جامعة شط العرب

كلية الادارة والاقتصاد

قسم إدارة تسويق النفط والغاز

مبادئ علم الاقتصاد

المرحلة الاولى

اعداد

أ.د عامر جميل عبد الحسين

م.م هبه يوسف

2025 -2024

الفصل الاول

علم الاقتصاد

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

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

وقد عرف علم الاقتصاد بأكثر من تعريف وبحسب الاتجاهات الفكرية للاقتصاديين

أولا: تعريفات الكلاسيك

- **الاسكتلندي آدم سميث** (١٧٢٣ - ١٧٩٠) : هو العلم الذي يختص بدراسة الوسائل التي يمكن للأمة ان تغتني ماديا .
- **الانكليزي الفريد مارشال** (١٨٤٢ - ١٩٢٤) : ذلك العلم الذي يدرس سلوك بني الانسان في أعمال حياتهم العادية)، وهو دراسة للثروة من . جهة ودراسة للانسان من جهة أخرى .
- **البريطاني ليونيل هوبكنز** (١٨٩٨ - ١٩٨٤) : هو العلم الذي يدرس السلوك الانساني كعلاقة بين أهداف وبين وسائل نادرة ذات استخدامات متعددة .
- **الامريكي ساملسون** (١٩١٥ - ٢٠٠٩) : هو الكيفية التي يختار بها الأفراد والمجتمع الطريقة التي بواسطتها يستخدمون الموارد الانتاجية النادرة لانتاج السلع المختلفة

ثانيا : التعريفات الاشتراكية

- **البولوني أوسكار لائكة** (١٩٠٤ - ١٩٦٥) علم القوانين الاجتماعية للعملية الاقتصادية .
- **الروسي نيكيتين :** علم تطور العلاقات الاجتماعية للانتاج ، أي العلاقات الاقتصادية بين البشر .

النظرية الاقتصادية

ت	النظرية بشكل عام	النظرية الاقتصادية
1	مجموعة من التعريفات تبين مجموعة معاني او مجموعة من المصطلحات	مجموعة من التعريفات الاقتصادية الخاصة بالظاهرة الاقتصادية
2	مجموعة من الفرضيات	مجموعة من الفرضيات الاقتصادية
3	الاستنباط المنطقي للوصول الى الاستنتاجات	الاستنباط المنطقي للوصول الى استنتاجات اقتصادية

وهدف **النظرية الاقتصادية** هو محاولة تفسير سبب حدوث الظاهرة الاقتصادية و الاقالي التنبؤ بما ستكون عليه مستقبلا . ولا يسلم بصحة النظرية الا الاقتصادية الا بعد اختبار مدى ملائمتها للواقع الاقتصادي.

ان النظرية الاقتصادية تنقسم الى مجالين واسعين هما :

- **الاقتصاد الجزئي** يهتم بمسائل الافراد Individuals الذين يمثلون جانب الاستهلاك والذي يتمثل في السوق بالطلب والمشاريع Firms التي تمثل جانب الانتاج والذي يتمثل في السوق بالعرض كما يهتم بدراسة الاسعار التي تحدد مستويات العرض والطلب . ومن خلال نظريات الطلب والعرض والاسعار يحاول الاقتصاد الجزئي تفسير سلوك الوحدة الاقتصادية سواء كانت فردا مستهلكا أم منتجا احيانا بتحليل التوازن الجزئي .

- **الاقتصاد الكلي** فانه يعالج مشاكل الاقتصاد القومي ويسمى احيانا بتحليل التوازن العام اذ يتضمن دراسة الانتاج الكلي والمستوى العام للاسعار ويصف الدورات الاقتصادية ويحلل التضخم والنمو الاقتصادي

طرق البحث الاقتصادي

المنهج العلمي هو الطريقة التي يسلكها العقل في دراسة علم ما للوصول الى القوانين التي تحكم ذلك العلم وان الهدف من البحث العلمي هو الوصول الى حقيقة الشيء موضوع البحث، والوصول الى الحقيقة لا يتم دفعة واحدة, بل لابد من اتباع خطوات معينة وهذه الخطوات تعرف بالتحليل العلمي .

ويعتمد البحث العلمي على منهجين هما :

- **المنهج الاستنباطي Deductive Method** : ووتقوم هذه الطريقة على أساس التجريد, أي ان الظاهرة المراد بحثها تجرد من العوامل الكثيرة التي تؤثر فيها لكي تسهل دراستها . وتستند هذه حالات متعددة الطريقة في الاساس الى فروض كلية عامة يستنبط منها بطريقة التحليل المنطقي قواعد جديدة تطبق على ويشترط للتأكد من صحة النتائج ان تكون نقطة البداية حقيقية ثبت وجودها في ظروف معينة وينبغي دائما مراعاة استمرار تلك الظروف اثناء عملية التحليل والاستنتاج . مثال ذلك عند البحث في ظاهرة هجرة العمال نفترض ان التفاوت في الاجور هو السبب ونخرج بنتيجة ان العمال ينتقلون من البلد الذي تنخفض فيه الاجور الى البلد الذي ترتفع فيه الاجور.

- **المنهج الاستقرائي Inductive Method** : وهذه الطريقة تختلف عن سابقتها اذ انها تدرس الواقع بتفاصيله فتقوم بجمع المعلومات عن الظاهرة المبحوثة وتتوصل (بعد التحليل) الى سلوكها.

ولكل طريقة عيوبها وتغليب احدى الطريقتين يعتمد على طبيعة عناصر الظاهرة . والافضل هو هو اعتماد طريقة تجمع بين الطريقتين ، اذا يمكن مراقبة نتائج طريقة بالطريقة الاخرى.

طرق التحليل الاقتصادي

الطريقة الوصفية Descriptive Method

وتعني تحليل الظواهر بطريقة لفظية دون ان يكون هناك ربط دقيق بين الظواهر . وهذا النوع من التحليل قد يجعل الباحث عرضة لأخطاء التناقض المنطقي الا انها تكون مفيدة في تحليل العلاقات التي يصعب صياغتها بطريقة كمية.

الطريقة الرياضية Mathematical Method

وتعني تحديد العلاقات الدالية بين المتغيرات الاقتصادية بدقة تلافيا لاحتمال الوقوع في خطأ منطقي فيما لو استخدم التحليل الوصفي . كما بالامكان ترجمة نتائج التحليل الرياضي بصورة لفظية . وان العلم الذي يهتم بهذه الطريقة هو الاقتصاد الرياضي Mathematical Economics.

➢ **الطريقة القياسية Econometric Method**

قد يكون هدف التحليل الاقتصادي اكثر من مجرد تحديد العلاقات الدالية وانما مدى مصداقية تلك العلاقة او قوة العلاقة الدالية بين المتغيرات من خلال مجموعة من الاختبارات والتنبؤ المستقبلي بقيم الظاهرة المبحوثة . ويسمى هذا العلم بالاقتصاد القياسي Econometrics.

علاقة علم الاقتصاد بالعلوم الأخرى

أولا : علاقة علم الاقتصاد بالسياسة

مما لاشك فيه ان ارتباط علم الاقتصاد بعلم السياسة هو ارتباط وثيق ذلك ان أي نظام اقتصادي يعمل في ظل سياسية معينة يكون متأثرا ومؤثرا فيها في الوقت ذاته، وقد كان ذلك أحد الأسباب التي جعلت علم الاقتصاد يعرف لمدة طويلة (بالاقتصاد السياسي) . كما أن القرارات السياسية تحمل في طياتها نتائج اقتصادية فالضرائب وتحديد الأجور وإقرار الموازنة وغيرها، كلها قرارات سياسية لكنها ذات نتائج وأبعاد اقتصادية، إذا هناك علاقة مباشرة أو غير مباشرة بين علم الاقتصاد والسياسة.

ثانيا : علاقة علم الاقتصاد بعلم الاجتماع

هناك علاقة متبادلة بين علم الاقتصاد وعلم الاجتماع, إذ ان كليهما يدرسان سلوك الإنسان في المجتمع، فعلم الاجتماع يركز على علاقة الإنسان بالبيئة والتنظيمات الموجودة في المجتمع والتي لها دور في تحديد القيم والعادات التي تسود ذلك المجتمع، ويستمد علم الاقتصاد من علم الاجتماع المعلومات الهامة حول عادات المجتمع وتقاليده. فعلى سبيل المثال (تعد تربية الأبقار من المشاريع الاقتصادية المربحة والضرورية، ولكن مثل هذه المشاريع تعد لا فائدة منها في كثير من مناطق الهند التي يقدس السكان فيها البقر) . كما أن علم الاقتصاد يؤثر في علم الاجتماع، ذلك أن علم الاقتصاد هو أداة هامة في تغيير المجتمع، كأن يتحول من مجتمع زراعي إلى مجتمع صناعي، وتعد هذه التغيرات موضوع أساسي في دراسات علم الاجتماع.

ثالثا : علاقة علم الاقتصاد بعلم النفس

بما أن علم الاقتصاد يهتم بدراسة سلوك الإنسان وكيفية إشباع رغباته، فإن علم النفس عن طريق وسائله يساعد علم الاقتصاد في التعرف على الخصائص النفسية والتصرفات الشخصية اللأفراد داخل المجتمع. فمثلا تخفيض رسوم الهاتف أو زيادة رسوم والكهرباء سيكون لها تأثير نفسي كبير على كثير من الأفراد في المجتمع.
ومن ثم فإن دراسة مثل هذه التأثيرات تمد الاقتصاديين بمعلومات تفيد كثيرا في توصياتهم ونصائحهم باتخاذ القرارات الاقتصادية الملائمة والناجحة. تتضح هذه العلاقة من استخدام النماذج الرياضية والإحصائية وحزم الحاسب الألي في الأبحاث الاقتصادية.

رابعا : علاقة الاقتصاد بالرياضيات والإحصاء والحاسب الآلي

ان أي ظاهرة دراسية تحتاج الى البيانات التي يتم تصنيفها وتحليلها وتفسيرها، كما أمكن عن طريق الرياضيات التعبير عن العلاقات بين المتغيرات الاقتصادية بالرموز والمصطلحات الرياضية بدلا من الكلمات والعبارات المستطردة والغير دقيقة ، وعن طريق الحاسب الآلي أمكن معالجة العديد من النماذج الاقتصادية والرياضية بسهولة وسرعة فائقة. واليوم تكاد لا تخلو منهجية للاقتصاد في أي جامعة من مواد كالاقتصاد الرياضي والقياسي.

خامسا : علاقة علم الاقتصاد بعلم التاريخ

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

القوانين الاقتصادية

القانون العلمي هو علاقة ثابتة ومستمرة بين ظواهر معينة . أما القوانين الاقتصادية فقد انقسم الفكر الاقتصادي حولها وكالآتي :

- **الفيزيو قراط (الطبيعيون)** : اعتقدوا ان هناك نظام طبيعي تحكمه قوانين طبيعية ولا يمكن للجماعات ان تشذ عنه .
- **الكلاسيك :** اعتقدوا بوجود قوانين طبيعية تحكم الظواهر الاقتصادية وهي قوانين عامة ومطلقة تنطبق في كل زمان ومكان.
- **المدرسة التاريخية** : اعتقدت ان القوانين الاقتصادية هي قوانين نسبية وليست عامة وهي قابلة ـ للتطور مع تطور الاقتصاد .
- **اوجست كونت** : يعتقد ان قوانين العلوم الطبيعية والرياضية هي قوانين دقيقة لا تحمل الاستثناءات . لذا فهي قوانين من الدرجة الأولى . أما قوانين العلوم الاجتماعية ومنها الاقتصاد هي قوانين احتمالية, قد تنطبق وقد لا تنطبق فهي بذلك قوانين من الدرجة الثانية .

ويمكن القول بان الفرق بين القوانين الطبيعية والاقتصادية يعود الى توافر أو عدم توافر الظروف اللازمة القيام العلاقات بين الظواهر . لذا فان القوانين الاقتصادية قد لا تنطبق أحيانا ليس بسبب عدم صحتها وانما بسبب عدم توفر الظروف اللازمة لانطباقها .

الحكم التقديري والحكم التقريري

- **الحكم التقريري** (Positive Statement) بما هو كائن أو ما سوف يكون **What is** والاختلاف حوله يمكن حسمه بالرجوع الى الواقع .
- **الحكم التقديري** (Normative Statement) فيتعلق بما ينبغي أن يكون عليه **What ought to be** والاختلاف حوله لا يحسم لتأثر هذا الحكم بعوامل عديدة نفسية واجتماعية وسياسية واقتصادية وغيرها .

حينما نقول انه عند ارتفاع السعر تنخفض القوة الشرائية للنقود فهذا حكم تقريري اذ يمكن اثباته بالرجوع للواقع . لكن التوصية باهتمام الحكومة بمشكلة البطالة أكثر من مشكلة التضخم فهذا حكم تقديري لانه لا يمكن اثبات صحة ذلك عند الرجوع للواقع, لانها تخضع لعوامل خارجة عن نطاق البحث الاقتصادي.

النظام الاقتصادي

يتكون النظام الاقتصادي من القواعد والقوانين والتقاليد والمبادئ التي تحكم عمليات الاقتصاد القومي ويتم من خلالها استخدام الموارد الانتاجية لاشباع الحاجات الانسانية . ويهدف النظام الاقتصادي الى تحديد انواع وكميات السلع والخدمات التي تنتج وطرق انتاجها وكيفية توزيعها . وفي ضوء هذا الهدف لابد من تعاون افراد المجتمع وان الشكل الاقتصادي لهذا التعاون هو تقسيم العمل الذي يقود الى التخصص ومن ثم الى التبادل . وعليه سيكون التخصص والتبادل هما اساس قيام المجتمع الاقتصادي

وهدف التعاون بين افراد المجتمع هو انتاج أكبر كمية من السلع والخدمات باسلوب معين . الا ان هذا التعاون يتطلب تنسيقا وتخطيطا مما ينتج عنه مواجهة مشاكل :

- **ماذا ننتج** What
- **وكم ننتج** How much
- **وكيف ننتج** How
- **ولمن ننتج** To whom

وكل نظام يجيب على هذه الاسئلة بطريقته الخاصة، ويتحدد نوع النظام بناء على ملكية الثروة . اذ ان هناك ثلاثة انظمة :

- **نظام المشروع الحر(Free Enterprise)**: وفيه تكون ملكية الثروة للافراد, وحل المشكلة الاقتصادية تغير العرض (الانتاج) . ويدعى هذا النظام بنظام سيادة المستهلك . يكون من خلال آلية الاسعار . اذ ان تغير حاجات (طلب) المستهلكين يؤدي الى تغير الاسعار الذي يقود الى تغير العرض (الانتاج) ويدعى هذا النظام بنظام سيادة المستهلك.

- **نظام الاقتصاد المخطط (Planned Economy)** : وفيه تكون ملكية الثروة للمجتمع . والاسئلة سالفة الذكر ومسائل النمو تحل من خلال سلطة التخطيط المركزية .
- **نظام الاقتصاد المختلط (Mixed Economy):** وهنا تتوزع القرارات بين الدولة ممثلة بالقطاع العام والقطاع الخاص.

المشكلة الاقتصادية

- **طبيعة المشكلة المشكلة الاقتصادية :** تظهر المشكلة الاقتصادية بسبب اصطدام حاجات ورغبات الانسان المتعددة والمتجددة المراد اشباعها بمحدودية الموارد اللازمة لاشباع تلك الحاجات والرغبات.

- **اسباب المشكلة الاقتصادية** : تعد **الندرة النسبية** Relative scarcity للموارد ومسألة الاختيار بين الاستخدامات البديلة لها هو السبب الرئيس للمشكلة الاقتصادية وجوهرها . لذا توصف المشكلة الاقتصادية على انها مشكلة ندرة واختيار . ونؤكد على ان الندرة هي مفهوم نسبي وليس مطلق في موضوع المشكلة الاقتصادية.

- **الفرق بين الفقر والندرة :** الفقر ينتهي باشباع الحاجات الاساسية في حين الندرة لا تنتهي لعدم انتهاء رغبات الانسان المتعددة والمتجددة .لذا يقال ان الصراع ضد الفقر يمكن كسبه ولكن الصراع ضد الندرة صراع خاسر . واقصى هدف يمكن الوصول اليه هو الحد من الندرة .

- **خصائص المشكلة الاقتصادية** :

- **الندرة :** وهي أهم خاصية للمشكلة الاقتصادية ، فلولا ندرة الموارد الاقتصادية اللازمة لاشباع ع الحاجات الانسانية لما ثارت تلك المشكلة . والندرة التي نعنيها هنا هي الندرة النسبية التي تعبر عن العلاقة بين الرغبات الانسانية وكمية الموارد الاقتصادية .

- **الاختيار** : وتعني ان على الافراد عليهم ان يختاروا الاستخدام الامثل للموارد المحدودة ذات الاستخدامات المتعددة لتحقيق اقصى اشباع او عائد .

- **التضحية** : ويعني ان استخدام الموارد في اشباع حاجة معينة يعني التضحية بالاستخدامات البديلة لتلك الموارد .

علاج المشكلة الاقتصادية

ان علاج المشكلة الاقتصادية يكون باختيار الاستخدامات المثلى لموارد نادرة لاشباع اقصى ما يمكن من الحاجات والرغبات، ويتم ذلك في النظام الرأسمالي عن طريق آلية السوق, أي ان السعر هو الذي يقوم بتوزيع الموارد بين الاستخدامات البديلة . في حين ان النظام المخطط مركزيا يؤسس جهازا يكون هو المسؤول عن البديلة وحسب سلم ألاولويات.

وعلى المستوى القومي فان البلد سواء كان اقتصاده رأسمالياً او مخطط مركزياً فانه يعمل باتجاهين :

- تقليل الرغبات في الوقت الذي تكون فيه السلع والخدمات ثابتة ، أي تأجيل بعض الرغبات الى المستقبل . وهو حل سلبي على الرغم من امكانية تحقيقه

- زيادة السلع والخدمات مع بقاء الرغبات متعددة, وذلك من خلال :
  - العمل على استخدام الموارد النادرة استخداما كاملا وأمثل .
  - الكفاءة الاقتصادية في توجيه الموارد النادرة نحو القطاعات الاكثر انتاجية وترك القطاعات التي تسبب هدرا في الموارد .
  - النمو الاقتصادي : يعني وضع استراتيجية لزيادة انتاج السلع والخدمات
  - اعادة توزيع الدخل بتعمد الاخلال في توزيع الدخل لصالح الارباح والمستثمرين, لان ذلك يعني زيادة الاستثمار وزيادة الانتاج وحل مشكلة الندرة .

المشكلة الاقتصادية والمشكلة الفنية (التكنولوجية)

- **المشكلة الاقتصادية (Economic Problem)** : هي عبارة عن تقابل حاجات ورغبات غير . محدودة مع الموارد النادرة أو المحدودة

- **المشكلة التكنولوجية (Technical Problem)** : هي تحديد اساليب الانتاج, وحلها يتوقف على درجة التقدم الفني .

والاقتصادي لا يهتم بالتكنولوجيا لذاتها، بل يهتم بها لتأثيرها على انتاجية العمل وتقليل الهدر في مدخلات الانتاج والوقت .

مثلا كانت هناك بدائل متنافسة على مورد مالي ، فاختيار احد البدائل يمثل المشكلة الاقتصادية . وليكن الاختيار وقع على بناء جسر ، فالطريقة التي ينفذ بها الجسر تعد مشكلة تكنولوجية .

الحاجة الاقتصادية

وهي مجرد الرغبة في الحصول على وسائل لازمة لوجود الانسان أو للمحافظة عليه أو لتقدمه ، دون أن يلزم لقيامها ان يكون الانسان حائزا لتلك الوسائل . **وللحاجة أيا كان موضوعها ثلاثة عناصر هي :**

- **احساس بالألم** (كالجوع والعطش)
- **معرفة الوسيلة لأطفاء هذا الألم**
- **الرغبة** في استخدام هذه الوسيلة لأزالة هذا الأحساس.

ليس كل الحاجات تدخل في موضوع الاقتصاد، مثل الحاجة الى النوم أو الحاجة الى الراحة فهذه لا تعد حاجة اقتصادية لانه لا تحتاج إلى وسيلة لاشباعها .

خصائص الحاجات الاقتصادية

- **قابليتها للتعدد** : مع التطور الحضاري تتعدد الحاجة وتظهر سلع جديدة لاشباعها لم تكن موجودة. وتكون في بدايتها محصورة بطبقات معينة بسبب ارتفاع سعرها ثم لا تلبث ان يزداد انتاجها وينخفض سعرها .

- **قابلية الحاجة للاشباع** : اي ان الحاجة يمكن تشبع من خلال وسيلة معينة, فضلا عن ان اشباعها لا يعني ان الحاجة انتهت وانما تتجدد لذا فان الحاجة للنقود لا تنتهي لعدم انتهاء الحاجات والرغبات

- **تعدد وسائل اشباع الحاجة الواحدة** : اي ان هناك بدائل لاشباع الحاجة والرغبة فاذا كانت السلعة الاصلية مرتفعة الثمن فيمكن التحول الى بدائل اقل سعراً .

تصنيف الحاجات

➢ **من الناحية التأريخية :**

- **بيولوجية** وهي تولد مع الانسان وتسمى الحاجات الأولية اللازمة لحفظ وجوده كالغذاء والكساء والسكن
- **حضارية** : وهي تنشأ مع تطور الانسان وتطور الوسط الذي يعيش فيه مثل الحاجة الى التعليم والمواصلات والترفيه وغيرها .

➢ **من حيث طبيعتها** :

- **مادية** : مثل السكن والملبس والغذاء
- **غير مادية** : التعليم و الصحة والثقافة .

السلع

وهي جميع الأشياء المفيدة Useful والشيء يكون مفيدا اذا حقق منفعة Utility ويكون مرغوبا من قبل الفرد . ويمكن تقسيم السلع الى مجموعتين :

➢ **السلع الحرة (Free Goods)**: وهي السلع التي تكون في وقت معين ومكان معين متوفرة بكميات غير محدودة ، مثل الهواء والماء وضوء الشمس . وهذه السلع لا يدرسها علم الاقتصاد

➢ **السلع الاقتصادية (Economic Goods)**: كي توصف السلعة بانها اقتصادية لابد ان تتوفر فيها ثلاثة صفات :

- **المنفعة** Utility
- **نادرة** Scarcity
- **القابلية على الانتقال** أو **التحويل** Transferability

وعليه هناك أشياء لا توصف بانها سلع اقتصادية وذلك بسبب عدم قابليتها على الانتقال من شخص الى آخر مثل المهارة Skill . فالمهارة ذات منفعة ونادرة ولكنها غير قابلة للانتقال.

والسلع الاقتصادية نوعان رئيسيان : الثروة Wealth والخدمات Services وان التمييز بين هذين النوعين يعتمد على ما اذا كانت السلعة موضوع البحث مادية Material أم غير مادية Non material . والخدمات تمتلك كل صفات السلعة الاقتصادية (نافعة- نادرة- ويمكن تحويلها) لكنها غير مادية لذا فانها لا تدخل ضمن مفهوم الثروة ، على الرغم من ان الخدمات قد تكون في بعض الاحيان أكثر أهمية من السلع الاقتصادية المادية (الثروة) مثل خدمات الطبيب ورجل الشرطة والمدرس وغيرها .

أما **الثروة** فتتكون من كمية السلع المادية من اراضي وخامات ومصانع ومكائن وغيرها . أما الاشياء غير المادية) القابليات والمهارات (فلا تحسب ضمن الثروة رغم منفعتها وندرتها ولكنها غير قابلة للانتقال من شخص إلى آخر، كما ان النقود والاسهم لا تحتسب ضمن الثروة لانها حقوق على السلع الاقتصادية فهي تسهل عملية المبادلة والتجارة.

الفعاليات الاقتصادية

- **الانتاج Production :** هو خلق المنفعة أو زيادتها فالانتاج يتضمن أية عملية تجعل السلع والخدمات متوفرة للناس . وهي عبارة عن عملية تملأ الفجوة بين الموارد الطبيعية الأصلية وحاجات المستهلك النهائي.
- **التبادل Exchange** : بعد عملية الانتاج تظهر مشكلة وضع المنتجات بأيدي مستخدميها . وبسبب التخصص فانه لا يوجد شخص ينتج كل السلع والخدمات التي يحتاجها, وعليه يضطر الى مبادلة ما يفيض عن حاجته بالفائض الموجود لدى منتج السلعة أو الخدمة الأخرى وهكذا . ولتسهيل عملية التبادل ادخلت النقود كوسيط فالسلع تبادل أولا بالنقود ومن ثم تستخدم للحصول على السلع الأخرى .

- **التوزيع Distribution** : ويقصد به العائد المتأتي من بيع السلعة أو الخدمة المنتجة على أصحاب عوامل الانتاج التي ساهمت في انتاج السلعة أو الخدمة . فالعاملون يحصلون على أجور وأصحاب رؤوس الأموال يحصلون فوائد وأصحاب الأراضي على ريع والمنظمون على أرباح . ويدعى هذا التوزيع بالتوزيع الوظيفي للدخل حيث يحصل العامل الانتاجي بحسب نسبة مساهمته في الانتاج

- **الاستهلاك Consumption** : وهو الهدف النهائي للنشاط الاقتصادي ويتمثل بالانتفاع من السلع والخدمات لاشباع الحاجات الانسانية . والطلب هو المحرك الرئيس لهذا النشاط . وعليه سيكون مستوى الانتاج هو انعكاس لمستوى الطلب، كما ان زيادة الطلب سيؤدي الى ارتفاع السعر الذي بدوره سيؤدي الى زيادة العرض الذي يعني زيادة الانتاج . وعليه فان اقتصاد بهذه الآلية يدعى بنظام سيادة المستهلك .

الفصل الثاني

نظرية سلوك المستهلك

ان مشكلة المستهلك تتجسد في كيفية اختيار الطريقة التي ينفق فيها امواله بما يحقق أقصى وأفضل اشباع ممكن . وان الاشباع المتوقع حصوله نتيجة استهلاك سلعة أو خدمة يدعى بالمنفعة.

المنفعة The Utility : وهي قابلية السلعة أو الخدمة على اشباع حاجة معينة . وهي ليست خاصية مادية بقدر ماهي علاقة بين السلعة والحاجة . ولا يقصد هنا بمنفعة السلعة ان تكون مفيدة أو صحية ، لابل قد تكون عكس ذلك تماما مثل التدخين وغيره اي ان فائدة السلعة لا تحدد سعرها وهذا التناقض هو الذي سمي **بلغز القيمة Paradox Of Value** فمثلا نجد ان سعر الماس مرتفع جدا رغم فائدته المحدودة في حين ان الماء الاساسي لاستمرار الحياة نجد ان سعره قليل جدا.

أولا : النظرية الكلاسيكية لسلوك المستهلك (نظرية المنفعة الحدية):

ويتلخص مفهوم النظرية في ان المستهلك يهدف الى تحقيق اشباع الحاجات ورغبات متعددة ومتجددة بموارد محدودة مع ملاحظة ان المنفعة المتحصلة من استهلاك سلعة أو خدمة قد يتحول الى منفعة سلبية) ضرر) في حالة الاستهلاك المبالغ فيه .

- **فروض النظرية** : هذه النظرية تستند الى فروض اذا توفرت يمكن استخدامها في تحليل سلوك المستهلك ، وهي:
  - تفترض هذه النظرية (أي تحليل اقتصادي) ان المستهلك رشيد في تصرفه فهو يبحث عن تحقيق أقصى اشباع ممكن بالموارد المحدودة الدخل المحدود ، والتي يمتلكها وفي ظل أسعار سائدة في السوق لا يستطيع التدخل فيها .
  - المنفعة يمكن قياسها عدديا اي ان اختلاف الارقام تعني اختلاف كمية المنفعة فالرقم الاكبر يعكس منفعة اكبر والاصغر يعكس منفعة اقل ولا تعني الارقام مقدار المنفعة الحقيقي لان الاشباع هو احساس الفرد الذي لا يمكن قياسه.
  - لكل سلعة منفعة مستقلة عن الأخرى .
  - المنفعة الكلية لمجموعة من السلع هو حاصل جمع منفعة كل سلعة

فروض نظرية المنفعة الحدية

- **السلوك الرشيد للمستهلك** : بمعنى ان المستهلك يتصف بالعقالنية ويتصرف بالطريقة التي تمكنه من إشباع اكبر قدر ممكن من حاجاته بحدود دخله المحدود والاسعار السائدة في السوق.

- **قابلية المنفعة للقياس** : بمعنى ان المستهلك يستطيع قياس مقدار المنفعة التي يحصل عليها من استهالكه لوحدات السلعة وبشكل عددي.

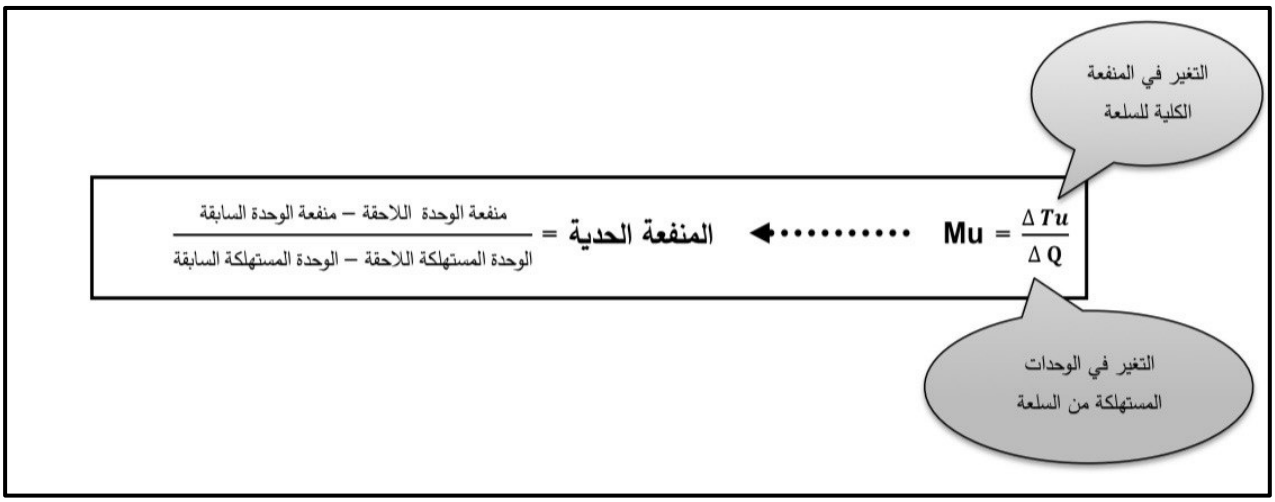
- **استقلالية المنفعة** : بمعنى ان منفعة كل سلعة مستقلة عن منفعة السلع الاخرى.

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

المنفعة الكلية والمنفعة الحدية

- **المنفعة الكلية (Total Utility)** : هي مجموع المنفعة التي يحصل عليها المستهلك نظير استهالكه لكمية محددة من سلعة ما وضمن مدة زمنية محددة. والمنفعة الكلية تتزايد مع تزايد عدد الوحدات المستهلكة من السلعة ولكن بمعدل متناقص ، إلى ان تصل إلى أقصى حد لها ومن ثم تبدأ بالتناقص.

- **المنفعة الحدية (Marginal Utility)** : هي منفعة الوحدة الاخيرة المستهلكة من السلعة ، أو هي مقدار التغير في المنفعة الكلية الناجم عن استهالك وحدة إضافية من السلعة ، وتحسب وفق الصيغة الاتيه :



العالقة بين المنفعة الكلية والمنفعة الحدية

يمكن توضيح العالقة بين المنفعة الكلية والمنفعة الحدية عن طريق الجدول الاتي :

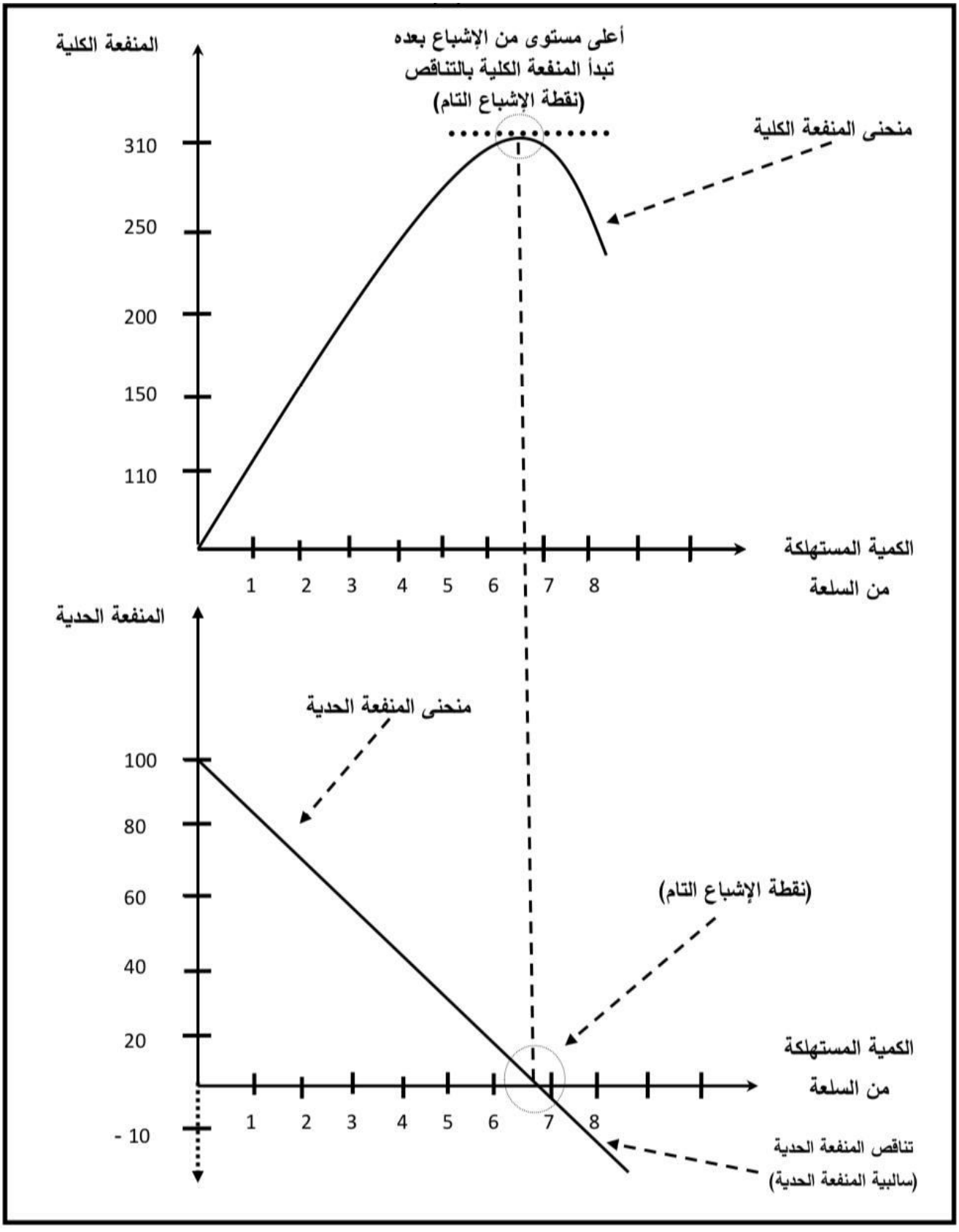
الوحدات المستهلكة من السلعة (Q)	المنفعة الحدية (Mu)	المنفعة الكلية (Tu)
1	100	100
2	80	180
3	60	240
4	40	280
5	20	300
6	10	310
7	0	310
8	-10	300

يتضح من الجدول اعلاه الاتي :

- ان المنفعة الكلية هي مجموع المنافع الحدية.
- المنفعة الكلية تتزايد بمعدل متناقص ، والمنفعة الحدية تتناقص بالرغم من تزايد المنفعة الكلية، وهذا ما يطلق عليه قانون (المنفعة الحدية المتناقصة) والذي يعرف بأنه (تناقص مقدار الاشباع الحدي الذي يحصل عليه المستهلك من استهالكه لوحدات إضافية من السلعة).
- عندما تكون المنفعة الكلية اكبر ما يمكن تكون المنفعة الحدية مساوية للصفر.

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

الشكل ( )


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

توازن المستهلك

يحقق المستهلك توازنه ضمن نظرية المنفعة الحدية ، عندما يحقق الشرطين الاتيين :

- أن تكون المنفعة الحدية للدينار الاخير المنفق على السلعة الاولى يساوي المنفعة الحدية للدينار الاخير المنفق على السلعة الثانية ، وحسب الصيغة الاتيه :

شرط تعظيم المنفعة

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

- ان ينفق المستهلك كل دخله المخصص للإنفاق على السلع المستهلكة، وحسب الصيغة الاتيه:

شرط قيد الميزانية

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

إذ ان : (١) سعر السلعة الأولى (P2) سعر السلعة الثانية (Q1) الكمية المستهلكة من السلعة الأولى (Q2) الكمية المستهلكة من السلعة الثانية (Mu) المنفعة الحدية من السلعة الأولى (Mu2) المنفعة الحدية من السلعة الثانية .

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

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

جدول

Q	Mu_1	Mu_2	Tu_1	Tu_2	Mu_1 / p_1	Mu_2/p_2
1	16	11	16	11	8	11
2	14	10	30	21	7	10
3	12	9	42	30	6	9
4	10	8	52	38	5	8
5	8	7	60	45	4	7
6	6	6	60	51	3	6
7	4	5	70	56	2	5
8	2	4	72	60	1	4

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

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

- **الشرط الأول** يتحقق عند استهلاك المجموعات السلعية الآتية :

- المجموعة السلعية الاولى ..... ($p_2 = 1 , p_1=4$)
- المجموعة السلعية الثانية ..... ($p_2 = 2 , p_1=5$)
- المجموعة السلعية الثالثة ..... ($p_2 = 3 , p_1=6$)
- المجموعة السلعية الرابعة ..... ($p_2 = 4 , p_1=7$)
- المجموعة السلعية الخامسة ..... ($p_2 = 5 , p_1=8$)

➢ **اما بالنسبة للشرط الثاني** فانه يتحقق فقط عند المجموعة السلعية الثالثة وكالاتي :

$q_1 p_1 + q_2 p_2 = M$

$q_1 = 3, q_2 = 6$ ..... $(3*2) + (6*1) = 12$

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

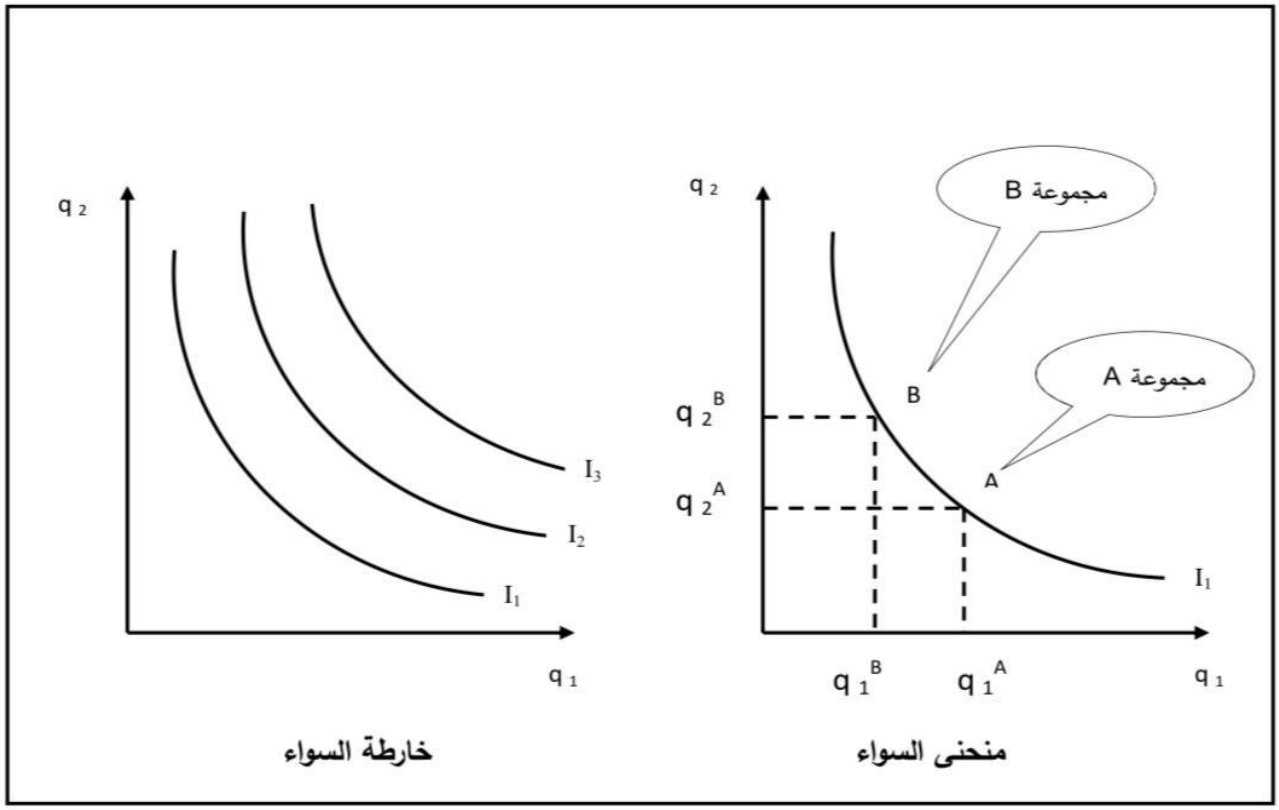
من أهم **الانتقادات** التي وجهت إلى هذه النظرية هو افتراضها إمكانية قياس المنفعة بشكل عددي من قبل المستهلك ، وهذا لا يمكن تحقيقه في الواقع العملي كون المنفعة شعور نفسي يختلف من فرد إلى آخر ولا يمكن قياسه بشكل عددي.

النظرية الحديثة لسلوك المستهلك (منحنيات السواء)

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

تعريف منحنيات السواء : هو تمثيل بياني لمجموعة النقاط المجموعات السلعية تمثل كل نقطة منها مجموعة سلعية تتساوى في الإشباع من وجهة نظر المستهلك مع أية نقطة أخرى تقع على المنحنى نفسه.
وتسمى مجموعة منحنيات السواء بخريطة السواء، وكما يتضح من الشكل الآتي :

الشكل



يتضح من الشكل الآتي :

- ان المجموعة السلعية عند النقطة (A) تعطي مقداراً من الإشباع مساوياً للمجموعة السلعية عند النقطة (B).
- كلما ارتفع منحنى السواء إلى الأعلى في خريطة السواء, كلما زاد مقدار الإشباع والعكس صحيح

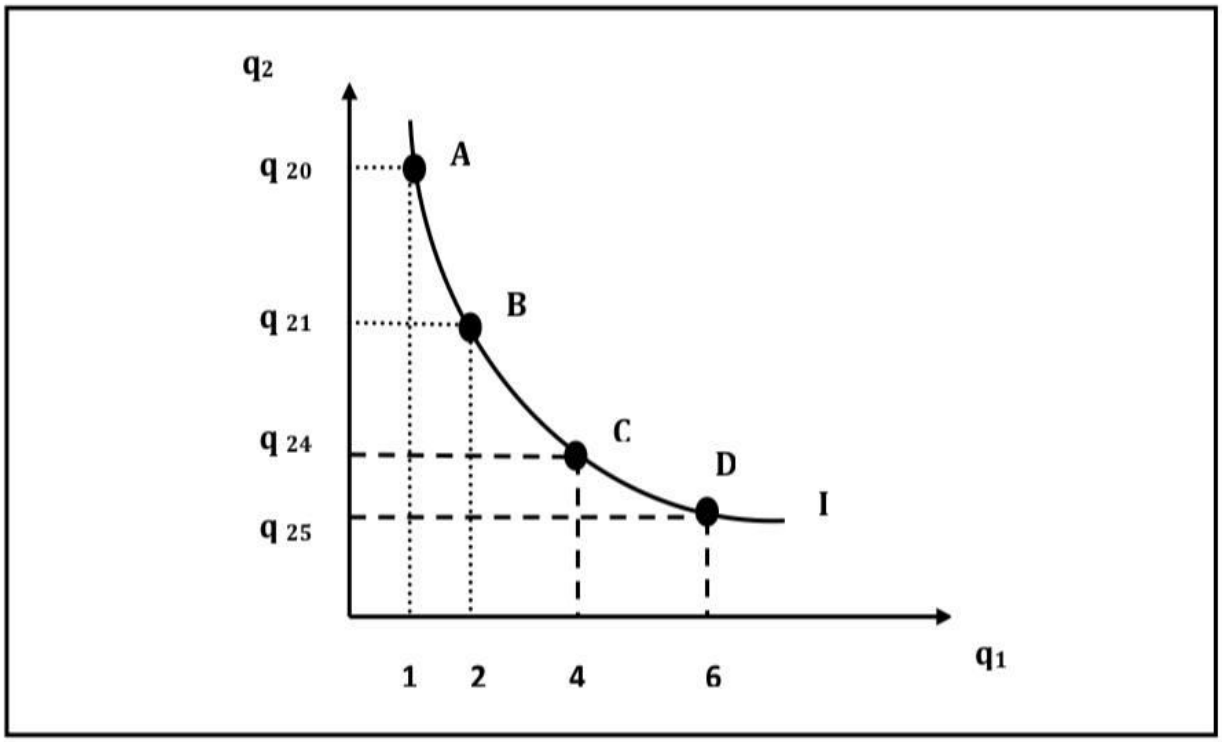
خصائص منحنيات السواء

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

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

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

الشكل

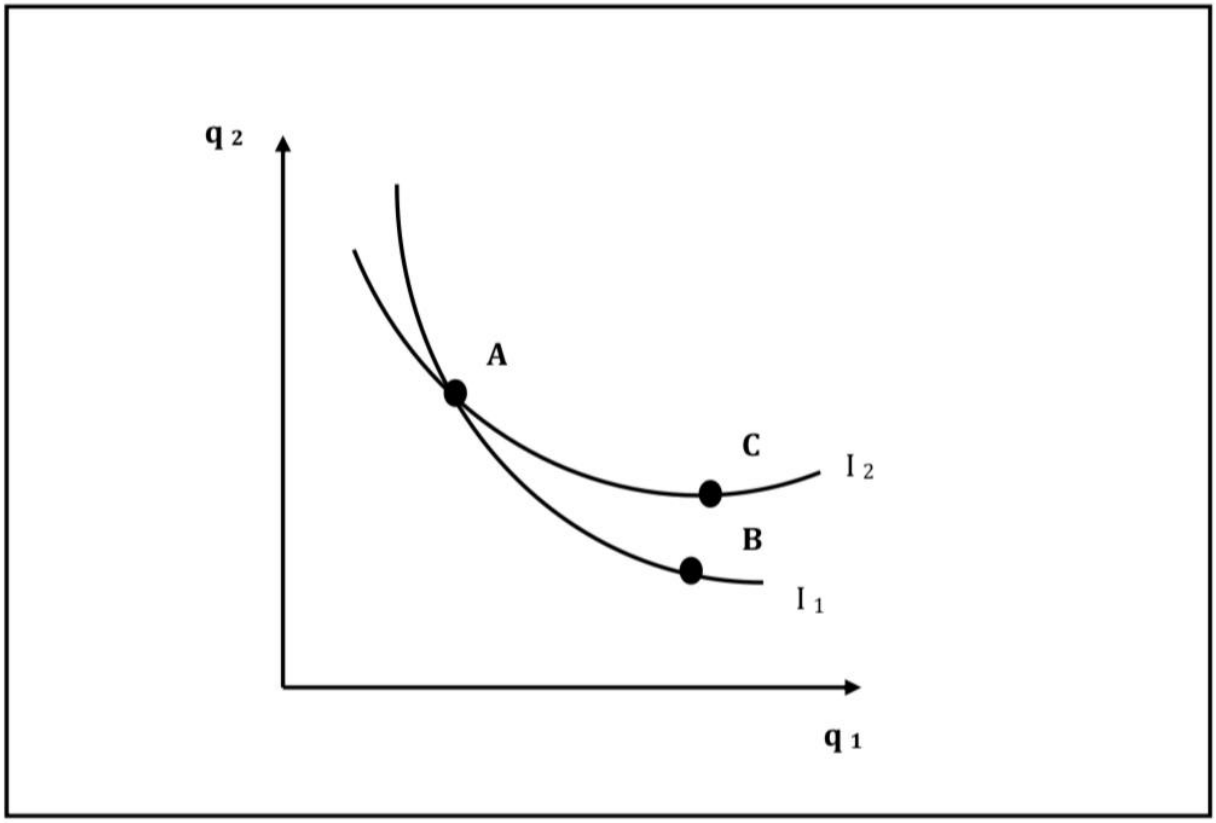


يلاحظ من الشكل أعلاه انه عند النقطة (A) يضحي المستهلك بالكمية (q_{20} , q_{21}) من السلعة الثانية (q_2) في سبيل الحصول على وحدة إضافية من السلعة الأولى (q_1) ، وهكذا يستمر المستهلك في إحلال السلعة الثانية محل السلعة الأولى وعند كافة النقاط على منحنى السواء (1) ، من ذلك يتضح انه عندما يتحرك المستهلك من أعلى إلى أسفل وعلى نفس منحنى السواء تتناقص تدريجياً الكمية التي يضحي بها المستهلك من السلعة الثانية في سبيل الحصول على وحدة إضافية من السلعة الأولى ، وهذا معناه ان المعدل الحدي لإحلال السلعة الثانية محل السلعة الأولى يتناقص تدريجيا بزيادة الاستهلاك من السلعة الأولى.

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

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

الشكل



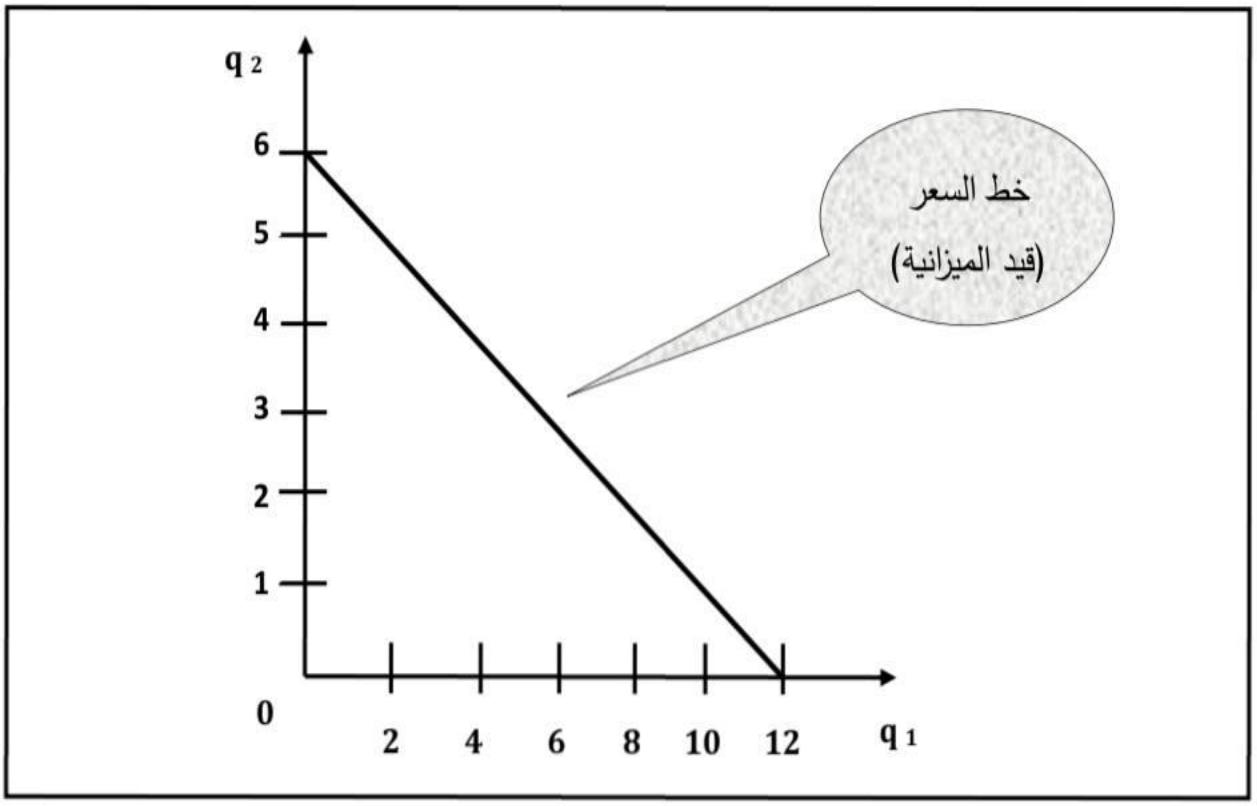
خط السعر (قيد الميزانية)

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

جدول

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

ويمكن تمثيل الجدول اعلاه بالشكل البياني :

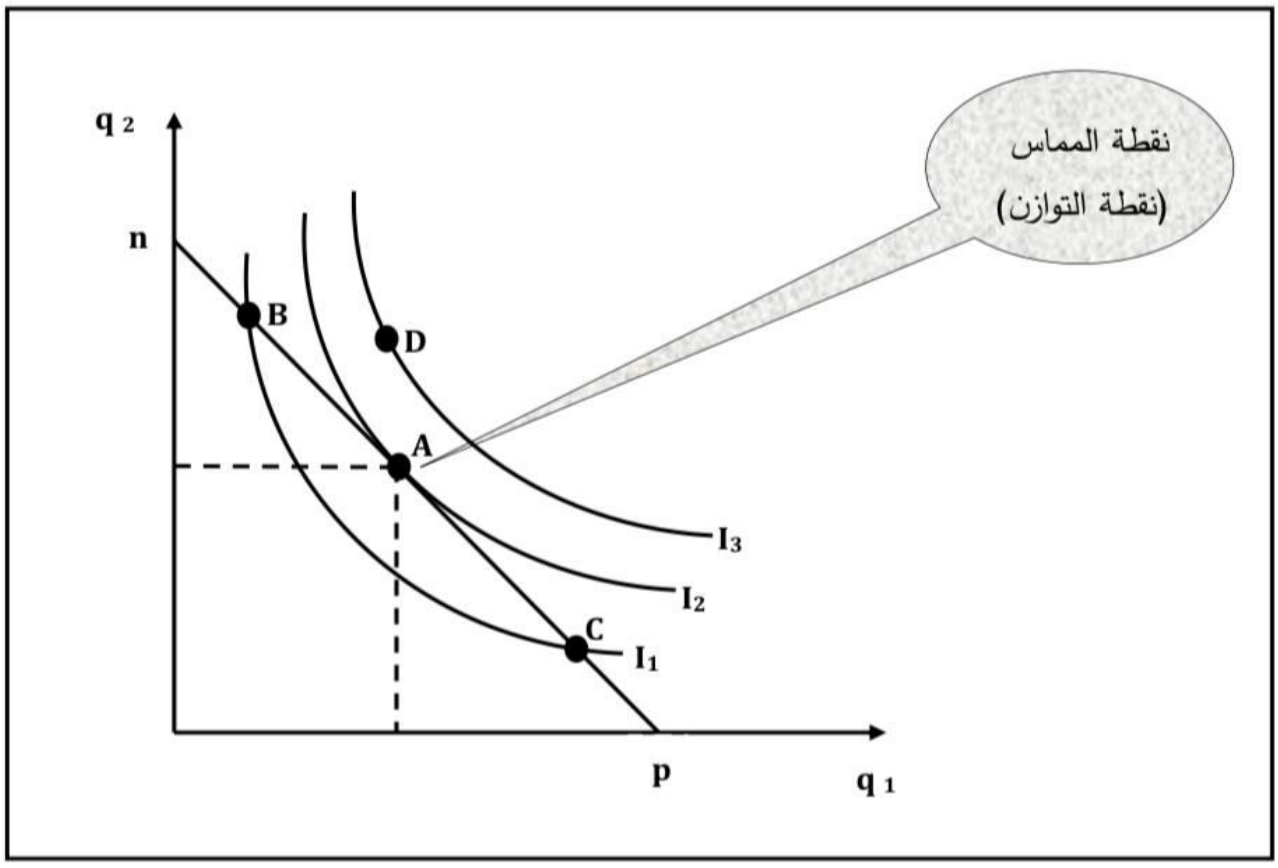


يلاحظ من الشكل أعلاه ان كل نقطة على خط السعر تمثل توليفة من سلعتين يكون المستهلك قادرا على استهلاكها ضمن مدة زمنية محددة بذلك يمكن تعريف خط السعر (**قيد الميزانية**) بأنه الخط الذي يضم جميع المجموعات السلعية المختلفة والتي يمكن ان يشتريها المستهلك بنفس دخله المتاح, ومن ثم فان جميع النقاط على خط السعر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

توازن المستهلك في النظرية الحديثة (منحنيات السواء)

يتحقق توازن المستهلك عندما يتمكن من إنفاق دخله المخصص للاستهلاك بطريقة تحقق له اكبر إشباع ممكن, ويمكن توضيح ذلك بيانياً عن طريق الجمع بين خارطة سواء المستهلك من خلال الشكل ادناه:

الشكل



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

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

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

الفصل الثالث

نظرية الطلب

الطلب الفردي على سلعة ما : ((كمية السلعة التي يرغب الفرد الحصول عليها ويكون قادراً على شرائها في زمن معين وبأسعار مختلفة)).

اما طلب السوق ((يتكون من الكميات الكلية من سلعة معينة التي يمكن أن تشترى من قبل الأفراد والمشاريع بأسعار معينة في وقت معين))

لذا فالطلب : ((هو عبارة عن جدول بالكميات الكلية التي يكون المشترون المحتملون مستعدين لشرائها بأسعار معينة وفي وقت معين))

والرغبة في الشراء لا تكفي لوحدها لتكوين الطلب . فقد يكون لدى فرد ما رغبة ملحة في الحصول على سلعة معينة . ولكنه لا يمتلك القدرة الشرائية التي تمكنه من الحصول عليها عندئذ لا يسهم مثل هكذا طلب في تقرير ثمن تلك السلعة لأنه لم يتحقق شراء تلك السلعة فعلاً ولكي يكون الطلب فعالاً ((effective demand أي يكون للفرد قدرة (Ability)) على دفع ثمن السلعة التي يرغب في إقتنائها يجب توفر قدر معين من القدرة الشرائية التي تؤهله على شراء السلعة المذكورة بالثمن المحدد في السوق . فالطلب اذن هو الرغبة في الشراء المدعمه بالقدرة على الدفع والشراء . ولهذا أن الرغبة غير المصحوبة بالقدرة على الشراء لاتعد طلباً ، **إذن الطلب يتألف من عنصرين هما :**

- عنصر ذاتي وهو الممثل بالرغبة
- عنصر موضوعي وهو الممثل بالقدرة على الشراء .

قانون الطلب

من خلال التعاريف السابقة لمعنى الطلب نجد أن هناك علاقة بين السعر من ناحية والكمية المطلوبة من ناحية أخرى ، اي أن الكمية المطلوبة حسب التعريف التي ذكرت سابقاً ، لا تتأثر بغير سعر السلعة نفسها أي لا تتغير بغير ذلك من المتغيرات الأخرى. (كاسعار السلع الأخرى البديلة والمكملة) والدخل النقدي للمستهلك، وذوق المستهلك والتي تعد ثابتة . رغم انها في الواقع ليس كذلك.

إذن فقانون الطلب هو علاقة بين ظاهرتين مع افتراض ثبات المتغيرات الأخرى وسيكون التعريف كالاتي : ((هو العلاقة العكسية بين سعر السلعة أو الخدمة وبين الكمية المطلوبة)) على شروط وهي :

- ثبات الدخل النقدي للمستهلك
- عدم التغير في ذوق المستهل
- عدم التغير في أسعار السلع البديله
- عدم تغير نوع السلعة المطلوبة
- أن تكون تلك العلاقة في فترة زمنية محدودة وداخل سوق محدد .
- ويكون السعر متغير مستقل أما الكمية المطلوبة متغير تابع

جدول الطلب

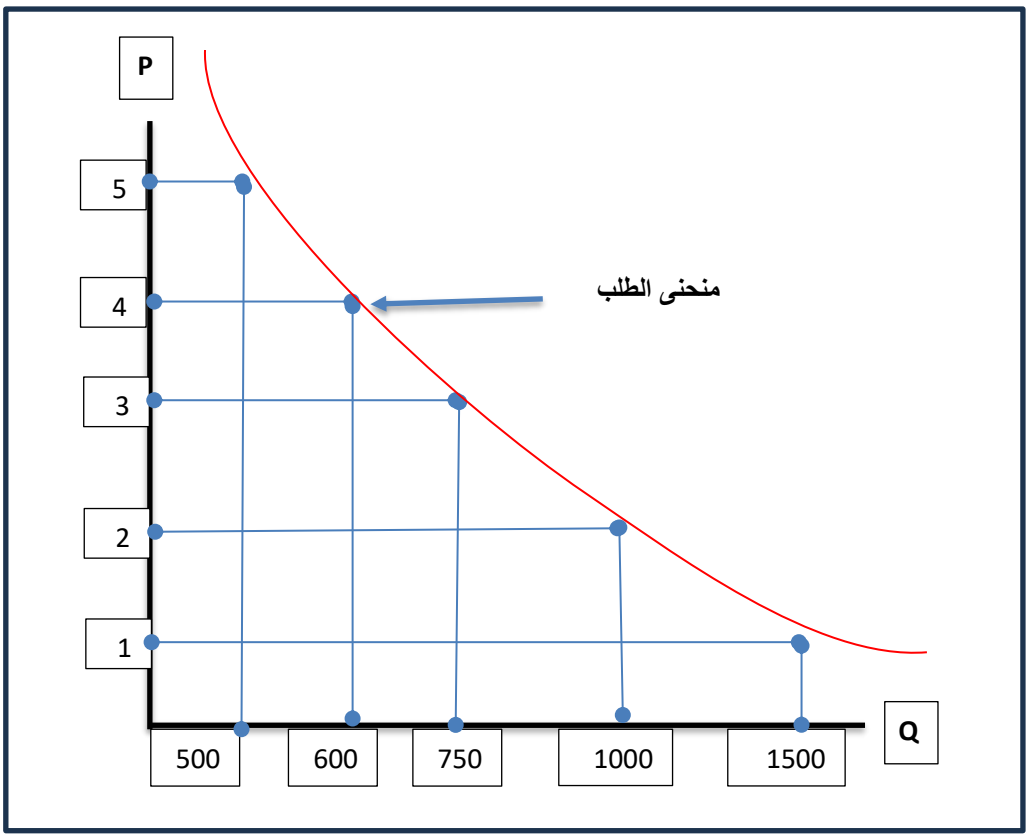
هناك عوامل كثيرة تؤثر على الكميات التي يرغب ويستطيع الافراد شراءها من السلع والخدمات، فهناك السعر ودخول الافراد واذواقهم وعاداتهم الاستهلاكية وغيرها، وهذه العوامل تتغير ويمكن أن يكون تغيرها في اتجاه مختلف كأن يرتفع سعر سلعة ما بمقدار معين ويزداد الدخل بمقدار آخر أو العكس. إن تعدد العوامل المؤثرة على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

لكن ما سبب تلك العالقة العكسية بين السعر والكمية المطلوبة ؟ إن ارتفاع سعر السلعة يحفز الافراد على تخفيض استهالكهم منها أو الاتجاه نحو سلعة بديلة لها ، أما انخفاض سعر السلعة فيحفز الافراد على زيادة استهالكهم منها ويؤدي إلى جذب مشترين جدد لها لانها أصبحت رخيصة ، ويمكن تمثيل رغبات الافراد وقدرتهم على الشراء عند الاسعار المختلفة بجدول الطلب الاتي :

الجدول

السعر (P)	الكمية (Q)
1	1500
2	1000
3	750
4	600
5	500

من هذا الجدول يتبين عندما يكون سعر السلعة (دينار) واحد فإن الكمية المطلوبة من تلك السلعة 1500 وحدة وعندما يرتفع السعر الى 2 دينار فإن الكمية المطلوبة تنخفض الى 1000 وحدة وهكذا كلما ارتفع سعر تلك السلعة تنخفض الكمية المطلوبة منها . بافتراض ثبات المتغيرات الأخرى الدخل النقدي، وأسعار السلع البديلة (ذوق المستهلك) هذه العلاقة يمكن ملاحظتها من انحدار منحنى الطلب .



منحنى الطلب

وهو التمثيل البياني لجدول الطلب، أي انه يترجم بيانياً العلاقة العكسية بين السعر والكمية المطلوبة . أو ((هو بناء إفتراضي يبين كم هو عدد الوحدات من سلعة معينة التي يرغب المستهلك بشرائها خلال فترة زمنية معينة بكل الأسعار الممكنة مفترضين ثبات المتغيرات الأخرى وهي ((أسعار السلع الأخرى، الدخل النقدي للمستهلك، ذوق المستهلك عدم تغير نوع السلعة، وان الفترة الزمنية محدده وسوق محدد)) من ملاحظة الشكل نلاحظ الانحدار السالب لمنحنى الطلب أي انه يتجه من أعلى اليسار الى أسفل اليمين بسبب العلاقة العكسية بين الكمية المطلوبة من سلعة معينة وسعر تلك السلعة ولهذا الانحدار يوجد سببان رئيسيان هما :

- **أثر الدخل** : في حالة ارتفاع سعر السلعة مع افتراض ثبات الدخل النقدي للمستهلك فإن المستهلك يجد نفسه في وضع لا يسمح له بشراء نفس الكمية السابقة وانما كميات اقل من السابق لأن دخله الحقيقي قد انخفض . وبالعكس في حالة انخفاض سعر السلعة مع ثبات دخله النقدي فإن المستهلك يجد نفسه قادراً على شراء كميات أكبر من السابق بنفس الدخل النقدي . وإن إنخفاض السعر يعني ارتفاع الدخل الحقيقي وهذا الأثر يطلق عليه (أثر الدخل).

- **أثر الأحلال** : في حالة ارتفاع سعر السلعة (مع بقاء أسعار السلع البديلة ثابتة يجعل السلع البديلة أرخص نسبياً من السلعة التي ارتفع سعرها لذا نجد المستهلك يقلل من استهلاكه لهذه السلعة . أما في حالة انخفاض سعر السلعة (مع ثبات أسعار السلع البديلة فإن السلعه الاصلية تصبح رخيصة مقارنة بالسلع البديلة لذا يحاول المستهلك أن يحصل على المزيد منها والتقليل من السلع الأخرى وهذا ما يطلق عليه إصطلاح (أثر الأحلال انخفاض سعر السلعة - إحلال هذه السلعة محل السلع البديلة - زيادة الكمية المطلوبة فيها

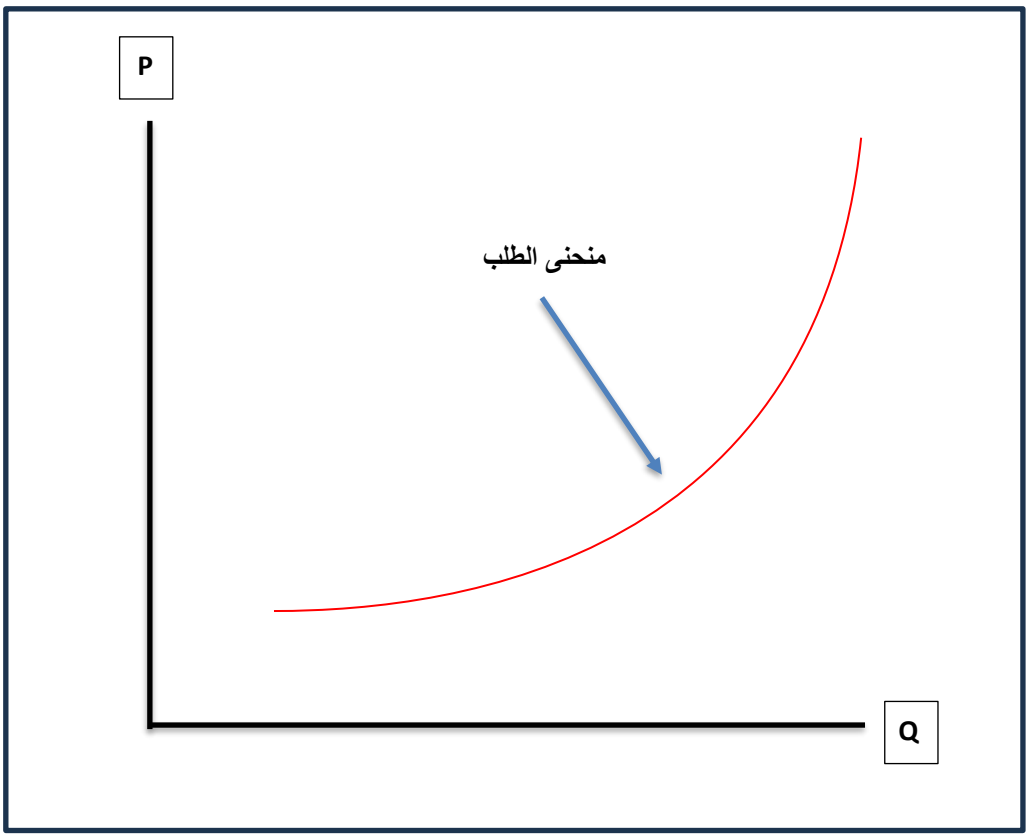
استثناءات قانون الطلب : (منحنى الطلب العكسي)

حالة سلع جيفن Giffen goods السلع الدنيا نسبة الى الاقتصادي البريطاني ((روبرت جيفن)) وهي السلعة التي يزداد الطلب عليها عند زيادة سعرها ويقل عند انخفاض سعرها . وهي السلع التي يكون استهلاكها على نطاق واسع من قبل أصحاب الدخول المنخفضة وبخاصة في الدول النامية والتي تنخفض فيها الدخول النقدية لغالبية سكانها .

وتفسير هذه الظاهرة هو لان هذه السلع تحتل نسبة عالية من ميزانية نفقات تلك العوائل فإن انخفاض ثمنها يحدث تأثيراً ايجابياً على القدرة الشرائية الحقيقة للمستهلك مما يدفعه الى تنويع غذائه بشراء سلع أخرى افضل منها مثل اللحم والبيض والسمك وهي السلع التي لم يستهلكها من قبل بشكل كبير وإنما كان استهلاكه منها بشكل محدود . وهذا يعني انه لم يقلل استهلاكه من السلع المعتاد عليها ولكنه يزيد من كمية شرائها وان ما وفره من دخل نقدي بفضل انخفاض أسعارها ساعده لتنويع غذاءه من سلع أخرى ، وبالنتيجة مثل تلك السلع

فان انخفاض أسعارها لم يؤدي الى زيادة الكمية المطلوبة . وبالعكس اذا ارتفعت أسعار سلع جيفن مثل الرز والبطاطا فان الطلب يزداد عليها مقابل الاستغناء عن اية كمية من السلع الأخرى غير الضرورية جداً . والسبب ان السلع الضرورية الأساسية للطبقة الفقيرة (الرز والبطاطا) سلع جيفن ان الانفاق عليها يحتل نسبة مهمه من ميزانية العوائل الفقيرة فان ارتفاع سعرها يؤدي الى التهام جزء كبير من ميزانية هذه العوائل مما يدفعهم الى تقليل استهلاكهم من السلع الأخرى، أي تفضيل العوائل الفقيرة التنازل عن السلع الأخرى في سبيل تحرير مقدار اكبر من دخلها لشراء الرز، البطاطا، والخبز . واخيراً لان أسعار هذه السلع تبقى ارخص نسبياً من السلع الأخرى مثل اللحم فانها تطلب بكميات اكبر .

- **سلع المفاخرة** أو سلع المباهات نسبة الى الاقتصادي فبلن :- هذه السلع كلما يزداد سعرها يزداد الطلب عليها من قبل الأغنياء والمشاهير وكلما انخفض سعرها ينخفض الطلب عليها من الأغنياء والسبب عند انخفاض سعرها تصبح سلع غير مميزة وميسورة للجميع فتفقد ميزتها التفاخرية والتباهي وبالعكس مثل اللوحات الفنية، المعاطف الفاخرة.



العوامل المحددة للطلب

➢ **الأسعار** : تؤثر الأسعار على الكميات المطلوبة من سلعة ما تأثيراً مختلفاً وكما يلي:

- **سعر السلعة نفسها :** في الظروف الاعتيادية كلما ارتفع سعر السلعة انخفضت الكمية المطلوبة وبالعكس (قانون الطلب)

- **أسعار السلع المنافسة (البديلة)** : هناك بعض السلع متشابهه من حيث امكانيتها على اشباع المستهلك فعندما يرتفع سعر السلع البديلة مع بقاء سعر السلعة الاصلية دون تغيير فالمستهلك يحول الدخل الذي كان مخصصاً لشراء السلعة البديلة ليزيد من شراءه للسلعة الاصلية التي لم يتغير سعرها . مثل القطن والصوف) (النفط والغاز) (المطاط الطبيعي والمطاط الصناعي) (السمن النباتي والسمن الحيواني).

- **أسعار السلع المكملة** : هي تلك السلع التي لا يمكن استخدام واحدة منها بدون الأخرى مثل (السيارة والبنزين) (الشاي والسكر) (الحذاء والجواريب) فارتفاع سعر احد هذين السلعتين ينعكس بشكل سلبي على الطلب على السلعة الثانية
- **التوقعات في الأسعار** : فاذا توقع المستهلكون بان سلعة ماسوف يرتفع ثمنها فان الطلب يزداد عليها بشكل كبير وخاصة السلع القابلة للتخزين وبالعكس

➢ **الدخل** : يلعب الدخل النقدي للمستهلك دوراً مهماً في تحديد الطلب على جميع أنواع السلع والخدمات على فرض بقاء العوامل الأخرى على حالها فان زيادة الدخل النقدي للمستهلك تؤدي الى زيادة الكمية المشتراة من السلعة . والعكس صحيح . ولكن القدرة في الشراء المتولدة عن زيادة الدخل النقدي يجب ان يصحبها رغبة في الشراء . ولتوضيح ذلك نميز بين نوعين من السلع هما :

- **حالة السلع الأساسية** : وهي السلع التي يميل المستهلك الى زيادتها ولكن الدخل النقدي يقف حائلاً دون ذلك . فالعلاقة تكون طرديه بين الدخل النقدي والكمية المطلوبة منها (مثل اللحوم، الفواكه، السلع المعمرة ... الخ).

- **في حالة السلع الدنيا (الرديئة)** : وفي هذه الحاله تكون العلاقة عكسية حيث ان زيادة دخل المستهلك تدعو المستهلك الى هجر مثل تلك السلع وشراء سلع افضل وان انخفاض دخل المستهلك تجعل المستهلك اكثر تمسكاً بتلك السلع الدنيا ويزيد من طلبه على تلك السلع مثل السيارات الحديثة والسيارات المستعملة والأدوات المنزلية ذات الجودة العالية والأخرى ذات المنشئ الردئ . وان انخفاض دخل المستهلك الذي يؤدي الى زيادة الطلب على السلع الرديئة يمثل استثناءاً من العلاقة الطردية بين زيادة الدخل وزيادة الطلب على السلع.

➢ **تغير ذوق المستهلك** :تمارس الاذواق ، شأنها شأن العوامل الأخرى ، تأثيراً بالغ الأهمية على الطلب بالرغم من انها غير قابلة للقياس الكمي : تغير ذوق المستهلك ايجابياً لصالح سلعة معينة تحت تأثير الإعلان والدعاية التي تقوم بها المشاريع المختلفة في الصحف وعلى شاشة التلفاز والتقدم التكنولوجي والموديلات والموضات يؤدي الى زيادة الطلب على السلعة عند أي سعر والعكس صحيح في حالة تغير ذوق المستهلك سلباً في غير صالح السلعة.

- **نمو السكان** : تؤدي زيادة عدد السكان المدعومة بزيادة القوة الشرائية الى زيادة عدد المستهلكين ومن ثم زيادة الطلب على السلع كافة والعكس صحيح .

- **هناك ظروف مناخية او طبيعية تؤدي الى زيادة الطلب على سلعة ما** : مثلاً سقوط المطر يؤدي الى زيادة الطلب على المظلات. سقوط الثلج يؤدي الى زيادة الطلب على الواح التزلج ... الخ وفي ضوء ما تقدم يمكن التعبير عن العلاقة بين الكمية المطلوبة من سلعة معينة والعوامل المؤثرة فيها بالصورة الدالية التالية :-

$$Q = F(P, \bar{P}, y, T)$$

حيث تمثل

Q= الكمية المطلوبة

P= سعر السلعة نفسها

$\overline{\mathbf{P}}$ = أسعار السلع البديلة والمكملة

Y = الدخل النقدي

T = ذوق المستهلك

أنواع الطلب

يختلف نوع الطلب بحسب الزاوية التي ينظر منه اليه فقد يقسم الطلب على مستوى الاقتصاد الجزئي الى :-

- **الطلب الفردي** : وهو يمثل طلب الفرد على سلعة معينة : وقد عرف بانه ((**كمية السلعة التي يرغب الفرد الحصول عليها ويكون قادراً على شرائها في زمن معين وباسعار مختلفة**)).

- **الطلب الكلي طلب السوق** : ((**يتكون من الكميات الكلية من سلعة معينة التي يمكن ان تشترى من قبل الافراد والمشاريع بأسعار معينه في وقت معينة**)).

كما يتسم الطلب من زاوية أخرى الى الأنواع الاتية :

- **الطلب المشتق :** يطلق على الطلب على سلعة أو خدمة مشتق عندما يكون نتيجة للطلب على سلعة أو خدمة أخرى : مثال على ذلك الطلب على الطحين يكون نتيجة للطلب على الخبز لاشباع الحاجة . الطلب على المعدن الذي تصنع منه السيارة ناتج من الطلب على السيارة ... الخ.

- **الطلب المشترك** : ويطلق على الطلب انه مشترك عندما تطلب سلعتان او اكثر معاً في الوقت نفسه . مثال ذلك عندما يطلب الاسمنت يطلب الرمل والحصى معه لعمل الخرسانه فالطلب على الاسمنت يكون مشتركاً مع الطلب على كل من الرمل والحصى .

- **الطلب المركب** : وهو الطلب الكلي على سلعة عندما يكون الطلب عليها لعدة أغراض مثال ذلك الطلب على الفحم هو طلب مركب لان الفحم يتسخدم في التدفئة وفي النقل وفي توليد القوة الكهربائية وغيرها من الاستخدامات . وكذلك الطلب على الدقيق فانه مجموع للطلبات عليه في صناعة الخبز او في صناعة المعجنات الأخرى . وكذلك الطلب على صفائح الفولاذ فانه مجموع الطلبات سواء كانت لصناعة السيارات او في صناعة المكائن او في صناعة القاطرات

مرونة الطلب

المرونة (Elasticity) بشكل عام هي درجة استجابة المتغير التابع للتغير الحاصل في المتغير المستقل ، وفي الاقتصاد يستخدم مصطلح المرونة لقياس درجة استجابة متغير اقتصادي تابع للتغير الحاصل في متغير اقتصادي مستقل.

اما **مرونة الطلب** فهي تشير الى درجة استجابة الكمية المطلوبة من سلعة معينة للتغير في المتغيرات المستقلة المؤثرة في هذه الكمية ، وهي (السعر ، الدخل، أسعار السلع الأخرى) عدا ذوق المستهلك لتعذر قياسه كمياً . وضمن مرونة الطلب يمكن التمييز بين ثلاثة أنواع من مرونات الطلب وهي :-

- **مرونة الطلب السعرية** price elasticity of demand
- **مرونة الطلب الدخلية** income elasticity of demand
- **مرونة الطلب المتقاطعة** cross elasticity of demand

مرونة الطلب السعرية : ((هي درجة استجابة الكمية المطلوبة من سلعة معينة للتغير في سعرها)) ، وتقاس هذه المرونة على النحو الآتي :-

$$\text{مرونة الطلب السعرية} = \frac{\text{التغير النسبي في الكمية المطلوبة}}{\text{التغير النسبي في السعر}}$$

$$\frac{\dfrac{\text{التغير النسبي في الكمية المطلوبة}}{\text{الكمية المطلوبة}}}{\dfrac{\text{التغير في السعر}}{\text{السعر}}}$$

ولو رمزنا للكمية المطلوبة بالحرف (**Q**) من Quantity وهي الكمية ، وللسعر بالحرف (**p**) من price وهو السعر ، ولمقدار التغير بالحرف (Δ) وهو حرف يوناني وللفظ (دلتا) وتعني مقدار التغير ، ويرمز الى الطلب (**d**) من demand وهو الطلب ، ويرمز الى المرونة (**E**) من Elasticity وهي المرونة.

فتصبح مرونة الطلب السعرية كالاتي :-

$$Edp = \frac{\frac{\Delta Qd}{Qd}}{\frac{\Delta p}{p}} = \frac{\Delta Qd}{Qd} \times \frac{p}{\Delta p} = \frac{\Delta Qd}{\Delta p} \times \frac{p}{Qd}$$

$$= \frac{Q_2 - Q_1}{P_2 - P_1} \times \frac{P_1}{Q_1}$$

ومما تجدر اليه الإشارة أن مرونة الطلب السعرية تكون دائماً سالبة وتفسير ذلك هو اننا على طول منحنى الطلب ان السعر والكمية المطلوبة يسيران باتجاه معاكس أي ان الإشارة السالبة تشير الى العلاقة العكسية . الا اننا عند الاخذ بقيمة المرونة نهمل القيمة السالبة ونعتبرها موجبة ولهذا إما ان نضع إشارة السالب بين قوسين (-) او نهملها.

و**الملاحظة الثانية** انه كلما كانت مرونة الطلب السعرية كبيرة تعني ذلك ان استجابة الكمية المطلوبة للتغير في السعر كبيرة .

و**الملاحظة الثالثة** : أن مرونة الطلب لا تعني ميل منحنى الطلب (slop) . ان ميل منحنى الطلب يشير الى المتغيرات المطلقة للسعر والكمية . أي المتغيرات المطلقة للمحورين العمودي والافقي لمنحنى الطلب المستقيم في حين مرونة الطلب السعرية يعبر عنها بصورة تغيرات نسبية في السعر الكمية . وان التغير النسبي في الكمية والسعر نعني به النسبة المؤية للتغير . ويعتمد الاقتصاديون الى استعمال النسبة المؤية للتغير المطلق كاساس لقياس المرونة . وتفسير ذلك هو ان المتغيرات النسبية في السعر والكمية تقدم لنا قياساً مستقلاً عن وحدات القياس المستخدمة للسلع المختلفة . فالتغير النسبي لا يتأثر باختيار وحدة القياس المستعملة في التحليل او في قياس المتغيرات .

مثال: حدد نوع السلعة ثم ارسم منحناها بشكل تقريبي في الحالات الاتية :

$Q_1 = 10$, $Q_2 = 5$, $P_1 = 6$, $P_2 = 8$

الحل :

$$\mathbf{Ep} = \frac{\boldsymbol{Q2 - Q1}}{\boldsymbol{P2 - P1}} \times \frac{\boldsymbol{P}}{\boldsymbol{Q}}$$

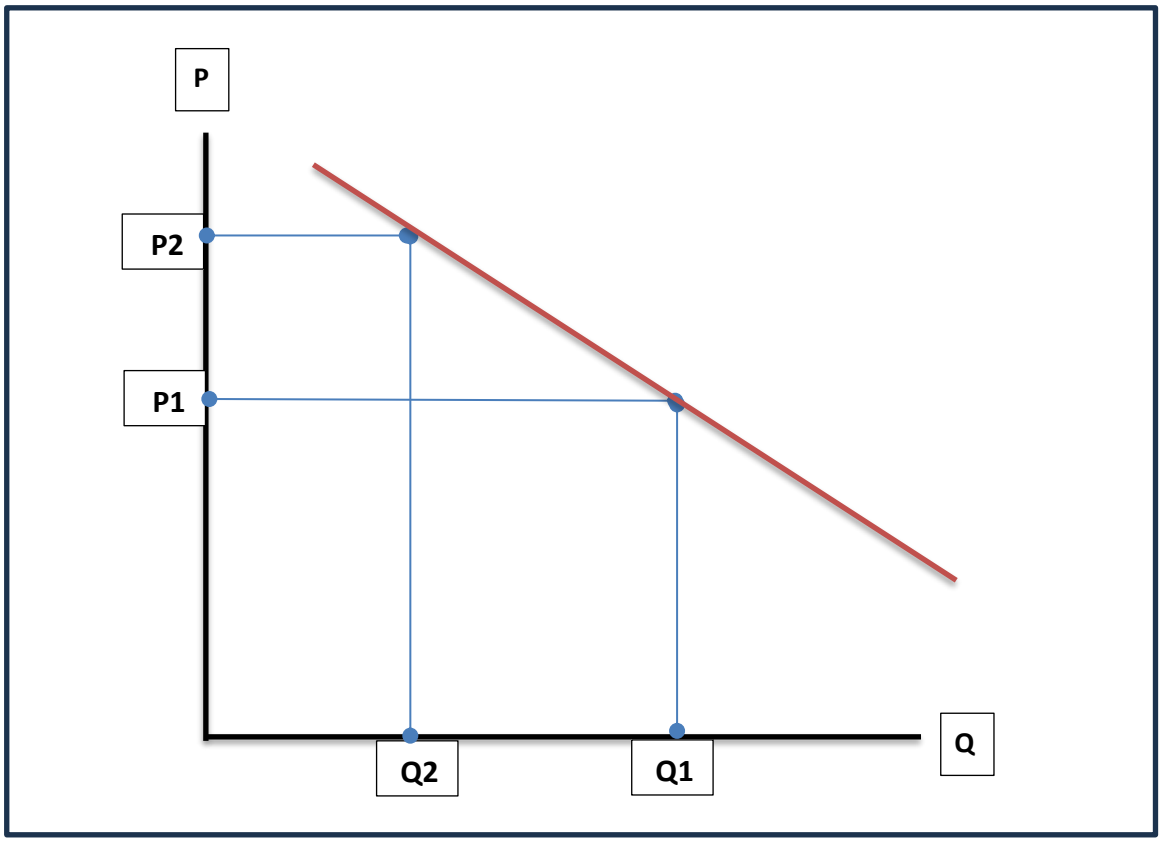
$$\mathbf{P} = \frac{P1 + P2}{2}$$

$$\mathbf{P} = \frac{6 + 8}{2} = \frac{14}{2} = 7$$

$$\mathbf{Q} = \frac{Q1 + Q2}{2}$$

$$\mathbf{Q} = \frac{10 + 5}{2} = \frac{15}{2} = 7.5$$

$$\mathbf{Ep} = \frac{\mathbf{5-10}}{\mathbf{8-6}} \times \frac{\mathbf{7}}{\mathbf{7.5}} \longrightarrow \mathbf{Ep} = \frac{\mathbf{-5}}{\mathbf{2}} \times \frac{\mathbf{7}}{\mathbf{7.5}} \longrightarrow \mathbf{Ep} = \frac{\mathbf{-35}}{\mathbf{15}}$$



مثال: حدد نوع السلعة ثم ارسم منحناها بشكل تقريبي في الحالات الاتية :

$Q_1 = 8$, $Q_2 = 12$, $Y_1 = 4$, $Y_2 = 20$

الحل :

$$\mathbf{Ep} = \frac{Q2 - Q1}{Y2 - Y1} \times \frac{Y}{Q}$$

$$\mathbf{Y} = \frac{Y1 + Y2}{2}$$

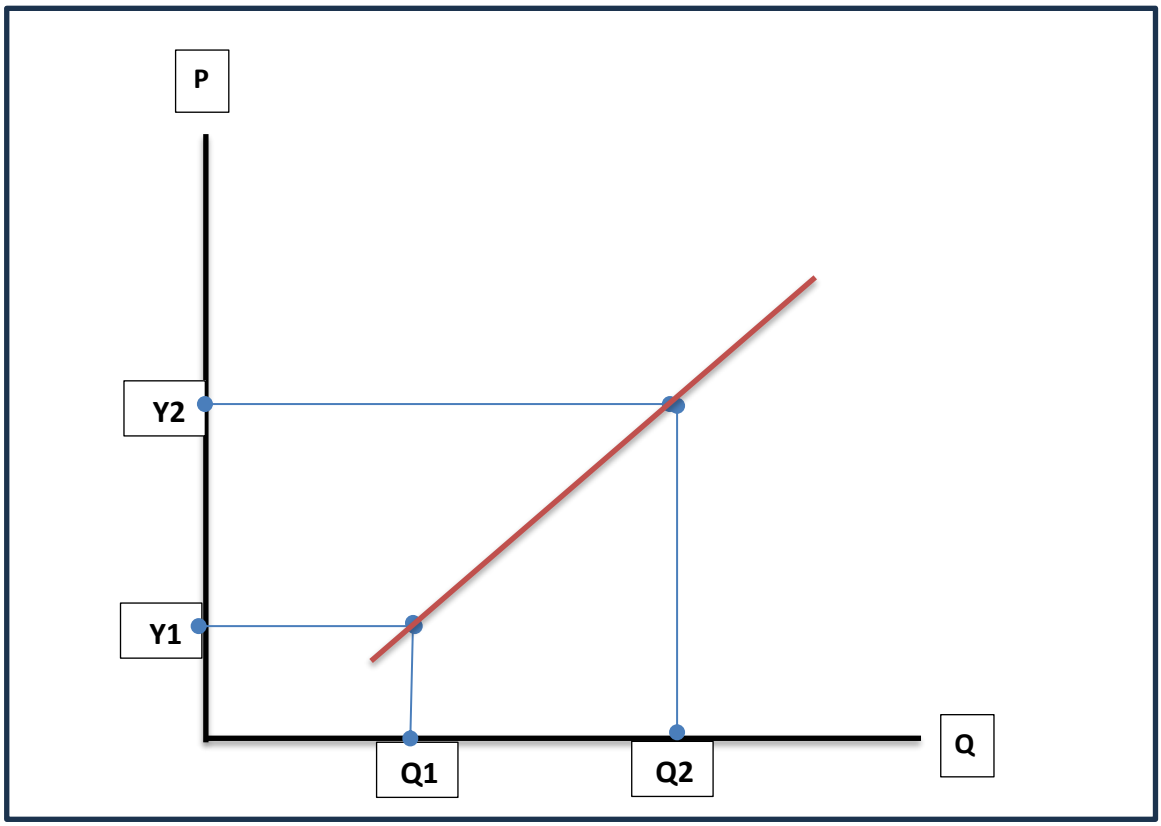
$$\mathbf{Y} = \frac{4 + 20}{2} = \frac{24}{2} = 14$$

$$\mathbf{Q} = \frac{Q1 + Q2}{2}$$

$$\mathbf{Q} = \frac{8 + 12}{2} = \frac{20}{2} = 10$$

$$\mathbf{Ep} = \frac{12-8}{20-4} \times \frac{12}{10} \longrightarrow \mathbf{Ep} = \frac{4}{16} \times \frac{12}{10} \longrightarrow \mathbf{Ep} = \frac{48}{160}$$

$$\frac{48}{160} < 1$$



العوامل المؤثرة في مرونة الطلب

- **وجود بدائل للسلعة ودرجة احلالها :** كلما كان للسلعة الاصلية بدائل ازدادت إمكانية التحول الـ والعودة الى السلعة الاصلية انخفاض سعر السلعة الاصلية مما يعني زيادة درجة مرونة الطلب عليها .

- **أهمية السلعة (نوع السلعة)** : اذا كانت السلعة ضرورية السلسلة المالية فتكون حالا ما ما تغير سعرها ، فتكون درجة مرونة الطلب عليها منخفضة . اما اذا كانت السلعة كمالية فتكون حساسة لتغيرات السعر فتكون درجة مرونة الطلب عليها مرتفعة .

- **نسبة الانفاق على السلعة (المخصص من الدخل)**: اذا كان الانفاق على سلعة ما يشكل نسب ضئيلة من دخل المستهلك ،هذا يعني ان المستهلك لايهتم بتغيرات سعرها لذا تكون درجة مرونة الطلب عليها منخفضة ، والعكس إذا كان الانفاق على السلعة يستقطع نسبة كبيرة من دخل المستهلك فان الطلب عليها يكون حساسا لتغيرات سعرها ومن ثم يكون الطلب عليها مرنا.

- **مدى تكامل السلعة مع السلع الأخرى** : كلما ارتبط استهلاك السلعة باستهلاك سلع أخرى كلم انخفضت درجة مرونة الطلب على السلعة، والعكس تكون مرونة الطلب على السلع التي ليس لها مع سلع أخرى عالية.

- **الزمن** : درجة مرونة الطلب المقاسة خلال المدة الزمنية الطويلة هي اكبر من تلك المقاسة خلا المدة الزمنية القصيرة .

الفصل الرابع

نظرية العرض

يعرف العرض بأنه هو الكميات التي يكون المنتجون مستعدين لبيعها فعلاً في السوق من السلعة أو الخدمة عند مختلف الأسعار المفترضة لها خلال فترة زمنية معينة، مع افتراض ثبات العوامل الأخرى. وعليه يتحقق العرض إذا ما توفرت الرغبة والقدرة لدى المنتجين في تزيد السوق بكميات إضافية من سلعة أو خدمة معينة.

محددات العرض

هناك العديد من العوامل التي تؤثر في الكمية التي يرغب المنتج في عرضها من سلعة أو خدمة ما، وأهم هذه العوامل فهي:

- **سعر السلعة :** ترتبط الكمية المعروضة بعلاقة طردية مع سعرها، فكلما ارتفع سعر السلعة أو الخدمة، زادت الكمية التي يرغب المنتج في عرضها منها، بينما تقل الكمية التي يرغب المنتج في عرضها كلما انخفض سعر السلعة.

- **أسعار عناصر الإنتاج :**إن التغيرات التي قد تطرأ على أسعار عناصر الإنتاج المستخدمة في عملية إنتاج سلعة ما العمل، الأرض، رأس المال التنظيم لها تأثير مباشرة على تكلفة إنتاج السلعة وبالتالي على عرض السوق لهذه السلعة. ففي حالة حدوث انخفاض في أجور العمال والمستخدمين أو أسعار المواد الأولية فإن ذلك سيحدث تخفيضا في تكلفة إنتاج السلعة، مما يحفز المنتجين لزيادة عرضهم للسلعة، كما سيحدث العكس فيما لو ارتفعت أسعار عناصر الإنتاج. وعلى ذلك تكون العلاقة بين أسعار عناصر الإنتاج المستخدمة في إنتاج السلعة والكمية المعروضة منها علاقة عكسية.

- **المستوى التكنولوجي** : إن تحسين المستوى التكنولوجي أو الفن الإنتاجي المستخدم في عمليات الإنتاج له تأثير إيجابي في انخفاض تكلفة الإنتاج من خلال زيادة الإنتاجية، ما يؤدي إلى زيادة إنتاج السلعة وعرض السوق لها، بينما يحدث العكس في حالة تخلف الفن الإنتاجي والذي يؤدي إلى ارتفاع تكلفة إنتاج السلعة وبالتالي انخفاض عرضها.

- **أسعار السلع الأخرى :** ترتبط الكمية المعروضة من السلعة بعلاقة عكسية مع ثمن السلعة البديلة لها في الإنتاج، وعلاقة طردية مع السلعة المكملة لها في الإنتاج. فمثلاً لو ارتفع سعر اللبن فإن الكمية المعروضة من الحليب ستنخفض، لكون اللبن بديل الحليب في الإنتاج. أما لو ارتفع ثمن الجبن فإن الكمية المعروضة من الحليب ستزيد لأن الجبن مكمل في الإنتاج للحليب.

- **عدد البائعين أو المنتجين للسلعة** : بما أن عرض السوق لسلعة ما هو مجموع الكميات التي يعرضها المنتجون عند مختلف مستويات السعر، فإن ارتفاع عدد البائعين أو المنتجين لسلعة ما سيؤدي إلى زيادة عرض السلعة، وبالتالي انتقال منحنى عرض السوق إلى اليمين وإلى أسفل ويحدث العكس في حالة انخفاض عدد البائعين أو المنتجين للسلعة.

- **الضرائب والإعانات** : تؤثر سياسة الحكومة في النشاط الاقتصادي ومن ثم العرض من خلال الضرائب والإعانات، فتقديم معونات للمنتجين أو تخفيض الضرائب على الإنتاج أو المبيعات سيؤدي إلى تخفيض تكلفة إنتاج السلعة وبالتالي زيادة عرض السلعة في السوق، والذي يتمثل بيانيا في انتقال منحنى عرض السوق إلى اليمين وإلى أسفل. كما أن زيادة الضرائب أو تخفيض مستوى الإعانات الحكومية له تأثير سلبي على أرباح المنتجين للسلعة وسنعكس ذلك على نقص عرض السوق وبالتالي انتقال المنحنى إلى اليسار وإلى الأعلى.

دالة العرض

دالة العرض هي عبارة عن العلاقة الرياضية التي تربط الكمية المعروضة ومختلف العوامل المؤثرة فيها، ويمكن التعبير عنها بالعلاقة الرياضية الآتية:

$$Q_{SX} = f (PX , PY , PZ, T, N)$$

حيث أن :

Q_{SX} = الكمية المعروضة من السلعة X

PX = سعر السلعة

PY = اسعار عناصر الانتاج

PZ = اسعار السلع الاخرى

T = المستوى التكنولوجي

N = عدد البائعين

ويمكن التعبير عن دالة العرض في أبسط صورها (الصورة الخطية) من خلال افتراض ثبات المتغيرات المستقلة التي تؤثر في العرض ماعدا متغير مستقل واحد تنسب إليه كل التغيرات التي تطرأ على الكمية المعروضة، وعادة ما يتم افتراض ثبات كل المحددات باستثناء سعر السلعة نفسها، وعليه تكون الكمية المعروضة من السلعة تابعة لسعر السلعة فقط، فتأخذ بذلك دالة الطلب الصيغة الرياضية الآتية:

$$Q_{SX} = f\ (PX)$$

قانون العرض

إن العلاقة بين سعر السلعة (كمتغير مستقل والكمية المعروضة منها كمتغير تابع هي علاقة موجبة أو طردية مع ثبات العوامل الأخرى المؤثرة في العرض، ويبين قانون العرض أن الكمية المعروضة من سلعة ما سوف تزيد كلما ارتفع سعر السلعة وتنخفض كلما قل سعر سعرها مع بقاء العوامل الأخرى (محددات العرض) على حالها. فارتفاع سعر السلعة يحفز المنتج إلى زيادة الكمية المعروضة منها أملا منه في زيادة الأرباح من خلال زيادة كمية المبيعات، أما انخفاض سعر السلعة فإنه يدفع المنتج إلى عدم زيادة المعروض من السلعة باعتبار أن هذا الانخفاض في السعر يعني فقدان جزء من أرباح المنتج.

جدول العرض

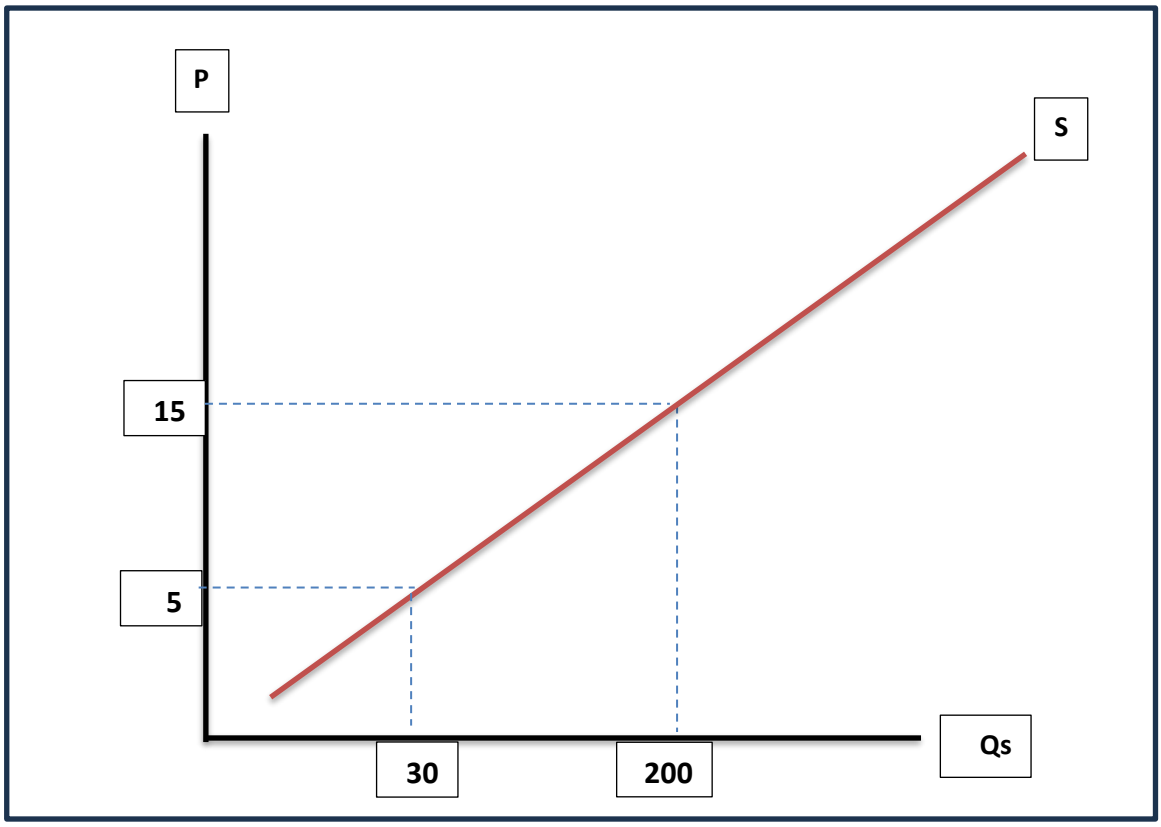
يوضح جدول العرض العلاقة الطردية بين الكمية المعروضة من سلعة ما عند مستويات الأسعار المختلفة مع بقاء العوامل الأخرى ثابتة خلال فترة زمنية معينة. ويمكن بيان هذه العلاقة من خلال جدول العرض الآتي:

P	15	11	8	6	5	4
Q_S	200	125	80	40	30	0

يمثل جدول العرض البيان الذي يوضح الكميات المعروضة لمنتج ما من سلعة معينة عند أسعار مختلفة.
ويتضح من الجدول أنه كلما ارتفع سعر السلعة كلما ارتفعت الكمية المعروضة منها، في حين ينخفض العرض كلما انخفض السعر، وهو ما يبين أن العلاقة طردية بين سعر السلعة والكمية المعروضة منها.

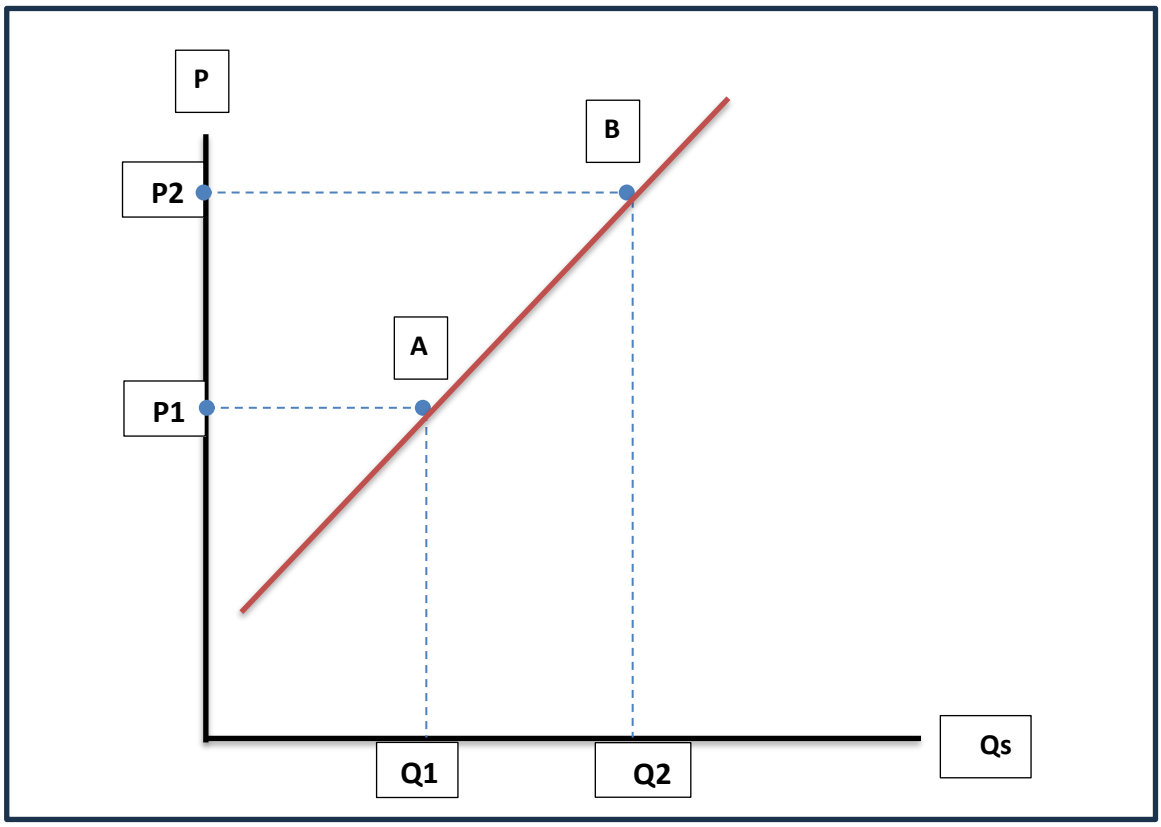
منحنى العرض

منحنى العرض عبارة عن التمثيل البياني الجدول العرض وباستعمال بيانات الجدول السابق تحصل على منحنى موجب الميل أي متصاعد من الأسفل إلى الأعلى ومن اليسار إلى اليمين ويعكس ميل المنحني الموجب قانون العرض، أي العلاقة العكسية بين سعر السلعة والكمية المعروضة منها والشكل البياني يوضح شكل منحنى العرض بالاعتماد على جدول.



تغير العرض وتغير الكمية المعروضة

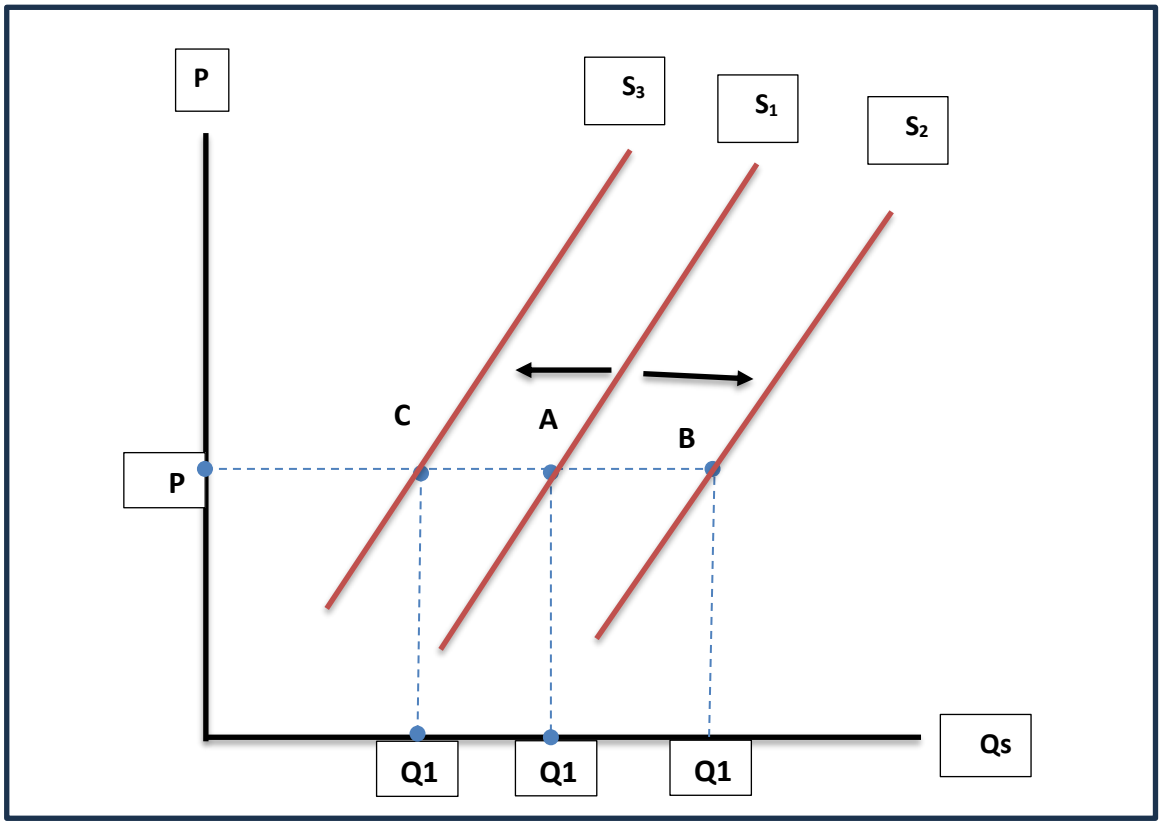
يشير تغير الكمية المعروضة إلى تغير عدد وحدات السلعة عند تغير سعرها مع افتراض ثبات متغيرات العرض الأخرى، وعليه فتغير الكمية المعروضة يعنى الإنتقال من نقطة إلى أخرى على منحنى العرض نفسه كما هو موضح في الشكل البياني الآتي:



ويبين الشكل أن ارتفاع سعر السلعة من P1 إلى P2 قد أدى إلى زيادة الكمية المطلوبة من السلعة نفسها من Q_1 إلى Q_2 ، بمعنى أنه تم الإنتقال من النقطة A إلى النقطة B على منحنى العرض نفسه، وهو ما يطلق عليه تغير الكمية المطلوبة.

وفي مقابل تغير السعر مع ثبات مع افتراض ثبات محددات العرض الأخرى عند تغير الكمية المعروضة، نجد أن تغير العرض يشير إلى العكس أي تغير أحد العوامل المحددة للعرض مع افتراض ثبات سعر السلعة.

ويؤدي تغير العرض إلى انتقال منحنى العرض بكامله إلى اليمين في حالة التأثير الإيجابي (الطردي) لأحد العوامل المحددة للعرض، أو انتقال المنحنى إلى اليسار في حالة التأثير السلبي (العكسي) لأحد العوامل المحددة للعرض. ويمكن تمثيل تغير العرض بيانيا في الشكل الآتي:



يتضح من الشكل أن تغير أحد العوامل المحددة للعرض ولنفترض تحسن المستوى الفني سوف يزيد من الطاقة الإنتاجية للمنتج وانخفاض تكلفة الوحدة الواحدة المنتجة من السلعة، وبالتالي زيادة المعروض من هذه السلعة عند مستوى السعر نفسه، حيث أدى تحسن المستوى الفني إلى تغير العرض بالانتقال من النقطة A على منحنى العرض (S1) إلى النقطة B على منحنى العرض (S2) وبالتالي زيادة الكمية من Q_1 إلى Q_2 بالرغم من ثبات سعر السلعة.

العوامل المحددة للعرض

- **سعر السلعة نفسها** : كلما زاد سعر السلعة زادت الكمية المعروضة منها والعكس صحيح.
- **أسعار السلع الأخرى** : إذ كلما ارتفع سعر السلع الأخرى قلت الكمية المعروضة من السلعة الأصلية، بسبب إمكانية توجه المنتجين نحو إنتاج السلع الأخرى التي ارتفع سعرها، ومن ثم يقل إنتاجهم من السلعة الأصلية، إذا العلاقة عكسية بين أسعار السلع الأخرى والكمية المعروضة من السلعة الأصلية.
- **المستوى الفني (التكنولوجي)** : إذا حصل أي تحسن في المستوى الفني للعملية الإنتاجية نتيجة استخدام الآلات والمكائن الحديثة، فان ذلك يؤدي إلى تخفيض متوسط تكاليف الإنتاج، وهذا يحفز المنتجين لزيادة الإنتاج ومن ثم يزداد العرض عند سعر معين لأن ذلك يؤدي إلى زيادة أرباحهم, وتنعكس هذه الزيادة في الكمية المعروضة على منحنى العرض بانتقاله نحو اليمين، اما إذا حدث العكس وتم استخدام تكنولوجيا أقل تطورا فان ذلك يزيد من متوسط التكاليف ويخفض الأرباح مما يدعو المنتجين إلى تخفيض الكمية المعروضة عند سعر معين وانخفاض العرض من السلعة يؤدي إلى انتقال منحنى العرض نحو اليسار، إذا العلاقة طردية بين التطور الفني التكنولوجي والكمية المعروضة من السلعة.
- **أسعار عوامل الإنتاج :** عند انخفاض أسعار عوامل الإنتاج المستخدمة في العملية الإنتاجية لإنتاج سلعة معينة (الأرض، العمل، رأس المال التنظيم, فان ذلك يعني انخفاض تكاليف إنتاج السلعة، وأن انخفاض تكاليف إنتاج السلعة عند سعر معين يعني زيادة الأرباح لدى المنتجين، وبالتالي من مصلحة المنتجين زيادة عرض هذه السلعة، فزيادة العرض يؤدي إلى انتقال منحنى العرض إلى اليمين, أما إذا ارتفعت أسعار عوامل الإنتاج الداخلة في العملية الإنتاجية لإنتاج سلعة معينة، فان ذلك يعني زيادة في التكاليف عند سعر معين، معنى ذلك انخفاض أرباح المنتجين ومن ثم يقلل المنتجين من عرض السلعة، وانخفاض عرض السلعة يؤدي إلى انتقال منحنى العرض نحو اليسار, إذا العلاقة عكسية بين الكمية المعروضة وأسعار عوامل الإنتاج.
- **الإعانات والضرائب** : إذا أرادت الحكومة زيادة إنتاج سلعة معينة وعرضها في السوق، فإنها تلجأ إلى تقديم الإعانات والمساعدات للمنتجين لتحفيزهم على زيادة إنتاجهم لهذه السلعة، وهذا يعني تقليل حجم التكاليف بالنسبة للمنتجين، وبالتالي زيادة في حجم أرباحهم, وينعكس ذلك على منحنى العرض بزيادته وانتقاله نحو اليمين, أي العلاقة طردية بين الكمية المعروضة من السلعة والإعانات. أما الضرائب فتأثيرها يكون عكسيا ، لأنها تزيد من حجم تكاليف السلعة المنتجة وتقلل من أرباحها، مما يؤدي إلى تخفيض إنتاج وعرض السلعة في السوق من قبل المنتجين وهذا يعني انتقال منحنى العرض إلى اليسار.

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

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

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

إذ ان

Qs = تمثل الكمية المعروضة من السلعة

P = سعر السلعة نفسها

Px= سعر السلعة البديلة الأخرى

T= المستوى الفني التكنولوجي

F =أسعار عوامل الإنتاج

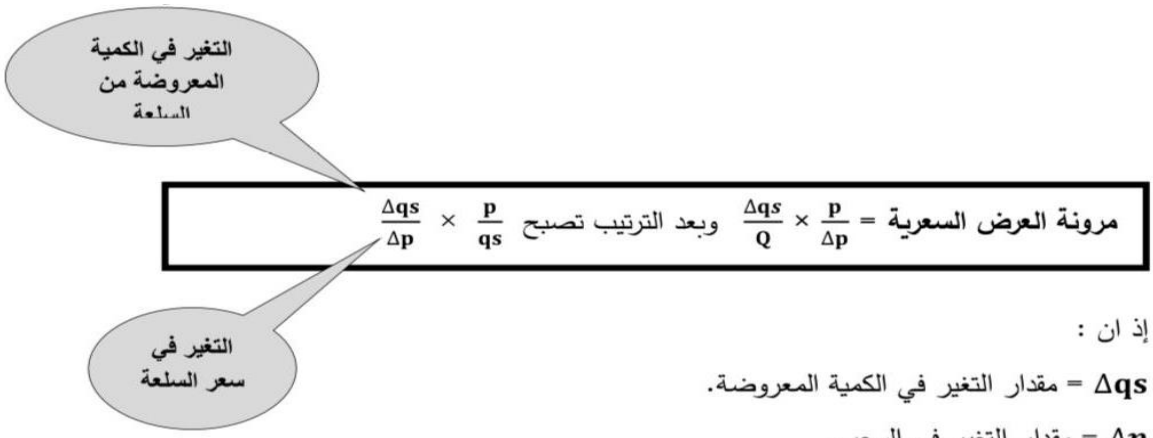
S = الإعانات والضرائب

N = توقعات المنتجين المستقبلية للأسعار .

مرونة العرض

- ويمكن **تعريف مرونة العرض** بأنها مدى أو درجة استجابة أو تأثر الكمية المعروضة من السلعة للتغير في المتغيرات المستقلة المؤثرة فيها، وهي سعر السلعة نفسها، أسعار السلع الأخرى.

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



إذ ان :

Δqs = مقدار التغير في الكمية المعروضة.

Δp = مقدار التغير في السعر.

qs = الكمية المعروضة قبل التغير.

p = السعر قبل التغير.

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

المطلوب : إيجاد مرونة العرض السعرية للسلعة (Y)>

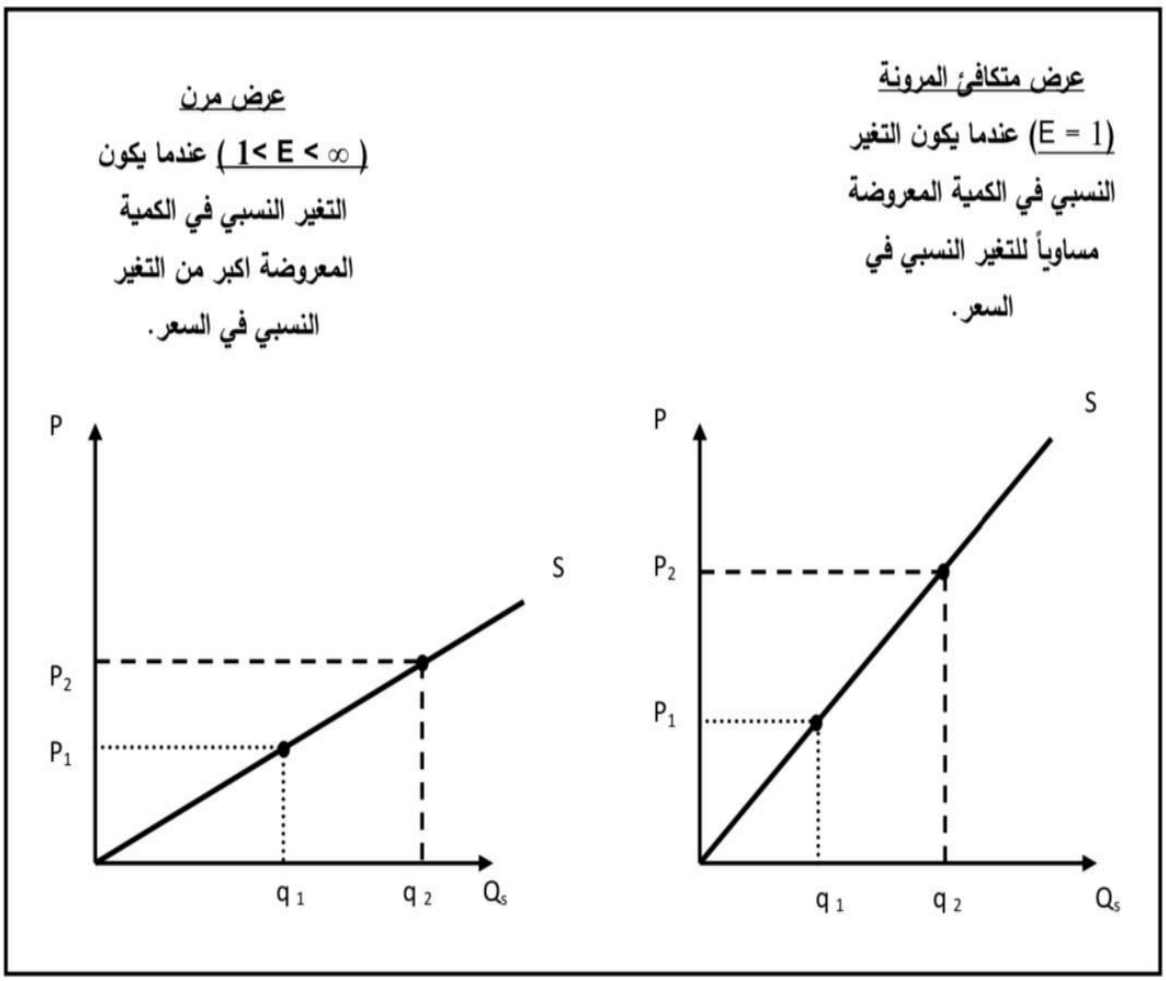
الجواب :

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

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

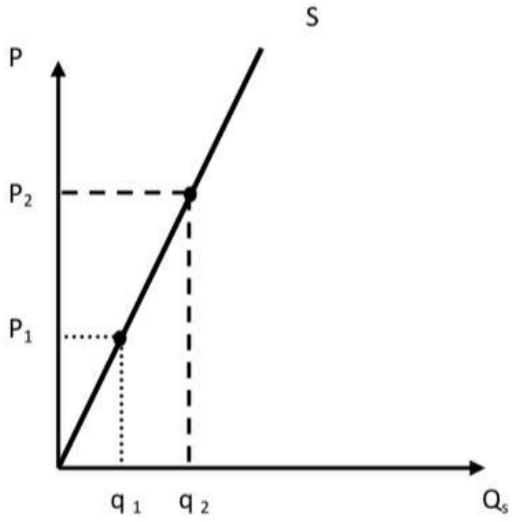
$$\frac{8-3}{15-6} \times \frac{6}{3}$$

$$\frac{5}{9} \times 2 = (1.11)$$



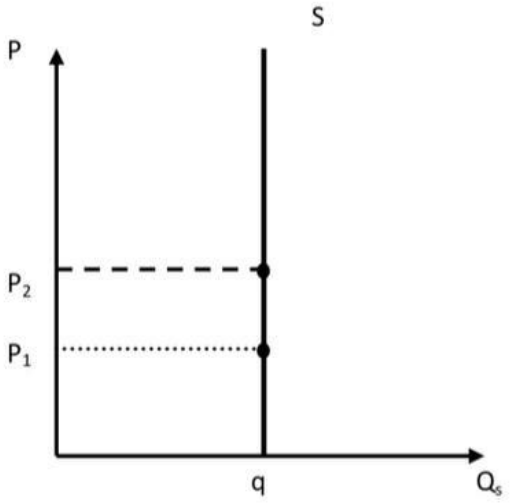
عرض قليل المرونة

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



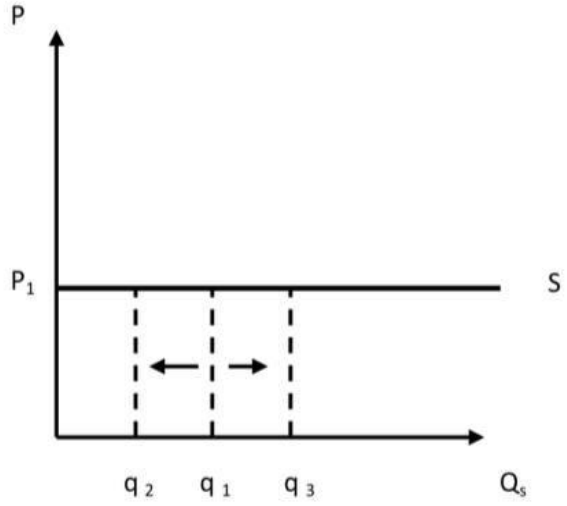
عرض عديم المرونة

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



عرض تام المرونة

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



الفصل الخامس

الانتاج

تهتم نظرية المنتج بدراسة سلوك المنشأة أو المشروع بوصفها الوحدة الاقتصادية الإنتاجية التي تقوم بعملية الإنتاج عن طريق استخدام المدخلات، وهي عناصر الإنتاج المختلفة كعنصر العمل الأرض، رأس المال والتنظيم من أجل إنتاج المخرجات من السلع والخدمات المتعددة.

ويعتبر تحقيق أقصى مستوى من الأرباح الهدف الأساسي لقيام المنشأة بالعملية الإنتاجية، ويسمى ذلك بتعظيم الأرباح ولكي تمارس المنشأة نشاطها ووظيفتها تقوم بشراء عوامل الإنتاج من أسواق العمل ورأس المال والمواد الأولية. وتمثل النفقات المصروفة على هذه الأسواق تكاليف الإنتاج ومن ثم بالتوفيق بين عوامل الإنتاج وفق المعايير التقنية الممكنة والخيارات الاقتصادية المثلى تقوم المؤسسة بإنتاج منتجاتها ضمن حدود الكميات التي تحقق لها أفضل ربح في حدود الميزانية التي تملكها وأسعار عوامل الإنتاج.

مفهوم الإنتاج

يقصد **بالإنتاج** خلق المنفعة أو زيادتها، وعليه يمثل الإنتاج أي عملية تسهم في تحقيق نفع، أو تجعل السلع والخدمات في متناول المستهلك. ويمكن التمييز هنا بين مفهومين للإنتاج:

المفهوم الفني **للإنتاج** وهو الذي يبحث في العلاقة بين المستخدم المنتج، أي العلاقة بين مقدار الكمية من عوامل الانتاج المستخدمة في إنتاج سلعة ما وكمية الإنتاج من السلعة محل الدراسة بغض النظر عن الأسعار. ويعبر عن العلاقة بين عناصر الإنتاج وكمية الإنتاج بدالة الإنتاج.

المفهوم **الاقتصادي للإنتاج**: وهو مفهوم يبحث في تحقيق أكبر قدر ممكن من إنتاج سلعة ما بتوظيف كمية محدودة من عوامل الإنتاج، أو تحقيق قدر معين من الإنتاج بتوظيف كمية أقل من عوامل الانتاج (أقل التكاليف).

الفترة القصيرة والفترة الطويلة

الفترة القصيرة هي الفترة الزمنية التي يمكن فيها للمشروع تغيير الكمية المنتجة من خلال تغيير كمية بعض عناصر الإنتاج المستخدمة مثل (العمل)، بينما تظل عناصر الإنتاج الأخرى ثابتة (كالمباني والآلات)، وعليه فالفترة القصيرة هي الفترة التي يبقى فيها على الأقل عنصر واحد من عناصر الإنتاج متغيرا بينما تتغير باقي عناصر الإنتاج. أما **الفترة الطويلة** فهي الفترة الزمنية التي تصبح فيها جميع عناصر الإنتاج المستخدمة متغيرة.

دالة الإنتاج في الفترة القصيرة

تعرف دالة الإنتاج بأنها العلاقة الفنية بين الإنتاج وعناصر الإنتاج أي العلاقة الكمية التي تربط بين كمية الموارد الداخلة في العملية الإنتاجية وبين ما ينتج من سلع وخدمات خلال فترة زمنية معينة. وقد جرت العادة في أدبيات نظرية الإنتاج على اختصار عناصر الإنتاج في عنصري العمل (L) ورأس المال (K)، وعليه يمكن التعبير عن دالة الإنتاج بالعلاقة الرياضية الآتية:

$$q = f(L, K)$$

حيث تمثل:

q =الناتج الكلي

L = الكميات المستخدمة في عناصر الانتاج (العمل)

K= راس المال

وتعني العلاقة أعلاه أن الإنتاج (q) دالة يعتمد على كل من العمل ورأس المال وأن لكليهما تأثير موجب على الإنتاج، وتمكن دالة الإنتاج في الفترة القصيرة من أثر التغير في الكمية المستخدمة من عنصر العمل على الإنتاج الكلي بافتراض ثبات كمية رأس المال والمستوى الفني، وعليه تصبح دالة الإنتاج في الفترة القصيرة على الشكل الاتي :

$$q = f(L)$$

ويمكن التمييز في المدى القصير بين ثلاثة أنواع للإنتاج:

- **الناتج الكلي (PT_L)** عبارة عن إجمالي الكمية المنتجة من السلعة خلال فترة زمنية معينة، والتي تحصل عليها من إضافة وحدات من عنصر الإنتاج المتغير عنصر العمل إلى عنصر الإنتاج الثابت.

- **الناتج المتوسط (PM_L)** : وهو عبارة عن نصيب العامل الواحد من الناتج الكلي، ونحصل عليه بقسمة الناتج الكلي على عدد وحدات عنصر الإنتاج المتغير عنصر العمل) المستخدمة.

$$\text{الناتج المتوسط العنصر العمل} = \frac{\text{الناتج الكلي}}{\text{عدد العمال}}$$

$$PM_L = \frac{PT_L}{L}$$

- **الناتج الحدي (Pm_L)**: وهو عبارة عن مقدار التغير في الناتج الكلي نتيجة زيادة عدد وحدات عنصر الإنتاج المتغير بوحدة واحدة، ونحصل عليه من خلال قسمة التغير في الناتج الكلي على التغير في عدد وحدات عنصر الإنتاج المتغير عنصر العمل.

$$\text{الناتج الحدي لعنصر العمل} = \frac{\text{التغير في الناتج الكلي}}{\text{التغير في عدد العمال}}$$

$$Pm_L = \frac{\Delta PT_L}{\Delta L}$$

قانون تناقص الغلة

يصور قانون تناقص الغلة العلاقة بين الزيادة في كمية أحد عناصر الإنتاج المتغيرة، عندما تبقى العناصر الإنتاجية الأخرى ثابتة. وينص هذا القانون على أنه (اذا ما ازدادت الكمية المستخدمة من أحد عناصر الإنتاج بكميات متساوية خلال فترة زمنية معينة، مع بقاء الكمية المستخدمة من العناصر الإنتاجية الأخرى ثابتة دون تغيير، فإن الناتج الكلي سيزداد، ولكن بعد حد معين فإن الزيادة في الناتج تصبح أقل فأقل، ومعنى ذلك أن كل من الناتج الحدي والناتج المتوسط لعنصر الإنتاج المتغير في النهاية سوف يأخذان في التناقص). وبما أن هذا القانون يتعلق بمستوى نشاط المنشأة في الفترة القصيرة، ويساعد متخذي القرار فيها على اختيار المزيج الأمثل من عناصر الإنتاج المتغيرة وتحديد مستوى الإنتاج الأمثل في الفترة القصيرة، فإن هذا القانون يسمى أيضا بـ **(قانون النسب المتغيرة)** لوصف ما يحصل من تغيير في نسب دمج عناصر الإنتاج. ويعمل قانون تناقص الغلة في ظل توفر العوامل الآتية :

- ثبات المستوى الفني.
- تغير عنصر إنتاجي واحد وثبات العناصر الإنتاجية الأخرى.
- تجانس وحدات عنصر الإنتاج المتغير.

مراحل الإنتاج

لغرض دراسة سلوك المنتج في الفترة القصيرة باستخدام قانون تناقص الغلة سوف نتتبع تأثير التغير في عدد من العمال في إحدى المزارع على الإنتاج الكلي، عندما يكون حجم المزرعة وباقي عوامل الإنتاج المستوى التقني ثابتة. وعند تتبع التغير في الإنتاج المصاحب للتغير في عنصر العمل نجد أن الإنتاج يمر بثلاث مراحل:

- **مرحلة تزايد الغلة** تؤدي إضافة وحدات من العمل في هذه المرحلة إلى زيادة الناتج الكلي بمعدل متزايد، أي أن كل عامل إضافي سوف يسهم في زيادة الإنتاج بقدر أكبر من العامل السابق له، وعليه تكون الزيادة في حجم الإنتاج أسرع من العنصر الإنتاجي المستخدم.

- **مرحلة تناقص الغلة** تؤدي إضافة وحدات من العمل في هذه المرحلة إلى زيادة الناتج الكلي بمعدل متناقص، أي أن كل عامل إضافي سوف يسهم في زيادة الإنتاج بقدر أقل من العامل السابق له، وعليه تكون الزيادة في حجم الإنتاج أقل من العنصر الإنتاجي المستخدم. ويؤدي الاستمرار في إضافة وحدات العمل في هذه الحالة حد تتلاشى فيه الزيادة في الناتج الكلي عندما يصل هذا الناتج إلى نهايته العظمى.

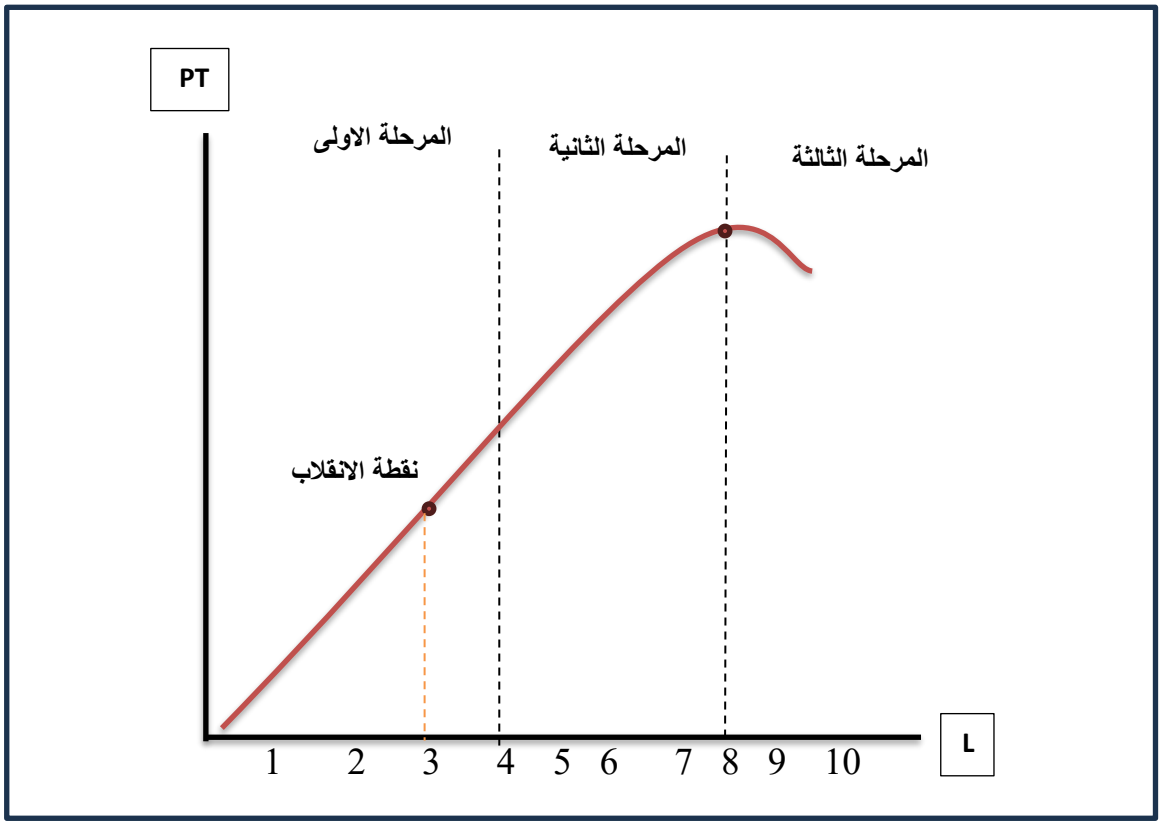
- **مرحلة التناقص المطلق للغلة** إن استخدام المزيد من وحدات من العمل في هذه المرحلة لا يسهم في أي زيادة في الناتج الكلي، بل يؤدي في الواقع إلى تناقص الناتج الكلي عن نهايته العظمى.

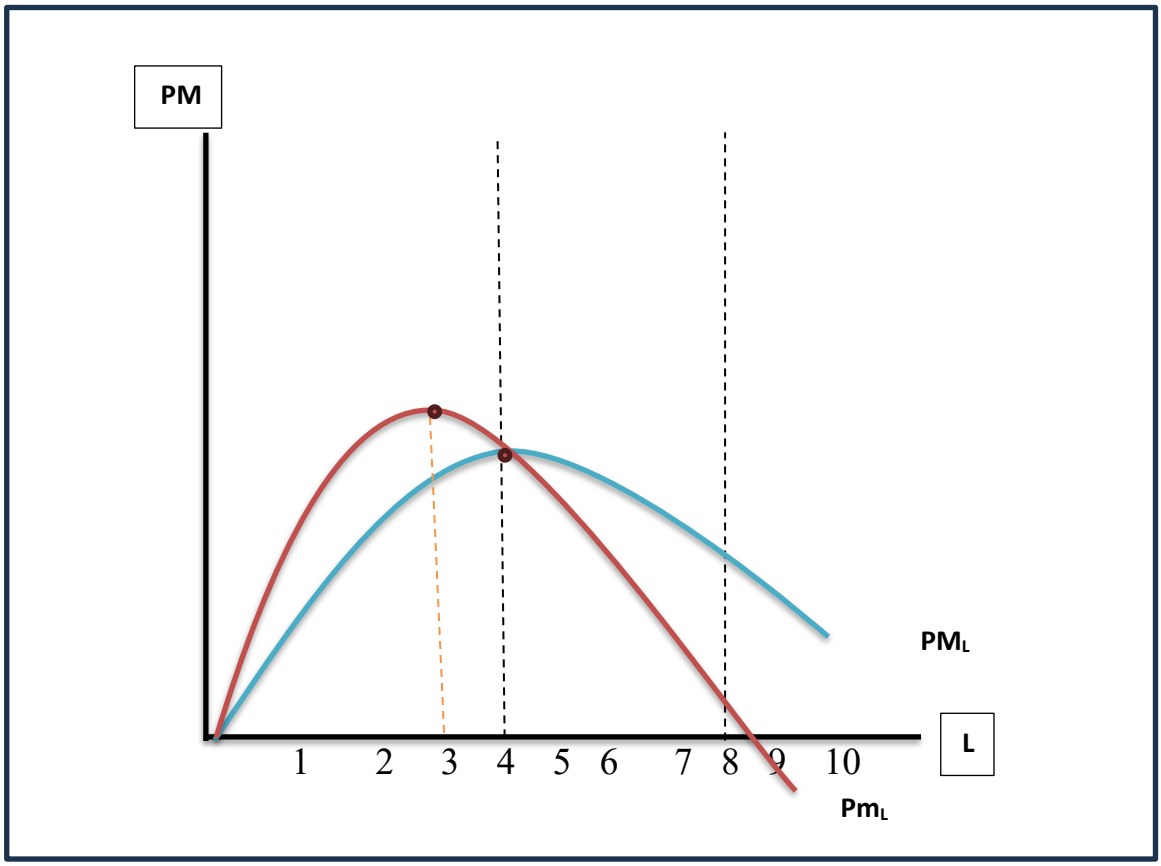
الناتج الكلي والناتج الحدي والناتج المتوسط

من أجل توضيح قانون تناقص الغلة ومراحل الإنتاج نفترض أن الإنتاج الكلي من القمح لأحد المزارعين يتغير تبعا لتغير عدد العمال وذلك في ظل ثبات مساحة الأرض المزروعة والفن الإنتاج المستخدم، ويوضح الجدول الآتي كل من الإنتاج الكلي والإنتاج المتوسط والإنتاج الحدي لهذا المزارع عند زيادة وحدات العمل:

جدول

10	9	8	7	6	5	4	3	2	1	0	**L**
100	108	112	112	108	95	80	60	30	10	0	**PT_L**
10	12	14	16	18	19	20	20	15	10	0	**PM_L**
-8	-4	0	4	13	15	20	30	20	10	-	**Pm_L**


PT
المرحلة الاولى
المرحلة الثانية
المرحلة الثالثة
نقطة الانقلاب
1 2 3 4 5 6 7 8 9 10
L


PM
PML
1 2 3 4 5 6 7 8 9 10
L
PmL

من الشكل البياني السابق نلاحظ أن الإنتاج الكلي يمر بمراحل مختلفة، فيزداد هذا الناتج بزيادة متزايدة في المرحلة الأولى، ثم بزيادة متناقصة في المرحلة الثانية إلى أن يصل إلى حده الأقصى، فيبدأ بعدها الناتج الكلي بالتناقص مع كل إضافة في وحدات العنصر الإنتاجي المتغير (العمل) ومن خلال العلاقة بين الناتج الكلي والمستويات المختلفة من عنصر العمل والعلاقة بين الناتج المتوسط والناتج الحدي من جهة، وبينهما وبين الكميات المستخدمة من عنصر العمل، يمكن تحديد مراحل الإنتاج الثلاثة:

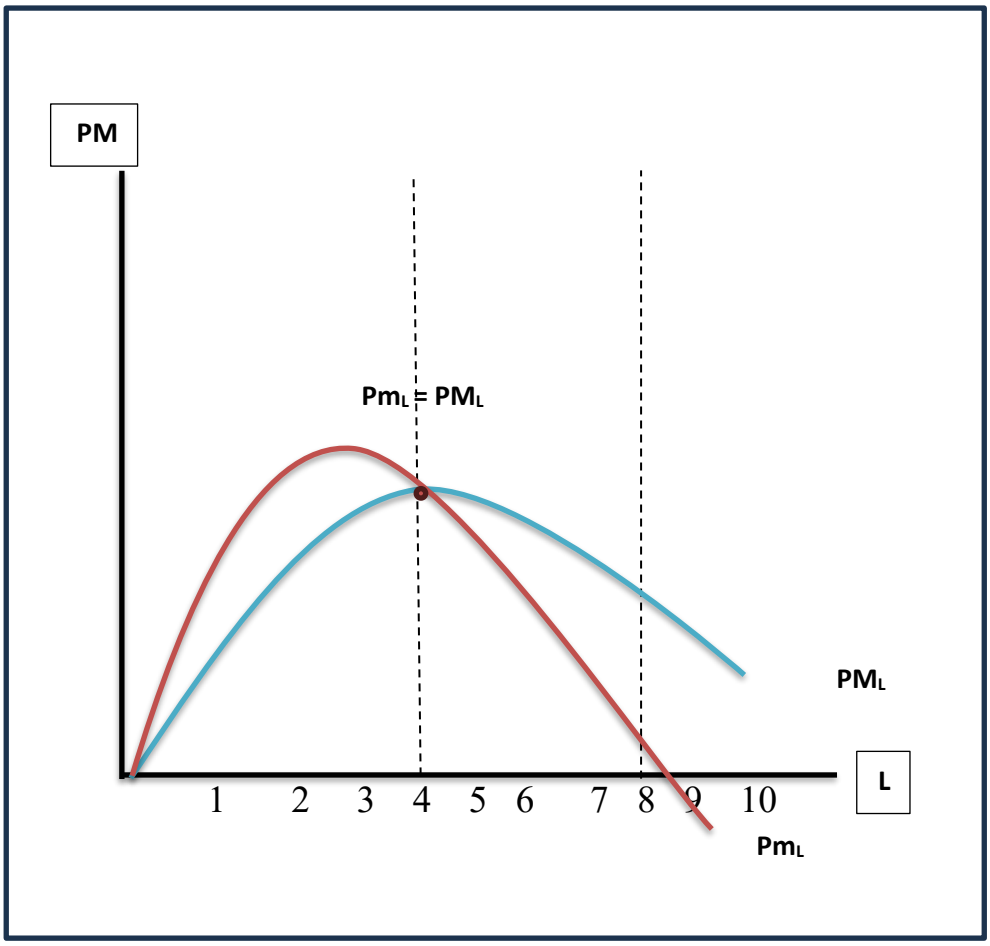
- **المرحلة الأولى**: تبدأ من نقطة الصفر وتنتهي عند النقطة العظمى لمنحنى الناتج المتوسط العنصر العمل، وهي النقطة التي يقطع فيها منحنى الناتج الحدي منحنى الناتج المتوسط. وخلال هذه المرحلة يكون تزايد الناتج الحدي بدرجة أسرع من تزايد الناتج المتوسط، ومن مصلحة المنتج هنا الاستمرار في زيادة وحدات إضافية من عنصر العمل لأنها تؤدي إلى زيادة الإنتاج ومن ثم زيادة الإيرادات والاسهام في تخفيض التكاليف في الوقت ذاته بسبب تزايد الناتج المتوسط العنصر العمل، وبالتالي تزايد الأرباح.

- **المرحلة الثانية**: تمتد من النقطة العظمى لمنحنى الناتج المتوسط لعنصر العمل إلى غاية النقطة العظمي المنحنى الناتج الكلي النقطة التي يكون فيها الناتج الحدي لعنصر العمل مساويا (للصفر). وخلال هذه المرحلة يتزايد الناتج الكلي بمعدل متناقص ليصل إلى أقصاه، كما يتناقص كل من الناتج المتوسط والناتج الحدي، إلا أن الناتج الحدي يتناقص بدرجة أسرع من تناقص الناتج المتوسط. وتمثل المرحلة الثانية مرحلة الإنتاج الأمثل لأنه يتحقق خلالها أفضل نسبة مزج بين عنصر الإنتاج المتغير (العمل) وعنصر الإنتاج الثابت (الأرض) للحصول على أعظم ناتج، وعليه فالمنتج يتوقف عن استخدام وحدات إضافية من عنصر العمل عندما يصل الناتج الكلي للقيمة العظمى.

- **المرحلة الثالثة:** تمثل المرحلة التي يكون فيها منحنى الناتج الكلي متناقصا والناتج الحدي العنصر العمل سالبا). ويعد الاستمرار في إضافة وحدات عنصر العمل خلال هذه المرحلة غير منطقى حيث يمكن للمنتج زيادة الإنتاج والأرباح بخفض استخدام عنصر الإنتاج المتغير (العمل).

العلاقة بين Pm_L و PM_L

يتبين من الشكل أدناه أن ميل منحنى الناتج المتوسط يكون موجبا في المرحلة الأولى، حيث يزيد الناتج المتوسط مع تزايد استخدام عنصر العمل، ويستمر الناتج المتوسط في الزيادة طالما كان منحنى الناتج الحدي يقع أعلى منحنى الناتج المتوسط، سواء كان الناتج الحدي موجب الميل (متزايدا) أو سالب الميل (متناقصا). ويكون منحنى الناتج المتوسط في المرحلة الثانية متناقصا ذو ميل سالب طالما كان أعلى من منحنى الناتج الحدي. والحد الفاصل بين المرحلة الأولى تزايد الغلة والمرحلة الثانية تناقص الغلة تتمثل في النقطة العظمى لمنحنى للناتج المتوسط وهي نفس النقطة التي يقطع فيها منحنى الناتج الحدي منحنى الناتج المتوسط.



ويمكن توضيح العلاقة بين الناتج الحدي والناتج المتوسط رياضياً من خلال مايلي :

$$PM = \frac{PT_L}{L}$$

$$PT_L = PM_L \times L$$

$$\frac{d(PT_L)}{d(L)} = \frac{\partial(PM_L)}{\partial(L)} . L + \frac{\partial(L)}{\partial(L)} . PM_L$$

$$Pm_L = \frac{\partial(PM_L)}{\partial(L)} . L + PM_L$$

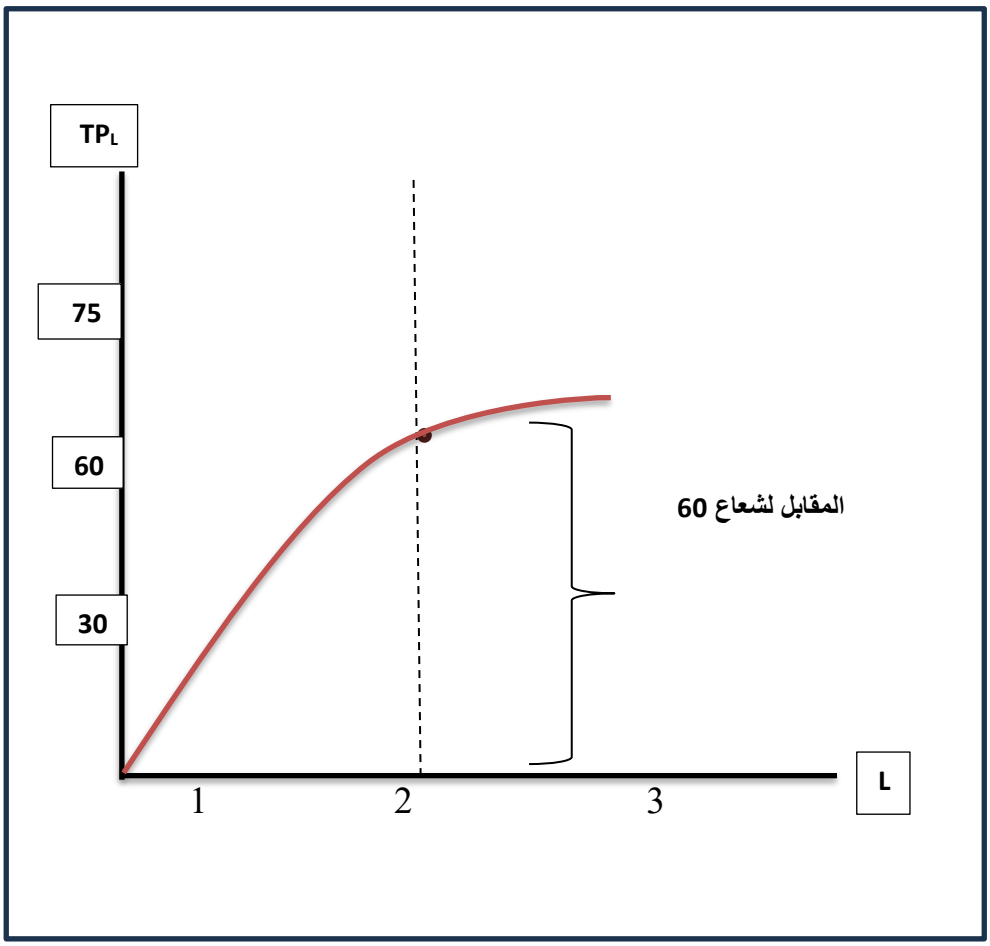
مثال : احسب هندسيا AP_L عند مستوى العمل 2 .

الحل :

- نرسم عمود من مستوى العمل 2 يصطدم بمنحنى TP_L عند A.
- نرسم شعاع ينطلق من نقطة الاصل الى النقطة A.
- نحسب ميل الشعاع المرسوم.
- نكمل المثلث الذي تره الشعاع المرسوم .
- نحسب ظل الزاوية المحصورة بين الشعاع والمستوى .
- ميل الشعاع : المقابل 60

ظل الزاوية = ——— = ——— = 30

المجاور 2



قانون الغلة المتناقصة

أي هدف من أهداف الانتاج يتحدد بقانون تناقص الغلة وهو أحد مبادئ النظرية الاقتصادية على مستوى الاقتصاد الجزئي أي على مستوى المنشأة الاقتصادية.

ينص **القانون** على أنه عند ثبات جميع العناصر الإنتاجية عند مستوى معين فيما عدا عنصر واحد فإن استخدام وحدات متتالية ومتساوية من هذا العنصر في العملية الإنتاجية يؤدي إلى ازدياد الناتج الكلي بمعدل متزايد إلى أن يبلغ القدر المستخدم من العنصر حداً معيناً يأخذ الناتج الكلي بعده في الازدياد بمعدل متناقص، وبالاستمرار في زيادة وحدات العنصر المتغير يتم الوصول إلى حد آخر يأخذ الناتج الكلي بعده في التناقص.

على سبيل المثال، إذا تم استخدام وحدات إضافية من الأسمدة النيتروجينية على محصول الذرة، بعد نقطة معينة فإن كل وحدة تدريجية من الأسمدة النيتروجينية ستنتج ذرة إضافية أقل وأقل، ولولا قانون تناقص الغلة، يمكن المزارع واحد أن ينتج كل الذرة المطلوبة في العالم، بمجرد الحصول على كل سماد النيتروجين المتوفر وتطبيقه في مزرعته.

يعمل قانون تناقص الغلة في ظل توفر العوامل الآتية:

- ثبات المستوى الفني
- تغير عنصر إنتاجي واحد، وثبات العناصر الإنتاجية الأخرى.
- تجانس وحدات عنصر الإنتاج المتغير.

قانون تناقص الغلة يُشير بأن الإنتاج يمر بثلاث مراحل هي:

➢ **المرحلة الأولى مرحلة تزايد الغلة**

- يزداد الناتج الكلي بمعدل متزايد كلما أضفنا وحدات من عنصر الإنتاج المتغير المستقل، أي أن الوحدة الجديدة تزيد الإنتاج أكثر من الوحدة التي سبقتها إلى أن نصل إلى نقطة الانقلاب، وهي النقطة التي يبدأ عندها الإنتاج بالزيادة ولكن بصورة متناقصة أي أن الوحدة الجديدة تضيف إلى الإنتاج أقل من الوحدة القديمة.

- الناتج الحدي يتزايد ويكون أعلى من الناتج المتوسط ويصل لأقصى قيمة له في هذه المرحلة عند نقطة الانقلاب وبعدها يبدأ بالنزول.

- الناتج المتوسط يتزايد ولكن أقل من الناتج الحدي.

- يتساوى الناتج الحدي مع الناتج المتوسط عند نهاية المرحلة الأولى وعندها يصل الناتج المتوسط لأقصاه.

- مرونة الإنتاج $EP > 1$

➢ **المرحلة الثانية تزايد الغلة بمعدل متناقص**

- يستمر الإنتاج الكلي بالتزايد بمعدل متناقص وتستمر حتى يصل الناتج الكلي إلى أقصاه.

- ينخفض الناتج المتوسط والناتج الحدي، الناتج المتوسط أكبر من الحدي في هذه المرحلة مع بقاءه موجباً

- تنتهي هذه المرحلة عندما يساوي الناتج الحدي: الصفر

- المرونة الإنتاجية $1 > EP > 0$

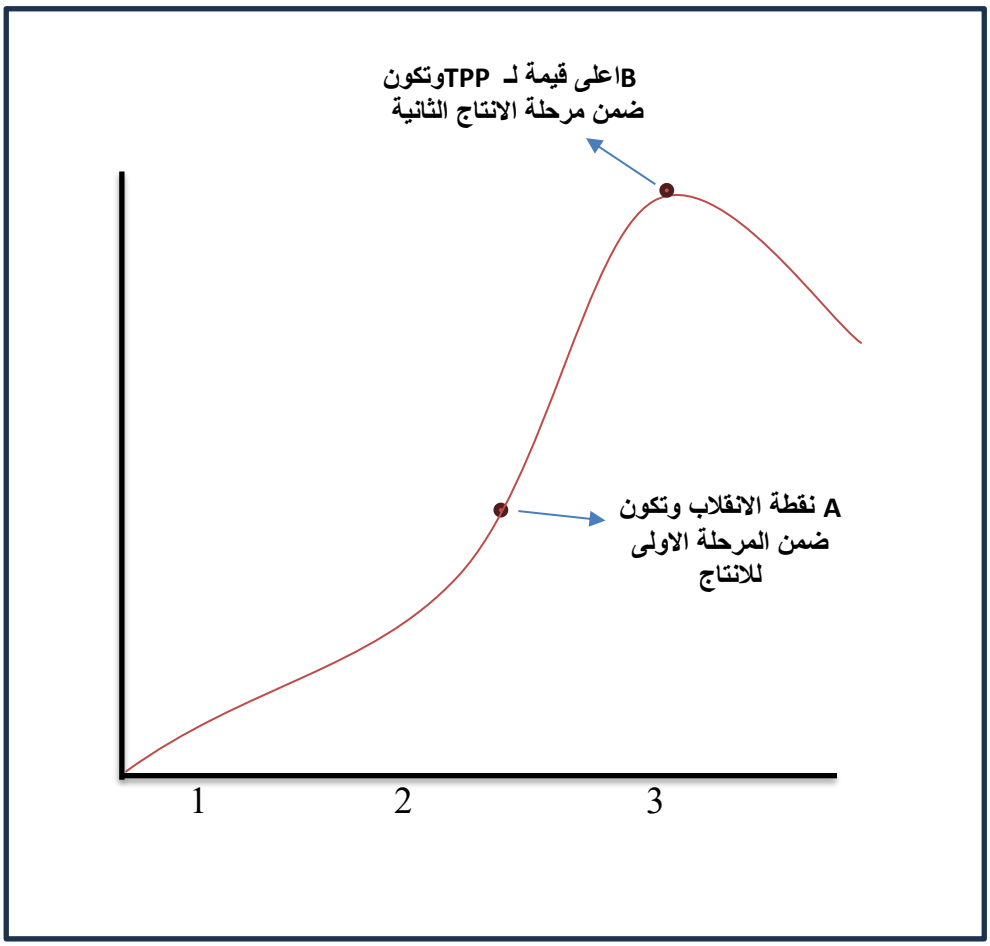
➢ المرحلة الثالثة (مرحلة الغلة السالبة)

- يتناقص الناتج الكلي أي أن وحدة عنصر الإنتاج الجديدة سوف تنقص الإنتاج بدلاً من زيادته، كما يتناقص الناتج المتوسط ولكن لا يصل إلى الصفر.

- يأخذ الناتج الحدي قيمة سالبة

- المرونة سالبة $EP < 0$

توضح الرسوم البيانية التالية منحنى الإنتاج الكلي، وكل من منحنى التكاليف المتوسطة والحدية



الفصل السادس

الكلف والايرادات

ان الفرضية الأساس من نظرية العرض هي عند اتخاذ قرارات الانتاج فإن المشروعات تسعى لتعظيم أرباحها، والربح من الانتاج 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 وهذا يمكن التعبير عنه بالمعادلة التالية:

الأرباح = الأيرادات – التكاليف

إن المنتج يسعى لأن يكون الفرق بين الايرادات والتكاليف أكبر ما يمكن لذا فإن دراسة سلوك المنتج تتطلب دراسة كل من التكاليف والايرادات.

التكاليـــف

التكلفة هي:(كل ما يتحمله المنتج من أموال لإنتاج الســلع من أجور العمل وأثمان المواد الخام والوقود والنقل والتأمين وفوائد رأس المال وعائد الأرض والضرائب والاندثار والربح العادي للمنظم).

تعرف **التكلفة** من زاوية أخرى بأنها: (ثمن استخدام عناصر الانتاج" على أساس أن ثمن عناصر الانتاج تقيس كلفة الفرصة البديلة لهذه العناصر).

وتعرف **الكلفة** على أنها: (ماتحمله المجتمع في سبيل انتاج السلعة" أي ماقام به المجتمع من تضحية بالسلع الأخرى التي كان من الممكن انتاجها في سبيل انتاج هذه السلعة. أي تكلفة الفرصة البديلة من وجهة نظر المجتمع).

يتم التعبير عن التكلفة عادة في صورة نقدية ، لأن من الصعوبة جمع التكاليف بشكل عيني لعدم تجانس خدمات عناصر الانتاج المستخدمة.

أنواع التكاليف

يمكن تقسيم التكاليف إلى عدة تقسيمات تبعاً للزاوية التي ينظر منها إلى هذه التكاليف، فعند النظر إلى التكاليف من الناحية المحاسبية أو من ناحية الدفع المقابل للحصول على خدمات عوامل الانتاج فإنها تقسم إلى:

- التكاليف الظاهرة: Explicit Cost
- التكاليف الضمنية: Implicit Cost

التكاليف الظاهرة Explicit Cost

هي الأموال التي يتحملها المنتج مقابل الحصول على خدمات عوامل الانتاج المستخدمة في العملية الانتاجية والتي لايستطيع الحصول عليها دون دفع مقابل لها. وتشمل أجور العمال واثمان المواد الخام والتكاليف الثابتة وكل مايترتب عليه (دفع) عند حصول اتفاق بين صاحب المشروع ومالكي خدمات عوامل الانتاج.

التكاليف الضمنية Implicit Cost

فهي: (التكاليف التي لاتظهر في شكل مدفوعات ظاهرة ولا تترتب على عقد اتفاق مثل تكاليف استخدام المدخلات المملوكة للمنتج مثل استخدام مايملكه المنتج من رأس مال أو استخدامه لمجهوده الشخصي).

تقسم التكاليف من زاوية أخرى فعند النظر اليها من هذه الزاويه فتقسم إلى :

- **التكاليف في الأجل القصير:** والتي تقسم ألى :
  - **التكاليف الثابتة** : وهي تشمل جميع التكاليف التي لا تتغير بتغير كمية الانتاج حيث تبقى ثابتة عند مستوى معين سواء استغلت طاقة المشروع جزئياً أو كلياً أم لم تستغل على الاطلاق والسبب في ثباتها يعود إلى أن الفترة القصيرة لا تسمح للمشروع أن يغير بعض عناصر الانتاج التي يستخدمها لأن تغير هذه العناصر يحتاج لفترة أطول ، ومن امثلتها ايجارات المباني المتعاقد عليها والضرائب على العقارات ورواتب الموظفين الدائميين.
  - **التكاليف المتغيرة:** وهي التكاليف التي تتغير مع تغير كمية الانتاج على الرغم من بقاء حجم المشروع ثابتاً. أي أنها دالة طردية لمقدار الانتاج ، أن:

التكاليف المتغيرة = كمية الانتاج

  - متوسطات التكاليف في الأجل القصير : متوسط التكلفة (معدل التكلفة Average cost) هو مقدار ما يصيب كل وحدة منتجة من انواع التكاليف التي تمت الاشارة اليها.

وبالتالي فإن متوسطات التكاليف عند أي مستوى من مستويات الانتاج تكون كما يأتي:

متوسط التكاليف الثابتة (AFC)= التكاليف الثابتة / عدد الوحدات المنتجة

متوسط التكاليف المتغيرة = التكاليف المتغيرة / عدد الوحدات المنتجة

متوسط التكاليف الكلية = التكاليف الكلية / عدد الوحدات المنتجة

لو نظرنا إلى الشكل (٢٥) في ص ١٣٧ نلاحظ أن:

- **منحنى متوسط التكاليف الثابتة (AFC)** يتناقص باستمرار كلما زادت الكمية المنتجة وأنه يقترب من المحور الأفقي لكنه لا يتقاطع معه ، وهذا يعني أن بزيادة الانتاج ينخفض مايصيب الوحدة المنتجة من تكاليف ثابتة.
- **منحنى متوسط التكاليف المتغيرة (AVC)** هذا المتوسط يتناقص عند زيادة الانتاج حتى يصل إلى حد معين بعدها يأخذ في التزايد
- **منحنى متوسط التكاليف الكلية (ATC)** فهو يساوي متوسط التكاليف الثابتة + متوسط التكاليف المتغيرة ، وإنه يتناقص بتزايد الانتاج إلى حد معين ثم يأخذ بالتزايد متخذاً شكل الحرف U .

- **التكاليف الحدية**: التكلفة الحدية هي مقدار التغير في التكاليف الكلية نتيجة لتغير الانتاج بوحدة واحدة ، وهي بذلك تمثل التكلفة الاضافية extra Cost الناجمة عن انتاج وحدة اضافية extra Unit ويمكن استخراجها بطرح التكاليف الكلية السابقة من التكاليف الكلية الأكبر اللاحقة.

التكاليف الحدية = التكاليف الكلية السابقة –التكاليف الكلية اللاحقة

أهمية التمييز بين التكاليف الثابتة والتكاليف المتغيرة

يواجه المشروع في حالة انخفاض الطلب على منتجاته مشكلة الاستمرار في الانتاج أم عدم الاستمرار فيه، إن اتخاذ القرار بذلك يعتمد على مقدار الإيراد الكلي الذي يحصل عليه المنتج.

- فإذا كان هذا كافياً لتغطية جميع التكاليف المتغيرة وجزءاً من التكاليف الثابتة فإنه يستمر في الانتاج لأن عدم استمرار المنتج في هذه الحالة يترتب عليه تحمله كافة التكاليف الثابتة لذا فإن من مصلحته الاستمرار في الانتاج مادام هذا الاستمرار يجعله قادراً على تغطية جزء من تكاليف المشروع الثابتة.
- أما إذا كان الإيراد الكلي غير كاف لتغطية حتى التكاليف المتغيرة فإن من مصلحته التوقف عن الانتاج لأن هذا التوقف يترتب عليه تحمل التكاليف الثابتة فقط ، وبعكسه سيتحمل التكاليف االثابتة اضافة إلى جزء من التكاليف المتغيرة.

- **التكاليف في الأجل الطويل:** في هذا النوع تكون جميع التكاليف متغيرة لأن الثابتة التي لايسمح الأجل القصير بتغييرها تكون في الأجل الطويل قابلة للتغيير.

الأجل الطويل : هو الفترة الزمنية التي يمكن أثناءها تغيير حجم الوحدة الانتاجية (المشروع) وتغيير مستوى الانتاج ، أي الفترة التي تسمح بتغيير كل من المواد الأولية التي تستخدمها الوحدة الانتاجية وكذلك حجم الموجودات الثابتة بحدود ما تسمح به الامكانيات الفنية وبذا 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 التأمين يمكن أن تختلف تبعاً لتغير الظروف وإن الهيئات الادارية والتسويقية يمكن أن تزداد أو تنقص لكي تكون أكثر كفاءة وأكثر تناسباً مع الانتاج وحجم المشروع ، وكنتيجة لذلك نجد أن التكاليف الثابتة تختلف اختلافاً كبيراً بينما يكون مقدارها في الأجل القصير ثابتاً ، وبعبارة أخرى يكون المشروع في الأجل الطويل قادراً على تكييف نطاق عملياته لإنتاج أي مقدار مطلوب بأفضل أسلوب ممكن.
في الأجل القصير أن تقليل الانتاج 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 الانتاج بمستوى منخفض أي أن معدل التكاليف الثابتة سوف ينخفض في الأجل الطويل عند أي مستوى من مستويات النشاط أكثر من انخفاضه في الأجل القصير.

والأجل الطويل ماهو إلا مجموعة من الأوضاع القصيرة الأجل يستطيع المشروع المفاضلة بينها والانتقال إليها ، فإذا بحثنا حالة المشروع في لحظة ما فإننا نكون أمام وضع قصير الأجل ولكن إذا أتيحت للمشورع فترة زمنية أطول يستطيع خلالها تغيير وضعه فإننا نكون أمام وضع طويل الأجل.
ان تغيير حجم المشروع يؤثر في تكلفة انتاج الوحدة من السلعة وإن حجم المشروع يقاس بطاقته الانتاجية ، ويقصد بالطاقة الانتاجية للمشروع ، الكمية التي ينتجها عندما يعمل عند أقصى كفاءة انتاجية ويكون المشروع عند أقصى كفاءة انتاجية عندما ينتج الكمية التي تحقق أدنى كلفة متوسطة (تسمى هذه الكمية معدل الانتاج الأمثل) أي يمكن القول بأن حجم المشروع يقاس بالكمية التي يستطيع انتاجيها عند أدنى نقطة على منحنى الكلفة المتوسطة.

تستطيع المنشأة زيادة حجمها بإحدى الوسيلتين هما :

- انشاء وحدة انتاجية جديدة ذات طاقة أكبر
- إضافة وحدات إنتاجية إلى الوحدات القائمة فعلاً

ويتوقف اختيار إحدى الطريقتين على مدى تغير كمية الانتاج استجابة لتغير كمية عناصر الانتاج المستخدمة أي يتوقف على غلة الحجم. فهناك حالة ثبات الغلة بالنسبة للحجم أي أنه إذا تغيرت كمية عناصر الانتاج المستخدمة في انتاج سلعة ما بنسبة معينة فإن كمية الانتاج تتغير أيضاً بنفس النسبة وفي هذه الحالة تكون الكلفة المتوسطة للأجل الطويل ثابتة بغض النظر من حجم الوحدة الانتاجية.

ويتوقف اختيار إحدى الطريقتين على مدى تغير كمية الانتاج استجابة لتغير كمية عناصر الانتاج المستخدمة أي يتوقف على غلة الحجم. فهناك حالة ثبات الغلة بالنسبة للحجم أي أنه إذا تغيرت كمية عناصر الانتاج المستخدمة في انتاج سلعة ما بنسبة معينة فإن كمية الانتاج تتغير أيضاً بنفس النسبة وفي هذه الحالة تكون الكلفة المتوسطة للأجل الطويل ثابتة بغض النظر من حجم الوحدة الانتاجية.

الفصل السابع

الدخل القومي

يُعرّف **الدخل القومي** بطريقة تقليدي على أنّه الإنتاج السنوي لدولة ما والناجم عن توظيف العمل ورأس المال في موارد الدولة الطبيعية، ممّا يُؤدّي إلى إنتاج السلع والمواد غير المادية بالإضافة إلى الخدمات المختلفة، ويُسمّى أيضاً بصافي الدخل السنوي الحقيقي للدولة أو بالأرباح الوطنية.

يشمل التعريف الحديث **للدخل القومي** كلٍّ من الناتج المحلي الإجمالي والناتج القومي الإجمالي، فالناتج المحلي الإجمالي يُعبّر عن القيمة الإجمالية السنوية لكل السلع المُنتَجة والخدمات المُقدَّمة داخل البلد، ويتمّ حسابه بالنسبة للسعر السائد في السوق، أمّا الناتج القومي الإجمالي فيُحتسب بجمع وتقييم البيانات الناتجة عن جميع الأنشطة الإنتاجية؛ كالمنتجات الزراعية، والأخشاب، والمعادن، والسلع، وشركات التأمين، وبعض المهن كالمحامين والأطباء، والخدمات الإنتاجية، كما يشمل أيضاً الدخل الصافي للدولة القادم من الاستثمارات والأعمال الخارجية.

ويعرف الدخل القومي الإجمالي (GNI) على أنه الناتج المحلي الإجمالي (GDP) زائد تعويضات أو أجور الموظفين المستحقة القبض من الخارج زائد دخل الملكية المستحق القبض من الخارج زائد الضرائب ناقص الإعانات أو الدعم على الإنتاج المستحقة القبض من الخارج ناقص تعويضات أو أجور الموظفين المستحق الدفع للخارج ناقص دخل الملكية المستحق الدفع للخارج ناقص الضرائب زائد الإعانات أو الدعم على المنتجات المستحقة الدفع للخارج.

يمثل الجدول الاتي مقارنة بين الناتج القومي والاجمالي والدخل القومي الاجمالي والناتج المحلي الاجمالي:

الناتج القومي الاجمالي (GNP)	الدخل القومي الاجمالي (GNI)	الناتج المحلي الاجمالي (GDP)
يُعدّ الأقل استخداماً وذلك لتباين دقّته، فإذا نقل بعض المواطنين ثروتهم للخارج وتمّ احتساب هذه الأموال؛ فمن المُحتمل أن تتضخّم ثروة الدولة بشكل ظاهري.	يُعدّ الأدق لأنّه يعكس صورةً عن الثروة الوطنية، وإجمالي دخل الدولة من الأفراد أو الشركات سواءً أكانوا داخل الدولة أو خارجها.	يعكس صورةً عن قِيم السلع المُنتجة والخدمات داخل البلد في فترة زمنية محددة.
يعتمد على الناتج المحلي الاجمالي	يعتمد على الناتج المحلي الاجمالي	يعد مؤشر لقدرة الدولة على الانتاج والربح.
يتمّ احتسابه من خلال مجموع دخْل الأفراد والشركات جميعها المُقيمة في الدولة، بالإضافة إلى الإعانات والضرائب من المصادر الأجنبية.	يتمّ احتسابه من خلال مجموع قيمة الناتج المحلي الإجمالي، بالإضافة للأجور والرواتب ودخْل الممتلكات، وذلك للمواطنين خارج الدولة أو داخلها، بالإضافة إلى صافي الضرائب والإعانات المُستحقّة من الخارج.	يتمّ احتسابه من خلال قياس الناتج القومي والنفقات والدخل.

الفصل الثامن

النقود

تعرّف **النقود** يعرف الاقتصاديون النقود بأنها أي شيء مقبول قبولاً عاماً للدفع من أجل الحصول على السلع أو الخدمات الاقتصادية أو من أجل إعادة دفع الديون، فمثلاً عند القول إن الدينار يعد نقداً فهذا صحيح أو أن نقول الشيكات هي نقود.

وتعرف **النقود** في المفهوم الاقتصادي على نوعين نقود حقيقية وأخرى تقديرية، فالنقود الحقيقية (Real Money) هي التي لها وجود مادي مثل الليرة العثمانية (المجيدية)، والتي كانت متداولة في سوريا والعراق قبل الحرب العالمية الأولى، وكذلك الجنيه الإنكليزي الذهبي والروبية الهندية الفضية. أما النقود التقديرية أو التعدادية (Account Money) التي ليس لها وجود مادي وإنما تستعمل كوحدة للتحاسب كالدينار في الدول العربية والدولار الأمريكي في الولايات المتحدة الأمريكية والجنيه الإنكليزي في إنجلترا.

والنقود الحقيقية تنقسم بدورها إلى قسمين ، نقود **قانونية** Token ونقود مساعدة أو **رمزية** (Legal Money).

فالنقود أداة اجتماعية لها تاريخها والنقود ظاهرة اجتماعية كونها جزءاً لا يتجزأ من النشاط الاقتصادي والتجاري، الذي هو بطبيعته نشاط اجتماعي، وهي لا تتمتع بصفتها هذه إلا بقبول أفراد المجتمع لها، هذا القبول الذي تحقق من خلال عملية تاريخية طويلة.

وبذلك يكون للنقود تاريخها، إذ ابتدعتها رغبة الجماعات إلى توسيع التبادل فيما بينها، فنشأتها مرتبطة بنشوء اقتصاد المبادلة الذي يفترض تقسيم العمل والفائض الاقتصادي والملكية الخاصة لوسائل الإنتاج ويدعم وجودها بازدياد التخصص وتقسيم العمل مع تطور النشاط الاقتصادي.

ويوجد في العالم عملات مختلفة منها القوي ويقصد بالقوي بشعبيتها على مستوى العالم وليس بقيمتها المادية العالية مقابل العملات الأخرى ومنها الضعيف. كما تتفاوت قيمة العملات فيما بينها، ويعتبر الدينار الكويتي أغلى العملات قيمة في الوقت الحالي. كما أن هناك عملات خاصة بكل دولة أو عملات إتحادية خاصة بالدول المنضمة إلى إتحادات اقتصادية.

تاريخ النقود

تطورت العملات عبر العصور وكانت لها أشكال عدة فأبتدات من التبادل السلعي للسلع ثم تبادل المعادن الثمينة (كالذهب والفضة) ، وأخيراً العملات الورقية المعمول بها حالياً، والشيكات وغيرها من أشكال العملة الورقية، وما زالت في تطور نحو استخدام الأساليب الحديثة في التبادل التجاري كالنقود الإلكترونية وغيرها. وفي كتاب التحويل الخارجي في (القضاء والعمل)، حيث يبيّن مؤلفه العلامة الاقتصادي حسن النجفي في مقدمة الكتاب عراقة حضارة وادي الرافدين في المؤسسات المصرفية وأعمال الصرف الخارجي منذ مطلع الألف الثاني قبل الميلاد. ويبيّن حسن النجفي أهمية العثور على رقيم من الطين يعود تاريخه إلى السنة الأولى من حكم حمورابي 2100 قبل الميلاد ، وفيه أوّل صيغة تاريخية للتحويل الخارجي عرفها العالم، وكانت هذه الوثيقة عبارة عن حوالة خارجية صادرة عن أحد مراكز العبادة في مدينة سيبار في بلاد بابل الواقعة على نهر الفرات، تخوّل حاملها بأن يستلم بعد مرور خمسة عشر يوماً في مدينة (أيشاما) الآشورية الواقعة على نهر دجلة (8,5) منّا من معدن الرصاص المودعة عند كاهنة المعبد.

وهذا المثال الذي مضى عليه أربعة آلاف عام، هو واحد من أمثلة كثيرة تبين مدى الثقة الممثلة بأدوات الائتمان التي اعتمدها سكان العراق القدماء في تعاملهم الخارجي وفي تيسير أمورهم الخارجية، وقد مارست مؤسساتهم أعمال الصيرفة والتحويل الخارجي في ذلك الزمن البعيد حتى قبل أن تكتشف النقود بمفهومها الحديث. ولقد بقي العراق يتعامل بالعملات الأجنبية بالداخل وفي التجارة الخارجية وهي نقود ذهبية أجنبية أو عثمانية ومنها النقود الجديدة التي ضربت وسكت في عهد الدولة العثمانية وأعلنت تعريفات فى أسعارها بالقياس الى نقود قديمة بين الحين والاخر

وظائف النقود

➢ الوظائف الاساسية :

- **النقود وسـيلة للتبادل** : تعتبر هذه الوظيفة اهم الوظائف وان مدى نجاح النقود ، بهذها لوظيفة يتطلب أن تكون مقبولة قبولا عاما من جميع المتعاملين بها ، أي يجب أن تمثل قوة شرائية عامة تمكن حائزها من الحصـول على ما يعادلها قيمتها من اية اسـلعة أو خدمة تعرض للبيع في السـوق، ولكي تزداد ثقة الناس في النقود كقوة شـرائية عامة يجب أن تكون هذه القوة الشـرائية ثابتة أو على الاقل تتقلب بحدود ضـيقة . ان الشـيء الذي يستخدم كوسيط في المبادلة ينبغي أن تتوفر فيه جملة من الخصـائص اضـافة الى القبول العام ، هي سهولة الانقسام طول البقاء وسهولة الحمل، وان تصنع من مادة متجانسة وتكون لها قيمة كبيرة وحجم صغير.
- **النقود مقياس للقيمة** :أي انها تستخدم كمقياس عام لقيمة السلع والخدمات وتقدير الثروة فقيمة كل سلعة أو خدمة يمكن معرفتها أو تحديدها بالنسبة للسلع الأخرى عن ١ طريق النقود ولذلك أصبح التعبير عن القيمة نقديا يدل ان كان عينيا عند اتباع اسلوب المقايضـة وهذا الواقع جعل النقود اداة مناسبة للحساب الشـــركات والمشـــاريع تقوم بأعداد حســـاباتها الختامية وميزانياتها عن طريق تقدير موجوداتها ومطلوباتها استنادا الى النقود .

➢ الوظائف الثانوية

- **النقود اداة لخزن القيمة** : ازدادت أهمية هذه الوظيفةبازدياد دخول الأفراد وتوفيرها وبزيادة الرغبة في الاحتفاظ بالنقود من اجل المضـاربة . وان هذهالوظيفة مشـتقة من وظيفة النقود الاسـاسـية الأولى كوسيلة للتبادل حيث أن قيم النقود يفصل بين عمليتي البيع والشراء أثناء عمليتي التبادل يعني في نفس الوقت قيام هذه النقود بخزن أقيام السـلع والخدمات والحصـول عليها في فترات لاحقة ، وهذا يعني في الوقت نفسـه أداة للادخار حيث أن تأجيل مبادلة النقود بالسـلع والخدمات الى وقت لاحق في المسـتقبل يعني تأدية النقود لوظيفة الادخار .
- **النقود مقياس للدفع الاجل** : هذه الوظيفة تعني أن النقود مثلما هي أداة صـالحة التسوية المبادلات الانية فهي أيضـا أداة مناسـبة لتسـوية المبادلات الاجلة وهي و بذلك تسـهل عملية الاقتراض ، وفي الوقت الحاضـر والاقتصـاديات الحديثة تبرز أهمية هذه الوظيفة حيث التوسـع الهائل في عمليات التعاقدات الاجلة على مستوى الأفراد والدولة حيث يستطيع الجميع من تسوية ما بذمتهم من ديون بواسطة النقود وهكذا وجدت أسواق الائتمان والتعامل بها وغيرها من المؤسسات المالية.

خصائص النقود

- **التمتع بالقبول العام**:- ســـواء كان هذا القبول مبنيا على الاختيار نتيجة لثقة الأفراد في قيمة الوحدة النقدية أو كان إجباريا يفرضه القانون .

- **أن تكون النقود قابلة للديمومة نســـبيا** :- أي أنها لا تتعرض للتلف نتيجة لعملية التبادل أو بمرور الزمن عليها وقد كان هذا العامل هو السبب في التخلي عن بعض أنواع السلع كنقود .

- **أن تتمتع بالثبات النسبي في قيمتها** :-لأن عدم ثبات قيمة النقود يؤدي إلى فقدان الثقة بها كوحدة لاحتساب القيم أو كمخزون للقيم أو كأداة للمدفوعات الآجل (الديون)

- **أن تكون نادرة نسبيا** :- وهذا يفسر الاستقرار على اختيار المعادن النفيسة (الذهب والفضة) لكونها نادرة نسبيا في الطبيعة

- **أن تتمتع بالســيولة الكاملة** :- أي يمكن للفرد التصــرف فيها في أي وقت يشــاء في عملية شــراء الســلع والخدمات أو لتســوية الخدمات الأخرى دون أن يتحمل أية تكاليف أو خســـارة .وباختصـــار فإننا نعني بالسيولة هي قدرة الوحدة النقدية على التحول إلى السلع والخدمات في أي وقت ودون أن تتحمل أي تكاليف أو خسائر .

- **أن تكون وحدتها متماثلة تماما** :- بحيث لا تســمح للمتعاملين أن يقيدوا بعض وحدة النقد بقيمة مختلفة عن الوحدات الأخرى وبالتالي ظهور أكثر من سعر للسلعة أو الخدمة الأخرى .

- **أن تكون قابل للقســمة أو التجزئة إلى عدد من الوحدات التي تتناســب مع حاجات لمتعاملين** :- وقد كان لعدم قابلية بعض أنواع الســلع للقســمة (كالأحجار الكريمة) الســبب في التخلي عنها والبحث عن أشــكال أخرى للنقود

انواع النقود

لقد عرف الانسان منذ بدايته استخدام النقود وحتى وقتنا الحالي انواعا واشكالا عديدة من النقود ، ويمكن أيجاز أهم أنواع النقود المختلفة فيما يلي :

- **النقود السلعية :** هي ذلك النوع من النقود التي كانت تحدد قيمة وحدتها بالسلعة الممثلة لها أو بما تحويه من هذه السلعة مثل الأغنام او الفراء التي استخدمت قديما وحدات نقدية أو النقود المعدنية(الذهب أو الفضة) التي كانت تحدد قيمة كل منها بما تحتويه الوحدة النقدية من المعدن.

- **النقود الورقية** : هي النقود التي نعرفها اليوم ونستعملها والتي تستمد قيمتها وقوتها من القوانين والتشريعات التي تصدر بموجبها وقد شهدت النقود الورقية تطورات سريعة منذ أن عرفت ولحد الان فعند بداية ظهورها كانت تمثل سندا او ايصالا ينوب عن كمية معدنية (ذهب او فضية) ثم تطور الأمر تدريجيا إلى أن أصبحت لا تمثل قيمة معدنية في حد ذاتها أي لا يمكن استبدالها بالذهب أو الفضة وانما تستمد قيمتها وقوتها من التشريعات والقوانين ويعرف النوع الأول بالنقود الورقية النائبة أو الوثيقة ويعرف النوع الثاني وهو السائد في الوقت الحالي بالنقود الورقية الالزامية .

- **النقود المصرفية** : هي احدث ما عرف من أنواع النقود وهي النقود التي يتم خلقها وايجادها بواسطة البنوك التجارية بعملية الائتمان والتي تمثل في الصكوك المصرفية (الشيكات). وتجدر الاشارة الى ان هناك بعض المستندات والاوراق المالية التي يمكن ان تحول أو تستبدل بنقود الا أن ذلك قد يتطلب بعض الوقت أو القيام ببعض الاجراءات كبيعها أو خصمها لدى البنوك التجارية وتسمى مثل هذه الأصول المالية شبه النقود نظرا لا يمكن أن تستخدم مباشرة على انها نقود مماثلة .

الفهرس

علم الاقتصاد ١
النظرية الاقتصادية ٢
طرق البحث الاقتصادي ٢
طرق التحليل الاقتصادي ٣
علاقة علم الاقتصاد بالعلوم الأخرى ٤
القوانين الاقتصادية ٦
الحكم التقديري والحكم التقريري ٦
النظام الاقتصادي ٧
المشكلة الاقتصادية ٨
علاج المشكلة الاقتصادية ٨
المشكلة الاقتصادية والمشكلة الفنية (التكنولوجية) ٩
الحاجة الاقتصادية ١٠
خصائص الحاجات الاقتصادية ١٠
تصنيف الحاجات ١١
السلع ١١
الفعاليات الاقتصادية ١٢
نظرية سلوك المستهلك ١٣
فروض نظرية المنفعة الحدية ١٤
المنفعة الكلية والمنفعة الحدية ١٤
العالقة بين المنفعة الكلية والمنفعة الحدية ١٥
توازن المستهلك ١٧
النظرية الحديثة لسلوك المستهلك (منحنيات السواء) ١٩
خصائص منحنيات السواء ٢٠
خط السعر (قيد الميزانية) ٢٢
توازن المستهلك في النظرية الحديثة (منحنيات السواء) ٢٤
نظرية الطلب ٢٦
قانون الطلب ٢٧
جدول الطلب ٢٧
منحنى الطلب ٢٩
استثناءات قانون الطلب : (منحنى الطلب العكسي) ٢٩
العوامل المحددة للطلب ٣١
أنواع الطلب ٣٣
مرونة الطلب ٣٤
العوامل المؤثرة في مرونة الطلب ٣٩

نظرية العرض ٤٠
محددات العرض ٤٠
دالة العرض ٤١
قانون العرض ٤٢
جدول العرض ٤٢
منحنى العرض ٤٣
تغير العرض وتغير الكمية المعروضة ٤٣
العوامل المحددة للعرض ٤٦
مرونة العرض ٤٨
الانتاج ٥١
مفهوم الإنتاج ٥١
الفترة القصيرة والفترة الطويلة ٥٢
دالة الإنتاج في الفترة القصيرة ٥٢
قانون تناقص الغلة ٥٤
مراحل الإنتاج ٥٤
الناتج الكلي والناتج الحدي والناتج المتوسط ٥٥
العلاقة بين Pm_L و PM_L ٥٨
قانون الغلة المتناقصة ٦٠
الكلف والايرادات ٦٣
أنواع التكاليف ٦٤
الدخل القومي ٦٨
النقود ٧٠
تاريخ النقود ٧١
وظائف النقود ٧٢
خصائص النقود ٧٣
انواع النقود ٧٤