

جامعة أم القرى

كلية العلوم الاقتصادية والمالية الإسلامية

تحليل اقتصادي جزئي

لطلاب الانتساب

تعريف علم الاقتصاد

عرّف الإغريق القدامى كلمة " اقتصاد " بأنه الإدارة الرشيدة الواعية المنظمة للبيت والأسرة ، أو هو عبارة عن القواعد والقوانين التي يتمكن من خلالها رب الأسرة من إدارة شئون بيته وأسرته .

ولم يقتصر استخدام الإغريق لكلمة اقتصاد على تدبير شؤون البيت فحسب ، بل اتسع المفهوم ليشمل تدبير شؤون الدولة أو وضع القواعد والقوانين المنظمة لشؤون الدولة على اعتبار أن الدولة بيتاً لجميع المواطنين أفراد أسرة واحدة. و فيما يلي نماذج لبعض تعريفات علم الاقتصاد:

- عرف آدم سميث (Adam Smith) علم الاقتصاد بأنه العلم الذي يدرس الكيفية التي تمكن الأمة من أن تفتني.
- عرف ألفريد مارشال (Alfred Marshall) علم الاقتصاد بأنه العلم الذي يدرس بني الإنسان في أعمال حياتهم العادية من حيث حصول الإنسان على الدخل وكيفية تصرفه فيه .
- عرف ليونيل روبنز (Lionel Robbins) علم الاقتصاد بأنه دراسة سلوك الإنسان كحلقة اتصال بين الأهداف والحاجات المتعددة من جهة والوسائل النادرة ذات الاستعمالات المختلفة من جهة أخرى.
- عرف بول سامويلسون (Paul Samuelson) أن هناك اتفاقاً على أن علم الاقتصاد يمكن أن يعرف إلى حد ما بأنه دراسة اختيار الفرد والمجتمع لتوظيف الموارد النادرة ذات الاستخدامات البديلة لإنتاج السلع المختلفة، وكيفية توزيع هذه السلع للاستهلاك الحاضر والمستقبل بين مختلف الأفراد والجماعات في المجتمع.

التحليل الاقتصادي الجزئي والتحليل الاقتصادي الكلي

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

أولاً / التحليل الاقتصادي الجزئي Micro-economic Analysis:

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

ثانياً / التحليل الاقتصادي الكلي Macro-economics Analysis:

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

الاسواق

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

العوامل لتحديد نطاق ونوع السوق:

- ١ - عدد البائعين أو المنتجين للسلعة أو الخدمة .
- ٢ - عدد المشتريين أو المستهلكين للسلعة .
- ٣ - درجة تجانس السلعة أو الخدمة المنتجة .
- ٤ - طبيعة السلعة ونوعها .
- ٥ - مدى الارتباط بين البائع والمشتري وسهولة الاتصال بينهما .

أنواع (أشكال) السوق

أولاً / سوق المنافسة التامة PERFECT COMPETITION

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

١ - كثرة عدد البائعين والمشتريين :

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

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

٢ - تجانس السلعة تجانساً تاماً :

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

٣ - حرية الدخول والخروج من السوق :

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

٤ - العلم التام بأحوال السوق :

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

ثانياً / سوق الاحتكار Monopoly .

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

- ١ - أن يكون هناك منتج واحد للسلعة أو الخدمة .
 - ٢ - أن يقوم هذا المنتج ببيع سلعة ليس لها مثيل في السوق .
 - ٣ - عدم إمكانية دخول منتجين آخرين للصناعة أو السوق .
- وهنا يصبح المنتج المحتكر صانعاً للسعر Price Maker .

ويُفرق البعض بين نوعين من الاحتكار : احتكار البيع SELLING MONOPOLY واحتكار الشراء MONOPSONY .

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

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

وهناك نوع ثالث يعرف بالاحتكار المزدوج Bilateral Monopoly

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

ثالثاً / سوق المنافسة الاحتكارية MONOPOLISTIC . COMPETITION

خصائص هذا السوق فيما يلي :

- ١ - وجود عدد كبير من المنتجين البائعين .
- ٢ - تماثل السلعة مع شيء من التمييز بينها . .
- ٣ - حرية الدخول والخروج من السوق .

رابعاً / سوق احتكار القلة OLIGOPOLY

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

العرض والطلب والتوازن

الطلب (DEMAND)

« هو الكميات التي يكون المستهلكون راغبين وقادرين على شرائها من السلعة أو الخدمة عند مختلف الأثمان المفترضة لها ».

وبذلك يكون الطلب هو الرغبة المدعمة بالقدرة على الشراء .

محددات الطلب :

هناك عدد من العوامل التي تؤثر في الطلب أو الكميات التي يرغب الأفراد في شرائها من السلعة أو الخدمة . هذه العوامل أو المحددات هي :

أولاً : العوامل والمحددات الكمية

وهي تلك التي يمكن قياسها كمياً بوحدة نقدية أو عينية ، وتتمثل في الآتي :

١ – ثمن السعر Price :

وهو السعر الذي تباع به السلعة . فكلما ارتفع ثمن السلعة تنخفض الكمية التي يرغب المستهلك في شرائها منها ، وكلما انخفض الثمن تزيد الكمية المطلوبة منها .

وبذلك تكون العلاقة بين ثمن السلعة والكمية المطلوبة منها علاقة عكسية .

٢ – دخل المستهلك : Income

العلاقة هنا طردية ، زيادة دخل المستهلك تعني زيادة مقدرة الشرائية وبالتالي تزيد الكمية التي يطلبها من السلعة أو الخدمة ، والعكس إذا انخفض الدخل تقل قدرة المستهلك الشرائية فيقلل من الكمية التي يطلبها من السلعة أو الخدمة.

٣ – أثمان السلع الأخرى المرتبطة بالسلعة الاصلية The Prices of other goods

السلع المكملة وهي التي تكمل بعضها البعض في الاستهلاك . فالعلاقة بين الكمية المطلوبة من السلعة و ثمن السلعة المكمل لها علاقة عكسية سالبة .

السلع البديلة وهي تلك التي يمكن إحلال إحداها محل الأخرى . فثمن أحدها والكمية المطلوبة من الأخرى على علاقة طردية موجبة .

ثانياً : العوامل والمحددات النوعية :

وهي المتغيرات أو العوامل التي لا يمكن قياسها سواء بوحدة عينية معينة أو نقدية ، إنما يمكن توصيفها فقط ، كالعادات والتقاليد ، والتفضيلات المختلفة للمستهلك .

وتحصر كل هذه العوامل تحت ما نطلق عليه «ذوق المستهلك»

صيغة دالة الطلب : Demand Function

$$Qd = D(P, I, Pr, T)$$

P: سعر السلعة نفسها

Pr: سعر السلعة البديلة والمكملة

I: دخل المستهلك

T: ذوق المستهلك

قانون الطلب :

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

دالة الطلب السعرية : PRICE DEMAND FUNCTION

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

$$Qd = a - b * P$$

حيث أن :

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

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

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

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

مثال :

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

الصورة العامة لدالة الطلب هي : $Q_d = a - b * P$

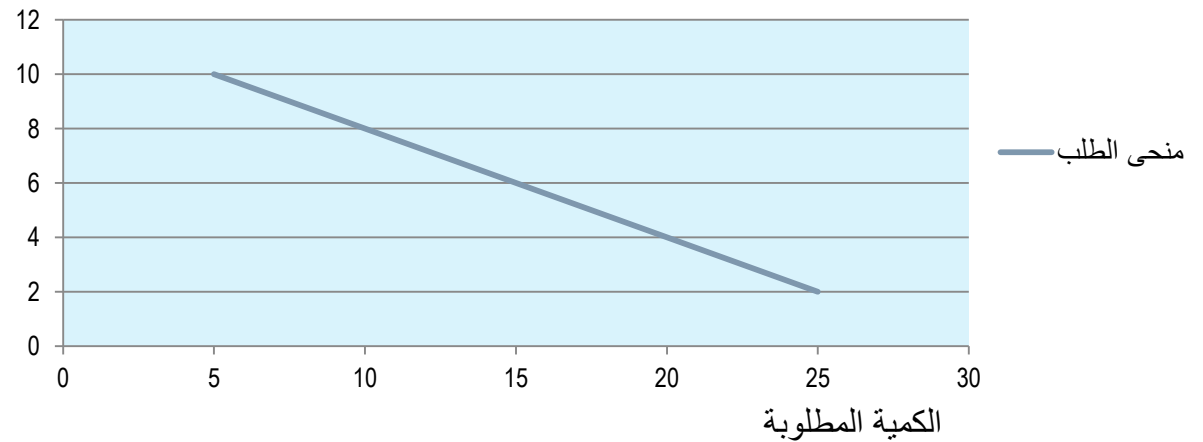
، وعليه تكون الدالة الممثلة للعلاقة المذكورة هي :

$$Q_d = 12 - 2P$$

جدول الطلب : Demand Schedule

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

P	0	2	4	6	8	10	12
Qd	30	25	20	15	10	5	0



منحنى الطلب : DEMAND CURVE

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

التغير في الطلب والتغير في الكمية المطلوبة

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

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

الطلب الكلي (طلب السوق) MARKET DEMAND

هو مجموع الكميات المطلوبة من السلعة لإجمالي المستهلكين عند الأسعار المختلفة .

مثال : يوضح الجدول الكميات التي يطلبها إجمالي المستهلكين (أ ، ب ، ج) من سلعة ما ثم الطلب الكلي أو طلب السوق على هذه السلعة .

طلب السوق هو إجمالي الكميات التي يطلبها المستهلكون الثلاثة عند كل ثمن من الأثمان المفترضة للسلعة . أما منحنى طلب السوق فهو عبارة عن التمثيل البياني لمجموع النقاط التي تمثل إجمالي الكميات التي يطلبها الأفراد عند كل ثمن (أي الجمع الأفقي لمنحنيات الطلب الفردية).

الطلب الكلي (طلب السوق)	طلب المستهلك (C)	طلب المستهلك (B)	طلب المستهلك (A)	ثمن السلعة
25	11	6	8	2
20	9	5	6	4
15	7	4	4	6
10	5	3	2	8
5	3	2	0	10

طلب السوق هو إجمالي الكميات التي يطلبها المستهلكون الثلاثة عند كل ثمن من الأثمان المفترضة للسلعة . أما منحنى طلب السوق فهو عبارة عن التمثيل البياني لمجموع النقاط التي تمثل إجمالي الكميات التي يطلبها الأفراد عند كل ثمن . (أي الجمع الأفقي لمنحنيات الطلب الفردية)

الحالات الاستثنائية للطلب

هناك حالات استثنائية لا ينطبق فيها قانون الطلب ، ولا تكون العلاقة بين الكمية المطلوبة والتمن علاقة عكسية كما عهدناها . من هذه الحالات ما يلي :

- ١ - حالة السلع التي تطلب لذاتها ولكونها باهظة الثمن . كسلع الرفاهية من مجوهرات وأحجار كريمة وتحف نادرة .
- ٢ - حالة السلع التي يعتقد الأفراد أن ارتفاع ثمنها دليلاً على جودتها . كأدوات ومساحيق التجميل مثلاً .
- ٣ - حالة السلع التي يزيد الطلب عليها عند ارتفاع ثمنها خوفاً من ارتفاع أكبر في المستقبل . ويحدث ذلك غالباً في أوقات الحروب والأزمات خاصة بالنسبة للسلع الاستهلاكية .
- ٤ - حالة السلع التي لا تستهلك إلا مرة واحدة في العمر . مثل التطعيمات الطبية .
- ٥ - حالة سلع «جيفن» .

تمرين (١)

إذا كانت دالة الطلب هي : $Q_d = 175 - 5P$ ، ثم ارسم منحنى الطلب الذي يمثل هذه العلاقة .

P	0	5	10	15	20	25	30
Qd							

الحل

يتم استخراج الكميات بتعويض السعر بقيمته في دالة الطلب. ارسم منحنى الطلب الذي يمثل هذه العلاقة .

P	0	5	10	15	20	25	30
Qd	175	150	125	100	75	50	25

تمرين (٢)

ما هي الدالة التي تمثل البيانات الواردة بالجدول التالي :

الثلث (P)	0	10	20	30	40	50
الكمية المطلوبة (Qd)	64	56	48	40	32	24

ELASTICITY OF DEMAND : مرونة الطلب

إن العلاقة الدالية بين الطلب كمتغير تابع والعوامل المؤثرة فيه كمتغيرات مستقلة ، تعني أن الكمية المطلوبة من السلعة ستتغير عند تغير أي عامل من العوامل أو المتغيرات السابقة . ولكن ما مدى هذا التغير ؟

مرونة الطلب هي درجة استجابة الكمية المطلوبة من السلعة أو الخدمة للتغيرات التي تحدث في أحد العوامل المؤثرة في الطلب .

أولاً / مرونة الطلب السعرية :

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

$$e_{Q/P} = \frac{\Delta Q / Q}{\Delta P / P} = \frac{\Delta Q}{\Delta P} \frac{P}{Q}$$

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

١ / الطلب لا نهائي المرونة Infinitely Elastic

وهي الحالة التي يؤدي فيها تغير في ثمن السلعة إلى تغير لا نهائي في الكمية المطلوبة منها . أي أن المستهلكين لشراء كل الكمية التي يمكنهم شرائها من السلعة عند ثمن معين ، ولكنهم غير مستعدين لشراء أي كمية منها إذا ارتفع ثمنها ولو بنسبة ضئيلة جداً .

$$e = \infty$$

ويكون منحنى الطلب لا نهائي على شكل خط مستقيم يوازي المحور الأفقي .

٢ / الطلب المرن

الحالة التي تتغير فيها الكمية التي يطلبها المستهلكون من السلعة بنسبة أكبر من التغير الذي يحدث في ثمنها .

$$1 < e < \infty$$

ويكون منحنى الطلب المرن أقرب لموازاة المحور الفقي إلا أنه لا يوازيه .

٣ / الطلب متكافئ المرونة

وهي الحالة التي تتغير فيها الكمية المطلوبة من السلعة أو الخدمة بنفس نسبة التغير في الثمن .

$$e = 1$$

ويكون منحنى الطلب متكافئ المرونة فيكون من نوع القطع المتكافئ .

٤ / الطلب غير المرن

ذلك الذي تتغير فيه الكمية المطلوبة من السلعة أو الخدمة بنسبة أقل من نسبة التغير في الثمن .

$$0 < e < 1$$

أما منحنى الطلب الغير مرن فهو أقرب إلى موازاة المحور الرأسي ولكنه لا يوازيه .

٥ / الطلب عديم المرونة

وهو يعني أن الكمية المطلوبة عديمة الاستجابة لتغيرات الثمن .

$$e = 0$$

ويكون منحنى الطلب عديم المرونة عبارة عن خط مستقيم يوازي المحور الرأسي .

العوامل المؤثرة في مرونة الطلب السعرية :

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

١ - أهمية السلعة وضرورتها للمستهلك :

فكلما كانت السلعة ضرورية ، وتشبع حاجة أساسية للمستهلك كلما كان الطلب عليها أقل مرونة . وعلى ذلك يكون الطلب غير مرن في حالة السلع الضرورية ، ومرناً في حالة السلع الكمالية .

٢ - مدى توافر بدائل للسلعة :

كلما كان هناك بدائل أكثر للسلعة تمكن المستهلك من الاستغناء عن كمية أكبر منها عند ارتفاع ثمنها ، والاستعاضة عنها بسلعة أخرى بديلة . بمعنى أنه كلما كان هناك بدائل أكثر للسلعة كلما كان الطلب أكثر مرونة . والعكس إذ يكون الطلب غير مرن في حالة السلع التي ليس لها بديل .

٣ - تعدد استعمالات السلعة :

كلما تعددت استعمالات السلعة كانت أكثر أهمية للمستهلك وبالتالي كانت أقل مرونة للتغيرات التي تحدث في ثمنها ، أو بعبارة أخرى يمكن القول بأن السلعة كلما كانت ذات استعمالات متعددة كلما كانت مرونتها منخفضة .

٤ - مستوى الدخل :

كلما زاد مستوى الدخل تقل المرونة . فمرونة الطلب على السلع المختلفة لدى الأغنياء أقل منها لدى الفقراء ، خاصة وأن ما يعتبره الأغنياء ضرورياً هو كمالياً بالنسبة للفقراء فارتفاع سعر سلعة ما لا يتأثر به الأغنياء وذوي الدخل المرتفعة ، حيث قد تنخفض الكمية المطلوبة بمقدار بسيط ، أما ذوي الدخل المنخفض فإن ارتفاع الثمن يؤثر على الكمية التي يطلبونها من السلعة وبشكل واضح .

٥ - نسبة ما ينفق على السلعة من الدخل :

إذا كانت السلعة باهظة الثمن ويشكل ما ينفق عليها نسبة كبيرة من دخل المستهلك ، فإن أي تغير في ثمنها سوف يؤثر على الكمية المطلوبة منها بشكل كبير .

وعليه فإن مرونة الطلب تزيد كلما زادت النسبة المنفقة على السلعة من الدخل ، والعكس فالسلعة التي لا يشكل الإنفاق عليها سوى نسبة ضئيلة جداً من الدخل يكون الطلب عليها منخفض المرونة .

٦ - الفترة الزمنية :

كلما طالت الفترة الزمنية كلما تمكن المستهلك من تغيير عاداته الاستهلاكية ، وكلما أصبح أكثر قدرة على تغيير الكمية المطلوبة من السلعة التي تغير ثمنها . حيث يتطلب تغيير عادات الفرد الاستهلاكية فترة من الزمن يتكيف فيها مع استهلاك كمية أقل من سلعة معينة أو الاستعاضة بسلعة أخرى محلها وهكذا .

لذلك نقول بأن مرونة الطلب تزيد مع زيادة ومرونة الزمن .

أهمية حساب المرونة

مرونة الطلب والإيراد الكلي للمنتج :

إن المبلغ الكلي الذي ينفق على شراء السلعة يمكن أن يطلق عليه الإنفاق الكلي للمستهلكين (المشتريين) ، وهو في الوقت نفسه الإيراد الكلي للمنتجين (البائعين) .

وتختلف علاقة المرونة بالإيراد الكلي حسب معامل المرونة أو نوع مرونة الطلب كما يلي :

١ - في حالة الطلب لا نهائي المرونة :

يؤدي ارتفاع الثمن إلى انخفاض الإيراد الكلي إلى الصفر ، أما انخفاض الثمن فيؤدي إلى زيادة الإيراد الكلي إلى ما لا نهاية .

٢ - في حالة الطلب المرن :

يؤدي ارتفاع ثمن السلعة إلى انخفاض الإيراد الكلي ، وذلك بسبب انخفاض الكمية المباعة بنسبة أكبر من نسبة ارتفاع الثمن . هذا ويؤدي انخفاض الثمن إلى زيادة الإيراد الكلي للمنتج .

٣ - في حالة الطلب متكافئ المرونة :

لا يتغير الإيراد الكلي الناشئ عن البيع ، سواء ارتفع ثمن السلعة أو انخفض . وذلك لكون انخفاض ثمن السلعة أو ارتفاعه سيؤدي على ارتفاع الكمية المطلوبة أو انخفاضها بنفس النسبة ، وبالتالي لا يتأثر الإيراد الكلي .

٤ - في حالة الطلب الغير مرن :

يؤدي ارتفاع الثمن إلى زيادة الإيراد الكلي لكون الكمية المطلوبة من السلعة ستتناقص ولكن بنسبة أقل من نسبة ارتفاع الثمن ، فتكون المحصلة النهائية هي زيادة الإيراد . أما عند انخفاض الثمن فإن الإيراد الكلي ينخفض بسبب زيادة الكمية المطلوبة ولكن بنسبة أقل من نسبة انخفاض الثمن .

٥ - في حالة الطلب عديم المرونة :

يزداد الإيراد الكلي بنفس نسبة زيادة الثمن وينخفض بنفس نسبة انخفاضه ، وذلك لأن الكمية المباعة أو المطلوبة لا تتغير .

مثال :

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

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

$$e_{Q/P} = \frac{\Delta Q}{\Delta P} \times \frac{P}{Q} = \frac{10}{1} \times \frac{5}{100} = 0,5$$

ثانياً / مرونة الطلب الدخلية :

وهي درجة استجابة الكمية المطلوبة من السلعة للتغيرات التي تحدث في دخل المستهلك .
إذا : مرونة الطلب الدخلية = نسبة التغير في الكمية المطلوبة / نسب التغير في دخل المستهلك.

$$e_{Q/I} = \frac{\frac{\Delta Q}{Q}}{\frac{\Delta I}{I}} = \frac{\Delta Q}{\Delta I} \times \frac{I}{Q}$$

قانون إنجل :

- ١ - تنخفض نسبة الدخل المخصصة للإنفاق على المواد الغذائية كلما زاد الدخل .
- ٢ - تظل نسبة الدخل المخصصة للإنفاق على الملبس والمسكن والتدفئة والإضاءة ثابتة مع زيادة الدخل .
- ٣ - تزداد نسبة الإنفاق على الحاجات الأخرى كالتعليم والترفيه والسياحة والادخار مع زيادة الدخل .

ثالثاً / مرونة الطلب التقاطعية :

تعرف مرونة الطلب التقاطعية Cross Elasticity of Demand

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

$$e_{Q/Pr} = \frac{\left(\frac{\Delta Q}{Q}\right)}{\left(\frac{\Delta Pr}{Pr}\right)} = \frac{\Delta Q}{\Delta Pr} \times \frac{Pr}{Q}$$

تكون الإشارة موجبة في حالة السلعة البديلة ، لكون العلاقة بين الكمية المطلوبة من السلعة و ثمن السلعة البديلة لها علاقة طردية . أما في حالة السلع المكملة فالإشارة تكون سالبة حيث أن العلاقة بين الكمية المطلوبة من السلعة و ثمن السلعة المكمل لها علاقة عكسية .

تمرين (١)

أ / إذا قام بقال بتخفيض ثمن كيلو التفاح من 6 إلى 4 ريالات ، فزادت الكمية التي يبيعها من 80 إلى 90 كيلو ، فهل يعتبر الطلب على التفاح مرناً أو غير مرن ؟

ب / إذا أدى تخفيض ثمن التفاح إلى تخفيض الكمية المطلوبة من البرتقال ، فهل يعتبر البرتقال في هذه الحالة بديلاً أم مكماً للتفاح ؟ ولماذا ؟

تمرين (٢)

إذا كان «أحمد» يستهلك 10 كيلو من الأرز شهرياً ، وبافتراض أن ثمن كيلو الأرز 8 ريالاً . فما درجة تأثير طلب أحمد على الأرز بتغيرات دخله ؟ إذا علمت أن زيادة دخله الشهري من 4000 إلى 4500 ريال ، قد أدت إلى زيادة الكمية التي يستهلكها من الأرز بمقدار 2 كيلو شهرياً . هل ينطبق قانون «إنجل» في هذه الحالة أم لا ؟ ولماذا ؟ .

العرض

العرض "Supply" هو الكميات التي يكون المنتجون مستعدين لبيعها فعلاً في السوق من السلعة أو الخدمة عند مختلف الأثمان المفترضة لها .

محددات العرض :

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

١ - ثمن السلعة :

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

٢ - أثمان عناصر الإنتاج :

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

٣ - أثمان السلع الأخرى :

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

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

٤ - حالة الفن الإنتاجي :

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

٥ - أهداف المنتجين :

تختلف أهداف المنتجين من أحدهم إلى الآخر، فقد يهدف المنتج إلى تعظيم الأرباح أو إلى تقليل الخسائر، أو لمجرد انتاج سلعة أو تقديم خدمة تعود بالنفع على المجتمع . فإذا كان الهدف يتطلب التوسع في الانتاج فإن الكمية المعروضة من السلعة بدون شك ستزيد أو العكس إذا هدف المنتج إلى تقليص نشاطه .

دالة العرض السعرية :

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

$$Q_s = c + d * P$$

مثال :

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

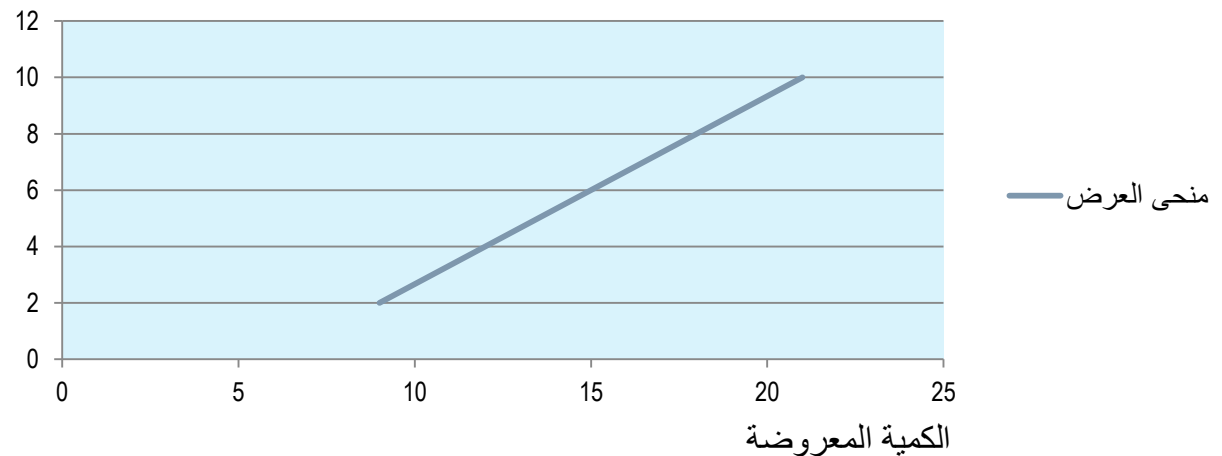
$$Q_s = -3 + 3P$$

جدول العرض :

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

P	0	2	4	6	8	10
Qs	9	12	15	18	21	24

منحنى العرض : وهو عبارة عن التمثيل البياني لجدول العرض أو دالة العرض .



تغير كمية المعروضة وتغير العرض :

التغير في الكمية المعروضة هو الانتقال من نقطة إلى أخرى على منحنى العرض نتيجة لتغير ثمن السلعة ، مع افتراض ثبات العوامل الأخرى (ظروف العرض) وبقيائها دون تغير .
ولكن إذا تغير أحد العوامل المؤثرة في العرض ماعدا الثمن فإن منحنى العرض ينتقل بأكمله تعبيراً عن تغير في العرض بأكمله وليس الكمية المعروضة فقط .

العرض الكلي (عرض السوق) :

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

مرونة العرض :

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

١. عرض لا نهائي المرونة :

الحالة التي يؤدي فيها تغير بسيط في ثمن السلعة إلى تغير بمقدار لا نهائي في الكمية المعروضة منها . أي أن نسبة التغير في الكمية المعروضة أكبر من نسبة تغير الثمن ($e = \infty$).

ويكون منحنى العرض لا نهائي المرونة على شكل خط مستقيم يوازي المحور الأفقي.

٢. عرض مرن :

في حالة العرض المرن ، تتغير الكمية المعروضة بنسبة أكبر من التغير الذي يحدث في الثمن . ويكون معامل المرونة $(1 < e < \infty)$.

ومنحنى العرض يكون منخفض الميل أي أقرب إلى أن يكون موازياً للمحور الأفقي ولكنه لا يوازيه .

٣. عرض متكافئ المرونة :

عندما يتغير الثمن بنسبة معينة فتتغير الكمية المعروضة من السلعة بنفس النسبة يكون العرض متكافئ المرونة . وبناء على ذلك يكون معامل المرونة $(e = 1)$.

ومنحنى العرض عبارة عن خط 45° الذي يقسم الزاوية القائمة إلى نصفين .

٤. عرض غير مرن :

هنا يؤدي التغير في ثمن السلعة بنسبة معينة إلى تغير بنسبة أقل في الكمية المعروضة من السلعة . ومعامل المرونة في هذه الحالة تتراوح قيمته بين الواحد الصحيح والصفر $(0 < e < 1)$.

ومنحنى العرض الغير مرن يكون أقرب إلى أن يوازي المحور الرأسي ولكنه لا يوازيه .

٥. عرض عديم المرونة :

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

العوامل المؤثرة في مرونة العرض :

١. القابلية للتخزين :

فكلما كانت السلعة قابلة للتخزين وبتكلفة معقولة، كان عرضها أكثر مرونة للتغيرات التي تحدث في الأسعار . ولكن إذا كانت السلعة سريعة التلف وغير قابلة للتخزين (كالفواكه) فإن عرضها يكون غير مرن .

٢. قابلية النقل :

عندما تكون السلعة قابلة للنقل من مكان لآخر وبتكاليف مناسبة، فإن هذا يعني أن مرونتها تكون أكبر . فإذا انخفض سعر السلعة في المنطقة وكانت السلعة قابلة للانتقال تمكن المنتج من نقلها وبيعها في منطقة أخرى لم تنخفض فيها الأسعار .

٣. طبيعة العملية الإنتاجية :

كلما كان هناك إمكانية لتغيير حجم الإنتاج بنفقات أقل وبطريقة أسهل ، كلما كان عرض السلعة أكثر مرونة . كما أن سهولة تغيير عوامل الإنتاج المستخدمة وسهولة إحلالها ببعضها البعض وتعدد أوجه استخدامها ، يزيد من مرونة السلعة ، والعكس بالعكس .

٤. التوقعات المستقبلية للأسعار :

إذا كانت التوقعات توحي بأن الارتفاع الحالي للأسعار سيستمر ، فإن العرض يكون أكثر مرونة مما لو كانت التوقعات تشير إلى أنه ارتفاع مؤقت يتبعه انخفاض في الأسعار .

٥. الفترة الزمنية :

مع مرور الوقت وطول الفترة الزمنية يتمكن المشروع من تغيير حجم إنتاجه بشكل أكثر مرونة عند حدوث تغيير في ثمن السلعة التي ينتجها . فمثلاً لو ارتفعت الإيجارات ، لن تزيد الشقق المعروضة للإيجار بسرعة وفي نفس الفترة ، بل تحتاج لفترة زمنية حتى تزيد . هذا ما يدعونا إلى القول بأن العرض في المدى القصير غير مرن ، وأنه كلما طالت الفترة الزمنية كلما زادت مرونة العرض .

تمرين

يمثل الجدول التالي الكمية التي يعرضها أحد مراكز التسويق من السلعتين A و B عند مستويات مختلفة للأسعار . ومطلوب منك التالي :

الكمية المعروضة من B	الكمية المعروضة من A	ثمن الوحدة المباعة
50	-100	0
100	0	5
150	100	10
200	200	15
250	300	20
300	400	25

١ : إيجاد دالتي عرض السلعتين A و B .

٢: حساب مرونة عرض كل من السلعتين A و B عندما يتغير ثمن كل منهما من 10 إلى 20 ريال .

٣: أي السلعتين أسرع تلفاً وأقل قابلية للتخزين ؟ ولماذا؟

٤: ارسم منحنى عرض السلعتين ، وقارن بينهما .

توازن السوق :

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

بياناً، نقطة التوازن هي نقطة التقاء منحنى العرض بمنحنى الطلب أين يتم تحديد سعر التوازن وكمية التوازن.

تمرين

إذا أعطيت دالة الطلب : $Q_d = 24 - 2P$

ودالة العرض : $Q_s = -3 + 3P$

فأوجد كل من ثمن التوازن وكمية التوازن جبرياً ، ثم أكمل الجدول التالي :

12	10	8	6	4	2	1	ثمن السلعة P
							الكمية المطلوبة Qd
							الكمية المعروضة Qs

- تغيرات وضع التوازن :

إن ثمن التوازن السابق والمتحقق في السوق لا يبقى مستقراً على حاله إنما يتغير نتيجة لتغيرات قوى الطلب أو قوى العرض أو كليهما .

أولاً - تغير الطلب مع ثبات العرض .

ثانياً - تغير العرض مع ثبات الطلب .

ثالثاً - تغير الطلب والعرض معاً ، وهي أربع حالات :

أ. حالة زيادة الطلب وزيادة العرض .

ب. حالة نقص الطلب ونقص العرض .

ج. حالة زيادة الطلب ونقص العرض .

د. حالة نقص الطلب وزيادة العرض .

رابعاً – بعض التطبيقات على نظرية العرض والطلب

أ – حالة فرض ضريبة غير مباشرة Indirect Tax :

إن فرض ضريبة غير مباشرة على السلعة التي يبيعها منتج معين تؤدي إلى زيادة تكاليف الإنتاج فيلجأ المنتج إلى تخفيض العرض .

فكلما زادت المرونة تضعف قدرة المنتج على رفع الثمن ، حيث أن رفع ثمن السلعة ذات الطلب المرن يؤدي إلى انخفاض الكمية المطلوبة بنسبة أكبر من نسبة ارتفاع الثمن . وعلى ذلك فإنه كلما كانت السلعة ذات طلب أكثر مرونة تحمل المنتج العبء الأكبر من الضريبة . والعكس يحدث عندما يكون الطلب على السلعة غير مرن ، إذ يتمكن المنتج من رفع الثمن ليحمل المستهلك الجزء الأكبر من العبء الضريبي .

وبناء على ما تقدم فإن المنتج في حالة السلعة ذات الطلب لا نهائي المرونة يتحمل عبء الضريبة وحده وبالكامل ، هذا في حين يتحمل المستهلك كامل العبء عندما يكون الطلب على السلعة عديم المرونة .

ب - حالة منح إعانة Subsidy :

إن تأثير منح إعانة إنتاج من الحكومة يهدف تخفيض ثمنها لمصلحة المستهلك أو تشجيع الإنتاج المحلي ، هو عكس تأثير فرض الضريبة الغير مباشر ، حيث يمكن اعتبار الإعانة ضريبة سلبية .

أما عن توزيع الإعانة بين المنتج والمستهلك ، أيهما يستفيد أكثر ، فيعتمد أيضاً على مرونة الطلب . فكلما كانت المرونة أكبر كلما استفاد المنتج أكثر من الإعانة ، والعكس كلما انخفضت المرونة استفاد المستهلك أكثر . وعلى ذلك نجد أن المستهلك في حالة الطلب عديم المرونة يستفيد وحده من الإعانة إذ ينخفض ثمن السلعة بمقدار الإعانة كاملاً . أما في حالة الطلب لا نهائي المرونة فالمنتج هو المستفيد وحده من الإعانة ، ولن يكون هناك أي انخفاض في ثمن السلعة .

التسعير الجبري

التسعير الجبري " تدخل السلطات العامة في تحديد أثمان بعض السلع والخدمات " . ويتخذ التسعير الجبري أحد شكلين ، هما : وضع حد أقصى للثمن ، وضع حد أدنى للثمن .

أ. وضع حد أقصى للثمن :

غالباً ما تلجأ السلطات إلى التدخل في أثمان بعض السلع خاصة الضرورية والاستهلاكية منها ، وذلك بوضع حد أقصى للثمن لا يجوز البيع بأكثر منه ، بغض النظر عن الثمن السائد في السوق والمتحدد بقوى العرض والطلب .

ب . وضع حد أدنى للثمن :

قد تقرر السلطات وضع حد أدنى لسعر بعض السلع والخدمات لا يجوز البيع بثمن أقل منه ، ومن أمثلة ذلك تحديد الأجور ، أو وضع حد أدنى للأجور حماية للعمال .

نظرية سلوك المستهلك

CONSUMER'S BEHAVIOR THEORY

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

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

وتحليل سلوك المستهلك يمكن أن يتم بإحدى الطريقتين التاليتين :

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

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

أولاً – توازن المستهلك باستخدام فكرة المنفعة الحدية :

نظرية المنفعة :

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

هذه الظاهرة أو تناقص المنفعة التي يحصل عليها المستهلك عند زيادة استهلاكه لسلعة معينة تعرف بـ ” قانون تناقص المنفعة الحدية “ Law of Diminishing Marginal Utility ، الذي ينص على أنه عندما تزداد الكمية المستهلكة من سلعة ما فإن المنفعة التي تعود على الفرد المستهلك منها تميل إلى التناقص . وهذا يعني أن المنفعة الحدية تتناقص مع زيادة استهلاك وحدات إضافية من السلعة حتى تعادل الصفر ، عند وصول المستهلك إلى

مستوى التشبع ، ثم بعد ذلك تصبح المنفعة الإضافية (الحدية) سالبة ، أ أن أي كوب إضافي لن يحقق أي منفعة للمستهلك بل يعطيه منفعة سالبة (أو ضرر) . هنا تبدأ المنفعة الكلية أو إجمالي وحدات المنفعة التي يحصل عليها المستهلك في التناقص مع كل زيادة في الاستهلاك .

المنفعة الكلية (U) Total Utility :

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

المنفعة الحدية (MU) Marginal Utility :

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

$$MU = \frac{\Delta U}{\Delta Q}$$

الوحدات المستهلكة	المنفعة الحدية	المنفعة الكلية
1	5	5
2	7	12
3	9	21
4	6	27
5	3	30
6	1	31
7	0	31
8	-2	29
9	-4	25

توازن المستهلك باستخدام فكرة المنفعة الحدية :

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

١. أن دخله محدود وثابت خلال فترة زمنية معينة لا يستطيع التحكم فيه .

٢. أن أسعار السلع والخدمات في السوق محدودة ولا يمكن للمستهلك بمفرده التأثير فيها .

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

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

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

المنفعة الحدية للسلعة = منفعة المبلغ المنفق على الوحدة الواحدة

المنفعة الحدية للسلعة = منفعة الريال الواحد × ثمن السلعة

أو بصورة أخرى :

$$\frac{MU}{P} = \frac{\text{المنفعة الحدية للريال}}{\text{ثمن السلعة}} = \text{منفعة الريال}$$

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

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

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

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

أو بصورة عامة :

$$\text{الدخل} = I = P_A Q_A + P_B Q_B + P_C Q_C$$

ثانياً : توازن المستهلك باستخدام فكرة منحنيات السواء :

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

منحنى السواء (Indifference curve) هو صورة بيانية توضح تفضيلات المستهلك والتوليفات المختلفة ، والتي تحقق له نفس المستوى من الاشباع.

وتتميز منحنيات السواء بعدد من الخصائص ، وهي :

١. أن هناك عدد لا نهائي من منحنيات السواء وكل منحنى أعلى يعطي إشباع أكبر .
٢. منحنيات السواء لا تتقاطع أبداً .
٣. منحنيات السواء تنحدر من أعلى إلى أسفل جهة اليمين .
٤. منحنيات السواء محدبة إلى نقطة الأصل أو مقعرة إلى أعلى .

المعدل الحدي للإحلال :

المعدل الحدي هو "معدل يوضح عدد الوحدات التي يجب التنازل عنها من السلعة (A مثلاً) مقابل الحصول على وحدة واحدة من السلعة الأخرى (B مثلاً) للحصول على نفس المستوى من الإشباع". وهو عبارة عن ميل منحني السواء

خط الدخل الميزانية

ويقصد بخط الدخل أو خط الميزانية " ذلك الخط الذي تمثل كل نقطة عليه توليفة معينة من السلعتين ، والتي يمكن شرائها بالثمن السائد في السوق وفي حدود دخل ثابت (أو ميزانية ثابتة).

لنفرض أن دخل المستهلك = 1000 ريال ، وأنه ينفق دخله على سلعتين فقط هما A ، B وكان ثمن A = 20 ريال ، و B = 40 ريال . لو رغب المستهلك في اتفاق دخله كاملاً على شراء السلعة A فقط ، وعدم شراء أي وحدة من B ، فإنه سيشتري 50 وحدة من A أما لو أراد اتفاق دخله كله على B وعدم شراء أي وحدة من A ، فإنه سيشتري 25 وحدة من B.

$$\text{الدخل} = P_A Q_A + P_B Q_B$$

توازن المستهلك باستخدام فكرة منحنيات السواء :

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

$$\frac{MU_A}{P_A} = \frac{MU_B}{P_B} \text{ أي أن } \frac{P_A}{P_B} = \frac{MU_A}{MU_B}$$

منحنى الاستهلاك الدخلي :

هو عبارة عن محصلة النقاط التي تحقق التوازن عند تغير الدخل مع ثبات أسعار السلع

منحنى الاستهلاك السعري :

منحنى الاستهلاك السعري أو منحنى السعر / الاستهلاك هو عبارة عن محصلة النقاط التي تحقق التوازن عندما يتغير سعر إحدى السلعتين مع بقاء الدخل ثابتاً .

نظرية الانتاج

أولاً / مفهوم الإنتاج :

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

عناصر الإنتاج :

يقصد بعناصر الإنتاج مجموعة العوامل التي تتضافر فيما بينها للإسهام في إنتاج الأموال الاقتصادية . أو هي الموارد الاقتصادية التي تجعل من إنتاج السلعة أو الخدمة أمراً ممكناً وبدونها يستحيل القيام بهذا الإنتاج .

وفيما يلي نتناول كل عنصر من هذه العناصر :

أولاً : عنصر الأرض :

الأرض في معناها الضيق والمحدود تتمثل في التربة ولكن من الناحية الاقتصادية هي تعبير مختصر للموارد الطبيعية ويقصد بها جميع الموارد المستمدة من الطبيعة والتي تستخدم في الإنتاج . فهي تشمل على الصفات الطبيعية والحيوية والكيميائية والجغرافية لسطح الأرض ، فضلاً عما تحتويه في باطنها من معادن ومناجم ومياه جوفية وما يكتنفها من ثورة مائية تتمثل في البحيرات والأنهار والمحيطات ، وما في أعماقها من ثروة سميكة . وهي كذلك تشمل الظروف المناخية المحيطة بها .

والأرض هي الاصطلاح الذي اعتاد الاقتصاديون القدامى اطلاقه على جميع الموارد والثروات المستمدة من الطبيعة .

وللأرض ثلاث خصائص أساسية :

١ – ثبات مساحة الأرض :

فمن الصعب زيادة العرض الطبيعي للأرض والذي يعبر عن سطح الأرض وجوفها والغلاف الجوي المحيط بها

٢ - انعدام نفقة الانتاج :

الأرض هي هبة مجانية من الطبيعة ، أوجدها الخالق عز وجل ، وليس للإنسان دخل في انتاجها .

٣ - عدم تجانس الأرض :

تختلف خصائص الأرض وتباين كثيراً فيما بينها ، فيندر تماثل قطعتين من الأرض تماثلاً تاماً حتى وإن كانتا متجاورتين .

وللخاصية الأولى أهمية خاصة في التحليل الاقتصادي والتي يترتب عليها انطباق ما يعرف بـ ” قانون تناقص الغلة “ .

قانون تناقص الغلة :

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

الناج الحدي :

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

$$MP = \frac{\Delta P}{\Delta L}$$

الناج الكلي :

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

الناج المتوسط :

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

$$AP = \frac{\Delta P}{L}$$

ولتفهم تناقص الغلة نورد المثال التالي :

الأرض	وحدات العمل	الناتج الكلي	الناتج الحدي	الناتج المتوسط
2	1	8	8	8
2	2	20	12	10
2	3	36	16	12
2	4	60	24	15
2	5	90	30	18
2	6	108	18	18
2	7	112	4	16
2	8	112	0	14
2	9	108	-4	12
2	10	100	-8	10
2	11	88	-12	8
2	12	60	-28	5

أن الناتج الكلي يمر بأربع مراحل هي :

المرحلة الأولى : يتزايد فيها الناتج الكلي بمعدل متزايد ، وذلك طالما أن الناتج الحدي يتزايد (من العامل الأول وحتى الخامس).

المرحلة الثانية : يتزايد فيها الناتج الكلي ولكن بمعدل متناقص ، وذلك طالما أن الناتج الحدي يتناقص (من العامل الخامس وحتى الثامن).

المرحلة الثالثة : يبقى الناتج الكلي ثابتاً بدون تغيير ، وذلك عندما يكون الناتج الحدي مساوياً للصفر (عند إضافة العامل الثمن) .

المرحلة الرابعة : يبدأ فيها الناتج الكلي بالتناقص ، حيث يصبح الناتج الحدي سالباً (عند إضافة العامل التاسع) .

أما العلاقة بين الناتج الحدي والناتج المتوسط فيمكن تلخيصها فيما يلي :

١. يكون الناتج الحدي أكبر من الناتج المتوسط عندما يكون الناتج المتوسط متزايداً.
٢. يبدأ الناتج الحدي في التناقص قبل الناتج المتوسط .
٣. يتساوى الناتج الحدي والناتج المتوسط ، عندما يبلغ الناتج المتوسط أقصى مستوى له .
٤. يكون الناتج الحدي أقل من الناتج المتوسط عندما يكون الناتج المتوسط متناقصاً.

ثانياً : عنصر العمل :

”ذلك الجهد أو النشاط الانساني الموجه نحو الانتاج بصرف النظر عن كونه جسماً أو ذهنياً“.

ثالثاً : عنصر رأس المال :

رأس المال Capital هو ”العنصر الذي ينتجه الانسان ليساعده في العملية الانتاجية متمثلاً في جميع أنواع العدد والآلات والمعدات والتسهيلات والسلع التي يصنعها الإنسان لهذا الغرض“ .

فبعض الثروة يستعمل كأصل رأسمالي وبعضها لا يستعمل . وبالتالي فكل رأس مال ثروة ، ولكن ليست كل ثروة رأس مال ، حيث أن الثروة أعم وأشمل .

تقسيمات رأس المال :

١ - رأس المال النقدي ورأس المال الحقيقي

فرأس المال النقدي Money Capital هو المفهوم الأقرب عند عامة الناس لرأس المال والذي يتخذ صورة تملك عدد معين من الوحدات النقدية ، وله صفة السيولة التامة . أما رأس المال الحقيقي Real Capital أو العيني فيتمثل في الآلات والمعدات والمباني والأصول المختلفة ، والتي تستخدم في العمليات الانتاجية .

٢ - رأس المال الانتاجي ورأس المال الإيرادي

إن تحول رأس المال النقدي إلى رأس مال عيني أو حقيقي يسهم في العملية الانتاجية ويجعل منه رأس مال انتاجي Productive Capital ويتميز هذا النوع عن رأس المال الإيرادي حيث أن هذا الأخير يتمثل في صورة أسهم وسندات مصدرة من شركات أو من الدولة للاكتتاب العام .

٣ - رأس المال الخاص ورأس المال المقترض

رأس المال الخاص Private Capital هو مجموع رؤوس الأموال المملوكة للمنشأة والتي تخصص للإنتاج ، أما رأس المال المقترض Borrowing Capital فهو الذي يعمل على استكمال احتياجات المشروع من رؤوس الأموال عن طريق الاقتراض سواء من الأفراد أو البنوك .

٤ - رأس المال الأصلي ورأس المال المكتسب

يمثل رأس المال الأصلي Original Capital مجموع الأموال التي ساهمت في تكوين المشروع في مرحلته الأولى وأثناء تكوينه ، بينما يمثل رأس المال المكتسب مجموع الأرباح والغير موزعة التي تضاف إلى رأس المال الأصلي ، ويعاد استثمارها معه .

٥ - رأس المال الثابت ورأس المال المتداول

رأس المال الثابت Fixed Capital هو السلع والمعدات والآلات والمنشآت التي تعطي خدماتها على مدى فترة طويلة من الزمن .

أما رأس المال المتداول Circulating Capital فهو عبارة عن السلع غير تامة الصنع والتي في طريقها إلى الخطوات الإنتاجية النهائية وتأخذ شكل تدفقات Flows مستمرة ، ويستوفي الغرض منها بمجرد استخدامها لذلك تدخل قيمتها بأكملها في نفقة إنتاج السلعة بخلاف رأس المال الثابت والذي توزع قيمته على فترات الإنتاج المختلفة .

رابعاً : عنصر التنظيم :

فالتنظيم هو ”ما يقوم به فرد أو مجموعة من الأفراد للتأليف بين عناصر الإنتاج في شكل علاقة منظمة ونسب محددة ونوعية معينة ، واستخدامها كمدخلات في العملية الانتاجية لمخرجات معينة ، ويتحملوا في سبيل ذلك مخاطر الانتاج .

ثانياً / المنشأة والانتاج :

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

تكاليف الإنتاج

أنواع التكاليف

أولاً : تكلفة الفرصة البديلة Opportunity Cost

وهي تكلفة الاستخدامات البديلة لعناصر الإنتاج المستخدمة في المشروع

ثانياً : التكاليف النقدية (الصريحة) والتكاليف الضمنية :

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

ثالثاً : التكاليف في المدى القصير والتكاليف في المدى الطويل :

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

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

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

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

تكاليف الانتاج في المدى القصير

التكاليف الكلية :

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

$$TC = FC + VC$$

$$Total\ cost = fixed\ cost + variable\ cost$$

التكاليف المتوسطة :

هي عبارة عن ما يتحمله المشروع من تكاليف لإنتاج الوحدة الواحدة من السلعة . أي أن التكلفة المتوسطة هي ناتج قسمة التكلفة الكلية على عدد الوحدات المنتجة :

$$AC = \frac{TC}{P}$$

التكاليف الحدية

هي التكاليف التي يتحملها المشروع عند انتاج وحدة اضافية واحدة من الإنتاج . أو هي مقدار التغير في التكاليف الكلية نتيجة تغير حجم الانتاج بوحدة واحدة :

$$MC = \frac{\Delta TC}{\Delta P}$$

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

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

تكاليف الانتاج في الأجل الطويل :

إن تكاليف الانتاج في الأجل الطويل تختلف عنها في الأجل القصير ، من حيث إمكانية تغيير حجم جميع عناصر الانتاج أو الطاقة الانتاجية بكاملها في المدى الطويل ، بينما لا يتسنى ذلك في المدى القصير . جميع عناصر الانتاج هنا تصبح متغيرة ، يواجه المنتج في هذه الحالة مشكلة القرارات الخاصة بتحديد كمية الانتاج فقط إنما أيضاً الحجم الأمثل للمشروع .

التكلفة المتوسطة في الأجل الطويل :

أن الأجل الطويل ما هو إلا مجموعة من الآجال القصيرة المتعاقبة التي يمكن للمشروع أن ينتقل من أحدها إلى الآخر ، عن طريق تغييره لعناصر الانتاج الثابتة فيه . أو بعبارة أخرى تغيير الطاقة الانتاجية .

ومنحنى التكلفة المتوسطة في الأجل الطويل هو عبارة عن محصلة منحنيات التكاليف المتوسطة قصيرة الأجل بأحجامها المختلفة . فإن منحنى التكلفة المتوسطة في المدى الطويل يكون عبارة عن المنحنى الغلافي للمنحنيات السابقة .

إيرادات الانتاج :

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

الإيراد الكلي Total Revenues :

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

الإيراد المتوسط Average Revenues :

هو نصيب الوحدة المنتجة من الإيرادات أي عبارة عن الإيرادات الكلية مقسومة على عدد الوحدات المنتجة ، أي الإيراد المتوسط يساوي الثمن .

الإيراد الحدي Marginal Revenues :

مقدار التغير في الإيراد الكلي الناتج عن تغير كمية الوحدات المنتجة بوحدة واحدة . وكما ذكرنا مسبقاً أن المنتج يقارن بين إيراداته وتكاليفه للتعرف على وضعه المالي ، وتقدير حجم الأرباح التي يجنيها من الانتاج . والأرباح Profits هي عبارة عن الفرق بين الإيرادات الكلية والتكاليف الكلية.

الكمية المنتجة	ثن الوحدة	الايراد الكلي	الايراد الحدي	الايراد المتوسط	التكاليف الكلية	الربح أو الخسارة
0	40	-	-	-	50	-
1	38	-	-	-	56	-
2	36	-	-	-	66	-
3	34	-	-	-	80	-
4	32	-	-	-	98	-
5	30	-	-	-	120	-
6	28	-	-	-	146	-