحر والتلقائي بين قوى السوق (Market Forces ) وهما طلب ألمشتري (المستهلك) الذي يرغب بشراء السلعة بأرخص ثمن ويهدف إلى تعظيم ألمنفعة ، وعرض البائع أو المنتج الذي يرغب ببيع السلعة بأعلى سعر ويهدف إلى تعظيم الربح ، إذ ينتج عن هذا التفاعل سعر معين تباع به السلعة. ويحصل التوازن عادة عندما تتساوى الكمية المعروضة من سلعه ما في السوق بسعر معين وفي مدة معينه مع الكمية المطلوبة والتي يرغب المشترون بشرائها من تلك السلعة عند السعر نفسه. لذلك لا تكون هناك رغبه لا من البائعين ولا من المشترين بتغيير السعر أو الكمية خلال تلك المدة.

مما سبق نستطيع تعريف سعر التوازن ( Equilibrium Price ) بإنه ذلك السعر الذي تتساوى عنده الكميات ألمطلوبة مع الكميات ألمعروضة وهو يعتبر أعلى سعر يرغب المستهلك بدفعه للحصول على السلعة، وأدنى سعر يقبل به البائع لعرض هذه السلعة في السوق . وعند سعر التوازن فإن أي شخص يرغب ويحتاج للسلعة سيكون بمقدوره شراؤها والحصول عليها بهذا السعر.

ولتوضيح هذه الفكرة نفترض الجدول أدناه الذي يبين الكمية المطلوبة والكمية المعروضة في سوق السلعة (x) عند مستويات مختلفة من السعر .

**جدول ( 10 )الكمية المطلوبة والكمية المعروضة في سوق السلعة (x) عند مستويات مختلفة من السعر**

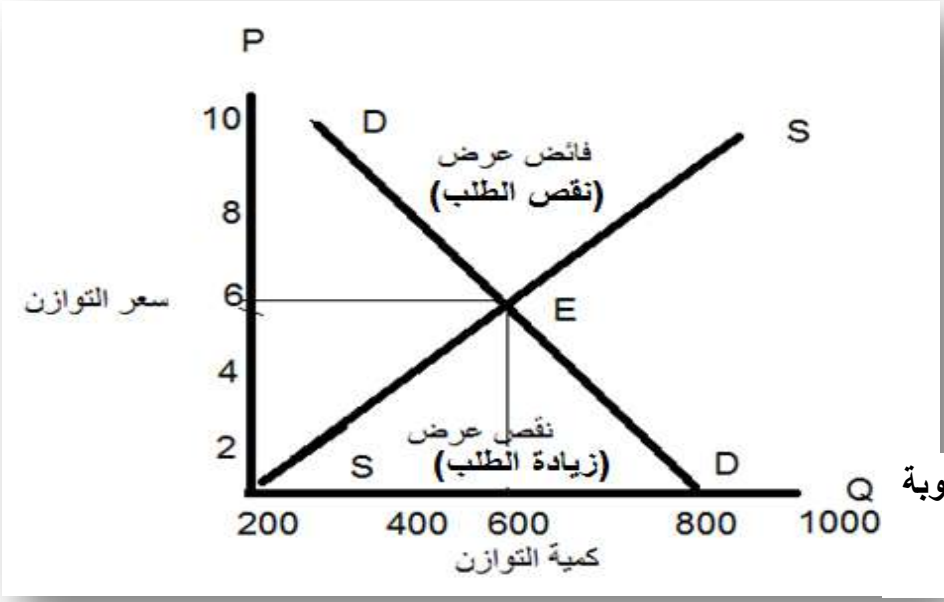
| السعر p | الكمية المعروضة Qs | الكمية المطلوبة Qd | حالة السوق (الفائض و العجز) |
|---|---|---|---|
| 10 | 1000 | 200 | 800+ |
| 8 | 800 | 400 | 400+ |
| 6 سعر التوازن | 600 | 600 كمية التوازن | 0 |
| 4 | 400 | 800 | 400- |
| 2 | 200 | 1000 | 800- |

إذ يلاحظ أنه عند سعر (10) دنانير للسلعة كانت الكميات المعروضة منها أكبر بكثير من الكميات المطلوبة. أي أن هناك فائض عرض قدره (800) وحدة وهذا يعني أن المنتج لا يستطيع بيع الكميات المعروضة عند هذا السعر لأن المستهلك يعتبره مرتفعا ولا يرغب بدفعه فإذا أراد المنتج بيع كميات أكبر من السلعة عليه تخفيض سعرها ليدفع الطلب باتجاه الزيادة وصولا إلى حالة التوازن إذ تحقق ذلك عندما خفض المنتج سعر السلعة إلى (6) دنانير والذي أدى إلى زيادة الكميات المطلوبة لتصبح مساوية للكميات المعروضة . وهذا يعني أن سوق السلعة (X) أصبح في حالة توازن وإن السعر (6) دنانير هو سعر التوازن والكمية (600) وحدة هي كمية التوازن -

ولو فرضنا أن السلعة عرضت في السوق بسعر (2) دينار فنجد أن الكميات المطلوبة منها كبيرة (1000) وحدة بينما الكميات المعروضة قليلة (200) وحدة وهذا يعني وجود نقص في العرض وفائض في الطلب مقداره (800 ) وحدة ولكي يقبل المنتج بإمداد السوق بوحدات إضافية من السلعة لتلبية الطلب الفائض فلابد من رفع سعر السلعة ، فإذا ارتفع السعر تأخذ الكميات المطلوبة بالتناقص وتزداد الكميات المعروضة لحين تساويهما مرة أخرى عند سعر التوازن وهو الأمر الذي يتحقق بموجبه إنتظام السوق واستقراره على افتراض بقاء الأمور الأخرى (غير السعر ) والتي يمكن أن تؤثر على العرض والطلب على حالها دون تغيير.

وعليه يمكن تعريف التوازن الإقتصادي الجزئي (توازن السوق) بأنه الوضع الذي لا يكون عنده رغبة في التغيير سواء من المنتج (البائع) أو من المشترين إذ تكون الكميات المطلوبة من السلع في السوق تساوي الكميات المعروضة منها والأسعار مستقرة أثناء مدة محددة .

ويمكن تمثيل حالة التوازن بيانيا بالشكل الآتي :




**شكل ( 30 ) حالة التوازن بين العرض والطلب**

يدل الشكل أعلاه على تطابق منحنى الطلب السوقي (D) ومنحنى العرض السوقي (S) على السلعة (X) وتقاطعهما في الوسط في نقطة التوازن (E) عند السعر التوازني (6) دنانير والكمية التوازنية (600) وحدة ، إذ تتساوى الكمية المطلوبة مع الكمية المعروضة ( Qd = Qs )

## ثانيا :- تغير التوازن

### 1 - مفهوم تغير التوازن الإقتصادي الجزئي :

غالبا ما تكون حالة التوازن في سوق السلع المختلفة عرضة للتقلبات ، والسعر لا يكون مستقرا دائما . ويعود سبب ذلك إلى التغيرات التي تحدث في آلية السوق وخصوصا في قوى الطلب وقوى العرض أو في كليهما ، فحدوث أي اختلال في معادلة التوازن بين كمية العرض وكمية الطلب يعني خروج السوق من حالة التوازن ، وهذا معناه أن أي زيادة في الكمية المطلوبة من سلعة معينه عن الكمية المعروضة منها تسمى

عجزا ( Shortage ) ، أما إذا كانت الكمية المعروضة من السلعة أكبر من الكمية المطلوبة منها فتسمى فائضا ( Surplus ) وكلتا الحالتين تخرجان السوق من حالة التوازن إلى حالة اللا توازن .

ويمكن تلخيص التقلبات التي تؤدي إلى تغيير حالة التوازن على النحو الآتي :

أ- كلما كانت قوى الطلب على سلعة ما في السوق أكبر من قوى العرض نتج عن ذلك نقص في كمية العرض وفي هذه الحالة يميل سعر السلعة إلى الإرتفاع .

ب- كلما كانت قوى العرض أكبر من قوى الطلب في سوق سلعة ما نتج عن ذلك فائض في كمية العرض، وفي هذه الحالة يميل سعر السلعة إلى الإنخفاض .

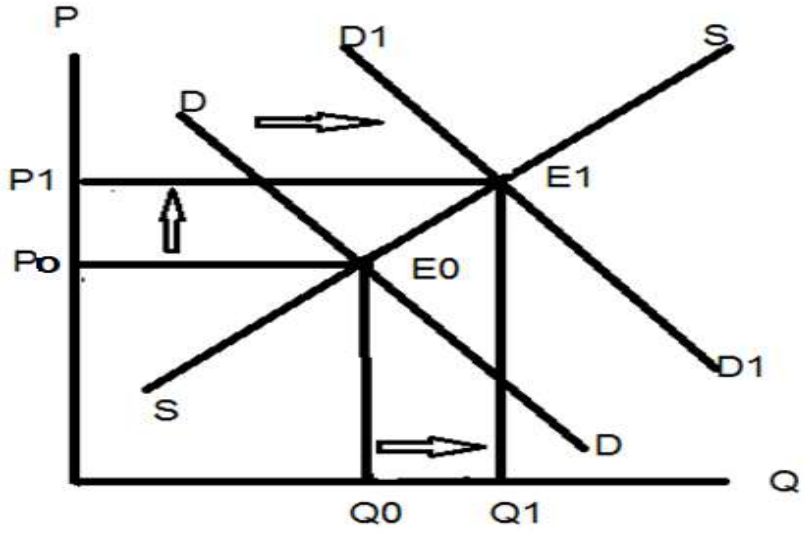
ج- إذا كانت هناك حالة من التكافؤ أو التساوي بين قوى الطلب وقوى العرض في سوق

السلعة كان سعر السلعة مستقرا أي ثابتا والسوق في حالة توازن .

**2 - حالات تغير التوازن الإقتصادي الجزئي :**

أ - التغيرات في قوى الطلب مع بقاء العرض ثابتا :

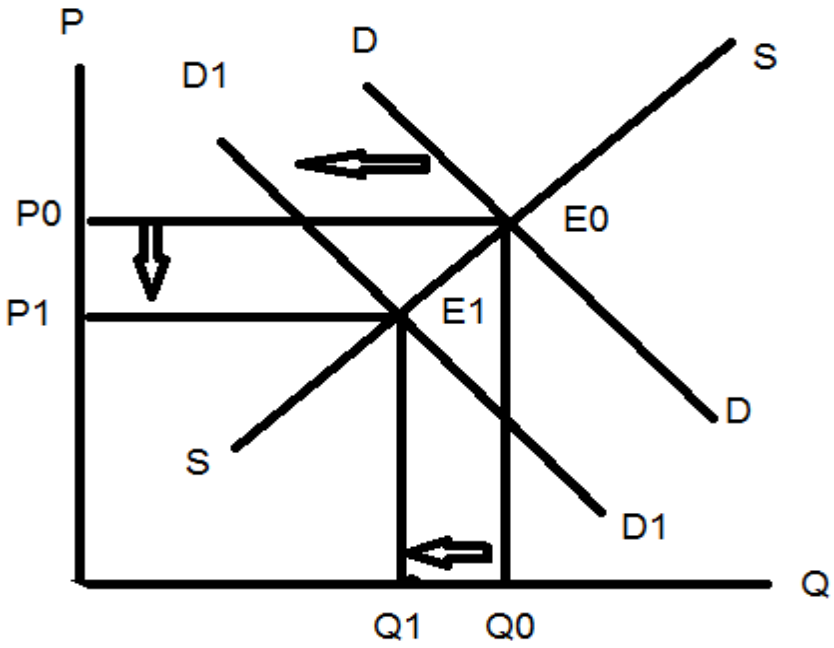
- زيادة الطلب : يزداد الطلب على السلعة بسبب العوامل المؤثرة في الطلب كزيادة عدد المستهلكين أو زيادة دخولهم أو زيادة أسعار السلع البديلة أو إنخفاض أسعار السلع المكملة للسلعة .....ألخ . ويظهر تأثير زيادة الطلب على حالة التوازن في الشكل الآتي :




**شكل ( 31 ) أثر زيادة الطلب على حالة التوازن**

إذ يلاحظ بأن زيادة الطلب على السلعة من (D ) إلى (D1) أدت إلى ارتفاع سعر التوازن من ( $P_0$ ) إلى ($P_1$) ، زيادة كمية التوازن من ($Q_0$ ) إلى ($Q_1$ ) ، مما يترتب عليه اتجاه نقطة التوازن ($E_0$) إلى نقطة توازن جديدة هي ( $E_1$ ) نحو اليمين بسبب زيادة كمية التوازن والى الأعلى بسبب ارتفاع السعر .

- نقصان الطلب : يقل الطلب على السلعة في السوق لعدة أسباب مثل نقصان عدد المستهلكين أو إنخفاض دخولهم أو إنخفاض أسعار السلع البديلة أو زيادة أسعار السلع المكملة للسلعة ..... ألخ ويظهر تأثير إنخفاض الطلب على حالة التوازن في الشكل الآتي :.

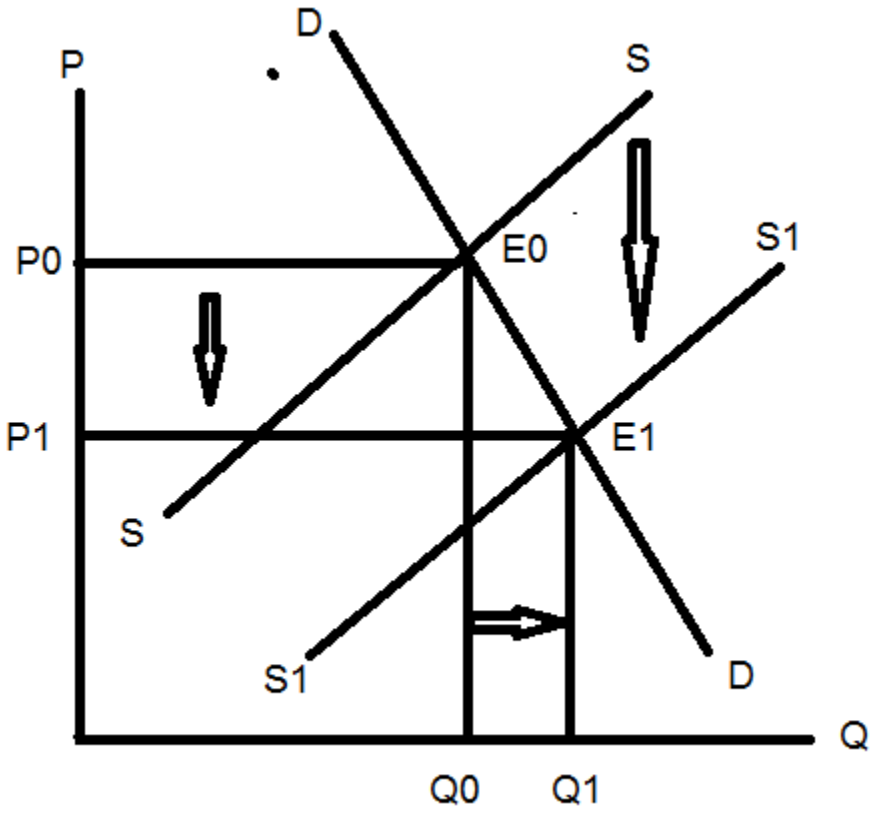



**شكل ( 32 ) أثر نقصان الطلب على حالة التوازن**

إذ يلاحظ أن نقصان الطلب من ( D ) إلى ($D_1$ ) أدى إلى إنخفاض سعر التوازن من ( $P_o$ )إلى ( $P_1$)، نقصان كمية التوازن من ($Q_o$ ) إلى ($Q_1$ )، اتجاه نقطة التوازن من($E_o$) إلى نقطة جديدة هي ( $E_1$ ) نحو اليسار بسبب نقصان كمية التوازن وإلى الأسفل بسبب إنخفاض السعر.

**ب– التغيرات في قوى العرض مع بقاء الطلب ثابتا :**

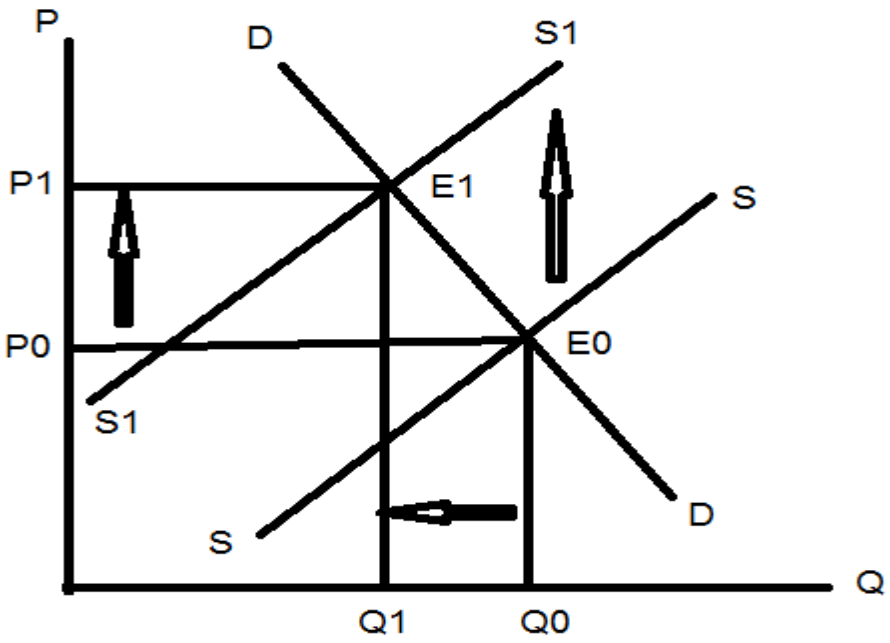
- زيادة العرض : يزداد عرض السلعة في السوق لعدة أسباب كزيادة سعر السلعة أو زيادة عدد المنتجين (البائعين) أو زيادة الكفاءة الإنتاجية نتيجة استخدام آلات ومعدات حديثة في الإنتاج ..... ألخ ، ويظهر تأثير زيادة العرض على حالة التوازن في الشكل الآتي :




**شكل ( 33) تأثير زيادة العرض على حالة التوازن**

إذ يلاحظ أن زيادة العرض من ( S ) إلى ( S1 ) أدت إلى إنخفاض سعر التوازن من ($P_o$ إلى $P_1$ ) ، زيادة كمية التوازن من ($Q_o$ إلى $Q_1$ ) ، اتجاه نقطة التوازن من ($E_o$ إلى نقطة جديدة هي ( $E_1$) نحو اليمين بسبب زيادة كمية التوازن والى الأسفل بسبب إنخفاض السعر .

- نقصان العرض : ينقص عرض السلعة في السوق لعدة أسباب كإنخفاض سعر السلعة أو زيادة كلف إنتاجها أو إنخفاض عدد ألمنتجين (البائعين).....ألخ ، ويظهر تأثير نقصان العرض على حالة التوازن في ألشكل الآتي :




**شكل ( 34 ) تأثير نقصان العرض على حالة التوازن**

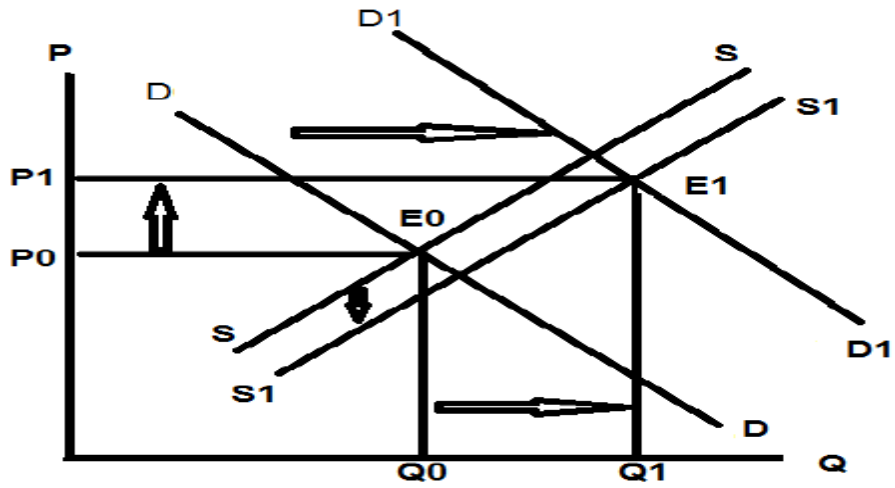
إذ يلاحظ أن نقصان العرض من (S) إلى ($S_1$) أدت إلى ارتفاع سعر التوازن من ($P_o$ ) إلى ( $P_1$)ونقصان كمية التوازن من ($Q_o$ ) إلى ($Q_1$ ) ، اتجاه نقطة التوازن من ($E_o$ ) إلى نقطة جديدة هي ($E_1$ ) نحو اليسار بسبب نقصان كمية التوازن ونحو الأعلى بسبب ارتفاع السعر.

**ج-التغيرات في قوى الطلب والعرض معا :**

- زيادة الطلب والعرض معا : تحدث هذه الزيادة نتيجة بعض العوامل مثل زيادة عدد مستهلكي السلعة مما يؤدي إلى زيادة الطلب عليها مع تحسن المستوى الفني المستخدم في إنتاج السلعة مما يؤدي إلى زيادة عرضها في السوق . ويظهر تأثير زيادة الطلب والعرض معا على حالة التوازن بصور عدة هي :

**- زيادة الطلب بدرجة أكبر من زيادة العرض :**

ويظهر تأثير ذلك على حالة التوازن في الشكل الآتي :

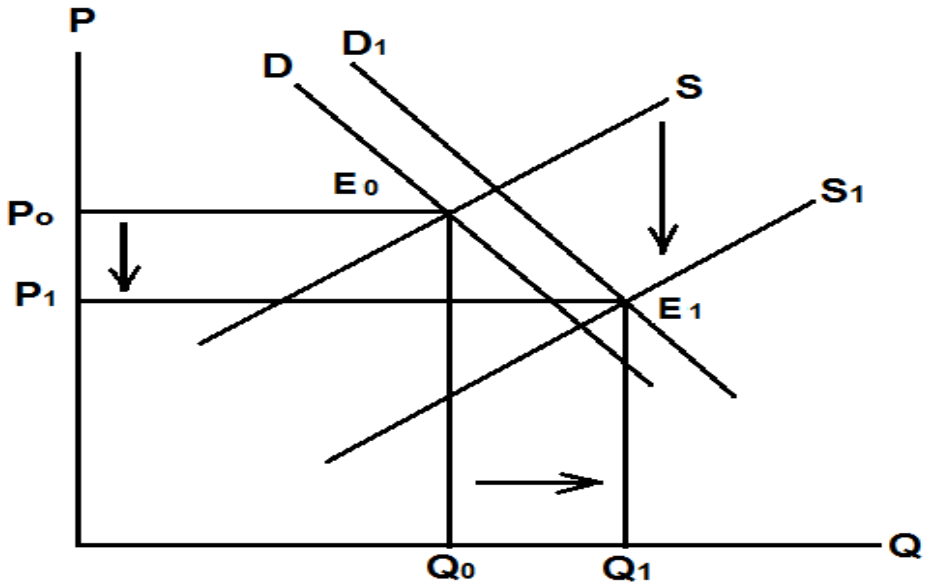



**شكل ( 35 ) تأثير زيادة الطلب بدرجة أكبر من زيادة العرض على حالة التوازن**

إذ يلاحظ أن زيادة الطلب من (D ) إلى (D1 ) بدرجة أكبر من زيادة العرض من (S ) إلى (S1) أدت إلى ارتفاع سعر التوازن من ( $P_0$ ) إلى ( $P_1$ )، زيادة كمية التوازن من ($Q_0$) إلى ( $Q_1$ )،اتجاه نقطة التوازن من ( $E_0$ ) إلى نقطة جديدة هي ($E_1$ ) نحو اليمين يسبب زيادة كمية التوازن والى الأعلى يسبب ارتفاع السعر .

**- زيادة الطلب بدرجة أقل من زيادة العرض :**

ويظهر تأثير ذلك على حالة التوازن في الشكل الآتي:

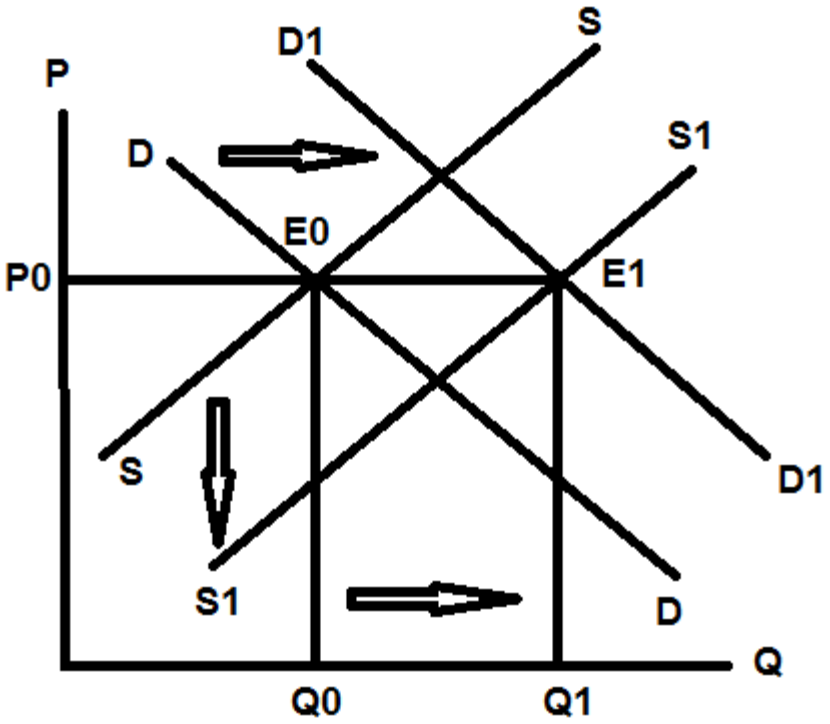



**شكل ( 36 ) تأثير زيادة الطلب بدرجة أقل من زيادة العرض على حالة التوازن**

حيث يلاحظ بإن زيادة الطلب من (D ) إلى ($D_1$ ) بدرجة أقل من زيادة العرض من (S ) إلى ($S_1$ ) أدت إلى إنخفاض سعر التوازن من ($P_0$ ) إلى ($P_1$ ) ، زيادة كمية التوازن من ( $0_0$ ) إلى ($Q_1$) ، اتجاه نقطة التوازن من ($E_0$) إلى نقطة جديدة هي ($E_1$ ) نحو اليمين بسبب زيادة كمية التوازن والى الأسفل بسبب إنخفاض السعر.

- **زيادة الطلب بدرجة مساوية لزيادة العرض :**

ويظهر تأثير ذلك على حالة التوازن في ألشكل الآتي :




**شكل ( 37 ) تأثير زيادة الطلب بدرجة مساوية لزيادة العرض على حالة التوازن**

إذ يلاحظ أن زيادة الطلب على السلعة بدرجة مساوية لزيادة العرض أدت إلى بقاء سعر التوازن ثابتا في ( $P_0$ ) ، زيادة كمية التوازن من ($Q_0$) إلى ( $Q_1$ ) ، اتجاه نقطة التوازن ( $E_1$ ) نحو اليمين بمستوى موازٍ لنقطة التوازن السابقة ($E_0$) تعبيرا عن هذه الزيادة المتساوية.

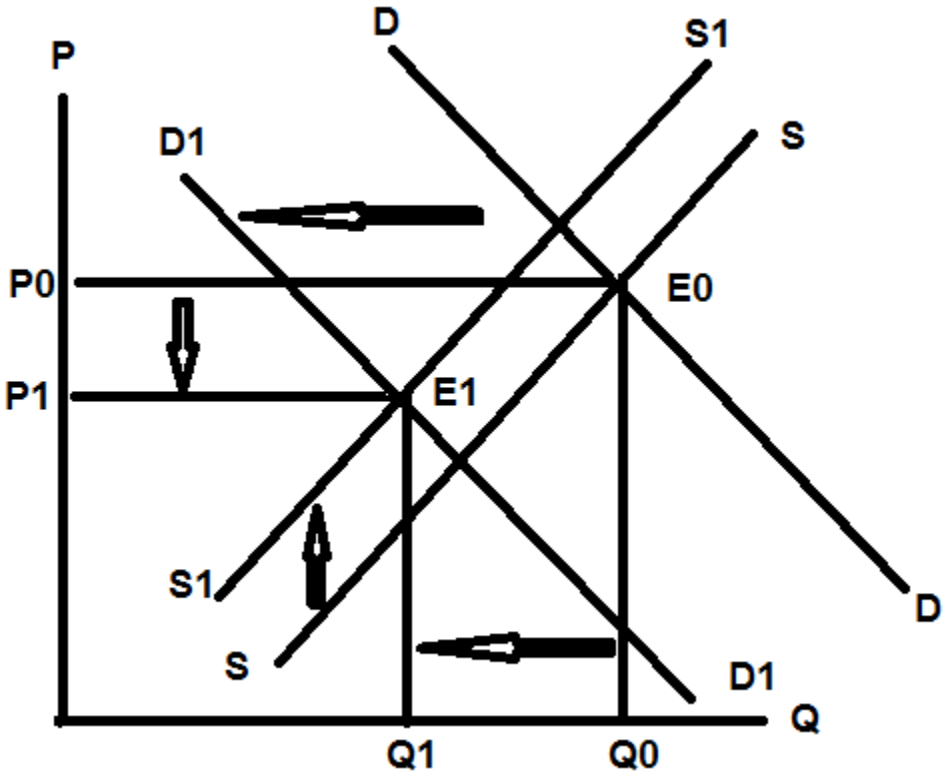
- **نقصان الطلب والعرض معا :**

يحدث هذا النقصان نتيجة بعض العوامل مثل زيادة تكاليف الإنتاج التي تؤدي إلى نقصان عرض السلعة في السوق مع إنخفاض عدد المستهلكين الذي يؤدي إلى نقصان الطلب عليها .

ويظهر تأثير هذا النقصان على حالة التوازن بصور عدة هي:

- **نقصان الطلب بدرجة أكبر من نقصان العرض :**

ويظهر تأثير ذلك على حالة التوازن في الشكل الآتي :

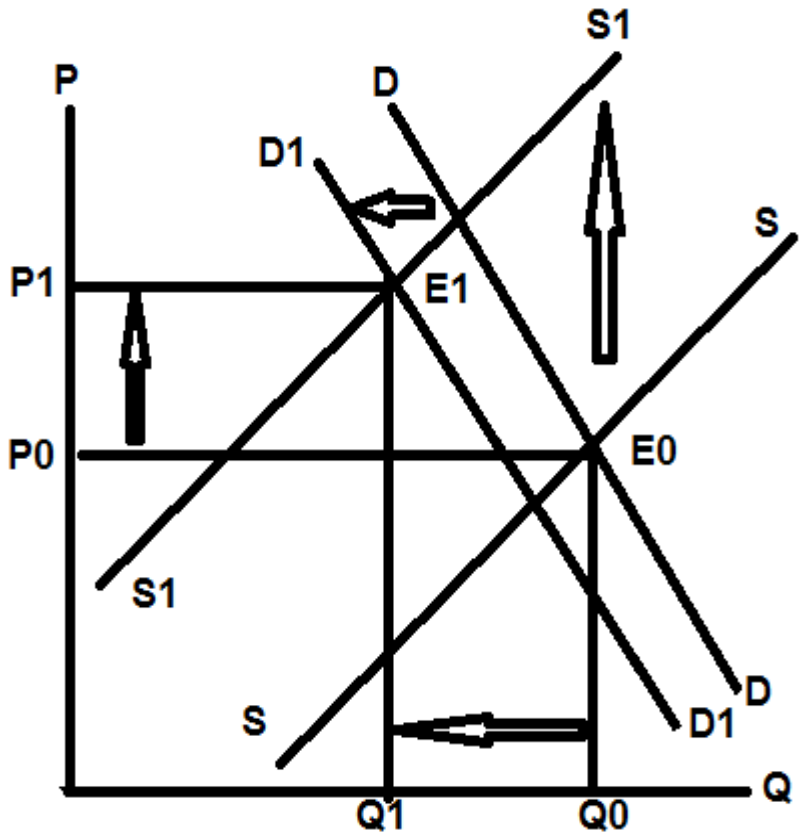



**شكل ( 38 ) تأثير نقصان الطلب بدرجة أكبر من نقصان العرض**

إذ يلاحظ أن نقصان الطلب من ( D ) إلى ( $D_1$ ) بدرجة أكبر من نقصان العرض من ( S) إلى ( $S_1$) أدت إلى إنخفاض سعر التوازن من ($P_0$ ) إلى ($P_1$) ، نقصان كمية التوازن من($Q_0$) إلى ($Q_1$ ) ، اتجاه نقطة التوازن من ( E0 ) إلى نقطة جديدة هي ( E1 ) نحو اليسار بسبب نقصان كمية التوازن والى الأسفل بسبب إنخفاض السعر.

- **نقصان الطلب بدرجة أقل من نقصان العرض :**

ويظهر تأثير ذلك على حالة التوازن في الشكل الآتي:

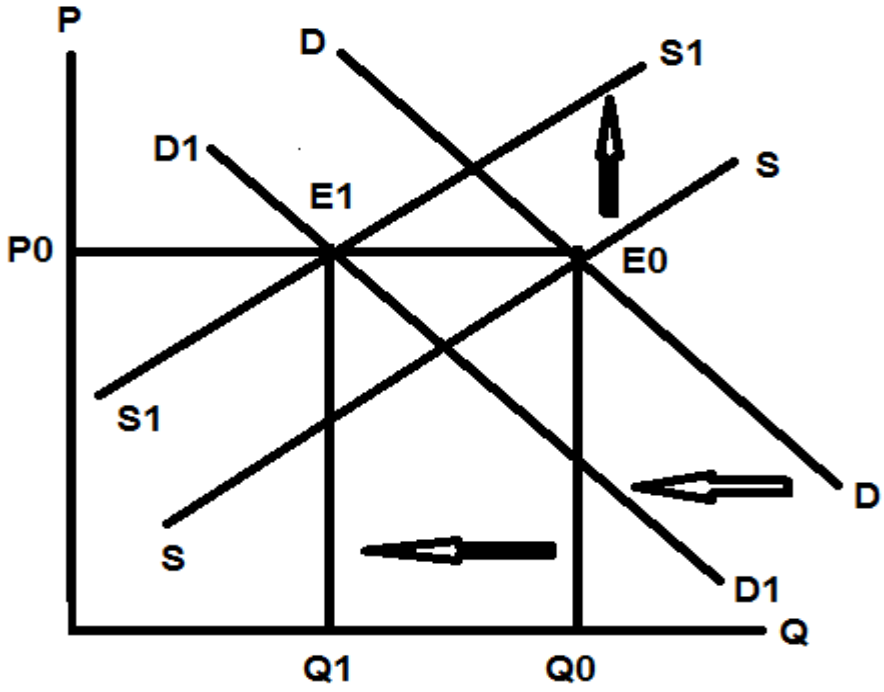



**شكل ( 39 ) تأثير نقصان الطلب بدرجة أقل من نقصان العرض على حالة التوازن**

إذ يلاحظ أن نقصان الطلب على السلعة من (D) إلى ( $D_1$ ) بدرجة أقل من نقصان العرض من (S) إلى ($S_1$) أدى إلى ارتفاع سعر التوازن من ($P_o$) إلى ($P_1$) ، نقصان كمية التوازن من ($Q_o$) إلى ($Q_1$) ، اتجاه نقطة التوازن من ($E_o$) إلى نقطة جديدة هي ( $E_1$ ) نحو اليسار بسبب نقصان كمية التوازن والى الأعلى بسبب ارتفاع السعر.

- **نقصان الطلب بدرجة مساوية لنقصان العرض :**

ويظهر تأثير ذلك على حالة التوازن في الشكل الآتي :




**شكل ( 40 ) تأثير نقصان الطلب بدرجة مساوية لنقصان العرض على حالة التوازن**

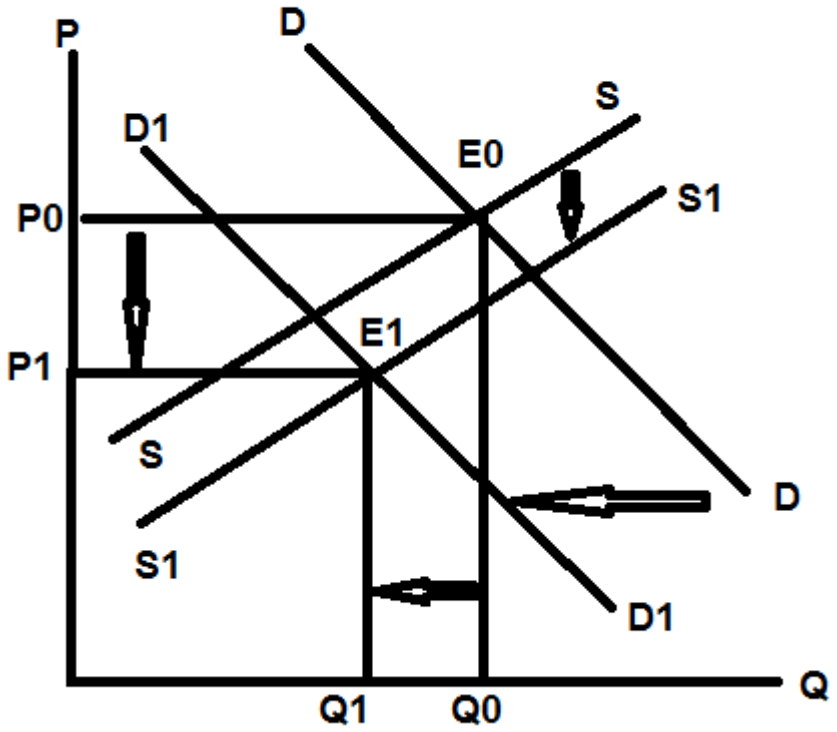
إذ يلاحظ أن نقصان الطلب على السلعة بدرجة مساوية لنقصان العرض أدى إلى بقاء سعر التوازن ثابتا في النقطة ( $P_o$ ) ، نقصان كمية التوازن من ( $Q_o$ ) إلى ( $Q_1$ ) ، اتجاه نقطة التوازن نحو اليسار ( $E_1$ ) بمستوى موازٍ لنقطة التوازن السابقة ( $E_o$ ) تعبيرا عن هذا النقصان المتساوي.

- **نقصان الطلب مع زيادة العرض :**

تحدث هذه الحالة نتيجة بعض العوامل كان يعتقد المستهلكون بإن سعر السلعة قد ارتفع فيقل الطلب عليها في السوق في حين قامت الدولة بتقديم إعانات للمنتجين ساهمت بزيادة إنتاج وعرض السلعة . ويظهر تأثير ذلك على حالة التوازن بصور عدة هي :

- **نقصان الطلب بدرجة أكبر من الزيادة في العرض :**

ويظهر تأثير ذلك على حالة التوازن في الشكل الآتي :

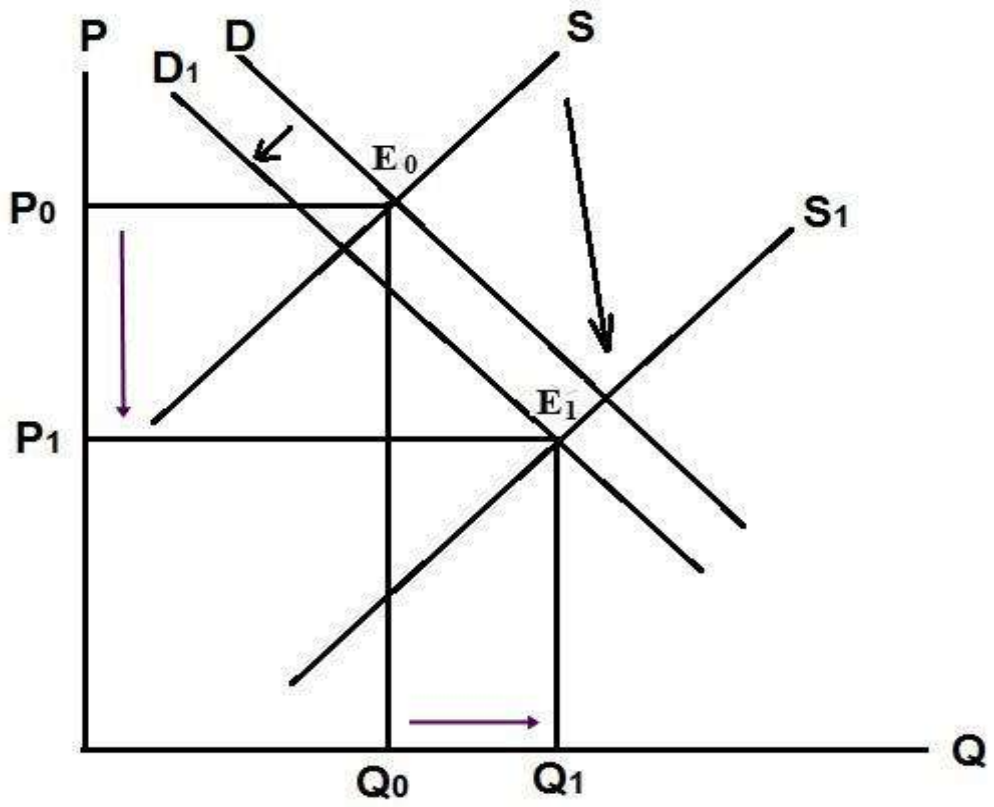



**شكل ( 41 ) تأثير نقصان الطلب بدرجة أكبر من زيادة العرض على حالة التوازن**

إذ يلاحظ أن نقصان الطلب على السلعة من (D) إلى ($D_1$) بدرجة أكبر من زيادة عرضها في السوق من (S) إلى ($S_1$) أدت إلى إنخفاض سعر التوازن من ( $P_o$ ) إلى ($P_1$) ، نقصان كمية التوازن من ( $Q_o$) إلى ($Q_1$)، اتجاه نقطة التوازن من (E0) إلى نقطة جديدة هي ($E_1$) نحو اليسار بسبب نقصان كمية التوازن وإلى الأسفل بسبب إنخفاض السعر.

- **نقصان الطلب بدرجة أقل من الزيادة في العرض :**

ويظهر تأثير ذلك على حالة التوازن في الشكل الآتي :

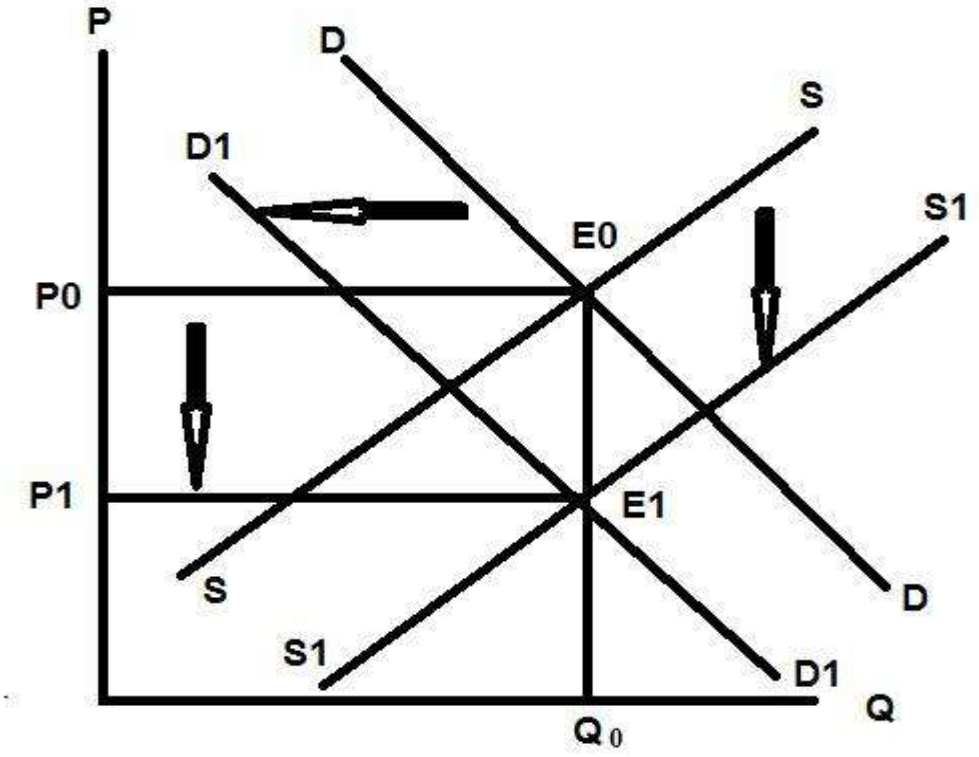



**شكل ( 42 ) ثأثير نقصان الطلب بدرجة أقل من زيادة العرض على حالة التوازن**

إذ يلاحظ أن نقصان الطلب على السلعة من (D) إلى ($D_1$) بدرجة أقل من زيادة عرضها في السوق من (S) إلى ($S_1$) أدت إلى إنخفاض سعر التوازن من ($P_o$) إلى ($P_1$) ، زيادة كمية التوازن من ($Q_o$) إلى ($Q_1$) ، اتجاه نقطة التوازن من ( E0) إلى نقطة جديدة هي ($E_1$) نحو اليمين بسبب زيادة كمية التوازن والى الأسفل بسبب إنخفاض السعر.

- **نقصان الطلب بدرجة مساوية للزيادة في العرض :**

ويظهر تأثير ذلك على حالة التوازن في الشكل الآتي :




**شكل ( 43 ) تأثير نقصان الطلب بدرجة مساوية لزيادة العرض على حالة التوازن**

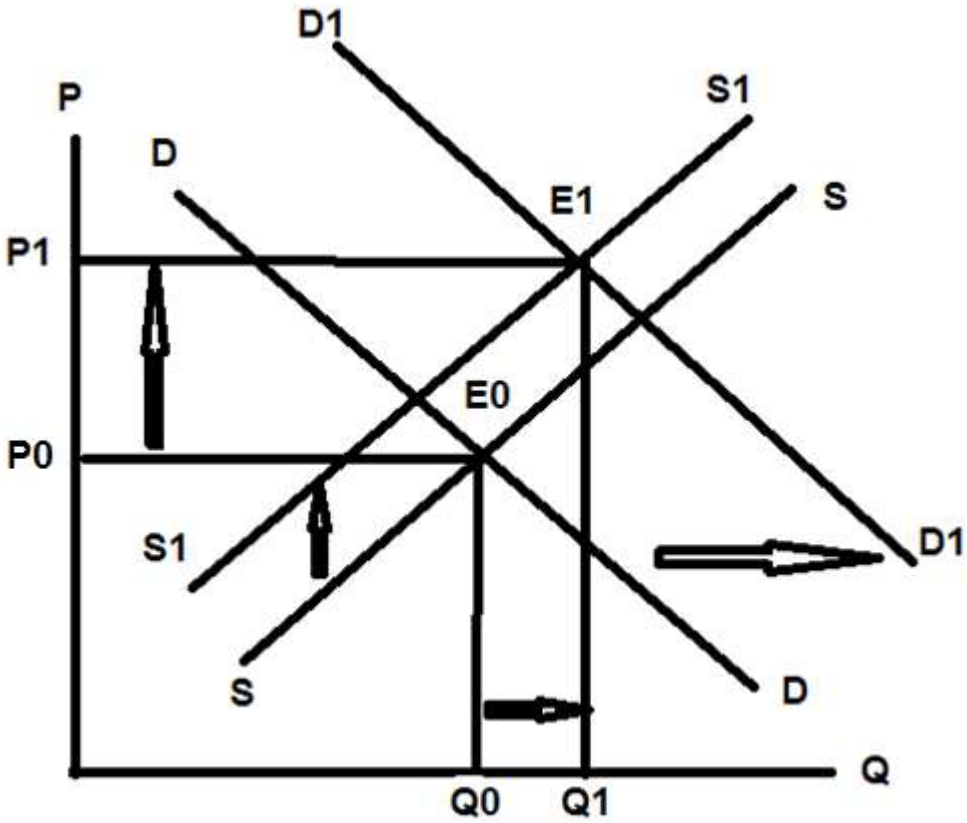
إذ يلاحظ أن نقصان الطلب بدرجة مساوية لزيادة العرض أدت إلى إنخفاض سعر التوازن من ($P_o$) إلى ($P_1$)، بقاء كمية التوازن ($Q_o$) ثابتة على حالها ، اتجاه نقطة التوازن إلى الأسفل ( $E_1$) بشكل موازي لنقطة التوازن السابقة ($E_o$) تعبيرا عن إنخفاض السعر.

- **زيادة الطلب مع نقصان العرض :**

ويحدث ذلك نتيجة بعض العوامل مثل زيادة عدد مستهلكي السلعة وفي نفس الوقت زادت تكاليف إنتاجها. ويظهر تأثير ذلك على حالة التوازن بأشكال عدة هي :

- **زيادة الطلب بدرجة أكبر من النقصان في العرض :**

ويظهر تأثيرها على حالة التوازن في الشكل الآتي :

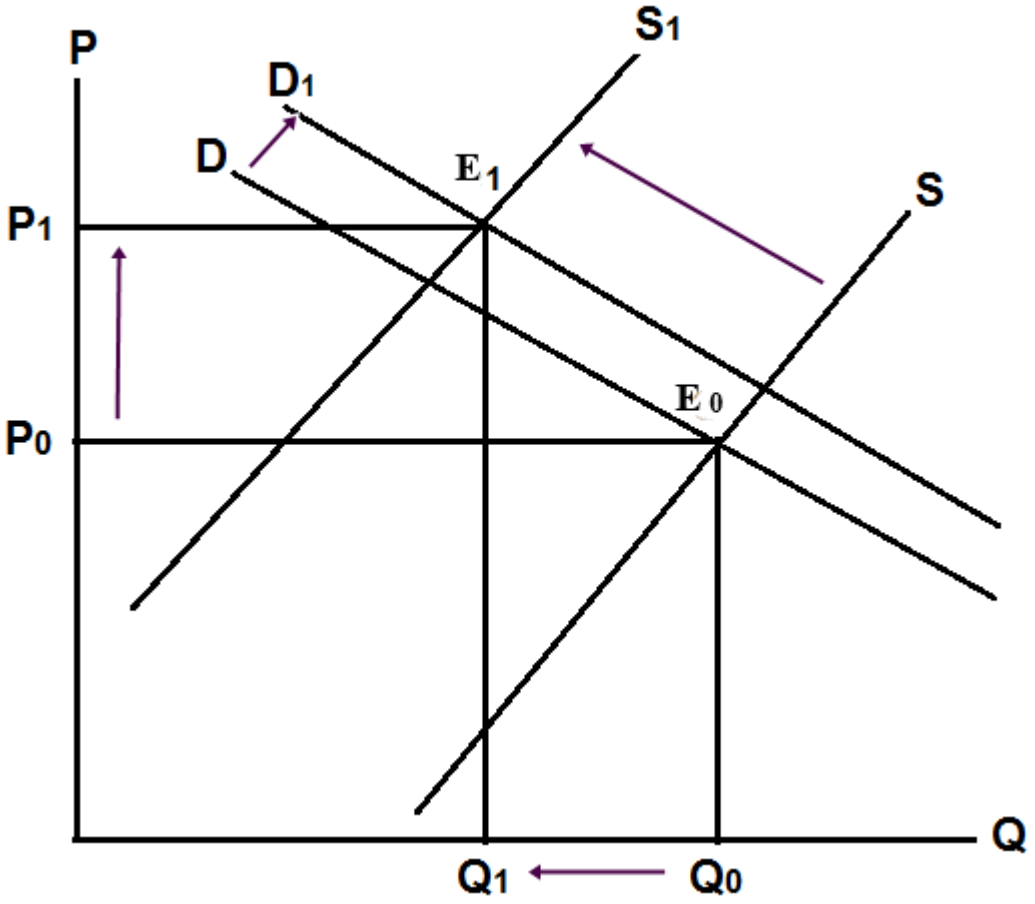



**شكل ( 44 ) تأثير زيادة الطلب بدرجة أكبر من النقصان في العرض على حالة التوازن**

إذ يلاحظ أن زيادة الطلب بدرجة أكبر من نقصان العرض أدت إلى ارتفاع سعر التوازن من ($P_0$) إلى ($P_1$) بنسبه كبيرة ، زيادة كمية التوازن من ($Q_0$) إلى ($Q_1$) ، اتجاه نقطة التوازن من ($E_0$) إلى نقطة جديدة هي ($E_1$) نحو اليمين بسبب زيادة كمية التوازن والى الأعلى بسبب ارتفاع السعر.

- **زيادة الطلب بدرجة أقل من النقصان في العرض :**

ويظهر تأثيرها على حالة التوازن في الشكل الآتي :

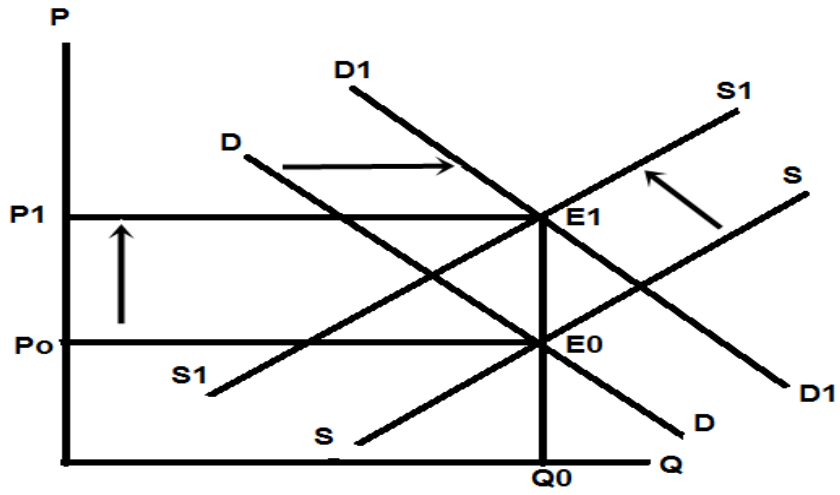



**شكل ( 45 ) تأثير زيادة الطلب بدرجة أقل من النقصان في العرض على حالة التوازن**

إذ يلاحظ أن زيادة الطلب بدرجة أقل من نقصان العرض أدت إلى ارتفاع سعر التوازن من ($P_0$) إلى ($P_1$) ، نقصان كمية التوازن من ($Q_0$) إلى ($Q_1$) ، اتجاه نقطة التوازن من (E0) إلى نقطة جديدة هي ( $E_1$ ) نحو اليسار بسبب نقصان كمية التوازن والى الأعلى بسبب ارتفاع السعر.

- **زيادة الطلب بدرجة مساوية للنقصان في العرض :**

ويظهر تأثيرها على حالة التوازن في الشكل الآتي :




**شكل ( 46 ) تأثير زيادة الطلب بدرجه مساوية للنقصان في العرض على حالة التوازن**

إذ يلاحظ أن زيادة الطلب بدرجة مساوية لنقصان العرض أدت إلى ارتفاع سعر التوازن من ($P_0$) إلى ($P_1$) ، بقاء كمية التوازن ( $Q_0$) ثابتة على حالها، اتجاه نقطة التوازن إلى أعلى ($E_1$) بشكل موازٍ لنقطة التوازن السابقة ($E_0$ ) بسبب ارتفاع السعر.

بعد استعراضنا للتغيرات التي تحدث في كل من قوى الطلب وقوى العرض نخلص إلى أن هذه التغيرات يكون تأثيرها على منحنى الطلب ومنحنى العرض على النحو الآتي :

1- انتقال منحنى الطلب من مكانه يأخذ أحد الاتجاهين :

أ- انتقاله إلى الأسفل باتجاه اليسار في حالة انخفاض الطلب.

ب- انتقاله إلى الأعلى باتجاه اليمين في حالة زيادة الطلب.

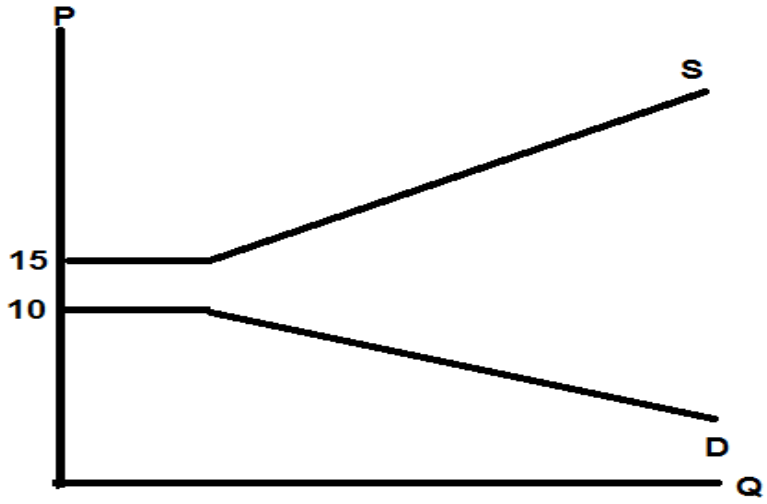
2- انتقال منحنى العرض من مكانه يأخذ أحد الاتجاهين :

أ- انتقاله إلى الأعلى باتجاه اليسار في حالة نقصان العرض.

ب- انتقاله إلى الأسفل باتجاه اليمين في حالة زيادة العرض.

**هـ- عدم تفاعل قوى الطلب مع قوى العرض :**

وهي حالة شاذة تحدث عندما يكون هناك عرض للسلعة في السوق مع وجود طلب عليها ، لكن أقل سعر تعرض به السلعة يرفضه المشترون في حين أن أعلى سعر يدفعه المشترون لا يقبل به البائع ويمكن توضيح ذلك في الشكل البياني الآتي:




:

**شكل ( 47 ) حالة عدم تفاعل قوى الطلب مع قوى العرض**

إذ يلاحظ أن حالة التوازن لم تتم لأن السلعة عرضت للبيع بسعر (15) دينار مثلا لكن المشترين يرغبون بالسلعة بسعر (10) دنانير. وتحدث هذه الحالة بشكل خاص عندما تكون السلعة غير معروفة من قبل المستهلكين أو بالنسبة للسلع الإستهلاكية ذات الطبيعة التكنولوجية مثل جهاز الكومبيوتر الشخصي عندما يطرح بسعر مرتفع والمستهلك يرغب بالحصول عليه لكن بسعر أقل. وهذه الحالة لا تستمر طويلا فأما أن يقوم البائع بتخفيض السعر أو أن يدفع المشتري سعرا أعلى وصولا إلى حالة التقاطع بين العرض والطلب ، أو أن يقوم المنتج بسحب السلعة من السوق.

## ثالثا :- أثر التدخل الحكومي في توازن

أن التحليل السابق للتوازن الإقتصادي الجزئي (توازن السوق) يتم (كما أوضحنا سابقا) على افتراض وجود سوق تتفاعل فيها قوى العرض والطلب بشكل حر وتلقائي وبدون أي تدخل من أية جهة كانت ، إلا أن الواقع الفعلي قد لا يكون كذلك ، حيث إن الحكومة يمكن أن تتدخل وتؤثر في الكميات ألمعروضة أو الكميات ألمطلوبة أو الاثنين معا عن طريق تأثيرها في السعر. وهذا التدخل يتنوع ويتعدد إلا أن من أبرز أشكاله ما يأتي :

أ - فرض الضرائب : فالحكومة عندما تفرض ضريبة على إنتاج سلعة معينة يقوم المنتج بإضافة هذه الضريبة إلى سعر السلعة مما يؤدي إلى ارتفاع سعرها فوق السعر التوازني الأمر الذي يؤثر على الكمية المطلوبة

والكمية المعروضة منها ،على أن هذا التأثير يعتمد على درجة مرونة الطلب ودرجة مرونة العرض على تلك السلعة فمثلا إنخفاض مرونة الطلب عليها يؤدي إلى أن يكون الإنخفاض ألنسبي في ألكمية ألمطلوبة أقل من الإرتفاع النسبي في السعر وبذلك لا يتأثر الطلب عليها كثيرا وهكذا ، ويحدث العكس في حالة خفض الضريبة.

ب – منح إعانات للمنتجين : فالمنتج من خلال منحه الإعانة يتمكن من إنتاج السلعة وعرضها بسعر أقل للمستهلكين وبالذات في حالة السلع الضرورية ، وذلك بهدف تحفيز المنتجين على زيادة إنتاجهم منها لتلبية الطلب ألمتزايد والحصول على أرباح إضافية ولهذا بلا شك تأثير واضح على حالة توازن السوق.

ج – تحديد حد أدنى للسعر : وبالذات السلع التي يتوفر فائض منها كالسلع ألزراعية التي يتعذر خزنها . وذلك منعا لإنخفاض السعر إلى الحد الذي يعرض المنتج للخسارة ولا يغطي تكاليف الإنتاج ، الأمر الذي يرفع سعرها إلى مستوى فوق السعر التوازني وبذلك يقل الطلب عليها ويتوفر فائض منها بالسعر ألجديد ، وهذا أيضا يؤثر على حالة التوازن .

د – تحديد حد أعلى للسعر : وبالذات السلع الضرورية التي تحصل شحة فيها كالسلع الغذائية ، وذلك منعا لإرتفاع السعر إلى الحد الذي يجعل المستهلك غير قادر على شراء السلعة ، فهذا ألتحديد يخدم المستهلك أساسا . وقد يتطلب الأمر تنظيم عملية الحصول على السلعة عن طريق الحصص أو البطاقات مثلا نتيجة الشحة في عرضها قياسا بالطلب عليها وفي ذلك تأثير على حالة التوازن .

هـ – قد تقوم ألحكومة بالتدخل ألمباشر وذلك بتحديد سعر معين للسلعة ، وهي بذلك تحل محل آلية السوق في تحديد السعر . وهذا ألتحديد ألمباشر لسعر السلعة ينبغي أن يرافقه تقديم إعانات للمنتج إذا كان السعر منخفض ولا يغطي ألتكاليف كما في حالة السلع الضرورية .

والى جانب تأثير التدخل ألحكومي على توازن العرض والطلب لابد من الإشارة إلى وجود أطراف أخرى يمكن أن تؤثر على حالة التوازن ، فالمشروعات وحسب طبيعة السوق الذي تعمل فيه يمكن أن تؤثر على العرض أو أن تؤثر على الطلب من خلال تأثيرها على السعر واعتمادا على مدى سلطتها وقوتها في أحداث مثل هذا التأثير ، كما يمكن للنقابات أن تؤثر على التفاعل ألحر والتلقائي بين قوى العرض والطلب من خلال سوق ألعمل بالذات عن طريق فرض حد أدنى للأجور مثلا فتؤثر بذلك على كلفة استخدام الأيادي ألعاملة وبالتالي على حجم عرض قوى العمل والطلب عليها .

## رابعا :- تطبيقات في التوازن

**الحالة ألأولى:** كان سوق السلعة (Y) في حالة توازن ، فالكميات المطلوبة منها تساوي الكميات المعروضة والسعر مستقر . لكن حدث تغيير عندما ارتفعت دخول المستهلكين حيث زادت الكميات التي يرغبون بشرائها من تلك السلعة وأصبحت الكميات المطلوبة منها أكبر من الكميات المعروضة في السوق ( أي أن هناك عجزا في العرض وزيادة في الطلب ) ، فماذا سيحدث ؟

ستزداد القوى الضاغطة على سوق السلعة (Y) لتعيده إلى حالة التوازن مرة أخرى على وفق التسلسل الآتي :

أ- سيرتفع سعر السلعة (Y) بسبب زيادة الطلب عليها من قبل المستهلكين.

ب- سيقل الطلب على السلعة (Y) بسبب ارتفاع سعرها.

ج- ستصبح الكميات المعروضة من السلعة (Y) أكبر من الكميات المطلوبة نسبيا ( بسبب إنخفاض الطلب ).

د- سيتناقص حجم العجز تدريجيا بسبب ارتفاع السعر ليصل سوق السلعة (Y) إلى حالة التوازن مرة أخرى( تصبح الكمية المطلوبة منها مساوية للكمية المعروضة في السوق ) لكن بسعر جديد أعلى من سعرها القديم وبكمية توازن أكبر من ألكمية ألقديمة .

**الحالة الثانية :** كان سوق السلعة (Z) في حالة توازن ، فالكميات المطلوبة منها تساوي الكميات المعروضة والسعر مستقر. لكن حدث تغيير عندما زاد عدد البائعين إذ أصبحت الكميات المعروضة من تلك السلعة في السوق أكبر من الكميات التي يرغب المستهلكون بشرائها (أي أن هناك فائضا في العرض ونقصا في الطلب) ، فماذا سيحدث ؟

ستزداد القوى الضاغطة على سوق السلعة (Z) لتعيده إلى حالة التوازن مرة أخرى على وفق التسلسل الآتي :

أ- سينخفض سعر السلعة (Z) بسبب عرضها في السوق بكميات أكثر مما يحتاجه المستهلكون.

ب- سيقل عرض السلعة (Z) لإن التجار يبيعونها بأقل من سعرها وتحسب عليهم خسارة.

ج- ستصبح الكميات المطلوبة من السلعة (Z) أكثر نسبيا من الكميات المعروضة ( بسبب نقصان العرض ).

د- سيتناقص حجم الفائض في العرض تدريجيا" بسبب إنخفاض السعر ليصل سوق السلعة (Z) إلى حالة التوازن مرة أخرى ( تصبح الكميات المعروضة منها مساوية للكميات المطلوبة ) لكن بسعر جديد أقل من السعر القديم وبكمية توازن أقل من الكمية القديمة .

# أسئلة الفصل الرابع

س1 – عرف كل من ( سعر ألتوازن ، كمية التوازن ، ثمن ألطلب ، ثمن ألعرض ) .

س2- وضح مفهوم التوازن الإقتصادي ألجزئي معززا إجابتك بمثال رقمي يفسر حالة التوازن.

س3 – ما لمقصود بتغير التوازن الإقتصادي ألجزئي ؟ لخص ألتقلبات ألتي تؤدي ألى تغيير حالة هذا ألتوازن.

س4- كيف يؤثر تغير الطلب مع بقاء العرض ثابتا على حالة التوازن ؟ أذكر صور هذا التغير ثم أشرح إحداها معززا إجابتك برسم بياني له.

س5- كيف يؤثر تغير العرض مع بقاء الطلب ثابتا على حالة التوازن ؟ أذكر صور هذا التغير ثم أشرح إحداها معززا إجابتك برسم بياني لها.

س6 - لماذا تحدث الزيادة في الطلب والعرض معا وما تأثير هذه الزيادة المتزامنة على حالة التوازن عندما تكون :

- زيادة الطلب بدرجة اكبر من زيادة العرض
- زيادة الطلب بدرجة اقل من زيادة العرض
- زيادة الطلب بدرجة مساوية لزيادة العرض

عزز إجابتك برسم بياني لكل حالة منها .

س7- ما تأثير نقصان الطلب والعرض معا على حالة التوازن عندما يكون ؟

- نقصان الطلب بدرجة أكبر من نقصان العرض
- نقصان الطلب بدرجة أقل من نقصان العرض
- نقصان الطلب بدرجة مساوية لنقصان العرض
- عزز إجابتك برسم بياني لكل حالة منها .

س8- عدد الصور التي يمكن إن يظهر بها نقصان الطلب مع زيادة العرض على السلعة في السوق ، ثم وضح تأثير إحدى هذه الصور على حالة التوازن معززا إجابتك برسم بياني لها.

س9– ما هو تفسير حالة عدم تفاعل قوى الطلب مع قوى العرض في السوق ؟ وما هي النهاية التي ستؤول إليها هذه الحالة وفق آلية السوق ؟

س10– استعرض بالتفصيل نموذج تطبيقي لحالة إعادة توازن العرض والطلب على إحدى السلع (كأن تكون X أو Z ) وفق آلية ألقوى ألضاغطة في ألسوق سواء في حالة وجود عجز في العرض وزيادة في الطلب أو العكس.

س11–عدد مع شرح موجز أشكال التدخل الحكومي التي يمكن إن تؤثر على عمل آلية السوق

في تحقيق التوازن الاقتصادي من خلال تأثيرها على السعر وبالتالي على الكميات

المطلوبة والكميات المعروضة من السلعة .

# الفصل الخامس

## نظرية الإنتاج

أولا – مفهوم نظرية الإنتاج

ثانيا – عوامل الإنتاج

ثالثا – دالة الإنتاج

# أهداف الفصل الخامس

- تعريف الطالب بمفهوم الإنتاج وعوامله ( الأرض والعمل ورأس المال والتنظيم ).
- تعريف الطالب بمفهوم دالة الإنتاج وبيان العلاقة بين عناصر الإنتاج والكمية المنتجة من سلعة معينة .
- تعريف الطالب بخصائص منحنيات الناتج المتساوي وخريطته .

## اولا - مفهوم نظرية الإنتاج : Theory of Production

تقدم نظرية الإنتاج الأسس العامة التي تحدد تكاليف الإنتاج وعرض السلع كما تعد مبادئ الإنتاج عنصرا أساسيا في نظريتي التوزيع وتخصيص الموارد بين مجالات النشاط الاقتصادي المختلفة .

لقد تطورت نظرية الإنتاج كغيرها من النظريات الاقتصادية الأخرى تطورا كبيرا فقد نظر الطبيعيون (الفيزقراط) إلى الإنتاج على انه خلق المادة أي الحصول على مادة جديدة من تلك الموجودة فعلا ، ولهذا اعتبروا الزراعة أو النشاط الزراعي بصفة عامة هو النشاط المنتج الوحيد بينما نظروا إلى الأنشطة الأخرى كالتجارة والصناعة على إنها أعمالا غير منتجة، فالأرض في رأيهم تعطي الكثير من الطيبات من بذور قليلة ومن ثم فأنها تحقق فائضا ( ناتجا صافيا ) يقدر على أساس الفرق بين الثروة التي ينتجها هذا النشاط والثروة التي استهلكت أثناء عملية الإنتاج .

أما في العصر الحديث الذي يقوم فيه النظام الاقتصادي المعاصر على مبدأ التخصص وتقسيم العمل فقد اخذ مفهوم الإنتاج معنى أوسع وأكثر شمولا ، فلم يعد هناك احتمال قائم لتقسيم الأنشطة المختلفة إلى منتجة وأخرى غير منتجة .

لقد ذهب الفكر الحديث إلى اعتبار الإنتاج ليس خلق المادة كما ظن الأولون وإنما خلق المنفعة أو زيادتها، أي خلق المنفعة من حيث لم يكن لها وجود من قبل أو إضافة منفعة جديدة للمنفعة القائمة أصلا في الشيء، فالزراعة والتجارة والنقل والخدمات جميعها من الأعمال المنتجة، فما دامت هذه الأعمال مطلوبة لمنفعتها أي إنها قادرة على إشباع حاجات الأفراد ورغباتهم فهي تعتبر منتجة .

ولأجل تبسيط دراسة نظرية الإنتاج والتركيز في تحليلها على المضامين الأساسية فيها، لابد من النظر لنظرية الإنتاج من زاويتين :-

الأولى :- الزاوية التكنولوجية ( الفنية ) : وهي التي تبحث في العلاقة بين المستخدم والمنتج، أي العلاقة بين مقدار عوامل الإنتاج المستخدمة في إنتاج سلعة معينة، ومقدار الناتج الذي يمكن الحصول عليه من هذه السلعة بغض النظر عن أسعار عوامل الإنتاج وأسعار السلع المنتجة، هذه العلاقة يطلق عليها دالة الإنتاج Production Function.

الثانية :- الزاوية الاقتصادية :- وهي التي تبحث في تحقيق أقصى قدر من الإنتاج باستخدام كمية محدودة من الموارد ( عوامل الإنتاج )، أو تحقيق مقدار معين من الإنتاج باستخدام أقل كمية ممكنة من الموارد، أي تتحمل أقل تكاليف ممكنة .

## ثانيا – عوامل الإنتاج Factors of Production

ذكرنا سابقا إن الإنتاج هو خلق المنفعة أو زيادتها، لكن حتى الآن لم يتم توضيح القوى المحددة لهذا الإنتاج، ولبيان ذلك يمكن القول بصورة عامة بأن الإنتاج يتطلب اشتراك أربعة عوامل يطلق عليها عوامل الإنتاج هي ((الأرض، العمل، رأس المال، التنظيم )) .

والمنافع في بعض الحالات يمكن إن تخلق بجهود بشرية فقط دون الاستعانة بالأشياء المادية ومثال ذلك خدمات المدرسين، إلا إن العناصر المادية الموجودة في الطبيعة لا يمكن الحصول عليها إلا من خلال الجهد البشري كالحصول على الخشب مثلا، أي إن الطبيعة هي أيضا عامل إنتاجي لا يمكن الاستغناء عنه، وفي معظم الحالات يحتاج العاملون إلى معدات كالآلات والمكائن لتكييف المواد التي تهيؤها الطبيعة، هذه المعدات تسمى رأس المال وهو عامل إنتاجي ثالث، كما إن الإنتاج حين يتم بإشتراك العوامل الثلاثة السابقة الذكر فأن جمعها والتخطيط لهذا الإنتاج وتنسيقه وتوجيه جهود العاملين فيه يكون ضروريا ، لذا فأن المنظم يكون عامل الإنتاج الرابع، وفيما يأتي سنلقي ضوءا على كل عامل منها :-

### أولا - الأرض Land

الأرض بالمعنى الواسع ترمز إلى جميع الموارد الطبيعية، كما وجدت عليه في الطبيعة، وهذه الموارد تتضمن ليس فقط سطح الأرض، بل تشمل الأنهار، والبحيرات والموارد المعدنية ( كالفحم والنفط )، إن الصعوبة الوحيدة في فهم المقصود بالأرض كعامل إنتاجي هي أن الأرض يجب إن تعد بأنها أكثر من مجرد منطقة مسطحة، فمن وجهة نظر التصنيع يعد الموقع أهم خاصية للأرض بينما من وجهة نظر الزراعة تعد خاصية الخصوبة هي الأكثر أهمية مع أن الموقع مهم للأرض الزراعية أيضا لكن أقل من حالة الأرض المستخدمة للأغراض الصناعية .

وعلى الرغم من اعتقاد بعضهم بأن الأرض ثابتة من حيث الكم والنوع، لكن التقدم التكنولوجي أتاح الفرصة لزيادة المساحة كميا وتحسينها نوعيا وذلك من خلال مشاريع الري وبزل المستنقعات واستصلاح الأراضي ومن خلال الأسمدة والمخصبات وما إلى ذلك، وهذا لا يتم إلا من خلال توافر العوامل الأخرى المتمثلة بالعمل ورأس المال حتى يمكن استغلالها استغلالا جيدا .

## ثانيا – العمل Labor

العمل في المعنى الاقتصادي هو الجهد العقلي أو العضلي الإرادي الذي يبذل في إنتاج السلع والخدمات، ومن هذا التعريف نلاحظ ما يأتي : -

- إن العمل هو مجهود إنساني، لان الإنسان فقط هو ذو الإرادة والبصيرة، وعلى هذا فأن المعنى الاقتصادي للعمل يستبعد عمل الحيوانات حتى لو كان مضنيا ويبذل في إنتاج السلع .
- انه يستبعد كل مجهود إنساني حتى وان كان مرهقا وشاقا إذا لم يقصد به أو يؤدي إلى إنتاج السلع والخدمات فتسلق جبل والقيام برحلة عبر الصحراء لا يعد من قبيل العمل .
- أما لماذا لا يعد تسلق الجبال، رغم كونه عملا شاقا بينما يعد توزيع الرسائل رغم بساطته عملا ، السبب في ذلك يعود إلى إن العمل هو ملزم وكلمة الإلزام هنا لا تتضمن الالتزام القانوني إنما ينبغي إن تفهم بالمعنى الاقتصادي وهو التزام الإنسان بإشباع حاجاته والحصول على دخل سواء أكان عاملا مستقلا أو عاملا أجيرا ، هذا من ناحية، ومن ناحية أخرى، إن العمل هو مصدر إنتاج المجتمع .

- **عرض العمل :**

يقصد بعرض العمل، عدد الأيدي العاملة المتمثلة بالجهد المعروض فعلا أو المستعد للعمل أثناء مدة معينة، وهو مرادف لإصطلاح القوة العاملة وهو يمثل ذلك الجزء من المجموع الكلي للسكان الذين تقع أعمارهم بين ( 15 – 65 ) سنة ويسمى ( حجم السكان الفعال) أو القوة البشرية بعد استبعاد العاجزين عن العمل وكذلك الأشخاص الذين تقل أعمارهم عن الـ ( 15 ) أو تزيد عن ( 65 ) سنة ويسمى هذا الجزء (حجم السكان غير الفعال ) ويتكون عرض العمل من الفئات الآتية:-

- أصحاب العمل وهم الأفراد الذين يديرون نشاطا اقتصاديا معينا لحسابهم الخاص ويشغلون آخرين تحت إدارتهم .
- العاملون لحسابهم وهم العمال الذين يؤدون نشاطا اقتصاديا معينا لحسابهم الخاص دون إن يقوموا بتأجير آخرين .
- الإجراء : - وهم الأشخاص الذين يعملون في الأنشطة الاقتصادية العامة أو الخاصة ويحصلون لقاء عملهم على تعويض بشكل أجور أو رواتب أو مواد عينية .
- العمال العائليون :- وهم الأشخاص الذين يقومون بالعمل تحت إدارة احد أفراد العائلة بمقابل أو بدون مقابل .

- **العوامل المؤثرة في عرض العمل ويمكن تحديدها بالآتي:-**

أ – حجم السكان إذ يؤثر طرديا ، فكلما زاد حجم السكان زاد عرض العمل والعكس صحيح .

ب – ساعات العمل، إذ يزداد عرض العمل بزيادة عدد الساعات المخصصة للعمل .

ج – حرية اختيار العمل، ظروف وطبيعة العمل وكفاءة العمل والعوامل المؤثرة فيه كالتعليم والإعداد المهني أو تقسيم العمل وظروف المعيشة .

د – التركيب النوعي للسكان من حيث الجنس والعمر ففي البلدان النامية يبدأ العمل مبكرا ، كما إن إسهام المرأة في قوة العمل يكون منخفضا قياسا بالدول المتقدمة .

هـ - الهجرة : - إذ يؤثر انتقال العاملين في عرض العمل أو يقل عرض العمل مع تصاعد وتيرة الهجرة .

- **البطالة Unemployment:**

لا شك في إن البطالة هي مشكلة الاقتصاد في الوقت الحاضر، وقد تعاقبت مدارس اقتصادية مختلفة على تفسيرها، ومحاولة التصدي لآثارها الاقتصادية والاجتماعية والتنموية .

والسؤال المطروح هو :- من هو العاطل عن العمل؟ ويمكن الإجابة على هذا السؤال بان العاطل هو من لا يعمل غير إن هذا الرد غير كاف وغير دقيق .

صحيح إن من أهم صفات العاطل انه لا يعمل، ومع ذلك فهناك عدد كبير من الأفراد لا يعملون لإنهم ببساطة لا يقدرون على العمل ( الأطفال، المرضى، العجزة، كبار السن ) وهؤلاء لا يصح اعتبارهم عاطلين، لان العاطلين يجب إن يكونوا قادرين على العمل، وكذلك فان بعض القادرين لا يبحثون عن العمل مثل الطلاب، وهؤلاء أيضا لا يصح إدخالهم ضمن دائرة العاطلين عن العمل .

وهناك بعض العمال والموظفين الذين يعملون لبعض الوقت، ويرغبون في العمل طوال الوقت، ولهذا فهم يبحثون عن مثل هذا العمل، والإحصاءات لا تعتبرهم ضمن العاطلين عن العمل .

إذا ليس كل من يبحث عن عمل يعد عاطلا ، وليس كل من لا يعمل يعد عاطلا ، وعموما هناك شرطان أساسيان يجتمعان معا ، لتعريف العاطل حسب الإحصاءات الرسمية وهما :-

أ – أن يكون قادرا على العمل .

ب – أن يبحث عن فرصة للعمل .

وعلى هذا الأساس عرفت منظمة العمل الدولية العاطل عن العمل بانه ( كل شخص قادر على العمل، وراغب فيه، يبحث عنه، ويقبله عند مستوى الأجر السائد، ولكن لن يحصل عليه )، وهذا مايطلق عليه بالبطالة الاجبارية.

- **أنواع البطالة**

إذا كانت البطالة تتفاوت من حيث الجنس والعمر، كذلك من حيث مدة البطالة التي تعانيها الفئات المتعطلة، فهناك عدة أنواع من البطالة يمكن توضيح أهمها :-

### أ – البطالة الدورية Cyclical Unemployment

إن النشاط الاقتصادي، بجميع متغيراته الاقتصادية الرأسمالية، لا يسير عبر الزمن بوتيرة واحدة منتظمة، بل تنتابه حركة تقلبات صاعدة وهابطة يتراوح المدى الزمني لهذه التقلبات بين ثلاث وعشر سنين، يطلق عليها ( الدورة الاقتصادية ) التي لها خاصية التكرار والدورية .

ومن سمات حركة الدورة الاقتصادية هي التقلبات التي تحدث في الطلب على العمالة وما يواكبها من تقلبات في معدل البطالة .

ففي وقت الكساد ينخفض الإنتاج إلى حد كبير ومن ثم يقل الطلب على السلع والخدمات، مما يدفع أرباب العمل لتسريح عدد من العمال وتنتشر البطالة التي تظهر بسبب دورية وتكرار الدورة الاقتصادية .

### ب – البطالة الاحتكاكية Frictional Unemployment

ويقصد بها البطالة التي تحدث بسبب التنقلات المستمرة بين المناطق والمهن المختلفة، وتنشأ هذه البطالة بسبب نقص المعلومات لدى الباحثين عن العمل، ولدى أصحاب الأعمال الذين تتوافر لديهم فرص العمل، حينما ينتقل عامل من منطقة جغرافية إلى أخرى، أو يغير مهنته إلى مهنة أخرى، فالحصول على مهنة جديدة يحتاج بلا شك إلى وقت، مما يؤدي في هذا الوقت إلى تعطل الأفراد الباحثين عن العمل ويظهر ما يسمى بالبطالة الاحتكاكية .

### ج – البطالة الهيكلية Structural Unemployment

ويقصد بها ذلك النوع من البطالة الذي يصيب جانبا من قوة العمل بسبب تغيرات هيكلية تحدث في الاقتصاد الوطني، يؤدي إلى إيجاد حالة من عدم التوافق بين فرص التوظيف المتاحة وبين مؤهلات وخبرات العمال المتعطلين الراغبين في العمل والباحثين عنه .

أما عن طبيعة التغيرات الهيكلية، فهي أما إن تكون بسبب تغير في هيكل الطلب على المنتجات، وأما بسبب تغير أساس في الفن التقني المستخدم، أو تغيرات هيكلية في سوق العمل، أو انتقال بعض الصناعات إلى أماكن توطن جديدة .

ومع ذلك فأن التحسينات الفنية التي تطرأ على الصناعة أو الزراعة لا تخلق بطالة دائمية لان الأثر المباشر لهذه التحسينات في الأجل القصير لا يعدو إن يكون نقصا مؤقتا في الاستخدام .

**د – البطالة المقنعة**

المراد بها هو تلك الحالة التي يتكدس فيها عدد كبير من العمال، بشكل يفوق الحاجة الفعلية للعمل، مما يعني وجود عمالة زائدة أو فائضة لا تنتج شيئا تقريبا ، بحيث إذا سحبت من أماكن عملها فأن حجم الإنتاج لن ينخفض، أي حالة عمالة بالظاهر تعمل، وتتقاضى أجرا لكنها من الناحية الفعلية لا تعمل ولا تضيف شيئا إلى الإنتاج، هذا ما يرفع من التكلفة المتوسطة للمنتجات، كالعمالة في القطاع الزراعي في البلدان النامية، وبعض العمالة في القطاع الصناعي .

**ثالثا – رأس المال Capital**

لقد استخدم مصطلح رأس المال بمعانٍ كثيرة، وان الاقتصاديين يختلفون فيما بينهم على تعريفه ونحن لسنا بحاجة للخوض في هذه التعريفات، لكن من المفيد الاطلاع على الشائع منها .

فقد عرفه كثير من الاقتصاديين بأنه ( السلع المنتجة المستخدمة في إنتاج إضافي ) وبعبارة أخرى هي (وسائل لإنتاج الآلات التي صنعها الإنسان لمساعدته في الإنتاج كالمكائن والبنايات والمخازن والطرق والجسور والسكك الحديد وما شابه ذلك ) .

كما ويعرف رأس المال بأنه خزين الثروة Stock of Wealth الموجود في لحظة زمنية معينة، وهذا التعريف يتضمن السلع الاقتصادية بجميع أنواعها سواء صنعت من قبل الإنسان أم وجدت في الطبيعة وسواء استخدمت للإنتاج أم للإستهلاك وهو يتضمن الموارد الطبيعية ومستلزمات الإنتاج وجميع السلع الاقتصادية وهذا التعريف يجعل رأس المال مرادفا للثروة .

غير إن رأس المال هو جزء من الثروة وليس جميع الثروة، فالثروة تتضمن السلع الاستهلاكية المعمرة وغير المعمرة والمخزون السلعي فضلا عن السلع الرأسمالية .

- أنـواع رأس الـمـال :

يمكن النظر إلى رأس المال من عدة زوايا، فمن زاوية إسهامه المباشر أو غير المباشر في إنتاج السلع والخدمات الاستهلاكية ينقسم إلى : -

**أ – رأس المال الإنتاجي**

وهو يشمل كافة التجهيزات والآلات والمواد الخام والسلع نصف المصنعة التي توجد بجميع الأنشطة الاقتصادية المنتجة للسلع والخدمات الاستهلاكية إضافة إلى المنشآت والمباني اللازمة لكافة المشروعات التي تمارس عمليات الإنتاج بصورة مباشرة .

**ب – رأس المال الاجتماعي**

وهو يشمل جميع الأنواع الأخرى من رأس المال التي تسهم في العمليات الإنتاجية والتي تعد أساسية لكافة المشاريع التي تمارس الإنتاج بشكل مباشر، ومن أمثلة هذا النوع من رأس المال، الطرق والجسور والموانئ والسدود والخزانات ومباني الجامعات والمدارس والمنشآت الاجتماعية كافة ويطلق على هذا النوع من رأس المال، البنى الإرتكازية أو البنى التحتية .

كما يمكن تقسيم رأس المال من زاوية النفقات التي يتحملها المشروع الإنتاجي إلى ما يأتي :-

أ – رأس المال الثابت

ويضم كافة التجهيزات والآلات والمباني التي يتحمل المنتج تكاليفها كاملة والتي لا بد من دفعها سواء أنتج المشروع أم لم ينتج .

ب – رأس المال المتداول ( العامل )

ويشمل المواد الخام والسلع نصف المصنعة والمخزون من السلع تامة الصنع، وهذا النوع من رأس المال من الممكن لصاحب المشروع إن يغير مقدار ما يستخدمه منه تبعا لمستوى الإنتاج، لذا ففي حالة توقف الإنتاج لا تكون هناك حاجة للإنفاق على رأس المال المتداول، بخلاف ما هو عليه الحال بالنسبة لرأس المال الثابت .

**رابعا – التنظيم**

هو نوع من النشاط الإنساني يدرج أحيانا تحت عنوان العمل ولكن بمميزات خاصة ولكونه يؤدي دورا خاصا في النظام الاقتصادي، كان من الأفضل إن يعامل كعنصر إنتاجي منفصل عن العمل .

وهو يشير إلى مهمة تجميع عناصر الإنتاج الأخرى، العمل والأرض ورأس المال واستخدامها في العملية الإنتاجية واتخاذ قرار القيام بها وتحمل مخاطر تنفيذها، والمنظم هو ليس الشخص الذي تعهد إليه إدارة المشروع حسب، إنما هو الرائد الذي يضع كل مواهبه ومهاراته في خدمة المشروع لتنميته عن طريق إنتاج السلع الجديدة أو استخدام الطرق الفنية الجديدة .

## ثالثا – دالة الإنتاج

هي عبارة عن العلاقة الفنية بين المدخلات المادية المستخدمة من عوامل الإنتاج كمتغيرات مستقلة وبين الإنتاج من سلعة معينة كمتغير تابع، وهي تصف قوانين الإنتاج .

وتهتم دالة الإنتاج بتحويل العوامل المستخدمة إلى منتجات في أية مدة كما تعبر عن المستوى التقني في المنشأة أو الصناعة أو الاقتصاد ككل وبالتالي فأن دالة الإنتاج ما هي إلا صيغة فنية تبين الكمية القصوى التي يمكن إنتاجها من سلعة معينة باستخدام مجموعة محددة من مدخلات الإنتاج ( الأرض، العمل، رأس المال، التنظيم ) بكيفية معينة وفي مدة محددة باستخدام أفضل وسائل الإنتاج المتاحة .

وبصفة عامة يمكن وضع دالة الإنتاج في صورة رياضية كالآتي :-

$$Q = f ( L . K . I . R )$$

إذ إن :-

**Q** : تشير إلى الكمية المنتجة

**f** : دالة ( علاقة )

**L** : تشير إلى عنصر العمل المستخدم

**K** : تشير إلى رأس المال المستخدم

**I** : تشير إلى الأرض

**R** : تشير إلى التنظيم

وتعني هذه الدالة إن الكمية المنتجة من السلعة ( الناتج النهائي ) في مدة معينة ولتكن Q دالة تتوقف على كميات الموارد ( مدخلات الإنتاج ) من العمل L ، رأس المال K ، الأرض I ، والتنظيم R ، التي توظفها المنشأة في عملية الإنتاج، ويعني ذلك أن المنشأة تستطيع تغيير كمية الناتج من السلعة التي تنتجها عن طريق تغيير الكميات التي تستخدمها من العناصر الإنتاجية، ويمكن زيادة الإنتاج لحد أقصى معين وذلك بزيادة الكمية المستخدمة من عنصر إنتاجي معين مع بقاء الكميات المستخدمة من العناصر الأخرى ثابتة، ويرجع ذلك إلى إمكانية جمع ( مزج ) هذه العناصر بنسب مختلفة لإنتاج سلعة معينة، فالقمح يمكن إنتاجه باستخدام الأرض والعمل والبذور والأسمدة بحيث يمكن الوصول بإنتاج هذا المحصول إلى أقصى حد عن طريق زيادة عنصر معين كالسماد مثلا مع بقاء العناصر الأخرى ثابتة عند مستوى معين وسيتضح ذلك عند مناقشتنا لقانون الغلة المتناقصة .

وكما يتوقف حجم الإنتاج على مقدار المستخدم من عناصر الإنتاج المختلفة فإنه يتوقف من ناحية أخرى على الأسلوب الفني المستخدم في العملية الإنتاجية، فكلما اتسم الأسلوب الإنتاجي بالكفاءة كلما ازداد ناتج المنشأة باستخدام قدر معين من عناصر الإنتاج، فالمنشأة تسعى دائما إلى استخدام الأسلوب الفني الأعلى كفاءة.

- **دالة الإنتاج في المدى القصير**

يمكن تعريف المدة القصيرة بأنها مدة من الوقت تكون من القصر بحيث يمكن أثناءها للمنشأة الاقتصادية تعديل حجم الإنتاج بالزيادة أو النقصان من خلال تحكمها بعناصر الإنتاج المتغيرة فقط (المواد الخام، الوقود، العمل .... الخ ) وفي حدود طاقة ( سعة ) المنشأة ولكنها لا تستطيع إجراء أي تعديل على عناصر الإنتاج الثابتة مثل ( المباني، الآلات، الأرض، الإدارة العليا ) حيث إن قصر المدة لا يسمح بتغيير حجم المنشأة أو الأسلوب الفني المستخدم فيها لأن ذلك يحتاج إلى مدة أطول .

- **قانون الغلة المتناقصة**

يوضح قانون الغلة المتناقصة ما يحدث للناتج ( الغلة ) من تغيير عندما تتغير الكمية المستخدمة من عنصر إنتاجي معين مع بقاء الكمية المستخدمة من العناصر الإنتاجية الأخرى ثابتة، لوصف ما يحصل من تغير في نسب مزج عناصر الإنتاج .

ولفهم قانون الغلة المتناقصة لابد من التمييز بين ثلاثة أنواع من مقاييس الناتج هي :-

أ – الناتج الكلي Total Product ( TP)

ويشير إلى مجموع الكمية المنتجة من السلعة خلال العملية الإنتاجية .

ب – الناتج المتوسط Average Product ( AP)

ويشير إلى الناتج الكلي مقسوم على عدد الوحدات المستخدمة من عنصر الإنتاج المتغير .

جـ - الناتج الحدي Marginal Product ( MP )

ويمثل مقدار التغير في الناتج الكلي الناجم عن استخدام وحدة إضافية من عنصر الإنتاج المتغير، كما يعرف بأنه الوحدة الأخيرة المستخدمة من عنصر الإنتاج المتغير .

ينص قانون الغلة المتناقصة على ما يأتي ( إذا زيد احد عناصر الإنتاج المستخدمة في عملية إنتاجية ما مع بقاء العناصر الأخرى ثابتة فأن مقدار الزيادة في الناتج الكلي الناجمة عن إضافة وحدة واحدة من عنصر الإنتاج المتغير تتزايد أولا ثم تأخذ في التناقص ) .

إن هذا القانون مستمد من التجربة بحيث انه بزيادة الكميات من عنصر إنتاجي أو أكثر مع كمية معينة من العناصر الثابتة فأن المنتج يزيد أولا بمعدل متزايد وفي هذه الحالة يفوق معدل الزيادة في المنتج معدل الزيادة في المستخدم ولكن في النهاية فأن معدل الزيادة في المنتج سوف يقل بالتدريج ويهبط إلى إن يصبح أدنى من معدل الزيادة في المستخدم .

ومن اجل توضيح قانون الغلة المتناقصة والمراحل التي يمر بها الناتج نضرب المثال الآتي :-

لو فرضنا إن هناك مجموعة من عناصر الإنتاج الثابتة تتمثل بقطعة ارض بمساحة محدودة مع وجود آلة للحراثة ومقدارا محددا من السماد والبذور وان هناك عاملا إنتاجيا متغيرا واحدا وهو العمل، ومن ملاحظة الجدول الآتي نجد ما يأتي :-

جدول ( 11 )مراحل قانون الغلة المتناقصة

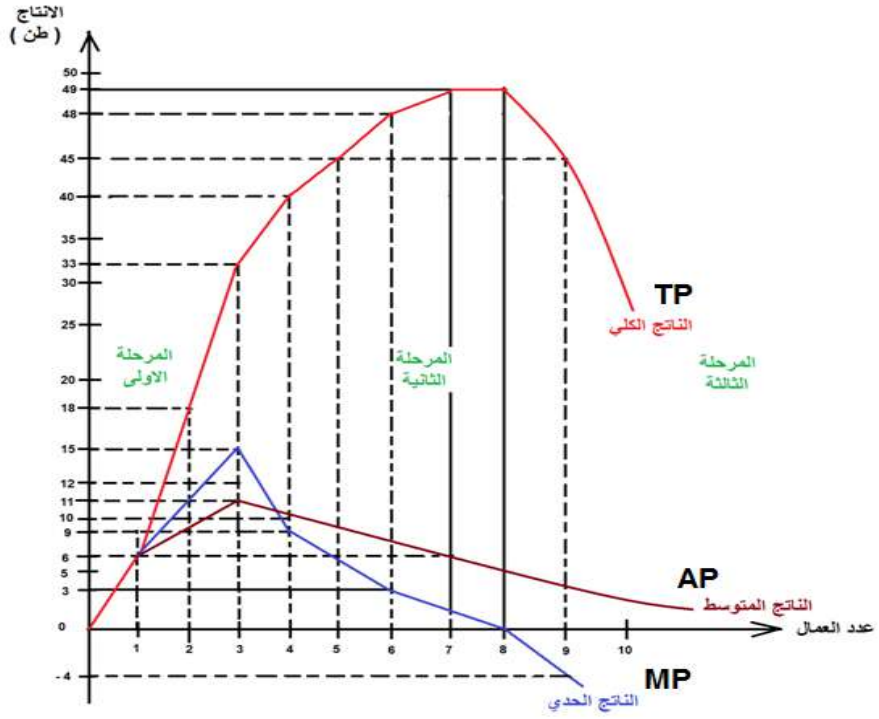
| | الناتج الحدي / (طن) | الناتج المتوسط / (طن) | الناتج الكلي / (طن) | العامل المتغير |
|---|---|---|---|---|
| المرحلة الأولى مرحلة الغلة المتزايدة | 6 | 6 | 6 | 1 |
| | 12 | 9 | 18 | 2 |
| | 15 | 11 | 33 | 3 |
| المرحلة الثانية مرحلة الغلة المتناقصة | 7 | 10 | 40 | 4 |
| | 5 | 9 | 45 | 5 |
| | 3 | 8 | 48 | 6 |
| | 1 | 7 | 49 | 7 |
| | 0 | 6,1 | 49 | 8 |
| المرحلة الثالثة مرحلة التناقص المكلف | 4- | 5 | 45 | 9 |

من الجدول أعلاه نرى، عند استخدام عامل واحد فإن الناتج الكلي بلغ ستة أطنان، وعند قسمة الناتج الكلي على العدد المستخدم يكون معدل الإنتاج ( 6 ) أطنان للعامل الواحد، ولكن عند استخدام عامل إضافي آخر ليكون هناك عاملان فأن الناتج الكلي سيرتفع إلى ( 18 ) طنا ، وهكذا نجد إن معدل الإنتاج قد ارتفع إلى (9 ) أطنان أي إن الناتج الكلي قد تغير بـ ( 12 ) طنا وهو يساوي الناتج الحدي للعامل الثاني، وهذا الارتفاع في المعدل يعود إلى إن قطعة الأرض، والعناصر الثابتة الأخرى هي أكثر من إن يستخدمها عامل واحد بكفاءة لذا عندما استخدم عاملان ارتفع معدل الإنتاج وعند استخدام ثلاثة عمال نجد إن الإنتاج الكلي قد ارتفع إلى (33) طنا أي إن معدل الإنتاج قد ارتفع إلى ( 11 ) طنا وذلك لان الناتج الحدي للعامل الثالث قد ارتفع إلى (15) طنا وهذا يعني إن العناصر الإنتاجية الثابتة هي أكبر من إن يستخدمها عاملان بكفاءة مقارنة باستخدام ثلاثة عمال .

وهكذا نجد إن هذه المرحلة تتميز بأن الإنتاج الكلي فيها يتزايد بمعدل متزايد وتسمى بمرحلة تزايد الغلة. ولكن لو استخدم أربعة عمال نجد إن الناتج الكلي يرتفع إلى ( 40 ) طنا أي إن معدل الإنتاج قد انخفض إلى (10 ) طنا وذلك لان الناتج الحدي قد انخفض إلى ( 7 ) أطنان وباستمرار استخدام العمال نجد إن الناتج الكلي

يتزايد ولكن بمعدل متناقص حتى يصل إلى أعلى مستوى له وهو ( 49 ) طنا عند استخدام العامل السابع، وعند استخدام العامل الثامن لم يتغير الناتج الكلي وذلك لان الناتج الحدي أصبح صفرا .

وهكذا نجد إن هذه المرحلة تتميز بأن الإنتاج فيها يتزايد ولكن بمعدل متناقص، وتسمى هذه المرحلة بمرحلة الغلة المتناقصة، ولكن عند استخدام العامل التاسع نجد إن الإنتاج الكلي قد انخفض إلى ( 45 ) طنا ،وذلك لان الناتج الحدي في هذه المرحلة أصبح سالبا ، ولذا تسمى هذه المرحلة بمرحلة التناقص المطلق للغلة، إن السبب في تزايد الغلة أو تناقصها، هو إن جمع عناصر الإنتاج من الناحية الفنية البحتة يكون أكفأ ما يمكن إذا جمعت بنسب مثلى دون غيرها، فالذي يحصل في بداية الأمر هو انه عند استخدام وحدات العامل المتغير يكون هذا العامل غير متناسب تناسبا تاما مع العناصر الثابتة لأن الأخيرة أكبر من طاقة العامل المتغير، لذا نجد إن الناتج الحدي للعامل المتغير يزداد إلى إن يصل إلى النسبة المثلى لتحقيق الكفاءة، فإذا زاد العامل المتغير عن هذه النسبة أدى ذلك إلى وفرته نسبيا فيكون تناسب العناصر الثابتة عندئذ مع العنصر المتغير أقل طاقة،مما يجب مقارنته بما كان عليه في المرحلة الأولى فيؤدي ذلك إلى تناقص الناتج الحدي وتعد المرحلة الثانية ( مرحلة الغلة المتناقصة ) هي أكفأ المراحل لأنها تعبر عن الربح الأمثل للعامل المتغير مع العامل الثابت . والشكل البياني ( 48 ) يبين مراحل قانون الغلة المتناقصة .




شكل ( 48 ) مراحل قانون الغلة المتناقصة

- **حدود ومميزات مراحل الغلة :**

المرحلة الأولى : تبدأ من نقطة الأصل وتنتهي عند مستوى الإنتاج الذي يبدأ فيه الناتج المتوسط بالتناقص وتتميز بما يأتي :-

1 – إن الناتج الكلي فيها يتزايد بمعدل متزايد .

2 – إن الناتج الحدي يكون أكبر من الناتج المتوسط .

المرحلة الثانية :- تبدأ من مستوى الإنتاج الذي يبدأ فيه الناتج المتوسط بالتناقص وتنتهي عندما يكون مستوى الإنتاج عند حده الأقصى وهو المستوى الذي يكون الناتج الحدي فيه مساويا للصفر وتتميز هذه المرحلة بما يأتي : -

1 – إن الناتج الكلي فيها يتزايد بمعدل متناقص .

2 – إن الناتج الحدي يكون أقل من الناتج المتوسط .

المرحلة الثالثة :- تبدأ عندما يكون الإنتاج الكلي عند حده الأقصى ويستمر الإنتاج الكلي فيها بالتناقص وتتميز بما يأتي : -

1 – إن الإنتاج الكلي فيها يكون متناقصا .

2 - إن الإنتاج الحدي يكون سالبا .

إن صحة قانون الغلة المتناقصة ونفاذه يتطلب شروطا معينة لابد من توافرها وفي حالة عدم توافر هذه الشروط فأن اثر قانون الغلة المتناقصة لا يظهر والشروط هي :-

أ – وجود عناصر إنتاج ثابتة وأخرى متغيرة، فلو كانت جميع عناصر الإنتاج متغيرة لكان من الممكن تجنب الوصول إلى مرحلة الغلة المتناقصة .

ب – تجانس وحدات عنصر الإنتاج المتغير .

جـ - ثبات المستوى التقني، وذلك لان التحسينات التكنولوجية، وإيجاد الطرق الإنتاجية الجديدة من شأنها تأخير مرحلة الغلة المتناقصة .

## دالة الإنتاج في المدى الطويل :

يقصد بالمدى الطويل هي المدة التي تستطيع فيها المنشأة تغيير جميع العناصر إذا ما رغبت في زيادة الإنتاج فأن دالة الإنتاج في المدة الطويلة تكون دالة لكل عناصر الإنتاج، أي إن جميع عناصر الإنتاج المستخدمة متغيرة، فإذا استخدمت المنشأة عنصرين للإنتاج مثلا هما العمل ( L ) ورأس المال ( K ) فإن دالة الإنتاج في المدة الطويلة تأخذ الصيغة الآتية : -

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

ويمكن توضيح ذلك باستخدام فكرة منحنيات الناتج المتساوي كأداة تحليلية :

- **منحنيات الناتج المتساوي :**

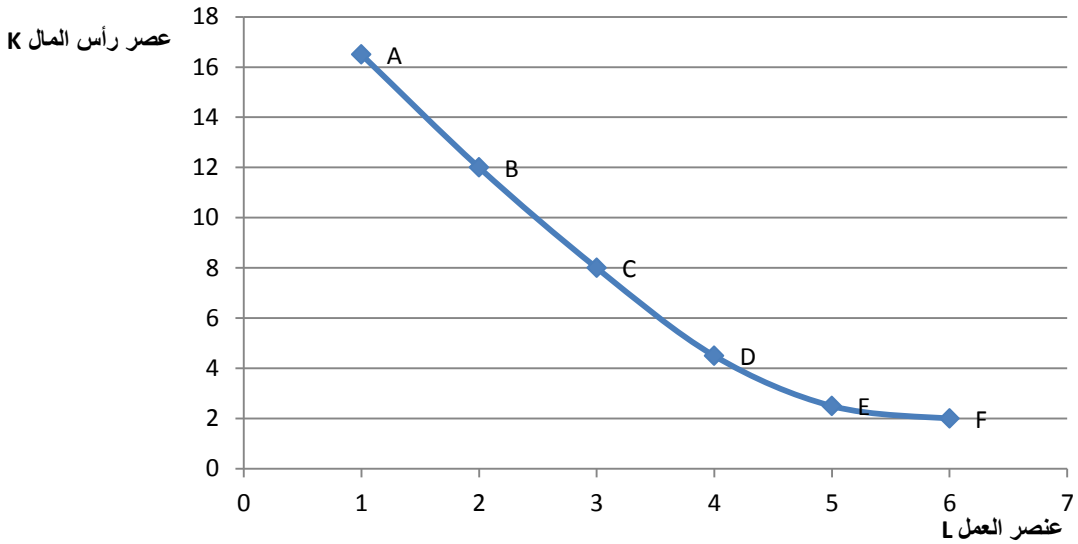
منحنى الناتج المتساوي يمثل التوليفات أو ( المجموعات ) المختلفة من عنصري الإنتاج ( العمل ورأس المال) المستخدمين في العملية الإنتاجية والتي تعطي الكمية نفسها من الناتج وتبقي المنتج على منحنى الناتج المتساوي نفسه، وكل النقاط الواقعة على أي منحنى للناتج المتساوي تمثل توليفات مختلفة من عنصري الإنتاج تعطي المستوى نفسه من الإنتاج ومن هنا كانت تسميته بمنحنى الناتج المتساوي.

فإذا كانت منشأة ما تستخدم عنصري العمل ورأس المال لإنتاج كمية محددة من سلعة معينة فأنه باستطاعتها استخدام توليفات مختلفة من هذين العنصرين لإنتاج الكمية نفسها كما هو مبين في الجدول (12).

| التوليفة | عنصر العمل ( L ) | عنصر رأس المال ( K ) |
|---|---|---|
| الأولى A | 1 | 17 |
| الثانية B | 2 | 12 |
| الثالثة C | 3 | 8 |
| الرابعة D | 4 | 5 |
| الخامسة E | 5 | 3 |
| السادسة F | 6 | 2 |

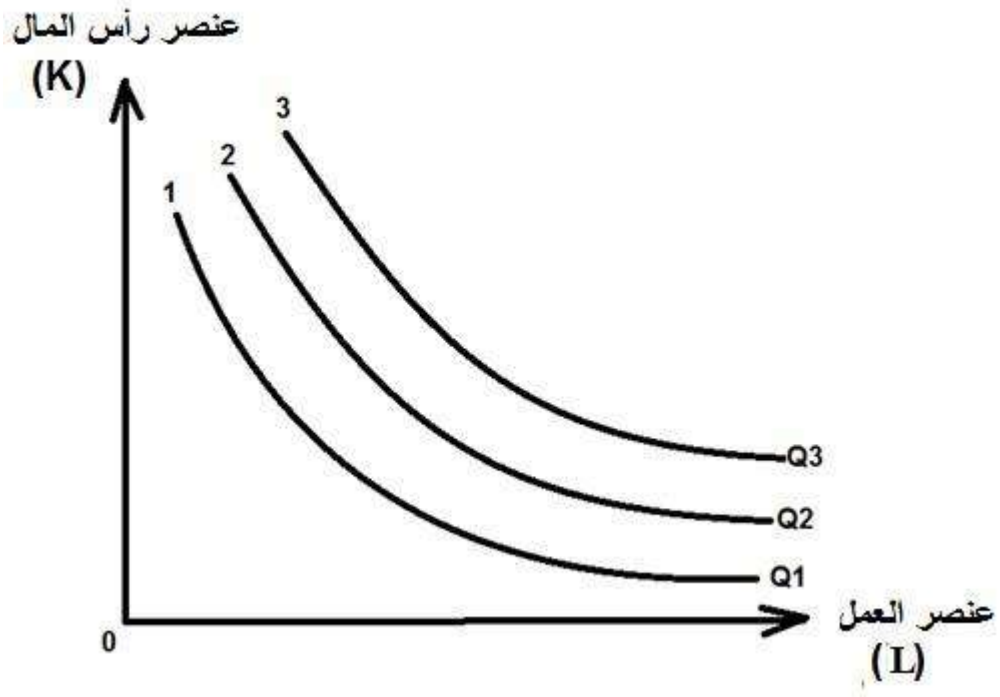
جدول ( 12 )توليفات عنصري الإنتاج L , K

وبتمثيل البيانات الواردة في الجدول السابق نستطيع الحصول على منحنى الناتج المتساوي الذي يدل على كمية معينة من السلعة التي تنتجها المنشأة كما مبين في الشكل ( 12 ) .




**شكل (49 ) منحنى الناتج المتساوي**

من الشكل ( 49) نلاحظ إن جميع النقاط الواقعة على منحنى الناتج المتساوي تمثل خيارات بديلة أمام المنشأة لإنتاج نفس الكمية (Q) أي إن المنتج يستطيع إحلال أي توليفة من العنصرين الإنتاجيين محل الآخر لإنتاج نفس الكمية المحدودة من المنتج، أما إذا رغب المنتج في إنتاج كمية أكبر فأنه يتوجب عليه إن يستخدم كمية أكبر من العنصرين ليحصل على توليفات أكبر تتمثل بمنحنى ناتج متساوٍ يقع أعلى الأول ويمثل كمية أكبر من الناتج بحيث إن كل نقطة عليه تمثل ناتجا متساويا تماما مع ما تمثله أية نقطة أخرى على المنحنى نفسه وبهذه الطريقة نستطيع رسم عدد أكبر من منحنيات الناتج المتساوي لنحصل على خريطة الناتج المتساوي كما هو مبين في الشكل ( 50 ) .




شكل ( 50 ) منحنيات الناتج المتساوي

- **خريطة الناتج المتساوي**

وهي عبارة عن مجموعة من منحنيات الناتج المتساوي التي توضح مستويات مختلفة من الناتج ومن الطبيعي إن تزداد كمية الناتج التي يحصل عليها المنتج كلما زادت الوحدات المستخدمة من عنصري الإنتاج( العمل وراس المال) معا وفي الوقت نفسه والعكس صحيح .

ولما كانت كميات عنصري الإنتاج إنما تزداد معا وفي الوقت نفسه عندما نتجه بعيدا عن نقطة الأصل في خريطة الناتج المتساوي وتنقص معا وفي الوقت نفسه عندما نتجه قريبا من نقطة الأصل وعليه تكون (Q1 ) اصغر الكميات ما دام المنحنى الذي يمثلها( 1 ) هو أقرب المنحنيات إلى نقطة الأصل في حين تكون ( Q3 ) أكبر الكميات ما دام المنحنى الذي يمثلها (3 ) هو أبعد المنحنيات من نقطة الأصل كما في الشكل ( 50 ) ومن ثم تكون الكميات من هذا الناتج في كافة المنحنيات مرتبة تصاعديا بحسب رقم المنحنى الذي يمثلها،وعليه يمكن القول إن منحنى الناتج المتساوي الذي يقع أعلى الخريطة يدل على مستوى إنتاج أكبر والذي يقع أدنى يمثل إنتاجا أقل .

- **خصائص منحنيات الناتج المتساوي**

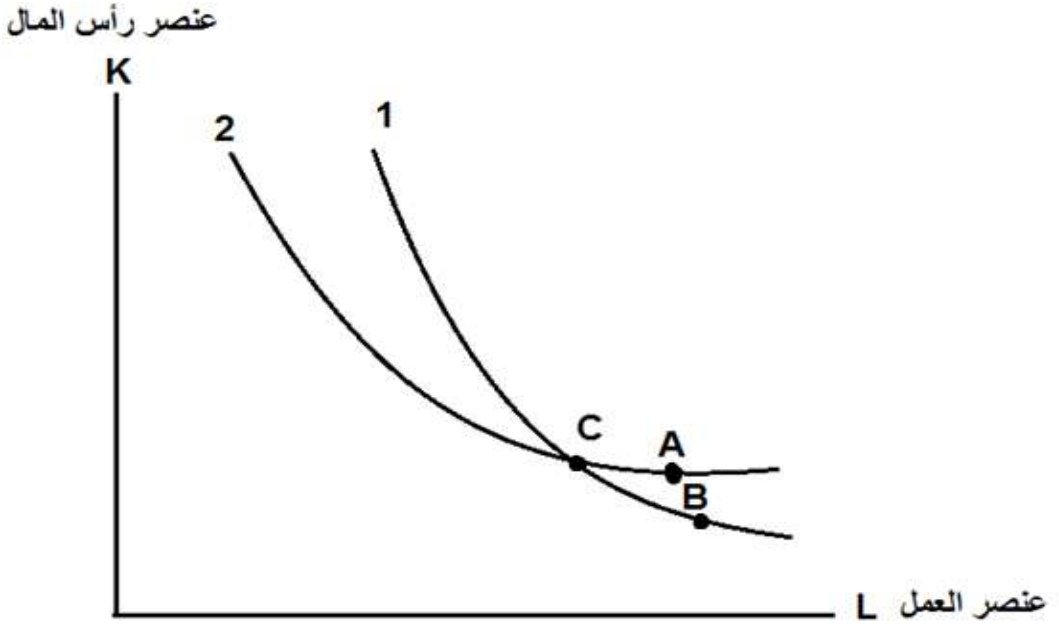
تتمتع منحنيات الناتج المتساوي بالخصائص التي تتمتع بها منحنيات السواء نفسها، لكن هناك اختلافا جوهريا بين منحنيات السواء ومنحنيات الناتج المتساوي، فمنحنيات السواء تمثل مستوى إشباع معين للمستهلك ولكنها لا تبين كمية ذلك الإشباع وذلك لعدم إمكانية قياس المنفعة، أما منحنيات الناتج المتساوي فهي تمثل كميات الإنتاج الممكنة قياسها بوحدات قياس مثل الطن والليتر والعدد .

ويمكن تحديد أهم خصائص منحنيات الناتج المتساوي كالآتي :

1 – منحنيات الناتج المتساوي لا يمكن أن تتقاطع، إذ إن تقاطعها يعني أن المنشأة ستنتج مستويين مختلفين من الناتج بالمزيج نفسه من عنصري العمل ورأس المال ففي الشكل ( 51 ) فأن المنحنى ( 1 ) يمثل مستوى إنتاج معين والنقطة ( A ) تمثل توليفة من الإنتاج باستخدام عنصري العمل ورأس المال .

أما المنحنى ( 2 ) فيمثل مستوى إنتاج آخر والنقطة ( B ) تمثل توليفة أخرى من الإنتاج وباستخدام عنصري العمل ورأس المال .

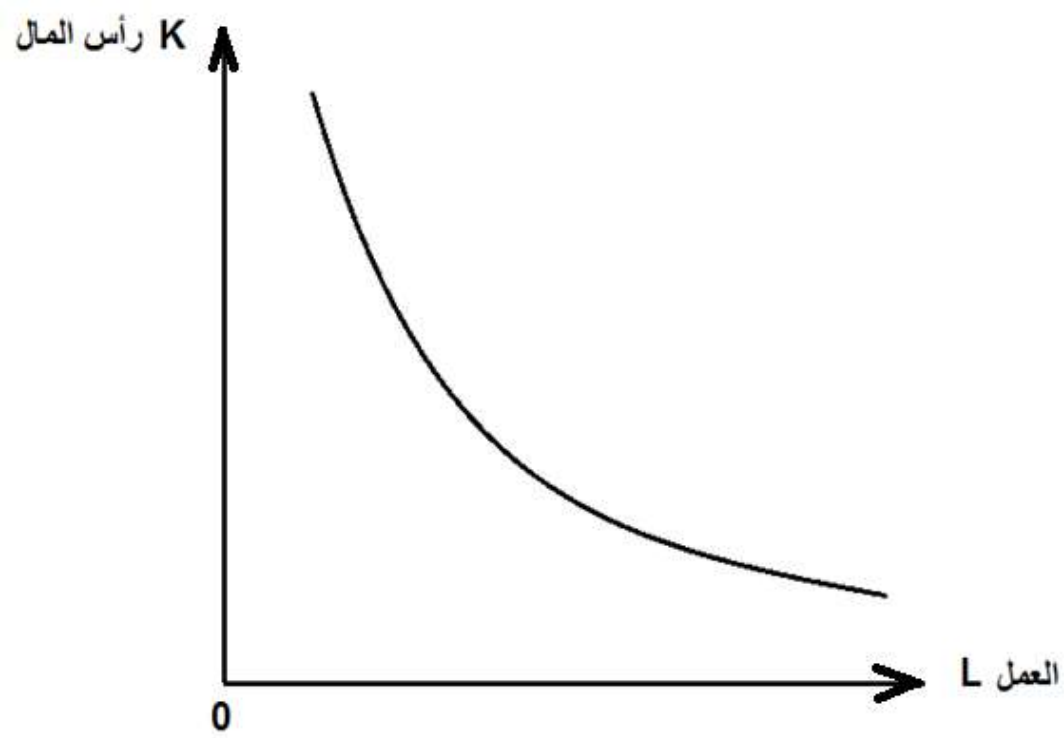
فإذا تقاطع المنحنيان فأن النقطة ( C ) تقع على المنحيين نفسهما ومن ثم فإن مستوى الإنتاج سيتساوى وهذا مخالف للمنطق وعليه فإن منحنيات الناتج المتساوي لا تتقاطع .




**شكل ( 51 ) تقاطع عنصري رأس المال والعمل( الافتراضية)**

2 – منحنيات الناتج المتساوي تنحدر من أعلى اليسارالى أسفل ناحية اليمين .

فإذا رغبت المنشأة في إنتاج نفس الكمية من الناتج فأنها تستطيع استخدام توليفات مختلفة من عنصري الإنتاج بحيث تستطيع إحلال توليفة منها محل الأخرى وهذا يتم عندما تقوم بتخفيض عدد وحدات احد العنصرين وتضيف مقابلها وحدة واحدة من العنصر الآخر لتبقيها على نفس منحنى ناتجها المتساوي لإنتاج الكمية، أي انه كلما زادت الوحدات المستخدمة من احد العنصرين وليكن العمل مثلا قلت الوحدات المستخدمة من العنصر الآخر وهو رأس المال لإنتاج نفس المستوى ( الكمية ) من الناتج، وهذا يعني إن كمية العنصر الثاني يجب إن تتناقص حتى تحتفظ المنشأة بالكمية نفسها من الناتج أي إن هذه المنحنيات تبين حالة الإحلال بين عنصري الإنتاج .




**شكل ( 52 ) انحدار منحنى الناتج المتساوي من أعلى اليسار إلى أسفل اليمين**

## أسئلة الفصل الخامس

س1 : ما هي الأسس التي تستند إليها نظرية الإنتاج ؟

س2 : ماذا نقصد بعرض العمل ؟ وما هو حجم السكان الفعال ؟

س3 : ما المقصود بالبطالة ؟ وما هي أنواعها ؟

س4 : ما الفرق بين رأس المال الإنتاجي ورأس المال الاجتماعي ؟

س5 : ما المقصود بدالة الإنتاج ؟ وما الفرق بين دالة الإنتاج في المدى القصير ودالة الإنتاج في المدى الطويل ؟

س6 : متى يبدأ قانون الغلة المتناقصة بالسريان ؟

س7 : لماذا لا تتقاطع منحنيات الناتج المتساوي ؟

س8 : عرف كلا مما يأتي :

1. منحنى الناتج المتساوي
2. الناتج الحدي
3. البطالة المقنعة
4. رأس المال
5. التنظيم

# الفصل السادس

## نظرية تكاليف وإيرادات الإنتاج

أولا – تكاليف الإنتاج

ثانيا – أنواع التكاليف

ثالثا – إيرادات الإنتاج

# أهداف الفصل السادس

- التعريف بمفهوم تكاليف الإنتاج ، أشكالها وأنواعها وأهميتها واشتقاقها .
- التعريف بإيرادات الإنتاج وأنواعها .

## أولا – تكاليف الإنتاج (Production Costs)

### 1- مفهوم تكاليف الإنتاج(Concept Of Production Costs)

يتحدد عرض سلعة ما عادة بتكاليف إنتاجها. فعملية الإنتاج تتطلب مقدارا معينا من المواد الأولية ومستوى معينا من التشغيل الآلي وعددا معينا من الأيدي العاملة .

وهي في سبيل توفير هذه العناصر سوف تتحمل أنواعا مختلفة من التكاليف الإنتاجية تتباين بتباين كمية الإنتاج أثناء مدة زمنية معينة . وغالبا ما يتم احتساب تكاليف الإنتاج والتعبير عنها بشكل نقدي يمثلها المبلغ الإجمالي الذي سيتم إنفاقه على تلك العناصر ألعينية من أجل استخدامها في ألعمليات الإنتاجية لتحقيق كمية الإنتاج المطلوبة .

وتعرف تكاليف الإنتاج بأنها ( كافة ألموارد التي يتم استخدامها في ألعمليات الإنتاجية سواء كانت موارد مادية أو بشرية يتحملها المنتج من أجل تحقيق الإنتاج الذي تمثله مخرجات العملية الإنتاجية )

وتعرف أيضا على إنها ( قيمة النقود التي يجب أن يتخلى عنها المنتج مقابل الحصول على المدخلات من عناصر الإنتاج وخدماتها اللازمة للعملية الإنتاجية )

كما تعرف بأنها( هي إنفاق ألمنشأة على ألموارد المادية والبشرية التي تستخدمها في العملية الإنتاجية لتحقيق الإنتاج ألمطلوب )

### 2- أشكال تكاليف الإنتاج

يمكن ألتمييز بين ثلاثة أشكال مختلفة من تكاليف الإنتاج هي :

أ- التكاليف الصريحة ( الظاهرة ) : وهي التكاليف التي يتحملها المنتج فعلا والتي يتم دفعها إلى المشاركين في العملية الإنتاجية وتستلم من قبلهم مقابل الحصول على خدماتهم التي يتم توظيفها في العملية الإنتاجية بالإضافة إلى تكاليف مستلزمات الإنتاج من مواد أولية ومواد تشغيل وصيانة وتغليف وغيرها وهذه التكاليف تثبت وتظهر في مستندات وسجلات المنتج نتيجة تحققها الفعلي من حيث الدفع والإستلام .

ب- التكاليف الضمنية (المخفية) : وهي كافة أنواع التكاليف التي تتضمنها العملية الإنتاجية والتي لا يتم دفعها من قبل المنتج ولا يتم استلامها من قبل من يوفر الخدمات المتصلة بها مثل أجرة خدمات المنتج التي

يبذلها في عملية الإنتاج وفائدة رأس ماله الخاص الذي يستخدمه لتمويل نشاطه وإيجار محله أو مصنعه الذي يزاول فيه نشاطه . وهذه التكاليف لا تثبت ولا تظهر في مستندات وسجلات المنتج لعدم تحققها الفعلي من حيث الدفع والإستلام .

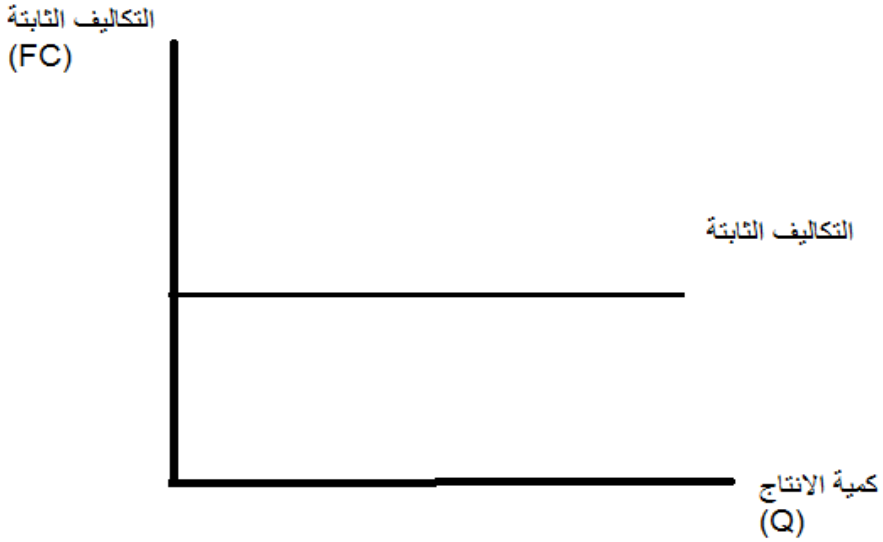
وكمثال على هذين النوعين من التكاليف : لو أن المنتج الفردي في ظل إنتاجه الصغير كان يمارس نشاط بيع المفرد، وبافتراض انه يستخدم عاملا يقوم بعملية البيع فأنه سيدفع أجرا للعامل الذي يستخدمه، وبافتراض انه استأجر محلا يمارس فيه نشاطه فأنه سيدفع إيجارا لصاحب المحل مقابل ذلك وبافتراض أنه استدان أو اقترض مبلغا من المال لتمويل نشاطه فانه سيدفع فائدة للجهة الدائنة أو المقرضة ، ومثل هذه التكاليف تعتبر تكاليف ظاهرة أو صريحة لإنها تدفع وتستلم فعلا وتثبت وتظهر في سجلات المنتج . وبالمقابل لو قام هذا المنتج بعملية بيع المفرد بنفسه ولم يستخدم عاملا فأنه بذلك لا يدفع أجرا مقابل العمل الذي يؤديه كما لو إن المحل الذي يمارس فيه نشاطه تعود ملكيته له فأنه بذلك لن يدفع إيجارا عن المحل ولو أنه استخدم ماله الخاص لتمويل نشاطه فانه لن يدفع فائدة عن هذا المال . ومثل هذه التكاليف تعتبر ضمنيه أو مخفيه لإنها لم تتحقق أي إنها لم تدفع ولم تسلم فعلا ومن ثم لا تثبت أو تظهر في سجلات المنتج.

ت – تكاليف الفرصة البديلة : وهي التكاليف التي تمثلها التضحية بفرص بديله كان يمكن للمنتج أن يحصل مقابل قيامه بها على عوائد ماليه لولا أنه ضحى بهذه الفرص من أجل القيام بنشاطه الإنتاجي . ففي مثالنا أعلاه الذي يخص المنتج الذي يعمل لحسابه الخاص دون أن يعتمد على الغير في إدارة محله فان تكلفة الفرصة ألبديله لعمله في محله هي ألأجر الذي كان يمكنه الحصول عليه في حال عمله لصالح الغير مقابل أجر وكذلك تكلفة الفرصة البديلة لمحله الذي يعمل فيه هي الإيجار الذي كان سيتقاضاه لو أنه أجر محله لشخص آخر بدلا من أن يمارس فيه نشاطه ، وأيضا تكلفة الفرصة البديلة لرأس ماله الذي يمول به نشاطه هي الفائدة التي كان يمكنه الحصول عليها في حالة إقراض هذا المال إلى الغير بدلا من توظيفه في نشاطه الخاص .

## 3-انواع تكاليف الإنتاج

في الأجل القصير تنقسم تكاليف الإنتاج إلى قسمين أساسيين هما :

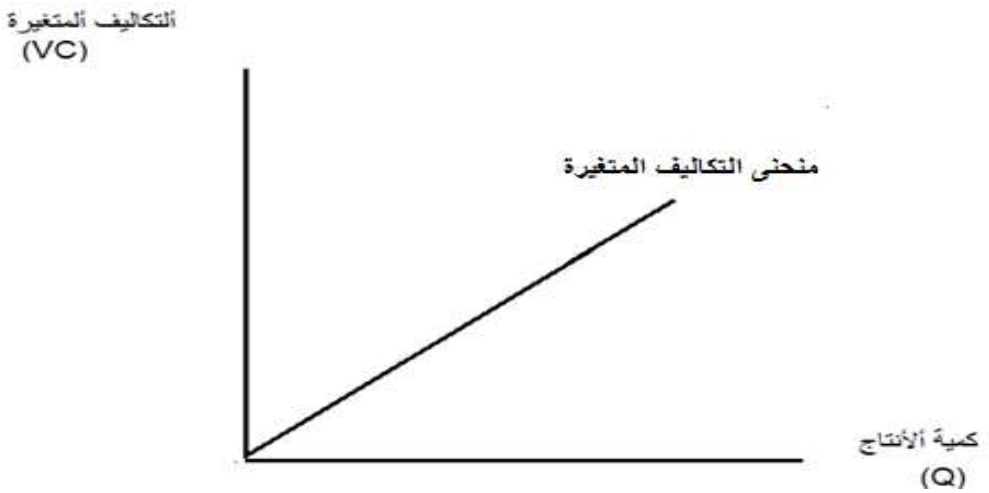
أ- **التكاليف الثابتة (fixed costs )** هي كافة المبالغ التي يتم إنفاقها على اقتناء ألموجودات ألرأسمالية الثابتة التي تتطلبها عملية الإنتاج والتي تمثلها كلفة الآلات والمباني وكذلك أقساط التامين وفوائد الديون وما شابه ذلك وهذه التكاليف لا تتغير بتغير حجم الإنتاج أثناء المدة القصيرة وبصفه عامة لابد للمشروع أن يتحمل هذه التكاليف حتى وإن لم يحقق أية كمية من الإنتاج ويتضح ذلك في الشكل الآتي :




**شكل ( 53 ) منحنى التكاليف الثابتة للإنتاج**

يلاحظ في الشكل أن منحنى التكاليف الثابتة يتخذ شكل خط مستقيم موازٍ للمحور السيني إذ إن المنتج يتحمل هذه التكاليف حتى في حالة كون الإنتاج صفر .

**ب - التكاليف المتغيرة (variable costs)** وهي كافة المبالغ النقدية التي يتم انفاقها على العناصر والمستلزمات التي تتطلبها عملية الإنتاج مثل تكاليف استخدام المواد الأولية ومواد التغليف وكلف ألنقل وأجور ألعمل إذا كانت على أساس عدد القطع المنتجة وضرائب الإنتاج والمبيعات. وهذه التكاليف تتغير بتغير حجم الإنتاج إذ إنها دالة لحجم الإنتاج فتتزايد مع تزايد الكمية المنتجة وتصل إلى الصفر إذا توقفت العملية الإنتاجية وهذه التكاليف يمثلها الشكل الآتي :

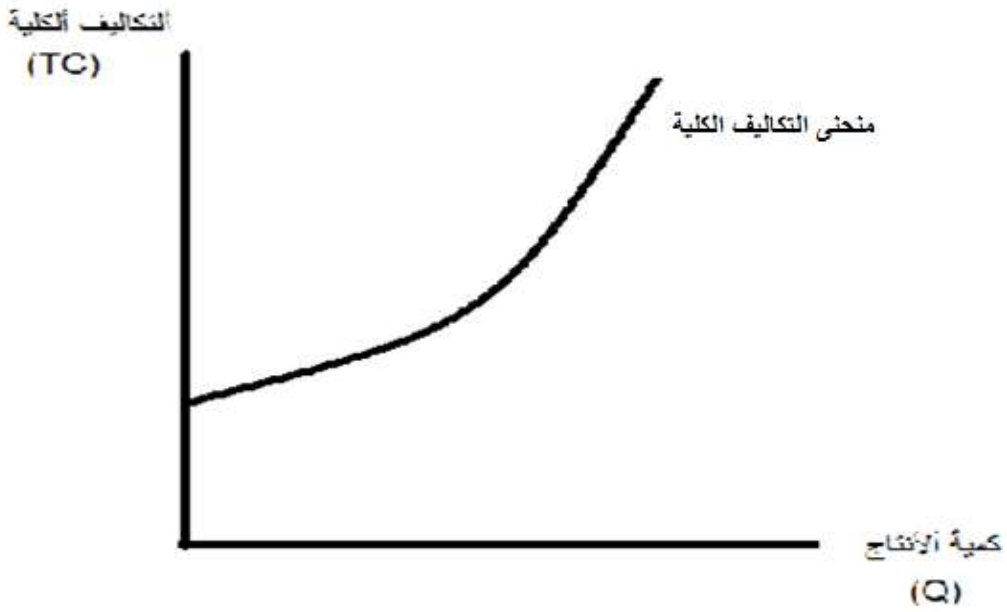



**شكل ( 54 ) منحنى التكاليف المتغيرة للإنتاج**

إذ يلاحظ بأن منحنى التكاليف المتغيرة تزداد بموجبه هذه التكاليف بارتفاعه من الأسفل إلى أعلى ناحية أليمين دلالة على زيادة كمية الإنتاج وتنخفض بانخفاضه من الأعلى إلى الأسفل ناحية أليسار دلالة على نقصان كمية الإنتاج .

**ج-التكاليف الكلية ( Total costs)**

وهى كافة المبالغ التي يتحملها المنتج من اجل القيام بعمليه الإنتاج وهى عبارة عن حاصل جمع التكاليف الثابتة والتكاليف المتغيرة (التكاليف الكلية =التكاليف الثابتة +التكاليف المتغيرة) ولما كانت التكاليف الثابتة هي مقدار ثابت فإن أي تغير في التكاليف الكلية يرجع أساسا للتغير في التكاليف المتغيرة ، والتكاليف الكلية يبينها الشكل الآتي :




**شكل ( 55 ) منحنى التكاليف الكلية للإنتاج**

لاحظ أن منحنى التكاليف الكلية يبدأ من النقطة التي تمثل التكاليف الثابتة ثم يبدأ بالإرتفاع بالمقدار الذي تمثله التكاليف المتغيرة والتي تزداد بزيادة كمية الإنتاج .

## 4- متوسط التكاليف Average costs

يمكن إشتقاق عددا من علاقات متوسط تكلفة الوحدة الواحدة من الناتج والتي هي أيضا دوال لمستوى الإنتاج . وتتضمن منحنيات متوسط تكلفة الوحدة ما يأتي :

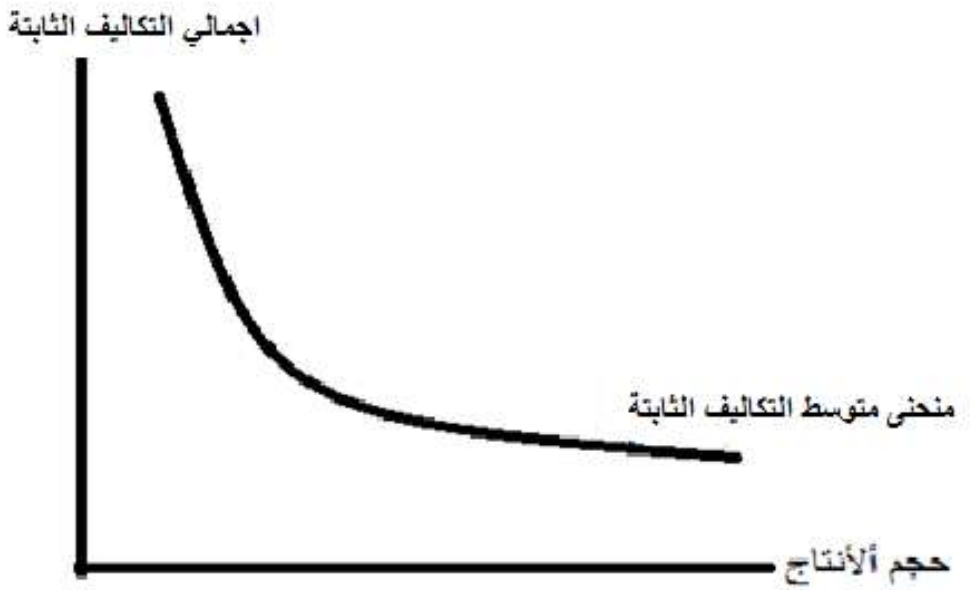
أ- متوسط التكاليف الثابتة.Average fixed costs (AFC)

وهو يعبر عن نصيب الوحدة الواحدة المنتجة من التكاليف الكلية الثابتة ويتم احتسابه بقسمة إجمالي التكاليف الثابتة على عدد الوحدات المنتجة من السلعة أثناء مدة معينة .

أي أن متوسط التكاليف الثابتة = إجمالي التكاليف الثابتة

عدد الوحدات المنتجة من السلعة

ومن الملاحظ إن هذا المتوسط يقل باستمرار مع زيادة عدد الوحدات المنتجة لأن البسط الذي تمثله التكاليف الثابتة يبقى ثابتا لا يتغير بينما المقام الذي تمثله عدد الوحدات المنتجة يزداد باستمرار زيادة الإنتاج وهذا ما يوضحه الشكل الآتي :



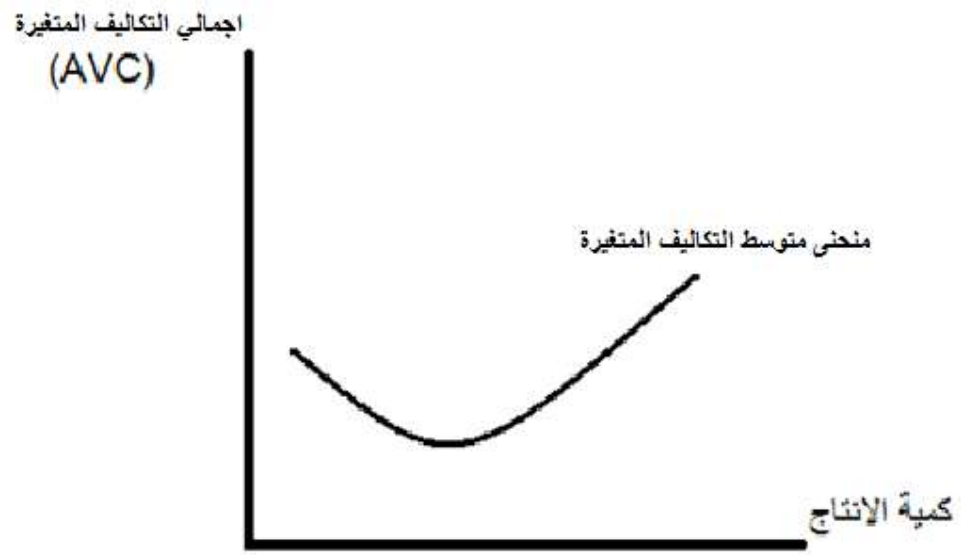

**شكل ( 56 ) منحنى متوسط التكاليف الثابتة**

ب- متوسط التكاليف المتغيرة Average Variable Cost AVC : وهو يعبر عن نصيب الوحدة الواحدة المنتجه من التكاليف الكلية المتغيرة .

ويتم احتسابه بقسمة إجمالي التكاليف المتغيرة على عدد الوحدات المنتجة من السلعة أثناء مدة معينة ، أي إن :

$$\text{متوسط التكاليف المتغيرة} = \frac{\text{إجمالي التكاليف المتغيرة}}{\text{عدد الوحدات المنتجة من السلعة}}$$

ومن الملاحظ إن متوسط التكاليف المتغيرة هذا يتغير مع تغير حجم الإنتاج ويتخذ سلوكا معاكسا لسلوك الناتج المتوسط إذ إن زيادة الناتج المتوسط في المرحلة الأولى تعني انخفاض متوسط التكاليف المتغيرة ، وعندما ينخفض الناتج المتوسط في المرحلة الثانية فهذا يعني زيادة متوسط التكاليف المتغيرة وكما يبين ذلك الشكل الآتي :




**شكل ( 57 ) منحنى متوسط التكاليف المتغيرة**

لاحظ كيف أن منحنى متوسط التكاليف المتغيرة بدأ مرتفعا ثم انخفض تدريجيا إلى أن وصل إلى أدنى مستوى له ثم أخذ بعد ذلك بالإرتفاع .

ج- متوسط التكاليف الكلية Average Total Cost ( ATC) :

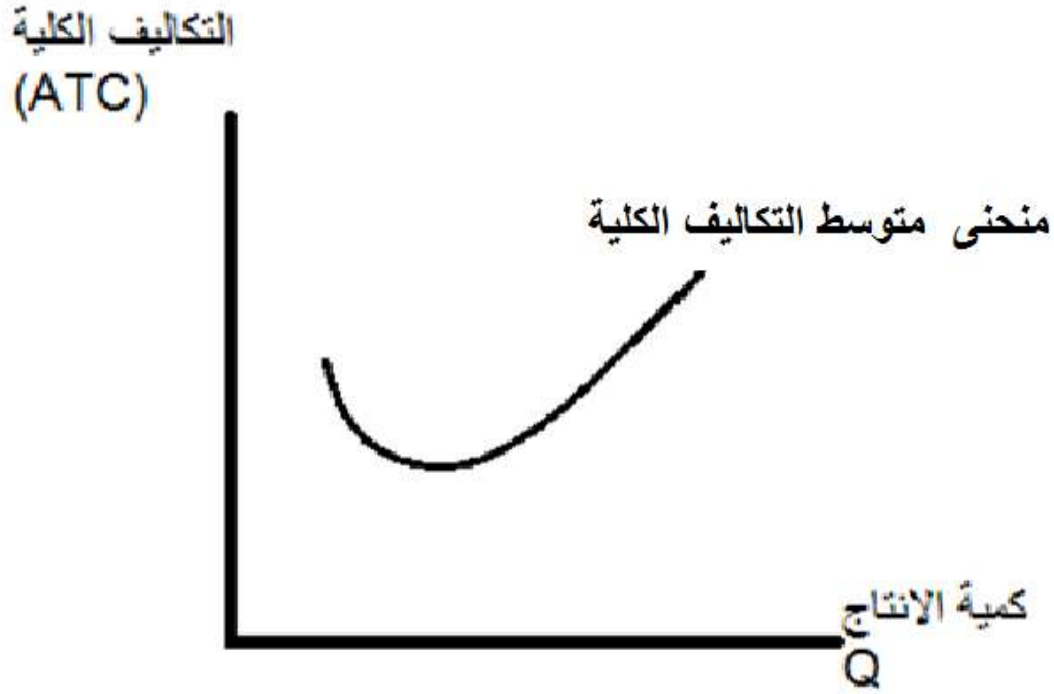
وهو يعبر عن نصيب الوحدة الواحدة المنتجة من التكاليف الكلية ويتم احتسابه بقسمة إجمالي التكاليف الكلية على عدد الوحدات المنتجة من السلعة أثناء مدة معينة . أي إن:

متوسط التكاليف الكلية = إجمالي التكاليف الكلية

عدد الوحدات المنتجة من السلعة

أو أن متوسط التكاليف الكلية = متوسط التكاليف المتغيرة + متوسط التكاليف الثابتة .

وبما أن متوسط التكاليف الثابتة يتناقص مع استمرار زيادة الإنتاج (كما أوضحنا ذلك سابقا ) لذا فان الزيادة في متوسط التكاليف الكلية تتناقص هي ألأخرى مع استمرار زيادة الإنتاج حيث تكون هذه الزيادة أكبر في البداية ثم تقل باستمرار مع زيادة عدد الوحدات المنتجة أي إن متوسط التكاليف الكلية يتخذ سلوكا معاكسا لسلوك الناتج المتوسط فعندما يصل الناتج المتوسط إلى أعلى مستوى له في المرحلة الأولى يكون متوسط التكاليف الكلية في أدنى مستوى له وعندما يبدأ الناتج المتوسط بالإنخفاض في المرحلة الثانية فان متوسط التكاليف الكلية يبدأ بالزيادة . وهذا ما يوضحه الشكل الآتي :




**شكل ( 58 ) منحنى متوسط التكاليف الكلية**

لاحظ كيف أن منحنى متوسط التكاليف الكلية (شأنه في ذلك شأن منحنى متوسط التكاليف المتغيرة) يبدأ مرتفعا ثم ينخفض ليصل أدنى مستوى له ثم يبدأ بالإرتفاع مع استمرار زيادة الإنتاج .

## 5- التكاليف الحدية / MarginaL costs (MC)

تشير التكاليف الحدية إلى مقدار التغير الحاصل في التكاليف الكلية نتيجة لتغير حجم الإنتاج بوحدة واحدة من السلعة أو الخدمة أو بمعنى أخر إنها تمثل التكلفة الإضافية ( Extra costs) اللازمة لإنتاج وحدة واحدة إضافية من الناتج . أو إنها الانخفاض في التكاليف الكلية نتيجة انخفاض الإنتاج بوحدة واحدة . أي إنها تكلفة الوحدة الأخيرة من الإنتاج عندما يتغير الإنتاج بوحدة واحدة ، أما عندما يتغير الإنتاج بأكثر من وحدة واحدة فأن التكاليف الحدية يتم قياسها بقسمة التغير في التكاليف الكلية على التغير في الوحدات المنتجة وكما يأتي:

التكلفة الحدية = مقدار التغير في التكاليف الكلية = Δ T C

مقدار التغير في الإنتاج Δ Q

ومن الملاحظ بأن التغير في التكاليف الكلية ناتج عن الزيادة في التكاليف المتغيرة (VC)وعليه يمكن قياس التكلفة الحدية المتغيرة بقسمة التغير في التكاليف المتغيرة الكلية على التغير في الإنتاج والنتيجة في الحالتين تكون واحدة لأن التكاليف الثابتة تبقى على حالها ولا تتغير بتغير الإنتاج . وبذلك فأن التكلفة الحدية تتغير مع تغير الإنتاج إذ إنها تبدأ مرتفعة ثم تنخفض مع زيادة الإنتاج حتى تصل إلى أدنى مستوى لها ثم تبدأ بعد ذلك بالزيادة مع استمرار زيادة الإنتاج (شأنها في ذلك شأن متوسط التكاليف المتغيرة ومتوسط التكاليف الكلية ) ولتوضيح هذه الحالة نورد ألمثال الآتي :

نفرض أن شخص ما استأجر أحد الطباخين لعمل خمسة قوالب من الكيك وكانت أجرة الطباخ (15000) دينار وكلفة مكونات القالب الواحد (2000) دينار فهذا يعني أن الكلفة الكلية لخمسة قوالب تكون كما يأتي:-

الكلفة الكلية = 15000 + ( 5 × 2000 ) = 25000 دينار

وستكون الكلفة المتوسطة للقالب الواحد: 25000÷5 = 5000 دينار

ولو فرضنا أن الطباخ وافق على عمل قالب سادس لهذا الشخص وبنفس أجرته فهذا يعني ان

الكلفة الكلية لستة قوالب ستصبح : 15000+12000= 27000 دينار

وستكون الكلفة المتوسطة للوحدة الواحدة: 27000÷6 = 4500 دينار

(لاحظ انخفاض متوسط الكلفة الواحدة 5000 دينار إلى4500 دينار عندما زادت كمية الإنتاج من 5 قوالب إلى 6 قوالب ) .

أما الكلفة الحدية لقالب الكيك السادس فستكون : 2000÷1 = 2000 دينار

أو : 27000 – 25000 = 2000 دينار

وهي تمثل تكلفة الوحدة الأخيرة من الإنتاج .

لكن لو أراد الشخص نفسه صنع قالب سابع من الكيك ، وكان عليه في هذه الحالة استئجار طباخ آخر بكلفة (15000) دينار فستصبح الكلفة الكلية لسبع قوالب :

كلفة الطباخ الأول + كلفة الطباخ الثاني + كلفة مكونات سبعة قوالب

44000=14000 + 15000 + 15000 دينار

وبهذا تصبح الكلفة الحدية للقالب السابع 44000-27000= 17000دينار

والشكل الآتي يوضح كيف أن منحنى التكلفة الحدية قد انخفض عندما زاد حجم الإنتاج في مراحله الأولى لكنه عاد ليرتفع مع استمرار تزايد الإنتاج في المرحلة الثانية بحيث تجاوز الحجم الإقتصادي الذي يحقق ربحا للمشروع وكما في الشكل الآتي:




شكل ( 59 ) منحنى يبين متوسط التكاليف الحدية

لاحظ كيف أن منحنى التكاليف الحدية بدأ مرتفعا ثم انخفض مع زيادة الإنتاج في المرحلة الأولى ليصل إلى أدنى مستوى له ثم بدأ بالإرتفاع (أي ألزيادة) مع استمرار زيادة الإنتاج في المرحلة الثانية (شانه شأن منحنى متوسط التكاليف المتغيرة ومنحنى متوسط التكاليف الكلية)

وفيما يأتي جدول يبين أنواع تكاليف الإنتاج:

**جدول ( 13 ) أنواع تكاليف الإنتاج**

| الناتج الكلي (Q) (1) | التكاليف الثابتة (TFC) (2) | التكاليف المتغيرة (TVC) (3) | التكاليف الكلية (TC) 4=2+3 | متوسط التكاليف الثابتة (AFC) 5=1÷2 | متوسط التكاليف المتغيرة (AVC) 6=1÷3 | متوسط التكاليف الكلية (ATC) 7=5+6 | التكلفة الحدية $\frac{\Delta TC}{\Delta Q}$ (MC) 8=Δ4/Δ11 |
|---|---|---|---|---|---|---|---|
| 0 | 60 | 0 | 60 | ——— | ——— | ——— | ——— |
| 1 | 60 | 7 | 67 | 60 | 7 | 67 | 7 |
| 2 | 60 | 8 | 68 | 30 | 4 | 34 | 1 |
| 3 | 60 | 9 | 69 | 20 | 3 | 23 | 1 |
| 4 | 60 | 16 | 76 | 15 | 4 | 19 | 7 |
| 5 | 60 | 30 | 90 | 12 | 6 | 18 | 14 |
| 6 | 60 | 72 | 132 | 10 | 12 | 22 | 42 |
| 7 | 60 | 133 | 193 | 8.6 | 19 | 27.6 | 61 |
| 8 | 60 | 224 | 284 | 7.5 | 28 | 35.5 | 91 |
| 9 | 60 | 351 | 411 | 6.7 | 39 | 45.7 | 127 |
| 10 | 60 | 520 | 580 | 6 | 52 | 58 | 169 |

ومن الجدول ( 12 ) يمكن ملاحظة الآتي :

1. إن التكاليف الثابتة ( العمود الثاني ) لا تتغير مع زيادة أو نقصان الإنتاج ، وهي في الجدول تساوي (60 ) دينارا ، أما متوسط التكلفة الثابتة ( العمود الخامس ) فهو يتناقص باستمرار مع زيادة الإنتاج ويصل إلى ( 6 ) دنانير عندما يكون الإنتاج ( 10 ) وحدات .
2. إن التكاليف المتغيرة ( العمود الثالث ) تزيد مع زيادة الإنتاج ، فعندما يزداد الإنتاج من ( 4 ) إلى (5) وحدات مثلا فأن التكاليف المتغيرة تزيد من ( 16 ) إلى ( 30 ) دينارا ، ويبين العمود السادس متوسط التكلفة المتغيرة ، ويلاحظ انه يتناقص في بادئ الأمر ويصل إلى حده الأدنى ( 3 ) دنانير عند ( 3 ) وحدات من الإنتاج ثم يبدأ في الزيادة بعد ذلك .
3. يبين العمود الرابع التكلفة الكلية، وهي عبارة عن مجموع العمودين الثاني والثالث (TVC+TFC )، ونلاحظ إن التكلفة الكلية هي ( 60 ) دينار عندما لا تنتج المنشأة شيئا ثم تزيد مع زيادة كمية الإنتاج ، كذلك يبين العمود السابع متوسط التكلفة الكلية وهو عبارة عن مجموع العمودين الخامس والسادس ( AVC + AFC ) ، ونلاحظ إن متوسط التكلفة الكلية يتناقص في بادئ الأمر أيضا ، ويصل إلى حده الأدنى ( 18 ) دينار عند إنتاج ( 5 ) وحدات ثم يبدأ في الزيادة بعد ذلك .
4. يوضح العمود الأخير التكلفة الحدية ، ويلاحظ إنها تتناقص وتصل إلى حدها الأدنى بين الوحدة ( 2 ) والوحدة ( 3 ) من الإنتاج ثم يبدأ في الزيادة مع الكمية المنتجة .

## ثانيا – إيرادات الإنتاج Revenue of Production

1- مفهوم إيرادات الإنتاج :

يقصد بإيرادات الإنتاج ( العائد الذي يحصل عليه المنتج نتيجة قيامه ببيع السلع والخدمات التي ينتجها في السوق ) .

ويتوقف مقدار الإيرادات التي يحققها المنتج على حجم الطلب على منتجاته وعلى سعر السوق الذي يبيع بموجبه هذه المنتجات .

2- أنواع إيرادات الإنتاج :

أ- الإيراد الكلي (Total Revenue) ( TR ) :

هو مجموع ما يحصل عليه المنتج من مبالغ مقابل بيع كمية معينة من منتجاته وهو عبارة عن حاصل ضرب سعر السلعة أو الخدمة الواحدة مضروبا بالكميات التي قام المنتج ببيعها فلو فرضنا بأن الكمية المباعة من السلعة هي (1000 )وحده وسعر البيع هو (100 ) دينار للوحدة الواحدة فان :

الإيرادات الكلية = الكمية المباعة من السلعة x سعر بيع الوحدة الواحدة. أي أن :

الإيرادات الكلية = 100 x 1000 = 100000 دينار

ب- الإيراد المتوسط ( Average Revenue) ( AR ) :

وهو عبارة عن نصيب الوحدة الواحدة من السلعة أو الخدمة المباعة من الإيراد الكلى ونحصل عليه عن طريق قسمة الإيراد الكلى على الكمية المباعة ،ففي مثالنا السابق (نقطة أ) يكون الإيراد المتوسط كما يأتي:

الإيراد المتوسط = الإيراد الكلى

الكمية المباعة من السلعة

الإيراد المتوسط = 100000 = 1000دينار

100

ج- الإيراد الحدي (MR) Marginal Revenue / وهو يمثل مقدار التغير في الإيراد الكلى الناتج عن زيادة كمية المبيعات بوحدة واحدة من السلعة أو الخدمة . أي أنه الإيراد الإضافي الذي يحصل عليه المنتج إذا باع وحده إضافية من منتجاته . ونحصل عليه عن طريق قسمة مقدار التغير في الإيراد الكلى على مقدار التغير في الكمية المباعة .. ففي مثالنا السابق نفرض أن المنتج باع وحدة إضافية من منتجاته ليبلغ مجموع ما باعه (1001) وحده وهذا البيع سيؤدى إلى زيادة الإيراد الكلى إلى(100100) دينار عليه يكون .

التغير في الايراد الكلي=100100 – 100000 = 100 دينار

التغير في الكمية المباعة = 1001 – 1000 = 1 وحدة

الإيراد الحدي = التغير في الإيراد الكلى = أي 1/100 = 100 دينار

التغير في الكمية المباعة

أو : الإيراد ألحدي =100100 – 100000 = 100 دينار

ومن الملاحظ إن الإيراد الحدي يساوى سعر بيع الوحدة الإضافية في السوق .

## اسئلة الفصل السادس

س1 – عرف كلا مما يأتي :

( تكاليف الإنتاج– التكاليف الضمنية –التكاليف الظاهرة - متوسط التكاليف المتغيرة – التكاليف الحدية –الإيراد الحدي).

س2- وضح الفرق بين كل من التكاليف الثابتة والتكاليف المتغيرة للإنتاج وعزز أجابتك برسم بياني لكل من النوعين .

س3- ما المقصود بمتوسط التكاليف الثابتة ؟ ولماذا يقل هذا المتوسط مع استمرار زيادة عدد الوحدات المنتجة ؟

س4- ماذا نعنى بالإيراد الكلى وكيف يتم احتسابه عزز أجابتك بمثال حسابي؟

س5- ماهي انواع تكاليف الإنتاج عددها مع شرح موجز لكل منها؟

س6- ماذا يقصد بإيرادات الإنتاج وما هي انواعه عددها موضحا كل نوع بايجاز؟

س7- تكلم عن التكاليف الضمنيه ( المخفية) مع إعطاء مثال لتوضيح هذا النوع من التكاليف؟

س8- مصنع للألبسة ينتج (3000) قطعة يوميا وكانت التكاليف الثابتة (3000) دينار يوميا والتكاليف المتغيرة (6000) دينار يوميا أحسب ( التكلفة الكلية - متوسط التكلفة الكلية – متوسط التكلفة الثابتة – متوسط التكلفة المتغيرة.)

س9- قدرت التكلفة الكلية المتوسطة للإنتاج في مصنع بغداد للمنظفات ب(50) دينار وكان عدد الوحدات المنتجة من الصابون (2000) قطعة.

1- أحسب التكاليف الكلية للإنتاج .

2- أذا كان أجمالي التكاليف الثابتة (25000) دينار فكم يبلغ أجمالي التكاليف المتغيرة .

# الفصل السابع

## الأسواق

أولا – تعريف السوق

ثانيا – أنواع الأسواق

- سوق المنافسة التامة
- سوق الاحتكار التام
- سوق المنافسة الاحتكارية
- سوق احتكار القلة

ثالثا – تطبيقات في الأسواق

# اهـداف الـفـصل الـسـابـع

- التعريف بمفهوم السوق وأنواع الأسواق وخصائصها .
- التعريف بالتطبيقات الإقتصادية على مستوى الأسواق .
- التعريف بالربح والخسارة وتوضيحهما بشكل تطبيقي على مستوى المنشأة.

## اولا – تعريف السوق : Market definition

من أكثر الكلمات شيوعا واستعمالا في حياتنا اليومية هي كلمة السوق ( Market ) وهي بالمعنى المتداول تعني المكان أو المجال أو المبنى الذي يتم فيه تبادل السلع والخدمات، وغالبا ما يتخصص هذا المكان بسلعة واحدة أو أكثر، فمثلا من أسواق بغداد المشهورة سوق السراي المتخصص بالكتب والقرطاسية، وسوق الشورجة المتخصص بالزجاجيات والصابون والعطور وغيرها، وسوق الصفافير المتخصص بالأواني النحاسية، وهناك أسواق متخصصة بالأجهزة الكهربائية وأخرى بالملابس الجاهزة، وتستطيع ان تذكر العديد من الأسواق المتخصصة في مدينتك .

أما السوق بالمعنى الإقتصادي فهو المكان الذي تتفاعل فيه قوى العرض والطلب لسلعة أو خدمة ما تفاعلا يؤدي إلى تحديد سعرٍ لها، أو هو أي تنظيم يؤدي إلى تحقيق اتصال وثيق بين المتعاملين في شراء أو بيع سلعة أو خدمة معينة، وليس من الضروري أن يكون هذا المكان محددا جغرافيا .

- السعر هو نسبة استبدال السلعة بالنقود، أو هو عبارة عن مقدار النقود التي يدفعها مشترٍ معين لبائع معين لقاء الحصول على سلعة معينة فقد يكون المتعاملين في سلعة معينة متفرقين في أماكن متباعدة، ولكن بفضل تقنيات الاتصال المتطورة ووسائل الدفع المالي السريعة، يمكن للمتعاملين تحقيق الاتصال وإتمام عملية البيع رغم تباعد المسافات، كما يمكن تحقيق الشراء عن طريق الإعلان .

**أما حجم السوق:** فهو يختلف بإختلاف قوة العلاقة بين المتعاملين ( البائعين والمشترين ) فكلما كانت العلاقة أوثق بين المتعاملين في سلعة ما كان حجم السوق أكبر . ولا عبرة في المكان الجغرافي الذي يعملون فيه.

العوامل التي تحدد حجم السوق هي :

1. درجة ديمومة السلعة أو الخدمة، أي إمكانية خزنها لمدة طويلة .
2. قيمتها بالنسبة لحجمها، وذلك لإمكانية نقلها إلى مسافات طويلة، فكلما صغر حجمها وغلا ثمنها كلما سهل نقلها من مكان إلى آخر .
3. درجة تجانسها، أي إمكانية وصفها بدقة .

الشروط أعلاه تنطبق على سوق الأوراق المالية ( الأسهم والسندات ) وكذلك سوق الذهب والأحجار الكريمة حيث تتمتع بالديمومة وذات قيمة كبيرة بالنسبة لحجمها، ودرجة تجانس وحداتها عالية جدا . وهذا خير مثال للسوق العالمية . في حين سوق الخضر والفواكه سوق محلية لان الشروط لا تنطبق عليها، لأنها سريعة التلف ويصعب نقلها إلى مسافات طويلة، ومواصفاتها مختلفة بين مكان وآخر .

وهكذا كلما تجانست وحدات سلعة ما، وغلا ثمنها بالنسبة لحجمها وكلما كانت درجة ديمومتها أكبر، كلما اتسعت رقعة السوق، وكان حجمه أكبر، سواء من حيث الرقعة الجغرافية أو من حيث عدد المتعاملين فيه بالنسبة لسلعة أو خدمة معينة .

## ثانيا – أنواع الأسواق: Types of Markets

تختلف الأسواق حسب عدد المتعاملين فيها بالبيع والشراء، فقد يوجد عدد كبير من البائعين والمشترين في سوق معينة لسلعة معينة، وقد يكون عدد المتعاملين في البيع والشراء لسلعة ما في سوق أخرى قليل، وقد يقتصر البيع والشراء في سوق أخرى على واحد أو اثنين أو على أكثر من ذلك . وكذلك الحال بالنسبة لتجانس وحدات السلعة قي سوق ما تجانسا كبيرا بحيث لا تختلف بعضها عن بعض في السوق كله أو قد تختلف نوعية السلعة وجودتها وطريقة تغليفها أو علامتها التجارية في سوق أخرى.

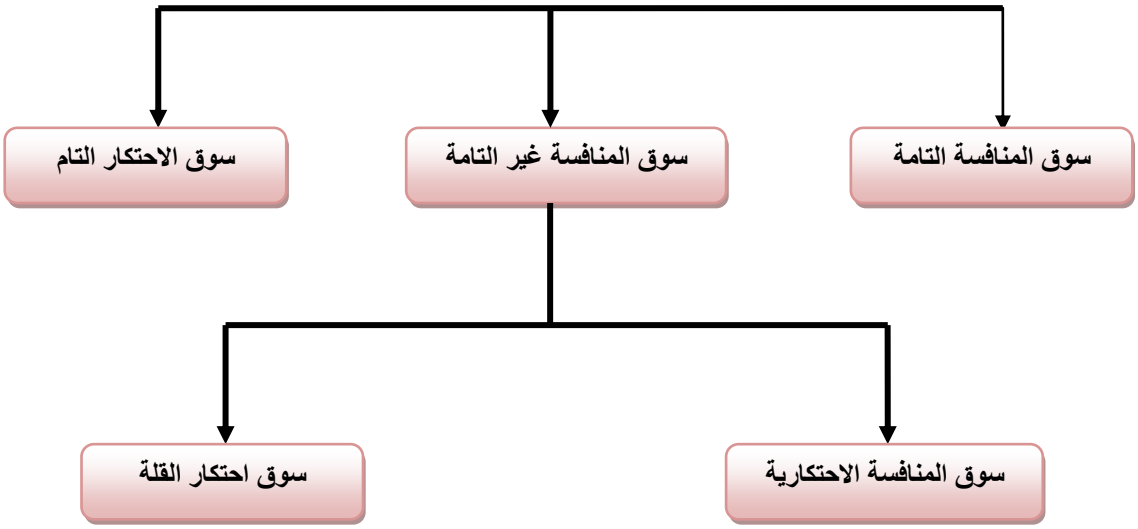
هذه الفروقات في عدد المتعاملين في سوق سلعة معينة أو سلع معينة، والاختلاف في نوعية السلعة وتجانسها، تخلق أسواقا متعددة تتصف كل منها بصفات خاصة تميزها عن غيرها .

فكلما زاد عدد المتعاملين ( البائعين والمشترين ) في السوق وكلما كانت درجة تجانس السلعة أكبر، اقتربنا من سوق المنافسة التامة . وبعكس ذلك كلما قل عدد المتعاملين في سوق سلعة ما، وقل تجانس وحدات السلعة كلما ابتعدنا عن حالة المنافسة .

ففي حالة وجود منتج واحد لسلعة ما تكون السوق على الطرف النقيض لسوق المنافسة التامة وهذا ما يعرف بسوق الاحتكار التام .

وبين هذين النقيضين نجد مدى واسع من الأسواق يسمى بسوق المنافسة غير التامة وهو خليط من التنافس التام والاحتكار التام وهو السائد في الحياة الواقعية والمخطط ( 1 ) يمثل أنواع الأسواق .

أنـو اع الـسوق




**مخطط ( 1) أنواع الأسواق**

وسنتناول توضيح مفهوم وخصائص هذه الأسواق فيما يأتي :-

## 1. سوق المنافسة التامة Perfectly competitive :

أ- مفهوم سوق المنافسة التامة :

إن سوق المنافسة التامة هو أحد الأشكال الأساسية للسوق وهي سوق تتكون من عدد كبير من المشترين وعدد كبير من البائعين أو ( المنتجين ) يقدمون سلعا متجانسة أو متماثلة لا يمكن التمييز بين إنتاج منتج عن آخر، وتتضمن هذه السوق عدد كبيرا من المنتجين للسلعة بحيث يصبح كل واحد منهم منتجا صغيرا قياسا بالحجم الكلي للسوق، ويكون في السوق حرية الحركة لعناصر الإنتاج، وتتمتع المنشأة بمعرفة كاملة عن أوضاع السوق ( الأسعار والكميات ) . وان خير مثال على سوق المنافسة التامة هي أسواق المنتجات الزراعية فمثلا الحنطة نوعياتها متجانسة، وعدد المنتجين كبير جدا وكذلك عدد المشترين كبير، وأسعارها معروفة لا تحتاج إلى إعلان إن سوق المنافسة التامة نادرا ما توجد في الحياة الواقعية فهي حالة افتراضية، تتضمن غياب القوة الاحتكارية لمنتج معين أو وحدة استهلاكية معينة تستطيع أن تؤثر في السعر .

**ب- خصائص سوق المنافسة التامة :**

يمكن القول إن سوقا معينا يتصف بكونه من أسواق المنافسة التامة إذا توفرت فيه الخصائص الآتية :-

1. وجود عدد كبير من البائعين ( المنتجين ) والمشترين ( المستهلكين ) للسلعة :

تعمل هذه الخاصية على ضمان عدم تأثير أي منتج أو مستهلك على سعر السلعة في السوق، ويكون المنتج في هذه الحالة مستقبلا للسعر ( Price – Taker ) حيث لا يستطيع التأثير على سعر السلعة السائد في السوق . ويسمى السعر السائد بسعر المنافسة ( competitive Price ) وهو السعر الوحيد الذي تباع فيه السلعة .

2. السلعة المعروضة في السوق سلعة متجانسة ( Homogenous Goods ) تعتبر السلعة التي يتم تداولها في السوق متجانسة، بمعنى أن تكون هذه السلعة متماثلة ومتطابقة من ناحية الجودة والكفاءة وأداء الخدمة، بغض النظر عن المنتج أو البائع الذي تم شراء السلعة منه . ونتيجة لتجانس السلعة، فأن السلعة التي يقوم بإنتاجها المنتج الأول تعتبر( بديلا كاملا ) لسلعة المنتجين الآخرين،ومن ثم فأن منحنى الطلب للفرد على سلعة المنتج يكون لا نهائي المرونة .

3. حرية الدخول إلى السوق ( Free Entry )

يمكن لأي منتج الدخول إلى سوق السلعة وإنتاجها وكذلك الخروج منها، وذلك بسبب عدم وجود عوائق تمنع دخول منتجين جدد إلى السوق وخروج منتجين قدامى وتستطيع عناصر إنتاج السلعة الانتقال بسهولة من إنتاج السلعة إلى إنتاج سلعة أخرى .

4. توفر المعلومات بشكل كامل ( Perfect Information )

تتوفر جميع المعلومات المطلوبة حول السلعة وسعرها وطريقة إنتاجها والتكاليف المرتبطة بإنتاجها والتقنية المستخدمة في عملية الإنتاج، لجميع المتعاملين في سوق المنافسة التامة .

5. ليس للدعاية والإعلان أي اثر على السوق :

تلعب وظائف ترويج المبيعات والإعلان وبحوث التسويق وتطوير المنتج دورا هامشيا في هذه السوق، نظرا لتجانس السلعة ومن ثم فأن البائعين لا يبذلون وقتا وجهدا وإنفاقا على الدعاية والإعلان.

## 2. سوق الاحتكار التام Pure Monopoly

### أ - مفهوم سوق الاحتكار التام :

هي السوق التي تتميز بوجود بائع واحدة يتحكم بإنتاج سلعة ليس لها بديل قريب في السوق كونها تختلف تماما عن السلع الأخرى، بحيث إن تغيير كميات وأسعار هذه السلع لا يؤثر على سلعة المحتكر.

إن مثل هذا الوضع الذي يتم فيه لمنشأة واحدة السيطرة على إنتاج سلعة معينة ليس لها بديل، قليل جدا وجوده في الحياة الواقعية، فهو افتراضي يتضمن غياب القوة التنافسية الموجودة في سوق المنافسة التامة .

من أمثلته احتكار منشأة إدارة شؤون الهاتف النقال في بلدٍ ما بموجب عقد حكومي لمدة زمنية معينة مما يجعلها قادرة على التحكم بالسعر وعرض الخدمة . وفي هذه الحالة ينعدم الفرق بين المنشأة والسوق، حيث إن المنتج المحتكر يمثل السوق، وتوازن المحتكر يمثل توازن السوق.

### ب- خصائص سوق الاحتكار التام :

يعتبر سوق سلعة ما سوق احتكار تام إذا تميز بالخصائص الآتية :

1. وجود منتج أو بائع وحيد في السوق :

في هذه الحالة فأن المحتكر هو المنتج أو البائع الوحيد للسلعة، ومن ثم فأنه يمثل سوق السلعة، فعندما يقوم المحتكر بزيادة الكمية المعروضة من السلعة، فأن سعر السلعة سوف ينخفض أما عندما يقوم بتخفيض الكمية المعروضة فأن سعر السلعة سوف يرتفع، ويعد المحتكر صانعا للسعر ( Price – Maker ) وليس مستقبلا للسعر كما في سوق المنافسة التامة . كما إن المحتكر يتمتع أيضا بقوة احتكارية تنبع من قدرته على التحكم بسعر السلعة . وبما انه المنتج أو البائع الوحيد في السوق، فأن منحني الطلب على سلعة المحتكر هو نفسه منحنى طلب السوق .

2. عدم وجود بدائل قريبة لسلعة المحتكر :

ما يميز السلعة التي يقوم المحتكر بإنتاجها أو بيعها هو عدم وجود بدائل قريبة للسلعة، ومن ثم تكون مرونة الطلب السعرية للسلعة المحتكرة مرونة منخفضة جدا ، ويكون معامل المرونة مقاربا للصفر .

3. وجود عوائق تمنع دخول منتجين جدد إلى السوق :

على النقيض من سوق المنافسة التامة، فأن سوق الاحتكار التام يمتاز بوجود عوائق تمنع دخول أي منشآة إلى السوق من هذه العوائق ما يأتي :-

أ – عوائق قانونية / عقد امتياز، براءة اختراع، حقوق الطبع ..... الخ.

ب – عوائق تقنية / استخدام تكنولوجيا متقدمة في عملية الإنتاج تحتاج إلى تكاليف كبيرة جدا مثل صناعة الطائرات .

جـ - عوائق إنتاجية / ملكية مصادر المواد الأولية، مثل مناجم الألمنيوم .

د – النشاطات الحكومية، قوانين تقيد الدخول إلى السوق .

## 4. سوق المنافسة الاحتكارية Monopolistic Competition

### أ-مفهوم سوق المنافسة الاحتكارية

لقد تناولنا خصائص سوق المنافسة التامة وسوق الاحتكار التام وذكرنا بأنهما سوقان افتراضيان يصعب وجودهما في الحياة الواقعية .

انما الغالب في الحياة الواقعية هو سوق المنافسة الاحتكارية الذي يمثل حالة تجمع بين خصائص المنافسة التامة وبعض خصائص الاحتكار التام، لكن خصائص المنافسة التامة تتفوق في هذا السوق على خصائص الاحتكار .

إذن فسوق المنافسة الاحتكارية هي :- سوق يتواجد فيها عدد كبير من المشترين وعدد غير قليل من البائعين ( لا يسيطر واحد منهم على جزء كبير من السوق ) يتعاملون بسلع متشابهة ( بديلة لبعضها ) لكنها غير متجانسة تماما ويمكن الدخول إلى السوق بسهولة .

### ب-خصائص سوق المنافسة الاحتكارية :

فيما يأتي أهم الخصائص التي تتميز بها هذه السوق :

1. وجود عدد كبير نسبيا من البائعين ( المنتجين ) اقل من عددهم في سوق المنافسة التامة . وبناء على ذلك فأن المنتج في هذه السوق يكون لديه قدر من حرية التصرف في تحديد الكميات التي ينتجها من السلعة .
   وتظل أسعار وحدات السلعة التي ينتجها باقي المنتجين متقاربة وان كانت غير متطابقة كما في حالة المنافسة التامة .
2. عدد المشترين كبير جدا يلاحظون الفروق في السلع المعروضة ويكون استعدادهم لدفع أسعار مختلفة لهذه السلع حسب أذواقهم وتفضيلهم لعلامة متميزة .

3. أهم ما يميز سوق المنافسة الاحتكارية هو التمايز في السلعة التي يعرضها البائعون، وقد يعود هذا التمايز إلى أسباب حقيقية كالاختلافات المادية، أو لإسباب غير حقيقية مثل العلامة أو الاسم التجاري أو طريقة التغليف أو أية ملامح أخرى .
4. تؤدي الوسائل الإعلانية والدعائية والعلاقات التجارية دورا كبيرا في جذب المستهلكين وإقناعهم بأفضلية السلعة في هذه السوق .
5. تتوافر لدى جميع البائعين ( المنتجين ) معلومات كاملة عن أحوال السوق وخصوصا ما يتعلق بالأسعار التي يبيع بها المنتجين الآخرين وكذلك مستويات الإنتاج والمبيعات ضمن سوق السلعة .
6. وجود بعض الموانع والقيود يمكن معالجتها ومن ثم إمكانية دخول السوق متاحة للمنتجين الجدد .

## 4. سوق احتكار القلة Oligopoly market

### أ- مفهوم سوق احتكار القلة :

من الحالات الموجودة في الحياة الإقتصادية وفي مجال الصناعة بالتحديد سوق احتكار القلة التي تتميز بوجود عدد قليل من المنتجين لسلعة معينة، لكل منهم أثره على القرارات التي يتخذها الآخرين في ما يتعلق بمقدار منتوجاتهم وأسعارها السلعية، ومن ثم فأن كل منتج في هذه السوق يمثل قوة احتكارية تجعل بقية المنتجين يتأثرون بما يتخذه من قرارات إنتاجية وسعرية، كما انه يتأثر أيضا بما يتخذه هؤلاء المنتجين من قرارات إنتاجية وسعرية . وتكون السلعة المنتجة في هذه السوق متماثلة ( مثل الصلب والألمنيوم ) وقد تكون غير متماثلة ( مثل السيارات وأجهزة الحاسوب ) .

### ب- خصائص سوق احتكار القلة :

تتصف سوق احتكار القلة بالخصائص الآتية :

1. وجود عدد قليل من المنتجين يسيطرون على السوق، وهم من القلة بحيث ان نشاط أي منهم يؤثر على نشاط المنتجين الآخرين في السوق، ويسمى هذا بالاعتماد المتبادل، وهو أمر يدركه المنتجون إذ يجب على أي منهم أن يتنبأ مسبقا بردود فعل غيره عند تغيير أسعارهم أو منتجاتهم . وان يتخذ القرار المناسب بشأن الأسعار وتحسين السلعة لمجاراة تطورات السوق .
2. السلع المعروضة في سوق القلة أما سلع متماثلة أو غير متماثلة، في حالة السلع المتماثلة لا يستطيع المنتجون التنافس إلا بالأسعار، في حين يمكن للمنتجين للسلع غير المتماثلة التنافس عن طريق تميز سلعهم بما يقلل الحاجة إلى المنافسة السعرية .

3. وجود عوائق مهمة أمام دخول منتجين جدد إلى السوق،ومن هذه العوائق، براءات الاختراع، امتلاك مصادر المواد الأولية، عوائق حكومية، وأحيانا الاندفاع الكبير من جانب المستهلكين لسلعة أحد المنتجين .

ونظرا لتوافر ظاهرة عدم التأكد فيما يتخذه كل منتج في هذه السوق من قرارات، يتعذر وجود نظرية عامة تتضمن إيضاحا لسلوك المنتج فيها . ولغرض تفسير المشاكل المتعلقة بتحديد المستويات السعرية والإنتاجية، تم اللجوء إلى وضع عدد من النماذج الإقتصادية لتوضيح سلوك المنتجين وتفهم آلية عمل سوق احتكار القلة، منها نموذج الطلب المنكسر، نموذج القيادة السعرية، وغيرها من النماذج.

## ثالثا – تطبيقات في الأسواق الاقتصادية

### 1- مفهوم اقتصاد السوق:

حالات السوق التي سبق شرحها تطبق في اقتصاديات الدول الرأسمالية ( اقتصاد السوق ) وما يميز هذه الاقتصاديات هو الحرية الإقتصادية التي تعني ابتعاد الدولة عن التدخل في الحياة الإقتصادية، واقتصار دورها على القيام بنشاطات الأمن الداخلي والدفاع عن البلد والقيام بنشاطات السياسة الخارجية، وتوفير بعض الخدمات الضرورية للسكان، كتوفير الطاقة والمياه والصرف الصحي والرعاية الاجتماعية والتعليم الأساسي، وان ينفرد القطاع الخاص بمزاولة النشاطات الإقتصادية سواء عن طريق الأفراد أو الشركات . وان تكون السوق هي المحدد لفعالية وربحية النشاطات الإقتصادية بتفاعل قوى العرض والطلب داخل السوق، دون تدخل الدولة لحمايتها وتنظيم نشاطاتها، توخيا لتحقيق المنافسة المتكافئة بين الأفراد والشركات داخل السوق .

ومع كل ما تقدم فأن اقتصاد السوق لا يعني بأي شكل من الأشكال غياب دور الدولة في تنظيم الحياة الإقتصادية، فقد تتدخل الحكومة تحت مبررات ذات طابع اقتصادي أو ذات طابع اجتماعي أو سياسي أو كلها مجتمعة، لتوفير السلع الضرورية وضمان بيعها بأسعار مناسبة، أو لمنع المحتكرين من التلاعب بالأسعار . وهناك عدة طرق لتدخل الدولة في السوق والتأثير على الأسعار السائدة منها الآتي:-

أولا – تشريع القوانين التي تمنع الاحتكار من جهة والمساعدة على إقامة مشاريع منتجة للسلع الضرورية عن طريق إعفائها من الضرائب أو منحها إعانات تساعد على نموها وتوفيرها لهذه السلع بأسعار معتدلة .

ثانيا– دخول السوق كمنافس، وذلك بأن تقوم الحكومة ببيع وشراء السلع في السوق كما تعمل المشاريع الخاصة، وبذلك فإنها ستنافس القطاع الخاص وتحد من عنصر الاحتكار في السوق .

ثالثا – احتكار استيراد وبيع بعض السلع الضرورية وبيعها بأسعار مخفضة، أو تقوم بإحتكار بعض الصناعات بهدف توفير منتجاتها في السوق بإسعار معتدلة .

رابعا – تسعير بعض السلع تسعيرا إجباريا ، أي تحديد سعر لسلعة معينة لا يمكن بيعها بسعر أعلى من السعر المحدد، وتعاقب المتلاعبين بالأسعار .

مما تقدم يتضح إن الدولة تستطيع أن تتبع إحدى الوسائل المذكورة أعلاه أو جميعها لتحديد الأسعار في السوق بهدف توفير السلع الضرورية التي يحتاجها المستهلك بأسعار مناسبة، ومنع المحتكرين من فرض أسعار عالية على المستهلك لتحقيق الأرباح غير المشروعة . أو لمنع المنافسة الشديدة(المضرة ) في بعض الحالات .

## 2- الربح والخسارة:

مما لا شك فيه أن الربح يمثل الهدف الأساس لكل النشاطات الإقتصادية سواء كانت نشاطات عامة أو خاصة حتى وان كان هناك اختلاف في مدى أهمية الربح بالنسبة لكل منهما . فالمشروع الخاص لا يمكن له أن يعمل وأن يستمر بممارسة نشاطه في حال تحمله خسارة إلا أذا اعتقد بأن هذه الخسارة هي حالة وقتية ستزول بعد مدة معينة يحقق بعدها ربحا يضمن له التطور والنمو . أما بالنسبة للنشاطات العامة وبالذات الإنتاجية منها، فينبغي عليها تحقيق الربح أيضا لكي يتم استخدامه من أجل توفير التمويل الذاتي لهذه النشاطات وكذلك تمويل عملية الإحلال للموجودات الرأسمالية الثابتة وعملية توسيع هذه النشاطات إلى جانب الإسهام في تمويل الإنفاق العام للدولة .

وبالرغم من أهمية هدف الربح بالنسبة للنشاطات العامة إلا أن هناك حالات معينة قد تفرض على الدولة أن تعمل مشروعاتها دون أن تحقق أرباحا أو حتى أن تتحمل هذه المشروعات خسارة نتيجة قيامها بنشاطات من أجل تحقيق أهداف اجتماعية أو سياسية أو دفاعية أو غيرها كالصحة والتعليم والدفاع .

### أ - مفهوم الربح :

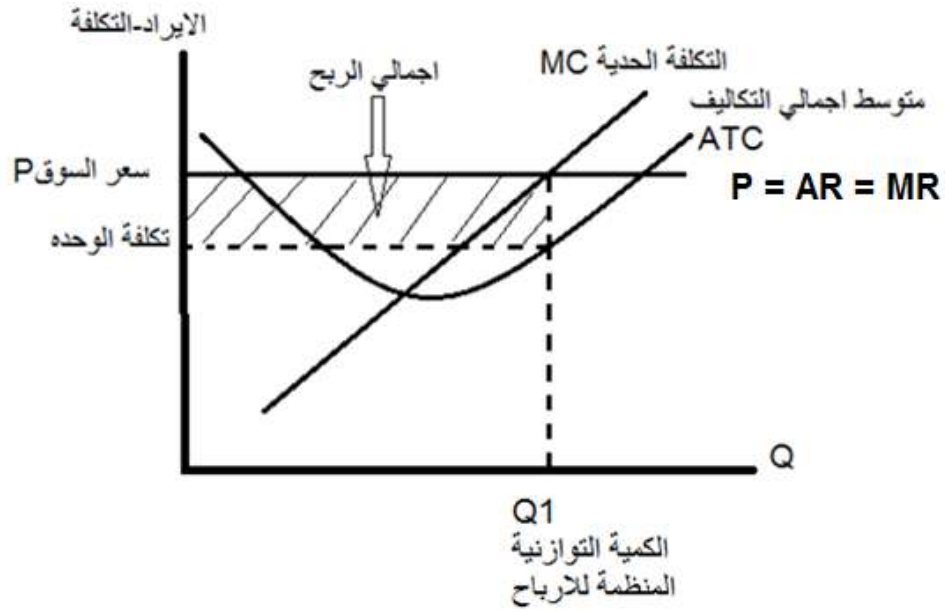
تختلف ماهية الربح في المفهوم الإقتصادي عنها في المفهوم المحاسبي . ففي المفهوم المحاسبي يمثل الربح ( الفرق بين إجمالي الإيرادات وإجمالي التكاليف عندما تكون الإيرادات أكبر من التكاليف)أي أن الربح هو المتبقي لمالك المشروع من الإيراد الكلى للمبيعات خلال مدة معينة بعد استبعاد مدفوعات (تكاليف) عوامل

الإنتاج ومستلزماتها التي تم استخدامها في العملية الإنتاجية ( الأجور ، الفوائد، الربح أو الإيجارات ) فضلا عن المبالغ التي يتحتم دفعها أو إستقطاعها مثل الضرائب ،أقساط استهلاك المباني والآلات والمعدات عن المدة نفسها .

أما **الربح** في المفهوم الإقتصادي فأنه يختلف عن ذلك بوجوب استقطاع تكاليف الفرصة البديلة (Opportunity Costs)، فضلا عن الاستقطاعات المحاسبية أعلاه، ونعني هنا بتكاليف الفرصة البديلة بأنها العائد الإقتصادي الخاص بعوامل الإنتاج ( العمل ورأس المال والأرض ). المملوكة من صاحب المشروع والتي يسهم بها في العملية الإنتاجية وما تبقى بعد ذلك من إيراده الكلى هو ما يعتبره ربحا . وبهذا يكون الربح المحاسبي أكثر من الربح الإقتصادي ما دامت التكاليف الإقتصادية أكثر من التكاليف المحاسبية .

**ب- حالة تحقيق المشروع ربحا :**

في سوق المنافسة الكاملة عندما يكون سعر السوق الذي يبيع به المشروع منتجاته أعلى من متوسط إجمالي التكاليف فأن المشروع سيحقق ربحا وكما مبين في الشكل الآتي :




**شكل ( 60 ) حالة تحقيق المشروع للربح**

إذ يلاحظ أن سعر السوق (p ) يقع فوق متوسط إجمالي التكلفة (ATC ) وهذا يعنى أن المشروع عند مستوى إنتاج الكمية ألتوازنية (Q1) يحقق ربحا في الوحدة ألواحدة ممثلا في المسافة العمودية بين السعر ومتوسط إجمالي التكلفة وبذلك يكون إجمالي الربح الذي يحققه المشروع هو مساحة المستطيل المظلل .

مما تقدم يتضح أن المشروع لكي يحقق ربحا عليه أن يقارن بين التكلفة الحدية والإيراد الحدي ( سعر الوحدة المنتجة والمباعة ) عند كل كمية ينتجها لكي يعرف الربح الحدي الذي يمثل الفرق بين الإيراد الحدي من الوحدة وتكلفتها الحدية فعندما يكون الإيراد الحدي أكبر من التكلفة الحدية فان بيع أي وحدة إضافية من السلعة سيزيد من الربح أما إذا كان الربح الحدي سالبا فان إنتاج وبيع كميات أكثر من السلعة سيخفض من حجم الأرباح .

ويعرف الربح الحدي بأنه : العائد الصافي (Net Gain ) الذي تحققه المؤسسة من إنتاج وبيع أية وحدة إضافية من السلعة . وهو يعبر عن التغير في الربح نتيجة بيع وحدة إضافية من السلعة . والجدول أدناه يبين الإيراد الحدي والتكلفة الحدية والربح الحدي لمؤسسة تنافسية :

**جدول ( 14 ) يوضح الإيراد الحدي والتكلفة الحدية والربح الحدي لمؤسسة تنافسية**

| الكمية | الإيراد الكلي | الإيراد الحدي | التكلفة الكلية | التكلفة الحدية | الربح الحدي |
|---|---|---|---|---|---|
| 0 | 0 | 0 | 10 | 0 | 0 |
| 1 | 10 | 10 | 14 | 4 | 6 |
| 2 | 20 | 10 | 17 | 3 | 7 |
| 3 | 30 | 10 | 21 | 4 | 6 |
| 4 | 40 | 10 | 26 | 5 | 5 |
| 5 | 50 | 10 | 34 | 8 | 2 |
| 6 | 60 | 10 | 44 | 10 | 0 |
| 7 | 70 | 10 | 58 | 14 | 4 - |

لاحظ في الجدول ، وبافتراض أن السعر السوقي للسلعة هو (10) دنانير فان الإيراد الحدي هو نفسه سعر السلعة ( في سوق المنافسة التامة )عند بيع أية وحدة إضافية من السلعة . كما أن التكلفة الحدية ( وهي التكلفة الناجمة عن إنتاج أية وحدة إضافية من السلعة ) تنخفض في البداية ولكنها تزداد بعد ذلك بثبات نتيجة استمرار زيادة الإنتاج . أما الحقل الأخير فيبين الربح الحدي وهو مقدار ألفرق بين الإيراد الحدي (ألحقل 3) والتكلفة الحدية (ألحقل 5) لكل وحدة إضافية منتجة ومباعة حيث أخذ هذا الربح يتناقص تدريجيا نتيجة تزايد التكلفة الحدية لإنتاج الوحدة إلى أن أصبح صفرا عند إنتاج وبيع الوحدة السادسة ثم أصبح سالبا أي خسارة عند إنتاج وبيع الوحدة السابعة .

مما تقدم نخلص إلى ما يأتي :

الحالة الأولى : أذا كان الإيراد الحدي أعلى من التكلفة الحدية فيمكن للمشروع زيادة أرباحه عن طريق زيادة الكمية المنتجة إلى الحد الذي يتساوى عنده الإيراد الحدي مع التكلفة الحدية(الكمية التوازنية ) .

الحالة الثانية: أذا كان الإيراد الحدي أقل من التكلفة الحدية فيمكن للمشروع زيادة أرباحه عن طريق خفض الكمية إلى الحد الذي يتساوى عنده الإيراد الكلى مع التكلفة الحدية (الكمية التوازنية)

**ج– العوامل ألمؤثره في الربح :**

هناك ألعديد من ألعوامل ذات الصلة بالبيئة العامة التي يعمل في إطارها المنتج يمكن أن تؤثر على أرباحه لأنها تحكم عمله ونشاطاته . وأهم هذه ألعوامل :

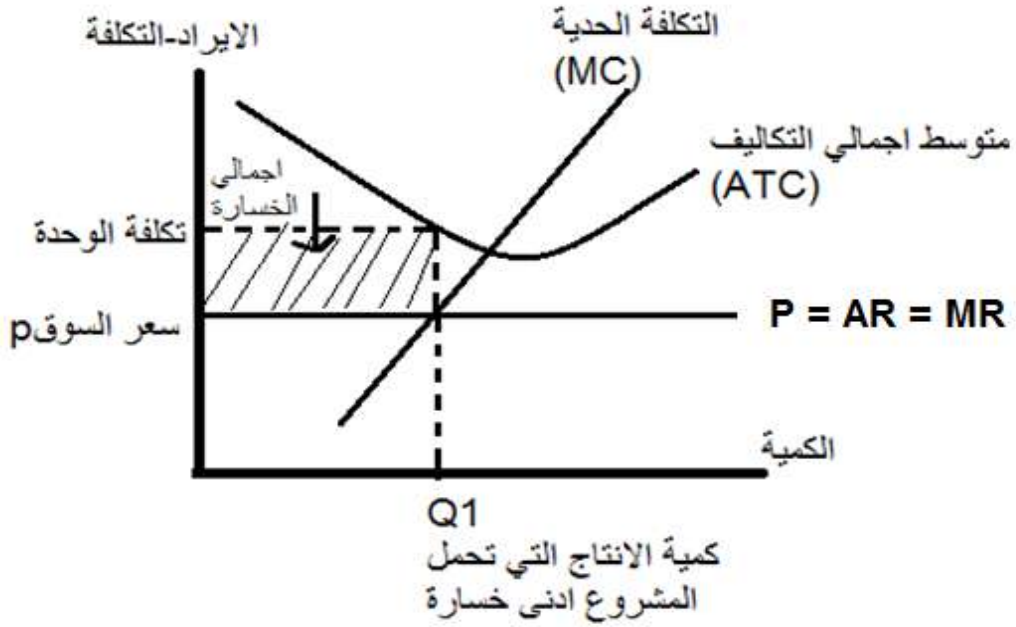
1. حالة النشاطات الإقتصادية : وبالذات عندما تتعرض للتقلبات الدورية ، ففي حالات الأنتعاش والرواج يزداد ألطلب والأسعار مما يحفز على توسيع وزيادة الإنتاج والمبيعات فتزداد الأرباح،لكن يحدث العكس في حالات الإنكماش والكساد حيث تقل الأرباح نتيجة انخفاض ألطلب والأسعار وتقليص الإنتاج والمبيعات .
2. حجم السكان ومعدلات نموهم : فارتفاع حجمهم ومعدلات نموهم يولد طلبا أكبر على ألمنتجات وبالتالي مبيعات أكبر وأسعارا أعلى وإيرادات وأرباحا أكبر ويحصل ألعكس عندما ينخفض حجم السكان وتنخفض معدلات نموهم .
3. درجة توافر ألموارد ومدى استخدامها : اذ أن توفر قدر أكبر من ألموارد الإقتصادية يتيح للمنتجين إمكانية استخدامها بالشكل الذي يحقق لهم ربحا أكبر ، وتزداد هذه الإمكانية للمنتجين لتحقيق الأرباح عندما تزداد درجة استخدامهم للموارد الإقتصادية هذه بشكل منتج ومربح ، ومن الجدير بالذكر أن الدول النامية تتوفر فيها فرص أكبر للإنتاج المربح نظرا لوجود قدر غير قليل من الموارد الإقتصادية غير المستخدمة على عكس ألدول ألمتقدمة التي تقل فيها مثل هذه الفرص بسبب درجة الإستخدام الكبير لمواردها الإقتصادية .
4. عدد المنتجين الذين يعملون في السوق ، ومدى الأهمية النسبية لإنتاجهم فيه : إذ أن قلة عدد المنتجين وارتفاع الأهمية النسبية لأي منهم في سوق معينة يوفر إمكانية أكبر لتحقيق أرباح أعلى ، في حين أن زيادة عددهم وانخفاض الأهمية النسبية لإنتاج أي منهم في هذه السوق يؤدي إلى انخفاض الأرباح .

5. درجة التطور الإقتصادي ، لاسيما ما يرتبط بالتطور التكنولوجي : فالدول التي يتحقق فيها تطور اقتصادي واستخدام أوسع لمنجزات التطور العلمي والتكنولوجي يتاح للمنتجين فيها تحقيق أرباح أعلى اعتمادا على ما توفره تلك المنجزات من إمكانيات ألتجديد والتحديث في أساليب الإنتاج بشكل واسع ومستمر .

6. سياسة ألدولة في المجالات ألمختلفة وبالذات الإقتصادية منها : خصوصا ما يتصل بالسياسات النقدية والمالية ومن بينها السياسة الضريبية وسياسة التسعير وكذلك السياسات التجارية وما تتضمنه من سياسات للإستيراد والتصدير والتي يمكن أن توفر فرص مربحة من خلال تشجيع ألتصدير وحماية الإنتاج ألوطني تدفع المنتجين إلى التوسع في القيام بالنشاطات ألمنتجة .

### د ـ حالة تحقيق المشروع خسارة :

الخسارة تعنى أن تكون الإيرادات الكلية التي يحققها المشروع من بيع منتجاته أقل من التكاليف الكلية للإنتاج والتي تحملها أثناء مدة محددة . ففي سوق المنافسة الكاملة عندما يكون سعر السوق الذي يبيع به المشروع منتجاته أقل من متوسط إجمالي التكاليف فان المشروع سيواجه خسارة كما مبين في الشكل الآتي :




**شكل( 61 ) حالة تحقيق المشروع للخسارة**

إذ يلاحظ بأن سعر السوق (P ) يقع تحت متوسط إجمالي التكاليف ( ATC) . وهذا يعنى أن المشروع عند مستوى الإنتاج ($Q_1$ ) يتحمل خسارة في الوحدة الواحدة ممثلة في المسافة العمودية بين متوسط إجمالي التكاليف والسعر ، وبذلك يكون إجمالي أدنى خسارة يتحملها المشروع هي مساحة المستطيل المظلل .

**هـ- الربح والخسارة محاسبيا واقتصاديا**

لتطبيق كيفية حساب ربح المشروع من وجهة نظر كل من المحاسب والإقتصادي .

نفترض أن لدينا مشروعين (B,A ) تبلغ قيمة موجودات كل منهما(100000 ) دينار وحصل كل منهما على عائد مقداره (100000 ) دينار وان المشروع (A )

قد تم تمويله من قبل مالكيه بينما المشروع (B ) قد تم تمويل (50% ) من موجوداته

عن طريق إصدار سندات تحمل فائدة سعرها (6% ) .

فكيف يتم حساب أرباح المشروعين ؟

* حساب الربح للمشروعين من قبل المحاسب .

بالنسبة للمشروع (A ) تكون الأرباح (100000 ) دينار .

بالنسبة للمشروع ( B ) بما أن نسبة الفائدة كانت على (50000 )دينار وبسعر (6% )

$50000x\frac{6}{100}$ = 3000 دينار

100000 -3000 = 97000 دينار أرباح المشروع (B)

* حساب الربح للمشروعين من قبل الإقتصادي :

سيقوم الإقتصادي بحساب نسبة الفائدة (6% ) على جميع الموجودات البالغة (100000) دينار وللمشروعين لأنه يعتبرها كلفة استعمال هذه الأموال بغض النظر عن مصدرها ومن ساهم فيها فتكون :

$x100000 \frac{6}{100}$ = 6000 دينار

100000 -6000 =94000 دينار أرباح كل من المشروعين.

وبهذا يكون الربح الإقتصادي أقل من الربح المحاسبي

## و - الأيراد الكلي والتكلفة الكلية والربح لمشروع تنافسي :

**جدول ( 15 ) البيانات ألافتراضية لسلعة ما في سوق المنافسة التامة**

| الكمية (Q) ألف وحدة | سعر الوحدة (P) ألف دينار | الإيراد الكلي (PxQ) ألف دينار | التكلفة الكلية (TC) الف دينار على افتراض أن التكلفة الثابتة (TFC) هي (10000) دينار | مقدار الربح ألف دينار |
|---|---|---|---|---|
| 0 | 10 | 0 | 10 | 10 - |
| 1 | 10 | 10 | 14 | 4 - |
| 2 | 10 | 20 | 17 | 3 |
| 3 | 10 | 30 | 21 | 9 |
| 4 | 10 | 40 | 26 | 14 |
| 5 | 10 | 50 | 34 | 16 |
| 6 | 10 | 60 | 44 | 16 |
| 7 | 10 | 70 | 58 | 12 |

يلاحظ من الجدول أنه عندما كانت كمية الإنتاج ( 0) العمود الأول، كان المشروع يتحمل خسارة مقدارها (10000) دينار في العمود الخامس وهي مقدار التكاليف الثابتة التي يدفعها سواء أنتج أم لم ينتج كما بينا سابقا .

أما عندما أخذت كمية الإنتاج بالتزايد تدريجا تناقصت الخسارة ثم أصبح المشروع يحقق ربحا (العمود الخامس) وهو يمثل مقدار الفرق بين الإيراد الكلي (العمود الثالث) والتكلفة الكلية (العمود الرابع) عند كل مستوى من الإنتاج ليصل هذا الربح إلى أعلى مستوى له عند كمية إنتاج (6000) ثم أخذ الربح يتناقص عندما وصلت كمية الإنتاج إلى (7000) بسبب ارتفاع متوسط التكلفة وهذا ما ذكرناه أيضا عند تناولنا لأنواع تكاليف الإنتاج.

# أسـئـلـة الـفـصـل الـسـابـع

س1 : ما هي العوامل التي تحدد حجم السوق ؟

س2 : عرف ما يأتي : المحتكر – السعر – السلعة البديلة – سوق احتكار القلة– الربح ؟

س3 : اذكر خصائص سوق المنافسة الاحتكارية ؟

س4 : قارن بين خصائص سوق المنافسة التامة وسوق الاحتكار التام ؟

س5 : عدد الطرق التي تتدخل بواسطتها الحكومة في اقتصاد السوق ؟

س6 : ما هي العوائق التي تمنع المنتجين الجدد من دخول سوق الاحتكار التام ؟

س7- بلغ مجموع الإيرادات التي حققها مصنع السلام لإنتاج البلاستك خلال شهر آذار (600000) دينار في حين بلغ أجمالي تكاليف الإنتاج خلال الشهر نفسه (1500000) دينار .

المطلوب:1- حساب أجمالي الربح الذي حققه المصنع خلال الشهر المذكور .

2- نصيب الوحدة الواحدة من الربح أذا كان مجموع الوحدات التي باعها المصنع أثناء الشهر هو (9000) وحدة

س8 ـ ما هي أهم العوامل المؤثرة في الربح ؟ تكلم عنها بإيجاز .

س9 - اشرح حالة تطبيقية لكيفية احتساب إجمالي الكلف والأرباح لأحد المشاريع حسب وجهة النظر ألمحاسبية ووجهة النظر الاقتصادية مبينا في أي حساب منهما ستكون أرباح المشروع أقل ولماذا ؟

# المصادر


1- د. اياد عبد الفتاح النسور – التحليل الأقتصادي الجزئي (مفاهيم ونظريات وتطبيقات) – الطبعة ألأولى 2009م – 1430هج – دار صفاء للنشر والتوزيع – عمان – ألأردن .

2- د. فليح حسن خلف – الأقتصاد ألجزئي – 2007م – جدارا للكتاب العالمي – عمان – ألأردن و عالم الكتب الحديث – أربد – ألأردن .

3- توفيق عبد الرحيم حسن – مبادىء ألأقتصاد ألجزئي –الطبعة ألأولى – 2005م – 1425هج – دار صفاء للنشر والتوزيع– عمان – ألأردن .

4- د. ابراهيم سليمان قطف و د. علي محمد خليل –مبادىءألأقتصاد ألجزئي –ألطبعة ألأولى – 2004م – دار ألحامد للنشر والتوزيع – عمان – ألأردن .

5- د. عفاف عبد الجبار سعيد و د. مجيد علي حسين –مقدمة في ألتحليل الأقتصادي ألجزئي – طبعة ثانية مزيدة ومنقحة – 2001م – دار وائل للطباعة والنشر – عمان – ألأردن .

6- أ.د.طارق العكيلي ،الاقتصاد الجزئي،دار الكتب للطباعة والنشر،العراق، جامعة الموصل،2001.

7- أ.د.عبد المنعم السيد على، مبادئ الاقتصاد الجزئي، العراق،مطابع جامعة الموصل،1984.

8- د.محمد محمود النصر، د.عبد الله محمد شامية،مبادئ الاقتصاد الجزئي، المملكة الاردنية الهاشمية ، دار الامل للنشر والتوزيع،ط1،1989.

9- د. جيمس بلاكورد ، ترجمة اشرف محمود ، الموجز في النظرية الاقتصادية ، دار النهضة ، عمان 2006 .

10- د. كريم مهدي الحسناوي ، مبادىء علم الاقتصاد ، جامعة بغداد ، توزيع المكتبة القانونية ، بغداد 1989 .

11- د. ثامر علوان المصلح ،علم الاقتصاد الجزئي والكلي ،دار الايام للنشر والتوزيع ،الاردن – عمان ،2014 .

## المصادر الانكليزية


1. Tribe , John , " The Economics of Recreation , Leisure & Tourism " , 3th , Great Britain , Tokyo 2004 .
2. Robert W. Mcintosh & etal ," Tourism , Principles , Practices and Philosophies " , 7th , USA , Gohn Wiley & sons , I.N.C , Singapore 1995 .
3. Gregory Mankiw , " Principles of Economics " , 4th , Thomson , south – western , U.S.A 2007 .
4. Stanley .L. Bure , " Macroeconomics , Principles and Policies " , 16th Edition , Mc Graw – Hill , INC , Boston 2005 .
5. David . C. Colander , " Macroeconomics " , 6th , Mc Graw – Hill , Irwin , New York 2006 .
6. John . Tribe , " The Economics of Recreation , Leisure and Tourism " , 3th , Great Britan , Tokyo 2004 .
7. Burkart and medlik; The management of Tourism Henemaan – 1981.
8. Robert – w. McIntosh; Tourism, principles, practices, and philosophies, Babson College, library, 1972.
9. J. Christopher Holloway; The Business of Tourism, Second edition, pitimanpuplishing Limited, Great Britain, 1986.

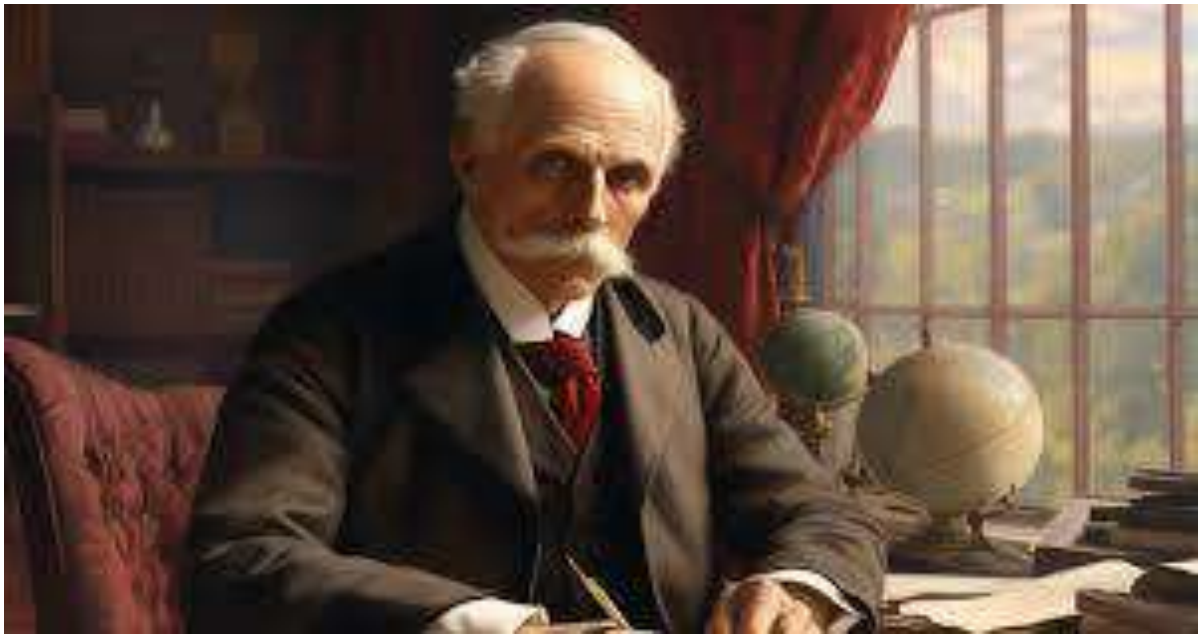
10. Chermerhorn, John; management, 7thed, John Willey sons incNy, 2005.
11. David Airy, John Tribe; International Hand book of Tourism Education, copyright by Eisver, 2005.
12. W.T.O; Economic Review of world tourism, Madride, Spain, 1982.

# المحتويات


| الموضوع | الصفحة |
|---|---|
| المقدمة | 3 |
| الفصل الأول مدخل مفاهيمي في علم الاقتصاد | 19 – 5 |
| نشأة علم الاقتصاد | 7 |
| الاقتصاد الجزئي و الاقتصاد الكلي | 12 |
| الحاجة وخصائصها | 13 |
| الندرة النسبية | 14 |
| السلعة والخدمة | 16 |
| الفعاليات الاقتصادية | 17 |
| أسئلة الفصل الأول | 19 |
| الفصل الثاني: نظرية الطلب والمنفعة | 20 |
| نظرية الطلب | 22 |
| العوامل المؤثرة في الطلب | 22 |
| الاستثناءات من قانون الطلب | 27 |
| منحنى الطلب وقانون الطلب | 28 |
| منحنى طلب السوق | 30 |
| مرونات الطلب | 32 |
| مرونة الطلب السعرية | 32 |
| مرونة الطلب الدخلية | 38 |
| مرونة الطلب المتقاطعة | 41 |
| مرونة الطلب التعزيزية | 43 |
| نظرية سلوك المستهلك(نظرية المنفعة) | 44 |
| مفهوم المنفعة | 44 |
| اشكال المنفعة | 45 |
| مفهوم المنفعة الحدية والمنفعة الكلية | 46 |
| قانون تناقص المنفعة الحدية | 47 |
| النظرية الكلاسيكية لسلوك المستهلك | 49 |
| النظرية الحديثة لسلوك المستهلك | 52 |

| | |
|---|---|
| خارطة منحنيات السواء | 54 |
| خواص منحنيات السواء | 55 |
| توازن المستهلك في النظرية الحديثة | 56 |
| أسئلة الفصل الثاني | 58 |
| الفصل الثالث | 59 |
| مفهوم العرض | 61 |
| منحنى عرض المنتج | 62 |
| منحنى عرض الصناعة | 63 |
| مرونة العرض السعرية | 65 |
| تطبيقات في مرونة العرض السعرية | 69 |
| أسئلة الفصل الثالث | 70 |
| الفصل الرابع | 71 |
| مفهوم التوازن الاقتصادي الجزئي (توازن السوق ) | 73 |
| تغير التوازن الآقتصادي الجزئي | 75 |
| أثر ألتدخل ألحكومي في توازن ألسوق (ألعرض والطلب ) | 92 |
| تطبيقات في التوازن الأقتصادي الجزئي | 93 |
| أسئلة الفصل الرابع | 95 |
| الفصل الخامس | 96 |
| مفهوم نظرية الإنتاج | 98 |
| عوامل الإنتاج | 99 |
| الارض | 99 |
| العمل | 100 |
| رأس المال | 103 |
| التنظيم | 104 |
| دالة الانتاج | 105 |
| قانون الغلة المتناقصة | 106 |
| خريطة الناتج المتساوي | 113 |
| أسئلة الفصل الخامس | 116 |

| | |
|---|---|
| الفصل السادس | 117 |
| تكاليف الإنتاج | 119 |
| إيرادات ألإنتاج | 129 |
| اسئلة الفصل السادس | 131 |
| الفصل السابع | 132 |
| تعريف السوق | 134 |
| حجم السوق | 134 |
| أنواع الأسواق | 135 |
| تطبيقات في الأسواق الاقتصادية | 141 |
| أسئلة الفصل السابع | 149 |
| المصادر | 150 |
| الفهرست | 153 |



## عالم الاقتصاد الشهير الفريد مارشال

**الفريد مارشال :** 1842 – 1924 ، كان اقتصادياً إنكليزياً واحد اكثر الاقتصاديين تأثيراً في عصره. ظل كتابه **" مبادئ الاقتصاد"** الذي طرح في العام 1890 المرجع الاقتصادي السائد في انكلترا لسنوات عديدة حيث جمع بين مفاهيم العرض والطلب والمنفعة الحدية وتكاليف الانتاج في وحدة متكاملة. مما ساهم في نشر النهج الكلاسيكي الحديث الذي يهيمن على الاقتصاد الجزئي إلى يومنا هذا.

