

الفصل التاسع

سوق الاحتكار

نكرنا سابقاً أن من شروط المنافسة الكاملة هو أن عدد المنتجين المنافسين للسلعة من الكبر بحيث أن أي واحد منهم غير قادر على أن يؤثر كثيراً ملحوظاً في سعر السوق من خلاف تغيير انتاجه، غير أن هناك حالة معاكسة هي حالة الاحتكار إذا كان المنتج الفرد فيها مسيطر تماماً على إنتاج سلعة معينة ليس لها بديل قريب وبالتالي تكون له القدرة على التأثير في سعره عن طريق تغيير مقدار ما ينتجه منها. ويؤدي الاحتكار البحت للسلعة معينة إلى انعدام الفرق بين المنتج الفرد والصناعة ككل حيث أن المنتج المحتكر يمثل الصناعة.

إن مفهوم الاحتكار (كما هو الحال بالنسبة للمنافسة الكاملة) هو مفهوم نظري أكثر مما هو واقعي، والاحتكار البحت يتميز بما يأتي:

- ١ - وجود منشأة واحدة تقوم بالانتاج.
- ٢ - تقوم المنشأة بانتاج سلع لا مثيل لها في السوق.
- ٢ - ليس بالإمكان دخول منشآت جديدة إلى هذه الصناعة المحتكرة.

أولاً: مصادر الاحتكار:

هناك عدد من الأسباب التي تجعل الاحتكار ممكناً منها:

- ١ - السيطرة على واحد أو أكثر من عوامل الانتاج وبشكل خاص أن

تملك مناجم المواد الأولية يجعل مركز المشروع في انتاج سلعة ما غير قابل للتحدي وخاصة إذا كانت تلك المواد ضرورية لإنتاج السلعة.

٢ - فرض القيود القانونية على دخول المنافسين المحتملين للصناعة، فهناك الكثير من النشاطات التي يمنح حق ممارستها لمؤسسة واحدة ومثالها توليد الكهرباء أو تصفية الماء أو استخراج النفط وما إلى ذلك.

٣ - فرض التعريفات الجمركية أو الضريبة على الاستيرادات يمنع المنتجين الأجانب من منافسة المشاريع المحلية والنتيجة نفسها يمكن الوصول إليها عند فرض القيود الكمية على الاستيرادات.

٤ - قد يكون الاحتكار ممكناً لأسباب مالية، فهناك صناعات تتطلب رؤوس أموال ضخمة كصناعات الحديد والصلب وصناعة الطائرات والتي يجد المنافسون المحتملون صعوبة بالغة في دخولها لضخامة ما تتطلب من انفاق على المعدات الرأسمالية قبل الإنتاج.

٥ - تكوين اتحادات تجارية بشكل أو بآخر وفرض قيود على المنافسة الكاملة من خلال إجراءات جماعية. أو اتباع أسلوب بيع السلعة بخسارة لكي يتم القضاء على المنافسين الصغار ثم رفع السعر بعد أن ينفرد في السوق.

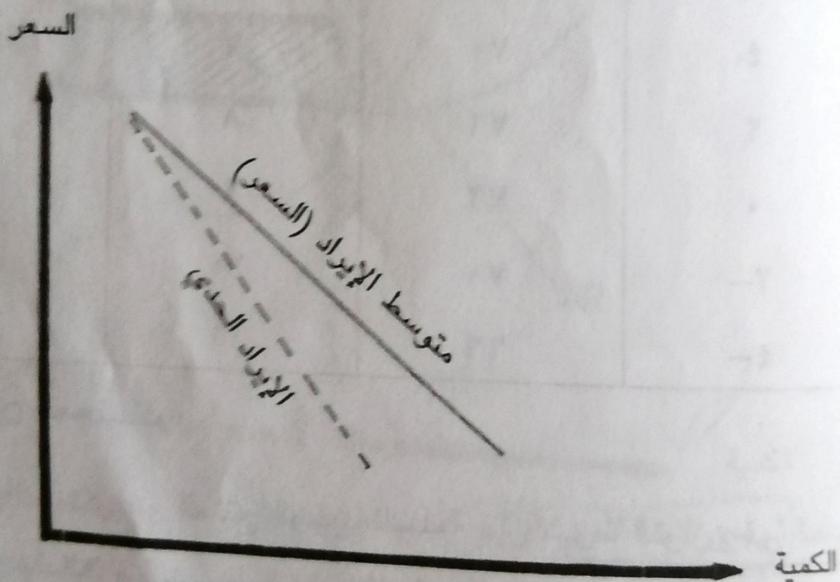
ثانياً: السعر والإيراد الحدي:

إن منحى مبيعات المحتكر غير تام المرؤونة. وهو يختلف عما هي عليه الحال بالنسبة للمنافسة الكاملة، فالمنشأة في ظل المنافسة الكاملة تستطيع بيع أية كمية بالسعر السائد في السوق، ومن ثم يتعادل السعر مع الإيراد الحدي، بينما يواجه المحتكر (باعتباره يمثل الصناعة) الطلب الكلي في السوق وبالتالي إذا رغب في زيادة مبيعاته وجب عليه تخفيض السعر لهذا يختلف الإيراد الحدي عن السعر الذي يبيع به المحتكر. فالسعر بالنسبة للمحتكر هو ليس سعراً محدداً يفرضه السوق، إنما يتحدد من خلال دراسة

المحتكر لظروف السوق. وبناء على هذا فإن منحنى الطلب الذي يواجهه المحتكر ينحدر من أعلى إلى أسفل وإلى جهة اليمين، أي أنه كلما زاد من إنتاجه انخفض السعر تبعاً لذلك، وكلما ارتفع السعر قلت الكمية التي يمكنه بيعها. وبهذا يكون السعر مختلفاً عن الإيراد الحدي وبالطبع عندما يتجه السعر (متوسط الإيراد) نحو التناقص فلا بد أن يقع الإيراد الحدي إلى الأسفل فيه. والشكل التالي (٣٦) يوضح العلاقة بين السعر (متوسط الإيراد) والإيراد الحدي في ظل الاحتكار.

شكل (٣٦)

العلاقة بين السعر والإيراد الحدي



والجسول (١١) يبين العلاقة أيضاً

جدول (١١)

الإيراد الكلي والإيراد الحدي

الإيراد الحدي	الإيراد الكلي	الكمية المطلوبة	السعر
١٦	١٦	١	١٦
١٤	١٥	١	١٥
١٢	٤٢	٣	١٤
١٠	٥٢	٤	١٣
٨	٦٠	٥	١٢
٦	٦٦	٦	١١
٤	٧٠	٧	١٠
٢	٧٢	٨	٩
٠	٧٢	٩	٨
٢-	٧٠	١٠	٧
٤-	٦٦	١١	٦

ثالثاً: توازن المحتكر:

ما دام المحتكر هو المنتج الوحيد للسلعة فإن شرط التوازن في السوق

ككل يصبح متماثلاً مع شروط التوازن للمشروع (الفرد). فبالنسبة للمشروع

يتحقق التوازن عند تعظيم الربح وأن المحتكر يستطيع تعظيم ربحه عندما

تتساوى التكلفة الحدية لانتاجه مع الإيراد الحدي له غير أن توازن المحتكر

يتضمن الحالة المبينة في الشكل (٢٧) والذي يظهر منه أنه ما دام المحتكر

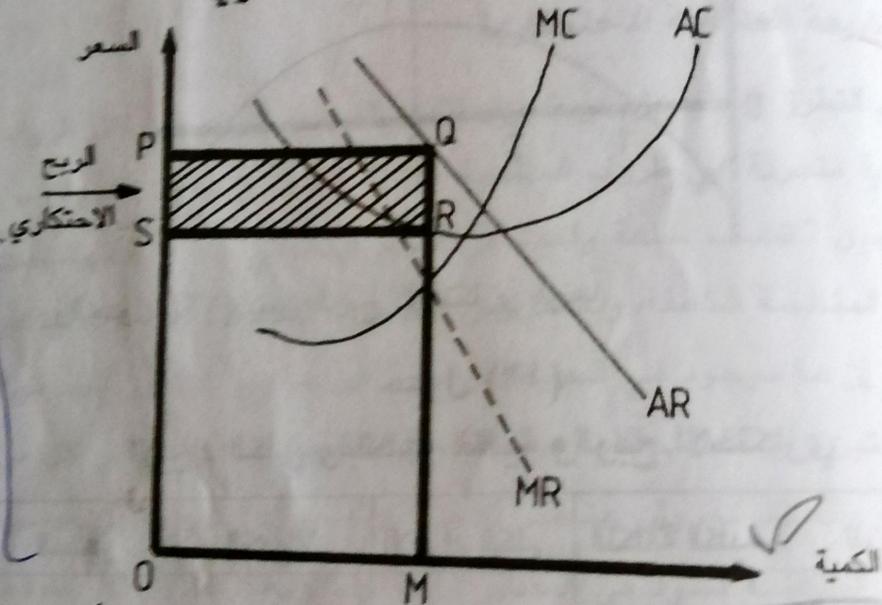
يجهز السوق كله فإن منحني الطلب (معدل الإيراد) الذي يواجهه سيكون

على السلعة ككل والذي يكون عادة منحدر من أعلى اليسار إلى أسفل اليمين، وأن التمييز بين منحني المبيعات ومنحني الطلب يختلف.

إن المحتكر سيعظم ربحه عند مستوى الإنتاج الذي يكون فيه الإيراد الحدي مساوياً للتكاليف الحدية (أي المستوى OM في الشكل (٢٧) فعند هذا المستوى يتسلم المحتكر ربحاً لكل وحدة إضافية منتجة أكبر من الربح الاعتيادي الذي هو عنصر من عناصر معدل التكاليف، ويطلق عليه الربح الاحتكاري Monopoly profit ويساوي الفرق بين معدل التكاليف والسعر.

شكل (٢٧)

توازن المحتكر والربح الاحتكاري

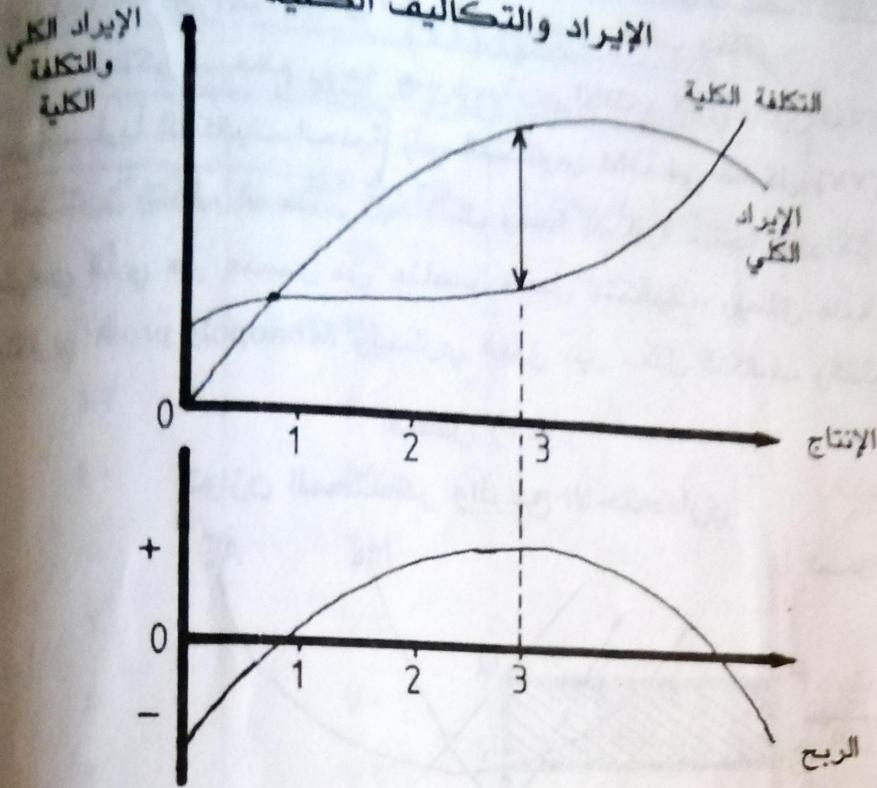


إن الربح الاحتكاري الكلي الذي سيحصل عليه يكون مساوياً لمساحة المستطيل PQRS وهو يمثل الفرق بين الإيراد الكلي (المستطيل PQMO) والتكاليف الكلية (المستطيل SRMO).

كما أن المنتج المحتكر يكون في حالة توازن عندما يستطيع الحصول على أكبر فرق موجب بين الإيراد الكلي والتكاليف الكلية أو أقل فرق وسالب بينهما وكما هو موضح في الشكل التالي (٢٨).

شكل (٣٨)

الإيراد والتكاليف الكلية



والجدول (١٢) يبين الربح الاحتكاري أيضاً.

جدول (١٢)

الإيراد الكلي والتكلفة الكلية والربح الاحتكاري

الربح	التكلفة الكلية	الإيراد الكلي	الكمية	السعر
١-	٨	٧	١	٧
٣+	٩	١٢	٢	٦
٥+	١٠	١٥	٣	٥
٤+	١٢	١٦	٤	٤
٣-	١٨	١٥	٥	٣
٨-	٢٠	١٢	٦	٢

الفصل العاشر

سوق المنافسة الاحتكارية

(المنافسة غير الكاملة)

ولاً: طبيعة المنافسة الاحتكارية:

تم التطرق فيما سبق إلى تحليل القوى المحددة للسعر في ظل ظروف افتراضية متطرفة هي ظروف المنافسة الكاملة والاحتكار البحت غير أن من المستحيل اكتشاف سلعة واحدة في العالم الحقيقي تتم مبادلتها تحت شروط المنافسة الكاملة، وبالمثل من الصعوبة اكتشاف شروط الاحتكار البحت. إن ما موجود في الحياة الواقعية هو ما بين هاتين السوقين المنطريتين وإن الأغلب الأعم من الأسواق يتضمن بعض خواص كل من الاحتكار والمنافسة، وإن عناصر الاحتكار تميل لأن تسود في بعضها وعناصر المنافسة تسود في البعض الآخر. ومثل هذه الحالات لا يسودها الاحتكار المطلق ولا المنافسة الكاملة بل ما يطلق عليه الاقتصاديون المنافسة الاحتكارية Monopolistic Competition أو المنافسة الكاملة

Imperfect Competition لكن كيف ينشأ جمع المنافسة والاحتكار؟

عادة يكون ذلك بسبب العناصر العاملة في كل من جانب العرض وجانب الطلب لألية السوق، فمن ناحية العرض تفترض المنافسة الكاملة أن هناك عدداً كبيراً جداً من المنتجين كل منهم لا يستطيع التأثير على سعر

السوق بينما في الاحتكار يكون هناك بائع واحد (منتج واحد) ليس له منافسون محتملون. لكن في الواقع هناك عدد من المنتجين للسلعة الواحدة غير كبير جداً وبالتالي يستطيع كل منتج أن يؤثر تأثيراً هاماً على العرض الكلي من خلال تغيير انتاجه الخاص وبالتالي يستطيع أن يؤثر في السعر. ومن ناحية الطلب فإن عناصر كل من المنافسة والاحتكار موجودة بين اختلاف العلامات التجارية أو أنواع أية سلعة، فكل سلعة لها صفات خاصة وإنها لا تكون بديلاً تاماً بعضها للبعض الآخر. فالمنافسة الكاملة تفترض أن المستهلك يعتبر أن منتجات المشاريع المختلفة في الصناعة متماثلة من جميع جوانبها لكن في الواقع ومن خلال الإعلان والدعاية فإن مستهلكي هذه السلعة يعتقدون، خطأ أو صواباً، أن منتجاً ما لسلعة معينة يختلف بنوع إنتاجه عن منتج آخر للسلعة نفسها. حتى لو كان كلا نوعي السلعة متماثلين تماماً. أما بالنسبة للاحتكار المطلق فإنه يفترض عدم وجود بديل للسلعة التي يقوم المحتر بمنتجاتها في الوقت الذي قد يكون فيه إنتاج منتج آخر لسلعة أخرى بديل قريب للسلعة نوعاً ما.

إن مؤشر سيادة المنافسة الاحتكارية في الحياة الواقعية هو الانتشار الواسع في استخدام الإعلانات التنافسية لجذب العملاء غير أن مثل هذه الظاهرة لا تحصل في ظل المنافسة الكاملة ولا في ظل الاحتكار لأن البائع المنافس لا يجني شيئاً من حملات البيع المتنافس ما دام إنتاج العدد الكبير من المنتجين متجانساً وكذلك الحال بالنسبة للمحتر البحت فإنه ليس بحاجة إلى الإعلان ما دام هو البائع الوحيد لانتاجه ولا يوجد هناك من ينافس في البيع.

ثانياً: التوازن في سوق المنافسة الاحتكارية:

إن المنشأة في ظل المنافسة الاحتكارية تكون في توازن عندما تكون

التكاليف الحدية مساوية للإيراد الحدي. أما شرط التوازن في الصناعة فهي $MR = MC$
 هذه السوق فهو مساواة متوسط التكاليف مع متوسط الإيراد، لكن هذه

السوق تختلف عن سوق المنافسة الكاملة لأن الإيراد الحدي ومتوسط الإيراد $AR \neq MR$
 فيها غير متساويين وذلك بسبب وجود بعض عناصر الاحتكار وإن منحني
 مبيعات المنشأة فيها منحدر من أعلى إلى أسفل وإلى اليمين وليس أفقياً
 ولذا فإن مجموعتي الشروط اللازمة للتوازن في سوق المنافسة الاحتكارية
 تتحقق عندما يكون مقدار الإنتاج في المنشأة بالمستوى الذي يكون عنده
 الإيراد الحدي مساوياً للتكلفة الحدية وفي الصناعة بنفس المستوى عندما
 يكون متوسط الإيراد مساوياً لمتوسط التكاليف.

ولكن لماذا تحصل هذه المساواة بنفس المستوى من الإنتاج؟

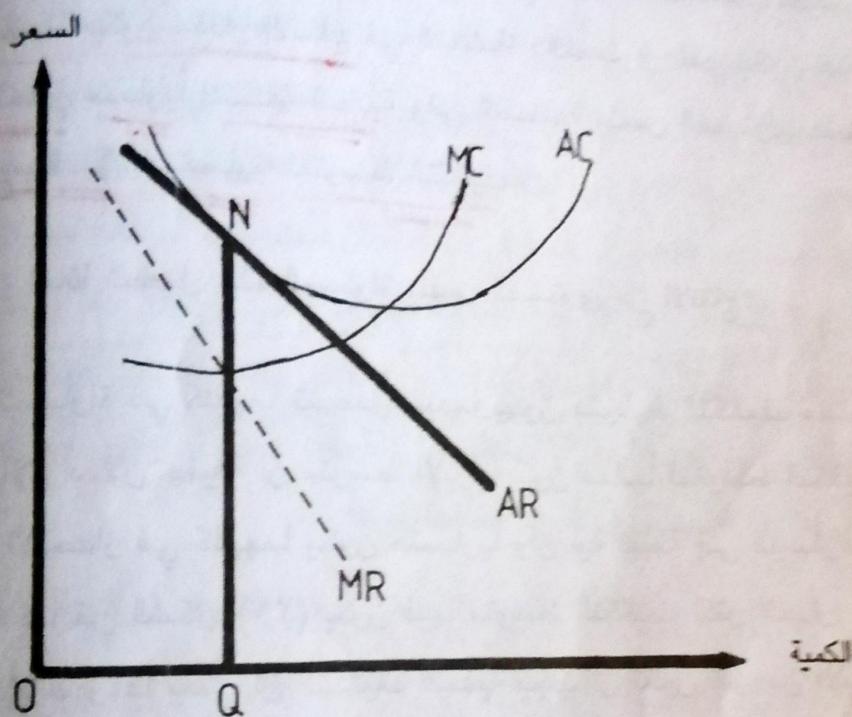
إن المساواة في كليهما تحصل عندما يكون متوسط التكاليف مماساً
 لمتوسط الإيراد لأن حقيقة أن متوسط الإيراد يكون مماساً لمتوسط التكاليف
 تعني أن الانحدار في كليهما يكون متساوياً وأن أية نقطة إلى اليسار من
 نقطة (N) كما في الشكل (٣٩) يكون فيها متوسط التكاليف أكثر انحداراً من
 متوسط الإيراد وهذا يعني أن التكاليف الحدية يجب أن تكون أقل من الإيراد
 الحدي، وهذا يسحب متوسط التكاليف إلى الأسفل بأسرع مما يسحب
 الإيراد الحدي لمتوسط الإيراد. وفي أية نقطة إلى اليمين من (N) فإن منحني
 متوسط التكاليف يكون أقل انحداراً من منحني متوسط الإيراد وهذا يعني أن
 التكاليف الحدية يجب أن تكون أكثر من الإيراد الحدي فالتكاليف الحدية
 تسحب متوسط التكاليف إلى الأسفل بسرعة أقل من سحب الإيراد الحدي
 لمتوسط الإيراد.

لذا فإن نقطة (N) يكون فيها ميل متوسط الإيراد مساوياً لميل متوسط

التكاليف وفي هذه النقطة تتساوى أيضاً التكلفة الحدية مع الإيراد الحدي
 وفيها فقط يتحقق شرطاً التوازن في المنشأة والصناعة^(١). وكما هو مبين
 في الشكل التالي:

شكل (٣٩)

التوازن في سوق المنافسة الاحتكارية



(١) انظر:

Nevin, Edward, op. cit., pp. 173- 176.

الفصل الحادي عشر

سوق احتكار القلة

Oligopoly

هي حالة السوق التي تقع بين الاحتكار البحت والمنافسة الاحتكارية وتتضمن أسواق بعض السلع التي يقوم بانتاجها وبيعها عدد قليل جداً من المشاريع كـ أسواق السيارات والألمنيوم والحديد والصلب والنفط التي يتركز معظم أو جميع انتاجها بيد عدد قليل من المشاريع. إن سوق مثل هذه الصناعات يطلق عليها سوق احتكار القلة Oligopoly.

أما إذا سيطر على انتاج أو بيع سلعة معينة مشروعان فقط دعيت السوق في هذه الحالة سوق احتكار ثنائي duopoly وتتميز سوق احتكار القلة بأنه لا توجد فيها نظرية واحدة كافية لتحليل الأسعار والانتاج وذلك لانقار هذه السوق إلى الدقة والوضوح التي تتميز بها نظرية المنافسة الكاملة والاحتكار البحت^(١) وذلك لسببين:

١ - لما كان عدد البائعين (المنتجين) في هذه السوق صغير جداً فإن هذا يعني أن نشاط كل منهم سيؤثر على نشاط الآخرين ويتأثر بهم أي إن المنتج عندما يحدد سعر وكمية انتاجه لا بد أن يأخذ بنظر الاعتبار ربود

(١) انظر:

Culyer, A.J., Economics, (Basil Blackwoll Inc., Glasgow, 1985) pp. 249- 263.

فعل المبتاعين الآخرين وهذا يعني وجود حالة عدم التاكيد في هذه السوق من ربود فعل المنافسين.

٢ - إن احتكار القلة يغطي حالات متعددة كل حالة منها لها مميزاتها الخاصة. فمحتكرو القلة قد يبيعون سلعة متجانسة وهنا يكون التنافس بين المحتكرين بالأسعار فقط أو قد يبيع هؤلاء المحتكرون سلعاً متميزة (مختلفة) وفي هذه الحالة تقل الحاجة للمنافسة السعرية.

بعبارة أخرى هناك عدد من نماذج الأسواق الخاضعة لاحتكار القلة لكل بائع فيها طريقته في تحديد الأسعار والكميات المنتجة من قبله. وعموماً تتصف سوق احتكار القلة بما يأتي^(١):

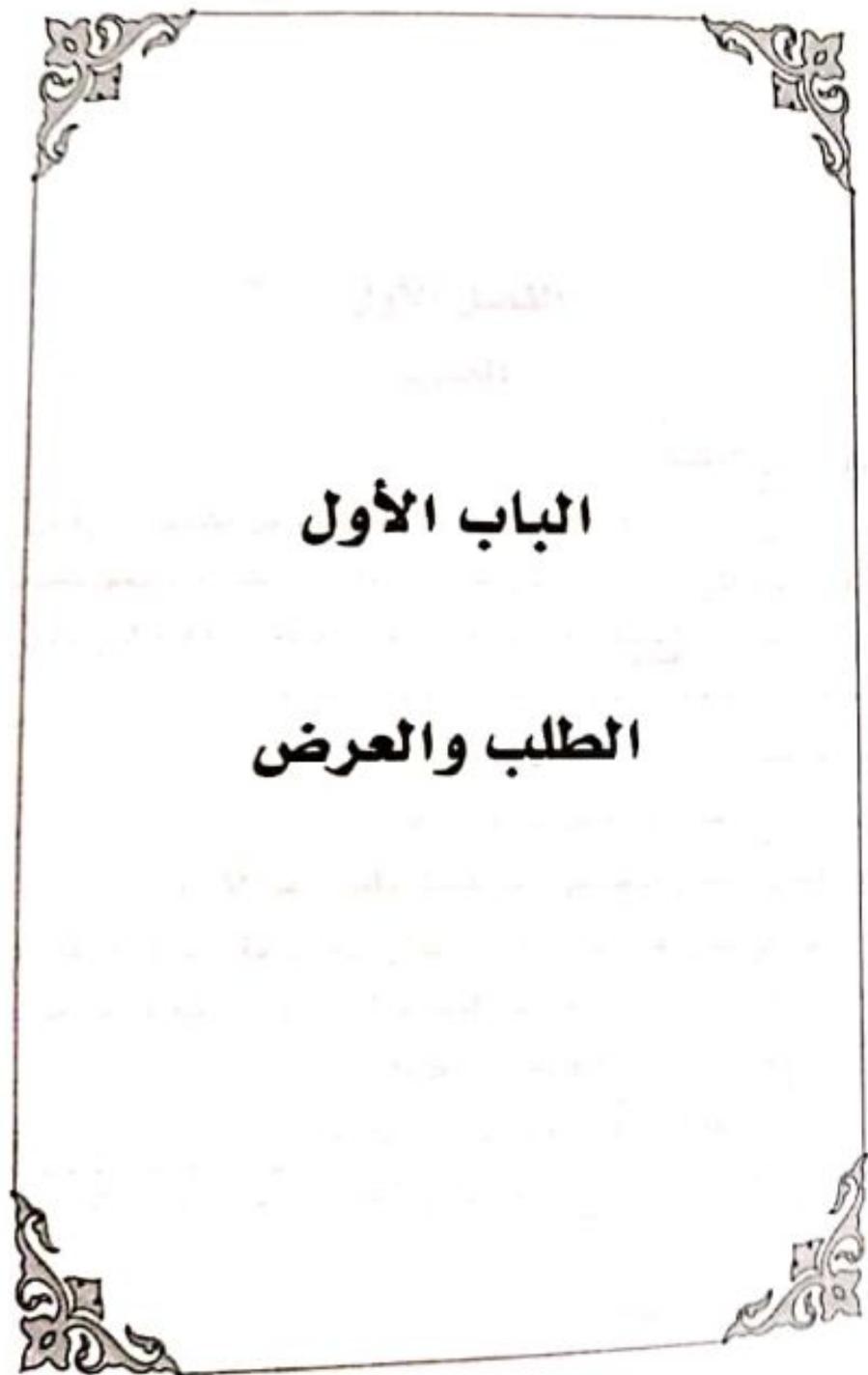
١ - وجود عدد قليل من المنتجين المسيطرين على الصناعة يؤثر نشاط كل منهم على نشاط الآخرين لذا يجب على كل منهم التكهن مسبقاً بربود فعل منافسيه عند اتخاذ قراره.

٢ - تكون السلع المنتجة في هذه الأسواق إما متجانسة فتكون هناك منافسة سعرية أو غير متجانسة فتكون المنافسة غير سعرية.

٣ - وجود معوقات مهمة أمام المنتجين الجدد الراغبين بدخول هذه الصناعة. وتتمثل هذه المعوقات في براءات الاختراع والافتقار إلى تكنولوجيا معينة تحقق وفورات الحجم أو الشكل من أشكال الحروب الاقتصادية أو سيطرة المشاريع القائمة على مصادر المواد الأولية أو النشاطات الحكومية التي تحدد الدخول إلى الصناعة.

(١) انظر:

عبد المنعم السيد علي، مصدر سابق، ص ٢٦١ - ٢٦٢.



الباب الأول

الطلب والعرض



الفصل الأول

الطلب

أولاً: معنى الطلب

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

والطلب يتكون من عنصرين:

الأول: عنصر ذاتي وهو الممثل بالرغبة.

الثاني: عنصر موضوعي وهو الممثل بالقدرة على الشراء.

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

١ - قانون الطلب - The law of Demand

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

(1) انظر:

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

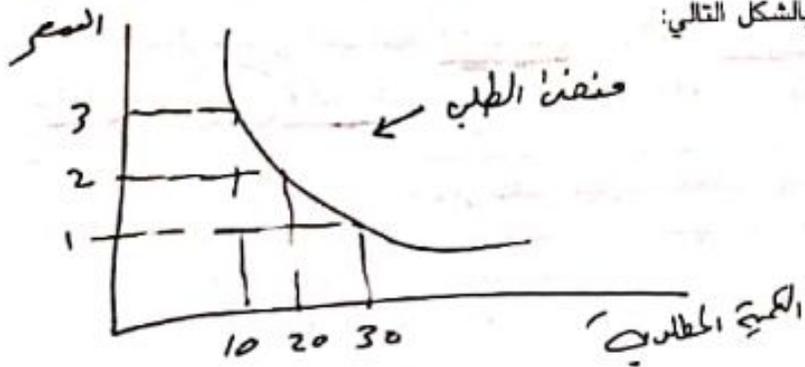
الجدول اعلاه يسمى جدول الطلب ومنه يظهر انه كلما ارتفع السعر قلت الكمية المطلوبة، فعندما ارتفع السعر من دينار واحد إلى دينارين انخفضت الكمية المطلوبة من ١٥٠٠ وحدة إلى ١٠٠٠ وحدة وعندما ارتفع السعر إلى (٣) دنانير انخفضت الكمية المطلوبة إلى ٧٥٠ وحدة... وهكذا، يتضح ان السعر يؤثر على الكمية المطلوبة تأثيراً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

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

٣ - منحنى الطلب The Demand Curve

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

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



(١) انظر:

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

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

هذه العلاقة العكسية بين هاتين الظاهرتين هي ما يعرف بقانون الطلب. وإذا عدنا ان العامل المتغير المستقل الوحيد هو السعر نجد، في جميع الحالات تقريباً ان الكمية المطلوبة من سلعة ما تزداد كلما انخفض سعر هذه السلعة وتنخفض كلما ارتفع سعرها، أي ان العلاقة بين الكمية المطلوبة من سلعة معينة وسعرها علاقة عكسية.

٤ - جدول الطلب Demand Schedule

يمكن توضيح الفكرة اعلاه (قانون الطلب) بالجدول التالي:

جدول (١)

قانون الطلب

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

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

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

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

ثانياً: العوامل المحددة للطلب:

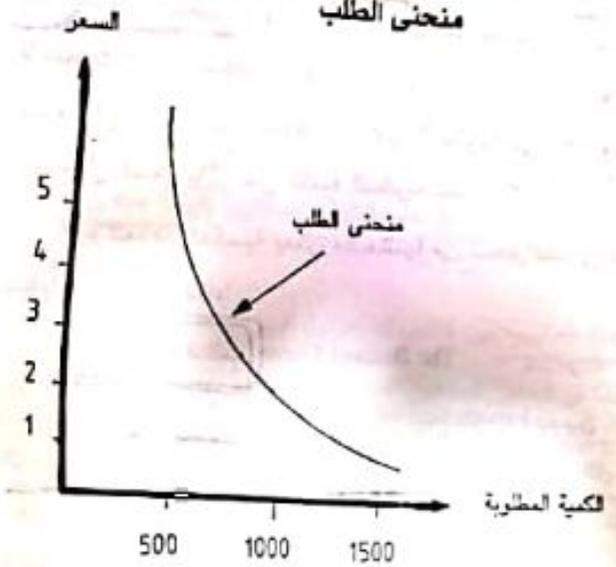
تتأثر الكمية المطلوبة من سلعة ما بعدد من العوامل يمكن إجمالها في ثلاثة هي: الأسعار، الدخل، الذوق.

1- الأسعار:

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

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

شكل (١)
منحنى الطلب



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

إن انحدار منحنى الطلب بهذا الشكل يدل على أنه كلما انخفض سعر سلعة معينة ارتفعت الكمية المطلوبة منها والعكس بالعكس (١) ولتفسير

(١) هناك استثناء مشهور لهذه القاعدة يدعى تناقض جيفن «Giffen paradox» نسبة إلى اقتصادي إنكليزي عاش في القرن التاسع عشر يدعى السير روبرت جيفن Sir Robert Giffen الذي لاحظ أنه عندما ترتفع أسعار البطاطا فإن العوائل الفقيرة جداً تشتري المزيد منها وقد فسّر هذه الظاهرة بأن ارتفاع أسعار البطاطا يجعل هذه العوائل أكثر فقراً (لأن هذا الارتفاع يقلل دخولهم الحقيقي) وعندما يصبحوا أكثر فقراً فإنهم يقللون من استهلاك اللحم ذي السعر المرتفع ويعوضون ذلك التناقص بشراء كمية أكبر من البطاطا رغم ارتفاع أسعارها.

النظر: Gill, op cit, p. 37

توقع بانخفاضه فإن تلك من شأنه أن يلزم المستهلك بأن يقلل من طلبه على السلع عموماً وعلى بعض السلع بشكل خاص.

٣) تغيير ذوق المستهلك:

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

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

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

حيث تمثل Q الكمية المطلوبة، P سعر السلعة نفسها، \bar{P} أسعار السلع المكملة والبديلة، Y الدخل النقدي، T ذوق المستهلك. أي أن الكمية المطلوبة دالة في سعر السلعة وأسعار السلع الأخرى والدخل والذوق.

ثالثاً: أنواع الطلب:

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

الطلب الفردي وهو يمثل طلب الفرد على سلعة معينة.

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

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

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

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

٢) الدخل:

تتأثر الكمية المطلوبة من قبل المستهلك بالتغيرات التي تحصل في دخله أيضاً. فإذا ارتفع دخل المستهلك فإن ذلك سيدفعه إلى أن يزيد من إنفاقه، أي يزيد طلبه وبالعكس إذا انخفض دخل المستهلك أو إذا كان هناك

في هذه الحالة يقال إن الطلب مرن، وذلك لأن التغير النسبي في الكمية المطلوبة (٤٠٪) كان أكبر من التغير النسبي في السعر (٢٥٪) أي إن استجابة الكمية المطلوبة لارتفاع السعر كانت كبيرة نسبياً (أكبر من الواحد).

إلى ١٠٠ وإذا ما ترتب على هذا الانخفاض في السعر ارتفاع في الكمية المطلوبة من سلعة من ٦٠٠ وحدة إلى ١٠٠٠ وحدة فإن المرنة ستكون في هذه الحالة:

$$E_d = \frac{\frac{1000 - 600}{600}}{\frac{125 - 100}{125}} = \frac{66.67}{20.83} = 3.2$$

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

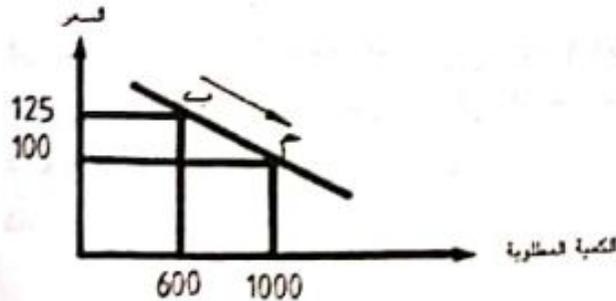
وكما لاحظت النقطتان من بعضهما زاد الفرق في المرنة. ولكن إذا اقتربت النقطتان من بعضهما فإن الفرق سيناقص وإذا انطبقت النقطتان تصبح المرنة في هذه الحالة مقياساً عند نقطة واحدة وتسمى المرنة النقطة Point elasticity وتتساوى مرنة النقطة مع مرنة القوس عندما يكون التغير في السعر متناهياً في الصفر أي عندما يكون:

$$\Delta P \rightarrow 0$$

وتحسب المرنة في هذه الحالة كالتالي:

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

$\lim \Delta P \rightarrow 0$



درجات مرونة الطلب السعرية:

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

الطلب المرن: Elastic demand

يقال إن الطلب مرن إذا كان التغير النسبي في الكمية المطلوبة أكبر من التغير النسبي في السعر، أي أنه خارج قسمة الأول على الثاني يكون أكبر من الواحد^(١).

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

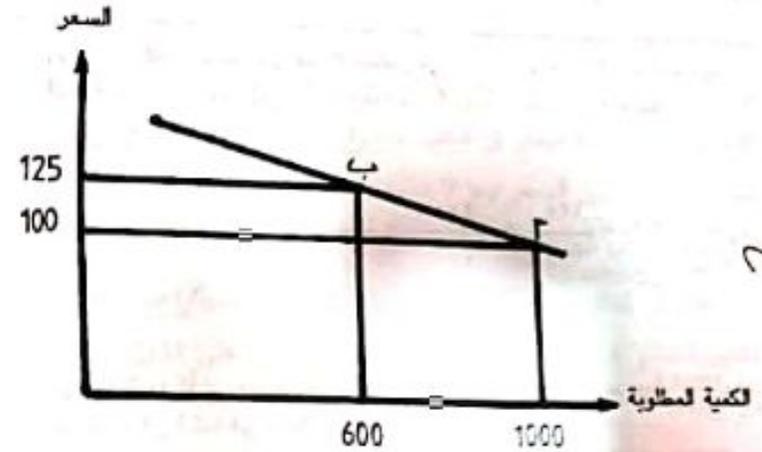
$$E_d = \frac{\frac{1000 - 600}{600}}{\frac{125 - 100}{125}} = \frac{66.67}{20.83} = 3.2$$

$$= 1.6 / 1.6 = 1.6$$

- (١) ينبغي ملاحظة ما يلي ما دامت العلاقة عكسية بين الكمية المطلوبة والسعر فإن مرونة الطلب السعرية تكون دائماً سالبة ولكن عند أخذ القيمة المطلقة / بغض النظر عن الإشارة يمكن القول إن المرنة هي كدر من واحد أو أقل من واحد.
- (٢) ويطلق على هذه المرنة بمرنة القوس Arc elasticity أو المرنة بين نقطتين وهي في هذه الحالة مقياس تقريبي لأننا لو قمنا بحساب المرنة عندما ينخفض السعر من ١٢٥

ويمكن تمثيل الطلب المرن بيانياً كما يأتي:

شكل (٢)
الطلب المرن



متأثر بدرجة عالية

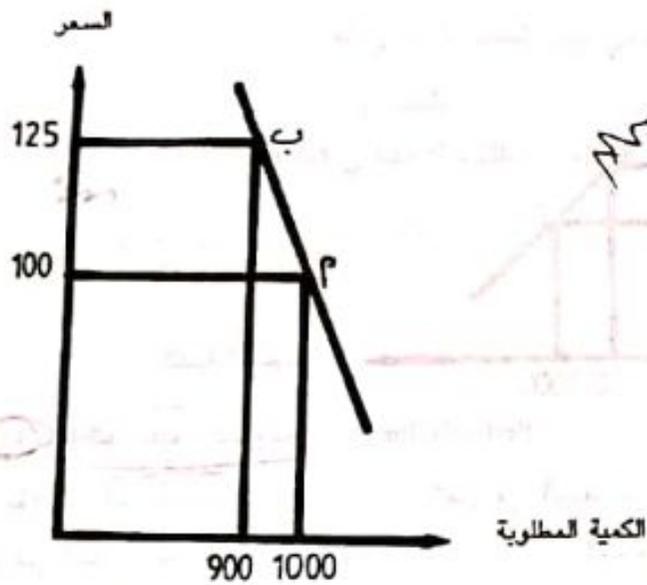
الطلب غير المرن: Inelastic demand

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

وفي مثالنا السابق إذا كان ارتفاع السعر من (١٠٠) إلى (١٢٥) يؤدي إلى تخفيض الكمية المطلوبة من (١٠٠٠) وحدة إلى (٩٠٠) وحدة فإن الطلب يكون غير مرن. وهذا يعني أن ارتفاع السعر بنسبة (٢٥٪) أدى إلى انخفاض الكمية المطلوبة بنسبة (١٠٪) فقط، وإن المرنة في هذه الحالة تكون (٠.٤) بالقيمة المطلقة.

ويمكن تمثيل الطلب غير المرن بيانياً كما يأتي:

شكل (٢)
الطلب غير مرن



الطلب أحادي المرنة: Unit elasticity demand

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

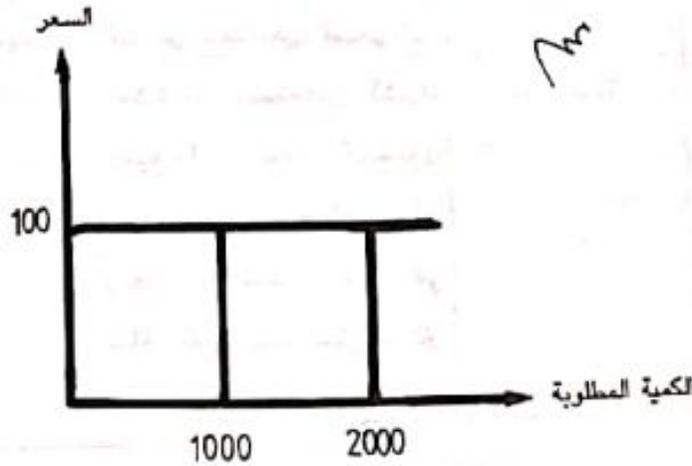
وفي مثالنا السابق إذا أدى ارتفاع السعر من (١٠٠) إلى (١٢٥) إلى انخفاض الكمية المطلوبة من (١٠٠٠) إلى (٧٥٠) فإن الطلب في هذه الحالة يكون أحادي المرنة، لأن التغير النسبي في الكمية المطلوبة كان (٢٥٪) وهو مساوي للتغير النسبي في السعر.

⑤ طلب لا نهائي المرونة: Perfectly elastic

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

شكل (٦)
الطلب لا نهائي المرونة

ويمكن إيجاز حالات مرونة الطلب السعرية بالجدول التالي^(١):



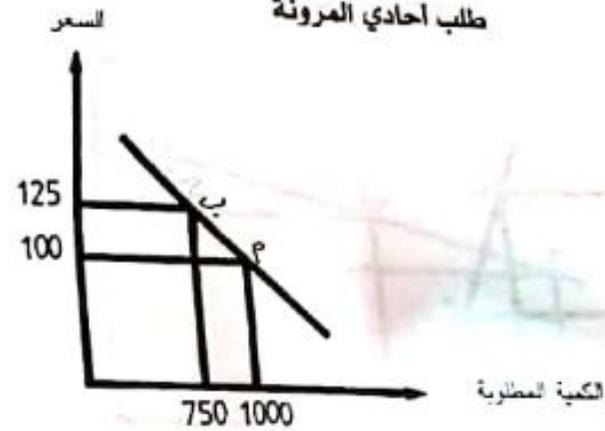
(١) انظر:

Lipsey, Richard G., op. cit. P. 114

ويمكن تمثيل الطلب أحادي المرونة بالكشكش البيان الآتي:

شكل (٤)

طلب أحادي المرونة

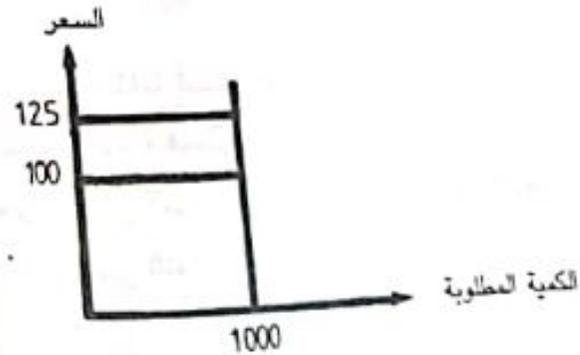


④ الطلب عديم المرونة: Perfectly Inelastic

يقال أن الطلب عديم المرونة إذا كان التغير في السعر لن يؤدي إلى أي تغير في الكمية المطلوبة أي أن خارج قسمة التغير النسبي في الكمية المطلوبة على التغير النسبي في السعر يكون صفراً. والشكل البياني لهذا النوع من المرونة كالتالي:

شكل (٥)

الطلب عديم المرونة



التغير النسبي في الكمية المطلوبة
 التغير النسبي في الدخل
 مرونة الطلب الداخلية =

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

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

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

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

$$Edy = \frac{\frac{30 - 20}{20}}{\frac{250 - 200}{200}} = \frac{10}{20} * \frac{200}{50} = \frac{10}{20} * 4 = 2$$

٢ طلب مرن

وتكون مرونة الطلب الداخلية عادة موجبة، غير أن هذا لا يمنع في بعض الحالات النادرة من أن تكون هذه المرونة سالبة، كما هي الحال بالنسبة لبعض السلع التي تسمى بالسلع الدنيا Inferior goods والتي يكون ارتفاع الدخل سبباً في تقليل الكمية المطلوبة منها ومثال هذه السلع الخبز

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

Income elasticity of demand: مرونة الطلب الداخلية

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

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

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

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

٤ - مرونة الطلب والتغيرات في الإيراد الكلي

إن المقدار الكلي من التقدود المنفقة من قبل المستهلكين على سلعة معينة هي الإيراد الكلي (كمية السلعة المباعة X سعرها) الذي تستلمه المشاريع المنتجة والبائعة لهذه السلعة. إن انخفاض إنفاق المستهلكين (العوائل Hhouseholds) يعني عادة انخفاضاً في دخول المنتجين لذا فإن تأثير التغيرات في السعر على المبلغ الكلي المنفق من قبل المستهلكين على شراء

حيث أن ارتفاع الدخل يؤدي إلى تقليل الطلب عليه وزيادة الطلب على سلع أخرى كاللحوم والفواكه وما إلى ذلك.

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

٣١ مرونة الطلب السعرية المتقاطعة (التبادلية):

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

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

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

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

$$E_{dc} = \frac{\frac{\Delta Q_x}{Q_x}}{\frac{\Delta P_y}{P_y}} = \frac{\Delta Q_x}{Q_x} \cdot \frac{P_y}{\Delta P_y} = \frac{\Delta Q_x}{\Delta P_y} \cdot \frac{P_y}{Q_x}$$

فرض هذه الضريبة هو الحصول على إيراد ضريبي أكبر فإن من الضروري التعرف على مرونة الطلب على السلعة التي ستفرض الضريبة عليها، فإذا كان الطلب على هذه السلعة مرناً فإن فرض الضريبة في هذه الحالة لا يحقق هدفه بزيادة الإيراد لأن الإيراد الكلي سينقص بدلاً من أن يزداد، أما إذا كان الطلب على هذه السلعة غير مرن فإن فرض الضريبة سيحقق أهدافه وهكذا.

ب) التخطيط:

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

ج) التمييز الاحتكاري:

تستخدم المرونة كذلك من قبل المحتكرين الذين يلجأون من أجل زيادة أرباحهم للتمييز بين الأسواق فهم يفرضون أسعاراً عالية في الأسواق التي تكون مرونة الطلب فيها منخفضة وأسعاراً أقل في الأسواق ذات المرونة الكبيرة وهم لا يستطيعون التمييز بين هذه الأسواق إلا إذا اختلفت مرونة الطلب على السلعة^(١).

لديه في الاستغناء عنها بغض النظر عن سعرها، أي أن الكمية المطلوبة منها لا تتأثر كثيراً عند تغير أسعارها. لكن على العكس من هذه السلع نجد أن السلع الكمية تكون مرونة الطلب عليها مرتفعة وأن الكمية المطلوبة منها تتأثر عند تغير أسعارها.

د) نسبة الإنفاق على السلعة:

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

هـ) الزمن:

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

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

٦ - أهمية المرونة واستخداماتها:

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

أ) السياسات الاقتصادية:

تستخدم المرونة في سياسة المالية والسياسة النقدية والسياسة التجارية، فعلى سبيل المثال عند فرض ضريبة معينة، وإذا كان الهدف من

(١) انظر في ذلك: محمد سلطان أبو علي وهناء خير الدين ص ١٠٢ - ١٠٣.

الفصل الثاني عشر

الدخل القومي

The National Income

أولاً: تعريف الدخل القومي:

يعرف الدخل القومي بأنه مجموع العوائد التي يحصل عليها أصحاب عناصر الانتاج من المواطنين مقابل استخدام هذه العناصر في انتاج السلع والخدمات سواء أكان ذلك داخل البلد أو خارجه خلال فترة زمينة معينة عادة سنة. وإذا كان الدخل القومي يتمثل بمجموع عوائد عوامل الانتاج فإنه سيكون مساوياً لمجموع ما تنفقه هذه العوامل وبالتالي فإنه يعكس حجم الانفاق القومي.

وإذا ما نظرنا إلى الداخل القومي من زاوية الانتاج فإنه يمثل مجموع صافي قيمة السلع والخدمات المنتجة في الدولة.

وبهذا فإن الدخل القومي يعكس مقدار النشاط الاقتصادي للمواطنين وهو يختلف عن مفهوم الثروة القومية^(١).

ويمكن توضيح التعريف أعلاه بالملاحظات التالية:

(١) انظر مفهوم الثروة في ص ٤٨.

١ - إن الدخل القومي هو الدخل المتحصل للاقتصاد الوطني بأجمعه أي للمقيمين^(١).

٢ - إن الدخل القومي يختلف عن دخل الأفراد وإن مجموعه لا يساوي مجموع دخول الأفراد^(٢)، فهناك دخول لا تعد دخولاً فردية لكنها تعد من مفردات الدخل القومي كالإستقطاعات التقاعدية وأرباح الشركات غير الموزعة وبالعكس هناك دخول فردية لكنها لا تدخل ضمن الدخل القومي، كالإعانات الموزعة من خلال الضمان الاجتماعي والرواتب التقاعدية.

ص ١٢

٣ - إن الدخل القومي يشمل دخل المواطنين فقط سواء أكانوا أشخاص طبيعيين أم غير طبيعيين كالشركات الخاصة أو المشروعات العامة أو الهيئات الحكومية، نتيجة لإسهامهم في الأنشطة الانتاجية داخل البلد أو خارجه. وبناء على هذا فإن الدخل الذي يحصل عليها الأجانب نتيجة لامتلاكهم بعض عناصر الانتاج لا تدخل ضمن الدخل القومي. مثال على ذلك أن العوائد التي تحصل عليها الشركات العاملة في العراق لا تدخل في تقدير الدخل القومي العراقي في حين أن العوائد التي يحصل عليها العراقيون من جراء نشاطهم الانتاجي في الخارج تدخل في حساب الدخل القومي العراقي.

٤ - إن الدخل القومي ينبغي أن يكون ناجماً عن خدمات اقتصادية

(١) يقصد بالمقيم هو المواطن الذي يعيش في الدولة بشكل مستمر وفيها نشاط أعماله ويعتبر ضمن المقيمين أعضاء السلك الدبلوماسي للدولة والطلاب الذين يدرسون في الخارج والسواح والمسافرين لفرض العلاج.

(٢) هناك فرق بين الدخل القومي وما يسمى بالدخل الشخصي Personal income، فالدخل الشخصي هو الدخل الجاري المستلم من قبل الأشخاص من جميع المصادر وهو يتضمن المدفوعات المحولة transfer payments من المشاريع والحكومة لكنه لا يتضمن المدفوعات المحولة بين الأشخاص أنفسهم. أما جزء الدخل الشخصي الذي يكون الأفراد أحرار في التصرف فيه في الاتفاق أو الادخار فيسمى بالدخل القابل للتصرف فيه disposable personal income وهو المتبقي من الدخل الشخصي بعد حسم الضريبة الشخصية والمدفوعات غير الضريبية الأخرى الواجبة الدفع.

مقارنة

يقدمها الأفراد الاقتصاديون^(١)، فالخدمات العرضية لا تدخل ضمن الدخل القومي، فمثلاً إن شراء دار وبيعها بعد فترة بثمن أعلى من ثمن شرائها فالربح في هذه الحالة لا يعد دخلاً إنما يعتبر من قبيل الأرباح القدرية^(٢) Windfall Gains كما لا يعد دخلاً الربح الناتج من شراء سند وبيعه بسعر أعلى وكذلك لا يعد الإرث من مفردات الدخل القومي لأن الإرث هو مجرد عملية نقل الملكية من المورث إلى الوارث وهو ليس نتيجة خدمة اقتصادية قام بها الوارث.

ثانياً: أهمية دراسة الدخل القومي:

تحتل دراسة الدخل القومي مكاناً هاماً في الدراسات الاقتصادية المعاصرة لأسباب متعددة منها:

١- يعد الدخل القومي أحد المؤشرات الاقتصادية الهامة التي تستخدم في تتبع تطور النشاط الانتاجي في البلد، فتطور الدخل القومي خلال فترة زمنية معينة يعكس حالة النمو أو الركود في الاقتصاد القومي خلال هذه الفترة.

٢- في العصر الحديث (عصر التخطيط الاقتصادي) يعد تقدير الدخل القومي للسنوات السابقة لوضع وتنفيذ الخطة الاقتصادية وكذلك تحديد مكونات هذا الدخل أمراً ضرورياً لتنوير الطريق أمام واضعي الخطة الاقتصادية، ذلك لأن هذه التقديرات تعد نقطة البداية بالنسبة لعمل المخطط الاقتصادي في تحديد هدف الخطة وتحديد الوسائل اللازمة لتحقيق هذا الهدف خلال فترة زمنية محددة. إذ أن عناصر الخطة الاقتصادية هي:

١- حصر الإمكانيات البشرية والمادية، وتحديد الهدف، وتحديد وسائل

(١) يقصد بالفرد الاقتصادي، الأفراد المنتجون والمشاريع والمؤسسات والهيئات الحكومية.

(٢) إن قوانين بعض الدول تتوسع في تعريف الدخل فتعتبر هذا النوع من الأرباح دخلاً وذلك لكي تفرض عليه الضريبة لذا ينبغي التفرقة بين طبيعة هذا النوع من الأرباح والأرباح التي تدخل ضمن الدخل القومي.

(المشاريع) اللازمة، وتحديد فترة زمنية لتحقيق الهدف. لذا فإن تقدير الدخل القومي هو نقطة البداية في عملية التخطيط.

٣. إن مستوى الدخل القومي الحقيقي وشكل توزيعه بين المواطنين يعدّ من العوامل الهامة المحددة لمستوى معيشة^(١) الأفراد (الرفاهية الاقتصادية) فإذا ارتفع الدخل القومي الحقيقي بمعدل أكبر من معدل زيادة السكان خلال فترة زمنية معينة فإن متوسط دخل الفرد سيرتفع وبالتالي تزيد الرفاهية الاقتصادية لأفراد المجتمع، أي أن بإمكان الفرد في هذه الحالة الحصول (في المتوسط) على كميات أكبر من السلع والخدمات وبالتالي تزداد قدرته على إشباع حاجاته. أما إذا انخفض الدخل القومي الحقيقي أو أنه ارتفع بمعدل أقل من معدل نمو السكان فسيحصل العكس إذ ينخفض مستوى معيشة الأفراد.

ثالثاً: الناتج المحلي الإجمالي:

هو مجموع القيم المضافة الإجمالية المتحققة في القطاعات الاقتصادية داخل الحدود الجغرافية للبلد بمساهمة عوامل الانتاج الوطنية وغير الوطنية، أي أنه يمثل مجموع قيمة الانتاج الإجمالي^(٢) من السلع والخدمات بعد أن تطرح منه قيمة الاستهلاك الوسيط أو مستلزمات الانتاج^(٣).

(١) يقصد بمستوى المعيشة: هو مقدار السلع والخدمات التي يستهلكها الأفراد فإذا ارتفع مقدار السلع والخدمات التي يستهلكها الأفراد يقال أن مستوى المعيشة مرتفع أما إذا انخفض هذا المقدار فهذا يعني أن مستوى المعيشة منخفض. وهذا المصطلح يختلف عن مصطلح تكاليف المعيشة الذي يقصد به مقدار ما يدفع من نقود للحصول على السلع والخدمات التي يستهلكها الفرد.

(٢) يقصد بالانتاج الإجمالي مجموع القيم النهائية للسلع والخدمات المنتجة في البلد في مختلف القطاعات الاقتصادية دون استبعاد مستلزمات الانتاج.

(٣) يقصد بمستلزمات الانتاج، مجموع قيم السلع والخدمات الوسيطة في انتاج سلع أخرى جديدة، مثل البنود والأسمدة والمواد الأولية والخامات وكل ما يستخدم كمستلزمات في القطاع الانتاجي.

أي أن:

الناتج المحلي الإجمالي = الانتاج الإجمالي - مستلزمات الانتاج.
وعند تقدير الناتج المحلي الإجمالي فإن من الممكن الاستعانة بهذا
التقدير لاستخراج الدخل القومي وكما يلي:

يطرح من الناتج المحلي الإجمالي مقدار ما يستحقه أصحاب عناصر
الانتاج من الأجانب (غير المواطنين) نتيجة لإسهامهم في عمليات الانتاج
داخل البلد فيكون الباقي هو ما يستحقه المواطنون داخل البلد ثم يضاف
إلى هذا مقدار العوائد التي حصل عليها المواطنون الذين يسهمون بخدمات
عناصرهم الانتاجية في الخارج.

وبناء على هذا يمكن تصور ثلاث حالات للعلاقة بين الناتج المحلي

والدخل القومي هي:

- ١) الدخل القومي = الناتج المحلي، وذلك عندما تتساوى العوائد
المستحقة للأجانب في البلد مع ما يستحقه مواطنو البلاد في الخارج.
- ٢) الدخل القومي أكبر من الناتج المحلي، عندما تكون العوائد المستحقة
للمواطنين في الخارج أكبر من قيمة العوائد المستحقة للأجانب في الداخل.
- ٣) الدخل القومي أقل من الناتج المحلي عندما تكون العوائد التي يستحقها
الأجانب في داخل البلد أكبر من مقدار العوائد التي يستحقها مواطنو البلد
في الخارج.

رابعاً: طرق احتساب الدخل القومي:

- ١) يمكن النظر للدخل القومي من ثلاثة أوجه إذ ينظر إليه من ناحية
الانتاج كونه مجموع قيم السلع والخدمات المنتجة، كما وينظر إليه من زاوية
دلالاته كدخل موزع، أي دخل عناصر الانتاج وبذا يكون الدخل القومي عبارة
عن مجموع الدخول الموزعة على المساهمين في الانتاج خلال السنة أي أنه

يشمل أجور العمال وفوائد رؤوس الأموال وريع الأراضي والعقارات وأرباح المنظمين. كما ينظر للدخل من ناحية ثالثة باعتباره مجموع الانفاق إذ أن الدخل التي يحصل عليها المشاركون في العملية الانتاجية لا بد وأن ينفقوها على استهلاكهم ويديخون الباقي/ لذا فإن الدخل القومي يمكن أن ينظر إليه من ثلاثة أوجه متساوية هي الناتج القومي والدخل الموزع والانفاق القومي.

وبناء على ما تقدم هناك ثلاث طرق لاحتساب الدخل القومي هي:

١- طريقة الدخل الموزع:

تعتمد هذه الطريقة في حساب الدخل القومي على جمع دخول عوامل الانتاج كافة. ولهذا الغرض تجمع دخول الأفراد والمشروعات الوطنية الخاصة والعامّة إضافة إلى دخل حكومة البلد على أن يؤخذ بنظر الاعتبار عدم احتساب أي دخل من هذه الدخول أكثر من مرة. فالدخل المنقولة التي لا تمثل خدمات انتاجية لا تدخل ضمن حسابات الدخل القومي لأن في ذلك تكراراً في احتساب الدخل ومثال هذه الدخول هي إعانات البطالة ورواتب المتقاعدين والهبات والهدايا. وبموجب هذه الطريقة يحسب دخل كل من أسهم في النشاط الانتاجي عن طريق العمل وحصل على الأجور والرواتب النقدية والعينية، أو عن طريق تأجير ما يملكه من أرض وعقار وحصل على ريع، أو نتيجة لقيامه بتنظيم المشروعات الانتاجية ويحصل على ربح أو عن طريق تقديمه لرأسمالية وحصل على فائدة. وتستند هذه الطريقة في حساب الدخل القومي إلى إحصاءات ضرائب الدخل وإحصاءات الضمان الاجتماعي، لذا فهي صعبة الاستخدام في البلدان النامية لعدم شمول ضريبة الدخل سوى أعداد قليلة نسبياً، وبسبب ارتفاع السماحات الضريبية وانخفاض دخول الأفراد وضعف كفاءة الأجهزة الضريبية.

٢- طريقة القيمة المضافة:

تتبع هذه الطريقة أساساً لحساب القيم الصافية لمجموع السلع والخدمات المنتجة، أي احتساب الناتج القومي. ولما كان احتساب الناتج تعتريه بعض الصعوبات كاحتمال التكرار في الحساب وذلك باحتساب السلعة الواحدة أكثر من مرة كاحتساب قيمة الخبز المنتج وفي الوقت نفسه تحتسب قيمة الطحين والقمح التي استعملت في إنتاج الخبز في حين أن القمح يعد في هذه الحالة سلعة وسيطة لإنتاج الطحين ويعد الطحين سلعة وسيطة لإنتاج الخبز والسلع الوسيطة كالطحين والقمح في هذه الحالة لا تدخل في حسابات الدخل القومي إنما الذي يدخل في هذه الحسابات هو الخبز فقط. ولتلافي حصول التكرار في الحساب يؤخذ عادة بقاعدة القيمة المضافة.

تتلخص هذه الطريقة في تقسيم الاقتصاد الوطني لعدد من القطاعات (زراعي، صناعي، تشييد، نقل... إلخ) ثم تحسب القيمة المضافة لكل قطاع، أي تحسب القيمة التي يضيفها القطاع في عملية الإنتاج وبعد ذلك تجمع القيم المضافة لجميع القطاعات للحصول على القيمة المضافة للاقتصاد الوطني والتي هي الناتج القومي الذي بدوره يساوي الدخل القومي. ويلجأ لاحتساب القيمة المضافة لكل قطاع إلى تحليل المستخدم - المنتج Input- Output Analysis. والمنتج هو مجموع قيمة السلع التي ينتجها كل قطاع (مثلاً مجموع قيمة السلع الزراعية) أما المستخدم فهو قيمة السلع الوسيطة التي يستخدمها القطاع باعتبارها مستلزمات إنتاج له. وبطرح قيمة المستلزمات من قيمة الإنتاج النهائي نحصل على القيمة المضافة للقطاع وهكذا تحسب القيم المضافة في القطاعات الأخرى ثم تجمع لتحديد الدخل القومي.

ويمكن إيجار هذه الطريقة بما يأتي:

١ - يحسب الإنتاج في كل قطاع معين.

٢- تحسب المستلزمات الانتاجية في القطاع.

٣- القيمة المضافة في القطاع = الانتاج - المستلزمات.

٤- تجمع القيم المضافة في كل القطاعات لنحصل على الناتج القومي الذي يساوي الدخل القومي.

ويمكن تقدير الدخل القومي بهذه الطريقة وفق المعادلات التالية:

١- الانتاج المحلي الإجمالي - مستلزمات الانتاج = القيمة المضافة (الناتج المحلي الإجمالي).

٢- الناتج المحلي الإجمالي + صافي عوائد عوامل الانتاج الأجنبية في الداخل والوطنية في الخارج = الناتج القومي الإجمالي.

٣- الناتج القومي الإجمالي بأسعار السوق - تخصيصات استهلاك رأس المال الثابت (الاندثار) = الناتج القومي الصافي = الدخل القومي بأسعار السوق.

٤- الدخل القومي بأسعار السوق - الضرائب غير المباشرة + الإعانات = الدخل القومي بأسعار عوامل الانتاج.

٣- طريقة الانفاق:

تستند هذه الطريقة على حساب مجموع الانفاق على السلع والخدمات الاستهلاكية والاستثمارية خلال السنة. فالدخل كما ذكرنا سابقاً إما أن يستهلك أو يدخر وأن الادخار عند انتهاء العملية الانتاجية يعد استثماراً. ولهذا الغرض يمكن تقسيم السلع والخدمات إلى مجموعتين رئيسيتين هما مجموعة السلع والخدمات الاستهلاكية ومجموعة السلع والخدمات الاستثمارية، فالسلع الاستهلاكية تتميز عن السلع الأخرى بكونها تنتهي بمجرد استعمالها وأبرز مثال لها المواد الغذائية.

أما السلع الاستثمارية فهي لا تنتهي بمجرد استعمالها إنما تستخدم في إنتاج السلع والخدمات الأخرى وأبرز مثالها هو المكائن والآلات.

فالدخل المكتسب ينفق جزء منه على الاستهلاك أما الذي لم ينفق على الاستهلاك فإنه يدخر وبالتالي يوجه نحو الاستثمار. أما الجزء الذي لم ينفق على الاستهلاك ولم ينفق على الاستثمار فإنه يعد من قبيل المخزون السلعي والذي يعد في نهاية العملية استثماراً أيضاً.

ولاحترساب الدخل القومي بطريقة الانفاق يحصى ما يلي:

١ - الانفاق الاستهلاكي الفردي على السلع والخدمات (الاستهلاك الخاص).

٢ - الانفاق الاستهلاكي الحكومي على الدفاع والعدل والصحة والتعليم... إلخ (الاستهلاك العام).

٣ - الانفاق الاستثماري على تشييد الدور والمصانع والطرق والجسور... إلخ (الاستثمار الخاص والعام) مطروحاً منه الاندثار.

٤ - تغيير كمية المخزون السلعي.

٥ - صافي التعامل الخارجي، الصادرات (المنظورة وغير المنظورة) الاستيرادات (المنظورة وغير المنظورة).

أي أن:

الانفاق القومي (الدخل القومي) = الاستهلاك الخاص + الاستهلاك العام + الاستثمار الخاص والعام + المخزون السلعي + صافي الفرز بين الصادرات والاستيرادات.

وكنموذج لتقدير الدخل القومي والنتائج المحلي وطرق احتسابهم لعرض أنه بعض الجداول الخاصة بتقديرات كل من الناتج المحلي الإجمالي والدخل القومي في العراق سنة ١٩٨٦.

الباب الرابع: الدخل القومي والتوزيع

The National Income الدخل القومي

أولاً:- تعريف الدخل القومي:

الدخل القومي هو: مجموع العوائد التي يحصل عليها أصحاب عناصر الانتاج من المواطنين مقابل استخدام هذه العناصر في انتاج السلع والخدمات سواء أكان ذلك داخل البلد أو خارجه من خلال فترة زمنية معينة عادة سنة.

يمكن توضيح التعريف بالنقاط الآتية:

- ١- إن الدخل القومي هو الدخل المتحصل للاقتصاد الوطني بأجمعه أي للمقيمين (المقيم هو المواطن الذي يعيش في الدولة بشكل مستمر وفيها نشاط أعماله ويعتبر ضمن المقيمين أعضاء السلك الدبلوماسي للدولة والطلاب الذين يدرسون في الخارج والسواح والمسافرين لغرض العلاج)
- ٢- إن الدخل القومي يختلف عن دخل الأفراد وإن مجموعه لايساوي مجموع دخول الأفراد ، فهناك دخول لاتعد دخولاً فردية لكنها تعد من مفردات الدخل القومي كالاستقطاعات التقاعدية وأرباح الشركات غير الموزعة وبالعكس هناك دخول فردية لكنها لاتدخل ضمن الدخل القومي ، كالإعانات الموزعة من خلال الضمان الاجتماعي والرواتب التقاعدية.
- ٣- إن الدخل القومي يشمل دخل المواطنين فقط سواء أكانوا أشخاص طبيعيين أم غير طبيعيين كالشركات الخاصة أو المشروعات العامة أو الهيئات الحكومية ، نتيجة لإسهامهم في الأنشطة الانتاجية داخل البلد أو خارجه. وبناءً على ذلك فإن الدخول التي يحصل عليها الاجانب نتيجة لاملاكهم بعض عناصر الانتاج لاتدخل ضمن الدخل القومي.
- مثال : أن العوائد التي تحصل عليها الشركات العاملة في العراق لا تدخل في تقدير الدخل القومي العراقي في حين أن العوائد التي يحصل عليها العراقيون من جراء نشاطهم الانتاجي في الخارج تدخل في حساب الدخل القومي العراقي.
- ٤- إن الدخل القومي ينبغي أن يكون ناجماً عن خدمات اقتصادية يقدمها الأفراد الاقتصاديون (الأفراد المنتجون والمشاريع والمؤسسات والهيئات الحكومية) ، فالخدمات العرضية لاتدخل ضمن الدخل القومي ، فمثلاً إن شراء دار وبيعها بعد فترة بثمن أعلى من ثمن شرائها فالربح في هذه احالة لايعد دخلاً إنما يعتبر من قبيل الأرباح القدرية (أن قوانين بعض الدول تتوسع في تعريف الدخل فتعتبر هذا النوع من الأرباح دخلاً وذلك لكي فرض عليه الضريبة لذا ينبغي التفرقة بين طبيعة هذا النوع من الأرباح والأرباح التي تدخل ضمن الدخل

القومي). كما لا يُعد دخلاً الربح الناتج من شراء سند وبيعه بسعر أعلى وكذلك لا يُعد الإرث من مفردات الدخل القومي لأن الإرث هو مجرد عملية نقل الملكية من المورث إلى الوارث وهو ليس نتيجة خدمة اقتصادية قام بها الوارث.

وإذا ما نظرنا إلى الدخل القومي من زاوية الانتاج فإنه يمثل مجموع صافي قيمة السلع والخدمات المنتجة في الدولة.

وبهذا فإن الدخل القومي يعكس مقدار النشاط الاقتصادي للمواطنين وهو يختلف عن مفهوم الثروة القومية

ثانياً: أهمية دراسة الدخل القومي:

تحتل دراسة الدخل القومي مكاناً هاماً في الدراسات الاقتصادية المعاصرة لأسباب متعددة منها:

١- يُعد الدخل القومي أحد المؤشرات الاقتصادية الهامة التي تستخدم في تتبع تطور النشاط الانتاجي في البلد ، فتطور الدخل القومي خلال فترة زمنية معينة يعكس حالة النمو أو الركود في الاقتصاد القومي خلال هذه الفترة.

٢- في العصر الحديث (عصر التخطيط الاقتصادي) يُعد تقدير الدخل القومي للسنوات السابقة لوضع وتنفيذ الخطة الاقتصادية وكذلك تحديد مكونات هذا الدخل أمراً ضرورياً لتنوير الطريق أمام واضعي الخطة الاقتصادية، ذلك لأن هذه القدرات تعد نقطة البداية بالنسبة لعمل المخطط الاقتصادي في تحديد هدف الخطة وتحديد الرسائل اللازمة لتحقيق هذا الهدف خلال فترة زمنية محددة ، إذ أن عناصر الخطة الاقتصادية هي:

حصر الامكانيات البشرية والمادية ، وتحديد الهدف ، وتحديد الوسائل (المشاريع) اللازمة ، وتحديد فترة زمنية لتحقيق الهدف ، لذا فإن تقدير الدخل القومي هو نقطة البداية في عملية التخطيط.

٣- إن مستوى الدخل القومي الحقيقي وشكل توزيعه بين المواطنين يُعد من العوامل الهامة المحددة لمستوى معيشة الأفراد (الرفاهية الاقتصادية).

ويقصد بمستوى معيشة الأفراد : هو مقدار السلع والخدمات التي يستهلكها الأفراد فإذا ارتفع مقدار السلع والخدمات التي يستهلكها الأفراد يقال أن مستوى المعيشة مرتفع أما إذا انخفض هذا المقدار فهذا يعني أن مستوى المعيشة منخفض.

أما تكاليف المعيشة : فيقصد به مقدار ما يدفع من نقود للحصول على السلع والخدمات التي يستهلكها الفرد.

إذا ارتفع الدخل القومي الحقيقي بمعدل أكبر من معدل زيادة السكان خلال فترة زمنية معينة فإن متوسط دخل الفرد سيرتفع وبالتالي تزيد الرفاهية الاقتصادية لأفراد المجتمع، أي أن بإمكان الفرد في هذه الحالة الحصول (في المتوسط) على كميات أكبر من السلع والخدمات وبالتالي تزداد قدرته على إشباع حاجاته.

أما إذا انخفض الدخل القومي الحقيقي أو أنه ارتفع بمعدل أقل من معدل نمو السكان فيحصل العكس إذ ينخفض مستوى معيشة الأفراد.

ثالثاً: الناتج المحلي الإجمالي:

هو مجموع القيم المضافة الإجمالية المتحققة في القطاعات الاقتصادية داخل الحدود الجغرافية للبلد بمساهمة عوامل الإنتاج الوطنية وغير الوطنية، أي أنه يمثل مجموع قيمة الإنتاج الإجمالي من السلع والخدمات بعد أن تطرح منه قيمة الاستهلاك الوسيط أو مستلزمات الإنتاج

أي أن : الناتج المحلي الإجمالي = الإنتاج الإجمالي - مستلزمات الإنتاج

أما الإنتاج الإجمالي: فهو مجموع القيم النهائية للسلع والخدمات المنتجة في البلد في مختلف القطاعات الاقتصادية دون استبعاد مستلزمات الإنتاج.

يطرح من الناتج المحلي الإجمالي مقدار ما يستحقه أصحاب عناصر الإنتاج من الأجانب (غير المواطنين) نتيجة لاسهامهم في عمليات الإنتاج داخل البلد فيكون الباقي هو ما يستحقه المواطنون داخل البلد ثم يضاف إلى هذا مقدار العوائد التي حصل عليها المواطنون الذين يسهمون بخدمات عناصر الإنتاجية في الخارج.

وبناءً على هذا يمكن تصور ثلاث حالات للعلاقة بين الناتج المحلي والدخل القومي وهي:

الدخل القومي = الناتج المحلي

عندما تتساوى العوائد المستحقة للأجانب في البلد مع ما يستحقه مواطنوا البلد في الخارج.

الدخل القومي أكبر الناتج المحلي

عندما تكون العوائد المستحقة للمواطنين في الخارج أكبر من قيمة العوائد المستحقة للأجانب في الداخل

الدخل القومي أقل الناتج المحلي

عندما تكون العوائد المستحقة للأجانب في دخل البلد أكبر من مقدار العوائد التي يستحقها مواطنوا البلد في الخارج

رابعاً: طرق احتساب الدخل القومي:

يمكن النظر للدخل القومي من ثلاث أوجه:

- إذ ينظر إليه من ناحية الانتاج كونه مجموع قيم السلع والخدمات المنتجة.
- ينظر إليه من زاوية دلالته كدخل موزع، أي دخل عناصر الانتاج وبذا يكون الدخل القومي عبارة عن (مجموع الدخول الموزعة على المساهمين في الانتاج خلال السنة أي أنه يشمل أجور العمال وفوائد رؤوس الأموال وريع الأراضي والعقارات وأرباح المنظمين)
- أما الزاوية الثالثة فينظر من خلالها للدخل على اعتباره مجموع الانفاق إذ أن الدخول التي يحصل عليها المشاركون في العملية الانتاجية لا بد وأن ينفقوها على استهلاكهم ويدخرون الباقي.

لذا فإن الدخل القومي يمكن أن ينظر إليه من ثلاثة أوجه متساوية هي الناتج القومي والدخل الموزع والانفاق القومي.

وبناءً على ماتقدم هناك ثلاث طرق لاحتساب الدخل القومي هي:

1- طريقة الدخل الموزع:

تعتمد هذه الطريقة في حساب الدخل القومي على جمع دخول عوامل الانتاج كافة ولهذا الغرض تجمع دخول الأفراد والمشروعات الوطنية الخاصة والعامة إضافة إلى دخل حكومة البلد على أن يؤخذ بنظر الاعتبار عدم احتساب أي دخل من هذه الدخول أكثر من مرة. فالدخول المنقولة التي لاتمثل خدمات انتاجية لاتدخل ضمن حسابات الدخل القومي لأن في ذلك تكراراً في احتساب الدخل ومثال هذه الدخول هي اعانات البطالة ورواتب المتقاعدين والهبات والهدايا.

وبموجب هذه الطريقة يحسب دخل كل من أسهم في النشاط الانتاجي عن طريق العمل وحصل على الأجور والرواتب النقدية والعينية، أو عن طريق تأجير مايملكه من أرض وعقار وحصل على ريع، أو نتيجة لقيامه بتنظيم المشروعات الانتاجية ويحصل على ربح أو عن

طريق تقديمه لرأسمالية وحصل على فائدة. وتستند هذه الطريقة في حساب الدخل القومي إلى احصاءات ضرائب الدخل وإحصاءات الضمان الاجتماعي ، لذا فهي صعبة الاستخدام في البلدان النامية لعدم شمول ضريبة الدخل سوى اعداد قليلة نسبياً ، ويسبب ارتفاع السماحات الضريبية وانخفاض دخول الأفراد وضعف كفاءة الأجهزة الضريبية.

٢- طريقة القيمة المضافة: تتبع هذه الطريقة أساساً لحساب القيم الصافية لمجموع السلع والخدمات المنتجة، أي احتساب الناتج القومي ، ولما كان احتساب الناتج تعريه بعض الصعوبات كاحتمال التكرار في الحساب وذلك باحتساب السلعة الواحدة أكثر من مرة كاحتساب قيمة الخبز في حين أن القمح يعد في هذه الحالة سلعة وسيطة لانتاج الطحين ويعد الطحين سلعة وسيطة لانتاج الخبز والسلع الوسيطة كالطحين والقمح في هذه الحالة لاتدخل في حسابات الدخل القومي إنما الذي يدخل في هذه الحسابات هو الخبز فقط.

ولتلافي حصول التكرار في الحساب يؤخذ عادة بقاعدة القيمة المضافة

تتلخص هذه الطريقة في تقسيم الاقتصاد الوطني لعدد من القطاعات (زراعي ، صناعي ، تشييد ، نقل... الخ) ثم تحتسب القيمة المضافة لكل قطاع ، أي تحتسب القيمة التي يضيفها القطاع في عملية الانتاج وبعد ذلك تجمع القيم المضافة لجميع القطاعات للحصول على القيمة المضافة للاقتصاد الوطني والتي هي الناتج القومي الذي بدوره يساوي الدخل القومي. ويلجأ لاحتساب القيمة المضافة لكل قطاع إلى تحليل المستخدم المنتج **Input – Output Analysis**

والمنتج هو مجموع قيمة السلع التي ينتجها كل قطاع (مثلاً مجموع قيمة السلع الزراعية) أما المستخدم فهو قيمة السلع الوسيطة التي يستخدمها القطاع باعتبارها مستلزمات إنتاج له. وبطرح قيمة المستلزمات من قيمة الانتاج النهائي نحصل على القيمة المضافة للقطاع وهكذا تحسب القيم المضافة في القطاعات الأخرى ثم تجمع لتحديد الدخل القومي.

ويمكن ايجاز هذه الطريقة بما يأتي:

١- يحسب الانتاج في كل قطاع معين.

٢- تحسب المستلزمات الانتاجية في القطاع.

٣- القيمة المضافة في القطاع = الانتاج - المستلزمات.

٤- تجمع القيم المضافة في كل القطاعات لنحصل على الناتج القومي الذي يساوي الدخل القومي.

يمكن تقدير الدخل القومي بهذه الطريقة وفق المعادلات التالية:

١- الإنتاج المحلي الإجمالي - مستلزمات الإنتاج = القيمة المضافة

(الناتج المحلي الإجمالي)

٢- الناتج المحلي الإجمالي + صافي عوائد عوامل الإنتاج الأجنبية في الداخل والوطنية في الخارج = الناتج القومي الإجمالي

٣- الناتج القومي الإجمالي بأسعار السوق - تخصيصات استهلاك رأس المال الثابت (الاندثار) = الناتج القومي الصافي = الدخل القومي بأسعار السوق

٤- الدخل القومي بأسعار السوق - الضرائب غير المباشرة + الإعانات = الدخل القومي بأسعار عوامل الإنتاج

٣- طريقة الانفاق:

تستند هذه الطريقة على حساب مجموع الانفاق على السلع والخدمات الاستهلاكية والاستثمارية خلال السنة. فالدخل كما ذكرنا سابقاً إما أن يستهلك أو يدخر وأن الادخار عند انتهاء العملية الانتاجية يُعد استثماراً ، ولهذا الغرض يمكن تقسيم السلع والخدمات إلى مجموعتين رئيسيتين هما:

مجموعة السلع والخدمات الاستهلاكية ، فالسلع الاستهلاكية تتميز عن السلع الأخرى بكونها تنتهي بمجرد استعمالها وأبرز مثال لها المواد الغذائية.

مجموعة السلع والخدمات الاستثمارية والتي لا تنتهي بمجرد استعمالها إنما تستخدم في إنتاج السلع والخدمات الأخرى وأبرز مثال هو المكنان والآلات

فالدخل المكتسب ينفق جزء منه على الاستهلاك أما الذي لم ينفق على الاستهلاك فإنه يدخر وبالتالي يوجه نحو الاستثمار ، أما الجزء الذي لم ينفق على الاستهلاك ولم ينفق على الاستثمار فإنه يعد من قبيل المخزون السلعي والذي يعد في نهاية العملية استثماراً أيضاً.

ولاحتساب الدخل القومي بطريقة الانفاق يحصى مايلي:

- ١- الانفاق الاستهلاكي الفردي على السلع والخدمات (الاستهلاك الخاص)
- ٢- لانفاق الاستهلاكي الحكومي على الدفاع والعدل والصحة والتعليم.. الخ
- ٣- الانفاق الاستثماري على تشييد الدور والمصانع والطرق والجسور.. الخ
- ٤- تغيير كمية المخزون السلعي
- ٥- صافي التعامل الخارجي ، الصادرات (المنظورة والغير المنظورة) الاستيرادات (المنظورة والغير منظورة)

أي أن

الإنفاق القومي (الدخل القومي) = الاستهلاك الخاص + الاستهلاك العام + الاستثمار الخاص
والعام + المخزون السلعي + صافي الفرز بين الصادرات والاستيرادات

الدخل القومي

م.مهند حميد مهدي

الدخل القومي: مجموع الدخل المكتسب في بلد ما خلال فترة زمنية معينة، عادةً ما تكون سنةً واحدة. ويوضح هذا الرقم إن كانت البلاد المعنية تنمو أم أنها تتراجع. ويستعمل الاقتصاديون أرقام الدخل القومي لمقارنة الاقتصاديات المختلفة للبلدان.

أهميه دراسة الدخل القومي , وصور الدخل القومي

زادت اهمية دراسة الدخل القومي في السنوات الاخيره وذلك للأسباب الآتية
لأنه يوفر قاعدة بيانات تستطيع الدوله من خلالها حجم النمو الاقتصادي في البلد من سنه لآخري .

*انه يوفر قاعدة بيانات للمقارنه بين سنه وآخري .

*انه لا يوفر قاعدة بيانات تستخدمها الجهات التخطيطيه والحكوميه لتطبيق سياساتها وخططها المستقبليه .

طرق تقدير الناتج المحلي الإجمالي

يمكن تقدير هذا الناتج، كما هو معروف، بثلاث طرق، هي:

1. طريقة الإنتاج أو القيمة المضافة:

تتبع هذه الطريقة أساساً لحساب القيم الصافية لمجموع السلع والخدمات المنتجة، أي حساب الناتج القومي.

وتعتمد هذه الطريقة الأخذ بقاعدة القيمة المضافة وذلك لإستبعاد السلع (المستلزمات) الوسيطة في عملية الإنتاج مثل القمح، الدقيق لإنتاج الخبز.

القيمة المضافة = الإنتاج - المستلزمات (السلع الوسيطة)

1. تقسيم الاقتصاد الوطني لعدد من القطاعات (زراعي، صناعي، نقل، تشييد... الخ).

2. تُحسب القيمة المضافة لكل قطاع بواسطة تحليل المستخدم - المنتج - (Input Output).

3. تُجمع القيم المضافة لجميع القطاعات للحصول على القيمة المضافة للاقتصاد الوطني =

الناتج القومي = الدخل القومي، القيمة المضافة في القطاع = الإنتاج - المستلزمات.

صعوبات وعيوب هذه الطريقة:

احتمال تكرار في الحساب وذلك كأن تُحتسب السلعة الواحدة أكثر من مرة.

مثال: حساب قيمة الخبز المنتج وفي الوقت نفسه تُحتسب قيمة الدقيق والقمح المستعملة في

إنتاج الخبز.

2. طريقة الإنفاق:

وتشير إلى حاصل جمع جميع أشكال الإنفاق: الاستهلاك والتغير في المخزون، والتكوين الرأسمالي الثابت، وصافي الحيازة من الأشياء الثمينة، والصادرات من السلع والخدمات ناقصاً الواردات من السلع والخدمات، أي:

الناتج المحلي الإجمالي بأسعار السوق = الإنفاق الاستهلاكي النهائي / الفعلي + التغير في المخزون + التكوين الرأسمالي الثابت الإجمالي + صافي الحيازة من الأشياء الثمينة + الصادرات السلعية والخدمات - الواردات السلعية والخدمات (مجموع المبالغ المنفقة من قبل الأفراد والعوائل خلال فترة زمنية) تستند هذه الطريقة على حساب مجموع الانفاق على السلع والخدمات الاستهلاكية والاستثمارية خلال السنة. يقسم الدخل لقسمين

- يُستهلك على مجموعة السلع والخدمات الاستهلاكية (سلع غذائية).
- يُدخر لغرض الاستثمار ويُصرف على سلع وخدمات استثمارية (مكائن الآلات).

أما جزء الدخل الذي لم يُوجه إلى الاستهلاك أو الادخار لغرض (الاستثمار) فإنه يُعد من قبيل المخزون السلعي والذي يُعد في نهاية العملية استثمارياً أيضاً.

- ولغرض احتساب الدخل القومي بطريقة الإنفاق يُحصى ما يلي :
1. الإنفاق الاستهلاكي الفردي على السلع والخدمات (استهلاك خاص).
 2. الإنفاق الاستثماري على تشييد الدور ، المصانع ، طرق ، جسور الخ ...
= (الاستثمار الخاص والعام) - الاندثار.
 3. تغير كلمة المخزون السلعي.
 4. صافي التعامل الخارجي = الصادرات (المنظورة وغير المنظورة) +
والاستيرادات (منظورة وغير منظورة) .
- إذاً : الإنفاق القومي (الدخل القومي) = الاستهلاك الخاص + الاستهلاك العام + الاستثمار الخاص والعام + المخزون السلعي + صافي الفرق بين الصادرات والاستيرادات.

1. طريقة الدخل الموزع :

دخول عوامل الإنتاج كافة لهذا الغرض تُجمع دخول الأفراد والمشروعات الوطنية الخاصة والعامة. إضافة الى دخل الحكومة على أن يؤخذ بنظر الاعتبار عدم احتساب أي دخل أكثر من مرة واحدة ، (احتساب الدخول) تحاشياً للتكرار.

فالدخول المنقولة التي لا تمثل خدمات انتاجية لا تدخل ضمن حسابات الدخل القومي لتحاشي التكرار في احتساب الدخل مثل اعانات البطالة ورواتب المتقاعدين والهبات والهدايا. بموجب هذه الطريقة (الدخل الموزع) يُحتسب دخل كل من أسهم في النشاط الانتاجي عن طريق العمل وحصل على الأجور والرواتب النقدية والعينية ، أو عن طريق تأجير ما يملكه من أرض وعقار وحصل على ريع أو نتيجة قيامه بتنظيم المشروعات الانتاجية وحصل على الربح أو عن طريق تقديمه لأصول رأسمالية وحصول على فائدة.

وتستند هذه الطريقة في حساب الدخل القومي على إحصاءات ضرائب الدخل وإحصاءات الضمان الاجتماعي ، أما من ناحية صعوباتها أو مساوئها فلا يُنصح الأخذ بها في البلدان النامية وذلك :

1. لعدم شمول ضريبة الدخل سوى اعداد قليلة نسبياً من السكان.

2. بسبب ارتفاع السماحات الضريبية.

3. انخفاض دخول الأفراد.

4. ضعف كفاءة الأجهزة الضريبية.

مقاييس الدخل والإنتاج القومي
مقاييس الدخل والإنتاج القومي هي مقاييس تستعمل في الاقتصاد لتقدير قيمة السلع والخدمات المنتجة في دولة معينة وهذه المقاييس هي الإنتاج القومي والنتاج القومي والدخل القومي والإنفاق القومي

الإنتاج القومي

الإنتاج القومي: هو مجموع ما أنتج في الاقتصاد القومي من السلع والخدمات غير المادية في فترة معينة وهو يشمل نوعين من الإنتاج

إنتاج مادي : يتمثل في المنسوجات والمصنوعات وغيرها

إنتاج غير مادي : مثل التعليم والرعاية الصحية والدفاع والأمن وغيرها

النتاج القومي

ظهر مفهوم الناتج القومي لان مفهوم الانتاج القومي لا يكفي لتحديد مستوى الإسهام في النشاط الانتاجي للاقتصاد القومي.
فالناتج القومي = الانتاج الاجمالي - الاستهلاك الوسيط.

الدخل القومي

يؤدي توزيع عناصر الإنتاج الأولية التي أدت إلى ظهور الانتاج ومن هذه الزاوية نحصل على الدخل القومي, ويمكن تقسيمه إلى قسمين:
دخول العمل : تتكون من الأجور والمرتبات والمكافآت المكتسبة من المساهمة في العملية الانتاجية.
دخول الملكية : تتكون من الفوائد والأرباح والريع ودخول الملكية.
ويوجد متحصلات أخرى لا تعتبر جزءا من الدخل القومي مثل الاعانات الاجتماعية والهبات والتبرعات, وأيضا الكسب أو الخسارة الرأسمالية لا تدخل في تقدير الدخل القومي, لأن هذه المتحصلات لم تنتج عن الإسهام في الانتاج المادي.

الانفاق القومي

هو مجموع ما ينفق خلال فترة معينة على الاستهلاك والاستثمار في الاقتصاد القومي، فالناتج القومي يستخدم جزء منه في اشباع الحاجات القائمة ويخصص جزء اخر للانفاق في المستقبل.

الباب الرابع: الدخل القومي والتوزيع

خامساً: الدخل القومي النقدي والحقيقي:

الدخل النقدي للفرد : هو مقدار مايكسبه من دخل بصورة نقدية.

الدخل الحقيقي للفرد: هو مقدار مايستطيع أن يحصل عليه من سلع وخدمات بدخله النقدي.

إن مقدرة الفرد في الحصول على احتياجاته من السلع والخدمات قد تزداد أو تقل مع أن دخله النقدي لم يتغير ، بعبارة أخرى إن دخله الحقيقي (ممثلاً بالسلع والخدمات) قد يرتفع أو ينخفض مع بقاء دخله النقدي ثابتاً ، وهذه الحالة تحصل حينما تتغير أسعار السلع والخدمات التي ينفق عليها دخله النقدي ، فإذا ارتفعت الأسعار في السوق مع بقاء الدخل النقدي ثابتاً تكون كمية السلع والخدمات التي يستطيع الفرد الحصول عليها أقل مما كانت عليه قبل ارتفاع الأسعار ، وهذا يعني انخفاض في دخله الحقيقي ، وبالعكس إذا انخفضت الأسعار في السوق مع بقاء الدخل النقدي دون تغيير فإن بإمكان الفرد في هذه الحالة الحصول على المزيد من السلع والخدمات ، أي يحصل مايسمى بارتفاع دخله الحقيقي.

بنفس الطريقة يمكن أن نفرق بين الدخل القومي النقدي والدخل القومي الحقيقي.

الدخل القومي النقدي هو مجموع الدخول النقدية التي يحصل عليها أصحاب العوامل الانتاجية.

أما الدخل القومي الحقيقي فيقصد به مقدار السلع والخدمات المنتجة النقدية ، فإذا حصل وأن ارتفع الدخل القومي النقدي لبلد من البلدان بـ (١٠%) في أحد الأعوام وفي العام نفسه كانت الأسعار قد ارتفعت بالنسبة نفسها ، فإن هذا يعني أن الدخل القومي الحقيقي بقي ثابتاً، لأن الارتفاع في الدخل النقدي في هذه الحالة يعود ليس لارتفاع ما أنتج من السلع والخدمات بل إلى ارتفاع الأسعار. أما لو بقيت الأسعار دون تغيير فإن ارتفاع الدخل القومي النقدي يعني ارتفاع في الدخل القومي الحقيقي.

وهكذا فإن الدخل القومي النقدي قد يتغير بنسبة معينة بينما يتغير الدخل القومي الحقيقي بنسبة أقل أو أكثر أو قد يبقى ثابتاً، وذلك تبعاً لحالة تغير المستوى العام للأسعار.

الدخل القومي الحقيقي = الدخل القومي النقدي/الرقم القياسي للأسعار × ١٠٠

وخلال فترة تقدير الناتج القومي يتم استخدام مايسمى بالأسعار الجارية ، أي أن الكميات المنتجة من السلع والخدمات تضرب بالأسعار الجارية في تلك السنة وكذلك الأمر بالنسبة لمستلزمات الانتاج حيث تقدر بالأسعار الجارية.

إن الناتج القومي مقدراً بالأسعار الجارية قد يتغير لأحد سببين أو لكليهما ، إما لتغير الكميات المنتجة من السلع والخدمات النهائية أو لتغير المستوى العام للأسعار.

وعند قياس النمو الحقيقي للاقتصاد القومي فإن المهم هو ليس معرفة الدخل القومي النقدي بل المهم هو معرفة مقدار الكميات المنتجة من السلع والخدمات النهائية أو مايمكن تسميته بالناتج القومي الحقيقي والذي هو يساوي الدخل القومي الحقيقي.

سادساً: العوامل المؤثرة في مستوى الناتج القومي:

في ضوء ماتقدم يمكن تعريف الناتج القومي بأنه تيار متدفق من السلع والخدمات خلال فترة زمنية معينة عادة سنة. وإن العوامل المؤثرة في تحديد مستوى الناتج القومي لمجتمع من المجتمعات يمكن تحديدها بما يأتي:

- ١- كمية عوامل الانتاج.
- ٢- مستوى كفاءة عوامل الانتاج.
- ٣- طبيعة التناسب بين عوامل الانتاج.
- ٤- مستوى استخدام عوامل الانتاج.
- ٥- طريقة تخصيص عوامل الانتاج.
- ٦- الإطار الذي تعمل به عوامل الانتاج.

سبق وذكرنا بأن عوامل الانتاج هي اربعة (العمل ، رأس المال ، الأرض أو الطبيعة ، والتنظيم)

العمل: يتمثل في القوة الانتاجية النابعة من المجهود العضلي والذهني.

رأس المال: يتمثل في القوة الانتاجية التي تحتويها جميع الأصول الرأسمالية المادية.

والأرض أو الطبيعة: تشمل على القوة الانتاجية الكامنة في الأرض القابلة للزراعة وفي الثروة المعدنية والمميزات المناخية والجغرافية.

ولما كان الناتج القومي هو سيل من السلع والخدمات فإن كل وحدة من الوحدات الانتاجية تتولى عملية أو أكثر من العمليات الانتاجية ، وإن العملية الانتاجية تعني مزج أكثر من عامل من عوامل الانتاج وإن هناك علاقة معينة بين مستوى الانتاج القومي وبين كل عامل من العوامل الستة السابقة الذكر.

إذ أن قدرة المجتمع على الانتاج تكون أكثر كلما زاد ما يملكه من عوامل الانتاج وكلما كانت هذه العوامل ذات كفاءة أعلى وكان مستوى استخدامها كاملاً. كما أن طريقة تخصيص واستخدام عوامل الانتاج ذات علاقة كبيرة بمستوى الناتج القومي فالمبدأ الاقتصادي يقتضي وضع كل العوامل الانتاجية في الموضع الذي يحقق فيه أكبر كفاية انتاجية ممكنة.

وأخيراً أن مجموعة الظروف التي تعمل عوامل الانتاج فيها تؤثر بطريق غير مباشر في الكفاية الانتاجية لهذه العوامل، هذه الظروف التي يطلق عليها افطار العام تتضمن الجوانب الثقافية والسياسية والفنية والاجتماعية والاقتصادية بشكل عام وهي ذات تأثير كبير في مستوى الناتج القومي.

وبصورة عامة يكون الانتاج القومي في المجتمع أفضل إذا كانت عوامله الانتاجية ذات حجم أكبر وجوده أفضل وتناسب أوفق ومستوى تشغيل أعلى واستخدام أحسن وتعمل في ظروف أكثر ملائمة للعمل.

سابعاً: النظرية الحديثة في الدخل والاستخدام:

إذا كان الاقتصاد هو دراسة تخصيص الموارد بين البدائل المتنافسة بأفضل طريقة يمكن معها تخفيف مشكلة الندرة، فإن الاقتصاديين سابقاً (الكلاسيك) كانوا قد ركزوا اهتمامهم على جانب الاختيار ، بمعنى أنهم أكدوا اتجاه الانتفاع بالموارد وعلاقتها بسلك المنتجين والمستهلكين ، أي أنهم ركزوا على كيفية توزيع الموارد بين الاستخدامات البديلة وكيفية توزيع الناتج بين أصحاب هذه الموارد، وهذه هي النظرة الجزئية التي تدور حول السعر وسياسة المشاريع في الانتاج وكيف أن الموارد تبتعد عن أو تنجذب نحو انتاج معين بسبب تقلبات الأسعار.

هذه النظرية تفترض أن جميع الموارد يمكن الانتفاع منها انتفاعاً كاملاً، وذلك استناداً إلى قانون ساي (Say's Law) الذي ينص "في الاقتصاد ككل ، أن العرض يخلق طلبه" وحسب هذا

القانون عندما تنتج سلعة فإنها تخلق طلباً على السلع الأخرى وبالتالي لا يمكن أن يكون هناك فائض انتاج من السلع بشكل عام. وإذا لم يكن هناك فائض انتاج فليس هناك مشكلة بطالة وفي حالة حصول بطالة مؤقتة فإن مرونة الأسعار والأجور كفيلة بمعالجة هذه الحالة وبالتالي يتحقق الاستخدام الكامل. غير أن كساد الثلاثينات أثبت أن التحليل الكلاسيكي للنظام الاقتصادي قائم على تفسير جزئي لم يعط اهتماماً للإخفاق في استغلال الموارد بسبب الاعتقاد بأن الاستخدام لا بد أن يتحدد عند مستوى الاستخدام الكامل وأن حجم الانتاج الكلي يبقى ثابتاً عند مستوى واحد ولا يتغير إلا في الأجل الطويل.

أما النظرية الحديثة فقد حولت الاهتمام من اتجاه الطلب على الموارد إلى مستوى ذلك الطلب ، فالطلب على الأقل في الأجل القصير يمكن أن ينخفض دون المستوى الضروري لتحقيق الاستخدام الكامل.

وإذا كانت نقطة الضعف في الاقتصاد الكلاسيكي تتمثل في أن تفسيره لعمل الاقتصاد يقتصر على حاله خاصة وفي حالة الاستخدام الكامل فإن جون مينرد كينز في نظريته العامة بين كيفية عمل الاقتصاد تحت أي مستوى من مستويات الاستخدام وكان قد كتب نظريته في وقت تسوده البطالة الواسعة. ومن اجل توضيح مضمون النظرية العامة للدخل والاستخدام لا بد من التطرق للأمور التالية:

1- **العلاقة بين الدخل والاستخدام:** إن حجم الدخل ذو علاقة قوية بمستوى الاستخدام، فمادام الدخل (من زاوية الانتاج) هو سيل من السلع والخدمات المنتجة فإن زيادة عدد المستخدمين يعني (في حالة بقاء الأشياء الأخرى ثابتة) ارتفاع الدخل.

ومن ناحية أخرى إن عدد المستخدمين يعتمد على مستوى الانتاج ، فإذا قررت المشاريع زيادة انتاجها فإنها يجب أن تستأجر عمالاً إضافيين أما إذا قررت إنقاظه فإنها تسرح بعضاً منهم، آخذين بنظر الاعتبار بأن الدخل القومي يمكن أن يزداد بدون زيادة الاستخدام وذلك إذا ما ارتفعت انتاجية العمل **Productivity of Labor** فارتفاع الانتاجية هو سبب رئيسي في تفسير ارتفاع الدخل القومي في الوقت الحاضر مقارنة بما كان عليه قبل خمسين أو مئة سنة، فالسبب هو ليس لأن قوة العمل حالياً أكبر مما كانت عليه في السابق بل لأن كل فرد من هذه القوة العاملة أصبح أكثر انتاجاً (كمعدل) مما كان عليه في السابق، غير أن أهمية التغيرات في الانتاجية تظهر في الأجل الطويل وإنها لا تؤثر في الدخل القومي تأثيراً ملحوظاً من سنة لأخرى كتأثير التغيير في عدد المستخدمين.

٢- **الاستخدام الكامل Full Employment** :- يعني الاستخدام الكامل غياب البطالة الإجبارية غير أنه لايعني اختفاء البطالة ووصولها إلى الصفر، أي لايعني الاستخدام بالمعنى الحرفي للكلمة أي ١٠٠% من قوة العمل المحتملة إنما يسمح بوجود مايسمى بالبطالة الاحتكاكية ، وعملياً يكون الاقتصاد في حالة استخدام كامل عندما تكون فيه نسبة ٢-٣% من قوة العمل غير مستخدمة وقد عرف الاستخدام الكامل كما يلي:

"الاستخدام الكامل يعني بأن الأشخاص المؤهلين الذين يبحثون عن أعمال بالأجر السائد يمكن تشغيلهم في نشاطات إنتاجية بدون تأخير كثير".

فالاستخدام الكامل يفهم بأنه مصحوب بشيء من البطالة وتفسير هذه الحقيقة هو أن بعض النشاطات الاقتصادية تكون موسمية الزراعة والسياحة وغيرها كما أن هناك أشخاصاً يحاولون تغيير أعمالهم لذا فإنهم يكونون في حالة بطالة مؤقتة وهذا النوع من البطالة يسمى بالبطالة الاحتكاكية وهو يختلف عن البطالة العامة.

٣- **محددات الدخل القومي**: لقد انتقد كينز فكرة أن العرض يخلق طلبه وأن الطلب الكلي يتساوى دائماً مع العرض الكلي عند مستوى الاستخدام الكامل وبين أن الطلب الكلي قد يتساوى مع العرض الكلي عند جميع مستويات الاستخدام والانتاج، فالطلب الكلي قد يتساوى مع العرض الكلي عند مستوى دون مستوى الاستخدام الكامل ، أي أن كينز يرى أن الاقتصاد يمكن أن يكون في توازن عند أي مستوى دون مستوى الاستخدام الكامل وأن الاستخدام الكامل ماهو إلا حالة خاصة وبين ذلك وفق التحليل التالي:

في الأجل القصير هناك طاقة إنتاجية ثابتة في الاقتصاد القومي وأن الدخل (الانتاج) يعتمد على مدى استغلال هذه الطاقة وإن مدى استغلال هذه الطاقة يعتمد على الطلب الكلي على السلع والخدمات في فترة زمنية معينة ، وبعبارة أخرى أن الدخل والاستخدام دالة للطلب الكلي أو:

$$Y = f(D)$$

حيث أن Y تمثل الدخل ، D تمثل الطلب الكلي

والطلب الكلي يتكون من الطلب الاستهلاكي والطلب الاستثماري.

وقبل أن نبين كيف يكون الدخل في توازن لا بد من التطرق إلى كل من مفهوم الاستهلاك والادخار والاستثمار.

أ- الاستهلاك والادخار :

بعد الحصول على الدخل فإنه يوجه باتجاهين الأول نحو الاستهلاك Consumption والثاني نحو الادخار Saving

أي أن الدخل = الاستهلاك + الادخار

والاستهلاك هو التحطيم المادي للانتاج ، والسلع الاستهلاكية هي السلع التي تستخدم في إشباع الحاجة مباشرة وقد تستخدم لمرة واحدة كالمواد الغذائية أو عدة مرات وقد يطول استخدامها حتى لعدة سنوات كما هو الحال بالنسبة للسلع المعمرة.

والاستهلاك يعتمد على حجم الدخل أي أن الاستهلاك هو دالة للدخل.

ب- الاستثمار (حسب رأي كينز) هو قيمة الانتاج الجاري من السلع الرأسمالية وقيمة ما يضاف إلى المخزون من السلع النهائية، أو هو الزيادة الصافية في رأس المال الحقيقي للمجتمع كالمعدات والمباني والمخزون من السلع.

والاستثمار الكلي له ثلاث مكونات هي : الاستثمار الخاص ، الاستثمار العام ، والاستثمار الخارجي. فالاستثمار الخاص يمكن أن يكون بشكل معدات أو مباني ومال إلى ذلك أما الاستثمار العام فيتمثل بالأعمال العامة كالطرق والجسور والسدود التي تنشأ من قبل الحكومة أما الاستثمار الأجنبي فهو يمثل فائض الصادرات إلى الخارج على الاستيرادات منه.

محددات الاستثمار: أن كل نوع من أنواع الاستثمار هذه يتحدد بعوامل تختلف عن تلك التي تحدد النوع الآخر

أ- محددات الاستثمار الخاص:

يتأثر الاستثمار الخاص بنوعين من العوامل:

- العوامل الموضوعية: وتتمثل في

١- الأرباح المتوقعة وهي المحدد الرئيسي للاستثمار الخاص ، فالاستثمار في ماكنة جديدة أو مشروع جديد يتم فقط إذا كانت هناك إضافة متوقعة إلى الأرباح وإن الأرباح المتوقعة تعتمد على توقعات الأسعار التي ستباع بها منتجات تلك الماكنة أو المشروع، وعلى توقعات أسعار المواد الأولية والعوامل الأخرى التي ستستأجر أو تشتري لإنتاج هذه المنتجات وعلى توقعات الانتاجية المادية للعوامل المستخدمة.

٢- الكفاءة الحدية لرأس المال وسعر الفائدة: إن الربح المتوقع من الاستثمار الإضافي يعبر عنه كمعدل للعائد من الاستثمار ويدعى بالكفاءة الحدية لرأس المال فإذا كان الربح الإضافي المتوقع من وحدة إنتاجية جديدة هو ٤٠٠٠٠ دينار سنوياً وكانت هذه الوحدة (المصنع) تكلف مليون دينار فإن الكفاءة الحدية ستكون ٤% فإذا كان سعر الفائدة السائد في السوق هو ٥% فإن المشروع لا يستثمر في هذه الوحدة الانتاجية لأن المليون دينار إذا أقرضت بفائدة ٥% ستجلب انداً بقدر ٥٠٠٠٠ دينار وهو أعلى من معدل العائد المتوقع الحصول عليه من الاستثمار في الوحدة الانتاجية، لذا فالاستثمار يتم طالما كانت الكفاءة الحدية لرأس المال أكثر من سعر الفائدة.

وفي حالة معطاة من الكفاءة الحدية لرأس المال فإن سعر الفائدة يكون هو المحدد لمقدار الاستثمار، فإذا انخفض سعر الفائدة (مع بقاء الأشياء الأخرى على حالها) يرتفع حجم الاستثمار والعكس بالعكس.

وهذا بالطبع لا يعني أن الفترات التي يرتفع فيها الاستثمار تتميز بانخفاض معدلات الفائدة والعكس بالعكس، إذ في الواقع أن أسعار الفائدة ككل تكون مرتفعة عندما يكون هناك نشاط استثماري مرتفع، فالعلاقة بين النشاط الاستثماري وسعر الفائدة تكون مباشرة وليست معكوسة وذلك لأن الكفاءة الحدية لرأس المال التي تعبر عن توقعات للربح تكون عرضة للتقلبات الواسعة باستمرار، ففترات ارتفاع الأسعار الفائدة تكون عادة فترات انتعاش اقتصادي وخلال فترات الانتعاش تميل التوقعات لأن تكون تفاؤلاً وبالتالي تكون الكفاءة الحدية لرأس المال أكثر ارتفاعاً.

والكفاءة الحدية لرأس المال لا تعني الانتاجية الحدية لرأس المال فالانتاج الحدي هو الاضافة إلى الناتج الفعلي المتحقق من آخر وحدة رأس مال مستثمرة وهو يعبر عن تجربة ماضية بينما تعبر الكفاءة الحدية عن توقعات للربح في المستقبل.

- العوامل الذاتية: وتتمثل في:

أ- التقدم التكنولوجي : فالاختراعات الجديدة تتطلب عادة رأس مال جديد كما أن التحسينات التكنولوجية تشجع على الاستثمار في مكانن جديدة واحلالها محل القديمة المستهلكة.
ب-النمو السكاني الذي يتضمن نمو الطلب على السلع وهذا يتطلب الحاجة إلى طاقات انتاجية جديدة.

ب- محددات الاستثمار الخارجي: يعتمد الاستثمار الخارجي على جميع العوامل التي ترفع من الطلب الخارجي على السلع المحلية والطلب المحلي على السلع الأجنبية، فحالات الرخاء والكساد السائد داخلياً وخارجياً هي العوامل المهمة المحددة للاستثمار الخارجي فضلاً عن القيود المفروضة كالتعريف الكمركية ونظام الحصص وغيرها من القيود المفروضة من قبل كثير من البلدان والمعوقة للتبادل.

ج- محددات الاستثمار العام: يتم الاستثمار العام تبعاً لبعض الاعتبارات ذات العلاقة بالرفاهية العامة، كالطرق والجسور والمدارس والمستشفيات والمتطلبات العسكرية وهذه الاستثمارات مستقلة عن توقعات الربح، وكثيراً ما تستثمر الدولة في مشاريع لا يمكن أن تكون مريحة كالاستثمارات في المشاريع الخدمية والاستثمارات العامة قد تتم من اجل موازنة التقلبات في الاستثمار الخاص للمحافظة على مستوى مرتفع من الدخل والاستخدام.

الدخل = الاستهلاك + الاستثمار

الاستثمار = يساوي الادخار

وانطلاقاً من المعادلة الاخيرة سنبين توازن الدخل القومي وكما يأتي:

٤- تحديد مستوى توازن الدخل.

عرفنا سابقاً بأن الادخار هو جزء الدخل غير المنفق على الاستهلاك لذا فالادخار يمثل تسرباً من تيار الدخل (الانفاق) أما الاستثمار فإنه يمثل انفاقاً إضافياً إلى تيار الدخل القومي، وإن المناقشة بين نظرية كينز والنظرية الكلاسيكية تدور على التساوي أو عدم التساوي بين الادخار والاستثمار.

الكلاسيك ينظرون إلى الادخار والاستثمار على أنهما شيء واحد وأنهما متساويان دائماً لأن الفرد باعتقادهم لا يقوم بالادخار إلا بقصد الاستثمار في حين يرى كينز بأن الادخار والاستثمار شيان مختلفان ، فالاستثمار يتحدد بالمقارنة بين الكفاءة الحدية لرأس المال وسعر الفائدة وإنه يمول من مصادر مختلفة من بينها الادخار.

أما كينز فقد أكد على المساواة بين الادخار والاستثمار كشرط لتوازن الدخل القومي في أية فترة زمنية معينة ، أي أن الدخل القومي يكون في توازن إذا تساوى مقدار التسرب من الدخل الذي يتمتع اصحاب الدخول عن انفاقه على الاستهلاك(الادخار) مع المقدار الذي يقرر المستثمرون إنفاقه على تكوين رؤوس أموال جديدة (الاستثمار) خلال فترة زمنية معينة.

القطاعات	قيمة الإنتاج	قيمة المستلزمات	القيمة المضافة
الناتج المحلي الإجمالي	٢٢٩٣٧٣٧١	٧٧١١٢٦٣	١٥٢٢٦١٠٨
حسب القطاعات	-	٧٦٦٩٧٧(+)	٧٦٦٩٧٧(-)
رسم الخدمة المحاسب	٢٢٩٣٧٣٧١	٨٤٧٨٢٤٠	١٤٤٥٩١٣١
الناتج المحلي الإجمالي			

المصدر: وزارة التخطيط، الجهاز المركزي للإحصاء، مديرية الحسابات القومية، الناتج المحلي الإجمالي والدخل القومي في العراق لسنة ١٩٨٦، (بغداد ١٩٨٨).

خامساً: الدخل القومي النقدي والحقيقي

إن الدخل النقدي للفرد هو مقدار ما يكسبه من دخل بصورة نقدية أما الدخل الحقيقي فهو مقدار ما يستطيع أن يحصل عليه من سلع وخدمات بدخله النقدي. فالأفراد يتسلمون دخولهم بشكل نقود، دنائير أو جنيهاً أو دولارات أو غيرها، وبعد هذا يتصرفون بهذه الدخول بانفاقها للحصول على احتياجاتهم من سلع وخدمات.

إن مقدرة الفرد في الحصول على احتياجاته من السلع والخدمات قد تزداد أو تقل مع أن دخله النقدي لم يتغير، بعبارة أخرى إن دخله الحقيقي (ممثلاً بالسلع والخدمات) قد يرتفع أو ينخفض مع بقاء دخله النقدي ثابتاً، وهذه الحالة تحصل حينما تتغير أسعار السلع والخدمات التي ينفق عليها دخله النقدي، فإذا ارتفعت الأسعار في السوق مع بقاء الدخل النقدي ثابتاً تكون كمية السلع والخدمات التي يستطيع الفرد الحصول عليها أقل مما كانت عليه قبل ارتفاع الأسعار، وهذا يعني انخفاض في دخله الحقيقي.

وبالعكس إذا انخفضت الأسعار في السوق مع بقاء الدخل النقدي دون تغيير فإن بإمكان الفرد في هذه الحالة الحصول على المزيد من السلع والخدمات، أي يحصل ما يسمى بارتفاع دخله الحقيقي

بنفس الأسلوب يمكن أن نفرق بين الدخل القومي النقدي والدخل القومي الحقيقي. فالدخل القومي النقدي يقصد به مجموع الدخول النقدية التي يحصل عليها أصحاب العوامل الانتاجية.

أما الدخل القومي الحقيقي فيقصد به مقدار السلع والخدمات المنتجة الصافية التي يستطيع أصحاب عوامل الانتاج الحصول عليها بدخولهم النقدية. فإذا حصل وإن ارتفع الدخل القومي النقدي لبلد من البلدان بـ (١٠٪) في أحد الأعوام وفي العام نفسه كانت الأسعار قد ارتفعت بالنسبة نفسها، فإن هذا يعني أن الدخل القومي الحقيقي بقي ثابتاً، لأن الارتفاع في الدخل النقدي في هذه الحالة يعود ليس لارتفاع ما أنتج من السلع والخدمات بل إلى ارتفاع الأسعار. أما لو بقيت الأسعار دون تغيير فإن ارتفاع الدخل القومي النقدي يعني ارتفاع في الدخل القومي الحقيقي.

وهكذا فإن الدخل القومي النقدي قد يتغير بنسبة معينة بينما يتغير الدخل الحقيقي بنسبة أقل أو أكثر أو قد يبقى ثابتاً. وذلك تبعاً لحالة تغير المستوى العام للأسعار (١).

$$(1) \quad \frac{\text{الدخل القومي النقدي}}{\text{الرقم القياسي للأسعار}} = \text{الدخل القومي الحقيقي}$$

مثال: إذا كان الدخل القومي النقدي في سنة معينة ٢٤٠٠ مليون دينار وإن الرقم القياسي للأسعار ارتفع في تلك السنة إلى ١٢٠٪ (مقارنة بسنة الأساس) فالدخل القومي الحقيقي سيكون:

$$2400 = 100 \times \frac{2400}{120}$$

وخلال فترة تقدير الناتج القومي يتم استخدام ما يسمى بالأسعار الجارية، أي أن الكميات المنتجة من السلع والخدمات تضرب بالأسعار الجارية في تلك السنة وكذلك الأمر بالنسبة لمستلزمات الإنتاج حيث تقدر بالأسعار الجارية.

إن الناتج القومي مقدراً بالأسعار الجارية قد يتغير لأحد سببين أو لكليهما: إما لتغير الكميات المنتجة من السلع والخدمات النهائية أو لتغير المستوى العام للأسعار.

وعند قياس النمو الحقيقي للاقتصاد القومي فإن المهم هو ليس معرفة الدخل القومي النقدي بل المهم هو معرفة مقدار الكميات المنتجة من السلع والخدمات النهائية أو ما يمكن تسميته بالناتج القومي الحقيقي والذي هو يساوي الدخل القومي الحقيقي.

سادساً: العوامل المؤثرة في مستوى الناتج القومي

في ضوء ما تقدم يمكن تعريف الناتج القومي بأنه تيار متدفق من السلع والخدمات خلال فترة زمنية معينة عادة سنة. وإن العوامل المؤثرة في تحديد مستوى الناتج القومي لمجتمع من المجتمعات يمكن تحديدها بما يأتي:

- ١- كمية عوامل الإنتاج.
- ٢- مستوى كفاءة عوامل الإنتاج.
- ٣- طبيعة التناسب بين عوامل الإنتاج.
- ٤- مستوى استخدام عوامل الإنتاج.
- ٥- طريقة تخصيص عوامل الإنتاج.
- ٦- الإطار الذي تعمل به عوامل الإنتاج.

وقد سبق أن ذكرنا بأن عوامل الإنتاج هي أربعة، العمل، ورأس المال،

والأرض أو الطبيعة، والتنظيم. فالعمل يتمثل في القوة الانتاجية النابعة من المجهود العضلي والذهني ورأس المال يتمثل في القوة الانتاجية التي تحتويها جميع الأصول الرأسمالية المادية، والأرض أو الطبيعة تشتمل على القوة الانتاجية الكامنة في الأرض القابلة للزراعة وفي الثروة المعدنية والمميزات المناخية والجغرافية، أما التنظيم فيتمثل في الطاقة الانتاجية لدى المنظمين وهم الفئة التي تملك الخبرة التنظيمية التي تقوم بمزج عوامل الانتاج بنسب معينة لتحقيق أكبر كفاية انتاجية ممكنة.

ولما كان الناتج القومي هو سيل من السلع والخدمات فإن كل وحدة من الوحدات الانتاجية تتولى عملية أو أكثر من العمليات الانتاجية، وإن العملية الانتاجية تعني مزج أكثر من عامل من عوامل الانتاج وإن هناك علاقة معينة

بين مستوى الانتاج القومي وبين كل عامل من العوامل الستة السابقة الذكر. إذ أن قدرة المجتمع على الانتاج تكون أكثر كلما زاد مقدار ما يملكه من عوامل الانتاج وكلما كانت هذه العوامل ذات كفاءة أعلى وكان مستوى استخدامها استخداماً كاملاً. كما أن طريقة تخصيص واستخدام عوامل الانتاج ذات علاقة كبيرة بمستوى الناتج القومي فالمبدأ الاقتصادي يقتضي وضع كل العوامل الانتاجية في الموضع الذي يحقق فيه أكثر كفاية انتاجية ممكنة. وأخيراً إن مجموعة الظروف التي تعمل عوامل الانتاج فيها تؤثر بطريق غير مباشر في الكفاية الانتاجية لهذه العوامل، هذه الظروف التي يطلق عليه الإطار العام تتضمن الجوانب الثقافية والسياسية والفنية والاجتماعية والاقتصادية بشكل عام وهي ذات تأثير كبير في مستوى الناتج القومي.

وبصورة عامة يكون الانتاج القومي في المجتمع أفضل إذا كانت عوامله الانتاجية ذات حجم أكبر وجودة أفضل وتناسب أوفق ومستوى تشغيل أعلى واستخدام أحسن وتعمل في ظروف أكثر ملائمة للعمل.

وفي ضوء المبادئ الأساسية لفكرة الدخل القومي وطرق قياسه التي تمت الإشارة إليها سنتطرق إلى النظرية الحديثة في تحديد الدخل للتعرف على أسباب تقلباته صعوداً وهبوطاً.

سابعاً: النظرية الحديثة في الدخل والاستخدام:

إذا كان الاقتصاد هو دراسة تخصيص الموارد بين البدائل المتنافسة بأفضل طريقة يمكن معها تخفيف مشكلة الندرة، فإن الاقتصاديين سابقاً (الكلاسيك) كانوا قد ركزوا اهتمامهم على جانب الاختيار^(١) الذي يتضمنه هذا التعريف، بمعنى أنهم أكدوا اتجاه direction الانتفاع بالموارد وعلاقتها بسلوك المنتجين والمستهلكين، أي أنهم ركزوا على كيفية توزيع الموارد بين الاستخدامات البديلة وكيفية توزيع الناتج بين أصحاب هذه الموارد، وهذه هي النظرة الجزئية التي تدور حول السعر وسياسة المشاريع في الانتاج وكيف أن الموارد تبتعد عن أو تنجذب نحو انتاج معين بسبب تقلبات الأسعار. هذه النظرة تفترض أن جميع الموارد يمكن الانتفاع منها انتفاعاً كاملاً، وذلك استناداً إلى قانون ساي^(٢) Say's Law الذي ينص «في الاقتصاد ككل، أن العرض يخلق طلبه» وحسب هذا القانون عندما تنتج سلعة فإنها تخلق طلباً على السلع الأخرى وبالتالي لا يمكن أن يكون هناك فائض انتاج من السلع بشكل عام، وإذا لم يكن هناك فائض انتاج فليس هناك مشكلة بطالة (وفي حالة) حصول بطالة مؤقتة فإن مرونة الأسعار والأجور كفيلة بمعالجة هذه الحالة وبالتالي يتحقق الاستخدام الكامل. غير أن كساد الثلاثينات أثبت أن التحليل الكلاسيكي للنظام الاقتصادي قائم

(١) انظر: المشكلة الاقتصادية في الفصل التمهيدي.

(٢) جان باتيست ساي Jean Baptiste Say، اقتصادي كلاسيكي فرنسي عاش في الفترة (١٧٦٧ - ١٨٢٢).

على تفسير جزئي لم يعط اهتماماً للإخفاق في استغلال الموارد بسبب الاعتقاد بأن الاستخدام لا بد أن يتحدد عند مستوى الاستخدام الكامل وأن حجم الانتاج الكلي يبقى ثابتاً عند مستوى واحد ولا يتغير إلا في الأجل الطويل.

أما النظرية الحديثة فقد حولت الاهتمام من اتجاه الطلب على الموارد إلى مستوى level ذلك الطلب. فالطلب (على الأقل في الأجل القصير) يمكن أن ينخفض دون المستوى الضروري لتحقيق الاستخدام الكامل^(١).

وإذا كانت نقطة الضعف في الاقتصاد الكلاسيكي تتمثل في أن تفسيره لعمل الاقتصاد يقتصر على حاله خاصة وهي حالة الاستخدام الكامل فإن جون ماينرد كينز في نظريته العامة بين كيفية عمل الاقتصاد تحت أي مستوى من مستويات الاستخدام وكان قد كتب نظريته في وقت تسوده البطالة الواسعة. ومن أجل توضيح مضمون النظرية العامة للدخل والاستخدام لا بد من التطرق إلى الأمور التالية:

١ - العلاقة بين الدخل والاستخدام:

إن حجم الدخل ذو علاقة قوية بمستوى الاستخدام. فما دام الدخل (من زاوية الانتاج) هو سيل من السلع والخدمات المنتجة فإن زيادة عدد المستخدمين يعني (في حالة بقاء الأشياء الأخرى ثابتة) ارتفاع الدخل.

ومن ناحية أخرى إن عدد المستخدمين يعتمد على مستوى الانتاج. فإذا قررت المشاريع زيادة إنتاجها فإنها يجب أن تستأجر عمالاً إضافيين أما إذا قررت إنقاصه فإنها تسرح بعضاً منهم. آخذين بنظر الاعتبار بأن الدخل

(١) انظر:

Seddon, E & Appleton, J.D.S. Applied Economics, (MacDonald, & Evans LTD, London, 1972) P.4.

القومي يمكن أن يزداد بدون زيادة الاستخدام وذلك إذا ما ارتفعت انتاجية (١) العامل productivity of Labor فارتفاع الانتاجية هو سبب رئيسي في تفسير ارتفاع الدخل القومي في الوقت الحاضر مقارنة بما كان عليه قبل خمسين أو مئة سنة، فالسبب هو ليس أن قوة العمل حالياً أكبر مما كانت عليه في السابق بل لأن كل فرد من هذه القوة العاملة أصبح أكثر انتاجاً (كمعدل) مما كان عليه في السابق. غير أن أهمية التغيرات في الانتاجية تظهر في الأجل الطويل وإنها لا تؤثر في الدخل القومي تأثيراً ملحوظاً من سنة لأخرى كتأثير التغير في عدد المستخدمين.

(١) بالرغم من أن هناك أكثر من مفهوم للانتاجية Productivity فإنها بصورة عامة تعني «كمية الانتاج بالنسبة لكل عنصر من عناصر الانتاج» وهذا التعريف يفهم بطريقتين إما على أساس علاقة الانتاج بعنصر واحد أو علاقة الانتاج بجميع العناصر، بعبارة أخرى هناك مفهوم جزئي للانتاجية ويشمل الانتاجية الخاصة بكل عنصر من عناصر الانتاج كالانتاجية بالنسبة للعمل أو الانتاجية بالنسبة لرأس المال ويقاس هذا النوع من الانتاجية بقسمة الناتج (المخرجات) على العنصر الانتاجي.

$$\frac{\text{المخرجات}}{\text{العمل}} = \text{انتاجية العمل}$$

$$\frac{\text{المخرجات}}{\text{رأس المال}} = \text{انتاجية رأس المال}$$

وهناك مفهوم كلي للانتاجية، تعرف الانتاجية بموجبه بأنها العلاقة بين الناتج (المخرجات) وجميع عناصر الانتاج التي استخدمت في الحصول عليه:

$$\frac{\text{المخرجات}}{\text{المدخلات}} = \text{الانتاجية الكلية لعوامل الإنتاج}$$

انظر:

OEEC, Productivity Measurement - Concepts, Volume I. (Paris, 1955) p. 21.
اقتبس من د. وجيه عبد الرسول العلي، د. محمد فهمي حسن، «حول مفهوم الانتاجية» مجلة البحوث الاقتصادية والإدارية، العدد الثالث، السنة السادسة (بغداد تشرين الثاني، ١٩٧٨) ص ٢١٩ - ٢٢٥.

٢ - الاستخدام الكامل: Full Employment

يعني الاستخدام الكامل غياب البطالة الإجبارية involuntary unemployment غير أنه لا يعني اختفاء البطالة ووصولها إلى الصفر، أي لا يعني الاستخدام بالمعنى الحرفي للكلمة أي ١٠٠٪ من قوة العمل المحتملة إنما يسمح بوجود ما يسمى بالبطالة الاحتكاكية Frictional unemployment.

وعملياً يكون الاقتصاد في حالة استخدام كامل عندما تكون في نسبة ٢ - ٣٪ من قوة العمل غير مستخدمة وقد عرف الاستخدام الكامل كما يلي:

«الإستخدام الكامل» يعني بأن الأشخاص المؤهلين الذين يبحثون عن أعمال بالأجر السائد يمكن تشغيلهم في نشاطات إنتاجية بدون تأخير كثير^(١).

فالاستخدام الكامل يفهم بأنه مصحوب بشيء من البطالة وتفسير هذه الحقيقة هو أن بعض النشاطات الاقتصادية تكون موسمية كالزراعة والسياحة وغيرها كما أن هناك أشخاصاً يحاولون تغيير أعمالهم لذا فإنهم يكونون في حالة بطالة مؤقتة وهذا النوع من البطالة يسمى بالبطالة الاحتكاكية وهو يختلف عن البطالة العامة general unemployment.

٣ - محددات الدخل القومي

لقد انتقد كينز فكرة أن العرض يخلق طلبه وأن الطلب الكلي يتساوى دائماً مع العرض الكلي عند مستوى الاستخدام الكامل وبين أن الطلب الكلي

(١) انظر في ذلك:

Taylor, Philip E., The Economics of Public Finance, 3rd ed. (The Mac Millan Company, N.Y., 1961) p.86.
American Economic Association «The Problems of Economic Instability» American Economic Review, (September 1950) p.506.

وكذلك:

د. سلوى علي سليمان، السياسة الاقتصادية، (الكويت، وكالة المطبوعات ١٩٧٣).

قد يتساوى مع العرض الكلي عند جميع مستويات الاستخدام والانتاج. والطلب الكلي قد يتساوى مع العرض الكلي عند مستوى دون مستوى الاستخدام الكامل. أي أن كينز يرى أن الاقتصاد يمكن أن يكون في توازن عند أي مستوى دون مستوى الاستخدام الكامل وأن الاستخدام الكامل ما هو إلا حال خاصة وبين ذلك وفق التحليل التالي:

في الأجل القصير هناك طاقة إنتاجية ثابتة في الاقتصاد القومي وإن الدخل (الانتاج) يعتمد على مدى استغلال هذه الطاقة وإن مدى استغلال هذه الطاقة يعتمد على الطلب الكلي على السلع والخدمات في فترة زمنية معينة. وبعبارة أخرى أن الدخل والاستخدام دالة للطلب الكلي أو:

$$Y = f(D)$$

حيث أن Y تمثل الدخل، D تمثل الطلب الكلي.

والطلب الكلي يتكون من الطلب الاستهلاكي والطلب الاستثماري.

وقبل أن نبين كيف يكون الدخل في توازن لا بد من التطرق إلى كل من مفهوم الاستهلاك والادخار والاستثمار.

أ - الاستهلاك والادخار:

بعد الحصول على الدخل فإنه يوجه باتجاهين الأول نحو الاستهلاك Consumption والثاني نحو الادخار Saving.

أي أن: الدخل = الاستهلاك + الادخار.

والاستهلاك هو التحطيم المادي للانتاج، والسلع الاستهلاكية هي السلع التي تستخدم في إشباع الحاجة مباشرة وقد تستخدم لمرة واحدة كالمواد الغذائية أو عدة مرات وقد يطول استخدامها حتى لعدة سنوات كما هو الحال بالنسبة للسلع المعمرة.

والاستهلاك يعتمد على حجم الدخل أي أن الاستهلاك هو دالة للدخل (1).

$$C = f(Y)$$

حيث أن C تمثل الاستهلاك. ويطلق على الدالة أعلاه دالة الاستهلاك. كما يطلق على نسبة ما يستهلك من الدخل بالميل للاستهلاك Propensity to consume (أو معدل الميل للاستهلاك):

أي:

$$\frac{\text{الاستهلاك}}{\text{الدخل}} = \text{الميل للاستهلاك}$$

وفي حالة تغير الدخل فإن ما يوجه من الزيادة في الدخل إلى الاستهلاك يطلق عليه بالميل الحدي للاستهلاك Marginal Propensity to consume واختصاراً (MPC).

أي:

$$MPC = \frac{\Delta C}{\Delta Y}$$

حيث تمثل ΔC تغير الاستهلاك و ΔY تغير الدخل. أما الادخار فهو الجزء من الدخل غير المنفق على سلع الاستهلاك أو أن:

$$Y - C = S$$

(1) لم ينكر كينز أن هناك عوامل أخرى تؤثر على مستوى الاستهلاك (غير الدخل) فقد أحمل هذه العوامل في مجموعتين الأولى العوامل الموضوعية وتتلخص في عادات الإنفاق الاستهلاكي وطريقة توزيع الدخل القومي وتوقعات الأفراد بشأن الأسعار ومدى استقرارها وتوقعاتها بشأن أسعار الفائدة أما المجموعة الثانية فهي العوامل الذاتية التي تتلخص في الرغبة في حب الظهور والكرم والبخل والتبذير والرغبة في ترك ثروة للأبناء ودرجة الاحتياط للمستقبل. غير أنه يرى أن هذه العوامل ذات أثر قليل في الأجل القصير لذا اعتبر المحدد الرئيس للاستهلاك هو الدخل

حيث أن S تمثل الادخار.
والادخار هو الآخر دالة للدخل^(١) أي:

$$S = f(Y)$$

ويطلق على هذه الدالة دالة الادخار.

ويطلق على نسبة ما يدخر من الدخل الميل للادخار propensity to

save أو (معدل الميل للادخار).

أي أن:

$$\frac{\text{الادخار}}{\text{الدخل}} = \text{الميل للادخار}$$

وفي حالة تغير الدخل فإن ما يوجه من زيادة في الدخل إلى الادخار

يطلق عليه بالميل الحدي للادخار Marginal Propensity to save.

واختصاراً (MPS).

أي أن:

$$MPC = \frac{\Delta S}{\Delta Y}$$

حيث أن ΔS تمثل التغير في الادخار

أي أن التغير في الدخل يتوزع على الاستهلاك والادخار.

أو:

$$\Delta Y = \Delta C + \Delta S$$

أي أن:

$$MPC + MPS = 1$$

(١) هناك أيضاً بواعث على الادخار منها الرغبة في تأمين الشيخوخة أو تلافي مصاريف استثنائية أو الرغبة في الوصول إلى الشهرة أو النقود أو جمع المال دون غاية إنما حباً بالمال لذاته أو تكوين ثروة للأبناء غير أن التأثير الأكبر أهمية في الأجل القصير يعود إلى الدخل.

ب - الاستثمار : Investment

الاستثمار (حسب رأي كينز) هو قيمة الانتاج الجاري من السلع الرأسمالية وقيمة ما يضاف إلى المخزون من السلع النهائية أو هو الزيادة الصافية في رأس المال الحقيقي للمجتمع كالمعدات والمباني والمخزون من السلع.

والاستثمار الكلي له ثلاثة مكونات هي: الاستثمار الخاص والاستثمار العام والاستثمار الخارجي.

فالاستثمار الخاص يمكن أن يكون بشكل معدات أو مباني وما إلى ذلك أما الاستثمار العام فيتمثل بالأعمال العامة كالطرق والجسور والسدود التي تنشأ من قبل الحكومة أما الاستثمار الأجنبي فهو يمثل فائض الصادرات إلى الخارج على الاستيرادات منه.

محددات الاستثمار (1):

إن كل نوع من أنواع الاستثمار هذه يتحدد بعوامل تختلف عن تلك التي تحدد النوع الآخر

أ - محددات الاستثمار الخاص:

يتأثر الاستثمار الخاص بنوعين من العوامل

A - العوامل الموضوعية وتتمثل في:

1 - الأرباح المتوقعة:

وهي المحدد الرئيسي للاستثمار الخاص، فالاستثمار في ماكنة جديدة أو مشروع جديد يتم فقط إذا كانت هناك إضافة متوقعة إلى الأرباح وإن الأرباح المتوقعة تعتمد على توقعات الأسعار التي ستباع بها منتجات تلك

(1) انظر:

Murad, op.cit, pp.195 - 198.

المالكة أو المشروع، وعلى توقعات أسعار المواد الأولية والعوامل الأخرى
التي ستسجل أو تشتري لإنتاج هذه المنتجات وعلى توقعات الإنتاجية
العامة للعوامل المستخدمة.

٢ الكفاءة الحدية لرأس المال وسعر الفائدة،

إن الربح المتوقع من الاستثمار الإضافي يعبر عنه (كمعدل للعائد من
الاستثمار) ويدعى بالكفاءة الحدية لرأس المال Marginal efficiency of capital
فإذا كان الربح الإضافي المتوقع من وحدة إنتاجية جديدة هو ٤٠,٠٠٠
ديناراً سنوياً وكانت هذه الوحدة (المصنع) تكلف مليون ديناراً فإن الكفاءة
الحدية ستكون ٤٪ فإذا كان سعر الفائدة السائد في السوق هو ٥٪ فإن
المشروع لا يستثمر في هذه الوحدة الإنتاجية لأن المليون دينار إذا أقرضت
بفائدة ٥٪ ستجلب عائداً يقدر بـ ٥٠,٠٠٠ ديناراً وهو أعلى من معدل العائد
المتوقع الحصول عليه من الاستثمار في الوحدة الإنتاجية، لذا فلا استثمار
يتم طالما كانت الكفاءة الحدية لرأس المال أكثر من سعر الفائدة.

وفي حالة معطاة من الكفاءة الحدية لرأس المال فإن سعر الفائدة يكون
هو المحدد لمقدار الاستثمار. فإذا انخفض سعر الفائدة (مع بقاء الأشياء
الأخرى على حالها) يرتفع حجم الاستثمار والعكس بالعكس. وهذا بالطبع لا
يعني أن الفترات التي يرتفع فيها الاستثمار تتميز بانخفاض في معدلات
الفائدة والعكس بالعكس، إذ في الواقع أن أسعار الفائدة ككل تكون مرتفعة
عندما يكون هناك نشاط استثماري مرتفع، فالعلاقة بين النشاط الاستثماري
وسعر الفائدة تكون مباشرة وليست معكوسة وذلك لأن الكفاءة الحدية لرأس
المال التي تعبر عن توقعات للربح تكون عرضة للتقلبات الواسعة باستمرار.
فترات ارتفاع أسعار الفائدة تكون عادة فترات انتعاش اقتصادي وخلال

فترات الانتعاش تميل التوقعات لأن تكون أكثر تفاؤلاً وبالتالي تكون الكفاءة
الحدية لرأس المال أكثر ارتفاعاً.

والكفاءة الحدية لرأس المال لا تعني الانتاجية الحدية لرأس المال
Marginal productivity of capital، فالانتاج الحدي هو الإضافة إلى الناتج
الفعلي المتحقق من آخر وحدة رأس مال مستثمرة وهو يعبر عن تجربة
ماضية بينما تعبر الكفاءة الحدية عن توقعات للربح في المستقبل.

ب - العوامل الذاتية وتتمثل في:

أ - التقدم التكنولوجي فالاختراعات الجديدة تتطلب عادة رأس مال جيد
كما أن التحسينات التكنولوجية تشجع على الاستثمار في مكائن جديدة
وإحلالها محل القديمة والمستهلكة.

ب - النمو السكاني الذي يتضمن نمو الطلب على السلع وهذا يتطلب
الحاجة إلى طاقات انتاجية جديدة.

ب - محددات الاستثمار الخارجي:

يعتمد الاستثمار الخارجي على جميع العوامل التي ترفع من الطلب
الخارجي على السلع المحلية والطلب المحلي على السلع الأجنبية، فحالات
الرخاء والكساد السائدة داخلياً وخارجياً هو العوامل المهمة المحددة
للاستثمار الخارجي فضلاً عن القيود المفروضة كالتعريفات الجمركية ونظام
الحصص وغيرها من القيود المفروضة من قبل كثير من الأقطار والمعوقة
للتبادل.

ج - محددات الاستثمار العام:

يتم الاستثمار العام تبعاً لبعض الاعتبارات ذات العلاقة بالرفاهية العامة،
كالطرق والجسور والمدارس والمستشفيات والمتطلبات العسكرية وهذه
الاستثمارات مستقلة عن توقعات الربح، وكثيراً ما تستثمر الدولة في مشاريع

تعريف العرض Supply Definition

يعبر العرض عن رغبة واستعداد المنتجين لتزويد السوق بالكميات المختلفة من السلع والخدمات مستويات معينة من الأسعار، عندما تكون باقي العوامل المؤثرة على العرض باقية على حالها دون تغيير.

فالشرطين الأساسيين لوجود العرض هما:

- الرغبة لدى المنتجين (وهي مرتبطة بحافز الربح الذي يودون تحقيقه).
 - القدرة على الإنتاج (وهي مرتبطة بعوامل فنية ومالية).
- فلا بد أن يتوفر الاثنان معا (الرغبة + القدرة) حتي يتحقق العرض، فوجود واحد منهما فقط لا يعني وجود العرض.

قانون العرض Law of Supply

- ينص قانون العرض على وجود علاقة متجانسة (إيجابية) بين الكميات المعروضة من سلعة (أو خدمة) معينة وسعرها على فرض ثبات جميع العوامل الأخرى المؤثرة في العرض.
- فالمنتجون يتصرفون يتصرفون على النحو التالي تجاه أسعار السلعة:
 - عندما يرتفع سعر السلعة (+)، فهم يعرضون كميات أكبر (+).
 - عندما ينخفض سعر السلعة (-)، فهم يعرضون كميات أقل (-).
- ولذلك توصف هذه العلاقة بين سعر السلعة والكمية المعروضة منها بأنها علاقة موجبة، وهذا هو جوهر قانون العرض، وعليه يمكن صياغة قانون العرض على النحو التالي:

قانون العرض:

العلاقة بين سعر السلعة والكمية المعروضة منها هي علاقة طردية.

قانون العرض Law of Supply

- لتفسير قانون العرض بصورة أكثر وضوحا نحتاج للحديث عن شيئين، هما:

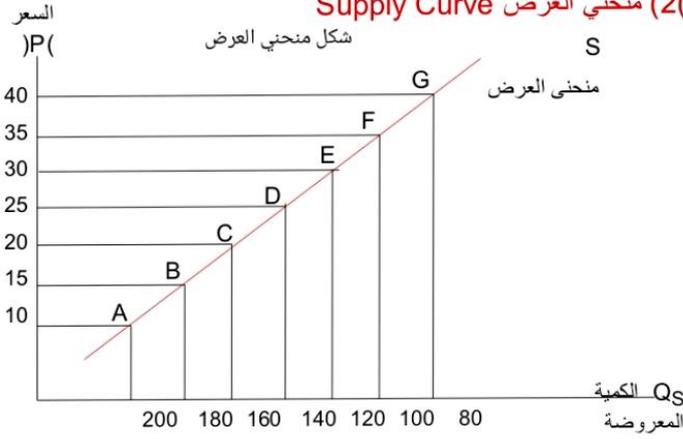
(1) جدول العرض Supply Schedule

النقاط	الكمية المعروضة (طماطم بالكيلو)	السعر (بالريال)
A	80	10
B	100	15
C	120	20
D	140	25
E	160	30
F	180	35
G	200	40

- تمثل الأسعار والكميات المطلوبة في الجدول أعلاه العلاقة الطردية (أسعار منخفضة تعرض كمية صغيرة/أسعار مرتفعة تعرض كميات كبيرة).

قانون العرض Law of Supply

منحني العرض Supply Curve (2)



ينحدر منحني العرض من أعلى اليمين إلى أسفل اليسار (هندسياً: موجب الميل) وكل نقطة على المنحني تمثل زوج من الأسعار والكميات تختلف عن النقاط الأخرى (النقط A-D-G)

جميع الحقوق محفوظة لجامعة الملك فيصل
All Rights Reserved for KFU ©

عمادة التعلم الإلكتروني والتعليم
Dean of Learning and Distance Education

العوامل المحددة للعرض Determinates of Supply

- ❖ يمكن حصر العوامل التي تحدد العرض في التالي:
 - سعر السلعة (أو الخدمة).
 - عدد المنتجين (عدد البائعين).
 - الفن الانتاجي أو التقنية المستعملة (كثيف العمل/كثيف رأس المال).
 - تكاليف الإنتاج أو أسعار عناصر الإنتاج (المدخلات).
 - الضرائب الحكومية.
 - الاعانات الحكومية.
- ❖ وفيما يلي شرح يبين كيف تؤثر هذه العوامل تحديد الكميات المطلوبة من السلع والخدمات:

جميع الحقوق محفوظة لجامعة الملك فيصل
All Rights Reserved for KFU ©

عمادة التعلم الإلكتروني والتعليم
Dean of Learning and Distance Education

العامل	شكل العلاقة	ملاحظات
سعر السلعة (الخدمة)	علاقة طردية	الانتقال من نقطة إلى أخرى على نفس منحنى العرض
عدد المنتجين (عدد البائعين)	علاقة طردية	انتقال منحني العرض بأكمله إلى أعلى أو إلى أسفل
الفن الانتاجي أو التقنية المستعملة	علاقة طردية	انتقال منحني العرض بأكمله إلى أعلى أو إلى أسفل
تكاليف الإنتاج أو أسعار عناصر الإنتاج	علاقة عكسية	انتقال منحني العرض بأكمله إلى أعلى أو إلى أسفل
توقعات المنتجين	علاقة عكسية	انتقال منحني العرض بأكمله إلى أعلى أو إلى أسفل
عدد المنتجين	علاقة طردية	انتقال منحني العرض بأكمله إلى أعلى أو إلى أسفل

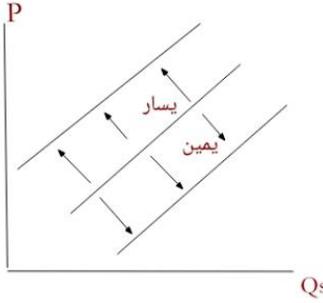
جميع الحقوق محفوظة لجامعة الملك فيصل
All Rights Reserved for KFU ©

عمادة التعلم الإلكتروني والتعليم
Dean of Learning and Distance Education

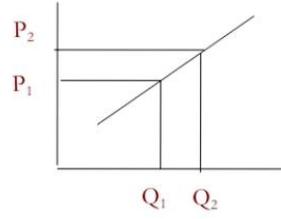
رابعاً: التغير في الكمية المعروضة والتغير في العرض

- يمكن توضيح الفرق بين التغير في الكمية المعروضة والتغير في العرض على النحو التالي:

شكل التغير في العرض



شكل التغير في الكمية المعروضة



- في حالة تغير الكمية المعروضة تنتقل من نقطة إلى أخرى على نفس منحنى العرض (بسبب التغير في السعر) وفي حالة تغير العرض ينتقل المنحنى بأكمله إلى أعلى أم إلى أسفل (بسبب التغير في ظروف العرض).

اختر الإجابة الصحيحة الوحيدة لكل من الفقرات التالية

- : يمكن أن تعزي زيادة العرض إلى العوامل التالية باستثناء
- زيادة الاستثمار في رأس المال
 - التقدم التقني
 - ارتفاع سعر السلعة
 - انخفاض الأجور

أولاً: تعريف السوق Market Definition

- السوق في المفهوم العادي (العام) يقصد به ذلك المكان الذي يذهب إليه الناس في زمن معين لشراء حاجياتهم المختلفة من السلع والخدمات.
- أما السوق في المفهوم الاقتصادي فهو عبارة عن مجموعة من البائعين والمشتريين الذين يرغبون في بيع وشراء سلعة معينة. ويمكن ابداء ملاحظتين هامتين حول هذا المفهوم:
 - عدم ضرورة ارتباط السوق في المفهوم الاقتصادي بالمكان والزمن المعين، فالسوق بهذا المفهوم هو أي مجال (أو كيفية) يتم فيه البيع والشراء سواء كان ذلك عن طريق الهاتف أو الجوال أو الفاكس أو الإنترنت.
 - لا يوجد في المفهوم الاقتصادي سوقاً واحدة لكافة السلع والخدمات ولكن يوجد لكل سلعة سوقاً خاصاً بها، وهذا السوق يتمثل بالطلب والعرض من هذه السلعة (مثلاً: سوق الغنم، سوق الجوال، سوق الفاكس، سوق

ثانياً: توازن السوق Market Equilibrium

❖ يعرف توازن السوق بأنه ذلك الوضع الذي تتساوى عنده الكمية المطلوبة مع الكمية المعروضة، حيث أنه عند هذا الوضع لا يوجد فائض في الطلب ولا فائض في العرض كذلك.

❖ وفي تعريف آخر يوصف توازن السوق بأنه ذلك الوضع الذي يتم التوصل إليه، ولا يوجد أي حافز للإبتعاد عنه ما لم يؤثر عليه أي مؤثر خارجي. والمؤثرات الخارجية التي يمكن أن تؤثر على التوازن هي:

- تدخل الحكومة في السوق وتحديد سعر آخر غير سعر التوازن إما عن طريق تحديد سقف سعري أو تحديد أرضية سعرية.

- التغيير في محددات الطلب أو في محددات العرض أو في محددات

عمادة التعلم الإلكتروني والتعليم

Deanship of Learning and Distance Education

جميع الحقوق محفوظة لمادة المؤلف
All Rights Reserved for KAU

ثانياً: توازن السوق Market Equilibrium

❖ لفهم توازن السوق بصورة أكثر وضوحاً نحتاج للحديث عن شيئين، هما:

(1) جدول التوازن Equilibrium Schedule

جدول الطلب + جدول العرض

حالة السوق فائض في العرض (+) أو نقص في العرض (-)	الكمية المعروضة Q_s	الكمية المطلوبة Q_d	السعر P
120 -	80	200	10
80 -	100	180	15
40 -	120	160	20
توازن السوق (0)	140	140	25
(40) +	160	120	30
(80) +	180	100	35

علم قانون توازن السوق: تتساوى الكمية المعروضة مع الكمية المطلوبة عند سعر معين.

Deanship of Learning and Distance Education

ثانياً: توازن السوق Market Equilibrium

❖ من خلال جدول توازن السوق يمكن ابداء الملاحظات التالية:

- عندما كان سعر السوق 10 ريال، كانت الكمية المطلوبة 200 وحدة من السلعة، والكمية المعروضة منها 80 وحدة، وهذا يعني وجود نقص في العرض (فائض في الطلب) بمقدار 120 وحدة.

- عندما كان سعر السوق 15 ريال كانت الكمية المطلوبة 180 وحدة من السلعة، والكمية المعروضة منها 100 وحدة وهذا يعني وجود نقص في العرض (فائض في الطلب) بمقدار 80 وحدة .

- عندما كان سعر السوق 15 ريال كانت الكمية المطلوبة 160 وحدة من السلعة، والكمية المعروضة منها 120 وحدة وهذا يعني وجود نقص في العرض (فائض في الطلب) بمقدار 40 وحدة .

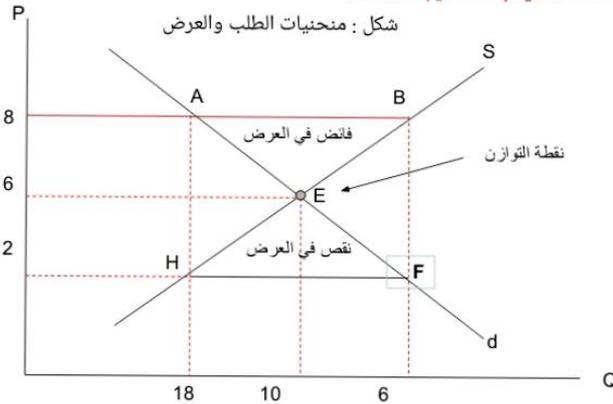
ثانياً: توازن السوق Market Equilibrium

- عندما كان سعر السوق 25 ريالاً، كانت الكمية المطلوبة 140 وحدة من السلعة، والكمية المعروضة منها 140 وحدة، وهذا يعني جود توازن في السوق حيث أن الكمية المطلوبة = الكمية المعروضة (عند سعر معين).
- عندما كان سعر السوق 30 ريالاً كانت الكمية المطلوبة 120 وحدة من السلعة، والكمية المعروضة منها 160 وحدة وهذا يعني وجود فائض في العرض (نقص في الطلب) بمقدار 40 وحدة .
- عندما كان سعر السوق 35 ريالاً كانت الكمية المطلوبة 100 وحدة من السلعة، والكمية المعروضة منها 180 وحدة وهذا يعني وجود فائض في العرض (نقص في الطلب) بمقدار 80 وحدة .
- عندما كان سعر السوق 40 ريالاً كانت الكمية المطلوبة 80 وحدة من السلعة، والكمية المعروضة منها 200 وحدة وهذا يعني وجود فائض في العرض (نقص في الطلب) بمقدار 120 وحدة .



توازن السوق Market Equilibrium

(2) الوصف البياني (الهندسي) للتوازن



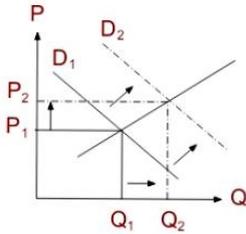
من المنحني السابق يمكن الخروج بجملة الملاحظات التالية:
نقطة التوازن هي النقطة (E). - الكمية التوازنية = 140 وحدة.

© جميع الحقوق محفوظة لجامعة الملك فيصل
All Rights Reserved for KFU ©

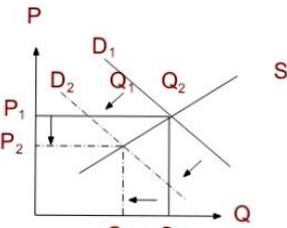
ثالثاً: أثر تغيرات الطلب والعرض على توازن السوق

يمكن حصر العديد من الاحتمالات لتغيرات الطلب والعرض، من بينها:

(1) التغير في الطلب مع بقاء العرض ثابت



في حالة زيادة الطلب فقط
يزيد
السعر وتزيد الكمية المعروضة

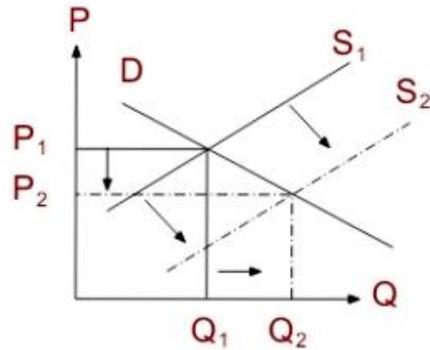


في حالة نقصان الطلب فقط
يقل السعر وتقل الكمية المعروضة



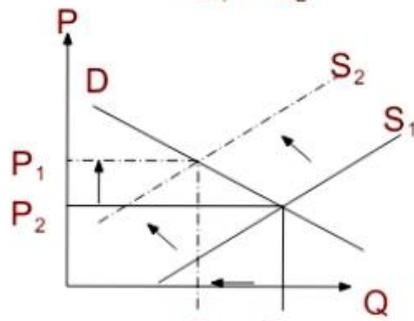
ثالثاً: أثر تغيرات الطلب والعرض على توازن السوق

❖ يمكن حصر العديد من الاحتمالات لتغيرات الطلب والعرض، من التغيير في العرض مع ثبات الطلب



شكل زيادة العرض

في حالة زيادة العرض فقط
يقل السعر وتزيد الكمية
المعرضة



شكل نقصان العرض

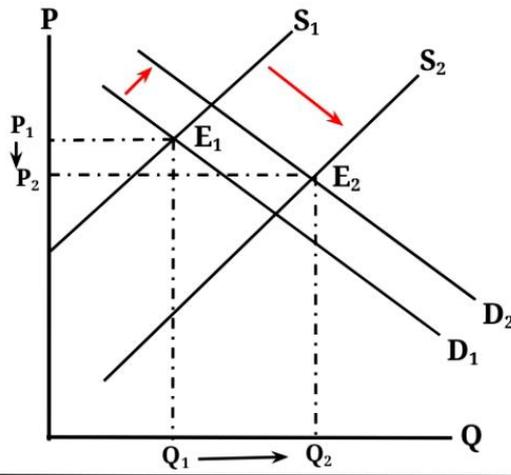
في حالة نقصان العرض فقط
يزيد السعر وتقل الكمية
المعرضة

ثالثاً: أثر تغيرات الطلب والعرض على توازن السوق

مثال : زيادة الطلب و العرض معا

لنفترض أن الطلب على الأسماك قد زاد نتيجة لزيادة متوسط دخل الأسرة أو بسبب ارتفاع أسعار اللحوم الحمراء، ولنفرض أن عرض الأسماك قد زاد أيضاً في الوقت نفسه نتيجة لزيادة أعداد الصيادين أو بسبب التقدم التقني في صناعة صيد الأسماك، فما هو الأثر المتوقع على سعر وكمية التوازن في سوق السمك؟

الجواب: كمية التوازن ترتفع لكن سعر التوازن يمكن أن يرتفع أو ينخفض أو دون أي تغيير.

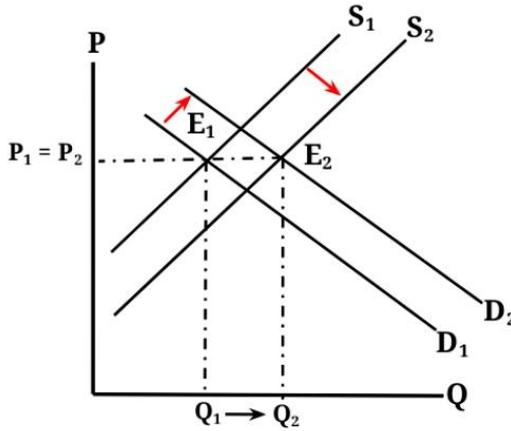


إذا كانت الزيادة في العرض أكبر من الزيادة في الطلب أدى ذلك إلى زيادة مؤكدة في كمية التوازن مع انخفاض

عمادة إتعليم الإلكتروني والتعليم

Deanship of Learning and Distance Education

© جميع الحقوق محفوظة لجامعة الملك فيصل
All Rights Reserved for KFUPM

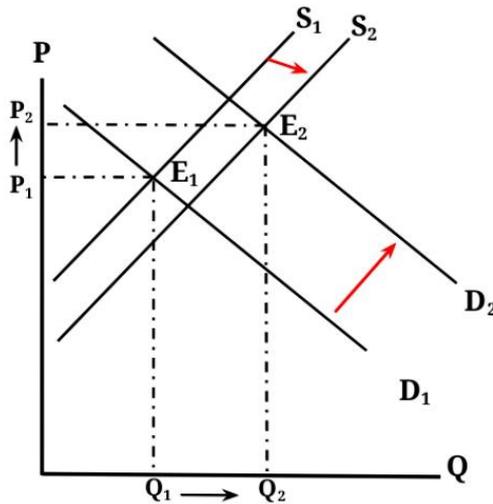


تؤدي زيادة كل من الطلب والعرض بقدر متساوي إلى زيادة مؤكدة في الكمية بينما يبقى سعر التوازن دون أي تغيير.

عمادة إتعليم الإلكتروني والتعليم

Deanship of Learning and Distance Education

© جميع الحقوق محفوظة لجامعة الملك فيصل
All Rights Reserved for KFUPM



إذا كانت الزيادة في العرض أكبر من الزيادة في الطلب أدى ذلك إلى زيادة مؤكدة في كمية التوازن مع ارتفاع سعر التوازن

عمادة إتعليم الإلكتروني والتعليم

Deanship of Learning and Distance Education

© جميع الحقوق محفوظة لجامعة الملك فيصل
All Rights Reserved for KFUPM

الصيغة الرياضية لتوازن السوق

بالإمكان الان تمثيل منحنيات كل من الطلب والعرض بمعادلتين للخط المستقيم في الصيغ التالية

$$\text{معادلة منحنى الطلب } Q_d = 50 - 3p$$

$$\text{معادلة منحنى العرض } Q_s = 10 + 5p$$

عند التوازن تكون الكمية المطلوبة مساوية للكمية المعروضة، فتكون :
المعادلتين اعلاة متساويتين أي تكون

$$50 - 3p = 10 + 5p$$

$$8p = 40$$

$$P = 40/8 = 5 \text{ ريال}$$



الصيغة الرياضية لتوازن السوق

: وبالتعويض عن قيمة السعر في أي من المعادلتين نجد أن

$$Q_d = 50 - 3(5) = 35 \text{ وحدة}$$

$$Q_s = 10 + 5(5) = 35 \text{ وحدة}$$



الصيغة الرياضية لتوازن السوق

إذا كانت لدينا دالة الطلب بالقيم ($Q_d = 24 - 3P$) ودالة العرض بالقيم ($Q_s = 6P + 6$)

- (أ) فإن السعر التوازني سيكون 2.
- (ب) فإن السعر التوازني سيكون 3.
- (ج) فإن السعر التوازني سيكون 4.
- (د) فإن السعر التوازني سيكون 6.



الصيغة الرياضية لتوازن السوق

إذا كانت لدينا دالة الطلب بالقيم ($Q_d = 24 - 3P$) ودالة العرض بالقيم ($Q_s = 6P + 6$)

- (أ) فإن الكمية التوازنية ستكون 6.
- (ب) فإن الكمية التوازنية ستكون 12.
- (ج) فإن الكمية التوازنية ستكون 18.
- (د) فإن الكمية التوازنية ستكون 24.



الفصل الثالث

العرض

أولاً: تعريف العرض Supply

تعريف

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

فالعرض لا يفهم إلا عند سعر معين وفي وقت معين وذلك لأن العرض عند سعر معين يختلف عنه عند سعر آخر، كما أن العرض يختلف من وقت لآخر، فعرض السلعة في شهر معين يختلف عن عرض السلعة نفسها في شهر آخر حتى لو لم يتغير سعرها، وذلك بسبب تغير ظروف العرض. فعنصر الزمن مثلاً من حيث الطول أو القصر له أهمية كبيرة في تحديد العرض ما دام الانتاج هو أحد مصادر العرض^(١) وأن الانتاج يحتاج إلى مدة معينة قد تطول أو تقصر وأن إمكانية المنتجين في الإنتاج وبالتالي العرض تتوقف على بعض العوامل منها طول الفترة الزمنية المتيسرة لديهم.

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

جدول (٥)
جدول العرض

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

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

٣ - منحنى العرض: The Supply Curve

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

١ - قانون العرض: Law of Supply

ما دام الهدف الرئيسي للمنتج في اقتصاد السوق هو تحقيق أكبر مقدار ربح ممكن، وما دام السعر في سوق المنافسة الكاملة (كما سنرى لاحقاً) يتساوى مع الإيراد الحدي ففي حالة التوازن يكون السعر مساوياً للتكلفة الحدية، فإذا ارتفع السعر (أي سبب من الأسباب) فإن ذلك يدفع المنتجين إلى زيادة الإنتاج وبالتالي زيادة العرض وذلك لأن ارتفاع السعر عن التكلفة الحدية يعني توفر المجال للمنتجين لأن يزيدوا من أرباحهم عن طريق زيادة العرض، أي أن ارتفاع السعر يصحبه عادة ارتفاع الكمية المعروضة، أما في حالة انخفاض السعر فإن هذا الانخفاض يعني انخفاض الإيراد الحدي للوحدة المباعة عن تكلفة إنتاجها لذا ليس من مصلحة المنتج إنتاج هذه الوحدة لذا نجده يعدل عن إنتاجها أي أنه يقلل العرض.

بعبارة أخرى إن انخفاض السعر أدى إلى انخفاض الكمية المعروضة. ومما تقدم يمكن أن نستنتج أن العلاقة بين السعر والكمية المعروضة هي علاقة طردية وفي ضوء التحليل السابق يمكن صياغة قانون العرض بالشكل التالي: في حالة بقاء الأشياء الأخرى على حالها إن الكمية المعروضة من سلعة معينة تتناسب تناسباً طردياً مع سعر هذه السلعة، فكلما ارتفع السعر ارتفعت الكمية المعروضة وكلما انخفض السعر انخفضت الكمية المعروضة.

٢ - جدول العرض: The Supply Schedule

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

٥ - مدى رغبة المنتجين في الاحتفاظ بالسلعة.

٦ - الإعانات والضرائب.

٧ - الزمن.

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

ثانياً: مرونة العرض: Elasticity of Supply

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

$$\text{مرونة العرض} = \frac{\text{التغير النسبي في الكمية المعروضة}}{\text{التغير النسبي في السعر}} \Rightarrow \text{القانون}$$

فإذا رمزنا لمرونة العرض بالرمز E_s وللكمية المعروضة بالرمز Q_s للسعر بالحرف P فإن المرونة تصبح:

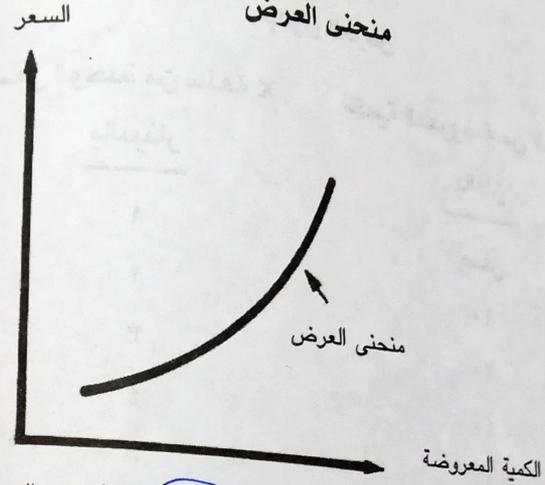
$$E_{dc} = \frac{\frac{\Delta Q_s}{Q_s}}{\frac{\Delta P}{P}} = \frac{\Delta Q_x}{Q_x} \cdot \frac{P}{\Delta P} = \frac{\Delta Q_x}{\Delta P} \cdot \frac{P_y}{Q_x}$$

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

١ - مرونة العرض والزمن:

بعد الزمن ذا أهمية لمرونة العرض أكبر مما هو بالنسبة لمرونة الطلب.

شكل (١٩)
منحنى العرض



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

العوامل المؤثرة في العرض:

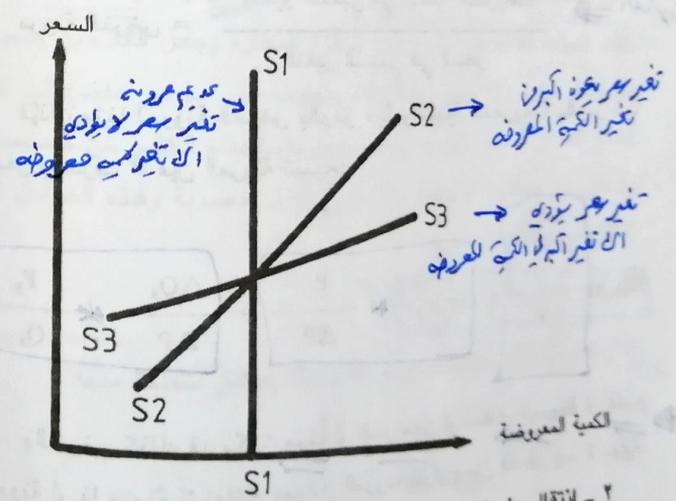
تتأثر الكمية المعروضة من سلعة معينة بعوامل متعددة منها:

- ١ - سعر السلعة نفسها.
- ٢ - أسعار السلع الأخرى.
- ٣ - أسعار عوامل الانتاج.
- ٤ - المستوى التكنولوجي.

فمرونة العرض تتناسب تناسباً طردياً مع طول الفترة الزمنية، فكلما كانت الفترة الزمنية أطول كان العرض أكثر مرونة. والشكل التالي (٢٠) يبين أن العر في الفترة القصيرة جداً يكون عديم المرونة وكما هو موضح في المنحنى S1 وهو يبين أنه مهما تغير السعر فإن الكمية المعروضة لا تتغير بمعنى أن مرونة العرض في الفترة القصيرة جداً تكون صفراً. أما المنحنى S2 فإنه يمثل العرض خلال فترة زمنية أطول نسبياً من سابقتها وهو يشير إلى أنه بطول المدة فإن تغير السعر يؤدي إلى تغير في العرض. أما المنحنى S3 فهو يمثل العرض ضمن الفترة الزمنية الطويلة التي تكون كافية لإجراء التسوية الكاملة، وهو يشير إلى أن التغير نفسه في السعر سيؤدي إلى تغير أكبر في الكمية المعروضة.

شكل (٢٠)

مرونة العرض خلال الزمن



٢ - انتقال منحنى العرض:

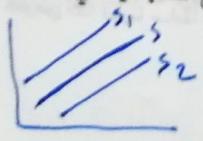
نكرنا سابقاً أن قانون العرض يشير إلى العلاقة الطردية بين السعر

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

لكن إذا تغيرت الأشياء الأخرى كلها أو بعضها مع بقاء السعر ثابتاً

فإننا نكون في هذه الحالة أمام مفهوم آخر يطلق عليه تحول العرض Shift in Supply أي نكون أمام منحنى عرض جديد، فالحركة هنا لم تتم من نقطة إلى أخرى على منحنى العرض نفسه إنما من منحنى عرض إلى منحنى عرض آخر وفي هذه الحالة ومع بقاء السعر نفسه قد تعرض كمية أكبر أو أقل تبعاً إلى تأثير العوامل الأخرى على الكمية المعروضة، وهذا يعني أن هناك جدول عرض جديد قد حل محل جدول العرض السابق، وعندما نقول أن العرض زاد فإن هذا القول يعني أن المنتجين على استعداد لعرض كميات أكبر عند الأسعار السابقة، أما حين نقول أن العرض قد انخفض فإن هذا يعني أن المنتجين يعرضون كميات أقل عند الأسعار السابقة. لذا ينبغي التمييز بين تغيير الكمية المعروضة Change in the Quantity Supplied

كنتيجة لتغير سعر السلعة نفسها مع بقاء الأشياء الأخرى على حالها، وتغير العرض نتيجة لتغير الأشياء الأخرى وثبات سعر السلعة وما يترتب عليه من تغير في الكمية المعروضة عند السعر نفسه، وفي حالة انتقال (أو تحول) منحنى العرض فإن فرض بقاء الأشياء الأخرى على حالها ينتفي، لأن تحول



S2 زيادة الكمية المعروضة (مرونة طردية) ١٠١
S1 انقماش الكمية المعروضة (مرونة تكسبية)

تغير السعر
عوامل العرض
مرونة العرض

تغير الكمية المعروضة
العوامل الكمية المعروضة
تغير السعر ثابت

منحنى العرض يحصل بسبب تغير هذه العوامل التي تؤثر في الكمية المعروضة نون تغير السعر وهذه العوامل هي (1) تغير سعر السلع الأخرى

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

1 - أسعار السلع الأخرى: علاقة عكسية

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

2 - أسعار عوامل الإنتاج: علاقة عكسية

ما دامت التغيرات في أسعار عوامل الإنتاج تؤثر في تكاليف إنتاج (1) إن العوامل المذكورة أعلاه إضافة إلى سعر السلعة نفسها تشكل العوامل المؤثرة في العرض كما ذكرنا سابقاً. انظر ص ١٢٤.

السلع بعلاقة طردية، فإذا ارتفعت أسعار عوامل الإنتاج الداخلة في إنتاج سلعة معينة فإن ذلك يعني ارتفاع تكاليف إنتاجها وإن ارتفاع هذه التكاليف عند سعر معين يعني تقليل الأرباح وبالتالي فإن من مصلحة المنتجين تقليل عرض هذه السلعة. وعلى العكس من ذلك عند انخفاض أسعار هذه العوامل تقل تكاليف إنتاج السلعة عند السعر المعين فتزداد الأرباح وإن زيادة الأرباح تدفع المنتجين إلى زيادة عرضها.

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

3 - المستوى التكنولوجي (الفني) للإنتاج: علاقة طردية

يتأثر عرض السلع بالمستوى التكنولوجي من خلال تأثير الأخير على تكاليف الإنتاج. فقد أدى استخدام الآلات الأكثر كفاءة في العملية الإنتاجية إلى تخفيض متوسط تكاليف الإنتاج وهذا حفز المنتجين على زيادة الإنتاج وبالتالي زيادة العرض عند سعر معين لأن ذلك يؤدي إلى زيادة أرباحهم لكن استخدام مستوى تكنولوجي غير كفوء يؤدي إلى ارتفاع متوسط التكاليف فانخفاض الأرباح وبالتالي انخفاض العرض عند سعر معين. إن الزيادة المذهلة في الإنتاج لكل عامل تلك التي حصلت في المجتمعات الصناعية خلال القرنين الماضيين كانت كبيرة جداً بسبب إدخال الطرق الإنتاجية المحسنة وهذه بدورها حصلت بسبب تأثير التقدم العلمي، فالإكتشافات الكيماوية أدت إلى تخفيض كلف الإنتاج وإلى إيجاد سلع جديدة

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

حيث أن:

Q_{s1} تمثل الكمية المعروضة من السلعة.

P_1 سعر السلعة نفسها.

$P_2 \dots P_n$ أسعار السلع الأخرى.

$F_1 \dots F_m$ أسعار عوامل الإنتاج.

T المستوى التكنولوجي.

S الإعانات والضرائب.

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

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

مصنوعة من البلاستيك والالياف الصناعية. لذا ففي أي وقت إن ماذا ينتج وكيف ينتج يعتمد على المعرفة السائدة وخلال الزمن تتغير المعرفة وبالتالي يتغير العرض من السلع.

٤ - مدى رغبة المنتجين في الاحتفاظ بالسلعة: دالة كسب

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

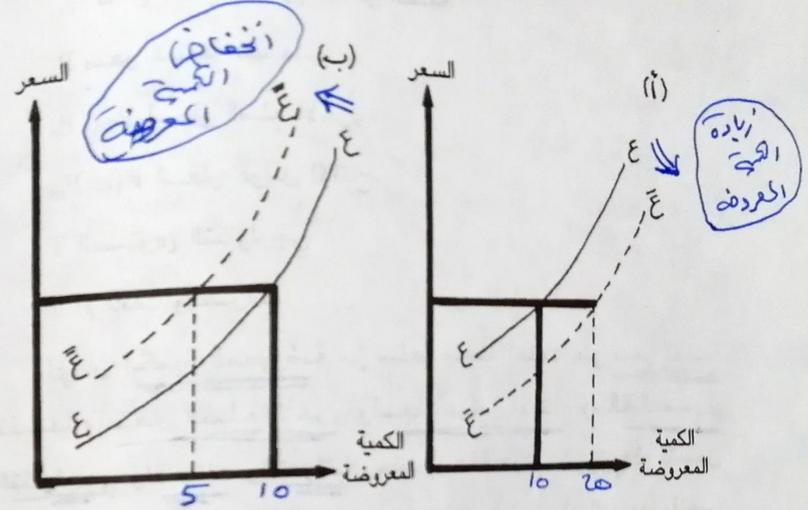
الإعانات
٥ - الضرائب والإعانات:

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

٦ - الزمن:

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

شكل (٢١)
انتقال منحنى العرض



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

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

رابعاً: سعر التوازن: Equilibrium
تحديد سعر التوازن في سوق المنافسة:
ذكرنا سابقاً أن منحنى طلب السوق يبين كمية السلعة التي يرغب المشترون شراءها عند كل سعر من أسعار السوق مفترضين بقاء الدخل

والنوق وأسعار السلع الأخرى ثابتة، وإنه ينحدر من أعلى اليسار إلى أسفل اليمين مبيناً أن كلاً من الكمية المطلوبة وسعرها يتغير بطريقة معاكسة لتغير الآخر. وإن منحنى العرض يبين كمية السلعة التي يرغب المنتجون (البائعون) بيعها عند كل سعر من أسعار السوق على افتراض أن أهداف

المنتجين وحالة التكنولوجيا وأسعار عوامل الإنتاج وأسعار السلع الأخرى ثابتة. وإن منحنى العرض يرتفع من أسفل اليسار إلى أعلى اليمين مبيناً أن الكمية المعروضة وسعر السوق يتغير كل منهما باتجاه الآخر نفسه. ومن ملاحظة الشكل (٢٢) نجد أن نقطة تقاطع المنحنيين هي النقطة التي تمثل سعر السوق وهو (٧) دنانير. فالكمية المطلوبة هي (١٠٠٠) وحدة وإن الكمية المعروضة هي (١٠٠٠) وحدة ~~المطلوبة هي (١٠٠٠) وحدة وإن الكمية المعروضة هي (١٠٠٠) وحدة~~ لذا عند السعر (٧) دنانير تكون

الكمية التي يرغب المستهلكون شراءها هي نفس الكمية التي يرغب المنتجون بيعها، وبعبارة أخرى عند السعر (٧) دنانير تتساوى الكمية المطلوبة مع الكمية المعروضة. فإذا افترضنا أن السعر ارتفع إلى (٩) دنانير بدلاً من (٧) عند هذا السعر يرغب المستهلكون شراء (٤٠٠) وحدة بينما

يرغب البائعون بيع (١٤٥٠) وحدة وفي هذه الحالة تكون الكمية المعروضة قد تجاوزت الكمية المطلوبة بـ (١٠٥٠) وحدة ويقال أن هناك فائض عرض Excess supply وكلما ارتفع السعر ارتفع فائض العرض. أما إذا افترضنا أن السعر انخفض عن (٧) دنانير وأصبح دينارين، فعند هذا السعر يرغب المستهلكون شراء (١٨٥٠) وحدة بينما يرغب المنتجون بيع (٢٠٠) وحدة،

وفي هذه الحالة تكون الكمية المطلوبة أكثر من الكمية المعروضة أي أن هناك فائض طلب Excess demand يقدر بـ (١٦٥٠) وحدة، أي عند جميع الأسعار التي هي دون (٧) دنانير تكون الكميات المطلوبة متجاوزة الكميات المعروضة وهذا يعني أنه كلما انخفض السعر ارتفع فائض الطلب.

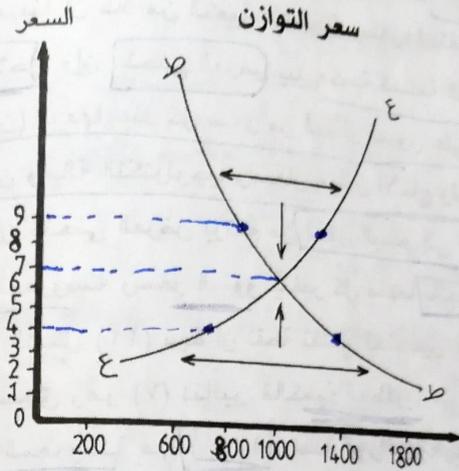
تغيرات السعر عندما لا يتساوى العرض والطلب:

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

ف سعر التوازن إذن هو السعر الذي يتقاطع عنده منحني العرض والطلب وهو الذي تتساوى عنده الكميات المطلوبة والكميات المعروضة وعند هذا السعر لن يكون هناك فائض أو نقص. وحالة التوازن تحصل عندما يرغب الطالبون بشراء الكمية نفسها تلك التي يرغب العارضون ببيعها، وبما أنه لا

شكل (٢٢)

سعر التوازن



والجدول التالي يبين سعر التوازن.

جدول (٦)

سعر التوازن في سوق المنافسة الكاملة

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

سعر التوازن

١٠٨

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



الدكتور كريم مهدي الحسناوي

مبادئ علم الاقتصاد

مطابع بيروت الحديثة

الفصل التمهيدي

طبيعة علم الاقتصاد

مقدمة

نشأة علم الاقتصاد

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

ورغم إن الأفكار الاقتصادية كانت قد وردت بشكل أو بآخر في العصور القديمة والمتوسطة حيث أن الحضارتين اليونانية والرومانية تعد أول الحضارات القديمة التي علم شيء عن فكرها الاقتصادي ويعد أرسطو أول من أوجد ما يمكن تسميته (ببذور نظرية اقتصادية) تقوم على تحليل الظواهر والمشاكل الاقتصادية وإنه يعد أول من دفع الاقتصاد في سبيل أن يصبح علماً. كما كانت هناك أفكار اقتصادية في العصور الوسطى سواء بالنسبة للحضارة المسيحية في أوروبا أو الحضارة الإسلامية في الشرق العربي. غير أن وجود مثل تلك الأفكار الاقتصادية لا يعني أن هناك علم اقتصاد بالمعنى المحدد للعلم^(١).

(١) انظر:

د. ليبي شقير، تاريخ الفكر الاقتصادي، (دار نهضة مصر للطبع والنشر، بدون تاريخ).

المعلومات ويرى مارشال ان علم الاقتصاد هو دراسة للثروة من جهة
 ودراسة للإنسان من جهة أخرى^(١) وعرفه بيجو بأنه تلك العلم الذي يدرس
 الرغبات الاقتصادية، والرغبات الاقتصادية هي جزء من الرغبات العامة^(٢).
 أما ليونيل روبنز فقد اعتد معظم التعريفات السابقة وبين بان علم الاقتصاد
 هو ذلك العلم الذي يدرس السلوك الإنساني كعلاقة بين أهداف وبين وسائل
 تارة ذات استثمارات مختلفة^(٣) وقد عرفه ساملسون بأنه دراسة الكيفية
 التي يختار بها الأفراد والمجتمع الطريقة التي يرأسها بمختصين الموارد
 الإنتاجية النادرة لإنتاج السلع المختلفة على مدى الزمن وتوزيعها للاستهلاك
 الآن وفي المستقبل على مختلف الأفراد والجماعات في المجتمع^(٤) وهذا
 التعريف رغم أنه لم يكن جامعاً مانعاً غير أنه أكثر التعريف شمولاً لمفهوم
 علم الاقتصاد.

وسا تقدم نجد ان بعض الاقتصاديين عرف الاقتصاد بالطابع وبعضهم
 عرفه بإوسطة وعرفه لوريق ثلاث بالثروة النسبية، غير ان قيمة أي تعريف
 تقدر بمدى شموله لحقل علم الاقتصاد ومدى قدرته على وصف موضوعه.

(١) لنتون.

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

(٢) لنتون.

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

(٣) لنتون.

Robbins, Lionel, An Essay on the Nature and Significance of Economic science,
 (Macmillan, London, 1949) p. 16.

التي من رقت المجموعة، الاقتصاد السيلسي (دار النهضة العربية، القاهرة، ١٩٧٧)

من ١١.

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

الذي علم الاقتصاد^(١) نشأ في تاريخ حديث نسبياً، فعلى اثر التطور الذي
 اعقب المصور الوسطى ظهرت تشواك من الأفكار الاقتصادية، فقد ظهرت
 مدرسة التجار بين سنة بداية القرن الخامس عشر وحتى منتصف القرن
 ثلثين عشر ثم ظهرت مدرسة الطبيعيين (الليزرقرط)، وبعد ان تطورت
 لحياة الأوربية من جميع جوانبها الاجتماعية والمكروية والسياسية
 والاقتصادية ظهرت المدرسة الكلاسيكية المعكناً لهذا التطور واستجابة
 لمقتضيات وظهورها نعت الفكر الاقتصادي نعمة قوية نشأ على اثرها
 الاقتصاد كعلم مستقل بين العلوم الأخرى ففي عام ١٧٧٦ صعد كتاب ثروة
 الأمم لأم سميت وبنا علم الاقتصاد ولن التقدم الذي أحرزته علم الاقتصاد
 بعد الفكر الكلاسيك جاء نكتة الأرائيم أو نقلاً لها.

أولاً: تعريف علم الاقتصاد:

١- حقل تدرج

عرف علم الاقتصاد Economics بكثر من تعريف، ويعود السبب في

اختلاف تعريف هذا العلم إلى الاختلاف في الاتجاهات الفكرية للاقتصاديين.

لنبتة نشأة هذا العلم ساء اعتقد بأنه يختص بدراسة الرسائل التي يمكن

لأداء بولسطنها من ان نلتشي طلياً، وهذا الاعتقاد استمد من كتاب ثروة

الأمم للاقتصادي الاسكتلندي أم سميت (١٧٢٣ - ١٧٧٠) الذي نشر عام

١٧٧٦. غير ان الاقتصادي الانكليزي الفريد مارشال (١٨٤٢ - ١٩٢٤)

عرف علم الاقتصاد بأنه تلك العلم الذي يدرس بين الإنسان في أعمال

حليهم العلمية، وهو يبحث في حليهم لشكل الفردي والاجتماعي الذي

يتعلق بالحصول على المبركات العلمية للرغبات وطرق استخدام هذه

(١) كان لنتون هو منكر لولان لول من استعمل اصطلاح الاقتصاد السيلسي في حواره بحث

في الاقتصاد السيلسي ونشره عام ١٩١٥ ونشبهه سنة السيلسي إلى ان هؤلاء كان

يشي بصدوره الاصطاح لولبة ان منكر لولان كان مبنياً بما فيه لولبة في الاصطاح.

التعريف الاشتراكي لعلم الاقتصاد

مرف لريكار لانج Oskar Lange الاقتصادي السوفييتي عن طريق توضيح غرضه ويرى أنه علم القوانين الاجتماعية للعملية الاقتصادية، أي أن الاقتصاد السوفييتي يعني بالقوانين الاجتماعية للانتاج والتوزيع، فهو يطالع للقوانين الاجتماعية إنتاج السلع وتوزيعها على المستهلكين وذلك الذين يستلمون السلع لإنتاج حاجتهم اللبية والاجتماعية ويذكر لانج أنه يمكن أن تدعو إنتاج السلع واستهلاك السلع وهما ميدانان من ميدانين النشاط الاجتماعي، للنشاط الاقتصادي، وهنا يكون الاقتصاد هو علم القوانين الاجتماعية للنشاط الاقتصادي^(١).

كما عرفه الاقتصادي السوفييتي نيكيتين Nikitine على أساس للنظر إلى العلاقات الاجتماعية المرتبطة بالانتاج والتوزيع بأنه علم تطور العلاقات الاجتماعية للانتاج أي العلاقات الاقتصادية بين البشر ويرى أن هذا العلم يكف القوانين المعينة على إنتاج وتوزيع السلع المالية في المجتمع البشري في مختلف مراحل هذا المجتمع^(٢).

لأنها، النظرية الاقتصادية،

صحة تعريف

النظرية^(٣) بشكل عام هي مجموعة من التعريفات definitions التي تبين معاني المصطلحات المستخدمة، ومجموعة من الفروضيات assumptions

- (١) لريكار لانج، الاقتصاد السوفييتي القضايا المالية، تعريف للتكوير محمد سلمان حسن (دار لطيفة للطباعة والنشر، بيروت، ١٩٦٧) ص ٥٠.
- (٢) كلفيس من مابل لاند جيبس، مبادئ الاقتصاد كعلم اجتماعي (دار للسرورة للكتابية، الإسكندرية، ١٩٨١) ص ٨٧ - ٨٨.
- (٣) كلفيس.

Lipsey, Richard G. An Introduction to Positive Economics, (Macmillan And Newton, London, 1969) pp. 14 - 18.

الخاصة بظاهرة من الظواهر يمكن التوصل من خلالها وبواسطة الاستنباط المنطقي Logical deduction إلى استنتاجات تستخدم في التنبؤ بتصرف الظاهرة في المستقبل، ومن مجموع هذه النظريات يتكون العلم، لذا فإن كل علم من العلوم يهدف إلى وضع مجموعة من النظريات التي تفسر الظواهر التي يتناولها هذا العلم.

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

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

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

فإذا التزمنا كيف ستؤثر الضرائب في الأرباح، فإن من الممكن استنباط سلوك المنتجين نتيجة لتغير نسبة الضريبة، والواقع أن هذه

عدة أمور منها، الظاهرة موضوع البحث وطبيعة عناصرها وتكوين الباحث واتجاهه، لذا فإن العمل بطريقة هي تلك التي تجمع بين طريقتي الاستنباط والاستقراء ما أمكن ذلك، فكلتاها ضرورتان للبحث العلمي، لأن من الممكن وبواسطة إحدى هاتين الطريقتين مراقبة النتائج التي يتم التوصل إليها بالطريقة الأخرى.

طرق التحليل الاقتصادي، \mathcal{M}

يمكن صياغة التحليل الاقتصادي بالصور التالية:
1 - الطريقة الوصفية: Descriptive Method

تتضمن هذه الطريقة تحليل الظواهر الاقتصادية بطريقة وصفية (لفظي) دون أن يكون هناك ربط دقيق بين الظواهر المختلفة وهنا النوع من التحليل قد يجعل الباحث عرضه لأخطاء التناقض المنطقي غير أن هذه الطريقة تكون مفيدة في تحليل العلاقات التي تصعب صياغتها بطريقة كمية.

طريقة التحليل الرياضية: Mathematical Method

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

إلى فروض عامة كلية تستنبط منها بطريقة التحليل المنطقي قواعد جديدة تنطبق على حالات خاصة أو وسائل جزئية.

ويشيرة للتكيد من صحة النتائج التي يتم التوصل إليها بالطريقة الاستنباطية أن تكون نقطة البداية واقعية حقيقية ثبت وجودها في ظروف معينة وينبغي دائماً مراعاة توالف هذه الظروف أثناء عملية التحليل والاستنتاج وفي جميع الأمور ينبغي أن تأخذ بعين الاعتبار عند تقدير النتائج بهذه الطريقة إنها تقوم على أسس افتراضية، ومثل على ذلك، إننا حين نبحث ظاهرة هجرة عمال، نفترض أن التفاوت في الأجور بين البلد الذي ينتقل منه العامل والبلد الذي ينتقل إليه هو سبب الهجرة ونخرج بعد التحليل بنتيجة أن العمال ينتقلون من البلد الذي تنخفض فيه الأجور إلى بلد الذي ترتفع فيه دون اعتبار للعوامل الأخرى.

٢ - المنهج الاستقرائي، Inductive Method

هذا المنهج في البحث هو خلاف المنهج الاستنباطي، فهو يبدأ بملاحظة ودراسة الواقع بتفصيلها لكي يتم التوصل بطريق التحليل المنطقي إلى قواعد العلم وهو يستمد الفروض البسيطة للتمتلك بالظاهرة نظرياً وهذه الطريقة تبدأ من الواقع وتجزم على أن تبقى وثيقة الصلة به، فمثلاً من ملاحظة تطورات أسعار السلع من ناحية وتطورات كمية اللقود من ناحية الأخرى يمكن التوصل إلى أن الأسعار بصورة عامة تسيل للارتفاع في البلد الذي تزيد فيه كمية اللقود المتداولة عند بقاء الإنتاج على حاله.

لكن كلا من الطريقتين الاستنباطية والاستقرائية لها عيوبها الخاصة بها على الرغم من أن العمل بكل طريقة يعنون طريقتهم هي الطريقة المثلى في البحث الاقتصادي، غير أن الواقع يشهد إلى أن من المسموية الاختيار بين هاتين الطريقتين بحيث لا تطلب إحدى الطريقتين على الأخرى يتوقف على

الانتاج واستخدام الأرض تمت ظروف معينة تجعل الانتاج يخضع للظنون الثلاثة المتناقضة وهذا للظنون الاقتصادية له إبعاد ذات علاقة بعلم الطبيعة. كما ان بعض المشاكل الاقتصادية كالتنافس مستوى المعيشة للافراد يقود إلى مشاكل اجتماعية لذا تكون هناك علاقة بين علم الاقتصاد وعلم الاجتماع. وما دام علم الاقتصاد يتناول سلوك الإنسان عندما يحاول تحقيق مزايا سيخترى ولماذا وكيف تكون ردود الفعل لديه عند اختلاف ظروف العمل ومما يعمل المستهلكون بخلافهم لعلاقة فإن كل هذا ذو علاقة بعلم النفس، كما ان اتخاذ القرار من قبل المنتج أو المستهلك يكون له علاقة بالفلسفة وبشكل خاص بالأخلاق وبسبب كون الاقتصاد علم ينتمي ان تقوم دراسته على أساس المنطق، هذا فضلاً عن علاقة علم الاقتصاد بالتاريخ من خلال دراسته للحوادث الاقتصادية وعلاقته بالإحصاء والرياضيات ويجب ان علم الاقتصاد يستخدمها كأدوات تحليلية، لذا دام الإحصاء لا يدرس كيفية بعد ذاته إنما هو وسيلة (أداة) تستخدم في العلوم الأخرى فإن الدراسات الاقتصادية النظرية منها والتطبيقية لا يمكن لها ان تستغني عنه. فالإحصاء والإحصاء قد اشتبك أحدهما بالآخر حتى أصبح لحياتاً من المتعذر الفصل بينهما لأن أية دراسة اقتصادية عميقة تعتمد إلى حد كبير على الأساليب المنبثقة في جميع البيانات وتصنيفها ومعالجتها وتحليلها وتفسيرها. أما العلاقة بين الاقتصاد والرياضيات تتجلى في ان الرياضيات خدمت للنظرية الاقتصادية كثيراً لأنها جعلت اللغة المستخدمة في الاقتصاد أكثر اختصاراً وأكثر دقة وإثباتاً منعت الاستطراد. ويفضل الرياضيات أمكن التعبير عن العلاقات بين المتغيرات الاقتصادية بالرموز والمصطلحات الرياضية بدلاً من الكلمات والعبارة.

طريقة القياسية: Econometric Method
 قد يكون هدف التحليل الاقتصادي أكثر من مجرد تحديد العلاقة السببية بين المتغيرات الاقتصادية كما هو الحال في الاقتصاد الرياضي بل هو محاولة معرفة العلاقة الكمية التي تربط هذه المتغيرات بعضها ببعض وتحقيق ذلك يستخدم الإحصاء والرياضيات في صياغة النظرية الاقتصادية ويطلق على العلم الذي يتناول هذا النوع من التحليل بالاقتصاد القياسي Econometrics. وقد أخذ هذا المنهج في الوقت الحاضر يتقدم تقدماً هائلاً نتيجة لاستخدام الآلات الحاسبة الإلكترونية. ويعرّف هذا التحليل ويمكن اعتباره لتغيرات الاقتصادية كما ان هذا التحليل يسمح بالتنبؤ بالقيم الأم للمتغيرات عند رسم السلسلة الاقتصادية.

خاتمة: علاقة علم الاقتصاد بالعلوم الأخرى: شرح مختصر

كثيراً ما يستعين المتخصصون في علم الاقتصاد بالعلوم الأخرى لتفسير لظواهر الاقتصادية للمشاكل الاقتصادية كثيراً ما ترتبط بشكل أو بآخر بهذا العلم أو ذلك فهناك علاقة وثيقة بين علم الاقتصاد وعلم السياسة، حيث ان معظم المشاكل الاقتصادية التي تواجه ذات طبيعة سياسية وإن القرارات السياسية تعمل بين طبقاتها تنتج اقتصادية للمشاكل الأرض وعكس لعين الداخلي ودراسة الحركات وتحميد لحد الأذى للاجود واتخاذ إجراءات الأمن الاجتماعي كما قررت سياسية لكنها ذات نتائج وأبعاد اقتصادية كما إنها في الواقع توافر اقتصادية ولكن اتخاذ القرار بشأنها لا يتم من قبل الاقتصادي إنما من قبل السياسي لذا تكون هناك علاقة مباشرة أو غير مباشرة في مثل هذه المجالات بين علم الاقتصاد والسياسة. وعلاقة الاقتصاد لا تقتصر على علم السياسة فقط إنما تمتد إلى العلوم الأخرى كعلوم الطبيعة ما يلحق للملك الاقتصادية كالانتاج ذات علاقة بوسائل

سابعاً: الحكم التقديري والحكم التقريري؛

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

يتعلق الحكم التقديري بما هو كائن أو ما سوف يكون أما الحكم التقديري فيتعلق بما ينبغي أن يكون عليه أو What ought to be. والاختلاف حول الحكم التقديري يمكن حسسه بالرجوع إلى الواقع. أما الاختلاف حول الحكم التقديري فلا يحسم كذلك، لأن الحكم التقديري يتأثر بعوامل تختلف من شخص لآخر فهو يتأثر بحالة الشخص النفسية وينمط تفكيره وانتمائه الاجتماعي ومعتقداته السياسية، وبالإطار الثقافي الذي يعيش فيه^(١).

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

ثامناً: النظام الاقتصادي^(٢) : The Economic System

يتكون النظام الاقتصادي من القواعد والقوانين والتقاليد والمبادئ التي

(١) نيلز:

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

نظر: (٢) نظري على سلمان، عبد الفتاح محمد قنديل، مقدمة في علم الاقتصاد، دار النهضة العربية، ١٩٧٠، ص ١٢ - ٢٣.

سابعاً: القوانين الاقتصادية، Economic Laws

القوانين العلمي هو علاقة ثابتة ومستقرة بين ظواهر معينة، فإذا قلت علاقات دائمة وموحدة بين ظواهر مختلفة فهي كل مرة تتكرر فيها ظروف معينة لئلا على هذه العلاقات اسم القوانين العلمية، فهل تعرف الحياة الاقتصادية هذا النوع من العلاقات اللازمة لوضع القوانين؟

لقد انقسم الفكر الاقتصادي بهذا الصدد، فقد اعتقد الطبيعيون (الفيزيوقراط) بوجود نظام طبيعي تحكمه قوانين طبيعية ولا يمكن للجماعات الإنسانية أن تعدد عنه، وعلى ذلك فإن الجماعات الإنسانية تحكمها قوانين طبيعية كذلك التي تحكم العلم المدني. أما الكلاسيك فقد اعتقدوا بوجود قوانين طبيعية تحكم الظواهر الاقتصادية وهي قوانين علمية ومطابقة لتطبيقات في كل مكان وزمان. أما المدرسة التاريخية فقد أكدت وجود قوانين طبيعية وعتت علم الاقتصاد هو علم قوانين التطور الاقتصادي في الشعوب المختلفة وبدأ تكون المدرسة التاريخية قد جربت القوانين الاقتصادية من صفة لغوية وأطقت عليها النسبية. أما الأوجست كانته فيرى أن هناك هي قوانين دقيقة لا تشمل الاستثناءات وعلى ذلك فهي قوانين من الدرجة الأولى أما قوانين العلوم الاجتماعية ومنها الاقتصاد فهي قوانين احتمالية قد تتغير وقد لا تتغير فهي يتك قوانين من الدرجة الثانية. لكن في الواقع إن الفرق بين القوانين الطبيعية والقوانين الاقتصادية يعود إلى تواتر أو عدم تواتر الظروف اللازمة لقيام العلاقات بين الظواهر، لذا فإن القوانين الاقتصادية لا تتطابق ليس بسبب عدم صحة العلاقات بين الظواهر الاقتصادية بل بسبب عدم تواتر الظروف اللازمة لتطبيقها.

المالك للثروة الأفراد أم الدولة. وينبأ على ملكية الثروة هناك ثلاثة أنواع من الأنظمة الاقتصادية^(١) هي: عقده تفرقت منه، رأبخت، اراحتها ربح

١ - نظام المشروع الحر: Free Enterprise

وليه تكون جميع الثروة مطروقة للأفراد ولك المصلحة الاقتصادية في هذا النظام تحمل من خلال نظام ميكانيكية (البي) الأسعار والتي تضمن، إن التغيرات في حاجات المستهلكين تؤدي إلى تغيرات في الأسعار، ولك التغيرات في الأسعار تقود إلى تغيرات في الإنتاج (المعرض). لذا فإن التغيرات في الحاجات تؤدي إلى تغيرات في الإنتاج وبالتالي في العرض، وهذا النظام يعنى نظام سيادة المستهلك.

٢ - نظام الاقتصاد المخطط: Planned Economy

إن مشاكل الإنتاج، سائا وكيف، وكذلك مشاكل التوزيع وهي لمن وكيف وكَم، ومسائل النمو تحمل من خلال سلطة التخطيط المركزية في الدولة وذلك استناداً إلى الملكية الاجتماعية للثروة.

٣ - نظام الاقتصاد المختلط: Mixed Economy

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

(١) انظر:

تتم سبلات الاقتصاد القومي ويتم من خلالها استخدام الموارد الانتاجية لإنتاج الحاجات الإنسانية، ويهدف لنظام الاقتصادي إلى تحديد أنواع وكميات السلع والخدمات التي تنتج وطرق إنتاجها وكيفية توزيعها. وإذا نظرنا إلى الإنسان في إطار من العلاقات الاجتماعية نصل إلى نتيجة منطقية لغنية الفنون الاقتصادي بين الأفراد، ولك الشكل الاقتصادي لهذا التعاون هو تقسيم العمل، ولكي تكتمل صورة الفنون هذه لا بد وأن ترتب على تقسيم العمل والتخصص نتيجة منطقية هي قيام لتبادل. وهكذا بينما تكون الحاجات الإنسانية والموارد قليلة هي العناصر الأولية لوجود المشكلات الاقتصادية والتخصص والتبادل هما اللذان الضروريان لقيام المجتمع الاقتصادي.

إن هدف الفنون هو الإنتاج وعلى وجه التحديد إنتاج أكبر كمية من السلع والخدمات، والإنتاج في صورة القيمة يشكل عملية مستمرة ومعقدة يشترك فيها الآلاف بل ملايين الأفراد، ولك بفضل تطورهم اللاتم على مبدأ التخصص يستفيدون في النهاية تحقيق نتائج إجمالية يفوق كثيراً ما كان يمكن أن يتصوره إن عمل كل منهم في عزلة عن الآخرين. لكن هذا التعاون لتتطلب بين الأفراد تنتج عنه مشاكل وتعقيدات يتطلب حلها تسمىاً وتبنياً وتعميماً، ويصرف النظر عن نوع لنظام الاقتصادي الذي يتبعه المجتمع لأن ذلك لا يمكنه يمكن حصرها كما يلي:

سأ ينتج، وكَم ينتج، وكيف ينتج، وأمن ينتج، What, How much, How, to whom
 لتتطلب لنظام الاقتصادي، في النظام الرأسمالي يختلف عما هو عليه في النظام الاشتراكي، ولك لنظام الاقتصادي لنفسه ما يحدده على من هو

الاستثمارات البيئية نحو استعمال معين بقصد إشباع حاجة معينة يعني التضحية في إشباع الحاجات الأخرى.

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

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

سما تقدم نلاحظ أن المشكلة الاقتصادية تتكون من عنصرين هما

تأساً: المشكلة الاقتصادية، The Economic Problem،

١ - طبيعة المشكلة الاقتصادية:

يقضي كل علم من العلوم يبحث مشكلة معينة وعلم الاقتصاد يخصص يبحث المشكلة الاقتصادية، والتجربة المشكلة الاقتصادية لا بد من التطرق إلى أسبابها وعناصرها.

تعد الندرة التسمية Relative Scarcity جوهر المشكلة الاقتصادية والمقصود بالندرة النسبية، ندرة وسائل الإشباع بالنسبة للحاجات، ووسائل الإشباع هي الموارد المتوفرة، وهذه الموارد مهما بلغت في تغييرها تكون محدودة مقارنة بالحاجات المتعددة التي يرغب الإنسان في الحصول عليها، ولر فوفنا أن الموارد متوفرة بالمقدار الذي يطلبه الإنسان لإشباع حاجاته لاقت المشكلة الاقتصادية، فالحاجات التي يحسها الإنسان بعضها تفرز وسائل إشباعه في الطبيعة بكميات تمكن الأثر من الحصول عليها دون جهد أو عن طيب خاطر، غير أن بعض الحاجات الأخرى ليست كذلك حيث أن الوسائل التي تنسب الطبيعة غالباً لا تصلح بصورتها الأولية لإشباع مثل هذه الحاجات. وهذا يعني أن المشكلة الاقتصادية تنشأ بسبب إحساس الأثر بوجود حاجات متعددة ومتجددة أي حاجات غير محدودة، Unlimited Wants لوسائل إشباع، متساوية بالموارد المتوفرة، ندرة أو محدودة Limited Resources، ولما كانت الموارد تتميز بالندرة النسبية لا الندرة المطلقة إن للأثر والبيات متعددة بحاجة ملحة إلى الإشباع، فلا بد من تناقض هذه البيات لئلا تمت خطط المحدودة تلك الاستعمالات البيئية، وهذا الوضع إلهماً التي تكون لها الأولوية في الإشباع وبين الحاجات الأقل إلحاحاً التي يمكن تمت خطط ندرة الموارد، التقني عليها، أن توجه الموارد، الندرة ذات

١ - قابليتها للتعدد:

الحاجة تعتمد مع تقدم الحضارة والحاجة متطورة ومتعددة. فهناك سبل من السلع الجديدة لم تكن معروفة فالحاجات الجديدة تظهر بشكل محدود في البداية وتستخدم من قبل طبقات معينة، إن إنتاج السلعة الجديدة محدود ويكون سعرها مرتفع ليس في متناول كل الفئات ولكن عند زيادة الانتاج وانخفاض السعر يتم الاستعمال من قبل معظم الفئات على سبيل المثال الراتنج والسيارة... الخ.

ب - قابلية الحاجة للإشباع:

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

ج - تعدد وسائل إشباع الحاجة الواحدة:

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

ويمكن تصنيف الحاجات من الناحية التاريخية إلى حاجات بيولوجية وهي الحاجات التي تترك مع الإنسان وتسمى الحاجات الأولية اللازمة لحفظ وجوده كالغذاء والكساء والسكن. وحاجات حضارية وهي التي تنشأ مع تطور الإنسان وتطور الوسط الذي يعيش فيه كالحاجة إلى التعليم والحاجة

الحاجات

الحاجات المتعددة والموارد المحدودة يستلزم أيضاً يلي أسس الحاجات الاقتصادية.

١ - الحاجة الاقتصادية:

الحاجة هي مجرد الرغبة في الحصول على وسائل لازمة لوجود الإنسان في المحافظة عليه أو لتكملة دون أن يذم لتلبيها أن يكون الإنسان حزيناً إنك لويسل، ولكنها تفرض معرفة الإنسان بالفئة التي يسعى إليها بالوسائل التي تسمح بتحقيق تلك الحاجة^(١)

والحاجة إما أن يكون مشروعها ثلاثة عناصر هي:

- إحصاء بالأم (كلدروج أو الممش مثلاً).

- معرفة لوسيلة لإطالة هذا الأم.

- الرغبة في استخدام هذه الوسيلة لإزالة هذا الإحساس.

وليس كل الحاجات تحل في موضوع الاقتصاد، فبعض الحاجات تنبع عن العلاقات الاجتماعية مثل الحاجة إلى النوم أو الحاجة إلى الراحة، فهذه لا تعد حاجات اقتصادية، والاقتصاديون لا يهتمون بالحاجات في ذاتها بل يهتمون بتلبيها الاقتصادية.

خصائص الحاجات الاقتصادية:

تكرراً أن الحاجة في حالة نسبية لسلباً يخص الفرد بعقدهاها يميل نحو شيء ما من أجل القضاء على إحساس بالأم والسيل نحو الشيء الذي يلاقي إلى القضاء عليه أو التخفيف منه. ولا يكفي لحمل تلك الإحساس حاجة اقتصادية لكي يتقلب إلى حاجة اقتصادية لا بد من توفر بعض العناصر منها:

(١) كورن.

رأس لمعديه الأتمة السبسي، (الر الهندسة لوسية، الثانية، ١٩٧٧) ص ٦٧.

في حالة السلع U و V حيث U هي سلع استهلاكية و V هي سلع إنتاجية
تكون على شكل U و V هي سلع إنتاجية على علم الاقتصاد

السلع الاقتصادية: U و V

يطلق مصطلح السلع الاقتصادية على السلع التي تصنع بالها من قوتها
والتالي تفرق بين U و V حيث U هي سلع استهلاكية و V هي سلع إنتاجية
ويمكن ان تكون سلع اقتصادية (مستخدمة للمستهلكين) والجمع يطلق
على جوف الأرض) أو سلع اقتصادية (مستخدمة للإنتاج أو سلع اقتصادية
مصنعة (مثل الإسكندر) أو سلع اقتصادية (مستخدمة للمستهلكين والعمالة).
هذا فضلاً عن ان ملك الساحة يمكن تحويلها أو نقلها إلى شخص آخر.

أي ان الساحة الاقتصادية تصنف بالمال U و V و U هي سلع
والقابلة على الانتقال أو التحويل و V هي سلع من السلع من
السلع التي يتولها علم الاقتصاد بالترسدية وبناء على هذا فإن هناك الأشياء
لا توصف سلعاً الاقتصادية^(١) وذلك بسبب عدم قابليتها للانتقال من شخص
إلى آخر، مثل المهارة $SKILL$ فالمهارة تنصف بانها ذات منفعة (ما دامت
مترتبة) وتنصف بالقدرة (ما دامت غير موجودة بكميات غير محدودة)
لكنها غير قابلة للانتقال، لذا فإن القابلة المستحصية بجميع أنواعها طبيعية
كانت أم مكتسبة لا تعد ضمن السلع الاقتصادية بسبب عدم قابلية انتقالها.
إلا ان كانت المهارة (الخبرة) قابلة للانتقال لشخص المجتمع بخسارة أقل عند
نقلها لعالم كبير أو أليف أو رجل دولة أو فلان أو رجل أعمال لأن في هذه
الحالة يكون من الممكن الاستفادة من مزاياه لفترة طويلة بعد وفاته، لكن
الواقع غير ذلك فالمهارة ترتبط بالشخص نفسه ولا يمكن فصلها عنه
وانتقالها.

(١) Geismill, Paul F., op. cit., p. 19.

في حالة السلع U و V حيث U هي سلع استهلاكية و V هي سلع إنتاجية
تكون على شكل U و V هي سلع إنتاجية على علم الاقتصاد
السلع الاقتصادية: U و V
يطلق مصطلح السلع الاقتصادية على السلع التي تصنع بالها من قوتها
والتالي تفرق بين U و V حيث U هي سلع استهلاكية و V هي سلع إنتاجية
ويمكن ان تكون سلع اقتصادية (مستخدمة للمستهلكين) والجمع يطلق
على جوف الأرض) أو سلع اقتصادية (مستخدمة للإنتاج أو سلع اقتصادية
مصنعة (مثل الإسكندر) أو سلع اقتصادية (مستخدمة للمستهلكين والعمالة).
هذا فضلاً عن ان ملك الساحة يمكن تحويلها أو نقلها إلى شخص آخر.

٣ - السلع الاقتصادية

أي ان الساحة الاقتصادية تصنف بالمال U و V و U هي سلع
والقابلة على الانتقال أو التحويل و V هي سلع من السلع من
السلع التي يتولها علم الاقتصاد بالترسدية وبناء على هذا فإن هناك الأشياء
لا توصف سلعاً الاقتصادية^(١) وذلك بسبب عدم قابليتها للانتقال من شخص
إلى آخر، مثل المهارة $SKILL$ فالمهارة تنصف بانها ذات منفعة (ما دامت
مترتبة) وتنصف بالقدرة (ما دامت غير موجودة بكميات غير محدودة)
لكنها غير قابلة للانتقال، لذا فإن القابلة المستحصية بجميع أنواعها طبيعية
كانت أم مكتسبة لا تعد ضمن السلع الاقتصادية بسبب عدم قابلية انتقالها.
إلا ان كانت المهارة (الخبرة) قابلة للانتقال لشخص المجتمع بخسارة أقل عند
نقلها لعالم كبير أو أليف أو رجل دولة أو فلان أو رجل أعمال لأن في هذه
الحالة يكون من الممكن الاستفادة من مزاياه لفترة طويلة بعد وفاته، لكن
الواقع غير ذلك فالمهارة ترتبط بالشخص نفسه ولا يمكن فصلها عنه
وانتقالها.

ويمكن تقسيم السلع إلى مجموعتين:

السلع الحرة: Free goods

وهي السلع التي تكون في وقت معين ويمكن معين متوفرة بكميات
غير محدودة مثل الهواء والماء وضوء الشمس (في ظروف معينة). وتكون
هذه السلع في المجتمع الاقتصادي قابلة عادة والاكثر يحصلون على هذه
السلع^(١)

(١) Geismill, Paul F., Fundamentals of Economics, with edition Harper & Brothers
Publishers, New York, 1962) pp. 17-19.

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

وجميع البيوت والممتلكات المأهولة للاشخاص في البلد بعضهم^(١) يعتقد ان الثروة ينبغي ان تتضمن الاثياء غير المالية إضافة إلى الاثياء المالية كالعقارات والمعدات الفلزية والمكتسبة. في هذا الرأي يمكن القول، رغم ان هذه المعدات والقررات دون اثنى شك ذات اهمية كبيرة في الحياة الاقتصادية لكنها تتكون من اصل اقتصادي غير قابل للتقييم invaluable economic asset فمتاعها ويندرتها لا تنكر لكنها ليست ثروة (حسب تعريف الثروة) ما دامت غير قابلة للانتقال من شخص إلى آخر وغير مالية وان تضمينها في الثروة يخلق بعض التعقيدات ويقود إلى بعض الالتباس، واعتماداً على هذا فقد حدد مفهوم الثروة بالاثياء التي تمتلك منفعة وبثارة ويمكن تحويلها ومالية. أما بالنسبة للنقود والأسهم والسندات فهي لا تعد ثروة إنما هي حقوق على السلع الاقتصادية فالنقود مثلاً تسهل مهمة مبادلة السلع الاقتصادية بغيرها من السلع الاقتصادية الأخرى أي انها تجعل مهمة تجارة السلع أكثر سهولة مما لو كانت بيوتها فهي ليست ثروة بحد ذاتها إنما لمالكها حق في الحصول على السلع الاقتصادية.

عاشراً: الفعاليات الاقتصادية: Economic Activities

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

١ - الإنتاج: Production

٢٧٥

الإنتاج هو خلق المنفعة أو زيادتها

(١) Ibid, pp. 20-21.

ولسلع الاقتصادية نوعان رئيسيان:

١- الثروة Wealth والخدمات Services وكان التمييز بين هذين النوعين

يعتمد على ما إذا كانت السلعة موضوع البحث مالية، Material أم غير

مالية، nominal للسلع الاقتصادية فإن الطبيعة المالية هي ثروة أما لسلع الاقتصادية غير مالية فهي خدمات.

٢- الخدمات Services: هي الاثياء التي تمتلك منفعة وثروة ويمكن تحويلها (بمثابتها) لكنها غير مالية فالخدمة الطبية أو الهندسية هي ثلثة وثائرة

ويمكن نقلها أو تحويلها.

وهي الحقيقة ان لسلع الاقتصادية غير المالية (الخدمات) يمكن ان تكون أكثر أهمية من سلع الاقتصادية المالية (الثروة) فالطبيب الذي يقد شخص ما من مرض خطير ورجل الشرطة الذي يمنع حصول السرقة والائل بعد بزدي كل منهما خدمات أكثر حيوية وأكثر من ان تخلص بكيفية من القنود. ومن بين منتجات الخدمات المهنية والمدرس والمصرفي وسائق السيارة وملك الأتراج من العاملين الذين يكون إنتاجهم مرغوباً فيه وثلاً ويمكن تحويله لسلع اقتصادية لكن غير مالية لذا فهي غير ثروة إنما خدمات.

٣٨

أما الطرق: فلها دور مهم في الحياة الاقتصادية وإن علم الاقتصاد يترك من قبل بعضهم (كما ذكر سابقاً) بأنه علم للثروة أو wealth

للثروة (القرية مثلاً) تتكون من عدد كبير من السلع الاقتصادية

المالية التي تتضمن جميع الأراضي لزراعية وجميع الموارد المنجمية كذلك لصيد والعم والقط وجميع السلع يارضاها ومكائنها وأبنيتها ويعلمون جميع السكان بسلعها المنزولة لها وجميع طرق المواصلات

بين اولئك الذين اسهموا في الانتاج، ولك هذا التقسيم يكون بشكل مدفوعات، لجور، ربح، فائدة ودينج. ولك هذه العملية تسمى بالتوزيع الربحي لان توزيع الدخل على العامل الانتاجي يكون حسب وظيفته او حسب نسبة اسهام تلك العامل في الانتاج الكلي^(١١). لذا ان هناك سؤالاً كثيراً ما يطرح هو كم من الناتج ينبغي ان يذهب كحصص لكل عامل انتاجي مستخدم فيه. كقاعدة يكون الجواب على مثل هذا السؤال هو ان العامل الانتاجي يكافئ على وفق مقدار اسهامه في الناتج الكلي. ومع ان هذا الجواب يكون مرضياً غير ان المشكلة ما تزال باقية وهي كيف يمكن قياس الاسهام الاقتصادي لكل عامل انتاجي؟ ان قيمة العمل والارض ورأس المال تفرضونها اعتماداً بالعمد والطلب اللذان يبورهما يحددان الاسعار المدفوعة لاستعمالها، اما الربح فينمى بالماخضة التي يتعرض لها مالك المشروع.

الاستهلاك: Consumption

الاستهلاك هو الهدف النهائي للنشاط الاقتصادي ويشمل بالانتاج من السلع والخدمات لإشباع الحاجات الإنسانية، فالطلب على كل سلعة او الحاجة لوحدها لا تحفز على النشاط الاقتصادي إنما المحرك الرئيسي لها النشاط هو طلب المستهلك، فطلب المستهلك هو الحاجة معبراً عنها بمصطلح تقديري، فالمستهلكون لديهم حاجات متعددة لكن هذه الحاجات ذات تأثير قليل في النشاط الاقتصادي ما لم يكن الايراد راغبين وقادرين على دعم هذه الحاجات بقدرة شرائية، فالرقبة لا تحفز المنتجين على الانتاج لكن الدفع النقدي والاستعداد للشراء يجعل هذه الحاجة تصبح طلباً. وفي الاقتصاد الحر يكون مستوى الانتاج وطبيعته ما هو إلا استجابة لطلب

(١١) ان الاستعمال للسلع للتوزيع في قطاع الاعمال يشير الى حركة المنتجات من المنتج الى المستهلك النهائي وفي هذه الحالة يدعى بالتوزيع التسويقي وهذا النوع من التوزيع جزء من العملية الانتاجية وهو غير المقصود بالتوزيع في التحليل الاقتصادي.

ability، حيث ان أية عملية من خلالها تم تسهم في تحقيق نفع معين (من وجهة نظر شخص ما) تعد تنهياً فنعماً بوزع اللامح تماماً يكون هناك إنتاج، وعندما يحول العمل المورد الأيدي إلى شكل آخر أكثر فائدة يكون هناك إنتاج أيضاً. وكذلك الحال عندما يطلع لطبيب مريضاً وعندما يقول لادن وكروبيي نكتة أو يبيع كفاجر سلعة. ومن الناحية العملية لا شيء يوزن أو يدرس أو يستعمل في مباشرة من الطبيعة، فالخيز مثلاً، هو نتيجة عملية لسلطة عويبة من العمليات الانتاجية، تبتا بوزاعة وحسب القمع وتمر بخدمه وخيره ثم تلك وتسويبه للمستهلكين، فالعملية التي تتلا العجوة بين المورد الطبيعية الأصلية وحاجات المستهلك النهائي هي الانتاج، فالانتاج يتضمن أية عملية تجعل السلع والخدمات متوفرة للاناس^(١٢).

التبادل: Exchange

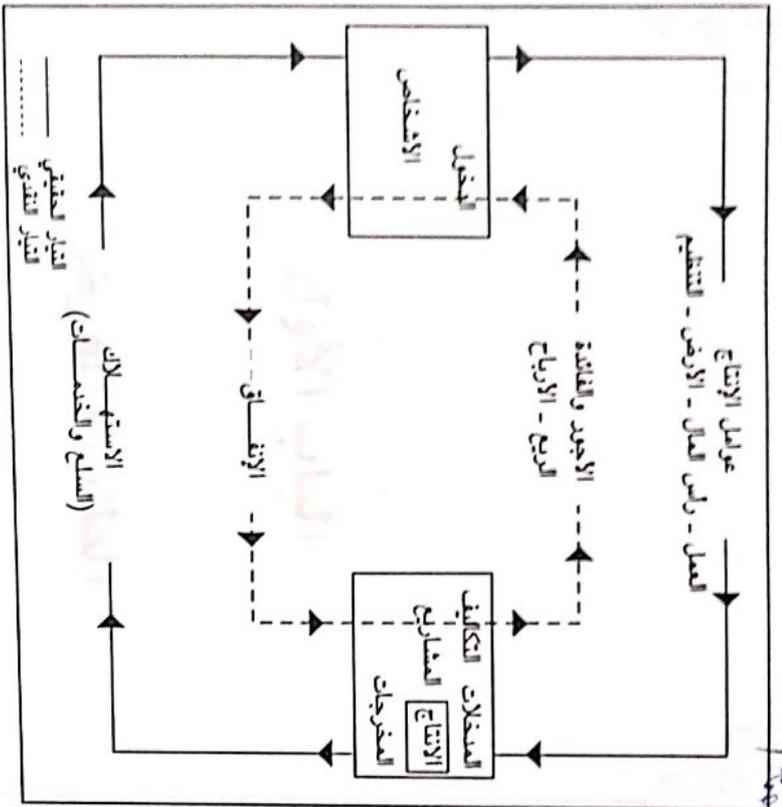
بعد الانتاج هناك مشكلة وضع المنتجات التي تم إنتاجها ببطء اولئك الذين سيستخدمونها، وفي علم الاقتصاد المعاصر نضع للتخصص ائزولياً بعبارة بسيطة لم يعد هناك وجود للاشخاص المتكئين ذاتياً الذين ينتجون جميع ما يحتاجون إليه من السلع، فالنوزع لم يكن قادراً على العيش راضياً إلا اعتمد كلياً على إنتاجه، وكذلك الحال بالنسبة للعامل، لذا يجب على العامل ان يبادل خدماته بسلع للائز الذي لم يوزع، وفي عملية التبادل تكون هناك ضرورة لإدخال واسطة تبادل ملائمة يطلق عليها النقود، لذا فالسلع ولخدمات تبادل أولاً بالنقود ثم تستخدم النقود للحصول على سلع اخرى.

التوزيع: Distribution

يقصد بالتوزيع في التحليل الاقتصادي تقسيم القدرة الشرائية (الدخل)

(١١) Suits, Daniel B., Principles of Economics, (Harper & Row Publishers, New York, 1970) pp. 1-2.

العملية الاقتصادية



من الشكل أعلاه يظهر أن هناك تيارين متعاكسين هما:

أ - التيار الحقيقي: A real flow

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

ب - التيار النقدي: A monetary flow

هو تيار يربط بين المشاريع إلى الأشخاص (المشاريع تشتري عوامل الإنتاج من الأشخاص) ثم تعود النقود من الأشخاص إلى المشاريع (الأشخاص يشترون السلع والخدمات من المشاريع).

المستهلكين، فالأفراد يعبرون عن طلبهم بالأسعار التي يرغبون ببيعها وفي حالة بقاء الأرباح الأخرى على حالتها فإن ارتفاع الطلب على سلعة معينة يعني ارتفاع سعرها وإن كان هذا الارتفاع في السعر سيؤدي إلى زيادة العرض (زيادة الإنتاج) من هذه السلعة لذا فإن رغبات الأفراد المصحوبة بالقدرة على النفع تسبب زيادة في الإنتاج. وهذا ما يدعى بنظام سيادة المستهلك Consumers Sovereignty.

ويمكن تمثيل للعمليات الاقتصادية السابقة الذكر بمفهوم بسيط يبين لتدفق التدوير الاقتصادي The economic circular flow وفيه يمثل مصطلح الأشخاص Persons جميع أولئك الذين يواصلون النشاط الاقتصادي بتقديم الموارد الإنتاجية (عوامل الإنتاج) مقابل المدخل النقدي (الأجور، الربح، الفائدة، الربح) التي يحصلون عليها من المشروعات والتي بدورها ينفقونها على السلع والخدمات المنتجة في هذه المشروعات. إن السلع (والخدمات) التي يشتريها الأفراد لاستعمالها ولتمتع بها (كالغذاء والملابس والخدمات ليلية ولإيج) تدعى بالسلع الاستهلاكية. أما مصطلح المشروعات Firms فيمثل لوحات الإنتاجية، والوحدة الإنتاجية هي مؤسسة establishment (كالمعمل أو المزرعة أو الحقل) تقوم بجمع عوامل الإنتاج باعتبارها منخلات inputs وتحويلها إلى مخرجات outputs بشكل سلع وخدمات. ولغرضاً، إن العملية الاقتصادية تتألف من الأشخاص الذين يجهزون عوامل الإنتاج للمخرجات مقابل استلامهم للمدخل النقدي من هذه المشاريع التي استطعت هذه العوامل الإنتاجية واستعمالها في إنتاج السلع والخدمات التي يقوم الأشخاص بإنتاجها وتداولها بينهم النقدي عليها.

حيث AR يمثل الإيراد المتوسط.

حيث AR يمثل الإيراد المتوسط في سوق المنافسة الكاملة لا يتغير بتغير الكمية
إن الإيراد المتوسط في سوق المنافسة الكاملة يكون ثابتاً لا
المنبئة والسبب في ذلك، أن السعر في سوق المنافسة الكاملة يكون ثابتاً لا
يستطيع البائع التحكم فيه والإيراد المتوسط هو السعر الذي يتاج به السلعة
وذلك لأنه عند قسمة الإيراد الكلي على عدد الوحدات المباعة نحصل على
الإيراد المتوسط وعند ضرب عدد الوحدات المباعة في السعر نحصل على
الإيراد الكلي إذن، $\text{الإيراد المتوسط} = \text{السعر}$.

وبناء على هذه المساواة بين الإيراد المتوسط والسعر فإن منحنى الإيراد
المتوسط يكون على شكل خط مستقيم مواز للمحور الأفقي وحيث أن متوسط
الإيراد يكون كذلك فإنه لا يختلف مهما تغيرت الكمية المباعة وأنه ليس من
مصلحة البائع بل ليس باستطاعته أن يغير السعر لأن إنتاجه لا يشكل سوى
مقدار ضئيل جداً من الإنتاج الكلي. كما أن المنتج يستطيع أن يبيع أي مقدار
ينتجه بالسعر السائد في السوق. وبالتالي لا فائدة يبرجو تحقيقها من تخفيض
السعر كما أنه ليس من مصلحته رفع السعر لأن ذلك يؤدي إلى انصراف
المشتريين عنه لأن سوق المنافسة الكاملة تفترض أن السلعة متجانسة.

ثالثاً: الإيراد الحدي: Marginal Revenue

هو مقدار التغير في الإيراد الكلي الناتج من تغير الكمية المباعة بوحدة
واحدة. أو هو الإيراد الناتج من بيع وحدة إضافية من الإنتاج.

$$MR = \frac{\Delta TR}{\Delta Q}$$

حيث أن:

MR يمثل الإيراد الكلي،

TR يمثل التغير في الإيراد الكلي،

Q يمثل التغير في الوحدات المباعة.

افضل السايح

الإيرادات

Total Revenue

أو: الإيراد الكلي

هو مجموع ما يحصل عليه البائع ثمناً للكمية التي يبيعهها، وبالتالي هو

$$TR = Q \times P$$

حيث أن:

TR تمثل الإيراد الكلي،

Q الكمية المباعة،

P سعر الوحدة الواحدة.

ومنحنى الإيراد الكلي في سوق المنافسة الكاملة هو خط مستقيم يبدأ
من نقطة الأصل ويميله يساري السعر، ولما كان البائع في حالة المنافسة
الكاملة لا يستطيع التأثير في السعر فهو معطى as given بالنسبة له، فإن
ميل خط الإيراد الكلي لا يتغير.

ثانياً: الإيراد المتوسط: Average Revenue

هو نصيب الوحدة المباعة من الإيراد الكلي، وبالتالي هو خارج قسمة
الإيراد الكلي على الوحدات المباعة أو:

$$AR = \frac{TR}{Q}$$

كما يمكن توضيح كل من الإيراد الكلي والمتوسط والحدي بالجدول

التالي:

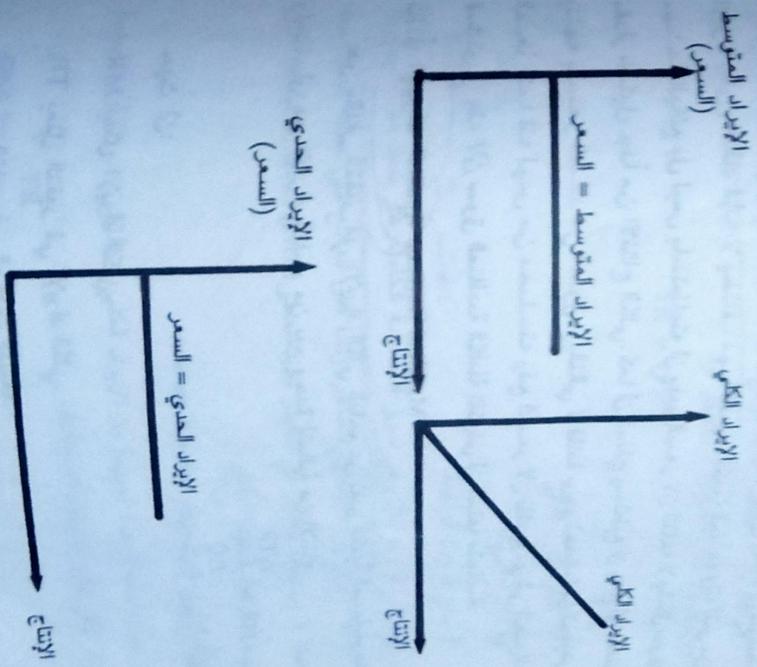
جدول (٩) الإيراد الكلي والمتوسط والحدي في سوق المنافسة

الإيراد الحدي	الإيراد المتوسط	الإيراد الكلي	سعر الوحدة	الكمية المباعة
١٠	١٠	١٠	١٠	١
١٠	١٠	٢٠	١٠	٢
١٠	١٠	٣٠	١٠	٣
١٠	١٠	٤٠	١٠	٤
١٠	١٠	٥٠	١٠	٥
١٠	١٠	٦٠	١٠	٦
١٠	١٠	٧٠	١٠	٧
١٠	١٠	٨٠	١٠	٨
١٠	١٠	٩٠	١٠	٩
١٠	١٠	١٠٠	١٠	١٠

ولما كان الإيراد الكلي هو الكمية المباعة مضروبة في السعر فإن السعر ثابت فإن الإيراد الكلي سيزداد عند بيع وحدة إضافية ما يعادل السعر وثابت فإن الإيراد الكلي سيزداد عند بيع وحدة إضافية ما يعادل السعر وهذا يعني أن السعر في ظل المنافسة الكاملة يكون مساوياً للإيراد الحدي وإن الإيراد الحدي يكون ثابتاً عند تعبير الكمية المباعة، أي أنه سيبقى ثابتاً مستقيماً موازياً للمحور الأفقي.

ويتم توضيح كل من الإيراد الكلي والمتوسط والإيراد الحدي

شكل (٢٠) الإيراد الكلي والمتوسط والحدي



الباب الثالث

الأسواق وتحديد الأسعار

تمهيد

مفهوم السوق ووظائفه وأنواعه

مفهوم السوق:

يعرف السوق market بأنه المكان الذي يلتقي فيه البائعون والمشترون لتبادل السلع والخدمات. أو بعبارة أخرى هو محل التقاء العرض والطلب على السلع والخدمات، وإذا كان السوق في الماضي يرتبط بمكان محدد فإنه في الوقت الحاضر، وبفضل التقدم الواسع في وسائل النقل والمواصلات لا يشترط أن يكون له مكان جغرافي محدد فقد يتسع السوق إقليمياً أو بلداً أو حتى العالم كله. فيقال مثلاً سوق التمور في البصرة أو سوق السيارات في العراق أو سوق النفط أو سوق القمح في العالم. وبفضل وسائل الاتصال الحديثة يتمكن المشترون من الاتصال بالبائعين لإجراء عمليات التبادل دونما حاجة حتى لأن يرى أحدهم الآخر.

وظائف السوق:

يؤدي السوق الوظائف التالية^(١):

١- تحديد قيم السلع والخدمات.

(١) انظر:

د. خزعل مهدي الجاسم، الاقتصاد الجزئي (مطبعة جامعة الموصل - الموصل، بدون تاريخ) ص ٢٨٦ - ٢٨٧.

طريق التكاليف وذلك عن طريق تنظيم الإنتاج ويتحقق ذلك عن طريق تنظيم الموارد للتخصيص الأمثل.

تخصيص الموارد للتخصيص الأمثل.

٢- توزيع الناتج حيث أن كل فرد من الناحية النظرية يستلم حصة طبقاً لمقدار ما ينتجه، أي أن الأرباح الأكثر إنتاجية هم أولئك الذين يمكنهم الحصول على حصة عالية ويكونون تبعاً لذلك أكثر مقدرة للموارد المنتجة ويحصلون على حصة عالية من الناتج.

على ملك السلع والمنتجات. التقنين أي تقنين الاستهلاك الجاري طبقاً للإنتاج المتوقع وما هو جدير التسمير.

٣- أنواع الأسواق:
موجودتين وهما: الأسواق التنافسية و الأسواق الاحتكارية.

تختلف الأسواق بعضها عن البعض الآخر تبعاً لاختلاف كل أو بعض عناصر السوق، هذه العناصر هي:

١- البائعين:
٢- المشتريين:
٣- السلعة محل التعامل.

٤- درجة تجانس السلعة من سوق إلى آخر ترتب على هذا الأمر اختلاف في طبيعة السوق وفي طبيعة التكاليف التي يتحملها المنتج والإيرادات التي يحصل عليها وبالتالي في طبيعة الأرباح التي يحققها، وفي ضوء اختلاف هذه العناصر يمكن تقسيم الأسواق إلى أربعة أنواع.

١- سوق المنافسة الكاملة Perfect competition.
٢- سوق الاحتكار Monopoly.
٣- سوق المنافسة الاحتكارية Monopolistic Competition.
٤- سوق منافسة لثة Oligopoly.

الفصل الثامن

سوق المنافسة الكاملة

إن سوق المنافسة الكاملة هي حالة افتراضية بحيث وبالنسبة للاقتصادي تعني غياب قوة الاحتكار أي غياب أية قوة لمشروع فردي أو مستهلك له تأثير في أسعار السوق.

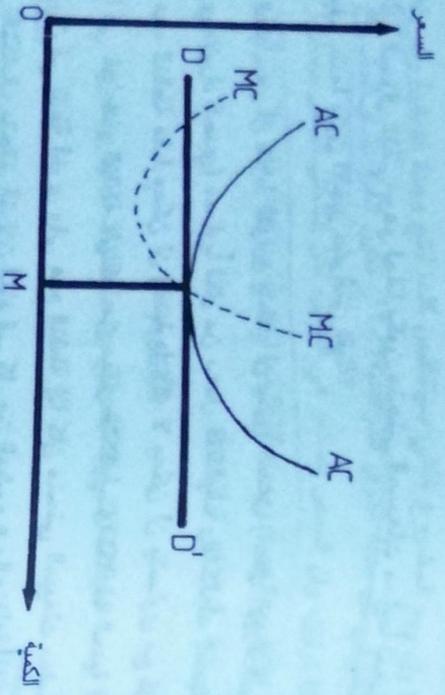
ولتحقيق هذه الحالة الافتراضية لا بد من توفر الشروط التالية:

١- تعدد البائعين والمشتريين:

فمن ناحية العرض ينبغي أن يكون هناك عدد كبير من البائعين يتنافس بعضهم مع البعض الآخر، إن هذا العدد الكبير يعني أن كل بائع يسهم بجزء ضئيل من العرض الكلي ولذا فإنه غير قادر على التأثير تأثيراً كبيراً في سعر السوق عند تغيير إنتاجه. كما تفترض هذه الحالة أن كل منتج يواجه عرضاً تام المعروية في عوامل الإنتاج بحيث إنه يستطيع زيادة إنتاجه دون أن يؤدي ذلك إلى ارتفاع الأجور أو الإيجار أو الفائدة السائدة في الصناعة. أما من ناحية الطلب فإنه يفترض أن هناك عدداً كبيراً من المستهلكين بالقدر الذي لا يستطيع المشتري الفرد منهم أن يؤثر تأثيراً محسوساً في سعر السوق عند تغيير حجم مشترياته.

٢- حرية الدخول إلى والخروج من السوق:

شكل (٢٣) التوازن في سوق المنافسة الكاملة



لما لماذا تقتضي الضرورة توفر الشروط أعلاه؟

من أجل تبسيط الإجابة نفترض بأن السؤال يتكون من جزئين الأول،

لماذا يستقر الإنتاج عندما يكون معدل التكاليف عند أدنى نقطة؟

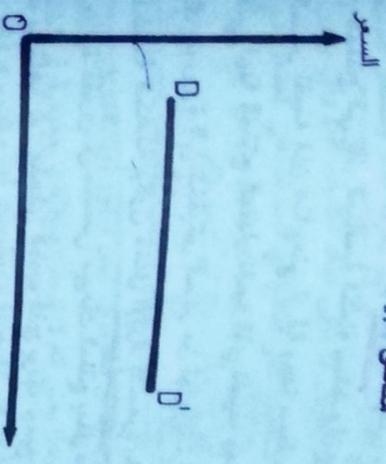
الثاني، لماذا ينبغي أن يكون منحنى المبيعات مماساً لمنحنى معدل التكاليف في هذا المستوى الخاص من الإنتاج؟

الجواب على السؤال الأول هو أنه لما كان التوازن يتطلب أن كلا من

معدل التكاليف والتكاليف الحدية يجب أن يكونا متساويين مع السعر وأحدهما للآخر فإن التكاليف الحدية لا يمكن أن تتساوى مع معدل التكاليف إلا عندما يكون معدل التكاليف عند أدنى نقطة له. فطالما أن التكاليف الحدية أقل من معدل التكاليف فإن كل وحدة إضافية من الإنتاج ستكلف أقل من المعدل بالنسبة للإنتاج ككل وهذا يعني أن معدل التكاليف يجب أن يكون متناقصاً. وطالما أن التكاليف الحدية أعلى من معدل التكاليف فإن المعدل يجب أن يكون متصاعداً، ولكن عندما تكون التكاليف الحدية مساوية لمعدل

يكون السوق إلى الانخفاض، أما بالنسبة للمشروع الواحد فإن سعر السوق يكون محدداً بقوى خارجية عن إرادته تماماً. والشكل (٢٣) يمثل منحنى مبيعات المشروع.

شكل (٢١) منحنى مبيعات المشروع



ثانياً: التوازن في سوق المنافسة الكاملة:

نكونا سابقاً أن كل مشروع في سوق المنافسة يواجه منحنى مبيعات

تأم المرونج، وهذا يعني أن منحنى معدل الإيراد والإيراد الحدي يكونان

متطابقين، وبما أن شرط التوازن في الإنتاج هو أن معدل التكاليف يجب أن

يكون مساوياً لمعدل الإيراد وأن شرط توازن المشروع هو أن التكلفة الحدية

يجب أن تتساوى الإيراد الحدي، وحيث أن معدل الإيراد متطابق مع الإيراد

الحدي في سوق المنافسة الكاملة فإن شرط التوازن في الإنتاج السائد

يتطلب أن تكون التكلفة الحدية ومعدل التكلفة كلاهما مساوياً لمعدل الإيراد

أو السعر وهذا يعني أن حالة التوازن تتطلب أن يستقر الناتج عند النقطة

التي يكون فيها منحنى المبيعات مماساً لمنحنى معدل التكاليف، وعندما يكون

منحنى معدل التكاليف عند أدنى نقطة له، وكما هو مبين في الشكل (٢٣).

التكاليف فإن للمعمل يجب أن يكون لا متناقص ولا متصاعد أي يجب أن يكون قد بلغ أقصى نقطة وانه حتى الآن لم يبدأ بالارتفاع ثانية.

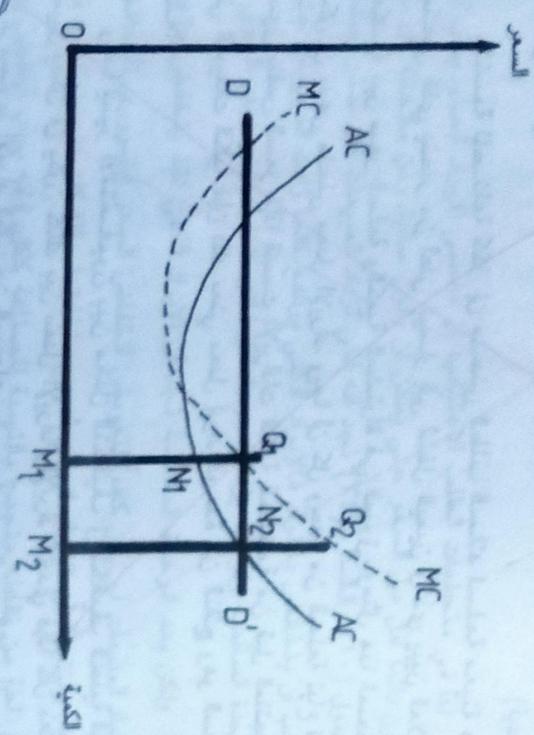
السؤال الثاني وهو لماذا يكون منحنى المبيعات معامساً للمعمل لتكاليف عندما يكون الأخير عند أقصى نقطة؟

السبب هو أن شرط التوازن يتطلب أن يكون السعر (معدل الإيراد الذي يساوي الإيراد الحدي) مساوياً لكل من معدل التكاليف والتكاليف الحدية، وفي هذه النقطة فقط يمكن أن يتساويا لأنه لا يمكن أن يتساوى مع كل منهما في غير هذه النقطة لأن كلا من معدل التكاليف والتكاليف الحدية لا يتساويان في نقطة أخرى وفي هذه النقطة إذا كان منحنى المبيعات معامساً لمعدل التكاليف يتحقق التوازن التام في كل من المشروع والتصانعة ولكن في الحالات الأخرى لا تتحقق فيها متطلبات التوازن التام كما في الشكل

(٢٣) والذي يكون منحنى المبيعات أعلى من الحد الأدنى للتكاليف، وإذا انتج المشروع المستوى OM_1 فإن المشروع نفسه يكون في توازن لأن تكاليفه الحدية مساوية لإيراده الحدي وانه يحصل على أقصى ربح ممكن لكن عند هذا المستوى من الإنتاج يكون معدل الإيراد OM_1 أعلى من معدل التكاليف N_1 لذا فإنه يحصل على أكثر من الربح الاعتيادي وإن هذا الوضع يحفز مشاريع جديدة للدخول إلى هذه الصناعة بسبب هذا اللامتناس في الربح، لذا فالصناعة في هذه الحالة لن تكون في توازن وإذا ما سلطت المشاريع الجديدة بلوغ العرض سيزداد وإن سعر السوق سوف يتخفّف لنا فإن منحنى مبيعات المشروع اللوردي ستتخفّف حتى يمتد منحنى معدل التكاليف عند أقصى نقطة له ويعود الربح إلى المستوى الاعتيادي، وبالعكس إذا انتج المشروع المستوى OM_2 فإن معدل التكاليف سيكون مساوياً لمعدل الإيراد وإن مستوى الأرباح سيكون اعتيادياً وإن الصناعة ستكون في توازن

لكن المشروع عند هذا المستوى لا يحقق أقصى ربح ممكن، لأنه عند المستوى OM_2 تكون التكاليف الحدية OM_2 أعلى من الإيراد الحدي M_2 ، N_2 فإن ربح المشروع الكلي سيتناقص كلما انتج وحدة إضافية بعد OM_1 ، وهكذا في كل حالة أخرى التفاضلية، أما أن تكون الصناعة أو المشروع في حالة توازن، فإن السعر يستمر في التغير، لكن إذا كان السعر مساوياً لكل من التكاليف الحدية ومعدل التكاليف (عند أقصى نقطة) فإن كلا من المشروع والتصانعة يكون في توازن تام.

شكل (٢٣) الحالات التي لا تتحقق بها متطلبات التوازن العام



وفي ضوء ما تقدم نستنتج الاستنتاج الأساسي الآتي:

(٢٤) في حالة توهين شروط المنافسة الكاملة يجعل سعر السلعة لأن يكون مساوياً للحد الأدنى لمعدل التكاليف، أما إذا كانت هناك، لأي سبب من الأسباب، حالة عدم مساواة بين السعر والتكلفة الحدية فإن قوى السوق

بصورة آلية تفعل فعلها للعودة لهذه المساواة. ويمكن القول أنه لا العرض ولا الطلب له الدور الأساس في تحديد السعر إنما السعر هو حصيلة تفاعل العرض والطلب فكل منهما يسهم في هذه المساواة.

ثالثاً: الصناعة والمشروع: **نريد دافع**

المشروع firm هو أي مجموعة من عوامل الانتاج تعمل تحت إشراف منظم، أما الصناعة industry فهي مجموعة مشاريع تعمل في انتاج سلعة معينة. إن التمييز بين المشروع والصناعة له مضمون هام لشيئين هما منحني الطلب، وشروط التوازن:

منحني الطلب^(١)

بالنسبة للصناعة ككل إن منحني الطلب السائد لسلعة معينة هو المنحني الذي ينحدر من أعلى اليسار إلى أسفل اليمين والذي يبين العلاقة العكسية بين سعر السلعة والكمية المشتراة في السوق، ومثل هذا المنحني يمكن أن يدعى منحني معدل الإيراد. وبما أن كل وحدة من السلعة تباع في السوق بنفس السعر فإننا قسمت الإيرادات الكلية المستلمة من قبل المنتجين على المبيعات الكلية فإن ذلك يعني معدل إيراد الوحدة من الناتج وهو السعر نفسه.

وكما يميز الاقتصاديون بين معدل التكاليف والتكاليف الحدية فإن التمييز يمكن أن يكون كذلك بين معدل الإيراد والإيراد الحدي فإذا كان معدل الإيراد يساوي الإيراد الكلي من المبيعات مقسوماً على العدد الكلي للوحدات المباعة من السلعة فإن الإيراد الحدي يساوي التغيير في الإيراد الكلي الناتج

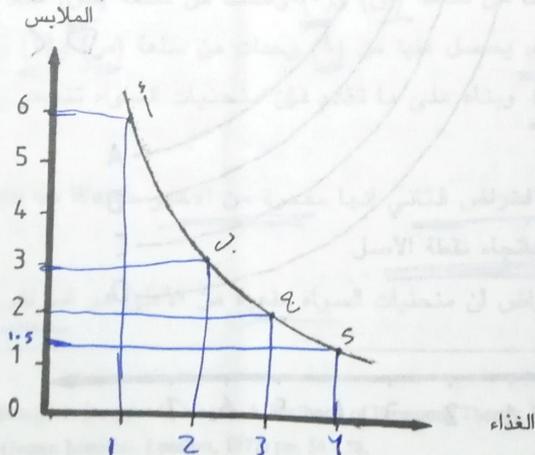
(١) انظر:

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

من الجدول أعلاه نفترض أن الإشباع لا يختلف عند المستهلك إذا حصل على (٦) وحدات من الملابس ووحدة واحدة من الغذاء، كما في المجموعة (أ) أو (٣) وحدات من الملابس ووحدين من الغذاء كما في المجموعة (ب) أو حصل على وحدتين من الملابس، (٣) وحدات من الغذاء كما في المجموعة (ج) وهكذا فإن الإشباع الذي يحصل عليه المستهلك من مجموعة (أ) هو تماماً نفس الإشباع الذي يحصل عليه من كل من المجموعات الأخرى ب، ج، د وكما هو مبين في الشكل التالي (١١).

شكل (١١)

منحنى السواء



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

١- معنى منحنى السواء: Indifference Curve

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

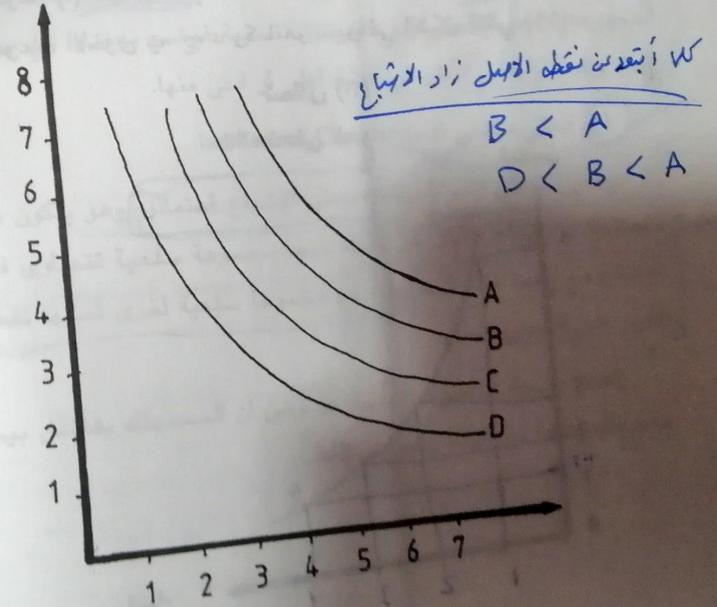
ولفهم طبيعة منحنيات السواء نفترض أن المستهلك يفاضل بين مجموعات سلعية من الغذاء والملابس فقط.

٢. خارطة السواء: The Indifference Map

إذا لاحظنا الجدول أعلاه ولكن بمستويات إشباع أعلى مثلاً مستوى يبدأ من وحدتين من الغذاء (٧) وحدات من الملابس، ومستوى آخر يبدأ بثلاث وحدات غذاء و(٧) وحدات من الملابس فكل جدول من هذه الجداول يمكن تمثيله بيانياً بمنحني مناسب كما هو مبين في الشكل (١) والذي يظهر منه كلما زادت كلتا السلعتين وصلنا إلى مستويات أعلى فأعلى من الأشياء، فمستوى الإشباع A أعلى من مستوى الإشباع B وإن C أعلى من مستوى إشباع D وهكذا. إن مجموع منحنيات السواء هذه تسمى خارطة السواء وإن خارطة السواء تعكس أنواق المستهلك وتفضيلاته.

شكل (١٢)

خارطة السواء



٣. خواص منحنيات السواء (١):

من أجل تحديد شكل منحنى السواء فإن ذلك يتطلب افتراضين وتعريف

واحد:

١. الافتراض الأول أن كل منحنى سواء ينحدر من اليسار إلى اليمين

والسبب في ذلك إذا لم يكن كذلك فإنه إما أن يكون متجهاً إلى الأعلى وإلى

اليمين أو أفقياً فإذا كان أفقياً فإن ذلك يعني أن المستهلك يكون في حالة

إشباع متساوي إذا حصل على (٥) وحدات من سلعة (س) مثلاً وأما ١، ٢،

٣، ٤، ٥ أو ٦ من سلعة (ص) غير أن هذا ليس منطقياً لأن التكميلية

Combination التي تتضمن كمية أكثر من سلعة معينة وليس أقل من سلعة

أخرى تكون دائماً أفضل من تشكيلة تتضمن أقل من السلعة الأولى ونفس

المقدار من السلعة الثانية. أما إذا كان منحنى السواء مرتفعاً إلى اليمين فإن

هذا يعني أن المستهلك يعتبر التشكيلة التي تتضمن كمية أكبر من كلتا

السلعتين تعطي الإشباع نفسه الذي تعطيه كمية أقل منهما وهذا لا يمكن أن

يكون صحيحاً فالمستهلك لا يمكن أن يعتبر الإشباع الذي يحصل عليه من

(١٠) وحدات من سلعة (س) و(٥) وحدات من سلعة (ص) مثلاً هو نفس

الإشباع الذي يحصل عليه من (٨) وحدات من سلعة (س) و(٤) وحدات من

سلعة (ص). وبناء على ما تقدم فإن منحنيات السواء تنحدر وإلى جهة

اليمين دائماً.

٢. الافتراض الثاني إنها مقعرة من الأعلى Concave up Wards أو

إنها محدبة باتجاه نقطة الأصل.

إن افتراض أن منحنيات السواء مقعرة من الأعلى هو افتراض مهم جداً

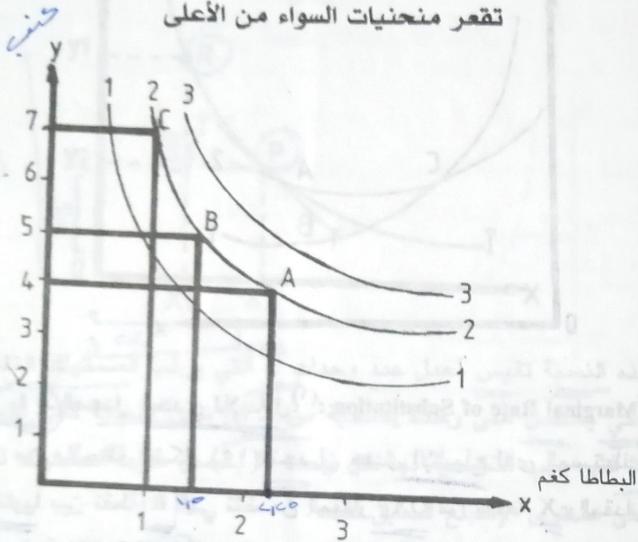
(١) انظر:

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

يتضمن أن الإحلال الحدي لإحدى السلعتين بتعبير السلعة الأخرى يكون دائماً في تناقص تدريجي كلما طلب المزيد من السلعة الأولى.

شكل (١٣)

تقرر منحنيات السواء من الأعلى



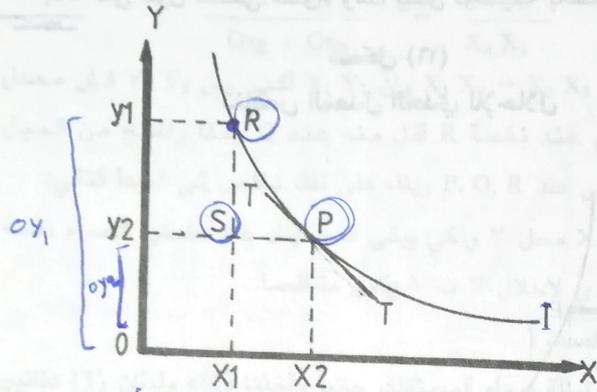
٣ إن منحنيات السواء لا تتقاطع: لما كان منحني السواء يمثل مستوى إشباع معطى وبذا يكون مختلفاً عن جميع منحنيات السواء الأخرى، فإن هذا يعني أن منحنيات السواء لا تتقاطع مع بعضها. ومن ملاحظة الشكل (١٤) نجد أن منحني السواء يقاطع إحداها الآخر. فالنقطة (A) على منحني السواء (٢) تمثل مستوى إشباع أعلى بالنسبة للمستهلك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

لان من ينظر إلى أي منحني سواء فإنه يستدل منه معدل إحلال إحدى السلع بتعبير السلعة الأخرى فإن افترضنا مثلاً أن المستهلك في منحني السواء (٢) في الشكل (١٢) هو عند النقطة ٤ كيلو عنب و ٢,٢٥ كيلو بطاطا، إن منحني السواء يبين أنه في حالة إشباع متساوي وإنه إذا أراد كيلو إضافي من العنب، عليه أن يتنازل عن ٠,٧٥ كيلو من البطاطا أي يحصل على (٥) كيلو من العنب و ١,٥ كيلو من البطاطا أي أن معدل الإحلال الحدي لكيلو من العنب هو ٠,٧٥ كيلو من البطاطا أي يحصل على (٥) كيلو من العنب و ١,٥ كيلو من البطاطا أي أن معدل الإحلال الحدي لكيلو من العنب هو ٠,٧٥ كيلو بطاطا عندما يكون الكيلو الخامس من العنب هو الكيلو الحدي. فمعدل الإحلال الحدي للسلعة المشتراة يقاس على طول منحني السواء بتعبير السلعة التي تم الشراء بها وفي هذه الحالة إن السلعة التي تم الشراء بها هي كمية البطاطا التي عرضها (ضحى بها) المستهلك للحصول على الوحدة الإضافية المشتراة والتي هي العنب عند بقائه على منحني السواء نفسه. وهذا يعني أن انحدار منحني السواء عند أية نقطة يبين الإحلال الحدي عند تلك النقطة.

إن افتراض تقرر منحني السواء من الأعلى أو تحديه باتجاه نقطة الأصل يتضمن ما يحصل من تغيرات لمعدل الإحلال الحدي عند التحرك على طول منحني السواء. فهو يتضمن أنه إذا زاد مقدار ما يحصل عليه المستهلك من سلعة (Y) فإنه سيكون مستعداً للتنازل عن القليل من سلعة (X) للحصول على وحدة إضافية من سلعة (Y) وعلى سبيل المثال نجد أن المستهلك في منحني السواء (٢) لكي يحصل على الكيلو الخامس من العنب فإنه يعرض ٠,٧٥ كيلو من البطاطا لكن عند الكيلو السادس نجده يعرض ٣/١ كيلو من البطاطا وعند الكيلو السابع يعرض فقط ٦/١ كيلو من البطاطا وهكذا. لذا كلما تحركنا على طول منحني السواء فإن الافتراض هو التقرر نحو الأعلى وهو

شكل (١٣)

تقع منحنيات السواء من الأعلى



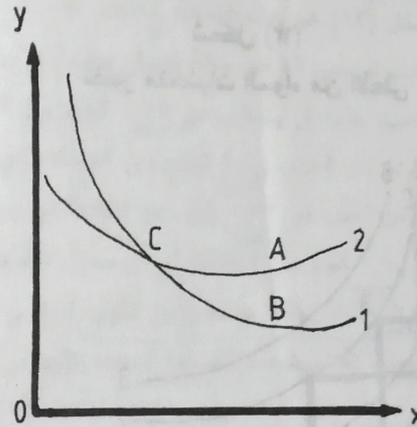
هذه النسبة تقيس معدل عدد وحدات Y التي يرغب المستهلك التنازل عنها لكي يحصل على وحدة إضافية من X أي تبين النسبة التي تقيس كمية Y التي يجب التضحية بها لكل وحدة X يحصل عليها المستهلك لكي يبقى على مستوى الإشباع السابق نفسه.

لكن كلما تحركت النقطة R على طول المنحنى I وبتجاه P فإن النسبة Sp/RS تقترب شيئاً فشيئاً من ميل المماس TT عند نقطة P وفي النهاية فإن ميل المماس في P يدعى المعدل الحدي لإحلال X بـ Y .
ومما تقدم نخلص إلى ما يأتي:

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

شكل (١٤)

حالة تقاطع منحنيات السواء



المعدل الحدي للإحلال (١): Marginal Rate of Substitution

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

$$\frac{OY_1 - OY_2}{OX_1 - OX_2} = \frac{RS}{SP}$$

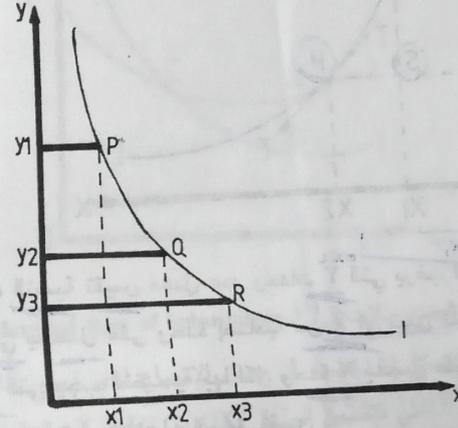
(١) انظر:

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

ولما كانت منحنيات السواء مقعرة من الأعلى أو محدبة باتجاه نقطة الأصل فإن هذا يتضمن أن المعدل الحدي لإحلال X مقابل Y يتناقص كلما استبدلت Y بـ X على طول منحنى السواء وهذا يمكن توضيحه بالشكل (١٦).

شكل (١٦)

تناقص المعدل الحدي للإحلال



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

$$OX_1 = X_1 X_2 = X_2 X_3$$

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

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

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

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

ولما كان $X_1 X_2 = X_2 X_3$ وإن $Y_1 Y_2$ أكبر من $Y_2 Y_3$ فإن معدل الإحلال الحدي عند نقطة R أقل منه عند Q وهذا واضح من الميل المتناقص للمماس عند P, Q, R وبناء على ذلك نخلص إلى المبدأ التالي: كلما حلت X محل Y ولكي يبقى المستهلك عند منحنى السواء نفسه فإن المعدل الحدي لإحلال X بـ Y يكون متناقصاً.

٥- خط السعر:

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

وحدة الملابس

وحدة الغذاء

صفر

٤

١,٥

٣

٣

٢

٤,٥

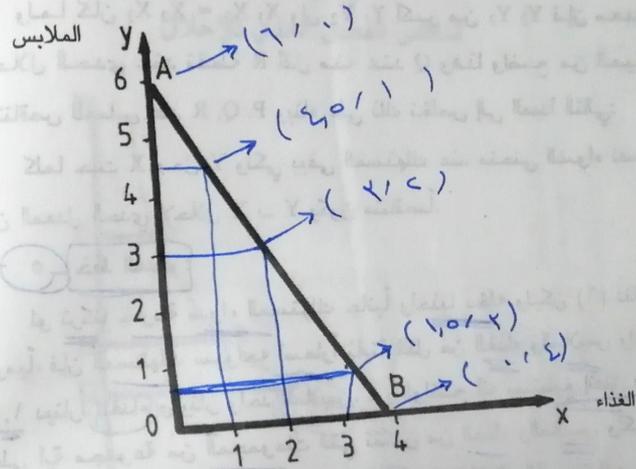
١

٦

صفر

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

شكل (١٧)
خط السعر (خط الميزانية)



إن الخط الذي يمثل الحالات أعلاه يسمى بخط إمكانية الاستهلاك The consumption - Possibility line فالمستهلك عندما ينفق (٦) ديناراً يومياً فقط بأسعار دينار ونصف للغذاء ودينار للملابس فإنه يختار أية نقطة على هذا الخط، الذي يبين أقصى ما يمكن أن يحصل عليه المستهلك من سلع (إشباع) بدخله المتاح وفي ظل الأسعار السائدة لهذه السلع في السوق. ولذا يطلق عليه أيضاً خط الميزانية Budget line كما ويعبر هذا الخط عن نسبة سعر الغذاء إلى سعر الملابس وأن ميله في هذه الحالة يساوي (٢/٣) أو $1 - 1,5 = 2/3$ = سعر الغذاء / سعر الملابس ولهذا السبب يطلق عليه أحياناً بخط السعر The Price line وعموماً إذا افترضنا أن دخل المستهلك M_y وأن سعر الوحدة من X هو P_x وسعر الوحدة الواحدة من Y

هو P_y ، وإن المستهلك أنفق كل دخله أما على (X) أو على (Y) فإنه يحصل على الكميات M_y/P_y , M_y/P_x من x, y على التوالي ومن الواضح أن ميل خط السعر وهو الخط الواصل بين النقطتين A, B هو:

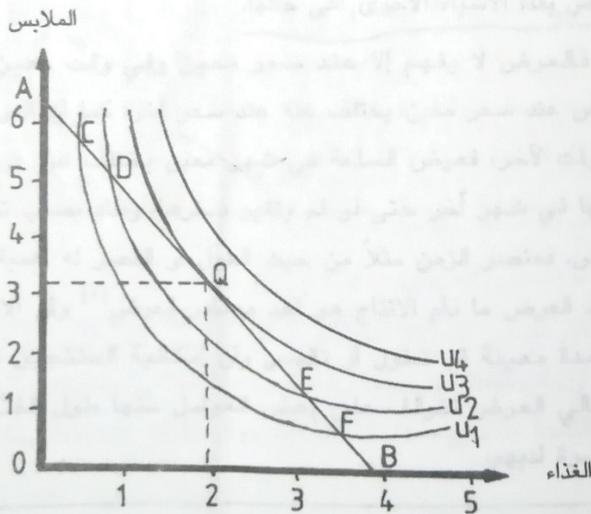
$$\frac{OA}{OB} = \frac{MY}{P_y} \div \frac{MY}{P_x} = \frac{MY}{P_y} \cdot \frac{P_x}{MY} = \frac{P_x}{P_y}$$

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

٦- توازن المستهلك في النظرية الحديثة:

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

شكل (١٨)
توازن المستهلك



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

الفصل الرابع نظرية الانتاج

يمكن النظر لنظرية الانتاج من زاويتين:

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

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

أولاً: دالة الانتاج: **رؤ**

هي عبارة عن العلاقة التكنيكية (الفنية) بين المدخلات المادية المستخدمة من عوامل الإنتاج كمتغير مستقل وبين الانتاج من سلعة معينة كمتغير تابع. وهي تصف قوانين الانتاج وتعني بتحويل العوامل المستخدمة إلى منتجات في أية فترة زمنية. كما تعبر عن المستوى التكنولوجي في فراغ

المنشأة أو الصناعة أو الاقتصاد ككل وتفترض الكفاءة رغم أن هذا الافتراض قد لا يكون صحيحاً دائماً. ويمكن التعبير عن دالة الانتاج رياضياً بالمعادلة التالية:

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

حيث أن: Y تمثل الكمية المنتجة من سلعة معينة.

X_1, X_2 تمثل عوامل انتاجية.

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

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

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

العوامل الثابتة: Fixed Factors

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

العوامل المتغيرة: Variable Factors

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

١ - الأجل القصير والأجل الطويل: Short-run

وهي الفترة الزمنية التي تسمح بتغيير الانتاج من خلال إجراء

التغييرات في العوامل المتغيرة فقط لأنها من القصر بحيث لا تسمح بتغيير العوامل الانتاجية الثابتة.

Long-run: الأجل الطويل

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

٢ - النسب الثابتة والنسب المتغيرة:

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

الأول: إنتاج كمية معينة من سلعة ما يمكن أن يتم بأكثر من طريقة مزج للعوامل الانتاجية. فمثلاً يمكن انتاج (١٠٠) وحدة من سلعة معينة باستخدام (٦) وحدات من عنصر العمل ووحدة واحدة من عنصر رأس المال. ولكن (في حدود معينة) يمكن انتاج الكمية نفسها (١٠٠) وحدة باستخدام وحدات أقل من العمل ووحدات أكثر من رأس المال. مثلاً استخدام

المتغير Variable factor في حين أن الناتج الحدي Marginal Product يمثل مقدار التغير في الناتج الكلي الناتج عن استخدام وحدة إضافية من عنصر الانتاج المتغير، كما يعرف بأنه انتاج الوحدة الأخيرة المستخدمة من عنصر الانتاج المتغير.

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

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

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

لو فرضنا أن هناك مجموعة من عناصر الانتاج الثابتة وهي قطعة

(٦) وحدات من العمل ووحدين من رأس المال، فالفرق في هذه الحالة لن يتمثل في كمية الانتاج بل في نسبة مزج عناصر الانتاج، فقد كانت نسبة العمل إلى رأس المال ١:٩ فأصبحت ٢:٦.

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

ثانياً: قانون الغلة المتناقصة: The Law of diminishing returns

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

١ - الناتج الكلي والناتج المتوسط والناتج الحدي:

ولفهم قانون الغلة المتناقصة لا بد من التمييز بين ثلاثة أنواع من مقاييس الناتج هي: الناتج الكلي والناتج المتوسط والناتج الحدي. فالناتج الكلي Total Product يشير إلى مجموع الكمية المنتجة من السلعة خلال العملية الانتاجية. أما الناتج المتوسط Average Product فهو عبارة عن الناتج الكلي مقسوم على كمية المستخدم من عنصر الانتاج

استخدام العامل السابع، وعند استخدام العامل الثامن لم يتغير الناتج الكلي وذلك لأن الانتاج الحدي كان صفراً وهكذا نجد أن هذه المرحلة تتميز بأن الانتاج فيها يتزايد ولكن بمعدل متناقص، وتسمى هذه المرحلة بمرحلة الغلة المتناقصة. ولكن عند استخدام العامل التاسع نجد أن الانتاج الكلي قد انخفض إلى (٤٥) طناً.

$$\frac{TP_2 - TP_1}{Q_2 - Q_1}$$

جدول (٧)

الناتج الكلي والمتوسط والحدي بالطن

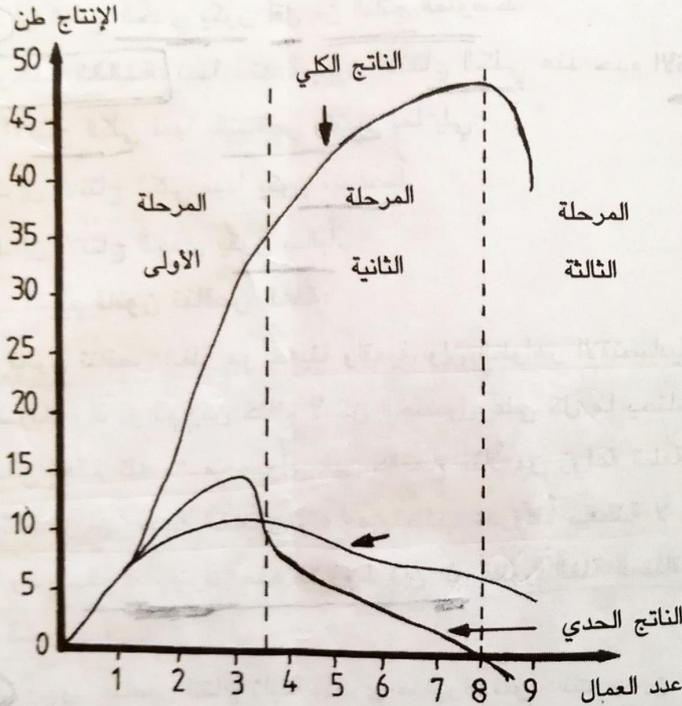
العامل	الناتج الكلي	الناتج المتوسط	الناتج الحدي
العامل المتغير	الناتج الكلي طن	الناتج المتوسط طن	الناتج الحدي طن
١	٦	٦	المرحلة الأولى
٢	١٨	٩	مرحلة الغلة
٣	٣٣	١١	المتزايدة
٤	٤٠	١٠	المرحلة الثانية
٥	٤٥	٩	مرحلة الغلة
٦	٤٨	٨	المتناقصة
٧	٤٩	٧	١
٨	٤٩	٦,١	صفر
٩	٤٥	٥	المرحلة الثالثة
مرحلة التناقص المطلق	٤-	٥	

أرض بمساحة محدودة فيها آلة للحراثة ومقدار محدد من السماد والبذور وأن هناك عاملاً إنتاجياً متغيراً واحداً هو العمل^(١) ومن ملاحظة الجدول (٧) نجد، عند استخدام عامل واحد إن الناتج الكلي بلغ ستة أطنان، وعند قسمة الناتج الكلي على العدد المستخدم يكون معدل الانتاج (٦) أطنان، ولكن عند استخدام عامل إضافي آخر ليكون هناك عاملان فإن الناتج الكلي سيرتفع إلى (١٨) طناً، وهكذا نجد أن معدل الانتاج قد ارتفع إلى (٩) أطنان أي أن الناتج الكلي قد تغير بـ (١٢) طناً وهو يساوي الناتج الحدي للعامل الثاني، وهذا الارتفاع في المعدل يعود إلى أن قطعة الأرض والعناصر الثابتة الأخرى هي أكثر من أن يستخدمها عامل واحد بكفاءة، لذا عندما استخدم عاملان ارتفع معدل الانتاج، وعند استخدام ثلاثة عمال نجد أن الانتاج الكلي قد ارتفع إلى (٣٣) طناً أي أن معدل الانتاج قد ارتفع إلى (١١) طناً وذلك لأن الناتج الحدي للعامل الثالث قد ارتفع إلى (١٥) طناً وهذا يعني أن العناصر الإنتاجية الثابتة هي أكبر من أن يستخدمها عاملان بكفاءة مقارنة باستخدام ثلاثة عمال. وهكذا نجد أن هذه المرحلة تتميز بأن الانتاج الكلي فيها يتزايد بمعدل متزايد وتسمى هذه المرحلة بمرحلة تزايد الغلة. ولكن لو استخدم أربعة عمال نجد أن الناتج الكلي يرتفع إلى (٤٠) طناً أي أن معدل الانتاج قد انخفض إلى (١٠) أطنان وذلك لأن الانتاج الحدي قد انخفض إلى (٧) أطنان وباستمرار استخدام العمال نجد أن الناتج الكلي يتزايد ولكن بمعدل متناقص حتى يصل إلى أعلى مستوى له وهو (٤٩) طناً عند

(١) ما دام القانون هو تعميم مصاغ من تجارب معينة فإن من الممكن احتواء تجارب الغلة، والتي في ضوء نتائجها يمكن صياغة قانون الغلة المتناقصة، كما يلي: تؤخذ تسع قطع متساوية من الأرض يوضع في كل قطعتها نفس المقدار من عوامل الانتاج الثابتة الأخرى ويستخدم في القطعة الأولى عامل واحد وفي القطعة الثانية عاملان وفي الثالثة ثلاثة عمال... وهكذا حتى القطعة التاسعة حيث يوضع تسع عمال، ففي كل قطعة نجد أن كلا من الناتج الكلي والناتج المتوسط والناتج الحدي سيختلف عن القطعة الأخرى. وفي ضوء هذه النتائج يمكن صياغة القانون، كما ورد في المثال أعلاه.

المتغيرة وأسعار السلع التي سينتجها والتي أسهمت هذه العناصر في إنتاجها. وفيما يلي شكل بياني يبين مراحل قانون الغلة المتناقصة.

شكل (٢٣)
مراحل قانون الغلة المتناقصة



حدود ومميزات مراحل الغلة:

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

١- إن الناتج الكلي فيها يتزايد بمعدل متزايد.

٢- إن الناتج الحدي يكون أكبر من الناتج المتوسط.

المرحلة الثانية: تبدأ من مستوى الإنتاج الذي يتساوى فيه الناتج

ولذلك لأن الناتج الحدي في هذه المرحلة كان سالباً. ولذا تسمى هذه المرحلة بمرحلة التناقص المطلق للغلة. إن السبب في تزايد الغلة أو تناقصها، هو أن جمع عناصر الانتاج من الناحية الفنية البحتة يكون كفاً ما يمكن إذا جمعت بنسب مثلى بون غيرها. فالذي يحصل في بداية الأمر هو أنه عند استخدام وحدات العامل المتغير يكون هذا العامل غير متناسب تناسباً تاماً مع العناصر الثابتة لأن الأخيرة أكبر منه طاقة، لذا نجد أن الناتج الحدي للعامل المتغير يزداد إلى أن يصل إلى النسبة المثلى لتحقيق الكفاءة. فإذا زاد العامل المتغير عن هذه النسبة أدى ذلك إلى وفرة نسبياً فيكون تناسب العناصر الثابتة عندئذ مع العنصر المتغير أقل طاقة مما يجب مقارنة عما كان عليه في المرحلة الأولى فيؤدي ذلك إلى تناقص الناتج الحدي. إن نسبة جمع العوامل الانتاجية تتحدد في ضوء شيئين:

الأول: أسعار خدمات هذه العوامل في السوق.

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

وبناء على هذا فإن المشكلة هي ليست مشكلة فنية إنما هي مشكلة اقتصادية تستدعي من المنظم مقارنة بين مختلف الأوجه التي يمكن أن تستخدم فيها هذه العوامل إلى أن يصل إلى كفاً هذه الفرص، لذا نجد أن المنظم لن يقوم بالانتاج في المرحلة الثالثة حتى لو تمكن من استخدام العمال (العامل المتغير) ببون أجر وذلك لأن الناتج الكلي الذي سيحصل عليه في هذه المرحلة يأخذ في التناقص كلما زاد عدد العمال المستخدمين. أما في المرحلة الأولى فإنه ليس من مصلحته التوقف فيها طالما أن قيمة الناتج الحدي أكبر من سعر العامل المستخدم، لذا نجده يستمر بالانتاج إلى المرحلة الثانية وهي المرحلة التي يكون فيها الناتج الحدي أقل من الناتج المتوسط وهي المرحلة التي تعنيها اقتصادياً، ففي هذه المرحلة يحاول المنتج أن يختار المقدار الذي يقوم بانتاجه في ضوء أسعار عناصر الانتاج

المتوسط مع الناتج الحدي وتنتهي عندما يكون مستوى الانتاج عند حده الأقصى وهو المستوى الذي يكون الناتج الحدي فيه مساوياً للصفر.

وتتميز هذه المرحلة بما يأتي:

- ١- إن الناتج الكلي فيها يتزايد بمعدل.
 - ٢- إن الناتج الحدي يكون أقل من الناتج المتوسط.
- المرحلة الثالثة: تبدأ عندما يكون الانتاج الكلي عند حده الأقصى ويستمر الانتاج الكلي فيها بالتناقص وتتميز بما يلي:
- ١- إن الانتاج الكلي فيها يكون متناقصاً.
 - ٢- إن الانتاج الحدي يكون سالباً.
- ٢ - تقييم قانون تناقص الغلة:

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

- ١- وجود عناصر انتاج ثابتة وأخرى متغيرة، فلو كانت جميع عناصر الانتاج متغيرة لكان من الممكن تجنب الوصول إلى مرحلة الغلة المتناقصة.
- ب- تجانس وحدات عنصر الانتاج المتغير.
- ج- ثبات المستوى التكنولوجي، وذلك لأن التحسينات التكنولوجية، وليجاد الطرق الانتاجية الجيدة من شأنها تأخير مرحلة الغلة المتناقصة.

الفصل الخامس

عوامل الانتاج

Factors of Production

١

ذكرنا سابقاً بأن الانتاج هو خلق المنفعة أو زيادتها لكن حتى الآن لم يتم توضيح القوى المحددة لهذا الانتاج. ولبيان ذلك يمكن القول بصورة عامة، أن الانتاج يتطلب اشتراك أربعة عوامل يطلق عليها عوامل الانتاج وهي، العمل، الأرض (الطبيعية)، رأس المال والتنظيم والمنافع في بعض الحالات يمكن أن تخلق بجهود بشرية فقط دون الاستعانة بالأشياء المادية ومثال ذلك خدمات المدرسين، لذا فالجهد الإنساني أو العمل عامل انتاجي لا غنى عنه، لكن عموماً ما يضاف الجهد البشري لبعض الأشياء المادية التي يمكن الحصول عليها من الطبيعة كالخشب أو الأرض، أي أن الطبيعة هي أيضاً عامل انتاجي لا يمكن الاستغناء عنه. وفي معظم الحالات يحتاج العاملون إلى معدات كالألات والمكائن لتكييف المواد التي تهيؤها الطبيعة، هذه المعدات تسمى رأس المال وهو عامل إنتاجي ثالث. كما أن الانتاج حين يتم باشتراك عدد من العوامل الثلاثة السابقة الذكر فإن جمعها والتخطيط لهذا الانتاج وتنسيقه وتوجيه جهود العاملين فيه يكون ضرورياً، لذا فإن

المنتج، إنما العمل الصناعي هو الآخر يعد منتجاً لأن الانتاج هو ليس خلق المادة فحسب بل إن تحويلها وتغيير شكلها يعد إنتاجاً أيضاً.

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

٦) أما ماي فاي فيرى أن العمل المنتج هو عمل يستحدث بصورة مباشرة أو غير مباشرة منفعة جديدة، لذا فإن عمل الأطباء والموظفين والحكام والفنانين هي أعمال منتجة لكن بصورة غير مباشرة.

١ - عرض العمل:

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

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

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

ج) الإجراء: وهم الأشخاص الذين يعملون في الأنشطة الاقتصادية

المنتج، إنما العمل الصناعي هو الآخر يعد منتجاً لأن الانتاج هو ليس خلق المادة فحسب بل إن تحويلها وتغيير شكلها يعد إنتاجاً أيضاً.

أولاً: العمل: Labour

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

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

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

أما لماذا لا يعد تسلق الجبال، رغم كونه مضمياً، عملاً بينما يعد توزيع الرسائل رغم بساطته عملاً. السبب في ذلك يعود إلى أن العمل هو ملزم وكلمة الإلزام هنا لا تتضمن الالتزام القانوني إنما ينبغي أن تفهم بالمعنى الاقتصادي وهو التزام الإنسان بإشباع حاجاته والحصول على دخل سواء كان عاملاً مستقلاً أم عاملاً أجيراً. هذا من ناحية، ومن ناحية أخرى، إن العمل هو مصدر إنتاج المجتمع. وقد دارت مناقشات طويلة حول تحديد

الفعاليات المنتجة وغير المنتجة، فبالنسبة للطبعيين (الفيزوقراط) يعد العمل الزراعي هو العمل الوحيد المنتج، لأن العمل الزراعي، حسب رأيهم، يؤدي إلى الحصول على ناتج صاف ولأن القيمة المستحدثة في الزراعة تفوق القيمة المستهلكة، أما الصناعة والتجارة فلا تستحدث شيئاً إنما تجري تغييراً وتبديلاً في شكل المادة لذا فهي عقيمة برأيهم.

٣) أما (آدم سميث) فيرى بأن العمل الزراعي ليس هو العمل الوحيد

العامة أو الخاصة ويحصلون لقاء عملهم على تعويض بشكل أجور أو رواتب أو مواد عينية.

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

ويتأثر عرض العمل بالعوامل التالية:

١ - حجم السكان حيث يؤثر طردياً.

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

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

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

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

٦ - الهجرة: حيث يؤثر انتقال العاملين في عرض العمل.

٢ - نظرية السكان:

على أثر الازدياد الكبير في عدد سكان بريطانيا في نهاية القرن الثامن عشر ظهرت عدة كتابات تعالج أسباب هذه الزيادة وأثرها في الحالة الاقتصادية. وكان الاقتصادي الانكليزي مالثوس^(١) من الذين أسهموا في هذا

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

الموضوع فقد تركت زيادة السكان في نفس مالثوس أثراً كبيراً ظهر بوضوح في رسالته عن السكان.

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

السكان العاملين الذين يجب عليهم إطعام الجزء الآخر غير العامل. فالطعام الذي ينتجه العاملون لا يكفي لإشباع تلك الأعداد من السكان التي تتزايد

بوتيرة عالية، مما ينتج عنه وجود فئة من السكان ليس لديهم ما يكفي من الغذاء فيحل بهم الشقاء والبؤس. ويتساءل مالثوس، إذا كانت الأرض لا

تكفي إلا عدداً محدوداً من الناس فلماذا ندعو إلى تكاثر السكان وانجاب نسل جديد لا يستطيع أن يجد طعامه. ويخلص من ذلك إلى نتيجة هامة وهي أن

السكان يتزايدون على شكل متوالية هندسية ١، ٢، ٤، ٨، ١٦، ٣٢ في حين أن الموارد التي يعيش عليها الناس تتزايد بموجب متوالية عددية ١، ٢، ٣، ٤، ٥. ومن هنا تبدو الفجوة الكبيرة بين حجم السكان المتزايد ومقدار

الموارد المحدودة على وفق هذا المنطق.

وبذلك فقد حذر مالثوس من زيادة السكان التي تقضي على كل ما تحققه برامج التنمية والتقدم الاقتصادي. ويرى أن الزيادة السكانية تعد

العامل الأساسي في عرقلة تقدم الإنسان وتطورها. ولذا يرى أنه لا بد من وضع قيود وموانع تحول دون تجاوز السكان مستوى المواد الغذائية. هذه

القيود هي القيود الوقائية وهي وضع القيود على ولادة الأطفال وتشمل الإحجام عن الزواج وتحديد النسل، والقيود الإيجابية وتتمثل بالموانع الرادعة

لأولئك الذين ولدوا وعدوا فائضاً عما هو متوفر من مواد غذائية للعمل على إعادة التوازن بين حجم السكان ومقدار المواد الغذائية.

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

تشاؤمية.

الأرض بالمعنى الواسع ترمز إلى جميع الموارد الطبيعية، كما وجدت عليه في الطبيعة، وهذه الموارد تتضمن ليس فقط سطح الأرض earth's surface بل تشمل الأنهار والبحيرات (لكن لا تشمل القنوات canals التي شقت بعمل الإنسان) والموارد المعدنية (كالفحم والنفط) والنباتات الطبيعية كالغابات. إن الصعوبة الوحيدة في فهم المقصود بالأرض كعامل إنتاجي هي أن الأرض يجب أن تعد بأنها أكثر من مجرد منطقة مسطحة، فمن وجهة نظر التصنيع يعد الموقع أهم خاصية للأرض بينما من وجهة نظر الزراعة تعد خاصية الخصوبة هي الأكثر أهمية رغم أن الموقع مهم للأرض الزراعية أيضاً لكن بدرجة أقل من حالة الأرض المستخدمة للأغراض الصناعية^(١).

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

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

(١) انظر:

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

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

لقد استخدم مصطلح رأس المال بمعان مختلفة، وإن الاقتصاديين يختلفون فيما بينهم على تعريفه ونحن لسنا بحاجة للخوض في هذه التعريفات المختلفة لكن من المفيد الاطلاع على الشائع منها.

فقد عرفه كثير من الاقتصاديين بأنه «السلع المنتجة المستخدمة في إنتاج إضافي»^(١) Produced goods used in Futher production وبعبارة أخرى هي وسائل الانتاج (الآلات) التي صنعها الإنسان instruments of production لمساعدته في الانتاج كالمكائن والبنائيات والمخازن وحضائر الحيوانات والطرق والجسور والسكك الحديدية وما شابه ذلك. إن هذا التعريف يستثني من رأس المال جميع الموارد الطبيعية لأنها لم يتم صنعها من قبل الإنسان ويستثني جميع السلع الاستهلاكية لأنها لم تستخدم في إنتاج سلع أخرى.

كما ويعرف رأس المال بأنه خزين الثروة stock of wealth الموجود في لحظة زمنية معينة وهذا التعريف يتضمن السلع الاقتصادية بجميع أنواعها سواء صنعت من قبل الإنسان أم وجدت في الطبيعة وسواء استخدمت للانتاج أم للاستهلاك وهو يتضمن الموارد الطبيعية ومستلزمات الانتاج وجميع السلع الاقتصادية وهذا التعريف يجعل رأس المال مرادفاً للثروة غير أن رأس المال هو جزء من الثروة وليس جميع الثروة فالثروة تتضمن السلع الاستهلاكية المعمرة وغير المعمرة والمخزون السلعي فضلاً عن السلع الرأسمالية.

(١) انظر:

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

ويشمل المواد الخام والسلع نصف المصنوعة والمخزون من السلع تامة الصنع، وهذا النوع من رأس المال من الممكن لصاحب المشروع أن يغير مقدار ما يستخدمه منه تبعاً لمستوى الانتاج لذا ففي حالة توقف الانتاج لا تكون هناك حاجة للانفاق على رأس المال المتداول بخلاف ما هي عليه الحال بالنسبة لرأس المال الثابت، أي أن الانفاق على رأس المال المتداول (العامل) يكون دالة للانتاج.

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

رابعاً: التنظيم Enterprise

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

وهو يشير إلى مهمة تجميع عناصر الانتاج الأخرى، العمل والأرض ورأس المال واستخدامها في العملية الانتاجية واتخاذ قرار القيام بها وتحمل مخاطر تنفيذها. والمنظم هو ليس الشخص الذي تعهد إليه إدارة المشروع فحسب إنما هو الرائد الذي يضع كل مواهبه ومهاراته في خدمة المشروع لتنميته عن طريق انتاج السلع الجديدة أو استخدام الطرق الفنية الجديدة في الانتاج.

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

أنواع رأس المال:

يمكن النظر إلى رأس المال من عدة زوايا، فمن زاوية إسهامه المباشر (أو غير المباشر) في انتاج السلع والخدمات الاستهلاكية يقسم إلى:

أ- رأس المال الانتاجي

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

ب- رأس المال الاجتماعي الثابت: Social overhead Capital

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

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

أ- رأس المال الثابت: Fixed Capital

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

ب- رأس المال المتداول (العامل): Working Capital

العمل وإثبات الموار الخام والرتود والنقل والتأمين وفوائد رأس المال وعقد الأرض والضرائب والإنشاء والبيع المادي للمنظم ويتم التعبير عن التكلفة عادة في صورة نقدية لأن من الصعوبة جمع التكاليف بشكل عيني لعدم تجانس خدمات عناصر الإنتاج المستخدمة، والتعريف السابق هو تعريف عام للتكلفة لا يدل على مفهوم محدد لها، لأن مفهوم التكلفة يختلف تبعاً للزارية التي ينظر منها إلى التكلفة، فيمكن عد التكلفة أنها ثمن استخدام عناصر الإنتاج على أساس أن ثمن عناصر الإنتاج تقيس كلفة الفرصة البديلة^(١٧) لهذه العناصر. أو اعتبار الكلفة، أنها ما يحمله المجتمع في سبيل إنتاج السلعة أي ما قام المجتمع به من تضحية بالسلع الأخرى التي كان من الممكن إنتاجها في سبيل إنتاج هذه السلعة، أي تكلفة الفرصة البديلة من وجهة نظر المجتمع.

كذلك يمكن التمييز بين التكاليف الظاهرة والتكاليف الضمنية:

التكاليف الظاهرة: Explicit Cost

هي الأموال التي يتحملها المنتج مقابل الحصول على خدمات عوامل الإنتاج المستخدمة في العملية الإنتاجية والتي لا يستطيع الحصول عليها دون دفع مقابل لها. وتشمل أجور العمل وإثبات الموار الخام والتكاليف الثابتة وكل ما يترتب عليه «دفع» عند حصول اتفاق بين صاحب المشروع ومالكي خدمات عوامل الإنتاج.

أما التكاليف الضمنية: Implicit Cost

فهي التكاليف التي لا تظهر في شكل مدفوعات ظاهرة ولا تترتب على

(١٥) **تكلفة الفرصة البديلة Opportunity Cost** تقاس كلفة الفرصة البديلة للمنصر الإنتاجي المستخدم في إنتاج سلعة معينة بقيمة أكبر إنتاج آخر تمت للتضحية به يمكن إهمال المنصر أن يحققه عند استخدامه أفضل استخدام.

الفصل السادس

التكاليف

Costs

إن للفرصية الأسس في نظرية العرض هي عند اتخاذ قرارات الإنتاج فإن المشروعات تسمى **تعليم أرباحها** و**الربح** من الإنتاج يتكون من الفرق بين قيمة المخرجات وقيمة المدخلات. إن قيمة المخرجات هي الإيراد revenue الذي يحصل عليه المشروع من بيع منتجاته بينما قيمة المدخلات هي تكلفة Cost هذه المدخلات وهنا يمكن التعبير عنه بالمعادلة التالية:

$$X = R - C$$

(١٦) حيث:

X نش الأرباح.

R نش الإيرادات.

C نش التكاليف.

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

التكاليف: Costs

أولاً: تعريف التكلفة:

التكلفة هي كل ما يتحمله المنتج من أموال لإنتاج السلع مع أجود

Short run costs are those costs that are incurred in the short run. They are those costs that vary with the level of output in the short run. Fixed costs are those costs that do not vary with the level of output in the short run. Variable costs are those costs that vary with the level of output in the short run.

Fixed Costs: These are costs that do not change with the level of output in the short run. Examples include rent, salaries, and depreciation. Variable Costs: These are costs that change with the level of output in the short run. Examples include raw materials, labor, and energy.

Short run costs are those costs that are incurred in the short run. They are those costs that vary with the level of output in the short run. Fixed costs are those costs that do not vary with the level of output in the short run. Variable costs are those costs that vary with the level of output in the short run.

Short run costs are those costs that are incurred in the short run. They are those costs that vary with the level of output in the short run. Fixed costs are those costs that do not vary with the level of output in the short run. Variable costs are those costs that vary with the level of output in the short run.

Short run costs are those costs that are incurred in the short run. They are those costs that vary with the level of output in the short run. Fixed costs are those costs that do not vary with the level of output in the short run. Variable costs are those costs that vary with the level of output in the short run.

نوع التكاليف

Short run costs are those costs that are incurred in the short run. They are those costs that vary with the level of output in the short run. Fixed costs are those costs that do not vary with the level of output in the short run. Variable costs are those costs that vary with the level of output in the short run.

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

ج - متوسطات التكاليف في الأجل القصير:

متوسطة التكلفة (معدل التكلفة) Average cost هو مقدار ما يصيب كل

وحدة منتجة من أنواع التكاليف التي تمت الإشارة إليها. وبالتالي فإن متوسطات التكاليف عند أي مستوى من مستويات الإنتاج تكون كما يأتي:

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

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

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

ومن ملاحظة الشكل (٢٥) نجد ان منحنى متوسط التكاليف الثابتة AFC يتناقص باستمرار كلما زادت الكمية المنتجة وانه يقترب من المحور

$$T_c = F_c + V_c$$

ان:

حيث ان:
T_c: تمثل التكاليف الكلية.

F_c: تمثل التكاليف الثابتة.

V_c: تمثل التكاليف المتغيرة.

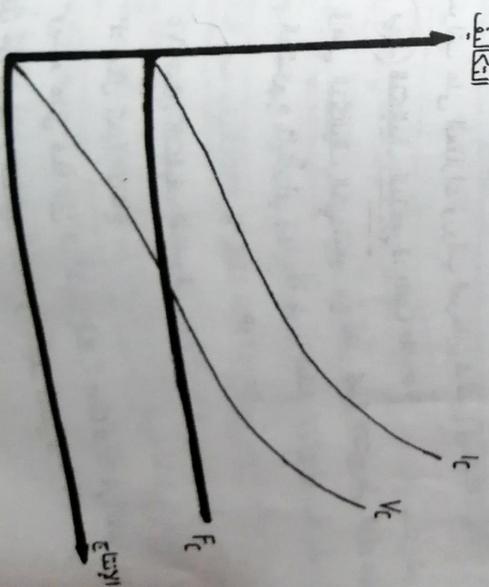
ولما كانت التكاليف الثابتة هي مقدار ثابت فلان التغير في التكاليف الكلية يبرء أساساً للتغير في التكاليف المتغيرة أي ان التكاليف الكلية دالة للتكاليف المتغيرة:

$$T_c = f(V_c)$$

ولشكل التالي بين التكاليف الثابتة والمتغيرة والكليّة:

شكل (٢٤)

التكاليف الثابتة والمتغيرة والكليّة



٤٦

معدل التكاليف المتغيرة في المرحلة المتوسطة هو معدل التكاليف المتغيرة في المرحلة المتوسطة وهذا هو معدل التكاليف المتغيرة في المرحلة المتوسطة

٤٧

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

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

٤٨

٤٩

٤٨

The Marginal cost: الحدية

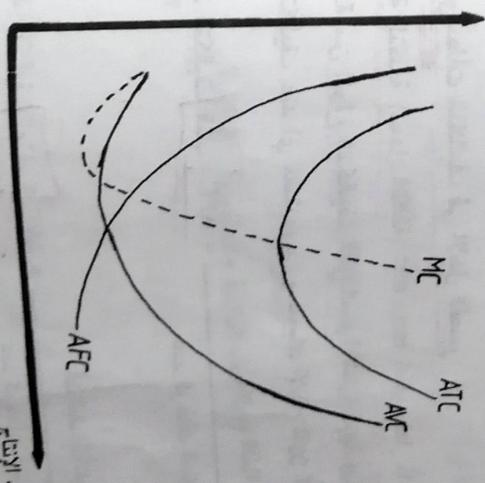
التكاليف الحدية هي مقدار التغير في التكاليف الكلية نتيجة لتغير الإنتاج بوحدة واحدة، وهي بذلك تمثل التكلفة الإضافية extra cost الناتجة عن إنتاج وحدة إضافية extra unit ويمكن استخراجها بطرح التكاليف الكلية السابقة من التكاليف الكلية الأكبر اللاحقة.

٤٩

الاقصى لكنه لا يتقاطع معه وذلك ناتج عن قسمة التكاليف الثابتة وهي مقدار ثابت على عدد وحدات الإنتاج المتزايدة فلا بد أن يكون خارج القسمة متناقصاً وهذا يعني أنه بزيادة الإنتاج ينخفض ما يصيب الوحدة المنتجة متناقصاً أيضاً، وعند ملاحظة منحنى متوسط التكاليف المتغيرة AVC نجد أن هذا المتوسط يتناقص عند زيادة الإنتاج حتى يصل إلى حد معين بعدما يأخذ في التزايد والسبب في ذلك يعود إلى ما يأتي:

شكل (٢٥)

متوسطات التكاليف



مستويات الإنتاج

لما كان متوسط التكاليف المتغيرة ناجم عن قسمة التكاليف المتغيرة على عدد الوحدات المنتجة فإن هذا المتوسط يتوقف على معدل التغير في كل من البسط والمقام، فإذا كان معدل زيادة المقام (عدد الوحدات المنتجة) أكبر من معدل زيادة البسط (التكاليف المتغيرة) فإن متوسط التكاليف المتغيرة ينخفض وهذا ما يحصل في مرحلة تزايد الغلة والتي هي في

٤٩

١٣٨
١٣٩
١٤٠
١٤١
١٤٢
١٤٣
١٤٤
١٤٥
١٤٦
١٤٧
١٤٨
١٤٩
١٥٠
١٥١
١٥٢
١٥٣
١٥٤
١٥٥
١٥٦
١٥٧
١٥٨
١٥٩
١٦٠
١٦١
١٦٢
١٦٣
١٦٤
١٦٥
١٦٦
١٦٧
١٦٨
١٦٩
١٧٠
١٧١
١٧٢
١٧٣
١٧٤
١٧٥
١٧٦
١٧٧
١٧٨
١٧٩
١٨٠
١٨١
١٨٢
١٨٣
١٨٤
١٨٥
١٨٦
١٨٧
١٨٨
١٨٩
١٩٠
١٩١
١٩٢
١٩٣
١٩٤
١٩٥
١٩٦
١٩٧
١٩٨
١٩٩
٢٠٠

ومن ملاحظة الجول (8) نجد أن العمود (1) يمثل وحدات الإنتاج والعمود (2) يمثل التكاليف الثابتة وكيف إنها لا تتغير مهما كان مستوى الإنتاج أما العمود (3) فهو يمثل التكاليف المتغيرة وكيف إنها تتزايد بتزايد الإنتاج أما العمود (4) فيمثل التكاليف الكلية والتي هي مجموع التكاليف الثابتة والتكاليف المتغيرة أما العمود الخامس فيمثل التكلفة الحدية والتي يمكن استخراجها يطرح مجموع التكاليف الكلية السابق من مجموع التكاليف الكلية اللاحق أما العمود السادس فيمثل متوسط التكاليف الكلية والذي هو في الواقع خارج قسمة التكاليف الكلية على عدد الوحدات المنتجة.

هـ - العلاقة بين منحنيات الناتج ومنحنيات التكاليف:

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

٢١
٢٢
٢٣
٢٤
٢٥
٢٦
٢٧
٢٨
٢٩
٣٠
٣١
٣٢
٣٣
٣٤
٣٥
٣٦
٣٧
٣٨
٣٩
٤٠
٤١
٤٢
٤٣
٤٤
٤٥
٤٦
٤٧
٤٨
٤٩
٥٠
٥١
٥٢
٥٣
٥٤
٥٥
٥٦
٥٧
٥٨
٥٩
٦٠
٦١
٦٢
٦٣
٦٤
٦٥
٦٦
٦٧
٦٨
٦٩
٧٠
٧١
٧٢
٧٣
٧٤
٧٥
٧٦
٧٧
٧٨
٧٩
٨٠
٨١
٨٢
٨٣
٨٤
٨٥
٨٦
٨٧
٨٨
٨٩
٩٠
٩١
٩٢
٩٣
٩٤
٩٥
٩٦
٩٧
٩٨
٩٩
١٠٠

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

$$28 = \frac{392}{14}$$

وربما يمكن استخراجها كما يأتي:

(٤٦)

حيث أن:
MC تمثل التكلفة الحدية.
TC تمثل تغير التكاليف الكلية.
Q تمثل تغير الإنتاج.

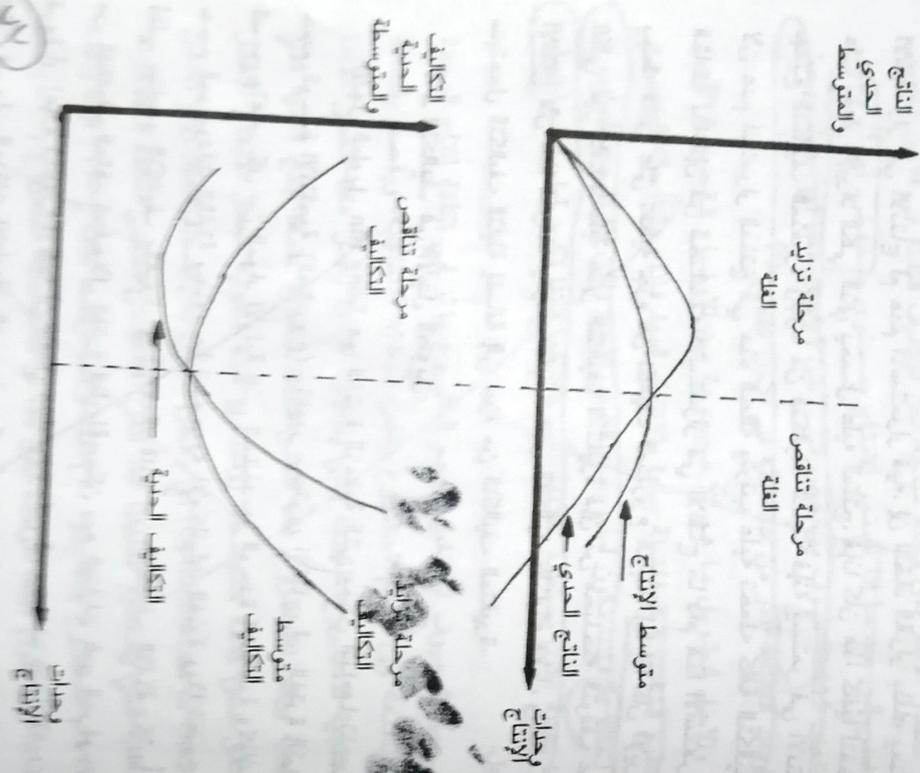
جدول (8)

التكاليف الكلية والثابتة والمتغيرة
ومعدل التكاليف والتكاليف الحدية

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

العلاقة بين منحنيات الناتج ومنحنيات التكاليف

شكل (٢١)



وما تقدم نخاض إلى أنه عندما كان الإنتاج الكلي يتزايد بشكل متزايد فإن التكاليف المتغيرة تتزايد بعمل متناقص إما إذا تزايد الإنتاج الكلي بعمل متناقص فإن التكاليف المتغيرة تتزايد بعمل متزايد.

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

نطاق عملياته لإنتاج أي مقدار مطلوب بأفضل أسلوب ممكن. ففي الأجل

القصير إن تقليل الإنتاج يقود إلى رفع متوسط التكاليف لأن التكاليف الثابتة تمثل المقدار الأكبر لكل وحدة منتجة، لكن التكاليف الثابتة في الأجل الطويل تنخفض إلى حد ما إذا استمر الإنتاج بمستوى منخفض. أي أن معدل التكاليف الثابتة سوف ينخفض في الأجل الطويل عند أي مستوى من مستويات النشاط أكثر من انخفاضه في الأجل القصير (١).

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

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

(١) انظر:

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

أهمية التمييز بين التكاليف الثابتة والتكاليف المتغيرة:

١٤٦
١٤٧
١٤٨
١٤٩
١٥٠
١٥١
١٥٢
١٥٣
١٥٤
١٥٥
١٥٦
١٥٧
١٥٨
١٥٩
١٦٠
١٦١
١٦٢
١٦٣
١٦٤
١٦٥
١٦٦
١٦٧
١٦٨
١٦٩
١٧٠
١٧١
١٧٢
١٧٣
١٧٤
١٧٥
١٧٦
١٧٧
١٧٨
١٧٩
١٨٠
١٨١
١٨٢
١٨٣
١٨٤
١٨٥
١٨٦
١٨٧
١٨٨
١٨٩
١٩٠
١٩١
١٩٢
١٩٣
١٩٤
١٩٥
١٩٦
١٩٧
١٩٨
١٩٩
٢٠٠
٢٠١
٢٠٢
٢٠٣
٢٠٤
٢٠٥
٢٠٦
٢٠٧
٢٠٨
٢٠٩
٢١٠
٢١١
٢١٢
٢١٣
٢١٤
٢١٥
٢١٦
٢١٧
٢١٨
٢١٩
٢٢٠
٢٢١
٢٢٢
٢٢٣
٢٢٤
٢٢٥
٢٢٦
٢٢٧
٢٢٨
٢٢٩
٢٣٠
٢٣١
٢٣٢
٢٣٣
٢٣٤
٢٣٥
٢٣٦
٢٣٧
٢٣٨
٢٣٩
٢٤٠
٢٤١
٢٤٢
٢٤٣
٢٤٤
٢٤٥
٢٤٦
٢٤٧
٢٤٨
٢٤٩
٢٥٠
٢٥١
٢٥٢
٢٥٣
٢٥٤
٢٥٥
٢٥٦
٢٥٧
٢٥٨
٢٥٩
٢٦٠
٢٦١
٢٦٢
٢٦٣
٢٦٤
٢٦٥
٢٦٦
٢٦٧
٢٦٨
٢٦٩
٢٧٠
٢٧١
٢٧٢
٢٧٣
٢٧٤
٢٧٥
٢٧٦
٢٧٧
٢٧٨
٢٧٩
٢٨٠
٢٨١
٢٨٢
٢٨٣
٢٨٤
٢٨٥
٢٨٦
٢٨٧
٢٨٨
٢٨٩
٢٩٠
٢٩١
٢٩٢
٢٩٣
٢٩٤
٢٩٥
٢٩٦
٢٩٧
٢٩٨
٢٩٩
٣٠٠
٣٠١
٣٠٢
٣٠٣
٣٠٤
٣٠٥
٣٠٦
٣٠٧
٣٠٨
٣٠٩
٣١٠
٣١١
٣١٢
٣١٣
٣١٤
٣١٥
٣١٦
٣١٧
٣١٨
٣١٩
٣٢٠
٣٢١
٣٢٢
٣٢٣
٣٢٤
٣٢٥
٣٢٦
٣٢٧
٣٢٨
٣٢٩
٣٣٠
٣٣١
٣٣٢
٣٣٣
٣٣٤
٣٣٥
٣٣٦
٣٣٧
٣٣٨
٣٣٩
٣٤٠
٣٤١
٣٤٢
٣٤٣
٣٤٤
٣٤٥
٣٤٦
٣٤٧
٣٤٨
٣٤٩
٣٥٠
٣٥١
٣٥٢
٣٥٣
٣٥٤
٣٥٥
٣٥٦
٣٥٧
٣٥٨
٣٥٩
٣٦٠
٣٦١
٣٦٢
٣٦٣
٣٦٤
٣٦٥
٣٦٦
٣٦٧
٣٦٨
٣٦٩
٣٧٠
٣٧١
٣٧٢
٣٧٣
٣٧٤
٣٧٥
٣٧٦
٣٧٧
٣٧٨
٣٧٩
٣٨٠
٣٨١
٣٨٢
٣٨٣
٣٨٤
٣٨٥
٣٨٦
٣٨٧
٣٨٨
٣٨٩
٣٩٠
٣٩١
٣٩٢
٣٩٣
٣٩٤
٣٩٥
٣٩٦
٣٩٧
٣٩٨
٣٩٩
٤٠٠
٤٠١
٤٠٢
٤٠٣
٤٠٤
٤٠٥
٤٠٦
٤٠٧
٤٠٨
٤٠٩
٤١٠
٤١١
٤١٢
٤١٣
٤١٤
٤١٥
٤١٦
٤١٧
٤١٨
٤١٩
٤٢٠
٤٢١
٤٢٢
٤٢٣
٤٢٤
٤٢٥
٤٢٦
٤٢٧
٤٢٨
٤٢٩
٤٣٠
٤٣١
٤٣٢
٤٣٣
٤٣٤
٤٣٥
٤٣٦
٤٣٧
٤٣٨
٤٣٩
٤٤٠
٤٤١
٤٤٢
٤٤٣
٤٤٤
٤٤٥
٤٤٦
٤٤٧
٤٤٨
٤٤٩
٤٥٠
٤٥١
٤٥٢
٤٥٣
٤٥٤
٤٥٥
٤٥٦
٤٥٧
٤٥٨
٤٥٩
٤٦٠
٤٦١
٤٦٢
٤٦٣
٤٦٤
٤٦٥
٤٦٦
٤٦٧
٤٦٨
٤٦٩
٤٧٠
٤٧١
٤٧٢
٤٧٣
٤٧٤
٤٧٥
٤٧٦
٤٧٧
٤٧٨
٤٧٩
٤٨٠
٤٨١
٤٨٢
٤٨٣
٤٨٤
٤٨٥
٤٨٦
٤٨٧
٤٨٨
٤٨٩
٤٩٠
٤٩١
٤٩٢
٤٩٣
٤٩٤
٤٩٥
٤٩٦
٤٩٧
٤٩٨
٤٩٩
٥٠٠
٥٠١
٥٠٢
٥٠٣
٥٠٤
٥٠٥
٥٠٦
٥٠٧
٥٠٨
٥٠٩
٥١٠
٥١١
٥١٢
٥١٣
٥١٤
٥١٥
٥١٦
٥١٧
٥١٨
٥١٩
٥٢٠
٥٢١
٥٢٢
٥٢٣
٥٢٤
٥٢٥
٥٢٦
٥٢٧
٥٢٨
٥٢٩
٥٣٠
٥٣١
٥٣٢
٥٣٣
٥٣٤
٥٣٥
٥٣٦
٥٣٧
٥٣٨
٥٣٩
٥٤٠
٥٤١
٥٤٢
٥٤٣
٥٤٤
٥٤٥
٥٤٦
٥٤٧
٥٤٨
٥٤٩
٥٥٠
٥٥١
٥٥٢
٥٥٣
٥٥٤
٥٥٥
٥٥٦
٥٥٧
٥٥٨
٥٥٩
٥٦٠
٥٦١
٥٦٢
٥٦٣
٥٦٤
٥٦٥
٥٦٦
٥٦٧
٥٦٨
٥٦٩
٥٧٠
٥٧١
٥٧٢
٥٧٣
٥٧٤
٥٧٥
٥٧٦
٥٧٧
٥٧٨
٥٧٩
٥٨٠
٥٨١
٥٨٢
٥٨٣
٥٨٤
٥٨٥
٥٨٦
٥٨٧
٥٨٨
٥٨٩
٥٩٠
٥٩١
٥٩٢
٥٩٣
٥٩٤
٥٩٥
٥٩٦
٥٩٧
٥٩٨
٥٩٩
٦٠٠
٦٠١
٦٠٢
٦٠٣
٦٠٤
٦٠٥
٦٠٦
٦٠٧
٦٠٨
٦٠٩
٦١٠
٦١١
٦١٢
٦١٣
٦١٤
٦١٥
٦١٦
٦١٧
٦١٨
٦١٩
٦٢٠
٦٢١
٦٢٢
٦٢٣
٦٢٤
٦٢٥
٦٢٦
٦٢٧
٦٢٨
٦٢٩
٦٣٠
٦٣١
٦٣٢
٦٣٣
٦٣٤
٦٣٥
٦٣٦
٦٣٧
٦٣٨
٦٣٩
٦٤٠
٦٤١
٦٤٢
٦٤٣
٦٤٤
٦٤٥
٦٤٦
٦٤٧
٦٤٨
٦٤٩
٦٥٠
٦٥١
٦٥٢
٦٥٣
٦٥٤
٦٥٥
٦٥٦
٦٥٧
٦٥٨
٦٥٩
٦٦٠
٦٦١
٦٦٢
٦٦٣
٦٦٤
٦٦٥
٦٦٦
٦٦٧
٦٦٨
٦٦٩
٦٧٠
٦٧١
٦٧٢
٦٧٣
٦٧٤
٦٧٥
٦٧٦
٦٧٧
٦٧٨
٦٧٩
٦٨٠
٦٨١
٦٨٢
٦٨٣
٦٨٤
٦٨٥
٦٨٦
٦٨٧
٦٨٨
٦٨٩
٦٩٠
٦٩١
٦٩٢
٦٩٣
٦٩٤
٦٩٥
٦٩٦
٦٩٧
٦٩٨
٦٩٩
٧٠٠
٧٠١
٧٠٢
٧٠٣
٧٠٤
٧٠٥
٧٠٦
٧٠٧
٧٠٨
٧٠٩
٧١٠
٧١١
٧١٢
٧١٣
٧١٤
٧١٥
٧١٦
٧١٧
٧١٨
٧١٩
٧٢٠
٧٢١
٧٢٢
٧٢٣
٧٢٤
٧٢٥
٧٢٦
٧٢٧
٧٢٨
٧٢٩
٧٣٠
٧٣١
٧٣٢
٧٣٣
٧٣٤
٧٣٥
٧٣٦
٧٣٧
٧٣٨
٧٣٩
٧٤٠
٧٤١
٧٤٢
٧٤٣
٧٤٤
٧٤٥
٧٤٦
٧٤٧
٧٤٨
٧٤٩
٧٥٠
٧٥١
٧٥٢
٧٥٣
٧٥٤
٧٥٥
٧٥٦
٧٥٧
٧٥٨
٧٥٩
٧٦٠
٧٦١
٧٦٢
٧٦٣
٧٦٤
٧٦٥
٧٦٦
٧٦٧
٧٦٨
٧٦٩
٧٧٠
٧٧١
٧٧٢
٧٧٣
٧٧٤
٧٧٥
٧٧٦
٧٧٧
٧٧٨
٧٧٩
٧٨٠
٧٨١
٧٨٢
٧٨٣
٧٨٤
٧٨٥
٧٨٦
٧٨٧
٧٨٨
٧٨٩
٧٩٠
٧٩١
٧٩٢
٧٩٣
٧٩٤
٧٩٥
٧٩٦
٧٩٧
٧٩٨
٧٩٩
٨٠٠
٨٠١
٨٠٢
٨٠٣
٨٠٤
٨٠٥
٨٠٦
٨٠٧
٨٠٨
٨٠٩
٨١٠
٨١١
٨١٢
٨١٣
٨١٤
٨١٥
٨١٦
٨١٧
٨١٨
٨١٩
٨٢٠
٨٢١
٨٢٢
٨٢٣
٨٢٤
٨٢٥
٨٢٦
٨٢٧
٨٢٨
٨٢٩
٨٣٠
٨٣١
٨٣٢
٨٣٣
٨٣٤
٨٣٥
٨٣٦
٨٣٧
٨٣٨
٨٣٩
٨٤٠
٨٤١
٨٤٢
٨٤٣
٨٤٤
٨٤٥
٨٤٦
٨٤٧
٨٤٨
٨٤٩
٨٥٠
٨٥١
٨٥٢
٨٥٣
٨٥٤
٨٥٥
٨٥٦
٨٥٧
٨٥٨
٨٥٩
٨٦٠
٨٦١
٨٦٢
٨٦٣
٨٦٤
٨٦٥
٨٦٦
٨٦٧
٨٦٨
٨٦٩
٨٧٠
٨٧١
٨٧٢
٨٧٣
٨٧٤
٨٧٥
٨٧٦
٨٧٧
٨٧٨
٨٧٩
٨٨٠
٨٨١
٨٨٢
٨٨٣
٨٨٤
٨٨٥
٨٨٦
٨٨٧
٨٨٨
٨٨٩
٨٩٠
٨٩١
٨٩٢
٨٩٣
٨٩٤
٨٩٥
٨٩٦
٨٩٧
٨٩٨
٨٩٩
٩٠٠
٩٠١
٩٠٢
٩٠٣
٩٠٤
٩٠٥
٩٠٦
٩٠٧
٩٠٨
٩٠٩
٩١٠
٩١١
٩١٢
٩١٣
٩١٤
٩١٥
٩١٦
٩١٧
٩١٨
٩١٩
٩٢٠
٩٢١
٩٢٢
٩٢٣
٩٢٤
٩٢٥
٩٢٦
٩٢٧
٩٢٨
٩٢٩
٩٣٠
٩٣١
٩٣٢
٩٣٣
٩٣٤
٩٣٥
٩٣٦
٩٣٧
٩٣٨
٩٣٩
٩٤٠
٩٤١
٩٤٢
٩٤٣
٩٤٤
٩٤٥
٩٤٦
٩٤٧
٩٤٨
٩٤٩
٩٥٠
٩٥١
٩٥٢
٩٥٣
٩٥٤
٩٥٥
٩٥٦
٩٥٧
٩٥٨
٩٥٩
٩٦٠
٩٦١
٩٦٢
٩٦٣
٩٦٤
٩٦٥
٩٦٦
٩٦٧
٩٦٨
٩٦٩
٩٧٠
٩٧١
٩٧٢
٩٧٣
٩٧٤
٩٧٥
٩٧٦
٩٧٧
٩٧٨
٩٧٩
٩٨٠
٩٨١
٩٨٢
٩٨٣
٩٨٤
٩٨٥
٩٨٦
٩٨٧
٩٨٨
٩٨٩
٩٩٠
٩٩١
٩٩٢
٩٩٣
٩٩٤
٩٩٥
٩٩٦
٩٩٧
٩٩٨
٩٩٩
١٠٠٠

الأجل الطويل

٢ - التكاليف في الأجل الطويل:

الأجل الطويل Long run هو الفترة الزمنية التي يمكن أثناءها تغيير حجم الوحدة الإنتاجية (المشروع) وتغيير مستوى الإنتاج، أي الفترة التي تسمح بتغيير كل من المواد الأولية التي تستخدمها الوحدة الإنتاجية وكذلك حجم المخرجات الثابتة بحدود ما تسمح به الإمكانيات الفنية وبدأ تصبح أغلب عناصر التكاليف متغيرة أي أن هناك قليلاً من التكاليف الثابتة وكثيراً من التكاليف المتغيرة، فخلال الفترة الطويلة يمكن بيع البنايات غير المرغوب فيها أو إعادة تأجيرها، كما أن معدل التامين يمكن أن يختلف تبعاً لتغير الظروف وإن المبيعات الإخبارية والتسوية يمكن أن تزداد أو تنقص لكي تكون أكثر كفاءة ولكن تناسباً مع الإنتاج وحجم المشروع وكتيجة لذلك نجد أن التكاليف الثابتة تتنقل اختلافاً كبيراً بينما يكون مقدارها في الأجل القصير ثابتاً وبعبارة أخرى يمكن المشروع في الأجل الطويل قادراً على تكثيف

حيث AR يمثل الإيراد المتوسط.

إن الإيراد المتوسط في سوق المنافسة الكاملة لا يتغير بتغير الكمية المباعة والسبب في ذلك، أن السعر في سوق المنافسة الكاملة يكون ثابتاً لا يستطيع البائع التحكم فيه والإيراد المتوسط هو السعر الذي يتاج به السلعة وذلك لأنه عند قسمة الإيراد الكلي على عدد الوحدات المباعة نحصل على الإيراد المتوسط وعند ضرب عدد الوحدات المباعة في السعر نحصل على الإيراد الكلي، إذن، الإيراد المتوسط = السعر.

وبناء على هذه المساواة بين الإيراد المتوسط والسعر فإن منحنى الإيراد المتوسط يكون على شكل خط مستقيم مواز للمحور الأفقي، وحيث أن متوسط الإيراد يكون كذلك فإنه لا يختلف مهما تغيرت الكمية المباعة وإنه ليس من مصلحة البائع بل ليس باستطاعته أن يغير السعر لأن إنتاجه لا يشكل سوى مقدار ضئيل جداً من الإنتاج الكلي، كما أن المنتج يستطيع أن يبيع أي مقدار ينتجه بالسعر السائد في السوق. وبالتالي لا فائدة يرجو تحقيقها من تخفيض السعر كما أنه ليس من مصلحته رفع السعر لأن ذلك يؤدي إلى انصراف المشترين عنه لأن سوق المنافسة الكاملة تفترض أن السلعة متجانسة.

ثالثاً؛ الإيراد الحدي؛ Marginal Revenue

هو مقدار التغير في الإيراد الكلي الناتج من تغير الكمية المباعة بوحدة واحدة. أو هو الإيراد الناتج من بيع وحدة إضافية من الإنتاج.

$$MR = \frac{\Delta TR}{\Delta Q}$$

حيث أن:

MR يمثل الإيراد الكلي.

TR يمثل التغير في الإيراد الكلي.

Q يمثل التغير في الوحدات المباعة.

الفصل السابع

الإيرادات

أولاً: **الإيراد الكلي** Total Revenue هو مجموع ما يحصل عليه البائع ثمناً للكمية التي يبيعهها، وبالتالي هو حاصل ضرب الكمية لبيعة X السعر أو:

$$TR = Q \times P$$

حيث إن:

TR تمثل الإيراد الكلي.

Q كمية البيعة.

P سعر الوحدة الواحدة.

أفضليات

ومنظر الإيراد الكلي في سوق المنافسة الكاملة هو خط مستقيم يبدأ من نقطة الأصل ويمتد يسارياً لليمين، ولما كان البائع في حالة المنافسة الكاملة لا يستطيع التنبؤ في السعر فهو معطى as given بالنسبة له، فإن ميل خط الإيراد الكلي لا يتغير.

ثانياً: الإيراد المتوسط Average Revenue

هو نصيب الوحدة المباعة من الإيراد الكلي، وبالتالي هو خارج قسمة الإيراد الكلي على الوحدات المباعة أو:

$$AR = \frac{TR}{Q}$$

كما يمكن توضيح كل من الإيراد الكلي والمتوسط والحددي بالجدول التالي:

جدول (٩)

الإيراد الكلي والمتوسط والحددي في سوق المنافسة

الإيراد الكلي	الإيراد المتوسط	الإيراد الكلي	سعر الوحدة الواحدة	الكمية المباعة
١٠	١٠	١٠	١٠	١
١٠	١٠	٢٠	١٠	٢
١٠	١٠	٣٠	١٠	٣
١٠	١٠	٤٠	١٠	٤
١٠	١٠	٥٠	١٠	٥
١٠	١٠	٦٠	١٠	٦
١٠	١٠	٧٠	١٠	٧
١٠	١٠	٨٠	١٠	٨
١٠	١٠	٩٠	١٠	٩
١٠	١٠	١٠٠	١٠	١٠

ولما كان الإيراد الكلي هو الكمية المباعة مضروبة في السعر وأن السعر ثابت فإن الإيراد الكلي سيزداد عند بيع وحدة إضافية ما يعادل السعر وهذا يعني أن السعر في ظل المنافسة الكاملة يكون مساوياً للإيراد الكلي وأن الإيراد الكلي يكون ثابتاً عند تغيير الكمية المباعة، أي أنه سيباخذ خطأ مستقيماً موازياً للمحور الأفقي.

ويمكن توضيح كل من الإيراد الكلي والإيراد المتوسط والإيراد الحدي

شكل (٣٠)

الإيراد الكلي والمتوسط والحددي

