



كلية التجارة بقنا



جامعة جنوب الوادي

محاضرات

فى

النظرية الإقتصادية الجزئية المتقدمة

دكتور

موافى رمضان موافى

بِسْمِ اللَّهِ الرَّحْمَنِ الرَّحِيمِ

الْحَمْدُ لِلَّهِ الَّذِي أَنْزَلَ عَلَى عَبْدِهِ الْكِتَابَ
وَلَمْ يَجْعَلْ لَهُ عِوَجًا

صدق الله العظيم

(سورة الكهف : الآية ١)

بِسْمِ اللَّهِ الرَّحْمَنِ الرَّحِيمِ

مقدمة :

علم الاقتصاد أحد أقدم العلوم الاجتماعية المعروفة , وهو يهتم بدراسة سلوك الوحدة الاقتصادية (سواءً فرداً أو منشأة) وذلك في عزلة عن غيرها من الوحدات الأخرى . فهو يدرس سلوك المستهلك الفرد الذى يسعى إلى تعظيم منفعته , أو إشباع حاجاته غير المحدودة من خلال موارده المحدودة . كما يدرس سلوك المنتج الفرد الذى يسعى إلى تحقيق أقصى ربح ممكن من خلال تلبية التكاليف فى مقابل تعظيم الإيرادات . بالإضافة إلى دراسة الأسواق , و كيفية تحديد الأسعار ,..... الخ .

وفى ضوء هذا المفهوم فإن الأهداف العامة لتدريس هذه المادة تتمثل فى إلمام الدارس ببعض المفاهيم الاقتصادية , مثل مفهوم المشكلة الاقتصادية , الطلب , العرض , السوق , التوازن والمنفعة ,... و غير ذلك من المفاهيم الاقتصادية .

إضافةً إلى إكساب الدارس مهارة التفاوض فى عمليات البيع و الشراء , ومهارة تعظيم اشباعه و الحصول على أكبر قدر من المنفعة من خلال التحلى بالحكمة عند شراء السلع أو الخدمات المختلفة .

و لذا , فسوف نحاول فى هذه المادة التعرف على ماهية هذه المفاهيم , و كيفية تحقيقها أو التعامل معها أو بها .

و بعد , فإننا نرجوا من الله أن نكون قد وفقتا فى إعداد هذه المذكرة أملين أن ينتفع بها أبناءنا الطلاب , وأن يستزيدوا بها علماً و معرفةً .

مع أطيب التمنيات
د . موافى رمضان موافى

فهرس الموضوعات

الصفحة	الموضوع	
٤	المشكلة الاقتصادية	الفصل الأول
١٤	نظرية الطلب	الفصل الثاني
٦٥	نظرية العرض	الفصل الثالث
٨١	التوازن السوقي	الفصل الرابع
١٠٥	توازن المستهلك	الفصل الخامس
١٢٤	توازن المشروع	الفصل السادس
١٦٤	التكاليف والإيرادات وتوازن المشروع	الفصل السابع
١٨٨	تدريبات عامة	



الفصل الأول



المشكلة الاقتصادية

الهدف من دراسة الفصل

بنهاية الدراسة لهذا الفصل يكون الدارس قادر على الالمام

بالمفاهيم التالية:

١ - مكونات المشكلة الاقتصادية

٢ - الندرة

٣ - عناصر الإنتاج و عوائدها

الفصل الأول

المشكلة الاقتصادية

يمكن القول أن هناك حقيقتان يمكن من خلالهما تحديد مجال علم الاقتصاد، ولهذا يتعين علينا أن نتفهم جيداً هاتين الحقيقتين لأن كل الموضوعات التي يشملها علم الاقتصاد ترتبط بشكل مباشر أو غير مباشر بهاتين الحقيقتين . الحقيقة الأولى هي أن الحاجات والرغبات المادية للمواطنين غير محدودة أو مستقرة ، أما الحقيقة الثانية أن الموارد الاقتصادية **Economic resources** أي السلع المنتجة والخدمات - محدودة أو نادرة **Scarce** .

الحاجات غير المحدودة :

في البداية ماذا نعني ب الحاجات المادية ؟ **material Wants** فنحن نعني بذلك رغبة المستهلكين في الحصول على استخدام السلع المختلفة والخدمات التي تمدهم بالمنفعة **Utility** . وهي مفهوم إقتصادي يدل على الإشباع ^(١)

وبالرغم من التوسع المذهل في نوعيات السلع المنتجة إلا أنه يمكن تصنيفها باختصار إلى سلع ضرورية **Necessities** (مثل الغذاء ، المأوى ، الملابس) والسلع الكمالية **Luxuries** (مثل العطور ، اليخوت ، البلاطى الفرو) وجميع هذه السلع سواء الضرورية أو الكمالية قادرة على

(١) هذا المفهوم للحاجات المادية المتعددة يترك لحاجة إلى الحب واهتمام الآخرين إلى آخره من العلوم الاجتماعية التي تهتم بمثل هذه الحاجات .

إشباع الحاجات الإنسانية . وما يعتبر سلعة ضرورية بالنسبة للمستهلك (أ) قد يعتبر سلعة . كمالية بالنسبة للمستهلك (ب) ، كما أن ما يعتبر سلعة كمالية للمستهلك (أ) اليوم قد يصبح سلعة ضرورية بالنسبة له بعد عدد قليل من السنوات .

كما أن الخدمات أيضاً تشبع جانب من حاجاتنا مثل إصلاح السيارات والخدمات القانونية وحلاقة الشعر، وحمل ونقل أمتعتنا، فكل هذه الخدمات وغيرها تشبع الحاجات الإنسانية مثل السلع تماماً . وفى الواقع نحن نشترى العديد من السلع للحصول على خدماتها مثل السيارات والغسالات ، وبالتالي فإن الفرق بين السلع والخدمات لا يعيننا هنا ولكن المهم أن المستهلك يطلب هذه وتلك في نفس الوقت لإشباع حاجاته المادية .

والحاجات المادية يحتاج إليها أيضاً رجال الأعمال والوحدات الحكومية من أجل تحقق إشباعها، فرجال الأعمال يحتاجون إلى أبنية للمصانع، الآلات ، الجرارات . أنظمة للاتصالات . وإلى أشياء أخرى تعتبر أصولاً يمكن من خلالها تحقيق أهداف الإنتاج . كما أن الحكومة تعكس الحاجات الجماعية لمواطنيها في شكل الحاجة إلى بناء الطرق . المدارس ، المستشفيات وقوات مسلحة .

وبشكل عام فإن الحاجات المادية هذه متغيرة وغير محدود وهو ما يعنى أن الحاجات المادية التي يتطلب الأمر الحصول بسببها على السلع والخدمات لا يمكن إشباعها بشكل كامل (١) .

(١) من الضروري الإشارة إلى الخطأ الذى قد يحدث هنا ، وهو أن حاجاتنا إلى بعض السلع والخدمات المعينة يمكن إشباعها بشكل كامل ، حيث أنه في الأجل القصير يمكن توافر الكميات الكافية من معجون الأسنان مثلاً . وغالباً ما يوجد سلعة أو أكثر يتم إشباع الحاجة إليها فى قائمة الحاجات لدى العديد من الأفراد فى الأجل القصير ، ولكن السلع

فإذا نحن أمعنا النظر في اختيار قائمة احتياجاتنا المادية ، ثم راجعنا محتويات هذه القائمة بعد فكرة من الزمن لوجدنا أنفسنا وقد أسقطنا اهتماماتنا بعض هذه الاحتياجات ولكن وفي نفس الوقت أضفنا احتياجات جديدة إلى هذه القائمة .

لاحظ أنه خلال عدد قليل من السنوات فإن رغبات الأفراد في إقتناء أجهزة كمبيوتر وفيديو والميكروويف أصبحت غير محدودة . هذا بالإضافة إلي أننا لسنا علي استعداد للتوقف عن التمني بأن يكون للفرد منا حرص خاص أو تمتلك قلادة قيمة أو سيارة مرسيدس مثلاً.

وباختصار فبينما يحتاج الأفراد باستمرار إلى إشباع حاجاتهم البيولوجية من طعام وملبس ومأوى ، إلا أنه في نفس الوقت فإن الأفراد في بحث دائم عن نوعيات أفضل من الطعام والمأوى والملبس وفي وقت لاحق فإن هذه الحاجات تتضاعف تحت وقع التطور الذي يحدث في الإنتاج وبفعل الآثار غير المحدودة للإعانات والتقدم في أساليب البيع .

وأخيراً يمكن القول أن الأنشطة الاقتصادية جميعها تهدف في النهاية إلى تحقيق الإشباع للحاجات المادية المتنوعة.

الموارد النادرة :

ولنبداً الآن في مناقشة الحقيقة الأساسية الثانية وهي أن الموارد الاقتصادية محدودة أو نادرة . ولكن ماذا نعني بالموارد الاقتصادية ؟ . بشكل عام فإن الموارد الاقتصادية تشير إلى كل الموارد الطبيعية من السكان ، والمواد الخام ، والتي تدخل في العملية الإنتاجية وذلك لإنتاج

بصفه عامه والخدمات بصفة عامه هي المقصودة هنا فليس هناك إشباع للحاجات من جميع السلع وجميع الخدمات علي اختلاف أنواعها.

السلع والخدمات . وهذا المفهوم يغطي بوضوح مساحات كبيرة من الموارد، مثل المصانع والمزارع والمعدات والآلات التي تستخدم في الإنتاج ووسائل النقل المختلفة ، وتسهيلات الاتصالات ، وأنواع متعددة من أنماط العمالة ، وأخيراً وليس آخراً يشمل الأرض والموارد المعدنية من جميع الأنواع . وجميع هذه الموارد تشترك في أنها يمكن تصنيفها طبقاً لكونها موارد قابلة للتملك أو غير قابلة للتملك ، فالموارد القابلة للتملك مثل الأرض أو المواد الخام ورأس المال ، وغير قابلة للتملك مثل الموارد البشرية وقدرات المنظمين .

تصنيف الموارد : (١)

يمكن الآن استعراض الأنواع المختلفة للموارد بشئ من التفصيل :

الأرض :

ماذا يعنى الاقتصادي بكلمة الأرض؟ أنها تعنى كافة الموارد الطبيعية - جميع الهيئات الطبيعية - والتي يمكن استخدامها فى العمليات الإنتاجية. مثل الأرض القابلة للزراعة ، الغابات ، المعادن والبتترول وموارد المياه.

رأس المال :

وماذا عن رأس المال؟ رأس المال ، أو سلع الاستثمار تشير إلى كل مساعدات الإنتاج المصنعة ، أى جميع العدد ، الأدوات ، الآلات ، المصانع ، المخازن ، النقل ، وعمليات الإنتاج ، وتراكم السلع الرأسمالية هو ما يطلق عليه الاستثمار .

(1) C. R . . . S, McConnell, S. L. Brue "Micro Economics"
McGraw- Hill, U. S. A., 1990, Pp. 22 – 23.

وهناك نقطتان تتعلقان بهذا الموضوع ، الأولى أن السلع الرأسمالية (الأدوات) تختلف عن السلع الاستهلاكية لأن هذه الأخيرة تشبع الحاجات بشكل مباشر ، بينما الأولى تؤدي إلى ذلك بشكل غير مباشر من خلال التسهيلات التي تقدمها في عملية إنتاج السلع الاستهلاكية . أما الثانية فهي خاصة باصطلاح رأس المال حيث أنه لا يشير هنا إلى الأموال السائلة . حقيقة أنه في الغالب يستعين الإداريون من رجال الأعمال والاقتصاديون برأس مال سائل Money Capital ولكن ذلك يكون بغرض شراء الآلات والمعدات والتسهيلات الإنتاجية الأخرى. وبالتالي فالنقود في مثل هذه الحالة لا تنتج شئ ، ومن ثم فإنها لا تعتبر من قبيل الموارد الاقتصادية . رأس المال الحقيقي Real Capital من الآلات وأدوات وكافة المعدات الإنتاجية الأخرى هي مورد إقتصادي أما النقود أو رأس المال السائل Capital Financial ليس كذلك .

العمل :

العمل مصطلح واسع يشير إلى كل ما يستخدمه الاقتصادي من قدرات عضلية ومواهب ذهنية لكل من الرجال والنساء لإنتاج السلع والخدمات (وذلك باستثناء مجموعة خاصة من المواهب البشرية هي قدرات المنظمين وذلك لأنه طبقاً للمفهوم الرأسمالي فإنه سوف يتم التعرض لها بتفصيل أكثر) .

قدرات المنظم:

قدرات المنظم أو القدرات التنظيمية هي دالة لأربعة وظائف يقوم بها من يتصدى لهذه المهمة :

- (١) يقوم المنظم بالتأليف بين موارد الأرض ، رأس المال ، العمل فى إنتاج السلع والخدمات . فإطلاق شرارة البدء والتحفيز على الإنتاج واختيار التوليفة الملائمة من عوامل الإنتاج وتحمل المخاطرة من أجل تحقيق الأرباح يقع كله على عاتق المنظم .
- (٢) يختص المنظم بصفة أساسية باتخاذ القرارات الخاصة بالسياسة التجارية ، وهى ليست قرارات روتينية ممكن أن يقوم بها أحد من العاملين فى المشروع .
- (٣) المنظم هو فى الأصل مبتكر - والمبتكر هو الشخص الذى يستخدم ويطوع الانجازات العلمية فى مجال الإنتاج التجارى ، أى استخدام أساليب إنتاجية حديثة فى الإنتاج.
- (٤) المنظم يتحمل المخاطرة : ويبدو ذلك واضحاً من مناقشتنا للوظائف الثلاثة السابقة للمنظم . والمنظم فى النظام الرأسمالى لا يضمن تحقيق الأرباح ، إنما الربح يتوقفه على المجهود والقدرات والإمكانات التى تجذب الأرباح إذا استخدمها المنظم بشكل جيد أو تحقق الخسائر، الأمر الذى يودى فى النهاية إلى الإفلاس .

عوائد عوامل الإنتاج :

نحن نرى أن الموارد تقدم إلى منشآت الأعمال ويتم تبادلها بالدخول النقدية . هذه الدخول يتسلمها مالكي هذه الموارد - المواد الخام ، المعدات الرأسمالية - والتي تسمى الإيجار والفائدة .
أما العائد على استخدام العمل فيقال له الأجر. أما دخل المنظمين فيسمى الأرباح ، والذي قد يكون في مجمله سالباً فيسمى خسائر .

الندرة النسبية :

جميع الموارد الاقتصادية أو عوامل الإنتاج تشترك في خاصية واحدة هي أنها نادرة أو محدودة العرض . فمساحة الأرض تحتوى على مناطق محدودة تلك التي يمكن استخدامها لإنتاج السلع والخدمات مثل مساحة الأرض الصالحة للزراعة والأرض المحتوية على معادن والمياه العذبة ، كذلك الأمر بالنسبة للمعدات الرأسمالية والعمل (فى شكل ساعات عمل) فجميعها محدودة ، بمعنى أن هذه الموارد متاحة ولكن بكميات محدودة فقط . ولما كانت هذه الموارد محدودة فإن الأنشطة الإنتاجية التي تستخدم هذه الموارد سوف تبقى بالضرورة محدودة ومقيدة بكميات هذه الموارد النادرة . والمجتمع سوف لا يكون قادراً على إنتاج واستهلاك جميع السلع والخدمات التي يحتاجها . وعلى ذلك فإننا نجد فى الولايات المتحدة وهى من الدول الغنية أن متوسط نصيب الفرد من الناتج فى سنة ١٩٨٨ يصل إلى ١٩,٧٥٥ دولار ، بينما فى أفقر الدول ربما يصل إلى أقل من ٢٠٠ إلى ٣٠٠ دولار^(١) .

(1) Ibid, P . 24 .



الفصل الثانى

نظرية الطلب

الهدف من دراسة الفصل

بنهاية الدراسة لهذا الفصل يكون الدارس قادر على الالمام

بالمفاهيم التالية:

- ١- قانون الطلب
- ٢- منحنى الطلب
- ٣- مرونة الطلب

الفصل الثانى

نظرية الطلب

الطلب معنى محدد بالنسبة للإقتصادي . حيث يعرف الطلب على أنه الجدول الذي يوضح الكميات المختلفة من منتج معين والتي يكون للمستهلكين راغبون وقادرون على شراؤها عند كل سعر معين سلسلة الأسعار الممكنة وذلك من خلال فترة زمنية محددة .

يتضح من التعريف السابق أن الطلب يتميز بعدة خصائص يمكن عرضها باختصار :

(١) الطلب رغبة وقدرة معاً :

يلاحظ من التعريف السابق أن الطلب ليس أمنية فقط فالأمانى لا تؤثر فى الكمية المطلوبة حيث لا يعترف السوق برغبات وأمنيات الأفراد ، وإنما يتأثر السوق برغبات الأفراد المرتبطة بقدرتهم على ترجمة هذه الرغبات إلى طلب فعلى ، أى يكون لديهم قدرة على دفع المقابل النقدي للسلع والخدمات التى يرغبون فيها .

(٢) المقصود بالطلب الصناعة:

فالمقصود بالطلب جميع منتجات فرع . إنتاجي أو صناعة بأكملها وليس تلك المنتجات التى ينتجها مشروع فرد داخل هذه الصناعة . والمقصود بمنتجات الصناعة هنا أية مجموعة من المنتجات القابلة للإحلال محل بعضها إلى حد كبير . فإذا تحدثنا عن الطلب على الساعات فإن هذا الطلب يقصد به "جميع أنواع الساعات اليد أى الصناعة بأكملها سواء كانت ساعات رقمية أو ساعات عادية فجميعها يمكن إحلالها محل بعضها البعض

. وبالتالي فنظرية الطلب تعالج الطلب على السلعة التي تؤدي نفس الخدمة كوحدة واحدة ، وهذا يعكس المشاكل التي تواجه المنتج الفردي في الطلب الموجه على سلعته هو. فالطلب على ساعات اليد تأخذ في الاعتبار جميع أنواع الساعات بينما المنتج الفردي للساعات الرقمية فإنه يواجه بمشاكل خاصة بالنوع المعين من الساعات التي ينتجها .

(٣) الطلب لا بد أن يكون خلال فترة زمنية معينة وليس في لحظة

ولذلك فإن مفهوم الطلب لا بد أن يتضمن أنه خلال فترة زمنية معينة (مهما كان طول أو قصر هذه الفترة الزمنية) ومعنى هذا أن الطلب هو تيار متصل وليس عملية شراء واحدة فقط .

(٤) الطلب على سلعة معينة:

بالمعنى الذي أوضحناه في الخصائص الثلاثة السابقة ، يتوقف على عدة عوامل وليس على عامل واحد فقط . فالكميات المطلوبة من سلعة معينة يشترك العديد من العوامل في تحديدها وليس عامل واحد .

قانون الطلب :

بعد أن عرفنا الطلب واستعرضنا خصائصه في الفقرة السابقة، لا بد من الإشارة إلى أن الطلب بالمعنى الذي عرفناه يعتمد على مجموعه من العوامل وهي تؤثر مجتمعه فيه وتحدده . وإذا افترضنا لدواعي البحث أن هذه العوامل ثابتة في تأثيرها مع بقاء السعر فقط هو المتغير، فإنه يمكن التوصل للعلاقة التي تربط بين الطلب وسعر السلعة. وهذه العلاقة تسمى بقانون الطلب وذلك على النحو التالي:

هناك علاقة عكسية بين السعر والكمية المطلوبة ، فعندما يرتفع سعر السلعة تنكمش الكمية المطلوبة ، وعندما ينخفض سعر السلعة تتمدد

الكمية المطلوبة ، وذلك مع بقاء العوامل الأخرى المؤثرة فى الطلب على حالها .

وبمناقشة قانون الطلب نلاحظ ما يلي :

(١) يوضح قانون الطلب أن السعر هو القائد والكمية هى المتغير التابع ، بمعنى أن الكمية تتبع فى تغيرها للتغيرات التى تحدث فى السعر. وبالتالي فالسعر هو المتغير المستقل والكمية هى المتغير التابع.

(٢) أن الطلب تؤثر فيه عدة عوامل ، سعر السلعة نفسها وعوامل أخرى ، وقانون الطلب ينصب على العلاقة بين الطلب والسعر بافتراض ثبات العوامل الأخرى وهى أسعار السلع البديلة للسلعة محل الدراسة وأسعار السلع المكملة ، ودخل المستهلك ، وذوق المستهلك.

(٣) أن العلاقة بين الكمية المطلوبة من سلعة ما وسعرها هى علاقة عكسية ، ويوضح هذه العلاقة القانون السابق حيث ذكرنا أنه عندما يرتفع سعر السلعة تنكمش الكمية المطلوبة ، وعندما ينخفض أنسعر تتمدد الكمية المطلوبة.

(٤) إذا لم يفترض بقاء العوامل الأخرى ثابتة ، وهى أسعار السلع البديلة والمكملة وأذواق المستهلكين ودخولهم فإن القانون

السابق قد ينطبق وقد لا ينطبق طبقاً لمدى تأثير الطلب وتجاد هذه التأثير بعوامل الأخرى.

جدول الطلب :

فى استعراض خصائص الطلب ذكرنا أن الطلب هو تيار مستمر من الكميات المطلوبة عند عدة أسعار مختلفة خلال فترة زمنية معينة ، معنى ذلك أنه من الضروري أن نعرض لطلب أحد المستهلكين مثلاً فى شكل عدة أسعار تقابلها عدة كميات من السلعة المعينة. وإذا كانت العلاقة بين السعر والكمية المطلوبة علاقة عكسية فإنه يمكن افتراض بعض الأرقام التى توضح هذه العلاقة حسابياً فى شكل جدول كما يلي:

جدول (١) جدول الطلب لأحد المشترين لسلعة القمح خلال شهر

١	٢	٣	٤	٥	السعر بالجنيه	جدول
٧٠	٥٠	٣٦	٢٢	١٢	الكمية بالكيلو	الطلب

ويلاحظ من الجدول أن المشتري راغب وقادر فى نفس الوقت على شراء ٧٠ كيلو من القمح عند سعر واحد جنيه ، وإنه إذا ارتفع السعر إلى ٢ جنيه فإن الكمية التى يطلبها المستهلك تنخفض إلى ٥٠ كيلو فقط ، وهكذا حتى يصل السعر إلى ٥ جنيهات للكيلو ، فبئذا لا يطلب المستهلك سوى إثنى عشر كيلو فقط .

وباستعراض تطور الكميات والأسعار نلاحظ العلاقة العكسية بين سعر القمح والكمية المطلوبة منها ، وبما أننا ذكرنا سعر السلعة فقط مع

افتراض ثبات دخل المستهلك وأسعار السلع البديلة والمكملة وذوق المستهلك ، فإن جدول الطلب بشكله السابق يعتبر الترجمة الرقمية أو الحسابية لقانون الطلب ، فقانون الطلب يوضح العلاقة بين الكمية المطلوبة والسعر فى ظل ثبات العوامل الأخرى فى شكل لفظي ، أما جدول الطلب فيوضح ذات العلاقة فى شكل كمي . ويمكن عرض جدول الطلب بشكل آخر على النحو التالي .

جدول (٢) (جدول الطلب على القمح)

١	٢	٣	٤	٥	السعر بالجنيه	جدول
٥٠	٤٠	٣٠	٢٠	١٠	الكمية بالكيلو	الطلب

ويوضح جدول الطلب السابق الحالة الثانية ذات العلاقة العكسية بين السعر والكمية المطلوبة من سلعة القمح مع بقاء العوامل الأخرى ثابتة. ولكن الاختلاف بين الجدول الأول والثاني أن رد فعل المستهلك فى الجدول الأول تجاه تغير الأسعار يختلف عن رد فعل المستهلك الثانى ، فعندما يرتفع سعر السلعة من ١ جنيه إلى ٢ جنيه ويواصل الارتفاع إلى ٥ جنيهات ، المستهلك الأول يقلل من الكميات المطلوبة أمام هذا الارتفاع بمقدار ٢٠ كيلو ، ثم ١٤ كيلو، ثم ١٢ كيلو ، ثم ١٠ كيلو عندما يصل السعر إلى ٥ جنيهات للكيلو .

بينما يسير المستهلك فى الجدول الثانى بشكل مختلف أمام ارتفاع الأسعار فهو يقلل ١٠ كيلو باستمرار أمام زيادة الأسعار بمقدار جنيه واحد بشكل منتظم ، أى أنه يغير من الكمية المطلوبة بمعدل ثابت .

وبما أن السعر في كل الأحوال هو المتغير المستقبل والكمية هي المتغير التابع فإنه يمكن تمثيل هذين المتغيرين هندسياً وذلك بوضع السعر على النحور الرأسي والكمية المطلوبة على المحور الأفقي كما يلي :

منحنى الطلب :

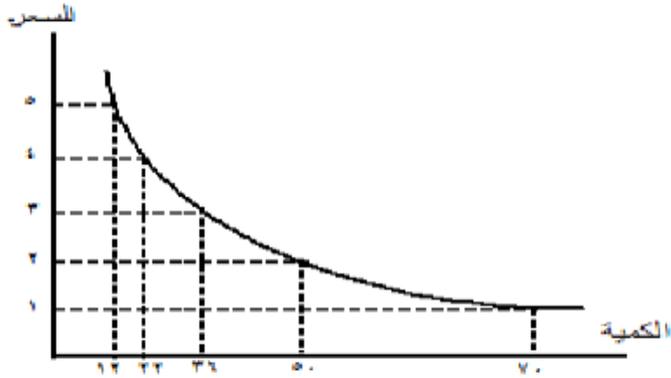
إذا كان جدول الطلب هو التعبير الحسابي أو الرقمي عن قانون الطلب ، فإن منحنى الطلب هو تعبير هندسي عن ذات القانون . فقانون الطلب يذكر العلاقة بين السعر والكمية المطلوبة مع بقاء العوامل الأخرى على حالها لفظياً ، و جدول . الطلب يعرض نفس العلاقة في شكل أرقام . وبالتالي فإن منحنى الطلب الذي سوف نعرضه يوضح العلاقة بين السعر والكمية المطلوبة بيانياً.

ولكن جاء عرض منحنى الطلب كتعبير هندسي لقانون الطلب بعد استعراض جدول الطلب لأنه لا يمكن رسم منحنى الطلب إلا من خلال جدول للطلب ، ولذلك يمكن القول أن منحنى الطلب هو تعبير هندسي عن جدول الطلب أيضاً .

وفي الشكلين (١) ، (٢) نلاحظ أن منحنى الطلب الأول ، الشكل (١) يمثل التعبير الهندسي عن جدول الطلب الأول ولذلك نجد أن الكميات الممثلة على المحور الأفقي في هذا الشكل هي نفس الكميات الممثلة في جدول الطلب الأول .

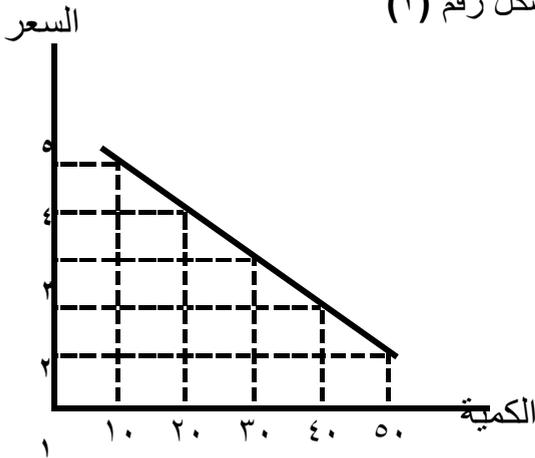
أما منحنى الطلب الثاني في الشكل (٢) فهو التعبير الهندسي عن جدول الطلب الثاني ، ولذلك تجد أن الكميات على المحور الأفقي في هذا الشكل هي نفسها الممثلة في جدول الطلب الثاني .

منحنى الطلب الأول
شكل رقم (١)



منحنى الطلب الأول

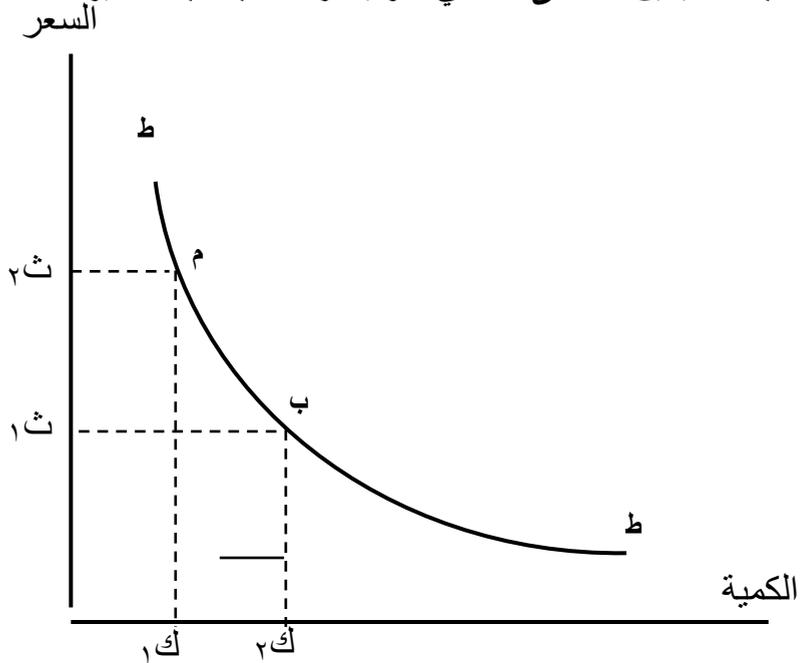
شكل رقم (٢)



محددات الطلب :

إن التحرك على منحنى الطلب (ط - ط) فى الشكل التالى (٣٧) من النقطة (أ) إلى النقطة (ب) أو العكس يعنى أن هناك تغير فى سعر السلعة ويتبعه تغيرا فى الاتجاه المعاكس للكمية المطلوبة . وهذه العلاقة العكسية

الممثلة على منحنى الطلب يفترض معها أن العوامل الأخرى ثابتة. ولكن الواقع أن هذه العوامل الأخرى متغيرة وتؤثر في الطلب باستمرار ، وبالتالي فإن افتراض ثباتها في البداية كان بهدف تركيز الدراسة على العلاقة بين الكمية وأهم عامل وهو السعر . ولكن الواقع أن العوامل الأخرى المؤثرة في الطلب تحتل جانب كبير من الأهمية كمحددات للطلب . ومع تحرك هذه العوامل فإنه يمكن تصور جدول طلب المستهلك عند أسعار معينة وكميات معينة ثم تتغير هذه الكميات جميعها سواء بالزيادة أو النقصان عند نفس الأسعار السابقة دليل على أن الذي حرك الكميات المطلوبة هنا ليس السعر وإنما عوامل أخرى غير السعر . ويعبر عن ذلك بإنتقال منحنى الطلب بأكمله يمين المنحنى الأصلي أو يساره حسب اتجاه تأثير هذه المحددات .



شكل رقم (٧)

ويمكن القول أن هناك خمس محددات غير سعرية (١) للطلب والتي تؤدي تغييرها إلى إنتقال منحنى الطلب بأكمله يميناً أو يساراً من المنحنى الأصلي وهي :

- ١ - أذواق وتفضيلات المستهلكين . ٢ - عدد المستهلكين .
- ٣ - الدخل النقدي للمستهلكين . ٤ - أسعار السلع المرتبطة.
- ٥ - توقعات المستهلكين بالنسبة لمستقبل الأسعار والدخول .

والسؤال الذي يطرح نفسه الآن ماذا يحدث لو حدث تغيير في واحد أو أكثر من هذه المحددات غير السعرية للطلب ؟ وبالطبع نحن نعرف الإجابة وهي أن التغيير في واحد أو أكثر من محددات الطلب سوف يؤدي إلى تغيير بيانات جدول الطلب ويؤدي كذلك إلى تغيير موقع منحنى الطلب . وسواء عبرنا عن هذا التغيير حسابياً من خلال جدول الطلب أو هندسياً من خلال إنتقال منحنى الطلب فإن ما حدث هذا يطلب عليه تغيير الطلب .

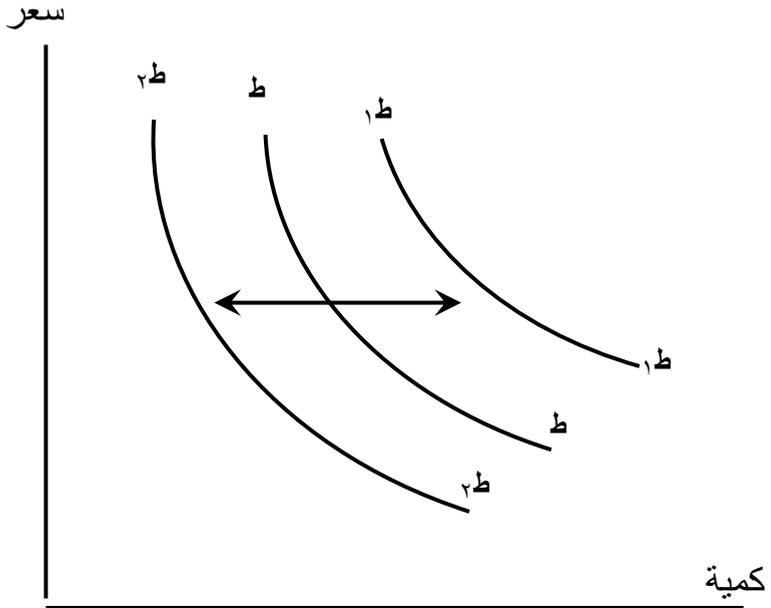
تغيير الطلب وأذواق المستهلكين :

إن تغيير أذواق المستهلك أو تفضيلاته بشكك إيجابي تجاه سلعة معينة - بسبب الأثر الإيجابي للإعلانات أو الموضة - يعني مزيد من الكميات المطلوبة عند نفس الأسعار ، وهي ما يعني . زيادة الطلب .

(١) نقصد بالمحددات غير السعرية للطلب تلك العوامل غير سعر السلعة الأصلي محل الدراسة والتي تؤثر في الطلب . ومضى هذا أن مصطلح المحددات غير السعرية لا يعني أن العوامل الأخرى غير سعر السلعة الأصلي كلها غير سعرية . فسوف نرى أن أسعار بعض السلع الأخرى تؤثر في الطلب في السلعة محل الدراسة .

ولكن لسوء الحظ فإن تغير تفضيلات المستهلك سوف يكون سبب
فى هبوط الطلب وانتقال منحنى الطلب بأكمله جهة اليسار فى بعض الأحوال
الأخرى . فالتغير التكنولوجى فى شكل منتج جديد من الممكن أن يودى
بالمستهلك إلى إعادة مراجعة تفضيلاته مرة أخرى . على سبيل المثال فإن
التطور وإقبال المستهلك على حاسبات الجيب قد أدى تقريباً إلى إلغاء الطلب
على المسطرة الحاسبة .

والشكل التالى رقم (٨) يوضح تغير الطلب تحت تأثير تغير الأذواق
 . فإذا كان منحنى الطلب الأصلي هو (ط ط) وحدث تغير فى الأذواق بشكل
إيجابى فإن منحنى الطلب ينتقل بأكمله جهة اليمين تعبيراً عن أن كل الكميات
المطلوبة قد زادت عند نفس الأسعار وبذلك يقع التغير الإيجابى للأذواق .

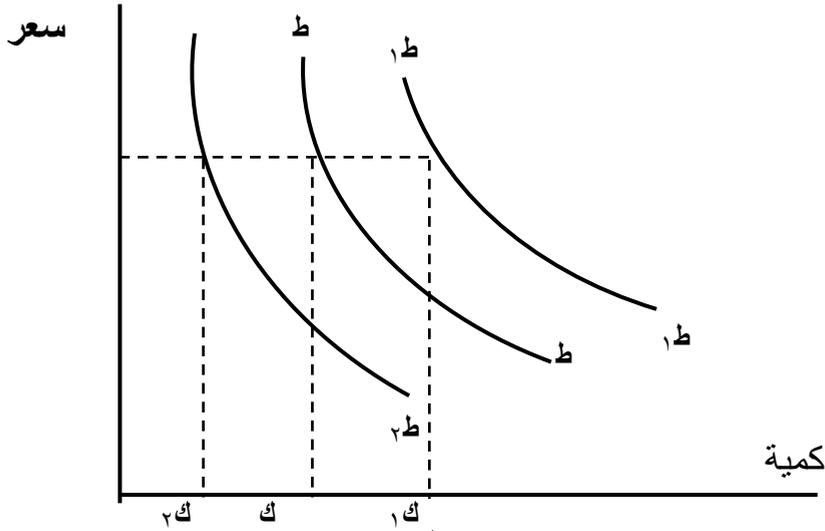


شكل رقم (٨)

أما إذا كان التغيرات والتفضيلات في غير صالح السلعة فإن منحنى الطلب ينتقل بأكمله جهة اليسار دليل على نقص الكميات المطلوبة جميعها عند نفس الأسعار .

(٢) عدد المشترين :

إذا ازداد عدد المشترين لسلعة معينة في السوق فإنه سوف يؤدي إلى زيادة الطلب أى إنتقال منحنى الطلب الأصلي (ط ط) إلى منحنى طلب جديد على يمين المنحنى الأصلي ويمثله فى الشكل (٩) المنحنى (ط ط) . كما أن انخفاض عدد المستهلكين سوف ينعكس فى هبوط الطلب بأكمله وهو ما يعبر عنه بانتقال منحنى الطلب بأكمله جهة اليسار ويعبر عن ذلك بالمنحنى (ط . ط) .



شكل رقم (٩)

فعند السعر (ث) وعلى منحنى الطلب الأعلى تكون الكمية المطلوبة هى (ك) ، وعندما يزداد عدد المشترين فى السوق تزداد كل الكميات المطلوبة عند كل الأسعار وينتقل منحنى الطلب بأكمله جهة اليمين بناء على

ذلك وعند نفس السعر (ث) مثلاً تزداد الكمية المطلوبة من (ك) إلى (ك ١) ، وإذا قل عدد المشتريين انتقل منحني الطلب الأصلي إلى اليسار وهو ما يعبر عن نقص جميع الكميات عند نفس الأسعار ، ومثلاً لذلك أنة عند نفس السعر (ث) تقل الكمية المطلوبة على منحني الطلب (ط ٢ ط ٢) إلى (ط ٢) بدلاً من (ك) على منحني الطلب الأصلي .

وهناك أمثلة عديدة لذلك منها أنه بفضل التحسن الكبير في وسائل الاتصالات أصبح لدينا أسواق مالية على مستوى العالم ، وقد أدى هذا إلى زيادة الطلب على الأسهم والسندات المالية . كما أن فترة الانتعاش التي تلت الحرب العالمية الثانية أدت إلى زيادة الطلب على المستحضرات الطبية الخاصة بالأطفال وإلى زيادة الطلب على خدمات الولادة . كما أن زيادة الأمل في الحياة بعد الحرب أدى إلى زيادة الطلب على الخدمات الطبية .

(٣) الدخل :

إن أثر التغيير في الدخل النقدي على الطلب معقد بعض الشيء . ففي معظم الأحوال سوف تكون الزيادة في الدخل سبباً في زيادة الطلب ، فالمستهلكين بطبيعة الحال سوف يشترون كميات أكبر من اللحوم والأطعمة الأخرى المشابهة ، وكذلك يزداد الطلب على الأجهزة الكهربائية مثلاً مع زيادة الدخل . وفي المقابل فإن الطلب على بعض السلع سوف ينخفض نتيجة إنخفاض الدخل .

والسلع التي يتغير الطلب عليها مباشرة نتيجة الزيادة في الدخل هي سلع راقية أو سلع عادية .

وبالرغم من أن معظم المنتجات هي سلع عادية ، إلا أن هناك قليل من الاستثناءات . على سبيل المثال : مع زيادة الدخل فإن الكميات من

الخبز ربما تتجه إلى الانخفاض عند كل سعر . وذلك لأن الدخل المرتفعة الآن تسمح للمستهلكين بشراء أغذية ذات مكونات بروتينية عالية ، مثل الحوم والأسماك . وارتفاع الدخل ربما يؤدي أيضاً إلى انخفاض الطلب على الملابس المستعملة وكذلك الأدوات المنزلية المستعملة .

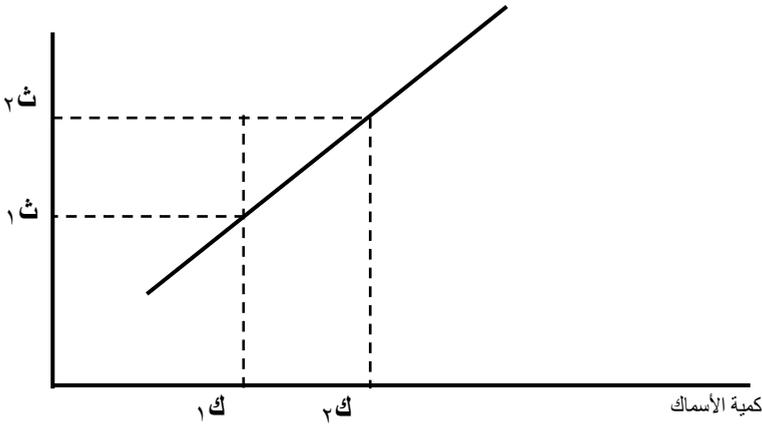
كما أن هبوط الدخل ربما يؤدي إلى زيادة الطلب على الخبز والأدوات المنزلية المستعملة والملابس المستعملة . ويقال للسلع التي يتغير الطلب عليها بشكل غير مباشر نتيجة تغير الدخل بأنها سلع دنيا **Inferior Goods** .

(٤) أسعار السلع المرتبطة :

توجد الكثير من السلع التي يمكن إحلالها مكان سلع أخرى حيث أنها تؤدي نفس الوظائف تقريباً وذلك مثل الزبد والسمن الصناعي ، أو اللحوم والأسماك ، وبالتالي إذا كان المستهلك يرغب في شراء لحوم فإنه سرف يلجأ إلى إحلال الأسماك محل اللحوم إذا ارتفع سعر اللحوم ، كما أنه سوف يشتري مزيد من اللحوم عند ارتفاع سعر الأسماك . ومعنى هذا أنه إذا كانت العلاقة بين الكمية المطلوبة من سلعة اللحوم وسعرها علاقة عكسية كما نعلم ، فإن العلاقة بين الكمية المطلوبة من اللحوم وسعر أى سلعة بديلة (إحلالية) لها هي علاقة طردية . فكلما زاد سعر اللحوم زاد الطلب على الأسماك ، وكلما زاد سعر الزبد الطبيعي زاد الطلب على السمن الصناعي . ويمكن توضيح ذلك في الشكل التالي .

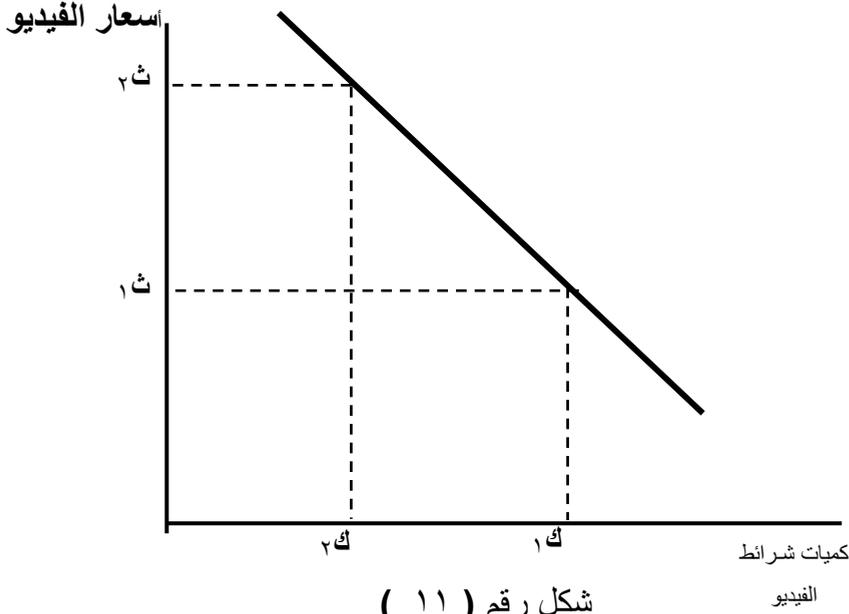
ويوضح الشكل السابق العلاقة بين سعر سلعة اللحوم وكمية الأسماك ، وبما أنهما سلعتين بديلتين فإن العلاقة بين سعر اللحوم وكمية الأسماك هي علاقة طردية . فعند السعر (ث ١) للحوم يطلب المستهلكين (

ك١) من الأسماك ، وإذا ارتفع السعر للحوم إلى (ك٢) زاد الطلب على الأسماك إلى (ك٢) وهكذا ، وهناك سلع أخرى لا يمكن استخدامها إلا معاً وتسمى سلع مكملة Complementary Goods وبالتالي فإن الطلب عليها يكون مزدوجاً أى على السلعتين معاً.. فإذا انخفض سعر البنزين وكان ذلك سبباً فى زيادة قيادة السيارات لفترات أطول ، فإن ذلك سوف يؤدي فى النهاية إلى زيادة الطلب على السيارات التى تستخدم البنزين . وبالعكس إذا ارتفع سعر البنزين فإنه سوف يؤدي إلى هبوط الطلب على السيارات التى تستخدم البنزين . وهناك أمثلة كثيرة على السلع المتكاملة مثل الكاميرات وأفلام التصوير ، وكذلك التدريس والكتب اللازمة لذلك ، وجهاز الفيديو وشرائط الفيديو ، وهكذا .



شكل رقم (١٠)

والخلاصة أن العلاقة بين سعر سلعة مكملة والكمية من سلعة مكملة أخرى هى علاقة عكسية ، ويمكن توضيح ذلك بالشكل رقم (١١) التالى :



شكل رقم (١١)

ويوضح الشكل السابق العلاقة بين سعر الفيديو والكميات من شرائط الفيديو فعند السعر (ث ١) لأجهزة الفيديو كانت الكميات المطلوبة من شرائط الفيديو (ك ١) وعندما ارتفع سعر أجهزة الفيديو إلى (ث ٢) قلت الكمية المطلوبة من شرائط الفيديو إلى (ك ٢) .

(٥) التوقعات :

تلعب التوقعات دوراً هاماً في زيادة الطلب أو نقصان الطلب ، ونعنى هنا بالتوقعات أى التوقعات الخاصة بالأسعار المستقبلية . فإذا المستهلك بأن الأسعار سوف ترتفع في المستقبل فإنه كانت توقعات ربما يؤدي به ذلك إلى شراء المزيد من السلعة في الوقت الحالي حتى يتجنب شراؤها عندما ترتفع الأسعار .

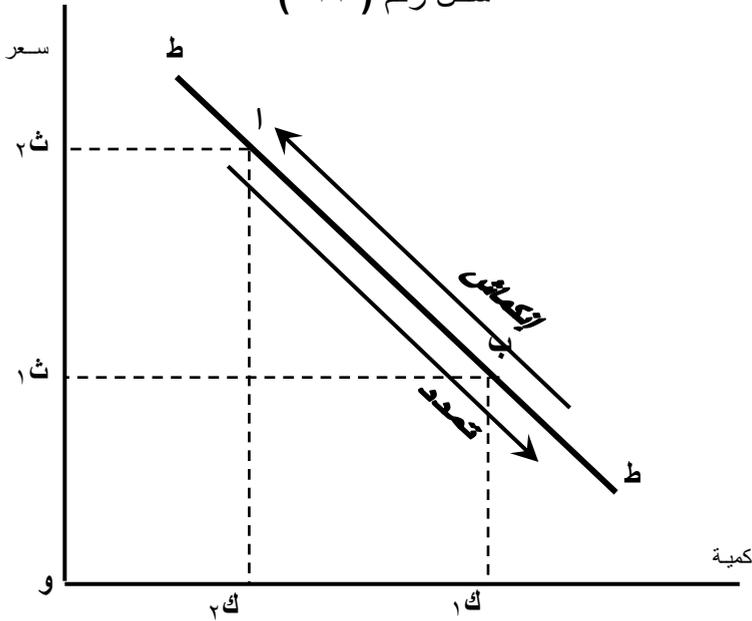
وعلى الجانب الآخر فإن توقع المستهلك بانخفاض الأسعار فى المستقبل ربما يؤدى ذلك إلى هبوط الطلب فى الوقت الحالى على السلع المختلفة . ويمكن أن نأخذ مثلاً للتوقعات هذه ، فإذا حدث تدهور كبير فى أحوال المناخ لدرجة أضرت بمحصول أساسى مثل الأرز مثلاً فإن المستهلكين يتوقعون ارتفاع أسعاره فى الفترة المقبلة . وبالتالي سوف يزداد طلبهم فى الفترة الحالية عليه بشكل يؤدى إلى إنتقال منحنى الطلب بأكمله جهة اليمين .

ولكن إذا سادت توقعات قوية بأن المناخ فى تحسن وأن الآفات تم السيطرة عليها وأن العائد هذا العام من المحاصيل سوف يرتفع كثيراً عن الأعوام السابقة ، فسوف يغلب على المستهلكين التوقع بأن أسعار المحاصيل سوف تنخفض ، وبالتالي يتم تأجيل الطلب الحالى للشراء فى فترة لاحقة .

تغير الطلب وتغير الكمية المطلوبة :

يجب التفارقة باستمرار بين تغير الطلب (زيادة الطلب ونقص الطلب (، وتغير الكمية المطلوبة (تمدد الكمية المطلوبة وانكماشها) ، فبعد أن تعرضنا لعلاقة الكمية المطلوبة بسعر السلعة نفسها ، و علمنا أن هناك عوامل أخرى غير سعر السلعة محل الدراسة تؤثر أيضاً فى الطلب ، فإنه يجب علينا الآن أن نفرق بين التغير فى الكمية المطلوبة والذى يتم بالتحرك على نفس منحنى الطلب ويكون ذلك بسبب التغير فى سعر السلعة نفسها ويقال هنا تمدد الكمية المطلوبة وانكماشها .

شكل رقم (١٢)



وبين زيادة ونقص الطلب والذي يتم بانتقال منحنى الطلب بأكمله من مكانه ويكون بسبب عوامل أخرى غير سعر السلعة محل الدراسة .

الشكل رقم (١٢) يوضح منحنى الطلب (ط ط) ، وبالتحرك على هذا المنحنى من النقطة (ب) إلى النقطة (أ) فإن الكمية المطلوبة تقل أو تنكمش من (و ك١) إلى (و ك٢) . كما أن التحرك على منحنى الطلب من (أ) إلى (ب) معناه تمدد الكمية المطلوبة من (و ك٢) إلى (و ك١) وذلك بسبب هبوط سعر السلعة نفسها وبالتالي فإن الحركة على نفس منحنى الطلب إلى أعلى يتضمن انكماش فى الكمية المطلوبة ويكون ذلك بسبب ارتفاع سعر السلعة نفسها ، أما التمدد فيكون بالتحرك على نفس منحنى

الطلب إلى أسفل حيث تتمدد الكمية المطلوبة بسبب هبوط سعر السلعة نفسها.

ويقال لتمدد وانكماش الكمية المطلوبة تغير الكمية المطلوبة ، أما تغير الطلب فهو زيادة الطلب ونقصاته على النحو الذى أوضحناه عند الحديث عن محددات الطلب .

تفسير العلاقة العكسية بين السعر والكمية :

لا يجب أن نترك موضوع الطلب قبل أن نبحث عن سبب العلاقة العكسية بين سعر السلعة والكمية المطلوبة منها . والواقع أن هناك سببين لهذه العلاقة العكسية يمكن تناولهما تباعاً .

(١) السبب الأول :

أنه عندما يرتفع سعر السلعة فإن المستهلك يبحث عن سلعة بديلة لها لم يرتفع سعرها أو ارتفع سعرها ولكن بنسبة أقل من الارتفاع فى سعر السلعة الأصلية ويحاول المستهلك توفير معظم احتياجاته بشراء السلعة البديلة وتخفيض طلبه على السلعة الأصلية ، وفى الحالة العكسية إذا ارتفع سعر السلع البديلة عاد المستهلك إلى زيادة طلبه على السلعة الأصلية والتي أصبحت أرخص من السلع البديلة . أى أن المستهلك يقوم بإحلال السلعة البديلة محل السلع الأصلية التى ارتفع سعرها أى أنه يحول طلبه من السلعة الأصلية إلى السلعة البديلة ، وبالتالي ينخفض طلبه على السلعة الأصلية عندما يرتفع سعرها . ويزيد طلبه على السلعة الأصلية إذا انخفض سعرها عن أسعار السلع البديلة ، وبذلك يزداد طلبه مع انخفاض سعر السلعة الأصلية ، ولذلك يقال أن سبب العلاقة العكسية بين السعر والكمية المطلوبة من سلعة معينة هو سبب الإحلال .

(٢) السبب الثانى :

إن ارتفاع سعر السلعة محل البحث يقلل من الدخل الحقيقي للمستهلك^(١). وانخفاض الدخل الحقيقي من شأنه أن يقلل المستهلك من طلبه على جميع السلع ومن بينها السلعة الأصلية محل البحث والذى ارتفع سعرها. ومن ناحية أخرى إذا انخفض سعر السلعة محل البحث فإن الدخل الحقيقي للمستهلك يرتفع ، ومن شأن ذلك أن تزداد فترة المستهلك على زيادة الكمية المطلوبة من السلع المختلفة ومنها بالطبع السلعة الأصلية التى انخفض سعرها . وبالتالي فإنه مع ارتفاع سعر السلعة يقلل المستهلك من شراؤه لها بسبب انخفاض الدخل الحقيقي ومع انخفاض سعر السلعة يزيد المستهلك من شراء السلعة بسبب ارتفاع دخله الحقيقي ، ولذلك يقال أن السبب الثانى الذى يفسر العلاقة العكسية بين السعر والكمية المطلوبة من سلعة معينة هو سبب الدخل .

بعض الاستثناءات على العلاقة بين السعر والكمية المطلوبة :

ناقشنا فيما سبق العلاقة بين سعر السلعة والكمية المطلوبة منها ، وعلمنا أن العلاقة بينهما هى علاقة عكسية وذلك بسبب الإحلال وبسبب الدخل ، إلا أن هناك بعض الحالات التى تشذ فيها هذه العلاقة عن الشكل المعتاد حيث تأخذ العلاقة شكل علاقة طردية . أى يزداد الطلب على السلعة عند ارتفاع سعرها ويقل الطلب عليها عند انخفاض هذا السعر .
ومن أمثلة ذلك :

(١) الدخل الحقيقي هو عبارة عن الدخل النقدي مقسوماً على مستوى الأسعار، بمعنى أنه إذا زاد الدخل النقدي من ١٠٠ إلى ٢٠٠ وحدة نقدية لشخص ما وزادت الأسعار بنسبة ١٠٠% فمعنى هذا أن الدخل الحقيقي ثابت . أما إذا حدثت نفس الزيادة فى الدخل النقدي مع ثبات الأسعار كما هو فإن الدخل الحقيقي يكون قد زاد بنسبة ١٠٠% أى تضاعف . أما إذا زادت الأسعار بنسبة ٥٠% مثلاً فإن الدخل الحقيقي يزداد بمقدار ٥٠% . أما إذا زادت الأسعار بنسبة ١٥٠% فإن الدخل الحقيقي هنا يقل بمقدار ٥٠% .

(١) هناك شريحة من المستهلكين يقبلون على شراء السلع غالية الثمن ، فكلما ارتفع سعر سلعة معينة زاد طلبهم عليها وذلك لمجرد أن هذه السلعة غالية الثمن ، حيث أن ذلك يعطى هذه الشريحة من الأغنياء انطباع بأنهم من المتميزين وأنهم من أصحاب المكانة لمجرد اقتناءهم لهذه السلع، كما أن بعض الأفراد يشتري السلعة الغالية الثمن لمجرد الاعتقاد بأنه كلما ارتفع سعر السلعة فإن هذا يعد دليلاً على جودتها. وبالتالي فإن منحى الطلب لهذه الشريحة من المستهلكين تجاه هذه السلع يكون فى اتجاه معاكس لمنحى الطلب المعتاد ، حيث تكون العلاقة طردية بين سعر السلعة والكمية المطلوبة منها .

(٢) قد يسود توقع قوى لدى المستهلكين بأن ارتفاع سعر سلعة معينة هو بداية لسلسلة متتالية من الارتفاع فى سعرها ، وبالتالي فإن المستهلكين يشترون كميات كبيرة منها بالرغم من ارتفاع أسعارها حتى يتفادوا الاضطرار لشراءها فى فترة تالية تكون فيها ، أسعارها أكثر ارتفاعاً طبقاً لتوقعاتهم . كما قد يسود اعتقاد مخالف لذلك بأن هبوط سعر سلعة معينة نتيجة زيادة إنتاجها (بسبب زيادة الاستثمارات الموجه لهذا الإنتاج مثلاً) هو بداية لتراجع آخر فى سعرها فى الأجل القريب ، وبالتالي فإنه رغم هبوط سعرها لا يقبل عليها المستهلكين انتظاراً لمزيد من الهبوط فى سعرها حسب توقعاتهم . وفى هذه الحالة فإن منحى طلب هؤلاء المستهلكين يرتفع من أسفل إلى أعلى من اليسار إلى اليمين استثناءً من القاعدة العامة فى هذا الصدد .

(٣) تعتمد كثير من الأسر الفقيرة على الخبز الرديء كمكون أساسي لغذاء الأسرة . وبالتالي فهو يشمل جزء مهم من ميزانية الإنفاق على الغذاء لدى هذه الأسر. فإذا ما انخفض سعر الخبز لأي سبب من الأسباب فإن الدخل الحقيقي لهذه الأسر يرتفع (نظراً لأن هذه السلع تسيطر على جزء هام من ميزانية إنفاق الأسرة على الغذاء) وهذا الارتفاع في الدخل الحقيقي من شأنه. أن تزيد هذه الأسر من شراء السلع الأخرى الأكثر قيمة غذائية مثل اللحوم والخضروات ، وقد تشتري الأرز والمكرونه عوضاً عن الخبز، ومعنى هذا أن هذه العائلات تعيد تشكيل وجبة الغذاء بما يقلل من شراء الخبز بالرغم من انخفاض سعره . ومن ناحية أخرى إذا ارتفع سعر الخبز الرديء فإن هذه العائلات الفقيرة ينخفض الدخل حيث أنه يصبح من الهيكل الأساسي للوجبات . الغذائية لهذه الأسر، وذلك بالرغم من هبوط سعره . وهذه الحالة تنطبق على أى سلعة رديئة أخرى حيث نلاحظ أن الطلب عليها هو عكس العلاقة المعتادة بين السعر والكمية المطلوبة وهي هنا علاقة طردية ، بمعنى أن المستهلك يزيد من الطلب على السلعة عند ارتفاع سعرها ويقلل من الطلب عليها عند انخفاض السعر . وقد ذكرنا هنا سلعة الخبز الرديء كمثال ، وذلك طبقاً لما لاحظته جيفن في القرن الماضي بالنسبة إلى العائلات الفقيرة في إنجلترا ، أن ارتفاع ثمن الخبز يؤدي إلى زيادة الكمية المطلوبة منه وليس إلى نقصانها كما هو متوقع (١) .

(١) د. أحمد جامع . النظرية الاقتصادية ، الجزء الأول ، التحليل الاقتصادي الجزئي ، مرجع سابق ، ص ١٥٤ .

مرونة الطلب:

ذكرنا أن العلاقة بين السعر والكمية المطلوبة من سلعة هي علاقة عكسية في الظروف العادية. وذكرنا أيضاً أن الطلب يتأثر بعوامل غير سعرية مثل أسعار السلع البديلة والمكملة ودخل المستهلك . وفي جميع الحالات السابقة فإن الطلب يتغير مع تغير هذه المحددات .

ولكن ما هو مقدار هذا التغير؟ ، فقد يؤدي التغير في سعر السلعة مثلاً بمقدار ١٠% إلى تغير في الكمية في اتجاه معاكس بمقدار ٥٠% أو ٨٠% وقد لا يحدث تغير في الكمية على الإطلاق نتيجة التغير في سعر السلعة .

كما أن تغير دخل المستهلك يؤدي إلى تغير طلبه على السلعة المختلفة فإذا زاد هذا الدخل بنسبة ٥٠ مثلاً فهل يزداد طلبه على السلعة (س) بنفس المقدار؟ أم بمقدار أكثر أم أقل . أيضاً عندما تتغير أسعار السلع البديلة والمكملة للسلعة محل الدراسة فإن ذلك يغير من الكمية المطلوبة من السلعة الأصلية ، وقد يكون هذا التغير بزيادة الكمية المطلوبة من السلعة محل البحث إذا ارتفع سعر السلعة البديلة لها أو انخفض سعر السلعة البديلة . كما يكون هذا التغير بانخفاض الطلب على السعر الأصلي إذا حدث العكس فإخفض سعر السلعة البديلة وارتفع سعر السلعة المكملة . ولكن ما هو مقدار الزيادة التي حدثت في الكميات المطلوبة من السلعة الأصلية مقابل التغير في أسعار السلع البديلة و/ أو المكملة؟ ، هل التغير في الكمية المطلوبة من السلعة الأصلية يفوق التغير في أسعار السلع البديلة و/ أو المكملة أم يتساوى معها أم يقل عنها؟

كل هذه التساؤلات تدعونا إلى البحث عن مقياس يمكن به قياس نسبة التغير الذي يحدث في الكمية المطلوبة من سلعة معينة التغير الذي يحدث في سعرها أو لا ، أو بسبب التغير الذى يحدث فى دخل المستهلك ثانياً، أو بسبب التغير فى أسعار السلع البديلة والمكملة لها .

وبالتالى فإن مهمة هذا المقياس المراد التوصل إليه هو اكتشاف هل الكمية المطلوبة من سلعة معينة حساسة للتغير فى سعر السلعة أم غير حساسة ؟ هل سيجيب الكمية المطلوبة من سلعة فى شكل تغير لما يحدث من تغير في سعر السلعة ؟ وإذا كان هناك حساسية أو استجابة فما مقدار هذه الحساسية .

نفس الأمر يقال بالنسبة لمدى حساسية أو استجابة الكمية المطلوبة من سلعة معينة تجاه التغير الذى يحدث فى دخل المستهلك أو أسعار السلع البديلة والمكملة .

إذا مهمة هذا المقياس هو أن يمكننا من قياس مدى استجابة أو حساسية الكمية المطلوبة للتغير فى سعر السلعة نفسها أو أسعار السلع البديلة و/ أو المكملة أو دخل المستهلك .

هذا وقد تم الاصطلاح عنى تسمية استجابة أو حساسية الكمية المطلوبة من سلعة للتغير فى سعرها بالمرونة السعرية . ودرجة حساسية الكمية المطلوبة من سلعة للتغير فى دخل المستهلك بالمرونة الداخلية ، ودرجة حساسية الكمية المطلوبة من سلعة للتغير فى أسعار السلع البديلة و / أو المكملة لها بالمرونة التبادلية أو مرونة التقاطع .

ومهمتنا الآن تحديد مقياس للمرونة يمكنه أن يحدد لنا درجات الاستجابة أو الحساسية هذه .

المرونة السعرية:

تعرف المرونة السعرية لسلعة ما بأنها درجة استجابة الكمية المطلوبة من هذه السلعة للتعبير في سعرها . ومن الطبيعي أن تختلف هذه الاستجابة من سلعة إلى أخرى طبقاً لاعتبارات عديدة .

وإذا فرضنا أن سعر السلعة محل الاعتبار تغير من (ث ١) إلى (ث ٢) ، وأن هذا التغير في السعر قد أدى إلى تغير في الكمية من (ك ١) إلى (ك ٢) ، فإنه لقياس درجة المرونة أو الحساسية لابد أن نحسب التغير الذي حدث في الكمية منسوباً إلى التغير الذي حدث في السعر ، ولا نكتفي بهذا لأن هذا التغير الذي سوف تحسبه في الكمية هو تغير مطلق ، وكذلك التغير الذي سوف نحسبه في السعر هو تغير مطلق ، ولكن المفروض أن نحسب التغير النسبي في الكمية إلى التغير النسبي في السعر .

وبناء عليه فإن التغير النسبي في الكمية =

$$(١) \quad \frac{\text{التغير في الكمية}}{\text{الكمية الأصلية}} = \text{والتغير النسبي في السعر}$$

$$(٢) \quad \frac{\text{التغير في السعر}}{\text{السعر الأصلي}}$$

الأصلي وبالتالي يمكن حساب المرونة بقسمة (١) ÷ (٢)

$$\therefore \text{المرونة} = \frac{\text{التغير في الكمية}}{\text{الكمية الأصلية}} \div \frac{\text{التغير في السعر}}{\text{السعر الأصلي}}$$

$$\frac{\text{ث}_٢ - \text{ث}_١}{\text{ث}_١} \div \frac{\text{ك}_٢ - \text{ك}_١}{\text{ك}_١}$$

وذلك على اعتبار أن (ك٢) ، (ك١) هما الكمية الأصلية

والسعر الأصلي .

ولكن إذا كانت :

$$\text{ك}_٢ - \text{ك}_١ = \text{ك} ، \quad \text{ث}_٢ - \text{ث}_١ = \text{ث}$$

وأن الكمية الأصلية والسعر الأصلي هما :

∴ المرونة =

$$\frac{\Delta \text{ث}}{\text{ث}} \div \frac{\Delta \text{ك}}{\text{ك}} =$$

$$\frac{\text{ث}}{\Delta \text{ث}} \times \frac{\Delta \text{ك}}{\text{ك}} =$$

$$\frac{\text{ث}}{\text{ك}} \times \frac{\Delta \text{ك}}{\Delta \text{ث}} =$$

مثال :

إذا كانت الكمية المطلوبة من سلعة السكر ٥ كيلو عند سعر ١ جنيه
وعندما ارتفع السعر إلى ٢ جنيه انخفضت الكمية المطلوبة إلى ٤ كيلو
وذلك بالنسبة لمستهلك معين .

وعند حساب المرونة السعرية للطلب فى هذا المثال يحسن تحديد السعر الأصلي وهو ١ جنيه والكمية الأصلية وهى ٥ كيلو ثم نحسب (ك) وهى (٤ - ٥) = - ١ كيلو ، (ث) وهى (٢ - ١) = ١ جنيه .

ويمكننا حساب المرونة السعرية :

المرونة

$$\frac{\text{ث}}{\text{ك}} \times \frac{\Delta \text{ك}}{\Delta \text{ث}} =$$
$$= \frac{1}{5} \times \frac{1}{1} = \frac{1}{5} \text{ أو } - 0,2 .$$

وهناك عدة ملاحظات على النتيجة السابقة هى :

(١) الرقم الناتج فى المثال السابق يسمى معامل المرونة وهذا المعامل هو الذى نعتد عليه فى قياس درجة المرونة . ولكن طالما أن العلاقة بين السعر والكمية المطلوبة علاقة عكسية فمعنى هذا أن تحركات السعر تكون دائما معاكسة لتحركات الكمية وهو ما يعنى أن معامل المرونة سوف يسبقه دائماً إشارة سالبة . ولكننا فى دراستنا للمرونة نهتم فقط بمدلول الرقم الناتج مع إهمال الإشارة ، ومعنى هذا أنه صحيح أن نقول أن معامل المرونة فى المثال السابق هو

$$\frac{1}{5} \text{ أو } - 0,2 \text{ بدلاً من } - \frac{1}{5} = - 0,2 .$$

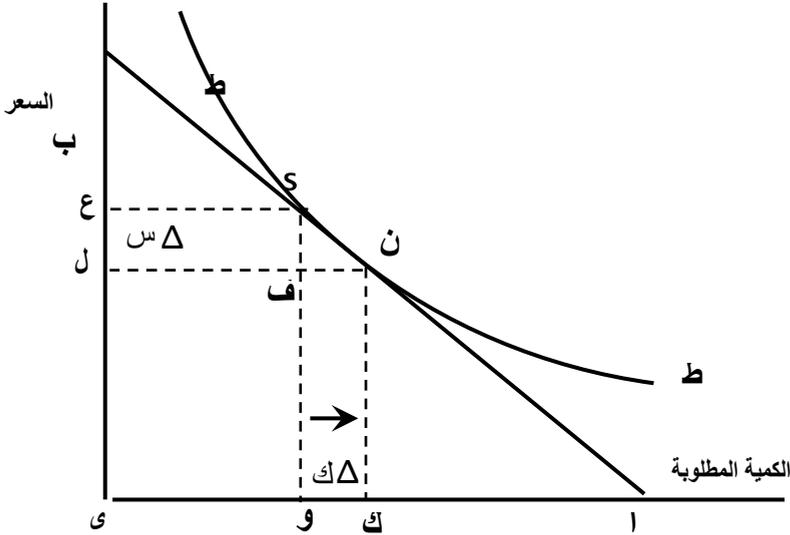
(٢) يمكن معرفة نوع السلعة من درجة معامل المرونة السعرية بمعنى أن معامل المرونة يمكننا من معرفة السلعة الضرورية والسلع العادية

والسلع الكمالية . وسوف نعالج هذا الموضوع فى الصفحات التالية

(٣) معامل المرونة يمكننا من التمييز بين خمس حالات أساسية لدرجات مرونة الطلب وهى الطلب المرن - الطلب غير المرن الطلب المتكافئ - الطلب اللانهائى المرونة - الطلب عديم المرونة . وهذه الحالات الخمس يمكن التمييز بينها باستخدام معامل المرونة . وأيضاً سوف نعالج هذا الموضوع فى الصفحات القادمة .

قياس المرونة هندسياً :

يمكن قياس المرونة هندسياً على النحو التالي ، فإذا كان أمامنا منحنى طلب مثل (ط ط) كما هو موضح فى الشكل رقم (١٣) وقمنا برسم مماساً لهذا المنحنى وليكن (أ ب) عند النقطة التى نرغب قياس المرونة عندها ولتكن النقطة (د) ، ثم نفترض حدوث تغير طفيف جداً فى السعر (س) وتغير طفيف جداً فى الكمية (ك) ثم نستخرج مقياس المرونة باستخدام هذه البيانات كما يلي :



شكل رقم (١٣)

$$\begin{aligned}
 &= \frac{\Delta}{و س} + \frac{\Delta ك}{و س} - م \\
 &= \frac{ع س}{\Delta} \times \frac{\Delta ك}{و س}
 \end{aligned}$$

$$= \frac{ع ي}{و ي} \times \frac{\Delta ك}{\Delta س}$$

من تشابه المثلثان (د ن ف) ، (د ن ف)

$$\frac{و أ}{د و} = \frac{ن ف}{د ف}$$

$$\frac{أ و}{ع ي} = \frac{ن ف}{د ف}$$

أو

لأن د و = ع ي هندسياً

$$\frac{أ و}{ع ي} = \frac{\Delta ك}{\Delta س}$$

أو

$$\frac{ع ي}{و ي} = \frac{\Delta ك}{\Delta س}$$

وحيث أن م =

$$\frac{أ و}{و ي} = \frac{ع ي}{و ي} \times \frac{أ و}{ع ي} = م \therefore$$

من تشابه المثلثان (د ب ع) ، (د أ و)

$$\frac{أ د}{د ب} = \frac{أ و}{د ع} \quad \therefore$$

$$\frac{أ د}{د ب} = \frac{أ و}{د ي} \quad أو$$

$$\therefore م = \frac{أ د}{د ب} \quad \text{عند النقطة (د)}$$

أهمية المرونة في الواقع العملي :

لنتعرف على مرونة الطلب أهمية كبيرة سواء في التطبيق العملي أو في التحليل الاقتصادي .

وفيما يلي نعرض بإيجاز لأهم الحالات التي يكون للتعرف فيها على مرونة الطلب أهمية خاصة :

(أ) أهمية التعرف على مرونة الطلب بالنسبة للمنتجين :

إتفاق المستهلكين على أية سلعة خلال فترة زمنية معينة يساوى حاصل ضرب ثمن الوحدة من السلعة في الكمية المطلوبة عند هذا الثمن . والإنفاق الكلى للمستهلكين يتساوى مع الإيراد الكلى الذى يحصل عليه المنتجين . ومن هذا المنطلق على أى منتج يهمله الوقوف على حقيقة المرونة بالنسبة لمنتجاته ، ذلك أنه على أساس درجة المرونة هذه سوف يستطيع تصميم سياسته السعرية التى تحقق أكبر إيراد ممكن له .

فإذا حدث تغيراً في السعر في اتجاه معين ، فإن الكمية المطلوبة (المباعه) تتغير في الاتجاه العكسي . ويكون تأثير ذلك على الإيراد الكلي هو الحصيله النهائية للتغير في السعر والتغير في الكمية .

ويمكن توضيح ذلك من النقاط التاليه :

١ - وبمناقشة قانون الطلب نلاحظ ما يلي :

بفرض أن المنتج يواجه بطلب مرن على سلعته . بمعنى أن معامل المرونة للطلب أكبر من الواحد ، فمعنى هذا أن ارتفاع سعر هذه السلعة سوف يؤدي إلى نقصان الكمية المطلوبة منها بدرجة أكبر من الارتفاع الذي وقع في السعر ، كما أن خفض سعر السلعة سوف يؤدي إلى زيادة الكمية المطلوبة بمعدل أكبر من الانخفاض الذي وقع في السعر .

توضيح ذلك في الجدول التالي :

السعر	الكمية	الإيراد الكلي
١٢	١٠٠	١٢٠٠ = ١٢
٩	٢٠٠	١٨٠٠ = ٩
٦	٥٠٠	٣٠٠٠ = ٦
٣	١٢٠٠	٣٦٠٠ = ٣

يوضح الجدول أن المنتج يمكن الحصول على إيراد يبلغ ١٢٠

جنيه إذا أنتج وباع ١٠٠ وحدة بسعر ٢٢ جنيه ، وإذا هبط السعر إلى ٩

جنيه فسوف يحصل المنتج من بيع ٢٠٠ وحدة بسعر ١٨٠٠ جنيه .

وارتفاع الإيراد من ١٢٠٠ جنيه إلى ١٨٠٠ جنيه ناتج عن الزيادة

الكبيرة في الكمية المطلوبة والذي يبلغ ، (من ١٠٠ وحدة إلى ٢٠٠) مقابل

هبوط السعر بمقدار ٢٥% (من ١٢ إلى ٩) أى أن التغير فى الكمية أكبر من التغير فى السعر ، وذلك لأن الطلب الذى يواجهه هذا المنتج طلب مرن . وبالمثل إذا استمر المنتج فى تخفيض السعر من ٩ جنيه إلى ٦ جنيهات فإنه يستطيع بيع ٥٠٠ وحدة عند السعر الجديد بدلاً من ٢٠ وحدة ويبلغ إيراده ٣٠٠٠ جنيه .

وهبوط السعر من ٦ إلى ٣ جنيهات يحقق للمنتج زيادة فى المبيعات قدرها ٧٠٠ وحدة (١٢٠٠ - ٥٠٠) .

نخلص من النتائج السابقة أن المنتج الذى يواجه طلب من ($m < 1$) يحقق إيرادات أكبر كلما خفض من أسعار سلعته . والجدول السابق يوضح العلاقة العكسية بين اتجاه الأسعار واتجاه الإيرادات حيث يحقق المنتج أعلى الإيرادات فى ظل أقل الأسعار ويحقق أقل الإيرادات مع أعلى الأسعار .

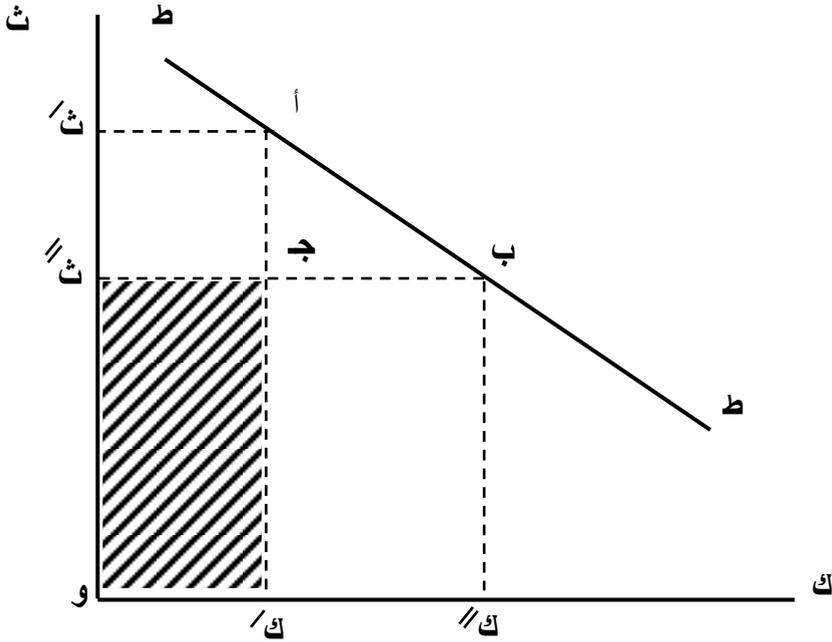
وتفسير ذلك أنه بالرغم من إن ارتفاع الأسعار يؤدي إلى أن يتمكن المنتج من بيع إنتاجه بأسعار أعلى ، وهذا له أثر إيجابي على الإيرادات إلى أنه من ناحية أخرى وفى ظل المرونة الكبيرة للطلب ($m < 1$) فإن الكميات المطلوبة تقل بمعدل أكبر من الارتفاع فى الأسعار . وهذا له ، أثر سلبي على الإيراد بشكل أكبر من أثر ارتفاع الأسعار على الإيراد . وذلك لأن أكبر من الواحد فى ظل الطلب المرن ، أى أن التغير فى الكمية (ك) أكبر من (ث) فى حالة الطلب المرن . ولذلك يتغلب الأثر السلبي لنقص الكمية على الأثر الإيجابي لارتفاع السعر فيقل الإيراد فى حالة ارتفاع الأسعار فى ظل الطلب المرن .

وبنفس التحليل وفى الاتجاه المعاكس يمكن تفسير لماذا يزداد الإيراد

مع هبوط الأسعار فى ظل الطلب المرن .

وعلى هذا الأساس فإن المنتج الذى يواجه بطلب مرن على سلعته يجب عليه تخفيض سعر البيع للحصول على أعلى الإيرادات لأن العلاقة بين تغير الأسعار والإيرادات علاقة عكسية فى ظل الطلب المرن .

وأخيراً يمكن إيضاح هذا الأمر بيانياً وذلك برسم منحنى طلب مرن ^(١) يواجه أحد المنتجين وتحديد مساحة الإيرادات تحت المنحنى مع الأسعار المرتفعة ومع الأسعار المنخفضة .



شكل رقم (٢٠)

(١) رأينا فى الجزء الخاص بدرجات المرونة أن منحنى الطلب فى شكل خط مستقيم إذا تم توصيله بالمحور الأفقى والرأسى ، فإنه يمكن أن يضم الدرجات الخمس من المرونة ، معنى هذا أن الحديث عن مرونة منحنى الطلب بأكمله بشكل مطلق أمر غير دقيق بالمرّة بل هو خطأ بين ، فكل منحنى من الممكن أن يكون مرن ومتكافئ المرونة فى نفس الوقت ، وذلك بالنظر إلى النقطة التى تقاس عندها المرونة عنى منحنى الطلب ، ولكن إذا شئنا الدقة فى الحديث فإننا لا بد أن نقول مرونة المنحنى عند نقطة محددة منه فحسب لا أكثر ، أى عند تمن معين وكميه مطلوبة معينة تقابل هذا التمن .

فى الشكل (٢٠) إذا باع المنتج منتجاته عند سعر (و ث) فإنه يستطيع بيع كمية قدرها (و ك) ويقدر حجم إيراده بالمستطيل (أ ك ر ث) . وبما أن المنتج يواجه طلب مرن فعليه إتباع سياسة تخفيض الأسعار للحصول على أعلى الإيرادات .

وبالفعل عندما يخفض المنتج من ثمن البيع من (و ث) إلى (و ث) يستطيع بيع كمية قدرها (و ك) ويقدر حجم إيراداته بالمستطيل (ب ك ر ث) .

وعند مقارنة مستطيل الإيراد عند السعر (و ث) ، وعند السعر (و ث) نلاحظ أن كل من المستطيلين (أ ك و ث) والمستطيل (ب ك ر ث) يشتركان فى الجزء المظلل (ك ١ و ث ١١) ، وهذا الجزء المشترك يسهل علينا مهمة المقارنة حيث أنه علينا مقارنة الجزء المتبقى من المستطيلين بعد استبعاد هذا الجزء المشترك ، وبإجراء ذلك نجد أن الجزء المتبقى من مستطيل الإيراد (أ ك ١ و ث ١) وهو الجزء (أ ج ث ١١) أقل بكثير من الجزء المتبقى من مستطيل الإيراد (ب ك ١١ و ث ١١) وهو الجزء (ب ك ١١ ك ١ ج) ، وهذا معناه أن الإيراد فى ظل الأسعار المنخفضة أكبر من الإيراد فى ظل الأسعار المرتفعة فى حالة الطلب المرن .

(٢) السياسة السعرية للمنتج تجاه الطلب غير المرن :

أما فى حالة الطلب غير المرن ($m < 1$) فإنه على المنتج إتباع سياسة رفع الأسعار لأنه كلما رفع المنتج السعر فى ظل طلب غير مرن كلما زاد الإيراد . والجدول التالي يوضح ذلك :

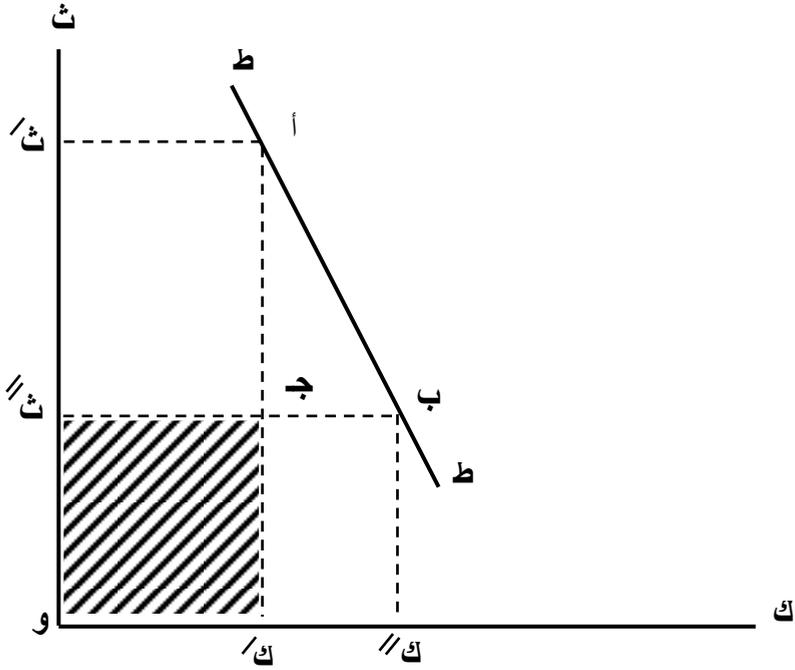
جدول (٦)

السعر	الكمية	الإيراد الكلي
١٢	٧٠٠	$٧٠٠ \times ١٢ = ٨٤٠٠$
٩	٨٠٠	$٨٠٠ \times ٩ = ٧٢٠٠$
٦	٩٠٠	$٩٠٠ \times ٦ = ٥٤٠٠$
٣	١٠٠٠	$١٠٠٠ \times ٣ = ٣٠٠٠$

نستنتج من الجدول أنه مع الأسعار المنخفضة يكون إيراد المنتج منخفض ، وعندما ترتفع الأسعار يزداد الإيراد وذلك بالرغم من هبوط الكمية المطلوبة من كل ارتفاع في الأسعار . إلا أنه من الملاحظ أن ارتفاع الأسعار يكون بمعدل أكبر من معدل هبوط الكمية المطلوبة ، وبالتالي فإن الأثر الإيجابي لارتفاع السعر على الإيراد يتغلب على الأثر السالب لنقص الكمية على الإيراد ، وبالتالي يزداد الإيراد الكلي مع كل ارتفاع جديد في الأسعار .

ويوضح الجدول كذلك أن الإيرادات تزداد مع ارتفاع الأسعار بالرغم من الهبوط المتتالي في الكمية ولكن بشرط أن يكون الطلب قليل المرونة ($m < 1$) . ويمكن توضيح العلاقة بين السعر والإيرادات في حالة الطلب قليل المرونة هندسياً وذلك برسم منحنى طلب غير مرن ^(١) وتحديد حجم الإيرادات تحت المنحنى عند سعر مرتفع ثم عند سعر منخفض كما في الشكل التالي :

(١) نفس الملحوظة السابقة والخاصة بدقة التعبير عن المرونة ، فالكلام عن منحنى طلب غير مرن بشكل مطلق فيه تجاوز ، والأدق أن نقول غير مرن عند النقطة (أ) ، (ب) مثلاً لأن النقاط الأخرى تشمل درجات مرونة أخرى .



شكل رقم (٢١)

وبمقارنة مستطيل الإيراد عند السعر المرتفع ومستطيل الإيراد عن السعر المنخفض نلاحظ أن الجزء (ج ك ١ و ث ١١) مشترك بينهما ، وبالتالي علينا مقارنة الجزء المتبقي من كلا المستطيلين بعد استبعاد هذا الجزء المشترك ، وسوف نلاحظ أن الجزء (أ ج ث ١١ ك ١) أكبر من الجزء (ب ك ١١ ك ١ ج) وهو الأمر الذي يعنى أن المستطيل (أ ك ١ و ث ١) أكبر من المستطيل (ب ك ١١ و ث ١١) دليل على أن الإيرادات تزداد مع ارتفاع الأسعار .

وهذا الأمر يملى على المنتج أن يتبع سياسة الأسعار المرتفعة عندما يكون الطلب عليه قليل المرونة ، لأن العلاقة بين السعر والإيراد علاقة طردية فى حالة الطلب قليل المرونة .

(٣) السياسة السعرية للمنتج تجاه الطلب المتكافئ المرونة :

فى حالة الطلب المتكافئ المرونة (م = ١) نجد أن التغير فى الكمية المطلوبة من سلعة معينة يتعادل مع التغير الحادث فى السعر ، بمعنى أنه إذا حدث ارتفاع فى سعر السلعة بمقدار ١٠% فإن الكمية المطلوبة تنقص بمقدار ١٠% أيضاً ، وإذا انخفض السعر بمقدار ٣٠% مثلاً فإن الكمية المطلوبة تزداد بمقدار ٣٠% ، ويفهم من هذا أن رد الفعل أو مدى استجابة الكمية للتغير فى السعر هى استجابة متكافئة ، وهذا يؤدى إلى ثبات الإيرادات سواء مع ارتفاع الأسعار أو انخفاضها . ويبين الجدول التالى هذا الأمر:

جدول (٧)

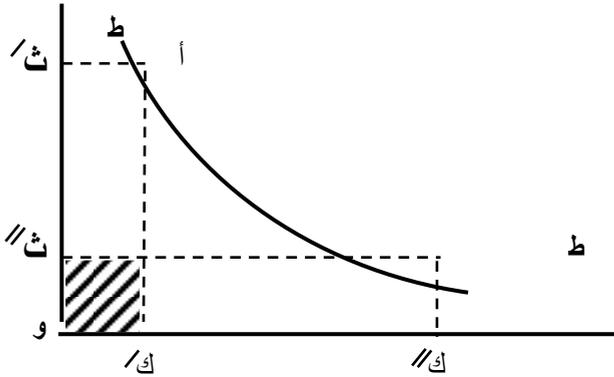
السعر	الكمية	الإيراد الكلي
٦		٦ × ١٠ = ٦٠٠
٤		٤ × ١٥ = ٦٠٠
٢		٢ × ٣٠ = ٦٠٠
١		١ × ٦٠ = ٦٠٠

ويبدو من الجدول أنه بالرغم من تغير الأسعار من ٦ جنيهات إلى ٤ جنيهات ، فإن الإيراد الكلى ظل ثابتاً وذلك لأن الهبوط فى السعر والذى يشكل ثلث السعر الأصلي تقريباً قد أدى إلى زيادة الكمية المطلوبة بمقدار

الثالث أيضاً ، ولذلك فإن أثر الهبوط فى السعر تعادل مع أثر الزيادة فى الكمية المطلوبة ، ولذلك ظل الإيراد ثابتاً عند ٦٠٠ جنيهاً .

وبالمثل إذا بحثنا فى بقية الجدول فسوف نجد أن أثر تغير السعر على الإيراد يلغيه أثر الكمية ، لأن الكمية تتحرك فى الاتجاه المعاكس بنفس النسبة ولذلك يظل الإيراد ثابتاً .

ويمكن توضيح ذلك هندسياً فى الشكل رقم (٢٢) حيث نرسم منحنى طلب متكافئ المرونة ونقيس تحته أثر التغير فى الأسعار على الإيراد فى ظل مرونة متكافئة على النحو التالى :



شكل رقم (٢٢)

يوضح للشكل منحنى طلب (ط ط) وهو على شكل قطع زائد قائم ، وهذه الخاصية لمنحنى الطلب الذى يأخذ هذا الشكل أن التحرك عليه من نقطة إلى أخرى يمثل تغير فى السعر بنسبة مئوية مساوية تماماً للنسبة المئوية التى تتغير بها الكمية ، وبالتالي فإنه يمكن الحديث عن مرونة الطلب بأنها مرونة متكافئة على أى جزء من أجزاءه .

وعند دراسة حجم الإيراد عند السعر (و ث) نجد أن الإيراد يقدر بالمستطيل (أ ك و ث) .

وعندما يهبط السعر من (و ث) إلى (و ث) فإن حجم الإيراد يمثل بالمستطيل (ب ك و ث) وباستبعاد الجزء المشترك المظلل من خلال المستطيلين ، وبمقارنة الجزء الباقي نلاحظ أن المستطيل (ب ك و ث) = أ ج ث) ويعنى هذا أن الإيراد متساوي سواء فى حالة السعر المرتفع أو فى حالة السعر المنخفض .

وبناء عليه فإن المنتج تبنى سياسته فى حالة الطلب المتكافئ المرونة على تثبيت الأسعار لأنه لا يجدي هنا ارتفاع السعر أو انخفاضه لأن الأثر متعادل على الإيرادات فتظل ثابتة فى الحالتين .

(ب) أهمية مرونة الطلب بالنسبة للسلع التى تفرض عليها الحكومة ضرائب :

كثيراً ما تلجأ الحكومة إلى فرض ضرائب تنصب على استهلاك السلع المختلفة (ضرائب غير مباشرة) ، وذلك تحقيقاً لهدف مالي يتمثل فى زيادة إيرادات الدولة ، أو تحقيقاً لأهداف اقتصادية تتمثل فى الحد من الاستهلاك أو الاستيراد .

فإذا كان الهدف من فرض الضريبة أو زيادة معدلها هدف مالي أى زيادة إيرادات الخزانة العامة ، فإن الحكومة سوف تسعى إلى فرض أو زيادة معدلها على السلع التى تكون مرونة الطلب عليها منخفضة (السجائر والبنزين مثلاً) ذلك أن الضريبة تمثل فى واقع الأمر ارتفاعاً فى سعر السلعة ، ومن ثم سوف تنخفض الكمية المطلوبة منها .

أما إذا كانت مرونة الطلب على سلعة ما كبيرة فإن فرض ضريبة أو يزداد معدلها سوف يؤدي إلى نقض الكمية بدرجة كبيرة الأمر الذى يؤدي إلى انخفاض الحصيلة الضريبية وليس زيادتها ، وإذا زاد معدل الضريبة

على سلعة ذات طلب غير مرن فإن الكمية المطلوبة سوف تقل ولكن بنسبة أقل من نسبة ارتفاع السعر الناشئ عن زيادة معدل الضريبة ، وبالتالي تزداد حصيللة الضريبة نتيجة لزيادة معدلها .

أما إذا كان الهدف من فرض الضريبة هو الحد من استهلاك السلعة ، وكان الطلب عليها مرناً ، فيكفى فرض ضريبة بمعدل منخفض حتى تقل الكمية المطلوبة بصورة ملحوظة ، أما إذا كان الطلب على السلعة غير مرن ، فإن معدل الضريبة المفروضة يجب أن يكون مرتفعاً بما فيه الكفاية حتى ينتقص الكمية المطلوبة بالقدر الذى يحقق الهدف الاقتصادى من فرض الضريبة .

(ج) أثر المرونة على استقرار الأسعار :

مرونة الطلب لها أثر كبير على مدى التقلبات **Fluctuation** التى تحدث فى أسعار السلع ، فإذا كان الطلب على سلعة من السلع مرناً ، فإن ذلك من شأنه أن يحد من التقلبات الكبيرة فى سعرها والتى يمكن أن تنشأ من التغيرات فى العرض ، وذلك على عكس الوضع فى حالة الطلب غير المرن .

وتفصيل ذلك أنه فى حالة زيادة العرض لأي سبب من الأسباب فإن السعر سوف يميل إلى الانخفاض ، فإذا كان الطلب مرن فيكفى انخفاض قليل فى السعر لزيادة الكمية المطلوبة إلى الحد الذى يكفى لامتصاص كل الزيادة فى العرض . أما إذا كان الطلب غير مرن فإن السعر يتعين أن ينخفض انخفاضاً كبيراً (ومن ثم تزيد درجة التقلب فى السعر) حتى يمكن تحفيز المستهلكين على زيادة طلبهم إلى الحد الذى يكفى لامتصاص الزيادة فى العرض .

العوامل المحددة لمرونة الطلب :

فيما يلي نستعرض باختصار أهم العوامل التي تحدد مدى استجابة الكمية المطلوبة للتغير في الثمن:

أ - مدى أهمية السلعة بالنسبة للمستهلك : وهنا يمكن القول أنه كلما كانت السلعة على درجة بالغة من الأهمية في حياة المستهلك ، أي أنها ضرورية لا يمكن الاستغناء عنها ، فإن أن الطلب عليها يميل إلى أن تكون غير مرن . بينما نجد السلع الكمالية يسهل على المستهلك الاستغناء عنها أو عن قدر كبير منها إذا حدث وارتفعت أسعارها ، وبالتالي فإن الطلب عليها يميل إلى أن يكون مرن .

وتجدر ملاحظة أن هناك بعض السلع التي تكون على درجة عالية من الكمالية بحيث يقتصر استهلاكها على فئة معينة من أصحاب الدخل المرتفعة لا تتأثر كثيراً بالتغيرات في الأسعار ، وفي مثل هذه الحالة يكون الطلب غير مرن .

ب - مدى وجود بديلات قريبة للسلعة : إذا كانت السلعة موضوع إذا كانت السلعة موضوع البحث لها بديلات قريبة فيمكننا أن نتوقع طلباً مرناً على هذه السلعة والعكس في حالة غياب هذه البدائل .

فمثلاً نجد أن ارتفاع معين في سعر البن قد يؤدي إلى تحول بعض المستهلكين إلى طلب الشاي ، على اعتبار أنه بديل - وإن كان غير كامل - للبن ، وبالتالي تنخفض الكمية المطلوبة من البن بصورة ملحوظة حيث نجد أن ارتفاعاً كبيراً في سعر ملح الطعام قد يؤدي إلى تغيير طفيف في الكمية المطلوبة منه لأنه لا يوجد بديل قريب له .

ج - نسبة ما ينفق على السلعة المعينة إلى دخل المستهلك : فكلما كانت السلعة تحتل جزء كبير من نفقات المستهلك كلما كان الطلب عليها كبير المرونة ، والعكس فى حالة السلع التى يمثل الإنفاق عليها جزء ضئيل من ميزانية المستهلك (الملح الكبريت) ففي هذه الحالة فإن ارتفاع أسعار هذه السلع لن يقبل معه الطلب بشكل ملحوظ وبالتالي ، فإن الطلب على مثل تلك السلع يكون قليل المرونة .

د - حجم دخل المستهلك : توجد علاقة قوية بين ودرجه مرونة طلبه على السلع المختلفة . وبصفة عامة تميل مرونة طلب المستهلك ذو الدخل الكبير على سلعة معينة إلى أن تكون أقل من مرونة طلب المستهلك الفقير على نفس السلعة ، والأساس المنطقي لذلك نجده فى ارتفاع أهمية وحدة النقد عند الفقير بالنسبة للغنى . ففي هذا الموقف نتوقع تغيراً نسبياً أكبر فى الكمية التى يطلبها ذوى الدخل المنخفض بالمقارنة مع الكمية التى يطلبها ذوى الدخل المرتفع نتيجة لتغير معين فى الثمن .

هـ - الفترة المنقضية وراء تغير الثمن : يمكن القول أن المرونة مرتبطة كذلك بطول الفترة المنقضية وراء تغير الثمن ، فمن المعروف أن المستهلك لا يملك تغير عاداته الاستهلاكية تجاد سلعة معينة فور حدوث تغير ما فى سعرها ، بل إن هذا الأمر يتطلب فكرة زمنية معينة تختلف من شخص إلى آخر حتى يمكن تغير عاداته الاستهلاكية تجاه سلعة معينة استجابة للتغير فى سعرها .

وبصفة عامة فإنه يمكن القول أن مرونة الطلب على السلعة التى تغير سعرها تكون قليلة كلما كانت الفترة المنقضية وراء تغير

السعر قصيرة ، وتزداد هذه المرونة كلما مر وقت كافي على تغير السعر بحيث يستطيع المستهلك إحداث تغير ملموس في هيكل استهلاكه .

مرونة الطلب الدخلية

تمثل مرونة الطلب الدخلية مدى حساسية الكمية المطلوبة من السلعة للتغير في الدخل مع افتراض أن سعر السلعة ثابت وأسعار السلع الأخرى وباقي العوامل الأخرى ثابتة .

تمر مرونة الطلب الدخلية بخمس حالات من المرونة شأنها شأن مرونة الطلب السعرية وهي :

" الطلب المتكافئ ، المرونة (المتساوي المرونة) ، مرن ، كامل

المرونة (لانهاهي المرونة) ، غير مرن ، وعديم المرونة "

وتقاس مرونة الطلب الدخلية بقسمة التغير النسبي في الكمية

المطلوبة على التغير النسبي في الدخل :

وتحسب كالاتي :

مرونة الطلب الدخلية =

نسبة التغير في الكمية المطلوبة ÷ نسبة التغير في الدخل

وتحسب مرونة الطلب الدخلية رياضياً كالتالي :

$$\frac{\Delta د}{د} \div \frac{\Delta ك}{ك} = م د$$

$$\frac{د}{ك} \times \frac{\Delta ك}{د} =$$

حيث أن :

$$م د = مرونة الدخلية .$$

$$ك = \frac{\text{الكمية المطلوبة من السلعة قبل التغيير ، أى الكمية الأصلية .}}{\text{التغيير فى الكمية المطلوبة ، أى الكمية بعد التغيير - الكمية قبل التغيير (الكمية الأصلية)}}$$

$$\Delta ك = \frac{\text{التغيير فى الكمية المطلوبة ، أى الكمية بعد التغيير - الكمية قبل التغيير (الكمية الأصلية)}}{\text{التغيير فى الكمية المطلوبة ، أى الكمية بعد التغيير - الكمية قبل التغيير (الكمية الأصلية)}}$$

$$د = \frac{\text{دخل المستهلك قبل التغيير ، أى الدخل الأصلي}}{\text{دخل المستهلك قبل التغيير ، أى الدخل الأصلي}}$$

$$\Delta د = \frac{\text{التغيير فى الدخل - أى الدخل بعد التغيير - الدخل قبل التغيير (الدخل الأصلي)}}{\text{التغيير فى الدخل - أى الدخل بعد التغيير - الدخل قبل التغيير (الدخل الأصلي)}}$$

ومن الممكن هنا استخدام مرونة الطلب الدخلية فى معرفة نوع

السلعة ، حيث أنه من المتصور أن ينفق المستهلك على السلع الضرورية (

الغذاء مثلاً) بنسب متزايدة كلما نقص الدخل . وبالتالي فهو سوف ينفق

على السلع الضرورية بنسب متناقصة كلما زاد الدخل .

وعلى هذا الأساس فإن المرونة الدخلية للطلب هي أقل من الوحدة $m > 1$ في حالة هذه السلع الضرورية .

كما أن المستهلك يظل إنفاقه على السلع العادية شبه ثابت كنسبة من الدخل . فإذا زاد الدخل ١٠% زاد الإنفاق على هذه السلع بنسبة ١٠% كذلك وهكذا .

ولذلك فإن معامل المرونة الدخلية للطلب يساوى ١ أي ($m = 1$) ، أما السلع التفاخرية أو الكمالية فإن إنفاق المستهلك عليها يكون بنسبة أكبر من نسبة الزيادة في الدخل ، ولذلك فإن ($m < 1$) في حالة هذه السلع .

وبالرغم من أن معامل المرونة الدخلية للطلب ذو إشارة موجبة إلا أنه يصبح سالباً في حالة السلع الدنيا ، ذلك أن هذا النوع من السلع يزداد الإنفاق عليها عند انخفاض الدخل ، كما يقل المبلغ المنفق عليها مع زيادة الدخل .

مرونة الطلب التبادلية

تتوقف العلاقة بين الكمية المطلوبة من سلعة ما وأسعار السلع الأخرى على نوع السلعة . أي إذا ما كانت السلعة مكاملة أو سلعة بديلة . ففي حالة السلع المكاملة تعتبر العلاقة عكسية ، أما في حالة السلع البديلة فالعلاقة طردية ، كما سبق أن أوضحنا ذلك عند دراسة دالة الطلب التبادلية .

وتعرف مرونة الطلب التبادلية بأنها مدى حساسية الكمية المطلوبة من السلعة لنتغير في أسعار السلع الأخرى ، مع ثبات كل من الدخل وسعر السلعة والعوامل الأخرى .

ومرونة الطلب التبادلية تمر بحالات المرونة الخمس وهى :

متكافئ المرونة ، مرن ، كامل المرونة ، غير مرن ، وعدم المرونة .

ففي حالة السلع المكاملة مثل الشاي والسكر نذكر المثال التالى

لتوضيح درجة المرونة :

إذا كانت الكمية المطلوبة من الشاي ١٠ وحدات ، وعندما كان سعر

الوحدة من السكر ١٠ قروش ، فإذا زاد سعر السكر إلى ١١ قرشا ، فما هى

الكمية الممكن طلبها من الشاي .

من الواضح أن زيادة سعر السكر سيؤدى بالطبع إلى قلة الكمية

المطلوبة من السكر ، نظراً لأن العلاقة عكسية بين الكمية المطلوبة من

السلعة وسعر السلعة ، مع ثبات العوامل الأخرى . وبما أن السكر المستخدم

في تحلية الشاي يعتبر مكملاً للشاي ، فإن خفض الكمية المشتره من السكر

يستلزم بالطبع خفض الكمية المشتره من الشاي . وبذلك رفع سعر السكر

من ١٠ قروش إلى ١١ قرش سيؤدى بالطبع إلى قلة الكمية المطلوبة من

الشاي من ١٠ وحدات إلى ٩ وحدات مثلاً . ومن ثم فإن العلاقة بين الكمية

المطلوبة من سلعة ما وسعر هذه السلعة هى علاقة عكسية ، مثل العلاقة

بين الشاي والسكر ولكن درجة المرونة تحسب كالتالى :

تغير نسبي في الكمية المطلوبة من سلعة

= م

تغير نسبي في سعر سلعة أخرى

$$\frac{س٢ - س١}{س١} / \frac{ك٢ - ك١}{ك١} = م$$

$$\frac{س١}{س١} \times \frac{ك١ - ك٢}{ك١} = م$$

$$س١ - س٢ \quad ك١$$

$$\frac{س١}{س١} \times \frac{\Delta ك}{\Delta س} = م$$

$$ك١ \quad \Delta س$$

= مرونة الطلب التبادلية

$$١٠\% \quad - = 100 \times \frac{10 - 9}{10}$$

= نسبة التغير في سعر السكر

$$١٠\% \quad + = 100 \times \frac{10 - 11}{10}$$

$$\text{واحد} \quad - = \frac{\%10 -}{\%10 +} = \text{مرونة الطلب التبادلية}$$

ومعنى ذلك أن أى تغير فى سعر السلعة المكملة يؤدي إلى تغير

عكسي فى الكمية المطلوبة من السلعة المكملة لها بنفس الدرجة ، أى أن

الطلب متكافئ المرونة . وبنفس الطريقة يمكن إيجاد حالات الطلب المرن ، غير المرن ، عديم المرونة ، لا نهائي المرونة بالنسبة للسلع المكملة .
أما فى حالة السلع البديلة فإن العلاقة بين الكمية المطلوبة من السلعة وسعر السلع البديلة هى علاقة طردية . فمثلاً لو زاد سعر الشاى فمن المتوقع أن يزيد المستهلك من شراء البن ، على أساس أن البن بديل الشاى . وتعرف مرونة السلع البديلة بأنها مدى استجابة الكمية المطلوبة من السلعة للتغير فى أسعار السلع البديلة . مع ثبات العوامل الأخرى . فمثلاً لو زاد سعر الشاى من ١٠ قروش للوحدة إلى ١١ قرشا فإن . استهلاك البن سيزيد من ١٠٠ وحدة إلى ١١٠ وحدة مثلاً .

وفى هذه الحالة تحسب درجة المرونة كالتالى :

مرونة الطلب التبادلية بالنسبة للسلع البديلة

= نسبة التغير فى الكمية المطلوبة (البن) ÷

نسبة التغير فى سعر السلعة البديلة (الشاى)

وبما أن نسبة التغير فى كمية البن =

$$\%١٠ = 100 \times \frac{100 - 110}{10}$$

وبما أن نسبة نسبة التغير فى سعر الشاى =

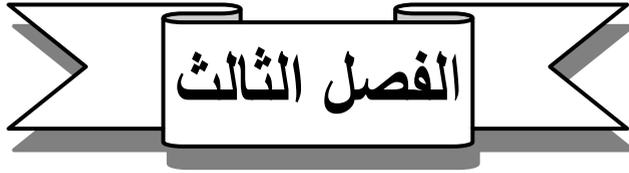
$$\%١٠ = 100 \times \frac{10 - 11}{10}$$

فإن مرونة الطلب التبادلية =

$$10\% = \frac{10\% -}{10\% +}$$

ومعنى ذلك أس أى تعير فى سعر السلعة البديلة يؤدى إلى تغير موجب ومماثل فى السلعة البديلة لها ، مع ثبات العوامل الأخرى ، أى أن الطلب متكافئ المرونة .

وبنفس الطريقة يمكن إيجاد حالات المرونة الأخرى . مثل :
متكافئ المرونة ، مرن ، غير مرن ، عديم المرونة ، وكامل المرونة .



الفصل الثالث



نظرية العرض

الهدف من دراسة الفصل

بنهاية الدراسة لهذا الفصل يكون الدارس قادر على الامام

بالمفاهيم التالية:

- ١- قانون العرض
- ٢- منحنى العرض
- ٣- مرونة العرض

الفصل الثالث

نظرية العرض

يمكن تعريف العرض بأنه مختلف الكميات من منتج معين والتي يكون المنتج راغب وقادر على إنتاجها وتكون متاحة للبيع في السوق عند سلسلة من الأسعار خلال فترة معينة .

والتعريف السابق يضم عدة عبارات يجدر بنا إلقاء الضوء عليها . فالعرض يضم عدد من الكميات لمنتج معين حيث أننا لا نتحدث هنا عن كمية واحدة ولكن عن الكميات المختلفة لسلعة معينة ، فإذا تحدثنا عن كمية واحدة انصرف حديثنا إلى الكمية المعروضة وليس العرض .

ولا تكفى رغبة المنتج في إنتاج سلعة حتى يزداد العرض ولكن لا بد من الرغبة والقدرة المتمثلة في قدرته على شراء عوامل الإنتاج اللازمة والقيام الفعلي بالإنتاج ، ليس هذا وحسب ولكن يجب أن تكون هذه الكميات متاحة للبيع في الأسواق .

والحديث عن العرض لا يجب أن يترك هكذا بدون تحديد الفترة الزمنية التي يقع فيها فلا يعقل القول أن عرض السلعة هو (ك١) ، (ك٢) ، (ك٣) عند الأسعار (ث١) ، (ث٢) ، (ث٣) فهذا الكلام ليس له أى مدلول إلا إذا تم تحديد أن ، هذا العرض عن فترة زمنية معينة لأنه فى أى فترة زمنية سابقة أو لاحقة قد تتغير الكميات وقد تتغير الأسعار .

قانون العرض :

هناك علاقة طردية بين الكميات المعروضة من سلعة معينة وسعر هذه السلعة ، فعندما يرتفع سعر السلعة تتمدد الكميات المعروضة ، وعندما ينخفض سعر السلعة تنكمش الكميات المعروضة وذلك بفرض بقاء العوامل الأخرى المؤثرة فى العرض على حالها .

وهذا معناه أن المنتج يرغب فى إنتاج ومن ثم بيع المزيد من السلعة عندما يرتفع سعر السلعة . كما أنه يتراجع عن الإنتاج أو يقلل الإنتاج ، ومن ثم بيع السلعة كلما هبط السعر .

جدول العرض :

العلاقة الطردية بين السعر والكميات المعروضة من سلعة معينة يمكن التدليل عليها حسابياً من خلال جدول العرض على النحو التالى :

جدول (٨)

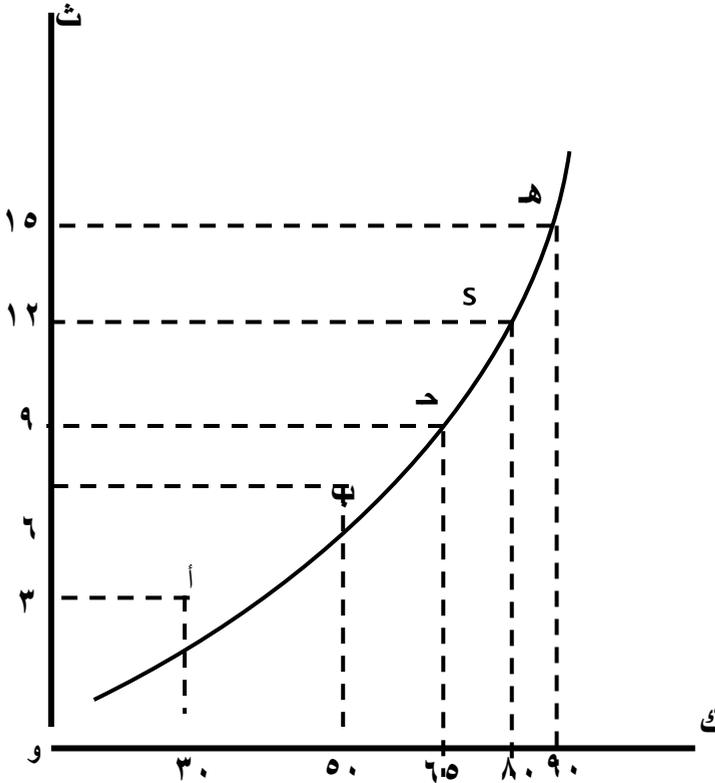
الكميات المعروضة يومياً	السعر بالجنيه
٩٠	١٥
٨٠	١٢
٦٥	٩
٥٠	٦
٣٠	٣

ويوضح جدول العرض لسلعة المنظفات الصناعية حقيقة العلاقة الطردية بين السعر والكميات المعروضة . حيث أن المنتج ينتج ويعرض ٣٠ وحدة منها عند سعر ٣ جنيه وباستمرار ارتفاع الأسعار يزيد المنتج من

الإنتاج وعرض السلعة حتى يصل السعر إلى ١٥ جنيه للوحدة فيزيد
المنتج إنتاجه وعرضه إلى ٩٠ وحدة .

منحنى العرض :

ويمكن تمثيل العلاقة الطردية بين السعر والكمية المعروضة هندسياً
برسم منحنى لعرض تمثل فيه الكميات والأسعار الواردة فى جدول العرض
السابق .



شكل رقم (٢٣)

ويرتفع منحني العرض (ع ع) من أسفل إلى أعلى من الشمال إلى اليمين دليل على العلاقة الطردية بين السعر والكمية المعروضة في كل حاله .

محددات العرض :

عند استعراضنا لقانون الطلب ذكرنا أن العلاقة الطردية بين السعر والكميات المعروضة يتم تحت شرط بقاء العوامل الأخرى المؤثرة في العرض على حالها .

وفي الواقع أن افتراض ثبات العوامل يكون لغرض التركيز أولاً على العلاقة بين السعر (وهو المحدد الرئيسي والأول للعرض) والكميات المعروضة ولذلك لزم افتراض ثبات العوامل الأخرى وذلك بغرض التبسيط وفهم هذه العلاقة دون تعقيد .

وبعد دراسة العلاقة بين السعر والكمية المعروضة يحق لها الآن إسقاط الافتراض الخاص ببقاء العوامل الأخرى المؤثرة في العرض على حالها ، وبالتالي إدخالها في التحليل ودراسة أثرها على العرض .
وظالما أن هذه العوامل هي العوامل غير سعر السلعة فسوف نسميها جميعها المحددات غير السعرية للعرض وهي :

١ - أسعار المواد الخام .

٢ - أسلوب الإنتاج أو التكنولوجيا .

٣ - الضرائب والإعانات .

٤ - أسعار السلع الأخرى .

٥ - التوقعات .

٦ - عدد البائعين .
ويمكن مناقشة هذه المحددات تباعاً .

١ - أسعار المواد الخام .

كلما ارتفعت أسعار المواد الخام التي يستعين بها المنتج كلما ازدادت تكاليف الإنتاج ، وهذا يحد من قدرة المنتج على الإنتاج ، وبالتالي يقل الإنتاج مع ارتفاع أسعار المواد الخام . ويزداد مع انخفاض أسعار المواد الخام . وزيادة الإنتاج على أثر هبوط أسعار المواد الخام ينقل منحنى العرض بأكمله جهة اليمين إلى منحنى جديد ، وارتفاع أسعار المواد الخام ينقل المنحنى بأكمله جهة اليسار .

٢ - التكنولوجيا .

التطور التكنولوجي يعنى اكتشاف معارف جديدة تستخدم فى إنتاج وحدة إنتاج بكفاءة أكبر ، أى باستخدام موارد أقل . فإذا كانت أسعار هذه الموارد ثابتة فإن ذلك يعنى تحقيق نفس حجم الإنتاج بتكاليف أقل .
ومن المعروف أن انخفاض التكاليف يمكن المنتج من زيادة الإنتاج وانتقال منحنى العرض الأصلي إلى منحنى عرض جديد على يمين المنحنى الأصلي . فإذا كانت صناعة الألومنيوم تعتمد على الكهرباء بصفة أساسية ، فإذا حدث تطور تكنولوجي أدى إلى إنتاج ونقل الكهرباء بتكاليف أقل ، معنى هذا أن صناعة الألومنيوم سوف تتخفف تكاليف إنتاجها بسبب هذا التطور التكنولوجي ، وبالتالي يمكن لهذه الصناعة زيادة إنتاجها .

٣ - مستوى الإعانات والضرائب .

تؤثر مستوى الإعانات الممنوحة من قبل الدولة للمنتجين فى نفقات إنتاج السلعة المعنية ، وبالتالي فى الكمية المنتجة والمعروضة منها . فإذا

زادت الدولة من مستوى الإعانات الممنوحة لإنتاج سلعة معينة . فإن هذا يعتبر تخفيض في نفقة إنتاجها بمقدار الإعانة ، وبالتالي يصبح من مصلحة المنتجين زيادة الكمية المنتجة والمعروضة في جدول العرض عند كل ثمن ، والعكس إذا انخفض مستوى الإعانة فإن نفقة الإنتاج ترتفع بمقدار الانخفاض في الإعانة ، لذلك يترتب على قيام الحكومة بتخفيض الضرائب على إنتاج سلعة معينة انخفاض نفقة إنتاجها ويكون من مصلحة المنتجين زيادة الكمية المعروضة عند كل ثمن في جدول العرض ، والعكس صحيح إذا قامت الحكومة بفرض ضريبة على إنتاج سلعة معينة ترتفع نفقة إنتاجها ويكون من مصلحة المنتجين نقص الكمية المعروضة عند كل ثمن في جدول العرض .

٤ - أسعار السلع الأخرى .

التغير في أسعار السلع الأخرى يمكن أيضاً أن يؤدي إلى إنتقال منحنى العرض جهة اليمين في حالة الزيادة أو إلى اليسار في حالة النقصان . مثال ذلك أن انخفاض أسعار البنجر قد يكون سبباً في زيادة زراعة القصب عند نفس الأسعار السائدة له ، وبالتالي إنتقال منحنى عرض قصب السكر إلى اليمين .

كما أن إرتفاع أسعار البنجر قد يغرى المزارعين بتخفيض الأراضي المخصصة لإنتاج القصب وتقليل الإنتاج منه ، وبالتالي ينتقل منحنى عرض القصب إلى اليسار عند نفس الأسعار .

٥ - التوقعات .

التوقعات الخاصة بأسعار سلعة معينة في المستقبل يمكن أن تؤثر في تفضيلات منتج هذه السلعة بزيادة الإنتاج أو نقصانه حسب توقعاته

الخاصة بسعر هذه السلعة فى المستقبل . فإذا توقع المنتج أن سعر السلعة التى ينتجها سوف يرتفع فى المستقبل ، فإن هذا التوقع يؤدى إلى نقص العرض الحالى من السلعة وانتقال منحنى العرض جهة اليسار، أما إذا توقع المنتج أن سعر السلعة سوف ينخفض فى المستقبل ، فإن ذلك قد يؤدى إلى زيادة إنتاجها ، وبالتالي زيادة العرض فى الوقت الحالى ، أى إنتقال منحنى العرض جهة اليمين .

٦ - عدد البائعين :

فى ظل طاقة معطاه لإنتاج المنشآت فى صناعة معينة مع وجود عدد كبير من العارضين (البائعين) فإن هذه السوق سوف تتسع ، ومع اتساع سوق هذه السلعة سوف يزداد عدد المنشآت الداخلة فى هذه الصناعة ، وهذا يؤدى إلى زيادة المعروض وانتقال منحنى العرض جهة اليمين .

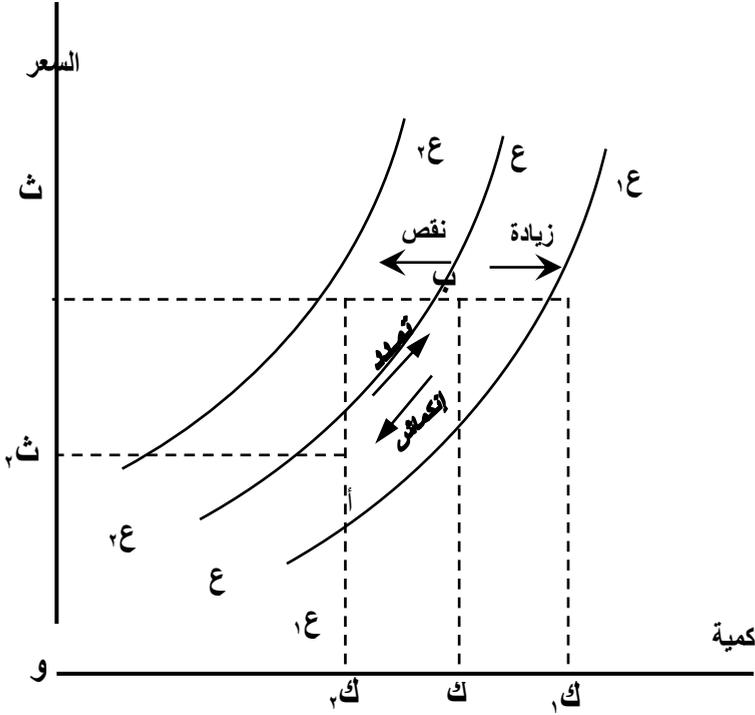
كما أن انخفاض عدد المنشآت فى صناعة معينة ، فإن ذلك يؤدى إلى ضيق سوق السلعة التى تنتجها هذه الصناعة ، وبالتالي مغادرة عدد من المنشآت إلى صناعات أخرى ، وبالتالي ، إن منحنى العرض يتجه إلى اليسار.

وفى جميع الحالات السابقة فإن منحنى العرض ينتقل جهة اليمين بالزيادة أو إلى اليسار بالنقصان طبقاً لتأثير محددات العرض ويمكن توضيح ذلك من الجدول التالى :

جدول (٩)

المحدد	التأثير على العرض	إتجاه منحنى العرض
<ul style="list-style-type: none">• أسعار المواد الخام .• ارتفاع فى السعر .• انخفاض فى السعر .	انخفاض العرض زيادة العرض	الانتقال جهة اليسار الانتقال جهة اليمين
<ul style="list-style-type: none">• التكنولوجيا :• زيادة الكفاءة .• نقص الكفاءة .	زيادة العرض نقص العرض	الانتقال جهة اليسار الانتقال جهة اليمين
<ul style="list-style-type: none">• الضرائب والإعانات:• كلما زادت الضرائب و / أو قلت الإعانات .• قلت الضرائب و / أو زادت الإعانات .	نقصان العرض زيادة العرض	الانتقال جهة اليسار الانتقال جهة اليمين
<ul style="list-style-type: none">• أسعار السلع الأخرى:• ارتفاع أسعار السلع الأخرى .• انخفاض أسعار السلع الأخرى .	نقصان العرض زيادة العرض	الانتقال جهة اليسار الانتقال جهة اليمين
<ul style="list-style-type: none">• التوقعات:• توقع زيادة الأسعار فى المستقبل .• توقع نقص الأسعار فى المستقبل .	زيادة العرض نقص العرض	الانتقال جهة اليسار الانتقال جهة اليمين
<ul style="list-style-type: none">• عدد البائعين:• زيادة عدد البائعين واتساع السوق .• زيادة عدد البائعين وضيق السوق .	زيادة العرض نقص العرض	الانتقال جهة اليمين الانتقال جهة اليسار

ومن الشكل التالي يمكن إلقاء الضوء على إنتقال منحنى العرض .
أى زيادة العرض ونقصانه .



شكل رقم (٢٤)

انتقال منحنى العرض جهة اليمين من (ع ع) إلى (١ع ١ع) يمثل
زيادة العرض ، ويمكن مراجعة أسباب ذلك فى الجدول السابق . كما أن
انتقال منحنى العرض جهة اليسار من (ع ع) إلى (٢ع ٢ع) يمثل نقص
العرض ، ويمكن مراجعة أسباب ذلك من الجدول السابق .

ومن الشكل يتضح أنه بالرغم من ثبات ، السعر عند المستوى (و)
ث) إلا أن منحنى العرض انتقل بأكمله جهة باليمين فى حلة الزيادة أو إلى
اليسار فى حالة النقصان ، وذلك لأن العوامل التى تنقل منحنى العرض

بأكمله (أى تغير العرض سواء بالزيادة أو النقص) هى عوامل غير سعر السلعة نفسها . ولذلك تسمى العوامل غير السعرية .
تغير العرض وتغير الكمية المعروضة :

فى الشكل السابق يمكن الانتقال على المنحنى (ع ع) من النقطة (أ) إلى النقطة (ب) . حيث تمثل النقطة (أ) الكمية المعروضة (و ك ٢) عند سعر قدره (و ث ٢) وإذا ارتفع السعر إلى (و ث) تمددت الكمية معروضة إلى (و ك) . أما إذا انتقلنا من النقطة (ب) إلى النقطة (أ) أى عندما ينخفض السعر من المستوى (و ث) إلى المستوى (و ث ٢) تنكمش الكمية المعروضة من (و ك) إلى (و ك ٢) .

ومعنى هذا أن تغير سعر السلعة بالإرتقاء أو الانخفاض يمثل بالتحرك على منحنى العرض نفسه إلى أعلى فى حالة تمدد الكمية المعروضة وإلى أسفل فى حالة انكماش الكمية المعروضة .

مرونة العرض :

تختلف السلع فيما بينها من حيث درجة استجابة أو حساسية الكمية المعروضة للتغير فى الثمن . فبعض السلع يترتب على تغير ثمنها تغير كبير نسبياً فى الكمية المعروضة منها ، وفى هذه الحالة يقال أن عرض هذه السلعة مرن (كبير المرونة) والبعض الآخر من السلع قد يترتب على تغير فى سعرها ، تغيراً طفيفاً نسبياً فى الكمية المعروضة منها ويطلق على هذه الحالة عرض قليل المرونة أو غير مرن .

ومن ناحية أخرى فإنه بالنسبة لنوع ثالث من السلع تؤدي التغيرات في أسعارها بنسبة معينة إلى تغير الكمية المعروضة بنفس النسبة ، وهذا يكون العرض متكافئ المرونة .

ومما تقدم يمكن التعرف على مرونة العرض بنفس الأسلوب الذي عرفنا به مرونة الطلب ، حيث أن مرونة العرض هي : مدى حساسية الكمية المعروضة من السلعة للتغير في السعر .
وتقاس مرونة العرض أيضاً بقسمة التغير النسبي في الكمية على التغير النسبي في السعر .

مرونة العرض =

$$\frac{\text{التغير النسبي في الكمية المعروضة}}{\text{التغير النسبي في الثمن}}$$

فإذا كانت الكمية المعروضة من سلعة ما هي (ك) عند السعر (ع) ، وتغير الكمية المعروضة بمقدار (ك) نتيجة لتغير السعر بمقدار (ع) ، فإن مرونة العرض هنا تكون هي :

$$م = \frac{\Delta ك}{ك} - \frac{\Delta ع}{ع}$$

$$= \frac{ع}{ك} - \frac{\Delta ك}{ع \Delta ع}$$

ويلاحظ أن مرونة العرض عادة ما تكون موجبة بسبب طردية العلاقة بين السعر والكمية المعروضة .

وهناك خمس حالات للمرونة نعرض لها فيما يلي :

(أ) العرض المرن :

وفى هذه الحانة تكون مرونة عرض السلعة أكبر من الواحد

الصحيح . أى أن :

التغير النسبي فى الكمية المعروضة

التغير النسبي فى الثمن

فإذا ارتفع الثمن بنسبة ٢٠% بينما زادت الكمية المعروضة بنسبة

٤٠% فإن المرونة تساوى ٢ ، أى أكبر من الواحد الصحيح .

العوامل المؤثرة فى مرونة العرض

(أ) مدى قابلية السلعة للتخزين :

ففى الأجل القصير نجد أن مرونة العرض تتوقف أساساً على قابليته

للتخزين ، أو بمعنى قابلية السلعة المعروضة للتلف . فنجد مثلاً سلعة مثل

الطماطم تكون مرونة عرضها منخفضة فى الأجل القصير . حيث أن قابليتها

لتلف لن تمكن بائعيها من تخزينها إذا ما انخفض سعرها . كما أن وجود

مخزون منها لن يمكن البائعين من زيادة الكمية المعروضة إذا حدث ارتفاع

مفاجئ فى سعرها ، ومن ثم فإن التغير فى سعر هذه السلعة لن يكون له

تأثير يذكر على الكمية المعروضة منها فى الأجل القصير .

هذا فى الوقت الذى نجد فيه سلعة أخرى مثل القمح أو السكر قابلة

للتخزين لفترة كبيرة ، الأمر الذى يجعل مرونة عرضها فى الأجل القصير

كبيرة ، وذلك لقدرة بائعيها على خفض المعروض منها بالتخزين إذا هبط

ثمنها أو زيادة المعروض بالسحب من المخزن فى حالة ارتفاع السعر .

(ب) نوع السلعة المنتجة :

تختلف السلع فيما بينها من حيث المدة الزمنية اللازمة لإنتاجها . فبعض السلع يتطلب إنتاجها فترة زمنية طويلة ، وفي هذه الحالة تنخفض مرونة عرضها ، إذ أن استجابة العرض للتغير في الثمن سوف تأتي بعد فترة زمنية طويلة .

أما إذا كانت السلعة تحتاج إلى فترة زمنية قصيرة لإنتاجها ، فإن مرونة عرضها تكون كبيرة ، لأن الكمية المعروضة تستجيب سريعاً للزيادة في الثمن . وبصفة عامة نجد أن السلع الزراعية تختلف عن السلع الصناعية ، حيث أن السلع الزراعية تحتاج إلى وقت أطول لإنتاجها ، وبالتالي فإن مرونة عرضها في الفترة القصيرة تكون ضئيلة بالمقارنة مع عرض السلع الصناعية .

(ج) مرونة عرض عناصر الإنتاج :

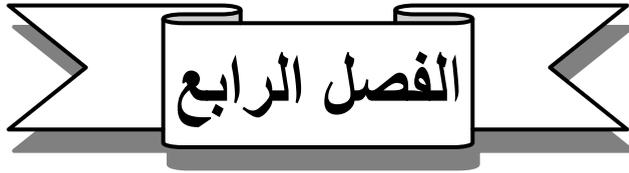
في الفترة الطويلة يكون لدى المنتجين فسحة من الوقت لتغيير الكمية المعروضة استجابة لتغير الأسعار ، ليس فقط عن طريق تغيير حجم المخزون فقط ، ولكن أيضاً عن طريق تغيير الإنتاج .

ومن هنا نجد أن مرونة العرض بالنسبة لأي سلعة من السلع إنما تتوقف أساساً على مرونة عرض عناصر الإنتاج المستخدمة في إنتاج هذه السلعة ، أي على مدى استجابة الكمية المعروضة من هذه العناصر للتغير في أسعارها ومدى قدرتها على التنقل من نشاط إنتاجي إلى آخر .

وتوضيح ذلك أنه إذا حدث وارتفع سعر سلعة ما ، فإن للمنتجين سوف يقابلوا هذه الزيادة في السعر - في الأجل القصير - عن طريق زيادة الكمية المعروضة من خلال تغيير حجم المخزون لديهم .

فإذا ما استمر السعر عند مستواه المرتفع لفترة طويلة من الزمن فإن المنتجين سوف يحاولوا مقابلة هذا الارتفاع فى السعر بزيادة الإنتاج نفسه . فليجأوا مثلاً إلى رفع أجور العمال لاجتذابهم إلى العمل فى هذه الصناعة . فإذا ما كانت مرونة عرض عنصر العمل بالنسبة للأجر مرتفعة ، فإن ذلك معناه أن الأمر لا يتطلب سوى زيادة طفيفة فى أجور العمال للحصول على العدد الكافي من العمال لزيادة الإنتاج بالقدر المطلوب تحقيقه . وبالتالي فإن مرونة عرض مثل هذه السلعة تكون كبيرة فى الأجل الطويل .

أما إذا كانت مرونة العمل بالنسبة للأجر منخفضة ، أما نتيجة لنقص القوة العاملة الموجودة فى السوق ، أو نتيجة لنوعية العسل المطلوب الذى يتسم بدرجة عالية من المهارة لا تتوافر إلا فى نوعية قليلة أو نتيجة لقلّة قابلية عنصر العمل للانتقال بين فروع الإنتاج الأخرى ، وفى مثل هذه الحالة نجد أن مرونة عرض السلعة فى الفترة الطويلة تكون منخفضة .



الفصل الرابع



توازن السوق

الهدف من دراسة الفصل

بنهاية الدراسة لهذا الفصل يكون الدارس قادر على الامام

بالمفاهيم التالية:

- ١- سعر وكمية التوازن
- ٢- العجز و الفائض
- ٣- أثر فرض الضرائب على وضع التوازن

الفصل الرابع

توازن السوق

ينص قانون الطلب على أن هناك علاقة عكسية بين السعر والكمية المطلوبة ، كما أن قانون العرض ينص على أن هناك علاقة طردية بين السعر والكمية المعروضة لسلعة معينة . وموّدَى هذا أن العلاقة بين سعر سلعة معينة والكمية المطلوبة والمعروضة منها تسير فى اتجاهين متضادين . فالمستهلك يرغب فى الحصول على السلعة بأدنى سعر ممكن والمنتج يريد بيع السلعة بأعلى سعر ممكن . ومعنى هذا أن هاتين القوتين المتضادتين لابد أن يتقابلا فى نقطة يتفق فيها المستهلكين والمنتجين على سعر يرضى الطرفين ويتحدد عنده الكمية المطلوبة من قبل المستهلكين والكمية المعروضة من قبل المنتجين . وهنا يقال ن السوق فى حالة توازن .

أولاً : التوازن حسابياً

ويمكن توضيح ذلك من خلال الجدول التالي :

جدول (١٦)

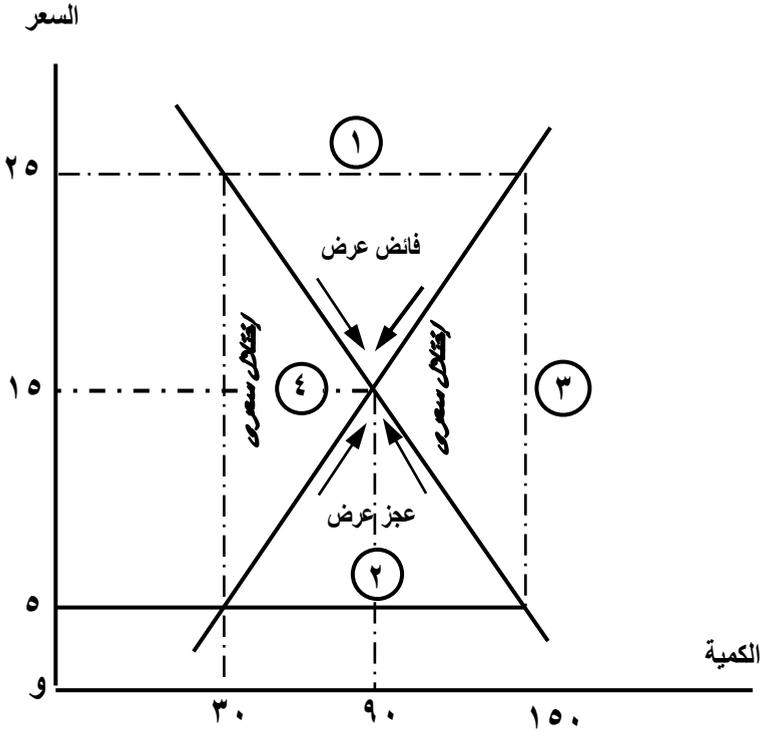
الفائض أو العجز	الكمية المعروضة	الكمية المطلوبة	السعر
١٢٠ +	١٥٠	٣٠	٢٥
٥٠ +	١١٠	٦٠	٢٠
صفر	٩٠	٩٠	١٥
٧٠ .	٥٠	١٢٠	١٠
١٢٠ .	٣٠	١٥٠	٥

والجدول السابق يوضح العلاقة بين سعر السلعة والكمية المطلوبة منها والكمية المعروضة منها ، ويلاحظ أنه مع كل هبوط في السعر تتمدد الكمية المطلوبة من السلعة وتنكمش الكمية المعروضة.

ثانياً : التوازن بيانياً

وكما صورنا منحنى الطلب على سلعة معينة ومنحنى العرض من خلال جدول الطلب وجدول العرض ، فإنه يمكننا تحقيق ذلك من الجدول السابق . وبما أن الطلب على سلعة معينة يرتبط بعلاقة عكسية مع السعر ويمثلها منحنى طلب ينحدر من أعلى إلى أسفل من اليسار إلى اليمين والعرض على سلعة معينة يرتبط بعلاقة طردية مع السعر ويمثله منحنى عرض يرتفع من أسفل إلى أعلى من اليسار إلى اليمين .

معنى هذا أن منحنى الطلب والعرض على هذه السلعة لابد أن يتلاقيا
في نقطة معينة كما هو موضح في الشكل التالي :



شكل رقم (٣٠)

وفي الشكل (٣٠) السابق نلاحظ أن عند الأسعار أعلى من ١٥ وحدة نقدية تكون الكميات المعروضة دائماً أكبر من الكميات المطلوبة ، فعند السعر ٢٠ وحدة نقدية تبلغ الكمية المطلوبة ١٠ وحدة بينما يعرض المنتجين ١١٠ وحدة . وعند السعر ٢٥ وحدة نقدية يطلب المستهلكين ٣٠ وحدة ، بينما يعرض المنتجين ١٥٠ وحدة . وبالتالي فإن الأسعار أعلى من

سعر ١٥ وحدة نقدية تتميز دائماً بأن الكميات المعروضة غير من الكميات المطلوبة .

وعند الأسعار أقل من سعر ١٥ وحدة نقدية نلاحظ أن الكميات المطلوبة أكبر من الكميات المعروضة ، فعند السعر ١٠ وحدات نقدية يطلب المستهلكين ١٢٠ وحدة ويعرض المنتجين ٥٠ وحدة فقط ، وعند سعر ٥ وحدات نقدية يطلب المستهلكين ١٥٠ وحدة فقط بينما يعرض المنتجين ٣٠ وحدة فقط .

وهنا يلاحظ وجود موقفين مختلفين الأول عند الأسعار أعلى من سعر ١٥ وحدة نقدية ، فدائماً عند الأسعار وعند سعر وحدة بينما ي السوق يصبح مختل في جميع الأحوال عند الأسعار أعلى من سعر ١٥ وحدة نقدية وعند جميع الأسعار الأقل من ١٥ وحدة وحدة نقدية .
فائض طلب أو عجز في العرض :

وبالتالي فإن السوق يصبح مختل في جميع الأحوال عند الأسعار أعلى من سعر ١٥ وحدة نقدية وعند جميع الأسعار الأقل من ١٥ وحدة وحدة نقدية .

إلا أنه يلاحظ أن هذا الإختلال يختفي عند سعر ١٥ وحدة نقدية نفسة وذلك لأنه عند هذا السعر فقط تتوافر الشروط التالية :

١ - الكمية المطلوبة - الكمية المعروضة .

٢ - سعر الطلب - سعر العرض .

٣ - التساوي المتزامن لكل من سعر الطلب وسعر العرض معاً

والكمية المطلوبة والكمية المعروضة من ناحية وسعر العرض

وسعر الطلب من ناحية أخرى يتم في لحظة واحدة .

وبالتالي فالوضع الوحيد في السوق الذي يمكن القول عنده أن

السوق غير مختل أو أن السوق متوازن هو الوضع الذي يبلغ فيه السعر

١٥ وحدة نقدية والكمية المعروضة والمطلوبة ٦٠ وحدة .

ويمكن أن نلاحظ من الشكل السابق أنه قد يتفق المنتجين على

الأسعار ولا يتفوقوا على الكميات ، فمثلاً سعر ٥ وحدات نقدية يعرض

المنتجين ٣٠ وحدة . بينما عند نفس السعر يطلب المستهلكين ١٥٠ وحدة .

ففي هذه الحالة تحقق أحد شروط وضع التوازن وهو تساوى سعر الطلب (

أى السعر الذى يعرضه المستهلكين) مع سعر العرض (أى السعر الذى

يرضاه المنتجين) . ولكن هناك شرطان آخران لم يتحققا هما تساوى الكمية

المطلوبة مع الكمية المعروضة وأن يتم تساوى الأسعار وتساوى الكميات

فى لحظة واحدة وهذا الأمر مفقود هنا .

هناك أوضاع أخرى يتحقق فيها تساوى الكميات ولا تتساوى

الأسعار ، بمعنى أن الكمية المطلوبة والمعروضة متساويان ولكن عند أسعار

مختلفة ، فقد يتفق المنتجين والمستهلكين على الكميات ، مثلاً عند طلب ٣٠

وحدة من جانب المستهلكين وإنتاجها من جانب المنتجين فإن هذا يتم عند

سعر طلب ٢٥ وحدة نقدية وسعر عرض ٥ وحدات نقدية ، كما أن طلب

١٥٠ وحدة إنتاج وعرض هذه الكمية من جانب المنتجين يتم عند سعرين

مختلفين حيث سعر الطلب هنا هو ٥ وحدات نقدية وسعر العرض هو ٢٥ وحدة نقدية .

وهنا يمكن القول أن الإختلالات قد تكون بسبب الكميات وقد تكون بسبب الأسعار . فوجود فائض عرض عند الأسعار أعلى من سعر التوازن معناه إن الاختلال فى السوق بسبب عدم توافر شرط التساوي بين الكمية المعروضة والكمية المطلوبة ، ولذلك يقال أن الاختلال هنا بسبب الكميات ، ويمكن ملاحظة الاختلال بسبب الكميات أيضاً عند الأسعار الأقل من سعر التوازن .

وباختصار فإن الأوضاع (١) ، (٢) على الرسم السابق اختلال بسبب الكميات ، حيث (١) فائض عرض ، (٢) فائض طلب .
أما الأوضاع (٣) ، (٤) هى أوضاع اختلال . بسبب الأسعار . حيث (٣) سعر العرض أكبر من سعر الطلب ، أما الوضع (٤) فسعر الطلب أكبر من سعر العرض .

وأوضاع الاختلاف (١) ، (٢) ، (٣) ، من السهل ملاحظتها فى حياتنا العملية ، ولكن الوضع الرابع وهو أن يكون سعر الطلب أكبر من سعر العرض هو الوضع الذى يبدو غير منطقي لأول وهلة . فهل من المعقول أن يعرض المنتج أسعار أدنى من الأسعار التى يكون المستهلك مستعد لدفعها . ولكن يمكن تصور هذا الوضع إذا كان شخص يبيع الكتب القديمة أو المقتنيات القديمة المهملة وهز يطلب فى مقابل أى منها أسعار منخفضة فى حين أنه على جانب آخر قد يوجد شخص يبحث أن إحدى هذه المقتنيات التى يعرف قيمتها جيداً ومستعد لدفع مبالغ كبيرة فيها . فهنا يكون اختلال الأسعار بحيث سعر الطلب يكون أكبر من سعر العرض .

والآن يجب أن نناقش عدة أمور حول توازن السوق :

أولها :

خاص بالعلاقة بين فائض العرض والسعر ، حيث فائض العرض هو (الكميات المعروضة أكبر من الكميات المطلوبة) والذي يتحقق فى الوضع (١) فى الشكل السابق . حيث يلاحظ أن هذا الفائض يزداد مع ارتفاع الأسعار ويقل مع هبوط الأسعار حتى يصل إلى الصفر عند وضع التوازن ، وبالتالي يمكن القول أن هناك علاقة طردية بين السعر وفائض العرض . وبنفس الطريقة يمكن ملاحظة أن هناك علاقة عكسية بين الأسعار وفائض الطلب وهو ما يتحقق فى الوضع (٢) على الرسم ، حيث نلاحظ أنه كلما هبط السعر زاد فائض الطلب (أى نقص العرض) ، وكلما ارتفع السعر قل فائض الطلب إلى أن يصل إلى الصفر ، وذلك عند وضع التوازن .

الأمر الثانى :

فى موضوع توازن السوق والذى يجب ملاحظته هو أن وضع التوازن هو وضع استثنائي . والاختلال هو الأساس . ففي الشكل السابق والجدول السابق نلاحظ أن الغالب هو أوضاع الاختلال وليس التوازن ، ذلك أن التوازن يلزمه عدة شروط كما ذكرنا قلما تتحقق بشكل آني . ولذلك يصح أن ننظر إلى السوق على أنه ينتقل من وضع اختلال إلى وضع اختلال آخر مروراً بوضع التوازن . فالتوازن ليس وضع ثابت ولكنه وضع استثنائي .

الأمر الثالث :

أن فائض العرض وفائض الطلب (نقص العرض) وهى أوضاع اختلال هى التى تقود السوق إلى وضع توازن جديد . ففي حالة فائض العرض [الوضع (١)] نلاحظ أن الكميات المعروضة أكبر من الكميات

المطلوبة ، وهذا لا يجد المنتجين مفر للتخلص من السلع المكدسة إلا بتخفيض الأسعار ، وذلك لأن عدم التخلص من الإنتاج الفائض معناه تعرض هذا الإنتاج للتلف والتقادم وارتفاع تكاليف التخزين وتغير أذواق المستهلكين على السلعة ، وذلك بالتحول إلى سلع أخرى تحت ضغط الإعلانات والموضة . وبالتالي فمن الأوفر للمنتج تصريف السلعة ولو بسعر منخفض ، وهنا يبدأ بتخفيض أسعار العرض . وهنا يكون رد الفعل لدى المستهلكين إيجابى حيث أن هبوط سعر العرض يؤدي إلى زيادة طلب المستهلكين ، وبالتالي يبدأ فائض العرض فى التلاشي تدريجياً حتى يصل السوق إلى وضع التوازن عند تساوى الكمية المطلوبة مع الكمية المعروضة .

وفى حالة نقص العرض (أو فائض الطلب) حيث تكون الكميات المطلوبة أكبر دائماً من الكميات المعروضة والذي يتم عند الأسعار الأقل من سعر التوازن ، فإننا نلاحظ أنه كلما كان الطلب أكبر من العرض سوف يتهافت المستهلكين ويتنافسوا للحصول على السلعة . هذا التنافس والصراع يدفع بعضهم إلى الاستعداد لدفع أسعار أعلى ، وهذا الارتفاع فى الأسعار يقلل أولاً من الكميات المطلوبة ويزيد من الكميات المعروضة ، ومع استمرار ارتفاع الأسعار يبدأ فائض الطلب (أو النقص فى العرض) فى الإختفاء حتى يصل هذا الفائض إلى الصفر عند وضع التوازن .

أما وضع التوازن نفسه هو محصلة لمجموعة من القوى المضادة فى الاتجاه والتأثير . ومعنى هذا أن التوازن ينتج من تعادل القوى المتضادة . فارتفاع الأسعار تدفع بالكميات المعروضة نحو الزيادة والكميات المطلوبة نحو التناقص ، ويلاحظ هنا وجود قوتين متضاربتين هو زيادة الكميات

المعروضة ونقص الكميات المطلوبة ، كما أن هبوط الأسعار يدفع بالكميات المعروضة نحو الهبوط والكميات المطلوبة نحو الصعود ، والتوازن ينتج من تعادل القوتين المتضادتين هنا .

من ناحية أخرى نلاحظ أن سعر الطلب هو الحد الأقصى الذي يكون المستهلك مستعد لدفعه للحصول على الكمية المطلوبة . وسعر العرض هو الحد الأدنى للسعر الذي يقبل المنتج أن يبيع به سلعته .

وإذا كان سعر التوازن هو السعر الذي يتساوى عنده سعر العرض مع سعر الطلب ، فإنه يمكن القول أن هذا السعر هو السعر الذي يتساوى عنده الحد الأدنى لما يقبله المنتج مع الحد الأعلى لما يقبله المستهلك .

ثالثاً: التوازن رياضياً

يمكن عرض موضوع توازن السوق من خلال الأسلوب الرياضي بفرض أن دالة الطلب (الدالة الرياضية المعبرة عن منحنى الطلب) ودالة العرض (الدالة الرياضية المعبرة عن منحنى العرض) على النحو التالي :

$$Q_d = 260 - 2P$$

$$Q_s = 60 + 2P$$

لتحديد السعر الذي يتوازن عنده السوق وذلك الكمية التوازنية علينا

مساواة دالتي الطلب والعرض معاً على النحو التالي :

$$260 - 2P = 60 + 3P$$

$$5P = 220$$

$$P = \frac{220}{5} = 40$$

وبالتعويض بالسعر في كلاً من دالتى الطلب والعرض نحصل
على الكمية التوازنية حيث

$$Q_d = 260 - 2 (40)$$

$$= 360 - 80 = 180$$

$$Q_d = 60 + 3 (40) = 180$$

ويلاحظ أن الكمية المطلوبة تساوى مع الكمية المعروضة وذلك يتم فقط عند سعر (40) وليس عند أى سعر آخر . معنى هذا أنه لو فرض أن السعر بدلاً من (40) كان (50) معنى هذا سيكون العرض أكبر من الطلب أى أنه سوف يكون هناك فائض في السوق على النحو التالي :

$$Q_d = 260 - 2 (50) = 160$$

$$Q_s = 60 + 3 (50) = 210$$

هنا نجد أن العرض أكبر من الطلب

$$Q_s > Q_d$$

والحالة العكسية إذا كان السعر أقل من (40) أى (30) مثلاً سوف يكون الطلب في هذه الحالة أكبر من العرض أى سيكون هناك عجز في السوق على النحو التالي :

على النحو التالي :

$$Q_d = 260 - 2 (30) = 200$$

$$Q_s = 60 + 3 (30) = 150$$

بعض التطبيقات لنظرية العرض والطلب^(١)

تقدم لنا نظرية العرض والطلب بتفسيرها لكيفية تكون ثمن التوازن في السوق وما يحدث فيه تغير أداة فنية فعالة يمكن استخدامها من أجل التوصل إلى بعض التوقعات المفيدة على النحو الذي ستأثر عليه الأثمان في السوق إذا ما تحققت حالة معينة بظروفها وشروطها الخاصة . وبهذا تجد هذه النظرية تطبيقات متعددة لها في عدد كبير من الحالات التي تشهدها الحياة الواقعية وتساعد في اكتشاف وفهم ما سيحدث في الأثمان في كل حالة ومنها .

وسنعرض فيما يلي حالة فرض ضريبة غير مباشرة كتطبيق لنظرية العرض والطلب .

(١) أنظر : د. أحمد جامع : النظرية الاقتصادية .

فرض ضريبة غير مباشرة

تساعدنا نظرية الثمن في توقع ما سيحدث في ثمن السلعة عندما تفرض الدولة على استهلاكها ضريبة غير مباشرة يقوم بدفعها بائع السلعة . سواء المنتج أو التاجر ، وتدلنا على ما إذا كان هذا البائع يفلح حقاً في كل الأحوال في نقل عبء الضريبة المفروضة بأكمله على عاتق المستهلك عن طريق زيادة ثمن السلعة بمقدار الضريبة كاملاً ، وذلك كما هو المفترض في الضرائب غير المباشرة . أم أنه بعجز في الواقع عن نقل عبء الضريبة كله على عاتق المستهلك ويضطر من ثم إلى تحمل جزء منه وتحميل المستهلك بالجزء الآخر فحسب ، وإذا كان الأمر كذلك في الحقيقة فإن النظرية ترشدنا إلى العوامل التي يتوقف عليها كيفية توزيع عبء الضريبة ما بين البائع والمستهلك .

كذلك تساعدنا النظرية على توقع ما سيحدث في ثمن السلعة عندما تقف الدولة منها موقفاً عكسياً تماماً وتقوم بمنح إعانة إلى منتجها بقصد حمله على تخفيض ثمنها لمصلحة المستهلك وما إذا كان التخفيض في ثمن السلعة يتم فعلاً بمقدار الإعانة كاملاً . ونبحث فيما يلي الحالة الأولى فقط ، على اعتبار أن كل منها عكس الأخرى .

يؤدي فرض ضريبة على استهلاك السلعة مقدارها مبلغ معين ثابت على كل وحدة من وحداتها ودفع البائع لهذا المبلغ إلى أن يكون أول ما سيحدث هو أن يرغب هذا البائع في أن يستمر في الحصول لنفسه على المبلغ ذاته الذي كان يحصل عليه قبل فرض الضريبة ، والوسيلة الوحيدة لهذا هي أن يبيع السلعة ثمن جديد يزيد عن الثمن القديم بمقدار الضريبة كله . وهكذا فإن كل كمية يكون البائع راغباً في بيعها من السلعة سترتبط

بثمن جديد يفرق الثمن الأصلي الذى كانت ترتبط به هذه الكمية نفسها .
وذلك بمقدار الضريبة كاملاً مما يدفع بكل نقطة من نقط منحنى العرض إلى
أعلى بهذا المقدار ذاته .

ولا يختلف الوضع عن ذلك فى حالة فرض الضريبة على السلعة إلا
بمبلغ معين ثابت على كل وحدة من وحداتها ، بل بنسبه مئوية معينة من
ثمن بيعها .

وفى يتعلق بثمن التوازن للسلعة فإنه من المعروف أن الثمن إنما
يتكون نتيجة لتلاقى منحنى الطلب مع منحنى العرض وتحدد عنده الكمية
التي تباع وتشتري من السلعة ، أى كمية التوازن . ويودى ارتفاع ثمن
السلعة بمقدار الضريبة التي فرضت عليها بأكمله إلى أن تقرر الكمية التي
تطلب من السلعة عند هذا الثمن المرتفع عن الكمية التي يكون البائع
مستعداً لعرضها عنده ، مما يتسبب في تخفيض الثمن بعض الشئ حتى
يصل إلى مستوى تتعادل عنده الكمية المطلوبة من السلعة مع الكمية
المعرضة منها . وهكذا يتغير ثمن التوازن الأصلي ويحل محله ثمن جديد
يحقق التوازن بين عرض السلعة والطلب عليها . وسيتحدد هذا الثمن الجديد
بنقطة التقاء منحنى العرض الجديد مع منحنى الطلب الذى لم يتغير . وذلك
فى نقطة على هذا المنحنى أعلى من النقطة التي كانت تحقق التوازن
الأصلي . وبالتالي يكون ثمن التوازن الجديد أكثر ارتفاعاً من الثمن الأصلي
لكن هذا الثمن الجديد لن يبلغ فى ارتفاعه حداً يساوى الثمن الأصلي
بالإضافة إلى مبلغ الضريبة كاملاً بل سيبلغ حداً أقل من ذلك .

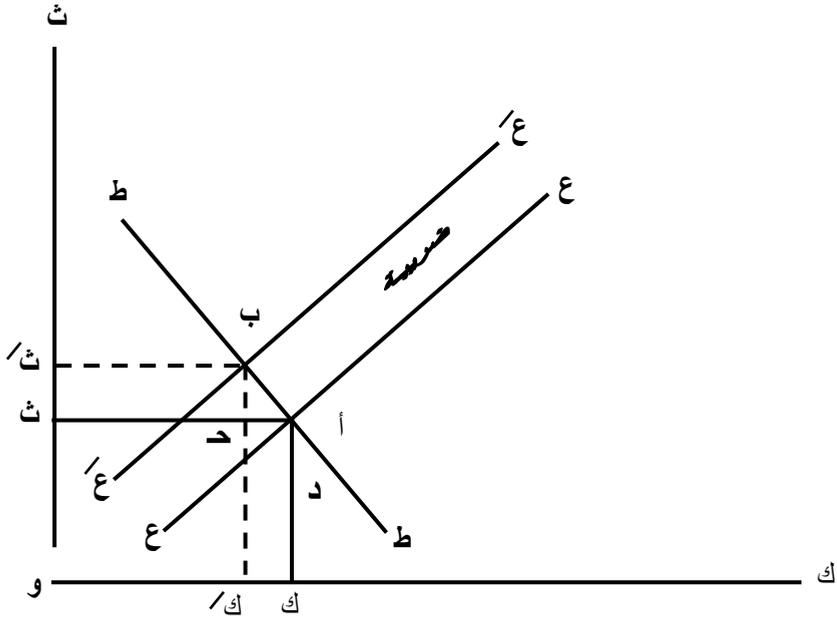
أما كمية التوازن الجديدة فستكون بطبيعة الحال أقل من كمية
التوازن الأصلية . وإذن لا يفلح البائع فى تحميل المشتري بمبلغ الضريبة

كاملاً بل يضطر إلى أن يتحمل هو نفسه بجزء من هذا العبء . ويوضح الشكل رقم (١) التالي هذا كله .

ويوضح المثال التالي هذا الأمر رياضياً وبيانياً :

وفي هذا الشكل يوجد منحنى العرض (ع ع) وهو المنحنى الأصلي الذى كان يعبر عن حالة عرض السلعة قبل فرض الضريبة غير المباشرة عليها ، وقد انتقل هذا المنحنى فى كل نقطة منه وذلك بمقدار الضريبة المفروضة فى شكل مبلغ معين ثابت على كل وحدة من وحداتها ، بحيث أصبح منحنى العرض الجديد هو (ع ع) . وتحدد النقطة (أ) نقطة التوازن الأصلي حيث كان الثمن هو (ك أ = و ث) والكمية المتبادلة هى (و ك = ث أ) . ويؤدى فرض الضريبة إلى أن يلتقي منحنى العرض الجديد (ع ع) مع منحنى الطلب (ط ط) الثابت إلى أن يلتقي منحنى العرض الجديد (ع ع) مع منحنى الطلب (ط ط) الثابت فى مكانه فى نقطة جديدة أعلى من نقطة الالتقاء الأصلية وهى النقطة (ب) التى تصبح نقطة التوازن الجديدة . وعند هذه النقطة يتحدد الثمن الجديد بالمقدار (ك ب = و ث) .

لكنه يلاحظ أن الزيادة فى الثمن التى حصل عليها البائع هي (ج) ب = ث ب) فقط ، هذا فى حين أن مبلغ الضريبة الذى سبق أن دفعه هو (د ب) . وإذن يرتفع ثمن التوازن الجديد عن الثمن الأصلي بمقدار أقل من مبلغ الضريبة (ج ب > د ب) ويمثل المقدار (ع ج) الفرق بين مبلغ الضريبة ومقدار الارتفاع الذى حدث فى الثمن (د ب - ج ب = د ج) .

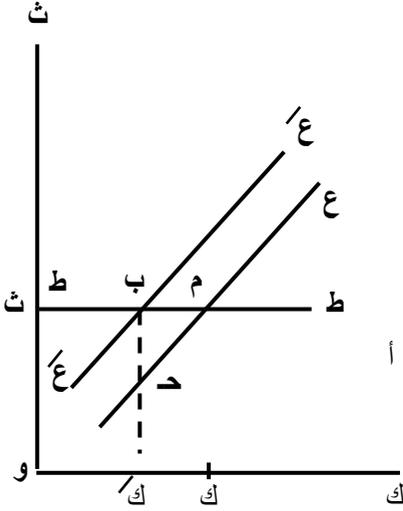


شكل رقم (١)

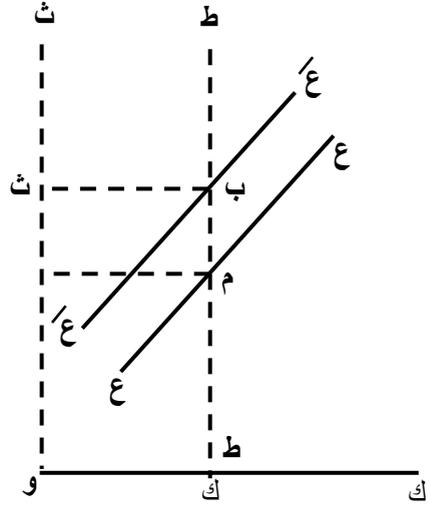
ونتيجة لهذا يوزع عبء الضريبة ما بين المستهلك والبائع .
ويتحمل الأول بجزء فقط من الضريبة وهو (ج ب) . فى حين يتحمل
الثانى بجزء الباقي وهو (د ج) . أما كمية التوازن فقط فقد نقصت من (و ك)
إلى (و ك) وذلك بالمقدار (ك ك) . وأذاً يمكننا أن نقرر أنه طالما
كان منحنى الطلب ينحدر إلى الجنوب الشرقي ومنحنى العرض يرتفع إلى
الشمال الشرقي ومنحنى العرض يرتفع إلى الشمال الشرقي . فإنه فرض
ضريبة غير مباشرة على السلعة يؤدي إلى زيادة الثمن الذى يدفعه
المشتري فى السلعة بمقدار أقل من مبلغ الضريبة كاملاً . كما يؤدي فى
الوقت ذاته إلى نقص الثمن الذى يحصنه البائع لنفسه بمقدار أقل من هذا
المبلغ كاملاً .

ويلاحظ أن مدى مرونة الطلب يؤثر إلى حد كبير فى الكيفية التى يتوزع بها عبء الضريبة ما بين البائع والمستهلك بعد فرض الضريبة على السلعة ونقص مقدار الانخفاض فى الثمن الذى يحصل عليه البائع لنفسه بعد استنزاله لمبلغ الضريبة من ثمن البيع الجديد عن الثمن الأصلي بمقدار الضريبة كلها يعنى تحمل المستهلك بعبء الضريبة كاملاً وعدم تحمل البائع بأي عبء . وبالعكس فإنه كلما زادت مرونة الطلب انخفض الثمن الذى سيدفعه المستهلك بعد فرض الضريبة على السلعة ، وزاد مقدار النقص فى الثمن الذى يحصل عليه البائع لنفسه بعد خصمه لمبلغ الضريبة من ثمن البيع . وفى الحالة القصوى عندما يكون الطلب متناهي المرونة لا يزيد ثمن البيع الجديد إطلاقاً عن الثمن القديم ، مما يعنى عدم تحمل المستهلك بأي عبء نتيجة لفرض الضريبة وتحمل البائع بهذا العبء كاملاً . ويوضح الشكل رقم (٢ ، ٣) التالى حالة الطلب عديم المرونة وحالة الطلب متناهي المرونة .

وفى الرسم الأول من الشكل يكون منحنى الطلب (ط ط) عديم المرونة ويبدو رأسياً تماماً مما يودى إلى التقائه كما هو واضح فى الرسم بمنحنى العرض الجديد (غ غ) فى نقطة جديدة هى (ب) أعلى من النقطة لأصلية وهى (أ) وذلك بمقدار الضريبة نفسه وهو (أ ب) . وإذن تساوى الزيادة فى الثمن وهى (ث ث) مقدار الضريبة كاملاً (أ ب = ث ث) وبالتالي يتحمل المستهلك بعبء الضريبة كله ولا يتحمل البائع بأي عبء ، وذلك طالما أنه يحصل لنفسه فى نهاية الأمر على الثمن ذاته الذى كان يحصل عليه من قبل وهو (ك أ = و ث) . والفرق بين مبلغ الضريبة ومقدار الارتفاع الذى حدث فى الثمن (د ب - ج ب = د ج) .



شكل رقم (٣)



شكل رقم (٢)

ويوضح المثال التالي هذا الأمر رياضياًً وبيانياً :

١ - وبفرض أن دالة الطلب والعرض كانت علي النحو التالي :

$$Q_d = 240 - 2P$$

$$Q_s = 3P$$

ولتحديد السعر والكمية التوازنية لابد من المساواة بين الطلب

والعرض علي النحو التالي :

$$240 - 2P = 3P$$

$$5P = 240$$

$$P = \frac{240}{5} = 48$$

وبالتعويض نحصل على الكمية:

$$Q_d = 240 - 2(48) = 144$$

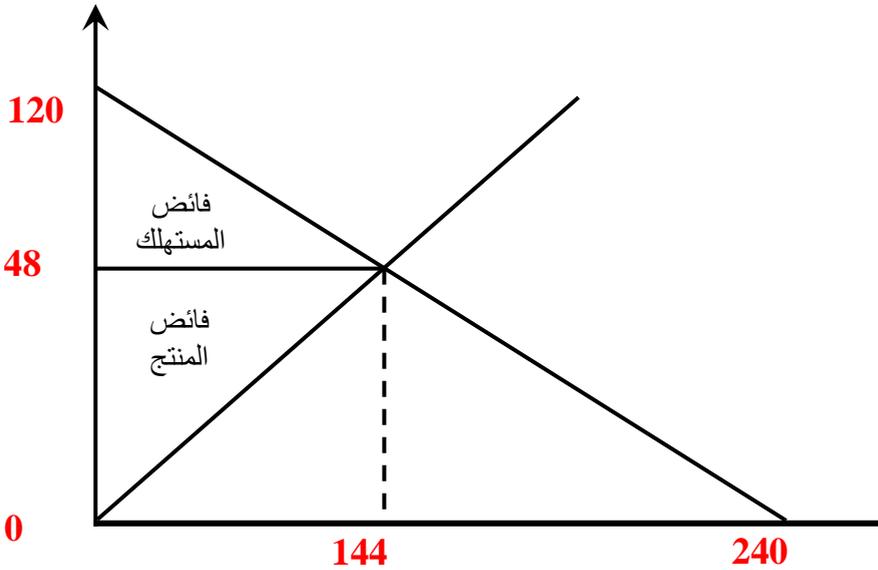
$$240 - 96 = 144$$

أي أن

$$\underline{٤٨ = \text{سعر التوازن قبل فرض الضريبة}}$$

$$\underline{١٤٤ = \text{كمية التوازن قبل فرض الضريبة}}$$

ويمكن عرض ذلك بيانيا على النحو التالي :



ويمكن تحديد فائض المستهلك بالمثلث الموجود أعلى سعر التوازن ومقداره

$$= (120 - 48) (144) \times 0.5 = 5184$$

أما فائض المنتج وهو المثلث الواقع أسفل سعر التوازن وأعلى منحنى العرض ومقداره

$$= (48) (144) \times 0.5 = 3456$$

٢ - بفرض أن الدولة فرضت ضريبة غير مباشرة علي كل وحدة من الوحدات المنتجة مقدارها ١٥ جنيه .

أ - حدد السعر والكمية التوازنية بعد فرض الضريبة .

ب - حدد كذلك فائض المنتج وفائض المستهلك ومقدار ما يتحمله المنتج والمستهلك من الضريبة وكذلك نوع السلعة .

ج - حدد إيرادات الدولة من الضريبة .

الحل

من المعروف أن ضريبة غير مباشرة على المنتج لها عدة آثار وهي أولاً ارتفاع الأسعار بمقدار يتوقف على مرونة الطلب على السلعة وإنخفاض الإنتاج ويتولد للدولة إيرادات من فرض هذه الضريبة وبتأثر فائض المنتج وفائض المستهلك بالسلعة في هذا الأمر .

ويمكن بيان ذلك علي النحو التالي رياضياً و بيانياً .

عند فرض ضريبة علي المنتج فإن هذا يؤدي إلي تأثر دالة العرض بهذه الضريبة علي النحو التالي :

$$Q_s = 3(P - 15)$$

$$Q_s = 3P - 45$$

وبمساواة دالة الطلب والعرض نحصل علي السعر والكمية بعد الضريبة

$$240 - 2P = 3P - 45$$

$$5P = 285$$

$$P = \frac{285}{5} = 57$$

والكمية بعد فرض الضريبة:

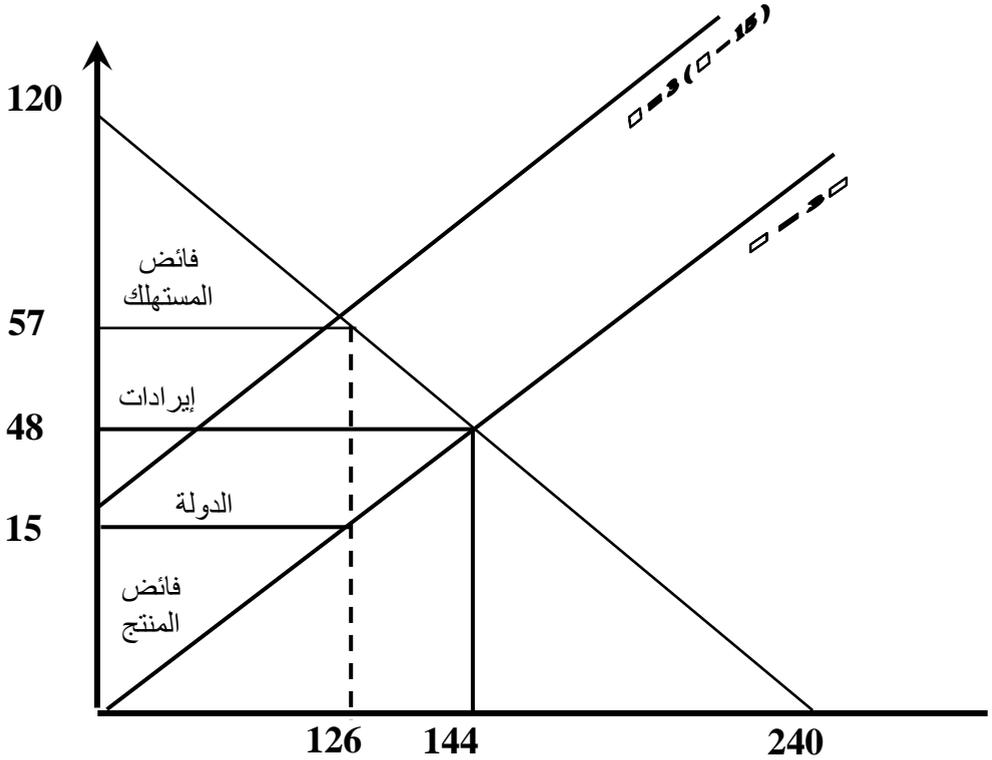
$$Q_d = 240 - 2(57) = 240 - 114 = 126$$

ويتضح من فرض الضريبة أن السعر إرتفع من 48 إلي 57 أي بمقدار 9 جنيهات وهو ما يتجاوز نصف الضريبة وبالتالي فإن المستهلك يتحمل الجزء الأكبر من الضريبة وهو ما يدل علي أن السلعة ضرورية .

ويتضح أيضاً أن الكمية المنتجة تراجعت من 144 إلي 126 وهو إجراء من المنتج لتقليل مقدار الضريبة التي يتحملها .

$$1890 = 15 \times 126 \text{ إيرادات مقدارها}$$

ويلاحظ أن فائض المنتج والمستهلك يتأثران بالسالب نظراً لدخول الدولة في السوق والحصول علي إيرادات علي حساب كل من المنتج والمستهلك .



$$1890 = (57 - 120) \times 126 \times 0.5 = \text{فائض المستهلك}$$

$$945 = 15 \times 126 \times 0.5 = \text{فائض المنتج}$$

وقد تراجع فائض المستهلك من 5184 إلي 3969

وتراجع فائض المنتج من 3456 إلي 945

تمرين:

بفرض أن دالة الطلب والعرض لسلعة معينة علي النحو التالي:

$$Q_d = 120 - 2P$$

$$Q_s = 4P$$

المطلوب أولاً :

- ١ - حدد السعر والكمية التوازنية رياضياً وبيانياً .
 - ٢ - احسب فائض المستهلك وفائض المنتج مع التوضيح البياني .
- ثانياً : فرضت الدولة ضريبة علي كل وحدة من وحدات الإنتاج مقدارها 10 (عشرة جنيهاً) :
- ١ - حدد السعر والكمية بعد فرض الضريبة مع التوضيح البياني .
 - ٢ - احسب إيرادات الدولة وفائض المنتج والمستهلك .
 - ٣ - حدد نوع السلعة .

الفصل الخامس

نظرية توازن

المستهلك

الهدف من دراسة الفصل

بنهاية الدراسة لهذا الفصل يكون الدارس قادر على الالمام

بالمفاهيم التالية:

١- توازن المستهلك باستخدام المنفعة

٢- قانون تناقص المنفعة

٣- مضاعف لاجرانج

الفصل الخامس نظرية توازن المستهلك

تقدم لنا النظرية الاقتصادية أساليب ثلاثة لتحديد توازن المستهلك في تعامله واختياره الاقتصادي بين السلع والخدمات ، وهذه الطرق تشتمل كل من الأسلوب الحسابي والرياضي والهندسي ، ويمكن عرض هذه الطرق على النحو التالي :

أولاً : توازن المستهلك باستخدام أسلوب المنفعة الحدية :

عند تناول المستهلك لوحدة من وحدات أى سلعة فى حالة حاجته إليها ، فإن استهلاك هذه الوحدة تشبع جزء من حاجته ، فإذا ما تناول وحدة أخرى فإنها تشبع جزء إضافي من الحاجة إلى هذه السلعة ولكنه أقل من الوحدة السابقة وهكذا . وهنا يمكننا أن نستنتج ما يسمى بقانون المنفعة الحدية .

⇐ قانون تناقص المنفعة الحدية :

على إعتبار أن الحاجات الإنسانية قابلة للإشباع فإن تناول المستهلك لوحدات متتالية ومتساوية من سلعة معينة قادرة على إشباع حاجة المستهلك هذه بجعل المستهلك فى حاجة أقل فأقل لتناول الوحدات المتتالية من السلعة . وهو ما يعنى أن قيمة الوحدة الأولى من السلعة لدى المستهلك هى أكبر بالقطع فى الوحدة التالية وهكذا . ولن يجدي فى هذا الأمر استخدام المستهلك لسلعة لا تشبع حاجته . ومعنى هذا أن المنفعة هى قدرة السلعة المعينة على إشباع حاجة ما لدى المستهلك . معنى هذا أن هناك

علاقة عكسية بين المنفعة الحدية للسلعة وعدد وحدات السلعة التي يتناولها المستهلك ، حيث أنه كلما استمر المستهلك فى استهلاك وحدات متتالية ومتساوية ومن سلعة معينة كلما قلت (منفعة أو قيمة) هذه السلعة وهو ما يسمى بقانون تناقص المنفعة الحدية .

ويلاحظ أنه توجد علاقة من ثلاثة مراحل بين المنفعة الكلية والمنفعة الحدية .

المرحلة الأولى :

تكون المنفعة الكلية فيها فى زيادة طالما أن المنفعة الحدية موجبه

أما المرحلة الثانية :

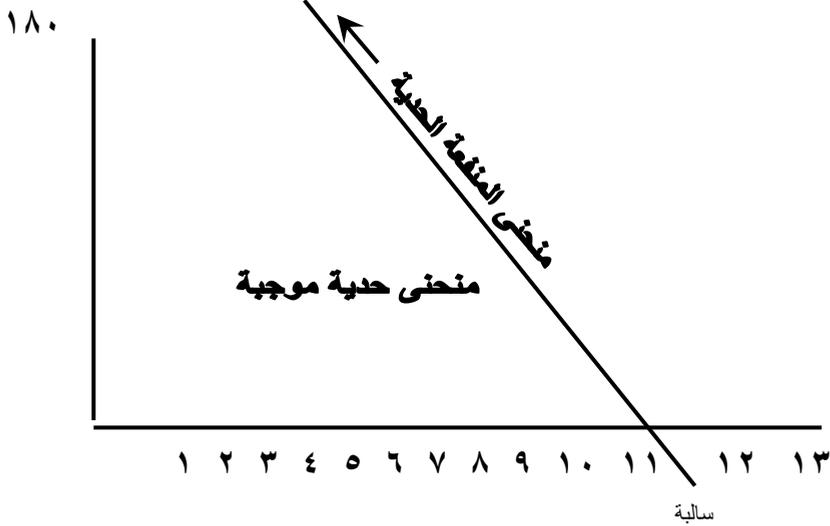
فهى المرحلة التى يتناول فيها المستهلك الوحدة التى تقدم منفعة حدية صفر ، وبالتالي فإن المنفعة الكلية تكون ثابتة .

وأخيراً ، المرحلة الثالثة :

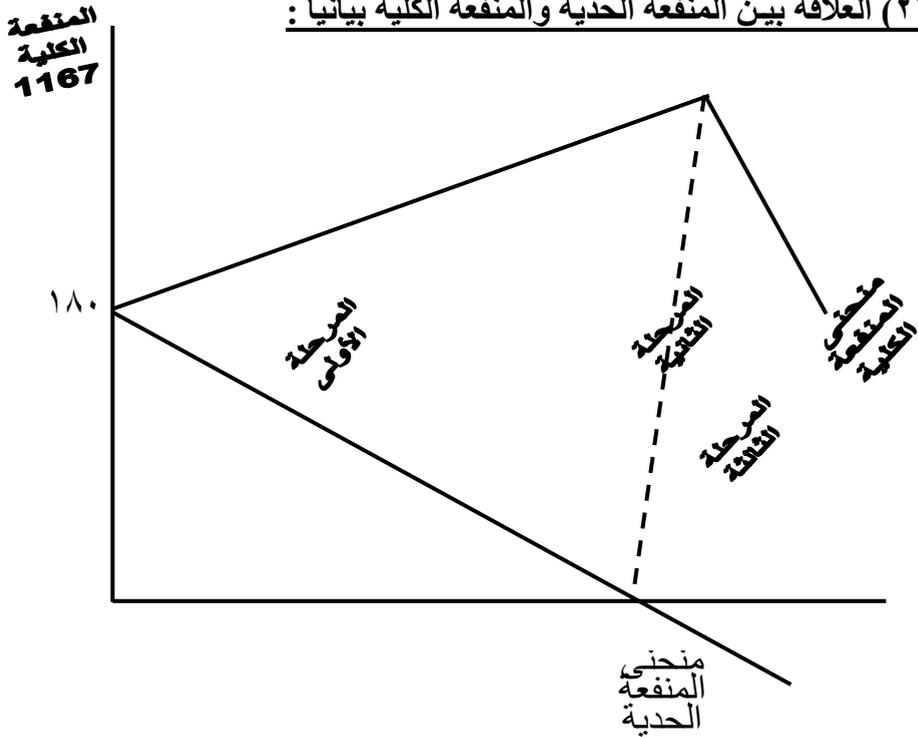
هى تلك المرحلة التى تبدأ بتناول المستهلك للوحدة حيث تقدم وما بعدها منافع حدية سالبة . وبالتالي تتجه المنفعة الكلية للتنافس .

ويمكن بيان مراحل العلاقة هذه على النحو التالى :

(أ) العلاقة بين استهلاك السلعة والمنافع الحدية :



(٢) العلاقة بين المنفعة الحدية والمنفعة الكلية بيانياً :



ويبدو من الشكل أن منحنى المنفعة الكلية يمر بثلاث مراحل ، حيث يرتفع إلى أعلى فى المرحلة الأولى والتي يكون فيها منحنى المنفعة الحدية مازال أعلى من المحور الأفقي ، أى أنه كلما كانت المنفعة الحدية موجبة كلما كانت المنفعة الكلية فى زيادة . أما المرحلة الثانية والتي تصل فيها المنفعة الحدية عند الوحدة الحادية عشرة إلى الصفر هى المرحلة التي تصل فيها المنفعة الكلية إلى أعلى قيمة لها . وأخيراً نلاحظ أن المنفعة الحدية عندما تتخطى فى هبوطها المحور الأفقي ، وبالتالي تأخذ قيم سالبة فإن المنفعة الكلية تبدأ فى الهبوط .

وإذا عدنا إلى الجدول السابق لاكتشفنا أن هناك علاقة أخرى بين المنفعة الحدية والمنفعة الكلية بالإضافة إلى إعادة النظر فى الشكل السابق مباشرة . وهذه العلاقة هى أن ميل منحنى المنفعة الكلية يساوى المنفعة الحدية . حيث أنه طالما أن أى تطور فى المنفعة الكلية يكون سببه هو المنفعة الحدية ، وبالتالي فإن الميل هو يساوى التغير فى المنفعة الكلية بسبب تغير استهلاك وحدات السلعة بمقدار وحدة واحدة يساوى المنفعة الحدية .

ولنأخذ مثال على ذلك من الجدول السابق . حيث أنه عند الوحدة رقم ١٠ تبلغ المنفعة الكلية ١١٦٧ وحدة منفعة ، وعند استهلاك وحدة إضافية من وحدات السلعة أى تغير وحدات السلعة من ١٠ إلى ١١ فإن المنفعة الكلية تظل كما هى أى ١١٦٧ وحدة . وبحساب ميل منحنى المنفعة الكلية هنا نجد أنه عبارة عن :

$$\text{صفر} = \frac{١١٦٧ - ١١٦٧}{١١٦٧ - ١١٦٧}$$

وهو ما يساوى المنفعة الحدية للوحدة ١١ :
وإذا أخذنا مثال آخر مثلاً عند تغير وحدات السلعة المستهلكة من ٥ إلى ٦ وحدات فإن ميل منحنى المنفعة الكلية هنا يساوى المنفعة الحدية للوحدة السادسة , وذلك على النحو التالى :

$$\text{صفر} = \frac{١١٦٧ - ١١٦٧}{١٠ - ١١}$$

وهو ما يساوى المنفعة الحدية للوحدة ١١ :
وإذا أخذنا مثال آخر مثلاً عند تغير وحدات السلعة المستهلكة من ٥ إلى ٦ وحدات فإن ميل منحنى المنفعة الكلية هنا يساوى المنفعة الحدية للوحدة السادسة وذلك على النحو التالى :

$$١١٦ = \frac{٩٢٠ - ٨٠٤}{٦ - ٥} \text{ وحدة منفعة}$$

وبناء على ذلك فإنه يعن دائماً استخراج المنفعة الكلية من المنفعة الحدية أو العكس ، فالوحدة الأولى المستهلكة تكون المنفعة الحدية ١٨٠ وأيضاً المنفعة الكلية كذلك ، لأنه لم تستهلك سوى وحدة واحدة . ومن الممكن أيضاً أن نطبق عليها قاعدة الميل ، حيث أنه قبل الوحدة الأولى كانت

عدد الوحدات المستهلكة صفر ، كما أن المنفعة الحدية والكلية صفر قبل استهلاك الوحدة الأولى ، وبالتالي فإن استهلاك الوحدة الأولى يمكن معه حساب ميل منحنى المنفعة الكلية على النحو التالي وهو :

$$\text{وحدة منفعة} = \frac{180 - \text{صفر}}{1 - \text{صفر}}$$

توازن المستهلك في حالة استهلاك سلعة واحدة :

ندخل في التحليل الآن موضوع المنفعة الحدية لوحدة النقد ، بالاحتفاظ بوحدة النقد تمثل منفعة لحامل وحدة النقد هذه . وعندما يكون المستهلك في حالة توازن فإن عليه أن يشتري عدد وحدات من السلعة بحيث تكون منفعة الوحدة الأخيرة مساوية لمنفعة الاحتفاظ بوحدة النقود . فإذا كانت منفعة الوحدة من السلعة أعلى من منفعة وحدة النقود فعليه الاستمرار في الشراء لأن المنفعة الحدية للسلعة تتناقص بالشراء ، وهكذا حتى يتحقق وضع التوازن .

ويتحقق توازن المستهلك في حالة شراؤه سلعة واحدة عندما تتحقق

المعادلة التالية :

$$م ح ١ = \frac{م ح ١}{ث}$$

$$م ح ١ = \text{المنفعة الحدية لوحدة من السلعة .}$$

$$ث = \text{ثمن الوحدة من السلعة .}$$

$$م ح ١ = \text{المنفعة الوحدة للاحتفاظ بوحدة النقود .}$$

مثال :

الكميات التالية تمثل طلب إبراهيم على زجاجات الببسي كولا :

العدد	م ح ١	م ك	م ح ن
١	٢٥	٢٥	١٠
٢	٢٠	٤٥	١٠
٣	١٠	٥٥	١٠
٤	٥	٦٠	١٠
٥	١٠	٥٠	١٠

فإذا كان ثمن الزجاجاة ٢/١ جنيها وأن المنفعة الحدية للجنيه هي عشر وحدات منفعة ، معنى هذا أن المستهلك يمكن أن يحقق توازنه عند شراء أربع وحدات من السلعة ، لأنه عند الوحدة الرابعة تبلغ منفعة السلعة ٥ وحدات منفعة ، وعندما يدفع ١/٢ جنيه في الوحدة فإنه لا بد أن يحصل على ٥ وحدات منفعة ، لأن قيمة الجنيه كاملاً هي ١٠ وحدات منفعة ، وبالتالي فإنه عند الوحدة الرابعة فقط تتحقق معادلة توازن المستهلك وهي :

$$١٠ = \frac{٥}{٢/١}$$

ماذا لو أخط المستهلك الاختيار؟ . أي ماذا لو اختار الوحدات الثلاثة الأولى مثلاً ، أم امتد اختيار للوحدة الخمسة كاملة . هل تتحقق معادلة توازن المستهلك إذا طلب المستهلك الوحدات الثلاثة الأولى ، فإن المنفعة

الحدية للوحدة الثالثة تكون ١٠ وحدات منفعة . وعند حساب معادلة التوازن نلاحظ أن :

$$10 = \frac{10}{\frac{1}{2}}$$

أى أن شراء السلعة أو مزيد منها أفضل من الاحتفاظ بوحدة النقود . وبالتالي فالمستهلك مطالب الآن من أجل الوصول إلى وضع التوازن أن يخفض قيمة الطرف الأيمن من المعادلة حتى تتساوى مع الطرف الأيسر، وهذا لن يحدث إلا بطريقتين أما أن يزداد ثمن السلعة وهو المقام أو يزداد استهلاك السلعة فتقل المنفعة الحدية المستمدة منها ، وإذا كان سعر السلعة ثابت . فى الأجل القصير فإنه عنى المستهلك أن يزداد من استهلاك السلعة من ثلاث وحدات إلى أربع وحدات . حيث يصل المنفعة الحدية للوحدة إلى ٥ وحدات منفعة . وهنا يحدث التوازن .

وفى الحالة العكسية عندما يطلب المستهلك ٥ وحدات ، فإن منفعة الوحدة الخامسة تكون - ١٠ . وهنا أيضاً لا يتحقق التوازن ونلاحظ أن :

$$10 = \frac{-10}{\frac{1}{2}}$$

معنى هذا أن المستهلك تجاوز فى استهلاكه الكمية التى تحقق توازنه . وأن عليه الآن تخفيض كمية الاستهلاك وذلك لزيادة الطرف الأيمن حتى يساوى مع الطرف الأيسر وهذا لا يحدث إلا عند الوحدة الرابعة فقط .

التوازن في حالة أكثر من سلعة

يبقى قانون التوازن كما هو ولكن الإجراءات تتعدل قليلاً للوصول إلى التوليفة الملائمة من السلع المختلفة التي تحقق التوازن. ونرى كيف يحدث ذلك من خلال المثال التالي :

مثال :

تطلب شيماء الكميات التالية من السلعة (أ) ، (ب) ، (ج) :

الكميات	م ح أ	م ح ب	م ح ج
١	٩٦	٢٢٥	٣٥٠
٢	١٠	٢٠٥	٣٢٠
٣	٨٢	١٧٥	٢٧٠
٤	٧٢	١٤٠	٢١٠
٥	٥٨	١٠٠	١٤٠
٦	٤٠	٥٥	٦٠
٧	١٠	٥	٥٠
٨	٢٠	٥٠	٨٠

فإذا كانت منفعة وحدة النقود هي ٥ وحدات منفعة وأن أسعار الوحدة من السلع (أ) ، (ب) ، (ج) على الترتيب هي ٨ ، ٢٨ ، ٥٤ جنيهاً . فإذا كانت ميزانية شيماء هي ٣٢٢ جنيهاً ، فما هي الكميات التي يجب عليها شراؤها من الثلاث سلع ؟ .

لابد أن نعرف أن قانون التوازن هو :

$$م = \frac{م ح \rightarrow}{ح} = \frac{م ح ب}{ح} = \frac{م ح}{ح}$$

وبالتالي فالمطلوب هو تحديد توليفة من السلع (أ) ، (ب) ، (ج) ،
تكون فى حدود الميزانية السابقة ، وكذلك تحقق معادلة التوازن . وعليه
فإنه يجب إعادة النظر فى الجدول السابق لإكتشاف هذه التوليفة ، ويتم ذلك
بقسمة كل عمود من أعمدة المنفعة الحدية للسلع (أ) ، (ب) ، (ج) على
ثمنها ، وذلك لتحديد السلع التى يبلغ خارج القسمة بالنسبة لها ٥ (وهو ما
يساوى المنفعة الحدية لوحدة النقود) .

ثانياً : توازن المستهلك باستخدام الأسلوب الرياضى (١) -

عندما ننظر لمنحنى السواء على شكل قطع قائم زائد والذى
استعرضناه قبل نلاحظ أن حاصل ضرب إحداثى المحور الأفقى × إحداثى
المحور الرأسى لا يتغير على الإطلاق ، أى أن حاصل ضرب الكمية (أ)
× الكمية (ب) لا يتغير ما بين أى نقطة وأخرى على منحنى السواء الواحد
، وبالتالي فإن المستطيلات التى تقع تحت النقاط المختلفة تكون متساوية
المساحة .

ومما سبق يمكن تصوير الدالة التى تعبر عن منحنى السواء فى
شكل رياضى هكذا :

(١) د. عبد الرحمن زك إبراهيم . الاقتصاد الرياضى . كلية التجارة جامعة
الزقازيق . ص ص ٩٥ - ١٢٣ .

$$م = أ \times ب$$

حيث تمثل (م) مساحة المستطيل الذى يكون ضلعاها هما أجاثيا أى نقطة تقع على المنحنى ، وهى كمية ثابتة وتكون دائما كميّة موجبة. وتدل الكمية الثابتة فى دالة السواء على مستوى الإشباع الذى يتحقق عند منحنى سواء معين . وتعتبر الكمية الثابتة فى دالة السواء مجرد مؤشر على مستوى معين من الإشباع حيث يقوم تحليل منحنيات السواء على أساس عدم إمكانية قياس الإشباع الكلى الذى يحصل عليه المستهلك من شراؤه سلعتين أو المنفعة الكلية التى يحققها . وبذلك فإنه يتبين لنا أن دالة سواء معينة تمثل مستوى من الإشباع أو المنفعة أعلى أو أقل من المستوى الذى تبينه دالة سواء أخرى . ولكن جميع دوال السواء تشترك فى صفات أساسية معينة ، فالشكل العام لدالة السواء يمكن التعبير عنه على النحو التالى :

$$م = د (أ ، ب)$$

حيث (م) مستوى الإشباع ، (د) تعبر عن العلاقة الدالية وهى ترتبط بذوق المستهلك .
وبما أن منحنى السواء الواحد يمثل مستوى واحد من الإشباع عند أى نقطة تقع عليه ، لذلك يكون معدل التغير فيه = صفر

ومن المعروف أن المشتقة الأولى لكمية ثابتة يكون مساوي للصفر وبناء عليه لو أخذنا الدالة التالية :

$$m = (a, b)$$

وأوجدنا معدل تغير الدالة بالتفاضل الكلي فإننا نستنتج أن :

$$\begin{aligned} \delta m &= a \cdot \delta b + b \cdot \delta a \\ \delta &= d(a, b) \end{aligned}$$

وحيث أن معدل التغير في الدالة = صفر

$$\therefore a \cdot \delta b + b \cdot \delta a = \text{صفر}$$

$$a \cdot \delta b = - b \cdot \delta a$$

$$\frac{\delta a}{\delta b} = - \frac{a}{b}$$

ويدل التنسيق $\frac{\delta a}{\delta b}$ د ب على ميل منحنى السواء وهو ميل سالب

وبالتفاضل الجزئي لدالة السواء نحصل على المنفعة الحدية حيث
يعنى التفاضل الجزئي إيجاد التغير فى مستوى الإشباع نتيجة تغير احدي
السلعتين تغيراً طفيفاً وبقاء السلعة الأخرى ثابتة .

مثال :

إذا كانت دالة المنفعة الكلية لمستهلك ما هى : $ل = أ ب$

وكان ثمن السلعة أ = ٤ جنيه

وكان ثمن السلعة ب = ٦ جنيه

فإذا كانت ميزانية المستهلك للإنفاق على السلعتين هى :

ى = ٢٤٠ جنيه

أوجد ما يلى :

١ - ميزانية المستهلك (كمية أ , كمية ب)

٢ - المنفعة الحدية للسلعة أ

٣ - المنفعة الحدية للسلعة ب

٤ - المنفعة الحدية لوحدة النقود

٥ - المنفعة الكلية

الحل

١ - من خلال الشكل العام لدالة الميزانية يكون

$$٤ أ + ٦ ب = ٢٤٠ \dots\dots\dots (١)$$

ومنها يكون $٤ أ = ٢٤٠ - ٦ ب$

أى أن :

$$أ = ٦٠ - ١.٥ ب \dots\dots (٢)$$

و بالتعويض عن قيمة أ فى دالة المنفعة الكلية يكون

$$ل = (٦٠ - ١.٥ ب)$$

$$٦٠ ب - ١.٥ ب٢ =$$

و لتعظيم دالة المنفعة الكلية , نوجد المشتقة الأولى لها و نساويها بالصفر
فيكون

$$ل' = ٦٠ - ٣ ب = صفر$$

$$٦٠ = ٣ ب$$

أي أن :

$$ب = ٢٠ = (٣)$$

و بالتعويض عن قيمة ب في المعادلة رقم (٢) يكون

$$أ = ٦٠ - ١.٥ \times ٢٠ =$$

$$٣٠ =$$

$$أ = ٣٠$$

و بالتالى فإن ميزانية المستهلك هى شراء ٣٠ وحدة من السلعة أ , و
شراء ٢٠ وحدة من السلعة ب

٢ - المنفعة الحدية للسلعة أ هى تفاضل دالة المنفعة الكلية بالنسبة لـ أ

$$م.ح.أ = ب = ٢٠ =$$

٣ - المنفعة الحدية للسلعة ب هى تفاضل دالة المنفعة الكلية بالنسبة لـ ب

$$م.ح.ب = أ = ٣٠ =$$

٤ - المنفعة الحدية لوحدة النقود

$$م ح أ \quad م ح ب$$

$$\frac{\quad}{\quad} = \frac{\quad}{\quad} = م ح ن$$

$$\frac{\quad}{\quad} = \frac{\quad}{\quad}$$

$$\text{م ح أ} \quad ٢٠ \\ \text{م ح ن} = \frac{٥}{٤} = \frac{٢٠}{٥} = \frac{\text{ث أ}}{٤}$$

$$\text{م ح ب} \quad ٣٠ \\ \text{م ح ن} = \frac{٥}{٦} = \frac{٣٠}{٦}$$

$$٥ - \text{المنفعة الكلية} = \text{ل} = \text{أ} = \text{ب} = ٣٠ \times ٢٠ = ٦٠٠$$

ثالثاً : توازن المستهلك باستخدام مضاعف لاجرانج.

مضاعف لاجرانج : هو رقم مجهول يتم ضربه فى معادلة الميزانية بعد تحويلها إلى دالة صفرية (أى تساوى الصفر) , ثم يتم إضافة الدالة اللاجرانجية إلى دالة السواء , و منها نحصل على نفس القيم باستخدام الأسلوب الرياضى . و بالتالى فإن الدالة اللاجرانجية تأخذ الشكل الرياضى التالى :

$$\text{بما أن } \text{ى} = (\text{ك أ} \times \text{ث أ}) + (\text{ك ب} \times \text{ث ب}) \\ \text{فيكون } \text{ى} - (\text{ك أ} \times \text{ث أ}) - (\text{ك ب} \times \text{ث ب}) = \text{صفر} \\ \text{و تكون الدالة اللاجرانجية هي :}$$

$$\text{ن } \text{ى} - (\text{ك أ} \times \text{ث أ}) - (\text{ك ب} \times \text{ث ب}) = \text{صفر}$$

مثال :

المطلوب إعادة حل المثال السابق باستخدام مضاعف لاجرانج أوجد

ميزانية المستهلك

الحل

باستخدام مضاعف لاجرانج

١ - من خلال الشكل العام لدالة الميزانية يكون

$$٤ أ + ٦ ب = ٢٤٠ \dots\dots (١)$$

ومنها يكون $٢٤٠ - ٤ أ - ٦ ب = \text{صفر}$
أى أن :

$$ن [٤ أ - ٦ ب] = \text{صفر}$$

وعلى ذلك فإن دالة المنفعة الكلية بالصيغة اللاجرانجية تكون هي :

$$ل = أ ب + ن [٤ أ - ٦ ب]$$

و لتعظيم هذه الدالة فإننا نفاضل الدالة لكل من أ , ب , ن , ثم

نساوى النواتج بالصفر فيكون :

بالنسبة لـ أ

$$ب - ٤ ن = \text{صفر} \text{ أى أن } ب = ٤ ن \dots (٢)$$

بالنسبة لـ ب

$$أ - ٦ ن = \text{صفر} \text{ أى أن } أ = ٦ ن \dots (٣)$$

بالنسبة لـ ن

$$٢٤٠ - ٤ أ - ٦ ب = \text{صفر} \dots\dots \text{معادلة الميزانية}$$

بقسمة المعادلة (٢) على المعادلة (٣) يكون

$$\frac{ب}{٤} = \frac{ب}{٦}$$

ومنها نجد أن:

$$\frac{ب}{٤} = \frac{ب}{٦}$$

$$٤ أ = ٦ ب$$

$$\text{أى أن } أ = ١.٥ ب \dots\dots (٤)$$

بالتعويض من المعادلة (٤) عن قيمة أ في المعادلة رقم (١) يكون :

$$٢٤٠ = ٦ + (١.٥ ب) ٤$$

$$٢٤٠ = ٦ + ٦ ب$$

$$٢٤٠ = ١٢ ب$$

أى أن :

$$ب = ٢٠ (٥)$$

بالتعويض عن قيمة ب في المعادلة (٤) يكون

$$أ = ٢٠ \times ١.٥ = ٣٠$$

و بالتالى فإن ميزانية المستهلك هى شراء ٣٠ وحدة من السلعة

أ , و شراء ٢٠ وحدة من السلعة ب

الفصل السادس

توازن المشروع

الهدف من دراسة الفصل

بنهاية الدراسة لهذا الفصل يكون الدارس قادر على الامام

بالمفاهيم التالية:

- ١- أنواع التكاليف و أشكالها
- ٢- أنواع الإيرادات
- ٣- المنافسة الكاملة وشروطها
- ٤- الاحتكار وأنواعه

الفصل السابع
التكاليف والإيرادات وتوازن المشروع

بعد أن يقوم المنتج بإنتاج السلعة ويحقق توازن يقوم بعد ذلك بتصريف إنتاجه بأي من الأسواق المختلفة ، ولذاك فإن أوضاع توازن المشروع تختلف باختلاف السوق الذي يتعامل معه المشروع .
وفي هذا الفصل نتناول أربع موضوعات رئيسية :
الأول هو تكاليف الإنتاج في مبحث أول ، والثاني إيرادات المشروع ، وفي المبحث الثالث أنواع الأسواق ، وفي المبحث الرابع توازن المشروع .

تكاليف الإنتاج

هناك ثلاثة أنواع رئيسية من التكاليف هي

(التكاليف الاجمالية – التكاليف المتوسطة – التكاليف الحدية)

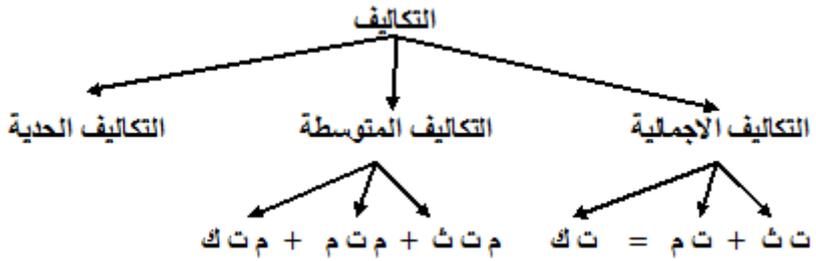
وتنقسم كل واحدة من التكاليف الاجمالية و المتوسطة إلى ثلاثة

أنواع هي (الثابتة – المتغيرة – الكلية)

و بالتالى يصبح هناك سبعة أنواع من التكاليف التى يكون المنتج

بصدد مواجهتها فى أى سوق – سواء منافسة كاملة أو احتكار – و يمكن

اجمال هذه التكاليف فى الشكل التخطيطى التالى :



حيث :

ت ث = تكلفة ثابتة اجمالية ، ت م = تكلفة متغيرة اجمالية

، ت ك = تكلفة كلية اجمالية

م ت ث = متوسط تكلفة ثابتة ، م ت م = متوسط تكلفة متغيرة

م ت ك = متوسط تكلفة كلية

ت ث + ت م = ت ك ، م ت ث + م ت م = م ت م

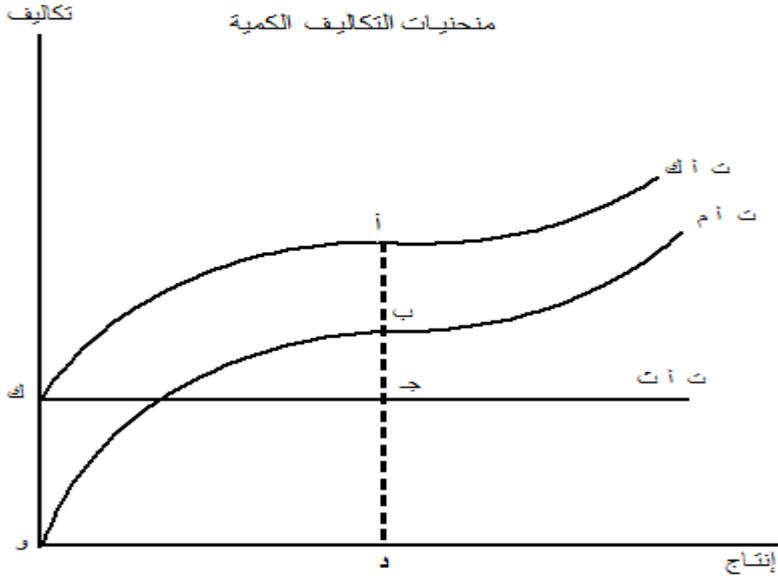
التكاليف الإنتاجية :

تنقسم مجموعة التكاليف الإجمالية إلى تكاليف إجمالية كلية (ت ك)

(، وتكاليف إجمالية متغيرة (ت م) ، وتكاليف إجمالية ثابتة (ت ث) .

وهذه المجموعة من التكاليف لها علاقة ببعضها البعض على مدار مراحل الإنتاج المختلفة . ويمكن عرض هذه العلاقة بيانياً وحسابياً على النحو التالي :

العرض البياني :



ويبدو من الشكل السابق أنه يضم ثلاث أنواع من التكاليف الإجمالية هي التكلفة الإجمالية الثابتة (ت أ ث) والتكلفة الإجمالية المتغيرة (ت أ م) والثالثة هي التكلفة الإجمالية الكلية .

ويبدو من الشكل أن التكلفة الإجمالية الثابتة لا يتغير مستواها مهما تغير حجم الإنتاج ، ولذلك فإن التكاليف الثابتة الإجمالية ترتفع بالمقدار (و) حتى عند حجم إنتاج صفر وكذلك عندما يستمر الإنتاج فإن التكاليف الثابتة الإجمالية لا تتغير .

معنى هذا أن هذا النوع من التكاليف لا علاقة له بالإنتاج سواء أنتج المشروع أو توقف لأن التكاليف الثابتة تتكون عناصرها من بنود مثل الفائدة على رأس المال الذى افترض المشروع أو أقساط سداد رأس المال هذا . وإيجار المصنع وثمان الأرض المقام عليها المصنع وثمان التركيبات الداخلية وأساليب المناولة وغيرها . ولذلك يلاحظ أن شكل هذه التكاليف الإجمالية الثابتة يأخذ شكل خط مستقيم .

ولكن الإنتاج لا يتم بالتكاليف الثابتة واحدة ولكن لا بد من وجود تكاليف متغيرة أو تكاليف تشغيل فقضبان السكك الحديدية تكاليف ثابتة ولكن استعمال هذه القضبان يتطلب وقود للقطارات وأجور للمحصلين وكذلك تشغيل إشارات ضوئية منتظمة وأماكن للمعلومات عن المواعيد المحددة للقطارات وكل ذلك يعتبر من قبيل التكاليف المرتبطة بالتشغيل وبالتالي تعتبر تكاليف متغيرة . أما التكاليف الكلية الإجمالية فهي ببساطة الجمع بين التكاليف الثابتة والمتغيرة .

وإذا أعدنا النظر فى التكاليف المتغيرة الإجمالية لوجدنا أنها تزداد بمعدل متناقص فى أول الأمر ثم يحدث لها نقطة إنقلاب عند النقطة (ب) لكي تتحول إلى الزيادة بمعدل متزايد . وبما أن التكاليف الإجمالية الكلية هى مجموع الثابتة المتغيرة وأن الأولى ثابتة شكلاً وموضوعاً فإن التكاليف الكلية الإجمالية لا بد أن تأخذ شكل التكاليف المتغيرة .

ولذلك يلاحظ أن (ت أ ك) ترتفع بنفس شكل (ت أ م) كما أن البعد بينهما ثابت لأنه يساوى دائماً (د ج = و ك) ، معنى هذا أنه فى الشكل السابق نجد أن :

(أ ب = ج د = و ك = ت أ ث)

كما نجد من الشكل السابق عند حجم الإنتاج (و د) أن :

أ د = ت أك ب د = ت أم

ج د = أ د - ب د = ت أ ث

العرض الحسابي للتكاليف الكلية

ت ك	ت م	ت ث	حجم الإنتاج
١٠٠٠	صفر	١٠٠٠	صفر
١٠٨٠	٨٠	١٠٠٠	١
١١٠٠	١٠٠	١٠٠٠	٢
١١١٠	١١٠	١٠٠٠	٣
١١١٦	١١٦	١٠٠٠	٤
١١٦٠	١٦٠	١٠٠٠	٥
١٢٣٠	٢٣٠	١٠٠٠	٦
١٣١٠	٣١٠	١٠٠٠	٧
١٤٠٠	٤٠٠	١٠٠٠	٨
١٧٠٠	٧٠٠	١٠٠٠	٩
٢٠٠٠	١٠٠٠	١٠٠٠	١٠

ويبدو من الجدول السابق أن عند حجم إنتاج صفر تبلغ التكاليف

الثابتة ١٠٠٠ وحدة نقدية والتكاليف المتغيرة صفر لأنه ليس هناك إنتاج

أصلاً وبالتالي فالتكاليف الثابتة تساوى التكاليف الإجمالية الكلية عند حجم إنتاج صفر فقط .

أما عند أحجام الإنتاج التالية من ١ إلى ١٠ نلاحظ أن حجم التكاليف الثابتة لم يتغير أما التكاليف المتغيرة والمرتبطة بحجم الإنتاج تتزايد بتزايد حجم الإنتاج ولكن بفحص هذا التزايد نلاحظ أن التكاليف تتزايد فى أول الأمر بمعدل متناقص وذلك حتى حجم الإنتاج ٤ وحدات بعدها يبدأ معدل نمو التكاليف فى التزايد بمعدل متزايد ويعكس ذلك منحنى التكاليف المتغيرة فى الشكل السابق حيث يلاحظ أن الجزء (و ب) من المنحنى يمثل مرحلة تزايد التكاليف بمعدل متناقص ثم يمثل الجزء (ب) تزايد التكاليف المتغيرة بمعدل متزايد .

وهذا الوضع موجود دائماً فى التكاليف الكلية الإجمالية حيث أن الجزء (ك أ) يمثل الجزء (و ب) والجزء (أ ر) يماثل الجزء (ب ر) السابق عرضهما وهذا يوضح أن (ت أ ك) تماثل من حيث الشكل (ت أ م) .
التكاليف المتوسطة والحدية :

من الجدول السابق يمكن استنتاج أن هناك ثلاث أنواع من التكاليف المتوسطة وهى :

- متوسط التكلفة الكلية .
- متوسط التكلفة المتغيرة .
- متوسط التكلفة الثابتة .

ويمكن بالاستعانة بالجدول السابق لتوضيح هذه الأنواع الثلاثة من التكاليف المتوسطة .

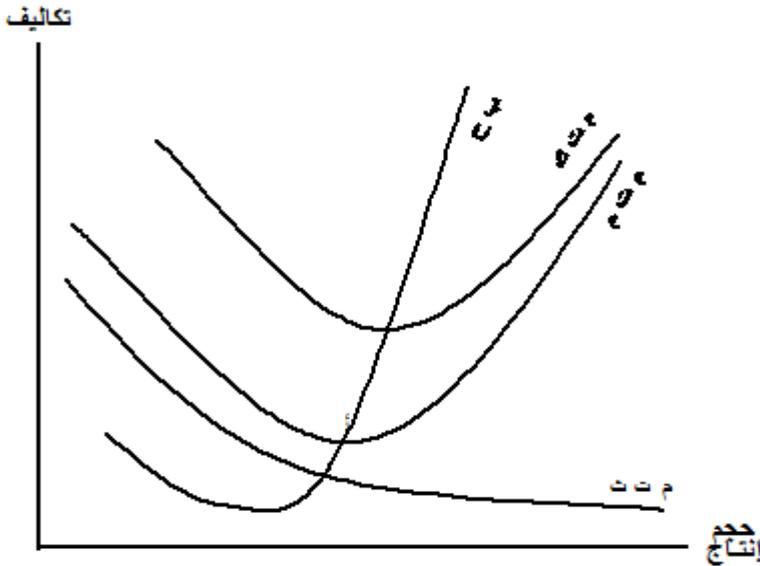
حجم الإنتاج	التكلفة الثابتة	التكلفة المتغيرة	التكلفة الكلية	متوسط التكاليف الثابتة	حجم التكاليف المتغيرة	حجم التكاليف الكلية	التكلفة الحدية
١	١٠٠٠	٨٠	١٠٨٠	١٠٠٠	٨٠	١٠٨٠	٨٠
٢	١٠٠٠	١٠٠	١١٠٠	٥٠٠	٥٠	٥٥٠	٥٥٠
٣	١٠٠٠	١١٠	١١١٠	٣٣٣,٣	٣٦,٦	٣٧٠	٣٧٠
٤	١٠٠٠	١١٦	١١١٦	٢٥٠	٢٩	٢٧٩	٢٧٩
٥	١٠٠٠	١٦٠	١١٦٠	٢٠٠	٣٢	٢٣٢	٢٣٢
٦	١٠٠٠	٢٣٠	١٢٣٠	١٦٦,٦	٣٨,٣	٢٠٥	٢٠٥
٧	١٠٠٠	٣١٠	١٣١٠	١٤٢,٨	٤٤,٢	١٨٧,١	١٨٧,١
٨	١٠٠٠	٤٠٠	١٤٠٠	١٢٥	٥٠	١٧٥	١٧٥
٩	١٠٠٠	٧٠٠	١٧٠٠	١١١,١	٧٧,٧	١٨٨,٨	١٨٨,٨
١٠	١٠٠٠	١١٠٠	٢١٠٠	١٠٠	١١٠	٢١٠	٢١٠

ويوضح الجدول السابق أن متوسط التكاليف الكلية والمتغيرة والثابتة يتم الحصول عليه بقسم إجمالي التكلفة على حجم الإنتاج .

العلاقة بين التكاليف المتوسطة والحدية :

من الجدول السابق توجد علاقة بين كل من متوسط التكاليف المتغيرة ومتوسط التكاليف الكلية ومتوسط التكاليف الثابتة وكذلك التكلفة الحدية .

ويمكن عرضها من خلال الشكل التالي :



من الجدول والشكل السابقين يمثل استكشاف العلاقة بين التكاليف المتوسطة والتكاليف الحدية في الأجل القصير ، حيث يلاحظ من الجدول أولاً من الجدول أن التكاليف المتوسطة المتغيرة وكذلك التكاليف المتوسطة الكلية يسلكان مسلكاً واحداً حيث يحدث هبوط في كل منهما في أول الأمر وينتهي هبوط متوسط التكاليف المتغيرة عند حجم الإنتاج أربع وحدات حيث يصل أدنى مستوى لها إلى ٢٩ في هذه الحالة . وهو ما تمثله النقطة (أ) في الشكل السابق . ولكن لا تصل متوسط التكلفة الكلية إلى أدنى مستوى لها

عند حجم إنتاج أربع وحدات بل تستمر في الهبوط إلى أن نصل إلى أدنى مستوى لها عند حجم إنتاج ثمانية حيث تصل إلى ١٧٥ وحدة تكلفة بعدها تتجه التكلفة المتوسطة إلى الارتفاع .

ولكن يثور سؤال هام هنا إذا كانت التكاليف الكلية الإجمالية هي مجموع التكاليف المتغيرة والتكلفة الثابتة حيث :

$$ت ك = ت ث + ت م$$

وكما قلنا أن البعد بين التكاليف المتغيرة والكلية دائماً يساوي التكاليف الثابتة ، وبالتالي فإن البعد بين التكاليف المتغيرة والكلية دائماً ثابت . ولكن هل يصدق هذا الكلام على العلاقة بين المتوسطات . كما هو الحال في العلاقة بين الكليات لنرى .

نلاحظ من الشكل السابق مباشرة أن متوسط التكاليف الثابتة يتناقص باستمرار وهذا الأمر موضح في الجدول حيث تبدأ التكاليف الثابتة المتوسطة بمقدار ١٠٠٠ عند حجم إنتاج وحدة (١/١٠٠٠) ، وتنتهي عند متوسط تكلفة ثابتة تساوي ١٠٠ (١٠/١٠٠٠) ، ومن المعروف أن متوسط التكلفة الإجمالية = متوسط التكلفة المتغيرة + متوسط التكلفة الثابتة . وإذا كان متوسط التكاليف الثابتة يتناقص باستمرار معنى هذا فإن البعد في الشكل بين متوسط التكاليف الكلية ومتوسط التكاليف المتغيرة لا بد أن يتناقص مع زيادة الإنتاج وهو موضح في الشكل السابق .

ويلاحظ من الجدول السابق والشكل السابق أن أدنى متوسط للتكاليف المتغيرة هو عند حجم إنتاج أربعة بينما يتحقق ذلك عند حجم إنتاج ثمانية لمتوسط التكاليف الإجمالية ، ولنفحص ذلك يمكننا ملاحظة مكونات

متوسط التكاليف الإجمالية بداية من حجم إنتاج أربعة حتى حجم إنتاج ثمانية .

متوسط تكلفة إجمالية	متوسط تكلفة متغيرة	متوسط تكلفة ثابتة	حجم الإنتاج
٢٧٩	٢٩	٢٥٠	أ. . .
٢٣٢	٣٢	٢٠٠	خمسة
٢٠٥	٣٨,٣	١٦٦,٦	ستة
١٨٧,١	٤٤,٢	١٤٢,٨	سبعة
١٧٥	٥٠	١٢٥	ثمانية

يلاحظ من الأحجام الخمسة السابقة أن التكاليف الثابتة المتوسطة تتناقص باستمرار من الوحدة الرابعة حتى الوحدة الثامنة وبالرغم من أن خلال هذه المرحلة من الإنتاج تبدأ التكاليف المتوسطة المتغيرة في الصعود (٢٩-٥٠) إلا أن هذا الصعود لا يشفع للتكاليف المتوسطة الإجمالية ولا يمكنها من الصعود بالرغم من أن متوسط التكاليف المتغيرة جزء من متوسط التكاليف الكلية . والسبب أن في هذه المرحلة يكون هبوط متوسط التكاليف الثابتة مسيطر ومتحكم في تشكيل متوسط التكاليف الكلية حتى أن ارتفاع متوسط التكاليف المتغيرة لا يشكل عائق أمام هبوط التكلفة المتوسطة المتغيرة . وهذا هو السبب في وصول متوسط التكاليف المتغيرة إلى أدناها عند حجم إنتاج أربعة بينما يتأخر وصول متوسط التكاليف الإجمالية إلى أدناها إلى حجم الإنتاج رقم ثمانية .

وهذا يتيح لنا سؤال آخر ، وهو لماذا تبدأ التكاليف المتوسطة الإجمالية فى الصعود بعد النقطة (ب) . وذلك بالرغم من أن متوسط التكاليف . الثابتة فى هبوط . ولتوضيح ذلك نعود إلى أحجام الإنتاج الثامنة والتاسعة والعاشر من الوحدات حيث نلاحظ أن عند :

حجم الإنتاج	تكلفة ثابتة	متوسط تكلفة	متوسط تكلفة
ثلاثة	١٢٥	٥٠	١٧٥
تسعة	١١١,١	٧٧,٧	١٨٨,٨
عشرة	١٠٠	١١٠	٢١٠

يلاحظ أن متوسط التكاليف الثابتة يتناقص من ١٢٥ إلى ١٠٠ وبالرغم من ذلك فإن متوسط التكاليف الإجمالية يتزايد والسبب هنا هو أن متوسط التكاليف المتغيرة بدأ يكون له الغلبة على متوسط التكاليف الثابتة ولذلك فإنه بالرغم من هبوط متوسط التكاليف الثابتة إلا أن متوسط التكاليف الكلية «يتزايد نظرا لتفوق صعود متوسط التكاليف المتغيرة .

والآن نعود للشكل السابق ونلاحظ أن التكلفة الحدية (ت ح) وهى عبارة عن التغير فى التكاليف الكلية (أو التكاليف المتغيرة) بسبب تغير حجم الإنتاج بمقدار وحدة واحدة .

ويلاحظ من الشكل والجدول السابق أن التكاليف الحدية تبدأ أولاً فى الهبوط من ٨٠ حتى تصل إلى أدنى مستوى لها عند حجم إنتاج أربع وحدات حيث تصل إلى ٦ وحدات تكلفة ، تم تبدأ التكلفة الحدية فى الصعود مرة أخرى باستمرار إلى أن نصل إلى أقصاها . والملاحظ أن التكلفة الحدية هى

التي تتحكم فى كل من التكلفة المتغيرة وبالتالي فى التكلفة الكلية ومن ثم فى متوسطات التكلفة المتغيرة والتكلفة الكلية .

والواقع أن التكلفة الحدية ما هى إلا معدل التغير فى التكلفة الكلية أو المتغيرة انظر فعلاً إلى مستوى الإنتاج رقم ٤ ، عنده قد تغيرت التكاليف المتغيرة من (١١٠ إلى ١١٦) وكذلك التكاليف الكلية تغيرت من (١١٠ - ١١٦) أى أن التغير بمقدار ٦ ولذلك نجد أن التكلفة الحدية عند حجم إنتاج أربعة هو ست وحدات تكلفة . ولو فحصنا التغير فى التكلفة الكلية أو التكلفة المتغيرة عند أى مستوى للإنتاج لوجدنا أن (Δ ت أ ك) أو (Δ ت أ م) يساوى دائماً (ت ح) .

ولذلك عندما تهبط التكلفة الحدية يودى ذلك الهبوط الذى يستمر حتى حجم الإنتاج أربع وحدات إلى نمو التكاليف المتغيرة بمعدل متناقص وكذلك الحال فى معدل نمو التكاليف الكلية حيث تنمو بمعدل متناقص . وينسحب الأمر على متوسطات التكاليف حيث نجد أن هبوط التكاليف الحدية يستلزم معه هبوط متوسط التكاليف المتغيرة وأيضاً متوسط التكاليف الكلية .

ولذلك استقرت علاقة متعددة الأطراف بين المتغير الحدي والمتوسط سواء فى حالة التكاليف أو الإيرادات أو الناتج . ولكن طالما نحن فى حالة التكاليف الآن فنقول أن التكاليف الحدية والمتوسطة (سواء متغيرة أو إجمالية) تربطها ثلاث قواعد أساسية هى :

القاعدة الأولى:

عندما تكون التكلفة الحدية فى هبوط فإن التكلفة المتوسطة تكون فى هبوط ولكن تكون التكلفة الحدية أقل و أو تحت التكلفة المتوسطة (قارن ذلك فى الشكل والجدول) .

القاعدة الثانية:

عندما تصل متوسط التكاليف (متغيرة أو إجمالية) إلى أدنى نقطة لها فإن التكلفة الحدية تتساوى معها ويمكن ملاحظة ذلك عند حجم الإنتاج ما بعد الرابعة والخامسة حيث أن تحول التكاليف الحدية من أن تكون أدنى من المتوسطة إلى أن تكون أعلى منها يحدث فى هذه الفترة فعند حجم إنتاج ٢٧٩ وتكون التكلفة الحدية ٦ ثم تبدأ التكلفة الحدية فى الصعود إلى ٤٤ وفى أثناء هذا الصعود أى بين الـوحدتين الرابعة والخامسة تتخطى التكلفة الحدية متوسط التكلفة المتغيرة ومتوسط التكلفة الكلية .

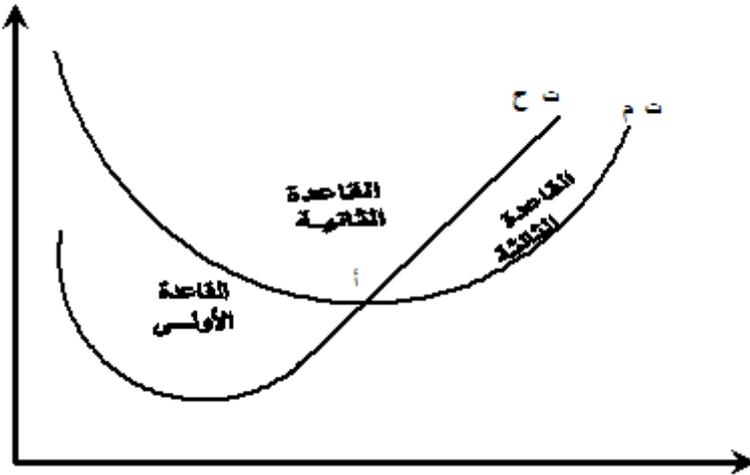
ولذلك نجد عند الوحدة رقم خمسة للإنتاج أن الوضع مختلف وأن التكلفة الحدية هنا أكبر من متوسط التكلفة المتغيرة (٣٢) حيث أنها قطعتها من أدنى نقطة لها عند النقطة (أ) .

وتستمر التكاليف الحدية فى الصعود أعلى من متوسط المتغيرة ولكنها أقل من متوسط الكلية إلى أن تأتى الوحدة رقم (٩) للإنتاج حيث تتفوق التكلفة الحدية على متوسط التكلفة الكلية حيث تبلغ التكلفة الحدية (٣٠٠) ومتوسط التكلفة الكلية (١٨٨,٨) وهو ما تمثله التكلفة إلى أدناها تتساوى معه التكلفة الحدية .

القاعدة الثالثة:

عند صعود متوسط التكلفة الكلية أو متوسط التكلفة المتغيرة فإن التكلفة الحدية تكون أعلى منهما أو متفوقة عليهما . ويمكن ملاحظة ذلك من الجدول عند حجم الإنتاج خمسة وما بعده بالنسبة لمتوسط التكاليف المتغيرة . وعند حجم الإنتاج تسعة وما بعده بالنسبة لمتوسط التكلفة الكلية

نستنتج في النهاية أن العلاقة بين التكاليف الحدية والمتوسطة تمر بثلاثة مراحل : أولاً إذا كانت التكلفة المتوسطة في هبوط تكون الحدية أقل منها . وإذا كانت التكلفة المتوسطة عند أدنى قيمة لها تتساوى معها الحدية ، وعندما تكون المتوسطة في صعود تكون الحدية أعلى منها . ويمكن إعادة جزء من الشكل السابق للتركيز فقط على المراحل الثلاثة للعلاقة بين التكلفة الحدية والمتوسطة .

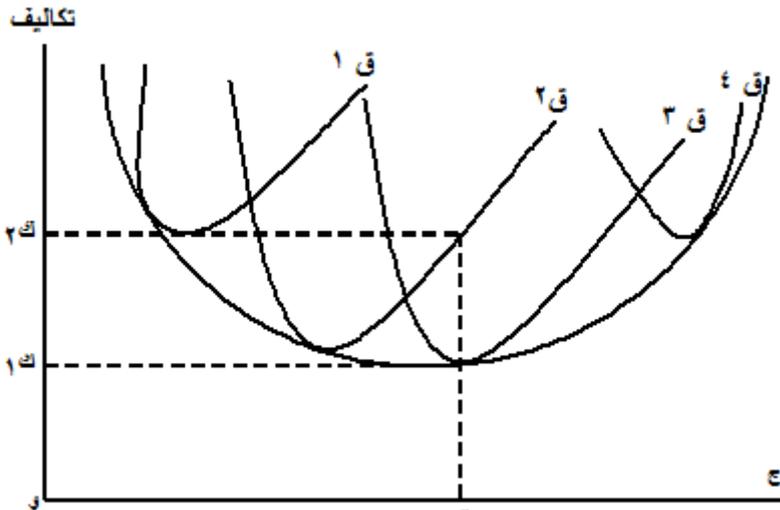


التكاليف وطاقت الإنتاج والأجل الطويل :

من المعروف أن ما استعرضناه في الصفحات السابقة هو عن التكاليف في الأجل القصير . والأجل القصير هو فترة زمنية من القصير

بحيث لا يستطيع المشروع خلالها تغيير كل عوامل الإنتاج ولكن يستطيع فقط تغيير بعضها ، وإذا استطاع المشروع تغيير كل عوامل الإنتاج فإنه ينتقل من الأجل القصير إلى الأجل الطويل .

وفي الأجل الطويل عندما تتاح للمشروع أن يغير من طاقة إنتاجه فإنه يعبر عن ذلك بانتقال منحنى التكاليف المتوسطة جهة اليمين في حالة زيادة الطاقة الإنتاجية أو جهة اليسار في حالة نقصانها على النحو التالي :



ومن الشكل السابق يتضح أن المشروع يمكنه أن ينتقل من الطاقة الإنتاجية (ق ١ إلى ق ٢ ، ق ٣ ، ق ٤) ولكن إذا أمعنا النظر في حجم الإنتاج (و ك) لوجدنا أنه يمكن للمشروع إنتاجه بتكلفة تعادل (و ك ١) وذلك إذا استخدم طاقة إنتاجية تمثلها المنحنى (ق ٣) أما إذا اقتصر على الطاقة الإنتاجية التي يمثلها المنحنى (ق ٢) ولم يتوسع فإن نفس الحجم من الإنتاج وهو (و ك) يتجه المشروع بتكاليف تعادل (و ك) وبالتالي فإن الفرق في

تكاليف إنتاج (و ك) بين طاقة الإنتاج (ق ٣) وطاقة الإنتاج (ق ٢) هو (و ك ٢ - و ك ١ = ك ٣) وهذا الفرق فى تكاليف الإنتاج يعود إلى عدم اختيار طاقة الإنتاج الكفاء والتي باختبارها يتم تخفيض تكاليف الإنتاج .
والخلاصة أن الأجل الطويل هو مجموعة من الآجال القصيرة المتلاحقة ، فإذا كان كل طاقة إنتاجية فى الشكل السابق يمكن للمشروع أن ينتج عليها بمفردها فى الأجل القصير فإن الانتقال من طاقة إنتاجية إلى طاقة إنتاجية أخرى تعنى الدخول فى الأجل الطويل ، ولذلك فإن المشروع يقترب من الكفاءة الإنتاجية والتي تعنى الإنتاج بأقل تكلفة ممكنة فى الأجل الطويل وهو الأجل الذى يستطيع فيه المشروع تعديل الطاقة الإنتاجية التى يعمل بها وذلك طبقاً لمعطيات السوق وأسعار عوامل الإنتاج وطبقاً للأمور الفنية للإنتاج كذلك .

منحنيات الإيراد (١)

منحنى طلب المؤسسة هو منحنى إيرادها المتوسط

١ - أنواع الإيرادات:

هناك ثلاثة أنواع من منحنيات الإيراد .

الإيراد الكلى:

وهو مجموع ما تحصل عليه المؤسسة من بيع منتجاتها .

الإيراد المتوسط:

هو خارج قسمة الإيراد الكلى على عدد الوحدات المباعة أو هو ثمن الذي تباع به المؤسسة للوحدة من إنتاجها .

الإيراد الحدي:

هو الإضافة إلى الإيراد الكلى نتيجة زيادة بيع وحدة إضافية واحدة من منتجات المؤسسة .

وحسابياً يمكن إيجاده بطرح الإيراد الكلى الأول من الإيراد الكلى الثانى وقسمة باقى الطرح على الفرق بين الوحدتين المتتاليتين:

$$\text{أى : } \frac{أ ك٢ - أ ك١}{ك٢ - ك١}$$

حيث (١ ك) الإيراد الكلى ، (ك) كمية الوحدات المباعة .

(١) د. إسماعيل محمد هاشم ، مبادئ الاقتصاد التحليلية ، مرجع سابق .

ولكي نعرف أشكال منحنيات الإيراد وعلاقة بعضها ببعض لابد من معرفة السوق التي تباع بها المنحنيات ، وكما نعلم هناك نوعين رئيسيين من الأسواق :

الأول : سوق المنافسة الكاملة .

الثاني : أسواق المنافسة غير الكاملة، وهذه تشمل الاحتكار المطلق والمنافسة الاحتكارية ، الإحتكار الثاني ، واحتكار الفئة .

وستتناول منحنيات الإيراد فى سوق المنافسة وسوق الاحتكار مرجنين الكلام عن المنحنيات فى الأسواق الأخرى مؤقتاً .

أولاً : منحنيات الإيراد فى سوق المنافسة الكاملة :

يسود سوق المنافسة الكاملة ثمن واحد ، لا يتغير بحجم مبيعات المؤسسة . أى أن كل مؤسسة تعلم إن ما تعرضه فى السوق لا يمثل إلا جزءاً ضئيلاً من الحجم الكلى المعروض فى السوق . ومن ثم فإنها تقبل الثمن السائد فى السوق ، ويأخذ الثمن شكل خط مستقيم موازى للمحور الأفقى .

ونظراً لأن ثمن البيع ثابت فإن الإيراد المتوسط = الإيراد الحدي . وفى هذه الحالة يزيد الإيراد الكلى بمقدار ثابت ، ويأخذ شكل الخط المستقيم الذى يمر بنقطة الأصل ويصنع مع المحور الرأس زاوية قدرها ٤٥ درجة . فإذا فرضنا إن مؤسسة تبيع الوحدة من الناتج بسعر ثابت قدره ١٠ قروش فإنه يمكن تكوين جدول بين الإيراد الكلى والمتوسط والحدي على النحو الآتى :

الإيراد الحدى	الإيراد المتوسط	الإيراد الكلى	ثمن بيع الوحدة	الكميات المباعة
١٠	١٠	١٠	١٠	١
١٠	١٠	٢٠	١٠	٢
١٠	١٠	٣٠	١٠	٣
١٠	١٠	٤٠	١٠	٤
١٠	١٠	٥٠	١٠	٥
١٠	١٠	٦٠	١٠	٦
١٠	١٠	٧٠	١٠	٧
١٠	١٠	٨٠	١٠	٨
١٠	١٠	٩٠	١٠	٩

↩ ملاحظات على الجدول

١ - الإيراد الكلى هو الكمية المباعة × ثمن بيع الوحدة .

٢ - الإيراد المتوسط هو خارج قسمة

$$10 = \frac{20}{2} = \frac{\text{الإيراد الكلى}}{\text{عدد الوحدات}}$$

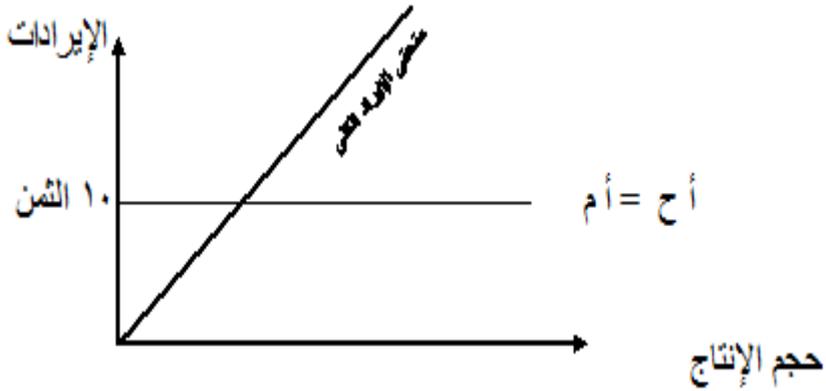
الإيراد الكلى الثانى - الإيراد الكلى

$$\frac{\text{الإيراد الكلى الثانى} - \text{الإيراد الكلى}}{\text{ك} - \text{ك}} = \text{الإيراد الحدى} - 3 - 20 =$$

10

2-3

ويمكن تصوير الجدول السابق بيانياً كما فى الشكل الآتى :



ثانياً : منحنيات الإيراد فى حالة الاحتكار :

منحنى الطلب الذى يواجهه المحتكر يختلف عن منحنى الطلب ، حالة المنافسة . ففي حالة المنافسة المنتج لا ينتج إلا جزءاً ضئيلاً من الإنتاج الكلى ، فى حين أن منحنى المحتكر يمثل منحنى طلب السوق وينحدر من أعلى إلى أسفل جهة اليمين .

والسبب فى هذا الانحدار أن المحتكر لا يستطيع أن يتحكم فى كل من الكمية والثمن معا فهو أما أن يحدد الثمن فتحدد الكمية تبعاً لهذا الثمن ، أو أن يحدد الكمية فيتحدد الثمن نتيجة تحديد الكمية . فعندما يزيد من الكمية المنتجة ينخفض الثمن ، وعندما يقلل من الكمية المنتجة يرتفع الثمن .

وتناقص الثمن بزيادة الكمية المنتجة يؤدي إلى زيادة الإيراد الكلي بمعدل أقل ، وحيث أن الإيراد الحدى هو الإضافة إلى الإيراد الكلي بسبب زيادة بيع وحدة إضافية فإن الإيراد الحدى والحالة هذه يكون أقل من الثمن . لأن الإضافة إلى الإيراد الكلي نتيجة إضافة وحدة جديد= الثمن الجديد ناقص مقدار النقص فى الثمن مضروباً فى الكمية الأصلية . وإذا رمزنا للثمن بالرمز (ث) والكمية بالرمز (ك) .

$$\text{فإن أ ز ح} = \frac{\text{ث}_1 - \text{ث}_2}{1} \times \text{ك}_1$$

ويمكن توضيح هذه الفكرة بالمثل التالي :

إذا فرضنا أن منتجاً محتكراً يقوم بإنتاج ١٠ وحدات من سلعة معينة وبييع الوحدة بثمان قدره ١ جنيه (١٠٠ قرش) ، وإذا فرضنا أنه زاد إنتاجية بوحدة واحدة فأصبح ينتج ١١ وحدة ، فإن زيادة الكمية يترتب عليها انخفاض الثمن ولنفرض أن الثمن الجديد أصبح ٠,٩٩ جنيه (٩٩ قرشاً) .

الإيراد الكلى فى الحالة الأولى = $1 \times 10 = 10$ جنيه .

الإيراد الكلى فى الحالة الثانية = $0,99 \times 11 = 10,89$ جنيه .

$$\text{الإيراد الحدى} = \frac{10 - 1089}{10 - 11} = \frac{089}{1} = 0.89$$

☞ من ذلك نلاحظ :

أولاً : الإيراد الحدى (٠,٨٩) أقل من الثمن (٠,٩٩) .

ثانياً : الإيراد الحدى = $10 \times 0,01 - 0,99$

$$0,89 = 0,01 - 0,99 =$$

وتفسير ذلك أن الوحدة الحادية عشر أضافت إلى الإيراد الكلى ثمنها وقدره ٠,٩٩ جنيه ، إلا أن المنتج إزاء هذه الزيادة في الكمية المنتجة كان مضطراً إلى تخفيض جنيهه للوحدة وبيع الوحدة الحادية عشر فقط ٠,٩٩ جنيه لأنه لا يعقل أن يبيع ١٠ وحدات بجنيه للوحدة وبيع الوحدة الحادية عشر فقط ب ٠,٩٩ جنيه . ومعنى هذا أن العشر وحدات الأولى انخفض ثمن كل منها بمقدار ٠,٠١ جنيه وبالتالي فإن النقص في الإيراد الكلى هو مقدار النقص في ثمن الوحدة × الكمية الأصلية .

ونظراً لأن إنتاج الوحدة الحادية عشر أضاف إلى الإيراد الكلى ثمن هذه الوحدة وأن صافي التغير في الإيراد الكلى هو :

الثمن الجديد - مقدار النقص في ثمن الوحدة × الكمية الأصلية .
وهذا هو الإيراد الحدى .

وجبرياً يمكن وضعها في الصورة الآتية :

$$١. ح = ث \times \frac{\Delta ث}{\Delta ك}$$

٢ - علاقة الإيراد الحدى بمرونة طلب المحتكر :

عرفنا مما تقدم أن مرونة الطلب تتوقف على التغيير النسبي في الكمية بالنسبة للتغير النسبي في الثمن ، كما عرفنا أن الإيراد الحدى يتأثر بالثمن . ومن هنا يمكن إيجاد علاقة بين الإيراد الحدى والمرونة والثمن كما يتضح من الجدول الآتي :

عدد الوحدات المنتجة ك . جم	ثمن الوحدة الإيراد المتوسط	الإيراد الكلية	الإيراد الحدى	نوع الإيراد الحدى	نوع مرونة الطلب
١	٤٠	٤٠	٤٠		مالا نهائية
٢	٣٦	٧٢	٣٢		
٣	٢٢	٩٦	٢٤	موجب	أكبر من
٤	٢٨	١١٢	١٦		
٥	٢٤	١٢٠	٨		
٦	٢٠	١٢٠	٠		١
٧	١٦	١١٢	٨ .	سالبة	أقل من ١

ملاحظات على الجدول :

من هذا الجدول نلاحظ أن :

- ١ - الإيراد الحدى باستمرار أقل من الثمن .
- ٢ - إذا كان الإيراد الحدى موجبا فإن المرونة تكون أكبر من ١ .
- ٣ - إذا كان الإيراد الحدى سالباً فإن المرونة تكون أقل من ١ .
- ٤ - إذا كان الإيراد الحدى صفراً فإن المرونة = ١ .
- ٥ - إذا كان الإيراد الحدى الثمن فإن المرونة = مالا نهائية .
- ٦ - إذا كان الإيراد الحدى صفراً فإن الإيراد الكلى يكون أكبر ما يمكن .
- ٧ - إذا كان الإيراد المتوسط ينقص بمقدار ثابت فإن الإيراد الحدى أيضاً ينقص بمقدار ثابت يساوى ضعف المقدار الذى ينقص به الإيراد المتوسط .
بعبارة أخرى إذا كان الإيراد المتوسط خطأً مستقيماً فإن الإيراد الحدى يكون

أيضاً خطأً مستقيماً ، وبنصف المسافة الواقعة بين منحني الإيراد المتوسط والمحور الرأسي . أى أن ميل الإيراد الحدى = ضعف ميل الإيراد المتوسط

٣ - العلاقة بين الإيراد الحدى والمرونة والثلث :

تتمثل هذه العلاقة فى أن :

$$\text{الإيراد الحدى} = \text{الثلث} \left(\frac{1}{\text{مرونة الطلب}} \right)$$

- أ - إذا كان الإيراد الحدى موجباً فإن المرونة تكون أكبر من الواحد الصحيح .
- ب - إذا كان الإيراد الحدى سالباً فإن المرونة تكون أقل من الواحد الصحيح .
- ج - إذا كان الإيراد الحدى صفراً فإن المرونة تكون مساوية للواحد الصحيح .
- د - إذا كان الإيراد الحدى = الثلث فإن المرونة تكون ما لا نهاية وهذه هى حالة المنافسة الكاملة .

الأسواق

تنقسم الأسواق التي يبيع فيها المشروع إلى سوق المنافسة الكاملة في أنقى حالاته أو في الحالة المثالية أو المعيارية له وعلى الجانب الآخر يوجد سوق الاحتكار البحت وهو النقيض تماماً لسوق المنافسة الكاملة .

ولكن بين هذين السوقين توجد عدة أسواق تجمع بعضاً من المنافسة وبعضاً من سمات الاحتكار. وهي المنافسة الاحتكارية واحتكار الفئة أو منافسة القلة وكذلك الاحتكار الثنائي . ولا يفسح المقام هنا لعرض جميع هذه الأسواق . وسوف نكتفي هنا بعرض كل من سوق المنافسة الكاملة وسوق الاحتكار بشكل أساسي على أساس أنهما الحالتين النقيضتين وأما الأسواق التي مع بينهما فيمكن الإشارة إليها بشكل مبسط في هذه المرحلة .

أولاً : سوق المنافسة الكاملة :

يطلق على سوق ما يسمى سوق المنافسة الكاملة إذا توافرت كل الشروط الآتية مجتمعة :

- ١ - وجود عدد كبير جداً من المشترين والبائعين .
 - ٢ - أن تكون السلعة المتداولة سلعة متجانسة .
 - ٣ - حرية دخول وخروج المشروعات من الصناعة .
 - ٤ - شروط العلم بالكميات والأسعار الساندة .
- وهذه الشروط الأربعة يفترض معها عدم وجود تكاليف للنقل وتجتمع هذه الشروط لكي تحقق هدف واحد أساسي هو ثبات أو استقرار سعر السلعة وإذا حدث تغير لهذا السير فإن هذه الشروط كفيلة بإعادة إلى وضعه الأصلي بدون تدخل من أحد .

فالشرط الأول

وهو عدد كبير من البائعين والمشتريين هدفه هو عدم استثثار أى بائع أو أى مشتري بتحديد السعر بقراراته الفردية فطالما أن المشتري يجد أمامه عدد كبير جداً من البائعين فلن يستطيع بائع أن يفرض سعراً أعلى من السعر السائد فى السوق على المشتري كما أن المشتري لا يستطيع أن يقيد بالبائع بسعر معين طالما أن هناك عدد كبير جداً من المشتريين و هكذا .

والشرط الثانى

وهو أن تكون السنة المتداولة سلعة متجانسة والتجانس هنا لا يعنى التشابه ولكن يعنى التطابق والتماثل من حيث الشكل والعبوة واللون والوزن وغيره . حيث أن أى إختلاف فى هذه العناصر يتيح إلى المنتج تغيير سعر السلعة وهو الهدف المراد عدم المساس به وهو أن يكون للسلعة سعر ثابت . إذا كانت جميع وحدات السلعة متجانسة فإنه لن يستطيع المنتج أن يقطع المستهلك بتغير السعر .

والشرط الثالث

وهو حرية دخول وخروج المشروعات من الصناعة بهدف أيضاً إلى الإبقاء على سعر السلعة ثابتاً . ففي حالة زيادة الطلب على العرض فى صناعة ما فإن السعر يرتفع عن السعر السائد وبالتالي تزداد أرباح المشروعات الداخلة فى الصناعة وحرية دخول وخروج المشروعات هنا يسمح للمشروعات خارج الصناعة الراجعة بالدخول إلى هذه الصناعة وترك الصناعات الخاسرة وبالتالي يزداد الإنتاج والعرض فى هذه الصناعة وهذا يؤدى إلى هبوط الأسعار حتى يستقر السعر عند المستوى السابق قبل الارتفاع .

وبالعكس إذا زاد المعروض من السلعة عن الطلب فإن السعر ينخفض عن السعر الثابت وبالتالي فإن خروج المشروعات الخاسرة من الصناعة بحثاً عن صناعات أخرى أكثر أرباحاً يؤدي إلى هبوط المعروض من إنتاج هذه الصناعة وبالتالي يرتفع السعر حتى يصل إلى السعر الثابت .

والشرط الرابع

وهو شرط العلم بالكميات والأسعار السائدة وهذا الشرط أيضاً يحافظ على بقاء السعر الثابت حيث أنه لا يستطيع أى بائع أن يعقد صفقات مع مشتري بأسعار أعلى من السعر السائد استناداً إلى عدم معرفة هذا المشتري بالسعر السائد مثلاً .

ومن هنا يتضح أن شروط المنافسة الكاملة مجتمعة تعمل دائماً على بقاء سعر السلعة ثابت وإذا حدث تغير لسبب أو لآخر فإن الشروط التي يقوم عليها السوق تعمل على إعادة السعر إلى ما كان عليه بشكل ديناميكي ودون تدخل من أحد .

مميزات سوق المنافسة الكاملة :

من استعراض شروط المنافسة الكاملة يتضح أن هذا السوق لا يوجد فيه تنافس في السعر وإنما التنافس يكون في الهبوط بالتكاليف إلى حدها الأدنى ومعنى هذا أن هذا السوق يدفع على التجديد والابتكار وهو في النهاية في مصلحة المستهلك .

ثانياً : سوق الاحتكار :

بينما يوجد عدد كبير جداً من المنتجين و/ أو المستهلكين في سوق سلعة واحد في المنافسة الكاملة فإن غياب هذا الشرط بحيث يختصر عدد

المشترين إلى مشتري واحد أو عدد المنتجين إلى منتج واحد يقرب السوق من المنافسة الكاملة إلى الاحتكار البحت أى الاحتكار الذى ليس فيه شبهة المنافسة .

ويتميز سوق الاحتكار إذا كان من جانب المشترين بأنه سوق مشترين أو احتكار مشترين وإذا كان مانع واحد يسمى سوق بائعين أو احتكار بائعين .

وفى سوق الاحتكار البحت يحدد المحتكر السعر الذى يراه مناسباً دون أى ضغوط خارجية أو أنه يحدد الكمية المنتجة والمعروضة ويترك السعر للسوق أى أن المحتكر لا يتحكم فى السعر والكمية معاً ولكن فى أحدهما فقط .

معنى هذا أن المحتكر قد يجنى أرباح طائلة بسبب قدرته على تحديد الأسعار دون أن ينافس أحد وبالتالي يمكنه المضي فى فرض السلعة على المستهلك حتى ولو كانت رديئة طالما أنه ليس هناك من ينافس فى ذلك .

وقد يكون الاحتكار ناتج عن ضخامة الإستثمارات أى أن المشروع المحتكر ضخم فى استثماراته لدرجة أنه لا يمكن لمشروع آخر الدخول معه فى منافسة ويطلق عليه فى هذه الحالة استثمار طبيعي . وقد يكون الاستثمار قانوني وهو ما يتحقق عندما يكفل القانون لهيئة السكك الحديدية باحتكار مشروع النقل للأفراد والمواد بالسكك الحديدية ، أو يكفل القانون لبعض الهيئات تنقية وتوزيع مياه الشرب والاحتكار القانوني يكفله القانون لجهات معده نظراً للأهمية الفائقة للسلعة التى يتم إنتاجها .

تقييم السوق الاحتكارية:

من عيوب السوق الاحتكارية ارتفاع الأسعار حيث يتحكم المنتج في السعر ولا رقيب عليه ، ثم أنه من المنطقي أن يكون الاحتكار لسلعة ضرورية وبالتالي فإن رفع الأسعار هنا يضر برفاهية المستهلكين هذا من ناحية ، ومن ناحية أخرى يلاحظ أن ارتفاع الأسعار المصطنع الذي يجأ إليه المحتكر يكون على حساب نقص الكميات وبالتالي فإن الاحتكار يؤدي إلى ارتفاع الأسعار ونقص الكميات وهو ما يعنى فى النهاية سوء تخصيص الموارد .

ولكن هناك من يساند الاحتكار على أساس أنه يوفر طلب عالي يمكن المحتكرين من التوسع وإحلال طرق جديدة ومتطورة فى الإنتاج .

ثالثاً : سوق المنافسة الاحتكارية واحتكار القلة :

عندما تجتمع بعض عناصر المنافسة الكاملة وبعض عناصر الاحتكار يصبح السوق منافسة احتكارية أو منافسة غير كاملة . وإذا قل عدد المنتجين لدرجة أصبحت من ثلاثة إلى سبعة يطلق على السوق احتكار القلة أو منافسة القلة ، وإذا كانت المنافسة الكاملة وكذلك الاحتكار لا مكان فيها للإعلان عن السلعة وبالتالي لا توجد ميزانية للترويج على الإطلاق .

إلا أن المنافسة الاحتكارية تقوم أساساً على أساليب الترويج المختلفة وخدمات ما بعد البيع والإعلان والماركة واستقطاب العملاء ، وقد تتطور الأمور إلى المنافسة السعرية أو حرب الأسعار وقد تتحول إلى التحالف والتكتل والاندماج فيما يعرف بالكارتل أو الترسى وهكذا ولن نخوض فى هذه الأسواق فى الوقت الحالى نظراً للحاجة إلى منهج كامل للحديث عنها .

توازن المشروع

حتى الآن استعرضنا أنواع الأسواق وتكاليف وإيرادات المشروعات ، وفيما يلي نستعرض الأوضاع التوازنية للمشروع الذي يعمل في سوق المنافسة الكاملة سواء في الأجل القصير أو في الأجل الطويل .
أولاً : توازن المشروع في المنافسة الكاملة في الأجل القصير :

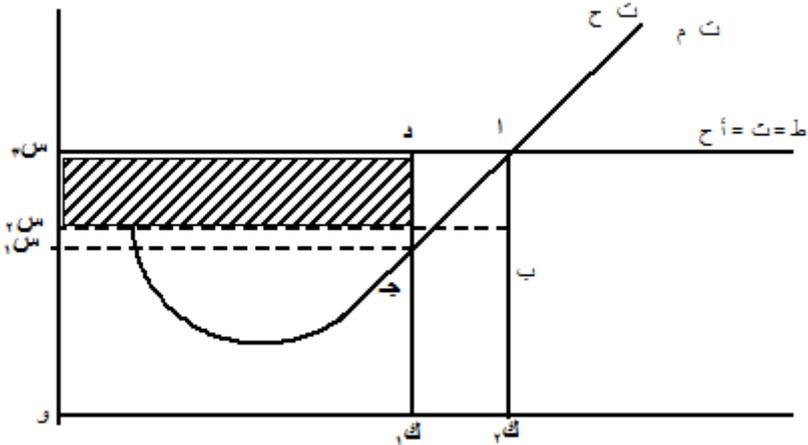
في الأجل القصير لا يستطيع المشروع تعديل أوضاعه وإنما هو يتقبل الأوضاع السائدة سواء كان السعر أعلى من السعر السائد أو أقل ، ثم يتخذ قرار بالبقاء في السوق من عدمه في الأجل الطويل .
أوضاع التوازن في الأجل القصير :

يواجه المشروع الذي يعمل في سوق المنافسة الكاملة في الأجل القصير بأحد ثلاثة أوضاع توازنية هي التوازن مع تحقيق أرباح غير عادية والثاني هو التوازن مع تحقيق أرباح عادية (أى تغطية التكاليف المتوسطة فقط) والثالث هو التوازن مع تحقيق خسارة . والوضع الأخير ينقسم بدوره إلى ثلاث أوضاع فرعية هي الخسارة مع الاستمرار أو الخسارة مع التوقف أو الخسارة مع وجود وضع يتوقف فيه الاستمرار أو التوقف على بعد نظر المشروع .

١ - التوازن مع تحقيق الأرباح غير العادية :

يتوازن المشروع سواء في حالة المنافسة أو الاحتكار أو أي أسواق أخرى عندما يطبق قاعدة التسعير التي تعظم الأرباح هي تساوى الإيراد الحدى مع التكلفة الحدية فعندما يتساوى الإيراد الحدى (أ ح) مع التكلفة الحدية (ت ح) يتحدد حجم الإنتاج والسعر وكذلك الإيراد والتكاليف وبالتالي الربح أو الخسارة . وقاعدة تساوى الإيراد الحدى مع التكلفة الحدية (أ ح =

ت ع) ، تسمى القاعدة الذهبية للتوازن . ويمكن استعراض وضع التوازن مع تحقيق أرباح غير عادية على النحو التالي :



ويتضح من الشكل السابق أن (ت ح = أ ح) عند حجم الإنتاج (٢ ك) وعند سعر (س ٣) ، ويعتبر هذا الحجم من الإنتاج وهذا السعر هو الذي يحقق التوازن المقترن بتحقيق ، أقصى ربح للمشروع وعند حجم الإنتاج التوازني (و ك ٢) تبلغ التكلفة المتوسطة للوحدة (ب ك ٢) الإيراد المتوسط (أ ك ٢) وربح الوحدة هو [أ ب = (أ ك ٢ - ب ك ٢)] ولما كان المشروع يربح في الوحدة الواحدة (أ ب) فإن إجمالي الإنتاج يكون بضرب ربح الوحدة الواحدة في حجم الإنتاج أي (أ ب × ب ك ٢) ولكن (و ك ٢) تساوى تماماً (ب س ٢) وبالتالي فإن إجمالي الأرباح الغير عادية التي يحققها المشروع هو المقدار (أ ب × ب س ٢) وهو ما يمثل حجم المستطيل (أ ب س ٢ س ٣) .

ولكن إذا كانت الأرباح تتولد من تخفيض التكاليف في ظل المنافسة الكاملة فإن الإنتاج عند (و ك ١) يعتبر أقل تكلفة حيث أن التكلفة

المتوسطة للوحدة يعادل (ح ك١) بينما تكلفة الوحدة عند وضع التوازن كانت (ب ك٢) حيث نجد أن (ب ك٢ < ح ك١) . ومعنى هذا أن فى ظل نفس السعر (و س٣) يستطيع المشروع أن يتيح عند أدنى تكلفة ممكنة للوحدة وهى (ح ك١) وإجمالي تكلفة هي المستطيل (ح ك١ و س١) ، بينما إجمالي التكاليف عند وضع التوازن بلغت (ب ك٢ و س٢) .

وبالتالى فمن زاوية تحقيق تدنية التكاليف يكون من الأولى اختيار حجم الإنتاج (و ك١) على أنه حجم توازن بدلاً من (و ك٢) ولكن لو أمعنا النظر فى الموقف لوجدنا أن التوازن هنا هدفه ليس أدنى تكلفة ولكن أقصى ربح .

وبتفصيل أكثر قد يكون الإنتاج عند (و ك١) كفاء فنياً حيث يتم إنتاج الوحدة الواحدة بأقل تكاليف ممكنة . ولكن هذا الحجم من الإنتاج (و ك١) وهو الكفاء فنياً يضيع على المشروع فرصة استثمار الموقف الذى مؤداه أنه عند حجم الإنتاج (و ك١) مازال الإيراد الحدى أكبر من التكلفة الحدية حيث أن عند حجم الإنتاج (و ك١) يكون الإيراد الحدى (د ك١) بينما التكلفة الحدية (ح ك١) وبالتالي فمازال هناك فرص للربح ، وبالتالي لو توقف المشروع عند (و ك١) فسوف لا يحقق أقصى ربح وإنما سيحقق أدنى تكلفة وقد لا يلتقي أقصى ربح مع أدنى تكلفة كما فى حالتنا هذه .

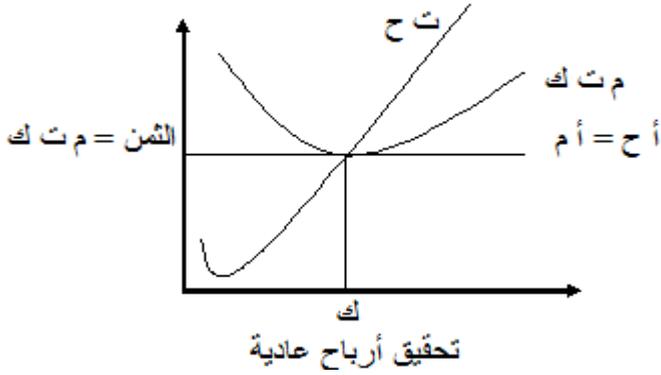
ولذلك يطلق على الوضع الذى يحقق فيه المشروع أقصى ربح (توازن اقتصادي) ، والوضع الذى يحقق فيه المشروع أدنى تكلفة (توازن فني) . ولكن ما هى قصة الأرباح غير العادي . التى يحققها المشروع ؟
درج الأدب الاقتصادي على تسمية الإيرادات التى تغطى التكاليف بأنها أرباح

عادية أما إذا تفوقت الإيرادات على التكاليف فإن الفرق يطلق عليه أرباح غير عادية .

٢ - التوازن مع تحقيق أرباح عادية:

قد تسود فى سوق المنافسة أسعار منخفضة لدرجة أنه لا يستطيع المشروع أن يحقق إيرادات أكبر من التكاليف وإنما يستطيع فقط أن يساوى بين إيراداته وتكاليفه وفى هذه الحالة يختفى الربح غير العادي ويبقى فقط الربح العادي وهو كما قلنا تغطية الإيرادات للتكاليف فقط ، يمكن عرض ذلك فى الشكل .

ويتضح من الشكل أن القاعدة الذهبية للتوازن تتحقق عند حجم إنتاج (و ك) حيث يتساوى عند هذا الحجم الإيراد الحدى (و س) مع التكلفة الحدية (ك أ) . وعند حجم الإنتاج (و ك) تبلغ تكلفة الوحدة (أ ك) وكذلك إيراد الوحدة (أ ك) وبالتالي فإن الإيراد الكلى هو (أ ك و س) وإجمالي التكاليف (أ ك و س) وهما متساويان . وبالتالي لا يحقق المشروع أى أرباح غير عادية .

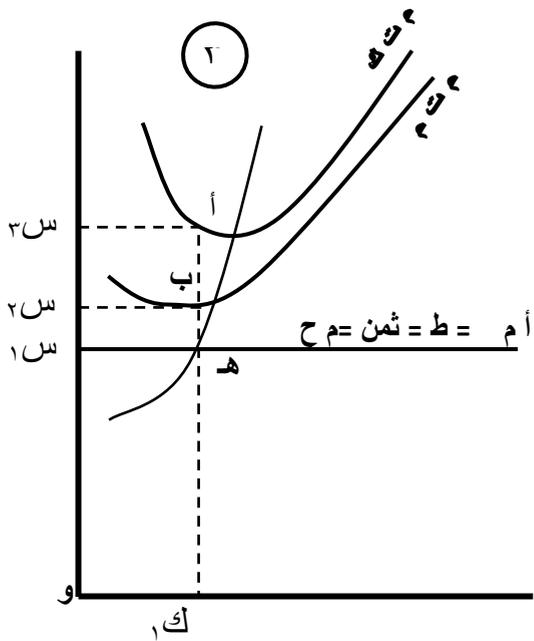
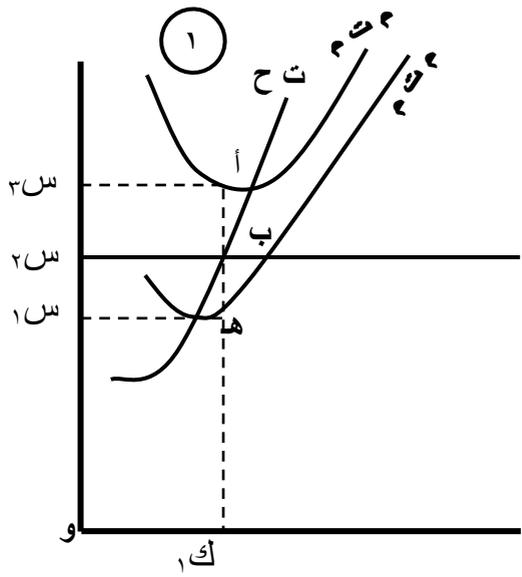
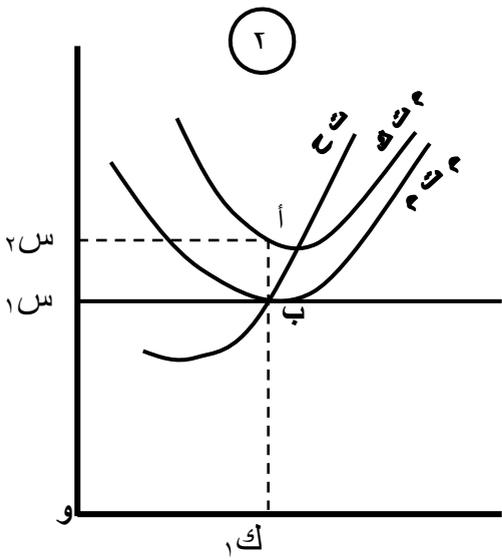


٣ - التوازن مع الخسارة:

قد يحقق المشروع في الأجل القصير خسائر ولكن قرار المشروع بالتوقف أو الاستمرار مع هذه الخسائر يتوقف على طبيعة وحجم هذه الخسائر . وإذا كانت الخسائر تنتج من هبوط الأسعار عن تكلفة الإنتاج فإن مقدار هذا الهبوط يولد ثلاثة أوضاع للخسائر يمكن عرضها على النحو التالي :

أ - عندما يكون السعر أقل من التكلفة المتوسطة :

عندما يهبط السعر ليكون أقل من متوسط التكلفة فإن المشروع يحقق خسائر في هذه الحالة تساوى بالنسبة للوحدة الواحدة الفرق بين السعر ومتوسط التكلفة وذلك كما هو موضح في الشكل التالي رقم (١) حيث يلاحظ أن متوسط التكلفة أعلى من الإيراد الحدى للمشروع وبالتالي فإن المشروع يخسر ما يوازي (أ ب) من كل وحدة ينتجها ويبيعها وبالتالي فإن مستطيل الخسائر لهذا المشروع هو (أ ب س ٢ س ٣) ، ومستطيل الإيراد هو (ب ك ١ وس ٢) بينما يبلغ مستطيل التكاليف (أ ك ١ وس ٣) .



ويلاحظ من الشكل رقم (١) أن الإيراد المتوسط والحدى يغطى متوسط التكاليف المتغيرة عند حجم الإنتاج (و ك١) ليس هذا فحسب ولكن يغطى أيضاً الجزء (ب ح) من متوسط التكاليف الثابتة والبالغة (أ د) .
معنى هذا أن توقف المشروع خطأ لا يعتبر لأن التوقف عن الإنتاج يعنى تحمل المشروع بحمله بخسارة مقدارها التكاليف الثابتة كاملة وهي (أ ح) بالنسبة للوحدة ، أى أن توقف المشروع بخسارة مقدارها (أ د س١ س٣) ولكن الاستمرار رغم الخسارة يحمل المشروع بخسارة مقدارها (أ ب س٢ س٣) وبالتالي فإن الاستمرار سوف يخفض الخسارة بمقدار (ب ج س١ س٢) ، إذا الاستمرار هنا أفضل من الخسارة .

ب - عندما يكون السعر يغطى متوسط التكاليف المتغيرة :

يلاحظ فى رقم (٢) أن المشروع عند حجم إنتاج (و ك١) يبلغ إيراده (ب ك١ و س١) وتكاليفه (أ ك١ و س١) وبالتالي فالخسارة هي (أ ب س١) وهذا الحجم من الخسارة سوف يتحملة المشروع سواء استمر فى الإنتاج كما رأينا أو توقف لأن هذا الحجم من الخسارة يعادل التكاليف الثابتة وبالتالي فإن استمرار المشروع أو توقفه ليس له تأثير على حجم الخسارة .

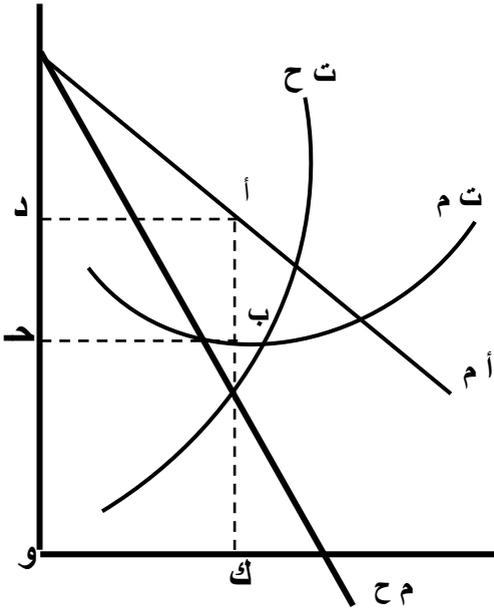
ج - إذا لم يغطى السعر متوسط التكاليف المتغيرة :

يبدو ذلك فى الشكل رقم (٣) حيث يلاحظ أن الإيراد الحدى والمتوسط لا يدرك (م ت ك) وكذلك (م ت م) . وعند حجم الإنتاج (و ك١) تبلغ خسارة المشروع (أ د س١ س٣) ، وذلك لأن التكاليف تبلغ (أ ك١ و س٣) والإيرادات (ح ك١ و س١) .

وأمام هذه الخسائر فإن المشروع مضطر للتوقف والخروج من الصناعة لأن الخروج من الصناعة يقلل من حجم الخسائر من (أ د س ١ س ٣) إلى (أ ب س ٢ س ٣) فقط.
وبالتالي فإن متطلبات التوازن تملى على المشروع الخروج من الصناعة فى هذه الحالة .

ثانياً : توازن المشروع المحتكر فى الأجل القصير :

المشروع المحتكر يستطيع التحكم فى السعر ولذلك فإن منحنى الطلب الذى يواجهه المشروع ينحدر من أعلى إلى أسفل من اليسار إلى اليمين كما أن الإيراد الحدى يكون أقل من الإيراد المتوسط كما هو موضح فى الجدول والشكل التالىين :



الإنتاج	السعر	أ ك	أ م	أ ح
١	٢٠	٢٠	٢٠	٢٠
٢	١٨	٣٦	١٨	١٦
٣	١٦	٤٨	١٦	١٢
٤	١٤	٥٦	١٤	٨
٥	١٢	٦٠	١٢	٤
٦	١٠	٦٠	١٠	ص
٧	٨	٥٦	٨	٤.
٨	٦	٤٨	٦	٨.

يتضح من الجدول أن الإيراد الحدى يتحد فقط مع الإيراد المتوسط عند الوحدة الأولى ولكن بعد ذلك يبدأ الإيراد الحدى فى أن يكون دائماً أقل من الإيراد المتوسط . وهنا أيضاً تنطبق قاعدة العلاقة بين المتوسط والحدي السابق عرضها ولكنها هنا بالنسبة للإيراد . حيث أن الإيراد المتوسط فى هبوط فإن الحدى يكون أقل منه ، وثانياً أن الإيراد الحدى يتساوى مع الإيراد المتوسط عند أعلى قيمة للأخيرة وتنطبق القاعدة الذهبية للتوازن . عند حجم الإنتاج (و ك) وبالتالي تبلغ إيرادات المشروع المحتكر (أ ك و د) بينما تبلغ تكاليف هذا الإنتاج (ب ك و ج) وبالتالي فإن المستطيل (أ ب ج د) يعبر عن أرباح المشروع المحتكر هنا .

الفصل السابع

النظرية الكلاسيكية
والنظرية الكينزية

الهدف من دراسة الفصل

بنهاية الدراسة لهذا الفصل يكون الدارس قادر على الامام

بالمفاهيم التالية:

- ١- فروض النظرية الكلاسيكية
- ٢- فروض النظرية الكينزية
- ٣- العوامل التي ساهمت فى نشأة النظام الرأسمالى

الفصل السابع

النظرية الكلاسيكية والنظرية الكينزية

النظرية الاقتصادية

تشكل النظرية الاقتصادية من مجموعة من التعريفات التي توضح معاني بعض المصطلحات المستخدمة، مضافاً إليها بعض الافتراضات الحكيمة المتعلقة بطريقة تصرف الظواهر الاقتصادية محل الدراسة. وتتصدى النظرية الاقتصادية بعد ذلك عن طريق التعليل المنطقي إلى محاولة استخلاص مضمون هذه الافتراضات، واستخلاص مفهوم هذه الافتراضات رغبة في استخدام نتائج النظرية في التنبؤ والتوقع، واختبار مدى صحة هذه النظرية يجب اختبار مدى ملائمتها مع الواقع، فإذا كانت الفروض تختلف عن الواقع، فإن ذلك يدفعنا لعدم قبول النظرية، ولكن إذا اتفقت هذه الفروض مع المشاهدات الواقعية، فإن النتيجة التي نتوصل إليها هي أن هذه النظرية تتوافق مع الواقع. وتظل هذه النظرية قائمة ومهيمنة إلى أن نتوصل إلى نظرية أخرى تفسر الظواهر الاقتصادية بطريقة أكثر دقة وواقعية لتصبح هي المهيمنة في هذا المجال.

وتقوم هذه النظرية على الخطوات التالية:

١ - صياغة التعريفات والافتراضات الحكيمة المتعلقة بماهية سلوك الظواهر الاقتصادية.

٢ - التعليل المنطقي.

٣ - التنبؤات.

٤ - المشاهدات الواقعية.

٥ - الاستنتاج بأن النظرية تتفق مع الواقع أو مختلفة عنه.

وعلى هذا يمكن أن تحل المنظمات مشكلات قرارها الإداري من خلال تطبيق النظرية الاقتصادية، وأدوات علوم القرار.

فالنظرية الاقتصادية تشير إلى الاقتصاد الجزئي **Micro Economic** والاقتصاد الكلي **Macro-Economic** ويشكل الاقتصاد الجزئي دراسة السلوك الاقتصادي في الوحدات الفردية لاتخاذ القرار كالمستهلكين الفرديين، ومالكي الموارد ومنشآت الأعمال في نظام المشروعات الحرة. ومن ناحية أخرى، فإن الاقتصاد الكلي هو دراسة المستوى الكلي والمتكامل للمخرجات والدخل والتشغيل والاستهلاك والاستثمار والأسعار في الاقتصاد، حيث تدرس ككل كلي متكامل.

إن نظرية الاقتصاد الجزئي هي على مستوى المنظمة، وتشكل عنصراً هاماً في الاقتصادي الإداري. كما أن الشروط الاقتصادية الكلية العامة في الاقتصاد مثل مستوى الطلب المتكامل، ومعدل التضخم، ومعدلات الفوائد، هامة جداً في النظرية الاقتصادية. وتبحث النظرية الاقتصادية في تقدير

وتوضيح السلوك الاقتصادي. وهذه النظرية تبدأ غالباً بنموذج Model يتم صياغته من خلال مجموعة من التفاصيل المحيطة بالواقع. كما أنه يبحث في تحديد بعض المحددات الهامة للواقع، فعلى سبيل المثال تفترض نظرية المنظمة، أن المنظمة تبحث في تعظيم الأرباح، حيث تقدر ما يجب إنتاجه بأشكال مختلفة من هياكل السوق أو المنظمة. وبما أن للمنظمة أهداف أخرى متعددة، فإن نموذج تعظيم الربح يقدر بدقة سلوك المنظمات المختلفة.

النظرية الكلاسيكية

لكي نعرف كيف تبقى جميع الموارد موظفة توظيفاً كاملاً فلا بد من أن نتفهم أولاً كيف اعتقد الاقتصاديون الكلاسيك و لفترة طويلة من الزمن أن النظام الرأسمالي قادر على تحقيق التوظيف الكامل، وكيف أثبتت الأيام عدم صحة نظريتهم نتيجة الكساد العظيم الذي اجتاح العالم في الثلاثينيات من القرن الماضي. تلى ذلك ظهور النظرية الحديثة للتوظيف أو ما يعرف بالنظرية الكنزوية نسبة إلى الاقتصادي الإنجليزي "جون مينرد كينز" والتي كانت ذات قيمة وأهمية كبرى حتى ظهور حالة جديدة مخالفة والمعروفة بظاهرة "التضخم الركودي"

Stagflation وهي عبارة عن "الارتفاع في المستوى العام للأسعار والمصحوب بمعدلات من البطالة".

تشير النظرية الاقتصادية إلى أن نظام التحليل الاقتصادي نشأ في بريطانيا والولايات المتحدة الأمريكية منذ ظهور العالم الاقتصادي ديفيد ريكاردو (١٧٧٢-١٨٢٣م) وحتى عقد الثلاثينات من القرن العشرين. ولا يشير هذا النظام الكلاسيكي إلى نظرية متكاملة بالمعنى الدقيق، لأنه رغم وجود الكثير من الأفكار في كتابات الاقتصاديين الكلاسيك والتي تتعلق بالنتائج والتوازن والعمالة، إلا أنها كتابات لا تحوي توضيح كامل للعوامل الأساسية المحددة لتلك المتغيرات، كما أنه لا توجد نظريات كاملة في التحليل الاقتصادي الكلي.

اعتقد الكلاسيك أن النظام الاقتصادي الرأسمالي قادر على تحقيق التوظيف الكامل للموارد، وأنه إذا ما حدث أي انحراف عن مستوى التوظيف الكامل كما في حالات الحروب أو الكوارث أو الإضرابات السياسية، فإن هناك ضوابط تلقائية من خلال جهاز الأسعار سرعان ما تعيد الاقتصاد القومي إلى حالته الطبيعية وهي حالة التوظيف الكامل. وعلى الرغم من كون النظرية أصبحت مرفوضة من جانب غالبية الاقتصاديين إلا أنه من الضروري لنا دراستها كخلفية لدراسة النظرية الحديثة

للتوظيف. والنظرية الكلاسيكية تقوم على اعتقادين أساسيين هما:-

الأول : أنه من غير المحتمل حدوث قصور في الطلب الكلي أو الإنفاق (مستوى إنفاق غير كافي لشراء إنتاج التوظيف الكامل).

الثاني : أنه حتى لو حدث قصور في الإنفاق فإن تعديلاً في الأسعار والأجور يحدث ليمنع انخفاض الإنفاق الكلي من أن يؤدي إلى انخفاض الناتج الحقيقي والتوظيف والدخل.

ومن هنا يظهر أن النظرية الكلاسيكية تتركز على عدة افتراضات منها توافر شروط المنافسة الكاملة في أسواق السلع والخدمات ومرونة الأسعار والأجور وعدم واستحالة حدوث عجز في الطلب. وهذا الاعتقاد من قبل الكلاسيك مبني على إيمانهم بقانون ساي Say's Law (نسبة إلى الاقتصادي الفرنسي "جان باتست ساي") ومضمونه أن عملية إنتاج السلع إنما تولد قدرًا من الدخل يعادل تماماً قيمة السلع المنتجة. بمعنى أن إنتاج أي قدر من الناتج إنما يولد تلقائياً المال الكافي لسحب هذا الناتج، وينص القانون باختصار على أن "كل عرض يخلق الطلب الخاص به" "Every Supply Creates Its Demand". وفي ظل هذه الافتراضات تتمثل القوة الدافعة

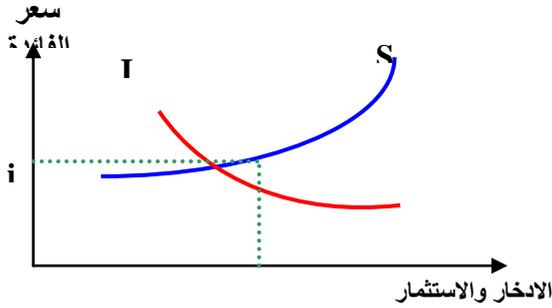
للنظام في تحقيق المصلحة الذاتية لكل من المنتجين والمستهلكين على حد سواء. كما وتستمد النظرية الكلاسيكية للاقتصاد من أسلوب التوازن الجزئي.

ويعتقد الكلاسيك أن القطاع العائلي سوف يعرض الموارد في السوق وذلك فقط إذا كانت لديهم الرغبة في استهلاك بعض السلع والخدمات التي ينتجها الاقتصاد القومي. ولو فرضنا أن مكونات الناتج إنما هي متفقه مع رغبات وتفضيلات المستهلكين فلا بد من سحب ذلك الناتج من الأسواق بواسطة طلب المستهلكين. أي إذا رغب رجال الأعمال في بيع إنتاج التوظيف الكامل فما عليهم إلا أن يقوموا بعرض هذا الناتج، وقانون ساي يضمن لهم توافر القوة الشرائية الكافية لامتناس هذا الناتج. إلا أنه يتضح أن التفسير السابق يغفل أمراً هاماً حيث أنه بالرغم من حقيقة كون أي مستوى من الناتج إنما يولد دخلاً مساوياً لهذا الناتج، ولكن ليس هناك ما يضمن أن الحاصلين على الدخل سوف ينفقونه بالكامل على شراء الناتج. فمن المحتمل أن يتسرب جزء من الدخل في صورة مدخرات، حيث يعد الادخار تسرباً من تيار الدخل/ الإنفاق، الأمر الذي يبطل إنطباق قانون ساي. فوجود الادخار يترتب عليه حدوث قصور في الطلب الكلي، أي أن العرض لن يخلق الطلب المكافئ له.

لم يوافق الاقتصاديون الكلاسيك على أن الإدخار سوف يؤدي إلى حدوث قصور في الإنفاق وبالتالي حدوث بطالة، فهم ينظرون إلى الادخار على أنه صورة أخرى من صور الإنفاق على شراء سلع الاستثمار. ومسندهم في ذلك أن كل دولار يدخر بواسطة القطاع العائلي سوف يستثمر بواسطة رجال الأعمال. وإننا نتساءل هنا : ماذا لو فرض وكان ما يعرضه رجال الأعمال من استثمارات لا يساوي ما يدخره الأفراد؟. يقال هنا أن الحكم لسعر الفائدة، والذي يمثل في نظر الكلاسيك المكافأة التي يحصل عليها الأفراد مقابل الادخار. فالأفراد عادة يفضلون الاستهلاك على الادخار، وعليه فإنهم لن يقوموا بزيادة مدخراتهم إلا إذا دفعت لهم مكافأة أكبر. وبناء على ذلك فإن الكلاسيك يؤمنون بأن سعر الفائدة كفيل باعادة التوازن بين الادخار والاستثمار من خلال تأثيره الطردي على الأول والعكسي على الثاني.

حيث يكون المنظمون مستعدين لدفع سعر الفائدة ما دام الاستثمار مربحاً، للحصول على الأموال القابلة للاستثمار. وطالما أن إنتاجية رأس المال تتناقص مع زيادة حجمه، فإن عدد المشروعات الاستثمارية المرشحة سيزداد مع انخفاض سعر الفائدة. وعلى ذلك يكون منحنى الطلب على الاموال الموجهة للاستثمار متمثلاً بالمنحنى سالب الميل (الطلب) I على الرسم.

أما الأموال الموجهة للاقراض والتي هي مدخرات في الأساس فيعبر عنها بالمنحنى S الموجب الميل (العرض). فإذا حدث وارتفع سعر الفائدة حيث يكون الادخار أكبر من الاستثمار بمعنى وجود فائض في عرض الأموال، فإن سعر الفائدة يبدأ في الانخفاض ويستمر في ذلك حتى المستوى الذي يعود فيه التوازن بين الادخار والاستثمار، والعكس بالعكس.



وبذلك يرى الكلاسيك أن مرونة سعر الفائدة تؤدي إلى توازن الادخار مع الاستثمار، وتعمل مرونة هذا السعر على المحافظة على التدفق الدوري للدخل. ولما كان الكلاسيك يفترضون وجود فرص غير محدودة للاستثمار، فإن الاقتصاد يعمل دائما في ظل الاستخدام الشامل بصرف النظر عن مقدار ما يرغب الناس في ادخاره.

النظرية الكينزية

قام عدد من الاقتصاديين بانتقاد النظرية الكلاسيكية للتوظيف بعد الكساد الكبير. و في عام ١٩٣٦ قدم "جون مينارد كينز" تفسيراً جديداً للكيفية التي يتم بها تحديد مستوى التوظيف وذلك في كتابه "النظرية العامة للتوظيف، الفائدة والنقود". وتتعارض هذه النظرية التوظيف الحديثة بشدة مع النظرية الكلاسيكية، حيث ترى النظرية أن النظام الاقتصادي لا يحتوي على الميكانيكية القادرة على ضمان تحقق التوظيف الكامل، وأن الاقتصاد القومي قد يصل إلى التوازن في الناتج القومي رغم وجود بطالة كبيرة أو تضخم شديد. فحالة التوظيف الكامل والمصحوب باستقرار نسبي في الأسعار وفق الفكر الكنزي إنما هي حالة عرضية وليست دائمة التحقق. وتتلخص أهم مقومات النظرية الحديثة فيما يلي:-

١- عدم ارتباط خطط الادخار بخطط الاستثمار:-

ترفض النظرية قانون ساي بتشكيكها في مقدرة سعر الفائدة على تحقيق التزامن بين خطط القطاع العائلية فيما يتعلق بالادخار مع خطط قطاع رجال الأعمال فيما يتعلق بالاستثمار. فبينما كان الكلاسيك يعتقدون بأن زيادة الادخار يترتب عليها زيادة في الاستثمارات المقدمة من رجال الأعمال، فإن النظرية

الحديثة تقول بأن ادخار أكثر معناه استهلاك أقل وبالتالي طلب أقل على مختلف السلع والخدمات المقدمة. فكيف نتوقع أن يتوسع رجال الأعمال في استثماراتهم في الوقت الذي ينكمش فيه الطلب على المنتجات؟

كما تؤكد النظرية الحديثة هذه الفكرة بقولها أن كلا من الإدخار والاستثمار يتمان بواسطة فريقين مختلفين ولدوافع مختلفة. فدوافع الادخار (شراء سلعة في المستقبل، الاحتياط لأي ظروف طارئة، لضمان مستقبل الأبناء، حباً في المال.. إلخ). تختلف تماماً عن دوافع الاستثمار (تحقيق الربح).

٢- سعر الفائدة:-

إن سعر الفائدة رغم تأثيره على قرارات المستثمرين إلا أنه ليس العامل الوحيد أو الأكثر أهمية، فالعامل الحاسم هنا هو معدل الربح الذي يتوقعه رجال الأعمال. ففي حالات الركود وتشاؤم رجال الأعمال حول المبيعات والأرباح تكون أسعار الفائدة منخفضة، ولكن هذا الانخفاض لا يشجع رجال الأعمال على زيادة استثماراتهم.

٣- معارضة فكرة مرونة الأجور و الأسعار:-

تنكر النظرية الحديثة وجود مرونة في الأسعار و الأجور بالدرجة التي يمكن معها ضمان العودة إلى التوظيف الكامل و

ذلك على أثر حدوث انخفاض في الإنفاق الكلي. فنظام الأسعار في ظل النظام الاقتصادي الرأسمالي الحديث لم يعد نظام منافسة تامة بل أصبح نظاماً مشوهاً بعدم كمال السوق ومقيداً بعقبات عملية و سياسة تعمل على عدم تحقيق مرونة الأسعار والأجور. فهناك منتجون يتمتعون بسيطرة احتكارية على أسواق أهم السلع و لن يسمحوا بانخفاض أسعار منتجاتهم عند انخفاض الطلب، كما أنه في أسواق العمل نجد نقابات العمال القوية تعارض الاتجاه نحو تخفيض الأجور. وحتى وإن فرض وجود مرونة في الأجور والأسعار عند انخفاض الإنفاق الكلي فإنه من المشكوك فيه أن يؤدي هذا الانخفاض إلى انخفاض الأسعار والأجور نتيجة لانخفاض الدخل النقدي .

وبرفضنا لنظرية التوظيف الكلاسيكية، فإننا نعتزف بعدم ميكانيكية النظام الرأسمالي في قدرته على تحقيق التوظيف الكامل للموارد، وأن مستوى التوظيف كما تراه النظرية الكنزية إنما يتوقف مباشرة على مستوى الإنفاق الكلي .

العوامل التي ساهمت فى نشأة النظام الرأسمالى

١ – تراكم رأس المال

بدأت فترة تراكم رأس المال خلال القرن السادس عشر و استمرت حتى منتصف القرن الثامن عشر . و يمكن القول بأن التراكم الرأسمالى جاء عن طريق التجارة و العمليات المالية فى المقام الأول , ثم الزراعة فى المقام الثانى , و المبانى فى المقام الثالث . و قد كانت حاجة الدول الحديثة إلى الأموال هى السبب الذى أدى إلى نمو التجارة و إزالة الحواجز و القيود على انتقال الأفراد و السلع بين المناطق المختلفة مما أدى إلى اتساع السوق المحلى و كذلك الأخذ بالتخصص و تقسيم العمل .

٢ – انتشار الأفكار العلمية و المخترعات الفنية

شهد القرن الثامن عشر اكتشاف التجارة و انتشار الأفكار العلمية و المخترعات الفنية و كذلك انتشار الثورة الصناعية و استخدام الآلات بدلاً من الإنسان و الحيوان و فى نفس الوقت كان استخدام السفينة التجارية و السكك الحديدية عاملاً مساعداً على زيادة حجم السوق لاستيعاب الإنتاج الكبير للمشروع الصناعى الذى ارتبط بوجوده قيام النظام الرأسمالى . فقد أدت تلك الاختراعات إلى حدوث تغير جوهري فى طرق الإنتاج المتبعة حيث تمثل هذا التغير فى إحلال الآلة محل

المجهود البشرى و الحيوانى مما أدى إلى تحول جزرى فى نون الإنتاج .

٣ - زيادة عدد السكان

كانت الزيادة السكانية نتيجة الوعى الصحى و توافر خدمات الرعاية الطبية خاصة فى المدن الأمر الذى أدى إلى انتهاء و زوال النظام الاقطاعى . فزيادة أعداد السكان تعنى زيادة فى الطلب على الغذاء , مما عمل تدريجيا ص على التحول من الإنتاج بغرض الاكتفاء الذاتى إلى الإنتاج الرأسمالى التجارى , و لقد ساعد استعمال النقود المعدنية على زيادة نمو الزراعة الرأسمالية بعد أن كان المجتمع يستعمل النقود السلعية كوسيط للتبادل

٤ - التحرر السياسى و الدينى

إن انتشار مجموعة من الأفكار السياسية و التعاليم الدينية أدى إلى تغير نظرة المجتمع نحو الإنتاج و العمل و التجارة و كان من نتيجة ذلك : إعادة توزيع الأراضى و الثروات بشكل أكثر عدالة مما أدى إلى القضاء على النظام الاقطاعى و تحقيق العدالة فى توزيع الملكية . كما أن انشقاق البروتستانت عن الكنيسة و اهتزاز نظرية الحق الإلهى أفسح المجال لظهور أنشطة اقتصادية غير النشاط الزراعى . حيث كانت الأديان والآراء

المتعارف عليها فى العصور الوسطى تحتقر العمل ولا تمجد منه إلا العمل الزراعى , إلا أنه بعد فترة من انشقاق البروتستانت حدث تغير كبير فى الأفكار الدينية فأصبحت تنادى بأهمية العمل , بل إن البعض نادى بتفوق العمل على الذهاب إلى الكنيسة مما أدى إلى قيام مجتمع رأسمالى .

٥ - الاكتشافات الجغرافية و الفتوحات الأوروبية

تميز القرنان ١٥ , ١٦ بالاكتشافات البحرية الكبرى ابتداءً من عام ١٤٨٢ حين اكتشف البرتغالى " فاسكودى جاما " طريق رأس الرجاء الصالح , و كذلك اكتشاف العالم الجديد " الأمريكتين " فى عام ١٤٩٢ على يد الأسبانى " كريستوفر كولومبس " , ثم تمكن " فاسكودى جاما " فى عام ١٤٩٨ من الوصول إلى الشرق الأقصى " كلكتا بالهند " . كل هذه الاكتشافات بالإضافة إلى الفتوحات التى قامت بها الدول الأوروبية لتكوين مستعمرات خارجية لها أدى إلى تحول التجارة من حوض البحر الأبيض إلى المحيط الأطلسى مما أدى إلى تنوع الصناعات و تكوين ثروات هائلة و بالتالى زيادة التراكم الرأسمالى الذى يعد العماد الرئيسى للنظام الرأسمالى .

خصائص النظام الرأسمالى التقليدى :

١ - الملكية الخاصة

يقصد بالملكية الخاصة إقرار المجتمع و حمايته لحقوق الأفراد فى الاحتفاظ بما يحصلون عليه من ثروة و التصرف فيها كيفما يشاءون . و يقوم النظام الرأسمالى على احترام حق الملكية الفردية و وضع كل المقومات اللازمة لحمايته.

و الملكية الفردية هى التى تقدم الباعث السياسى على زيادة و تراكم رأس المال و الثروة و على المحافظة عليها . و لا يعنى بالملكية الفردية أن كل الأموال فى المجتمع مملوكة ملكية خاصة , فقد تملك الدولة جزءاً من الثروة القومية المتمثلة فى الأبنية الحكومية و أراضى الدولة , و كان من واجبات الدولة أيضاً القيام بالأنشطة الاقتصادية العامة التى لا يقوم بها الأفراد .

٢ - الحرية الاقتصادية

تعتبر الحرية الاقتصادية تعبير واقعى عن خاصية الملكية الفردية , و هى تعنى أن الفرد له الحرية فى الادخار و اختيار النشاط الاقتصادى الذى يوجه إليه أمواله , كما أن له الحرية فى اختيار المهنة , وكذلك له الحق فى الاستهلاك و الحق فى الانتقال بحرية من مكان إلى آخر داخل الدولة . و بمعنى اجمالى

فإن الحرية الاقتصادية فى النظام الرأسمالى تعنى حرية الفرد فى اتخاذ القرارات التى يراها مناسبة تحقيق ما يصبوا إليه من أهداف . وهذه الحرية تعمل على ضمان حسن توجيه الموارد الاقتصادية نحو تحقيق أفضل إشباع لأفراد المجتمع . فمن خلال الحرية الاقتصادية فإن عوامل الإنتاج سوف تتجه إلى أفضل استخدام لها فى المجتمع . و بذلك فإن هذه الخاصية يندرج تحتها الخاصيتين التاليتين .

٣ - المنافسة

يتنافس البائعون و المستهلكون فى سوق السلع الاستهلاكية و سوق عوامل الإنتاج من أجل الحصول على أفضل الشروط للسلع و الخدمات محل التعاقد . و باستمرار هذا التنافس يسود فى السوق ثمن وحيد . فمهما اختلف حجم الكمية التى تباع أو تشتري فإنها تكون بنفس الثمن ولكى تسرى حالة المنافسة فى سوق معين يتعين أن يتوفر فى هذه السوق مجموعة من الشروط حتى يطلق على هذه السوق اسم سوق المنافسة الكاملة , و أول هذه الشروط هو توافر عدد كبير من الباعين و المشترين بحيث لا يستطيع فرد واحد - سواء كان بائعاً أو مشترياً - أن يؤثر فى سعر السوق , ثانياً الإلمام التام بكافة الظروف المحيطة بالسلعة محل التعامل , ثالثاً تمتع

عوامل الإنتاج بالقدرة على التنقل بين مختلف الصناعات ,
أخيراً عدم تدخل الدولة أو السلطات العامة في ظروف السوق .

٤ - جهاز الثمن

يعتبر جهاز الثمن هو الصلة التي تربط المستهلكين
بالبائعين , و يتحدد الثمن في النظام الرأسمالي بقوى العرض و
الطلب , حيث يتميز النظام الرأسمالي بأن الأثمان تتحدد فيه وفقاً
لرغبات المشترين و البائعين و قدرتهم على المساومة و دون
تدخل من جانب الحكومة , و يلعب جهاز الثمن دور المرشد
للمنتج و المستهلك لتقرير ما يمكن إنتاجه من السلع و الخدمات
و كذلك ما يتم استهلاكه من هذه السلع . و جهاز الثمن الذي
نقصده هنا ليس جهازاً مادياً ملموساً و لكنه مجموعة من
العلاقات التي تربط بين الظواهر المختلفة التي تحكم سلوك
الأفراد , و التي تبين ردود فعل الأفراد للتغير الذي يحدث في
الأسعار .

٥ - سيادة المستهلك

يقصد بسيادة المستهلك , أن يكون طلب المستهلكين هو
المحدد الرئيسي لأنماط الإنتاج التي ينبغي أن توجد في السوق
بمعنى أن المستهلك في النظام الرأسمالي يعتبر بمثابة المحرك

للقوى الاقتصادية , حيث تحدد رغباته و احتياجاته حجم و اتجاه كل نشاط اقتصادى فى المجتمع .

٦ - عدم وجود خطة مركزية

تعتمد اقتصاديات النظم الرأسمالية على تصرفات الملايين من الأفراد الذين لا تربطهم علاقات محددة بعضهم البعض , بمعنى أنها لا تخضع لتوجيه خطة مركزية معدة مسبقاً , و لكن عدم وجود مثل هذه الخطة لا يعنى الانعدام الكامل للتدخل الحكومى فى الاقتصاد الرأسمالى , لأنه يجب على الحكومة أن تؤدى مجموعة من الوظائف خاصة تلك التى يعزف عنها الأفراد , بالإضافة إلى حماية الأمن الداخلى و الخارجى , و الحرص على سلامة و انتظام السوق .

خصائص النظام الرأسمالى المعاصر :

١ – التحول من الرأسمالية المنافسة إلى رأسمالية الاحتكار

تطورت الرأسمالية فى الثلث الأخير من القرن التاسع عشر تطوراً كبيراً , حيث سيطرت الاحتكارات لتحل محل المنافسة , فقد قطعت القوى الإنتاجية شوطاً كبيراً فى تطورها فمع زيادة حجم بعض المشروعات نتيجة لزيادة الإنتاج بها تضطر هذه المشروعات إلى استخدام الآلات الضخمة والحديثة , التى تزيد من حجم الإنتاج و توفره بطريق أسرع فتنخفض التكاليف لدى هذه المشروعات أكثر فأكثر , وهذا بدوره يدفع المشروعات الصغيرة ذات التكاليف المرتفعة إلى الخروج من السوق , لتترك المجال إلى عدد قليل من المشروعات العملاقة وبذلك يتطور أسلوب المنافسة لينقلب إلى أسلوب احتكار .

٢ – تحولت الرأسمالية الخاصة إلى رأسمالية عامة

نتيجة لزيادة التطور فى القوى الإنتاجية و التقدم العلمى المستمر , مع بقاء إقرار النظام الرأسمالى للملكية الخاصة , فإنه تلاحظ أن النظام الرأسمالى المعاصر يسمح الآن للدولة بالتدخل فى العملية الإنتاجية وممارسة بعض الأنشطة الاقتصادية , وهذا الدور الجديد للدولة يزداد يوماً بعد يوم , مما يدعو للقول بأن الرأسمالية الحديثة تتحول من رأسمالية تقدر

الملكية الفردية إلى رأسمالية معاصرة تبيح ملكية الدولة و
تنميتها

٣ - ازدياد التدخل الحكومي

أثبت الواقع الاقتصادي أن النظام الرأسمالي لا يمكنه أن
يستمر بدون قدر من تدخل الدولة في النشاط الاقتصادي , ولذلك
مجموعة من المبررات التي يمكن تلخيصها فيما يلي :

أ - كبير رأس المال المطلوب : قد تتطلب المشروعات رؤوس
أموال ضخمة لا يستطيع القطاع الخاص أن يتدبرها وبالتالي
تضطر الدولة للقيام بتملك تلك المشروعات . ومن أمثلة ذلك
المشروعات الصناعية الضخمة كالحديد و الصلب و الأسمت ,
والصناعات الكيماوية والبتروكيماوية . وفي مجال الخدمات
هناك شركات الكهرباء والمياه والاتصالات وكذلك الطرق
والكبارى وشركات الطيران والسكك الحديدية .

ب - انخفاض عائد المشروعات : تتميز بعض المشروعات و
خاصة المشروعات الخدمية ذات الطابع الاجتماعي بتحقيق
خسائر في السنوات الأولى منها ومن ثم لا يقبل القطاع الخاص
على القيام بها مما يدفع الدولة إلى القيام بتملك هذه
المشروعات.

ج - الأمن القومي: تعتبر الدولة بعض المشروعات استراتيجية أو مرتبطة بالأمن القومي والدفاع مما يدفعها إلى القيام بتملكها وعدم السماح للقطاع الخاص بالقيام بمثل هذه المشروعات

د - سيادة الدولة: قد تخشى الدولة في بعض الظروف من سيطرة رأس المال الأجنبي على بعض المشروعات التي قد يعزف عنها القطاع الخاص المحلي و من ثم تفضل الدولة القيام بها بنفسها وامتلاكها .

هـ - حماية المستهلك: قد تضطر الدولة أحياناً إلى تملك بعض المشروعات للعمل على حماية المستهلك من سيطرة أحد المنتجين على السوق و المغالاة في سعر البيع للمنتج من هذه المشروعات , وبمعنى أوضح لحماية المستهلك من الاحتكارات .

٤ - انفصال الملكية عن الإدارة

كان المالك في البداية يستطيع الجمع بين الملكية و إدارة النشاط الاقتصادي الذي يملكه , وذلك بسبب صغر حجم المشروعات , ولكن هذا الأمر أصبح الآن غير صحيح في ظل المشروعات الحديثة العملاقة , وبالتالي فإن المالك يحصل على الربح , أما الإدارة و التنظيم فهي مسئولية موظفين مدربين يحصلون على أجور.

٥ - ظهور الشركات متعددة الجنسيات

من أهم سمات الرأسمالية المعاصرة هو ظهور الاحتكارات الدولية التي يقصد بها شركات رأسمالية ضخمة , توظف رأس المال في بلدان مختلفة , أو هي اتحادات لشركات كبيرة من مختلف الجنسيات , تفرض سيطرتها على مجال أو عدة مجالات للاقتصاد الرأسمالي بهدف تحقيق أقصى ربح ممكن , وكنتيجة لتشكيل مثل تلك الاحتكارات الدولية , فإن العالم بأسره يقع في قبضة عدد قليل من أضخم هذه الاتحادات الدولية .

تمارين عامة

تمرين (١)

أجب بوضع علامة (✓) أمام الجملة الصحيحة وعلامة (x) أمام الجملة الخاطئة :

١. إن المشكلة الاقتصادية تواجه الفرد كمستهلك ولكن لا تواجهه إذا تصرف كمنتج. x
٢. الخدمات هي السلع غير الملموسة. ✓
٣. من مفاهيم علم الاقتصاد القدرة على توفير أكبر قدر من النقود. x
٤. الحاجة هي الطاقة الكامنة التي تدفع الإنسان للبحث عن وسيلة تصلح لإشباع شعوره بالحرمان ✓
٥. تتسم الموارد الاقتصادية بالتعدد والتنوع والوفرة. x
٦. إشباع حاجة ما قد يؤدي إلى ظهور حاجة أخرى. ✓
٧. السلع المعمرة هي التي يحتاجها الإنسان ليعيش فترة طويلة. x
٨. السلع الكمالية قد تصبح سلعاً ضرورية في وقت آخر أو مكان آخر. ✓
٩. النقود من عناصر الإنتاج "الموارد المتاحة" . x
١٠. العائد الذي يحصل عليه صاحب احد المحلات يسمى الربح. x
١١. المشكلة الاقتصادية تواجه الأفراد والشركات الخاصة إلا أنها لا تواجه الحكومات. x
١٢. النقود لا تعتبر جزء من عناصر الإنتاج "الموارد المتاحة" . ✓
١٣. عندما نقول أن المستهلك يتصف بالرشد الاقتصادي نقصد بذلك أن المستهلك يهدف من خلال تصرفاته إلى تحقيق أقصى إشباع فكننا لا نهتم بما إذا كانت تلك التصرفات تؤدي إلى الأضرار بصحته مثل "التدخين" . ✓
١٤. ينقسم عنصر العمل إلى نوعين جهد ذهني وجهد عضلي. ✓
١٥. السلع الحرة هي السلع التي إذا بلغ سعرها صفر تصبح الكمية المتاحة منها أقل من الكمية المطلوبة. x
١٦. الأرض الصالحة للزراعة بحالتها الطبيعية تدخل ضمن نطاق عنصر الموارد الطبيعية، إلا أن أي تحسينات تجري عليها مثل شق قنوات للري أو بناء مستودع للحبوب، تدخل ضمن نطاق رأس المال. ✓
١٧. من الممكن أن تكون ندرة سلعة أو خدمة ما في مجتمع معين ندرة مطلقة وتكون ندرتها نسبية في مجتمع آخر. x

١٨. أي نقطة على يسار "داخل" منحنى إمكانيات الإنتاج تدل على أنه بالإمكان زيادة كمية إحدى السلعتين التي ينتجها المجتمع دون حدوث انخفاض في كمية السلعة الأخرى. ✗
١٩. الشكل البياني لمنحنى إمكانيات الإنتاج يعكس ظاهرة تناقص تكلفة الفرصة البديلة. ✗
٢٠. إذا وجدت بطالة في المجتمع نستنتج أن ذلك المجتمع ينتج على نقطة "يسار" داخل "منحنى إمكانيات الإنتاج". ✓
٢١. إذا حدث تدهور في نوعية التعليم أو انخفاض في كمية عناصر الإنتاج في مجتمع ما نتوقع أن يبدأ منحنى إمكانيات إنتاج ذلك المجتمع أن ينتقل إلى اليمين. ✗
٢٢. تتسم الموارد الاقتصادية بالندرة. ✓
٢٣. السلع البديلة هي تلك السلع التي لا يمكن استهلاكها أو استعمال أحدهما دون الأخرى. ✗
٢٤. الموارد الاقتصادية كل ما يحقق منفعة مباشرة أو غير مباشرة للإنسان. ✓
٢٥. تعتبر خاصية الندرة من أهم خصائص الموارد غير الاقتصادية مثل الشمس. ✗
٢٦. أي نقطة تقطع داخل منحنى إمكانيات الإنتاج تعني أن موارد المجتمع غير مستغلة الاستغلال الأمثل. ✓
٢٧. ينتقل منحنى إمكانيات الإنتاج إلى اليمين بسبب اكتشاف طرق تقنية جديدة تساعد على زيادة الموارد الاقتصادية. ✓
٢٨. يظهر منحنى إمكانيات الإنتاج ما يمكن أنتاجه وليس ما يرغب المجتمع في إنتاجه. ✓
٢٩. مقياس ندرة الموارد هو السعر. ✓
- لكن ليس بمفهوم السعر الضيق الذي يعني ما يدفعه الفرد، بل ما يدفعه المجتمع من الموارد.
٣٠. لا حاجة لدراسة علم الاقتصاد إذا أمكن تلبية جميع الحاجات البشرية. ✓
- لان مفهوم الاقتصاد مرتبط بمفهوم الندرة.
٣١. رأس المال حسب التعريف الاقتصادي هو المبالغ النقدية لبدء مشروع. ✗
- مفهوم رأس المال أوسع من النقود.

٣٢. تكلفة الفرصة تنشأ بسبب الندرة. ✓
إذا لم تكن الموارد نادرة أمكن استبدال سلعة بأخرى بغض النظر عن التكاليف.
٣٣. الثروة ورأس المال يعنيان نفس الشيء. x
الثروة مفهوم أشمل فهي تشمل الموارد الطبيعية.
٣٤. النمو الاقتصادي يعني زيادة حجم الإنتاج الكلي الذي يحققه الاقتصاد أو زيادة حصة الفرد في ذلك الإنتاج. ✓
زيادة الإنتاج وتوزيعه على الأفراد المقصود بالنمو.
الكفاءة هي النجاح في بلوغ الهدف بغض النظر عن التكاليف. x
الكفاءة هي إنتاج أكبر قدر من السلع بموارد محددة أو استخدام أقل الموارد لإنتاج كمية من السلع.
٣٥. توزيع الإنتاج بالتساوي هو هدف جميع الأنظمة الاقتصادية. x
العدالة في التوزيع ليست بالضرورة من أهداف جميع الأنظمة الاقتصادية.
٣٦. إذا اشترى أحد الأفراد ١٠ كيلو دجاج بسعر ٦ جنيه في شهر شعبان ثم اشترى في شهر رمضان ١٣ كيلو بسعر ٦ جنيه للكيلو فإن هذا يعني الانتقال على نفس منحنى الطلب وليس انتقال المنحنى بأكمله. x
٣٧. يؤدي انخفاض في أثمان سيارات التويوتا إلى انخفاض الطلب على سيارات التويوتا وزيادة الطلب على سيارات الداتسون. x
٣٨. يؤدي انخفاض أثمان أجهزة الفيديو إلى انخفاض الطلب على أجهزة الفيديو. x
٣٩. تؤدي زيادة البرودة في الطقس إلى انتقال منحنى الطلب على الملابس الصوفية إلى اليمين. ✓
٤٠. الفرق بين الطلب والكمية المطلوبة يكمن في الفرق بين انتقال المنحنى والانتقال على نفس المنحنى. ✓
٤١. الفرق بين الرغبة والطلب يكمن في القدرة الشرائية. ✓
٤٢. الطلب هو حاجة الأفراد إلى السلع التي تشبع رغباتهم وحاجاتهم. x
٤٣. تعتبر مقاعد الدرجة الأولى في الطائرة سلعة مكملة لمقاعد الدرجة السياحية. x
٤٤. وفقاً للنظرية الاقتصادية فإن ارتفاع ثمن سلعة ما سيدفع المستهلكين إلى شراء كميات أقل من السلعة بينما يدفع المنتجين إلى زيادة إنتاجهم. ✓

٤٥. يتغير طلب السوق الإجمالي على أي سلعة بصورة عكسية مع عدد السكان في المجتمع. **x**
٤٦. إذا ارتفع ثمن الأقسام الجافة فمن المتوقع أن يزيد الطلب على الأقسام الحبر. **✓**
٤٧. عندما يفترض الاقتصاد ثبات العوامل الأخرى المؤثرة في الطلب فإنه يعني أن العوامل الأخرى لا أهمية واضحة لها في تحديد الطلب. **x**
٤٨. كمية التوازن هي الكمية التي يتساوى عندها ثمن الطلب مع ثمن العرض. **x**
٤٩. انخفاض الثمن التوازني لسلعة ما سيؤدي إلى انتقال منحنى الطلب على اليمين. **x**
٥٠. إذا انتقل منحنى العرض إلى اليمين فإن ذلك يعني أن المنتجين سيقومون بعرض كميات أكبر عند كل ثمن. **✓**
٥١. إذا تغيرت أذواق المستهلكين فإن منحنى الطلب ينتقل من مكانة بعكس الحالة إذا تغيرت ثمن السلعة حيث سيكون الانتقال على نفس المنحنى. **✓**
٥٢. الدعاية والإعلان عن سلعة يؤدي إلى انتقال منحنى الطلب على هذه السلعة. **✓**
٥٣. انخفاض أثمان الكاميرات يؤدي إلى انتقال منحنى الطلب على أفلام الكاميرات. **✓**
٥٤. في حالة السلع العادية يؤدي انتقال منحنى الطلب إلى التحرك على منحنى العرض. **✓**
٥٥. مرونة الطلب هي مدى استجابة الكميات المطلوبة للتغيرات التي تطرأ على عرض السلعة بافتراض ان العوامل الأخرى ثابتة. **x**
٥٦. تكون مرونة التقاطع موجبة في حالة السلع البديلة. **✓**
٥٧. بصفة عامة تزداد درجة انحدار منحنى الطلب بزيادة معامل المرونة السعرية (بالقيمة المطلقة). **x**
٥٨. إذا كانت المرونة السعرية لسلعة ما أقل من الواحد فإن ارتفاع سعر هذه السلعة يؤدي إلى زيادة الإنفاق الكلي على هذه السلعة (الإيراد لبائع السلعة). **✓**
٥٩. ينص قانون الطلب على أنه عند بقاء العوامل الأخرى على حالها تزداد الكمية المطلوبة من السلعة كلما انخفض ثمنها. **✓**

٦٠. إذا كان ارتفاع ثمن السلعة مصحوباً بزيادة الطلب عليها يعتبر ذلك حجة علمية مقبولة للطعن في صحة قانون الطلب. x
٦١. عندما ترتفع أثمان قطع غيار السيارات نتوقع انخفاض الطلب على السيارات. ✓
٦٢. عندما ترتفع أثمان الطماطم نتوقع انتقال منحني عرض الصلصة إلى اليسار. x
٦٣. عندما ترتفع أثمان الطماطم نتوقع انتقال منحني الطلب على الصلصة إلى اليسار. ✓
٦٤. إذا فرضت الدولة حداً أدنى لثمن السلعة يقل عن ثمنها التوازني فإن ذلك يؤدي إلى تكديس فائض لدى المنتجين. x
٦٥. إذا تدخلت الدولة في السوق بفرض حد أقصى لثمن السلعة يقل عن ثمنها التوازني فإن ذلك التدخل عديم الأثر. x
٦٦. الطلب هو الرغبة المدعومة بالقدرة على شراء كمية معينة من سلعة أو خدمة. x
٦٧. ثمن التوازن هو السعر الذي يتحقق فعلاً في السوق.
٦٨. ينص قانون العرض على وجود علاقة طردية بين الكمية المعروضة من سلعة ما وثمان هذه السلعة مع افتراض ثبات العوامل الأخرى على حالها. ✓
٦٩. السلع الدنيا هي تلك السلع التي ينخفض الطلب عليها إذا انخفض دخل المستهلك والعكس صحيح. x
٧٠. ينتقل منحني عرض سلعة ما لليمين أو لليسار عند تغير واحد على الأقل من ظروف الطلب.
٧١. انخفاض أثمان عناصر الإنتاج يؤدي إلى انتقال منحني الطلب إلى اليمين. x
٧٢. تخفيض الضرائب على السلع يؤدي إلى انتقال منحني العرض إلى اليمين.
٧٣. عندما يكون الطلب متصفاً بوحدة المرونة فإن الإيراد الطلي يكون عند أدنى قيمة له. x
٧٤. إذا كان الطلب على سلعة ما غير مرن فإن زيادة الثمن يؤدي إلى انخفاض الإيراد الكلي. x
٧٥. يكون الطلب متكافئ المرونة إذا لم يحدث تغير الثمن أي تغير في الكمية المطلوبة. x

٧٦. يمثل منحى العرض الكميات المطلوبة التي يستطيع المستهلك شراءها عند الأثمان المختلفة مع افتراض بقاء الأشياء الأخرى على حالها. ✓
٧٧. ينحدر منحى الطلب من الأعلى إلى الأسفل ومن اليسار إلى اليمين ليعبر عن العلاقة الطردية بين الثمن والكمية المطلوبة من سلعة ما. x
٧٨. إذا زاد عدد المنتجين أو عدد البائعين في سوق سلعة ما، فإن ذلك يعني انتقال منحى العرض اليمين عند كل ثمن. ✓
٧٩. ينتقل منحى الطلب على سلعة ما إلى اليمين إذا زاد ثمن السلعة البديلة أو زاد الدخل. ✓
٨٠. إذا أدى ارتفاع السعر بمقدار ٢٠% إلى انخفاض الكمية المطلوبة من السلعة مقدار ١٠%، فإن مرونة الطلب السعرية تساوي (-٢).
٨١. إذا كان منحى الطلب خطا مستقيما موازيا للمحور الأفقي فإن مرونة الطلب السعرية تساوي صفر. x
٨٢. إذا كان الطلب على سلعة ما غير مرن فإن زيادة الثمن تؤدي إلى زيادة الإيراد الكلي. ✓
٨٣. يؤدي انخفاض أثمان عناصر الإنتاج إلى انتقال منحى الطلب إلى اليسار.
٨٤. إذا كانت السلعتان (أ) و(ب) بديلتان في الاستهلاك، فإن انخفاض ثمن السلعة (أ) يؤدي إلى انتقال منحى الطلب على السلعة (ب) إلى اليسار. ✓
٨٥. إذا كانت السلعتان (أ) و(ب) بديلتان، فإن مرونة الطلب التقاطعية بينهما يكون موجبة. ✓
٨٦. إذا كانت السلعتان (أ) و(ب) مكملتان، فإن مرونة الطلب التقاطعية بينهما يكون سالبة. ✓
٨٧. تكون مرونة الطلب الدخلية للسلع العادية موجبة، بينما تكون مرونة الطلب الدخلية للسلع الضرورية أقل من الواحد الصحيح. ✓
٨٨. يعرف الطلب على سلعة أو خدمة ما بأنه الكميات التي يرغب المستهلك في شرائها. x
٨٩. مرونة التقاطع تعبر عن مدى التغيرات التي تحدث في الطلب على سلعة معينة نتيجة التغيرات التي تحدث في ثمن سلعة أخرى. ✓
٩٠. إذا كان الطلب على سلعة ما عديم المرونة، فإن المستهلك يخفض من الكمية المشتراة إذا ارتفع ثمن تلك السلعة. x

٩١. توصف الأرض بأنها هبة من الله، لذا فإن تكلفة إنتاجها تساوي صفر. ✓
٩٢. إذا كان الطلب على سلعة ما لانهائي المرونة، فإن المستهلك لا يستفيد على الإطلاق من الإعانة لتلك السلعة بالكامل.
٩٣. السلع العادية (الطبيعية) هي تلك السلع التي يقل الطلب عليها إذا انخفض دخل المستهلك والعكس صحيح.
٩٤. معامل مرونة العرض لسلعة ما لا يساوي ميل منحنى العرض عند مستوى معين.
٩٥. قد تظهر السوق السوداء إذا حددت الدولة ثمن للسلعة أقل من ثمن التوازن. ✓
٩٦. البترول سلعة ضرورية للإنتاج مما يعني أن الطلب عليه مرن. x
٩٧. عندما يتساوى التغير النسبي في الثمن مع التغير النسبي في الكمية المطلوبة فإن هناك توازن بين العرض والطلب. x (الصحيح: أن الطلب متكافئ المرونة).
٩٨. ينخفض الإيراد الكلي عندما يزداد الثمن في حالة الطلب المرن. ✓
٩٩. معامل مرونة الطلب عديم المرونة يساوي صفر. ✓
١٠٠. التخفيضات الموسمية التي تعلنها بعض المحلات التجارية تعني أن الطلب على سلعتها مرن. ✓
١٠١. لا يتغير الإيراد الكلي بتغير الثمن إذا كان الطلب متكافئ المرونة. ✓
١٠٢. مرونة الطلب على السلعة ذات البدائل أكبر من السلع التي تقل بدائلها. ✓
١٠٣. لا توجد علاقة بين مرونة الطلب وميل منحنى الطلب. x
١٠٤. الطلب على الدواء الضروري عديم المرونة. ✓
١٠٥. إذا لم تؤدي الزيادة في ثمن الفقع (الكمأة) أي زيادة في العرض منه كان العرض لانهائي المرونة. x
١٠٦. تقل مرونة الطلب السعرية كلما ارتفع الثمن. x
١٠٧. الكميات المباعة هي ما يرغب البائعون عرضها في السوق. ✓
١٠٨. يتناسب الطلب عكسيا مع عدد السكان والدخل. x
١٠٩. عندما يوجد فائض في السوق فإن ثمن السلعة أقل من الثمن التوازني. ✓
١١٠. أي نقطة على منحنى الطلب تبين الكمية التي يرغب ويستطيع الأفراد شراءها عند ثمن معين. ✓

١١١. توازن العرض والطلب يتم عندما لا يوجد فائض عرض أو طلب. ✓
١١٢. سندوتش الهمبرجر منافس قوي لسندوتش الشاورما مما يعني أن ارتفاع ثمن الأولى يؤدي إلى ارتفاع ثمن الثاني. ✓ (لأنها أرخص، فإذا ارتفع سعرها يعود الوضع إلى حالته).
١١٣. السلعة العادية هي التي يزداد الطلب عليها إذا زاد الدخل. ✓
١١٤. السلع الدنيا هي التي يقل الطلب عليها إذا زاد الدخل. ✓
١١٥. المنفعة الحدية للنقود ثابتة بينما المنفعة الحدية للسلعة المشتراة متناقصة. ✓
١١٦. تختلف المنفعة الحدية للنقود من شخص لآخر حسب دخله. ✓
١١٧. كلما ارتفع الدخل تقل المنفعة الحدية للنقود.
١١٨. منحنى المنفعة الكلية يرتفع بزيادة استهلاك السلعة وبشكل متناقص. ✓
١١٩. العلاقة بين المنفعة الحدية والكمية المستهلكة منها علاقة طردية. x
١٢٠. تتحدد الكمية المشتراة من السلعة بمقارنة منفعة السلعة بمنفعة النقود المدفوعة كثمن للسلعة. ✓
١٢١. التوازن لا يتحدد عند تساوي المنافع الحدية للسلع بل عند تساوي نسبة المنافع الحدية إلى نسبة الأسعار. ✓
١٢٢. يحقق المستهلك التوازن عندما تتساوى المنافع الحدية للسلع التي يستهلكها مقسومة على أسعارها مع المنفعة الحدية للدخل.
١٢٣. المنفعة الحدية هي مقدار التغير في المنفعة الكلية نتيجة لزيادة الوحدات المستهلكة بوحدة واحدة. ✓
١٢٤. تكون المنفعة الحدية للجنيه عند دخل قدرة ٢٠٠٠ جنيه أعلى من تقدير تلك المنفعة عند دخل قدرة ١٠٠٠ جنيه.
١٢٥. التكاليف الحدية تساوي مقدار التغير في التكاليف الكلية نتيجة زيادة حجم الإنتاج بوحدة واحدة. ✓
١٢٦. منحنى التكاليف الحدية لا يمكن أن يقطع منحنى التكاليف المتوسطة إلا عند أدنى نقطة له. ✓
١٢٧. إذا أعطيت جدولاً يبين التكاليف الكلية والوحدات المنتجة فإنه يمكنك رسم منحنى التكاليف الكلية والحدية والمتوسطة. ✓
١٢٨. عندما تتزايد التكاليف الحدية فإن التكاليف المتوسطة تتزايد أيضاً. ✓
١٢٩. الأجل القصير هو الفترة التي تقل عن ستة أشهر. x

١٣٠. مع زيادة حجم الإنتاج في الأجل القصير، فإن متوسط التكاليف الثابتة لا يتغير. x
١٣١. التكاليف الكلية هي مجموعة التكاليف الثابتة والتكاليف المتغيرة عند أي مستوى للإنتاج. ✓
١٣٢. منحني متوسط التكاليف الثابتة يقطع منحني متوسط التكاليف المتغيرة عند أدنى نقطة فيه. x
١٣٣. في ظل المنافسة الكاملة تتوقف المنشأة عن الإنتاج إذا لم تتمكن من تغطية جميع تكلفتها المتغيرة. ✓
١٣٤. في ظل المنافسة الاحتكارية يكون السعر مساوياً للتكلفة الحدية. ✓
١٣٥. متوسط النفقة الكلية يساوي متوسط النفقة الثابتة + متوسط النفقة المتغيرة. ✓
١٣٦. يتوازن المشروع في الأجل القصير في ظل المنافسة الكاملة عندما يتساوى الإيراد الحدي والتكلفة المتوسطة. x
١٣٧. منحني الطلب على المنشأة في ظل الإحتكار هو منحني متوسط الإيرادات الكلية. x
١٣٨. يكمن الفرق بين الأجل القصير والطويل في قدرة المنشأة على توفير السيولة الكافية لتمويل المشروع. x
١٣٩. في الأجل الطويل لا يمكن تقسيم عناصر الإنتاج إلى ثابتة ومتغيرة. ✓
١٤٠. سوق المنافسة الكاملة هو السوق الذي يتيح للمنتج بيع كل إنتاجه بالسعر السائد. ✓
١٤١. يجب على المنتج في سوق المنافسة الكاملة أن ينتج الكميات التي تتحقق عند مستوى أدنى من متوسط التكاليف الكلية. x
١٤٢. يتطابق السعر مع الإيراد الحدي للمنتج في سوق منافسة كاملة. ✓

تمرين (2)

أختر الإجابة الصحيحة:

١. يهتم علم الاقتصاد بدراسة سلوك وعلاقات الأفراد والمؤسسات في المجتمع اثناء قيامهم بـ :

- أ. إنتاج السلع والخدمات.
- ب. استهلاك السلع والخدمات.
- ج. توزيع وتبادل السلع والخدمات.
- د. كل ما سبق.

٢. تنشأ المشكلة الاقتصادية نتيجة :

- أ. موارد محدودة وحاجات محدودة.
- ب. موارد محدودة وحاجات متعددة.
- ج. موارد متعددة وحاجات متعددة.
- د. كل ما سبق.

٣. عناصر الإنتاج لا تتضمن:

- أ. العمل.
- ب. الأرض (الموارد الطبيعية).
- ج. النقود.
- د. التنظيم.

٤. مجالات المشكلة الاقتصادية لا تتضمن:

- أ. ماذا ننتج ؟
- ب. من ينتج ؟
- ج. كيف ننتج ؟
- د. كم ننتج ؟

٥. التحليل الاقتصادي الجزئي هو:

- أ. دراسة السلوك الاقتصادي لكل الوحدات الاقتصادية.
- ب. دراسة سلوك والوحدات الاقتصادية في فترة زمنية مجزأة.
- ج. دراسة سلوك كل وحدة اقتصادية على حدة.
- د. دراسة سلوك المتغيرات الاقتصادية في المجتمع مثل التضخم والبطالة والركود.

٦. منحني الإمكانات الإنتاجية :

- أ. يتصاعد من الجنوب الغربي إلى الشمال الشرقي.
- ب. يرصد أقصى ما يمكن إنتاجه من السلع بالموارد المتاحة.
- ج. يحدد نقاط الكفاءة الاقتصادية.
- د. كل ما سبق.

٧. مشكلة ندرة الموارد الاقتصادية توجد في :

- أ. الدول الفقيرة.
- ب. دول العالم الثالث.
- ج. الدول النامية.
- د. الدول الصناعية.
- هـ. كل ما سبق.

٨. تعتبر السلع الحرة الموجودة بكميات وفيرة مثل الشمس والهواء موارد:

- أ. اقتصادية.
- ب. غير اقتصادية.
- ج. لا شيء مما سبق.

- أ. يشتري المستهلك كميات أكثر من السلعة عند ارتفاع أثمانها مع بقاء العوامل الأخرى ثابتة.
ب. يزداد عدد المستهلكين في السوق إذا انخفض سعر السلعة مع بقاء العوامل الأخرى ثابتة.
ج. الكميات المطلوبة من السلعة وأثمانها ترتبط ارتباطاً طردياً مع بقاء العوامل الأخرى ثابتة.
د. **الكميات المطلوبة من السلعة وأثمانها ترتبط ارتباطاً عكسياً مع بقاء العوامل الأخرى ثابتة.**
هـ. كل الجمل السابقة خطأ.

١. ارتفاع أثمان قطع غيار السيارات قد يؤدي إلى:

- أ. **انخفاض الطلب على السيارات.**
ب. ارتفاع الطلب على السيارات.
ج. انتقال منحنى الطلب على السيارات إلى اليمين.
د. انتقال منحنى الطلب على قطع غيار السيارات إلى اليسار.

٢. تحرك منحنى الطلب على الدواجن إلى اليسار يعني:

- أ. ستزداد كمية الدواجن المشتراة حتى إذا لم يتغير الثمن.
ب. ستتنخفض كمية الدواجن المشتراة إذا ارتفع السعر.
ج. **ستتنخفض كمية الدواجن المشتراة حتى إذا لم يتغير الثمن.**
د. ستزداد كمية الدواجن المشتراة إذا انخفض الثمن.

٣. التحرك على نفس منحنى الطلب يعني:

- أ. **إن الكمية المطلوبة من السلعة وثمنها مرتبطان عكسياً.**
ب. إن الكمية المطلوبة من السلعة وثمنها مرتبطان طردياً.
ج. إن الطلب على السلعة قد تغير.
د. إن الدخل أو الذوق أو أثمان السلع البديلة أو المكملة قد تغير.

٤. الطلب على سلعة ما هو الرغبة في الحصول عليها مدعومة:

- أ. **بالقدرة على دفع ثمنها.**
ب. الرغبة في أقل ثمن ممكن.
ج. القدرة على تحقيق أكبر قدر ممكن.
د. الرغبة في الاحتفاظ بالسلعة لأطول فترة ممكنة.

٥. يتحقق توازن العرض والطلب إذا:

- أ. تساوى الثمن مع الكمية.
ب. وجد عجز ولكن لم يوجد فائض.
ج. **تساوت الكمية المطلوبة مع الكمية المعروضة.**
د. كل ما سبق.

٦. إذا كانت الكمية التي يرغب المستهلكون في شرائها تفوق الكمية التي يرغب المنتجون في عرضها

فإن السعر يتحدد عند:

- أ. مستوى أعلى من ثمن التوازن.
ب. **مستوى أدنى من سعر التوازن.**
ج. التقاء منحنى العرض والطلب بعد انتقال منحنى الطلب.
د. لا يمكن تحديد الثمن بصورة قاطعة.

١. أي من الأسباب التالية لا يؤدي إلى تغير الطلب على الأسماك ولكن يؤدي على تغير الكمية المطلوبة من الأسماك:

- أ. ارتفاع سعر الأسماك من 20 جنيه إلى 25 جنيه.
- ب. قيام صائد الأسماك بحملة إعلانية على الفوائد الصحية للحوم الأنهار.
- ج. انخفاض أثمان لحوم الدواجن بصورة ملحوظة.
- د. انتشار شائعات حول تأثير الأسماك بتلوث البحار أو الأنهار.

٢. إذا انتقل منحني الطلب على السلعة (ب) إلى اليمين بسبب انخفاض ثمن السلعة (أ) فإن ذلك يدل أن:

- أ. السلعتان بديلتان.
- ب. السلعتان مكملتان.
- ج. السلعة (أ) سلعة عادية، والسلعة (ب) سلعة دنيا.
- د. السلعة (ب) سلعة عادية، والسلعة (أ) سلعة دنيا.
- هـ. السلعتين (أ) ، (ب) سلع دنيا.

٣. الدخل والذوق يعتبران:

- أ. من العوامل المؤثرة في العرض.
- ب. من العوامل المؤثرة في الطلب.
- ج. من العوامل التي يهملها التحليل الاقتصادي.
- د. من العوامل المكملة للطلب.

٤. مرونة التقاطع هي مقياس لدرجة استجابة التغيرات في الطلب على سلعة ما عندما:

- أ. يتغير الطلب على سلعة أخرى.
- ب. يتغير عرض السلع الأخرى.
- ج. يتغير ثمن السلع الأخرى.
- د. يتغير ذوق المستهلك بالنسبة لسلعة أخرى.

٥. إذا صاحب ارتفاع أثمان الكتب الجامعية انخفاض الإيرادات الكلية لمكتبة النور والمعرفة كان معنى ذلك أن الطلب على الكتب الجامعية:

- أ. غير مرن.
- ب. مرن.
- ج. متكافئ المرونة.
- د. لا علاقة لذلك بالمرونة.

٦. إذا كانت مرونة الطلب السعرية على سلعة تساوي صفراً فإن منحني الطلب يكون:

- أ. عمودياً على المحور الرأسي (محور الأثمان).
- ب. عمودياً على المحور الأفقي (محور الكميات).
- ج. يمر بنقط الأصل.
- د. لاشيء مما سبق.

٧. انتقال منحني الطلب إلى اليمين يكون نتيجة :

- أ. ارتفاع ثمن سلعة مكملة.
- ب. ارتفاع ثمن سلعة متنافسة (بديلة).
- ج. زيادة الدخل الفردي.
- د. ب، ج فقط.

١. لا ينتقل منحني الطلب إلى اليمين إذا :

- أ. زاد دخل المستهلك.
- ب. انخفض ثمن السلعة المكمل.
- ج. انخفض ثمن السلعة البديلة.
- د. زاد ميل المستهلك نحو السلعة.

٢. العوامل المؤثرة في الطلب على سلعة (ما) لا تتضمن:

- أ. ثمن السلعة.
- ب. دخل المستهلك.
- ج. كميات السلع البديلة والمكملة.
- د. ذوق الفرد.

٣. إذا انخفض ثمن السلعة (س) فإن منحني الطلب على السلعة البديلة (ص) سوف:

- أ. يظل ثابتاً.
- ب. ينتقل إلى اليسار.
- ج. ينتقل إلى اليمين.
- د. يتحرك بزواوية قدرها 45 درجة.

٤. مرونة الطلب بين سعر البنزين وعدد السيارات المباعة:

- أ. مرونة تقاطعية موجبة
- ب. مرونة دخلية موجبة.
- ج. مرونة سعرية سالبة.
- د. مرونة تقاطعية سالبة.
- هـ. مرونة دخلية سالبة.

٥. مرونة الطلب بين كميات عصير البرتقال وأثمان عصير التفاح :

- أ. مرونة تقاطعية موجبة.
- ب. مرونة دخلية موجبة.
- ج. مرونة سعرية سالبة.
- د. مرونة تقاطعية سالبة.
- هـ. مرونة دخلية سالبة.

٦. أي العبارات التالية صحيحة:

- أ. مرونة الطلب السعرية تتراوح بين $-\infty$ و -1 .
- ب. مرونة الطلب السعرية تتراوح بين $-\infty$ و $+\infty$.
- ج. مرونة الطلب السعرية تتراوح بين $-\infty$ و صفر.
- د. مرونة الطلب السعرية تتراوح بين -1 و $+1$.

٧. عند انخفاض ثمن سلعة ما فإن الأفراد يقومون بشراء كميات أكبر منها بسبب:

- أ. قيام الأفراد باستبدال بعض الكميات التي يشترونها من سلع أخرى وشراء كميات أكبر من هذه السلع.
- ب. إمكانية شراء كميات أكبر من هذه السلعة حتى ولو لم يزد دخلهم النقدي.
- ج. تزايد عدد الأفراد المستهلكين للسلعة عند السعر المنخفض.
- د. كل ما سبق.

١. الطلب على الأرز واللحم مثال واضح على العلاقة بين السلعتين باعتبارهما:

- أ. سلع بديلة.
- ب. سلع مركبة.
- ج. سلع مكملة.
- د. سلع مرتبطة.

٢. عند تمثيلنا لمنحنى أو جدول الطلب فإننا:

- أ. نهمل تماماً أذواق المستهلكين ودخولهم وأثمان السلع الأخرى.
- ب. نفترض أن أذواق المستهلكين ودخولهم وأثمان السلع الأخرى ثابتة.
- ج. نفترض أن الأذواق والدخول وأثمان السلع الأخرى تتغير بنفس نسبة تغير الثمن.
- د. كل ما سبق.
- هـ. لا شيء مما سبق.

٣. تتزايد مرونة الطلب السعرية على سلعة ما:

- أ. كلما تزايدت أهمية السلعة.
- ب. كلما زاد عدد البدائل المتاحة لهذه السلعة بالنسبة لدخل الفرد.
- ج. كلما أمكن استخدامها في أكثر من مجال.
- د. كل ما سبق.

٤. انتقال منحنى الطلب على أجهزة التلفزيون إلى اليسار يعني:

- أ. زيادة كمية الأجهزة المطلوبة حتى إذا لم يتغير الثمن.
- ب. انخفاض كمية الأجهزة المعطوية نتيجة لانخفاض الثمن.
- ج. زيادة كمية الأجهزة المطلوبة نتيجة لانخفاض الثمن.
- د. انخفاض كمية الأجهزة المطلوبة حتى إذا لم يتغير الثمن.
- هـ. لا شيء مما سبق.

٥. إذا زاد الطلب على سلعة (أ) عندما ارتفع ثمن السلعة (ب) :

- أ. كانت السلعتان مكملتين.
- ب. كانت السلعتان بديلتين.
- ج. كانت السلعتين مستقلتين.
- د. كانت السلعة (أ) سلعة عادية.
- هـ. كانت السلعة (ب) سلعة دنيا.

٦. أي نقطة على منحنى الطلب توضح:

- أ. عدداً يمثل ثمن السلعة.
- ب. كمية النقود التي يرغب المستهلكين إنفاقها على السلعة.
- ج. النسبة بين الكمية والثمن.
- د. عدداً يمثل الكمية المطلوبة من السلعة.
- هـ. الكمية المطلوبة من السلعة عند سعر معين.

٧. أي من العوامل لا يؤدي إلى انتقال منحنى الطلب على السلعة إلى اليمين:

- أ. زيادة دخل المستهلك.
- ب. إقبال المستهلك وذوقه نحو السلعة.
- ج. انخفاض في ثمن السلعة.
- د. انخفاض في ثمن سلعة مكملة.

١. العامل الذي لا يؤدي بمفرده إلى انتقال منحنى الطلب على الشاي:

- أ. ارتفاع أثمان القهوة.
- ب. ارتفاع دخول المستهلكين.
- ج. تحول أذواق المستهلكين عن الشاي إلى القهوة.
- د. انخفاض ثمن الشاي.

٢. مرونة العرض تساوي الواحد الصحيح إذا كان :

- أ. منحنى العرض خطاً موازياً للمحور الرأسي.
- ب. منحنى العرض خطاً موازياً للمحور الأفقي.
- ج. منحنى العرض خطاً منبثقاً عن نقطة الأصل.
- د. منحنى العرض خطاً يقطع المحور الرأسي.

٣. أي من الأسباب التالية لا تؤدي إلى انتقال منحنى العرض إلى اليمين:

- أ. زيادة ثمن السلعة.
- ب. تقدم التكنولوجيا.
- ج. انخفاض أثمان الإنتاج.
- د. انخفاض أثمان السلع الأخرى المرتبطة بالسلعة المنتجة.

٤. إذا اتخذ كل من منحنيين الطلب والعرض شكله الطبيعي فإنه يلزم عند أي ثمن أقل من سعر التوازن أن:

تكون:

- أ. الكمية المعروضة أكبر من الكمية المطلوبة.
- ب. الكمية المعروضة أقل من الكمية المطلوبة.
- ج. لا يمكن نحدد بصره واضحة العلاقة بين الكمية المعروضة والمطلوبة.
- د. لا شيء مما سبق.

٥. يتغير الثمن التوازني إذا:

- أ. تغيرت الكمية المطلوبة من سلعة.
- ب. تغيرت الكمية المعروضة من سلعة.
- ج. تغير الطلب على سلعة.
- د. تغير عرض السلعة.
- هـ. كل مما سبق.

٦. تقاطع منحنيين الطلب والعرض عند نقطة ما يمثل :

- أ. كمية التوازن.
- ب. الثمن التوازني للسلعة.
- ج. نقطة عدم وجود فائض أو عجز.
- د. كل ما سبق.

٧. أي الجمل التالية تعتبر خاطئة؟ عند ثمن أعلى من ثمن التوازن فإن:

- أ. هناك عجزاً في كمية السلعة.
- ب. الكمية المعروضة من السلعة تزيد على الكمية المطلوبة منها.
- ج. هناك فائض في كمية السلعة.
- د. هناك قوى تدفع بالثمن إلى أسفل.

١. انتقال منحني الطلب إلى اليمين مع ثبات منحني العرض يكون بسبب التغيرات التالية في ثمن وكمية التوازن :

- أ. ارتفاع الثمن وانخفاض الكمية.
- ب. انخفاض الثمن وارتفاع الكمية.
- ج. انخفاض الثمن والكمية.
- د. ارتفاع الثمن والكمية. (ب)

٢. إذا كانت المرونة السعرية للطلب على حضور مباريات كرة القدم (بالقيمة المطلقة) تساوي 0.782 فإن:

- أ. زيادة أثمان التذاكر سوف تخفض الإيراد الكلي.
- ب. تغير أثمان التذاكر لا يؤثر في الإيراد الكلي.
- ج. زيادة أثمان التذاكر سوف تزيد الإيراد الكلي. (ب)
- د. الطلب مرن.

٣. افترض أن كمية التوازن وثمان التوازن ارتفعا نتيجة تغير العرض أو الطلب أو كليهما فأَي من الحالات التالية تشرح ذلك:

- أ. ارتفاع العرض.
- ب. انخفاض الطلب.
- ج. ارتفاع الطلب والعرض مع انتقال منحني العرض بنسبة أكبر من انتقال الطلب.
- د. ارتفاع الطلب وانخفاض العرض مع انتقال منحني الطلب بنسبة أكبر من انتقال العرض. (ب)
- هـ. انخفاض الطلب وارتفاع العرض مع انتقال منحني الطلب بنسبة أكبر من انتقال العرض.

٤. افترض ان مستهلكاً يشتري 50 ألف وحدة من سلعة إذا كان ثمن الوحدة 4 جنيهات، فإذا كانت المرونة السعرية لهذه السلعة مساوية للواحد الصحيح فإن إجمالي الإنفاق (الإيراد الكلي للبايع من المستهلك) عند ارتفاع الثمن 4.75 جنيهات يكون:

- أ. 200 ألف جنيه. (ب)
- ب. 50 ألف جنيه.
- ج. 480 ألف جنيه.
- د. 250 ألف جنيه.
- هـ. لا يمكن تحديد رقم معين من المعلومات السابقة.

٥. إذا قامت الدولة بفرض ضريبة على سلعة ما وكان مقدار ما يتحمله الفرد أكبر من مقدار ما يتحمله المنتج من العبء الضريبي دل ذلك على أن الطلب على هذه السلعة:

- أ. غير مرن. (ب)
- ب. مرن.
- ج. متكافئ المرونة.
- د. عديم المرونة.

٦. إذا كانت مرونة الطلب الداخلية لسلعة ما مساوية للصفر، دل ذلك على انه عندما ينخفض الدخل فإن الكمية المطلوبة من السلعة

- أ. تزيد.
- ب. تنقضي.
- ج. تبقى دون تغيير. (ب)
- د. كل ما سبق.

1. أي من المرونة التالية تقيس انتقال المنحنى من موضعه إلى موضع آخر.
أ. مرونة الطلب التقاطعية.
ب. مرونة الطلب الدخلية.
ج. مرونة الطلب السعرية.
د. **الفقرتين أ، ب**
2. إذا كانت المرونة السعرية للطلب على البرتقال تساوي 0.5 (نصف) وكانت الكمية المطلوبة 500 كيلو جرام. فعند انخفاض الثمن بنسبة 10% نتوقع زيادة الكمية المطلوبة إلى :
أ. 502.5 كيلو جرام
ب. 600. كيلو جرام
ج. **525. كيلو جرام**
د. 550. كيلو جرام
3. تدل مرونة الطلب الداخلية السالبة، انه عندما ينخفض الدخل فإن الكمية المشتراة من السلعة سوف :
أ. **تزيد.**
ب. تنقص.
ج. تبقى دون تغيير.
د. لا شيء مما سبق.
4. إذا بقيت الكمية المطلوبة من سلعة ما دون تغيير، بينما تغير ثمنها، فإن معامل المرونة السعرية يكون
أ. أكبر من 1 .
ب. مساوياً 1 .
ج. أقل من 1 .
د. **مساوياً صفر .**

بناء على المعلومات الوارد في جدول العرض والطلب التالي:

السعر	1	2	3	4	5	6	7
الكمية المطلوبة(كيلو جرام)	750	700	650	600	550	500	450
الكمية المعروضة(كيلو جرام)	300	400	500	600	700	800	900

5. الكمية التوازنية والثمن التوازني هما:
أ. 650 كيلو جرام و 3 جنيه.
ب. 550 كيلو جرام و 5 جنيه.
ج. 700 كيلو جرام و 3 جنيه.
د. **600 كيلو جرام و 4 جنيه.**
6. إذا فرضت الدولة 5 جنيه كحد أدنى للسعر ينتج عن ذلك:
أ. عجز(الطلب أكبر من العرض) قدرة 150 كيلو جرام.
ب. فائض قدرة 300 كيلو جرام.
ج. **فائض قدرة 150 كيلو جرام.**
د. عجز قدرة 300 كيلو جرام.
7. إذا ازداد العرض بمقدار 150 كيلو جرام يصبح كل من الكمية التوازنية والسعر التوازني:
أ. 850 كلجم و 5 جنيه.
ب. 550 كلجم و 2 جنيه.
ج. **650 كلجم و 3 جنيه.**
د. 750 كلجم و 4 جنيه.

١. إذا كانت المنفعة الحدية لسلعة ما أقل من الصفر (سالبة) فإن

- أ. المنفعة الكلية تتزايد.
- ب. المنفعة الكلية تتناقص.
- ج. المنفعة الكلية ثابتة.
- د. المنفعة الكلية مساوية للصفر.

٢. إذا رغب المستهلك في إنقاص المنفعة الحدية من سلعة ما حتى يصل إلى شرط التوازن فإنه:

- أ. يزيد من استهلاكه من السلعة.
- ب. ينقص من استهلاكه من السلعة.
- ج. يدفع ثمن أعلى للسلعة.

٣. إذا كان سعر السلعتين س 1 ، س 2 متساويا فلكي يكون المستهلك في حالة توازن يجب:

- أ. عليه أن يقسم ميزانيته بالتساوي بين السلعتين.
- ب. أن يشتري كميات من السلعتين بحيث تتساوى منافعهما الكلية.
- ج. أن يشتري كميات من السلعتين بحيث تتساوى منافعهما الحدية.
- د. أن يتصرف باعتبار أن المنافع التي يحصل عليها متساوية.

٤. عندما تزيد المنفعة الكلية فإن المنفعة الحدية تكون:

- أ. سالبة و متزايدة.
- ب. سالبة و متناقصة.
- ج. موجبة.
- د. صفر.

٥. عند نقطة التشبع للسلعة س تكون المنفعة الحدية للسلعة:

- أ. موجبة.
- ب. سالبة.
- ج. صفر.
- د. لا شيء مما سبق.

٦. إذا كانت المنفعة الحدية للوحدة الأخيرة المستهلكة من السلعة س ضعف المنفعة الحدية للوحدة الأخير المستهلكة من ص كان المستهلك في حالة توازن بين السلعتين إذا :

- أ. كان ثمن س نصف ثمن ص.
- ب. كان ثمن س ضعف ثمن ص.
- ج. كان ثمن س يساوي ثمن ص.
- د. لا شيء مما سبق.

٧. في حالة التوازن بين سلعتين (س،ص) تتساوى المنفعة التي يحصل عليها المستهلك من استهلاكه الوحدة الأخيرة لكل سلعة إذا:

- أ. كان ثمن س نصف ثمن ص.
- ب. كان ثمن س ضعف ثمن ص.
- ج. كان ثمن س يساوي ثمن ص.
- د. لا شيء مما سبق.

استخدم المعلومات التالية للإجابة على السؤال. المصروف اليومي لـ قحطان يساوي 8 جنيهات ينفقها على الشاي وشطائر الجبنة، سعر الوحدة من كل من الشاي والشطائر 1 جنيه. والجدول التالي يبين المنفعة الحدية التي يستمدّها قحطان من استهلاك الوحدات المتتالية من هاتين السلعتين:

عدد الوحدات	المنفعة الحدية للشاي	المنفعة الحدية لشطائر الجبنة
1	10	16
2	9	14
3	8	6
4	7	3
5	6	2
6	5	1

١. كميتي الشاي والشطائر اللتين تحققان لقحطان أقصى إشباع ممكن في حدود مصروفة اليومي هما:

- أ. 6 وحدات شاي و وحدتين شطائر.
ب. 3 وحدات شاي و 5 وحدات شطائر.
ج. 5 وحدات شاي و 3 وحدات شطائر.
د. 4 وحدات شاي و 4 وحدات شطائر.

٢. مقدار الإشباع الكلي (المنفعة الكلية) الذي يحصل عليه قحطان عند التوازن يساوي:

- أ. 74 وحدة منفعة.
ب. 63 وحدة منفعة.
ج. 75 وحدة منفعة.
د. 76 وحدة منفعة.

٣. إذا ارتفع سعر الشطائر إلى (2) جنيهين تصبح الكميتين اللتين تحققان له أقصى منفعة كلية ممكنة:

- أ. 4 وحدات شطائر فقط.
ب. 4 وحدات شاي و وحدتين شطائر.
ج. وحدتين شاي و 3 وحدات فقط.
د. 6 وحدات شاي و وحدة شطائر.

٤. في الأجل القصير:

- أ. لا تستطيع المنشأة تغيير كميات جميع عناصر الإنتاج.
ب. لا تستطيع المنشأة تغيير حجم الناتج.
ج. تستطيع المنشأة تغيير حجم المنشأة أو المشروع.
د. الفقرتين (ب) و (ج) صحيحتين.

٥. عناصر الإنتاج الثابتة هي:

- أ. هي العناصر التي تزداد تكاليفها بمقادير ثابتة عندما يزداد حجم الإنتاج.
ب. هي العناصر التي تزداد كمياتها بمقادير ثابتة عندما يزداد حجم الإنتاج.
ج. هي العناصر التي لا تتغير كمياتها عندما يزداد حجم الإنتاج.
د. الفقرتين (أ) و (ب).

٦. 1. عندما يبدأ قانون تناقص الغلة في العمل، يبدأ منحنى التكاليف المتغيرة في:

- أ. الهبوط بمعدل متزايد.
ب. الارتفاع بمعدل متناقص.
ج. الهبوط بمعدل متناقص.
د. الارتفاع بمعدل متزايد.

١. جميع المنحنيات التالية شكل حرف U فيما عدا :

أ. منحني متوسط التكاليف المتغيرة.

ب. منحني متوسط التكاليف الثابتة.

ج. منحني متوسط التكاليف الكلية.

د. منحني التكاليف الحدية.

٢. يمكن الحصول على التكاليف الحدية مما يلي:

أ. ميل منحني التكاليف الثابتة.

ب. ميل منحني التكلفة المتغيرة وليس من ميل منحني التكاليف الكلية.

ج. ميل منحني التكاليف الكلية وليس من ميل منحني التكاليف المتغيرة.

د. إما من ميل منحني التكاليف الكلية أو من ميل منحني التكاليف المتغيرة.

٣. يصل منحني التكاليف المتغيرة إلى أدنى مستوى له :

أ. عندما يصل منحني التكاليف الحدية أدنى مستوى له.

ب. قبل أن يصل منحني التكاليف الحدية أدنى مستوى له.

ج. بعد أن يصل منحني التكاليف الحدية أعلى مستوى له.

د. عندما يتقاطع مع منحني التكاليف الحدية.

٤. منحني التكاليف الكلية (في الأجل القصير) :

أ. يبدأ من نقطة الأصل .

ب. لا يبدأ من نقطة الأصل.

ج. يبدأ من نقطة التشبع.

د. لا شيء مما سبق.

٥. التكاليف الحدية هي :

أ. حاصل قسمة التكاليف الكلية على كمية الإنتاج الكلية.

ب. حاصل قسمة التكاليف الثابتة على عدد الوحدات المنتجة.

ج. حاصل قسمة التكاليف المتوسطة على عدد الفترات الزمنية التي يتم فيها الإنتاج.

د. الزيادة في التكاليف الكلية نتيجة زيادة عدد الوحدات المنتجة بوحدة واحدة.

٦. أي من التكاليف يعتبر من التكاليف الثابتة :

أ. الإنفاق على المواد الخام.

ب. رواتب العمالة غير الماهرة.

ج. قيمة بوليصة التأمين على المصنع.

د. قيمة فاتورة الكهرباء والمياه.

٧. إذا ظل حجم المنشأة ثابتاً فإن زيادة حجم الإنتاج لا يؤدي إلى زيادة :

أ. التكاليف الكلية.

ب. متوسط التكاليف الثابتة.

ج. التكاليف الثابتة.

د. التكاليف المتغيرة.

٨. معرفة التكاليف الكلية والمتغيرة والثابتة عند مستويات مختلفة يسهل معرفة:

أ. التكاليف الحدية.

ب. متوسط التكاليف الثابتة.

ج. متوسط التكاليف الكلية.

د. متوسط التكاليف المتغيرة.

هـ. كل ما سبق.

١. إذا كانت التكاليف الكلية لإنتاج عشرة وحدات من سلعة ما تساوي 100 جنيه، وكانت التكلفة الحدية لإنتاج الوحدة الحادية عشر تساوي 21 جنيه فإن :

- أ. التكلفة الكلية المتغيرة لإنتاج 11 وحدة تساوي 21 جنيه.
- ب. التكلفة الكلية الثابتة تساوي 79 جنيه.
- ج. التكلفة الحدية للوحدة العاشرة تساوي 22 جنيه.
- د. التكاليف الكلية المتوسطة لإنتاج 11 وحدة تساوي 11 جنيه.

٢. في ظل حجم محدد لأحد المصانع فإن زيادة حجم الإنتاج لن يؤدي إلى زيادة :

- أ. التكلفة الكلية.
- ب. التكلفة الثابتة.
- ج. التكلفة المتغيرة.
- د. التكاليف الحدية.

٣. في الأجل القصير فإن منحني التكاليف المتغيرة سوف :

- أ. يتزايد ثم يتناقص.
- ب. يتناقص ثم يتزايد.
- ج. يتزايد بنسب متناقصة ثم يتزايد بنسب متزايدة.
- د. يتزايد بنسب متزايدة ثم يتزايد بنسب متناقصة.

٤. في المدى (الأجل) الطويل بالنسبة للمنشأة :

- أ. لا يوجد تكاليف ثابتة للإنتاج.
- ب. يمكن تغيير حجم المصنع والآلات.
- ج. لا ينطبق قانون تناقص الغلة.
- د. أ و ب فقط

٥. بالمقارنة مع سوق المنافسة الكاملة فإن:

- أ. سعر المحتكر أعلى.
- ب. إنتاج المحتكر أقل.
- ج. ربح المحتكر أكبر.
- د. كل ما سبق

٦. في سوق احتكار البيع:

- أ. السلع غير متماثلة ولا يوجد لها بديل.
- ب. عدد كبير من الباعين والمشتريين.
- ج. لا يوجد صعوبة في الدخول والخروج من الصناعة.
- د. منحني الإيراد المتوسط هو نفسه منحني الإيراد الحدي.
- هـ. كل ما سبق.

٧. إذا كان منحني الإيراد الحدي هو نفسه منحني الإيراد المتوسط وكلاهما يساوي السعر السائد فإن

السوق يعتبر سوق:

- أ. منافسة كاملة.
- ب. احتكار.
- ج. منافسة احتكارية.
- د. منافسة قلة.

١. توازن المنتج في سوق المنافسة الكاملة يحدث عند تحقيق أقصى قدر ممكن من الأرباح وذلك عند

تساوي السعر مع:

- أ. أدنى نقطة على منحنى متوسط التكلفة الكلية.
- ب. التكلفة الحدية.
- ج. الإيراد الحدي.
- د. الإيراد المتوسط.
- هـ. كل ما سبق.

٢. منحنى عرض المنشأة في سوق المنافسة الكاملة هو نفسه :

- أ. منحنى متوسط التكلفة الكلية.
- ب. الجزء المتزايد من منحنى متوسط التكلفة الكلية.
- ج. الجزء المتزايد من منحنى التكلفة الحدية فوق متوسط التكلفة المتغيرة.
- د. الجزء المتزايد من منحنى متوسط التكلفة المتغيرة فوق منحنى التكلفة الحدية.
- هـ. لا شيء مما سبق.

٣. إذا رغبت المنشأة في بيع كل إنتاجها عند السعر السائد في سوق منافسة كاملة وتريد ان تحقق من

ذلك أعلى ربح ممكن ، فيجب عليها أن:

- أ. تنتج كمية أكبر وتبيعها كلها.
- ب. تحاول منع ارتفاع التكلفة الحدية إلى مستوى السعر السائد.
- ج. تحاول إنتاج وبيع الكميات التي يتساوى عندها السعر مع التكلفة الحدية.
- د. تحاول إنتاج وبيع الكميات التي تجعل متوسط التكلفة الكلية أقل ما يمكن.
- هـ. تحاول إنتاج وبيع الكميات التي تجعل التكلفة الحدية أقل ما يمكن.

٤. في سوق منافسة كاملة إذا رفع المنتج سعره عن السعر السائد فإنه سوف:

- أ. يبيع كمية أقل.
- ب. يبيع كمية أكثر.
- ج. لن يستطيع بيع شيء.
- د. يبيع كل إنتاجه.

٥. عندما يكون منحنى الطلب أفقياً فإن الإيراد الحدي للمنشأة:

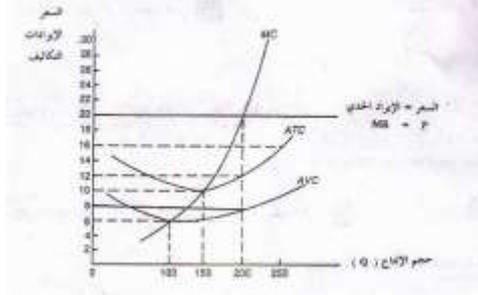
- أ. يساوي سعر الوحدة.
- ب. أقل من سعر الوحدة.
- ج. أعلى من سعر الوحدة.
- د. لا علاقة للإيراد الحدي مع سعر الوحدة.

٦. في سوق المنافسة الكاملة، عندما يمر خط السعر بنقطة الإغلاق فإن المنشأة :

- أ. تحقق أقصى الأرباح.
- ب. تحقق خسائر مقدارها يساوي التكاليف المتغيرة.
- ج. تحقق خسائر مقدارها يساوي التكاليف الثابتة.
- د. تحقق خسائر مقدارها أقل من التكاليف الثابتة.

تمرين(3):

الرسم البياني التالي يعبر عن حالة توازن لمنشأة ما في ظل أحد الأسواق المعروفة:



التكاليف الحدية = MC ومتوسط التكاليف الكلية = ATC ومتوسط التكاليف المتغير = AVC

باستخدام الرسم البياني السابق اختار الجواب الصحيح بوضع دائرة حول رمز الإجابة الصحيحة:

يعبر الرسم البياني عن توازن المنشأة في سوق:

- أ. المنافسة الكاملة. ب. الاحتكار التام. ج. المنافسة الاحتكارية. د. احتكار القلة.

نقطة التوازن تتحقق عندما يتساوى :

- أ. متوسط التكاليف الكلية مع التكاليف الحدية.
ب. الإيراد الحدي مع التكاليف الحدية.
ج. متوسط التكلفة المتغيرة مع التكلفة الحدية.
د. الإيراد الحدي مع السعر.

حجم الإنتاج التوازني يساوي:

- أ. 100 وحدة. ب. 150 وحدة. ج. 200 وحدة. د. 250 وحدة.

الإيراد الكلي عند حجم الإنتاج التوازني يساوي:

- أ. 600 جنيه. ب. 1500 جنيه. ج. 2400 جنيه. د. 4000 جنيه.

التكاليف المتغيرة عند حجم الإنتاج التوازني تساوي:

- أ. 200 جنيه. ب. 1600 جنيه. ج. 2000 جنيه. د. 2400 جنيه.

التكاليف الثابتة عند حجم الإنتاج التوازني تساوي

- أ. 800 جنيه. ب. 1600 جنيه. ج. 2400 جنيه. د. 4000 جنيه.

الأرباح أو الخسائر الكلية عند الإنتاج التوازني تساوي :

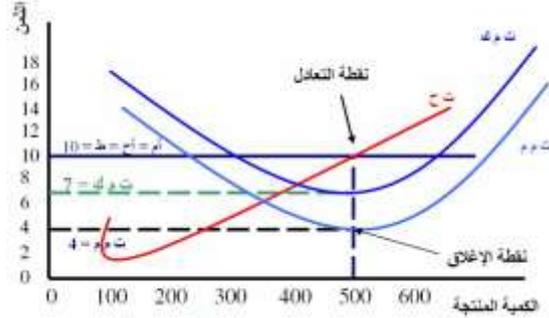
- أ. 600 جنيه. ب. 1500 جنيه. ج. 1600 جنيه. د. 4000 جنيه.

إذا انخفض السعر إلى 10 جنيه فإن المنشأة سوف تكون في حالة :

- أ. تحقيق ربح.
ب. تحقيق خسائر.
ج. لا ربح ولا خسارة.
د. نقطة الإغلاق.

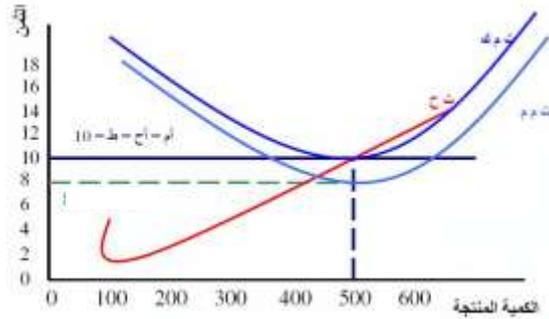
تمرين(4):

اجب على الأسئلة بناء على الرسم البياني التالي:



- حجم الإنتاج
 - الإيراد الكلي يساوي : الإنتاج التوازني \times الثمن = $10 \times 500 = 5000$ جنيه
 - التكاليف الكلية للإنتاج التوازني تساوي : $7 \times 500 = 3500$ جنيه.
 - التكاليف المتغيرة الكلية تساوي : الإنتاج \times التكاليف المتوسطة المتغيرة = $4 \times 500 = 2000$ جنيه.
 - الأرباح لهذه المنشأة تساوي : الإيراد الكلي - التكاليف الكلية = $3500 - 5000 = 1500$.
 - ربح الوحدة الواحدة تساوي : الثمن (إيراد متوسط) - التكلفة الكلية للوحدة = $3 = 7 - 10$
 - التكاليف الثابتة الكلية: التكاليف - التكاليف المتغيرة = $1500 = 2000 - 3500$
 - السوق الذي تعمل به هذه المنشأة: منافسة تامة
- تمرين(5):

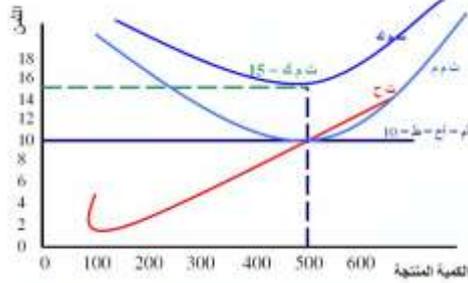
اجب على الأسئلة بناء على الرسم البياني التالي:



- الإيراد الكلي = : $10 \times 500 = 5000$ جنيه
- التكاليف الكلية = : $10 \times 500 = 5000$ جنيه.
- التكاليف المتغيرة الكلية = : $8 \times 500 = 4000$ جنيه.
- الربح أو الخسارة : صفر . (أرباح عادية)
- التكاليف المتغيرة للوحدة (متوسط التكاليف المتغيرة) = 8 جنيه.
- التكاليف الثابتة الكلية = $1000 = 4000 - 5000$ جنيه.

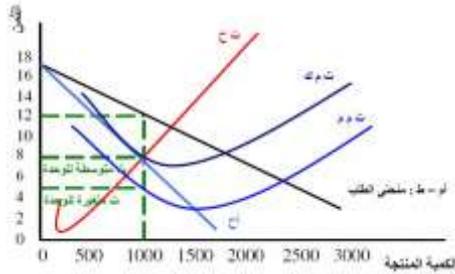
تمرين(5):

اجب على الأسئلة بناء على الرسم البياني التالي:



- الإيراد الكلي = ا
 - التكلفة المتوسطة
 - التكلفة الكلية =
 - الربح أو الخسارة = الإيراد الكلي - التكاليف الكلية = $7500 - 5000 = 2500$. (خسارة)
 - التكاليف المتوسطة المتغيرة (للوحد) = 10 جنيه.
 - التكاليف المتغيرة = 5000 جنيه.
 - التكاليف الثابتة = $2500 = 5000 - 7500$
 - نقطة الإغلاق = 10
- تمرين(6):

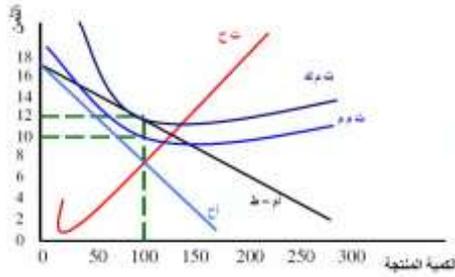
اجب على الأسئلة بناء على الرسم البياني التالي:



- حجم الإنتاج التوازني = 1000 وحدة.
- الثمن التوازني = 12 جنيه.
- السوق الذي تعمل به هذه المنشأة = الإحتكار التام .
- التكاليف المتوسطة الكلية (للوحد) = 8 جنيه.
- التكاليف الكلية الإنتاج = $8 \times 1000 = 8000$ جنيه.
- الأرباح = $1200 - 8000 = 4000$ جنيه. (أرباح غير عادية).
- التكلفة المتغيرة للوحدة = 5 جنيه.
- التكاليف المتغيرة الكلية = 5000 جنيه.
- التكاليف الثابتة الكلية = $8000 - 5000 = 3000$ جنيه.

تمرين(7):

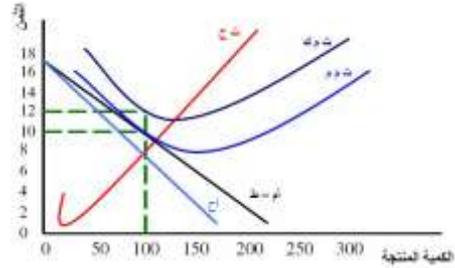
اجب على الأسئلة بناء على الرسم البياني التالي:



- حجم الإنتاج التوازني = 100 وحدة.
- الثمن التوازني = 12 وحدة.
- الإيراد الكلي = $12 \times 100 = 1200$ جنيه.
- التكاليف المتوسطة الكلية = $12 \times 100 = 1200$ جنيه.
- الربح أو الخسارة = صفر. (أرباح عادية).
- التكاليف المتغيرة الكلية = $10 \times 100 = 1000$ جنيه.
- التكاليف الثابتة الكلية = $1000 - 1200 = 200$ جنيه.

تمرين(8):

اجب على الأسئلة بناء على الرسم البياني التالي:



- حجم الإنتاج التوازني = 100 وحدة.
- الثمن التوازني = 10 وحدة.
- الإيراد الكلي = $10 \times 100 = 1000$ جنيه.
- التكاليف المتوسطة الكلية (للوحة) = 12 جنيه.
- التكاليف الكلية = $12 \times 100 = 1200$ جنيه.
- التكاليف المتوسطة المتغيرة (للوحة) = 10 جنيه.
- التكاليف المتغيرة الكلية = $10 \times 100 = 1000$ جنيه.
- التكاليف الثابتة الكلية = $1000 - 1200 = 200$ جنيه.
- الربح أو الخسارة : $1200 - 1000 = 200$ جنيه. (خسارة)

تمرين (9)

استخدم الجدول للإجابة على فقرات السؤال بوضع الإجابة الصحيحة في الفراغ:

9	8	7	6	5	4	3	2	1	صفر	السعر
0	1	2	3	4	5	6	7	8	9	الكمية المطلوبة
8	7	6	5	4	3	2	1	0	-	الكمية المعروضة

١. سعر التوازن في هذا السوق هو 5 وكمية التوازن هي 4
٢. تغير العرض بالزيادة في هذا السوق يؤدي إلى انخفاض الثمن و زيادة الكمية المعروضة.
٣. تغير الطلب بالزيادة في هذا السوق يؤدي إلى ارتفاع الثمن و زيادة الكمية المطلوبة.
٤. لو تم فرض سعر 3 جنيه كحد أعلى للثمن في هذا السوق فإنه سوف يعاني من عجز بمقدار 4 وحدات
٥. لو تم فرض سعر 7 جنيهات كحد أدنى للثمن في هذا السوق فإنه سوف يعاني من فائض بمقدار 4
٦. وحدات.
٧. فرض ضريبة على منتجي هذه السلعة سوف يؤدي إلى ارتفاع ثمن السلعة و انخفاض الكمية.
٨. إعطاء دعم لمنتجي هذه السلعة سوف يؤدي إلى انخفاض ثمن السلعة و زيادة الكمية.