

مقدمة في

# علم الاقتصاد

الاستاذ الدكتور

ممدوح السيد الدسوقي

الدكتور

خالد خميس الصادق



منشورات جامعة عمر المختار  
البيضاء / ليبيا

2023

مقدمتي في

# علم الاقتصاد

الأستاذ الدكتور ممدوح السيد الدسوقي  
الدكتور خالد خميس الصادق



مَنشُورَات  
جَامِعَةِ عَسْكَرِ الْمُحْتَمَرِ  
الْبَيْضَاءِ

2023

اسم الكتاب: مقدمة في علم الاقتصاد.

اسم المؤلف: ممدوح الدسوقي / خالد خميس.

رقم الإيداع: 2017/104م.

دار الكتب الوطنية بنغازي - ليبيا

© حقوق النشر محفوظة لجامعة عمر المختار - البيضاء - ليبيا - 2023

هذا كتاب يخضع لسياسة الوصول المفتوح (المجاني) ويتم توزيعه بموجب شروط ترخيص إسناد المشاع الإبداعي (CC BY-NC-ND 4.0)، والذي يسمح بالنسخ وإعادة التوزيع للأغراض غير التجارية دون أي اشتقاق، بشرط الاستشهاد بالمؤلف وجامعة عمر المختار كناشر الاصيلي

منشورات  
جامعة عمر المختار



الترقيم الدولي

ردمك 9-069-79-9959-978-978

بِسْمِ اللَّهِ الرَّحْمَنِ الرَّحِيمِ



## شكر وتقدير

نتهز في هذا المقام أن نتقدم بجزيل الشكر لكل الذين ساهموا في تقديم المساعدة والعون والنصح والإرشاد لإتمام وإخراج هذا الكتاب، ونخص بالذكر الأستاذ الدكتور محمد السنوسي بن عامر، والأستاذ الدكتور فتحي سعد المسماري مدير مكتب التأليف والترجمة بجامعة عمر المختار.

كما نتقدم بخالص الشكر والعرفان لكل من الأستاذ الدكتور عامر الفيتوري، أستاذ الاقتصاد بجامعة الفاتح، والدكتور محمد معيوف، أستاذ الاقتصاد المساعد بجامعة غريان، اللذان قاما بمراجعة الكتاب مراجعة علمية وإثرائه بالملاحظات القيمة.

كما لا يفوتنا تقديم الشكر للفريق الواحد بمركز العالم الآن للطباعة في مدينة البيضاء لما بذلوه من جهد في طباعة وتنسيق ورسم أشكال هذا الكتاب.

المؤلفان.

## الفهرس الموضوعي

رقم الصفحة	الموضوع
V	شكر وتقدير .....
VII	الفهرس .....
1	المقدمة .....
5	الباب الأول: مقدمة في دراسة الاقتصاد .....
7	أهمية دراسة الاقتصاد وطبيعته .....
17	الاقتصاديات الجزئية والاقتصاديات الكلية .....
25	المصطلحات الأولية في دراسة الاقتصاد .....
49	المشكلة الاقتصادية .....
63	التعريف بعلم الاقتصاد .....
83	الباب الثاني: نظرية القيمة: .....
85	مقدمة في تحليل نظرية القيمة .....
91	تحليل الطلب .....
143	توازن المستهلك باستخدام نظرية المنفعة الحدية منحنيات السواء .....
205	تحليل العرض .....
243	تحديد السعر .....
277	الباب الثالث: الإنتاج .....
279	مفهوم عملية الإنتاج .....
291	عناصر الإنتاج .....
307	قوانين الإنتاج .....
341	حجم المشروع .....
359	التخصص وتقسيم العمل .....
369	الباب الرابع: الأسواق وتوازن المشروع .....
371	تحليل التكاليف الكلية والإيرادات الكلية والأرباح .....

423	..... توازن المنشأة الاقتصادية وتحديد السعر في ظل المنافسة الكاملة
455	..... توازن المنشأة الاقتصادية وتحديد السعر في ظل الاحتكار الكامل
479	..... توازن المنشأة الاقتصادية وتحديد السعر في ظل احتكار القلة
503	..... توازن المنشأة الاقتصادية وتحديد السعر في ظل المنافسة الاحتكارية
517	..... <b>الباب الخامس: نظرية التوزيع</b>
519	..... مقدمة
525	..... تحديد أسعار ومستوى توظيف عناصر الإنتاج في ظل المنافسة الكاملة
541	..... تحديد أسعار ومستوى توظيف عناصر الإنتاج في ظل الاحتكار والاستحكار
555	..... العمل والأجور
573	..... الأرباح
585	..... سعر الفائدة
595	..... الربح
607	..... <b>الباب السادس: في الاقتصاد الكلي</b>
609	..... الدخل القومي
653	..... النقود
673	..... المصارف
685	..... التجارة الدولية وميزان المدفوعات
711	..... السكان
727	..... المراجع

## مقدمة

يتناول هذا الكتاب (مقدمة في علم الاقتصاد)، المبادئ الأساسية لهذا العلم وقد أتى بثمره جهد وتحاول طويلة في تدريس الاقتصاد في الجامعات المختلفة، وأردنا تقديمه للراغبين في دراسة الاقتصاد عامةً، وجميع طلاب العلم في المعاهد والكليات المختلفة المتخصصة أو التي يعتبر الاقتصاد فيها أحد مقرراتها الدراسية.

وحاولنا من خلال هذا الكتاب عرض النظريات الاقتصادية بطريقة أكثر وضوحاً وتحاشينا عرضها في صيغة جافة يملها القارئ، كما توخينا في عباراته السلاسة، وبعدها بقدر الإمكان من استخدام الرياضيات، ليتمكن للقارئ والطالب تفهم موضوعاته بسهولة ويسر، هذا وقد عهدنا إلى الإكثار من الأمثلة الواقعية من البيئة التي نعيش فيها لتوضيح نظرياته وتقريبها إلى أذهانهم.

وقد عرضنا معظم الموضوعات الهامة التي تدخل في نطاق الاقتصاد حتى تظهر الصلة التي تربط بعضها ببعض، ويتسنى للقارئ إدراك خصائص هذا العلم الذي يعني بدراسة نشاط الإنسان المادي الذي يرمي إلى علاج مشكلة كثرة حاجات الإنسان، وقلة الموارد التي تصلح لإشباعها، وكيف يحقق التوازن بين الوسائل المستخدمة والنتائج المرجوة.

ويتعدى هذا الكتاب بعض الموضوعات ذات الطبيعة الاقتصادية والتي تدخل في مجال تطبيق مبادئ الاقتصاد، كالدخل القومي وقياسه، والنقود، ونظريات السكان، ومبادئ العلاقات الاقتصادية الدولية، والتخصص وتقسيم العمل، حتى يكون القارئ والطالب على

إلمام بكل أبعاد الدراسة الاقتصادية، وإمكانية تيسير دراسة موضوعات هذا الكتاب تراءى لنا أن نقسم موضوعات الكتاب إلى أبواب يحتوي فيها كل باب على عدة فصول، فجاء الباب الأول مقدمة في دراسة الاقتصاد تناول في فصوله أهمية دراسة الاقتصاد وطبيعته، والاقتصاديات الجزئية والكلية ومجموعة من المصطلحات الأولية في دراية الاقتصاد. ثم عرض المشكلة الاقتصادية والتعريف بعلم الاقتصاد.

وجاء الباب الثاني عن نظرية القيمة وتتضمن فصول هذا الباب، مقدمة في تحليل نظرية القيمة، وتحليل الطلب ومرونته المختلفة، ونظرية المنفعة الحدية، ونظرية منحنيات السواء وتوازن المستهلك في كل منهما، ثم تحليل العرض، وكيفية تحديد الأسعار باستخدام الطلب والعرض.

أما الباب الثالث فجاء متضمناً الإنتاج ومفهوم عملية الإنتاج وعناصر الإنتاج والقوانين التي تحكم عملية الإنتاج وحجم المشروع الاقتصادي وما يحتاجه من تخصص وتقسيم للعمل.

وتضمن الباب الرابع الأسواق وتوازن المشروع الاقتصادي في ستة فصول الأول منها تعرض لتحليل التكاليف الكلية، والإيرادات الكلية، والأرباح، وجاء الخمس فصول الأخرى في توازن المنشأة الاقتصادية وتحديد السعر في ظل المنافسة العاملة، وفي ظل الاحتكار الكامل، والاحتكار المتعدد، وفي ظل المنافسة الاحتكارية.

أما نظرية التوزيع فجاءت في الباب الخامس الذي تضمن تحديد أسعار ومستوى  
توظيف عناصر الإنتاج في ظل المنافسة الكاملة، وفي ظل الاحتكار والاستحكار، بجانب  
نظرية العمل والأجور، والأرباح، وسعر الفائدة، والربح.

وقد تعرض الباب السادس للاقتصاد الكلي في خمسة فصول الأول منها الدخل  
القومي، والثاني عن النقود، والثالث عن المصارف والفصل الرابع عن التجارة الدولية وميزان  
المدفوعات، ثم جاء الفصل الخامس والأخير عن السكان ونظرية السكان.

وبهذا نرجو من الله أن نكون قد وفقنا فيما قصدناه من عرض هذه الأبواب  
والفصول لتكون أكثر فائدة لجميع الطلبة والطالبات والقراء. كما نرجو من الله أن يغفر لنا  
إن نسينا أو أخطأنا.

المؤلفان

## الباب الأول

### مقدمة في دراسة الاقتصاد

- أهمية دراسة الاقتصاد وطبيعته.
- الاقتصاديات الجزئية والاقتصاديات الكلية.
- المصطلحات الأولية في دراسة الاقتصاد.
- المشكلة الاقتصادية.
- التعريف بعلم الاقتصاد.



## الفصل الأول

### أهمية دراسة الاقتصاد وطبيعته

من وجهة نظر ثقافية تحظى دراسة الاقتصاد بأهمية خاصة، فما من علم يجعل من الرفاهة الإنسانية هدفه المباشر ويهتم بتحقيق هذا الهدف في أوسع معانيه مثل ما يفعل علم الاقتصاد، إن ثقافة الفرد وعلمه لا تعتبر كاملة ما لم يكن له إلمام بدرجة أو بأخرى بالاقتصاد. إن كل ما يدور حولنا من أحداث في حياتنا اليومية، وما نقرأ عنه في الصحف له صلة وثيقة أو مباشرة - وأحيانا غير مباشر - بمشكلات اقتصادية. بل لا نبالغ إذا قلنا أن قراءة الصحف اليومية كثيرا ما تكون ذات فائدة أكبر ومحتوياتها ذات معاني أوضح إذا ما كان القارئ ملما بالدراسات الاقتصادية الأساسية، ومهما بلغ الإنسان من مراتب العلم في التخصصات الأخرى، فإنه سوف يعجز عن تفهم المشاكل التي تواجه حياتنا المادية إذا لم يكن متفهما لأسس علم الاقتصاد... الضرائب... الأسعار... التسعير... العملات الأجنبية... العملات الصعبة، سياسة الأجور، سياسة التوظيف، التصنيع، السوق العالمية، التكتلات، خفض سعر العملة أو رفعه، التنمية الاقتصادية، تزايد الاستثمار، الرقابة على الإنتاج، مستوى المعيشة، عدالة التوزيع، الدخل، الملاك والأجراء، السكان، الإسكان، تنظيم النسل، الإنتاج والدخل، التأميم، الرأسمالية، الاستعمار، الأزمات العالمية أو الإقليمية، الرواج والكساد، البورصات والحوازر الجمركية ومئات من الموضوعات التي لا يمكن فهم حقيقة أبعادها ومعانيها وآثارها إلا بناء على معلومات اقتصادية. إذن ليس علم الاقتصاد بالعلم

الذي يُدرس مجرد الإضافة إلى البرامج الدراسية، ولا هو العلم الذي يخصص لطلبة كليات الاقتصاد والتجارة أو المعاهد التجارية دون غيرهم، ولا هو بالعلم الذي يفيد رجال الأعمال دون غيرهم... إنه العلم الذي يجب على كل إنسان أن يكون ملماً بمبادئه وأسسها إذا أراد أن يعيش في مجتمعه معيشة المتفهم لما يدور حوله، المفكر في مزايا هذه أو تلك من السياسات. الذي يريد أن يكون قادراً على إبداء رأيه في هذه أو تلك من المشاكل.

لعلك تسأل نفسك أحياناً: لماذا يوجد فقراء في دول العالم، ولماذا لا يمنحون عمالاً بأجور عالية، ولماذا لا ترتفع أجور العاملين جميعاً حتى يستطيعوا العيش في مستويات عالية؟ أو لماذا لا تخفض أسعار السلع بحيث تصبح في متناول الجميع وبخاصة ذوي الدخل الرقيق؟ أو لماذا لا تبني الدولة لهم مساكن بإيجارات منخفضة حتى ينعم المواطنون بالمسكن اللائق؟ لماذا ولماذا.

وفي استطاعتك أن تجيب عن هذه وغيرها من التساؤلات إذا ما كنت ملماً ولو بالمبادئ الأولى لعلم الاقتصاد.

وعلم الاقتصاد علم من العلوم الاجتماعية social sciences التي تبحث في حياة الأفراد وسلوكهم في مجتمع يعيشون فيه معيشة منظمة تسودها علاقات "إنسانية" وكل من هذه العلوم الاجتماعية يبحث في جانب من نشاط البشر في حياتهم الاجتماعية. فعلم الاجتماع بصفة عامة يبحث في الأسس والمبادئ التي تقوم عليها جميع العلاقات بين الأفراد، وعلم الأخلاق يبحث في القيم والمثل العليا التي يجب أن تسود هذه العلاقات. وعلم النفس يبحث في الدوافع والمؤثرات التي تدفع الأفراد إلى سلوك معين دون غيره. وعلم السياسة

يبحث في نوع العلاقات التي يجب أن تسود بين مجموعة من الأفراد انتظموا في شكل دولة أو وحدة سياسية وارتضوا لأنفسهم نوعا من الحكم يعيشون في ظله، وعلم التشريع أو القانون يبحث في طبيعة القواعد القانونية التي يجب أن تسود المجتمع لتكفل حقوق أفراد، وتلزم كل فرد باحترام حقوق الغير، وتضع الأسس الملزمة لشتى أنواع المعاملات بين الأفراد، والتي تحد من تصرفاتهم المطلقة إذا كان في تلك التصرفات إضرار بمصالح الغير وحقوقهم.

هذه تعريفات مبسطة ومبسطة جداً، لمجموعة من العلوم الاجتماعية، وعلم الاقتصاد بصورة مبسطة هو أحد العلوم الاجتماعية، وهو بهذا التعريف علم يبحث في العلاقات المادية بين الأفراد الذين يعيشون في مجتمعات منظمة، يبحث في نشاط الأفراد من أجل كسب العيش وكيفية تصرفهم فيما يكتسبون ومدى فرصتهم في الحياة للحصول على هذا الكسب والأثر المترتب على فرصة هذا الفرد أو ذلك في أن "يكسب" أو "لا يكسب" وأخيراً كيف ترتبط المجموعات من "نشاطات" الأفراد وكيف تتفاعل وكيف تنتظم وكيف تسير، وما هي الأهداف التي تترجى من وراء التنظيم؟.

### علاقة علم الاقتصاد بالعلوم الأخرى

بالنظر إلى ما سبق ذكره من تعريفات مبسطة لبعض العلوم الاجتماعية قد يسأل القارئ المنتبه وكيف إذن الفصل بين هذه المجموعة من العلوم الاجتماعية؟ أليس في دراسة التصرفات المادية للأفراد دراسة بالضرورة لمجموعة من العلوم الاجتماعية الأخرى؟

كيف يمكن فصل التصرف المادي للفرد في المجتمع ودراسته في إطار مستقل؟ ألا تدخل في هذا التصرف اعتبارات القيم الإنسانية والمثل التي يسير عليها الفرد والتي طبعته على سلوك معين؟

أليس هذا التصرف مقيدا إلى حد كبير بمجموعة القوانين التي تلزمه بسلوك معين وتنهاه عن سلوك آخر؟ أليست الدوافع النفسية ذات تأثير واضح في هذا التصرف؟ يتساءل الدارس بمعنى آخر: كيف نفصل فصلا واضحا بين هذه المجموعة من العلوم الاجتماعية وكلها تشعبات من علم الاجتماع العام، وبخاصة أن كلا من هذه العلوم يحتوي على فروع خاصة به؟ كيف نفصل بين فروع علم النفس، وعلم السياسة، وعلم السياسة وعلم الأخلاق وعلم التشريع والقانون وعلم الاقتصاد إذا كانت كلها تبحث في العلاقات بين الأفراد في المجتمع الواحد أو بين المجتمعات المنظمة؟

الواقع أن هذا الفصل إنما تقتضيه ضرورة البحث العلمي النظري وحدها وهو فصل يسهل علينا تقسيم المنهج الدراسي ووضعه بتفاصيله ونظرياته. ولكننا إذا واجهنا المشاكل التطبيقية وجدنا من العسير على دارس الاقتصاد أن يتعد عن الاعتبارات الأخلاقية والمنطقية والنفسية والسياسية التي تؤثر في حياة الأفراد وتسيغ على سلوكهم المادي طابعا خاصا، فنلاحظ أن هناك ارتباطا مباشرا بين علم السياسة والاقتصاد الحديث بحيث أصبح لهذا العلم رأى محدد في توجيه الاقتصاد وتسيير شؤونه، فالسياسة الرأسمالية تؤمن بالحرية الفردية باعتبارها دعامة النمو الاقتصادي بينما يؤمن أصحاب الفكر الاشتراكي بأنه إذا ما ترك الفرد يعمل على هواه فإن ذلك سيؤدى في النهاية إلى الاحتكار والذي يضر بمجموعات

كبيرة من المنتجين والمستهلكين، الأمر الذي يستلزم تدخل الدولة في توجيه الموارد وتنظيم استخدامها والاستفادة بعائدها عن طريق الإشراف المباشر أو غير المباشر!!  
وعلم النفس من الأهمية بمكان في تحديد السلوك الاقتصادي للأفراد. فالفرد له تكوينه النفسي والذي يتأثر بالعوامل المحيطة به بالدرجة التي توجه قراراته الاقتصادية في اتجاه معين دون غيره وذلك وفقا لدرجة تأثير وتدخل هذه العوامل، كما أن علاقة الفرد مع الجماعة سواء في أسرته أو مجتمعه المحلي أو في الدولة بشكل عام لها أيضا أثر في اتخاذ هذه القرارات، الأمر الذي يجعل لدراسة سيكولوجية الفرد والمجتمع أهمية كبيرة في الدراسات الاقتصادية.

ويعد علم الجغرافيا من العلوم المرتبطة بشكل مباشر بعلم الاقتصاد، ففي حين يركز علم الاقتصاد على دراسة الموارد الاقتصادية والربط بينها وبين استخدامها ومدى الحاجة إليها، فإن علم الجغرافيا يركز على وصف البيئة الطبيعية ويحدد مصادر الموارد الطبيعية ومقاديرها وعلاقتها بالسكان، وتعتبر الجغرافيا الاقتصادية أكثر فروع علم الجغرافيا ارتباطا بعلم الاقتصاد، وواقع الأمر أن علم الاقتصاد يتكامل في دراسته مع علم الجغرافيا الطبيعية والاقتصادية والبشرية. كما يمكننا القول بأن علم التشريح والقانون يرتبطان ارتباطا وثيقا بعلم الاقتصاد، فإذا كان علم الاقتصاد يهتم بدراسة الموارد واستخداماتها فإن القانون والتشريع هو الذي يقدم القواعد والأسس التي تحكم هذه الاستخدامات من ناحية الإنتاج والتوزيع والاستهلاك.

وفي مجال دراسة التطور والتنمية الاقتصادية تتضح أهمية العلاقة بين التاريخ والاقتصاد وهكذا.

أما علاقة الاقتصاد من جهة أخرى بالعلوم الطبيعية كالرياضيات والإحصاء والفيزياء فقد توثقت خلال القرن الحالي ويكاد لا يخلو بحث اقتصادي من بعض الاستخدامات للنماذج الرياضية والإحصائية، كما تكاد لا تخلو منهجية للاقتصاد في أي جامعة من مواد كالاقتصاد الرياضي، أو الاقتصاد القياسي و غيرهما.

كما تتضح علاقة الاقتصاد بالفيزياء خصوصا من خلال استخدام الاقتصاد لفكرة التوازن أو الكفاية أو المرونة.

وهكذا نرى أن للاقتصاد علاقة بكل العلوم، كما أن لهذه العلوم علاقتها أيضا بعلم الاقتصاد فالعلاقة إذن علاقة وطيدة تتخذ الإنسان كمحور مشترك وتتخذ من تصرفاته وعلاقاته حقلًا للدراسة.

### السلوك الاقتصادي

لاشك أن كلاً منا يفكر تفكيراً اقتصادياً دون أن يدرس علم الاقتصاد، ولا يمر يوم دون أن يلمس الفرد أكثر من جانب من جوانب الحياة الاقتصادية والنشاط الاقتصادي. إن الإنسان في يومه العادي يشاهد آلاف الأفراد يذهبون إلى ميادين أعمالهم، يشاهدهم يكدون ويعملون في عدد كبير من الأعمال، ينتجون سلعا أو يقدمون خدمات، بعضهم يبيع والآخر يشتري، يشاهد وسائل النقل تنقل الأفراد نظير ثمن أو "أجرة" ويشاهد البضائع

تنقل إلى الأسواق وتخزن في المخازن أو تعرض في محلات البيع بأثمان يدفعها من يرغب في الشراء.

وكثيراً ما يتحسس الفرد جيبه، أو يفكر فيما يمتلكه من "نقود" عندما يريد شراء سلعة تروق له. أو دخول إحدى دور العرض السينمائي للترفيه عن نفسه، إن هذا الفرد العادي ذا الدخل المحدود يوازن بين شراء هذه السلعة وتلك، يحاول أن يشتري "أحسن ما يمكن" بأقل ثمن ممكن، أو قد يستغنى عن شراء سلعة لأنه لا يستطيع التضحية بثمنها من دخله المحدود وينتهي - إذا لم يكن متصوفاً قانعا بالقليل راضياً بحياته - إلى التفكير في أن هذا أو ذاك من السلع ليس في متناول يده لأن دخله محدود، ولأن لكل شيء "ثمناً" لا بد أن يدفع، وأن الأمانة شيء والشراء شيء آخر.

قد ننظر إذن إلى ميدان دراسة الاقتصاد على أنه يشمل ذلك النشاط اليومي الذي لا ينقطع من أفراد ينتجون السلع والخدمات ويبادلونها بالنقود وأفراد يعملون ويكسبون، وشركات ومنظمات توظف الأفراد وتدفع لهم أجراً على عملهم، ومجموعة من القواعد التي تربط كل أنواع النشاط هذه بعضها ببعض، ولكننا إذا فهمنا الاقتصاد على هذه الصورة، نكون قد درسنا جانباً واحداً من النشاط الاقتصادي وهو جانب المعاملات التجارية، ولن نكن قد عالجت الحقيقة الهامة وراء هذا النشاط...!! والأسباب التي من أجلها يقوم بهذه الصورة.

فالجانب من حياة المجتمع الذي يجب أن يسترعي انتباه الدارس لعلم الاقتصاد هو افتقار العالم افتقاراً يتخذ مظاهر مختلفة، فأنت تعيش في عالم غالبته من الفقراء تبدو عليهم

سمات الفقر في ملابسهم ومظهرهم وصحتهم وأسلوبهم في الحياة وكمية الغذاء التي يتناولونها ونوع المسكن الذي يؤويهم. وحتى إذا كنت من سكان الأحياء الراقية، فإنك ستشاهد تفاوتاً كبيراً بين المستوى الذي تعيش فيه وبين المئات والآلاف التي تعيش حولك في مستوى متواضع.

وأنت نفسك ... في مستواك الذي تعيش فيه فعلاً لا شك أنك تأمل وتتمنى أن تحسنه يوماً ما ... تتطلع أن يكون لديك هذا وذاك من السلع الكمالية والترفيهية ... وإذا كنت تتظاهر بالقناعة بدخلك، فإن حقيقة عقلك الباطن تريد لك المزيد من القدرة الدخلية، وارتفاع مستواك المعيشي عما هو عليه. فأنت أيضاً فقير نسبياً حتى إذا كنت ترضى لنفسك هذا المستوى المتواضع الذي تعيش فيه، وإذا كان مستواك المعيشي رغداً ميسوراً ففكر في الملايين الفقيرة التي لا تحصل في يومها على ما يكاد يقيم أودها، وفكر في كيفية وصولك إلى هذا المستوى من رفاهة العيش فلعلك تكتشف ظاهرة اقتصادية مهمة!

إن عالمنا في غالبيته فقير نسبياً لا تجد الغالبية من سكانه ما يكفيها لكي تعيش عيشة "معقولة" ومئات الملايين منهم لا يجدون المأوى اللائق ببشر يعيشون في حضارة القرن الواحد والعشرين. حقا أن هناك مجتمعات تسودها مستويات عالية من المعيشة إذ تمتلك العائلة العادية فيها الكثير من مظاهر الحياة المادية المتحضرة. لكن حتى هذه المجتمعات لا تخلو من مناطق فقيرة تسودها مستويات منخفضة من المعيشة.

وعلى أية حال إذا كنت في رأيك الذاتي مقتنعاً بارتفاع المستوى المعيشي - أي مستوى الرفاهة - في تلك المجتمعات ففكر تفكيراً اقتصادياً بأن تسأل نفسك: وكيف وصلت

هذه الدول إلى المستوى الذي وصلت إليه؟ وما السبيل إلى أن تصل فيه المجتمعات الفقيرة إلى هذه المستويات الرفيعة من الرفاهة الفردية والاجتماعية، وإذا فكرت كذلك فعلك تدهش أن تسمع أن الأفراد في تلك المجتمعات التي نحسدها على مستوياتها إنما تدأب على التطلع إلى ما هو أحسن وأكثر رغدا، فهذه طبيعة البشر وسنة الحياة الإنسانية، إذا قنع الفرد وارتضى المستوى الذي يعيش فيه لما كان تقدم ولما كانت حضارة ولما كان ارتقاء.

فعالنا الذي نعيش فيه عالم فقيرا فعلا. وحتى لو جمعنا كل موارد العالم وإنتاجه من شتى أنواع السلع ووزعنا ما جمعناه بالعدل على جميع السكان لجاء نصيب الفرد دون ذلك الذي يحقق مستوى لائقا من المعيشة. وإذا تصورنا - ولو من قبيل الخيال - أن كل رجل في العالم سوف ينتج قدرا من الإنتاج يعادل ذلك الذي يقوم به العامل الماهر في الدول المتقدمة، وجدنا أن مجموع الزيادة في الإنتاج لن يكفى لتحقيق مستوى مرضي من المعيشة لسكان الأرض، بل سوف نجد الأفراد ما برحوا يطلبون المزيد ويعبرون عن رغبتهم في امتلاك نصيب من الثروة المادية أكبر مما يمتلكون، وحسبنا أن نذكر كيف أن الإنسان يتطلع دائما إلى مستوى أعلى ومعيشة أكثر رفاهة، وأن الكثير من الدول يعيش أفرادها في مستويات معيشية لم يكن يحلم بها أجدادهم، وعلى الرغم من ذلك نجدهم يتمنون لأبنائهم معيشة أكثر يسرا ورفاهة، بل ويطمعون في مستويات أعلى لأنفسهم وفي خلال حياتهم.

وفي ضوء هذه الحقيقة - أي افتقار العالم إلى الموارد التي لا تكفي لتحقيق مستويات معيشة طيبة لكل كائن على وجه الأرض، يمكننا القول بأن علم الاقتصاد يبحث في هذه المشكلة وكيف يحاول الإنسان حلها.

## الفصل الثاني

### الاقتصاديات الجزئية والاقتصاديات الكلية

لقد جرت العادة إلى تقسيم القرارات الاقتصادية التي تتخذ إلى نوعين من القرارات. النوع الأول هي القرارات الفردية التي يتخذها الأفراد لتحقيق مصالحهم الخاصة. كقرار مستهلك فرد بتوزيع دخله بطريقة معينة للحصول على أكبر إشباع ممكن لحاجاته، أو كقرار منتج فرد بتغيير حجم إنتاجه للحصول على أكبر ربح ممكن. والنوع الثاني هي القرارات الجماعية أو القرارات العامة التي يتخذها المجتمع أو الهيئات العامة، كالحد من أو التوسع في الائتمان، وكنتحقيق فائض أو عجز في ميزانية الدولة.

كما نلاحظ أن هناك نوعان من الظواهر، الأول هو الظواهر الفردية كسعر سلعة واحدة أو أجر العامل في صناعة معينة. والثاني هو الظواهر الجماعية كالمستوى العام لأسعار جميع السلع والمستوى العام للأجور.

وعلى الرغم من أن الظواهر الاقتصادية تؤثر بعضها على بعض، وأن الظاهرة العامة ما هي إلا نتاج للظواهر الفردية، إلا أن هناك اختلاف واضح في الأساس الذي تتأثر به كل من الظواهر الفردية والظواهر العامة. فارتفاع دخل أحد المستهلكين سينعكس أثره على سلوكه الاستهلاكي، بحيث يزيد من الكمية التي يطلبها من السلع المختلفة، ولكن هذه الزيادة في الطلب على السلع لن تؤثر على أسعارها ولن تؤثر على ظروف السوق.

وعلى ذلك يمكننا أن ندرس التغيير في سلوك هذا الفرد نتيجة لارتفاع دخله، مع افتراض بقاء الأشياء الأخرى على حالها. كما أن المنتج الفرد الذي يعمل في ظل المنافسة الكاملة يمكنه أن يزيد أو ينقص من الكمية التي ينتجها، دون أن يكون لسلوكه هذا أي أثر على أحوال السوق. وعلى ذلك يمكننا أن ندرس التغيير في سلوك هذا المنتج الفرد، مع افتراض "بقاء الأشياء الأخرى على حالها". مثل هاتين الظاهرتين تعتبران ظاهرتين فرديتين ليس لهما تأثير على الظواهر العامة، أو على الأقل لا يؤخذ تأثيرهما في الاعتبار، وبالتالي تخضعان لنوع من التحليل يسمى بالتحليل الاقتصادي الجزئي Micro economic analysis في حين أنه لو تصورنا الدخل النقدي لجميع أفراد المجتمع، أو على الأقل لعدد كبير منهم قد ارتفع، بحيث أدى ذلك إلى زيادة طلبهم على السلع المختلفة، ففي مثل هذه الحالة لن تبقى الأسعار على ما هي عليها، بل من المؤكد أن أسعار السلع المختلفة سوف تميل إلى الارتفاع، وخصوصا إذا كانت الزيادة في الدخل النقدي غير مصحوبة بزيادة مماثلة في عرض السلع. كذلك نجد أنه لو حدث تغير في مستوى المعرفة الفنية، بحيث أدى ذلك إلى انخفاض تكلفة الإنتاج، فإن ذلك سوف يجعل من كل منتج من المنتجين يزيد من حجم إنتاجه، وهذا من شأنه أن يؤدي إلى زيادة المعروض من السلع، وإلى انخفاض المستوى العام للأسعار، ومثل هاتين الظاهرتين تعتبران من الظواهر العامة التي تخضع لنوع من التحليل يسمى بالتحليل الاقتصادي الكلي Macro-economic analysis وعلى ذلك يمكننا أن نفرق بين التحليل الاقتصادي الجزئي، والتحليل الاقتصادي الكلي على أساس أن الأول يهتم بظاهرة فردية واحدة، وعادة ما يفترض "بقاء الأشياء الأخرى على حالها" كتغير سعر سلعة واحدة

أو التغير في مستوى الأجر في صناعة واحدة أو التغير في سلوك وحدة أو عدد قليل من الوحدات الاقتصادية. في حين أن الثاني يهتم بدراسة الظواهر العامة كتغيير المستوى العام للأسعار، أو التغير في المستوى العام للأجور، أو زيادة كمية النقود المتداولة، والدخل على مستوى الدولة، ويبحث في أسباب التقلبات الاقتصادية، وعوامل النمو والانكماش الاقتصادي وغير ذلك من الظواهر العامة.

وبالرغم من هذه التفرقة التي أشرنا إليها، إلا أننا نوجه نظر الدارس أن كلا الأسلوبين في دراسة وتحليل النشاط الاقتصادي له أهميته وفائدته في الوصول إلى استنتاجات سليمة وأصبحت الدراسات الحديثة في الاقتصاد تجمع بين التحليل الكلي والتحليل الجزئي، وذلك حتى يمكننا إن نجد الحلول الملائمة لمشاكلنا الاقتصادية. مثال ذلك أننا في حاجة إلى أسلوب التحليل الكلي لمعرفة سبب حالة الكساد أو الفتور في النشاط الاقتصادي بصورة عامة، أو أثر سياسة دفع المستوى العام للأجور، أو زيادة الفقد المتداول، هذا بينما نحتاج إلى أسلوب التحليل الجزئي عند محاولة تحديد الكفاءة الإنتاجية المثلي في المشروع، أو السياسة التي تحقق أقصى ربح، أو تخفيض التكلفة الإنتاجية للوحدة إلى أدنى ما يمكن.

ولعل الدارس يفتن إلى أن هذا أمر منطقي، فإننا إذا أردنا مثلاً دراسة الأسلوب الذي يمكننا من زيادة الدخل القومي والارتفاع بمستوى معيشتنا نحتاج إلى نظرة شمولية أو كلية للنشاط الاقتصادي، وبما أن هذا النشاط يتكون من مجموعة من نشاطات جزئية أو فردية فيكون من السليم عملياً أن ندرس ما إذا كانت هذه النشاطات (كل منها بمفرده) تمثل التصرف الأمثل أم لا وهذا مجال التحليل الجزئي.

ولما كان علم الاقتصاد يختص بمشكلة ندرة الموارد وكيفية مواجهتها للحصول على أقصى إشباع ممكن، فإنه يخصص دراسة علمية مستقلة لهذه الموارد (علم الموارد الاقتصادية) كما أنه يهتم بما يدور في ميادين العلوم الأخرى للوقوف على ما وصلت إليه من تطور وتقدم وخاصة فيما يتعلق بالتطور التكنولوجي وكل ما يستحدث في ميادين الزراعة والري والصرف وتخزين المياه، وتطوير الصناعات، واكتشاف البدائل، وطرق النقل، واستنباط منتجات جديدة وفوائد جديدة لخامات أو موارد لم تكن مستخدمة من قبل (تخيل مثلا اكتشاف مواد غذائية تستخرج من منتجات البترول الثانوية).

وقد تقسم الدراسات الاقتصادية إلى حقول أو فروع لها مناهج علمية متعمقة، وهذا شأنه شأن جميع فروع المعرفة الأخرى التي تشعبت تخصصاتها الحديثة وتزداد تشعبا كلما تقدم العلم والتطور. ومن فروع الدراسات الاقتصادية:

النقود والمصارف، التجارة الدولية، النظرية الاقتصادية، التحليل الاقتصادي، الاقتصاد الرياضي، الاقتصاد القياسي، اقتصاديات المالية العامة، السياسات المالية، الحسابات القومية، التخطيط الاقتصادي، الاقتصاد الزراعي، الاقتصاد الصناعي، النظم الاقتصادية المقارنة، الاقتصاد الاجتماعي، الاقتصاد الدولي، التطور الاقتصادي، وربما كانت هناك تخصصات دقيقة داخل كل فرع من هذه الفروع كأن تخصص دراسة في الاقتصاد الاجتماعي لميزانيات الأسر أو مستوى المعيشة، أو الأجور أو اقتصاديات السكان وغيرها.

## حياد علم الاقتصاد

من الواضح أن دراسة التحليل الاقتصادي الجزئي يعتبر ضروريا لتفسير جميع الظواهر الاقتصادية، سواء الفردية منها أو العامة، فالمنتج الفرد يهمله أن يتعرف على المتغيرات والعلاقات التي تحدد وضعه بين المنتجين الآخرين، ويهمله أيضا أن يتعرف على ردود فعل الآخرين، سواء كانوا مستهلكين أو منتجين لأي قرار قد يتخذه. كما أن الحكومات والمؤسسات العامة يهملها أن تتعرف على العلاقات التي تحكم المتغيرات المختلفة، وأن تتعرف على ردود فعل الأفراد لأي قرار تتخذه، وأن تتعرف مقدما على أثر هذا القرار ومدى قدرته على التأثير على الظواهر الاقتصادية، وهذا لن يتأتى إلا عن طريق معرفة العوامل التي تحكم سلوك الأفراد، لأنها تعتبر في النهاية المفتاح نحو التعرف على سلوك المجتمع.

ومن الجدير بالذكر هنا أن علم الاقتصاد Economics - كعلم - لا يقوم بحل المشكلات الاقتصادية، ولا يحدد السلوك الذي يجب على الأفراد أو الجماعات أن يتبعوه حيال ما يقابلهم من مشاكل اقتصادية، ولكنه يكتفي بدور الباحث المحلل الذي يقوم بمراقبة السلوك الإنساني، والتعرف على طبيعته، وتقرير الحقائق التي تحكمه دون التدخل في هذا السلوك بالنصح والإرشاد، أو إصدار أحكام معينة على هذا السلوك. فعلم الاقتصاد يقوم بدراسة "ما هو كائن فعلا" ولا يقوم بدراسة "ما يجب أن يكون" "What ought to" فإذا شعر مجتمع من المجتمعات أنه سيكون أحسن حالا إذا ما استهلك كمية أكبر من السجائر وكمية أقل من الخبز، فليس من حق الاقتصادي أن يناقش هذه الواقعة من حيث فائدتها أو ضررها، بل عليه أن يأخذها كحقيقة واقعة، ويكتفي بدراسة أثرها على الظواهر الاقتصادية

المختلفة، كأثرها على تخصيص الموارد في المجتمع، وأثرها على ميزان المدفوعات إذا ما أدى مثل هذا التصرف إلى تغيير في تيار الصادرات والواردات، وأثرها على حصيلة الدولة من الضرائب نتيجة لزيادة استهلاك السجائر، وأثرها على ما تتحمله الدولة من إعانات نتيجة لانخفاض استهلاك الخبز، من ذلك نرى أن علم الاقتصاد يقف موقف الحياد التام من السلوك الإنساني، فهو يقرر الحقائق الاقتصادية ولا يقدرها، ولكن علينا أن نعرف في نفس الوقت، أن حياد علم الاقتصاد تجاه السلوك الاقتصادي لا يعنى أنه يقف موقفاً سلبياً من المشاكل الاقتصادية دون أن يكون له دور في حلها بل العكس من ذلك، نجد أنه يساهم مساهمة فعالة في علاج هذه المشاكل، وذلك بما يمد به واضعي السياسة ومتخذي القرارات من وسائل وأدوات التحليل المختلفة التي تمكنهم من التعرف مقدماً على الآثار الناشئة عن أي قرار يتخذ أو أي سياسة تنفذ، ولكنه يترك لهم بعد ذلك حرية اتخاذ القرارات المناسبة في ظل الإطار القانوني والاجتماعي والأخلاقي للمجتمع.

### القوانين الاقتصادية

عرفنا مما سبق أن علم الاقتصاد، أو النظرية الاقتصادية Economic theory تركز اهتمامها على استخلاص العلاقات القائمة بين المتغيرات الاقتصادية، وتقرير الحقائق، بحيث تكون مرشداً في اتخاذ القرارات.

ولكن الحقيقة عادةً ما تكون نسبية. والعلاقات بين المتغيرات الاقتصادية لا تكون عادةً علاقات مطلقة ودائمة، بل أنها قد تتوقف على الظروف المحيطة بها، فإذا ما تغيرت هذه الظروف فقدت هذه العلاقات صحتها، أو على الأقل فقدت قوتها.

وفي الاقتصاد كثيراً ما نستخدم لفظ نظرية أو قانون للتعبير عن علاقة معينة بين متغيرات مختلفة. وهذان اللفظان لا يستخدمان عادة إلا إذا كانت العلاقة التي يقررها القانون قد بلغت من القوة والثبات درجة تجعلها تتسم بالعمومية، بحيث تكون قابلة للتطبيق في أي مكان وأي زمان. ولكن مهما بلغت العلاقة الاقتصادية من قوة، فإنه يجب أن يؤخذ في الاعتبار العاملين الآتيين:

**أولاً-** أن القانون الاقتصادي لا بد وأن يقوم على مجموعة من الفروض، بحيث لا يكون صحيحاً إلا إذا توافرت هذه الفروض، فمثلاً قانون الطلب الذي ينص على أن (العلاقة بين سعر السلعة والكمية المطلوبة منها علاقة عكسية) هذا القانون إنما يفترض بقاء العوامل الأخرى على حالها (Ceteris Paribus) بمعنى أنه يفترض ثبات دخل المستهلك، وثبات أذواق المستهلكين، وثبات أسعار السلع الأخرى (البديلة والمكملة)، إلى آخر هذه العوامل التي تؤثر على الكمية المطلوبة من السلعة، كذلك نجد أن قانون عرض السلع، وقانون تناقص المنفعة وقانون الغلة، كلها لا تعتبر صحيحة إلا في ظل (بقاء الأشياء الأخرى على حالها).

**ثانياً-** أن القانون الاقتصادي، لا يرقى من حيث قوته إلى مستوى القانون الطبيعي. فنجد مثلاً أنه يمكننا أن نحسب، بدقة بالغة قوة الدفع الناشئة عن احتراق كمية معينة من وقود معين في حين لا يمكننا أن نحسب بنفس الدقة النقص في الكمية المطلوبة من سلعة نتيجة لارتفاع سعرها بمقدار معين.

ولا يرجع ذلك إلى تشابك الظواهر الاقتصادية فحسب، بل يرجع أيضا إلى أن العوامل الأخرى بالنسبة للظواهر الاقتصادية لا يمكن عزلها ويصعب حساب أثر كل منها على حده. في حين أن الظواهر الطبيعية تكون قابلة لمثل هذا العزل، بحيث يستطيع العالم الطبيعي أن يضع جميع العوامل التي تؤثر على الظاهرة التي يقوم بدراستها تحت سيطرته. نفس الشيء يمكن التعبير عنه بطريقة أخرى إذا ما قيل أنه في حين أن الظواهر الطبيعية تكون قابلة للتحليل المعلمي، فإن الظواهر الاقتصادية تكون غير قابلة لمثل هذا التحليل.

ولكن على الرغم من ذلك، فإنه يجب علينا إلا نأخذ هذين الاعتبارين على أنها يبعدان العلاقات الاقتصادية عن مصاف القوانين، بل أحما يبينان لنا ضرورة معالجة القوانين الاقتصادية بنوع من الحذر، بحيث لا تتوقع أن يؤدي قانون معين نتائجه بالكامل إلا إذا ما توافرت كل الفروض التي يقوم عليها.

## الفصل الثالث

### بعض المصطلحات الأولية في دراسة

#### الاقتصاد

قد يكون من الملائم للدارس أن يبدأ بالتعرف على مجموعة من المصطلحات المألوفة في المرحلة الأولى للدراسات الاقتصادية حتى يسهل عليه فيما بعد تتبع الفصول المختلفة. ومن المحتمل أن يتخذ اللفظ في لغة الاقتصاد مفاهيم مختلفة تتوقف درجة الاختلاف فيها على الزاوية التي منها ينظر الدارس إلى المعنى المتضمن، إلا أن الاقتصاد يلزمه تحديد معنى واضح (على قدر المستطاع) للاصطلاحات التي يستخدمها. وما نحاول عرضه في هذا الفصل هو بعض المصطلحات الضرورية للدراسة الأولى، وليس قاموسا اقتصاديا شاملا.

#### 1. الحاجة: Need

الحاجة هي رغبة الإنسان في الحصول على شيء (سلع أو خدمات) وهي الدافع لنشاط الفرد الاقتصادي. وقد يشبع الإنسان حاجته إلى سلعة أو خدمة بالحصول عليها، ولكن حاجات الإنسان في حياته لا حصر لها فهي تزداد في مجموعها وتظهر حاجات جديدة وقد تزداد الحاجة إلى السلع والخدمات المألوفة.

ومن خصائص الحاجة في لغة الاقتصاد أنها متنافسة ندرة الموارد التي لا تكفي لإشباع الحاجات، وإشباع حاجة ما يكون على حساب حاجات أخرى، وقد تكون الحاجات "متكاملة" أو متلازمة كما هو الحال بالنسبة لفرشاة الأسنان ومعجون الأسنان، فلا يتم الإشباع الكامل إلا بالسلعتين معا. كذلك قد تكون الحاجات دورية أو متكررة بمعنى أنها تعاود الظهور في فترات متتابة أما لأسباب بديهية طبيعية - كالحاجة إلى الغذاء المنتظم، وإما لأن الحاجة قد أصبحت تحتل مكانا دائما في حياة الفرد نتيجة تأصل عادات وتقاليد في المجتمع الذي يعيش فيه مثل الحاجة إلى الملابس النظيفة، والحاجة إلى المسكن الملائم، والحاجة إلى الموارد اللازمة للقيام بالتزامات تجاه "الأسرة" من زوجة وأطفال وغيرهم من الأفراد المعالين.

## 2. الندرة: Scarcity

يقصد بالندرة في لغة الاقتصاد عدم كفاية الموارد الموجودة أو المعروفة في العالم لإشباع أو سد جميع حاجات بني البشر. فهي إذن ندرة نسبية أو ندرة عدم تناسب بين المطلوب والموجود. فالأرض الخصبة نادرة، ومحاصيلها نادرة على الرغم من أنها قد تبلغ ملايين الأطنان في المجتمع الواحد وقد تكون فائضا من حاجته. كذلك الجهد البشري محدود أو نادر نسبيا. وليست لدى الإنسان طاقة لانتهائية تمكنه من بذل الجهد للحصول على كل حاجاته الجارية والمستقبلية. ولا ننسى أن الثروات الطبيعية المعروفة لنا حاليا محدودة، وتتناقص باستنزافها ولا تتجدد (الفحم والبتروال والحامات الطبيعية الأخرى) وهذا يحدث

بينما تتزايد الحاجة إليها بتزايد السكان وتطور الحضارة وظهور حاجات جديدة، فهي في هذا المعنى أيضا نادرة غير وفيرة لا تتناسب مع الحاجات المتزايدة ولا تفي بها.

### 3. تكلفة الفرصة البديلة: Opportunity cost

إذا أردنا القيام بإنتاج سلعة معينة فإننا نعرف أنها ستتكلف تكلفة معينة نقيسها بالمعنى المحاسبي قياسا نقديا. فتكلفة إنتاج حذاء في المعنى المحاسبي تشمل ثمن المواد الأولية وأجر العامل الذي صنعها والمصروفات الأخرى التي يتحملها المنتج في سبيل إنتاج السلعة، وما يقدره كربح لنفسه يضيفه إلى التكاليف الأخرى فيحدد بذلك سعر البيع النهائي الذي يمكنه أن يبيع به.

ويضيف علم الاقتصاد نوعا آخر من التكلفة - أو قل معنى آخر للتكلفة - مستمداً من ظاهرة ندرة الموارد وعجزها عن أن تفي بحاجتنا لاستخدامها في الإنتاج اللازم لنا بجميع أنواعه، وهذه الندرة تجبرنا على أن نختار بين استخدامات بديلة - بين هذا أو ذاك من الاستخدامات، وإذا قررنا استخداما معيناً فلا بد أن نضحى بالاستخدام الآخر، وهنا تكون تكلفة استخدام معين في المعنى الاقتصادي هي ما ضحينا به في شكل استخدام بديل، أو ما نعبر عنه بتكلفة الفرصة البديلة أو الفرصة المضاعة ... الفرصة التي ضحينا بها. ولعل أمثلة مبسطة توضح هذا المعنى، فالأرض الزراعية لدينا محدودة، ولا نستطيع أن نستخدمها إلا استخداما واحداً، أما أن نزرعها قمحا أو نوعا من الفاكهة أو الخضار مثلاً، أو نستخدمها كأرض بناء المساكن، فإذا زرعتها قمحا نكون قد ضحينا

بالاستخدامات الأخرى كزراعة الفاكهة أو بناء المساكن ... أو هذا أو ذاك من الاستخدامات البديلة.

وإذا بذلنا جهداً بشرياً في نشاط معين فإن تكلفة هذا النشاط هي ما ضحينا به من فرص بديلة كان من الممكن أن يوجه إليها هذا الجهد البشري. فالطالب الذي يذهب لنزهة يقضي فيها ثلاث ساعات مثلاً يكون قد ضحى بثلاث ساعات من المذاكرة وتكلفة النزهة هنا في المعنى الاقتصادي تكون ثلاث ساعات من المذاكرة!

وهكذا فإن كل نشاط يستخدم موارد معينة تكون تكلفته ما ضحينا به من فرص بديلة كان من الممكن تحقيقها بنفس الموارد وهذه التكلفة - تكلفة الفرصة البديلة مسألة بديهية تملينا ضرورة الاختيار بين بدائل مختلفة مهما كان نوع نظامنا الاقتصادي لأن ظاهرة ندرة الموارد حقيقة قائمة في جميع المجتمعات دون استثناء.

#### 4. الإشباع: Satisfaction

إذا أحس الفرد بحاجته إلى شيء فإنه يسعى لسد هذه الحاجة، وفي لغة الاقتصاد يعتبر الإشباع ذلك الشعور الذي يحس به الفرد إذا ما أجاب أو سد حاجة من الحاجات. فالجائع الذي يأكل قد أشبع حاجته إلى الأكل، والظمآن إذ شرب يشبع حاجته إلى الماء، والذي يشعر بحاجة إلى الملابس فيشتريها ويرتديها يكون قد أشبع حاجته إلى الملابس، ومن يجد أنه في حاجة إلى الاستماع إلى غناء أو موسيقى ويفعل هذا فعلاً يكون قد أشبع حاجته إلى الغناء والموسيقى... وهكذا فالحاجة هي الدافع للنشاط الاقتصادي والإشباع هو الهدف من هذا النشاط، وإذا كانت الحاجة متكررة فبديهي أن محاولة الإشباع ستتكرر أيضاً. وإذا

حدث الإشباع فإن الحاجة سوف تصبح أقل إلحاحاً أو ربما تنتفي مؤقتاً وتعاود الظهور فيما بعد.

## 5. المنفعة: Utility

المنفعة في لغة الاقتصاد هي قدرة السلعة على إشباع حاجة من حاجات الفرد. وبديهي أن المنفعة تتناسب طردياً مع الحاجة. فكلما كانت الحاجة شديدة وملحة كلما كانت منفعة السلعة التي تشبعها كبيرة وإذا لم تكن الحاجة ضرورية فمن المنتظر أن تكون السلعة التي تشبعها قليلة المنفعة، وهذا بطبيعة الحال يتوقف على شعور الفرد نفسه، فالمنفعة إذن مسألة نسبية أو اعتبارية وليست مسألة مطلقة.

ولا ننسى أن هذه الحاجات قد تكون معقولة رشيدة كما قد تكون صادرة عن حماقة أو سوء تصرف إذا ما قيست بمقياس معين. قارن مثلاً حاجة إنسان إلى الغذاء والتدفئة بحاجة فرد آخر يشرب كميات من الخمر، ويسرف في التدخين، ولا يعني الاقتصاد البحث أو التحليلي بالاعتبارات الأخلاقية. أو الضرر المادي الذي ينتج عن سلعة ما بل يعتبر أن للسلعة منفعة طالما كانت تشبع حاجة من حاجات الأفراد، لذا فالخمر ولحم الخنزير والتدخين والمخدرات تعتبر سلعا ذات منفعة في لغة الاقتصاد البحث على الرغم من أن بعضها يجرمه الدين ولا ترضى عنه بعض المجتمعات والبعض مضر صحياً، والبعض قد يكون محرماً قانوناً.

ومن حيث التعريف والمفهوم قد يفرق بعض الاقتصاديين بين عدة حالات أو أنواع من المنفعة. فيقال مثلاً أن الخامات في باطن الأرض أو الأخشاب في حالتها الطبيعية في

الغابات لها "منفعة أولية" وإذا ما استخرجت الخامات من باطن الأرض وإذا أعدت الأخشاب من الأشجار قيل إنها أصبحت ذات "منفعة شكلية" وقد تحدد بالنسبة للسلع منفعة مكانية فمثلا الكميات الهائلة من الأسماك في الموانئ ليست لها نفس المنفعة التي توجد للسلعة ذاتها في أسواق المدن الداخلية، كما أن منفعة مياه الشرب بالقرب من الأنهار والبحيرات العذبة ليست كمنفعة المياه نفسها في داخل منطقة صحراوية جرداء.

كذلك يمكن أن تحدد للسلعة "منفعة زمنية" فالمشروبات المتلجة تختلف منفعتها في الشتاء عنها في الصيف، والإضاءة الكهربائية تختلف منفعتها في النهار عنها في الليل، هذا وقد يفرق الاقتصاديون بين "منفعة الاستعمال" و "منفعة الاستبدال" فالنظارات الطبية والأرجل الصناعية وأطقم الأسنان قد تكون ذات منفعة هائلة لمن يستعملها، ولكنها عديمة المنفعة بالنسبة لمن هم في غنى عنها، فهذه السلع تعتبر ذات منفعة شخصية أو منفعة استعمال.

هذا بينما قد يمتلك رجل مجموعة من حلى النساء لا تنفعه شخصيا، ولكنه إذا استبدلها أي باعها فانه قد يشتري بثمنها سلعا أو خدمات نافعة فهذه الحلي لها منفعة استبدال بالنسبة لهذا الفرد.

#### 6- تناقص المنفعة: Diminishing utility

إذا كانت حاجة الفرد إلى سلعة شديدة وملحة كانت منفعة السلعة التي تشبع هذه الحاجة كبيرة، فإذا ما أشبع حاجته هذه جزئيا فإن درجة الإلحاح سوف تقل، وعليه تقل

نسبياً منفعة الوحدة التالية التي يستهلكها من هذه السلعة وكلما زاد إشباعه، قلت منفعة الوحدة الإضافية بديهياً – لأن زيادة الإشباع معناها تناقص إلحاح الحاجة.

تخيل مثلاً أن رجلاً في حالة شديدة من الظمأ، وأنه في سبيل إطفاء ظمأه سيتناول عدة أكواب متجانسة من الماء لا تختلف كمية أو نوع الماء الموجود في كل منها عن الأخرى. فالكوب الأول من الماء ستكون ذات منفعة كبيرة جداً ربما لدرجة إنقاذ حياة الظمآن. فإذا ما شرب الكوب الأول ارتوى إلى حد ما، ولن تكون الكوب الثانية بنفس الأهمية أو المنفعة كالكوب الأولى، والكوب الثالثة التي يشربها ستمثل منفعة أقل أيضاً وتقل عنها الكوب الرابعة وهكذا... وحتى يكتفي الرجل وتكون منفعة الكوب الأخيرة قد تضاءلت إلى درجة أنها لا تشبع حاجة لهذا الرجل، أي أن منفعتها قد تكون لا شيء.

ويجب أن نؤكد هنا أننا نتكلم عن وحدات أهمية متجانسة تماماً من السلعة، لأفرق بين إحداها وأهمية الأخرى من حيث التكوين المادي. وإذا قلنا أن منفعة الكوب الأولى من الماء (أو منفعة أية وحدة أولى من سلعة ما) كبيرة بينما منفعة الكوب الخامسة (أو الوحدة الخامسة) ضئيلة جداً فليس ذلك نتيجة اختلاف في الخصائص، إنما السبب هو أن زيادة الإشباع بديها معناها المرور بمراحل تتضاءل فيها درجة إلحاح الحاجة تدريجياً ومن ثم تتناقص الوحدات المتتابعة من سلعة بالنسبة لفرد معين (وفي فترة معينة إذا كانت الحاجة ستعاود الظهور).

## 7. السلع والخدمات: Commodities and Services

تنقسم السلع والخدمات ذات المنفعة بمعناها الاقتصادي بصورة عامة إلى المجموعات

الآتية:

1. السلع المباحة: وهي السلع التي لها خاصية المنفعة ولكنها موجودة في الطبيعة بكميات وفيرة ولا تحتاج إلى مجهود بشري للحصول عليها. فالماء الطبيعي والهواء والأمطار وأشعة الشمس تعتبر سلعاً وخدمات مباحة لا يدفع الإنسان مجهوداً أو ثمناً في سبيل إشباع حاجته منها على الرغم من منفعتها الهائلة في الحياة. ولعلنا نلاحظ أن ظروفًا معينة قد تجعل لهذه السلع خاصية الندرة، فالماء الذي ينقل في الأوعية أو الأنابيب إلى مناطق صحراوية لا يعتبر سلعة مباحة، والهواء المعبأ في أسطوانات (الأكسجين) الذي يستعمل في المستشفيات أو الهواء الذي يستعمل في الغواصات تحت سطح البحر لا يعتبر سلعة مباحة.

2. السلع والخدمات الاقتصادية: وهي السلع والخدمات التي لها منفعة لكنها موجودة بكميات نادرة بالنسبة لحاجة الأفراد إليها. وقد يكون مصدر هذه الندرة ظروفًا طبيعية لا يستطيع الإنسان التحكم فيها كما هو الحال بالنسبة للخدمات الموجودة في باطن الأرض، أو المواهب والمهارات الفنية كالفنان أو المغني أو الجراح الماهر. وقد تكون الندرة نتيجة لظروف مصطنعة كظروف الاحتكار، أو لظروف اجتماعية، كأن تحرم التقاليد تداول سلعة معينة كتحریم لحم البقر في الهند.

والسلع والخدمات الاقتصادية قد تكون خاصة بمعنى أن الأفراد يبذلون جهداً أو يدفعون ثمناً في سبيل الحصول عليها، مثل المواد الغذائية والملابس وخدمات الطبيب والمحامي

والمهندس، وخدمات النقل وغيرها. وقد تكون السلع والخدمات عامة. بمعنى أن الأفراد قد يحصلون عليها بالجان أو يدفعون جزءاً من ثمنها - بطريق مباشر أو غير مباشر، ولكنها تعتبر سلعاً وخدمات اقتصادية يتطلب الحصول عليها بذل المجهود أو دفع الثمن بواسطة الجماعة أو الدولة، مثال ذلك الإعانات المادية في شكل السلع التي تعطى أحياناً للفقراء، أو لفئة من أفراد الشعب (كوجبة غذائية مجانية في المدارس) والخدمات الطبية في المستشفيات العامة، والمتنزهات والطرق والمكتبات العامة، والتعليم العام، والمتاحف وغيرها، كل هذه سلع وخدمات يحصل عليها الأفراد دون مقابل ولكنها ذات تكلفة ومن صميم ما يدخل ضمن دراسة الاقتصاد، ويجب على الدارس الحذر من الخلط بين الخدمات الاجتماعية المجانية (فهي اقتصادية) وبين السلع والخدمات المباحة التي هي هبة وتتمتع بخاصية الوفرة.

#### 8. الثروة: Wealth

بصفة عامة يطلق لفظ الثروة كمرادف لجميع السلع والخدمات الاقتصادية، وفي هذا المعنى يكون المجتمع غنياً أو فقيراً طبقاً لكمية ونوع السلع والخدمات التي يمتلكها. ويفرق بعض الاقتصاديين - الذين يستعملون لفظ الثروة في هذا المعنى - بين السلع والخدمات في ذاتها وبين ملكية هذه السلع، على اعتبار أن الملكية ما هي إلا العلاقة القانونية بين الفرد والسلع أو الخدمات. فالكمبيالة أو صك الامتلاك، أو السند، أو العقد، أو الرخصة لا تعتبر في هذا المعنى ثروة.

كذلك لا تعتبر النقود في هذا المعنى ثروة، على الرغم من أن المعنى الدارج المألوف للثروة يتعين بقياس ما يمتلكه الفرد من ثروة نقدية.

إن النقود مهما اختلفت أشكالها- ورقية أو معدنية أو شيكات مصارف، أو حوالات - ما هي إلا مقياس للثروة، أو "سند" يستخدم في الحصول على ثروة. وربما نستثنى من هذا التعريف بعض أنواع النقود المعدنية -وبخاصة الذهبية- إذ أنك تستطيع أن تصهر عملة ذهبية فتحولها حلي أي إلى سلعة اقتصادية ذات منفعة مباشرة. ويمكننا تعريف الثروة بإحدى التعريفات الآتية:

**أولاً-** تشمل الثروة جميع السلع الملموسة التي يمتلكها الأفراد وكذلك الخدمات التي تسهم في إشباع حاجاتهم سواء بطريق مباشر أو غير مباشر، كما أنها تشمل مصادر غير ملموسة لإنتاج الثروة مثل (شهرة المحل) وحقوق الاختراع.

**ثانياً-** تعرف الثروة بأنها تشمل السلع الاقتصادية وذلك الجزء من حقوق الملكية الذي لا يمثل مجرد امتلاك سلع ملموسة، ويدخل في هذا التعريف حقوق الاختراع وشهرة المحل وما شابهه، ولكنه يستبعد شهادات الملكية، أو صكوك الحياة، لأن هذه ما هي إلا رموز تعبر عن ثروة وليست بثروة مادية، كما يستبعد أيضا الخدمات الخاصة.

**ثالثاً-** قد تعرف الثروة بأنها مجموع السلع والخدمات الاقتصادية، وكذلك السلع والخدمات الاقتصادية، وكذلك السلع المباحة التي تسهم في تحقيق الرفاهة الإنسانية، ومثل هذا التعريف (الاجتماعي) للثروة يستبعد من نطاقه كل ما هو ضار برفاهة المجتمع، مثل المخدرات أو الخمر والمراهنة بأنواعها وكل ما قد يكون "ممتعاً" بالنسبة لبعض الأفراد ومشبعاً لرغباتهم ولكنه يشكل في نفس الوقت ضرراً من وجهة نظر الحياة السليمة للجماعة.

## 9. الإنتاج: Production

الإنتاج هو عملية خلق الثروة، أي عملية تدبير السلع والخدمات الاقتصادية من أجل إشباع حاجات الأفراد. وقد تكون العملية الإنتاجية من أجل خلق منفعة "شكلية" كزراعة القمح أو تجهيز الدقيق أو الخبز، كما قد تكون من أجل خلق منفعة "مكانية" كنقل المحصول الزراعي من الحقل إلى الأسواق حيث يشتريه الأفراد، أو من أجل خلق منفعة "زمنية" كأن يخزن التاجر السلع لديه إلى أن يطلبها الأفراد.

وقد يكون الإنتاج في صورة مساهمة في خلق منفعة ملكية للأفراد للسلع مثل مجهود البنوك وشركات التأمين في تسيير صفقات البيع والشراء، كما قد يشمل بطبيعة الحال توفير الخدمات الخاصة، الاستهلاكية للأفراد، كخدمات الطبيب والصيدلي والمحامي وبعبارة أخرى قد يشمل الإنتاج أنواعا عديدة من النشاط كالتعدين والزراعة وتصنيع المواد الأولية، وعمليات البنوك والتأمين والنقل والتمويل، وخدمات الترفيه بأنواعها، والخدمات الطبية والقانونية وغيرها.

والإنتاج إما أن يكون مباشرا كما هو الحال في الإنتاج اليدوي أو البدائي الذي لا يستعان فيه بالآلات، أو غير مباشر حيث تستخدم المعدات والآلات والقوى المحركة، وهذا الأخير بطبيعة الحال هو الغالب في الدول المتقدمة، وبما أن العملية الإنتاجية في عصرنا الحديث وفي المجتمعات الناضجة عملية متداخلة مركبة تمر بعدد من المراحل غير المباشرة فإن طابع الإنتاج في النظم الحديثة هو الإنتاج من أجل التبادل وليس إنتاج الفرد من أجل

الاكتفاء أو الإشباع الذاتي، فالنشاط الإنتاجي في مجموعة عبارة عن تبادل السلع والخدمات بين الأفراد.

#### 10. عناصر الإنتاج: Factors of production

**أولاً-** الأرض والعناصر الطبيعية، وهي تشمل السلع الاقتصادية التي توجد بكميات محدودة بالنسبة لحاجة الأفراد ولكن ليس للإنسان الفضل في خلقها، وهي تشمل الأرض الزراعية بأنواعها، أو الأرض الفضاء والثروة المعدنية، والمحاجر، ومساقط المياه والأنهار والبحار، وكل ما هو موجود في الطبيعة دون جهد إنساني.

**ثانياً-** العمل، وهو يشمل الجهود البشرية بأنواعه، المجهود الجسمي والفكري، الفني، اليدوي، والعمل الماهر وغير الماهر.. وأي نوع من العمل يستخدم في إنتاج السلع والخدمات الاقتصادية، ويدهي أن كفاية العمل تؤثر تأثيراً مباشراً على مقدار ما يحققه من إنتاج، وتتوقف هذه الكفاية على عدة عوامل منها التكوين السكاني، والخصائص الوراثية، والعنصرية، والطاقة البدنية، كما وتتوقف أيضاً على التدريب المهني والمستوى الثقافي وتأثيرات البيئة الاجتماعية.

وقد تنقسم أنواع العمل بصفة عامة إلى عمل منتج وعمل غير منتج، فالعمل المنتج هو ذلك الذي يشبع حاجات الأفراد عن طريق إنتاج السلع المادية أو تقديم الخدمات. أما العمل غير المنتج فهو ذلك الذي لا يشبع حاجة من حاجات الأفراد. وقد يكون العمل ضاراً من وجهة نظر المجتمع إذا كان يستخدم في إنتاج سلع وخدمات يعتبرها المجتمع مفسدة أو ضارة بمصلحة الأفراد. مثل هذا التفسير "الأخلاقي" يعتبر من الأعمال غير المرغوب فيها

ما يقوم به الدجالون والمشعوذون، وعملاء المقامرة على اختلاف أنواعهم. وهذا على الرغم من أنهم يقومون في رأى بعض الاقتصاديين - بعمل إنتاجي إذا أخذنا المعنى الاقتصادي الضيق جدا للإنتاج.

**ثالثا-** رأس المال، كعنصر من عناصر الإنتاج يقصد برأس المال السلع الرأسمالية كالألات والأدوات الإنتاجية، والسلع في دور التكوين أو السلع "المتوسطة" التي هي من صنع الإنسان وتستخدم في إنتاج سلع وخدمات جديدة.

وقد يعرف رأس المال بأنه تلك الثروة التي لأتسبغ رغبة مباشرة وإنما تستخدم في إنتاج ثروة جديدة، أي تشبع حاجات عن طريق غير مباشر. فنلاحظ إذن أن كل رأس مال يمكن اعتباره ثروة بالمعنى الاقتصادي بينما لا تعتبر كل ثروة رأس مال. فالمسكن الذي يمتلكه صاحبه لسكنه الخاص يعتبر ثروة، بخلاف المسكن الذي يؤجر إلى الغير نظير إيجار (أو ثروة تعود على المالك) فهو يعتبر رأس مال. كذلك مضرب التنس مثلا قد يكون ثروة إذا استخدمه اللاعب الهاوي لإشباع هوايته، أما المضرب الذي يستخدمه اللاعب المحترف في سبيل كسب مادي فيعتبر رأس مال. ويميل بعض الاقتصاديين إلى تعريف مثل هذه السلع بأنها "رأس مال استهلاكي" على اعتبار أنها تغل لصاحبها عائدا أو دخلا حقيقيا أو خدمة استهلاكية. بمعنى أن الساكن في مسكنه الذي يمتلكه مثلا يحصل على "خدمة المسكن" وهذه بالنسبة له تمثل دخلا يتمتع هو به ولو أنه ليس في شكل نقدي.

والفرق بين رأس المال والطبيعة كعنصرين من عناصر الإنتاج أن عنصر الطبيعة لا فضل للإنسان في تكوينه، بينما رأس المال من صنع الإنسان ومجهوده، ونتيجة لتصرفه

المتعمد لإعداده، وقد لا يبدو الفرق يمثل هذا الوضوح في بعض الحالات - كما يرى بعض الكتاب - إذ يقال أن الأرض الزراعية في أغلب الأحيان لاتصل إلى حالتها التي نعرفها من الخصوبة إلا بفضل رأس المال المستثمر فيها بغرض تهذيبها وتحسينها وإعدادها للزراعة من مشاريع ري وصرف وحرث وتسميد وغير ذلك. كذلك يرى البعض أن أرض البناء حتى في حالتها الطبيعية لا يمكن أن تكون ذات فائدة اقتصادية ما لم يقم الإنسان بإعدادها لهذا الغرض بتعمير المنطقة التي تقع فيها عن طريق شق الطرق وتوصيل المرافق من مياه ونور ومحاري، وتقريبها من الأسواق عن طريق مرافق النقل، إلى غير ذلك من مظاهر الإنفاق الرأسمالي الذي بدونه لن تكون لأرض البناء هذه قيمة اقتصادية كبيرة.

إذا عرفنا رأس المال بأنه عنصر من عناصر الإنتاج فإنه يشمل جميع المعدات التي تساهم في الإنتاج من أدوات بسيطة، وآلات صغيرة وكبيرة، ومبان ومصانع، وخدمات معدة للتصنيع أو مواد أولية تستخدم في الإنتاج، أو سلع مكتملة في دور التكوين، والبذور والمخصبات والمبيدات الحشرية المستخدمة في الزراعة. والسدود والترع والمصارف والقنوات التي يشقها الإنسان لتحسين الإنتاج الزراعي، والطرق ومعدات النقل بأنواعها، ومنشآت البنوك والتأمين والتخزين وكل ما هو من إعداد وتكوين الإنسان بعرض استخدامه في إنتاج ثروة - من المسمار البسيط الذي يتكلف جزءا من الدرهم إلى المصنع الضخم بآلاته التي تتكلف مئات الآلات بل الملايين من الدينارات.

ومن البديهي أن السلع الإنتاجية أو الرأسمالية هذه يمكن أن ينظر إليها في شكل مقدار ما يمثلها من نقود، أو بقياسها نقديا - وتسمى هذه القيمة الرأسمالية للأصول أو

المعدات، وهاتان النظرتان لرأس المال - كسلعة إنتاجية أي سلعة رأسمالية أو ما يماثلها ويعبر عنها نقدا أي القيمة الرأسمالية - مهمتان في الدراسة الاقتصادية، إلا أنه لا بد للدارس أن يميز بدقة بين تعبير وآخر حتى يتجنب الانزلاق في أخطاء، وحتى يتمكن من التفرقة الواضحة بين مجموعة النظريات التي أبرزها الاقتصاديون بصدد رأس المال.

هذا وقد نعتبر أن القيمة الرأسمالية تشمل أشياء غير مادية تساهم في كمية الإنتاج ومنها مثلا "شهرة المحل" أو براءات الاختراع، أو رخص امتيازات التشغيل وغيرها. ومن أنواع رأس المال غير الملموس أيضا ما يسمى أحيانا "برأس المال الشخصي" وهو ما يمثل قدرة ذاتية أو شخصية اكتسبها صاحبها عن طريق إنفاق ثروة في سبيلها لقدرة المعنى ممثلة في صوته. الجراح الماهر الذي أمضى سنين طويلة في التدريب والدراسة واكتساب الخبرة. ولعلنا في هذا الصدد نستطيع أن نفهم العبارة التي نصادفها أحيانا والتي تشير إلى أن التعليم والتدريب المهني والفني استثمار في العنصر البشري.

ومن النقاط الهامة في دراسة رأس المال وتعريفه ذلك التضارب بين تفسيرين مختلفين يتعلقان بخصائصه. فالتفسير الذي بيناه في هذا العرض السريع يقول أن رأس المال عنصر هام من عناصر الإنتاج لا يمكن الاستغناء عنه في أي شكل من أشكال التنظيم الصناعي سواء أكان هذا التنظيم فرديا، خاصا، جماعيا أو تعاونيا، هذا التفسير ينصب على الخاصية الطبيعية لرأس المال، وهؤلاء الذين ينتقدون نظام الملكية الخاصة لرأس المال لا يعترضون عليه من حيث وظيفته الإنتاجية أو خاصيته الطبيعية هذه، وإنما يوجهون نقدهم على أساس ما نسميه الخاصية المكتسبة لرأس المال، أي أن النقد موجه لظاهرة امتلاك رأس المال.

ففي هذا التفسير الثاني يعتبر النقاد عنصر رأس المال كمورد للدخل دون عناء أو مجهود، ويقولون أن جميع أنواع رأس المال ما هي إلا نتيجة مجهود بشري سابق بذل في تكوينه وتبلور هذا المجهود البشري على مر الزمن في شكل سلع رأسمالية.

ويستخلص هؤلاء النقاد أن الناتج أو الثروة - الإضافية التي يعلُّها استخدام رأس المال في الإنتاج لا بد أن تعود ثماره بالفائدة على جميع أفراد المجتمع لا على من يمتلكونه فقط، ومن ثم يدعو أصحاب هذا التفسير إلى ضرورة جعل ملكية رأس المال عامة وليست خاصة، أو على الأقل جعل رأس المال خاضعا لإشراف الدولة وتوجيهها.

رابعا- عنصر التنظيم، تحتاج عناصر الإنتاج الثلاثة السابقة (الطبيعية والعمل ورأس المال) إلى من يقوم بتوجيهها والجمع بينها من أجل القيام بالعملية الإنتاجية، وقد يطلق لفظ "المنظم" على هذا الفرد الذي يقوم بهذه المهمة. وقد يكون القائم بها هيئة في مجلس اقتصادي يمثل الدولة. فكأن التنظيم نوع قائم بذاته من أنواع العمل، ويجب ألا نخلط بين مهمة المنظم في هذا المعنى وبين المدير الفني أو مدير الإنتاج أو مدير المبيعات في المؤسسات أو المنشآت التي تعارفنا عليها. فالمهمة الإدارية تتعلق بنظام العمل وحسن سيره وتطبيق الوسائل العلمية لتنظيمه بحيث تتحقق المستويات العالية من الكفاية الإنتاجية في المشروع.

إن المهمة الإدارية تتعلق بالإشراف وبنظام العمل داخل المشروع القائم أما مهمة المنظم كعنصر رابع من عناصر الإنتاج فهي خلق وإنشاء، مهمة تأليف بين عناصر الإنتاج، مهمة ابتكار وتجديد ومبادأة وقد تطلق ألقاب "رجل أعمال" أو صاحب المشروع "أو المنظم" كمترادفات تشير إلى المسؤول عن النشاط الإنتاجي في بعض المشروعات الخاصة (الفردية

غالباً) كما تطلق أحيانا عبارات "الإدارة العليا " أو "الهيئة الإدارية العليا " أو مجالس الإدارة أو الدولة أو "مجلس الإنتاج " كمدلولات يراد منها إيضاح من المسؤول عن إقامة المشروع وتنظيمه، أي من الذي يقوم بدور المنظم (في المشروعات المشتركة التي يتعدد فيها المساهمون أو المشروعات العامة التي تقيمها الدولة).

### 11. الاستهلاك: Consumption

يقصد بالاستهلاك في لغة الاقتصاد عملية استعمال السلع والخدمات الاقتصادية في الإشباع المباشر لحاجات الإنسان، ويترتب على عملية الاستهلاك هذه إما أنها المنفعة الموجودة في سلعة أو خدمة ما. كما يحدث عند استهلاك مواد غذائية - فاستهلاك الطعام هنا عملية تنتهي بعدها منفعة الطعام، أو قد ينتهي وجوده. أو قد يتبع عملية الاستهلاك تناقص تدريجي في منفعة السلعة كما يحدث بالنسبة للسلع طويلة الاستعمال كالمنازل السكنية والملابس والأجهزة المنزلية كالراديو والتلفزيون.

والسلع الاستهلاكية هي تلك السلع التامة الصنع أو المعدة للاستهلاك المباشر بواسطة الأفراد، أما الخامات والمواد الأولية والآلات وما شابهها فهي كما قدمنا تعتبر سلعاً إنتاجية. وقد تكون نفس السلعة استهلاكية وإنتاجية طبقاً لظروف استعمالها، فالفحم إذا استخدم كوقود في المواقد المنزلية يعتبر سلعة استهلاكية، ولكنه إذا استخدم كوقود في المصانع فإنه يكون سلعة إنتاجية، كذلك البضائع "الجاهزة" الموجودة في محلات البيع كأنواع الأدوية والملابس تعتبر سلعاً إنتاجية طالما أنها "مخزونة" للبيع، وطالما تباع إلى المستهلك تصبح سلعاً استهلاكية.

ويصادفنا في اللغة العربية استعمال آخر لكلمة "استهلاك" أو اهتلاك وهو الاستعمال المتعارف عليه في علم المحاسبة عند الإشارة إلى الأصول الرأسمالية وما يطرأ على قيمتها بمرور الوقت واستمرار استخدامها في العملية الإنتاجية. فالآلة المستخدمة في مصنع مثلاً، أو السيارة أو المبنى وغيرها من المعدات والأدوات الإنتاجية لها قيمة رأسمالية تمثل ثمنها النقدي عند البدء في العملية الإنتاجية. وكلما مرت فترة من الزمن نجد أن هذه الأصول الرأسمالية يصيبها "التقادم" ويطرأ عليها "نقص" في طاقتها الإنتاجية وبالتالي نقص في قيمتها الرأسمالية وفي هذا المعنى نقول إنها تتهلك أو تستهلك.

فبديهي أن الآلة أو السيارة التي تكون جديدة في وقت ما ليس لها نفس الطاقة أو القيمة بعد مرور سنة من استخدامها، ولا شك أنها تقل بدرجة أكثر بعد سنتين وثلاث سنوات وأربع... وهكذا. وهذا التناقص في قيمة المعدات الإنتاجية بجميع أنواعها يسمى "استهلاك الأصول الرأسمالية" أو "اهتلاك رأس المال". ونسبة أو درجة الاهتلاك السنوي تختلف باختلاف نوع الأصل الرأسمالي. ولها قواعد متعارف عليها في علم المحاسبة. كاهتلاك السيارة التي تستخدم في الإنتاج مثلاً قد تقدر في شكل انخفاض مستوى قيمتها 20% بينما قد تقدر للمباني نسبة استهلاك سنوية قدرها 2% فقط، كما أن بعض الأدوات الصغيرة (مثل المبرد أو سلاح المنشار الصغير) قد تستهلك في مدة قصيرة نسبياً.

## 12. القيمة: Value

يعبر عن قيمة سلعة أو خدمة اقتصادية بكمية السلع والخدمات الأخرى التي يمكن الحصول عليها مقابلها. فمثلاً إذا أجرينا عملية مقايضة أو استبدال سلع مقابل سلع أو خدمات - أي قايضنا زوجاً من الأحذية مقابل عشرة كيلو جرامات من الأرز، فمعنى ذلك أن قيمة زوج الأحذية هي عشرة كيلو، وأن قيمة عشرة كيلو من الأرز تساوي زوجاً من الأحذية، إذا كان من الممكن استبدال عشرة كيلو من الأرز، وبما أن النقود وسيط ملائم وأداة سهلة للمعاملات. فإن قيم الأشياء يعبر عنها عادة بقياس نقدي.

## 13. الثمن Price

ثمن سلعة أو خدمة من الخدمات هو عبارة عن كمية النقود التي تعطى أو تؤخذ كمقابل لكل وحدة من وحدات تلك السلعة أو الخدمة - فنقول مثلاً ثمن كيلو السكر 15 درهماً، وثمان طن الحديد 30 ديناراً، وثمان تذكرة مباراة كرة القدم خمسون درهماً.. وهكذا، ويختلف "الثمن" عن "القيمة" في أن القيمة يعبر عنها بالنسبة لأية سلع أو خدمات أخرى. أما الثمن فدائماً يقاس بواسطة النقود. كذلك قد يطلق لفظ القيمة على أية كمية من السلع والخدمات. أما الثمن فهو يعبر عن وحدة واحدة فقط من هذه السلع أو الخدمات.

#### 14. الرفاهة الاقتصادية: Welfare Economics

إن المعنى الأول للرفاهة في لغة الاقتصاد هو مجموع ما يحصل عليه الفرد من إشباع، وبما أن الإشباع يكون لحاجات معينة تختلف من فرد لآخر، لذا كان لفظ الرفاهة الاقتصادية لفظاً يتخذ عدة معاني تختلف باختلاف الأفراد واختلاف البيئة واختلاف الزمن.

وبما أن مواردنا لا تكفي لإشباع جميع حاجتنا بالقدر الذي نرغبه فلا بد من تضحيات أو تنازل عن بعض الحاجات، وهذا يزيد المسألة تعقيداً، إذ أن ما يراه بعض الأفراد ضرورياً ويسعى لإشباع حاجته إليه مضمحياً بأشياء أخرى، قد يراه فرد آخر غير ضروري ويعتقد أن في إمكانه الاستغناء عنه. قارن مثلاً حاجة أفراد بيئات وثقافات مختلفة إلى التعليم، أو حاجة أفراد من أذواق متباينة إلى الملابس الجديدة أو الفاخرة أو حاجة أفراد إلى التدخين. أو الاستماع إلى ألوان من الموسيقى الكلاسيكية، أو ممارسة الرياضة... إلى غير ذلك من السلع والخدمات التي قد تحتل مكاناً أو أهمية في تقدير الفرد يختلف عن بقية الأفراد في المجتمع.

وهنا تجدر الإشارة إلى أن الرفاهة الاقتصادية التي نتحدث عنها هي الإشباع الناتج من سلع وخدمات يمكن قياس قيمتها مادياً أو بثمان، ولا يدخل في اعتبارنا الرفاهة الاجتماعية التي يحصل عليها الأفراد دون أن يكون لها قياس نقدي مثل الرفاهة الاجتماعية التي يحصل عليها الأفراد دون أن يكون لها قياس نقدي مثل الرفاهة الروحية أو المعنوية عن طريق التعبد أو مشاهدة المناظر الطبيعية الجميلة أو الشعور بالسرور وسط جو الأسرة وهكذا.

## 15. مستوى المعيشة: Standard of living

قد يؤخذ مستوى المعيشة على أنه مرادف لاصطلاح الرفاهة الاقتصادية، إلا أننا نستطيع أن نفرق بين المصطلحين على أساس أن الرفاهة أمل يستهدفه الفرد وتستهدفه الجماعة بمعنى محاولة الحصول على أكبر قدر من الإشباع من الموارد الإنتاجية المتاحة، أما لفظ مستوى المعيشة فقد اعتدنا أن نستخدمه عند الإشارة إلى وضع قائم فعلا، أي تعبير عن نصيب الفرد في فترة زمنية معينة من السلع والخدمات التي يحصل منها على الإشباع، فهؤلاء في "مستوى معيشي منخفض" مثلا بمعنى أن مقدار ما يشبعونه من حاجات قليل إذا ما قورن بغيرهم ممن يعتبرون في مستوى معيشي مرتفع، ويحصلون على نصيب أكبر من السلع والخدمات التي تشبع عددا أكبر من الحاجات أو تشبع نفس الحاجات بدرجة أكبر ( كأن يأكلون ويلبسون وينعمون بخدمات ترفيهية بكميات أكثر من غيرهم ).

وعادة يقاس مستوى المعيشة في المجتمع لأغراض المقارنة مع المجتمعات الأخرى كمتوسط حسابي يستخرج بقسمة قيمة مجموع الثروة المنتجة في فترة معينة على عدد السكان، وقد نسميه متوسط دخل الفرد، أو نصيب الفرد من الثروة المنتجة وواضح أن هذا المتوسط الحسابي لا يعبر عن حقيقة الأوضاع الاجتماعية وبخاصة في المجتمعات التي يوجد فيها تباين واضح بين فريق من "الأغنياء" وفريق من "الفقراء" بالمقياس المتعارف عليها.

كذلك نلاحظ أن متوسط دخل الفرد النقدي لا يعبر عن حقيقة مستواه المعيشي إذ أن هذا الأخير لا يمكن معرفته إلا في ضوء أثمان السلع والخدمات التي يشتريها بهذا الدخل النقدي، فقد تخدعنا الأرقام التي تقول بأن متوسط الدخل النقدي للفرد في بلد ما

هو ثلاث آلاف دينار في العام. إذ قد تكون أسعار الحاجيات الضرورية في ذلك البلد مرتفعة للدرجة التي تجعل من الثلاثة آلاف ديناراً مبلغاً لا يكاد يكفي للإنفاق على الضروريات.

#### 16. التنمية الاقتصادية: Economic Development

لما كانت موارد المجتمع محدودة، وهو يحاول أن يستخدمها للحصول على أكبر إشباع ممكن - أي لتحقيق الرفاهة - ولما كان مفهوم الرفاهة كمستوى معيشي مستهدف أو نأمل في الحصول عليه مفهوماً حركياً متطوراً. أي أننا نسعى لتحسين مستوانا المعيشي باستمرار وبصورة مطردة الزيادة.

ولما كان المستوى المعيشي هو خارج قسمة الثروة المنتجة على عدد السكان. إذا أصبح من الضروري في المجتمع الذي يسير على سياسة اقتصادية سليمة أن نحاول باستمرار زيادة الثروة المنتجة في فترة معينة، ولا يمكن أن نفعل هذا إلا بزيادة طاقتنا الإنتاجية الصادرة من عناصر الطبيعة والعمل ورأس المال والتنظيم. ويمكننا أن نفعل هذا بزيادة العناصر الطبيعية المستغلة مثل التنقيب عن مصادر بترول جديدة أو ثروة معدنية كامنة، أو استصلاح أرض بور أو تحسين إنتاج أرض زراعية.

ويمكننا أن نفعل هذا بزيادة المجهود البشري المتضافر مع عناصر الإنتاج الأخرى لإخراج قدر أكبر من النتائج.

ويمكننا أن نفعل هذا بزيادة رأس المال المتضافر مع عنصري الطبيعة والعمل أي بزيادة المعدات الإنتاجية والمصانع والأسمدة، ومشروعات الري ووسائل النقل والتخزين وغيرها

كما نستطيع أن نحسن عنصر التنظيم ونرفع من مستواه بجعله قائماً على دراسة وأسس علمية تسفر عن الاستخدام الأمثل للموارد المتاحة دون إضاعة أو إسراف في الموارد النادرة أي بالتنظيم طبقاً لخطط اقتصادية علمية مدروسة. ولا شك أننا إذا فعلنا كل هذا أمكننا أن نزيد من طاقة المجتمع الإنتاجية - وهذا هو جوهر المقصود من التنمية الاقتصادية.

وإذا كان مستوى المعيشة يقاس بقسمة مجموع الثروة المنتجة على عدد السكان فيعطينا متوسط نصيب الفرد فإن تحسن مستوى المعيشة يتحقق بزيادة الثروة المنتجة في فترة معينة مع بقاء عدد السكان على ما هو عليه.

ولما كان من غير المنطقي أن يبقى عدد السكان ثابتاً (استاتيكية) في الظروف الطبيعية، فيصبح من الضروري إذا أردنا رفع مستوى المعيشة أن يكون معدل زيادة الثروة المنتجة في فترة معينة (سنة مثلاً) أكبر من معدل الزيادة السكانية الصافية. إن هذا المفهوم يعطينا معنى أكثر دقة لعملية التنمية الاقتصادية.

#### 17. الاستثمار : Investment

يملك كل مجتمع في لحظة معينة قدرًا من رأس المال الذي يسهم في العملية - الإنتاجية - من خامات تحت التشغيل وأدوات ومعدات وآلات وأسمدة ومصانع وجسور ووسائل نقل وغيرها- ومجموع هذا كله يسمى برأس المال القومي وهو عنصر هام في تحديد قدرة المجتمع على الإنتاج.

ورأس المال كما نعلم يأتي من الادخار، أي أن أفراد المجتمع لا يستهلكون كل الثروة ينتجونها بل يحتجزون جزءاً منها لاستخدامه في إنتاج ثروة جديدة.

وعليه فكلما أضفنا (من مدخراتنا) إلى رأس المال القومي الموجود فعلا كلما كان هذا إسهاماً في زيادة طاقة المجتمع الإنتاجية. وعملية الإضافة إلى رأس المال القومي أو خلق الحديد من المعدات الرأسمالية هي ما نسميه في لغة الاقتصاد بالاستثمار. فالاستثمار كلمة مرادفة لتكوين رأس المال أو تجميع رأس المال أو خلق أصول رأسمالية جديدة.

ولابد هنا من التفرقة بين الاستثمار الجاري -والاستثمار الصافي- فكما هو واضح سوف تهلك مجموعة من الأصول الرأسمالية خلال عملية إنتاجية في فترة معينة (السماط والبذور والخامات واهتلاك الآلات ... الخ).

وهذا الاهتلاك يعنى نقصا في الطاقة الإنتاجية لابد من تعويضه حتى تعود الأصول الرأسمالية إلى ما كانت عليه فإذا اقتضت العملية على مجرد تعويض المهلك من رأس المال فكأننا لم نضف إليه جديداً، أما إذا تخطينا التعويض وأضفنا جديداً من رؤوس الأموال فإننا نكون بذلك قد حققنا استثمار صافياً إيجابياً. هذه هي مجموعة من الاصطلاحات التي نرى ضرورة إلمام الطالب بها كحد أدنى من التعاريف التي يمكن بعدها محاولة دراسة الاقتصاد.

وكما أوضحنا أنها لا تمثل جميع المصطلحات الاقتصادية ولا حتى ما يعتبر منها لازماً للمرحلة الأولى، وكل ما تهدف إليه هو تقديم إلى الدارس بعض التعاريف التي تمكنه من تفهم ماهية وكنية علم الاقتصاد ومجالاته وفروعه. كما تساعده على استيعاب ما يجد من مصطلحات وفق ورودها في الفصول المختلفة.

## الفصل الرابع

### المشكلة الاقتصادية

قد يبدو منطقيًا، ونحن بصدد البدء في دراسة الاقتصاد أن نبدأ أولاً بوضع تعريف مناسب لهذا العلم يبين الفكرة الأساسية التي يدور حولها، والعوامل المشتركة التي تجمع بين فروعها المختلفة، ويضع الحدود الفاصلة بينه وبين العلوم الأخرى.

ولكننا إذا ما بدأنا دراستنا بالبحث عن تعريف مناسب لعلم الاقتصاد لوجدنا أنفسنا غارقين في بحر من التعريفات المختلفة، يكاد عددها أن يتساوى مع عدد الاقتصاديين. فإذا ما استعرضنا كتب الاقتصاد لوجدنا أن كل كاتب يعرف الاقتصاد تعريفًا يختلف عن زميله. ولا يعني ذلك الاختلاف والتباين في التعريفات أن علم الاقتصاد علم غير محدد المعالم بقدر ما يعني أنه علم متعدد الجوانب يدخل في نطاقه الكثير من الظواهر، ويتسع ليتدخل مع غيره من العلوم الأخرى، وأن كل كاتب يحاول أن يعرفه من زاوية أو زوايا تختلف عن تلك التي يعرفه منها زميله، ولكن كل هذه التعريفات في النهاية عند نقطة مركزية معينة يدور حولها علم الاقتصاد، وهذه النقطة هي التي تعرف باسم المشكلة الاقتصادية .Economic problem

وعلى ذلك، فإنه قد يكون من الأفضل في بداية دراستنا للاقتصاد، أن نضع جانبًا تلك التعريفات بما توحى به من اختلافات، وأن نبدأ أولاً بالتعرف على طبيعة المشكلة الاقتصادية، ونشأتها، وأسبابها، ومظاهرها. ومن خلال دراستنا للمشكلة الاقتصادية يمكننا

أن نتوصل إلى تعريف لعلم الاقتصاد على الأقل يكون وافيا وكافيا لخدمة الغرض من دراستنا في هذه المرحلة.

فقد عكس تاريخ الفكر الاقتصادي محاولات الإنسان المتعددة والمستمرة لعلاج ما أصطلح على تسميته بالمشكلة الاقتصادية التي بدأت مع وجود الإنسان على الأرض ولازمته حتى يومنا هذا، وعلى الرغم من الجهود الدائمة التي بذلها الإنسان على مدى التاريخ لمواجهة مشكلته الاقتصادية، إلا أن هذه الجهود لم تسفر عن حل هذه المشكلة، وان أدت إلى زيادة رفاهته المادية وارتقائه، بل يمكننا القول بأن المشكلة الاقتصادية قد زادت حدتها وتعقدت مع كل تطور ورقي حققه الإنسان، وحتى يمكننا تفهم هذه الحقيقة يجب علينا التعرف على عناصر المشكلة الاقتصادية ثم مناقشة كل عنصر من تلك العناصر ليتسنى لنا معرفة طبيعية، ومدى مساهمته في تكوين المشكلة. ويمكن حصر عناصر المشكلة على النحو التالي:

1. حاجات الإنسان أو رغباته Wants

2. الموارد الطبيعية وغير الطبيعية Resources

1. **الحاجات:** من المعروف أن لكل فرد منا مجموعة من الحاجات التي يحس بها ويرغب في إشباعها. وهذه الحاجات تتفاوت فيما بينها من حيث درجة شعور الفرد بها، أو من حيث درجة إلحاحها عليه، فمنها حاجات ذاتية تلازم الإنسان منذ ولادته كحاجته إلى المأكل وإلى المشرب والملبس والمسكن، ومنها حاجات ستنشأ نتيجة للتطور الجسماني والفكري والحضاري سواء كان ذلك خلال دورة الحياة العادية للفرد، والتي تتمثل في انتقاله من مراحل الطفولة إلى مرحلة الشباب فالشيخوخة فالكهولة، وما يصاحب ذلك من تغيير

وتنوع وتزايد فيما يحتاج إليه ويرغب في اقتنائه. أو كان ذلك خلال الدورة غير المكتملة للبشرية كانتقاله من العصر الذي كان يحاول أن يكتشف فيه ما حوله من نبات وحيوان، إلى العصر الذي يحاول أن يكتشف فيه ما يحيط به من كواكب وأجرام، وما يصاحب ذلك التطور الكبير في حياة الإنسان من نشأة لمجموعة من الحاجات تراوحت بين حجر يدافع به عن نفسه ضد ما يهدد حياته، ومن أسلحة رهيبة يدافع بها عن نفسه ضد ما يهدد فكره وكرامته وأسلوب حياته، كما تراوحت بين فأس يحرث به أرضه، ومغزل يصنع به ثوبه، وبين جزرات وعدد ومعدات وآلات وحاسبات الكترونية يسخرها لإشباع حاجات وتحقيق أهدافه.

وفي حقيقة الأمر، فإننا إذا ما أمعنا النظر فيما حولنا لوجدنا أن حاجات الإنسان في العصر الحاضر قد بلغت درجة كبيرة من "التنوع" فحاجة الإنسان إلى المأكل مثلاً لم تعد مجرد وسيلة لمقابلة احتياجات بيولوجية فحسب، ولكنها خرجت عن هذا الحد لتصبح وسيلة لمقابلة حاجته إلى التذوق والتمتع بالأنواع المختلفة من المأكولات، فلم يعد الإنسان يقنع بأنواع محدودة من المأكولات، ولكنه يطعم في الحصول على المزيد من كمياتها وعلى العديد من أنواعها. كذلك نجد أن حاجة الإنسان إلى الملابس لم تعد مجرد حاجة لوسيلة تقيه من البرد أو تحميه من الشمس، بل تعدت هذه الحدود لتصبح بصفة أساسية وسيلة للتفاخر بين الآخرين وإظهار الثراء أو المكانة الاجتماعية.

وهكذا نجد أن حاجات الإنسان في الوقت الحاضر قد بلغت من التنوع حداً لم يكن ليحلم به منذ قرن مضى، ومن ذلك نرى أن الصفة الأولى للحاجات هي أنها متنوعة

Numerous. ولا يقتصر الأمر على كون الحاجات متنوعة، ولكن مهما يزيد من حدة المشكلة الاقتصادية أن الحاجات بطبيعتها تتسم بالتجدد. Renewable الدائم الذي يكاد يأخذ صورة دورية بالنسبة لمعظمها، فحاجة الإنسان إلى المأكل إنما تتجدد على الأقل ثلاثة مرات يوميا، وكذلك حاجته إلى الترفيه والتنزه من فترة إلى أخرى... وهكذا نجد أن إشباع الإنسان لحاجة من حاجاته لا يعنى مطلقا التخلص من إلحاحها عليه، وإسقاطها نهائيا من قائمة حاجاته، إذ ما يتجدد الشعور بها إن عاجلا أو عاجلا.

وبالإضافة إلى اتصاف الحاجات بالتنوع والتجدد، فإننا نجد أنها تتصف أيضا بالتزايد Increasing المستمر، بمعنى أن الفرد ما أن يشبع مجموعة من الحاجات التي كان يتطلع إليها في الماضي، حتى يجد نفسه أمام مجموعة أخرى أبعد منالاً من سابقتها، ومن ثم فإنه ما يلبث أن يعاود السعي لإشباع هذه المجموعة الجديدة، وما يكاد يصل إلى هدفه الجديد حتى تتكشف أمامه مجموعة أخرى من الأهداف لم تكن واضحة له من قبل. وهكذا نجد أن كل محاولة يبذلها الإنسان لإشباع حاجاته القائمة، سواء عن طريق زيادة الإنتاج أو التفتن في الابتكار تفتح أمامه آفاقا جديدة لمزيد من الحاجات.

2. الموارد: إن الحاجات بما تتسم به من تنوع وتجدد وتزايد، لا تكون سوى جانب واحد من جوانب المشكلة الاقتصادية، فالمشكلة لا تنشأ فقط نتيجة لوجود هذه الحاجات وإلحاحها على الأفراد، ولكنها تنشأ لأن الموارد المتاحة عادة ما تكون قاصرة عن إشباع كل هذه الحاجات إذ أن ما تزخر به الطبيعة من أنهار وأشجار وزرع، ومعادن وأشجار لا يكاد يفى بكل ما يحتاجه الإنسان منها، فالأرض الزراعية التي جادت بها الطبيعة والتي ساهم

الإنسان في استصلاحها لا يمكن أن تنتج لنا من المأكولات كل ما نشتهي، ومن الألياف كل ما نحتاجه لصنع ضروري الثياب وفاخرها، ومن أخشاب كل ما نتمناه لصنع الأثاث والمنازل. وهكذا نجد ندرة Scarcity الموارد المتاحة، وعدم كفايتها لإشباع كل الحاجات البشرية هي حجر الأساس في المشكلة الاقتصادية. بل أنها إحدى الخصائص الهامة للمشكلة الاقتصادية، بجانب مشكلة الاختيار والتضحية على سبيل المثال الهواء رغم أهميته الحيوية للإنسان فإن الحصول عليه لا يمثل أي مشكلة اقتصادية على الإطلاق نظراً لكفايته لبني البشر. والندرة في لغة الاقتصاد تعنى معنى نسبي، أي هي العلاقة بين الرغبات الإنسانية وكمية الموارد الاقتصادية اللازمة لإشباعها، فقد توجد كميات كبيرة من مورد معين ولكنه - يعتبر في نفس الوقت - موردا نادرا نسبيا إذا ما قيس بالرغبات الإنسانية التي ينبغي أن يشبعها أي أنه نادر بالنسبة للحاجة إليه. ومشكلة الندرة تنطبق على الفرد كما تنطبق على المجتمع، فالفرد لا يستطيع أن يشبع كل رغباته بسبب موارده المحدودة، وخاصة وأن هذه الرغبات كما ذكرنا تتنوع وتتجدد وتترايد باستمرار، وحتى مع تزايد قدرة هذا الفرد المادية فإنه لا يستطيع أن يفي أو يشبع كل رغباته، إذ باستمرار تنشأ رغبات جديدة مع تقدم العلم واستمرار الحياة، وتبقى دائما الموارد محدودة بالنسبة للرغبات البشرية. وعلى ذلك يجب أن يرتب الإنسان رغباته تنازليا حسب أهميتها بالنسبة له، بحيث يشبع أولا الرغبات الملحة الأكثر أهمية، ويأتي ذلك الأقل أهمية فالأقل أهمية وهكذا.

والمجتمع أيضا يجب أن يرتب رغباته بنفس الطريقة لأن الموارد بالنسبة له أيضا محدودة بالنسبة لهذه الرغبات المتعددة والمتجددة باستمرار.

وجدير بالذكر أن الأهمية بالنسبة للرغبات البشرية تختلف من مجتمع إلى آخر ومن فترة زمنية معينة إلى فترة أخرى في نفس المجتمع، وذلك حسب درجة التطور الاقتصادي والاجتماعي. وبالإضافة إلى ما سبق قوله من أن الحاجات تتسم بالتزايد المستمر، والتجدد الدوري، والتنوع الكبير فإننا نجد أن الموارد من الناحية الأخرى، تتسم - بالإضافة إلى ندرتها - بأنها استعمالات بديلة مختلفة، فلكل مورد من الموارد منافع عدة، فالأرض مثلا وهي من أهم الموارد الاقتصادية يمكن زراعتها. بمحاصيل مختلفة، ومن الممكن استخدامها في بناء المساكن، أو إقامة المشروعات المختلفة وهكذا... فإن استخدامنا الأرض للبناء فسيكون ذلك على حساب المساحة المنزرعة بالمحاصيل المختلفة وحتى لو أردنا زيادة المساحة المنزرعة قمحا مثلا فسيكون ذلك على حساب المساحات التي ستزرع بباقي المحاصيل... وهكذا. والحديد كمورد اقتصادي يستخدم في التشييد مثلا؟ أم يستخدم في الصناعة؟ وأي صناعة؟ السيارات.. القاطرات.. الأسلحة.. وما إلى ذلك.

أي أن توجيه أي مورد اقتصادي نادر لاستعمال معين يكون نتيجة التضحية Sacrifice بكل الاستعمالات الأخرى البديلة لهذا المورد.

نخلص من ذلك إلى أن تخصيص المورد أو الموارد النادرة لإشباع حاجة معينة إنما يتضمن في ذات الوقت التضحية بإشباع حاجة أخرى.

### تشابك العلاقات الاقتصادية:

لا يعيش الإنسان في وقتنا الحاضر بمعزل عن المجتمع الذي ينتمي إليه، سواء كان هذا المجتمع متمثلا في قرية صغيرة، أو مدينة كبيرة، أو دولة، أو المجتمع العالمي كله. فأبي فرد

في عصرنا الحاضر لا يكرس كل جهوده لإنتاج ما يحتاج إليه من سلع وخدمات، ولكنه ينتج من السلع تلك التي يستطيع أن يبيعها للغير مقابل دخل نقدي يحصل عليه، ويتصرف فيه كيفما شاء لشراء ما يحتاج إليه من سلع وخدمات ينتجها الآخرون، وعلى ذلك فإن كل فرد من أفراد المجتمع لا يحل مشكلته الاقتصادية بنفسه، وإنما يعتمد على المجتمع البشري كله، سواء لتوزيع ما ينتجه أو للحصول على ما يحتاج إليه، وبذلك تنقطع الصلة المباشرة بين حاجات الفرد يحس بها وبين الموارد المتاحة له ليحل محلها علاقة أخرى غير مباشرة تربط بين الموارد والدخل، ثم تربط بين الدخل والحاجات.

لذلك يحاول كل فرد من الأفراد أن يستخدم ما لديه من مواد متاحة للحصول على أكبر دخل ممكن، وذلك بأن يختار لكل مورد أفضل استخدام له، فهو يحاول أن يختار لنفسه المهنة التي تعطى له أكبر أجر، ويحاول أن يستغل ما لديه من رأسمال في ذلك النشاط الذي يغل له أكبر فائدة، ويستخدم ما قد يمتلكه من موارد طبيعية للحصول على أكبر ربح. من ذلك نرى أن من أهم المشاكل التي تواجه أي فرد هي مشكلة الاختيار Selection بين الاستخدامات المختلفة للموارد بحيث يحصل منها على أكبر دخل ممكن، وهذا الاختيار وان كان يتم بناء على قرار من الفرد ذاته، إلا أنه لا يتخذ بمعزل عن قرارات الآخرين، فهو يتأثر بها ويؤثر فيها. فاختيار الفرد لمهنة معينة إنما يتوقف على الأجر الذي يحصل عليه من هذه المهنة، وهذا بدوره يتوقف على احتياج المجتمع لهذه المهنة وتقييمه لها. وتشغيل فرد ما لرأسماله في نشاط معين إنما يتوقف على ما يدره هذا النشاط من أرباح، وهذه تتوقف بدورها على احتياج المجتمع لهذا النشاط وتقييمه له.

كذلك نجد من ناحية أخرى أن الفرد يقوم بتوزيع ما يحصل عليه من دخل نقدي على أوجه الإنفاق المختلفة بأسلوب يضمن له الحصول على أكبر قدر ممكن من الإشباع لحاجاته، ومن ثم فإن عليه أن يختار من بين الأنواع المختلفة من السلع المتاحة لديه في السوق، تلك الأنواع والكميات التي تناسب مع دخله ومع احتياجاته، ومرة أخرى نجد أن هذا الاختيار إنما يتوقف بالإضافة إلى حجم الدخل وذوق المستهلك وميوله، على أسعار هذه السلع والتي لا يحددها الفرد وحده، ولكن يحددها المجتمع كله.

على ذلك فإن النشاط الاقتصادي لأي فرد لا يتم بمعزل عن النشاط الاقتصادي لبقية الأفراد، فالعلاقات الاقتصادية علاقات متشابكة يؤثر بعضها على البعض.

والقرار الذي يتخذه فرد معين أو مجموعة من الأفراد لا ينحصر أثره عليها فحسب، ولكنه يمتد إلى الجماعة كلها، فالفرد حينما يتخذ قراراً معيناً فإنه يتخذ هذا القرار بناء على عوامل شخصية خاصة به وعلى عوامل موضوعية خاصة بظروف السوق التي يكون جزء منها، وما أن ينفذ قراره هذا حتى يؤثر في الظروف الموضوعية للسوق، ويتوقف تأثيره على مدى أهميته النسبية أو على وزنه بالنسبة لبقية أجزاء السوق.

وإذا ما أردنا أن نحدد من بين العلاقات المتشابكة للحياة الاقتصادية الأبعاد الأساسية للمشكلة الاقتصادية وجدنا أنها تتمثل بصفة رئيسية في الإجابة على الأسئلة التالية:

**أولاً-** ماذا ينتج المجتمع من السلع والخدمات وبأي الكميات؟ وترجع أهمية الإجابة على هذا السؤال إلى أن ما لدينا من موارد لا تكفي لإنتاج كل ما نبتغيه من سلع وخدمات

وبالكميات التي نحتاج إليها. وعلى ذلك فإن الأمر يقتضي أن نضحى من هذه السلع بما هو أقل أهمية في سبيل الحصول على ما هو أكثر أهمية، كما يقتضي أن ننتج القليل من بعض السلع للحصول على الكثير من بعضها البعض. ولعل الإجابة على هذا السؤال تقودنا إلى سؤال آخر على درجة كبيرة من الأهمية وهو من يتخذ مثل هذه القرارات؟ والإجابة على هذا السؤال تبدو لنا واضحة، وهي أن المنتجين هم الذين يحددون أنواع السلع والكميات التي تنتج منها في ظل النظام الرأسمالي، كما أن الجهاز التخطيطي هو الذي يتخذ مثل هذه القرارات في ظل النظام الاشتراكي. ولكن سواء كان النظام اشتراكياً أو رأسمالياً فإن مجموعة القرارات هذه إنما تتخذ بناء على احتياجات الأفراد، أو بناء على مجموعة القرارات التي سبق لكل فرد أن اتخذها بالنسبة لأوجه الإنفاق المختلفة التي سينفق عليها دخله، وكمية الدخل الذي يوجهه إلى كل وجه من أوجه الإنفاق. وهذا معناه أن القرارات الفردية هي التي تحدد في النهاية، أو على الأقل تؤثر على القرارات الخاصة بإنتاج السلع.

**ثانياً**— كيف تنتج السلع؟ وينبثق هذا السؤال منطقياً لاختلاف الوسائل التي يمكن أن تنتج بها السلعة الواحدة، حيث لا توجد طريقة واحدة لإنتاج أي سلعة، كما لا توجد نسبة ثابتة تخلط بها عناصر الإنتاج المختلفة لإنتاج أي سلعة ولكمن هناك العديد من هذه النسب، فكمية معينة من سلعة ما قد يمكن إنتاجها باستخدام وحدة واحدة من العمل وخمس وحدات من رأس المال، ونفس الكمية قد يمكن إنتاجها باستخدام وحدتين من العمل وأربع وحدات من رأس المال، أو باستخدام أربع وحدات من العمل وثلاث وحدات من رأس المال. وهكذا نجد أنه توجد العديد من النسب التي يمكن أن تمنج بها العوامل

المختلفة للحصول على حجم معين من الإنتاج، وعلى المنتج أن يختار من بين هذه النسب المختلفة تلك النسبة التي تتلاءم مع الندرة أو الوفرة النسبية لكل عنصر من عناصر الإنتاج، بمعنى أنه يتم توجيه الموارد وتخصيصها واختيار أسلوب الإنتاج.

**ثالثاً-** كيف يوزع الإنتاج على المشتركين في العملية الإنتاجية؟ بمعنى آخر ما هي الأسس أو القواعد التي يمكن الأخذ بها عند توزيع الإنتاج، فهل تتم عملية التوزيع على أساس ما يتمتع به الأفراد من دخول بحيث يحصل صاحب الدخل الأعلى على نصيب أكبر من السلع، وصاحب الدخل المحدود على نصيب أقل، أم يتم التوزيع بالتساوي؟ أم على أساس مساهمة الفرد في العملية الإنتاجية، أم على أساس المركز الاجتماعي الذي يتمتع به الفرد؟ وهكذا طبقاً للضوابط التي تحددها قواعد التوزيع.

**رابعاً-** متى يتم الإنتاج؟ من الواضح أن هذا السؤال يتعلق بالفترة الزمنية للإنتاج، فهل تخصص الموارد لإنتاج السلع الاستهلاكية التي تشبع الحاجات الحالية للأفراد، أم تخصص لإنتاج السلع الاستثمارية التي تستخدم وتزيد الإنتاج في المستقبل.

ومما لا شك فيه أن تخصيص الموارد لإنتاج السلع الاستهلاكية فيه تفضيل للجيل الحاضر على حساب الأجيال القادمة، وتخصيص الموارد لإنتاج السلع الاستثمارية فيه نوع من التضحية بالجيل الحاضر لصالح الأجيال المتعاقبة، ولذلك فمن الضروري تخصيص جزء من الموارد لإنتاج السلع الاستهلاكية، وتخصيص جزء آخر لإنتاج السلع الرأسمالية التي تدعم الإنتاج في المستقبل.

هذه الأسئلة، تحدد لنا في الواقع، الأبعاد الأساسية للمشكلة الاقتصادية، والإجابة على هذه الأسئلة، أو التعرف على العوامل التي تحدد اتخاذ القرارات بالنسبة لها ليست من الأمور السهلة كما قد يبدو لنا من أول وهلة.

فقد اختلفت كيفية اتخاذ القرارات السابقة أو الإجابة عليها لحل المشكلة الاقتصادية عبر التاريخ، وذلك لاختلاف النظم الاجتماعية والاقتصادية السائدة، وقد لا يزداد الأمر تعقيدا إذا ما قلنا أن عملية اتخاذ القرارات، أو الإجابة عن تلك الأسئلة كانت أحد الأسباب التي أوجدت وعددت الأنظمة الاقتصادية فطريقة حل المشكلة الاقتصادية في النظام الإقطاعي تختلف عنها في النظام الرأسمالي، وهذا بدوره يختلف عن طريقة الحل في النظام الاشتراكي ... وهكذا وعلى سبيل المثال فإن الإجابة عن السؤال الأول تثير الكثير من الخلافات بين النظام الرأسمالي والنظام الاشتراكي، ففي حين يرى النظام الاشتراكي ضرورة تكاتف جميع أفراد المجتمع للعمل على توفير السلع التي تعتبر ضرورية للمجتمع ككل، على أن يقوم بإنتاج السلع الكمالية في مرحلة تالية. يرى المجتمع الرأسمالي ضرورة إنتاج أي سلعة من السلع مادام هناك مجموعة من الأفراد الراغبين في الحصول عليها، والقادرين على دفع ثمنها حتى لو اقتضى ذلك حرمان فئات أخرى من بعض السلع الضرورية. كذلك أيضا الإجابة عن السؤال الثالث تشكل أساس الاختلاف بين النظم الاقتصادية المختلفة، فعلى الرغم من أن كل من النظامين الرأسمالي والاشتراكي يؤكد ضرورة توزيع الناتج القومي بين المشتركين في العملية الإنتاجية بأسلوب يتسم بالعدالة ويحقق الرفاهية الاقتصادية Economic welfare للمجتمع، إلا أن مفهوم العدالة في حد ذاته يختلف من نظام إلى آخر. وهذا معناه

أن نصيب الفرد من الناتج القومي يتوقف على القرارات الفردية للأفراد، كما يتوقف بدرجة كبيرة على الإطار الفلسفي للمجتمع أو على النظام الاقتصادي الذي يعمل في ظله الأفراد.

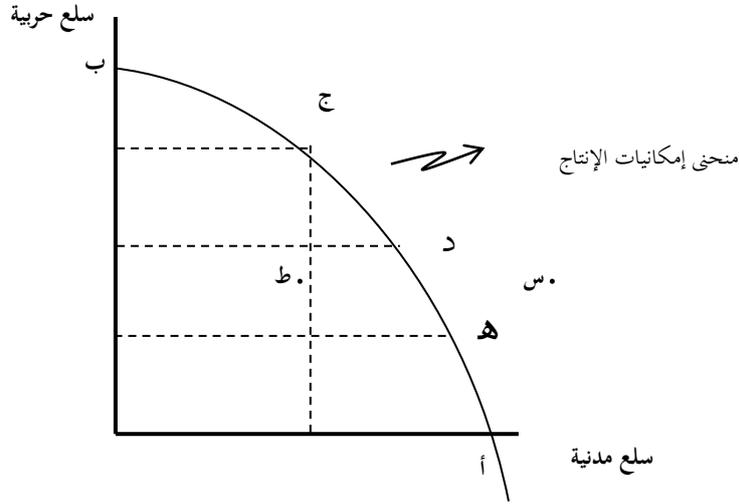
### التمثيل البياني للمشكلة الاقتصادية (منحنى إمكانيات الإنتاج)

تبرز المشكلة الاقتصادية في كيفية تخصيص الموارد الاقتصادية المحدودة في إنتاج العديد من السلع والخدمات التي يحتاجها المجتمع. ولا شك أن زيادة الإنتاج من سلع ما بشرط الاستخدام الكامل للموارد المتاحة لا بد أن يكون على حساب نقص الإنتاج من سلع أخرى، وهذا ما يطلق عليه تكلفة الفرصة البديلة، والتي يقصد بها التكلفة الخاصة بالحصول على قدر محدود من سلعة ما مقابل التنازل عن الحصول على السلع الأخرى، ويمكن توضيح المشكلة بأبعادها بيانياً من خلال منحنى إمكانيات الإنتاج الذي يوضح التضحية التي يجب على المجتمع تحملها عندما يزيد إنتاجه من سلع ما، ويكون ذلك على حساب النقص في إنتاج السلع الأخرى. ولتبسيط ذلك نفترض أن مجتمع ما لديه قدر محدد من الموارد الاقتصادية ويريد تخصيصها لنوعين من السلع. مثلاً التمور وإنتاج القمح، أو الإنتاج الزراعي وإنتاج المساكن، أو إنتاج الضروريات، وإنتاج الكماليات، والإنتاج المدني، والإنتاج الحربي. وبالتالي يمكن تمثيل السلع المدنية على المحور الأفقي، وتمثل السلع الحربية على المحور الرأسي—إذا ما أخذنا هذه المجموعة كمثال—ويكون أمام المجتمع ثلاثة اختيارات.

**الاختيار الأول:** أن تخصص كل الموارد لإنتاج السلع المدنية وفي هذه الحالة ننتج مقدار يقدر بالمسافة (أ و) كما يظهر في شكل رقم (1)، ويكون إنتاج السلع الحربية صفر.

الاختيار الثاني: أن تخصص كل الموارد لإنتاج السلع الحربية وفي هذه الحالة تقدر كمية السلع الحربية بالمسافة (و ب) ويكون إنتاج السلع المدنية صفر.

الاختيار الثالث: أن تخصص جزء من الموارد لإنتاج السلع المدنية وجزء من الموارد لإنتاج السلع الحربية عند النقاط ج، د، ه التي تقع على منحنى إمكانيات الإنتاج. وهذه النقاط الواقعة على المنحنى تمثل أقصى ما يمكن إنتاجه.



شكل رقم (1) : منحنى إمكانيات الإنتاج

ونلاحظ أن التوسع في إنتاج السلع المدنية يكون على حساب النقص في إنتاج السلع الحربية والعكس صحيح ولذلك نجد أن منحنى إمكانيات الإنتاج ينحدر من أعلى إلى أسفل.

أما بالنسبة للنقاط التي تقع خارج منحنى إمكانيات الإنتاج مثل النقطة س فإن الإنتاج يزيد من السلعتين إلا أن الموارد الإنتاجية المتاحة لا تسمح بتحقيق ذلك، أما بالنسبة للنقاط التي تقع داخل منحنى إمكانيات الإنتاج مثل النقطة ط فإنها تعني كميات أقل من السلع المدنية والحربية رغم توافر الموارد الاقتصادية مما يعني سوء استخدام للموارد الاقتصادية المتاحة.

## الفصل الخامس

### تعريف علم الاقتصاد

ساد الاعتقاد خلال القرن الثامن عشر وحتى منتصف القرن التاسع عشر أن نشاط الفرد الاقتصادي إنما هو نشاط من أجل الحصول على الثروة أو على السلع والخدمات من أنواع شتى، وأن هذا النشاط إنما يستهدف تجسيم المصلحة الفردية – أي حصول الفرد على أكبر قدر من الثروة – في شكل إنتاج ينتجه – أو عمل يؤديه مقابل أجر أو ربح يحققه من عملية متاجرة.

لهذا درج الاقتصاديون التقليديون خلال عصر الرأسمالية الحرة على وصف علم الاقتصاد بأنه علم الثروة – وكان رائدهم الاقتصادي الإنجليزي آدم سميث Adam<sup>1</sup> الذي كتب مرجعاً قيماً في أسس علم الاقتصاد اتخذ له عنواناً يدل على مفهومه لهذا العلم، إذ سمى كتابه بحث في طبيعة وأسباب ثروة الأمم ... والذي نشر عام 1776. وهؤلاء الذين اتفقوا على وصف علم الاقتصاد بأنه علم الثروة إنما كانوا يركزون الضوء على سلوك الفرد من أجل تجسيم مصلحته الفردية وجعله وجل اهتمامه منصباً على تجميع الثروة في أشكالها الاقتصادية المختلفة.

---

(1) إسكتلندي درس في جامعة جلاسكو، حاضر في جامعة أدنبره ابتداء من عام 1748 حتى عام 1756، ثم انتقل إلى جامعة جلاسكو ليشغل كرسي المنطق، ثم كرسي الفلسفة الأخلاقية، ويعتبر كتابه المشار إليه الأساس الذي بني عليه الفكر الاقتصادي الكلاسيكي في بريطانيا.

وكل هذا بغض النظر عن أي من الاعتبارات الأخرى الأخلاقية أو الاجتماعية أو الإنسانية لذا لم يكن غريباً أن ينتقد هذا التعريف على أساس أن جعل من علم الاقتصاد علماً مفحماً بالأناثية.

والقيم الفردية البحتة إذ يجعل هم الفرد في المجتمع - على حد هذا الوصف - تجميع أكبر قدر من الثروة دون النظر إلى الاعتبارات الأخرى.

أنتقل بعد ذلك التركيز إلى تعريف علم الاقتصاد من الثروة إلى الفرد فذهب المفكرون إلى أن الثروة ما هي إلا وسيلة، وعلم الاقتصاد لا يكتفي بدراسة الثروة في حد ذاتها وإنما يدرسها كوسيلة لتحقيق غاية أو هدف إلا وهو الحصول على الإشباع أو تحقيق الرفاهية - فالرفاهية هي الاعتبار الأول وراء النشاط الاقتصادي.

والرائد في هذا التعريف هو الاقتصادي الإنجليزي "الفريد مارشال" Marshal Alfred<sup>(1)</sup> إذ قال ما معناه، أن علم الاقتصاد هو دراسة الإنسان في ميدان الحياة بجوانبها المادية ... وهو العلم الذي يبحث محاولات الفرد والمجتمع في سبيل اقتناء واستخدام المتطلبات المادية اللازمة للمعيشة الطبيعية، ويفهم من هذا التعريف أن علم الاقتصاد لا بد أن يكون أداؤه لتحقيق خدمة إنسانية عن طريق المعرفة...

إننا ندرس الطرق المختلفة لتحقيق أكبر قدر من الثروة لكي تكون هذه الأخيرة وسيلة لتحقيق أكبر قدر من الإشباع للفرد. فالاقتصادي يختلف عن عالم الفلسفة الذي

---

<sup>(1)</sup>الفريد مارشال درس الرياضيات وكان محاضراً في جامعة كامبردج 1868 وخلال فترة عمله بالجامعة درس الاقتصاد، وعين عام 1882 أستاذاً في الاقتصاد في جامعة بريستول، ثم انتقل إلى جامعة كامبردج حيث عمل بها أستاذاً للاقتصاد حتى عام 1908، وله العديد من المؤلفات الاقتصادية كان فيها متأثراً بالمدرسة الكلاسيكية التي أسسها آدم سميث وكان له تأثير كبير على الاقتصاديين الذين خلفه.

يدرس العلم مجرد العلم انه كالطبيب الذي يهتم بعلم التشريح ليكون هذا العلم وسيلة البحث عن أسباب الأمراض ووسائل علاجها.

ويعنى آخر لكي يكون لعلم الاقتصاد قيمة عملية في حياتنا لابد أن يبين لنا الطريق للوصول إلى الرفاهة. فندرس كيف نستغل مواردنا الاستغلال الذي يحقق لنا أكبر قدر من الإشباع.

وقد صادف تعريف علم الاقتصاد بأنه علم الرفاهة نقداً من جانب فريق من الاقتصاديين الذين أصروا على أن يكون علم الاقتصاد - على حد قولهم - علماً محايداً أقرب إلى العلوم الوضعية وبعيداً عن أن يكون من العلوم القياسية (والعلوم الوضعية هي تلك التي تبحث في الظواهر، أي كيف تحدث أشياء معينة، أما العلوم القياسية فهي التي تهتم بما يجب أن تكون عليه أشياء وتفاضل بين هذا وذاك، بين خير وشر مثلاً، أو بين ما هو جيد وما هو رديء سواء أكان في شكل سلوك أو تصرف أو سياسة).

ويتزعم مدرسة الناقدون لتعريف الرفاهية، الاقتصادية الإنجليزي لورد "روبنز" (Lord Robbins)<sup>(1)</sup> ويتلخص نقده في الآتي:

1. إن الاقتصاد علم محايد ولا يدخل في الأخلاقيات والمفاضلات الذاتية إذ من العسير ما يتسبب في رفاهية الإنسان، إن هناك معايير مختلفة للرفاهة تختلف باختلاف الأفراد واختلاف البيئات، واختلاف المستويات الثقافية

---

<sup>(1)</sup> روبنز قام بتدريس الاقتصاد في مدرسة الاقتصاد في لندن حتى عام 1961. وخلال الحرب العالمية الثانية انتقل مديراً للقسم الاقتصادي في مكتب رئاسة الوزراء البريطانية، ومنذ عام 1961 وهو يعمل في رئاسة تحرير صحيفة (Financial Times). كان اقتصادياً كلاسيكياً، نشر عدة كتب في الاقتصاد عام 1970 بعنوان تطور النظرية الاقتصادية الجزئية (The evolution of Modern Economic Theory).

والأذواق والعادات، كما أنها تختلف من زمان لآخر، وعليه لا يوجد إجماع "علمي" على معنى الرفاهة.

2. لا يمكن قياس الرفاهة الإنسانية بقياسات مادية فقط فالكثير من مسببات الرفاهة كالعاطفة والهدوء النفسي وحب المناظر الطبيعية الجميلة... وحب الأسرة... كلها أمور لا يمكن أن تدخل في دراسة الاقتصاد على الرغم من كونها من العوامل التي لا غنى عنها لاستكمال مفهوم رفاهة الفرد أو المعيشة السعيدة الطيبة.

3. لا يستطيع الاقتصادي أن يحدد للفرد ما يجب أن يفعله لتحقيق رفاهته، ولا أن يصدر حكماً يفاضل فيه بين سلوك وآخر، بين مزيد من الأكل، ومزيد من الملابس، بين المزيد من الجهد والعمل أو التمتع بوقت فراغ، بين مزيد من الاستهلاك أو التضحية به، فهذه أمور تترك للأفراد، وما على الاقتصادي إلا دراسة سلوك الأفراد في المجالات المتعلقة بالإنتاج والاستهلاك.

4. يستطيع الاقتصادي أن يوضح كيفية تحقيق أهداف معينة ولكنه لا يتحمل مسؤولية تحديد الأهداف نفسها، قد يستطيع إيضاح الطريق لإنتاج سلعة بأقل تكلفة ممكنة، أو كيفية إنفاق الفرد لدخله بحيث يحصل على أكبر إشباع ممكن ولكنه لا يستطيع ولا يجب أن يحاول تحديد ما يستهلكه الأفراد أو ما تنتجه المشروعات.

5. إن الاقتصادي يشرح ويكتشف ويوضح النتائج التي تترتب على سياسة معينة، وليس عليه أن يفاضل بين سياسة وأخرى. فقد يرى فريق من الأفراد دفع الأجور لتحسين معيشة العامل. أو فرض حواجز جمركية عالية لمنع

منافسة المنتجات الأجنبية، أو تقليل عبء الضرائب على المواطنين إلى غير ذلك من المسائل التي تتطلب اتخاذ قرار "سياسي" وهنا يشرح الاقتصادي النتائج التي تترتب على هذه السياسة أو تلك ولكنه لا يستطيع أبدًا رأيه - كإقتصادي - فيما يجب إتباعه: رفع الأجور أو عدم رفعها، زيادة الضرائب أم خفضها... إلى غير ذلك من المفاضلات، وان أبدأ الاقتصادي رأيا في قضية كهذه فإنه يبيده كمواطن عادي ذو مشاعر إنسانية عادية. ولكن هذا يخرجنا عن العلم ويدخله في العاطفة!

ترتيباً على هذا النقد تقدم "لورد روبنز" بتعريف لعلم الاقتصاد أراد منه أن يكون تعريفاً يبين مقصده من "الحياد العلمي" فيقول في عبارة مختصرة "إن علم الاقتصاد هو دراسة سلوك الأفراد لحل المشكلة الاقتصادية في شكل العلاقة بين الغايات المتعددة والموارد النادرة ذات الاستعمالات البديلة"<sup>(1)</sup>.

وتفصيل المعنى المتضمن في هذا التعريف ينحصر في الأركان الآتية:

أولاً: يقصد بالغايات حاجات الإنسان وهي متعددة ومتزايدة ولا يمكن إشباعها بكاملها، وتعدد الحاجات يقتضي بذل الجهود المتواصلة لإشباعها، كما أن تزايدها وتطورها واستمرارها هو الدافع للاستمرار في بذل الجهود اللازمة لإشباعها، أي للمزيد من النشاط الاقتصادي، كذلك نلاحظ أن الحاجات تختلف في أهميتها ما بين فرد وآخر نتيجة اختلاف ميول وأذواق وطبائع وتطلعات الأفراد ولهذا يصبح من العسير تحديد الأولويات بصورة جماعية.

---

<sup>(1)</sup>Economics is the science which studies human behavior as a relationship between ends and scarce means which have alternative uses

ثانياً: يقابل تعدد الحاجات قصور في الموارد اللازمة لإشباعها المتاحة نادرة غير كافية لإشباع كل متطلبات الإنسان المتزايدة. ولو كانت الموارد وفيرة (مثل وفرة الماء والهواء وأشعة الشمس) لما كانت هنا مشكلة اقتصادية ولكن باستطاعتنا أن نحصل على كل ما نريد কিفما نشاء وبدون حساب!

ثالثاً: أن هذه الموارد النادرة غير مخصصة أو نوعية، بل هي قابلة لاستخدامات مختلفة، وعلينا أن نحدد أي وجه من الوجوه نستخدم فيه هذه الموارد (بماذا تزرع الأرض...؟) ولو أن الموارد كانت صالحة لاستخدام واحد فقط لما كانت هناك مشكلة اقتصادية – أو قل لكانت المشكلة يسيرة وسهلة الحل.

بهذا التعريف يصبح تعريف علم الاقتصاد تعريفاً لا يتغير بتغير الزمن أو النظام، وسيبقى علم الاقتصاد ما بقيت مشكلة الندرة أي ندرة الموارد وعجزها عن تلبية الطلب الكلى في شكل حاجات غير محدودة، مختلفة الأهمية وطالما كانت الموارد صالحة لاستعمالات متعددة، ولا دخل لعلم الاقتصاد طبقاً لهذا التعريف – باختيار الغايات أو الأهداف المراد تحقيقها، بل أن ذلك متروك لتصرف الأفراد واختيارهم، وما على الاقتصادي إلا أن يأخذ هذه الأهداف كقضية بت في أمرها سواء أكانت الأهداف سيئة أم طيبة.

### نقد تعريف لورد روبنز

على الرغم من أن روبنز كان ناقداً لمن سبقوه، فإنه هو الآخر لم يسلم من النقد فقد وجه إلى تعريفه النقد الآتي:

أن هذا التعريف لعلم الاقتصاد يعتبر تعريفاً مجرداً خالياً من التعرض للواقع المجتمعي، انه يجعل من علم الاقتصاد علماً نظرياً بحتاً ويبعده من قيم الرفاهة الإنسانية. بل يصور علم الاقتصاد كعلم خالٍ من اللمسات الإنسانية.

إن المشكلة الاقتصادية لا يمكن أن تنحصر في إطار التحليل النظري البحت وتعريفها على هذا النحو يهبط بعلم الاقتصاد إلى مجرد نظرية للقيمة ويفصله عن مفهوم الرفاهة التي لا بد أن تكون هدف الإنسان الرئيسي في حياته. وإذا كان مفهوم الرفاهة بمعناها الواسع يمتد إلى جوانب غير اقتصادية (على الرغم من أهميتها كعناصر للسعادة الإنسانية) فهذا لا يعنى استحالة قياس نصيب الفرد من الإشباع - أي نصيبه من الثروة، حقاً إننا لا نستطيع قياس السعادة ولا الرفاهة المعنوية أو الروحية ولا متعة العاطفة أو حب الأسرة، ولا الرفاهة المنبعثة من الهدوء النفسي أو لاستقرار أو التصوف والتعبد. أن كل هذه عناصر ضرورية بدرجة أو بأخرى في حياة الإنسان الذي يستهدف السعادة. ولكنها خارج نطاق علم الاقتصاد طالما أنها غير متعلقة بجوانب مادية في حياة الإنسان<sup>(1)</sup>.

ولذلك فإننا نتخذ من الثروة التي يمكن تقديرها بمقياس نقدي (سلع وخدمات مختلفة) معياراً لقياس درجة الرفاهة المادية. وبهذا نستطيع إجراء عملية مقارنة بين فرد وآخر، وبين أفراد مجتمع وآخر، وبين مستوى معيشة في فترة وأخرى... أي نستطيع تحديد هدف اقتصادي يمكننا الوصول إليه. ولا شك أنه يدخل في هذا القياس (الرفاهة مقدره بمجموع

---

<sup>(1)</sup> فإذا كان تحقيقها يتطلب توافر عناصر مادية فلا بد من إدخالها ضمن اعتبارات الرفاهة الاقتصادية. مثال ذلك أن يكون استقرار الأسرة وسعادتها متوقفاً على ما يتوفر لها من دخل.

الإشباع من الثروة) كل ما توفره الدولة بالجحان أو بمقابل رمزي في سبيل رفاهية الأفراد مثل دور العبادة والمتاحف والمسارح والمنتزهات وغيرها.

ومن الجدير بالذكر في هذا المجال أن نشير إلى أن طرق إشباع حاجات الإنسان ووسائل إشباعها وأوقات هذا الإشباع - والتي هي من صميم المشكل الاقتصادي - قد اختلفت على مر العصور، ومازالت من مجتمع إلى آخر ومن فترة زمنية معينة إلى فترة زمنية أخرى داخل المجتمع نفسه، وذلك حسب عوامل كثيرة منها على سبيل المثال، النظام الاجتماعي السائد في مجتمع معين، ودرجة تطور هذا النظام...!! وعلى ذلك فإن اختلاف النظرة الاقتصادية لعملية إشباع الرغبات البشرية قد انعكس على تعريفات علم الاقتصاد، فبجانب ما ذكرنا سابقا من التعريفات فإننا نؤكد أنه يوجد عدد كبير جدا قد يصعب حصره من التعريفات المتنوعة لهذا العلم ومما لا شك فيه أن كل تعريف يعكس وجهة نظر قائله ومفاهيمه، كما يعكس أيضا في الوقت نفسه الحقبة الزمنية التي قيل فيها هذا التعريف حول علم الاقتصاد، ومما يساعد على تعدد التعريفات الخاصة بذلك العلم، أنه يضم بين دفتيه مباحث وأقسام متعددة ومرتبطة ارتباطاً مباشراً بحياة الأفراد والمجتمعات المختلفة وتطورها المستمر.

### نحو محاولة لتعريف شامل

في ضوء المحاولات والتعريفات السابقة يمكننا أن نوفق بينها ونضيف ما نعتقد أنه يجب إضافته في محاولة لإيجاد تعريف علمي معاصر لعلم الاقتصاد. (إن علم الاقتصاد هو

علم وضعي<sup>(1)</sup> وقياسي<sup>(2)</sup> في نفس الوقت، وهو العلم الذي يبحث في محاولة المجتمع تحقيق الإنتاج الأمثل، والاستهلاك الأمثل في حدود المعرفة الإنسانية السائدة والقيم المجتمعية السائدة ويتطلب هذا التعريف تحديد معاني وأركان الإنتاج الأمثل والاستهلاك الأمثل.

أركان الاستهلاك الأمثل<sup>(3)</sup>:

إن الاستهلاك الأمثل المقصود في تعريفنا هذا هو تحقيق أقصى قسط من الرفاهة بالنسبة للفرد في ظروف معينة، أي أفضل مستوى معيشي ممكن تسمح به الظروف، على أن يكون هذا المستوى حركياً وليس ساكناً على نحو ما توضحه الأركان الآتية:

1. الحرية: لما كان الاستهلاك الأمثل مرادفاً للرفاهة، ولما كانت هذه الأخيرة تختلف في مفهومها من فرد لآخر. لذا كان من الضروري أن يكفل المجتمع للفرد قدراً من الحرية في استهلاكه بحيث لا يترتب على ممارسة هذه الحرية إضراراً بمصالح غيره من أفراد المجتمع

<sup>(1)</sup> العلم الوضعي هو العلم الذي يبحث في الظواهر أي كيف تحدث أشياء معينة.

<sup>(2)</sup> العلم القياسي هو العلم الذي يهتم بما يجب أن تكون عليه الأشياء، و يفاضل بين هذا وذاك في شكل سلوك أو تصرف أو سياسة.

<sup>(3)</sup> الأمثل Optimum اصطلاح يستخدم كثيراً في الاقتصاد ويقصد به ببساطة أفضل قيمة يمكن أن يتخذها متغير معين أو متغيرات معينة حتى يمكن تحقيق هدف معين. فمثلاً تهدف المؤسسة إلى تحقيق أقصى ربح ممكن أي تحقيق النهاية العظمى للربح (To maximize profits) وبذلك يكون الحجم الأمثل لإنتاجها هو ذلك الحجم الذي تصل عنده الأرباح إلى نهايتها العظمى، هذا الحجم للإنتاج هو بالنسبة للمؤسسة الحجم الأمثل والوضع الأمثل للنشاط الاقتصادي (Optimum position) هو الوضع الذي يحقق أقصى رفاهة عامة لأفراد المجتمع بحيث يؤدي أي تحول عن هذا الوضع إلى أن يصبح أفراد المجتمع أسوأ حالاً.

وإذا تقرر تنظيم الاستهلاك تنظيمًا جماعياً يترتب عليه قيود معينة تفرض على حرية الأفراد من حيث نوع وكمية الاستهلاك فلا بد أن يتم هذا التنظيم بالطريق الديمقراطي الذي يعبر عن وجهة نظر الجماعة فتختار برضاها ما تقبله من قيود في ضوء الظروف القائمة، وترفض ما تقتنع برفضه.

2. **القدرة المادية:** لا بد أن تتوفر للفرد القدرة المادية التي تمكنه من تحقيق الرفاهة لنفسه ولأسرته التي يعولها، أي ما تمكنه من العيش في مستوى معقول قابل للتحسن. وهذا أمر حتمي في المجتمع الذي يقوم النشاط الاقتصادي فيه على أساس سوقي أي تبادل سلع وخدمات بثمن واجب الدفع من دخل الفرد. ويتطلب توفير القدرة المادية للفرد توافر جانبين هامين هما: تهيئة الفرصة لكي يبذل الفرد جهده الذاتي ومواهبه وقدراته في الحصول على الدخل. ثم توفير ضروريات الحياة المتعارف عليها بثمن يمكنه من العيش في مستوى كريم أي توفير فرصة العمل الاختياري للمواطن، ثم مراعاة استقرار أسعار السلع والخدمات الأساسية في مستوى يتلاءم مع مستويات الدخل النقدية للغالبية من مواطنين.

3. **العدالة:** لكي تتحقق الرفاهية لجميع المواطنين في المجتمع لا بد أن تطبق مثل العدالة من حيث فرصة العمل المتكافئة، وأجور العمل التي لا يميز فيها بين فرد وآخر إلا على أساس الجهد والإسهام والمؤهل والخبرة، وأن يعطى كل فرد أجراً يتناسب مع عمله، وألا يكافأ أو ينعم فريق من الأفراد على حساب غيرهم، أو على نحو يضر بمصلحة غيرهم.

كذلك يقتضي تحقيق الرفاهية أن تختفي من المجتمع جميع ألوان الاستغلال استغلال صاحب العمل للعامل، أو استغلال المنتج للمستهلك أو استغلال فئة أو طبقة لأخرى. ويتطلب هذا ضرورة العمل على إزالة النفوذ الاستغلالي أو الاحتكار لأية فئة تضر بمصلحة الآخرين ورفاهتهم، سواء أكانت طبقة مالكة مستغلة أو طبقة إقطاعية، أو حزباً مستغلاً أو فئة مستأثرة بالنفوذ، أو أي "جماعة ضغط" يترتب على جهودها الانتقاص من فرص للغالبية من المواطنين.

4. **مسؤولية الدولة:** إن الرفاهة بمفهومها الاجتماعي تعني أكبر قسط من الرفاهة (في حدود الظروف القائمة لأكثر عدد من الأفراد، إن لم يكن لجميع المواطنين دون استثناء). ومع الاعتراف باختلاف مفاهيم الأفراد للرفاهة كمجموع الإشباع الذي يستهدفونه، ونوعية وكميات السلع والخدمات التي يرغبون في الحصول عليها، إلا أن هناك ضروريات حيوية أصبحت أموراً مسلماً بها، وعلى الدولة الحديثة أن تقوم بتوفيرها في شكل خدمات اجتماعية مجانية أو بأسعار رمزية لكل مواطن في المجتمع، من ذلك خدمات المرافق العامة المألوفة في الدول المعاصرة (الأمن الداخلي والخارجي والإنارة ومياه الشرب والطرق الممهدة...) وكذا خدمات التعليم والصحة والإسكان والثقافة وتحسين البيئة... فكل هذه أصبحت من مكونات الرفاهة التي لا غنى عنها، والتي تعتبر مسؤولية الدولة قبل أن تكون مسؤولية النشاط الخاص أيما كان النظام الاقتصادي في المجتمعات المعاصرة.

5. **الارتقاء:** إن الرفاهة الاقتصادية لا تؤخذ على أنها مستوى معيشي سكوني أو ثابت، بل لابد أن تتخذ مفهوماً حركياً متطوراً، فالمجتمع الذي يعيش أفراداً في

نفس المستوى المعيشي سنة بعد أخرى أو جيلاً بعد جيل يعتبر مجتمعاً راكداً غير متطور، والحياة المعيشية المثلي هي تلك التي يشعر فيها أفراد المجتمع باستمرار الارتقاء والتطور، أي بتحسين مطرد في مستوياتهم المعيشية وهذا هو جوهر التقدم والحضارة، وكل تطور حضاري يجلب معه حاجات اجتماعية ومادية جديدة سرعان ما تصبح من الأنماط الاستهلاكية المألوفة ونقصها من قائمة الرفاهة تخلفاً في مستوى المعيشة. وباختصار لا بد من أن يكون هدف الإنسان في الأمد المستقبل تحقيق مستوى معيشي أفضل، أي تحقيق قسط أكبر من الرفاهة الاقتصادية، ولا بد للمجتمع أن يكفل للفرد الظروف التي تمكنه من تحقيق هذا الهدف.

### أركان الإنتاج الأمثل:

**1- مواجهة ندرة الموارد:** إن عدم التناسب بين حاجات الإنسان المتعددة المتطورة المتزايدة وموارد الإنتاج النادرة يملئ على الأفراد كما يملئ على المجتمع ضرورة التأكد من أن هذه الموارد تستخدم فيما يجعلها تغل أكبر فائدة أو نفع اقتصادي يعود على أفراد هذا المجتمع، كما يحتم أيضاً السعي المستمر لاكتشاف الجديد من الموارد وتحسين طرق استغلالها أو استخدامها بحيث يتزايد إنتاجها مثل تحسين إنتاجية الأرض أو إنتاجية عنصر العمل.

**2- تجنب الإسراف:** إن كل ضياع أو إسراف أو استنزاف لموارد المجتمع سيعنى بالضرورة نقص في قدرة هذا المجتمع على الإنتاج، وبالتالي نقص في الرفاهة المحققة. وإذا كان من الأمور الحتمية أن تهلك أو تستنفذ الموارد الطبيعية (كالثروات المعدنية) في سبيل إشباع الحاجات الجارية، فإنه يصبح من الحتمي أيضاً أن يتجنب المجتمع أي ضياع أو إسراف في

موارده - والإسراف المقصود هنا هو استغلال الموارد في إنتاج لا يعود على المواطنين بفائدة رفاهية. أو استخدام الموارد بطريقة عفوية ارتجالية تجلب معها ضياعاً في الطاقات والخدمات والمعدات. كذلك يكون من الحتمي على المجتمع أن يعرض ما يمتلك من موارد أو يستعيرها عنها بما يعادلها أو يفوقها إنتاجية (الاستعاضة عن الفحم بالبتروك والكهرباء بالطاقة الذرية، أو الاستعاضة عن الأخشاب الطبيعية المتناقصة بمرور الزمن ببدايل مثل البلاستيك والألياف الزجاجية).

ويصبح من واجب المجتمع وواجب الاقتصادي في المرتبة الأولى أن ينتقد نظام الإنتاج القائم حينما يرى أن فيه إضاعة أو إسرافاً في الموارد وأن يقترح إبداله بنظام آخر أفضل منه يكون في تطبيقه صيانة للموارد وضماناً لاستغلالها الأمثل، لأن هنا يعني أننا نحقق الجانب العملي في محاولة تحسين الرفاهة المجتمعية.

**3- الطاقة المثلى وتوازن المشروع:** لابد أن يكون الإنتاج في المشروعات اقتصادياً من جميع النواحي، وبصفة خاصة يتحتم هذا في المشروعات الكبرى الحيوية التي تستخدم كميات ضخمة من عناصر الإنتاج سواء أكانت مشروعات خاصة أو مشروعات عامة إنتاجية، أو مشروعات مرافق أو هيئات خدمات.

لابد للمشروع أن يكون متوازناً بمعنى أن يستخدم عناصر الإنتاج بالنسب التي تمكنه من إنتاج السلع أو الخدمات بأقل تكلفة ممكنة للوحدة. وأن يحدد حجم إنتاجه عند المستوى الذي يسمح باستخدام طاقة المشروع على أحسن وجه مع مراعاة ظروف السوق واعتبارات التكلفة.

وإذا كان من البديهي أن يتحدد الحجم الأمثل للإنتاج في المشروع الخاص عند المستوى الذي يضمن أقصى ربح ممكن لصحاب المشروع، فإنه من الحتميات الاقتصادية أيضاً أن يتبع المشروع العام أفضل سبيل للإنتاج التي توفر من التكلفة أو تزيد من حجم الإنتاج باستخدام نفس الكمية من العناصر.

إن المشروعات العامة وتلك التي تقدم خدمات اجتماعية مشروعات يتحمل تكلفتها المجتمع ممثلاً في دافعي الضرائب، كما أنهم هم المستفيدون من إنتاجه، ولذا تتحقق مصلحة للمواطنين إذا حصلوا من المشروع العام على إنتاج أفضل (أو على نفس الإنتاج من سلع وخدمات وبتكلفة أقل) أي تزداد أنصبتهم من الرفاهة المجتمعية.

**4- ضرورة الإنماء:** من المعترف به أن النظام الاقتصادي يجب أن يوفر للمواطنين أكبر قدر من الإنتاج القومي حتى يتحقق لهم أكبر قدر من الرفاهة في شكل الثروة المنتجة وهذا أضعف الإيمان. على أن حجم الإنتاج الكلي لا بد أن يتزايد سنة بعد أخرى، فهذا هو السبيل المنطقي الوحيد لضمان اطراد ارتفاع مستوى معيشة الأفراد، فالإنماء الاقتصادي المطرد يصبح ضرورة من ضرورات التنظيم الاقتصادي وهدفاً يرشد إليه الاقتصادي.

والمعروف أن زيادة الطاقة الإنتاجية للمجتمع تتحقق عن طريق الاستثمار الصافي الإضافي، وقد لا يتحقق هذا لا إذا زادت مدخرات المجتمع - أي ضحى بجزء من استهلاكه الجاري في سبيل التكوين الرأسمالي، وهنا تظهر مشكلة الموازنة بين تضحية حالية (نسبية) في سبيل طاقة إنتاجية متزايدة مستقبلاً، وبين رفاهة أو مزيد من الإشباع الحالي مع التضحية بالإنماء السريع... وهذه موازنة قد يقول فيها الاقتصادي رأيه العلمي، ولكنها مسألة إنسانية

لابد أن يقول المجتمع فيها كلمته بالأسلوب الديمقراطي. ولا يفوتنا ملاحظة أن توازن الإنتاج والطاقة المثلي والاقتصاد في الموارد المستخدمة في عملية إنتاجية معينة، وضرورة تحقيق الإنماء المتزايد كلها أمور لابد من قيامها على أسس علمية لا على أساس أداء عفوية أو طموح ارتجالي.

ولذا فمن الضروري أن نؤكد واجب الاقتصاد في الإرشاد إلى استخدام أحدث الأساليب التكنولوجية التي تمكن المجتمع من إنتاج أفضل، وإذا ما كانت ظروف المجتمع لا تسمح باستخدام أحدث الأساليب العلمية والتكنولوجية في قطاع إنتاجي معين، فلا بد من العمل على تهيئة الظروف المستقبلية التي تمكن من هذا التطبيق وإلا استمر النشاط الإنتاجي في المجتمع متخلفاً عن التقدم العلمي وستزداد على مر الأيام الثغرة بين مستوى الرفاهة في المجتمع وما يناظره في الدول الأكثر تقدماً اقتصادياً وحضرياً.

**5- مواجهة المشكلة السكانية:** إن أبعاد المشكلة الاقتصادية ومحاولة تحقيق الرفاهة المطردة الزيادة تزداد تعقيداً في المجتمعات التي توجهها مشاكل ضغط سكاني إن مستوى المعيشة العام يتحدد بقسمة قيمة الإنتاج الكلي على عدد السكان (كمتوسط حسابي)، ورفع المستوى المعيشي يقتضى زيادة الإنتاج الكلي أي الإنماء الاقتصادي عبر السنوات المقبلة، ولكن بعض المجتمعات تعاني من معدل تزايد سكان مرتفع، مما يعنى ضرورة جعل معدل الإنماء أكبر من معدل الزيادة الصافية في السكان عبر فترات متلاحقة وإلا أضاعت الزيادة السكانية كل جهود الإنماء وانخفض المستوى المعيشي بدلا من أن يرتفع. ولكل مجتمع حدوداً عملية أو واقعية لأقصى ما يمكن أن يحققه من إنماء خلال فترة معينة، فإذا تخطى

التزايد السكاني ما تسمح به هذه الحدود لتحقيق اطراد ارتفاع مستوى المعيشة، قيل إن المجتمع يواجه خطر الضغط السكاني، وحينئذ يصبح من الحتميات الاجتماعية أن يتنبه المجتمع لهذا الخطر فيرشد الاقتصادي إلى أخطاره الاقتصادية مؤيدة بالأرقام العلمية ... وتصبح بعد هذا مسؤولية الاجتماعيين ورجال الدين والاقتصاديين ورجال الطب الاجتماعي والصحة العامة والمسؤولين عن أجهزة الإعلام والتوعية.. مسئوليتهم جميعاً أن يرشدوا المجتمع إلى خير سبيل إلى تنظيم النسل وتجنب خطر الضغط السكاني.

كانت هذه في اعتقادنا صورة مقتضبة جدا لأركان الإنتاج الأمثل والاستهلاك الأمثل باعتبارها هدف النشاط الاقتصادي في أي مجتمع مهما كان طابعه وكيفما كان نظام الملكية السائدة فيه.

**وتعرفنا لعلم الاقتصاد بأنه "العلم الذي يبحث في محاولة المجتمع تحقيق الإنتاج الأمثل والاستهلاك الأمثل في حدود المعرفة الإنسانية السائدة والقيم المجتمعية السائدة، إنما يجعل من هذا العلم علماً قياسيًّا ذا أهمية ونفع للإنسانية، كما أنه - في اعتقادنا - تعريف يصلح لكل مجتمع بغض النظر عن النظام الاقتصادي السائد.**

**إن هذا التعريف يجعل من علم الاقتصاد علماً مجتمعيًّا بمعنى الكلمة، ويخرجه من قيود الحيادية، التي أشار إليها بعض أنصار مدرسة "الحياد العلمي" وهذا دون المساس بالحتميات العلمية اللازمة لتنظيم النشاط الاقتصادي، أو الأسس العلمية المستخدمة لتحليل ودراسة هذا النشاط سواء الاستهلاكي منه أو الإنتاجي.**

## الباب الثاني

### نظرية القيمة

- مقدمة في تحليل نظرية القيمة.
- تحليل الطلب.
- توازن المستهلك باستخدام نظرية المنفعة الحدية.
- توازن المستهلك باستخدام منحنيات السواء.
- تحليل العرض.
- تحديد السعر.



## الفصل السادس

### مقدمة في تحليل نظرية القيمة من خلال دراسة تطورها التاريخي

احتلت نظرية القيمة مكانة هامة في تاريخ الفكر الاقتصادي، فقد استقر رأي الاقتصاديين على أن قيم السلع تتحدد من خلال منفعتها، وتكلفة إنتاجها. تطور نظرية القيمة:

لقد مرت نظرية القيمة بأربعة مراحل هي:

1. العمل كأساس للقيمة.
2. التكاليف كأساس للقيمة.
3. المنفعة كأساس للقيمة.
4. التكاليف والمنفعة كأساس للقيمة.

وسوف نتناول هذه المراحل الأربع بشيء من التفصيل

#### أولاً- العمل أساس القيمة:

تنسب هذه النظرية إلى اثنين من الاقتصاديين الكلاسيكي آدم سميث Adam Smith وريكاردو<sup>(1)</sup> Ricardo. فهما يريان أن العمل هو أساس القيمة، أي أن القيمة أي سلعة أو خدمة تتوقف على مقدار ما بذل فيها من ساعات عمل، فمثلاً إذا كان

---

<sup>(1)</sup> David Ricardo دافيد ريكاردو من أسرة لها علاقة بسوق النقد كانت تعمل أولاً في هولندا ثم انتقلت إلى لندن. عمل في سن الرابعة عشر في سوق النقد والأوراق المالية والتي ساعدته خبرته في هذا المجال أن يصدر عدة مؤلفات كان من أهمها كتاب مبادئ الاقتصاد السياسي والضرائب عام 1817.

هناك سلعتين إنتاج أحديهما يستلزم 10 ساعات عمل، وإنتاج الأخرى تستلزم 5 ساعات عمل، فإن القيمة التبادلية للسلعة الأولى تساوى ضعف قيمة السلعة الثانية. وقد حاول آدم سميث أن يربط بين منفعة السلعة وقيمتها ولكنه لم ينجح في ذلك لنتيجة غريبة صادفته أطلق عليها "العز القيمة" Paradox of value حيث وجد سلع لها منفعة كبيرة ولكن قيمتها منخفضة كالماء والملح، بينما هناك سلع لها منفعة محدودة ولكن لها قيمة عالية، كالماس والذهب وهذا جعله يفرق بين نوعين من القيمة.

**الأولى: القيمة الاستعمالية:** وتتوقف على منفعة السلعة بالنسبة لمستخدميها بغض النظر عن قيمتها في السوق، **والثانية: القيمة التبادلية:** ويقصد بها القوة التبادلية للسلعة بالنسبة للسلع الأخرى، وهذه القيمة تتحدد على ساعات العمل المبذولة، وعلى ذلك فإن الماء والملح لهما قيمة استعمالية عالية ولكن قيمتها التبادلية منخفضة، أما الماس والذهب فلها قيمة استعمالية منخفضة ولكن قيمتها التبادلية عالية.

وقد وجه إلى نظرية العمل كأساس للقيمة عدد من الانتقادات أهمها:

- 1- إن من الخطأ التركيز على عنصر واحد فقط من عناصر الإنتاج واعتباره أساس القيمة لأن العناصر الإنتاجية الأخرى لا تقل أهمية عن عنصر العمل.
- 2- إن هذه النظرية ركزت على جانب التكلفة فقط، ولم تعط اهتماما إلى جانب المنفعة.

## ثانياً- التكاليف أساس القيمة:

لقد تطورت نظرية العمل كأساس للقيمة على يد "جون ستيوارت ميل" <sup>(1)</sup> John Stuart Mill إلى نظرية تكاليف الإنتاج حيث يرى أن تكاليف الإنتاج بما فيها الربح العادي الذي يتوقعه المنتج هو الثمن الضروري لإنتاج السلعة.

تعتبر هذه النظرية أكثر واقعية من نظرية العمل لأنها لا تهمل عناصر الإنتاج الأخرى ورغم ذلك فهناك انتقادات موجهة لهذه النظرية أهمها:

1- في كثير من الأحيان يكون من الصعوبة الربط بين قيمة السلعة وبين تكلفة إنتاجها فمثلاً الأعمال الفنية قيمتها تفوق تكاليفها.

2. أن هذه النظرية مازالت تركز على جانب واحد فقط في تحديد القيمة هو جانب التكاليف (العرض) وأهملت جانب المنفعة (الطلب).

## ثالثاً- المنفعة كأساس للقيمة:

لقد حاول بعض الاقتصاديين إلى وضع أساس جديد لتفسير القيمة من خلال منفعة السلعة، ولقد توصل ثلاثة اقتصاديين من جنسيات مختلفة هم الألماني جوسن Gossen<sup>(2)</sup>.

---

<sup>(1)</sup> John Stuart Mill. كتب عدة كتب لعل أهمها من الناحية الاقتصادية مقالات عن بعض المسائل المتعلقة في الاقتصاد السياسي الذي ظهر عام 1844، ثم كتاب مبادئ الاقتصاد السياسي مع بعض تطبيقاتها على الفلسفة الاجتماعية وقد ظهر عام 1848. وقد استمر هذا الكتاب يستخدم كأساس لتدريس الاقتصاد في الجامعات حتى نهاية القرن التاسع عشر.

<sup>(2)</sup> Hermann Gossen اقتصادي ألماني وضع نظرية خاصة بسلوك المستهلك عاش في الفترة 1810-1858.

والإنجليزي جيفونز<sup>(1)</sup>، والنمساوي منجر<sup>(2)</sup> Carl Menger، إلى نتيجة مؤداها أن قيمة السلعة تكمن فيما تقدمه من منفعة للمستهلك أي في قدرتها على إشباع الحاجات وقد فرق هؤلاء الاقتصاديين بين النفع العام للسلعة (المنفعة الكلية) والنفع المستمد من كمية معينة (المنفعة الحدية) وتحدد القيمة على أساس المنفعة الحدية التي تتناقص مع تزايد الوحدات المستهلكة، وهذا ما يطلق عليه (قانون تناقص المنفعة). Low of diminishing Marginal utility. ومن خلال نظرية المنفعة يمكن تفسير لغز القيمة الذي واجه آدم سميث فالماء والملح من السلع الهامة والتي منفعتها الكلية كبيرة، ولكن نظراً لوفرة الكميات وتزايد الوحدات المستهلكة فيها فإن منفعتها الكلية كبيرة، ولكن نظراً لوفرة الكميات وتزايد الوحدات المستهلكة فيها فإن منفعتها الحدية منخفضة وكذلك قيمتها، أما الماس والذهب فإن منفعتها الكلية منخفضة، ولكن نظراً لندرتها وانخفاض الكميات المستهلكة منها فإن منفعتها الحدية عالية وكذلك قيمتها. وعلى الرغم من مساهمة نظرية المنفعة في تفسير القيمة، إلا أن هناك نقد هام هو أنها ركزت فقط على منفعة السلعة (جانب الطلب) وأهملت نفقات الإنتاج أي (العرض).

---

<sup>(1)</sup> William Stanley Jevons من القرن التاسع عشر. كما أنه أضاف بعض الأفكار إلى نظرية رأس المال كما أنه أحد المؤسسين للاقتصاد القياسي.

<sup>(2)</sup> Carl Menger عمل أستاذاً للاقتصاد في جامعة فيينا حتى عام 1903، والعمل الأساسي لكارل منجر أنجاز لنظرية المنفعة الحدية كأساس للقيمة.

#### رابعاً- التكاليف والمنفعة أساس القيمة:

يعتبر الاقتصادي الإنجليزي الفريد مارشال، أول من وضع نظرية متكاملة للقيمة تقوم على الجمع بين نظريتي التكاليف والمنفعة، فهو يرى أن قيمة السلعة تتحدد على السلعة، كما تتحدد السلعة على أساس نفقات الإنتاج التي يتحملها المنتج وهذا يعكس جانب العرض، فالمشتررون يطلبون السلع على أساس ما تحققه من منافع بالنسبة لهم، كما أن البائعين يعرضون السلع على ضوء المتاح لديهم من عناصر الإنتاج، فالمنفعة (الطلب) والندرة (العرض) هما في الواقع الاعتباران الأساسيان للقيمة.

وبالتالي فإن تفهم نظرية القيمة يتطلب تحليل كل من الطلب وسلوك المستهلك ثم تحديد الأسعار. هذا ما سوف نقوم بمناقشته في الفصول القادمة.



## الفصل السابع

### تحليل الطلب

#### 1- المقصود بالطلب:

قبل أن نبدأ مناقشة طلب المستهلك للسلع والخدمات يجدر بنا أن نفرق بين رغبة الإنسان في الحصول على سلعة أو خدمة معينة، وبين المقدرة الفعلية على شراء هذه السلعة أو الخدمة. فمجرد الرغبة فقط في الحصول على شيء ما، لا يمثل من وجهة نظر الاقتصاديين أي معنى، وبالتالي لا يمثل طلباً على هذا الشيء، أي أنه طلب غير فعلي، ونظراً لعدم تأثيره على حجم المبيعات في السوق، إذن فهو مجرد تمنى، ولكن الرغبة المدعومة بالقوة الشرائية اللازمة للحصول على هذه السلعة، أو الرغبة في الحصول على الشيء مع الاستعداد أو القبول لدفع الثمن المقابل، إنما يمثل في رأى الاقتصاديين الطلب الحقيقي، أو الطلب الفعلي على هذه السلعة أو ذلك الشيء. أي أنه الطلب الذي يؤثر فعلاً في حجم مبيعات السوق. ولذلك فإن طلب المستهلكين هو المحرك الرئيسي للإنتاج في الاقتصاد السوقي - أي الاقتصاد الذي يتم فيه الإنتاج على أساس الحرية النسبية للمنتج الذي يبيع إنتاجه في السوق بثمن تحدده ظروف هذه السوق، وعلى أساس أن المستهلكين لهم الحرية في إنفاق دخلهم كيفما يتراءى لهم - وهنا يبرز معنى عبارة "أن المستهلك سيد السوق" أي أنه المرشد الذي يهدي المنتج إلى نوع معين من الإنتاج تحقيقاً لرغبات المستهلكين أو طلبهم.

## 2-تعريف الطلب:

يعرف الطلب على سلعة أو خدمة معينة، بأنه مقدار ما يطلبه الفرد من هذه السلعة أو الخدمة عند سعر معين، وفي فترة زمنية محددة أو معينة، وعند ثبات العوامل الأخرى.

يتبين من هذا التعريف أن الطلب في معناه الاقتصادي يشترط فيه الآتي:

1. تحديد الكمية المطلوبة عند سعر معين، نظرا لأن الكمية تختلف من سعر إلى آخر بالزيادة أو النقصان، كما أنه لا بد من اقتران الكمية المطلوبة بسعر معين، فلا معنى على الإطلاق من الناحية الاقتصادية، أن نقول إن الكمية المطلوبة من القمح مائة قنطار، فلكي يكتمل المعنى لا بد وأن نذكر قبل ذلك مثلا أن السعر السائد في السوق هو 400 درهم للقنطار.
2. تحديد الطلب خلال فترة معينة، فلا شك في أن الكميات المطلوبة من سلعة معينة في اليوم مثلا تختلف عن الكمية المطلوبة من نفس السلعة في أسبوع، وفي شهر، وفي عام.
3. لا بد من أن يكون الطلب مدعم بقوة شرائية قادرة على تحقيق هذا الطلب، وإلا فإنه سيتحول إلى مجرد التمني، وهذا خارج عن مجال علم الاقتصاد.
4. ضرورة ثبات العوامل الأخرى المؤثرة على الطلب مثل دخل المستهلك، ذوق المستهلك، عدد المستهلكين ، واسعار السلع البديلة والمكملة.

نستنتج مما سبق إلى أن الطلب على سلعة أو خدمة معينة لا بد وأن يكون مقترناً بسعر معين وان يكون محددًا بفترة زمنية، وأن يكون مصحوبًا بقوة شرائية.

### 3- قانون الطلب law of demand:

يقضي قانون الطلب، بأن العلاقة بين التغير في سعر السلعة أو الخدمة، والتغير في الكمية المطلوبة منها، إنما هي علاقة عكسية، أي أنه كلما ارتفع سعر السلعة أو الخدمة، كلما قلت الكمية المطلوبة منها، وبالعكس من ذلك كلما انخفض السعر، كلما زادت الكمية المطلوبة عند ثبات بقية العوامل الأخرى التي تؤثر على الطلب.

والعوامل الأخرى هي مجموعة العوامل التي تؤثر على المستهلك في تحديده للكمية التي يكون مستعدًا لشرائها من السلعة. ينضح ذلك إذا ما طرحنا هذا السؤال: ما الذي يحدد الكميات التي يرغب المستهلك في شرائها من السلع والخدمات؟ فلا شك أن هناك عوامل كثيرة بخلاف سعر السلعة - المشار إليه - تؤثر على الكميات التي يرغب ويستطيع الفرد المستهلك في شرائها من السلع goods أو الخدمات services فهناك أيضا دخل المستهلك أو حجم الدخل الذي يتمتع به المستهلك وذوق المستهلك أو تفصيله الشخصي وعاداته الاستهلاكية، وهناك أيضا أسعار السلع الأخرى المرتبطة بهذه السلعة سواء البديلة substitute عنها أو المكملة لها complementary، وكذلك أيضا عدد المستهلكين للسلعة، والزمن حيث يعكس أثر التكنولوجيا وغير ذلك من عوامل تؤثر إما بشكل مباشر أو غير مباشر على الكميات التي يرغب المستهلك في شرائها من السلعة. وهذه العوامل تتغير، ويمكن أن يكون تغير أحدها في اتجاه والآخر في اتجاه آخر، إذ يمكن أن ترتفع أسعار

السلعة، وتنخفض الدخول أو العكس. إن تعدد العوامل المؤثرة على الكمية التي يرغب الأفراد في شرائها من السلع يستدعي التركيز على عامل واحد، وافترض ثبات العوامل الأخرى حتى يتسنى لنا دراسة أثر كل عامل على حده بمعزل عن العوامل الأخرى. وهذه الطريقة (أي عزل أثر العوامل الأخرى Ceteris paribus<sup>(1)</sup>) نتبعها كثيرا في الاقتصاد، فإذا أردنا أن نبحث أثر سعر السلعة على الكمية التي يرغب الأفراد في شرائها فإن العوامل الأخرى التي ذكرناها (دخل المستهلك، وذوق المستهلك، وأسعار السلع الأخرى البديلة والمكملة، وعدد المستهلكين، والزمن الذي يعكس أثر التكنولوجيا) يفترض ثباتها أو عزل أثرها عن الكمية التي فيها الأفراد. فإذا ما عزلنا أثر العوامل الأخرى، وراقبنا العلاقة بين سعر السلعة والكمية التي يطلبها الأفراد من السلعة فنصل إلى ما يسمى بقانون الطلب law of demand، السابق الإشارة إليه. ويجب أن نشير في هذا المجال أن قانون الطلب على غرار القوانين الأخرى يمثل تعميما، ولكن هذا لا يعني أن كل حالة خاصة ينطبق عليها القانون إذ ربما يوجد أفراد لأماع لديهم من تخفيض ما يشترون من سلعة إذا انخفض ثمنها. لكن القانون يتوقع بوجه عام أن تقل الكمية المطلوبة من السلعة إذا زاد سعرها والعكس. ولكن ما سبب تلك العلاقة العكسية بين السعر والكمية المطلوبة؟

ويمكن أن نوضح هذه العلاقة إذا تكلمنا عن طلب المستهلك الفرد بالنسبة لسلعة ما كالسكر مثلاً، ونقصد في هذه الحالة الكميات التي يشتريها من السكر بالأسعار المختلفة. فليس ثمة معنى أن نقول أن طلب "فلان" من السكر هو أربعة كيلو أسبوعياً، بل

---

(1) تعبير لاتيني يعبر عن عزل أثر العوامل الأخرى.

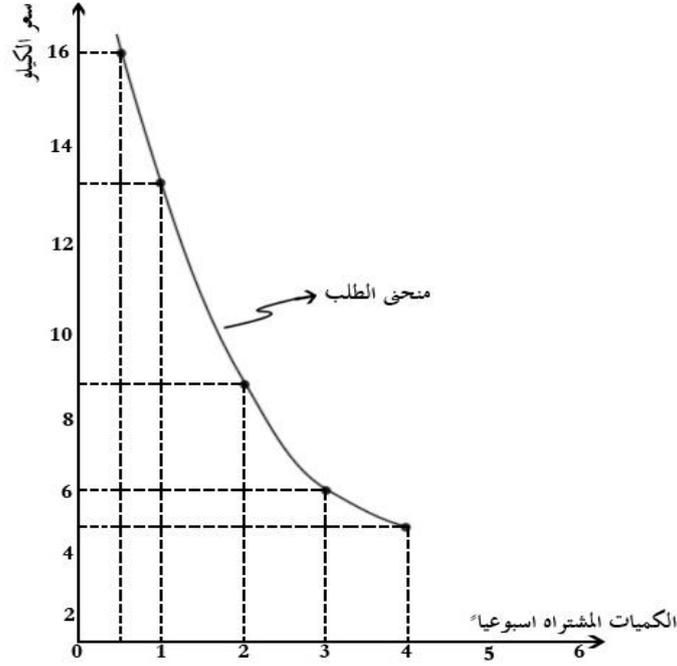
يجب أن نحدد ما يحتمل أن يشتريه "فلان" من السكر في المستويات المختلفة من الأسعار، وذلك في جدول يسمى بجدول الطلب demand schedule، ويتكون الجدول من خانتين الأولى للسعر، والثانية للكمية المطلوبة كما هو مبين في الجدول التالي رقم (1):

جدول (1) طلب فردي للسكر في ظل مستويات مختلفة للأسعار

الكمية المشتراة أسبوعياً بالكيلو	سعر الكيلو بالدرهم
0.5	15
1	10
1.5	8
2	6
3	4
4	3

يعني هذا الجدول أنه عندما كان السعر 15 درهماً كانت الكمية المطلوبة من السكر هي نصف كيلو، وعندما انخفض السعر إلى 10 دراهم كانت الكمية المطلوبة كيلو واحد من السكر وهكذا حتى انخفض السعر إلى ثلاثة دراهم زادت الكمية المطلوبة إلى 4 كيلو من السكر هذا التصرف المحتمل - أو حالة الطلب بالنسبة لهذا الفرد - يمكن تخطيطها بيانياً بقياس الكمية على المحور الأفقي والأسعار على المحور الرأسي فيتكون لدينا خط بياني بتوصيل النقاط التي توضح الكميات المشتراة بأسعار مختلفة، ولو أننا استخدمنا أرقاماً متقاربة جداً من الأسعار والكميات لتكون لدينا منحنى طلب demand curve يتجه من أعلى إلى

أسفل نحو اليمين موضحاً أن المستهلك يشتري كميات أكثر من السلعة كلما انخفض السعر. والعكس بالعكس كما هو مبين في الشكل رقم (2).



شكل رقم (2) منحنى طلب المستهلك

وقد يبدو أن انحدار محور الطلب إلى أسفل نحو اليمين شيء طبيعي، إذ أن من البديهي أن يشتري الإنسان كمية من سلعة إذا ما كان سعرها منخفضاً عما يشتريه لو كان سعرها مرتفعاً. فانخفاض السعر مع ثبات الدخل يجعله قادراً على شراء كمية أكبر، كما أنه

من المحتمل أن يكون السعر المنخفض "مغرياً" بحيث يفضل المستهلك الإنفاق على المزيد من هذه السلعة عن الإنفاق على سلع أخرى.

قد يؤدي انخفاض سعر الملابس الحريرية إلى استهلاك الفرد لكميات أكبر من هذه الملابس والاستغناء عن الملابس القطنية. وربما ينخفض ثمن سلعة إلى درجة يرى الفرد معها استخدامها في نواحي أقل أهمية، كأن ينخفض سعر القمح انخفاضاً كبيراً جداً يجعل من اليسير اتخاذه كطعام للماشية والدواجن.

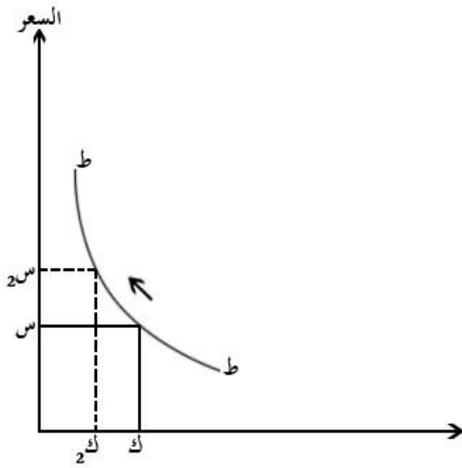
### التغير في الطلب والتغير في الكمية المطلوبة

#### أولاً- التغير في الكمية المطلوبة (تمدد وانكماش الطلب)

منحنى الطلب في الشكل السابق يبين العلاقة بين الكمية المطلوبة من السلعة عند الأسعار المختلفة لهذه السلعة وذلك في فترة زمنية معينة، مع بقاء العوامل الأخرى المؤثرة على هذا الطلب ثابتة.

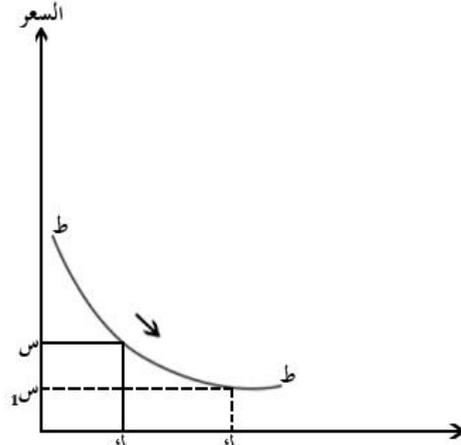
واتضح من الشكل أن المنحنى يبين علاقة العكسية بين الكمية المطلوبة وسعرها فهي تزداد بانخفاض السعر وتقل بارتفاعه. أي أنه يحدث تغير في الكمية بتغير السعر سواء بالارتفاع أو الانخفاض. وهذه الحركة على منحنى الطلب صعوداً أو هبوطاً نتيجة لتغير السعر، يطلق عليها الاقتصاديون اسم تمدد الطلب أو انكماشه، وبعبارة أخرى أن الكمية المطلوبة من سلعة ما تزداد أي يتمدد الطلب عليها نتيجة لانخفاض سعرها، والعكس صحيح أي أن الكمية المطلوبة منها تتناقص أي ينكمش الطلب عليها نتيجة لارتفاع سعرها، وتعرف هذه الحالة بالتغير في الكمية المطلوبة.

نلاحظ مما سبق أن تمدد الطلب وانكماشه إنما هو حركة على نفس منحنى الطلب ومرتبطة فقط بتغير سعر السلعة، مع بقاء العوامل الأخرى المؤثرة في الطلب ثابتة. وشكل رقم (3أ، 3ب) يبين أنه عند انخفاض السعر من  $S_1$  إلى  $S_2$  أدى زيادة الكمية المطلوبة من  $K_1$  إلى  $K_2$  أي تمدد الطلب وعندما ارتفع السعر من  $S_1$  إلى  $S_2$  أدى ذلك إلى نقص الكمية المطلوبة من  $K_1$  إلى  $K_2$  أي انكماش الطلب.



شكل (3ب) يدل على انكماش الطلب أي

نقص الكمية من  $K_1$  إلى  $K_2$  بالنسبة لمنحنى



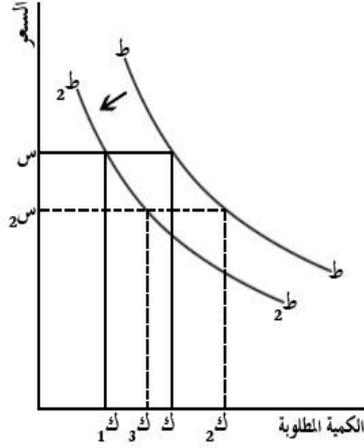
شكل (3أ) يدل على تمدد الطلب أي

زيادة

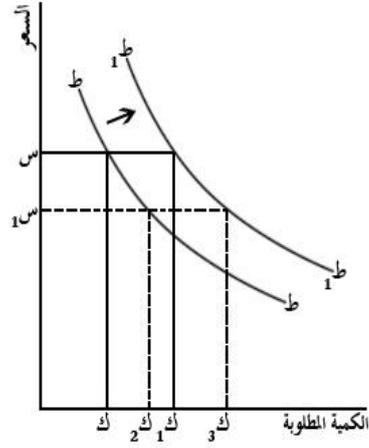
## ثانياً: التغيير في الطلب (زيادة ونقص الطلب)

عندما افترضنا الأرقام الخاصة بجدول الطلب ورسمنا منحنى الطلب فإننا استخدمنا فرضية بقاء الأشياء الأخرى على حالها، مثل الدخل، والأذواق وأسعار السلع الأخرى، وعدد السكان، والزمن وغير ذلك من العوامل المؤثرة في الطلب غير المقيسة. أي أن منحنى الطلب الذي استخرجناه يمثل العلاقة بين سعر السلعة والكمية المطلوبة منها مكان معين وزمان معين، ولا يمثل أي شيء آخر. إذا علينا أن نتساءل ما هي أهمية وأثر تلك العوامل التي قمنا بتثبيتها على الكمية التي يرغب ويستطيع الأفراد شراءها من السلعة؟ يتضح ذلك من أنه إذا حدث تغيير في أي من هذه العوامل التي افترض ثباتها، فإنه يحدث مقابل ذلك تغيير في الطلب أيضاً سواء بالزيادة أو النقص، ولكن هذه الزيادة أو النقص في الطلب ليست ناشئة عن تغيير السعر، بل هي ناتجة عن تغيير أحد العوامل الأخرى التي افترضنا ثباتها. لذلك لا نستطيع أن نعتبر ذلك تمرداً في الطلب أو انكماشاً، ولكن يطلق عليه الاقتصاديون اسم انتقال الطلب إلى أعلى في حالة زيادة الطلب أو إلى أسفل في حالة انخفاض الطلب، فعبارة "زيادة الطلب" مقصورة على الحالة التي تزيد فيها الكمية المطلوبة (المشترقة) عند كل سعر ولا تعني زيادة الكمية المطلوبة نتيجة انخفاض السعر، وإنما تعني انتقال منحنى الطلب بأكمله إلى وضع جهة اليمين، كما أن عبارة "نقص الطلب" تعني انتقال الطلب بأكمله في وضع جديد جهة اليسار. كما يتضح ذلك في الشكل رقم (14)،

(4 ب).



شكل رقم (4 ب) يدل على نقص الطلب



شكل رقم (4 أ) يدل على زيادة الطلب

فالزيادة في الطلب (الشكل رقم 4 أ) تتضمن انتقال منحنى الطلب من الوضع  $ط_1$  وهو انتقال اليمين، كما يدل عليه السهم الجانبي، أما دلالة الانتقال فهي تتضمن زيادة الكمية المطلوبة من السلعة عند أي مستوى من السعر وليكن  $س$  أو  $س_1$ ، فإذا كان السعر  $س$  مثلاً، فإن الكمية المطلوبة بالنسبة لمنحنى الطلب  $ط$  (أي قبل تحقق الزيادة في الطلب) هي  $ك$ ، في حين أن الكمية المطلوبة عند نفس السعر  $س$  بالنسبة لمنحنى الطلب  $ط_1$  (أي بعد تحقق الزيادة في الطلب) هي  $ك_1$ . وينطبق هذا التحليل على أي مستوى آخر من السعر، وليكن  $س_1$  مثلاً. إذ من الواضح أن الكمية المطلوبة  $ك_3$  أكبر من الكمية المطلوبة  $ك_2$  في مثل هذه الحالة.

ونخلص من ذلك إلى أن انتقال منحنى الطلب جهة اليمين يتضمن زيادة الكمية المطلوبة عما كانت عليه من قبل عند نفس المستوى من السعر. بمعنى أن هذه الزيادة في الكمية المطلوبة لا ترجع إلى انخفاض السعر، بل إلى انتقال منحنى الطلب بأكمله جهة اليمين، وهذا هو ما يعنيه الاقتصاديون "زيادة الطلب". Increasing of demand.

أما النقص في الطلب (الشكل رقم 4 ب) فيتضمن انتقال منحنى الطلب، من الوضع ط ط إلى الوضع ط<sub>2</sub> ط<sub>2</sub> وهو انتقال جهة اليسار، كما يدل عليه السهم الجانبي، أما دلالة هذا الانتقال فهي تضمن نقص الكمية المطلوبة من السلعة عما كانت عليه من قبل عند نفس المستوى من السعر، وليكن س أو س<sub>2</sub>، فإذا كان السعر س مثلاً، فإن الكمية المطلوبة بالنسبة لمنحنى ط ط (أي قبل تحقق النقص في الطلب) هي ك، في حين أن الكمية المطلوبة عند نفس السعر س بالنسبة لمنحنى الطلب ط<sub>2</sub> ط<sub>2</sub> (أي بعد تحقق النقص في الطلب) هي ك<sub>1</sub>. وينطبق هذا التحليل على أي مستوى آخر من السعر وليكن س<sub>2</sub> مثلاً، إذ من الواضح أن الكمية المطلوبة ك<sub>3</sub> أصغر من الكمية المطلوبة ك<sub>2</sub>. ونخلص من ذلك إلى أن انتقال منحنى الطلب إلى اليسار يتضمن نقص الكمية المطلوبة عند نفس المستوى من السعر، بمعنى هذا النقص في الكمية المطلوبة لا يرجع إلى زيادة السعر، بل إلى انتقال منحنى الطلب بأكمله إلى اليسار، وهذا هو ما يعنيه الاقتصاديون "بنقص الطلب". Decrease of demand.

## تأثير العوامل الأخرى على طلب المستهلك

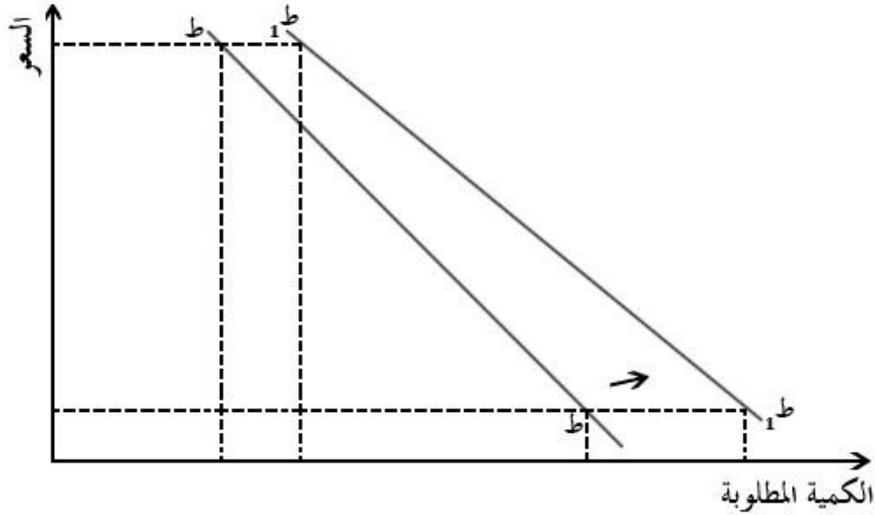
### أثر تغير دخل المستهلك على الطلب:

المقصود بدخل المستهلك هو الدخل الحقيقي Real income للفرد والذي يعبر عنه بمجموع السلع والخدمات التي يستطيع الحصول عليها عن طريق دخله النقدي. ومن الواضح أنه بافتراض ثبات مستوى الأسعار، فإن الدخل الحقيقي للفرد يزداد بزيادة دخله النقدي ويقل بقلته. ومما لا شك فيه أن دخل المستهلك يؤثر في الكمية التي يطلبها من السلعة أو الخدمة. فعند زيادة الدخل الحقيقي للمستهلك فإنه يقبل على طلب كميات أكبر من السلع والخدمات، والعكس صحيح، فتقل الكميات التي يطلبها من السلع والخدمات عندما ينخفض دخله الحقيقي.

والجدول رقم (2) مثال افتراضي يبين الكميات التي يطلبها مستهلك من سلعة معينة عند مختلف أسعار هذه السلعة، وكذلك الكميات المطلوبة عند زيادة دخل المستهلك مع ثبات الأسعار.

جدول رقم (2) يبين الكمية المطلوبة قبل وبعد زيادة الدخل

الكمية المطلوبة		الثمن بالدرهم
بعد زيادة الدخل	قبل زيادة الدخل	
6	4	10
10	7	8
14	9	6
17	12	4
20	15	2



الشكل رقم (5) يبين التغير في الطلب قبل وبعد زيادة الدخل

ويتضح من الشكل رقم (5) أن منحنى طلب المستهلك ط ط قد انتقل بأكمله إلى أعلى (جهة اليمين) عندما ازداد دخل المستهلك، بل وأن شكل المنحنى أيضاً قد تغير، وبالمثل فإن تغير دخل المستهلك بالنقصان سوف يؤدي إلى انتقال منحنى الطلب بأكمله إلى أسفل (جهة اليسار).

ونخلص من ذلك إلى أن تغير دخل المستهلك يؤثر على وضع وشكل منحنى طلبه على السلعة، أو الخدمة، هذا ويجب ملاحظة أنه قد توجد أنواع من السلع تؤدي زيادة دخول الأفراد إلى تخفيض الكمية التي يرغبون في شرائها من السلعة، وتسمى بالسلع الدنيا أو الناقصة *Inferior goods*، وهي تلك السلع التي يؤدي ازدياد دخل المستهلك إلى نقص الكمية المطلوبة منها، مثل تحول المستهلكين في الدولة ذات مستوى الدخل المرتفع من

استهلاك البطاطا والأرز إلى استهلاك اللحوم أو تحولهم من استخدام البقوليات إلى استخدام اللحوم، وبذلك تصبح البطاطا والأرز والبقوليات سلعا للمستهلكين في هذه الدول. كما يجب ملاحظة أن هناك سلعا لا يؤدي تغير دخل المستهلك إلى تغير في الكمية المطلوبة منها والمثل الشائع لها ملح الطعام.

### أثر تغير أسعار السلع الأخرى المرتبطة بالسلعة

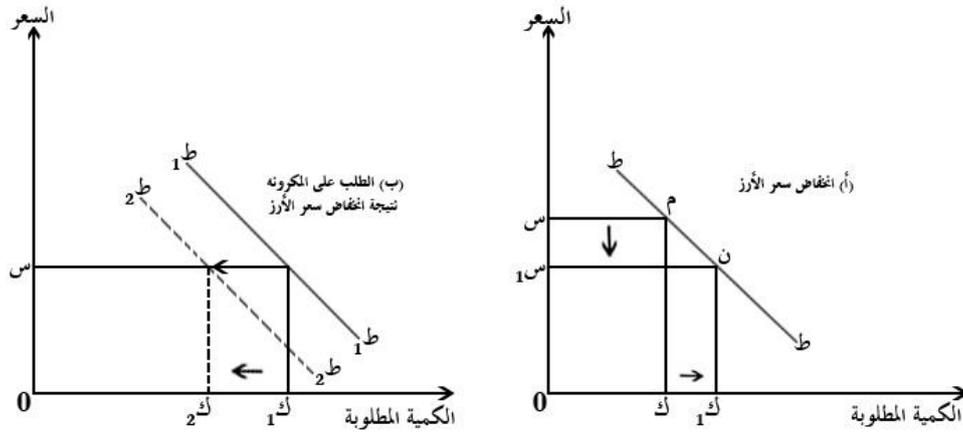
يلاحظ بصفة عامة أنه إذا انخفض سعر سلعة معينة، أدى هذا إلى تمدد الطلب عليها، إلا أن هذا التمدد يتوقف على طبيعة هذه السلعة وحاجة المستهلك إليها. فإخفاض أسعار السلع الضرورية كالخبز لا يؤدي إلى زيادة الطلب عليه، وحتى إذا ارتفع سعر هذه السلعة لا يؤدي ذلك إلى نقص الطلب عليها. فما دامت السلعة (الخبز) أساسية وضرورية ولا يمكن الاستغناء عنها فنجد أن المستهلك في هذه الحالة يكون مضطراً إلى تقليل ما ينفقه على الأغذية الأخرى ليستبقي على الكمية التي كان يشتريها من الخبز.

وبالنسبة إلى حالة السلع البديلة عن بعضها (كالأرز والمكرونه)، (سلع اللحوم والدواجن والأسماك)، وخدمتا (المسرح والسينما) ... الخ، نجد أنه إذا ارتفع سعر السلعة البديلة كالأرز مثلاً، فإن الكمية التي سيطلبها من المكرونة ستزيد أيضاً، ولو انخفض سعر الأرز فإن الكمية التي سيطلبها المستهلك من المكرونة ستتناقص بدورها، ذلك كله مع بقاء سعر السلعة وباقي ظروف الطلب الأخرى ثابتة.

ويمكننا تفسير ذلك طبقاً لقانون الطلب. فإن ارتفاع سعر السلعة البديلة يؤدي إلى إنقاص الكمية المطلوبة منها، مما يدفع المستهلك إلى زيادة الكمية التي يطلبها من السلعة

الأخرى البديلة لتحل محل السلعة البديلة التي ارتفع سعرها. والعكس من ذلك إذا انخفض ثمن السلعة البديلة. أي أنها علاقة طردية بين الطلب على السلعة وسعر السلعة البديلة كما يتضح ذلك من الشكل (6 أ، 6 ب).

يلاحظ في الشكل السابق (6 أ) أن انخفاض سعر (الأرز) من  $S_1$  إلى  $S_2$  قد أدى إلى زيادة الكمية المطلوبة منه من  $K_1$  إلى  $K_2$  (الانتقال من النقطة م إلى النقطة ن). وأدى في نفس الوقت إلى انخفاض الكمية المطلوبة من (المكرونه) من  $K_1$  إلى  $K_2$  أي انتقال منحني الطلب من (ط<sub>1</sub>) إلى (ط<sub>2</sub>) وذلك نتيجة لإقبال الأفراد على شراء (الأرز) شكل (6 ب).



شكل رقم (6 أ، 6 ب) يبين السلع البديلة عند انخفاض السعر

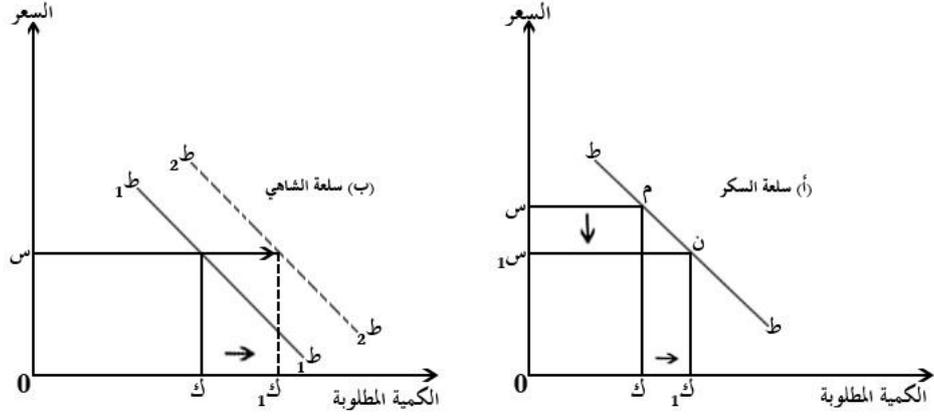
أما بالنسبة للسلع المكملة لبعضها وهي تلك السلع التي يتحتم على المستهلك أن يستخدم أكثر من منتج واحد في نفس الوقت إذا ما أراد أن يشبع حاجة معينة لديه مثال

ذلك سلعتا السكر والشاي، وسلعتا السيارة والبنزين وسلعتا الأحذية والجوارب، وخدمتا تشحيم السيارة وتنظيفها ... الخ.

ففي هذه الحالة لو ارتفع سعر السلعة المكملة فإن الكمية التي يطلبها المستهلك من تلك السلعة سوف تقل والطلب على السلعة الأخرى المكملة سوف يقل، وكذلك أيضا لو انخفض سعر السلعة المكملة فإن الكمية التي يطلبها المستهلك من تلك السلعة سوف تزيد، كما أن الطلب على السلعة المكملة الأخرى سوف يزيد وذلك كله مع بقاء سعر السلعة المكملة الأخرى ثابتة. وكذلك باقي ظروف الطلب الأخرى.

يتبين من ذلك أن العلاقة بين الطلب على سلعة ما وسعر السلعة المكملة لها هي علاقة عكسية، وتفسر هذه العلاقة بالطبع بأن ارتفاع سعر السلعة المكملة يؤدي إلى نقص الكمية المطلوبة منها طبقا لقانون الطلب وبالتالي ينقص المستهلك من طلبه على السلعة لأنها لا بد وأن تستخدم مع السلعة المكملة لإشباع حاجته، وبالعكس فإن انخفاض سعر السلعة المكملة يؤدي إلى زيادة الكمية المطلوبة منها طبقا لقانون الطلب وبالتالي يزيد المستهلك من طلبه على السلعة لأنه يتم استخدامها مع السلعة المكملة لإشباع حاجته.

ويبين الشكل (7أ، 7ب) ماذا يحدث لمنحنيات الطلب بالنسبة لسلعتين متكاملتين، وهما سلعتا السكر والشاي، إذ أن انخفاض سعر السكر أدى إلى زيادة الكمية المطلوبة منه (تحرك من النقطة م إلى النقطة ن في الشكل (7 أ) وأدى أيضاً إلى زيادة الكمية المطلوبة من الشاي (انتقال منحني الطلب إلى اليمين من ط<sub>1</sub> ط<sub>1</sub> إلى ط<sub>2</sub> ط<sub>2</sub>) في الشكل (7 ب).



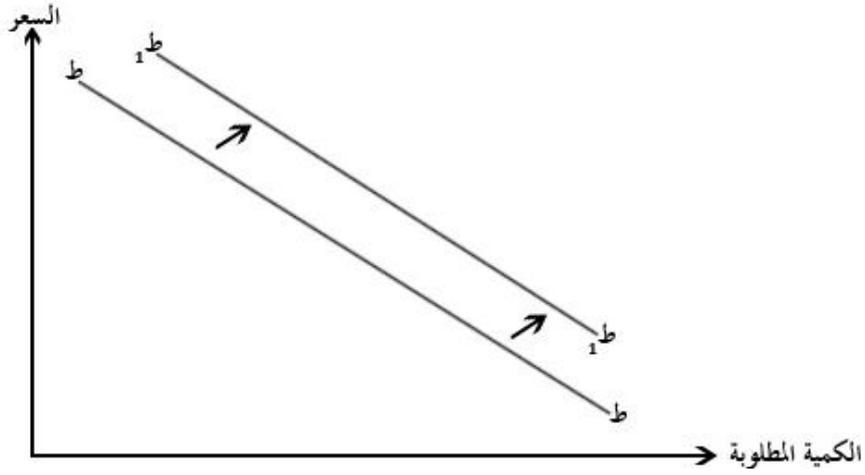
شكل رقم (7 أ، ب) يبين السلع المتكاملة عند انخفاض السعر

### أثر تغير ذوق المستهلك:

إن التغيرات التي تطرأ على أذواق الأفراد وميولهم تؤثر تأثيراً واضحاً على الكميات المطلوبة من السلع والخدمات، ولكن يجب أن يلاحظ أن أثر هذا العامل، لا يظهر عادة إلا في المدى الطويل، لأن الأفراد عندما يتعودون على استخدام سلعة معينة، فإنهم لا يقومون بتغييرها إلا إذا كانت هناك دوافع قوية تؤدي إلى إحداث هذا التغير. وتجدر الإشارة هنا إلى أن الدعاية والإعلان يلعبان دوراً كبيراً في تحويل الطلب أو جزء منه من سلعة إلى أخرى. والجدول رقم (3) والشكل (8) يوضحان آثار التغير في ذوق المستهلك ما بزيادة ميله إلى استهلاك سلعة معينة.

جدول رقم (3) يبين طلب المستهلك قبل و بعد ازدياد ميله للاستهلاك

الكميات المطلوبة		السعر
بعد تغيير ذوق المستهلك	قبل تغيير ذوق المستهلك	
4	2	10
6	4	8
9	7	6
11	9	4
14	12	2



شكل (8) يبين انتقال منحنى الطلب بتغير ذوق المستهلك

نخلص من ذلك إلى أن تغير ذوق المستهلك بازدياد ميله إلى استهلاك السلعة أو الخدمة يؤدي إلى زيادة الكمية التي يطلبها عند أي سعر معين، وبالتالي ينتقل منحنى الطلب بأكمله إلى أعلى (جهة اليمين)، والعكس عندما يتغير ذوق المستهلك ينقص ميله إلى

استهلاك السلعة أو الخدمة، فإنه يؤدي إلى نقص الكمية التي يطلبها من تلك السلعة عند أي سعر من الأسعار، أي انتقال منحنى طلب المستهلك بأكمله إلى أسفل (جهة اليسار).

### أثر التغير في عدد المستهلكين

يتوقف استهلاك سلعة ما على عدد اللذين يطلبونها، فكلما زاد عدد المستهلكين زاد الطلب على السلعة والعكس صحيح، فزيادة عدد السكان في دولة معينة نتيجة زيادة معدل المواليد، أو زيادة الهجرة إليها تؤدي إلى زيادة الطلب على السلع والخدمات المختلفة والعكس صحيح أيضاً. معنى ذلك أنه عملية انتقال منحنى الطلب إلى أعلى جهة اليمين في حالة زيادة عدد السكان أو انتقاله جهة اليسار في حالة نقص عدد السكان وذلك عند ثبات الأسعار والعوامل الأخرى المؤثرة على الطلب. كما يجب ملاحظة أن الطلب على السلع والخدمات يتأثر بالتركيب العمري للسكان، فإذا كانت أعداد الأطفال كبيرة مثلاً فستكون هناك زيادة في الطلب على سلع الأطفال (اللبن - ولعب الأطفال - وملابس الأطفال وما إلى ذلك)، أما إذا كان هناك أعداد كبيرة من الشباب فسيكون الطلب كبير على المساكن والأثاث وهكذا. كما أن الطلب على السلع والخدمات يتأثر بالتركيب الاجتماعي للمناطق المختلفة.

ويجب ملاحظة أن هناك عوامل كثيرة بالإضافة لتلك التي أشرنا إليها من شأنها أن تؤثر على موقع منحنى الطلب أي انتقاله من مكانه الأصلي إلى أعلى أو إلى أسفل. فمثلاً إذا كانت هناك بطالة كبيرة في إحدى الدول نتيجة للأزمات الاقتصادية فإن ذلك سوف يؤدي إلى انخفاض الطلب على السلع الكمالية، أو يتخلى الأفراد في تلك الدولة عن السلع

التي كانت في نظرهم في يوم ما ذات قيمة عالية إلى سلع أقل قيمة أو أقل جودة. كذلك من شأن أجهزة الإعلان والإرشاد أن تؤثر على الأفراد المستهلكين لتشجيع استهلاكهم من الصناعات المحلية فيزداد الطلب عليها، كما أن زيادة الحرارة في الطقس تؤدي إلى زيادة الطلب على الملابس الحريية وزيادة الطلب على المشروبات والعصائر المثلجة... وهكذا.

بعد هذا الاستعراض يتضح لنا أن هناك فرق بين التغير في الكمية المطلوبة والتغير في الطلب بالزيادة والنقص، فالتغير في الكمية المطلوبة وكما أشرنا من قبل يحدث نتيجة للتغير في سعر السلعة، أي أننا نتحرك من نقطة إلى أخرى على منحنى الطلب. أما التغير في الطلب فحدث نتيجة تغير العوامل التي افترضنا ثباتها (الدخل، الأذواق، وعدد المستهلكين، وأسعار السلع الأخرى... الخ) ويؤدي التغير في الطلب إلى انتقال منحنى الطلب إلى اليمين أو اليسار وذلك اعتماداً على نوعية التغير في العوامل الأخرى التي نفترض ثباتها عند تحديد شكل العلاقة بين السعر والكمية المطلوبة. أي أن تأثير واحد أو أكثر من هذه العوامل يجعل الكمية المطلوبة من السلعة أقل أو أكثر من ذي قبل مع أن السعر ظل ثابتاً.

### **Elasticity of demand مرونة الطلب**

سبق القول بأن الكمية المطلوبة من سلعة أو خدمة ما يتوقف على السعر الذي يدفعه المستهلك للحصول عليها، ودخل المستهلك، وذوق المستهلك وأثمان السلع والخدمات الأخرى، وعدد المستهلكين... الخ، إلا أن السعر الذي يدفعه المستهلك من أجل الحصول على السلعة أو الخدمة يعتبر أهم العوامل التي تحدد طلبه عليها. وعليه فلا بد لنا بالإضافة إلى تحليل تأثير تغيير سعر السلعة أو الخدمة على الكمية المطلوبة منها وهو ما

يعرف بقانون الطلب السابق الإشارة إليه، أن نتعرف على مدى ذلك التأثير الذي يمارسه التغير في السعر على الكمية المطلوبة.

فقد يؤدي تغير طفيف في سعر بعض السلع إلى تغير كبير في الكمية المطلوبة منها وقد يحدث العكس أي أن تغيراً كبيراً في أسعار بعض السلع قد يؤدي إلى تغير ضئيل فقط في الكمية المطلوبة، وتسمى درجة تغير الكمية المطلوبة من السلعة أو الخدمة نتيجة للتغير في سعرها بمرونة الطلب على تلك السلعة أو الخدمة أو المرونة السعرية  $price elasticity$  أي أن مرونة الطلب السعرية هي مدى استجابة أو حساسية الكميات المطلوبة للتغير نتيجة لتغيرات الأسعار ارتفاعاً وانخفاضاً أو العوامل الأخرى. فالمرونة إذن لا بد أن تكون قياساً يحدد لنا مدى تمدد الطلب نتيجة انخفاض السعر. ومدى انكماشه نتيجة ارتفاع السعر. ولا بد أن تكون هناك درجات لهذا القياس فلا يكفي القول أن الطلب على سلعة ما مرناً جداً أو أن الطلب على سلعة أخرى قليل المرونة إلا إذا وضعنا حدوداً لقياس هذه المرونة من حيث ارتفاعها أو انخفاضها. ووصف طلب ما بأنه كبير المرونة أو قليل المرونة لا يعني أكثر مما يعني وصف شخص بأنه طويل أو قصير أو وصف مكان ما بأنه بعيد أو قريب دون تحديد الطول أو المسافة بوحدات القياس.

ونفترض في الجدول رقم (4) التالي ثلاث حالات للطلب تمثل كل منها طلب سلعة تختلف تماماً عن الأخرى، ونستطيع أن نتابع التغيرات في الكميات المطلوبة بالنسبة لكل سلعة في حالة انخفاض أو ارتفاع السعر.

جدول رقم (4) التغيرات في الكميات المطلوبة بالنسبة لكل سلعة في حالة انخفاض أو ارتفاع السعر.

الكميات وتغيرها بتغير السعر بالآلاف			التمن وتغيره بالدينار
السلعة ج	السلع ب	السلعة أ	
50	50	50	10
100	75	55	8
200	150	60	5
400	200	70	4
1400	400	80	2
4000	800	90	1

فبالنسبة للسلعة (أ) نجد أن التغيرات في السعر لا تحدث إلا تغيراً بطيئاً أو صغيراً في الكميات المطلوبة، فانخفاض السعر من 10 دينار إلى 4 دينار لم يؤد إلا إلى تمدد الكميات المطلوبة بمقدار 20 وحدة إضافية فقط، وعندما انخفض السعر إلى دينار واحد لم تتمدد الكميات المطلوبة إلا بنسبة 40%.

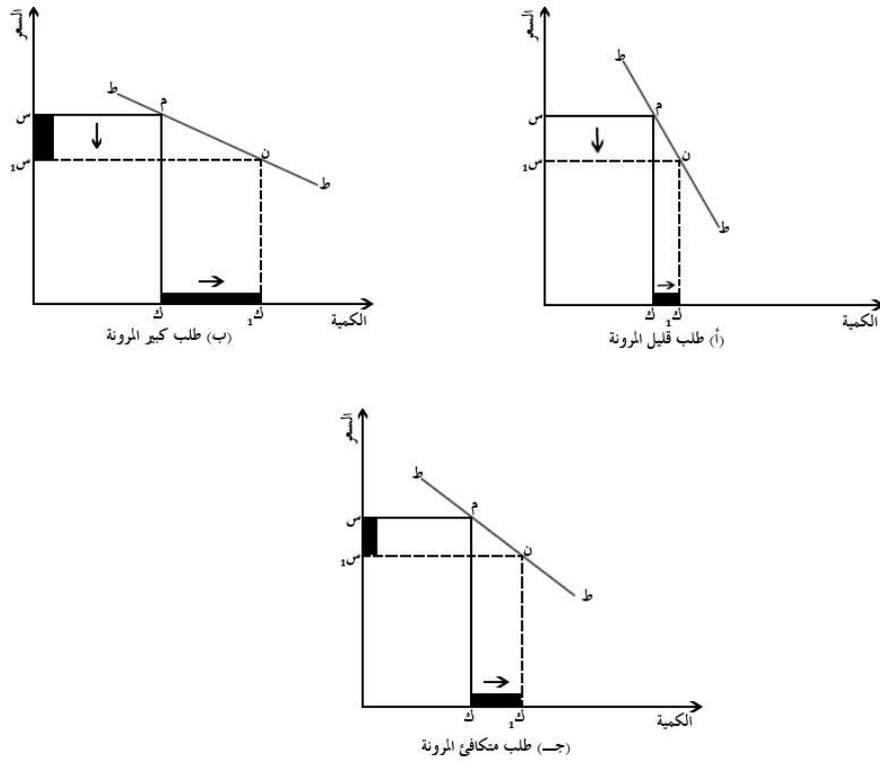
أما بالنسبة للسلعة (ب) فإننا - مع نفس تغيرات الأسعار - نجد أن الكميات المطلوبة تتغير تغيراً كبيراً نسبياً مع كل تغير طفيف في السعر، فانخفاض الثمن من عشرة إلى ثمانية دینارات (أي بنسبة 20%) أدى إلى تمدد الكمية المطلوبة بنسبة 100%.  
 يمكننا إذن أن نصف الطلب على السلعة (أ) بأنه طلب قليل المرونة (أو غير مرن) inelastic لأنه بطيء الاستجابة لتغيرات الأسعار. بينما يعتبر الطلب على السلعة (ب) طلباً مرناً elastic لأنه سريع الحساسية والاستجابة لتغيرات الأسعار.

أما إذا كان التغيير في السعر يصحبه تغيير في الكمية المطلوبة بنفس النسبة فإننا نسمى هذه حالة طلب متكافئ المرنة unitary elasticity ويمثل هذه الحالة جدول الطلب على السلعة (ج) أعلاه.

ويمكننا توضيح حالات المرونة بيانيا كما يبدو في الشكل رقم (9)، حيث يبين الرسم (أ) حالة طلب قليل المرنة (غير مرنة)، ويمثله منحنى سريع الانحدار، ويعنى ذلك أن التغيير في الكمية المطلوبة كان أقل من التغيير في السعر، فإذا افترضنا أن التغيير في السعر بالانخفاض بمقدار واحد صحيح من س إلى س<sub>1</sub> وجدنا أن هناك تغيير في الكمية (تمدد) من ك - ك<sub>1</sub> بمقدار أقل من التغيير في السعر، لذلك نقول أن هذا الطلب طلب قليل المرنة (غير مرنة). ويمثل الرسم (ب) حالة طلب مرنة أو كبير المرنة، وفيه نجد أن منحنى الطلب بطيء الانحدار. ويعنى ذلك أن التغيير في الكمية المطلوبة كان أكبر من التغيير في السعر. فإذا افترضنا أن التغيير في السعر بالانخفاض بمقدار واحد صحيح من س إلى س<sub>1</sub> وجدنا أن هناك تغيير في الكمية (تمدد) من ك - ك<sub>1</sub> بمقدار أكبر من التغيير في السعر، لذلك نقول أن هذا الطلب طلب كبير المرنة (مرنة) ويمثل الرسم (ج) حالة طلب متكافئ المرنة، وهو يعنى أيضا أن التغيير الحادث في الكمية المطلوبة سواء بالتمدد أو الانكماش يتساوى مع التغيير في السعر سواء بالانخفاض أو الارتفاع.

هذا وقد تصادفنا حالات للمرونة تمثل الحد الأدنى والأقصى لها. فإذا لم تستجب

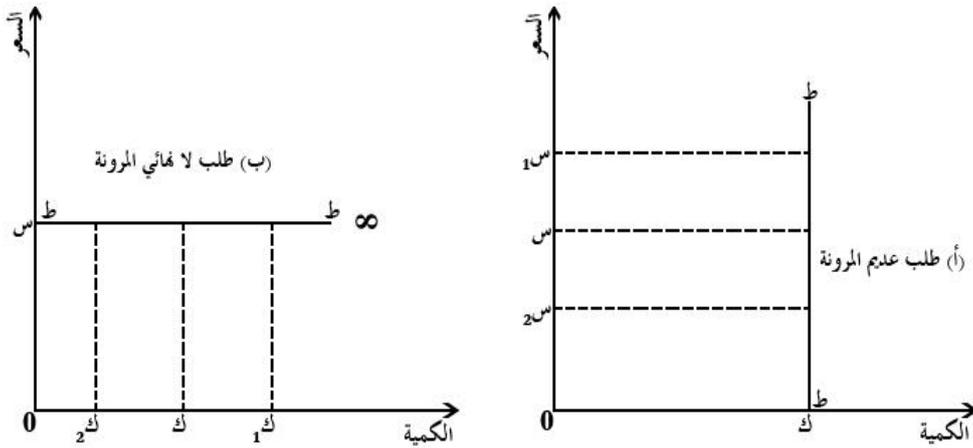
بتاتا لتغير السعر فهو "عديم المرنة" perfectly inelastic.



شكل رقم (9) يبين ثلاثة حالات بيانية لمرنة الطلب

مثال ذلك الطلب لبعض أنواع الأدوية (كالأنسولين الذي يتعاطاه المرضى بمرض السكر) فإنه يكاد يكون عديم المرونة حيث يدفع المستهلك الثمن ليشتري ما هو في حاجة إليه لإنقاذ حياته سواء ارتفع السعر أم انخفض، وتكون المرونة في هذه الحالة (صفرًا) إذ أن التغير النسبي في الكمية "صفر" مهما كان التغير في السعر. وعلى النقيض من ذلك حالة انعدام المرونة نجد حالة متناهية المرونة perfectly elastic عندما يؤدي التغير الطفيف جدا في السعر إلى تغير كبير جداً في الكمية المطلوبة يمكننا أن نتصور هذه الحالة بالنسبة لطلب المستهلك على نوع من السلعة التي يوجد لها بديل تام (كنوعين متماثلين تماما من الأقمشة)

فإن ارتفاع السعر لإحداها ولو بقدر بسيط جداً سيؤدي إلى انصراف المستهلك عنها انصرافاً كلياً وشرائه السلعة الأخرى المماثلة. وتكون المرونة في هذه الحالة تغير كبير نسبياً في الكمية (÷) تغير طفيف جداً في السعر (يكاد يقترب من صفر) مما يعطينا رقماً رياضياً كبيراً (يقترب من لانهاية) والشكل رقم (10) يوضح حالة الطلب عديم المرونة في الشكل (أ) ، وحالة الطلب لانهاية المرونة في الشكل (ب).



شكل رقم (10) حالة طلب عديم المرونة وحالة طلب لانهاية المرونة

### قياس مرونة الطلب السعرية:

حيث أننا عرفنا المرونة بأنها مدى التغير في الكميات المطلوبة الناشئ من تغيرات الأسعار فإن قياس هذه المرونة بين مستوى سعر ومستوى سعر آخر يكون باحتساب نسبة التغير في الكمية المطلوبة إلى نسبة التغير في السعر، أي أن:

$$\text{مرونة الطلب لسلعة معينة} = \frac{\text{المطلوبة الكمية في النسب التغير}}{\text{السعر في النسب التغير}}$$

$$\frac{\frac{ك - ك}{ك}}{\frac{س - س}{س}} = \text{ط م}$$

حيث:

م ط = مرونة الطلب السعري.

ك = الكمية المطلوبة قبل تغير السعر سواء بالارتفاع أو الانخفاض.

ك<sub>1</sub> = الكمية المطلوبة بعد تغير السعر سواء بالارتفاع أو الانخفاض.

س = سعر السلعة قبل التغير.

س<sub>1</sub> = سعر السلعة بعد التغير.

$$\therefore \text{ط م} = \frac{\frac{\Delta ك}{ك}}{\frac{\Delta س}{س}}$$

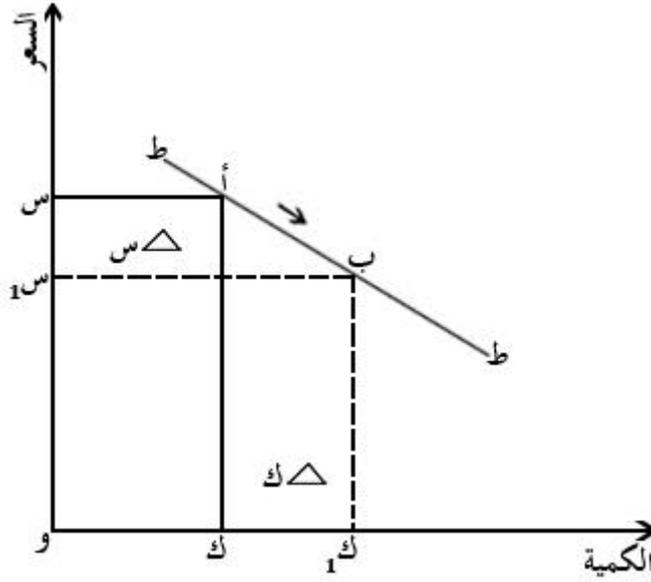
حيث:

$\Delta ك$  التغير في الكمية المطلوبة بعد تغير السعر = ك - ك<sub>1</sub>.

$\Delta س$  التغير في السعر = س - س<sub>1</sub>.

$$\text{أي أن: } \frac{\Delta ك}{\Delta س} = \frac{س}{ك} \times \text{طم}$$

ويمكن توضيح هذه العلاقة باستخدام الرسم البياني كما هو مبين في الشكل رقم (11).

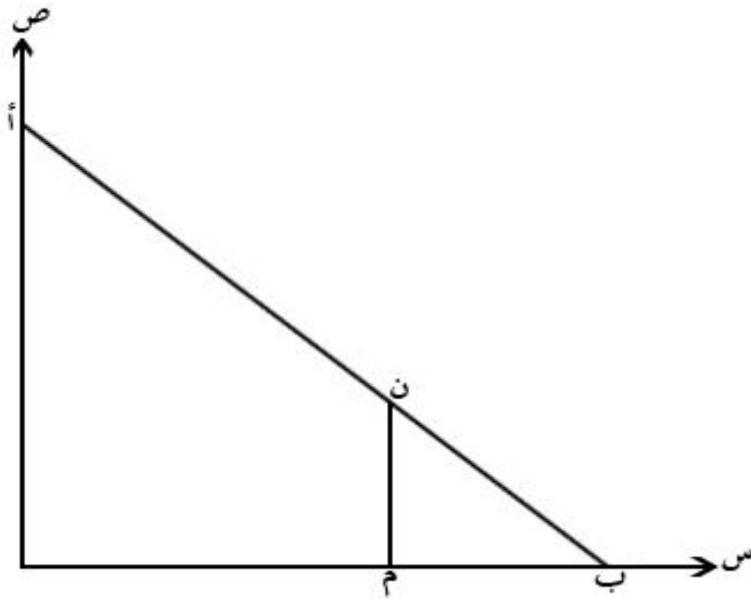


شكل رقم (11) يبين التغير النسبي في الكمية المطلوبة نتيجة التغير النسبي في السعر

انحدار منحنى الطلب ط ط يتمثل في التحرك من النقطة (أ) إلى النقطة (ب) كما في الشكل رقم (11). فالتغير في الكمية من ك إلى ك<sub>1</sub> هو Δ ك. والتغير في السعر من س إلى س<sub>1</sub> هو Δ س. والعدد أو المعامل الذي يشير إلى المرونة والذي نحصل عليه بقسمة نسبة على نسبة، هو عدد مستقل تماماً عن أي وحدة من وحدات القياس، كالأطنان أو

الدينارات. فالمرونة سوف تبقى كما هي بين نقطتين على منحنى الطلب وذلك بالنسبة للسلعة المراد قياس مرونتها، سواء أكان السعر بالدرهم أو الدينار وبصرف النظر عن قياس الكمية بالجرام أو الكيلو جرام أو الأطنان.

وعندما نقيس المرونة عند نقطة واحدة على منحنى الطلب بالنسبة للتغير الضئيل جداً في السعر يطلق عليها "مرونة النقطة" وعندما نقيس المرونة بين نقطتين منفصلتين على منحنى الطلب فإننا نطلق عليها "مرونة القوس" Arc elasticity. ويمكن احتساب مرونة النقطة السعرية بمعادلة بسيطة يمكن استخراجها من الشكل رقم (12).



شكل رقم (12) يبين لنا منحنى الطلب على شكل خط مستقيم

فإذا أردنا أن نقيس المرونة عند النقطة (ن) مثلاً على دالة الطلب فإننا بالصيغة

الأصلية.

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

وهذا يمكن تعديلها بحيث تصبح م ط =  $\frac{\frac{\Delta ك س}{ك س}}{\frac{\Delta س}{س}}$  ----- (1)

$\frac{\Delta س}{\Delta ك}$  على منحنى الطلب من النقطة (ن) أو أي نقطة أخرى تقيس انحدار منحنى الطلب.

وهندسياً فإن انحدار منحنى الطلب هو :  $\frac{م}{ن}$ .

وبقلب كلا الكسرين فإن:  $\frac{\Delta ك}{\Delta س} = \frac{ن}{م}$ .

وحيث أن السعر عند النقطة (ن) هو م ن.

والكمية عند هذه النقطة هي و م.

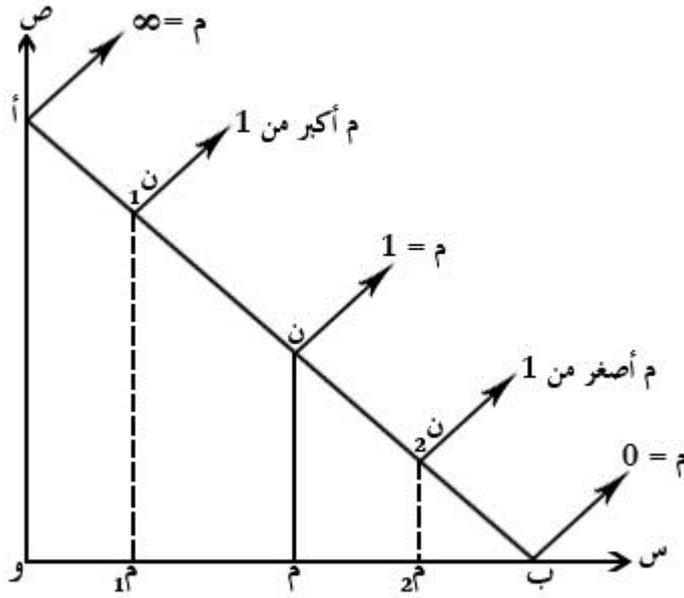
وبالتعويض في المعادلة (1) فإن المرونة في الصيغة المعدلة هي:

(2) -----  $م ط = \frac{م ب}{ن م} \times \frac{ن م}{و م} \times \frac{م ب}{م و}$

وعلى ذلك فيمكن القول بأنه إذا كان منحنى الطلب ممثلاً بخط مستقيم فإن مرونة الطلب السعرية تختلف عند كل نقطة عليه، فمرونة الطلب السعرية في منتصفه تساوي واحد صحيح، وتحت هذه النقطة أقل من واحد، وفوق هذه النقطة أكبر من واحد... وهكذا. ويمكن أن نبين هذه الدرجات من المرونة في الشكل رقم (13) ونفترض أن النقطة (ن) يقابلها على المحور الأفقي الكمية  $م$  و  $م ب$ .

وحيث أن المرونة عند النقطة  $ن = \frac{م ب}{م و}$ ، فإن المرونة عند هذه النقطة تساوي الوحدة.

معنى ذلك أن مرونة الطلب متكافئة.

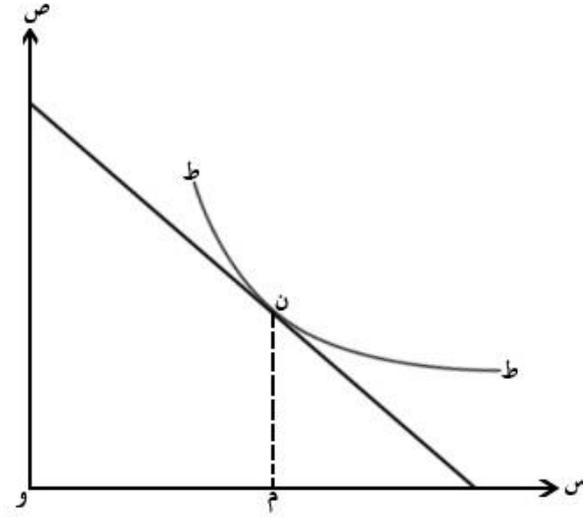


شكل (13) يبين أنواع المرونات المختلفة من صفر إلى  $\infty$

ونفترض الآن أن نقوم بقياس المرونة عند أي نقطة على منحنى الطلب أبعد من النقطة ن ولتكن النقطة ن<sub>1</sub>.

فحيث أن م<sub>1</sub> ب أكبر من و م، فإن المرونة عند النقطة ن<sub>1</sub> أكبر من الواحد الصحيح. وكلما ارتفعنا على منحنى الطلب إلى أعلى كلما كبرت درجة المرونة حتى تقترب من النقطة أ. في هذه الحالة تقترب المرونة من مالا نهاية (∞). وإذا تحركنا إلى أسفل ناحية اليمين من النقطة ن، فإننا نجد أن المرونة تصبح أقل من واحد وتصبح أقل فأقل كلما اتجهنا نحو النقطة ب وعندها تقترب المرونة من الصفر.

ويجب ملاحظة أن استعمال هذا المقياس في حالة التغيرات الكبيرة في الكميات أو الأسعار يعطى نتائج غير دقيقة. ولذلك يقتصر استخدام المقياس السابق على حالات التغيرات المحدودة في الأسعار وفي الكميات على الحالات التي يراد فيها قياس المرونة عند نقطة معينة. هذا ويمكننا تطبيق الطريقة الهندسية في قياس مرونة النقطة على منحنى الطلب إذا كان على شكل منحنى. نفترض أننا نريد أن نقيس مرونة الطلب عند النقطة ن على منحنى الطلب في الشكل رقم (14).



شكل رقم (14) يبين كيفية قياس مرونة الطلب على منحنى الطلب

نبدأ أولاً برسم مماس لمنحنى الطلب عند النقطة (ن) ونمد هذا المماس على استقامته حتى يقطع محور الكمية عند النقطة (ب) وعند النقطة (ب) نجد أن منحنى الطلب والمماس الذي يمسه لهما نفس الانحدار، ومن ثم فإن مرونتهما سوف يكون واحداً (نفس الشيء) عند هذه النقطة.

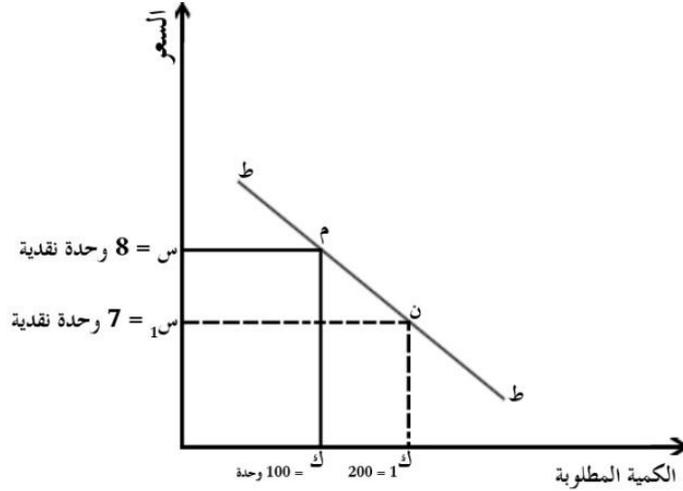
ويمكن تطبيق القاعدة السابقة في قياس المرونة في هذه الحالة، وذلك بإسقاط عامود

من النقطة (ن) على المحور و ب، بحيث يقطع المحور المذكور عند م.

$$\text{ومرونة الطلب عند النقطة ن} = \frac{\text{م ب}}{\text{م و}} .$$

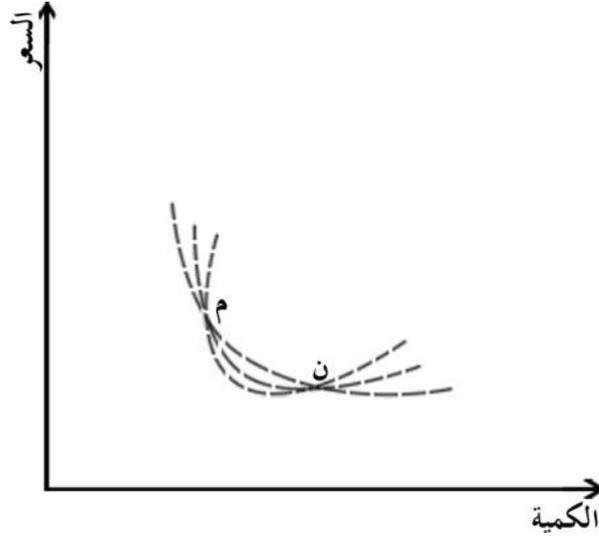
## مرونة القوس

يجب علينا الآن أن نفرق بين المرونة عند نقطة معينة على منحنى الطلب وبين المرونة بين نقطتين على هذا المنحنى أو ما يسمى "بمرونة القوس" ولقد كنا حتى الآن نناقش فكرة المرونة عند نقطة معينة على منحنى الطلب كما توصلنا إلى تعريف أساسي للمرونة، ولقد كنا إلى الآن نناقش المرونة عند نقطة ما. وهذا يجد من مدى تطبيق هذه الفكرة إلا فيما يتعلق بالمنحنيات المتصلة ولكننا لا نحصل في أغلب الأحيان إلا على مدلولات إحصائية تعبر عن بعض الأسعار والكميات. فقد نلاحظ مثلاً أنه عندما يكون السعر لوحده من سلعة معينة مقداره 8 وحدات نقدية فإن الكمية المطلوبة من هذه السلعة تكون 100 وحدة. وعندما يكون سعر الوحدة من السلعة 7 وحدات نقدية فإن الكمية المطلوبة تكون 200 وحدة من السلعة. كما يتضح من الشكل البياني الآتي رقم (15).



شكل رقم (15) ويدل على أنه لا يمكن أن توجد مرونة واحدة بين النقطتين م، ن على منحنى الطلب طط بلهناك مرونتان للطلب عند كل منهما.

والآن علينا أن نسأل ما المرونة إذن في مثل هذه الحالة؟ والإجابة ممكن أن تتضح من الشكل التالي رقم (16) والذي يفسر أنه لا توجد مرونة واحدة، بل أنها تتعدد، فالنقطتان م، ن هما نقطتان تعبران عن مجموعتين من الأسعار والكميات. ومن الواضح أن هناك عدداً لا حصر له من مختلف المنحنيات التي يمكن أن تقع عليها هاتان النقطتان، ولكل منحنى منها مرونة معينة عند النقطة م ومرونة معينة عند النقطة ن تختلف عن مرونة أي منحنى آخر عند نفس هاتين النقطتين.



شكل رقم (16) يدل على مرونة القوس

ومع ذلك فإننا نستطيع في مثل هذه الحالة التوصل إلى مرونة النقطة وذلك عن طريق رسم خط مستقيم يمر بهاتين النقطتين وإيجاد مرونة النقطة التي تتوسط بينهما.

وعلى ذلك يمكن أن نعبر عن هذه المرونة المتوسطة بمعادلة جبرية نسميها معادلة " مرونة القوس "

$$\frac{1^{س-ك}}{1^{س+ك}} \times \frac{1^{ك-ك}}{1^{ك+ك}} = \frac{1^{ك-ك}}{1^{ك+ك}} = \text{قم}$$

وذلك بافتراض أن:

ك: تمثل الكميات المطلوبة من سلعة عند السعر س.

ك<sub>1</sub>: تمثل الكميات المطلوبة من نفس السلعة عند السعر س<sub>1</sub>.

س: تمثل سعر السلعة قبل التغير.

س<sub>1</sub>: تمثل سعر السلعة بعد التغير.

م ق: تمثل مرونة القوس السعرية.

ولاحساب مرونة القوس السعرية بين النقطتين م ، ن في الشكل رقم (15) وبافتراض أننا من النقطة (م) إلى النقطة (ن) فباستخدام المقياس السابق يتبين أن:

$$\frac{1^{س-ك}}{1^{س+ك}} \times \frac{1^{ك-ك}}{1^{ك+ك}} = \text{مرونة القوس قم}$$

$$\frac{7 - 8}{7 + 8} \times \frac{200 - 100}{200 + 100} =$$

$$\frac{15}{1} \times \frac{100 -}{300 +} =$$

$$5 - = \frac{15 -}{3 +} =$$

وهنا يجدر بنا أن نشير إلى أن مرونة الطلب سالبة. والسبب في ذلك لا يحتاج إلى إيضاح، فنحن نعرف أنه في حالة منحنى الطلب. تزداد الكمية المطلوبة عندما يقل السعر، وتنقص الكمية المطلوبة عندما يزداد السعر. ومن ثم فإن التغير النسبي في الكمية ذو علاقة موجبة. والتغير النسبي في السعر ذو علاقة سالبة. ولما كنا قد عرفنا المرونة (مرونة الطلب) بأنها تساوي التغير النسبي في الكمية مقسوماً على التغير النسبي في السعر، فإن المعامل العددي لمرونة منحنى الطلب العادي ذو علاقة سالبة، فإذا كانت المرونة -1 فإنها تسمى بالمرونة المتكافئة أي مرونة الوحدة، وإذا كانت المرونة عددياً أكبر من -1 ولتكن مثلاً كما في المثال السابق -5 كان الطلب كبير المرونة (مرناً)، أما إذا كانت المرونة "عددياً" أقل من -1 ولتكن مثلاً -2/1 كان الطلب قليل المرونة (غير مرناً).

والآن يمكننا إعطاء أمثلة لإمكانية توضيح مشكلة قياس المرونة فمثلاً إذا انخفض سعر أجهزة الراديو من 20 دينار للجهاز إلى 15 دينار وتبع ذلك تمدد الطلب من 1000 إلى 1250 فبناءً على ما تقدم فيمكن حساب مرونة الطلب كالاتي:

$$= \frac{\text{الكمية في النسب بالتغير}}{\text{السعر في النسب بالتغير}} = \frac{15 - 20}{20} \div \frac{1250 - 1000}{1000} \text{ مرونة الطلب السعرية}$$

$$\frac{5}{20} \div \frac{250}{1000} =$$

$$1 =$$

ولابد من ملاحظة أننا نقيس التغير النسبي أو التغير % ففي هذا المثال كان التغير في الكمية مقداره 250 وحدة بالنسبة للطلب الأصلي (قبل التغير) أي 250 في الألف، كما أن التغير في السعر هو 5 دینارات بالنسبة للسعر الأصلي أي -5: 20 =  $\frac{1-}{4}$ . وإذا عكسنا الأرقام وقلنا أن ارتفاع السعر من 15 دینار إلى 20 دینار أدى إلى انكماش الطلب من 1250 إلى 1000 فسيصبح على الفور أن قياس المرونة سيعطي نتيجة غير النتيجة السابقة، إذ أن تغير الكمية في هذه الحالة هو 250 وحدة في كل 1250 وتغير السعر هو خمسة دینارات في كل 15 دینار أي بنسبة الثلث، أي:

$$\frac{20 - 15}{15} \div \frac{1000 - 1250}{1250} = \frac{5 - 250}{15} \div \frac{250}{1250} =$$

$$\therefore \text{المرونة} = \frac{1-}{5} \div \frac{3-}{5} =$$

ولابد للدارس أن يتنبه إلى هذه النقطة الرياضية حتى لا يقع في خطأ عند احتساب المرونة أي لابد من احتساب مقدار التغير في الكمية بالنسبة إلى الكمية الأصلية، ومقدار التغير في السعر بالنسبة إلى السعر الأصلي.

وثمة ملاحظة أخرى، أن التغير في الكمية يسير في اتجاه مضاد للتغير في السعر مما يعنى أن قياس المرونة يعطينا نتيجة سالبة لا نتيجة موجبة... ولكننا نهمل علامة (-) عند القياس النسبي.

هذا وقد يتنبه الدارس وعلى الأخص إذا كان مبتدئاً إلى أن القواعد التي نتبعها في قياس مرونة الطلب حسب ما أوردناه سابقاً قد تسفر عن مفارقات في الاستنتاج، وبصورة خاصة تتضح هذه المفارقات إذا ما حاولنا أن نطابق بين الاستنتاج الذي نصل إليه عن طريق قياس نسبة التغير في الكميات والأسعار، وذلك الذي ترشدنا إليه قاعدة "نفقات المستهلكين"

مثال ذلك أننا نتعرف على الطلب متكافئ المرونة إذا ما كانت نسبة التغير في الكميات إلى نسبة التغير في السعر تساوى الوحدة، وأن نفقات المستهلكين في تلك الحالات التي تتساوى فيها نسبة التغير في الكميات والأسعار لا بد أن تظل ثابتة كما يتضح من الجدول الآتي رقم (5).

وهذا الجدول الذي يبين طلباً متكافئاً المرونة كما نستنتج من مجموع نفقات المستهلكين قد لا يعطينا مرونة تساوى الوحدة في جميع حالات التغير إذا اتبعنا الطريقة التي أوضحناها سابقاً.

جدول رقم (5)

كمية الطلب (ط)	السعر بالدراهم (س)	نفقات المستهلك بالدراهم (ط×س)
100	8	800
160	5	800
200	4	800

800	2	400
800	$1\frac{1}{3}$	600
800	1	800

نجد مثلاً أن مرونة الطلب في حالات تغير الأسعار من ثمانية دراهم إلى خمسة إلى

أربعة ... الخ ستسفر عن القياسات التالية.

$$\frac{8 - 5}{8} \div \frac{100 - 160}{100} 1.6 = \frac{3 - 6}{8} \div \frac{6}{10} =$$

$$\frac{5 - 4}{5} \div \frac{160 - 200}{160} 1.25 = \frac{1 - 1}{5} \div \frac{1}{4} =$$

$$\frac{4 - 2}{4} \div \frac{200 - 400}{200} 2 = \frac{1 - 1}{2} \div 1 =$$

$$\frac{2 - 1.3}{2} \div \frac{400 - 600}{400} 1\frac{1}{2} = \frac{1 - 1}{3} \div \frac{1}{2} =$$

وقد يرى الدارس أيضاً أن قياس المرونة في حالة انخفاض السعر لا يسفر عن نفس

النتيجة في الحالة العكسية - أي ارتفاع السعر بينما المفروض أن تكون المرونة واحدة في

الحالتين. فمثلاً من الجدول السابق نجد أن مرونة الطلب في حالة انخفاض السعر من خمسة

دراهم إلى أربعة دراهم قد أسفرت بطريقة القياس هذه عن الرقم 1.25، بينما لو اتبعنا نفس

الطريقة لقياس المرونة في حالة ارتفاع السعر من أربعة إلى خمسة دراهم لوجدنا أن نسبة التغير

في الكمية إلى نسبة التغير في السعر تساوي:

$$\frac{5 - 4}{4} \div \frac{160 - 200}{200} 0.8 = \frac{1 - 1}{4} \div \frac{1}{5} =$$

وهذه المفارقات الناتجة عن قياس المرونة بالطريقة المبسطة على اعتبار أنها تعبر عن التغير النسبي في الكمية إلى التغير النسبي في السعر سببها - وكما قمنا بشرح ذلك سابقاً- أن المرونة قد تختلف فعلاً في المراحل المختلفة لمنحنى الطلب ، وإذا أردنا قياساً للمرونة فلا بد أن نقيسها عند نقطة معينة لا عند مرحلة لتغير الأسعار والكميات - أي لا بد أن يكون التغير في السعر طفيفاً جداً حتى يكون قياس المرونة أقرب إلى النتيجة الصحيحة، وحتى يكون الاستنتاج الخاص بنفقات المستهلكين صحيحاً، ولعل الجدول التالي رقم (6) يوضح ذلك:

جدول رقم ( 6 )

الطلب	السعر بالدراهم	نفقات المستهلكين بالدراهم
100	100	10000
101	99	9999
102	98	9996
103	97	9991
104	96	9984
105	95	9975

ففي هذا الجدول نجد أن قياس المرونة بالطريقة التي تعلمناها يدل على أن الطلب متكافئ المرونة ، حيث أن نسبة التغير في الكمية (في جميع الحالات) إلى نسبة التغير في السعر تساوى الواحد الصحيح. ولكننا نجد مثلاً أن نفقات المستهلكين قد نقصت بمقدار

25 درهماً عندما انخفض السعر من مائة درهم إلى خمسة وتسعين. أما إذا نظرنا إلى التغيير الطفيف في السعر من مائة درهم إلى تسع وتسعين فسوف نجد أن نفقات المستهلكين تظل ثابتة إذ أنها نقصت في هذا المثال بمقدار درهم واحد فقط.

هذا ولتجنب الوقوع في أخطاء قياسية عند احتساب نسبة التغيير في الكميات والأسعار نقترح على الدارس الذي لا يستخدم رياضيات التفاضل والتكامل إما أن يقيس التغيير الذي طرأ على الكمية الأكبر ، وإما بالنسبة إلى مجموع الكميتين (الكمية الأصلية والكمية بعد التغيير) وأن يتبع نفس الطريقة بالنسبة للأسعار. ومثل هذه الطريقة تمكن الدارس من "التغلب" على المفارقات التي قد تبدو له وبخاصة بالنسبة للطلب متكافئ المرونة ، وقد نقول وكما فصلنا من قبل أن هذه الطريقة تعطينا "متوسط" المرونة أو مرونة "القوس". فمثلاً عند احتساب مرونة الطلب في حالة التغيرات الآتية في الجدول رقم (7)

جدول رقم (7) يبين الكميات المطلوبة وأسعارها ونفقات المستهلكين

الطلب	السعر	نفقات المستهلكين
100	8	800
160	5	800
200	4	800

وطالما أننا لا نقيس المرونة عند نقطة معينة خلال مرحلة من تغيير الأسعار والكميات (بين الأسعار 8،5،4) فيمكننا احتساب مرونة الطلب كالاتي سواء في حالة ارتفاع أو انخفاض السعر.

$$= -0.625 \text{ مرونة} = \frac{100 - 160}{100} \div \frac{8 - 5}{5} \text{ (بين السعرين 8، 5).}$$

$$= -0.8 \text{ أو} = \frac{160 - 200}{200} \div \frac{5 - 4}{4} \text{ (بين السعرين 5، 4).}$$

أو = ثانية بطريقة:

$$= \frac{3 - 60}{13} \div \frac{8 - 5}{5 + 8} = -1 \text{ مرونة} = \frac{100 - 160}{160 + 100}$$

العوامل التي تؤثر في مرونة الطلب السعرية:

أولاً: مرونة الإحلال: **Elasticity of substitution** (سهولة إحلال السلعة بسلعة أخرى)

من أهم العوامل التي تجعل الطلب على السلعة ما أكثر مرونة من الطلب على غيرها من السلع بإمكان الاستعاضة عنها بسلع أخرى. فإذا كان من اليسير الاستعاضة عن سلعة بأخرى فإن المستهلك يميل عادة إلى تقليل من الكمية التي يشتريها من السلعة التي ارتفع سعرها ويزيد من استهلاكه للسلعة الأخرى البديلة لها، وتسمى هذه السلعة البديلة بالسلع المتنافسة في الطلب، وقد تكون بديلاً تاماً لسلعة أخرى بمعنى أن المستهلك لا يجد فرقاً كبيراً في الإشباع بين سلعة وبديلتها (عدا اعتبارات التعدد وأثر الإعلان) مثال ذلك الأنواع المختلفة من السجائر، أو اللحم الضأن واللحم البقري، أو الحرير الطبيعي والحرير الصناعي. كذلك قد تعتبر بعض السلع بدرجة أو أخرى بديلة لسلع لا تماثلها تماماً، فقد يستعاض عن اللحم بالطيور أو الأسماك. كما قد يستعاض عن السينما بالمرح كوسيلة للترفيه، أو تتخذ ملابس الألياف الصناعية كبديل للملابس القطنية، أو القهوة كبديل للشاي.

أما إذا كان من العسير إحلال سلعة محل أخرى فلاحتمال كبير أن يكون الطلب عليها قليل ففي المدن التي لا يوجد فيها سوى وسيلة واحدة للنقل كالأتوبيس مثلاً نجد أن الطلب على خدمات النقل يكون أقل مرونة عنه في المدن التي تتعدد فيها وسائل النقل. وكذلك لو ارتفعت تكاليف إرسال الخطابات بالبريد مثلاً ، فقد يلجأ البعض إلى استخدام البرقيات أو المكالمات التليفونية لقضاء أغراضهم، ولكن هاتين الوسيلتين لا تعتبران بديلاً معقولاً لخطابات البريد. وعليه فهناك احتمال كبير أن يقل استخدام المكالمات البريدية إذا ارتفعت تكاليفها (على الأقل ستنقص مثلاً بطاقات المعايدات نقصاً كبيراً).

#### ثانياً: الطابع الاستهلاكي للسلعة:

يقصد بذلك ما يشار إليه عادة من أن بعض السلع تعتبر أساسية ومن ثم يكون الطلب عليها قليل المرونة ، بينما البعض الآخر يعتبر كماليا وبالتالي يكون طلبها أكثر ميلاً إلى المرونة، ولاشك أن مسألة الإحلال أو الاستعاضة قريبة الاتصال بفكرة تقدير المستهلك لسلعة ما ، فالسلع الأساسية في معناها الأصلي هي تلك السلع التي لا يستطيع المستهلك أن يستغنى عنها لأنه لا يجد لها بديلاً ، أما السلع الكمالية فإن المستهلك يستطيع الاستغناء عنها والانصراف إلى سلع أخرى.

وثمة نقطة جديرة بالملاحظة وهي أن أهمية السلعة أو عدم أهميتها بالنسبة للمستهلكين - أى كونها أساسية أو كمالية - تدخل فيها اعتبارات العادات والتقاليد أكثر مما تدخل خصائص السلع ذاتها. فقد يرى البعض أن السجائر سلعة كمالية لأنها لا تفيد الصحة في شيء - بينما يعتبرها البعض الآخر سلعة أساسية لأنهم مدمنون على التدخين.

وقد تكون المادة الغذائية الأساسية في بلد ما كمالية في بلد آخر (خبز القمح وخبز الشعير وخبز الذرة في بلادنا، والأرز في بعض الدول الآسيوية والبطاطا في بعض الدول الأوروبية). كذلك قد تكون السلعة أو الخدمة أساسية بالنسبة للبعض وكمالية بالنسبة للبعض الآخر طبقاً لمستواهم الدخل أو حاجتهم إلى السلعة في حياتهم اليومية. فمثلاً قد يرى شخص متوسط الدخل أن الهاتف خدمة كمالية يمكن أن يستغنى عنها إذا ما ارتفع سعرها، بينما قد يعتبر الفرد الميسور أن الهاتف أساسي بالنسبة لحياته اليومية، كما قد يعتبره كذلك الطبيب في عيادته أو منزله ، والمحامي في مكتبه.

#### ثالثاً: تعدد استعمالات السلعة:

نجد بصفة عامة أن السلعة أو الخدمة التي تتعدد أوجه استخدامها تتمتع عادة بطلب مرن، حيث يؤدي انخفاض ثمنها إلى مستويات معينة إلى إمكان استخدامها في نواح جديدة لم تكن ميسرة في مستويات السعر العالي، فالكهرباء مثلاً تستخدم في الإنارة، والتدفئة، والطهي، وكقوة محرك، وبديهي أن ارتفاع سعرها يقصر استعمالها على حاجة أساسية كالإنارة بينما انخفاض السعر انخفاضاً كافياً قد يخلق لها " سوقاً جديدة " نتيجة إقبال عدد كبير من المستهلكين على استخدام الكهرباء في التدفئة أو الطهي - وهذا بالإضافة إلى زيادة استهلاك الإنارة نتيجة انخفاض السعر.

أما إذا لم تتعدد أوجه استخدام السلعة فإن الطلب عليها يميل إلى أن يكون قليل المرونة. فبعض الأدوية الخاصة بأمراض معينة لا توجد لها أوجه استعمال أخرى، وعليه فإن

انخفاض سعرها لن يؤدي إلى زيادة الكميات المشتراة منها إلا في حدود إقبال المستهلكين  
جدد على شرائها ممن لم يكن في مقدورهم استهلاكها في حالة ارتفاع ثمنها.

#### رابعاً: النسبة الإنفاقية للسلعة:

ويقصد بذلك مقدار ما ينفقه المستهلك على السلعة من دخله الإجمالي فلو أن مقدار ما ينفقه المستهلك على سلعة ما يمثل جزءاً كبيراً نسبياً من دخله - أما لارتفاع سعرها أو لأنه يستهلك منها كميات كبيرة - فإن الطلب على هذه السلعة (بالنسبة لهذا المستهلك ومن هم في نفس ظروفه) يميل إلى المرونة. أما إذا كان ما ينفقه المستهلك على السلعة يمثل قدرًا ضئيلاً نسبياً من مجموع إنفاقه فإن الطلب عليها يكون قليل المرونة. فالطلب على ملح الطعام، أو الصحف اليومية لن يتأثر كثيراً إذا ما ارتفع أو انخفض سعرها. لأن نسبة ما ينفق على هذه السلع من دخل المستهلك العادي يعتبر قدراً بسيطاً من مجموع دخله. فارتفاع سعر الملح (ملح الطعام) إلى الضعف لن يؤثر على إنفاق المستهلك على هاتين السلعتين شهرياً إلا بضعة دراهم، مما يجعل احتمال انكماش الطلب عليها بعيداً. ولا بد أن نلاحظ هنا أنه ليس في استطاعتنا صياغة قاعدة عامة بالنسبة لسلعة أو أخرى. بل لابد من أخذ ظروفها الاستهلاكية في الاعتبار. فالملاح قد يعتبر سلعة ذات طلب قليل المرونة نظراً لضآلة إنفاق المستهلك العادي، بيد أن ارتفاع سعر الملح قد يؤثر تأثيراً كبيراً على الكميات المستخدمة منه في المصانع أو المعامل الكيميائية التي تستخدم منه كميات كبيرة فيما تقوم به من نشاط إنتاجي.

#### أهمية دراسة مرونة الطلب:

تعتبر مرونة الطلب من أحد المؤشرات التي يمكن الاهتداء بها في كيفية زيادة العائد الكلي من مبيعات المنتجين فعندما يكون الطلب مرناً فزيادة العائد تأتي عندما ينخفض

السعر وتزيد الكمية المطلوبة. والدليل على ذلك إذا كان سعر الوحدة من سلعة ما هي 7 دينارات وكانت الكمية المباعة عندئذ = 150 وحدة. فإذا انخفض السعر إلى 6 دينارات فإن الكمية المباعة تزيد إلى 200 وحدة.

$$\text{العائد} = \text{الكمية} \times \text{السعر} = \text{ك} \times \text{س}.$$

$$\text{وفي الحالة الأولى} = 150 \times 7 = 1050 \text{ ديناراً.}$$

$$\text{وفي الحالة الثانية} = 200 \times 6 = 1200 \text{ ديناراً.}$$

وهو في الحالة الثانية تزداد نسبة أكبر من السعر ، وعلى عكس الحال عندما يكون الطلب على سلعة ما غير مرن فإن رفع السعر ونقص الكمية المطلوبة يؤدي إلى زيادة العائد. ومن هنا يمكن القول أنها تفيد في رسم السياسة السعرية للسلع المنتجة. وبالمثل إذا ما فكرت هيئة البريد أو هيئة الاتصالات الهاتفية إلى تخفيض سعر طوابع البريد والمكالمات الهاتفية فلا بد من أن تفكر هذه الهيئات في مرونة الطلب على هذه الأشياء، فكلما كان الطلب مرناً على هذه الأشياء كما أدى هذا التخفيض إلى زيادة الإيرادات. ولكن إذا كان الطلب على هذه الأشياء غير مرناً كانت نتيجة التخفيض نقص الإيرادات المتحصلة.

وبالمثل إذا ما فكرت الدولة في زيادة الضريبة على سلعة ما فإنه يهملها أن تدرس الطلب المتوقع على هذه السلعة نتيجة لارتفاع السعر ، الذي قد ينشأ عن زيادة الضريبة، فكلما كانت مرونة الطلب على السلعة كبيرة قل البيع لارتفاع السعر، وقلت حصيلة الضريبة والعكس صحيح. وتتضمن أهمية مرونة الطلب أيضاً في السياسة التصديرية حيث يمكن للدولة أن ترفع أسعار صادراتها للخارج إذا كان طلبها قليل المرونة وتكون حصيلتها حينذاك

من العملة الأجنبية كبيرة ، وعليها أن تخفض في حالة الطلب كبير المرونة ، لأن خفض السعر سيعنى تمداً كبيراً في الطلب العالمي وبالتالي زيادة في حصيللة الدولة من العملات الأجنبية.

وهكذا نجد أن دراسة مرونة الطلب ترشد الهيئات والحكومات ورجال الأعمال وغيرهم من الطوائف ، إلى أفضل سياسة تحقق منفعتهم.

### ثانياً: المرونة الدخلية للطلب: Income elasticity of demand

المرونة الدخلية للطلب مقياس يوضح مدى استجابة الكمية المشتراة أو المطلوبة من سلعة معينة للتغير نتيجة للتغيرات التي تطرأ على دخول المستهلكين. أو هي التغير النسبي في الإنفاق على سلعة ما منسوباً إلى التغير النسبي في دخل المستهلك، كما توضحها المعادلة التالية:

$$\frac{\frac{\Delta K}{K}}{\frac{\Delta D}{D}} = \frac{\text{المطلوبة الكمية في النسبي التغير}}{\text{السعر في النسبي التغير}} = \frac{D}{K} \times \frac{\Delta K}{\Delta D} =$$

والمرونة الدخلية تكون موجبة للسلع العادية (+) وهي تلك السلع التي تؤدي زيادة دخل المستهلك إلى زيادة الكميات المطلوبة منها وذلك في الظروف العادية وتكون سالبة في السلع الدنيا (الناقصة) وهي السلع التي يؤدي ازدياد دخل المستهلك إلى نقص الكمية المطلوبة منها، مثل تحول المستهلكين في الدول ذات مستوى الدخل المرتفع من استهلاك

البطاطا والأرز إلى استهلاك اللحوم ، وبدا تصبح البطاطا والأرز سلعا دنيا للمستهلكين في هذه الدول.

ومن هنا يتضح أن إشارة معامل المرونة الدخلية مهمة في تحديد نوع السلعة ويمكن توضيح كيفية قياس معامل المرونة الدخلية كما يلي:

إذا كان دخل المستهلك الشهري 120 دينار وكانت الكمية المستهلكة من العنب في الشهر 12 كجم ، فإذا زاد دخل المستهلك إلى 150 دينار فأصبحت الكمية المستهلكة من العنب 18 كجم ، فكيف تحسب المرونة الدخلية وما هي نوع السلعة.

$$\frac{\Delta K}{K} \times \frac{D}{\Delta D} = 2 = \frac{120}{12} \times \frac{12 - 18}{120 - 150} =$$

وهذا يعنى أن السلعة من السلع العادية (الإشارة لمعامل المرونة موجبة) وأن كل زيادة قدرها 1% في دخل المستهلك تؤدي إلى زيادة مقدارها 2% في الكمية المستهلكة. ويمكن استخدام مرونة الدخل للطلب في تقدير الزيادة في الاستهلاك من مختلف السلع في السنوات القادمة نتيجة تنفيذ خطط التنمية الاقتصادية والاجتماعية، وبالتالي ازدياد دخول المستهلكين، وذلك باستخدام المعادلة التالية:

$$\left[ \frac{D - D^D}{D} + 1 \right] \frac{K^T}{K} = \frac{K^T}{K}$$

حيث:

ك<sup>ط</sup> = مقدار المطلوب الاستهلاكي الفردي في السنة (ت).

ك<sup>ط</sup> = مقدار المطلوب الاستهلاكي الفردي في سنة الأساس (.) .

ت = الدخل الفردي الحقيقي المقدر في السنة (ت).

د = الدخل الفردي الحقيقي في سنة الأساس (.) .

م د = مرونة الدخل للطلب على السلعة موضع الاعتبار، وذلك بافتراض ثبات العوامل الأخرى التي تؤثر على الاستهلاك و هي سعر السلعة موضع الاعتبار، واسعار السلع البديلة والمكملة، ومختلف التراكيب الاقتصادية والاجتماعية التي تؤثر على الذواق المستهلكين. هذا ويمكن تقدير الدخل الفردي الحقيقي في السنوات المقبلة باستخدام النموذج

التالي:

$$ت^د = د (1 + ع)^ن$$

حيث أن:

ت<sup>د</sup> = الدخل الفردي الحقيقي المقدر في السنة (ت).

د = الدخل الفردي الحقيقي في السنة الأساس (.) .

ع = المعدل السنوي للنمو في الدخل الفردي الحقيقي.

ن = عدد السنوات المحصورة بين السنة (ت) وسنة الأساس (.) .

وتعتبر الدراسات الخاصة بمرونة الطلب الدخلية لمختلف السلع الغذائية وغير الغذائية من أهم الدراسات لاقتصادية التي تعنى بها الدول النامية لما لها من أهمية قصوى في تحديد كيفية توزيع المستهلكين لما يطرأ على دخولهم من ازدياد نتيجة تنفيذ مختلف خطط التنمية الاقتصادية في الدول. وتقسم السلع وفقاً لقيم مرونتها الدخلية إلى سلع كمالية ، وهى السلع التي تتجاوز قيم مرونتها الدخلية الواحد الصحيح ، وهذا يعنى أن ازدياد دخول المستهلكين بمقدار 10% يصاحبه زيادة في الإنفاق على هذه السلع بنسبة تزيد عن 10%. وإلى سلع ضرورية ، وهى السلع التي تقل مرونتها الدخلية عن الواحد الصحيح وهذا يعنى أن ازدياد دخول المستهلكين بمقدار 10% يصاحبه زيادة في الإنفاق على مثل هذه السلع بنسبة تقل عن 10%. أما السلع الدنيا فهي السلع التي تقل مرونتها الدخلية عن الصفر، وهذا يعنى أن الإنفاق على مثل هذه السلع ينخفض بازدياد دخول المستهلكين كما هو الحال بالنسبة للبطاطا والأرز على سبيل المثال.

### ثالثاً: مرونة الطلب التقاطعية (العبرية) Cross elasticity of demand :

تبين المرونة العبرية للطلب تأثير التغير في سعر سلعة معينة على الكمية المستهلكة من سلعة أخرى. أي هي مقياس يبين مدى تقارب السلع. فإذا اقترضا أن هاتين السلعتين هما السلعة (أ) والسلعة (ب). فإن المرونة العبرية (م ع):

$$= \frac{\left( \frac{\Delta ك}{ك} \right) (أ)}{\left( \frac{\Delta س}{س} \right) (ب) عم}$$

حيث أن  $\frac{\Delta K}{K} =$  التغير النسبي في كمية السلعة (أ).

$\frac{\Delta S}{S} =$  (ب) التغير النسبي في سعر السلعة.

والمرونة العبورية موجبة الإشارة، إذا كانت العلاقة الاستهلاكية السلعية استبدالية مثل: اللحوم والدواجن أو البن والشاي وتكون المرونة العبورية سالبة الإشارة إذا كانت العلاقة الاستهلاكية تكاملية مثل السكر والشاي أو فرشاة الأسنان ومعجون الأسنان، وصفر إذا كانت العلاقة الاستهلاكية مستقلة مثل الجبن ولحم الدواجن.



## الفصل الثامن

توازن المستهلك باستخدام نظرية  
المنفعة الحدية ومنحنيات السواء.

### تحليل المنفعة: Utility

سنتناول في هذا الفصل دراسة تلك القرارات التي يتخذها الفرد فيما يتعلق بنشاطه الاستهلاكي والتي تحكم بالتالي عملية الاستهلاك، وذلك بقصد البحث عن قواعد ترشيد عملية الاستهلاك، بالإضافة إلى الكشف عن القواعد التي تحكم توازن المستهلك وهو يقوم بإنفاق دخله على مجموعات السلع والخدمات المختلفة بما يتفق وإشباع حاجاته المتعددة. ومن ذلك يتضح أن مبعث الطلب (طلب المستهلك) على السلع والخدمات هو وجود الحاجات. ولهذا لا بد لنا من تحديد ماذا نعني بكلمة الحاجة؟ وما هو الهدف من عملية الاستهلاك؟.

### المنفعة والمنفعة الحدية والمنفعة الكلية:

وتعرف الحاجة عادة بأنها الشعور النفسي بالحرمان الذي يدفع الفرد إلى السعي للحصول على السلع والخدمات بهدف استخدامها أو استهلاكها الأمر الذي يؤدي إلى تناقص هذا الشعور بالحرمان بمجرد استخدام أو استهلاك هذه السلع والخدمات. ويستمر هذا التناقص، أي تزداد درجة إشباع الحاجة بازدياد عدد الوحدات المستهلكة من السلعة أو الخدمة حتى ينعدم ذلك الشعور بالحرمان تماماً، وبعبارة أخرى

يصل الفرد إلى مرحلة الإشباع الكامل والتي عندها ينعدم الشعور النفسي بالحرمان، وبالتالي لا تصبح لديه حاجة للحصول على السلعة أو الخدمة ويمكن تعريف الإشباع الكامل بأنه ذلك المستوى من الإشباع الذي عنده إذا زاد المستهلك من وحدات السلعة التي يستهلكها فإن منفعته الكلية Total utility لا تزيد.

عليه يمكننا القول أن الفرد يسعى للحصول على السلع والخدمات تحت دافع الشعور النفسي بالحاجة إليها، وتسمى تلك الصفة التي تتصف بها السلعة أو الخدمة والتي تجعلها بالتالي قادرة على إشباع حاجات الإنسان "بالمنفعة". إذن المنفعة هي قدرة الشيء "سلعة أو خدمة" لإشباع الحاجة. فهي إذن صفة إشباع الحاجات التي يتضمنها الاستهلاك، وتتصف المنفعة أيضاً بأنها شخصية حيث يختلف مداها حسب طبيعة الشخص المستفيد، فالسجائر مثلاً لها منفعة بالنسبة للشخص المدخن، إلا أنها تضيف أي منفعة للشخص غير المدخن، كما أن المنفعة لا يمكن قياسها بصورة مطلقة طالما أنها شخصية، فلا يمكن أن نقول أن وحدة البرتقال يمكن أن تضيف كمية معينة من المنفعة لكل الأفراد بدرجة متساوية وذلك يرجع إلى اختلاف الرغبة في استهلاك البرتقال.

وعلى ما تقدم ينحصر هدف الاستهلاك في الحصول على المنفعة التي تعود على المستهلك بمجرد استخدام أو استهلاك السلعة أو الخدمة التي يشعر بالحاجة إليها. هذه المنفعة تتناقض كلما تقدم المستهلك في استهلاكه للسلعة أو الخدمة وذلك تمثيلاً مع حقيقة تناقض الشعور بالحرمان كلما تقدم المستهلك في استهلاكه وهنا يمكننا القول بأنه كلما تقدم المستهلك في استهلاكه للسلعة أو الخدمة فإنه يزيد من المنفعة التي

يُحصل عليها، إلا أن مقدار الزيادة التي يحصل عليها من استهلاك كل وحدة إضافية منها يكون أقل من المنفعة التي تعود عليه من سابقتها، ويستمر ذلك التناقص حتى تنعدم المنفعة "الوحدة الإضافية" من السلعة أو الخدمة عند مرحلة الإشباع الكامل، والتي لا يسعى عندها للحصول على وحدات إضافية لعدم شعوره بالحاجة إليها.

وقد عرفت هذه الظاهرة في علم الاقتصاد بظاهرة تناقص المنفعة الحدية *Law of diminishing marginal utility* ومؤداها أنه كلما زاد الفرد عدد الوحدات التي يستهلكها من السلعة أو الخدمة فإن المنفعة التي يحصل عليها من استهلاكه للوحدة الأخيرة من تلك السلعة أو الخدمة تظل تتناقص حتى تنعدم.

وهنا لا بد لنا من التفرقة بين المنفعة الكلية للمستهلك أي إجمالي المنفعة التي يحصل عليها المستهلك من استهلاك جميع الوحدات التي يستهلكها وبين المنفعة الحدية *marginal utility* والتي يقصد بها المنفعة التي يحصل عليها المستهلك من استهلاكه الوحدة الأخيرة من كمية ما من السلعة أو الخدمة. وبعبارة أخرى فإن المنفعة الكلية تشمل مجموع المنفعة التي يحصل عليها المستهلك من جميع الوحدات التي استهلكها.

والمقصود بالمنفعة الحدية للسلعة أو الخدمة هو منفعة الوحدة الأخيرة منها، وعليه فإنه تقدم المستهلك في استهلاكه للسلعة أو الخدمة زادت المنفعة الكلية التي يحصل عليها ولمن مقدار الزيادة يتناقص كلما زاد المستهلك وحدة إضافية نظرا لتناقص المنفعة الحدية والتي يمكن تعريفها "بأنها الزيادة في المنفعة الكلية الناشئة عن زيادة استهلاك السلعة بوحدة واحدة فقط".

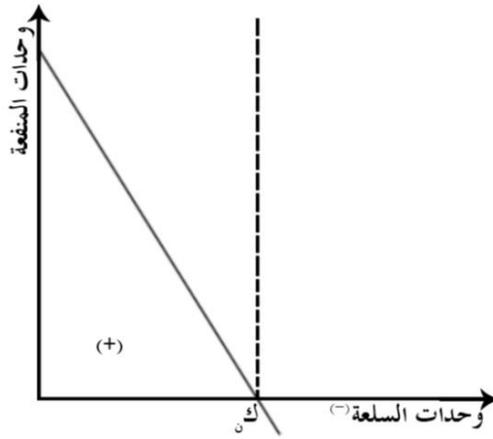
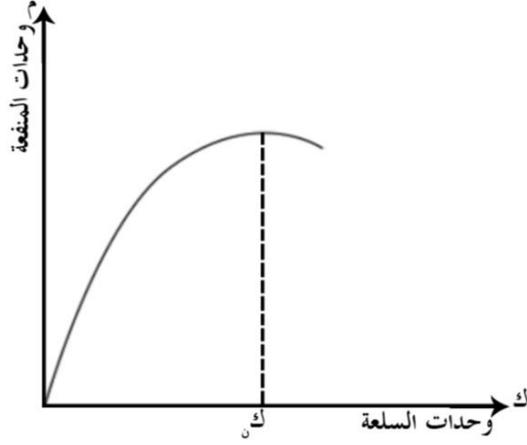
ويوضح الجدول التالي (8) تزايد المنفعة الكلية وتناقص المنفعة الحدية كلما تقدم المستهلك في استهلاكه لوحدة السلعة.

جدول رقم ( 8 )

الوحدات المستهلكة	المنفعة الكلية	المنفعة الحدية
صفر	صفر	صفر
1	10	10
2	18	8
3	24	6
4	28	4
5	30	2
6	30	صفر

يلاحظ من الجدول رقم (8) أن المستهلك عندما استهلك الوحدة الأولى من السلعة كانت المنفعة الكلية التي عادت إليه تمثل 10 وحدات منفعة، والمنفعة الحدية التي عادت إليه من استخدامه نفس الوحدة الأولى كان أيضا 10 وحدات منفعة. وعندما تقدم المستهلك لاستهلاك وحدتين من السلعة كانت المنفعة الكلية التي عادت إليه 18 وحدة منفعة، في نفس الوقت كانت المنفعة الحدية للوحدة الثانية 8 وحدة منفعة وهكذا نجد أن المستهلك عندما تقدم في استهلاكه 6 وحدات من السلعة كانت المنفعة الكلية التي عادت إليه 30 وحدة منفعة، وأصبحت المنفعة الحدية = صفراً (أنتفت المنفعة) ونلاحظ أن تزايد المنفعة الكلية التي يحصل عليها المستهلك كلما زاد عدد الوحدات المستهلكة - تزايد بمعدلات متناقصة وذلك نظرا لتناقص المنفعة الحدية.

كما يمكننا ذلك بيانيا على النحو التالي شكل رقم (17):



شكل رقم (17) العلاقة بين المنفعة الكلية و الحدية

ويلاحظ أن المنفعة الكلية تزيد عندما تكون المنفعة الحدية موجبة ثم تصل أقصاها عندما تكون المنفعة الحدية صفراً. وتنقص عندما تكون المنفعة الحدية سالبة. وقد لا تكون المنفعة الحدية لبعض السلع سالبة إلا أنها تقترب من الصفر وفي هذه الحالة تستمر المنفعة الكلية بالزيادة و لكن بمعدلات بطيئة.

وتعرف المنفعة الحدية: بأنها ميل منحني المنفعة الكلية.

$$\frac{\text{الكلية المنفعة في التغير}}{\text{المستهلكة السلعة وحادتها في التغير}} = \text{أو}$$

فإذا رمزنا لوحدة السلعة المستهلكة بالرمز (ك).

ولوحدة المنفعة الكلية بالرمز (م).

$$\frac{\Delta م}{\Delta ك} = \text{الحدية المنفعة فإن}$$

ودعنا نعيد التذكير بأن الميل يمثل معدل تغير الدالة، ومن ثم فإن الفكرة القائلة بأن المنفعة الكلية لها ميل متناقض يتفق مع فكرة الحدية المتناقصة، إذ أن المنفعة الحدية هي عبارة عن التغير في المنفعة الكلية بالنسبة لتغير صغير في الكمية المستهلكة. ويوضح الشكل رقم (17) دالة المنفعة الكلية النموذجية، ودالة المنفعة الحدية المقابلة لها.

ونحن نرى بأن المنفعة الكلية تتزايد حتى إذا كانت المنفعة الإضافية المستمدة من الوحدات المتزايدة المستهلكة (المنفعة الحدية) تتناقص كلما اتجه الاستهلاك إلى (ك ن). وهكذا طالما أن المنفعة الحدية موجبة حتى وإن كانت متناقصة فإن المنفعة الكلية تتزايد ولكن بمعدل متناقص. وعند (ك ن) حيث المنفعة الحدية تساوي صفر، فإن المنفعة الكلية تبلغ حدها الأقصى. وفيما بعد (ك ن) فإن المنفعة الحدية تكون سالبة، ويعني هذا أن الإشباع الكلي للفرد يأخذ في التناقص كما هو موضح في الشكل رقم (17) المشار إليه سابقاً.



## توازن المستهلك في ضوء نظرية المنفعة الحدية:

طبيعي أن المستهلك يحصل على عدد وحدات السلعة أو الخدمة نظير سعر معين يدفع للبائع. وبافتراض أن سعر الوحدة من هذه السلعة أو الخدمة هو درهم واحد، كما أن ما يمثله هذا الدرهم من منفعة بالنسبة للمستهلك هو وحدتان فقط من وحدات المنفعة. وإذا رجعنا إلى الجدول السابق رقم (8) من الطبيعي أن يتوقف المستهلك عن شراء السلعة عند الوحدة الخامسة لأن ما يعود عليه من منفعة باستهلاك هذه الوحدة يعادل ما يضحى به من منفعة في سبيل الحصول عليها عن طريق دفع ثمنها. في هذه الحالة تسمى منفعة الوحدة الخامسة بالمنفعة الحدية المكتسبة للكمية التي استهلكها المستهلك حيث أن الوحدة الخامسة هي الوحدة الأخيرة التي لا يجوز للمستهلك تجاوزها حيث تقل المنفعة التي يضحى بها (ينفقها) ممثلة في منفعة النقود.

كما يسمى مجموع وحدات المنفعة التي حصل عليها المستهلك باستهلاك جميع الوحدات التي اشتراها وهي الوحدات من الأولى إلى الخامسة، بالمنفعة الكلية المكتسبة للمستهلك وقدرها في هذا المثال 30 وحدة منفعة كما في جدول رقم (9).

جدول رقم (9) المنفعة التي يحصل عليها المستهلك و المضحى بها في شراء وحدات متتالية من السلعة

المنفعة التي يحصل عليها المستهلك (المفقودة)		المنفعة التي يحصل عليها المستهلك (المكتسبة)		الوحدات المستهلكة من السلعة
الحدية وحدة	الكلية وحدة	الحدية وحدة	الكلية وحدة	
صفر	صفر	صفر	صفر	صفر
2	2	10	10	1
2	4	8	18	2
2	6	6	24	3
2	8	4	28	4
(2)	10	(2)	30	5
2	12	صفر	30	6

ويلاحظ من الجدول أن المستهلك يتوقف عند الوحدة الخامسة عندما تعادلت المنفعة الحدية المكتسبة مع المنفعة الحدية المضحى بها = 2، لكن يواجه المستهلك في الحياة العملية العديد من السلع والخدمات التي يحتاج إليها، ولكن موارده المحدودة المثلة في دخله، لا تمكنه من الحصول على كل ما يريد. وبعبارة أخرى نجد أن المستهلك مطالب بتوزيع دخله المحدود على العديد من السلع والخدمات بهدف إشباع حاجاته المختلفة والمتعددة وعليه تصبح المشكلة هي: كيف يوزع المستهلك دخله المحدود هذا بين تلك السلع والخدمات المختلفة؟

تلعب فكرة السلوك الرشيد في هذا الصدد دوراً أساسياً حيث يفترض الاقتصاديون أن المستهلك يفكر تفكيراً منطقياً قبل اتخاذه لأية قرارات فيما يتعلق بإنفاق دخله.

ووفقاً لتحليل المنفعة فإن المستهلك في اتخاذه لهذه القرارات إنما يستهدف الحصول على أكبر منفعة ممكنة من دخله المحدود. وعليه فإن توزيع المستهلك لدخله المحدود بين السلع والخدمات المختلفة لابد وأن يراعى فيه تحقيق هذا الهدف، وقد خلص الفكر الاقتصادي التقليدي بناء على تحليل المنفعة إلى أن المستهلك يحقق أكبر منفعة ممكنة من إنفاق دخله المحدود إذا كانت المنفعة التي تعود عليه من آخر درهم في كل أوجه الإنفاق المختلفة متساوية ، وبعبارة أخرى فإن المستهلك يحقق أكبر منفعة من دخله المحدود بإنفاقه على السلع المختلفة إذا كانت المنفعة التي تعود عليه من الدرهم الأخير الذي ينفقه على السلعة (أ) مثلاً تساوى التي تعود عليه من الدرهم الأخير الذي ينفقه على السلعة (ب) ... وهكذا. إذ أنه مع هذا الوضع لا تصبح للمستهلك أية مصلحة من تحويل جزء من إنفاقه على إحدى السلع إلى الإنفاق على سلعة أخرى حيث تظل المنفعة الكلية التي يحصل عليها من إنفاقه لدخله على هذه السلع جميعاً كما هي دون تغير. وعليه يقال في هذه الحالة أن المستهلك في حالة توازن في توزيع دخله بين السلع والخدمات المختلفة.

وعند تحليل التوازن من استهلاك السلع لابد من الأخذ في الاعتبار بقاء العوامل المؤثرة في الكمية المستهلكة على ما هي عليها *Ceteris paribus* وهذه العوامل هي ثبات أسعار السلع البديلة والمكملة ، وثبات أذواق المستهلكين، وثبات دخول المستهلكين كما أنه عند تحليل التوازن لا يعتبر مسألة قياس المنافع الحدية للسلع دقيقاً إلا عند المقارنة بين كل سلعة وغيرها من السلع، ولذا لابد من معرفة ما هي السلع المطلوبة؟ وما هو التفضيل السلعي؟ وما هي كمية العمل المبذولة لإنتاج تلك السلع؟

والآن نفترض أن المنفعة التي تعود على المستهلك من الدرهم الأخير الذي ينفقه على السلع المختلفة ليست متساوية، في هذه الحالة لا يمكن القول بأن المستهلك في وضع التوازن في إنفاقه لدخله بين السلع المختلفة الذي يحقق له أكبر منفعة ممكنة ذلك أنه يستطيع بنقله درهماً من وجه الإنفاق الذي يعود عليه منه بمنفعة حدية أقل إلى وجه إنفاق آخر يعود عليه فيه الدرهم الأخير (المنفعة الحدية) بمنفعة أكبر أن يزيد من المنفعة الكلية التي يحصل عليها من إنفاق دخله.

ويستمر المستهلك في هذه العملية حتى يصل إلى وضع تتساوى فيه المنفعة الحدية للإنفاق على السلع والخدمات المختلفة، ويسمى هذا الشرط أي تساوى المنفعة الحدية للإنفاق على السلع والخدمات المختلفة، "بشرط توازن المستهلك".

وبعبارة أخرى يمكننا القول بأن المستهلك يمكن أن يحقق أقصى إشباع من شرائه السلع والخدمات التي يحتاجها لو أن المنفعة الحدية لما يشتريه من السلعة الأولى مقسوما على سعرها يساوى المنفعة الحدية لما يشتريه من السلعة الثانية مقسوما على سعرها، يساوى المنفعة الحدية لما يشتريه من السلعة الثالثة مقسوما على سعرها... وهكذا.

وهذه القاعدة يمكن التعبير عنها رياضياً كما يلي:

$$\frac{م_1}{س_1} = \frac{م_2}{س_2} = \frac{م_3}{س_3} = \dots = \frac{م_n}{س_n}$$

حيث أن:

م<sub>1</sub> = المنفعة الحدية الأولى. س<sub>1</sub> = سعر الوحدة من السلعة الأولى.

م ح 2 = المنفعة الحدية للسلعة الثانية. س 2 = سعر الوحدة من السلعة الثانية.

م ح ن = المنفعة الحدية للسلعة الأخيرة. س ن = سعر الوحدة من السلعة الأخيرة.

إلا أن المستهلك لا يستطيع أن يشتري كميات من السلع والخدمات التي يريدتها تزيد قيمتها عن دخل، وعلى المستهلك أن يراعى ذلك، وأن تكون الكميات التي يشتريها من مختلف السلع والخدمات بالأسعار المختلفة لهذه السلع والخدمات في حدود هذا الدخل، أي أن:

$$ك 1 \times س 1 + ك 2 \times س 2 + ك 3 \times س 3, \dots, ك ن \times س ن = د$$

حيث أن:

ك 1 = الكمية المشتراة من السلعة الأولى س 1 = الوحدة من السلعة الأولى.

ك 2 = الكمية المشتراة من السلعة الثانية س 2 = سعر الوحدة من السلعة الثانية.

د = دخل المستهلك.

ويمكن توضيح ما سبق بالمثال التالي:

إذا فرض أن هناك مستهلكاً له دخل مقداره 520 ديناراً شهرياً، ويريد إنفاق هذا الدخل على ثلاث سلع، وإذا فرض أنه من الممكن قياس المنافع لتلك السلع، وكان ثمن الوحدة من السلعة الأولى س 1 = 10 دينار. وثمان الوحدة من السلعة الثانية س 2 = 20 ديناراً، وثمان الوحدة من السلعة الثالثة.

س 3 = 40 ديناراً، وأن جدول المنافع الكلية كما هو في الجدول رقم (10).

جدول رقم (10) المنافع الكلية للسلع أ، ب، ج

المنفعة الكلية للسلعة (2) (2م)	المنفعة الكلية للسلعة (2) (2م)	المنفعة الكلية للسلعة (1) (1م)	الوحدات السلع (ك)
700	4000	500	1
1300	7000	1200	2
1800	9000	2000	3
2250	10000	2400	4
2650	10200	2580	5
3000	10300	2680	6
3280	10380	2750	7
3480	10440	2800	8
3600	10480	2840	9
2660	10504	2870	10
3708	10516	2894	11
3738	10524	2906	12

ويمكن تحديد وضع التوازن لهذا المستهلك عند توافر شرطين هما:

$$أ- \frac{3^ح}{3^س} = \frac{2^ح}{2^س} = \frac{1^ح}{1^س}$$

$$ب- \text{إن الدخل المنفق د} = \text{ك}_1 \times \text{س}_1 + \text{ك}_2 \times \text{س}_2 + \text{ك}_3 \times \text{س}_3.$$

حيث أن:

ك<sub>1</sub> = الكمية المستهلكة من السلعة الأولى، س<sub>1</sub> = سعر الوحدة منها.

ك<sub>2</sub> = الكمية المستهلكة من السلعة الثانية، س<sub>2</sub> = سعر الوحدة منها.

ك<sub>3</sub> = الكمية المستهلكة من السلعة الثالثة، س<sub>3</sub> = سعر الوحدة منها.

ولنبدأ بعمل جدول المنافع الحدية للسلع الثلاث كما في الجدول رقم (11).

جدول رقم (11) المنافع الحدية للسلع الثلاث السابقة

المنفعة الكلية للسلعة (3) م ح 3	المنفعة الحدية للسلعة (2) م ح 2	المنفعة الحدية للسلعة (1) م ح 1	الوحدات السلع (ك)
700	4000	500	1
600	3000	700	2
500	2000	800	3
450	1000	400	4
400	200	180	5
350	100	100	6
280	80	70	7
200	60	50	8
120	40	40	9
60	24	30	10
48	12	24	11
30	8	12	12

ثم حساب بيانات هذا الجدول من جدول رقم (10).

حيث:

$$\frac{\Delta^3}{\Delta ك} = ح^3 ، ح^1 ، \frac{\Delta^1}{\Delta ك} = ح^2 \frac{\Delta^2}{\Delta ك} =$$

والخطوة التالية بعد ذلك تقسم كل منفعة حدية على سعر الوحدة منها.

$$\frac{ح^3}{س^3} ، \frac{ح^2}{س^2} ، \frac{ح^1}{س^1}$$

ويكون لدينا جدول رقم (12) وحسبت في الجدول رقم (11) المنافع الحدية للسلع

الثلاث منسوبة للسعر:

$$\frac{12}{10}, \frac{24}{10}, \frac{30}{10}, \frac{40}{10}, \frac{50}{10}, \frac{70}{10}, \frac{100}{10}, \frac{180}{10}, \frac{400}{10}, \frac{800}{10}, \frac{700}{10}, \frac{500}{10}, \frac{1}{10} \text{ حم}^1 \text{ س}^1 \quad (1) \text{ السلعة}$$

$$\frac{4000}{20}, \frac{40}{20}, \frac{60}{20}, \frac{80}{20}, \frac{100}{20}, \frac{200}{20}, \frac{1000}{20}, \frac{2000}{20}, \frac{3000}{20}, \frac{8}{20}, \frac{12}{20}, \frac{24}{20}, \frac{2}{20} \text{ حم}^2 \text{ س}^2 \quad (2) \text{ السلعة}$$

$$\frac{700}{40}, \frac{120}{40}, \frac{200}{40}, \frac{280}{40}, \frac{350}{40}, \frac{400}{40}, \frac{450}{40}, \frac{500}{40}, \frac{600}{40}, \frac{30}{40}, \frac{48}{40}, \frac{60}{40}, \frac{3}{40} \text{ حم}^3 \text{ س}^3 \quad (3) \text{ السلعة}$$

جدول رقم (12) المنافع الحدية للسلع الثلاث منسوبة للسعر

الوحدات السلع (ك)	حم <sup>1</sup> س <sup>1</sup>	حم <sup>2</sup> س <sup>2</sup>	حم <sup>3</sup> س <sup>3</sup>
1	50	200	17.5
2	70	150	15.0
3	80	100	12.5
4	40	50	11.29
5	18	10	10
6	10	5	8.75
7	7	4	7
8	5	3	5
9	4	2	3
10	3	1.2	1.5
11	2.4	0.6	1.2
12	1.2	0.4	0.75

وبفحص أرقام جدول (12) نلاحظ أن المنافع الحدية بالنسبة للأسعار تتعادل مع

بعضها في الأحوال التالية:

أ. عند استهلاك 6 وحدات من السلعة (1)، 5 وحدات من السلعة (2)، 5 وحدات من السلعة (3).

ب. عند استهلاك 8 وحدات من السلعة (1)، 6 وحدات من السلعة (2)، 8 وحدات من السلعة (3).

ج. عند استهلاك 10 وحدات من السلعة (1)، 8 وحدات من السلعة (2)، 9 وحدات من السلعة (3).

د. عند استهلاك 12 وحدة من السلعة (1)، 10 وحدات من السلعة (2)، 11 وحدة من السلعة (3). ويمكن توضيح الحالات السابقة على النحو التالي:

$$10 = \frac{3_{ح}}{3_{س}} = \frac{2_{ح}}{2_{س}} = \frac{1_{ح}}{1_{س}} \quad (\text{أ}) \text{ في الحالة الأولى}$$

$$5 = \frac{3_{ح}}{3_{س}} = \frac{2_{ح}}{2_{س}} = \frac{1_{ح}}{1_{س}} \quad (\text{ب}) \text{ في الحالة الثانية}$$

$$3 = \frac{3_{ح}}{3_{س}} = \frac{2_{ح}}{2_{س}} = \frac{1_{ح}}{1_{س}} \quad (\text{ج}) \text{ في الحالة الثالثة}$$

$$1.2 = \frac{3C}{3S} = \frac{2C}{2S} = \frac{1C}{1S} \text{ (د) في الحالة الرابعة}$$

ولكن علينا أن نسأل ما هي التوليفة من السلعة (1)، (2)، (3) التي تحقق أقصى منفعة للمستهلك؟ في حدود دخله 520 دينار.

وللإجابة على هذا السؤال لا بد من أن نأخذ الشرط الثاني (الشرط الكافي) في الاعتبار وهو أن:

$$\text{الدخل (د) = (ك}_1\text{) كمية السلعة (1) } \times \text{ (س}_1\text{) سعر الوحدة منها}$$

$$+ \text{ك}_2\text{ كمية السلعة (2) } \times \text{(س}_2\text{) سعر الوحدة منها}$$

$$+ \text{ك}_3\text{ كمية السلعة (3) } \times \text{(س}_3\text{) سعر الوحدة منها.}$$

ففي الحالة الأولى (أ)  $= 10 \times 6 + 20 \times 5 + 40 \times 5 = 360$  دينار (وهي قيمة

أقل من دخل المستهلك).

وفي الحالة الثانية (ب)  $= 10 \times 8 + 20 \times 6 + 40 \times 8 = 520$  دينار (وهي قيمة

تساوي دخل المستهلك).

وفي الحالة الثالثة (ج)  $= 10 \times 10 + 20 \times 8 + 40 \times 9 = 620$  دينار (وهي

قيمة أكبر من دخل المستهلك).

وفي الحالة الرابعة (د)  $= 40 \times 11 + 20 \times 10 + 10 \times 12 = 760$  دينار (وهي قيمة أكبر من دخل المستهلك).

وعندئذ نقول أن المستهلك في حالة توازن عند:

استهلاك 8 وحدات من السلعة (1)، 6 وحدات من السلعة (2)، 8 وحدات من السلعة (3).

(وذلك في ظل ثبات دخل المستهلك وفي ضوء الأسعار للسلع (1)، (2)، (3) وهي 10، 20، 40 دينار للوحدة على الترتيب).

وعندئذ تكون المنفعة الحدية لوحدات النقود  $= 5$  أي:

$$5 = \frac{3^{\text{ح}}}{3^{\text{س}}} = \frac{2^{\text{ح}}}{2^{\text{س}}} = \frac{1^{\text{ح}}}{1^{\text{س}}}$$

**فائض المستهلك: surplus Consumer**

من تحليلنا السابق تتضح لنا أن المستهلك يحصل على السلعة أو الخدمة مقابل النقود. ولما كانت النقود لا تعدو أن تكون سلعة يمكن تحديد قيمتها مثل سائر السلع بوحدات منفعة. كما أن المستهلك يقوم بشراء الوحدات المتتالية من السلعة أو الخدمة بنفس السعر، كما أن المستهلك على ما رأينا سوف يتوقف عن شراء السلعة أو الخدمة عندما يجد أن ما يحصل عليه من وحدات منفعة نتيجة استهلاكه للسلعة أو الخدمة أقل من وحدات المنفعة التي ضحى بها ممثلة في منفعة النقود التي دفعها ثمنها لها.

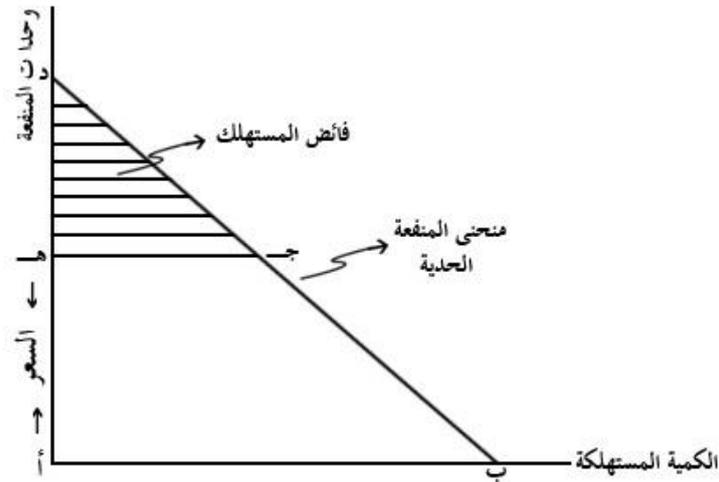
وبعبارة أخرى عندما تتعادل المنفعة الحدية للسلعة أو الخدمة المشتراة مع المنفعة الحدية للنقود. عندئذ لن يجد المستهلك أية فائدة من شراء وحدات إضافية من السلعة أو الخدمة، وعليه استنادا إلى قانون تناقص المنفعة الحدية فإن المستهلك قد حقق فائضاً يتمثل في الفرق بين المنفعة الكلية التي حصل عليها باستهلاك جميع وحدات الكمية المشتراة، وإجمالي المنفعة التي ضحى بها ممثلة في منفعة النقود التي دفعها ثمنا للحصول على هذه الوحدات جميعاً.

وبعبارة أخرى ينحصر فائض المستهلك في الفرق بين المنفعة الكلية للكمية المستهلكة، والمنفعة الحدية مضروبة في عدد الوحدات المستهلكة.

ولتفسير ذلك يمكننا القول بأن المستهلك عندما يتوقف - وفقاً لمقتضيات السلوك الرشيد- استهلاكه للسلعة أو الخدمة عند الحد الذي تتعادل فيه المنفعة الحدية للسلعة مع منفعة النقود، أي المنفعة التي تعود عليه من استهلاكه للوحدة الأخيرة مع منفعة النقود التي يضحى بها ثمنا للحصول عليها. وحيث أن المستهلك يدفع نفس السعر للحصول على الوحدات المتتالية من السلعة أو الخدمة، فإن المستهلك يكون بذلك قد حقق فائضاً باستهلاكه الوحدات السابقة على الوحدة الحدية (التي تتعادل عندها المنفعة التي تحصل عليها مع المنفعة التي ضحى بها) ذلك أن الوحدات السابقة ووفقاً لقانون المنفعة الحدية كانت تعطى للمستهلك منفعة أكبر من المنفعة التي ضحى بها في سبيل الحصول عليها. فإنه سوف يتوقف عن استهلاكه للسلعة أو الخدمة عند الحد الذي ينعدم عنده الفائض، أي عندما تتساوى المنفعة الحدية للسلعة أو الخدمة مع منفعة النقود. ويمكن توضيح ذلك

بالرجوع إلى الجدول رقم (9) فمن واقع الجدول نستطيع القول بأن المستهلك قد توقف في استهلاكه عند الوحدة الخامسة (لتعادل المنفعة التي يحصل عليها مع المنفعة التي يضحي بها وهي وحدتان منفعة) قد بلغ إجمالي المنفعة التي ضحى بها للحصول على الوحدات الخمس ممثلة في سعرها (5 دراهم) هو 10 وحدات منفعة. ومن ثم فإن فائض المستهلك يكون 20 وحدة منفعة.

و يمكن توضيح فائض المستهلك بيانياً في الشكل رقم (18).



شكل رقم (18) يبين فائض المستهلك بيانياً

بافتراض أن المستهلك قد حصل على وحدات من السلعة أو الخدمة مقدارها (أ ب) بالسعر (أ هـ) (مُعبراً عنه بوحدات منفعة) لجميع الوحدات، فإن إجمالي المنفعة التي ضحى بها المستهلك تتمثل بالشكل (أ ب ج هـ)، كما أن المنفعة الكلية التي حصل عليها

المستهلك تتمثل بالمساحة (أ ب ج د)، ويكون الفرق بينها والذي تمثله مساحة المثلث (هـ ج د) هو فائض المستهلك، ومن البديهي إذن أن هذا الفائض يزداد بانخفاض الأسعار. ولذلك فإن تحليل فائض المستهلك يساعد كثيراً في الكشف عن الآثار السيئة لارتفاع الأسعار (التضخم) والاتجاهات الاحتكارية في الإنتاج ومختلف الإجراءات التي تتخذ لحماية الصناعات المحلية الوليدة من المنافسة الأجنبية.

### كيفية اشتقاق منحنى الطلب في ظل نظرية المنفعة:

لأشتقاق منحنى الطلب أو دالة الطلب الفردية لسلعة (أ) سنفترض - أن السعر الأساسي للسلعة (أ) هو س<sub>أ</sub>، وللسلعة (ب) هو س<sub>ب</sub>، ونفترض أيضاً أن المستهلك يقوم بإنفاق دخله بأكمله على حيازة هاتين السلعتين. وبافتراض أن المستهلك يبغى معظمه إشباعه فإنه سيشتري الكميات من (أ)، (ب) التي يتحقق معها.

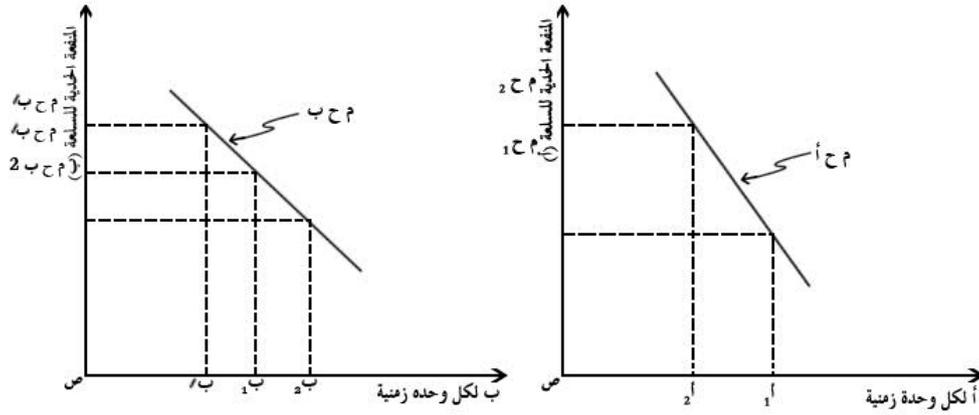
$$\frac{\text{للسلعة الحدية المنفعة (ب)}}{\text{سعر السلعة (ب)}} = \frac{\text{للسلعة الحدية المنفعة (أ)}}{\text{سعر السلعة (أ)}}$$

$$\frac{\text{أحم}}{\text{أس}} = \frac{\text{بحم}}{\text{أس}} \quad (1)$$

فمثلاً إذا كان سعر السلعة (أ) ضعف سعر السلعة (ب) فإن المستهلك سيشتري الكمية من (أ) والكمية من (ب) بحيث يكون منفعته الحدية من السلعة (أ) تساوي ضعف منفعته الحدية من السلعة (ب)، ونفترض أن المستهلك الآن في حالة توازن، وأنه يشتري (أ) من السلعة (أ) والكمية (ب<sub>1</sub>) من السلعة (ب) والتي ينشأ عنها تحقيق المعادلة (1) مما يعطينا نقطة واحدة في جدول الطلب الفردي للسلعة (أ) وهي أنه عند سعر (س<sub>أ</sub>)

سيشتري المستهلك الكمية (أ<sub>1</sub>) من السلعة (أ) كما يتضح ذلك في الشكل رقم (19)

أحم<sup>1</sup>  
أس<sup>2</sup>



شكل رقم (19)

لنفترض الآن أن سعر (أ) ازداد إلى (س أ<sub>2</sub>) مما ينشأ عنه تناقص  $\frac{1}{أس^2}$ ، وبفرض

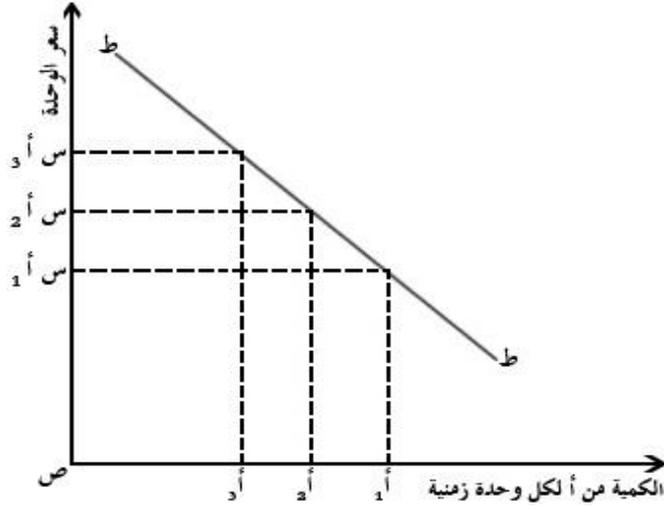
بقاء سعر السلعة (ب) ثابتاً فإن المستهلك سيضطر إلى إنفاق جزء أكبر على السلعة (أ) إذا ما أصر على استهلاكه لنفس القدر الذي كان يستهلك قبل ارتفاع (س أ<sub>1</sub>) إلى (س أ<sub>2</sub>) وعلى ذلك فسيضطر إلى إنقاص إنفاقه على السلعة (ب) التي لم يتغير سعرها ولتكن الكمية الجديدة من (ب) إلى (ب<sub>2</sub>) سينشأ عنه ازدياد المنفعة الحدية للسلعة (ب) مما يترتب عليه اختلال المعادلة رقم (1) وتتحول إلى:

$$(2) \text{-----} \frac{\text{حم}^1}{\text{س}^1} < \frac{\text{حم}^2}{\text{س}^2}$$

إلا أن المستهلك في هذه الحالة لن يكون معظما لإشباعه، ولإعادة التوازن إلى (2) سيضطر المستهلك إلى الإقلال من الوحدات المشتراة من (أ) وزيادة الوحدات المشتراة من (ب) وسيترتب على إقلال المستهلك للكمية المشتراة من (أ) ازدياد (م ح أ)، كما سيترتب على زيادة المستهلك للوحدات المشتراة من (ب) تناقص (م ح ب) حتى يشتري الكمية (أ) من السلعة (أ) والكمية (ب) من السلعة (ب) والتي يتحقق معها.

$$\frac{\text{بجم}^2}{\text{بس}^1} = \frac{\text{أحم}^2}{\text{أس}^2}$$

وهنا نكون قد حصلنا على نقطة ثانية على منحنى الطلب الفردي للسلعة (أ) وهي النقطة المحددة بالسعر (س أ) والكمية (أ2)، ويمكن بإعادة تغيير سعر (أ) وإتباع نفس المنطق للحصول على مزيد من النقط التي تحدد دالة الطلب الفردية للسلعة (أ) والتي يمكن توقيعها على رسم بياني يمثل منحنى أو دالة الطلب للفرد كما في شكل رقم (20).



شكل رقم (20) يبين منحنى الطلب الفردي واتجاهه إلى اسفل وإلى اليمين معبراً عن تزايد الكمية المطلوبة بانخفاض السعر وتناقص الكمية المطلوبة بارتفاع السعر

### إشتقاق منحنى طلب السوق:

لاشتقاق منحنى أو دالة طلب السوق فإن هذا يتطلب اشتقاق دوال الطلب الفردية لكافة المشترين لسلعة ما ثم جمع هذه الدوال الفردية جميعاً للحصول على منحنى أو دالة طلب السوق. والآن سوف نقوم بفرض أن هناك مستهلكان فقط في السوق، ونرمز للمستهلك الأول بالرمز (أ) والمستهلك الثاني بالرمز (ب)، وأنه عند السعر (100) درهم فإن (أ) يشتري وحدتين بينما (ب) يشتري وحدة واحدة وعليه فإن السوق كله عند السعر 100 درهم يشتري 3 وحدات، وكذلك عندما يكون السعر 80 درهم فإن (أ) يشتري 4 وحدات، بينما (ب) يشتري ثلاث وحدات. وعليه فإن السوق كله يشتري 7 وحدات. أما عند السعر 60 درهم فإن (أ) يشتري 8 وحدات، والمستهلك (ب) يشتري 5 وحدات وعليه فإن السوق

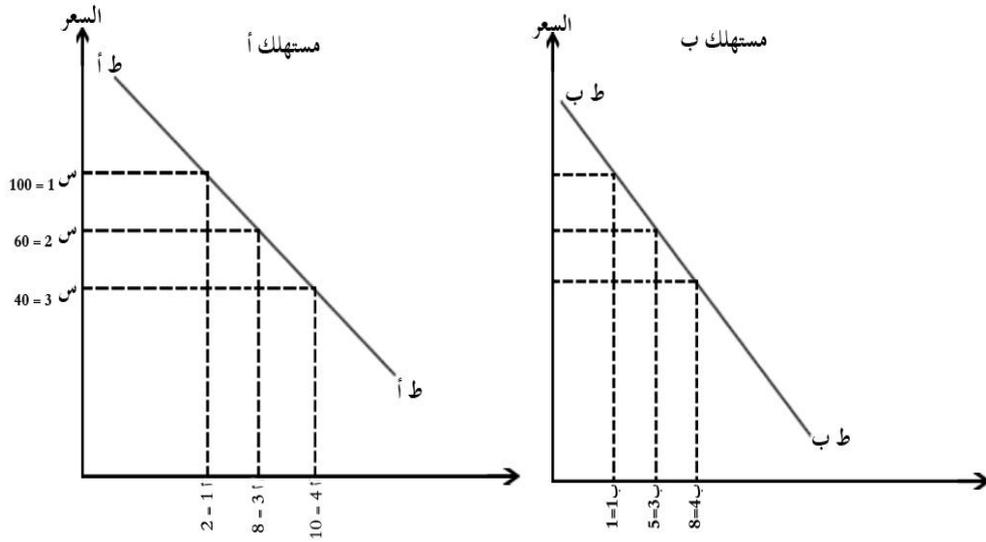
كله يشتري 13 وحدة وهكذا كما تتضح من الجدول رقم (13)، وبعبارة أخرى إذا كان هناك مستهلكان لاغير للسلعة (أ).

جدول رقم (13) اشتقاق دالة طلب السوق من دوال الطلب الفردية.

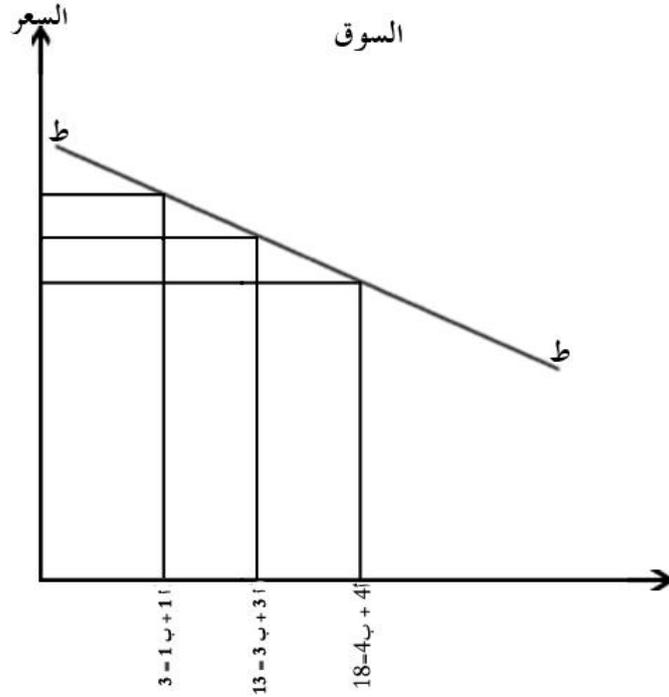
السعر	س <sub>1</sub> = 100 درهم	س <sub>2</sub> = 80 درهم	س <sub>3</sub> = 60 درهم
المستهلك = أ	أ <sub>1</sub> = 2	أ <sub>2</sub> = 4	أ <sub>3</sub> = 8
المستهلك = ب	ب <sub>1</sub> = 1	ب <sub>2</sub> = 3	ب <sub>3</sub> = 5
السوق = أ + ب	أ <sub>1</sub> + ب <sub>1</sub> = 3	أ <sub>2</sub> + ب <sub>2</sub> = 7	أ <sub>3</sub> + ب <sub>3</sub> = 13

السعر	س <sub>4</sub> = 40 درهم	س <sub>5</sub> = 20 درهم	س <sub>6</sub> = 10 دراهم
المستهلك = أ	أ <sub>4</sub> = 10	أ <sub>5</sub> = 15	أ <sub>6</sub> = 18
المستهلك = ب	ب <sub>4</sub> = 8	ب <sub>5</sub> = 10	ب <sub>6</sub> = 12
السوق = أ + ب	أ <sub>4</sub> + ب <sub>4</sub> = 18	أ <sub>5</sub> + ب <sub>5</sub> = 25	أ <sub>6</sub> + ب <sub>6</sub> = 30

ودوال طلبهما الفردية هما على التوالي (ط أ)، (ط ب) فجمعهم جبريا للحصول على دالة طلب السوق فإنه عند السعر (س<sub>1</sub>) يكون المستهلك الأول راغبا في شراء الكمية (أ<sub>1</sub>)، والمستهلك الثاني راغبا في شراء الكمية (ب<sub>1</sub>)، وعليه فإنه عند السعر (س<sub>1</sub>) يكون السوق بأكمله راغبا في شراء الكمية (أ<sub>1</sub> + ب<sub>1</sub>)، ويتكرر هذه العملية يمكن الحصول على دالة طلب السوق كما هو مبين في الشكل رقم (21أ). و (21ب)



الشكل رقم (21 أ).



الشكل رقم (21 ب).

ونخلص من ذلك كله إلى مجموعة من الحقائق الأساسية التي يمكن إيجازها فيما يلي:

أ. إن الشعور بالحرمان وهو ما يعبر عنه بالحاجة، هو الدافع أو الباعث للمستهلك للسعي من أجل الحصول على السلع والخدمات وبمجرد حصول الفرد على السلعة أو الخدمة واستخدامها أي استهلاكها ينتهي أو يتبدد هذا الشعور بالحرمان تدريجياً كلما تقدم الفرد في استهلاكه للوحدات المتتالية منها حتى ينعدم ببلوغ مرحلة الإشباع الكامل. ومن ثم يمكننا

القول بأن طبيعة الحاجات الإنسانية إنها قابلة للإشباع، وان كان ذلك يتم في حدود  
الإمكانيات الاقتصادية المتاحة.

ب. إن المنفعة لا تعدو أن تكون مفهوما نفسيا لقيمة السلعة أو الخدمة وما تقوم  
به من إشباع حاجات المستهلك لها، وبالتالي تصبح صفة المنفعة من أخص خصائص السلع  
والخدمات.

ويفترض تحليل المنفعة أنها (أي المنفعة) قابلة للقياس، كما أنها تتناقص (المنفعة  
الحدية) كما تقدم المستهلك في استهلاكه حتى تنعدم مع بلوغ مرحلة الإشباع الكامل  
للحاجة. وهنا يجب أن نؤكد أن الذي يتناقص هو منفعة الوحدة الأخيرة من السلعة أو  
الخدمة (الحدية)، بينما المنفعة الكلية للمستهلك تتزايد ولكن بمعدلات متناقصة تبعا لذلك.  
ويطلق على هذه الحقيقة قانون تناقص المنفعة الحدية.

ج. إن المستهلك وفقا لتحليل المنفعة يسعى دائما للحصول على أكبر منفعة ممكنة  
من تصرفه وطالما أن النقود شأنها شأن سائر السلع والخدمات، يمكن تقدير قيمتها بوحدات  
منفعة، فإن المستهلك سوف يتوقف عن شراء السلعة أو الخدمة عند الحد الذي تتساوى  
عنده منفعة ما يضحى به من نقود يدفعها مع منفعة الوحدة من السلعة التي يشتريها. ومن  
ثم فإن قاعدة السلوك الرشيد للمستهلك تقضى بأن يتوقف في استهلاكه عندما تتساوى  
المنفعة الحدية للسلعة أو الخدمة مع منفعة النقود التي يدفعها ثمنا للحصول عليها. إذ أن  
ذلك شرط ضمان تعظيم المنفعة الكلية التي يحصل عليها المستهلك، إذ أنه طبقا لهذا الشرط  
يجد المستهلك أن المنفعة التي حصل عليها باستهلاكه الوحدة الحدية (الأخيرة) والوحدات

السابقة عليها) تعادل أو تفوق ما يضحى به من منفعة في سبيل الحصول عليها عن طريق دفع ثمنها بالنقود. وإذا ما تغاضى المستهلك عن هذا الشرط وتجاوز في شرائه لوحدة السلعة أو الخدمة هذا الحد فإن منفعته الكلية سوف تنقص بدلا من أن تزداد وهو ما يتناقض مع المبدأ العام يحكم سلوك المستهلك في النظرية الاقتصادية التقليدية أو (الكلاسيكية).

د. إن الفائدة العملية من وراء تحليل فائض المستهلك تقضى محاولة تقديره باستخدام نقود بدلا من وحدات المنفعة. ذلك أن تعريفه بأن الفرق بين المنفعة الكلية التي يحصل عليها المستهلك من استهلاكه لكمية معينة من السلعة أو الخدمة والمنفعة الحدية (أي منفعة الوحدة الأخيرة منها مضروبة في عدد الوحدات المستهلكة) من شأنه أن يعطينا فائض المستهلك مقدار بوحدات منفعة. وباستخدام النقود والأثمان أمكننا تعريف فائض المستهلك بأنها لفرق بين أقصى ما كان مستعداً لدفعه من ثمن للحصول على السلعة أو الخدمة، وحتى لا يحرم منها وما يدفعه فعلاً، وواضح أن تعريفاً مثل هذا يكون أكثر قيمة في تحديد آثار الضرائب وظروف الاحتكار وإجراءات الحماية للصناعات المحلية وعلى سلوك المستهلك ورفاهيته.

ثانياً: تفضيلات المستهلك ومنحنيات السواء:

عرفنا فيما سبق طبيعة التحليل الاقتصادي التقليدي (الكلاسيكي) لسلوك المستهلك والتي بنيت أساساً على فكرة المنفعة. فقد افترض ذلك التحليل أن المستهلك يسعى للحصول على السلع والخدمات المختلفة بقصد استهلاكها الذي يعود عليه بمنفعة

ناتجة عن قدرتها على إشباع حاجته، وذلك على افتراض أن هذه المنفعة قابلة للقياس بحيث يستطيع المستهلك مقارنة ما يضحى به من منفعة وما يعود عليه منها مع كل عملية استهلاك للوحدات التالية من السلع والخدمات المختلفة. كما سيقوم هذا التحليل على افتراض آخر بأن وحدات المنفعة التي تعود عليه من استهلاكه السلع والخدمات المختلفة متجانسة بحيث يمكن مقارنتها ببعضها البعض، وخلص هذا التحليل إلى قيام المستهلك بعملية مقارنة بين المنفعة التي تعود عليه من استهلاك الوحدات المتتالية من السلع المختلفة بهدف الحصول على أكبر كمية من المنفعة لموارده المحدودة، وبعبارة أخرى يسعى دائما إلى تعظيم المنفعة الكلية التي يحصل عليها من توزيع دخله المحدود بين مختلف السلع والخدمات لإشباع حاجته الحاضرة والمستقبلية. وقد توصل هذا التحليل إلى قانون عام يحكم تصرفات المستهلك في إنفاقه لدخله المحدود على السلع والخدمات بحيث تتساوى المنفعة الحدية للإنفاق عليها جميعاً. وعند هذا الوضع نستطيع القول بأن المستهلك في حالة توازن لأنه الوضع الذي يحقق عنده أكبر منفعة كلية ممكنة من موارده المحدودة.

إلا أنه بالنظر إلى منطق هذا التحليل نجد أنه بالإضافة إلى صعوبة القول بأن المنفعة التي تعود على المستهلك من استهلاك السلع والخدمات المختلفة متجانسة بحيث يمكن اتخاذ الوحدة منها أساساً للقياس والمفاضلة (مثل منفعة البرتقال ومنفعة المسكن أو الملابس)، فإنه لا يمكننا القول بأن المستهلك في شرائه للسلع والخدمات المختلفة يقوم بقياس المنفعة التي تعود عليه من كل منها. كما لا يمكننا التعويل كثيرا على فكرة المنفعة لتحليل سلوك المستهلك حيث أنها أمر متعلق بنفسية المستهلك ذاته. وعليه فقد اتجه التحليل الاقتصادي

في الحديث إلى القول بأن المستهلك في شرائه للسلع والخدمات المختلفة لا يقوم بقياس المنفعة التي تعود عليه من استهلاك كل سلعة وخدمة، وإنما يقوم في الواقع بعملية مفاضلة بين الحصول على وحدات إضافية من هذه السلعة أو الخدمة أو تلك. وبعبارة أخرى فإن ما يقوم به المستهلك في اختياره للسلع والخدمات المختلفة هو مجرد تفضيل **ranking** لسلعة أو خدمة معينة أو مجموعة منها على غيرها من السلع والخدمات، والمجموعات الأخرى. ومع هذا الافتراض لقدرة المستهلك على المفاضلة بين السلع والخدمات المختلفة، وإمكانية هذا الافتراض بقدرة المستهلك على المفاضلة بين السلع والخدمات المختلفة، وإمكانية استخدام ذلك في تحليل كافة تصرفات المستهلك يصبح تناولنا لتحليل المنفعة غير ذي معنى، نظراً لأن مقدرة المستهلك على المفاضلة أمراً خارجاً ملموساً (على عكس المنفعة النفسية) يمكن ملاحظته والتأكد من النمط الذي يسير عليه. بقى أن نشير إلى أن المستهلك وهو يجرى عملية المفاضلة بين السلع والخدمات المختلفة لا بد وأن يتم ذلك في نمط منطقي وعقلاني مع قواعد السلوك الرشيد.

وقد ظهر هذا التحليل وأداته التحليلية "منحنيات السواء" **indifference curves** مع بداية القرن الحالي واستخدامه أدمجورث **Edgeworth** وبارتو **Pareto** وغيرهما. وتمت بلورة التحليل كتفسير لسلوك المستهلك من قبل جون هيكس **J.Hicks** وريتشارد ألن **R.Allen** عام 1932 م.

يفترض تحليل منحنيات السواء أن المستهلك قادر، إذا ما عرضت عليه مجموعتان من السلع والخدمات أن يقرر أيهما أفضل بالنسبة له. والواقع أن المستهلك في هذه الحالة

يتخذ أحد ثلاثة قرارات: أنه يفضل المجموعة الأولى عن الثانية، أو المجموعة الثانية عن المجموعة الأولى، أو أن المجموعتان متساويتان في نظره من حيث الأفضلية، وبالتالي سواء عنده، أو سيان عنده أن يحصل على المجموعة الأولى أو الثانية، وعليه في الحال الأخيرة أن المستهلك في حالة عدم اهتمام في اختياره بين المجموعتين.

ولتوضيح ذلك نفترض أننا عرضنا على المستهلك مجموعة معينة من سلعتين، هما الغذاء ونرمز له بالرمز (أ) ، والملابس ونرمز لها بالرمز (ب) ولتكن هذه الكمية (4+5ب). ثم عرضنا مجموعة أخرى تحتوي على وحدات أكثر من كلتا السلعتين ولتكن (5 أ + 6 ب)، لاشك أن المستهلك سوف يختار المجموعة الثانية لأنها تعطيه ما كان يمكن أن يحصل عليه من المجموعة الأولى مضافاً إليها وحدات أخرى من كلتا السلعتين، والعكس إذا نقصنا ما نعرضه عليه من كلتا السلعتين كأن نعرض عليه المجموعة (3أ + 4ب) حيث لاشك سيفضل المجموعة الأولى عن تكل المجموعة نظراً لأنها تحتوي على كل ما عرضناه عليه في المجموعة الأخيرة مضافاً إليها وحدات إضافية من كلتا السلعتين، في مثل هذه الحالات يكون القرار واضحاً ويسيراً. أما إذا أزدنا ما نعرضه على المستهلك من إحدى السلعتين وأنقصنا ما نعرضه عليه من السلعة الأخرى فإننا لا نستطيع أن نقطع بما إذا كان سيفضل الأولى على تلك المجموعة أو العكس، فالأمر يتوقف على ما إذا كان ما اقتطعناه من إحدى السلعتين يعادل في نظره ما أضفناه في السلعة الأخرى أم لا. مثال ما إذا عرضنا عليه المجموعة (3 أ + 6 ب). فإذا كان ما أضفناه من السلعة (ب) ( وهو وحدة واحدة ) أكبر مما اقتطعناه من السلعة (أ). (وهو أيضاً وحدة واحدة)، فإنه لاشك سيفضل المجموعة الأخيرة والعكس إذا كان ما أضفناه من السلعة (ب) أقل مما اقتطعناه من السلعة (أ). والاحتمال الثالث تتساوى في نظره أهمية ما اقتطعناه من السلعة (أ) مع أهمية ما أضفناه من

السلعة (ب). ففي هذه الحالة يتساوى أو سيان عند المستهلك الحصول على المجموعة الأولى، أو الحصول على المجموعة الأخيرة، وبعبارة أخرى يصبح المستهلك في موقف عدم اهتمام بالنسبة لاختياره بين المجموعتين لأنها تتساويان في نظرة من حيث الأفضلية. وهكذا نستطيع تكوين مجموعات لا حصر لها من السلعتين أ، ب تتساوى في الأفضلية مع المجموعة (4 أ + 5 ب) وذلك عن طريق اقتطاع وحدات مختلفة من السلعتين وإضافة ما يعادلها تماماً في نظر المستهلك من السلعة الأخرى. ويمكننا إظهار المجموعات المختلفة من السلعتين أ، ب التي تعطي المستهلك نفس الإشباع في شكل جدول يسمى جدول تفضيل المستهلك **indifferenceschedule** رقم (14).

جدول رقم (14) يبين تفضيلات المستهلك من الغذاء والملابس، والمجموعات

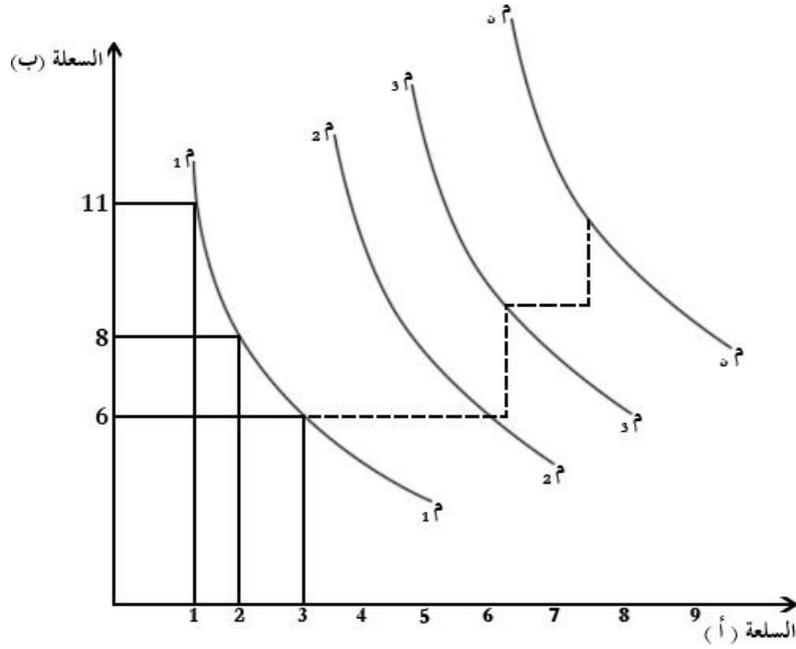
المختلفة من السلعتين التي تعطي المستهلك نفس الإشباع.

المجموعة	الغذاء (أ)	الملابس (ب)	معدل الإحلال الحدى $\Delta \text{ ب} / \Delta \text{ أ}$
أ	1	11	-
ب	2	8	-3
ج	3	6	-2
د	4	5	-1
هـ	5	4.5	-0.5

المجموعات الواردة في الجدول رقم (14) تعنى أن المستهلك يحقق الإشباع نفسه من أي من الكميات الواردة فيه. أي أن الإشباع الذي يعود عليه من وحدة غذاء، وإحدى عشرة وحدة من الملابس هو الإشباع نفسه الذي يحصل عليه من وحدتي غذاء وثمانتي وحدات ملابس وإذا حاولنا نفس الشيء بالنسبة لكافة المجموعات من السلعتين أ، ب التي يمكن أن تعرض على المستهلك والتي لتساوى فيما بينها من حيث الأفضلية في نظرة لحصلنا

على مجموعة لأحصر لها من منحنيات السواء بالنسبة للمستهلك في اختياره بين السلعتين أ، ب. وتسمى هذه المجموعة من منحنيات السواء بخريطة السواء للمستهلك **indifference map** ويمثل المنحنى الواحد فيها مجموعة لا حصر لها من التوليفات بين السلعتين أ، ب التي تتساوى تماما في درجة أفضليتها في نظر المستهلك، وعليه فكلما ابتعد المنحنى عن المحورين كلما كانت المجموعة التي يمثلها أكثر أفضلية في نظر المستهلك، والعكس. ويمكن توضيح ذلك بيانيا كما في الشكل رقم (22).

ومن الشكل رقم (22) يمكننا القول بأن منحنى السواء م<sub>3</sub> يعطى إشباع أكبر من م<sub>2</sub> منحنى السواء م<sub>2</sub>، معنى ذلك ان المجموعات من السلعتين الواقعة على منحنى السواء م<sub>3</sub> تعطى إشباع أكبر مما تعطيه المجموعات من السلعتين الواقعتان على منحنى السواء م<sub>2</sub>، وأيضا المجموعات الواقعة على منحنى السواء م<sub>2</sub> تعطى إشباع أكثر من الواقعة على منحنى م<sub>1</sub>، إذن نلاحظ أن منحنى السواء م<sub>1</sub> اقل تفضيلاً من منحنى السواء م<sub>2</sub> أو م<sub>3</sub>. ولكن أي نقطة التي تمثل مجموعة من السلعتين (أ، ب) على ذلك المنحنى تمثل مستوى واحد من الإشباع، كذلك النقاط على كل منحنى سواء على حدة متساوية في التفضيل.



شكل رقم (22) بين خريطة منحنيات السواء

### خصائص منحنيات السواء:

من الاستعراض السابق لخريطة منحنيات السواء يمكننا الوقوف على أهم الخصائص

التي يجب أن تتوفر في منحنيات السواء وهي:

1. إنها تنحدر من أعلى إلى أسفل متجهة إلى اليمين

2. إنها محدبة Convex تجاه نقطة الأصل.

3. إن منحنيات السواء لا تتقاطع مع بعضها على الإطلاق.

وسنعرض فيما يلي بإيجاز لكل واحدة من هذه الخصائص:

## 1. الانحدار من أعلى إلى أسفل جهة اليمين:

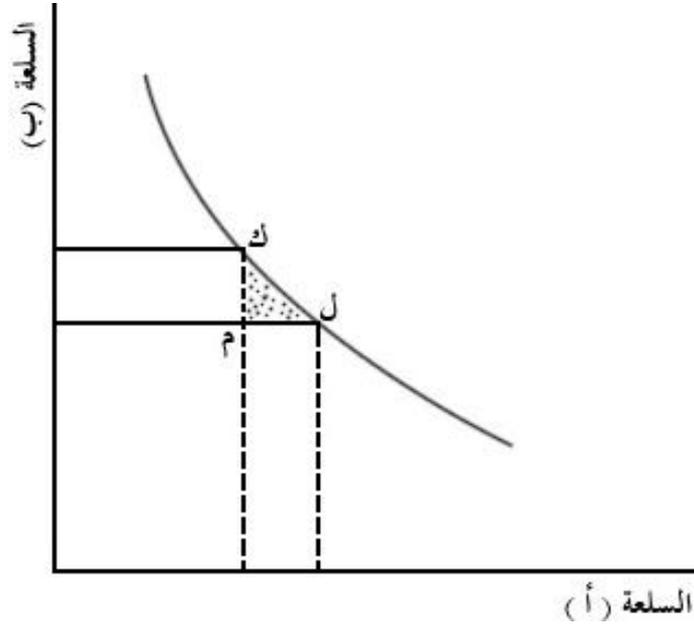
يعود هذا الانحدار إلى حقيقة المحافظة على نفس الإشباع، فإنه كلما حصل المستهلك على وحدات أكثر من سلعة من السلع قل ما يحتاجه من السلعة الأخرى، فلو كانت الزيادة التي يحصل عليها المستهلك من وحدات إحدى السلع غير مصحوبة بنقص في وحدات السلعة الأخرى لحصل المستهلك نتيجة لذلك على إشباع أكبر. والمفروض أن جميع نقط منحنى السواء تمثل إشباعاً متساوياً من مجموعات مختلفة من السلعتين التي يأخذها ذلك المنحنى في حسابانه.

وعلى ذلك وبالرجوع إلى جدول رقم (14) يتبين أنه عندما نقص استهلاك المستهلك من 11 وحدة من السلعة (ب) في المجموعة (أ) إلى وحدة من نفس السلعة في المجموعة (ب) ازداد استهلاكه من السلعة (أ) من وحدة واحدة من المجموعة (أ) إلى وحدتين في المجموعة (ب) أي أن النقص في الإشباع الناشئ عن حرمان المستهلك من ثلاثة وحدات من (ب) أمكن تعويضه بإضافة وحدة واحدة من السلعة (أ)، وكذلك فالنقص في الإشباع الناشئ عن إنقاص الكمية المستهلكة من (ب) من 8 وحدة في المجموعة (ب) إلى 6 وحدة في المجموعة (ج) أمكن تعويضه بزيادة استهلاك المستهلك من السلعة (أ) من 2 وحدة في المجموعة (ب) إلى 3 وحدة في (ج). وهكذا حتى يبقى مستوى الإشباع الكلي ثابتاً دون تغيير.

## 2. الشكل المحدب تجاه نقطة الأصل:

وذلك راجع إلى تناقص القدر من السلعة (ب) اللازم لتعويض المستهلك عن وحدة واحدة من السلعة (أ) باستمرار كلما اتجهنا مع منحنى السواء من أعلى إلى أسفل، ويسمى ذلك بالمعدل الحدي للاستبدال بين السلعتين (أ، ب) أي المعدل الحدي لتعويض السلعة (أ) بالسلعة (ب)، ويرجع ذلك ببساطة إلى أنه كلما زادت الكمية من السلعة (أ) التي في حوزة المستهلك، وهو ما يحدث عندما تتجه مع منحنى السواء من أعلى إلى أسفل كلما قلت أهمية الوحدات الأخيرة منها في نظر المستهلك وكلما احتجنا تبعا لذلك لكمية أقل من السلعة (ب) لتعويضه عن وحدة واحدة من السلعة (أ). ومن ناحية أخرى كلما نزيد ما نعرضه على المستهلك من السلعة فإننا ننقص في نفس الوقت الكمية التي تعرضها عليه من السلعة (ب)، مما يؤدي إلى زيادة أهمية الوحدات الأخيرة منها في نظره. ولذلك نحتاج إلى كمية أقل منها لتعويض المستهلك من وحدة واحدة من السلعة (أ).

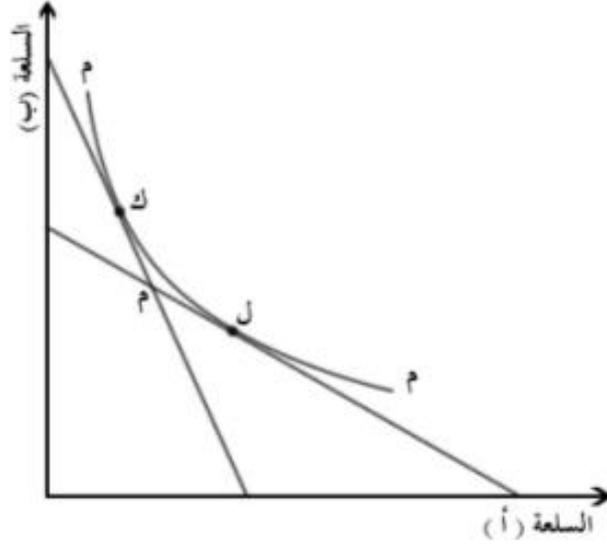
ويوضح الشكل رقم (23) أننا حينما نستبدل للمستهلك المجموعة الممثلة بالنقطة ل بالمجموعة الممثلة بالنقطة ك نعوض له النقص في السلعة (أ) ومقداره (م ل) بزيادة ما نعرضه عليه من السلعة (ب) ومقداره (ك م).



شكل رقم (23) يبين تحدب المنحنى وتناقص معدل الإحلال الحدي

وبالتالي فإن معدل الاستبدال هو  $\frac{مك}{لم}$  وهو يساوى ميل المستقيم ك ل. ويتضح من الرسم أيضاً أنه كلما صغر حجم المثلث ك ل م، بإنقاص الكمية التي نقتطعها من المستهلك من السلعة أ، كلما كان المستقيم ك ل أقرب للانطباق على منحنى السواء في الجزء منه الذي يقع بين ك، ل. وهكذا حتى يصبح ميل المستقيم ك ل هو في النهاية ميل المماس المرسوم لمنحنى السواء عند النقطة ل. ويكون بالتالي ميل ذلك المماس مقياس للمعدل الحدي للاستبدال Marginal rate of substitution بين السلعتين أ، ب عند النقطة ل. وعموماً يمثل ميل المماس المرسوم لمنحنى السواء عند أي نقطة عليه "المعدل الحدي" بين السلعتين أ، ب عند تلك النقطة ويتضح من الشكل رقم (24) أن هذا المعدل يتناقص باستمرار كلما

اتجهنا على منحنى السواء من أعلى إلى أسفل. وهو ما عبرنا عنه بتناقص القدر من السلعة ب اللازم لتعويض المستهلك عن وحدة واحدة من السلعة (أ) راجع في ذلك الجدول رقم (14) السابق، ولاحظ تناقص معدل الإحلال بين (الملابس والطعام).

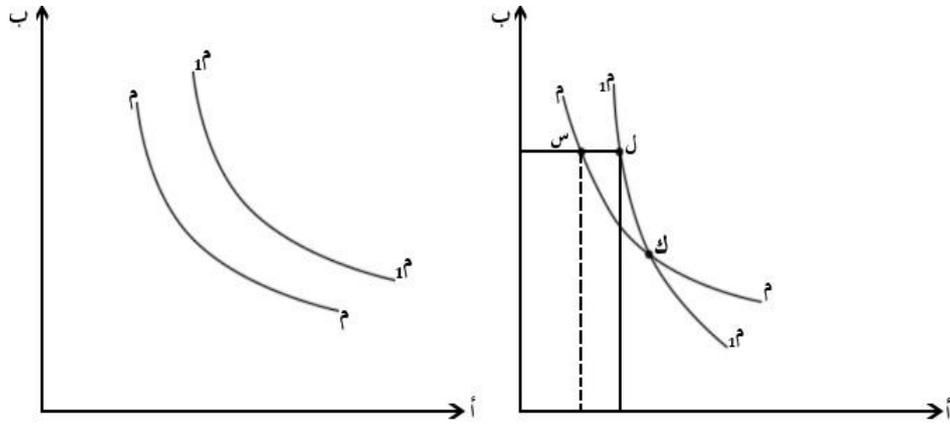


الشكل رقم (24) يبين تناقص معدل الإحلال الحدي كلما أتجه منحنى السواء (م م) من أعلى إلى أسفل.

### ج - عدم تقاطع منحنيات السواء:

ذكرنا فيما سبق أن لكل مستهلك عدة منحنيات للسواء (خريطة السواء)، وليس منحنى واحد فحسب، وتبين خريطة سواء المستهلك درجات مختلفة من الإشباع، وكل منحنى منها يمثل مجموعات مختلفة من السلعتين تعطى نفس الإشباع، ومنحنيات سواء المستهلك إذا رسمت في شكل واحد فلا يمكن أن تتقاطع ذلك أن كلا منها يمثل مرتبة من

الإشباع، فلو تقاطع اثنان منها لكان معنى ذلك أن هناك مجموعة واحدة من السلعتين أ، ب تقطع على منحنى قريب من المحورين تتساوى في الأفضلية تماماً مع مجموعة أخرى تقع على منحنى بعيد عن المحورين، مما يتناقض مع قولنا السابق بأن المجموعات الواقعة على المنحنى البعيد من المحورين تفضل المجموعات الواقعة على المنحنى الأقرب من المحورين، ويتضح ذلك التناقض بالنظر إلى الشكل رقم (25)، ورقم (26).



شكل رقم (26)

شكل رقم (25)

من هذا الرسم يتضح أن المجموعتين الممثلتين بالنقطتين ك، س متساويتان في الأفضلية، نظراً لوقوعهما على منحنى سواء واحد (م م) وكذلك المجموعتين الممثلتين بالنقطتين ك، ل متساويتان في الأفضلية نظراً لوقوعهما على منحنى سواء واحد هو (1 م 1 م)، معنى ذلك أن المجموعتين الممثلتين بالنقطتين ل، س متساويتان في الأفضلية وهو مالا

يمكن قبوله لأن المجموعة الممثلة بالنقطة ل سوف يفضلها المستهلك عن المجموعة الممثلة بالنقطة س لأنها تحتوى على كمية أكبر من كلتا السلعتين. وواضح أن هذا التناقض قد ينشأ نتيجة تقاطع المنحنيات مما يؤكد أن منحنيات السواء لا يمكن أن تتقاطع بطبيعتها.

### الأشكال الأخرى لمنحنى السواء:

يقوم تحليل منحنيات السواء على افتراض درجة ما من القابلية للاستبدال أو الإحلال بين السلع والخدمات المختلفة التي يختار بينها المستهلك، إذ أن ذلك هو ما يقتضيه قولنا بتعويض المستهلك عن بعض ما يعرض عليه من سلعة أو خدمة معينة بزيادة ما يعرض عليه من سلعة أخرى أو خدمة.

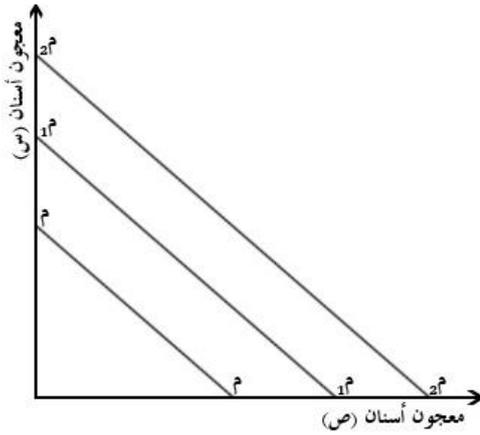
وواضح أن هذا الافتراض هو الأساس الذي بنى عليه منحنى السواء، إلا أن استقراء الواقع العملي يؤكد أن السلع والخدمات تختلف فيما بينها من حيث قابليتها للاستبدال. وهنا نود أن نفرق بين ثلاث مجموعات من السلع والخدمات تختلف فيما بينها من حيث قابليتها للاستبدال، أو استناداً إلى درجة قابليتها للاستبدال أو الإحلال.

**أولاً-** السلع والخدمات التي يعتبر كل منها بديل كامل للسلعة أو الخدمة الأخرى.

**ثانياً-** السلع والخدمات التي لا يمكن أن تحل إحداها على الإطلاق محل الأخرى بل لابد أن يستخدمها المستهلك بنسبة لا تتغير. ويقال في هذه الحالة أن السلعتين متكاملتين تكاملاً تاماً.

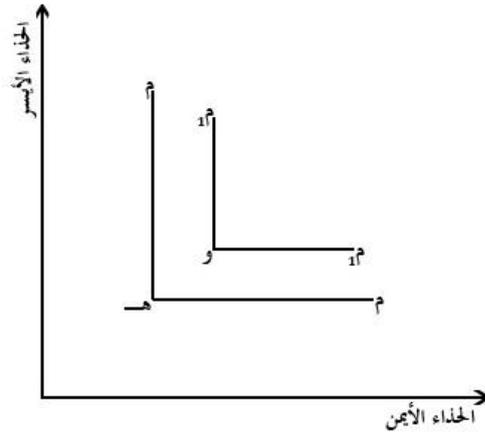
**ثالثاً-** السلع والخدمات التي تتمتع فيما بينها بدرجات متفاوتة من القابلية التامة وانعدام تلك القابلية (التكامل التام).

والذي يهمنا الآن هو كيف تؤثر درجة قابلية السلع والخدمات للاستبدال على شكل منحنيات السواء التي تمثل تفضيل المستهلك بينها. ففي حالة السلع التي يعتبر كل منها بديل كامل للسلعة الأخرى يأخذ المنحنى شكل الخط المستقيم، الذي يعني عدم تغيير المعدل الحدي للاستبدال أو الإحلال بين السلعتين مهما زادت الكمية التي في حوزة المستهلك من السلعة (أ) مثلاً وقلت الكمية من السلعة (ب)، وذلك نظراً لأن كل من السلعتين بديل كامل تماماً للسلعة الأخرى من وجهة نظر المستهلك، مثل صنف معين من معجون الأسنان (ص) وصنف آخر (س) أو معجون الحلاقة من صنف (ص) ومعجون آخر من صنف (س). كما يتضح ذلك من الشكل (27 أ).



شكل رقم (27أ): شكل منحنى السواء عندما

تكون السلعة بديلة



شكل رقم (27ب): شكل منحنى السواء عندما

تكون السلعتين متكاملتين، تكاملاً تاماً

وفي الحالة الثانية التي تكون فيها السلعتين متكاملتين تكاملاً تاماً، يأخذ المنحنى شكل مستقيمين متعامدين، إذ أن المستهلك لا يستطيع استخدام السلعتين إلا بنسبة محددة

وثابتة مثل النقطة (هـ) في شكل (27ب)، فمهما عرضنا على المستهلك وحدات إضافية من إحدى السلعتين فقط مع بقاء الكمية التي نعرضها عليه من السلعة الأخرى ثابتة، فإنه لا يستطيع الاستفادة من تلك الزيادة لأنها لا تؤدي إلى انتقاله إلى منحنى سواء أعلى (أي أبعد عن المحورين) وتصبح الوسيلة الوحيدة التي تستطيع بها نقله إلى منحنى سواء أعلى هي أن نعرض على المستهلك كمية أكبر من كلتا السلعتين كما يحدث في الوضع الممثل بالنقطة وفي الشكل (27ب)، والأمثلة على ذلك السيارة والبنزين، السيارة وإطارات السيارة، الحذاء الأيسر والحذاء الأيمن، وقفازات اليد اليسرى واليمنى التي لا يمكن استعمال أي منها إلا بنسبة (1:1).

أما في الحالة الثالثة والتي تتفاوت فيها درجة القابلية للاستبدال وبين القابلية التامة وانعدامها (أي التكامل التام)، فإننا نجد أن شكل منحنى السواء يتفاوت بين الشكلين السابقين (شكل 27 أ، شكل 27 ب)، أي أنه يتفاوت بين الخط المستقيم والمستقيمان المتعامدان. وبعبارة أخرى كلما كانت السلعتان اللتان يختار بينهما المستهلك أكثر قابلية للاستبدال فيما بينهما كلما كان شكل منحنى السواء الذي يمثل اختيار المستهلك بينهما أقرب إلى الخط المستقيم أي أقل تحديداً نحو المحورين. ومن ناحية أخرى كلما كانت السلعتان اللتان يختار بينهما المستهلك أقل قابلية (أقرب إلى التكامل) كلما كان شكل المنحنى أقرب إلى المستقيمين المتعامدين، أي أكثر تحديداً نحو المحورين.

إلا أنه يجدر الإشارة إلى أن الشكلين المتطرفين لمنحنى السواء (حالة الاستبدال الكامل، وحالة التكامل التام) قليلا الأهمية من الناحية العملية وتكمن قيمتها في الناحية النظرية فقط، وفي بيان الحدود التي يتغير فيها شكل منحني السواء.

وترجع عدم أهمية الشكل الخاص بحالة الاستبدال الكامل الى حقيقة أنه لو صح في الواقع العملي فإننا نكون أمام سلعة واحدة وليس أمام سلعتين، ولا يكون هناك محل للاختيار بينهما.

أما الشكل الثاني والخاص بحالة التكامل التام بين السلعتين لا تسانده أمثلة كثيرة في الواقع الفعلي.

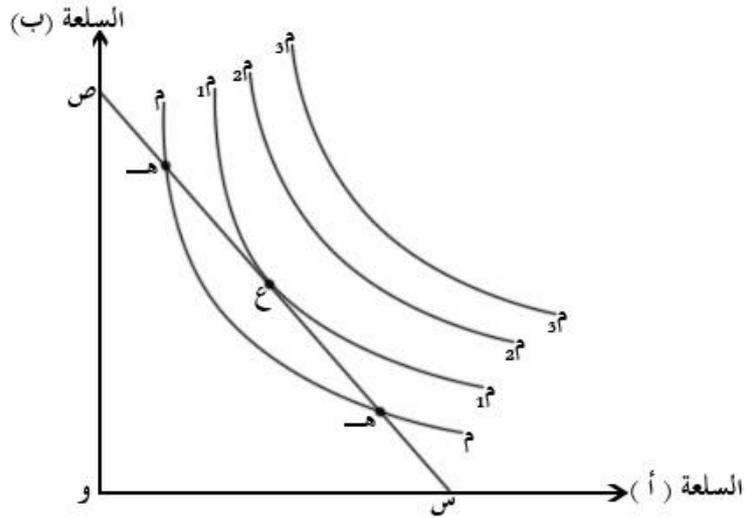
نخلص من ذلك إلى أن شكل منحني السواء يتفاوت بين الخط المستقيم والمستقيمين المتعامدين، وأن درجة تحديه نحو المحورين تتوقف على درجة القابلية للاستبدال بين السلعتين اللتين يختار بينهما المستهلك.

### توازن المستهلك:

خلصنا فيما سبق إلى أن التحليل الحديث لسلوك المستهلك يقوم على أساس أن المستهلك قادر على المفاضلة بين السلع والخدمات المختلفة أو المجموعات المختلفة منها، وأن تفضيله هذا يسير وفق نمط منطقي عقلاني متماسك وبناء على ذلك النمط الذي يسير عليه المستهلك في التفضيل يمكننا أن نرسم له مجموعات مختلفة من منحنيات السواء، تمثل كل مجموعة منها اختياره بين سلعتين أو خدمتين، ونسمي كل مجموعة منها بخريطة السواء للمستهلك في اختياره بين السلعتين أو الخدمتين.

والسؤال الآن هو بافتراض خريطة معينة لمنحنيات السواء للمستهلك في أي حد يذهب المستهلك في استهلاكه للسلعتين أو الخدمتين اللتين تمثل تلك الخريطة نمط اختياره؟ وبعبارة أخرى أدق، ما هو وضع التوازن بالنسبة للمستهلك في تفضيله بين السلعتين أو الخدمتين؟ وبمعنى آخر ما هو القدر من السلعتين أو الخدمتين الذي يفضل هذا المستهلك أن يحصل عليه دون غيره والذي يضعه في وضع التوازن؟

لتوضيح ذلك نفترض أن المستهلك يحصل على دخل معين قدره (د)، وأن أمامه أ، ب فقط ينفق عليهما الدخل بالكامل. وأن المطلوب بالتالي تحديد المجموعة أو التوليفة المثلي من السلعتين، أي المجموعة منها التي يقع عليها اختيار المستهلك. فلننظر إلى خريطة تفضيل المستهلك بين السلعتين أ، ب والتي يوضحها الشكل رقم (28)، وكما سبق أن رأينا أن كل منحنى من هذه المنحنيات يمثل المجموعات المختلفة من السلعتين أ، ب تتساوى فيما بينها تماماً من حيث الأفضلية في نظر المستهلك، كما أن مجموعة من هاتين السلعتين تقع على منحنى معين تفضل أية مجموعة أخرى تقع على منحنى سابق (أي أقرب إلى المحورين) وتقل أفضليته عن أي مجموعة تقع على منحنى سواء لاحق، (أي أكثر بعداً عن المحورين). ولتحديد هذه المجموعة من السلعتين (أ، ب) التي سيقع عليها اختيار المستهلك لها من بين المجموعات العديدة التي تمثلها خريطة السواء للمستهلك في الشكل رقم (28).



شكل رقم (28) توازن المستهلك

نفترض أولاً أن المستهلك سوف ينفق كل دخله (د) على السلعة (أ) وحدها،

فيكون:

$$\frac{\text{الدخل}}{\text{السلعة سعر (أ)}} = \text{أي د أس}$$

هو ذلك القدر من تلك السلعة الذي يمكن للمستهلك الحصول عليه حيث س أ

هو سعر السلعة أ ولنفرض أن هذه الكمية من السلعة أ يمثلها المستقيم و س.

ثم نفرض بعد ذلك أن المستهلك سوف ينفق كل دخله د على شراء السلعة ب

وحدها فيكون:

$$\frac{\text{الدخل}}{\text{السلعة سعر (ب)}} \text{ أي } \frac{\text{د}}{\text{بص}}$$

هو ذلك القدر من السلعة ب الذي يستطيع المستهلك أن يحصل عليه، حيث ص ب هو سعر السلعة ب.

ولنفرض كذلك أن هذه الكمية من السلعة ب يمثلها المستقيم و ص ثم نرسم مستقيماً يصل بين النقطتين س، ص ويسمى هذا المستقيم بخط الاستهلاك أو خط السعر الممكن حيث يشمل جميع النقط التي تمثل مجموعات من السلعتين أ، ب ويستطيع المستهلك أن يشتريها بدخله المحدود د. وسمي هذا المستقيم بخط السعر أو خط الاستهلاك نظراً لأن ميله يساوي النسبة بين سعري السلعتين أ، ب. فمن الشكل رقم (28) يتضح أن:

$$\frac{\text{صو}}{\text{سو}} = \frac{\text{د}}{\text{بس}} \div \frac{\text{د}}{\text{أس}} = \frac{\text{د}}{\text{أس}} \times \frac{\text{أس}}{\text{بس}} = \frac{\text{أس}}{\text{بس}}$$

ولما كان ذلك الخط المستقيم يمثل كافة المجموعات من السلعتين أ، ب التي يستطيع المستهلك شراؤها بدخله المحدود د، فإن السؤال الآن هو أي هذه المجموعات يختارها المستهلك؟.

يقضي منطق الأمور بأن المستهلك يسعى للحصول على المجموعة من السلعتين أ، ب التي تفوق من حيث الأفضلية في نظره أية مجموعة أخرى. أي يسعى إلى تلك المجموعة التي تقع على أعلى منحني سواء ممكن.

ولإثبات ذلك نفترض أن المستهلك قد قرر شراء المجموعة الممثلة بالنقطة ه فإنه في هذه الحالة قد أساء الاختيار نظراً لوجود مجموعات أخرى عديدة من السلعتين أ، ب كان المستهلك باستطاعته شراءها بدخله المحدود د، وتفوق من حيث الأفضلية تلك المجموعة الممثلة بالنقطة ه، مثال ذلك المجموعة الممثلة بالنقطة ع، وينطبق نفس الشيء على المجموعة الممثلة بالنقطة ه.

وعليه فالمجموعة الوحيدة التي تقع على أعلى منحني سواء ممكن والتي يستطيع المستهلك شراؤها بدخله د، هي المجموعة الممثلة بالنقطة ع، أي هي المجموعة التي يمس عندها خط السعر أحد منحنيات السواء للمستهلك. فإذا أنفق المستهلك دخله في شراء تلك المجموعة فإنه لا يستطيع تحسين حالته عن طريق استبدالها بمجموعة أخرى، إذ أن هذه المجموعة هي التي تحقق له أكبر أفضلية ممكنة من إنفاق دخله. وفي هذه الحالة يقال أن المستهلك في حالة توازن بالنسبة لتوزيع دخله د بين السلعتين أ، ب فشرط توازن المستهلك في اختياره بين السلعتين أ، ب هو إذا مس خط السعر الخاص بهاتين السلعتين لأحد منحنيات السواء للمستهلك، وفي عبارة أخرى يكون المستهلك في حالة توازن من حيث توزيع دخله بين السلعتين أ، ب إذا كان ميل خط السعر الخاص بهاتين السلعتين مساوياً لميل

منحنى السواء في الاختيار بينهما، أي مساوياً للمعدل الحدي للاستبدال (الإحلال) بين السلعتين، أي إذا كان:

$$\frac{\Delta \text{أس}}{\Delta \text{بس}} = \text{المعدل الحدي للاستبدال بين السلعتين}$$

$$\text{ولما كان المعدل الحدي للاستبدال بين السلعتين} = \frac{\Delta \text{ب}}{\Delta \text{أ}}$$

$$\text{إذاً شرط التوازن هو عندما يكون} = \frac{\Delta \text{ب}}{\Delta \text{أ}} = \frac{\Delta \text{أس}}{\Delta \text{بس}} *$$

وهنا يجدر الإشارة إلى أنه لا يوجد خلاف بين هذه الشروط لتوازن المستهلك وبين الشرط الذي توصلنا إليه باستخدام تحليل المنفعة. وهو أن تتساوى المنافع الحدية للسلع المختلفة مقسمة على أسعارها. ويمكننا ببساطة تحويل الصيغة الأولى للتوازن إلى الصيغة الثانية متى قبلنا العودة إلى فكرة المنفعة. فمن الواضح أن المعدل الحدي للاستبدال بين السلعتين أ ، ب هو كما ذكرنا  $\frac{\Delta \text{ب}}{\Delta \text{أ}}$  أي هو القدر من السلعة ب اللازم لتعويض المستهلك عن وحدة واحدة من السلعة أ، لا يعني أكثر من أن المنفعة التي يحصل عليها المستهلك نتيجة لإضافة ب إلى المجموعة المعروضة عليه تعوضه عن المنفعة التي يفقدها بالتخلي عن أ من تلك المجموعة أي أن:

$$\Delta \text{ب} \times \text{ح ب} = \Delta \text{أ} \times \text{ح أ}$$

\* ينظر هنا إلى القيم المطلقة للميل ، أي لا تؤخذ بنظر الاعتبار العلامة السالبة لميل منحنى السواء. ويعتبر هذا العمل امراً اعتيادياً في التحليل الاقتصادي.

$$\frac{\Delta \text{ب}}{\Delta \text{أ}} = \frac{\text{أحم}}{\text{بجم}} \quad \text{أي أن:}$$

وعلى ذلك يمكننا تحويل الشرط:

$$\frac{\Delta \text{ب}}{\Delta \text{أ}} = \frac{\text{أحم}}{\text{بجم}} \quad \text{إلى الشرط} \quad \frac{\text{أس}}{\text{بس}} = \frac{\text{أحم}}{\text{بجم}}$$

$$\frac{\text{السلعة الحدية المنفعة}}{\text{السلعة الحدية}} = \frac{\text{السلعة سعر أ}}{\text{سعر بالسلعة}}$$

أي أن

وعلى ذلك فإن التحليل الحديث لتصرفات المستهلك يوصلنا إلى نفس النتائج التي يوصلنا إليها التحليل التقليدي (الكلاسيكي)، مع الفارق حيث يشير التحليل الحديث إلى المعدل الحدي للاستبدال بسلعة محل أخرى ولا يشير إلى منفعة السلعة، بينما التحليل التقليدي يعتمد أساساً على فكرة المنفعة مع افتراض إمكانية قياس المنفعة.

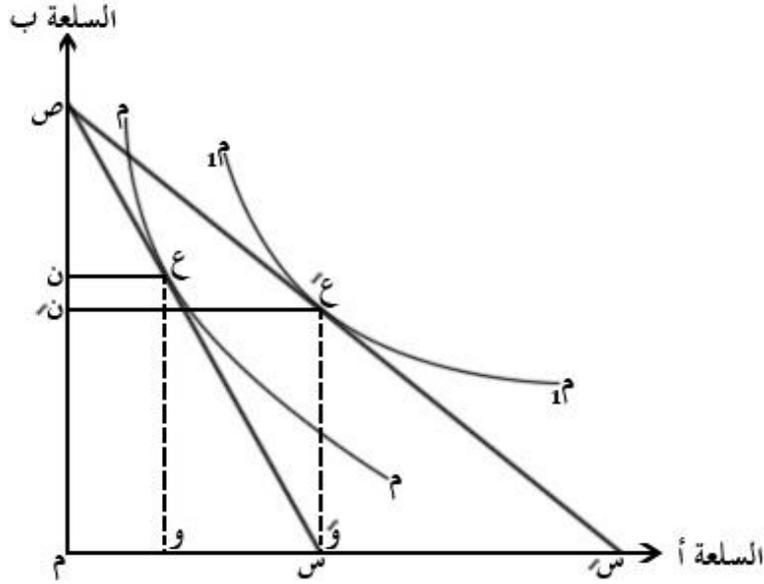
**تأثير تغير سعر السلعة على الكمية المطلوبة منها واشتقاق منحنى الطلب:**

خلصنا فيما سبق إلى أن المستهلك في توزيع دخله المحدود بين سلعتين أو خدمتين، يكون في وضع التوازن عند شرائه المجموعة من هاتين السلعتين التي يمس عندها خط السعر الخاص بهما أحد منحنيات السواء. ويزيد الآن باستخدام هذه القاعدة دراسة أثر التغير في ثمن السلعة أو الخدمة على الكمية التي يطلبها المستهلك منها، وكيفية اشتقاق منحنى الطلب الفردي.

ولبيان ذلك نفترض أن المستهلك يملك دخلاً محددًا مقداره د، وأنه يرغب في

استهلاك السلعتين أ، ب وأن سعر السلعة أ هو س أ، وسعر السلعة ب هو س ب.

فعلى ضوء تلك الأسعار يمكننا تحديد الكمية التوازنية التي يستطيع المستهلك الحصول عليها من هاتين السلعتين بأن نتبع نفس خطوات التحليل السابق. بأن نفترض أن المستهلك ينفق كل دخله على شراء السلعة (أ) فقط وبالتالي تكون الكمية التي يمكنه شراؤها هي:  $\frac{d}{a}$  (والكمية صفر من السلعة ب لأنه لم ينفق في شرائها شيء) ولتكن الكمية م س ونفترض أنه سوف ينفق كل دخله على شراء السلعة ب فقط، وبالتالي تكون الكمية التي يمكن للمستهلك شراؤها وهي:  $\frac{d}{b}$  (والكمية صفر من السلعة أ لأنه لم ينفق في شرائها شيء) ولتكن م ص. ويكون س ص هو خط السعر الذي يمثل كافة المجموعات من السلعتين أ، ب التي يمكن للمستهلك الحصول عليها بدخله المحدود د. وتكون أفضل مجموعة يشتريها من تلك المجموعات هي تلك التي يمر عندها خط السعر (س ص) أحد منحنيات السواء للمستهلك وهي المجموعة ع كما هو مبين في الشكل رقم (29).

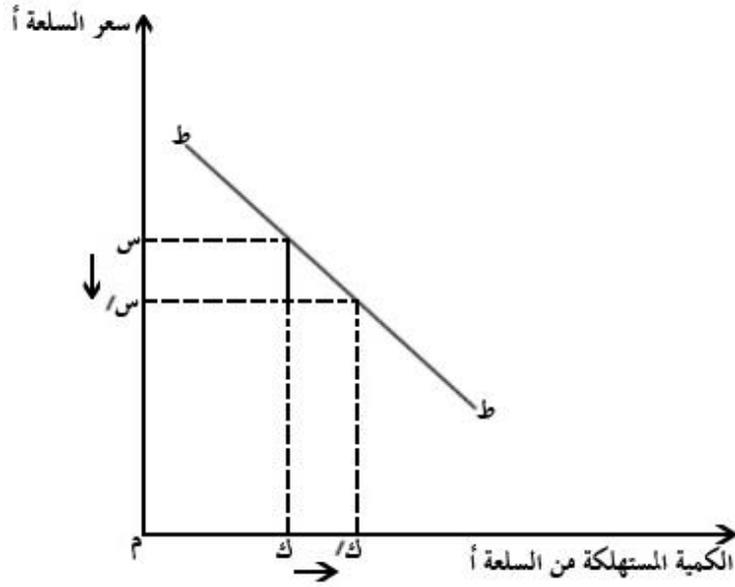


الشكل رقم (29) يبين تأثير تغير سعر السلعة على الكمية المطلوبة منها

أي الكمية (ع ن) من السلعة أ، والكمية (ع و) من السلعة ب، وهي الكمية التي تحقق للمستهلك وضع التوازن. نفترض بعد ذلك أن ثمن السلعة أ قد تغير بالانخفاض فأصبح  $s'$  أ، فمن الطبيعي يؤدي ذلك إلى زيادة الكمية التي يمكن أن يشتريها المستهلك منها فيما لو أنفق عليها كل دخله د، لتصبح الكمية (م  $s'$ ) بدلاً من (م س)، أما الكمية التي يمكنه شراؤها من السلعة ب فيما لو أنفق عليها كل دخله د فهي ثابتة عند م ص ولم تتغير نظراً لعدم تغيير سعرها. وعليه يكون خط السعر الجديد هو ص  $s'$ ، وتكون بالتالي أفضل مجموعة يستطيع المستهلك شراؤها من السلعتين أ، ب بعد انخفاض سعر السلعة أ هي المجموعة التي يمس عندها خط السعر الجديد (ص  $s'$ ) أحد منحنيات السواء للمستهلك أي

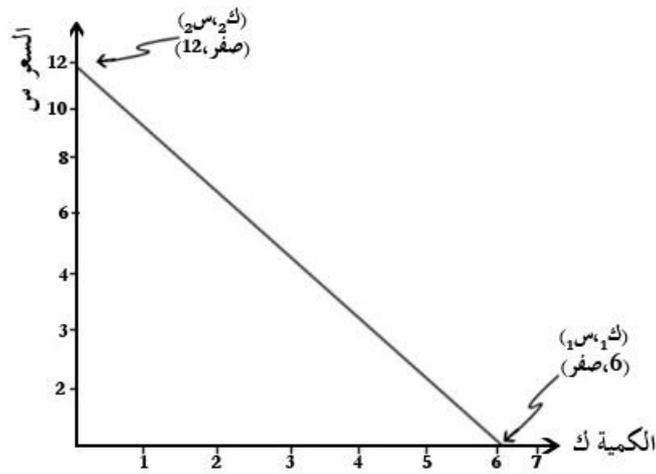
المجموعة الممثلة بالنقطة ع كما هو مبين في الشكل السابق رقم (29). وعندها نجد أن المستهلك يستطيع شراء الكمية ع ن من السلعة أ بعد انخفاض سعرها إلى (س أ). وهكذا بافتراض أسعار مختلفة للسلعة أ، وتحديد نقط التوازن للمستهلك في كل منها يمكننا تحديد الكمية من السلعة أ التي يستطيع المستهلك شراءها عند كل سعر. ويتمثل الكميات والأسعار المقابلة لها في شكل منفصل نستطيع الحصول على منحنى "طلب المستهلك" على السلعة أ الذي اشتقاقه من خريطة السواء الخاصة به. أي أنه واقع المعلومات التي توضحها خريطة السواء للمستهلك ففيما يتعلق بالعلاقة بين السلعة والكمية المطلوبة منها نستطيع اشتقاق منحنى طلب المستهلك على هذه السلعة وذلك على النحو المبين في الشكل رقم (30).

يتضح من الشكل أن منحنى الطلب للمستهلك ينحدر من أعلى إلى أسفل وإلى اليمين معبراً بذلك عن تزايد الكمية المطلوبة من السلعة أ أو الخدمة بانخفاض سعرها أو العكس تناقص الكمية المطلوبة منها بارتفاع سعرها، فهو عبارة عن شكل بياني يبين مختلف المقادير التي ينتظر أن يشتريها مستهلك من سلعة ما في وقت معين وفي سوق معين في ضوء سلسلة معينة من الأسعار المختلفة، ولما كان المستهلك مستعداً لدفع سعر أقل للوحدات المتتالية من سلعة معينة مادامت كل وحدة منها تضيف إشباعاً أقل من الوحدة السابقة لها فإننا نتوقع أن تكون العلاقة بين الكميات المطلوبة للاستهلاك من سلعة معينة وسعر هذه السلعة علاقة عكسية. كما أشرنا إلى ذلك من قبل وبعبارة أخرى فإن ميل منحنى الطلب الفردي دائماً سالب.



شكل رقم (30) يبين منحنى الطلب وانحداره إلى اليمين معبراً عن تزايد الكمية المستهلكة بإنخفاض سعرها ويمكننا قياس ميل منحنى الطلب الفردي باستخدام المعادلة التالية، وبالاستعانة

بالشكل رقم (31).



شكل رقم (31)

في هذا الشكل نفترض أن (س) يمثل السعر، وأن (ك) تمثل الكمية:

$$\frac{\Delta س}{\Delta ك} = \frac{1^{س-} 2^{س}}{1^{ك-} 2^{ك}} = \text{ميل منحنى الطلب}$$

$$2- = \frac{12}{6-} = \frac{12- \text{صفر}}{6- \text{صفر}} =$$

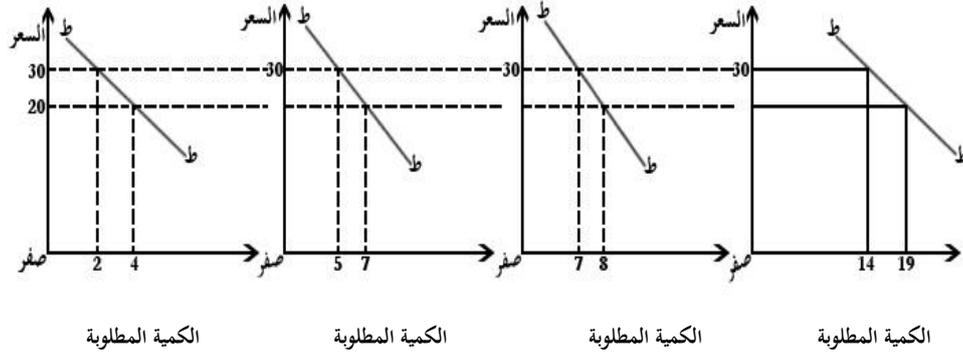
وبما أن منحنى الطلب يقطع المحور الرأسي عند نقطة 12 فإن المعامل الثابت لدالة الطلب هو 12 وعليه تكون دالة الطلب الفردية التي يمثلها منحنى الطلب الاستهلاكي الفردي المبين بالشكل رقم (31).

$$س = 12 - 2 ك.$$

أو: ك =  $\frac{1}{2} - 6 س$ . وهذه الصيغة الرياضية تتمشى مع قانون الطلب.

أما منحنى الطلب الإجمالي (السوقي) فهو عبارة عن المجموع الأفقي لمنحنيات الطلب الاستهلاكي الفردية. فمثلاً لو كانت هناك سلعة كالملابس، فعن طريق جمع كميات الملابس التي يطلبها كل مستهلك عند كل سعر فطالما أن الأفراد يختلفون في أذواقهم وفي مقدار دخولهم فلا بد أن تختلف الكميات التي يطلبها أي منهم عند كل سعر. بمعنى أنه سيكون لدى كل مستهلك جدول طلب ومنحنى طلب خاص به يعبر عن تفضيلاته، وعن الدخل المتوافر لديه، إذ بينما يطلب المستهلك (أ) وحدتين ملابس عند السعر 30 وحدة نقدية، يمكن أن يطلب المستهلك (ب) 5 وحدات ملابس، والمستهلك الثالث (ج) 7 وحدات مثلاً عند نفس السعر 30، فإذا كان منحنى طلب كل من المستهلك (أ، ب، ج) يمثل كل واحد على حدة أو يمثل حصته من الطلب الإجمالي فإن التجمع الأفقي لمنحنيات

الطلب لكل منهم يبين منحنى طلب السوق على الملابس كما يتضح ذلك في الشكل رقم (32).



شكل رقم (32) يبين منحنيات طلب الأفراد للحصول على منحنى طلب السوق.

### تأثير تغير دخل المستهلك على الكمية التي يطلبها من السلعة

نفترض الآن أن سعر السلعتين أ، ب ثابت وأن دخل المستهلك هو الذي تغير،

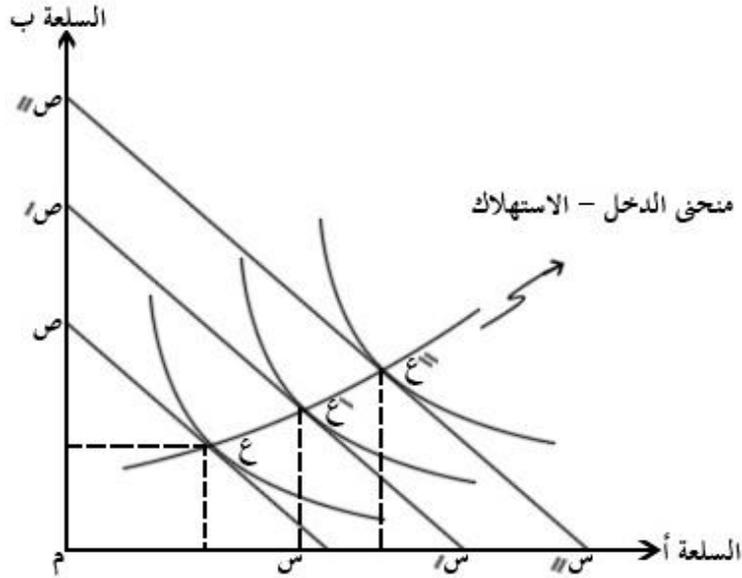
فما هو تأثير ذلك التغير على الكمية التي يشتريها المستهلك من هاتين السلعتين؟

وقد رأينا من دراستنا لتوازن المستهلك أن المجموعة أ، ب التي يتوازن المستهلك

بشرائها بدخله د، وفي ظل السعر (س أ)، (س ب) للسلعتين على التوالي هي تلك النقطة

ع التي يمر عندها خط السعر ص س أحد منحنيات السواء للمستهلك كما هو موضح في

الشكل رقم (33).



شكل رقم (33) يبين أثر تغير الدخل على الاستهلاك.

(ويجب ملاحظة أن:  $\frac{ص}{س} = \frac{ص''}{س''}$ ،  $\frac{ص}{س} = \frac{ص'}{س'}$ )

سوف نفترض الآن أن دخل المستهلك قد تغير بالزيادة ليصبح (د)، ومعنى ذلك أن الكمية التي يستطيع المستهلك شراءها من السلعة أ لو أنفق عليها دخله كله تكون أكبر من (م س) ولتكن (م س')، وتصبح الكمية من السلعة ب التي يستطيع شراؤها لو أنفق عليها دخله كله (د) أكبر من الكمية (م ص)، وبذلك يصبح خط السعر الجديد (س' ص')، أي أن خط السعر (س ص) انتقل بأكمله إلى اليمين موازياً لنفسه نتيجة لزيادة دخل المستهلك (س' ص' // س ص)، وذلك لأن:

$$\frac{ص}{س} = \frac{ص'}{س'} = \frac{ص''}{س''}$$

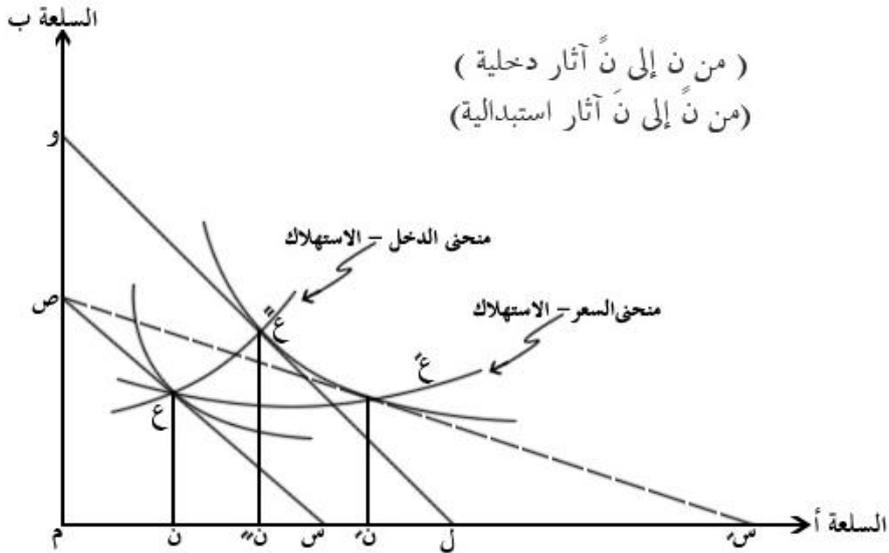
وبذلك تصبح المجموعة الجديدة من السلعتين أ، ب التي تحقق التوازن للمستهلك بإنفاق دخله الجديد (د) عليهما هي المجموعة الممثلة بالنقطة ع. وهكذا لو زاد دخل المستهلك إلى (د) تكون المجموعة الممثلة بالنقطة ع هي مجموعة التوازن.

وإذا ما اكتفينا بهذا القدر من الزيادات في دخل المستهلك سنجد لدينا كما رأينا ثلاث نقاط لتوازن المستهلك هي ع، ع، ع، فإذا أوصلنا تلك النقط ببعضها البعض، لصار لدينا منحنى يسمى بمنحنى الدخل - الاستهلاك كما هو واضح من الشكل رقم (33) موضع الدراسة، وقد سمي كذلك للتعبير عن تغير استهلاك المستهلك من السلعتين أ، ب بتغير دخله. ومما هو جدير بالذكر أن منحنى الدخل - الاستهلاك لا يدل بذاته على أي أسعار سواء للسلعة أ أو السلعة ب.

نخلص من ذلك إلى أنه كلما زاد دخل المستهلك كلما زادت الكمية التي يطلبها من السلع والخدمات المختلفة، وهي نفس النتيجة التي توصلنا إليها في تحليلنا لسلوك المستهلك عن طريق تحليل المنفعة. ويمكننا أيضا تعريف منحنى الدخل - الاستهلاك بأنه المنحنى الذي يصل ما بين كافة نقط توازن المستهلك التي تدل على توليفات مابين السلعتين أ، ب من شأنها تعظيم المنفعة الكلية التي يحصل عليها من استهلاكه لهما عندما يتغير دخل المستهلك مع بقاء الأشياء الأخرى ثابتة، وهي سعر السلعة أ، سعر السلعة ب المذكورتين وكذلك أذواق المستهلك وتفضيلا ته.

**تحليل تأثير تغير سعر السلعة على الكمية المطلوبة منها:**

خلصنا من دراستنا السابقة إلى أن المستهلك يزيد من الكمية المطلوبة من السلعة إذا انخفض سعرها، والعكس فإنه يقلل الكمية التي يطلبها منها إذا ارتفع سعرها، أي أن العلاقة عكسية بين السلعة أو الخدمة والكمية المطلوبة منها، وهو ما يطلق عليه قانون الطلب. إلا أننا نريد الآن تحليل هذه العلاقة، بمعنى تحليل تأثير التغير في سعر السلعة على الكمية المطلوبة منها. ويوضح الشكل رقم (34) هذه العلاقة حيث نجد أنه عندما انخفض ثمن السلعة أ من س إلى س' أ مع بقاء السعر للسلعة ب ثابت عند ص ب، فإن المستهلك قد غير المجموعة التي يطلبها من السلعتين أ، ب من المجموعة الممثلة بالنقطة ع إلى المجموعة الممثلة بالنقطة ع'، أي أنه قد غير الكمية التي يطلبها من السلعة أ من الكمية الممثلة بالمستقيم م ن إلى الكمية الممثلة بالمستقيم م ن'.



شكل رقم (34) يبين تأثير تغير السعر على دخل المستهلك وتغير النسبة بين السلعة وأسعار السلع الأخرى (الإحلال).

ويمكننا تحليل أثر هذا الانخفاض في سعر السلعة أ على الكمية المطلوبة منها على خطوتين إذ أنه قد أحدث هذا الانخفاض أثرين مختلفين على الكمية المطلوبة منها على النحو التالي:

**أولاً-** أثر ناشئ عن تحسن حالة المستهلك بزيادة القوة الشرائية لدخله المحدود (د) نتيجة لانخفاض سعر السلعة أ.

ويتضح هذا الأثر في انتقال المستهلك من استهلاك المجموعة ع على منحنى أقرب إلى المحورين إلى استهلاك المجموعة غ على منحنى سواء أبعد أو أعلى. وواضح أن هذا الانتقال للمستهلك إلى منحنى سواء أعلى لم يكن ممكناً قط في ظل السعرين الأولين للسلعتين أ، ب (س أ، س ب) إذ أقصى ما كان في وسع المستهلك عمله في ظل هذين السعرين لتحسين حالته هو شراؤه المجموعة الممثلة بالنقطة ع، ومن ثم يمكننا النظر إلى تحسن حالة المستهلك بانتقاله من المنحنى الأدنى إلى المنحنى الأعلى، كما لو كنا أضفنا إلى دخله النقدي في ظل السعرين الأولين للسلعتين أ، ب كمية من الدخل كافية لتمكينه من شراء كمية من السلعتين واقعة على المنحنى الأعلى. هذه الزيادة في الدخل الحقيقي للمستهلك يمثلها خط السعر س ص بأكمله موازياً لنفسه حتى يمس المنحنى الأعلى، أي حتى يتخذ و ل. وواضح أنه لو كان تحسن حال المستهلك على هذا النمط هو الأثر الوحيد لانخفاض ثمن السلعة أ لكان المستهلك قد توازن بشرائه الكمية من السلعتين الممثلة بالنقطة غ. أي بشرائه الكمية من السلعة أ الممثلة بالمستقيم م ن.

ثانياً- أثر ناشئ عن تغير النسبة بين سعري السلعتين أ، ب فأصبحت مختلفة عما كانت عليه فبعد أن كانت تلك النسبة:

$$\frac{\text{أس}}{\text{بص}} \text{ أصبحت } \frac{\text{أس}}{\text{بص}}$$

ولما كان المستهلك في توازنه يساوي بين هذه النسبة وبين المعدل الحدي للاستبدال بين السلعتين أ، ب فإن المستهلك لا يكون في حالة توازن في ظل السعر الجديد للسلعة أ باستهلاكه المجموعة من السلعتين الممثلة بالنقطة ع. إذ أن المعدل الحدي للاستبدال

$$\text{(الإحلال) بينها عند تلك النقطة يساوي } \frac{\text{أس}}{\text{بس}} \text{ (لأن س ص يوازي ل و) وليس } \frac{\text{أس}}{\text{بص}}.$$

وعلى ذلك يتعين على المستهلك لكي يصبح في وضع التوازن بالنسبة لاستهلاكه لهاتين السلعتين أن يعدل المجموعة التي يشتريها منها. بحيث يصبح المعدل الحدي للاستبدال بينها مساوي للنسبة  $\frac{\text{أس}}{\text{بس}}$ ، وواضح أن ذلك يتأتى له بتقليل استهلاكه من السلعة ب وزيادة استهلاكه من السلعة أ حتى تصبح المجموعة من السلعتين التي يحصل عليها هي المجموعة الممثلة بالنقطة ع، وعند توصيل النقطة ع بالنقطة ع ينتج منحنى السعر - الاستهلاك أو منحنى (الاستهلاك السعري) وكذلك عند توصيل النقطة ع بالنقطة ع ينتج منحنى الدخل - الاستهلاك أو منحنى (الاستهلاك الدخلي) ويجدر الملاحظة أن منحنى لاستهلاك السعري يقع دائماً إلى يمين منحنى الاستهلاك الدخلي.

نخلص من ذلك أنه يمكننا تقسيم تأثير تغير سعر السلعة أو الخدمة على الكمية المطلوبة منها إلى مرحلتين:

**المرحلة الأولى:** ناشئة عن تغير حالة المستهلك وتحسنها إذا انخفض سعر السلعة، وتدهورها إذا ارتفع، وتسمى تلك المرحلة بتأثير تغير سعر السلعة على الدخل الحقيقي للمستهلك. أي على القوة الشرائية لدخله النقدي.

**والمرحلة الثانية:** ناشئة عن تغير النسبة بين سعر تلك السلعة وأسعار السلع الأخرى (الأسعار النسبية) وهي تؤدي إلى إحلال السلعة الأولى محل تلك السلع الأخرى وإلى حد ما إذا كانت السلعة الأولى قد انخفض سعرها، أو إحلال السلع الأخرى محلها إذا كان قد ارتفع سعرها، ولذلك تسمى تلك المرحلة بتأثير تغير سعر السلعة عن طريق الاستبدال بينها وبين السلع الأخرى

**الفائدة التي عادت على التحليل الاقتصادي من استخدام منحنيات السواء:**

أ- باستخدام منحنيات السواء في التحليل الاقتصادي أصبح من غير الضروري أن نفترض أن المستهلك قادر على القياس العددي "لمقدار المنفعة" بل بهذه الأداة التحليلية نفترض أن المستهلك يزن مدى الرغبة النسبية للمجموعات المختلفة من السلعتين أ، ب أي أنه يستطيع أن يقرر ما إذا تساوت في نظره الرغبة في مجموعتين من السلع، ومن هنا أمكن الاستعاضة بفكرة المعدل الحدي للاستبدال عن المنفعة الحدية وأمكن تعريف هذا المعدل من ب إلى أ بأنه تلك الكمية من السلعة ب التي تكاد تعوض المستهلك عن خسارة وحدة حدية من السلعة أ، وعلى ذلك فبالنسبة لأية مجموعة من السلعتين أ، ب. يمكن قياس

معدل الإحلال الحدي بانحدار منحنى السواء عند تلك النقطة التي تمثل هذه المجموعة. أما عندما يكون المستهلك في حالة التوازن بالنسبة لاستهلاكه من السلعتين أ، ب فإن معدل الإحلال الحدي يساوى سعر السلعة أ بالنسبة لسعر السلعة ب وعلى ذلك لا بد أن يكون خط السعر مماساً لمنحنى السواء عند نقطة التوازن.

ب- بفضل استخدام منحنيات السواء أمكن التمييز بين أثر التغير في الدخل وأثر التغير في الأسعار النسبية على طلب المستهلك الفردي على السلعة. فإذا انخفض سعر السلعة أ بالنسبة لسعر السلعة ب فإن الزيادة في الكمية التي يشتريها المستهلك من السلعة أ، يمكن أن تجزأ إلى جزئين:

الأول- ويمكن أن ننسبه إلى زيادة الدخل الحقيقي للمستهلك نتيجة لانخفاض سعر السلعة أ، أو ما يسمى بأثر الدخل.

والثاني- يمكن أن ننسبه إلى ميل المستهلك إلى زيادة استهلاكه من السلعة أ على حساب السلعة الأخرى، نظراً لأن السلعة أ قد أصبحت أرخص في سعرها بالنسبة لأسعار السلع الأخرى وهذا ما يسمى بأثر الإحلال.

ج- أدى استخدام منحنيات السواء في التحليل الاقتصادي إلى وجود تعريف جديد للسلع البديلة والسلع المكملة متجنباً أي افتراض للقياس العددي للمنفعة، فإذا كان هناك سلعتان بديلتان أ، ب وانخفض سعر السلعة أ فذلك سيؤدي إلى تناقص معدل الإحلال الحدي للسلعة ب والنقود. على ذلك فسوف يكون ثمة ميل من جانب المستهلك إلى استهلاك المزيد من السلعة أ (بسبب انخفاض سعر السلعة أ) مصحوباً بالنقص في

استهلاك السلعة ب، أما إذا كانت السلعتان أ، ب مكملتين، فإن أي انخفاض في سعر السلعة أ سيكون له أثره المضاد على معدل الإحلال الحدي بين السلعة ب والنقود، وعلى ذلك فسوف يكون ميل من جانب المستهلك إلى استهلاك المزيد من السلعة ب، وكل ذلك بافتراض ثبات سعر السلعة ب، وبغض النظر عن أي أثر للدخل على نقص السلعة أ.

## الفصل التاسع

### تحليل العرض والمرونة

#### 1. المقصود بالعرض في الدراسات الاقتصادية:

يقصد باصطلاح العرض supply كما يستخدمه الاقتصاديون، بأنه الكمية من السلعة أو الخدمة التي يقوم المنتج أو البائع بعرضها للبيع في السوق عند سعر معين، وفترة زمنية معينة.

وينبغي التفرقة بين الكمية الموجودة في السوق من سلعة معينة وبين المعروض منها للبيع، فأحياناً كثيرة تكون الكمية المعروضة أقل من الكمية الموجودة في السوق من سلعة ما لأن الأسعار السائدة لا تغرى البائع إلا ببيع جزء قليل مما في حوزته وعندئذ يفضل أن يحتزن بقية ما لديه ليعرضه للبيع في فرصة مقبلة تحقق له ربحاً أوفر.

والمنظم دائماً يوازن بين تكاليف الإنتاج وسعر السوق مع ما يمكن أن يعود عليه من ربح، فإذا كان هذا السعر يزيد عن التكاليف ويحقق له ربحاً إضافياً عن كل وحدة منتجة أقبل بالطبع على زيادة إنتاجه إذا هبطت الأسعار.

لذلك قد يكون العرض في وقت من الأوقات جزءاً صغيراً أو كبيراً بالنسبة إلى المخزون من السلعة. والعرض كما في الطلب لا يتحدد إلا عند سعر معين وفي فترة زمنية معينة.

مما سبق يمكننا تحديد مصدر عرض السلع على النحو التالي:

1. السلع الموجودة في مخازن الوحدات الإنتاجية، والمنظمات التسويقية، أو في مخازن البائعين الخاصة.

2. الإنتاج الحاضر، كما هو الحال في المنتجات الزراعية، أو المنتجات الصناعية ومما هو جدير بالذكر، الإشارة إلى أن العوامل التي تؤثر في كل من هذين المصدرين إنما تختلف اختلافاً كبيراً فيما بينهما، والذي يجعل تحليل العرض للمنتجات الزراعية أكثر تعقيداً عن مثيله للمنتجات الصناعية. والسبب في ذلك يرجع إلى أن العرض لأغلب السلع الصناعية دالة للإنتاج وذلك لطبيعة الإنتاج الصناعي المستمر وإمكانية التحكم فيه. في حين أن موسمية الإنتاج الزراعي تتسبب في أن يعتمد العرض على فترات زمنية للكميات المخزونة من السلع.

## 2. قانون العرض

يوضح قانون العرض العلاقة بين الكمية المعروضة في السوق من سلعة أو خدمة معينة وسعر هذه السلعة أو الخدمة وذلك عند ثبات بقية العوامل الأخرى *ceteris paribus* التي تؤثر على الكمية المعروضة.

وينص قانون العرض على أن الكمية المعروضة من سلعة معينة تزداد بارتفاع الأسعار، وتنخفض بانخفاض الأسعار في فترة زمنية معينة وعند ثبات بقية العوامل الأخرى، وهذا يعني أن هناك علاقة طردية بين سعر السلعة والكمية المعروضة منها. وبعبارة أخرى يمكننا القول بأن الكمية المعروضة من سلعة معينة تتغير تغيراً طردياً بوجه عام مع تغير السعر الذي تباع به في السوق فتزيد بارتفاعه وتنخفض بانخفاضه.

فإذا فرضنا أن سلعة معينة ولتكن القمح مثلاً، وأن البائعين مستعدون لعرض الكميات الآتية عند الأسعار المختلفة كما تظهر في جدول العرض supply schedule رقم (15) الآتي:

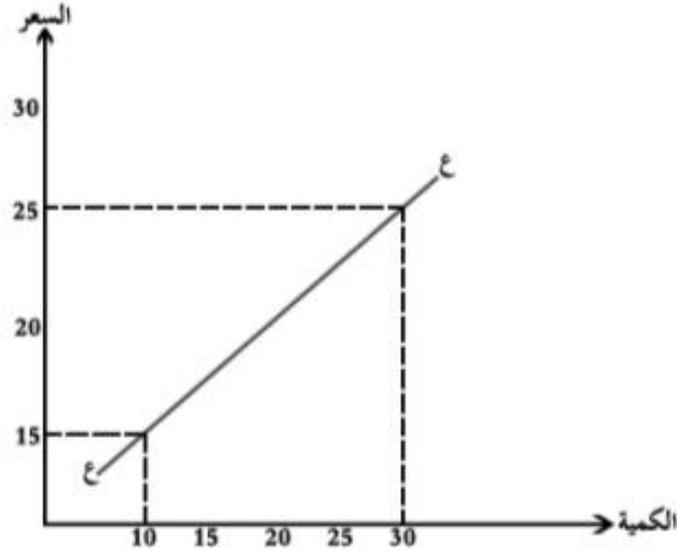
جدول رقم ( 15 ) يوضح الكميات المعروضة وأسعارها

الكمية بالإلف قنطار	سعر القنطار بالدينار
10	15
12	18
15	20
17	21
30	25

فإنه يتضح من هذا الجدول العلاقة الطردية بين الكمية المعروضة من القمح وسعر القنطار منه، إذ كلما ارتفع السعر زادت الكمية المعروضة، وكلما انخفضت الكمية المعروضة.

#### منحنى العرض

لو أننا قمنا بتمثيل بيانات الجدول السابق بيانياً، بأن نقيس الأسعار على المحور الرأسي والكميات المعروضة على المحور الأفقي لحصلنا على المنحنى الذي يبينه الشكل (35) التالي، والذي يسمى بمنحنى العرض.



شكل (35) يبين العلاقة الطردية بين السعر والكمية المعروضة

فالمنحنى (ع ع) في الشكل السابق يمثل العرض، ونلاحظ أنه ينحدر من أسفل إلى أعلى ومن اليسار إلى اليمين، دلالة على أن الكمية المعروضة من السلعة تزيد بارتفاع السعر، وتقل بانخفاضه، وهذا على نقيض منحنى الطلب الذي ينحدر من أعلى إلى أسفل، ونلاحظ أيضا أن التغيرات في السعر والكمية المعروضة تسير في اتجاه واحد، أي أن العلاقة بين السعر والكمية علاقة طردية، هذا مع ثبات بقية العوامل الأخرى.

## العرض من المخزون

عندما يكون مصدر العرض من سلعة ما - كما هو الحال في المنتجات الزراعية- هو الكميات المخزونة سواء لدى المزارعين أو الهيئات التسويقية، فإن الظروف التي تحدد العرض في فترة زمنية معينة تنحصر في الآتي:

1. حجم المخزون من السلعة لدى المزارعين أو المنظمات التسويقية الأخرى: وبطبيعة الحال فإنه مهما ارتفع السعر، فإن الكميات المعروضة لن تزيد بأي حال من الأحوال عن الكميات المخزونة، ولكن هذه الكميات المخزونة سوف تنتقل إلى أيدي المشترين بمعدلات مختلفة تتحدد بالأسعار التي يقبلها أصحاب هذه الكميات المخزونة.

2. استعداد أصحاب الكميات المخزونة لبيعها: ويتوقف الاستعداد للبيع على مقارنة أصحاب الكميات المخزونة للأسعار السائدة بالأسعار التي يتوقعوا الحصول عليها في المستقبل. فإذا كان سعر قنطار القمح 25 ديناراً يمثل حافزاً لبعض المزارعين لبيع الكميات المخزونة لديهم، فقد يحتفظ البعض الآخر بما لديه من قمح بغرض الحصول على سعر أعلى في المستقبل. ويرجع اختلاف تصرفات أصحاب المخزون من السلع إلى الأسباب الثلاثة التالية:

أ. اختلاف المعلومات المتاحة بأحوال السوق بين البائعين. يبين أصحاب المخزون من السلع توقعاتهم عن الأسعار على أساس المعلومات المتاحة لهم عن الطلب وإجمالي المخزون، واحتمالات إنتاج السلعة في المستقبل، وذلك من تقارير المصالح الحكومية، والهيئات التسويقية والمصارف التجارية، والصحف، والإذاعات المرئية والمسموعة، وغيرها من المصادر.

وحيث أن معرفتهم لمعظم الحقائق لا تكون أكيدة فإن المصادر المختلفة للمعلومات ستعطي توقعات مختلفة لاتجاه الأسعار في المستقبل، وهذه الاختلافات بدورها تؤدي إلى تقديرات مختلفة - من أصحاب المخزون - لاتجاهات المستقبل. لذا فإن أولئك الذين يعتقدون بأن أسعار المستقبل لن ترتفع عن الأسعار السائدة سيكونون على استعداد لبيع ما لديهم من مخزون، في حين أن البعض الآخر سيحتفظ بما لديه على أمل أسعار المستقبل سترتفع عن أسعار الحاضر.

ب. التباين في تفسير المعلومات المتاحة عن أحوال السوق قد يصل اثنان من أصحاب المخزون - رغم استخدامهم لنفس المعلومات المتاحة - إلى تقديرين مختلفين للأسعار المستقبلية لسلعة ما. فقد يرى البعض أن السعر لن يرتفع أكثر من السعر السائد حالياً، في حين أن البعض الآخر قد يكون أكثر تفاؤلاً لذلك فإنهم لن يتصرفوا فيما لديهم إلا عند ما ترتفع الأسعار.

ج. التباين في الحاجة إلى البيع. قد يلجأ أحد أصحاب السلع المخزونة إلى الاقتراض من أحد المصارف حتى يتمكن من الإبقاء على سلعته لبيعها في المستقبل. فإذا ما حل موعد السداد، وكان المصرف غير مستعد لتجديد القرض فإنه بالتالي يكون مضطراً لبيع ما لديه بعكس أولئك الذين يقومون بتمويل مخزونهم من مصادره الخاصة.

### العرض من الإنتاج

يعتبر الإنتاج المصدر الرئيسي لعرض المنتجات الصناعية، بعكس ما هو حاصل في حالة الإنتاج الزراعي. وهذا يعني أن العرض للمنتجات الصناعية يكون دالة للإنتاج، وهذا

راجع لطبيعة الإنتاج الصناعي المستمر. ومن ناحية أخرى فإن العرض للحاصلات الزراعية يعتبر أيضاً دالة للإنتاج في المدى الطويل. وقولنا بأن العرض من المحاصيل الزراعية - في المدى الطويل - دالة للإنتاج نقصد به في الحقيقة الكميات التي يحاول المنتجون إنتاجها كرد فعل للأسعار السائدة أو المتوقعة، وليس المنتجة بالفعل والتي تتأثر بالتغيرات الجوية والعوامل الأخرى التي لا يتحكم فيها المزارع. ويجب التنبيه هنا إلى أن هذه العوامل بما أهميتها الكبرى في حالة عرض الحاصلات الزراعية في المدى القصير.

وتتوقف الكميات من السلع والخدمات - بوجه عام - التي تقوم الوحدات الإنتاجية بإنتاجها على العلاقة بين سعرها المتوقع والأسعار المتوقعة للسلع الأخرى البديلة والتي يمكن للوحدات الإنتاجية إنتاجها، هذا وينتج عن التغيرات في توقعاتهم الآتي:

1. دخول بعض الوحدات الإنتاجية الجديدة إلى الصناعة، في حين يترك البعض الآخر ميدان الإنتاج.

2. تغير الإنتاج الكلي للوحدات الإنتاجية المستمرة في الإنتاج بالزيادة أو النقص، وتجدر الإشارة هنا إلى أن توقعات المنتجين - القدامى أو الجدد - بالنسبة للأسعار وتكاليف الإنتاج، تتأثر بنفس العوامل التي ينتج عنها التباين في توقعات أصحاب الكميات المخزونة للأسعار وهي:

- أ. اختلاف المعلومات المتوفرة لدى المنتجين.
- ب. التباين في تفسير المنتجين لهذه المعلومات.
- ج. اختلاف الظروف التي ينتج في ظلها كل منتج.

ويعتبر العامل الأخير أهم هذه العوامل. وفي الواقع لا يمكن للمحلل الاقتصادي التنبؤ أو القيام بتحليل العرض لأي من السلع والخدمات بطريقة سليمة ودقيقة ما لم يكن ملماً إماماً كافياً بعمليات الإنتاج المختلفة، بالإضافة إلى معرفته للطريقة التي يستجيب لها المنتجون للتغيرات في الأسعار.

### 3- منحني عرض السوق (العرض الكلي)

انتهينا الآن من تحليل منحني عرض المنتج الفرد، واستكمالاً للبحث فلا بد لنا من بيان كيفية اشتقاق منحني عرض السوق للسلع والخدمات المختلفة، وتصبح عملية اشتقاق منحني عرض السوق سهلة طالما عرفنا عرض المنتجين الأفراد الذين يكونوا سوق السلعة أو الخدمة.

إن منحني عرض السوق لسلعة أو خدمة معينة ليس في الواقع إلا تجمعا أفقياً للكميات التي يعرضها هؤلاء المنتجين الأفراد من هذه السلعة عند الأسعار المختلفة لها. وليبيان ذلك نفترض أن سوق سلعة معينة (أ) مثلاً، يتكون فقط من ثلاثة منتجين (س، ص، ع) وكانت كفاءة إنتاج المنتج (س) أعلى من (ع)، وهذا يعني أن تكاليف إنتاج الوحدة من السلعة (أ) عند (س) تكون أقل من (ص)، وهذا يكون أقل من تكاليف الإنتاج عند (ع). ولذلك فعند الأسعار المنخفضة لن يستطيع أن يعرض في السوق إلا المنتج عالي الكفاءة وهو (س)، وبارتفاع الأسعار يبدأ كل من (س، ع) في الحركة كذلك.

فمثلاً إذا كان السعر 5 دينار للوحدة من السلعة، فنجد أن المنتج (س) مستعد لعرض 10 وحدات عند هذا السعر، بينما كان كل من المنتج (ص، ع) غير مستعدين

للعرض عند هذا السعر، ولذلك يصبح عرض السوق كله عند سعر 5 دينار هو عرض المنتج (س) فقط وهو 10 وحدات. وإذا ارتفع السعر إلى 8 دينار فإن المنتج (س) سيزيد ما يعرضه مثلاً إلى 15 وحدة، ويبدأ المنتج (ص) كذلك في العرض للاستفادة من رفع الأسعار فيعرض مثلاً 8 وحدات بينما يظل المنتج الثالث (ع) غير مشارك في العرض نظراً لأن الأسعار مازالت منخفضة من وجهة نظره ويصبح عرض السوق عند السعر الجديد هو مجموع ما عرضه (س، ص) أي 23 وحدة، وعند ارتفاع السعر مرة أخرى إلى 12 دينار مثلاً، سنجد أن المنتج الأول والثاني سيزيد ما يعرضانه عند السعر الجديد ليصبح مثلاً 22 وحدة للأول، 13 وحدة للثاني، ويبدأ المنتج (ع) في العرض عند هذا السعر فيعرض مثلاً 7 وحدات، وبذلك يصبح عرض السوق كله عند هذا السعر هو مجموع ما يعرضه المنتجين الثلاثة.

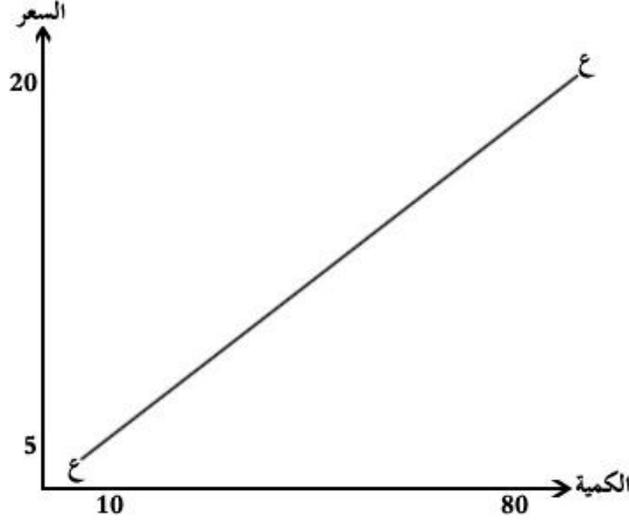
أي أن:  $42 = 7 + 13 + 22$  وحدة وهكذا.

والجدول التالي رقم (16) يبين عرض المنتجين الثلاثة عند الأسعار المختلفة، وكذلك عرض السوق عند نفس الأسعار.

جدول رقم (16)

عرض السوق	الكميات المعروضة			السعر
	س	ص	ع	
10	-	-	10	5
23	-	8	15	8
42	7	13	22	12
58	12	18	28	15
65	15	20	30	17
80	20	25	35	20

فكما هو واضح من الجدول أمكننا أن نحصل على الكميات المعروضة في السوق من السلعة عند الأسعار المختلفة، فإذا وقعنا هذه البيانات بيانياً نحصل على منحنى عرض السوق market supply curve لهذه السلعة كما يظهر من الشكل (36) التالي:



شكل (36) يبين العلاقة الطردية بين السعر والكمية المعروضة

ونلاحظ من بيانات الجدول وكذلك الشكل البياني لأن العلاقة بين السعر وعرض السوق أو العرض الكلي علاقة طردية، بمعنى أن ارتفاع الأسعار يؤدي إلى تمدد العرض الكلي، وانخفاض العرض يؤدي إلى انكماش عرض السوق. وجددير بالذكر أن تأثير السعر على عرض السوق يكون أكثر وضوحاً من تأثيره على العرض الفردي، ويرجع ذلك إلى أنه عندما يرتفع السعر فإن العرض يتمدد لتمدد العرض الفردي من ناحية، ونتيجة لزيادة عدد العارضين من ناحية أخرى.

#### 4- أهم العوامل التي تؤثر في الكميات المعروضة من سلعة أو خدمة

##### 1. تغير تكاليف الإنتاج:

انخفاض تكاليف الإنتاج لسلعة معينة تمكن المنتج من إنتاج كمية أكبر من السلعة وعرضها بنفس الأسعار السابقة، ويحدث العكس في حالة ارتفاع التكاليف، إذ يضطر إلى الحد من الكميات المعروضة. فمثلاً إذا كان هناك أحد المنتجين ينتج 100 وحدة من سلعة معينة، وكان متوسط تكلفة الوحدة منها هو 5 دينار، وكان يبيع الوحدة الواحدة من السلعة بسعر 7 دينار فمعنى ذلك أن أرباحه تبلغ 200 دينار، فإذا انخفض متوسط التكلفة إلى 4 دينار فمن مصلحة المنتج أن يزيد الإنتاج لتزايد مبيعاته وحتى تزداد أرباحه. والعكس عند زيادة التكاليف فلا بد أن يقل الإنتاج وبالتالي العرض حتى يقلل من خسائره، وهناك عوامل كثيرة تؤثر على تكاليف الإنتاج وتؤدي إلى زيادتها أو انخفاضها ومن أهمها تغير أثمان عناصر الإنتاج: (الأرض، العمل، رأس المال)، والمستوى الفني للإنتاج، والنفقات العامة كالضرائب والتأمين والأجور والإعلانات الحكومية وما إلى ذلك.

##### 2. التنبؤ بالأسعار المستقبلية:

يقوم المنتجون والبائعون بعمل دراسات عن السوق وما يعتريه من تغيرات، فإذا كانوا يتوقعون ارتفاع الأسعار في المستقبل، فإن الكمية التي ستعرض حالياً من السلعة التي سيرتفع سعرها في المستقبل ستكون قليلة، أما إذا كانوا يتوقعون انخفاض الأسعار في المستقبل ستكون قليلة، أما إذا كانوا يتوقعون انخفاض الأسعار فتزداد الكمية المعروضة حالياً حتى لا يضطروا لبيعها مستقبلاً بأسعار منخفضة.

### 3. تغيير أسعار السلع الأخرى:

إذا تغير سعر سلعة ما فإن ذلك قد يؤثر في الكمية المعروضة من سلعة أخرى بالزيادة والنقص، فمثلاً إذا ارتفع سعر القطن فإن ذلك يؤدي إلى تمدد الكمية المعروضة منه، وفي نفس الوقت يترتب على ذلك زيادة في الكمية المعروضة من بذرة القطن. فالقطن وبذرتة سلعتان متلازمتان في العرض، بمعنى أن زيادة الكمية المنتجة من أحدهما تؤدي حتماً إلى زيادة الكمية المنتجة من السلعة الأخرى. وكذلك إذا زاد عرض الشاي فلا بد من أن يزيد عرض السكر وهكذا.

### 4. التغيرات الجوية:

وهذا العامل هام جداً بالنسبة للإنتاج الزراعي الذي يعتمد كثيراً على حالة الجو وما يسوده من حرارة ورطوبة وأمطار ورياح ... فإذا كانت هذه العوامل مواتمة للمزروعات زاد الإنتاج وبالتالي زاد العرض، وإذا كانت هذه الظروف غير ملائمة قل الإنتاج وقل العرض.

### 5. عوامل أخرى:

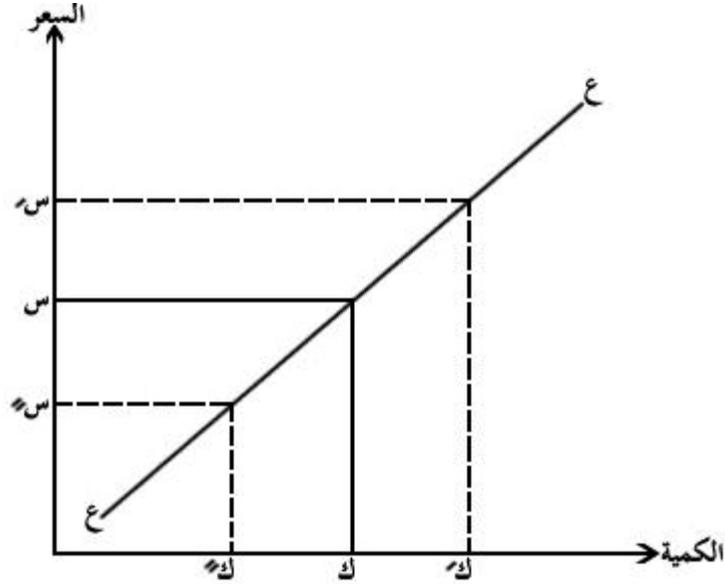
أحياناً تتغير الكمية المعروضة من بعض السلع بالزيادة أو النقص نتيجة لبعض العوامل المفاجئة، ومن أمثلة ذلك اكتشاف آبار البترول مما يزيد من الكمية المعروضة من البترول، أو ظهور آفة زراعية ولا تنفع معها طرق المقاومة فتؤدي إلى نقص الإنتاج، وعند حدوث الزلازل في بعض مناطق الإنتاج الزراعي أو الصناعي، أو قيام الحروب وما ينتج عنها من هدم المصانع وحرق المحاصيل كل ذلك يؤدي إلى نقص الإنتاج والعرض منه.

## 5- التغييرات في العرض:

### أولاً: التغيير في الكمية المعروضة:

من التحليل السابق لمنحنى العرض تبين لنا أن هناك علاقة بين الكمية المعروضة من سلعة ما عند الأسعار المختلفة لهذه السلعة في فترة زمنية معينة مع بقاء العوامل المؤثرة في العرض ثابتة.

كما اتضح من الشكل أن المنحنى يبين علاقة طردية بين الكمية المعروضة وسعرها أي أنه يحدث تغير في الكمية المعروضة بتغير السعر سواء بالارتفاع أو الانخفاض. وهذه الحركة على منحنى العرض صعوداً أو هبوطاً نتيجة لتغير السعر، يطلق عليها الاقتصاديون اسم تمدد العرض وانكماش العرض، وبالتالي يمكننا القول أن الكمية المعروضة من السلعة تتمدد نتيجة لارتفاع سعرها، وتنكمش نتيجة لانخفاض سعرها. نلاحظ مما سبق أن تمدد الكمية المعروضة وانكماشها مرتبط فقط بتغير سعر السلعة مع بقاء العوامل المؤثرة في العرض ثابتة. وشكل (37) يبين أنه عند ارتفاع السعر من  $S$  إلى  $S'$  أدى ذلك إلى تمدد الكمية المعروضة من  $K$  إلى  $K'$ ، وعندما انخفض السعر من  $S$  إلى  $S''$  أدى ذلك إلى انكماش الكمية المعروضة من  $K$  إلى  $K''$ .



شكل(37) يوضح التمدد والانكماش في الكمية المعروضة

نلاحظ من الشكل السابق أن التغير الذي حدث في الكمية المعروضة نتيجة للتغير في السعر إنما حدث على منحنى العرض نفسه، وأن الانتقال إنما حدث من نقطة إلى أخرى على نفس المنحنى، وهذا ما يعبر عنه قانون العرض.

وقد يبدو للبعض لأول وهلة أن قانون العرض يمثل علاقة عكسية بين الكمية المعروضة من السلعة في سوق معينة وسعر هذه السلعة، حيث يرون مثلاً أن زيادة الكمية المعروضة من السلعة تؤدي إلى انخفاض سعرها، والعكس أي أن التغير يبدأ في الكمية المعروضة، في حين أن التغير وفقاً لقانون العرض يبدأ أولاً في السعر كما سيتضح ذلك من العوامل التي تفسر العلاقة الطردية بين السعر والكمية المعروضة.

### العامل الأول:

إن السعر المرتفع مثلاً يكون عادة أكثر جاذبية للمنتجين للسلعة والبائعين لها بالنسبة لعرضها للبيع في السوق بدلاً من تخزينها في مخازنهم، فيميلون إلى عرض كميات أكبر للاستفادة من السعر المرتفع والعكس صحيح. وعليه فإن أثر مفعول هذا العامل يبدو أكثر وضوحاً في الفترة الزمنية قصيرة الأجل.

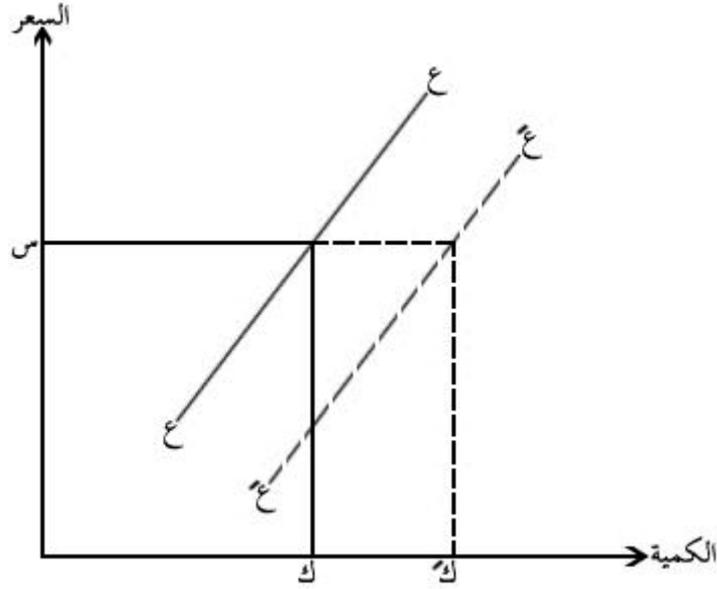
### العامل الثاني:

أن السعر المرتفع للسلعة يشجع المنتجين الحاليين لها إلى توجيه بعض أو كل عناصر الإنتاج المتاحة لديهم، أو تكثيف بعض هذه العناصر نحو إنتاج هذه السلعة فتزداد الإنتاجية ويترتب عليها زيادة في الكمية المنتجة من السلعة وبالتالي زيادة المعروض منها.

كما يؤدي السعر المرتفع أيضاً إلى دخول منتجين جدد لإنتاج هذه السلعة فتزداد الكميات المنتجة منها، وبالتالي المعروض من هذه السلعة. ويتضح أثر هذا العامل في الأجل الطويل long run أي الفترة الزمنية التي تسمح بتنظيم أو إعادة تنظيم عناصر الإنتاج المتاحة بما يمكن من مواكبة السعر المرتفع.

### ثانياً: الزيادة والنقص في العرض:

المقصود بزيادة العرض هو انتقال منحى العرض بأكمله جهة اليمين ممثلاً بالزيادة في الكمية المعروضة نتيجة لتغير أحد العوامل المؤثرة على الكمية المعروضة السابق الحديث عنها. في حين يظل السعر ثابت، والشكل (38) يبين هذه الحالة.

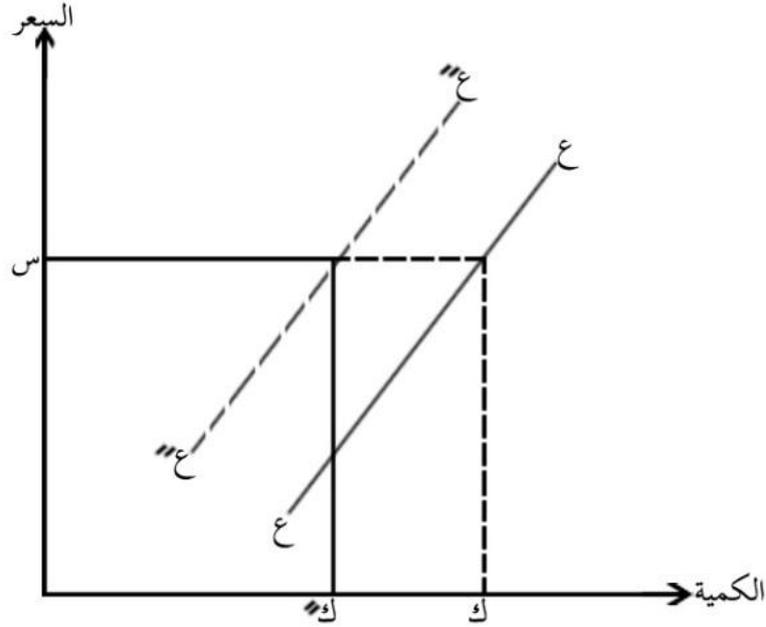


شكل (38) يبين الزيادة في الكمية المعروضة

يلاحظ من الشكل (38) أنه عندما كان السعر  $س$  كانت الكمية المعروضة هي  $ك$ ، وعندما تغير أحد العوامل المؤثرة على الكمية المعروضة ولتكن مثلاً انخفاض في تكاليف عناصر الإنتاج، فأدى إلى انتقال منحنى العرض  $ع$  من مكانه الأصلي نحو اليمين إلى  $ع'$  ويعني هذا أن المنتجين والبائعين يكونوا على استعداد لعرض كمية أكبر من لسلعة  $ك$  بنفس السعر  $س$ .

والمقصود بنقصان العرض هو انتقال منحنى العرض بأكمله نحو اليسار من  $ع$  إلى  $ع''$  نتيجة لتغير أحد العوامل المؤثرة على الكميات المعروضة ولتكن ارتفاع في أسعار

تكاليف الإنتاج. ويعني ذلك أن المنتجين على استعداد لعرض كمية أقل من ذي قبل كُ بنفس السعر س. وشكل (39) يبين هذه الحالة.

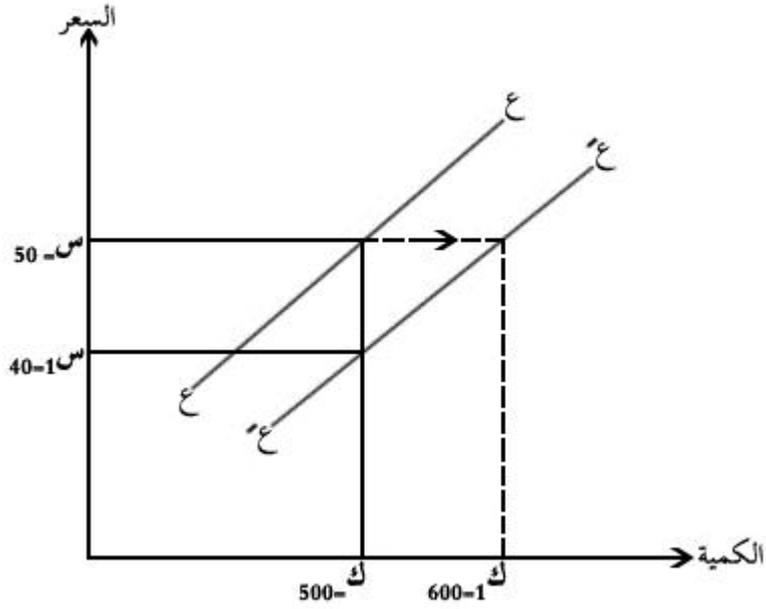


شكل (39) يبين النقص في الكمية المعروضة نتيجة لانتقال منحنى العرض إلى اليسار

ولبيان مدى أثر أسعار عناصر الإنتاج على الكمية المعروضة من سلعة ما، نفترض أن الجدول رقم (17) والشكل (40) يمثلان جدول ومنحنى العرض لسلعة في سوق معينة وفي فترة زمنية ما.

جدول رقم (17)

السعر	30	40	50	60	70
الكمية المعروضة	300	400	500	600	700



الشكل (40) يبين أثر انخفاض أسعار عناصر الإنتاج على الكمية المعروضة

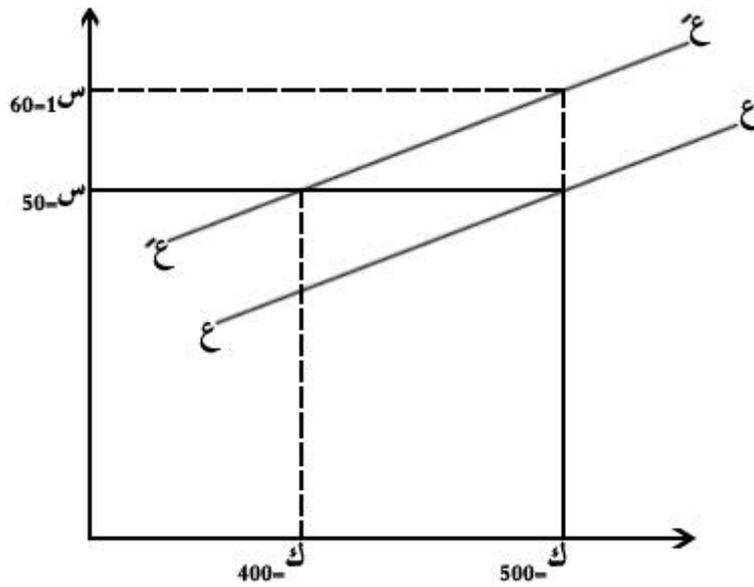
فلو كانت أسعار عناصر الإنتاج للسلعة مناسبة لاستطاع المنتجون والبائعون للسلعة

أن يعرضوا الكمية (ك = 500 كجم) بسعر (س = 50 دينار للكيلو).

وبفرض أن مستوى أسعار عناصر الإنتاج المستخدمة في إنتاج وبيع هذه السلعة

انخفضت مثلاً بنسبة 20% فإن المنتجين والبائعين كنتيجة لانخفاض تكاليف الإنتاج يكونوا

مستعدين في هذه الحالة لعرض نفس الكمية السابقة في السوق (500 كجم) بسعر أقل من ذي قبل (س = 1 = 40) أو أنهم يكونوا مستعدين لعرض كميات أكبر من ذي قبل (ك = 1 = 600) كجم بنفس السعر (س = 50)، وفي كلتا الحالتين يحدث تغير في العرض، أي انتقال لمنحنى العرض (ع ع) والعكس صحيح في حالة ارتفاع مستوى أسعار عناصر الإنتاج كما يوضحه شكل (41).



شكل (41) يبين أثر ارتفاع أسعار عناصر الإنتاج على الكمية المعروضة

من الشكل السابق لو افترضنا ارتفاع في مستوى أسعار عناصر لإنتاج المستخدمة في إنتاج وبيع هذه السلعة بنسبة (20%)، فإن المنتجين والبائعين وكنتيحة لارتفاع تكلفة الإنتاج فإنهم يكونوا مستعدين في هذه الحالة لعرض نفس الكمية الأصلية (ك = 500 كجم) بسعر أعلى (س = 1 = 60) أو أنهم يكونوا مستعدين لعرض كميات أقل (ك = 400

كجم بنفس السعر الأصلي (س = 50)، وفي كلتا الحالتين يحدث تغير في العرض، أي انتقال لمنحنى العرض ع.ع.

ولبيان أثر التنبؤ بالأسعار المستقبلية، يمكن الرجوع إلى الجدول رقم (17) السابق. والشكل (40، 41)، حيث يتضح منها أن المنتجين والبائعين للسلعة على استعداد لعرض (500 كيلو جرام) بسعر (50)، وهم كانوا قد بنوا قراراتهم الإنتاجية والتسويقية في الماضي على هذا الأساس.

ففي حالة التوقع المؤكد لحدوث انخفاض في سعر السلعة فإنهم ورغبة منهم في التخلص من الكميات المنتجة (المتوفرة) فعلاً من السلعة بأسرع ما يمكن للاستفادة من السعر العالي قبل انخفاضه - يكونوا على استعداد لعرض كمية أكبر (ك<sub>1</sub> = 600) بنفس السعر (س = 50)، حيث لو انتظروا قليلاً فيضطروا لعرض نفس الكمية المنتجة (المتوفرة) (ك<sub>2</sub> = 500 كيلو جرام) بسعر أقل (س<sub>1</sub> = 40). ويحدث العكس في حالة توقع ارتفاع سعر السلعة كما هو موضح في الشكل (41) السابق.

### 1- مرونة العرض السعرية Price elasticity:

خلصنا من دراستنا لمنحنى عرض السلعة أو الخدمة، أنه كلما زاد السعر زادت الكمية المعروضة في السوق، والعكس كلما انخفض السعر قلت الكمية المعروضة في السوق. وتعرف درجة حساسية أو استجابة الكمية المعروضة من السلعة نتيجة لتغير سعرها بمرونة العرض. ومرونة العرض في هذا المعنى هي في الواقع مرونة الإنتاج Production elasticity أي مدى سهولة أو صعوبة زيادة الكميات المنتجة من المشروعات القائمة فعلاً

في المدى القصير إذا ما ارتفع السعر - أو في الحالة العكسية، مدى قدرة المنتجين على التحكم في الكميات المنتجة وتقليلها إذا انخفض السعر. وقد يعتقد الدارس لأول وهلة أن تقليل الكميات المعروضة أمر ميسور، إذ ما على المنتج إلا أن يصدر أوامره بذلك فيتحقق له ما يريد، إلا إن التأمل الدقيق سيظهر لنا أن هناك العديد من العمليات الإنتاجية الطويلة أو أنواع الإنتاج التي تستغرق فترة طويلة ومتى بدأت العملية الإنتاجية يصعب إيقافها دون تحمل خسائر فادحة، مثال ذلك أن حركة تشييد العمارات السكنية الكبيرة التي يستغرق بناء الوحدة منها فترة زمنية طويلة لا يمكن إيقافها (بعد وضع الأساسات مثلاً وتشييد الأدوار الأولى) بمجرد أن مؤثرات السوق تشير إلى انخفاض الإيجارات السكنية. كذلك لا يمكن تقليل الإنتاج في حدائق الفاكهة بمجرد توقع انخفاض أسعارها، أو إتلاف المحاصيل التي تم زرعها فعلاً وينتظر حصادها بعد تمام نضوجها وتعتبر الأرض الزراعية نفسها ذات عرض عدم المرونة أو يكاد يكون كذلك إذا استثنينا محاولات استصلاح الأرض البور والصحراوية.

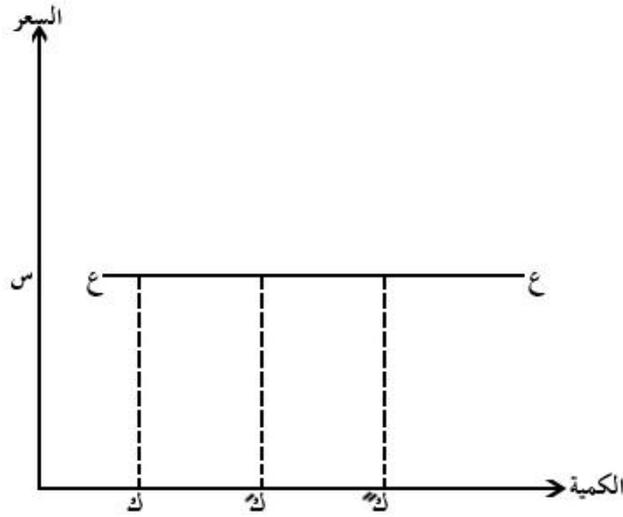
## 2- معامل المرونة وشكل منحنى العرض:

إن معامل مرونة العرض هو المقياس الكمي الدقيق الذي يقيس درجة هذه المرونة، ويعرف بأنه القيمة العددية التي تحدد درجة مرونة العرض. وبطبيعة الحال فإن علاقة معامل مرونة العرض لا بد وأن تكون موجبة طالما أن الكمية المعروضة إنما تتغير في اتجاه طردي لاتجاه التغير الذي يحدث في السعر. وتدل القيمة العددية لهذا المعامل على مقدار النسبة المئوية للتغير الذي يحدث في الكمية المعروضة عندما يتغير السعر بمقدار 1%.

والآن يمكننا التمييز بين خمس حالات مختلفة لمعامل مرونة العرض تتدرج فيها تنازلياً قيمة معامل مرونة العرض.

### 1. عرض متناهي المرونة: Perfectly elastic

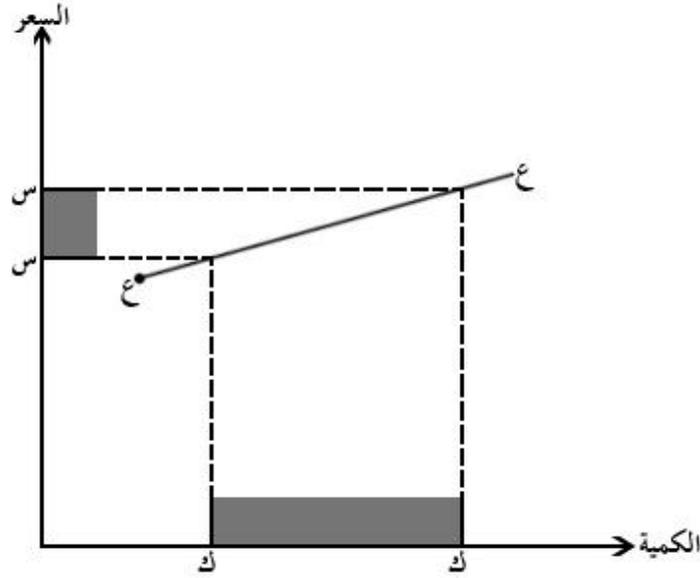
في هذه الحالة يكون المعامل العددي للمرونة يساوى مالا نهاية ( $m = \infty$ ) ويأخذ منحني العرض شكل الخط المستقيم الموازي للمحور الأفقي كما في الشكل رقم (42) ومن الشكل يتضح أن منحنى العرض هو (ع ع) والكمية (ك) هي الكمية المعروضة عند السعر (س) وعند زيادة الكمية إلى (ك') نجد أن السعر لا يتغير، وأيضاً عندما زادت الكمية إلى (ك'') لم يتغير السعر، وهكذا ممكن أن تستمر الكمية في التغير إلى ( $\infty$ ) ما لانهاية دون حدوث أي تغير في السعر (س)، أي أن تغير الكمية المعروضة لا يقابله أي تغير في السعر السائد في هذه الحالة، فالسعر ثابت لا يتغير ولكن الكمية هي التي تتغير.



شكل رقم (42) يبين عرض لانهاية المرونة.

## 2. عرض مرن:

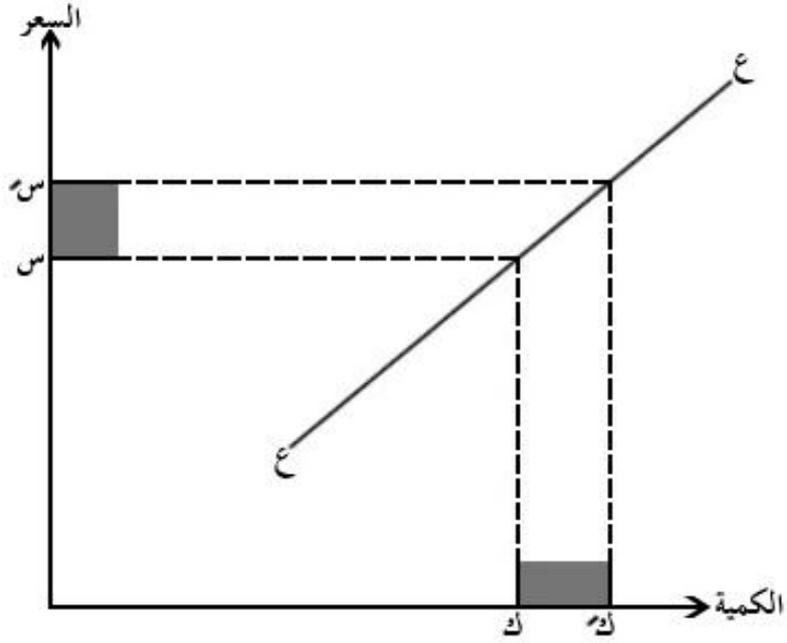
وفيه تكون قيمة المعامل العددي للمرونة أكبر من الواحد الصحيح ( $m < 1$ ) وفي هذه الحالة يؤدي تغير في السعر بمقدار وحدة واحدة إلى تغير في الكمية بمقدار أكبر من الوحدة ويكون منحنى العرض قليل الانحدار كما يتضح من الشكل رقم (43).



شكل (43) يبين منحنى عرض مرن، تغير في السعر بمقدار وحدة واحدة، يقابله تغير في الكمية بمقدار أكبر من الواحد الصحيح.

## 3. عرض متكافئ المرونة:

تبلغ فيه قيمة معامل المرونة واحد صحيح ( $m = 1$ ) وفي هذه الحالة فإن تغير السعر بمقدار وحدة واحدة يؤدي إلى تغير في الكمية المعروضة بنفس النسبة، ويأخذ منحنى العرض شكل الخط المستقيم الذي يبدأ من نقطة الأصل بزاوية  $45^\circ$  كما هو مبين في شكل (44).

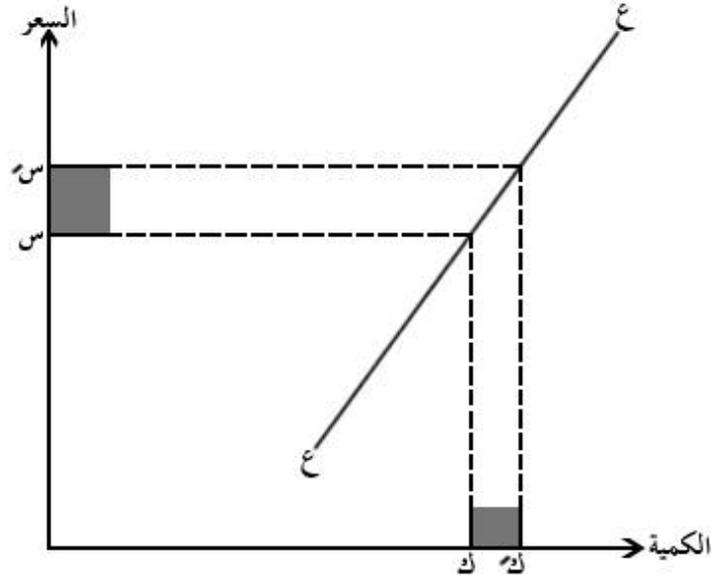


شكل (44) يبين عرض متكافئ المرونة

(التغير في السعر بمقدار وحدة واحدة أدى إلى تغير في الكمية المعروضة بمقدار الوحدة أيضاً)

#### 4. عرض غير مرن (قليل المرونة):

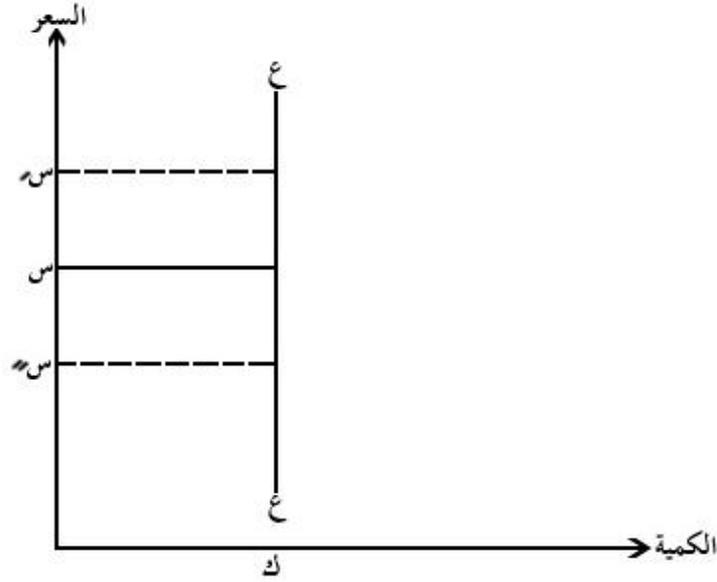
وفيه تبلغ قيمة المرونة أقل من الواحد الصحيح ( $1 > م$ ) وهنا يؤدي تغير السعر بمقدار وحدة واحدة إلى تغير في الكمية المعروضة بمقدار أقل من الواحد الصحيح، ومنحنى العرض غير المرن يكون شديد الانحدار كما يتضح من الشكل (45) التالي:



شكل (45) يبين منحنى عرض غير مرن (قليل المرونة) عندما تغير العرض من  $s$  إلى  $s'$  بمقدار الوحدة تغيرت الكمية بمقدار أقل من الوحدة.

#### 5. عرض عديم المرونة **Perfectly inelastic**:

وتبلغ قيمة معامل المرونة فيه صفر ( $m = 0$ ) ومنحنى عرض هذه السلعة يكون عديم المرونة بمعنى أن تغير السعر بمقدار وحدة واحدة بالارتفاع أو بالانخفاض لا يؤدي إلى أي تغير في الكمية المعروضة، وبعبارة أخرى يمكننا القول أن الكمية المعروضة من السلعة لا تستجيب إطلاقاً للتغيرات في السعر، ويأخذ منحنى العرض شكل الخط المستقيم العمودي على المحور الأفقي الموازي للمحور الرأسي كما يتضح من الشكل (46) التالي:



شكل (46) يبين منحنى عرض عديم المرونة  
(تغير في السعر لا يقابله تغير في الكمية المعروضة)

ومن دراستنا لحالة العرض عديم المرونة، يتبين لنا أن هناك احتمال انعدام العرض تماماً إذا انخفض السعر إلى مستوى أدنى، لأن السعر المنخفض جداً قد لا يشجع على الإنتاج لأنه لا يغطي التكاليف المباشرة لإنتاج السلعة (بخلاف التكاليف الأخرى الثابتة). على أن الأمر الجدير بالدراسة أيضاً هو: ماذا يفعل المنتج وقد قام فعلاً بإنتاج كمية من السلع ثم فوجئ بانخفاض شديد في السعر بينما لديه كميات من المنتجات لم يتم بيعها بعد؟

هناك احتمال أن مثل هذا المنتج يحتفظ بما لديه من منتجات ويرفض بيعها بهذا السعر المنخفض. وحينئذ نطلق على هذا المستوى المنخفض من السعر اصطلاح "سعر الاحتفاظ" أي أنه السعر الذي عنده يحتفظ المنتج بما لديه من سلع ويرفض بيعها. وكأنه بهذا التصرف يشتري السلعة لنفسه!! وهناك عدة عوامل تحكم "سعر الاحتفاظ" بالنسبة لكل منتج، نذكر منها ما يلي:

1. سرعة تلف السلع إذ في حالة كلما كانت السلع سريعة التلف كلما كان سعر الاحتفاظ منخفضاً.
2. في حالة السلع التي يمكن تخزينها دون أن تتلف سيتوقف سعر الاحتفاظ على تقرير البائع لاتجاهات الأسعار المستقبلية.
3. مدى تقدير المنتج لاتجاهات التكاليف المستقبلية. فكلما اعتقد أن التكاليف المستقبلية ستكون أقل مما هي عليه كلما كان سعر الاحتفاظ منخفضاً، أما إذا اعتقد أن التكاليف سترتفع في المستقبل فإن سعر الاحتفاظ بالنسبة للمنتج سيكون في مستوى أعلى.
4. التكلفة التي يتحملها المنتج خلال فترة تخزينه للسلعة. فكلما طالت فترة التخزين وزادت الأعباء المالية التي تتسبب فيها كلما يميل المنتج إلى أن يتقبل سعر احتفاظ أقل، ولذا فإن طول فترة التخزين وتكلفتها تمثل عنصر هام في هذا الصدد.
5. احتياج المنتج للنقد السائل، إذ لو كان في احتياج للنقود لأي سبب ما فإنه سيفضل التخلص من السلع المخزونة لديه وبيع بسعر "منخفض" أما في الحالة العكسية فإن المنتج

الذي ليس في حاحه إلى نقد سائل سيميل إلى الاحتفاظ بالسلع المخزونة لأطول فترة ممكنة،  
وحيثذ يكون سعر الاحتفاظ عالياً.

6. كثير ما ينظر بعض المنتجين إلى التكاليف التي سبق أن تحملوها فعلاً ويبالغون في  
"تقييمهم" أو تقديرهم لها، ويصرون على عدم البيع بسعر "بخس" بعد أن تحملوا كل هذه  
التكاليف، وبالتالي يضعون لأنفسهم سعر احتفاظ مرتفعاً حتى ولو أدى هذا إلى تحملهم  
خسائر بسبب التخزين لفترة طويلة.

وكما تبين لنا من مناقشة منحنى العرض عديم المرونة أن هناك احتمال انعدام  
العرض تماماً في حالة انخفاض السعر إلى مستوى أدنى، فقد تبين لنا أيضاً أن هناك انعدام  
للعرض تماماً في حالة ارتفاع الأسعار إلى مستوى أقصى، ويكون أكثر وضوحاً من حالة  
الطلب عديم المرونة في الحياة العملية، ويحدث هذا مثلاً في حالة التحف الفنية النادرة (تحف  
الحضارة الفرعونية المصرية مثلاً)، واللوحات الفنية لمشاهير الفنانين الراحلين - فمهما ارتفع  
سعر هذه السلع النادرة لن نجد سبيلاً إلى إنتاج المزيد منها - وكل محاولة لتقليدها لا تعتبر  
إنتاجاً من نفس النوعية.

### 3- قياس مرونة العرض السعرية:

تقاس مرونة العرض السعرية بالتغير النسبي في الكميات المعروضة إلى التغير النسبي

في السعر.

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

ويمكن قياس هذه المرونة ( مرونة منحنى العرض بالمقياسين الآتيين ):

### 1. مرونة النقطة:

ويقصد بها منحنى العرض عند نقطة معينة على المنحنى بغرض تغير سعري ضئيل جداً.

ويستخدم في تقديرها التالي:

$$\frac{\Delta ك}{س} \times \frac{\Delta ك}{س} = \frac{\Delta ك}{س} \times \frac{\Delta ك}{س} = \frac{\Delta ك}{س} \div \frac{\Delta ك}{س} = \text{عم}$$

وذلك بغرض أن:

(م ع) = مرونة العرض بالنسبة للنقطة، (ك) تمثل الكميات المعروضة للبيع.

(Δ ك) تمثل التغير في الكميات المعروضة للبيع من سلعة معينة.

(س) تمثل سعر السلعة المعروضة.

(Δ س) تمثل التغير في سعر السلعة.

ولكن استعمال هذه المقاييس في حالة التغيرات الكبيرة في الكميات والأسعار يعطى نتائج غير دقيقة. لذلك يقتصر استخدام المقياس السابق على حالات التغيرات المحدودة في الأسعار وفي الكميات على الحالات التي يراد فيها قياس المرونة عند نقطة معينة على منحنى العرض والتغلب على هذه المشكلة اتجه الاقتصاديون إلى احتساب المرونة المتوسطة.

## 2. المرونة المتوسطة:

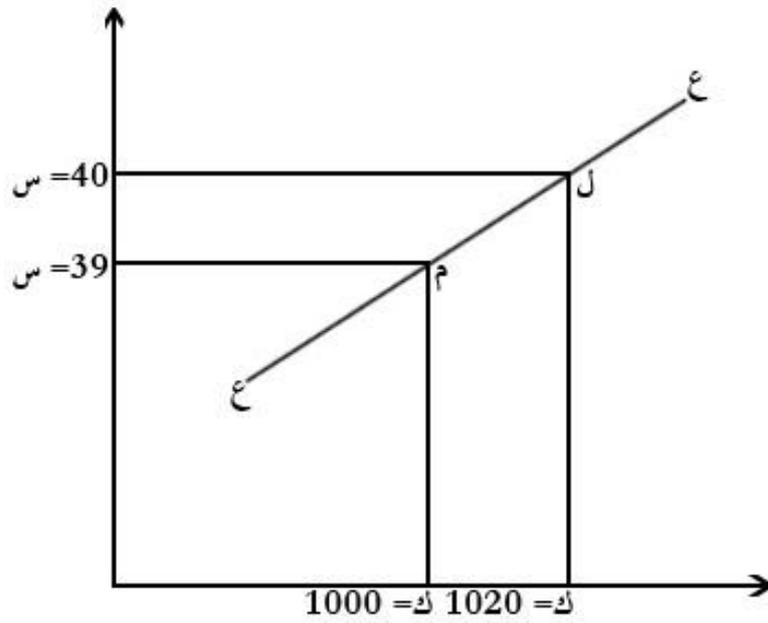
ويقصد بها مرونة منحنى العرض بين نقطتين على المنحنى وتقاس كالاتي:

$$\text{المرونة المتوسطة} = \frac{\text{التغير في الكمية المعروضة}}{\text{متوسط الكميتين}} \div \frac{\text{التغير في السعر}}{\text{متوسط السعرين}}$$

$$\bar{m} = \frac{\frac{K_2 - K_1}{\frac{K_2 + K_1}{2}}}{\frac{S_2 - S_1}{\frac{S_2 + S_1}{2}}}$$

وذلك بافتراض أن:

- (ك1) تمثل الكميات المعروضة من سلعة معينة عند السعر س1.
- (ك2) تمثل الكميات المعروضة من نفس السلعة عند السعر س2.
- (س1) تمثل سعر السلعة قبل التغير.
- (س2) تمثل سعر السلعة بعد التغير.
- (م) تمثل المرونة المتوسطة.



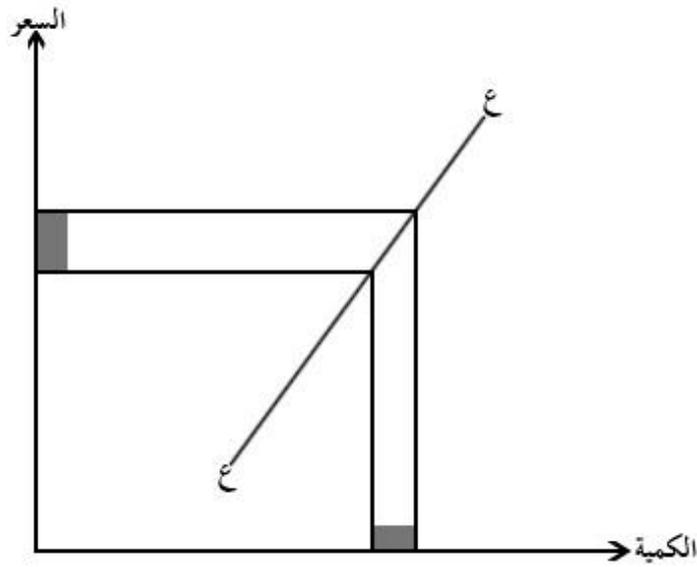
شكل (47) يبين كيفية احتساب المرونة المتوسطة للعرض.

فلو أُريد احتساب المرونة المتوسطة بين نقطتين على منحنى العرض ع ع في الشكل (47) بافتراض أن حدث من النقطة (م) إلى النقطة (ل) وباستخدام المقياس السابق تبين أن:

$$\frac{\frac{س_1 + س_2}{2}}{\frac{ك_1 + ك_2}{2}} \times \frac{ك_2 - ك_1}{2} = \text{المرونة المتوسطة}$$

$$0.780 = \frac{1580}{2020} = \frac{40 + 39}{40 - 39} \times \frac{1020 - 1000}{1020 + 1000} =$$

وهذا يعني أن تغيراً في السعر مقداره 10% يصاحبه تغير في نفس الاتجاه في الكميات المعروضة مقداره 0.78% أي أن العرض غير مرن، ويمثله المنحنى في الشكل (48).



شكل (48) يبين منحنى عرض غير مرن (قليل المرونة)

كما يمكننا قياس المرونة المتوسطة من الجدول التالي رقم (18).

جدول رقم (18)

العرض الكلي بالآلاف	سعر الوحدة بالدينار
5	1
15	2
30	3

60	4
100	5

ففي الجدول أعلاه يمكن قياس المرونة المتوسطة بين السعيرين 3، 4

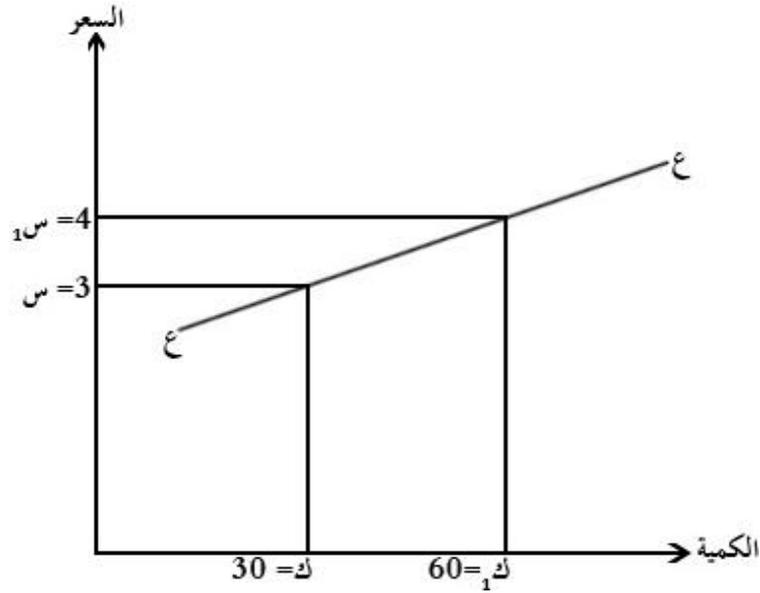
كالآتي:

$$\frac{2^{س} + 1^{س}}{2^{س} - 1^{س}} \times \frac{2^{ك} - 1^{ك}}{2^{ك} + 1^{ك}} = \text{المتوسط العرض المرونة}$$

$$\frac{3 + 4}{3 - 4} \times \frac{30 - 60}{30 + 60} = 2.3 = 7 \times \frac{3}{9} =$$

ونظراً لأن المرونة في هذه الحالة أكبر من الواحد الصحيح، فهي إذن مرونة كبيرة

ويمثلها الشكل (49) التالي:



شكل (49) يبين منحنى عرض كبير المرونة

وما يجب ملاحظته أن مرونة العرض السعرية للسلع الزراعية تميل للارتفاع كلما توافرت العوامل المؤدية إلى إمكانية التحكم في المعروض من هذه السلع، كما في حالة المنتجات الزراعية المصنّعة والمعلّبة والمجمّدة والمجفّفة والمدخنة والمبرّدة وغيرها. كما تميل مرونة العرض السعرية للسلع الزراعية إلى الانخفاض كلما كان من غير المستطاع التحكم في كمية الناتج كما هو الحال في إنتاج معظم السلع الزراعية الخام، وفي إنتاج السلع المتلازمة (المرتبطة) كالقطن وبذرة القطن ولحم الضأن والصوف وهكذا.

#### عوامل مرونة العرض:

إن مرونة العرض هي مرونة الإنتاج، أي أنها تتوقف على ظروف إنتاج السلعة ومدى تمكن المشاريع القائمة من زيادة إنتاجها في المدى القصير، أو احتمال التوسع وإقامة

فروع ومشاريع إضافية في المدى الطويل. ومعنى هذا أننا يمكننا القول أن مرونة عرض السلعة ذات علاقة وثيقة بكل ما يتعلق بظروف وطبيعة إنتاجها، ونوعية العمليات والمواد المتعلقة بهذا الإنتاج.

وسوف نجمل فيما يلي عوامل مرونة سلعة ما على النحو التالي:

#### أولاً: الفترة التي تستغرقها العملية الإنتاجية:

وهنا نجد أن معظم الإنتاج في الصناعات التحويلية الخفيفة كصناعات السلع الاستهلاكية يتمتع بمرونة إلى حد ما لان الفترة التي تستغرقها العملية الإنتاجية ليست طويلة، ولا تحتاج الخامات إلى تجهيز أو إعداد طويل. ومنها ما لا يتطلب زيادة إنتاجها أكثر من مجرد تشغيل الآلات الموجودة ساعات إضافية. أما أغلب منتجات الصناعات الثقيلة والمعدات الضخمة فعرضها قليل المرونة في المدة القصيرة والمتوسطة وذلك لطول الفترة التي تحتاجها العملية الإنتاجية في البداية حتى خروج السلعة تامة الصنع.

#### ثانياً: الطاقة الإنتاجية الفائضة لدى المشروعات القائمة:

فمن البديهي أننا إذا أردنا مزيداً من الإنتاج فلا بد أن يكون هناك استعداد لهذه الزيادة في شكل آلات يمكن تشغيلها ساعات إضافية، أو آلات احتياطية أو إمكانيات لتحويل الأقسام التي تعمل في خطوط إنتاج أخرى إلى إنتاج سلعة رائجة مربحة دون تغيير في الآلات والمعدات، وكذلك احتمال تشغيل نوبات من العمال دون زيادة في تكلفة الأجور (وإلا ضاعت ميزة الاستفادة من الارتفاع المؤقت في السعر)، وبالتالي تصبح مرونة العرض في هذه الحالة كبيرة والعكس صحيح.

### ثالثاً: مدى سهولة التحكم في الكميات المنتجة:

فبعض السلع - كما قدمنا - لا يسهل تغيير المنتج منها متى شرعنا في أول خطوة من سلسلة العمليات الإنتاجية اللازمة لإتمام صنعها مثل إرساء الأساسات في صناعة التشييد والبناء، كما أن أغلب المحاصيل الزراعية لا يمكن تغيير حجم إنتاجها متى بدأت المرحلة الأولى من بذر البذور في الموسم المناسب، وكذلك الحال بالنسبة لتربية المواشي وإنتاج اللحوم فهذه عملية قد نقدم بتحسينها باستخدام سلالات أفضل وأساليب علمية متطورة في تغذية الحيوانات، ولكننا لا نستطيع التعجيل بعملية توالد الحيوانات ولا بمعدل نموها، وان كنا نستطيع تحسين إنتاجها والعناية بتغذيتها. وبشكل عام يمكننا القول أنه كلما أمكننا التحكم في الكميات المنتجة من السلع بالزيادة والنقص استجابة لتغير الأسعار كلما كانت مرونة العرض كبيرة والعكس عندما يكون التحكم ضعيفاً فتكون المرونة صغيرة.

### رابعاً: مدى وفرة عناصر الإنتاج

يتطلب التوسع في إنتاج أي سلعة من السلع استخدام مزيد من عناصر الإنتاج كالأرض بالنسبة للحاصلات الزراعية مثلاً، والأيدي العاملة والخامات والسلع الوسيطة والآلات والمعدات لجميع السلع المصنعة. ولعلنا نعلم أنه كثيراً ما يحدث أن يكون إنتاج سلعة ما عملية سهلة نسبياً، ولكن قد يتعذر التوسع في إنتاجها خلال فترة ما لعدم وجود خامات أو سلع وسيطة أو مكملية، وقد تكون هذه الخامات من إنتاج بلاد أجنبية وتظهر صعوبات في استيرادها. ولاشك أنه إذا وجدت خامات بديلة أو سلع وسيطة بديلة، أو مصادر بديلة

يمكن الحصول منها على ما يلزم المنشآت من خامات ومعدات وغيرها، فإن المشكلة ستكون أخف كثيرا وهذا بدوره سيؤثر على احتمالات مرونة العرض.

ومما سيؤثر أيضا في درجة يسر التوسع في إنتاج سلعة ما - وبالتالي مرونة عرضها - مدى وفرة الأيدي العاملة الإضافية اللازمة لزيادة الإنتاج، أو مدى استعداد العاملين وقدرتهم على بذل جهود إضافية إذا توافرت الآلات والخامات اللازمة. وإذا لم يتوفر نوع العمل اللازم لصناعة ما فقد يمكن تدريب الفائض من العمالة في قطاعات أخرى، وهنا ستكون المشكلة متعلقة بالفترة اللازمة لتدريب غير المتخصصين على نوع العمل الذي نحن في حاجة إلى المزيد منه، وسيتوقف بالتالي مدى سهولة أو صعوبة التوسع في إنتاج السلعة على احتمال وتدريب عنصر العمل المنتقل من صناعات أو قطاعات أخرى.

#### خامساً: مدى وفرة رأس المال العامل

إذا وجدت الطاقة الفائضة وتوافرت المعدات أو الخدمات والأيدي العاملة المدربة فلا شك أن التوسع في حجم الإنتاج استجابة لارتفاع السعر سيتطلب مزيداً من رأس المال العامل للإنفاق على أجور العمال الإضافيين ولشراء الخامات الإضافية اللازمة، فإذا كان لدى المنشآت وفرة من رأس المال العامل أمكنها سرعة الاستجابة لمؤثر السعر وتزويد السوق بالمزيد من الإنتاج، وإذا لم يكن لديها فلعلها تستطيع الحصول على قروض قصيرة الأجل من المؤسسات المتخصصة في هذا النوع من التمويل، وإلا ستكون هناك صعوبة في تحقيق هدف الإنتاج الإضافي.

وربما نذهب الى أبعد من هذا بقولنا أن التوسع في حجم الإنتاج قد يتطلب توسعنا في المشروعات القائمة عدداً وحجماً - أي المزيد من المشروعات المنتجة والتوسع في طاقة المشروعات القائمة - وكل هذا سعيًا وراء التجاوب مع ارتفاع السعر السوقي ووجود فرص الربح. وبديهي أن هذا التوسع في المشروعات سيحتاج إلى تمويل متوسط وطويل الأجل، أو إلى رأس مال حاضر لاستثماره في أصول ثابتة، وهذا أمر لا شك سينعكس بدوره على احتمالات مرونة العرض.

#### سادساً: الاعتبارات الفنية أو التكنولوجية السائدة في الصناعة

فقد تكون العملية الإنتاجية معقدة ومتشعبة ومتعددة المراحل، وقد تتطلب مراحلها المختلفة معدات إنتاجية ضخمة باهظة التكاليف، وليس من الأصول الاقتصادية أن تترك هذه المشروعات لديها طاقات فائضة تكلفها كثيراً - حينئذ لن يقدم المنظمون على إقامة مشروعات جديدة - ربما تتكلف الملايين - لمجرد ارتفاع طفيف في السعر، لأن عنصر المخاطرة هنا سيكون أقوى من حافز الربح الإضافي الذي يكمن في السعر المرتفع.

#### سابعاً: قابلية السلع للتخزين:

وينطبق هذا العامل الذي يؤثر في مرونة السلع بصفة خاصة على الحاصلات الزراعية، وان كان ينطبق أيضاً بدرجة أو أخرى على عدد من السلع المصنعة. فكلما أمكن تخزين سلعة من السلع لفترات طويلة فإن ارتفاع سعرها السوقي سيجد استجابة سريعة من جانب العرض الذي "سيسحب" من المخزون.

## الفصل العاشر

### تحديد السعر

تناولنا في الفصلين السابقين تحليل الجوانب الخاصة بكل من الطلب والعرض وبذلك أصبحنا في وضع يسمح لنا بإدماجها في نظرية واحدة لتحديد السعر. ففي ظل المنافسة يتحدد السعر طبقاً لظروف الطلب والعرض دون أن يستطيع أحد البائعين أو المشترين أن يؤثر عليه بمفرده، أما في ظل الاحتكار فيتحدد السعر تبعاً لإدارة المحتكر وحالة الطلب على منتجاته. لذلك يتطلب الأمر دراسة السوق حيث تتقابل قوى الطلب والعرض ثم دراسة العوامل التي تؤثر على كل منهما علاوة على بحث شروط المنافسة وحالات الاحتكار.

#### 1- السوق:

كما هو معروف أن حاجات بني البشر كانت منذ العصور الأولى قليلة ومحدودة، وبالتالي أضحت عملية تبادل الحاجات ضعيفة لا تتعدى بضع عمليات بسيطة وغير معقدة، غير أن التقدم الحضاري والمدني عدد السكان أدى إلى تعدد الحاجات الإنسانية، ثم أن ضرورة إشباع تلك الحاجات تتطلب وجود أماكن عامة تجتمع فيها الأفراد لتبادل السلع والمنافع، والبيع والشراء، فأطلق على كل مكان يعد لهذا الغرض عند عامة الناس اسم السوق، وكانت هذه الأسواق متنقلة في الأماكن التي يسهل الوصول إليها أو عند ملتقى بلاد متعددة، وكان

سعر السلعة يدفع فوراً، وهذا يتطلب حمل النقود ونقلها من مكان إلى آخر، حتى تقدمت المواصلات فأصبحت الأسواق منشآت منظمة تخضع لرقابة الحكومة، وأصبح التعامل فيها بالأجل.

وهكذا أصبحت كلمة السوق market تطلق في اللغة الدارجة على كل مكان جغرافي تباع فيه السلع وتشتري.

ثم لوحظ أن المكان ليس له أهمية كبيرة على الأخص في إتمام الصفقات، إذ يمكن اتصال المشتري بالبائع عن طريق البريد والبرق والهاتف، فضلاً عن أن هناك مبادلات أخرى خاصة بغير السلع العادية كبيع وشراء العقارات والأوراق المالية. لذلك رأى الاقتصاديون عدم تحديد معنى السوق بمكان التعامل، بل بالشيء المتعامل عليه. فعرفوا بأنه مجموع الطلب والعرض لسلعة معينة سواء كان تلاقى الطلب بالعرض يتم عن طريق مباشر أو عن طريق الوسطاء. وقد يسرت طرق المواصلات الحديثة اتصال المشتري بالبائع فأصبح من السهل أن يتفق الطرفان وتتم الصفقات مع ما بينها من آلاف الأميال كما قدمنا. بهذا اعتبرت بعض الأسواق أنها أسواق عالمية، وهي تشمل معظم أنحاء البلاد المختلفة كأسواق المعادن النفيسة والمواد الأولية الأساسية كالبتروول والمعادن وسندات الدول وأسهم الشركات المهمة، ومثل هذه السلع يتوحد سعرها في جميع أنحاء العالم، إذ لو انخفض سعر إحداها في دولة معينة لزداد الطلب عليها بالبرق لتباع حيث يرتفع السعر، ومن ثم يتعادل العرض والطلب وتعود السوق إلى الثبات من جديد فتتوحد الأسعار في كافة أنحاءها.

## 2- مدى اتساع السوق:

قد توجد أسباب تحد من اتساع دائرة التعامل وتجعل السوق محلية كأن يكون طلب السلعة مقصوراً على منطقة معينة، أو لا يتجاوز حدود منطقة معينة تلك الأسباب هي:

أ. **تكاليف النقل:** وخاصة إذا كانت السلعة ثقيلة الوزن منخفضة السعر نسبياً كالفحم وأحجار البناء والحديد الخام وما إلى ذلك، وقد تتسع أسواق السلع إذا تيسر تخفيض تكاليف نقلها، فالفحم الإنجليزي يسهل تصديره إلى كندا وأمريكا الجنوبية، وعلى حين يصعب تصدير فحم الولايات المتحدة إلى أوروبا رغم قلة تكاليف إنتاجه، لأن مناجم الفحم قريبة من ساحل الأطلسي في بريطانيا، ومن ثم استخدام النقل البحري في التصدير في حين يحدث عكس ذلك في الولايات المتحدة، ومن ثم لا يمكن استخدامه في هذا الغرض.

ب. **قابلية السلع للتلف السريع:** كالسّمك واللحم والخضر وبعض أنواع الفاكهة، وهذه سلع لا يسهل نقلها إلى جهات بعيدة، ولهذا تعد أسواقها محلياً، على الرغم من أن التقدم في وسائل حفظ الأطعمة من شأنه أن يؤدي إلى اتساع سوق هذه المنتجات. ولكن يجب مع ذلك ملاحظة أن السلع المحفوظة تختلف في كثير من الأحوال عن الطازجة، فقد لا يتوفر فيها شرط التجانس التام، فاللحوم الطازجة سلعة أخرى، وكذلك الألبان تعتبر الطازجة منها سلعة والمحفوظة سلعة أخرى وهكذا.

ج. **عدم قابلية السلع للنقل:** فالمباني والأرض لا يمكن نقلها من مكان لآخر. لذلك فأسواقها محلية.

د. صعوبة الهجرة من مكان إلى آخر: لاعتبارات نفسية أو خارجية ولهذا يعتبر الطلب والعرض بالنسبة للعمال محلياً.

هـ. الرسوم الجمركية: فقد تفرض الدولة رسوماً باهظة على بعض السلع الأجنبية لإنعاش السلع المحلية المماثلة، فتقل أو تنقطع هذه الواردات وتضيق تبعاً لذلك دائرة السوق حتى تقرب أن تكون محلية.

والمشاهد أن مدى اتساع السوق قابل التغير الدائم تبعاً لتغير مقدار الطلب والعرض، فإذا ارتفع سعر سلعة ما في سوق معينة فقد يتحول الطلب تدريجياً إلى سلعة أخرى مماثلة فتقل دائرة السوق الأولى وتتسع دائرة الثانية، وكذلك قد يتحول العرض جزئياً عن إنتاج سلعة معينة إلى إنتاج سلعة أخرى إذا انخفض السعر الأولى نسبياً، وفي هذه الحالة أيضاً تتسع دائرة السوق الأخيرة على حساب الأولى، ومن ثم يمكن القول بأن الأسواق مرتبطة بعضها ببعض إلى حد بعيد.

### 3- السوق والمنافسة:

تعتبر السوق كاملة إذا كان التعامل بها يجري في ظل المنافسة، وتعتبر غير كاملة إذا لم تتوافر فيها شروط هذه المنافسة.

وقد كان الاعتقاد السائد أن العلاقات الاقتصادية يسودها أحد نظامين لا ثالث لهما: الاحتكار monopoly و المنافسة competition فإذا انفرد شخص ببيع سلعة ما أو شرائها اعتبرت هذه الحالة "احتكار" أما إذا كان تبادل السلعة يتم في جو من الحرية فإنها تعتبر "منافسة".

غير أن الحالات التي لوجود فيها احتكار تام للبيع أو الشراء ليست كلها من نوع واحد لذلك ينبغي إلا نطلق عليها اسم المنافسة دون تحديد معنى هذه المنافسة، حتى يتسنى لنا بعد ذلك معرفة الحالات الوسط بين الاثنين.

فإذا عرفنا أن الاحتكار يتميز بخاصتين، هما مقدرة المحتكر على التأثير في السوق، وتعدد السعر لنفس السلعة في وقت معين، عرفنا أن المنافسة الكاملة تتميز بخاصيتين تتنافسان تماما مع سابقتيهما.

أ. عدم إمكان أحد البائعين أو المشترين التأثير في السوق بمفرده..

ب. توحيد سعر السلعة في جميع أنحاء السوق، ولا يخفى أن حرية المعاملات لا تكفي وحدها لتحقيق ذلك كما كان يعتقد الاقتصاديون فيما مضى، بل يجب أن تتوافر معها شروطاً كثيرة أهمها:

1. كثرة البائعين والمشتريين: بمعنى ألا يتركز الطلب أو العرض في أيدي عدد قليل من الأفراد حتى لا يتمكن أحدهم من التأثير في السوق بمفرده. وبعبارة أخرى كثرة عدد المتعاملين أو المنتجين بحيث لا يستطيع أي فرد أن يسيطر على الأسعار ويؤثر فيها.

2. عدم تفوق بعض المشتريين أو البائعين: إذ لا يكفي تعدد المتعاملين لتحقيق شرط كمال المنافسة في السوق، بل ينبغي أيضا ألا يتفاوتوا من حيث المقدرة تفاوتاً يمكن بعضهم من التأثير في السوق، كما هو الحال بالنسبة لسوق القصب في مصر، إذ على الرغم من تعدد المشترين والبائعين لا تعتبر هذه السوق كاملة لأن المشترين (شركة السكر والتقطير) يتفوق على الآخرين تفوقاً عظيماً فيستطيع أن يتحكم في تحديد السعر.

3. **عدم الاتفاق بين جانبي العرض ولطلب:** بمعنى أن تتم الصفقة دون سابق اتفاق بين المشتريين أو البائعين على الشراء أو البيع بسعر معين. وهذه الشروط الثلاثة السابقة يكمل بعضها بعضاً.
4. **حرية المعاملات:** بمعنى أن يترك للمشتريين والبائعين حرية تحديد أسعار البيع والشراء والكميات المطلوبة والمعروضة، ولا يتحقق هذا إذا حدث تدخل أو ضغط من هيئة ما، فإذا تدخلت الحكومة وفرضت مثلاً حداً أقصى أو أدنى الأسعار أو تدخلت نقابات الإنتاج Trusts أو الشركات الموحدة Cartels لتعيين مناطق البيع لمختلف المنتجين أو سعر البيع أو مقدار الإنتاج، وما إلى ذلك، قضى هذا على حرية المعاملة.
5. **توافر العلانية وسهولة اتصال الطلب والعرض:** بمعنى أن يكون جميع الذين يقبلون على شراء السلعة أو بيعها على علم تام بالأسعار المختلفة التي تعرض أو تطلب بها السلعة. وأن يكون في إمكان المشتريين أن يتعاملوا مع من يعرضها بأقل سعر، وفي إمكان البائعين أن يتعاملوا مع من يطلبها بأعلى سعر.
6. **تجانس وحدات السلعة من حيث الشكل والنوع:** وألا اعتبرت هذه الوحدات سلعاً مختلفة، ولا يتحقق هذا الشرط إذا عرضت السلعة الواحدة بأشكال مختلفة وأسعار متباينة، أو استعملت وسائل الدعاية لتضليل المشتري وخداعه عن صفاتها الحقيقية. وهكذا يؤدي توافر هذه الشروط إلى توحيد السعر في جميع أنحاء السوق، فإذا تعدد سعر السلعة بعد ذلك فلا يعد دليلاً على عدم كمال السوق حتماً، فقد يكون راجعاً إلى ارتفاع تكاليف النقل أو اختلاف الرسوم الجمركية وما إلى ذلك.

وتعتبر البورصات أقرب أنواع الأسواق إلى الكمال لسهولة اتصال الطلب بالعرض وحرية المعاملات، لأن نظام هذه الأسواق يفرض أن يجتمع في مكان واحد وفي مواعيد محددة سماسة معروفون يمثلون جميع الباعين والمشتريين فتطلب وتعرض السلعة، ويتحدد بحرية تامة وبصوت مرتفع وعلى مرأى من الجميع. ثم أنه لا تقبل في البورصات إلا الأوراق المالية والمواد الأولية والمنتجات الزراعية كثيرة الطلب والعرض فيتوافر بذلك شرط تعدد الباعين والمشتريين. هذا إلى أن لوائح البورصات تحدد بدقة نوع السلعة التي يتم التعامل بها، حتى يتحقق تجانس وحداتها، وتنص على عقوبات توقع على كل من تلاعب بالأسعار أو يخالف القوانين والعادات المتبعة.

ويبعد السوق عن الكمال إذا تعدد سعر السلعة الواحدة في أنحاءها المختلفة لعدم توافر الشروط السابقة، كما هو الحال بالنسبة لمعظم سلع الاستهلاك، إذ لا يتيسر الإعلان عن الأسعار التي تباع بها السوق، فلا يستطيع المشترون حمل الباعين على توحيد أسعارهم، وخاصة لأن بائعي مثل هذه السلع يستخدمون وسائل الدعاية لتضليل المستهلكين وإغرائهم بتفضيل شراء منتجاتهم على الرغم من ارتفاع أسعارها عن مثيلاتها.

والواقع أنه كلما توافر الشروط اللازمة لتكون المنافسة كاملة كما قدمنا، مع أن هذه الظاهرة تعتبر من أهم مميزات النظام الرأسمالي.

هذا وتختلف حدة المنافسة وما يترتب عليها من نتائج تبعاً لأهمية الصناعات ومدى اتساع المشروعات، إذ تكون المنافسة بين المشروعات الكبيرة أكثر شدة وأعظم أثراً، وتتفاقم حدتها إذا قربت المسافة بين المتنافسين.

وقد اختلف الاقتصاديون في تقديرهم للمنافسة، فمنهم من أشاد بمزاياها ومالها من فوائد، ومنهم من تحامل عليها وعدد مساوئها، ولكن من السهل على الحكومات أن تميز بين المنافسة المشروعة وغير المشروعة، أي بين المنافسة المحلية المنتجة التي تؤدي إلى الصالح العام وبين الأخرى الهدامة المخربة التي تهدف إلى المصلحة الشخصية على حساب المصلحة العامة.

وعلى الرغم من أن حالات المنافسة الكاملة نادرة كما قدمنا، سنفرض أول الأمر أن المعاملات يسودها هذا النظام ليتسنى دراسة توازن السوق تلقائياً، بمعنى أن أسعار السلع المختلفة تكاد تتحدد عند مستوى تكاليف ويتعادل في الوقت نفسه الطلب والعرض لكل سلعة بحيث لا يوجد بعد ذلك من يرغب في الحصول على المزيد من سلعة معينة بالسعر السائد ثم لا يستوفى طلبه، ولا يوجد من يرغب في التخلص من كمية من سلعة ما ثم لا يستطيع تصريفها بسعر السوق.

#### 4- السوق غير الكاملة: Imperfect market

هي السوق التي تنقصها بعض أو كل الشروط السابق ذكرها. كأن يكون عدد من البائعين أو المشترين على غير علم بالصفات التي تتم في السوق أو الشروط التي تتم بها، أو حيث يكون من العسير الاتصال بين بعض المشترين وفريق من البائعين، وبصفة عامة لا يسود سعر واحد في السوق غير الكاملة وبما يكون لقلة من البائعين أو لقلة من المشترين نفوذ قوى يؤثر من خلاله على حالة الطلب والعرض وبالتالي على السعر، فتفقد بذلك السوق الكاملة صفة من أهم صفاتها.

## 5- تكوين سعر السوق ( السعر التوازني ) : Equilibrium price

يقصد بسعر السوق بأنه ذلك السعر الذي يتحقق فعلاً في السوق وتساوى عنده الكمية التي يكون المشترون مستعدون لشرائها من السلعة أو الخدمة مع الكمية التي يكون البائعون مستعدين لبيعها منها. وتسمى الكمية من السلعة بكمية التوازن Equilibrium quantity.

ويتكون سعر السلعة في السوق نتيجة لتلاقى منحنى الطلب على هذه السلعة مع منحنى عرضها. وهكذا يخضع هذا السعر لتأثير نوعين من القوى التي تحدده عند مستوى معين دون غيره.

### منحنى الطلب ومنحنى العرض:

فنفترض الآن أنه لدينا سوق سلعة معينة – والسوق في لغة الاقتصاد كما بينا سابقاً هي الكميات المطلوبة والمعرضة عند الأسعار المختلفة. فمن ناحية نجد أن الارتفاع في الأسعار يجلب إلى السوق كميات متزايدة من الإنتاج، بينما انخفاضه يؤدي إلى انكماش الكميات المعروضة من السلع المنتجة، ومن ناحية أخرى نجد أن الكميات المطلوبة تتناسب عكسياً مع اتجاه السعر فتتدد بانخفاضه وتنكمش بارتفاعه، وهكذا يتكون لدينا جدول للطلب والعرض بالأسعار المختلفة كما بالجدول رقم (19).

جدول رقم (19)

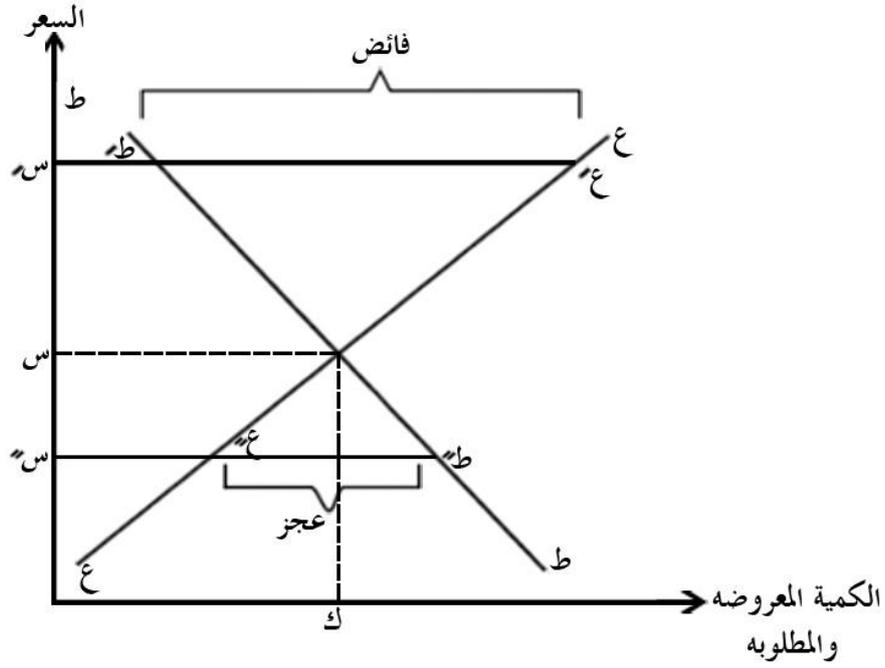
الكمية المعروضة	الكمية المطلوبة	السعر بالدينار
1000	100	10
800	200	8
400	400	6

200	500	4
100	800	3
-	1000	2
-	2000	1

في هذا النموذج افترضنا أن مستوى السعر عند دينار واحد ودينارين لا يغيري أياً من المنتجين على الإنتاج ربما لأنه أقل مما يغطي أدنى تكلفة متغيرة للوحدة حتى في أقرب المشروعات إلى الحجم الأمثل، هذا بينما يكثر الإنتاج عند مستويات السعر العليا وينكمش الطلب كثيراً حيث يصبح السعر في مقدور قلة من المستهلكين. فعند السعر المنخفض تفوق الكميات المطلوبة الكميات المعروضة، ويحدث العكس عند مستويات الأسعار المرتفعة إذ تفوق الكميات المعروضة الكميات المطلوبة بهذه الأسعار، وهذا من شأنه أن يكون في الحالة الأولى عجزاً وفي الحالة الثانية فائضاً.

وعليه فلن يتحقق سعر السلعة في السوق إلا عند سعر قدره ستة دينار للوحدة، لأنه السعر الوحيد الذي يحقق التكافؤ أو التوازن بين الكميات المطلوبة والكميات المعروضة.

ويوضح شكل (50) كيف يتحدد سعر التوازن في السوق حيث رمزنا لمنحنى الطلب بالرمز (ط ط).



شكل (50) يوضح كيف يتحدد سعر التوازن المعروضة.

ولنحني العرض بالرمز (ع) ونجد أن السعر الذي يحقق التوازن هو السعر (س) والكميات المطلوبة والمعروضة بهذا السعر هي (ك)، ولن يسود السوق سعر آخر سوى هذا السعر، فلو فرضنا ارتفاع السعر إلى المستوى (س) مثلاً كان معنى ذلك زيادة المعروض عن المطلوب بهذا السعر فتكون الكمية المطلوبة هي (س ط) في حين تكون الكمية المعروضة هي (س ع) بفائض قدره (ط ع) الأمر الذي يدفع كل بائع إلى قبول تخفيض في السعر الذي يبيع به السلعة منافساً بهذا غيره من البائعين وذلك حتى يتخلص من الفائض الذي يوجد عنده. ويترتب على هذا ميل سعر السلعة إلى الانخفاض، ويؤدي هذا الانخفاض في السعر

من ناحية أولى إلى نقص الكمية المعروضة من السلعة، ومن ناحية ثانية إلى زيادة الكمية المطلوبة منها وبالتالي تقترب هاتان الكميتان من بعضهما ويتلاشى الفائض الذي كان متحققاً في العرض عند نقطة التوازن (س). وعند سعر أقل من (س) عند المستوى (س)، فتكون الكمية المطلوبة هي (س<sup>ط</sup>) في حين تكون الكمية المعروضة (س<sup>ع</sup>) بعجز قدره (س<sup>ط</sup> ع)، الأمر الذي يدفع كل مشتري إلى قبول ارتفاع في السعر الذي يشتري به السلعة منافسا بهذا غيره من المشتريين وذلك حتى يتمكن من كفاية حاجاته من السلعة، ويترتب على ذلك ميل سعر السلعة إلى الارتفاع ويؤدي هذا الارتفاع في السعر من ناحية أولى إلى نقص الكمية المطلوبة من السلعة، ومن ناحية ثانية إلى زيادة الكمية المعروضة منها وبالتالي تقترب هاتان الكميتان من بعضهما ويتلاشى العجز الذي كان متحققاً في العرض عند نقطة التوازن (س).

إذن فإنه عند سعر التوازن وحده لا يوجد أي دافع لتغيير هذا السعر لا بالانخفاض ولا بالارتفاع، ومن هنا كانت تسميته بسعر التوازن دلالة على أنه وحده الذي يميل إلى أن يتحقق فعلاً في السوق وأن يستمر في الوجود طالما استمر منحني الطلب ومنحني العرض على حالتهما دون تغيير، كما أنه يجب أن نشير إلى أن سعر التوازن هو وحده الذي يعبر تعبيراً صحيحاً عن تقدير المستهلكين للكمية المعروضة من السلعة في السوق.

وتسمى هذه الدراسة في التحليل الاقتصادي بدراسة ظروف السكون – أي الوضع الذي نفترض فيه ثبات مجموعة من العوامل أو الظروف في المدة القصيرة (وبافتراض المنافسة الكاملة).

أما في الواقع العملي فكثير ما يحدث أن تتغير بعض الظروف أو العوامل مما يتبعه بالضرورة تغير في سعر التوازن وبعبارة أخرى فإن جداول الطلب والعرض التي ندرسها في التحليل الاقتصادي لمعرفة سعر توازن السوق في المدة القصيرة هي جداول "سكونية" أي نفترض ثبات الظروف الاقتصادية من جميع الوجوه. ولكن تغير هذه الظروف لاشك تؤدي إلى تغير في الأسعار، وقد يكون التغير في حالة الطلب أي الاستهلاك ومعدلاته، كما قد يكون في حالة العرض أي ما يتعلق بظروف الإنتاج.

وأي تغير في حالة الطلب أو العرض يحدث تغيراً "حركياً" في الأسعار أي يحدث تقلبات في الأسعار السوقية التوازنية، وهذه التقلبات بطبيعة الحال تتوقف على مدى التغير في الظروف المؤثرة في كل من الطلب والعرض، وعلى مرونة كل منهما، وعلى ما إذا كان التغير من جانب واحد دون الجانب الآخر (كأن تتغير ظروف الطلب مع بقاء ظروف العرض كما هي أو كأن يحدث العكس، أو يتغير الطلب والعرض في اتجاه واحد أو اتجاهين متضادين).

#### 6- تغير سعر السوق (سعر التوازن):

كما أوضحنا سابقاً أن سعر التوازن الذي يتكون في السوق نتيجة لتلاقى قوى العرض والطلب أو نتيجة تأثير تلاقى منحني الطلب مع منحني العرض والذي لا يبقى على حاله دائماً بل أنه يتغير من وقت إلى آخر، نتيجة لتغير ظروف الطلب أو ظروف العرض أو ظروف الطلب والعرض معاً. وبهذا يتكون في السوق حالة توازن جديدة غير الحالة القديمة

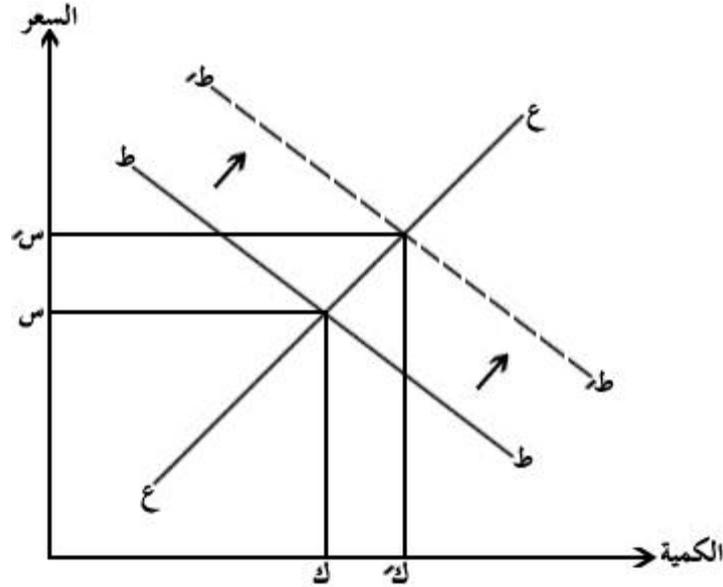
يختلف فيها سعر التوازن الجديد عن السعر القديم، كما تختلف كمية التوازن الجديدة عن الكمية القديمة.

وسنبحث الآن آثار تغير ظروف الطلب أو العرض بالزيادة أو النقص على السعر التوازني في السوق.

**أولاً: تغير الطلب:**

**1- حالة ما إذا تغيرت ظروف الطلب بالزيادة وبقيت حالة العرض على ما هي عليه:**

نفترض أنه في شكل (51) لدينا منحنى العرض  $E$  ومنحنى الطلب  $P$ ، وهما يلتقيان عند سعر التوازن  $S$  وكمية التوازن  $K$ . وتغير الطلب في هذه الحالة بالزيادة، فنجد أن منحنى الطلب  $P$  الأصلي ينتقل بأكمله ليأخذ موقعاً جديداً على يمين موقعه الأصلي ليصبح  $P'$  ويلتقي مع منحنى العرض  $E$  الثابت على حالة مكوناً سعر توازن جديد ليصبح  $S'$  بعد أن كان  $S$ ، وكمية توازن جديدة  $K'$  بعد أن كانت  $K$ .



شكل (51) يبين انتقال منحنى الطلب معبراً عن الزيادة في الكمية المطلوبة.

يتضح أن السعر الجديد  $س'$  أكبر من السعر القديم  $س$ ، كما أن الكمية الجديدة  $ك'$  أكبر من الكمية القديمة  $ك$ . ومعنى ذلك أنه لو تغير الطلب بالزيادة فسيتغير السعر بالزيادة أيضاً كما ستزيد الكمية المشتراة والمباعة من السلعة.

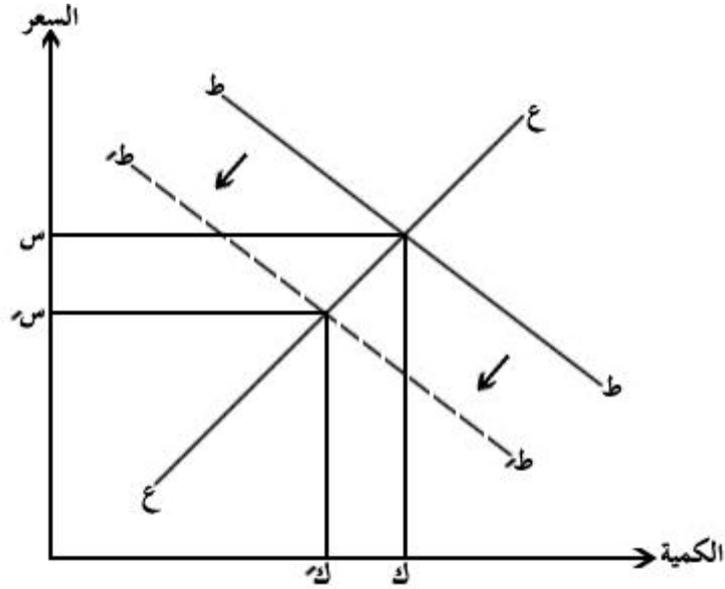
ويمكننا تصور هذه الحالة في التطبيق بالنسبة للملابس الصوفية إذا اشتد الطلب عليها نتيجة موجة من البرد لم تكن متوقعة، حينئذ سيرتفع سعر هذه الملابس في السوق، وسيتمدد العرض في المدة القصيرة. وقد يحدث أن يزداد الطلب على الإسكان وعلى المواد الاستهلاكية في منطقة ما إذا حدثت موجة من الهجرة السكانية إليها دون أن يكون قد سبق

الاستعداد لها. حينئذ بالضرورة ارتفاعاً مفاجئاً في أسعار الشقق السكنية وغرف الفنادق والمواد الاستهلاكية التي لا يستجيب عرضها بسهولة لزيادة الطلب أي يتمدد العرض.

2- حالة ما إذا تغير الطلب بالنقص مع بقاء حالة العرض على ما هي عليه:

نفترض أنه في شكل (52) لدينا منحنى العرض ع ع ومنحنى الطلب ط ط، وهما

يلتقيان عند السعر التوازني س وكمية التوازن ك. وتغير الطلب في هذه الحالة بالنقص،



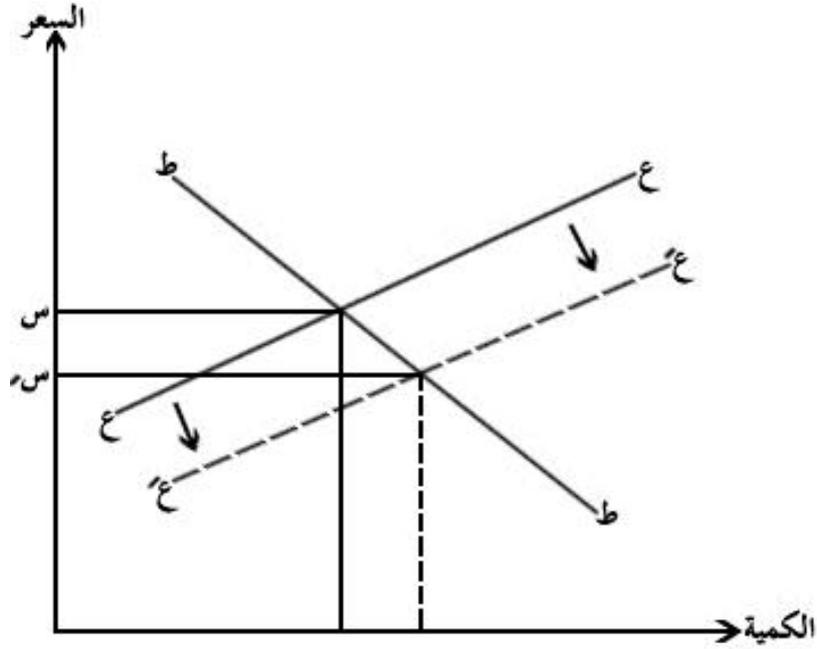
شكل (52) يبين انتقال منحنى الطلب معبراً عن النقص في الكمية المطلوبة

فنجده أن منحنى الطلب  $P$  ينتقل بأكمله ليأخذ موقعاً جديداً على يسار موقعه الأصلي ليصبح  $P'$  ويلتقي مع منحنى العرض  $E$  الثابت في مكانه مكوناً سعر توازن جديد ليصبح  $S'$  بعد أن كان  $S$  ، وكمية توازن جديدة  $K'$  بعد أن كانت  $K$ . ويتضح أن السعر الجديد  $S'$  أقل من السعر القديم  $S$ ، كما أن الكمية الجديدة  $K'$  أقل من الكمية القديمة  $K$ ، ومعنى ذلك أنه لو تغير الطلب بالنقص فسيتغير السعر السوقي بالنقص أيضاً كما ستقل الكمية الجديدة عن الكمية القديمة، أي ينكمش العرض. ولعلنا نلاحظ دائماً في المدن الساحلية ذات المصايف أن إيجار الشقق المخصصة للمصيف يميل إلى الانخفاض في موسم الشتاء عنه في موسم الصيف حيث يشتد الضغط على الإسكان للتصيف.

ثانياً: تغيير العرض:

### 3- حالة ما إذا تغير العرض بالزيادة وبقيت حالة الطلب على ما هي عليه:

في شكل (53) يلتقي منحنى الطلب  $P$  مع منحنى العرض  $E$  ويتكون سعر توازن  $S$  وكمية توازن  $K$ ، وحدث تغير للعرض في هذه الحالة بالزيادة فنجد أن منحنى العرض انتقل بأكمله ليأخذ موقعاً جديداً ليصبح  $E'$  ويلتقي مع منحنى الطلب  $P$  الثابت في مكانه مكوناً سعر توازن جديداً ليصبح  $S'$  بعد أن كان  $S$  وكمية جديدة  $K'$  بعد أن كانت  $K$ . ومن الواضح أن السعر الجديد  $S'$  أقل من السعر القديم  $S$  وأن الكمية الجديدة أكبر من الكمية القديمة أي يتمدد الطلب تبعاً لانخفاض السعر السوقي.

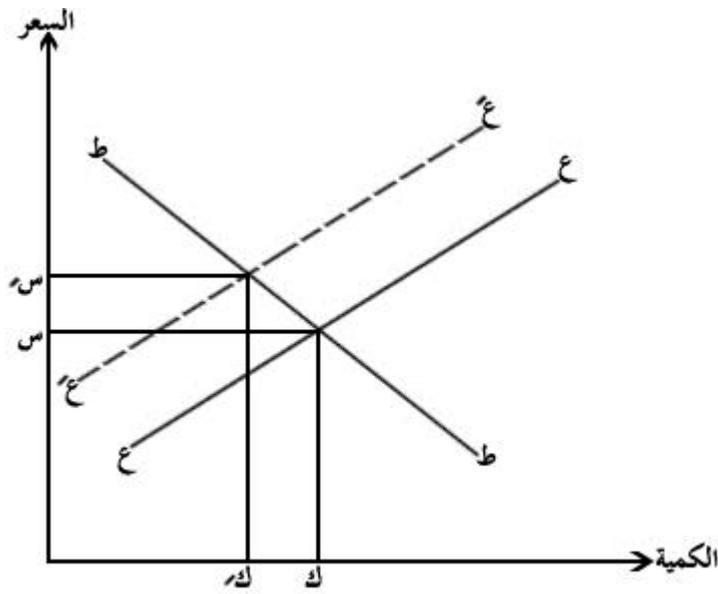


شكل (53) يبين انتقال منحنى العرض معبرا عن الزيادة في الكمية المعروضة

وكمثال لهذه الحالة ما يحدث إذا جاء موسم زراعي ملائم، وكانت نتيجة وفرة غير متوقعة في محصول إحدى الفواكه، فهذا سيؤدي دون شك إلى طرح كميات كبيرة منها في الأسواق - مع افتراض عدم إمكان تخزينها - وبالتالي سوف ينخفض سعرها. ويحدث نفس الأثر مثلاً إذا غمرت السوق المحلية فجأة بكميات ضخمة من سلعة ما نتيجة فتح باب استيرادها دون قيود، الأمر الذي سيؤثر على سعر السلع المماثلة من الإنتاج الوطني والتي يتمتع منتجوها بنوع "من الحماية" التي تشجعهم على فرض سعر مرتفع لمنتجاتهم.

4- حالة ما إذا تغير العرض بالنقص وبقيت حالة الطلب على ما هي عليه:

في هذه الحالة نجد أن منحنى العرض ع ع ينتقل إلى موقع جديد على يسار موقعه الأصلي ويصبح ع' ع' ملتقياً مع منحنى الطلب الثابت في مكانه مكوناً نقطة توازن جديدة فتصبح س' بعد إن كانت س، وتتغير كمية التوازن وتصبح ك' بعد أن كانت ك.



شكل (54) يبين انتقال منحنى العرض معبراً عن النقص في الكمية المعروضة.

وواضح إن السعر الجديد أكبر من السعر القديم وأن الكمية الجديدة أقل من الكمية القديمة. أي ينكمش الطلب تبعاً لارتفاع السعر السوقي كما يظهر ذلك من الشكل (54) السابق.

ومثال ذلك حالة إيقاف استيراد سلعة معينة، أو توقف إنتاجها لظروف فنية، أو حالة نقص غير متوقع في أحد المحاصيل الزراعية التي لا يمكن استيرادها من الخارج.

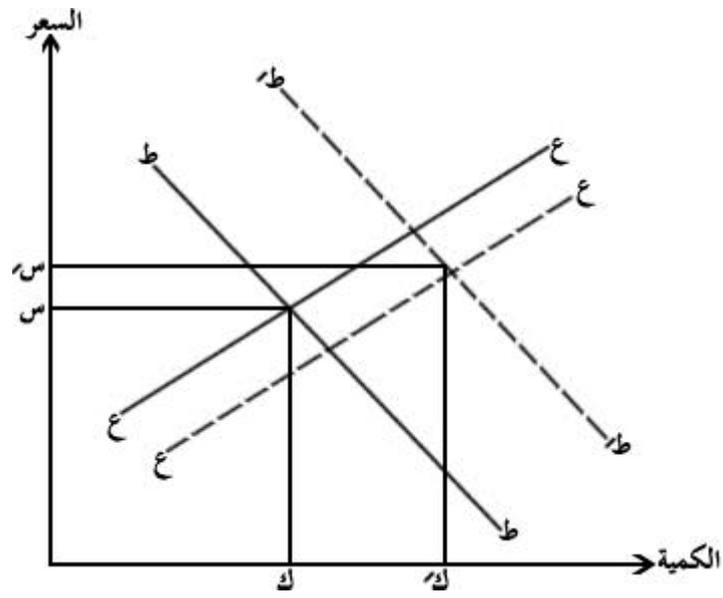
### ثالثاً: تغيير الطلب والعرض معاً:

يختلف أثر تغير كل من الطلب والعرض معاً على سعر التوازن، متوقعاً ذلك على حالة تغير كل منهما معاً بالزيادة أو معاً بالنقصان أي تغييرهما يكون في اتجاه واحد، وذلك عن أثر تغير كل من الطلب والعرض معاً في اتجاهين متعارضين كتغير الطلب بالزيادة والعرض بالنقصان، أو تغير الطلب بالنقصان والعرض بالزيادة وسنبحث كل حالة على حده.

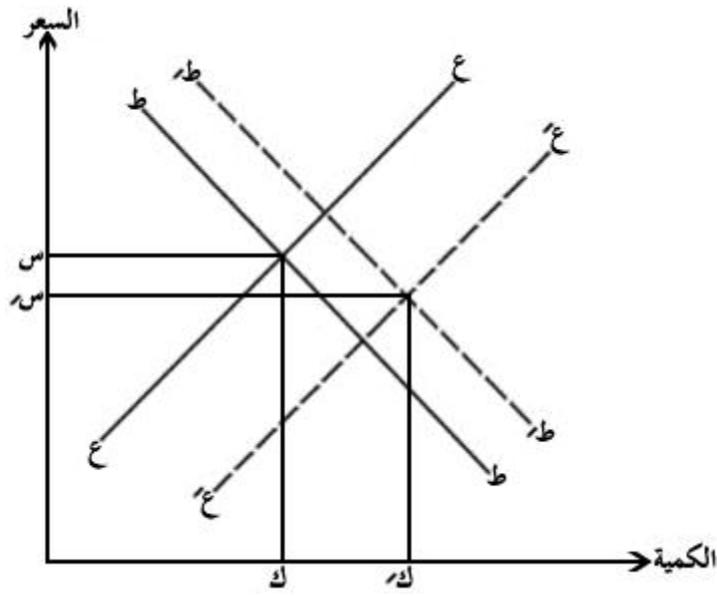
### أولاً: أثر تغير الطلب والعرض معاً في اتجاه واحد:

#### 1- حالة تغير كل من الطلب والعرض بالزيادة:

يتضح أثر تغير كل من الطلب والعرض معاً بالزيادة في اتجاه واحد على سعر التوازن كما في شكل (55)، وشكل (56).



شكل (55)

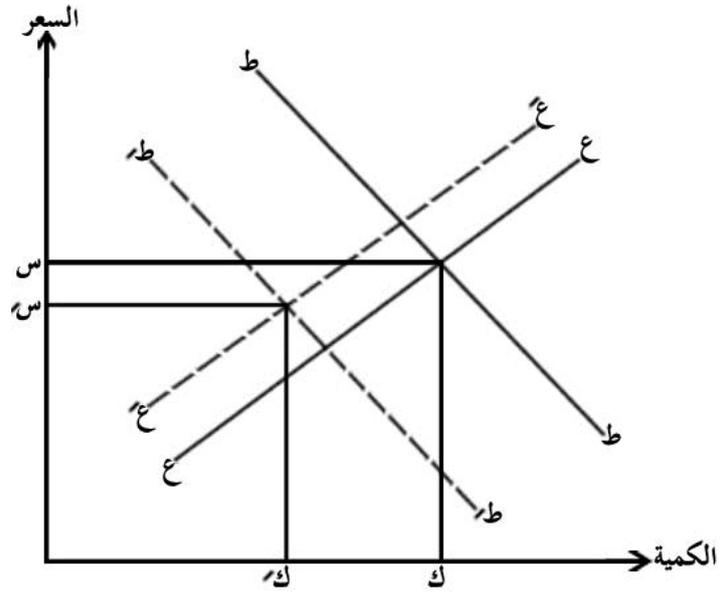


شكل (56)

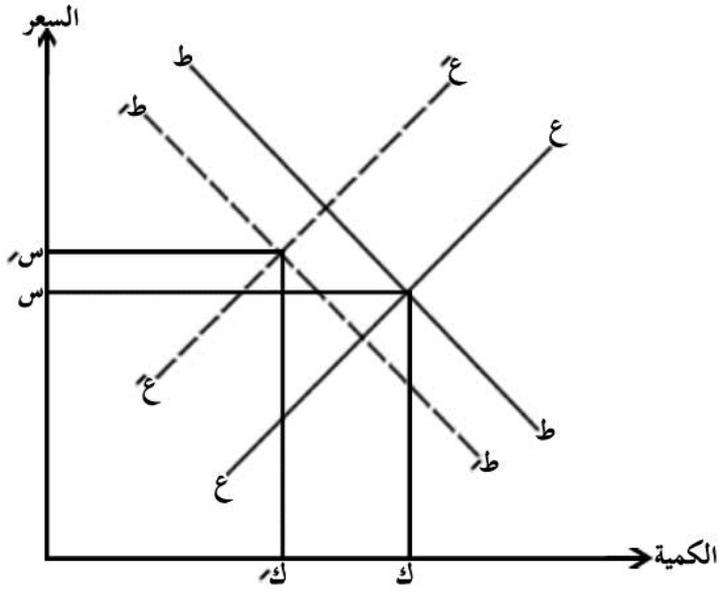
من الشكلين نلاحظ أن الطلب والعرض قد تغيراً في اتجاه واحد هو اتجاه الزيادة. فتغيرت كمية التوازن في الحالتين بالزيادة فأصبحت ك بدلا من ك. ولكن سعر التوازن الجديد س<sub>2</sub> في شكل (55) أكبر من السعر القديم س<sub>1</sub>، في حين أن سعر التوازن الجديد س<sub>2</sub> في شكل (56) أقل من السعر القديم. وذلك راجع إلى أن اتجاه التغير في السعر يتوقف على القوة النسبية لكل من التغير الذي حدث في الطلب والتغير الذي حدث في العرض، فإذا تغير الطلب بالزيادة أقوى من تغير العرض بالزيادة فإن السعر سيتغير بالارتفاع، وإذا تغير العرض بالزيادة أقوى من تغير الطلب بالزيادة فإن السعر سيتغير بالانخفاض. وعموماً فإن تغير كل من الطلب والعرض بالزيادة يؤدي إلى زيادة الكمية، وتغير الطلب بالزيادة بدرجة أقوى من تغير العرض يؤدي إلى تغير السعر بالزيادة. وتغير العرض بالزيادة بدرجة أقوى من تغير الطلب يؤدي إلى تغير السعر بالنقصان.

## 2- حالة تغير كلاً من الطلب والعرض بالنقصان:

يتضح أثر تغير كل من الطلب والعرض معا بالنقصان في اتجاه واحد على سعر التوازن كما في شكل (57)، وشكل (58). من الشكلين نلاحظ أن الطلب والعرض قد تغيرا في اتجاه واحد هو اتجاه النقصان.



شكل (57)



شكل (58)

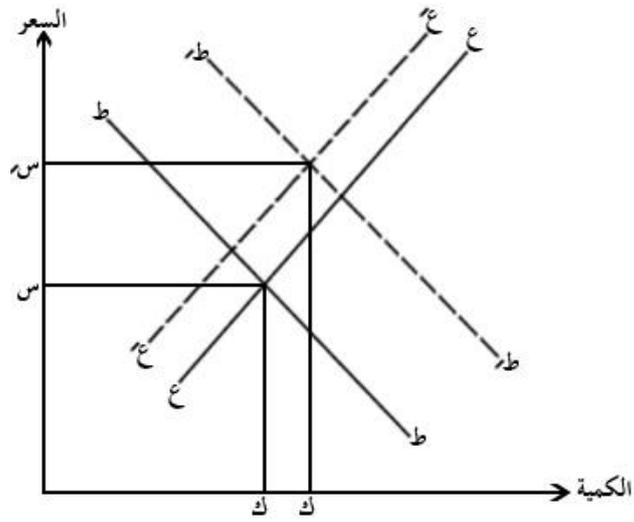
فغيرت كمية التوازن في الحالتين بالنقصان فأصبحت ك بدلاً من ك. ولكن سعر التوازن الجديد س في شكل (57) أقل من السعر القديم س، في حين أن سعر التوازن الجديد س في شكل (58) أكبر من السعر القديم س. فتغير الطلب بالنقصان يؤدي إلى تغير السعر بالنقصان، وتغير العرض بالنقصان يؤدي إلى تغير السعر بالزيادة. فأتجاه التغير في السعر كما أشرنا سابقاً يتوقف على القوة النسبية لكل من التغير الذي حدث في الطلب والتغير الذي حدث في العرض فإذا كان تغير الطلب بالنقصان أقوى من تغير العرض فإن السعر سيتغير بالانخفاض، وإذا كان تغير العرض بالنقصان أقوى من تغير الطلب بالنقصان فإن السعر سيتغير بالارتفاع.

ثانياً: أثر تغير الطلب والعرض معا في اتجاهين متعارضين:

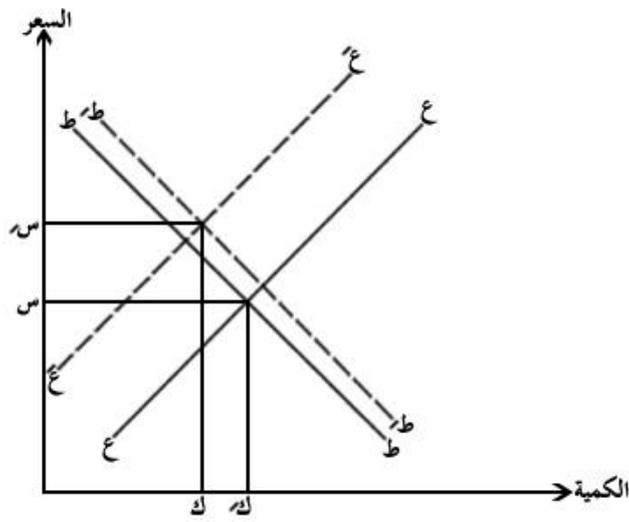
#### 1. حالة تغير الطلب بالزيادة والعرض بالنقصان:

يلاحظ في كل من الشكلين (59)، (60) أن الطلب والعرض قد تغيراً في اتجاهين متعارضين.

ففي الوقت الذي تغير فيه الطلب بالزيادة فإن العرض قد تغير بالنقصان، ويؤدي كل من هذين التغيرين إلى ارتفاع السعر إلى س في كل من الحالتين بدلاً من س، لكنه يتبين في الشكل (59) أن تغير الطلب بالزيادة أقوى من تغير العرض بالنقصان ولهذا فإن كمية التوازن الجديدة ك أكبر من الكمية القديمة ك. أما في الشكل (60) يتبين أن تغير العرض بالنقصان أقوى من تغير الطلب بالزيادة، ولهذا فإن كمية التوازن الجديدة ك أقل من الكمية القديمة ك.



شكل (59)

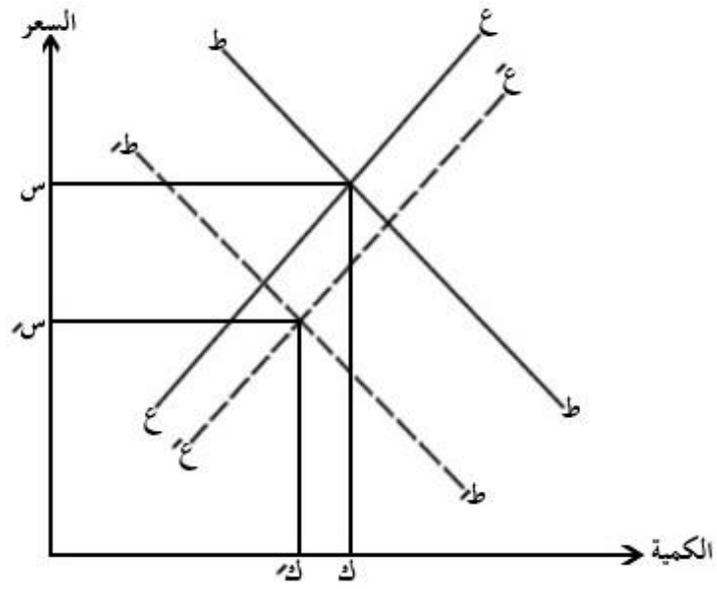


شكل (60)

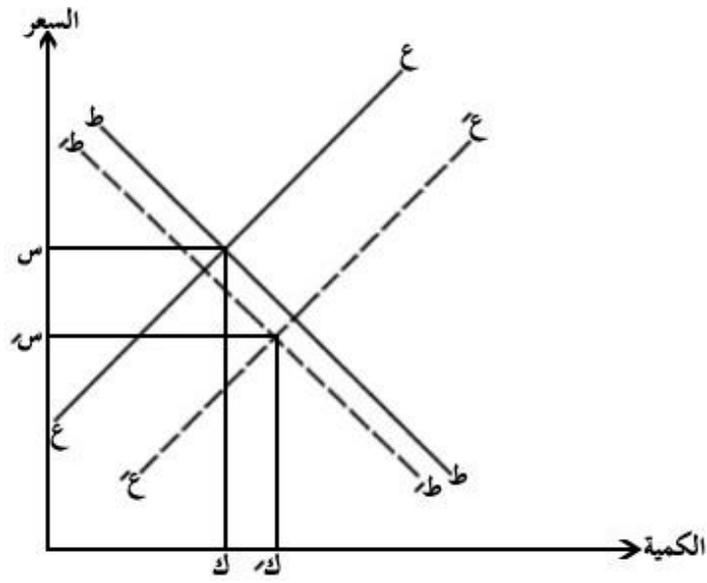
فمن ذلك يتضح أن حالة تغير الطلب بالزيادة يؤدي إلى تغير السعر بالارتفاع، وكذلك تغير العرض بالنقصان يؤدي إلى تغير السعر بالارتفاع. لكننا نجد أنه في حين تغير الطلب بالزيادة يؤدي إلى زيادة الكمية نجد أيضاً أن تغير العرض بالنقص يؤدي إلى تغير السعر بالارتفاع لكننا نجد أنه في حين تغير الطلب بالزيادة يؤدي إلى زيادة الكمية نجد أيضاً أن تغير العرض بالنقصان يؤدي إلى نقص هذه الكمية. ويتوقف اتجاه التغير في الكمية كما أشرنا سابقاً على القوة النسبية لكل من التغير الذي حدث في الطلب والتغير الذي حدث في العرض، فإذا كان تغير الطلب بالزيادة أقوى من تغير العرض بالنقصان لأدى إلى تغير الكمية بالزيادة، والعكس إذا كان تغير العرض بالنقصان هو الأقوى لأدى إلى تغير هذه الكمية بالنقصان.

## 2. حالة تغير الطلب بالنقصان والعرض بالزيادة:

يتبين من الشكلين (61)، (62) أن تغير كل من الطلب بالنقصان والعرض بالزيادة يؤدي إلى تغير السعر بالانخفاض، في حين أن تغير الطلب بالنقصان بدرجة أقوى من العرض يؤدي إلى نقص الكمية الجديدة لتكون ك بدلاً من ك، كما في شكل (61) وأن تغير العرض بالزيادة بدرجة أقوى من النقص في الطلب يؤدي إلى زيادة الكمية الجديدة لتكون ك بدلاً من ك، كما في شكل (62) ففي الحالة الأولى كان تغير الطلب بالنقصان أقوى من تغير العرض بالزيادة، بينما في الحالة الثانية كان تغير العرض بالزيادة أقوى من تغير الطلب بالنقصان.



شكل (61)



شكل (62)

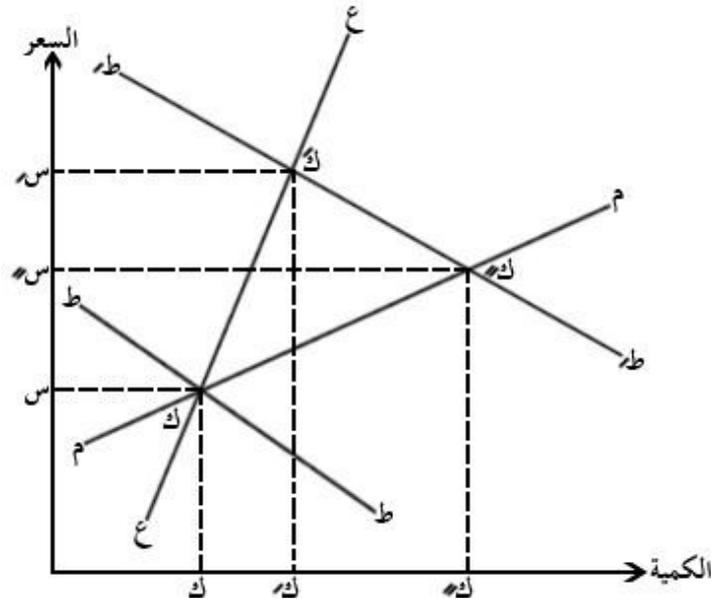
## المرونة والتغير في الطلب والعرض:

يتوقف مدى تقلبات الأسعار على عاملين هامين، هما درجة مرونة الطلب والعرض،

وصحة التنبؤات المقبلة:

### 1. درجة مرونة الطلب والعرض:

قدمنا أن تغيرات الأسعار تنشأ إما عن تغيرات في الطلب أو تغيير في العرض بالزيادة أو النقصان، أو تغير كل من الطلب والعرض معاً في اتجاه واحد أو في اتجاهين متعارضين، غير أنه إذا تغير الطلب وكان العرض مرناً فلا يتأثر السعر إلا قليلاً، أما إذا كان العرض قليل المرونة فلا بد أن يتغير السعر كثيراً، ويوضح ذلك الشكل رقم (63) التالي:



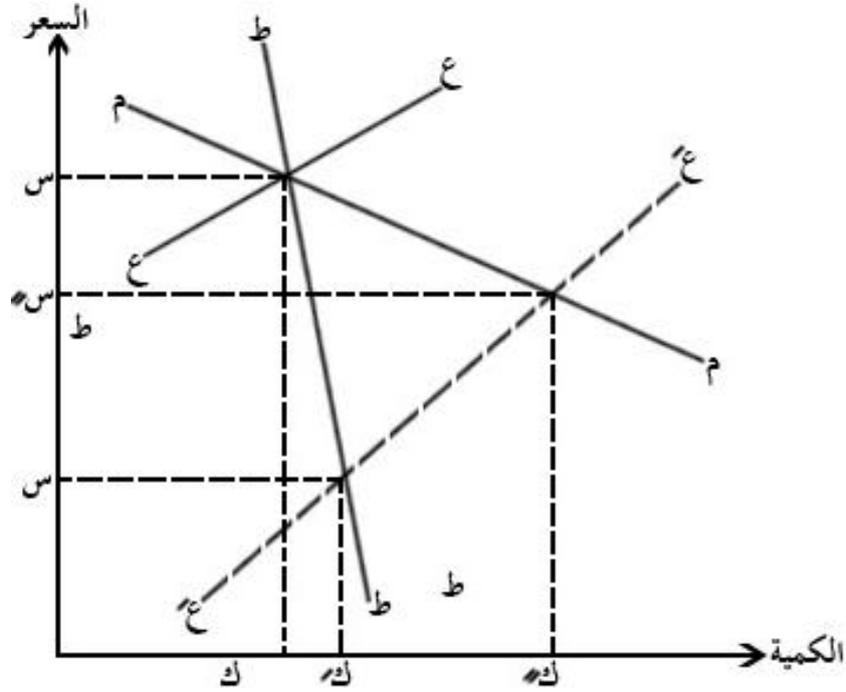
شكل (63)

فإذا فرضنا أن المنحنى (ط ط) يمثل حالة الطلب في وقت معين، وأن المنحنى (ع ع) يمثل حالة العرض قليل المرونة، ففي هذه الحالة يتحدد سعر التوازن عند س وكمية التوازن عند ك. وإذا فرضنا بعد ذلك أن الطلب تغير بالزيادة وانتقل إلى اليمين ليأخذ موقعه الجديد ط ط فسيترتب على ذلك زيادة السعر ليصبح س بدلاً من س، وكمية التوازن ك بدلاً من ك. ولكن إذا كان العرض أكثر مرونة ويمثله المنحنى م م فتكون الزيادة في السعر أقل حيث يرتفع السعر إلى مستوى أقل عند س<sup>(1)</sup>.

وهكذا إذا زاد الإقبال على سلعة ما وأمكن مواجهة هذه الزيادة بتوسع في الإنتاج (عرض مرن) فلا تدعو شدة الإقبال إلى الزيادة الكبيرة في الأسعار، وعلى عكس ذلك إذا زاد الإقبال وكان العرض غير قابل للتمدد، فلا بد أن يزداد السعر كثيراً حتى يتعادل المطلوب والموجود من السلعة.

وكذلك إذا تغير العرض وكان الطلب مرناً فلا يتأثر السعر إلا قليلاً، أما إذا تغير العرض وكان الطلب قليل المرونة فلا بد أن تتسع تغيرات السعر. فإذا توقع البائعون انخفاضاً في الأسعار فأقبلوا على زيادة العرض من السلع الموجودة لديهم للتخلص منها، فقد لا يؤدي هذا إلى تخفيض كبير في الأسعار إذا كان الطلب مرناً والمشترون على استعداد لشراء مقادير أكبر من هذه السلع بمجرد انخفاض سعرها قليلاً. أما إذا كان الطلب قليل المرونة فلا بد من تخفيض كبير لإغراء المشتريين بزيادة مشترياتهم. ويظهر ذلك في الشكل (64) التالي:

<sup>(1)</sup> راجع كتاب كنت بولدينج: الاقتصاد التحليلي، ص 132.



شكل (64)

إذا فرضنا إن المنحنى ط ط يمثل حالة الطلب قليل المرونة، وأن المنحنى ع ع يمثل حالة العرض في وقت معين، فإن السعر التوازني يتحدد عند س وكمية التوازن عند ك. وإذا فرضنا بعد ذلك أن العرض قد تغير بالزيادة وأنتقل جهة اليمين ليأخذ موقعه الجديد ع ع ، فسيترتب على ذلك نقصان في السعر فيصبح س بدلاً من س. ويظهر كذلك أنه لو كان الطلب أكثر مرونة م م لكان نقصاناً أقل إذ ينقص السعر إلى مستوى مرتفع عند س.

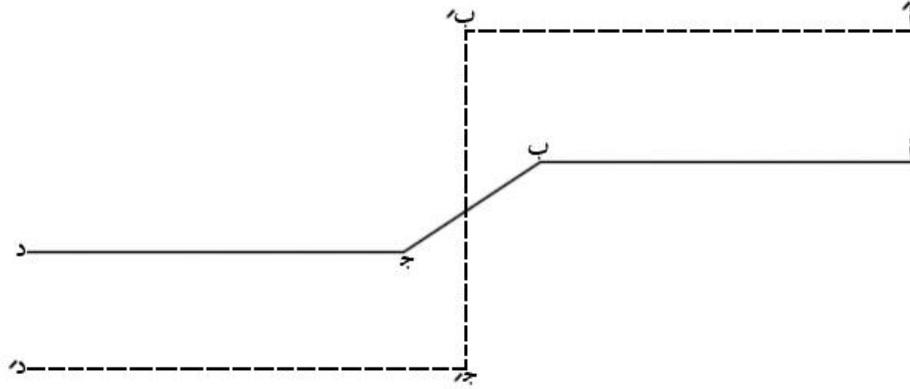
## 2. التنبؤات بالأسعار المقبلة:

يساعد المضاربون على ثبات الأسعار إلى حد ما. إذ يحاولون التنبؤ باتجاهات الأسعار المقبلة، فعندما يتوقعون ارتفاعاً يقبلون على زيادة ما لديهم من سلع، وعندما يتوقعون انخفاضاً يبيعون ما لديهم منها. فإذا صحت تنبؤاتهم ترتب على زيادة مشترياتهم ارتفاع الأسعار، وترتب كذلك على زيادة مبيعاتهم انخفاض في الأثمان فتقل بفضلهم تقلباتها. وبعبارة أخرى تنشأ عن المضاربات الصحيحة زيادة في مرونة العرض من شأنها أن تزيد في ثبات الأسعار كما قدمنا.

وللمضاربة أهمية كبيرة بالنسبة لبعض المنتجات الزراعية كالشاي، والقمح، والقطن، لأن هذه المنتجات تعرض للبيع دفعة واحدة في موسم حصادها مع أن استهلاكها لا يتم في مدة معينة بل يمتد من أول السنة إلى آخرها.

فلولا وجود المضاربين لتعرضت الأسعار للهبوط وقت المحصول، ثم تأخذ بعد ذلك في الارتفاع تدريجياً كلما قل المعروض. أما إذا تدخل المضاربون فتظل الأسعار في مستوى واحد تقريباً طوال السنة.

وتؤدي المضاربات إلى نتائج عكسية إذا كانت التنبؤات غير سليمة فإذا توقع المضاربون ارتفاعاً في الأسعار فأقبلوا على الشراء، ثم لم تصدق تنبؤاتهم وانخفضت الأسعار، فسيترتب على ذلك هبوط الأسعار إلى مدى بعيد وزيادة تقلباتها كما يظهر في الرسم البياني التالي رقم (65).



شكل (65)

فلنفرض أن مستوى الأسعار في وقت معين عند الخط (أ ب)، وأن المضاربين توقعوا ارتفاعاً في الأسعار فزادوا مشترياتهم ونشأ عن ذلك ارتفاع الأسعار إلى مستوى (أ ب)، فإذا كانت تنبؤاتهم غير صحيحة وانخفضت بعد ذلك الأسعار إلى مستوى (ج د) فسيترب على ذلك انخفاض إلى (ج د) عندما يحاول المضاربون التخلص من السلع التي لديهم ومن ثم يزيد مدى تقلبات الأسعار بسبب المضاربة.



## الباب الثالث

### الإنتاج

- مفهوم عملية الإنتاج.
- عناصر الإنتاج.
- قوانين الإنتاج.
- حجم المشروع.
- التخصص وتقسيم العمل.



## الفصل الحادي عشر

### مفهوم عملية الإنتاج

من المعروف أن الموارد هي المنبع الرئيسي الذي يفيض منه السلع والخدمات، إلا أن هذا التيار لا يفيض من تلقاء نفسه، بل تحتاج السلع إلى سلسلة من العمليات المتصلة والمتكاملة حتى يتسنى لها أن تستقر في أيدي راغبيها والقادرين على اقتنائها. فالموارد لا تعطى لنا السلع عطاءً، ولكن الإنسان يأخذها منها بما أوتى من مهارات مختلفة، وبما يزيد به نفسه من معدات وأدوات تمكنه من الحصول على ما يحتاج إليه من سلع وخدمات، بالصورة التي يرضاها وفي المكان والزمان الذي يريده.

والإنتاج هو وسيلة الإنسان للحصول على هذه السلع والخدمات. فبالإنتاج نستطيع أن نحول الماء والتراب والهواء إلى مزروعات، وبالإنتاج نستطيع أن نحول هذه المزروعات إلى مأكّل وملبس ومسكن وما إلى ذلك من وسائل نشبع بها حاجتنا.

لقد عرف الاقتصادى الإنجليزي آدم سميث العمل المنتج بأنه عمل يكون من نتيجته إنتاج سلع جديدة أو إضافة جديدة إلى السلع القائمة. واشترط سميث لكي يكون العمل منتجاً يجب أن يكون له آثار طويلة بحيث تبقى الإضافة التي يضيفها بعد انتهاء العمل ولا تفتى بمجرد انتهائه.

يلاحظ على هذا التعريف أنه قد استبعد الكثير من الخدمات التي نعتبرها في وقتنا الحاضر لها قدرة على إشباع الحاجات البشرية، شأنها في ذلك شأن السلع المادية إذ أن هناك

الكثير من الأنشطة التي لا تنتج عنها سلع مادية ولكنها تكتفي بتقديم خدمات معينة إلى أفراد المجتمع تشبع حاجة في نفوسهم ويكونون على استعداد لدفع ثمن للحصول عليها، والأمثلة على مثل هذه الخدمات كثيرة.

فخدمة الطبيب البشري لا شك تشبع حاجة إنسانية، فبالإضافة إلى أنها تشبع حاجة مباشرة كالراحة والتخلص من آلام المرض، إلا أنها أيضا تشبع العديد من الحاجات البشرية الأخرى بأسلوب غير مباشر. فمعالجة الطبيب لمرضاه إنما تؤدي إلى زيادة الإنتاجية أي زيادة قدرتهم على العمل، وهذا يؤدي بدوره إلى زيادة الإنتاج من جميع السلع والخدمات الأخرى.

والطبيب البيطري أيضا يشبع حاجة إنسانية بطريقة غير مباشرة عن طريق محافظته على الثروة الحيوانية الموجودة في المجتمع وتنميتها.

والمهندس والمحامي والمغني ورجل الشرطة، كل هؤلاء إنما يقومون بإشباع حاجات إنسانية بما يقدمه من خدمات يرغب الأفراد في الحصول عليها شأنها في ذلك شأن السلع المادية الأخرى.

من ذلك نرى أن أي تعريف مناسب للنشاط الإنتاجي يجب ألا يقتصر على النشاط الذي ينتج عنه سلعا مادية فحسب، ولكنه من الضروري أن يمتد ليشمل أي نشاط ينتج عنه ما يسد حاجة الإنسان ويجعله أحسن حالا، سواء كان ذلك عن طريق إنتاج السلع أو أداء الخدمات، وهذا يعني أن الإنتاج يرتبط أساسا بخلق المنفعة أكثر من ارتباطه بخلق السلع المادية.

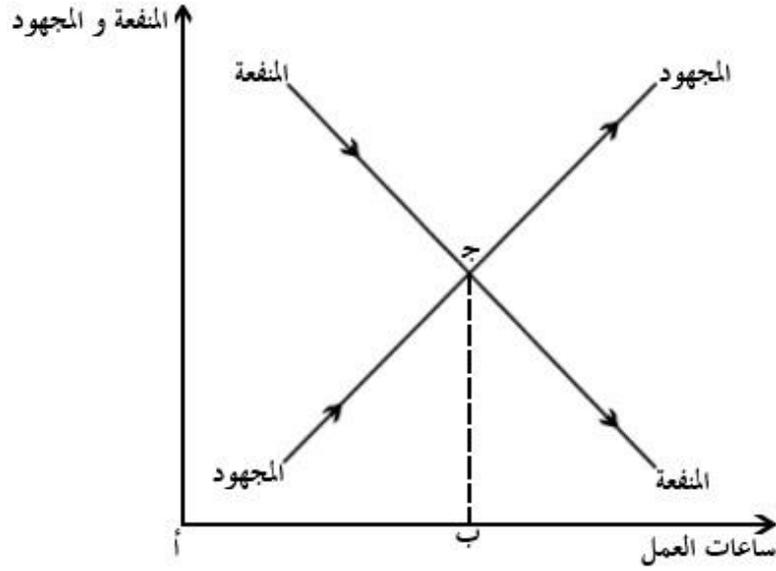
من ذلك يمكن القول أن الإنتاج هو أي نشاط يؤدي إلى خلق منفعة جديدة لم يكن لها وجود، أو زيادة هذه المنفعة، فمثلاً تحويل مادة عديمة النفع في حالتها (مثل خام الحديد في باطن الأرض) إلى مادة قابلة للاستخدام سواء لأغراض الإنتاج أو لأغراض الاستهلاك النهائي (استخراجها وتحويلها من شكل إلى آخر) يعتبر عملية إنتاج.

ومن ناحية أخرى لا يلزم أن تؤدي مجهودات الفرد لكي نعتبرها متجه إلى خلق منفعة السلعة أو الخدمة إذ يكفي أن تؤدي هذه المجهودات إلى زيادة المنفعة القائمة لتلك السلعة أو الخدمة، مثال ذلك تحويل السلع نصف المصنعة إلى سلع كاملة الصنع، كتحويل القطن إلى غزل، والغزل إلى منسوجات والى ملابس حيث تعتبر المجهودات المبذولة في كل هذه المراحل مجهودات منتجة إذ أنها قد أدت إلى زيادة منفعة الموجودات أصلاً بتحويله إلى غزل، ومنفعة الغزل الموجودة أصلاً بتحويله إلى منسوجات وهكذا.

ويمكن النظر إلى الإنتاج من ثلاثة زوايا:

1- الفرد. 2- المشروع. 3- الاقتصاد القومي.

1- الفرد: أن الفرد وهو يقوم بإنتاج يبذل في سبيل ذلك جهداً معيناً جسمانياً كان أو ذهنياً، وهو يبذل هذا الجهد بصفة أساسية للحصول على دخل معين يمكنه من مواجهة أعباء وتكاليف الحياة. والفرد المنتج مثله مثل المستهلك لديه حد معين يصل فيه إلى (توازن)، والتوازن يتخذ في هذه الحالة الصورة التالية (شكل رقم 66).

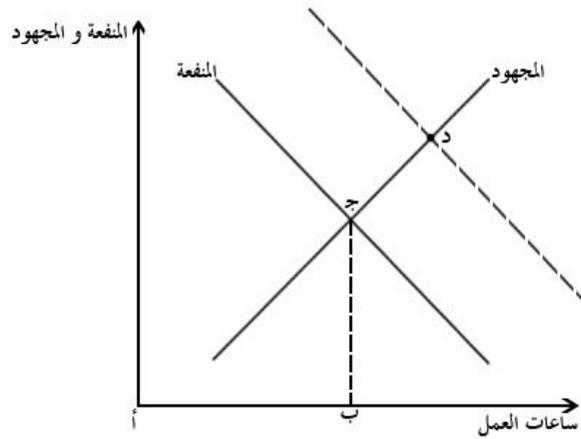


شكل (66) يبين توازن الفرد المنتج

على المحور الأفقي يبين عدد ساعات العمل في الفترة المختارة (شهر أو سنة مثلاً) وعلى المحور الرأسي نوضح كلا من المنفعة التي يجنيها من أداء العمل والمجهود الذي يبذل في العمل ويبين خط أو منحنى المجهود أنه كلما زادت ساعات العمل زاد المجهود، فالخط يتجه من أدنى إلى أعلى متجهاً من اليسار إلى اليمين، أما الخط أو منحنى المنفعة فيتجه من أعلى إلى أسفل معبراً عن أن المنفعة الناجمة عن ساعات عمل إضافية تميل إلى التناقص. وتفسير هذا أن الدخل الناجم عن العمل أي الأجر يبدأ بإشباع حاجات عالية المرتبة أولاً ثم يشبع حاجات أقل فأقل مرتبة أو أهمية. ويصل لفرد إلى نقطة التوازن عند تقاطع الخطين. فعلى يسار التقاطع (ج) نجد أن المنفعة العائدة من ساعات العمل الإضافية تزيد عن الجهد، وعلى

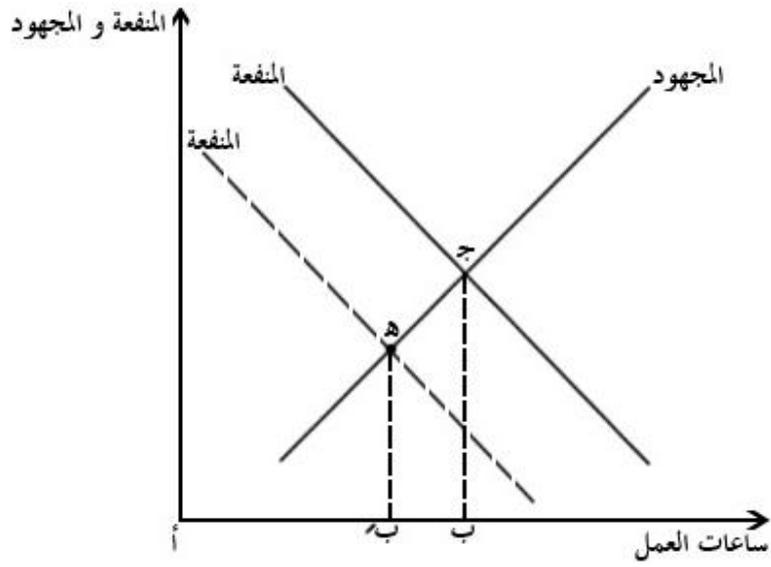
يمين هذه النقطة يزيد الجهد عن المنفعة. ومن ثم فإن الفرد نفسه مدفوعاً إلى العمل بمقدار المسافة (أ ب) وعندها تتساوى المنفعة الحدية للعمل مع التعب الإضافي ولا يجد الفرد سبباً يجعله يزيد على ذلك أو يقل. ولو وجد الفرد نفسه يعمل أكثر من (أ ب) فإنه سرعان ما ينقص من ساعات عمله ليعود إلى النقطة (ب)، وإذا عمل دون هذه النقطة وجد دافعاً يدفعه إلى زيادة ساعات عمله، وهو أن المنفعة أعلى من المجهود كما هو موضح في الشكل السابق.

وهذا التحليل على بساطته يبدو ذو فائدة واضحة. فلنفرض مثلاً أن الشخص أصبح صاحب أسرة وزادت بالتالي أعبأؤه، فماذا يفعل؟ إن معنى هذه الزيادة في الأعباء أن خط المنفعة يرتفع إلى أعلى لأن المنفعة العائدة من أجرة تعتبر الآن أعلى نظراً لحاجته لإشباع احتياجات أسرة بكاملها بدلاً من فرد واحد. ويعني هذا أن نقطة التقاطع تصبح على يمين النقطة (ج) إلى (د) مما يدفع الشخص إلى زيادة ساعات عمله كما في الشكل رقم (67).



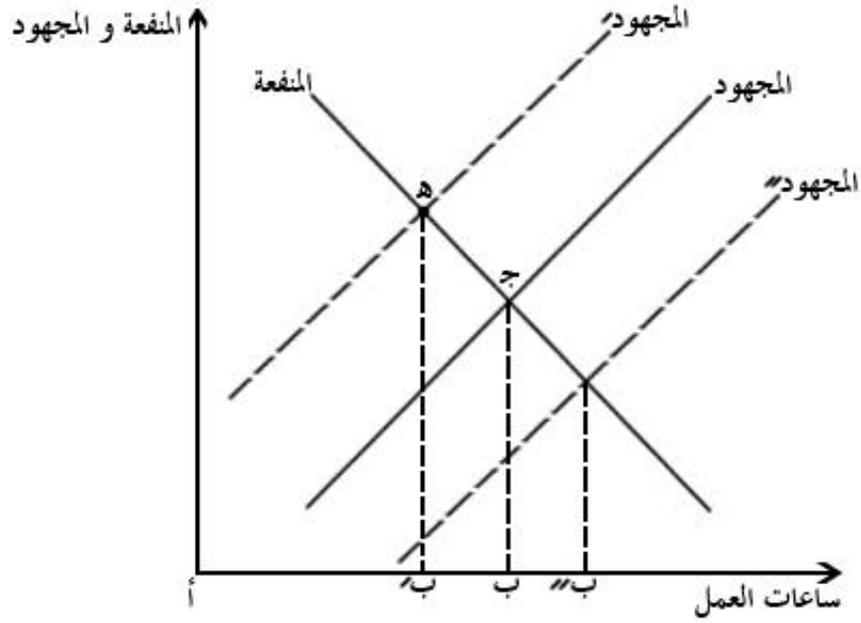
شكل رقم (67) يبين الزيادة في ساعات العمل وانتقال نقطة التقاطع من ج إلى د

كذلك لنفرض أن الشخص تقدم في السن ولم يكن له أسرة، فما تأثير ذلك على نقطة التقاطع أي على ما يبذله من جهد؟ يجد الفرد في هذه الحالة أن منحنى المنفعة قد انخفض، وأصبحت نقطة التقاطع على يسار النقطة (ج) عند النقطة (هـ) ما يدفعه إلى إنقاص عدد ساعات عمله كما في الشكل رقم (68).



شكل رقم (68) يبين انتقال نقطة التوازن من ج إلى هـ

وإذا ساءت الأحوال الصحية للفرد المنتج فكيف نصور هذا على رسمنا؟ إن منحنى المجهود يرتفع عندئذ وتصبح نقطة التقاطع على يسار (ج) عند النقطة (هـ) مما يدفعه إلى إنقاص ساعات العمل، والعكس يتحقق إذا ما تحسنت أحوال العامل الصحية. كما في الشكل رقم (69)



شكل رقم (69) يبين إنقاص وزيادة ساعات العمل.

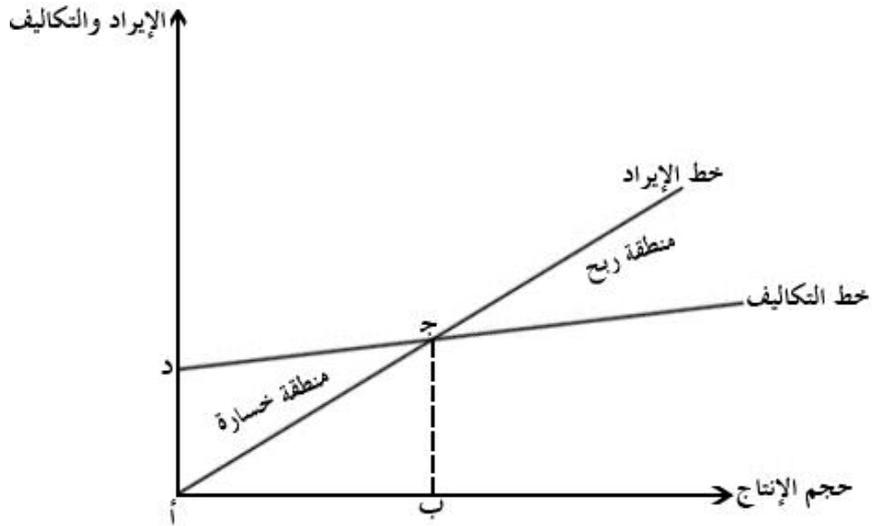
يجب ملاحظة أنه في كثير من الأحيان تتحدد ساعات العمل خارج نطاق إدارة الفرد، فالموظف مثلاً أو العامل في مصنع عليه أن يعمل عدداً معيناً من الساعات لا يستطيع زيادتها إلا في حدود، ولا يستطيع إنقاصها إلا في حدود ضيقة أو واسعة حسب الأحوال، وبالرغم من ذلك فإن ما ذكرناه لا يتنافى منطقياً مع تحليلنا المجرد سابق الحديث عنه.

2- المشروع: ولنتقل الآن إلى حالة المشروع Enterprise الواحد أو المؤسسة Establishment الواحدة فالمشروع أو المؤسسة في هذا المقام هو الوحدة التي تتجمع فيها

العناصر اللازمة للقيام بعملية الإنتاج والتي تنتج سلعا أو خدمات. فبالنسبة للمشروع تصبح المقارنة الأساسية ليست بين الجهد والمنفعة وإنما هي مقارنة التكاليف أو النفقات اللازمة لإتمام الإنتاج بالإيراد العائد من هذا الإنتاج.

أما التكاليف فتشمل عدة عناصر أهمها أجور العمال، وثمان المواد الأولية اللازمة للإنتاج وإيجاد الأراضي والمباني اللازمة وقسط استهلاك العدد والآلات المستخدمة في الإنتاج... بالإضافة إلى النفقات المالية كالفوائد المدفوعة على القروض التي اقترضها المشروع، وأما الإيراد العائد فهو القيمة المقدرة لمنتجات المشروع، وهي قيمة تقدر عادة على أساس سعر الوحدة المنتجة في السوق أي ثمن الوحدة المنتجة مضروبا في عدد الوحدات المنتجة أي أن: إيراد المشروع = حجم المبيعات × الثمن.

والآن يمكننا أن نحاول تصوير وضع المشروع بالرسم البياني التالي شكل رقم (70):



شكل رقم (70) عتبة الربح.

يبدأ خط الإيراد من أصل الرسم عند النقطة (أ) لسبب بسيط هو أنه بدون إنتاج لا يحقق المشروع إيرادا. والخط يتجه إلى أعلى من اليسار إلى اليمين للتعبير عن أن زيادة حجم الإنتاج يزيد من إيراد المشروع، أي ما يحصل عليه ثمنا لإنتاجه.

وأما خط التكاليف فيبدأ على المحور الرأسي عند النقطة (د) وهي تزيد على الصفر بسبب واضح أيضا هو أن المشروع مادام قائماً فيتكلف بعض التكاليف سواء أنتج أم لم ينتج وتسمى هذه التكاليف بالتكاليف الثابتة مثل أجرة الحارس أو إيجار المصنع... والخط يتجه هنا أيضا من اليسار إلى اليمين مرتفعاً للتعبير عن زيادة التكاليف بزيادة الإنتاج.

وظاهر من الرسم أن أي حجم من الإنتاج يقل عن المستوى (أ ب) الذي تحده نقطة تقاطع الخطين يعود على المشروع بالخسارة لزيادة التكاليف عن الإيراد وعند النقطة (ج) يتعادل الإيراد والتكاليف.

تسمى هذه النقطة (عتبة الربح) (Break – even Point)، إذ أن قبلها يتحمل المشروع خسائر (أو ربح سالب) وبعدها يجني المشروع ربحاً موجباً.

ومن الواضح أن كل مشروع سيحاول بقدر الإمكان أن يبتعد إلى اليمين من (عتبة الربح) هذه حتى تزداد أرباحه. والعناصر المتجمعة لدينا الآن لا تكفي لكي نواصل البحث في هذا الموضوع الآن لكي نرد على سؤال هام هو: إلى أي حد يستطيع المشروع زيادة حجم إنتاجه؟ وأي حد يبلغ فيه أقصى أرباحه. هذا الموضوع سيبحث بالتفصيل فيما بعد، ولا نحتاج إلى خوضه الآن في مجال استعراض المفاهيم الأساسية.

3- الاقتصاد القومي: والآن لننظر إلى الإنتاج من زاوية الاقتصاد القومي كله والذي يقصد به مجموع الأفراد، والمشروعات، والهيئات المقيمة في حدود دولة معينة.

والفكرة الأساسية في هذا الصدد هي، كما هو واضح فكرة (الإقامة) وهي تستحق أن نقف عندها قليلاً. فبالنسبة للأفراد يبدو الأمر سهلاً إذ يشمل جميع مواطني الدولة سواء وجدوا بالفعل داخل حدود الدولة السياسية أو كانوا في الخارج. وكذلك الأمر بالنسبة للهيئات، ويقصد بها في هذا المقام الهيئات العامة الحكومية والهيئات الخاصة (كالجمعيات مثلاً) فهذه تباشر نشاطها عادة داخل حدود الدولة ولا تنور بالنسبة لها مشكلات معينة. والأمر يتعدى بعض الشيء فيما يتعلق بالمشروعات. فالمشروعات الذي يعمل في داخل الدولة والمملوك لأحد مواطنيها أو لمجموعة من مواطني الدولة يعتبر بلا شك جزءاً من الاقتصاد القومي. ولا يغير من ذلك أن يكون المشروع مملوكاً بالمشاركة بين المواطنين وغير المواطنين طالما أن ملكية غير المواطنين لا تجعل المشروع مشروعاً أجنبياً في الواقع. والصعوبة الحقيقية تتضح بالنسبة للمشاريع المملوكة لأجانب والتي تعمل في داخل الدولة، وكذلك بالنسبة للمشاريع التي تعمل في الخارج وتكون مملوكة لمواطني الدولة. فهل يغطي مفهوم (الاقتصاد القومي) النوعين معاً؟ أم نوعاً واحداً فقط؟ لنعترف مباشرة أن ليس هناك رداً مطلقاً على هذا التساؤل وأن الأمر يتوقف إلى حد كبير على ظروف كل حالة ومن المتفق عليه بصفة عامة أن المعيار الأساسي الواجب التطبيق هو: هل يعتبر المشروع جزءاً لا يتجزأ من الاقتصاد القومي أم لا؟ فإذا كان كذلك فهو تابع للاقتصاد القومي، وإلا فهو غير تابع له، ويحسن نسبته إلى دولة

أخرى. ومن الواضح أنه يصعب التعميم في هذا الشأن، ويحتاج الأمر إلى بحث كل حالة في ضوء ظروفها.

ولنضرب على ذلك مثلاً: شركة أجنبية تملك مصنعاً في الدولة وتستخدم أيدي عاملة محلية، ومواد محلية، وتبيع منتجاتها في السوق المحلية، لا شك أن مثل هذا المشروع يعتبر جزءاً من الاقتصاد القومي ولا يغير من ذلك ملكية الأجانب له وحدهم.

ولكن إذا كان المشروع مجرد مكتب لشركة أجنبية يتلقى الطلبات فقط ويشرف على تنفيذه فمن المتعذر أن نعتبر مثل هذا المكتب جزءاً من الاقتصاد القومي ويحسن إسناده إلى الخارج.

والإنتاج بالنسبة للاقتصاد القومي كله هو مجموع إنتاج الأفراد والمشروعات والهيئات، وهذه الفكرة بسيطة في ذاتها ولا تحتاج إلا لتكملة تلفت نظرنا إلى ضرورة تجنب حساب الإنتاج مرتين أو أكثر أي إلى ضرورة تجنب ما يسمى (الازدواج).



## الفصل الثاني عشر

### عناصر الإنتاج

بعد تعريفنا للإنتاج وعلمنا أنه أي نشاط يؤدي إلى خلق منفعة أو زيادتها، علينا الآن نتساءل عن يقوم بالإنتاج. ولكن إذا أمعنا النظر فيما حولنا لوجدنا أن العمل المجرد لا يستطيع أن يقوم إلا بنشاط إنتاجي محدد، فالمزارع لن يستطيع أن يزرع إلا إذا توافرت الأرض الخصبة والماء، والهواء ودرجات الحرارة والرطوبة المناسبة لزرعه، والصانع لن يستطيع أن يصنع شيئاً إلا إذا أمده الطبيعة بال خامات اللازمة له، وهكذا نرى أن العمل مهما توافر كما ونوعاً لن يستطيع أن يكون منتج إلا إذا وهبته الطبيعة من مواردها ما يمكن استغلاله فالتضافر بين العمل والموارد الطبيعية هو الذي يمكننا من الإنتاج، والتناسب بين هاتين القوتين هو الذي يمكننا من الإنتاج والتناسب بين هاتين القوتين هو الذي يعطينا الإنتاج الوفير.

بالإضافة إلى العمل والطبيعة، هناك عنصراً إنتاجياً هاماً لا غنى عنه في العملية الإنتاجية وهو رأس المال، فالصانع في مصنعه يحتاج إلى آلات ومعدات تمكنه من القيام بعمله، والمزارع في حقله إنما يحتاج أيضاً إلى آلات زراعية محارث وحاصدات ليقوم بزراعة الأرض، والطبيب في أدائه لخدمته يحتاج إلى بعض المعدات ليتمكن من معالجة مرضاه، وهكذا نجد أنه بالإضافة إلى العمل والطبيعة فقد عرف الإنسان منذ قدم الزمان أهمية استخدام المعدات أو الأدوات سواء كانت بسيطة أو معقدة لتسهيل عليه العملية الإنتاجية إن لم تكن لازمة للقيام بها، هذا فضلاً عن المتوفر من منتجات الاستهلاك اللازمة لمواجهة

حاجات المجتمع الاستهلاكي، ويعنى هذا أن رأس المال في هذا الصدد يشير إلى مجموعة من الأصول القائمة. - أصول ناجمة عن عمل سابق - ومعدة لإنتاج لاحق. وإذا كانت التفرقة بين العمل كعنصر من عناصر الإنتاج وبقية العناصر الأخرى واضحة فإن التفرقة بين "الطبيعة" و "رأس المال" Capital ليست دائماً مثل هذا الوضوح.

وتفسير ذلك أن كثير مما يعتبر "طبيعة" الآن إنما هو في الحقيقة خليط بين ما هو موجود في " الطبيعة " بدون جهد أو عناء من الإنسان، وبين مجهود هذا الإنسان، فالأرضي الزراعية مثلاً على وضعها الحالي لا يمكن أن نعتبرها " طبيعة " بحتة إذا ما أدخلنا في اعتبارنا كل ما قام به المزارعون من تحويل فيها وتعديل وتسميد وخدمة على مر الأجيال<sup>(1)</sup>، كذلك بعض الغابات التي يستغلها الإنسان ويعيد بناؤها بزراع أشجار جديدة، أو الأنهار التي ساهم الإنسان في شق طرقها وتكريسها لخدمة أغراضه، أو الأراضي التي اكتسبها الإنسان من بعض البحار (كالحال بالنسبة لبعض الأراضي في هولندا) .

لذلك يفضل بعض الكتاب الحديث عن عنصرين فقط بدلاً من ثلاثة:

العمل ورأس المال الاجتماعي على اعتبار أن هذا الأخير يضم مع الشق الناجم عن عمل سابق، والشق الناجم عن ثروات طبيعية.

---

<sup>(1)</sup> يقال مثلاً أن تربة بعض المناطق في فرنسا إنما هي نتيجة لمخلفات زراعة الكروم خلال ألفى سنة وليست هبة على صورتها الطبيعية.

ومع ذلك يفضل بعض رجال الاقتصاد الآخرين لا يفضلون اختصار عوامل الإنتاج وإنما زيادتها، فيصير الحديث مثلاً عن العمل والطبيعة، ورأس المال، ثم عن التنظيم، أو عن العلم والتكنولوجيا بل وعن التمويل أيضاً باعتبارها من عوامل الإنتاج.

أما التنظيم Regulation فالمقصود به نشاط ما يسمى "بالمُنظم"<sup>(1)</sup> وهو الشخص أو الأشخاص الذين يتولون مهمة التأليف والتنسيق بين عناصر الإنتاج، واختيار الردود على ما سبق أن طرحنا من أسئلة (ماذا نتج، كيف نتج...). وقد يقال أن هذا إنما هو نوع من العمل ولكنه يخصص بوصف مستقل الأهمية القسوى في عملية الإنتاج وتوقف نجاحها وانتظامها عليه، وتميزه عن الأعمال العادية التنفيذية والروتينية التي تحتل مرتبة أدنى بلا شك. وأما العلم والتكنولوجيا فهو عنصر غير ملموس يتلخص في المعرفة، معرفة أسرار الطبيعة ومعرفة أسرار الإنتاج ويعتبر البعض الآن هذا الضرب من المعرفة عنصراً من عناصر الإنتاج وليس هذا لافتقاد العملية الإنتاجية هذا الجانب من قبل (فأوله نشاط إنتاجي قام به الإنسان كان يحتاج إلى بعض المعرفة ولو كانت مجرد جني ما يمكن أن يؤكل من الثمار والابتعاد عما لا يؤكل)، وإنما إبراز لأهمية العلوم والتكنولوجيا في فروع الإنتاج الحديثة. ومما يؤدي هذه النظرة أن هناك بالفعل سوقاً دولية تتداول فيها بعض المعارف العلمية والتكنولوجية تباع وتشترى وتعرف بما يسمى (براءات الاختراع) ومصدرها في الغالب بطبيعة

---

<sup>(1)</sup>المُنظم Entrepreneur وهي كلمة فرنسية نقلت إلى الإنجليزية وهي تعني الذي يبادر بمشروع أو نشاط معين.

الحال الدول التي قطعت شوطاً كبيراً في مجرى التقدم الاقتصادي والاجتماعي كالولايات المتحدة الأمريكية وبعض الدول الأوروبية.

كذلك يمكن أن ننظر إلى التمويل باعتباره عاملاً من عوامل الإنتاج لأن توفر التمويل أو المال الحاضر هو الشرط اللازم لكي يتمكن المشروع من القيام بنشاطه مشتريا ما يحتاجه من مستلزمات الإنتاج سواء المادية وغير المادية للقيام بالإنتاج بالمشروع الذي يحتاج إلى مال سائل لكي يدفع أجور العمال ويشترى المواد الأولية و يقيم المنشآت ويقتنى العدد والآلات ويحصل على المعارف حتى ينتج ويبيع ويتمكن بعد ذلك من سداد ما يكون قد اقترضه تمويلياً لنشاطه، ليس هذا فقط وإنما عملية الاقتراض أو الحصول على تمويل ليست عملية واحدة تتحقق فقط في بدء نشاط المشروع وإنما هي عملية متجددة بتجدد الإنتاج في معظم المشروعات الأمر الذي جعل للمؤسسات القائمة على توفير التمويل أهمية قصوى لا يتصور بدونها انتظام النشاط الاقتصادي.

ومع ذلك فإن هذا التوسع الأخير في معنى عوامل الإنتاج يشير إلى خطر التماضي في هذا الطريق، ففي مجتمع حديث الإنتاج يقوم على عدة مستلزمات منها ما سبق ذكره ومنها أيضا كافة النظم الاجتماعية ولاسيما استتباب الأمن وتوفير المرافق العامة المختلفة. وينتهي بنا هذا التحليل إلى الاعتراف بأن الكلام عن عوامل الإنتاج وتميز بعضها بالذات ينبغي ألا ينسينا أن الإنتاج نشاط اجتماعي وأن المجتمع بأسره يشترك فيه بطريقة أو بأخرى مهما كان نصيبها ضئيلاً في حد ذاتها، ولا يتصور انتظام الحياة الاقتصادية بدون ذلك.

فالعامل مثلاً لا شك أنه عامل مهم من عوامل الإنتاج، ولكن هل يتصور نجاح العمل في إنتاج شيء ما لم يكن مستنداً إلى كافة العوامل والنظم والتسهيلات الأخرى التي تمكنه من أداء وظيفة بما في ذلك رأس المال بالإضافة إلى ما يقدمه المجتمع وتقدمه الدولة بصفة عامة من خدمات وتسهيلات متنوعة.

كذلك الأمر بالنسبة لرأس المال، فهو لا يمكن أن يستغني عن العامل لحسن أداء دوره في مجرى عملية الإنتاج الحالية، ولكن هل يتصور مواصلة رأس المال بدوره هذا لولا كل ما يسانده من مرافق أخرى بما في ذلك توافر العلوم والتكنولوجيا وتوفر الخدمات العامة والمرافق المختلفة من تعليم وتدريب ورعاية صحية إلى غير ذلك.

وعلى ذلك فالإنتاج - وهو في قلب ما يهتم به علم الاقتصاد - إنما هو بمثابة إفراز يفرزه المجتمع بكامل الأعضاء وعُده على أنواعها، وعلى أهمية بعضها وتواضع البعض الآخر، ولكنه أفراد يحتاج إلى مشاركة كافة هذه الغدد وإلا أصابه الاختلال تماماً كما يحدث لجسم الإنسان.

وسوف نتناول دراسة عناصر الإنتاج بالتفصيل.

### أولاً: عنصر العمل:

يعتبر العمل أحد عوامل الإنتاج التي تتركز عليها أية عملية إنتاجية. ويقصد به بصفة عامة كل مجهود إرادي يقوم به الإنسان بهدف إنتاج السلع والخدمات، وهذا المجهود إما عضلياً أو عقلياً مقابل الحصول على أجر معين، ومعنى ذلك أن يستبعد أي مجهود يقوم

به غير الإنسان مثل الجهد الحيواني، وكذلك الذي يبذله الإنسان لا يقصد إنتاج السلع والخدمات ولكن يقصد الاستمتاع الشخصي مثل الترفيه والتسلية.

والجمع بين الجهد العضلي والعقلي، إنما يؤكد أن العمل يقصد به الجهد البشري أياً كان مصدره سواء كان عمل العامل الزراعي أو الصناعي أو خدمات الطبيب أو المهندس أو الأديب كما يؤكد من ناحية أخرى أن كمية العمل لا يقصد بها كمية المشقة التي يتحملها الشخص فحسب ولكن يقصد بها أيضاً ما ينتج عن هذه المشقة من منفعة للعامل الذي يستخدم الكثير من جهده العضلي، والتقليل من جهده العقلي لإنتاج كمية معينة من سلعة إنما يقدم نفس كمية العمل التي يقدمها ذلك الذي ينتج نفس الكمية من السلعة باستخدام مجهود عضلي أقل ومجهود فكري أكثر وقصر العمل على المجهود الذي يبذل في العملية الإنتاجية إنما يعنى استبعاد أي مجهود يبذل ولا ينتج عنه خلق لمنفعة أو زيادة لها.

ويرى بعض الاقتصاديين أن معيار الحكم على العمل المنتج هو وجود ثمن لنتاج هذا العمل فالشخص الذي يقوم بتنسيق حديقة منزله الخاصة لا يعتبر منتجاً، في حين أن الشخص الذي يقوم بنفس العمل للغير مقابل أجره يعتبر منتجاً، والشخص الذي يرسم لوحة فنية ليشبع هوايته للرسم لا يعتبر عمله منتجاً، في حين أنه لو رسم هذه اللوحة بغرض البيع، وكان هناك من هو على استعداد لدفع ثمن معين للحصول عليها، فإن هذا العمل يعتبر منتجاً.

ومن الجدير بالملاحظة أن العمل يختلف عن كل عنصر آخر في أنه يجمع بين صفتين: صفته كأداة للإنتاج وصفته الإنسانية، ومن ثم فهو وسيلة وهو في نفس الوقت الغاية النهائية من كل تنظيم اقتصادي.

### قوة العمل:

تحدد قوة العمل manpower في أي مجتمع من المجتمعات بعنصرين أساسيين الأول هو عدد العمال أو عدد الأفراد القادرين على العمل في هذا المجتمع، والثاني هو الكفاءة الإنتاجية للعمال. Productive Efficiency

فبالنسبة للعنصر الأول، نجد أن عدد القادرين على العمل إنما تحدده بالدرجة الأولى عوامل ديموجرافية<sup>(1)</sup> "سكانية" سواء كانت متمثلة في حجم السكان أو توزيعهم حسب فئات العمر أو توزيعهم حسب النوع، بالإضافة إلى عوامل أخرى بيئية كعادات المجتمع وتقاليد من حيث إقدام المرأة على العمل أو إحجامها عنه، ومن حيث التشريعات القائمة الخاصة باشتغال صغار السن ومن حيث نظرة المجتمع وتقييمه للأنواع المختلفة من العمل. أما بالنسبة للعنصر الثاني فنجد أن الكفاءة الإنتاجية للعمال إنما تتحدد بالإضافة إلى ما يتزودون به من معدات رأسمالية بالعديد من العوامل المختلفة قد يكون لأهمها فرص التخصص وتقسيم العمل المتاحة لهم، والمستوى الثقافي وفرص التدريب المهني المتاحة ومستوى الفن الإنتاجي.

---

<sup>(1)</sup>الديموجرافيا Demography هو العلم الذي يبحث في النواحي السكانية من حيث معدلات المواليد والوفيات ومعدلات الزواج والطلاق إلى آخره.

## عنصر الطبيعة:

يقصد بعنصر الطبيعة أو الموارد الطبيعية Natural Resources أو ما يطلق عليها أحياناً على اسم الأرض Land جميع الموارد المتاحة للمجتمع، والتي لا يكون للإنسان دخل في وجودها، مثل الأراضي الزراعية والغابات والأنهار والبحار وما تحتويه الأرض في باطنها من معادن وما تظهره من أحجار، ويرى بعض الاقتصاديين أن مفهوم الأرض يمتد ليشمل كل ما يمكن أن يشبع حاجة بشرية أو كل ما من شأنه أن يساهم في الإنتاج، وبناءً على ذلك فإن درجات الحرارة والرطوبة وسقوط الأمطار والثلوج، وانبساط السطح واستوائه تعتبر من الموارد الطبيعية. ولكننا نجد في نفس الوقت أن بعض الاقتصاديين يعترض على مثل هذه العوامل، ويشترط ضرورة اتسام الأرض بالندرة النسبية وبالتالي وجود ثمن لها وإلا خرجت من مجال البحث الاقتصادي.

وترجع أهمية الأرض كعنصر من عناصر الإنتاج إلى أنها تعتبر المنبع لكل السلع التي ينتجها الإنسان، وتختلف الأرض عن بقية عناصر الإنتاج بمجموعة من الصفات يمكن عرضها على النحو التالي:

1. **عدم وجود تكاليف إنتاج:** فالأرض هبة من هبات الطبيعة لم يبذل جهد بشري في وجودها، ومن ثم فليس لها تكاليف إنتاج، ولا يعني ذلك بطبيعة الحال عدم وجود ثمن لها بل يكون لها ثمن مستمد من ندرتها، ومن إقبال الناس على خدمتها وزيادة طلبهم عليها ورغبتهم في امتلاكها، ويكون هذا الثمن عائداً صافياً للمالكي الأرض.

ومن أهم الآثار المترتبة على عدم وجود تكاليف إنتاج للأرض، عدم وجود حد أدنى لثمنها. وهذا من شأنه أن يعطى مرونة أكبر بالنسبة للسلع التي تمثل الأرض نسبة كبيرة في إنتاجها. كما أن ذلك من شأنه أيضاً يعطى ميزة نسبية للمجتمعات التي تمتلك الكثير من الموارد الطبيعية.

2. **ثبات الأرض:** تتسم الأرض بثبات نسبي، فليس في الاستطاعة زيادتها أو تغيير طبيعتها إلا في أضيق الحدود. ولا يعنى ثبات الأرض أننا قد وصلنا فعلاً إلى الحد الأقصى من الاستفادة منها، أو استنفاد فرص الزيادة فيما يمكن أن نحصل عليه من خدماتها، فالجال لازال متسعاً للمزيد من الاكتشافات والعلم لازال يسعى لمعرفة المزيد من أسرار الكون الذي نعيش فيه سواء كان في باطن الأرض أو ظاهرها أو فيما يحيط بنا من كواكب. ولكننا نلاحظ أن مثل هذه الاكتشافات تتطلب قدراً معيناً من الجهود البشرية (العمل)، وقدراً معيناً من الأدوات والمعدات (رأس المال)، وبالتالي فإن أي اكتشاف جديد لن يكون في الواقع أرضاً خالصة، حيث أن مسؤولية الإنسان في وجوده سيفقده الصفة التي تميز الأرض عن بقية عناصر الإنتاج وهي كونها هبة خالصة من هبات الطبيعة.

ومن أهم الآثار المترتبة على ثبات الأرض أن الزيادات المتتالية في السكان من شأنها أن تزيد الإنتاج الكلي بمقادير متناقصة مما يترتب عليه أن يتناقص متوسط نصيب الفرد في الإنتاج ولتفادي مثل هذه الظاهرة فإن الأمر يتطلب استخدام كميات متزايدة من رأس المال في صورته العينية كما يتطلب استمرار التقدم في مستوى المعرفة الفنية بمعدل متزايد.

3. **تفاوت القدرة الإنتاجية للوحدات المختلفة من الأرض:** فتلاحظ أن الأرض الزراعية مثلاً تتفاوت فيما بينها من حيث الخصوبة، فبعض منها يعطى غلة مرتفعة، وبعض لا

يعطى سوى القليل، وبعض آخر لم يستغل بعد، علماً بأن لها قدرة على الإنتاج، ويرجع السبب في ذلك إلى أن الطلب على منتجاتها في الوقت الحاضر ليس بالدرجة التي تكفي لأن تغرى الأفراد على استغلالها. ولا يقتصر هذا الأمر على الأراضي الزراعية فقط، ولكنه ينطبق أيضاً على كل أنواع الموارد الطبيعية التي تتسم بالندرة النسبية، فنجد مثلاً أن هناك الكثير من المناجم ذات القدرات المتفاوتة على الإنتاج، ولكن لا يستغل منها سوى تلك التي تغطي تكلفة إنتاجها في ظل الأسعار السائدة، ولكن إذا زاد سعر ما تنتجه من معادن نتيجة لارتفاع الطلب عليها، فسوف يؤدي ذلك إلى استغلال المناجم الأقل كفاءة، ويحصل أصحاب المناجم فوق الحدية على ربح  $Rent$  يعادل قيمة الفرق بين ما تنتجه وبين ما تنتجه المناجم الحدية. وهكذا الحال بالنسبة لبقية الموارد.

### عنصر رأس المال Capital:

المقصود برأس المال بصورته العينية، جميع الآلات والمعدات والمنشآت والرتيبات التي تمكن الأفراد من القيام بالعملية الإنتاجية، أو تسهل لها القيام بها وبذلك لا يكون رأس المال قاصراً على الآلات الضخمة أو المعدات المعقدة أو المصانع الكبيرة، ولكنه يشمل أيضاً كل الأدوات البسيطة التي يستعملها الأشخاص عند قيامهم بالإنتاج، فشبكة الصيد بالنسبة للصيد تعتبر رأس مال، والطرق والكباري والمطارات والموانئ كلها تعتبر رأسمال.

ويعرف رأس المال على أنه أي سلعة تستخدم لإشباع الحاجات البشرية بطريقة غير مباشرة عن طريق استخدامها لإنتاج سلع أخرى سواء كانت رأسمالية أو استهلاكية.

ويقوم رأس المال في الوقت الحاضر بدور لا يمكن الاستغناء عنه في الحياة الاقتصادية، وبمنظرة بسيطة إلى كل ما نقوم باستهلاكه، سواء من سلع وخدمات يتبين لنا

على الفور أن لرأس المال دخل في وجوده، فالثياب التي نرتديها أستخدم في إنتاجها رأس المال، والطعام الذي نتناوله أستخدم رأس المال في إنتاجه ونقله وتغليفه وخدمات أستاذ الجامعة لا تؤدي على الوجه الأكمل إلا بوجود قاعة محاضرات على أقل تقدير، وكذلك خدمات الطبيب والمغنى والمهندس لا يمكن أن تؤدي إلا بوجود شكل ما من أشكال رأس المال.

وهكذا نرى أن رأس المال عنصر من عناصر الإنتاج التي لا غنى عنها، خصوصاً في وقتنا الحاضر، حيث تنتج السلع عن طريق أفراد معينين، ويقوم باستهلاكها كل الأفراد، وتنتج في أماكن معينة لتستهلك في كل الأماكن.

ولقد عرف الإنسان أهمية رأس المال منذ قدم الزمان، عرفه في الوقت الذي بدأ يستعين فيه ببعض الأدوات البسيطة التي توفر له الكثير من الجهد والكثير من الوقت، وبذلك الإنسان أن مثل هذه الأدوات يمكن أن تكون بديلاً للعمل البشري.

ويمكننا أن نتصور في الوقت الحاضر أهمية الدور الذي يقوم به رأس المال كبديل للعمل إذا ما نظرنا إلى السلع أو المشاريع الضخمة التي يساهم رأس المال في إنتاجها، فبناء سد كان، أو تصنيع طائرة كان من الممكن أن يتطلب ملايين من ساعات العمل البشرية، وعشرات السنين لإنجاز أي منها إذا لم يستخدم رأس المال في بناءه، بل أنه من المؤكد أن بعض أجزاء السد أو الطائرة يستحيل بنائها بدون استخدام رأس المال، وإذا نظرنا إلى سلعة أخرى بسيطة كالغزل مثلاً، لو وجدنا أن ما تنتجه آلة الغزل في الساعة الواحدة قد يتطلب مئات من ساعات العمل البشري لإنتاجه.

ولا يفهم من ذلك بطبيعة الحال أن رأس المال يعتبر منافساً للعمل بحيث تؤدي زيادة استخدامه إلى تعطيل المزيد من العمال. بل على العكس من ذلك نجد أن زيادة الآلة في الإنتاج يفتح فرصاً أكبر أمام العمال للتوظيف وذلك لسببين الأول أن الآلات بطبيعتها تحتاج لمن يشغلها والثاني أن استخدام الآلات في إنتاج سلعة معينة وان كان يؤدي إلى توفير العمال المشتغلين بإنتاج هذه السلعة إلا أنه يفتح المجال لاشتغال العمال في إنتاج هذه الآلات، وفي كلتا الحالتين نحتاج إلى مستوى أعلى من الكفاءة ومن ثم يحصل العمال على مستوى أعلى من الأجر. وبالإضافة إلى أن رأس يعتبر بديلاً للعمل، فهو يعتبر أيضاً بديلاً للأرض، فان بخلت الطبيعة علينا بكل ما نحتاجه من موارد فان رأس المال يمكن أن يمدنا بالمزيد من هذه الموارد، فإذا كانت الأثمار التي وهبتها الطبيعة لنا غير كافية لإشباع حاجتنا فانه يمكن برأس المال أن نشق الترع والقنوات أو نقيم السدود للحصول على المزيد من المياه، ولئن كانت الأرض الزراعية محدودة في كميتها فانه يمكن باستخدام رأس المال استطلاع أراضي جديدة وإضافتها على ما هو موجود فعلاً وهكذا نرى أن رأس المال يعتبر عنصراً للإنتاج ويمكن أن يحل محل العناصر الأخرى إذا ما نقصت كمياتها. وبصفة عامة يمكن القول أن رأس المال يعتبر مكملاً للعمل والأرض، وبديلاً لهما في نفس الوقت.

هذا وقد جرت العادة إلى تقسيم رأس المال لعدة تقسيمات وذلك وفقاً لمجموعة من المعايير المختلفة، منها رأس مال عيني ورأس مال مملوك، ورأس مال مقترض... إلا أن ما يعنينا هنا من أمر هذه التقسيمات ذلك الذي يمثل أهمية خاصة في عمليات الإنتاج

وحساب تكاليفه، وهو تقسيم رأس مال إلى رأس ثابت Fixed Capital، ورأس مال متداول  
Circulating Capital

ويقصد برأس المال الثابت ذلك الذي يهلك على فترة طويلة من الزمن مثل (المباني والآلات والمعدات) ويتم استخدامه لأكثر من عملية واحدة، ويتم بالتالي إهلاكها بالتدريج ويقصد برأس المال المتداول ذلك الذي يفنى أو يهلك بالاستخدام في عملية إنتاجية واحدة، مثال ذلك المواد الأولية مثل القطن والصوف والفحم والبتروول. ولكن كيف يتكون رأس المال؟ من الواضح أن رأس المال يتكون من خلال عمليتين متتاليتين هما الادخار والاستثمار. والادخار هو اقتطاع جزء من الدخل الذي يحصل عليه الفرد واحتجازه بعيداً عن تيار الإنفاق الحالي على السلع والخدمات، وواضح أن الفرد لو اقتصر على ذلك فإنه لا يعدو أن يكون قد قام بعملية اكتناز لجزء من دخله الحاضر للإنفاق للمستقبل دون أن يكون قد ساهم بذلك في تكوين رأس المال، وما يعيننا الآن هو أن مجرد قيام الفرد بعملية الادخار لا يعني في حد ذاته مساهمة في تكوين رأس المال. إذ يلزم لذلك أن تستتبع عملية الادخار عملية أخرى هي الاستثمار والتي تؤدي إلى اشتراك الأموال المدخرة في عملية الإنتاج، وقد يتم ذلك بطريق مباشر عندما يقوم الفرد المدخر نفسه باستخدام مدخراته في عمليات إنتاجية أو بطريق غير مباشرة وذلك عن طريق وضع هذه المدخرات تحت تصرف أشخاص آخرين يقومون هم بالإنتاج. إذ قد يساهم المدخر نفسه كشريك في مشروعات يقوم بها الغير بشراء حصة أو سهم، وقد يقوم بإقراض مدخراته لهذا الغير (الذي يقوم باستخدامها في مشروعات إنتاجية) مكتفياً في ذلك بالحصول على فائدة كما في حالة شراء السندات.

## عنصر التنظيم:

إن عناصر الإنتاج العملي ورأس المال والأرض (الطبيعة) لا يمكن أن تجتمع من تلقاء نفسها لإنتاج السلع والخدمات وإنما لابد من وجود فرد أو هيئة تتولى هذه المهمة. ويعتبر المنظم هو الشخص الذي يؤلف بين عناصر الإنتاج المختلفة وتحديد النسب التي تمنتج بها هذه العناصر بهدف إنتاج السلع والخدمات وبيعها في الأسواق. وقد يعتقد البعض إمكانية دمج التنظيم مع العمل باعتبار أن التنظيم نوعاً من العمل المتميز وهذا خطأ كبير لأن هناك فرق كبير بين عنصر التنظيم وعنصر العمل سواء من ناحية طبيعة المساهمة في الإنتاج أو من ناحية العائد المتحقق، فالعمل يعتبر اتفاق يتم بين صاحب العمل وبين العمال، مجهودهم نظير عائد محدد معروف مقدماً وهو الأجر أما المنظم فهو شخص مهمته التنسيق بين عناصر الإنتاج ويخاطر ويبتكر فان عائدته غير محدد ويتذبذب بين الربح والخسارة وهذا ما يميز عنصر التنظيم عن باقي عناصر الإنتاج بأن عائدته قد يكون ايجابي أو سلبي بينما باقي العناصر عائدتها ايجابي.

هناك عدة مهام يقوم بها المنظم يمكن توضيح أهمها فيما يلي:

### أولاً: التنسيق بين عناصر الإنتاج:

من أهم وظائف المنظم التنسيق بين عناصر الإنتاج المختلفة واتخاذ القرارات المتعلقة بطريقة هذا التنسيق، وتحديد كميات ونوعيات العناصر المستخدمة في الإنتاج.

### ثانياً: المخاطرة:

من المهام الأساسية للمنظم دراسة السوق والتنبؤ بأحواله، وعلى ضوء هذه الدراسة يتخذ قراراته الإنتاجية وقد تصدق توقعات وتنبؤات المنظم فيحقق أرباحاً وقد تحدث تغيرات

غير متوقعة في السوق تخالف تنبؤات المنظم فيتحمل نتيجة ذلك خسارة وبالتالي فان عائد المنظم يرجع أساسا لعنصر المخاطرة.

### ثالثاً: الابتكار والتجديد:

أحد مهام المنظم في العصر الحديث الابتكار والتجديد فعليه مسؤولية التجديد وتطبيق المخترعات الحديثة بإنتاج سلع جديدة يغزو بها الأسواق واستخدام أحدث طرق الإنتاج وفتح أسواق جديدة من خلال الدعاية والإعلان ويرى الاقتصادي شومبيتر<sup>(1)</sup> أن ربح المنظم هو عائد الابتكار وليس عائد المخاطرة.

### رابعاً: مهام أخرى:

بجانب مهام المنظم الخاصة بالتنسيق بين عناصر الإنتاج والمخاطرة والابتكار فهناك مسؤوليات أخرى تقع على عاتق المنظم تتعلق بنوعية الصناعة التي يدخلها والسلع التي سوف ينتجها وحجم المنشأة وطريقة الإنتاج المتبعة، والشكل القانوني للمشروع الذي يتخذه إلى غير ذلك من قرارات الإنتاج.

---

<sup>(1)</sup> شومبيتر Joseph Alois, Schumpeter درس الاقتصاد في النمسا ومنذ عام 1932 حتى وفاته كان أستاذاً للاقتصاد في جامعة هارفارد بالولايات المتحدة. نشر عدة كتب في الاقتصاد، وضع نظرية في الدورة التجارية، وحاول أن يضع نظرية عن النمو الاقتصادي ترتبط بالتجديدات والمستخدمات التكنولوجية، تنبأ بأن النظام الرأسمالي سوف يتطور تدريجياً إلى الاشتراكية.



## الفصل الثالث عشر

### قوانين الإنتاج

#### العلاقة بين عناصر الإنتاج والإنتاج

سنقوم في هذا الفصل بدراسة وبمبحث العلاقة بين السلعة المنتجة وعنصر الإنتاج ويطلق الاقتصاديون على العلاقة التي تتمثل في اعتماد إنتاج السلعة على استخدام عنصر الإنتاج اصطلاحاً " دالة الإنتاج " Production Function ولهذا سنقوم بدراسة دالة الإنتاج، ونتنقل بعد ذلك إلى دراسة قانون النسب المتغيرة (قانون تناقص الغلة)، وقوانين الغلة.

#### دوال الإنتاج: Production Function

قد يكون من المفيد في هذا الصدد وبعد تعرضنا السابق لعوامل الإنتاج أن نوضح المقصود بدوال الإنتاج.

ذلك أن المنظم وهو يقوم بالتوليف بين عوامل الإنتاج الثلاثة (الأرض والعمل ورأس المال) في صورة مشروع اقتصادي يقوم على إنتاج معين بهدف تحقيق أقصى ربح ممكن يسترشد به في مختلف قراراته بالصورة الكمية للعلاقة بين المستخدم من عوامل الإنتاج الثلاثة والمنتج من السلعة والخدمة التي يقوم على إنتاجها. معنى ذلك أن هناك علاقة دالية بين

مستلزمات الإنتاج من العوامل الثلاثة، وبين الناتج، وبافتراض أن ج ترمز للإنتاج، ض للأرض، ع للعمل، س لرأس المال فان دالة الإنتاج تصبح على الصورة التالية:

$$ج = د (ض، ع، س)$$

ويتضح من هذه الصورة الرمزية لدالة الإنتاج، أن حجم الناتج يتوقف على الكميات المستخدمة من عوامل الإنتاج. معنى ذلك أن المنظم يستطيع زيادة أو إنقاص حجم الإنتاج عن طريق زيادة أو إنقاص المستخدم من عوامل الإنتاج، ولما كانت عملية التوليف بين مختلف عوامل الإنتاج، يمكن أن تتم بصورة متعددة ومتغيرة لإنتاج السلعة أو الخدمة التي يقوم المشروع بإنتاجها فان حجم الإنتاج سوف يتزايد بزيادة المستخدم من أحد عوامل الإنتاج مع تثبيت المستخدم من العوامل الأخرى على ما هي عليه، حتى يصل إلى حد معين ثم يأخذ بعده في التناقص لو استمر المنظم في زيادة المستخدم من هذا العامل من عوامل الإنتاج، وسوف نعود لدراسة هذه الفكرة بالتفصيل عند دراسة قانون الغلة المتناقصة.

#### Law of Diminishing Returns.

وكما يتوقف حجم الإنتاج على مقدار المستخدم من عوامل الإنتاج المختلفة فإنه يتوقف من ناحية ثانية، على الأسلوب الفني المستخدم في الإنتاج، ففي ضوء الموارد المتاحة من عوامل الإنتاج، يستطيع المنظم تحقيق أكبر قدر ممكن من الإنتاج باستخدام الأسلوب الفني الملائم أو الكفاء، وعلى العكس فان كفاءة الأسلوب الفني للإنتاج تؤدي إلى انخفاض حجم الإنتاج.

## الأشكال المختلفة لدوال الإنتاج:

تختلف أشكال دوال الإنتاج عن بعضها البعض وذلك حسب العلاقة بين كمية الإنتاج وعناصر الإنتاج المكونة لها. فإذا كان زيادة أحد عناصر الإنتاج بوحدات متتالية مع ثبات عوامل الإنتاج الأخرى تؤدي إلى زيادة الإنتاج بمقادير ثابتة فتسمى دالة الإنتاج التي تعبر عن هذه الحالة بالدالة الخطية (أو الثابتة).

أما إذا زاد الإنتاج بمقادير متزايدة، فيقال أن دالة الإنتاج متزايدة، بعكس الدالة المتناقصة وهي التي يزيد فيها الإنتاج بمقادير متناقصة، أما الدالة المتزايدة المتناقصة، فهي الدالة التي تجمع في شكلها الدالة المتزايدة والدالة المتناقصة.

وقبل أن نناقش أوضاع وأشكال دوال الإنتاج الأربعة سابق الإشارة إليهم، نلقى الضوء على العلاقة القائمة بين الزمن (الوقت) ودالة الإنتاج.

## عصر الوقت ودالة الإنتاج:

يمكن التفرقة بين نوعين رئيسيين من الزمن، الأول يتعلق بما يسمى بالأجل القصير،

Short Run والثاني يتعلق بالأجل الطويل Long Run.

**الأجل القصير:** هي الفترة الزمنية التي تكون من الصغر بحيث لا تسمح للمشروع أن يغير من كمية ما يستخدمه من عناصر الإنتاج الثابتة كالأراضي والمباني والمعدات والآلات. فالوقت القصير لا يسمح بالتوسع في استخدام المزيد من العناصر الثابتة. وتكون وسيلة المشروع لزيادة إنتاجه في الأجل القصير قاصرة على تغيير العناصر المتغيرة فقط مثل العمل والمواد الأولية.

**الأجل الطويل:** هو الفترة الزمنية التي تكون من أكبر بحيث تسمح للمشروع أن يغير من كمية ما يستخدمه من أي من عناصر الإنتاج بنوعيتها الثابت والمتغير، فالوقت الطويل كما في التعريف يسمح بتغيير العناصر الثابتة والمتغيرة معاً.

**أولاً: دوال الإنتاج في الأجل الطويل:**

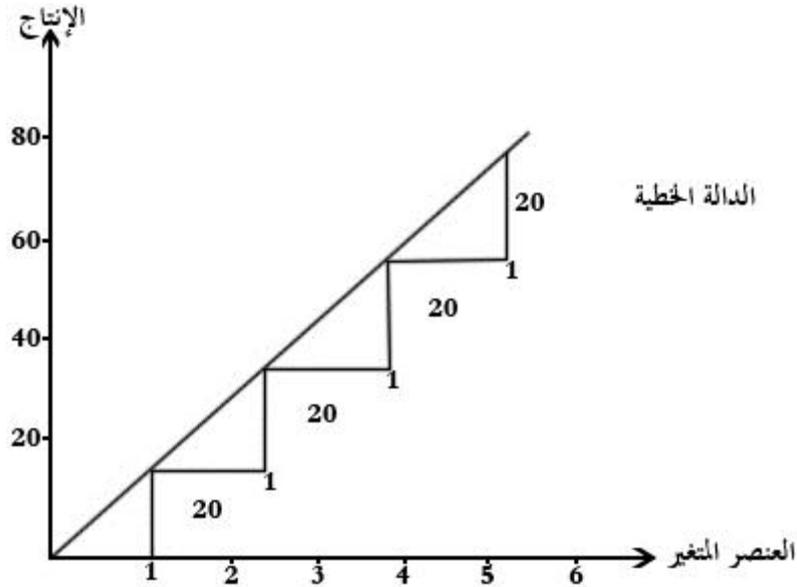
**دالة الإنتاج الخطية (الثابتة):**

إذا كان هناك ناتج معين يدخل في إنتاجه مثلاً ثلاثة عناصر إنتاج ولتكن أ، ب، ج. فإذا ثبتنا الكميات المستخدمة من العنصرين ب، ج. وبدأنا بإضافة وحدات متتالية من العنصر أ لاحظنا أن كمية الإنتاج الناتجة تزيد بمقادير ثابتة كلما أضفنا وحدة جديدة من العنصر أ. ونكون في هذه الحالة أمام دالة إنتاج خطية، فهي والأمر كذلك تعبر عن العلاقة بين كمية الإنتاج وعناصر الإنتاج المكونة لها عندما تزيد كمية الإنتاج بمعدل ثابت ناتج عن إضافة وحدات متتالية من العنصر المتغير إلى الكميات الثابتة من عناصر الإنتاج الداخلة في العملية الإنتاجية، ولعل أرقام الجدول رقم (20) التالي توضح ذلك:

جدول رقم (20) العلاقة الثابتة بين الإنتاج وعنصر الإنتاج المتغير.

عناصر الإنتاج الثابتة	عناصر الإنتاج المتغير	الإنتاج	الزيادة في الإنتاج	الزيادة في العنصر المتغير
10	1	20	20	1
10	2	40	20	1
10	3	60	20	1
10	4	80	20	1
10	5	100	20	1

ولتوضيح شكل دالة الإنتاج بيانياً فيمكن توقع بيانات الجدول السابق كما هو مبين في الشكل (71) التالي:



شكل ( 71 ) يبين دالة الإنتاج الثابتة (الخطية)

ويتضح من الجدول والشكل السابق أن الزيادة في العنصر المتغير ثابتة ومقدارها واحد، والزيادات في الإنتاج أيضاً ثابتة ومقدارها عشرون وحدة من الناتج ومستمرة باستمرار إضافة وحدات متتالية من العنصر المتغير.

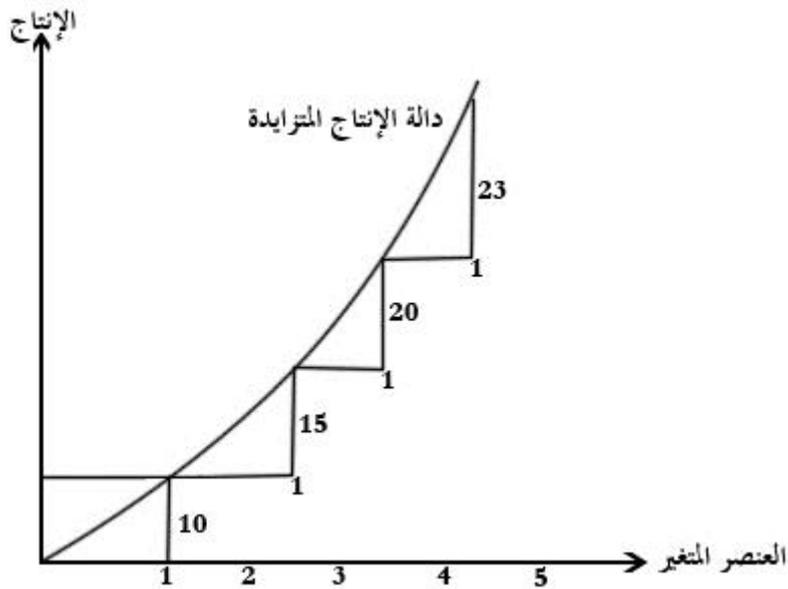
## دالة الإنتاج المتزايدة:

إذا كانت الوحدات المتتالية من عنصر الإنتاج المتغير المضافة إلى الكميات الثابتة من عناصر الإنتاج الأخرى تؤدي إلى زيادة الإنتاج بوتائر متزايدة، بمعنى أن كل وحدة جديدة من العنصر المتغير تضيف إلى الإنتاج أكثر مما أضافته سابقتها، ويقال في هذه الحالة أن دالة الإنتاج متزايدة، فهي تعكس معدل زيادة في كمية الإنتاج متزايد باستمرار إضافة العنصر المتغير والجدول رقم (21) والشكل (72) يوضحان هذه الحالة.

جدول رقم (21) العلاقة المتزايدة بين عنصر الإنتاج المتغير والإنتاج

عناصر الإنتاج الثابتة	عنصر الإنتاج المتغير	الإنتاج	الزيادة في الإنتاج	الزيادة في العنصر المتغير
10	1	10	10	1
10	2	25	15	1
10	3	45	20	1
10	4	68	23	1
10	5	92	24	1

ويلاحظ من الجدول والرسم البياني أن الزيادة في العنصر المتغير ثابتة، ولكن الزيادة في الإنتاج متزايدة بمعدل متزايد باستمرار وحدات العنصر المتغير. وبالطبع فإن من صالح هذه الحالة أن يستمر في الإنتاج طالما كانت دالة الإنتاج متزايدة.



شكل ( 72 ) يبين دالة الإنتاج المتزايدة

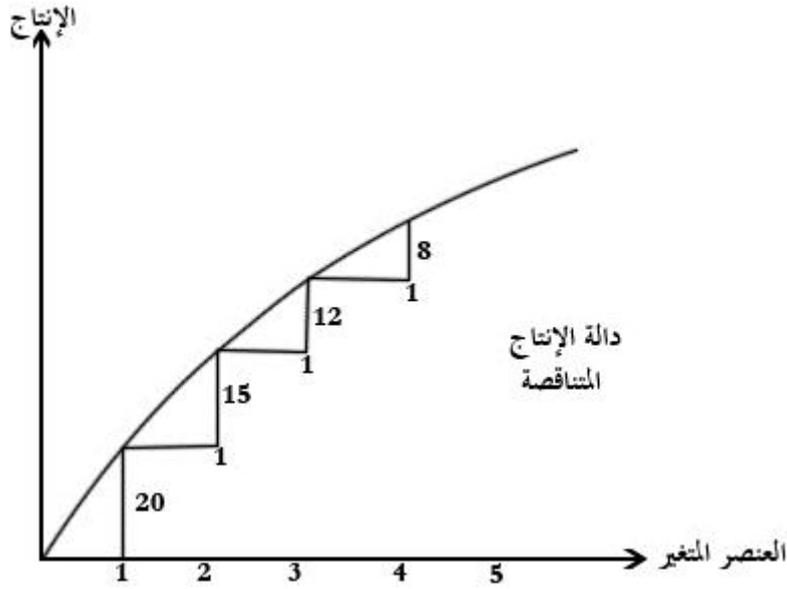
### دالة الإنتاج المتناقصة:

وتعتبر هذه الحالة عكس الحالة السابقة، أي أن الوحدات المتتالية من عنصر الإنتاج المتغير المضافة الكميات الثابتة من عناصر الإنتاج الأخرى تؤدي إلى زيادة الكمية المنتجة ولكن بوتائر متناقصة، أي أن كل وحدة جديدة من العنصر المتغير إلى الإنتاج أقل مما أضافته سابقتها فحالة الإنتاج والأمر كذلك تعكس معدل زيادة تناقص فيه كمية الإنتاج باستمرار إضافة العنصر المتغير، ويظل هذا المعدل في التناقص إلى أن يتلاشى تماماً ولا يزيد الإنتاج باستمرار إضافة وحدات جديدة من العنصر المتغير، بل قد يبدأ هذا الإنتاج في التناقص بعد ذلك، كما سيتضح ذلك عند مناقشة قانون الغلة المتناقصة. وغالباً ما تحدث هذه الظاهرة

مع بلوغ حجم الوحدة الإنتاجية حداً معيناً يفوق الحجم الأمثل للإنتاج. والجدول رقم (22) التالي، والشكل البياني (73) يوضحان دالة الإنتاج المتناقصة.

جدول رقم (22) العلاقة المتناقصة بين عنصر الإنتاج المتغير والإنتاج.

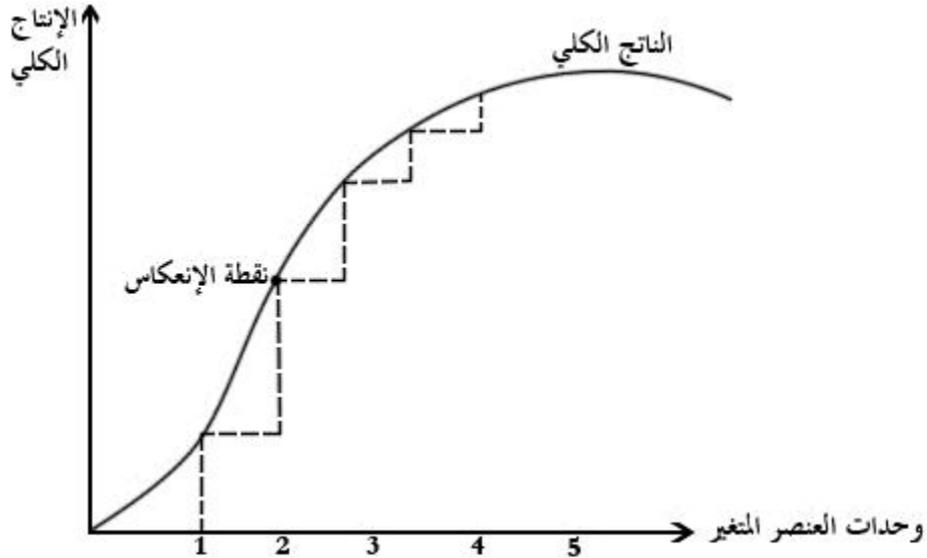
عناصر الإنتاج الثابتة	عناصر الإنتاج المتغير	الإنتاج	الزيادة في الإنتاج	الزيادة في العناصر المتغيرة
10	1	20	20	1
10	2	35	15	1
10	3	47	12	1
10	4	55	8	1
10	5	58	3	1



شكل (73) يبين دالة الإنتاج المتناقصة

## دالة الإنتاج المتزايدة المتناقصة

دالة الإنتاج في هذه الحالة تبدأ أولاً كدالة متزايدة ثم تتحول بعد فترة إلى دالة متناقصة، وتسمى النقطة التي تتحول عندها دالة الإنتاج من متزايدة إلى متناقصة بنقطة "الانعكاس". فنقطة الانعكاس إذن تفصل بين مرحلتين، فقبلها تزيد الدالة الإنتاجية بمعدل متزايد وبعدها تزيد بمعدل متناقص كما في الشكل (74).



شكل (74) دالة الإنتاج المتزايدة المتناقصة (الناتج الكلي)

والجدير بالذكر أن المراحل السابقة تتوقف على وفورات الحجم الخارجية، وهي الوفورات التي تتحقق نتيجة ظروف خارجة عن سيطرة المشروع الواحد، وتنشأ الوفورات

الخارجية نتيجة تجمع المشروعات الصناعية مثلاً في منطقة واحدة، بمعنى أن ظروف البيئة الصناعية المتكاملة تحفز على قيام مشروعات متخصصة، مثل ذلك خدمات الصيانة والإصلاح، والمشروعات المتخصصة في خدمات النقل، كذلك فإن ظروف تجمع المشروعات في منطقة واحدة يحفز الحكومة على إصلاح شبكات الطرق والمواصلات بين هذه المنطقة وبقية المدن، ويشجع على بناء الوحدات السكنية وإنشاء المستشفيات والمدارس ... وكل ذلك من شأنه في النهاية أن يؤدي إلى خفض تكاليف الإنتاج داخل المشروع الواحد بصفة غير مباشرة وبالتالي الوفورات الخارجية.

#### ثانياً: دالة الإنتاج في الأجل القصير:

عرفنا أن ظروف الإنتاج في الأجل القصير، هي التي تمكن من تغيير عناصر الإنتاج المتغيرة فقط دون العناصر الثابتة.

وعليه فإننا سنقوم بدراسة العلاقة بين التغير في عناصر الإنتاج وبين تغير الإنتاج عندما لا تكون الزيادة في عناصر الإنتاج متناسبة، أي عندما لا تزيد جميع عناصر الإنتاج بنفس النسبة.

فإذا افترضنا أن لدينا دالة إنتاج يتغير فيها عنصر إنتاجي واحد مع بقاء كافة العناصر الأخرى ثابتة وهنا نجد أن نسب مزج عناصر الإنتاج سوف تتغير، ولذا يطلق على دالة الإنتاج في هذه الحالة "قانون النسب المتغيرة" أو اسم "قانون تناقص العلة".

## قانون تناقص الغلة: Law of diminishing returns

ويصف قانون تناقص الغلة العلاقة الفنية بين ما يستخدم من أحد عناصر الإنتاج والنتائج النهائي من السلع. فقانون تناقص الغلة ينصرف إذن إلى دراسة ما يحدث للكمية الإضافية (الحدية) من الإنتاج عندما تضاف بالتدرج كميات متساوية من وحدات عنصر إنتاجي معين إلى عنصر إنتاجي (أو عناصر إنتاج) آخر ثابت في كميته وذلك في ظل ثبات الفن التكنولوجي المستخدم.

وينص هذا القانون على:

(عندما تضاف وحدات متساوية و متتالية من عنصر إنتاجي متغير، إلى كمية معينة ثابتة من عنصر إنتاجي آخر فسوف يؤدي ذلك إلى زيادة الناتج الكلي أولاً بمعدل متزايد، ثم يستمر في التزايد ولكن بمعدل متناقص، وبعد مرحلة معينة يبدأ الناتج الكلي في التناقص المستمر) كما أن هذه الزيادة المتتالية في أحد عناصر الإنتاج إلى العناصر الأخرى الثابتة تؤدي إلى زيادة الناتج الحدي أولاً ثم يأخذ في التناقص بعد ذلك حتى يصل إلى الصفر وبعد هذا المستوى فإن استخدام أي وحدة إضافية من العنصر المتغير تجعل الناتج الحدي Marginal Product سالباً، كما أن هذه الزيادة تؤدي إلى زيادة الناتج المتوسط Average Productivity أولاً ثم يأخذ في التناقص ولكنه يظل كمية موجبة.

ويعطينا هذا التعريف شرحاً لكيفية التغيرات التي تحدث في كمية الناتج، فهي تمر

بمراحل متميزة يتبعها هذا القانون.

ويوضح المثال التالي قانون تناقص الغلة، وسنفترض أن عنصر العمل هو العنصر المتغير - حيث يضاف بكميات متساوية وبالتدرج - على حين أن عنصر الأرض هو العنصر الثابت.

ويوضح الجدول الآتي رقم (23) النتائج التي نحصل عليها من هذه التجربة مع ملاحظة أن الأرقام المستخدمة هي أرقام افتراضية:

جدول (23) الإنتاج الكلي والحدّي والمتوسط للعامل المتغير (العمل)

مراحل قانون تناقص الغلة	الناتج المتوسط قنطار قمح	الناتج الحدي قنطار قمح	الناتج الكلي قنطار قمح	عدد العمال	الأرض بالهكتار
المرحلة الأولى I	صفر	صفر	صفر	صفر	1
	3	3	3	1	1
	3.5	4	7	2	1
	4	5	12	3	1
	4	4	16	4	1
المرحلة الثانية II	3.8	3	19	5	1
	3.5	2	21	6	1
	3.1	1	22	7	1
	2.8	صفر	22	8	1
المرحلة الثالثة III	2.3	1-	21	9	1
	1.5	6 -	15	10	1

ولنفترض أن هناك مشروعاً زراعياً لإنتاج محصول معين وليكن القمح، يستخدم عنصرين من عناصر الإنتاج، أحدهما الأرض وهو العنصر الثابت ( واحد هكتار) والآخر

عنصر العمل وهو العنصر المتغير، ونفترض ثبات الفن التكنولوجي المستخدم في زراعة القمح وذلك حتى تؤول كل التغيرات التي تحدث في الإنتاج إلى عنصر الإنتاج المتغير فقط.

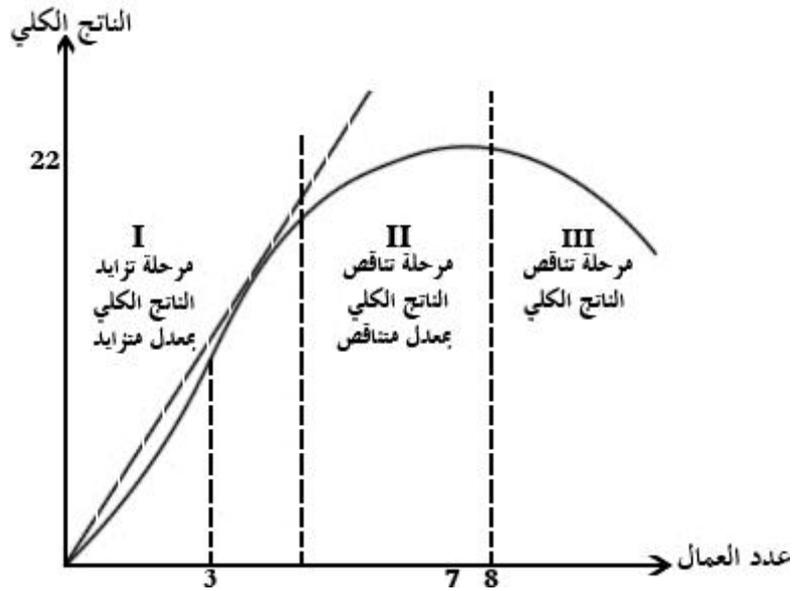
ومن الجدول نلاحظ أنه عندما كان عدد العمال صفراً كان الإنتاج الكلي صفراً وكذلك كل من الإنتاج المتوسط والإنتاج الحدي، ولكن مع اضطراد زيادة عدد العمال نلاحظ وجود تغيرات في كل من الناتج الكلي والحدي والمتوسط. والآن سوف نقوم بمناقشة كل منهم على انفراد.

1-الناتج الكلي Total product : هو عبارة عن الكمية الكلية المنتجة من القمح مثلاً، خلال فترة زمنية معينة هي فترة الإنتاج.

من الجدول يلاحظ أن الناتج الكلي قد زاد باستمرار مع زيادة عدد العمال المشتغلين على الأرض وذلك حتى العامل السابع، ولكن إضافة العامل الثامن بعد ذلك لم يترتب عليها أي زيادة في الناتج الكلي. أي أن الزيادة التي حققها العامل الثامن في الناتج الكلي تساوي صفراً. وبعد ذلك تؤدي كل زيادة في عنصر العمل إلى تناقص في حجم الناتج الكلي.

ويمكن تصوير العلاقة بين عنصر العمل (العنصر المتغير) وحجم الناتج الكلي بيانياً

فيما يلي: شكل (75)



شكل (75) دالة الإنتاج الكلي

يلاحظ من الشكل (75) أن الناتج الكلي يرتفع باستمرار مع كل زيادة في عنصر العمل، حتى يصل المنحنى إلى حده الأقصى (22 قنطار قمح) عندما يصبح عدد العمال سبعة. بعد ذلك نجد أن المنحنى قد ثبت مع إضافة العامل الثامن، ومعنى ذلك أنه لم يضيف شيئاً إلى الناتج الكلي. ثم يأخذ المنحنى بعد ذلك في الانخفاض مع الزيادات المتتالية من عنصر العمل وذلك ابتداءً من العامل التاسع.

2- الناتج الحدي: Marginal Product "وهو عبارة عن مقدار التغير في حجم الناتج الكلي الناشئ عن استخدام وحدة إضافية من عنصر الإنتاج المتغير". أو هو ناتج الوحدة الأخيرة المستخدمة من العنصر المتغير.

ويمكن حساب الناتج الحدي على النحو التالي:

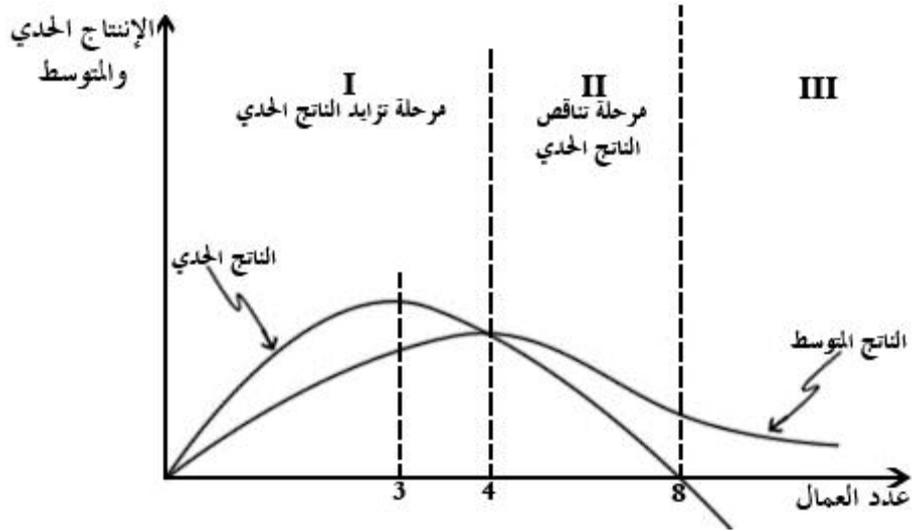
الناتج الحدي للعامل الرابع (مثلاً) = الناتج الكلي للعامل الرابع - الناتج الكلي للعامل الثالث. وهكذا بالنسبة للناتج الحدي لكل عامل.

"يجب ملاحظة أن الناتج الكلي يساوى مجموع النواتج الحدية عند أي مستوى من خدمات عنصر العمل، فالناتج الكلي لتشغيل ثلاثة عمال هو 12 قنطار قمح وهو يساوى 5 + 4 + 3 = 12"

ومن الجدول يلاحظ أن الناتج الحدي يأخذ في التزايد مع زيادة عدد العمال المشتغلين على الأرض وذلك العامل الثالث حيث يصل إلى أقصى حد له وهو (5) قنطار قمح. ثم بعد إضافة العامل الرابع يأخذ الناتج الحدي في التناقص المستمر، ويصل الناتج الحدي إلى أدنى قيمة موجبة له (1) قنطار قمح عند تشغيل العامل السابع، ويهبط الناتج الحدي إلى الصفر عند تشغيل العامل الثامن، وأخيراً تقترب كل زيادة في استخدام عنصر العمل بعد العامل الثامن بنقص مستمر في الناتج الكلي، أي أن الناتج الحدي يتحول إلى كمية سالبة مع تشغيل العامل التاسع والعامل العاشر

ويمكن تصوير العلاقة بين عنصر العمل وحجم الناتج الحدي بيانياً فيما يلي في

الشكل (76)



شكل (76) دالة الإنتاج الحدي والمتوسط

3. الناتج المتوسط: Average Productivity وهو مقدار ما يخص الوحدة الواحدة من العنصر المتغير من الناتج الكلي، فهو عبارة عن الناتج الكلي مقسوماً على كمية المستخدم من عنصر العمل (العنصر المتغير).

وعلى سبيل المثال الناتج المتوسط للعامل رقم  $5 = \frac{19}{5} = 3.8$  قنطار قمح.

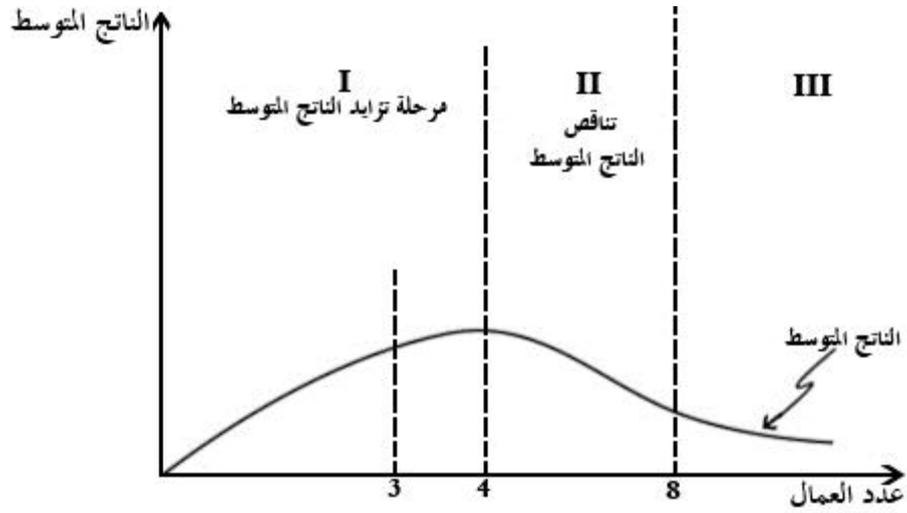
وهكذا بالنسبة للناتج المتوسط لكل عامل.

وبالنظر إلى الجدول السابق رقم (23) نلاحظ أن الناتج المتوسط يأخذ في التزايد مع الإضافات الأولى لعنصر الإنتاج المتغير (العمل) وذلك حتى يصل إلى أقصى حد له وهو أربعة قناطير قمح عند تشغيل العامل الثالث. ثم بعد إضافة العامل الرابع تنتفي أية زيادة في كمية الناتج المتوسط ويبقى ثابتاً عند أربعة قناطير، ومع استمرار إضافة المزيد من العمال

يأخذ الناتج المتوسط في التناقص ولكنه يظل كمية موجبة، وذلك طالما بقى الإنتاج الكلي موجباً.

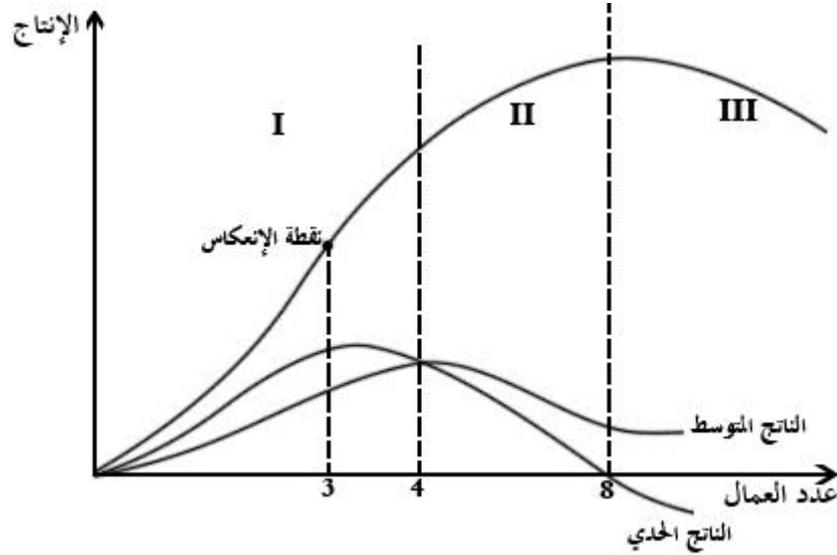
ويمكن تصوير العلاقة بين عنصر العمل وحجم الناتج المتوسط بيانياً فيما يلي في

الشكل (77):



شكل (77) دالة الإنتاج المتوسط

والآن يمكننا تجميع كل من دالة الإنتاج الكلي والحدي والمتوسط كما في الشكل (78).



شكل (78) دالة الإنتاج الكلي والحدي والمتوسط

كما يمكننا تقسيم مراحل الإنتاج حسب قانون تناقص الغلة إلى المراحل الثلاثة

التالية:

### المرحلة الأولى:

تنتهي هذه المرحلة عندما يتساوى الناتج الحدي والناتج المتوسط، ويلاحظ خلالها أن الإنتاج الكلي يزداد أولاً بمعدل متزايد ثم بعد فترة (بعد نقطة الانعكاس أو الانقلاب) يزداد بمعدل متناقص، كما أن الناتج المتوسط يزداد باستمرار خلال هذه المرحلة بزيادة الوحدات المستخدمة من العنصر المتغير ويبلغ ذروته أو نهايته العظمى في نهايتها حيث يتقاطع مع الناتج الحدي - ونلاحظ باستمرار أنه أقل من الناتج الحدي، أما الناتج الحدي فيزداد خلال هذه المرحلة إلى أن يبلغ قيمته القصوى (عند النقطة المقابلة لنقطة الانعكاس)

ثم يبدأ في التناقص في هذه المرحلة أيضا إلى أن يتقاطع مع منحنى الناتج المتوسط. والناتج الحدي في تزايد أو تناقصه خلال هذه المرحلة يظل باستمرار أكبر من الناتج المتوسط. ونلاحظ أن الزيادة المستمرة في الناتج المتوسط في هذه المرحلة ترجع إلى زيادة الكفاءة الإنتاجية للتغيير كما أن إنتاجية العنصر الثابت تزداد أيضا، وعموماً فإن الإنتاج في هذه المرحلة يعتبر غير اقتصادي، وذلك لأن زيادة وحدات العنصر المتغير تؤدي إلى زيادة الإنتاج ومن غير المعقول أن يتوقف الإنتاج في نهاية هذه المرحلة وذلك لأن زيادة وحدات العنصر المتغير بعد ذلك تؤدي إلى زيادة الإنتاج، وزيادة متوسط الإنتاج لكل العناصر المستخدمة.

#### المرحلة الثانية:

ويبدأ قانون تناقص الغلة العمل مع بداية هذه المرحلة التي تبدأ من نقطة تساوي الناتج الحدي مع الناتج المتوسط وتمتد حتى يصل الناتج الحدي إلى الصفر، وعند هذا الحد يكون الناتج الكلي قد بلغ ذروته العظمى. وخلال هذه المرحلة يتناقص كل من الناتج الحدي والناتج المتوسط ويظلا موجبين، ونلاحظ أن الناتج المتوسط في هذه المرحلة يكون أكبر من الناتج الحدي.

ويدل تناقص الناتج المتوسط خلال هذه المرحلة على أن الكفاءة الإنتاجية للعنصر المتغير قد بدأت في التدهور، وأن الزيادة في الناتج الكلي خلال هذه المرحلة يكون راجعاً إلى زيادة إنتاجية العنصر الثابت، والإنتاج خلال هذه المرحلة يعتبر إنتاجاً اقتصادياً.

### المرحلة الثالثة:

وتبدأ هذه المرحلة بعد تساوى الناتج الحدي بالصففر ويستمر هذا الناتج في التناقص خلال هذه المرحلة ويكون سالباً، كما يستمر أيضا الإنتاج المتوسط والإنتاج الكلي في التناقص، ويدل ذلك على تناقص إنتاجية كل من العنصر المتغير والعنصر الثابت. والإنتاج بالطبع خلال هذه المرحلة غير اقتصادي كما هو الحال في المرحلة الأولى.

ومما سبق نستطيع القول بأن التوليفة المثلي من العنصر المتغير والعنصر الثابت (العمل والأرض) في المثال الحالي التي تعظم كفاءة العمل هي التوليفة التي تحدد على الخط الفاصل بين المرحلتين الأولى والثانية. أما التوليفة التي تعظم كفاءة الأرض (العنصر الثابت) فتحدد على الخط الفاصل بين المرحلتين الثانية والثالثة، ويتضح أيضا أن توليفات المرحلة الثانية أكثر كفاءة من توليفات المرحلتين الأولى والثالثة. ولذا فان أفضل مجال للعملية الإنتاجية هو الذي يكون في حدود المرحلة الثانية.

ومنشأ ظاهرة تزايد الغلة وتناقصها هو أن تعاون عوامل الإنتاج في عملية الإنتاج يكون أكفأ ما يمكن من ناحية فنية بحتة إذا جمعت تلك العوامل بنسبة معينة دون غيرها، والذي يحدث عند بداية العامل المتغير. وان القدر من العوامل الثابتة الذي تتعاون معه الوحدات المتتالية من العامل المتغير يكون أكثر مما يلزم لتحقيق نسبة أكبر كفاءة ممكنة عند الجمع بين عوامل الإنتاج المختلفة، وكلما قربت نسبة الجمع بينها من النسبة الأكثر كفاءة عن طريق زيادة وحدات متتالية من العامل المتغير كلما زادت إنتاجية العامل المتغير. فإذا زادت نسبة الجمع بين عوامل الإنتاج عن النسبة الأكثر كفاءة، بدأت الإنتاجية في النقصان.

ويجب الإشارة إلى أن الحد الذي يبدأ عنده قانون تناقص الغلة في السريان ليس هو الحد الذي يجب أن تتوقف عنده عملية الإنتاج لأن استمرار الإنتاج من عدمه يتوقف على مقدار الربح الذي يحصل عليه المنتج، ومقدار هذا الربح يعتمد على الإيراد الكلي الذي يحصل عليه هذا المنتج نتيجة لبيع إنتاجه في السوق، وتكاليف الإنتاج التي دفعها المنتج. وعلى هذا الأساس قد يستمر المنتج في استخدام وحدات إضافية من العنصر المتغير طالما أن تكاليف استخدام هذه الوحدات تقل عن الإيراد الذي يحققه الإنتاج الناتج من هذه الوحدات، والحد الذي يجب أن يقف عنده المنتج هو نقطة تعادل تكاليف الإنتاج الحدية مع الإيراد الحدي. وسنتناول هذا الموضوع فيما بعد بالتفصيل.

#### العلاقة التنافسية بين عناصر الإنتاج:

سبق أن ناقشنا العلاقة بين عناصر الإنتاج لإنتاج قدر معين من الإنتاج والتي يمثلها قانون تناقص الغلة، والآن سوف نقوم بمناقشة العلاقة التنافسية لعناصر الإنتاج التي يمكن خلطها أو مزجها لإنتاج قدر معين من الإنتاج بالاستناد إلى فكرة منحنيات الناتج المتساوي.

#### منحنيات الإنتاج المتساوي: Isoquants

وفكرة منحنيات الناتج المتساوي، تناظر فكرة منحنيات السواء في نظرية المستهلك فمنحنى السواء يمثل مختلف التوليفات من سلعتين التي تعطى للمستهلك كمية متساوية من الإشباع، ومنحنى الناتج المتساوي بين التوليفات المختلفة من عاملين من عوامل الإنتاج والتي تعطى نفس الكمية من الناتج. وبمعنى آخر فإن منحنى الناتج المتساوي يدل على مختلف

التوليفات من عوامل الإنتاج التي يستطيع المشروع أن يستخدم أية توليفة منها لإنتاج الكمية نفسها من ناتج معين. فإذا ما اشترك عاملان للإنتاج فقط فإن كل نقطة على منحنى الناتج المتساوي تمثل توليفة معينة من عاملي الإنتاج مثل العمل ورأس المال مثلاً، تعطي كل توليفة منها للمشروع ناتجاً كلياً متساوياً تماماً مع ذلك الناتج الذي تعطيه له التوليفة من هذين العاملين التي يمثلها أية نقطة أخرى على هذا المنحنى ذاته. إذن تدل كل نقطة على المنحنى على كمية من الناتج متساوية تماماً مع كمية الناتج التي تدل عليها أية نقطة أخرى على هذا المنحنى نفسه، ومن هنا كانت تسميته بمنحنى الناتج المتساوي. هذا وقد يطلق البعض عليه اسم منحنى السواء الإنتاجي، إلا أننا نفضل استعمال اسم منحنى الناتج المتساوي في نظرية الإنتاج باسم منحنى السواء للدلالة على المعنى الذي استخدمناه فيه في نظرية سلوك المستهلك.

ويمكن شرح ما نعبه بمنحنيات الناتج المتساوي عن طريق الجدول رقم (24) الذي يمثل التوليفات المختلفة لعنصرين إنتاجيين س، ص يستخدمها الزارع مثلاً في إنتاج القمح، فالتوليفة الأولى تضم وحدة واحدة من العنصر س، 12 وحدة من العنصر ص، وهذه التوليفة تعطي مثلاً خمسة طن من القمح، والتوليفة الثانية تتكون من 2 س + 8 ص، وتعطي أيضاً خمسة طن من القمح ... وهكذا فإن باقي التوليفات تعطي نفس الكمية من القمح أي خمسة قنطار.

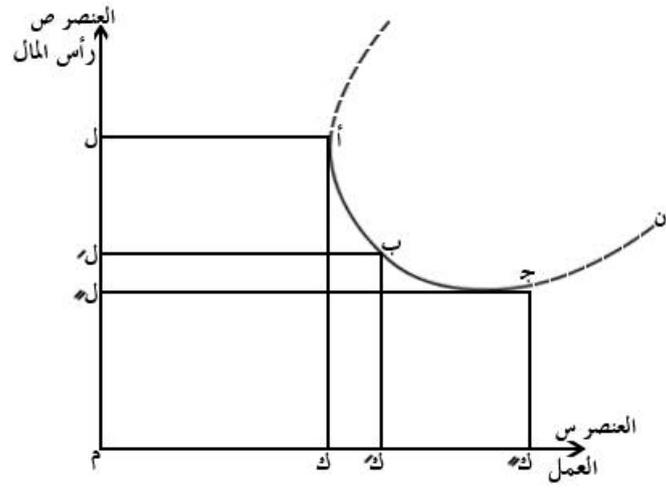
جدول رقم (24) التوليفات المختلفة لعاملتي س، ص

التوليفة	العنصر (س)	العنصر (ص)	كمية الإنتاج (طن)
الأولى	1	12	5
الثانية	2	8	5
الثالثة	3	5	5
الرابعة	4	3	5
الخامسة	5	2	5

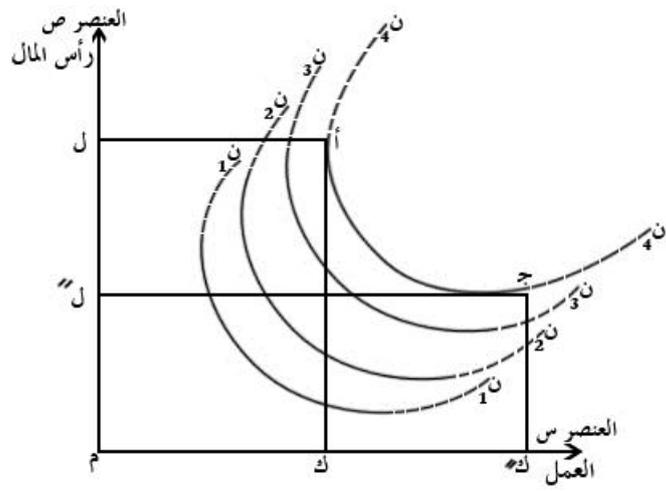
وكما ذكرنا منحنيات الناتج المتساوي تشابه منحنيات السواء إلا أن الأخيرة توضح التوليفات المختلفة من سلعتين التي تعطى إشباعاً متساوياً للمستهلك، ولا يمكن الاسترشاد منها إلى الكمية من الإشباع التي يحصل عليها المستهلك لأن المنفعة أو الإشباع مجرد ظاهرة أو فكرة لا يمكن قياسها كما أوضحناها سابقاً.

أما منحنيات الناتج المتساوي فيمكن تحديدها بعدد الوحدات الطبيعية للناتج الذي تنتجه، ويمكن أيضاً تحديد القدر من الناتج الذي يتفوق به (أو يقل به) منحنى متساوي بالنسبة لمنحنى آخر بالنظر لما يسمى بخريطة الناتج المتساوي. كما هو موضح في الشكل (79).

ولتوضيح منحنى الناتج المتساوي في الشكل (79) نفترض أن لدينا عاملين من عوامل الإنتاج هما س، ص وليكونا عنصر العمل ورأس المال. وكما ذكرنا أن الزارع يستطيع أن ينتج مقداراً ثابتاً من القمح بأي توليفة من العمل ورأس المال ،



شكل (79) منحنى الناتج المتساوي



شكل رقم (80) خريطة منحنيات الناتج المتساوي

فباستعمال (م ك) من العمل، و(م ل) من رأس المال، أو (م ك) من العمل و(م ل) من رأس المال ينتج نفس المقدار من القمح، وهكذا توليفة (م ك) و(م ل).

ويلاحظ أن هذه التوليفات من عنصر العمل ورأس المال تربطها سلسلة من النقاط مثل (أ، ب، ج)، وبتوصيل هذه النقاط ينتج لدينا منحنى الناتج المتساوي، ويمكن استخدام أية نقطة على المنحنى الذي يرمز له بالرمز (ن) لكي يتبين لنا الكميات التي يمكن أن تستعمل من عنصري (س)، (ص) لإنتاج الكمية المعينة من القمح. و يمكن رسم عدة منحنيات بهذه الطريقة على فرض بقاء حالة عوامل الإنتاج كما هو مبين بخريطة الناتج المتساوي في شكل (80) الذي يصور عددا من منحنيات الناتج المتساوي. ونحن نقتصر على رسم أربعة منحنيات فقط، وان كانت خريطة الناتج المتساوي تحتوي فعلاً على عدد كبير للغاية من هذه المنحنيات. وتأخذ منحنيات الناتج المتساوي الأربعة في الرسم الرموز من ن1 إلى ن4. ويرمز الحرف ن إلى كمية كلية معينة من الناتج، وهكذا تكون لدينا في خريطة الناتج المتساوي محل الدراسة أربعة كميات مختلفة من الناتج الكلي من ن1 إلى ن4 يدل على كل كمية منحنى خاص من المنحنيات الأربعة في هذه الخريطة. وهكذا تكون ن1 هي رمز للمنحنى الأول والكمية الأولى من الناتج التي يدل عليها هذا المنحنى في الوقت نفسه، وهكذا الحال بالنسبة إلى باقي المنحنيات الأربعة. وكما هو معلوم أو معروف إن كل منحنى للناتج المتساوي إنما يبين كافة التوليفات من عاملي الإنتاج (س)، (ص) التي يمكن للزراع أن يستخدم أي منها من أجل إنتاج الكمية نفسها من الناتج، أي التي تمثل كل نقطة منها ناتجاً متساوياً تماماً لما تمثله أية نقطة أخرى.

مثلاً تعبر كافة النقط على منحنى الناتج المتساوي ن<sub>4</sub> عن التوليفات المختلفة من عاملي الإنتاج (س)، (ص) الكفيلة كل منها بإنتاج كمية من الناتج قدرها ن<sub>4</sub>، فيستطيع الزارع في سبيل إنتاج هذه الكمية من الناتج أن يستخدم وحدات من عامل الإنتاج (ص) قدرها (م ل) ووحدات من عامل الإنتاج (س) قدرها (م ك)، وتدل على هذه التوليفة النقطة أعلى منحنى الناتج المتساوي ن<sub>4</sub>. كذلك بإمكان الزارع أن يستخدم من أجل إنتاج هذه الكمية ن<sub>4</sub> نفسها وحدات من عامل الإنتاج (ص) قدرها (م ل)، ووحدات من عامل الإنتاج (س) قدرها (م ك)، وتدل على هذه التوليفة النقطة ج على هذا المنحنى للناتج المتساوي ن<sub>4</sub> ذاته.

كذلك يستطيع الزارع أن ينتج الكمية محل البحث نفسها (ن<sub>4</sub>) باستخدام أية توليفة من عاملي إنتاج (س)، (ص) تدل عليها نقطة من النقط الواقعة على منحنى الناتج المتساوي محل الدراسة ن<sub>4</sub>.

ومن الطبيعي أن تزداد كمية الناتج التي يحصل عليها المشروع كلما زادت الوحدات المستخدمة من عاملي الإنتاج (س)، (ص) معاً، وفي الوقت نفسه والعكس صحيح. ولما كانت كميات عاملي الإنتاج تزداد معاً وفي الوقت نفسه عندما نتجه بعيداً عن نقطة الأصل في خريطة الناتج المتساوي، وتنقص معاً، وفي الوقت ذاته عندما نتجه قريباً من نقطة الأصل هذه فان معنى هذا أن يعبر منحنى الناتج المتساوي عن ناتج كلى أكبر من ذلك الذي يعبر عنه المنحنى الذي يقع قريباً من نقطة الأصل. وإذن تكون الكمية ن<sub>4</sub> من الناتج في الشكل محل البحث هي أصغر المنحنيات الأربعة إلى نقطة الأصل، في حين تكون الكمية ن<sub>4</sub> من

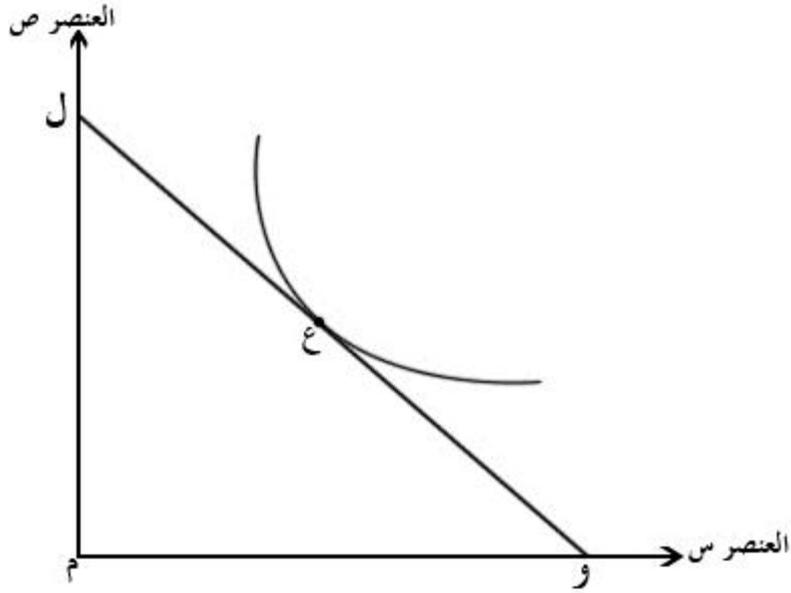
الناتج هي أكبر الكميات على الإطلاق ومادام أن منحني الناتج المتساوي الذي يمثلها هو أبعد المنحنيات الأربعة من نقطة الأصل، وتكون الكميات من هذا الناتج في كافة المنحنيات مرتبة ترتيباً تصاعدياً بحسب رقم المنحنى الذي يمثلها.

ويلاحظ من جدول رقم (25) وشكل (81) أنه كلما زادت كمية العنصر (س)

بالنسبة للعنصر (ص) فإن معدل الإحلال الحدي الفني Marginal Rate of Technical Substitution لإحلال (س) محل (ص) سوف يتناقص. ويمكن توضيح ذلك في جدول رقم (25) الذي يبين أن عدد وحدات (ص) التي يمكن أن تحل محلها وحدة واحدة فقط من العنصر (س) سوف تتناقص وهذه الظاهرة ما هي إلا امتداد لقانون تناقص الإنتاج، فكلما زادت كمية (س) ونقصت كمية (ص) فإن الإنتاجية للعنصر (س) تتناقص بينما تتزايد الإنتاجية الحدية للعنصر (ص).

جدول رقم (25) يبين معدل الإحلال الحدي الفني بين العنصرين (س)، (ص)

معدل الإحلال الحدي	العنصر (ص)	العنصر (س)	التوليفة
	12	1	الأولى
1:4	8	2	الثانية
1:3	5	3	الثالثة
1:2	3	4	الرابعة
1:1	2	5	الخامسة



شكل (81) معدل الإحلال الحدي الفني

ويعبر عن معدل الإحلال الحدي الفني جبرياً بالآتي:

$$\frac{\Delta \text{ص}}{\Delta \text{س}}$$

ويبين هذا الكسر انحدار منحنى الناتج المتساوي. ولهذا فيمكن القول بأن معدل الإحلال الحدي هو عبارة عن انحدار منحنى الناتج المتساوي عند نقطة معينة الذي يمكن إيجادها عن طريق رسم مماس يمر بهذه النقطة كما في الشكل (81) الذي يبين أن انحدار المماس (ل و) في الشكل عند النقطة ع هو معدل الإحلال الحدي وهذا يساوي  $\frac{\text{ل}}{\text{و}}$ . ويبين

معدل النقص في معدل الإحلال الحدي الفني المدى 4 : 1 الذي يمكن في حدوده أن يحل عنصر إنتاجي محل آخر، فإذا كان العنصران بديلين كاملين فإن الإحلال بينهما لن ينقص.

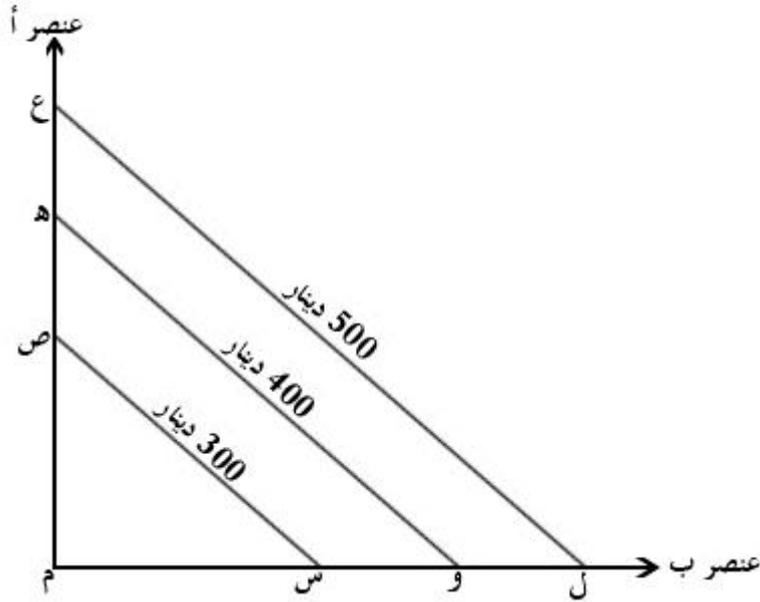
### خصائص منحنيات الناتج المتساوي:

1. تنحدر منحنيات المتساوي من اليسار إلى اليمين، ويحدث ذلك لأنه إذا تزايدت الكمية من العنصر (س) فإن الكمية من العنصر الآخر (ص) يجب أن تنقص وذلك حتى يحتفظ بنفس المستوى من الإنتاج.
2. أن منحنيات الناتج المتساوي محدبة تجاه نقطة الأصل والسبب في ذلك هو تناقص معدل الإحلال بين العاملين المتغيرين - إذ أن الأهمية الحدية تكون في تناقص لأحد العاملين من عوامل الإنتاج.
3. لا يمكن لمنحنيات المتساوي مثلها في ذلك مثل منحنيات السواء أن تتقاطع أي لا يقطع إحداها الآخر حيث لو حدث ذلك لكان بعيداً عن المنطق إذ كيف لتوليفة من العنصرين أن تعطى مستويين مختلفين من الناتج؟.

### منحنيات التكاليف المتساوية أو (خطوط النفقة المتساوية):

يبين منحنى التكاليف المتساوية مختلف توليفات الموارد التي يمكن للوحدة الإنتاجية شراؤها بكمية معينة من النقود الكلية. ولنفرض أن وحدة إنتاجية أو منشأة تبغي إنفاق 300 دينار على العنصرين (أ)، (ب). فإذا كان ثمن العنصر (أ) هو 3 دينار للوحدة، وإذا كانت المنشأة تبغي إنفاق مبلغ الـ 300 دينار على العنصر (أ) فقط فهي تستطيع شراء 100 وحدة من (أ) وليكن الخط م س في شكل (82) يمثل 100 وحدة من (أ)، وإذا كان ثمن العنصر (ب) هو 6 دينار للوحدة، وكان كل المبلغ المنفق عليه يساوي 300 دينار، فإنه يمكن شراء

50 وحدة من العنصر (ب) وليكن الخط م ص في شكل (82) يمثل 50 وحدة من (ب).  
 وبتوصيل النقطتين س، ص نحصل على منحنى أو خط التكاليف س ص، وعلى هذا الخط  
 تقع كافة التوليفات من العنصرين أ، ب، والتي يمكن شراؤها بإنفاق مبلغ 300 دينار.

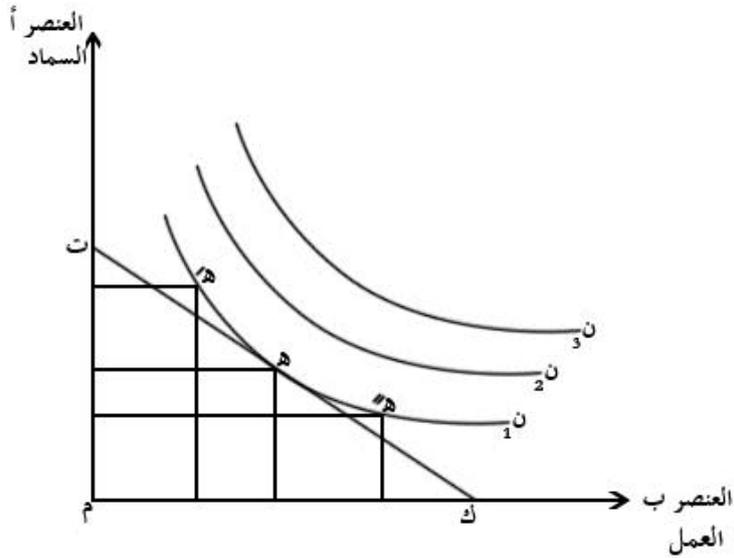


شكل (82) منحنيات التكاليف المتساوية

ويُعرف هذا بخط التكاليف المتساوية، لأن التكاليف الكلية تظل دون تغير مهما  
 كان نوع التوليفة المشتراة، والتي تقع نفس الخط، ويسمى هذا الخط أحيانا بخط الثمن.

وإذا زاد الإنفاق الكلي إلى 400 دينار فيمكن في هذه الحالة شراء مزيد من عنصري (أ)، (ب) وبالتالي يرتفع مستوى خط التكاليف المتساوية إلى هـ و. كذلك الحال إذا زادت التكاليف الكلية إلى 500 دينار فان منحنى التكاليف المتساوية يصبح ل ع. تحديد حجم الإنتاج أو التجميع الأمثل للعناصر (عوامل الإنتاج):

سبق أن ناقشنا منحنيات الناتج المتساوي على أنها التوليفات المختلفة التي يمكن بواسطتها إنتاج قدر معين من الناتج النهائي. وناقشنا أيضاً منحنيات التكاليف المتساوية التي توضح النسبة بين أثمان عناصر الإنتاج ومستوى الإنفاق الكلي. والآن ممكن أن نتساءل عن التوليفة المثلى للعناصر التي يتعين على المنتج أن يتبعها عند مستوى معين من الناتج؟ وبعبارة أخرى لابد أن نصل إلى كمية العنصرين الإنتاجيين المتغيرين (أ)، (ب) (السماذ والعمل مثلاً) الذي يحقق عندها المنتج أكبر ربح ممكن بأقل التكاليف أو ما يسمى التوليفة الأقل تكلفة.



شكل (83) التوليفة المثلى للعناصر ووضع التوازن

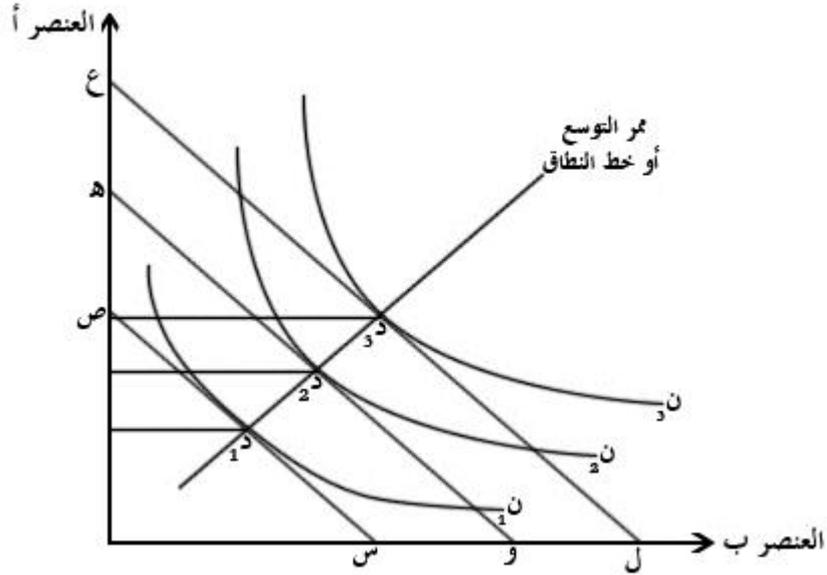
ومن شكل (83) يمكن أن نفترض أن المنتج يريد إنتاج 40 وحدة من الناتج والتي يمكن إنتاجها عن طريق إي توليفة من التوليفات التي تقع على منحنى الناتج المتساوي ن<sub>1</sub> وهي ه ه ه، ومن الرسم يتضح أن المنتج سوف يختار التوليفة ه والتي عندها يكون منحنى التكاليف (ت ك) مماساً لمنحنى الناتج المتساوي (ن<sub>1</sub>). والمنتج لا يختار عادة النقطة (ه) أو (ه) حيث أن هذه لا تقع على خط التكاليف (ت ك) مما يعنى إنفاقاً أكبر لنفس كمية الإنتاج وهي 40 وحدة، وعند نقطة التوازن (ه) يكون معدل الإحلال الحدي للعاملين أو العنصرين الإنتاجيين مساوياً للنسب بين أثمانهما أو تكاليفهما

**ممر التوسع أو خط النطاق:**

إذا فرضنا أن المنتج يرغب في تغيير مستوى إنتاجه لتزايد الطلب مثلاً فما هي التوليفة المناسبة من العناصر التي يجب عليه اختيارها؟

من خريطة الناتج المتساوي لهذا المنتج الموضحة في الشكل (84) هي أن الزارع عندما يريد إنتاج 60 وحدة من محصول معين بأقل تكاليف ممكنة فإنه يحصل على ذلك عند النقطة (د) التي عندها يمس خط التكاليف (س ص) منحنى الناتج المتساوي ن<sub>1</sub> كذلك فإن إنتاج 80 وحدة يتطلب المنتج أن يختار التوليفة (د<sub>2</sub>)، ثم إنتاج 100 وحدة يتطلب اختيار التوليفة (د<sub>3</sub>).

وعندما نوصل هذه النقط د<sub>1</sub>، د<sub>2</sub>، د<sub>3</sub> نحصل على ما يسمى "بممر التوسع" أي أن  
 الزارع سوف يتوسع في إنتاجه على طول هذا الطريق، أو يمكن أن نسميه (خط النطاق)،  
 أي أن المنتج يعدل من نطاق عملياته بهدى هذا الخط.



شكل (84) ممر التوسع الأمثال

وهذا الطريق هو الذي يسلكه الزارع الذي يرغب الحصول على أفضل إنتاج بأقل  
 التكاليف مع ثبات التكاليف النسبية لعناصر الإنتاج المستعملة، على أنه إذا حدث تغيير في  
 التكاليف النسبية لعناصر الإنتاج فسيكون هناك خطوط نطاق أخرى. ويتوقف انحدار خط  
 النطاق على الأثمان النسبية للعناصر المضافة - كما يتوقف على شكل منحنيات الناتج  
 المتساوي.



## الفصل الرابع عشر

### دراسة عن حجم المشروع

#### فكرة عامة عن أنواع المشاريع:

يهتم المنظم في الحياة الواقعية بكمية عناصر الإنتاج التي سيقدم على استخدامها في مشروع، ونسب التأليف أو التوليف بين عناصر الإنتاج المختلفة، والطلقة الإنتاجية الكلية التي سيمثلها المشروع، وما ستكفله الوحدة من السلع المنتجة في حالات أشكال التأليف أو التوليف المختلفة والأحجام الممكنة للمشروع الإنتاجي في الصناعة التي قرر دخول ميدانه. ومن الطبيعي أنه في قرار المنظم لإنشاء مشروع معين ذي حجم أو طاقة معينة سيكون مقيداً بعدة اعتبارات من بينها الوضع التكنولوجي السائد في الصناعة والمستوى المتاح له محلياً أو الاستعانة بمصادر تكنولوجية أجنبية، والأساليب الممكنة للإنتاج كأن يكون كثيف العمل أو كثيف رأس المال، وقدرته على التنظيم ووفرة هذا أو ذاك من العناصر دون العناصر الأخرى والأثمان النسبية للعناصر الممكن استخدامها أو حالة أو حجم السوق التي سيباع فيها منتجاته.. وغير هذا من الاعتبارات. وقد تتغير الظروف في المدة الطويلة، كما يتغير أسلوب الإنتاج، وهنا نرى بعض المشروعات أن تغير من أسلوب إنتاجها أو تغير من حجم المشروع نفسه.

وإذا عبرنا عن دالة الإنتاج بأسلوب مبسط فانه سيكون على النحو التالي:

$$ج = د (أ، ب، ج، هـ).$$

بمعنى أن الإنتاج (ج) في وحدة زمنية معينة يتوقف على نوعية وكميات عناصر الإنتاج الداخلة في العملية الإنتاجية التي نرمز لها بالرمز أ، ب، ج... الخ. ومن الواضح أن دالة الإنتاج إنما هي مسألة فنية ليست من اختصاص الاقتصادي لأنها تتعلق بالجانب المادي البحث من إنتاج: أي كمية مستخدمة من العناصر تؤدي إلى إنتاج كلى معين في فترة زمنية محددة.

أما اختيار أسلوب الإنتاج ونسب التآليف أو التوليف بين العناصر المختلفة كالتكاليف وتحديد حجم المشروع وطاقته وكذا تحديد كمية الإنتاج في المشروع الواحد... فهذه أمور اقتصادية يقول فيها المنظم كلمته.

ونتيجة المشروعات الحديثة ذات الحجم الكبير (على الرغم مما قد يوجد في المشروع الصغير من مزايا) ويحدث هذا في أغلب الدول المتقدمة صناعياً وعلى أساس أن السوق بمعناها الاقتصادي (محلياً وربما خارجياً) من الاتساع بحيث يستوعب الإنتاج الضخم الذي يخرج من جملة المشروعات الكبرى.

#### مزايا المشروعات الكبرى الحديثة:

1. باستطاعة المشروع الكبير تجزئة العملية الإنتاجية إلى مراحل يتخصص فريق من العمال في كل منها، كما تخصص لكل مرحلة آلات خاصة بها. وهذا من شأنه أن يسهل العملية الإنتاجية ويقضي على التعقيدات ومشاكل التعطل التي إن حدثت فستكون محصورة في مرحلة واحدة يمكن تعديلها أو إصلاح أسباب تعطلها.

2. في استطاعة المشروعات الكبرى استخدام الآلات الحديثة ذات الطاقات الضخمة، وكذا يمكنها أن تستخدم كل ما يستحدث من تطورات تكنولوجية قد تكون عالية التكاليف بالنسبة للمشروعات الأخرى الصغيرة نسبياً.
3. تتمتع المشروعات الكبرى بإمكانيات تجارية لإنتاج المشروعات الصغيرة من حيث شراء الخامات، واستخدام العناصر ذات الكفاءة العالية، والإنفاق على الإعلان والتأثر في السوق، واكتساب شهرة تجارية واكتساب ثقة المستهلكين.
4. وفي استطاعة المشروع الكبير أن يصعد من مواجهة الظروف الاقتصادية غير الملائمة - مثل انخفاض الطلب وتناقصه أثر موجة كسادية - كما أن أغلب المشروعات الكبرى يستطيع في حالة تراخي الطلب على إنتاجه أن يستخدم إمكانياته الإنتاجية في إخراج نوعيات أخرى من المنتجات قد تعوض خسائره السابقة.
5. غالباً ما نجد إمكانية مالية معقولة لدى المشروعات الكبرى للقيام ببحوث الإنتاج والعمل على تطويره وابتكار أشكال جديدة من المنتجات التي سرعان ما تنتشر في الأسواق... وكل جديد مرغوب!!
6. على الرغم من الضخامة النسبية لرقم التكاليف الثابتة في المشروع الكبير فان هذه التكاليف عندما توزع على حجم ضخم من الإنتاج ستعنى انخفاض متوسط التكاليف الثابتة - أي نصيب الوحدة المنتجة من هذه التكاليف.
7. غالباً ما تستفيد المشروعات الكبرى من فضلات والمنتجات الثانوية. وهذا من شأنه أن يخفض التكاليف الإجمالية في نهاية الأمر، فمثلاً المصنع الكبير لإنتاج السكر يستطيع استخدام العمل في تقطير الكحول، ومصنع حلج وغزل القطن يستطيع استخراج الزيت من بذرة القطن، وقد يقوم بإنشاء فرع لإنتاج الصابون والجلسرين مستخدماً ما لديه من

زيوت - وهذا على الرغم من بعد الارتباط بين صناعة الغزل وصناعة الصابون كميديانين مختلفين.

ويمكننا القول إن أغلب هذه المزايا - أو ما نسميه (وفورات الإنتاج الكبير) - إنما يتحقق نتيجة لاستخدام المشروعات الكبرى للعناصر غير القابلة للتجزئة كالألات الضخمة والخدمات البشرية النادرة ذات التكلفة الباهظة، والتي ليس للمشروعات الصغيرة القدرة على استخدامها. هذا وتميل الدراسات الاقتصادية إلى تقسيم وفورات الإنتاج الكبير إلى (الوفورات الداخلية) وتلك التي يطلق عليها (الوفورات الخارجية) فالوفورات الداخلية هي تلك الوفورات (أي المزايا الاقتصادية) التي يتمتع بها المشروع الكبير بسبب ضخامته. وأسلوب إنتاجه، فهي وفورات أو مزايا تتحقق من داخل المشروع نفسه مالياً وإدارياً وتكنولوجياً. وتعزى كلها إلى حجم المشروع نفسه وما يحققه هذا الحجم (الكبير) من مزايا وفورات.

أما الوفورات الخارجية فهي ليست خاصة بمشروع واحد، بل تكون معروفة لعدة مشروعات تستفيد جميعها من هذه الوفورات. فمثلاً توافر وسائل النقل السريع ذي الكفاءة العالية في منطقة ما سيؤدي إلى استفادة جميع المشروعات في المنطقة من هذا المرفق، فكأنها جميعاً تستفيد من وفورات خارجية أو محيطية بما كل منطقة صناعية معينة. وينطبق نفس القول على مرافق البنوك ومنشآت الخدمات والإسكان وغيرها.

وفيما يلي عرض لأهم الوفورات الداخلية والخارجية.

### الوفورات الداخلية:

**أولاً- الوفورات الفنية:** إن هذه الوفورات ذات صلة لا بحجم المشروع بصفة عامة ولكن بنوعية الآلات وحجم المصنع أو حجم قسم التصنيع. فالمشروع قد يمتلك عدداً من المصانع المتوسطة أو الصغيرة وفي هذه الحالة لا تتحقق له وفورات فنية وإن كانت تتحقق له إنتاجية هائلة، وبين تكرار عدد الوحدات الإنتاجية الصغيرة ذات الطاقة الضعيفة نسبياً. وتجدر الإشارة إلى أن عدد من الصناعات يتحتم أن يقام بحجم ضخم لا يمكن تصغيره، ومثل هذه المشروعات نراها في صناعات الحديد والصلب والبتروكيماويات، التعدين، والسيارات... وغيرها من الصناعات الثقيلة.

ويمكننا تحديد أربعة أنواع من الوفورات الفنية.

(أ) **وفورات الحجم، أو الطاقة الممتثلة في الآلات الضخمة المستخدمة والتي لا تحتاج إلى نفس العدد من العمال لإدارتها.**

(ب) **وفورات التكامل،** حيث يقتصد المشروع في التكاليف نتيجة قيامه ببعض العمليات الإنتاجية التي قد يقوم بها الغير في حالة المشروعات الصغيرة، مثال ذلك يمتلك مصنع للسكر حقول قصب السكر، ومصنع للألبان، قطعان الماشية ووسائل تغذيتها، ومصنع للغزل والنسيج مزارع القطن الخام ووسائل نقله - وغير هذا وذاك من الأمثلة.

(ج) **التفوق التكنولوجي،** وهذا أمر واضح في حالة الآلات الحديثة ذات الدقة الفائقة قارن مثلاً الآلات الضخمة التي تدار بقوة كهربائية عالية أو بمكينات الديزل بتلك التي تستخدم الجهد اليدوي.

(د) إمكانية التخصص وتقسيم العمل، حيث في المشروع الكبير تجزأ العملية الإنتاجية إلى عدة مراحل مبسطة يمكن إتقانها وإنجازها في وقت قليل - ومع تقسيم العمل يمكن إتباع مبدأ التخصص - أي عناصر بشرية متخصصة في كلية عملية أو مرحلة إنتاجية، وتقوم بإنجازها على خير وجه، وهذه العناصر البشرية المتخصصة تكون تكلفتها عالية لا تستطيع المشروعات الصغيرة تحملها.

(هـ) تزامن المراحل، فعندما تكون العملية الإنتاجية مجزأة إلى مراحل تقوم بكل منها آلات نوعية لا بد من التنسيق الزمني بين هذه المراحل طبقاً لطاقة الآلات. والمشروعات الكبيرة يستطيع أن يشغل أعداداً من الآلات لكل مرحلة بحيث يتجنب الطاقات والجهود الضائعة. فلو أن لدينا عمليتين متتابعتين في صناعة ما تستغرق الأولى نصف الزمن الذي تستغرقه الثانية فإنه يلزمنا آلتين من آلات المرحلة الأولى حتى تضمن عدم التوقف وحتى يكون خط الإنتاج متناسقاً زمنياً. وإذا تخيلنا عدة مراحل مختلفة الزمن في صناعة واحدة لأمكننا استنتاج ضرورة التنسيق بين الآلات وبعضها بأعداد تتناسب مع طاقة وإنجاز كل منها، الأمر الذي لا يستطيع تحمل نفقاته إلا المشروعات الكبيرة الضخمة.

ومثال هذا لدينا صناعة سلعة معينة تمر بأربعة مراحل تلزمها الآلات الآتية:

**الأولى:** وتنجز 10 قطع في الساعة، **الثانية:** وتنجز قطعتين في الساعة، **الثالثة:** وتنجز قطعة واحدة في الساعة، **الرابعة:** وتنجز خمس قطع في الساعة، فحينئذ يكون التنسيق السليم بين الآلات في مصنع كبير كالاتي:

مجموع الإنتاج في الساعة	الرابعة	الثالثة	الثانية	الأولى
	آلتان	10آلات	5آلات	آلة واحدة
10	$10 = 2 \times 5$	$1 \times 10$	$10 = 5 \times 2$	10

وهكذا نكون قد حققنا استمرار خط الإنتاج بالتنسيق الزمني بين الآلات.

**ثانياً- الوفورات الإدارية:** وهذه تنشأ من وجود أقسام متخصصة وظيفياً في المصنع الكبير، كما تنشأ من عملية تفويض أو ندب الأعمال الإدارية لموظفين متخصصين من المرؤوسين، فيوفر المنظم بذلك وقتاً وجهداً يمكن تكريسه لأعمال أخرى.

كذلك يمكن الاقتصاد في النفقات الإدارية في المشروع الكبير عندما تتجمع عدة منشآت أو أقسام في إدارة واحدة، ففي المصنع الصغير تجد المنظم يقوم بعمليات التصنيع والرقابة والإدارة وشراء المستلزمات والتفاوض مع العملاء، وبذلك يضيع كثيراً من جهده ووقته في أعمال قد لا تكون لها قيمة اقتصادية، هذا بينما نجد في المصنع الكبير أن المهام الثانوية توكل إلى مرؤوسين متخصصين وركز صاحب العمل جهده على الأمور الهامة ذات الفائدة المباشرة لهدف المنشأة وقد نسمى هذه الظاهرة بالتقسيم الرأسي للعمل، على أن هناك تقسيم العمل الأفقي أيضاً عندما يعين رئيس مختص لكل قسم: المبيعات، المشتريات، المخازن، التسويق، الحسابات، ضبط الإنتاج، الشؤون المالية، إدارة الأفراد، العلاقات العامة، البحوث. وغيرها. إن هذا التقسيم الذي يحقق الكفاءة العالية وتوفير الجهود لا يمكن أن يوجد إلا في المشروعات الكبيرة.

ثالثاً- الوفورات التجارية: وهذه تتحقق في مراحل شراء المستلزمات وبيع المنتجات النهائية. فالمشروعات الكبرى عادة تحصل على معاملة خاصة ومزايا تجارية من قبل المنشآت المالية من البنوك، والدقة في مواعيد تسليم الطلبات والعناية بكل ما يطلب المشروع الكبير، وهذا بالإضافة إلى احترام العملاء للمشروع وحرصهم على التعامل معه وثقتهم في أسلوبه ومنتجاته.

ونلاحظ هنا أن الميزات التي تتحقق في هذا المجال للمشروعات الكبرى إنما تتحقق على حساب المشروعات الأخرى، ولهذا فلا يمكن القول إنها ميزات للجميع أو أن ثمة كسب اجتماعي يتحقق من ورائها، إذ أنها مزايا للمشروعات الواحد دون غيره. وفي هذا المجال أيضاً يستطيع المشروع الكبير أن يوظف المختصين الذين يقومون بإجراء البحوث والتجارب، كما يستطيع اختبار المواد واستخدام الأجهزة التي تقوم بالتأكد من جودة المنتجات أو ترتيبها حسب درجات جودتها، كما تستطيع أيضاً الشراء والبيع عندما تكون السوق مواتية من وجهة نظرها، شراء ما يلزمها من مواد وخامات وبيع وسيطة وبكميات كبيرة عندما يكون السعر منخفضاً، وبيع منتجاتها عندما تكون الأسعار السوقية مائلة إلى الارتفاع (فيمكننا تصور أن المشروعات الصغيرة المنتجة لنفس السلعة). هذا بالإضافة إلى اتساع دائرة الاختيار أمام المشروع الكبير عندما يشتري مستلزمات إنتاجه، وقدرته على خفض تكاليف البيع بالنسبة لسمعته الرائجة في السوق، بل إننا نذكر أن كثير من المشروعات الكبرى ليس في حاجة إلى الإعلان عن نفسه بعد أن راجت منتجاته وأصبحت علامته التجارية ذات شهرة فائقة.

**رابعاً- الوفورات المالية:** فالمشروعات الكبرى لما لها من سمعة طيبة ومركزة ممتازة في دوائر الأعمال ولقدرتها على تقديم الضمانات، أو لعلم الآخرين بهذه القدرة ... مثل هذه المشروعات تستطيع الحصول على ما يلزمها من قروض أو التمويل ببسر نسبي، بعكس المشروعات الصغيرة التي تعاني كثيراً قبل أن تجد من يقف بجانبها ويمنحها الدعم التمويلي المطلوب، وفي حالة الشركات المساهمة نجد أن أسهم المشروعات الكبرى تحظى برواج مرموق وتكون محط أنظار المستثمرين ويسهل بذلك حصول المشروع الكبير على التمويل اللازم. وجدير بالذكر أن مثل هذا المركز الممتاز وما يحققه من مزايا تمويلية أو مالية ليس بالضرورة عنواناً للكفاية العالية وإنما هو قبل كل شيء نابع من قدرة متفوقة في الأستاذ إلى السمعة المكتسبة في دوائر الأعمال.

**خامساً- وفورات توزيع المخاطر:** تستطيع المشروعات الكبيرة توزيع مخاطر الإنتاج والتسويق أو حتى تجنبها بصفة نهائية، وذلك عن طريق تنوع المنتجات وعدم التركيز على إنتاج نوع واحد. وهذا تنوع من شأنه أن يقي المنشأة المخاطر المحتملة من انخفاض ثمن أحد المنتجات أو انصراف المستهلكين عنها أو ظهور منافس لها. وقد تمتد وفورات توزيع المخاطر إلى ميادين التسويق (تنوع الأسواق وتعددتها) أو ميادين شراء الخامات والسلع الوسيطة. تخيل مثلاً مشروعاً كبيراً يشتري كميات ضخمة من المواد الخام من عدة مصادر محلية وأجنبية ألا يكون مثل هذا المشروع في مركز أفضل مما لو كان له مصدر واحد يستمد منه خاماته.

على أننا نلاحظ أن وفورات المخاطر تسير في الاتجاه العكسي للوفورات الإدارية. فعندما يتسع حجم المشروع اتساعاً كبيراً تزداد الأمور الإدارية تعقيداً وتصبح أكثر تكلفة. وكذلك عندما يحاول المشروع أن يحقق الوفورات الفنية باستخدام الآلات المتفوقة تكنولوجياً ذات التكلفة العالية فإن عليه أن يخصص لها مبالغ مالية ضخمة، مما يعني أن هناك تناقض بين وفورات توزيع المخاطر والوفورات التكنولوجية... ومن العسير تحديد أين يكون الوضع الأمثل، والخبرة وحدها مع ظروف السوق ونوعية المنتجات هي التي ستحدد للمنتج ما إذا كان من مصلحته استخدام آلات ضخمة ذات تكلفة عالية، أو عدم المخاطرة بمبالغ تخصص للأصول الثابتة.

### حجم المشروع الكبير وحدوده:

إن الوفورات السابق ذكرها من شأنها أن تجعل منحنى التكلفة النسبية منحدرًا إلى أسفل كلما زاد حجم المشروع وزادت بالتالي طاقته الإنتاجية، وحقق وفراً ينعكس في شكل قدرته على إنتاج السلعة بتكلفة نسبية أقل من المشروعات الصغرى في نفس ميدان الإنتاج. وعليه يمكن القول أنه ابتداءً من أصغر حجم ممكن عملياً لمشروع في صناعة ما، تنخفض التكلفة النسبية للوحدة كلما اتسع حجم المشروع وأمكنه تحقيق الوفورات.

على أننا يجب أن نلاحظ أن مثل هذا الاستنتاج لا يعني استمرار المشروع إلى حدود لانهائية وهذا على الرغم من وجود الوفورات التي تحققها الضخامة. بمعنى آخر هناك حدود لتوسع المشروع تملئها مجموعة من الظروف، ولعل ما سبق الإشارة إليه من الالتزام بإمكانيات السوق في استيعاب المنتجات يعطينا تأملاً في هذا الصدد. إلا أن هناك عوامل

أخرى تحد من المبالغة في التوسع، أو قد تجعل التوسع متعذراً وربما مستحيلاً، ونذكر من هذه العوامل ما يلي:

1. التوسع يعنى ضرورة الحصول على العناصر البشرية والمادية اللازمة وقد لا تكون هذه العناصر متوافرة إلا بسحبها من مشروعات أخرى وبتكلفة فعلية أعلى.
2. إن العقل البشرى مهما أوتى من كفاءة لا يستطيع الإشراف على حجم لانتهائي من النشاط الإنتاجي، مما يجعل من الختم الاعتماد على المساعدين في تحقيق الإشراف والرقابة، وهذا أمر لا ضمان فيه إلا بافتراض أعلى المستويات من حيث أخلاقيات الأعمال وتحمل المسؤولية والحرص على مال الغير!!
3. بعد درجة معينة من اتساع المشروع يصبح الانتقال إلى حجم أكبر أمراً صعباً إلا بتغيير جذري في الأصول الرأسمالية المستخدمة، ويستتبع هذا تغيير في المباني، وفي نظام العمل، وفي الأقسام المتخصصة ... وغير هذا وذلك من التغيرات التي إذا احتسبنا تكلفتها فإنها ستقلنا من مزايا الوفورات إلى الدخول في (اللاوفورات) أي تصبح الضخامة أكثر تكلفة.
4. إن اتساع المشروع الكبير أكثر من اللازم يجعله ميالاً إلى إنتاج سلع نمطية متشابهة أو تشبه إنتاج المشروعات المناظرة، وهذا بدوره يعنى صعوبة تلبية طلبات العملاء ذوى الأذواق المتنوعة. كذلك فإن المشروع الكبير يميل إلى إسناد (العلاقة العامة) إلى موظفين معينين كثيراً ما يتناسون ضرورة حسن معاملة العملاء وإعطائه الرعاية الخاصة لكل فرد منهم. وبديهي أن المساهمون وهم أصحاب المشروع الضخم مثلاً لا توجد بينهم وبين العملاء صلة مباشرة، كما أن المدير الرئيس للمشروع الضخم لا يمكن أن يقضى وقته محاولاً إرضاء هذا أو ذاك من العملاء.

5. في المشروع الكبير قد يتعذر الاتصال المباشر أو الفعلي بين ملاك المشروع الكبير والعاملين فيه، وإذا لم يحظ العاملون بنوع المعاملة المناسبة والإحساس بمشاكلهم من جانب أصحاب المشروع، فإن هذا الأمر سيكون في أغلب الأحيان مثيراً لمشاكل (أفراد) قد تؤثر في كفاءة الأداء. وهذا بالإضافة إلى أن علاقة مباشرة مستمرة بين فئة المديرين أو الملاك والفئة العاملة كثيراً ما يكون حافزاً على حل المشاكل فوراً وتجنب تكرارها والتركيز على حسن أداء العمل والالتزام بأصوله.

### الوفورات الخارجية:

وهذه هي الوفورات التي لا تكون خاصة بمشروع معين بل تستفيد منها مجموعة المشروعات في منطقة صناعية سواء أكانت تعمل في نفس ميدان الإنتاج أو في ميادين إنتاجية مختلفة. ويمكن للسهولة تقسيم الوفورات الخارجية إلى الأنواع الآتية:

**أولاً: وفورات التركيز أو التوطن:** وهذه تأتي عندما يتوافر في منطقة صناعية عدد كبير من العمال المهرة والمدربين، وعندما تعنى الدولة بتوفير مرافق النقل وتحسينها، وعندما تنشط المؤسسات الائتمانية وتنشئ لها فروعاً أو مراكز في المنطقة الصناعية، وعندما تنشأ صناعات جانبية أو ثانوية تخدم الصناعات الرئيسية القائمة أو تستفيد من خدماتها. وكل هذا بالإضافة إلى مرافق الإسكان والخدمات الصحية وأماكن الترفيه وغيرها - أن هذه الوفورات تتحقق عندما تتركز مجموعة من المصانع في منطقة واحدة ولا يمكن أن تستفيد من هذه الوفورات الصناعات المتناثرة في أماكن ومناطق متباعدة.

**ثانياً: وفورات المعرفة:** تتصل هذه الوفورات بالمزايا التي تعود على الصناعة الواحدة وعلى مجموعة المنشآت في المنطقة الواحدة من إنشاء مراكز بحوث مشتركة ومراكز تدريب للعمال

والإداريين وقيام الجامعات والمراكز العلمية في نفس المنطقة أو الإقليم ببحوث تشترك في تمويلها المنشآت التي تهتم بمثل هذه البحوث. كما تستفيد أيضا من النشرات العلمية والإحصاءات والدوريات وجمع المعلومات التي تهتم الصناعة المعنية والتي تصدر عن هيئات تمويلها المنشآت في المنطقة أو هيئات مستقلة خاصة أو قومية.

**ثالثاً: وفورات تحميل المراحل:** وقد تسمى أحياناً بوفورات الانحلال وهي عكس وفورات التكامل في معناها والمقصود هنا هو أن تجمع عدد من منشآت صناعية ما في منطقة واحدة قد يساعد على أن تنحصر مرحلة من مراحل العملية الإنتاجية ويعهد بها إلى صناعة متخصصة تقوم في المنطقة لتخدم عددا من المنشآت. وواضح أن مثل هذا النوع من الوفورات نجده عندما تتجمع مصانع الغزل والنسيج في منطقة واحدة فصناعة النسيج لا بد أن تمر بمراحل هامة هي طباعة المنسوجات وهي عملية تحتاج إلى معدات وأجهزة عالية التكاليف ليس في استطاعة كل مصنع أن يتحمل أعباءها. لهذا فان مصانع الغزل والنسيج إذا تجمعت في منطقة واحدة يمكنها أن تستفيد من خدمات مصنع ضخمة متخصص في طباعة المنسوجات وبذا يقتصد كل مصنع من مصانع النسيج مبالغ كبيرة كان من المحتمل أن تضيق في استثمار غير اقتصادي لو أن كل منشأة اضطرت إلى إنشاء وحدة للطباعة داخل جدرانها.

ولعلنا نشير أخيراً إلى أنه لا يوجد فرق قاطع بين الوفورات الداخلية وبعض الوفورات الخارجية. فقد يندمج عدد من منشآت فتصبح بعض الوفورات الخارجية داخلية. كما أن

انتشار التعليم الفني والتجاري والتطور الاجتماعي سوف يؤدي إلى تضيق نطاق الوفورات الداخلية في الوقت الذي يتسع فيه نطاق الوفورات الخارجية.

### المشروعات الصغيرة والدول النامية:

إذا قلنا أن هذا العصر هو عصر المشروعات الضخمة الكبرى، وان المشروع الصناعي الحديث يميل إلى الضخامة للاستفادة من كل المزايا السابق الإشارة إليها، فإننا يجب ألا ننسى أن المشروع الصغير مازال يجد المؤيدين له حتى في الدول المتقدمة صناعياً. فقد ندهش إذا ما نحن علمنا أن عدد المشروعات الصغيرة في كثير من الدول المتقدمة صناعياً يفوق المشروعات الكبرى. ويستخدم نسبة لا بأس بها من مجموع القوى العاملة. فوفقاً لبعض الإحصاءات المنشورة في أواخر الستينات نجد أن المشروعات الصغيرة في اليابان والتي توظف تسعة عمال تبلغ 80% من مجموع المشروعات وتوظف 23% من القوى العاملة. وفي بريطانيا نجد أن عدد المشروعات الصغيرة التي توظف عشرة عمال أو أقل بلغ 58% من مجموع المشروعات وأنها توظف 5% من مجموع العاملين في الدولة. على إننا إذا نظرنا إلى الظروف الاقتصادية في الدول النامية لوجدنا أن المشروع الصغير قد يكون ملائم لظروفها من المشروعات الضخمة وهذا في مرحلة من مراحل نموها ومع التسليم بما تمليه المقتضيات الفنية.

وفيما يلي عرض سريع لمزايا المشروعات الصغيرة بالنسبة لظروف الدول النامية.

1. إن أغلب المشروعات الصغيرة كثيفة العمل بمعنى أنها تستخدم نسبة كبيرة من عنصر العمل بالمقارنة إلى عنصر رأس المال. فكمية من الاستثمار المتاح يمكن أن توزع على عدد

من المشروعات الصغرى فتهيئ فرص عمل لعدد كبير من العمال على الأقل في الأمد القصير. بعكس ما يحدث إذا أقيمت مشروعات كبرى تستفيد كميات كبيرة من رؤوس الأموال النادرة دون أن تخلق فرص العمل إلا لعدد محدود من العمال. ولعلنا نلاحظ أن هذا الأمر غاية في الأهمية بالنسبة للبلاد التي تعاني من ضغط سكاني ومعدل تزايد سكاني سريع.

2. إن المشكلة الرئيسية التي تواجه محاولات الإنماء في الدول النامية هي ندرة رأس المال في جميع صوره. وضالة المدخرات نسبياً بسبب انخفاض مستوى الدخل. لهذا فان الصناعات التي لا تستنفذ قدرًا كبيراً من رأس المال في شكل أصول ثابتة تعد أكثر ملائمة لظروف الدول النامية من الصناعات كثيفة رأس المال.

3. إن انتشار الصناعات الصغيرة في أنحاء البلاد وقيامها في شكل لا يتطلب قدراً كبيراً من رؤوس الأموال، سوف يشجع بدوره على مزيد من الادخار والمبادرة من جانب المواطنين، بعكس ما إذا كان الاتجاه السائد هو قيام المشروعات الكبرى كثيفة رأس المال التي تتطور أمورها إلى حالة من احتكار الأغنياء الذين لديهم القدرات التمويلية المطلوبة للمشروعات الكبرى (وهذا بطبيعة الحال في المجتمع الذي نفترض فيه قيام نشاط خاص).

4. إن المشروعات الصغيرة عادة لا تحتاج إلى المهارات النادرة فنياً وإدارياً التي تتطلبها المشروعات الضخمة كثيفة رأس المال، ولهذا فان المشروع الصغير ملائم من هذه الناحية لظروف الدول النامية حيث ندرة الخبرات والمهارات والأيدي العاملة المدربة على الأساليب التكنولوجية المتقدمة. وهنا لا ننسى أن المشروعات الصناعية الصغيرة يمكن أن تكون (مدرسة) لاكتساب خبرات تتطور تدريجياً إلى ما هو أحسن وما هو أكثر تقدماً.

5. تلائم الصناعات الصغيرة ظروف بعض الدول النامية من حيث أنها لا تتطلب استيراد الكثير من الآلات والمعدات والأدوات وقطع الغيار، والخبرات البشرية النادرة، وهذا أمر هام لأنه يعنى عدم الضغط على ميزان مدفوعات الدولة بعكس ما يحدث في حالة الصناعات الضخمة التي تعتمد في إنشائها واستمرارها على استيراد مقادير كبيرة من المعدات والأدوات والخبرات.

6. إن المشروعات الصغيرة عادة تكون سريعة العائد ولا تتطلب ثغرة زمنية طويلة بين الاستثمار الإنشائي اللازم وبدء عجلة الإنتاج للحصول على عائد. أما المشروعات الكبيرة فإنها تستفيد رؤوس أموال ضخمة في المرحلة الإنشائية لإقامة الأصول الثابتة اللازمة، وقد يمضى وقت طويل قبل أن يصبح المشروع جاهزاً لبدء العمل والإنتاج فمن الناحية التطبيقية سيكون المشروع الصغير سريع العائد (هنا مع التسليم بأن الفائض في المشروع خفيف العمل كثيف رأس المال سيكون أكبر) وسيؤدي في وقت زمني قصير نسبياً إلى ظهور آثار تحسن المستوى المعيشي للقائمين بهذه المشروعات الصغيرة والعاملين فيها.

7. إن انتشار لمشروعات الصغيرة في أنحاء البلاد سيساعد على التنمية الإقليمية المتوازنة بعكس التركيز الصناعي الكثيف في موطن صناعي واحد أو قلة من المراكز، لأن هذا الأسلوب سيعنى استمرار ظاهرة التباين الصارخ بين مناطق صناعية كثيفة ومناطق (ريفية) غير متقدمة وتكاد تكون كاسدة.

8. من مزايا انتشار الصناعات الصغيرة إنها تساعد بصورة غير مباشرة على تحقيق التقارب بين الأفراد من حيث توزيع الثروات والدخول، بينما إنشاء المشروعات الكبرى (الخاصة)

يساعد على تركيز الثروات والدخول في أيدي الأقلية الغنية في المجتمع. مع ما ينتج عن هذه الظاهرة من مساوئ اجتماعية.

9. إن انتشار صناعات خفيفة في شكل مشروعات صغيرة يساعد في القضاء على ظاهرة الجمود الإقليمي من ناحية، وحل مشاكل الهجرة من الريف إلى المدن. فوجود فرص عمل في أماكن متعددة سوف يساعد على تيسير مشكلة تنقل العنصر البشري من أماكن الضغط السكاني إلى حيث فرص العمل، كما أن انتشار فرص العمل في الريف سيضع حدا لدوافع (الهروب) من الريف المتخلف نسبياً إلى المدن حيث يعتقد المهاجرون إن بها فرص العمل والكسب.

"وأخيراً لعلنا نذكر هنا إن هذه المزايا قد تفيد الدول الحديثة النمو في مرحلة من مراحل نموها. وأنه على الرغم من هذه المزايا فإن الصناعات الصغيرة كثيراً ما تكون موضوع نقد في الدول النامية لأنها - على حد قول الناقدين - تمثل مستويات فنية أقل تقدماً. على أننا أمام درس واضح في تاريخ الحركات الإنمائية ومراحلها وهو درس اليابان التي انتقلت من وضع الصناعات الخفيفة المنتشرة كثيفة العمل في الثلاثينيات من هذا القرن إلى الصناعات التي تمثل أعلى المستويات التكنولوجية في العلم الحديث في الستينات. فالمسألة إذن مسألة مرحلية، والملاءمة إنما هي ملاءمة خلال مرحلة زمنية وليست أبدية!!".

## الفصل الخامس عشر

### التخصص وتقسيم العمل

#### مقدمة:

لقد كان الإنسان البدائي يحاول أن يشبع كل حاجاته بنفسه، فكان ينتج السلع التي يحتاج إليها، فيصطاد من الحيوانات ما يمدّه باللحوم لغذائه وبالجلود لكسائه، ويقطف من الأشجار ما يحتاج إليه من ثمار، ويقطع من أخشابها ما يصنع منه بعض أثاثه وأدواته البسيطة.

ولكن مع مضي الزمن، عرف الإنسان معنى الاستقرار، واكتشف ضرورة التعاون مع غيره من الأفراد، فبدأت تتكون الجماعات والقبائل التي اتخذت من الوديان وشواطئ الأنهار مستقراً لها مكونة قوى صغيرة، وهنا وجد الإنسان أنه من الأفضل أن يتخصص في نشاط معين يبذل فيه كل جهده، تاركاً ما عداه من الأنشطة لغيره من الأفراد ليتخصصوا فيه.

ولقد اقتضى التخصص وتقسيم العمل<sup>(1)</sup> division and specialization of labor

بين الأفراد، وجود نظام للمبادلة بحيث يستطيع كل فرد أن يبادل ما يفرضه عن حاجته من السلعة التي يتخصص في إنتاجها بالسلعة الأخرى التي يحتاج إليها والتي يتخصص فيها أشخاص آخرون.

---

<sup>(1)</sup>تقسيم العمل. أعتبر تقسيم العمل أساساً لوفور الحجم وسبباً هاماً لنمو الاقتصاد القائم على التبادل منذ آدم سميث (A. Smith) كما ساعد تقسيم العمل على تطور الاقتصاد القائم على التبادل.

ولقد كان أول نظام للتبادل عرفه الإنسان هو نظام المقايضة حيث يقوم الفرد بمبادلة سلعة بسلعة بأسلوب مباشر. ولكن نظام المقايضة هذا كان يشوبه الكثير من العيوب التي يمكن إجمالها فيما يلي:

1. **عدم توافق رغبات المتبادلين:** بمعنى أن شخصاً يريد أن يبادل قمحاً بأقمشة مثلاً، فعليه أن يبحث عن شخص آخر يريد أن يبادل أقمشة بقمح وبنفس الكمية، ولكن قد يجد من يريد قمحه ولا يملك أقمشة، أو قد يجد من يملك أقمشة ولكن لا يريد قمحه.
2. **عدم قابلية الكثير من السلع للتجزئة:** فمثلاً تستعصي عملية المقايضة بالنسبة لشخص يريد أن يبادل بقرة بكميات مختلفة من سلع متباينة كالبيض والثياب إلى آخره، إذ يصعب تقسيم البقرة بين منتجي هذه السلع.
3. **عدم استقرار الأسواق، وتعدد نسب التبادل:** إذ أننا نجد أنه عند مقايضة سلعة معينة مع بقية السلع، فانه سوف يكون هناك نسبة معينة لتبادل هذه السلعة مع كل من السلع الأخرى، فنقول مثلاً أن:

$$1 \text{ قنطار قمح} = 50 \text{ بيضة}$$

$$\text{وأن } 1 \text{ قنطار قمح} = 10 \text{ أمتار من القماش}$$

$$\text{وأن } 1 \text{ قنطار قمح} = \frac{1}{2} \text{ قنطار عدس.}$$

وقد يفهم من ذلك أنه يمكننا أن نستنتج من هذه النسب، معدلات تبادل بقية السلع مع بعضها البعض، فقد يبدو منطقياً بالنسبة لنا أن نسبة تبادل القماش مع البيض مثلاً هي 5:1، وأن نسبة تبادل العدس مع البيض هي 1:100. ولكن نتيجة لانفصال

الأسواق عن بعضها البعض، وقيام التبادل بين أفراد لا يعرفون ما يجرى في بقية الأسواق، فان نسبة التبادل سوف تعتمد بصفة أساسية على قوة مساومة الأطراف المتبادلة، فقد تنشأ نسب أخرى مختلفة.

ولقد كان لعيوب نظام المقايضة أثرها على الإبقاء على مستوى معين من التخصص وتقسيم العمل، فلا يمكن أن نتصور في ظل هذا النظام أن يقوم فرد ما بالتخصص في إنتاج سلعة واحدة فقط أو جزء من هذه السلعة.

ولقد أدى معرفة الإنسان للنقود واستخدامه لها في التبادل إلى القضاء على عيوب نظام المقايضة، ومن ثم أتاح الفرصة لمزيد من التخصص الدقيق بين الأفراد، وساعد على ذلك أيضاً تجمع الأفراد وظهور المدن.

وهكذا نجد أنه مع تطور البشرية، ومع زيادة تجمع الأفراد واتساع المدن، ومع شيوع استخدام النقود وتطور أشكالها، ومع التحسن المستمر في وسائل المواصلات، ازداد التخصص وتقسيم العمل بين الأفراد، وبدأ يأخذ صوراً مختلفة عما كان عليه.

ففي الوقت الحاضر نجد أن الفرد لا يتخصص في إنتاج سلعة واحدة فحسب، ولكن يتخصص في إنتاج جزء ضئيل من هذه السلعة. وقد ساعد ذلك تقسيم العملية الإنتاجية إلى أجزاء صغيرة جداً. فإنتاج سلعة بسيطة كالدبابيس مثلاً يمكن تجزئته إلى ثمانية عشر عملية منفصلة<sup>(1)</sup> وبالمقارنة يمكننا أن نتصور أن إنتاج سلعة أخرى أكثر تعقيداً كالسيارات والثلاجات يمكن أن تنقسم إلى آلاف العمليات المختلفة.

---

(1) آدم سميث، ثروة الأمم

## مزايا التخصص:

يؤدي تخصص العمال إلى مجموعة من المزايا التي ترفع من كفاءتهم وتزيد من إنتاجهم ويمكننا تلخيص أهم هذه المزايا في الآتي.

1. إتاحة الفرصة أمام كل فرد لأن يتخصص في ذلك الفرع من النشاط الذي يتفق مع مواهبه وميوله الطبيعية إذ أنه من المعروف أن هناك اختلاف بين ميول الأفراد واستعدادهم الطبيعي، فبعض الأفراد يميلون للقيام بالأعمال اليدوية، والبعض الآخر يفضلون الأعمال الآلية، والبعض الآخر لهم القدرة على القيام بالأعمال التنظيمية. وتخصص كل فرد في المهنة التي تتفق مع ميوله واستعداده الفطري من شأنه أن يجعله ينتج أكثر مما لو قام بنشاط آخر.

**مثال:** لو افترضنا أن لدينا شخصين 1،2 يقومان بإنتاج سلعتين أ، ب وأن الشخص الأول لديه استعداد طبيعي لإنتاج السلعة أ، والشخص الثاني لديه استعداد طبيعي لإنتاج السلعة ب، وكانت الساعات اللازمة لإنتاج وحدة واحدة من كل من السلعتين كالآتي:

السلعة أ	السلعة ب	
2	3	الشخص الأول
3	2	الشخص الثاني

ولو افترضنا أن كل منهم يعمل 60 ساعة في الأسبوع يقسمها بالتساوي بين إنتاج السلعتين في الحالة سوف يكون إنتاج كل منهما:

الفرد الأول 15 وحدة من السلعة أ و 10 وحدات من السلعة ب.

الفرد الثاني 10 وحدات من السلعة أ و 15 وحدة من السلعة ب.

ويكون جملة ما ينتجه الاثنان 25 وحدة من السلعة أ، 25 وحدة من السلعة ب. ولكن إذا ما قرر الفردان تقسيم العمل فيما بينهم بحيث يتخصص الأول في إنتاج السلعة أ، ويتخصص الثاني في إنتاج ب، فإن في هذه الحالة سيكون.

إنتاج الأول هو 30 من أ ولا شيء من ب.

وإنتاج الثاني هو لا شيء من أ، 30 من ب.

ويكون جملة إنتاجهما من السلعتين بعد تقسيم العمل هو 30 من أ، 30 من ب. أي بزيادة قدرها 5 من كل السلعتين.

2. يؤدي تخصص الأفراد في جزء بسيط من عملية إنتاجية بذاتها، وقضاء كل وقتهم في ممارستها إلى اكتساب المزيد من الخبرة والمهارة، بحيث يؤدي إلى تعرفهم على أسرارها ودقائقها، مما يمكنهم من الابتكار والتعرف على أفضل الطرق للإنتاج. ففي المثال السابق، إذا ما كرس كل شخص جهده لإنتاج سلعة واحدة فقط أو جزء من هذه السلعة، فإن المران سوف يكسبه خبرة في إنتاجها، بحيث يمكننا أن نتصور أنه بعد مضي بعض الوقت سينخفض الوقت اللازم لإنتاج وحدة واحدة من السلعة وليكن  $1\frac{1}{2}$  ساعة فقط بحيث يؤدي ذلك بدوره إلى زيادة أخرى في الإنتاج.

3. يؤدي التخصص وتقسيم العمل بين الأفراد إلى إمكانية إدخال الآلية في الإنتاج إذ أنه لا يمكن أن نتصور وجود آلة تستطيع أن تنتج سيارة بأكملها أو جهاز كمبيوتر بأكمله، ولكن إذا قسمنا إنتاج السيارة أو الكمبيوتر إلى مجموعة كبيرة من العمليات الإنتاجية الصغيرة، بحيث يختص كل عملية بإنتاج جزء ضئيل فقط، فإنه يمكننا في هذه الحالة

إدخال الآلية، بحيث يكون هناك آلات لصنع كل جزء على حدة على أن يتم تجميعها فيما بعد، إما عن طريق آلة أخرى أو عن طريق ما يسمى بخطوط التجميع.  
مضار التخصص:

على الرغم مما سبق ذكره من مزايا التخصص وتقسيم العمل، إلا أنه يوجد بعض المضار التي تنشأ نتيجة لزيادة الإمعان في التخصص أو ما يسمى أحياناً بالتخصص الدقيق، وأهم هذه المضار هي:

1. السأم والملل: إذ أن ممارسة الفرد لعمل معين، وتكراره لهذا العمل طول الوقت، من شأنه أن يسبب له الكثير من الملل بحيث يكون له آثار سلبية على الإنتاج. وقد تنبه رجال علم النفس الصناعي إلى هذه الحقيقة، فعملوا على إيجاد الوسائل المختلفة التي تبعد السأم عن نفوس العمال، سواء بإجراء تغييرات دورية في الأماكن التي يشتغلون بها داخل المصنع، أو بتقسيم فترة العمل اليومية إلى أجزاء صغيرة تتخللها فترات للراحة، أو بإذاعة مقطوعات موسيقية مناسبة في أثناء مزاولة العمل، إلى آخر هذه الوسائل التي يمكن أن يكون لها تأثير في تنشيط العامل وإبعاد الملل منه.

2. قد يتعرض الشخص الذي يتخصص في عملية صغيرة إلى البطالة إذا ما قل الطلب على الفرع الذي يتخصص فيه، إذ سيكون من الصعب عليه أن يمارس عملاً آخر. ولكن يرد على هذه الحجة بأن زيادة التخصص الدقيق وتقسيم العملية الإنتاجية إلى أجزاء صغيرة جداً، يؤدي إلى إيجاد عمليات مشتركة بين الأنشطة المختلفة. فمثلاً نجد (أن الترانزستور) الذي يستخدم في صناعة الراديو، يمكن استخدامه في صناعة التلفزيون وأجهزة التسجيل ومكبرات الصوت والحاسبات الالكترونية وأجهزة تقوية السمع وكثير من الأجهزة الطبية وهذا يعني أنه إذا حدث نقص في الطلب على منتجات أحد هذه الأنشطة، فسيكون في

استطاعة العاملين به أن يتحولوا إلى نشاط آخر يقومون فيه بنفس العمل الذي كانوا يزاولونه في النشاط السابق.

### حدود التخصص وتقسيم العمل:

يتحدد القدر الذي يمكن لأي مجتمع من المجتمعات أن يصل إليه في التخصص وتقسيم العمل بعنصر أساس وهو اتساع السوق. ففي مجتمع القرية، حيث عدد السكان قليل، من الصعب علينا أن نجد أي نوع من التخصصات الدقيقة، فالتخصصات التي يمكن أن تتواجد تكون عادة تخصصات عامة، فطبيب القرية يكون ممارساً عاماً يقوم بدور الطبيب والجراح والمولد، ويقال القرية يمكن أن يبيع بجانب أنواع النقالة المختلفة بعض أنواع الحلبي الرخيصة وبعض أنواع الملابس. ولكن في المدينة حيث يكون السوق أكثر اتساعاً، فإننا نجد تخصصات أكثر دقة، حيث يوجد طبيب متخصص لكل نوع من أنواع الأمراض، ويوجد محلات متخصصة لبيع أنواع معينة من المنتجات وهكذا. أما إذا انتقلنا إلى المستوى القومي فإننا نجد أن التخصصات تزداد دقة حسب حجم السوق القومية.

وقد يفهم من كلمة (اتساع السوق) أنها تعني عدد السكان فحسب، ولكن الواقع أن عدد السكان ما هو إلا عنصراً واحداً من عنصري السوق، أما العنصر الثاني فهو متوسط دخل الفرد، ومن ثم فإننا نعتبر السوق الإنجليزي مثلاً أكثر اتساعاً من السوق الهندي على الرغم من أن عدد السكان في الأول أقل بكثير من عدد السكان في الثاني.

ومما لاشك فيه أن التخصص يعتمد إلى حد كبير على ما يسمى بالإنتاج الكبير، فإنشاء مصنع طاقته الإنتاجية 50 ألف سيارة سنوياً سيتيح فرصاً أكثر للتخصص وتقسيم

العمل عن مثله الذي تبلغ طاقته الإنتاجية 5 آلاف فقط. ولكن إنشاء الأولى يتطلب في نفس الوقت وجود قوة شرائية لدى الأفراد تستطيع أن تستوعب مثل هذا الحجم من الإنتاج.

وأخيراً يجدر الإشارة إلى أن التخصص ليس قاصراً على العمل فحسب، بل يمكن أن ينطبق على جميع عناصر الإنتاج الأخرى. فبالنسبة لرأس المال نجد أن وجود آلة متخصصة في إنتاج نوع معين من الغزل مثلاً، تكون إنتاجيتها أعلى بكثير مما لو كانت هذه الآلة مصممة على أساس إنتاج الأنواع الأخرى المختلفة من الغزل. كما أنه بالنسبة للأرض فإننا نجد تخصص مورد طبيعي معين في عملية إنتاجية معينة من شأنه أن يزيد من إنتاجيته. كذلك الحال بالنسبة للمنظم الذي يقصر جهده وفكره على نشاط إنتاجي واحد فإنه ينتج أكثر مما لو شتت جهده بين عمليات إنتاجية مختلفة.

وليس الأمر قاصراً على التخصص بين عوامل الإنتاج فقط، ولكن يمكن أن ينشأ نوع آخر من التخصص القائم على أساس جغرافي، فنجد أن منطقة معينة قد تتخصص في نوع واحد من النشاط الإنتاجي ولا تمارس غيره فقد تكون هناك منطقة متخصصة في إنتاج الغزل والنسيج ومنطقة أخرى متخصصة في المنتجات المعدنية. ومثل هذا التخصص أو ما يسمى بتوطن الصناعة يعطى الكثير من المميزات الصناعية، كتواجد مجموعة من الصناعات التي تتكامل مع بعضها سواء رأسياً أو أفقياً، أو وجود مجموعة من المؤسسات التي تخدم هذه الصناعة سواء كانت مؤسسات تمويلية أو تسويقية أو مراكز للبحوث. وكما أن الصناعة

مزاياها، فلها أيضاً مضارها التي تتمثل فيما يمكن أن يصيب المنطقة كلها بكساد إذا ما قل  
الطلب على منتجاتها.

بالإضافة إلى الأنواع السابقة من التخصصات، هناك نوع آخر وهو التخصص  
الدولي والذي يعتمد بصفة أساسية على وجود بعض المزايا النسبية في البلدان المختلفة. بحيث  
يجعلها تخصص في إنتاج سلعة أو مجموعة من السلع دون غيرها أو بكميات أكثر من  
غيرها، على أن تبادلها مع الدول الأخرى ... وعلى مثل هذا التخصص تقوم التجارة  
الدولية.

## الباب الرابع

### الأسواق وتوازن المشروع

- تحليل التكاليف الكلية والإيرادات الكلية والأرباح.
- توازن المنشأة الاقتصادية وتحديد السعر في ظل المنافسة الكاملة.
- توازن المنشأة الاقتصادية وتحديد السعر في ظل الاحتكار الكامل.
- توازن المنشأة الاقتصادية وتحديد السعر في ظل احتكار القلة.
- توازن المنشأة الاقتصادية وتحديد السعر في ظل المنافسة الاحتكارية.



## الفصل السادس عشر

### التكاليف والإيرادات والأرباح في الأسواق المختلفة

يمكن القول إن الهدف الرئيسي للمشروع هو العمل على تعظيم الأرباح التي يحصل عليها. ويكون المشروع في حالة توازن equilibrium عندما يتحقق هذا الهدف. والربح الذي يحققه المشروع يتمثل في الفرق بين التكاليف الكلية التي يتحملها المشروع في سبيل إنتاج السلعة أو الخدمة التي يقدمها لجمهور المستهلكين، وبين الإيرادات الكلية التي يحصل عليها من بيع منتجاته في السوق. وعلى ذلك فإن تحقيق أقصى ربح يتطلب أن يكون الفرق بين الإيراد الكلي والتكاليف الكلية أكبر ما يمكن. وعليه فإن الأمر يقتضي منا دراسة وتحليل كل من التكاليف الكلية والإيرادات الكلية والأرباح، وذلك في سبيل الوصول إلى الوضع التوازني للمشروع.

#### أولاً: التكاليف Costs

##### 1. مفهوم التكاليف الإنتاج:

يعتبر تكاليف الإنتاج Production costs، أحد الموضوعات الهامة والأساسية في الدراسات الاقتصادية، وذلك لأن القرارات الإنتاجية في أي مشروع اقتصادي أو وحدة إنتاجية تتوقف إلى حد كبير على مستوى تكاليف الإنتاج، أي أن حجم الإنتاج مرتبط دائماً بتكاليف الإنتاج، وعموماً تعرف التكاليف بأنها كل ما يتحمله المشروع من أموال في سبيل إنتاج السلع والخدمات. والتكاليف التي يتحملها المشروع تتوقف على قرارات المشروع

فيما يخص الإنتاج وتمثل كل ما يتحمله المشروع وهو بسبيل إنتاج السلع والخدمات من أثمان عناصر الإنتاج والمستوى الفني للإنتاج، وبعض أنواع الضرائب... الخ وتختلف مكونات التكاليف من جهة نظر الاقتصاد عن مكوناتها من وجهة نظر المنتج أو الفرد العادي الذي ينظر إلى التكاليف على أنها كل المدفوعات اللازمة لإنتاج معين، كالأجور وأثمان المواد الخام، وفوائد رأس المال المقترض...! أي تمثل المدفوعات الفعلية فقط.

أما الاقتصادي فينظر إليها على أنها كل ما يجب دفعه للقيام بالعملية الإنتاجية سواء كانت هذه المبالغ قد دفعت فعلاً أو لم تدفع. فمثلاً إذا كان صاحب المشروع الاقتصادي هو مديره ولا يتقاضى أجراً نظير إدارته، فيجب أن يحدد راتباً يضاف إلى التكاليف، وكذلك قيمة إهلاك المباني والآلات، وفي حالة ما إذا كانت الأرض المقامة عليها المنشأة مملوكة لصاحب العمل، فيجب أن يقدر لها إيجاراً وما إلى ذلك، ويضاف هذا كله إلى تكاليف الإنتاج.

ويمكن تعريف تكاليف الإنتاج Production costs بأنها مجموع النفقات التي تتحملها المنشأة الاقتصادية في سبيل الحصول على ما يلزمها من عوامل الإنتاج، ويمكن القول بأنها القيم النقدية المدفوعة والمقدرة التي تنفقها الوحدة الإنتاجية على عناصر الإنتاج اللازمة لإنتاج سلعة معينة. وتتضمن التكاليف المدفوعة، لعملية الإنتاج وفوائده رؤوس الأموال المقترضة. وتتضمن التكاليف المقدرة، إهلاك المباني والآلات والقيمة الإيجارية للأراضي أو المباني المملوكة وأجر صاحب العمل إذا كان يديره.

والتعريف السابق يتضمن ما يعرف بالتكاليف الظاهرة والتكاليف الخفية. فالتكاليف الظاهرة للإنتاج هي المدفوعات الظاهرة للمواد الإنتاجية التي تشتريها أو تؤجرها المنشأة الاقتصادية، مثل أثمان المواد الخام وأجور العمال ومرتبات الموظفين... الخ. أما التكاليف الخفية للإنتاج فهي تكاليف المواد المملوكة والتي غالباً مالا تحتسب في مصاريف الوحدة الإنتاجية مثل أجر المدير مالك المنشأة وأجور أفراد أسرته إذا كانوا يعملون معه، والفوائد على رأس المال المملوك، وإيجار الأماكن المملوكة كذلك... الخ.

وهناك تعريف آخر للتكاليف على أنها تكلفة الفرصة البديلة Opportunity cost وإيضاح معنى الفرصة البديلة، فمن المفيد أن توضح مرة أخرى أن الموارد الاقتصادية لها استعمالات بديلة وعديدة في نفس الوقت. فلو نظرنا إلى مورد اقتصادي معين مثل خام الحديد فإنه يمكن أن يستخدم في الإنتاج العديد من السلع، مثل الأسلحة المختلفة أو السيارات أو القطارات والسفن والأثاث، وصناعة التشييد... الخ، وكلما زاد استخدام الحديد في أحد هذه الصناعات كلما كان ذلك على حساب المطلوب من الحديد للصناعات الأخرى، وعلى هذا الأساس يعرف الاقتصاديون تكاليف إنتاج سلعة معينة بأنها قيمة الأنتجة البديلة التي كان من الممكن إنتاجها فيما لو وجهت الموارد الإنتاجية المستخدمة لإنتاج هذه السلع البديلة، وهذا ما نعبه بتكلفة الفرصة البديلة.

## 2. تكاليف الإنتاج وعامل الزمن:

يؤثر عامل الزمن على تكاليف الإنتاج تأثيراً من زاوية النظرة إلى الموارد الإنتاجية وتقسيمها إلى موارد ثابتة وموارد متغيرة. ولتوضيح ذلك لابد لنا من معرفة ما يطلق عليه الاقتصاديون اسم الفترة الزمنية القصيرة أو المدى القصير، والفترة الطويلة أو المدى الطويل. فالفترة الزمنية القصيرة هي الفترة الزمنية التي يمكن خلالها للمنشأة الاقتصادية أن تغير من عوامل الإنتاج المتغيرة (المواد الخام - الوقود - العمل... الخ) سواء بالزيادة أو النقص فقط، أي لا يمكن خلال الفترة الزمنية القصيرة تغيير عوامل الإنتاج الثابتة مثل (المباني - الآلات - الأراضي - الإدارة العليا... الخ).

أما الفترة الزمنية الطويلة فهي فترة زمنية من الطول لدرجة يمكن خلالها للمنشأة الاقتصادية من تغيير كافة الكميات المستخدمة من أي مورد من الموارد الإنتاجية المستخدمة سواء بالزيادة أو النقص. وعلى ذلك فكل عناصر الإنتاج متغيرة المدى الطويل.

### أ- تكاليف الإنتاج في المدى القصير:

اتضح لنا الآن أنه في المدى القصير يمكن التمييز بين الموارد الإنتاجية المتغيرة، والتي تتغير كمياتها بالزيادة أو النقص في هذه الفترة، والمواد الإنتاجية الثابتة والتي لا يمكن تغيير كمياتها خلال المدى القصير بالزيادة أو النقص. وعلى ذلك يمكن أن نفرق في المدى القصير بين ما يعرفه بالتكاليف الثابتة Fixed costs والتكاليف المتغيرة Variable costs والتكاليف الكلية Total costs.

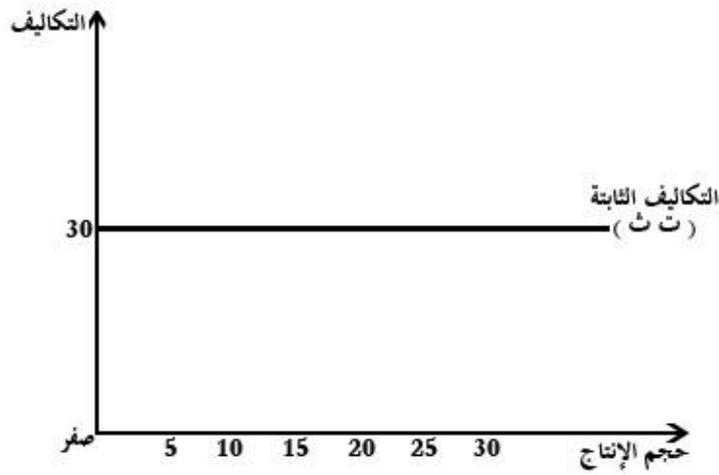
الجدول التالي رقم (26) يبين أرقاماً افتراضية للتكاليف الثابتة والمتغيرة والكلية التي تتحملها منشأة اقتصادية لإنتاج وحدات متتالية من سلعة معينة.

جدول رقم (26) الإنتاج والتكاليف في المدى القصير

(1) عدد العمال	(2) الإنتاج الكلي	(3) التكاليف الثابتة	(4) التكاليف المتغيرة (أجرة العمال)	(5) التكاليف الكلية
صفر	صفر	30	صفر	30
1	5	30	1.5	31.5
2	12	30	3	33
3	18	30	4.5	34.5
4	22	30	6	36
5	25	30	7.5	37.5
6	27	30	9	39
7	28	30	10.5	40.5
8	28	30	15	45

ويلاحظ من الجدول رقم (26) أن التكاليف الثابتة لا تتغير مهما تغير حجم الإنتاج لتوقف الإنتاج كلية فالمنشأة سوف تتحملها، فالمنشأة تتحمل التكاليف الثابتة ومقدارها 30 حتى إذا لم تنتج شيئاً وهي تتحمل التكاليف الثابتة ذاتها عندما تنتج 18 وحدة إنتاج أو 28 وحدة إنتاج، ولكن ماذا بالنسبة لاستهلاك الآلات والمعدات؟ إن استهلاك الآلات والمعدات والمباني (إذا كانت عناصر إنتاج ثابتة) يدخل ضمن التكاليف الثابتة لأنه سواء أنتجت المنشأة أم لم تنتج فإن تلك الأصول الثابتة يدخل عليها التقادم أو الإهلاك ويكون الإهلاك نسبة مئوية ثابتة أياً كان حجم الإنتاج.

ويظهر الشكل (85) خط التكاليف الثابتة وقد جرى توقيع حجم الإنتاج على المحور الأفقي والتكاليف على المحور الرأسي. ويظهر الشكل التكاليف الثابتة كخط أفقي معبراً عن حقيقة أنه أيّاً كان حجم الإنتاج (صفر أو 5 أو 10 أو 20... الخ) فإن التكاليف الثابتة تبقى كما هي، أي 30 وحدة نقدية، وسوف نرّمز من الآن فصاعداً للتكاليف الثابتة بالرمز (ت ث).



شكل (85) خط التكاليف الثابتة

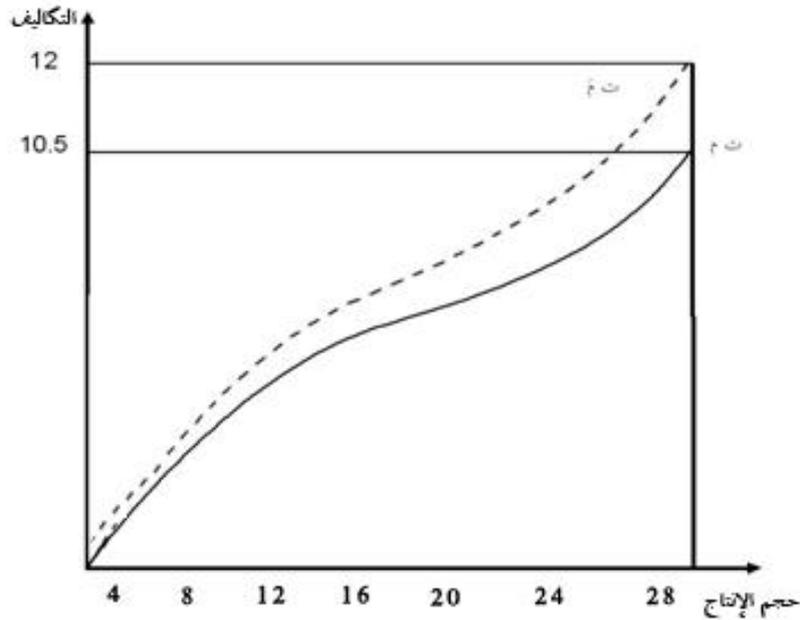
### التكاليف المتغيرة: Variable costs

هي التكاليف التي أنفقتها المنشأة الاقتصادية على الموارد الاقتصادية المتغيرة وهذه التكاليف مرتبطة بحجم الإنتاج، تزداد بزيادته وتنخفض بانخفاضه، وذلك لأن حجم الإنتاج يتطلب تشغيل قدر أكبر من الموارد المتغيرة وبالتالي ازدياد التكاليف المتغيرة والعكس صحيح.

ويظهر العمود الرابع من الجدول رقم (26) تكلفة استخدام العمال (العنصر الإنتاجي المتغير) وهي التكاليف المتغيرة Variable costs ونظراً لأن التكاليف المتغيرة تمثل تكاليف عناصر الإنتاج المتغيرة فإنها في الجدول السابق تساوي تكلفة استخدام الوحدة من العنصر (أجر العامل) مضروباً في عدد الوحدات المستخدمة من العنصر (عدد العمال) وسوف نرسم لأجر العامل بالرمز (ر)، ولعدد العمال بالرمز (ل)، ومن المثال السابق فإن التكاليف المتغيرة = أجر العامل × عدد العمال.

$$ت م = ر \times ل \quad (1)$$

ويبين الشكل (86) دالة التكاليف المتغيرة وتوضح بين حجم الإنتاج (المحور الأفقي) والتكاليف المتغيرة التي تتحملها المنشأة (المحور الرأسي).



شكل (86) التكاليف المتغيرة في الأجل القصير

ومن الشكل السابق نلاحظ الخصائص التالية على تلك الدالة.

- أ- أنها تبدأ من نقطة الأصل: وذلك لأن التكاليف المتغيرة تتغير مع حجم الإنتاج. فإذا كان حجم الإنتاج صفراً كانت التكاليف المتغيرة صفراً، وإذا ازداد حجم الإنتاج إلى 12 تصبح التكاليف المتغيرة 3 وحدة نقدية. بمعنى أن المنشأة إذا قررت عدم الإنتاج فإنها ستتوقف عن استخدام العنصر المتغير، وبالتالي فإن التكاليف المتغيرة تكون صفراً.
- ب- إن التكاليف المتغيرة مشتقة من سعر محدد للعنصر الإنتاجي المتغير، فإذا تغير السعر الإنتاجي تغيرت دالة التكاليف المتغيرة، ففي الجدول السابق افترضنا أن أجر العامل يساوي 1.5 واختلفت التكاليف المتغيرة بسبب تغير عدد العمال المستخدمين ولكن الأجر بقي ثابتاً فإذا ازداد الأجر فإن الدالة يمكن أن تنتقل إلى اليسار إلى الوضع م مما يعني تكاليف أكثر عند كل حجم إنتاج.
- ج- إن التكاليف المتغيرة تتزايد في البداية بمعدل متناقص ثم تتزايد بمعدل متزايد، وذلك راجع لعلاقتها بدالة الإنتاج الكلي التي تتأثر بقانون تناقص الغلة. فالإنتاج الكلي يتزايد بمعدل متزايد في البداية، ثم يتزايد بمعدل متناقص، وبعد الوصول إلى حجم إنتاج معين (28 في الجدول) يتناقص الإنتاج الكلي. ويلاحظ من دالة التكاليف المتغيرة أن أي حجم إنتاج أعلى من 28 لا يظهر في الرسم، لأن أي استخدام للعنصر المتغير بعد ذلك يؤدي لتخفيض الإنتاج.
- يلاحظ في العمود الرابع في الجدول السابق أن التكاليف المتغيرة تتزايد مع كل زيادة في أعداد العمال. أي أن مقدار الزيادة في التكاليف المتغيرة (أجمالي أجور العمال) نتيجة زيادة استخدام العمال هي ثابتة. وثباتها راجع لافتراضنا ثبات سعر العنصر الإنتاجي المتغير (آجر العامل) ولكن تزايد التكاليف المتغيرة بمعدل ثابت نتيجة زيادة استخدام

العنصر المتغير يجب أن لا تغنى أن التكاليف المتغيرة تتزايد بمعدل ثابت نتيجة زيادة الإنتاج، لأن الإنتاج في البداية يتزايد بمعدل متزايد نتيجة استخدام عنصر العمل، ثم يتزايد بمعدل متناقص (العمود الثاني) وينعكس هذا على علاقة الإنتاج بالتكاليف.

د- إن التكاليف المتغيرة قد تم اشتقاقها من افتراض تقنية معينة في عملية الإنتاج، فإذا تغيرت التكنولوجيا فإن دالة الإنتاج الكلي تتغير وبالتالي دالة التكاليف المتغيرة.

3- التكاليف الكلية:

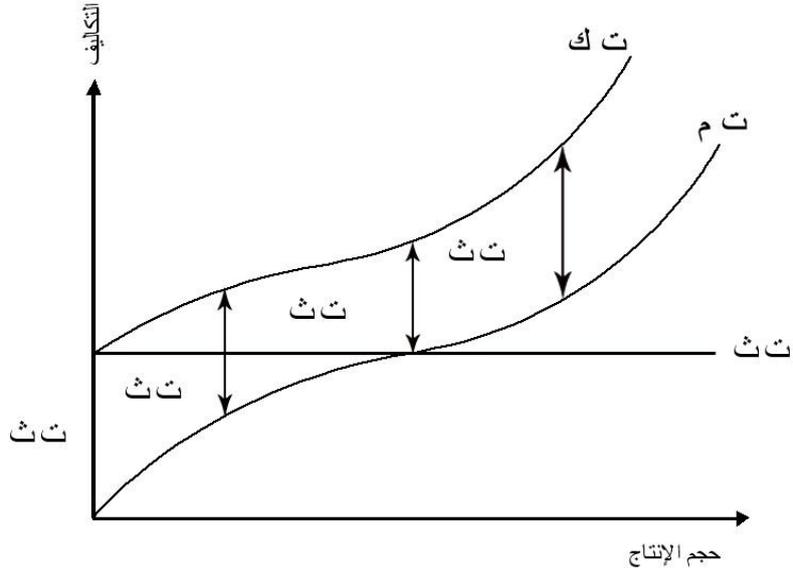
إذا قمنا بإضافة التكاليف الثابتة على التكاليف المتغيرة نحصل على ما يسمى بالتكاليف الكلية. والتي يمكن تعريفها بأنها مجموعة التكاليف الثابتة والتكاليف المتغيرة التي تنفقها المنشأة الاقتصادية في سبيل إنتاج كمية معينة من الإنتاج. ويمكن أن نعبر عنها في هذه المعادلة:

$$\text{التكاليف الكلية} = \text{التكاليف الثابتة} + \text{التكاليف المتغيرة}$$

$$(2) \quad \text{ت ك} = \text{ت ث} + \text{ت م}$$

ويوضح الشكل (87) دالة التكاليف الكلية مع دوال التكاليف الأخرى، وقد تم الحصول على التكاليف الكلية بالتجمع الأفقي للتكاليف الثابتة والتكاليف المتغيرة. مثلاً عند حجم الإنتاج 12 قمنا بإضافة التكاليف الثابتة 30 وحدة نقدية إلى التكاليف المتغيرة عند ذلك الحجم من الإنتاج وتساوى 3 وحدة نقدية مما جعل التكاليف الكلية تساوى 33 وحدة نقدية، ولأن التكاليف الكلية هي حاصل جمع ت ث مع ت م فإن

$$\text{ت ث} = \text{ت ك} - \text{ت م}$$



شكل (87) التكاليف الكلية في الأجل القصير

لذلك فإن الفرق بين دالة التكاليف الكلية ودالة التكاليف المتغيرة يكون ثابتاً ويساوى في هذه الحالة 30 وحدة نقدية، والتكاليف الكلية كما يوضحها الشكل السابق لا تبدأ من نقطة الأصل مثل التكاليف المتغيرة، لأنه عندما يكون حجم الإنتاج صفراً تكون التكاليف الثابتة 30 وحدة نقدية والتكاليف المتغيرة صفراً وحاصل جمعها 30 وحدة نقدية. ويلاحظ بأن دالة التكاليف الكلية تأخذ نفس شكل دالة التكاليف المتغيرة أي أن للدالتين نفس الميل كما سنرى فيما بعد. ومع ذلك سوف نقوم الآن بوصف العلاقة القائمة بين منحنيات التكاليف الثلاثة المتجمعة في الشكل السابق وبين قانون تناقص الغلة.

نلاحظ من الرسم المشار إليه أن منحنى التكاليف المتغيرة (ت م) يبدأ من الصفر ويتصاعد إلى أعلى بزيادة الإنتاج دلالة العلاقة الطردية التي تربط التكاليف المتغيرة بالإنتاج، إلا أننا نلاحظ أن منحنى التكاليف يزيد في بادئ الأمر ولكن بمعدل متناقص إلى حد معين ثم يبدأ بعد ذلك في الزيادة بمعدل متزايد يتزايد الإنتاج ويرجع السبب في ذلك إلى خاصية تزايد وتناقص الغلة لعناصر الإنتاج المتغيرة كالمواد الخام والوقود والعمال... الخ.

ففي المرحلة الأولى من إنتاج المنشأة الاقتصادية تكون مقادير بعض العناصر المتغيرة كالعمل مثلاً صغيرة ولا تتمشى مع كفاءة العناصر الإنتاجية المتغيرة الأخرى مما يؤدي إلى زيادة متزايدة في الإنتاج مع زيادة التكاليف المتغيرة. وعند استخدام كميات أكبر من عناصر الإنتاج المتغيرة مع ثبات حجم المنشأة الإنتاجية يبدأ قانون تناقص الغلة في الظهور حيث يؤدي إلى تناقص الإنتاج الحدي لعناصر الإنتاج المتغيرة، فيزيد الإنتاج بمعدل متناقص مما يؤدي إلى زيادة التكاليف المتغيرة بمعدل متزايد. وعندما يصل تشغيل العناصر الثابتة إلى مستواها الأقصى وتصل المنشأة الاقتصادية إلى طاقتها الكلية يبدأ منحنى التكاليف المتغيرة في الصعود إلى أعلى بغير حدود ولن يؤدي هذا إلى زيادة الإنتاج.

ونلاحظ من الشكل أيضاً أن منحنى التكاليف الكلية (ت ك) يأخذ نفس شكل منحنى التكاليف المتغيرة (ت م) إلا أنه لا يبدأ معه من نقطة الأصل. وأي زيادة في الإنتاج تؤدي إلى زيادة التكاليف الكلية والتكاليف المتغيرة بنفس القدر. ومنحنى التكاليف الكلية يقع فوق منحنى التكاليف المتغيرة بمقدار يساوي التكاليف الثابتة عند جميع مستويات الإنتاج، كما أن التكاليف الكلية تبدأ بالتكاليف الثابتة حتى في حالة عدم الإنتاج، أو بمعنى

آخر فإن منحنى التكاليف الكلية لا يبدأ من نقطة الأصل إلا في حالات نادرة تنعدم فيها التكاليف الثابتة:

#### ب- متوسطات تكلفة الوحدة في المدى القصير:

يقصد بتكلفة الوحدة نصيب كل وحدة من وحدات الإنتاج من التكاليف الثابتة والمتغيرة والكليّة، ويمكن الحصول على ذلك بقسمة مجموع التكاليف على عدد الوحدات المنتجة. وتعتبر منحنيات متوسط التكلفة للوحدة من المفاهيم الاقتصادية العامة عند تحليل العلاقة بين الناتج والتمن، وذلك أكثر من منحنيات التكاليف الكلية.

#### أولاً: متوسط التكاليف الثابتة (م ت ث) **Average Fixed costs**

وهي عبارة عن متوسط ما تتحمله الوحدة المنتجة من التكاليف الثابتة التي تتحملها المنشأة، أو هي نصيب الوحدة المنتجة من التكاليف الثابتة. ويمكن حسابها عن طريق قسمة مجموع التكاليف الثابتة على حجم الكميات المنتجة.

$$\frac{\text{تكاليف ثابتة}}{\text{حجم الإنتاج}} = \text{م.ت.ث.}$$

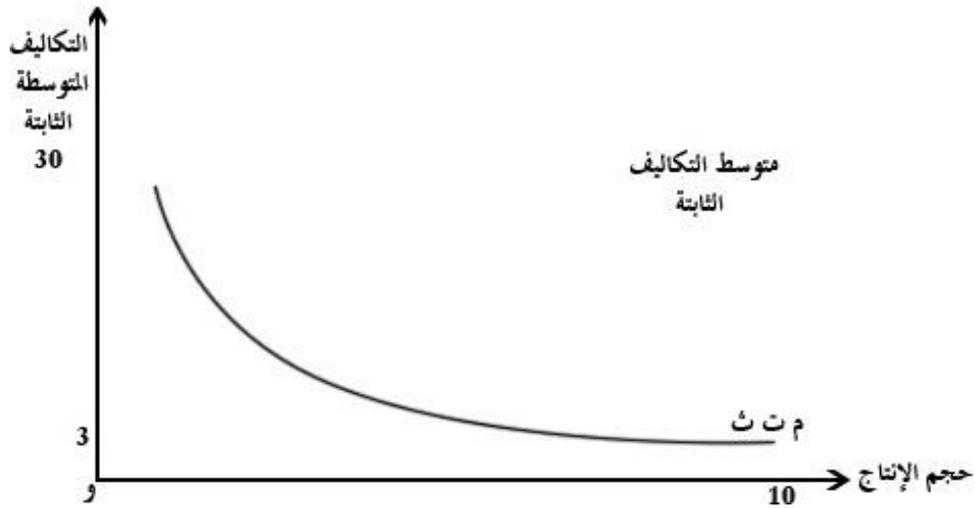
كما في جدول رقم (27)

ونظراً لأن التكاليف الثابتة لا تتغير بتغير الكمية المنتجة، فإنه سيترتب على ذلك أن التكاليف الثابتة سوف تنخفض باستمرار بزيادة الإنتاج. وعلى ذلك فمنحنى متوسط التكاليف الثابتة ينحدر إلى أسفل متجهها إلى اليمين شكل (88)، وكلما ازدادت الكمية المنتجة كلما اقترب منحنى متوسط التكاليف الثابتة من إحداثي الكمية، إلا أنه لا يتقاطع

معهُ إطلاقاً، إذ أنه مهما قلت تكلفة الوحدة المنتجة من التكاليف الثابتة إلا أنها لن تنعدم ولن تزول كلية.

جدول رقم (27) متوسطات تكلفة الوحدة في المدى القصير

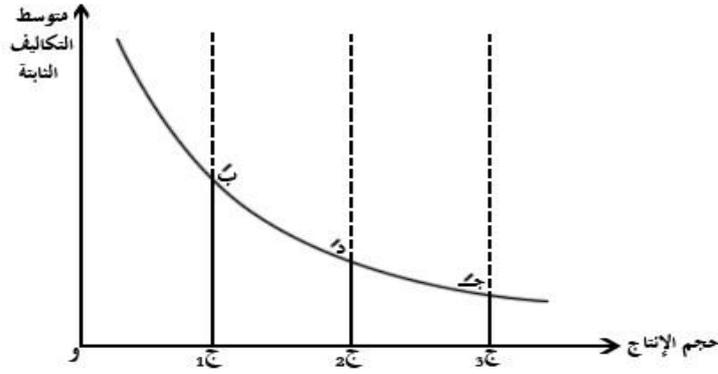
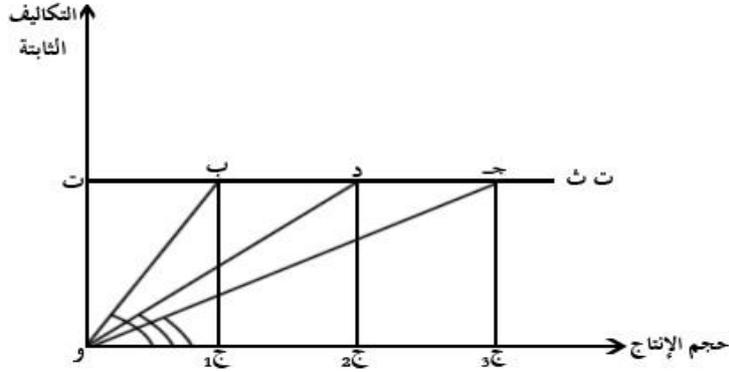
التكاليف الحدية	متوسط التكاليف الكلية	متوسط التكاليف المتغيرة	متوسط التكاليف الثابتة	إجمالي التكاليف الكلية	إجمالي التكاليف المتغيرة	إجمالي التكاليف الثابتة	عدد وحدات الإنتاج
12	42	12	30	42	12	30	1
8	25	10	15	50	20	30	2
4	18	8	10	54	24	30	3
4	14 ½	7	7 ½	58	28	30	4
12	14	8	6	70	40	30	5
14	14	9	5	84	54	30	6
16	14 2/7	10	4 2/7	100	70	30	7
26	15 ¾	12	3 ¾	126	96	30	8
39	18 ⅓	15	3 ⅓	165	135	30	9
45	21	18	3	210	180	30	10



شكل (88) متوسط التكاليف الثابتة

ونستطيع اشتقاق متوسط التكاليف الثابتة بيانياً من منحنى التكاليف الثابتة، والشكل (89) يبين التكاليف الثابتة. وعند النقطة ب في الشكل تكون متوسط التكاليف الثابتة مساوية:

$$\frac{\text{جب}}{\text{جو}} = \frac{\text{وت}}{\text{جو}} = \text{متث}$$



شكل (89) اشتقاق متوسط التكاليف الثابتة

أي أن متوسط التكاليف الثابتة عند أي نقطة تساوي ميل الشعاع الذي يصل نقطة الأصل بتلك النقطة على خط التكاليف الثابتة. ولكننا نلاحظ من المعادلة السابقة أن البسط (التكاليف الثابتة) يبقى ثابت بينما يتغير حجم الإنتاج (المقام) مما يعني أن متوسط التكاليف الثابتة تتناقص مع تزايد حجم الإنتاج لأن المقام يتزايد ويبقى البسط ثابتاً. ويظهر ذلك الشكل حيث أن ميل الشعاع يتناقص كلما زاد حجم الإنتاج.

أي أن ميل و ج > ميل ود > ميل و ب . ويأخذ منحنى متوسط التكاليف الثابتة شكل الدالة المتناقصة التي تقترب مع زيادة حجم الإنتاج من المحور الأفقي.

ثانياً: متوسط التكاليف المتغيرة (م ت م):

هي عبارة عن نصيب الوحدة المنتجة من السلعة من التكاليف المتغيرة عند حجم معين من أحجام الإنتاج. ويمكن حساب متوسط التكاليف المتغيرة عن طريق قسمة التكاليف المتغيرة عند حجم معين من الإنتاج على عدد الوحدات المنتجة.

أي أن

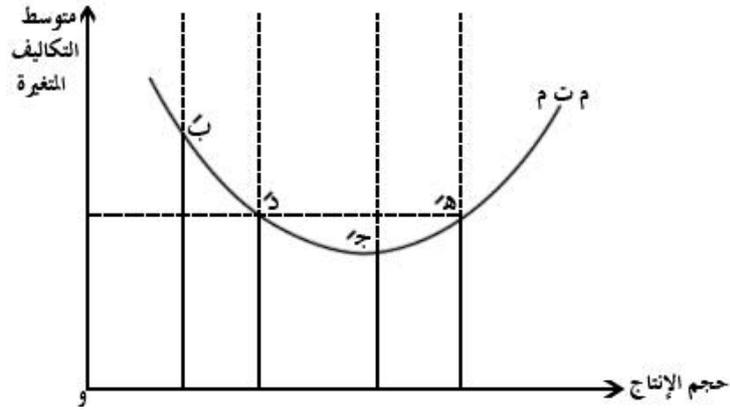
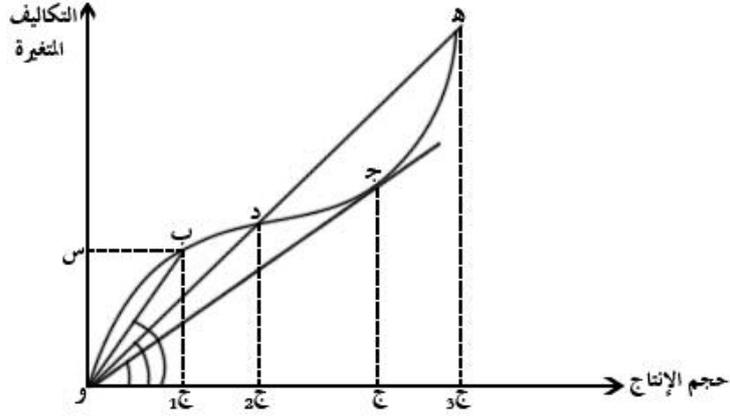
$$\frac{\text{التكاليف المتغيرة}}{\text{الكمية المنتجة}} = \frac{\text{م ت م}}{\text{ج}} = \text{متوسط التكاليف المتغيرة}$$

ونستطيع اشتقاق متوسط التكاليف المتغيرة بيانياً من دالة التكاليف المتغيرة، فإذا نظرنا إلى الشكل (90) الذي يمثل دالة التكاليف المتغيرة فإن متوسط التكاليف المتغيرة عند نقطة معينة ولتكن النقطة ب تساوى التكاليف المتغيرة عند تلك النقطة (نحصل عليها من المحور الرأسي) مقسومة على حجم الإنتاج عند النقطة ب (ونحصل عليها من المحور الأفقي) أي أن متوسط التكاليف المتغيرة عند النقطة ب تساوي:

$$\text{م ت م (عند النقطة ب)} = \frac{\text{التكاليف المتغيرة عند النقطة ب}}{\text{حجم الإنتاج عند النقطة ب}} = \frac{\text{المسافة و س}}{\text{المسافة ج 1}}$$

ولكننا نلاحظ من الشكل المشار إليه، أن التكاليف المتغيرة عند حجم الإنتاج و ج1  
تساوى ب ج1، بمعنى آخر نلاحظ أن وس = ب ج1. فإذا عوضنا ذلك في المعادلة السابقة  
فإننا نستنتج أن:

$$م ت م ( عند النقطة ب = \frac{ج ب}{ج و 1}$$



شكل (90) اشتقاق متوسط التكاليف المتغيرة

ولكن ميل الخط الذي يصل بين النقطة الأصل (و) والنقطة (ب) يساوي ظل

الزاوية ب و ج 1.

$$\frac{\text{المقابل}}{\text{المجاور}} \text{ ويساوي } \frac{\text{جب}}{\text{جو}} \text{ ويساوي } \frac{1}{1}$$

مما يعني أن

$$م ت م \text{ (عند النقطة ب) } = \text{ ميل الخط و ب } = \frac{1^{\text{جب}}}{1^{\text{جر}}}$$

وبنفس الطريقة يمكن إيجاد متوسط التكاليف المتغيرة عند كل من النقطة (د)،

النقطة (ج)، والنقطة (ه).

$$م ت م \text{ (عند النقطة د) } = \text{ ميل الخط و د } = م ت م \text{ عند النقطة ه}$$

$$م ت م \text{ (عند النقطة ج) } = \text{ ميل الخط و ج}$$

$$م ت م \text{ (عند النقطة ه) } = \text{ ميل الخط و ه } = م ت م \text{ عند النقطة د}$$

أي أن ميل الشعاعين و د، و ه متساو بالرغم من أنها يمثلان مستويين للإنتاج. أي أن متوسط التكاليف المتغيرة تساوى ميل الشعاع (الخط) الذي يصل بين نقطة الأصل وتلك النقطة على منحنى التكاليف المتغيرة، ويلاحظ من الرسم أن ميل الخط (الشعاع) يتناقص كلما انتقلنا إلى حجم إنتاج أعلى إلى أن يصل الميل إلى أدنى قيمة له عند النقطة ج ثم يتجه الميل إلى التزايد بعد ذلك. بمعنى أن

**ميل الخط و ج > ميل الخط و د > ميل الخط و ب.**

فإذا حاولنا زيادة الإنتاج بعد النقطة ج فإن الشعاع سوف يتجه إلى اليسار مما يعني ميلاً أكبر للشعاع. أي أن ميل الشعاع يتناقص إلى أن يصل إلى النقطة ج ثم يتزايد بعدها. مما يعني أن متوسط التكاليف المتغيرة تتناقص في البداية إلى أن تصل إلى أدنى قيمة لها عند حجم الإنتاج ج3 وتتزايد بعد ذلك. ويلاحظ أن متوسط التكاليف المتغيرة تصل إلى أدنى قيمة لها عندما يكون الخط أو الشعاع الذي يصل نقطة الأصل مع نقطة على منحنى

التكاليف المتغيرة ملامساً لتلك النقطة (لاحظ أن النقطة ج هي النقطة الوحيدة التي يلامس فيها الخط منحنى التكاليف المتغيرة، أما النقاط الباقية فهو يمر بها).

ويظهر الرسم أن منحنى متوسط التكاليف المتغيرة يأخذ شكل (الهلال) (U) أي يتجه إلى أسفل إلى أن يصل إلى نهاية دنيا يبدأ بعدها من الاتجاه إلى أعلى.

ثالثاً: متوسط التكاليف الكلية (م ت ك):

هي عبارة عن نصيب الواحدة المنتجة من التكاليف الكلية التي تتحملها المنشأة، ويمكن الحصول على متوسط التكاليف الكلية كما في الجدول السابق، (ويطلق عليه عادة اسم متوسط التكاليف فقط) بأحد طريقتين:

إما بقسمة إجمالي التكاليف الكلية على الكمية المنتجة وهي

### التكاليف الكلية

(الكمية المنتجة) (وحدات الإنتاج)

ت ك

ج

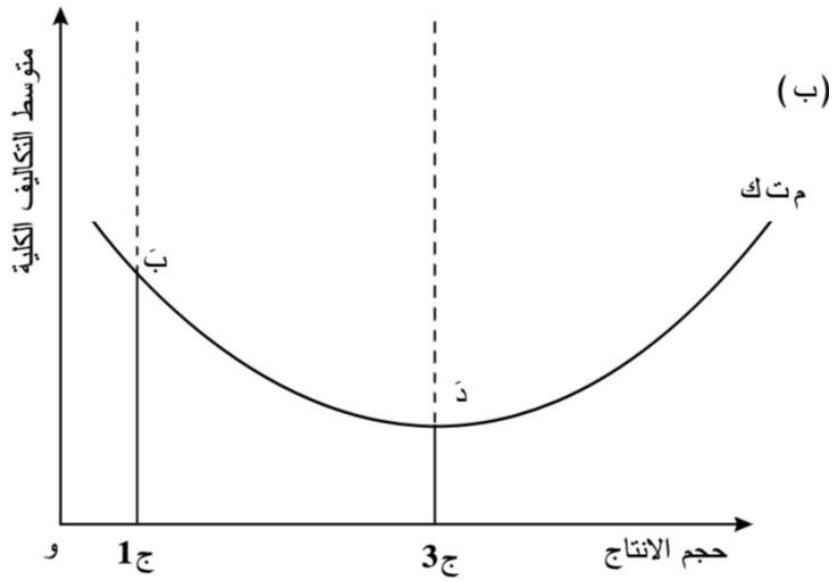
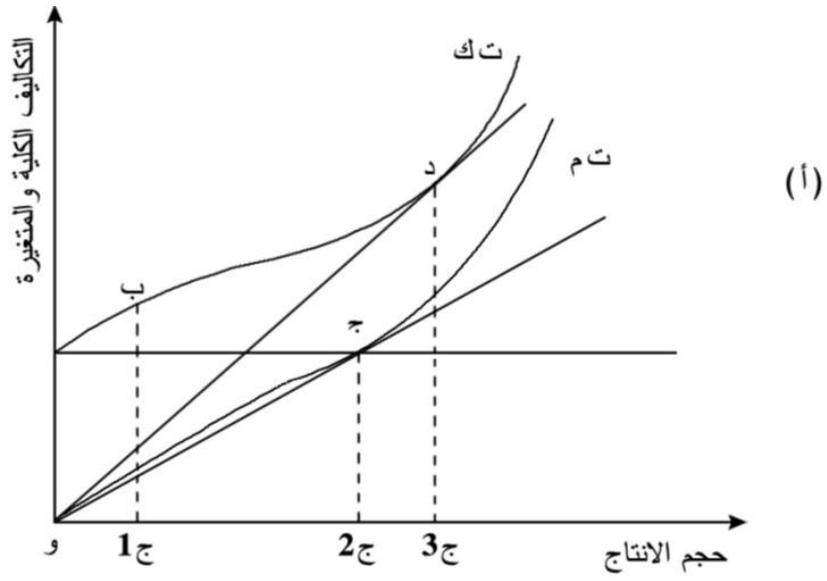
أو بإضافة متوسط التكاليف الثابتة إلى متوسط التكاليف المتغيرة.

$$م ت ك = م ت ث + م ت م$$

ونستطيع اشتقاق متوسط التكاليف الكلية بيانياً من دالة التكاليف الكلية وذلك بإشباع طريقة الاشتقاق نفسها بالنسبة لمتوسط التكاليف الأخرى. ونلاحظ من الشكل (91) أن ميل الخط الذي يصل نقطة الأصل مع أي نقطة على منحنى التكاليف الكلية يمثل متوسط التكاليف الكلية عند تلك النقطة. ولأن منحنى التكاليف الكلية يأخذ شكل التكاليف المتغيرة فإن ميل الخط (الشعاع) يتناقص إلى أن يصل إلى أدنى قيمة له عندما يصبح الخط ملامساً لمنحنى التكاليف الكلية ثم يتزايد الميل بعد ذلك. أي أن متوسط التكاليف الكلية تتناقص في البداية إلى أن تصل إلى أدنى مستوى لها عند مستوى الإنتاج وج3، وتتزايد بعد ذلك. أن متوسط التكاليف الكلية بذلك تشابه سلوك متوسط التكاليف المتغيرة التي تتناقص في البداية، ثم تتزايد مع تزايد حجم الإنتاج. ولكن التشابه ينتهي عند ذلك الحد.

حيث تختلف متوسط التكاليف الكلية عن متوسط التكاليف المتغيرة في خاصيتين رئيسيتين:

- فهي أعلى من متوسط التكاليف المتغيرة عند كل حجم إنتاج.
- وتصل إلى أدنى قيمة لها عند مستوى إنتاج أعلى من المستوى الذي تصل فيه متوسط التكاليف المتغيرة عند أدنى قيمة لها. ويتضح ذلك من الشكل السابق (أ)، حيث أن و د الخط الصادر من نقطة الأصل يلامس ت ك عند حجم إنتاج أعلى من حجم الإنتاج الذي يلامس فيه الخط و ج الصادر من نقطة الأصل للمنحنى ت م . ويعود السبب في هذا الوضع إلى وجود متوسط التكاليف الثابتة.



شكل رقم (91) اشتقاق منحنى متوسط التكاليف الكلية

حيث أن:

$$م ت ك = م ت م + م ت ث$$

مما يعني أنه عند كل حجم إنتاج ستضمن متوسط التكاليف الكلية جزئيين من

التكاليف:

متوسط التكاليف الثابتة، ومتوسط التكاليف المتغيرة. لذلك فهي دائماً أعلى من متوسط التكاليف المتغيرة أي أن الفرق بين م ت ك، م ت م يساوي متوسط التكاليف الثابتة. ولأن متوسط التكاليف الثابتة تتناقص مع زيادة حجم الإنتاج فإن الفرق بين متوسط التكاليف الكلية ومتوسط التكاليف المتغيرة يتجه إلى التضاؤل كلما زاد الإنتاج، ولكن متوسط التكاليف الثابتة تكون مرتفعة عند مستويات الإنتاج المنخفضة ثم تتناقص بينما تتناقص متوسط التكاليف المتغيرة ثم تصل إلى أدنى نقطة لها وتزايد بعد ذلك أي أنه:

عند مستويات إنتاج منخفضة: م ت م. متوسط التكاليف المتغيرة تتناقص م ت ث. متوسط التكاليف الثابتة تتناقص دائماً وهي مرتفعة نسبياً.

وحيث أن م ت ك، متوسط التكاليف الكلية هي حاصل جمع م ت م، م ت ث فإن م ت ك تتناقص أيضاً عند أحجام الإنتاج المنخفضة. ولكن م ت م تصل إلى أدنى قيمة لها وتزايد بعد ذلك، أي أن:

م ت م متوسط التكاليف المتغيرة تزايد.

م ت ث تتناقص (دائماً) وهي منخفضة نسبياً.

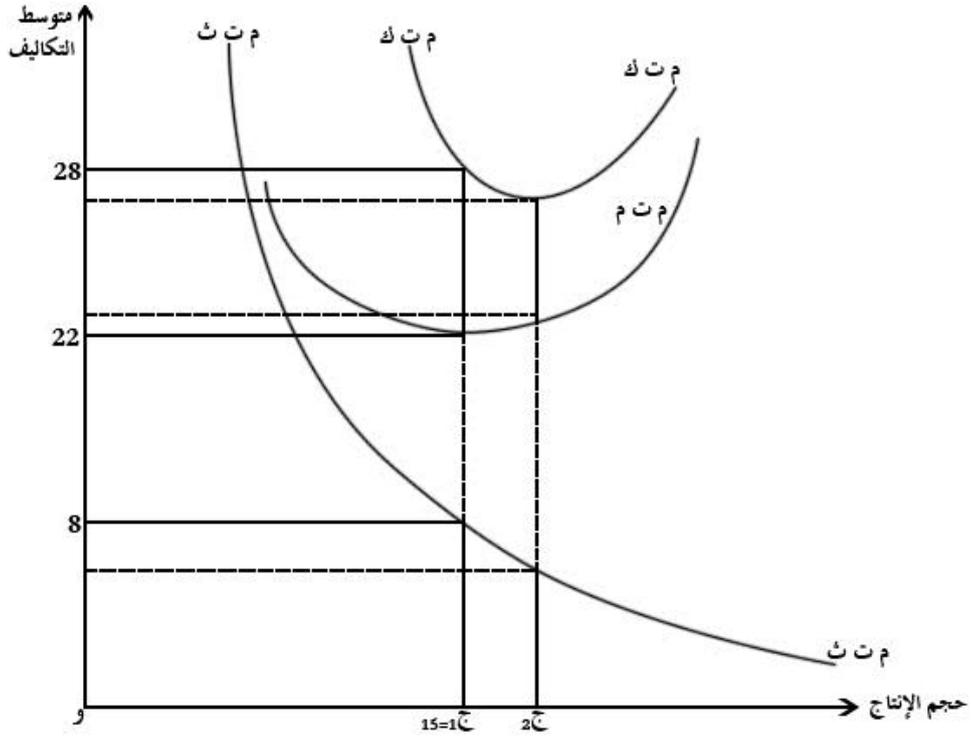
أي أنه بعد تزايد (م ت م) توجد قوتان تجذبان متوسط التكاليف الكلية، قوة تجذبها إلى التزايد وهي م ت م، وقوة تجذبها إلى التناقص وهي م ت ت. فإذا كان معدل تناقص م ت ت أكبر من معدل تزايد م ت م. فإن م ت ك سوف تستمر بالتناقص أي أنه وان ابتدأت م ت م في التزايد إلا أن ذلك لم يدفع م ت ك للتزايد معها، لأن م ت ت (المكون الآخر لمتوسط التكاليف الكلية) مازالت تتناقص. ولكن عندما يصبح معدل تزايد متوسط التكاليف المتغيرة أكبر من معدل تناقص متوسط التكاليف الثابتة، فإن متوسط التكاليف الكلية تبدأ في التزايد، لأن تأثير م ت م أكبر من تأثير م ت ت عند مستويات الإنتاج العليا. إن هذا هو السبب الرئيسي الذي جعل متوسط التكاليف الكلية تصل إلى أدنى قيمة لها عند مستوى إنتاج أعلى من المستوى الذي تصل فيه متوسط التكاليف المتغيرة إلى أدنى قيمة لها. وقد جمعنا الأنواع الثلاثة من متوسطات التكاليف في شكل واحد يعبر عنه شكل (92) لإعطاء صورة شاملة عن سلوك التكاليف المتوسطة. ويلاحظ أن متوسط التكاليف المتغيرة تصل إلى أدنى نقطة لها عند الحجم ج<sub>1</sub> من الإنتاج، بينما تصل متوسط التكاليف الكلية عند أدنى قيمة لها عند الحجم ج<sub>2</sub> من الإنتاج. أن هذا يعني أن ما بين ج<sub>1</sub>، ج<sub>2</sub> من الإنتاج مازال معدل تناقص متوسط التكاليف الثابتة أكبر من معدل تزايد متوسط التكاليف المتغيرة ولكن عند ج<sub>2</sub> يتساوى معدل تزايد م ت م مع معدل تناقص م ت ت، ولكن بعد الحجم ج<sub>2</sub> من الإنتاج يصبح معدل تزايد م ت م أكبر من معدل تناقص م ت ت مما يدفع م ت ك إلى التزايد بعد ذلك.

وتستطيع من النظر إلى الشكل (92) معرفة كل نوع من أنواع التكاليف عند، معرفة كل نوع من أنواع التكاليف عند كل حجم إنتاج. حتى إن وجود منحنى متوسط التكاليف الثابتة غير ضروري. إذ نستطيع إيجاد متوسط التكاليف الثابتة من الفرق بين متوسط

التكاليف الكلية والمتوسطة المتغيرة. أي أن المسافة الرأسية بين م ت ك، م ت م تمثل متوسط التكاليف الثابتة وهي تتناقص دائماً تعبيراً عن سلوك م ت م في الأجل القصير. مثلاً عندما يكون حجم الإنتاج ج<sub>1</sub> تكون متوسط التكاليف الثابتة 8 وحدة نقدية، متوسط التكاليف المتغيرة 22 وحدة نقدية، متوسط التكاليف الكلية 30 وحدة نقدية.

$$\text{م ت م} - \text{م ت ك} = \text{م ت م}$$

فإن م ت م = 30 - 22 = 8 وحدة نقدية.



شكل (92) متوسط التكاليف في المدى القصير

ولا تقتصر فائدة الشكل في إيجاد أنواع التكاليف المتوسطة عند كل حجم إنتاج بل يساعد أيضا في إيجاد التكاليف الكلية والتكاليف المتغيرة والتكاليف الثابتة. فإذا عرفنا أن:

$$م ت ك = م ت م + م ت ث$$

ولكن:

$$م ت م = \frac{م ت ث}{ج} . م ت م = \frac{م ت م}{ج} ، م ت ك = \frac{م ت ك}{ج} ،$$

أي أن

$$م ت ك = م ت ك \times ج ، م ت م = م ت م \times ج$$

$$م ت ث = م ت ث \times ج$$

فإذا أخذنا مستوى معيناً من الإنتاج، وليكن ج = 15 وحدة، فإن التكاليف

ستكون على النحو التالي:

$$م ت ك (ج1) = 15 \times 30 = 450$$

$$م ت م (ج1) = 15 \times 22 = 330$$

$$م ت ث = 15 \times 8 = 120$$

$$= 330 - 450 = 120$$

**رابعاً: التكاليف الحدية (ت ح) Marginal costs:**

وتعرف التكاليف الحدية بأنها الزيادة في التكاليف الكلية الناشئة عن زيادة الكمية

المنتجة بوحدة واحدة. كما يمكن تعريفها كذلك بأنها الزيادة في التكاليف الكلية المتغيرة

الناشئة عن زيادة الكمية المنتجة بوحدة واحدة. وذلك لأن التكاليف الحدية لا تعتمد على التكاليف الثابتة التي لا تتغير بتغير حجم الإنتاج، وعلى هذا يمكن من الجدول السابق رقم (2) جدول تكاليف الإنتاج في المدى القصير.

فكما يظهر من الجدول فإننا حصلنا على التكاليف الحدية بطرح كل قيمتين متتاليتين من التكاليف المتغيرة (ت م) من بعضهما، كما يمكن حسابها كالتالي.

$$\text{التكاليف الحدية} = \frac{\text{التغير في التكاليف الكلية}}{\text{التغير في الإنتاج}}$$

$$= \frac{\Delta \text{ت ك}}{\Delta \text{ج}}$$

ونظراً لأن

$$\text{ت ك} = \text{ت م} + \text{ت ث}$$

فإن

$$= \frac{\Delta (\text{ت م} + \text{ت ث})}{\Delta \text{ج}}$$

ويمكن أن تكون على هذا النحو

$$= \frac{\Delta \text{ت ك}}{\Delta \text{ج}} + \frac{\Delta \text{ت م}}{\Delta \text{ج}} + \frac{\Delta \text{ت ث}}{\Delta \text{ج}}$$

وحيث أن التكاليف الثابتة لا تتغير بتغير حجم الإنتاج،  
إذن فإن

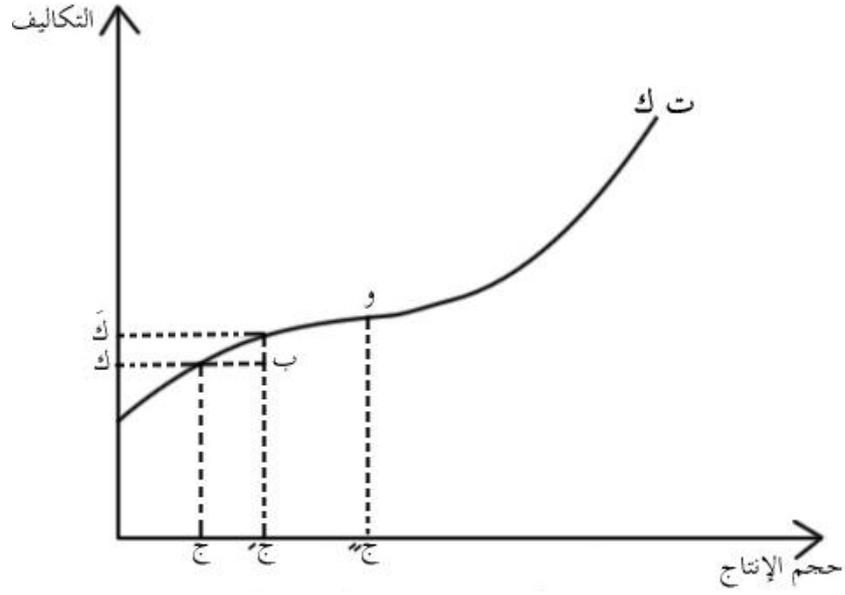
$$\frac{\Delta ك}{\Delta ج} = \text{صفر}$$

و هذا يعني أن التكاليف الحدية تساوي التغير في التكاليف الكلية الناتج عن تغير الإنتاج، و هي تساوي أيضا التغير في التكاليف المتغيرة الناتج عن تغير الإنتاج.

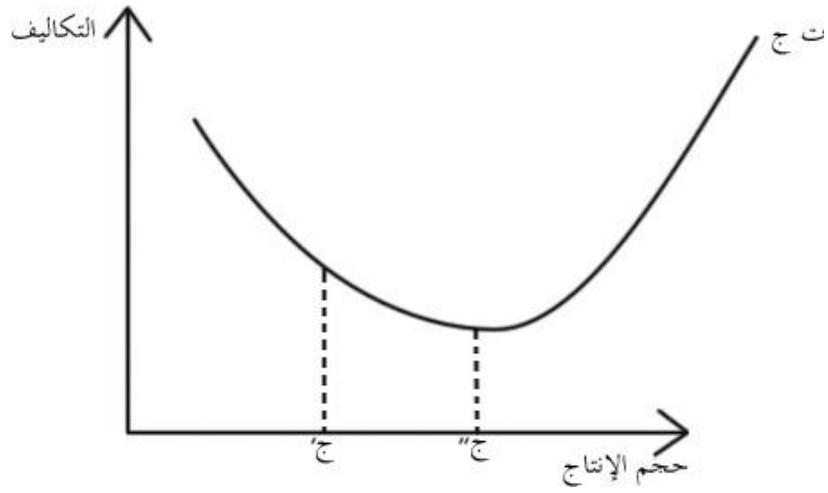
$$\frac{\Delta ك}{\Delta ج} = \frac{\Delta م}{\Delta ج} = ح$$

ويمكن اشتقاق منحني التكاليف الكلية:

من المفيد أن نبين كيفية اشتقاق منحني التكاليف الحدية من منحني التكاليف الكلية كما هو مبين في الشكل (93 أ، ب). حيث افترضنا أن الكمية المنتجة زادت من (ج) إلى (ج) أي بمقدار وحدة واحدة. وأن التكاليف الكلية سوف تزيد من (ك) إلى (ك). وعليه فالتكاليف الحدية للوحدة (ج) هي (ك - ك).



شكل (93 أ) منحنى التكاليف الكلية



شكل (93 ب) منحنى التكاليف الحدية

ويمكن التوصل إلى التكاليف الحدية عند أي مستوى من الوحدات الإنتاجية بنفس الطريقة حيث تعطينا في نهاية الأمر منحنى التكاليف الحدية كما يبدو ذلك في الشكل (93 ب).

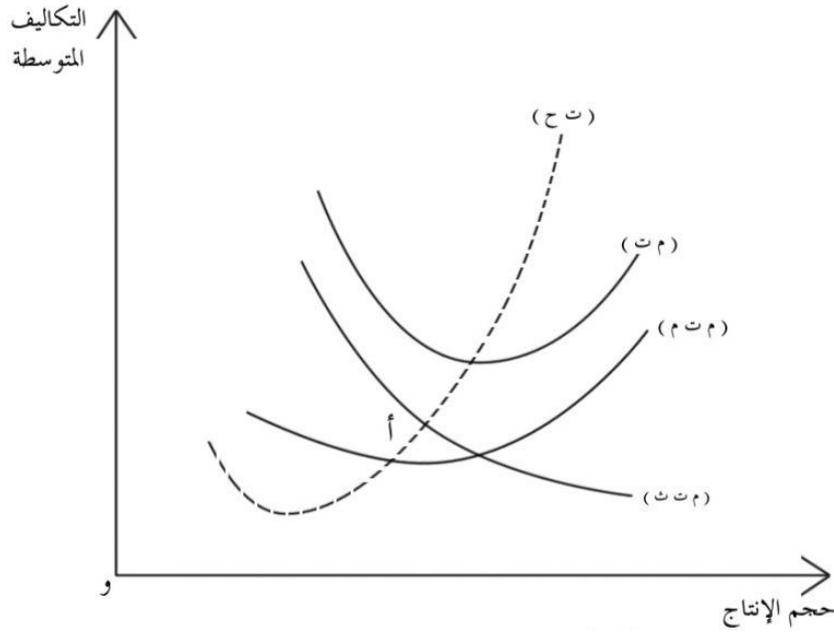
ويلاحظ أن منحنى التكاليف الحدية على شكل حرف U ويستعير شكله من منحنى التكاليف الكلية. فمن شكل (93 أ) يلاحظ أن منحنى التكاليف الكلية يكون مقعراً إلى أسفل حتى يصل حجم الناتج إلى النقطة (ج) كما أنه يلاحظ أن كل وحدة إضافية من الناتج سوف تزيد التكاليف الكلية بكمية أقل عما حدث في الوحدة السابقة لها حتى نفس النقطة أي (ج)، وبالتالي فالتكاليف الحدية تتناقص كلما زادت الكمية المنتجة حتى ذلك المستوى، وبعبارة أخرى فإن منحنى التكاليف الحدية يكون محدباً إلى أسفل في شكل (93 ب) إذ أنه قبل حجم الإنتاج (ج) تضيف كل وحدة إضافية من الإنتاج إلى التكاليف الكلية مقداراً أقل من ذلك الذي أضافته سابقتها، وعلى ذلك فمنحنى التكاليف الحدية لا بد وأن يتناقص حتى ذلك المستوى من الإنتاج أي (ج). وتسمى النقطة (و) في الشكل (93 ب) بنقطة الانعكاس، وعند هذه النقطة التي يحدث عندها الانعكاس تكون التكاليف الحدية عند قيمتها الدنيا، أما فيما بعد النقطة (و) فمنحنى التكاليف الكلية يكون محدباً إلى أعلى مما يعني أن كل وحدة إضافية من الكمية المنتجة تؤدي إلى زيادة التكاليف الكلية أكثر مما أدت إليه الوحدة السابقة لها، مما يترتب عليه ازدياد منحنى التكاليف الكلية.

**العلاقة بين متوسطات التكاليف والتكاليف الحدية في المدى القصير**

**أولاً - العلاقة بين التكاليف المتوسطة والتكاليف الحدية:**

توجد علاقة بين التكاليف المتوسطة والتكاليف الحدية، تلك العلاقة إنما تنشأ نتيجة لاشتقاق كل منهما من نفس منحنى التكاليف الكلية كما سبق بيانه.

ففي البداية وعندما يتناقص متوسط التكاليف بزيادة الإنتاج، فإن التكاليف الحدية تكون أقل من التكاليف المتوسطة. أما عند التكاليف المتوسطة بازدياد الإنتاج فإن التكاليف الحدية تكون أكبر من التكاليف المتوسطة. وعلى ذلك لا بد وأن يتساوى الاثنان (متوسط التكاليف والتكاليف الحدية)، عند الحد الأدنى لمتوسط التكاليف. أو بعبارة أخرى فإن عند الحد الأدنى لمتوسط التكاليف. أو بعبارة أخرى فإن التكاليف الحدية تقطع منحنى متوسط التكاليف عندما يبلغ قيمته الدنيا ومن أسفل كما يظهر ذلك في شكل (94).



شكل (94) العلاقة بين التكاليف المتوسطة في المدى القصير

## ثانياً: العلاقة بين متوسط التكاليف المتغيرة والتكاليف الحدية:

الجدير بالذكر أن العلاقة بين متوسط التكاليف المتغيرة والتكاليف الحدية إنما تتشابه تماماً مع العلاقة بين التكاليف المتوسطة والتكاليف الحدية التي شرحناها تواتاً، وذلك طالما أن كلا من المتوسط التكاليف ومتوسط التكاليف المتغيرة هي كميات متوسطة. ومن الممكن التحقق من ذلك بالرجوع إلى العمود السادس في جدول تكاليف الإنتاج في المدى القصير محل الدراسة والخاص بمتوسط التكاليف المتغيرة والعمود الثامن والأخير الخاص بالتكاليف الحدية، وكذلك بالنظر إلى منحنى متوسط التكاليف المتغيرة (م ت م) ومنحنى التكاليف الحدية (ت ح) في الشكل السابق، ونتيجة لذلك فإن منحنى متوسط التكاليف المتغيرة إنما يلتقي مع منحنى التكاليف الحدية في النقطة (أ) التي تدل على أدنى متوسط تكلفة متغيرة على المنحنى، أي النقطة التي يبلغ عندها متوسط التكاليف المتغيرة أدنى انخفاض له.

## ب- تكاليف الإنتاج في المدى الطويل:

سبق الإشارة إلى أنه في المدى الطويل يمكن للوحدة الإنتاجية أن توسع أو تنقص من عناصر الإنتاج المتغيرة والثابتة على السواء. ففي المدى الطويل يمكن بيع المباني التي لا يكون هناك حاجة إليها، ويمكن زيادة وإنقاص عدد الموظفين الإداريين وإضافة أراضي جديدة للوحدة الإنتاجية وهكذا. ومعنى ذلك أن مجموع التكاليف الثابتة قد يتغير تغيراً كبيراً في الفترات الطويلة. ويرى بعض الاقتصاديين أن جميع التكاليف ربما تصبح متغيرة في الفترة

الطويلة، وبصفة عامة يمكن القول بأن بنود التكاليف الثابتة تتناقص في حين أن بنود التكاليف المتغيرة تتزايد كلما طالت الفترة الزمنية.

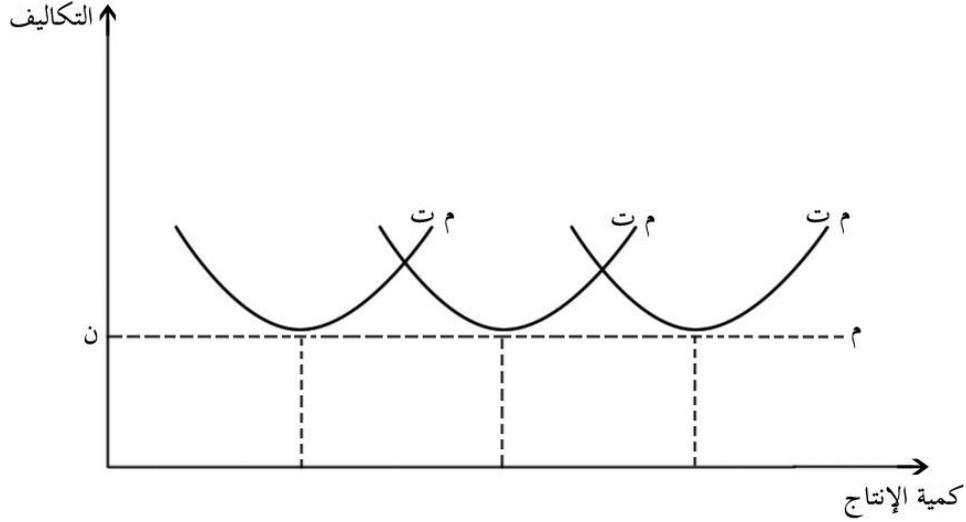
ولقد أوضحنا فيما سبق أنه في الفترة القصيرة لا يمكن تغيير كل عوامل الإنتاج وقد يمكن للمزارع مثلاً من إضافة وحدات أكثر من السماد أو تشغيل عدد إضافي من العمال، في حين لا يمكنه مثلاً التوسع في مساحة مزرعته أو ربما بمبانيه، ومعنى ذلك أن منحنى متوسط الإنتاج يرتفع ثم ينخفض وبالتالي فإن منحنى التكاليف المتوسطة ينخفض ثم يرتفع متخذاً شكل الهلال كما ذكرنا سابقاً. ويصل الزارع في هذه الحالة إلى المعدل الأمثل للإنتاج عند أدنى نقطة يصل إليها منحنى متوسط التكاليف.

أما في المدى الطويل فيمكن للوحدة الإنتاجية التي تحقق أي حجم طالما أنه من الممكن تغيير كل عناصر الإنتاج بحيث تكون النسب بينها هي النسب المثلى، أي بحيث يتم الإنتاج عند أدنى نقطة على المنحنى المناسب للتكاليف المتوسطة في الأجل القصير.

ويمكن القول بأن المدى الطويل ما هو إلا تتابع لمدد أو فترات قصيرة، وعلى هذا يمكن رسم عدد كبير من منحنيات التكاليف المتوسطة في المدى القصير لاشتقاق منحنى التكاليف المتوسطة في المدى الطويل، وهذا المنحنى سوف يسمى منحنيات التكاليف القصيرة الأجل عند أدنى نقطة عليها، ويمكن أن يأخذ متوسط التكاليف في المدى الطويل صورتين مختلفتين:

**الصورة الأولى:** يفترض فيها قابلية عناصر الإنتاج التجزئة إلى ما لانهاية وهي حالة بعيدة الاحتمال، وفي هذه الحالة نفترض أن الوحدة الإنتاجية يمكنها زيادة كمية الإنتاج بتغيير

حجم عناصر الإنتاج في نفس الوقت وبنفس النسبة. وشكل (95) يوضح أن التكاليف المتوسطة تظل ثابتة في المدى الطويل بازدياد حجم الوحدات الإنتاجية، ويفترض هنا قانون العوائد الثابتة<sup>(20)</sup>.



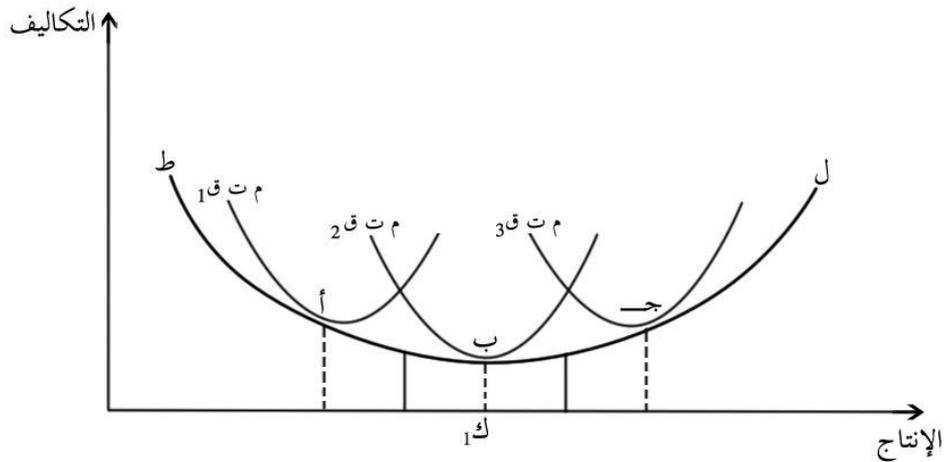
شكل (95) منحنيات التكاليف المتوسطة في المدى القصير ومنحنى التكاليف الثابتة في المدى الطويل

ويتضح من الشكل السابق أن منحنى التكاليف المتوسطة الطويلة المدى يسمى منحنيات التكاليف المتوسطة قصيرة المدى في أدنى نقطة لكل منها، وأن منحنى متوسط التكاليف طويلة المدى يتخذ شكل أفقي أو مستقيم (م ن) وهذا معناه أن التكاليف تظل ثابتة مهما زادت الكمية المنتجة.

<sup>(20)</sup> وبناء على هذا الافتراض لا يمكن تحقيق وفورات نتيجة التخصص وزيادة الإنتاج وهذا غير معقول.

وقد توجد هذه الصورة لمنحنى متوسط التكاليف في بعض الصناعات كصناعة الصلب والسيارات والكيمائيات حيث تكون المنافسة فيها غير تامة، وأن الوفورات الداخلية لا تستنفذ إلا بعد الوصول إلى أكبر حجم ممكن من الإنتاج.

**الصورة الثانية:** والذي يتخذها منحنى متوسط التكاليف يفترض فيها ما يسمى بوفورات النطاق وهي الصورة العادية الغالبة بعكس الافتراض الأول الذي يقول إن متوسط التكاليف في المدى الطويل تكون ثابتة، فإن هذه الصورة لمتوسط التكاليف تكون متناقصة ومتزايدة على شكل الهلال. ولكن المنحنى يكون في هذه الحالة أكثر انبعاجاً من منحنى متوسط التكاليف القصيرة المدى. وبالتالي فيلاحظ هناك انطباق قانون عائد النطاق المتزايد، وقانون عائد النطاق المتناقص.



شكل (96) منحنى متوسط التكاليف في المدى الطويل

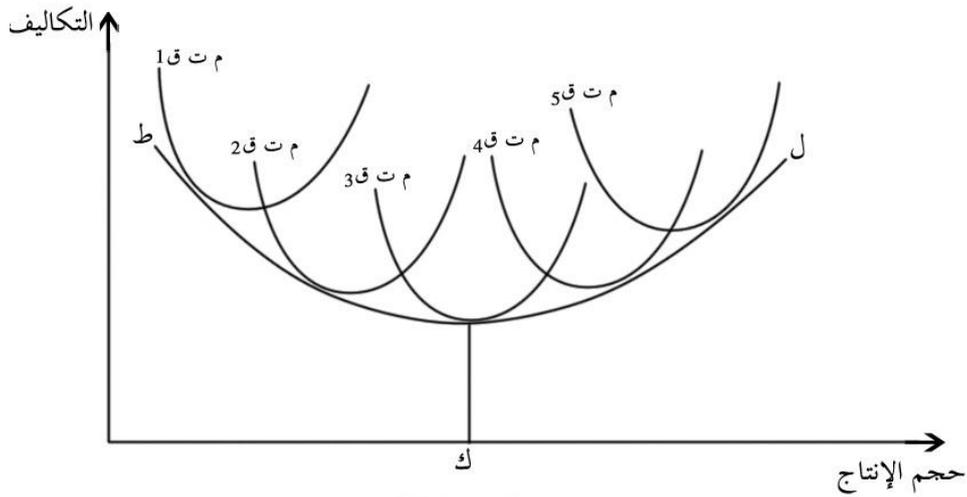
ويأخذ منحنى متوسط التكاليف طويل الأجل في الهبوط أولاً نتيجة زيادة الإنتاج المترتب على زيادة كفاءة الوحدات الإنتاجية المتزايدة. وكما يظهر في الشكل (97) فإن منحنيات متوسط التكاليف في الأجل القصير تقع على مستويات متتابة في الهبوط حتى يصل الإنتاج إلى النقطة (ك<sub>1</sub>) نتيجة التوسع في الإنتاج. وبعد نقطة (ك<sub>1</sub>) تصبح الوحدات الإنتاجية المتزايدة متناقصة في الكفاءة حيث أن منحنيات متوسط التكاليف القصيرة الأجل تقع في هذه الحالة في مستويات متتابة من الصعود.

ويلاحظ من الشكل أن منحنى متوسط التكاليف في المدى الطويل (ل ط) يمس جميع منحنيات التكاليف المتوسطة في (أ، ب، ج) ولذا فالمنحنى (ل ط) يأخذ شكل "الهلال" ولكنه يكون أكثر تفلطحاً من منحنيات المدى القصير. ويطلق أحياناً على منحنى متوسط التكاليف في المدى الطويل اسم "المنحنى المظروف" لأنه يحيط بجميع متوسطات التكاليف في المدى القصير.

#### **وفورات السعة Economies of scale:**

كما رأينا الآن فإن منحنى متوسط التكاليف في المدى الطويل يأخذ شكل "الهلال" أي أنه يتناقص في البداية إلى أن يصل نهاية دنيا ثم يأخذ بعد ذلك في التزايد، وتفسير ذلك يرجع إلى أن التناقص في البداية مصدره هو بناء ساعات إنتاجية كبيرة لزيادة الإنتاج وبالطبع فإن الساعات الإنتاجية الكبيرة تكون أكثر كفاءة من الساعات الإنتاجية الصغيرة، وعلى ذلك فإن التكاليف المتوسطة في الساعات الإنتاجية الكبيرة في المدى القصير تكون أقل من التكاليف المتوسطة في الساعات الإنتاجية الصغيرة في المدى القصير أيضاً وعلى ذلك فإن

منحنى متوسط التكاليف في المدى الطويل يتناقص كما في الشكل (97) إلى أن يصل حجم الإنتاج إلى (ك) وبعدها يبدأ في التزايد. وهذا يدل على أن الساعات الإنتاجية الكبيرة بعد أن يصل الإنتاج إلى (ك) تكون أقل كفاءة من سابقتها، أي أن متوسطات تكاليفها في المدى القصير ترتفع إلى أعلى كلما اتجهنا إلى اليمين والعوامل التي تؤدي إلى تناقص منحنى متوسط التكاليف في المدى الطويل بزيادة الإنتاج تسمى (وفورات السعة).



شكل (97) متوسط التكاليف في المدى القصير  
متوسط التكاليف في المدى الطويل

وأسباب هذه الوفورات هي:

1. إمكانية تقسيم وتخصيص عنصر العمل بزيادة الإنتاج مما يؤدي إلى زيادة إنتاجيته.

2. إتاحة الفرصة لاستخدام الأساليب الإنتاجية الحديثة وما توصل إليه العلم من اختراعات ومبتكرات في مجال الإنتاج.

### لا وفورات السعة Non economies of scale:

يتضح من الشكل السابق أن منحنى متوسط التكاليف في المدى الطويل يستمر في التناقص إلى أن يصل حجم الإنتاج إلى (ك) ثم يبدأ بعد ذلك في التزايد رغم بناء ساعات إنتاجية أكبر من السابقة. وذكرنا أن ذلك دليل على أن هذه الساعات أقل كفاءة من الساعات السابقة لها، ذلك لأنه يترتب على ازدياد الكمية المنتجة ازدياد في متوسط تكلفة الوحدة في المدى الطويل. والعوامل التي تؤدي إلى تزايد منحنى متوسط التكاليف في المدى الطويل يطلق عليها (لا وفورات السعة) ويرجع السبب في ذلك إلى تناقص كفاءة عنصر الإدارة في تنظيم وربط مختلف العناصر الإنتاجية المستخدمة في الإنتاج باستمرار التوسع في المشروع الاقتصادي.

### التكاليف الحدية في المدى الطويل:

والتكاليف الحدية في المدى الطويل هو مقدار التغير في التكاليف الكلية نتيجة لزيادة مستوى الإنتاج بوحدة واحدة. أو هي الزيادة في التكاليف الكلية التي تحدث بسبب الانتقال إلى حجم أكبر من الإنتاج باستخدام التوليفة المثلى قبل وبعد التغيير. ويمكن الحصول على التكاليف الحدية في الأجل الطويل بنفس الطريقة التي سبق ذكرها عند الحديث عن التكاليف الحدية في الأجل القصير.

## ثانياً: الإيرادات Revenues:

يقصد بإيرادات المشروع تلك المبالغ التي يحصل عليها المشروع نتيجة لبيع منتجاته في الأسواق.

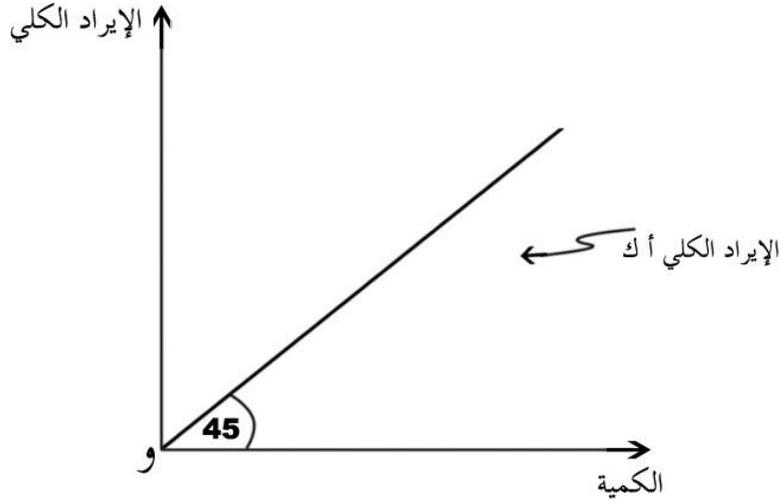
وعادة ما يواجه المشروع بثلاثة أنواع من الإيرادات تقابل في مسمياتها الأنواع الثلاثة من التكاليف التي سبق أن أشرنا إليها. فهناك الإيراد الكلي، والإيراد المتوسط، والإيراد الحدي. وتلعب الأثمان دوراً هاماً في تحديد الإيراد، ولما كان الثمن الذي يواجهه المشروع يختلف من سوق إلى آخر تبعاً لشكل وهيكل أو نوعية السوق، كما أن تحديد أشكال منحنيات الإيراد وعلاقة بعضها ببعض يحتم معرفة السوق التي تباع فيها المنتجات، فإن الأمر يتطلب ربط دراسة كل نوع من أنواع الإيرادات بشكل السوق الذي يمارس فيه المشروع نشاطه وخصوصاً إذا ما نحن علمنا أن هناك تمييز بين عدة أنواع رئيسية من الأسواق، منها سوق المنافسة الكاملة، وسوق الاحتكار المطلق، وسوق المنافسة الاحتكارية، وسوق احتكار القلة، وسوق الاحتكار الثنائي.

### 1- سوق المنافسة الكاملة Perfect Market :

سوق المنافسة الكاملة هو سوق نظري بحت لا يتوافر في الحياة العملية، ويعتبر حالة متطرفة ذلك أن الخصائص التي يتمتع بها هذا النموذج نادراً ما تتوافر في حياتنا اليومية، وعلى الرغم من أنها سوق غير موجود في الحياة العملية، إلا أن دراسته تعتبر من أهم القواعد التي تتخذ على أساسها القرارات الاقتصادية في كثير من الأسواق العالمية.

ففي المنافسة الكاملة، ينتج المنتج الفردي جزءاً صغيراً جداً من الإنتاج الكلي حتى لا يكون له تأثير على السعر السائد في السوق، ويستطيع المنتج أن يبيع بالسعر السائد أية كمية تنتجها منشأته في السوق. كما لا يحتاج عند بيع كميات أكبر من إنتاجه في السوق إلى بيعها بسعر أقل من السعر السائد في السوق. كما أن المنشآت لا تستطيع أن تبيع بسعر يتجاوز سعر السوق، لأنه سوف لا يوجد أي مشتري يقبل أن يدفع في نفس السلعة سعراً أعلى من سعر السوق وأمامه بائعون آخرون يبيعون السلعة بسعر أقل هو سعر السوق، كما أن المنشآت سوف لا تبيع بسعر أدنى من سعر السوق لأنهم يستطيعون بيع كل إنتاجهم بالسعر السائد في السوق، فالمنشأة منها، أي أن الإيراد الكلي = الكمية المباعة × الثمن، وطالما أن السعر ثابت فإن الإيراد الكلي يزيد في هذه الحالة بمقدار ثابت، ويأخذ شكل خط 45° وهو الخط المستقيم الذي يمر بنقطة الأصل، وميل الخط يمثل سعر السلعة

$$\frac{\text{الإيراد الكلي}}{\text{الكمية المباعة}} = \text{عند أي نقطة عليه}$$



شكل (98) الإيراد الكلي

### الإيراد الحدي Marginal revenue:

ويقصد بالإيراد الحدي مقدار التغير في الإيراد الكلي نتيجة التغير في الكمية المنتجة أو المبيعة بمقدار وحدة واحدة. وهو يتمثل فيما يحصل عليه المنتج من إيراد الوحدة الإضافية أو الأخيرة، بمعنى آخر يمثل الزيادة في الإيراد الكلي نتيجة لزيادة الإنتاج بمقدار وحدة واحدة. ومن الجدول رقم (28) يمكن حساب الإيراد الحدي، فمثلاً:

الإيراد الحدي للكمية 4 = الإيراد الكلي للكمية 4 - الإيراد الكلي للكمية 3.

$$\text{أو هو} = \frac{\Delta \text{الإيراد الكلي}}{\Delta \text{الكمية المبيعة}}$$

ويأخذ منحنى الإيراد الحدي شكل خط مستقيم موازي للمحور الأفقي.

### الإيراد المتوسط Average revenue:

ويقصد بالإيراد المتوسط نصيب الوحدة المنتجة من الإيراد الكلي. وهو يتمثل فيما يحصل عليه أي منتج من إيراد بالنسبة لكل وحدة في المتوسط. وهو يساوي خارج قسمة الإيراد الكلي على عدد الوحدات المنتجة.

$$\text{أي يساوي } \frac{\text{الإيراد الكلي}}{\text{الكمية المباعة}}$$

ومنحنى الإيراد المتوسط يأخذ شكل خط مستقيم موازى للمحور الأفقي. وفيما يلي جدول رقم (28) يوضح الإيراد الكلي والحددي والمتوسط في ظل نموذج المنافسة الكاملة.

جدول رقم (28) الإيراد في ظل المنافسة الكاملة

الكمية ك	السعر س	الإيراد الكلي أ.ك	الإيراد المتوسط أ.م	الإيراد الحدي أ.ح
1	10	10	10	10
2	10	20	10	10
3	10	30	10	10
4	10	40	10	10
5	10	50	10	10

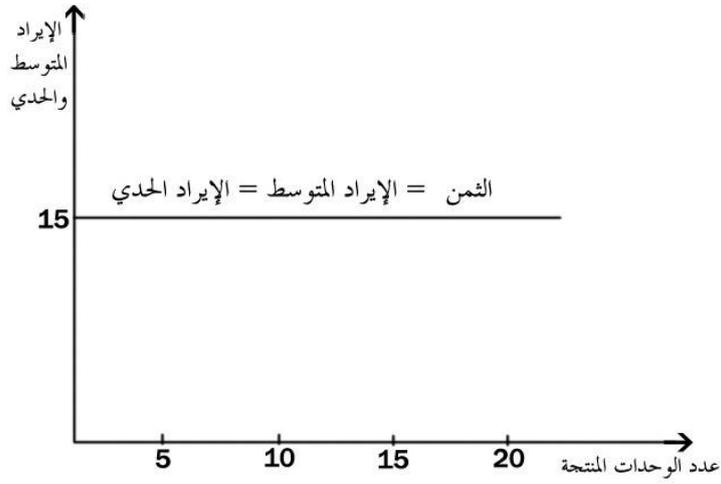
ويتضح من هذا الجدول أن الإيراد الحدي يساوي الإيراد المتوسط ويساوي الثمن. فالإيراد الحدي لكل وحدة من وحدات السلعة هو (10) والثمن يساوي (10)، أيضا فإن الإيراد المتوسط لأي عدد من الوحدات هو (10) وكذلك الثمن يساوي (10) إذن كشرط عام فان:

$$\text{الثمن} = \text{الإيراد المتوسط} = \text{الإيراد الحدي}$$

وذلك في ظل نموذج المنافسة الكاملة.

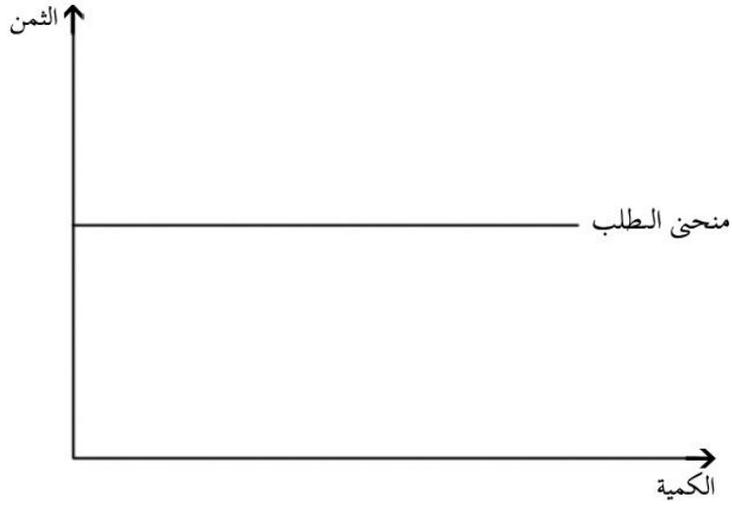
### الطلب والإيراد المتوسط بيانياً:

يمكن تصوير بيانات الجدول السابق (الأعمدة الخاصة بالإيراد المتوسط والإيراد الحدي في علاقتهما بالكمية المباعة) في الشكل التالي رقم (99) الثمن والإيراد المتوسط والحدي في ظل المنافسة الكاملة.



شكل (99)

كما يمكن تصوير العلاقة بين العمود الأول والعمود الثاني (العلاقة بين الكمية المباعة والسعر) في الشكل البياني التالي رقم (100) مع ملاحظة أن العلاقة بين الكمية والثمن هي ما يطلق عليه منحنى الطلب.



شكل (100)

إذن ففي نموذج المنافسة الكاملة يكون الطلب الكلي خطأً مستقيماً موازياً للمحور الأفقي (طلب ذو مرونة لا نهائية) وهو يساوي الثمن الإيراد المتوسط والإيراد الحدي.

## 2- سوق الاحتكار الكامل Monopoly:

يقصد بالاحتكار الكامل انفراد مشروع أو هيئة بإنتاج وبيع سلعة ما ليس لها بديل قريب في السوق. وعليه فالاحتكار الكامل نموذج من نماذج السوق يطلق على سوق لا يوجد إلا بائع وحيد لسلعة معينة. وهذه السلعة التي ينتجها ويبيعها المحتكر لا بد وأن تكون متميزة عن غيرها من السلع التي تباع في السوق.

#### أ- شروط تحقق الاحتكار:

وشروط تحقق الاحتكار الكامل هو اختفاء المنافسة تماماً بانفراد منتج واحد بإنتاج سلعة ليس لها بديل، وعليه فإن العرض الذي يعرضه هذا المحتكر إنما يمثل في نفس الوقت العرض الكلي للسلعة في السوق.

ولا يعدو نموذج الاحتكار الكامل أن يكون مجرد نموذج يندر أن يتحقق في الحياة العملية، إلا أن بعض شركات الخدمات تقاربها إلى حد بعيد كمؤسسة الكهرباء، والمواصلات والمياه مثلاً.

ويلاحظ أن المنتج المحتكر يستطيع أن يتحكم إما في السعر الذي يبيع به، وإما في الكمية التي يعرضها للبيع، فهو لا يستطيع أن ينتج أي كمية يشاء ويبيعها بأي سعر يريد، ذلك أنه إذا ما أراد المحتكر أن يبيع كميات إضافية من السلعة التي ينتجها، فإنه لا يستطيع ذلك إلا إذا قام بتخصيص السعر.

#### ب- منحنيات الإيراد في سوق الاحتكار الكامل:

في الحقيقة إن ما قلناه عن منحنيات الإيراد في سوق المنافسة الكاملة، يصدق في سوق الاحتكار الكامل فيما عدا أن الثمن في ظل سوق الاحتكار الكامل لا يكون ثابتاً بل هو يتناقص مع كل زيادة في الكمية المباعة. وهذا ينعكس على كل من الإيراد الحدي والإيراد المتوسط.

دعنا الآن نقوم بافتراض الجدول التالي رقم (29) الذي يوضح لنا موقف إحدى المنشآت التي يمكن أن نتصورها في صناعة معينة من وجهة نظر الإيراد. حتى يمكننا تكشف هذه الفروق.

جدول رقم (29) الإيراد الكلي والمتوسط والحددي في منشأة صناعة معينة

الإيراد الحدي	الإيراد المتوسط (الإيراد الكلي ÷ الناتج)	الإيراد الكلي	السعر	الكمية المنتجة
10	10	10	10	1
9	9.5	19	9.5	2
8	9	27	9	3
7	8.5	34	8.5	4
6	8	40	8	5
5	7.5	45	7.5	6
4	7	49	7	7

يلاحظ من الجدول أن السعر أخذ في الانخفاض مع كل زيادة في الكميات المنتجة، وهذا ينعكس على الإيراد المتوسط فنجد أنه ينخفض بزيادة الكمية المباعة. ومن ثم نجد أن الإيراد الحدي أقل منه. أي أن الإيراد الحدي يقع أسفل منحنى الإيراد المتوسط.

وقد تسأل نفسك الآن ولأول وهلة: لماذا يوجد هناك فرق بين السعر كما يظهر ذلك في العمود الثاني من الجدول السابق وبين الإيراد الحدي كما يظهر في العمود الخامس؟ ولماذا لا يتعادل الإيراد الحدي مع السعر الذي تباع عنده الوحدة الرابعة مثلاً؟ لماذا لا يكون 8.5 بدلاً من 7 وحدات نقدية؟ حقيقة أن الوحدة الرابعة من الناتج بسعر 8.5 وحدة نقدية، ولكن لكي يتسنى بيعها في السوق فلا بد من خفض السعر على الوحدات الأولى والثانية

والثالثة بما يساوى 0.5 وحدة نقدية عن كل وحدة منها (9 هو سعر بيع الوحدات الثلاث الأولى ناقصاً 8.5 وهو سعر بيع الوحدات الأربع الأولى) ولا بد إذن من تحميل الوحدة الرابعة بالخسارة الناتجة من خفض السعر من 9 إلى 8.5 وحدة نقود عن الوحدات الثلاثة الأولى، أي بما يساوي وحدة نقدية. ومن ثم فالإيراد الحدي (إيراد الوحدة الرابعة وهي الوحدة الحدية) لا بد إذن أن يساوي 8.5-1.5 أي يساوي 7 وحدات نقدية. وعلى ذلك فالإيراد الحدي بوجه عام أقل من السعر كما يتضح من القانون الأساسي:

الإيراد الحدي للوحدة النونية = الفرق في الإيراد الكلي من (ن - 1) إلى ن وحدة من الناتج.

= سعر الوحدة النونية - الخسارة في الإيراد الكلي عن الوحدات السابقة نتيجة لخفض السعر.

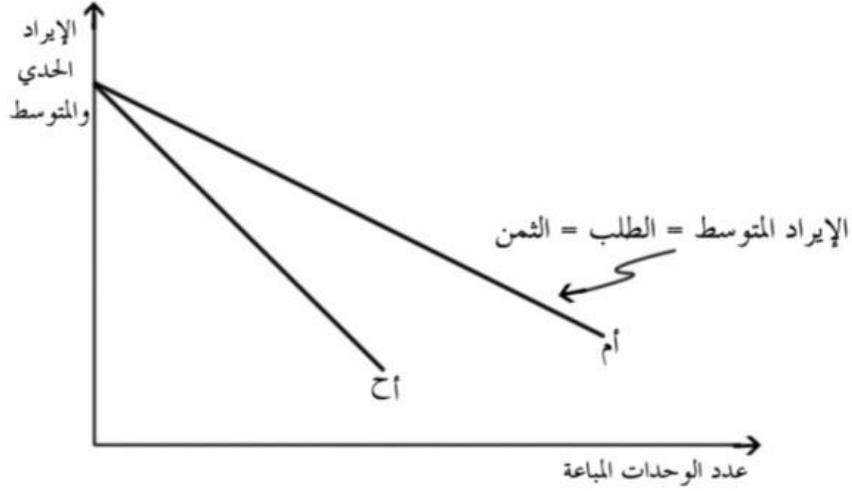
أما في ظل المنافسة الكاملة حيث لا يؤدي بيع الوحدات الإضافية إلى خفض السعر على الإطلاق، فإن الخسارة في الإيراد تكون مساوية للصفر وهنا سوف يكون السعر مساوياً للإيراد الحدي. وهذا يفسر لنا لماذا لا تحتاج المنشأة في ظل المنافسة الكاملة إلى الإعلان عن سلعتها لزيادة مبيعاتها عند السعر السائد في السوق، ولماذا تستطيع هذه المنشأة أن تبيع كل ما تريد بيعه في السوق عند هذا السعر.

كما يلاحظ إن منحني الطلب الذي يواجه المنتج المحتكر يختلف عن منحني الطلب في حالة المنافسة الكاملة فمنحني الطلب في حالة الاحتكار الكامل يمثل طلب السوق وينحدر من أعلى إلى أسفل جهة اليمين، والسبب في ذلك أن المحتكر لا يستطيع أن يتحكم في كل من الكمية والسعر معاً، فهو إما أن يحدد الثمن فتحدد الكمية تبعاً لهذا الثمن، أو أن يحدد الكمية فيتحدد الثمن تبعاً لها. كما يلاحظ بمقارنة العمود الأول بالثاني، والأول بالرابع أن الإيراد المتوسط يساوي الطلب.

### الطلب والإيراد الحدي والإيراد المتوسط بيانياً:

يمكن أن نصور العلاقة بين الكمية المباعة من ناحية والإيراد المتوسط والإيراد الحدي

من ناحية أخرى في رسم بياني كما في الشكل رقم (101)



شكل (101)

واضح أن منحنى الإيراد المتوسط (منحنى الطلب) يتجه إلى الجنوب الشرقي، وأن

منحنى الإيراد الحدي يقع أسفل منه دلالة على أن الثمن ينخفض بزيادة الكمية المباعة.

### 3- سوق المنافسة الاحتكارية: Monopolistic competition

يتميز شكل سوق المنافسة الاحتكارية بأنه يجمع بين صفات سوق المنافسة الكاملة

وصفات سوق الاحتكار.

شروط المنافسة الاحتكارية:

أ. وجود عدد كبير من المنتجين:

ولكن ما يميز هؤلاء المنتجين أن كل منهم يعمل مستقلاً عن المنتجين الآخرين. أي أن تصرف المنتج هنا لن يكون له أي تأثير جوهري على المنتجين الآخرين. فإذا خفض المنتج من سعر السلعة التي يبيعها فإن هذا التصرف وان كان سيحذب بعض عملاء المنتجين الآخرين، إلا أن كبر عدد المنتجين في السوق يجعل هذا التصرف محدوداً. وبالتالي فإن المنتج لا يأخذ في اعتباره ردود الفعل للمنتجين الآخرين.

ب. تمايز المنتجات في السوق:

تمايز أو تباين المنتجات في السوق تعني عدم تجانس السلع التي تعرض في السوق وهذا يعني أن كل منتج لسلعة لا يعتبر بديلاً كاملاً لما ينتجه المنتجون الآخرون. وبالتالي يستطيع كل مستهلك أن يقرر أن هناك اختلافاً بين السلع المعروضة في السوق حتى لو كان هذا الاختلاف أو التمايز وهمي أو حقيقي، فالتمايز الوهمي أو الصوري مرده إلى نجاح الدعاية التجارية أو عن طريق جودة التغليف وحسن معاملة المستهلك أما التمايز الحقيقي فمرده إلى أسباب موضوعية كاختلاف في صفات وطبيعة السلعة من حيث التصميم والتركيبة والشكل والجودة وهذا الاختلاف بين السلع المعروضة في السوق يجعل لكل بائع سوقه الخاص الذي يضم المشتريين والمستهلكين المرتبطين به والذين يفضلون سلعته على غيرها الأمر الذي يعطى لهذا البائع نوعاً من السلطة التي تشبه سلطة المحتكر لسلعة ما. فهو يستطيع أن يتحكم في سعر سلعته في حدود معينة دون أن ينصرف عنه المستهلكين. ومثال

ذلك ما يحدث لبعض المدخنين الذين يرتبطون بنوعية معينة من السجائر ويخيل إليهم أنهم لا يستطيعون التنازل عن هذا النوع إلى نوع آخر حتى لو ارتفع السعر.

### ج. حرية الدخول إلى السوق:

فلا توجد أي قيود على الدخول إلى السوق، ويمكن للمنتجين الجدد أن ينتجوا منتجات قريبة الإحلال من المنتجات المعروضة في السوق.

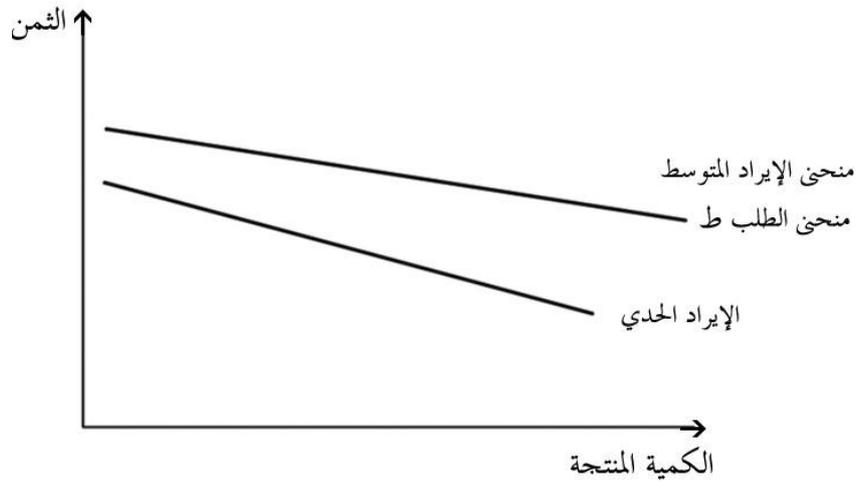
وهكذا نرى أن كثرة عدد البائعين وحرية الدخول إلى السوق يمنح هذا السوق صفة من صفات سوق المنافسة، كما أن عدم تمايز أو تجانس السلعة يمنح السوق صفة من صفات الاحتكار، ولذا فإن سوق المنافسة الاحتكارية سوق تجمع بين صفات المنافسة الكاملة والاحتكارية الكامل.

### منحنيات الإيراد في السوق الاحتكارية:

أشرنا من قبل إلى أن السلع في سوق المنافسة الاحتكارية غير متجانسة ولذلك فإن منحني الطلب الذي يواجهه كل بائع في السوق لن يكون لا نهائي المرونة وسبب ذلك أن كل مستهلك مرتبط بمنتجات منتج معين، وفي هذه الحالة فإن المنتج سوف يكون له السيطرة إلى حد ما على سوق منتجاته. ولذا فإن الطلب الذي يواجهه المنتج في سوق المنافسة الاحتكارية هو طلباً ما بين الطلب الذي يواجهه المنتج في سوق المنافسة الكاملة (خط أفقي) والطلب الذي يواجهه المحتكر (خط له ميل معين)، فهو طلب ذو مرونة أقل من المرونة التي للطلب في حالة المنافسة وأكبر من المرونة التي في حالة طلب الاحتكار الكامل، فالمنتج هنا

محتكر من ناحية ومتنافس من ناحية أخرى. ولا يخفى أن منحني الإيراد المتوسط يساوي الطلب.

أما بالنسبة للإيراد الحدي فلا يختلف عنه في حالة الاحتكار الكامل إلا في درجة ميل المنحنى فقط، ويمكن تصوير منحنيات الإيراد في سوق المنافسة الاحتكارية بيانياً في الشكل التالي رقم (102).



شكل (102)

### ثالثاً: الأرباح Profit:

من المعروف أن المنظم الذي يمارس نشاط إنتاجي معين في نطاق منشأته يقوم بالمقارنة بين الإيراد والتكاليف للوصول إلى حجم من الربح باعتباره هدف أساسي من نشاطه الإنتاجي، ولكي يتعرف على الوضع الأمثل للمنشأة التي يشرف عليها وهو الوضع

التوازي الذي يحقق للمنشأة أقصى الربح الكلي، فانه يسترشد بدلالات الربح الكلي Gross Profit والربح الحدي Marginal profit لكي يصل إلى هذا الوضع. ومن هنا يتعين علينا التعرف على المعاني الاقتصادية لكل من الأنواع الثلاثة من الربح وطبيعة العلاقة بينها. فيعرف الربح تعريفاً عاماً على أنه إجمالي الربح الذي تحققه المنشأة من إنتاج وبيع حجم معين من الناتج، ومن هذا المفهوم للربح يمكن أن نستخلص عدة تعاريف أخرى للربح الكلي تكشف عن طبيعة علاقته بكل من الإيراد الكلي والتكاليف الكلية من ناحية، وتكشف أيضاً عن علاقته بكل من الربح المتوسط والأرباح الحدية من ناحية أخرى كما يتضح ذلك من المعادلات التالية:

$$\text{الربح الكلي} = \text{الإيراد الكلي} - \text{التكاليف الكلية}$$

$$\text{الربح الكلي} = \text{الربح المتوسط} \times \text{الناتج}$$

$$\text{الربح الكلي} = \text{مجموع الأرباح الحدية}$$

أما عن تعريف الربح المتوسط فانه يعرف على أنه ذلك الربح الذي تحققه الوحدة الواحدة من الناتج في المتوسط ومن هذا التعريف يمكن أن نستخلص لعلاقة القائمة بين الربح المتوسط وبين الإيراد المتوسط والتكاليف المتوسطة من ناحية، وبين الربح المتوسط وبين كل من الربح الكلي والأرباح الحدية من ناحية أخرى ومن المعادلات التالية سوف تتكشف طبيعة العلاقة القائمة بينهم

$$\text{الربح المتوسط} = \text{الإيراد المتوسط} - \text{التكاليف المتوسطة}$$

$$\text{الربح المتوسط} = \frac{\text{الربح الكلي}}{\text{الناتج}}$$

$$\text{الربح المتوسط} = \frac{\text{مجموع الأرباح الحدية}}{\text{الناتج}}$$

أما الربح الحدي فهو ذلك الربح الذي يمكن أن تحصل عليه المنشأة من إنتاج وبيع وحدة حدية (إضافية) من الناتج، كما يمكن تعريفه على أنه الفرق بين الربح الحدي والتكاليف الحدية.

$$\text{الربح الحدي} = \text{الإيراد الحدي} - \text{التكاليف الحدية.}$$

## الفصل السابع عشر

توازن المنشأة الاقتصادية وتحديد السعر

في ظل المنافسة الكاملة

لقد عرضنا في الفصل السابق عما يخص جانب التكاليف والإيرادات والأرباح التي تواجه المنشأة أو الوحدة الإنتاجية وذلك في الأسواق المختلفة. وقد آن لنا أن نحدد الوضع التوازن للمنشأة أو الوحدة الإنتاجية في ظل المنافسة الكاملة.

والغرض من الحديث عن المنافسة الكاملة وتحليل ظروفها، هو الوصول إلى التحليل العلمي الذي يلقي الضوء على ما ينبغي أن يسترشد به المنظم في إدارته للمنشأة الاقتصادية ومساعدته على اتخاذ القرارات الرشيدة التي تؤدي إلى تحقيق الحجم الأمثل للإنتاج تحت الظروف السعرية المختلفة.

ويقصد بتوازن المنشأة أو الوحدة الإنتاجية، الوضع لا يكون لدى المنشأة أي دافع لتغيير الكمية المنتجة، طالما أن هذه الكمية تحقق لها هدفها الأساسي، وهو تحقيق أقصى ربح ممكن، أو بمعنى آخر ألا تغير من كميات الإنتاج، أو العوامل المستخدمة في الإنتاج، أو أثمان المنتج، أو أثمان عناصر الإنتاج. أما حجم التوازن فهو الحجم الذي يتحقق عند التعادل بين الإيراد الحدي والتكاليف الحدية ويحقق أقصى ربح ممكن أو أقل خسارة ممكنة.

أولاً: توازن المنتج أو المنشأة في ظل سوق المنافسة الكاملة:

لا شك أن الهدف الذي تسعى المنشأة إليه هو تحقيق أقصى ربح ممكن ويتحقق هذا الهدف عندما يكون الفرق بين الإيراد الكلي في المنشأة وتكاليفها الكلية أقصى ما يمكن، وعادة ما تحقق المنشأة هذا الهدف في الأجل الطويل، أما في الأجل القصير فقد يحدث في بعض الأحيان ألا يكون المنتج أو المنشأة في موقف يسمح له بتحقيق أية ربح، بل قد يتعرض لخسارة. وطالما أن المنشأة تعمل في الأجل القصير فإن من مصلحتها أن تستمر في الإنتاج على أمل أن تتمكن وعلى الأجل الطويل أن تحول هذه الخسارة إلى ربح، أيضا يجب ملاحظة أن المنشأة يمكن أن تكون في حالة توازن وهي تحقق خسارة، وذلك ما عملت المنشأة على أن تضيق من الخسارة التي تتحملها إلى أدنى ما يمكن. ولذا سنقوم بدراسة توازن المنشأة في حالتين الأولى، في الأجل القصير، والثانية في الأجل الطويل.

وبالنسبة لشرط التوازن فيلاحظ أن المنشأة وقبل أن تقوم بإنتاج أي وحدة من وحدات السلعة فإنها غالباً ما تقارن بين ما تتحمله من تكاليف لإنتاج السلعة وبين ما تحصل عليه من إيراد نتيجة بيع هذه الوحدة. وإذا ما عرفنا أن مقدار ما تضيفه الوحدة الإضافية أو الحدية من تكاليف هو ما سبق وأن سميناه بالتكاليف الحدية، وأن مقدار ما تضيفه الوحدة الإضافية أو الحدية من إيراد هو ما يمكن تسميته بالإيراد الحدي لأتضح لنا (أن المنشأة أو المنتج سيستمر في الإنتاج مادام الإيراد الحدي أكبر من التكاليف الحدية، ويتوقف المنتج عن التمادي في الإنتاج عندما يتساوى الإيراد مع التكاليف الحدية، بمعنى آخر أن كمية الإنتاج التوازنية للمنشأة في أي شكل من أشكال السوق – منافسة كاملة أو

احتكار أو منافسة احتكارية ... الخ - تتحدد عندما يتقاطع منحنى الإيراد الحدي مع منحنى التكاليف الحية).

مما سبق يمكن أن نوضح أن شرط التوازن يتحقق عندما يكون

الإيراد الحدي (أ ح) = التكاليف الحدية (ت ح)

توازن المنتج أو المنشأة في الأجل القصير:

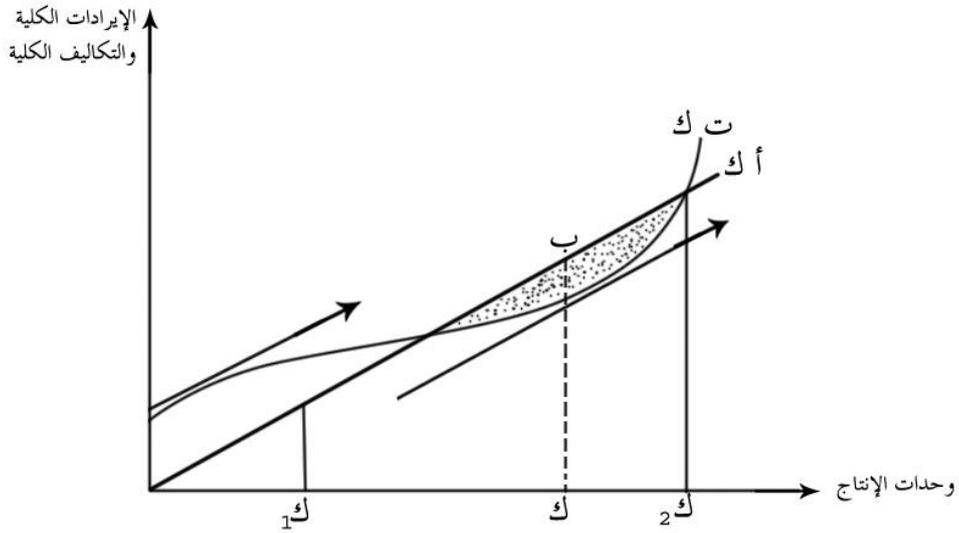
عرفنا فيما سبق أن الجمل القصير هي تلك الفترة الزمنية التي لا تتسع لإجراء تغييرات جوهرية في نطاق القدرة الإنتاجية للمنشأة، بل يكون المتغير الأساسي بالنسبة له هو معدل ما ينتج اعتماداً على الموجود بالفعل من طاقات إنتاجية في المنشأة، أيضاً فإن الأجل القصير لا يسمح بدخول منتجين جدد إلى نطاق المنشأة أو النشاط للاستفادة من الأرباح إن كانت هناك أرباح، وهذا الوضع يتيح للمنتجين أو المنشآت داخل السوق أن تحقق أرباحاً غير عادية وان لم تكن تحقق أرباح، بل تتحمل بالخسارة فإنها تعمل على أن تكون الخسارة في الجمل القصير أدنى ما يمكن. وسنقوم بدراسة هاتين الحالتين على الترتيب.

ولكي نتعرف ونتوصل إلى حجم الإنتاج الذي يحقق أقصى الأرباح سنسلك طريقين. أولهما سنستعين فيه بدوال التكاليف الكلية والإيراد الكلي، وثانيهما سنستعين فيه بدوال متوسطات الإيراد والتكاليف.

تحقيق أقصى الأرباح باستخدام دوال التكاليف الكلية والإيراد الكلي:

وكما ذكرنا سابقاً فإنه في سوق المنافسة الكاملة يسود سعر واحد للسلعة الواحدة في فترة زمنية معينة، ولا تستطيع أي وحدة إنتاجية مهما كبر حجم إنتاجها أن تؤثر في هذا

السعر. ومعنى ذلك أن الوحدة الإنتاجية ستحصل على سعر واحد للوحدة من السلعة سواء باعت كمية صغيرة أو كبيرة من هذه السلعة، والإيراد الكلي للوحدة الإنتاجية سيكون عبارة عن حاصل ضرب رقم مبيعاتها في سعر الوحدة من السلعة، وبناء على ذلك سيكون منحنى الإيراد الكلي في هذه الحالة عبارة عن خط مستقيم بادئاً من نقطة الأصل وستزداد إلى أعلى كما هو موضح في الشكل (103) وذلك لأن كل وحدة من السلعة ستضيف للإيراد الكلي نفس القدر الذي أضافته سابقتها، ونفس القدر الذي ستضيفه لاحقتها وذلك نظراً لأن هذا القدر سيكون واحد في كل الحالات ومساوياً لسعر الوحدة من السلعة. وكما هو واضح من الشكل (103) فإن الكمية من السلعة التي تنتجها الوحدة الإنتاجية وتحقق لها أقصى ربح هي الكمية (ك) حيث أنه عند هذه الكمية ستكون المسافة الرأسية بين منحنى الإيراد الكلي (أ ك) ومنحنى التكاليف الكلية (ت ك) أقصى ما يمكن، ويكون الربح في هذه الحالة هو الجزء (أ ب).



شكل (103) تحقيق أقصى ربح باستخدام الإيراد الكلي والتكاليف الكلية

وتمثل المنطقة المظللة في الشكل الوضع الذي تحقق فيه المنشأة أرباحاً بمعنى أن الإيرادات الكلية أكبر من التكاليف الكلية.

ويجب ملاحظة أن ميل (ت ك) عند النقطة (أ) يساوى ميل (أ ك) عند النقطة (ب) هذا وقد عرفنا من قبل أن ميل منحنى (ت ك) هو التكاليف الحدية (ت ح) أما ميل منحنى (أ ك) فيسمى بالإيراد الحدي (أ ح)، ويعرف بأنه الزيادة في الإيراد الكلي الناشئة عن زيادة الوحدات المباعة من السلعة وحدة واحدة. وبما أن الوحدات المتتالية من السلعة تضيف قدراً ثابتاً للإيراد الكلي هو سعر الوحدة في ظل المنافسة الكاملة، إذن فالإيراد الحدي يتساوى مع الثمن في ظروف المنافسة الكاملة.

مما سبق نستطيع أن نقول أن شروط معظمه الربح في المدى القصير هي أن تقوم الوحدة الإنتاجية بإنتاج الكمية التي يتساوى عندها ميل منحنى التكاليف الكلية. وميل منحنى الإيراد الكلي وبعبارة أخرى الكمية. التي يتساوى عندها التكاليف الحدية مع الإيراد الحدي مع سعر السلعة في السوق

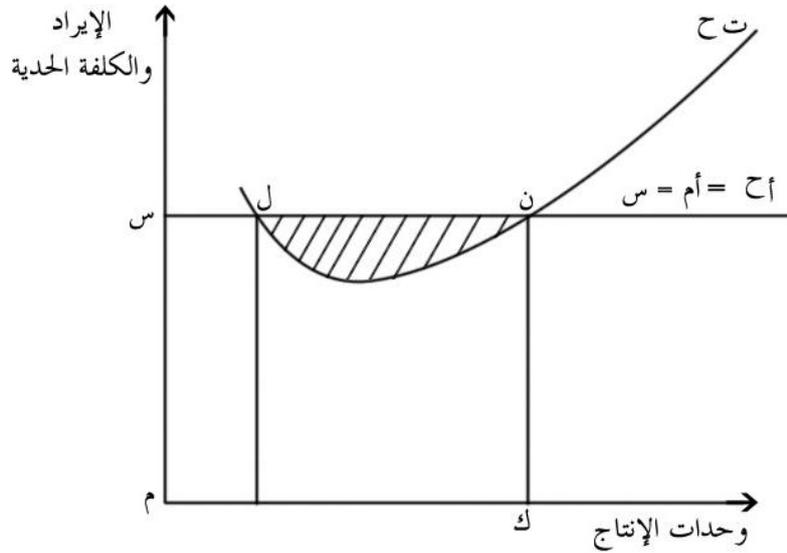
$$ت ح = ر ح = س$$

ونلاحظ أنه عند كميات أقل من (ك) وأكبر من (ك<sub>1</sub>) يكون ميل منحنى الإيراد الكلي (ر ك) أكبر من ميل منحنى (ت ك) وبالتالي فإن المنحنيان يبتعدان عن بعضهما كلما زادت الكميات من (ك<sub>1</sub>) إلى (ك). وعند كميات أكبر من (ك) وأقل من (ك<sub>2</sub>) فإن منحنى التكاليف الكلية أكبر من ميل منحنى الإيراد الكلي، ولذلك فإن المنحنيان يقتربان من بعضهما كلما زاد الإنتاج من (ك) إلى (ك<sub>2</sub>). إذن فليس من مصلحة المنتج أن يزيد في

إنتاجه عن (ك) حيث أن الفرق بين الإيراد الكلي والتكلفة الكلية تقل وبالتالي يقل حجم الربح، أما الوصول بالإنتاج إلى ما بعد (ك<sup>2</sup>) فهي تمثل خسارة مطلقة للمنتج حيث أن حجم تكلفته يزيد عن إيراداته. وبجانب هذا فإن هناك طريقة أفضل وأكثر وضوحاً لتوضيح توازن المنتج وهي باستخدام المنحنيات الإيراد الحدي أو التكلفة الحدية.

### توازن المنتج باستخدام الإيراد الحدي والتكلفة الحدية:

سبق أن أوضحنا أنه في حالة المنافسة الكاملة يكون شكل منحنى الإيراد الحدي بالنسبة للمنتج أو للمشروع هو خط موازي للمحور الأفقي، والإيراد الحدي يساوي أيضاً في حالة المنافسة الكاملة الإيراد المتوسط (أم) والذي هو خط الطلب الحدي مع التكلفة الحدية ويكون هناك تعادلاً بين الإيراد الحدي (أح) والتكلفة الحدية (ت ح) في الشكل (104) نلاحظ من الشكل أن.



شكل (104)

منحنى التكلفة الحدية يهبط أولاً ثم يتزايد بعد ذلك مؤكداً اثر قانون تناقص الغلة، وعند النقطة ن نجد أن الإيراد الحدي = التكلفة الحدية حيث يقرر المنتج أن يتوقف عند حجم معين من الإنتاج وكلما تزايد حجم الإنتاج كلما أضيف من الربح إلى المشروع ولكن بعد حجم الإنتاج ك نجد أن التكلفة الحدية لأي وحدة إضافية تزيد عن إيراداتها الحدي مما يحقق خسارة للمنتج. فالمنتج إذن يحقق ربح ممكن عند تعادل الإيراد الحدي مع التكلفة الحدية، ويتحدد حجم الإنتاج بالمقدار (ك) ويكون سعر بيع الوحدة هو (س)، ويلاحظ أن هذا الشكل يظهر نقطة أخرى من نقط التعادل بين الإيراد الحدي والتكلفة الحدية هي النقطة ل، ولقد أهملنا الحديث عن أن هذه النقطة التي تمثل تعادلاً بين قيمة الإيراد الحدي والتكلفة الحدية لها، أي علاقة بتوازن المنتج وحصوله على أقصى ربح، ذلك أنه على الرغم من حدوث هذا التعادل إلا أنه لا يعبر عن أقصى ربح ممكن يحدث عن هذا الحجم من الإنتاج. فعلى يسار النقطة (ل) نجد أن المنتج يحقق خسارة حيث تكون التكلفة الحدية أعلى من الإيراد الحدي. وعلى يمين النقطة (ل)، نجد أن المنتج يحقق إضافة صافية لحجم أرباحه ويستمر المنتج في تحقيق هذه الإضافة حتى يصل إلى النقطة (ن)، وبعدها يجد أن هناك خسارة محققة في زيادة الإنتاج عن هذا المستوى حيث تزداد التكلفة الحدية عن الإيراد الحدي. ومن مصلحة المنتج إذن ألا يفكر في تعادل الإيراد الحدي مع التكلفة الحدية عند النقطة (ل)، ولكن يفكر في ذلك التعادل عند النقطة (ن) دائماً وحتى يمكن تمييز هذا الفرق في نقطة التعادل التي تحقق أقصى ربح ممكن فإن عادة ما يضاف إلى شرط التوازن عبارة

"بحيث تقطع التكلفة الحدية الإيراد الحدي من أسفله" أو بعبارة أخرى "أن تقطع التكلفة الحدية الإيراد الحدي وهي حالة تتحقق عندما تكون التكلفة الحدية في حالة تزايد"

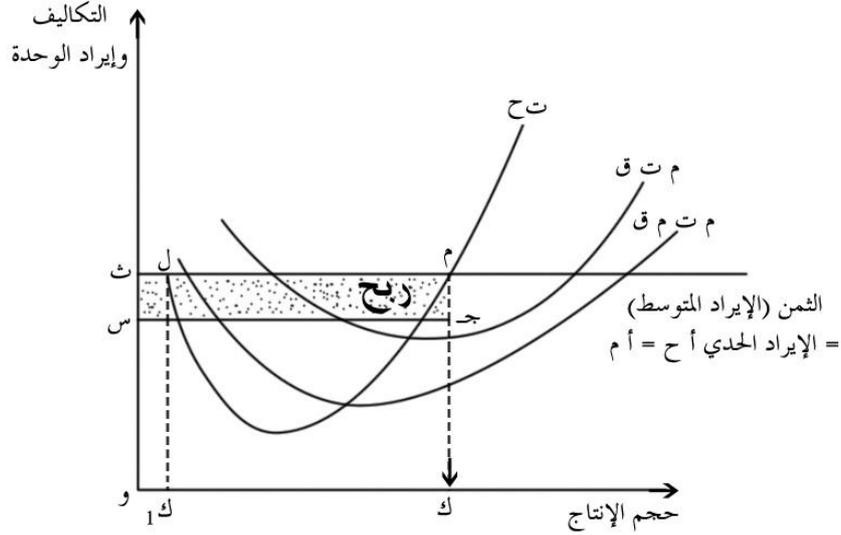
وخلاصة القول هو أن توازن المنتج يكون  $R = C$ ، وعند ذلك تتحدد الكمية المنتجة ك وسعر البيع س، ويكون أقصى ربح ممكن هو الفرق بين الإيراد الحدي والتكلفة الحدية عند كل مستوى من مستويات الإنتاج.

غير أننا نود أن نضيف أن توازن المنتج يمكن أن يتم عند مستويات مختلفة من الأرباح، ونحن في هذا المجال نفرق بين ما يسمى بالربح العادي والربح غير العادي. فالربح العادي هو ذلك القدر من الأرباح الذي يكفي لجعل المنتج لا يخرج من الصناعة. فالربح العادي هو جزء من التكلفة لا بد للمنتج أن يحصل عليه نظير تقديم خدماته، وإذا قل هذا المستوى من الربح عما يقرره المنتج لنفسه فإنه لا يبقى في العملية الإنتاجية على الإطلاق، أما الربح غير العادي، فهو مستوى من الأرباح يفوق ما يتوقعه المنتج كحد أدنى من الربح. وقد يتحقق الربح غير العادي بسبب ارتفاع في مستويات أسعار السلعة غير العادة، أو بسبب انخفاض في التكلفة يتميز به المشروع عن غيره من المشروعات الأخرى في الصناعة. وحتى نفرق بين توازن المشروع عند مستويات مختلفة من الأرباح فإننا نستخدم فكرة التكلفة المتوسطة في بيان حجم الربح. ونفرق أيضا باستخدام فكرة التكلفة المتوسطة بين توازن المنتج في الفترة القصيرة والفترة الطويلة.

حالة تحقيق أرباح غير عادية (أقصى ربح)

باستخدام متوسطات التكاليف في المدى القصير:

إذا استخدمنا منحنيات متوسطات التكاليف لتحديد الحجم الأمثل للإنتاج



شكل (105) تحقيق أرباح غير عادية

الذي يحقق أقصى ربح فسوف نصل إلى نفس النتيجة السابقة أيضا، وفي هذا الشكل (105) استعنا بمنحنيات التكاليف والإيراد والتي سبق وأن تحدثنا عنها عند تحليل جانب التكاليف وجانب الإيرادات في سوق المنافسة الكاملة ففي هذا الشكل نجد أن التكاليف الحدية يمثلها المنحنى (ت ح)، والتكاليف المتوسطة المدى القصير يمثلها المنحنى (م ت ق)، وفي حين أن منحني الإيراد الحدي (أ ح) والإيراد المتوسط (أ م) عبارة عن خط

مستقيم مواز للمحور الأفقي ويعبر كذلك عن الثمن الزى تباع به الوحدة من السلعة في السوق. طالما أن هدف المشروع هو تحقيق أقصى ربح ممكن. فإن المشروع سيعمل على الاستمرار في الإنتاج إلى الحد الذي يكون عنده إيراد الوحدة الحدية مساوياً تماماً للتكاليف الحدية. وبالرجوع إلى الشكل السابق، يلاحظ أن منحنى التكاليف الحدية يقطع منحنى الإيراد الحدي النقطة (م) ومن ثم فإنه إذا ما أسقطنا من هذه النقطة عموداً على الكميات، لتحدد الكمية التوازنية التي يجب على المنشأة إنتاجها وهي الكمية (و ك) وعند هذه الكمية فإن الإيراد الحدي يساوي التكاليف الحدية يساوي (م ك).

ولتحديد ما تحققه المنشأة من أرباح في حالة توازنها، فإن الأمر يقتضى منا أن نقوم بحساب كل من الإيراد الكلي والتكاليف الكلية والفرق بينهما إنما يمثل ربح المنشأة. ومن واقع الشكل السابق نجد أن المنشأة تنتج الكمية (و ك) وبيعها بالسعر (و ث)، وبضرب الكمية المنتجة في السعر نحصل على الإيراد الكلي. وعليه فالإيراد الكلي يتمثل في حاصل ضرب و ك × و ث ويمثله هنا مساحة المستطيل (و ث م ك). وإذا ما علمنا أن تكاليف إنتاج الوحدة في المتوسط للكمية المنتجة (و ك) هي (ج ك)، فإنه يمكن الحصول على التكاليف الكلية وذلك بضرب الكمية المنتجة في التكاليف المتوسطة. وعليه فالتكاليف الكلية تتمثل في حاصل ضرب ج ك × و ك ويمثلها هنا مساحة المستطيل (ج ك و س) وطالما أن:

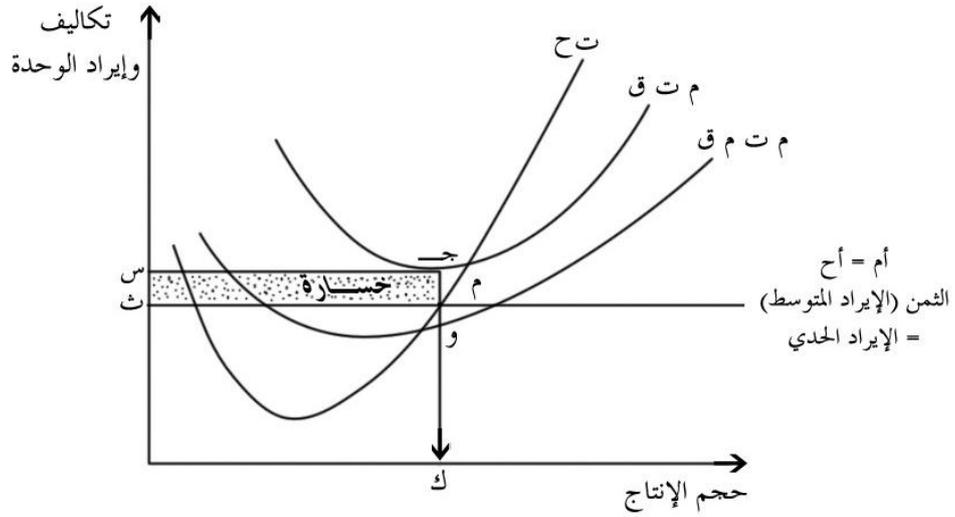
$$\text{الربح} = \text{الإيراد الكلي} - \text{التكاليف الكلية}.$$

فان الربح هنا يساوى الفرق بين مساحة المستطيل م ك و ث، ومساحة المستطيل ج ك و س أي يساوي م ح س ث وهو هنا ربح غير عادي (أقصى ربح) لأنه يفوق الربح العادي. وبنظرة سريعة إلى الشكل السابق يمكن أن نلاحظ وجود نقطة توازن أخرى وهى التي تمثلها النقطة (ل) حيث أن الإيراد الحدي أ ح = التكاليف الحدية (ت ح) عند هذه النقطة، ولكننا نبادر بالقول أنه على الرغم من كونها نقطة توازن إلا أنها ليست أفضل الأوضاع إذا ما قرر إنتاج الكمية (و ك) فقط، ذلك أنه عند هذا الوضع نلاحظ أن التكاليف الحدية آخذة في التناقص، بينما الإيراد الحدي ثابت، وعليه فإن من مصلحة المنشأة أن تزيد من الكمية المنتجة لأن كل وحدة حدية ستحقق لها إيرادا حديا أكبر مما تتكلفه من تكاليف حدية، وتستمر المنشأة في زيادة الكمية المنتجة حتى تصل إلى إنتاج الكمية و ك.

### حالة تحقيق أقل خسارة

أشرنا من قبل إلى أن المنشأة قد لا تتمكن من تحقيق هدفها نحو تعظيم الأرباح، بل قد تتحمل بخسارة. ولما كانت المنشأة تعمل في ظل الأجل القصير فإن أمامها احتمالين، أولهما أن تستمر في الإنتاج مع تحمل الخسارة على أمل أن تستطيع تغطية هذه الخسارة في الأجل الطويل. وثانيهما أن تتوقف عن الإنتاج وتتحول إلى صناعة أخرى. والعنصر الحاسم في استمرار المنشأة في الإنتاج هل تحولها إلى صناعة أخرى هو متوسط التكاليف المتغيرة للمنشأة أم لا؟ والمعروف أن المنشأة ستتحمل بالتكاليف الكلية الثابتة سواء أنتجت أم توقفت عن الإنتاج. ولذا فإن المنشأة يكون من مصلحتها أن تستمر في الإنتاج في الأجل

القصير طالما أن الإيراد المتوسط للكمية المنتجة يساوى أو يفوق متوسط التكاليف المتغيرة (م) ت م ق) في الأجل القصير، وتكون المنشأة في هذه الحالة قد تنجح في تغطية جزء من تكاليفها الكلية الثابتة لم تكن لتتمكن من تغطيتها لو توقفت عن الإنتاج. والشكل رقم (106) يوضح ذلك:



شكل (106)

ولننظر إلى الشكل السابق.

في هذا الشكل يكون المشروع في حالة توازن محققاً أقل خسارة ممكنة إذا كان الإيراد الكلي يقل عن التكاليف الكلية. بمعنى أن التكاليف الحدية تساوى مع الإيراد الحدي عند النقطة (م). ولكن هذه الكمية لا تحقق ربحاً غير عادى. وإنما تحقق أقل خسارة ممكنة حيث أن الإيراد الكلي الذي تحققه المنشأة في هذه الحالة هو حاصل ضرب الكمية المنتجة (و ك)

في ثمنها (و ث) أي يساوى مساحة المستطيل (و ك م ث). في حين أن التكاليف الكلية التي تتحملها المنشأة في سبيل إنتاج هذه الكمية هي حاصل ضرب الكمية المنتجة (و ك) في التكاليف المتوسطة (ج ك) أي تساوى مساحة المستطيل (و ك ج س).

وعليه يمثل الفرق بين الإيراد الكلي والتكاليف الكلية أدنى خسارة وتمثلها مساحة المستطيل (ث م ج س). وفي نفس الوقت يلاحظ أن الإيراد المتوسط (أ. م) يزيد عن متوسط التكاليف المتغيرة (م ت م) بالمسافة م. د.

أما إذا كان الإيراد المتوسط أقل من متوسط التكاليف المتغيرة فإن من مصلحة المنشأة التوقف عن الإنتاج لأنها ستتحمل عند توقفها عن الإنتاج خسارة مقدارها التكاليف الثابتة الكلية فقط أما استمرارها في الإنتاج فيعني تحملها بجزء من التكاليف المتغيرة الكلية بالإضافة إلى التكاليف الثابتة الكلية.

وتسمى النقطة التي يتقاطع فيها التكاليف الحدية (ت ح) مع أدنى نقطة على منحنى متوسط التكاليف المتغيرة (م ت م) بنقطة الإغلاق Shut – down point بحيث لو انخفض السعر عنها فانه من الأفضل للمنشأة أن تتوقف عن الإنتاج.

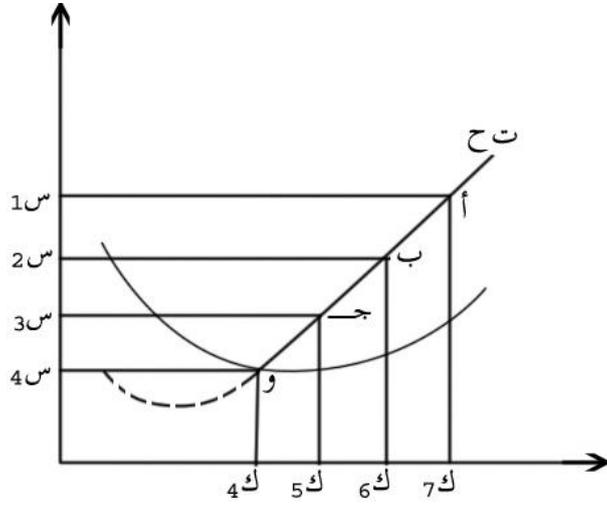
#### منحنى عرض المنشأة في الأجل القصير:

من دراستنا السابقة نلاحظ أن كل المعلومات التي نحتاج إليها لاشتقاق منحنى عرض المنشأة في الأجل القصير وفي ظل المنافسة الكاملة إنما تنحصر في أنه عندما تحاول المنشأة تحقيق أقصى قدر من الأرباح أو أقل قدر من الخسائر في ظل المنافسة الكاملة فإنها سوف تختار مستوى الإنتاج الذي تتساوى عنده التكاليف الحدية مع السعر السائد في

السوق. كما أنها تتوقف عن الإنتاج عندما يقل السعر عن أدنى قيمة التكاليف المتوسطة المتغيرة.

ويظهر الشكل (107) طبيعة قرارات الإنتاج التي تتخذها المنشأة في حالة المنافسة الكاملة عندما يتغير السعر. إذ نلاحظ أن نقاط الاتزان التي من خلالها تحقق المنشأة أقصى الأرباح أو أقل الخسائر هي أ، ب، ج، د.

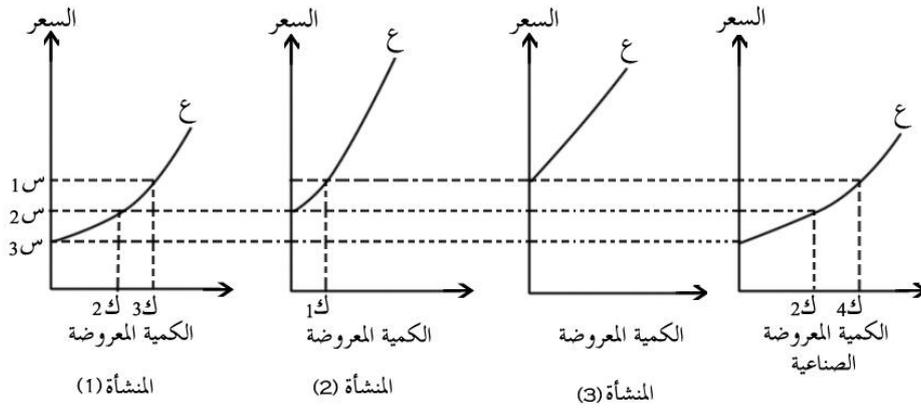
ولكن عند أي سعر أقل من السعر (س4)، أو بمعنى آخر أية نقطة أقل من النقطة (د) ستتوقف المنشأة عن الإنتاج. أي أنها سوف تنتج أو تعرض الكمية (ك7) عند السعر (س1)، والكمية (ك6) عند السعر (س2)، والكمية (ك5) عند السعر (س3)، ولكن عند سعر أدنى من (س4) سوف تعرض شيئاً أي أن عرض المنشأة في الأجل القصير قد تقرر من تقاطع خط السعر مع منحنى التكاليف الحدية. إننا نستنتج من ذلك أن عرض المنشأة في الأجل القصير يكون على منحنى تكاليفها الحدية ابتداء من نقطة الإغلاق (تقاطع ت ح مع ت م م) فأعلى. وذلك لأن المنشأة ستتوقف عن الإنتاج عند أي سعر أدنى من نقطة الإغلاق. " أي أن منحنى عرض المنشأة التي تعمل في ظل المنافسة الكاملة في الأجل القصير هو منحنى تكاليفها الحدية من نقطة الإغلاق فأعلى كما في شكل رقم (107). يبدو من الشكل أن منحنى عرض المنشأة في الأجل القصير، وحيث أن السعر أدنى من نقطة الإغلاق فإن الكمية المعروضة تكون صفراً.



شكل (107) يبين منحنى عرض المنشأة في ظل المنافسة الكاملة في الأجل القصير

ولكل منشأة في المنافسة الكاملة منحنى عرض خاص بها لان لكل منشأة تكاليف تتحملها، وتختلف المنشآت باختلاف أحجامها والتكاليف التي تتحملها كل منها مما يعنى أن لكل منحنيات تكاليف حدية خاصة بها. ولأن الصناعة حسب تعريفها في نظام المنافسة ليست سوى تجميع للمنشآت فإن منحنى عرض الصناعة في الأجل القصير ليس سوى تجميع منحنيات عرض كل منشأة، أو تجميع منحنيات التكاليف الحدية فوق نقطة الإغلاق لجميع المنشآت، فإذا افترضنا وجود ثلاثة منشآت في ظل المنافسة الكاملة وكان لكل منها منحنى عرض (تكاليف حدية فوق نقطة الإغلاق) فإن التجميع الأفقي لتلك المنحنيات يمثل منحنى عرض الصناعة في الأجل القصير.

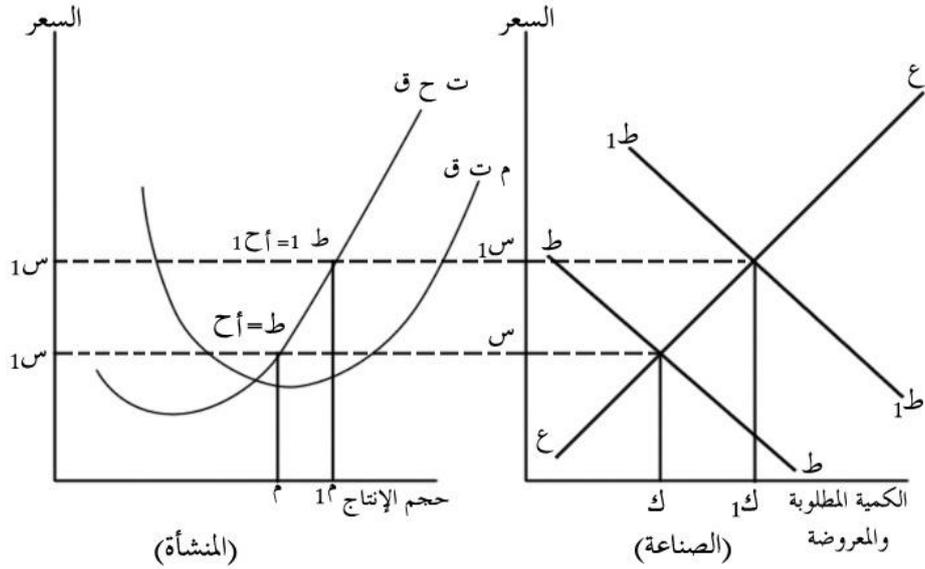
ويظهر منحنى عرض الصناعة في الأجل القصير في ظل المنافسة الكاملة إجمالي الكميات المعروضة من قبل جميع المنشآت عند الأسعار المختلفة، ويلاحظ في الشكل (108) أن نقاط الإغلاق تختلف من منشأة إلى أخرى، فالمنشأة الأولى سوف تتوقف عن الإنتاج إذا انخفض السعر عن (س1). بينما تتوقف المنشأة الثالثة عن الإنتاج في الأجل القصير إذا انخفض السعر عن (س3)



شكل (108) منحنى عرض المنشأة في الأجل القصير

ويتحقق التوازن في الأجل القصير بالنسبة للصناعة التي تعمل في ظل المنافسة الكاملة عندما تتساوى الكميات التي تعرضها جميع المنشآت الوحدات الإنتاجية مع الكمية التي يطلبها جميع المستهلكين، أي أنه في الأجل القصير يتحقق التوازن بالنسبة للصناعة عندما يتقاطع منحنى عرض الصناعة مع منحنى طلب السوق. ويمثل الأول تجميع منحنيات عرض المنشأة الوحدات الإنتاجية ويمثل الثاني تجميع منحنيات طلب المستهلكين.

فإذا حصلنا على منحنى عرض السوق للصناعة (ع ع) وكان لدينا في نفس الوقت منحنى طلب السوق لنفس الصناعة (ط ط) فإنه بتلاقي المنحنيين يتحدد سعر السوق لمنتجات هذه الصناعة كما هو مبين بالشكل (109) والذي يبين أيضاً منحنى متوسط التكاليف في المدى القصير (م ت ق) ومنحنى التكاليف الحدية في المدى القصير (ت ح ق) لمنشأة (وحدة إنتاجية) من الوحدات العاملة في هذه الصناعة.



شكل (109)

وبتقاطع منحنى العرض (ع ع) مع منحنى الطلب (ط ط) يتحدد السعر (س) لمنتجات هذه الصناعة في السوق. وفي نفس الوقت تباع الوحدة الاقتصادية منتجاتها بنفس

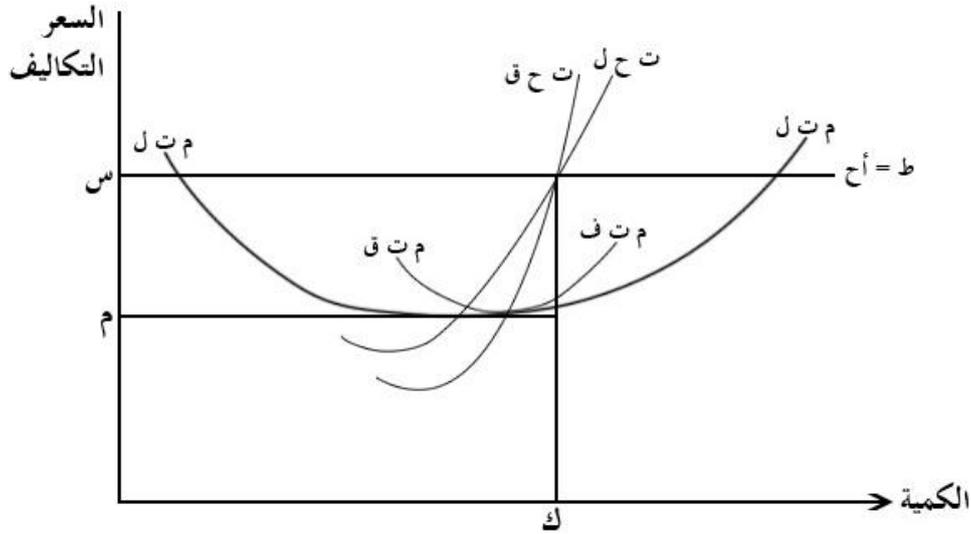
السعر، ونظراً لكون السوق سوق تنافسية كاملة فإن منحنى الطلب ستعمل الوحدة الاقتصادية في ظلّه سيكون منطبق على السعر ومساوياً لمنحنى الإيراد الحدي (أ ح) للمنشأة الاقتصادية (الوحدة الاقتصادية)، وتنتج هذه الوحدة الكمية (م) والتي يتساوى عندها إيرادها الحدي تكاليفها الحدية مع السعر السائد في السوق وتنتج الصناعة كلها الكمية (ك) وهي مجموع ما تنتجه الوحدات الاقتصادية العاملة بها عند هذا السعر، وتكون الصناعة وكل وحداتها العاملة في حالة توازن قصير الأمد.

ونفترض الآن أن الطلب على منتجات هذه الصناعة قد زاد فسينتقل منحنى الطلب (ط ط) مما سيؤثر على توازن الصناعة ووحدتها العاملة، ونتيجة لارتفاع السعر إلى (س<sub>1</sub>) فإن منحنى الطلب الموجه للمنشأة (الوحدة الإنتاجية) سيرتفع لينطبق على السعر الجديد، وكذلك منحنى الإيراد الحدي الجديد (أ ح<sub>1</sub>). وحتى تحقق الوحدة الاقتصادي أقصى أرباح فإنها لابد وأن تنتج الكمية التي يتساوى عندها إيرادها الحدي وتكاليفها تحت الظروف الجديدة وهي الكمية (م<sub>1</sub>) وستنتج الصناعة كلها الكمية (ك<sub>1</sub>) نتيجة لتغيير السعر، وهي عبارة عن مجموع ما تنتجه المنشأة الاقتصادية العاملة بها عند السعر الجديد، وتصبح الصناعة وكافة منشآتها في حالة توازن قصير الأمد... وهكذا.

#### الفترة الزمنية الطويلة:

وهي الفترة التي يمكن خلالها زيادة الإنتاج ليس فقط عن طريق زيادة المستخدم المتغير وإنما أيضاً عن طريق زيادة المستخدم من عوامل الإنتاج الثابتة (المباني، الآلات، المعدات...) معنى ذلك أن هناك متسع من الوقت لتغيير الكمية المعروضة تبعاً لتغيير السعر

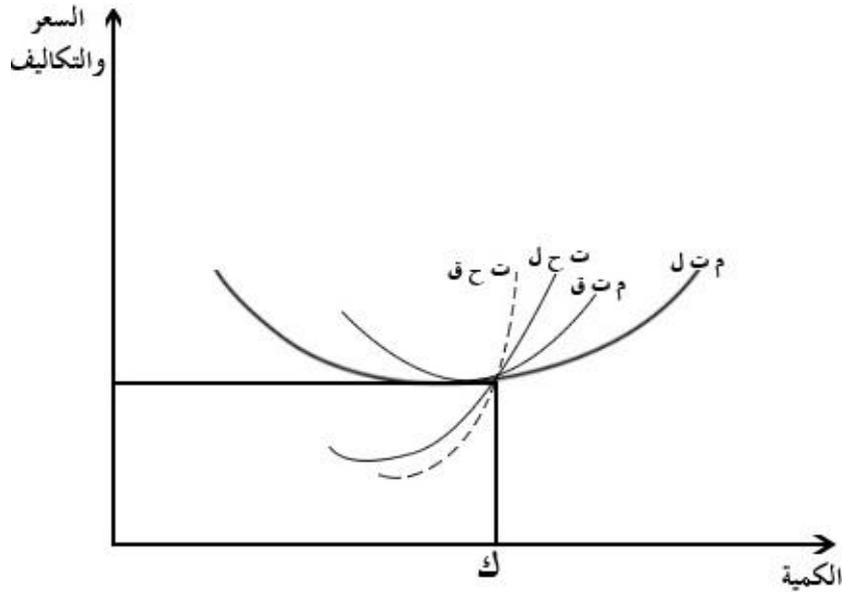
السائد في السوق إذ يستطيع المنتج الفرد في هذه الحالة أن يعدل نمط لنتاجه كله (تغيير حجم المشروع) كما يمكن تغيير نمط الإنتاج للسوق كله عن طريق دخول مشروعات جديدة أو خروج بعض المشروعات القائمة فعلاً والتي تعمل عند مستوى كفاءة إنتاجية منخفضة، ويترتب على ذلك أن تصبح دالة العرض السوقية في المدى الطويل منخفضة مختلفة في ذلك عن مثيلتها في المدى القصير والشكل رقم (110) يبين كيفية اختيار الوحدة الإنتاجية لسعتها الإنتاجية التي تعظم أرباحها. ونظراً لأن السوق سوق منافسة كاملة فإن السعر (س) هو الذي ستبيع به إنتاجها. ويظهر في الشكل أيضاً متوسط التكاليف في المدى الطويل (م ت ل)، والتكاليف الحدية في المدى الطويل (ت ح ل) للوحدة الإنتاجية.



شكل (110) يوضح متوسط التكاليف والتكاليف الحدية للوحدة الإنتاجية في المدى الطويل

وحتى تتوازن المنشأة (الوحدة الإنتاجية) وتحقق أقصى الأرباح لا بد وأن تنتج الكمية (ك) والتي يتساوى عندها كل من متوسط التكاليف في الأمد الطويل (م ت ل)، والإيراد الحدي (أح)، والسعة الإنتاجية التي تمكن الوحدة الإنتاجية (المنشأة) من إنتاج الكمية (ك) بأقل قدر ممكن من التكاليف للوحدة الواحدة هي السعة التي متوسط تكاليفها في المدى القصير هو (م ت ق)، ويجب ملاحظة أن التكاليف الحدية لهذه السلعة في المدى القصير (ت ح ق) تتساوى أيضا مع الإيراد الحدي (أح)، ومعنى ذلك أن السعة الإنتاجية التي يجب أن تختارها الوحدة الإنتاجية تتوقف على الكمية التي تنوى أن تنتجها، كما أن هذه الكمية أيضا تتوقف على التكاليف الحدية في المدى الطويل للمنشأة الاقتصادية وكذلك على السعر الذي يسود السوق. كما يتضح من الشكل السابق بأن المنشأة (الوحدة الإنتاجية) تحقق أرباحا تبلغ (م س) في كل وحدة، وجملة أرباحها تساوى (ك × م س) وهذا يعنى أن الاستثمار في هذه الصناعة يحقق عائداً كبيراً مما يجعل رجال الأعمال يحولون استثماراتهم إلى هذه الصناعة. وحيث أن سوق المنافسة الكاملة يضمن حرية انتقال عناصر الإنتاج بحرية من وإلى الصناعة وكذلك دخول وحدات جديدة أو انسحاب وحدات عاملة منها، وأن وحدات جديدة تبدأ بالعمل في الصناعة نظرا للأرباح المحققة فيها. ويترتب على دخول المنشآت الجديدة ازدياد المعروض من السلعة (ك) وانخفاض السعر تبعا لذلك عن (س)، وبالتالي تبدأ جميع الوحدات العاملة في تخفيض إنتاجها. ونظرا لانخفاض الأسعار وازدياد العرض تتناقص الأرباح الصافية التي تحققها الوحدات العاملة حتى تتلاشى تماماً وبالتالي يختفي الحافز الذي يجذب رجال الأعمال إلى ميدان الصناعة موضوع الاعتبار. ومن

ناحية أخرى فإن إجمالي دخل الوحدة سيغطي إجمالي تكاليفها في المدى الطويل ولذلك لن يكون هناك دافع لخروج الوحدات الاقتصادية العاملة في الصناعة. وهذا يعني أن الموارد المستخدمة في الصناعة تحقق عائداً يوازي ما قد تحققه الموارد إذا ما وظفت في صناعات أخرى. والشكل التالي رقم (111) يبين حالة توازن طويل الأمد لإحدى المنشآت في صناعة تتسم بالتنافس الكامل.



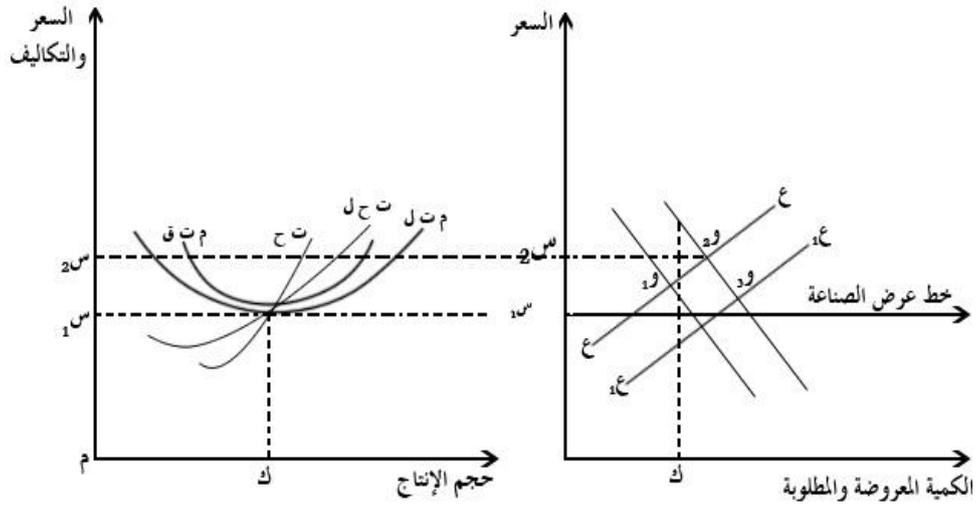
شكل (111) يبين حالة توازن طويل الأمد لإحدى المنشآت في صناعة تتسم بالتنافس الكامل

وفي الحقيقة فإن تكاليف الإنتاج وما يعترضها من تغيرات تسهم مع التغيرات في السعر في صياغة القرارات التي تتخذها المنشآت (الوحدات الاقتصادية) الخاصة بتعديل ساعاتها إنتاجية، وتتوقف طبيعة هذه التعديلات المترتبة على التغيرات في التكاليف على نوع

الصناعة وما إذا كانت تتصف بالتكاليف الثابتة أو المتزايدة أو المتناقصة، وسوف نقوم بمناقشة كل منها في هذا المجال.

#### أ- **Constant – cost industry**: **الصناعات ذات التكاليف الثابتة:**

إذا افترضنا أن أسعار عناصر الإنتاج التي تستخدمها المنشآت في إحدى الصناعات لن تتأثر بالتوسع الذي يحدث بها (دخول منشآت جديدة) أو ينقصها (خروج بعض منها من الصناعة) فإذا حدث وأن تغير الطلب بالزيادة في تلك الصناعة فإن السعر سوف يتغير بالزيادة في الفترة الزمنية القصيرة، فكلما ينضح من الشكل رقم (112) أن أصبح السعر التوازن في الفترة الزمنية القصيرة (الأجل القصير) س<sub>2</sub> بتقاطع منحنى الطلب الجديد مع منحنى العرض عند النقطة 2 ونتيجة لزيادة السعر أن تحقق المنشآت أرباحاً إضافية، الأمر الذي يدفع بمنشآت جديدة للدخول في الصناعة للاستفادة من الأرباح الإضافية والسعر المرتفع، وحيث أننا افترضنا أن أسعار عناصر الإنتاج لن تتغير فإن السعر يبدأ بالانخفاض إلى أن يصل إلى مستواه السابق س<sub>1</sub>، ويصبح منحنى عرض الصناعة في الأجل الطويل خطاً أفقياً يصل نقاط التوازن و<sub>1</sub> و<sub>3</sub>.



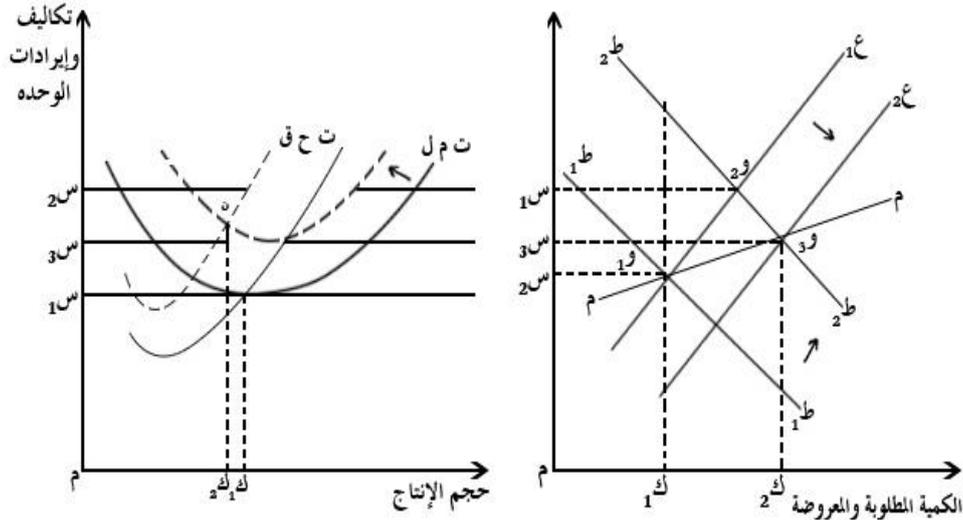
شكل (112) حالة ثبات التكاليف

ولعلنا نتساءل ما الذي جعل منحنى عرض الصناعة في الأجل الطويل خطأً أفقياً، والإجابة على ذلك يعود بنا إلى افتراضنا السابق من أن أسعار عناصر الإنتاج لن تتغير نتيجة دخول منشآت جديدة (التوسع) الأمر الذي يجعل كل منشأة تعود إلى نقطة توازنها الأصلية، وعلى ذلك تعرف الصناعة التي يكون منحنى عرضها في الأمد الطويل أفقياً بأنها صناعة تتميز بحالة ثبات التكاليف، حيث أن دخول منشآت جديدة أو خروج البعض من الصناعة سوف لا يؤثر على تكاليف الإنتاج، ونظراً لأن حجم عناصر الإنتاج التي تحتاجها تلك الصناعة صغيراً فسوف لا تؤثر على أسعار تلك العناصر في الأجل الطويل كما أن منحنيات التكاليف بالنسبة للمنشأة لن يتأثر وضعها، ويمثل الخط س<sub>1</sub>، و س<sub>3</sub> عرض الصناعة التي تمر بحالة ثبات التكاليف في الأمد الطويل، وتمثل كل نقطة على منحنى عرض

الصناعة الأسعار والكميات التوازنية المختلفة، ويكون المنحنى تام المرونة أي ميل المنحنى يساوى صفر ومرونته لا نهائية.

## 2- حالة الصناعة ذات التكاليف المتزايدة **Increasing-cost industry**

في هذه الحالة سوف نفترض أن أسعار الإنتاج التي تستخدمها المنشآت سوف تتأثر بدخول منشآت جديدة إلى الصناعة وبخروج منشآت منها خارج الصناعة. وعلى ذلك فسوف يكون الوضع مختلفاً أو يبدو أن يكون مختلفاً عن الوضع السابق. فإذا زاد الطلب على إحدى السلع الهامة وارتفعت أسعارها مما أدى إلى زيادة الأرباح التي تحصل عليها المنشآت من إنتاجها، فإن ذلك سوف يشجع منتجين جدد للدخول إلى الصناعة للاستفادة من السعر المرتفع، وباستمرار دخول المنتجين فسوف يؤدي إلى ارتفاع في الأسعار عناصر الإنتاج اللازمة للسلعة وهذا بدوره سوف يؤدي إلى ارتفاع في تكاليف إنتاج هذه السلعة في المنشآت الأمر الذي يؤدي إلى انتقال منحنيات التكاليف الخاصة بكل منشأة إلى أعلى، ويوضح الشكل رقم (113) أن زيادة الطلب على السلعة يؤدي إلى انتقال منحنى الطلب إلى أعلى جهة اليمين معبراً عن ارتفاع الأسعار إلى س<sub>2</sub> حيث يلتقي منحنى الطلب مع منحنى العرض في الأجل القصير عند النقطة و<sub>2</sub>. ويؤدي هذا إلى زيادة أرباح المنشآت مما يؤدي إلى دخول منتجين جدد فترتفع أسعار عناصر الإنتاج وتزداد التكاليف وهكذا حتى ينتهي الأمر باختفاء الأرباح الإضافية. ويتم ذلك عند النقطة ن في منحنيات المنشأة حيث أدنى نقطة للتكاليف المتوسطة الجديدة التي نشأت نتيجة زيادة التكاليف. فإذا أوصلنا نقاط التوازن و<sub>1</sub>، و<sub>3</sub> نصل إلى:



شكل (113) حالة تزايد التكاليف

منحنى عرض الصناعة في الأجل الطويل حيث يؤدي دخول أو خروج منشآت من الصناعة إلى تغيير التكاليف ويبدو أن منحنى العرض في الأجل الطويل يتجه من أسفل إلى أعلى وميله موجب وهو المنحنى م 1 و 3 م.

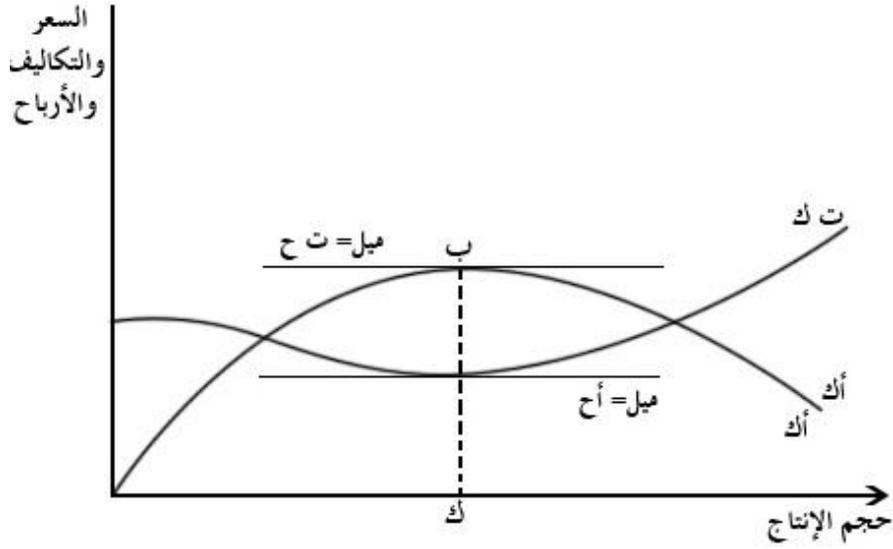
والصناعة التي يكون منحنى عرضها في الأجل الطويل ذا ميل موجب تعرف بأنها صناعة في حالة تزايد التكاليف إذ أن كمية عناصر الإنتاج التي تشتريها الصناعة تكون مرتفعة نسبياً، وبالتالي دخول أو خروج منشآت في أو من الصناعة سوف يؤثر على كميات عناصر الإنتاج اللازمة فتتأثر أسعارها وأيضاً التكاليف التي تتحملها المنشآت مما يجعل لكل منشأة منحنيات تكاليف مختلفة عن السابق. ويمثل المنحنى م م منحنى عرض الصناعة في الأمد الطويل في حالة تزايد التكاليف، وتمثل كل نقطة على المنحنى الأسعار والكميات التوازنية المختلفة ويكون المنحنى ذا مرونة أكبر من مرونة منحنى العرض في الأجل القصير.

## الفصل الثامن عشر

### توازن المنشأة الاقتصادية وتحديد السعر في ظل الاحتكار الكامل

#### سعر المحتكر وإنتاجه في الفترة الزمنية القصيرة:

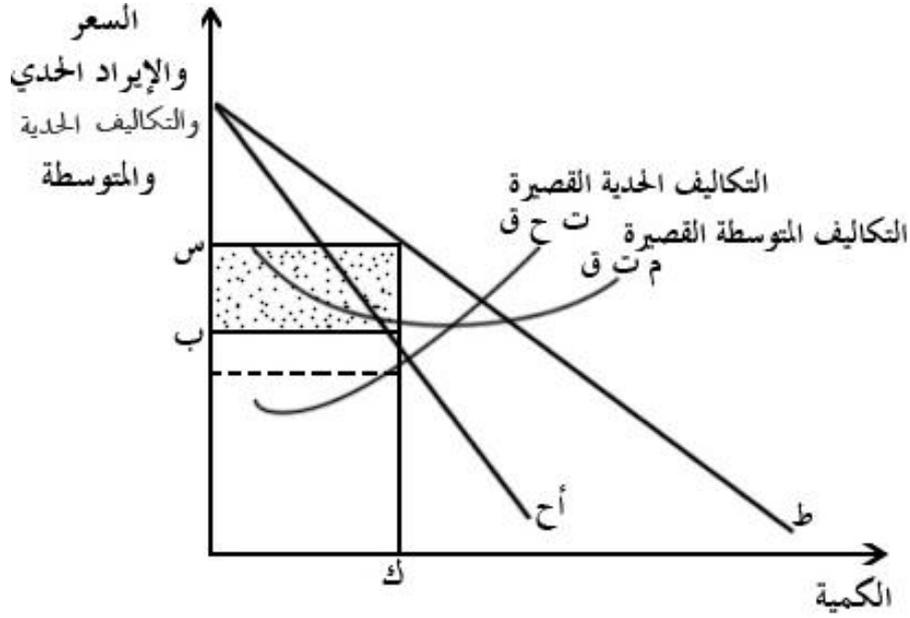
إن قضية تحديد كل من السعر وحجم الإنتاج في ظروف الاحتكار الكامل تحل بنفس الطريقة التي أتبعنا في حالة المنافسة الكاملة، فالمحتكر يسعى أيضاً إلى تنظيم أرباحه ولذلك يتوقف عن الإنتاج عند الكمية التي يكون عندها الفرق بين إيراده الكلي وتكاليفه الكلية أكبر ما يمكن، وإذا كنا قد اتفقنا سابقاً على أن منحنيات التكاليف للمحتكر ستكون كمثيلاًتها في المنافسة الكاملة، فإن منحنى الإيراد الكلي لن يكون كمثيله هناك، نظراً لأن السعر هنا غير ثابت لكل الوحدات بل يتناقص بزيادة الكميات المطلوبة وبالتالي فإن منحنى الإيراد الكلي (أ ك) للمحتكر يأخذ شكل حرف (U مقلوب) كما في الشكل رقم (114) أي أنه يتزايد إلى نهاية عظمى ثم يأخذ بعدها في التناقص.



شكل (114)

وتبلغ أرباح المحتكر أكبر ما يمكن عند إنتاجه الكمية (ك) حيث يبلغ الفرق بين الإيراد الكلي والتكاليف الكلية أقصاه. وعند هذه الكمية يكون ميل منحنى التكاليف الكلية (ت ك) مساوياً لميل منحنى الإيراد الكلي (أ ك)، وكما نعلم فإن ميل التكاليف الكلية (ت ك) هو التكاليف الحدية ت ح، وميل منحنى الإيراد الكلي (أ ك) هو الإيراد الحدي أ ح إذن يتحقق معظمه الأرباح أو تكوين أرباح غير عادية، عند تساوى الإيراد الحدي مع التكاليف الحدية (أ ح = ت ح).

ونستطيع أن نصل إلى نفس النتيجة باستخدام منحنى متوسط التكاليف ومنحنى التكاليف الحدية كما ينضح من الشكل رقم (115).



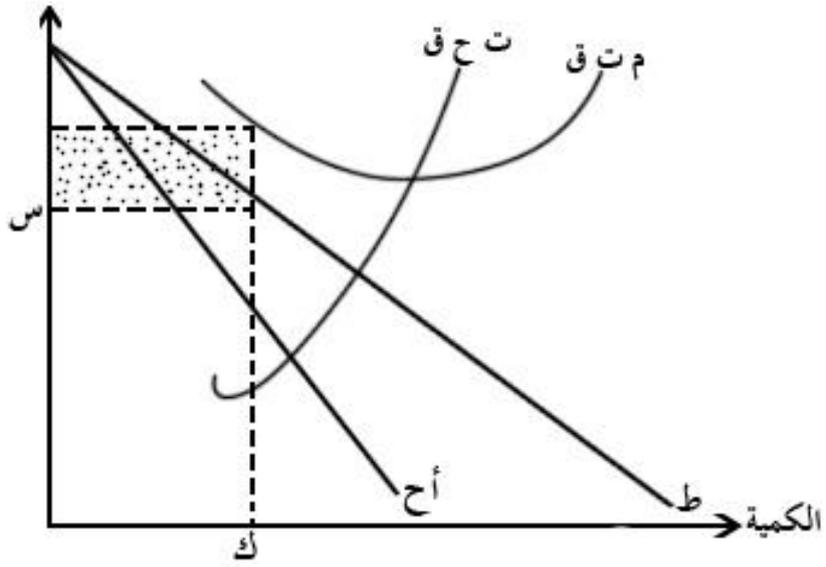
شكل (115)

ويبين الشكل منحنى الطلب (ط) المواجه لمحتكر ما، وكذلك منحنى إيراده الحدي (ر ح)، ومنحنيات التكاليف الحدية القصيرة (ت ح ق)، ومتوسط التكاليف القصيرة (م ت ق)، وشروط معظمة الأرباح هي أن يقوم المحتكر بإنتاج الكمية التي يتساوى عندها تكاليفه الحدية مع إيراده الحدي وهي الكمية (ك) كما في الشكل وهذه الكمية تلتقي مع منحنى الطلب (ط) لتحديد السعر (س) الذي يبيع به المحتكر وحداته المنتجة علماً بأن ربحه في كل وحدة هو المقدار (ب س) وأن إجمالي ربحه هو (ك × ب س).

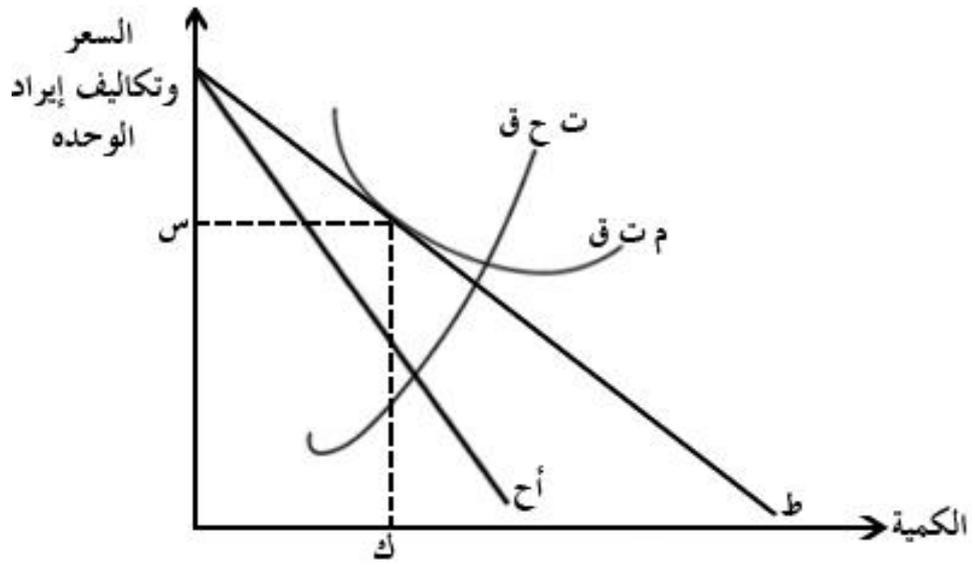
وإذا زاد الإنتاج عن الكمية (ك) فإن ما تضيفه الوحدات الجديدة للتكاليف الكلية ستكون أكبر مما تضيفه للإيراد الكلي، أما إذا كان الإنتاج أقل من الكمية (ك) فإن

الوحدات الجديدة حتى الكمية (ك) يضيف للإيراد الكلي أكبر مما يضيفه للتكاليف الكلية ولذلك من الأرباح للمحتكر أن يستمر في الإنتاج حتى الكمية (ك) وهي الكمية التي يتحقق فيها أقصى ربح (الربح فوق العادي) ويكون عندها  $T = C = R$ ، التكاليف الحدية = الإيراد الحدي.

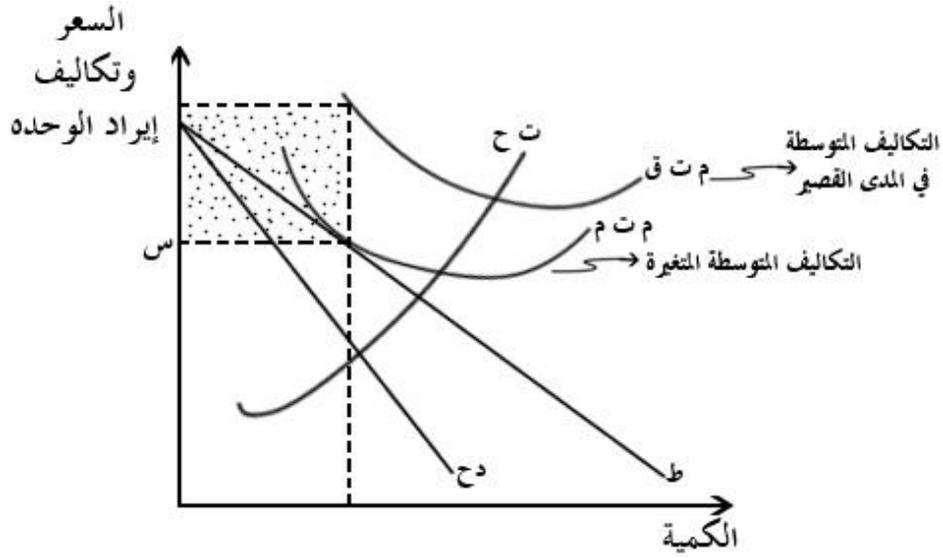
ولكن قدرة المحتكر على تحقيق أرباح اقتصادية في الأجل القصير ليست مضمونة، حيث يعتمد ذلك على موقع التكاليف المتوسطة. فإذا كان منحنى متوسط التكاليف (م) فوق منحنى الطلب فإن المحتكر يمكن أن يحقق خسائر كما في الشكل رقم (116أ) وإذا كانت التكاليف المتوسطة عند التوازن مساوية للسعر فإن المحتكر لا يحقق أرباحاً ولا خسائر (أرباح عادية) الشكل رقم (116ب). أما إذا لم يتمكن المحتكر من تغطية تكاليفه المتغيرة فإنه يتوقف عن الإنتاج الشكل رقم (116ج) مثله في ذلك مثل حال المنشأة في ظل المنافسة الكاملة.



شكل (116أ) تحقيق خسارة



شكل (116ب) تحقيق ربح عادي



شكل (116 ج) التكاليف المتوسطة و الحدية في المدى القصير

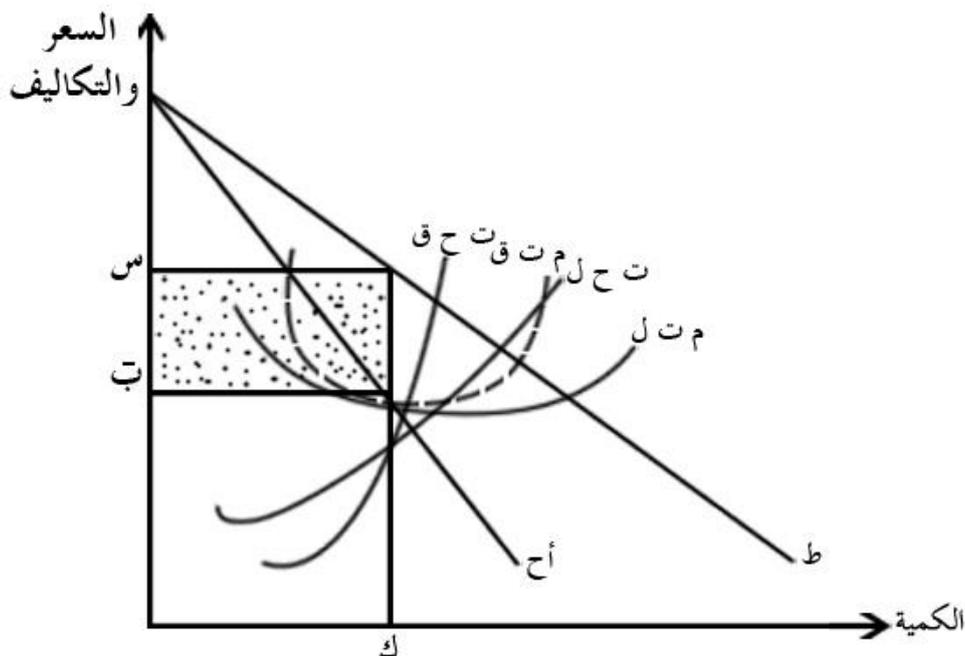
### توازن المحتكر في المدى الطويل:

إن أهم التعديلات التي يمكن أن يجريها المنتج المحتكر في المدى الطويل هي تغيير سعة (حجم) منشأته الإنتاجية إلى الحجم المرغوب فيه، وهناك ثلاثة ساعات يمكن للمحتكر أن يختار أحدها لمنشأته الإنتاجية، ويتوقف اختياره لإحداها على العلاقة بين منحنى الطلب الذي يجابهه منحنيات التكاليف طويلة المدى في منشأته الإنتاجية وهذه الساعات الثلاثة هي:

#### 1- أقل من السعة (الحجم) الإنتاجية المثلى:

بافتراض أن سوق المحتكر كانت صغيرة لدرجة أن منحنى الإيراد الحدي يقطع منحنى التكاليف المتوسطة طويلة المدى إلى يسار الحد الأدنى له ويتضح من الشكل رقم (117) أن المحتكر سيحقق أكبر ربح ممكن في المدى الطويل عند إنتاج القدر الذي تتساوى عنده

التكاليف المتوسطة طويلة المدى (م ت ل) مع الإيراد الحدي (أ ح)، كما يتضح أن (ك) هو الحجم الإنتاجي الذي يتحقق معه تساوى (م ت ل) مع (أ ح) والسعر الذي يتقاضاه المحتكر هو (س). وعلى ذلك المحتكر يعدل السعة الإنتاجية لمنشأته التي يمكن معها إنتاج القدر (ك) بأقل ما يمكن من التكاليف، وهذا يعني أن منحنى التكاليف المتوسطة قصيرة المدى (م ت ق) لتلك السعة لا بد وأن يمس منحنى (م ت م) عند الحجم الإنتاجي (ك). وحيث أنه عند الحجم الإنتاجي (ك) يتساوى كلا من متوسط التكاليف طويلة الأجل متوسط التكاليف قصيرة الأجل فإن هذا يستلزم تساوى كلا من (ت ح ل) التكاليف الحدية طويلة المدى، (ت ح ق) التكاليف الحدية قصيرة المدى عند الحجم الإنتاجي (ك). وحيث أن التكاليف الحدية (ت ح) تساوي الإيراد الحدي (أ ح) عند الحجم الإنتاجي (ك). فإن هذا يستلزم ضرورة تساوى (ت ح ق) مع (أ ح) عند الحجم الإنتاجي (ك) أيضا. وهذا يعني أنه إذا كان المحتكر في توازن طويل المدى فإن ذلك يستلزم أن يكون في توازن قصير المدى أيضا كما في شكل رقم (117).



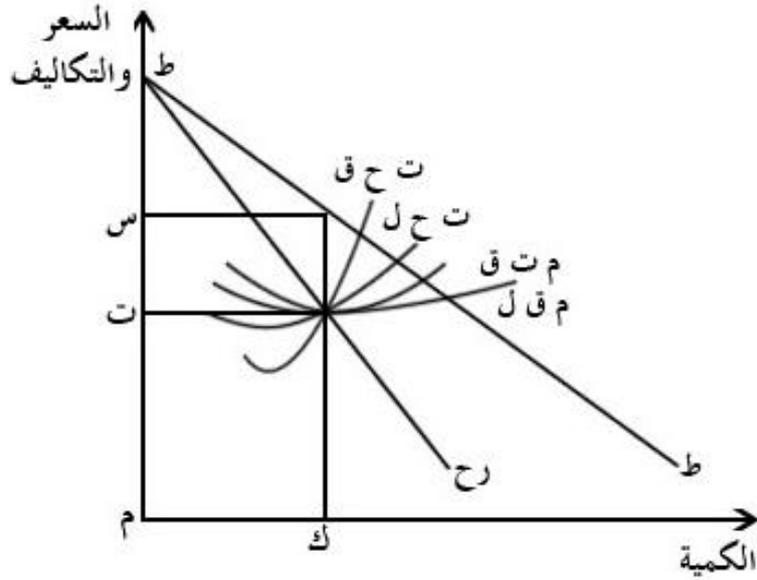
شكل (117)

## 2- السعة الإنتاجية المثلى:

بافتراض أن السوق التي يعمل فيها المحتكر تكون بالحجم الذي يجعل منحني الإيراد الحدي يقطع منحني التكاليف المتوسط طويلة المدى عند حده الأدنى كما يتضح من الشكل رقم (118) فإن هذا يستلزم من المحتكر أن يستخدم السعة الإنتاجية المثلى في الإنتاج بغية تحقيق القدر الأقصى من الأرباح في المدى الطويل وذلك عند إنتاج القدر الذي يتساوى عنده التكاليف الحدية طويلة المدى (ت ح ل) مع الإيراد الحدي (أ ح) وبيعه بالسعر (س) محققاً بذلك أرباحاً قدرها (س ت)  $\times$  ك. ولهذا فإن المحتكر يجب أن يبنى السعة

الإنتاجية التي تنتج الكمية (ك) بأقل التكاليف، أي عند أقل نقطة على منحنى التكاليف المتوسطة طويلة المدى. وفي هذه الحالة نلاحظ أن:

التكاليف الحدية في المدى القصير (ت ح ق) = التكاليف الحدية طويلة المدى (ت ح ل) = متوسط التكاليف في المدى القصير (م ت ق) = الإيراد الحدي عند كمية الناتج (ك). وتكون المنشأة في حالة توازن في كل من المدى الطويل وال المدى القصير، وتكون المنشأة مدارة بالحجم الأمثل ومنتجة للمعدل الأمثل من الناتج (ك).

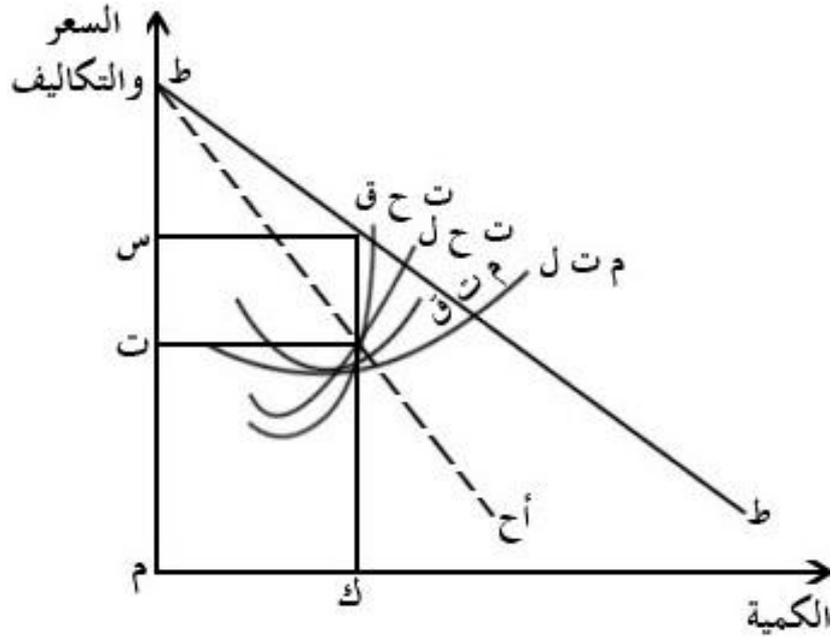


شكل (118)

### 3- أكبر من السعة الإنتاجية المثلى:

بافتراض أن سوق المحتكر كبيراً لدرجة أن منحني الإيراد الحدي يقطع منحني التكاليف المتوسطة طويلة المدى إلى يمين الحد الأدنى لهذا المنحني كما هو موضح بالشكل رقم (119)

وفي هذه الحالة فإن معظمه الأرباح تستلزم إنتاج الكمية (ك) والتي يتساوى عندها كلا من التكاليف الحدية طويلة المدى (ت ح ل) مع الإيراد الحدي (ر ح)



شكل (119)

ولكي يقوم المحتكر بإنتاج القدر (ك) بأقل تكاليف ممكنة، فإنه سيبنى الحجم الإنتاجي الذي يجعل منحنى التكاليف المتوسطة قصيرة المدى (ت م ق) مماساً لمنحنى التكاليف المتوسطة طويلة المدى (ت م ل) عند القدر (ك) من الناتج. ونلاحظ أنه عند إنتاج القدر (ك) فإن (ر ح) الإيراد الحدي = التكاليف الحدية القصيرة (ت ح ق) = التكاليف الحدية الطويلة (ت ح ل) وبذلك فإن المحتكر يكون في حالة توازن في المدى الطويل والمدى القصير.

### السيطرة على الاحتكار:

نظراً للنقد الموجه إلى كل الأوضاع الاحتكارية، أو إلى الصناعات الاحتكارية، وإتھامه بالاستغلال بتحقيق أرباح على حساب المستهلكين، واستنزاف أموالهم لعجزهم عن إمكانية استبدال السلعة موضع الاعتبار بغيرها من السلع، مما أدى إلى تدخل الدول للسيطرة على الاحتكار لتنظيمه وتخفيف حدته عن طريق إتباع وسائل أو أساليب مثل تحديد أسعار منتجات الصناعات الاحتكارية، أو عن طريق فرض ضرائب على تلك المؤسسات التي تمارس الاحتكارية، أو إتباع الأسلوبين معاً. وسوف نقوم بمناقشة كلا منهما على النحو التالي:

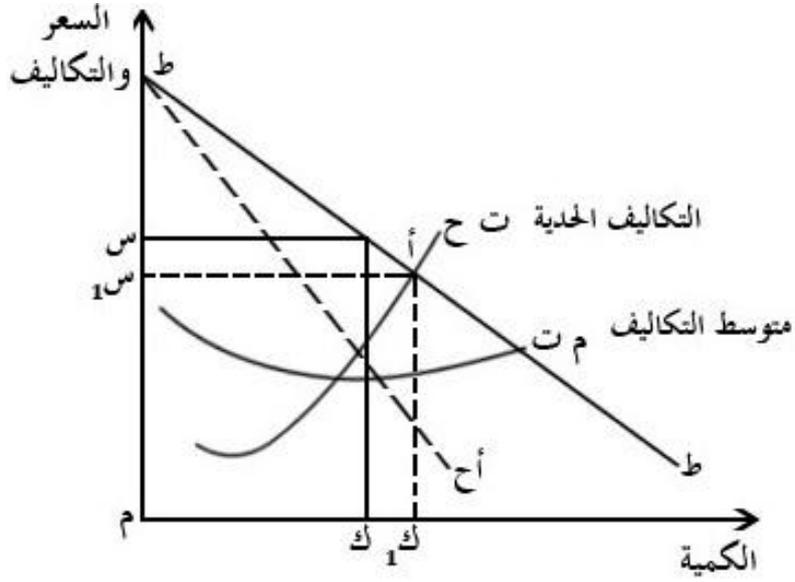
### أولاً - تحديد أسعار منتجات الصناعات الاحتكارية:

قد تلجأ الحكومة إلى تكوين لجان تخولها سلطة تنظيم الاحتكار على أساس فرض سعر "عادل" على منتج المحتكر، وغالباً ما يحدث ذلك، عملياً في تنظيم احتكار المرافق العامة، فإذا قامت الدولة بتحديد سعر لمنتج في أحد الصناعات بحيث يكون أقل من السعر

الذي يبيع به المحتكر فيما لو ترك حراً فإن الشكل رقم (120) يوضح كلاً من منحني الطلب والإيراد الحدي لمحتكر ما، ومنحنيات تكاليفه المتوسطة والحدية، والمحتكر في هذه الحالة سوف يحقق أقصى الأرباح بإنتاجه الكمية (ك) وهي الكمية التي يتساوى عندها إيراده الحدي مع تكاليفه الحدية وسيبيع هذه الكمية بالسعر (س).

فإذا فرضنا أن الحكومة قامت بتحديد سعر المنتجات المحتكر وكان (س<sub>1</sub>). فإن المحتكر في هذه الحالة سوف يواجه بمنحني طلب جديد هو (س<sub>1</sub> أ) بدلاً من (ط ط). وسينتج المحتكر في هذه الحالة الكمية (ك<sub>1</sub>)، وهي الكمية التي يتساوى السعر مع الإيراد الحدي مع التكاليف الحدية، وذلك لأنه بين (م ك<sub>1</sub>) سيضطر المحتكر أن يبيع كل وحداته بسعر واحد هو (س<sub>1</sub>)، أي أنه يواجه بمنحني طلب لا نهائي المرونة كما في المنافسة الكاملة، ويصبح إيراده الحدي في هذه الحالة يساوى السعر (س<sub>1</sub>).

أما إذا توسع المحتكر في الإنتاج بعد الكمية (ك<sub>1</sub>) فإن المحتكر يجب أن يخفض السعر عن (س<sub>1</sub>) حتى يستطيع أن يبيع الكمية المنتجة، ونلاحظ أن تحديد السعر قد عمل على زيادة الإنتاج من (ك) إلى (ك<sub>1</sub>)، وأتاح الفرصة أمام عدد كبير من المستهلكين لشراء السلعة، كما أن أرباح المحتكر في هذه الحالة قد تناقصت وبهذا لا يتمكن المحتكر من الحصول على فوائدها مركزاً الاحتكاري.



شكل (120)

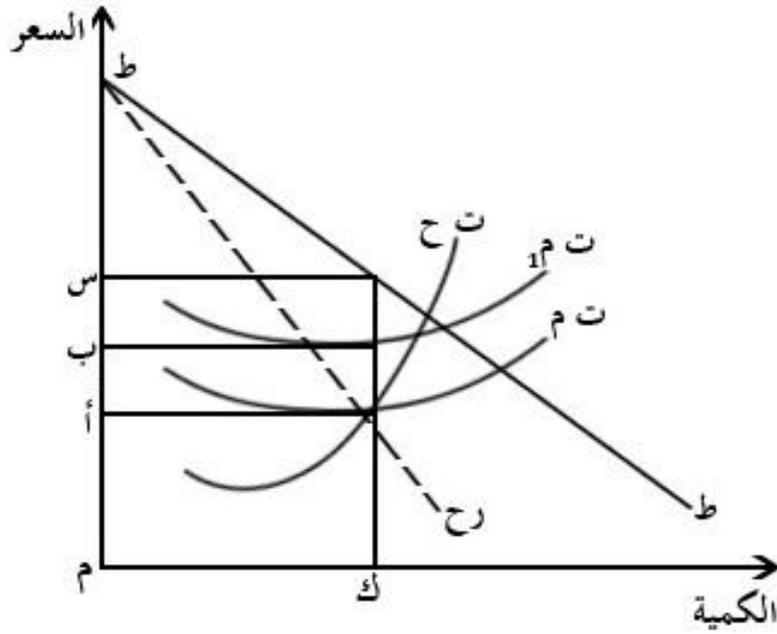
### ثانياً - فرض الضرائب على الصناعات الاحتكارية:

يعتبر الضرائب على المحتكرين إجراء تنظيمياً للحيلولة دون تمتعهم بمزايا الأوضاع الاحتكارية، وهناك نوعان من الضرائب التي قد تفرضها الحكومة على المحتكرين: الضريبة الثابتة، والضريبة النوعية، وسوف نقوم بتوضيح تأثير هاتين الضريبتين على كمية الإنتاج، وسعر البيع، وبالتالي أرباح المحتكر.

#### أ - الضريبة الثابتة:

وهي مقدار ثابت من الأموال تفرضه الحكومة على المحتكر بصرف النظر عن كمية إنتاجه، ويمكن أن نلاحظ تأثير هذه الضريبة على أرباح المحتكر بالنظر إلى الشكل رقم

(121) والذي يبين منحنيات الطلب والإيراد الحدي لمحتكر ما، وكذلك منحنيات التكاليف المتوسطة والحدية لهذا المحتكر (ط، ط، أ، ح، ت م، ت ح). وكذلك الكمية التي تعظم أرباح هذا المحتكر هي (ك)، وتكون أرباح المحتكر في كل وحدة عبارة عن  $(م - أ = أس)$  وأرباحه الإجمالية عبارة عن  $(ك \times أس)$ .



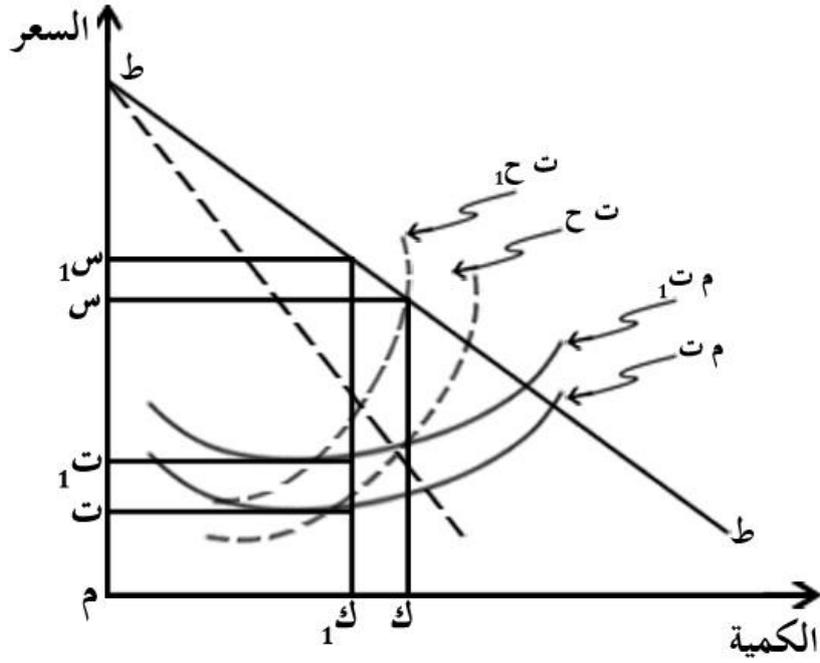
شكل (121)

وبعد فرض الضريبة الثابتة والتي تعتبر جزء من التكاليف الثابتة حيث لا دخل لها بالإنتاج وسيدفعها المحتكر سواء أنتج أم لم ينتج، فسينتقل منحنى تكاليفه المتوسطة من (ت)

م إلى ت م 1)، وبالتالي سيقبل ربحه في كل وحدة منتجة من (أ س إلى ب س) وستكون أرباحه الإجمالية بعد الضريبة الثابتة هي (ك × ب س).

ومن ذلك نرى أن كمية الإنتاج وسعر البيع لم يتغير بعد فرض الضريبة، وأن عبء هذه الضريبة قد تحمله المحتكر بمفرده بتقليل أرباحه، أما إذا حاول المنتج زيادة أرباحه عن طريق تقليل الإنتاج عن الكمية (ك)، فإن أرباحه ستتناقص أكثر من ذي قبل.

ب - الضريبة النوعية:



شكل (122)

يبين الشكل رقم (122) كيفية تأثير الضريبة النوعية على الصناعات الاحتكارية ويمثل متوسط التكاليف والتكاليف الحدية للمحتكر (م ت)، (ت ح) على التوالي، وبتقاطع (ت ح) مع (أ ح) يتحدد الحجم (ك) الذي يعظم أرباح المحتكر والذي يباع في السوق بسعر (س) للوحدة وتمثل الضريبة بندا من بنود التكاليف المتغيرة حيث يؤدي فرضها إلى انتقال كل من دالتي متوسط التكاليف والتكاليف الحدية إلى (م ت<sub>1</sub>)، (ت ح<sub>1</sub>)، وبتقاطع (ت ح) مع (أ ح) يتحدد الحجم (ك<sub>1</sub>) الذي يُعظم الأرباح تحت الظروف الجديدة حيث يباع في السوق بسعر يبلغ (س<sub>1</sub>). ويلاحظ أن (س<sub>1</sub>) أكبر من (س) أي أن المحتكر قد تمكن من أن يزيح جزءاً من الضريبة إلى المستهلك، كما أن متوسط التكاليف للحجم الإنتاجي (ك<sub>1</sub>) يبلغ (ت<sub>1</sub>) وهو أكبر من (ت) الذي يمثل متوسط التكاليف للحجم الإنتاجي (ك) مما يدل على أن تناقص الأرباح الاحتكارية حيث أن السعر قد زاد بمقدار يقل عن المقدار الذي ازدادت به متوسط التكاليف، كما ترتب على هذا النوع من الضرائب تناقص الإنتاج من (ك) إلى (ك<sub>1</sub>) وفي نفس الوقت تناقصت أرباح المحتكر عن ذي قبل أي قبل فرض الضريبة.

### التفرقة السعرية (التمييز السعري): Price Discrimination

في بعض الأحيان قد يجد المحتكر أن من الممكن ومن الأرباح له عزل وتقسيم السوق الذي يتعامل فيه إلى سوقين أو أكثر. وتحت هذه الظروف فإنه يتقاضى أسعار مختلفة لنفس السلعة في كل من هذه الأسواق، (ومن أمثلتها شركات ومؤسسات الخدمات العامة التي كثيراً ما تباشر التفرقة السعرية بين مختلف طوائف المتعلمين فيها مثل مرفق الكهرباء والغاز التي

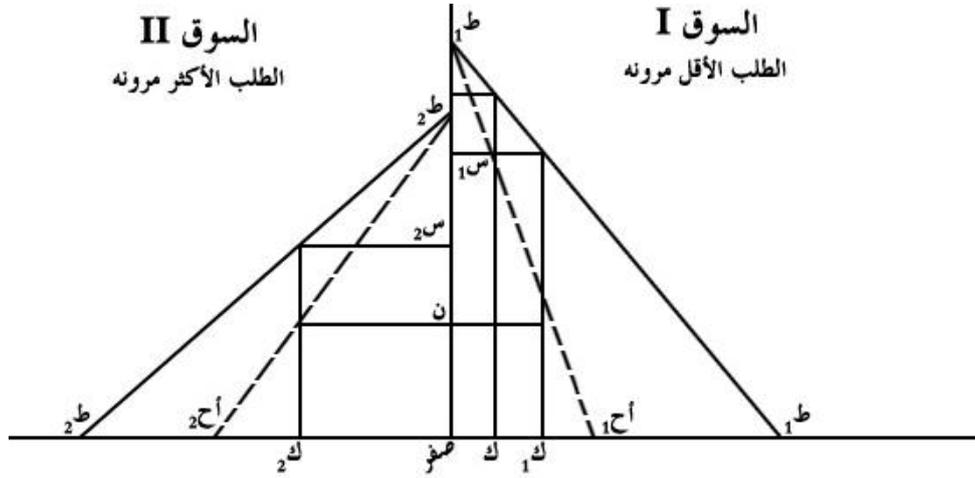
تعطى عملائها تخفيضا في الأسعار كلما زاد استهلاكهم منها، كما تلجأ بعض الشركات والمؤسسات إلى إتباع سياسة الإغراق في التجارة الدولية وذلك بعزل السوق الأجنبية عن السوق الوطنية والبيع في الأسواق بأسعار تقل كثيرا من أسعار البيع في السوق الوطنية). ولنجاح التفرقة السعرية لابد من توافر شرطين يمكن توضيحهما في الآتي:

1. يجب على المحتكر أن يكون لديه القدرة على عزل أسواقه عن بعضها عزلاً تاماً وأن السلعة التي ينتجها ستشتري من الأسواق المنخفضة السعر ليعاد بيعها في الأسواق المنخفضة السعر.

2. يجب أن تكون مرونة الطلب السعرية (م) عند مختلف المستويات السعرية مختلفة في الأسواق المختلفة - ويجب على المحتكر أن يوزع مبيعاته بين الأسواق المختلفة بحيث يكون الإيراد الحدي في كل سوق مساوياً للإيراد الحدي في باقي الأسواق، وبهذا سيحصل المحتكر على أكبر إيراد ممكن. ويوضح الشكل رقم (123) سوقين مختلفين يمكن للمحتكر أن يبيع فيهما السلعة التي ينتجها. ودالتي الطلب في السوقين هما (ط<sub>1</sub>) (ط<sub>2</sub>)، وإذا كانت الكمية المباعة أقل من (ك) فإن الحصول على أكبر ربح ممكن (معظمه الأرباح) تقتضى تصريف هذه الكمية بأكملها في السوق الأول حيث أن السعر (س) لا يمكن للمحتكر أن يحصل عليه في السوق الثاني. أما إذا كانت الكمية المباعة تساوى (ك<sub>1</sub> + ك<sub>2</sub>) فإنه من الربح تصريف القدر (ك<sub>1</sub>) في السوق الأول، والقدر (ك<sub>2</sub>) في السوق الثاني (الطلب الأكثر مرونة) وفي هذه الحالة سيكون الإيراد الحدي في كلا السوقين مساوياً للقدر (ن). ويلاحظ أن السعر (س<sub>2</sub>) الذي يتقاضاه المحتكر في السوق الأول حيث مرونة الطلب منخفضة أعلى من السعر (س<sub>2</sub>) الذي يتقاضاه المحتكر في السوق الثاني، حيث مرونة الطلب مرتفعة، ومن هنا يمكن

تفسير ضرورة التفرقة (أي التمييز) السعرية لاختلاف المرونات الطلبية السعرية في الأسواق التي يباشر المحتكر نشاطه.

إذ أن الإيراد الحدي (أ ح) = السعر  $(1 - \frac{1}{m})$  حيث (م) تمثل مرونة الطلب وقد تبين أن معظمة الأرباح تقتضى مساواة (أ ح<sub>1</sub>) مع (أ ح<sub>2</sub>)، فإذا كانت (م<sub>1</sub>) = (2م) فإن هذا يتضمن أن (س<sub>1</sub>) لابد أن تساوى (س<sub>2</sub>)، وهذا يعنى أن المحتكر لن يحقق أي زيادة في أرباحه من وراء التفرقة السعرية.



شكل (123)

ويمكن زيادة توضيح هذه القواعد الاقتصادية باستخدام المثال التالي:

مثال: إذا كانت العلاقة بين الإيراد الحدي ومرونة الطلب في السوق الوطنية وفي السوق الأجنبية كما يلي:  
السوق الأجنبية

$$\frac{1}{1} - 1) s_1 = ح_1^أ$$

السوق الوطنية

$$\frac{1}{2} - 1) s_2 = ح_2^أ$$

حيث أن:

أ ح<sub>1</sub> يمثل الإيراد الحدي في السوق الأجنبية

س<sub>1</sub> تمثل سعر البيع في السوق الأجنبية.

م<sub>1</sub> تمثل مرونة الطلب في السوق الأجنبية.

أ ح<sub>2</sub> يمثل الإيراد الحدي في السوق الوطنية.

س<sub>2</sub> تمثل سعر البيع في السوق الوطنية.

م<sub>2</sub> تمثل مرونة الطلب في السوق الوطنية.

وبفرض أن م<sub>1</sub> = 7، وأن م<sub>2</sub> = 2، وأن المحتكر يبيع بالسعر 100 درهم للوحدة في السوقين

فإن:

$$ح_1^أ = \left(\frac{1}{7} - 1\right)100 = 86 \text{ درهماً}$$

$$ح_2^أ = \left(\frac{1}{2} - 1\right)100 = 50 \text{ درهماً}$$

ولذلك يكون من المربح للمحتكر أن ينقل جزءاً من المعروض في السوق الثانية إلى السوق الأولى حيث الإيراد الحدي أكبر وهذا يؤدي إلى رفع السعر في السوق (السوق الأجنبية) ويحدث العكس في السوق الأولى، وهكذا يستمر المحتكر في إعادة توزيع المعروض بين السوقين حتى يتعادل الإيراد الحدي في كل منهما فنجده يبيع كمية أقل ولكن بسعر مرتفع في السوق الوطنية ذات الطلب الأقل مرونة ويبيع كمية أكبر ولكن بسعر أقل في السوق الأجنبية ذات الطلب الأكبر مرونة أي أن توزيع الكميات المنتجة والمباعة بين السوقين يحقق للمحتكر أكبر ربح ممكن إذا تعادل الإيرادات الحدية في السوقين مع بعضهما البعض ومع التكلفة الحدية لإنتاج السلعة. وبفرض أن هذا الإيراد الحدي هو 70 درهماً في كل من السوقين فإن أسعار البيع في كل السوقين تكون كما يلي:

$$\text{السوق الأجنبية: } 70 = \text{س}_1 \left(1 - \frac{1}{7}\right)$$

$$\text{س}_1 = 82 \text{ درهماً}$$

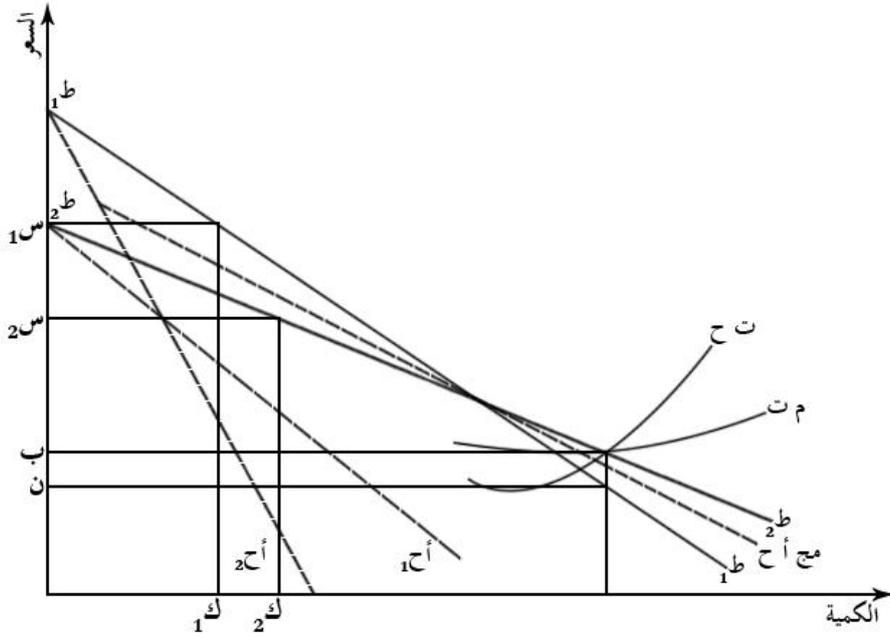
السوق الوطنية:

$$70 = \text{س}_2 \left(1 - \frac{1}{2}\right)$$

$$\text{س}_2 = 140 \text{ درهماً}$$

ويقتضي استكمال تحليل التفرقة السعرية إن يؤخذ في الاعتبار التكاليف الإنتاجية للسلعة، إذ بإدخالها في النموذج يمكن تحديد الكمية المنتجة التي تحقق قدر من الأرباح

للمحتكر وكذلك توزيع تلك الكمية بين مختلف الأسواق، وكذلك الأسعار التي يمكن للمحتكر أن يتقاضاها. ويوضح الشكل رقم (124) دالتي الطلب للسوقين (ط<sub>1</sub> ط<sub>2</sub>)، (ط<sub>2</sub>) المواجهين للمحتكر، ودالتي الإيراد الحدي (أ ح<sub>1</sub>)، (أ ح<sub>2</sub>) للسلعة التي ينتجها المحتكر (ك)، أما مجموع الإيراد الحدي (أ ح) فيبين حاصل الجمع الأفقي للدالتين (أ ح) وهو يبين مقدار العائد الحدي لمختلف الكميات الإجمالية التي يبيعها المحتكر.



شكل (124)

ويعظم المحتكر أرباحه بإنتاج القدر (ك) الذي يحقق معه تساوي كلا من (أ ح)، (ت ح)، وتكون الكمية السابقة في السوق الأول هي (ك<sub>1</sub>) والسعر في هذه السوق هو

(س<sub>1</sub>) والكمية المباعة في السوق الثاني هي (ك<sub>2</sub>) والسعر فيها هو (س<sub>2</sub>)، ويكون الإيراد الحدي في السوق الأول مساوياً للإيراد الحدي في السوق الثانية ومساوياً للمستوى ن، وبتسويق الكمية (ك<sub>1</sub>) في السوق الأول فإن المحتكر يحقق ربحاً قدره (ت س<sub>1</sub>) × ك<sub>1</sub>، كما يحقق المحتكر في السوق الثاني من تصريف القدر (ك<sub>2</sub>) فيه ربحاً مقداره (ت س<sub>2</sub>) × ك<sub>2</sub>.

ويوضح المثال التالي هذه القواعد الاقتصادية جبرياً:

مثال: اثبت جبرياً إن المنتج المحتكر الذي يبيع سلعة معينة في سوقين مختلفين من حيث المرونة (مرونة الطلب السعرية) يعظم أرباحه عندما يتعادل الإيرادات الحدية في كلا السوقين مع بعضهما ومع التكاليف الحدية.

نفرض أن:

ك<sub>1</sub>، تمثل الكمية المباعة في السوق الأول (السوق الأجنبية).

ك<sub>2</sub>، تمثل الكمية المباعة في السوق الثانية (السوق الوطنية).

أ (ك<sub>1</sub>)، تمثل الإيراد الكلي في السوق الأول.

أ (ك<sub>2</sub>)، تمثل الإيراد الكلي في السوق الثاني.

ت (ك<sub>1</sub> + ك<sub>2</sub>)، تمثل التكاليف الكلية للقدر من الناتج (ك<sub>1</sub> + ك<sub>2</sub>).

صافي الدخل، ء = أ (ك<sub>1</sub>) + أ (ك<sub>2</sub>) - ت (ك<sub>1</sub> + ك<sub>2</sub>).

ولمعظمة صافي الدخل (ء) فإن الشرط اللازم هو:

$$\text{صفر} = \frac{\text{ء}}{\text{كد}_2}, \text{ صفر} = \frac{\text{ء}}{\text{كد}_1}$$

وإذا افترضنا أن  $K = (K_1 + K_2)$  فإن دالة صافي الدخل تصبح:

$$E = A(K_1) + A(K_2) - T(K)$$

وعلى ذلك يمكن التعبير عن الشرط اللازم لمعظمة (E) كما يلي:

$$\text{صفر} = \frac{\text{أد}}{\text{كد}} - \frac{\text{تد}}{\text{كد}^1}$$

أي أن:

$$\text{أح}^1 = \text{ت ح}$$

وبالمثل:

$$\text{صفر} = \frac{\text{أد}}{\text{كد}^2} - \frac{\text{تد}}{\text{كد}^2} \text{ أي أن:}$$

$$\text{أح}^2 = \text{ت ح}$$

حيث:

أح<sup>1</sup> = الإيراد الحدي في السوق الأول

أح<sup>2</sup> = الإيراد الحدي في السوق الثاني

ت ح = التكاليف الحدية

أي أن الشرط اللازم لمعظمة (E) هو

$$\text{أح}^1 = \text{أح}^2 = \text{ت ح}$$

أي أنه يلزم أن يتعادل الإيراد الحدي في السوق الأول مع الإيراد الحدي في السوق الثانية ومع التكاليف الحدية لإجمالي القدر الناتج من السلعة. ولما كان قد تبين من قبل أن:

$$\text{الإيراد الحدي} = س_1 (1 - \frac{1}{\mu})$$

فإذا افترضنا أن:

1م، تمثل مرونة الطلب السعرية في السوق الأول

2م، تمثل مرونة الطلب السعرية في السوق الثانية

ولما كان

$$أ ح_1 = أ ح_2 \text{ فان: } س_1 (1 - \frac{1}{\mu_1}) = س_2 (1 - \frac{1}{\mu_2})$$

حيث أن:

س<sub>1</sub> تمثل سعر البيع في السوق الأول، س<sub>2</sub> تمثل سعر البيع في السوق الثانية.

وعلى ذلك فإن:

$$\frac{س_1 (1 - \frac{1}{\mu_1})}{\frac{1}{\mu_1}} = \frac{س_2 (1 - \frac{1}{\mu_2})}{\frac{1}{\mu_2}}$$

ولما كانت قيمة م تتراوح بين صفر وما لانهاية فانه يمكن القول أنه إذا كانت

1م < 2م أي إذا كان الطلب أكبر مرونة في السوق الأول فإن:

$$1 > \frac{1^s}{2^s}$$

وهذا يعني أن المنتج المحتكر سوف يتقاضى سعراً أقل في السوق الأول حيث الطلب الأكثر مرونة، وفي هذه الحالة فإن النسبة بين السعرين سوف تتوقف على قيمة م<sub>1</sub>، م<sub>2</sub> في الطرف الأيسر من المعادلة.

## الفصل التاسع عشر

توازن المنشأة الاقتصادية وتحديد السعر

### في ظل احتكار القلة

تعرضنا في الفصول السابقة للمنافسة الكاملة، والاحتكار الكامل، وهما ولاشك شكلان من أشكال السوق يعتبران طرفي نقيض، وبين هذين الشكلين يوجد عدة أشكال أخرى منها على سبيل المثال احتكار القلة Oligopoly والمنافسة الاحتكارية Monopolistic competition.

وسوف نقوم الآن بالتعرض لسوق الاحتكار القلة بالشرح والتحليل ففي سوق احتكار القلة لا يوجد منتج واحد للسلعة كما في الاحتكار الكامل ولا عدد كبير جداً من المنتجين كما في المنافسة الكاملة، ولكن يوجد فقط عدد قليل من المنتجين والبائعين للسلعة، والنشاط الإنتاجي لكل منهم، والأسعار التي يحددها لبيع منتجاته تؤثر في نشاطات المنتجين الآخرين وقراراتهم الإنتاجية، بعكس المنافسة الكاملة التي لا تؤثر فيها القرارات الإنتاجية لأي

منشأة أو أي وحدة إنتاجية في قرارات الوحدات الأخرى. وبمعنى آخر نستطيع أن نقول أن المنتجين في سوق احتكار القلة ليسوا بمعزل عن بعضهم البعض، بل تتداخل وتؤثر قراراتهم السوقية بعضها ببعض وهذا يعنى وجود درجة عالية من التفاعل بين قرارات المنتجين العاملين فيها، حيث أن كل منهم يجب أن يأخذ في اعتباره عندما يرغب في اتخاذ قرار معين القرارات التي يتخذها المنتجون الآخرون، ويترتب على ذلك أن كل منتج يجب أن يحاول التنبؤ بكيفية استجابة منافسيه لأي قرار يرغب في اتخاذ قبل أن يقرر تنفيذه. وواضح إن هذا السلوك من قبل المنتجين يخلق درجة عالية من المخاطرة وعدم التأكد، الأمر الذي يؤدي إلى أن يحقق كل منهم أرباحاً بمعدل مرتفع، على إن حالة عدم التأكد تؤدي، غالباً وفي النهاية إلى التكتل Concentration بينهم جميعاً أو بين غالبيتهم. والشكل الغالب لهذا التكتل هو الاتفاق على تجنب التنافس في الأسعار مع الإبقاء على التنافس بالنسبة لتنوع المنتجات خاصة في صناعات السلع الاستهلاكية ونظراً إلى أن الأسعار التي تبيع بها الوحدات الإنتاجية أو المؤسسات في هذه السوق إنتاجها تكون أعلى بكثير من التكاليف، ونظراً لأن الإلتقان على تنوع المنتجات يتجه نحو أن يكون أكثر من اللازم، الأمر الذي يستدعي حملات إعلانية تكلف كثيراً، لذلك تتعرض المؤسسات المتكتلة في سوق احتكار القلة إلى الانتقاد من قبل الاقتصاديين، على إننا نلاحظ إن احتكارات القلة أصبحت الصفة المميزة للأسواق في الاقتصاد الرأسمالي المعاصر.

ومن أمثلة صناعات احتكار القلة ، صناعة النفط، وصناعة السيارات، وصناعة الآلات الحاسبة، وصناعة وسائل الاتصال، وصناعة الإطارات والأدوات الكهربائية، والمياه

الغازية والمنظفات الصناعية، ومعاجين الحلاقة، ومعاجين السنان، الخ. وقد توجد فروق حقيقية في العلامات التجارية للسلع في سوق احتكار القلة كما في صناعة السيارات حيث يختلف التصميم والجودة من علامة تجارية إلى أخرى وتسمى الصناعة في هذه الحالة باحتكارات القلة المتغايرة (غير المتماثلة) وتعتبر في الحقيقة بدائل جيدة جداً لبعضها البعض، وقد لا توجد فروق حقيقية بين العلامات التجارية لبعض الصناعات مثل المنظفات الصناعية أو معاجين الأسنان وتسمى الصناعة في هذه الحالة احتكارية متعددة ومتماثلة، مع ملاحظة إن التأكيد على وجود فروق جوهرية بين تلك السلع إنما يرجع فقط للدعاية والإعلان اللذان يلعبان دوراً في هذا المجال.

#### أولاً - الأسعار والإنتاج في ظل احتكار القلة:

إن تحديد كمية الإنتاج في منشأة بسوق احتكار القلة وتحديد أسعار بيع هذا الإنتاج لتحقيق معظمه أرباحها يتطلب تحديد دالة الطلب التي تواجه المنشأة الإنتاجية، وفي الواقع فإن تحديد دالة الطلب هذه في سوق احتكار القلة تعتبر من الصعوبة بمكان، فقد ذكرنا أن قرارات المنشأة أو الوحدات الإنتاجية العاملة في هذا السوق تتأثر ببعضها وتتدخل، وبالتالي فيجب على كل منشأة أو كل وحدة إنتاجية أن تتنبأ بما سيقوم به منافسيها من إجراءات مضادة إذ هي قامت بتخفيض أسعارها أو زيادة إنتاجها، فقد يترتب على تغيير المنشأة لسياستها التسويقية أن يلجأ منافسوها إلى تغيير سياستهم كذلك في نفس الاتجاه، أو يخفضوا أسعارهم بنسب أكبر أو أقل من تلك النسب التي خفضت بها هذه المنشأة أو إدخال تحسينات على منتجاتهم تزيد من جودتها أو الدخول في حرب سعرية، أو المشاركة في

برامج إعلانية واسعة النطاق أو غير ذلك من الأساليب التي يردون بها على تفسير المنشأة لسياستها التسويقية، مستهدفين من ذلك كسب الشطر الأكبر من السوق هذا، ويترتب على ذلك عجز المنشأة الإنتاجية على التنبؤ بالكيفية التي يستجيب بها منافسوها لما يطرأ من تغيرات على سياستها التسويقية ويتعذر تبعا لذلك تحديد دالة الطلب التي تواجهها لحد كبير. أما إذا كان بمقدور المنشأة الإنتاجية التنبؤ ببعض الدقة بالكيفية التي يستجيب بها منافسوها لما يطرأ من تغيرات على سياستها السعرية، فإنه سيسهل في مثل هذه الأحوال تحديد دالة الطلب التي تواجهها. ومن ناحية أخرى تتوقف مدى صحة تلك التنبؤات على مدى تفاهم المنشأة الإنتاجية التي تضمها صناعات احتكار القلة، وأيضا مدى تكتلها، ومن ثم يمكن تقسيم صناعات احتكار القلة وفقا لمدى تكتل وحدتها الإنتاجية إلى:

#### 1- صناعات احتكار قلة بينها اتفاق على التجمع والتكتل

يوصف الوضع بأنه تجمع (كارتل) إذا حدث اتفاق مسبق بين المنشآت المختلفة في الصناعة على التجمع بشكل منظمة واحدة تحدد سعراً مقبولاً للجميع، وتوزع حصص الإنتاج المقبولة لجميع المنشآت، إن الجوهر الأساسي للكارتل هو انه نظام رسمي للاندماج يعكس الاتفاقات غير الرسمية لإتباع نظم تسعير معينة في الوقت الحاضر أصبح الكارتل إجراء غير قانوني في دول كثيرة مثل بريطانيا والولايات المتحدة الأمريكية، حيث يعتقد أنه يؤدي إلى تحديد الإنتاج وبالتالي إلى رفع الأسعار، ويقلل من فرص المنافسة التي يستفيد منها المشتري على شكل أسعار مخفضة للسلعة، وبذلك يخلق أسساً احتكارية في الصناعة التي تخضع لمثل هذه الاتفاقات. وفي بعض الأحيان للكارتل سلطات مطلقة على أعضائه،

ويعرف في هذه الحالة بالكارتل المركزي، وفي أحيان أخرى نجد أن كارتل آخر له سلطات جزئية ويعرف باسم كارتل المشاركة السوقية، وسوف نتناول مل منهما بالمناقشة فيما بعد.

## 2- صناعات احتكار قلة غير قادرة على التجمع في كارتل

ويرجع ذلك إلى عدم إمكانية الاتفاق أو بسبب القيود القانونية، فيمكن للمنشأة التي تعمل في ظل احتكار القلة أن تتفق فيما بينها (سواء بشكل مباشر أو غير مباشر) على أن تعطى القيادة السعرية للمنشأة واحدة هي في العادة أكبر المنشآت. وتقوم تلك المنشأة بدور القيادة السعرية، أي أنها تحدد السعر المناسب لها وتتبعها المنشآت الأخرى فإذا غيرت تلك المنشأة السعر بالارتفاع أو الانخفاض تتبعها المنشآت الأخرى، وتحدد سلوكها على ضوء السعر المعطى(\*) لها في المنشأة القادرة، وسوف نناقش القيادة السعرية عن طريق الوحدة الإنتاجية الأقل تكلفة كمثال لتوضيح هذا المفهوم.

## 3- صناعات احتكار قلة لا يوجد بينها اتفاق مسبق سواء مباشر أو غير مباشر

فكل منشأة داخل الصناعة تتصرف بمفردها وفق خطتها الخاصة بدون أي اتصال بأي منشأة إنتاجية أخرى، من هذا يتضح أن المنشآت داخل صناعات هذا النوع يكون من الصعب عليها التنبؤ بسلوك المنشآت الأخرى في مواجهة قراراتها السعرية والإنتاجية، ولهذا تنشأ بينها ما يعرف بالحرب السعرية ويكون التنافس بينها شديداً أو يكون من الصعب

---

(\*) يجب ملاحظة الكارتل كان عملاً قانونياً في بعض الأحيان في ألمانيا (خلال فترة ما بين الحربين) حيث كان يعتبر وسيلة لتحقيق الترشيد (rationalization) في الصناعة التي تعاني من طاقة إنتاجية فائضة (excess capacity)، وبذلك يؤدي ترشيدها أي جعلها تعمل بطاقتها الإنتاجية الكاملة إلى تخفيض تكاليف إنتاجها، وبذلك يؤدي الكارتل إلى تدعيم الصناعة فتستطيع الدخول في منافسة فعالة في التجارة الدولية.

تحديد دالة الطلب الفردية المواجهة لمنشأة إنتاجية معينة، ورغم ذلك توجد صناعات من هذا النوع تعمل منذ زمن بعيد ونضجت واستقرت على سياسة سعرية وإنتاجية معينة، ومرضية لجميع وحدات هذه الصناعة من ناحية الأرباح، ومنحنى الطلب المنثني يفسر لنا هذه الحالة. ولا يفوتنا في هذا المجال أن نشير إلى التقسيم السابق لصناعات احتكار القلة إنما هو من أجل التوضيح، ولكن الواقع لا توجد فواصل محددة بين الأنواع المشار إليها، ومما لا شك فيه أنه كلما قل عدد المنشآت المنتسبة للتكتل كلما سهل الاتفاق والتنسيق، وكلما زاد عدد هذه الوحدات كلما كانت المهمة صعبة.

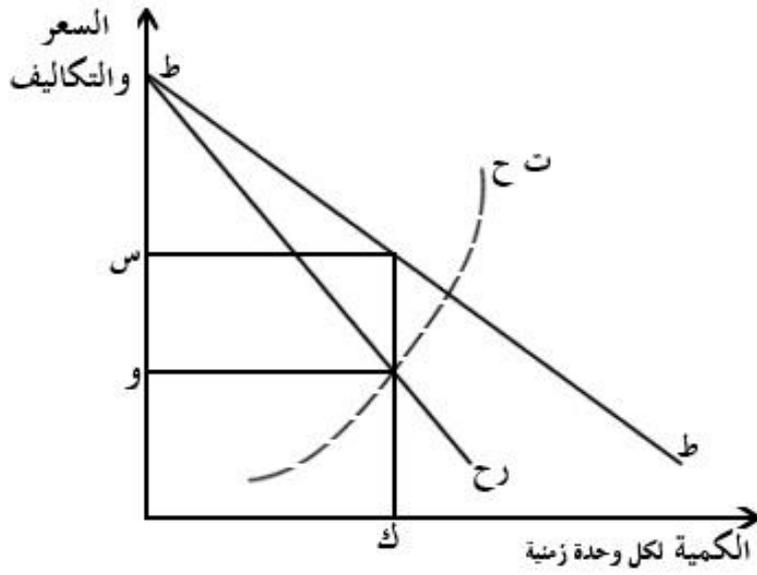
### احتكار القلة في المدى القصير

#### أ- الكارتل المركزي:

هو هيئة مركزية تتكون من الوحدات الإنتاجية العاملة (المنشآت) في صناعة ما ويستمد سلطاته من الاختصاصات التي تخولها له هذه الوحدات، ويقوم الكارتل المركزي باتخاذ كافة القرارات الخاصة بالسياسة الإنتاجية والسعرية لأعضاء الكارتل وذلك بعد المناقشات التي تدور بين ممثلي الوحدات الإنتاجية. ويضع الكارتل المركزي سياسته الإنتاجية على أساس الحجم الأمثل للصناعة ككل ومن ثم يقوم بتوزيع هذا الحجم في صورة حصص محددة على الأعضاء، أي أن الكارتل المركزي يعمل كمحتكر وحيد في سوق الصناعة، وعلى ذلك يمكن له أن يحدد حجم الإنتاج الذي يحقق له أقصى أرباح وذلك عندما تتساوى التكاليف الحدية مع الإيراد الحدي (يراجع سوق الاحتكار الكامل). ولأنه كمحتكر وحيد في سوق الصناعة فسوف يواجه دالة الطلب السوقية للسلعة موضع

الاعتبار، ويمكن اشتقاق منحني الإيراد الحدي للصناعة من منحني طلب السوق للسلعة، وكما سبق دراسته فإن الإيراد الحدي للصناعة هو عبارة عن الزيادة في إجمالي إيراد الصناعة ككل الناشئة عن زيادة المبيعات بمقدار وحدة واحدة من السلعة لكل فترة زمنية، ويمكن الحصول على منحني التكاليف الحدية للصناعة وذلك بالجمع الجبري لدوال التكاليف الحدية للوحدات الإنتاجية العاملة في الصناعة والمنظمة للكارتل المركزي. وحتى يعظم الكارتل أرباحه فلا بد أن يعمل على تقليل التكاليف الإنتاجية لجميع وحداته الإنتاجية إلى أقل ما يمكن، ولن يتأتى ذلك إلا بمنطقة الحصص بين الوحدات الإنتاجية للأعضاء بطريقة يتحقق معها تساوي التكلفة الحدية لحصة أي وحدة إنتاجية بالتكلفة الحدية لحصص كل من الوحدات الإنتاجية الأخرى، فعلى سبيل المثال لو أفرزنا أن الكارتل المركزي قام بتحديد حصة معينة لكل من وحدتين إنتاجيتين أ، ب وكانت التكاليف الحدية لإنتاج الوحدة من السلعة في الوحدة أ كانت أكبر من التكاليف الحدية لإنتاج الوحدة من السلعة في الوحدة ب، معنى ذلك أن تقليل حصة الوحدة أ، وزيادة حصة الوحدة ب سيؤدي إلى تخفيض التكاليف الإنتاجية في الصناعة ككل. وهذا ما نسميه بالمنطقة الصحيحة للحصص بين الوحدات الإنتاجية بحيث تصل في النهاية إلى تساوي التكلفة الحدية لجميع الوحدات الإنتاجية العاملة وبين الشكل رقم (125) منحني الطلب للسوق المواجهة للكارتل المركزي (ط ط)، ومنحني الإيراد الحدي للصناعة (ر ح)، ومنحني التكاليف الحدية للمنشآت أو الوحدات الإنتاجية للأعضاء في الكارتل (ت ح). والكمية (ك) هي الكمية التي تنتجها جميع الوحدات والتي تمعظم أرباح الكارتل وتتحدد بتساوي الإيراد الحدي مع التكاليف الحدية للكارتل ككل

رح = ت ح، وتباع الكمية بالسعر (س). وعلى كل وحدة إنتاجية من الأعضاء أن تنتج الحصة التي يتحقق معها تساوى تكلفتها الحدية قصيرة الأمد مع الإيراد الحدي للصناعة أو الكارتل (و).



شكل (125)

فإذا زاد الإنتاج أو قل عن الكمية (ك) فإن هذا يعني أن التكلفة الحدية لوحدة واحدة أو أكثر تزيد أو تقل عن القدر (و) وأن الإيراد الحدي سيكون أقل أو أكبر من ذلك، وبالتالي لن يتحقق أقصى ربح للكارتل. وتحسب أرباح الكارتل بجمع أرباح الوحدات

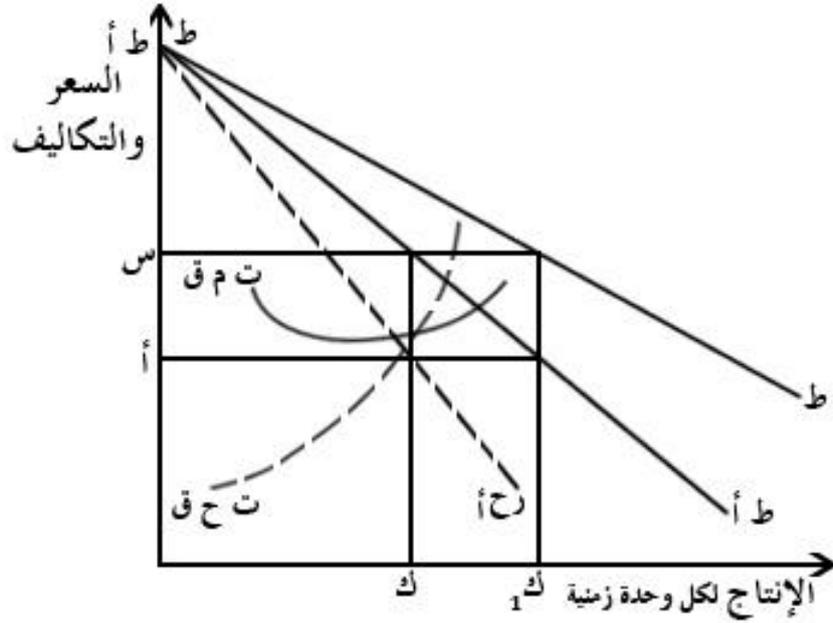
الأعضاء، ويمكننا حساب أرباح كل وحدة من السلعة المنتجة بالفرق بين السعر (س) ومتوسط التكاليف الإنتاجية لهذه الوحدة الإنتاجية.

#### ب - كارتل المشاركة السوقية:

يعتبر كارتل المشاركة السوقية تنظيمًا أقل تكتلاً من الكارتل المركزي، ففي هذا النوع تتفق الوحدات الأعضاء على اقتسام السوق فيما بينهم سواء اتفقوا على تحديد سعر المنتجات أم لم يتفقوا، وتقوم كل وحدة إنتاجية بتسويق منتجاتها واضعين في الاعتبار مراعاة الاتفاقات المبرمة بينهم فيما يخص تقسيم السوق.

ولإمكانية تبسيط التحليل سنفترض أن هناك صناعة تتكون من وحدتين إنتاجيتين فقط، وأنها ينتجان سلعةً متماثلة، ولهما دوال تكاليف متماثلة، وأنها متفقتان على اقتسام السوق فيما بينهما مناصفة، وفي ظل ذلك سوف يكون للوحدتين الإنتاجيتين نفس النظرة بالنسبة للسعر والكمية الواجب إنتاجها. ويبين الشكل (رقم 126) منحني الطلب للسوق ككل (ط ط)، ومنحني الطلب المواجه للوحدة الإنتاجية (ط أ ط أ)، وكذلك منحني متوسط التكاليف في المدى القصير (م ت ق) ومنحني التكاليف الحدية في المدى القصير (ت ح ق) للوحدة الإنتاجية وكذلك منحني إيرادها (ر ح أ).

ويتقاطع الإيراد الحدي للوحدة الإنتاجية مع تكاليفها الحدية يتحدد الحجم الإنتاجي لهذه الوحدة وهو الكمية (ك) المعظمة لأرباح الوحدة الإنتاجية التي تباعها في القسم الخاص بها في السوق بالسعر (س)، وتكون أرباحها عبارة عن (ك × ب س)، أما الوحدتين معاً عند السعر (س) فهو الكمية (ك1). ومما هو جدير بالملاحظة أن كارتل



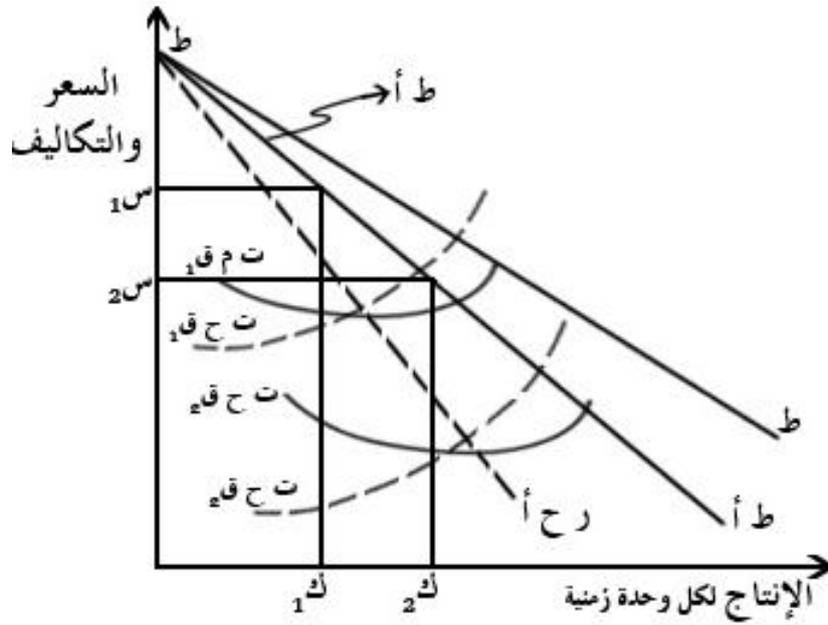
شكل (126)

المشاركة السوقية لا يحتم اقتسام السوق وعلى أسس متساوية بين الوحدات الأعضاء فيه، إذ كثيرا ما تحوز الوحدات الإنتاجية الكبيرة شطراً من السوق يفوق كثيراً ذلك الشرط الذي تحوزه الوحدات الإنتاجية الأقل سعة.

### ج - القيادة السعرية للوحدة الإنتاجية الأقل تكلفة:

لتوضيح مفهوم القيادة السعرية للوحدة الإنتاجية الأقل تكلفة، سنفترض أن هناك صناعة ما من هذا النوع وتتكون من وحدتين إنتاجيتين فقط، بينهما اتفاق غير رسمي (ضمني أو عرفي) على اقتسام السوق مناصفة، وأحدهما ينتجان سلعتين متماثلتين إلا أن

تكاليف إحداها أقل من تكاليف الوحدة الأخرى وبين الشكل رقم (127) تكاليف الوحدة الأكثر تكلفة أي الأقل كفاءة، وهي التكاليف الحدية في المدى القصير (ت ح ق<sub>1</sub>)، والتكاليف المتوسطة في المدى القصير (ت م ق) وكذلك تكاليف الوحدة الأقل تكلفة أي الأكثر كفاءة وهي (ت ح ق<sub>2</sub>)، (ت م ق<sub>2</sub>) كما يبين الشكل أيضا منحنى طلب السوق (ط ط)، ومنحنى الطلب الفردي المواجه للوحدة الإنتاجية (ط أ ط أ)، وكذلك الإيراد الحدي الفردي (ر ح أ).



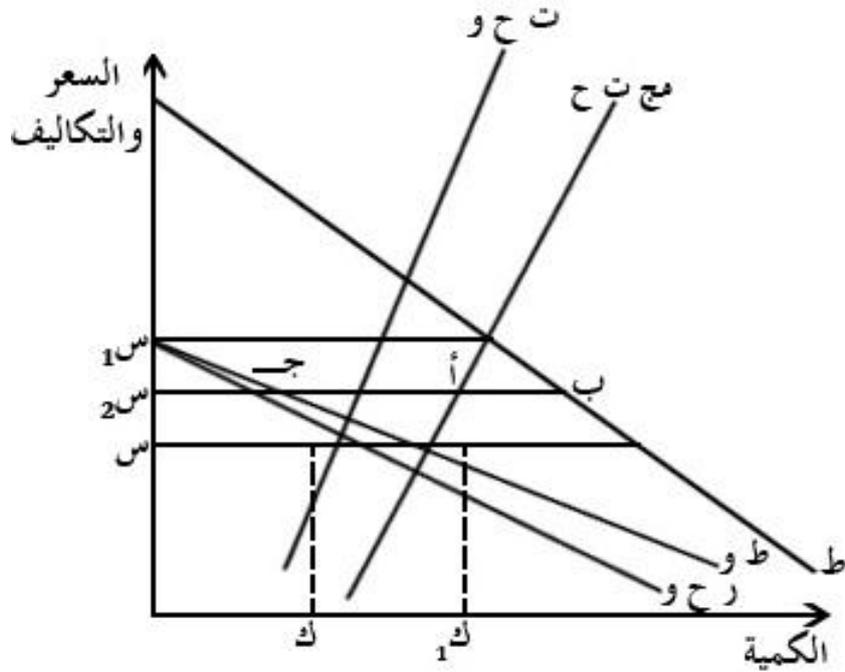
شكل (127)

من الشكل يتضح أن الوحدة الإنتاجية الأكثر تكلفة من مصلحتها أن تنتج الكمية (ك1) وتبيعها بالسعر (س1) بينما الوحدة الإنتاجية الأقل تكلفة تريد أن تنتج الكمية (ك2) وتبيعها بالسعر (س2)، ونظراً لأن السلعتين متماثلتين وأن الوحدة الأكبر تكلفه لا تستطيع أن تنافس الوحدة الأقل تكلفة فإنها سوف تقبل السعر الذي تحدده الأخيرة بما يؤدي بالوحدة الإنتاجية الأقل تكلفة أن تصبح مرشداً وقائداً للصناعة في مجال تحديد الأسعار.

#### د- القيادة السعرية للوحدة الإنتاجية السائدة في الصناعة:

قد توجد في صناعات هذا النوع أحياناً وحدة إنتاجية كبيرة أو أكثر مع عدد من الوحدات الإنتاجية الصغيرة، ونظراً لعدم مقدرة الوحدة على التنافس مع الوحدات الكبيرة فإنها تضطر أن تترك القيادة السعرية وتبيع إنتاجها في السوق بالسعر الذي تحدده الوحدات الكبيرة. وفي تحليلنا هذا سوف نفترض وجود وحدة إنتاجية كبيرة تعمل في وجود عدد من الوحدات الصغيرة، والتي ستترك القيادة السعرية للوحدة الكبيرة، ويعني هذا أن الوحدات الصغيرة سوف كما لو كانت تعمل في سوق منافسة كاملة حيث أنها تعرض إنتاجها بسعر واحد والذي تحدده الوحدة الكبيرة (السائدة)، وفي هذه الحالة سوف تواجه بمنحنى طلب كامل المرونة مما يترتب عليه أن ينطبق منحنى الإيراد الحدي لأي وحدة صغيرة مع منحنى الطلب الخاص بها ؛ وكل وحدة إنتاجية صغيرة سوف تنتج الكمية التي يتساوى عندها إيرادها الحدي مع السعر الذي حددته من قبل الوحدة السائدة مع تكاليفها الحدية، ويمكن الحصول على منحنى عرض السعلة للوحدات الصغيرة العاملة في الصناعة وذلك بجمع دوال تكاليفها الحدية أفقياً، وهذا المنحنى سوف يبين الكميات التي يمكن أن تعرضها الوحدات

الإنتاجية الصغرى عند أي مستوى سعري معين تحدده الوحدة السائدة وسوف نرمز بالرمز (م ج ت ح) أي "مجموع التكاليف" الحدية كما هو موضح بالشكل رقم (128) والذي يبين أيضا منحنى الطلب (ط ط) المواجه للصناعة ككل، ولكي نحصل على منحنى الطلب المواجه للوحدة الإنتاجية السائدة (ط و ط و) في الشكل المشار إليه نطرح منحنى عرض الوحدات الصغرى، والذي عبرنا عنه بـ (م ج ت ح) من منحنى طلب السوق (ط ط).



شكل (128)

ولتوضيح كيفية الحصول على المنحنى (ط و ط و) سنفترض أن الوحدة الإنتاجية السائدة قد حددت السعر (س<sub>1</sub>) للسلعة، فعند هذا السعر أو أي سعر أعلى منه ستقوم

الوحدات الصغرى بإنتاج الكمية اللازمة لإشباع السوق من السلعة كما يتضح ذلك من الشكل السابق حيث أن هذا السعر سوف يلتقي مع منحنى (ت ح) عند منحنى طلب السوق. أما إذا كان السعر المحدد هو (س<sub>2</sub>) وأن الوحدات الصغرى ستقوم بإنتاج الكمية (س<sub>2</sub> أ) والوحدة السائدة ستنتج الكمية (أ ب). ولتحديد وضع منحنى الطلب الوحدة السائدة سنقوم بوضع نقطة (ح) على المستقيم (س<sub>2</sub> ب) بحيث يكون أ ب = س<sub>2</sub> ح. وتكرر هذه العملية عند المستويات السعرية المختلفة وإيصال النقط الناتجة نحصل على المنحنى (ط و ط و) والذي يكون إيراده الحدي هو (ر ح و) كما في الرسم.

وعند السعر (س) فإن الوحدة السائدة ستنتج الكمية (ك) لكي تعظم أرباحها وهي الكمية التي يتساوى عندها (ر ح و) مع (ت ح و). أما الوحدات الصغرى فسيعظم كل منها أرباحه بإنتاج الكمية التي يتساوى معها السعر (س) بتكاليفها الحدية، ويبلغ إجمالي إنتاج الوحدات الصغرى الكمية (ك<sub>1</sub>) حيث يتساوى مجموع التكاليف الحدية (م ج ت ح) مع السعر (س).

#### هـ- الحرب السعرية والثبات السعري:

يحدث هذا في الصناعات غير المتكاملة والتي ليس بينها أي اتفاقات مباشرة أو غير مباشرة رسمية أو عرفية، وكل وحدة إنتاجية داخل الصناعة بمفردها وبمعزل عن الآخرين، مما يؤدي في بعض الأحيان إلى الحروب السعرية بين هذه الوحدات الإنتاجية، وتبدأ الحرب السعرية عندما يقوم أحد المحتكرين بتخفيض السعر الذي يبيع به بغرض زيادة مبيعاته واكتساب مزيداً من المستهلكين وهذا يعني تحول بعض المستهلكين عن شراء السلع التي

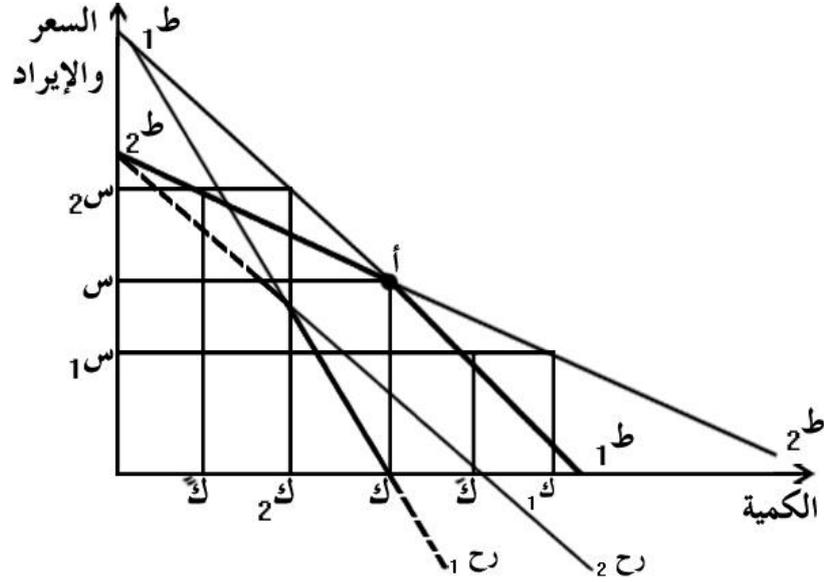
ينتجها المحتكرون الآخرون والمنتجون إلى نفس الصناعة بما يضطرهم بأن يقوموا بتخفيض أسعارهم كذلك حتى يتسنى لهم الاحتفاظ بمستهلكيهم، ويستمر هذا الأمر بتخفيض السعر ويقابله تخفيض مضاد حتى يشمل الصناعة بأكملها حيث تحاول كل وحدة إنتاجية الاحتفاظ بمحصتها في السوق.

أما إذا قام أحد المحتكرين برفع السعر الذي يبيع به فإن الاحتمال هو أن لا يجاربه أحد من المحتكرين الآخرين برفع الأسعار، حيث يمكنهم أن يبقوا على الأسعار كما هي وتزيد مبيعاتهم على حساب من قام برفع الأسعار وتنشأ الحروب السعرية نتيجة أسباب عديدة منها دخول وحدة إنتاجية جديدة إلى الصناعة ورغبتها في إثبات وجودها في السوق فتحاول تخفيض السعر أملاً في كسب المستهلكين. أو قد لا تستطيع بعض الوحدات الإنتاجية تصريف إنتاجها عند الأسعار السائدة فيتكون لديها فائض من هذا الإنتاج، وفي نفس الوقت لا تمتلك الوحدة الإنتاجية إمكانيات تخزين هذا الفائض فتعمل على تخفيض السعر من هذا الفائض.

وعموماً فإن الصناعات الحديثة أكثر عرضة لمخاطر الحروب السعرية من الصناعات ذات الخبرة، حيث أنها لا تمتلك الخبرة والدراية الكافية التي تمكنها من معرفة الكيفية التي تستجيب بها الوحدات الإنتاجية لسلوك بعضها البعض، وذلك على عكس الصناعات ذات الخبرة والتي اكتسب بمضي الزمن والدراية الكافية التي تمكنهم من تفادي الأسباب التي تؤدي إلى اشتعال الحروب السعرية، وفي هذه الصناعة ونتيجة الخبرة يكون هناك استقرار على سعر معين يعتبر سعر مجزي من وجهة نظر الجميع. وتلجأ وحدات هذه الصناعات إلى أساليب

تنافسية لا سعريّة لتوسيع حصصهم السوقية، أي أن صناعات احتكار القلة الناضجة غالباً ما تتسم بالثبات السعري والمنافسة اللا سعريّة، ومن أمثلة هذه الصناعات صناعة المياه الغازية والسجائر.

ولتفسير الاستقرار السعري لصناعات هذا النوع من احتكار القلة سوف نتحدث عن منحنى الطلب المنكسر Kinked demand curve حيث يعتبر أهم ما يميز وضع الوحدة الإنتاجية أو المنشأة في حالة احتكار القلة ، وكما يظهر من الشكل (129) فإن هناك وحدة إنتاجية ما تعمل في سوق احتكار متعدد وبافتراض أن هناك رد فعل من وحدات إنتاجية أخرى تعمل في الصناعة ذاتها لأي تغير يمكن أن يحدث في أسعارها، فإنها سوف تواجه بمنحنى طلب أقل مرونة (ط<sub>1</sub> ط<sub>1</sub>)، ومنحنى الإيراد الحدي (ر ح<sub>1</sub>) وبافتراض أن الوحدات الإنتاجية الأخرى لن يكون لها أي ردود فعل للتغيرات التي تحدث في أسعار الوحدة الإنتاجية الأصلية فإنها سوف تواجه بمنحنى طلب أكثر مرونة (ط<sub>2</sub> ط<sub>2</sub>). ومنحنى الإيراد الحدي (ر ح<sub>2</sub>)، وهذا يعني أن هناك زيادة في مبيعاتها نتيجة لخفضها للسعر وذلك على حساب الوحدات الإنتاجية.



الشكل (129) طلب الوحدة الإنتاجية المنكسر في حالة احتكار القلة

فإذا ابتدأت الوحدة الإنتاجية بالنقطة (أ) وهي نقطة استقرار السعر عند السعر (س) كانت الكمية المطلوبة (ك)، فإذا حاولت الوحدة الإنتاجية خفض سعرها إلى (س<sub>1</sub>)، فسوف يؤدي هذا إلى زيادة الكمية المطلوبة إلى (ك<sub>1</sub>) هذا في حالة عدم وجود رد فعل من الوحدات الأخرى تجاه هذا الخفض (ط<sub>2</sub> ط<sub>2</sub>) أما إذا سلكت الوحدات الإنتاجية الأخرى في الصناعة نفس سلوك تلك الوحدة الإنتاجية وقاموا بتخفيض السعر لكي لا يتيحوا الفرصة أمام الوحدة الإنتاجية بزيادة حصتها في السوق على حسابهم فإن الوحدة الإنتاجية التي خفضت السعر في الأول سوف يزداد طلبها إلى (ك) فقط (المنحنى ط<sub>1</sub> ط<sub>1</sub>).

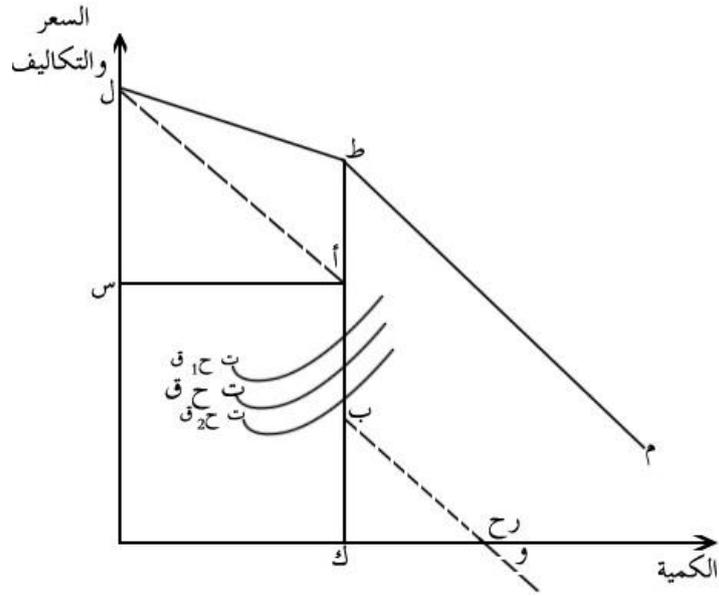
أما إذا حاولت الوحدة الإنتاجية رفع السعر إلى س<sub>2</sub>، وقامت الوحدات الأخرى بمحاربتها (ط<sub>1</sub> ط<sub>1</sub>) فسوف يؤدي ذلك إلى خفض الكمية المطلوبة إلى ك<sub>2</sub> في تلك الوحدة الإنتاجية.

وأما إذا لم يكن هناك رد فعل من الوحدات الأخرى (المنحنى ط<sub>2</sub> ط<sub>2</sub>) فإن الكمية المطلوبة نتيجة رفع سعر الوحدة الإنتاجية سوف تقل إلى (ك<sub>1</sub>). فإذا كان هدف الوحدات الإنتاجية الأخرى هو تقليل حصة الوحدة الإنتاجية التي غيرت السعر فسوف لا يتبعونها في رفع السعر (المنحنى ط<sub>2</sub> ط<sub>2</sub>) وسوف يتجهون نحو خفض السعر (ط<sub>1</sub> ط<sub>1</sub>) وعلى ذلك سيكون منحنى الطلب الذي يواجهه الوحدة الإنتاجية هو (ط<sub>2</sub> أ ط<sub>1</sub>) وهو منحنى الطلب المنكسر كما هو موضح في الشكل رقم (129) ومعنى ذلك إن أي سعر أعلى من سعر النقطة أ فسوف تواجه الوحدة الإنتاجية منحنى طلب أكثر مرونة نظراً لعدم مجاراة الوحدات الإنتاجية الأخرى في رفع الأسعار مكثفياً بالاستفادة من انخفاض الكمية المطلوبة من سلعته الأصلية التي رفعت السعر. أما إذا انخفض السعر عن سعر النقطة أ فإن الوحدات الإنتاجية الأخرى ستعمل على خفض أسعارها الأمر الذي يجعل الوحدة الإنتاجية التي خفضت أسعارها تواجه منحنى طلب أقل مرونة (ط<sub>1</sub> ط<sub>1</sub>)، حيث لا تريد الوحدات الأخرى أن تخسر مستهلكي سلعتها بسبب قيام إحدى الوحدات الإنتاجية بخفض السعر، لذلك تجارها في خفض الأسعار. ومن الشكل السابق نلاحظ أن منحنى الإيراد الحدي ليس مستمراً بل ينقطع عند النقطة أ، حيث أن الجزء ط<sub>2</sub> أ من منحنى الطلب المنكسر يقابله الجزء الداكن من الإيراد الحدي (ر ح<sub>2</sub>)، أما الجزء أ ط<sub>1</sub> من منحنى الطلب المنكسر فيقابله الجزء الداكن من (ر ح<sub>1</sub>) مما يجعل منحنى الإيراد الحدي لمنحنى الطلب المنكسر يواجه الوحدة الإنتاجية يتمثل بالجزء الداكن المتقطع من كل من الإيراد الحدي (ر ح<sub>1</sub>، ر ح<sub>2</sub>). إن منحنى الطلب

المنكسر الذي يواجه الوحدة الإنتاجية في سوق احتكار القلة يعني أن أي خفض للسعر من قبل الوحدة الإنتاجية أقل من نقطة الانكسار أ، سوف يدفع الوحدات الأخرى إلى تخفيض أسعارها ويعني منحنى الطلب المنكسر أن أسعار في حالة احتكار القلة تتجه نحو الاستقرار أو أقل عرضة للتغير.

ثانياً- توازن المنشأة التي تعمل في سوق احتكار القلة:

نفترض أن (ل ط م) يمثل منحنى الطلب المنكسر، وكما ذكرنا من قبل أن الانكسار في منحنى الطلب إنما يرجع إلى استقرار السعر عند (س) والشكل رقم (130) يبين منحنى الطلب والسعر التوازني عند نقطة انكسار منحنى الطلب، وحجم الإنتاج (ك) عند السعر (س).



شكل (130)

فإذا ما حاول المحتكر تخفيض السعر عن (س) فإنه سوف يواجه بالمنحنى (ط م) وسيتبعه في ذلك المنافسين له وسيقومون بتخفيض أسعارهم أيضاً الأمر الذي يجعل كل واحد منهم محتفظاً فقط بنصيبه في السوق، أما إذا قام المحتكر برفع السعر عن (س) فإنه سوف يواجه بمنحنى الطلب (ط ل) وسوف لن يتبعه منافسيه الأمر الذي يترتب عليه خسارته لنصيبه في السوق، وما يجب ملاحظته أن نتيجة انكسار منحنى الطلب أن أصبح منحنى الإيراد الحدي (ر ح) غير مستمر عند الكمية (ك).

فإذا كانت (ت ح ق) التكاليف الحدية في المدى القصير، فستكون الكمية (ك) هي المعظمة لأرباح الوحدة الإنتاجية حيث عند هذه الكمية يتساوى الإيراد الحدي والتكاليف الحدية، وهذه الكمية ستباع في السوق بالسعر (س) وهو سعر التوازن الذي يمكن أن يتقاضاه المحتكر طالما أن منحنى الطلب الذي يواجهه هو (ل ط م) فإذا افترضنا إن منحنى التكاليف الحدية (ت ح ق) انتقل من مكانه إلى مكان أعلى منه نتيجة لأحد الأسباب المؤدية إلى ذلك كارتفاع تكاليف عناصر الإنتاج المستخدمة لإنتاج السلعة وأصبحت التكاليف الحدية (ت ح 1 ق) فطالما أن هذا المنحنى الجديد مازال يقطع منحنى الإيراد الحدي (ر ح) في الجزء غير المستمر (أ ب) فإن على المحتكر إنتاج الكمية (ك) إذا ما أراد معظمة أرباحه، كما أن ليس هناك ما يدفع بالمحتكر إلى تغيير الكمية التي ينتجها ولا السعر الذي يحصل عليه والعكس من ذلك إذا ما كان هناك انتقال لمنحنى التكاليف الحدية (ت ح ق) إلى أسفل ويصبح (ت ح 2 ق) بحيث أن تقطع منحنى الإيراد الحدي (ر ح) في الجزء غير المستمر (أ ب).

أما إذا ارتفعت التكاليف الإنتاجية بدرجة كبيرة بحيث جعلت منحني التكاليف الحدية يقطع منحني الإيراد الحدي في جزئه العلوي (ل أ)، ففي هذه الحالة يجب على المحتكر أن يقلل من إنتاجه ويرفع من سعره (س)، والعكس من ذلك في حالة انخفاض التكاليف إلى الدرجة التي تجعل منحني التكاليف الحدية يقطع منحني الإيراد الحدي في جزئه السفلي (ب و) فإن المحتكر سيزيد إنتاجه عن (ك) وسينخفض سعره (س) أيضا. نستخلص من ذلك أن هناك مجال معين لا يرغب فيه المنتج المحتكر تغيير الكمية التي ينتجها بالزيادة والنقص أو السعر الذي يتقاضاه بالارتفاع أو الانخفاض إذا ما تغيرت تكاليفه الإنتاجية في حدود معينة لا تتجاوز فيه نقطة انكسار منحني الطلب (ل ط م) كما في الشكل (130).

### ثالثاً: المنافسة اللاسعوية في احتكار القلة:

مما هو معروف إن أهم الوحدات الإنتاجية في صناعات احتكار القلة هو العمل على توزيع حصصهم السوقية، واكتساب المزيد من المستهلكين الجدد، وخوفاً من الحروب السعرية وما ينتج عنها من أضرار وآثار غير معروفة لديهم فإنهم يلجؤون إلى أساليب أخرى لتحقيق أهدافهم وهو ما يطلق عليها اسم المنافسة اللاسعوية. فكل وحدة إنتاجية تحاول بأقصى ما تستطيع إقناع المستهلكين بان هناك اختلاف في الكم والنوع فيما تقوم بإنتاجه من السلع عن ما تقوم منافسيها بإنتاجه. أي أن هناك تغاير سلعي بين ما تقوم بإنتاجه وبين ما يقوم بإنتاجه منافسيها، وتحاول بكل الطرق أن تثبت في أذهان المستهلكين هذه الفكرة (التغاير السلعي) عن منتجاتها، وتسلك في ذلك طريقتين هما:

1- الدعاية والإعلان.

2- الفروق النوعية والتصميمية.

### الدعاية والإعلان:

تحاول الوحدة الإنتاجية عن طريق الدعاية والإعلان أن تستحوذ على أسواق الوحدات المنافسة، إذ أنه بالإعلان والدعاية عن السلعة تحاول الوحدة المنتجة أن تنقل منحني الطلب الذي يواجهها إلى أعلى مع جعله أقل مرونة، وينتج عن ذلك أن تتمكن من بيع كمية أكبر بنفس السعر أو ربما أحياناً بسعر أعلى. وعندما تقوم وحدة إنتاجية معينة بعمل برنامج الدعاية والإعلان عن منتجاتها وينجح هذا البرنامج ويحقق الهدف منه فإن هذه الوحدة تحقق بعض الأرباح نتيجة لذلك لأن منافسيها لن يستطيعوا أن يقوموا بعمل برنامج مضاد قبل انقضاء فترة زمنية خلالها ستزداد مبيعات الوحدة الإنتاجية نتيجة لفاعلية البرنامج الإعلاني مما يزيد من أرباحها. والبرامج الإعلانية والدعائية عموماً تتركز على فكرة التباين السلعي بين السلع المنافسة وجودتها وتميزها عن بعضها البعض رغم قد لا يكون هناك فروق جوهرية في الواقع بين السلع المنافسة وقد ينجح البرنامج الإعلاني ويحقق الهدف كما ذكرنا، وقد لا ينجح ويظل كل منتج محتفظاً بنصيبه السوقي كما كان قبل الإعلان. وعموماً يمكن أن يطبق مبدأ معظمة الأرباح كذلك على الإعلان والدعاية فيجب على المنتج أن يساوى بين التكلفة الحدية الإعلانية والإيراد الحدي الإعلاني حتى يكون إنفاقه الإعلاني في الاتجاه الصحيح ومعظم للربح.

## الفروق التصميمية والنوعية:

تحاول الوحدات الإنتاجية كل عام إدخال تحسينات جديدة على إنتاجها بقصد تحسين نوعية سلعتها من أجل إشباع رغبات المستهلكين وحتى تزيد من مبيعاتها وتقوى مركز سلعتها أمام السلع المنافسة. أي أن الغرض من هذه التحسينات هو نقل منحى الطلب المواجه للوحدة الإنتاجية إلى أعلى مع جعله أقل مرونة، وبعبارة أخرى نستطيع أن نقول إن الفروق التصميمية والنوعية تؤدي إلى توسيع سوق الوحدة الإنتاجية أفقياً بتقليل نصيب منافسيها من السوق ومن ناحية أخرى قد تؤدي هذه الفروق إلى توسيع السوق رأسياً بإتاحة الفرصة أمام مستهلكين جدد لحيازة السلعة وبالطبع تحاول كل الوحدات الإنتاجية العمل باستمرار على تحسين نوعية سلعتها أو إدخال تجديلات مستمرة عليها بغية الفوز بالنصيب الأكبر من السوق، ولعل صناعة السيارات أحسن مثال على ذلك. وكما في الدعاية والإعلان فإنه لمعظمة الأرباح من الفروق النوعية والتصميمية فإن كمية النقود التي يجب إنفاقها على هذه التعديلات النوعية والتصميمية يجب إن تكون تلك التي تحقق تساوى كل من الدخل الحدي من هذه الفروق والتكاليف الحدية لتلك الفروق.

## احتكار القلة في المدى الطويل:

من المعروف وكما سبق دراسته أن المدى الطويل هو الفترة الزمنية التي تسمح للصناعة بتغيير حجم إنتاجها عن طريق تغيير السعات الإنتاجية للوحدات الإنتاجية العاملة في الصناعة أو عن طريق دخول وحدات إنتاجية للصناعة أو خروج وحدات من الوحدات العاملة منها. وسوف نناقش هذين الاعتبارين بإيجاز تغيير السعات الإنتاجية:

تقوم الوحدة الإنتاجية ببناء السعة الإنتاجية المناسبة للحجم الإنتاجي الذي تنوى القيام بإنتاجه آخذة في الاعتبار إن تقلل من التكاليف إلى أقل ما يمكن ولذلك ستكون

السعة الإنتاجية المناسبة هي التي يمس منحني متوسط تكاليفها في المدى القصير منحني التكاليف المتوسطة في المدى الطويل عند الحجم الإنتاجي المراد إنتاجه ومن دراستنا لأنواع الثلاثة لاحتكار القلة يتضح انه من الممكن في صناعات النوع الأول والثاني أن تنتبأ الوحدات الإنتاجية بالكمية المراد إنتاجها حيث هناك اتفاقات سواء رسمية أو عرفية بينهما تحدد الحجم الإنتاجية أو تقسم السوق وما إلى ذلك، وبالتالي يصبح من الممكن تحديد السعة الإنتاجية للوحدة الإنتاجية، بينما في صناعات النوع الثالث يصبح من الصعب تحديد السعة الإنتاجية لأنه من الصعب التنبؤ بالحجم الإنتاجي المراد إنتاجه نظراً لعدم وجود أي اتفاقات بين صناعات هذا النوع.

#### الدخول إلى الصناعة والخروج منها:

إن الصناعة تحقق أرباحاً تكون محط أنظار رجال الأعمال حيث يرغبون في استثمار أموالهم فيها، بعكس الصناعة التي تحقق خسائر حيث تحاول الوحدات العاملة فيها الانسحاب منها، وعادة ما يكون الانسحاب من صناعة يحتكرها قلة أو عدد قليل أصعب من الدخول إلى مثل هذه الصناعة، وذلك لأن استمرار الوضع الاحتكاري مرهون بصعوبة دخول وحدات جديدة إلى الصناعة وألا فإنها في المدى الطويل ستتحول إلى صناعة تتصف بأنها احتكارية التنافس أو كاملة التنافس.

والعراقيل التي تعترض سبيل الراغبين في الدخول إلى الصناعة قد تكون طبيعية أي ناشئة عن ظروف الصناعة نفسها، كما قد تكون عراقيل اصطناعية أقامها المنتجون أنفسهم للاحتفاظ بوضعهم الاحتكاري.

## الفصل العشرون

### توازن المنشأة الاقتصادية وتحديد السعر

#### في ظل المنافسة الاحتكارية

تعرف المنافسة الاحتكارية بأنها الوضع في السوق الذي يتميز بوجود عدد كبير نسبياً من البائعين والمنتجين قادرين على بيع وعرض سلع متغايرة ومتمايزة، وتسود المنافسة الاحتكارية صناعة أو سوق سلعة أو خدمة معينة إذا ما توفرت الشروط التالية:

1. أن يكون عدد المنتجين والبائعين كبيراً للدرجة التي يكون فيها كلا منهم مستقلاً في قراراته أي لا يأخذ في اعتباره تأثير قراراته الإنتاجية والتسويقية على سياسات منافسيه.
2. أن تكون منتجات مختلفة المنشآت أو البائعين مميزة من وجهة نظر المشتريين (المستهلكين). وبعبارة أخرى فالسلع التي تضمها الصناعة تتسم بالتغاير والتمايز السلعي Product differentiation وبالتالي فإن المستهلكين أي المشتريين أصبحوا يفضلون من جانبهم التعامل مع بائعين معينين، وعلى ذلك فإن السلع التي تباع في سوق المنافسة الاحتكارية ليست متجانسة تماماً كما أنها ليست مختلفة عن بعضها اختلافاً كبيراً، ويحاول كل منتج أن يميز سلعته عن سلع الآخرين بوسائل متعددة لعل من أهمها قيام بعض المنتجين بالإعلان عن منتجاتهم بطريقة توهم المشتريين أنها تتصف بصفات تميزها عن منتجات الآخرين حتى ولو كان هذا غير صحيحاً وقد يكون عن طريق اختلاف درجات الجودة أو الشكل الذي تقدم فيه كالتغليف أو التعليب، أو قد يكون الاختلاف مرتبطاً بالخدمات الإضافية المقدمة كالفنادق والمطاعم، وهناك أمثلة

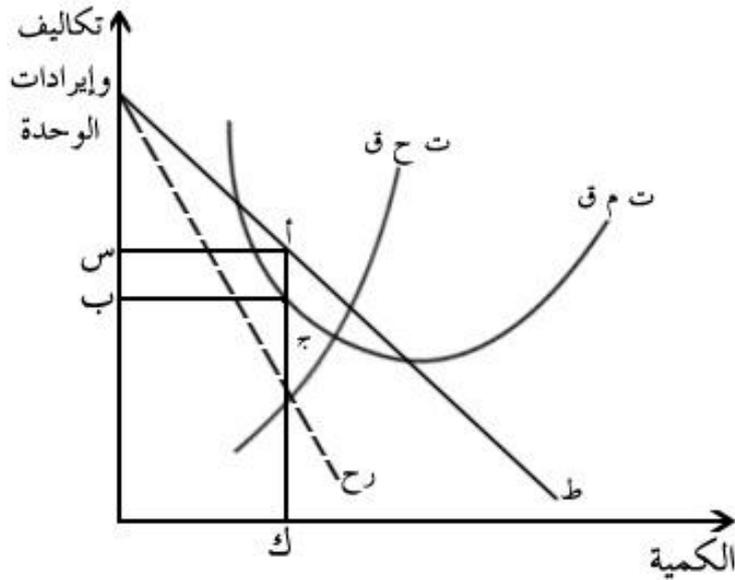
كثيرة للسلع المختلفة كأصناف السيارات، وأصناف الألبان ومعجون الأسنان... الخ، وعموماً تعتبر السلع طالما أن المستهلك اقتنع شخصياً. وتتسم السلع المتداولة في سوق تتصف بالمنافسة الاحتكارية بأنها سلع بديلة لبعضها البعض لذلك فإن أي تغيير في السعر من جانب منتج ما سوف يكون له تأثير كبير على الكميات المطلوبة منها مادام المستهلكون (المشتررون) يمكنهم استبدالها بغيرها عندما يتغير سعرها النسبي.

### 1- صناعات المنافسة الاحتكارية في المدى القصير:

في المدى القصير تستطيع المنشآت أو الوحدات الإنتاجية أن تغير من عناصر الإنتاج المتغيرة ومن كمياتها بالزيادة أو النقص للتحكم في الكميات المنتجة من السلعة، ولا يمكنها خلال هذا المدى أن تغير من سلعتها الإنتاجية أو الخروج من الصناعة أو دخول وحدات جديدة إلى الصناعة.

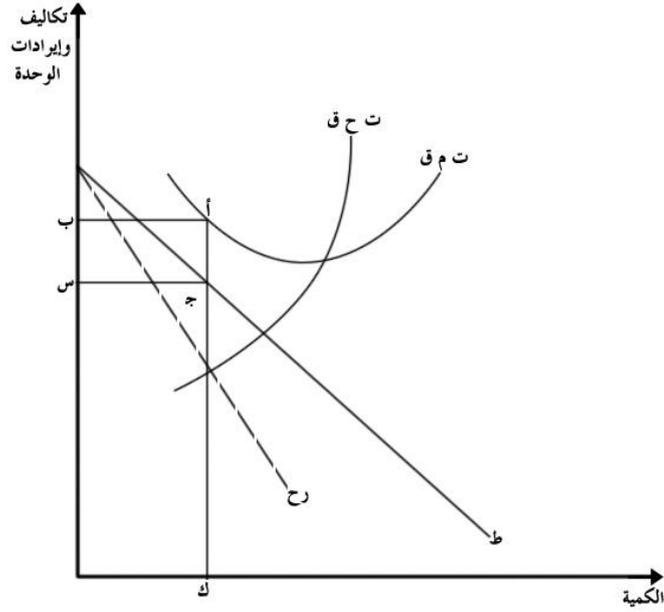
ومنحنى الطلب المواجه للوحدة الإنتاجية في هذه الحالة لن يكون خط أفقي كما في حالة المنافسة الكاملة أي منحنى لانتهائي المرنة، ولكنه نظراً للتغاير والتمايز السلعي وكثرة عدد المنتجين فإن منحنى الطلب سيكون مرناً جداً وينحدر من أعلى إلى أسفل ومن اليسار إلى اليمين ويعتمد انحدار منحنى الطلب الذي يواجه المنشأة أو الوحدة الإنتاجية في حالة المنافسة الاحتكارية على عدد المنشآت المنافسة، وعلى مدى الفروقات بين السلع، إذ كلما كان عدد المنشآت كبيراً، وكانت الفروقات بين السلع طفيفة كان منحنى الطلب أقل انحداراً وأكثر قرباً من الوضع الأفقي (حالة المنافسة الكاملة) وبالنظر إلى الشكل رقم (131)

نلاحظ أن منحنى الطلب المواجه للوحدة الإنتاجية أو المنشأة (ط ط) ومنحنى إيراده الحدي هو (أ ح) مع ملاحظة أن منحنى الإيراد الحدي لا ينطبق على منحنى الطلب كما هو الحال في المنافسة الكاملة فرغم أن منحنى الطلب مرن جدا إلا أن مرونته تقل عن مالا نهاية. كذلك يظهر في الشكل منحنى التكاليف الحدية ومنحنى متوسط التكاليف في المدى القصير للوحدة الإنتاجية (ت ح ق، م ت ق) وحتى تعظم هذه الوحدة الإنتاجية أرباحها فإنها ستنتج الكمية (ك) وتتحدد عند تساوى (ت ح) مع (ر ح) وعند عرضها في السوق فإنها تبيعها بالسعر (س)، ويكون حجم الأرباح (أ س ب ج).



شكل (131) توازن في المدى القصير للمنشأة في حالة المنافسة الاحتكارية

وقد تتحمل المنشأة خسائر في الأجل القصير كما يظهر في الشكل رقم (132) كما نلاحظ أن منحنى التكاليف المتوسطة في المدى القصير فوق منحنى الطلب، وأن الوضع التوازني للمنشأة عندما يكون  $ت ح = ر ح$ .



شكل (132) حالة تحقيق خسائر

وما يجب أن نذكر به في هذا المجال أن الأسعار التي تباع بها مختلف المنشآت أو الوحدات الإنتاجية المنتسبة لصناعة واحدة ذات صفة احتكارية تنافسية في المدى القصير لن تكون واحدة وذلك نظراً للتغاير السلعي، أي عدم تماثل السلع التي تنتجها الوحدات المختلفة، والتماثل السعري يكون فقط في حالة التماثل السلعي، وهذا لا يتوفر في حالة

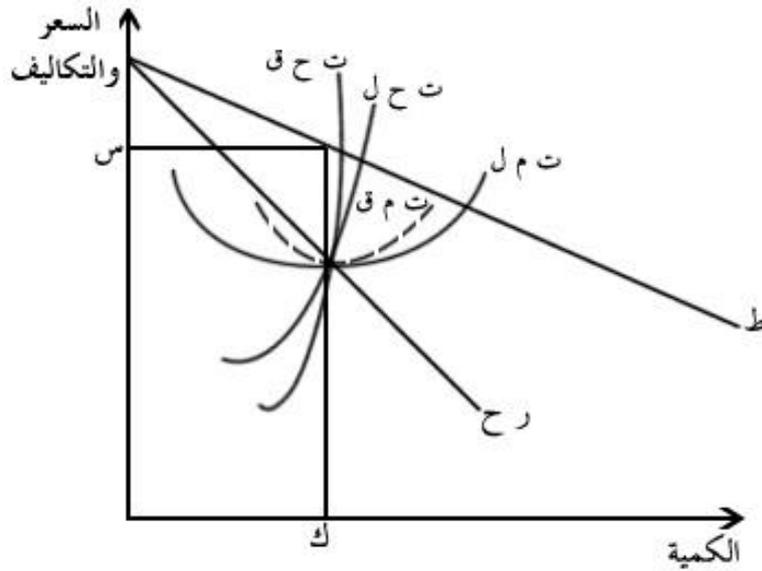
المنافسة الاحتكارية إلا أنه من المتوقع أن تكون أسعار مختلف الوحدات المنتجة متقاربة من بعضها البعض.

ولكن، ما هو الوضع التوازني لوحدة إنتاجية تعمل في المنافسة الاحتكارية في الأجل الطويل؟

كما هو معروف يمكن للوحدة الاقتصادية في المدى الطويل إن تغير من كل العناصر الإنتاجية المستخدمة سواء الثابتة أو المتغيرة، وبالتالي يمكنها أن تغير من سعته الإنتاجية بالزيادة أو النقصان، كما أن هذه الفترة من الطول بحيث تسمح لوحدة جديدة بالدخول إلى الصناعة، كما تسمح أيضا لوحدة عاملة في الصناعة بأن تخرج منها إذا ما رغبت في ذلك.

لكن في بعض الأحيان قد توجد تشريعات أو قوانين لحماية صناعة معينة وتقف حائلاً دون دخول وحدات جديدة إليها، أو قد تستغل الصناعة نفوذها للمحافظة على أرباحها فتمنع وحدات جديدة بالدخول إليها. وفي هذه الحالة يمكن للوحدة الإنتاجية أن تزيد من إنتاجها لتتمكن من تعظيم أرباحها في المدى الطويل. وشكل رقم (133) يبين حالة وحدة إنتاجية تمنع دخول وحدات جديدة إلى الصناعة، والوحدة الإنتاجية في هذه الحالة تنتج الكمية (ك) التي تتحدد بتقاطع التكاليف الحدية طويلة المدى (ت ح ل) مع الإيراد الحدي (ر ح)، ويبيع هذا الإنتاج في السوق بالسعر (س). ولكي تعظم الوحدة الإنتاجية أرباحها فلا بد أن تبني السعة الإنتاجية التي يكون متوسط تكاليفها في المدى القصير (م ت ق) مماساً لمنحنى متوسط التكاليف في المدى الطويل (م ت ل) عند ذلك الحجم الإنتاجي

(ك) وفي نفس الوقت فإن التكاليف الحدية قصيرة المدى تتساوى أيضاً مع التكاليف الحدية طويلة المدى مع الإيراد الحدي عند الكمية (ك).

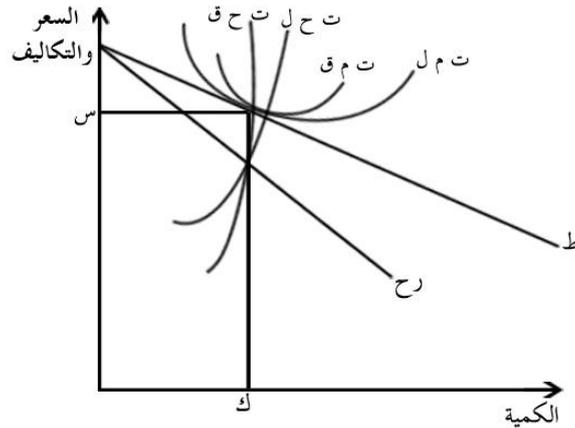


شكل (133) توازن منشأة المنافسة الاحتكارية في المدى الطويل

فإذا أنتجت الوحدة الإنتاجية كمية أقل أو أكبر من الكمية (ك) فإن التكاليف الحدية في المدى القصير سوف تكون أكبر من الإيراد الحدي، وعلى ذلك سوف تقل الأرباح.

أما في حالة ما إذا كان الدخول والخروج من الصناعة ممكناً (وهو الوضع الطبيعي في حالة المنافسة الاحتكارية)، فدخول وحدات جديدة سوف ينقل منحنى الطلب للوحدات العاملة إلى أسفل، وينقل منحنيات التكاليف إلى أعلى مما يترتب عليه انخفاض الأرباح، ومع ذلك سوف تستمر الوحدات الجديدة في الدخول طالما أنها تحقق قدراً من الأرباح ويمثل الشكل رقم (134) حالة وحدة إنتاجية في توازن طويل المدى وتوازن قصير المدى وقت

واحد، كما يبين هذا الشكل منحنى الطلب وقد انتقل إلى أسفل بالمقارنة بالشكل السابق وقد انتقلت منحنيات التكاليف إلى أعلى كذلك نتيجة دخول وحدات جديدة ميدان الصناعة، وستنتج الوحدة الإنتاجية الكمية (ك) المحددة بتقاطع التكاليف الحدية طويلة المدى بالإيراد الحدي، وسيكون هذا الحجم هو المعظم لأرباح المنشأة أو الوحدة الإنتاجية إذا ما بنت السلعة الإنتاجية التي فيها يمس منحنى متوسط تكاليف في المدى القصير (ت م ق) منحنى التكاليف المتوسطة في المدى الطويل (ت م ل) عند الكمية (ك) المحددة بتقاطع التكاليف الحدية طويلة المدى بالإيراد الحدي. وسيكون هذا الحجم معظم لأرباح المنشأة أو الوحدة الإنتاجية إذا ما بنت السعة الإنتاجية التي يمس فيها منحنى متوسط تكاليفها في المدى القصير (ت م ق) منحنى متوسط التكاليف في المدى الطويل (ت م ل) عند الكمية (ك)، وسوف تكون كذلك التكاليف الحدية في المدى القصير (ت ح ق) مساوية للتكاليف الحدية في المدى الطويل (ت ح ل) عند نفس الحجم الإنتاجي، وسوف تباع الوحدة الإنتاجية إنتاجها بالسعر س.



شكل (134) توازن طويل المدى وتوازن قصير المدى

## 1- الطبيعة التسلسلية والترابطية بين الأنماط السوقية:

من العرض السابق والذي تناول الأنماط السوقية المختلفة والتي تتمثل في أسواق المنافسة الكاملة، والأسواق الاحتكارية، وأسواق المنافسة الاحتكارية و احتكار القلة، فقد تبين أن المنظمين في أي نمط من هذه الأنماط يهدفون بالدرجة الأولى لتحقيق أكبر قدر ممكن من الأرباح متوقف ذلك على القدرة التنافسية أو الاحتكارية في السوق وكذلك الكفاءة الإنتاجية له.

ومما هو جدير بالذكر أن الأنماط السوقية المشار إليها ما هي في الواقع إلا مجموعة من الحلقات المترابطة التي قد يؤدي كل منها إلى توليد الحلقة التي تليها. فكما سبق أن بينا من قبل أن السوق لكي يوصف بأنه سوق تنافسي كامل لا بد أن يتوفر فيه مجموعة من الشروط أو المواصفات، والتي من أهمها كثرة عدد البائعين والمشتريين في السوق للدرجة التي لا تسمح لأي منهم بالتأثير على سعر السوق هذا إلى جانب تجانس السلع المسوقة، وتوفر حرية الدخول والخروج إلى ومن السوق، وكذلك توفر المعلومات السوقية بكل أنواعها، وبطبيعة الحال بفرض توفر هذه الشروط خاصة الشرط الأول المتعلق بكثرة عدد المتعاملين في السوق يترتب عليه أن يكون كل منتج مواجهاً بسعر محدد في السوق لا يستطيع عنده أن يؤثر عليه، ويكون مقدار أرباحه غير العادية مساوية للفرق بين ذلك السعر السائد ومتوسط تكلفة إنتاج الوحدة من السلعة وبطبيعة الحال يطلق على هذه الأرباح تعبير الأرباح غير العادية نظراً لكونها تزيد عن أنصبة عناصر الإنتاج من العملية الإنتاجية، إذ أن متوسط

التكاليف يضم كل من الأجور كنصيب لعنصر العمل والإيجار كنصيب لعنصر الأرض والفائدة كنصيب لعنصر رأس المال.

وأخيراً الأرباح العادية أو عائد عنصر الإدارة أو التنظيم، ومن هنا فإن أي قدر من الأرباح يفوق متوسط التكاليف يعتبر أرباحاً غير عادية تزيد عن أنصبة العناصر الإنتاجية في العملية الإنتاجية.

ويمكن القول إن هذا الوضع "يحقق أرباح غير عادية" يمكن أن يتحقق في المدى القصير وبطبيعة الحال فإن هذه الأرباح غير العادية تتباين من وحدة إلى أخرى متأثرة في ذلك بالكفاءة الإنتاجية لكل من هذه الوحدات الإنتاجية، وبمعنى آخر فإنها متأثرة بموقع دالة متوسط التكاليف وبطبيعة الحال فإن هذا الوضع التبايني في معدل الأرباح، وسيادة التنافس بين الوحدات الإنتاجية سوف يدفع إلى محاولة الوحدات الإنتاجية ذات الكفاءة الإنتاجية الأعلى إلى أن تعتمد بعض هذه الوحدات الإنتاجية إلى خفض الأسعار طمعاً في زيادة حجم المبيعات وتحقيقاً لمعدل أكبر من الأرباح، ويترتب على هذا الأمر انخفاض المستويات السعرية في السوق، وبالتالي انخفاض معدل الأرباح غير العادية، ويستمر هذا الوضع إلى أن يتلاشى تماماً الأرباح غير العادية في المدى الطويل، ونظراً لتباين الأرباح غير العادية في المدى القصير فإن تلاشى هذه الأرباح لا يتم مرة واحدة بالنسبة لجميع الوحدات الإنتاجية، بل يتحقق أولاً بالنسبة للوحدات الإنتاجية الأقل كفاءة والأكثر ارتفاعاً في متوسط التكاليف، وبطبيعة الحال فإنه بمزيد من انخفاض الأسعار تبدأ الوحدات الإنتاجية التي تلاشت لديها الأرباح غير العادية أولاً في تحمل الخسائر في حين أن الوحدات الإنتاجية

الأكثر كفاءة يمكن أن تكون في وضع يسمح لها بتحقيق أرباح غير عادية أو على الأقل في وضع لا تتحمل فيه أي خسائر، ويكون من نتيجة ذلك الوضع أن تنقسم الوحدات الإنتاجية العاملة في السوق إلى قسمين، قسم يتحمل خسائر والجزء الآخر لا يتحمل خسائر وربما يحقق أرباحاً غير عادية، وعلى ذلك فإن القسم الذي يتحمل خسائر لا بد وأن يتخذ بعض الإجراءات التي تحميه من هذه الخسائر التي يمكن أن تزيد في معدلها بمزيد من انخفاض الأسعار للخلاص من هذا الوضع أمام هذه الوحدات الإنتاجية المحققة للخسائر ثلاثة أساليب هي، **الأول** في رفع المستويات السعرية في السوق تخلصاً من الخسائر، أما الأسلوب **الثاني** فيتمثل في خفض متوسط تكاليف الإنتاج أو بمعنى آخر رفع الكفاءة الإنتاجية للوحدة الإنتاجية، وأما الأسلوب **الثالث** والأخير فيتمثل في أن تتوقف الوحدة الإنتاجية تماماً عن الإنتاج وتخرج من المجال الإنتاجي خاصة عندما تزيد الخسائر عن معدل التكاليف الثابتة.

وأما عن الأسلوب الأول والذي يتمثل في رفع المستويات السعرية في السوق فلن يكون متاحاً للوحدة الإنتاجية نظراً لأن تحديد الأسعار يكون بتأثير قوى العرض الكلي والطلب الكلي في السوق. وعلى ذلك فإن الخلاص من هذا الوضع المحقق للخسارة لا بد وأن ينحصر في رفع الكفاءة الإنتاجية " خفض متوسط التكاليف " أو الخروج كلية من السوق بالتفويض تماماً عن العمليات الإنتاجية.

ومن الجدير بالذكر أن تحقيق رفع الكفاءة الإنتاجية وخفض متوسط التكاليف يتطلب بالدرجة الأولى استخدام للوسائل الإنتاجية الأعلى سعراً والأكبر حجماً والتي تحتاج

بالتالي إلى استثمارات كبيرة تفوق عادة قدرة الوحدة الإنتاجية. الأمر الذي يترتب عليه أن تلجأ الوحدات الإنتاجية إلى الاندماج مع بعضها حتى تستطيع أن تحقق وفرة الاستثمارات وهذا الاندماج بين الوحدات الإنتاجية يخلصها من الوضع المحقق لخسائر بالإضافة إلى أنه يخفض عدد الوحدات الإنتاجية العاملة في السوق. هذا ويتبين مما سبق أن سيادة المنافسة الكاملة في المدى الطويل سوف يؤدي إلى تخفيض عدد المتعاملين في السوق سواء بالاندماج بين الوحدات الإنتاجية أو الخروج كلية من السوق، الأمر الذي يترتب عليه تلاشى أهم شرط من شروط سيادة المنافسة الكاملة ألا وهو كثرة عدد المتعاملين في السوق، حيث تبدأ هذه الوحدات الإنتاجية قليلة العدد نسبياً في أن يكون لها قدرة في التأثير على أسعار السوق وتنشأ بذلك ما يطلق عليه أسواق المنافسة الاحتكارية، وباستمرار التنافس بين الوحدات الإنتاجية العاملة في نطاق المنافسة الاحتكارية تستمر هذه الوحدات الإنتاجية في اتجاهها الاندماجي إلى أن يصل الوضع في بعض الأحيان إلى الاحتكار المطلق حيث تندمج هذه الوحدات الإنتاجية في وحدة إنتاجية واحدة ذات تأثير قوي وفعال على أسعار السوق حيث تبدأ هذه الوحدات الإنتاجية ذات لوضع الاحتكاري في رفع الأسعار وخفض كميات الإنتاج للتأثير على العرض مما يضر بما لا شك فيه بالإنتاج الكلي وبالقوى الشرائية للمستهلكين فينقلب الوضع من أن المنافسة الكاملة تحقق رفاهية لمجتمع المستهلكين إلى أن الأوضاع الاحتكارية تنقص من هذه الرفاهية، ولا يقف الأمر عند هذا الحد بل يصل الأمر إلى اندماج الوحدات الإنتاجية الكبيرة في الدول المختلفة للوقوف أمام الاحتكارات الموجودة في دول أخرى ... مما سبق يتبين أن هناك تدرج في الأنماط السوقية من المنافسة الكاملة إلى الاحتكار الكامل تبرز الطبيعة التسلسلية والترابطية بين الأنماط السوقية المختلفة.

## الباب الخامس

### نظرية التوزيع

- مقدمة.
- تحديد أسعار ومستوى توظيف عناصر الإنتاج في ظل المنافسة الكاملة.
- تحديد أسعار ومستوى توظيف عناصر الإنتاج في ظل الاحتكار.
- والاستحكار.
- العمل والأجور.
- الأرباح.
- سعر الفائدة.
- الربح.

## الفصل الحادي والعشرون

### مقدمة

### نظرية التوزيع

يطلق اصطلاح التوزيع distribution في مجال علم الاقتصاد على الطريقة التي يتحدد بها دخل الأفراد في مجتمع ما. كما أنه يتضمن الإجابة على السؤال القائل، لمن تنتج السلع والخدمات الاقتصادية في مجتمع ما؟ ويعني أيضا كيفية تحديد نصيب كل من العمل والمنظم أي صاحب المشروع أو الوحدة الإنتاجية من الدخل القومي. بالإضافة إلى هذا فإنه يساعد على تفهم القوى المحددة لدرجة العدالة في توزيع ذلك الدخل، ويمكن القول بأن نظرية التوزيع Distribution theory بمفهومها الشامل تبحث في كيفية تحديد أسعار عناصر الإنتاج المختلفة كالأرض، والعمل، ورأس المال، والإدارة والتنظيم، وبالتالي تبحث عن الطريقة التي تحدد بها دخول الأفراد في المجتمع. كما أنها تبحث أيضا في الطريقة التي تتفاعل بها الظروف المحددة للطلب والعرض عند تحديد أسعار عناصر الإنتاج المختلفة من أجور وإيجارات وفائدة وأرباح وغيرها.

ويطلق الاقتصاديون اصطلاح التوزيع على ما يتعلق بتحديد أسعار عناصر الإنتاج المختلفة، وهذا يخالف ما يقصده الرجل العادي عندما يستخدم كلمة توزيع لتعني

تسويق marketing السلع والخدمات ونقلها إلى مستهلكها النهائي. وسوف يتضح لنا في الفصول التالية أن تحديد أسعار عناصر الإنتاج يعتمد اعتماداً كلياً على نظرية الإنتاج، ونظرية التكاليف للوحدة الإنتاجية، وهذا راجع إلى إن الطلب على عناصر الإنتاج ما هو إلا طلب مشتق بطريقة غير مباشرة من الطلب النهائي للمستهلك.

وتتكون دخول معظم الأفراد في مجتمع ما من واحد أو أكثر من مصادر ثلاث، فقد يتكون دخل الفرد من الأجور أو المرتبات التي يتحصل عليها كثمن للخدمات العمل الذي يقوم به، أو من الإيجار الذي يتحصل عليه كثمن للخدمات الإنتاجية للأرض أو المباني التي يمتلكها، أو من الفائدة التي تدفع له نظير استخدام رأس ماله، بمعنى أن دخول معظم الأفراد ما هي في الواقع إلا مجموع أثمان الخدمات الإنتاجية التي يساهموا بها في الأنشطة الإنتاجية المختلفة وبالتالي فإنه يمكن تحديد ما يدفع للخدمات الإنتاجية عن طريق تحليل الطلب والعرض مثل أي ثمن آخر في السوق.

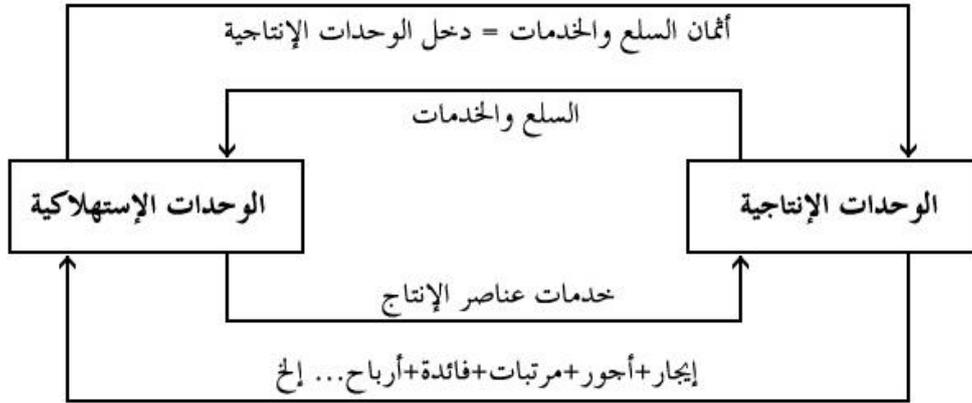
#### العلاقة بين نظريتي الثمن والتوزيع :

يعتمد توزيع عناصر الإنتاج بين مختلف الاستخدامات و الأنشطة الاقتصادية اعتماداً كلياً على قوتين متضادتين، الأولى هي الربح الذي يتحصل عليه صاحب العمل أي صاحب الوحدة الإنتاجية والذي يمثل حافزاً له، والثانية هي الدخل الذي يتحصل عليه العمال وأصحاب عناصر الإنتاج الأخرى التي ساهمت في النشاط الإنتاجي.

يستخدم رجال الأعمال أي أصحاب الوحدات الإنتاجية عناصر الإنتاج التي تساهم بأكبر قدر في إنتاج السلع والخدمات التي يرغبها المستهلكون بغرض تحقيق أقصى

ربح، كما يأخذون في اعتبارهم في نفس الوقت الأسعار المختلفة التي قد يدفعونها لتلك العناصر، ومن ناحية أخرى فإن الأفراد يبيعون عملهم وخدماتهم الإنتاجية الأخرى إلى أصحاب الوحدات الإنتاجية مستهدفين من ذلك تحقيق أكبر قدر من الدخل، ويأخذون في اعتبارهم تفضيلهم الشخصي لنوع العمل ومكانه. وبالتالي فإن الدخل التي يتحصل عليها مختلف الأفراد تعطيمهم القوة الشرائية لشراء السلع والخدمات من السوق والتي تنتجها الوحدات الإنتاجية، وما يدفعوه مقابل ذلك يعتبر دخلاً لأصحاب الأعمال.

ويبين الشكل رقم (135) نموذجاً مبسطاً للبيان الاقتصادي القومي، ويلاحظ أن الوحدات الاقتصادية فيه قد قسمت لسهولة التحليل إلى نوعين فقط، الأول الوحدات الاستهلاكية وهذه تشمل كل الأفراد والعائلات التي يتكون منها المجتمع، وهم في نفس الوقت المالكين لعناصر الإنتاج المتوفرة في الاقتصاد القومي، والثاني الوحدة الإنتاجية وهذه تشمل المؤسسات والهيئات الحكومية وغيرها التي تقوم بالأنشطة الإنتاجية الاقتصادية مستخدمة عناصر الإنتاج المتوفرة في الاقتصاد القومي والتي تستهلكها الوحدات الاستهلاكية، وتتفاعل هاتين المجموعتين في نوعين مختلفين من الأسواق.



شكل (135)

**الأول:** سوق السلع والخدمات الاستهلاكي، ويمثل النصف العلوي من الشكل السابق.

**والثاني:** سوق عناصر الإنتاج. كما يمثل النصف السفلي من الشكل السابق، ويبين الجزء العلوي سوق السلع والخدمات، إن السلع والخدمات التي تقوم بإنتاجها الوحدات الإنتاجية تنتقل إلى الوحدات الاستهلاكية مقابل ما تنفقه ثمناً للحصول عليها، وإجمالي الإنفاق هذا يمثل في الواقع نفقات المعيشة للوحدات الاستهلاكية، كما يلاحظ أيضاً أن أثمان السلع والخدمات تتدفق من الوحدات الاستهلاكية إلى الوحدات الإنتاجية وهذه تمثل دخولا للوحدات الإنتاجية. ويبين الجزء السفلي من الشكل سوق عناصر الإنتاج ويلاحظ أن الخدمات الإنتاجية لعناصر الإنتاج المملوكة للوحدات الاستهلاكية تتدفق إلى الوحدات الإنتاجية مقابل ما يدفع لها من إيجار، وأجور، ومرتببات، وفائدة، وأرباح... وغيرها. والتي تمثل في مجموعها تكاليف الإنتاج للوحدات الإنتاجية، في حين أنها تمثل دخولا للوحدات

الاستهلاكية. ويجب التنبيه هنا إلى أن الأسعار السائدة في كلا السوقين تلعب دوراً هاماً في توازن وتحقيق رغبات المستهلكين المختلفة ورغبات أصحاب عناصر الإنتاج وذلك في كل مرحلة من مراحل هذه العملية المتصلة، كما أنها تعمل على الموازنة بين الكميات المعروضة والكميات المطلوبة من عناصر الإنتاج وبين الكميات المعروضة والكميات المطلوبة من السلع والخدمات الاستهلاكية النهائية.

يتبين لنا مما سبق أن كل من نظرية الثمن ونظرية التوزيع يبحثان نفس الشيء فالتكاليف الكلية لوحدة إنتاجية ما هي إلا دخول عمالها وأصحاب الخدمات الإنتاجية التي ساهمت في الإنتاج، كذلك نفقات المعيشة الكلية لوحدة استهلاكية ما هي إلا دخول لأصحاب الوحدات الإنتاجية وبالتالي دخول لأصحاب عناصر الإنتاج، وتختص نظرية الثمن بتحديد سعر الناتج وتحديد كمية هذا الناتج (سلع وخدمات استهلاكية) في حين تختص نظرية التوزيع بتحديد أسعار الخدمات الإنتاجية وتحديد الكميات المستخدمة منها (عناصر الإنتاج) التي يجب أن تستخدمها الوحدة الإنتاجية.

## الفصل الثاني والعشرون

### تحديد أسعار ومستوى توظيف عناصر

#### الإنتاج في ظل المنافسة الكاملة

لقد تحدثنا في الفصول السابقة عن الكيفية التي تمكنا من تحديد أحجام الإنتاج والأسعار التي يباع بها هذا الإنتاج في الأسواق المختلفة للمستهلكين بغرض معظمة أرباح المنشآت أو الوحدات الإنتاجية. وفي هذا الفصل سوف نتناول بالمناقشة موضوع آخر يتصل اتصالاً وثيقاً لما أشرنا إليه وهو تحديد أسعار عناصر الإنتاج والكميات المطلوبة منها في مختلف الأسواق. وتكمن أهمية هذا الموضوع من أنه يلعب دوراً مهماً في توزيع عناصر الإنتاج بين أوجه استعمالاتها المختلفة. كما أن أسعار هذه العناصر هامة جداً في أنها تمكن الوحدات الإنتاجية من تحديد التوليفات الإنتاجية المثلى أو الأكثر كفاءة، وتحديد دخول أصحاب هذه الوحدات، لما لأسعار هذه العناصر من تأثير على تكاليف الإنتاج.

وسوف نقوم الآن باستنباط المبادئ والأسس التي يتم بموجبها تحديد أسعار العناصر أو الموارد الإنتاجية ومستويات توظيفها في ظل المنافسة الكاملة سواء في أسواق الأنتجة النهائية أو أسواق الموارد الإنتاجية.

وللوصول إلى الطريقة التي يمكننا بها تحديد سعر عنصر إنتاجي معين، والكمية المطلوبة منه لوحدة إنتاجية معينة، فإنه يلزمنا أولاً تحديد طلب هذه الوحدة من هذا العنصر، وكذلك دالة الطلب للسوق لهذا العنصر، ثم تحديد دالة عرض السوق لنفس العنصر

الإنتاجي، وبذلك نستطيع باستخدام هذه الدوال أن نحدد السعر والكمية مثلما تم دراسته سابقاً في نظريتي العرض والطلب. وفي هذا المجال يجب أن نشير إلى الشروط التي يجب توافرها في السوق الإنتاجي الذي يوصف بأنه سوق منافسة كاملة.

1. عدم استطاعة أي عارض للعنصر الإنتاجي التأثير على السعر السائد في السوق مهما كانت الكمية التي يقوم بعرضها.

2. عدم مقدرة أي وحدة إنتاجية التأثير على سعر العنصر الإنتاجي في السوق مهما كانت الكمية التي تقوم بشرائها.

3. أن يكون كل من العارضين والوحدات الإنتاجية على علم تام بالأبناء والمعلومات التسويقية.

4. عدم وجود قيود أو موانع تحد من حرية انتقال العناصر أو الموارد الإنتاجية من مختلف أوجه استعمالها.

### 1- منحنى طلب الوحدة الاقتصادية المنتجة:

إن العوامل التي يمكن أن تؤثر على منحنى الطلب في سوق السلع، تختلف إلى حد ما عن تلك المؤثرة عليه في سوق عناصر الإنتاج. فمثلاً منحنى الطلب على العمل أو السلع الرأسمالية يشتق من منحنيات طلب السلع التي تدخل في إنتاجها هذه السلع، ولذلك فالتغيرات التي تحدث لمنحنيات طلب السلع النهائية تؤثر بالتالي على منحنيات طلب العناصر الإنتاجية. كما أن التغيير في الأسلوب الإنتاجي نتيجة استخدام آلات حديثة مثلاً تؤثر كذلك على منحنيات طلب الوحدة الإنتاجية للعناصر الإنتاجية، فالوحدات التي

تستخدم أساليب إنتاجية أحدث ستكون منحنيات طلبها مختلفة عن تلك التي مازالت تستخدم أساليب قديمة، ونفس التأثير تحدته التغيرات في الأسعار والكميات المتاحة من العناصر البديلة.

ومنحنى طلب الوحدة المنتجة لعنصر إنتاجي معين يبين مختلف الكميات التي يمكن أن تشتريها الوحدة المنتجة من ذلك العنصر الإنتاجي عند مختلف الأسعار بغرض بقاء كميات عناصر الإنتاج الأخرى التي تستخدمها الوحدة المنتجة ثابتة.

وكما نعرف أن كل وحدة إنتاجية أو منشأة تعمل من اجل معظمة أرباحها، ولذلك فهي ستستمر في شراء أو تشغيل وحدات متتالية من العنصر الإنتاجي طالما إن هذه الوحدات تضيف إلى إجمالي دخلها أكثر مما تضيفه لإجمالي تكاليفها، وإنها تتوقف عن شراء أو تشغيل هذه الوحدات عندما يحدث العكس أي تضيف إلى إجمالي التكاليف أكثر مما تضيفه إلى إجمالي الدخل. وعندما تشغل الوحدة الاقتصادية وحدة إضافية من المورد الإنتاجي فإنها بذلك تزيد من إنتاجها وهذه الزيادة في الإنتاج تسمى "بالناتج الحدي الفيزيقي" ويعرف بأنه الزيادة الفيزيكية في الإنتاج نتيجة لتشغيل الوحدة الاقتصادية لوحدة إضافية من العنصر الإنتاجي والتي يمكن بيعها في سوق الناتج النهائي بالسعر السائد.

وعند بيع الناتج الحدي الفيزيقي في سوق الناتج النهائي بالسعر السائد فإننا نحصل على "قيمة الناتج الحدي" والذي يعرف بأنه الزيادة النقدية في إجمالي دخل الوحدة الاقتصادية المترتب على توظيف وحدات إضافية من العنصر الإنتاجي.

وبين الجدول رقم (30) الناتج الحدي الفيزيقي، وقيمة الناتج الحدي لعنصر إنتاجي.

1	2	3	4	5
الكمية المستخدمة من العنصر الإنتاجي (أ)	الإنتاج الحدي الفيزيقي للعنصر (ن ح ف)	سعر السلعة المنتجة في السوق النهائي (س هـ)	قيمة الناتج الحدي (ق ن ح)	سعر العنصر الإنتاجي (س أ)
1	10	5	50	25
2	9	5	45	25
3	8	5	40	25
4	7	5	35	25
5	6	5	30	25
6	5	5	25	25
7	3	5	15	25

نلاحظ من الجدول السابق، وبالنظر في عمود رقم (4) إن قيمة الناتج الحدي للعنصر الإنتاجي (ق ن ح) تأخذ في التناقص باستمرار مع زيادة الكمية والوحدات المستخدمة من العنصر الإنتاجي (لاحظ عمود رقم "1"). وتفسير ذلك راجع إلى قانون تناقص الغلة وكما نعلم فإنه في المرحلة الثانية من هذا القانون يتناقص الناتج الحدي الفيزيقي (ن ح ف) للعنصر الإنتاجي المتغير مع بقاء كافة العناصر الأخرى ثابتة ولذلك يتناقص قيمة الناتج الحدي على الرغم من ثبات سعر السلعة النهائية في السوق.

وفي سوق المنافسة الكاملة سواء في سوق العنصر الإنتاجي أو في سوق الناتج النهائي فإن أ تكون ثابتة مهما كانت الكميات المشتراة أو المباعة، وعليه فإن الوحدة المنتجة عند شرائها لوحدة واحدة من العنصر الإنتاجي، فإن إجمالي تكاليفها سيزداد بسعر هذه الوحدة من المورد، وفي نفس الوقت فإن إجمالي دخلها سيزداد بمقدار قيمة الناتج الحدي لهذه

الوحدة من العنصر الإنتاجي، أي أن الإنتاج الحدي الفيزيقي مضروباً في سعر الناتج النهائي. فبالرجوع إلى الجدول السابق نجد أن الوحدة المنتجة إذا استخدمت وحدة واحدة من العنصر الإنتاجي فأنها ستضيف لإجمالي تكاليفها 25 وحدة نقدية (سعر النقد الإنتاجي)، وستضيف لإجمالي دخلها 50 وحدة نقدية (قيمة الناتج الحدي الذي يساوي الإنتاج الحدي الفيزيقي مضروباً في سعر السلعة) أي أن الوحدة الأولى من العنصر الإنتاجي أضاف لإجمالي الدخل أكثر مما أضافته لإجمالي التكاليف، ولذلك تستمر الوحدة المنتجة في تشغيل وحدات جديدة من العنصر الإنتاجي طالما تضيف لإجمالي الدخل أكثر مما تضيفه لإجمالي التكاليف. وفي الجدول السابق نجد أنه عند استخدام الوحدة السادسة من العنصر الإنتاجي فإن ما تضيفه لإجمالي التكاليف وهو 25 وحدة نقدية يساوي ما تضيفه لإجمالي الدخل وهو 25 وحدة نقدية قيمة الناتج الحدي بينما الوحدة السابقة تضيف لإجمالي الدخل 15 وحدة نقدية وهي أقل من 25 وحدة نقدية التي تضيفها لإجمالي التكاليف ولذلك فليس من المعقول أن تشتري الوحدة المنتجة الوحدة السابعة من العنصر الإنتاجي تحت هذه الشروط.

نخلص من ذلك إن مستوى توظيف أي عنصر إنتاجي الذي يعظم أرباح الوحدة المنتجة هو ذلك المستوى الذي تتساوى عنده قيمة الناتج الحدي (ق ن ح) للعنصر الإنتاجي مع سعر الوحدة من هذا العنصر الإنتاجي (س أ).

$$ق ن ح = س أ$$

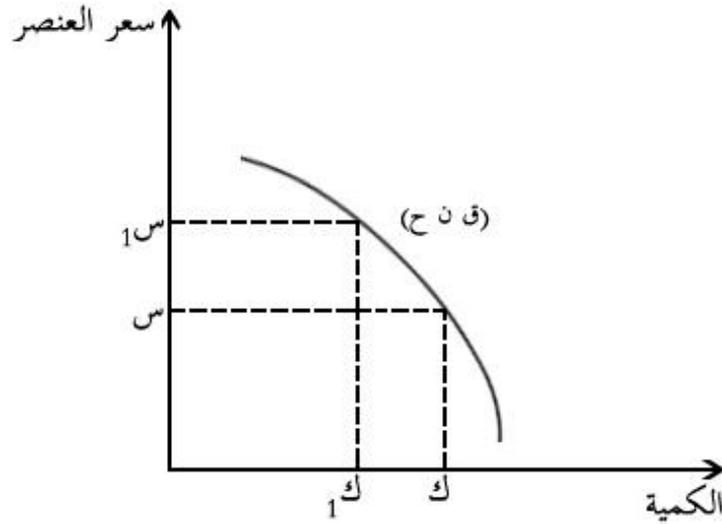
∴ قيمة الناتج الحدي = الإنتاج الحدي الفيزيقي × سعر السلعة.

$$\text{أي ق ن ح} = \text{ن ح ف} \times \text{س ه}$$

$$\therefore \text{س أ} = \text{ن ح ف} \times \text{س ه}$$

وبالتالي يجب على كل وحدة منتجة أن تسترشد بهذا المبدأ إذا أرادت أن تعظم أرباحها عند تشغيلها لعنصر إنتاجي معين.

ومن الجدول السابق نستطيع أيضاً أن نستخلص منحنى طلب الوحدة المنتجة لعنصر إنتاجي معين وذلك باستخدام العمود الأول من الجدول والذي يبين كمية العنصر المستخدمة، والعمود الرابع من الجدول والذي يبين قيمة الناتج الحدي لهذا العنصر حسب الكميات المستخدمة وتوقع ذلك بيانياً نحصل على منحنى الطلب، وهو يبين مختلف المقادير التي تشتريها الوحدة المنتجة من العنصر الإنتاجي عند مختلف أسعار العنصر بفرض ثبات الكميات المستخدمة من العناصر الإنتاجية الأخرى.



شكل (136)

وشكل رقم (136) يبين منحنى طلب الوحدة المنتجة من عنصر ما فإذا كان سعر هذا العنصر هو (س) فإن الكمية التي تطلبها الوحدة المنتجة عند ذلك السعر هي (ك) بينما لو كان السعر (س<sub>1</sub>) فإن الكمية ستصبح (ك<sub>1</sub>) وهكذا.

## 2- منحنى طلب السوق:

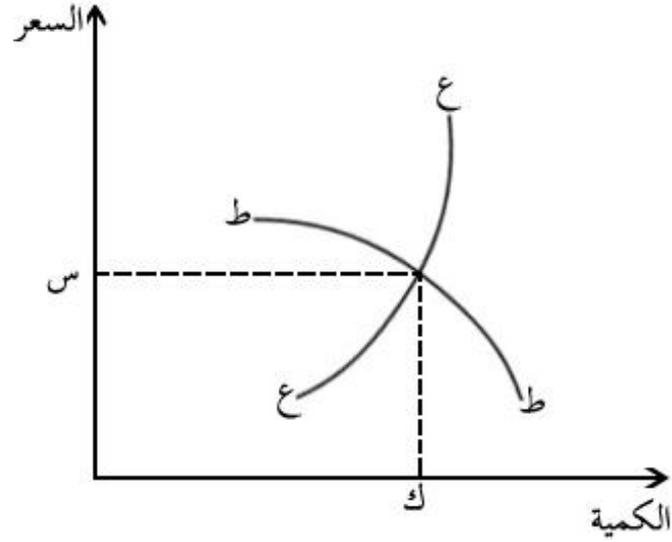
يمكننا اشتقاق منحنى السوق لعنصر إنتاجي معين وذلك عن طريق جمع الكميات التي ترغب جميع الوحدات المنتجة أن توظفها أو تشتريها عند سعر معين لهذا العنصر الإنتاجي، وبتكرار هذه العملية عند مستويات سعرية مختلفة يمكننا الحصول على العديد من النقاط التي يمكننا بعد ذلك توقعها بيانياً من الحصول على منحنى طلب السوق لهذا العنصر.

كما يمكننا كذلك اشتقاق منحنى طلب السوق بطريقة أخرى وذلك عن طريق جمع دوال الطلب الفردية أفقياً، إلا أنه يلزم حتى تكون هذه الطريقة صحيحة يلزم توافر شروط معينة، وهذه الشروط هي أن تكون الكميات المستخدمة من العنصر الإنتاجي موضوع الاعتبار في مختلف الصناعات صغيرة حتى لا يترتب على استخدامها زيادة النواتج النهائية تؤدي إلى تخفيض أسعار هذه النواتج. فيجب أن نضع في اعتبارنا إن منحنى الطلب الفردي لأي من الوحدات المنتجة إن هو إلا منحنى قيمة الناتج الحدي للعنصر الإنتاجي محل الدراسة. لأنه يستحيل على أي من الوحدات المنتجة بمفردها أن تقلل من سعر السلعة النهائية بزيادة توظيفها للعنصر الإنتاجي، وما يترتب على ذلك من زيادة إنتاجها للسلعة النهائية. ولكن إذا أقدمت كل الوحدات المنتجة لإحدى الصناعات على زيادة الكميات

التي توظفها من عنصر إنتاجي معين، فإنه من الطبيعي إن يزداد إجمالي إنتاج الصناعة مما يؤدي بالتالي إلى تناقص سعر السلعة النهائية مما ينتج عنه انتقال منحنى (ق ن ح) للعنصر الإنتاجي لكل الوحدات المنتجة إلى أسفل. ولذلك يصبح الجمع الأفقي لدوال الطلب الفردية غير صحيح حيث أن هذه الدوال تتغير وفقاً لأي تغيير في مستوى توظيف العنصر الإنتاجي وأسعار الأنتجة النهائية.

### 3- منحنى عرض السوق:

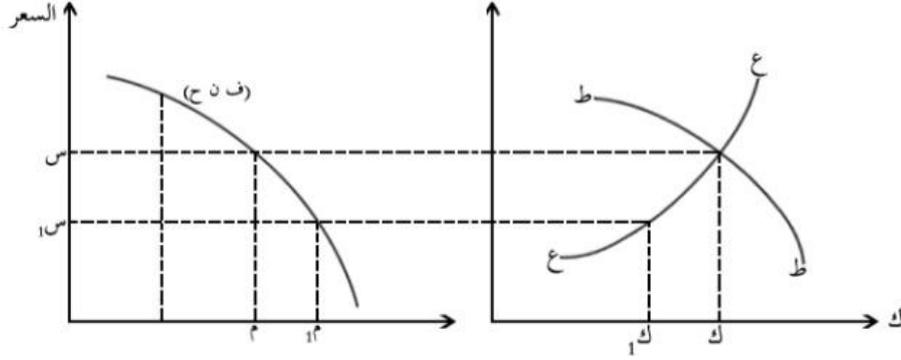
منحنى عرض السوق لأي عنصر إنتاجي هو ذلك المنحنى الذي يبين مختلف الكميات من العنصر الإنتاجي التي يقوم أصحابها بعرضها للبيع في السوق عند مختلف المستويات السعرية لكل وحدة زمنية، وهذا المنحنى يكون صاعداً إلى أعلى متجهاً إلى اليمين مبيناً أنه عند مستويات سعرية أعلى فإن أصحاب الموارد يكون مستعدين لعرض كميات كبيرة من العنصر محل الدراسة، وكميات صغيرة عند المستويات السعرية المنخفضة. ومن الطبيعي أن تختلف منحنيات عرض العناصر الإنتاجية المختلفة عن بعضها في الشكل والمرونة وذلك حسب طبيعة العنصر الإنتاجي نفسه، ويبين الشكل رقم (137) منحنى عرض وطلب السوق لعنصر إنتاجي معين، وبتقاطعهما تتحدد الكمية التي يمكن تشغيلها من هذا العنصر عند السعر (س)، وأي سعر آخر أو كمية أخرى غير (س، ك) لا يتحقق توازن طلب وعرض هذا العنصر تحت هذه الظروف.



شكل (137) منحني عرض وطلب السوق لعنصر إنتاجي ونقطة التوازن

#### 4- تسعير وتوظيف عنصر إنتاجي واحد :

من الشكل السابق يتضح أن سعر السوق ومستوى توظيف عنصر إنتاجي معين نتيجة تقاطع منحني عرض وطلب هذا العنصر، أي أن سعر توازن العنصر الإنتاجي هو ذلك السعر الذي يتحقق معه تساوي الكمية التي يرغب المشترون في شرائها من ذلك العنصر مع الكمية التي يرغب البائعون في بيعها لكل وحدة زمنية. ويبين الشكل رقم (138) منحني عرض وطلب السوق لعنصر إنتاجي معين وكذلك منحني الطلب لإحدى الوحدات المنتجة من هذا العنصر.



شكل (138)

ويتقاطع العرض والطلب في سوق العنصر الإنتاجي يتحدد سعر التوازن (س) وكمية التوازن (ك)، وعند سعر أعلى من (س) سيكون هناك فائض من العنصر عن حاجة السوق مما يؤدي بالسعر إلى الانخفاض إلى (س)، أما في حالة انخفاض السعر عن (س) فسيكون هناك عجز في الكمية المطلوبة للسوق مما يؤدي بالسعر إلى ارتفاع مستوى السعر (س). أما الوحدة الإنتاجية فإنها ستواجه منحنى عرض العنصر الإنتاجي منطبقاً على سعره المحدد في السوق، أي سيكون منحنى عرض العنصر الإنتاجي الموجه للوحدة الإنتاجية أفقياً، ولذلك ستعظم الوحدة الإنتاجية أرباحها بتشغيلها الكمية (م) من العنصر الإنتاجي، وهي الكمية التي يتساوى عندها عرض وطلب الوحدة المنتجة أي سعر العنصر (س) وقيمة الناتج الحدي والممثل في منحنى الطلب أي (ق ن ح) للعنصر = سعر العنصر. وهو المبدأ السابق استنتاجه. أي انه عند السعر (س) ستوظف الوحدة المنتجة الكمية (م) من العنصر

الإنتاجي، وسيوظف السوق كله الكمية (ك) وهي مجموع الكميات المستخدمة في الوحدات الإنتاجية العاملة في هذا السوق.

والآن سوف نفرض إن سعر العنصر الإنتاجي قد انخفض إلى (س<sub>1</sub>) فبناءً على ذلك فإن الوحدة المنتجة ترغب في استخدام الكمية (م<sub>1</sub>) حتى تعظم أرباحها من توظيفها للعنصر الإنتاجي. وستستخدم الصناعة كل الكمية (ك<sub>1</sub>) ومن الطبيعي أن هذه الكمية (ك<sub>1</sub>) لا تكفي كل احتياجات الوحدات المنتجة والتي تستخدم العنصر الإنتاجي، وبناءً على ذلك ستحصل كل الوحدات العاملة على نصيب أقل مما تحتاجه فعلاً، ولكن في حالة الوحدة المنتجة محل الاعتبار (م<sub>2</sub>) فسيكون قيمة الناتج الحدي التي تحصل عليه الوحدة المنتجة من تشغيلها الكمية (م<sub>2</sub>) أكبر من سعر العنصر الإنتاجي (س<sub>1</sub>) مما يجعلها راغبة في دفع المزيد من أجل الحصول على العنصر الإنتاجي ولذلك سيرتفع السعر إلى (س) وهو سعر التوازن.

#### 5- تحديد سعر ومستوى توظيف عدد من العناصر الإنتاجية :

تحاول الوحدات الإنتاجية باستمرار أن تخفض تكاليفها الإنتاجية إلى أدنى حد ممكن ولذلك تعمل على خلط عناصر الإنتاج المتغيرة بنسب معينة لتصل إلى التوليفة التي تحقق بها أقل تكاليف ممكنة.

فلو افترضنا أن هناك وحدة إنتاجية تقوم بإنتاج سلعة معينة، وكانت تستخدم بجانب عناصر الإنتاج الثابتة عنصرين إنتاجيين من عناصر الإنتاج المتغيرة فإن هذين العنصرين يجب أن يمتزجان بالطريقة التي تجعل:

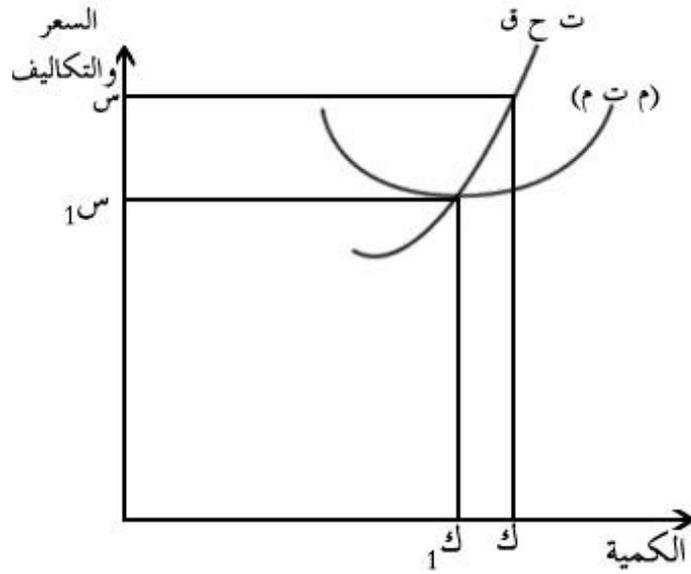
$$\frac{\text{الأول للعنصر الحددي لإنتاج}}{\text{الثاني للعنصر الحددي لإنتاج}} = \frac{\text{الثاني للعنصر سسر}}{\text{الأول للعنصر سسر}}$$

إلا أن استخدام الوحدة المنتجة للتوليفة الأقل تكلفة لا تعني بالضرورة الكمية الناتجة من السلعة هي التي تعظم أرباح الوحدة الإنتاجية.

والآن سوف نفترض أن هناك وحدة إنتاجية تستخدم فقط عنصرين متغيرين (أ، ب) مع العناصر الثابتة لإنتاج الكمية (ك)، وأن منحنى متوسط التكاليف المتغيرة (م ت م)، ومنحنى التكاليف الحدية قصيرة المدى (ت ح ق) هما اللذان يتحقق معهما.

$$\frac{(ن ح ف) أ}{س أ} = \frac{(ن ح ف) ب}{س ب}$$

وفي هذه الحالة يكون بمقدور الوحدة المنتجة أن تنتج الكمية (ك) باستخدامها التوليفة من (أ، ب) الأقل تكلفة. إلا أن ذلك القدر من الإنتاج لن يعظم أرباح الوحدة المنتجة. لأن شرط معظمة الأرباح هو أن تنتج الوحدة الكمية التي يتساوى عندها التكاليف الحدية مع الإيراد الحدي والسعر السائد في السوق في حالة المنافسة الكاملة وهذا القدر من الإنتاج هو الكمية (ك). أي أنه لا يعني أن تستخدم الوحدة المنتجة التوليفة الأقل تكلفة أن تحقق بذلك أقصى الأرباح.



شكل (139)

ونلاحظ أنه عند استخدام الوحدة المنتجة لوحدة واحدة من العنصر الإنتاجي (أ) مثلاً. فإن تكاليفها الكلية ستزيد بمقدار مساوي لسعر هذا العنصر الإنتاجي في نفس الوقت الذي سيزيد فيه الإنتاج الكلي للوحدة المنتجة بمقدار مساوي للإنتاج الحدي الفيزيقي للعنصر (أ)، لذلك يمكن أن نقول :

$$\frac{\text{أس}}{\text{العنصر (فحن) أ}} = \frac{\text{العنصر سعر}}{\text{العنصر الفيزيقي الحدي للإنتاج أ}}$$

يعبر عن التغير في التكاليف الكلية للوحدة المنتجة نتيجة لزيادة الإنتاج بوحدة واحدة فقط. وهذا هو بالضبط تعريفنا السابق للتكاليف الحدية أي أن :

$$(س أ) = \frac{س أ}{(ن ح ف) أ} (حت) ك (السلعة المنتجة ك)$$

وبالمثل بالنسبة للعنصر الإنتاجي الآخر (ب) فإن :

$$(ت ح) ب = \frac{س ب}{(ن ح ب) ب}$$

وإذا كانت الوحدة الإنتاجية تستخدم التوليفة الأقل تكلفة من العنصرين (أ، ب)

فإنه عند الحجم الإنتاجي المقابل لهذه التوليفة سيكون.

$$(حت) ك = \frac{س ب}{(ن ح ب) ب} = \frac{س أ}{(ن ح ف) أ}$$

أو

$$\frac{1}{(ت ح) ك} = \frac{(ت ح ف) ب}{س ب} = \frac{س (ن ح ف) أ}{س أ}$$

وبالنظر في الشكل السابق فإن الكمية (ك<sub>1</sub>) تقوم بإنتاجها الوحدة المنتجة

باستخدامها التوليفة الأقل تكلفة إلا أنها ليست الكمية التي تعظم الأرباح حيث أنها أقل

من الكمية (ك) المعظمة للأرباح، أي أن:

$$\frac{1}{(س) ك} < \frac{1}{(ت ح) ك} = \frac{(ن ح ف) ب}{س ب} = \frac{(ن ح ف) أ}{س أ}$$

حيث أن:

(س) ك سعر السلعة الناتجة (ك).

وحتى تعظم الوحدة المنتجة أرباحها فلا بد لها أن تزيد إنتاجها وما يستتبع ذلك من زيادة الكميات التي تستخدمها من العنصرين (أ، ب). ويترتب على زيادة الكميات المستخدمة من العنصرين أن يتناقص الإنتاج الحدي الفيزيقي لكل منهما في حين أن أسعارهما ثابتة نظراً لأن السوق سوق منافسة كاملة، وعلى ذلك فإن المقدارين

$$\frac{(ن ح ف) أ}{س أ} = \frac{(ن ح ف) ب}{س ب} \text{ سيتناقصان مثلهما في ذلك مثل } \frac{1}{(ت ح) ك} \text{ وما تناقص } \frac{1}{ت ح}$$

إلا انعكاساً لزيادة (ت ح) ك، وسيؤدي استخدام الوحدة الإنتاجية لكميات أكبر من (أ، ب) إلى ازدياد القدر المنتج من السلعة (ك) حتى النقطة التي يتحقق عندها:

$$\frac{1}{(س) ك} = \frac{1}{(ت ح) ك} = \frac{(ن ح ف) ب}{س ب} = \frac{(ن ح ف) أ}{س أ}$$

وهذا هو الشرط المعظم للأرباح، وفي نفس الوقت يحدد مستوى توظيف الموردین

(أ، ب)، وكذلك سعريهما، ويمكن الوصول إلى نفس النتيجة بطريقة أخرى كما يلي:

1. لكي تعظم الوحدة الإنتاجية أرباحها من استخدام العنصر الإنتاجي (أ) فيمكن أن يكون:

قيمة الناتج الحدي للعنصر (أ) = الناتج الحدي الفيزيقي له × سعر السلعة النهائية

(ك) = سعر العنصر (أ) أي أن:

$$(ق ن ح) أ = (ن ح ف) أ \times (س) ك = (س) أ.$$

ويمكن كتابة المعادلة السابقة بهذه الصورة:

$$(1) \dots \dots \dots \frac{1}{(س) ك} = \frac{(ن ح ف) أ}{س أ}$$

2. ولكي تعظم الوحدة الإنتاجية أرباحها من استخدام العنصر الإنتاجي (ب) فإنه يلزم أن يكون:

قيمة الناتج للعنصر (ب) = الناتج الحدي الفيزيقي له  $\times$  سعر السلعة النهائية =  
سعر العنصر (ب) أي أن :

$$(ق ن ح) ب = (ن ح ف) ب \times (س) ك = (س) ب$$

ويمكن كتابة هذه المعادلة بالصورة الآتية :

$$(2) \dots \dots \dots \frac{1}{(س) ك} = \frac{(ن ح ف) ب}{س ب} =$$

ويجمع المعادلتين (1)، (2) نحصل على:

$$\frac{1}{(س) ك} = \frac{(ن ح ف) ب}{س ب} = \frac{(ن ح ف) أ}{س أ}$$

وحيث أن:

$$\frac{1}{(ت ح) ك} = \frac{(ن ح ف) ب}{س ب} = \frac{(ن ح ف) أ}{س أ}$$

∴ يمكننا القول أن:

$$\frac{1}{\text{ك(س)}} = \frac{1}{\text{ك(ت ح)}} = \frac{\text{ب(ن ح ف)}}{\text{س ب}} = \frac{\text{أ(ن ح ف)}}{\text{س أ}}$$

## الفصل الثالث والعشرون

تحديد أسعار ومستوى توظيف عناصر

الإنتاج في ظل الاحتكار والاستحكار

الإنتاج في ظل الاحتكار والاستحكار:

لقد قمنا في الفصل السابق بمناقشة الكيفية التي يمكن بها تحديد أسعار عناصر الإنتاج ومستوى توظيفها في سوق المنافسة الكاملة. وفي هذا الفصل فسوف يكون هدفنا مناقشة كيفية تحديد أسعار ومستوى توظيف عناصر الإنتاج في ظل افتراضين:

**الأول:** إن الوحدات الإنتاجية سوف تشتري عناصر الإنتاج من سوق منافسة كاملة بينما إنتاجها النهائي في سوق احتكارية.

**الثاني:** إن الوحدات الإنتاجية سوف تشتري عناصر الإنتاج من سوق استحكارية، ويبيعون سلعهم النهائية في سوق منافسة كاملة أو في سوق احتكارية.

**أولاً:** تحديد السعر ومستوى توظيف العناصر الإنتاجية في حالة الشراء من سوق منافسة كاملة وبيع الناتج النهائي في سوق الاحتكار:

أ. في حالة عنصر إنتاجي واحد:

المحتكر في هذه الحالة يشتري هذا العنصر الإنتاجي من سوق منافسة كاملة، أي إن سعر العنصر الإنتاجي ثابت مهما كانت الكمية التي يطلبها المحتكر، ويبيع هذا المحتكر

الناتج النهائي في سوق احتكار، أي انه إذا أراد زيادة كميات المبيعات فلا بد وأن يخفض السعر، كما درسنا سابقاً في سوق الاحتكار الكامل.

وبالطبع فان المحتكر يريد أن يعظم أرباحه من استخدامه للعنصر الإنتاجي ولذلك سيظل وحدات متتالية من هذا العنصر ويوظفها في وحداته الإنتاجية حتى الوحدة التي تضيف إلى إجمالي دخله نفس ما تضيفه إلى تكاليفه الكلية. وتتوقف الزيادة في إجمالي الدخل بزيادة مستوى توظيف العنصر الإنتاجي على الناتج الحدي الفيزيقي لهذا العنصر وعلى الإيراد الحدي المتحصل عليه من بيع السلعة النهائية، والجدول التالي يبين في العمود الأول منه وحدات العنصر الإنتاجي المستخدمة، والعمود الثاني يبين الناتج الحدي الفيزيقي (ن ح ف) للعنصر الإنتاجي (أ)، والعمود الثالث عبارة عن الناتج الإجمالي نتيجة استخدام العنصر الإنتاجي مع الكمية الثابتة من العناصر الأخرى المشاركة في الإنتاج، بينما يظهر العمود الرابع سعر السلعة النهائية (ك)، وفي العمود الخامس يظهر الإيراد الإجمالي للمحتكر نتيجة بيع الناتج الإجمالي بالأسعار المقابلة لكل منها، والعمود السادس من الجدول يبين ناتج الإيراد الحدي للعنصر الإنتاجي (ن ر ح أ)، وهو عبارة عن الزيادة في إجمالي دخل المحتكر نتيجة توظيف وحدات متتالية من العنصر الإنتاجي (أ)، ويمكن حسابه من أرقام العمود الخامس وذلك بطرح كل قيمتين متتاليتين لإجمالي الدخل فنحصل على ناتج الإيراد الحدي. كما يمكننا الحصول عليه بطريقة أخرى وذلك بإيجاد حاصل ضرب الناتج الحدي الفيزيقي للعنصر الإنتاجي مع الإيراد الحدي المتحصل عليه من بيع السلعة النهائية.

وهذا الإيراد الحدي يظهر في العمود السابع من الجدول، هذا ويبين العمود الأخير من الجدول يبين سعر العنصر الإنتاجي. ويلاحظ من الجدول أن قيمة ناتج الإيراد الحدي كما يتضح في العمود السادس يتزايد أولاً ثم يأخذ بعد ذلك في التناقص ويرجع ذلك إلى سببين:

**الأول:** فعل قانون تناقص الغلة وما يستتبعه من تناقص الناتج الحدي الفيزيقي بازدياد المستخدم من العنصر الإنتاجي.

**الثاني:** يرجع إلى تناقص الإيراد الحدي بازدياد الكمية التي يبيعها المحتكر من الناتج النهائي.

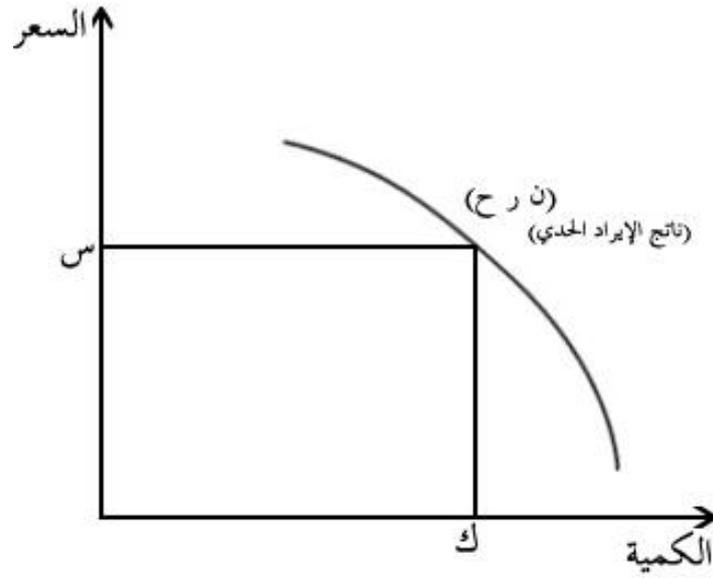
جدول رقم (31)

وحدات العنصر الإنتاجي	الإنتاج الحدي الفيزيقي للعنصر (أ)	إجمالي الإنتاج	سعر السلعة النهائية (ب)	الإيراد الإجمالي	ناتج الإيراد الحدي	العائد الحدي للعنصر الإنتاجي	سعر العنصر الإنتاجي
1	3.5	3.5	10	53	35	10	39
2	6	9.5	9	85.5	50.5	8.42	39
3	7.5	17.0	8	136	50.5	6.72	39
4	8	25.0	7	175	39.0	4.88	39
5	7.5	32.5	6	195	20.0	2.67	39
6	6	38.5	5	192.5	2.5 -	0.24	39
7	3.5	42.0	4	168	24.5 -	0.7	39
8	0	42.0	3	126	42 -	-	39

ويمثل منحنى ناتج الإيراد الحدي للعنصر الإنتاجي منحنى طلب المحتكر لذلك العنصر الإنتاجي، وهو يبين مختلف الكميات التي يشتريها المحتكر عند مختلف المستويات

السعرية للعنصر المعنى بغرض ثبات الكميات التي يشتريها المحتكر من العناصر الإنتاجية الأخرى.

فإذا كان سعر السوق للوحدة الواحدة من العنصر الإنتاجي هو (س) فإن المحتكر سوف يشتري الكمية (ك) من هذا العنصر، كما يتضح ذلك من الشكل رقم (140) وهذه الكمية يتحقق عندها تساوى كل من سعر العنصر وناتج الإيراد الحدي له. وهذا يعني أن الوحدة الأخيرة من هذه الكمية ستضيف إلى التكاليف الكلية للمحتكر نفس ما تضيفه إلى الإيراد الكلي.



شكل (140)

وبعد أن حصلنا على منحنى طلب المحتكر للعنصر الإنتاجي فإنه يمكننا الحصول على منحنى طلب السوق من هذا العنصر، وذلك بالجمع الأفقي للدوال الطلبية لكل الوحدات الإنتاجية العاملة في السوق، أو بجمع كل الكميات التي تطلبها الوحدات الإنتاجية العاملة عند سعر معين، وبتكرار العملية عند أسعار مختلفة فسوف نحصل على منحنى طلب السوق. وأما منحنى عرض السوق من العنصر الإنتاجي هو ذلك المنحنى الذي يبين مختلف الكميات التي يعرضها أصحاب العنصر الإنتاجي للبيع عند المستويات السعرية المختلفة. وتتقاطع منحنى العرض والطلب لتحديد سعر العنصر الإنتاجي في السوق، وكذلك مستوى توظيف هذا العنصر.

ويواجه المحتكر منحنى عرض أفقي للعنصر الإنتاجي عند السعر الذي يتحدد بتقاطع دالتي عرض وطلب السوق حيث أن السوق سوق منافسه كامل. ولكي يعظم المحتكر لأرباحه من استخدامه العنصر الإنتاجي، فإنه سوف يستخدم الكمية من العنصر الإنتاجي التي يتحقق معها تساوى ناتج الإيراد الحدي مع سعر العنصر الإنتاجي.

$$(ن ر ح) \text{ للعنصر الإنتاجي} = \text{سعر العنصر الإنتاجي}.$$

وفي مثالنا السابق يتضح من الجدول إن المحتكر سيستمر في استخدام العنصر الإنتاجي حتى الوحدة الرابعة التي يتحقق عندها الشرط السابق، وهو تساوي ناتج الإيراد الحدي (39) مع سعر العنصر وهو أيضا (39).

ب. في حالة عدد من العناصر الإنتاجية:

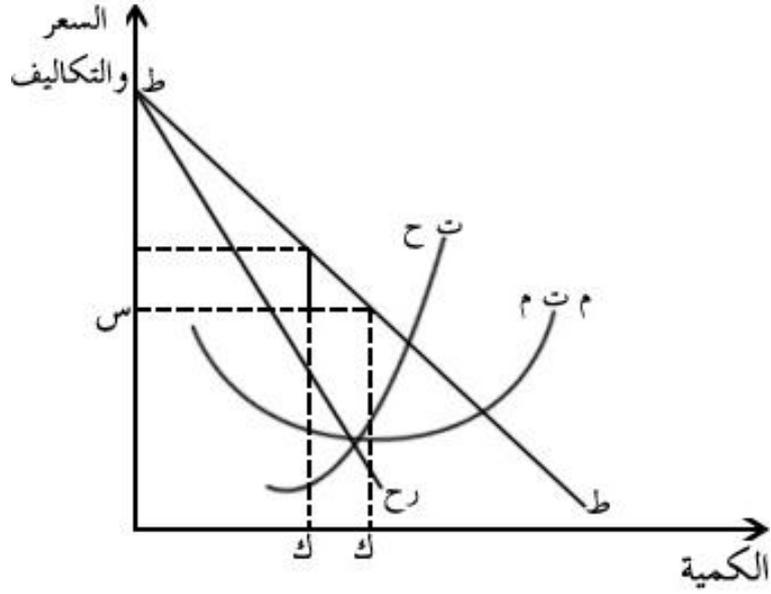
تتحقق التوليفة الأقل تكلفة لإنتاج سلعة معينة، إذا كان يدخل في إنتاج هذه السلعة مثلاً عنصرين إنتاجيين متغيرين (أ)، (ب) أو أكثر إذا كان خلط هذين العنصرين ببعضهما في عملية الإنتاج ينتج عنه.

$$\frac{\text{فحن(أ)}}{\text{أس}} = \frac{\text{فحن(ب)}}{\text{بس}} = \frac{\text{فحن(ي)}}{\text{سي}}$$

أي الناتج الحدي الفيزيقي للعنصر الأول مقسوماً على سعره، والناتج الحدي الفيزيقي للعنصر الثاني مقسوماً على سعره وهكذا إلا أن إيقاف الإنتاج عند مستوى التوليفة من العناصر المتغيرة الأقل تكلفة قد لا تعني الوحدة الإنتاجية تحقق معظمه أرباحها، وذلك لأن شروط معظمة الأرباح في ظل الاحتكار الكامل هو أن يستمر المحتكر في الإنتاج إلى المستوى الذي يتساوى عنده تكاليفه الحدية وإيراده الحدي  $ر ح = ت ح$

والشكل رقم (141) يوضح أن المحتكر إذا توقف عن الإنتاج عند التوليفة الأقل تكلفة فانه سينتج الكمية (ك)، وعند هذه الكمية فان الإيراد الحدي أكبر بكثير من التكاليف الحدية ومعنى ذلك أن شرط معظمة الأرباح لم يتحقق وأن الاستمرار في زيادة الإنتاج هو الطريق الصحيح نحو معظمة الأرباح، وعند الكمية (ك) يكون الوضع على النحو التالي:

$$\frac{1}{\text{ع ح(ك)}} = \frac{1}{\text{ت ح(ك)}} = \frac{\text{ن ح(ف)ب}}{\text{س ب}} = \frac{\text{ن ح(ف)أ}}{\text{س أ}}$$



شكل (141)

وحتى يعظم المحتكر أرباحه فإنه سيزيد إنتاجه إلى الحد الذي يحقق فيه شرط المعظمة وهو تساوى العائد الحدي مع التكاليف الحدية، ولذلك سيزاد المستخدم من عناصر الإنتاج أ، ب مما يؤدي تناقص نواتجها الحدية الفيزيقية، وفي نفس الوقت فان التكاليف الحدية ستزداد بزيادة الإنتاج بالإضافة إلى أن الإيراد الحدي للمحتكر سيتناقص بزيادة الإنتاج، وباستمرار زيادة الإنتاج، سوف تزايد التكاليف الحدية ويتناقص الإيراد الحدي إلى أن يلتقيا معا وتتحدد الكمية (ك)، والتي تعظم الأرباح حيث تباع في السوق بالسعر (س)، وعند الكمية (ك) فان الوضع سيكون على النحو التالي:

$$\frac{1}{\text{ك(رح)}} = \frac{1}{\text{ك(ت)}} = \frac{\text{ن ح ف(ب)}}{\text{س ب}} = \frac{\text{ن ح ف(أ)}}{\text{س أ}}$$

ويمكن أن نصل إلى نفس النتيجة بطريقة أخرى.

فحتى يعظم المحتكر أرباحه من استخدام العنصر الإنتاجي (أ)، فإنه يلزمه أن

يستخدم الكمية من هذا العنصر التي يتحقق معها.

$$\text{ن ح ف(أ)} = \text{ب(رح)} \times \text{س(أ)}$$

أو

$$\text{(1)} \dots \dots \dots \frac{1}{\text{ك(رح)}} = \frac{\text{ن ح ف(أ)}}{\text{س أ}}$$

وبالمثل حتى يعظم المحتكر أرباحه من استخدامه للعنصر الإنتاجي (ب) فإنه يلزمه

أن يستخدم الكمية من هذا العنصر التي تحقق

$$\text{ن ح ف(ب)} = \text{ب(رح)} \times \text{ك(س)}$$

أو

$$\text{(2)} \dots \dots \dots \frac{1}{\text{ك(رح)}} = \frac{\text{ن ح ف(ب)}}{\text{س ب}}$$

ومن المعادلة (1)، (2) وشروط المعظمة يمكن استنتاج الآتي:

$$\frac{1}{\text{ك(رح)}} = \frac{1}{\text{ك(ن)}} = \frac{\text{ن ح ف(ب)}}{\text{س ب}} = \frac{\text{ن ح ف(أ)}}{\text{س أ}}$$

وهي نفس النتيجة التي تم التوصل إليها في الفصل السابق، عند مناقشة تسعير وتوظيف العناصر الإنتاجية في ظل المنافسة الكاملة للسلع النهائية. مع فارق استبدال اصطلاح (قيمة الناتج الحدي) باصطلاح آخر هو (ناتج الإيراد الحدي).

ثانياً: تحديد السعر ومستوى توظيف العناصر الإنتاجية

في حالة الشراء من سوق استحقارية:

الاستحقار هو حالة يكون فيها مشتري واحد فقط لعنصر إنتاجي معين أو هي الصورة التي تحدث عندما ينفرد مشتري واحد بمواجهة كثرة من البائعين الذين لا يقوى أي منهم على الحد من سلطانه في تحديد السعر، ولهذا الصورة أهمية بالغة في مجال الزراعة، إذ كثيراً ما قد يلاحظ قيام وحدة اقتصادية واحدة بشراء كل المحصول الناتج في منطقة معينة، كما قد يحدث ذلك مثلاً عندما تقوم إحدى شركات صناعة السكر بشراء محصول القصب في منطقة معينة، أو عندما تقوم الدولة بشراء بعض الحاصلات من المزارعين في أحوال معينة، وعند سعر معين، كذلك أيضاً عندما تقوم احد الأندية الرياضية بتوقيع عقد مع أحد اللاعبين لاستحقار جهده ونشاطه بحيث لا يستطيع هذا اللاعب أن يمارس اللعب لغير هذا النادي أو مزاوله نشاطه في أي مكان آخر بدون موافقة ناديه الأصلي، وكذلك أيضاً العقود التي توقعها شركات الاسطوانات أو المنتجين مع أحد المطربين أو الممثلين لاستحقار جهده لمدة معينة نظير مبالغ من المال متفق عليها، وبالرغم من أنه توجد أنواع من الاستحقار كاستحقار القلة والمنافسة الاستحقارية إلا أننا سنقصر مناقشتنا عن الاستحقار.

المستحكر بوصفه المشتري الوحيد للعنصر الإنتاجي، فإنه سوف يواجه بمنحني عرض متجهها من أسفل إلى أعلى جهة اليمين، أي انه موجب الانحدار، ومعنى ذلك أن المستحكر لابد وأن يدفع سعر أعلى كلما رغب في زيادة الكمية التي يشتريها من العنصر الإنتاجي، وبالطبع هذا الموقف يختلف عن منحني العرض الأفقي الذي يواجه وحدة إنتاجية تشتري ما يلزمها من العنصر الإنتاجي في ظل المنافسة الكاملة حيث تشتري ما تشاء من العنصر الإنتاجي المطلوب بسعر واحد فقط هو سعر السوق.

والجدول رقم (32) يبين في العمود الأول منه الكميات التي يقوم المستحكر بشرائها من العنصر الإنتاجي، والعمود الثاني يبين سعر الوحدة من هذا العنصر، ويلاحظ إن السعر يتزايد بزيادة الكمية المشتراة وذلك نتيجة مواجهة المستحكر بمنحني عرض السوق للعنصر الإنتاجي وهو موجب الانحدار. والعمود الثالث يبين التكاليف الكلية للعنصر الإنتاجي، أي مجموع ما يدفعه المستحكر للحصول على الكميات المختلفة من العنصر الإنتاجي. والعمود الرابع يبين تكلفة العنصر الحدية بالنسبة للوحدة الإنتاجية، وهي عبارة عن الزيادة في إجمالي تكاليف الوحدة الإنتاجية والناشئة عن شراء وحدة إضافية من العنصر الإنتاجي. والعمود الخامس والأخير يبين متوسط التكاليف وهي عبارة عن خارج قسمة التكاليف الكلية على وحدات العنصر المستخدم.

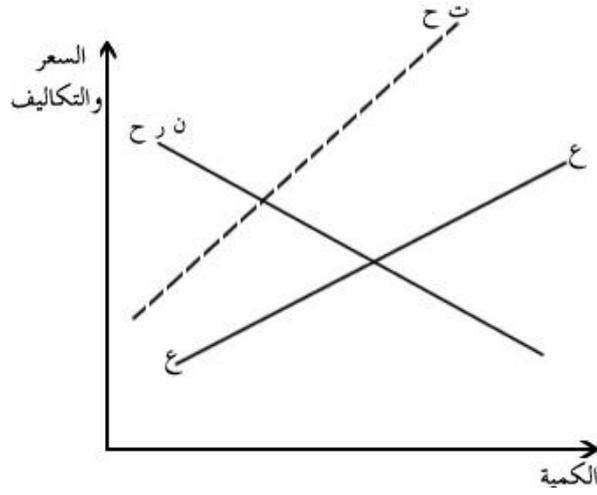
ونلاحظ من الجدول أن تكلفة العنصر الحدية أكبر باستمرار من العنصر، وذلك نتيجة لأن منحني عرض العنصر صاعداً إلى أعلى باتجاه اليمين. ومن ناحية أخرى فإن

العلاقة بين تكلفة العنصر الحديدية (ت ح) ومنحنى عرض العنصر الإنتاجي تماثل تماماً العلاقة الموجودة بين منحنى التكاليف الحديدية ومنحنى التكاليف المتوسطة.

جدول رقم (32)

وحدات العنصر	سعر الوحدة من العنصر	التكاليف الكلية	تكاليف العنصر الحديدية	التكاليف المتوسطة
6	0.50	3.0	-	0.50
7	0.55	3.85	0.85	0.55
8	0.60	4.80	0.95	0.60
9	0.65	5.85	1.05	0.65
10	0.70	7.0	1.15	0.70

وفي الحقيقة فإن منحنى عرض العنصر الإنتاجي هو نفسه منحنى التكاليف المتوسطة لذلك العنصر، بينما يمثل منحنى تكلفة العنصر الحديدية منحنى التكاليف الحديدية لذلك العنصر، وعلى ذلك إذا كان منحنى عرض (أي التكاليف المتوسطة) للعنصر الإنتاجي متزايداً فإن منحنى تكلفة العنصر الحديدية (أي التكاليف الحديدية) لا بد وأن يوجد في مكان يعلو منحنى العرض كما يتضح من الشكل رقم (142).

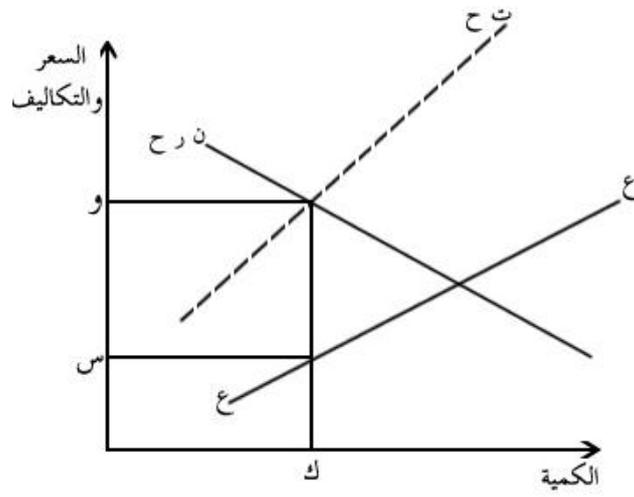


شكل (142)

وبناء على ذلك فإن تكلفة العنصر الحدية (ت ح) تكون أكبر من سعر العنصر لأي كمية مشتراة.

والكيفية التي يعظم بها المستحكر أرباحه من استخدام عنصر إنتاجي معين لا تختلف عن الطريقة السابقة شرحها في المنافسة الكاملة، ولذلك سيظل المستحكر لا تختلف عن الطريقة السابقة شرحها في المنافسة الكاملة، ولذلك سيظل المستحكر يشتري وحدات متتالية من العنصر الإنتاجي طالما أنها تضيف إلى إجمالي دخله أكثر مما تضيفه إلى إجمالي تكاليفه ويظل كذلك حتى الوحدة التي يتساوى عندها ما تضيفه إلى دخله مع ما تضيفه إلى تكاليفه. وبما أن منحنى ناتج الإيراد الحدي (ن ر ح) يمثل الزيادة في إجمالي دخل المستحكر نتيجة لاستخدام وحدات متتالية من العنصر الإنتاجي.

كما أن منحنى تكلفة العنصر الحدية (ت ح) تمثل الزيادة في تكاليف المستحكر الكلية نتيجة لاستخدام وحدات متتالية من العنصر الإنتاجي. وعلى ذلك فبتقاطع منحنى ناتج الإيراد الحدي (ن ر ح) مع منحنى تكلفة العنصر الحدية تتحدد الكمية من العنصر الإنتاجي التي تعظم أرباح المستحكر كما يتضح ذلك من الشكل رقم (143).



شكل (143)

الكمية (ك) من العنصر الإنتاجي هي التي تعظم أرباح المستحكر وعندها يكون:  
الناتج الحدي للعنصر الإنتاجي = التكاليف الحدية للعنصر الإنتاجي.

ويتحدد سعر العنصر الإنتاجي الذي يدفعه المستحكر بتقاطع الكمية (ك) مع منحني العرض ليتحدد السعر (س) في حالتنا هذه، في حين أن ناتج الإيراد الحدي للعنصر الإنتاجي يبلغ القدر (و)، وعلى ذلك أرباح المستحكر عبارة عن (ك × س و).  
ونظراً لأن الاستحكار إنما يعنى في المقام الأول إما إلى تخصيص العناصر الإنتاجية في استعمالات معينة، وإما إلى جمود حركة تلك العناصر الإنتاجية المستخدمة في مناطق معينة أو في منشآت أو وحدات إنتاجية معينة، فإنه يمكن الحد من مساوئه - والأمر كذلك عن طريق:

- أ - فرض حد أدنى لسعر المورد أو العنصر الإنتاجي بحيث يكون أعلى من مستوى السعر الذي يدفعه المحتكر، وبالتالي قريباً من الإيراد الذي يحققه إنتاجه الحدي.
- ب - اتخاذ بعض الإجراءات الكفيلة بزيادة المرونة المتعلقة بحركة الموارد الإنتاجية من وإلى المناطق التي يغلب عليها طابع الاستحكار في الشراء.

## الفصل الرابع والعشرون

### العمل والأجور

#### عرض العمل:

يقصد بعرض العمل الكمية المعروضة منه باجر معين واستجابتها لارتفاع أو انخفاض مستوى الأجور، وقد يكون المقصود من عرض العمل عدد العمال بوجه عام أو عددهم في صناعة معينة، أو عدد الساعات التي يشتغلها العامل. ومن المعروف أن مستوى الأجور وساعات العمل وشروطه قد أصبحت خاضعة في أغلب الدول لتشريعات وقوانين، وبعضها قد يكون دولياً عن طريق جهود "منظمة العمل الدولية" التابعة للأمم المتحدة.

كما أن هناك طرقاً مختلفة ومتعددة لدفع الأجور، منها الأجر باليوم أو الساعة أو المرتب الشهري أو الأسبوعي، والأجر بالقطعة والمشاركة في الأرباح والمكافآت التشجيعية.

فإذا أخذنا عرض العمل على أنه اصطلاح ينصب على عدد العاملين في الدولة - أي كنسبة من مجموع السكان - فإننا سنفتن إلى أنه ليس ثمة علاقة مباشرة بين حجم القوة العاملة ومستوى الأجور، بل إن هذه ستوقف على التركيب العمري للسكان - نسبة الأطفال، نسبة الشباب، نسبة الشيوخ خلال مرحلة زمنية معينة. كما ستوقف القوة العاملة على مجموعة من العوامل السياسية والاجتماعية التي تتحكم في تشغيل الأفراد مثل سن الدراسة الإلزامية، أو التقاليد التي تسمح بتشغيل أو عدم تشغيل الإناث، ونظام الدولة من

حيث تهيئة فرص العمل... الخ. أما العدد الكلى للسكان - والذي سيؤثر دون شك في نسبة القوى العاملة، فإنه لن يزيد أو ينقص بارتفاع أو انخفاض مستويات الأجور، بل أننا قد نجد أن ظاهرة انخفاض المستوى العام للأجور في بلد ما تعزى إلى كثرة الأيدي العاملة فيها مع قلة الطلب عليها، كما نشاهد أحياناً أن ارتفاع مستوى الأجور قد يكون أحد الأسباب المباشرة في نقص معدل المواليد. إذ تثبت المشاهدات أن المجتمعات المتقدمة مادياً وثقافياً أكثر ميلاً إلى تحديد النسل من المجتمعات المتأخرة أو الفقيرة.

أما إذا كان المقصود بعرض العمل عدد العمال في صناعة معينة أو حرفة معينة فمن الجائز أن يتغير هذا العدد زيادة ونقصاً طبقاً لمستويات الأجر في الصناعة وبخاصة إذا لم توجد قيود تحد من تنقل العمال من حرفة إلى أخرى سعياً وراء الكسب والرقى (مثل القيود النقابية أو المهنية أو صعوبة التمرين وطول مدته). فلو أن هناك حرية في تنقل العمال من حرفة إلى أخرى وسهولة نسبية في هذا التنقل من حيث فترة التدريب ويسره، لتوقعنا (في الأمد الطويل على الأقل) أن تتقارب مستويات الأجور في الحرف المختلفة، لأن الأجر المرتفع في صناعة ما سوف يجذب مزيداً من العمال الوافدين من المناطق التي تسودها أجور منخفضة، كما يحدث مثلاً بعض الدول الزراعية أن يهاجر العمال الزراعيون من الريف (حيث الأجور المنخفضة) للعمل في المدن في صناعة البناء أو النقل أو لحراسة المنشأة وغيرها من الأعمال التي يكسب العمال فيها أجراً أعلى نسبياً.

وقد يكون المقصود بعرض العمل عدد الساعات التي يعملها الفرد في اليوم بأجر معين في الساعة أو اليوم، وهنا تصادفنا قيود اجتماعية أو تشريعية، فقد تحظر القوانين

تشغيل العمال إلا لعدد محدود من الساعات في اليوم مهما كان الأجر. أو قد يكون الفرد خاضعاً لقيود وتقاليد اجتماعية تجعله يعزف عن الأشغال لفترات أطول مما تعود عليه مهما كان إغراء الأجر المرتفع (كما نشاهد مثلاً أن بعض أصحاب المهن الحرة كالأطباء والمهندسين والمحاسبين يرفضون العمل خلال أيام الراحة الأسبوعية مهما كان إغراء الكسب). أما إذا لم توجد مثل هذه القيود الاجتماعية والتشريعية بالنسبة لعدد ساعات العمل في اليوم أو الأسبوع والتي تجعل عرض العمل في مدة معينة ثابتاً مهما تغير الأجر – فإن العامل سيكون حراً في أن يزيد من عدد ساعات عمله طبقاً لارتفاع أو انخفاض الأجر. ظاهرة منحني عرض العمل المنعكس:

ما الذي يحدث لو كان في استطاعة العمال أن يغيروا ساعات العمل التي يعملونها طبقاً للتغيرات في الأجر؟ هل يزيد العامل حتماً من ساعات العمل إذا ارتفع أجره؟ إن الارتفاع في أجر الساعة مثلاً يمكن العامل من الحصول على نفس الدخل الكلي لو اشتغل ساعات أقل. فلو أن هذا العامل يكره العمل أو يمله، أو يكون متشوقاً إلى ساعات أكثر من الراحة فمن المحتمل أن ارتفاع معدل الأجر سيجعله يفكر في الاشتغال العدد أقل من الساعات يومياً أو أسبوعياً.

ومن ناحية أخرى، قد يجد العامل أن كل ساعة عمل يضحى بها معناها نقص وتضحية بجزء من دخله، فهو إذا استغنى عن ساعة عمل عندما يكون الأجر مائة درهم مثلاً في الساعة، فكأنه ضحى بمبلغ مائة درهم. وإذا ارتفع الأجر إلى مائتي درهم أصبحت كل ساعة لا يشتغلها العامل تمثل بالنسبة له تضحية مضاعفة قدرها مائتي درهماً ينقص بها

دخله، فكأن ارتفاع الأجور معناه ارتفاع "التضحية" في سبيل الحصول على الراحة والفرغ، أي أن ارتفاع الأجر في الساعة يؤدي إلى ارتفاع ثمن الراحة، إذ يجد العامل أن الساعة من الراحة يقطعها من مجموع ساعات عمله تكلفه كثيراً حيث يضحي بمبلغ أكبر من دخله في سبيل الحصول عليها. إزاء ذلك من المحتمل أن العامل الذي يرغب في الحصول على المزايا التي تحققها له زيادة الدخل الأسبوعي قد يرى في ارتفاع الأجور دافعا على زيادة الجهود واشتغال عدد أكبر من الساعات كل أسبوع.

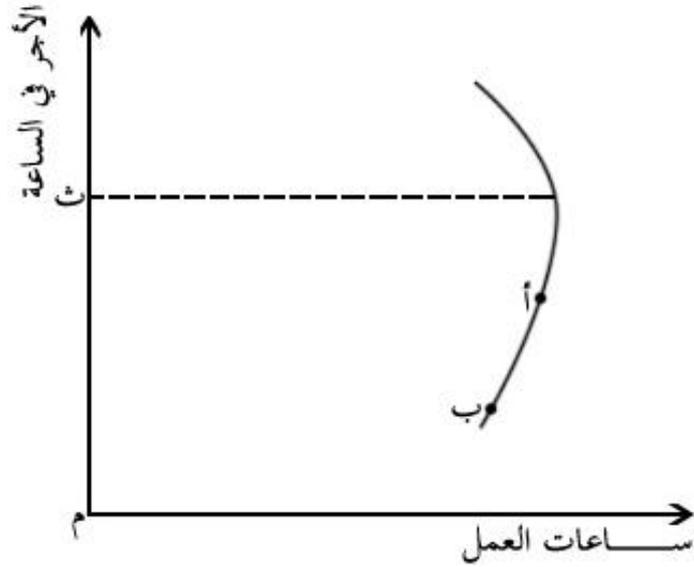
ولا شك إن زيادة ساعات العمل بارتفاع الأجر في حالة بعض العمال أو تقليل تلك الساعات والتفكير في الراحة والتمتع بأوقات الفراغ والدخل الزائد، مثل تلك الاتجاهات لا يمكن تعميمها أو صياغتها في قالب ظاهرة أو مشاهدة اختيارية صحيحة إن اتجه العامل إلى زيادة جهوده أو تقليلها ومفاضلته بين الراحة والدخل المتزايد، تتوقف على تقديره الذاتي لكل من "النقود ومزاياها والراحة، وما لها من قوة إغراء".

من الصعب إذن أن نصل إلى استنتاج عام ينطبق على جميع الحالات ويبين اتجاه عرض العمل تبعا للتغيرات في الأجور. فبعض العمال قد يعمل ساعات أكثر بارتفاع الأجور، وبعضهم قد يشتغل ساعات أقل، وفريق ثالث قد لا يغير من ساعات العمل زادت الأجور أم نقصت. إلا أن هناك حالة لمنحنى عرض العمل جديدة بالدراسة لشذوذها عن المشاهد فعلاً في منحنيات عرض الخدمات الإنتاجية. فقد دلت المشاهدات على أن فئات كبيرة من العمال تزيد من ساعات العمل كلما ارتفعت الأجور متمشية بذلك مع الاتجاه المألوف. ولكن بمجرد أن يصل مستوى الأجور إلى حد معين، نجد أن نفس هذا الفريق من

العمال يميل إلى اشتغال ساعات أقل كلما ارتفعت الجور بدلاً من الاشتغال ساعات أكثر، وهناك إثبات قاطع على صحة ذلك (نقص العرض بارتفاع الجر) وبخاصة بالنسبة للمجتمعات البدائية حيث يميل العمال إلى التكاسل وعدم الإقبال على مزيد من العمل - بل العكس - كلما زادت دخولهم، وربما يكون سبب ذلك الرغبة في توفير الجهد البدني، أو قد يكون السبب عدم وجود أوجه لإنفاق المزيد من الدخل (كما هو الحال دائماً في المجتمعات الفطرية).

وهناك دلائل منطقية وعملية يستدل منها على إن حالة عرض العمل المنعكس قد تنطبق على معظم أنواع العمل البدني الشاق، وبخاصة تلك الأعمال التي تتطلب مجهوداً كبيراً من العامل وإنهماكا لطاقته وقواه. فليس من المنطقي مثلاً أن نجد العامل الذي يقوم بعمل مرهق مستمراً في زيادة ساعات عمله إلى ما فوق طاقته البدنية لمجرد السعي وراء زيادة في دخله، بل المعقول أن مثل هذا العامل قد يرى في ارتفاع معدل الأجر أملاً في راحته من عناء العمل الشاق خاصة وأنه قد يحصل على دخل أكبر رغم اشتغاله عدد أقل من الساعات. وقد شوهدت هذه الظاهرة أيضاً في كثير من المناطق والصناعات التي يكثر فيها اشتغال النساء. وبخاصة بين طبقات العمال ذات الدخل المنخفض، فكثيراً ما يحدث إن تتزايد نسبة النسوة اللاتي يتركن العمل كلما ارتفعت أجور أزواجهن. فكأن ارتفاع أجور الأزواج قد أدى إلى نقص الكمية المعروضة من العمل بعدد النسوة اللاتي تركن الخدمة.

يتضح من التحليل السابق إذن أنه من المحتمل إن يؤدي ارتفاع الجر إلى نقص في عدد الساعات التي يشتغلها العامل، وقد قلنا عند بدء تعرفنا على حالة عرض العمل المنعكس انه يختلف عن حالات العرض المألوفة، كما يتبين من الشكل التالي رقم (144).



شكل (144) يلاحظ أن منحنى عرض العمل بصفة عامة لا بد أن يكون موجب الميل عند النقاط على المنحنى مثل ( أ ) ، ( ب ) وقد يكون هناك معدل مرتفع للأجور (ث) قد تصل عنده كمية العمل المعروضة إلى أقصى حد لها وتنخفض بالفعل حتى عند معدلات أعلى من الأجر وهو ما يجعل منحنى عرض العمل ملتويًا إلى الخلف.

ولكنه يعبر عن ظاهرة حقيقية لها أهميتها في الحياة العملية. وقد يتساءل البعض: إذا كان الأمر كذلك، وتبع دفع الأجور بعد مستوى معين نقص في عدد الساعات التي يعملها العامل، أملا يحتمل أن تؤدي تلك الظاهرة إلى عواقب سيئة لكل من العمال والمنتجين؟ فقد يقال مثلاً أن دفع الأجور كاف وحده لأن يزيد من تكاليف الإنتاج التي يتحملها المنتج فما بالنّا إذا تبع ارتفاع الأجور نقص في كمية العمل؟ كيف يعوض المنتج هذا النقص في كمية العمل التي يشتغلها العامل؟ هل يوظف عمالاً إضافيين على الرغم من ارتفاع الأجور

حتى يعوض النقص في كمية العمل التي يحصل عليها (ويكون بذلك قد شذ عن القاعدة العامة في الطلب وأحل بنظرية توازن المنتج). أم هل يتمشى فعلاً مع مبدأ الإبدال. فيحل الآلات محل العمال مما يؤدي إلى استهداف العمال للبطالة.

الواقع أن الحقيقة التي يمثلها عرض العمل المنعكس لا يتحتم أن تؤدي إلى تلك النتائج السيئة التي نتصورها لأول وهلة. وبخاصة إذا كنا ننظر إلى الناحية التطبيقية لتلك الظاهرة.

فيجب ملاحظة أن دفع مستوى الأجور - وبالتالي مستوى المعيشة للغالبية - قد يؤدي إلى زيادة في كفاية العمل، فتتحسن أحوال المعيشة بوجه عام. وما يشتمله ذلك من تحسن في النواحي الغذائية والصحية والسكنية، وبالإضافة إلى التحسن في حالته المعنوية نتيجة ارتفاع قدرته على الإنفاق. تلك "التحسينات" لابد أن تؤدي إلى زيادة إنتاجية العامل وكفايته في عمله مما يعود على صاحب العمل بفائدة كبيرة.

وقد اعترف الكثير من الاقتصاديين ورجال الأعمال على السواء بهذا الاحتمال الذي أثبتته التجارب العملية في معظم الحالات مما حدا ببعض الكتاب إلى الإشارة إلى ما قد يسمى "وفورات الأجور المرتفعة" كما يجب ألا ننسى أن العمل مجهود بشري، وأن العامل إذا حصل على قسط أفر من الراحة بتقليل الساعات التي يعملها يومياً. سيستعيد نشاطه استعداداً لليوم التالي، وسيرتفع إنتاجه تبعاً لذلك.

وقد دلت التجارب على ذلك فعلاً. إذ اتبعت بعض المصانع سياسة تقليل عدد ساعات العمل الأسبوعي، فوجدت أن الإنتاج الكلي للعامل يزداد بمقدار يفوق النقص

الناشئ عن تقليل ساعات العمل، فكان ارتفاع الأجور يعود على صاحب العمل بالنفع إلى حد ما، كما أنه يمكن العمال من الاستمتاع بثمرات جهودهم وقسط أوفر من الفراغ والراحة.

نلخص ما سبق إذن بقولنا أنه بالنسبة للنظام الاقتصادي بوجه عام، يكون عدد العمال ثابتاً في المدة القصيرة، أما منحنى العرض الذي يمثل عدد ساعات العمل التي يشتغلها العمال في حالات الأجور المختلفة، فقد يتجه إلى أعلى نحو اليمين. وقد ينعكس اتجاهه نحو اليسار في بعض مستويات الأجور.

### النظرية الحديثة في الأجور:

على الرغم من الخصائص المميزة لعنصر العمل واختلاف مفاهيم عرض العمل فإن النظرية الحديثة تعتبر أن الأجور ثمن يتحدد بظروف طلب العمل وعرضه. فمن حيث الطلب نجد أنه مشتق من طلب السلع التي ينتجها العمال، وتكون مرونته متكافئة مع مرونة طلب هذه السلع. وعادة يكون طلب العمل غير مرن في الصناعات التي تشكل فيها الأجور نسبة صغيرة من مجموع التكاليف. ومن ناحية أخرى، يكون الطلب على العمل مرناً إذا كان من الميسور إبداله بعناصر أخرى في العملية الإنتاجية، وسوف يتغير طلب لعمل طبقاً للنشاط الاقتصادي في المجتمع بصورة عامة، وطبقاً لحالة التقدم التكنولوجي ومدى وفرة رؤوس الأموال وشكل معدات وآلات.

وكما لاحظنا فيما سبق، سيحدد المنظم كمية العمل التي يستخدمها عندما تتعادل قيمة الإنتاجية الحدية مع التكلفة الحدية (الأجر في ظروف المنافسة) باعتبار أنه لا يستطيع

التحكم في الأجور إنما تتحدد بفعل ظروف الطلب الكلي والعرض الكلي في السوق منحني قيمة الإنتاجية الحدية يمثل طلب المنظم الفردي فإن الطلب الكلي للعمل يمثل مجموع الكميات التي يستخدمها كل المنظمين في نفس الصناعة.

ومن حيث العرض يمكننا التفرقة بين ثلاث حالات - عرض العمل من وجهة نظر المشروع الواحد وعرض العمل في صناعة ما وعرض العمل للمجتمع بصورة عامة، فبالنسبة للمشروع الواحد يكون عرض العمل منتهى المرونة، أما بالنسبة للصناعة عموماً فيكون العرض مرناً بمعنى أنه من الممكن اجتذاب المزيد من العمال من صناعات أو نشاطات أخرى إذا أغربناهم بمزيد من الأجور. وعرض العمل للمجتمع بصورة عامة سيتوقف على مجموعة من العوامل السياسية والاجتماعية كما سبق أن أشرنا.

وإذا قصرنا تحليلنا على عنصر العمل في صناعة معينة. لوجدنا أن الأجر في هذه الصناعة سيتحدد بتفاعل ظروف الطلب والعرض، فبالنسبة للمشروع الواحد يتحدد طلب المنتج للعمل عندما تتعادل قيمة الإنتاجية الحدية مع الأجر.

وسيمثل الطلب الكلي على العمل في هذه الصناعة على مجموع المنظمين الذين سيسيرون بديهياً على نفس المبدأ الاقتصادي وسيتحدد الأجر إذ ذاك في المدة القصيرة بالطلب الكلي على عمل هذه الصناعة وعدد العاملين فيها فعلاً. أما في المدة الطويلة فقد يزداد الطلب على هذا النوع من العمال، وسوف يرتفع بالتالي أجرهم (إن لم يكن ثابتاً تعاقدياً) نتيجة تنافس المنظمين على توظيفهم. وسنجد بعد مُضي فترة أن ارتفاع الأجر سيجلب عمالاً من صناعات أخرى سعياً وراء إغراء الأجر الأعلى ... وربما نجد زيادة إقبال

مزيد من العاملين على هذه الصناعة سيؤدي إلى انخفاض الجر مرة أخرى إلى مستوى يتقارب مع الأجور في الصناعات الأخرى.

### التفاوت في الأجور:

لو أن جميع الحرف والأعمال تساوت من حيث سهولتها وملاءمتها لرغبات العمال، ولو إن العمال كانوا يتمتعون فعلاً بحرية التنقل بين حرفة وأخرى. لساد النشاطات الاقتصادية المختلفة أجر واحد في المدة الطويلة لاقتصرت الفوارق في الأجور على المدة القصيرة، إذ سيكون الأجر الذي يتحدد بطلب العمل وعرضه متقارباً في جميع النشاطات. ولكننا نجد في المجتمع الواحد تفاوتاً في الأجور ما بين الحرف المختلفة وأحياناً في المهنة الواحدة. كما إننا نجد تفاوتاً في مستويات الأجور بين الدول والأقاليم وفيما يلي تعقيب سريع على بعض جوانب وأساليب هذه التغيرات.

### تفاوت الأجور في الحرف المختلفة:

كثيراً ما نجد أن بعض أنواع العمل مرغوب أكثر من غيره، كما أن بعض الحرف لها مزايا - بخلاف المزايا المادية أو النقدية - تجعلها هدفاً لإقبال العمال وتهافتهم على نوع معين من الحرف دون الأخرى، فبعض العمال يفضل الاشتغال بالزراعة عن الاشتغال بين جدران المصانع، وبعضهم يفضل أن يعمل كبائع للصحف والمجلات لأنه يجد مزية كبيرة الاشتغال ساعة أو ساعتين في الصباح والمساء. ومن الأفراد من يفضل الاشتغال بوظيفة حكومية مضمونة محددة المسؤولية بينما يفضل البعض الآخر الاشتغال بالأعمال الحرة التي فيها أمل للوصول إلى مراتب عالية من المركز الاجتماعي. وهناك أعمال وحرف خطيرة أو

يستهدف العمال فيها إلى الخطر، مثل بعض الأعمال في مصانع الحديد والصلب أو المواد المفرقة... الخ. مثل تلك الفوارق لا بد وأن يظهر أثرها في شكل تفاوت دائم بين مستويات الأجر في الحرف المختلفة.

وحتى إذا سلمنا بسهولة تنقل العمال بين الحرف المختلفة وحريرتهم في اختيار العمل الذي يتلاءم وميولهم، ستظل الفوارق موجودة بين الحرف المختلفة. ذلك لأن غالبية العمال ستتحج إلى الأعمال السهلة المرغوبة فيؤدي تهافتهم عليها إلى انخفاض مستوى الأجر فيها، بينما تقبل الأقلية منهم على الأعمال الخطرة التي لا بد أن تكون أجورها مرتفعة تعوض ما تتضمنه من مخاطر. فلو تساوت مثلاً أجر العمال في مصانع المفرقات مع أجر زملائهم يجعل عرض العمل فيها كبير وأجورها منخفضة، بينما تؤدي قلة الإقبال على الأعمال الخطرة في مصانع المفرقات إلى اضطرار منظميها لرفع الأجر حتى يمكنهم الحصول على حاجاتهم من العمال.

وفي مثل هذه الحالة إذن لا بد وأن تبقى أجر العمال في مصانع المفرقات أكثر ارتفاعاً من الأجر التي يحصل عليها العمال في الصناعات الأخرى السهلة والمرغبة فكأن التفاوت في الأجر "يسوي" الفوارق في المزايا بين الحرف، ولعلنا نجد كثيراً من تلك الأمثلة في الحياة العملية، فمرتبات المدرسين وصغار الموظفين تكون عادة أقل بكثير من أجر العمال في معظم الصناعات، بل وتجد في بعض الدول المتقدمة إن أجر عمال جمع القمامة تفوق مرتبات بعض المدرسين وموظفي الأعمال الكتابية!!

على أن التنقل بين المهن والحرف المختلفة ليس بالسهولة التي نتصورها، فبعض الحرف يتطلب دراسة خاصة ومدة تمرين كما هو الحال من معظم المهن الحرة كالمهندسة والطب والمحاماة والمحاسبة... بينما نجد إن بعض الحرف الأخرى تكاد لا تحتاج إلى أي مهارة أو تمرين، وليس من الصعب أن نتصور سهولة التنقل بين الحرف والصناعات المتشابهة من حيث مقدار الكفاءة والخبرة اللازمة عملياً وعلمياً، فلو تساوت مدة التمرين والتضحية الزمنية والإنفاق على تعلم المهنة، لوجدنا في الأمد الطويل أن تنقل الأفراد يأخذ صورة مفاضلة في الاختيار بين المهن المختلفة حيث يتجه الشباب إلى المهن التي تكون فيها الأجور والمرتبات مرتفعة.

#### تفاوت الأجور في الدول المختلفة:

لا يعزى تفاوت الأجور بين الدول إلى تفاوتها في مراحل التقدم الاجتماعي والتنظيم السياسي فحسب، بل أن هناك أسباباً اقتصادية تكمن وراء هذا التفاوت، وبما أن الأجر يتناسب مع الإنتاجية الحدية للعامل، فلنبحث وراء أسباب التفاوت في إنتاجية العامل والتي تؤدي إلى تفاوت في مستويات الأجور بين دولة وأخرى - هذا بافتراض عدم تدخل الدولة في سوق العمل وفرضها حدوداً دنياً للأجور.

ومن المعروف أن القيود السياسية والاجتماعية كثيراً ما تحد من فرص تنقل العمال عبر حدودهم الوطنية، وغالباً ما نجد أن الدول الحديثة تضع حدوداً وقيوداً لهجرة الأجانب إليها - وهذا بالإضافة إلى اختلاف الظروف الاجتماعية والبيئية التي تعتبر هي الأخرى قيوداً "طبيعية" تعمل على الحد من الهجرة. ولولا قيود الهجرة هذه - أي لو كان من اليسير تنقل

العمل دولياً - لتوقعنا أن تكون مستويات الأجور متقاربة بين الدول المختلفة، على إن هذا لن يمنع من وجود التفاوت القائم على أساس الاختلاف في إنتاجية العامل ما بين مجتمع وآخر. ويمكننا تلخيص هذه العوامل فيما يلي:

### أولاً: التفاوت في الموارد الطبيعية :

إن منحى الطلب على العمل مشتق من ظاهرة تناقص الإنتاجية الحديدية للعمل، أي إن إضافة كمية جديدة من العمل إلى الموارد الطبيعية الثابتة سوف تؤدي إلى تناقص الإنتاجية الحديدية للعمل، وبالتالي إلى تناقص الأجور فإذا كانت الدولة غنية بالمواد الطبيعية بالنسبة لعدد العمال فيها المحتم أن تكون الأجور في تلك الدولة مرتفعة عن غيرها من الدول المفتقرة إلى الثروات الطبيعية، فمن أسباب ارتفاع الجور في أمريكا مثلاً عنها في الدول الأوروبية أو الدول الشرقية... أن الولايات المتحدة غنية بالمواد الطبيعية بالنسبة إلى سكانها، غنية بالفحم والحديد والبتروال والأراضي الزراعية الخصبة والقوى المائية وغير ذلك من الموارد الطبيعية التي يخص الفرد الأمريكي منها نصيب ما يفوق ذلك الذي يخص الفرد من الثروة القومية في الدول الأخرى .

### ثانياً: التقدم الفني والرأسمالي:

ولو تساوى إقليمان في الموارد الطبيعية النسبية فقد تختلف على الرغم من ذلك أجور العمال في كل منها قد يكون ذلك بسبب تفوق أحدهما فنياً ورأسمالياً مما يزيد من إنتاجية عماله. فالمعروف إن الدول التي كانت مسرحاً للثورة الصناعية هي الدول التي نجد فيها مستويات مرتفعة من الأجور في الوقت الحاضر، ذلك لن مثل تلك الدول تقدمت فنياً

وكونت رؤوس أموال قومية ضخمة، ويسير الإنتاج فيها بمساعدة معدات وآلات رأسمالية ضخمة، مما يزيد إنتاجية العامل الحدية وبالتالي يجعل مستوى الجور في تلك الدولة مرتفعاً نسبياً.

### ثالثاً: التفوق في كميات الإنتاج:

من الواضح أن بعض الدول الصناعية المتقدمة تتفوق في أحجام مشروعاتها الإنتاجية وتمتع بالتالي بوفورات الضخامة أو الإنتاج الكبير. فالإنتاج في العصر الحديث يحتاج إلى منشآت ومعدات ضخمة، ولكي تستفيد المشروعات من وفورات العناصر غير القابلة للتجزئة لابد وأن يكون تسويق تلك المنتجات مضموناً. ولتقارن مثلاً صناعة السيارات في اليابان بمثيلتها في بريطانيا، فنجد أن مصانع السيارات الكبيرة في اليابان تنتج الملايين من السيارات سنوياً، كما إن تلك المصانع واثقة من تصريف منتجاتها في السوق والأسواق الخارجية. أما المصانع الإنجليزية فليست لديها نفس الإمكانيات الإنتاجية. لهذا نجد أن السيارات اليابانية تنتج بتكلفة نسبية أقل من مثيلاتها الإنجليزية، ولا شك أن صناعة السيارات في بريطانيا تشعر بوطأة المنافسة اليابانية، ويتأخر مركزها الاقتصادي نتيجة ارتفاع تكاليف الإنتاج النسبية وصغر حجم الإنتاج في معظم مصانعها ولا شك أن جزء كبير من "ثمار" هذا الفارق في التكلفة يعود على العامل الياباني في شكل أجر أكثر ارتفاعاً من زميله في المصنع الإنجليزي.

#### رابعاً: التفوق الثقافي والاجتماعي والمعنوي:

إذا قارنا مستوى الطبقة العاملة في الدول المتخلفة بذلك المستوى الذي تتمتع به الطبقات العاملة في الدول المتقدمة، فإننا نجد فارقاً شاسعاً لا بد وأن تكون له آثار في نواح متعددة وخاصة بالنسبة للكفاءة العامل الإنتاجية. فالعامل في الدول المتخلفة يعيش في بيئة فقيرة تنقصها التنظيمات الاجتماعية. يعيش في جو من الفقر والإحساس بانخفاض مركزه الاجتماعي. لا يجد أمامه الفرصة لرفع مستواه الثقافي والصحي. ويعول عادة أسرة تتكون من عدة أفراد لا يكاد دخله يسد رمقهم جميعاً، ويعيش هو وأفراد أسرته معرضين لشتى أنواع الأمراض المزمنة وغيرها نتيجة سوء التغذية وعدم وجود العناية الطبية وقد يضحي بجزء كبير من دخله لإعالة عدد من الأطفال يموتون قبل الوصول إلى السن التي يعولون فيها أنفسهم بأنفسهم. أما العامل في الدول المتحضرة المتقدمة سياسياً واقتصادياً فإنه يعيش في أمان من الشورر الاجتماعية. يجد حكومات تعترف بحقوقه وترعى مصالحه، تكفل له ولأبنائه فرصة الثقافة والتعليم الفني دون إن يكلفه ذلك أي جزء من دخله النقدي. هذا هو العامل الذي يجد من المؤسسات والهيئات الاجتماعية والمشاريع العامة ما يسخر لخدمته في النواحي الصحية والغذائية والمادية وهذا العامل الذي يحس بأنه قد حصل على مستوى من التعليم الفني يميزه عن غيره من العمال في دول أخرى، بل ويميزه عن بعض الأفراد في نفس المجتمع الذي يعيش فيه. هذا العامل لا بد وأن يكون في حالة معنوية عالية ونفسية مطمئنة وذا كفاية عالية في عمله. ولا بد إذ ذاك أن يكون أجره مرتفعاً يتناسب مع تفوقه في الإنتاجية عن زملائه المغبونين في دولة أخرى.

## الأجر الزمني والأجر بالقطعة:

إن اصطلاح الأجر قد يعنى أشكالاً متعددة من دخل العامل، ولكن من الضروري عند دراسة الأجور أن نفرق بين معدل الأجر ودخل العامل الكلى أو الفعلي. فمعدل الأجر ينطبق على القدر الأدنى الذي يحدد بالنسبة لنوع معين من العمل وعادة يكون معدلاً زمنياً - أي الأجر في الساعة أو في اليوم الواحد - أو مرتباً يتقاعد عليه العامل مع صاحب العمل. أما الدخل الكلي للعامل فقد يشمل مكافآت وإضافات مختلفة.

وتفرق دراسة الأجور أيضاً بين الأجر الزمني وأجر القطعة، فالأجر الزمني بالنسبة لعقد عمل محدد يكون ثابتاً بالنسبة للعامل، وهو أجر يدفع عن عمل خلال فترة زمنية محددة. إما أجر القطعة فهو أجر يدفع للعامل عن كمية محدودة من الإنتاج يؤديها العامل طبقاً لمهارته وسرعته وكفايته. وقد يؤدي نظام أجر القطعة بديهيّاً إلى تفاوت كبيراً في كمية الدخل ما بين العامل الماهر المجتهد والعامل المبتدي ... أو المتكامل.

ومن الواضح انه عند تحديد الجور الزمنية يراعى (ضمنياً إن لم يحدد العقد ذلك) أن العامل ينتج قدرًا معيناً من الإنتاج يحصل مقابله على أجر ثابت خلال فترة محددة. كما أنه عند تحديد معدل الأجر بالقطعة يراعى ما هو في قدرة العامل المتوسط أن ينجزه من إنتاج خلال فترة اليوم العادي. أو الزمن اللازم لإنتاج كل وحدة من المنتجات.

ولا شك إن لكل من النظامين - الأجر الزمني وأجر القطعة - مزاياه وعيوبه. فاجر القطعة قد يبدو أكثر تمشياً مع العدالة إذ يسمح لكل عامل أن يحصل على دخل كلى يتناسب مع كمية العمل التي أنجزها. على أن هذا النظام لا يمكن إتباعه إلا في الحالات التي

يمكن فيها قياس القيمة الفعلية لما قام العامل بإنتاجه، أي عندما يقوم العامل بعملية مستقلة يظهر في ختامها إنتاجه واضحاً يسهل تحديده. وهذا كثيراً ما يتعذر في الصناعات التي تقسم فيها العملية الإنتاجية إلى مراحل متعددة يقوم العامل بجزء منها قد لا يتعدى أحياناً أكثر من مجرد مراقبة الآلات.

ومن ناحية أخرى قد يبدو إن إتباع نظام الجرة الزمني يضمن للعامل الاستقرار إذ يمكنه من الحصول على اجر ثابت مضمون إذا ما عمل خلال الفترة المحددة التي ينص عليها عقد عمله، على أن الجور الزمنية كثيرة ما فتحت المجال للاستغلال من جانب بعض أصحاب العمل الذين يرهقون العمال دون مكافأتهم على ما يبذلون من مجهود إضافي يؤدي إلى زيادة في الإنتاج، وبالتالي كسب لصاحب العمل، بينما يحرم العامل من ثمار مجهوده هذا. ويعاب على نظام الأجر الزمني أيضاً انه لا يفرق بين العامل المجتهد والعامل المتكاسل، وان أتباعه يتطلب نظام مراقبة دقيقة حتى لا يركن بعض العمال إلى العبث والتباطؤ في العمل. وعلى الرغم من هذه العيوب فإن الكثيرين من أصحاب الأعمال يفضلون الأجر الزمني عن اجر القطعة لاعتقادهم إن هذا الأخير كثيراً ما يدفع العامل إلى المبالغة في سرعة إنجاز كمية من العمل على حساب التضحية بالجودة والإتقان والدقة.

#### الأجور الحقيقية والأجور النقدية:

إن الأجر في حد ذاته لا يعنى شيئاً بالنسبة للعامل، بل أن ما يهم العامل في الواقع هو الترجمة الحقيقية لهذا الأجر النقدي في شكل مستوى معيشي. فالأجر الحقيقي يعبر مقدار ما يستطيع العامل أن يستهلكه من السلع وخدمات يشتريها بدخله النقدي طبقاً للأسعار السائدة. فقد يرتفع أجر العامل النقدي بمقدار 5% مثلاً بينما يرتفع المستوى العام

للأسعار بمقدار 10%، وحينئذ يكون الأجر للعامل قد انخفض فالأجر الحقيقي هو الذي يهتم العامل بقدر ما يثير اهتمام المشرعين والمصلحين الاجتماعيين.

فلا جدوى من الدخول في حلقة التضخم المفرغة (أو لولب التضخم كما يسميه بعض الاقتصاديين) ... فقد يطالب العامل بارتفاع في الأجر النقدي، فإذا ما تحققت مطالبهم أدى ارتفاع أجرهم إلى ارتفاع تكاليف الإنتاج، فارتفع في الأسعار، فشعور العمال بانخفاض أجرهم الحقيقي، فمطالبة بارتفاع الأجور مرة أخرى ... وهكذا... ولا شك أن السياسة الأجورية السليمة هي التي تضمن للعامل استقرار في دخله النقدي. من ثبات أسعار الحاجيات الأساسية. ومع محاولة زيادة نصيب العامل من الخدمات الاجتماعية المجانية (كالتعليم والصحة والإسكان والثقافة) التي تؤدي إلى ارتفاع مطرد في دخله الحقيقي ومستواه المعيشي.

## الفصل الخامس والعشرون

### الأرباح

درجنا في دراستنا لعناصر الإنتاج وعوائدها أن نخصص لفظ "الربح" profit لعائد لعنصر التنظيم. على أن تطور النظم الاقتصادية وتغير الهيكل الاقتصادي للمجتمعات الحديثة. وكذلك تغير طرق إقامة أنواع مختلفة من المشروعات بل وتغير مهمة "التنظيم" ذاتها قد أوجدت بعض التعقيد اللفظي بالنسبة لهذه الكلمة واستعمالاتها في معاني عديدة. وأصبح إذ ذلك من العسير إيجاد معنى واحد محدد لمفهوم كلمة "الربح" كما أن النظريات الحديثة التي تحاول تفسير ظاهرة الربح كان لابد لها أن تتطور بتطور النظم الاقتصادية وطبيعتها.

أضف إلى ذلك أن تحديد معنى الربح في لغة الاقتصاد لابد أن يتميز عن ذلك المعنى المحاسبي المألوف، أو لنقل تلك المعاني المحاسبية المتعددة. فالمحاسب يستعمل عبارات عديدة مثل أرباح إجمالية، وأرباح صافية، وأرباح بعد استنزال الضرائب وأرباح موزعة، وأرباح بعد الاهتلاك في الأصول الرأسمالية وأرباح بعد التغير في قيمة بضاعة آخر المدد، وأرباح الشركات المساهمة، وشركات التوصية، وأرباح المهن الحرة كالطبيب والمحامي والمؤلف. وأرباح تجارية وصناعية... إلى غير ذلك من أنواع الأرباح. ولم يكن من الضروري في الدراسات السالفة محاولة البحث عن نظريات تفسير الربح لعائد التنظيم، إذ لم تكن هناك تفرقة في المشروعات بين المنظم وصاحب العمل أو صاحب رأس المال، وحيث كان الطابع المألوف

لتنظيم المشروع أن يقوم صاحبه بتمويله من ماله الخاص. وما كان "يكسبه" المنظم من عائد آنذاك كان في نظر الاقتصاديين عائداً لرأس المال، وطالما أن المنظم والرأسمالي كانا يعتبران شخصاً واحداً فلم يكن علم الاقتصاد في حاجة إلى التمييز بين الفائدة والربح.

ثم تطورت الأبحاث والآراء وأصبح من المعروف أن الكثيرين من الأفراد يقومون بتمويل المشروعات من مدخراتهم الخاصة أو من مدخرات الغير، وهم يشرفون على "تشغيل" أموالهم - هذه - أي يقومون بتنظيم المشروع - فكأنهم يقومون بمهمة مزدوجة تشمل التمويل من ناحية والتنظيم من ناحية أخرى، بل أنهما مهمتان مختلفتان. ومن ثم تكون الفوائد عائداً لرأس المال المستخدم في المشروع، بينما الأرباح تعتبر عائد التنظيم، ولكننا نعلم أنه من النادر في المجتمعات الحديثة أن يقوم أحد الأفراد بتنظيم مشروع دون أن يساهم فيه بجزء من ماله الخاص، كما أنه من العسير أن مساهماً برأس مال ضخمة لا يشارك في الإشراف ولو بطريقة غير مباشرة على نشاط مشروعه الذي أسهم فيه بهذا المال، وهذا يجعلنا نصادف صعوبة في وضع حد فاصل واضح بين ما يمكن أن نعتبره ربحاً وذلك الذي يمكن أن نسميه بعائد رأس المال. ومع ذلك فهذا التخصص يساعدنا في فهم حقيقة توزيع الدخل بين عناصر الإنتاج المختلفة التي تقوم بخدمات إنتاجية متباينة.

وأول ما يصادفنا عند دراسة الربح لعائد يحصل عليه منظم المشروع (سواء أكان يمتلك رأس المال أو لا) أن الربح ليس تعاقدياً شأنه شأن الأجور والإيجار أو معدل الفائدة المتفق عليه، بل أنه يمثل مبلغاً يتوقف على الدخل الإجمالي لصاحب المشروع يزيد عن المصروفات أو النفقات الفعلية التي تحملها في الإنتاج والتي لها صفة تعاقدية، فالمنظم إذن قد

يحقق خسارة عندما يكون الدخل الصافي الذي حصل عليه فعلاً لا يكفي لتغطية نفقاته بما فيها ما يستحقه لنفسه لعائد نظير إشرافه على العملية الإنتاجية وتنظيمها. وهذا العائد "السليبي" لا شك يثير التفكير في الطابع الخاص الذي تتميز به عملية التنظيم كعنصر يختلف عن عنصر العمل الإداري البحث.

ويميل بعض الاقتصاديين إلى التفرقة بين ما يسمى "الربح الأدنى" وبين "الربح البحث" فالربح الأدنى هو ذلك الذي يحصل عليه المنظم نظير جهوده في الإشراف على المشروع وإدارته بعد تغطية نفقات الفوائد والإيجار ورأس المال والأرض المستخدمة في المشروع فهذا الربح الأدنى إذن هو بمثابة اجر ضمني يقدره المنظم لنفسه.

أما إذا زاد عائده عما يكفي لتغطية جميع النفقات بما فيها ذلك الأجر الضمني فيسمى بالربح البحث. فالربح الأدنى هو نتيجة لظروف السكون الاقتصادي أما الربح البحث فهو نتيجة لظروف ديناميكية أو حركية على نحو ما سنفسره بعد.

### الربح الأدنى:

يتوقف الربح الأدنى من حيث طبيعته وما يشمله على نوع المشروع وتنظيمه، ففي المشروع الفردي أو في شركة تضامن يقوم مالك المشروع أو مجموع ملاكته بإدارته كما يقوم بتمويله من مدخراته الخاصة. وفي مثل هذه الظروف يشمل الربح عائداً في شكل أجر نظير الإدارة وهو ذلك الأجر الذي كان من الممكن أن يحصل عليه المنظم لو أنه قام بمهمة إدارية لدى الغير، أي لو أنه قام "بتأجير" خدماته، وبصورة أخرى، يشمل الربح الأدنى في هذه الحالة ما كان على صاحب المشروع أن يدفعه لمدير "يؤجره" للإدارة بدلاً من أن يباشر

المشروع بنفسه. ولا بد بطبيعة الحال أن يشمل الربح الأدنى ما يغطي العائد على رأس المال والأرض المستغلة في المشروع بالقدر الذي كان من الممكن لصاحب العمل أن يحصل عليه لو أنه "وظف" هذين العنصرين لدى الغير نظير عائد تعاقدى.

مثال ذلك أن صاحب المشروع الذي يباشر مشروعه بنفسه ويستغل فيه ماله الخاص وليكن مبلغ ألف دينار - قد يتوقع أن يكون ربحه الأدنى في حدود ثلاثمائة ديناراً مثلاً، ذلك لأنه كان في استطاعته أن يقترض رأس المال للغير نظير فائدة قدرها خمسون ديناراً (بواقع 5%) كما أنه يقدر لنفسه أجراً حوالي 250 دينار إذا ما شغل وظيفة إدارية لدى الغير.

أما في الشركات المساهمة الحديثة في مجتمعات النشاط الخاص فان الوضع يختلف بعض الشيء، فالمؤسسون يمتلكون رأس المال أو الجزء الأكبر منه، وقد يقترضون جزءاً آخر، عن طريق طرح أسهم في السوق ليكتتب فيها المساهمون بمقادير تتفاوت ما بين مبلغ متواضع أو مبلغ يمثل قيمة عدد كبير من الأسهم. وقد يوظف المؤسسون مديراً عاماً "بأجر" للإشراف على الناحية الإدارية. والمشاهد في مثل هذا النوع من المشروعات هو انفصال الملكية عن الإدارة إلى حد ما، إذ قد يقوم مجلس الإدارة بالاضطلاع بمسؤولية رسم وتنفيذ السياسة الإنتاجية للمشروع بينما لا تهتم الغالبية العظمى من صغار المساهمين بالنواحي الإدارية وبكيفية رسم الخطط العامة في المشروع بقدر ما يهتمون بما يحققه أسهمهم من "أرباح".

وقد يحصل مدير المشروع المعين على مرتب ثابت، وأحياناً قد يحصل على نسبة من دخل المشروع أو أرباحه، وفي حالات أخرى قد يحصل على مرتب ثابت مضاف إليه مكافأة نظير نجاحه في إدارة المشروع ومسئوليته في تحقيق أرباح عالية (حسبما يقرر مجلس الإدارة) وفي هذه الحالات يتم توزيع الفائض من الأرباح على المساهمين بعد دفع الفوائد على رأس المال المقترض مثلاً، ومرتبات المدير العام والريع، وهذا الدخل الصافي أو الربح يختلف من حيث طبيعته كعائد عن ذلك العائد الذي يحصل عليه صاحب المشروع الذي يديره بنفسه.

فالدخل الذي يوزع على المساهمين تحت اسم "أرباح" يمثل إلى حد ما عائداً على رأس المال (إذا أقرض بسعر الفائدة السائد) ويمكننا اعتباره مكافأة أو عائداً نظير المهام الإدارية التي يقوم بها المساهمون جزئياً وبخاصة هؤلاء الذين يمثلون مجلس الإدارة. ففي ظروف المنافسة إذن يمكننا القول إن عائد التنظيم والإدارة أو الربح الأدنى - في الشركات المساهمة يتكون من تلك المبالغ التي تدفع للمديرين نظير جهودهم وذلك الجزء الذي يوزع على المساهمين بمثابة تعويض لهم نظير ما يقومون به من مهام تنظيمية مباشرة أو غير مباشرة.

وبذلك نكون قد فسرنا الربح الأدنى على أنه عائد لعنصر التنظيم الذي هو في هذه الحالة مزيج من القدرة والمهارة في (العمل) مع امتلاك لعنصري رأس المال والأرض ويكون الربح الأدنى ذا علاقة غير مباشرة بإنتاجية العمل الإداري وإنتاجيه رأس المال والأرض ولا بد أن يكون عائد المنظم إذ ذاك مجزياً وألاً لتوقف عن القيام بنشاط إنتاجي يباشره "بنفسه"

وأفضل أن يقرض مدخراته بفائدة تعاقدية ويؤجر أرضه مقابل ريع يحصل عليه، ويعمل نظير مرتب كمدير الغير.

وفي ظروف المنافسة الكاملة التي نفترضها عادة، وحيث يمكن التنقل الكامل لعناصر الإنتاج، ويكون مستوى الأسعار مستقرًا، يتفاوت الربح الأدنى بين مشروع وآخر. فإذا استبعدنا الفائدة (الضمنية) والريع (الضمني) فإن تفاوت العائد سيكون بسبب اختلاف القدرة التنظيمية بين منظم وآخر. وفي هذه الظروف الافتراضية سيكون متوسط الأرباح الدنيا هو الربح العادي الذي يسود في المدة الطويلة.

ويجدر بنا ملاحظة أن الربح الأدنى من وجهة نظر محاسبية هو فائض أو رصيد بعد تغطية المصروفات، ولكنه من وجهة النظر الاقتصادية يعتبر جزءاً من تكاليف الإنتاج ويؤثر في أسعار السلع الاستهلاكية.

وقد تقترب الأرباح من الحد الأدنى أحياناً في بعض أنواع النشاط، ولكننا نعلم أن ظروف السكون الاقتصادي الافتراضية، وكذا افتراضات يسر تنقل عناصر الإنتاج والمنافسة الكاملة واستقرار السعار لا توجد في الحياة الواقعية. فالتطور والتقدم التكنولوجي وتنوع المنتجات وتغير ظروف السوق وغير ذلك من العوامل، "الديناميكية" كلها تساعد على ظهور الأرباح البحتة ولو لبعض الوقت في كثير من قطاعات الإنتاج المختلفة. وقد يحصل بعض المنظمين على أرباح بحتة خلال فترات طويلة، بينما قد يصادف البعض الآخر خسارات متكررة.

## الربح كمكافأة للابتكار والتجديد:

إن استحالة وجود ظروف المنافسة الحرة الافتراضية في الحياة العملية وعدم مطابقة افتراضات السكون للواقع، ودوام التغيير في جوانب كثيرة من الحياة الاقتصادية يجعل من اللازم أن نبحث عن تفسير للأرباح البحثية التي يحصل عليها المنظمون. فالمنظم كما تعودنا على دوره في التحليل الاقتصادي يقوم بالتأليف بين عناصر الإنتاج، وهو إن كان في كثير من الأحيان يقيم المشروع طبقاً لمعلومات وأسس مدروسة من الواقع، إلا أنه على تقديراته الذاتية وتحميناته وتنبؤاته. أنه يعادل التنبؤ بما ستكون عليه حالة السوق مستقبلاً. ويواجه احتمال اختراع آلات جديدة أو ابتكارات وتجديدات في الإنتاج، أو ظهور منافسين جدد في ميدان الإنتاج، أو ظهور سلع تنافس منتجاته، أو انصراف الأفراد عن منتجاته لتغيير أذواقهم وعاداتهم. فهو دائم اليقظة، بعيد النظر يتصيد الفرص يسارع بإنتاج ما هو جديد لكسب السوق قبل غيره من المنافسين، ويسرع بإدخال التحسينات والتجديدات على منتجاته أو يدخل كل اختراع أو ابتكار من شأنه خفض تكاليف الإنتاج إلى غير ذلك من التجديدات والابتكارات والتصرفات التي تدل على بعد النظر والحكمة الاقتصادية.

مثل هذا الفرد الذي يبتكر ويجدد ويحاول التنبؤ بالظروف المستقبلية ويستعد لها نطلق عليه صفة المبتكر Innovator أو النشط المجدد Enterpriser أو قد نسميه المنظم كمدلول الكلمة. Enteroreneur ولا شك في أن مهمة المنظم في هذا المعنى تختلف عن مهمة مدير الإدارة الذي يسهر على حسن سير العمل في المنشأة.

يجب أن نفرق بين المنظم ومدير الإدارة أو من يوازيه في المنصب، حتى نفرق بين المدير ومرتبته وبين المنظم في هذه الظروف التي تمكنه من الحصول على ربح بحت. إن المجدد المبتكر (المنظم) له مهام أخرى. إننا نتصوره كرجل يعيد النظر أو يحاول أن يكون بعيد النظر يمتاز بالجرأة والإقدام في ميدان النشاط الاقتصادي، يرقب الفرص فيستغل منها ما هو مكسب ويتنبأ بالتغيرات الاقتصادية فيحاول تجنب ما قد يأتي عليه بخسارة. فالربح هنا جزءاً المنظم على تجديده وابتكاره وحكمته ونشاطه، وجزءاً لكل من يستغل الفرص الجديدة من اختراعات وتغيرات في الطلب على السلع أو تكاليف الإنتاج. والرواد من المنظمين في ميدان الإنتاج الجديد هم أسبق من غيرهم في التمتع بثمرات نشاطهم ويقظتهم في شكل أرباح كبيرة. ولا شك أن مرور الوقت سيسمح بدخول منافسين جدد. فتنخفض الأرباح البحتة أو تكاد تتلاشى، على أن دخول المنافسين وتقيدهم للمشاريع الراجحة الناجحة ليس معناه انعدام الربح أو تلاشيهِ من المجتمع. فكلما تقادم ابتكار معين ظهر جديد غيره، والربح هو الأسبق إلى الاستغلال الجديد والأكثر حنكة في الاستعداد لتغيير الظروف.

### الربح كجزء للمخاطرة:

تميل النظرية الحديثة في الأرباح إلى اعتبار جهود المنظم في الإنتاج على أنها تشمل مخاطر لا يمكن التأمين ضدها. وهذه التفرقة بين المخاطر التي يؤمن ضدها وتلك لا يمكن التأمين ضدها، لها أهميتها في تفهم حقيقة الربح. فقد تستطيع المنشأة أن تؤمن ضد أخطار الحريق والسرقه وتلف البضاعة وإصابات العمل وغير ذلك. ولكن المنظم لا يستطيع أن يؤمن

ضد تقلبات الأسعار أو ارتفاع التكاليف أو التغيرات في الحالة الاقتصادية كما لا يستطيع التأمين ضد أخطائه في تقدير حالة السوق في المستقبل.

ولو فكرنا في صفات التجديد والابتكار التي ذكرت أعلاه لقلنا أنها في الواقع ترتبط ارتباطاً وثيقاً بالمخاطرة وعدم التأكد، فأرباح الابتكار والتجديد تنشأ في الواقع من عدم الاستقرار الذي تتميز به المشاريع الاقتصادية في النظام السوقي. إن المخاطر لا تنشأ إلا عن عدم التأكد من المستقبل، وهي ظاهرة مبعثها بناء تصرفات الفرد على أساس من التخمين والتوقع والتنبؤ (في إطار من التقدير والرأي الشخصي). فالمضارب في سوق الأوراق المالية قد يكسب الآلاف وقد يخسر آخر درهم يمتلكه).

لماذا نجد أن معدل الفائدة على السندات الحكومية غالباً ما يكون ضئيلاً، بينما معدل الفائدة على المشاريع الأخرى "الجريئة" غالباً ما يكون كبيراً. لا شك أن السبب يرجع إلى كون الأولى مضمونة العائد، بينما الأخرى يسودها عنصر المخاطرة وعدم الضمان.

ورب سائل يسأل: لماذا لا يؤمن المنظم ضد الأخطار الاقتصادية في العمل؟ لماذا لا يفعل كما تفعل شركات التأمين على الحياة؟ وهي كما نعلم لا تخسر أبداً بل على العكس من ذلك تحقق أرباحاً لا بأس بها؟ تفسير ذلك أن عناصر المخاطرة في شركات التأمين مبنية على احتمالات رياضية يمكن احتسابها وتقدير قسط التأمين على أساسها يستطيع الإحصائي أن يقدر الاحتمالات المختلفة للحريق والحوادث والوفاة طبقاً للاحتتمالات التي تسود في ظروف معينة. حقاً انه من المستحيل أن تحدد شركة التأمين أي المصانع ستصيبه

الحريق. ولكن في استطاعتها أن تحدد إلى أقرب تقدير تلك النسبة المئوية من المصانع التي تصيها الحرائق سنوياً.

أما بالنسبة للمشاريع، فمن المحال على الإحصائيين التكهن باحتمالات المخاطرة أو الخسائر الناتجة عن تقلبات الأسعار وتغير الظروف الاقتصادية. من المحال مثلاً على شركة تأمين أن تحدد نسبة مئوية للمشاريع التي تصاب بخسائر أو تلك التي تحقق ربحاً. ولذا فمن المحال عليها أن تقبل التأمين ضد المخاطر الاقتصادية لأنها لا تجد أمامها معلومات رياضية يبنى عليها الاحتمالات وتقيس على أساسها قسط التأمين. وإذا قبلت شركة تأمين أن تؤمن المشاريع الإنتاجية ضد تقلبات السوق فقد تكفيها موجة كساد واحدة للقضاء عليها وإفلاسها. وهكذا فإن الأرباح قد تعتبر جزءاً من المخاطرة في العمل التي لا يمكن التأمين ضدها لعدم التأكد من احتمالاتها، ويكفي إن هناك كلمة "خسارة" تقابل كلمة "الربح" وهي كلمة لا تجد مرادفاً لها بالنسبة لعناصر الإنتاج الأخرى. موجود عنصر الخسائر أو احتمال الخسارة هو المخاطرة بعينها، ومن ثم فالربح يعتبر مكافأة للمخاطر التي قد تؤدي بصاحبها إلى خسائر.

### الأرباح في الظروف الاحتكارية:

إن المنشأة التي تعمل في ظروف احتكارية قد تحصل على معدل أرباح يفوق ذلك الذي يمكن تحقيقه في ظروف المنافسة. فمن المعروف أن الاحتكار أو شبه الاحتكار يمكن المحتكر من استغلال موقفه في السوق فيعرض أحياناً سعراً يميل إلى المغالاة ويفوق التكاليف الفعلية للإنتاج كبير.

وحتى إذا لم يكن المحتكر متحكماً في السوق من ناحية انفراده بالإنتاج فإنه قد يتمتع بمراكز "احتكاري" في صورة أخرى، فقد تتميز منشأته بمزايا يتحقق من ورائها معدل

يفوق ذلك الذي يعود على غيره من منافسيه. هذه المزايا قد تكمن في قدرته التنظيمية الفائقة التي ينفرد بها – وربما رأى البعض أن تعتبر هذا الريح بمثابة ربح مواهب. وقد تنحصر المزايا في نواحي أخرى مثل شهرة وسمعة مكتسبة، أو قرب من الأسواق أو أي من المزايا التي لا تتمتع بها المنشآت الحدية والمقتربة من الحدية.

### الأرباح القدرية:

يواجه دارس العلوم التجارية هذا التعبير كمداول لتلك الأرباح التي تنتج عن ظروف لأفضل للمنظم فيها، ولا قدرة له على التنبؤ بها. أن الاختلاف في الظروف التي تعود على البعض بغرض في الكسب تفوق ما كانوا يتوقعونه. فقد ترتفع الأسعار في السوق نتيجة توقف تدفق المنتجات من الخارج لظروف سياسية وقد تحدث ظروف قهرية في إنتاج محصول زراعي يكون من نتائجها نقص كبير في العرض مما يؤدي إلى ارتفاع الأسعار واستفادة بعض المنتجين ممن لم تصادفهم نفس الظروف السيئة من حيث الخسارة خلال عملية الإنتاج. وبينما يميل بعض الدارسين أحياناً إلى المبالغة في أهمية عنصر الفرص والأقدار عند التحدث عن الأرباح، إلا أنه من الثابت أنها تمثل ظاهرة متكررة الحدوث في الاقتصاديات التي تسودها تقلبات سوقية. ويمكننا القول أنه في ظروف التقلبات غير المتوقعة تكون هناك أرباح فرص استثنائية كما توجد بطبيعة الحال احتمالات الخسائر القدرية.

### أسباب الخسائر المتكررة:

قد يحدث أن يحصل عدد من المنظمين خلال فترات طويلة على عائد يقل عن معدل الربح الأدنى. ففي أنواع النشاط التي تتميز بوحدات تشغيل صغيرة وكمية ضئيلة نسبياً من الأصول الرأسمالية. غالباً ما نجد عدداً كبيراً من المنشآت يفوق حاجة السوق نشاهد هذه الظاهرة ممثلة في تعدد الوحدات الزراعية الصغيرة ومتاجر تجزئة وورش الإصلاحات ومحلات

الخدمات الاستهلاكية. إن الكثيرين من الأفراد من يمتلكون رؤوس أموال ضئيلة (أو قد لا يمتلكون رأس مال) يميلون إلى القيام بمشروع فردى صغير مفضلين ذلك عن العمل لدى الغير نظير أجر، ومثل هؤلاء الأفراد تسودهم عوامل نفسية تجعلهم يحجمون عن العمل كأجراء حتى لا يخضعوا لتحكم الغير أو قد يسودهم الاعتقاد بأنهم في مشروعهم المتواضع الصغير يعتبرون من "أرباب الأعمال" لا كغيرهم من "العمال".

إن هذه العوامل النفسية وما يشابهها من أمل في التوسع والكسب هي التي تجعل الكثيرين من الأفراد يجاهدون في سبيل إقامة مشروعات صغيرة تحقق معدلات أرباح تقل بكثير عما كان في استطاعتهم اكتسابه مقابل تثمير مدخراتهم في مشاريع الغير. وحتى في بعض المشروعات التي تحتاج إلى كميات كبيرة من رأس المال كثيراً ما تصادف أصحاب أعمال تقل أرباحهم خلال فترات طويلة عن معدلات الربح الأدنى، ولعل ذلك يرجع إلى أن كثيراً من الأفراد يبالغ في تقدير مواهبه وقدراته كمنظم ناجح أو مضمون النجاح. إنهم يقيسون فرصتهم في النجاح على أساس عدد هؤلاء الذين نجحوا فيمن قبلهم. ويدفعهم هذا إلى التفاؤل بالنسبة لما يعتقدون أن في استطاعتهم تحقيقه بينما كان الأجدر بهم التنبه إلى هؤلاء الآلاف من المنظمين الذين فشلوا إلى جانب هؤلاء الذين نجحوا. فالتزايد المطرد في المتفائلين سنة بعد أخرى يدفع معدلات الأرباح إلى الانخفاض. كذلك نجد أنه في حالة الصناعات الآيلة للاندثار يميل معدل الأرباح نحو معدل يقل عن الربح الأدنى خلال سنوات متلاحقة.

## الفصل السادس والعشرون

### سعر الفائدة

يختلف عنصر رأس المال عن عنصري الأرض والعمل من حيث طبيعته ومصدره ومرونة عرضه. فالأرض وما بها من ثروات طبيعية هبة من خالق الكون وليس للإنسان فضل في تكوينها، واعمل مجهود بشري يقوم به الإنسان ويعتبره جزءاً من شخصيته وحياته، وهو لا يباع ولا يشتري كما هي الحال بالنسبة للسلع. أما رأس المال فهو من صنع الإنسان ويتخذ أشكالاً متعددة ويمكن التحكم في الكميات الموجودة منه، وقد يمتلكه الأفراد كما يمتلكه المصنع، ولا يخفى ما لرأس المال من أهمية في العملية الإنتاجية وفي زيادة الطاقة المنتجة في المجتمع وزيادة الناتج القومي، وإذا كان لفظ رأس المال حديثاً نسبياً في مراجع تاريخ الفكر الاقتصادي، إلا أن أهميته كعنصر من عناصر الإنتاج كانت معروفة منذ فجر التاريخ.

ودراسة معدل الفائدة لعائد لرأس المال تعتبر من الموضوعات التي تكتنفها صعاب عديدة بالنسبة للدارس وذلك لتعدد الآراء والنظريات التي حاولت تفسير سعر الفائدة، ومدى أحقية ملاك رأس المال في الحصول على عائد مجرد امتلاكهم له والانتقادات التي وجهت لهذا العديد من الآراء والنظريات، من ذلك مثلاً ما يعتقد رواد الفكر الاشتراكي بأن رأس المال هو نتاج مجهود بشري سابق، وثمره من ثمرات عنصر العمل - المصدر الوحيد للقيمة. ومن ثم تنتفي طبقاً للرأي الاشتراكي ملكية رأس المال، ويصبح من حق المجتمع مصادرة الملكيات الرأسمالية، وينتفي أيضاً ما نسميه عائد ملكية رأس المال.

وليس الاشتراكيون وحدهم الذين أثاروا جدلاً حول تحديد طبيعة رأس المال ومصدره وتكوينه. بل أن الاقتصاديين التقليديين (الكلاسيكيين) أنفسهم الذين اشتهروا بكتاباتهم ونظرياتهم الاقتصادية خلال القرنين الثامن عشر والتاسع قد اختلفوا في تفسير رأس المال، وهذا الاختلاف بالضرورة يؤدي إلى اختلاف في تفسير عائد رأس المال الذي نسميه بالفائدة.

ولعلنا نعلم أن رأس المال يتخذ أشكالاً متعددة: أولها رأس المال السائل وهو الأرصدة النقدية التي لا يحتاجها الأفراد للإنفاق على حاجاتهم الاستهلاكية. بل يحتفظون بها حتى تكون معدة للمنظمين الذين سيحولونها إلى عنصر رأسمالي من عناصر الإنتاج، ويطلق لفظ رأس المال الثابت على الأصول التي يكونها المنظمون من جزء من الأموال السائلة، فيحولون هذا الجزء إلى مباني أو مصانع أو آلات أو معدلات إنتاج أو وسائل نقل، وقد يكون رأس المال الثابت رأس مال خاص عندما يمتلكه الأفراد، أو رأس مال اجتماعي عندما يمتلكه المجتمع لكي يستخدم فيما يعود بالنفع على جميع أفرادهم، أما الجزء الآخر من الأموال السائلة فيحول إلى ما نسميه رأس المال العامل الذي به يشتري المنظمون ما يلزمهم من موجودات أو خدمات للتصنيع والذي منه يدفعون أجور العمال خلال عمليات الإنتاج.

والفائدة في لغة الاقتصاد هو ما يدفع مقابل استخدام قرض من المال السائل لفترة زمنية متعارف عليها هي عادة سنة، ويعبر عن سعر الفائدة كنسبة مئوية. ويحصل المنظم

على القرض النقدي ويستخدمه في تشغيل عناصر الإنتاج الأخرى (الأرض والعمل...)  
لكي ينتج سلعاً استهلاكية أو سلعاً رأسمالية.

وفي أغلب الأحيان يدخر الأفراد جزءاً من دخلهم النقدي لأهداف وثيقة الصلة  
بحياتهم الخاصة - مثل الرغبة في الاحتياط أو التدبير للمستقبل على أن المدخر "العادي" لا  
يعرف الطريق السليم إلى "تثمين" مدخراته وتحويلها إلى رأس مال منتج، ولهذا فإن الغالبية  
العظمى من المدخرين توكل عملية "تثمين" أموالهم النقدية إلى أجهزة مختصة. إنهم يودعون  
أموالهم في البنوك أو صناديق الادخار أو شركات التأمين أو البناء.

وتقوم الأجهزة المصرفية بدورها باقتراض مبالغ من هذه المدخرات (ودائع الأفراد)  
لفترة قصيرة الأجل فيستخدمها أفراد أو هيئات محلية أو حكومية ممن قد يكونوا في حاجة  
مؤقتة إلى أموال سائلة. مثال ذلك أن الدولة تحصل الضرائب من الأفراد في وقت معين من  
السنة وحينئذ تكون الأموال متوفرة في "خزائنها" بينما قد تكون في حاجة إلى أموال سائلة  
خلال فترة أخرى من السنة إذا فاقت مصروفاتها الجارية ما كان مقدراً لها. والتعامل في  
القروض النقدية قصيرة الأجل يتم في الدولة المتقدمة فيما يمكن أن نسميه "بالسوق  
النقدية".

أما الجزء الثاني من المدخرات فإنه يهيأ للإقراض لأجل طويلة ويخصص حينئذ  
لاستخدامه في إنتاج الأصول الثابتة. ومثل هذه القروض تتطلب تنظيمًا مختلفاً وتتم عادة في  
سوق نسميها "سوق رأس المال" وهي عبارة عن مجموعة من البيوت المالية التي تتعامل في  
مثل هذا النوع من القروض كالبنوك الصناعية وبنوك الاستثمار والبنوك العقارية. وقد يرى

بعض المدخرين الذين سبق لهم الادخار أنهم في حاجة إلى استرداد أموالهم لاحتياجهم إلى النقد السائل، هؤلاء وغيرهم يجدوا في البورصات أو سوق الأوراق المالية التنظيم الملائم لتبادل وتحويل المدخرات. ولا يغيب عن بالنا أن عددا من المؤسسات المالية قد يمتد نشاطه - بحكم طبيعة المعاملات وأصولها - إلى كل من السوق النقدية والسوق المالية.

### عرض الأرصدة القابلة للإقراض:

عادة يتكون عرض هذه الأرصدة من عناصر ثلاثة:

**أولاً: مدخرات الأفراد:** وهنا تتوقف جملة المدخرات على حجم الدخل الكلي للأفراد في مجموعهم، وعلى التوزيع الشخصي للدخل، وعلى ميل الأفراد للادخار أو بصورة أخرى ميولهم للاستهلاك.

**ثانياً: مدخرات الشركات والمؤسسات:** ونجد أن حجم المدخرات من هذا المصدر عادة يكون جزءاً كبيراً من مجموع المدخرات. وهو يتمثل في تلك المبالغ التي تحتجزها هذه المنشآت من أرباحها فلا توزعها على المساهمين (أصحاب رؤوس الأموال) بل تحتفظ بها بغرض الاحتياط لمواجهة ظروف مستقبلية. والأموال التي تدخر من هذا المصدر تخضع لسياسات مديري أو مجالس إدارات المنشآت المختلفة ولا تسيرها قواعد معينة يمكن تعميمها في النشاط الاقتصادي.

**ثالثاً: مدخرات الحكومة:** كثيراً ما نجد أن بعض الحكومات تجد القدرة على ادخار مبالغ هائلة. والحكومة هي مصدر التشريع. وتستطيع بسياستها الضريبية أن "تجبر" الأفراد على الادخار إذا هي رأت ذلك، وكما أن هناك سياسات تسفر عن عجز في الميزانية العامة

عندما تنفق السلطات أكثر مما تقدر كإيرادات) فإن هناك أيضاً سياسات تدبير فائض في الميزانية العامة.

### طلب الأرصدة القابلة للاقتراض:

إن طلب القروض يأتي من نفس المجموعات التي تهيئ هذه القروض للإقراض. فهناك طلب القروض لأغراض استهلاكية والتي يستخدمها الأفراد مثلاً في شراء السلع المعمرة بطريق التقسيط (السيارة، الثلاجات، وخلافه) أو ربما لمواجهة ظروف وقتية طارئة ومثل اقتراض المزارعين لتمويل عملية الزراعة أو الحصاد أو التسويق.

كذلك فإن لشركات والمؤسسات تحتاج أحياناً للقروض التي قد تستخدمها لتمويل شراء أصول جديدة أو كرأس مال عامل. وطبيعي أن طلب المنشأة للقروض يتزايد مع كل تقدم تكنولوجي يصبح معه من الضروري الاستغناء عن الأصول المتقدمة وبناء أصول جديدة تسير التقدم.

وأخيراً فإن الحكومات المركزية والحكومات المحلية قد تقترض من الأفراد (أو من حكومات دول أخرى) عندما تكون في حاجة إلى بناء المزيد من رأس المال الاجتماعي (البنيان السفلى) في شكل محطات وطرق وسدود وقنوات ومشروعات ري ... وغيرها.

من هذا السرد المبسط قد يفطن الدارس إلى أن ثمة ظروف وعوامل مختلفة ومتفاوتة تحكم عمليات عرض القروض النقدية وطلبها. فلا نستطيع تحديد الدور الذي يلعبه سعر الفائدة فعلاً في حفز الأفراد على الادخار أو عرض القروض. ولا نستطيع تحديد الدور الذي يلعبه في تحديد عزوف المقترضين أو إقبالهم على الاقتراض. فقد يقترض المنظم أو

الشخص العادي حتى ولو كان سعر الفائدة مرتفعاً عما كان عليه من قبل. وقد يحدث العكس حتى على الرغم من انخفاض سعر الفائدة. ومن هنا كانت صعوبة النظريات التي تفسر تحديد سعر الفائدة والتي نعرض منها فيما بعد صورتين مختصرتين.

### النظرية الكلاسيكية في الفائدة:

تعتبر هذه النظرية صورة من صور تطبيق نظرية القيمة على رأس المال، فسعر الفائدة ثمن يتحدد بطلب رأس المال وعرضه على النحو التالي:

فطلب رأس المال مشتق من إنتاجيته، وينطبق عليه ما ينطبق على عناصر لإنتاج الأخرى فإذا كان سعر الفائدة ثمناً يدفع مقابل خدمات رأس المال لفترة معينة. فيكون طلب المنظم إذن محكوماً بظاهرة الإنتاجية الحدية المتناقصة لرأس المال. أي تتناسب الكمية المستخدمة من رأس المال عكسياً مع سعر الفائدة.

أما جانب عرض رأس المال فمصدره الادخار. ولقد تعددت التفسيرات الكلاسيكية التي حاولت إيضاح العلاقة بين سعر الفائدة وعرض رأس المال، فقد عرف الادخار على أنه تضحية باستهلاك حاضر أو حرمان وتأجيل منفعة، أو عملية انتظار... وأنه لما كان رأس المال عنصراً هاماً في العملية الإنتاجية يزيد بواسطته الإنتاج، فلا بد من إغراء الأفراد على "عدم الاستهلاك" حتى يتحقق بذلك تكوين رؤوس الأموال، وعليه يتمثل هذا الإغراء في سعر الفائدة الذي يدفع للمدخر، بمعنى أن سعر الفائدة عائد مقابل الحرمان من الاستهلاك الحاضر أو الانتظار أو التأجيل أو التضحية. وكلما أردنا مزيداً من الادخار

كلما لزم رفع سعر الفائدة - أي نزيد من الإغراء على التضحية بالاستهلاك الحاضر، ويصبح عرض رأس المال إذ ذاك متناسباً طردياً مع سعر الفائدة.

وسعر الفائدة طبقاً للنظرية هو الثمن الذي يحقق التوازن بين الادخار والاستثمار، فالادخار يمثل "عرض الانتظار" وسعر الفائدة للمدخر يعوضه الخسائر التي يخسرها أو المنفعة التي يفقدها ويضحى بها نتيجة الانتظار. أما الاستثمار فهو على حد تفسيرهم مرادف لطلب رأس المال لاستخدامه في العملية الإنتاجية.

### نظرية كينز في سعر الفائدة:

يعتبر الاقتصادي الإنجليزي لورد كينز (Keynes) من الرواد الأول في نقد المدرسة الكلاسيكية، وأول من أسهم بأسلوب حديث في التحليل الاقتصادي يقوم على أساس دراسة التوازن الكلي - أي دراسة مكونات أو محددات الدخل الكلي في المجتمع من نقود وتوظف واستثمار واستهلاك. ونورد فيما يلي ملخصاً لنظريته في سعر الفائدة.

يرى كينز أن سعر الفائدة هو ثمن للحصول على قرض نقدي. أو هو عائد يدفع مقابل تضحية الفرد بالسيولة النقدية. فالفرد يحصل على دخل نقدي معين وعليه أن يقرر ماذا ينفق من هذا الدخل الاستهلاك وأي قدر يتبقى للادخار، ومقدار الإنفاق الاستهلاكي يتوقف على ما يسميه كينز "الميل للاستهلاك" وإذا عرفنا الاستهلاك فعلى الفرد أن يتخذ قرار آخر هل يحتفظ بهذا الفائض المدخر في شكل نقود حاضرة (في حيازته أو حساب جارى بالبنك بدون فوائد) أو هل يتنازل عن جزء من هذا النقد الحاضر السائل فيقرضه للغير أو يشتري به أسهما أو سندات تغل له فائدة. ومقدار ما يفضل الفرد

الاحتفاظ به ك نقد سائل أو يتنازل عنه فيقرضه للغير يتوقف على ما يسميه "التفضيل النقدي" أو الاحتفاظ بنقد سائل (Liquidity preference).

فالتفضيل النقدي هو بعبارة أخرى طلب النقود - أي طلب الاحتفاظ بالنقود سائلة، والأفراد يفضلون الاحتفاظ بالنقود السائلة لأغراض أو دوافع ثلاثة، دافع المعاملات، ودوافع الاحتياط، ودوافع المضاربات، تمشياً مع وظائف النقود لوسيط للمبادلات ووسيلة للاحتفاظ بثروة.

وارتفاع سعر الفائدة في النظرية الكينزية يغري الأفراد على التنازل عن قدر أكبر من النقد السائل الذي يتحول إلى أصول ورقية تغل فائدة، كما أن انخفاضه يقلل من استعداد الأفراد للتنازل عن مزايا النقد السائل، أي يزيد تفضيلهم النقدي لأن منهم من سيعتقد أن العائد المنخفض لا يكفي لتعويض عن مزايا السيولة التي يفقدها.

أما عرض النقود فهو كما نعلم عرض ثابت في فترة معينة، ولا يخضع لتغيرات سعر الفائدة، بل يتوقف على كمية النقد المتداول فعلاً وعلى السياسة المصرفية التي تتبعها السلطات المسؤولة.

والفكرة التي يرمى إليها كينز من هذا التحليل هي أن سعر الفائدة يتحدد مستقلاً عن إنتاجية الأصول الرأسمالية وأنه يتوقف على التفضيل النقدي وعلى كمية النقود المعروضة. وفي استطاعة السلطات المسؤولة أن تتحكم في سعر الفائدة عن طريق التحكم في كمية النقود المعروضة، فإذا ساد النشاط الاقتصادي شيء من الفتور نتيجة لأن المنظمين يرون أن تكلفة الاقتراض عالية. فقد تلجأ السلطات النقدية إلى التوسع في كمية النقود المصدرة،

وهذا التوسع يؤدي إلى انخفاض سعر الفائدة (زيادة العرض مع بقاء الطلب على ما هو عليه) مما يشجع المنظمين على الاقتراض.

هذا وقد لا تعتبر نظرية كينز الكلمة الأخيرة في نظرية سعر الفائدة ولكنها كانت خطوة نحو التخلص من خطأ النظرية الكلاسيكية التي خلطت بين سعر الفائدة ورجحية أو إنتاجية الأصول الرأسمالية.

### سعر الفائدة والتقدم الاقتصادي:

إن التقدم الاقتصادي يعني تقدماً تكنولوجياً وتقدماً في فن وأنماط الإنتاج وزيادة حجم الناتج القومي وارتفاع مستوى المعيشة، وهذا يعني أن التقدم يجلب معه زيادة في الطلب على السلع وبالتالي زيادة في طلب المعدات اللازمة لإنتاج هذه السلع أي زيادة في الطلب الاستثماري أو طلب رأس المال مما قد يدفع البعض إلى الاعتقاد بأن سعر الفائدة يرتفع بمرور الزمن كلما تقدم المجتمع اقتصادياً.

على أن هذا استنتاج خاطئ لا يطابق الواقع. لأن التقدم الاقتصادي يزيد من قدرة المجتمع على الادخار، ومن رغبته في الادخار ومن فائض الإنتاج عن الحاجات الاستهلاكية، وبالتقدم تنتشر الأجهزة الائتمانية وأجهزة تجميع المدخرات وضمان استثمارها مثل البنوك وشركات التأمين فتزداد رغبة الأفراد في تجميع أموالهم وتقل درجة المخاطرة وفي الوقت يؤدي التقدم إلى ارتفاع المستوى الثقافي، وانتشار الوعي الادخاري لدى الأفراد ورغبتهم في الادخار وبعد نظرهم بالنسبة للمستقبل.

هذه العوامل المادية والاجتماعية تؤدي في المدة الطويلة إلى زيادة عرض رأس المال عن احتمال زيادة الطلب عليه، مما يؤدي إلى ميل سعر الفائدة بمرور الزمن إلى الانخفاض. ولكن لا يفهم من هذا أنه سيأتي اليوم الذي ينخفض فيه سعر الفائدة إلى صفر %، لأن طلب رأس المال سيستمر في التزايد نتيجة تزايد السكان والتطور التكنولوجي المستمر وزيادة حاجات الأفراد مع كل تقدم حضري (ولاعتبارات التضخم التي يضيق شرحها هنا). وليس من المحتمل أن ينخفض سعر الفائدة في الدول المتقدمة انخفاضاً كبيراً حتى مع التراكم الرأسمالي المطرد الزيادة. وذلك للمرونة اللانهائية التي يتخذها طلب النقود بعد سعر فائدة منخفض جداً، ومن ناحية أخرى لوجود عدد كبير من الدول النامية المتعطشة إلى رؤوس الأموال والتي يمكن أن "تصدر" إليها رؤوس الأموال الفائضة عن حاجة المجتمعات المتقدمة والتي تبحث عن عائد مجزى من الخارج.

## الفصل السابع والعشرون

### الريع

كانت الدراسات الاقتصادية فيما مضى تشير إلى الريع على أنه ظاهرة تتعلق بعائد الأرض الزراعية دون غيرها من عناصر الإنتاج، وعلى الرغم من أن هذا الجانب من الدراسة مازال موضع اهتمام الاقتصاديين إلا أن التحليل الحديث لفكرة الريع أصبح ينصب على جميع عناصر الإنتاج التي تحصل على عائد غير عادي في ظروف معينة، أو تلك التي تحصل على ما يمكن أن نسميه بالفائض. فأرباح المنظم التي يحققها في ظروف غير عادية أو طارئة تسمى أرباحاً ريعية. والعامل الذي يحصل على عائد فوق ما كان يتوقعه يحصل في لغة الاقتصاد على فائض أو ريع، وإذا ارتفعت إيجارات المنازل فجأة نتيجة لظروف "ضغط" سكاني في منطقة ما، فإن ملاك المنازل يحصلون على ريع أو ما يشبه الريع. Quasi rent.

ولعلنا نلاحظ أن الريع كفائض أو كعائد استثنائي لا يمكن أن يتحقق إلا إذا كان عرض العنصر غير مرن أو عديم المرونة. أما العناصر ذات العرض المرن أو تام المرونة فإنها لا تستطيع أن تحصل على عائد يفرض عن ثمن عرضها. وذلك لأن الفائض أو الكسب الاستثنائي سوف يغري عناصر إنتاج جديدة على التحول إلى هذا الاستخدام، وزيادة المعروض أو المتاح من العنصر ستؤدي تدريجياً إلى اختفاء هذا الفائض.

ويعتبر عرض الأرض بالنسبة للنشاط الاقتصادي في مجموعه عرضاً عديم المرونة ولا يتوقف على ما تُجنّيه الأرض من عائد. بخلاف العناصر الأخرى التي قد يغيرها ارتفاع العائد على زيادة المعروض منها – أي أننا لا نستطيع زيادة المعروض من الأرض إذا ارتفع عائدها، ولا سحبها من السوق إذا انخفض ثمنها.

وربع الأرض كتعبير اقتصادي هو الفائض الذي يتبقى للمزارع بعد أن يدفع جميع تكاليف الإنتاج بما في ذلك ما يقدره لنفسه مقابل جهوده – وعلينا أن ندرس كيف ينشأ هذا الفائض، وما مقداره، ولماذا يدفع المزارع مبلغاً من المال لمالك الأرض مقابل استخدامها في فترة الإنتاج.

#### نظرية ريكاردو:

يعتبر الاقتصادي الإنجليزي "دافيد ريكاردو" أول من أورد فكرة عملية عن ربح الأرض الزراعية – وذلك منذ أكثر من قرن مضى. ويقول ريكاردو أن الربح هو ما يدفع لمالك الأرض مقابل الانتفاع بالمزايا الطبيعية والقوى الإنتاجية الموجودة في الأرض. وفي اللغة العادية يسمى أي مبلغ يدفعه المستأجر للمالك ربحاً (أو إيجاراً). وقد يكون في هذا خلط بين ربح الأرض وعائد رأس المال<sup>(21)</sup>. والربح بالمعنى الاقتصادي في رأى ريكاردو هو الفائض المتبقي بعد دفع التكاليف الزراعية من عمل وعوائد لرأس المال والتنظيم.

---

<sup>(21)</sup> يقصد بذلك رأس المال الذي يستثمر في الأرض لإصلاحها وتحديثها.

ولإيضاح هذا نفترض مساحات متساوية (هكتار مثلاً) من الأرض المتفاوتة في خصوبتها: أ، ب، ج، د، هـ، - أرض ممتازة، وأرض من الدرجة الثانية في الخصوبة، وأرض من الدرجة الثالثة.. وهكذا.

فإذا أنفقنا نفس القدر من التكاليف (عمل ورأس مال) في هذه الهكتارات المتساوية لزراعة القمح مثلاً فإنها سوف تغل على سبيل المثال 8، 7، 5، 2، 1 من القناطر على التوالي. وبديهي أنه إذا وجدت من الأرض الممتازة مساحات وفيرة فسوف يقبل الأفراد على زراعتها أولاً ولن يكون هناك ريع.

أما إذا حدث ضغط سكاني نشأ عنه زيادة الحاجة إلى محصول القمح، وكانت الأرض الممتازة قد استنفذت بكاملها. حينئذ يلجأ المجتمع إلى زراعة الأرض الدرجة الثانية (ب) وهنا ينشأ ريع فرقي (أو ريع تفاضلي أو ريع تفاوتي) هو عبارة عن الفرق بين خصوبة الأرض الممتازة وأرض الدرجة الثانية - أي أن الريع هنا يكون قنطار من القمح أو القيمة النقدية لقنطار من القمح.

ونلاحظ أننا نفترض اتجاه المجتمع إلى زراعة الأرض من الدرجة الثانية بدلاً من الاستمرار في زراعة الأرض الممتازة زراعة كثيفة بزيادة نسبة رأس المال والعمل المستخدمة مع كل هكتار منها. وهذا افتراض منطقي طالما أننا نسلم بظاهرة الإنتاجية المتناقصة. فمضاعف التكاليف في الأرض الممتازة لن تغل ضعف الإنتاج الكلي، بل ربما تزيد الإنتاج الكلي من 8 قنطار إلى 12 قنطار - وواضح أنه يصبح من الأفضل في مثالنا هذا زراعة هكتار من الدرجة الأولى ثم هكتار من الدرجة الثانية (إنتاج الهكتارين (7=8) بدلاً من

مضاعفة التكاليف في هكتار الأرض الممتازة (الإنتاج الكلي 8 + 5) وذلك لتناقص الإنتاجية الحدية.

ومتابعة تحليلنا بنفس الأسلوب نستنتج أن المزارعين يلجؤون إلى زراعة الأرض (ج) بعد استنفاد زراعة الأرض (ب) وهنا ينشأ ريع لأرض الدرجة الثانية قدرة قيمة قنطارين من القمح وهو الفرق بين خصوبة الهكتار منها وخصوبة الأرض (ج) بينما يزداد ريع الأرض الممتازة ويصبح مساوياً لقيمة 3 قنطار من القمح وهو الفرق بين خصوبتها وخصوبة الأرض (ج) التي لا يكون لها ريع في هذه المرحلة.

وعليه يكون الريع التفاوتي هو الفرق بين المزايا الاقتصادية لأرض ما والأرض التي توجد على حد الزراعة والتي نسميها بالأرض اللاريعية (no rent land) الأرض الحدية لا ريع لها لأنها لا تغل فائضاً في ظروف ثمن معين للمحصول الذي يزرع - فقيمة إنتاجها الكلي تكاد تغطي ما ينفق فيها من تكلفة. أما إذا تحسنت الظروف الاقتصادية كأن يرتفع الثمن السوقي للمحصول نتيجة زيادة الطلب. أو تبتكر أساليب ترفع من إنتاجية الأرض فعندئذ تدخل الأرض الحديثة ضمن المساحات المزروعة، وسوف تغل فائضاً، وتصبح الأرض التالية لها في ميزة الخصوبة أرضاً حدية وهكذا.

### النظرية الحديثة للريع:

في حقيقة الأمر لم تفسر لنا نظرية الريع عند ريكاردو كيف ينشأ الريع أصلاً. والقول بان الريع يمثل فرق الخصوبة في الأراضي المتفاوتة أو ما زيد عن إنتاجية الأرض الحدية يستلزم التسليم بافتراضين:

أولاً: وجود هذه الأرض الحدية في واقع الحياة، وثانياً: وجود أراضٍ متفاوتة الخصوبة في كل مجتمع. ولكن الربيع ثمن يدفع حتى إذا كانت جميع الأراضي متجانسة من حيث المزايا الاقتصادية. (ولا يشترط لتقدير الربيع وجود الأرض الحدية وإذا كانت هذه الأرض توجد أصلاً خارج خيال ريكاردو).

والنظرية الحديثة في الربيع تفسره على أنه عائد لعنصر نادر. يتحدد بطلب الأرض الزراعية والمعروض منها. وطلب الأرض مشتق من الطلب على السلع التي تنتجها والتي تعتبرها نادرة هي الأخرى، أما عرض الأرض فهو عديم المرونة تقريباً. ويمكننا أن ندرس الربيع على أنه ثمن يدفع لخدمات الأرض. أو على أنه فائض تغله الأرض بعد تغطية كل ما أنفق فيها من تكاليف.

#### الربيع ثمن خدمات الأرض:

يتحدد هذا الثمن بظروف وعرض الأرض، فمن ناحية الطلب يمكننا القول بأن طلب الأرض الزراعية مشتق من طلب المنتجات التي تغلها. يرتفع أو ينخفض طبقاً لارتفاع أو انخفاض الطلب على هذه المنتجات، ولا شك أن الطلب على الأرض الزراعية يتزايد عبر الأجيال نتيجة تزايد السكان وزيادة الطلب على الحاصلات الزراعية بأنواعها. أما عرض الأرض فهو ثابت بالنسبة للمجتمع بصورة عامة، وما يستلزم عادة من الأرض البور لا يؤثر في المساحة الكلية الموجودة فعلاً من الأرض إلا تأثير طفيفاً.

ولعلنا ندرك أثر تزايد الطلب على الأرض بأنواعها - زراعية ولاستخدامات أخرى - عبر القرون مع بقاء عرضها ثابتاً (عديم المرونة)، فهذا الأثر دون شك ينعكس في صورة تزايد مستمر في أسعار الأرض الزراعية وأرض البناء، والأرض ذات الشروات الطبيعية الكامنة. ولعلنا ندرك أيضاً أن البلاد التي تكون غنية بالأرض الزراعية بينما لم يستوطنها عدد كبير من السكان بعد. ستكون الأرض الزراعية فيها وفيرة لدرجة لا ينشأ معها ريع، بل مستقبل كل عائلة من عائلات مستوطنيها على زراعة ما يمكنها زراعته عملياً دون أن يطلب منها دفع ريع (أو إيجار) أو ثمن... وبمرور الزمن تصبح هذه العائلات مالكة لما تزرع من أرض (بوضع اليد)، وهذا ما حدث في كثير من المستعمرات وفي الولايات المتحدة الأمريكية وغيرها من البلاد في فجر تاريخها الحديث.

هكذا نستطيع إن تبين تطبيق نظرية الثمن على عنصر الأرض بالنسبة للنشاط الاقتصادي في مجموعه، أي الطلب الكلي والعرض الكلي للأرض. أما إذا نظرنا إلى عرض الأرض من وجهة نظر استخدام واحد أو صناعة واحدة فإن عرض الأرض لن يكون ثابتاً، بل سيكون مرناً لأن الصناعة الواحدة تستطيع أن تجذب مزايا من الأرض إذا كانت على استعداد لدفع ثمن أعلى "فتنتقل الأرض" من استخدام إلى آخر حسبما تعرض أحسن الفرص والعكس بالعكس.

### الريـع والأسعار:

إن العلاقة بين الريع - كضمن لخدمات الأرض أو ما يدفعه المستأجر للمالك - وأثمان المحاصيل الزراعية تثير الكثير من النقاش في الدراسات الاقتصادية.

فإذا فرضنا وجود ثلاثة أنواع من الأرض تتفاوت تكلفة إنتاج قنطار من القمح في كل منها من خمسة دينارات إلى 10 في أرض الدرجة الثانية، 15 دينار في الأرض من الدرجة الثالثة، فإن زراعة أرض الدرجة الثالثة في حالة احتياج المجتمع لمحصولها ستعني أن ثمن القمح لابد أن يغطي تكلفة إنتاجه فيها أي ما يزيد عن 15 دينار للأرض. وإذا كان ثمن القنطار من القمح أقل من 15 دينار سينصرف مزارعو الأرض الثالثة عن نشاطهم، فيقل المعروف من القمح ويرتفع ثمنه مرة أخرى. فكأن هذه الأرض الثالثة تعتبر على حد الزراعة - والأرض الحدية لا تمثل فائضاً يزيد عن تكلفة الإنتاج (بما في ذلك الربح العادي للمزارع). ومعنى هذا أن الربح كفايض يتحقق فقط في الأرض فوق الحدية (الأولى والثانية في مثالنا السابق). وأن تكلفة الإنتاج في الأرض الحدية تؤثر في ثمن المحصول. وحيث أن الأرض الحدية ليس لها ربح، نستنتج أن الربح لا يعتبر عاملاً يؤثر في الثمن، على أنه لا يفهم من هذا التحليل أن لا صلة بتاتاً بين الربح والثمن، لأن الأرض الحدية اللا ريعية وربما بعض الأراضي دون الحدية قد تزرع في حالة ارتفاع ثمن المحصول، وهنا سيزاد ربح الأراضي فوق الحدية بدرجاتها المختلفة، فكأن ارتفاع الثمن قد أدى إلى ارتفاع الربح - وهذا أمر بديهي، حيث يزداد الطلب على الأرض لزراعتها كلما ارتفع ثمن محصول القمح، وسيطر مزارعو القمح إلى دفع إيجار أعلى للأرض لاجتذابها إلى زراعته، وسيحدث العكس إذا انخفض ثمن القمح، وستخرج الأراضي الحدية من نطاق الزراعة، وسينخفض الربح، وعليه يمكن القول أن ربح الأرض يتبع أثمان المحاصيل، ولكن هذه الأخيرة لا تتبع الربح - فالثمن هو السبب والربح هو النتيجة .

ومن الاقتصاديين المعاصرين من يعتبر أن هناك حالات يمكن أن يكون فيها الربح عاملاً من عوامل الثمن. ففي حالة الأرض الصالحة لاستعمالات مختلفة وهو الحال لأغلب أنواع الأرض - سيعنى استخدامها في نشاط معين استحالة استخدامها في نشاط آخر في نفس الوقت، أي ضياع فرصة استخدامها في نشاط بديل. وإذا أردنا أن نغير الاستخدام الأخير إلى نشاط آخر فلا بد أن "نعوضها" أي لا بد أن ندفع تكلفة الفرصة البديلة التي ستفقدتها الأرض إذا "سحبناها" من استخدام آخر. وتكلفة الفرصة البديلة هذه تعتبر في رأى بعض الاقتصاديين عنصراً من عناصر التكاليف يضاف إلى جملة التكاليف الأخرى.

ومن ناحية أخرى نجد أن ارتفاع أو انخفاض إيجار الأرض سيؤثر على المنظم في تصرفه، فيستخدم مزيداً من الأرض في حالة انخفاض إيجارها، والعكس بالعكس، واستخدام المزيد من الأرض في نشاط معين (مع ثبات العرض الكلي) سيعنى نقص المتاح منها للنشاطات الأخرى. وبالتالي ارتفاع إيجارها، وهذا سيؤثر على التكلفة الفعلية لمنتجات هذه النشاطات، إذن فالندرة النسبية للأرض في استخداماتها المختلفة ستكون ذات أثر على أثمان المنتجات المختلفة.

ولعلنا نلخص ملاحظتنا في هذا الصدد بالقول أن الربح لن يتحدد بأثمان المحاصيل، ولا سيكون المحدد لهذه الأثمان، أن الربح من ناحية وأثمان المحاصيل من ناحية أخرى تحددتها ظروف الندرة النسبية لكل من عنصر الأرض والمنتجات التي تنتجها، وسيتغير كل منها بتغير الندرة النسبية. وهذا المبدأ يمكن أن ينطبق كذلك على الأجور والفائدة والأرباح.

## الربيع وعوائد العناصر الأخرى:

تنطبق ظاهرة الربيع الاقتصادي على عناصر الإنتاج البشرية والرأسمالية وعلى الأرباح. فمثلاً نجد أن بعض العمال يمتازون بمواهبهم وقدراتهم وارتفاع كفاءتهم وتحملهم للمسئولية وإخلاصهم في العمل، وهم لهذه الميزات يحصلون في نفس النوع من العمل على أجور أعلى من أقرانهم. أي يحصلون على فائض تماماً كما تحصل الأرض الممتازة على عائد الأرض الأقل ميزة.

وكذلك بالنسبة لسعر الفائدة نقول أن معدله الجاري يعرض المدخر الحدي، أي الفرد الذي يعتقد أن سعر الفائدة يكاد يعرضه مشقة الادخار، ولكننا نعلم أن هناك أفراد على استعداد للادخار حتى ولو كان سعر الفائدة منخفضاً جداً عن مستواهم الجاري (طبقة الأثرياء مثلاً) وهم بذلك يحصلون على فائض يشبه الربيع في معناه العام ومن زاوية أخرى يمكننا القول أن الوحدات المتتالية من رأس المال المدخر تعنى تزايداً في التضحية من جانب المدخرين، وأن سعر الفائدة سيتعادل مع "تكلفة التضحية" التي يتطلبها ادخار الوحدة الحدية من المدخرات. أما الوحدات فوق الحدية فان تكلفتها أو المشقة التي تتضمنها تكون أقل والفرق بين سعر الفائدة الفعلي الذي يعوض هذه التضحية، والتكلفة الفعلية (ثمن مشقة الادخار) وهو بمثابة ربيع يحصل عليه المدخرون، فوق حد الادخار.

وقد تطبق فكرة الفائض الربيعي Rent surplus كذلك على المنظمون، فهؤلاء ليسوا سواء من ناحية القدرة والكفاءة وروح المغامرة والابتكار والتجديد، والتميز منهم سوف يحصل على عائد يفوق ما يحصل عليه أقرانه في نفس الميدان - أي يحصل على فائض أو

أرباح ريعية. وإذا كانت بعض أنواع الأرض تحصل على فائض كبير بحكم موقعها، فلماذا نشبه هذا المنظم الذي يحصل على أرباح غير عادية لأنه يحمل اسماً متميزاً في المجتمع (كأن ينتمي إلى عائلة معروفة أو تسانده وساطة).

### شبه الريع:

هناك عناصر إنتاج رأسمالية - من صنع الإنسان - تتميز بعرض عدم المرونة في المدة القصيرة حيث يصعب إنتاج المزيد منها. ولكنها ذات عرض مرن إلى حد ما في المدة الطويلة فهذه العناصر تشبه الأرض من حيث انعدام مرونة العرض ولكن لفترة فقط - يصبح بعدها العرض مرناً عندما نتمكن من زيادة المنتج منها.

وعليه من المحتمل أن هذه العناصر (مثل المنازل والبواخر الضخمة والآلات الثقيلة والفنادق...) تحصل على ريع اقتصادي خلال فترة ثبات عرضها، وعندما يستجيب عرض السلع الرأسمالية هذه للطلب المتزايد الذي أدى إلى ارتفاع ثمن خدمتها سوف يختفي هذا الريع المؤقت. وقد ابتدع الاقتصادي الإنجليزي "الفريد مارشال" كلمة (quasi-rent) أو شبه ريع للتعبير عن هذا الريع المؤقت للعناصر الرأسمالية.

فلو ارتفعت مثلاً إيجارات المباني السكنية نتيجة ضغط سكاني مفاجئ فإن ملاكها سوف يحصلون على عائد ما كانوا يحصلون عليه في الظروف العادية - أي زيادة عن متوسط سعر الفائدة على الأموال المستثمرة في المباني. أن المباني كانت تغل عائداً صافياً قدره 7% مثلاً، فأصبحت في الظروف الجديدة الطارئة تغل 12% مثلاً هذه الزيادة تمثل شبه ريع يستمر الملاك في الحصول عليه لفترة قد تطول أو تقصر حسب الظروف وحسب المدة

اللازمة لزيادة المعروض من المباني السكنية. وحالما تقصر حسب الظروف وحسب المدة اللازمة لزيادة المعروض من المباني السكنية. وحالما يزداد عرض المباني ستقل الإيجارات مرة أخرى وسيختفي شبه الربيع.

إن شبه الربيع يقوم على أساس ندرة مؤقتة لعنصر من العناصر، يزول في المدة الطويلة بزوال هذه الندرة، وفي هذا المعنى قد ينطبق شبه الربيع على عناصر الإنتاج البشرية ذات خاصية الندرة المؤقتة، تصور مثلاً أن إحدى الكليات الجامعية ابتكرت طريقة مثالية وناجحة لتدريب الطلبة في تخصصها، وأن خريجي الكلية قد أثبتوا تفوقاً وجدارة وكفاءة جعلت المؤسسات تتلهم على توظيفهم (مثلاً) وتغريهم بمرتبات عالية، بطبيعة الحال سيحصل هؤلاء الخريجون على شبه ربيع لندرتهم فترة معينة. وحيث يتعذر على الكليات الأخرى مؤقتاً إنتاج خريجين بنفس المستوى من الكفاءة. ولكن من المحتمل أن يختفي شبه الربيع هذا عندما تمر سنوات ويتكاثر عدد الخريجين ممن يتمتعون بنفس القدرات والمميزات العلمية.



## الباب السادس

### في الاقتصاد الكلي

- الدخل القومي.
- النقود.
- المصارف.
- التجارة الدولية وميزان المدفوعات.
- السكان.



## الفصل الثامن والعشرون

### الدخل القومي

لقد قام كثير من الاقتصاديين بوضع تعريفات للدخل القومي وذلك بطرق مختلفة، ولكن لا يمكن النظر لهذه التعريفات على أنها صحيحة أو خاطئة بصفة مطلقة. حيث أن التعريف المناسب للدخل يعتمد أساساً على الغرض أو الهدف الذي من أجله يكون الدخل المقدر مطلوباً.

#### 1. الدخل القومي:

قبل أن نستعمل في تعريف الدخل القومي national income يجدر بنا الإشارة إلى دخل الفرد. personal income فكما هو معروف أن لكل فرد منا في المجتمع دور أو وظيفة يقوم بها، ومن ثم فإنه يستحق على هذه الوظيفة أجراً أو دخلاً أو عائداً. ويختلف النظر إلى هذه الوظيفة التي يؤديها الفرد في المجتمع. فقد تكون ممثلة في عمل يؤديه في الإنتاج... لذا فإن الفرد يستحق أجراً على هذا العمل... أو قد تكون هذه الوظيفة ممثلة في رأسمال يمتلكه الفرد في صورة معدات رأسمالية، أو يتنازل عن حق استخدامه للغير، لذا فإن الفرد يستحق فائدة على رأسماله... أو قد تكون هذه الوظيفة ممثلة في أرض أو مورد طبيعي يدخل في العملية الإنتاجية، لذا فإن الفرد يستحق ريعاً...

أو قد تكون هذه الوظيفة متمثلة في عمل يقوم به الفرد دون غيره من أفراد المجتمع ويتسم هذا العمل بالخطورة... لذا فإن هذا الفرد يستحق على هذا العمل الخطر ربحاً.

ويجب الإشارة هنا إلى أن النشاط البشري أو النشاط الفرد متنوع وغير قاصر على صورة واحدة من الصور سابق الإشارة إليها، فقد يجمع فرد واحد بين أكثر من عائد من العوائد المذكورة وذلك نتيجة لقيامه بأكثر من وظيفة واحدة من الوظائف الإنتاجية.

لذلك فإن دخل الفرد هو "مجموع الدخول التي يتحصل عليها الفرد من كل المصادر والتي تتكون من الأجور wages والمهايا (الرواتب) والفوائد interest والريع والريح".  
الدخل المكتسب والدخل الذي يمكن التصرف فيه :

ما سبق يقودنا إلى تحديد الدخل المكتسب earned income والدخل الذي يمكن التصرف فيه. disposable income فالدخل المكتسب هو ما يستحقه الأفراد مقابل عملهم لفترة من الزمن ولكنهم لم يحصلوا عليه بعد لأن الفترة مازالت جارية. أما الدخل الذي يمكن التصرف فيه، فهو الدخل الذي حصل عليه الفرد فعلاً نظير عمل في فترة مضت.

ولإيضاح ذلك، نفرض أن شخصاً تحصل على أجر يومي قدره 10 دينار، ومن ثم فإنه يستحق دخلاً مكتسباً قدره 60 دينار في نهاية الأسبوع (بافتراض أن عدد الأيام التي يعملها في الأسبوع 6 أيام فقط)، ولكن هذا الكسب لا يمكن التصرف فيه لأنه لم يحصل عليه مباشرة، أي أنه سوف لا يستطيع التصرف فيه إلا من خلال الأسبوع التالي، حيث يصبح دخلاً يمكن التصرف فيه. ففي فترة ما، الدخل المكتسب هو الدخل الذي اكتسبناه

في الفترة السابقة واستلمناه من بدء الفترة الجارية ويمكننا التصرف فيه في الفترة التالية والعكس صحيح.

## 2. تعريف الدخل القومي:

كما سبق القول أن هناك عدة تعريفات للدخل القومي قام بها عديد من الاقتصاديين مثل مارشال، بيجو، فيشر، كينز .

والدخل القومي في أي مجتمع يعادل الإنتاج القومي، ففي أي فترة ولتكن سنة، فإن الدخل الإجمالي - أي الكمية النقدية التي تحصل عليها عناصر الإنتاج - تعادل المنتج القومي الإجمالي.

ويعرف كينز Keynes<sup>(1)</sup> الدخل لأية سنة ما بأن يطرح من الدخل القومي إجمالي النفقات التي يتحملها المنظمون خلال السنة نتيجة استخدام الأصول الرأسمالية وعدم تركها عاطلة. وهذا الجزء من الدخل القومي واضح، إذ هو الأجر الذي حصلت عليه العوامل الموظفة، ويطلق كينز على هذا الجزء من الدخل القومي ... نفقة عوامل الإنتاج والتي هي عبارة عن تكلفة كل العوامل المؤجرة لجميع المنظمين في مجتمع ما، أو هو ذلك الجزء من التحصيلات النقدية للمنظمين والذين يدفعونه لعوامل الإنتاج الأخرى في شكل ربح وفائدة

---

<sup>(1)</sup> John Maynard Keynes تعلم الفلسفة والاقتصاد في جامعة كامبردج (Cambridge) أصدر عدة كتب في الاقتصاد مثل الكتاب الذي نشره عام 1930 بعنوان " مقال عن النقود A Treatise on Money إلا أن العمل الأساسي الذي اشتهر به كتابه "النظرية العامة في التوظيف والنقود وسعر الفائدة" الذي نشره عام 1931. (The General theory of employment Interest and Money) وقد اعتبر أن ما جاء في هذه النظرية إنجازاً هاماً سواء من الناحية النظرية أو من ناحية السياسة الاقتصادية العلمية. والواقع أن كينز قد وضع في نظريته أسس دراسات الاقتصاد الكلي Macro Economics

وأجور أما الجزء الباقي من التحصيلات النقدية للمنظمين فهو أرباحهم الإجمالية والذي يمكن تكبيره لأقصى حد ممكن.

وحيثما يقدر المنظم حجم دخله، فإنه يجب أن يدخل في حسابه التغيرات في قيمة الأصول وفي الظروف العادية يعطى أهمية خاصة للاستهلاك والصيانة والتقاعد الذي يطرأ على المباني والآلات خلال السنة.

على أن نفقة الصيانة والاستهلاك تنقسم إلى قسمين: ذلك القسم الذي ينفق سواء استخدمت الآلات أم لم تستخدم، ويمكن اعتبار هذا الجزء من النفقات الثابتة، وقسم آخر يتغير بتغير حجم الإنتاج. وعند تقدير حجم الإنتاج، يمكن للمنظم أن يتغاضى عن الاستهلاك أو التقادم الذي قد يحدث سواء استخدمت هذه الآلات أم لم تستخدم. ومن ثم فإن "دخل المجتمع" يعادل مجموع المتحصلات النقدية لكافة المنظمين نتيجة بيع إنتاجهم (الدخل الكلي الإجمالي) ناقصاً نفقة الاستعمال الكلية فلو رمزنا للمتحصلات النقدية الكلية للمنظمين بالرمز (ص)، ولنفقة الاستعمال الكلية بالرمز (ل) وللدخل القومي للمجتمع بالرمز (ى).

فإن:  $ص - ل = ى$ .

على هذا " فالأرباح الصافية " لدى كينز والتي يتوقف عليها إنفاق المنظمين، هي الصافي بعد الخصم نفقة الاستعمال، وكذلك نفقة الاستهلاك والتقاعد. ويطلق على هذا الخصم الثاني.. يطلق عليه "النفقة الإضافية" supplementary cost والتي لو رمزنا لها بالرمز (ف)، فإن الدخل الصافي للمجتمع يصبح:

$$Y = C - (L + F).$$

فهذا الدخل القومي مطروحاً منه كل نفقة الاستعمال user cost وكذلك النفقة الإضافية. وعلى ذلك فإن الدخل الذي يساعد في تحديد التوظيف نتيجة تحديد حجم الإنتاج الذي يعطى المنظم أكبر ربح ممكن هو  $(C - L)$ ، أما الدخل الصافي الذي يساعد في تحديد الإنفاق فهو  $C - (L + F)$ .

ولقد ذكر كينز في "رسالة عن النقود" أنه يعنى بكلمة الدخل ما يطابق أي من المصطلحات التالية:

1. الدخل النقدي للمجتمع.

2. أجور عناصر الإنتاج.

3 تكاليف الإنتاج.

ويرى أن الدخل يشتمل على المفردات التالية بوجه خاص:

أ. الأجور والمرتبات التي تدفع للعمال والمستخدمين وتشمل أيضا إعانات العاطلين أو

المتعطلين جزئياً، وكذلك المعاشات للمستخدمين المتقاعدين.

ب. الأجر العادي للمنظمين.

ج. فائدة المال ويضاف إليها الفائدة على الاستثمارات الخارجية.

د. الأرباح الاحتكارية والريع وما شابهه.

هذا وقد أدخل كينز الكثير من المصطلحات الجديدة وهو بسبيله إلى تعريف

الدخل، ومن هذه المصطلحات، نفقة عوامل الإنتاج factor cost التي سبق الإشارة إليها،

وكذلك نفقة الاستعمال... الخ. وذلك لكي يحدد لنا تعريف الدخل الكلى والذي هو عبارة عن "المتحصلات النقدية" التي يتوقع المنظمون الحصول عليها بما فيها الدخل التي سيدفعونها لعوامل الإنتاج الأخرى، وذلك عند مستوى التوظيف الذي يقررونه أي هو الطلب الفعال.

وعموماً فإنه يمكن تعريف الدخل القومي لمجتمع ما في فترة ومدة معينة - ولنفتراض أنها سنة - بطريقتين:

1- إما أنه مجموع الدخل التي يحصل عليها جميع أفراد المجتمع نظير اشتراكهم في إنتاج السلع والخدمات خلال تلك الفترة - سنة. ومعنى هذا أننا نستبعد من حسابنا للدخل القومي، تلك الدخل التي يحصل عليها الأفراد أو الجماعات على شكل هبات أو منح وهي ما تسمى بالمدفوعات المحمولة *transfer payments* لأنه من الخطأ عند حسابنا للدخل القومي أن نجمع هذه المدفوعات المحمولة لأنه لا يقابلها سلع أو خدمات أنتجت خلال الفترة، وبالتالي فإن حسابها وجمعها يعني أنه سيكون هناك ازدواجية في الحساب، أي إننا نحسب نفس المبلغ مرتين.

2- وأما أنه قيمة السلع والخدمات التي ينتجها المجتمع خلال هذه الفترة - سنة. وهذه الطريقة يميل إليها معظم الاقتصاديين ورجال الإحصاء وذلك حتى يتغلبوا على مشكلة الازدواجية في حساب وجمع المبالغ أو الدخل التي يحصل عليها الأفراد أو الجماعات على شكل هبات أو منح أو ما أطلق عليه كما سبق "المدفوعات المحمولة".

## 1. الناتج القومي الإجمالي والدخل القومي:

التعريف الثاني السابق للدخل القومي والذي يقول بأن الدخل القومي "هو قيمة السلع والخدمات التي ينتجها المجتمع خلال فترة معينة - سنة" يعتبر تعريفاً صحيحاً ولكن في ظل تحقيق شرطين له.

**الشرط الأول:** عدم تدخل الحكومة في النشاط الحكومي، أو بمعنى أدق، في ظل عدم قيام الحكومة بفرض ضرائب على السلع، أو منح إعانات للمنتجين.

**الشرط الثاني:** في حالة عدم استهلاك جزء من رأس مال المجتمع في العملية الإنتاجية، أي بمعنى أن يكون قيمة رأس المال في نهاية الفترة - سنة - وبعد أن يكون قد اشترك في العملية الإنتاجية، يكون مساوياً لقيمته في بداية الفترة.

ولكن ليس من المعقول أن يكون هذين الشرطين قائمين من الناحية العملية، كذلك لا يمكن توفرها أو تحقيقها في أي مجتمع من المجتمعات. إذ أنه من غير المعقول ألا تقوم حكومة بفرض ضرائب مباشرة "أي ضرائب على السلع والخدمات" ونكتفي بفرض ضرائب مباشرة فقط". "أي الضرائب التي تفرض على الدخل - ضريبة الدخل".

وإذا فرض وحدث هذا، إلا أنه لا يمكن أن نتصور أن الآلات والمعدات التي استخدمت في العملية الإنتاجية سوف تبقى كما هي في نهاية الفترة وبعد قيامها بالإنتاج، إذ أنه لا بد وأن يطرأ عليها بعض التغيير، كأن تبلى بعض أجزائها أو يستهلك جزء منها في العملية الإنتاجية. وفي هذه الحالة لا بد للمنتجين أن يضيفوا قيمة استهلاك رأس المال إلى التكلفة، بحيث تكون قيمة السلع والخدمات المنتجة أعلى من دخول الأفراد المشتركين في

الإنتاج بمقدار هذه الإضافة، وعندئذ تختلف قيمة السلع والخدمات بسعر السوق عن قيمة الدخل القومي، ويطلق عليها في هذه الحالة اسم "الناتج القومي الإجمالي" gross national product في حين يطلق على الدخل القومي اسم "الناتج القومي الصافي" net national product.

#### مثال توضيحي:

حتى يتم لنا فهم ما سبق، والعلاقة بين الناتج القومي الإجمالي، والناتج القومي الصافي (الدخل القومي) .. فإننا نسوق المثال التوضيحي الآتي:

**ملحوظة:** في هذا المثال نفترض أن المجتمع الذي نقوم بدراسته هو مجتمع مغلق بمعنى أنه لا توجد علاقات اقتصادية بينه وبين المجتمعات الأخرى، أو أن قيمة صادرات هذا المجتمع يصدرها للمجتمعات الأخرى تساوى قيمة وارداته التي يستوردها من تلك المجتمعات.

#### الحالة الأولى:

إذا افترضنا أن مجتمعا يقوم بإنتاج سلعتين هما أ، ب. وكان رأس المال المستخدم في إنتاج هاتين السلعتين يقدر بمبلغ 500 مليون دينار لكل منهما، وذلك في بداية السنة. وأن جملة الأجر والربح والفائدة والأرباح التي دفعت للمشتغلين في إنتاج هاتين السلعتين خلال السنة هي 1000 مليون دينار لكل منهما، وأن قيمة رأس المال المستخدم في الإنتاج لم يطرأ عليها أي تغيير خلال السنة.

وفي هذه الحالة، فإن جملة دخول الأفراد في المجتمع سوف تكون 200 مليون دينار، وفي نفس الوقت تكون قيمة السلع المعروضة في السوق هي 2000 مليون دينار.

أي أن:

الدخل القومي (الناتج القومي الصافي) = الناتج القومي الإجمالي.

#### الحالة الثانية:

إذا افترضنا في المثال السابق، أن رأس المال المستخدم في العملية الإنتاجية قد استهلك بنسبة 20% أي بمعنى أن قيمة الآلات والمعدات والمنشآت المستخدمة في إنتاج السلعتين أ، ب قد انخفض بمقدار 200 مليون دينار (100 مليون دينار لكل منهما).

وبذلك فإن القيمة التي تعرض بها السلع في السوق هي:

قيمة المدفوع لعناصر الإنتاج + قيمة استهلاك الآلات.

$$2000 + 200 = 2200 \text{ مليون دينار}$$

ونلاحظ هنا أن قيمة الناتج القومي الإجمالي = 1100 مليون دينار.

وقيمة الدخل القومي = 2000 مليون دينار.

أي أن :

الدخل القومي (الناتج القومي الصافي) = الناتج القومي الإجمالي - قيمة استهلاك رأس المال.

$$2000 = 2200 - 200$$

#### الحالة الثالثة:

إذا افترضنا - في نفس المثال - أن الحكومة قد فرضت ضريبة على منتجي السلعة

أ قدرها 400 مليون دينار. فإن منتجي هذه السلعة سيقومون في هذه الحالة بتحميل

الضريبة المدفوعة أو المرفوضة على الثمن الذي يبيعون به سلعهم، وبذلك تصبح القيمة التي تعرض بها السلع في السوق هي:

السلعة أ	المدفوع لعناصر الإنتاج	قيمة استهلاك الآلات	قيمة الضرائب غير المباشرة	قيمة الإنتاج بسعر السوق
السلعة أ	+ 1000	+ 100	= 400	1500
السلعة ب	+ 1000	+ 100	000	1100
لمجموع	+2000	+ 200	= 400	2600

أي أن قيمة الناتج القومي الإجمالي (GNP) = 2600 مليون دينار  
وقيمة الدخل القومي = 2000 مليون دينار.

أي أن:

الدخل القومي (الناتج القومي الصافي) = الناتج القومي الإجمالي - قيمة استهلاك الآلات -  
قيمة الضرائب غير المباشرة.

$$400 - 200 - 2600 = 2000$$

**الحالة الرابعة:**

إذا افترضنا أن الحكومة قد قامت بمنح منتجي السلعة ب إعانة قدرها 300 مليون دينار حتى يتمكن هؤلاء المنتجون من عرض السلعة في السوق بسعر أقل، وفي هذه الحالة سوف يقوم منتجوا هذه السلعة بخصم قيمة الإعانة - التي تسلموها من الحكومة - من تكاليف الإنتاج، بحيث تعرض هذه السلعة أقل من تكلفتها بما يساوي مقدار هذه الإعانة،

وبذلك تصبح القيمة التي تعرض بها السلع في السوق كما يلي:

المدفوع لعناصر الإنتاج	قيمة استهلاك رأس المال	قيمة الضرائب غير المباشرة	قيمة الإعانة غير المباشرة	قيمة الإنتاج بسعر السوق
السلعة أ	+ 100	= 400	000	1500
السلعة ب	+ 100	- 000	300	800
لمجموع	+ 200	- 400	300	2300

ومن هذا يتضح أن :

قيمة الناتج القومي الإجمالي (GNP) = 2300 مليون دينار.

وقيمة الدخل القومي = 2000 مليون دينار.

أي أن :

الدخل القومي (الناتج القومي الصافي) = الناتج القومي الإجمالي - قيمة استهلاك رأس المال - قيمة الضرائب

غير المباشرة + قيمة الإعانات غير المباشرة.

$$300 + 400 - 200 - 2300 = 2000$$

## 2. التبادل الاقتصادي الدولي وأثره على الدخل القومي:

سبق وأن ذكرنا، أنه في جميع الحالات الأربعة السابقة الذكر، أننا كنا نفترض بأن

المجتمع الذي نقوم بدراسته هو "مجتمع مغلق" أي لا يوجد تبادل اقتصادي بينه وبين

المجتمعات الدولية الأخرى. أو أن هناك تبادل فيما بينه وبين المجتمعات الدولية الأخرى

ولكن قيمة صادراته تتساوى مع قيمة وارداته.

أما إذا كان هناك تبادل اقتصادي بين هذا المجتمع والمجتمعات الدولية الأخرى، أي أنه "مجتمع غير مغلق" وبحيث يمكن أن ينشأ نتيجة لهذا التبادل زيادة أو نقص فيما يصدره عما يستورده، وفي هذه الحالة يمكن أن يكون لهذا التبادل تأثيره على الدخل القومي سواء بالزيادة أو بالنقصان.

ولإيجاد قيمة الدخل القومي في حالتنا هذه - المجتمع غير المغلق - فإننا نطرح من جملة الناتج القومي المحلي جملة ما يدفعه هذا المجتمع للخارج، سواء كان على شكل فوائد أو أرباح أو هبات، كما يجب أن نضيف إلى قيمة الناتج المحلي كل ما تتسلمه الدولة من الخارج من مثل هذه المدفوعات.

### 3. مقاييس الدخل القومي:

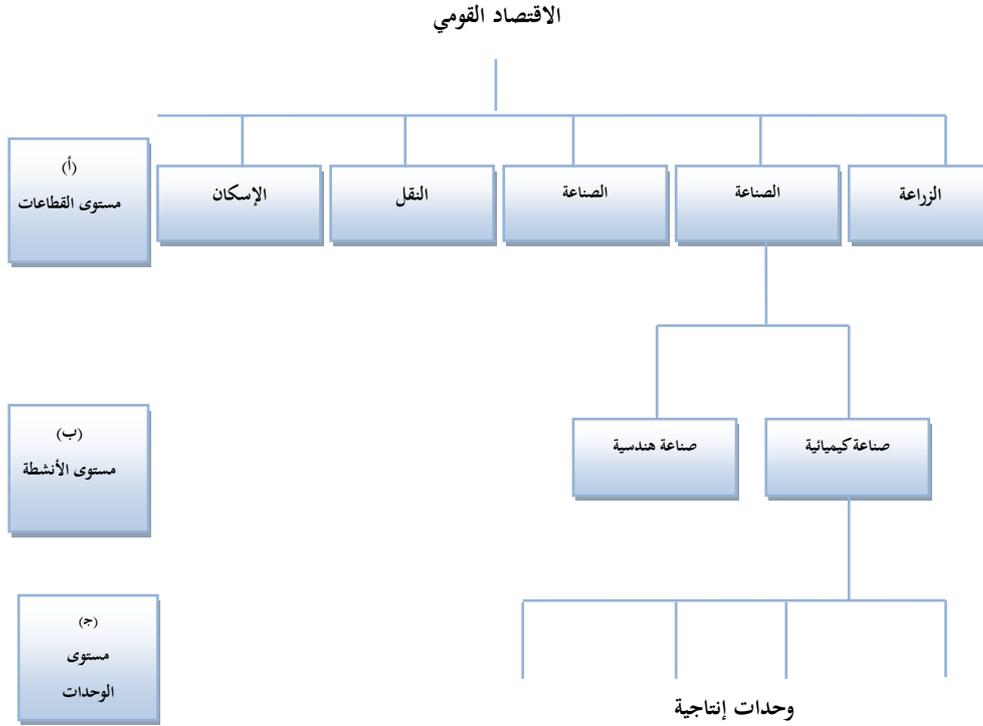
هناك ثلاث طرق رئيسية لقياس الدخل القومي في أي مجتمع من المجتمعات، وهذه الطرق هي:

1. حساب جملة الدخول التي يحصل عليها الأفراد.
2. حساب قيمة صافي الإنتاج.
3. حساب جملة القيمة المضافة.

ويجب ملاحظة أن كل طريقة من هذه الطرق الثلاث عادة تبدأ بتقسيم الاقتصاد القومي إلى مجموعة من القطاعات المختلفة، مثل قطاع الزراعة، وقطاع الصناعة التحويلية، وقطاع الصناعات الاستخراجية، وقطاع النقل، وقطاع الإسكان... الخ. ثم بعد ذلك يقسم كل قطاع من هذه القطاعات إلى أنشطة أو صناعات مختلفة. فمثلاً يمكن أن يقسم قطاع

الصناعات التحويلية إلى الصناعات الكيماوية والصناعات الهندسية... الخ. كما يمكن أن نقسم كل من هذه الصناعات إلى وحدات إنتاجية مختلفة. ثم بعد ذلك نحسب الدخل المتولد عن كل وحدة من هذه الوحدات الإنتاجية.

أي بمعنى أن يقسم الاقتصاد القومي إلى عدة مستويات، فالمستوى الأول وهو مستوى القطاعات (أ)، ثم بعد ذلك تقسيم هذه القطاعات إلى مستوى آخر وهو مستوى الأنشطة (ب) والتي تقسم بدورها إلى مستوى أقل وهو مستوى الوحدات الإنتاجية (ج)، والتي كما سبق نقوم بحساب الدخل المتولد عنها. كما يوضحها الشكل التالي.



(أن يحسب الدخل المتولد عن كل وحدة من هذه الوحدات الإنتاجية).  
 وفيما يلي توضيح كيفية حساب الدخل القومي باستخدام كل من الطرق الثلاث  
 السابق الإشارة إليها:

#### أولاً: طريقة حساب جملة الدخل:

الأساس في هذه الطريقة هو حساب جملة المدفوع لعوامل الإنتاج المختلفة أجور وفائدة وريع وأرباح. فيحسب في كل قطاع من قطاعات الاقتصاد القومي جملة ما يدفع

كأجور للعاملين وجملة ما يدفع كفوائد لأصحاب رأس المال المستخدم، وجملة ما يحصل عليه أصحاب الأرض من ريع، وجملة ما يحققه هذا القطاع من فائض أو أرباح يحصل عليها المنظمون.

ويجب أن يراعى عند استخدام هذه الطريقة، أن نستبعد جميع المدفوعات المحولة كالمناح والهبات والإعانات التي تتم فيها بين الأفراد أو التي تدفعها الحكومة للأفراد، وذلك منعاً من الازدواجية في الحساب multiple counting.

ويعاب على هذه الطريقة أنها ليست دقيقة بالإضافة إلى صعوبة تقدير دخول الأفراد وتجميعها. كما أن هذه الطريقة تتطلب ضرورة وجود إحصاءات على مستوى عالٍ من الدقة ومن التفاصيل.

#### ثانياً: طريقة حساب قيمة الإنتاج:

من المعروف أن عوامل الإنتاج تقوم - خلال العملية الإنتاجية - بخلق تيار من السلع والخدمات خلال السنة. وتعتمد الطريقة على قياس هذا التيار من السلع والخدمات مع تقدير قيمة نقدية لمجموع هذا التيار المتباين من السلع المختلفة. وحيث أن هناك جزء من الإنتاج لا يجد مباشرة إلى المستهلكين ولكنه يدخل في إنتاج سلع أخرى، لذلك فإن الأمر يقتضي استبعاد هذا الجزء - الذي يدخل في إنتاج سلع أخرى - من حسابنا منعاً للازدواجية في الحساب.

وعلى سبيل المثال ... إذا كان المنتج من السلعة كالسكر يقدر بعشرين مليون دينار، يذهب ما قيمته 5 ملايين دينار إلى مصانع الحلوى، وإذا كان المنتج من الحلوى يقدر

بعشرة ملايين من الدينارات، فمن الخطأ من هذه الحالة أن نقول بأن قيمة الإنتاج من السكر والحلوى معا هو  $20 + 10 = 30$  مليون دينار، وذلك لأن هناك 5 مليون دينار من إنتاج السكر قد استخدمت في إنتاج الحلوى، وبالتالي إذا تم الحساب كما سبق فانه يكون هناك ازدواجية في الحساب.

حيث أن الطريقة الصحيحة للجمع هي أن نجمع قيمة ما يذهب إلى المستهلك النهائي من السكر ( $20 - 5 = 15$  مليون دينار)، وقيمة ما يذهب إلى المستهلك النهائي من الحلوى (10 مليون دينار) وبذلك تكون النتيجة هي  $15 + 10 = 25$  مليون دينار.

ويمكننا أن نلاحظ بأن البنود التي تجمع لحساب قيمة الناتج القومي الصافي، هي فقط ما يذهب إلى المستهلك النهائي من الإنتاج الجاري، على أن يضاف إليه قيمة ما يوجه للاستثمار، أي ما يذهب لبناء رأسمال جديد.

وفي جميع هذه الأحوال فإننا نقوم بطرح مقابل لما يستهلك من رأس المال القائم في العملية الإنتاجية.

### ثالثاً: طريقة القيمة المضافة:

يعرف القيمة المضافة value added "بأنها الفرق بين قيمة الإنتاج وقيمة مستلزمات الإنتاج" (والتي هي عبارة عن جميع ما تقوم الوحدات الإنتاجية باستخدامه من إنتاج الغير). أي أن القيمة المضافة = قيمة الإنتاج - قيمة مستلزمات الإنتاج.

وتعتبر هذه الطريقة من أفضل الطرق التي تستخدم لحساب الدخل القومي في معظم الدول وذلك لسهولة من ناحية ولدقتها من ناحية أخرى.

وتعتمد هذه الطريقة على إيجاد قيمة ذلك الجزء الذي تعتبر الوحدة الإنتاجية مسئولة عن إنتاجه فقط، أو بمعنى آخر، قيمة ما تضيفه هذه الوحدة الإنتاجية إلى الإنتاج الجاري .

فمثلاً إذا كان هناك مصنعا للثلاجات يقوم بإنتاج ما قيمته 100 مليون دينار سنوياً من الثلاجات، فليس معنى هذا أن هذا المصنع - كوحدة إنتاجية مسئول عن خلق كل هذه القيمة، إذ أنه استخدم لإنتاجها سلعاً من إنتاج مصانع أخرى، كاستخدامه للمحركات والتي تعتبر جزء من الإنتاج الذي قامت مصانع المحركات بخلقه والتي احتسبت قيمته من هذه الصناعة، وكاستخدام هذا المصنع - مصنع الثلاجات - للصلب الذي يعتبر جزء من إنتاج مصنع الصلب، وهكذا نجد أن مصنع الثلاجات قد قام بشراء سلع أنتجتها مصانع أخرى وقام هو بتجميعها وأضاف إليها قيمة من عنده لتصبح قيمة الثلاجات التي قام بإنتاجها 100 مليون دينار وبالتالي فإن هذا المصنع مسئول فقط عن خلق القيمة المضافة وهي الفرق بين قيمة ما أنتجه وقيمة ما استخدمه من منتجات الغير.

وعلى هذا فإننا إذا قمنا بتجميع جميع القيم المضافة التي تحققها كل الوحدات الإنتاجية الموجودة في المجتمع لحصلنا على تقدير للدخل القومي لهذا المجتمع، وفي نفس الوقت نضمن عدم وجود ازدواجية في الحسابات.

**مثال:**

إذا فرضنا أن لدينا مصنعا لصناعة الأسمدة، يستخدم في العملية الإنتاجية مواد مستوردة من الخارج قيمتها 5 مليون دينار في السنة، وينتج أسمدة تقدر قيمتها بمبلغ 25 مليون دينار.

وفي هذه الحالة فإن المصنع يكون قد خلق قيمة مضافة قدرها 25-5 = 20 مليون دينار، وهي الفرق بين قيمة إنتاجه وقيمة مستلزمات هذا الإنتاج.

فإذا قام مزارعو القطن بشراء جميع ما ينتجه هذا المصنع من سماد، واستخدموا بالإضافة إليه في العملية الإنتاجية الزراعية - تقاوي من إنتاج العام السابق قدرها 10 مليون دينار، واستخدموا أيضاً سلعاً أخرى مستوردة من الخارج قدرها 15 مليون دينار، وقاموا بإنتاج القطن والذي تبلغ قيمته 200 مليون دينار.

معنى هذا أن قيمة الإنتاج = 200 مليون دينار.

وقيمة مستلزمات الإنتاج المستخدمة في العملية الإنتاجية = 25 (سماد) + 10 (تقاوي) + 15 (سلع أخرى) = 50 مليون دينار.

فإذا ما قامت مصانع الغزل والنسيج بشراء ما أنتجه القطاع الزراعي من القطن، وأضفت إليه مواد كيميائية ووقود وكهرباء ومعدات إنتاجية استهلكت خلال السنة تقدر قيمتها بمبلغ 50 مليون دينار، وقامت هذه المصانع بإنتاج أقمشة قيمتها 300 مليون دينار. فمعنى كل هذا أن:

قيمة إنتاج مصانع الغزل والنسيج من الأقمشة = 300 مليون دينار وقيمة مستلزمات الإنتاج = 200 (قطن) + 50 (مواد كيميائية + وقود + الخ) = 250 مليون دينار. وبذلك فإن القيمة المضافة التي تحققت من صناعة الغزل والنسيج = 300 - 250 = 50 مليون دينار.

فإذا قام قطاع النقل بتوصيل هذه الأقمشة إلى المنشآت، وحصل على 20 مليون دينار مقابل خدماته، في حين أن قطاع النقل هذا قد استهلك وسيارات ومعدات أخرى تبلغ قيمتها 10 مليون دينار، فبذلك تكون القيمة المضافة التي حققها قطاع النقل هي:

$$20 - 10 = 10 \text{ مليون دينار}$$

ومرة أخرى، إذا فرض أن منشآت الأقمشة قد رفعت مبلغ 320 مليون دينار ثمنًا لهذه الأقمشة وتكاليف النقل، ثم باعوها بمبلغ 350 مليون دينار، منها 250 مليون دينار للقطاع العائلي، 100 مليون دينار إلى مصانع الملابس.

وأن قطاع التجارة قد استخدم معدات قدرها 50 مليون دينار خلال السنة. فتكون قيمة الخدمات التي أنتجها هذا القطاع تقدر بـ 30 مليون دينار (350-320=30 مليون دينار).

وإذا كان قطاع التجارة قد استخدم مستلزمات إنتاج بخمسة ملايين دينار، فبالتالي تكون:

القيمة المضافة التي حققها القطاع التجاري = 30-5 = 25 مليون دينار وأخيرًا، إذا افترضنا أن مصانع الملابس الجاهزة قد أضافت إلى ما اشترته من أقمشة ومعدات وأدوات تقدر بمبلغ 10 مليون دينار. وأنها باعت ما أنتجته من ملابس بمبلغ 150 مليون دينار، فبذلك تكون:

$$\text{القيمة المضافة التي حققها مصانع الملابس} = 150 - 110 = 40 \text{ مليون دينار.}$$

وهكذا، إذا ما قمنا بحساب القيمة المضافة لكل وحدة من وحدات الإنتاج، وقمنا بجمعها على مستوى الاقتصاد القومي، فإننا بذلك نحصل على قيمة صافي الإنتاج الذي حققه المجتمع كله خلال العام.

وهكذا نجد أننا بهذه الطريقة - القيمة المضافة - قد تغلبنا على مشكلة ازدواجية الحساب. وبناء على ما سبق في مثالنا هذا، فإننا نستطيع أن نحسب الدخل القومي للمجتمع، بافتراض أن الأنشطة السابق ذكرها هي كل الأنشطة التي يتضمنها المجتمع، وذلك على النحو التالي:

القطاع	قيمة الإنتاج	قيمة مستلزمات الإنتاج	القيمة المضافة
صناعة الأسمدة	25	5	20
الزراعة القطن	200	50	150
صناعة الغزل والنسيج	300	250	50
قطاع النقل	20	10	10
قطاع التجارة	30	5	25
صناعة الملابس	150	110	40
الجملة	725	430	295

وبذلك فإن الناتج القومي الصافي في المجتمع =  $725 - 430 = 295$  مليون دينار أي أن:

الدخل القومي = 295 مليون دينار.

بعد أن تعرفنا على الأسلوب الذي يتم به حساب القيمة المضافة للمجتمع، علينا

أن نبحث عن إجابة لتلك الأسئلة المهمة التالية:

- من الذي يقوم بخلق القيمة المضافة؟

- من الذي يحصل على القيمة المضافة؟

والإجابة عن السؤال الأول قد تكون سهلة وواضحة، حيث أن الوحدات الإنتاجية هي التي تقوم بخلق القيمة المضافة. ولا نقصد بالوحدة الإنتاجية هنا مجرد الآلات أو المنشآت أو حتى أصحابها، ولكن نقصد بها جميع العناصر المشتركة في العملية الإنتاجية من عمال وأصحاب أرض وأصحاب رؤوس أموال ومنظمين.

وإذا ما عرفنا الذين يقومون بخلق القيمة المضافة يسهل علينا معرفة الذين يحصلون عليها، إذ أن القيمة المضافة توزع على المشتركين في الإنتاج، فيحصل العمال على جزء منها على شكل أجور، ويحصل أصحاب رؤوس الأموال على جزء آخر على شكل فائدة، ويحصل أصحاب الأرض على جزء ثالث على شكل ريع، وما يتبقى بعد ذلك يحصل عليه المنظمون.

ومن ذلك نرى أن القيمة المضافة التي تحققها وحدة إنتاجية تساوى تماماً جملة الدخل التي يحصل عليها عناصر الإنتاج نظير اشتراكهم في هذه الوحدة الإنتاجية، وأن القيمة المضافة التي يحققها مجتمع كله تساوى تماماً جملة الدخل التي تحصل عليها عناصر الإنتاج في المجتمع. وهذا يعني أن حساب الدخل لا يختلف باستخدام أي طريقة من الطرق الثلاثة المذكورة.

#### **الدخل الحقيقي ومستوى المعيشة:**

بالرغم من أن الدخل القومي بصورته النقدية يعبر عن قيمة ما ينتجه المجتمع من سلع وخدمات خلال فترة زمنية معينة، إلا أن هذه القيمة لا تعبر عن كمية ما ينتجه هذا المجتمع من سلع وخدمات إلا في حالة ثبات الأسعار، وهي حالة قلما تتواجد لفترات طويلة

فأسعار السلع تتغير بالزيادة والنقصان من لحظة إلى أخرى، وهي في تغيرها هذا قد تأخذ شكلاً عشوائياً بحيث تزداد أسعار بعض السلع وتقل أسعار البعض الآخر وبالتالي يظل المستوى العام للأسعار ثابتاً، وأما أن تأخذ في تغيرها اتجاهها عاما نحو الهبوط أو الصعود.

وتغير المستوى العام للأسعار ظاهرة عامة، وطبيعة تواجدها نتيجة التغيرات الاقتصادية التي تحدث في المجتمع، إذ أن هذه التغيرات عادةً ما تكون ذات طابع ديناميكي (حركي) فنجد مثلاً أن تغير نمط الاستهلاك لمجتمع من المجتمعات لن يؤدي إلى تغير نمط الإنتاج إلا بعد مضي فترة من الزمان، وفي خلال هذه الفترة يترك تغير نمط الاستهلاك أثره على أسعار السلع المختلفة. لذلك نجد أن تغير حجم تيار الإنفاق الاستثماري أو الاستهلاكي لن تأتي نتائجه في نفس اللحظة التي يتم فيها التغير، بل لابد من مرور فترة من الوقت، قد تطول أو تقصر، يحدث فيها تغير في مستوى الأسعار، وهكذا الحال بالنسبة لكل المتغيرات الاقتصادية حيث أنها ذات طبيعة ديناميكية.

وتغير المستوى العام للأسعار لابد وأن يؤثر على قدرة الفرد على شراء السلع والخدمات، فالفرد ذو الدخل الثابت سيكون في مقدوره شراء كمية أكبر من السلع والخدمات إذا ما حدث انخفاض في مستوى الأسعار، ولن يتمكن إلا من شراء كمية أقل منها إذا ما حدث ارتفاع في مستوى الأسعار.

وبتعبير آخر يمكننا القول أن الوحدة الواحدة من النقود يكون لها قوة أكبر على شراء السلع والخدمات في حالة انخفاض الأسعار، ويكون لها قوة أقل في حالة ارتفاع الأسعار. وتسمى الكمية التي يمكن لوحدة النقود شرائها من السلع والخدمات بالقوة الشرائية

purchasing power للنقود، وتسمى الكمية التي يستطيع الدخل النقدي للفرد أن يشتريها من السلع والخدمات بالدخل الحقيقي real income والدخل الحقيقي للفرد يعتبر هو المقياس الفعلي الذي يمكن به التعبير عن مستوى المعيشة standard of living<sup>(1)</sup> بالنسبة له، وبالتالي فهو المقياس الذي يعبر عن مستوى الرفاهية الاقتصادية economic welfare التي يتمتع بها. والدخل الحقيقي للفرد أو للمجتمع يرتبط ارتباطاً وثيقاً بالدخل النقدي من ناحية، كما يرتبط بالمستوى العام للأسعار أو بالقوة الشرائية للنقود من ناحية أخرى. فالعلاقة بين الدخل الحقيقي والدخل النقدي علاقة طردية. فالتغير في الدخل النقدي بنسبة معينة (مع ثبات الأسعار، أي مع ثبات القوة الشرائية للنقود) إنما يعنى تغيراً في الدخل الحقيقي بنفس النسبة وفي نفس الاتجاه. فمثلاً إذا كان دخل شخص ما هو 200 دينار ينفقها بالكامل على شراء سلعة واحدة، وكان ثمن هذه السلعة 8 دينار، فمعنى ذلك أنه يستطيع بدخله أن يشتري 25 وحدة من السلعة، فإذا زاد الدخل النقدي لهذا الشخص 20% ليصبح 240 دينار، في حين ظل سعر السلعة ثابتاً بدون تغير، فمعنى ذلك أنه يستطيع بدخله الجديد أن يشتري 30 وحدة من السلعة أي بزيادة قدرها 20% أيضاً.

أما العلاقة بين مستوى الأسعار وبين الدخل الحقيقي فتكون علاقة عكسية، بمعنى أن الدخل الحقيقي يتناسب تناسباً طردياً مع مقلوب مستوى الأسعار (مع افتراض ثبات

---

<sup>(1)</sup> يعرف مستوى المعيشة، بأنه كمية السلع والخدمات المتاحة للفرد خلال فترة زمنية معينة.

الدخل)، فمثلاً زيادة المستوى العام للأسعار إلى الضعف إنما يعني انخفاض الدخل الحقيقي إلى النصف وزيادة مستوى الأسعار إلى 3 ضعف إنما يعني انخفاض الدخل الحقيقي إلى  $\frac{1}{3}$  ما كان عليه، وزيادة مستوى الأسعار بنسبة 5% أي أنه أصبح 1.5 مرة عما كان عليه سابقاً، إنما يعني انخفاض الدخل الحقيقي إلى :  $\frac{2}{3} = \frac{1}{1.5}$  ما كان عليه سابقاً، وهكذا.

وحتى يمكننا أن نتفهم العلاقة التي تربط بين هذه المتغيرات الثلاث (الدخل النقدي والدخل الحقيقي ومستوى الأسعار) فإن ذلك يتطلب منا بالضرورة معرفة المقصود بتعبيري "الرقم القياسي للأسعار" و "القوة الشرائية للنقود".

#### الرقم القياسي للأسعار: Price index number

الرقم القياسي لأي ظاهرة، هو النسبة المئوية لقيمة هذه الظاهرة في وقت معين إلى قيمتها في وقت آخر.

فإذا كان دخل شخص ما هو 200 دينار سنة 1995، وأصبح 240 دينار سنة 2000، فبذلك يكون الرقم القياسي للدخل سنة 2000 بالنسبة لسنة 1995 كأساس هو:

$$\%120 = 100 \times \frac{240}{200}$$

مما يعني أن الدخل قد ارتفع بنسبة 20% خلال هذه الفترة.

وإذا كان سعر سلعة ما سنة 1996 هو 5 دينار، وأصبح 4.5 دينار سنة 1999،

فبذلك يكون الرقم القياسي لسعر هذه السلعة سنة 1999 بالنسبة لسنة 1996 كأساس.

$$\%90 = 100 \times \frac{4.5}{5}$$

مما يعني أن سعر السلعة قد انخفض بنسبة 10% خلال هذه الفترة.

وهكذا يمكننا إيجاد الرقم القياسي لأي ظاهرة من الظواهر بقسمة قيمتها في سنة معينة (تسمى سنة المقارنة) على قيمتها في السنة التي يراد نسبتها إليها (تسمى سنة الأساس) مع الضرب  $\times 100$  لجعلها على شكل نسبة مئوية، ولكن كثير من الإحصائيين يفضلون إطلاق اسم "منسوب" على مثل هذه النسبة لتشتمل على مفردة واحدة فقط، كدخل فرد واحد أو سعر سلعة واحدة، ويحتفظون بكلمة "الرقم القياسي" لاستخدامها للدلالة على نسبة ظاهرة مركبة تتكون من مجموعة من المفردات، فمثلاً قولنا بأن الرقم القياسي للأسعار هو 125%، إنما يعني أن المتوسط العام لأسعار جميع السلع قد ارتفع 25%، وهذا يدل بالضرورة على أن سعر كل سلعة على حدة قد ارتفع بهذه النسبة، فقد تكون أسعار بعض السلع قد ارتفع بنسبة أعلى أو أقل منها. بل قد تكون أسعار بعض السلع قد انخفضت ولم ترتفع، ولكن هذا يدل على أن متوسط التغيرات في أسعار جميع السلع قد بلغت 25%. فمثلاً إذا كانت أسعار مجموعة من السلع في سنة 1996، 2000.

كما هي مبينة بالجدول التالي رقم (33):

جدول رقم (33)

السلعة	السعر سنة 1995	السعر سنة 2000
السلعة الأولى	5	4.5
السلعة الثانية	30	36
السلعة الثالثة	10	13
السلعة الرابعة	20	32

ومن ذلك الجدول نجد أن:

منسوب سعر السلعة الأولى يكون:  $100 \times \frac{4.5}{5} = 90\%$

منسوب سعر السلعة الثانية يكون:  $100 \times \frac{36}{30} = 120\%$

ومنسوب سعر السلعة الثالثة يكون:  $100 \times \frac{13}{10} = 130\%$

ومنسوب سعر السلعة الرابعة يكون:  $100 \times \frac{32}{30} = 160\%$

فإذا كانت هذه السلع لها نفس الأهمية بالنسبة للمستهلكين، فيكون الرقم القياسي

للأسعار عموماً هو المتوسط الحسابي لهذه المناسيب<sup>(1)</sup>، أي :

$$125\% = \frac{\dots + 160 + 130 + 120 + 90}{4} =$$

القوة الشرائية للنقود والمستوى العام للأسعار :

يقيس الرقم القياسي للأسعار نسبة التغير التي تحدث في المستوى العام لأسعار السلع، أو بمعنى آخر يقيس التغير في القوة الشرائية للنقود، أي قدرة الدينار الواحد على شراء السلع والخدمات المختلفة. فإذا كان الرقم القياسي للأسعار في سنة 2000 بالنسبة لسنة 1995 كأساس هو 125% مثلاً، فمعنى ذلك أن السلع في سنة 2000 بمبلغ قدره 125 دينار، وقياساً على ذلك يمكن القول أن السلع التي يمكن شرائها سنة 2000 بمبلغ 100 دينار.

كان من الممكن شرائها في سنة 1995 بمبلغ 80 دينار، ومن ذلك يمكن القول أن

القوة الشرائية سنة 2000 قد انخفضت بنسبة 20% عما كانت عليه سنة 1995.

---

<sup>(1)</sup>الوسط الحسابي البسيط للمناسيب هو أحد الطرق العديدة التي يمكن بها تكوين الأرقام القياسية للأسعار، وليس هنا مجال دراسة مثل هذه الطرق حيث أنها تدخل في مجال علم الإحصاء التطبيقي.

ويلاحظ أن القوة الشرائية للدينار هي عبارة عن مقلوب الرقم القياسي للأسعار، فإذا كان الرقم القياسي للأسعار هو 125% فمعنى هذا أن القوة الشرائية للدينار أصبحت  $\frac{4}{5} = \frac{100}{125}$  أي أربعة أخماس ما كانت عليه سابقاً.

### العلاقة بين الدخل النقدي والدخل الحقيقي والمستوى العام للأسعار:

إذا افترضنا أن الدخل النقدي لأحد الأفراد كان 200 دينار، يشتري بها كمية معينة من السلع والخدمات. وإذا افترضنا أن دخل الشخص قد ارتفع بنسبة 80% ليصبح 360 دينار، فإن ذلك قد يوحي بأن قدرة الفرد على شراء السلع والخدمات قد ارتفعت بهذه النسبة، أو أن مستوى معيشتة قد ارتفع بهذا القدر.

ولكن هذا الكلام يعتبر صحيحاً في حالة واحدة فقط، وهي أن تكون الزيادة في الدخل غير مصحوبة بتغير في الأسعار، ولكن إذا كانت الأسعار قد تغيرت أيضاً، فإن التغير في الدخل الحقيقي في هذه الحالة إنما يتوقف على نسبة التغير في الأسعار.

فإذا كانت الأسعار قد ارتفعت بنفس النسبة التي أرتفع بها الدخل النقدي فإن ذلك يعني أن الدخل الحقيقي للفرد لم يتغير.

وإذا كانت الأسعار قد ارتفعت بنسبة أعلى من تلك التي ارتفع بها الدخل النقدي، فمعنى ذلك أن الدخل الحقيقي للفرد لم يتغير.

وإذا كانت الأسعار قد ارتفعت بنسبة أقل من تلك التي ارتفع بها الدخل النقدي، فمعنى ذلك أن الدخل الحقيقي قد ارتفع ولكن بنسبة أقل من تلك التي ارتفع بها الدخل النقدي.

ففي مثالنا السابق، إذا افترضنا أن الأسعار قد ارتفعت بنسبة 50% عما كانت عليه، أي أن الرقم القياسي للأسعار قد أصبح 150%، فهذا يعني أن القوة الشرائية قد انخفضت إلى  $\frac{2}{3}$  ما كانت عليه سابقاً<sup>(1)</sup> وبالتالي فإن القوة الشرائية لـ 360 دينار تصبح:

$$240 \text{ دينار} = \frac{2}{3} \times 360$$

أي أن الزيادة في الدخل الحقيقي تكون 40 دينار فقط وليست 160 دينار.

وأخيراً وقبل أن نترك هذا الجزء، يجب أن نشير إلى مستوى المعيشة لأي مجتمع وكما سبق أن عرفناه، إنما يحدده مستوى ما يخص الفرد الواحد من الدخل الحقيقي للمجتمع كله. ومن ثم فإذا أردنا التعرف على التغير في مستوى معيشة مجتمع ما خلال فترة معينة، فعلى أن نوجد متوسط نصيب الفرد من الدخل الحقيقي، ويكون ذلك بقسمة الدخل الحقيقي على عدد السكان، وذلك في بداية الفترة وفي نهايتها وللتعبير عن ذلك تطبيقاً نسوق المثال التالي:

إذا كان الدخل القومي النقدي، والرقم القياسي للأسعار، وعدد السكان في أحد

المجتمعات في السنوات من 1995 إلى 1998 كما هو مبين في الجدول التالي رقم (34):

---

<sup>(1)</sup> القوة الشرائية للنقود في هذه الحالة. وكما سبق أن عرفناها بأنها تساوي مقلوب الرقم القياسي للأسعار  $\frac{2}{3} = \frac{100}{150}$ .

جدول رقم (34)

السنة	1995	1996	1997	1998
الدخل القومي (مليون دينار)	8000	8800	10000	11600
الرقم القياسي للأسعار %	100	110	120	130
عدد السكان (مليون نسمة)	20	21	22	23

**والمطلوب:** إيجاد التغير في مستوى المعيشة لهذا المجتمع من سنة إلى أخرى خلال هذه الفترة.

لحل هذا المثال يجب ملاحظة أولاً أن التغير في الدخل النقدي لا يعبر عن التغير في الدخل الحقيقي وذلك لأنه كان مصحوباً بتغيير في مستوى الأسعار. وحتى يمكننا حساب الدخل الحقيقي في كل سنة من هذه السنوات علينا أن نضرب الدخل النقدي في القوة الشرائية للنقود (مقلوب الرقم القياسي للأسعار).  
وبذلك يكون:

$$\begin{aligned} \text{الدخل القومي الحقيقي سنة 1995} &= \frac{100}{100} \times 8000 = 8000 \text{ دينار مليون.} \\ \text{الدخل القومي الحقيقي سنة 1996} &= \frac{100}{110} \times 8800 = 8000 \text{ دينار مليون.} \\ \text{الدخل القومي الحقيقي سنة 1997} &= \frac{100}{120} \times 10000 = 8382 \text{ دينار مليون.} \\ \text{الدخل القومي الحقيقي سنة 1998} &= \frac{100}{130} \times 11600 = 8924 \text{ دينار مليون.} \end{aligned}$$

ويلاحظ من هذه الأرقام أنه قد حدثت زيادة في الدخل الحقيقي للمجتمع. ولكن لا يعتبر ذلك وحده دليلاً على ارتفاع مستوى المعيشة، لأن الزيادة في الدخل الحقيقي كانت مصحوبة بزيادة عدد السكان. ومن ثم لكي يمكننا أن نتعرف على التغير في مستوى المعيشة علينا أن نوجد متوسط الدخل للفرد في كل من هذه السنوات.

$$\text{الدخل القومي الحقيقي للفرد سنة 1995} = \frac{8000}{20} = 400 \text{ دينار.}$$

$$\text{الدخل القومي الحقيقي للفرد سنة 1996} = \frac{8000}{21} = 380.8 \text{ دينار.}$$

$$\text{الدخل القومي الحقيقي للفرد سنة 1997} = \frac{8382}{22} = 378.8 \text{ دينار.}$$

$$\text{الدخل القومي الحقيقي للفرد سنة 1998} = \frac{8924}{23} = 388 \text{ دينار.}$$

وهذه الأرقام هي التي تعبر عن مستوى المعيشة في كل سنة من هذه السنوات.

#### الاستهلاك والادخار والاستثمار، Consumption, Saving and Investment

يهتم المشتغلون بتحليل الدخل القومي بدراسة القرارات التي يتخذها المستهلكون والتي تتعلق بتوزيع دخولهم بين الاستهلاك والادخار. إن تحليل السلوك الاستهلاكي والادخاري من جانب الأفراد في المجتمع يفيد كثيراً في دراسة العلاقة بين الاستهلاك والاستثمار من ناحية، وكذلك العلاقة بين مستوى الدخل القومي ومستوى كل من الاستهلاك والاستثمار من ناحية أخرى.

وعليه فإن مناقشتنا لهذا الموضوع سوف تدور حول قرارات المستهلكين بشأن توزيع دخولهم بين الاستهلاك والادخار وأهمية ذلك في تحليل الدخل القومي.

ومن المعروف أن لكل مستهلك احتياجاته الخاصة من السلع والخدمات التي يتطلبها لإشباع رغباته المتعددة. ومن هذه الرغبات ما هو ضروري أو أكثر إلحاحاً (كالرغبة في الأكل والملبس... الخ) وإشباع هذا النوع من الرغبات يتطلب الشراء الفوري للسلع الضرورية، ومن الرغبات ما هو أقل ضرورة أو أقل إلحاحاً (كرغبة مستهلك متوسط الدخل في الحصول على سيارة خاصة أو منزل خاص مثلاً) وعادة يضطر المستهلك لتأجيل شراء السلع اللازمة لإشباع هذا النوع من الرغبات غير الضرورية والانتظار لاستهلاكها في المستقبل بل حين تنهياً له فرصة لتحسين مستوى دخله أو الادخار من جزء من دخله الحالي كي يتهيأ له هذه الفرصة في المستقبل.

فإذا أخذنا مثلاً مجموعة المستهلكين ذات الدخل المحدودة نلاحظ أنها تقوم بإنفاق معظم أو كل دخولها الشخصية - وأحياناً تقتصر - لشراء السلع الضرورية لإشباع الرغبات الأكثر إلحاحاً إذا تهيأت الظروف لزيادة مستوى دخول هذه المجموعة فسوف نتوقع الزيادة في إنفاقها على الاستهلاك (نتيجة رغبة المستهلكين في زيادة مشترياتهم مع السلع الضرورية والإقبال على شراء سلع أخرى لإشباع رغبات جديدة أقل إلحاحاً (أنظر جدول رقم 34) استمرار ارتفاع دخول هذه المجموعة قد يدفع المستهلكين إلى زيادة الإنفاق على الاستهلاك وادخار جزء من هذه الدخول، وبمعنى آخر ارتفاع الدخل لمستوى معين لزيادة الإنفاق على الاستهلاك والجزء الآخر لزيادة مدخراتهم. وبصفة عامة يتوقف سلوك المستهلكين نحو توزيع الزيادة في دخولهم بين الاستهلاك والادخار حسب مقدار الزيادة في الدخل، وميولهم الادخارية والمستوى الأصلي لدخولهم.

ومن ملاحظتنا عن سلوك المستهلكين نحو توجيه الزيادة في دخولهم بين الاستهلاك والادخار يمكننا استخلاص قاعدة عامة تفيد بسلوك المستهلكين الادخاري والاستهلاكي، وتقضى هذه القاعدة في أنه في حالة زيادة دخول المستهلكين. فإنه بصفة عامة سوف نتوقع توجيه جزء من هذه الزيادة لغرض زيادة الاستهلاك والجزء الآخر يوجه لزيادة المدخرات. هذا ويجب أن نشير هنا إلى أن مضمون هذه القاعدة يكون صحيحاً إذا أخذنا في الاعتبار سلوك المستهلكين ككل. وبمعنى آخر يصبح التنبؤ بالسلوك الاستهلاكي والادخاري صحيحاً بالنسبة للزيادة في الدخل القومي ككل أي أن الزيادة في الدخل القومي سوف توجه بغرض الزيادة في الاستهلاك والزيادة في الادخار. وإذا أخذنا في الاعتبار سلوك الفرد فإننا نجد أن مفهوم هذه القاعدة لا ينطبق على سلوك الأفراد في كل الأحوال حيث يقوم البعض أحياناً - خاصة من محدودي الدخل - بإنفاق كل الزائد من الدخل على الاستهلاك دون ادخار أي شيء من هذه الزيادة.

### الميل الحدي للاستهلاك: Marginal propensity to consume

### الميل الحدي للادخار: Marginal propensity to save

سبق أن ذكرنا أنه بصفة عامة يقوم المستهلكون بتوجيه جزء من دخولهم لغرض زيادة استهلاكهم، والجزء الآخر لزيادة مدخراتهم. والميل الحدي للاستهلاك يعبر عن نسبة التغير في الإنفاق على الاستهلاك إلى التغير في الدخل.

$$\frac{\Delta \text{الاستهلاك}}{\Delta \text{الدخل}} = \text{الميل الحدي للاستهلاك}$$

أو بمعنى آخر يعبر الميل الحدي للاستهلاك عن الجزء من الدينار الزيادة في دخل المستهلك الذي يوجه لزيادة الإنفاق على الاستهلاك. فمثلاً إذا زاد إنفاق المستهلك من 144 دينار إلى 168 دينار عندما زاد دخله من 150 إلى 180 دينار.

$$\therefore \text{الميل الحدي للاستهلاك} = \frac{\text{الزيادة الاستهلاكية}}{\text{الدخلفيا الزيادة}} = 0.8 \frac{24}{30}$$

ويعبر الميل الحدي للاادخار عن الجزء من الدينار في دخل المستهلك والذي يوجه لزيادة المدخرات أي أن :

$$\frac{\Delta \text{المدخرات}}{\Delta \text{الدخل}} = \text{الميل الحدي للاادخار}$$

$$\text{وفي المثال السابق} = \frac{\text{الزيادة المدخراتفي}}{\text{الدخلفيا الزيادة}} = 0.2$$

أي أن الميل الحدي للاستهلاك + الميل الحدي للاادخار = واحد صحيح.

وتختلف درجة الميل الحدي للاستهلاك (وكذا الادخار) من مستهلك لآخر، ويرجع هذا للاختلاف في السلوك الاستهلاكي والادخاري بين المستهلكين، فمثلاً تتوقع ارتفاع قيمة الميل الحدي بين مجموع المستهلكين محدودي الدخل منها بين المستهلكين ذوي الدخل المرتفع - أنظر الجدول رقم (34) - وعند تحليل الدخل القومي سبق أن ذكرنا - لا نهتم بسلوك المستهلك الفردي نحو توجيه زيادة دخله بين الادخار والاستهلاك، ولكن نهتم بصفة أساسية بما يحدث للاستهلاك الكلي والادخار الكلي عند حدوث زيادة في الدخل القومي، وطالما أن الزيادة في الدخل القومي تتوزع عادة على عدد كبير جداً من المستهلكين في

المجتمع، فان ذلك يتطلب منا افتراض قيمة للميل الحدي للاستهلاك في الاقتصاد ككل (وليس لفرد معين) وهي القيمة التي تساوي متوسط قيم الميل الحدي للاستهلاك لجميع المستهلكين في هذا المجتمع.

وعند تحليل الدخل القومي ودراسة مكوناته الرئيسية نفترض عادة ثبات قيمة الميل الحدي للاستهلاك في المجتمع، وسوف يظل هذا الافتراض صحيحاً طالما كانت الزيادة في الدخل تتوزع على عدد كبير من أفراد المجتمع وبطريقة متماثلة وأن الزيادة في الدخل ليست كبيرة جداً لدرجة تغير في النمط الاستهلاكي وبطريقة غير عادية، هذا ويجب أن نذكر أن هذا الافتراض لا ينطبق على بعض المستهلكين، ولكن بالنسبة للمجتمع يكون هذا الافتراض أكثر واقعية للأسباب التي ذكرناها.

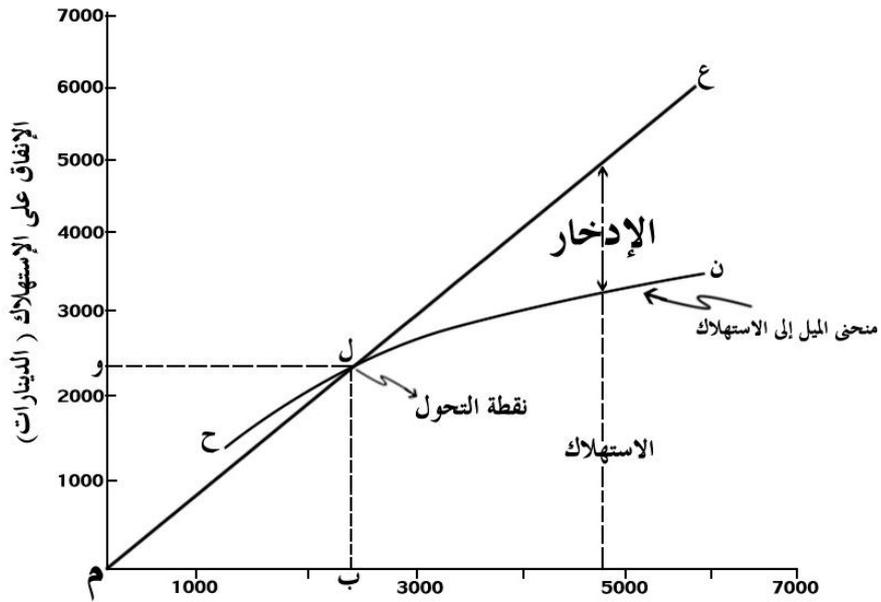
جدول رقم (35) الميل إلى الاستهلاك وإلى الادخار ( دخل الأسرة بالدينار )

مجموعات الدخل	الدخل الجاهز للأفاق (1)	الإنفاق على الاستهلاك بالدينار (2)	الميل الحدي للاستهلاك (3)	الادخار الصافي بالدينار (4)	الميل الحدي للادخار (5)
1	1000	1180		180 -	
2	2000	2000	0.82	0	0.18
3	3000	2700	0.70	300	0.3
4	4000	3400	0.70	600	0.3
5	5000	4000	0.60	1000	0.4
6	6000	4500	0.50	1500	0.5
7	7000	5000	0.50	2000	0.5

ولننظر الآن في الجدول السابق رقم (35) الذي يدل على بعض البيانات الإحصائية عن الدخول الجاهزة للإنفاق (القابلة للتصرف) للأسرة، وهي عبارة عن مجموع

الإنفاق على الاستهلاك والادخار الصافي، وقد افترض في هذا الجدول أن دخل الأسرة القابل للتصرف أو الجهاز للإنفاق بعد دفع الضرائب يتراوح بين 1000 دينار و 7000 دينار.

ويمكننا الآن الدلالة على نفس هذه العلاقة في الشكل رقم (145) والذي يعبر بيانياً عن الإنفاق الكلي على الاستهلاك كما هو وارد في العمود رقم (2) بالجدول السابق، وذلك في مقابل دخل الأسرة للجهاز للإنفاق كما هو مبين في العمود رقم (1) في الجدول المشار إليه.



شكل رقم (145) الدخل الجاهز للإنفاق

يبدو في الشكل رقم (145) أننا رسمنا خطأً بين المحورين تماماً هو خط  $45^\circ$ ، أي الخط الذي إذا اخترنا عليه أية نقطة، وأنزلنا منها عموداً على أي المحورين لكان ابتعاد تلك

النقطة عن أي المحورين يساوى ابتعادها عن المحور الآخر طالما كان مقياس الرسم واحد لكل من المحورين ومن هذا الخط يمكننا معرفة ما إذا كان الإنفاق على الاستهلاك مساوياً للدخل الجاهز للإنفاق (القابل للتصرف)، أو أقل أو أكثر منه، وذلك برسم منحنى الميل إلى الاستهلاك ح ن وهو يبين العلاقة بين تغيرات الدخل وما يصاحبها من تغيرات في الاستهلاك فالمساحة التي تأتي أسفل منحنى الميل إلى الاستهلاك تدل على مقدار إنفاق المستهلكين على سلع الاستهلاك، أما المساحة التي تأتي بين منحنى الاستهلاك وبين الخط المساعد م ع فتدل على مقدار ادخار المستهلكين. ومعنى هذا أننا إذا أخذنا دخلاً منخفضاً قدره م ب لوجدناه مساوياً للإنفاق على الاستهلاك ب ل أو م و. أما الدخل التي تقل عن م ب فإن المستهلكين الحاصلين عليها يكون ادخارهم سالباً. وأما الدخل التي تزيد عن م ب فإن إنفاق أصحابها هو أقل من دخولهم وعليه فهم يدخرون - (ويجب أن نلاحظ أن نقطة تقاطع منحنى الاستهلاك مع الخط المائل بزاوية  $45^0$  (الخط المساعد) على مستوى الدخل الجاهز للإنفاق هي نقطة يتعادل فيها الإنفاق على الاستهلاك مع الدخل الجاهز للإنفاق أي أنها نقطة لا تقترض فيها الأسرة شيئاً، كما أنها لا تدخر شيئاً، كما تسمى هذه النقطة بنقطة التحول. أي هي النقطة التي تتحول عندها الأسرة من الادخار السالب إلى الادخار الموجب).

ويعبّر ميل الخط ح ن عن الميل الحدي للاستهلاك، وإذا كنا قد افترضنا أن الميل الحدي للاستهلاك لمجموعة المستهلكين في الاقتصاد هو مقدار ثابت فإن منحنى الاستهلاك يتخذ في هذه الحالة صورة الخط المستقيم.

وطالما أن دخل المستهلك يخصص للاستهلاك أو الادخار، فإننا نحصل على الميل الحدي للادخار وذلك بطرح ميل المنحنى ح ن من ميل الخط المساعد م ع (= 1 صحيح) فإذا كان الميل الحدي للاستهلاك هو 0.7 كما هو واضح في الجدول السابق فإن الميل الحدي للادخار = 0.3 وذلك لأن كل دينار إضافي من الدخل في هذه الحالة بالذات تنفق من المستهلكين حسب ميلهم الحدي للاستهلاك، وما يتبقى بعد ذلك يذهب للادخار.

ويمكن لنا أن نرجع إلى العمود رقم 3 في الجدول رقم (35) لنرى كيف نحسب الميل الحدي للاستهلاك فإذا كان الدخل يرتفع من 2000 إلى 3000 دينار، أي بزيادة قدرها 1000 دينار فيما بين مجموعة الدخل 2 ومجموعة الدخل 3 وعلينا الآن أن نتساءل إذا كان دخل المجموعة أو (الأسرة) يرتفع بمقدار 1000 دينار فما هو إذن ذلك المقدار الذي يرتفع به الاستهلاك؟ يدل العمود رقم (2) على أن الاستهلاك يرتفع من 2000 دينار إلى 2700 أي بزيادة قدرها 700 دينار. ولذلك فإن الاستهلاك الإضافي يساوي 0.7 من الدخل الإضافي، وبعبارة أخرى فكل دينار يضاف إلى دخل المجموعة سوف يتوجه 70 درهماً منه إلى الإنفاق على الاستهلاك، أما ما يتبقى منه وقدره 30 درهماً فسوف يوجه إلى الادخار الصافي لذلك يمكن القول بأن الميل الحدي إلى الاستهلاك بين المجموعة 2 والمجموعة 3 هو 0.7 وأن الميل الحدي إلى الاستهلاك بين المجموعة 3 والمجموعة 4 هو 0.7 وأن الميل الحدي إلى الاستهلاك بين المجموعة 4 والمجموعة 5 هو 0.6 وهكذا. كما يتضح من الجدول أن الميل

الحددي إلى الاستهلاك هو 0.28 عند الدخول الدنيا وهي دخول المجموعة قليلة الدخل وأن هذا الميل الحددي يهبط في النهاية إلى 0.5 عند الدخول العليا دخول المجموعات الغنية.

### الاستثمار Investment :

الاستثمار في العرف الاقتصادي هو الإنفاق على إنتاج السلع الرأسمالية وزيادة المخزون. ومعنى ذلك أن هناك حداً فاصلاً يوضح بطريقة عرفية بين سلع الاستهلاك (السلع النهائية) وبين السلع الأخرى وهي سلع الاستثمار. وبينما يتضمن إجمالي الاستثمارات كل المباني والآلات وغيرها من معدات الإنتاج مضافاً إليها صافي التغير في الموجود منها Net inventory change يتضمن صافي الاستثمارات صافي الإضافة إلى الموجود من المباني والآلات والمعدات والمخزون Inventories الفارق الأساسي بين إجمالي وصافي الاستثمارات هو أنه عند تقدير الأخير يؤخذ في الحسبان قيمة استهلاك سلع رأس المال Capital depreciation نتيجة استعمالها وانخفاض قيمتها بسبب هذا الاستعمال. لذلك صافي الاستثمار = إجمالي الاستثمار - استهلاك رأس المال، ويقدر صافي الاستثمار بتقدير صافي الاستثمارات في المباني والآلات والمعدات ومستلزمات الإنتاج ويضاف إليه صافي التغير في المخزون من سلع رأس المال. وعموماً إذا كان استهلاك رأس المال يتم ببطء جداً سنة بعد أخرى فسوف نتوقع عدم وجود فرق كبير بين إجمالي الاستثمارات Gross investment وصافي الاستثمارات Net investment في السنة الواحدة، وفي حالات كثيرة يكون من الصعب تقدير صافي الاستثمارات وبدقة كافية الأمر الذي يجعل الإحصائي الاقتصادي أكثر

ثقة للإجمالي في تقديره للإجمالي من صافي الاستثمارات، وتركيز اهتمامه على تقدير الإجمالي عند قياس الناتج القومي.

### مضاعف الاستثمار : Investment multiplier

بعد مناقشة العوامل المحددة لحجم الاستثمار يصبح لنا أن نتساءل عن تأثير التغير في حجم الاستثمار على الدخل القومي. فقد علمنا أن الاستثمار يمثل جزءاً رئيسياً من مكونات الدخل القومي، وعليه فزيادة الاستثمار في الاقتصاد سوف يترتب عليها زيادة مقابلة في الدخل وهذه الزيادة الأخيرة سوف يتبعها بالتالي زيادة في دخول المستهلكين سوف تحملهم إلى زيادة إنفاقهم على الاستهلاك وبمقدار يتوقف على قيمة الميل الحدي للاستهلاك (ب) وهذه الزيادة في مستوى الاستهلاك سوف تعمل بالتالي على زيادة حجم الدخل القومي مرة ثانية وهكذا.

وبهذا نجد أن حجم الدخل القومي لا يزداد بمقدار يعادل فقط الزيادة في حجم الاستثمارات ولكن بمقدار مضاعف الاستثمارات، الذي يعبر عن نسبة الزيادة في الدخل القومي إلى الزيادة المبدئية في حجم الاستثمارات، وقد أمكن التوصل إلى المعادلة التالية والتي توضح العلاقة بين التغير في حجم الاستثمارات، والتغير في حجم الدخل القومي.

$$\Delta d = \Delta \times 1 \text{ ث} \dots\dots\dots (1)$$

حيث  $\Delta d$  = التغير في حجم الدخل القومي.

$\Delta \text{ ث}$  = التغير في حجم الاستثمار.

ب = الميل الحدي للاستهلاك.

$$(2) \dots\dots\dots = \frac{1}{b-1} \text{ مضاعف الاستثمار}$$

ولنفرض أن س = الاستهلاك، ث = الاستثمار، د = الدخل القومي.

$$(1) \dots\dots\dots : \text{وعليه فإن } د = س + ث$$

ولنفرض أن  $\Delta$  د،  $\Delta$  س،  $\Delta$  ث. تشير إلى التغيرات في مستوى الدخل، والاستهلاك، والاستثمار على التوالي.

$$(2) \dots\dots\dots : \Delta د = \Delta س + \Delta ث$$

ولكن التغير في الإنفاق على الاستهلاك نتيجة لتغير الدخل إنما يتوقف على الميل الحدي للاستهلاك، فإذا رمزنا للميل الحدي للاستهلاك بالحرف ب نجد أن :

$$\Delta س = ب \times \Delta د$$

وبالتعويض في المعادلة رقم (2) نجد أن:

$$\Delta د = ب \times \Delta د + \Delta ث$$

وبطرح ب  $\times \Delta د$  من كل طرفي المعادلة نحصل على:

$$\Delta د - ب \times \Delta د = \Delta ث$$

وبقسمة كلا الطرفين على (ب - 1) نجد أن:

$$\Delta د \times \frac{1}{b-1} = \Delta ث$$

حيث  $\Delta$  د التغير في الدخل القومي،  $\Delta$  ث = التغير في حجم الاستثمار،  $\frac{1}{1-b}$

مضاعف الاستثمار والذي يتوقف بدوره على الميل الحدي للاستهلاك (ب) فمثلاً إذا كان الميل الحدي للاستهلاك مساوياً 0.75 فالمضاعف سيكون :

$$4 = \frac{1}{0.25} = \frac{1}{0.75-1} \quad (2)$$

وهذا يعني أن زيادة الاستثمار بدينار واحد سيتسبب عنها زيادة في الدخل بمقدار

4 دينار. ويمكن النظر إلى المضاعف على أنه مقلوب الميل الحدي للدخار.

أما إذا ارتفع حجم الاستثمار في الاقتصاد بمقدار 100 مليون دينار وبافتراض أن

قيمة الميل الحدي للاستهلاك (ب) =  $\frac{2}{3}$  فسوف نتوقع زيادة في حجم الدخل تعادل

$3 \times 100 = 300$  مليون دينار، وذلك بتطبيق المعادلة رقم (1) أي أن الدخل القومي لم

يزداد بمقدار الزيادة في حجم الاستثمار فقط ولكن بمقدار ثلاثة - أضعاف هذه القيمة.

ويظهر من المعادلة السابقة أن المضاعف يزداد بزيادة الميل الحدي للاستهلاك

وينخفض بانخفاضه، فإذا كانت (ب) = 0.1 فإن المضاعف في هذه الحالة = 10، وبالمثل

إذا كانت ب = 0.5 فإن المضاعف = 2 فقط.

نشاط الحكومة والتجارة الدولية وتأثيرها على الدخل القومي :

نشاط الحكومة وتأثيره في الدخل القومي:

لقد ناقشنا من قبل بعض القوى الاقتصادية المؤثرة في مكونات الدخل القومي في

مجتمع مبسط لا يوجد فيه أي نشاط حكومي. ويتركز اهتمامنا الآن حول أخذ النشاط

الحكومي في الاعتبار ودراسة تأثيره في الاقتصاد من خلال العمليات المالية التي تتأتى من حصيلة الضرائب وإنفاقها والإعانات الاجتماعية وغيرها. ولقد زادت أهمية الضرائب والإنفاق الحكومي في سير النشاط الاقتصادي خلال السنوات الأخيرة وفي كثير من دول العالم، كما كان للسياسات المالية التي تنتجها الحكومات أثار ملحوظة على سير الإنماء الاقتصادي ومستوى العمالة في اقتصاديات تلك الدول.

وتحصل الحكومة عادة على الأموال اللازمة لتغطية نفقاتها من مصادر مختلفة أهمها الضرائب والاقتراض. كما تلجأ أحياناً إلى زيادة المعروض من النقود بطبع كميات إضافية من العملة. ولأسباب مختلفة تلجأ الحكومة إلى طبع كميات إضافية من العملة لتمويل العجز في الميزان الناشئ عن زيادة الإنفاق الحكومي عن حصيلة الضرائب. وغالباً ما تقتضى الحكومة من مصادر مختلفة لسعر هذا العجز. وعموماً يمكن القول بأن للنشاط الحكومي تأثير هام على الدخل القومي عن طريق عمليات التمويل التي تمارسها في فرض الضرائب والإنفاق على السلع والخدمات العامة.

#### الإنفاق الحكومي (مشتريات الحكومة):

يتحدد الطلب على السلع والخدمات في المجتمع من مشتريات الحكومة بالإضافة إلى الاستهلاك والاستثمار. ويجب الإشارة هنا إلى أن مشتريات الحكومة تتحدد في الغالب وفقاً لاعتبارات سياسية (وليس نتيجة لعوامل اقتصادية) وعليه فإننا نعامل تلك المشتريات في هذا المجال على إنها جزء من مكونات الطلب الكلي دون الحاجة إلى إيضاح العوامل المحددة

لحجم تلك المشتريات. إن ما يهمنا هنا هو دراسة تأثير مشتريات الحكومة في الاقتصاد وليس الأسباب التي تدعو الحكومة للقيام بمثل هذه المشتريات.

إن أية أموال تنفقها الحكومة سوف تجد طريقها في أيدي المستهلكين الذين ينفقون جزءاً منها على الاستهلاك. وهذا معناه أن الأموال التي تنفقها الحكومة تتداول بين المستهلكين في المجتمع. وبهذه الطريقة يظهر تأثير المضاعف وبصورة مشابهة لما ذكرناه من قبل.

#### تأثير الضرائب والمدفوعات المحولة من الحكومة (الإعانات وغيرها):

يتبين مما تقدم أن الإنفاق الحكومي يؤثر على الدخل القومي بطريق مباشر. أما الضرائب والمبالغ التي تمنحها الحكومة دون الحصول على خدمات مباشرة في المقابل فتؤثر في الدخل بطريق غير مباشر فالإنفاق يعتبر في حد ذاته أحد مكونات الطلب الكلي على السلع والخدمات. أما الضرائب والإعانات الحكومية فتؤثر على دخول المستهلكين وبالتالي على طلبهم على السلع والخدمات.

#### التجارة الدولية وتأثيرها في الدخل القومي:

ينظر إلى الاستيراد على أنه تسرب لجزء من الإنفاق أو الدخل القومي إلى الخارج يقلل من الطلب الكلي وينقص تبعاً لذلك الإنتاج والتشغيل والدخل في الداخل. ولنذكر هنا أن النقص في الدخل لا يتأتى بمثل الزيادة المبدئية في الاستيراد ولكن بمقدار مضاعف لها عدة مرات.. ويرجع ذلك إلى أن النقص المبدئي في الدخل يؤدي إلى نقص الطلب على سلع الاستهلاك، وهذا بالتالي يترتب عليه تناقص إنتاج هذه السلع، وتناقص دخول العاملين

في إنتاجها، ويعنى ذلك نقص آخر في الإنفاق يتبعه نقص جديد ... وهكذا حتى يكون النقص النهائي في الدخل القومي عدة أضعاف النقص المبدئي.

هذا وتعتبر الصادرات بمثابة زيادة في الطلب تؤدي إلى زيادة في الدخل القومي والتشغيل الكلي مثلاً في ذلك مثل الزيادة في الاستثمار. إن الزيادة في الدخل سوف تكون بأضعاف الزيادة المبدئية في الصادرات. ويرجع ذلك إلى أن الزيادة المبدئية في الصادرات تؤدي إلى زيادة مبدئية في الإنفاق وإلى توزيع دخول جديدة تنفق على الاستهلاك مما يؤدي إلى زيادة إنتاج سلع الاستهلاك وإلى توزيع دخول جديدة تؤدي بدورها إلى توزيع دخول أخرى... وعليه يترتب على الزيادة المبدئية في الدخل زيادات متتابة فيه تصل إلى عدة أضعافها وهذا الأمر يبرر الأهمية الكبرى التي توليها الدولة لزيادة الصادرات عندما تضع سياستها الاقتصادية.

## الفصل التاسع والعشرون

### النقود

#### 1. التعريف بالنقود:

عندما نتكلم عن تعريف النقود money في لغة الاقتصاد فإننا نقصد كل ما يقوم بوظيفة النقود بغض النظر عن الخصائص المادية لما يستعمل كـنقود سواء أكانت معدنية، ذهبية، فضية أو من البرونز أو النيكل أو أي معدن رخيص نسبياً أو ورقية متعارف عليها كأوراق النقد أو مجرد أوراق يتعهد صاحبها بدفع مبلغ معين كالشيكات المصرفية أو أية مادة أو سلعة يقبلها للقيام بوظيفة النقود، أو يقبلها الأفراد بصفة عامة عند القيام بعمليات المبادلة.

والنقود تعتبر جزءاً من التنظيم الاقتصادي السائد في المجتمع في أي فترة من فترات تاريخية طالما أن هذا المجتمع يقوم على أساس الإنتاج للمبادلة وليس على مبدأ الاقتصاد الفردي لاكتفاء الذاتي. وقد شاهدت المجتمعات في تاريخها أشكالاً متعددة من النقود كانت تتخذ أساساً للمبادلات. وإذا كنا في المجتمعات المتقدمة اليوم قد ألفنا استخدام النقود المعدنية coins والرقية paper money والشيكات cheques فلا ننسى أن مجتمعات قبلنا قد استخدمت أشياء ذات قيمة ذاتية intrinsic value مثل الماشية والحبوب، وأسنان الحيوانات، والطباق والفراء، والجلود، والأحجار الكريمة وعدد من المعادن النفيسة للقيام بدور النقود.

ومن المتعارف عليه أن نظرة الفرد في المجتمع الحديث إلى القيمة "المادية" لما يستعمل كـنقود قد تغيرت بحكم التطور وازدياد التعاون والثقة في المعاملات والمبادلات، وقيام المؤسسات المصرفية التي تساعد على انتشار الوعي المصرفي بقدر ما تسهل المعاملات والمبادلات، فلم تعد النقود تمثل قيمة مادية معينة - كوزن معين من الذهب أو الفضة - بل أصبحت النسبة الكبرى من النقود المتداولة في المجتمعات الحديثة نقود ورقية أو مصرفية cheques وليس من الغريب أن نجد في الدول المتقدمة اقتصادياً والتي يحظى أفرادها بوعي مصرفي مرتفع - أن نسبة النقود المصرفية (الشيكات) تمثل ما بين 80% - 90% من مجموع النقود المتداولة. ولكي يتبين لنا أهمية النقود في النظام الاقتصادي يجب أن نلقى الضوء على الوظائف التي تقوم بها في المجتمعات.

#### وظائف النقود:

#### أولاً: النقود عامل وسيط في المبادلات :

فقد أصبح من العسير بل من المستحيل أحياناً - أن يتبادل الأفراد سلعةً بسلع، أو سلعةً بخدمات لأن نظام "المقايضة barter" لم يعد ممكناً في المجتمع متقدم متعدد فيه المنتجات وتعدد فيه حاجات الأفراد. وحتى إذا تيسر مبادلة سلع بسلع أو بخدمات في بعض الأحيان، فإن من المستحيل في أغلب الأحيان أن يتواجد التوافق بين فردين يريد أحدهما أن يبادل سلعة يمتلكها بسلعة أخرى يمتلكها آخر ويرغب في استبدالها بما يوجد في حيازة الشخص الأول. كما أن كثيراً من الأفراد في المجتمع الحديث لا ينتج إنتاجاً ملموساً

يستطيع أن يقايضه بما يحتاج إليه، كما هو الحال بالنسبة للشرطي، أو العامل الذي يقتصر دوره في الإنتاج على جزء يسير جداً خلال مرحلة واحدة من العملية الإنتاجية. لذا فإن النقود وسيط يقبله الجميع نظير ما يقدمونه من سلع وخدمات وهم يقبلونها لعلمهم أن في استطاعتهم استبدال فيما بعد بما يحتاجون إليه من سلع أخرى وخدمات أخرى من إنتاج غيرهم من أفراد المجتمع. فقوة النقود في هذا الصدد مستمدة من إمكان استبدالها بمنتجات أخرى أو استخدامها في القيام بالتزامات، وإلا لما قبلها الأفراد لأنه إذا لم توجد في المجتمع مجموعة من المنتجات التي يمكن الحصول عليها مقابل نقود لما كانت ثمّة جدوى من الحصول على النقود، لأصبحت هذه غير ذات موضوع. فقد يمتلك الفرد تحفة نادرة أو ماسة غالية أو قصراً فخماً، ولكنه لا يستطيع الانتفاع بهذه السلع ما لم يجد من يقبل أن يدها بنقود، يستخدمها هو بدوره في الحصول على حاجاته من سلع أخرى وخدمات.

#### ثانياً: النقود مقياس للقيمة:

لابد للمجتمع الذي يقوم فيه تبادل السلع والخدمات من وحدة لحساب معدلات التبادل بين السلع والخدمات المختلفة. لابد للفرد أن يعرف قيمة هذه السلع بالنسبة لبعضها البعض، أمكننا أن نبادل تلك المنتجات المتباينة كالشاي والخبز والأثاث والسيارات ... الخ. فالنقود هي المعيار المشترك بين مختلف السلع التي يمكن قياس قيمتها بعدد من الوحدات النقدية. فالنقود بالنسبة لقياس القيمة *measure of value* كالمتر بالنسبة للأطوال والكيلو

بالنسبة للأوزان. وبدون وحدة المحاسبة النقدية يتعذر علينا تنظيم الإنتاج واحتساب التكاليف والقيام بتلك العمليات العديدة المتشابكة في النشاط الاقتصادي.

### ثالثاً: النقود وسيط للاحتفاظ بالثروة:

فعادة تتخذ النقود شكلاً يمكن الاحتفاظ به مدة طويلة دون أن يطرأ عليه تغيير أو تلف. والفرد الذي يحصل على كمية من النقود يكون قد حصل على "قيمة" value يحتفظ بها أو يخترنها ثم ينفق منها طبقاً لحاجاته الدورية إلى السلع والخدمات، أي أن النقود تعتبر معبراً أو حلقة اتصال بين الحاضر والمستقبل. ولذلك كانت المجتمعات السابقة تفضل النقود الذهبية أو الفضية التي لا يتطرق إليها التلف بمرور الزمن فيتمكن الأفراد من الاحتفاظ في شكلها "الطبيعي" في خزائنهم الخاصة وينفقون منها حسب رغباتهم. واختزان النقود على هذا النحو هو ما نسميه بالاحتفاظ hoarding وربما يتخذ الاحتفاظ في المجتمعات الحديثة شكل الاحتفاظ بالنقود الورقية لدى الفرد نفسه، ويمكن الاحتفاظ بثروة نقدية بإيداعها لدى الفرد نفسه، ويمكن الاحتفاظ بثروة نقدية بإيداعها لدى أحد المصارف للسحب منها وقت الحاجة أما للإنفاق على سلع استهلاكية أو "لشميرها" وتحويلها إلى سلع إنتاجية.

### رابعاً: النقود وسيلة للمعاملات الآجلة:

فعادة تعقد الصفقات والقروض بالوحدات النقدية لا بسلعة من السلع، ويهم الأفراد المتعاملين أن يتعاقدوا على الحقوق والالتزامات لأجل طويلة عن طريق وسيط له صفة الاستقرار من حيث القيمة. فهذه الوظيفة للنقود تعتبر امتداداً لوظيفتها لوسيلة للاحتفاظ بالثروة أو "اختزان القيمة" store of value ولا شك أن صفة الاستقرار وثبات القيمة لازمة

لكي تتخذ النقود كأداة التعاقد الآجل. ولو حدث تضخم مثلاً كان من نتائجه فقدان لخاصية الاستقرار - أي انهيار قيمتها - فمن البديهي أنها لن تتخذ للقيام بمهمة وسيط المعاملات الآجلة. وستجد أن الأفراد يتعاقدون بوحدات نقدية لبلد آخر تكون عملته أكثر استقراراً، أو قد يعودون إلى اتخاذ المعادن النفيسة أو السلع أساساً للتعاقد. ومعنى هذا أن النقود تفقد وظيفتها كوسيلة للمعاملات الآجلة حتى على الرغم من قيامها بوظائفها الأخرى.

وهذه الوظائف الأربعة تعتبر متكاملة في المجتمع الذي يسوده نظام اقتصادي مستقر، كما أنها وظائف تقوم بها نفس الوحدات النقدية المتعارف عليها. على أننا لا بد أن نلاحظ المعنى الذي بدأنا به هذا الفصل وهو أن النقود هي كل ما يقوم بوظائف النقود، فإذا ما عجزت النقود المتعارف عليها عن القيام بإحدى هذه الوظائف، فإنها تفقد خاصيتها ويلجأ الأفراد إلى وسيلة أخرى أو وسيط آخر يقوم بهذه الوظائف. ففي حالة الانهيار المفاجئ لقيمة النقود فإنها تفقد ميزاتهما أو وظيفتهما كوسيلة للمعاملات الآجلة deferred payment ومن ثم تفقد كذلك وظيفتهما كوسيلة الاحتفاظ بالثروة أو لاختزان القيمة وإذا حدث ذلك فإن المجتمع لا شك يبدأ في فقد الثقة في نقده وتعجز النقود عن القيام بدور مقياس القيمة، ويحجم الأفراد عن قبولها كوسيلة للمعاملات.

ولعلنا نذكر إيضاحاً لهذا القول تلك الأمثلة المعروفة في تاريخنا الحديث عندما تتفاقم أزمة التضخم الجامح galloping inflation أو يسود عدم الاستقرار والتشكك في سلامة

النقد المتداول money in circulation حدث مثلاً في ألمانيا بعد الحرب العالمية الأولى أن بلغ التضخم درجة خيالية وانهارت قيمة المارك الألماني حتى بلغ ثمن السلعة البسيطة كـرغيف الخبز أو طابع البريد العادي عشرات الماركات بدلاً من المارك الواحد أو الجزء من المارك، وحدث ما يقرب من هذا في كثير من الدول الأوروبية بعد الحرب العالمية الثانية – في اليونان وإيطاليا وألمانيا وغيرها – فكان الأفراد يلجأون إلى استخدام السجائر وقطع الشوكولاتة كوسيط للمعاملات بدلاً من استخدام النقود المحلية المعروفة كما كانوا يستخدمون العملات الأجنبية الأكثر استقراراً في معاملاتهم التعاقدية المهمة.

النقود وأنواعها في المجتمعات الحديثة:

#### 1. النقود المعدنية:

وتكون من أحد المعادن التي تمتاز بصلابتها وصعوبة تأكلها أو تلفها – ومنها الذهب والفضة والبرونز والنيكل وسبائك أخرى. وقد كانت هذه النقود في الماضي تمثل كمية من المعدن قيمتها تعادل القيمة الاسمية<sup>(1)</sup> face or nominal value التي تتحملها – كأن يكون الدينار من الذهب مثلاً محتويًا لكمية من هذا المعدن قيمتها تعادل الدينار، أو تكون القطعة ذات عشرة قروش محتوية لما يساوي هذه القيمة من الفضة. على أن هذا النوع من النقود أصبح الآن نادر الوجود نظراً لاستمرار التغير في أثمان المعادن التي تصنع منها.

---

<sup>(1)</sup>القيمة الاسمية هي القيمة التي تظهر على عملة ما أو على ورقة بنوك أو على ورقة مالية معينة

ومعظم النقود المعدنية المتداولة الآن تعتبر نقوداً "رمزية" token money أي أنها تمثل قيمة أقل من محتواها المعدني.

## 2. النقود الورقية:

وهذه فعلاً من النقود الرمزية وقد أصبحت شائعة الاستعمال في أغلب دول العالم. وعادة تكون الدولة هي المسؤولة عن إصدار هذا النوع من الأوراق، أو تعطى سلطة الإصدار لهيئة عامة أو لأحد البنوك (المصارف) عادة مصرف الحكومة أو المصرف المركزي. وقد ارتبطت هذه النقود بتطورات مختلفة من الغطاء الذهبي الكامل إلى أن أصبحت الآن نقوداً إلزامية. وعليه فإن النقود الورقية تنقسم إلى نوعين:

1. نقود ورقية قابلة للصرف، وهي التي يمكن استبدال قيمتها بالذهب.
2. نقود إلزامية أو غير قابلة للصرف. وهي التي ليس لها غطاء ذهبي بالكامل وإنما تستمد قوتها من التشريعات داخل البلاد وقوتها الشرائية في الخارج.

## 3. الأدوات الائتمانية:

كالشيكات المصرفية والأذونات treasury bills والكمبيالات bill of exchange وما شابهها، وهي كما قدمنا تمثل النسبة الكبرى من النقود المتداولة في المجتمعات المتقدمة. وتسمى النقود "إلزامية" إذا كان القانون يلزم الفرد بقبولها سداداً للمعاملات أو الالتزامات وهذا الحال لا يمنعه من قبول أنواع أخرى من النقود - فأوراق البنوك Banknotes من فئة الدينار أو الخمسة أو العشرة تعتبر نقوداً إلزامية يمكن بها سداد أي مبلغ مهما مقداره - أما النقود الرمزية الأخرى مثل النقود المعدنية ذات الفئات المختلفة فتعتبر إلزامية في حدود معينة،

بمعنى أن القانون أو العرف يبيح للفرد قبول هذا النوع من النقود في حدود معقولة وله أن يرفض قبولها إذا زادت عن هذه الحدود، فلا يعقل مثلاً أن يحاول الفرد إلزام شخص ما أن يقبل منه مبلغ خمسين درهماً مكونة من خمسمائة قطعة من ذات الدرهم، أو أن يجبره على قبول مبلغ عشرة دینارات في شكل ألفي قطعة من ذات الخمسة دراهم أما أنواع النقود الأخرى كالشيكات والأذونات والحوالات "الأميرية" والحوالات المصرفية والشيكات البريدية والكمبيالات ... وغيرها فهي تعتبر نقوداً إلزامية، وللأشخاص فيها الوعي الائتماني.

#### 4. قيمة النقود:

يقصد بقيمة النقود value of money التعبير عن "قوتها" في التبادل بالنسبة للسلع والخدمات الأخرى، أو بمعنى آخر قوتها الشرائية<sup>(1)</sup>. فإذا كان ثمن الكيلو من السكر يبلغ عشرين درهماً فمعنى ذلك أن قيمة الدينار تساوي خمسة كيلو من السكر وهكذا بالنسبة لآلاف السلع والخدمات. وعليه، فارتفاع الأسعار معناه انخفاض قيمة النقود وعلى العكس من ذلك يؤدي انخفاض الأسعار إلى ارتفاع قيمة النقود. فتقاس التغيرات في قيمة النقود إذن بالتغيرات في المستوى العام للأسعار، ويكون المعنى الاقتصادي لارتفاع الأسعار أو انخفاضها هو نفس المعنى المقصود عن الإشارة إلى انخفاض أو ارتفاع قيمة النقود. وقد يحدث أحياناً أن يكون الارتفاع العام في مستوى الأسعار مصحوباً بانخفاض بعضها. كما قد يحدث العكس، أي ينخفض المستوى للأسعار بينما ترتفع أثمان سلع معينة.

---

<sup>(1)</sup> تعني كمية السلع والخدمات التي يمكن شراؤها بالوحدة من النقود.

وقد تتجه الأسعار بصفة عامة في نفس الاتجاه صعوداً أو هبوطاً، ولكن ليس بنفس النسبة ولا يستطيع الاقتصادي أن يحدد مدى التغير في قيمة النقود إلا إذا نظر إلى تحركات الأسعار بصفة عامة.

ونحن نعلم أن الطلب على سلعة معينة وعرض هذه السلعة يؤثر كل منها في ثمنها بمعنى أن زيادة الكمية المعروضة منها مثلاً يؤدي إلى تخفيض ثمنها ما لم تكن هناك زيادة في الطلب عليها، وزيادة الطلب عليها دون زيادة الكمية المنتجة منها تؤدي إلى ارتفاع ثمنها. ومع مراعاة الفارق بين طلب وعرض السلع والطلب والعرض بالنسبة للنقود، فإننا نستطيع القول أن ثمن النقود يتأثر أيضاً بعامل الطلب والعرض.

#### 5. آثار الطلب والعرض على قيمة النقود:

1- إذا زادت كمية النقود المتداولة دون أن تزيد كمية السلع المنتجة فان قيمة النقود تنخفض - أي يرتفع مستوى الأسعار.

2- إذا قلت كمية النقود المتداولة دون أن تنخفض كمية الإنتاج فان ذلك يؤدي إلى ارتفاع قيمتها - أي انخفاض مستوى الأسعار.

3 - إذا زادت كمية الإنتاج دون أن يصحب ذلك زيادة في كمية النقود المتداولة فان المستوى العام للأسعار ينخفض، أي ترتفع قيمة النقود.

#### 6. الأرقام القياسية:

تستخدم الأرقام القياسية لمقارنة المستوى العام للأسعار في سنة معينة بالمستوى الذي كان سائداً في سنة سابقة تعتبر سنة الأساس (ومثلها الرقم 100).

وطبيعي أن بعض السلع قد تختفي ما بين فترة وأخرى وتدخل سلع جديدة في قائمة السلع المألوفة، كذلك فإن أسعار الحملة قد تتغير بمعدل يختلف عن أسعار التجزئة، وأسعار السلع الاستهلاكية قد تتغير بمعدل يختلف عن أسعار الخامات أو السلع العالمية أو السلع الاستثمارية. لذلك يفرق عادة بين جداول السلع التي تشمل مجموعات من السلع الاستهلاكية وتؤثر في نفقات المعيشة، وجداول الخامات والمواد الأولية التي قد تهم المنظمين ومصممي الخطط الإنتاجية. وإذا أردنا مقارنة تغيرات الأسعار بين فترتين فإننا نبين ثمن كل سلعة كنسبة مئوية من ثمنها في سنة الأساس واختيار سنة الأساس يعتبر مشكلة هامة عند المقارنة، إذ بتغيرها يتغير الاستنتاج الذي نصل إليه. فمثلاً تكون المقارنة غير سليمة إذا كانت سنة الأساس قد تميزت اقتصادية غير طبيعية (كالجرب أو موجة كساد أو أزمة) كما أن المقارنة لن تكون ذات أهمية علمية إذا بعدت سنة الأساس كثيراً عن السنة موضع المقارنة.

قد يؤخذ المتوسط الحسابي للأسعار المقارنة عند تكوين جدول الأرقام القياسية لمعرفة مدى التغير في المستوى العام للأسعار (وبالتالي قيمة النقود) أو التكاليف المعيشية، فمثلاً إذا كان القمح قد ارتفع عام 1995 عن سنة الأساس ولتكن 1990 مثلاً بمقدار 115%، وارتفع سعر السكر بمقدار 102% بينما انخفض سعر الشاي بنسبة 95%. فإن متوسط التغير في الأسعار يكون:

$$104\% \text{ تقريباً} = \frac{95 + 102 + 115}{3}$$

ومن عيوب هذا المتوسط الحسابي أنه يعطى نفس الأهمية لكل سلعة من السلع وهذا قد يخالف الواقع. ففي المثال السابق قد يكون لسلعة القمح أهمية مضاعفة بالنسبة للسكر أو الشاي أي أن المستهلكين ينفقون عليه أضعاف ما ينفقون على سلع أخرى. لذا يلجأ بعض الإحصائيين إلى إتباع طريقة المتوسط الحسابي المرجح، وذلك بأن تعدل رقم التغير في ثمن السلعة بضربه في معامل تحدده حسب ما نراه من أهمية السلعة. ففي المثال السابق إذا فرضنا أن أهمية القمح ضعف أهمية السكر والشاي يكون الرقم القياسي كالتالي:

$$\% 106 = \frac{(1 \times 95) + (1 \times 102) + (2 \times 115)}{4}$$

وقد تحتسب الأرقام القياسية بالمتوسط الهندسي كالتالي:

$$102 = \sqrt[3]{95 \times 102 \times 115} \text{ (أرقام المثال السابق).}$$

كما تحتسب بطريقة المتوسط الهندسي المرجح كالتالي:

$$\sqrt[4]{95 \times 2(115)}$$

كذلك من الطرق الإحصائية المفضلة لحساب الأرقام القياسية عند وجود مجموعة

كبيرة من الأرقام اتخاذ الرقم الوسيط بعد ترتيبها تصاعدياً أو تنازلياً.

فمثلاً إذا فرضنا أن لدينا جدولاً يمثل التغيرات التي طرأت على أسعار السلع بالنسبة

لسنة الأساس: 117 . 93 . 102 . 109 . 110 . 96 . 87 . 115 . 121 فإن الرقم الوسيط

يكون في هذه الحالة 109- ويمكننا القول إن المتوسط العام للأسعار قد ارتفع بمعدل 109% عن سنة الأساس.

### 1. آثار تغير قيمة النقود:

إن التغيرات في المستوى العام للأسعار خلال فترة زمنية طويلة - أو ما يعبر عنه بالاتجاه العام للأسعار في الأمد الطويل، تؤدي إلى نتائج تختلف باختلاف مصادر الدخل وتوزيعه بين أفراد المجتمع الواحد. كذلك يؤدي التغير في قيمة النقود (في شكل ارتفاع أو انخفاض الأسعار) إلى آثار تختلف في حالة الدائنين عنها في حالة المدينين، ونجد بصورة عامة أن المزايا التي قد يحصل عليها فريق من أفراد المجتمع عادة تكون على حساب فريق آخر. ونحمل آثار تغير قيمة النقود فيما يلي:

#### أولاً: بالنسبة للمستهلكين:

بصورة عامة نجد أنهم يضارون إذا ما ارتفعت الأسعار لأنهم يدفعون ثمناً أكبر لكل سلعة يشترونها، وينخفض إذا زاد دخلهم الحقيقي، ولا شك أنهم يشعرون بانخفاض في مستواهم المعيشي، وقد يستفيد المستهلكون في حالة انخفاض الأسعار، ولكن ذلك يتوقف على بقاء دخلهم النقدي كما هو.

#### ثانياً: بالنسبة للمنتجين:

إن ارتفاع الأسعار من شأنه أن يبيث حالة من انتعاش في دوائر الأعمال ويشجع المنتجين على زيادة الإنتاج. ولما كان المنتجون يخططون لإنتاجهم بناء توقعات الطلب المستقبلي، وبما أن التكاليف لا ترتفع بنفس سرعة ارتفاع أسعار السلع المكتملة، فإن فائض

الربح المتوقع يزداد، ويشعر المنظم أن احتمالات المخاطرة قد قلت، وأن في استطاعته أن يستفيد من ارتفاع الأسعار السوقية بأن يزيد إنتاجه إلى أقصى ما يمكنه. وهذا بالإضافة إلى ما يستفيد بعض المنتجين فمن لديهم مخزون سلعي يبيعونه بأسعار تحقق لهم أرباحاً استثنائية.

ويحدث عكس ذلك في حالة انخفاض الأسعار. وقد نطن لأول وهلة أن المنتج يبيع كميات أكثر نتيجة انخفاض الثمن السوقية وتمدد الطلب على السلع ولكن هذا قد يكون صحيحاً بالنسبة لسلعة واحدة طلبها مرناً. أما بالنسبة لمجموع الطلب على مختلف السلع، فعلى الرغم من انخفاض الأسعار إلا أن ظروف الكساد وضعف القدرة الشرائية للغالبية من الطبقة العامة نتيجة انتشار البطالة تعرض الطلب إلى الانخفاض (أي أن ظروف الطلب تتغير) ولا ينعكس أثر انخفاض الثمن في شكل مزيد من المبيعات.

ومن ناحية أخرى نلاحظ أن المنتج يخسر في حالة انخفاض الأسعار نظراً لأنه يتحمل تكاليف تعاقدية (أجور وفوائد إيجارات وخامات تعاقد عليها من قبل) وإذا ما فاجأه انخفاض الأسعار السوقية يضطر إلى تحمل هذه التكاليف وبالتالي تنخفض معدلات أرباحه، وربما يتعرض لخسارة. ومن المشاهد أن أسعار الجملة تكون أسرع انخفاضاً من أسعار التجزئة، وهنا قد يضار فريق المنتجين الزراعيين الذين يبيعون إنتاجهم بالجملة بينما يشترون حاجياتهم بالتجزئة.

### ثالثاً: بالنسبة لأصحاب الدخول الثابتة:

وهؤلاء يمثلون الفئات التي تحصل على دخل نقدي ثابت أما في شكل أجر تعاقدى، وإما في شكل عائد ملكية يمتلكونها مثل أرض أو عقار أو سندات ذات فائدة محدودة، فارتفاع الأسعار يعنى زيادة في دخل الفرد نتيجة ارتفاع في القوة الشرائية لدخله النقدي الثابت.

ومن المألوف أن ترتفع بعض الدخول التعاقدية لتلاحق الارتفاع العام في مستوى الأسعار ولكنها لن ترتفع بنفس السرعة. لذلك فقد يتحمل أصحاب هذه الدخول خسارة لفترة طويلة قبل أن تعدل دخولهم النقدية. مثال ذلك أن الموظفين وأصحاب العقارات وملاك الأراضي قد يستطيعون زيادة دخلهم النقدي (التعاقدى) إلا بعد فترة زمنية عندما يتمكنون من إبرام عقود جديدة تعدل تبعاً للارتفاع في المستوى العام للأسعار.

وإذا كان من المحتمل تغير الدخول التعاقدية في اتجاه تصاعدي عبر فترة زمنية تتجه فيها الأسعار نحو الارتفاع، إلا أن العكس ليس صحيحاً من حيث الواقع العملي بالنسبة لجميع الفئات، مثال ذلك أن المجتمعات الحديثة قد ألفت أن تعدل الأجور والمرتبات والمهايا تصاعدياً (أو تضاف إليها علاوة غلاء المعيشة) في حالة ميل الأسعار نحو الارتفاع. ولكن من الصعب أن نتصور العكس، وأن ترتضي الطبقة العاملة خفضاً في أجورها بحجة انخفاض الأسعار.

#### رابعاً: بالنسبة للطبقة العاملة:

إن غالبية الأجور تكون تعاقدية وشبه مجمدة في الأمد القصير والمتوسط. وإذ ذلك يكون العمال ضمن الفئة التي تستفيد من انخفاض الأسعار، ولكن أثر تغير قيمة النقود على الطبقة العاملة يجب ألا يؤخذ الصورة المبسطة.

فقد يستفيد العمال فعلاً إذا بقي دخلهم النقدي كما هو بينما تنخفض الأسعار، أما إذا استمرت موجة انخفاض الأسعار وعم الكساد فمن المحتمل أن يستهدف عدد كثير من العمال إلى البطالة، ولن يستفيد من انخفاض الأسعار إلا هؤلاء الذين ساعدهم الخط بالبقاء في وظائفهم.

ومن ناحية أخرى لا ننسى أن ارتفاع الأسعار قد يصيب العمال بالضرر المادي أول الأمر حيث انخفاض دخلهم الحقيقي، ولكن إذا أدى هذا الارتفاع إلى موجة من الانتعاش وزيادة التوظيف فإن الفئة العاملة تستفيد في شكل ازدياد حصيلتها أو نصيبها من مجموع الدخل القومي.

يضاف إلى هذا أن الأمور غالباً ما تعدل تصاعدياً خلال موجة من الانتعاش، إذ يسهل على العمال المطالبة بزيادة أجورهم وبخاصة في الصناعات التي يعمها الانتعاش أكثر من غيرها. والتي تمثل الأجور فيها نسبة كبيرة من التكلفة الكلية. ولكن يندر أن تعدل الأمور تنازلياً في المجتمعات الحديثة نظراً للصعوبات العملية والعلمية، فالنقابات العمالية لن ترضى خفض أجورها أثر انخفاض الأسعار كما أن الانخفاض العام في الأجور سيعنى نقصاً

عاماً في القدرة الشرائية للطبقة العاملة، وسوف يزيد من سوء حالة (الكساد) الناتجة عن نقص في الإنفاق الاستهلاكي.

#### خامساً: بالنسبة للدائنين والمدينين:

بما أن القروض بمختلف أنواعها تعقد لآجال طويلة، فإن تقلبات الأسعار لا بد أن تحدث آثاراً على كل من الدائن والمدين.

فيستفيد الدائن في حالة انخفاض الأسعار بينما "يخسر" المدين. وعلى العكس من ذلك يستفيد المدين في حالة ارتفاع الأسعار بينما "يخسر" الدائن.

فإذا افترضنا أن شخصاً اقترض مبلغ ألف دينار عام 1996 كان عليه ردها عام 1998، وإذا كان مستوى الأسعار قد ارتفع عام 1998 عما كان عليه من قبل، فإن الدائن "يخسر" لأنه يسترد مبلغاً نقدياً قيمته الحقيقية أقل من قيمة نفس المبلغ عام 1996. وفي هذه الحالة "يكسب" المدين لأنه يرد قيمة حقيقية أقل من المبلغ الذي سبق أن اقترضه.

وأخيراً نستطيع القول أن تقلبات الأسعار تحدث آثار اجتماعية واقتصادية بل وسياسية ضارة يمكن أن تتجنبها المجتمعات الحديثة عن طريق سياسة الاستقرار الاقتصادي مع الاستقرار النسبي في الأسعار.

إن تغيرات الأسعار تنعكس على المجتمع في شكل تغير في هيكل توزيع الدخل. إن هؤلاء الذين يحصلون على دخلهم من الأرباح - كالتجارة ورجال الأعمال والمنتجين - يكسبون في حالة ارتفاع الأسعار على حساب الطبقات ذات الدخل الثابت وفئات المستهلكين بصورة عامة. وهنا يكون قد أعيد توزيع الدخل بحيث أصبح نصيب المنتجين

وأصحاب الأعمال من مجموع الدخل الكلى أكبر مما كان عليه، بينما يقل النصيب من الدخل الحقيقي الذي يخص المستهلكين وأصحاب الدخول الثابتة فيحصلون على نصيب أكبر من مجموع الدخل الحقيقي نظراً لأن دخلهم النقدي الثابت يمكنهم من شراء قدر أكبر من الناتج القومي (للسلع والخدمات). ولكننا أشرنا من قبل أن انخفاض الأسعار في فترات الكساد الطويلة أو المزمنة قد يضر الطبقة العاملة إذا تفشت البطالة وقللت معظم القطاعات الصناعية من طاقتها الإنتاجية

ويجب أن نشير أن الطاقات البشرية العاطلة إنما تمثل خسارة بالنسبة لكل فئة أو طبقة من طبقات المجتمع.

وإذا كانت التقلبات في قيمة النقود (أي مستوى الأسعار) عنيفة ومتكررة في فترات متقاربة فإن النظام الاقتصادي سوف يصاب بأخطار بالغة، ذلك لأن تقلبات الأسعار تبث جواً من عدم الاستقرار في دوائر الأعمال، وتجعل من المتعذر على المنظم تصميم خطته الإنتاجية طويلة المدى، ومن المتعذر على السلطات المسئولية أن ترسم خططها الاجتماعية الهادفة إلى تحقيق العدالة في توزيع الدخل وتحقيق الاستقرار الاقتصادي المنشود والرفاهة لعامة الشعب.

## 2. جوانب عامة حول موضوع النقود:

### 1- قوة الإبراء:

هي تلك القوة التي تكتسبها النقود في قدرتها على الوفاء، وهي إما أن تكتسب من القبول العام للأفراد، وإما بالقوة التي يضيفها القانون على النقود.

## 2- نظام المعدن الواحد:

هو نظام تكون في ظلّه النقود المسكوكة من معدن ذات قوة إبراء غير محدودة، والدولة يكون لها حرية السك والتصدير والاستيراد لهذا المعدن، ويكون هذا المعدن أما الذهب وإما الفضة.

## 3- نظام المعدنين:

لقد عرف أن أي نظام يستخدم الذهب والفضة معاً كمعدنين أساسيين للعملة يمكن تحويلها إلى عملات تستعمل في التداول بلا حدود أو قيود، يسمى في عرف الاقتصاديين بنظام المعدنين، وفي ظل هذا النظام تلتزم دار السك بتحويل كل عملة ذهبية إلى العملة الأخرى الفضية أو العكس وذلك محددة تسمى عادة نسبة دار السك.

ولو حدث أي تغير في المعروض نسبياً من المعدنين بحيث يصبح أحدهما أرخص من الآخر، فالمتعاملين بهذه العملات الحق في سداد ديونهم والتزامهم بالعملات من المعدن الأرخص وبالنسبة القانونية المحددة التي تحددها دار السك، وبالطبع يؤدي هذا بدوره إلى زيادة الطلب على المعدن الأرخص ونقص الطلب على المعدن الأغلى، ولكن مثل هذا التغير في هيكل الطلب على كلا المعدنين من شأنه أن يعيد التوازن مرة أخرى بين النسبة السوقية أو التجارية بين معدني الذهب والفضة والنسبة القانونية التي حددتها دار السك من قبل. وعلى هذا النحو تميل هذه العملية التي تتولد في السوق إلى إزالة أي انحراف للنسبة السوقية عن النسبة القانونية، ويعرف ذلك بالتغير المعوض في نظام المعدنين الذي يضمن الثبات والاستقرار في نسبة التبادل بين المعدنين. ولكن طالما أن المتعاملون يفضلون دائماً المعدن

الأرخص في استخدامه كعملة متداولة في ظل هذا التغير المعوض، فان نظام المعدنين لا يضمن تداول كلا المعدنين معاً. ويسمى ميل النقود الرخيصة أو النقود "الرديئة" إلى طرد النقود "الجيدة" من التداول "بقانون جريشام" الذي كان أول من وجه أنظار كل المتعاملين إلى هذا الاتجاه في تداول المعدنين، وعموما لم يعد هذا النظام موجوداً الآن بعد أن أخذت الدول بأسباب التطور والتقدم العاجل في الميدان الاقتصادي.

#### 4.- قاعدة الذهب:

يقال إن الدولة تتبع قاعدة الذهب إذا اعتمدت على المعدن تثبت عملتها بالنسبة إلى قيمة العملات الأخرى. بشرط ثبات سعر الذهب بالنسبة إلى عملة كل دولة مع حرية تداوله بين جميع الدول. وعنى هذا أن الوحدة النقدية تحتوي على مقدار ثابت من الذهب. وفي هذه الحالة تتعادل القوة الشرائية لوحدة النقود مع القوة الشرائية للذهب وقد اتخذت هذه القاعدة صوراً عديدة منها نظام المسكوكات الذهبية the full gold standard ونظام السبائك الذهبية the gold bullion standard ونظام الصرف بالذهب the gold exchange standard.

ففي نظام المسكوكات الذهبية فان الوحدة النقدية تحتوي على وزن معين من الذهب يساوى قيمتها الاسمية، وتحتفظ مع العملات الأخرى بسعر ثابت. ويشترط لسريان هذا النظام تحديد كل من وزن وعتبار الوحدة النقدية الذهبية المتداولة، وحرية سك الذهب بأية كميات دون تحمل أية نفقات لمنع زيادة الاسمية عن القيمة الحقيقية، وأيضاً ضمان صهر هذا بجانب ضمان حرية تصدير واستيراد المسكوكات الذهبية إلى سبائك بدون أي قيد لمنع

هبوط القيمة الاسمية للمسكوكات عن قيمتها الحقيقية، وقابلية تحويل العملات الأخرى إلى سبائك ذهبية، هذا بجانب ضمان حرية تصدير واستيراد الذهب لإبقاء التعادل بين القيمة الداخلية والخارجية للعملة. وظل هذا النظام معمول به في كثير من البلاد حتى الحرب العالمية الأولى حين تخلت عنه تدريجياً فيما عدا الولايات المتحدة التي احتفظت بهذا النظام حيث تحولت إلى نظام السبائك الذهبية في عام 1934.

أما عن نظام السبائك الذهبية فعند قيام الحرب العالمية الأولى تعذر سك القطع الذهبية بنفس الحرية التي كانت سائدة في ظل النظام السابق، كما أن ضرورات الحرب جعلت من المتعذر نقل الذهب من بريطانيا إلى البلاد الأخرى، كانت تلك الأسباب وغيرها سبباً في تخلي الدول تدريجياً عن نظام المسكوكات الذهبية السابق، واختفت القطع الذهبية من التداول، وأصبحت النقود الورقية هي النقود القانونية، كما أنها أصبحت غير قابلة للتحويل بالذهب إلا بشروط معينة. وعندما عادت بريطانيا إلى نظام الذهب في الفترة من 1925 إلى 1931 لم يكن ممكناً العودة إلى نظام المسكوكات الذهبية، لذلك البنك المركزي البريطاني إلى صرف أوراق البنوك Bank note بسبائك ذهبية بشرط ألا تقل القيمة المقدمة للصرف عن 1700 جنيه إسترليني، أو بحيث لا تقل القيمة المشتراة عن 400 أوقية من الذهب، وكان الغرض من ذلك تقليل نطاق التعامل بالذهب ومنع اكتنازه للاحتفاظ به كاحتياطي للمدفوعات الخارجية.

وفي ظل نظام الصرف بالذهب لا تتحدد قيمة الوحدة النقدية لبلد ما على أساس الذهب مباشرة، وإنما ترتبط بنسبة ثابتة بعملة بلد آخر (parent country) تسيير على نظام

السبائك الذهبية. ويكون غطاء العملة في هذه الحالة في شكل عملات أو أذونات أو سندات خزانة بفائدة بعملة البلد المبتوع "parent country" يتضح ذلك مثلاً عندما تحتفظ إحدى الدول بأذونات وسندات الخزانة البريطانية كغطاء للبنكوت المصدر عند إتباعها نظام الإسترليني.

## الفصل الثلاثون

### المصارف

بعد عرضنا الموجز لطبيعة النقود ووظائفها قد يتيح لنا أن نتساءل عن طبيعة عرض النقود وعن المصارف وقدرتها على خلق الائتمان، وفي هذا الصدد سوف نتعرض إلى تطور النظام المصرفي ثم نناقش المبادئ العامة التي تسيّر عليها المصارف في تأديتها لوظائفها، وفي قدرتها على خلق الائتمان. وبالتالي سوف تتضمن مناقشتنا في هذا الفصل الأساليب التي تتبعها المصارف في تنظيم عرض النقود ضمن إطار السياسة النقدية العامة.

وفي بداية هذا العرض نود أن نشير بإيجاز إلى تعريف المصرف ووظائفه، وربما يكون من الصعب إيجاد تعريف كامل وشامل للمصارف، إلا أن هذا لا يمنع من عرض موجز لماهية المصارف عسى أن يفني ذلك بالغرض المطلوب. وقد يعرف المصرف على أنه "مؤسسة ذات نشاط معين، وهو الوساطة المالية" أو هو "وسيلة التعامل في القروض على اختلاف أنواعها" فالسلعة التي يتعامل فيها البنك، إذن ليست سلعة في معناها العادي، بل هي القروض. وقد يعرف المصرف أيضا "على أنه هيئة أو شركة تتسلم ودائع من الجمهور، وتحاول استثمار الجزء الأكبر منها تدفع تلك الودائع عند الطلب بالشيكات". وعلى الرغم من نواحي القصور التي تتسم بها هذه التعاريف إلا أنها تعطي الفكرة الأساسية في عمل المصارف والتي تتعدد وظائفها وعملياتها حتى يصعب على المرء التمييز بين المصارف وبين غيرها من البيوت المالية.

وجدير بالذكر أن التنظيمات المصرفية قد تختلف من بلد لآخر، إلا أن المبادئ العامة المتبعة في قيامها بأعمالها - وهو موضوع اهتمامنا هنا - هي مبادئ عامة لا تختلف كثيراً باختلاف النظم المصرفية القائمة. هذا وتقتصر مناقشتنا على توضيح النظام المصرفي، والوظائف الرئيسية للمصارف التجارية Commercial Banks والمصارف المركزية Central Banks ثم نتقل بعد ذلك إلى مناقشة مسألة عرض النقود ومكوناته، والعوامل المؤثرة فيه.

### تطور النظام المصرفي:

لقد مر النظام المصرفي في تطوره بعدة مراحل معينة تتميز كل منها عن الأخرى. إذ بدأ النظام بنشأة مجموعة من (البنوك الودائع) تتولى مهمة الحفاظ على ودائع الأفراد في مقابل تقديم صكوك إيداع أو سندات إذنيه promissory notes مصرفية لأصحاب الودائع بنفس قيمتها وتحت الطلب وذلك بغرض كسب فروق قيمة العملة الفضية نتيجة لصهرها وتصديرها، ثم بعد ذلك بغرض استثمار هذه الودائع في صورة قروض. ثم كانت المرحلة الثانية للتطور هي نشأة البنوك المركزية التي أخذت تستأثر بإصدار الجانب الأكبر من السندات الإذنية المصرفية تحت الطلب، أي النقود الورقية (البنكنوت) Bank - note جنباً إلى جنب مع البنوك التجارية. ثم انتهى الأمر إلى أن أصبح البنك المركزي محتكراً لعملية الإصدار، فضلاً عن أنه أصبح بنك الحكومة، وبنك البنوك وفي هذه المرحلة بالذات تحولت سلطة البنك في "خلق النقود" من إصدار العملة الورقية إلى "خلق الودائع المصرفية" وهي نوع آخر من أنواع النقود، وستتناول فيما بعد عملية خلق هذه النقود الائتمانية عند الكلام عن

وظائف المصارف التجارية. أما المرحلة الثالثة من تطور النظام المصرفي فقد كانت تتميز بظاهرة التخصص المصرفي، إذ أصبحت هناك مصارف تجارية متخصصة في منح الائتمان التجاري وبنوك أخرى متخصصة في منح الائتمان العقاري، أو الائتمان الزراعي، أو الائتمان الصناعي.

### أولاً: المصارف التجارية Commercial Banks :

يتم تنظيم المصارف التجارية، أو مصارف الودائع كما تسمى أحياناً بطريقة مماثلة تماماً لتنظيم أي شركة مساهمة Joint – stock company وتقوم المصارف التجارية بعمليات مصرفية مختلفة، ويتمثل أهمها في تحويل مقادير من النقد إلى ودائع مصرفية Bank deposits أو تحويل هذه إلى نقد ثم نقل ودائع المصارف من شخص إلى آخر ومن هيئة إلى أخرى، ثم خلق الودائع في مقابل ما تصدره من الكمبيالات التجارية Trade bill أو السندات الحكومية أو غير ذلك. وعلى هذا تتمثل الوظيفة الهامة للمصارف التجارية في قدرتها على خلق الودائع Deposits وعلى تحويلها إلى نقد سائل، وتتميز عملياتها بنوع خاص بطابع الائتمان قصير الأجل، كما تقوم أساساً بتلقي الودائع القابلة للسحب تحت الطلب أي بعد أجل قصير من الأفراد كما تستطيع أن تخلقها لهم.

وتقوم المصارف التجارية بوظائف عديدة نذكر منها ما يلي:

1. تلقي الودائع من الأفراد والهيئات.
2. تقوم المصارف التجارية بدور الوسيط بين المقرضين والمقترضين عن طريق تجميع مدخرات الأفراد والهيئات، ثم إعادة إقراض هذه المدخرات لمن يرغب من المستثمرين وهذه العملية تعود

على المصارف التجارية بربح هو عبارة عن فرق أسعار الفائدة بين ما يعطى المصرف المدخرين وما يحصل عليه من المقترضين.

3. لا يقتصر دور المصارف التجارية على مجرد الوساطة في الائتمان وإنما تقوم بخلق النقود، فهذه الوظيفة بالذات هي التي تتميز بها المصارف التجارية إذ أن - امتلاكها للاحتياطيات النقدية يمكنها من التوسع في الائتمان، وبعبارة أخرى تخلق ديون على نفسها، هذه الديون أو النقود المصرفية يعلم مسبقاً أنها تمر من يد لأخرى عن طريق استخدام الشيكات إلا في الحالات القليلة فقط حيث يعود أصحاب الشيكات إلى المصرف في طلب النقدية.

#### ثانياً - المصارف المركزية: Central Banks

المصرف المركزي هو الهيئة أو المؤسسة التي تسيطر وتشرف على النظام المصرفي وتقف على قمة هذا النظام، وتلعب دوراً حيوياً في السياسة الاقتصادية للدولة. وتعزى قدرة المصرف المركزي في السيطرة والإشراف على النظام النقدي والائتمان على ماله من سلطان في مجال إصدار العملة، فهو يهيمن على وسائل الدفع ذات الإيرادات القانونية، كما يؤثر كذلك على حجم الائتمان أو أنواعه من خلال وسائل الرقابة التي تتحكم عن طريقها في قدرة لمصارف التجارية على خلق الائتمان. ومن هنا يمكن القول بأن المصرف المركزي هو المؤسسة التي تستطيع أن تتحكم في العرض الكلي لوسائل الدفع، وهو المؤسسة التي تسيطر على عرض النقود، ومن خلال سيطرتها هذه يستطيع أن يلعب دوراً هاماً في توفير الاستقرار النقدي وفي ضبط شؤون النقد والائتمان في المجتمع وفي تدعيم السياسة الاقتصادية للدولة وتحقيق مآلها من أهداف.

وإذا كان المصرف المركزي هو الأداة الفعالة في تحقيق المصالح الاقتصادية القومية عن طريق السياسة النقدية والمصرفية، فمن البديهي أن يكون الغرض الأول من عملياته المصرفية هو خدمة المصلحة العامة دون اعتبار الربح كما هو الحال بالنسبة للمصارف الأخرى. فالمصرف المركزي حين يراقب المصارف الأخرى في الدولة ويسيطر عليها إنما يكون القصد من ذلك ترويج تنفيذ السياسة المالية العامة التي تختارها الدولة وبالشكل الذي يحقق أهدافها القومية.

ولا يخفى بحال من الأحوال أن المصارف بوظائفها التي نعرفها الآن لم توجد إلا مع بداية القرن العشرين، وإن كان تاريخ أسلافها يرجع إلى منتصف القرن السابع عشر حين ظهرت مصارف الإصدار الأولى Issuing Bank عام 1650 في السويد وفي عام 1694 في بريطانيا، ولقد جرى العرف وحتى أوائل القرن الحالي على تسمية مثل هذا النوع من المؤسسات بمصارف الإصدار، ثم تغير الأمر وساد اسم المصارف لها، ولا عجب في ذلك فقد تطورت وظائف المؤسسات بمرور الوقت بحيث أصبح من الضروري إيجاد اسم جديد لها يتناسب مع الدور الذي أصبحت تؤديه.

وعموماً يمكن القول بأن مصارف الإصدار لم تكن في أوائل عهدها مصارف تجارية خاصة، ثم جاءت الحكومات المعنية ومنحتها امتيازاً باحتكار إصدار العملات الورقية، مركزة حق الإصدار في النهاية لمصرف واحد في كل بلد بعد أن أتضح لتلك الحكومة المساوئ والمخاطر التي يتعرض لها النظام النقدي من تعدد مصادر الإصدار. ولقد نتج عن احتكار إصدار العملة بواسطة مصرف واحد إلى تمتع هذا المصرف بمزايا عديدة ومكانة مرموقة

بالمقارنة بغيره من المصارف. وكان من الطبيعي أن تقوم الحكومة في كل بلد ذلك المصرف الذي تركز فيه عملياتها المصرفية والذي يمثل عادة دور الوكيل المالي لكي يتولى إصدار العملة حتى أصبح من المتعارف عليه أن مصدر الإصدار لا بد وأن يكون في نفس الوقت مصرفاً للحكومة ومستشاراً لها.

ولقد ترتب على تركيز الإصدار لدى مصرف واحد أن أصبح هذا المصرف الملجأ الأخير للاقتراض حيث تتجه إليه كل المصارف الأخرى، هذا بجانب ما يقوم به المصرف بتسوية المعاملات المتبادلة بين مجموعة المصارف الأخرى وإدارة غرفة المقاصة الخاصة بتصنيفية الشيكات المسموح به من عملاء المصارف المختلفة على بعضهم البعض، وأخيراً أصبح على جميع المصارف التجارية الاحتفاظ بأرصدة نقدية معينة ومحددة لدى المصرف كإجراء قانوني يمكن الأخير من القيام بعمليات التسوية اللازمة والهيمنة على النظام المصرفي كله. هذا وقد تختلف المصارف المركزية من حيث قوانينها ونظمها المختلفة إلا أن الوظائف الرئيسية التي تؤديها - وهي موضوع اهتمامنا هنا - تكون واحدة في مختلف الدول، كما أن نظرة المصارف المركزية إلى العمليات النقدية في المسائل المصرفية تكاد تكون متشابهة، وفي هذه المقدمة المختصرة سوف نستعرض المهام الرئيسية للمصارف المركزية دون أن نتعرض في ذلك إلى تنظيمات تلك المصارف بصورها المتعددة.

### وظائف المصرف المركزي:

رأينا فيما تقدم أن المصارف المركزية سارت في سبيل التطور التدريجي إذا نشأت في البداية كمصارف تجارية، ثم أخذت الحكومة تمنحها امتياز إصدار العملة، وبدأت هذه

المصارف يحتل مكانة هامة داخل النظام المصرفي، وأصبحت تقوم بوظائف عديدة وهامة، فهي التي تصدر العملة، وهي التي تقوم بدور مصرف الحكومة ومستشارها المالي في كل ما يتعلق بشئون النقد، وهي التي تقوم بدور مصرف المصارف وبدور الرقيب والمشرف على شئون النقد والائتمان.

### أولاً: عمل المصرف المركزي كمصرف للمصارف:

فهو يقبل ودائع المصارف التجارية، ويقوم بإقراضها وقت الحاجة للأموال السائلة. كما يمكن للمصرف المركزي استخدام نفوذه في الإقراض لتنظيم عمل المصارف التجارية. ويمكن تلخيص الخدمات التي يؤديها المصرف المركزي للمصارف عامة وللمصارف التجارية بصفة خاصة في النقاط التالية:

1. يقوم المصرف المركزي بمد يد العون والمساعدة للمصارف الموجودة داخل النظام المصرفي بتقديم قروض لها في أوقات الحاجة والأزمات، فهو بمثابة المقرض الأخير للمصارف التي تلجأ إليه في أزماتها وأوقات ضيقها فتجد منه العون والمساعدة.
2. يقبل المصرف المركزي دائماً أن تقوم المصارف التجارية بإعادة خصم قيم الكمبيالات التجارية وأذونات الخزانة<sup>(1)</sup> Treasury bills التي سبق أن خصمت فيها ودفع مقابلها فوراً.

---

<sup>(1)</sup>أذونات الخزانة هي أدوات الاقتراض القصير الأجل من قبل الحكومة. وهي وعد بدفع مبلغ معين (مكتوب على الأذن) بعد 91 يوماً من تاريخ إصدارها وقد أصدرت هذه الأذون لأول مرة في بريطانيا عام 1877 وهي تمثل جزء هام من الدين العام المتداول في هذه الدولة.

3. يحتفظ البنك المركزي لديه بأرصدة معينة للمصارف التجارية في أغلب البلدان وكما هو معروف نجد أن القانون يلزم كل مصرف تجارى بالاحتفاظ بنسبة معينة من مجموع ما لديه من ودائع في خزائن المصرف.

4. من الخدمات الهامة التي يقوم بها المصرف المركزي للمصارف الموجودة في النظام المصرفي قيامه بعمليات المقايضة. في غرفة تسوى المصارف حساباتها مع بعضها لبعض ولا يدفع سوى الفارق وبشيكات مسحوبة على أرصدة هذه المصارف في المصرف المركزي، وقيام المصرف المركزي بهذه العملية تتضح عدة مزايا وفوائد تنحصر حيث أنه يسهل بذلك تسوية المدفوعات فيما بين وحدات الجهاز المصرفي، كما أنه يعنى بالحد من استعمال النقود في تسوية العمليات المصرفية.

#### ثانياً: عمل المصرف المركزي كمصرف (أو ممول للحكومة):

تودع الحكومة معظم أموالها في المصرف المركزي، وعليه يمكنها سحب شيكاتها على حسابها في هذا المصرف.

كما تقترض من المصرف المركزي عن طريق إصدار السندات<sup>(1)</sup> الحكومية Government securities فأحياناً ما تباع هذه السندات مباشرة للجمهور، ولكن في أغلب الأحيان تستطيع الحكومة زيادة أموالها عن طريق بيع السندات للمصرف المركزي. فإذا احتاجت الحكومة إلى مبلغ 100 مليون دينار مثلاً فإنها تلجأ في هذه الحالة إلى إصدار

---

<sup>(1)</sup> السندات الحكومية. هي سندات تصدرها الحكومة للاكتتاب العام وتمثل قروضا تحصل عليها الحكومة من الأفراد والهيئات مثل البنوك وشركات التأمين، مثلاً لتمويل التنمية الاقتصادية أو للحد من التضخم.

سندات حكومية بالمبلغ المذكور وإعطائها للمصرف الذي يقوم بدوره بزيادة الودائع الحكومية بمبلغ 10 مليون دينار. وبالمثل تقوم المصارف المركزية بإدارة احتياطيات وأرصدة الدول المعنية من العملات الأجنبية والذهب، ومزاولة عمليات الرقابة على النقد، ومراقبة التجارة الخارجية. خلاصة القول أن المصرف المركزي هو الذي تحتفظ الحكومة لديه بحساباتها، وهو الذي ينظم مدفوعاتها، وهو الذي تلجأ إليه الحكومة كلما دعتها ظروفها للاقتراض، فضلاً عن أنه الذي يقوم بإصدار القروض العامة وينوب عن الدولة في إدارة الدين العام، وأهم الخدمات التي يقدمها المصرف للحكومة هي:

1. الاحتفاظ بالودائع الحكومية.
2. تقديم القروض قصيرة الأجل للحكومة وذلك إما مباشرة عن طريق السلفيات وإما بطريق غير مباشر بتمويل مصارف أخرى تقوم بدورها بإقراض الحكومة، ويلاحظ أن المشروع كثيراً ما يضع قيوداً مشددة على سلطة الحكومة في جلب القروض من المصارف المركزية لكي يحول دون إشراف الخزانة العامة في تقديم طلبات غير حكيمة للاقتراض..
3. تنظيم مدفوعات الدولة ومسك حساباتها.
4. إصدار القروض العامة وتحديد كيفية توزيعها بين المصارف ومختلف المؤسسات المالية.
5. القيام بكل ما تتطلبه القروض العامة من خدمات (دفع الفوائد - عمليات التمويل... الخ).
6. تقديم المشورة الفنية للحكومة فيما يخص شئون النقد والائتمان، ووضع خبراته في هذه الأمور تحت تصرفها.

7. إدارة جهاز الرقابة على النقد، والإشراف على الحسابات الخاصة بالاتفاقيات المالية التي تجريها الحكومة مع الخارج وإعطاء المشورة والنصح للحكومة قبل عقد قروض خارجية.

8. إدارة احتياطات الدولة من الذهب والنقد الأجنبي.

من هذا الاستعراض السريع يتضح لنا أن علاقة المصرف المركزي بالحكومة هي علاقة وثيقة، والواقع أن أغلب المصارف المركزية مملوكة للدولة، عدا قليل من البلاد تكون فيها المصارف المركزية عبارة عن شركات مختلفة رأس مالها موزع بين الدولة وبين القطاع الخاص.

**ثالثاً: القيام بوظيفة بنك الإصدار:**

تعتبر وظيفة الإصدار إحدى الوظائف الرئيسية للمصرف المركزي حيث يقوم في معظم الدول بإصدار العملة الورقية، ويشترك معه في هذه الوظيفة وزارة الخزانة وفي قيامه بتلك الوظيفة يخضع المصرف المركزي للقوانين والتشريعات المنظمة كنظام الإصدار في الدولة. ولندكر هنا أن نظام الإصدار تختلف فيما بينها من حيث طرق حرية الإصدار أو تقييده بمقادير ونسب الذهب أو المستندات الحكومية التي يجب على البنك المركزي الاحتفاظ بها كغطاء أو ضمان لما أصدره من عملات ورقية، وفيما يلي عرض موجز لنظم الإصدار المختلفة:

**1. نظام غطاء الذهب الكامل:** وفي هذا النظام يتحدد حجم الإصدار بحجم الغطاء الذهبي، فعندما يصدر البنك المركزي قدرًا معيناً من العملات الورقية يتعين عليه الاحتفاظ بما يقابل قيمتها ذهباً.

2. نظام الإصدار الجزئي: وفي هذا النظام يستطيع المصرف المركزي بإصدار النقود الورقية لغاية حد معين لغطاء من الأوراق المالية (سندات حكومية مثلاً) بشرط أن يتم تغطية ما يزيد عن ذلك من إصدار الذهب). ويتبع ذلك النظام قدرًا معينًا من المرونة في الإصدار نطاق حد الإصدار بغطاء من الأوراق المالية، إلا أنه يفيد حصة البنك المركزي في الإصدار بعد هذا الحد حيث يشترط التغطية بالذهب.

3. نظام الغطاء الذهبي النسبي: ويكفل هذا النظام المصرف المركزي إصدار النقود الورقية مع تغطية حجم الإصدار في نطاق نسبة معينة من الذهب، إلى جانب تغطية الكمية الباقية من الإصدار بغطاء من الأوراق المالية الحكومية والأوراق التجارية التي تتوفر فيها شروط ضمان خاصة. ويبدو واضحاً أن هذا النظام يكفل للبنك المركزي قدر أكبر من حرية الإصدار بالمقارنة بالنظام السابق إلا أنه لا يزال يضع قيوداً معينة لحرية الإصدار، فقد يعجز عن الاستجابة للزيادة في الطلب على النقود الورقية في فترات التوسع نتيجة لعدم القدرة على توفير النسبة المطلوبة من الذهب.

#### 4. نظام الحد الأقصى للإصدار:

وفي هذا النظام يقوم المصرف المركزي بإصدار النقود الورقية في نطاق حد أقصى لمقدار النقود الورقية (البنكنوت) المصدر دون الحاجة إلى تغطيته بالذهب (سواء في صورة كمية أو نسبة من النقود الورقية المصدر والذهب) ومن هذا يتضح أن هذا النظام يتيح للمصرف المركزي قدر أكبر من سابقه لحرية الإصدار.

## 5. نظام الإصدار الحر:

ويقوم على مبدأ حرية الإصدار بحيث ترتبط التغيرات في حجم المصدر من النقود الورقية ارتباطاً تلقائياً بالطلب على النقود، والذي يرتبط بدوره بأحوال النشاط الاقتصادي في الدولة. ويعنى هذا زيادة المصدر من النقود الورقية خلال فترات الرواج الاقتصادي حيث تزداد المعاملات وكذلك طلب الجمهور على النقود. في مثل هذه الظروف تزداد احتياجات المصارف التجارية من الأرصدة النقدية لاستخدامها في التداول إما في أوقات الكساد الاقتصادي فيقل طلب الأفراد على الائتمان يتبع ذلك انكماش في احتياجات المصارف التجارية إلى الأرصدة النقدية مما يؤدي بالمصرف المركزي إلى إنقاص حجم الأرصدة تلقائياً عن طريق سحب الجزء من النقود الورقية الزائدة عن حاجة السوق الداخلية منها.

ومن الواضح إذن أن نظام الإصدار الحر يكفل المرونة الكاملة لعملية الإصدار حيث يتناسب حجم الإصدار مع التغير في الطلب على النقود نتيجة للتغير في حالة النشاط الاقتصادي وعلى الرغم من ذلك فيعترض البعض بحجة أن تطبيقه قد يشجع السلطات النقدية على الأفراد في الإصدار وبصفة خاصة في أوقات الرواج مما يهدد بحدوث تضخم نقدي وتدهور قيمة النقد.

وقد يعمد المصرف المركزي إلى المغالاة في تقليل حجم المصدر من النقود الورقية في أوقات الكساد مما قد يدفع بالأسعار إلى مستويات منخفضة ويعمق بالتالي من وطأة الكساد ويزيد كذلك من حدة الانكماش النقدي في الاقتصاد. والخلاصة أنه إن لم تتبع سياسة نقدية حكومية مع الظروف السائدة، فإن تطبيق هذا النظام قد يؤدي إلى عدم الاستقرار نتيجة للتغير في الأسعار وتقلباتها الشديدة.

## الفصل الواحد والثلاثون

### التجارة الدولية

#### وميزان المدفوعات

##### أهمية ومبررات التجارة الدولية:

تمثل التجارة الخارجية إحدى مكونات العلاقة الاقتصادية الدولية، وتتمثل في تبادل السلع (كالبترول والسيارات والقمح والقطن والأرز)، والخدمات (كالسياحة والنقل والتأمين) بين مختلف الدول. وفي مقدمة حديثنا عن التجارة الدولية يصح لنا أن نتساءل عن أهميتها، والأسباب التي تدعو لقيامها. فالمعروف أن بلدان العالم تختلف فيما بينها من حيث طبيعة وكميات الموارد الطبيعية المتاحة، كما تختلف كذلك من حيث الخبرات والصفات المكتسبة من جانب العاملين بها، والتجارة الدولية تهيئ المجال في كل دولة للاستفادة بالميزايا الطبيعية والمكتسبة للدول الأخرى. فسكان الدولة الواحدة يستطيعون الحصول على لسلع والخدمات من الدول الأخرى بفضل التجارة الدولية، الأمر الذي يؤدي بالطبع إلى زيادة رفاهيتهم وتحسين مستوى معيشتهم. وقد تتمكن الدولة الواحدة من إنتاج العديد من السلع إلا أن غيرها من الدول يتفوق عليها في إنتاج بعض أنواع هذه السلع وينتجها بتكلفة أقل، وعليه فإن من مصلحة الدولة الأولى أن تخصص في الإنتاج وتقوم بإنتاج السلع التي تمكنها ظروفها الطبيعية والمكتسبة بتكلفة أقل وتصدره بثمان مرتفع وتستورد من الدول الأخرى مالا

تنتجه بتكلفة منخفضة وبشمن يقل عن تكلفة إنتاجه لديها. ويترتب على ذلك ارتفاع ملحوظ في مستوى الدخل الحقيقي، أي أن الدول التي تخصصت وتم التبادل التجاري بينها سوف تحقق دخلاً حقيقياً أكبر. وهذا معناه أن التجارة الدولية تتيح الفرصة للاستغلال الأمثل للموارد المتاحة في الدول المتبادلة.

إن فكرة الاكتفاء الذاتي والتغاضي عن التجارة الدولية ربما قوبلت بارتياح كبير من جانب البعض لما تشمله هذه الفكرة من مظاهر القوة والاستغلال، إلا أنها في الواقع فكرة غير ممكن تحقيقها عملياً وخاصة بعد الثورة الصناعية وتعدد حاجات الإنسان بمرور الزمن. وحتى إذا سلمنا بإمكانية تحقيق الاكتفاء الذاتي فسوف تتحمل الجماعة خسارة اقتصادية كبيرة حيث تنتج الدولة سلعاً بتكلفة تزيد عن تكلفة الحصول عليها من البلاد التي تنتجها بتكلفة أقل نظراً لظروفها الطبيعية والمكتسبة السوقية للإنتاج. فالاكتفاء الذاتي لا يعترف بالتخصص وتقسيم العمل بين الدول وهو الأمر الذي يترتب عليه الاستغلال لأمثل لموارد الدول المتبادلة والحصول على أكبر زيادة في الإنتاج، ويعنى الاكتفاء الذاتي - من جهة أخرى - انخفاض النشاط الاقتصادي في البلاد التي يعتمد جزءاً هاماً من دخلها على التصدير.

هذا وقد تلجأ أو تضطر بعض الدول وتحت ظروف خاصة إلى تحقيق نوع من الاكتفاء الذاتي الجزئي عند إتباعها لسياسة الحد من الاستهلاك بقصد زيادة تكوين رأس المال في عملية التنمية، أو في حالات الاستعداد للحرب حيث يدعو الأمر إلى تقليل الاعتماد على الخارج وخاصة في مجال السلع والمواد الغذائية. ولا يفوتنا أن نشير هنا إلى علاقة الاتجاه للتصنيع بالسير في طريق الاكتفاء الذاتي، فرمما يغير التصنيع من طريقة الاعتماد

على الدول الأخرى ولكنه لا يعني الاستغناء عن التعامل مع تلك الدول. فقبل السير في طريق التصنيع تكون واردات الدولة في شكل سلع مصنعة معدة للاستهلاك المباشر وتكون صادراتها في شكل مواد خام ومواد أولية. ولكن بعد التصنيع سوف تستمر الدولة في الاستيراد ولكن تختلف طبيعة هذه الواردات وتصبح بالتدريج في شكل مواد أولية و سلع نصف مصنعة وليس سلعا تامة الصنع كما كانت من قبل، كما أن صادراتها تتحول من جهة أخرى من مواد أولية إلى سلع مصنوعة، ويدلنا التاريخ الاقتصادي للكثير من البلاد التي تدخل في عداد الدول الصناعية أن تجارتها الدولية قد ازدادت بشكل ملحوظ بزيادة اتجاهها نحو التصنيع.

ولقد وضع ريكاردو (D. Ricardo) على أساس قانون الميزة النسبية بين الدول المختلفة Comparative advantages، أنه ليس من الضروري وجود مزايا مطلقة في دولة ما بالنسبة لإنتاج إحدى السلع التي يمكن أن تجد دولة أخرى تتبادل معها (وان كان هذا يحدث بالنسبة لبعض السلع في بعض الدول)، إذ أنه حتى لو كانت إحدى الدول تنتج السلع بتكاليف أكثر من غيرها يمكن أن تقوم التجارة في صالح جميع الدول التي يجري التبادل بينها بشرط أن تكون التكاليف النسبية لإنتاج السلع المختلفة في صالح الدولة وفي غير صالح الدول الأخرى التي تتبادل معها (مثلاً وحدة القمح تحتاج إلى نصف يوم عمل، ووحدة القطن تحتاج إلى نصف يوم عمل وذلك في الدولة أ، بينما الدولة ب تحتاج وحدة القمح إلى وحدتين عمل، وتحتاج وحدة القطن إلى ثلثي وحدة عمل، وبذلك نلاحظ أن الدولة أ متفوقة في إنتاج السلعتين إلا أن تفوقها أكثر نسبياً من إنتاج القمح، والدولة ب

متخلفة في إنتاج السلعتين إلا أن تخلفها بدرجة أقل في إنتاج القطن، ولذلك تخصص الدولة أ في إنتاج القمح حيث تفوقها أكثر نسبياً، والدولة ب تخصص في إنتاج القطن حيث تخلفها في إنتاجه أقل نسبياً).

وينشأ الاختلاف في تكاليف الإنتاج لاختلاف وجود الموارد الضرورية للإنتاج في الدول، فكمية المواد الأولية وتوزيع أنواعها يختلف من دولة إلى أخرى، كذلك يختلف الطقس، كما تختلف قوة العمل ومهارة العمال، كما يختلف توزيع رؤوس الأموال الحقيقية بين الدول. وتتجه الدول إلى تصدير السلع التي يحتاج إنتاجها بالمقارنة مع إنتاج السلع الأخرى إلى الموارد المتوفرة لديها نسبياً أي بالمقارنة مع الدول الأخرى. وبتساع نطاق التخصص بين الدول يزداد تخصص العمال ويزداد حجم المؤسسات نتحقق وفورات الحجم. وحتى يتحقق ذلك يجب أن تتسع الأسواق (enlargment of markets) وكذلك يجب أن تتحرر التجارة الدولية من القيود، لقد انتقد الاقتصاديون الكلاسيكي (classical economists) مذهب التجاريين (Mercantilism) لأنهم كانوا ينادون بضرورة تدخل الحكومة وتوجيهها لتجارة الدول مع الخارج حتى تحقق فائضاً من الصادرات، ثم كان القرن التاسع عشر وأوائل القرن العشرين عصر التجارة الحرة في بريطانيا خاصة. إلا أن هذا الفكر الحر توارى تدريجياً وحل محله الفكر الذي يدعو إلى الحماية الاقتصادية وذلك في الفترة بين الحربين. وقد حاول الفكر الحر أن يسترجع سيطرته بعد الحرب العالمية الثانية، ونجح إلى حد ما في عقد الاتفاق الدولي بشأن الرسوم الجمركية والتجارة عام 1948 (General Agreement on Tariffs and Trade) الذي ترتب عليه تخفيض بعض الرسوم على الواردات. على أننا نلاحظ أن القيود على التجارة

الدولية لا تزال هي المسيطرة، كما انتشرت الاتحادات الجمركية التي ترتب عليها تقسيم العالم إلى مجموعات من الدول - كل مجموعة منها تتبع نظام التجارة الحرة فيما بينها ولكنها تفرض القيود على التجارة مع باقي دول العالم، والأمثلة كثيرة على ذلك - المجموعة الاقتصادية الأوروبية، ومنظمة أمريكا اللاتينية للتجارة الحرة، والسوق المشتركة لأمريكا الوسطى، وغير ذلك من الاتحادات الجمركية.

ومنذ الحرب العالمية الثانية والعالم يشهد نمواً سريعاً في التجارة الدولية. كما يشهد تغيرات جوهرية في أنماط التجارة من حيث السلع والخدمات التي تشملها ومن حيث اتجاهات التجارة بين المناطق المختلفة. إن الدول النامية في محاولتها تحقيق نمواً اقتصادياً سريعاً تتحول من دول مصدرة للمواد الأولية إلى دول مصدرة للسلع نصف المصنعة، وبعض السلع التامة الصنع (Finished and semi finished goods).

كما أن الدول الصناعية أخذت تستفيد من التخصص التكنولوجي ولذلك أصبحت التجارة فيما بينها تشمل السلع المصنوعة ذات القيم المرتفعة مثل الأجهزة الإلكترونية المختلفة والمعدات الحربية المعقدة. كذلك زادت أهمية الدور الذي تلعبه اليابان وألمانيا في التجارة الدولية، لقد أدى ويؤدي في الوقت الحاضر التطور العلمي والسياسي إلى تغييرات متلاحقة وسريعة في التجارة الدولية.

## نظرية التكاليف النسبية:

يتركز اهتمامنا في هذا المجال إلى شرح مضمون التكاليف النسبية وأهميتها في إيضاح الأسباب التي تدعو قيام التجارة الدولية. وقبل أن نوضح مضمون تلك النظرية يجدر بنا شرح مفهوم "تكلفة الفرصة البديلة أو التكلفة البديلة" (Opportunity cost). وتشير التكاليف البديلة إلى تكلفة السلع معبراً عنها بمفهوم البدائل (alternatives) المضحى بها. بمعنى أنها تكلفة ما ضحينا به في شكل استخدام بديل. فأى دولة لديها قدر متاح من عوامل الإنتاج (الأرض والعمل ورأس المال والتنظيم) يمكنها استخدام تلك العوامل بطرق مختلفة في إنتاج العديد من السلع والخدمات، ويعنى ذلك أمكان تحويل بعضا من المواد من إنتاج سلعة ما إلى إنتاج سلعة أو خدمة بديلة. وأحياناً ما يتم تحويل الموارد من صور الإنتاج المختلفة بصورة سهلة ميسرة، وفي أحيان أخرى كثيرة يتعذر انتقال الموارد من الاستعمالات المختلفة بسبب الحاجة إلى إعادة تدريب العمال وتعديل المباني والمنشآت لكي تتلاءم مع الاستعمالات البديلة. ولإيضاح أكثر نفترض أن لدينا مجموعة أساسية من المواد مكونة من (منظم واحد + 20 عامل + 1000 وحدة رأس مال + 500 هكتار) ولنفرض كذلك وللتبسيط أن تلك المجموعة يمكن استخدامها بدون صعوبة تذكر في إنتاج سلعتين كالقمح والصلب مثلاً. فعند استخدام الذي ضحى به المجتمع. وبالمثل عند استخدام مجموعة الموارد في إنتاج الصلب فيعبر عن تكلفة الصلب بالقدر من القمح الذي ضحى به المجتمع ولم ينتجه (نظير توجيه المجموعة من الموارد إلى إنتاج الصلب بدلاً من القمح) فإذا فرضنا أن استخدام مجموعة الموارد المذكورة في إنتاج القمح يعطينا 1000 قنطار، بينما لو

استخدمت في إنتاج الصلب فسوف نحصل على 100 قنطار منه، فعندئذ تكون نسبة التكاليف البديلة 1:10.

وهذا معناه أن تكلفة القنطار الواحد من الصلب تساوي 10 قنطار قمح. ويجب الإشارة هنا أن نسب التكاليف البديلة هذه، هي التي تحدد المزايا النسبية التي تتمتع بها الدول في إنتاج بعض السلع دون غيرها، كما تحدد طبيعة التخصص في الإنتاج واتجاه التبادل التجاري بين مختلف الدول، كما سنرى فيما بعد.

وبالنسبة لنظرية التكاليف النسبية فقد بين ريكاردو ولأول مرة قانون التكاليف النسبية الذي أمكن توضيحه على أساس التبادل بين دولتين أ، ب وتقومان بإنتاج سلعتين مثلاً - قماش وعطور - فإذا كانت التكلفة النسبية للسلعتين في كل من الدولتين متساوية لا تقوم التجارة بين الدولتين حيث لا يستفيد أي منهما من التبادل، إذا كانت الوحدة من القماش تساوي وحدتين من العطور في كل من الدولتين. فإذا كان القماش في الدولة أ، أرخص منه في الدولة ب، والعطور في الدولة ب أرخص منها في الدولة أ، فكل من الدولتين لابد أن تتخصص في السلعة التي تنتجها بتكاليف أقل، وكل منها تستفيد من هذا التخصص ومن التبادل مع الدولة الأخرى. إلا أن قانون التكاليف النسبية ينص على الحالة التي يمكن أن يجرى فيها التبادل بين الدولتين حتى لو كانت السلعتان تنتجان بتكاليف أرخص في إحدى الدولتين بالمقارنة مع الدولة الأخرى.

جدول (36) ساعات العمل بالنسبة للوحدة المنتجة

الدولة	العطور	القماش
أ	120	100
ب	80	90

يتضح من الجدول السابق أن الدولة ب تستطيع إنتاج السلعتين بتكلفة أقل من الدولة أ. إلا أن التكاليف النسبية تختلف فيها بالمقارنة مع الدولة أ، فإذا افترضنا مجموع ساعات العمل 720 ساعة وأنفقت جميعها في إنتاج العطور في الدولة ب ترتب على ذلك إنتاج 9 وحدات منها. وإذا أنفقت جميعها في إنتاج القماش يترتب على ذلك إنتاج 8 وحدات منها. وبالنسبة للدولة أ يؤدي استخدام 720 ساعة عمل في إنتاج العطور إلى إنتاج 6 وحدات فقط.

ويؤدي استخدامها في إنتاج القماش إلى إنتاج 7.2 وحدة منها. بذلك يتبين لنا أن الدولة ب متفوقة في إنتاج السلعتين، ولكن تفوقها أكثر في إنتاج العطور، فإذا تخصصت في إنتاج هذه السلعة وبذلت في إنتاجها 1440 ساعة تحصل على 18 وحدة، فإذا احتفظت لنفسها بالنصف وصدرت النصف الباقي وهو 9 وحدات إلى الدولة أ تكون هذه الدولة قد حصلت على عطور قيمتها لديها 1080 ساعة لو بذلتها في إنتاج القماش تستطيع أن تنتج 10.8 وحدة من هذه السلعة فتستطيع بذلك أن تصدر ما يزيد عن 8 وحدات من القماش إلى الدولة ب. وبذلك كل من الدولتين من التبادل بينها. فبالنسبة للدولة ب تكون وحدة العطور إلى القماش  $\frac{9}{8}$  بينما النسبة في الدولة أ  $\frac{10}{12}$ . وبذلك تستفيد الدولتان طالما أن مبادلة العطور بالقماش تجري على أساس معدل يتراوح بين  $\frac{9}{8}$ ،  $\frac{10}{12}$ ، بمعنى أن الدولة ب

تتخصص في إنتاج السلعة التي يكون تفوقها في إنتاجها أكثر نسبياً، ولقد استمر قانون التكاليف النسبية هذا يشكل جزءاً هاماً في النظرية التجارية الدولية حتى اليوم، وعلى ما تقدم يمكننا القول بأن التجارة الدولية يمكن أن تتم وتستمر بين دولة وأخرى إذا اختلفت التكاليف النسبية - أي نسبة التكاليف البديلة - في الدولتين. أما إذا تساوت التكاليف النسبية في الدولتين فلا حاجة بينهما، هذه هي خاصية نظرية التكاليف النسبية. أما إذا اختلفت التكاليف النسبية لإنتاج سلعتين في دولتين مختلفتين كان من مصلحة هاتين الدولتين قيام التبادل التجاري بينهما وتخصص كل دولة في إنتاج السلعة التي لديها في إنتاجها ميزة نسبية حتى ولو كانت إحدى هاتين الدولتين تنجح سلعة واحدة أو كل من السلعتين بتكلفة مطلقة أقل منها في الدولة الأخرى، هذا ويمكن للدولتين أن تحققاً ربحاً من التجارة بينهما طالما كانت نسبة الاستبدال في حدود نسب التكلفة البديلة في الدولتين.

### شروط المبادلة:

ذكرنا من قبل أن نسبة الاستبدال تتحدد وفقاً لظروف العرض والطلب العالمي على السلع. ويتركز اهتمامنا هنا حول مناقشة العوامل المؤثرة في الطلب والعرض العالمي لمختلف السلع.

### أولاً: العوامل المؤثرة على الطلب والعرض العالمي من السلع :

1. الحروب والاضطرابات السياسية : تضطرب ظروف العرض والطلب على السلع بسبب الحروب وعدم الاستقرار السياسي، ومن مظاهر هذا الاضطراب لجوء بعض المنتجين إلى تخزين المواد الخام والمواد نصف المصنعة، وهذا الإجراء من شأنه يحسن شروط المبادلة في

صالح الدول المنتجة للمواد الأولية، غير أن استمرار هذه الإجراءات قد يترتب عليه تغيير شروط بين الطرفين بحيث ترتفع أسعار السلع النهائية إلى مستوى أعلى من التكلفة المحلية في الدول المنتجة للمواد الأولية، بينما ترتفع أسعار المواد الأولية ونصف المصنوعة إلى مستوى أعلى أو قريبة من تكلفة إنتاجها في الدول المنتجة للسلع النهائية.

**2. زيادة السكان والدخول:** يترتب على الزيادة في السكان أن يزداد الطلب على المواد الأولية، وهذا بدوره يؤدي إلى جعل شروط المبادلة في صالح الدول المنتجة لها. وهذا ما يحدث بالفعل وبصفة خاصة عندما تقترن الزيادة السكانية بارتفاع ملحوظ في الدخل الفردية في الدول المتقدمة المنتجة للسلع المصنعة. وقد لا يكون لزيادة السكان تأثير ملحوظ على الطلب على السلع المصنوعة في الدول النامية، فأغلب الدول النامية تسير على مبدأ الاكتفاء الذاتي. غير أن زيادة السكان في الدول النامية يترتب عليها في الغالب زيادة في الطلب على المواد الأولية، ونتيجة لذلك تقل الكميات المعروضة منها في الأسواق العالمية.

**3. الرواج والكساد:** يتأثر الطلب على المنتجات والمواد الأولية بشدة بظروف الرواج والكساد، ففي أوقات الانتعاش الاقتصادي يزداد الطلب بشدة وتتغير شروط المبادلة بالذات في صالح الدول المنتجة للمواد الأولية، وعلى العكس تنخفض الأسعار العالمية في أوقات الكساد وبصفة خاصة أسعار المواد الأولية ويتغير بذلك شروط المبادلة في غير صالح الدول المنتجة لها.

4. السياسة الإنتاجية والسعرية: وهي تلك السياسات التي قد ينتجها البائعون في الأسواق العالمية التي تهدف في الغالب إلى التحكم في العرض والأسعار العالمية وبالتالي التحكم في الطلب ... هذا بجانب ما يحدثه التقدم التكنولوجي من تأثير على العرض العالمي للسلع. هذا ويمكن قياس التغيرات التي تطرأ على شروط المبادلة بمقارنة متوسط أسعار الصادرات بمتوسط أسعار الواردات، ولهذا الغرض يفضل استخدام الأرقام القياسية لأسعار الصادرات، والأرقام القياسية لأسعار الواردات حيث تشير النسبة.

$$100 \times \frac{\text{الصادرات أسعار متوسط القياس الرقم}}{\text{الواردات أسعار متوسط القياس الرقم}}$$

إلى الرقم القياسي لشروط المبادلة. فإذا كانت النسبة أقل من 100 كان معنى ذلك أن أسعار الواردات في المتوسط أكبر من أسعار الصادرات، وبذلك تكون النسبة سيئة وفي غير صالح الدولة. وإذا كانت أكبر من 100 فمعنى ذلك أن أسعار الصادرات في المتوسط أكبر من أسعار الواردات، وعندئذ تعتبر نسبة حسنة وفي صالح الدولة الطرق المختلفة لقياس مدى التجارة الدولية للاقتصاد القومي:

#### أولاً: نسبة التجارة الدولية إلى مساحة الدولة:

وهي عبارة عن نسبة قيمة الصادرات وقيمة الواردات إلى مساحة الدولة، وبذلك يمكن استخراج نصيب الكيلو متر المربع في هذه الدولة من قيمة المبادلات الخارجية. وكلما زاد هذا النصيب زادت أهمية التجارة الدولية. ويلاحظ في هذا الصدد أنه إذا كانت مساحة الدولة صغيرة نسبياً ومواردها الطبيعية لا تكفي احتياجاتها، فإنها تعتمد اعتماداً كبيراً على

التجارة الدولية، وتكون نسبتها إلى المساحة مرتفعة. أما إذا كانت مساحة الدولة كبيرة نسبياً ومواردها كافية لسد احتياجاتها، فإن اعتمادها على التجارة الدولية أقل، وتصبح إلى المساحة منخفضة، مثال ذلك الولايات المتحدة وروسيا.

**ثانياً: نسبة التجارة الدولية إلى عدد السكان :**

وينطوي هذا المقياس على نسبة التجارة الدولية إلى مجموع السكان، وإذا أمكن استخراج هذه النسبة فإنها سوف تعبر عن نصيب كل فرد من السكان في مجموع التجارة الدولية "في السنة" وهذا المقياس أقرب من السابق في التعبير عن مدى أهمية التجارة الدولية في أي اقتصاد قومي معين.

**ثالثاً: الميل المتوسط للاستيراد. Average propensity to import.**

هو المقياس الذي يتخذ عادة للدلالة على أهمية التجارة الدولية، ونعني به نسبة قيمة الواردات إلى حجم الدخل القومي. فكلما كان اعتماد الاقتصاد القومي على التجارة الدولية كبيراً كان الميل المتوسط للاستيراد مرتفعاً.

**وسائل حماية الصناعات المحلية:**

يمكن للدولة اتخاذ إجراءات تكفل بها حماية صناعاتها المحلية، ومن أمثلة ذلك نذكر:

1. فرض الحظر على استيراد سلع معينة أو الاستيراد من دول معينة.
2. إتباع نظام الحصص الذي يحدد حجم الواردات من سلع معينة إلى الواردات من دول معينة بقدر معين.

3. فرض رسوم جمركية على الواردات، وبذلك ترتفع أسعارها وتقل حدة تنافسها مع النواتج المحلية في الأسواق الداخلية.

4. قيود العملة وهذه تعمل من خلال سوق النقد الأجنبي حيث يترتب على ذلك تقييد من البلدان التي يتعذر الحصول على عملاتها لأسباب معينة.

5. أحياناً ما يشترط على المستورد إيداع مبلغ معين في حساب خاص قبل الاستيراد، ويحدد هذا المبالغ في الغالب في صورة نسبة معينة من قيمة الواردات.

هذا ويمكن تقييد الواردات بصورة أكثر فعالية عن طريق إتباع سياسة النسب المتغيرة (مثلاً انخفاض النسبة على الواردات الضرورية وارتفاع نسبة الإيداع على الواردات الكمالية).  
وجدير بالذكر أن هذه الطرق الأربع المذكورة تحد بلا شك من نطاق التخصص العالمي، كما تقلل نتيجة لذلك من الثروة العالمية وحرمان أغلب الدول من مزايا التخصص والتجارة الدولية.

وقد يرى البعض ضرورة حماية المصنوعات المحلية، وذلك لأسباب اقتصادية واستراتيجية واجتماعية يمكن ذكرها في الآتي:

**1. حماية الصناعات الناشئة :** تميل بعض الدول إلى فرض رسوم جمركية Customs duties عالية، بقصد الحد من استيراد السلع المنافسة لمنتجات الصناعات المحلية الناشئة، أو بمعنى آخر إرغام المواطنين على شراء النواتج المحلية التي تكون في الغالب أقل جودة وتعرض في السوق بأسعار أعلى بالمقارنة بالسلع المستوردة ومن جهة أخرى بفضل سياسة الحماية تتاح الفرصة أمام قوة العمل لاكتساب خبرات جديدة وفرص عمل جديدة فتساعد بذلك على

حل مشاكل البطالة التي تواجهها أغلب الدول النامية، وبصفة خاصة تلك التي تعاني من ضغط السكان على الموارد الاقتصادية المتاحة لها.

2. **منع الإغراق Dumping** : ويعني الإغراق هنا تصدير السلع للدول الأخرى وبأسعار أقل من تلك التي تباع بها في الأسواق المحلية. ويعنى هذا ممارسة التفرقة السعرية في صالح المستهلكين الأجانب وبقصد الحصول على عملات أجنبية أو الاستفادة بمزايا الإنتاج الكبير التي لا تتحقق عند الاعتماد على الأسواق الداخلية فقط. وعلى أي حال فان سياسة الإغراق قد تسبب منافسة خطيرة بالنسبة للدولة المستوردة، حيث قد يترتب على ذلك تحطيم صناعتها الناشئة. ولندكر هنا أن المنافسة هو أمر مشروع عندما تكون نتيجة لعامل الكفاءة، بينما لا تكون كذلك إذا قصد بها تحطيم صناعة الدولة المستوردة وإذا لها كمنافس في الأسواق المحلية، وفي الحالة الأخيرة يحق للدولة المستوردة أن تفرض رسوم جمركية عالية على استيراد السلع الأجنبية المنافسة لمنع حدوث المنافسة غير العادلة أو غير المشروعة.

3. أحياناً تلجأ بعض الدول إلى اتخاذ بعض الإجراءات المؤقتة لحماية صناعاتها المحلية، وهذه الإجراءات قد تفرض لفترات قصيرة.

ومن أمثلة هذه الإجراءات على الصعيد العالمي نذكر ما قامت به الحكومة البريطانية سنة 1964 - بفرض ضريبة جمركية قدرها 15% على الواردات وصرف مبالغ تشجيعية للمصدرين - كل ذلك بقصد تسوية العجز في ميزان المدفوعات. ولكن هذه الإجراءات سرعان ما تم إلغائها في سنة 1966 بعد أن فشلها في تحقيق التوازن المطلوب.

هذا وقد تميل بعض الدول إلى الاستمرار في إنتاج السلع، على الرغم من إمكان الحصول عليها من الخارج بأسعار تقل عن تكلفة إنتاجها كلياً لأسباب أخرى استراتيجية واجتماعية كما تفعل بريطانيا حيث أنها تستمر في إنتاج مختلف الزروع على الرغم من عدم تمتعها بمزايا نسبية في إنتاجها، ودوافعها في ذلك يتعلق بأسباب الأمن القومي. كما تتجه العديد من الدول إلى حماية صناعة طائراتها وبناء السفن والتكنولوجيا العسكرية وغيرها من الصناعات الاستراتيجية.

### ميزان المدفوعات Balance of Payments :

يترتب على التجارة الدولية والتبادل التجاري والمالي بين الدول - معاملات كثيرة ومتنوعة. هذه المعاملات تكون بالنسبة للدولة إما مصادر إيرادات أو مقبوضات أي ايجابية تؤدي إلى دخول أموال إلى الدول وزيادة حقوقها قبل الدول الأخرى. وأما أن تكون عناصر مصروفات أو التزامات أي سلبية تؤدي إلى خروج أموال من الدولة وإلى زيادة مديونيتها للدول الأخرى.

وكل دولة تعد سجل سنوي لمعاملاتها الدولية له جانبان، الجانب الأول تسجل فيه المعاملات الايجابية التي تؤدي إلى دخول أموال الدولة وزيادة حقوقها قبل الدول الأخرى والتي تحدث في خلال السنة ويسمى الجانب الايجابي. والجانب الثاني تسجل فيه المعاملات السلبية أي التي تؤدي إلى خروج أموال من الدولة وإلى زيادة مديونيتها للدول الأخرى في خلال نفس السنة، ويسمى الجانب السلبي. وهذا السجل هو ما يطلق عليه ميزان مدفوعات

الدولة أو ميزانها الحسابي، فهو يمثل جميع المدفوعات أو المعاملات الايجابية والسلبية للدولة خلال فترة معينة هي عادة سنة كاملة.

وعندما نقول معاملات الدولة بالدول الأخرى نقصد بذلك معاملات المقيمين بالدولة مع المقيمين بالدول الأخرى بصرف النظر عن جنسيتهم الأصلية. فإذا قام شخص أو شركة ليبية مقيمة في بريطانيا بمعاملات مع أشخاص من فرنسا، فإن هذه المعاملات الدولية لا تخص ليبيا ولا تؤدي إلى خروج أموال من ليبيا، أو دخول أموال إليها ولا تتعلق بميزان المدفوعات الليبي لأنها تمت بين أطراف غير مقيمة في ليبيا حتى ولو كانت جنسيتهم ليبية، لأنه عند القيد أو التسجيل في جانبي ميزان المدفوعات ستكون العبارة بمحل الإقامة للأطراف المتعاملة وليس بجنسيتهم، وبناء على ذلك يمكن لنا أن نعرف ميزان مدفوعات الدولة بأنه "سجل أو بيان بقيمة المعاملات الايجابية والسلبية التي تنشأ بين المقيمين بالدول الأخرى خلال فترة زمنية معينة هي عادة سنة كاملة".

#### **أنواع المعاملات الاقتصادية الدولية وكيفية تسجيلها في ميزان المدفوعات:**

ذكرنا من قبل أن المعاملات الاقتصادية الدولية على اختلاف أنواعها تكون إما مصدر إيراد الدولة وتؤدي إلى دخول أموال إلى البلدان، وبالتالي تقيد أو تسجل في الجانب الايجابي (+) لميزان المدفوعات، وإما تكون عناصر مصروفات تؤدي إلى خروج الأموال من البلد وتقيد أو تسجل بالتالي في الجانب السلبي (-) من ميزان المدفوعات.

والآن سوف نعرض الأنواع المختلفة للمعاملات الاقتصادية الدولية والتي تكون مسجلة في ميزان المدفوعات لنرى كيفية تسجيلها في الميزان أي في أي من جانبية تسجل! في الجانب الايجابي أم في الجانب السلبي؟

### 1. الصادرات والواردات من السلع:

كالقمح والمنسوجات والسيارات والبتروال ... الخ وتسمى التجارة المنظورة Visible trade أي التي يمكن رؤيتها عند دخولها أو خروجها من البلد الصادرات من السلع تسجل أو تقيّد في الجانب الايجابي من ميزان المدفوعات حيث أنها مصدر إيراد الدولة، وتؤدي إلى دخول الأموال إليها، أما الواردات من السلع فتسجل في الجانب السلبي من الميزان حيث أنها أحد عناصر المصروفات التي تؤدي إلى خروج أموال من الدولة.

### 2. الصادرات والواردات من الخدمات:

ويطلق عليها التجارة غير المنظورة In visible trade أو غير الملموسة أي التي لا يمكن رؤيتها ولمسها عند خروجها أو دخولها إلى البلد. وهي تتمثل في خدمة النقل والمواصلات والمصارف والتأمين والسياحة التي يقدمها المقيمين في البلد إلى المقيمين في البلدان الأخرى أو يتلقونها منهم، بالإضافة إلى فوائد وأرباح رؤوس الأموال الأجنبية في البلد (عنصر مصروفات تحول للخارج) وفوائد وأرباح رؤوس الأموال الوطنية في الخارج (مصدر إيراد يحول إلى البلد) وكذلك مصروفات الحكومة في الخارج على بعثاتها الدبلوماسية والتعليمية والتدريبية ولاشتراتها في الاجتماعات الدولية وما يلي ذلك.

وكل الخدمات التي يقدمها المقيمين في البلد إلى المقيمين في البلدان الأخرى تكون مصدر إيراد الدولة وتؤدي إلى دخول أموال إليها وتعتبر صادرات غير منظورة وتقييد في الجدول في الجانب الايجابي (+) من ميزان مدفوعاتها مثل الصادرات المنظورة تماماً. وكل الخدمات التي يقدمها المقيمين في البلدان الأخرى إلى المقيمين في البلد تكون عناصر مصروفات وتؤدي إلى خروج أموال من البلد، وتعتبر واردات غير منظورة تقييد في الجانب السلبي من ميزان المدفوعات مثل الواردات المنظورة تماماً.

### 3. التعويضات والهبات والهدايا والمساعدات المالية الخاصة والحكومية:

تلك التي تقدم من دولة إلى أخرى، وتسمى الانتقالات من جانب واحد لأنها تعطى ولا يطلب مقابل أو سداد لها، والبلد الذي يتسلمها لا يردها في المستقبل وتعتبر مصدر إيراد وتقييد في الجانب الايجابي لميزان مدفوعاته، أما البلد الذي يرسلها فهي تعتبر عنصر مصروفات بالنسبة له وتؤدي إلى خروج أموال منه وبالتالي يقيد في الجانب السلبي من ميزان مدفوعاته.

### 4. انتقال رؤوس الأموال بين الدول:

وفيها يلتزم البلد الذي استقبلها بردها في المستقبل. وهي قد تكون رؤوس أموال طويلة الأجل أو قصيرة الأجل وهي تشمل على أنواع مختلفة من المعاملات. وانتقال رؤوس الأموال أياً كان نوعها أو سببها تقييد في الجانب الايجابي من ميزان مدفوعات الدولة إذا كانت تؤدي إلى دخول أموال إليها، أما إذا كانت تؤدي إلى خروج الأموال من الدولة فإنها تقييد في الجانب السلبي من ميزان المدفوعات.

ومن أمثلة المعاملات الرأسمالية التي تؤدي إلى دخول رؤوس الأموال إلى الدولة وتفيد

بالتالي في الجانب الايجابي من ميزان المدفوعات تلك المتعلقة بالآتي:

1. شراء الأجانب لأسهم وسندات وطنية.

2. تملك الأجانب لعقارات وطنية.

3. تملك الأجانب لحسابات في البنوك الوطنية.

4. القروض التي تتسلمها الدولة من الدول الأخرى.

5. مبالغ التي تسدد للبلد من الديون التي لها على البلدان الأخرى.

ومن أمثلة المعاملات الرأسمالية التي تؤدي إلى خروج رؤوس الأموال من الدولة،

وتفيد بالتالي في الجانب السلبي من ميزان مدفوعاتها تلك المتعلقة بالآتي:

1. شراء الوطنيين لأسهم وسندات أجنبية.

2. تملك الوطنيين لعقارات في الخارج.

3. تملك الوطنيين لحسابات من مصارف الدول الأخرى.

4. القروض التي تقدمها الدولة للدول الأخرى.

5. المبالغ التي تسدها الدولة وفاء لديونها للدول الأجنبية.

#### 5- انتقالات الذهب:

وقد ينتقل الذهب باعتباره سلعة عادية تصدر وتسجل في الجانب الايجابي من

ميزان المدفوعات، أو تستورد وتسجل في جانبه السلبي، وهنا يستخدم الذهب في الأغراض

الصناعية والاستهلاكية وعندئذ يعتبر انتقال الذهب كانتقال أي سلعة أخرى ضمن عمليات

التصدير والاستيراد العادية. وقد ينتقل الذهب كنفد فيما يسمى "حركة موازنة" إما لداخل البلد لسد قيمة الحقوق المتبقية للبلد على الخارج، ويقيد في الجانب السلبي لميزان المدفوعات وبالتالي يزيد مجموعه ليتساوى مع الجانب الايجابي الذي به فائض، وإما أن ينتقل الذهب كنفد إلى خارج البلد لسد قيمة الديون المتبقية على البلد للخارج، ويقيد في الجانب الايجابي من الميزان، يزيد مجموعه ويتعادل مع مجموع الجانب السلبي الذي به عجز.

ويجب أن نذكر هنا أن توازن جانبي ميزان المدفوعات لأية دولة وفي أية سنة لا يعني توازنه الاقتصادي، بمعنى عدم وجود فائض أو عجز اقتصادي في أحد جانبيه، فقد يكون المتساوي الحسابي لجانبي ميزان المدفوعات مقترنا بعدم توازن اقتصادي إما في شكل خلل سلبي أو عجز سلبي أي زيادة في مجموع الجانب السلبي (مدين) عن مجموع الجانب الايجابي (الدائن) - إما في شكل خلل ايجابي أو فائض - أي زيادة في الجانب الايجابي (الدائن) للميزان عن جانبه السلبي (المدين)، ونادراً ما يكون التساوي الحسابي للميزان معبراً في نفس الوقت عن حالة توازن اقتصادي، ولمعرفة حالة التوازن الاقتصادي للميزان معرفة العمليات المالية التي تعتبر بمثابة حركات موازنة والتي تتمثل غالباً في عمليات مالية قصيرة الأجل.

وتسمى عمليات موازنة لأنها تتم بغرض تغطية أو موازنة أحد جوانب الميزان. ولا تتم بصفة مستقلة، مثل العمليات المالية والتي غالباً ما تتمثل في العمليات طويلة الأجل التي تحدث بصرف النظر عن حالة العجز deficit أو الفائض Surplus في ميزان المدفوعات. ففي حالة العجز الحقيقي في ميزان المدفوعات يتم التوازن الحسابي بأن تقيد في الجانب الايجابي (الدائن).

عمليات مالية تزيد من مجموعه بمقدار العجز وهي:

1. عمليات الاقتراض من الخارج.

2. نقص الأرصدة التي تمتلكها الدولة.

3. تصديراً لذهب كنفد.

أما في حالة وجود الفائض الحقيقي في ميزان المدفوعات فيتم توازن جانبيه حسابياً عن طريق قيد عمليات مالية في الجانب السالب (المدين) فتزيد منه بمقدار الفائض، وتتمثل هذه العمليات في:

1. عمليات الاقتراض من الخارج.

2. زيادة الأرصدة الأجنبية التي تملكها الدولة.

3 استيراد الذهب كنفد.

والآن يمكن أن نعرض نموذج لميزان المدفوعات بأرقام افتراضية لإمكانية توضيح أنواع

المعاملات الاقتصادية التي أشرنا إليها سابقاً.

جدول رقم ( 37 ) نموذج لميزان المدفوعات (القيمة بملايين وحدات النقود)

بيان	(+) أو (-)
العمليات التجارية	
أ. الميزان التجاري	
حصيلة الصادرات	240.0
مدفوعات الواردات	425.0
رصيد	185.0 -
ب- ميزان العمليات الجارية غير المنظورة	
متحصلات	146.0
مدفوعات	101.0
رصيد +	140.0
رصيد العمليات الجارية -	140.0
ميزان العمليات الرأسمالية	
من الخارج (استيراد رأس المال)	218.0
إلى الخارج (تصدير رأس المال)	114.0
رصيد +	104.0
رصيد ميزان المدفوعات -	36.0

يتضمن عرض هذا الميزان أنه يتضمن ثلاث موازين وكل ميزان يتضمن بدوره بنود معينة يمكن توضيحها فيما يلي:

#### (أ) الميزان التجاري:

هو البند الرئيسي في ميزان مدفوعات الدولة لأنه يشمل الصادرات والواردات من السلع المادية. وهذا الميزان يكشف عن عجز في الميزان بمقدار 185.0 مليوناً من وحدات النقود. مع ملاحظة أن الصادرات في الميزان التجاري تمثل طلباً للعملة الوطنية وعرضاً للعملات الأجنبية في نفس الوقت. أما الواردات فإنها تمثل عرضاً للعملة الوطنية وطلباً على العملات الأجنبية. أما حركات الذهب من وإلى الخارج فإنها قد توضع في بند مستقل في ميزان المدفوعات ويطلق عليه اسم "ميزان الذهب". ومع ذلك يغلب إدراج هذا البند ضمن بنود الميزان التجاري. باعتبار الذهب سلعة من بين السلع وهي تدخل ضمن الصادرات أو الواردات المنظورة. في حين أن هناك البعض يرى إدماج بند الذهب ضمن رأس المال قصير الأجل.

#### (ب) ميزان العمليات الجارية غير المنظورة:

وهو ميزان يشتمل على بنود مثل نفقات السياحة وخدمات البنوك والمؤسسات المالية وخدمات الملاحة، والفوائد والأرباح عن الاستثمارات الأجنبية... الخ. وكما تم توضيحه من قبل - ويلاحظ من المثال السابق أن ميزان العمليات الجارية غير المنظورة ينبئ عن فائض قدره 45.0 مليون وإن هذا الفائض قد غطى جزءاً من العجز في

رصيد الميزان التجاري، وبذلك أصبح رصيد العمليات الجارية يمثل عجز قدره 140.0 مليون وهو الفرق بين عجز الميزان التجاري وفائض ميزان العمليات الجارية غير المنظورة.

### (ج) ميزان العمليات الرأسمالية:

وهذا الميزان يتضمن بندين: العمليات الرأسمالية قصيرة الأجل، والعمليات الرأسمالية طويلة الأجل.

ونلاحظ من النموذج الذي سبق عرضه لميزان المدفوعات، أن رصيد العمليات الرأسمالية يبلغ نحو 104.0 ملايين من وحدات النقود، وهو الفرق بين استيراد رأس المال بمقدار 218.0 مليوناً، وتصدير رأس المال بمقدار 114.0 مليوناً من وحدات النقود. أما عجز ميزان المدفوعات فيبلغ 36.0 مليوناً، وهو الفرق بين العجز في ميزان العمليات الجارية (140.0 من وحدات النقود) وبين فائض ميزان العمليات الرأسمالية (0.104 مليوناً من وحدات النقود).

هذا ويفضل البعض تصوير ميزان المدفوعات، بحيث يفرد لكل من رأس المال قصير الأجل، ورأس المال طويل الأجل ميزان مستقل ليتمكن التعرف فورياً على ما إذا كان ميزان المدفوعات متوازناً اقتصادياً أو غير متوازن، كما يتضح من النموذج الآتي:

جدول رقم ( 38 ) النموذج المعدل لميزان المدفوعات<sup>(1)</sup>.

			نوع الميزان
			ميزان المدفوعات التجاري
40 -	240	200	1. الميزان التجاري
60 -	160	100	2. ميزان العمليات التجارية غير المنظورة
20 -	60	40	3. ميزان التحويلات من جانب واحد
120 -			
ميزان رأس المال قصير الأجل:			
10+	30	40	1. رأس المال قصير الأجل
40 +	0	40	2. حركات الذهب
50 + 70 +	30	100	ميزان رأس المال طويل الأجل
120 +			
صفر	520	520	المجموع

وفي هذا النموذج نجد أن ميزان المدفوعات الجارية ينم عن عجز قدره 120 وحدة من النقود، وأن رأس المال طويل الأجل - وهو يعبر عن فائض بمقدار 70 وحدة من النقود -

<sup>(1)</sup> تلاحظ أن هذا النموذج يختلف عن سابقه في ثلاثة أمور الأول : أن ميزان التحويلات من جانب واحد (التحويلات التي ليس لها ما يقابلها من حركة عكسية، كالتعويضات والهبات المالية) وقد ظهرت في ميزان مستقل، على أن يضاف هذا الميزان إلى الميزان التجاري وميزان العمليات الجارية غير المنظورة للوصول إلى رصيد ميزان المدفوعات الجارية. الأمر الثاني: أن الذهب قد ظهر كبنء مستقل ضمن ميزان رأس المال قصير الأجل، والأمر الثالث: أن ميزان العمليات الرأسمالية انقسم إلى ميزانين أحدهما لرأس المال قصير الأجل، والآخر لرأس المال طويل الأجل.

غير كاف لسد هذا العجز كله، مما يدعو إلى الالتجاء إلى رأس المال قصير الأجل، لسد العجز المتبقي وقدره 50 وحدة من النقود، وأن سداد هذا العجز قد نجم عن فائض في حركات رأس المال بمقدار 10 وحدات من النقود، وتصدير الذهب بمقدار 40 وحدة من النقود. وهذا يقال إن ميزان المدفوعات غير متوازن اقتصادياً، لأن مثل هذا التوازن عن طريق حركات الذهب ورأس المال قصير الأجل هو بطبيعته توازن مؤقت، إذ لا يمكن للتجار الأجانب، أو البنوك التجارية أن يرضوا يتراكم حقوقهم داخل الدولة في (صورة ودائع للبنوك الأجنبية أو كمبيالات للتجار الأجانب إلى ما لانهاية). كما لا يمكن للدولة أن تعتمد على رصيدها من احتياطات الذهب في التوازن الحسابي لميزان المدفوعات إلى ما لانهاية.

## الفصل الثاني والثلاثون

### السكان

#### 1. المسألة السكانية:

ترجع أهمية "المسألة السكانية" إلى أن السكان يمكن النظر إليهم من ناحيتين. فمن ناحية، يعتبر السكان قوة استهلاكية تمثل ضغطاً على الموارد المتاحة، ومن ناحية أخرى، يعتبر السكان قوة إنتاجية تمثل وسيلة لاستغلال هذه الموارد، أو عنصر من عناصر الإنتاج التي تساهم في خلق تيار السلع والخدمات.

والقوة الاستهلاكية للفرد تستمد بصفة أساسية من مجرد وجوده، فالفرد يعتبر قوة استهلاكية منذ اللحظة التي يخرج فيها إلى الحياة، إلى اللحظة التي يلفظ أنفاسه الأخيرة. في حين أن القوة الإنتاجية للفرد تعتمد على مجموعة من العوامل، أهمها الظروف المادية والفنية المحيطة به، والمتمثلة في كمية الموارد وكمية رأس المال ومستوى المعرفة الفنية، ومعظم هذه العوامل تعتبر مكتسبة أكثر منها ذاتية.

وعلى ذلك فإن المسألة السكانية ما هي في الحقيقة سوى علاقة تربط بين "عدد السكان" من ناحية، وبين حجم الموارد الطبيعية والرأسمالية والمعرفة الفنية من ناحية أخرى. ولقد حرص معظم الاقتصاديين على إطلاق تعبير "مشكلة السكان" على هذه العلاقة واستخدام لفظ "مشكلة" إنما يرجع إلى أن النسبة المثلي بين مكونات المسألة قلما تتواجد. فعدد السكان في معظم المجتمعات - إن لم يكن ككلها - إما أن يكون أكبر مما

تتحمله الموارد وإنما أن يكون أقل من أن يستغل الموارد استغلالاً كاملاً. ولقد ركز معظم الاقتصاديين ورجال علم الاجتماع على الحالة الأولى، على اعتبار أنها أكثر خطورة، سواء من حيث آثارها، أو وسائل علاجها من ناحية، ومن حيث درجة شيوعها من ناحية أخرى. ولقد كان الاقتصادي الإنجليزي توماس مالتس T.Malthus من أوائل الذين نبهوا إلى خطورة الآثار المترتبة على التزايد المستمر في السكان، وذلك في رسالته عن السكان<sup>(1)</sup> والتي نشرت في سنة 1798. ولذلك فقد يكون من الأفضل قبل دراسة المشكلة السكانية، أن نتعرف على مضمون نظريته.

## 2. نظرية مالتس للسكان:

تقوم نظرية مالتس على ثلاثة نقاط أساسية يمكن إيجازها في الآتي:

1. إن عدد السكان في أي مجتمع من المجتمعات إنما يكون محدوداً بكمية وسائل الإعاشة أي المواد الغذائية، بمعنى أن عدد السكان لا يمكن أن يزيد عن ذلك العدد الذي تكفي المواد الغذائية للإبقاء عليه: ويعتبر هذا الغرض فرضاً بديهياً إذ لو تصورنا أن كمية الغذاء الموجود في مجتمع ما تكفي فقط للإبقاء على حياة 10 مليون نسمة عند حد الكفاف<sup>(2)</sup> فلا يمكن أن نتصور أن عدد السكان في المجتمع سوف يزيد عن 10 مليون نسمة.

---

<sup>(1)</sup>An essay on the principles of population

<sup>(2)</sup>المقصود بحد الكفاف هو أقل تقدير من السلع والخدمات التي لا تكفي للإبقاء على حياة الإنسان.

2. إن الحافز للتزايد السكاني موجود دائماً وفي جميع الأحوال، وأن السكان يميلون إلى التضاعف كل 25 سنة، أي يتزايدون على شكل متوالية هندسية، ولتوضيح ذلك نسوق المثال التالي:

نتصور أن عدد السكان في مجتمع معين في وقت ما هو 10 مليون نسمة، وأن كمية المواد الغذائية المتاحة لهم هي 1000 مليون وحدة، وبذلك يكون نصيب الفرد الواحد في المتوسط من المواد الغذائية هو 100 وحدة، فإذا لم يحاول الأفراد أن يجذبوا من تزايدهم من تلقاء أنفسهم، فإنه بناء على نظرية مالتس، فسوف يكون عدد السكان وكمية المواد الغذائية ونصيب الفرد منها بعد فترات زمنية طول كل منها 25 سنة كما هو مبين في الجدول التالي رقم (39):

جدول رقم (39)

الفترة	الأولى	الثانية	الثالثة	الرابعة	الخامسة
عدد السكان	10	20	40	80	160
كمية المواد الغذائية	1000	2000	3000	4000	5000
متوسط نصيب الفرد	100	100	75	50	31¼

فإذا تصورنا أن حد الكفاف يتمثل في حصول الفرد على 50 وحدة من المواد الغذائية، فمعنى ذلك أن عدد السكان سوف يتحدد (بناء على الغرض الأول) بالعدد 80 مليون.

1. إذا لم يقتنع السكان ويتخذوا الإجراءات الكفيلة بالحد من التزايد المستمر عن طريق إنقاص عدد المواليد، فإن قوى الطبيعة سوف تقوم بدورها لإيجاد التوازن بين عدد السكان

وكميات الغذاء عن طريق الموانع الايجابية التي تحد من تزايد السكان، وهذه الموانع الايجابية تتمثل فيما يمكن أن تجتاح العلم من مجاعات وأوبئة وحروب تؤدي إلى زيادة معدلات الوفيات.

كانت هذه النظرية التي عرضها مالتس للسكان، والتي وجدت اهتماماً كبيراً حين ظهورها ولقد كان مالتس متشائماً غاية التشاؤم من مستقبل البشرية، وإذا كان يرى أن العالم سوف يسوده البؤس والشقاء والشور .

ولم يقدم لنا مالتس أي حل لمشكلة التزايد السكاني ما سماه بالمواقع الواقية Protective checks والتي تتمثل في ضبط النفس وتأجيل الزواج.

وإذا ما حاولنا أن نقيم هذه النظرية لوجدنا أنها كانت عرضة للكثير من الانتقادات. وقد يكون من أهم الانتقادات التي تعرضت لها هذه النظرية هي:

2. لم يأخذ مالتس في الاعتبار الآثار التي قد تنشأ عن التغير في المستوى الفني، إذ يلاحظ أن الاكتشافات العلمية الحديثة التي ظهرت في القرن التاسع عشر والقرن العشرين قد فتحت آفاقاً جديدة للإنتاج لكي يزداد بمعدلات أكبر بكثير مما توقعها مالتس، وبالتالي فإن النبوءة التي تنبأ بها مالتس لم تتحقق.

3. أدى انتشار المعرفة الفنية والوعي الثقافي في جميع أنحاء العلم إلى انخفاض معدلات المواليد، ليس نتيجة لتأجيل الزواج فقط، ولكن أيضاً نتيجة لاستخدام الوسائل العلمية. ويلاحظ حالياً أن معدلات المواليد قد انخفض في بعض بلدان أوروبا الغربية لدرجة جعلت السكان فيها يكاد يكون ثابتاً.

4. مما سبق نرى أن ما ادعاه مالتس من أن معدل الزيادة في السكان يفوق معدل الزيادة في المواد الغذائية لا ينطبق على العالم الذي نعيش فيه الآن، حيث نجد أن معدلات الزيادة في الإنتاج تفوق معدلات الزيادة السكانية في غالبية الدول.

ولكن إلى جانب الانتقادات التي يمكن أن توجه لنظرية مالتس، يجب علينا أن نأخذ في الاعتبار أن هذه النظرية تعتبر سليمة في جوهرها بمعنى أنه إذا توافرت الفروض التي صاغ مالتس في ظلها نظريته، من حيث ثبات مستوى المعرفة الفنية، وزيادة السكان بمعدل أعلى من معدل الزيادة في الإنتاج، فإن جميع الشروط التي توقعها سوف تتحقق.

وبالإضافة إلى ذلك نجد أن نظرية مالتس لا تعتبر في الحقيقة سوى عن وجه واحد فقط من وجهي المشكلة السكانية، وهو الذي يطلق عليه اسم اكتظاظ السكان Over population أما الوجه الآخر من المشكلة التي نسي بحفة السكان under population لم يتعرض لها، أو بمعنى آخر لم يعتبر أنها مشكلة على الإطلاق تستدعي اتخاذ إجراء معين. ولكننا في حقيقة الأمر نعتبر أن النقص الشديد في السكان بالقياس للموارد المتاحة، مشكلة لها آثارها السيئة على الدخل ومستوى المعيشة، فنجد مثلاً أن الكثير من الدول ذات الموارد الطبيعية الكبيرة مثل دول أمريكا الجنوبية وأفريقيا، تعاني من انخفاض شديد في مستوى معيشتها ودخلها، وهذا الانخفاض في الدخل لا يرجع بطبيعة الحال إلى افتقادها إلى الموارد، ولكن يرجع إلى افتقادها إلى الأيدي العاملة اللازمة لاستغلال هذه الموارد، وإلى عدم قدرة أسواقها المحدودة على إقامة المشاريع والمؤسسات الإنتاجية بالكفاءة المناسبة.

من ذلك نرى أن المشكلة السكانية لا تتمثل في زيادة السكان بالنسبة للموارد فحسب، ولكنها تتمثل أيضا في زيادة الموارد الطبيعية بالنسبة للسكان، أو بصفة عامة يمكننا القول أن المشكلة السكانية هي عبارة عن اختلال التناسب بين السكان والموارد. وحتى يمكننا تفهم ذلك علينا أن نقوم بدراسة العلاقة العامة التي تربط بين السكان من ناحية، وبين الموارد من ناحية أخرى.

### 3. العلاقة بين السكان والموارد:

إذا تصورنا مجتمعنا لديه مساحات شاسعة من الأراضي، ويمتلك كميات كبيرة من الموارد الطبيعية، وكان هذا المجتمع يتكون من عدد محدود من السكان وليكن مليون نسمة، فإن هذا للحد من السكان، أما أن يتركز في منطقة محدودة مستغلاً إياها، تاركاً ما عداها بدون استغلال، وإما أن ينتشر على هذه المساحة الشاسعة من الأراضي مكوناً قرى صغيرة متناثرة.

هذا المجتمع لن يكون في استطاعته أن ينشأ خطوطاً حديدية أو طرقاً برية أو بحرية حديثة للنقل، لأن عدد الأفراد الذين سوف يستخدمون هذه الخطوط لن يكون من الكبر بحيث يغطي تكلفتها، وبذلك سوف يعتمد اعتماداً أساسياً على الوسائل البدائية للنقل. كما لن يكون في استطاعته هذا المجتمع إقامة الموانئ والمطارات التي تسهل التبادل التجاري بينه وبين الدول الأخرى، وبذلك تظل حركة تصدير ما قد يفيض عن حاجته من إنتاج في نطاق ضيق.

كذلك لن يكون في استطاعته إقامة المشروعات الصناعية الكبيرة ذات الوفورات في الإنتاج، لأن السوق المحلية لن تكون قادرة على استيعاب مثل هذه المشروعات ومن ثم فإنه سوف يعتمد على النشاط الحربي للحصول على ما يحتاج إليه من منتجات صناعية. وهكذا نجد أن مثل هذا المجتمع (قليل السكان) سوف يعاني من الكثير من المشاكل الاقتصادية التي تبقى على تحلفه وانخفاض مستوى المعيشة فيه. ومثل هذه الحالة هي ما تسمى بمشكلة خفة السكان كما سبق أن ذكرناها

أما إذا تصورنا أن عدد السكان في هذا المجتمع قد ارتفع إلى 2 مليون نسمة (سواء نتيجة للزيادة الطبيعية للسكان، أو نتيجة لزيادة الهجرة الدولية إليه) فإن هذه الزيادة في السكان من شأنها أن المجتمع بالمزيد من الأيدي العاملة القادرة على استغلال الموارد استغلالاً أكثر من ناحية، وأفضل من ناحية أخرى. فهذا العدد من السكان قد يسمح بإنشاء خطوط مواصلات أفضل وأرخص، وقد يسمح بإقامة موانئ ومطارات أحسن، مما يترتب عليه زيادة حركة انتقال المنتجات والأفراد سواء في داخل حدود الدولة، أو بينها وبين الدول الأخرى، كما سيكون في المكان إقامة مشروعات إنتاجية لم يكن في الاستطاعة إقامتها من قبل، أو توسيع حجم المشروعات الإنتاجية القائمة مما يزيد من كفاءتها.

وبصفة عامة يمكننا القول أن زيادة عدد السكان من مليون إلى مليونين في مثل هذا المجتمع، من شأنه أن تؤدي إلى زيادة الدخل القومي إلى أكثر من الضعف، بحيث متوسط نصيب الفرد من الدخل، مما يعنى ارتفاع مستوى معيشة الأفراد.

وهكذا نجد أن الزيادات المتتالية في السكان، في ظل توافر الموارد الطبيعية، من شأنها أن تؤدي إلى تزايد في الدخل القومي بنسبة أكبر، وبالتالي تزايد في الدخل المتوسط، عن طريق ما تتيحه من فرص أكثر للتخصص وتقسيم العمل بين الأفراد، ومن إقامة وحدات إنتاجية بأحجام مناسبة.

ولكن هناك حد معين، وإن كانت الزيادة في السكان تؤدي بعده إلى زيادة الإنتاج الكلي، إلا أن هذه الزيادة في الإنتاج ستكون بنسبة أقل من نسبة الزيادة في السكان، بحيث يكون نصيب الفرد من الناتج القومي في المتوسط أقل من ذي قبل. وهنا تبدأ الزيادة المستمرة في السكان في ممارسة ضغط متزايد على الموارد، ويبدأ مستوى المعيشة في الانخفاض، وتقل قدرة المجتمع على الادخار وتكوين رؤوس الأموال، وبالتالي تقل قدرته على إقامة المشروعات الجديدة أو صيانة المشروعات القائمة. ومثل هذه المشكلة هي التي سبق تسميتها بمشكلة اكتظاظ السكان.

وهكذا نجد أن العلاقة العامة بين السكان من ناحية وبين متوسط دخل الفرد من ناحية أخرى - عند مستوى ثابت من الموارد والمعرفة الفنية - تكون علاقة طردية في البداية ثم تصبح علاقة عكسية بعد حد معين، والجدول رقم (40) يبين مثالاً عددياً لمثل هذه العلاقة.

جدول ( 40 )

عدد السكان بالمليون	الدخل القومي (مليون دينار)	متوسط دخل الفرد (دينار)
1	50	50
2	140	70
3	255	85
4	380	95
5	500	100
6	570	95
7	595	85
8	560	70
9	450	50

ومن هذا الجدول نجد أن زيادة السكان من مليون إلى 2 مليون نسمة أي بنسبة 100 % تؤدي إلى زيادة الدخل القومي من 50 مليون إلى 140 مليون دينار أي بنسبة 180%، وحيث أن معدل الزيادة في الدخل القومي أكبر من معدل الزيادة في السكان، فإن الدخل المتوسط سوف يرتفع، وهو في مثالنا هذا يرتفع من 50 إلى 70 دينار أي بنسبة 40%<sup>(1)</sup>.

كذلك تؤدي الزيادة في السكان من 2 إلى 3 نسمة، أي بنسبة 50% إلى زيادة الدخل القومي من 140 مليون إلى 255 مليون دينار أي بنسبة 82%، ومرة أخرى يزداد الدخل المتوسط من 70 إلى 85 دينار، وهكذا الحال بالنسبة للزيادات المتتالية، فإننا نجد أن

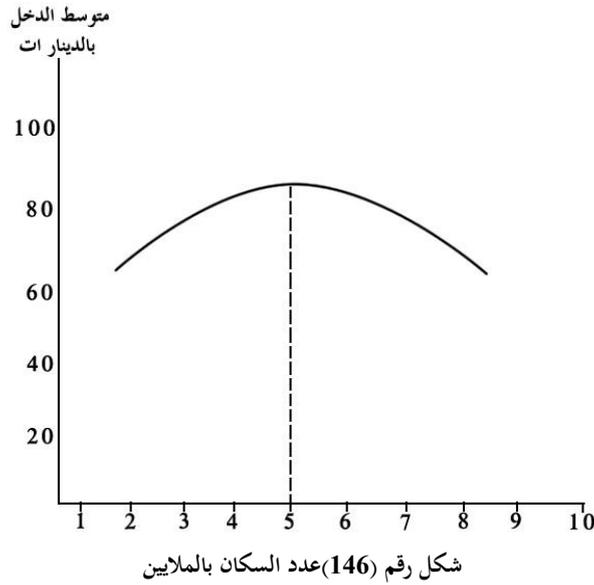
<sup>(1)</sup> إذا افترضنا أن د. تمثل الدخل القومي قبل التغير، وأن د<sub>1</sub> الدخل القومي بعد التغير فإن معدل التغير في الدخل القومي =  $\frac{د_1 - د}{د} - 1$ .

وإذا افترضنا أن س. تمثل السكان قبل التغير، وأن س<sub>1</sub> السكان بعد التغير، فإن معدل التغير في السكان =  $\frac{س_1 - س}{س} - 1$ .

وإذا عرفنا الدخل المتوسط = عدد السكان / الدخل القومي، فإن معدل التغير في الدخل المتوسط =  $\frac{د_1 / س_1 - د / س}{د / س} - 1$ .

الزيادة في السكان بنسبة معينة تؤدي إلى زيادة الدخل القومي بنسبة أكبر، مما يعني أن الدخل المتوسط سوف يرتفع، وفي هذه الحالة يكون المجتمع في مرحلة خفة السكان. ولكن ما أن يصل السكان إلى 5 مليون نسمة حتى تكون فرص استغلال الموارد في ظل مستوى المعرفة الفنية السائدة قد استنزفت، ومن ثم فإن زيادة السكان من 5 مليون إلى 6 مليون أي بنسبة 20% تؤدي إلى زيادة الدخل القومي من 500 مليون إلى 590 مليون دينار أي بنسبة 14% تقريباً، وهنا نجد أن الزيادة في عدد السكان. وان كانت تؤدي إلى زيادة الدخل القومي، إلا أن هذه الأخيرة تكون بمعدل أقل، بحيث يكون من نتيجتها انخفاض الدخل المتوسط من 100 إلى 95، وفي هذه الحالة يكون المجتمع قد دخل في مرحلة اكتظاظ السكان.

ويمكن تمثيل العلاقة السابقة بيانياً كما هو مبين في الشكل رقم (146).



ويلاحظ من هذا الشكل أنه عندما يكون عدد السكان في هذا المجتمع 5 مليون نسمة، فإن الدخل المتوسط يكون أعلى ما يمكن الوصول إليه، ويسمى هذا العدد في مثالنا هذا بالحجم الأمثل للسكان Optimum population ويسمى بهذا الاسم لأن أي حجم آخر غيره (سواء أقل أو أكثر) سوف يحقق مستوى أدنى من المعيشة.

#### 4. الحجم الأمثل للسكان:

يعرف الحجم الأمثل للسكان بأنه ذلك العدد الذي يستطيع، في ظل مستوى المعرفة الفنية القائمة، أن يستغل الموارد المتاحة أحسن استغلال، بحيث يحصل منها على أعلى ناتج في المتوسط.

ويلاحظ من تعريفنا هذا للحجم الأمثل للسكان، أننا قد فترضنا مستوى معين من المعرفة الفنية، ويرجع السبب في ذلك التحفظ إلى أن أي تغيير في الفن الإنتاجي، سواء كان متمثلاً في زيادة الوعي الثقافي بين الأفراد أو زيادة التدريب المهني أو ظهور اختراعات جديدة إلى آخره، سوف يؤدي بالضرورة إلى استغلال أفضل للموارد القائمة، بحيث تتغير العلاقة بين السكان وبين الدخل مما يجعل متوسط نصيب الفرد من الدخل القومي عند أي مستوى من مستويات السكان أعلى مما كان عليه قبل التغيير.

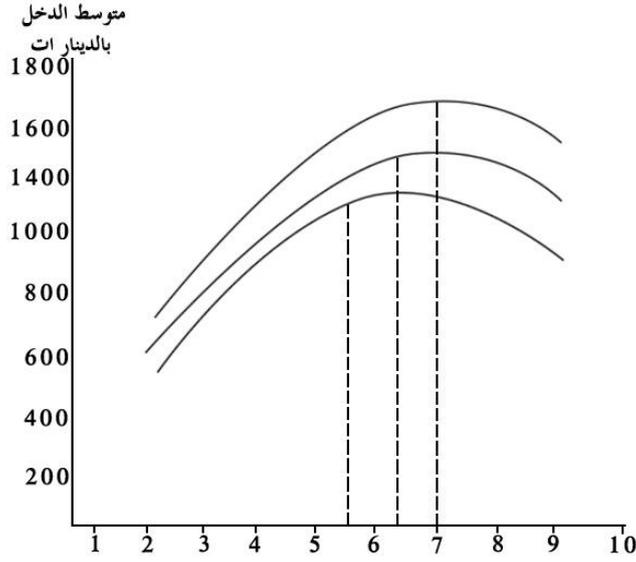
إذا ما أخذنا المثال السابق وافترضنا أنه قد حدث تغيير في وسائل الإنتاج كاستخدام المزيد من المخصلات في الزراعة أو استخدام أنواع جديدة من هذه المخصلات، وكاستبدال الإنتاج الصناعي اليدوي بإنتاج آلي أو كاستخدام وسائل جديدة للمواصلات، فإن ذلك سوف يكون له أثران :

**الأثر الأول** هو ارتفاع متوسط الدخل المقابل لكل حجم من أحجام السكان فيصبح متوسط دخل الفرد مثلاً 55 دينار بدلاً من 50 عند عدد السكان 1 مليون، ويصبح 80 دينار بدلاً من 70 عند عدد السكان 2 مليون.

**الأثر الثاني** هو انتقال الحجم الأمثل للسكان من 5 مليون نسمة إلى 6 مليون نسمة مثلاً. والجدول رقم (41) بين متوسطات الدخل عند مستويات ثلاث من المعرفة الفنية وعند مستويات مختلفة من السكان، ويمكن تمثيل ذلك الجدول بيانياً بمجموعة من المنحنيات كتلك المبينة في شكل رقم (147) وفي هذا الشكل نقيس عدد السكان على المحور الأفقي، ومتوسط الدخل على المحور الرأسي، والمنحنى س<sub>1</sub> يمثل العلاقة بين عدد السكان ومتوسط الدخل عند مستوى المعرفة الفنية الأول، س<sub>2</sub> يمثل العلاقة عند مستوى المعرفة الفنية الثاني، س<sub>3</sub> عند المستوى الثالث.

جدول رقم (41)

ومتوسط الدخل عند مستوى المعرفة الفنية المختلفة			عدد السكان
المستوى الأول	المستوى الثاني	المستوى الثالث	
50	55	60	1
70	80	90	2
85	100	115	3
95	115	135	4
100	125	150	5
95	130	160	6
85	125	165	7
70	115	160	8
50	100	150	9



شكل رقم (147) عدد السكان بالملايين

ويلاحظ من هذا الشكل، أنه مع كل ارتفاع من مستوى المعرفة الفنية، فإن المنحنى الذي يمثل لعلاقة بين متوسط الدخل وبين عدد السكان ينتقل إلى أعلى وناحية اليمين، مما يبين أن المجتمع قد أصبح أكثر قدرة على استيعاب أعداد أخرى من السكان، وبذلك يتغير الحجم الأمثل للسكان، فنجد أنه ينتقل من 5 مليون إلى 6 مليون نسمة مع انتقال مستوى المعرفة الفنية من المستوى الأول إلى المستوى الثاني، وينتقل من 6 مليون إلى 7 مليون مع انتقال مستوى المعرفة الفنية من المستوى الثاني إلى المستوى الثالث.

ولا يقتصر الأمر على التغير في مستوى المعرفة الفنية فحسب، ولكن يحدث نفس الشيء إذا ما حدث تغير في الموارد المتاحة للمجتمع باكتشاف موارد جديدة كالبتروول أو المعادن أو استصلاح المزيد من الأراضي أو إقامة السدود.

- من ذلك نرى أن الحجم الأمثل للسكان ليس مقداراً ثابتاً، ولكنه يتغير بتغير الظروف المادية والفنية المحيطة بالمجتمع، ويمكن الوصول إلى هذا الحجم إما:
1. عن طريق زيادة السكان بالنسبة للمجتمعات التي تشكو من خفة السكان.
  2. وإما بزيادة الموارد والتقدم الفني بالنسبة للمجتمعات التي تشكو من اكتظاظ السكان.

# المراجع



- 1-أحمد أبو إسماعيل، أصول الاقتصاد، دار النهضة العربي: القاهرة، 1966م.
- 2-أحمد أبو إسماعيل، وسامي خليل، الاقتصاد، دار النهضة العربي: القاهرة 1979م.
- 3-إسماعيل محمد هاشم، مقدمة في علم الاقتصاد، دار النهضة العربية للطباعة والنشر: بيروت 1979م.
- 4- حسين عمر، الاقتصاد التحليلي، دار الفكر العربي، القاهرة، د.ت.
- 5-حسين عمر، مبادئ علم الاقتصاد والسلوك الرشيد تحليل جزئي وكلي، دار الفكر العربي، القاهرة، 1989 م.
- 6-حسين عمر، نظرية القيمة، دار الفكر العربي، القاهرة، 1985 م.
- 7-السيد عبد المعبود ناصف، عثمان محمد عثمان، النظرية الاقتصادية، المكتب الجامعي الحديث، الإسكندرية 1988 م.
- 8-عامر الفيتوري المقرئ، مراد زكي موسى، الاقتصاد الجزئي النظرية والتطبيق، منشورات أكاديمية الدراسات العليا والبحوث الاقتصادية، طرابلس، الجماهيرية الليبية، 1999 م.
- 9-عبد العزيز عجيمة وآخرون، مقدمة في علم الاقتصاد— الجزء الأول والثاني، دار الجامعات المصرية 1965 م.

10-عبد العزيز مرعي، ومنسي أسعد عبد الملك، الاقتصاد المعاصر، مطبعة فخيبر، القاهرة 1964 م.

11-عبد المنعم البيه، النقود والمصارف، منشورات جامعة بنغازي 1974 م.

12-عبد المنعم البيه، نظرية القيمة، الإسكندرية 1985 م.

13-قاسم عبد الرضا الدجيلي، علي عبد العاطي الفرجاني، الاقتصاد الجزئي النظرية والتحليل، منشورات ELGA، طرابلس، الجماهيرية الليبية، 2001 م.

14-لانجه، أوسكار، الاقتصاد القياسي، القضايا العامة، ترجمة/ محمد سليمان حسن، بيروت، دار الطليعة، 1973م.

15- محمد محروس اسماعيل وآخرون، مقدمة في الاقتصاد، الطبعة الثانية، دار النهضة العربية للطباعة والنشر، بيروت 1972م.

16-محمود محمد شريف، علم الاقتصاد، الجزء الأول والثاني، دار المطبوعات الجديدة 1969 م.

17-مصطفى رشدي شيحه، علم الاقتصاد من خلال التحليل الجزئي، الدار الجامعية، بيروت 1985م.

18- ممدوح السيد الدسوقي، التحليل الاقتصادي، دار النهضة العربية للطباعة والنشر، بيروت 1999م.

19- ممدوح السيد الدسوقي وآخرون، أولويات في علم الاقتصاد، الطبعة الثانية، المنشأة العامة للنشر والتوزيع والإعلان، طرابلس 1986م.

20 - ممدوح السيد الدسوقي، الاقتصاد القياسي التطبيقي (قضايا عامة)، المنشأة العامة للنشر والتوزيع والإعلان، 1990 م.

21 - ممدوح السيد الدسوقي وآخرون، أساسيات في الاقتصاد الزراعي المنشأة العامة للنشر والتوزيع والإعلان، 1990 م.

22-نعمة الله نجيب، أسس علم الاقتصاد، مؤسسة شباب الجامعة، الإسكندرية، د.ت.

23-نعمة الله نجيب، عبد المنعم مبارك، مقدمة في الاقتصاد التحليلي، مؤسسة شباب الجامعة، الإسكندرية، 1982.

23. Braens، R. Economic Analysis: An Introduction. London: Butterworth Publication، 1971.
24. Baumol، William J.، and Alan Blinder. Economies: Principle and Policy. New York: Harcourt Brace Jovanovich ، 1979.
25. Katazian، Hama، Ideology and Method. Economic، New York: New York Univ، Press ، 1980.

26. Mansfield , Edwin. Economic: Principles , Problems and Decisions 3<sup>rd</sup> ed. New York: W.W. Norton, 1980.
27. Mc Canell Cambell p ,Economics. 8<sup>th</sup> ed. New York: McGraw Hill, 1980.
28. Rulfin , Roy J., and Paul R. Gregory. Principles of Microeconomics. Glenview. iii: Scott Foresman, 1983.
29. Samuelson, Paul A. Economics. 10<sup>th</sup> ed. New York: McGraw Hill, 1976.
30. Stigler, George. The Theory of Price. 3<sup>rd</sup>. ed. London: Mc Millan, 1966.
31. Watson, Donald S. Price Theory and Its Uses. 3<sup>rd</sup>. ed, Boston: Houghton Mifflin, 1972
32. Wonnacott, Paut, and Ronald Wonnacott. An Introduction to Microeconomics New York: McGraw Hill, 1982.