

مقدمة

يتناول هذا الكتاب بعض المبادئ والمفاهيم الأساسية في الاقتصاد، والتي ينبغي أن يلم بها طلبة سنة أولى عام بالمهن الإدارية والمالية، من أجل إعدادهم للكلية الجامعية المناسبة.

وفي هذا الكتاب تم استعراض بعض المفاهيم الاقتصادية، وكذلك بعض أدوات التحليل الاقتصادي. كما تم مناقشة موضوع الإنتاج والتكاليف، واستعراض بعض نماذج الأسواق، وكيفية تسعير عناصر الإنتاج، وقد تم تقديم ذلك بشكل موجز لإعطاء فكرة عامة عن التحليل الاقتصادي، وكيفية استخدام أدوات التحليل الاقتصادي لمناقشة النماذج الاقتصادية.

وقد تم التركيز على تعريف كثير من المفاهيم الاقتصادية دون الغوص في كثير من التفاصيل، وذلك من أجل تكوين خلفية مناسبة للدراسات اللاحقة، ويكون منطلقاً لما يأتي بعدها، ولكننا لا زلنا نشعر بأن بعض الجوانب لا زالت تحتاج إلى مزيد من الشرح والتفصيل، وهذا لا يتأتى إلا بعد وضع ما كتب في محك التجربة العملية، ونأمل أن يصلنا ممن يقومون بتدريس هذه المناهج، رأيهم في طريقة العرض لكي نسترشد به في توضيح ما يحتاج إلى توضيح أو زيادة. والله نسأل أن يوفقنا جميعاً لما فيه خير بلادنا.

المؤلفان

الفصل الأول

(1) مفاهيم اقتصادية:

يعد علم الاقتصاد من العلوم الاجتماعية الحديثة نسبياً مقارنة بالعلوم الاجتماعية الأخرى، مثل: علم الاجتماع، وعلم التفسير، وعلم الجغرافيا، . . . إلخ. حيث نشأ هذا العلم بظهور الحاجة إليه عندما تعقدت حياة الإنسان المادية، بتكوين المدن، واستخدام الآلات في الإنتاج، وتخصص عنصر العمل في عمليات إنتاجية معينة، وظهور الحاجة إلى تبادل السلع وزيادة نشاط التجارة. . . إلخ.

هذه الظروف جعلت المفكرين والفلاسفة يحاولون تفسير وتقنين العلاقات المادية (الاقتصادية) الجديدة، ووضع الأسس والنظريات لها. وبذلك ولد علم الاقتصاد ونمى وترعرع ليصبح أحد أهم العلوم الاجتماعية التي تؤثر في حياة الإنسان المادية.

(1 - 1) تعريف الاقتصاد

يعرف علم الاقتصاد على أنه أحد العلوم الاجتماعية التي تهتم بالطريقة التي يختارها المجتمع في استخدام موارده المحدودة، ذات الاستعمالات البديلة، لإنتاج سلع وخدمات من أجل إشباع الرغبات المتعددة سواء في الحاضر أو المستقبل.

ويمكن أن نتوسع قليلاً في الحديث عن بعض المفاهيم التي وردت في هذا التعريف، وذلك لأن الاقتصاد كغيره من العلوم الأخرى يستخدم تعبيرات

خاصة، وذات دلالات محددة. فالاقتصاد يعتبر من العلوم الاجتماعية، لأنه يعالج علاقات الناس مع بعضهم البعض، لا سيما فيما يتعلق بعمليات الإنتاج والاستهلاك والتبادل. والمقصود بالاختيار هنا هو الاختيار بين البدائل المتاحة. أما الموارد فيقصد بها الوسائل التي تستخدم في إنتاج السلع والخدمات التي يحتاجها الإنسان: وتشمل الموارد الطبيعية (مثل التربة، المياه، المعادن وغيرها)، والعمل، والمعدات والآلات، وقد وصفت هذه الموارد بأنها محدودة بالنسبة للاستخدامات المتعددة التي يمكن أن تستعمل فيها. فالأرض على اتساعها محدودة بالنظر إلى الاستخدامات المتباينة لها (مثل الزراعة، والبناء، وبعض المرافق الأخرى)، وأيضاً العمل محدود بطول اليوم وهو 24 ساعة، والآلات والمعدات محدودة بما يخصص لإنتاجها من موارد. ولهذه الموارد أكثر من استخدام بديل، فقطعة الأرض يمكن أن تستخدم في الزراعة، أو بناء مصنع، أو بناء سكن أو مدرسة، أو مستشفى، أو مجمع إداري مثلاً. ولكن يصعب أن تستخدم في استعمالين متنافسين في نفس الوقت. ومتى استعملت الأرض في أي من هذه الاستخدامات، فسيترتب على ذلك حرمان الاستخدام الآخر (البديل) منها. وكذلك فإن العنصر البشري يمكن أن يعمل في هذه الصناعة أو الزراعة أو التجارة أو غيرها من الخدمات الأخرى. ومتى دخل في أي من هذه الاستخدامات فلن يتمكن من العمل في مهنة أخرى (بديلة) في نفس الوقت. وكذلك الحال بالنسبة للآلات والمعدات. فلكل منها استعمال محدد.

ويطلق على هذه الموارد أيضاً اصطلاح عناصر الإنتاج، فعند تضافر هذه العوامل مع بعضها البعض، من عمل، ورأس مال، ومواد، يمكن أن ينجم عنها سلع وخدمات. ولكن ما المقصود بالسلع والخدمات؟ إن السلع والخدمات يطلق عليها سلع اقتصادية. والسلع الاقتصادية هي التي تتسم بالندرة، أي لا تتوافر بكميات كبيرة، بالإضافة إلى ذلك فهي تتصف بالمنفعة، أي أن الإنسان عند الحصول عليها واستخدامها يشعر بالرضا والارتياح.

ويكون لها ثمن، أي سعر يدفع مقابل الحصول عليها. أما السلع التي تتسم بالوفرة بحيث تكون في متناول الجميع، مثل ضوء الشمس والهواء فهي سلع حرة، وليس لها سعر مقابل استخدامها.

والسلع المادية تختلف عن الخدمات، فهي قد تكون سلعاً استهلاكية أو سلعاً إنتاجية. والسلع الاستهلاكية بدورها قد تكون سلعاً قصيرة الأجل أو غير معمرة، بحث تنتهي هذه السلع بمجرد استعمالها، مثل المواد الغذائية، وقد تكون سلعاً معمرة مثل بعض الأدوات الكهربائية والمنزلية، كالبرادات، والأفران، والأجهزة المرئية والمسموعة، وغيرها، حيث يستمر استعمالها لفترة زمنية طويلة قد تمتد إلى سنوات. وهذه السلع يتم الحصول عليها بقصد الاستهلاك المباشر لها. أما السلع الإنتاجية (أو الاستثمارية) فهي تلك السلع التي لا تستهلك مباشرة ولكن تستخدم في إنتاج سلع أخرى كالجرارات، والمحارث، وآلات الخراطة وغيرها. أما الخدمات فهي أيضاً سلع اقتصادية، وتمثل جزءاً كبيراً من النشاط الاقتصادي، وهي سلع غير مادية مثل خدمات النقل، والاتصالات، والصحة، والتعليم، والقضاء، والأمن، والترفيه وغيرها من الخدمات الأخرى. وما يميزها عن السلع الأخرى أنه لا يوجد فاصل بين السلعة واستخدامها. فعندما تركب سيارة الأجرة مثلاً فأنت تستهلك الخدمة في نفس الوقت، وكذلك الحال عند استشارة الطبيب أو المحامي أو تلقي الدرس أو مشاهدة مسرحية أو غيرها من الخدمات الأخرى.

وهذه السلع بجميع أنواعها تنتج من أجل إشباع الرغبات الإنسانية سواء في الحاضر أو المستقبل لأنها مفيدة. ولكن هل يمكن إشباع جميع الرغبات من سكن، وغذاء، وملابس ووسائل نقل بما هو متوافر من موارد في الاقتصاد؟ عند محاولة الإجابة على هذا التساؤل سندرك أن هناك اختلاف بي ما هو مرغوب وما هو ممكن، وهذا ما يتضمنه التعريف الذي أوردناه في بداية هذا الفصل. فهناك تباين بين الرغبة في الحصول على السلع والخدمات، وبين

محدودية العوامل التي تساعد في إنتاج هذه السلع . وهذا التباين هو ما يعرف
بالمشكلة الاقتصادية .

1 - 2) المشكلة الاقتصادية

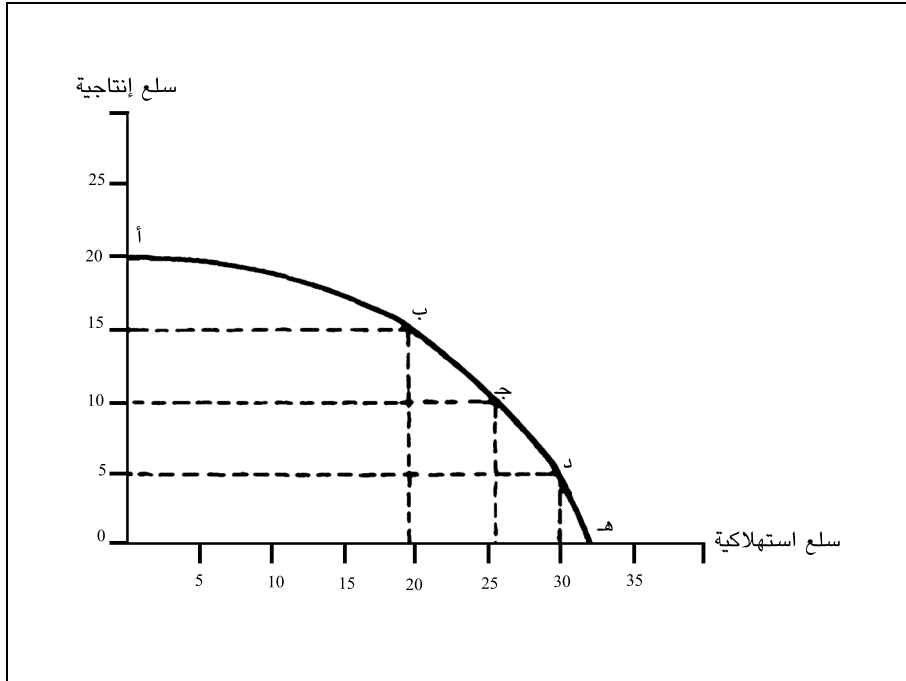
يمكن تلخيص المشكلة الاقتصادية في وجود تباين بين الموارد
المحدودة والرغبات المتعددة . فالموارد سواء كانت طبيعية أو بشرية ، أو
معدات وآلات تظل محدودة . وغير كافية لإنتاج جميع السلع الاستهلاكية
والإنتاجية التي يرغبها المجتمع . ورغم أن ندرة بعض العناصر قد تكون نسبية
حيث تختلف وفرة هذه العناصر من مكان لآخر . وبعض البلدان قد تحظى
بوفرة في عنصر العمل ، والأخرى بالموارد الطبيعية ، وثالثة بوفرة في رأس
المال ، لكنها قد تعاني من نقص في بعض العوامل الأخرى . ولكن حتى وإن
حظيت بعض البلدان بوفرة في أغلب عناصر الإنتاج ، وتعتبر بالتالي من البلدان
الغنية ، إلا أنها تظل تعاني من مشكلة عدم القدرة على توفير جميع السلع
والخدمات المرغوب فيها لأفراد المجتمع . ومن هنا يظل مفهوم الفقر والغنى
مسألة نسبية .

ويمكن توضيح المشكلة الاقتصادية بواسطة استخدام جدول أو شكل
بياني . وهو ما يعرف بجدول أو منحنى حدود إمكانيات الإنتاج . فإذا افترضنا
أن مجتمعاً ما يرغب في إنتاج سلع استهلاكية و سلع إنتاجية (آلات) بمقادير
مختلفة وفقاً لموارد الإنتاج المتاحة لديه من عمل ، ورأس مال ، ومواد وذلك
على النحو المبين في الجدول التالي :

جدول (1 - 1)
جدول حدود إمكانيات الإنتاج

البدائل المتاحة	سلع استهلاكية	سلع إنتاجية
أ	0	20
ب	19	15
ج	26	10
د	30	5
هـ	32	0

ومن الواضح أن هذا المجتمع كلما أراد إنتاج المزيد من السلع الاستهلاكية مثلاً سيقبل إنتاجه من السلع الإنتاجية. فإذا وجه المجتمع كل موارده لإنتاج السلع الإنتاجية فسينتج 20 وحدة منها، بينما لن ينتج شيئاً من السلع الاستهلاكية. أما إذا قرر خفض إنتاجه من السلع الإنتاجية إلى 15 وحدة، وذلك عن طريق سحب بعض الموارد من إنتاج السلع الإنتاجية، وتوجيهها لإنتاج السلع الاستهلاكية، فسيتمكن من إنتاج 19 وحدة منها. وحيث إنه لا يستطيع إنتاج كل ما يريده من السلعتين لأن الموارد المتاحة لديه لا تمكنه من ذلك، فعليه أن يختار بين التوليفات التي يرغب في إنتاجها من هاتين السلعتين. وعليه في هذه الحالة أن يضحي بإنتاج 5 وحدات من السلع الإنتاجية؛ ليحصل في مقابلها على 19 وحدة من السلع الاستهلاكية. وهكذا بالنسبة للخيارات الأخرى المبينة في الجدول. ويمكن تمثيل هذه الظاهرة بيانياً كما في شكل (1 - 1) التالي:



شكل (1 - 1)
منحنى حدود إمكانيات الإنتاج

فإذا انتقلنا من نقطة ب إلى نقطة ج. مثلاً في الشكل المذكور فستنخفض السلع الإنتاجية من 15 وحدة إلى 10 وحدات، فيمكن الحصول على المزيد من السلع الاستهلاكية مقابل التضحية أو التنازل عن 5 وحدات إضافية من السلع الإنتاجية، وهكذا الحال بالنسبة لبقية النقاط المبينة في الشكل.

وهذا الشكل المقوس يعطينا ما يعرف بمنحنى حدود إمكانيات الإنتاج. فأي نقطة على هذا المنحنى أو بداخله، يمكن تحقيقها أو الحصول عليها باستخدام الموارد المتوفرة. أما أي نقطة خارج هذا المنحنى لا يمكن تحقيقها بهذه الموارد. وينحدر هذا المنحنى إلى اليمين وإلى أسفل مبيناً أنه لا يمكن للمجتمع أن ينتج المزيد من إنتاج السلع الاستهلاكية إلا بتخصيص المزيد من الموارد لهذا الغرض، وعليه في نفس الوقت أن يخفض من إنتاج السلع

الإنتاجية لأن الموارد المتاحة لهذا النوع من الإنتاج أقل من السابق. وهذا يقودنا إلى مفهوم اقتصادي آخر، وهو تكلفة الفرص البديلة.

1 - 3) تكلفة الفرصة البديلة:

هي قيمة العائد المضحى به عن طريق اختيار بديل دون آخر. لقد رأينا في مثالنا السابق أنه في البداية يمكن الحصول على 19 وحدة من السلع الاستهلاكية، إذا ما تم التنازل أو التضحية بخمس وحدات من السلع الإنتاجية. ولكن ما هي تكلفة هذه السلع الاستهلاكية؟ إن تكلفة إنتاج 19 وحدة من هذه السلع ليست ما تحمله المجتمع من تكاليف نقدية لإنتاجها، ولكن تكلفتها الحقيقية هي قيمة السلع الإنتاجية المضحى بها، أو ما كان يمكن الحصول عليه منها. فالتكلفة الحقيقية للحصول على أي من هذه السلع، لا تتمثل في الأنفاق النقدي عليها، ولكنها تكمن في مقدار السلع البديلة التي ينبغي التضحية بها.

إن منحى أو جدول إمكانيات الإنتاج يمكن أن يوضح لنا، كما سبق وإن أشرنا، المشكلة الاقتصادية والتي تتمثل في ندرة الموارد من ناحية، وتعدد الرغبات من ناحية أخرى. فأى مجتمع لن يستطيع أن يحصل على كل ما يرغب فيه من سلع وخدمات بالموارد المتوفرة لديه. كما يبين لنا مفهوم التكلفة. ومفهوم التكلفة البديلة يمكن أن يطبق بشكل عام على أي عنصر من عناصر الإنتاج. وهي أن تكلفة أي شيء لا تعني بالضرورة التكلفة المباشرة، ولكنها تكمن في العائد الذي كان يمكن الحصول عليه من الاستخدام البديل لهذا العنصر.

2) الموارد الاقتصادية:

يتمتع كل اقتصاد بعناصر مختلفة تساعد في عملية إنتاج السلع والخدمات. ويطلق على هذه العناصر أحياناً عوامل الإنتاج أو مدخلات الإنتاج، أي العناصر التي تدخل في العملية الإنتاجية، وقد يعبر عنها بشكل

عام بالموارد الاقتصادية، وهي تشمل الموارد الطبيعية، والموارد البشرية، ورأس المال. وسنستعرض هذه العناصر بشكل موجز هنا، ثم نناقشها بشيء من التفصيل في فصل لاحق عند الحديث عن التوزيع، أو كيفية تسعير عناصر الإنتاج هذه.

2 - 1) الموارد الطبيعية (الأرض):

وهذه الموارد يعبر عنها أحياناً بالأرض. ولا يقصد بمصطلح الأرض هنا التربة فقط، ولكن كل الموارد الطبيعية مثل الأرض، والمناجم، والغابات، والشواطئ، والمناظر الطبيعية، ومساقط المياه، وما شابه ذلك. وتختلف البلدان فيما تتمتع به من موارد طبيعية، فبعضها قد يكون غنياً بهذه الموارد، بينما يفتقر البعض الآخر لمثل هذه الموارد. وتختلف البلدان كذلك في مدى قدرتها على استغلال وتطوير مواردها الطبيعية وتسخيرها في تحقيق النمو الاقتصادي.

2 - 2) الموارد البشرية (العمل):

يمثل السكان المورد البشري لأي مجتمع، ومن هذا المورد تستمد القوى العاملة في المجتمع. وهؤلاء هم القادرون والراغبون في العمل في سن معينة، ويقصد بالعمل المجهودات التي يبذلها الأفراد، سواء كانت ذهنية أو عضلية، للمساعدة في إنتاج السلع والخدمات. وعنصر العمل هو الذي يجمع الموارد الطبيعية ورأس المال ويوجهها للإنتاج.

وتعتمد قوة العمل على التركيب العمري والجنسي للسكان، حيث تقع قوة العمل في الفئة العمرية ما بين سن 15 و65 سنة. فمن هو دون سن الخامسة عشر يعتبر حدثاً، وأغلب القوانين تمنع تشغيل الأحداث. أما من هم فوق سن 65 سنة فقد أعطوا ما فيه الكفاية، ويعتبرون في مرحلة التقاعد. وتعتمد قوة العمل كذلك على نسبة مشاركة المرأة في العمل. أما إنتاجية عنصر العمل، فتتوقف على المستوى التعليمي والصحي لأفراد المجتمع.

وتنقسم قوة العمل إلى عمال مهرة وغير مهرة، وفقاً لمستوى التعليم والتدريب الذي يتلقاه الأفراد، ومدى الاستثمار في العنصر البشري.

2 - 3) رأس المال:

يقصد برأس المال، الآلات، والمعدات، والمباني التي صنعها الإنسان ويستخدمها في إنتاج السلع والخدمات الأخرى. فالعنصر البشري يستخدم الموارد الطبيعية في خلق رأس المال المادي، فهو يصنع الأخشاب من الغابات، ويحصل على المشتقات النفطية من النفط الخام، ويصنع وسائل النقل من المعادن المختلفة، وإلى غير ذلك ويمكن لرأس المال أن ينتج بالتضافر مع العناصر الأخرى، سلعاً استهلاكية، أو سلعاً استثمارية، أو خدمات.

ولكن ينبغي ملاحظة أن المقصود برأس المال هنا، هو رأس المال المادي أو الحقيقي، وليس المالي أو النقدي الذي يستخدم في تمويل المشروعات، لأن النقود والأوراق المالية الأخرى، تساعد على تبادل السلع والخدمات، وهي وجه آخر لرأس المال، لأنها تمثل حقوقاً أو التزاماً على هذه الأصول.

إن هذه الموارد الاقتصادية، من عمل وأرض ورأس مال، تظل محدودة وغير كافية، إذا ما قورنت بما يرغب الناس في الحصول عليه من سلع وخدمات باستخدام هذه الموارد. لذلك فقد حاول الإنسان منذ القدم التعامل مع هذه المشكلة، والتوصل إلى وسيلة لحلها وفقاً لظروف معيشتة. إن الوسيلة التي يختارها الإنسان لحل المشكلة الاقتصادية يطلق عليها النظام الاقتصادي.

3) النظم الاقتصادية:

يتضمن النظام الاقتصادي القوانين، والمؤسسات، والعادات، والممارسات العملية التي تدل على الطريقة التي يتبعها المجتمع في

تخصيص موارده لإنتاج السلع والخدمات التي يرغبها. وعلى العموم يمكن التعرف على النظام الاقتصادي السائد، من الإجابة على بعض الأسئلة الأساسية التالية.

أولاً: ما هي السلع التي ستنتج؟

ثانياً: كيف ستنتج؟

ثالثاً: كيف سيتم توزيع الإنتاج؟

وللتمييز بين هذه النظم فقد أطلقت تسميات مختلفة على هذه النظم، ومنها مثلاً النظام الرأسمالي، والنظام الاشتراكي، والنظام المختلط.

3-1 النظام الرأسمالي:

ويعرف هذا النظام أيضاً بالنظام الحر، أو نظام المبادرة الفردية أو نظام السوق. وهو من أقدم النظم الاقتصادية المعروفة. وقد تأثر في بدايته بالتعاليم الدينية والتراث الفكري السائد في أوروبا. ويعتمد هذا النظام على الملكية الفردية لعوامل الإنتاج. ووفقاً لهذا النظام يكون تدخل الدولة في النشاط الاقتصادي في أضيق الحدود. وتعمل المصالح الخاصة على توجيه النشاط الاقتصادي، كأن هناك يداً خفية تعمل على تحريك هذا النشاط. وتسود المنافسة بين المنشآت العاملة وفقاً لهذا النظام. ويكون البقاء لمن يستطيع أن ينتج بكفاءة وبتكلفة أقل من غيره.

ويتم توزيع الناتج القومي في هذا النظام على عناصر الإنتاج التي ساهمت في إنتاجه. إذ يحصل العمل على أجور ومرتبات تعويضاً عن المجهودات التي بذلت في الإنتاج. وتحصل الموارد الطبيعية على ريع أو إيجار نظير استخدامها. وتدفع فوائد مقابل مساهمة رأس المال. وما يتبقى بعد ذلك من فائض (أو ربح) يعود لأصحاب عناصر الإنتاج، ومن ساهم في جمعها وإدارتها، وتوجيهها للإنتاج.

2 - 3) النظام الاشتراكي:

في النظام الاشتراكي تؤول ملكية عناصر الإنتاج للدولة (أو المجتمع). وذلك عن طريق التأميم أو المصادرة. كما تحدد الدولة كيفية استخدام الموارد الاقتصادية في المجتمع مستخدمة في ذلك أسلوب التخطيط. وقد يكون التخطيط مركزياً أو لا مركزياً. وبدلاً من أن يكون تخصيص الموارد عن طريق السوق، كما في النظام الرأسمالي، يقوم جهاز التخطيط في النظام الاشتراكي، بحشد الموارد وتوجيهها لإنتاج السلع والخدمات التي تحظى بالأولوية دون غيرها، وتوزع حصص الإنتاج على الوحدات الإنتاجية، ويطلب من كل وحدة أن تحقق قدرًا معيناً من الإنتاج. وتعود للدولة عوائد عوامل الإنتاج غير البشرية. وذلك منعاً لتراكم الثروة لدى الأفراد، وتحقيق العدالة بين أفراد المجتمع، ولتتمكن من تقديم الخدمات التي يرغبونها.

3 - 3) النظام المختلط:

لا يكاد يوجد اليوم نظام رأس مالي أو اشتراكي بحت. ولكن ما نراه ونلمسه فعلاً هو مزيج من النظامين الرأسمالي والاشتراكي ولكن بدرجات متفاوتة. فقد أصبحت الدولة تتدخل بشكل ملحوظ في الحياة الاقتصادية. ولم يقتصر دورها على حفظ الأمن، والدفاع، والقضاء، ولكن تعدتها إلى تقديم خدمات عامة في الصحة، والتعليم، والنقل، والمواصلات، والمرافق العامة، والضمان الاجتماعي. وفي المجالات التي قد لا يستطيع أو يرغب الأفراد ارتيادها، إما لأنها مكلفة، أو لأن مردودها ضئيل. وترك المجال أمام القطاع الخاص للعمل في النشاطات التي يمكن أن يظهر فيها كفاءة أكثر من القطاع العام. وفي النظام المختلط يعمل كل من القطاع العام والخاص جنباً إلى جنب. فالدولة مثلاً تقوم بالصناعات الاستراتيجية الكبيرة، بينما يقوم القطاع الخاص بتقديم السلع والخدمات التي يرغبها الأفراد عن طريق السوق. والأمثلة على هذا النظام كثيرة في أوروبا، وأمريكا، وآسيا.

ويمكن تقديم مقارنة مختصرة لهذا النظم المختلفة في الجدول التالي:

جدول (1 - 2)
مقارنة بين النظم الاقتصادية

النظام الاقتصادي	النظام الرأسمالي	النظام الاشتراكي	النظام المختلط
الميزة	حقوق الملكية	الملكية مكفولة للأفراد والشركات	توجد ملكية خاصة وملكية عامة
إنتاج السلع والخدمات	يتحدد في السوق	يتحدد وفقاً لنظام التخطيط	بعضها يتحدد في السوق وبعضها يتحدد بشكل تحكيمي
التشغيل	يعمل الأفراد لحساب أنفسهم أو في المنشآت الخاصة	الدولة هي المشغل الأساسي	يعمل البعض في القطاع الخاص والبعض الآخر يعمل في القطاع العام
الاستثمار	يقوم به القطاع الخاص بقصد الربح وتحقيق عائد أكبر في المستقبل	تقوم به الدولة وفقاً للخطة المرسومة	يقوم القطاع الخاص ببعض المشروعات بينما تقوم الدولة بالمشروعات الاستراتيجية
توزيع الدخل	يتحدد في السوق وفقاً للإنتاجية وعوائد عوامل الإنتاج	يتحدد وفقاً لهدف معين مثل تحقيق المساواة وبعض الأهداف الأخرى	بعضها يتم وفقاً لنظام السوق والبعض الآخر وفقاً لسياسة الدخل في الدولة

ملخص

لقد تم استعراض بعض المفاهيم الأساسية في هذا الفصل ومنها الموارد الاقتصادية المتمثلة في الأرض، والعمل، ورأس المال. وقد وصفت هذه الموارد بأنها نادرة أو محدودة ولها استعمالات بديلة (أي أكثر من استعمال). وما نجم عن ذلك من مشكلة اقتصادية، والتي تكمن في كيفية التوفيق بين الموارد المحدودة، والرغبة في الحصول على العديد من السلع، سواء كانت استهلاكية، أو سلعاً إنتاجية أو خدمات. وقد قدم ما يعرف بمنحنى حدود إمكانيات الإنتاج لتصوير هذه المشكلة. وفي محاولة الإنسان الدؤوبة لحل هذه المشكلة، فقد تمخض عن ذلك بعض الحلول وفقاً لظروف كل مجتمع ومعتقداته، وتراثه الفكري. وقد سميت هذه الحلول نظماً اقتصادية، ومنها النظام الرأسمالي، والنظام الاشتراكي، والنظام المختلط.

* * *

أسئلة للمراجعة

1. عرف المشكلة الاقتصادية .
2. عرف النظم الاقتصادية .
3. ما هي الموارد الاقتصادية؟
4. بيّن الفرق بين كلّ من :
أ) السلعة الاقتصادية والسلعة الحرة .
ب) السلعة الاستهلاكية والسلعة الإنتاجية .
5. ما هي تكلفة الفرصة البديلة لتعليمك؟
6. يبين الجدول التالي اختيارات أحد المجتمعات لإنتاج المحارث والقماش والمطلوب استخدام هذه البيانات في رسم منحنى إمكانيات الإنتاج .

الخيار	محارث (بالآلاف)	قماش (بالآلاف الأمتار)
أ	0	15
ب	6	12
ج	11	9
د	15	6
هـ	18	3
و	20	0

الطلب والعرض

إن لكل علم أدواته التحليلية، والطلب والعرض هي أدوات تحليلية للمشاكل الاقتصادية. ومعرفة هذه الأدوات، تساعد في فهم أمور كثيرة في مجال الاقتصاد. لذلك يتحتم التعرف عن قرب على هذه الأدوات، لأن إساءة فهمها أو محاولة التدخل في آليتها، قد تؤدي إلى نتائج غير مرغوبة. وسنبداً أولاً بالتعرف على الطلب ثم نتبعه بالعرض، وبعد ذلك نجمع الاثنين معاً. ولتوضيح ذلك سنستعين باستخدام بعض الأشكال البيانية التي تخدم هذا الغرض.

(1) الطلب:

يبين الطلب علاقة عكسية بين سعر السلعة والكميات المطلوبة منها. أي أنه كلما يرتفع السعر تنخفض الكمية المطلوبة من السلعة. فهي علاقة بين سعر السلعة ذاتها وليس أي سعر آخر، وبين الكميات المطلوبة منها وليس بين الطلب كما قد يتبادر إلى ذهن القارئ، وكما سنوضح فيما بعد. وعلى وجه التحديد يمكن القول بأن:

«الطلب يبين العلاقة بين الكميات المختلفة من السلعة، التي يرغب ويستطيع المشترون شراءها عند أسعار مختلفة، وخلال فترة زمنية معينة مع افتراض بقية العوامل ثابتة».

وإذا تمعنا في هذا التعريف فسنجد أنه يصف لنا ما يمكن أن يفعله المشتري عندما يواجه بأسعار مختلفة لسلعة معينة. ونرى أن الرغبة وحدها لا

تكفي لتكوين طلب لأنها تظل مجرد رغبة، وما كل ما يتمناه المرء يدركه. ولكي يكون لهذه الرغبة معنى يتحتم أن تسندها قوة شرائية، ومن هنا جاء تعبير (يرغب ويستطيع). ولا بد أن يكون ذلك خلال فترة زمنية محددة، مثل اليوم، الأسبوع، أو الشهر، أو السنة. ولا يمكن ترك الفترة الزمنية مفتوحة، لأنه ربما تحدث تطورات تؤثر خلالها على الطلب. أما العبارة الأخيرة والتي تقول «مع افتراض بقية العوامل ثابتة» فهي لها مدلولاتها أيضاً. فقد ربطنا تغير الكمية المطلوبة بسعر السلعة. وعلى الرغم من أهمية هذا السعر إلا أنه ليس العامل الوحيد الذي يؤثر في الكمية المطلوبة، ولكن هناك عوامل أخرى استبعدنا تأثيرها وافترضنا أنها ثابتة، ومن بين هذه العوامل، دخل المستهلك، وذوقه، وأسعار السلع الأخرى. فهذه جميعها تؤثر في الكمية المطلوبة من السلعة، ولكن نظراً لتبسيط التحليل، ولنتعرف على أثر سعر السلعة فقط، ولنبين العلاقة بين هذا السعر والكمية المطلوبة من السلعة، فقد أفردناه بشكل مستقل.

1 - 1 جدول الطلب:

ويمكن أن نبين في شكل جدول، كيفية التغير في الكمية المطلوبة لسلعة معينة، عندما يتغير سعر السلعة، وفي فترة زمنية محددة. مثل جدول (2 - 1).

جدول (2 - 1)
طلب للمستهلك على الطماطم

الكمية (بالكيلو جرام في الشهر)	السعر (بالدينانير)	
2.5	2.5	أ
5.0	2.0	ب
10.0	1.5	ج
17.5	1.0	د
30.0	0.5	هـ

فهذا الجدول يبين قائمة بالكميات التي يرغب ويستطيع المستهلك شراءها من الطماطم، عند أسعار مختلفة، خلال فترة زمنية محددة (وهي شهر في هذه الحالة). فعندما يكون سعر كيلو الطماطم 2.5 دينار، سيشتري المستهلك 2.5 كيلو جرام في الشهر. وعندما ينخفض السعر إلى 2 دينار للكيلو جرام تزداد الكمية المشتراة إلى 5 كيلو جرام، وهكذا.

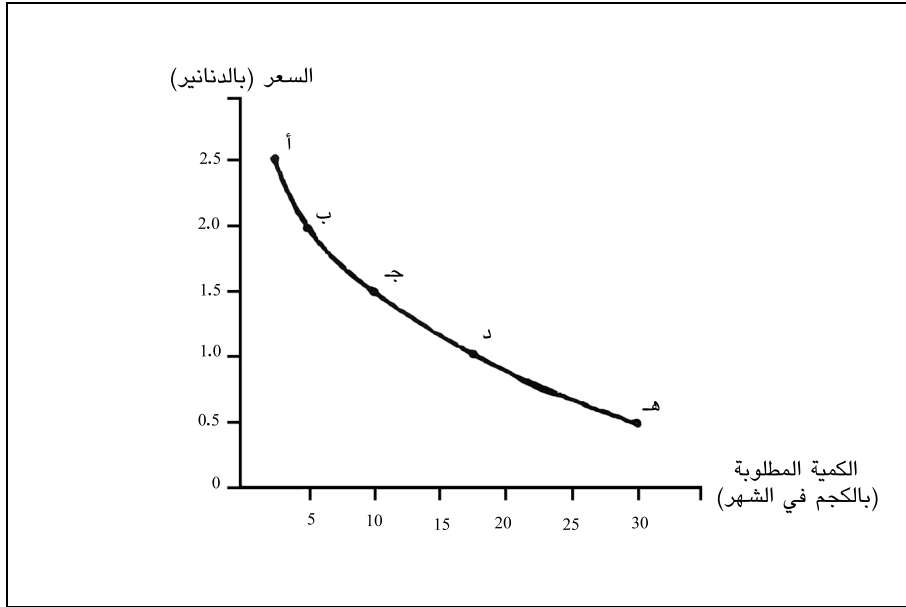
(2 - 1) منحنى الطلب:

يمكن تمثيل البيانات الواردة في الجدول (2 - 1) في شكل بياني. وتقاس الكميات على المحور الأفقي، والسعر على المحور الرأسي ونضع نقطة (إحداثيات) مقابل كل كمية وسعرها كما تظهر في الجدول. ثم نوصل خطأً (أو منحنى) يمر بهذه النقاط. ويطلق على هذا الخط (أو المنحنى) منحنى الطلب، ويمكن من النظر إلى هذا الشكل، أن ترى بسهولة العلاقة بين سعر السلعة والكمية المطلوبة، منها فمثلاً النقطة ج تمثل 10 كيلوجرام من الطماطم في الشهر عند سعر 1.5 دينار. وهكذا بالنسبة للنقاط الأخرى المبينة في الشكل (2 - 1). وشكل المنحنى يدل على أن المستهلك يستطيع أن

يشتري المزيد من السلعة لأن انخفاض السعر يحفز المستهلك لشراء كمية أكبر من السلعة التي يرغبها. كما أن انخفاض السعر يعني أن السلعة أصبحت أرخص الآن إذا ما قورنت بالسلع الأخرى. ثم إن انحدار هذا المنحنى، يعني أن المستهلك يدفع أسعاراً متناقصة، عند شراء المزيد من السلعة، لأن الوحدات الإضافية من هذه السلعة تعطيه منفعة أقل من الوحدات السابقة، ولذلك سيدفع مقابلها أسعاراً أقل من سابقتها، وقبل أن نستطرد في الحديث عن التغيرات في الطلب (أي زيادة الطلب وانخفاضه)، سنتطرق لبعض المفاهيم والتي وإن تبدو قريبة من بعضها إلا أنها مختلفة، ومن هذه المفاهيم الطلب، والكمية المطلوبة. والطلب المنفرد، وطلب السوق.

1 - 3) التغير في الطلب والكمية المطلوبة:

إن التغير في الطلب، يعني انتقال منحنى الطلب بكامله إما إلى اليمين في حالة الزيادة، أو إلى اليسار في حالة الانخفاض، ويؤدي ذلك بالتالي إلى تغير الكمية المطلوبة، عند نفس السعر السابق. وسبب هذا الانتقال هو التغير في أحد العوامل التي افترضنا أنها ثابتة في نهاية تعريف الطلب. وسنعود للحديث عن ذلك فيما بعد. أما التغير في الكمية فهو التحرك من نقطة إلى نقطة أخرى على طول المنحنى، وذلك نتيجة للتغير في سعر السلعة. فإذا تحركنا مثلاً إلى أسفل على المنحنى من أ إلى ب وإلى ج فهذا يعني أن الكمية المطلوبة تزداد كلما انخفض السعر. وإذا اتجهنا من ناحية أخرى إلى أعلى على طول المنحنى من هـ إلى ج فهذا يعني أن الكمية المطلوبة تنخفض كلما ارتفع السعر. وعلى هذا الأساس فأى تحرك على طول منحنى الطلب، إلى أعلى أو أسفل، تعني تغيراً في الكمية المطلوبة. نتيجة لتغير سعر السلعة ذاتها.

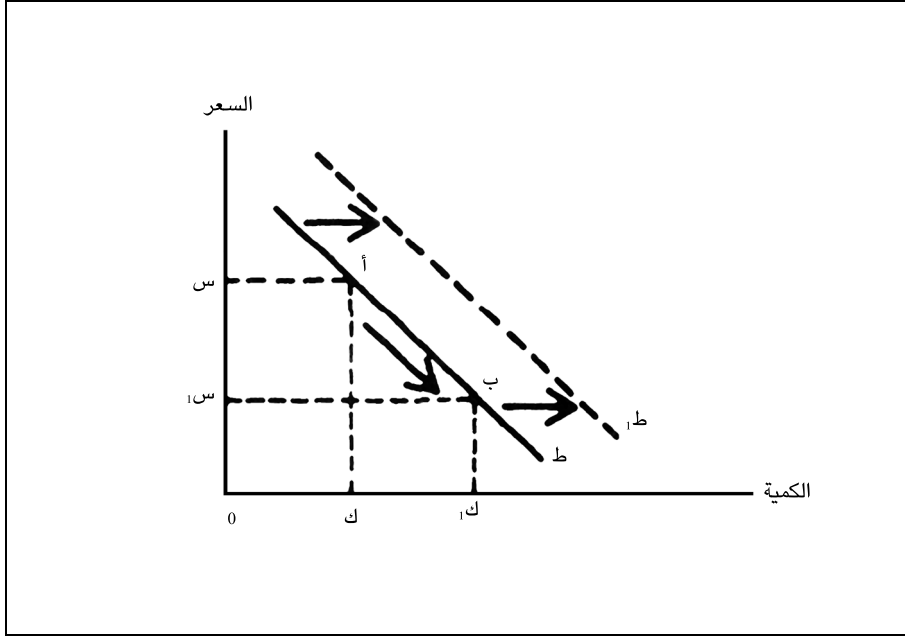


شكل (2 - 1)
طلب المستهلك على الطماطم

في شكل (2 - 2) الانتقال من أ إلى ب على طول المنحنى ط، يعتبر تغييراً في الكمية المطلوبة. أما الانتقال من ط إلى ط1، فيعتبر تغييراً (زيادة) في الطلب.

1 - 4 طلب السوق:

السوق هو حيث يلتقي البائعون والمشترون. وليس بالضرورة أن يجتمع البائعون بالمشتريين في مكان معين، بل يكفي أن يلتقوا خلف الهاتف أو المبرق أو أمام شاشة الحاسوب أو أي وسيلة أخرى من وسائل الاتصال. ولما كان السوق عدداً كبيراً ومختلفاً من المشتريين. فإن طلب السوق في الواقع هو مجموع الطلبات الفردية لكل المشتريين عند كل سعر، وسنتوقف الآن قليلاً لنحدث عن الشق الآخر من أدوات التحليل وهو جانب العرض.



شكل (2 - 2)
التغير في الطلب والكمية المطلوبة

2) العرض:

إذا كان الطلب يعكس سلوك المستهلك. فإن العرض يعكس سلوك البائع أو المنتج. وهو بذلك يبين علاقة طردية بين سعر السلعة والكمية المعروضة منها، بمعنى أنه إذا ارتفع سعر السلعة تزداد الكمية المعروضة منها، وعندما ينخفض السعر تقل الكمية المعروضة، وعلى وجه التحديد يمكن القول بأن:

العرض يبين علاقة طردية بين الكميات المختلفة من السلعة، التي يرغب ويستطيع البائعون عرضها عند أسعار مختلفة خلال فترة زمنية محددة، وبافتراض بقاء العوامل الأخرى ثابتة.

ويمكن بيان هذه العلاقة في شكل جدول يعرف بجدول العرض، أو تمثيلها بمنحنى العرض.

2 - 1) جدول العرض:

إن جدول العرض عبارة عن قائمة تبين عدد الوحدات من سلعة معينة والتي يرغب ويستطيع البائع عرضها للبيع عند أسعار مختلفة وفي فترة زمنية محددة، كما في جدول (2 - 2).

جدول (2 - 2)

جدول عرض الطماطم

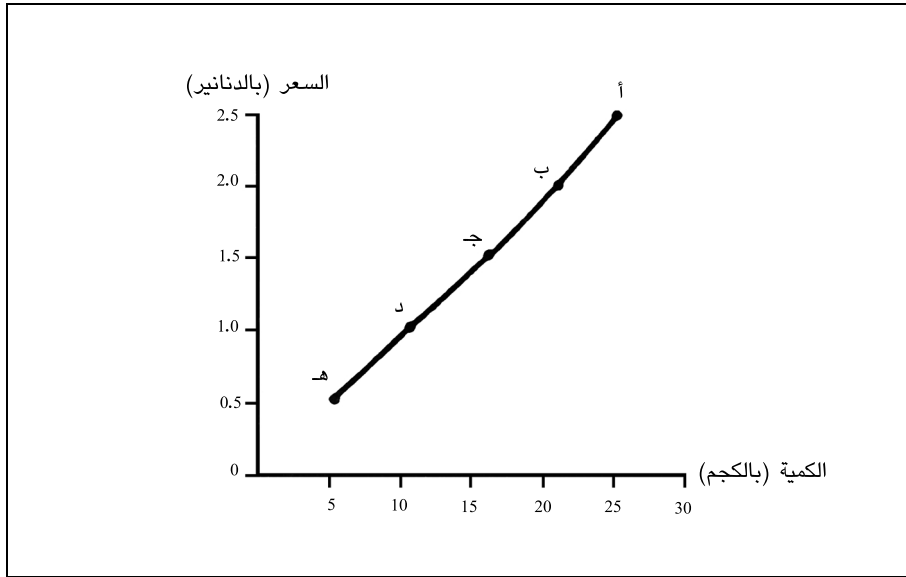
الكمية (بالكيلوجرام في الشهر)	السعر (بالدينار)	
25	2.5	أ
21	2.0	ب
16.5	1.5	ج
10.5	1.0	د
5	0.5	هـ

فإذا نظرنا إلى جدول عرض الطماطم، فسنرى أنه عندما يكون سعر كيلو الطماطم نصف دينار، فلن يقوم المزارع بعرض أكثر من 5 كيلوجرامات. وعندما يرتفع السعر إلى دينار للكيلو جرام، فسيرغب في مضاعفة الكمية إلى 10.5 كيلو جرام، وهكذا بالنسبة لبقية الأسعار، ويمكن تمثيل هذه الأرقام في شكل بياني كما في شكل (2 - 3).

2 - 2) منحنى العرض:

إن منحنى العرض يبدو صاعداً إلى أعلى بعكس منحنى الطلب، ويتجه من اليسار إلى اليمين، وذلك لأنه عندما يرتفع سعر الطماطم سيعمد المزارع إلى زيادة مساحة الأرض والموارد الأخرى لإنتاج الطماطم، ومتى زاد السعر مرة أخرى فسيعمل المزارع على تحويل بعض الموارد مثل السماد، والأرض، والعمل، وبعض المعدات لإنتاج المزيد من الطماطم. وهذا يعني زيادة

التكاليف، وعلى هذا الأساس لن يرغب المزارع في إنتاج المزيد من الطماطم، إلا إذا كان يستطيع بيعه بسعر أعلى ويكفي لتغطية التكاليف، وتحقيق عائد من وراء ذلك. لذا فإن ارتفاع السعر يكون ضرورياً لحفز المزارعين على زيادة الإنتاج.



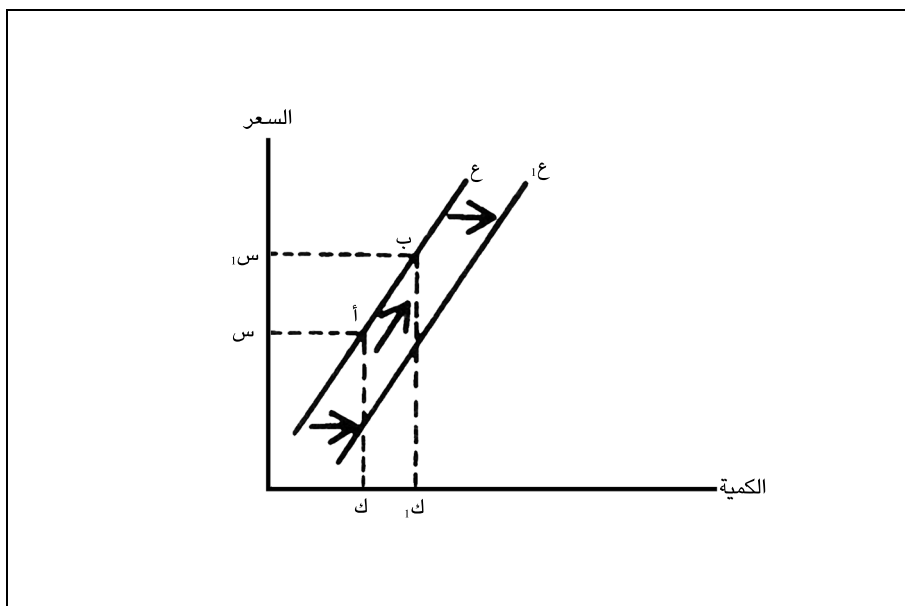
شكل (2 - 3)
منحنى عرض الطماطم

2 - 3) التغير في العرض والكمية المعروضة:

إن التغير في العرض معناه تحرك منحنى العرض بكامله إلى اليمين في حالة الزيادة، أو إلى اليسار في حالة الانخفاض. ويرجع هذا التحرك إلى تغير في بعض العوامل التي افترضنا أنها ثابتة، وهي أسعار عوامل الإنتاج، والتغير التقني، أو أي عوامل أخرى مثل فشل المحصول أو ظروف الحصار، أو غيرها.

أما التغير في الكمية المعروضة، فيعني التحرك من نقطة إلى نقطة أخرى على نفس المنحنى، ويعود ذلك إلى تغير سعر السلعة ذاتها. ومن التغير في

العوامل الأخرى فمثلاً الانتقال من نقطة أ إلى نقطة ب في شكل (2 - 4) تعني زيادة في الكمية المعروضة من ك إلى ك₁، وذلك نتيجة لارتفاع السعر من س إلى س₁ وكان التحرك على طول منحنى العرض. أما الانتقال من ع إلى ع₁، فهو زيادة في العرض ويدل على أن البائع يمكن أن يعرض كميات أكبر من السلعة عند نفس السعر السابق.



شكل (2 - 4)
الزيادة في العرض والزيادة في الكمية المعروضة.

4 - 2 عرض السوق:

يتكون عرض السوق من مجموع الكميات التي يعرضها البائعون عند كل سعر. وفي السوق يتحدد التوازن بتلاقي الطلب والعرض.

(3) التوازن:

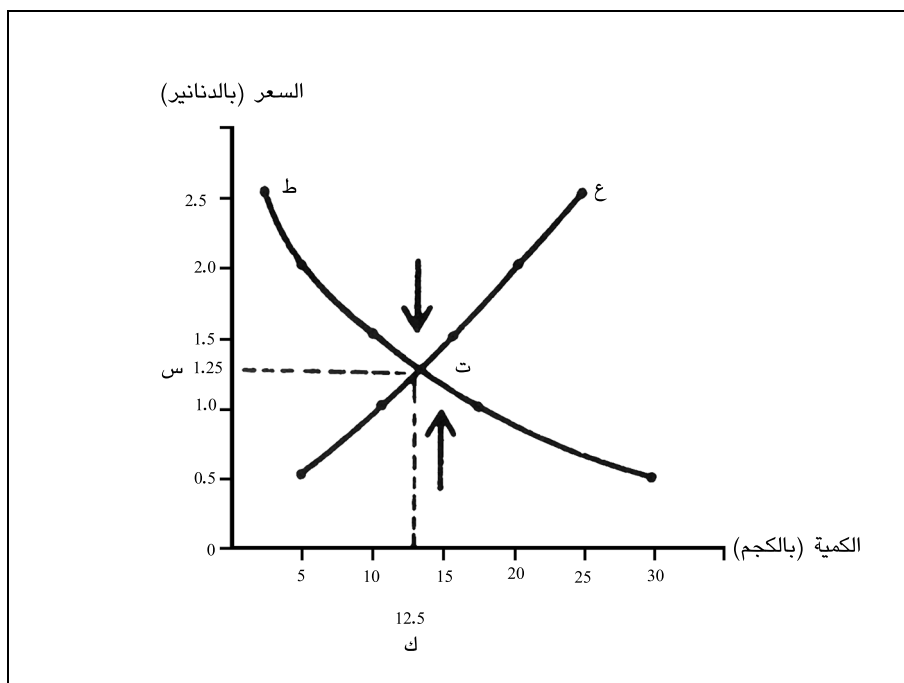
إن الطلب وحده لا يكفي لتحديد السعر، لأنه يمثل جانب المشتري، وكذلك لا يمكن للعرض وحده أن يحدد السعر في السوق، لأنه يمثل سلوك

البائعين. بل إن الجمع بين هذين الجانبين، وتلاقيهما هو الذي يحدث التوازن. والتوازن يعني الاستقرار أي أن الوضع لا يميل إلى الزيادة أو الانخفاض. فمثلاً عندما يتقاطع كل من منحنى الطلب والعرض عند نقطة ت في شكل (2 - 5)، يكون s هو السعر التوازني، و k هي الكمية التوازنية، وأي نقطة أخرى غير هذه النقطة لا تمثل وضعاً توازنيًا. فأي نقطة فوق هذه النقطة تكون عندها الكمية المعروضة أكبر من الكمية المطلوبة، لاختلاف رغبات كل من البائعين والمشتريين. فالبائعون يودون عرض كمية أكبر من السلعة لأن السعر مرتفع، بينما يريد المشترون أن يحصلوا على كمية أقل بسبب ارتفاع السعر. ويؤدي التنافس بين البائعين إلى تخفيض السعر لحفز المشتريين على شراء كمية أكبر، ومن ثم يحدث ضغط على السعر في الاتجاه الهبوطي حتى يتم الوصول إلى نقطة التوازن ت.

أما إذا كان الوضع أقل من نقطة التوازن، فتكون الكمية المطلوبة أكبر من الكمية المعروضة، نظراً لأن المشتريين يرغبون في الحصول على كمية أكبر عند هذا السعر المنخفض، بينما لا يرغب البائعون سوى في عرض كمية أقل عند نفس السعر. وتؤدي المنافسة بين المشتريين إلى الضغط على السعر إلى أعلى حتى يتم التوازن عند نقطة ت. وعندها تتطابق رغبة كل من البائعين والمشتريين عند هذا السعر والكمية. ولا يميل الوضع إلى التغير، ويتصف بالاستقرار، ومن ثم يطلق عليه وضع التوازن. وبالتالي يمكن القول بأن السعر التوازني، هو السعر الذي يتقاطع عنده الطلب والعرض، وكذلك الحال بالنسبة للكمية التوازنية فهي تلك الكمية التي يتقاطع عندها الطلب والعرض، وكمثال على ذلك يمكن الجمع بين كل من منحنى الطلب ومنحنى العرض اللذين سبق الحصول عليهما من البيانات السابقة في جدولي الطلب والعرض، وعند الجمع بين هذه البيانات يمكن الوصول إلى الوضع التوازني في شكل (2 - 5)، حيث سيتحدد السعر عند 1.25 دينار للكيلو جرام، وتكون الكمية التوازنية هي 12.5 كيلو جرام تقريباً.

جدول (2 - 3)
تحديد السعر والكمية التوازنية

الكمية المعروضة (بالكيلو جرام)	الكمية المطلوبة (بالكيلو جرام)	السعر (بالدينانير)
25	2.5	2.5
21	5	2.0
16.5	10	1.5
10.5	17.5	1.0
5	30	0.5



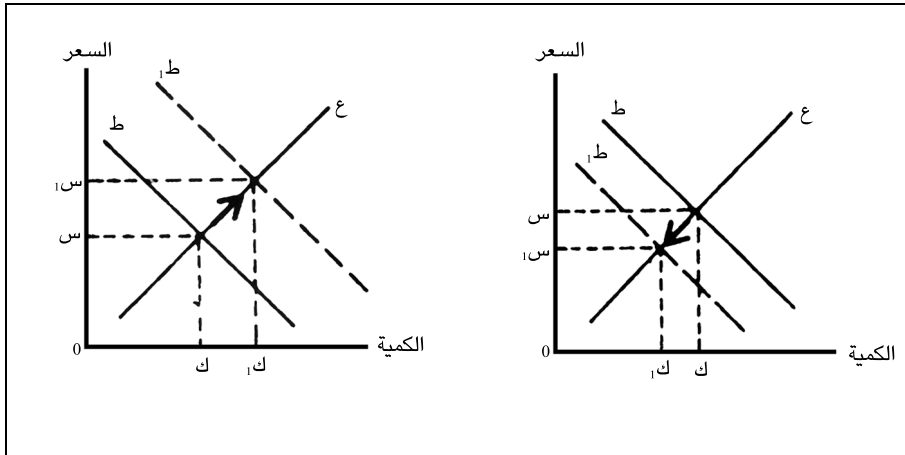
شكل (2 - 5)
الكمية التوازنية والسعر التوازني

(4) التغير في الطلب والعرض:

يمكن أن يحدث تغير في الكمية المطلوبة، أو الكمية المعروضة كما يمكن أن يحدث تغير في السعر التوازني نتيجة لتغير في أي من الطلب أو العرض أو كليهما معاً. ولكن ما السبب في تغير هذه المنحنيات؟ هذا ما سنحاول مناقشته في الفقرات اللاحقة.

(1 - 4) التغير في الطلب:

لقد سبق أن ذكرنا بأن التغير يشير إلى احتمال الزيادة أو الانخفاض. فعندما يزداد الطلب مثلاً فهذا يعني أن منحنى الطلب ينتقل برمته إلى اليمين، كما في الشكل (2 - أ)، وينجم عن ذلك أن المستهلك يستطيع أن يشتري كمية أكبر من السلعة عند نفس السعر السابق. وسيزداد كل من السعر والكمية. وفي حالة انخفاض الطلب سيتحرك المنحنى بالكامل إلى اليسار، كما في شكل (2 - ب). ويترتب على ذلك أن المستهلك يمكن أن يحصل على كمية أقل عند نفس السعر السابق، وبالتالي سينخفض كل من السعر والكمية.



شكل (2 - أ)
حالة زيادة الطلب

شكل (2 - ب)
حالة انخفاض الطلب

لقد قلنا عند رسم منحنى الطلب، بأن سعر السلعة هو العامل الوحيد في قرار المستهلك. ولكن على الرغم من أهمية سعر السلعة في تحديد كمية السلعة المشتراة، إلا أنه في الواقع هناك عوامل أخرى تؤثر في سلوك المستهلك ومن ثم في طلبه. وقد افترضنا أنها ثابتة بحيث نستبعد تأثيرها، ومن هذه العوامل دخل المستهلك، وذوقه أو ميوله، وأسعار السلع الأخرى.

أ) دخل المستهلك:

فعندما يزداد دخل المستهلك، ويكون المستهلك قادر على زيادة استهلاكه من السلعة (لأنه كلما زاد الدخل زاد الاستهلاك، والعكس كلما انخفض الدخل انخفض الاستهلاك) سيتمكن، دون شك من الحصول على المزيد من السلعة عند نفس السعر السائد، وبذلك سينتقل منحنى الطلب إلى اليمين، وعلى العكس من ذلك سينتقل المنحنى إلى اليسار في حالة انخفاض الدخل، لأنه لن يكون قادراً على شراء نفس الكمية عند السعر السابق.

ب) أسعار السلع الأخرى

أما بالنسبة لأسعار السلع الأخرى، فينبغي أن نفرق بين نوعين من السلع، النوع الأول ويطلق عليه السلع البديلة، والنوع الثاني ويطلق عليه السلع المكملة.

والسلع البديلة هي تلك السلع التي يمكن إحلالها (استعمالها) محل سلع أخرى. ففي حالة الدهون مثلاً يمكن إحلال الزيوت بدلاً من السمن الطبيعي، واللحوم البيضاء بدلاً من اللحوم الحمراء، والقهوة بدلاً من الشاي وغيرها من الأمثلة. ولكن ما علاقة ذلك بالطلب؟ إن لهذه السلع علاقة وثيقة بالطلب فعندما يرتفع سعر سلعة معينة (سعر لحم الضأن مثلاً)، سيتحرك المستهلكون إلى الاستعاضة عن ذلك بالإقبال على شراء نوع آخر من السلع البديلة، وليكن لحم الدجاج مثلاً. وبذلك سينخفض الطلب على لحم الضأن، ويرتفع الطلب على اللحوم البديلة (المنافسة).

أما السلع المكتملة فهي سلع تكمل بعضها بعض، وتشتري سوياً. لذلك يكون الطلب عليها مشتركاً. فإذا زاد المشترون استهلاكهم من أحدها فسيؤدي ذلك إلى استهلاك المزيد من السلعة الأخرى. ومن أمثلة ذلك السكر والشاي، والسيارة والبنزين أو الإطارات، وآلة التصوير والأفلام وما شابه ذلك. فعندما يزداد سعر أي من السلع المكتملة سيؤدي ذلك إلى انخفاض الطلب على السلعة الأخرى أيضاً. وانخفاض سعر إحداها سيقود إلى زيادة الطلب على السلعة الأخرى.

ج) ذوق المستهلك

وفيما يتعلق بذوق المستهلك وميوله ندرك أن ذوق المستهلك يؤثر في نمط الاستهلاك. فإذا كان المستهلكون يفضلون لوناً معيناً من بين الألوان الأخرى، كاللون الأزرق مثلاً فسيتحولون عن الألوان الأخرى ويقبلون على شراء هذا اللون. وما ذلك لعييب في تلك الألوان، ولكن نظراً لتفضيلهم لهذا الطيف من الألوان سيزداد الطلب عليه وينخفض الطلب على الألوان الأخرى.

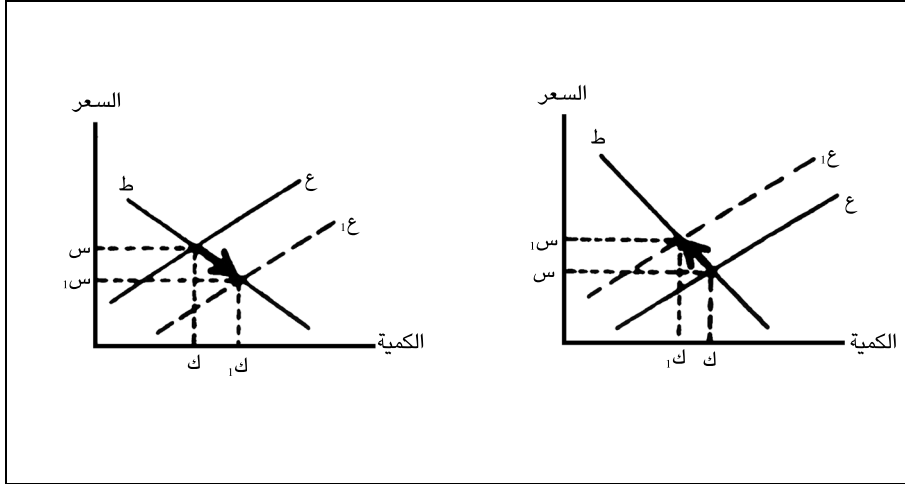
4 - 2) التغير في العرض:

وعلى غرار ما ذكر بالنسبة للتغير في الطلب، فإن التغير في العرض يعني انتقال المنحنى برمته إلى اليمين في حالة الزيادة، وسينجم عن هذا الانتقال زيادة في الكمية المعدة للبيع أكثر من قبل عند نفس السعر السابق. وستكون النتيجة في العادة هي زيادة في الكمية المعروضة، وانخفاض في السعر، كما في شكل (2 - 17)، وفي حالة انخفاض العرض فسيغرب البائعون في عرض كمية أقل من قبل عند السعر السابق، وسيترتب على ذلك زيادة في السعر، وانخفاض في الكمية المعروضة ما في شكل (2 - 17ب).

ولكن لماذا ينتقل منحنى العرض؟ هناك عدة عوامل تعكس ظروف البائع أو المنتج وتؤثر في تكاليف الإنتاج ومن ثم تؤدي إلى انتقال منحنى العرض. ومن هذه العوامل، أسعار عوامل الإنتاج، وحالة التقنية، وأسعار السلع الأخرى، والتوقعات وبعض العوامل الأخرى.

أ) أسعار عوامل الإنتاج :

إن انخفاض أسعار عناصر الإنتاج (سواء العمل، أو المواد، أو الآلات) سيؤدي إلى تخفيض تكاليف الإنتاج ويزيد من العائد المتوقع. وهذا يؤدي بدوره إلى زيادة الإنتاج، الأمر الذي سيعمل على انتقال منحنى عرض السوق إلى اليمين. وسيحدث عكس ذلك عند ارتفاع أسعار عوامل الإنتاج (من أجور ومرتبات، وأسعار آلات، وأسعار مواد وغير ذلك)، مما يزيد من تكاليف الإنتاج، ويقلص من العوائد المتوقعة، ويكون له أثر سلبي على الإنتاج، وينتقل بالتالي منحنى عرض السوق إلى اليسار.



شكل (2 - 17)
حالة زيادة العرض

شكل (2 - 7ب)
حالة انخفاض العرض

ب) حالة التقنية :

إن تغير الحالة التقنية بإدخال معدات أكثر كفاءة، أو تلك التي تقلص من عدد العاملين مثل إدخال الإنسان الآلي في الصناعة، أو استخدام الحاسبات الإلكترونية التي تعمل على زيادة الإنتاج، من شأنها أن تزيد من عرض السوق

وتنقله إلى اليمين . أما استخدام وسائل إنتاج قديمة أو غير كفؤة، ستؤدي إلى تدني الإنتاج، وينتقل منحنى عرض السوق إلى اليسار.

ج) أسعار السلع الأخرى:

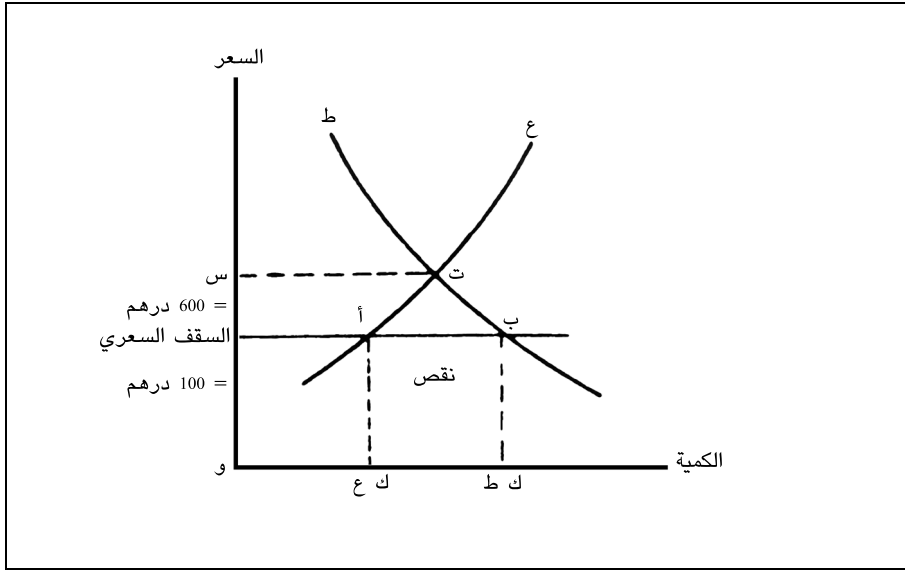
إن أسعار السلع الأخرى لها علاقة كذلك بتغير منحنى العرض، فإذا ارتفع سعر سلعة معينة كالطماطم مثلاً، وانخفض سعر القمح فقد يتحول المزارعون إلى زراعة الطماطم بدلاً من القمح، وعليه فإن منحنى عرض الطماطم سيتنقل إلى اليمين، بينما سيتحرك منحنى عرض القمح إلى اليسار.

د) التوقعات:

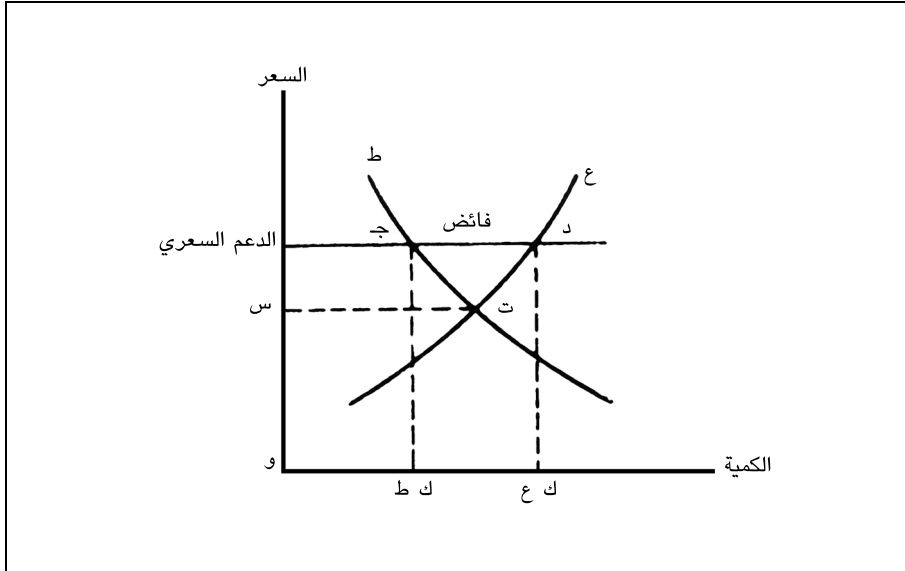
قد تلعب التوقعات أيضاً دوراً في التأثير على قرارات البائعين، إذ قد يزدون إنتاجهم الحالي إذا كانوا يتوقعون انخفاض الأسعار في المستقبل. وعلى العكس من ذلك فقد يحجبون بعضاً من إنتاجهم الحالي إذا كانوا يتوقعون زيادة الأسعار في المستقبل.

5) التدخل في آلية الطلب والعرض

قد يحدث أن تتدخل الدولة لسبب من الأسباب لتحديد الأسعار، كأن تفرض حداً أعلى أو حداً أدنى من السعر التوازني. وقد يكون الغرض من ذلك إما لترشيد الاستهلاك، أو أن تجعل السلع في متناول ذوي الدخل المحدود، أو تضع حداً أدنى لمستوى الأجور، أو لتقدم دعماً سعرياً لبعض المحاصيل الزراعية، وغير ذلك من الأسباب. ولننظر لحالتين من هذه الحالات، الأولى عندما تحدد الدولة سقفاً لسعر إحدى السلع الاستهلاكية مثل السكر كما هو مبين في شكل (2 - 8). والثانية عندما تتدخل الدولة لدعم أحد المحاصيل الزراعية كما في الشكل (2 - 9).



شكل (2 - 8)
تحديد سقف سعري



شكل (2 - 9)
تحديد حد أدنى للسعر

ففي الحالة الأولى عندما تحدد الدولة سعر السكر بمبلغ 100 درهم للكيلو جرام، لكي يتمكن الجميع من الحصول على هذه السلعة الأساسية لأنها لو تركت لظروف السوق، سيتحدد سعرها على أساس 600 درهم للكيلو جرام. ومن الملاحظ أنه عند السعر المنخفض سيرغب المشترون في الحصول على كمية أكبر، مثل ك ط بينما الكمية المعروضة هي ك ع. ويبدو جلياً من هذا الوضع أن هناك نقصاً قدره (ك ط - ك ع) وهو الفرق بين الكمية المطلوبة والكمية المعروضة كما في شكل (2 - 8). فكيف يتم توزيع هذه الكمية المحدودة من السكر وهي ك ع؟.

إن التعامل مع هذا الوضع يعتمد عما إذا كان التوزيع مقنن أو غير مقنن. إذا كان التوزيع غير مقنن فقد تظهر عدة طرق للتوزيع منها:

1. الوقوف في طوابير للحصول على السلعة. ومن يأتي أولاً يحصل على ما يريد منها، أما الآخرون فيحرمون منها.
2. ظهور السوق السوداء في هذه السلعة، حيث تباع بسعر مرتفع نظراً للمخاطر التي تقترب بمثل هذه المعاملات غير القانونية.
3. قد يتم التوزيع عن طريق المحاباة للمعارف والأصدقاء والأقارب، أو مقابل تبادل للمنافع.

أما إذا كان التوزيع مقنناً، كأن يتم ذلك عن طريق توزيع حصص على أفراد المجتمع باستخدام نظام البطاقات مثلاً. وهذا الوضع يضمن أن كل فرد سيحصل على نصيب من السلعة ولكن ليس بالضرورة أن يكون كافياً. وينطوي ترشيد الاستهلاك في هذه الحالة على زحزحة منحني الطلب بحيث يتقاطع مع منحني العرض عند النقطة أ في شكل (2 - 8).

وهناك حالات كثيرة يتحدد فيها سعر السلعة أو الخدمة. ويكون هذا السعر دون السعر التوازني السائد في السوق، ومثال ذلك أسعار تذاكر بعض مباريات الكرة، أو أسعار تذاكر بعض الحفلات الموسيقية، أو أسعار بعض

السلع التي يتم ترشيد استهلاكها أثناء فترة الحرب أو أوقات الأزمات . حيث تكون الكميات المطلوبة من هذه السلع والخدمات كبيرة إذا ما قورنت بالكميات المعروضة منها، ومن ثم تظهر سوق موازية لها. ولكن على أية حال تظل آلية السوق أكثر كفاءة في توزيع السلع لأنها تعمل على زيادة الإنتاج، وتحد من الاستهلاك، وترشد الاستهلاك وفقاً للسعر، وتعمل على استخدام أكفأ للموارد الاقتصادية.

أما الحالة الثانية وهي وضع حد أدنى للسعر مثل حالة دعم الأسعار التي يبينها شكل (2 - 9) فهي تحدث في العادة لمنع السعر من التدني عن حد معين. ومن أمثلة ذلك الدعم السعري لبعض المحاصيل الزراعية، من أجل ضمان حصول المزارعين على دخل مجزي من منتجاتهم. وكذلك فرض حد أدنى للأجور، وغير ذلك من الإجراءات المماثلة وفي غياب الدعم السعري يكون السعر التوازني عند (س) في شكل (2 - 9). وفي حالة الدعم السعري يظهر فائض في الإنتاج قدره (ك ع - ك ط) لأن الكمية المعروضة تفوق الكمية المطلوبة عند السعر المدعوم. ولمعالجة هذا الوضع قد تلجأ الدولة لبعض الإجراءات ومنها:

1. تحديد الرقعة المسموح بزراعتها. ونتيجة لذلك سينتقل منحني العرض إلى اليسار ليتقاطع مع منحني الطلب عند نقطة جـ في شكل (2 - 9).
2. إن الدولة قد تشتري الفائض من المنتجات الزراعية مثل الحبوب، ومنتجات الألبان. وقد تبيعها بسعر منخفض أو تقدمها كمساعدات للفقراء، أو البلدان النامية. وقد تتخلص بعض البلدان من فائض الإنتاج الزراعي برميهِ في البحر للمحافظة على سعر السلعة مثل ما يحدث أحياناً للبن في البرازيل، أو للطماطم في بلدن أخرى.
3. إن الدولة قد تعتمد إلى تشجيع استخدامات أخرى للمنتجات الزراعية، مثل استخراج الزيوت، والعطور، والأعلاف من الحمضيات، مما يعمل على

نقل منحنى الطلب إلى اليمين ليتقاطع مع منحنى العرض عند نقطة د في شكل (2 - 9).

(6) مرونة الطلب والعرض:

لقد ذكرنا في الصفحات السابقة أن هناك علاقة بين سعر السلعة والكمية المطلوبة أو المعروضة منها. فعندما يرتفع سعر السلعة تنخفض الكمية المطلوبة منها، وتزداد الكمية المعروضة، وعلى العكس من ذلك إذا انخفض سعر سلعة تزداد الكمية المطلوبة منها وتنخفض الكمية المعروضة. ولكن ما يهمنا هو أن نعرف على وجه التحديد إلى أي مدى يكون هذا التأثير. أي إذا كان السعر يؤثر في الكمية المطلوبة والكمية المعروضة فما هو هذا التأثير؟ وذلك لأن السلع تختلف في مدى استجابتها للتغير في السعر. وأحد المفاهيم التي يمكن أن تساعدنا في هذا الاتجاه هو مفهوم «المرونة». والمرونة تعني مدى استجابة التغير النسبي في الكمية المطلوبة أو المعروضة، الناجم عن التغير النسبي في السعر ويمكن وضع هذا التعريف في صيغة رياضية على النحو التالي:

$$\text{المرونة} = \frac{\text{التغير النسبي في الكمية}}{\text{التغير النسبي في السعر}} = \frac{\Delta ك}{ك} \div \frac{\Delta س}{س}$$

حيث: $\Delta ك$ = التغير في كمية السلعة.

$ك$ = كمية السلعة

$\Delta س$ = التغير في سعر السلعة

$س$ = سعر السلعة

وللمرونة تطبيقات عملية مهمة ولا سيما فيما يتعلق بالإنتاج والإيراد، لذلك سنناقش مرونة الطلب والعرض، وطرق قياسها، ومضامينها العملية.

6 - 1 مرونة الطلب:

ويقصد بمرونة الطلب، مدى استجابة الكمية المطلوبة للتغير في السعر. فقد تكون هذه الاستجابة كبيرة أو ضعيفة. فإذا كانت استجابة الكمية المطلوبة للتغير في السعر كبيرة نقول بأن الطلب على هذه السلعة مرن.

أما إذا كانت استجابة الكمية المطلوبة للتغير في السعر ضعيفة، فيمكن القول بأن الطلب على السلعة المعنية غير مرن. أما إذا كانت استجابة الكمية المطلوبة تعادل التغير في السعر، فيقال إن الطلب متكافئ المرونة. ولكن كيف تقاس المرونة؟

6 - 2 قياس المرونة:

لمعرفة المرونة يتحتم معرفة التغير في كل من السعر والكمية. والتغير في الكمية هو الفرق بين الكميتين الأولى والثانية، والتغير في السعر هو الفرق بين السعرين الأول والثاني، وحيث إن كلا من السعر والكمية يقاس بوحدات مختلفة فينبغي تحويل التغير في كل من الكمية والسعر إلى نسبة مئوية لتسهيل المقارنة. وبذلك تصبح مرونة الطلب كما يلي:

$$\text{مرونة الطلب} = \frac{\text{التغير النسبي في الكمية المطلوبة}}{\text{التغير النسبي في السعر}} = \frac{\frac{\Delta ك}{ك}}{\frac{\Delta س}{س}}$$

ولمعرفة التغير النسبي في الكمية، نقوم بقسمة التغير في الكمية على الكمية. وكذلك الحال بالنسبة للتغير النسبي في السعر. ولكن عن أي كمية وأي سعر نتحدث. فهل ينسب التغير في الكمية إلى الكمية الأولى أو الكمية الثانية؟ وهل ينسب التغير في السعر إلى السعر الأول أو إلى السعر الثاني؟ ودون الدخول في تفاصيل كثيرة يمكن القول بأن التغير في الكمية إلى متوسط الكميتين، والتغير في السعر إلى متوسط السعرين. وعلى هذا الأساس يمكن قياس المرونة من الجدول التالي:

جدول (2 - 4)
قياس مرونة الطلب

المرونة	$\frac{\Delta ك}{\frac{س_1 + س_2}{2}}$	$\Delta س$	س	$\frac{\Delta ك}{\frac{ك_1 + ك_2}{2}}$	$\Delta ك$	ك
		1	8			50
$1.36 = \frac{1}{7.5} \div \frac{10}{55}$ مرن	$\frac{1}{7.5}$	1	7	$\frac{10}{55}$	10	60
$1 = \frac{1}{6.5} \div \frac{10}{65}$ متكافئ المرونة	$\frac{1}{6.5}$	1	6	$\frac{10}{65}$	10	70
$0.7 = \frac{1}{5.5} \div \frac{10}{75}$ غير مرن	$\frac{1}{5.5}$		5	$\frac{10}{75}$	10	80

ففي هذا المثال نجد الفرق بين الكمية الأولى والثانية هو 10 وحدات وينسب هذا التغير في الكمية إلى متوسط الكميتين وهو 55 وحدة وبذلك يكون التغير النسبي في الكمية هو $\frac{10}{55}$ وكذلك الحال بالنسبة للسعر . فالتغير في السعر هو الفرق بين السعر الأول والسعر الثاني ويبلغ 1 دينار وينسب هذا التغير في السعر إلى متوسط السعيرين وهو 7.5 دينار . وعليه يصبح التغير النسبي في السعر هو $\frac{1}{7.5}$ ولحساب معاملة المرونة نقوم بقسمة التغير النسبي في الكمية على التغير النسبي في السعر أي أن:

$$م = \frac{1}{7.5} \div \frac{10}{55} = \frac{1}{7.5} \times \frac{55}{10} = \frac{7.5}{1} \times \frac{11}{10} = \frac{15}{11} = 1.36 \text{ مرن}^{(1)}$$

وكذلك نفعل ببقية الكميات والأسعار .

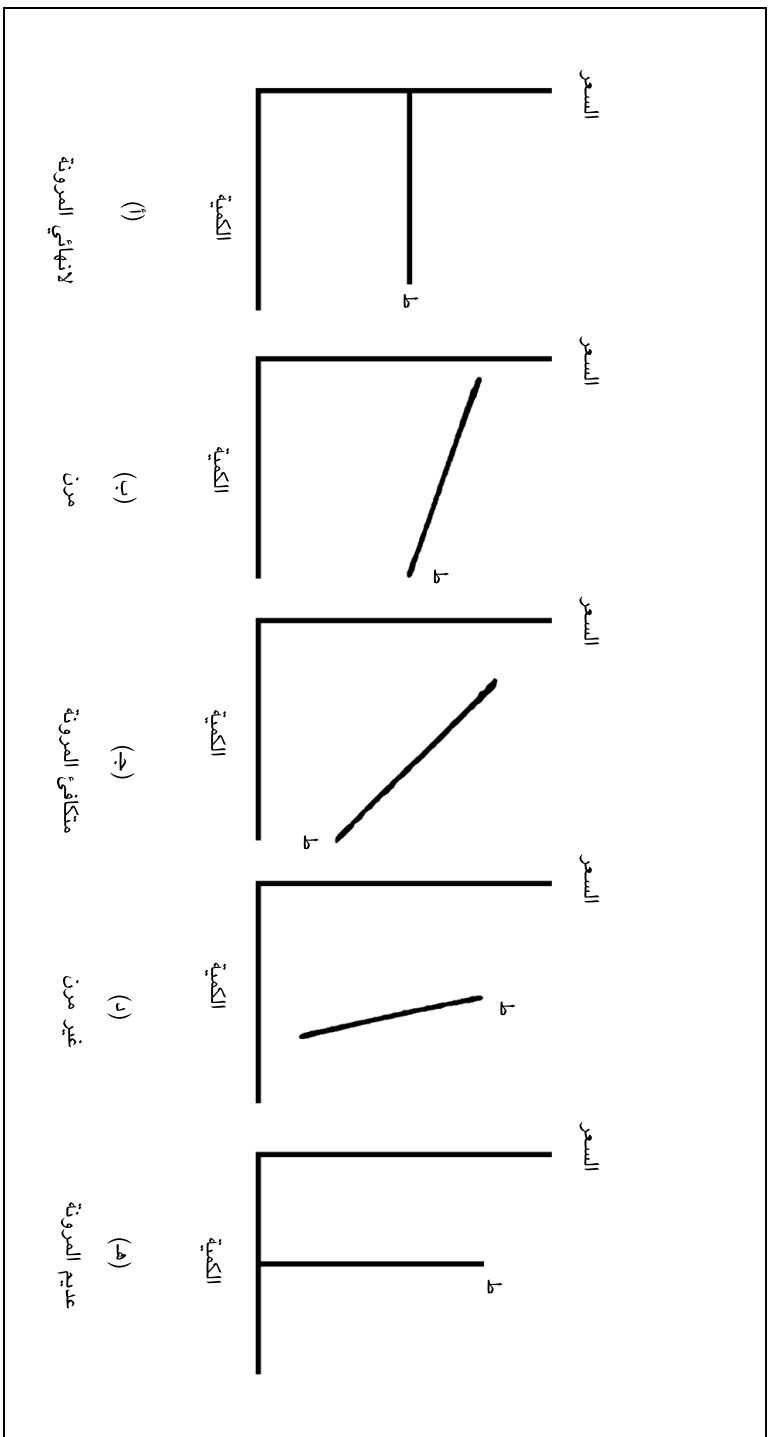
(1) لما كانت العلاقة بين السعر والكمية هي علاقة عكسية، فإن معامل المرونة يكون سالباً، ومعامل مرونة العرض موجباً، لأن العلاقة بين السعر والكمية علاقة طردية . ولكن ينظر في العادة لمعامل المرونة على أنه رقم أو قيمة مطلقة .

وعندما يكون معامل المرونة أكثر من الواحد الصحيح يكون الطلب مرناً أي أن استجابة الكمية للتغير في السعر تكون كبيرة. أما إذا كان معامل المرونة يعادل الواحد الصحيح فيكون الطلب متكافئ المرونة. أي أن التغير في السعر يؤدي إلى تغير مماثل في الكمية. وعندما يكون معامل المرونة أقل من الواحد الصحيح فيكون الطلب غير مرن. ومعنى هذا أن الكمية لا تستجيب بدرجة كبيرة للتغير في السعر.

وتنعكس المرونة في أشكال منحنيات الطلب كما هو مبين في شكل (2 - 10). فعندما يكون وضع المنحنى أفقي يصبح الطلب كامل المرونة أو لا نهائي المرونة كما في شكل (2 - 10أ) وأي تغير طفيف في السعر يؤدي إلى تغير كبير في الكمية. ومثال ذلك عندما يتم شراء محصول أحد المزارعين بالسعر السائد في السوق. وعندما يزداد انحدار المنحنى إلى اليمين تقل مرونته.

إن منحني الطلب في شكل (2 - 10ب) يعتبر مرناً مثل الطلب على السيارات وشكل (2 - 10ج) يدل على أن الطلب متكافئ المرونة أو مرونته الوحدة.

أما منحني الطلب في شكل (2 - 10د) فهذا أكثر انحداراً ويشير إلى أن الطلب في هذه الحالة غير مرن مثل الطلب على البنزين وعندما يصبح منحني الطلب رأسياً فهذا يعني أن الطلب عديم المرونة. وفي هذه الحالة لا تستجيب الكمية للتغير في السعر مثل طلب المريض للدواء.



شكل (2 - 10)
أنواع المرونة

والآن يمكن أن نستعرض بإيجاز محددات المرونة أو تلك العوامل التي تؤثر في شكل منحنى الطلب.

6 - 3) محددات المرونة:

من العوامل التي تؤثر في مرونة الطلب على سلعة معينة هو مدى توافر بدائل لتلك السلعة، وما يمثله حجم الأنفاق عليها من مجمل دخل المستهلك، وما إذا كانت الفترة الزمنية طويلة أم قصيرة.

أ) توافر السلع البديلة:

إن مرونة الطلب على أي سلعة تتوقف بدرجة كبيرة على مدى توافر بدائل قريبة لهذه السلعة. فإذا ارتفع سعر سلعة معينة، وكان لها بدائل قريبة سيتحول المستهلكون عن هذه السلعة ويقبلون على شراء السلع البديلة الأخرى. ويكون الطلب في هذه الحالة مرناً. فإذا ارتفع سعر لحم الضأن مثلاً يمكن التحول إلى استهلاك نوع آخر من اللحوم مثل لحم البقر أو الدجاج أو السمك. أما إذا لم تتوافر بدائل للسلعة فيصبح الطلب غير مرن، فمثلاً نرى أن الطلب على التبغ غير مرن لأنه لا يوجد بديل قريب للسجائر إلا الإقلاع عن التدخين. وكذلك الحال بالنسبة للطلب على البنزين كوقود للسيارات، فهو يعتبر غير مرن لأنه لا يوجد بديل قريب لهذا النوع من الوقود إلا إذا تم تغيير نوع السيارة، أو تغيير المحرك ليقبل نوعاً آخر من الوقود، وفي هذا تكلفة كبيرة.

ب) نسبة ما ينفق من الدخل على السلعة:

إذا كان ما ينفق على السلعة يمثل قدراً ضئيلاً من دخل المستهلك، فيعتبر الطلب على هذه السلعة غير مرن، مثل الطلب على الملح والكبريت. أما إذا كان ما ينفق على السلعة يمثل جزءاً أكبر من دخل المستهلك. فيعتبر الطلب على هذه السلعة مرناً.

ج) الفترة الزمنية :

تزداد المرونة مع الوقت لأن المستهلكين سيعملون على تعديل وضعهم والتأقلم مع الوضع الجديد، والبحث عن بدائل أخرى. ولكن حتى في المدى القصير يمكن تأجيل شراء بعض السلع إذا ارتفع سعرها، كما يمكن إصلاح البعض الآخر فالأدوات الكهربائية والمنزلية كالبرادات والأفران والأجهزة المرئية يمكن صيانتها بدلاً من شراء سلع جديدة، وبذلك يكون الطلب عليها مرناً.

د) طبيعة السلع :

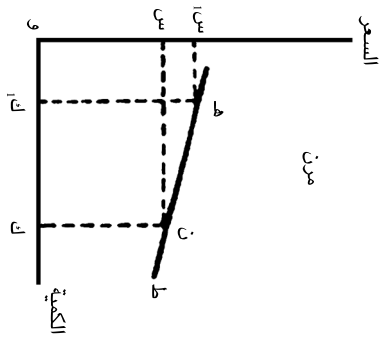
إن السلع الضرورية مثل المواد الغذائية يكون الطلب عليها غير مرن، لأن الكمية المطلوبة منها لا تنخفض بنسبة كبيرة بسبب ارتفاع أسعار هذه السلع. أما السلع الكمالية كالملابس الفاخرة والسيارات فالطلب عليها مرن.

6 - 4) المرونة والإنفاق:

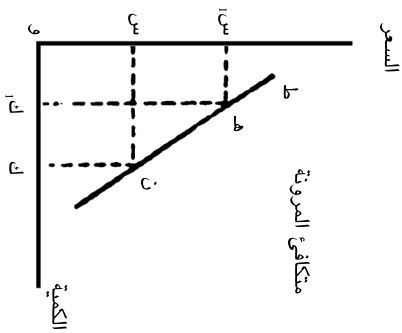
وبعد هذا الاستعراض للمرونة والعوامل المؤثرة فيها، يمكن أن نتساءل عن أثر المرونة على الإنفاق والإيرادات. فقد يرغب أحد البائعين في زيادة سعر سلعة معينة من أجل الحصول على إيراد أكثر من مبيعاته. وكذلك قد تلجأ الدولة إلى فرض ضريبة على أسعار بعض السلع بقصد زيادة حصيلة إيراداتها. ولكن ما نشاهده أحياناً هو أن ما يهدف إليه البائع أو الدولة قد لا يتحقق. فما السبب في ذلك؟ إن الأمر يتوقف على شكل الطلب على السلعة المقصودة. إذ ينبغي معرفة ما إذا كان الطلب مرناً أو غير مرن.

إن إيراد البائع يتكون من حصيلة مبيعاته والتي تنجم عن ضرب عدد الوحدات المباعة من السلعة في سعرها. وكمثال على ذلك يمكن الحصول على إجمالي الإيرادات من الأشكال الواردة فيما بعد. فالإيراد الأول في كل حالة هو حاصل ضرب السعر (وس) في الكمية (وك) وبذلك يكون إجمالي الإيراد قبل زيادة الأسعار (و س ن ك) في الأشكال الثلاثة. وعند زيادة السعر

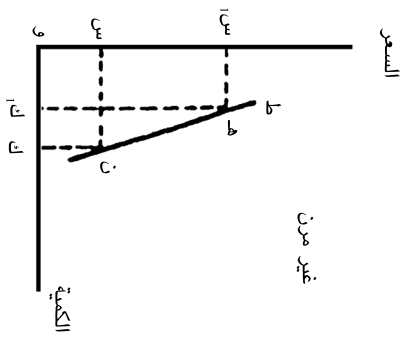
يصبح إجمالي الإيراد في هذه الحالة في هذه الأشكال هو (و س 1 هـ ك 1).
والآن يمكن أن نعرف ما طرأ على الإيراد نتيجة لتغير السعر. ففي شكل (2 -
11 أ) نجد أن الإيراد قد انخفض لأن مساحة مستطيل الإيراد الثاني أقل من
مساحة مستطيل الإيراد الأول. وذلك لأن ارتفاع السعر أدى إلى انخفاض كبير
في الكمية بحيث ألغى أثر زيادة السعر، لأن الطلب في هذه الحالة مرن. وفي
شكل (2 - 11 ب) لم يتأثر الإيراد لأن التغير في السعر أدى إلى تغير مماثل في
الكمية، حيث تعادل الإيراد في الحالتين لأن الطلب متكافئ المرونة. أما في
شكل (2 - 11 ج) فقد أدت زيادة السعر إلى زيادة الإيراد إذ يتضح أن مستطيل
الإيراد الثاني أكبر من مستطيل الإيراد الأول وذلك لأن الطلب غير مرن.



(أ)



(ب)



(ج)

شكل (2 - 11)
أثر تغير السعر على الإيراد

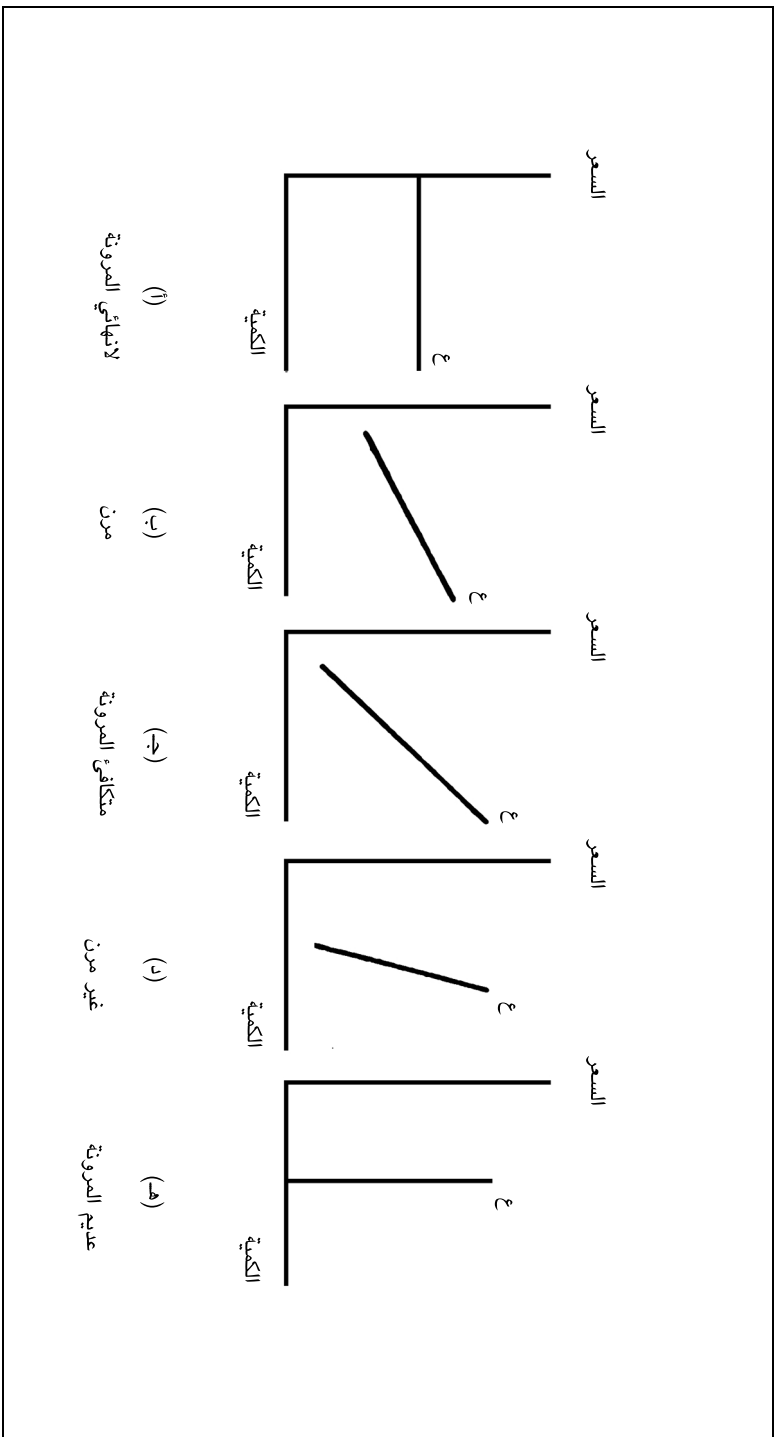
ونستخلص من هذه الحالات الثلاث بأنه عندما يكون الطلب مرناً فإن زيادة الأسعار ستؤدي إلى انخفاض الإنفاق وإذا كان الطلب متكافئاً المرونة فلن يتأثر الإنفاق. أما إذا كان الطلب غير مرّن فإن ارتفاع السعر سيؤدي إلى زيادة الإنفاق. وعليه يمكن القول بأن للمرونة دلالات عملية. ومن ذلك أنه إذا كان الهدف هو الحصول على إيراد من المبيعات فينبغي أن تكون السلع التي يتصف طلبها بعدم المرونة، هدفاً لزيادة السعر لأنه في هذه الحالة لا يوجد بديل قريب يمكن التحول إليه مثل التبغ والبنزين والخبز. أما السلع التي يكون الطلب عليها مرناً فإن تخفيض السعر، بدلاً من رفعه، هو الأنسب لزيادة الإيراد لأن المشتري سيتحول عنها لبديل آخر عند زيادة السعر. أما في حالة تخفيض السعر فسينفق المزيد عليها. وأحياناً قد يكون الهدف من زيادة سعر السلعة التي يكون الطلب عليها مرناً ليس بقصد زيادة الإيراد ولكن بهدف ترشيد الاستهلاك.

6 - 5 مرونة العرض:

قياساً على مرونة الطلب يمكن القول بأن مرونة العرض تشير إلى مدى استجابة الكمية المعروضة للتغير النسبي في السعر. أي أن

$$\text{مرونة الطلب} = \frac{\text{التغير النسبي في الكمية المعروضة}}{\text{التغير النسبي في السعر}} = \frac{\Delta ك}{\Delta س} \div \frac{\Delta س}{س}$$

فإذا كان معامل مرونة العرض أكبر من الواحد الصحيح فيعتبر العرض مرناً. ومتى كانت مرونته تعادل الوحدة فيكون العرض متكافئاً المرونة. وعندما يقل معامل المرونة عن الواحد فهذا يدل على أن العرض غير مرّن. ويمكن قياس مرونة العرض بنفس الطريقة التي استخدمناها في قياس مرونة الطلب. وتؤثر المرونة في شكل منحنى العرض كما يتضح من أنواع مرونة العرض المختلفة المبينة في شكل (2 - 12).



شكل (2 - 12)
مرونيات العرض

وإذا ما بدأنا من شكل (2 - 12أ) وهو الوضع الأفقي لمنحنى العرض والذي يدل على أن المنحنى كامل المرونة وبدأ هذا المنحنى في الارتفاع، فإن مرونته تقل كلما زاد انحداره إلى أن يصبح وضعه رأسياً وفي هذا الوضع يكون عديم المرونة.

6 - 6) العوامل المؤثرة في مرونة العرض:

إن من أهم العوامل التي تؤثر في مرونة العرض هي التكلفة والفترة الزمنية. ويمكن تقسيم الفترة الزمنية إلى فترة قصيرة، وفترة متوسطة، وفترة طويلة. ففي الفترة القصيرة يكون العرض عديم المرونة كما في شكل (2 - 12هـ). وهذا يعني أن البائع أو المنتج لا يستطيع أن يغير من إنتاجه في الفترة القصيرة، ومثال ذلك المزارع الذي يحضر إنتاجه من الخضروات والفواكه إلى السوق في يوم معين، أو المزارع الذي يحضر محصوله من الحبوب إلى السوق، أو الصياد الذي يحضر ما جمعه من سمك إلى السوق في يوم معين.

فهي كمية محدودة في تلك الفترة. ويتوقف سعرها على حجم الطلب في السوق، فقد يكون السعر مرتفعاً أو منخفضاً وفقاً لظروف الطلب في ذلك السوق.

أما إذا أتاحت فترة زمنية أطول بحيث يتمكن البائع أو المنتج من تعديل وضعه قليلاً واستخدام موارد أكثر لزيادة إنتاجه ومبيعاته، فإن استجابته للتغيير في السعر تكون أكبر، وتزيد بالتالي مرونة العرض كما في شكل (2 - 12د). وإذا ما كان الفترة الزمنية المتاحة للمنتج أو البائع طويلة بحيث تسمح له بإضافة وتحسين عوامل الإنتاج التي يستخدمها بحيث يتمكن من الاستجابة للتغيير في السعر بدرجة كبيرة، فستزداد تبعاً لذلك مرونة العرض. ولكن استقطاب واستخدام عناصر الإنتاج يتطلب تحمل تكاليف تتعلق بزيادة الإنتاج. وهذا ما يجعل ارتفاع الأسعار مصاحباً لزيادة الإنتاج. وينبغي أن يكون ارتفاع

الأسعار كافياً لتغطية التكاليف وتحقيق عائد من وراء ذلك وهذا ما يجعل
منحنى العرض يتجه صاعداً إلى أعلى . وفي الفصل التالي سنتحدث بشيء من
التفصيل عن الإنتاج والتكاليف .

ملخص

لقد تمت في هذا الفصل مناقشة أداتين من أهم أدوات التحليل الاقتصادي وهما الطلب والعرض. فالطلب يعكس سلوك المستهلك، والعوامل المؤثرة فيه. بينما يعكس العرض سلوك البائع أو المنتج والعوامل المحددة له. وفي البداية تم تعريف كل من الطلب والعرض، وذكرنا أن الطلب يبين علاقة عكسية بين سعر السلعة والكمية المطلوبة منها، بينما يبين العرض علاقة طردية بين سعر السلعة والكمية المعروضة منها. وعند تقاطع كل من الطلب والعرض يحدث التوازن. ويعرف السعر الناجم عن ذلك بالسعر التوازني، وتعرف الكمية الناتجة عن هذا التقاطع بالكمية التوازنية، وعندما يتغير الطلب أو العرض، سيتغير كل من السعر والكمية التوازنية. وعندما يتحرك أي من المنحنيين سيكون هناك وضع توازني جديد. فقد يزداد الطلب مثلاً وهذا يعني انتقال المنحنى بالكامل إلى اليمين وإلى أعلى، وعندما ينخفض الطلب فينتقل المنحنى إلى اليسار وإلى أسفل، أما زيادة العرض فتعني انتقال المنحنى إلى اليمين وإلى أسفل، وفي حالة انخفاض العرض ينتقل المنحنى إلى اليسار وإلى أعلى.

ومن العوامل التي تؤثر في أشكال كل من منحنى الطلب والعرض هو مدى استجابة الكميات المطلوبة أو المعروضة للتغير في السعر، وهو ما يعرف بالمرونة، فكلما كانت هذه الاستجابة كبيرة زادت المرونة فإذا كان معامل المرونة أكبر من الواحد الصحيح فيكون الطلب أو العرض مرناً. أما إذا كان معامل المرونة أقل من واحد فيكون الطلب أو العرض غير مرن. ويعتبر الطلب أو العرض متكافئ المرونة إذا كان معامل المرونة يعادل الواحد الصحيح. وللمرونة تأثير ملموس على كل من الإنفاق والإيرادات، فكلما كان الطلب على سلعة غير مرنة كانت هدفاً لزيادة السعر.

وقد يحدث أن يطرأ تدخل في عمل الطلب أو العرض سواء عن طريق

التشريعات أو المؤسسات أو المنظمات العاملة في المجتمع . وذلك عن طريق وضع حد أدنى للأسعار أو وضع سقف أعلى لها . وعندما يكون التوازن مختلفاً عن الوضع الذي يحدث فيما لو ترك التوازن يحدث تلقائياً .

* * *

أسئلة للمراجعة

1. عرّف كلاً من الطلب والعرض، وبين الفرق بين الزيادة في الطلب والزيادة في الكمية المطلوبة.
2. ما هي العوامل المؤثرة في كل من الطلب والعرض؟
3. إذا حدث تغير في أحد العوامل المؤثرة في الطلب، فما أثر ذلك على الطلب؟
4. عرف السعر التوازني والكمية التوازنية.
5. اشرح كيف يمكن أن يستقر السعر إذا كان الوضع أعلى أو أدنى من السعر التوازني؟
6. إذا امتنع الناس عن شراء اللحم بسبب ارتفاع الأسعار، فما أثر ذلك على كل من الطلب على اللحم وسعر اللحم؟
7. بين أثر كل من أثر التغيرات التالية على السعر التوازني والكمية التوازنية.
(وضح إجابتك مستعيناً بالأشكال البيانية)
أ) الزيادة في الطلب مع بقاء العرض ثابتاً.
ب) الزيادة في العرض مع بقاء الطلب ثابتاً.
ج) الانخفاض في الطلب مع بقاء العرض ثابتاً.
د) الانخفاض في العرض مع بقاء الطلب ثابتاً.
8. عرف مرونة الطلب، وبين محدداتها.
9. ما هي الأهمية العملية لمفهوم مرونة الطلب؟
10. يبين الجدوال التالي الطلب على سلعة معينة.

الكمية	السعر	
5	2	أ
10	1.5	ب
20	1	ج
40	0.5	د

والمطلوب:

أ) حساب المرونة بين كل من النقاط (أ، ب)، (ب، ج)، (ج، د).

ب) رسم منحنى الطلب من الجدول المذكور.

11. ما هو أثر المرونة على الإنفاق؟

12. لماذا تفرض الدولة أحياناً سقفاً على الأسعار؟ أو تفرض أحياناً حداً أدنى للأسعار؟

13. عندما يكون الطلب مرناً لماذا يزداد الإيراد في حالة انخفاض السعر؟ ولماذا ينخفض الإيراد عندما يكون الطلب غير مرن؟

14. ما هي العوامل المؤثرة في مرونة العرض؟

الإنتاج والتكاليف

(1) تعريف الإنتاج وأهميته:

الإنتاج هو خلق منفعة عن طريق إنتاج سلعة أو خدمة أو إدامتها بواسطة الإصلاح والصيانة، ولا يقتصر الإنتاج على خلق سلع مادية بل يتعدى ذلك إلى الخدمات. فاستشارة المحامي، أو خدمات الطبيب، أو المعلم، أو الخدمات التي تقدمها وسائل النقل المختلفة كلها تعتبر إنتاجاً لأنها تقدم منافع زمنية أو مكانية للمنتج والمستهلك. فالطبيب يساعد على زيادة الإنتاج عن طريق العلاج وتخفيف الألم، ويساعد التعليم، عن طريق الاستثمار البشري، على الرفع من قدرة وكفاءة عنصر العمل، وتعمل وسائل النقل على نقل المواد الخام إلى المصانع، ونقل العاملين إلى مواقع عملهم. وتنقل كذلك السلع من المصانع إلى الأسواق. وهي بذلك تساعد على انسياب حركة عناصر الإنتاج في الأوقات والأماكن المرغوبة.

وتكمن أهمية الإنتاج في أنه يمثل جانب العرض في الاقتصاد، فلا يمكن أن ينمو أي اقتصاد أو يتمكن من العمل على استقرار الأسعار، ما لم يكن قادراً على تقديم المزيد من السلع والخدمات لأفراد المجتمع. ومن ثم الرفع من مستوى رفاهيتهم. ولا يتحقق ذلك إلا بالاستخدام الأمثل لعناصر الإنتاج. وتسعى المنشآت أو الوحدات الإنتاجية إلى جمع عناصر الإنتاج من عمل، ورأس مال، ومواد، وإستخدامها مع بعضها بمقادير معينة، من أجل الحصول على سلع وخدمات. وهذه العملية الإنتاجية تتطلب إنفاقاً لحفز عوامل الإنتاج على المشاركة في هذا المضمار. هذه الإنفاقات تمثل تكاليف

تتحملها المنشأة من أجل الحصول على إنتاج، ثم بيع هذا الإنتاج والحصول على إيرادات لتغطية تكاليف الإنتاج، وربما تحقيق عائد من وراء ذلك وستناول الآن بإيجاز شكل منحنى الإنتاج وبعض خصائصه. ثم نعرّج بعد ذلك على تكاليف الإنتاج ونناقش أنواع هذه التكاليف وعلاقتها بالإنتاج والإيرادات.

إن الطريقة الفنية التي تخطط بها عناصر الإنتاج، وما ينجم عنها من إنتاج، تعرف بدالة الإنتاج لأنها تبين العلاقة بين الإنتاج والعناصر الداخلة في الإنتاج من عمل، ومواد، ورأس مال. ويزداد الإنتاج بزيادة عوامل الإنتاج المشاركة في العملية الإنتاجية والتي تعرف أحياناً بمدخلات الإنتاج ولكن الأمر يختلف إذا ما زادت بعض مدخلات الإنتاج بينما بقي بعضها الآخر ثابتاً، ففي هذه الحالة لن يرتفع الإنتاج إلا إلى حد معين ثم يتوقف عنده، ويبدأ بعد ذلك في الانخفاض. فما سبب ذلك؟ هذا ما سنحاول توضيحه بواسطة جدول للإنتاج، وشكل بياني لدالة الإنتاج.

(2) الإنتاج وقانون تناقص الغلة:

بالرغم من أنه يستخدم في العادة أكثر من عنصر إنتاجي في العملية الإنتاجية، إلا أننا سنفترض استخدام بعض العناصر مع عنصر آخر ثابت، ولنأخذ مثلاً عددياً يدل على ذلك. فإذا كان هناك مساحة محددة من الأرض يراد زراعتها بمحصول معين. ويستخدم لهذا الغرض عدداً متزايداً من العاملين، كما هو مبين في العمود الأول من جدول (3 - 1)، وكمية الإنتاج الناجمة عن هذا العمل المتزايد تظهر في العمود الثاني. أما العمود الثالث يبين التغير في الإنتاج الناجم عن إضافة وحدة من العنصر المتغير (العمل في هذه الحالة). ويبين العمود الرابع متوسط الإنتاج وهو مجموع ما ينتج مقسوماً على عدد العاملين في كل مرة.

جدول (3 - 1)

جدول الإنتاج

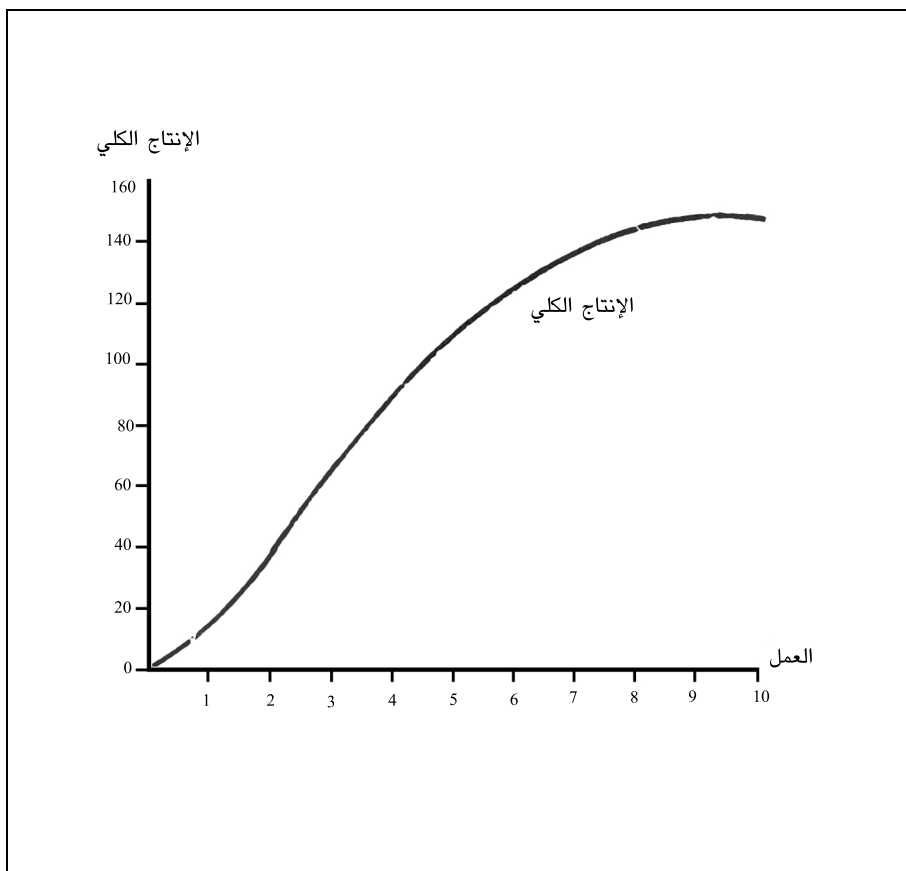
وحدات العمل	الإنتاج الكلي	الإنتاج الحدي	متوسط الإنتاج
0	0		
1	16	16	16
2	40	24	20
3	64	28	21.3
4	92	24	23
5	112	20	22.4
6	128	16	21.3
7	140	12	20
8	148	8	18.5
9	150	2	16.6
10	150	0	15

في البداية لا يوجد إنتاج لأن عنصر العمل لم يستخدم بعد. ولكن بإضافة وحدات متزايدة من العمل نرى أن الإنتاج يزداد، بل إنه في المراحل الأولى نشاهد زيادات متتالية في الإنتاج فعنصر العمل الأول لا يستطيع أن يغطي رقعة الأرض بالكامل، وعند إضافة عنصر العمل الثاني تزداد الإنتاجية لأن كليهما يعمل على نفس قطعة الأرض فيرتفع الإنتاج الكلي وكذلك الإنتاج الإضافي للثاني، وأيضاً متوسط الإنتاج. وكذلك الحال بالنسبة لعنصر العمل الثالث. ولكن بعد ذلك تبدأ الإنتاجية في التناقص حيث تضيف الوحدة الرابعة 24 وحدة إلى الإنتاج وهذا أقل من سابقتها. وكلما

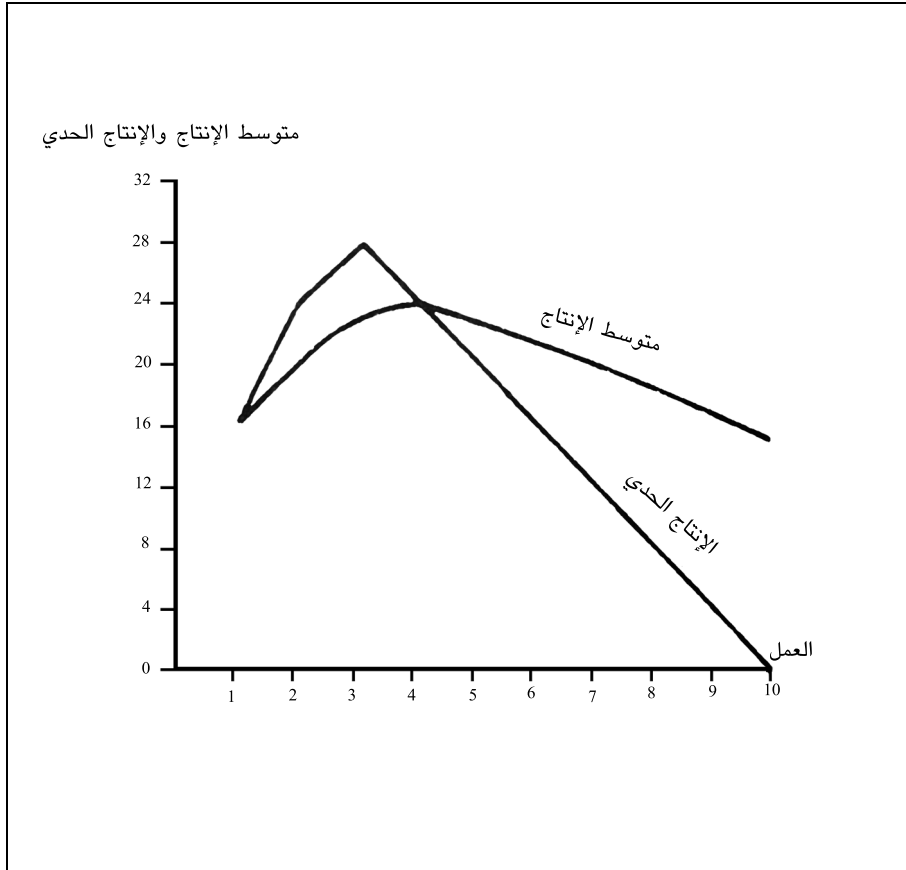
أضيفت وحدات أخرى من العمل نجد أن ما تضيفه إلى الإنتاج (أي التغير في الإنتاج الكلي) يتناقص إلى أن نصل إلى الوضع الذي لا يضيف فيه العمل شيئاً إلى الإنتاج بل ربما يتناقص الإنتاج بعد ذلك. فلماذا يحدث ذلك؟ لعلنا نلاحظ أنه عندما يستخدم أحد عناصر الإنتاج بكثافة مع أحد العناصر الأخرى فسيؤثر ذلك على إنتاجية العنصر الثابت. فعدد العاملين في البداية قد يكون مناسباً، ويمكن تشغيلهم بكفاءة، لأنهم يعملون على حيز مناسب من الأرض. ولكن كلما ضاقت المساحة التي يعمل عليها كل واحد منهم، تنخفض إنتاجيته. ومتى استمرت زيادة العنصر المتغير (وهو العمل) فقد يظهر وضع لا يجد بعضهم فيه ما يعمل. وتكون إنتاجيته صفراً. بل إنه في حالة زيادتهم عن حد معين فربما يعرقل ذلك عمل الآخرين، وتنخفض الإنتاجية بدل أن ترتفع. ولو كانت زيادة الإنتاج تأتي من مجرد زيادة عدد العاملين على قطعة معينة من الأرض، لما كانت هناك مشكلة، ولأمكن زراعة ما يكفي مدينة كبيرة في رقعة صغيرة من الأرض (كملاعب الكرة مثلاً) ولكن ذلك لا يحدث لأننا نواجه ما يعرف بقانون تناقص الغلة، وهذا القانون يقول «إذا أضفنا وحدات متتالية ومتساوية من عنصر متغير (العمل مثلاً) إلى عنصر آخر ثابت (أرض، أو آلة)، فإن الإنتاج يمكن أن يزداد بمقادير متزايدة في البداية من كل وحدة إضافية من العنصر المتغير. ولكن بعد نقطة معينة يبدأ الإنتاج الإضافي (الحدي) لكل وحدة من وحدات العنصر المتغير في الانخفاض».

وينعكس هذا القانون في شكل دالة الإنتاج المبينة في شكل (3 - 1) وكذلك في شكل (2 - 3) الذي يبين كل من منحنى متوسط الإنتاج ومنحنى الإنتاج الحدي. ومن شكل منحنى الإنتاج الكلي نرى أنه يمر بثلاث مراحل، يزداد في البداية بسرعة، ثم يزداد بشكل متناقص حيث يصل إلى حده الأقصى، ثم يبدأ بعد ذلك في التناقص. وينبغي ملاحظة ظاهرة هامة أخرى وهي أن منحنى الإنتاجية الحدية يرتفع في البداية ثم يأخذ في الهبوط بعد ذلك

على الرغم من أن عناصر العمل متساوية في الكفاءة، وذلك بسبب تغير نسبة
العنصر المتغير إلى العنصر الثابت .



شكل (3 - 1)
منحنى الإنتاج الكلي



شكل (3 - 2)
متوسط الإنتاج والإنتاج الحدي

بعد هذا العرض للإنتاج وشكل منحنياته، سواء من ناحية إجمالية أو إنتاج الوحدة، ننتقل الآن للتعرف على تكاليف الإنتاج، ولنرى ما إذا كانت تتغير مع الإنتاج ومعرفة خصائص هذه التكاليف.

(3) تكاليف الإنتاج:

هناك نوعان من التكاليف، أحدهما تعرف بالتكاليف الثابتة، والأخرى تعرف بالتكاليف المتغيرة.

3 - 1) التكاليف الثابتة:

وهي تلك التكاليف الضرورية للإنتاج ولا يمكن الشروع في الإنتاج بدونها، وهي لا تتغير بتغير الإنتاج، مثل التكاليف التي تنفق على تأسيس مشروع معين، مثل مشروع قضبان السكك الحديدية، أو التكاليف اللازمة لإنشاء أي مصنع، والفوائد على القروض، وأقساط الاستهلاك، وبعض أجور ومرتبات الموظفين. وهذه التكاليف ستتحملها المنشأة أو الوحدة الإنتاجية سواء أنتجت أم لم تنتج. وهي تبقى ثابتة على مدى فترة الإنتاج في المدى القصير، ما لم تتغير الطاقة الإنتاجية للمشروع.

3 - 2) التكاليف المتغيرة:

وتشمل التكاليف المتعلقة بالإنتاج مباشرة، فهي تزداد مع الإنتاج، مثل تكاليف المواد، والعمل، والوقود، والطاقة، وتكاليف التعبئة والتغليف، والنقل، والتخزين وغير ذلك. وتزداد هذه التكاليف بمعدل متناقص في البداية ثم ترتفع بمعدل متزايد بعد ذلك.

ويمكن أن نستعرض أمثلة لهذه التكاليف في شكل جدول أو أشكال بيانية ففي جدول (3 - 2) تظهر التكاليف بشكل إجمالي. والتكاليف الكلية هي حاصل جمع كل من التكاليف الثابتة والتكاليف المتغيرة. ومن الملاحظ أن إجمالي التكاليف في حالة عدم وجود إنتاج تعادل مجموع التكاليف الثابتة. وهو يدل على أنه لا توجد تكاليف متغيرة في حالة عدم وجود إنتاج.

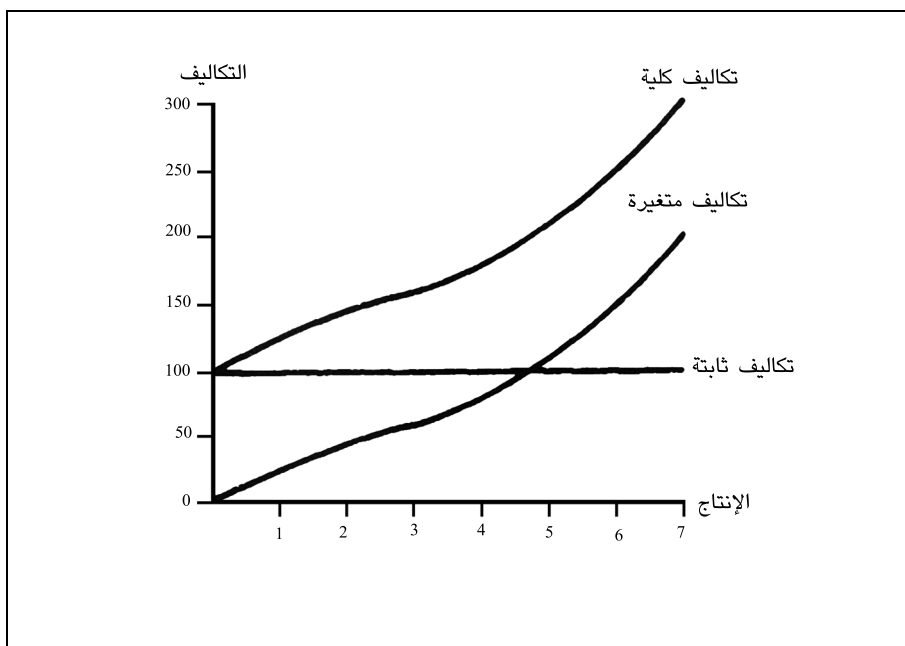
جدول (3 - 2)
تكاليف الإنتاج الثلاث

الإنتاج	التكاليف الثابتة	التكاليف المتغيرة	التكاليف الكلية
0	100	0	100
1	100	25	125
2	100	45	145
3	100	60	160
4	100	80	180
5	100	110	210
6	100	150	250
7	100	200	300

وعند رسم هذه التكاليف في شكل بياني، نرى أن شكل التكاليف الثابتة يمثله خط مستقيم موازي للمحور الأفقي، كما في شكل (3 - 3)، وهذا يؤكد ما سبق الحديث عنه بأن التكاليف الثابتة لا تتأثر بتغير الإنتاج سواء كان صفراً أو 7 وحدات، كما في الجدول المذكور.

ومن الملاحظ أيضاً أن منحنى التكاليف الكلية يشبه شكل منحنى التكلفة المتغيرة ويوازيه، لأن الفرق بينهما ثابت ويتمثل في التكاليف الثابتة. ولذلك يمكن القول بأن التغير في التكاليف الكلية يعود إلى التغير في التكاليف المتغيرة.

وبالنظر إلى أشكال منحنيات كل من التكاليف المتغيرة والتكاليف الكلية، نرى أنها تزداد في البداية بمعدل متناقص، ثم بعد ذلك ترتفع بمعدل متزايد بسبب وجود قانون تناقص الغلة الذي سبق الحديث عنه.



شكل (3 - 3)
التكاليف الكلية

3 - 3 تكلفة الوحدة:

إن المقصود بتكلفة الوحدة، هو إما تكلفة إنتاج الوحدة في المتوسط أو تكلفة إنتاج وحدة إضافية (التكلفة الحدية). وهنا ثلاثة أنواع من متوسطات التكاليف وهي:

أ) متوسط التكلفة الثابتة ويتم الحصول عليها من قسمة إجمالي التكاليف الثابتة على الكمية المنتجة. أي أن:

$$\text{متوسط التكاليف الثابتة} = \frac{\text{التكاليف الثابتة}}{\text{الكمية}} ، \text{ م ت ث} = \frac{\text{ت ت ث}}{\text{ك}}$$

ومن الملاحظ أن شكل منحنى هذه التكاليف يتناقص باستمرار مع زيادة الإنتاج، لأن ذلك نتيجة قسمة مقدار ثابت على مقدار متزايد. فالتكاليف ثابتة والإنتاج متزايد.

(ب) متوسط التكاليف المتغيرة وهو عبارة عن حاصل قسمة التكاليف المتغيرة على الكمية. أي أن:

$$\text{متوسط التكاليف المتغيرة} = \frac{\text{التكاليف المتغيرة}}{\text{الكمية}} , \text{ م ت م} = \frac{\text{ت م}}{\text{ك}}$$

وشكل منحنى هذه التكلفة يشبه الصحن فهي تنخفض مع زيادة الإنتاج لأن الإنتاج في البداية يزداد بمعدل أكبر من معدل زيادة التكاليف. ثم تصل إلى حد معين وترتفع بعده. وهي هنا تعكس من جديد قانون تناقص الغلة، لأن معدل الزيادة في التكاليف يكون أكبر من معدل الزيادة في الإنتاج.

(ج) متوسط التكاليف الكلية وهو يأتي من قسمة التكاليف الكلية على الكمية. أي أن:

$$\text{متوسط التكاليف الكلية} = \frac{\text{التكاليف الكلية}}{\text{الكمية}} , \text{ م ت ك} = \frac{\text{ت ك}}{\text{ك}}$$

ويمكن الحصول عليها كذلك من جمع كل من متوسط التكلفة الثابتة والتكلفة المتغيرة على النحو التالي:

متوسط التكلفة الكلية = متوسط التكلفة الثابتة + متوسط التكلفة المتغيرة.

ومنحنى متوسط التكاليف الكلية ينخفض في البداية بشكل كبير، لأن أحد مكوناته وهو متوسط التكاليف الثابتة ينخفض باستمرار مع زيادة الإنتاج. والجزء الأيسر من منحنى متوسط التكاليف الكلية يتميز بانخفاض التكاليف، والجزء الأيمن يتميز بزيادة التكاليف لأن أي زيادة في الإنتاج تتطلب زيادة أكبر في التكاليف. وهذا بسبب ظهور قانون تناقص الغلة، وربما بسبب زيادة التكاليف الإدارية للمنشأة.

- التكلفة الحدية (ت ح).

يمكن تعريف التكلفة الحدية، على أنها التغير في التكلفة الكلية الناجم عن التغير في الإنتاج بمقدار وحدة واحدة.

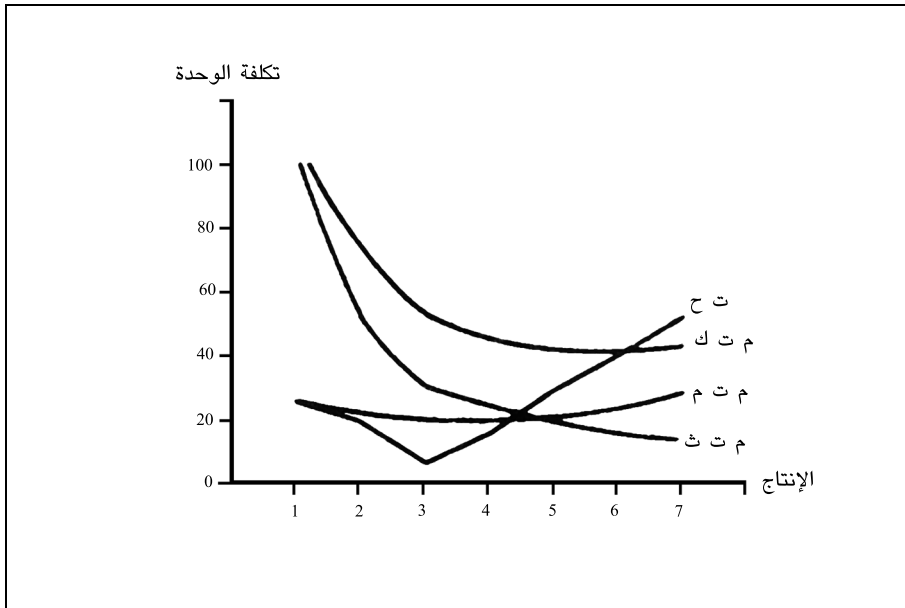
ولما كان الفرق بين التكاليف المتغيرة والتكاليف الكلية هو مقدار ثابت، فيمكن الحصول على التكلفة الحدية أيضاً من تغير التكلفة المتغيرة.

(4) العلاقة بين التكلفة الحدية ومتوسط التكاليف:

نلاحظ من شكل (3 - 4) أن هناك علاقة محددة بين التكاليف الحدية من جهة ومتوسط التكاليف من جهة أخرى. حيث نشاهد أن التكلفة الحدية تقع أدنى متوسطات التكاليف عند تناقص هذه التكاليف كما نرى أن التكلفة الحدية تقع فوق متوسطات التكاليف عندما تكون هذه التكاليف صاعدة. وتقطع التكلفة الحدية متوسطات التكاليف من أسفل. فما تفسير هذه العلاقة؟ إن هذا الوضع يعكس ببساطة العلاقة بين أي من المتوسطات وأي وحدة إضافية (حدية). فمثلاً إذا كان هناك متوسط أطوال مجموعة من الطلبة، وأضفنا إلى هذا المتوسط طول طالب آخر إضافي (حدي). وكان طول هذا الطالب أكبر من المتوسط الذي تم الحصول عليه في السابق فسيرتفع المتوسط. وإذا كان طوله أقل من المتوسط فسينخفض المتوسط. أما إذا كان طوله معادلاً للمتوسط فلن يتغير المتوسط المذكور. وقياساً على ذلك إذا أضفنا عمر أو وزن طالب إضافي (حدي) إلى متوسط سابق فسنجد أن هذا المتوسط يتأثر بالقيمة التي تضاف إليه. ولكي نعرف المتوسط الجديد يتحتم معرفة القيمة الإضافية (الحدية). وعلى هذا الأساس يمكن القول بأن التكلفة الحدية تسبق المتوسطات فهي تنخفض قبلها (انظر الجدول رقم (3 - 3)). فتسحب معها المتوسطات إلى أسفل ثم تبدأ في الصعود قبل المتوسطات فتجذب معها هذه المتوسطات إلى أعلى، ومن ثم فهي تقطعها من أسفل. ونقطة التقاطع تتساوى عندها التكلفة الحدية مع متوسط التكلفة.

إن الإدارة الكفؤة لأي منشأة، لا بد أن تكون على بينة من نوع وحجم

التكاليف التي تواجهها، لأن ذلك يساعدها في تحديد مسارها، ومعرفة وضعها المالي عند مقارنة هذه التكاليف بالإيرادات التي تحصل عليها من مبيعاتها، ومن ثم تستطيع أن تدرك ما إذا كانت تحقق عائداً أو تتكبد خسارة. وما إذا كانت ستستمر في الإنتاج أو تنسحب منه. إن ذلك يتطلب معرفة بأسعار منتجاتها. وهذه الأسعار تتوقف على نوع السوق الذي تعمل فيه المنشأة. وهذا ما سنحاول مناقشته في الفصل التالي.



شكل (3 - 4)
متوسطات التكاليف والتكلفة الحدية

حيث إن:

ت ح = التكلفة الحدية.

م ت ك = متوسط التكاليف الكلية.

م ت م = متوسط التكاليف المتغيرة.

م ت ث = متوسط التكاليف الثابتة.

ملخص

لقد تناول هذا الفصل كلاً من الإنتاج وتكاليف الإنتاج . وفيه تمت مناقشة بعض المفاهيم المتعلقة بالإنتاج والتكاليف ومنها :

- 1 . دالة الإنتاج وهي تبين العلاقة الفنية بين عدد الوحدات من عناصر الإنتاج التي تستخدمها المنشأة وما ينجم عن ذلك من إنتاج .
2. الإنتاج الحدي (الإضافي) وهو التغير في الإنتاج الكلي الناجم عن تغير وحدة من أحد عناصر الإنتاج .
3. متوسط الإنتاج وهو نسبة الإنتاج الكلي إلى مقدار عنصر الإنتاج اللازم لهذا الإنتاج .
4. قانون تناقص الغلة وهو يبين ما يطرأ على الإنتاج عند إضافة وحدات من عنصر متغير إلى عناصر أخرى ثابتة . حيث سيبدأ الإنتاج الحدي لهذا العنصر أخيراً في التناقص .
5. إن زيادة الإنتاج تتطلب زيادة التكاليف ، والتكاليف أنواع بعضها ثابت ، والبعض الآخر متغير ، كما أن هناك ما يعرف بالتكاليف الحدية . والتكاليف الثابتة هي تلك التكاليف التي لا تتغير بتغير الإنتاج . أما التكاليف المتغيرة فهي تلك التي تتغير مباشرة مع الإنتاج ، وتزداد كلما زاد الإنتاج وهناك علاقة أيضاً بين التكاليف والإنتاج وهذه المتوسطات هي :

$$\frac{م ت ث}{ك}$$

$$\frac{م ت م}{ك}$$

$$\frac{م ت ك = ت ك}{ك}$$

$$أو: م ت ك = م ت ث + م ت م$$

أما التكاليف الحدية فهي التغير في التكلفة الكلية الناجمة عن تغير الإنتاج بوحدة واحدة.

وهناك علاقة وطيدة بين متوسطات التكاليف والتكلفة الحدية، حيث تبدأ التكلفة الحدية في الانخفاض قبل انخفاض المتوسطات وبذلك تجذب هذه المتوسطات إلى أسفل. وتأخذ في الارتفاع قبل زيادة هذه المتوسطات فتسحبها إلى أعلى.

* * *

أسئلة للمراجعة

1. استخدام البيانات التالية :

أولاً : في إكمال الجدول.

ثانياً : رسم منحنى الإنتاج الكلي.

ثالثاً : رسم منحنيات متوسط الإنتاج، والإنتاج الحدي.

وحدات العمل	الإنتاج الكلي	متوسط الإنتاج	الإنتاج الحدي
0	0		
1	20		
2	50		
3	90		
4	120		
5	140		
6	150		
7	150		
8	140		

2. «لولا وجود قانون تناقص الغلة لأمكن زراعة غذاء العالم في أصيص».

ناقش هذه العبارة.

3. اشرح لماذا ينخفض متوسط التكاليف الكلية في البداية، ولكنها تزداد في النهاية مع زيادة الإنتاج؟

4. ما هي العلاقة على وجه التحديد بين كل من التكلفة الحدية ومتوسط التكاليف؟

5. أكمل الجدول التالي ثم ارسم منحنيات التكاليف الكلية، ومنحنيات متوسطات التكاليف والتكلفة الحدية.

كمية الإنتاج	التكاليف الثابتة	التكاليف المتغيرة	التكاليف الكلية	متوسط التكاليف الثابتة	متوسط التكاليف المتغيرة	التكاليف الحدية
0	100	0				
1		40				
2		64				
3		80				
4		88				
5		96				
6		108				
7		128				
8		160				
9		216				
10		300				

أسواق السلع

إن قرارات الإنتاج في المنشأة تتأثر بكل من التكاليف والإيرادات. وإذا كانت المنشأة على دراية بتكاليفها، فهي تريد أن تعرف شيئاً عن الأسعار التي تبيع بها منتجاتها، لأن ذلك يُمثل إيرادات لها. وعند مقابلة هذه الإيرادات مع التكاليف، تستطيع أن تكون على بينة من وضعها بدقة. فهي ستعرف ما إذا كانت ستحقق ربحاً أو تتكبد خسارة، لذلك يكون لازماً عليها معرفة الأسعار، ونوع الطلب الذي يواجهها، ونوع السوق الذي تعمل فيه. ويمكن أن يعرف السوق على أنها الظروف التي تباع فيها سلعة ما مثل السجائر أو الساعات أو المشروبات الغازية... إلخ، حيث إن الظروف التي تسوّق فيها أي سلعة قد تختلف عن الظروف التي تسوق فيها سلعة أخرى وبذلك يقال عن هذه الظروف طبيعة السوق أو نوع السوق وبذلك فلا يقصد بالسوق هنا سوق المشير مثلاً، أو سوق النور، أو سوق العرب، وإنما المقصود هو سوق سلعة واحدة، أي الظروف التي تسوق فيها هذه السلعة هل هي منافسة كاملة أم احتكار مطلق أم غير ذلك من الظروف أو الأسواق. وما هو موقفها من سعر السوق؟ فهل تستطيع أن تؤثر في هذا السعر أم أنها ستقبل السعر السائد؟ إن موقفها من السعر يتوقف على نوع السوق الذي تعمل فيه. لذلك يتحتم معرفة هيكل السوق لأن ذلك يؤثر في الإيرادات ومستوى الإنتاج في المنشأة. فهناك نماذج مختلفة من الأسواق وكل منها له خصائص معينة. ومن هذه الأسواق ما يتسم بالمنافسة، وآخر يتميز بالاحتكار، ونوع ثالث يجمع بين المنافسة والاحتكار، وسنعرض لهذه النماذج الثلاثة من الأسواق، ونبين خصائص كل

منها. وكيف أن هيكل كل سوق يؤثر في السعر ومن ثم في إيرادات المنشأة ووضعها الإنتاجي، ومعدل الربح والخسارة فيها. وأول هذه الأسواق هو سوق المنافسة الكاملة. إن دراسة هذا السوق ستساعد على فهم النماذج الأخرى من الأسواق.

أ) المنافسة الكاملة:

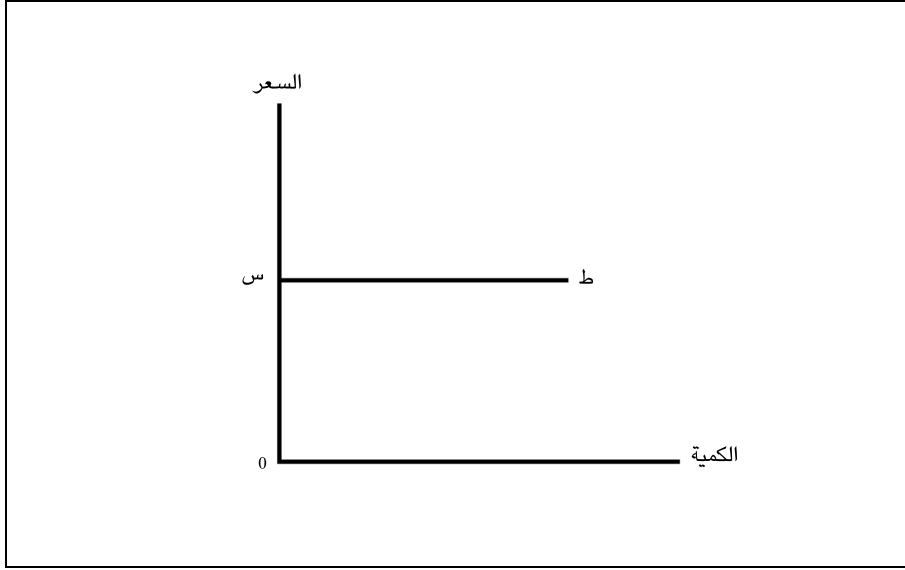
ويتميز هذا السوق بخصائص وشروط معينة نوجزها فيما يلي:

أ) وجود عدد كبير من البائعين والمشتريين، بحيث لا يستطيع أي منهم أن يؤثر بمفرده في سعر السوق. وتعتبر كل وحدة إنتاجية صغيرة إذا ما قورنت بحجم السوق، ولذلك لن يتمكن أي منتج أن يؤثر على الطلب أو العرض في السوق.

ب) أن يكون إنتاج المنشآت متجانساً ومتطابقاً مع إنتاج المنشآت الأخرى لكي لا يكون هناك فرق في الإنتاج يبرر اختلاف السعر بين المنشآت. فالقمح الذي يصنف بدرجة معينة يكون له سعر واحد في العادة.

ج) لا توجد موانع لدخول أو خروج المنشآت من السوق، وسواء كانت هذه الموانع مالية، أو قانونية، أو فنية أو غيرها. كما تتوافر حرية انتقال عوامل الإنتاج.

د) توافر المعلومات عن الأسعار والكميات بالسوق فإذا رفع البائع سعره فوق سعر السوق، فسيتحول المشترون إلى شراء السلع المماثلة من الآخرين لأنهم سيحصلون على نفس السلعة بسعر أقل. وليس من مصلحة المنشأة أن تباع كذلك بسعر أقل في الوقت الذي يمكنها أن تحصل على سعر أعلى في السوق، ولذلك فإن الطلب الذي يواجهه المنشأة التنافسية هو طلب لا نهائي المرونة أي أنه خط مستقيم يوازي المحور الأفقي كما في شكل (4 - 1).



شكل (4 - 1)
الطلب الذي يواجه منشأة تنافسية

1 - 1) التكاليف والإيرادات:

إن السعر في حالة المنافسة يتحدد في السوق، ولا تستطيع أي منشأة أن تؤثر في السعر لأن هناك العديد منها في السوق. لذلك فهي تقبل السعر السائد. وعليه كيف يحدد البائع الكمية التي ينتجها؟ إن قرار المنشأة المتعلق بالإنتاج يتوقف على ما تتحمله المنشأة من تكاليف وما تجنيه من إيرادات. ولتوضيح هذا الأمر سنأتي بمثال عددي يبين تكاليف وإيرادات منشأة افتراضية كما في جدول (4 - 1). وهذا الجدول يبين الكميات المنتجة، وإجمالي التكاليف التي أنفقتها المنشأة. وهي التكاليف الثابتة والتكاليف المتغيرة اللازمة للإنتاج. ويظهر السعر في الجدول على أنه مقدار ثابت لا تستطيع المنشأة تغييره. كما يظهر في العمود الرابع من الجدول، الإيراد الكلي وهو حصيلة المبيعات ويأتي من حاصل ضرب السعر في الكمية المباعة. وفي العمود الخامس يتجلى صافي الربح أو الخسارة من العملية الإنتاجية، وهو نتيجة لطرح إجمالي التكاليف من إجمالي الإيرادات.

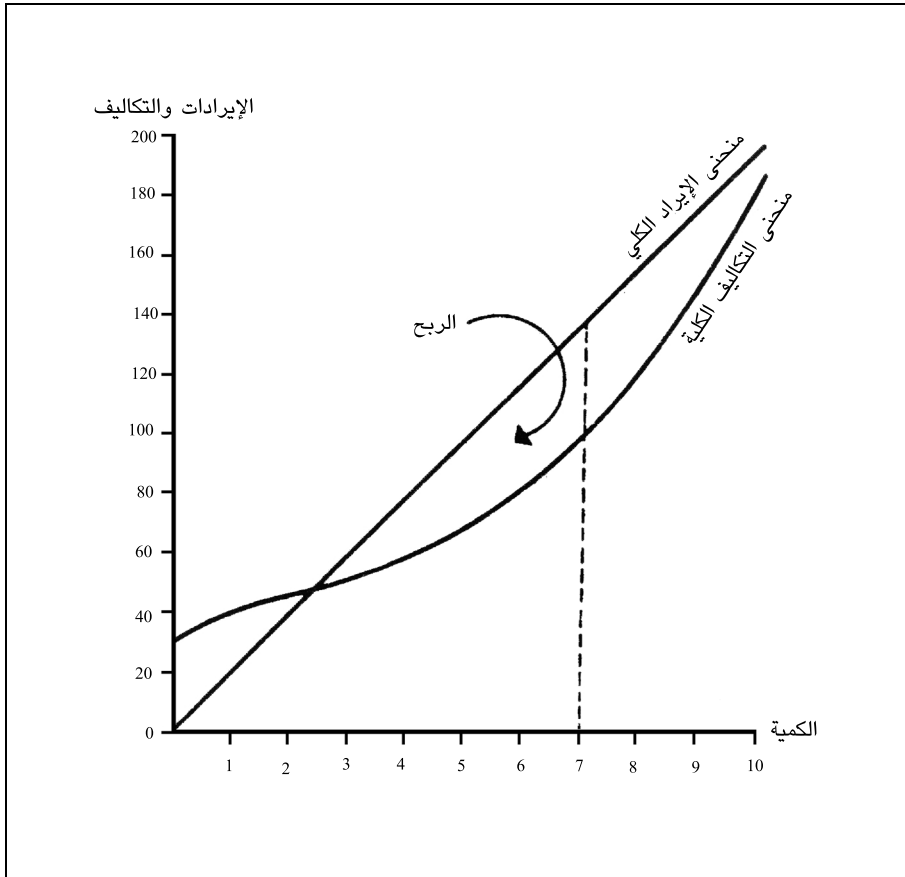
جدول (4 - 1)
تكاليف وإيرادات منشأة تنافسية

الكمية	التكاليف الكلية	السعر	الإيراد الكلي	صافي العائد
0	30	0	0	30-
1	40	20	20	20-
2	45	20	40	5-
3	51	20	60	9
4	59	20	80	21
5	70	20	100	30
6	84	20	120	36
7	102	20	140	38
8	125	20	160	35
9	154	20	180	26
10	190	20	200	10

وبمقارنة الإيراد الكلي مع التكاليف الكلية نلاحظ أن المنشأة تتكبد خسائر في المراحل الأولى من الإنتاج وحتى الوحدة الثانية، ثم تبدأ بعد ذلك في تحقيق عائد من الإنتاج. والسبب في هذا الوضع أنه في البداية تكون هناك تكاليف ثابتة بالإضافة إلى أن التكاليف تزداد مع زيادة الإنتاج. وبعد فترة يزداد الإنتاج بأكثر من الزيادة في التكاليف مما يجعلها تحقق عائداً. ولكن ما هو الوضع المناسب للمنشأة؟ إن ذلك يتوقف على هدف المنشأة. فهل تهدف المنشأة إلى تحقيق أقصى عائداً مثلاً؟ أم أنها تريد أن تحقق أقصى إنتاج ممكن

أو ربما أن تقلص من خسائرها إذا كانت خاسرة.

إذا كانت ترمي إلى تحقيق أقصى عائد فستنتج حتى الوحدة السابعة فهذا القدر من الإنتاج يضمن لها أقصى فرق بين الإيرادات والتكاليف أما إذا أرادت أن تحقق أقصى إنتاج لها بدون خسارة فتستمر حتى الوحدة العاشرة، وربما بعد ذلك أيضاً ما دامت الإيرادات الكلية تغطي التكاليف. ويمكن تمثيل هذا الوضع بيانياً كما هو في شكل (4 - 2).



شكل (4 - 2)
منحنى الإيراد الكلي والتكاليف الكلية لمنشأة تنافسية

وفي هذا الشكل يبدو منحنى الإيراد الكلي خطأ مستقيماً صاعداً إلى أعلى، والسبب في ذلك هو أنه يعكس وضع الإيراد الكلي في حالة المنافسة، وهو ببساطة عبارة عن حاصل ضرب مقدار ثابت (وهو السعر) في مقدار متزايد (وهو الكمية المنتجة)، لذلك فهو يبدو صاعداً على هذا النحو. أما منحنى التكاليف فهي كما سبق وأن شرحنا في الفصل السابق فهي تنخفض في البداية نظراً لتزايد الإنتاج. ولكنها في النهاية تأخذ في الارتفاع نظراً لظهور قانون تناقص الغلة.

ويعكس هذا الشكل نفس النتيجة التي أظهرت جدول (4 - 1) حيث يشير الشكل إلى نقطة تعادل بين الإيرادات والتكاليف بعد الوحدة الثانية. فقبل هذه النقطة يقع منحنى التكاليف فوق منحنى الإيراد الكلي وبذلك تظهر خسائر عند هذا المستوى من الإنتاج. أما بعد نقطة التعادل هذه فتحقق المنشأة أرباحاً لأن منحنى الإيراد الكلي يقع أعلى منحنى التكاليف الكلية، وتتسع الفجوة بينهما ثم يقتربان من جديد، وربما تظهر نقطة تعادل أخرى لاحقاً. فإذا أرادت المنشأة أن تحقق أقصى عائد فعليها أن تنتج الكمية التي تحقق لها أقصى فرق بين منحنى الإيراد الكلي والتكاليف الكلية (عند الكمية $7\frac{1}{2}$ مثلاً). وإذا ما أرادت تعظيم الإنتاج فيمكنها أن تزيد الكمية المنتجة (بعد الكمية السابقة) وحتى نقطة التعادل الجديدة. ويمكن الوصول إلى نفس النتائج؛ السابقة باستخدام متوسط التكلفة، ومتوسط الإيراد، والتكلفة الحدية.

1 - 2) إيراد الوحدة وتكلفة الوحدة:

يمكن الوصول إلى معرفة وضع المنشأة باستخدام متوسط التكاليف ومقارنته بمتوسط الإيراد، الإيراد الحدي. وكما ذكرنا في السابق يمكن اشتقاق هذه المتوسطات وكذلك المفهوم الحدي من البيانات الكلية. وعلى نفس المنوال يمكن اشتقاق متوسط التكاليف من جدول (4 - 1) السابق، وذلك بقسمة التكاليف الكلية على عدد الوحدات المنتجة. وكذلك الحال بالنسبة

لمتوسط الإيراد. ولكن لمتوسط الإيراد خاصية معينة في مسألة المنافسة فهو يساوي السعر لأن:

$$\text{متوسط الإيراد} = \frac{\text{الإيراد الكلي}}{\text{الكمية}} = \frac{\text{س} \times \text{ك}}{\text{ك}} = \text{س}$$

ومتوسط الإيراد يعادل الإيراد الحدي في حالة المنافسة.

والإيراد الحدي عبارة عن التغير في الإيراد الكلي للمنشأة الناجم عن بيع وحدة إضافية. وحيث إن المنشأة التنافسية تبيع إنتاجها بسعر موحد في السوق، لذلك يكون التغير في الإيراد الكلي ثابتاً، وهو السعر، ومن ثم يتطابق الإيراد الحدي مع السعر وجدول (4 - 2) يبين إيراد الوحدة وتكلفة الوحدة.

جدول (4 - 2)

تكلفة الوحدة وإيراد الوحدة

الكمية	م ت ك	س = م ر = ح	ت ح
0	0.0	0	
1	40.0	20	10
2	22.5	20	5
3	17.0	20	6
4	14.8	20	8
5	14.0	20	11
6	14.0	20	14
7	14.6	20	18
8	15.6	20	23
9	17.1	20	29
10	19.0	20	36

حيث إن:

م ت ك = متوسط التكاليف الكلية.

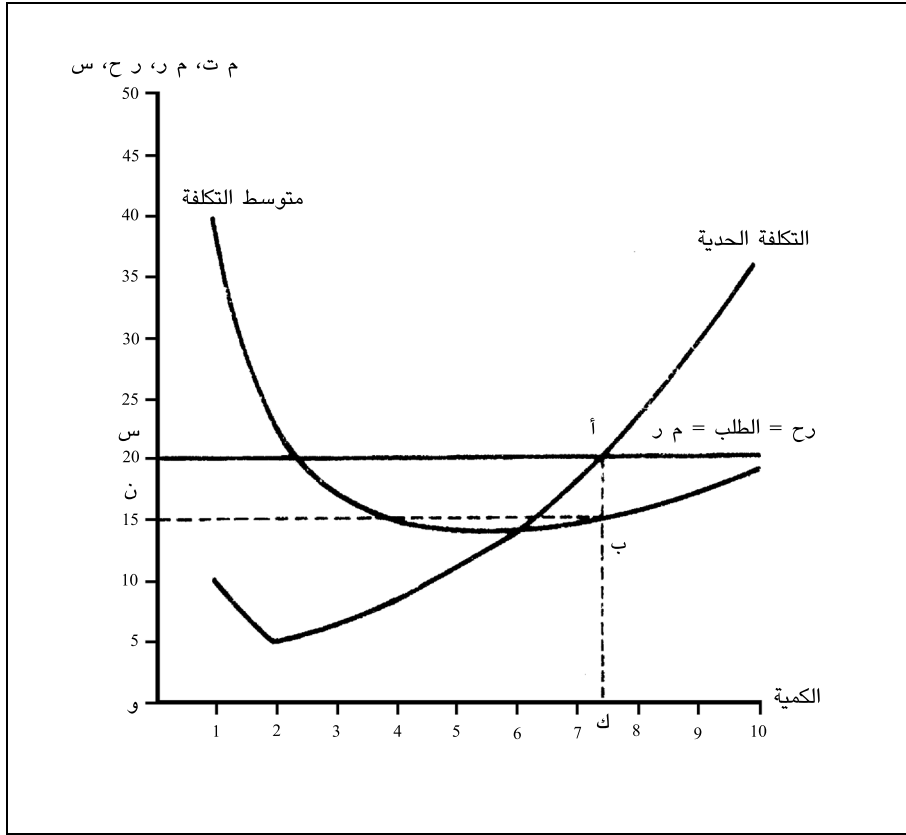
س = متوسط سعر الوحدة المباعة من السلعة.

م ر = متوسط الإيراد.

ر ح = الإيراد الحدي.

ت ح = التكلفة الحدية.

ولعلنا نلاحظ من جدول (4 - 2) ومن شكل (4 - 3) أن المنشأة ستعمل على زيادة إنتاجها إلى الحد الذي يتعادل فيه ما تجنيه من بيع وحدة إضافية (الإيراد الحدي) مع تكلفة هذه الوحدة من إنفاق إضافي (التكلفة الحدية)، لأن هذا هو الوضع الذي يحقق لها أقصى عائد. إن المنشأة تستطيع أن تباع المزيد من إنتاجها عند السعر السائد (الإيراد الحدي). وكل وحدة إضافية ستجني منها ما يعادل سعر السوق. وما دام السعر يفوق التكلفة الحدية فسيزداد الإيراد بأكثر من التكاليف مع زيادة الإنتاج ومعنى هذا زيادة الأرباح لأن الأرباح هي الفرق بين الإيراد الكلي والتكاليف الكلية، ولأن كل وحدة من المبيعات تضيف إلى الإيرادات أكثر مما تضيفه إلى التكاليف.



شكل (4 - 3)
تكلفة الوحدة وإيراد الوحدة

وستحقق المنشأة أقصى عائد لها عندما يتساوى السعر (الإيراد الحدي) مع التكلفة الحدية. ولماذا لا تعمل المنشأة على زيادة إنتاجها بعد ذلك؟ إن زيادة الإنتاج بعد هذه النقطة (نقطة أ في الشكل) ستضيف إلى التكاليف أكثر مما تضيف إلى الإيرادات، وهذا سيقولص من أرباحها. ومن هذه المتوسطات يمكن معرفة وضع المنشأة. لقد عرفنا أن الإيرادات تساوي المبيعات مضروبة في السعر أو متوسط الإيراد. وحيث إن (أ ك) يمثل متوسط الإيراد (أو السعر) وأن (و ك) تمثل الكمية فيصبح الإيراد الكلي هو (أ ك و س) في شكل 4 - 3 فهذا المستطيل يمثل مجموع الإيرادات. أما متوسط التكاليف عند ذلك

الإنتاج هو (ب ك) وبذلك يكون إجمالي التكاليف هو متوسط التكاليف مضروباً في الكمية أي مساحة المستطيل (ب ك و ن). ولما كان المستطيل الذي يمثل التكاليف أصغر من المستطيل الذي يمثل الإيرادات فإن الفرق بينهما هو صافي الربح وهو مساحة المستطيل (أ ب ن س). وبذلك يمكن الوصول إلى نفس النتيجة السابقة عندما قارنا التكاليف الكلية مع الإيراد الكلي.

وهناك ملاحظة هامة وهي أن الربح لا يظهر في حالة المنافسة إلا في المدى القصير. أما في المدى الطويل فيختفي هذا الربح لأن منشآت جديدة ستدخل السوق لمقاسمة هذا الربح. وستنتج المنشأة ما يغطي تكاليفها ودون تحقيق ربح إضافي. ومتى كانت المنشآت تتكبد خسارة في المدى القصير فستخرج بعض المنشآت من السوق، ويتحقق التعادل بين الإيرادات والتكاليف دون ربح إضافي أو خسارة. وبذلك ستبقى في السوق تلك المنشآت التي تستطيع أن تنتج بكفاءة وبأقل تكلفة من غيرها. وبذلك تعمل المنافسة على تخصيص أكفأ للموارد الاقتصادية.

وتبقى ملاحظة أخيرة وهي أن الجزء الصاعد من منحنى التكلفة الحدية الذي يقع فوق منحنى متوسط التكاليف يمثل منحنى العرض.

ولعلنا ندرك الآن سبب اتجاه منحنى العرض إلى أعلى، فهو يمثل التكاليف، وتزداد التكاليف مع زيادة الإنتاج. ولذلك نعود فنذكر بما سبق وإن قلناه بأن العرض يختلف عن الطلب، لأن العوامل التي تكمن خلفه تختلف عن تلك التي تكمن خلف منحنى الطلب. فالتكاليف تعتبر من أهم العوامل التي تحدد شكل واتجاه منحنى العرض.

وبعد هذا العرض الموجز لسوق المنافسة، سنناقش نوعاً آخر من الأسواق يستطيع البائع أو المنتج فيه أن يؤثر في السعر بدرجة كبيرة وهو سوق الاحتكار.

(2) الاحتكار البحث:

يتميز هذا النوع من الأسواق بوجود بائع واحد أو منتج واحد، يبيع أو ينتج سلعة فريدة ليس لها بديل قريب مثل النفط، أو الغاز، أو الكهرباء، أو الهاتف. كما أن هذا السوق يتميز بوجود موانع تعيق دخول الآخرين للسوق. وقد تكون هذه العقبات مالية مثل كبر حجم رأس المال المستثمر، أو موانع قانونية بحيث يقتصر إنتاج وبيع سلعة معينة على بائع واحد مثل التبغ، أو السلع التموينية. وقد يكون ذلك بسبب استخدام علامة تجارية أو براءة اختراع. وربما تكون العوائق بسبب ما يتطلبه الإنتاج من تقدم تقني بحيث يحتاج إلى خبرة وتدريب عالي مثل الصناعات الإلكترونية. وقد يكون ذلك بسبب وجود مورد طبيعي مثل الذهب أو الماس أو غيره من الموارد. كل ذلك يجعل المحتكر يؤثر إلى حد كبير في كل من السعر والكمية المنتجة.

(2-1) السعر والإيرادات في حالة الاحتكار:

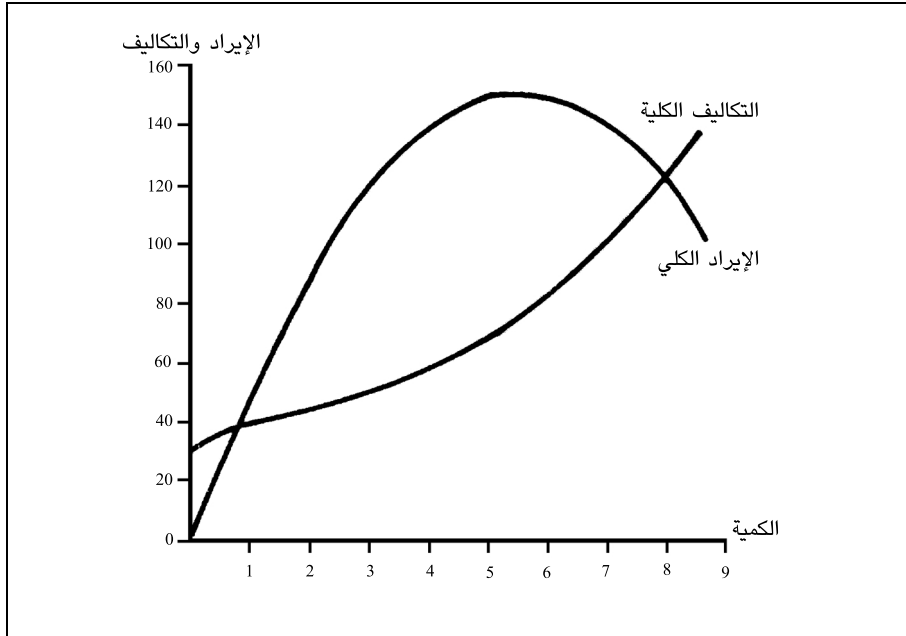
يختلف وضع الطلب والإيراد في حالة الاحتكار عنه في حالة المنافسة. فبينما تقبل المنشأة التنافسية السعر السائد في السوق، يمكن للمحتكر أن يخفض السعر إذا أراد أن يبيع كمية أكبر. لهذا فإن منحنى الطلب الذي يواجهه المحتكر ينحدر إلى أسفل بحيث يعكس العلاقة بين السعر (متوسط الإيراد) والكمية المباعة. وتبعاً لذلك فإن الإيراد الكلي يرتفع حتى يصل إلى حد معين ثم يأخذ في الانخفاض. وجدول (4 - 3)، والشكل البياني المصاحب له يوضحان هذه الظاهرة. وسبب عدم استمرار الإيراد الكلي في الارتفاع، كما يحدث في المنافسة، وهو أن الإيراد في هذه الحالة هو نتيجة حاصل ضرب مقدار متناقص (وهو السعر) في كمية متزايدة ولكن بمعدل متناقص.

ولمعرفة وضع المنشأة الاحتكارية يتطلب مقارنة التكاليف بالإيرادات،

وحيث إن التكاليف تتشابه عند أغلب المنشآت فسنستخدم جداول التكاليف السابقة. فإذا أرادت المنشأة الاحتكارية مثلاً أن تحقق أقصى إيراد لها فستنتج حتى الوحدة الخامسة أما إذا كان الهدف هو زيادة الإنتاج فيمكن أن تستمر في الإنتاج حتى الوحدة الثامنة كما هو مبين في شكل (4 - 4).

جدول (4 - 3)
السعر والإيراد في حالة الاحتكار

الكمية	التكاليف الكلية	السعر = م ر	الإيراد الكلي	الإيراد الحدي
0	30	55	0	
1	40	50	50	50
2	45	45	90	40
3	51	40	120	30
4	59	35	140	20
5	70	30	150	10
6	84	25	150	0
7	102	20	140	10-
8	125	15	120	20-

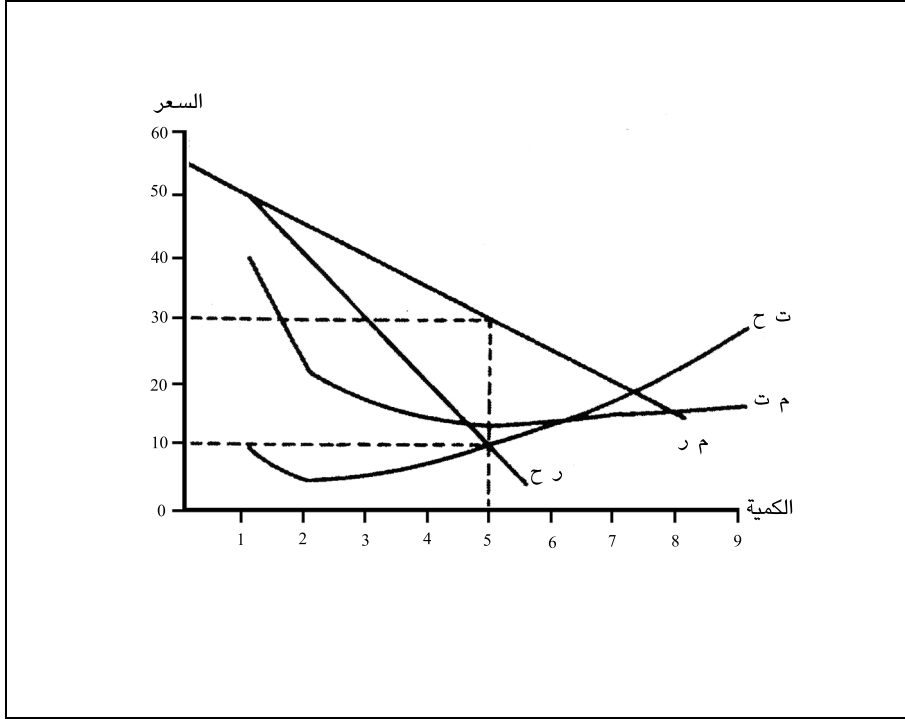


شكل (4 - 4)

الإيراد الكلي والتكاليف الكلية لمنشأة احتكارية

ومن الملاحظ من شكل (4 - 5) أن منحنى الإيراد الحدي يقع أسفل منحنى متوسط الإيراد (الطلب). وهو بذلك يختلف عن شكل منحنى الإيراد الحدي في حالة سوق المنافسة، لأن هذا الأخير يعادل منحنى متوسط الإيراد (الطلب). أما الإيراد الحدي في حالة الاحتكار فهو أقل من منحنى الطلب لأن المحتكر ينبغي أن يخفض من سعره على الوحدات التالية إن أراد أن يزيد من كمية مبيعاته.

ويتحدد السعر في حالة الاحتكار عند تقاطع منحنى الإيراد الحدي مع منحنى التكلفة الحدية. لأن ذلك يمثل الوضع الذي يحقق أقصى عائد للمحتكر. فقبل هذا الوضع كل وحدة تنتج وتباع تضيف إلى الإيراد أكثر مما تضيف التكاليف. وبعد نقطة التقاطع فإن كل وحدة إضافية تضيف إلى التكاليف أكثر مما تضيف إلى الإيراد. ولذلك عند نقطة تقاطع التكاليف الحدية مع الإيراد الحدي يحقق المحتكر أقصى عائد له.



شكل (4 - 5)
إيراد الوحدة وتكلفة الوحدة لمنشأة احتكارية

(3) المنافسة الاحتكارية:

لا يكاد يوجد في الحياة العملية نظام المنافسة الكاملة أو الاحتكار البحت، ولكن أغلب ما نشاهده هو مزيج من المنافسة والاحتكار فبعض الأسواق قد تكون أقرب إلى المنافسة وبعضها الآخر قد يكون أقرب إلى الاحتكار. ويتميز سوق المنافسة الاحتكارية بما يلي:

- أ) وجود عدد كبير من البائعين والمشتريين للسلعة محل البحث بحيث لا يستطيع أي منهم أن يسيطر على السوق.
- ب) يتم التعامل مع إنتاج مختلف أو غير متجانس، حيث تنتج وتباع السلعة بأشكال مختلفة قليلاً عن بعضها.

ج) هناك حرية الدخول والخروج من وإلى السوق، أي لا توجد موانع تحد من ذلك.

د) توافر المعلومات.

ويتضح أن المنافسة الاحتكارية تختلف عن المنافسة في أن السلعة الواحدة تقدم في أشكال مختلفة مثل سلعة الصابون أو الشامبو أو ساعات اليد أو الأحذية... إلخ. وقد يكون هذا الاختلاف في السلع حقيقياً أو صورياً. فبعض السلع قد يكون الاختلاف بينها طفيفاً بينما يكون الاختلاف بين بعضها الآخر يكمن في اختلاف العلامة التجارية، أو الألوان، أو التغليف وطريقة التعبئة. فمثلاً الأقراص التي تؤخذ لمعالجة الصداع تأتي تحت أسماء، وعبوات مختلفة على الرغم من أن تركيبها الكيميائي قد يكون متجانساً. وكذلك السجائر تباع تحت علامات مختلفة، وبنكهات متباينة. وكذلك معاجين الأسنان والصابون تأتي بأسماء، وألوان وروائح مختلفة كل ذلك لإقناع المستهلك أن بعضها يختلف عن البعض الآخر ولتبرير اختلاف الأسعار بين الأنواع المتشابهة من السلع.

وقد يكون التركيز كذلك على الموقع المناسب، ونوعية الإنتاج، وسمعة البائع وبعض الميزات المختلفة للسلعة. ومن أمثلة هذه السلع أيضاً، السلع الغذائية، والمشروبات والملابس، والسلع المنزلية، والأحذية والأثاث، وغيرها. وحيث إن المنشآت تقدم نفس السلعة أو الخدمة فتكون المنافسة حادة ويحاول كل منتج أو بائع أن يستقطب المتعاملين عن طريق السعر ونوعية الخدمة.

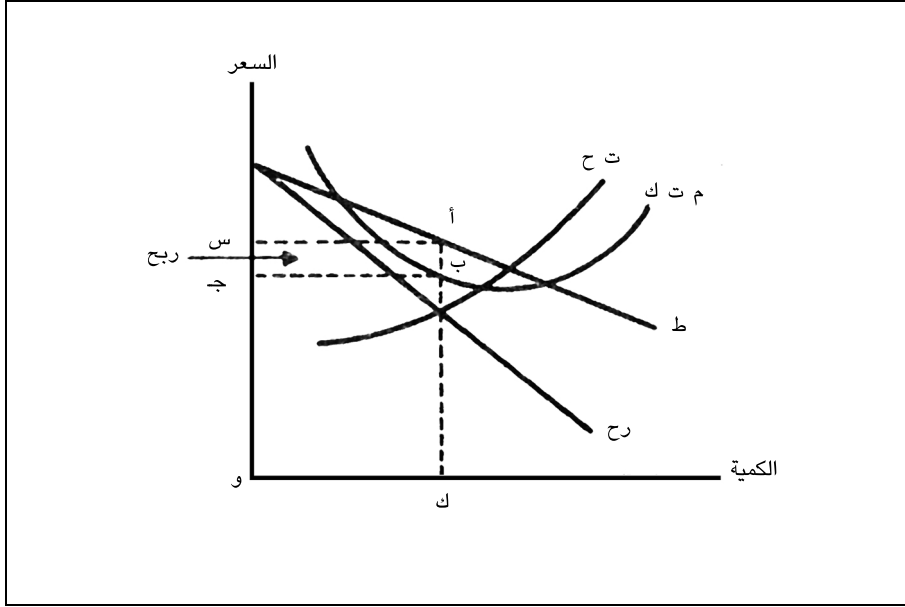
3-1) السعر والإنتاج في حالة المنافسة الاحتكارية

إن الطلب الذي يواجه المنشأة ينحدر إلى أسفل (مثل حالة الاحتكار) لكنه يتصف بالمرونة نظراً لتوافر بدائل قريبة للسلعة. فانخفاض السعر سيؤدي إلى مزيد من المبيعات، ويقع منحني الإيراد الحدي تحت منحني الطلب.

وعلى الرغم من أن المنشأة قد تملك درجة من التحكم في السعر فإن قدرتها على التحكم تظل محدودة لأنها تواجه منافسة من بعض المنشآت الأخرى التي تعرض إنتاجاً مشابهاً. فعندما تخفض الأسعار قد تجذب بعض المستهلكين وليس أغلبهم. كما أنها عندما ترفع الأسعار قد تفقد بعض المستهلكين ولكن يستمر معها البعض الآخر الذين يفضلون بعض مزايا السلعة.

إن كل منشأة يمكنها زيادة إنتاجها، ومن ثم تحقيق عائد أكبر ما دام كل وحدة تضيف إلى الإيراد أكثر مما تضيف إلى التكاليف إلى أن يتساوى الإيراد الإضافي (الحدي) مع التكلفة الإضافية (التكلفة الحدية). وشكل (4) - (6) يبين السعر الذي يحقق أقصى عائد في حالة المنافسة الاحتكارية. إن حجم الإيراد الكلي هو مساحة المستطيل (أ ك و س) وهو يفوق التكاليف التي يمثلها المستطيل (ب ك و ج) ويبقى صافي الربح وهو (أ ب ج س). إن ظهور الربح سيحفز منشآت جديدة على الدخول لاقتسام الربح مما سيعمل في المدى الطويل على اختفاء الربح والوصول إلى وضع يتساوى فيه متوسط الإيراد مع متوسط التكاليف وهذا يشبه وضع المنافسة في المدى الطويل.

ونظراً لتشابه المنتجات تحاول المنشآت، عن طريق الدعاية والإعلان، الترويج لمنتجاتها، وإعطاء المستهلكين معلومات عن المنتجات والأسعار. ولكن البعض يرى أن الهدف من الإعلان هو لإقناع المستهلكين بدل تقديم معلومات لهم. ويرى البعض أن الإعلان قد يساعد على زيادة المنافسة بينما يرى البعض الآخر أنه يساعد على التركيز والاحتكار لأن المنشآت الكبيرة أقدر من غيرها على تحمل تكاليف الإعلان. كما يرى البعض أن الإعلان يجعل المستهلكين على دراية بالمنتجات ويوسع السوق بينما يرى البعض الآخر أن الإعلان يشجع الاختلاف الصوري بين المنتجات وهذا يؤدي إلى إهدار للموارد وارتفاع في التكاليف ومن ثم ارتفاع في الأسعار.



شكل (4 - 6)
السعر والإنتاج في حالة المنافسة الاحتكارية

ومما يؤخذ على المنافسة الاحتكارية، هو أنها قد تؤدي إلى عدم الكفاءة الاقتصادية. وذلك عن طريق سوء تخصيص الموارد حيث يتم تقليص الإنتاج ورفع الأسعار، وتستخدم قاعدة تساوى الإيراد الحدي مع التكاليف الحدية بدلاً من استخدام تساوي السعر مع التكاليف الحدية. كما أن أسلوب المنافسة غير السعرية التي تتبعها منشأة المنافسة الاحتكارية قد لا تكون مرغوبة إذا كانت تؤدي إلى زيادة التكاليف. وقد تؤدي كذلك إلى هدر في النشاط الاقتصادي متى وجدت بها طاقات زائدة.

* * *

ملخص

لقد ناقشنا في هذا الفصل ثلاثة أنواع من أسواق السلع وهي المنافسة، والاحتكار، واحتكار القلة. ويتميز سوق المنافسة بوجود عدد كبير من البائعين والمشتريين، وهم يتعاملون في سلعة متجانسة. ولا توجد موانع للدخول والخروج من وإلى السوق. كما تتوافر معلومات للمتعاملين عن الكميات والأسعار في السوق. وتواجه المنشأة التنافسية طلباً كاملاً المرونة، ولا تستطيع أي منشأة أن تؤثر في السعر ولذلك فهي تقبل السعر السائد في السوق. وهذا السعر يتعادل مع كل من متوسط الإيراد والإيراد الحدي. وتحقق المنشأة التنافسية أقصى عائد لها عندما يتساوى ثمن بيع وحدة إضافية من الإنتاج (الإيراد الحدي) مع ما تضيفه هذه الوحدة إلى التكاليف (التكاليف الحدية). وستزيد المنشأة التنافسية من إنتاجها ما دام كل وحدة تضيف إلى الإيراد أكثر مما تضيف إلى التكاليف إلى المدى الذي يكون فيه الفرق بين كل من الإيراد الكلي والتكاليف الكلية أكبر ما يمكن.

إن منحنى العرض يمثل ذلك الجزء الصاعد من منحنى التكلفة الحدية الذي يقع فوق منحنى متوسط التكاليف المتغيرة. وستحقق المنشأة التنافسية عائداً في المدى القصير عندما يكون السعر أعلى من متوسط التكلفة الكلية. ولكن دخول منشآت جديدة إلى السوق سيجعل هذا الربح يتلاشى في المدى الطويل. أما إذا كانت تتكبد خسارة فإن خروج بعض المنشآت من السوق سيعيد التوازن عندما يتساوى السعر مع متوسط التكلفة.

وعلى النقيض من المنافسة فإن الاحتكار يتميز بوجود بائع واحد لسلعة فريدة بدون بديل قريب. كما أن هناك موانع تحد من الدخول إلى هذا السوق. وهذه الموانع قد تكون اقتصادية، أو قانونية، أو فنية. ويساعد الاحتكار على فهم أوضاع الأسواق الأخرى التي قد تشمل أكثر من منتج. كما أنه يسلط الضوء على سلوك بعض المنشآت التي تحتكر إنتاجاً معيناً أو خدمة معينة مثل خدمات الهاتف أو المرافق العامة.

ومن الملاحظ أن منحنى الطلب الذي يواجهه المحتكر ينحدر إلى أسفل وإلى اليمين. ويقع منحنى الإيراد الحدي أسفل منحنى الطلب وذلك بسبب فقدان الإيرادات الناجمة عن تخفيض السعر عن الوحدات التي كان بالإمكان بيعها بسعر أعلى. ويبيع المحتكر كمية أقل بسعر أعلى لكي يحصل على أقصى عائد ممكن. وسيزيد من إنتاجه ويخفض السعر ما دام كل وحدة تضيف إلى الإيراد (الإيراد الحدي) أكثر مما تضيف إلى التكاليف (التكاليف الحدية) إلى أن يتساوى الإيراد الحدي مع التكاليف الحدية ويتحدد السعر عند نقطة على الطلب مقابل هذا الإنتاج.

أما المنافسة الاحتكارية فهي مزيج من المنافسة والاحتكار، أي أنها تتميز بوجود عدد كبير من المنشآت التي تنتج سلعاً مختلفة بعض الشيء، مع عدم وجود موانع للدخول والخروج من وإلى السوق. كما أن الطلب الذي يواجهه منشأة المنافسة الاحتكارية ينحدر إلى أسفل وهو أكثر مرونة من نظيره في حالة الاحتكار. والمنشأة التي تبحث عن تحقيق أقصى عائد لها ستزيد من إنتاجها ما دام ثمن بيع كل وحدة إضافية (الإيراد الحدي) يفوق ما تضيفه هذه الوحدة إلى التكاليف (التكلفة الحدية). ولذلك فهي ستخفض أسعارها من أجل زيادة الإنتاج حتى يتعادل الإيراد الحدي مع التكلفة الحدية. والسعر يكون في العادة أعلى من التكلفة الحدية. وفي المدى القصير قد تحقق المنشأة ربحاً أو خسارة. ومتى حققت المنشأة أرباحاً فستغري هذه الأرباح المنشآت الأخرى بالدخول إلى السوق لمقاسمة الأرباح ويختفي تبعاً لذلك الربح الاقتصادي، وأما في حالة الخسارة ستخرج منشآت من السوق حتى يرتفع السعر ويعود التوازن من جديد وتختفي الخسارة. ويؤخذ على المنافسة الاحتكارية عدم التخصيص الكفؤ للموارد بسبب تقليص الإنتاج ورفع السعر.

* * *

أسئلة للمراجعة

أولاً - المنافسة الكاملة:

1. ما هي الخصائص المميزة للمنافسة الكاملة؟
2. ما هو المبدأ الأساسي في تحقيق أقصى عائد للمنشأة التنافسية؟
3. هل التكلفة هي التي تحدد سعر سلعة معينة أم أن السعر هو الذي يحدد التكلفة؟
4. بين لماذا لا تستطيع المنشأة التنافسية أن تتوسع في إنتاجها بدون حدود إذا كانت تستطيع أن تبيع كل ما تريد عند السعر السائد؟
5. اشرح لماذا يتعادل كل من السعر، ومتوسط الإيراد، والإيراد الحدي، في حالة المنافسة؟
6. عرف الإيراد الحدي.
7. يبين الجدول التالي الإيرادات والتكاليف المتوقعة لمنشأة تنافسية. والمطلوب:
أ) إكمال الجدول.
ب) بين ما يمكن أن تنتجه هذه المنشأة إذا كانت الأسعار 50، 55، 45.
ج) ارسم منحنى التكاليف الكلية والإيراد الكلي.
د) ارسم منحنى متوسط التكاليف، ومنحنى الإيراد الحدي، والتكلفة الحدية.

جدول الإيرادات والتكاليف لمنشأة تنافسية

الإنتاج	التكاليف الكلية	السعر	التكلفة الحدية	متوسط التكلفة المتغيرة	متوسط التكلفة الكلية	صافي العائد
0	100					
1	120					
2	135					
3	155					
4	190					
5	230					
6	275					
7	325					
8	380					
9	440					
10	515					

ثانياً - الاحتكار:

1. عرف الاحتكار.
2. ما هي موانع الدخول؟ وهل يمكن إعطاء ثلاثة أمثلة على ذلك؟
3. قارن بين المنافسة والاحتكار من حيث:
 - أ) جداول الطلب.
 - ب) العلاقة بين الإيراد الحدي ومتوسط الإيراد.
 - ج) قدرتها على التحكم في السعر.
4. أكمل الجدول التالي وأرسم كلاً من:

أ) منحني الإيراد الكلي والتكاليف الكلية.

ب) منحني متوسط التكلفة الكلية، منحني متوسط الإيراد، منحني التكلفة الحدية، منحني الإيراد الحدي.

جدول الإيرادات والتكاليف لمنشأة احتكارية

الكمية	م - ر - س	ر ك	ر ح	ت ك	م ت ك	ت ح	صافي الإيراد
0	21			22			
1	20			37			
2	19			42			
3	18			45			
4	17			47			
5	16			50			
6	15			54			
7	14			59			
8	13			65			
9	12			72			
10	11			80			
11	10			89			
12	9			99			

ثالثاً - المنافسة الاحتكارية:

- 1 - ما الفرق بين كل من المنافسة الاحتكارية والمنافسة الكاملة؟
- 2 - لماذا تنفق منشأة المنافسة الاحتكارية على الإعلان؟
- 3 - كيف يتحدد الإنتاج والسعر في سوق المنافسة الاحتكارية؟

نظرية التوزيع

يعتبر تقسيم الإنتاج أو الدخل المكتسب بين أفراد المجتمع من الموضوعات المثيرة للجدل في الاقتصاد. ويهتم توزيع الدخل بما يمكن أن يناله كل عنصر من عناصر الإنتاج، أو النسبة التي يحصل عليها كل عنصر من الإنتاج الكلي في الاقتصاد. لذلك يتحتم معرفة الكيفية التي تتم بها مكافأة عناصر الإنتاج، ويحدث ذلك في سوق عناصر الإنتاج. وقد تناولنا في الفصل السابق سلوك الوحدات الإنتاجية في أسواق الإنتاج، وتعرضنا للإنتاج والأسعار في ظروف أسواق مختلفة. ورأينا أنه لتحقيق أي قدر من الإنتاج تحتاج المنشأة إلى استخدام عناصر الإنتاج. لذلك ينبغي التعرف على سلوك المنشآت في أسواق عناصر الإنتاج. ويمكن تطبيق نفس أدوات التحليل السابقة في هذا الصدد. فكل منشأة تحاول أن تحصل على كمية الموارد التي تحتاج إلى استخدامها، كما تحاول أن تقدر الطلب على مدخلات الإنتاج بشكل صحيح، لأن لذلك انعكاسات على كل من التكاليف والإيرادات ومن ثم صافي العائد الذي تأمل في تحقيقه.

والطلب على عناصر الإنتاج طلب مشتق، أي أنه طلب مستمد من الطلب على الإنتاج النهائي. فهناك طلب مباشر وهو بغرض الاستهلاك النهائي للسلعة، مثل الطلب على الخبز والملابس وغيرها. أما الطلب المشتق فهو طلب غير مباشر، فالطلب على الإطارات مشتق من الطلب على السيارات، والطلب على الزجاج مشتق من الطلب على المباني، والطلب على العمل مشتق من الطلب على السلع والخدمات التي ينتجها العمل، والطلب على

قطعة أرض مشتق من الطلب على بناء معين، وهكذا. ويعتمد الطلب على أي من عناصر الإنتاج على ما يلي:

1. إنتاجية عنصر الإنتاج، فزيادة إنتاج أي عنصر ستؤدي إلى زيادة الطلب على ذلك العنصر.

2. قيمة الإنتاج الناجم عن استخدام عنصر الإنتاج، إن تحسن الإنتاج أو انخفاض سعره يؤدي إلى زيادة الطلب عليه، ومن ثم إلى زيادة الطلب على الموارد اللازمة لإنتاجه.

3. سعر عنصر الإنتاج بالنسبة لأسعار العناصر الأخرى. فعندما ينخفض سعر عنصر الإنتاج مقارنة بالعناصر الأخرى، فإن الكمية المطلوبة منه تزداد لأن المنشآت ستزيد من استخدامه بدلاً من العناصر الأخرى.

إن استخدام عناصر الإنتاج يمثل تكلفة للمنشأة، وما تحصل عليه المنشأة من بيع إنتاج هذه العناصر يمثل إيرادات لها. وهي تحاول أن تحصل على أقصى عائد عندما تقارن هذه الإيرادات بالتكاليف التي تتكبدها في الإنتاج. وستستخدم هذه العناصر إلى الحد الذي يتعادل فيه ما يضيفه كل عنصر إلى الإيراد مع ما يضيفه هذا العنصر إلى التكاليف.

وستتناول كل عنصر من عناصر الإنتاج. وناقش كيفية تحديد مكافأة كل عنصر من هذه العناصر أو تحديد سعره، وذلك عن طريق طلب وعرض عنصر الإنتاج، والعوامل المؤثرة في كل من طلب وعرض عناصر الإنتاج، وهي العمل، والأرض، ورأس المال، والقدرة الإدارية.

(1) الأجور:

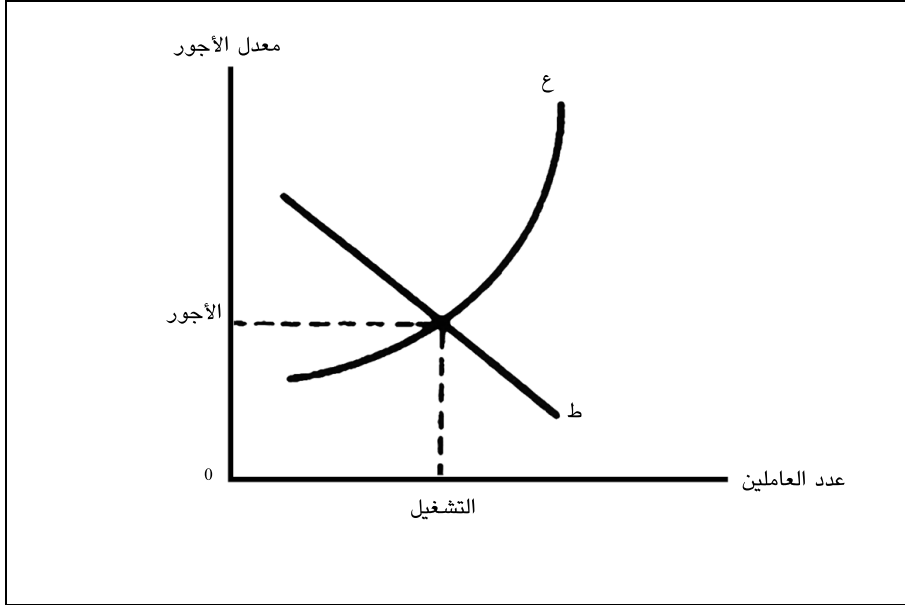
(1 - 1) العمل:

يعتبر العمل أهم عناصر الإنتاج بل إن بعض النظم الاشتراكية يعتبر العمل هو عنصر الإنتاج الوحيد. ويمثل دخل العمل حوالي ثلاثة أرباع الناتج

المحلي الإجمالي . وتحدد مكافآت العاملين عن طريق طلب وعرض العمل .

1 - 2) عرض العمل:

إن قوة العمل مستمدة من السكان ممن هم فوق سن الخامسة عشر . ومعدل مشاركة قوة العمل هو نسبة قوة العمل إلى مجموع السكان . ويعتمد عرض العمل على وقت فراغ العنصر البشري بعد الوقت المخصص للنوم والأكل . حيث تزداد الكمية المعروضة من العمل بزيادة الأجور . غير أن هناك أثاراً متعارضان لزيادة معدل الأجور . الأثر الأول هو أن العاملين يشعرون بزيادة في الدخل عند زيادة الأجور ، ويرغبون بالتالي في العمل فترات أقل ، ومن ثم يستمتعون بوقت فراغ أطول ، والأثر الثاني هو أن العاملين يرغبون في العمل فترة أطول لكي يتمكنوا من شراء السلع بدل الراحة أو وقت الفراغ . وعند ذوي الدخل المحدود يغلب الأثر الثاني على الأثر الأول ، بينما يغلب أثر الدخل في حالة فئات الدخل المرتفع حيث يفضل العاملون الراحة على العمل ، ومع زيادة الأجور يرغبون في العمل ساعات أقل . وفي العادة فإن أغلب العاملين يستجيبون لزيادة الأجور ، وفي شكل (5 - 1) يبدو عرض العمل صاعداً إلى أعلى مشيراً إلى العلاقة الطردية بين مستوى الأجور والتشغيل . ويمكن عن طريق الاستثمار البشري المتمثل في التعليم زيادة قدرة العنصر البشري بحيث يتمكن من أداء العمل بشكل أفضل فالتعليم يصقل المواهب ويرفع من الكفاءات عن طريق التدريب المناسب الذي يعمل على إخراج أناس أكثر كفاءة .



شكل (5 - 1)
طلب وعرض العمل وتحديد الأجور

1 - 3) الطلب على العمل:

لما كان الطلب على العمل طلباً مشتقاً، فإن ما يؤثر على السلعة المنتجة يؤثر على الأجور، لذلك فإن طلب المنشآت على العمل يتأثر بالنتائج الإضافية الذي يضيفه كل عامل إلى الإنتاج (أي الإنتاج الحدي للعمل)، وكذلك بسعر هذا الناتج. ومن شكل (5 - 1) نرى أن الطلب على العمل ينحدر إلى أسفل وهذا يشير كالعادة إلى العلاقة العكسية بين الأجور والاستخدام، فكلما انخفض معدل الأجور زادت كمية العمل المطلوبة، ومن ثم الاستخدام. ومن الملاحظ أن شكل (منحنى الطلب أي مرونته) يعتمد على مجموعة من العوامل نذكر منها ما يلي:

أ) مرونة طلب السلعة، فكلما كان الطلب على السلعة مرناً كلما كان الطلب على العمل مرناً.

ب) نسبة تكلفة العمل إلى التكلفة الإجمالية، فكلما كانت نسبة تكلفة العمل

إلى التكلفة الكلية كبيرة كلما كان الطلب على العمل أكثر مرونة.
(ج) سهولة استخدام عناصر أخرى، فكلما كان بالإمكان استخدام عوامل أخرى بدل العمل كلما كان الطلب مرناً.

1- 4) تحديد الأجور والاستخدام:

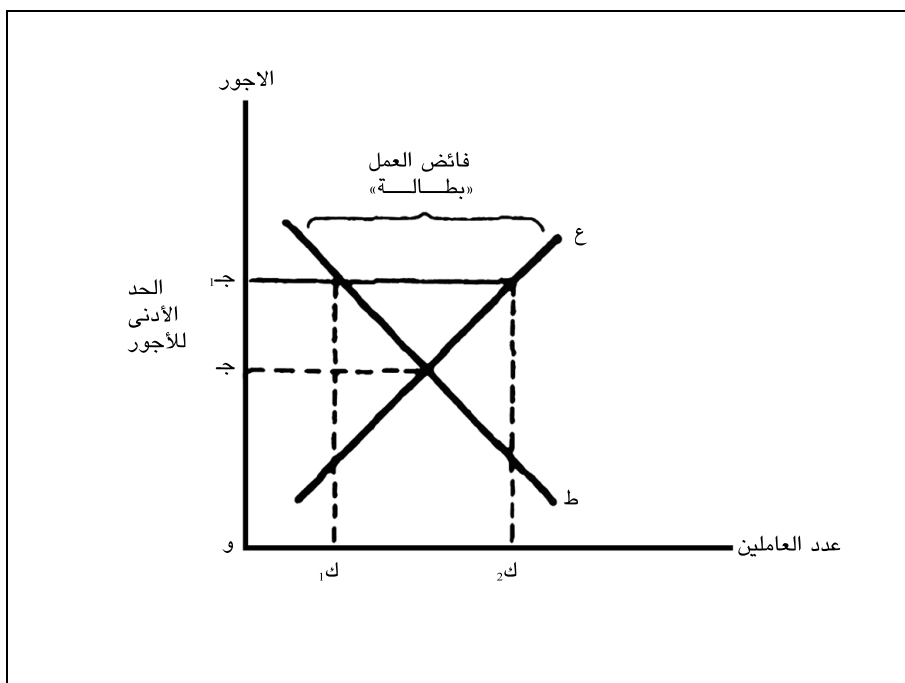
تحدد الأجور بتقاطع كل من طلب وعرض العمل، ويختلف الوضع في حالة المنافسة عنه في حالة الاحتكار. حيث تلعب النقابات العمالية دوراً كبيراً في تحديد معدل الأجور. فقد يكون هناك تدخل لتحديد حد أدنى للأجور أو سقف للأجور لا يسمح بدفع معدل أجور أقل منه وقد يكون الهدف من ذلك هو ما يلي:

(أ) منع بعض المنشآت من دفع أجور أقل من المستوى المطلوب.

(ب) وضع حد أدنى لمستوى المعيشة.

(ج) زيادة دخل العاملين.

ولكن هذا الإجراء هو إحداث فائض في عرض العمل ويترتب على ذلك وجود بطالة. لأن كلاً من الراغبين في العمل بأجر أدنى من ذلك وبعض الراغبين في العمل عند ذلك الأجر قد لا يجدون عملاً، كما هو موضح في شكل (5 - 2).



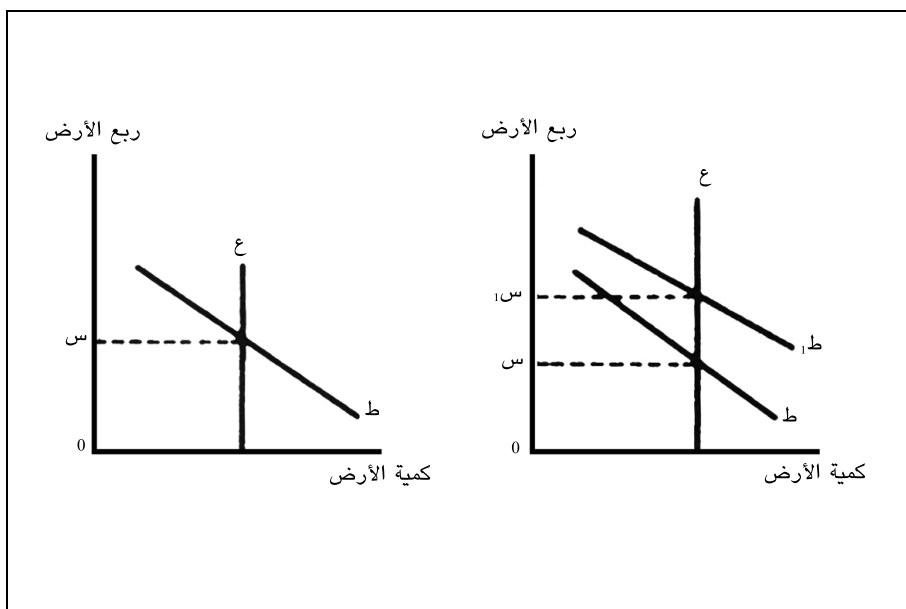
شكل 5 - 2

الحد الأدنى للأجور

من الملاحظ أن الأجر التوازني هو جـ في حالة عدم التدخل ولكن بوضع حد أدنى للأجور عند جـ1 تكون البطالة هي ك1 ك2. ولذلك ينبغي مراعاة تأثير مثل هذا الإجراء، ومقارنتها بالأهداف المرجوة منه.

(2) الريع:

الريع هو دخل عنصر الأرض، وتختلف الأرض عن بقية عناصر الإنتاج الأخرى بأن عرضها ثابت عند كل سعر محتمل، ولذلك نرى أن منحنى العرض في هذه الحالة عبارة عن خط عمودي، ويشير إلى أنه عديم المرونة. وحيث إن عرض الأرض ثابت، فإن ريع الأرض يتحدد بواسطة جانب الطلب كما في شكل (5 - 3 أ). ومتى زاد الطلب على الأرض سيرتفع ريع الأرض من س إلى س1 كما في الشكل (5 - 3 ب).



شكل (5 - 3 أ)

شكل (5 - 3 ب)

تحديد ريع الأرض

ويتم الحصول على الريع دون جهد يذكر لأنه ينبع من خاصية معينة تتمتع بها الأرض كالخصوبة والموقع. ولكن الأرض تختلف في جودتها، وموقعها، وتضاريسها. لذلك يبذل جهد ووقت ومال في استصلاحها أو استغلالها ومن ثم تختلف فيما تنتجه، أو الحصول عليه منها، وتختلف بالتالي في ريعها. ويطلق على الأرض التي لا ريع لها بالأرض الحدية. كما أن الريع يظهر في عناصر الإنتاج الأخرى التي تتمتع بمحدودية العرض، ومثال ذلك ما يتقاضاه لاعبي الكرة الموهوبين من أجور عالية في هذا المجال.

(3) سعر الفائدة:

إن الفائدة هي ما يدفع مقابل المبالغ المقرضة (الائتمان). وهناك عدة أصناف للقروض والمقترضين فهناك قروض صناعية، وزراعية، وسكنية واستهلاكية، وغيرها. كما أن المقترضين متعددون فمنهم القطاع العائلي،

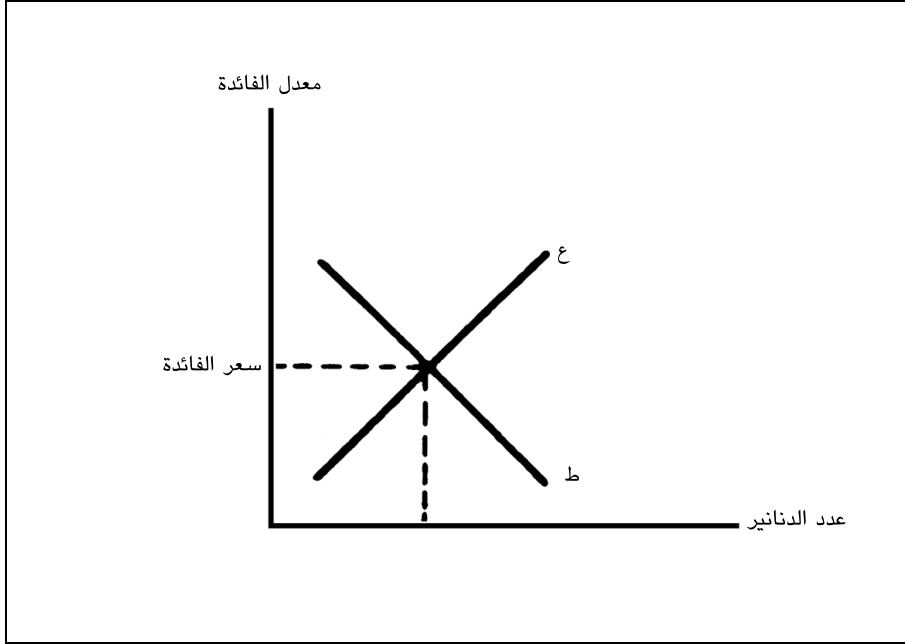
والشركات، والدولة، والمؤسسات العامة. فهؤلاء جميعاً يمثلون الطلب على القروض ويرغبون في إنفاق أكثر من دخلهم بينما يمثل جانب العرض كل من لديه مبالغ أو أرصدة تزيد عن إنفاقه الحالي، ويرغب في استثمارها. فقطاع الأعمال مثلاً يرغب في استخدام القروض لغرض الاستثمار أي من أجل الحصول على آلات، ومعدات، ومباني وزيادة في المخزون. فهذه كلها تمثل رأس المال. أما الاستثمار فهو الزيادة في تكوين رأس المال. فقرار زيادة رأس المال يتطلب الحصول على مبالغ سواء بالاقتراض أو من مصادر ذاتية، وتستخدم المبالغ لزيادة رأس المال (الاستثمار) وزيادة رأس المال تستخدم مع عوامل أخرى لزيادة الإنتاج.

وتستخدم المبالغ للحصول على أصول عينية مناسبة للإنتاج، وفي المقابل يدفع ثمن إضافي فوق قيمة المبلغ المقترض وهذا الثمن هو ما يسمى سعر الفائدة نظير استخدام هذه المبالغ في عملية الاستثمار وتحسب كنسبة من المبلغ المقترض.

3-1 تحديد سعر الفائدة في السوق:

يتحدد سعر الفائدة بتقاطع طلب وعرض الأرصدة المعدة للإقراض. فالطلب على هذه الأرصدة ينحدر إلى أسفل مشيراً إلى أن الكمية المطلوبة من هذه الأرصدة تنخفض عندما يرتفع سعر الفائدة.

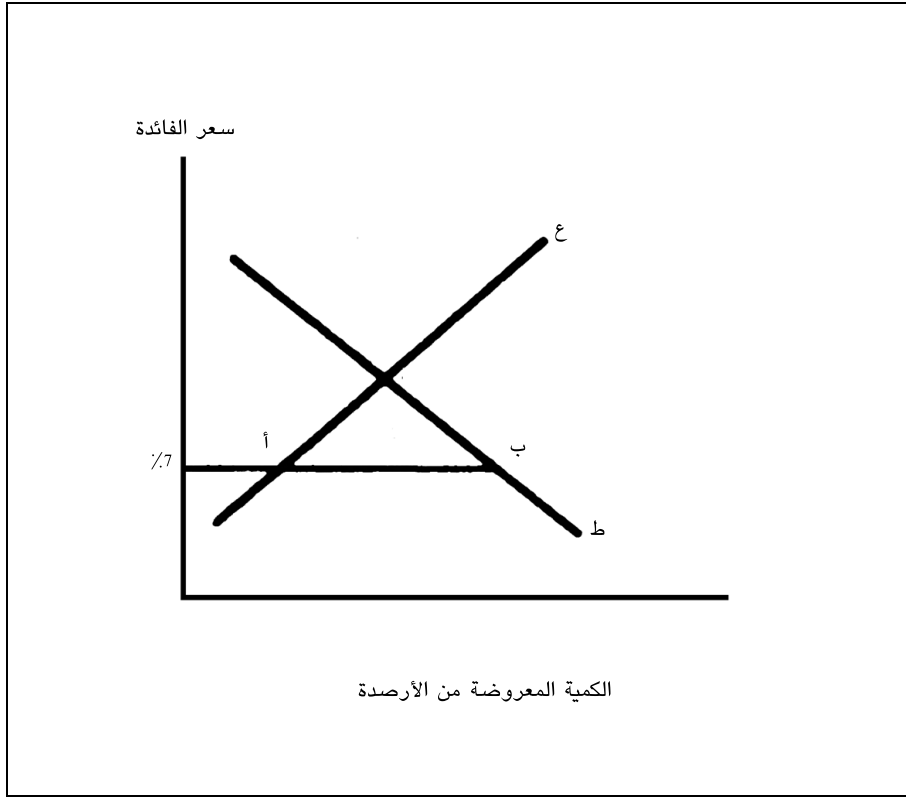
والطلب في هذه الحالة مشتق من الرغبة في الاستثمار في السلع الإنتاجية. وعندما ترتفع الفائدة على الاقتراض تقل ربحية الاستثمارات ولذلك فإن الطلب على المبالغ المقترضة بقصد الاستثمار تنخفض بارتفاع سعر الفائدة كما في شكل (5 - 4). وسعر الفائدة يمثل تكلفة القرض بالنسبة للمستثمر وكلما قل معدل الفائدة كلما زاد المقترضون من حجم اقتراضهم.



شكل (5 - 4)
منحنى طلب وعرض القروض

ويأتي عرض المبالغ والأرصدة المعدة للاقتراض من القطاع العائلي، والمصارف والمنشآت. ومنحنى عرض هذه المبالغ صاعد إلى أعلى ويشير إلى أنه كلما ارتفع سعر الفائدة كلما رغب المقرضون في عرض كمية أكبر من هذه المبالغ.

وقد ترغب السلطات النقدية في تحديد سقف لسعر الفائدة، فإذا كان هناك سقف لسعر الفائدة قدره 7٪ مثلاً. فالكمية المعروضة من الأرصدة ستكون عند نقطة أ في شكل (5 - 5) وهو أقل من الكمية المطلوبة من هذه الأرصدة عند نقطة ب. ومعنى هذا أن بعض الزبائن سيحرمون من الاقتراض بالرغم من جدارتهم بذلك.



شكل (5 - 5)
أثر تحديد سقف لسعر الفائدة

4) الربح:

الربح هو ما يتبقى بعد طرح جميع التكاليف من إجمالي الإيرادات . وينبغي هنا أن نفرق بين نوعين من الربح وهما الربح العادي والربح الاقتصادي . فالربح العادي هو ما يؤول لصاحب المشروع نظير مخاطرته وإقدامه على جمع عناصر الإنتاج وتوجيهها للإنتاج . فهو على هذا الأساس يعتبر تكلفة مثل بقية التكاليف مثل أجرة العمل ، وريع الأرض ، والفائدة على رأس المال المقترض . وهو هنا يمثل تكلفة الفرصة البديلة . فهو يمثل العائد الذي كان يمكن أن يحصل عليه صاحب المزرعة ، أو مربّي الماشية مثلاً لو

قام بعمل آخر بديل . أما الربح الاقتصادي فهو ما يتبقى بعد طرح جميع التكاليف سواء كانت صريحة (مثل تكلفة العمل ، والمواد ، ورأس المال) أو ضمنية (مثل تكلفة الفرصة البديلة) مثل تكلفة صاحب المشروع ، من إجمالي الإيرادات .

4 - 1) العوامل المؤثرة في الربح:

هناك مجموعة من العوامل التي تؤدي إلى ظهور الربح ومن بين هذه العوامل ما يلي :

أ) المخاطرة:

إذا كان الوضع يتصف بالتأكد واليقين فقد لا يظهر اختلاف في العائد . أما إذا كان الوضع يتسم بعدم التأكد ، وعدم المعرفة التامة بما يمكن أن يحدث فيصبح من الصعب التنبؤ بالمستقبل بشكل أكيد . فهناك تغيرات قد تحدث في الأسعار والتكاليف مما قد تؤدي إلى تذبذب العائد . ولما كان الاستثمار يعرض الفرد إلى اغتنام فرص قد تأتي بربح أو خسارة ، فيكافأ المستثمر بالربح نظير المخاطرة . ولكن ذلك سيكون بشكل مؤقت لأن منافسيه سيلحقون به .

ب) عائد المبادرة:

إن اكتشاف طرق لتقديم منتجات جديدة ، واستخدام طرق مبتكرة لتقليص التكاليف ، وتحسين طريقة التسويق ، أو توقع تغيير مستقبلي في السوق كل ذلك يؤدي إلى الابتكار والحصول على ربح اقتصادي .

ج) نتيجة الاحتكار:

تأتي الأرباح كذلك من ملكية مورد رئيسي مثل الذهب أو الماس ، أو غيره . أو عن طريق تحديد الترخيص بمزاولة نشاط معين . وإذا ما قورنت بحالة المنافسة فإن هذه الأرباح تستمر لفترة طويلة لأن المحتكر يمكن أن

يقلص الكمية لكي يرتفع السعر، وتحقق عائداً مجزياً. وكذلك قد يتحقق عائد من حماية حقوق الاختراع، والمنتجات الجديدة، وابتكار وسائل جديدة للإنتاج.

* * *

ملخص

- * إن سوق عناصر الإنتاج هو السوق الذي تتحدد فيه أسعار وكميات عناصر الإنتاج (مثل الأجور، والريع، والفائدة، والربح) وفقاً للطلب والعرض في كل حالة.
- * إن الطلب على عناصر الإنتاج يأتي من قطاع الأعمال الذي يستخدم هذه العناصر. والطلب على هذه العناصر مشتق من الطلب على السلع والخدمات التي تنتجها.
- * تعتمد مرونة الطلب على العمل على مجموعة من العوامل منها مرونة الطلب على السلعة المنتجة، ونسبة تكلفة العمل إلى إجمالي التكاليف، ومدى إمكانية إحلال عوامل أخرى بدل العمل، وقد تتدخل الدولة أو نقابات العمل لتحديد الأجور أو للتأثير على طلب وعرض العمل. ويعمل الاستثمار البشري، عن طريق التعليم والتدريب على الرفع من كفاءة العمل.
- * الريع هو ما يدفع لكل عنصر إنتاج يكون عرضه ثابتاً (كالأرض) أو يمتاز بخاصية فريدة يصعب تكرارها. ويمتاز كذلك بالندرة.
- * الفائدة هي السعر الذي يدفع مقابل اقتراض الأموال خلال فترة زمنية معينة. وهو يتحدد بطلب وعرض المبالغ المعدة للإقراض. وقد تتدخل الدولة أو السلطات النقدية للتأثير على سعر الفائدة.
- * الربح هو الفائض أو ما يتبقى من الإيرادات بعد احتساب جميع التكاليف وهو يأتي نتيجة الاحتكار، أو المخاطرة، أو الابتكار. ويؤدي الربح إلى التقدم الاقتصادي بحفز قطاع الأعمال على الاستثمار في الآلات والمعدات وعلى تخصيص الموارد وفقاً لرغبات المستهلكين.

* * *

أسئلة للمراجعة

1. ما الذي يحدد الطلب على العمل؟ وما الذي يحدد عرض العمل؟
2. ما هي إيجابيات وسلبيات الحد الأدنى للأجور؟
3. ما أثر النقابات في تحديد مستوى الأجور؟
4. لماذا يدفع الناس فائدة مقابل استخدام النقود؟
5. ما الذي يحدد سعر الفائدة؟
6. اشرح كيف أن التعليم الجامعي يمكن أن يؤثر على دخلك.
7. ما الفرق بين الربح والفائدة؟ ومن يحصل على كل منهما؟ وما مدى مساهمة كل منهما في الإنتاج؟
8. ما الذي يجعل الطلب على مورد معين يزداد، وما الذي يجعله ينخفض؟
9. من يقدم المبالغ المعدة للإقراض، ومن يطلبها؟ ولماذا؟
10. لماذا يتقاضى بعض اللاعبين أجوراً مرتفعة لمجرد أن يلعب الكرة؟

المراجع

- 1 - أبو القاسم عمر الطبولي، علي عطية عبد السلام، فرحات صالح شرينه، أساسيات الاقتصاد - الدار الجماهيرية للنشر والتوزيع والإعلان - مصراته - الطبعة التاسعة - 1999.
- 2 - فتحي صالح أبو سدره، مبادئ الاقتصاد، جامعة قاريونس، بنغازي، الطبعة الثانية، 1998.
- 3 - ناظم محمد نوري الشمري، محمد موسى عبد الرحمن، مدخل في علم الاقتصاد، دار زهران، عمان، 1999.

فهرس الأشكال

- شكل (1 - 1) منحنى حدود إمكانيات الإنتاج 10
- شكل (1 - 2) طلب المستهلك على الطماطم 23
- شكل (2 - 2) التغير في الطلب والكمية المطلوبة 24
- شكل (2 - 3) منحنى عرض الطماطم 26
- شكل (2 - 4) الزيادة في العرض والزيادة في الكمية المعروضة 27
- شكل (2 - 5) الكمية التوازنية والسعر التوازني 29
- شكل (2 - 6أ) حالة زيادة الطلب 30
- شكل (2 - 6ب) حالة انخفاض الطلب 30
- شكل (2 - 7أ) حالة زيادة العرض 33
- شكل (2 - 7ب) حالة انخفاض العرض 33
- شكل (2 - 8) تحديد سقف سعري 35
- شكل (2 - 9) تحديد حد أدنى للسعر 35
- شكل (2 - 10) أنواع المرونيات 42
- شكل (2 - 11) أثر تغير السعر على الإيراد 46
- شكل (2 - 12) مرونيات العرض 48
- شكل (3 - 1) منحنى الإنتاج الكلي 59
- شكل (3 - 2) متوسط الإنتاج الحدي 60

شكل (3 - 3) التكاليف الكلية	63
شكل (4 - 3) متوسطات التكاليف والتكلفة الحدية	66
شكل (4 - 1) الطلب الذي يواجه منشأة تنافسية	73
شكل (4 - 2) منحنى الإيراد الكلي والتكاليف الكلية لمنشأة تنافسية	75
شكل (4 - 3) تكلفة الوحدة وإيراد الوحدة	79
شكل (4 - 4) الإيراد الكلي والتكاليف الكلية لمنشأة احتكارية	83
شكل (4 - 5) إيراد الوحدة وتكلفة الوحدة لمنشأة احتكارية	84
شكل (4 - 6) السعر والإنتاج في حالة المنافسة الاحتكارية	87
شكل (5 - 1) طلب وعرض العمل وتحديد الأجور	96
شكل (5 - 2) الحد الأدنى للأجور	98
شكل (5 - 3) تحديد ريع الأرض	99
شكل (5 - 4) منحنى طلب وعرض القروض	101
شكل (5 - 5) أثر تحديد سقف لسعر الفائدة	102

فهرس الجداول

جدول (1 - 1) جدول حدود إمكانات الإنتاج	9
جدول (2 - 1) مقارنة بين النظم الاقتصادية	16
جدول (1 - 2) طلب للمستهلك على الطماطم	21
جدول (2 - 2) جدول عرض الطماطم	25
جدول (3 - 2) تحديد السعر والكمية التوازنية	29
جدول (4 - 2) قياس مرونة الطلب	40
جدول (3 - 1) جدول الإنتاج	57
جدول (3 - 2) تكاليف الإنتاج الثلاث	62
جدول (4 - 1) تكاليف وإيرادات منشأة تنافسية	74
جدول (4 - 2) تكلفة الوحدة وإيراد الوحدة	77
جدول (4 - 3) السعر والإيراد في حالة الاحتكار	82

المحتويات

الفصل الأول

مفاهيم اقتصادية

1	مفاهيم اقتصادية	5
1 - 1	تعريف الاقتصاد	5
1 - 2	المشكلة الاقتصادية	8
1 - 3	تكلفة الفرصة البديلة	11
2	الموارد الاقتصادية	11
2 - 1	الموارد الطبيعية (الأرض)	12
2 - 2	الموارد البشرية (العمل)	12
2 - 3	رأس المال	13
3	النظم الاقتصادية	13
3 - 1	النظام الرأسمالي	14
3 - 2	النظام الاشتراكي	15
3 - 3	النظام المختلط	15
	ملخص	17
	أسئلة للمراجعة	18

الفصل الثاني

الطلب والعرض

19	 (1) الطلب
20	 (1 - 1) جدول الطلب
21	 (2 - 1) منحنى الطلب
22	 (3 - 1) التغير في الطلب والكمية المطلوبة
23	 (4 - 1) طلب السوق
24	 (2) العرض
25	 (1 - 2) جدول العرض
25	 (2 - 2) منحنى العرض
26	 (3 - 2) التغير في العرض والكمية المعروضة
27	 (4 - 2) عرض السوق
27	 (3) التوازن
30	 (4) التغير في الطلب والعرض
30	 (1 - 4) التغير في الطلب
32	 (2 - 4) التغير في العرض
34	 (5) التدخل في آلية الطلب والعرض
38	 (6) مرونة الطلب والعرض
39	 (1 - 6) مرونة الطلب
39	 (2 - 6) قياس المرونة
43	 (3 - 6) محددات المرونة

44	 المرونة والإنفاق (4 - 6)
47	 مرونة العرض (5 - 6)
49	 العوامل المؤثرة في مرونة العرض (6 - 6)
51	 ملخص
53	 أسئلة للمراجعة

الفصل الثالث

الإنتاج والتكاليف

55	 تعريف الإنتاج وأهميته (1)
56	 الإنتاج وقانون تناقص الغلة (2)
60	 تكاليف الإنتاج (3)
65	 العلاقة بين التكلفة الحدية ومتوسط التكاليف (4)
67	 ملخص
69	 أسئلة للمراجعة

الفصل الرابع

أسواق السلع

72	 المنافسة الكاملة (أ)
73	 التكاليف والإيرادات (1 - 1)
76	 إيراد الوحدة وتكلفة الوحدة (2 - 1)
81	 الاحتكار البحت (2)
81	 السعر والإيرادات في حالة الاحتكار (1 - 2)
84	 المنافسة الاحتكارية (3)

85	 3 - 1) السعر والإنتاج في حالة المنافسة الاحتكارية
88	 ملخص
90	 أسئلة للمراجعة

الفصل الخامس

نظرية التوزيع

94	 1) الأجور
94	 1 - 1) العمل
95	 1 - 2) عرض العمل
96	 1 - 3) الطلب على العمل
97	 1 - 4) تحديد الأجور والاستخدام
98	 2) الربح
99	 3) سعر الفائدة
100	 3 - 1) تحديد سعر الفائدة في السوق
102	 4) الربح
103	 4 - 1) العوامل المؤثرة في الربح
105	 ملخص
106	 أسئلة للمراجعة