المحاضرة الاولى

تعريف علم الاقتصاد (Definition of Economics)

يعد علم الاقتصاد من العلوم الاجتماعية التي تهتم بالقوانين الاجتماعية المتعلقة بالإنتاج والتوزيع والتبادل والاستهلاك, وهو علم كونه يتضمن تراكم وتصنيف وتنظيم المعرفة, وهو فن كونه يهدف إلى تحقيق الكفاءة في تطبيق القوانين الاجتماعية المتعلقة بالإنتاج والتوزيع والتبادل والاستهلاك.

ويمكن **تعريف علم الاقتصاد** بأنه (دراسة السلوك الإنساني للأفراد والمجتمع المتمثل بالسعي نحو إشباع الحاجات المتعددة باستخدام الموارد الإنتاجية المحدودة للوصول إلى أقصى درجة إشباع ممكنة.

علاقة علم الاقتصاد بالعلوم الأخرى

أولا : علاقة علم الاقتصاد بالسياسة

مما لاشك فيه ان ارتباط علم الاقتصاد بعلم السياسة هو ارتباط وثيق ذلك ان أي نظام اقتصادي يعمل في ظل سياسية معينة يكون متأثرا ومؤثرا فيها في الوقت ذاته، وقد كان ذلك أحد الأسباب التي جعلت علم الاقتصاد يعرف لمدة طويلة "بالاقتصاد السياسي".

كما ان القرارات السياسية تحمل في طياتها نتائج اقتصادية فالضرائب وتحديد الأجور وإقرار الموازنة وغيرها, كلها قرارات سياسية لكنها ذات نتائج وأبعاد اقتصادية, إذاً هناك علاقة مباشرة أو غير مباشرة بين علم الاقتصاد والسياسة.

ثانيا : علاقة علم الاقتصاد بعلم الاجتماع

هناك علاقة متبادلة بين علم الاقتصاد وعلم الاجتماع, إذ ان كليهما يدرسان سلوك الإنسان في المجتمع، فعلم الاجتماع يركز على علاقة الإنسان بالبيئة والتنظيمات الموجودة في المجتمع

والتي لها دور في تحديد القيم والعادات التي تسود ذلك المجتمع، ويستمد علم الاقتصاد من علم الاجتماع المعلومات الهامة حول عادات المجتمع وتقاليده.

فعلى سبيل المثال تعد تربية الأبقار من المشاريع الاقتصادية المربحة والضرورية، ولكن مثل هذه المشاريع تعد لا فائدة منها في كثير من مناطق الهند التي يقدس السكان فيها البقر.

كما أن علم الاقتصاد يؤثر في علم الاجتماع, ذلك أن علم الاقتصاد هو أداة هامة في تغيير المجتمع, كأن يتحول من مجتمع زراعي إلى مجتمع صناعي، وتعد هذه التغيرات موضوع أساسي في دراسات علم الاجتماع.

ثالثا : علاقة علم الاقتصاد بعلم النفس

بما أن علم الاقتصاد يهتم بدراسة سلوك الإنسان وكيفية إشباع رغباته، فإن علم النفس عن طريق وسائله يساعد علم الاقتصاد في التعرف على الخصائص النفسية والتصرفات الشخصية للأفراد داخل المجتمع.

فمثلا تخفيض رسوم الهاتف أو زيادة رسوم والكهرباء سيكون لها تأثير نفسي كبير على كثير من الأفراد في المجتمع، ومن ثم فإن دراسة مثل هذه التأثيرات تمد الاقتصاديين بمعلومات تفيد كثيراً في توصياتهم ونصائحهم باتخاذ القرارات الاقتصادية الملائمة والناجحة.

رابعا : علاقة الاقتصاد بالرياضيات والإحصاء والحاسب الآلي

تتضح هذه العلاقة من استخدام النماذج الرياضية والإحصائية وحزم الحاسب الآلي في الأبحاث الاقتصادية, وتكاد لا تخلو دراسة اقتصادية من الأساليب الإحصائية الدقيقة المتمثلة في جمع البيانات وتصنيفها وتحليلها وتفسيرها, كما أمكن عن طريق الرياضيات التعبير عن العلاقات بين المتغيرات الاقتصادية بالرموز والمصطلحات الرياضية بدلا من الكلمات والعبارات المستطردة والغير دقيقة, وعن طريق الحاسب الآلي أمكن معالجة العديد من النماذج الاقتصادية والرياضية بسهولة وسرعة فائقة.

واليوم تكاد لا تخلو منهجية للاقتصاد في أي جامعة من مواد كالاقتصاد الرياضي والقياسي.

خامسا : علاقة علم الاقتصاد بعلم التاريخ

فالأحداث الاقتصادية الماضية كالكساد الكبير والتضخم النقدي وغيرها, تعد ذات فائدة كبيرة للباحث الاقتصادي في رسم السياسات الحاضرة والمستقبلية ، فالتاريخ يعطينا كثيراً من المعلومات القيمة التي تساعدنا في علاج الوقائع الحاضرة عن طريق التعلم من أخطاء الماضي.

المشكلة الاقتصادية (Economic Problem)

تتمثل المشكلة الاقتصادية عموما في الندرة النسبية للموارد المتاحة عن تلبية الاحتياجات الإنسانية المتعددة واللانهائية.

إذاً ان المشكلة الاقتصادية تتكون من عنصرين رئيسين هما :

أولا : الاحتياجات والرغبات الإنسانية

تتسم الحاجات والرغبات الإنسانية بخصائص هي:

1- متعددة ومتنوعة: ذلك ان الإنسان كلما اشبع حاجة أو رغبة تطلع إلى إشباع حاجة ورغبة أخرى, فالحاجة إلى الغذاء لا تقف عند نوع أو صنف محدد من الأطعمة وإنما إلى مختلف أنواع الطعام والشراب.

2- قابلية الحاجة للإشباع : بمعنى كلما استهلك الفرد وحدات أكثر من السلعة كلما أشبعت الحاجة أو الرغبة إلى تلك السلعة, إلى ان يصل الفرد إلى مستوى الإشباع التام من تلك السلعة, وأي وحدات إضافية مستهلكة بعد مستوى الإشباع التام ستكون مضرة للمستهلك, وهذا ما يطلق عليه (قانون تناقص المنفعة الحدية).

3- تزداد وتتنوع مع التطور العلمي والتكنولوجي وزيادة المعرفة البشرية .

4- ذات خاصية (تنافسية) أي إنها تتنافس على مورد الفرد المحدود مما يتطلب ترتيبها حسب أهميتها.

5- ذات خاصية (تكاملية) أي أن هذه الحاجات والرغبات يكمل بعضها بعضا، بمعنى ان إشباع حاجة معينة يستلزم إشباع حاجة أخرى مثل الحاجة إلى السيارة تتطلب الحاجة إلى تعلم القيادة, وقس على ذلك.

ثانيا : الموارد اللازمة لإشباع الاحتياجات المتعددة واللانهائية

1- الموارد الطبيعية : يقصد بها كل ما على سطح الأرض وكل ما في باطنها من مصادر إنتاجية طبيعية يمكن استخدامها في إنتاج السلع والخدمات. وعائد الأرض يسمى (الريع).

2- العمل : كل جهد إنساني جسمانياً كان أم ذهنياً يساهم في إنتاج السلع والخدمات. وعائد العمل يسمى (الأجر)

3- رأس المال : هو سلع منتجة تسهم في إنتاج سلع وخدمات إضافية مثل المكائن والمعدات, المباني, الحاسب الآلي, وغيرها. وعائد رأس المال يسمى (الفائدة).

4- المنظم : هو الذي يقوم بعملية تنظيم عمل عناصر الإنتاج السابقة عن طريق استخدام المهارات الفنية والإدارية المتوفرة لديه, في سبيل إنتاج السلعة أو الخدمة, ويقع على عاتقه اتخاذ قرار القيام بالعملية الإنتاجية وتحمل المخاطر. وعائد المنظم يسمى (الربح).

واهم خصائص هذه الموارد هي :

أ- الندرة النسبية : أي إنها موجودة ولكن بكميات محدودة, وهذه الخاصية هي أساس ومنبع المشكلة الاقتصادية.

ب- تعدد الاستخدام : أي ان هذه الموارد بالرغم من أنها نادرة نسبياً إلا أنها متعددة الاستخدام، بمعنى إمكانية استخدامها في إنتاج سلع و خدمات مختلفة. وهذه الخاصية تخفف من حدة المشكلة الاقتصادية.

نتيجة للمشكلة الاقتصادية يواجه المجتمع أو الفرد أربعة اختبارات وهي:

1- ماذا ننتج ؟ وهنا تظهر مشكلة الاختيار بالنسبة للاحتياجات والرغبات التي يختار الفرد أو المجتمع إشباعها من بين جميع احتياجاته و رغباته, وضمن موارده المتاحة, وهذا لاختيار يطلق عليه مصطلح (كلفة الفرصة البديلة).

2- كيف ننتج ؟ أي ما هي الطريقة الفنية المتبعة لمزج عوامل الإنتاج المستخدمة في إنتاج السلع والخدمات التي تم اختيارها.

3-لمن ننتج ؟ بمعنى كيفية توزيع الإنتاج بين أعضاء المجتمع.

4-كم ننتج ؟ أي تحديد الكميات المنتجة من كل سلعة وخدمة تم اختيار إنتاجها.

علاج المشكلة الاقتصادية في النظم الاقتصادية المختلفة

أولا: علاج المشكلة الاقتصادية في النظام الرأسمالي

يعتمد النظام الرأسمالي في علاج المشكلة الاقتصادية على (جهاز الثمن) والية السوق في تحديد الفئة التي ينبغي الإنتاج لها, والتي تتضح من الطلب السوقي على السلع والخدمات, فالسلع والخدمات التي تتسم بزيادة كبيرة في الطلب عليها في السوق هي التي يتم إنتاجها, سواء كانت سلع ضرورية أم سلع كمالية.

ثانيا: علاج المشكلة الاقتصادية في النظام الاشتراكي

يعتمد النظام الاشتراكي في علاج المشكلة الاقتصادية على (آلية التخطيط المركزي) التي تحدد السلع والخدمات الواجب إنتاجها, سواء كانت هذه السلع والخدمات مطلوبة في السوق من قبل معظم أفراد المجتمع أو من قبل بعض أفراد المجتمع, وغالبا ما يتم اختيار إشباع احتياجات المجتمع الضرورية ضمن هذا النظام.

ثالثا: علاج المشكلة الاقتصادية في النظام الإسلامي

بداية لابد من توضيح ان علاج المشكلة الاقتصادية (المتمثلة في الندرة النسبية للموارد وتعدد الحاجات الإنسانية) في النظام الإسلامي يقصد منه مواجهة المشكلة الاقتصادية لا القضاء عليها نهائيا, فذلك ليس بمقدور الإنسان فضلا عن كونه يتنافى مع سنة خلق الله للكون والحياة كما في قوله تعالى **{إِنَّا كُلَّ شَيْءٍ خَلَقْنَاهُ بِقَدَرٍ}** (سورة القمر آية 49), وقوله تعالى **{وَإِنْ مِنْ شَيْءٍ إِلَّا عِنْدَنَا خَزَائِنُهُ وَمَا نُنَزِّلُهُ إِلَّا بِقَدَرٍ مَعْلُومٍ}** (سورة الحجر آية 21), إذ جعل الله وجود المشكلة الاقتصادية حافزا على العمل وبذل الجهد من أجل تحقيق التنمية في المجتمع, وعليه فان مواجهة المشكلة الاقتصادية في النظام الإسلامي يعتمد على ثلاث ركائز هي:

1- تنظيم سلوك الإنسان وتربيته من خلال التعاليم الإسلامية السمحة, وتحفيزه نحو خدمة مجتمعه وأمته رغبة في تحقيق الثواب من الله.

2- الإخلاص في العمل من اجل تنمية الإنتاج وتطويره.

3- تحقيق العدالة في توزيع الدخول والثروات, عن طريق الزكاة والصدقة, (إذ ان الزكاة حق للفقراء في أموال الأغنياء).

تعريف بعض المفاهيم الاقتصادية

1-تكلفة الفرصة البديلة (Opportunity Cost): وهي عبارة عن الكمية التي يجب أن نتخلى عنها و نضحي بها من سلعة معينة في سبيل توجيه الموارد الاقتصادية لإنتاج سلعة أخرى.

2-النظام الاقتصادي (Economic System): مجموعة متماسكة من الأفكار والمبادئ تعمل على تسيير أجزاء النشاط الاقتصادي، وتتناسق معا، وتترابط جميعا بما يهيئ لتحقيق أهداف النشاط الاقتصادي على المستويين الكلي والجزئي.

3-جهاز الثمن (Price System): هو الطريقة التي تحل بها المشكلة الاقتصادية في النظام الرأسمالي, بمعنى أن الأسعار والكميات المطلوبة والمعروضة تتحدد في السوق عن طريق تفاعل كل من قوى منحنى الطلب ومنحنى العرض.

4-جهاز التخطيط المركزي (System of Central planning): هو الطريقة التي تحل بها المشكلة الاقتصادية في النظام الاشتراكي, بمعنى أن يتم التخطيط مسبقاً لتحديد نوع وكمية وأسعار السلع والخدمات المراد إنتاجها وكذلك تحديد أجور ومكافآت العاملين فضلا عن رسم السياسات والخطط التنموية الشاملة للبلاد.

5-السوق (Market): هو المكان الذي تلتقي فيه قرارات البائعين والمشترين لتبادل السلع, أو هو مجموعة من المشترين والبائعين يرغبون في شراء وبيع سلعة أو خدمة ما, من التعريف السابق يتضح أمرين هما :

أ- التقاء البائعين والمشترين في مكان جغرافي معين أو عبر الهاتف أو البرقيات أو الانترنت.

ب- وجود طلب على السلعة من المشترين و وجود بائعين لها، وهو الشرط الأساسي لوجود السوق.

6-**الإنتاج (Production):** كل ما يضاف للمادة من منافع سواء كانت مكانية أو زمانية أو شكلية أو تملكيه, مما يجعل السلعة تصل إلى المستهلك النهائي في المكان والزمان المناسبين وبالشكل الذي يرغبه, عليه فالإنتاج أما يكون ماديا كتغيير في شكل السلعة مثلا أو غير مادي كخدمات النقل وخدمات التعليم, إذا الإنتاج يشمل إنتاج السلع والخدمات.

7-**الاستهلاك (Consumption):** كل ما يستهلكه المجتمع من دخله, وهو الهدف النهائي للنشاط الاقتصادي, وينقسم على نوعين هما:

أ- **الاستهلاك الوسيط :** بمعنى يُستخدم الإنتاج بشكله الذي أُنتج عليه في إنتاج سلعة أخرى وهذا الاستهلاك الوسيط هو ما يعبر عنه (بمستلزمات أو مدخلات الإنتاج) أو (السلع الوسطية).

ب- **الاستهلاك النهائي :** بمعنى يستهلك الإنتاج استهلاكا نهائيا, أي انه يستخدم في إشباع حاجة إنسانية بصورة مباشرة ولمرة واحدة, ويكون أما استهلاكاً خاصاً للسلع والخدمات التي ينتجها قطاع الأعمال من قبل الأفراد أو القطاع العائلي, وأما يكون استهلاكاً عاماً من قبل أفراد المجتمع للسلع والخدمات التي تقدمها إليهم الحكومة بلا مقابل أو بمقابل رمزي ويطلق عليه أيضا بالاستهلاك الجماعي.

8-**السلع (Goods):** السلعة هي منتج (مادي) أو خدمة (غير مادي) يلبي حاجة إنسانية وقع إنتاجه على اثر تدخّل الإنسان في العملية الإنتاجية. وتنقسم السلع إلى عدة أقسام تبعا لدرجة وجودها, ولطبيعتها ولطبيعة استخدامها ولطبيعة دوامها وعلى النحو الآتي:

أ- تقسيم السلع تبعا لدرجة وجودها : فإما ان تكون سلع حرة (غير اقتصادية) وهي تلك التي يحصل عليها الإنسان في أي أرض وتحت أي سماء بلا مقابل كالهواء وأشعة الشمس وما شابه ذلك وهذه السلع تتسم بالوفرة. وهي سلع لا يبذل الإنسان في سبيل الحصول عليها أي جهد أو عناء أو يخصص لإنتاجها أي قدر من الموارد. أو تكون (سلع اقتصادية) والتي لابد للإنسان أن يُعمل فيها قدراته الذهنية والعلمية والجسمية والفنية، حتى يتمكن من الحصول

عليها, وهذه السلع تتسم بالندرة النسبية، ولا مناص من أن يخصص الإنسان في سبيل إنتاجها قدرا معينا من الموارد.

ب-تقسيم السلع تبعا لطبيعتها : فإما ان تكون (سلع مادية) وهي السلع الملموسة التي يمكن وصفها سواء من حيث الشكل أو الحجم أو الوزن. وتُسمى عموما بالسلع المادية كالأغذية والملبوسات. أو سلع (غير مادية) أي الخدمات فهي التي يصعب وصفها لأنها تكون غير ملموسة كخدمات الطبيب للمرضى أو خدمات التعليم.

ت-تقسيم السلع تبعا لطبيعة استخدامها : فإما ان تكون (سلع استهلاكية) والتي تُشبع الحاجات الإنسانية بصفة مباشرة ولمرة واحدة دون حاجة إلى عمليات تحويلية تُجرى عليها كالخبز والملابس. أو (سلع إنتاجية) وهي السلع التي تساهم في العملية الإنتاجية, ومن ثم لا تصلح لإشباع الحاجات الإنسانية بطريقة مباشرة ولكنها تساعد في إنتاج السلع الاستهلاكية، ومثال ذلك الأرض والآلات والمواد الأولية والسلع الوسيطة.

ث-تقسيم السلع تبعا لدوامها: فإما ان تكون (سلع معمرة) وهي التي يقتنيها المستهلك للحصول على إشباع معين, ولكنه لا يستهلكها مرة واحدة، وإنما يتم ذلك على مدى مدة زمنية طويلة نسبيا, مثل الثلاجة والسيارة والملابس. أو (سلع غير معمرة) والتي يتم استهلاكها لمرة واحدة, مثل الطعام والدواء.

9-الفعاليات الاقتصادية (Economic Activities) وهي الآتي:

أ- الإنتاج : تم تعريفه مسبقا.

ب-التبادل : هو عملية إيصال السلع والخدمات التي تم إنتاجها من قبل عوامل الإنتاج, إلى مستهلكيها, وذلك عن طريق مبادلة السلع والخدمات المنتجة في السوق.

ت-التوزيع : هو توزيع العوائد الناتجة عن العملية الإنتاجية على عوامل الإنتاج التي ساهمت في إنتاج السلع والخدمات.

ث-الاستهلاك : تم تعريفه مسبقا.

المحاضرة الثانية

نظرية الطلب

الطلب (Demand)

هو مجموعة السلع والخدمات المختلفة التي يكون المشترون راغبون وقادرون على شرائها عند ثمن معين وفي مدة زمنية محددة. إذاً كل رغبة في الشراء غير مصحوبة بقدرة شرائية لا تعد طلبا بالمعنى الاقتصادي.

جدول الطلب (Demand Schedule)

هناك عوامل كثيرة تؤثر على الكميات التي يرغب ويستطيع الأفراد شراءها من السلع والخدمات, فهناك السعر ودخول الأفراد وأذواقهم وعاداتهم الاستهلاكية وغيرها, وهذه العوامل تتغير ويمكن أن يكون تغيرها في اتجاه مختلف كأن يرتفع سعر سلعة ما بمقدار معين ويزداد الدخل بمقدار آخر أو العكس. إن تعدد العوامل المؤثرة على الكمية المطلوبة يستدعي التركيز على عامل واحد وافتراض ثبات العوامل الأخرى, فإذا عزلنا أثر العوامل الأخرى وراقبنا العلاقة بين سعر السلعة والكمية المطلوبة منها نصل إلى ما يسمى (**بقانون الطلب**) الذي يمكن تعريفه (بافتراض بقاء العوامل الأخرى على حالها, إذا انخفض سعر سلعة أو خدمة ما زادت الكمية المطلوبة منها والعكس صحيح). أي العلاقة عكسية بين السعر والكمية المطلوبة.

لكن ما سبب تلك العلاقة العكسية بين السعر والكمية المطلوبة؟ إن ارتفاع سعر السلعة يحفز الأفراد على تخفيض استهلاكهم منها أو الاتجاه نحو سلعة بديلة لها, أما انخفاض سعر السلعة فيحفز ألأفراد على زيادة استهلاكهم منها ويؤدي إلى جذب مشترين جدد لها لأنها أصبحت رخيصة, ويمكن تمثيل رغبات الأفراد وقدرتهم على الشراء عند الأسعار المختلفة بجدول الطلب الآتي :

جدول (1) الطلب الافتراضي

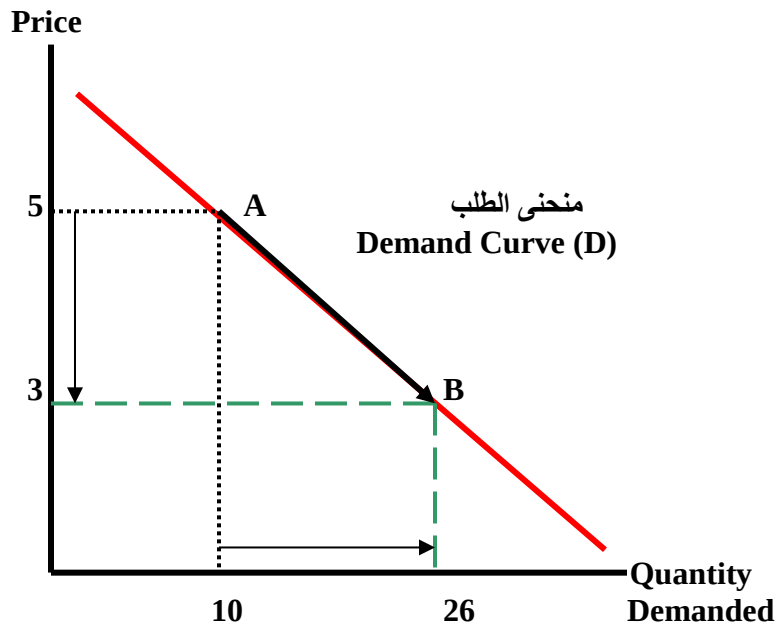
السعر (بالدينار)	الكمية (بالكيلو غرام)
5	10
4	17
3	26
2	38
1	53

الجدول الافتراضي أعلاه يمثل رغبات الأفراد وقدرتهم على شراء سلعة أو خدمة ما عند الأسعار المختلفة.

إذاً يمكن **تعريف جدول الطلب** بأنه يوضح الكميات المختلفة من السلعة التي يرغب ويستطيع المستهلك شرائها عند مختلف الأسعار وضمن مدة زمنية محددة.

ويمكن نقل الأرقام الواردة في جدول الطلب الافتراضي إلى الشكل البياني أدناه, إذ يمثل المحور الأفقي الكمية المطلوبة بالكيلو غرام ويمثل المحور الرأسي سعر الكيلو غرام بالدينار, ومن ثم نصل إلى ما يسمى منحنى الطلب الافتراضي, والذي ينحدر من أعلى اليسار إلى أسفل اليمين ويكون ميله سالبا, دلالة على العلاقة العكسية بين السعر والكمية المطلوبة .

شكل (1) منحنى الطلب الافتراضي



شكل (3.1)

منحنى الطلب:

يعكس الميل السالب لمنحنى الطلب العلاقة العكسية بين سعر السلعة والكمية المطلوبة منها إذ يؤدي انخفاض سعر السلعة (من 5 إلى 3 دينار) إلى ارتفاع الكمية المطلوبة (من 10 إلى 26 كيلو) أي التحرك من النقطة (A) إلى النقطة (B) على منحنى الطلب.

منحنى الطلب (Demand Curve)

هو التمثيل البياني أو الهندسي لقانون الطلب والذي يظهر الكميات المختلفة من السلعة أو الخدمة التي يرغب ويستطيع الأفراد شراءها عند الأسعار المختلفة في السوق, أثناء مدة زمنية محددة, وبافتراض بقاء العوامل الأخرى ثابتة.

العوامل المحددة للطلب (Determinants of Demand)

تتأثر الكمية المطلوبة من سلعة ما بعدد من العوامل هي :

1-الأسعار (Prices)

تمارس الأسعار تأثيرات مختلفة على الكميات المطلوبة من السلعة, بالإمكان توضيحها بالاتي :

أ- سعر السلعة نفسها : ففي الظروف الاعتيادية كلما ارتفع سعر السلعة انخفضت الكمية المطلوبة منها والعكس صحيح, ويكون التغير هنا على منحنى الطلب نفسه دون انتقال منحنى الطلب.

ب-أسعار السلع البديلة (Substitutes): وهي السلع التي يمكن أن تحل محل بعضها البعض في الاستهلاك، كالشاي والقهوة مثلاً. فارتفاع سعر القهوة سيعمل على زيادة الطلب على الشاي (حيث يمكن إحلال الشاي محل القهوة في الاستهلاك)، وبالتالي انتقال منحنى الطلب على الشاي للأعلى. أما انخفاض سعر القهوة سيعمل على انخفاض الطلب على الشاي، ومن ثم انتقال منحنى الطلب على الشاي إلى الأسفل, بمعنى ان العلاقة بين الكمية المطلوبة من سلعة معينة (الشاي) وسعر السلعة البديلة لها (القهوة) هي علاقة طردية.

ت-أسعار السلع المكملة (Compliments): وهي السلع التي لا يمكن استهلاك الواحدة منها إلا باستهلاك الأخرى، كالشاي والسكر، الكاميرا والفيلم وهكذا. ويؤدي ارتفاع سعر السكر مثلاً إلى انخفاض الطلب على الشاي، وبالتالي انتقال منحنى الطلب على الشاي للأسفل. أما انخفاض سعر السكر فسيعمل على ارتفاع الطلب على الشاي، ومن ثم انتقال منحنى الطلب على الشاي إلى الأعلى, بمعنى ان العلاقة بين الكمية المطلوبة من سلعة معينة (الشاي) وسعر السلعة المكملة لها (السكر) هي علاقة عكسية.

ث-التوقعات في الأسعار : إذا توقع المستهلك ارتفاع سعر السلعة في المستقبل أو نفاذها من الأسواق، فإن ذلك سيدفع المستهلك إلى زيادة طلبه على السلعة في الوقت

الحاضر، وبالتالي سيرتفع الطلب على السلعة وينتقل منحنى الطلب للأعلى وإلى اليمين. أما إذا توقع المستهلك انخفاض سعر السلعة في المستقبل، فإنه سوف يقلل طلبه على السلعة حالياً من أجل الحصول عليها في المستقبل بسعر أقل، وهذا سيعمل على انخفاض الطلب على السلعة وبالتالي انتقال منحنى الطلب للأسفل وإلى اليسار.

2-الدخل (Income): تتأثر الكمية المطلوبة من السلعة بالتغير الحاصل في مستوى دخل المستهلك, فإذا ارتفع الدخل زادت الكمية المطلوبة من السلعة, ومن ثم ينتقل منحنى الطلب للأعلى والى اليمين والعكس صحيح, إذاً فالعلاقة طردية بين الدخل والكمية المطلوبة من السلعة.

3-ذوق المستهلك :

ان تغير ذوق المستهلك سيعمل على تغير الطلب على السلعة. فإذا كان هذا التغير في صالح السلعة (أي أن المستهلك أصبح يفضل السلعة الآن ويرغب في الحصول عليها) سيرتفع الطلب على السلعة، ومن ثم ينتقل منحنى الطلب للأعلى وإلى اليمين. أما إذا لم يعد المستهلك راغباً في السلعة، أي تحول أذواق المستهلكين عن السلعة، سينخفض الطلب على السلعة وبالتالي ينتقل منحنى الطلب للأسفل وإلى اليسار.

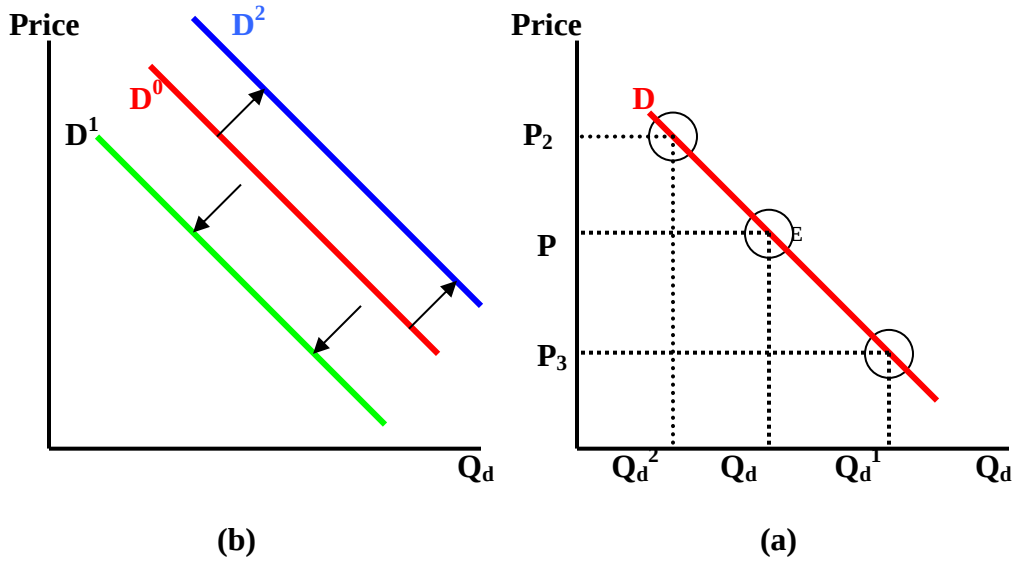
مما تقدم يمكن التعبير عن العلاقة بين الكمية المطلوبة من السلعة والعوامل المحددة أو المؤثرة فيها بالصورة الدالية الآتية :

$$Qd = F(P,S,C,E,Y,T)$$

إذ ان Qd تمثل الكمية المطلوبة من السلعة, P سعر السلعة نفسها, S سعر السلعة البديلة, C سعر السلعة المكملة, E التوقعات في الأسعار, Y الدخل النقدي, T ذوق المستهلك.

بمعنى ان الكمية المطلوبة (**Qd**) دالة (أي تابعة ومتأثرة) في العوامل أو المحددات المستقلة **(P,S,C,E,Y,T)** .

التغير في الكمية المطلوبة والتغير في الطلب



شكل (2)

التغير في الكمية المطلوبة والتغير في الطلب

يصف الشكل (2–a) التغير في الكمية المطلوبة، والذي ينتج عن التغير في سعر السلعة المطلوبة نفسها. فإذا كان السعر الأصلي (P) والكمية المطلوبة الأصلية (Q_d)، فإن ارتفاع سعر السلعة إلى (P^2) سيؤدي إلى انخفاض الكمية المطلوبة إلى (Q_d^2)، أي التحرك على منحنى الطلب من النقطة (E) إلى النقطة (A). أما انخفاض سعر السلعة من (P) إلى (P^3)، فسيؤدي إلى ارتفاع الكمية المطلوبة إلى (Q_d^1)، أي التحرك على منحنى الطلب من النقطة (E) إلى النقطة (B). أما الشكل (2–b) فيصف التغير في الطلب والذي ينتج عن التغير في أحد العوامل الأخرى المحددة للطلب . فإذا كان التغير في هذه العوامل سيؤدي إلى ارتفاع الطلب على السلعة، فإن ذلك سيؤدي إلى انتقال منحنى الطلب الأصلي (D^o) للأعلى والى اليمين متمثلا بمنحنى الطلب الجديد (D^2). أما إذا كان التغير في هذه العوامل سيؤدي إلى انخفاض الطلب على السلعة، فإن ذلك سيؤدي إلى انتقال منحنى الطلب الأصلي (D^o) للأسفل والى اليسار متمثلا بمنحنى الطلب الجديد (D^1).

المرونة (Elasticity): مقياس لمدى (أو درجة) استجابة المتغير التابع للتغير الحاصل في المتغير المستقل.

مرونة الطلب (Elasticity of Demand)

هي درجة استجابة الكمية المطلوبة من سلعة أو خدمة معينة للتغير في المتغيرات المستقلة المؤثرة في هذه الكمية, وهي السعر أو الدخل أو أسعار السلع الأخرى.

إذ ان التغير في الكمية المطلوبة وفقا للتغير في ثمنها, أو احد العوامل المستقلة الأخرى المؤثرة فيها, يختلف من سلعة إلى أخرى, فعلى سبيل المثال الطلب على الملح لا يتأثر كثيرا بتغير السعر لثبات الكمية المستهلكة منه نسبيا, بينما الطلب على اللحوم قد يتأثر أكثر نسبيا بتغير السعر, ولهذا كان من الضروري تحديد مدى أو درجة تأثر أو استجابة الكمية المطلوبة من السلعة أو الخدمة للتغير في العوامل الأخرى المؤثرة فيها, ولاسيما الثمن.

وبالإمكان التمييز بين ثلاثة أنواع من مرونة الطلب وكالاتي :

1- مرونة الطلب السعرية (Price Elasticity of Demand):

2- مرونة الطلب الدخلية (Income Elasticity of Demand):

3- مرونة الطلب التقاطعية (Cross Elasticity of Demand):

أولا : مرونة الطلب السعرية

قانونها هو $\frac{\Delta Q}{\Delta P} \times \frac{P}{Q}$

وهذه هي صيغة مرونة الطلب السعرية, وتوصف بمرونة النقطة

إذ ان : ΔQ = مقدرا التغير في الكمية ΔP = مقدر التغير في السعر

Q = الكمية قبل التغير P = السعر قبل التغير

وعند الحصول على قيمة المرونة السعرية نأخذ القيمة المطلقة بشكل مطلق, أي تهمل الإشارة السالبة.

هناك صيغة أخرى أدق للمرونة = إذ تستخدم متوسط الكميتين ومتوسط السعرين, ويطلق على هذه الصيغة (مرونة القوس), وهي كالآتي :

$$\text{مرونة الطلب السعرية} = \frac{\frac{\Delta Q}{(Q2+Q1)/2}}{\frac{\Delta P}{(P2+P1)/2}} \quad \text{وتصبح} \quad \frac{(P2+P1)/2}{\Delta P} \times \frac{\Delta Q}{(Q2+Q1)/2}$$

وبعد الترتيب تصبح

$$\text{مرونة الطلب السعرية} = \frac{(P2+P1)/2}{(Q2+Q1)/2} \times \frac{\Delta Q}{\Delta P}$$

درجات مرونة الطلب السعرية		
قيمة المرونة	وصف المرونة	التغيرات في الكمية المطلوبة نتيجة للتغير في السعر
صفر	عديم المرونة	لا تتغير الكمية المطلوبة نتيجة التغير بالسعر
اكبر من الصفر واقل من الواحد	قليل المرونة	تتغير الكمية المطلوبة بنسبة اقل من تغير السعر
يساوي واحد	متكافئ المرونة	تتغير الكمية المطلوبة بنفس نسبة التغير بالسعر
اكبر من الواحد	مرن	تتغير الكمية المطلوبة بنسبة اكبر من التغير في السعر
ما لانهاية	تام المرونة (لا نهائي المرونة)	يكون المستهلكون على استعداد لشراء أي كمية ولكن يمتنعون عند تغير السعر ولو قليلا

مثال: البيانات الآتية توضح علاقة الكمية المطلوبة بسعرها ولسلعة القمح:

P	1	2	3	4	5	6	7	8
Qd	8	7	6	5	4	3	2	1

المطلوب : احسب معاملات مرونة الطلب السعرية أو احسب مرونة الطلب السعرية (عند سعر 1، 2 وكمية 1، 2) باستخدام الصيغتين (أي مرونة النقطة ومرونة القوس)؟

الجواب :

س1=1 س2=2 ك1=8 ك2=7 وباستخدام الصيغة الأولى **(مرونة النقطة) وحسب الصيغة الآتية : مرونة الطلب السعرية =** $\frac{\Delta Q}{\Delta P} \times \frac{P}{Q}$

$\frac{7-8}{2-1} \times \frac{1}{8}$ ◄- - - - $\frac{1-}{1} \times 0.125$ ◄- - - - (0.125)

وبما ان المرونة السعرية = (0.125) وهي بين الصفر والواحد نستنتج بان الطلب على القمح غير مرن بالنسبة لسعره.

وباستخدام الصيغة الثانية (مرونة القوس) وحسب الصيغة الآتية:

مرونة الطلب السعرية = $\frac{\Delta Q}{\Delta P} \times \frac{(P2+P1)/2}{(Q2+Q1)/2}$

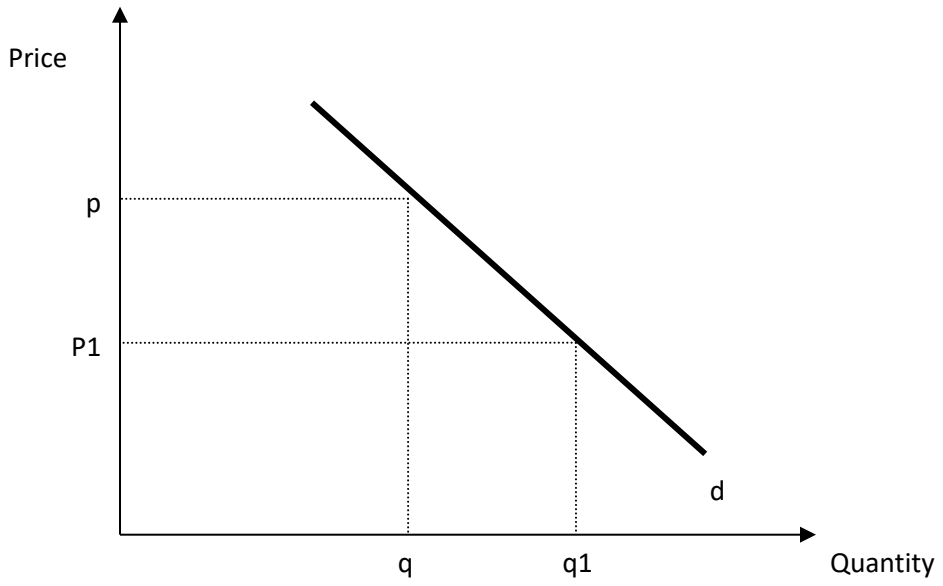
$= \frac{1-}{1} \times \frac{(1+2)/2}{(8+7)/2}$ ◄- - - - $\frac{1-}{1} \times \frac{1.5}{7.5}$ ◄- - - - $-1 \times 0.2 = (0.2)$

وبما ان المرونة السعرية = (0.2) وهي بين الصفر والواحد نستنتج بان الطلب على القمح غير مرن بالنسبة لسعره.

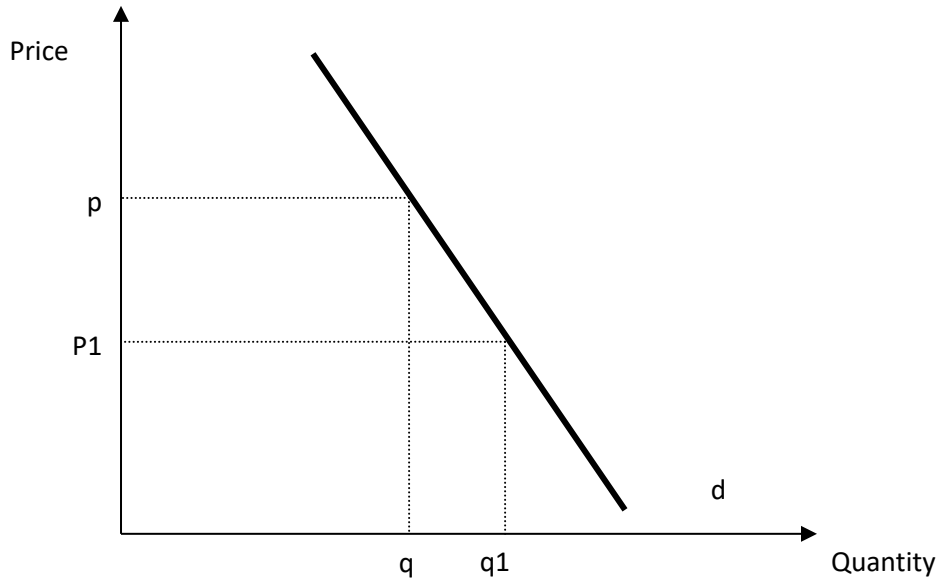
ملاحظة : تتساوى مرونة النقطة مع مرونة القوس عندما يكون التغير في السعر متناهي الصغر.

شكل (3) درجات مرونة الطلب السعرية بيانياً

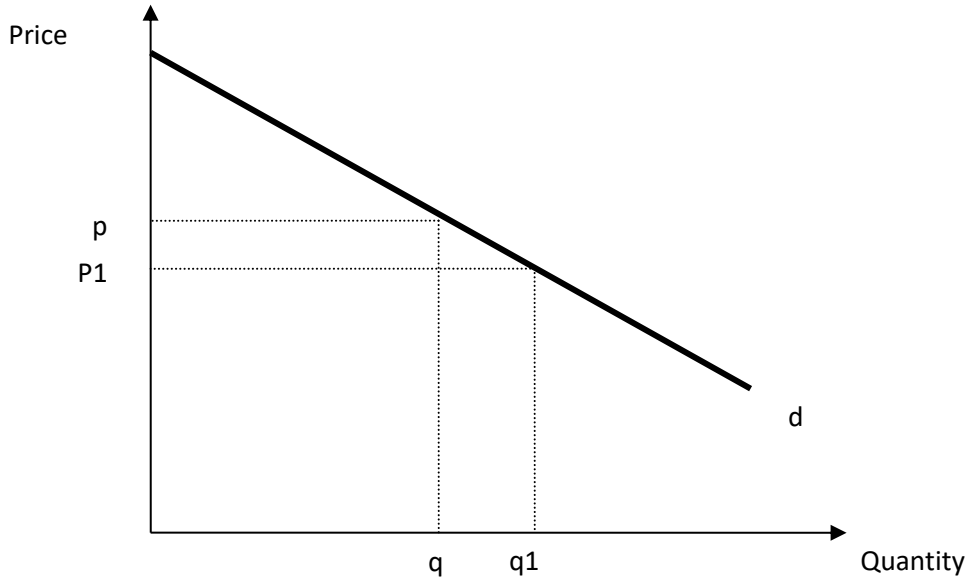
1 : طلب متكافئ المرونة (E = 1) : عندما يكون التغير النسبي في الكمية المطلوبة مساوياً للتغير النسبي في السعر.



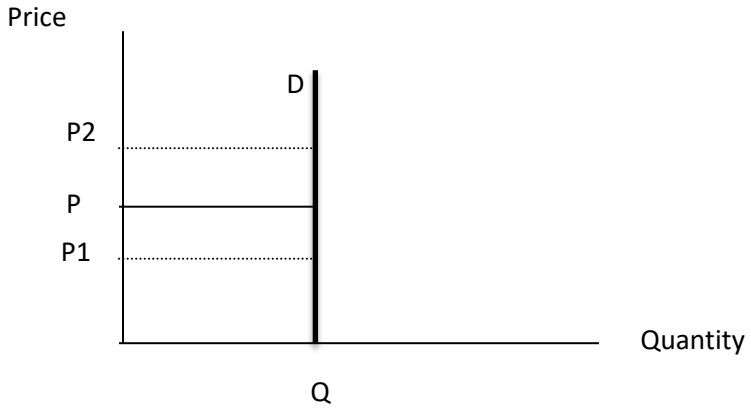
2 : طلب قليل المرونة (0 < E < 1): عندما يكون التغير النسبي في الكمية المطلوبة اقل من التغير النسبي في السعر.



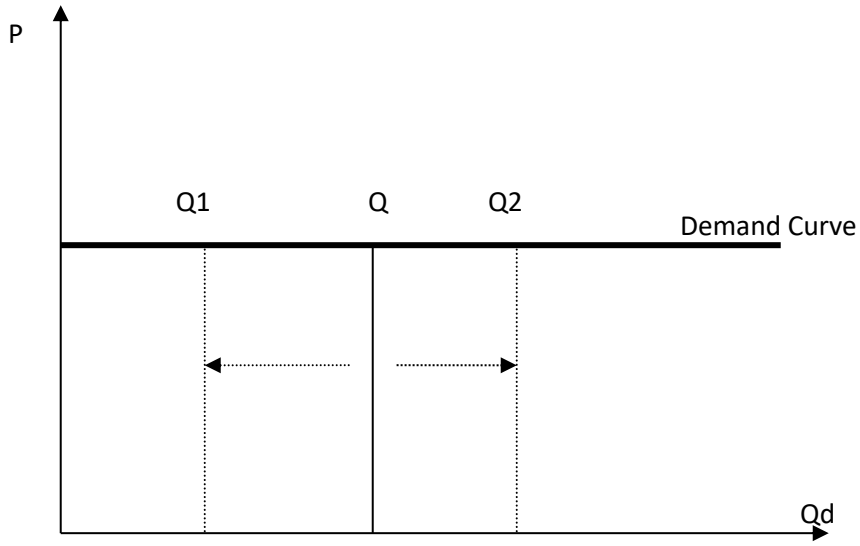
3 : طلب مرن (∞ > E >1): عندما يكون التغير النسبي في الكمية المطلوبة اكبر من التغير النسبي في السعر.



4 : طلب عديم المرونة (E=0) : عندما يكون التغير النسبي في السعر لا يؤدي إلى أي تغير في الكمية المطلوبة.



5 : طلب تام المرونة (E=∞): عندما يؤدي تغيرا طفيفا في السعر إلى تغير لانهائي في الكمية المطلوبة.



المحاضرة الثالثة

تطور نظرية الطلب (نظريات سلوك المستهلك)

أولا : نظرية المنفعة (الكلاسيكية)

ظهرت فكرة المنفعة كأساس لتحليل طلب المستهلك في سبعينات القرن الماضي, وتناولت تحليل سلوك المستهلك على أساس حسابه (للمتعة والألم), إذ يحاول المستهلك تحقيق اكبر قدر من المتعة وتجنب الألم. وتُعرف المنفعة (Utility) بأنها (قدرة الشيء على إشباع الحاجة) أو هي (مقدار الإشباع الشخصي المتحقق نتيجة لاستهلاك كمية محددة من سلعة ما).

فالمتعة (المنفعة من إشباع الحاجة) تعد صفة شخصية وليست موضوعية, إذ يحددها الفرد عند استهلاكه لسلعة أو خدمة ما, بغض النظر عن كونها متفقة أم غير متفقة مع الأخلاق أو الصحة أو القيم العامة في المجتمع, فعلى سبيل المثال عندما نقول ان التدخين مضر بالصحة فان هذا الحكم صحيح من وجهة النظر الموضوعية, إلا انه من وجهة النظر الاقتصادية يعد نافعا لمجرد كونه سلعة حققت إشباع لرغبة شخصية لدى المستهلك.

فروض نظرية المنفعة الحدية

1- السلوك الرشيد للمستهلك, بمعنى ان المستهلك يتصف بالعقلانية ويتصرف بالطريقة التي تمكنه من إشباع اكبر قدر ممكن من حاجاته بحدود دخله المحدود والأسعار السائدة في السوق.

2- قابلية المنفعة للقياس, بمعنى ان المستهلك يستطيع قياس مقدار المنفعة التي يحصل عليها من استهلاكه لوحدات السلعة وبشكل عددي.

3- استقلالية المنفعة, بمعنى ان منفعة كل سلعة مستقلة عن منفعة السلع الأخرى.

4- ان المنفعة الكلية للمستهلك تمثل مجموع المنافع المتحققة من استهلاك السلع المختلفة.

المنفعة الكلية والمنفعة الحدية

أولا : المنفعة الكلية (Total Utility): هي مجموع المنفعة التي يحصل عليها المستهلك نظير استهلاكه لكمية محددة من سلعة ما وضمن مدة زمنية محددة.

والمنفعة الكلية تتزايد مع تزايد عدد الوحدات المستهلكة من السلعة ولكن بمعدل متناقص, إلى ان تصل إلى أقصى حد لها ومن ثم تبدأ بالتناقص.

ثانيا : المنفعة الحدية (Marginal Utility): هي منفعة الوحدة الأخيرة المستهلكة من السلعة, أو هي مقدار التغير في المنفعة الكلية الناجم عن استهلاك وحدة إضافية من السلعة, وتحسب وفق الصيغة الآتية :

التغير في المنفعة الكلية للسلعة

$$\text{Mu} = \frac{\Delta Tu}{\Delta Q} \longleftarrow \text{المنفعة الحدية} = \frac{\text{منفعة الوحدة اللاحقة} - \text{منفعة الوحدة السابقة}}{\text{الوحدة المستهلكة اللاحقة} - \text{الوحدة المستهلكة السابقة}}$$

التغير في الوحدات المستهلكة من السلعة

العلاقة بين المنفعة الكلية والمنفعة الحدية

بالإمكان توضيح العلاقة بين المنفعة الكلية والمنفعة الحدية عن طريق الجدول الآتي :

جدول (2)

الوحدات المستهلكة من السلعة Q	المنفعة الحدية Mu	المنفعة الكلية Tu
1	**100**	**100**
2	**80**	**180**
3	**60**	**240**
4	**40**	**280**
5	**20**	**300**
6	**10**	**310**
7	**0**	**310**
8	**-10**	**300**

يتضح من الجدول أعلاه الآتي :

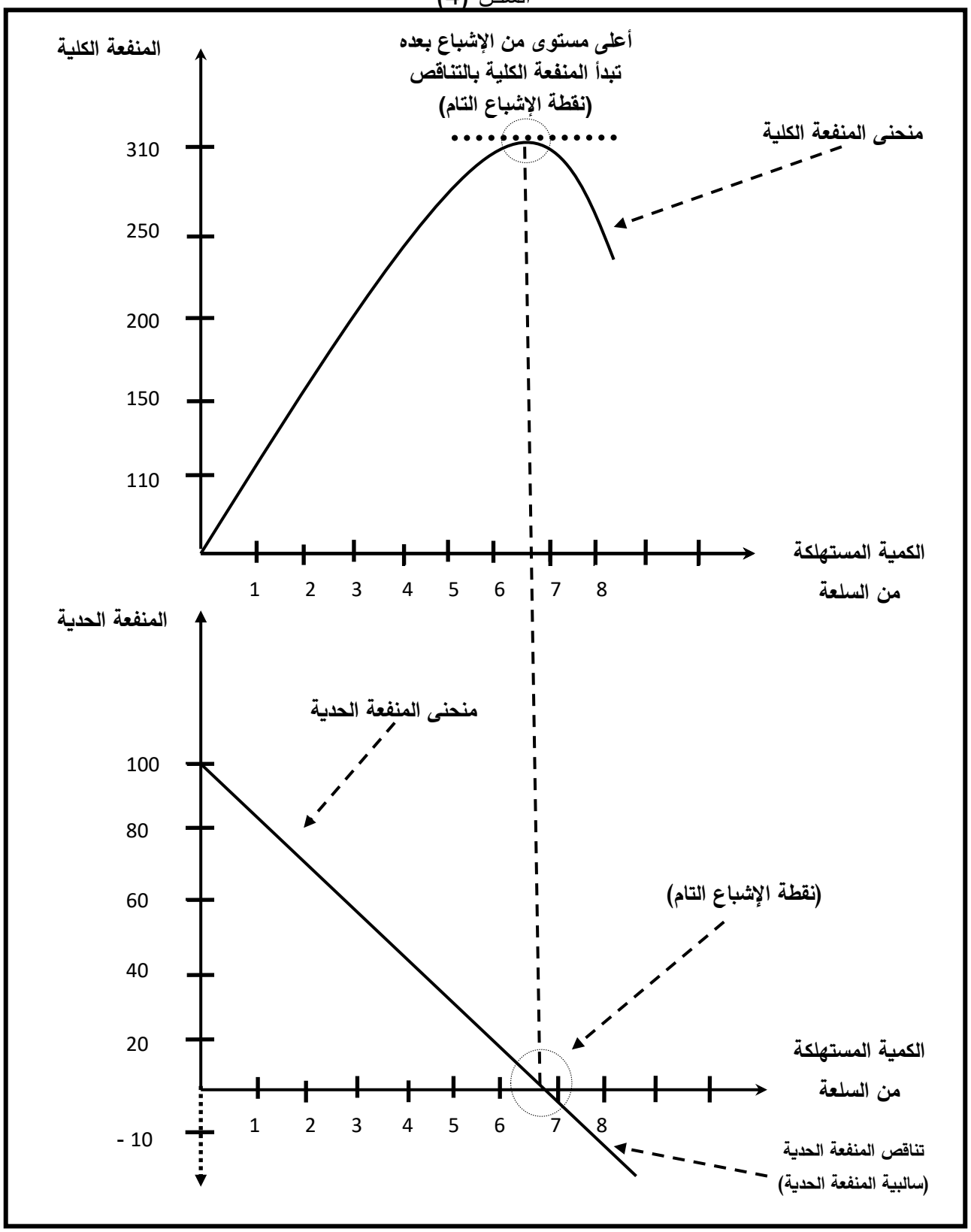
1- ان المنفعة الكلية هي مجموع المنافع الحدية.

2- المنفعة الكلية تتزايد بمعدل متناقص, والمنفعة الحدية تتناقص بالرغم من تزايد المنفعة الكلية, وهذا ما يطلق عليه قانون **(المنفعة الحدية المتناقصة)** والذي يُعرف بأنه (تناقص مقدار الإشباع الحدي الذي يحصل عليه المستهلك من استهلاكه لوحدات إضافية من السلعة).

3- عندما تكون المنفعة الكلية اكبر ما يمكن تكون المنفعة الحدية مساوية للصفر.

ويمكن تمثيل البيانات في الجدول (2) على شكل رسم بياني (4), والذي يوضح ان منحنى المنفعة الكلية يتزايد بشكل متناقص إلى ان يصل إلى أعلى نقطة ومن ثم يبدأ بالتناقص, اما منحنى المنفعة الحدية فانه يأخذ شكل منحنى الطلب (أي ان له ميلا سالباً), ويلاحظ ان المنفعة الحدية تصل إلى درجة الصفر عندما تكون المنفعة الكلية عند أعلى درجة لها, وتصبح المنفعة الحدية سالبة عندما تبدأ المنفعة الكلية بالتناقص.

الشكل (4)


المنفعة الكلية
أعلى مستوى من الإشباع بعده
تبدأ المنفعة الكلية بالتناقص
(نقطة الإشباع التام)
منحنى المنفعة الكلية
310
250
200
150
110
الكمية المستهلكة
من السلعة
1 2 3 4 5 6 7 8
المنفعة الحدية
منحنى المنفعة الحدية
100
80
60
40
20
- 10
(نقطة الإشباع التام)
الكمية المستهلكة
من السلعة
1 2 3 4 5 6 7 8
تناقص المنفعة الحدية
(سالبية المنفعة الحدية)

توازن المستهلك

يحقق المستهلك توازنه ضمن نظرية المنفعة الحدية, عندما يحقق **الشرطين الآتيين** :

1- أن تكون المنفعة الحدية للدينار الأخير المنفق على السلعة الأولى يساوي المنفعة الحدية للدينار الأخير المنفق على السلعة الثانية, وحسب الصيغة الآتية :

شرط تعظيم المنفعة

$$\frac{\text{المنفعة الحدية للسلعة الاولى}}{\text{سعر السلعة الاولى}} = \frac{\text{المنفعة الحدية للسلعة الثانية}}{\text{سعر السلعة الثانية}} \blacktriangleleft \text{- - - -} \quad \frac{Mu1}{P1} = \dots \frac{Mu2}{P2} = \frac{Mun}{Pn}$$

2- ان ينفق المستهلك كل دخله المخصص للإنفاق على السلع المستهلكة, وحسب الصيغة الآتية :

شرط قيد الميزانية

$$P_1 Q_1 + P_2 Q_2 + \dots + P_n Q_n = M$$

إذ ان : (P_1) سعر السلعة الأولى, (P_2) سعر السلعة الثانية, (Q_1) الكمية المستهلكة من السلعة الأولى, (Q_2) الكمية المستهلكة من السلعة الثانية, (Mu_1) المنفعة الحدية من السلعة الأولى, (Mu_2) المنفعة الحدية من السلعة الثانية .

ويمكن تطبيق هذين الشرطين في تحقيق التوازن للمستهلك وفق نظرية المنفعة عن طريق المثال الآتي :

مثال (1-3) : مستهلك قرر إنفاق دخله البالغ (12) دينار أسبوعيا على شراء سلعتين (q_1 , q_2), وكان ($p_1 = 2$, $p_2 = 1$), والجدول أدناه يوضح المنفعة الكلية والمنفعة الحدية المتحققة من استهلاك السلعتين.

جدول (3)

Q	Mu_1	Mu_2	Tu_1	Tu_2	Mu1/p1	*Mu2/p2*
1	16	11	16	11	8	11
2	14	10	30	21	7	10
3	12	9	42	30	6	9
4	10	8	52	38	5	8
5	8	7	60	45	4	7
6	6	6	66	51	3	6
7	4	5	70	56	2	5
8	2	4	72	60	1	4

المطلوب : كم يستهلك هذا المستهلك من السلعتين ليحصل على اكبر منفعة ممكنة, أو كيف يحقق المستهلك توازنه ضمن نظرية المنفعة الحدية ؟

الجواب : لا بد من تطبيق شرطي التوازن السابق ذكرهما لتحديد الكمية لتي يستهلكها المستهلك من هاتين السلعتين, وكالاتي :

1- الشرط الأول يتحقق عند استهلاك المجموعات السلعية الآتية :

المجموعة السلعية الأولى ..... $(q_1 = 1 \ , \ q_2 = 4)$

المجموعة السلعية الثانية ..... $(q_1 = 2 \ , \ q_2 = 5)$

المجموعة السلعية الثالثة ..... $(q_1 = 3 \ , \ q_2 = 6)$

المجموعة السلعية الرابعة ..... $(q_1 = 4 \ , \ q_2 = 7)$

المجموعة السلعية الخامسة ..... $(q_1 = 5 \ , \ q_2 = 8)$

2- اما بالنسبة للشرط الثاني فانه يتحقق فقط عند المجموعة السلعية الثالثة وكالاتي :

$q_1 p_1 + q_2 p_2 = M$

$q_1 = 3 , q_2 = 6 \quad \dashrightarrow (3 \times 2) + (6 \times 1) = 12$

وهذا يعني ان توازن المستهلك يتحقق عند المجموعة السلعية الثالثة, التي يستهلك ضمنها المستهلك ثلاث وحدات من السلعة الأولى و ست وحدات من السلعة الثانية, وبذلك يحقق أقصى إشباع ممكن ضمن حدود دخله المحدود (12) دينار.

من أهم **الانتقادات** التي وجهت إلى هذه النظرية, هو افتراضها إمكانية قياس المنفعة بشكل عددي من قبل المستهلك, وهذا لا يمكن تحقيقه في الواقع العملي كون المنفعة شعور نفسي يختلف من فرد إلى آخر ولا يمكن قياسه بشكل عددي.

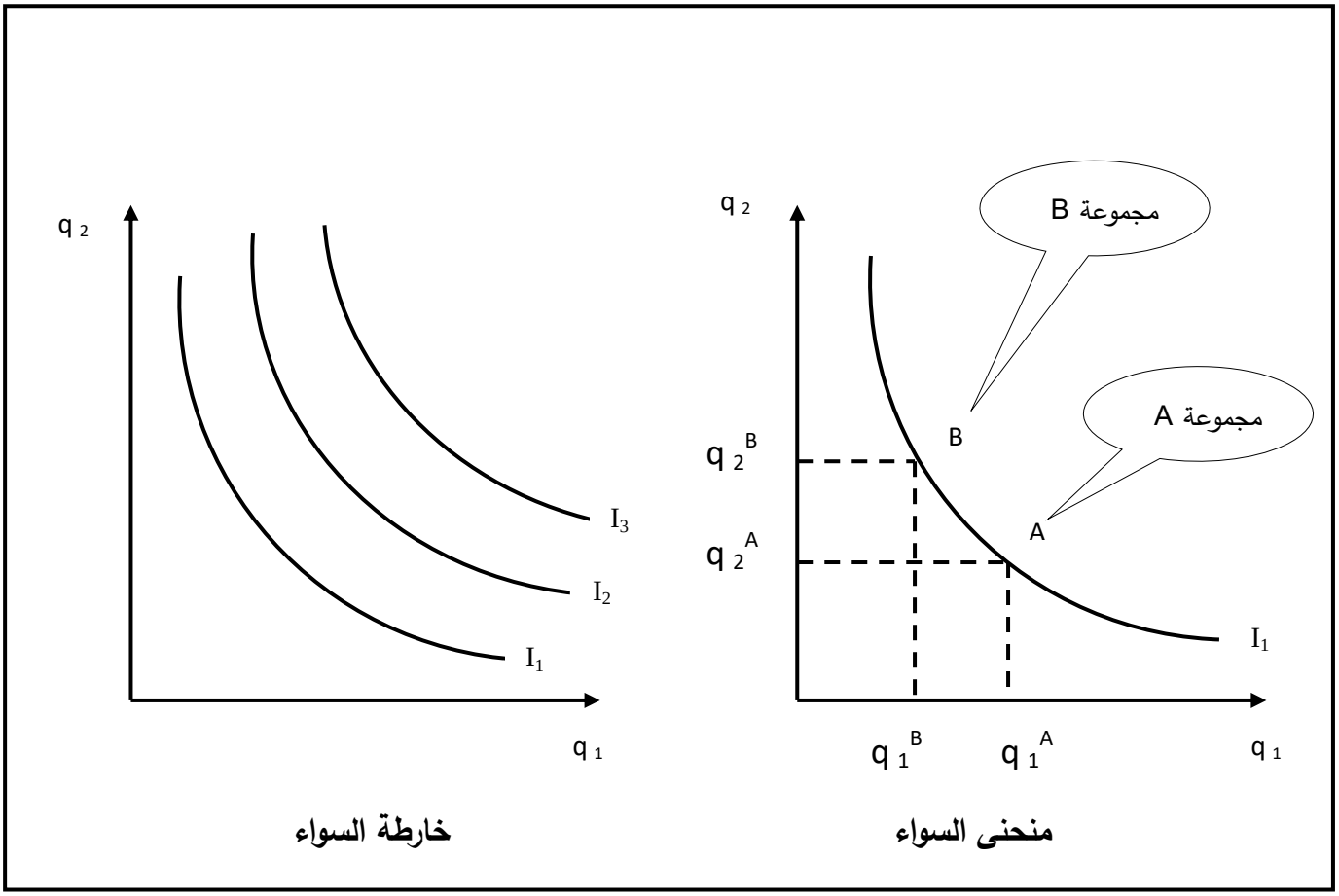
ثانيا : النظرية الحديثة لسلوك المستهلك (منحنيات السواء)

ان تحليل منحنيات السواء يقوم على أساس (التحليل الترتيبي), بمعنى ان المستهلك يكون قادرا على تحديد ما إذا كانت أية مجموعة من السلع تعطي إشباعا اكبر أو اقل أو مساويا لما تعطيه أية مجموعة أخرى, أي ان المستهلك يكون قادرا على ترتيب سلم تفضيلاته (أي تفضيل مجموعة من السلع على مجموعة أخرى) وليس قياسها بشكل عددي كما افترضت نظرية المنفعة.

تعريف منحنيات السواء : هو تمثيل بياني لمجموعة النقاط (المجموعات السلعية) تمثل كل نقطة منها مجموعة سلعية تتساوى في الإشباع من وجهة نظر المستهلك مع أية نقطة أخرى تقع على المنحنى نفسه.

وتسمى مجموعة منحنيات السواء بخريطة السواء, وكما يتضح من الشكل (5) الآتي :

شكل (5)



يتضح من الشكل (5) الآتي :

1- ان المجموعة السلعية عند النقطة (A) تعطي مقداراً من الإشباع مساوياً للمجموعة السلعية عند النقطة (B) .

2- كلما ارتفع منحنى السواء إلى الأعلى في خريطة السواء, كلما زاد مقدار الإشباع والعكس صحيح .

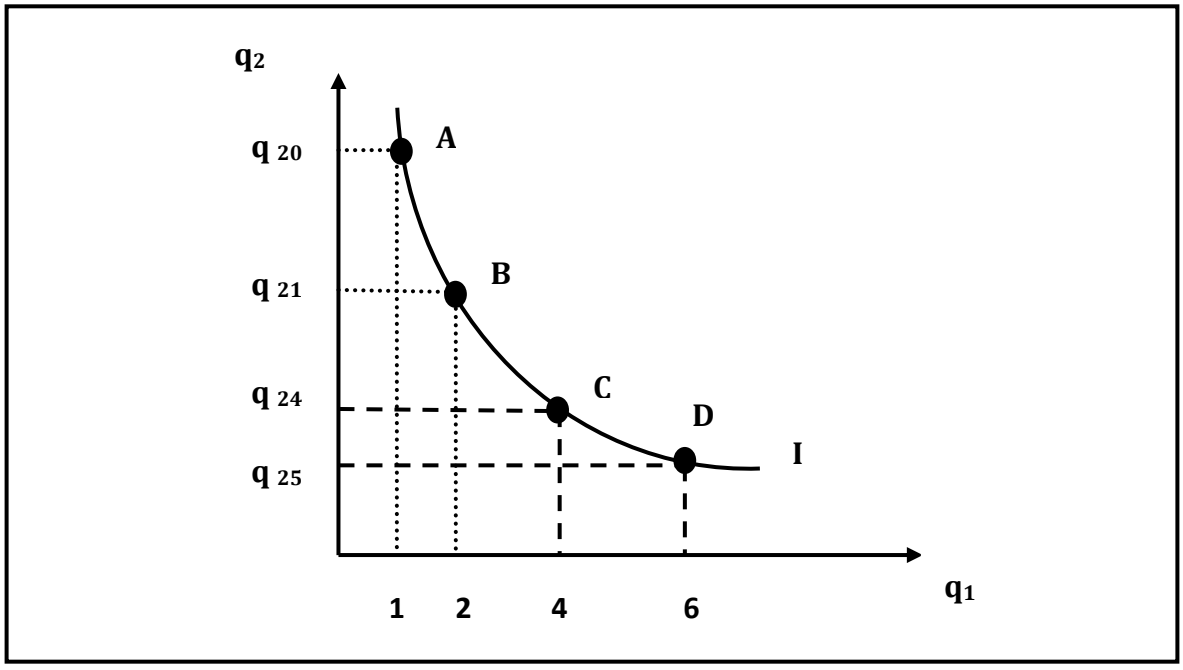
خصائص منحنيات السواء :

أولا : منحنى السواء ينحدر من أعلى إلى أسفل ومن اليسار إلى اليمين, أي له ميل سالب .

وذلك للدلالة على ان العلاقة عكسية بين ما يستهلكه المستهلك من سلعة ما وما يستهلكه من السلعة الأخرى, لان المستهلك إذا تغير ذوقه تجاه السلعة (أ) مثلا وأراد المزيد منها لابد ان يتنازل ويضحي بوحدات معينة من السلعة (ب) لكي يحافظ على نفس المستوى من الإشباع.

ثانيا : منحنى السواء محدب باتجاه نقطة الأصل : وذلك بسبب **(معدل الإحلال الحدي المتناقص)** والذي يعرف (بأنه الكمية من السلعة الثانية التي يكون المستهلك مستعداً للتضحية بها في سبيل الحصول على وحدة إضافية من السلعة الأولى, بشرط ان يحافظ على نفس المستوى من الإشباع), وكما هو واضح من الشكل البياني (6) أدناه :

شكل (6)

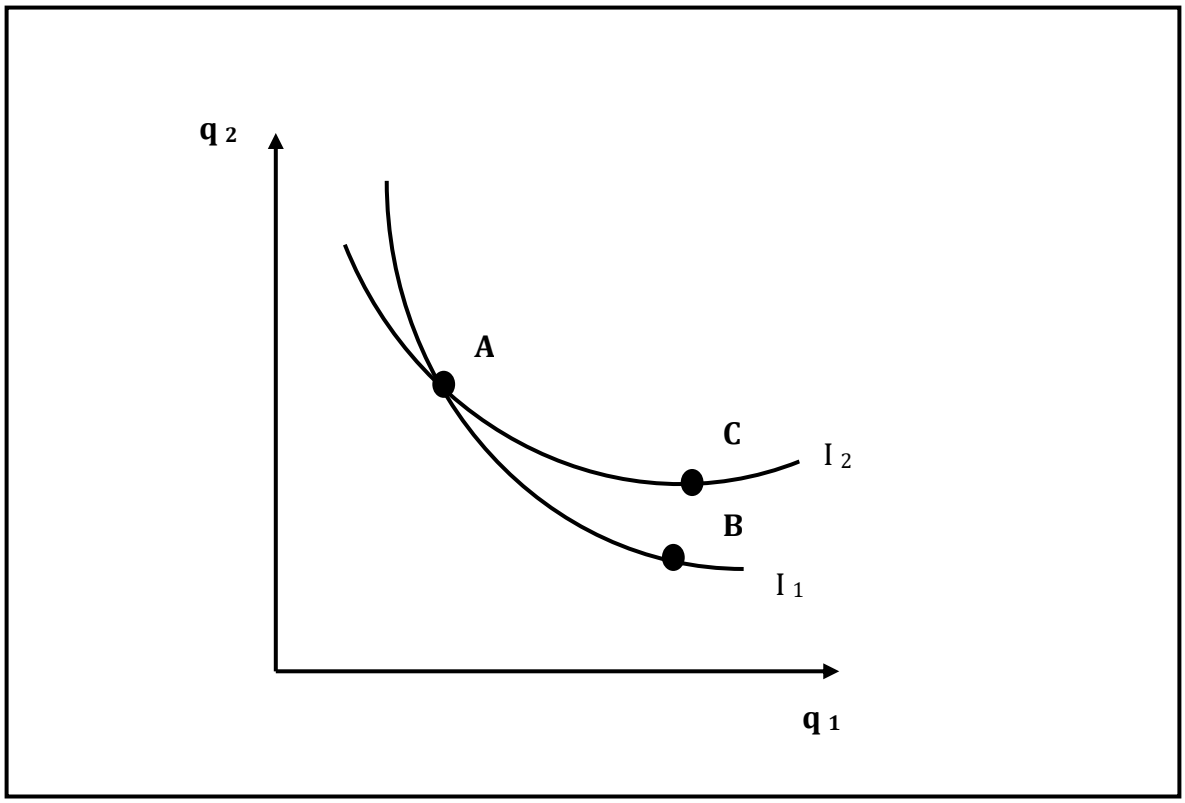


يلاحظ من الشكل أعلاه انه عند النقطة (A) يضحي المستهلك بالكمية (q_{20} , q_{21}) من السلعة الثانية (q_2) في سبيل الحصول على وحدة إضافية من السلعة الأولى (q_1), وهكذا يستمر المستهلك في إحلال السلعة الثانية محل السلعة الأولى وعند كافة النقاط على منحنى السواء (I), من ذلك يتضح انه عندما يتحرك المستهلك من أعلى إلى أسفل وعلى نفس منحنى السواء تتناقص تدريجياً الكمية التي يضحي بها المستهلك من السلعة الثانية في سبيل الحصول على وحدة إضافية من السلعة الأولى, وهذا معناه ان المعدل الحدي لإحلال السلعة الثانية محل السلعة الأولى يتناقص تدريجيا بزيادة الاستهلاك من السلعة الأولى .

ثالثا : منحنيات السواء لا يمكن ان تتقاطع : أن كل منحنى سواء يمثل مجموعات من السلع المختلفة والتي تعطي للمستهلك نفس القدر من المنفعة (الإشباع)، أي أن كل النقاط الموجودة على نفس المنحنى متساوية فيما بينها في الإشباع.

فمثلا الشكل البياني (7) أدناه يوضح اثنين من منحنيات السواء المتقاطعين عند النقطة (A), وتمثل النقطة (C) الواقعة على منحنى السواء (I_2) مستوى إشباع أعلى بالنسبة للمستهلك من النقطة (B) والتي هي على منحنى السواء (I_1), بينما النقطة (A) تقع على كلا المنحنيين, وهذا يتضمن ان مستويين الإشباع (B , C) واللذان هما بالتعريف غير متساويين يصبحان متساويين عند النقطة (A) وهذا غير مقبول, لذا فان منحنيات السواء لا تتقاطع .

الشكل (7)



خط السعر (قيد الميزانية)

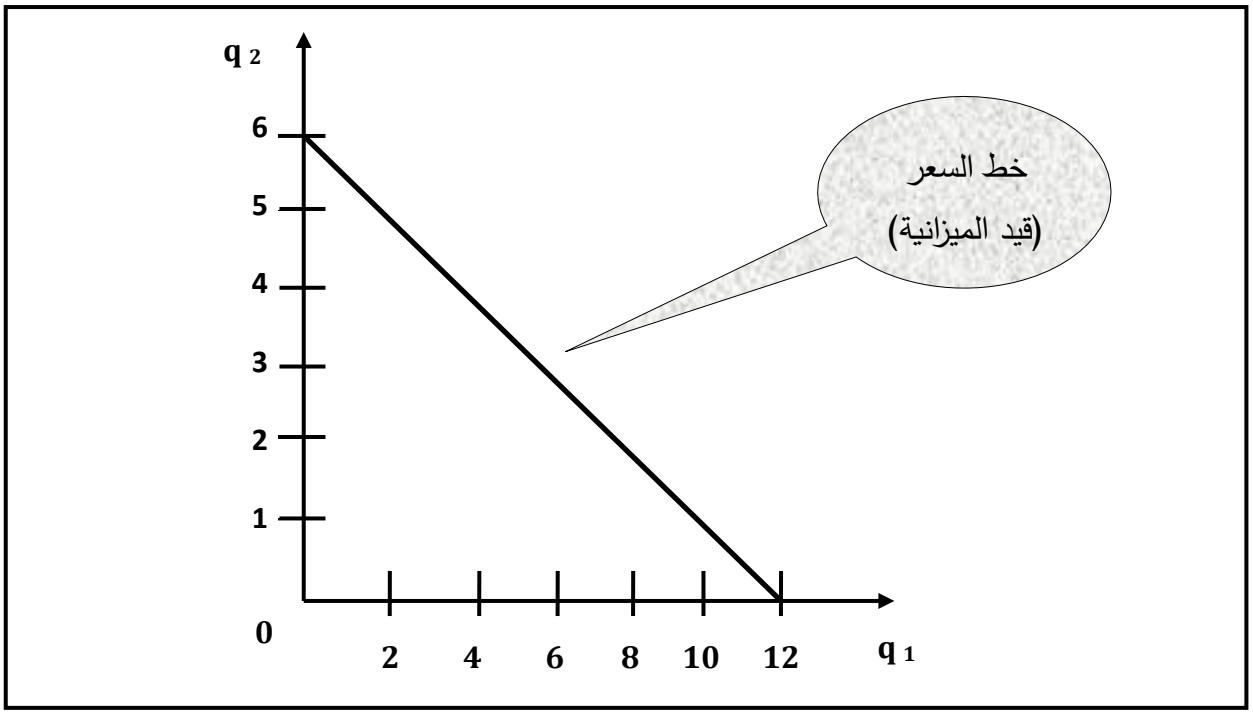
بينت نظرية طلب المستهلك، على أن المستهلك يحاول توزيع دخله المخصص للاستهلاك على السلع والخدمات بهدف تحقيق أقصى قدر من الإشباع في حدود الدخل المتاح، إذ يتحكم الدخل بسلوك المستهلك ويمثل قدرته على الطلب الفعلي, بذلك يمثل خط السعر القدرة الفعلية للمستهلك على شراء السلع والخدمات والتي يمكن إيضاحها عن طريق افتراض وجود سلعتين هما الخضار والذي سعره (200 دينار) والفاكهة والتي سعرها (400 دينار), وان دخل المستهلك (2400 دينار), ويقوم المستهلك بإنفاق دخله على هاتين السلعتين حسب الجدول (4) الآتي :

جدول (4)

وحدة الفاكهة q_2	وحدة الخضار q_1
0	12
1	10
2	8
3	6
4	4
5	2
6	0

ويمكن تمثيل الجدول أعلاه بالشكل البياني (8) الآتي :

الشكل (8)

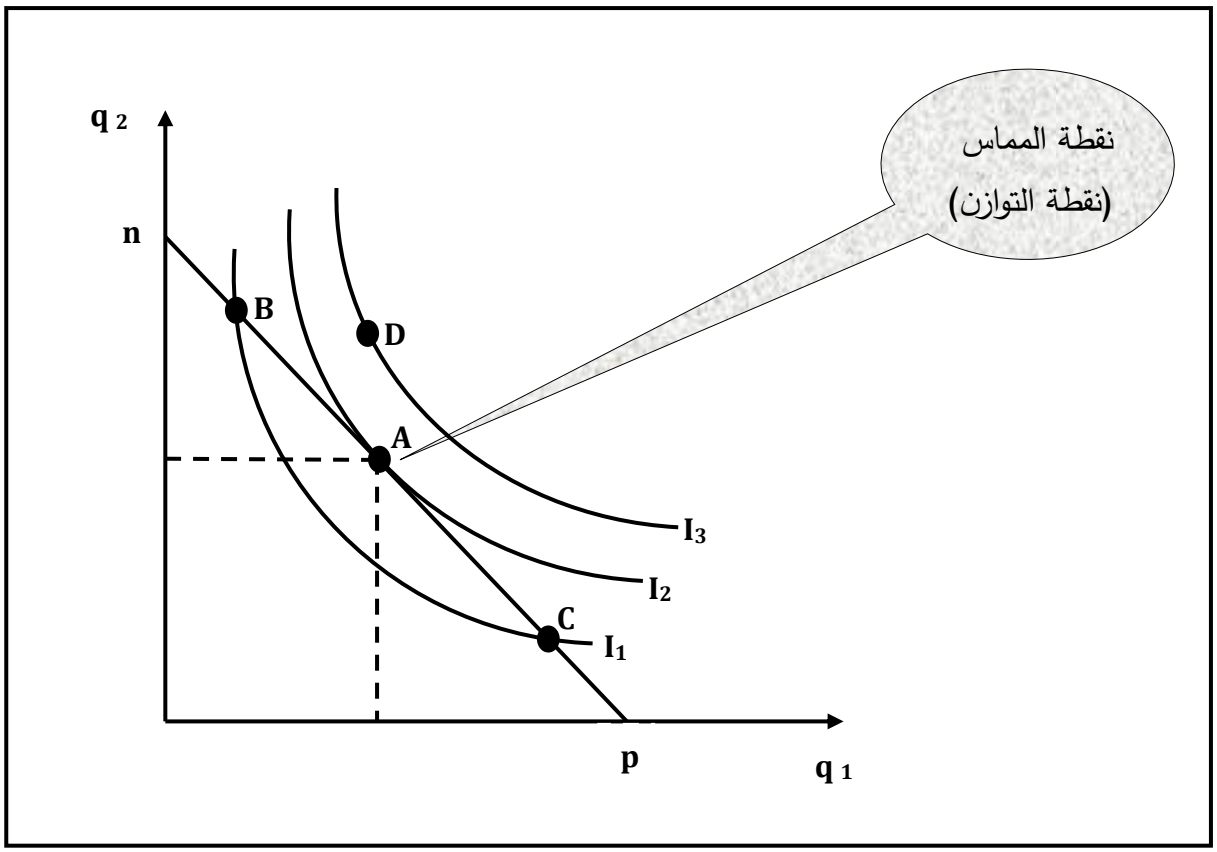


يلاحظ من الشكل أعلاه ان كل نقطة على خط السعر تمثل توليفة من سلعتين يكون المستهلك قادرا على استهلاكها ضمن مدة زمنية محددة, بذلك يمكن **تعريف خط السعر (قيد الميزانية)** بأنه (الخط الذي يضم جميع المجموعات السلعية المختلفة والتي يمكن ان يشتريها المستهلك بنفس دخله المتاح, ومن ثم فان جميع النقاط على خط السعر تكون ذات دخل ثابت).

توازن المستهلك في النظرية الحديثة (منحنيات السواء)

يتحقق توازن المستهلك عندما يتمكن من إنفاق دخله المخصص للاستهلاك بطريقة تحقق له اكبر إشباع ممكن, ويمكن توضيح ذلك بيانياً عن طريق الجمع بين خارطة سواء المستهلك (شكل رقم (5)) مع خط السعر (شكل (8)) في شكل (9) وكالاتي :

شكل (9)



من الشكل أعلاه يتضح ان النقطة (D) الواقعة على منحنى السواء (I_3) تحقق اكبر إشباع ممكن للمستهلك, كونها واقعة على منحنى سواء أعلى من المنحنيات التي تقع عليها النقاط الأخرى, إلا أنها لا تمثل نقطة التوازن بسبب وقوعها خارج إمكانية المستهلك (أي دخل المستهلك) والمتمثلة بخط السعر (n p), كذلك النقاط (C , B) لا يمثلان نقاط توازن بالرغم من كونهما يقعان على خط السعر (أي ضمن إمكانية المستهلك), بسبب انهما لا يمثلان أقصى إشباع ممكن.

عليه تكون النقطة (A) هي نقطة توازن المستهلك كونها تمثل أقصى إشباع ممكن من السلعتين (q_1 , q_2) وضمن حدود دخل المستهلك المتمثل بخط السعر (قيد الميزانية), وتسمى هذه النقطة بنقطة التوازن (نقطة المماس) والتي عندها يتساوى ميل كل من منحنى السواء وخط السعر (قيد الميزانية) .

لذا فان المستهلك يكون في حالة توازن وفق النظرية الحديثة لسلوك المستهلك (نظرية منحنيات السواء) عندما يكون خط السعر (خط الميزانية) مماساً لأعلى منحنى سواء ممكن بلوغه بهذه الميزانية .

المحاضرة الرابعة

نظرية العرض

تعريف العرض (Supply)

هو كمية السلع والخدمات التي يكون المنتجون (البائعون) مستعدون لبيعها في السوق عند الأسعار المختلفة وضمن مدة زمنية محددة, ومع افتراض بقاء العوامل الأخرى على حالها .

قانون العرض

بافتراض بقاء العوامل الأخرى على حالها, فان الكمية المعروضة من سلعة أو خدمة ما تتناسب طرديا مع التغير الحاصل في سعرها, فكلما ارتفع السعر زادت الكمية المعروضة وكلما انخفض السعر انخفضت الكمية المعروضة.

جدول ومنحنى العرض

يمثل جدول العرض العلاقة بين أسعار السوق المختلفة والكميات المعروضة من السلعة التي يكون المنتجون (البائعون) راغبون في بيعها ضمن الأسعار المختلفة في السوق وأثناء مدة زمنية محددة, ويمكن توضيح هذه العلاقة عن طريق الجدول الافتراضي الآتي :

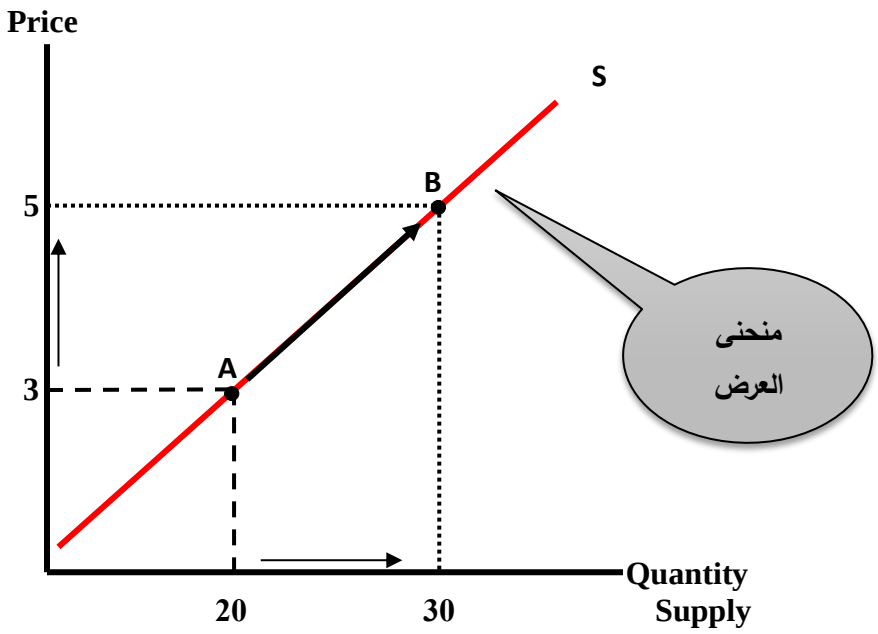
جدول (5)

السعر (بالدينار) P	الكمية المعروضة (بالكيلو غرام) q
1	10
2	15
3	20
4	25
5	30
6	35
7	40

من الجدول أعلاه يتضح ان العلاقة بين السعر والكمية المعروضة (علاقة طردية) فكلما زاد السعر زادت الكمية المعروضة والعكس صحيح.

وبالإمكان عرض الجدول الافتراضي أعلاه على شكل بياني, ممثلا في منحنى العرض الآتي:

شكل (10) منحنى العرض



يعكس الميل الموجب لمنحنى العرض العلاقة الطردية بين سعر السلعة والكمية المعروضة منها إذ يؤدي ارتفاع سعر السلعة (من 3 إلى 5 دينار) إلى ارتفاع الكمية المعروضة (من 20 إلى 30 كيلو غرام) أي التحرك من النقطة (A) إلى النقطة (B) على منحنى العرض.

مما سبق يمكن تعريف منحنى العرض بأنه (التمثيل البياني لقانون العرض والذي يظهر الكميات المختلفة من السلعة أو الخدمة التي يرغب البائع في بيعها أثناء مدة زمنية محددة, وبافتراض بقاء العوامل الأخرى ثابتة).

العوامل المحددة للعرض (Determinants of Supply)

تتأثر الكمية المعروضة من سلعة معينة بعدة عوامل منها الآتي :

أولا : سعر السلعة نفسها : كلما زاد سعر السلعة زادت الكمية المعروضة منها والعكس صحيح.

ثانيا : أسعار السلع الأخرى : إذ كلما ارتفع سعر السلع الأخرى قلت الكمية المعروضة من السلعة الأصلية, بسبب إمكانية توجه المنتجين نحو إنتاج السلع الأخرى التي ارتفع سعرها, ومن ثم يقل إنتاجهم من السلعة الأصلية, إذا العلاقة عكسية بين أسعار السلع الأخرى والكمية المعروضة من السلعة الأصلية.

ثالثا : المستوى الفني (التكنولوجي) : إذا حصل أي تحسن في المستوى الفني للعملية الإنتاجية نتيجة استخدام الآلات والمكائن الحديثة، فان ذلك يؤدي إلى تخفيض متوسط تكاليف الإنتاج، وهذا يحفز المنتجين لزيادة الإنتاج ومن ثم يزداد العرض عند سعر معين لأن ذلك يؤدي إلى زيادة أرباحهم, وتنعكس هذه الزيادة في الكمية المعروضة على منحنى العرض بانتقاله نحو اليمين, اما إذا حدث العكس وتم استخدام تكنولوجيا أقل تطورا فان ذلك يزيد من متوسط التكاليف ويخفض الأرباح مما يدعو المنتجين إلى تخفيض الكمية المعروضة عند سعر معين, وانخفاض العرض من السلعة يؤدي إلى انتقال منحنى العرض نحو اليسار, إذا العلاقة طردية بين التطور الفني التكنولوجي والكمية المعروضة من السلعة.

رابعا : أسعار عوامل الإنتاج : عند انخفاض أسعار عوامل الإنتاج المستخدمة في العملية الإنتاجية لإنتاج سلعة معينة (الأرض، العمل، رأس المال، التنظيم), فان ذلك يعني انخفاض تكاليف إنتاج السلعة، وأن انخفاض تكاليف إنتاج السلعة عند سعر معين يعني زيادة الأرباح لدى المنتجين، وبالتالي من مصلحة المنتجين زيادة عرض هده السلعة، فزيادة العرض يؤدي إلى انتقال منحنى العرض إلى اليمين, أما إذا ارتفعت أسعار عوامل الإنتاج الداخلة في العملية الإنتاجية لإنتاج سلعة معينة، فان ذلك يعني زيادة في التكاليف عند سعر معين، معنى ذلك انخفاض أرباح المنتجين ومن ثم يقلل المنتجين من عرض السلعة، وانخفاض عرض السلعة يؤدي إلى انتقال منحنى العرض نحو اليسار, إذا العلاقة عكسية بين الكمية المعروضة وأسعار عوامل الإنتاج.

خامسا : الإعانات والضرائب : إذا أرادت الحكومة زيادة إنتاج سلعة معينة وعرضها في السوق، فإنها تلجأ إلى تقديم الإعانات والمساعدات للمنتجين لتحفيزهم على زيادة إنتاجهم لهذه السلعة، وهذا يعني تقليل حجم التكاليف بالنسبة للمنتجين، وبالتالي زيادة في حجم أرباحهم, وينعكس ذلك على منحنى العرض بزيادته وانتقاله نحو اليمين, أي العلاقة طردية بين الكمية المعروضة من السلعة

والإعانات. أما الضرائب فتأثيرها يكون عكسيا، لأنها تزيد من حجم تكاليف السلعة المنتجة وتقلل من أرباحها، مما يؤدي إلى تخفيض إنتاج وعرض السلعة في السوق من قبل المنتجين وهذا يعني انتقال منحنى العرض إلى اليسار.

سادسا : توقعات المنتجين المستقبلية للأسعار : إذا توقع المنتجون بأن سعر السلعة التي ينتجونها ويعرضونها في السوق سوف يزداد في المستقبل، فإنهم يقللوا من عرضها في الوقت الحالي (يقل عرض السلعة) انتظاراً لارتفاع السعر في المستقبل ومن ثم ينتقل منحنى العرض نحو اليسار والعكس صحيح في حالة اعتقاد المنتجين بانخفاض أسعار السلع في المستقبل فإنهم يزيدون الكميات المنتجة أو المعروضة الآن كي يتجنبوا الخسائر في المستقبل، وبالتالي ينتقل منحنى العرض إلى اليمين, إذا العلاقة عكسية بين الكمية المعروضة من السلعة وتوقعات المنتجين لها.

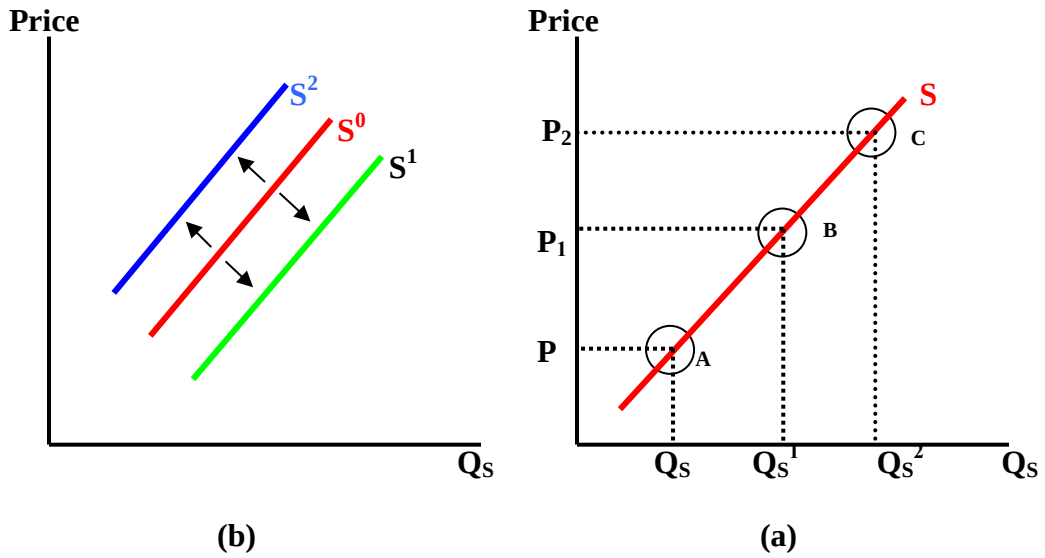
مما تقدم يمكن التعبير عن العلاقة بين الكمية المعروضة من السلعة والعوامل المحددة أو المؤثرة فيها بالصورة الدالية الآتية:

$$Q_S = F(P,P_X,T,F,S,N)$$

إذ ان Q_S تمثل الكمية المعروضة من السلعة, P سعر السلعة نفسها, P_X سعر السلعة البديلة الأخرى, T المستوى الفني التكنولوجي,F أسعار عوامل الإنتاج, S الإعانات والضرائب, N توقعات المنتجين المستقبلية للأسعار.

بمعنى ان الكمية المعروضة (Q_S) دالة (أي تابعة ومتأثرة) في العوامل أو المحددات المستقلة (P,P_X,T,F,S,N) .

التغير في الكمية المعروضة والتغير في العرض



شكل (12)

التغير في الكمية المعروضة والتغير في العرض

يصف الشكل (12–a) التغير في الكمية المعروضة، والذي ينتج عن التغير في سعر السلعة المعروضة نفسها. فإذا كان السعر الأصلي (P) والكمية المعروضة الأصلية (Q_s)، فإن ارتفاع سعر السلعة إلى (P^1) سيؤدي إلى ارتفاع الكمية المعروضة إلى (Q_s^1)، أي التحرك على منحنى العرض من النقطة (A) إلى النقطة (B), وهكذا.

أما الشكل (12–B) فيصف التغير في العرض والذي ينتج عن التغير في أحد العوامل الأخرى المحددة للعرض, فإذا كان التغير في هذه العوامل سيؤدي إلى زيادة عرض السلعة، فإن ذلك سيؤدي إلى انتقال منحنى العرض الأصلي (S^o) إلى اليمين متمثلا بمنحنى العرض الجديد (S_1). أما إذا كان التغير في هذه العوامل سيؤدي إلى انخفاض عرض السلعة، فإن ذلك سيؤدي إلى انتقال منحنى العرض الأصلي (S^o) إلى اليسار متمثلا بمنحنى العرض الجديد (S^2).

مرونة العرض (Elasticity of Supply)

ويمكن **تعريف مرونة العرض** بأنها مدى أو درجة استجابة أو تأثر الكمية المعروضة من السلعة للتغير في المتغيرات المستقلة المؤثرة فيها, وهي (سعر السلعة نفسها, أسعار السلع الأخرى, التقدم التقني والتكنولوجي وغيرها).

تعريف مرونة العرض السعرية : بأنها درجة استجابة الكمية المعروضة من السلعة للتغير في سعر السلعة نفسها, وأثناء مدة زمنية محددة.

التغير في الكمية المعروضة من السلعة

التغير في سعر السلعة

$$\text{مرونة العرض السعرية} = \frac{\Delta qs}{Q} \times \frac{p}{\Delta p} \quad \text{وبعد الترتيب تصبح} \quad \frac{\Delta qs}{\Delta p} \times \frac{p}{qs}$$

إذ ان :

Δqs = مقدار التغير في الكمية المعروضة.

Δp = مقدار التغير في السعر.

qs = الكمية المعروضة قبل التغير.

p = السعر قبل التغير.

مثال : ارتفعت الكمية المعروضة من السلعة (Y) من (3) وحدات إلى (8) وحدات، وذلك بسبب ارتفاع سعر هذه السلعة من (6) دينار إلى (15) دينار؟

المطلوب : إيجاد مرونة العرض السعرية للسلعة (Y) .

الجواب :

بما أن الكمية المعروضة قد ارتفعت من (3) إلى (8) وحدات، فإن الكمية المعروضة الأصلية هي (Qs1=3) والكمية المعروضة الجديدة هي (Qs2=8) , وبما أن السعر قد ارتفع من (6) إلى (15) دينار، فإن السعر الأصلي هو (P1=6) والسعر الجديد هو (P2=15) دينار. ومن ثم نطبق قانون مرونة العرض السعرية لإيجاد الحل وكالاتي :

$$Es = \frac{\Delta qs}{\Delta p} \times \frac{p}{qs}$$

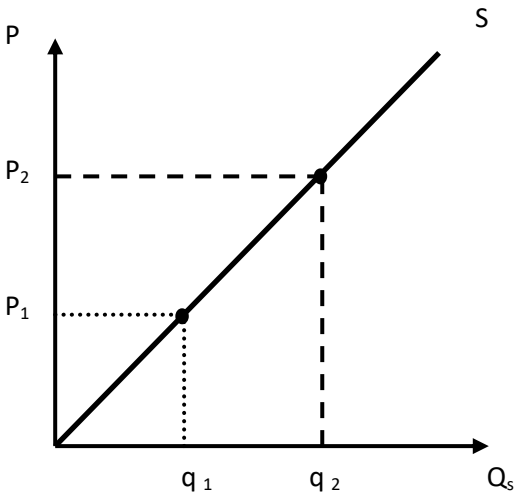
$$\frac{8-3}{15-6} \times \frac{6}{3} \quad \blacktriangleleft---- \quad \frac{5}{9} \times 2 \quad \blacktriangleleft---- \quad (1.11)$$

وبما ان مرونة العرض السعرية = (1.11) وهي اكبر من الواحد نستنتج بان الطلب على السلعة (y) مرن بالنسبة لسعره.

شكل (13) درجات مرونة العرض

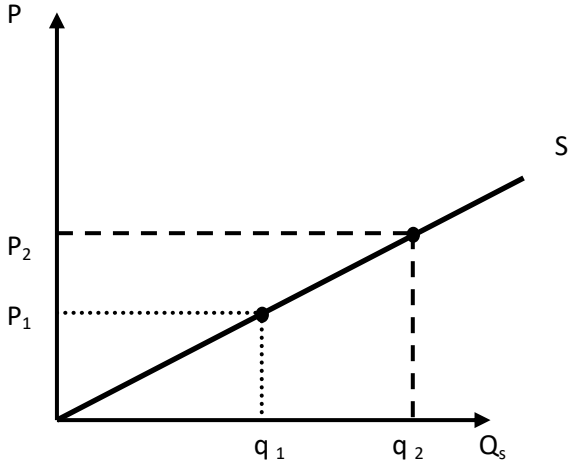
عرض متكافئ المرونة

(E = 1) عندما يكون التغير النسبي في الكمية المعروضة مساوياً للتغير النسبي في السعر.



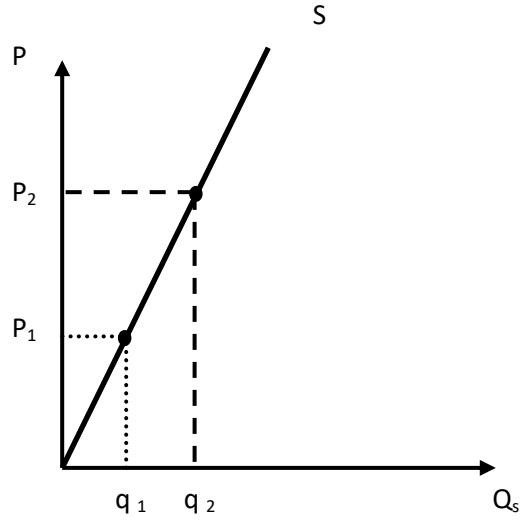
عرض مرن

(1< E < ∞) عندما يكون التغير النسبي في الكمية المعروضة اكبر من التغير النسبي في السعر.



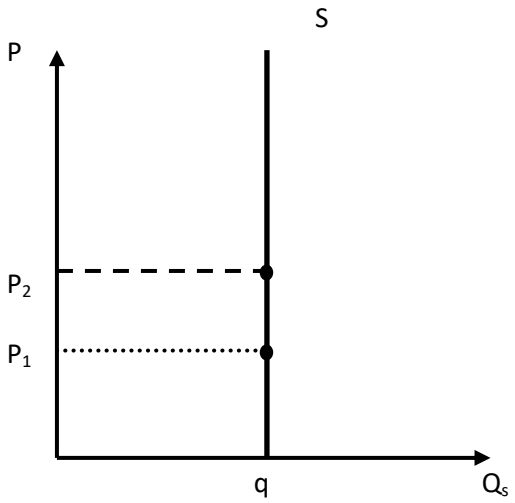
عرض قليل المرونة

(0 < E < 1) عندما يكون التغير النسبي في الكمية المعروضة اصغر من التغير النسبي في السعر.



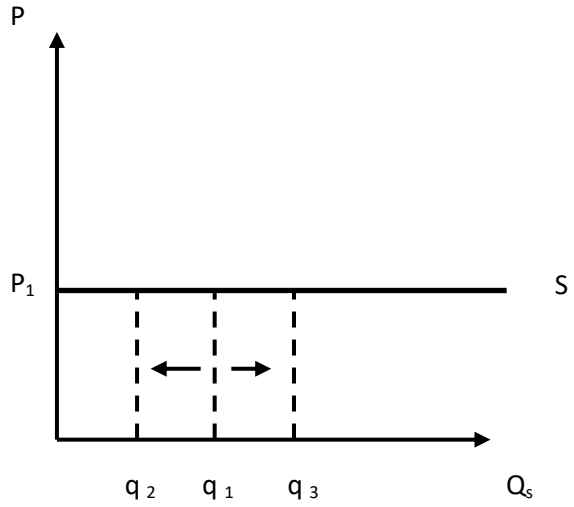
عرض عديم المرونة

(E = 0) عندما يكون التغير النسبي في السعر لا يؤدي إلى أي تغير في الكمية المعروضة.



عرض تام المرونة

(E=∞): عندما يؤدي تغيرا طفيفا في السعر إلى تغير لانهائي في الكمية المعروضة.



التوازن السوقي

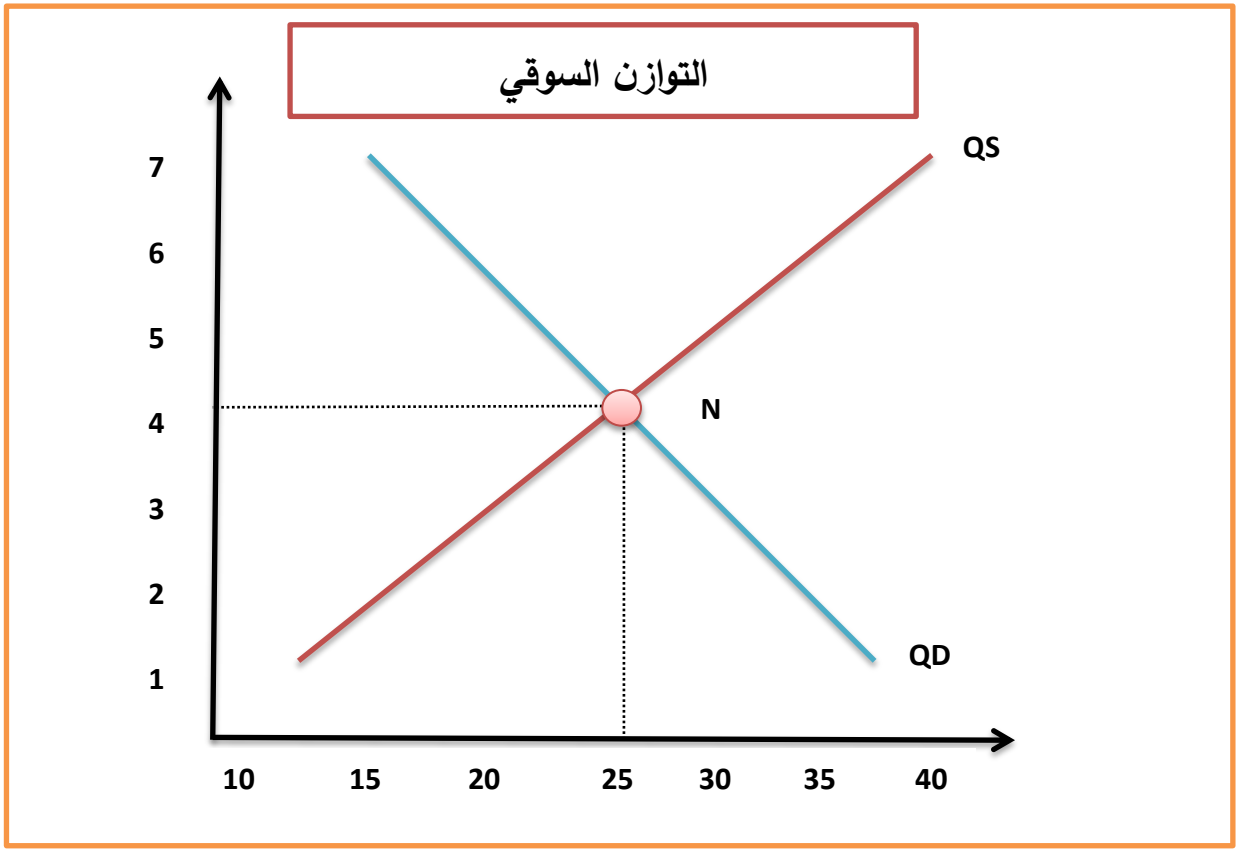
يحدث التوازن السوقي عند النقطة التي يتقاطع فيها كلا منحنيي العرض والطلب، وهذه النقطة تمثل توازن لأنها تعكس الكمية التي يطلبها المستهلكون ويكون المنتجون مستعدون لعرضها عند نفس السعر وهو بذلك يسمى السعر التوازني، وكما يتضح من الجدول والرسم ادناه.

جدول التوازن السوقي

السعر (بالدينار) P	الكمية المعروضة (بالكيلو غرام) q	الكمية المطلوبة (بالكيلو غرام) q
1	10	40
2	15	35
3	20	30
4	25	25
5	30	20
6	35	15
7	40	10

يتضح من الجدول والرسم البياني ان النقطة (N) والمقابلة للسعر (4) والكمية (25) هي نقطة التوازن السوقي والتي تتحدد وفق النظرية الكلاسيكية بشكل طبيعي دون تدخل الدولة وعن طريق المساومة الجماعية بين قوى العرض وقوى الطلب في السوق، وفي حال اختل التوازن اي ارتفع السعر اعلى من (4) فتحدث هناك فجوة بين الكمية المعروضة والكمية المطلوبة تسمى بفائض العرض او عجز الطلب، اما في حالة انخفاض السعر عن السعر التوازني (4) فذلك يؤدي الى حدوث فجوة بين الكمية المعروضة والكمية المطلوبة تسمى بفائض الطلب او عجز العرض، وفي ظل نظام الحرية الاقتصادية وعدم تدخل الدولة يفترض الكلاسيك انه لابد من حدوث حالة التوازن

بفعل الية او جهاز الثمن الذي يعمل على تحقيق كلا رغبات المنتجين والمستهلكين عند سعر التوازن.



المحاضرة الخامسة

نظرية الإنتاج (Production Theory)

تم تعريف الإنتاج في الفصل الأول بأنه (كل ما يضاف للمادة من منافع سواء كانت مكانية أو زمانية أو شكلية أو تملكيه, مما يجعل السلعة تصل إلى المستهلك النهائي في المكان والزمان المناسبين وبالشكل الذي يرغبه, عليه فالإنتاج أما يكون ماديا كتغيير في شكل السلعة مثلا أو غير مادي كخدمات النقل وخدمات التعليم, إذا الإنتاج يشمل إنتاج السلع والخدمات).

ويمكن تعريف الإنتاج أيضا بأنه (عملية تحويل مختلف عناصر الإنتاج (أرض أو موارد طبيعية، عمل، رأس مال، تنظيم) إلى سلع وخدمات يكون المستهلك على استعداد لدفع ثمن (سعر) لها).

إذاً عملية إنتاج السلع والخدمات تتطلب مساهمة وتضافر جهود عوامل الإنتاج مجتمعة في سبيل إضافة منافع جديدة, وعوامل الإنتاج تقسم على أربعة أنواع هي (الأرض (الموارد الطبيعية), العمل, رأس المال, التنظيم), وقد سبق تعريف هذه العوامل في الفصل الأول, يمكن الرجوع إليها ولا داعي لتكرارها هنا, إلا انه ينبغي الإشارة إلى وجود تقسيم آخر لعوامل الإنتاج وكالاتي :

1- **عوامل الإنتاج الثابتة :** هي تلك العوامل التي لا يمكن تغيير مقاديرها بالزيادة أو النقصان ضمن المدة القصيرة (المدى القصير), وإنما يتم تغيير مقاديرها ضمن المدة الطويلة (المدى الطويل), ومن أهم هذه العوامل الأراضي, المباني والإنشاءات, المكائن والآلات.

2- **عوامل الإنتاج المتغيرة :** هي تلك العوامل التي يمكن إحداث تغييرات في كمياتها سواء بالزيادة أو النقصان وفقا لمستوى الإنتاج المطلوب, بغض النظر عن المدة الزمنية, ومن أمثلتها العمل البشري, المواد الخام, الوقود.

ويقصد بالمدى القصير والمدى الطويل الآتي :

المدى (الأجل) القصير : هو المدة الزمنية التي يكون فيها على الأقل واحد من عناصر الإنتاج ثابت ولا يمكن تغييره .

المدى (الأجل) الطويل : المدة الزمنية التي يكون فيها جميع عناصر الإنتاج متغيره .

دالة الإنتاج (Production Function)

تعرف دالة الإنتاج بأنها (علاقة فنية توضح لنا أقصى ما يمكن إنتاجه أو الحصول عليه من السلع والخدمات باستخدام كمية معينة من عناصر الإنتاج وذلك عند مستوى معين من التكنولوجيا ويمكن التعبير عنها بالشكل الآتي :

Q= f(x1,x2,x3,……,xn)

وعلى سبيل المثال إذا استخدمت منشأة ما عناصر الإنتاج (L,K) فإن دالة الإنتاج تكون كالآتي :

Q= F (L,K,)

وتمثل (Q) حجم الإنتاج والذي هو دالة في كمية المستخدم من عناصر الإنتاج، مثل عنصر العمل (L) ورأس المال (K), وهذا يعني أن حجم الإنتاج من السلعة التي ينتجها المشروع يتوقف على كمية المستخدم من عناصر الإنتاج, بمعنى ان حجم الإنتاج (Q) يكون هو المتغير التابع في دالة الإنتاج بينما يمثل المستخدم من عناصر الإنتاج L، K، المتغيرات المستقلة في الدالة التي تؤثر في حجم الإنتاج.

أنواع علاقات المستخدم المنتج (دوال الإنتاج)

هناك نوعان من علاقات المستخدم المنتج أو دوال الإنتاج, يمكن عن طريقها زيادة حجم الإنتاج في المشروع أو المنشأة وكالاتي :

النوع الأول (الطريقة الأولى) : هو النوع أو الطريقة التي يتم ضمنها زيادة حجم الإنتاج من السلعة التي ينتجها المشروع أو المنشأة عن طريق زيادة كمية المستخدم من أحد عناصر الإنتاج (أو بعضها) مع ثبات عناصر الإنتاج الأخرى, ويحدث ذلك في المدى القصير (Short Run), فمثلا يتم زيادة عنصر العمل أو كمية المستخدم من المواد الأولية بينما تبقى عناصر الإنتاج الأخرى مثل الآلات و المعدات والمباني ثابتة.

النوع الثاني (الطريقة الثانية) : هو النوع أو الطريقة التي يتم ضمنها زيادة الإنتاج عن طريق زيادة حجم المشروع بالكامل بحيث يتم زيادة جميع عناصر الإنتاج المستخدمة, ويحدث ذلك في المدى الطويل (Long Run).

النوع الأول (الطريقة الأولى) دالة الإنتاج في المدى القصير، و قانون تناقص الغلة:

إن زيادة حجم الإنتاج في المشروع عن طريق زيادة أحد عناصر الإنتاج (أو بعضها) مع ثبات العناصر الأخرى، وهو ما يحدث في المدى القصير، يؤدي إلى حدوث أو ظهور ما يعرف **بقانون الغلة المتناقصة** والذي يعرف بأنه (إذا كان هناك عنصران أو أكثر من عناصر الإنتاج وكان أحدهما ثابتاً والآخر متغيراً, فإن زيادة العنصر المتغير يترتب عليه وبعد حد معين من الإنتاج تناقص الناتج الحدي لهذا العنصر بسبب الازدحام والاستخدام غير الكفء للعنصر المتغير, مما يؤدي في النهاية إلى تناقص الناتج الكلي والناتج المتوسط .

وسوف نفترض أن هناك مشروع ينتج سلعة القمح وأنه يستخدم عنصرين أساسيين من عناصر الإنتاج وهما عنصر الأرض و عنصر العمل، وسوف نفترض أن عنصر الأرض ثابت أي أن مساحة الأرض المزروعة بالقمح ثابتة (ولتكن 2 فدان مثلاً) وأن عنصر العمل هو العنصر المتغير بمعنى أن زيادة إنتاج القمح في المشروع من مدة لأخرى تتم عن طريق زيادة عدد العمال.

والمقصود **بالإنتاج الكلي (Total Product)** مجموع الكمية المنتجة من السلعة أثناء العملية الإنتاجية ويرمز له بالرمز (Tp), أما **الإنتاج الحدي (Marginal Product)** فيقصد به مقدار التغير في الناتج الكلي نتيجة التغير في الكمية المستخدمة من العنصر الإنتاجي المتغير بمقدار وحدة واحدة ويرمز له بالرمز (Mp)، وبالإمكان استخراجه عن طريق الصيغة الآتية :

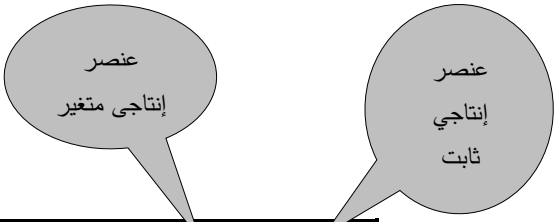
التغير في الإنتاج الكلي

$$Mp = \frac{\Delta Tp}{\Delta L} \quad \cdots\cdots\blacktriangleleft \quad \text{الناتج الحدي} = \frac{\text{الناتج الكلي اللاحق} - \text{الناتج الكلي السابق}}{\text{العنصر الانتاجي المتغير اللاحق} - \text{العنصر الانتاجي المتغير السابق}}$$

التغير في كمية عنصر الإنتاج المتغير (العمل)

ويقصد **بالإنتاج المتوسط (Average Product)** هو عبارة عن الإنتاج الكلي مقسوماً على الكمية المستخدمة من عنصر الإنتاج المتغير (العمل في مثالنا هذا), أي متوسط ما ينتجه العامل الواحد, ويرمز له بالرمز (Ap).

والجدول (7) الآتي يوضح قانون تناقص الغلة وما يحدث لكل من الإنتاج الكلي والإنتاج الحدي والإنتاج المتوسط نتيجة لزيادة عنصر الإنتاج المتغير (العمل) مع ثبات عنصر الإنتاج الثابت (الأرض) :



الجدول (7)

الأرض	العمل	الناتج الكلي (طن)	الناتج الحدي (طن)	الناتج المتوسط (طن)	المرحلة
2	0	–	–	–	
2	1	12	12	12	
2	2	28	16	14	تزايد الغلة
2	3	48	20	16	
2	4	80	32	20	
2	5	100	20	20	
2	6	108	8	18	
2	7	111	3	15.85	تناقص الغلة
2	8	113	2	14.13	
2	9	114	1	12.67	
2	10	114	0	11.4	
2	11	110	−4	10	الغلة السالبة

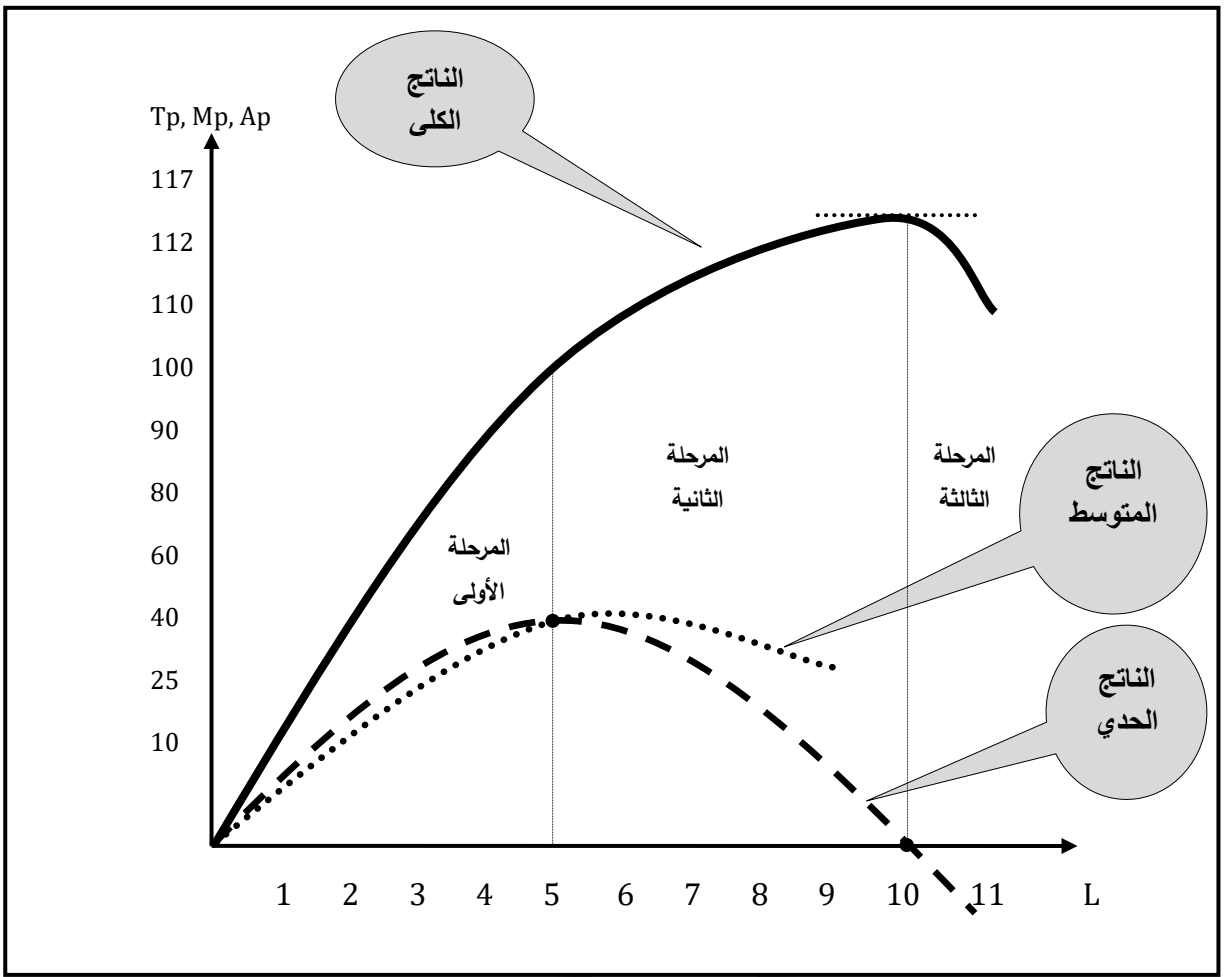
يتضح من الجدول السابق أنه عند زيادة عدد العمال المشتغلين مع ثبات مساحة الأرض يتزايد الناتج الكلي من السلعة التي ينتجها المشروع وهي القمح في البداية بمعدل متزايد وهنا يكون الناتج الحدي في حالة تزايد، وهذه هي مرحلة (تزايد الغلة) والتي يتزايد فيها الناتج الحدي والناتج المتوسط والناتج الكلي, ويكون الناتج الحدي اكبر من الناتج المتوسط .

وبعد حد معين يبدأ الناتج الحدي في التناقص (عند تشغيل العامل الخامس في المثال السابق)، وهنا تبدأ مرحلة (تناقص الغلة) إذ يتزايد الناتج الكلي ولكن بمعدل متناقص حتى يصل إلى أعلى مستوى له ثم يثبت (عند 114 طن) ويستمر الناتج الحدي بالتناقص حتى يصل إلى الصفر, ويكون الناتج الحدي اقل من الناتج المتوسط ضمن هذه المرحلة.

ومع الاستمرار في زيادة عدد العمال المشتغلين على المساحة الثابتة من الأرض يصبح الناتج الحدي سالباً وهنا تبدأ مرحلة (الغلة السالبة) ويتناقص الناتج الكلي والناتج المتوسط .

وبالإمكان توضيح مراحل الإنتاج في الجدول (7) عن طريق الشكل البياني (16) الآتي :

الشكل (16)



يتضح من الشكل أعلاه الآتي :

1- ضمن المرحلة الأولى يزداد الناتج الكلي بمعدل متزايد وكذلك يزداد الناتج الحدي والناتج المتوسط, ويكون منحنى الناتج الحدي أعلى من منحنى الناتج المتوسط, بمعنى ان الناتج الحدي يكون اكبر من الناتج المتوسط .

2- ضمن المرحلة الثانية يزداد الناتج الكلي بمعدل متناقص, كما يتناقص كل من الناتج الحدي والناتج المتوسط, ويكون منحنى الناتج المتوسط أعلى من منحنى الناتج الحدي, بمعنى ان الناتج المتوسط يصبح اكبر من الناتج الحدي, ويستمر الناتج الحدي بالانخفاض حتى يصل إلى الصفر .

3- ضمن المرحلة الثالثة يبدأ الناتج الكلي بالانخفاض وكذلك يستمر الناتج المتوسط بالانخفاض ويصبح الناتج الحدي سالباً .

تحديد المرحلة الاقتصادية :

1-المرحلة الأولى (الغلة المتزايدة) : وهي مرحلة الزيادات المطلقة أي ان كل من الناتج الكلي والحدي والمتوسط يتزايد, بذلك يكون من مصلحة المنظم الاستمرار بالإنتاج ضمن هذه المرحلة طالما ان الناتج الحدي للعامل المضاف اكبر من تكلفته .

2- المرحلة الثانية (الغلة المتناقصة) : تبدأ هذه المرحلة عندما يتناقص الناتج الحدي والمتوسط, والناتج الكلي يتزايد بمعدل متناقص, ويصبح الناتج الحدي اقل من الناتج المتوسط, وتسمى هذه المرحلة (بالمرحلة الاقتصادية) والتي يتحدد فيها عدد العمال المستخدمين في المشروع وذلك على أساس المقارنة بين قيمة ما ينتجه العامل الإضافي و بين قيمة التكلفة التي يتحملها المشروع لتشغيل هذا العامل الإضافي, بعبارة أخرى يحدد المشروع عدد العمال المستخدمين عند المستوى الذي يتساوى عنده قيمة الإيراد الحدي للعمل مع التكلفة الحدية للعمل .

3-المرحلة الثالثة (الغلة السالبة) : تبدأ عندما يتناقص الإنتاج الكلي ويصبح الناتج الحدي سالباً ويستمر الناتج المتوسط بالانخفاض, وهي مرحلة غير اقتصادية, ويتوقف

المنظم عن الإنتاج ضمن هذه المرحلة بسبب ان الناتج الحدي للعنصر المتغير (العمل) يصبح اقل من تكلفته الحدية .