جامعة تكريت
كلية الإدارة والاقتصاد
المرحلة/الاولى
قسم/ ادارة الاعمال

مبادىء علم الاقتصاد

تأليف الدكتور : كريم مهدي الحسناوي

مكتبة الجامعة

مكتبة الجامعة

مكتبة الجامعة – استنساخ – طباعة بحوث – هدايا ساعات – قرطاسية – طلبات خاصة

كل ما يحتاجه الطالب الجامعي ستجده عندنا - العنوان – كلية طب الاسنان – مقابل قسم ادارة الاعمال – بناية مطعم الجامعة الجديد

بإدارة / قحطان صالح البياتي / هاتف / 07702765377

1445هـ

2024 م

مكتبة العفاف
مكتبة الاخوين
07702309762

مقدمة

نشأة علم الاقتصاد

اشتق مصطلح علم الاقتصاد (Economics) من لفظ يوناني يتكون من كلمتين (Oikos) ومعناها المنزل و(nomos) ومعناها تدبير وبذا يكون معنى اللفظ اليوناني (تدبير المنزل) غير أن هذا لا يعني أن اليونانيين القدماء هم الذين أسسوا علم الاقتصاد كعلم مستقل.

ورغم إن الأفكار الاقتصادية كانت قد وردت بشكل أو بآخر في العصور القديمة والمتوسطة حيث أن الحضارتين اليونانية والرومانية تعد أول الحضارات القديمة التي علم شيء عن فكرها الاقتصادي ويعد أرسطو أول من أوجد ما يمكن تسميته (ببذور نظرية اقتصادية) تقوم على تحليل الظواهر والمشاكل الاقتصادية وإنه يعد أول من دفع الاقتصاد في سبيل أن يصبح علماً. كما كانت هناك أفكار اقتصادية في العصور الوسطى سواء بالنسبة للحضارة المسيحية في أوروبا أو الحضارة الإسلامية في الشرق العربي. غير أن وجود مثل تلك الأفكار الاقتصادية لا يعني أن هناك علم اقتصاد بالمعنى المحدد للعلم[1].

فعلم الاقتصاد[2] نشأ في تاريخ حديث نسبياً، فعلى أثر التطور الذي

---

(١) انظر:
د. لبيب شقير، تاريخ الفكر الاقتصادي، (دار نهضة مصر للطبع والنشر، بدون تاريخ).

(٢) كان أنتوني دي مونكراتيان أول من استعمل اصطلاح الاقتصاد السياسي في مؤلفة بحث في الاقتصاد السياسي المنشور عام ١٩١٥ وتشير صفة السياسي إلى أن المؤلف كان يعني مبادىء الاقتصاد الدولة لأن مونكراتيان كان مهتماً بما فيه الدولة في الأساس.

أعقب العصور الوسطى ظهرت تنبؤات من الأفكار الاقتصادية، فقد ظهرت مدرسة التجاريين منذ بداية القرن الخامس عشر وحتى منتصف القرن الثامن عشر ثم ظهرت مدرسة الطبيعيين (الفيزوقراط)، وبعد أن تطورت الحياة الأوروبية من جميع جوانبها الاجتماعية والفكرية والسياسية والاقتصادية ظهرت المدرسة الكلاسيكية انعكاساً لهذا التطور واستجابة لمقتضياته وبظهورها دفعت الفكر الاقتصادي دفعة قوية نشأ على أثرها الاقتصاد كعلم مستقل بين العلوم الأخرى ففي عام ١٧٧٦ صدر كتاب ثروة الأمم لآدم سميث وبدأ علم الاقتصاد وإن التقدم الذي أحرزه علم الاقتصاد بعد الكتاب الكلاسيك جاء تكملة لآرائهم أو نقداً لها.

أولاً: تعريف علم الاقتصاد:

عرف علم الاقتصاد Economics بأكثر من تعريف، ويعود السبب في اختلاف تعريف هذا العلم إلى الاختلاف في الاتجاهات الفكرية للاقتصاديين. فمنذ نشأة هذا العلم ساد أعتقاد بأنه يختص بدراسة الوسائل التي يمكن للأمة بواسطتها من أن تغتني مادياً، وهذا الاعتقاد استمد من كتاب ثروة الأمم للاقتصادي الاسكتلندي آدم سميث (١٧٢٣ ـ ١٧٩٠) الذي نشر عام ١٧٧٦. غير أن الاقتصادي الانكليزي الفريد مارشال (١٨٤٢ ـ ١٩٢٤) عرف علم الاقتصاد بأنه «ذلك العلم الذي يدرس بني الإنسان في أعمال حياتهم العادية، 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[1] وعرفه بيجو بأنه ذلك العلم الذي يدرس الرفاهية الاقتصادية، والرفاهية الاقتصادية هي جزء من

---

(١) انظر:

Marshall, Alfred, Principles of Economics, eighth edition (The Macmillan Company, New York, 1948). p. 1, p. 49.

الرفاهية العامة[1]. أما ليونيل روبنز فقد انتقد معظم التعريفات السابقة وبين بأن علم الاقتصاد هو ذلك العلم الذي يدرس السلوك الإنساني كعلاقة بين أهداف وبين وسائل نادرة ذات استعمالات مختلفة[2] وقد عرفه سامسلون بأنه دراسة 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[3] وهذا التعريف رغم أنه لم يكن جامعاً مانعاً غير أنه أكثر التعاريف شمولاً لمفهوم علم الاقتصاد.

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

التعريف الاشتراكي لعلم الاقتصاد:

عرف أوسكار لانكة Oskar Lange الاقتصاد السياسي عن طريق توضيح غرضه ويرى أنه علم القوانين الاجتماعية للعملية الاقتصادية. أي أن الاقتصاد السياسي يعني بالقوانين الاجتماعية للانتاج والتوزيع، فهو يعالج القوانين الاجتماعية لإنتاج السلع وتوزيعها على المستهلكين أولئك

---

(١) انظر:
Pigou, A.C. Economics of Welfare, Fourth edition (Macmillan & Co. Ltd., London, 1960) pp. 10- 22.

(٢) انظر:
Robbins, Lionel, A Essay on the Nature and Significance of Economic science. (Macmillan, London, 1949) p. 16.
اقتبس من رفعت المجموعة، الاقتصاد السياسي (دار النهضة العربية، القاهرة، ١٩٧٧) ص١٤.

(٣) انظر:
Samuelson, Paul, A. Economic An Introductory Analysis, Sixth edition, (Macmillan Book Company, New York, 1. p. 5.

الذين يستعملون السلع لأشباع حاجتهم الفردية والجماعية ويذكر لانكة أنه يمكن أن ندعو إنتاج السلع واستهلاك السلع وهما ميدانان من ميادين النشاط الاجتماعي، النشاط الاقتصادي، وبذا يكون الاقتصاد هو «علم القوانين الاجتماعية للنشاط الاقتصادي»[١].

كما عرفه الاقتصادي السوفيتي نيكيتين Nikitine على أساس النظر إلى العلاقات الاجتماعية المرتبطة بالانتاج والتوزيع بأنه علم تطور العلاقات الاجتماعية للانتاج أي العلاقات الاقتصادية بين البشر. ويرى أن هذا العلم يكشف القوانين المهيمنة على إنتاج وتوزيع السلع المادية في المجتمع البشري في مختلف مراحل هذا المجتمع[٢].

ثانياً: النظرية الاقتصادية:

النظرية[٣] بشكل عام هي مجموعة من التعريفات definitions التي تبين معاني المصطلحات المستخدمة، ومجموعة من الفرضيات assumptions الخاصة بظاهرة من الظواهر يمكن التوصل من خلالها وبواسطة الاستنباط المنطقي Logical deduction إلى استنتاجات تستخدم في التنبؤ بتصرف الظاهرة في المستقبل، ومن مجموع هذه النظريات يتكون العلم. لذا فإن كل علم من العلوم يهدف إلى وضع مجموعة من النظريات التي تفسر الظواهر التي يتناولها هذا العلم.

والنظرية الاقتصادية لا تختلف عن غيرها من النظريات فهي تتكون

---

(١) أوسكار لانكة، الاقتصاد السياسي القضايا العامة، تعريب الدكتور محمد سلمان حسن (دار الطليعة للطباعة والنشر، بيروت، ١٩٦٧) ص٥٠.

(٢) اقتبس من عادل أحمد حشيش، مبادىء الاقتصاد كعلم اجتماعي (دار المعرفة الجامعية، الاسكندرية، ١٩٨١) ص٨٧ ـ ٨٨.

(٣) انظر:

Lipsey, Richard G. An Inrroduction to Positive Economics, (Weidenfeld And Nicolson, London, 1969) pp. 14- 18.

من مجموعة من التعريفات الاقتصادية الخاصة بظاهرة اقتصادية معينة والافتراضات ذات العلاقة التي يمكن استخدامها بواسطة التحليل المنطقي للوصول إلى نتائج اقتصادية معينة للتنبؤ بمسار الظاهرة موضوع البحث. ومن مجموع هذه النظريات الاقتصادية يتكون علم الاقتصاد.

إن هدف النظرية الاقتصادية هو محاولة تفسير سبب حدوث الظاهرة الاقتصادية وبالتالي التنبؤ بما ستكون عليه مستقبلاً، والاستفادة من ذلك في مواجهة الآثار المحتملة التي يتركها تطور الظاهرة والتحكم بها.

والنظرية الاقتصادية لا يسلم بصحتها إلا بعد اختبار مدى ملائمتها للواقع الاقتصادي الذي ولدت فيه فكلما كانت نتائج هذه النظرية متوافقة مع الواقع كانت أكثر قبولاً، أما إذا كانت مختلفة في نتائجها مع المشاهدات الواقعية فإن ذلك يدفع إلى عدم قبولها، وإن عدم قبول النظرية يؤدي إلى إعادة صياغتها لجعلها تقترب من الواقع بدرجة أكبر مما كانت عليه قبل هذه الصياغة، وهذا يجعل النظريات تتطور وبالتالي العلم ذاته والمعرفة عموماً.

فإذا افترضنا كيف ستؤثر الضرائب في الأرباح، فإن من الممكن استنباط سلوك المنتجين نتيجة لتغير نسبة الضريبة. والواقع أن هذه الاستنتاجات المبنية على أساس المنطق هي تنبؤات النظرية بسلوك رجال الأعمال أو ردود فعلهم في مواجهة تغير نسبة الضريبة على أرباحهم.

ثالثاً: الاقتصاد الجزئي والاقتصاد الكلي:

إن دراسة النظرية الاقتصادية يمكن أن تقسم على مجالين واسعين هما الاقتصاد الجزئي Micro- economics الذي يتعلق بمسائل الأفراد Individuals والمشاريع Firms ويكون تركيز الاهتمام فيه على تكوين الأسعار والمشكلة الأساس التي يعالجها هي تحديد الأسعار والكميات بقوى العرض والطلب لذا فإن نظريته هي نظرية الطلب ونظرية العرض

ونظرية السعر في الأسواق المختلفة وهو يحاول تحديد ما الذي يجعل الفرد يشتري إحدى السلع بدلاً من الأخرى كونه مستهلكاً وما الذي يدفعه لانتاج هذه السلعة أو تلك كونه منتجاً. لأن النقطة الأساسية في هذا الاقتصاد هو الوحدة الاقتصادية (فرد أم مشروع) وسواء أكان هذا الفرد مستهلكاً أم منتجاً. ويشار له في بعض الأحيان بتحليل التوازن الجزئي.

أما الاقتصاد الكلي Macro- economics فإنه يتعلق بكليات aggregates التحليل الاقتصادي فهو يعالج مشاكل الاقتصاد الوطني ككل ويهتم به. ويشار له في بعض الأحيان بتحليل التوازن العام وإنه يتضمن دراسة الانتاج الكلي والاستخدام الكلي والمستوى العام للأسعار ويصف الدورات التجارية ويحلل الإجراءات المالية والنقدية المختلفة كوسائل لاستقرار مستوى النشاط الاقتصادي ويفسر التضخم ويحلل أثر تغيرات معدل النمو الاقتصادي.

وبشكل عام يتعلق الاقتصاد الكلي بالمتغيرات الكلية وإن موضوعه الأساس هو تحديد مستوى الدخل وتغيراته.

وفي الفترة التي سبقت الحرب العالمية الثانية كان التحليل الاقتصادي منصباً بشكل رئيس على الاقتصاد الجزئي ولكن منذ الثلاثينات ازداد التأكيد على الاقتصاد الكلي وخاصة بعد أن نشر كينز[1] نظريته المشهورة «النظرية العامة في الاستخدام والفائدة والنقود» عام ١٩٣٦. أما الآن فإن الدراسة تتضمن كلا المجالين، الجزئي والكلي.

رابعاً: طرق البحث الاقتصادي:

المنهج العلمي هو الطريقة التي يسلكها العقل في دراسة علم ما

---

(١) هو الاقتصادي الانكليزي جون ماينرد كينز John Maynard Keynes الذي عاش في الفترة (١٨٨٣ ـ ١٩٤٦) ونشر عدداً من الكتب أهمها:

The General Theory of Empioyment, Interest and Money, 1936.

للوصول إلى القوانين التي تحكم ذلك العلم، وإن الهدف من البحث العلمي هو الوصول إلى حقيقة الشيء موضوع البحث، والوصول إلى الحقيقة لا يمكن أن يتم دفعة واحدة، بل لا بد من أتباع خطوات معينة، هذه الخطوات تعرف بالتحليل العلمي.

يعتمد البحث العلمي على منهجين هما: المنهج الاستنباطي (أو المنهج النظري أو الاستنتاجي)، والمنهج الاستقرائي (أو التجريبي، أو الواقعي)، وفيما يأتي تعريف بكل من هذين المنهجين:

١ ـ المنهج الاستنباطي[(١)]: Deductive Method

يقوم هذا المنهج (هذه الطريقة) في البحث في علم الاقتصاد على أساس التجريد، أي أن الظاهرة الاقتصادية المراد بحثها تجرد من العوامل الكثيرة التي تؤثر فيها لكي تسهل دراستها. وتسمى هذه الطريقة أحياناً بالطريقة الاستنتاجية. وهذه الطريقة في البحث العلمي تستند في الأساس إلى فروض عامة كلية تستنبط منها بطريقة التحليل المنطقي قواعد جديدة تطبق على حالات خاصة أو وسائل جزئية.

ويشترط للتأكد من صحة النتائج التي يتم التوصل إليها بالطريقة الاستنباطية أن تكون نقطة البداية واقعية حقيقية ثبت وجودها في ظروف معينة وينبغي دائماً مراعاة توافر هذه الظروف أثناء عملية التحليل والاستنتاج. وفي جميع الأحوال ينبغي أن نأخذ بعين الاعتبار عند تقدير النتائج بهذه الطريقة إنها تقوم على أساس افتراضي. ومثال على ذلك، إننا حين نبحث ظاهرة هجرة العمال، نفترض أن التفاوت في الأجور بين البلد الذي ينتقل منه العامل والبلد الذي ينتقل إليه هو سبب الهجرة ونخرج بعد

---

(١) انظر:
محمد حلي مراد، أصول الاقتصاد، الجزء الأول (مطبعة نهضة مصر، القاهرة، ١٩٦١) ص٣٦ ـ ٤٩.

التحليل بنتيجة أن العمال ينتقلون من البلد الذي تنخفض فيه الأجور إلى البلد الذي ترتفع فيه دون اعتبار للعوامل الأخرى.

٢ ـ المنهج الاستقرائي: Inductive Method

هذا المنهج في البحث هو خلاف المنهج الاستنباطي، فهو يبدأ بملاحظة ودراسة الوقائع بتفاصيلها لكي يتم التوصل بطريق التحليل المنطقي إلى القواعد العامة وهو يستبعد الفروض المبسطة المتعلقة بالظاهرة نظرياً وهذه الطريقة تبدأ من الواقع وتحرص على أن تبقى وثيقة الصلة به. فمثلاً من ملاحظة تطورات أسعار السلع من ناحية وتطورات كمية النقود من ناحية أخرى يمكن التوصل إلى أن الأسعار بصورة عامة تميل للارتفاع في البلد الذي تزيد فيه كمية النقود المتداولة عند بقاء الانتاج على حاله.

لكن كلا من الطريقتين الاستنباطية والاستقرائية لها عيوبها الخاصة بها على الرغم من أن أنصار كل طريقة يعدون طريقتهم هي الطريقة المثلى في البحث الاقتصادي، غير أن الواقع يشير إلى أن من الصعوبة الاختيار بين هاتين الطريقتين حيث أن تغليب إحدى الطريقتين على الأخرى يتوقف على عدة أمور منها، الظاهرة موضوع البحث وطبيعة عناصرها وتكوين الباحث واتجاهه. لذا فإن أفضل طريقة هي تلك التي تجمع بين طريقتي الاستنباط والاستقراء ما أمكن ذلك، فكلتاهما ضروريتان للبحث العلمي، لأن من الممكن وبواسطة إحدى هاتين الطريقتين مراقبة النتائج التي يتم التوصل إليها بالطريقة الأخرى.

طرق التحليل الاقتصادي:

يمكن صياغة التحليل الاقتصادي بالصور التالية:

أ ـ الطريقة الوصفية: Descriptive Method

تتضمن هذه الطريقة تحليل الظواهر الاقتصادية بطريقة وصفية (لفظية) دون أن يكون هناك ربط دقيق بين الظواهر المختلفة وهذا النوع من التحليل

قد يجعل الباحث عرضه لأخطاء التناقض المنطقي غير أن هذه الطريقة تكون مفيدة في تحليل العلاقات التي تصعب صياغتها بطريقة كمية.

ب ـ الطريقة الرياضية: Mathematical Method

تستخدم الطريقة الرياضية في التحليل الاقتصادي في تحديد العلاقات الدالية بين المتغيرات الاقتصادية لتلافي احتمال الوقوع في خطأ منطقي إذا ما استخدم المنطق اللفظي وحده في حالات تعدد المتغيرات الاقتصادية المستخدمة. وقد انتشر استخدام المنطق الرياضي في الاقتصاد في الوقت الحاضر غير أنه ينبغي ملاحظة أن الصياغة الرياضية للتحليل الاقتصادي لا تعني عدم إمكانية ترجمة النتائج التي يتم التوصل إليها في صورة لفظية بل تعني أن المنطق اللفظي لا يسمح بالتوصل لمثل هذه النتائج بالدقة التي توفرها الطريقة الرياضية. وإن العلم الذي يهتم بهذه الطريقة هو الاقتصاد الرياضي Mathematical Economics.

ج ـ الطريقة القياسية: Econometric Method

قد يكون هدف التحليل الاقتصادي أكثر من مجرد تحديد العلاقة الدالية بين المتغيرات الاقتصادية كما هو الحال في الاقتصاد الرياضي بل هو محاولة معرفة العلاقة الكمية التي تربط هذه المتغيرات بعضها ببعض ولتحقيق ذلك يستخدم الإحصاء والرياضيات في صياغة النظرية الاقتصادية ويطلق على العلم الذي يتناول هذا النوع من التحليل بالاقتصاد القياسي Econometrics. وقد أخذ هذا المنهج في الوقت الحاضر يتقدم تقدماً هائلاً نتيجة لاستخدام الآلات الحاسبة الالكترونية. وبموجب هذا التحليل يمكن اختبار النظريات الاقتصادية كمياً كما أن هذا التحليل يسمح بالتنبؤ بالقيم لأهم المتغيرات عند رسم السياسة الاقتصادية.

خامساً: علاقة علم الاقتصاد بالعلوم الأخرى:

كثيراً ما يستعين المختصون في علم الاقتصاد بالعلوم الأخرى لتفسير الظواهر الاقتصادية فالمشاكل الاقتصادية كثيراً ما ترتبط بشكل أو بآخر بهذا

العلم أو ذاك. فهناك علاقة وثيقة بين علم الاقتصاد وعلم السياسة، حيث أن معظم المشاكل الاقتصادية في الواقع ذات طبيعة سياسية وأن القرارات السياسية تحمل بين طياتها نتائج اقتصادية فمشاكل الأرض وعقد الدين الداخلي وفرض الضرائب وتحديد الحد الأدنى للأجور واتخاذ إجراءات الأمن الاجتماعي كلها قرارات سياسية لكنها ذات نتائج وأبعاد اقتصادية كما إنها في الواقع ظواهر اقتصادية ولكن اتخاذ القرار بشأنها لا يتم من قبل الاقتصادي إنما من قبل السياسي لذا تكون هناك علاقة مباشرة أو غير مباشرة في مثل هذه المجالات بين علم الاقتصاد والسياسة. وعلاقة الاقتصاد لا تقتصر على علم السياسة فقط إنما تتعداه إلى العلوم الأخرى كالعلوم الطبيعية ما دامت الفعاليات الاقتصادية كالانتاج ذات علاقة بعوامل الانتاج فاستخدام الأرض تحت ظروف معينة تجعل الانتاج يخضع لقانون الغلة المتناقصة وهذا القانون الاقتصادي له أبعاد ذات علاقة بعلم الطبيعة. كما أن بعض المشاكل الاقتصادية كانخفاض مستوى المعيشة للأفراد يقود إلى مشاكل اجتماعية لذا تكون هناك علاقة بين علم الاقتصاد وعلم الاجتماع. 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 العالية فإن كل هذا ذو علاقة بعلم النفس. كما أن اتخاذ القرار من قبل المنتج أو المستهلك يكون له علاقة بالفلسفة وبشكل خاص بالأخلاق وبسبب كون الاقتصاد علم ينبغي أن تقوم دراسته على أساس المنطق. هذا فصلاً عن علاقة علم الاقتصاد بالتاريخ من خلال دراسته للحوادث الاقتصادية وعلاقته بالإحصاء والرياضيات وحيث إن علم الاقتصاد يستخدمها كأدوات تحليلية. فما دام الإحصاء لا يدرس كفاية بحد ذاته إنما هو وسيلة (أداة) تستخدم في العلوم الأخرى فإن الدراسات الاقتصادية النظرية منها والتطبيقية لا يمكن لها أن يستغني عنه. فالاقتصاد والإحصاء قد اشتبك أحدهما بالآخر حتى أصبح أحياناً من المتعذر الفصل بينهما لأن أية دراسة اقتصادية معمقة تعتمد إلى

حد كبير على الأساليب الدقيقة في جمع البيانات وتصنيفها معالجتها وتحليلها وتفسيرها. أما العلاقة بين الاقتصاد والرياضيات تتجلى في أن الرياضيات خدمت النظرية الاقتصادية كثيراً لأنها جعلت للغة المستخدمة في الاقتصاد أكثر اختصاراً وأكثر دقة وإنها منعت لاستطراد. وبفضل الرياضيات أمكن التعبير عن العلاقات بين المتغيرات الاقتصادية بالرموز والمصطلحات الرياضية بدلاً من الكلمات والعبارات.

سادساً: القوانين الاقتصادية: Economic Laws

القانون العلمي هو علاقة ثابتة ومستمرة بين ظواهر معينة، فإذا قامت علاقات دائمة وموحدة بين ظواهر مختلفة في كل مرة تتوافر فيها ظروف معينة اطلق على هذه العلاقات اسم القوانين العلمية. فهل تعرف لحياة الاقتصادية هذا النوع من العلاقات اللازمة لوضع القوانين؟

لقد انقسم الفكر الاقتصادي بهذا الصدد، فقد اعتقد الطبيعيون (الفيزوقراط) بوجود نظام طبيعي تحكمه قوانين طبيعية ولا يمكن لجماعات الإنسانية أن تشذ عنه، وعلى ذلك فإن الجماعات الإنسانية تحكمها قوانين طبيعية كتلك التي تحكم العالم المادي. أما الكلاسيك فقد اعتقدوا بوجود قوانين طبيعية تحكم الظواهر الاقتصادية وهي قوانين عامة ومطلقة تنطبق في كل مكان وزمان. أما المدرسة التاريخية فقد أنكرت وجود قوانين طبيعية وعدت علم الاقتصاد هو علم قوانين التطور الاقتصادي في الشعوب المختلفة وبذا تكون المدرسة التاريخية قد جردت القوانين الاقتصادية من صفة العمومية وأحلت محلها النسبية. أما «أوجست كانت» فيرى أن هناك تدرجاً في مدى انطباق القوانين العلمية، فقوانين العلوم الطبيعية والرياضية هي قوانين دقيقة لا تحتمل الاستثناءات وعلى ذلك فهي قوانين من الدرجة الأولى أما قوانين العلوم الاجتماعية ومنها الاقتصاد فهي قوانين احتمالية قد تنطبق وقد لا تنطبق فهي بذلك قوانين من الدرجة الثانية. لكن في الواقع أن الفرق بين القوانين الطبيعية والقوانين الاقتصادية يعود إلى توافر أو عدم

توافر الظروف اللازمة لقيام العلاقات بين الظواهر. لذا فإن القوانين الاقتصادية قد لا تنطبق ليس بسبب عدم صحة العلاقات بين الظواهر الاقتصادية بل بسبب عدم توافر الظروف اللازمة لانطباقها.

سابعاً: الحكم التقديري والحكم التقريري:

من أجل اختبار صحة أو عدم صحة القوانين التي تتضمنها النظرية الاقتصادية ينبغي أن تميز بين الحكم التقريري Positive Statement والحكم التقديري Normative Statement.

يتعلق الحكم التقريري بما هو كائن أو ما سوف يكون What is أما الحكم التقديري فيتعلق بما ينبغي أن يكون عليه What ought to be. والاختلاف حول الحكم التقريري يمكن حسمه بالرجوع إلى الواقع. أما الاختلاف حول الحكم التقديري فلا يحسم كذلك، لأن الحكم التقديري يتأثر بعوامل تختلف من شخص لآخر فهو يتأثر بحالة لشخص النفسية وبنمط تفكيره وانتمائه الاجتماعي ومعتقداته السياسية، وبالإطار الثقافي الذي يعيش فيه[1].

فحينما تقول عند ارتفاع السعر تنخفض الكمية المطلوبة، أو حين ترتفع الأسعار تنخفض القوة الشرائية للنقود، هذه أحكام تقريرية يمكن إثبات صحتها أو عدم صحتها عند الرجوع إلى الواقع. أما إذا قلنا يجب على الحكومة أن تهتم بمشكلة البطالة أكثر من اهتمامها بمشكلة التضخم فهذا حكم تقديري، لأنه لا يمكن إثبات صحة أو عدم صحة ذلك عند الرجوع إلى الواقع، لأنها تخضع لعوامل خارجة عن نطاق البحث الاقتصادي.

---

(١) انظر:

Lipsey, R. G., An Introduction to Positive Economics, (Weidenfeld and Nicolson, London, 1963). pp. 4- 7.

ثامناً: النظام الاقتصادي[1]: The Economic System

يتكون النظام الاقتصادي من القواعد والقوانين والتقاليد والمبادىء التي تحكم عمليات الاقتصاد القومي ويتم من خلالها استخدام الموارد الانتاجية لإشباع الحاجات الإنسانية. ويَهدف النظام الاقتصادي إلى تحديد أنواع وكميات السلع والخدمات التي تنتج وطرق إنتاجها وكيفية توزيعها. وإذا نظرنا إلى الإنسان في إطار من العلاقات الاجتماعية نصل إلى نتيجة منطقية لحتمية التعاون الاقتصادي بين الأفراد، وإن الشكل الاقتصادي لهذا التعاون هو تقسيم العمل، ولكي تكتمل صورة التعاون هذه لا بد وأن تترتب على تقسيم العمل والتخصص نتيجة منطقية هي قيام التبادل. وهكذا بينما تكون الحاجات الإنسانية والموارد النادرة هي المظاهر الأولية لوجود المشكلة الاقتصادية فالتخصص والتبادل هما العنصران الضروريان لقيام المجتمع الاقتصادي.

إن هدف التعاون هو الانتاج وعلى وجه التحديد إنتاج أكبر كمية من السلع والخدمات، والانتاج في صورته الحديثة يشكل عملية مستمرة ومعقدة يشترك فيها الآلاف بل ملايين الأفراد، وهم بفضل تعاونهم القائم على مبدأ التخصص يستطيعون في النهاية تحقيق ناتج إجمالي يفوق كثيراً ما كان يمكن أن ينتجوه إذا عمل كل منهم في عزلة عن الآخرين، لكن هذا التعاون المتشعب بين الأفراد تنتج عنه مشاكل وتعقيدات يتطلب حلها تنسيقاً وتدبيراً وتخطيطاً، وبصرف النظر عن نوع النظام الاقتصادي الذي يتبعه المجتمع فإن هذه المشاكل يمكن حصرها كما يلي:

ماذا ينتج، وكم ينتج، وكيف ينتج، ولمن ينتج، What, How much How, to whom وكل نظام يجيب على الأسئلة أعلاه بطريقته الخاصة فتنظيم النشاط الاقتصادي في النظام الرأسمالي يختلف عما هو

---

(١) انظر:

سلوى علي سلمان، عبد الفتاح محمد قنديل، مقدمة في علم الاقتصاد، (دار النهضة العربية ١٩٧٠) ص١٢ ـ ٢٣.

عليه في النظام الاشتراكي. وإن النظام الاقتصادي الخاص بأي بلد يعتمد على من هو المالك للثروة الأفراد أم الدولة. وبناء على ملكية الثروة هناك ثلاثة أنواع من الأنظمة الاقتصادية[1].

١ ـ نظام المشروع الحر: Free Enterprise

وفيه تكون جميع الثروة مملوكة للأفراد وإن المشكلة الاقتصادية في هذا النظام تحل من خلال نظام ميكانيكية (آلية) الأسعار والتي تعني، إن التغيرات في حاجات المستهلكين تؤدي إلى تغيرات في الأسعار، وإن التغيرات في الأسعار تقود إلى تغيرات في الانتاج (العرض). لذا فإن التغيرات في الحاجات تؤدي إلى تغيرات في الانتاج وبالتالي في العرض. وهذا النظام يدعى نظام سيادة المستهلك.

٢ ـ نظام الاقتصاد المخطط: Planned Economy

إن مشاكل الانتاج، ماذا وكم وكيف، وكذلك مشاكل التوزيع وهي لمن وكيف وكم، ومسائل النمو تحل من خلال سلطة التخطيط المركزية في الدولة وذلك استناداً إلى الملكية الاجتماعية للثروة.

٣ ـ نظام الاقتصاد المختلط: Mixed Economy

في نظام المشروع الحر تؤخذ القرارات من قبل الأفراد وفي الاقتصاد المخطط من قبل الدولة، لكن في الاقتصاد المختلط بعض القرارات تتم من قبل الدولة (القطاع العام The public sector) وبعضها الآخر من قبل القطاع الخاص The private sector على سبيل المثال الاتحاد السوفيتي اقتصاده اقتصاد مخطط أما المملكة المتحدة فاقتصادها مختلط ولا يوجد بلد يقوم بالكامل على نظام المشروع الحر.

---

(١) انظر:

Thirkettle, G. I., Basic Economics, (MacDonald & Evans Ltd., London, 1965) pp. 5- 6.

تاسعاً: المشكلة الاقتصادية: The Economic Problem

١ ـ طبيعة المشكلة الاقتصادية:

يختص كل علم من العلوم ببحث مشكلة معينة وعلم الاقتصاد يختص ببحث المشكلة الاقتصادية، ولتحديد المشكلة الاقتصادية لا بد من التطرق إلى أسبابها وعناصرها.

تعد الندرة النسبية Relative Scarcity جوهر المشكلة الاقتصادية والمقصود بالندرة النسبية، ندرة وسائل الإشباع بالنسبة للحاجات، ووسائل الإشباع هي الموارد المتوفرة، وهذه الموارد مهما بالغنا في تقديرها تكون محدودة مقارنة بالحاجات المتعددة التي يرغب الإنسان في الحصول عليها، ولو فرضنا أن الموارد متوفرة بالمقدار الذي يطلبه الإنسان لإشباع حاجاته لانتفت المشكلة الاقتصادية. فالحاجات التي يحسها الإنسان بعضها تتوفر وسائل إشباعه في الطبيعة بكميات تمكن الأفراد من الحصول عليها دون جهد أو دون مقابل، غير أن بعض الحاجات الأخرى ليست كذلك حيث أن الوسائل التي تقدمها الطبيعة غالباً لا تصلح بصورتها الأولية لإشباع مثل هذه الحاجات. وهذا يعني إن المشكلة الاقتصادية تنشأ بسبب إحساس الأفراد بوجود حاجات متعددة ومتجددة أي حاجات غير محدودة، Unlimited Wants ووسائل إشباع، متمثلة بالموارد المتوفرة، نادرة أو محدودة Limited resources. ولما كانت الموارد تتميز بالندرة النسبية لا الندرة المطلق إن للأفراد رغبات متعددة بحاجة ملحة إلى الإشباع، فلا بد من تنافس هذه الرغبات حول هذه الموارد المحدودة ذات الاستعمالات البديلة، وهذا الوضع يجعل الفرد تحت ضغط الحاجة إلى الاختيار Selection بين الحاجات الأكثر إلحاحاً التي تكون لها الأولوية في الإشباع وبين الحاجات الأقل إلحاحاً التي يمكن تحت ضغط ندرة الموارد التخلي عنها. إن توجيه الموارد النادرة ذات الاستعمالات البديلة نحو استعمال معين يقصد إشباع حاجة معينة يعني التضحية في إشباع الحاجات الأخرى.

والمشكلة الاقتصادية Economic Problem تختلف عن المشكلة الفنية أو التكنولوجية Technical Problem. فالمشكلة الاقتصادية كما ذكرنا تنشأ من تقابل حاجات غير محدودة مع الموارد النادرة أو المحدودة، أما المشكلة التكنولوجية فإنها تتعلق بتحديد طرق الانتاج وحلها يتوقف على درجة التقدم الفني، والفن الانتاجي هو تطبيق العلوم على الأشياء فهو يواجه الأشياء مباشرة دون أن يواجه علاقة الأشياء بالإنسان، فالتكنولوجيا هي مجموعة القواعد الفنية والوسائل التطبيقية التي تحكم الانتاج. والاقتصادي لا يهتم بالتكنولوجيا لذاتها بل يهتم بها من حيث تأثيرها في الحياة الاقتصادية. ويعد الفن الانتاجي عاملاً من عوامل التقدم المادي فهو يحدد الانتاجية المادية للعمل ويحدد بالتالي حجم الإنتاج ومدى التقدم المادي. ويمكن التمييز بين المشكلة الاقتصادية والمشكلة التكنولوجية بالمثال التالي:

المشكلة الاقتصادية تتعلق بتخصيص الموارد النادرة بين الأهداف المتنافسة فمثلاً هل تخصص هذه الموارد إلى بناء مصنع أو تخصص إلى بناء جسر الإجابة على ذلك هي مشكلة اقتصادية. لكن إذا تم الاتفاق على تخصيصها ولنفرض إلى بناء جسر هنا تنشأ المشكلة التكنولوجية إذ أن المشكلة التكنولوجية تتمثل في إيجاد أفضل أسلوب لتحقيق هدف محدد، وفي مثالنا هذا الذي خصصت فيه الموارد النادرة لإنشاء الجسر. هل أن هذا الجسر يبنى معلقاً أم يبنى على ركائز، إن اتخاذ قرار في هذا الأمر بعد مشكلة تكنولوجية.

مما تقدم نلاحظ أن المشكلة الاقتصادية تتكون من عنصرين هما الحاجات المتعددة والموارد المحدودة وسنتطرق فيما يلي إلى الحاجات الاقتصادية.

٢ ـ الحاجة الاقتصادية:

الحاجة هي مجرد الرغبة في الحصول على وسائل لازمة لوجود

الإنسان أو للمحافظة عليه أو لتقدمه دون أن يلزم لقيامها أن يكون الإنسان حائزاً لتلك الوسائل ولكنها تفترض معرفة الإنسان بالغاية التي يسعى إليها وبالوسائل التي تسمح بتحقيق تلك الغاية[1].

وللحاجة أياً كان موضوعها ثلاثة عناصر هي:

- إحساس بالألم (كالجوع أو العطش مثلاً).
- معرفة الوسيلة لإطفاء هذا الألم.
- 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.

خصائص الحاجات الاقتصادية:

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

أ - قابليتها للتعدد:

الحاجة تتعدد مع تقدم الحضارة والحاجة متطورة ومتعددة. فهناك سيل من السلع الجديدة لم تكن معروفة فالحاجات الجديدة تظهر بشكل

---

(١) انظر:

رفعت المحجوب، الاقتصاد السياسي، (دار النهضة العربية، القاهرة، ١٩٧٧) ص٦٧.

محدود في البداية وتستخدم من قبل طبقات معينة، لأن إنتاج السلعة الجديدة محدود ويكون سعرها مرتفع ليس في متناول كل الفئات ولكن عند زيادة الانتاج وانخفاض السعر يعم الاستعمال من قبل معظم الفئات على سبيل المثال الراديو والسيارة. . . إلخ.

ب ـ قابلية الحاجة للإشباع:

الحاجة قابلة للإشباع في فترة زمنية معينة فعند تناول طعام الغداء لا يعني أن الفرد سوف لن يتناول طعام العشاء لأنه وصل حالة الإشباع عند الغداء. وفيما يخص الحاجة إلى النقود، النقود لا تشبع حاجة بشرية بحد ذاتها بل هي وسيلة للحصول على السلع والخدمات التي تشبع حاجة بشرية. ولما كانت الموارد نادرة فإن إشباع الحاجات البشرية غير ممكن وبالتالي لا يمكن إشباع الحاجة إلى النقود.

ج ـ تعدد وسائل إشباع الحاجة الواحدة:

فالحاجة الواحدة لها وسائل متعددة لإشباعها، أي هناك إمكانية الإحلال عند إشباع الحاجة الواحدة، فالإحلال يتم عندما لا يقدر المرء على شراء السلعة لأن سعرها مرتفع ودخله محدود وبالتالي يلجأ إلى البدائل التي تعد سلعاً من نوعية رديئة.

ويمكن تصنيف الحاجات من الناحية التاريخية إلى حاجات بيولوجية وهي الحاجات التي تولد مع الإنسان وتسمى الحاجات الأولية اللازمة لحفظ وجوده كالغذاء والكساء والسكن. وحاجات حضارية وهي التي تنشأ مع تطور الإنسان وتطور الوسط الذي يعيش فيه كالحاجة إلى التعليم والحاجة إلى لأدوات التي تساعده على زيادة قدرته في العمل وإلى وسائل مواصلات حديثة ووسائل الترفيه المختلفة.

كما ويمكن تصنيف الحاجات من حيث طبيعتها إلى حاجات مادية وحاجات غير مادية، فالمادية مثل الحاجة إلى المسكن والملبس والغذاء،

أما الحاجات غير المادية فهي الحاجة إلى التعليم والثقافة والعناية الصحية وما إلى ذلك. ولما كانت السلع والخدمات هي وسائل إشباع الحاجات البشرية لذا لا بد من التطرق إلى المفهوم الفني لهذا المصطلح.

٣ ـ السلع[١]: Goods

إن أوسع مصطلح استخدم من قبل الاقتصاديين للأشياء التي يحتاجها الناس لإشباع حاجاتهم الإنسانية هو «السلع». إن كلمة «السلع» تتضمن جميع الأشياء المفيدة Useful والشيء يكون مفيداً من وجهة نظر الاقتصاديين إذا حقق منفعة Utility وكان مرغوباً 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:

السلع الحرة: Free goods

وهي السلع التي تكون في وقت معين ومكان معين متوفرة بكميات غير محدودة مثل، الهواء والماء وضوء الشمس (في ظروف معينة). وتكون هذه السلع في المجتمع الاقتصادي قليلة عادة. والأفراد يحصلون على هذه السلع مجاناً، أو من الناحية العملية بإمكانهم الحصول عليها دون جهود أو دون دفع مقابل. وهذه السلع تكون خارج نطاق علم الاقتصاد.

السلع الاقتصادية: Economic goods

يطلق مصطلح السلع الاقتصادية على السلع التي تتصف بأنها مرغوبة

---

(١) انظر:

Gemmill, Paul F., Fundamentals of Economics, sixth edition (Harper & Brothers Publishers, New York, 1960) pp. 17- 19.

Clifford L. James, Principles of Economics, Ninth edition (Barnes and Noble, Inc., New York 1962) pp. 8- 9.

وبالتالي تتوفر فيها صفة المنفعة، وتكون نادرة بالنسبة للطلب عليها، والندرة يمكن أن تكون نتيجة لمحددات طبيعية (كمحدودية المعادن والفحم والنفط في جوف الأرض) أو نتيجة لمحدودية القابليات الفنية أو نتيجة لمحددات مصطنعة (مثل الاحتكار) أو نتيجة لمحددات اجتماعية كالتقاليد والعادات)، هذا فضلاً عن أن مالك السلعة يمكنه تحويلها أو نقلها إلى شخص آخر.

أي أن السلعة الاقتصادية تتصف بالمنفعة Utility، والندرة Scarcity، والقابلية على الانتقال أو التحويل. Transferability. وهذا النوع من السلع هو السلع التي يتناولها علم الاقتصاد بالدراسة. وبناء على هذا فإن هناك أشياء لا توصف سلعاً اقتصادية[1] وذلك بسبب عدم قابليتها للانتقال من شخص إلى آخر، مثل المهارة Skill فالمهارة تتصف بأنها ذات منفعة (ما دامت مرغوبة) وتتصف بالندرة (ما دامت غير موجودة بكميات غير محدودة) لكنها غير قابلة للانتقال، لذا فإن القابلية الشخصية بجميع أنواعها طبيعية كانت أم مكتسبة لا تعد ضمن السلع الاقتصادية بسبب عدم قابلية انتقالها. إذ لو كانت المهارة (الخبرة) قابلة للانتقال لشعر المجتمع بخسارة أقل عند فقدانه لعالم كبير أو أديب أو رجل دولة أو فنان أو رجل أعمال لأن في هذه الحالة يكون من الممكن الاستفادة من مزاياه لفترة طويلة بعد وفاته، لكن الواقع غير ذلك فالمهارة ترتبط بالشخص نفسه ولا يمكن فصلها عنه وانتقالها.

والسلع الاقتصادية نوعان رئيسيان:

الثروة Wealth والخدمات Services. وإن التمييز بين هذين النوعين يعتمد على ما إذا كانت السلعة موضوع البحث مادية، material أم غير مادية، nonmaterial فالسلع الاقتصادية ذات الطبيعة المادية هي ثروة أما السلع الاقتصادية غير المادية فهي خدمات.

---

(١) Gemmill, Paul F., op. cit, p.19.

فالخدمات: هي الأشياء التي تمتلك منفعة ونادرة ويمكن تحويلها (مبادلتها) لكنها غير مادية فالخدمة الطبية أو الهندسية هي نافعة ونادرة وممكن نقلها أو تحويلها.

وفي الحقيقة أن السلع الاقتصادية غير المادية (الخدمات) يمكن أن تكون أكثر أهمية من السلع الاقتصادية المادية (الثروة) فالطبيب الذي ينقذ شخص ما من مرض خطير ورجل الشرطة الذي يمنع حصول السرقة والقتل العمد يؤدي كل منهما خدمات أكثر حيوية وأكثر من أن تقاس بكمية من النقود. ومن بين منتجي الخدمات المهندس والمدرس والصيرفي وسائق السيارة ومئات الأنواع من العاملين الذين يكون إنتاجهم مرغوباً فيه ونادراً ويمكن تحويله فهو سلع اقتصادية لكن غير مادية لذا فهي غير ثروة إنما خدمات.

أما الثروة: فلها دور مهم في الحياة الاقتصادية وإن علم الاقتصاد يعرف من قبل بعضهم (كما ذكر سابقاً) بأنه علم الثروة The science of wealth.

فالثروة (القومية مثلاً) تتكون من عدد كبير من السلع الاقتصادية المادية التي تتضمن جميع الأراضي الزراعية وجميع الموارد المنجمية كخامات الحديد والفحم والنفط وجميع المصانع بأرضها ومكائنها وأبنيتها وتتضمن جميع المخازن بسلعها المخزونة فيها وجميع طرق المواصلات وجميع البيوت والممتلكات العائدة للأشخاص في البلد بعضهم[1] يعتقد أن الثروة ينبغي أن تتضمن الأشياء غير المادية إضافة إلى الأشياء المادية، كالقابليات والمهارات الفطرية والمكتسبة. في هذا الرأي يمكن القول، رغم أن هذه المهارات والقدرات دون أدنى شك ذات أهمية كبيرة في الحياة الاقتصادية لكنها تتكون من أصل اقتصادي غير قابل للتقييم

---

(١) Ibid, pp. 20- 21.

invaluable economic asset فمنفعها وندرتها لا تنكر لكنها ليست ثروة (حسب تعريف الثروة) ما دامت غير قابلة للانتقال من شخص إلى آخر وغير مادية وأن تضمينها في الثروة يخلق بعض التعقيدات ويقود إلى بعض الالتباس. واعتماداً على هذا فقد حدد مفهوم الثروة بالأشياء التي تمتلك منفعة ونادرة وممكن تحويلها ومادية. أما بالنسبة للنقود والأسهم والسندات فهي لا تعد ثروة إنما هي حقوق على السلع الاقتصادية فالنقود مثلاً تسهل مهمة مبادلة السلع الاقتصادية بغيرها من السلع الاقتصادية الأخرى أي إنها تجعل مهمة تجارة السلع أكثر سهولة مما لو كانت بدونها فهي ليست ثروة بحد ذاتها إنما لمالكها حق في الحصول على السلع الاقتصادية.

عاشراً: الفعاليات الاقتصادية: Economic Activities

في محاولتنا لإشباع حاجاتنا المتعددة تكون، عادة، مجبرين لأن نقتصد to economize. وعملية الاقتصاد Economizing هي محاولة الانتفاع من الوسائل النادرة لإشباع حاجاتنا غير المحدودة. وعند عملية الاقتصاد هذه تحصل بعض الفعاليات الاقتصادية التي يمكن تقسيمها إلى أربع هي: الانتاج، التبادل، التوزيع، والاستهلاك. وسنوضح كل فعالية منها باختصار.

١ ـ الانتاج: Production

الانتاج هو خلق المنفعة أو زيادتها The creation or addition of utility. حيث أن أية عملية من شأنها أن تسهم في تحقيق نفع معين (من وجهة نظر شخص ما) تعد انتاجاً. فعندما يزرع الفلاح قمحاً يكون هناك إنتاج، وعندما يحول العامل المواد الأولية إلى شكل آخر أكثر فائدة يكون هناك إنتاج أيضاً، وكذلك الحال عندما يعالج الطبيب مريضاً وعندما يقول الفنان الكوميدي نكتة أو يبيع التاجر سلعة. ومن الناحية العملية لا شيء يؤكل أو يلبس أو يستعمل يأتي مباشرة من الطبيعة، فالخبز مثلاً، هو نتيجة نهائية لسلسلة طويلة من العمليات الانتاجية، تبدأ بزراعة وحصاد القمح

وتمر بطحنة وخبزه ثم نقلة وتسويقه للمستهلكين، فالعملية التي تملأ الفجوة بين الموارد الطبيعية الأصلية وحاجات المستهلك النهائي هي الانتاج، فالانتاج يتضمن أية فعالية تجعل السلع والخدمات متوفرة للناس[١].

٢ ـ التبادل: Exchange

بعد الانتاج هناك مشكلة وضع المنتجات التي تم إنتاجها بأيدي أولئك الذين سيستخدمونها. وفي عالم الاقتصاد المعاصر قطع التخصص أشواطاً بعيدة بحيث لم يعد هناك وجود للأشخاص المكتفين ذاتياً الذين ينتجون جميع ما يحتاجون إليه من السلع. فالمزارع لم يكن قادراً على العيش راضياً إذا اعتمد كلياً 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 فالسلع والخدمات تبادل أولاً بالنقود ثم تستخدم النقود للحصول على سلع أخرى.

٣ ـ التوزيع: Distribution

يقصد بالتوزيع في التحليل الاقتصادي تقسيم القدرة الشرائية (الدخل) بين أولئك الذين أسهموا في الانتاج، وإن هذا التقسيم يكون بشكل مدفوعات، أجور، ريع، فائدة وربح. وإن هذه العملية تدعى بالتوزيع الوظيفي لأن توزيع الدخل على العامل الانتاجي يكون حسب وظيفته أو حسب نسبة إسهام ذلك العامل في الانتاج الكلي[٢]. لذا أن هناك سؤالاً

---

(١) Suits, Daniel B., Principles of Economics, (Harper & Rom Publihers, New York, 1970) pp. 1- 2.

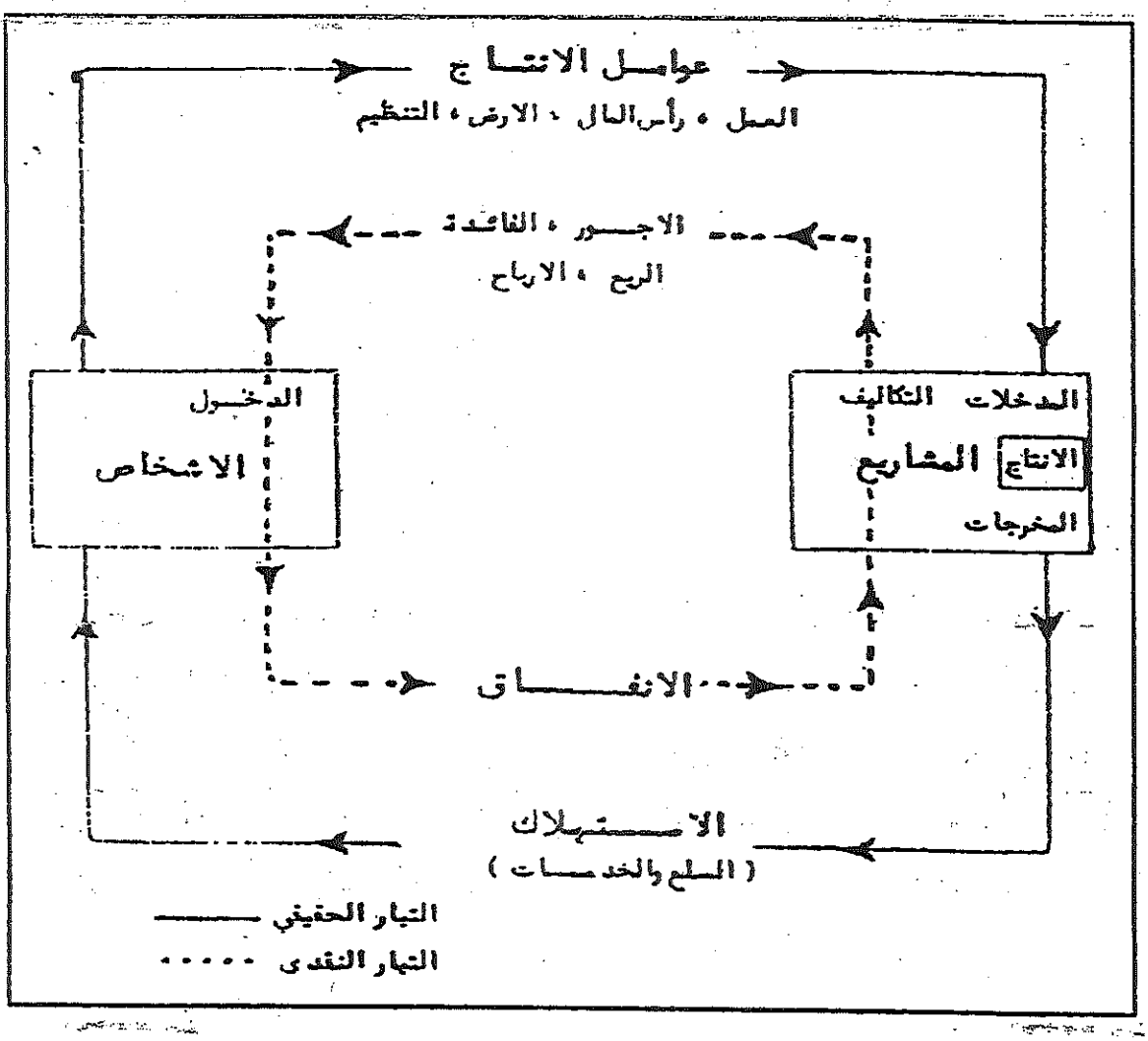
(٢) إن الاستعمال الشائع للتوزيع في قطاع الأعمال يشير إلى حركة المنتجات من المنتج إلى المستهلك النهائي وفي هذه الحالة يدعى بالتوزيع التسويقي وهذا النوع من التوزيع جزء من العملية الانتاجية وهو غير المقصود بالتوزيع في التحليل الاقتصادي.

كثير ما يثار هو كم من الناتج ينبغي أن يذهب كحصة لكل عامل إنتاجي استخدم فيه. كقاعدة يكون الجواب على مثل هذا السؤال هو أن العامل الانتاجي يكافأ على وفق مقدار إسهامه في الناتج الكلي. ومع أن هذا الجواب يكون مرضياً غير أن المشكلة ما تزال باقية وهي كيف يمكن قياس الإسهام الاقتصادي لكل عامل إنتاجي؟ إن قيمة العمل والأرض ورأس المال نفترض إنها تتحدد بالعرض والطلب اللذان بدورهما يحددان الأسعار المدفوعة لاستعمالها، أما الربح فإنه يتحدد بالمخاطرة التي يتعرض لها مالك المشروع.

٤ ـ الاستهلاك: Consumption

الاستهلاك هو الهدف النهائي للنشاط الاقتصادي ويتمثل بالانتفاع 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 الرئيسي لهذا النشاط هو طلب المستهلك. فطلب المستهلك هو الحاجة معبراً عنها بمصطلح نقدي. فالمستهلكون لديهم حاجات متعددة لكن هذه الحاجات ذات تأثير قليل في النشاط الاقتصادي ما لم يكن الأفراد راغبين وقادرين على دعم هذه الحاجات بقدرة شرائية، فالرغبة لا تحفز المنتجين على الانتاج لكن الدفع النقدي والاستعداد للشراء يجعل هذه الحاجة تصبح طلباً. وفي الاقتصاد الحر يكون مستوى الانتاج وطبيعته ما هو إلا استجابة لطلب المستهلكين، فالأفراد يعبرون عن طلبهم بالأسعار التي يرغبون بدفعها وفي حالة بقاء الأشياء الأخرى على حالتها فإن ارتفاع الطلب على سلعة معينة يعني ارتفاع سعرها وإن هذا الارتفاع في السعر سيقود إلى زيادة العرض (زيادة الإنتاج) من هذه السلعة لذا فإن رغبات الأفراد المصحوبة بالقدرة على الدفع تسبب زيادة في الإنتاج. وهذا ما يدعى بنظام سيادة المستهلك «Consumers Sovereignty».

ويمكن تمثيل الفعاليات الاقتصادية السالفة الذكر بنموذج مبسط يبين التدفق الدوري الاقتصادي The economic circular flow وفيه يمثل مصطلح الأشخاص Persons جميع أولئك الذين يواصلون النشاط الاقتصادي بتقديم الموارد الانتاجية (عوامل الانتاج) مقابل الدخول النقدية (الأجور، الريع، الفائدة، الربح) التي يحصلون عليها من المشروعات والتي بدورهم ينفقونها على السلع والخدمات المنتجة في هذه المشروعات. إن السلع (والخدمات) لتي يشتريها الأفراد لاستعمالها والتمتع بها (كالغذاء والملابس والخدمات الطبية وإلخ) تدعى بالسلع الاستهلاكية. أما مصطلح المشروعات Firms فيمثل الوحدات الانتاجية، والوحدة الانتاجية هي مؤسسة establishment (كالمعمل أو المزرعة أو الحقل) تقوم بجمع عوامل الانتاج باعتبارها مدخلات inputs وتحويلها إلى مخرجات outputs بشكل سلع وخدمات. واختصاراً، إن العملية الاقتصادية تتألف من الأشخاص الذين يجهزون عوامل الانتاج للمشاريع مقابل استلامهم الدخول النقدية من هذه المشاريع التي استلمت هذه العوامل الانتاجية واستخدامها في إنتاج السلع والخدمات التي يقوم الأشخاص بأنفاق دخولهم النقدية عليها.



من الشكل أعلاه يظهر أن هناك تيارين متعاكسين هما:

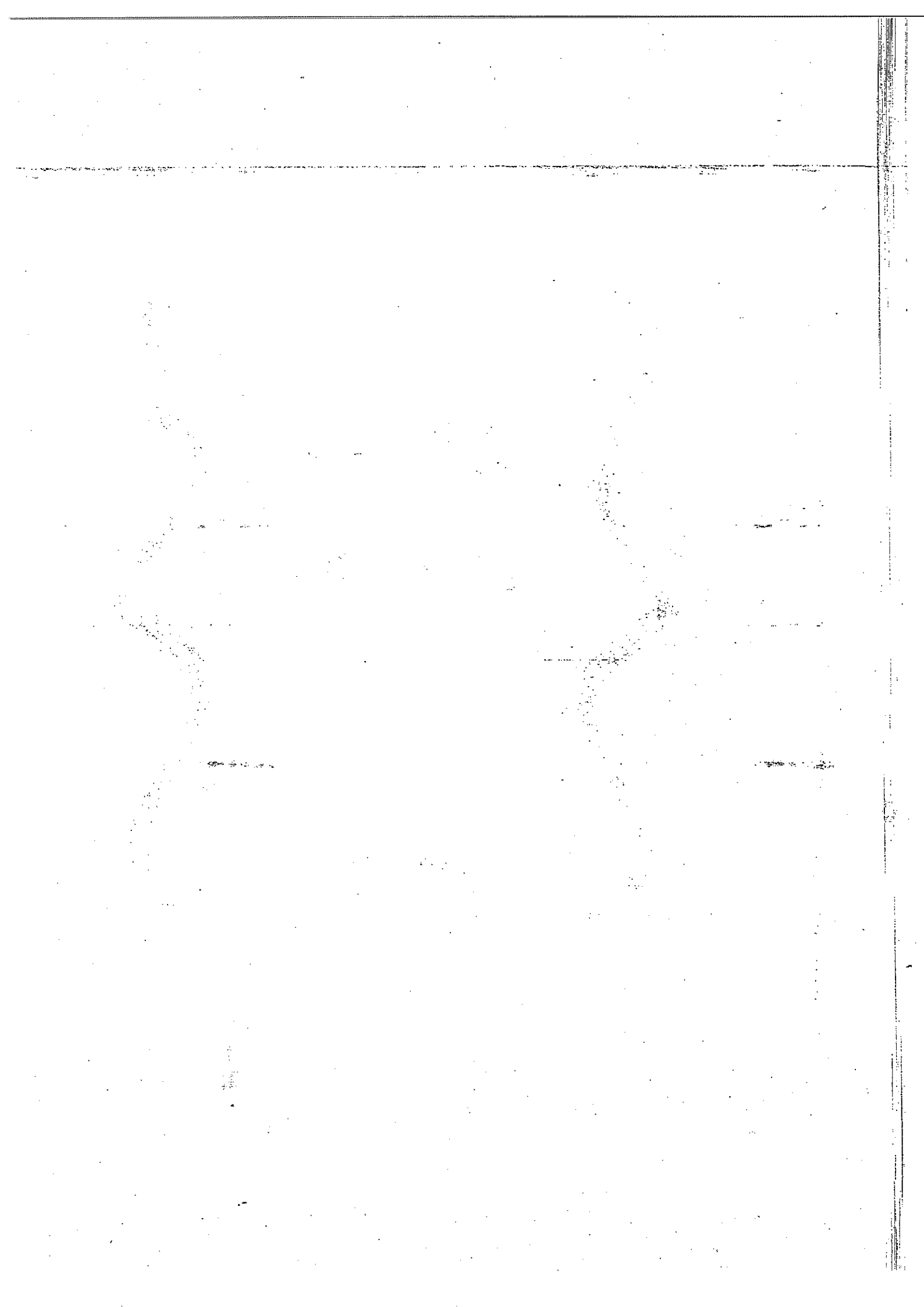
أ ـ التيار الحقيقي: A real flow

هو تيار عوامل الانتاج من الأشخاص إلى المشاريع وبعد أن تتحول هذه العوامل في المشاريع إلى سلع وخدمات تعود إلى الأشخاص.

ب ـ التيار النقدي: A monetary flow

هو تيار يبدأ من المشاريع إلى الأشخاص (المشاريع تشتري عوامل الانتاج من الأشخاص) ثم تعود النقود من الأشخاص إلى المشاريع (الأشخاص يشترون السلع والخدمات من المشاريع).

الباب الأول
الطلب والعرض



الفصل الأول

الطلب

أولاً: معنى الطلب:

يتكون طلب السوق Market Demand (الطلب) من الكميات الكلية من سلعة معينة التي يمكن أن تشترى من قبل الأفراد والمشاريع بأسعار معينة في وقت معين. لذا فالطلب هو عبارة عن جدول بالكميات الكلية التي يكون المشترون المحتملون مستعدين لشرائها بأسعار معينة[1].

والطلب يتكون من عنصرين:

الأول: عنصر ذاتي وهو الممثل بالرغبة.

الثاني: عنصر موضوعي وهو الممثل بالقدرة على الشراء.

أي لكي يكون هناك طلب يجب أن تكون هناك الرغبة المصحوبة بالقدرة الشرائية، وهذا يعني أن الرغبة غير المصحوبة بالقدرة الشرائية لا تعد طلباً.

١ ـ قانون الطلب: The law of Demand

من ملاحظة التعريف أعلاه تجد أن هناك علاقة بين السعر من ناحية والكمية المطلوبة من ناحية أخرى، أي أن الكمية المطلوبة (حسب التعريف

---

(١) انظر:

Dodd J. Harvey, Hailstones, Thomas J., Economics principles and applications, (South- Western publishing Company, Cincinnati, 1961) p. 153.

أعلاه) لا تتأثر بغير سعر السلعة نفسها أي إنها لا تتغير بغير ذلك من المتغيرات الأخرى، كأسعار السلع الأخرى (البديلة والمكملة) والدخل النقدي للمستهلك وذوق المستهلك، والتي تعد ثابتة (رغم إنها في الواقع ليست كذلك) لذا فالعلاقة تتمثل بين السعر والكمية المطلوبة وهي العلاقة التي يؤثر فيها السعر كونه متغيراً مستقلاً على الكمية المطلوبة كونها متغيراً تابعاً وليس العكس.

هذه العلاقة العكسية بين هاتين الظاهرتين هي ما يعرف بقانون الطلب.

وإذا عددنا أن العامل المتغير المستقل الوحيد هو السعر نجد، في جميع الحالات تقريباً، أن الكمية المطلوبة من سلعة ما تزداد كلما انخفض سعر هذه السلعة وتنخفض كلما ارتفع سعرها، أي أن العلاقة بين الكمية المطلوبة من سلعة معنية وسعرها علاقة عكسية.

٢ ـ جدول الطلب: Demand Schedule

يمكن توضيح الفكرة أعلاه (قانون الطلب) بالجدول التالي:

جدول (١)
قانون الطلب

سعر السلعة س بالدينار	الكمية المطلوبة من السلعة س (وحدة)
١	١٥٠٠
٢	١٠٠٠
٣	٧٥٠
٤	٦٠٠
٥	٥٠٠

الجدول أعلاه يسمى جدول الطلب ومنه يظهر أنه كلما ارتفع السعر قلت الكمية المطلوبة، فعندما ارتفع السعر من دينار واحد إلى دينارين انخفضت الكمية المطلوبة من ١٥٠٠ وحدة إلى ١٠٠٠ وحدة وعندما ارتفع السعر إلى (٣) دنانير انخفضت الكمية المطلوبة إلى ٧٥٠ وحدة. . . وهكذا، يتضح أن السعر يؤثر على الكمية المطلوبة تأثيراً عكسياً.

هذه العلاقة العكسية يمكن ملاحظتا من انحدار منحنى الطلب انحداراً سالباً. وكما يأتي أدناه:

٣ ـ منحنى الطلب: The Demand Curve

هو بناء افتراضي hypothetical construction يبين كم هو عدد الوحدات من سلعة معينة التي يرغب المستهلك بشرائها خلال فترة زمنية معينة بكل الأسعار الممكنة مفترضين بقاء أسعار السلع الأخرى والدخل النقدي للمستهلك دون تغيير[١].

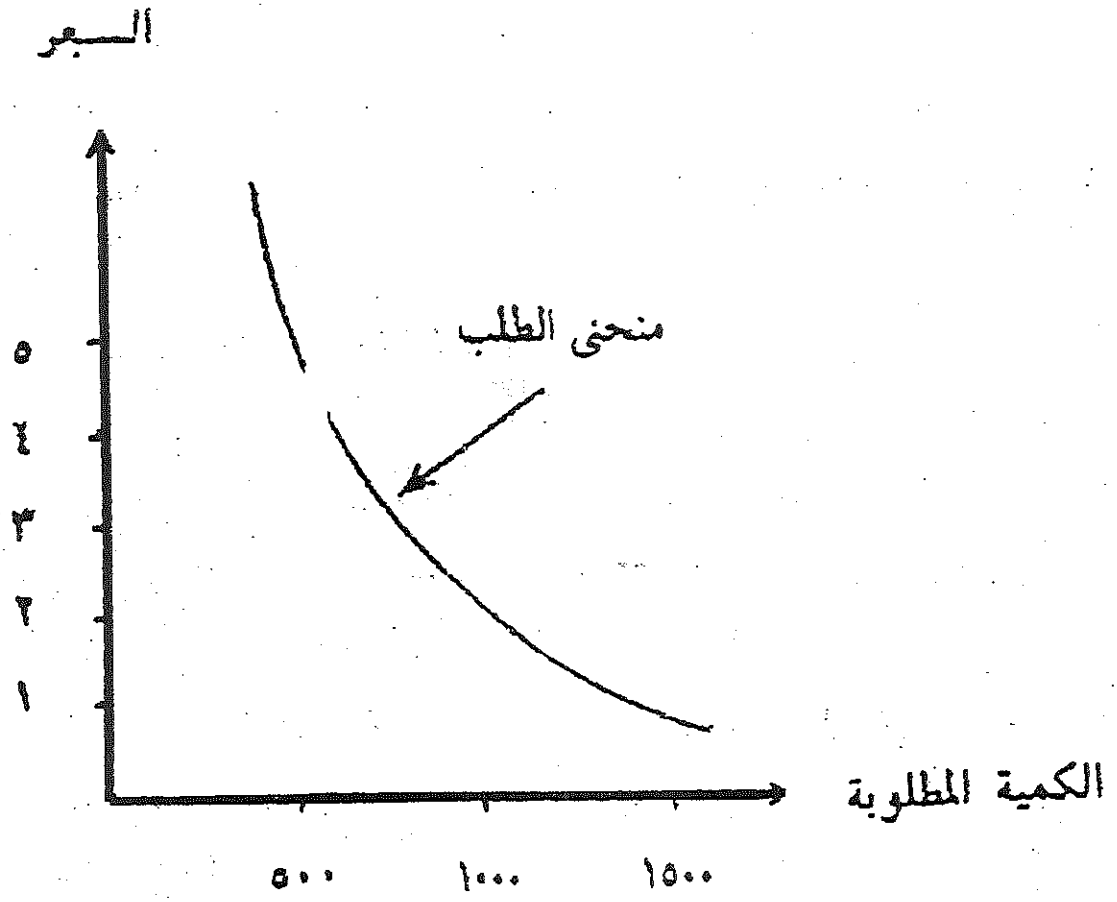
وإذا ما قيست الكمية المطلوبة على المحور السيني (الأفقي) وقيس السعر على المحور الصادي (العمودي) فإن من الممكن تصوير منحنى الطلب بالشكل التالي:

---

(١) انظر:

Gill, Richard T., Economics A Text with, Readings, Second Edition, (Good year Publishing Company, Inc., California, 1975) p. 36.

شكل (١)
منحنى الطلب



من ملاحظة الشكل (١) السابق الذكر ولكون العلاقة بين السعر والكمية المطلوبة هي علاقة عكسية، نجد أن منحنى الطلب ينحدر من أعلى اليسار إلى أسفل اليمين، أي أن انحداره سالب.

أن انحدار منحنى الطلب بهذا الشكل يدل على أنه كلما انخفض سعر سلعة معينة ارتفعت الكمية المطلوبة منها والعكس بالعكس[١] ولتفسير

---

(١) هناك استثناء مشهور لهذه القاعدة يدعى تناقض جيفن «Giffen paradox» نسبة إلى اقتصادي انكليزي عاش في القرن التاسع عشر يدعى السير روبرت جيفن Sir Robert Giffen الذي لاحظ أنه عندما ترتفع أسعار البطاطا فإن العوائل الفقيرة جداً تشتري المزيد منها. وقد فسر هذه الظاهرة بأن ارتفاع أسعار البطاطا يجعل هذه العوائل أكثر =

العلاقة العكسية بين الكمية المطلوبة من سلعة معينة وسعر تلك السلعة يوجد سببان رئيسيان هما:

الأول: في حالة ارتفاع سعر السلعة (مع افتراض ثبات الدخل النقدي، يجد المستهلك نفسه في وضع لا يسمح له إلا بشراء كمية من هذه السلعة أقل من السابق لأن دخله الحقيقي قد انخفض وبالعكس في حالة انخفاض سعر السلعة (مع افتراض ثبات الدخل النقدي) فإن المستهلك يجد أن دخله النقدي يسمح له بشراء المزيد منها لأن انخفاض السعر يعني ارتفاع الدخل الحقيقي وهذا يطلق عليه اصطلاح أثر الدخل Income effect.

الثاني: في حالة ارتفاع سعر السلعة (مع بقاء أسعار السلع البديلة ثابتة) يجعل هذه السلع تصبح أرخص نسبياً من السلعة التي ارتفع سعرها، لذا نجد المستهلك يقلل من استهلاكه لهذه السلعة. أما في حالة انخفاض سعر السلعة (مع بقاء أسعار السلع البديلة ثابتة) فإن هذه السلع تصبح أغلى نسبياً من السلعة التي انخفض سعرها لذا يحاول المستهلك أن يحصل على المزيد منها والتقليل من السلع الأخرى. وهذا ما يطلق عليه اصطلاح أثر الإحلال Substitution effect.

ثانياً: العوامل المحددة للطلب:

تتأثر الكمية المطلوبة من سلعة ما بعدد من العوامل يمكن إجمالها في ثلاثة هي: الأسعار، الدخل، الذوق.

= فقراً (لأن هذا الارتفاع يقلل دخولهم الحقيقية) وعندما يصبحوا أكثر فقراً فإنهم يقللون من استهلاك اللحم ذي السعر المرتفع ويعوضون ذلك النقص بشراء كمية أكبر من البطاطا رغم ارتفاع أسعارها.
انظر:

Gill, op. cit, p. 37.

١ ـ الأسعار:

تمارس الأسعار على الكميات المطلوبة من سلعة ما تأثيراً مختلفاً وكما يأتي:

أ ـ سعر السلعة نفسها: في الظروف الاعتيادية كلما رتفع سعر السلعة انخفضت الكمية المطلوبة منها والعكس بالعكس.

ب ـ أسعار السلع المنافسة (البديلة): هناك العديد من السلع التي يمكن أن تحل إحداها محل الأخرى في إشباع نفس الحاجة ولهذا تؤثر أسعار بعض السلع على الكمية المطلوبة من بعضها الآخر. فإذا ارتفع سعر الشاي مثلاً ارتفاعاً كبيراً فإن ذلك قد يؤدي إلى زيادة الطلب على القهوة إذا بقي سعرها ثابتاً لأنها في هذه الحالة تكون أرخص نسبياً لذا ينتقل إليها المستهلكون لأنها تعد بديلاً أي أن العلاقة بين الكمية المطلوبة من سلعة معينة وأسعار السلع المنافسة لها هي علاقة طردية.

ج ـ أسعار السلع المكملة: السلع المكملة هي السلع التي يجب شراؤها جنباً إلى جنب مع السلع الأخرى، لأن من غير الممكن، مثلاً، استخدام السيارة بدون بنزين. فالبنزين يعد سلعة مكملة للسيارة، ولهذا فالتغيرات في أسعار البنزين لا بد وأن تنعكس في الكميات المطلوبة من السيارات، والعلاقة بينهما تكون عكسية، أي إذا ارتفع سعر البنزين تنخفض الكمية المطلوبة من السيارات. وهذا عكس ما هي عليه الحال مع السلع البديلة.

د ـ التوقعات في الأسعار: فإذا توقع المستهلك أن سعر سلعة ما سيرتفع فإن هذا التوقع سيدفعه إلى زيادة طلبه عليها خاصة إذا كانت السلعة قابلة للتخزين. كما ويحصل العكس إذا ما توقع بأن الأسعار ستنخفض فإنه يقلل طلبه من هذه السلعة.

٢ ـ الدخل:

تتأثر الكمية المطلوبة من قبل المستهلك بالتغيرات التي تحصل في دخله أيضاً. فإذا ارتفع دخل المستهلك فإن ذلك سيدفعه إلى أن يزيد من

إنفاقه. أي يزيد طلبه وبالعكس إذا انخفض دخل المستهلك أو إذا كان هناك توقع بانخفاضه فإن ذلك من شأنه أن يلزم المستهلك بأن يقلل من طلبه على السلع عموماً وعلى بعض السلع بشكل خاص.

٣ ـ تغير ذوق المستهلك:

تتأثر الكمية المطلوبة من سلعة معينة بتغير رغبة المستهلك في الحصول عليها أيضاً. فقد يغير المستهلك طلبه ليس بسبب تغير سعر السلعة أو بسبب تغير دخله إنما قد يفعل ذلك بسبب تغير ذوقه نتيجة لظهور سلعة جديدة فمثلاً تحول طلب المستهلك من التلفزيون غير الملون إلى التلفزيون الملون وقد أدى هذا التحول إلى تقليل الطلب على التلفزيون غير الملون وزيادته على التلفزيون الملون.

وفي ضوء ما تقدم يمكن التعبير عن العلاقة بين الكمية المطلوبة والعوامل المؤثرة فيها بالصورة الدالية التالية:

$$Q = F(P, \bar{P}, Y, T)$$

حيث تمثل Q الكمية المطلوبة، P سعر السلعة نفسها، $\bar{P}$ أسعار السلع المكملة والبديلة، Y الدخل النقدي، T ذوق المستهلك.

أي أن الكمية المطلوبة دالة في سعر السلعة وأسعار السلع الأخرى والدخل والذوق.

ثالثاً: أنواع الطلب:

تختلف أنواع الطلب حسب الزاوية التي تنظر منها إليه فقد يقسم الطلب على مستوى الاقتصاد الجزئي إلى:

الطلب الفردي: وهو يمثل طلب الفرد على سلعة معينة.

والطلب الكلي (طلب السوق): وهو يتكون من مجموع الطلبات الفردية على سلعة معينة.

ويمكن أيضاً يقسم الطلب من زاوية أخرى إلى الأنواع التالية[1]:

١ ـ الطلب المشتق:

يطلق على الطلب على سلعة أو خدمة بأنه طلب مشتق عندما يكون نتيجة للطلب على سلعة أو خدمة أخرى. مثال على ذلك أن الطلب على الدقيق هو طلب مشتق من الطلب لإشباع الحاجة من الخبز.

٢ ـ الطلب المشترك:

ويطلق على الطلب بأنه طلب مشترك عندما تطلب سلعتان أو أكثر معاً في الوقت نفسه. ومثال على ذلك عندما يطلب الرمل والأسمنت والحصى لعمل الخرسانة. فالطلب على الرمل يكون مشتركاً مع الطلب على كل من الأسمنت والحصى.

٣ ـ الطلب المركب:

الطلب المركب هو الطلب الكلي على سلعة معينة عندما تطلب. هذه السلعة لعدة أغراض وعلى سبيل المثال الطلب على الفحم هو طلب مركب لأن الفحم يستخدم في التدفئة وفي النقل وفي توليد القوة الكهربائية وغيرها من الاستخدامات.

رابعاً: مرونة الطلب: Elasticity of Demand

المرونة elasticity بشكل عام هي درجة استجابة المتغير التابع للتغير الحاصل في المتغير المستقل. وفي الاقتصاد يستخدم مصطلح المرونة لقياس درجة استجابة متغير اقتصادي تابع للتغير في متغير اقتصادي مستقل.

أما مرونة الطلب فهي تشير إلى درجة استجابة الكمية المطلوبة من سلعة معينة للتغير في المتغيرات المستقلة المؤثرة في هذه الكمية، وهي السعر أو الدخل أو أسعار السلع الأخرى.

---

(١) انظر:

Thirkettle, op. cit., P. 54.

وضمن مرونة الطلب يمكن التمييز بين ثلاثة أنواع من مرونات الطلب هي:

- مرونة الطلب السعرية: Price elasticity of demand.
- مرونة الطلب الدخلية: Income elasticity of demand.
- مرونة الطلب المتقاطعة (التبادلية): Cross elasticity of demand.

١ - مرونة الطلب السعرية:

هي درجة استجابة الكمية المطلوبة من سلعة معينة للتغير في سعرها وتقاس هذه المرونة كما يأتي:

$$\text{مرونة الطلب السعرية} = \frac{\text{التغير النسبي في الكمية المطلوبة}}{\text{التغير النسبي في السعر}}$$

$$= \frac{\frac{\text{التغير في الكمية المطلوبة}}{\text{الكمية المطلوبة}}}{\frac{\text{التغير في السعر}}{\text{السعر}}}$$

أو =

ولو رمزنا للكمية المطلوبة بالحرف (Q) وللسعر بالحرف (P) ومرونة الطلب السعرية بالحرف EdP فإن المرونة تصبح:

$$EdP = - \frac{\frac{\Delta Q_d}{Q_d}}{\frac{\Delta P}{P}} = \frac{\Delta Q_d}{Q_d} - \frac{P}{\Delta P}$$

$$= - \frac{\Delta Q_d}{\Delta P} = \frac{P}{Q_d}$$

درجات مرونة الطلب السعرية:

إن درجة استجابة الكمية المطلوبة للتغيرات في السعر يمكن أن تكون كبيرة، فيقال في هذه الحالة أن الطلب مرن أو تكون صغيرة فيكون غير مرن، أو تكون درجة الاستجابة متكافئة وبذا يكون الطلب أحادي المرونة، أو أن لا تكون هناك أية استجابة فيكون الطلب عديم المرونة أو أن تكون درجة الاستجابة لا نهائية فيقال أن الطلب لا نهائي المرونة. ومما تقدم نستنتج أن المرونة تتراوح بين الصفر وما لا نهاية.

١ ـ الطلب المرن: Elastic demand

يقال أن الطلب مرن إذا كان التغير النسبي في الكمية المطلوبة أكبر من التغير النسبي في السعر، أي أنه خارج قسمة الأول على الثاني يكون أكبر من الواحد[١].

مثال على ذلك: إذا ارتفع سعر سلعة معينة من (١٠٠) فلساً إلى (١٢٥) فلساً وأدى هذا الارتفاع في السعر إلى انخفاض في الكمية المطلوبة من (١٠٠٠) وحدة إلى (٦٠٠) وحدة فالمرونة تحسب كما يلي:

$$م = \frac{\frac{١٠٠٠ - ٦٠٠}{١٠٠٠}}{\frac{١٢٥ - ١٠٠}{١٠٠}} = \frac{\frac{٤٠٠ -}{١٠٠٠}}{\frac{٢٥}{١٠٠}} = \frac{٤٠٠}{١٠٠} \times \frac{١٠٠}{٢٥}$$

$$= -١,٦ = /١,٦/ \text{ بعد حذف الإشارة}[٢]$$

---

(١) ينبغي ملاحظة ما يلي: ما دام العلاقة عكسية بين الكمية المطلوبة والسعر فإن مرونة الطلب السعرية تكون دائماً سالبة ولكن عند أخذ القيم المطلقة// بغض النظر عن الإشارة يمكن القول أن المرونة هي أكبر من واحد أو أقل من واحد.

(٢) ويطلق على هذه المرونة بمرونة القوس Arc elasticity أو المرونة بين نقطتين وهي في هذه الحالة مقياس تقريبي لأننا لو قمنا بحساب المرونة عندما ينخفض السعر من =

في هذه الحالة يقال أن الطلب مرن، وذلك لأن التغير النسبي في الكمية المطلوبة (٤٠٪) كان أكبر من التغير النسبي في السعر (٢٥٪) أي أن

= ١٢٥ إلى ١٠٠ وإذا ما ترتب على هذا الإنخفاض في السعر ارتفاع في الكمية المطلوبة من السلعة من ٦٠٠ وحدة إلى ١٠٠٠ وحدة فإن المرونة ستكون في هذه الحالة:

$$\text{م} = \frac{\frac{١٠٠٠ - ٦٠٠}{٦٠٠}}{\frac{١٢٥ - ١٠٠}{١٢٥}} = \frac{\frac{٤٠٠}{٦٠٠}}{\frac{٢٥ -}{١٢٥}} = \frac{٤٠٠}{٦٠٠} \times \frac{١٢٥}{٢٥-} = -٣,٣$$

/٣,٣

إي أن هناك فرقاً في حساب المرونة عند الانتقال من النقطة أ إلى ب وبين الانتقال من النقطة ب إلى أ كما في الشكل أدناه.

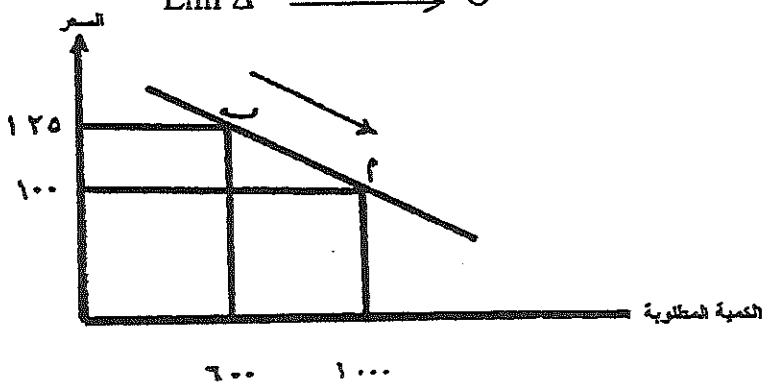
وكلما ابتعدت النقطتان عهن بعضهما زاد الفرق في المرونة. ولكن إذا اقتربت النقطتان من بعضهما فإن الفرق سيتناقص وإذا انطبقت النقطتان تصبح المرونة في هذه الحالة مقاسة عند نقطة واحدة وتسمى مرونة النقطة Point elasticity وتساوى مرونة النقطة مع مرونة القوس عندما يكون التغير في السعر متناهي في الصغر أي عندما يكون:

$$\Delta P \longrightarrow O$$

وتحسب المرونة في هذه الحالة كالآتي:

$$Edp = \frac{\Delta Q}{\Delta P} \cdot \frac{P}{Q} = \frac{dQ}{dP} \cdot \frac{P}{Q}$$

$$\text{Lim } \Delta^P \longrightarrow O$$

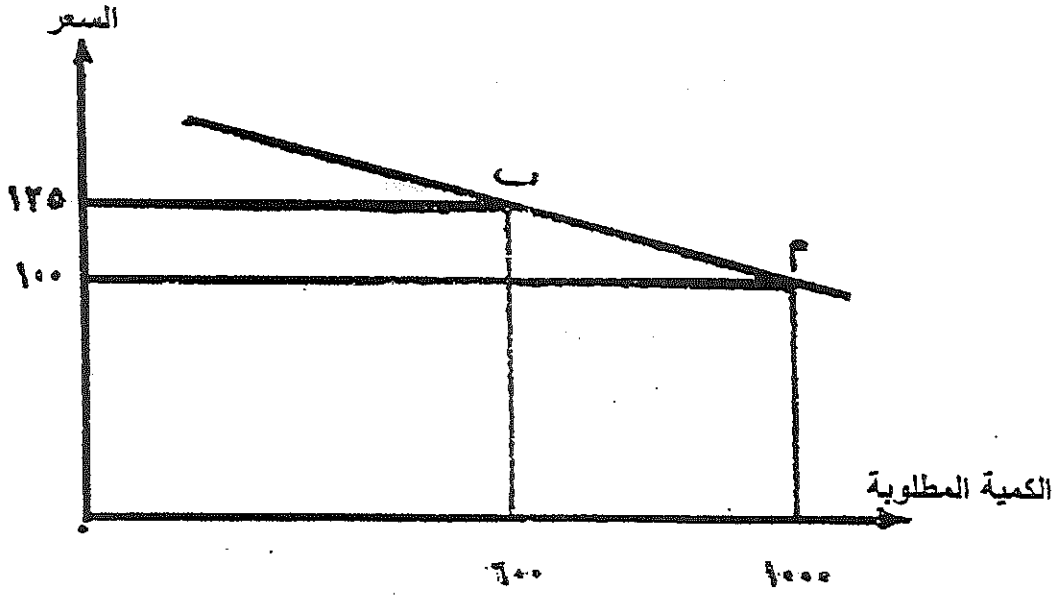


استجابة الكمية المطلوبة لارتفاع السعر كانت كبيرة نسبياً (أكبر من الواحد).

ويمكن تمثيل الطلب المرن بيانياً كما يأتي:

شكل (٢)

الطلب المرن



٢ ـ **الطلب غير المرن: Inelastic demand**

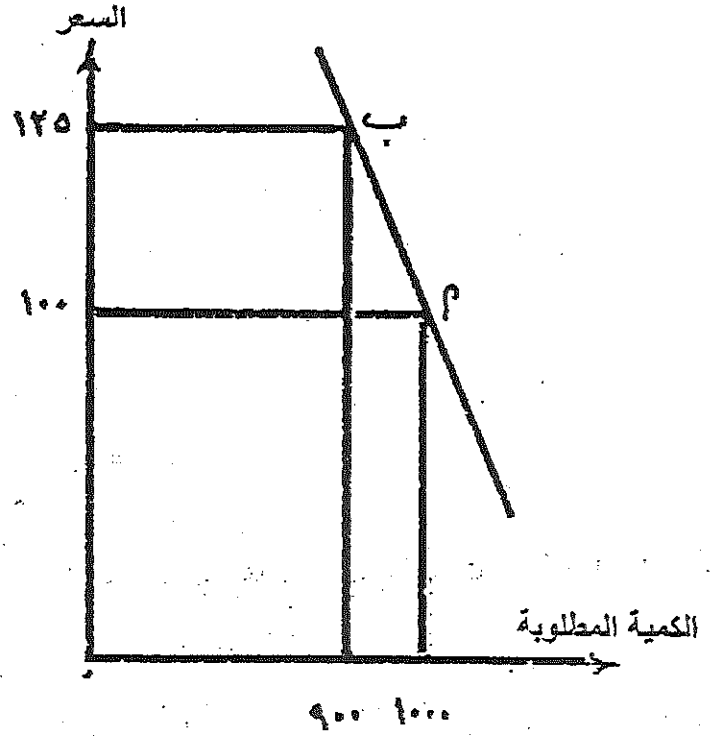
يقال أن الطلب غير مرن إذا كان التغير النسبي في الكمية المطلوبة أقل من التغير النسبي في السعر، أي أن خارج القسمة (الأول على الثاني) أقل من الواحد.

وفي مثالنا السابق إذا كان ارتفاع السعر من (١٠٠) إلى (١٢٥) يؤدي إلى تخفيض الكمية المطلوبة من (١٠٠٠) وحدة إلى (٩٠٠) وحدة فإن الطلب يكون غير مرن. وهذا يعني أن ارتفاع السعر بنسبة (٢٥٪) أدى إلى انخفاض الكمية المطلوبة بنسبة (١٠٪) فقط، وإن المرونة في هذه الحالة تكون (٠,٤) بالقيمة المطلقة.

ويمكن تمثيل الطلب غير المرن بيانياً كما يأتي:

شكل (٣)

الطلب غير مرن



٣ ـ الطلب أحادي المرونة: Unit elasticity demand

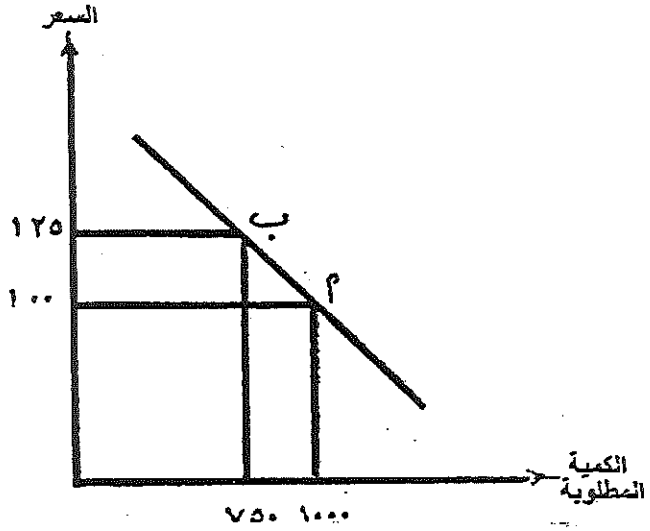
يكون الطلب أحادي المرونة (متكافيء المرونة) إذا كان التغير النسبي في الكمية المطلوبة مساوياً للتغير النسبي في السعر. أي أن خارج القسمة يكون واحداً.

وفي مثالنا السابق إذا أدى ارتفاع السعر من (١٠٠) إلى (١٢٥) إلى انخفاض الكمية المطلوبة من (١٠٠٠) إلى (٧٥٠) فإن الطلب في هذه الحالة يكون أحادي المرونة، لأن التغير النسبي في الكمية المطلوبة كان (٢٥٪) وهو مساوي للتغير النسبي في السعر.

ويمكن تمثيل الطلب أحادي المرونة بالشكل البياني الآتي:

شكل (٤)

طلب أحادي المرونة



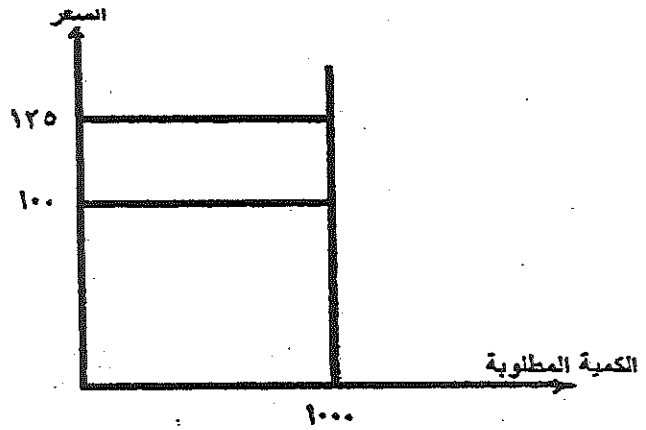
٤ ـ الطلب عديم المرونة: Perfectly Inelastic

يقال أن الطلب عديم المرونة إذا كان التغير في السعر لن يؤدي إلى أي تغير في الكمية المطلوبة أي أن خارج قسمة التغير النسبي في الكمية المطلوبة على التغير النسبي في السعر يكون صفراً.

والشكل البياني لهذا النوع من المرونة كالآتي:

شكل (٥)

الطلب عديم المرونة



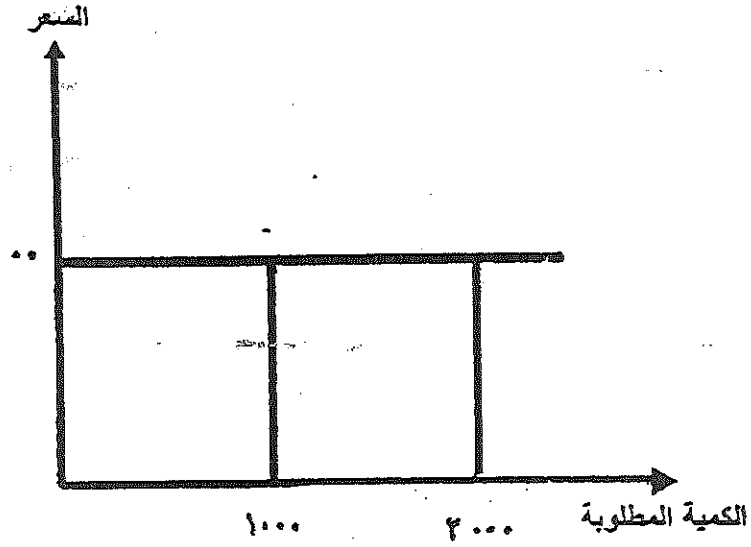
٥ ـ طلب لا نهائي المرونة: Perfectly clastic

يعتبر الطلب لا نهائي المرونة إذا كان تغيراً طفيفاً جداً في السعر يؤدي إلى تغير لا نهائي في الكمية المطلوبة، أي أن خارج قسمة التغير النسبي في الكمية المطلوبة على التغير النسبي في السعر يكون ما لا نهاية (٥٥).

والشكل التالي يبين الطلب لا نهائي المرونة.

شكل (٦)
الطلب لا نهائي المرونة

ويمكن إيجاز حالات مرونة الطلب السعرية بالجدول التالي[١]:



(١) انظر: Lipsey, Richard G., op, cit. P. 114.

القياس العددي لمرونة السعر	وصف الحالة	مصطلح المرونة
صفر	الكمية المطلوبة لا تتغير بتغير السعر	عديم المرونة
أكبر من الصفر وأقل من الواحد	الكمية المطلوبة تتغير بنسبة أقل من نسبة تغير السعر	غير مرن
واحد	الكمية المطلوبة تتغير بنسبة مساوية تماماً لنسبة التغير في السعر	أحادي المرونة
أكبر من الواحد وأقل من ما لا نهاية	الكمية المطلوبة تتغير بنسبة أكبر من نسبة تغير السعر	مرن
ما لا نهاية	المشترون مستعدون لشراء جميع ما يستطيعون الحصول عليه بنفس السعر ولا يوجد أي واحد مطلقاً مستعد للشراء في حالة ارتفاع السعر حتى لو كان قليلاً	ما لا نهاية

٢ ـ مرونة الطلب الدخلية: Income elasticity of demand

ذكر سابقاً أن الدخل هو أحد العوامل المؤثرة في الكمية المطلوبة من سلعة معينة لذا فإن الكمية المطلوبة من هذه السلعة لا بد أن تستجيب بشكل أو بآخر للتغيرات التي تحصل في هذا المحدد وتقاس مرونة الطلب الدخلية كما يأتي:

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

ولو رمزنا للدخل بالحرف Y فإن مرونة الطلب الدخلية Edy ستكون:

$$Edy = \frac{\frac{\Delta Q}{Q}}{\frac{\Delta Y}{Y}} = \frac{\Delta Q}{Q} \cdot \frac{Y}{\Delta Y} = \frac{\Delta Q}{\Delta Y} \cdot \frac{Y}{Q}$$

وكما لاحظنا في مرونة الطلب السعرية يمكن أن يكون الطلب مرناً للدخل أو غير مرن أو أحادي المرونة.

مثال:

إذا سبب ارتفاع الدخل من (٢٠٠) ديناراً إلى (٢٥٠) ديناراً ارتفاعاً في الكمية المطلوبة من سلعة معينة من (٢٠) وحدة إلى (٣٠) وحدة يقال في هذه الحالة أن الطلب على السلعة مرن بالنسبة للدخل، لأن التغير النسبي في الكمية المطلوبة كان (٥٠٪) بينما كان التغير النسبي في الدخل (٢٥٪) وإن مرونة الطلب الدخلية أكبر من الواحد.

$$م = \frac{\frac{٣٠ - ٢٠}{٢٠}}{\frac{٢٥٠ - ٢٠٠}{٢٠٠}} = \frac{\frac{١٠}{٢٠}}{\frac{٥٠}{٢٠٠}} = \frac{١٠}{٢٠} - \frac{٢٠٠}{٥٠} = ٢ \text{ طلب مرن}$$

وتكون مرونة الطلب الدخلية عادة موجبة، غير أن هذا لا يمنع في بعض الحالات النادرة من أن تكون هذه المرونة سالبة، كما هي الحال بالنسبة لبعض السلع التي تسمى بالسلع الدنيا Inferior goods والتي يكون

ارتفاع الدخل سبباً في تقليل الكمية المطلوبة منها ومثال هذه السلع الخبز حيث أن ارتفاع الدخل يؤدي إلى تقليل الطلب عليه وزيادة الطلب على سلع أخرى كاللحوم والفواكه وما إلى ذلك.

وتستخدم مرونة الطلب الدخلية للتمييز بين السلع الضرورية والكمالية والتي تقع بينهما، فإذا كانت مرونة الطلب الدخلية منخفضة دل ذلك على أن السلعة ضرورية، أما إذا كانت هذه المرونة مرتفعة فهي مؤشر إلى أن السلعة كمالية وهكذا.

٣ ـ مرونة الطلب السعرية المتقاطعة (التبادلية):

إن الكمية المطلوبة من سلعة معينة لا تتأثر بسعر السلعة نفسها وبدخل المستهلك حسب بل إنها قد تتأثر بأسعار السلع الأخرى سواء أكانت مكملة أو بديلة لذا لا بد من قياس درجة استجابة للكمية المطلوبة من هذه السلعة إلى التغيرات في أسعار هذه السلع وهذا ما يطلق عليه بمرونة الطلب السعرية المتقاطعة، أي أن درجة الاستجابة هنا لا تقاس بالنسبة لسعر السلعة نفسها بل إلى أسعار السلع الأخرى.

وتقاس مرونة الطلب السعرية المتقاطعة لسلعة ولتكن (X) بالنسبة لسعر سلعة أخرى ولتكن (Y) كالآتي:

$$\text{مرونة الطلب المتقاطعة} = \frac{\text{التغير النسبي في الكمية المطلوبة من سلعة X}}{\text{التغير النسبي في سعر سلعة Y}}$$

فإذا رمزنا لمرونة الطلب السعرية المتقاطعة بالحروف Edc فإن هذه المرونة ستكون:

$$Edc = \frac{\frac{\Delta Q_x}{Q_x}}{\frac{\Delta P_y}{P_y}} = \frac{\Delta Q_x}{Q_x} \cdot \frac{P_y}{\Delta P_y} = \frac{\Delta Q_x}{\Delta P_y} \cdot \frac{P_y}{Q_x}$$

ومرونة الطلب السعرية المتقاطعة يمكن أن تكون هي الأخرى أكبر أو أقل أو مساوية للواحد ويمكن أن تكون سالبة أو موجبة، وتستخدم الإشارة السالبة أو الموجبة للمرونة في تحديد نوع العلاقة بين السلعتين موضوع البحث، هل أنهما متكاملتان أم متنافستان؟ فإذا كانت مرونة الطلب السعرية المتقاطعة سالبة فإن هذا يعني أن ارتفاعاً في سعر السلعة (Y) سيؤدي إلى انخفاض في الكمية المطلوبة من سلعة (X) يعني أيضاً أن السلعتين مكملتان بعضهما للبعض الآخر.

ومثال على ذلك إذا ارتفع سعر البنزين فإن هذا الارتفاع سيؤدي إلى خفض الكمية المطلوبة من السيارات، وكذلك الحال بالنسبة للحبر وأقلام الحبر.

أما إذا كانت مرونة الطلب السعرية المتقاطعة موجبة فإن هذا يعني أن ارتفاعاً في سعر سلعة (Y) سيؤدي إلى ارتفاع في الكمية المطلوبة من سلعة (X) ويعني أيضاً أن السلعتين X, Y منافستان (بديلتان) ومثال ذلك القهوة والشاي أو لحم البقر ولحم الغنم، وفي هذه الحالة كلما كانت درجة الإحلال بين السلعتين كبيرة كبرت مرونة الطلب السعرية المتقاطعة، وإذا كانت السلعة (Y) بديلاً تاماً للسلعة (X) تكون مرونة الطلب السعرية المتقاطعة مساوية إلى ما لا نهاية.

٤ ـ مرونة الطلب والتغيرات في الإيراد الكلي:

إن المقدار الكلي من النقود المنفقة من قبل المستهلكين على سلعة معينة هي الإيراد الكلي (كمية السلعة المباعة X سعرها) الذي تستلمه المشاريع المنتجة والبائعة لهذه السلعة. أن انخفاض إنفاق المستهلكين

(العوائل hiuseholds) يعني عادة انخفاضاً في دخول المنتجين لذا فإن تأثير التغيرات في السعر على المبلغ الكلي المنفق من قبل المستهلكين على شراء السلعة ينال أهمية معينة. إن انخفاض السعر لا يعني بالضرورة انخفاض في الانفاق الكلي، لأن مدى ارتفاع أو انخفاض الانفاق عند انخفاض السعر يعتمد على ردود فعل الكمية المطلوبة، فإذا كان الانخفاض القليل في السعر يؤدي إلى زيادة كبيرة في الكمية المطلوبة فإن الانفاق الكلي سيرتفع، لكن إذا لم تزداد الكمية المطلوبة زيادة ملحوظة فإن انخفاض السعر سيقود إلى انخفاض في الانفاق الكلي. فلو فرضنا في حالة كون السعر (٢٠٠) فلساً أن الكمية المطلوبة (١٠٠٠٠) وحدة سنوياً ولو انخفض السعر بنسبة (٥٪) ليصبح (١٩٠) فلساً وإن هذا الانخفاض سبب مضاعفة الكمية المطلوبة من (١٠٠٠٠) إلى (٢٠٠٠٠) وحدة فإن مرونة الطلب في هذه الحالة ١٠٠/٥ = ٢٠ وإن الانفاق الكلي ارتفع من (٢٠٠٠) ديناراً عندما كان السعر (٢٠٠) فلسً إلى ٣٨٠٠ ديناراً عندما انخفض إلى (١٩٠) فلساً، في هذه الحالة عندما كان الطلب عالي المرونة أدى انخفاض السعر إلى زيادة الانفاق الكلي على السلعة، ولكن إذا كان السعر (٢٠) فلساً والكمية المطلوبة (١٠٠٠٠٠٠) وحدة وإذا كان تخفيض السعر بنسبة ٥٠٪ أي من (٢٠) فلساً إلى (١٠) فلوس يقود إلى ارتفاع الكمية المطلوبة بنسبة ١٠٪ فقط أي من (١٠٠٠٠٠٠) إلى (١١٠٠٠٠٠) وتكون مرونة الطلب ١٠/٥٠ = ٠,٢، في هذه الحالة ينخفض الانفاق الكلي من (٢٠٠٠) دينار إلى (١١٠٠) دينار. لذا إذا كان الطلب منخفض المرونة فإن انخفاض السعر يؤدي إلى انخفاض في الانفاق الكلي وبالتالي الإيراد الكلي.

ويمكن إيجاز العلاقة بين مرونة الطلب السعرية وبين الإيراد الكلي كما يأتي:

أ ـ إذا كانت مرونة الطلب تتجاوز الواحد فإن انخفاض السعر يؤدي إلى زيادة الإيراد الكلي وإن ارتفاع السعر يؤدي إلى تخفيضه.

ب ـ إذا كانت مرونة الطلب أقل من الواحد فإن انخفاض السعر يقود إلى

تخفيض الإيراد الكلي وارتفاع السعر يؤدي إلى زيادته.

ج ـ إذا كانت مرونة الطلب واحداً، فإن ارتفاع أو انخفاض السعر لا يترك أثراً في الإيراد الكلي.

٥ ـ العوامل المؤثرة في مرونة الطلب:

ذكرنا سابقاً أن مرونة الطلب على السلع تختلف من سلعة إلى أخرى ولو تحرينا عوامل هذا الاختلاف لوجدنا إنها تتمثل فيما يلي:

أ ـ وجود البدائل ودرجة إحلالها:

فالسلعة التي تكون لها بدائل تكون مرونة الطلب عليها أكبر من تلك التي لا يوجد لها بديل، وكلما زاد عدد السلع البديلة واقتربت السلعة من أن تكون بديلاً تاماً ارتفعت مرونة الطلب، والسبب في هذا الارتفاع في المرونة يعود إلى سهولة انتقال المستهلك إلى السلع البديلة في حالة ارتفاع سعر هذه السلعة (وبقاء أسعار السلع البديلة ثابت) فمرونة الطلب على لحم الغنم مثلاً تكون كبيرة بسبب وجود عدد كبير من البدائل تتمثل في اللحوم الأخرى كلحم البقر ولحم الماعز والطيور والأسماك وغيرها. وكذلك الحال بالنسبة لمرونة الطلب على السيارات وعلى الفواكه والخضروات فهي كبيرة بسبب وجود البدائل التي تكاد تكون تامة.

ب ـ أهمية السلعة:

تقسم السلع من هذه الزاوية إلى سلع ضرورية necessities والتي هي أساسية للحياة وكمالية Luxuries هي التي يمكن الاستغناء عنها ووسط بينهما. فالسلع الضرورية تكون مرونة الطلب عليها منخفضة أو أن الطلب عليها غير مرن بسبب أن المستهلك يطلبها لضرورتها ولعدم وجود خيار لديه في الاستغناء عنها بغض النظر عن سعرها. أي أن الكمية المطلوبة منها لا تتأثر كثيراً عند تغير أسعارها. لكن على العكس من هذه السلع نجد أن السلع الكمالية تكون مرونة الطلب عليها مرتفعة وأن الكمية المطلوبة منها تتأثر عند تغير أسعارها.

ج ـ نسبة الانفاق على السلعة:

إذا كان الانفاق على السلعة لا يشكل سوى نسبة ضئيلة من دخل المستهلك فإن الطلب عليها يكون غير مرن عادة. لأن المستهلكين عادة لا يهتمون بالتغيرات في أسعارها ومثال هذه السلع (الشخاط) أما السلع التي يكون الانفاق عليها نسبة كبيرة من دخل المستهلك فإن الطلب عليها يكون مرناً ومثالها السيارات، والتلفزيونات والأثاث وما إلى ذلك.

د ـ الزمن:

كلما طالت الفترة الزمنية فإن من المحتمل أن يتحول الطلب غير المرن إلى طلب أكثر مرونة لأن بمرور الزمن يستطيع المستهلك تعديل نمط استهلاكه والبحث عن سلع بديلةٍ أرخص نسبياً.

ومثال ذلك الطلب على النفط فمع أن الطلب على النفط حالياً غير مرن فإن من المتوقع في المستقبل أن يكون هذا الطلب أكثر مرونة بسبب الاقتصاد في استعماله واكتشاف البدائل له.

٦ ـ أهمية المرونة واستخداماتها:

تحتل المرونة أهمية خاصة في الدراسات الاقتصادية وذلك بسبب تعدد مجالات استخدامها حيث أن المرونة تستخدم في:

أ ـ السياسات الاقتصادية:

تستخدم المرونة في السياسة المالية والسياسة النقدية والسياسة التجارية، فعلى سبيل المثال عند فرض ضريبة معينة، وإذا كان الهدف من فرض هذه الضريبة هو الحصول على إيراد ضريبي أكبر فإن من الضروري التعرف على مرونة الطلب على السلعة التي ستفرض الضريبة عليها، فإذا كان الطلب على هذه السلعة مرناً فإن فرض الضريبة في هذه الحالة لا يحقق هدفه بزيادة الإيراد لأن الإيراد الكلي سينقص بدلاً من أن يزداد، أما

إذا كان الطلب على هذه السلعة غير مرن فإن فرض الضريبة سيحقق أهدافه وهكذا.

ب ـ التخطيط:

تستخدم المرونة في التخطيط فإذا كانت الخطة تهدف إلى رفع الدخل الفردي فإن هذا يعني أن الطلب على السلع سيزداد بنسب متفاوتة فهناك بعض السلع سيرتفع عليها الطلب بنسبة أكبر من زيادة الدخل تبعاً لطبيعة مرونة الطلب الدخلية وهذا يتطلب الاستعداد لزيادة الانتاج أو زيادة الاستيراد من هذا النوع من السلع، كما أن دراسة المرونة تجنب المخططين ظاهرة إنشاء أو توسيع مشاريع فائضة عن الحاجة.

ج ـ التمييز الاحتكاري:

تستخدم المرونة كذلك من قبل المحتكرين الذين يلجأون من أجل زيادة أرباحهم للتمييز بين الأسواق فهم يفرضون أسعاراً عالية في الأسواق التي تكون مرونة الطلب فيها منخفضة وأسعاراً أقل في الأسواق ذات المرونة الكبيرة وهم لا يستطيعون التمييز بين هذه الأسواق إلا إذا اختلفت مرونة الطلب على السلعة[1].

---

(١) انظر في ذلك: محمد سلطان أبو علي وهناء خير الدين ص١٠٢ ـ ١٠٣.

الفصل الثاني

نظرية سلوك المستهلك

إن مشكلة المستهلك تتمثل في كيفية إشباع أكبر قدر ممكن من حاجاته من السلع والخدمات بدخله المحدود وضمن الأسعار السائدة للسلع والخدمات في السوق. وقبل التطرق إلى نظرية سلوك المستهلك سنبين مفهوم المنفعة بالمعنى الاقتصادي لهذا المصطلح.

مفهوم المنفعة:

المنفعة: Utility هي قدرة الشيء على إشباع الحاجة وهي ليست خاصية مادية بقدر ما هي علاقة بين السلعة والحاجة إليها. ويكفي لقيام المنفعة أن تكون السلعة مرغوباً بها بصرف النظر عن كونها متفقة أو غير متفقة مع الأخلاق أو الصحة أو القيم العامة والمفاهيم الشخصية الأخرى، ومنفعة الشيء لا تعني نفعه (فائدته) Usefulness فعندما نقول أن التدخين مضر بالصحة فإن هذا الحكم صحيح تماماً من وجهة النظر الموضوعية، غير أن الاقتصاديين حين يتكلمون عن المنفعة يتجاهلون الاعتبارات غير الاقتصادية فالشيء بالنسبة لهم يكون نافعاً ما دامت صفة السلعة تتحقق فيه حتى ولو كان ضاراً من الناحية الصحية والأخلاقية. وهذا المفهوم نفسه أوقع آدم سميث في حيرة من أمره حينما لاحظ أن بعض السلع مثل الماء لها منفعة كبيرة ولكن تباع بسعر زهيد بينما هناك سلع أخرى كالماس لا ضرورة ملحة لها ومع ذلك تباع بأسعار مرتفعة

جداً وهو ما يسمى في حينه بلغز القيمة Paradox of Value.

أولاً: النظرية الكلاسيكية لسلوك المستهلك (نظرية المنفعة الحدية)[1]:

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

والمنفعة لغرض التحليل الاقتصادي يمكن أن تكون سالبة، أي أن استهلاك المستهلك لوحدات معينة من سلعة ما لا يزيد إشباعه حسب بل يسبب له ضرراً.

١ ـ فروض النظرية:

أ ـ إن سلوك المستهلك رشيد Rational وهذا يعني أن تصرف المستهلك يتصف بالعقلانية، فهو يتصرف بالطريقة التي تمكنه من أن يشبع أكبر قدر ممكن من حاجاته بحدود دخله المحدود والأسعار السائدة في السوق.

ب ـ أن المستهلك يستطيع أن يقيس مقدار المنفعة التي يحصل عليها من استهلاكه لوحدات السلع عددياً Cardinal Utility أي أن النظرية تفترض أن المنفعة قابلة للقياس الكمي.

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

د ـ إن المنفعة الكلية التي يحصل عليها المستهلك عبارة عن مجموع المنافع التي يحققها من استهلاك السلع المختلفة.

---

(١) من المنادين بهذه النظرية اقتصاديو المدرسة الحدية كل من ستاكي جيفونز (انكليزي) W.S. Jevons وكارل منكر (نمساوي) K. Menger وليون فالراس (فرنسي) L. Walras والاقتصاديون التقليديون الحديثون مثل مارشال Marshall وبيجو Pigou.

٢ ـ المنفعة الكلية والمنفعة الحدية:

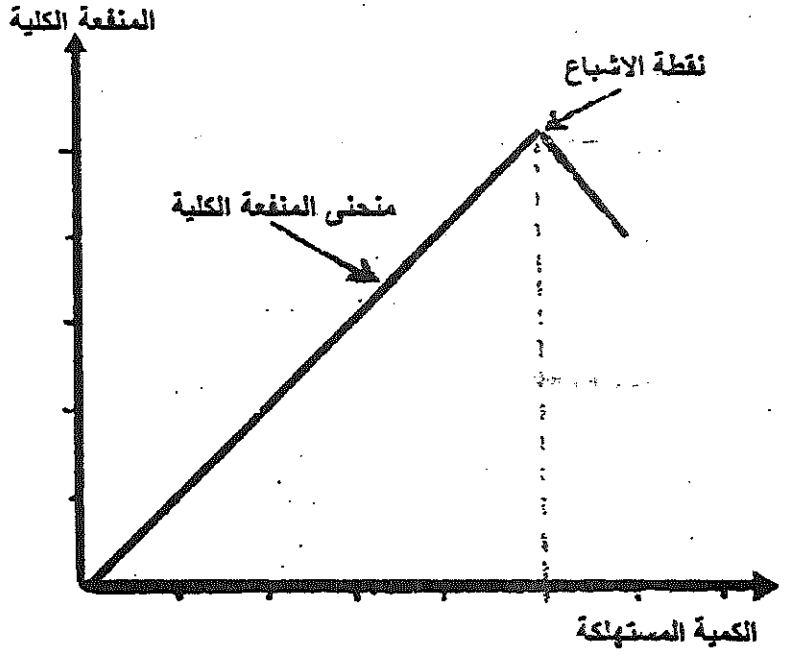
أ ـ المنفعة الكلية: Total Utility

هي مجموع المنفعة التي يحصل عليها المستهلك جراء استهلاكه لكمية معينة من سلعة ما في فترة زمنية معينة. والمنفعة الكلية تتزايد مع تزايد عدد الوحدات المستهلكة من السلعة ولكن بمعدل متناقص إلى أن تبلغ أقصى حد لها بعدها تبدأ في التناقص المطلق.

والشكل التالي (٧) يبين سلوك منحنى المنفعة الكلية.

شكل (٧)

سلوك منحنى المنفعة الكلية



ب ـ المنفعة الحدية: Marginal Utility

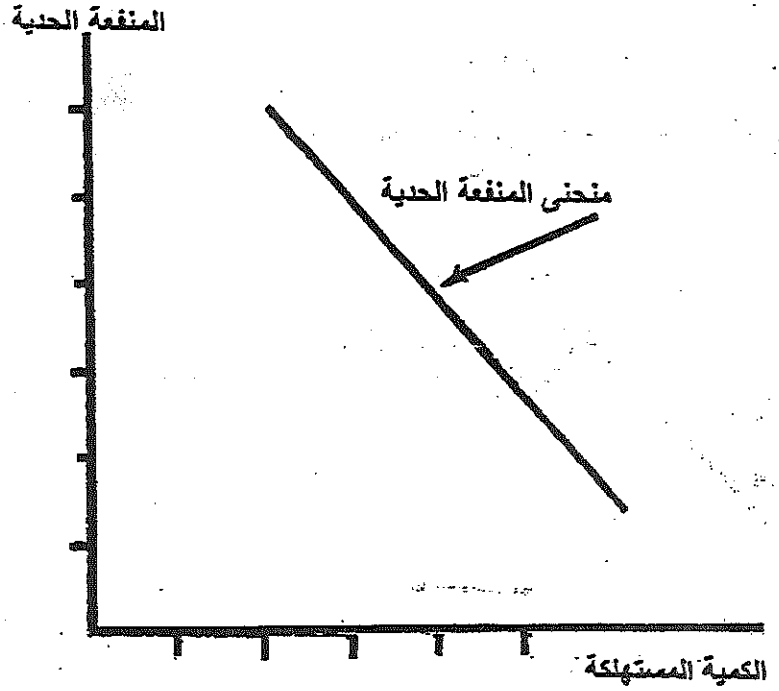
هي منفعة الوحدة الأخيرة المستهلكة من السلعة، أو هي مقدار التغير في المنفعة الكلية الناجم من استهلاك وحدة إضافية من السلعة: أو

$$\frac{\Delta Tu}{\Delta Q}$$

إن النظرية الكلاسيكية لسلوك المستهلك تفترض أن المنفعة الحدية تكون متناقصة، وإن هناك ما يسمى بقانون تناقص المنفعة الحدية The Law of Diminishing Marginal Utility والشكل التالي (٨) يوضح قانون تناقص المنفعة الحدية.

شكل (٨)

تناقص المنفعة الحدية



٣ ـ العلاقة بين المنفعة الكلية والمنفعة الحدية:

من ملاحظة الجدول التالي (٢) وفي ضوء ما تقدم نجد أن المنفعة الكلية ما هي إلا مجموع المنافع الحدية، وإن تزايد المنفعة الكلية بمعدل متناقص ما هو إلا انعكاس لتناقص المنفعة الحدية.

جدول (٢)

العلاقة بين المنفعة الكلية والمنفعة الحدية

الكمية المستهلكة	المنفعة الكليه	المنفعة الحدية
المنفعة الكلية		
١	١٠	١٠
٢	١٨	٨
٣	٢٤	٦
٤	٢٨	٤
٥	٣٠	٢
٦	٣٠	صفر
٧	٢٨	-٢

من الجدول أعلاه يظهر أن المنفعة الكلية دالة للكمية المستهلكة.

فكلما زادت الكمية المستهلكة ارتفعت المنفعة الكلية ولكن إلى حد معين بعدها تبدأ بالتناقص. فعندما كانت الكمية المستهلكة (١) فإن المنفعة الكلية كانت (١٠) وحدات منفعة وعندما ارتفعت الكمية المستهلكة إلى وحدتين من السلعة إرتفعت المنفعة الكلية إلى (١٨) وحدة منفعة وهكذا نجد أن المنفعة الكلية في تزايد حتى الوحدة الخامسة حيث بلغت (٣٠) وحدة منفعة. وعند استهلاك الوحدة السادسة من السلعة نجد أن المنفعة الكلية لن تتغير، وهذا يعني أن المستهلك وصل إلى نقطة الإشباع وبعد ذلك وعند استهلاك الوحدة السابعة نجد أن المنفعة الكلية قد انخفضت إلى (٢٨) وهذا يعني أن أثر الوحدة السابعة على المنفعة الكلية كان سلبياً.

وعند ملاحظة المنفعة الحدية نجد إنها في تناقص فبينما كانت المنفعة الحدية للوحدة الأولى (١٠) أصبحت عند الوحدة الثانية (٨) وهكذا استمرت في التناقص حتى الوحدة السادسة حيث أصبحت صفراً. أما عند استهلاك الوحدة السابعة فقد أصبحت سالبة (-٢).

فإذا رمزنا للمنفعة الحدية بالحرف u والمنفعة الكلية بالرمز Tu والكمية المستهلكة Q فإن:

$$Tu = f(Q)$$

$$Tu = UQ_1 + UQ_2 + UQ_3 + \ldots UQ_n$$

٤ ـ لغز القيمة[١]: Paradox of Value

لقد كان آدم سمث في حيرة من أمره حين سال، كيف يكون الماء ذو الفائدة الكبيرة جداً والذي تكون الحياة بدونه مستحيلة منخفض السعر، بينما يكون الماس الذي لا ضرورة له مرتفع السعر؟

الإجابة حتى بالنسبة للمبتدئين هي أن منحنيات العرض والطلب للماء تتقاطع عند سعر منخفض جداً بينما منحنيات العرض والطلب للماس تتقاطع عند سعر مرتفع. هذه الإجابة هي ليست غير صحيحة لكن سؤالاً يثار هو لماذا تتقاطع منحنيات عرض الماء والطلب عليه عند مثل هذا السعر المنخفض؟

الجواب:

إن الماس نادر جداً وإن كلفة استخراج وحدة إضافية منه تكون عالية، بينما الماء متوفر نسبياً وإن كلفته منخفضة في معظم أنحاء العالم. إن هذا الجواب يبدو معقولاً حتى للاقتصاديين الكلاسيك لأكثر من قرن مضى والذي من المحتمل أنهم لم يعرفوا كيف يوفقون بين حقائق التكاليف والحقيقة السائدة المضاهية لها وهي أن ماء العالم أكثر منفعة من عرض العالم من الماس، أو أن المنفعة الكلية للماء أكثر من المنفعة الكلية للماس. لكن في الحقيقة أن المنفعة الكلية للماء لا تحدد سعره أو الطلب

---

(١) انظر:

Samuelson, Paul A., Economics An Introductory Analysis, 4th edition (Mc Graw- Hill Book Company, Inc., New York, 1958) pp. 443- 444.

عليه لأن الذي يحدد هذا السعر هو منفعته بالنسبة إلى كلفة الوحدات الأخيرة منه، لأن الأفراد أحرار في شراء أو عدم شراء هذه الوحدة الأخيرة فإذا سعر الماء بأعلى من منفعة الوحدة الأخيرة فإن الوحدة الأخيرة لا يمكن بيعها، لذا فإن السعر يجب أن ينخفض ليصل تماماً إلى مستوى منفعة الوحدة الأخيرة لا أكثر ولا أقل، وبعبارة أخرى أن سعر الماء منخفض لأن منفعته الحدية منخفضة لأن الفرد الذي ما حصل على كميات كبيرة من الماء فإن منفعته تتناقص إلى مستوى منخفض يساوي السعر المدفوع فيه. أما الماس فقيمته كبيرة لأن ما يحصل عليه الفرد منه، بسبب ندرته هي كمية صغيرة وبذا تكون منفعته الحدية كبيرة. فالعلاقة الحقيقية بين الشيء ومنفعته لا توجد مباشرة بين السعر والمنفعة الكلية وإنما بين السعر والمنفعة الحدية.

٥ ـ توازن المستهلك:

يكون المستهلك في توازن عندما يصل المستوى الذي يحقق له أكبر قدر ممكن من المنفعة لا يحققه أي مستوى آخر، وإنه إذا ما حقق هذا الوضع لا يوجد ما يدفعه إلى إعادة توزيع دخله على نحو آخر. ولكي يصل المستهلك إلى مستوى التوازن ينبغي أن يتحقق شرطان هما:

١ ـ تحقق مبدأ المنافع الحدية المتساوية، وهو محاولة المستهلك الحصول من آخر وحدة نقدية منفقة على منافع متساوية من السلع المختلفة.

٢ ـ أن يكون الانفاق الكلي للمستهلك مساوياً إلى دخله النقدي.

وبخصوص مبدأ المنافع الحدية المتساوية أن المستهلك يتجه للشراء المتعاقب من السلعة التي تعطيه أكبر منفعة حدية لكل وحدة نقدية من الانفاق وذلك بمقارنة المنفعة الحدية بسعر السلعة المشتراة وبذا يكون المستهلك قد وصل إلى الحد الأقصى للمنفعة الكلية. أي أن المستهلك يستقصي المنفعة إذا كانت:

$$\frac{\text{المنفعة الحدية للسلعة الأولى}}{\text{سعر الوحدة من السلعة الأولى}} = \frac{\text{المنفعة الحدية للسلعة الثانية}}{\text{سعر الوحدة من السلعة الثانية}}$$

$$= \frac{\text{المنفعة الحدية للسلعة الثالثة}}{\text{سعر الوحدة من السلعة الثالثة}} = \frac{\text{المنفعة الحدية للسلعة ن}}{\text{سعر الوحدة من سلعة ن}}$$

فإذا رمزنا للسلعة الأولى والثانية والثالثة بالحروف X Y Z على التوالي وللسعر بالحرف P وللمنفعة الحدية بالرمز Mu فإن المستهلك يحقق مبدأ تساوي المنافع الحدية إذا كان:

$$\frac{Mu_x}{P_x} = \frac{Mu_y}{P_y} = \frac{Mu_z}{P_z} = \frac{Mu_n}{P_n}$$

أما الشرط الثاني فإنه يعني أن الانفاق الكلي على مجموع السلع ينبغي أن يساوي دخل المستهلك، بمعنى أن الانفاق على السلعة الأولى (سعر السلعة الأولى-X كميتها) مضافاً إليه الانفاق على السلعة الثانية (سعر السلعة الثانية X كميتها) مضافاً إليه الانفاق على السلعة الثالثة وإلى آخره، يجب أن يساوي الدخل النقدي للمستهلك:

فإذا رمزنا للدخل النقدي بالرمز M_y وللسلع X_1, X_2, X_3 فإن المستهلك يحقق الشرط الثاني إذا كان:

$$M_Y = P_1 X_1 + P_2 X_2 + P_3 X_3 + \dots P_n X_n$$

$$M_Y = \sum_{iml}^{n} P_i X_i$$

$$M_y - p_i X_i = O$$

مثال:

طبقاً لفروض نظرية المنفعة، إن المستهلك يحاول الحصول على أكبر منفعة ممكنة بدخله المحدود ومن أجل توضيح هذه الفكرة بمثال نفرض أن

المستهلك يحاول الحصول على سلعتين فقط هما سلعة (أ) وسلعة (ب). ولما كان المستهلك محدد (مقيد) بأسعار هاتين السلعتين المحددة في السوق وبمقدار ما لديه من دخل فإنه من أجل تعظيم المنفعة يلجأ على الانفاق على هاتين السلعتين وفق الأسلوب التالي:

إذا افترضنا أن سعر السلعة (أ) هو (٦) وحدات نقدية وأن سعر السلعة (ب) (٢) وحدة نقدية وأن المنافع الحدية التي يمكن الحصول عليها من كل وحدة مستهلكة من السلعتين هي كما مبينة في الجدول (٣). وإذا افترضنا أن دخل المستهلك هو (٥٢) وحدة نقدية فإنه من أجل أن يستقصي المنفعة لا بد وأن يكون إنفاقه على الشكل التالي:

جدول (٣)

الكميات المستهلكة من سلعتي

أ، ب وأسعارها والمنافع الحدية منها

الكمية كغم	المنفعة الحدية	سعر الكغم	المنفعة الحدية سعر (أ)	الكمية كغم	المنفعة الحدية	سعر الكغم	المنفعة الحدية سعر (ب)
١	١٢٠	٦	٢٠	١	٦٤	٢	٣٢
٣	١٠٨	٦	١٨	٢	٦٠	٢	٣٠
٣	٩٦	٦	١٦	٣	٥٠	٢	٢٥
٤	٨٤	٦	١٤	٤	٣٨	٢	١٩
٥	٧٢	٦	١٢	٥	٣٤	٢	١٧
٦	٦٠	٦	١٠	٦	٢٨	٢	١٤
٧	٤٨	٦	٨	٧	٢٦	٢	١٣
٨	٣٦	٦	٦	٨	٢٠	٢	١٠
٩	٣٠	٦	٥	٩	١٨	٢	٩
١٠	٢٤	٦	٤	١٠	١٦	٢	٨

من أجل أن يحقق المستهلك توازنه ويحصل على أكبر منفعة ممكنة، لا بد من توفر شرطين: الأول: أن يحصل على أكبر منفعة ممكنة من كل وحدة نقدية متفقة، والثاني أن لا يزيد الانفاق الكلي على السلعتين أ، ب على دخل المستهلك الكلي.

بالنسبة للشرط الأول: ينبغي أن المستهلك أن يبدأ بالانفاق على السلعة التي تعطيه أكبر منفعة ممكنة لكل وحدة نقدية متفقة لذا فإنه يبدأ بالانفاق على السلعة (ب) لأن الكغم الأول منها يعطيه (٦٤) وحدة منفعة ولما كان سعر الكغم منها وحدتين نقديتين فإن الوحدة النقدية الواحدة تعطيه (٣٢) وحدة منفعة وهذه أكبر من المنفعة الحدية التي يحصل عليها عند انفاق هذه الوحدة النقدية على الكيلوغرام الأول من سلعة (أ) لأنها تعطيه (٢٠) وحدة منفعة فقط. وبناء على هذا سيستمر في انفاق الوحدة النقدية الثانية (لأنه سيحصل منها على ٣٢ وحدة منفعة والوحدة النقدية الثالثة والرابعة (لأنه سيحصل من كل منها على ٣٠ وحدة منفعة) والوحدة الخامسة والسادسة (لأنه سيحصل من كل منها على (٢٥) وحدة منفعة) على سلعة ب أما الوحدة النقدية السابعة فإنه ينبغي أن ينفقها على سلعة (أ) لأنها تعطيه (٢٠) وحدة منفعة بينما لو أنفقها على سلعة ب لحصل على (١٩) وحدة منفعة وهكذا يستمر في إنفاق (٦)[1] وحدات نقدية على الكغم الأول من سلعة (أ) وبذا يكون مجموع ما أنفقه (١٢) وحدة نقدية، أما الوحدة النقدية (١٣) فإنه ينفقها على سلعة (ب) لأنها تعطيه (١٩) وحدة منفعة بينما لو أنفقها على سلعة (أ) لحصل على (١٨) وحدة منفعة وهكذا

(١) الغرض التحليل نعتبر أن الكغم الواحد من كل سلعة قابل للتجزأة وإن بإمكان المستهلك أن يشتري جزءاً من الكغم بوحدة نقدية واحدة. ففي حالة السلعة (ب) يستطيع شراء نصف كغم في كل مرة وفي حالة سلعة (أ) يستطيع شراء (١/٦) كغم في كل مرة لأننا نفترض أنه يقوم بانفاق الوحدات النقدية بصورة متعاقبة وليس دفعة واحدة.

يستمر في الانفاق بنفس الأسلوب حتى يحصل في النهاية على (٦) كغم من سلعة (أ) و(٨) كغم من سلعة ب لأنه عند هذا المستوى من الانفاق يكون قد حقق الشرط الأول وهو أن:

$$\frac{\text{المنفعة الحدية للسلعة أ}}{\text{سعر سلعة أ}} = \frac{\text{المنفعة الحدية للسلعة ب}}{\text{سعر السلعة ب}}$$

أو $\frac{٦٠}{٦} = \frac{٢٠}{٢}$

فالمنفعة الحدية لآخر وحدة نقدية منفقة على سلعة (أ) تساوي (١٠) وحدة منفعة وأن آخر وحدة نقدية منفقة على سلعة (ب) أعطت منفعة تعادل (١٠) وحدات أيضاً. وهذا يعني أن آخر وحدة نقدية متفقة أعطت نفس المنفعة الحدية على كل سلعة من السلعتين أ، ب. وبذا يكون المستهلك قد حصل على أكبر منفعة ممكنة من آخر وحدة نقدية منفقة. وعند هذا المستوى من الانفاق يكون المستهلك قد حقق الشرط الثاني لتوازنه أيضاً وهو أن الانفاق الكلي لديه يكون مساوياً لدخله الكلي. لأن الانفاق على سلعة (أ) سيكون مساوياً لكمية السلع المشتراة من سلعة (أ) مضروباً بسعر السلعة (أ)، وكذلك الانفاق على سلعة (ب) الذي يكون مساوياً للكمية المشتراة من سلعة (ب) مضروبة في سعرها وأن مجموعهما يكون مساوياً لدخل المستهلك.

أو: $(٦ \times ٦) + (٨ \times ٢) = ٥٢$

$٣٦ + ١٦ = ٥٢$

وبذا يكون شرطا التوازن قد تحققا في آن واحد.

بينما لو اشترى المستهلك (٧) كغم من السلعة (أ) و(١٠) كغم من السلعة (ب) فإنه يكون قد حقق مبدأ تساوي المنافع الحدية للسلعتين لأن منفعة الوحدة النقدية الأخيرة في هذه الحالة ستكون (٨) وحدات منفعة لكنه لا يحقق التوازن لأن مجموع الانفاق في هذه الحالة يفوق دخل

المستهلك لأنه سيكون (٦٢) وحدة نقدية بدلاً من حدود دخله البالغ (٥٢) وحدة نقدية أي أنه لم يحقق الشرط الثاني لذا لن يكون المستهلك متوازناً.

أو: (٧ × ٦) + (١٠ × ٢) = ٦٢

لذا فإن حالة التوازن لدى المستهلك تقضي بأن يشتري (٦) كغم من سلعة (أ)، و(٨) كغم من سلعة ب. وبهذا يحقق شرطي التوازن.

٦ ـ فائض المستهلك: Consumer's surplus

يقصد بفائض المستهلك هو الفرق بين ما يدفعه المستهلك في السلعة فعلاً وما قد يكون راغباً في دفعه بدلاً من الاستغناء عنها.

ومن ملاحظة الجدول التالي (٤) يمكن استخراج فائض المستهلك:

جدول (٤)
فائض المستهلك

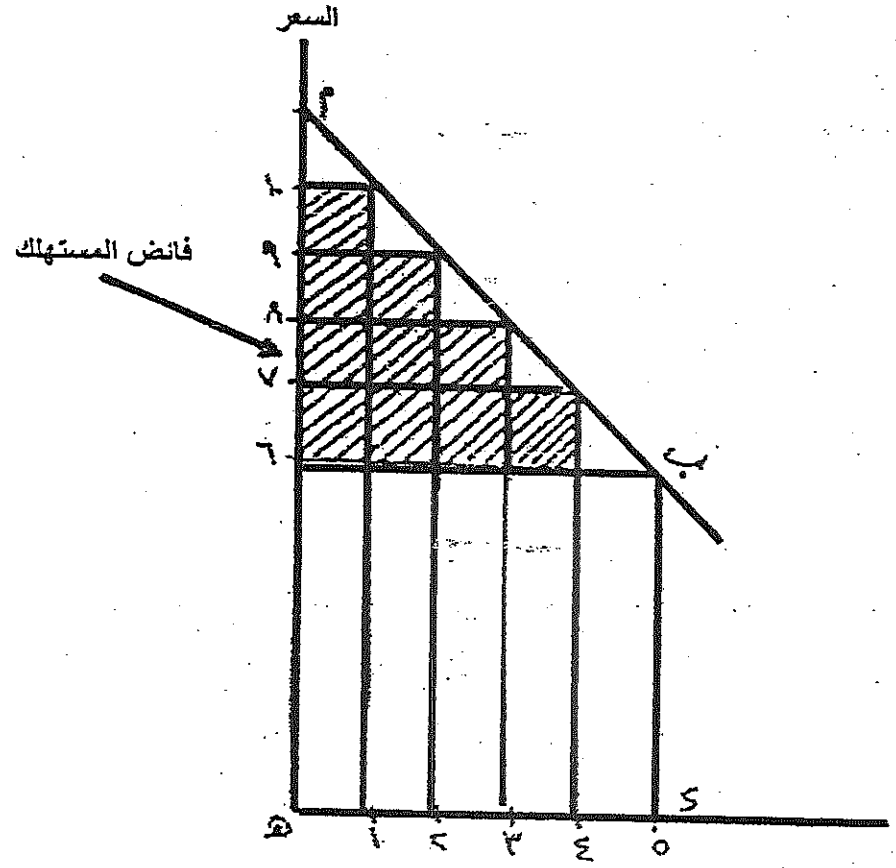
السعر	الكمية	الانفاق الكلي الفعلي	الانفاق الكلي الأقصى	فائض المستهلك
١٠	١	١٠	١٠	٠
٩	٢	١٨	١٩	١
٨	٣	٢٤	٢٧	٣
٧	٤	٢٨	٣٤	٦
٦	٥	٣٠	٤٠	١٠

في المثال السابق نجد أن المستهلك كان مستعداً لدفع (١٠) فلوس للوحدة الأولى وأنه دفع فعلاً (١٠) فلوس لأجل الحصول عليها لذا كان فائض المستهلك صفراً، أما الوحدة الثانية فإنه كان مستعداً لدفع (٩) فلوس للحصول عليها لكنه دفع فعلاً ثمانية فلوس لذا فإنه دفع للوحدتين الأولى والثانية (١٨) فلساً بينما كان مستعداً لدفع (١٩) فلساً، لذا كان فائض المستهلك فلساً واحداً. وفي الوحدة الثالثة كان المستهلك مستعداً

لدفع ثمانية فلوس لكنه دفع فعلاً ستة فلوس، أي أنه كان مستعداً لدفع (٢٧) فلساً ثمناً للوحدات الثلاث بينما دفع فعلاً (٢٤) فلساً، وهذا يعني أنه حصل على فائض مستهلك مقداره (٣) فلوس، وهكذا. والشكل البياني التالي (٩) يبين ذلك.

وعندما يرتفع السعر ينخفض فائض المستهلك بينما يحقق المستهلك مكسباً في فائض المستهلك عندما ينخفض السعر.

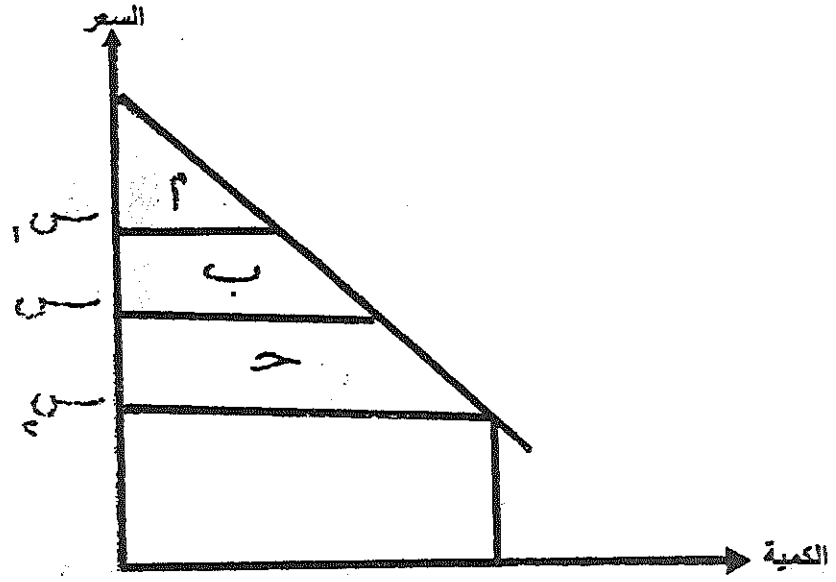
شكل (٩)
فائض المستهلك



عندما يرتفع السعر من س إلى س* يقل فائض المستهلك من أ + ب إلى (أ) فقط وعندما ينخفض السعر من س إلى س٢ يزداد فائض المستهلك من أ + ب إلى أ + ب + ج. كما هو موضح في الشكل (١٠).

كما يعتمد فائض المستهلك أيضاً على مرونة الطلب حيث ينخفض عندما يكون الطلب غير مرن.

شكل (١٠)
العلاقة بين السعر وفائض المستهلك



ثانياً: النظرية الحديثة لسلوك المستهلك (تحليل منحنيات السواء)[١]:

في ضوء الانتقادات التي وجهت إلى تحليل المنفعة الحدية (التحليل الكلاسيكي) وهو التحليل القائم على أساس التحليل العددي للمنفعة Cardinal Analysis يرفض التحليل الحديث لسلوك المستهلك ذلك التحليل، ويقوم على أساس التحليل الترتيبي Ordinal Analysis إن تحليل

---

(١) لقد استخدم تحليل منحنيات السواء من قبل الاقتصادي الانكليزي فرنسيس ادجورث في عام ١٨٨١ ثم نقح من قبل الاقتصادي الإيطالي باريتو عام ١٩٠٦ ثم طور عام ١٩٣٤ من قبل الاقتصاديين البريطانيين جون هكس، آلن R.G.D. Allen وهوتلنك Hotelling عام ١٩٣٥ وهكس Hicks عام ١٩٣٩.

منحنيات السواء يقوم على أساس استبدال الفكرة التي تقول أن المنفعة يمكن أن تقاس عددياً بالافتراض القائل بأن الأفراد قادرون على تحديد ما إذا كانت أية مجموعة من السلع تعطي إشباعاً أكبر أو أقل أو مساوياً لما تعطيه أية مجموعة أخرى، أي أن المستهلك وفق هذا التحليل يكون قادراً على ترتيب سلم تفضيلاته والاختيار بين مجموعات سلعية تحتوي كل منها على تشكيلة (مجموعة) Combination من السلع التي يرغب بها، أي أن المستهلك لا يقوم بقياس المنفعة التي تعود عليه من استهلاك السلع، بل إن كل ما يقوم به هو مجرد تفضيل مجموعة من السلع على مجموعة أخرى ويكون بذلك قد قاس إشباع كل مجموعة سلعية قياساً ترتيبياً فهو يرتب المجموعات السلعية على وفق أهميتها النسبية فيضع بعضها في مرتبة rank واحدة والبعض الآخر في مرتبة أعلى أو أدنى منها.

١ ـ معنى منحنى السواء: Indifference Curve

يسمىٰ منحنى السواء أيضاً منحنى الإشباع المتماثل، وهو يتكون من مجموعة من النقاط تمثل كل نقطة منها مجموعة سلعية تتساوى في الإشباع من وجهة نظر المستهلك مع مجموعة سلعية أخرى تمثلها نقطة أخرى على المنحنى نفسه.

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

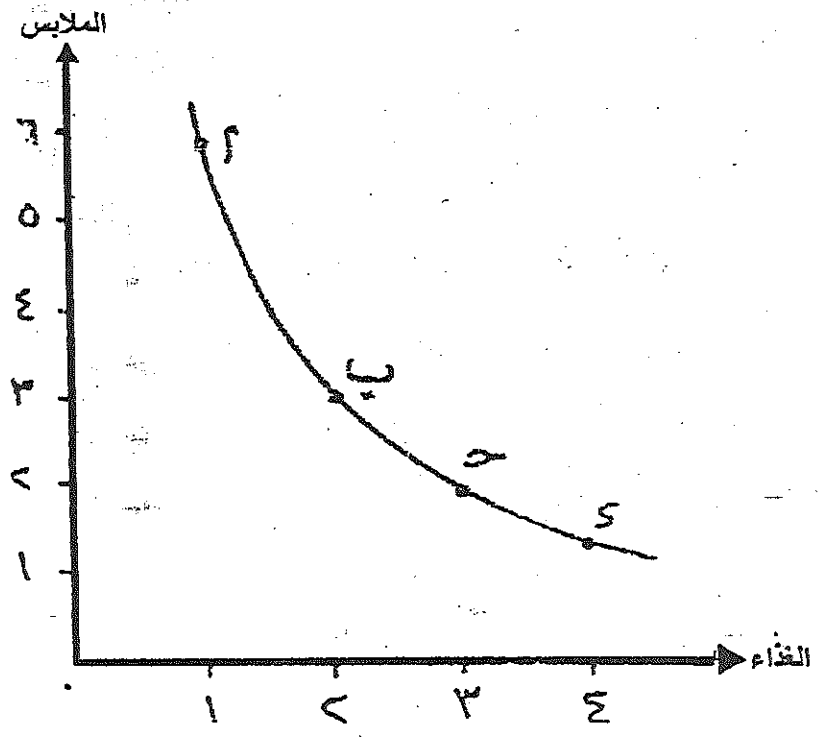
المجموعة	الغذاء	الملابس
أ	١	٦
ب	٢	٣
ج	٣	٢
د	٤	١,٥

من الجدول أعلاه نفترض أن الإشباع لا يختلف عند المستهلك إذا حصل على (٦) وحدات من الملابس ووحدة واحدة من الغذاء، كما في

المجموعة (أ) أو (٣) وحدات من الملابس ووحدتين من الغذاء كما في المجموعة (ب) أو حصل على وحدتين من الملابس، (٣) وحدات من الغذاء كما في المجموعة (ج) وهكذا فإن الإشباع الذي يحصل عليه المستهلك من مجموعة (أ) هو تماماً نفس الإشباع الذي يحصل عليه من كل من المجموعات الأخرى ب، ج، د وكما هو مبين في الشكل التالي (١١).

شكل (١١)

منحنى السواء



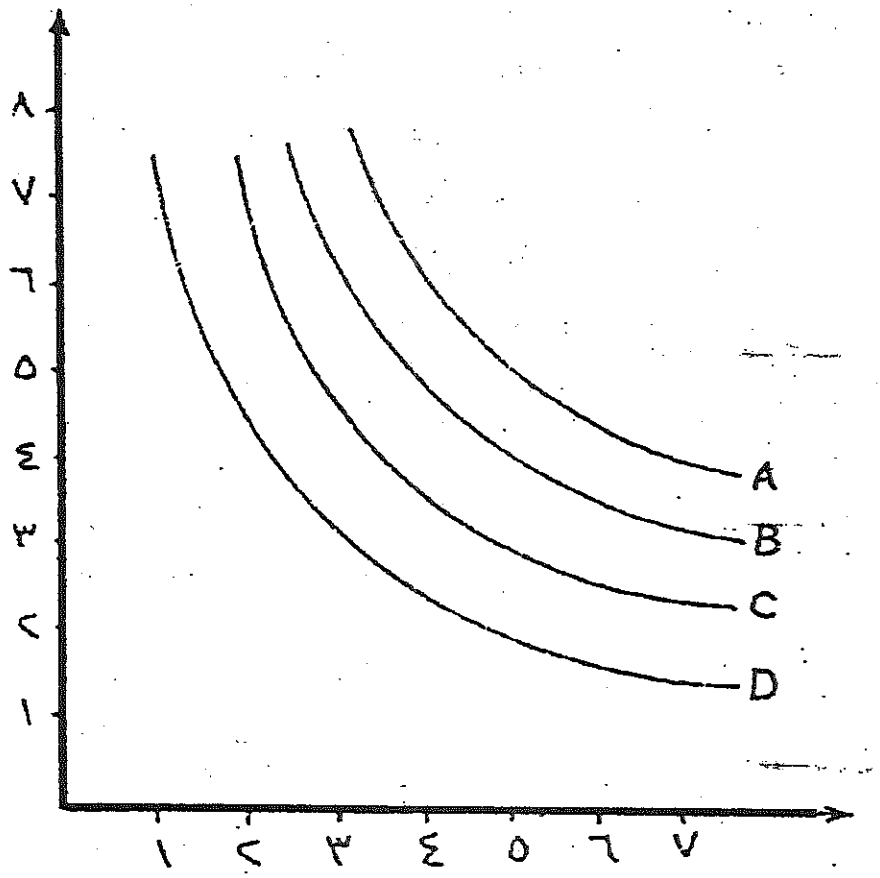
٢ ـ خارطة السواء: The Indifference Map

إذا لاحظنا الجدول أعلاه ولكن بمستويات إشباع أعلى مثلاً مستوى يبدأ من وحدتين من الغذاء (٧) وحدات من الملابس، ومستوى آخر يبدأ بثلاث وحدات غذاء و٧ وحدات من الملابس فكل جدول من هذه الجداول يمكن تمثيله بيانياً بمنحنى مناسب كم هو مبين في الشكل (١) والذي يظهر منه كلما زادت كلتا السلعتين وصلنا إلى مستويات أعلى فأعلى

من الأشياء، فمستوى الإشباع A أعلى من مستوى الإشباع B وإن C أعلى من مستوى إشباع D وهكذا. إن مجموع منحنيات السواء هذه تسمى خارطة السواء وإن خارطة السواء تعكس أذواق المستهلك وتفضيلاته.

شكل (١٢)

خارطة السواء



٣ ـ خواص منحنيات السواء[١]:

من أجل تحديد شكل منحنى السواء فإن ذلك يتطلب افتراضين وتعريف واحد:

---

(١) انظر:

Alfred W. Stonier & Douglas C. Hague, A Textbook of Economic Theory, Fourth edition (Longman Group Limitad, London, 1972) pp. 54- 58.

١ ـ الافتراض الأول أن كل منحنى سواء ينحدر من اليسار إلى اليمين والسبب في ذلك إذا لم يكن كذلك فإنه إما أن يكون متجهاً إلى الأعلى وإلى اليمين أو أفقياً فإذا كان أفقياً فإن ذلك يعني أن المستهلك يكون في حالة إشباع متساوي إذا حصل على ٥ وحدات من سلعة (س) مثلاً وأما ١، ٢، ٣، ٤، ٥ أو ٦ من سلعة (ص) غير أن هذا ليس منطقياً لأن التشكيلة Combination التي تتضمن كمية أكثر من سلعة معينة وليس أقل من سلعة أخرى تكون دائماً أفضل من تشكيلة تتضمن أقل من السلعة الأولى ونفس المقدار من السلعة الثانية. أما إذا كان منحنى السواء مرتفعاً إلى اليمين فإن هذا يعني أن المستهلك يعتبر التشكيلة التي تتضمن كمية أكبر من كلتا السلعتين تعطي الإشباع نفسه الذي تعطيه كمية أقل منهما وهذا لا يمكن أن يكون صحيحاً فالمستهلك لا يمكن أن يعتبر الإشباع الذي يحصل عليه من (١٠) وحدات من سلعة (س) و(٥) وحدات من سلعة (ص) مثلاً هو نفس الإشباع الذي يحصل عليه من (٨) وحدات من سلعة (س) و(٤) وحدات من سلعة (ص). وبناء على ما تقدم فإن منحنيات السواء تنحدر وإلى جهة اليمين دائماً.

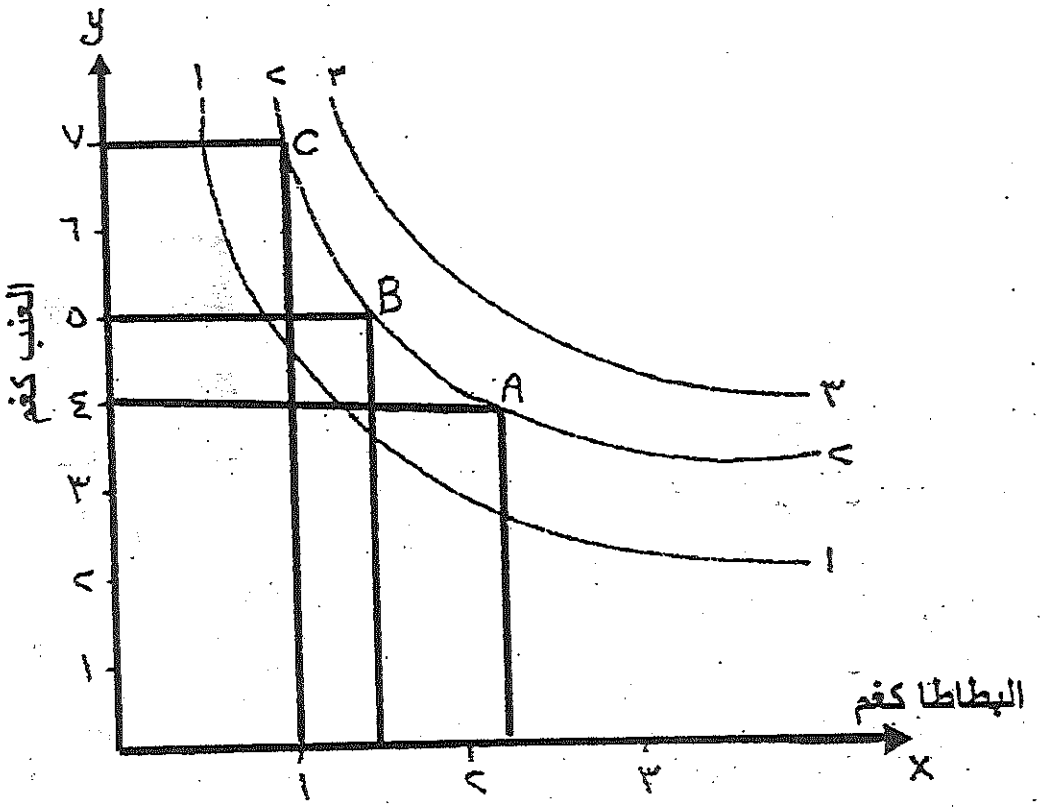
٢ ـ الافتراض الثاني إنها مقعرة من الأعلى Concave up Wards أو إنها محدبة باتجاه نقطة الأصل.

إن افتراض أن منحنيات السواء مقعرة من الأعلى هو افتراض مهم جداً لأن من ينظر إلى أي منحنى سواء فإنه يستدل منه معدل إحلال إحدى السلع بتعبير السلعة الأخرى فإذا افترضنا مثلاً أن المستهلك في منحنى السواء (٢) في الشكل (١٣) هو عند النقطة ٤ كيلو عنب و٢,٢٥ كيلو بطاطا، إن منحنى السواء يبين أنه في حالة إشباع متساوي وإنه إذا أراد كيلو إضافي من العنب عليه. أن يتنازل عن ٠,٧٥ كيلو من البطاطا أي يحصل على (٥) كيلو من العنب و١,٥ كيلو من البطاطا أي أن معدل الإحلال الحدي لكيلو من العنب هو ٠,٧٥ كيلو بطاطا عندما يكون الكيلو الخامس من العنب هو الكيلو الحدي. فمعدل الإحلال الحدي للسلعة المشتراة

يقاس على طول منحنى السواء بتعبير السلعة التي تم الشراء بها وفي هذه الحالة أن السلعة التي تم الشراء بها هي كمية البطاطا التي عرضها (ضحى بها) المستهلك للحصول على الوحدة الإضافية المشتراة والتي هي العنب عند بقائه على منحنى السواء نفسه. وهذا يعني أن انحدار منحنى السواء عند أية نقطة يبين الإحلال الحدي عند تلك النقطة.

إن افتراض تقعر منحنى السواء من الأعلى أو تحدبه باتجاه نقطة الأصل يتضمن ما يحصل من تغيرات لمعدل الإحلال الحدي عند التحرك على طول منحنى السواء. فهو يتضمن أنه إذا زاد مقدار ما يحصل عليه المستهلك من سلعة (Y) فإنه سيكون مستعداً للتنازل عن القليل من سلعة X للحصول على وحدة إضافية من سلعة (Y) وعلى سبيل المثال نجد أن المستهلك في منحنى السواء (٢) لكي يحصل على الكيلو الخامس من العنب فإنه يعرض ٠,٧٥ كيلو من البطاطا لكن عند الكيلو السادس نجده يعرض ٣/١ كيلو من البطاطا وعند الكيلو السابع يعرض فقط ٦/١ كيلو من البطاطا وهكذا. لذا كلما تحركنا على طول منحنى السواء فإن الافتراض هو التقعر نحو الأعلى وهو يتضمن أن الإحلال الحدي لإحدى السلعتين بتعبير السلعة الأخرى يكون دائماً في تناقص تدريجي كلما طلب المزيد من السلعة الأولى.

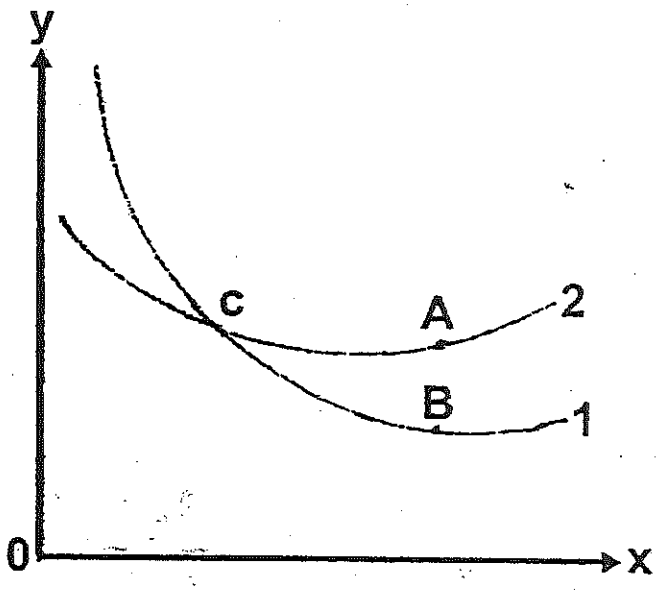
شكل (١٣)
تقعر منحنيات السواء من الأعلى



٣ ـ إن منحنيات السواء لا تتقاطع: لما كان منحنى السواء يمثل مستوى إشباع معطى وبذا يكون مختلفاً عن جميع منحنيات السواء الأخرى، فإن هذا يعني أن منحنيات السواء لا تتقاطع مع بعضها. ومن ملاحظة الشكل (١٤) نجد أن منحني السواء يقاطع إحداها الآخر. فالنقطة A على منحنى السواء (٢) تمثل مستوى إشباع أعلى بالنسبة للمستهلك من النقطة (B) والتي هي على منحنى السواء (١) بينما نقطة C تقع على كل من المنحنيين، وهذا يتضمن أن مستويي الإشباع B, A والذين هما بالتعريف غير متساويين يصبحا متساويين في نقطة C وهذا غير مقبول لذا بالتعريف أن منحنيات السواء لا يمكن أن تتقاطع.

شكل (١٤)

حالة تقاطع منحنيات السواء



٤ ـ المعدل الحدي للإحلال[١]: Marginal Rate of Substitution

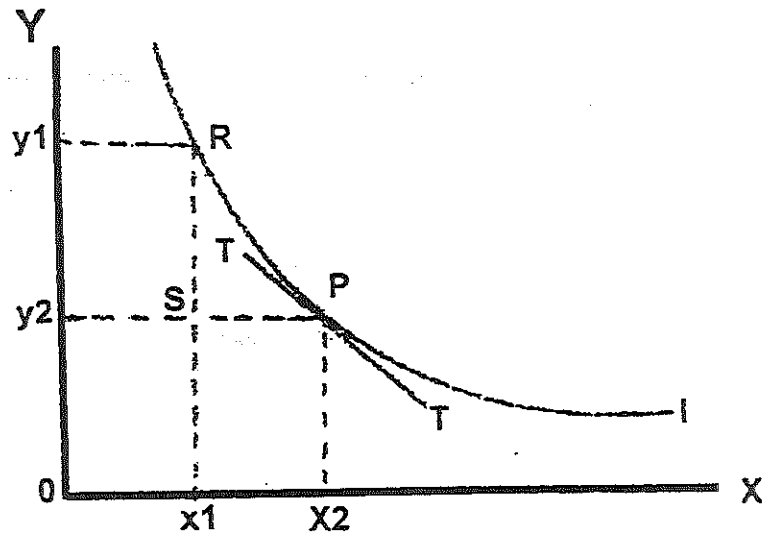
من ملاحظة الشكل (١٥) نجد أن معدل الإشباع لدى المستهلك يكون متساوياً بين نقطة R التي تتضمن المقدار OX_1 من سلعة X والمقدار OY_1 من سلعة Y ونقطة P التي تتضمن المقدار OX_2 من X والمقدار OY_2 من Y ولما كان OX_2 أكبر من OX_1 وإن OY_2 أصغر من OY_1 فإن هذا يعني المستهلك يرغب بإحلال الكمية $X_1 X_2$ من X مقابل الكمية Y_1 Y_2 من Y وإن معدل الإحلال الذي يرغب بموجبه الحصول على سلعة X مقابل سلعة Y سيكون:

$$\frac{Oy_1 = Oy_2}{Ox_2 = Ox_1} = \frac{RS}{SP}$$

(١) انظر:

Ferguson, C.B., Microeconomic Theory, Revised Edition, (Richard D. Irwin, Inc. Homewood, Illinots, 1969) pp. 22- 25.

شكل (١٥)
معدل الحدي للإحلال



هذه النسبة تقيس معدل عدد وحدات Y التي يرغب المستهلك التنازل عنها لكي يحصل على وحدة إضافية من X أي تبين النسبة التي تقيس كمية Y التي يجب التضحية بها لكل وحدة Xيحصل عليها المستهلك لكي يبقى على مستوى الإشباع السابق نفسه.

لكن كلما تحركت النقطة R على طول المنحنى I وباتجاه P فإن النسبة Sp/RS تقترب شيئاً فشيئاً من ميل المماس TT عند نقطة P وفي النهاية فإن ميل المماس في P يدعى المعدل الحدي لإحلال X بـY.

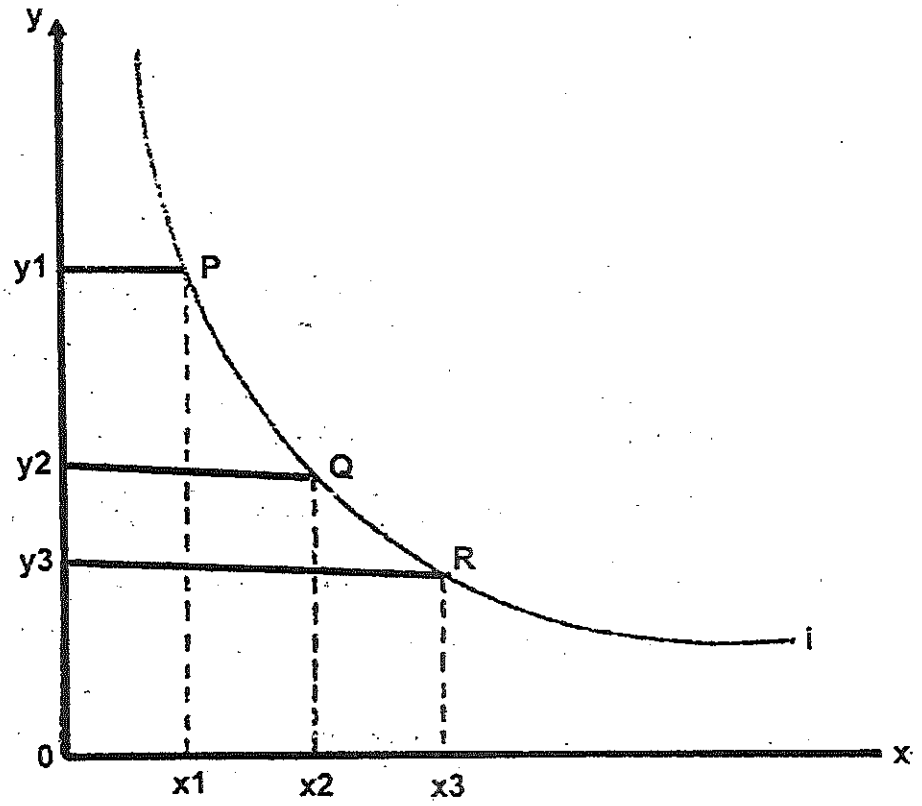
ومما تقدم نخلص إلى ما يأتي:

إن المعدل الحدي لإحلال X بـY يقيس عدد وحدات Y التي يجب أن يضحي لها لكل وحدة يتم الحصول عليها من X لكي يبقى مستوى الإشباع ثابتاً. وإن المعدل الحدي للإحلال يستخرج بالميل السالب لمنحنى السواء في نقطة معينة ويحدد بالحركة على طول منحنى السواء فقط وليس بالحركة بين المنحنيات.

ولما كانت منحنيات السواء مقعرة من الأعلى أو محدبة باتجاه نقطة

الأصل فإن هذا يتضمن أن المعدل الحدي لإحلال X مقابل Y يتناقص كلما استبدلت X بـY على طول منحنى السواء وهذا يمكن توضيحه بالشكل (١٦).

شكل (١٦)
تناقص المعدل الحدي للإحلال



في الشكل أعلاه يظهر منحنى السواء I وعليه نقاط الموازنة الثلاث P, Q, R وعلى المحور الأفقي نجد أن:

$$OX_1 = X_1 X_2 = X_2 X_3$$

فإذا تحركنا من نقطة P إلى Q فإن المعدل الحدي لإحلال X بـY في نقطة Q يكون كما يأتي:

$$\frac{Oy_1 - Oy_2}{Ox_2 - Ox_1} = \frac{Y_1 Y_2}{X_1 X_2}$$

وبالمثل إذا تحركنا من نقطة Q إلى R فإن المعدّل الحدي للإحلال عند النقطة R سيكون:

$$\frac{Oy_2 - Oy_3}{Ox_3 - Ox_2} = \frac{Y_2\ Y_3}{X_2\ X_3}$$

ولما كان $X_1\ X_2 = X_2\ X_3$ وإن $Y_1\ Y_2$ أكبر من $Y_2\ Y_3$ فإن معدل الإحلال الحدي عند نقطة R أقل منه عند Q وهذا واضح من الميل المتناقص للمماس عند P, Q, R وبناء على ذلك نخلص إلى المبدأ التالي:

كلما حلت X محل Y ولكي يبقى المستهلك عند منحنى السواء نفسه فإن المعدل الحدي لإحلال X بـY يكون متناقصاً.

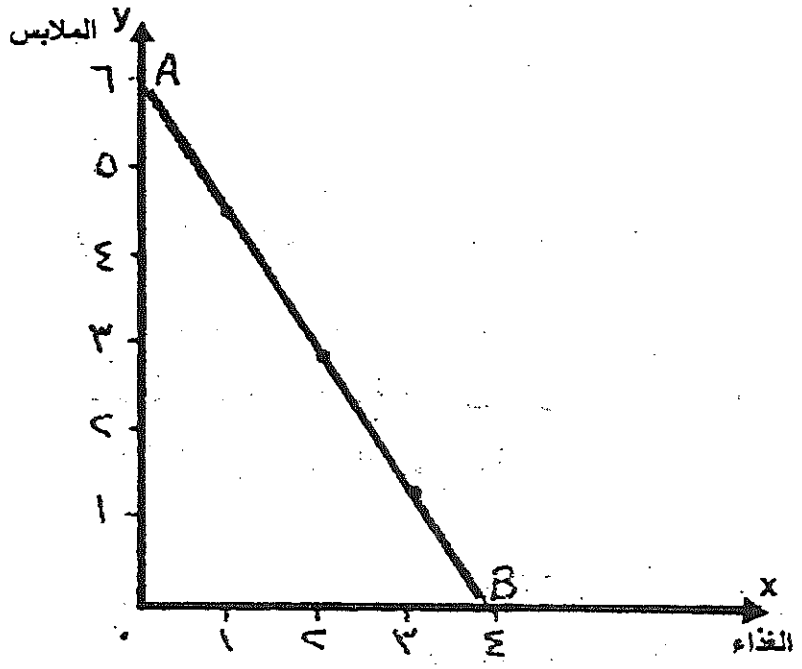
٥ ـ خط السعر:

لو تركنا خارطة سواء المستهلك جانباً وأخذنا دخله وليكن (٦) دنانير يومياً، فإن المستهلك سيواجه أسعاراً ثابتة لكل من الغذاء والملابس ولتكن ١,٥ ديناراً للغذاء ودينار واحد للملابس. من الواضح أنه يستطيع إنفاق دخله على أية مجموعة من المجموعات التي تتكون من الغذاء والملابس ولكن لو افترضنا أنه أنفق كل دخله على الغذاء فإنه في هذه الحالة يستطيع شراء (٤) وحدات من الغذاء ولا شيء من الملابس ومن ناحية أخرى يستطيع شراء (٦) وحدات من الملابس ولا شيء من الطعام والجدول التالي يبين الطرق الممكنة التي يستطيع بها إنفاق دخله.

وحدة الغذاء	وحدة الملابس
٤	صفر
٣	١,٥
٢	٣
١	٤,٥
صفر	٦

ومن الممكن تمثيل الجدول أعلاه بشكل بياني (١٧) يبين الحالات الخمس الممكنة.

شكل (١٧)
خط السعر (خط الميزانية)



إن الخط الذي يمثل الحالات أعلاه يسمى بخط إمكانية الاستهلاك The consumption- Possibility line فالمستهلك عندما ينفق (٦) دنانير يومياً فقط بأسعار دينار ونصف للغذاء ودينار للملابس فإنه يختار أية نقطة على هذا الخط، الذي يبين أقصى ما يمكن أن يحصل عليه المستهلك من سلع (إشباع) بدخله المتاح وفي ظل الأسعار السائدة لهذه السلع في السوق. ولذا يطلق عليه أيضاً خط الميزانية Budget line كما ويعبر هذا الخط عن نسبة سعر الغذاء إلى سعر الملابس وأن ميله في هذه الحالة يساوي (٢/٣) أو ١,٥ ـ ١ = ٢/٣ = سعر الغذاء/ سعر الملابس ولهذا السبب يطلق عليه أحياناً بخط السعر The price line وعموماً إذا افترضنا إن دخل المستهلك هو M_y وأن سعر الوحدة من X هو P_x وسعر الوحدة الواحدة من Y هو P_y، وإن المستهلك أنفق كل دخله أما على (X) أو

على (Y) فإنه يحصل على الكميات M_y/P_y, M_y/P_x من y, x على التوالي ومن الواضح أن ميل خط السعر وهو الخط الواصل بين النقطتين A, B هو:

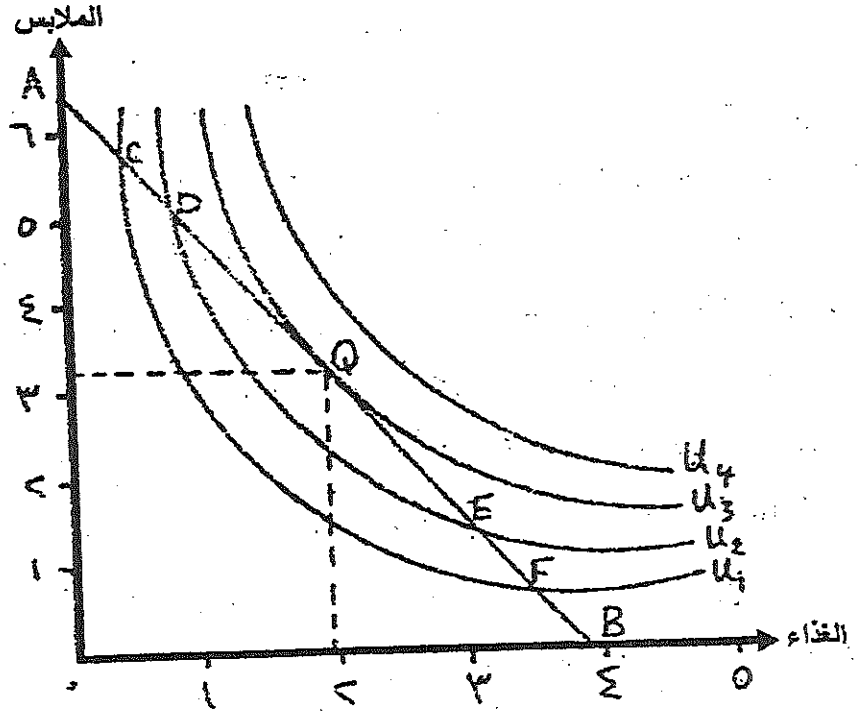
$$\frac{OA}{OB} = \frac{MY}{P_y} \div \frac{MY}{P_x} = \frac{MY}{P_y} \cdot \frac{P_x}{MY} = \frac{P_x}{P_y}$$

أو أن ميل خط السعر يساوي كما ذكرنا نسبة سعر (x) إلى سعر (y).

٦ ـ توازن المستهلك في النظرية الحديثة:

عند جمع خارطة سواء المستهلك شكل (١٢) مع خط ميزانيته شكل (١٧) نستطيع بيان الكيفية التي يتم فيها توزيع دخل المستهلك على سلعتي الغذاء والملابس وعلى النحو التالي:

شكل (١٨)
توازن المستهلك



في الشكل (١٨) أن المستهلك حر في الحركة على طول الخط A B لأن دخله يسمح له بشراء المجموعات الممثلة بالنقاط C D Q E F لكنه لن يختار المجموعات C D E F لأن المجموعة Q تحقق له أكبر إشباع ممكن لأنها واقعة على منحنى إشباع (منحنى سواء) أعلى من أي من المنحنيات التي تقع عليها النقاط الأخرى وعند ملاحظة النقطة Q تجد في هذه النقطة أن خط إمكانية الاستهلاك (خط الميزانية) يكون مماساً لا على منحنى سواء ممكن، فعند هذه النقطة يتساوى ميل كل من خط الميزانية وأعلى منحنى سواء ممكن بلوغه بدخل المستهلك المحدود، فلو لم يكن الميلان متساويين لقطع خط الميزانية منحنى السواء أي عند أية نقطة أخرى غير نقطة Q فإن خط الميزانية يقطع ميل منحنى السواء U_3 ولا يكون مماساً له. لذا فإن المستهلك يكون في حالة توازن عندما يكون خط الميزانية أو خط إمكانية الاستهلاك مماساً لأعلى منحنى سواء ممكن بلوغه بهذه الميزانية.

الفصل الثالث

العرض

أولاً: تعريف العرض Supply

يعرف العرض من سلعة معينة بأنه تلك الكمية التي يكون المنتجون (البائعون) مستعدين لبيعها في السوق عند سعر معين وفي زمن معين مع افتراض بقاء الأشياء الأخرى على حالها.

فالعرض لا يفهم إلا عند سعر معين وفي وقت معين وذلك لأن العرض عند سعر معين يختلف عنه عند سعر آخر، كما أن العرض يختلف من وقت لآخر، فعرض السلعة في شهر معين يختلف عن عرض السلعة نفسها في شهر آخر حتى لو لم يتغير سعرها، وذلك بسبب تغير ظروف العرض. فعنصر الزمن مثلاً من حيث الطول أو القصر له أهمية كبيرة في تحديد العرض ما دام الانتاج هو أحد مصادر العرض[1] وأن الانتاج يحتاج إلى مدة معينة قد تطول أو تقصر وأن إمكانية المنتجين في الإنتاج وبالتالي العرض تتوقف على بعض العوامل منها طول الفترة الزمنية المتيسرة لديهم.

١ ـ قانون العرض: Law of Supply

ما دام الهدف الرئيسي للمنتج في اقتصاد السوق هو تحقيق أكبر مقدار ربح ممكن، وما دام السعر في سوق المنافسة الكاملة (كما سنرى

(١) مصادر العرض هي الانتاج المحلي والخزين والاستيراد من الخارج.

لاحقاً) يتساوى مع الأيراد الحدي ففي حالة التوازن يكون السعر مساوياً للتكلفة الحدية، فإذا ارتفع السعر (لأي سبب من الأسباب) فإن ذلك يدفع المنتجين إلى زيادة الانتاج وبالتالي زيادة العرض وذلك لأن ارتفاع السعر عن التكلفة الحدية يعني توفر المجال للمنتجين لأن يزيدوا من أرباحهم عن طريق زيادة العرض، أي أن ارتفاع السعر يصحبه عادة ارتفاع الكمية المعروضة، أما في حالة انخفاض السعر فإن هذا الانخفاض يعني انخفاض في الإيراد الحدي للوحدة المبيعة عن تكلفة إنتاجها لذا ليس من مصلحة المنتج إنتاج هذه الوحدة لذا نجده يعدل عن إنتاجها أي أنه يقال العرض. بعبارة أخرى أن انخفاض السعر أدى إلى انخفاض الكمية المعروضة. ومما تقدم يمكن أن نستنتج أن العلاقة بين السعر والكمية المعروضة هي علاقة طردية وفي ضوء التحليل السابق يمكن صياغة قانون العرض بالشكل التالي: «في حالة بقاء الأشياء الأخرى على حالها أن الكمية المعروضة من سلعة معينة تتناسب تناسباً طردياً مع سعر هذه السلعة، فكلما ارتفع السعر ارتفعت الكمية المعروضة وكلما انخفض السعر انخفضت الكمية المعروضة».

٢ ـ جدول العرض: The Supply Schedule

جدول العرض يعني العلاقة بين أسعار السوق والكميات التي يكون المنتجون على استعداد لإنتاجها وبيعها ويمكن توضيح هذه العلاقة كما يأتي:

جدول (٥)
جدول العرض

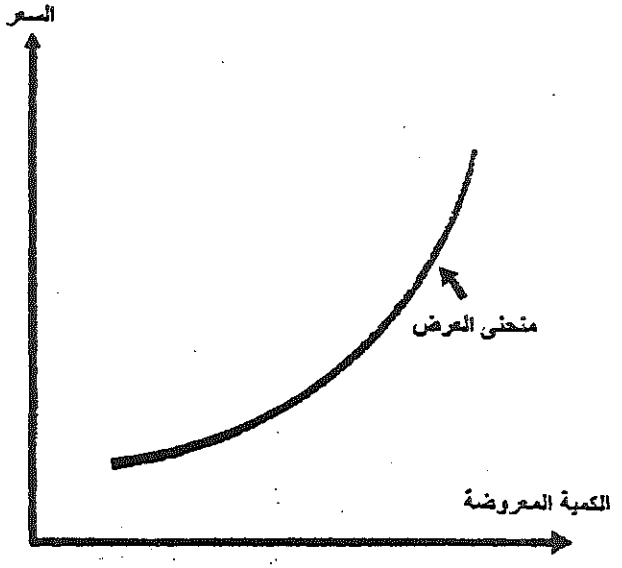
سعر الوحدة من سلعة X بالدينار	الكمية المعروضة من السلعة X بالطن
١	صفر
٢	١٠
٣	٢٠
٤	٤٠
٥	٨٠
٦	١٢٠

من الجدول أعلاه يظهر أن العلاقة بين السعر والكمية المعروضة هي علاقة طردية، فعندما يكون السعر ديناراً واحداً كانت الكمية المعروضة صفراً، أي ليس هناك منتج مستعد للانتاج والعرض بهذا السعر وعندما ارتفع السعر إلى دينارين أصبحت الكمية المعروضة (١٠) طن. وهكذا كلما ارتفع السعر ارتفعت الكمية المعروضة.

٣ ـ منحنى العرض: The Supply Curve

يمكن تصوير العلاقة أعلاه في جدول العرض على شكل بياني يسمى منحنى العرض وكما يأتي:

شكل (١٩)
منحنى العرض



بخلاف منحنى الطلب فإن منحنى العرض يرتفع من أسفل اليسار إلى أعلى اليمين مبيناً العلاقة الطردية بين كل من السعر والكمية المعروضة، فلو كانت السلعة أعلاه هي القمح فإن ارتفاع أسعاره يجعل الفلاحين يتحولون من إنتاج الذرة مثلاً (في حالة بقاء سعرها على ما هو عليه) إلى إنتاج القمح كما أن السعر الجديد يسمح لهم باستخدام الكثير من المخصبات والكثير من المكائن الزراعية والأراضي الأقل خصوبة وهذه العوامل تزيد الانتاج مع ارتفاع الأسعار.

العوامل المؤثرة في العرض:

تتأثر الكمية المعروضة من سلعة معينة بعوامل متعددة منها:

١ ـ سعر السلعة نفسها.

٢ ـ أسعار السلع الأخرى.

٣ ـ أسعار عوامل الانتاج.

٤ ـ المستوى التكنولوجي.

٥ ـ مدى رغبة المنتجين في الاحتفاظ بالسلعة.

٦ ـ الإعانات والضرائب.

٧ ـ الزمن.

وسيتم التطرق إلى أثر كل من هذه العوامل على الكمية المعروضة لاحقاً.

ثانياً: مرونة العرض: Elasticity of Supply

كما لاحظنا سابقاً أن طلب المستهلك يستجيب للتغيرات في السعر بدرجات مختلفة فإن عرض المنتجين يستجيب للتغيرات في السعر بدرجات مختلفة أيضاً. لذا فإن مرونة العرض هي درجة استجابة الكمية المعروضة للتغير في السعر، وتقاس بالتغير النسبي في الكمية المعروضة مقوسماً على التغير النسبي في السعر أي:

$$\text{مرونة الغرض} = \frac{\text{التغير النسبي في الكمية المعروضة}}{\text{التغير النسبي في السعر}}$$

فإذا رمزنا لمرونة العرض بالرمز E s وللكمية المعروضة بالرمز Q s للسعر بالحرف P فإن المرونة تصبح:

$$Es = \frac{\frac{\Delta Q_s}{Q_s}}{\frac{\Delta P}{P}} = \frac{\Delta Q_s}{Q_s} \cdot \frac{P}{\Delta P} = \frac{\Delta Q_s}{\Delta P} \cdot \frac{P}{Q_s}$$

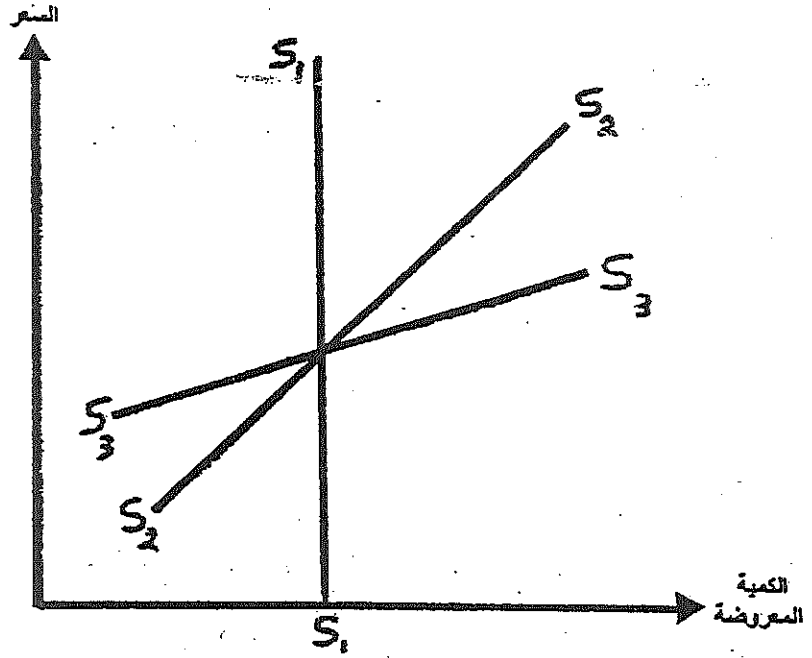
والعرض كذلك قد يكون مرناً أو غير مرن أو أحادي المرونة أو عديم المرونة أو ذا مرونة لا نهائية. فمعامل المرونة يتراوح بين الصفر وما لا نهاية.

١ ـ مرونة العرض والزمن:

بعد الزمن ذا أهمية لمرونة العرض أكبر مما هو بالنسبة لمرونة الطلب. فمرونة العرض تتناسب تناسباً طردياً مع طول الفترة الزمنية، فكلما كانت الفترة الزمنية أطول كان العرض أكثر مرونة. والشكل التالي (٢٠) يبين أن العرض في الفترة القصيرة جداً يكون عديم المرونة وكما هو موضح في المنحنى S_1 وهو يبين أنه مهماً تغير السعر فإن الكمية المعروضة لا تتغير بمعنى أن مرونة العرض في الفترة القصيرة جداً تكون صفراً. أما المنحنى S_2 فإنه يمثل العرض خلال فترة زمنية أطول نسبياً من سابقتها وهو يشير إلى أنه بطول المدة فإن تغير السعر يؤدي إلى تغير في العرض. أما المنحنى S_3 فهو يمثل العرض ضمن الفترة الزمنية الطويلة التي تكون كافية لإجراء التسوية الكاملة، وهو يشير إلى أن التغير نفسه في السعر سيؤدي إلى تغير أكبر في الكمية المعروضة.

شكل (٢٠)

مرونة العرض خلال الزمن



٢ ـ انتقال منحنى العرض:

ذكرنا سابقاً أن قانون العرض يشير إلى العلاقة الطردية بين السعر والكمية المعروضة، مع بقاء الأشياء الأخرى على حالها، فعندما نقول في حالة ارتفاع السعر ترتفع الكمية المعروضة فإننا نكون بصدد جدول عرض معين للسلعة يوضح العلاقة الطردية بين السعر والكمية المعروضة وآت الحركة في هذه الحالة تكون من نقطة إلى نقطة أخرى على منحنى العرض نفسه، أي أن هناك منحنى عرض محدد تتم الحركة عليه من نقطة إلى أخرى مفترضين أن الأشياء الأخرى المؤثرة في العرض باقية على حالها وأن المتغير الوحيد المؤثر على الكمية المعروضة هو السعر، أي أن التغير في الكمية المعروضة كان نتيجة لتغير السعر فقط دون الأشياء الأخرى.

لكن إذا تغيرت الأشياء الأخرى كلها أو بعضها مع بقاء السعر ثابتاً فإننا تكون في هذه الحالة أمام مفهوم آخر يطلق عليه تحول العرض Shift in Supply، أي نكون أمام منحنى عرض جديد، فالحركة هنا لم تتم من نقطة إلى أخرى على منحنى العرض نفسه إنما من منحنى عرض إلى منحنى عرض آخر وفي هذه الحالة ومع بقاء السعر نفسه قد تعرض كمية أكبر أو أقل تبعاً إلى تأثير العوامل الأخرى على الكمية المعروضة، وهذا يعني أن هناك جدول عرض جديد قد حل محل جدول العرض السابق، وعندما نقول أن العرض زاد فإن هذا القول يعني أن المنتجين على استعداد لعرض كميات أكبر عند الأسعار السابقة، أما حين نقول أن العرض قد انخفض فإن هذا يعني أن المنتجين يعرضون كميات أقل عند الأسعار السابقة. لذا ينبغي التمييز بين تغيير الكمية المعروضة Change in the Quantity supplied كنتيجة لتغير سعر السلعة نفسها مع بقاء الأشياء الأخرى على حالها، وتغير العرض نتيجة لتغير الأشياء الأخرى وثبات سعر السلعة وما يترتب عليه من تغير في الكمية المعروضة عند السعر نفسه وفي حالة انتقال (أو تحول) منحنى العرض فإن فرض بقاء الأشياء الأخرى على حالها

منحنى لأن تحول منحنى العرض يحصل بسبب تغير هذه العوامل التي تؤثر في الكمية المعروضة دون تغير السعر وهذه العوامل هي[1]:

- أسعار السلع الأخرى.
- أسعار عوامل الانتاج.
- المستوى الفني للانتاج.
- مدى رغبة المنتجين في الاحتفاظ بالسلعة.
- الضرائب والإعانات.
- الزمن.

١ ـ أسعار السلع الأخرى:

عند تغير أسعار السلع الأخرى ارتفاعاً أو انخفاضاً يتغير عرض السلعة انخفاضاً أو ارتفاعاً على التوالي، لأن انتاج هذه السلعة يكون أقل أو أكثر إغراء للمنتجين عما كان عليه. وذلك لأن ارتفاع أسعار السلع الأخرى مع بقاء سعر السلعة موضوع البحث ثابتاً يحفز المنتجين على التوجه لانتاج تلك السلع لأنها تكون بذلك أكثر ربحاً والانصراف عن انتاج السلعة التي بقي سعرها ثابتاً وهذا يعني تقليل عرضها. أما إذا حصل العكس وانخفضت أسعار السلع الأخرى فإن ذلك يدفع المنتجين لزيادة انتاجهم من هذه السلعة على الرغم من بقاء سعرها ثابتاً وبالتالي زيادة عرضها. أي أن العلاقة بين تغير أسعار السلع الأخرى والكمية المعروضة من سلع معينة هي علاقة عكسية.

٢ ـ أسعار عوامل الانتاج:

ما دامت التغيرات في أسعار عوامل الانتاج تؤثر في تكاليف انتاج السلع بعلاقة طردية، فإذا ارتفعت أسعار عوامل الانتاج الداخلة في انتاج

---

(١) إن العوامل المذكورة أعلاه إضافة إلى سعر السلعة نفسها تشكل العوامل المؤثرة في العرض كما ذكرنا سابقاً. انظر ص١٢٤.

سلعة معينة فإن ذلك يعني ارتفاع تكاليف انتاجها وإن ارتفاع هذه التكاليف عند سعر معين يعني تقليل الأرباح وبالتالي فإن من مصلحة المنتجين تقليل عرض هذه السلعة. وعلى العكس من ذلك عند انخفاض أسعار هذه العوامل تقل تكاليف انتاج السلعة عند السعر المعين فتزداد الأرباح وإن زيادة الأرباح تدفع المنتجين إلى زيادة عرضها.

إن ارتفاع سعر أحد عناصر الانتاج يسبب أحياناً ارتفاعاً كبيراً في تكلفة السلع التي تستخدم كمية كبيرة من ذلك العنصر وعلى سبيل المثال أن ارتفاع سعر الأرض يؤثر تأثيراً كبيراً في تكلفة انتاج القمح لكن لا يؤثر في تكاليف أسعار السيارات سوى تأثير بسيط فيها، لذا فالتغير في سعر أحد عناصر الانتاج سوف يجعل المنتجين يتحولون من انتاج سلع معينة إلى انتاج سلعة أخرى وبسبب تغيرات في عرض السلع المختلفة.

٣ ـ المستوى التكنولوجي (الفني) للانتاج:

يتأثر عرض السلع بالمستوى التكنولوجي من خلال تأثير الأخير على تكاليف الانتاج. فقد أدى استخدام الآلات الأكثر كفاءة في العملية الانتاجية إلى تخفيض متوسط تكاليف الانتاج وهذا حفز المنتجين على زيادة الانتاج وبالتالي زيادة العرض عند سعر معين لأن ذلك يؤدي إلى زيادة أرباحهم لكن استخدام مستوى تكنولوجي غير كفوء يؤدي إلى ارتفاع متوسط التكاليف فانخفاض الأرباح وبالتالي انخفاض العرض عند سعر معين. إن الزيادة المذهلة في الانتاج لكل عامل تلك التي حصلت في المجتمعات الصناعية خلال القرنين الماضيين كانت كبيرة جداً بسبب إدخال الطرق الانتاجية المحسنة وهذه بدورها حصلت بسبب تأثير التقدم العلمي، فالاكتشافات الكيماوية أدت إلى تخفيض كلف الانتاج وإلى إيجاد سلع جديدة مصنوعة من البلاستيك والألياف الصناعية. لذا ففي أي وقت إن ماذا ينتج وكيف ينتج يعتمد على المعرفة السائدة وخلال الزمن تتغير المعرفة وبالتالي يتغير العرض من السلع.

٤ ـ مدى رغبة المنتجين في الاحتفاظ بالسلعة:

إن عرض السلع يتناسب تناسباً عكسياً مع رغبة المنتجين في الاحتفاظ بها فإذا زادت رغبة المنتجين في الاحتفاظ بالسلعة فإن ذلك يعني تقليل عرضها وهذا العامل يبرز لدى المزارعين الذين يحتفظون ببعض منتجاتهم لاستهلاكهم الذاتي. وإن هذا النوع من المحاصيل يطلق عليه بالمحاصيل العينية وهي تختلف عن المحاصيل النقدية التي يتم انتاجها بقصد بيعها في السوق.

٥ ـ الضرائب والإعانات:

من أجل زيادة الانتاج وبالتالي زيادة العرض تلجأ الحكومات أحياناً إلى إعطاء إعانات للمنتجين لتحفيزهم على زيادة انتاجهم من بعض السلع، والإعانة تعني أن الدولة تتحمل جزءاً من تكاليف الانتاج وهذا يعني تقليل هذه التكاليف، وبالتالي زيادة الأرباح فزيادة العرض. أما بالنسبة للضرائب فإن تأثيرها في العرض يكون عكسياً لأنها تعد من التكاليف، فإذا ارتفعت الضرائب المفروضة على سلعة معينة قبل انتاجها وبالتالي يقل عرضها عند عدم تغير سعرها.

٦ ـ الزمن:

كما يتأثر العرض بعامل الزمن، حيث أن بعض السلع تحتاج لفترات زمنية مختلفة للانتاج، فبعضها يحتاج لفترة طويلة مثل انتاج الحبوب والفواكه، وبعضها يحتاج لفترة قصيرة كالسلع الصناعية البسيطة. ومما تقدم فإن دالة عرض السوق سلعة معينة يمكن صياغتها كما يأتي:

$$Q_{s1} = f(P_1, P_2, \ldots, P_n, F_1, \ldots, F_m, T, S)$$

حيث أن:

Q_{s1} تمثل الكمية المعروضة من السلعة.

P_1 سعر السلعة نفسها.

$P_2 ... P_n$ أسعار السلع الأخرى.

$F_1 ... F_m$ أسعار عوامل الانتاج.

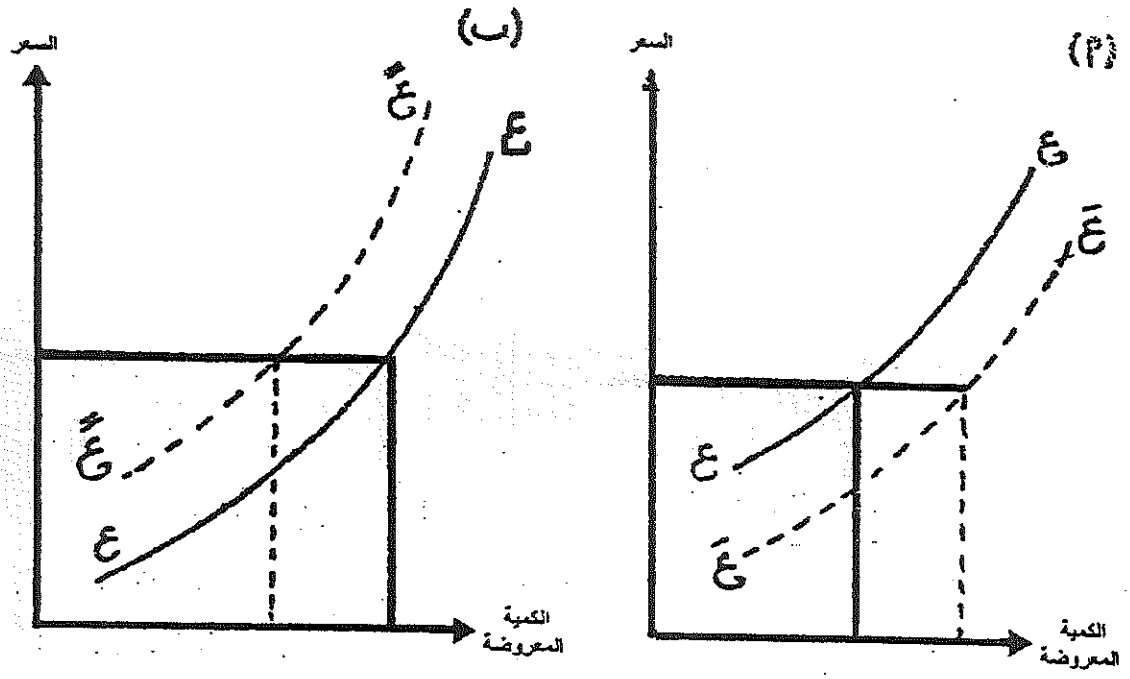
T المستوى التكنولوجي.

S الإعانات والضرائب.

أي أن الكمية المعروضة من سلعة معينة تعتمد على سعر السلعة نفسها وأسعار السلع الأخرى وأسعار عوامل الانتاج وحالة المستوى التكنولوجي والإعانات والضرائب وحيث أن دالة عرض السوق هذه تتضمن عدداً من المتغيرات المستقلة مما يجعلها أكثر تعقيداً فإن الاهتمام يقتصر على بحث العلاقة بين كمية السلعة المعروضة وسعرها. وبذا يمكن القول أنه في حالة ثبات العوامل الأخرى أن الكمية المعروضة من سلعة معينة تكون دالة طردية في سعرها. وعند الانتقال من كمية معينة عند سعر معين إلى كمية أخرى عند سعر آخر عند جدول عرض معين (منحنى عرض معين) فإن الحركة تكون على منحنى العرض نفسه، أما إذا تغيرت العوامل الأخرى (كلها أو بعضها) فإننا نكون أمام جدول عرض جديد (منحنى عرض جديد) وهذا يعني انتقال منحنى العرض إلى جهة اليسار أو إلى جهة اليمين حسب مقتضى الحال. فإذا ارتفع مستوى الضرائب مثلاً (مع ثبات العوامل الأخرى بضمنها سعر السلعة نفسها) فإن ذلك يؤدي إلى انتقال العرض إلى جهة اليسار وهذا يعني تقليل العرض. وهكذا.

والشكل البياني التالي يوضح أثر تغير العوامل الأخرى على الكمية المعروضة:

شكل (٢١)
انتقال منحنى العرض



يوضح الشكل ٢١ (أ) أن منحنى العرض قد تحول إلى جهة اليمين على الرغم من ثبات السعر وهذا يحصل في حالة وجود تقدم تكنولوجي مثلاً أو في حالة دفع إعانات إلى المنتجين حيث يمكنهم ذلك من عرض كمية أكبر من السلعة بالسعر نفسه.

أما الشكل ٢١ (ب) فيبين انتقال منحنى العرض إلى جهة اليسار على الرغم من ثبات السعر وهذا يحصل في حالة فرض ضريبة معينة على الانتاج لو رفع نسبة الضريبة أو في حالة ارتفاع أسعار عوامل الانتاج. وهذا يقلل من أرباح المنتجين وبالتالي يدفعهم لتقليل العرض.

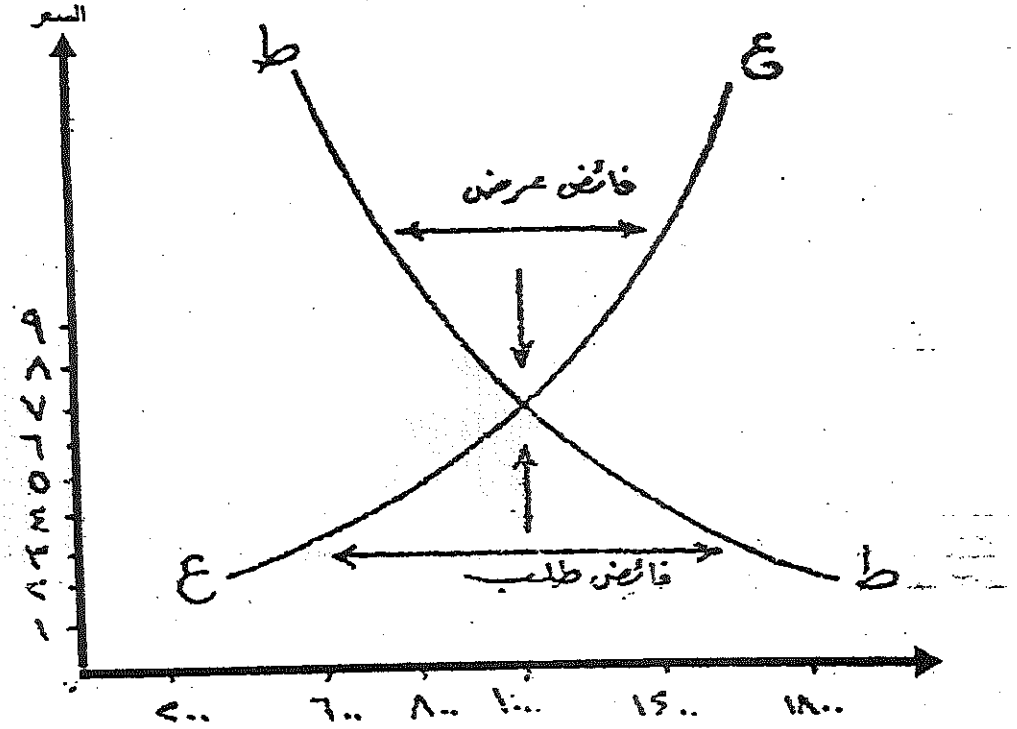
رابعاً: سعر التوازن: Equilibrium

تحديد سعر التوازن في سوق المنافسة:

ذكرنا سابقاً أن منحنى طلب السوق يبين كمية السلعة التي يرغب المشترون شراءها عند كل سعر من أسعار السوق مفترضين بقاء الدخل

والذوق وأسعار السلع الأخرى ثابتة، وإنه ينحدر من أعلى اليسار إلى أسفل اليمين مبيناً أن كلاً من الكمية المطلوبة وسعرها يتغير بطريقة معاكسة لتغير الآخر. وإن منحنى العرض يبين كمية السلعة التي يرغب المنتجون (البائعون) بيعها عند كل سعر من أسعار السوق على افتراض أن أهداف المنتجين وحالة التكنولوجيا وأسعار عوامل الانتاج وأسعار السلع الأخرى ثابتة. وإن منحنى العرض يرتفع من أسفل اليسار إلى أعلى اليمين مبيناً أن الكمية المعروضة وسعر السوق يتغير كل منهما باتجاه الآخر نفسه. ومن ملاحظة الشكل (٢٢) نجد أن نقطة تقاطع المنحنيين هي النقطة التي تمثل سعر السوق وهو (٧) دنانير. فالكمية المطلوبة هي (١٠٠٠) وحدة وإن الكمية المعروضة هي (١٠٠٠) وحدة المطلوبة هي (١٠٠٠) وحدة وإن الكمية المعروضة هي (١٠٠٠) وحدة أيضاً لذا عند السعر (٧) دنانير تكون الكمية التي يرغب المستهلكون شراءها هي نفس الكمية التي يرغب المنتجون بيعها، وبعبارة أخرى عند السعر (٧) دنانير تتساوى الكمية المطلوبة مع الكمية المعروضة. فإذا افترضنا أن السعر ارتفع إلى (٩) دنانير بدلاً من (٧) عند هذا السعر يرغب المستهلكون شراء (٤٠٠) وحدة بينما يرغب البائعون بيع (١٤٥٠) وحدة وفي هذه الحالة تكون الكمية المعروضة قد تجاوزت الكمية المطلوبة بـ(١٠٥٠) وحدة ويقال أن هناك فائض عرض Excess supply وكلما ارتفع السعر ارتفع فائض العرض. أما إذا افترضنا أن السعر انخفض عن (٧) دنانير وأصبح دينارين، فعند هذا السعر يرغب المستهلكون شراء (١٨٥٠) وحدة بينما يرغب المنتجون بيع (٢٠٠) وحدة، وفي هذه الحالة تكون الكمية المطلوبة أكثر من الكمية المعروضة أي أن هناك فائض طلب Excess demand يقدر بـ(١٦٥٠) وحدة، أي عند جميع الأسعار التي هي دون (٧) دنانير تكون الكميات المطلوبة متجاوزة الكميات المعروضة وهذا يعني أنه كلما انخفض السعر ارتفع فائض الطلب.

شكل (٢٢)
سعر التوازن



والجدول التالي يبين سعر التوازن.

جدول (٦)
سعر التوازن في سوق المنافسة الكاملة

١		٢٠٠٠	١٠٠
٢		١٨٥٠	٢٠٠
٣		١٧٠٠	٣٥٠
٤		١٥٥٠	٥٠٠
٥		١٤٠٠	٧٥٠
٦		١٢٠٠	٨٠٠
٧	سعر التوازن	**١٠٠٠**	**١٠٠٠**
٨		٧٠٠	١٢٠٠
٩		٤٠٠	١٤٥٠

تغيرات السعر عندما لا يتساوى العرض والطلب:

عندما يكون هناك فائض عرض فإن سعر السوق سوق ينخفض لأن المنتجين سيكونون غير قادرين على بيع بعض سلعهم لذا يلجأون إلى تخفيض أسعارها، أما المشترون وعند ملاحظتهم للسلع الوفيرة غير المباعة نجدهم يعرضون أسعاراً منخفضة، ولهذا السبب أو لكلا السببين فإن الأسعار لا بد أن تنخفض وهذا ما يوضحه اتجاه السهم في الشكل (٢٢) الذي يشير إلى الضغط إلى الأسفل على الأسعار التي تتجاوز (٧) دنانير. أما عندما يكون هناك فائض طلب فإن سعر السوق سوف يرتفع لأن المشترين سيكونون غير قادرين على تحقيق جميع ما يطلبونه لذا يبدأون بعرض سعر أعلى ويحاولون الحصول على أكثر مما هو متوفر من السلع. أما العارضون فإنهم يبدأون بالمطالبة بأسعار أعلى للكميات التي يعرضونها ولهذا السبب أو لكلا السببين فإن الأسعار سوف ترتفع في حالة تجاوز الطلب للعرض. وهذا يمكن توضيحه بالسهم الذي يشير اتجاهه إلى رفع السعر إلى الأعلى لجميع حالات السعر التي تقل عن (٧) دنانير. وبناء على ما تقدم يمكن القول بأن أي سعر أعلى من (٧) دنانير يميل للانخفاض وأن أي سعر أقل من (٧) دنانير يميل للارتفاع أما عند السعر (٧) دنانير فليس هناك فائض في الكميات المطلوبة تخلق نقصاً ولا فائض في الكميات المعروضة تخلق وفرة، إنما تكون الكميات المعروضة مساوية للكميات المطلوبة. كما ليس هناك ميل في السعر للتغيير. هذا السعر يطلق عليه سعر التوازن.

فسعر التوازن إذن هو السعر الذي يتقاطع عنده منحنياً العرض والطلب وهو الذي تتساوى عنده الكميات المطلوبة والكميات المعروضة وعند هذا السعر لن يكون هناك فائض أو نقص. وحالة التوازن تحصل عندما يرغب الطالبون بشراء الكمية نفسها تلك التي يرغب العارضون

بيعها، وبما أنه لا يوجد فائض عرض ولا فائض طلب فلن يكون هناك سبب لتغيير السعر. وعندما يكون الطلب مساوياً للعرض نقول أن السوق في حالة توازن Equilibrium أما عندما لا يتساوى العرض والطلب نقول أن السوق في حالة عدم توازن dis equilibrium.

الباب الثاني

الانتاج
والتكاليف والإيرادات

الفصل الرابع

نظرية الانتاج

يمكن النظر لنظرية الانتاج من زاويتين:

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

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

أولاً: دالة الانتاج:

هي عبارة عن العلاقة التكنيكية (الفنية) بين المدخلات المادية المستخدمة من عوامل لانتاج كمتغير مستقل وبين الانتاج من سلعة معينة كمتغير تابع. وهي تصف قوانين الانتاج وتعني بتحويل العوامل المستخدمة إلى منتجات في أية فترة زمنية. كما تعبّر عن المستوى التكنولوجي في المنشأة أو الصناعة أو الاقتصاد ككل وتفترض الكفاءة رغم أن هذا

الافتراض قد لا يكون صحيحاً دائماً. ويمكن التعبير عن دالة الانتاج رياضياً بالمعادلة التالية:

$$Y = F(X_1, X_2)$$

حيث أن: Y تمثل الكمية المنتجة من سلعة معينة.

X_1, X_2 تمثل عوامل انتاجية.

أي أن السلعة (Y) (وهي متغير تابع) هي دالة للمقادير المستخدمة من كل من العاملين الانتاجيين X_1, X_2 وهي متغيرات مستقلة. وهناك نوعان من علاقات المستخدم المنتج في دوال الانتاج:

الأول: هو العلاقة التي تكون فيها بعض عوامل الانتاج ثابت والبعض الآخر متغير.

الثاني: هو العلاقة التي تكون فيها جميع العوامل الانتاجية متغيرة.

العوامل الثابتة: Fixed Factors

وهي تلك العوامل التي تكون كميتها في الأجل القصير ثابتة، وعندما يتطلب السوق تغيير الناتج مباشرة فليس من السهولة تغيير كميتها ومن أمثلتها المباني والمكائن والموظفين الإداريين.

العوامل المتغيرة: Variable Factors

وهي تلك العوامل التي يمكن تغيير كميتها في الأجل القصير إذا تطلب السوق تغيير الانتاج ومن أمثلتها خدمات العمل والموارد الأولية.

١ ـ الأجل القصير والأجل الطويل:

الأجل القصير: Short- run

وهي الفترة الزمنية التي تسمح بتغيير الانتاج من خلال إجراء التغييرات في العوامل المتغيرة فقط لأنها من القصر بحيث لا تسمح بتغيير العوامل الانتاجية الثابتة.

الأجل الطويل: Long- run

وهي الفترة الزمنية التي تسمح بتغيير الانتلج من خلال إجراء تغييرات في جميع عوامل الانتاج، لأنها من الطول بحيث تسمح أن تكون فيها جميع العوامل متغيرة. وعلى سبيل المثال يستطيع المنتج في الأجل القصير أن يوسع انتاجه بتشغيل العاملين في مصنعه ساعات إضافية لكنه في الأجل الطويل قد يكون اقتصادياً له أن يوسع المصنع عن طريق قيامه بنصب مكائن أو القيام بتسهيلات انتاجية أخرى، ويعود إلى ساعات العمل الاعتيادية.

٢ ـ النسب الثابتة والنسب المتغيرة:

النسبة الثابتة تعني أن هناك نسبة مزح واحدة من العوامل الانتاجية التي تستخدم في انتاج السلعة فقط. وأن توسيع الانتاج وتقليصه يتطلب توسيع وتقليص المستخدمات (لعوامل الانتاجية) بنفس النسبة. مثلاً استخدام مجرفة واحدة لكل عامل عند حفر جدول ماء بالأيدي، فإضافة مجرفة ثانية لهذا العامل لا تؤدي إلى زيادة معدل الانتاج. أما النسب المتغيرة فهي تعني أن من الممكن مزج عوامل الانتاج اللازمة لانتاج سلعة معينة بنسب متفاوتة. وتحت هذه الحقيقة يرد مفهومان متميزان:

الأول: إنتاج كمية معينة من سلعة ما يمكن أن يتم بأكثر من طريقة مزج للعوامل الانتاجية. فمثلاً يمكن انتاج (١٠٠) وحدة من سلعة معينة باستخدام (٩) وحدات من عنصر العمل ووحدة واحدة من عنصر رأس المال. ولكن (في حدود معينة) يمكن انتاج الكمية نفسها (١٠٠) وحدة باستخدام وحدات أقل من العمل ووحدات أكثر من رأس المال. مثلاً استخدام (٦) وحدات من العمل ووحدتين من رأس المال، فالفرق في هذه الحالة لن يتمثل في كمية الانتاج بل في نسبة مزج عناصر الانتاج، فقد كانت نسبة العمل إلى رأس المال ٩ : ١ فأصبحت ٦ : ٢.

الثاني: انتاج كمية مختلفة من الانتاج يمكن أن يتم من خلال زيادة

بعض عناصر الانتاج المستخدمة دون البعض الآخر، ففي مثالنا السابق، عند استخدام (٦) وحدات من العمل ووحدتين من رأس المال أمكن انتاج (١٠٠) وحدة من السلعة. فإن من الممكن زيادة الانتاج إلى (١٥٠) وحدة عند استخدام وحدات أكثر من العمل دون زيدة وحدات رأس المال. وفي هذه الحالة أن الانتاج قد تغير نتيجة لتغير مقدار العناصر المتغيرة فقط دون العناصر الثابتة. وعلى هذا المفهوم ينصب قانون النسب المتغيرة أو قانون الغلة المتناقصة.

ثانياً: قانون الغلة المتناقصة: The Law of diminishing returns

يهتم قانون الغلة المتناقصة بوصف ما يحدث للناتج (الغلة) من تغير عند تغير الكمية المستخدمة من أحد عناصر الانتاج مع بقاء الكمية المستخدمة من العناصر الانتاجية الأخرى ثابتة، ويسمى هذا القانون أحياناً «قانون النسب المتغيرة» The Law of variable proportions لوصف ما يحصل من تغير في نسب مزج عناصر الانتاج.

١ ـ الناتج الكلي والناتج المتوسط والناتج الحدي:

ولفهم قانون الغلة المتناقصة لا بد من التمييز بين ثلاثة أنواع من مقاييس الناتج هي: الناتج الكلي والناتج المتوسط والناتج الحدي.

فالناتج الكلي Total product يشير إلى مجموع الكمية المنتجة من السلعة خلال العملية الانتاجية. أما الناتج المتوسط Average product فهو عبارة عن الناتج الكلي مقسوم على كمية المستخدم من عنصر الانتاج المتغير Variable factor في حين أن الناتج الحدي Marginal Product يمثل مقدار التغير في الناتج الكلي الناجم عن استخدام وحدة إضافية من عنصر الانتاج المتغير، كما يعرف بأنه انتاج الوحدة الأخيرة المستخدمة من عنصر الانتاج المتغير.

وباستخدام مفهوم الناتج الكلي يمكن وصف قانون الغلة المتناقصة بما يأتي:

عند إضافة وحدات متتالية من عنصر الانتاج المتغير إلى عناصر الانتاج الثابتة Fixed Factors فإن الناتج الكلي يزداد أولاً بمعدل متزايد إلى أن يصل إلى نقطة الانقلاب. بعدها يستمر في التزايد ولكن بمعدل متناقص حتى يصل إلى أعلى مستوى له وبعد ذلك يبدأ في التناقص المطلق. أما عند استخدام مفهوم الناتج الحدي فيوصف القانون كما يأتي:

عند إضافة وحدات متتالية من عنصر الانتاج المتغير إلى عناصر الانتاج الثابتة، فإن الناتج الحدي يزداد أولاً ثم يتناقص حتى يصل إلى الصفر وعند الاستمرار في استخدام وحدات إضافية من عنصر الانتاج المتغير، فإن الانتاج الحدي يصبح سالباً. أن استخدام مفهوم الناتج الكلي في وصف قانون الغلة المتناقصة لا يختلف في جوهره عن استخدام مفهوم الناتج الحدي، وذلك لأن الناتج الحدي، كما ذكرنا سابقاً، هو مقدار التغير في الناتج الكلي، لذا أن الناتج الكلي لا يمكن أن يزداد بمعدل متزايد إلا إذا كان الناتج الحدي متزايداً ولكي يتزايد الناتج الكلي بمعدل متناقص لا بد أن يكون الناتج الحدي متناقصاً. وفي حالة بلوغ الناتج الكلي أقصى مستوى له لا بد أن يكون الناتج الحدي صفراً، أما عندما يبدأ الناتج الكلي في التناقص فإن الناتج الحدي يجب أن يكون سالباً. ومن أجل توضيح قانون الغلة المتناقصة والمراحل التي يمر بها الناتج نضرب المثال التالي:

لو فرضنا أن هناك مجموعة من عناصر الانتاج الثابتة وهي قطعة أرض بمساحة محدودة فيها آلة للحراثة ومقدار محدد من السماد والبذور وأن هناك عاملاً انتاجياً متغيراً واحداً هو العمل[1] ومن ملاحظة الجدول

---

(١) ما دام القانون هو تعميم مصاغ من تجارب معينة فإن من الممكن أحتواه تجارب الغلة، والتي في ضوء نتائجها يمكن صياغة قانون الغلة المتناقصة، كما يلي: تؤخذ تسع قطع متساوية من الأرض يوضع في كل قطعها نفس المقدار من عوامل الانتاج الثابتة الأخرى ويستخدم في القطعة الأولى عامل واحد وفي القطعة =

(٧) نجد، عند استخدام عامل واحد أن الناتج الكلي بلغ ستة أطنان، وعند قسمة الناتج الكلي على العدد المستخدم يكون معدل الانتاج (٦) أطنان، ولكن عند استخدام عامل إضافي آخر ليكون هناك عاملان فإن الناتج الكلي سيرتفع إلى (١٨) طناً، وهكذا نجد أن معدل الانتاج قد الارتفع إلى (٩) أطنان أي أن الناتج الكلي قد تغير بـ(١٢) طناً وهو يساوي الناتج الحدي للعامل الثاني، وهذا الارتفاع في المعدل يعود إلى أن قطعة الأرض والعناصر الثابتة الأخرى هي أكثر من أن يستخدمها عامل واحد بكفاءة، لذا عندما استخدم عاملان ارتفع معدل الانتاج، وعند استخدام ثلاثة عمال نجد أن الانتاج الكلي قد ارتفع إلى (٣٣) طناً أي أن معدل الانتاج قد ارتفع إلى (١١) طناً وذلك لأن الناتج الحدي للعامل الثالث قد ارتفع إلى (١٥) طناً وهذا يعني أن العناصر الانتاجية الثابتة هي أكبر من أن يستخدمها عاملان بكفاءة مقارنة باستخدام ثلاثة عمال. وهكذا نجد أن هذه المرحلة تتميز بأن الانتاج الكلي فيها يتزايد بمعدل متزايد وتسمى هذه المرحلة بمرحلة تزايد الغلة. ولكن لو استخدم أربعة عمال نجد أن الناتج الكلي يرتفع إلى (٤٠) طناً أي أن معدل الانتاج قد انخفض إلى (١٠) طناً وذلك لأن الانتاج الحدي قد انخفض إلى (٧) أطنان وباستمرار استخدام العمال نجد أن الناتج الكلي يتزايد ولكن بمعدل متناقص حتى يصل إلى أعلى مستوى له وهو (٤٩) طناً عند استخدام العامل السابع، وعند استخدام العامل الثامن لم يتغير الناتج الكلي وذلك لأن الانتاج الحدي كان صفراً. وهكذا نجد أن هذه المرحلة تتميز بأن الانتاج فيها يتزايد ولكن بمعدل متناقص، وتسمى هذه المرحلة بمرحلة الغلة المتناقصة. ولكن عند استخدام

= الثانية عاملان وفي الثالثة ثلاثة عمال... وهكذا حتى القطعة التاسعة حيث يوضع تسع عمال، ففي كل قطعة نجد أن كلا من الناتج الكلي والناتج المتوسط والناتج الحدي سيختلف عن القطعة الأخرى. وفي ضوء هذه النتائج يمكن صياغة القانون، كما ورد في المثال أعلاه.

العامل التاسع نجد أن الانتاج الكلي قد انخفض إلى (٤٥) طناً.

جدول (٧)

الناتج الكلي والمتوسط والحدي بالطن

العامل	الناتج الكلي	الناتج المتوسط	الناتج الحدي	
العامل المتغير	الناتج الكلي طن	الناتج المتوسط طن	الناتج الحدي طن	
١	٦	٦	٦	المرحلة الأولى
٢	١٨	٩	١٢	مرحلة الغلة
٣	٣٣	١١	١٥	المتزايدة
٤	٤٠	١٠	٧	المرحلة الثانية
٥	٤٥	٩	٥	مرحلة الغلة
٦	٤٨	٨	٣	المتناقصة
٧	٤٩	٧	١	
٨	٤٩	٦,١	صفر	
٩	٤٥	٥	-٤	المرحلة الثالثة مرحلة التناقص المطلق

وذلك لأن الناتج الحدي في هذه المرحلة كان سالباً. ولذا تسمى هذه المرحلة بمرحلة التناقص المطلق للغلة. إن السبب في تزايد الغلة أو تناقصها، هو أن جمع عناصر الانتاج من الناحية الفنية البحتة يكون أكفأ ما يمكن إذا جمعت بنسب مثلى دون غيرها. فالذي يحصل في بداية الأمر هو أنه عند استخدام وحدات العامل المتغير يكون هذا العامل غير متناسب تناسباً تاماً مع العناصر الثابتة لأن الأخيرة أكبر منه طاقة، لذا نجد أن الناتج الحدي للعامل المتغير يزداد إلى أن يصل إلى النسبة المثلى لتحقيق

الكفاءة. فإذا زاد العامل المتغير عن هذه النسبة أدى ذلك إلى وفرته نسبياً فيكون تناسب العناصر الثابتة عندئذ مع العنصر المتغير أقل طاقة مما يجب مقارنة عما كان عليه في المرحلة الأولى فيؤدي ذلك إلى تناقص الناتج الحدي. إن نسبة جمع العوامل الانتاجية تتحدد في ضوء شيئين:

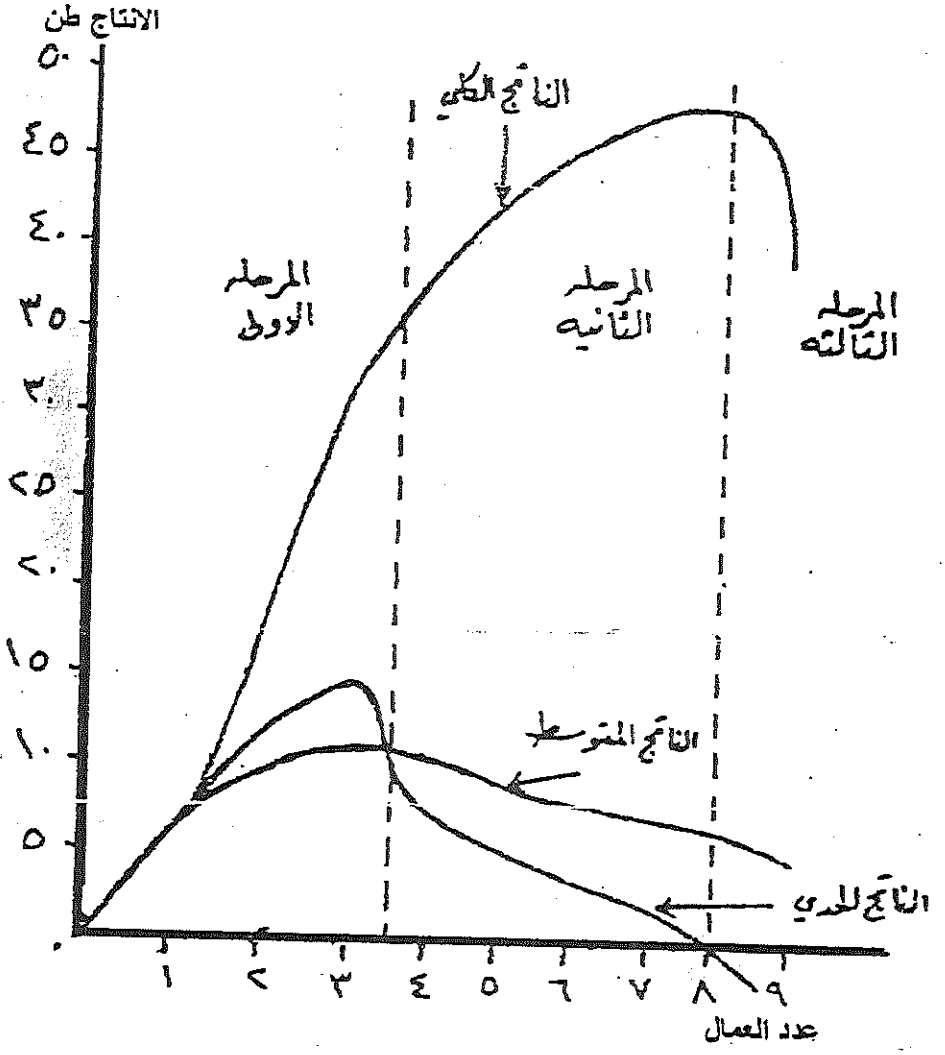
الأول: أسعار خدمات هذه العوامل في السوق.

الثاني: أسعار المنتجات النهائية التي تسهم هذه العوامل في انتاجها.

وبناء على هذا فإن المشكلة هي ليست مشكلة فنية إنما هي مشكلة اقتصادية تستدعي من المنظم مقارنة بين مختلف الأوجه التي يمكن أن تستخدم فيها هذه العوامل إلى أن يصل إلى اكفأ هذه الفرص، لذا نجد أن المنظم لن يقوم بالانتاج في المرحلة الثالثة حتى لو تمكن من استخدام العمال (العامل المتغير) بدون أجر وذلك لأن الناتج الكلي الذي سيحصل عليه في هذه المرحلة يأخذ في التناقص كلما زاد عدد العمال المستخدمين. أما في المرحلة الأولى فإنه ليس من مصلحته التوقف فيها طالما أن قيمة الناتج الحدي أكبر من سعر العامل المستخدم، لذا نجده يستمر بالانتاج إلى المرحلة الثانية وهي المرحلة التي يكون فيها الناتج الحدي أقل من الناتج المتوسط وهي المرحلة التي تعنينا اقتصادياً، ففي هذه المرحلة يحاول المنتج أن يختار المقدار الذي يقوم بانتاجه في ضوء أسعار عناصر الانتاج المتغيرة وأسعار السلع التي سينتجها والتي أسهمت هذه العناصر في إنتاجها. وفيما يلي شكل بياني يبين مراحل قانون الغلة المتناقصة.

شكل (٢٣)

مراحل قانون الغلة المتناقصة



حدود ومميزات مراحل الغلة:

المرحلة الأولى: تبدأ من نقطة الأصل وتنتهي عند مستوى الانتاج الذي يتساوى فيه الناتج المتوسط مع الناتج الحدي وتتميز بما يلي:

١ ـ إن الناتج الكلي فيها يتزايد بمعدل متزايد.

٢ ـ إن الناتج الحدي يكون أكبر من الناتج المتوسط.

المرحلة الثانية: تبدأ من مستوى الانتاج الذي يتساوى فيه الناتج المتوسط مع الناتج الحدي وتنتهي عندما يكون مستوى الانتاج عند حده

الأقصى وهو المستوى الذي يكون الناتج الحدي فيه مساوياً للصفر.

وتتميز هذه المرحلة بما يأتي:

١ ـ إن الناتج الكلي فيها يتزايد بمعدل.

٢ ـ إن الناتج الحدي يكون أقل من الناتج المتوسط.

المرحلة الثالثة: تبدأ عندما يكون الانتاج الكلي عند حده الأقصى ويستمر الانتاج الكلي فيها بالتناقص وتتميز بما يلي:

١ ـ إن الانتاج الكلي فيها يكون متناقصاً.

٢ ـ إن الانتاج الحدي يكون سالباً.

٢ ـ تقييم قانون تناقص الغلة:

إن قانون تناقص الغلة هو حقيقة واقعة، وإن الظواهر الاقتصادية تؤيد صحة سريانه، إذ لو لم يكن كذلك لأمكن الحصول على كل ما يحتاجه بلد ما أو حتى العالم كله من محصول معين كالقمح مثلاً من زراعة قطعة أرض محدودة. غير أن صحة القانون ونفاذه يتطلب شروطاً معينة لا بد من توفرها وفي حالة عدم توفر هذه الشروط فإن أثر قانون الغلة المتناقصة لا يظهر والشروط هي:

أ ـ وجود عناصر انتاج ثابتة وأخرى متغيرة، فلو كانت جميع عناصر الانتاج متغيرة لكان من الممكن تجنب الوصول إلى مرحلة الغلة المتناقصة.

ب ـ تجانس وحدات عنصر الانتاج المتغير.

ج ـ ثبات المستوى التكنولوجي، وذلك لأن التحسينات الكتنولوجية، وإيجاد الطرق الانتاجية الجديدة من شأنها تأخير مرحلة الغلة المتناقصة.

الفصل الخامس

عوامل الانتاج

Factors of Production

ذكرنا سابقاً بأن الانتاج هو خلق المنفعة أو زيادتها، لكن حتى الآن لم يتم توضيح القوى المحددة لهذا الانتاج. ولبيان ذلك يمكن القول بصورة عامة، أن الانتاج يتطلب اشتراك أربعة عوامل يطلق عليها عوامل الانتاج وهي، العمل، الأرض (الطبيعة)، رأس المال والتنظيم والمنافع في بعض الحالات يمكن أن تخلق بجهود بشرية فقط دون الاستعانة بالأشياء المادية ومثال ذلك خدمات المدرسين، لذا فالجهد الإنساني أو العمل عامل انتاجي لا غنى عنه، لكن عموماً ما يضاف الجهد البشري لبعض الأشياء المادية التي يمكن الحصول عليها من الطبيعة كالخشب أو الأرض، أي أن الطبيعة هي أيضاً عامل انتاجي لا يمكن الاتغناء 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 أن الانتاج حين يتم باشتراك عدد من العوامل الثلاثة السابقة الذكر فإن جمعها والتخطيط لهذا الانتاج وتنسيقه وتوجيه جهود العاملين فيه يكون ضرورياً، لذا فإن المنظم يكون عامل الانتاج الرابع. وفيما يلي سنلقي ضوءاً على كل عامل منها:

أولاً: العمل: Labour

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

١ ـ إن العمل هو مجهود إنساني، لأن الإنسان فقط هو ذو الإرادة والبصيرة، وعلى هذا فإن المعنى الاقتصادي للعمل يستبعد عمل الحيوانات حتى لو كان مضنياً ويبذل في انتاج السلع.

٢ ـ إنه يستبعد كل مجهود إنساني حتى وإن كان مرهقاً وشاقاً إذا لم يقصد به أو يؤدي إلى انتاج السلع والخدمات. فتسلق جبل والقيام بسفرة عبر الصحراء لا يعد من قبيل العمل.

أما لماذا لا يعد تسلق الجبال، رغم كونه مضنياً، عملاً بينما يعد توزيع الرسائل رغم بساطته عملاً. السبب في ذلك يعود إلى أن العمل هو ملزم وكلمة الإلزام هنا لا تتضمن الالتزام القانوني إنما ينبغي أن تفهم بالمعنى الاقتصادي وهو التزام الإنسان بإشباع حاجاته والحصول على دخل سواء أكان عاملاً مستقلاً أم عاملاً أجيراً. هذا من ناحية، ومن ناحية أخرى، إن العمل هو مصدر إنتاج المجتمع. وقد دارت مناقشات طويلة حول تحديد الفعاليات المنتجة وغير المنتجة، فبالنسبة للطبيعيين (الفيزوقراط) يعد العمل الزراعي هو العمل الوحيد المنتج، لأن العمل الزراعي، حسب رأيهم، يؤدي إلى الحصول على ناتج صاف ولأن القيمة المستحدثة في الزراعة تفوق القيمة المستهلكة، أما الصناعة والتجارة فلا تستحدث شيئاً إنما تجري تغييراً وتبديلاً في شكل المادة لذا فهي عقيمة برأيهم.

أما (آدم سميث) فيرى بأن العمل الزراعي ليس هو العمل الوحيد المنتج، إنما العمل الصناعي هو الآخر يعد منتجاً، لأن الانتاج هو ليس خلق المادة حسب بل أن تحويلها وتغيير شكلها يعد انتاجاً أيضاً.

وبالنسبة لمجموعة أخرى من الاقتصاديين أدخلت الخدمات، كعمل التاجر والناقل، ضمن الأعمال المنتجة فهم يرون أنه لا يوجد اختلاف جوهري بين استخراج الفحم من المنجم وبين وضع هذا الفحم تحت تصرف المستهلك. فكلاهما منتج.

أما ساي Say فيرى أن العمل المنتج هو عمل يستحدث بصورة مباشرة أو غير مباشرة منفعة جديدة. لذا فإن عمل الأطباء والموظفين والحكام والفنانين هي أعمال منتجة لكن بصورة غير مباشرة.

١ ـ عرض العمل:

يقصد بعرض العمل، عدد الأيدي العاملة المتمثلة بالجهد المعروض فعلاً أو المستعد للعمل خلال فترة زمنية معينة وهو مرادف لاصطلاح القوة العاملة وهو يمثل ذلك الجزء من المجموع الكلي للسكان الذين تقع أعمارهم بين ١٥ ـ ٦٥ سنة ويسمى بالسكان الفعال أو القوة البشرية بعد استبعاد العاجزين عن العمل وكذلك الأشخاص الذين تقل أعمارهم عن الـ١٥ أو تزيد عن ٦٥ سنة ولا يقومون بأي نشاط اقتصادي. ويسمى هذا الجزء بالسكان غير الفعال. ويتكون عرض العمل من الفئات التالية:

أ ـ أصحاب العمل وهم الأفراد الذين يديرون نشاطاً اقتصادياً معيناً لحسابهم الخاص ويشغلون آخرين تحت إدارتهم.

ب ـ العاملون لحسابهم وهم العمال الذين يديرون نشاطاً اقتصادياً معيناً لحسابهم الخاص دون أن يقوموا بتأجير آخرين.

ج ـ الاجراء: وهم الأشخاص الذين يعملون في الأنشطة الاقتصادية العامة أو الخاصة ويحصلون لقاء عملهم على تعويض بشكل أجور أو رواتب أو مواد عينية.

د ـ العمال العائليون: وهم الأشخاص الذين يقومون بالعمل تحت إدارة أحد أفراد العائلة بمقابل أو بدون مقابل.

ويتأثر عرض العمل بالعوامل التالية:

- حجم السكان حيث يؤثر طردياً.

- ساعات العمل حيث يزداد عرض العمل بزيادة عدد الساعات المخصصة للعمل.

- نسبة السكان في سن العمل إلى مجموع السكان ويتأثر هذا المعدل بالسن والعادات والتقاليد.

- حرية اختيار العمل، ظروف وطبيعة العمل وكفاءة العمل والعوامل المأثرة فيه كالتعليم والإعداد المهني، وتقسيم العمل وظروف المعيشة.

- التركيب النوعي للسكان من حيث الجنس والعمر ففي البلدان النامية يبدأ العمل مبكراً كما أن إسهام المرأة في قوة العمل يكون منخفضاً جداً قياساً بالدول المتقدمة.

- الهجرة: حيث يؤثر انتقال العاملين في عرض العمل.

٢ - نظرية السكان:

على أثر الازدياد الكبير في عدد سكان بريطانيا في نهاية القرن الثامن عشر ظهرت عدة كتابات تعالج أسباب هذه الزيادة وأثرها في الحالة الاقتصادية. وكان الاقتصادي الانكليزي مالثوس[1] من الذين أسهموا في هذا الموضوع فقد تركت زيادة السكان في نفس مالثوس أثراً كبيراً ظهر بوضوح في رسالته عن السكان.

وقد أوضح أنه بجهود جزء من السكان العاملين ينتج الطعام إلى المجتمع كله، أي أن المساهمين في الانتاج فعلاً يشكلون جزءاً معيناً من

---

(١) هو توماس روبرت مالثوس (١٧٦٦ - ١٨٣٤)، نشأ في بيئة ارستقراطية ودينية، وبعد أن أتم المرحلة الثانوية التحق بجامعة كمبرج لدراسة اللاهوت وبعد ذلك أصبح عضواً بمدرسة اللاهوت وبعد ذلك أصبح عضواً في الكنيسة بمدرسة اللاهوت عام ١٧٩٣ وفي ام ١٧٩٦ أصبح عضواً في الكنيسة (قسيساً) ثم تخطى ذلك إلى العلوم الاقتصادية والاجتماعية.

السكان العاملين الذين يجب عليهم إطعام الجزء الآخر غير العامل. فالطعام الذي ينتجه العاملون لا يكفي لإشباع تلك الأعداد من السكان التي تتزايد بوتيرة عالية، مما ينتج عنه وجود فئة من السكان ليس لديهم ما يكفي من الغذاء فيحل بهم الشقاء والبؤس. ويتساءل مالثوس، إذا كانت الأرض لا تكفي إلا عدداً محدوداً من الناس فلماذا ندعو إلى تكاثر السكان وانجاب نسل جديد لا يستطيع أن يجد طعامه. ويخلص من ذلك إلى نتيجة هامة وهي أن لسكان يتزايدون على شكل متوالية هندسية ١، ٢، ٤، ٨، ١٦، ٣٢ في حين أن الموارد التي يعيش عليها الناس تتزايد بموجب متوالية عددية ١، ٢، ٣، ٤، ٥. ومن هنا تبدو الفجوة الكبيرة بين حجم السكان المتزايد ومقدار الموارد المحدودة على وفق هذا المنطوق.

وبذلك فقد حذر مالثوس من زيادة السكان التي تقضي على كل ما تحققه برامج التنمية والتقدم الاقتصادي. ويرى أن الزيادة السكانية تعد العامل الأساسي في عرقلة تقدم الإنسانية وتطورها. ولذا يرى أنه لا بد من وضع قيود وموانع تحول دون تجاوز السكان مستوى المواد الغذائية. هذه القيود هي القيود الوقائية وهي وضع القيود على ولادة الأطفال وتشمل الأحجام عن الزواج وتحديد النسل، والقيود الإيجابية وتتمثل بالموانع الرادعة لأولئك الذين ولدوا وعدوا فائضاً عما متوفر من مواد غذائية للعمل على إعادة التوازن بين حجم السكان ومقدار المواد الغذائية.

غير أن الوقائع لم تؤيد ما ذهب إليه مالثوس وأن نظريته كانت تشاؤمية.

ثانياً: الأرض: Land

الأرض بالمعنى الواسع ترمز إلى جميع الموارد الطبيعية، كما وجدت عليه في الطبيعة، وهذه الموارد تتضمن ليس فقط سطح الأرض earths surface بل تشمل الأنهار والبحيرات (لكن لا تشمل القنوات canals التي

شقت بعمل الإنسان) والموارد المعدنية (كالفحم والنفط) والنباتات الطبيعية كالغابات. إن الصعوبة الوحيدة في فهم المقصود بالأرض كعامل إنتاجي هي أن الأرض يجب أن 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 رغم أن الموقع مهم للأرض الزراعية أيضاً لكن بدرجة أقل من حالة الأرض المستخدمة للأغراض الصناعية[١].

وعلى الرغم من اعتقاد بعضهم بأن الأرض ثابتة من حيث الكم والنوع[٢]. لكن التقدم التكنولوجي أتاح فرصة زيادة مساحة الأرض كمياً وتحسينها نوعياً وذلك من خلال مشاريع الري وبزل المستنقعات واستصلاح الأراضي ومن خلال الأسمدة والمخصبات وما إلى ذلك.

غير أن شكل الأرض إذا ما تغير عند استخدام العمل ورأس المال وأضيفت مساحات أرضية قابلة للاستعمال في هذه الحالة، وعند توخي الدقة في المفهوم الاقتصادي للأرض، يمكن عد هذا العامل الجديد (الأرض المضافة) هي مزيج من الأرض ورأس المال والعمل أكثر مما هي أرض بحتة as pure land.

ثالثاً: رأس المال: Capital

لقد استخدم مصطلح رأس المال بمعان مختلفة، وأن الاقتصاديين يختلفون فيما بينهم على تعريفه ونحن لسنا بحاجة للخوض في هذه

---

(١) انظر:

Lewis A. Froman, Principles of Economics, revised edition (Richard D. Irwin Inc. Chicago, Illinois, 1947). p. 14.

(٢) وهذا ما ذهب إليه الكلاسيك في اعتقادهم الذين يقتصر تعريفهم للأرض على الأرض الزراعية حيث أن المستوى الفني في ذلك الوقت لم يسمح للإنسان بأن تغير الأرض كمياً أو نوعياً.

التعريفات المختلفة لكن من المفيد الاطلاع على الشائع منها.

فقد عرفه كثير من الاقتصاديين بأنه «السلع المنتجة المستخدمة في انتاج إضافي»[1] produced goods used in futher production وبعبارة أخرى هي وسائل الانتاج (الآلات) التي صنعها الإنسان instruments of production لمساعدته في الانتاج كالمكائن والبنايات والمخازن وحضائر الحيوانات والطرق والجسور والسكك الحديد وما شابه ذلك. إن هذا التعريف يستثني من رأس المال جميع الموارد الطبيعية لأنها لم يتم صنعها من قبل الإنسان ويستثني جميع السلع الاستهلاكية لأنها لم تستخدم في انتاج سلع أخرى.

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 للانتاج أم للاستهلاك وهو يتضمن الموارد الطبيعية ومستلزمات الانتاج وجميع السلع الاقتصادية وهذا التعريف يجعل رأس المال مرادفاً للثروة. غير أن رأس المال هو جزء من الثروة وليس جميع الثروة فالثروة تتضمن السلع الاستهلاكية المعمرة وغير المعمرة والمخزون السلعي فضلاً عن السلع الرأسمالية.

وبشكل عام أن رأس المال يتضمن كل ما من شأنه أن يسهم في انتاج السلع والخدمات الاستهلاكية بشكل مباشر أو غير مباشر.

أنواع رأس المال:

يمكن النظر إلى رأس المال من عدة زوايا، فمن زاوية إسهامه

---

(١) انظر:

Raymond T. Bye, Principles of Economics, Fifth Edition (Appleton- Century- Crofts, Inc., New York, 1956) PP. 26- 27.

المباشر أو غير المباشر في انتاج السلع والخدمات الاستهلاكية يقسم إلى:

أ ـ رأس المال الانتاجي:

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

ب ـ رأس المال الاجتماعي الثابت: Social overhead Capital

وهو يشمل جميع الأنواع الأخرى من رأس المال التي تسهم في العمليات الانتاجية بشكل غير مباشر والتي تعتبر أساسية لكافة المشاريع التي تمارس الانتاج بشكل مباشر. ومن أمثلة هذا النوع من رأس المال الطرق والجسور والموانىء والسدود والخزانات ومباني الجامعات والمدارس والمستشفيات وكافة المنشآت الاجتماعية الأخرى ويطلق على هذا النوع من رأس المال البنى الارتكازية أو البنى التحتية infastructure.

كما ويمكن تقسيم رأس المال من زاوية النفقات التي يتحملها المشروع الانتاجي إلى ما يأتي:

أ ـ رأس المال الثابت: Fixed Capital

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

ب ـ رأس المال المتداول (العامل): Working Capital

ويشمل المواد الخام والسلع نصف المصنوعة والمخزون من السلع تامة الصنع، وهذا النوع من رأس المال من الممكن لصاحب المشروع أن يغير مقدار ما يستخدمه منه تبعاً لمستوى الانتاج لذا ففي حالة توقف الانتاج لا تكون هناك حاجة للانفاق على رأس المال المتداول بخلاف ما

هي عليه الحال بالنسبة لرأس المال الثابت، أي أن الانفاق على رأس المال المتداول (العامل) يكون دالة للانتاج.

ويطلق على علاقة رأس المال الثابت بالمتغير مصطلح التركيب العضوي لرأس المال.

رابعاً: التنظيم Enterprise

هو نوع خاص من النشاط الإنساني يدرج أحياناً تحت عنوان العمل ولكن بمميزات خاصة ولكونه يلعب دوراً خاصاً في النظام الاقتصادي، كان من الأفضل أن يعامل كعنصر إنتاجي منفصل عن العمل.

وهو يشير إلى مهمة تجميع عناصر الانتاج الأخرى، العمل والأرض ورأس المال واستخدامها في العملية الانتاجية 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 انتاج السلع الجديدة أو استخدام الطرق الفنية الجديدة في الانتاج.

الفصل السادس

التكاليف

Costs

إن الفرضية الأساس في نظرية العرض هي عند اتخاذ قرارات الانتاج فإن المشروعات تسعى لتعظيم أرباحها، والربح من الانتاج يتكون من الفرق بين قيمة المخرجات وقيمة المدخلات. إن قيمة المخرجات هي الإيراد revenue الذي يحصل عليه المشروع من بيع منتجاته بينما قيمة المدخلات هي تكلفة Cost هذه المدخلات وهذا يمكن التعبير عنه بالمعادلة التالية:

$$x = R - C$$

حيث:

تمثل الأرباح.

R تمثل الإيرادات.

C تمثل التكاليف.

إن المنتج يسعى إلى أن يكون الفرق الموجب بين الإيرادات والتكاليف أكبر ما يمكن لذا فإن دراسة سلوك المنتج تتطلب دراسة كل من التكاليف والإيرادات.

التكاليف: Costs

أولاً: تعريف التكلفة:

التكلفة هي كل ما يتحمله المنتج من أموال لانتاج السلع من أجور العمل وأثمان المواد الخام والوقود والنقل والتأمين وفوائد رأس المال وعائد الأرض والضرائب والاندثار والربح العادي للمنظم ويتم التعبير عن التكلفة عادة في صورة نقدية لأن من الصعوبة جمع التكاليف بشكل عيني لعدم تجانس خدمات عناصر الانتاج المستخدمة، والتعريف السابق هو تعريف عام للتكلفة لا يدل على مفهوم محدد لها، لأن مفهوم التكلفة يختلف تبعاً للزاوية التي ينظر منها إلى التكلفة، فيمكن عد التكلفة إنها ثمن استخدام عناصر الانتاج على أساس أن ثمن عناصر الانتاج تقيس كلفة الفرصة البديلة[1] لهذه العناصر. أو اعتبار الكلفة، إنها ما تحمله المجتمع في سبيل انتاج السلعة أي ما قام المجتمع به من تضحية بالسلع الأخرى التي كان من الممكن انتاجها في سبيل انتاج هذه السلعة، أي تكلفة الفرصة البديلة من وجهة نظر المجتمع.

كذلك يمكن التميز بين التكاليف الظاهرة والتكاليف الضمنية:

فالتكاليف الظاهرة: Explicit Cost

هي الأموال التي يتحملها المنتج مقابل الحصول على خدمات عوامل الانتاج المستخدمة في العملية الانتاجية والتي لا يستطيع الحصول عليها دون دفع مقابل لها. وتشمل أجور العمال وأثمان المواد الخام والتكاليف الثابتة وكل ما يترتب عليه «دفع» عند حصول اتفاق بين صاحب المشروع ومالكي خدمات عوامل الانتاج.

---

(١) كلفة الفرصة البديلة Opportunity Cost تقاس كلفة الفرصة البديلة للعنصر الانتاجي المستخدم في انتاج سلعة معينة بقيمة أكبر انتاج آخر تمت التضحية به يمكن لهذا العنصر أن يحققه عند استخدامه أفضل استخدام.

أما التكاليف الضمنية: Implicit Cost

فهي التكاليف التي لا تظهر في شكل مدفوعات ظاهرة ولا تترتب على عقد اتفاق مثل تكاليف استخدام المدخلات المملوكة للمنتج مثل استخدام ما يملكه المنتج من رأس مال أو استخدامه لمجهوده الشخصي. وبناء على التمييز بين التكاليف الظاهرة والتكاليف الضمنية فإن الربح الاقتصادي الذي يحصل عليه المنتج يكون أقل من الربح المحاسبي وذلك لأنه سيساوي الربح المحاسبي ناقصاً ما قد يمكن للمنتج الحصول عليه من الاستخدام البديل الأحسن لأمواله وجهوده الشخصية، فالربح بالنسبة للمحاسبين هو عنصر متبقي أما بالنسبة للاقتصاديين فهو عائد خدمة المنظم، لأن الاقتصادي ينظر إلى المنظم كونه عنصر من عناصر الانتاج وبالتالي فإن عائده يجب أن يكون جزءاً من التكاليف، أي أن التكاليف تشمل ربح المنظم وهو ما يسمى بالربح العادي Normal profit وبذا يكون الربح العادي هو ذلك الحد الأدنى من الأرباح الذي ينبغي أن يحصل عليه المنظم لكي يستمر في عملية الانتاج، فإذا لم يحصل المنظم على الربح العادي فإنه سيترك النشاط الذي يعمل فيه إلى فرصة بديلة أخرى تمكنه من الحصول على عائد خدمته في الأقل.

ثانياً: أنواع التكاليف:

يمكن تقسيم التكاليف إلى عدة تقسيمات تبعاً للزاوية التي ينظر منها إلى هذه التكاليف. فعند النظر إلى التكاليف من الناحية المحاسبية أو من ناحية الدفع المقابل للحصول على خدمات عوامل الانتاج فإنها تقسم إلى تكاليف ظاهرة وتكاليف ضمنية؛ أما عند النظر إلى التكاليف من الناحية الزمنية فإنها في تحليل الأجل القصير تقسم قسمين، التكاليف الثابتة والتكاليف المتغيرة أما في تحليل الأجل الطويل فإن جميع التكاليف تكون متغيرة لأن التكاليف الثابتة التي لا يسمح الأجل القصير بتغييرها تكون في الأجل الطويل قابلة للتغير. وعند النظر إلى التكاليف من الزاوية الكمية أو

من زاوية مقدار التكاليف فإنها تقسم إلى تكاليف كلية وتكاليف متوسطة وتكاليف حدية وسنتطرق إلى هذه الأنواع فيما يلي:

ـ التكاليف الظاهرة والتكاليف الضمنية.

لقد تم التطرق إلى هذه التكاليف عند الكلام عن تعريف الكلفة.

ـ التكاليف في الأجل القصير والأجل الطويل:

١ ـ التكاليف في الأجل القصير:

تقسم التكاليف في تحليل الأجل القصير Short run إلى قسمين أساسيين هما:

أ ـ التكاليف الثابتة: Fixed Costs

وهي تشمل جميع التكاليف التي لا تتغير بتغير كمية الانتاج حيث تبقى ثابتة عند مستوى معين سواء استغلت طاقة المشروع جزئياً أو كلياً أم لم تستغل على الاطلاق والسبب في ثباتها يعود إلى أن الفترة القصيرة لا تسمح للمشروع أن يغير بعض عناصر الانتاج التي يستخدمها لأن تغير هذه العناصر يحتاج لفترة أطول. ومن أمثلة التكاليف الثابتة، إيجارات المباني المتعاقد عليها والضرائب على العقارات ورواتب الموظفين الدائميين. وما شابه ذلك.

ب ـ التكاليف المتغيرة: Variable Costs

وهي التكاليف التي تتغير مع تغير كمية الانتاج على الرغم من بقاء حجم المشروع ثابتاً. أي إنها دالة طردية لمقدار الانتاج أو:

$$Vc = f(P)$$

V_c: تمثل التكاليف المتغيرة.

P: تمثل كمية الانتاج.

وبناء على هذا فإن التكاليف الكلية Total Cost في الأجل القصير تتكون من مجموع التكاليف الثابتة والتكاليف المتغيرة.

أو:

$$T_c = F_c + V_c$$

حيث أن:

T_c: تمثل التكاليف الكلية.

F_c: تمثل التكاليف الثابتة.

V_c: تمثل التكاليف المتغيرة.

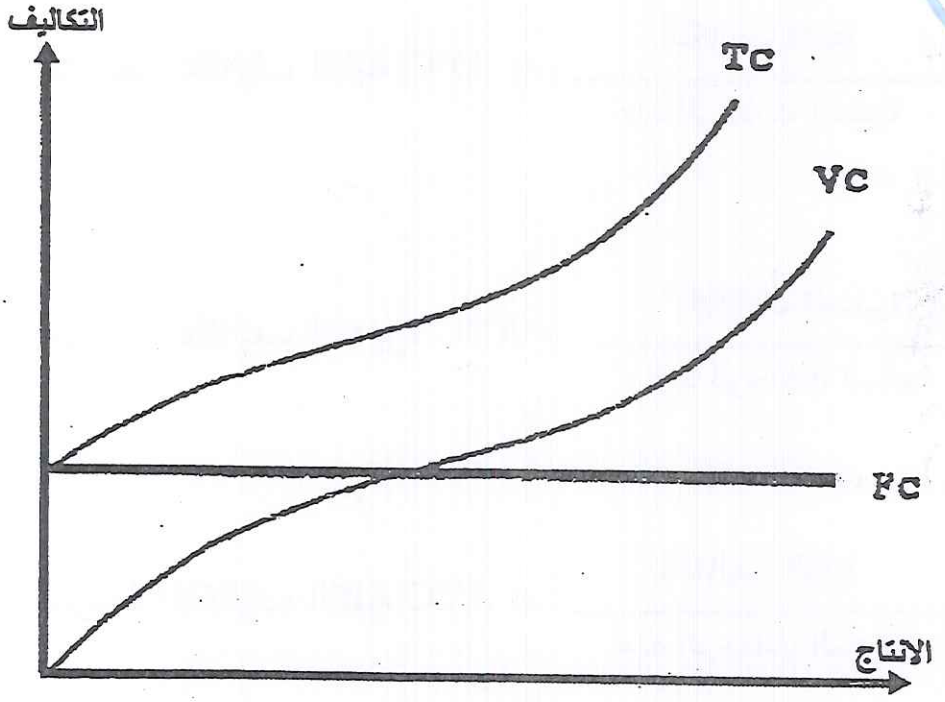
ولما كانت التكاليف الثابتة هي مقدار ثابت فإن التغير في التكاليف الكلية يعود أساساً للتغير في التكاليف المتغيرة أي أن التكاليف الكلية دالة للتكاليف المتغيرة:

$$T_c = f(V_c)$$

والشكل التالي يبين التكاليف الثابتة والمتغيرة والكلية:

شكل (٢٤)

التكاليف الثابتة والمتغيرة والكلية



من ملاحظة الشكل (٢٤) يظهر أن التكاليف الثابتة (F_c) ثم تمثيلها بخط مستقيم مواز للمحور الأفقي وهو يعبر عن عدم تغييرها عند تغير الكمية المنتجة فهي تمثل مقداراً ثابتاً سواء أكان الانتاج صفراً أم أن المشروع يستغل جميع طاقته. أما التكاليف المتغيرة فقد مثلت بالمنحنى V_c الذي يعكس مراحل دالة التكاليف. في حين مثلت التكاليف الكلية بالمنحنى T_c والذي نجم عن إضافة التكلفة الثابتة إلى التكلفة المتغيرة عند كل مستوى من مستويات الانتاج. ولما كانت التكلفة الثابتة لا تتغير في كل مستوى من مستويات الانتاج نلاحظ أن منحنى التكلفة الكلية جاء موازياً لمنحنى التكلفة المتغيرة عند جميع هذه المستويات.

ج ـ متوسطات التكاليف في الأجل القصير:

متوسط التكلفة (معدل التكلفة) Average cost هو مقدار ما يصيب كل وحدة منتجة من أنواع التكاليف التي تمت الإشارة إليها. وبالتالي فإن متوسطات التكاليف عند أي مستوى من مستويات الانتاج تكون كما يأتي:

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

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

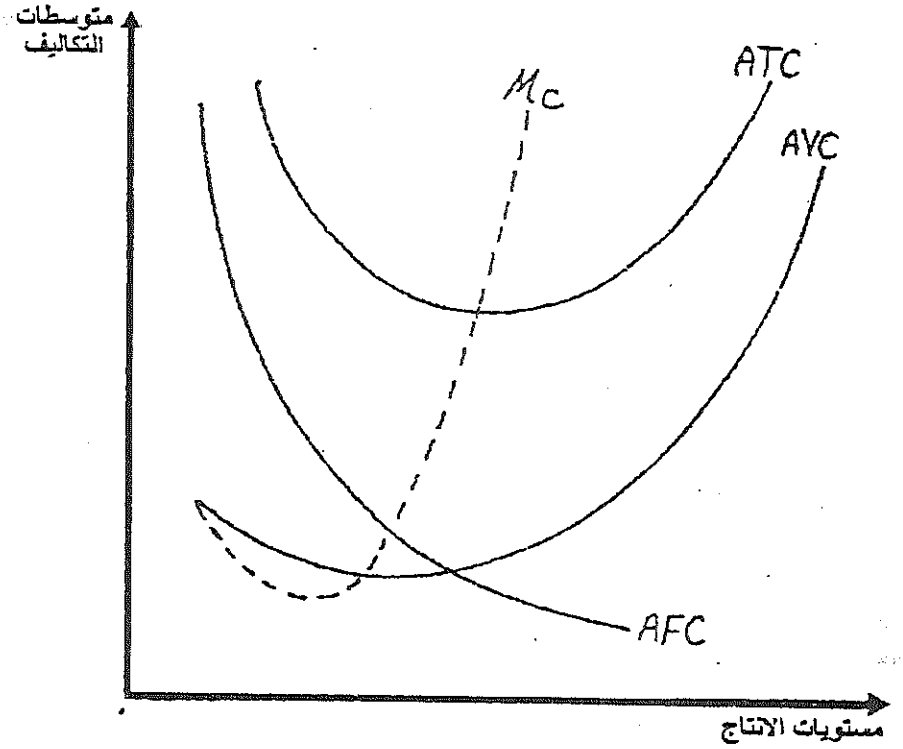
$$\text{متوسط التكاليف الكلية ATC} = \frac{\text{التكاليف الكلية}}{\text{عدد الوحدات المنتجة}}$$

ومن ملاحظة الشكل (٢٥) نجد أن منحنى متوسط التكاليف الثابتة

AFC يتناقص باستمرار كلما زادت الكمية المنتجة وإنه يقترب من المحور الأفقي لكنه لا يتقاطع معه وذلك ناتج عن قسمة التكاليف الثابتة وهي مقدار ثابت على عدد وحدات الانتاج المتزايدة فلا بد أن يكون خارج القسم متناقصاً وهذا يعني أنه بزيادة الانتاج ينخفض ما يصيب الوحدة المنتجة من تكاليف ثابتة، وعند ملاحظة منحنى متوسط التكاليف المتغيرة AVC نجد أن هذا المتوسط يتناقص عند زيادة الانتاج حتى يصل إلى حد معين بعدها يأخذ في التزايد. والسبب في ذلك يعود إلى ما يأتي:

شكل (٢٥)

متوسطات التكاليف الكلية والثابتة والمتغيرة والتكاليف الحدية



لما كان متوسط التكاليف المتغيرة ناجم عن قسمة التكاليف المتغيرة على عدد الوحدات المنتجة فإن هذا المتوسط يتوقف على معدل التغير في كل من البسط والمقام. فإذا كان معدل زيادة المقام (عدد الوحدات المنتجة) أكبر من معدل زيادة البسط (التكاليف المتغيرة) فإن متوسط

التكاليف المتغيرة ينخفض وهذا ما يحصل في مرحلة تزايد الغلة والتي هي في الواقع مرحلة تناقص التكاليف. أما إذا كان معدل تغير البسط (التكاليف المتغيرة) أكبر من معدل تغير المقام (عدد الوحدات المنتجة) فإن هذا يعني تزايد متوسط التكاليف المتغيرة وهذا هو ما يحصل في مرحلة تناقص الغلة أو مرحلة تزايد التكاليف أما متوسط التكاليف الكلية ATC فهو في الواقع يساوي متوسط التكاليف الثابتة + متوسط التكاليف المتغيرة. وإنه يتناقص بتزايد الانتاج إلى حد معين ثم يأخذ بالتزايد متخذاً شكل الحرف U وتفسير سلوك هذا المنحنى بهذا الشكل يكون كما يأتي:

لما كان متوسط التكاليف الكلية هو مجموع متوسط التكاليف الثابتة ومتوسط التكاليف المتغيرة فإن سلوكه يعتمد على سلوك كل من هذين المتوسطين ولما كان هذان المتوسطان في البداية متناقصين فإن متوسط التكاليف الكلية يكون متناقصاً بالضرورة، ويستمر كذلك ما دام كل من متوسط التكاليف الثابتة والمتغيرة متناقصاً. وعندما يصل منحنى متوسط التكاليف المتغيرة إلى أدنى حد له ويكون متوسط التكاليف الثابتة مستمراً في تناقصه فإن متوسط التكاليف الكلية يكون متناقصاً. وبعد أن يأخذ متوسط التكاليف المتغيرة في التزايد فإن متوسط التكاليف الكلية يستمر في تناقصه ما دام معدل تزايد التكاليف المتغيرة أقل من معدل تناقص التكاليف الثابتة، لكن عندما يصبح التزايد في معدل التكاليف المتغيرة أكثر من التناقص في معدل التكاليف الثابتة فإن متوسط التكاليف الكلية يأخذ في التزايد.

د ـ التكاليف الحدية: The Marginal cost

التكلفة الحدية هي مقدار التغير في التكاليف الكلية نتيجة لتغير الانتاج بوحدة واحدة، وهي بذلك تمثل التكلفة الإضافية extra cost الناجمة عن انتاج وحدة إضافية extra unit ويمكن استخراجها بطرح التكاليف الكلية السابقة من التكاليف الكلية الأكبر اللاحقة.

ورياضياً يمكن استخراجها كما يأتي:

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

حيث أن:

MC تمثل التكلفة الحدية.

TC تمثل تغير التكاليف الكلية.

Q تمثل تغير الانتاج.

جدول (٨)

التكاليف الكلية والثابتة والمتغيرة ومعدل التكاليف والتكاليف الحدية

الكمية المنتجة (١)	التكاليف الثابتة (٢)	التكاليف المتغيرة (٣)	التكاليف الكلية (٤)	التكلفة الحدية (٥)	متوسط التكلفة (٦)
صفر	٢٥٠	صفر	٢٥٠	-	
١	٢٥٠	٧٠	٣٢٠	٧٠	٣٢٠
٢	٢٥٠	٩٠	٣٤٠	٢٠	١٧٠
٣	٢٥٠	١٠١	٣٥١	١١	١١٧
٤	٢٥٠	١١٠	٣٦٠	٩	٩٠
٥	٢٥٠	١٢٠	٣٧٠	١٠	٧٤
٦	٢٥٠	١٣٦	٣٨٦	١٦	٦٤,٣
٧	٢٥٠	١٥٦	٤٠٦	٢٠	٥٨
٨	٢٥٠	٢٠٦	٤٥٦	٥٠	٥٧
٩	٢٥٠	٢٩٠	٥٤٠	٨٤	٦٠
١٠	٢٥٠	٤٠٠	٦٥٠	١١٠	٦٥

ومن ملاحظة الجدول (٨) نجد أن العمود (١) يمثل وحدات الانتاج والعمود (٢) يمثل التكاليف الثابتة وكيف إنها لا تتغير مهما كان مستوى الانتاج أما العمود (٣) فهو يمثل التكاليف المتغيرة وكيف إنها تتزايد بتزايد الانتاج أما العمود (٤) فيمثل التكاليف الكلية والتي هي مجموع التكاليف الثابتة والتكاليف المتغيرة أما العمود الخامس فيمثل التكلفة الحدية والتي يمكن استخراجها يطرح مجموع التكاليف الكلية السابق من مجموع التكاليف الكلية اللاحق أما العمود السادس فيمثل متوسط التكاليف الكلية والذي هو في الواقع خارج قسمة التكاليف الكلية على عدد الوحدات المنتجة.

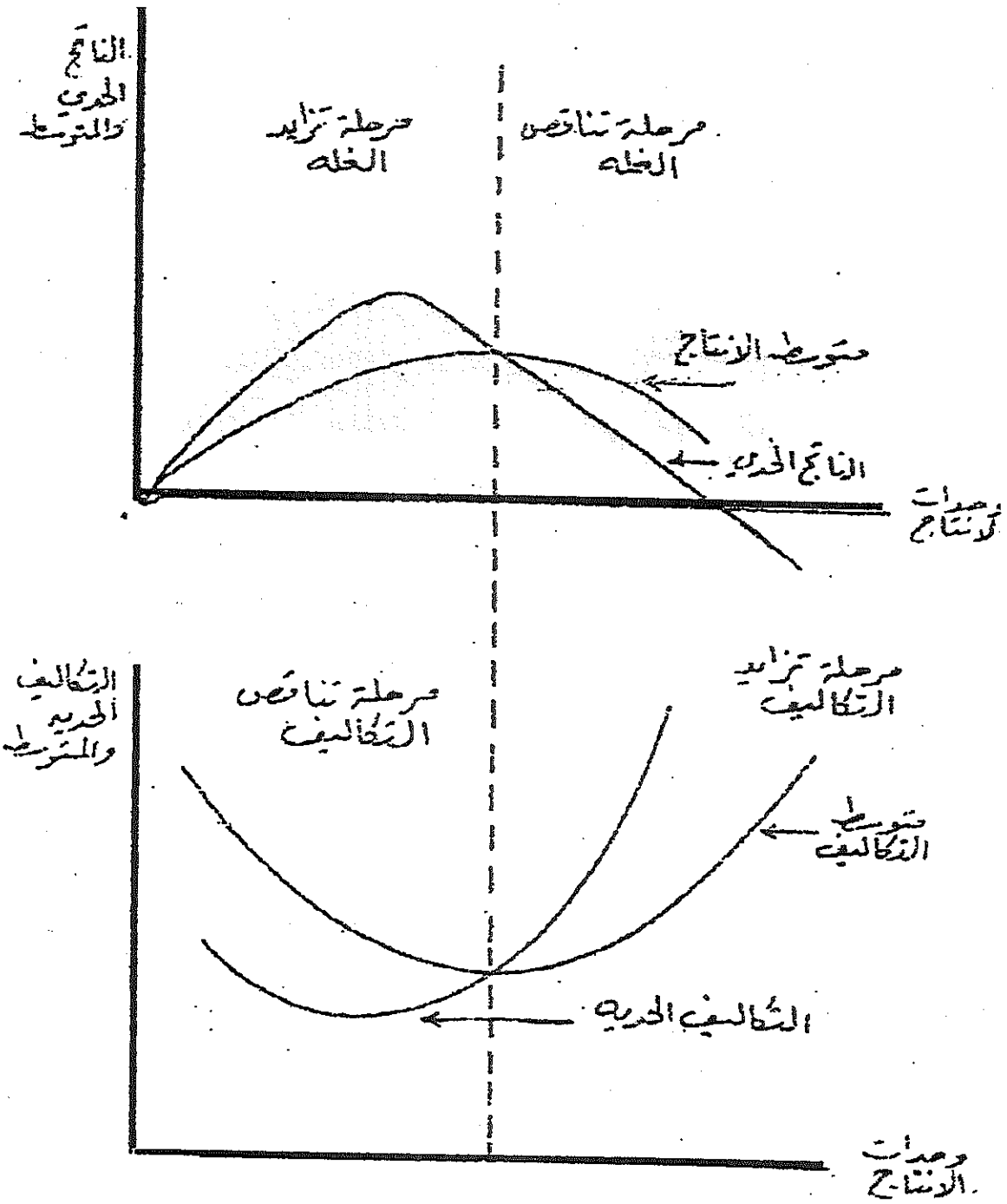
هـ ـ العلاقة بين منحنيات الناتج ومنحنيات التكاليف:

يمكن إيجاد العلاقة بين منحنيات الناتج ومنحنيات التكاليف من خلال توضيح العلاقة بين منحنى متوسط الانتاج والانتاج الحدي ومنحنى متوسط التكاليف والتكاليف الحدية. فمن ملاحظة الشكل (٢٦) نجد منه، على وفق ما سبق ذكره، إن منحنى الناتج الحدي يقطع منحنى متوسط الناتج عند أعلى نقطة فيه، بينما يقطع منحنى التكاليف الحدية منحنى متوسط التكاليف عند أدنى نقطة. إن نقطة تقاطع منحنى الناتج الحدي ومتوسط الانتاج تحدد نهاية مرحلة تزايد الانتاج (مرحلة تزايد الغلة) بينما نقطة تقاطع منحنى التكاليف الحدية والتكاليف المتوسط تحدد مرحلة تناقص التكاليف وهي تقابل مرحلة تزايد الغلة. والواقع أن مقدار الانتاج الذي يتحدد بنهاية مرحلة تزايد الغلة ما هو إلا نفس مقدار الانتاج الذي يتحدد بنهاية مرحلة تناقص التكاليف. بينما المرحلة الثانية تبدأ بعد النقطة التي تتساوى عندها التكاليف الحدية مع متوسط التكاليف وهذه المرحلة يمكن تسميتها بمرحلة تزايد التكاليف وهي تقابل مرحلة تناقص الغلة.

ومن الشكل يظهر أيضاً أن التكاليف المتغيرة لا تتغير بمقدار ثابت

إنما في المرحلة الأولى تتزايد بمعدل متناقص أما في المرحلة الثانية فإنها تزداد بمعدل متزايد وإن تفسير ذلك يتطلب منا العودة إلى دالة الانتاج التي تم التطرق إليها سابقاً ففي الأجل القصير لاحظنا أن هناك نوعين من عناصر الانتاج، الثابتة والمتغيرة، فعند إضافة وحدات متتالية من عنصر الانتاج المتغير إلى عناصر الانتاج الثابتة وجدنا أن الانتاج الكلي في المرحلة الأولى، أخذ يتزايد بمعدل متزايد وفي المرحلة الثانية أخذ يتزايد بمعدل متناقص حتى وصل إلى أقصى حد له وذكرنا أن السبب في ذلك يعود إلى العلاقة بين العناصر الثابتة والعناصر المتغيرة ففي المرحلة الأولى يكون مستوى استغلال عناصر الانتاج الثابتة دون مستوى الاستغلال الأمثل لذا فإن معدل انتاج الوحدات المستخدمة من العنصر المتغير يكون متزايداً كلما اقترب من مستوى الاستخدام الأمثل لعناصر الانتاج الثابتة وهذا الوضع يعني أن معدل تكاليف انتاج الوحدة الواحدة متناقصاً لذا فإن التكاليف المتغيرة تزايدت بمعدل متناقص. لكن استمرار الانتاج بعد الوصول إلى مستوى الاستخدام الأمثل للعناصر الثابتة يصبح معدل انتاج الوحدات المستخدمة من العنصر المتغير متناقصاً وهذا يعني أن تكاليف الانتاج المتغيرة تتزايد بمعدل متزايد.

شكل (٢٦)
العلاقة بين منحنيات الناتج ومنحنيات التكاليف



ومما تقدم نخلص إلى أنه عندما كان الانتاج الكلي يتزايد بشكل متزايد فإن التكاليف المتغيرة تتزايد بمعدل متناقص أما إذا تزايد الانتاج الكلي بمعدل متناقص فإن التكاليف المتغيرة تتزايد بمعدل متزايد.

أهمية التمييز بين التكاليف الثابتة والتكاليف المتغيرة:

يواجه المشروع في حالة انخفاض الطلب على منتجاته مشكلة الاستمرار في الانتاج أم عدم الاستمرار فيه. إن اتخاذ القرار بذلك يعتمد على مقدار الإيراد الكلي الذي يحصل عليه المنتج. فإذا كان هذا كافياً لتغطية جميع التكاليف المتغيرة وجزءاً من التكاليف الثابتة فإنه يستمر في الانتاج لأن عدم استمرار المنتج في هذه الحالة يترتب عليه تحمله كافة التكاليف الثابتة لذا فإن من مصلحته الاستمرار في الانتاج ما دام هذا الاستمرار يجعله قادراً على تغطية جزء من تكاليف المشروع الثابتة. أما إذا كان الإيراد الكلي غير كاف لتغطية حتى التكاليف المتغيرة فإن من مصلحته التوقف عن الانتاج لأن هذا التوقف يترتب عليه تحمل التكاليف الثابتة فقط، وبعكسه سيتحمل التكاليف الثابتة إضافة إلى جزء من التكاليف المتغيرة.

٢ ـ التكاليف في الأجل الطويل:

الأجل الطويل Long run هو الفترة الزمنية التي يمكن أثناءها تغيير حجم الوحدة الانتاجية (المشروع) وتغيير مستوى الانتاج، أي الفترة التي تسمح بتغيير كل من المواد الأولية التي تستخدمها الوحدة الانتاجية وكذلك حجم الموجودات الثابتة بحدود ما تسمح به الامكانيات الفنية وبذا تصبح أغلب عناصر التكاليف متغيرة أي أن هناك قليلاً من التكاليف الثابتة وكثيراً من التكاليف المتغيرة، فخلال الفترة الطويلة يمكن بيع البنايات غير المرغوب فيها أو إعادة تأجيرها، كما أن معدل التأمين يمكن أن يختلف تبعاً لتغير الظروف وإن الهيئات الإدارية والتسويقية يمكن أن تزداد أو تنقص لكي تكون أكثر كفاءة وأكثر تناسباً مع الانتاج وحجم المشروع وكنتيجة لذلك نجد أن التكاليف الثابتة تختلف اختلافاً كبيراً بينما يكون مقدارها في الأجل القصير ثابتاً، وبعبارة أخرى يكون المشروع في الأجل الطويل قادراً على تكييف نطاق عملياته لانتاج أي مقدار مطلوب بأفضل أسلوب ممكن.

ففي الأجل القصير أن تقليل الانتاج يقود إلى رفع متوسط التكاليف لأن التكاليف الثابتة تمثل المقدار الأكبر لكل وحدة منتجة، لكن التكاليف الثابتة في الأجل الطويل تنخفض إلى حد ما إذا استمر الانتاج بمستوى منخفض. أي أن معدل التكاليف الثابتة سوف ينخفض في الأجل الطويل عند أي مستوى من مستويات النشاط أكثر من انخفاضه في الأجل القصير[1].

والأجل الطويل ما هو إلا مجموعة من الأوضاع القصيرة الأجل يستطيع المشروع المفاضلة بينها والانتقال إليها. فإذا بحثنا حالة المشروع في لحظة ما فإننا نكون أمام وضع قصير الأجل ولكن إذا أتيحت للمشروع فترة زمنية أطول يستطيع خلالها تغيير وضعه فإننا نكون أمام وضع طويل الأجل.

ومن المعروف أن تغيير حجم المشروع يؤثر في تكلفة إنتاج الوحدة من السلعة وإن حجم المشروع يقاس بطاقته الانتاجية، ويقصد بالطاقة الانتاجية للمشروع، الكمية التي ينتجها عندما يعمل عند أقصى كفاءة انتاجية ويكون المشروع عند أقصى كفاءة انتاجية عندما ينتج الكمية التي تحقق أدنى كلفة متوسطة (وتسمى هذه الكمية معدل الانتاج الأمثل Optimum rate of Output) أي يمكن القول بأن حجم المشروع يقاس بالكمية التي يستطيع انتاجها عند أدنى نقطة على منحنى الكلفة المتوسطة. فإذا قام المشروع بانتاج (١٠٠) ألف وحدة وكانت طاقته (١٥٠) ألف وحدة فلا بد وأن تكون تكلفة الوحدة أكبر مما لو كانت طاقة المشروع (١٢٠) ألف وحدة مثلاً. ولما كان المشروع يستطيع في الأجل الطويل

---

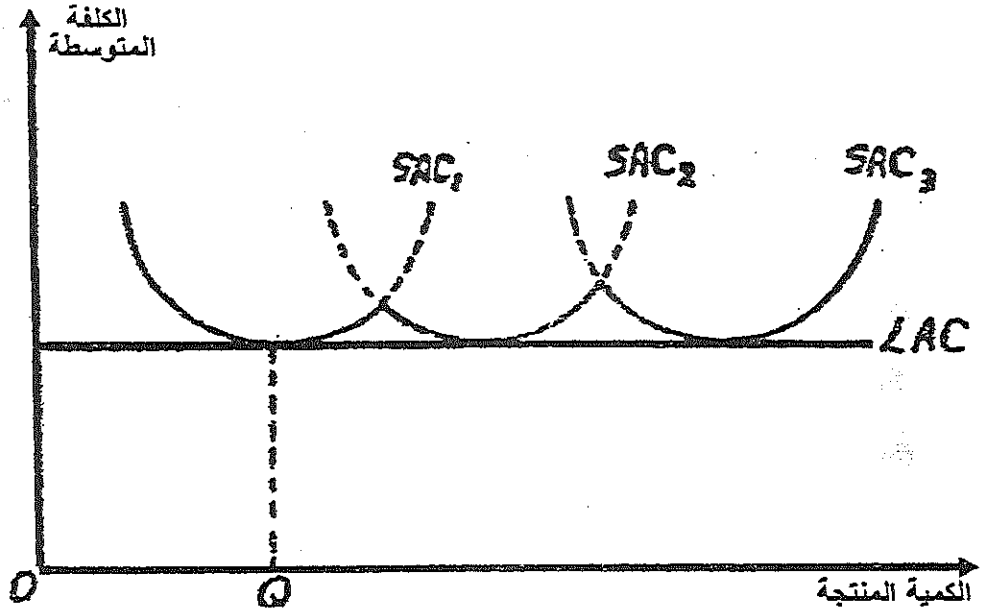
(١) انظر:

Stonier, Alfred W., and Hague, Douglas C., A textbook of Economic theoty, fourth edition. (Longman Group Limited, London, 1972) pp. 132- 141.

تغيير حجمه فإنه يقوم بالمفاضلة بين الأحجام المختلفة الممكنة واختيار أنسبها، وتستطيع المنشأة زيادة حجمها بإحدى وسيلتين هما: إنشاء وحدة انتاجية جديدة ذات طاقة أكبر أو إضافة وحدات انتاجية إلى الوحدات القائمة فعلاً ويتوقف اختيار إحدى الطريقتين على مدى تغير كمية الانتاج استجابة لتغير كمية عناصر الانتاج المستخدمة أي يتوقف على قانون غلة الحجم. فهناك حالة ثبات الغلة بالنسبة للحجم أي أنه إذا تغيرت كمية عناصر الانتاج المستخدمة في إنتاج سلعة ما بنسبة معينة فإن كمية الانتاج تتغير أيضاً بنفس النسبة وفي هذه الحالة تكون الكلفة المتوسطة للأجل الطويل ثابتة بغض النظر من حجم الوحدة الانتاجية كما هو موضح في الشكل (٢٧).

شكل (٢٧)

التكاليف في حالة ثبات الغلة بالنسبة للحجم

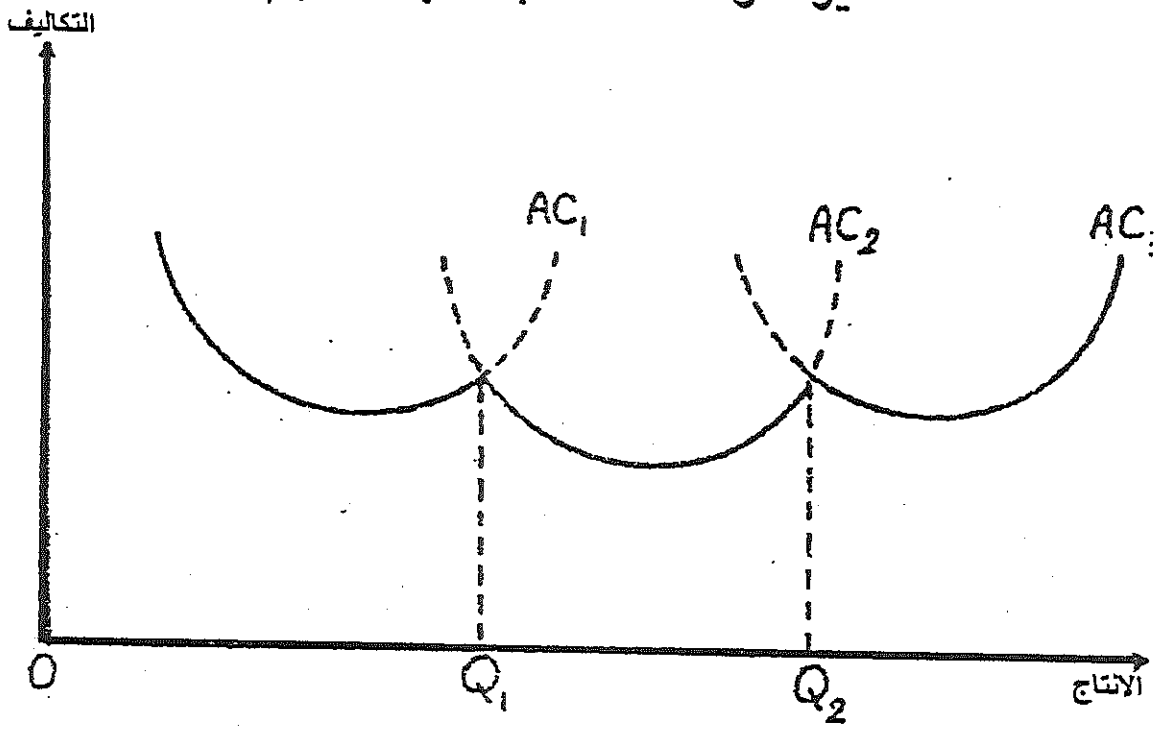


أي أن منحنى التكلفة المتوسطة في الأجل الطويل يكون خطاً مستقيماً موازياً للمحور الأفقي. فإذا أراد المشروع إنتاج كمية تعادل ضعف الكمية OQ فإنه يستطيع إقامة وحدة انتاجية إضافية بنفس الحجم الممثل بمنحنى التكلفة المتوسطة SAC.

لكن في حالة التكلفة المتغيرة بالنسبة للحجم فإن الحد الأدنى للتكلفة المتوسطة يختلف مع تغير حجم المشروع. فإذا بدأنا بحالة مبسطة يختار فيها المشروع بين ثلاثة أحجام فقط الوحدات الانتاجية فيكون كل حجم من هذه الأحجام منحنى تكلفة متوسطة. فإذا أراد المشروع تحديد الحجم المناسب لانتاج كمية معينة من السلعة فلا بد من أن يفاضل بين هذه الأحجام الثلاثة على أساس التكلفة المتوسطة التي سيتحملها في إنتاج الوحدة ويستطيع صاحب المشروع الانتقال من أحد منحنيات التكلفة المتوسطة إلى منحنى آخر طبقاً لما يرى فيه من اقتصاد في التكاليف فإذا كانت الكمية المراد انتاجها تقل عن الكمية (OQ) فيكون من الأفضل إقامة الوحدة الانتاجية رقم (١)، AC أما إذا زادت الكمية المطلوب إنتاجها عن (OQ) ولكن بشرط أن تقل عن (OQ) فيكون الحجم الأكفأ للانتاج هو الوحدة الانتاجية رقم (٢) AC أما إذا زادت الكمية المراد انتاجها عن OQ فيجب إنشاء الوحدة رقم (٣) AC. وكما هو موضح بالشكل (٢٨).

شكل (٢٨)

تغير متوسط الكلفة بالنسبة للحجم

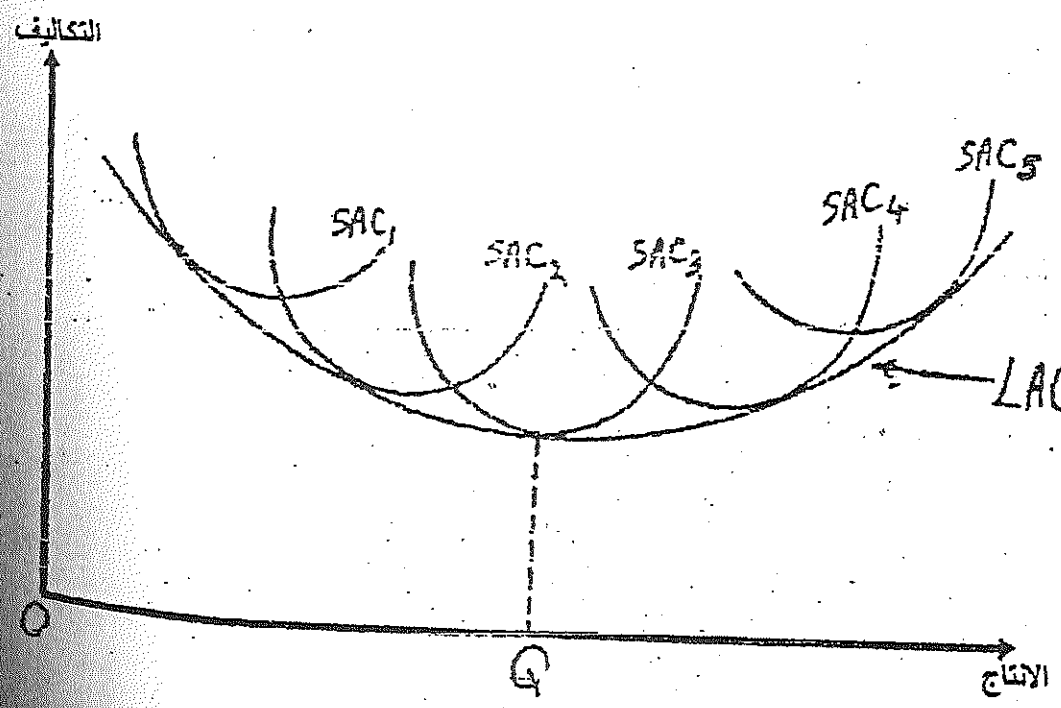


يتضح مما سبق أن منحنى التكلفة المتوسطة في الفترة الطويلة يتكون من أجزاء منحنيات التكلفة الثلاثة في الفترة القصيرة والتي تكون تكلفة الانتاج عندها أقل ما يمكن.

وأخيراً إذا زاد عدد الأحجام الممكن الاختيار بينها إلى درجة كبيرة فسوف تنتج الوحدة الانتاجية عند نقطة واحدة على منحنى من منحنيات التكلفة المتوسطة الخاصة بالأحجام المختلفة بحيث إذا زاد الانتاج المرغوب فيه عن الانتاج المناظر لهذه النقطة انتقل المشروع إلى حجم آخر وهكذا. عندئذ يكون منحنى التكلفة المتوسطة للفترة الطويلة هو الغلاف Envelope Curve الذي يمس كل منحنى من منحنيات التكلفة المتوسطة في الفترة القصيرة عند نقطة واحدة فقط.

شكل (٢٩)

منحنى التكلفة المتوسطة في الفترة الطويلة



إن منحنى LAC (متوسط التكلفة في الأجل الطويل) يبين أن كمية الانتاج OQ تعكس ظاهرة تناقص التكلفة في الأجل الطويل وتعود هذه الظاهرة أساساً إلى وفورات الحجم Economics of Scale والتي تعود إلى زيادة إمكانية التخصص وتقسيم العمل مع اتساع نطاق المشروع وزيادة أتباع الأساليب الفنية الأكثر تقدماً والاستعانة بآلات ومعدات أكبر طاقة ومن ثم يمكن انتاج الوحدة من السلعة بتكلفة أقل إلا أنه بزيادة الانتاج عن المستوى OQ فإن متوسط التكاليف يأخذ بالتزايد وذلك بسبب تناقص الوفورات Diseconomies of Scale والتي تنجم عن تناقص كفاءة الإدارة مع زيادة حجم المنشأة وإلى صعوبات التنسيق والرقابة.