جامعة شط العرب

كلية الادارة والاقتصاد

قسم إدارة وتسويق النفط والغاز

المرحلة الاولى

مبادئ علم الاقتصاد

استاذة المادة

م.م.زهراء حيدر البطاط

2025

الفصل الاول : مدخل الى علم الاقتصاد

أولاً:علم الاقتصاد

كلمة الاقتصاد هي في الاصل كلمة يونانية تعني إدارة شؤون المنزل وتنظيم موارده بشكل يحقق مصلحة الأسرة. يعتمد هذا التنظيم على توزيع الأعمال بين أفراد الأسرة بحيث يؤدي كل منهم عملاً يناسب قدراته واحتياجات الأسرة، مع الأخذ بنظر الاعتبار محدودية الموارد وضرورة استخدامها بكفاءة.

فعلى سبيل المثال على رب الأسرة أن يحدد من يقوم بإعداد طعام الغداء ومن يذهب إلى السوق لشراء الخضار ومن يقوم بترتيب المنزل ومن ينظف حديقة المنزل ومن ممكن له مشاهدة التلفاز، هنا ملاحظة مسؤولية رب الأسرة بتوزيع العمل على أفراد أسرته بقصد تنظيم العمل حتى يتم إكمال وعمل أمور المنزل من ترتيب وتنظيف وتسوق وإعداد للطعام، هذا كله على مستوى الأسرة فإذا وسعنا الدائرة من الأسرة إلى المجتمع ككل، فالمجتمع أيضا بحاجة إلى توزيع للعمل فيه بقصد تحقيق أكبر منفعة ممكنه لأفراده، فيجب أن يكون هناك أشخاص يعملون بالزراعة وأشخاص يصنعون الأثاث وآخرون يعملون في مجال البناء والتعليم والصحة وغيرها العديد من الأعمال المطلوبة الخدمة المجتمع.

مما تقدم نجد أنفسنا أمام مجموعة من التساؤلات التالية: من يستطيع أن يحدد حاجات المجتمع؟ ومن يستطيع أن ينظم توزيع أفراد المجتمع للعمل فيما يحقق مصالح المجتمع بالقدر الممكن وبقصد تحقيق أكبر منفعة ممكنة مع الأخذ بعين الإعتبار محدودية الموارد المتاحة للاستخدام؟ وللإجابة على هذه التساؤلات نتطرق إلى ما سنورده لاحقا في المحور الأول من خلال فهمنا لعلم الاقتصاد.

فعلم الاقتصاد ينتمي إلى مجموعة العلوم الاجتماعية، لأنه يهتم بدراسة السلوك الإنساني وكيفية تعامل الأفراد والمجتمع مع الموارد المحدودة لتلبية الحاجات المتعددة. ويشمل الاقتصاد دراسة الإنتاج، التوزيع، الاستهلاك، والأنشطة الاقتصادية المختلفة.

فالاقتصاد اكتسب أهميته بسبب تنوّع الحاجات البشرية واختلاف الأنشطة الاقتصادية عبر الزمن، مما دفع العلماء لوضع تعريفات متعددة له:

تعريف آدم سميث (1723–1790) في كتاب ثروة الامم

عرّف الاقتصاد بأنه العلم الذي يختص بدراسة الثروة وكيفية إنتاجها وتوزيعها وتراكمها، وكان محور اهتمامه هو الثروة أكثر من السلوك الإنساني.

تعريف ألفرد مارشال (1842–1927)

اعتبر الاقتصاد علمًا يدرس سلوك الإنسان في حياته اليومية وعلاقته بالاستخدام الأمثل للموارد، وركّز على جانب الرفاه الاقتصادي وليس الثروة فقط. وقد لاقة قبولا واسعا لحين ورود تعريف لونيل روبنزر والذي اصبح أساسا لعلم الاقتصاد الجديد حيث عرفة الاقتصادي **الإنكليزي ليونيل روبنزر (1898-1984)** بان الاقتصاد هو العلم الذي يدرس النشاط الإنساني في سعيه لاشباع حاجاته الغير محدودة بواسطة موارده المحدودة ويقوم هذا التعريف على حقيقتين أساسيتين هما عدم وجود حدود للرغبات الإنسانية ومحدودية الموارد ذات الاستخدامات البديلة وهاتان الحقيقتان تمثلان معا ابعاد المشكلة الاقتصادية.

فان فهم علم الاقتصاد يساعد على معرفة الطريقة المثلى لاستخدام الموارد، وتحقيق أكبر منفعة ممكنة للمجتمع، إضافةً إلى أهميته في تحديد كيفية إنتاج السلع والخدمات وتوزيعها بين الأفراد في الحاضر والمستقبل.

ثانياً:أنواع الاقتصاد

تنقسم إلى ثلاثة أنواع لكل منها أهميته تشمل ما يلي:

1-الاقتصاد التحليلي (النظرية الاقتصادية)

هو مجموعة من المبادئ والمفاهيم والنظريات التي تفسّر الظواهر الاقتصادية ، و يستخدم أدوات تحليلية وبيانية تساعد في فهم المشكلات الاقتصادية وتقديم تفسيرات علمية لها.

2-الاقتصاد الوصفي: وهو يتناول المشاكل والظواهر الاقتصادية من ناحية توصيف مظاهرها وتأهيل أسبابها دون محاولة اقتراح الحلول لمعالجتها مثل:وصف الإنتاج ، التجارة ، الأسعار ، الدخل ،مستوى المعيش.

3-الاقتصاد التطبيقي: يستخدم النظريات الاقتصادية لتحليل مسائل واقعية وتقديم حلول عملية، ويعتمد بشكل كبير على استخدام أدوات تحليل البيانات والإحصاءات.

أنواع أخرى للاقتصاد

1-الاقتصاد التقليدي: يعتمد على العادات والتقاليد، ويعتمد الناس فيه على الزراعة والصيد لاحتياجاتهم الأساسية.

2-الاقتصاد المخطط المركزي :تتحكم فيه الحكومة بشكل كامل في الإنتاج والتوزيع، حيث تقرر ما يجب إنتاجه وكيفية توزيعه مثال على النظام الاقتصادي في الاتحاد السوفيتي لأول مرة.

3-اقتصاد السوق (الحر): يعتمد على قوى العرض والطلب في السوق دون تدخل حكومي كبير، ويتحكم الأفراد في الشركات في الإنتاج والتوزيع. مثال على ذلك النظام الاقتصادي في الولايات المتحدة.

4-الاقتصاد المختلط يجمع بين خصائص اقتصاد السوق والاقتصاد المخطط، حيث تتواجد فيه شركات خاصة لكن الحكومة تتدخل لتنظيم بعض القطاعات و تحقيق التوازن.

اما أنواع التحليل الاقتصادي فيمكن تصنيفها الى نوعان مترابطان مع بعضهما يكمل احدهما الآخر من حيث نظريتهما وتحليلهما للاقتصاد القومي وهما:

أ-التحليل الاقتصادي الجزئي:

يهتم بدراسة سلوك الأفراد والشركات في الأسواق، ويركز على قرارات الوحدات الاقتصادية الصغيرة والمنفردة مثل الاستهلاك للفرد أو المنشأة الصناعة، وتحديد الأسعار النسبية للسلع والخدمات.

وعليه فإن التحليل الاقتصادي هنا يقتصر على دراسة سلوك وقرارات الوحدات الصغيرة التي تهدف لتعظيم منافعها وذلك من خلال قيامها بوظائفها الاقتصادية المختلفة كتخصيص الموارد بين الاستخدامات المختلفة مثل الإنتاج، الاستهلاك، التبادل، تحليل العرض والطلب وتحديد الأسعار.

ب-التحليل الاقتصادي الكلي: يهتم بدراسة الاقتصاد بشكل عام على مستوى الدولة ويهتم بدراسة سلوك الاقتصاد القومي ككل والتعرف على طبيعة المتغيرات الكلية وتفسير سلوكها وعلاقتها ببعضها البعض، ويركز على المتغيرات الاقتصادية الكبيرة مثل الاستثمار الكلي والاستهلاك الكلي والدخل القومي والإنفاق القومي ككل مستقلاً عن الوحدات والأجزاء المكونة له، والنمو الاقتصادي، التضخم، البطالة، والسياسات النقدية والمالية.

ثالثاً:أهداف علم الاقتصاد

تسعى العلوم بشكل عام إلى تحقيق ثلاث أهداف أساسية، مرتبطة بطبيعة حاجات الإنسان للمعرفة وتطلعه لفهم وتفسير قضايا المستقبل وما يمكن أن يواجهه، وكيفية مواجهة تلك القضايا بما يضمن من خلال المعرفة لتفادي أخطار تهدده، وهذا الهدف يتجسد من أجل حل أو الإجابة على هذه التساؤلات والمخاوف التي تواجه الإنسان بشكل عام وبناءً على ذلك فإن علم الاقتصاد شأنه شأن باقي العلوم يهدف إلى تحقيق ثلاث أهداف أساسية وهي:

1-فهم وتفسير الظواهر والقضايا الاقتصادية وتحليلها وفق منهج علمي صحيح ودقيق.

2-التنبؤ بسلوك الظواهر والمتغيرات الاقتصادية مستقبلياً، سواء على المستوى الكلي أو الجزئي.

3-ضبط والتحكم في الظواهر الاقتصادية المختلفة، أي تغيير معدل واتجاه نمو الظواهر أو القضاء عليها ومنعها من الظهور اذا كانت في غير صالح الإنسان كالأزمات الاقتصادية، أو تشجيعها وتنميتها اذا كانت ظاهرة إيجابية كالنمو الاقتصادي، ويتم الضبط والتحكم في الظواهر الاقتصادية من خلال التحكم في العوامل المؤثرة في الظاهرة، فمثلا اذا اردنا تخفيض معدل التضخم يجب التأثير في احد العوامل المؤثرة فيه كالأجور أو الطلب وغيرها.

رابعاً:المشكلة الاقتصادية

تتمثل المشكلة الاقتصادية في وجود حاجات بشرية غير محدودة مقابل موارد اقتصادية محدودة، وهو ما يؤدي إلى حدوث ندرة تستلزم من الإنسان والمجتمع اتخاذ قرارات حول كيفية استخدام الموارد المتاحة بأفضل شكل ،وللمشكلة الاقتصادية عنصران أساسيان هما:

1-تعدد الحاجات الإنسانية: تُعدّ الحاجات البشرية الأساس الأول للمشكلة الاقتصادية، إذ إن حاجات الفرد تتجدد باستمرار وتتعدد، وتشمل حاجات ضرورية وأخرى كمالية. وتتميز الحاجات بما يأتي:

أ-حاجات غير قابلة للإشباع بشكل كامل لأنها قابلة للتجدد.

ب-حاجات نسبية تختلف بين الأفراد والمجتمعات.

ج-حاجات تتصف بالضرورة أو بالرغبة.

2-ندرة الموارد الاقتصادي: تُعدّ الندرة الاقتصادية حجر الأساس للمشكلة الاقتصادية، فهي تعني أن الموارد المتاحة للمجتمع—سواء كانت طبيعية أو بشرية أو رأسمالية—لا تكفي لإشباع جميع الحاجات والرغبات التي تتجدد وتتزايد باستمرار. وبسبب هذا التفاوت بين الحاجات غير المحدودة و الموارد المحدودة، يصبح من الضروري على الأفراد والمجتمع والدولة اتخاذ قرارات اقتصادية بشأن كيفية استخدام هذه الموارد بالشكل الأمثل.

فالندرة لا تعني انعدام الموارد تمامًا، بل تعني عدم كفايتها لتلبية كل الاحتياجات في الوقت نفسه. ولهذا السبب تُعدّ عملية الاختيار بين البدائل المتاحة أمرًا حتميًا، حيث يجب تحديد أولويات الإنتاج والاستهلاك وتوجيه الموارد نحو الاستخدامات التي تحقق أكبر منفعة ممكنة.

وتؤدي الندرة إلى ظهور مشكلات اقتصادية أساسية مثل:

- كيفية تحديد ماذا ننتج؟
- وكيف ننتجه؟
- ولمن ننتجه؟

عناصر المشكلة الاقتصادية

تتجسد المشكلة الاقتصادية في اربعة عناصر رئيسية:

1-الندرة: الموارد الطبيعية والبشرية ورأس المال المتاح محدود، ولا يكفي لتلبية كل احتياجات ورغبات الأفراد.

2-الاختيار: بسبب ندرة الموارد، يجب على الأفراد والمجتمعات اتخاذ قرارات حول كيفية تخصيص هذه الموارد واختيار الأولويات التي ستُشبع.

3-التضحية (تكلفة الفرصة البديلة): عند اتخاذ أي قرار اقتصادي، يتوجب التضحية بفرصة أخرى. تكلفة الفرصة البديلة هي قيمة الخيار الذي تم التخلي عنه لتحقيق الخيار الحالي.

4-التوزيع: كيف يتم توزيع الموارد والإنتاج بين الأفراد والمجتمع، لتلبية الاحتياجات بأفضل شكل ممكن، مع مراعاة العدالة والكفاءة.

كيفية معالجة المشكلة الاقتصادية

تسعى النظم والسياسات الاقتصادية إلى معالجة المشكلة عبر:

- تحسين كفاءة استخدام الموارد.
- تحديد أولويات الإنتاج والاستهلاك.
- تحقيق توازن بين النمو الاقتصادي والعدالة الاجتماعية.
- توجيه الموارد نحو إشباع الحاجات الأكثر أهمية.
- تحقيق الاستخدام الأمثل للموارد النادرة بما يحقق أعلى منفعة للأفراد والمجتمع.

خامساً: أنواع السلع

تنقسم السلع الاقتصادية إلى عدة أنواع وفق طبيعتها وأهميتها وسلوك المستهلك تجاهها، وتشمل:

1-السلع الضرورية: هي السلع الأساسية التي يحتاجها الأفراد لتلبية احتياجاتهم الاساسية مثل:الطعام، الماء، الملابس، يكون الطلب عليها ثابتًا نسبيًا ولا يتأثر كثيرًا بتغير الدخل.

2-السلع الكمالية: سلع غير أساسية، يزداد الطلب عليها مع ارتفاع الدخل مثل: السيارات الفاخرة، السفر، المجوهرات.

3-السلع البديلة :هي السلع التي يمكن أن تحل محل بعضها البعض، مثل الشاي والقهوة. إذا ارتفع سعر أحدهما، قد يلجأ المستهلكون لشراء السلعة البديلة.

4-السلع تكاملية (المكملة) : هي السلع التي تستهلك معاً، مثل السيارات والوقود، أو الكمبيوتر والبرامج. ارتفاع أو انخفاض سعر إحدى السلع المكملة يؤثر على الطلب على السلعة الأخرى.

5-السلع العامة هي السلع التي يستفيد منها جميع الأفراد ولا يمكن استبعاد أحد من استخدامها، مثل الشوارع العامة والأمن الوطني. هذه السلع تقدمها عادة الحكومة لأنها غير مربحة للقطاع الخاص.

6-السلع الخاصة هي السلع التي يمكن للأفراد امتلاكها واستهلاكها بشكل فردي مثل الملابس والأثاث، ويمكن للشركات إنتاجها وبيعها لتحقيق الربح.

7-السلع المعمرة هي السلع التي تدوم لفترة طويلة ويمكن استخدامها عدة مرات مثل السيارات والأثاث.

8-السلع غير المعمرة هي السلع التي تُستهلك مباشرة أو خلال فترة قصيرة، مثل الطعام والمشروبات.

سادساً: أنواع الخدمات:

الخدمات هي أنشطة أو أعمال تقدم لتلبية احتياجات ورغبات الأفراد أو المؤسسات، وتختلف عن السلع لأنها غير مادية ولا يمكن تخزينها أو نقلها. يمكن تقسيم الخدمات إلى عدة أنواع، منها:

1-الخدمات الاستهلاكية: تقدم للأفراد مباشرة لتلبية احتياجاتهم الشخصية، مثل خدمات الصحة، التعليم، المطاعم، والأنشطة الترفيهية.

2-الخدمات الإنتاجية تقدم للشركات والمؤسسات وتساعد في عمليات الإنتاج، مثل خدمات النقل، الاستشارات التسويق، والتخزين.

3-الخدمات الحكومية: تقدم من قبل الجهات الحكومية وتستهدف المجتمع ككل، مثل خدمات الشرطة، الدفاع، العدالة، والصحة العامة.

4-الخدمات المالية: تشمل الخدمات التي تتعلق بالمعاملات المالية، مثل البنوك التأمين، التمويل، وتحويل الأموال.

5-الخدمات الاجتماعية تقدم لتحسين رفاهية الأفراد والمجتمع، مثل الخدمات الاجتماعية، المساعدات، والخدمات المجتمعية.

6-الخدمات المهنية: تقدم من قبل خبراء أو متخصصين في مجالات معينة، مثل المحاماة، المحاسبة، الهندسة، والاستشارات.

7-الخدمات الترفيهية تهدف إلى الترفيه والاستمتاع، مثل خدمات السياحة، الرياضة، ودور السينما.

بشكل عام تتميز الخدمات بأنها تُنتج وتستهلك في نفس الوقت ولا يمكن تخزينها، كما تعتمد غالباً على التفاعل بين مقدم الخدمة والمستفيد منها.

الفصل الثاني: الطلب

اولا - مفهوم الطلب :ويعرف الطلب بانه مجموع الكميات من السلع والخدمات المختلفة التي يرغب ويستطيع المستهلك شرائها عند الاسعار المختلفة وخلال فترة زمنية محددة ، او هو الرغبة المصحوبة بالقدرة الشرائية للكميات المختلفة من السلع والخدمات عند الاسعار المختلفة وفي فترة زمنية معينة.

ومن هذا التعريف الاخير نستنتج ان الطلب يتكون من عنصرين هما :

1- العنصر الذاتي والمتمثل بالرغبة.

- العنصر الموضوعي والمتمثل بالقدرة الشرائية.

اي ان هناك نوعين من الطلب هما :

-الطلب الفعال هو الرغبة المدعومة بالقدرة الشرائية.

-الطلب غير الفعال هو الرغبة فقط في اقتناء سلعة ما.

ثانياً: قانون الطلب :

يمثل قانون الطلب العلاقة بين الكمية المطلوبة والسعر الخاص بها فقط مع بقاء المتغيرات الأخرى على حالها، ويكون السعر متغيرا مستقلا بينما تكون الكمية المطلوبة متغيرا تابعا ، فيؤثر السعر على الكمية المطلوبة وتكون العلاقة بينهم علاقة عكسية وهذه العلاقة هي ما تسمى بقانون الطلب.

ملاحظة: اذا نجد ان هناك علاقة عكسية بين سعر السلعة المتغير المستقل والكمية المطلوبة منها المتغير التابع ، أي أنه كلما ارتفع سعر السلعة انخفضت الكمية المطلوبة منها والعكس صحيح وذلك مع بقاء العوامل الأخرى ما عدا السعر ثابتة والعكس صحيح أي ان انخفاض سعر سلعة معينة سوف يؤدي الى ارتفاع الكمية المطلوبة وبالتالي فأن قانون الطلب له خواص وهي:

١. يشترط في هذا القانون يبدأ التغير في السعر ومن ثم التغير بالكمية المطلوبة وليس العكس.

2-يصح هذا القانون خلال فترة زمنية معينة.

3-يشترط هذا القانون ثبات العوامل الأخرى المؤثرة على الكمية المطلوبة.

4-تغير سعر السلعة يعني هناك طلب.

ثالثا: جدول الطلب

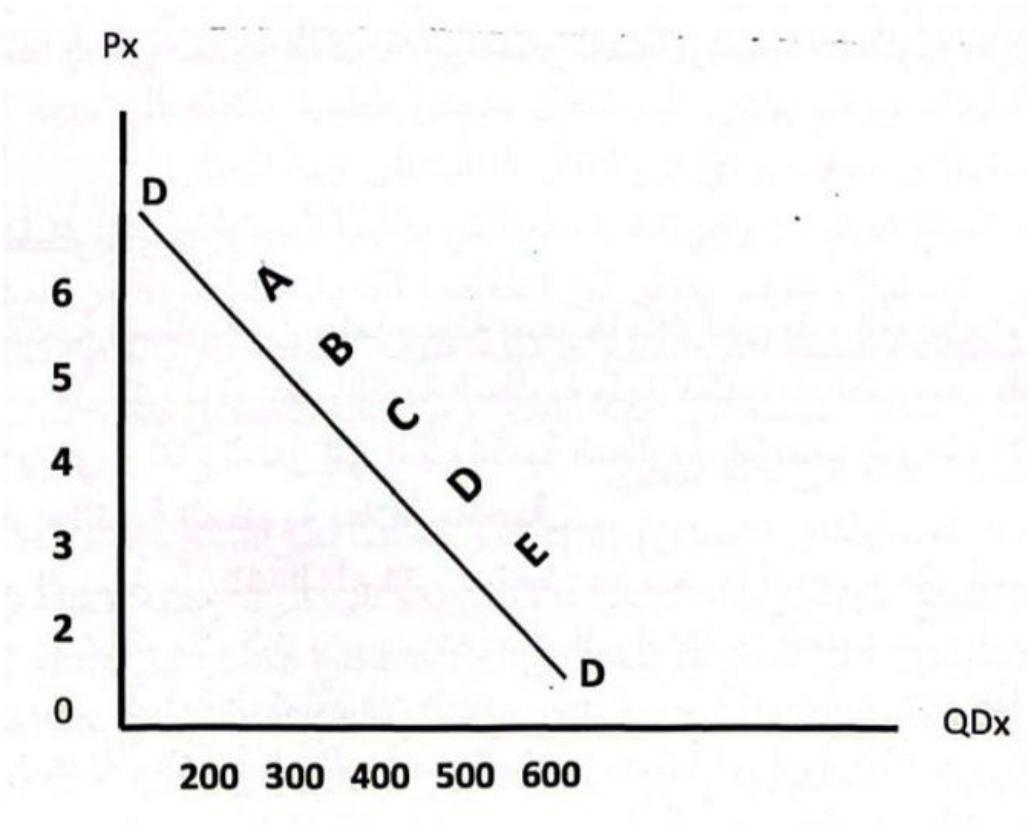
هو الجدول الحسابي الذي يوضح العلاقة العكسية بين سعر السلعة من جهة والكميات المطلوبة منها من جهة أخرى بصورة رقمية، أو هو عبارة عن جانبين احدهما مخصص للسعر والأخر مخصص للكميات المطلوبة من السلعة، ويمكن اخذ مثال افتراضي توضح فيه جدول الطلب

النقاط	سعر السلعة Px	الكمية المطلوبة QDx
A	6	200
B	5	300
C	4	400
D	3	500
E	2	600

نلاحظ من الجدول أعلاه بانه كلما انخفض سعر السلعة (x) كلما ارتفعت الكميات المطلوبة من السلعة (x) فعندما انخفض سعر السلعة من (65) دينار ارتفعت الكميات المطلوبة من السلعة (x) من (200-300) وحدة وعندما انخفض السعر الى (4) دينار زادت الكميات المطلوبة الى (400) وحدة وهكذا بالنسبة لجميع النقاط (C-D-E) يتضح أعلاه بان سعر السلعة (x) يؤثر على الكميات المطلوبة من السلعة (x) تأثيرا عكسيا مع بقاء العوامل الأخرى ثابتة.

رابعا: منحنى الطلب

يعرف منحنى الطلب بانه بناء افتراضي يبين كم هي عدد الوحدات من السلعة معينة التي يرغب المستهلك في شرائها خلال فترة زمنية معينة وبكل الأسعار الممكنة مع افتراض بقاء العوامل الأخرى ثابتة ،أو هو عبارة عن شكل بياني يوضح قانون الطلب الذي ينص على وجود علاقة عكسية بين سعر السلعة والكمية المطلوبة منها مع افتراض بقاء العوامل الأخرى ثابتة، وهو منحنى ينحدر من اعلى اليسار الى اسفل اليمين ويكون ميله سالب حيث يشير الى العلاقة العكسية بين السعر كمتغير مستقل والكمية المطلوبة كمتغير تابع ويمكن تمثيل بيانات جدول الطلب اعلاه بشكل بياني وكالاتي:



نلاحظ من الشكل البياني بان المحور العمودي يمثل سعر السلعة (x) والمحور الافقي يمثل الكميات المطلوبة من السلعة (x) ، فنلاحظ من الشكل بان النقطة (A) تمثل علاقة بين السعر والكمية المطلوبة أي انه عندما يكون السعر (6) دينار تكون الكمية المطلوبة من السلعة (x) (200) وحدة بينما في النقطة (B) عندما يكون السعر (5) دينار تكون الكمية المطلوبة من السلعة (x) (300) وحدة وهكذا بالنسبة لبقية النقاط (C-D-E) وبالتالي فعند الطلب ويتمثل (D-D) حيث يوضح هذا المنحنى العلاقة العكسية بين السعر والكميات المطلوبة من السلعة (x) بافتراض بقاء العوامل الأخرى ثابتة وبالتالي فان منحنى الطلب ينحدر من اعلى اليسار الى اسفل اليمين وذو ميل سالب ويعود سبب انحدار منحنى الطلب الى سببين هما:

1-اثر الدخل : في حالة ارتفاع سعر السلعة مع افتراض بقاء الدخل النقدي ثابت فان المستهلك يجد نفسه في وضع لا يسمح له الا بشراء كمية قليلة من السلعة وبالعكس في حالة انخفاض السعر مع بقاء الدخل النقدي ثابت فان المستهلك يكون في وضع يسمح له بشراء كمية أكبر من هذه السلعة.

2-اثر الاحلال: في حالة ارتفاع سعر السلعة مع بقاء أسعار السلع البديلة ثابتة فان ذلك يجعل من هذه السلع ارخص نسبيا من السلعة التي ارتفع سعرها ولذلك نجد ان المستهلك يقلل استهلاكه من هذه السلع، اما في حالة

انخفاض سعر السلعة مع بقاء أسعار السلع البديلة ثابتة فان هذه السلع تصبح اغلى من هذه السلعة التي انخفض سعرها لذلك يحاول المستهلك ان يحصل على المزيد منها وهذا ما يطلق عليه اثر الاحلال.

ويجب ان نفرق بين منحنى طلب الفرد ومنحنى طلب السوق لكن جميعها تنحدر من اعلى اليسار الى اسفل اليمين عاكسة قانون الطلب.

أ-منحنى طلب الفرد وهو المنحنى الذي يعكس طلب مستهلك واحد على سلعة معينة وهو منحنى يميل من الأعلى الى الأسفل والى اليمين مما يعكس العلاقة العكسية بين سعر السلعة والكمية المطلوبة منها.

ب-منحنى طلب السوق: وهو المنحنى الذي يعكس طلب جميع المستهلكين على سلعة معينة ونحصل عليه بالتجميع الافقي للكميات التي يرغب جميع المستهلكين في طلبها عن كل سعر. وهو أيضا ينحدر من الأعلى الى الأسفل والى اليمين مما يعكس العلاقة العكسية بين السعر للسلعة والكمية المطلوبة منها.

خامسا: العوامل المحددة للطلب(العوامل المؤثرة)

هناك عدة عوامل تؤثر على الكمية المطلوبة وهي:

1 -سعر السلعة الأصلية: تكون العلاقة عكسية بين سعر السلعة والكمية المطلوبة منها حيث اذا ارتفع سعر السلعة انخفض الطلب عليها والعكس صحيح مثلا سعر السيارة والطلب عليها حيث اذا ارتفع سعر السيارة انخفض الطلب عليها والعكس صحيح .

2-سعر السلعة البديلة: تكون العلاقة طردية بين سعر السلعة البديلة والكمية المطلوبة من السلعة الأصلية حيث إذا ارتفع سعر السلعة البديلة مثلا سعر الدجاج زاد فراح يزداد الطلب على السلعة الأصلية (اللحم) والعكس صحيح

-مثلا اللحم والدجاج إذا ارتفع سعر الدجاج كسلعة بديلة فإن ذلك يؤدي إلى زيادة الطلب على اللحم (خدمة طردية)

3 سعر السلعة المكملة : العلاقة عكسية بين سعر السلعة المكملة والكمية المطلوبة من السلعة الاصلية مثلا البانزين والسيارة ، اذا ارتفع سعر البانزين (السلعة المكملة) سيؤدي الى انخفاض الكمية المطلوبة من السيارة والعكس صحيح (العلاقة عكسية)

4-الدخل : العلاقة طردية بين الدخل والكمية المطلوبة من السلعة كلما زاد الدخل زاد الانفاق والطلب والعكس صحيح ، مثلا الراتب الشهري للفرد والطلب على اللحم مثلا كلما زاد الراتب زاد مشتريات الفرد من اللحم والعكس.

فكلما زاد دخل الأفراد زادت قدرتهم الشرائية، مما يؤدي إلى زيادة الطلب على السلع والخدمات، خصوصاً السلع ذات الجودة العالية أو تلك التي تعتبر كمالية توزيع الدخل بين الأفراد أيضاً يلعب دوراً مهما حيث يؤدي توزيع الدخل بشكل عادل إلى زيادة الطلب لذا لابد من التميز بين نوعين من السلع وهي:

أ- السلع الاعتيادية: وهي تلك السلع التي يطلبها المستهلكين عند مستويات الدخول المختلفة وبالتالي فان زيادة دخل المستهلك سوف يؤدي الى زيادة الكميات المطلوبة من السلع الاعتيادية وفي حالة انخفاض دخل المستهلك سوف يؤدي الى انخفاض الطلب على الكميات المطلوبة من السلع الاعتيادية أي ان العلاقة بين دخول المستهلكين والكميات المطلوبة من السلع الاعتيادية علاقة طردية.

ب السلع الردينه وهي تلك السلع التي يطلبها المستهلكين عند مستويات الدخل المنخفضة أي ان زيادة دخل المستهلك سوف يؤدي الى انخفاض الكميات المطلوبة من السلع الرديئة أي ان العلاقة بين دخل المستهلك والطلب على السلع الرديئة علاقة عكسية.

5-اعداد المستهلكين (السكان) : يتأثر الطلب على السلع بزيادة عدد السكان حيث تزداد الكمية المطلوبة من السلع نتيجة زيادة عدد المستهلكين خلال فترة زمنية معينة وبالعكس في حالة انخفاض اعداد المستهلكين على السلع سوف يؤدي الى انخفاض الطلب على السلع بافتراض العوامل الأخرى ثابتة أي ان العلاقة بين اعداد المستهلكين والطلب على السلع هي علاقة طردية

6-اذواق المستهلك : ليس هناك علاقة منتظمة بين ذوق المستهلك وطلبه قد يزداد الطلب على سلعة ما رغم ارتفاع سعر بسبب الذوق.

7-توقعات المستهلكين :تلعب توقعات المستهلك دوراً كبيراً في تغير طلب للسلع المختلفة، وهناك ثلاث احتمالات لتوقعات المستهلكين وهي:

أ-إذا توقع المستهلك أن سعر السلعة سيرتفع مستقبلاً، فسوف يزيد الطلب عليها عند السعر الحالي مع بقاء العوامل الأخرى ثابتة.

ب- إذا توقع المستهلك أن سعر السلعة سينخفض في المستقبل فهذا يؤدي الى انخفاض الطلب على الكميات المطلوبة من هذه السلعة عند هذا السعر الحالي بافتراض العوامل الأخرى ثابتة.

ج- اذا توقع المستهلك ان سعر السلعة سوف يبقى ثابت في المستقبل فهذا يؤدي الى ثبات الطلب أي ثبات الكميات المطلوبة من هذه السلعة عند السعر الحالي.

نستنتج من ذلك بان العلاقة بين توقعات المستهلكين والطلب على الكميات المطلوبة علاقة طردية

هذه هي العوامل الرئيسية التي تؤثر على الطلب حيث تتفاعل هذه العوامل لتحديد الكمية التي يرغب المستهلكون في شرائها من السلعة المعينة، وتساعد في فهم كيفية تأثير العوامل المختلفة على قرارات المستهلكين في السوق وزيادة أو تقليل الطلب على السلع والخدمات.

دالة الطلب : دالة الطلب هي صياغة رياضية توضّح العلاقة العكسية بين سعر السلعة والكمية المطلوبة منها، بحيث تحدد كمية الشراء المتوقعة عند كل مستوى سعري .

الصيغة العامة لدالة الطلب

$$Qd = f(P)$$

$$Qd = a - bP$$

حيث:

Qd = الكمية المطلوبة

P = السعر

a = ثابت (الكمية المطلوبة عندما يكون السعر = صفر)

b = معامل الميل، ويُمثّل مقدار انخفاض الكمية عند زيادة السعر بوحدة واحد

أي:

الكمية المطلوبة = دالة في السعر

مثال:

$Qd = 120 - 4P$

إذا كان السعر $P = 10$:

$Qd = 120 - 4(10) = 80$

مثال : لدينا دالة الطلب على السلعة (X) كما يلي:

$$Q_d = 100 - 2P$$

حيث:

Qd= الكمية المطلوبة

P = السعر بالدينار

المطلوب:

1-احسبي الكمية المطلوبة عندما يكون السعر: 10 ، 20 ، 30.

2-هل العلاقة بين السعر والكمية مطابقة لقانون الطلب.

الحل :

عند P = 10:

Qd = 100 - 2(10) = 100 - 20 = 80

إذن: الكمية المطلوبة = 80 وحدة

عند P = 20:

Qd = 100 - 2(20) = 100 - 40 = 60

إذن: الكمية المطلوبة = 60 وحدة

عند P = 30:

Qd = 100 - 2(30) = 100 - 60 = 40

إذن: الكمية المطلوبة = 40 وحدة

ملاحظة:

كلما ارتفع السعر من 10 ⟶ 20 ⟶ 30

انخفضت الكمية من 80 ⟶ 60 ⟶ 40

→ علاقة عكسية ←

إذن الدالة تنسجم مع قانون الطلب

السؤال:دالة الطلب على سلعة (Z) هي:

$Qd = 120 - 3P$

المطلوب:

1-احسبي السعر الذي تكون عنده الكمية المطلوبة $Qd = 60$.

2-إذا أصبحت دالة الطلب الجديدة بعد زيادة دخل المستهلكين:

$Q'd = 150 - 3P$

فكم تصبح الكمية المطلوبة عند نفس السعر الذي وجدتيه في (1)؟

3. ماذا تستنتجين عن تأثير زيادة الدخل على الطلب؟

الحل

1-إيجاد السعر عندما $Qd = 60$:

نعوّض في الدالة:

$P3 - 120 = 60$

ننقل 120 للطرف الآخر:

$P3- = 120 - 60$

$P3- = 60-$

$P = 20$

إذن: السعر = 20 دينار

إيجاد الكمية الجديدة عند نفس السعر $P = 20$:

نستخدم الدالة الجديدة:

$Qd = 150 - 3P$

نعوّض $P = 20$:

$Qd = 150 - 3(20) = 150 - 60 = 90$

إذن:

-في الدالة القديمة: عند $P = 20$ كانت الكمية = 60

-في الدالة الجديدة: عند نفس السعر صارت الكمية = 90

الاستنتاج: زيادة الدخل أدّت إلى زيادة الطلب على السلعة،

وظهر هذا من خلال ارتفاع الكمية المطلوبة عند نفس السعر.

أي أن منحنى الطلب انتقل إلى اليمين.

ثانياً:المرونة الطلب

مرونة الطلب هي تعني درجة استجابة الكمية المطلوبة من سلعة معينة للتغير في المتغيرات المستقلة المؤثرة في هذه الكمية))

وهناك ثلاث أنواع من مرونات الطلب وهي :-

1-مرونة الطلب السعرية

2-مرونة الطلب الدخلية

3- مرونة الطلب المتقاطعة

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

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

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

ولو رمزنا للكمية المطلوبة بالحرف (Q) من Quantity وهي الكمية

وللسعر بالحرف (p) من price وهو السعر

ولمقدار التغير بالحرف (Δ) وهو حرف يوناني ويلفظ (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 ان مرونة الطلب السعرية تكون دائماً سالبة وتفسير ذلك هو اننا على طول منحنى الطلب ان السعر والكمية المطلوبة يسيران باتجاه معاكس احدهما للأخر 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 .

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

والملاحظة الثالثة : ان مرونة الطلب لا تعني ميل منحنى الطلب (slop) . لأن 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 .

توجد طريقتين لحساب المرونة السعرية بناءً على كيفية قياس التغيرات

أولاً: مرونة النقطة تُستخدم مرونة النقطة لحساب المرونة السعرية عند نقطة معينة على منحنى الطلب، وتكون الصيغة كالآتي:

$$EP_D = -\frac{\Delta QD}{\Delta P} \times \frac{P1}{QD1}$$

حيث :

- ΔQD: التغير في الكمية المطلوبة
- ΔP: التغير في السعر
- P1: السعر الأول قبل التغير
- QD1: الكمية المطلوبة الأولى قبل التغير

وتوضح هذه الصيغة كيفية حساب المرونة عند سعر معين وكمية معينة.

تم استخدام مرونة النقطة ظنًّا عند دراسة تأثير تغير بسيط جداً في السعر على الكمية المطلوبة.

ثانياً: مرونة القوس : مرونة القوس تستخدم لحساب المرونة بين نقطتين على منحنى الطلب (عندما يكون التغير كبيراً في السعر والكمية)،الصيغة كالآتي:

$$EP_D = -\frac{\Delta QD}{\Delta P} \times \frac{P1 + P2}{QD1 + QD2}$$

حيث:

- P1: السعر الأول قبل التغير
- P2: السعر الجديد بعد التغير
- QD1: الكمية المطلوبة قبل التغير
- QD2: الكمية المطلوبة الجديدة بعد التغير

مرونة القوس هي طريقة لحساب المرونة عندما يكون هناك تغيير كبير بين النقطتين، وتعتبر أكثر دقة من مرونة النقطة.

عند تطبيق قانون مرونة الطلب السعرية نجد أن قيمة معامل المرونة السعرية تتراوح بين الصفر إلى ما لا نهاية.

مثال على مرونة النقطة

مثال:عندما كان السعر 10 دولار كانت الكمية المطلوبة 100 وحدة.

ارتفع السعر إلى 11 دولار فانخفضت الكمية إلى 95 وحدة.

احسب مرونة الطلب عند النقطة

الحل :

$$EP_D = -\frac{\Delta QD}{\Delta P} \times \frac{P1}{QD1}$$

$$\Delta P = 11 - 10 = 1$$

$$\Delta QD = 95 - 100 = -5$$

$$EP_D = -\frac{-5}{1} \times \frac{10}{100} = 5 \times 0.1 = 0.5$$

قيمة المرونة = 0.5 (عادة نأخذها بالقيمة المطلقة).

بما أن المرونة أقل من 1 ← الطلب غير مرن عند هذه النقطة (تغير الكمية أقل نسبيًا من تغير السعر)

مثال عن مرونة القوس:

مثال:عند السعر 10 دولارات كانت الكمية المطلوبة 100 وحدة.

انخفض السعر إلى 8 دولارات فازدادت الكمية إلى 140 وحدة.

احسب مرونة القوس بين النقطتين

$$\Delta P = P2 - P1 = 8 - 10 = -2$$
$$\Delta QD = QD2 - QD1 = 140 - 100 = 40$$

الصيغة:

$$EP_D = -\frac{\Delta QD}{\Delta P} \times \frac{P1 + P2}{QD1 + QD2}$$

الحل:

أولاً نحسب الكسر الأول:

$$-\frac{\Delta QD}{\Delta P} = -\frac{40}{-2} = 20$$

ثم الكسر الثاني:

$$\frac{P1 + P2}{QD1 + QD2} = \frac{10 + 8}{100 + 140} = \frac{18}{240} = 0.075$$

الآن نضربهما:

$$EP_D = 20 \times 0.075 = 1.5$$

إذن مرونة القوس بين النقطتين = 1.5

بما أن المرونة أكبر من 1 ← الطلب مرن بين هاتين النقطتين (تغير الكمية أكبر نسبيًا من تغير السعر)

انواع درجات المرونة:

إن درجة إستجابة الكمية المطلوبة للتغيرات في السعر يمكن أن تكون كبيرة فيقال في هذه الحالة إن الطلب مرن أو تكون صغيرة فيكون الطلب غير مرن أو تكون درجة الاستجابة متكافئة وبذا يكون الطلب احادي المرونة أو لا تكون هناك أية استجابة فيكون الطلب عديم المرونة أو تكون درجة الاستجابة لانهائية فيقال أن الطلب لانهائي المرونة . ومما تقدم نستنتج ان المرونة تتراوح بين الصفر وما لانهاية.

1-الطلب المرن : يقال ان الطلب مرن اذا كان التغير النسبي في الكمية المطلوبة اكبر من التغير النسبي في السعر : أي انه خارج قسمة الأول على الثاني يكون > من الواحد .

ملاحظة : هذه العلامة > تعني اكبر

مثال / ارتفع سعر السلعة (س) من ١٠٠ دينار الى ١٢٥ دينار أدى الى انخفاض الكمية المطلوبة من السلعة (س) من ١٠٠٠ وحدة الى ٦٠٠ وحدة , المطلوب : احسب مرونة الطلب السعرية ومانوع المرونة مع رسم توضيحي لمنحنى المرونة

الحل

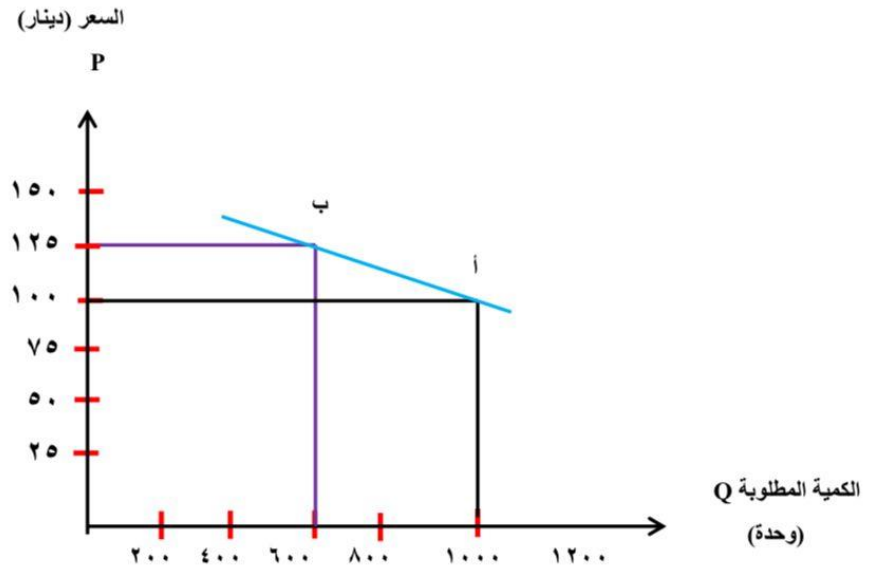
$$Edp = \frac{Q_2 - Q_1}{P_2 - P_1} \times \frac{P_1}{Q_1} = \frac{600 - 1000}{125 - 100} \times \frac{100}{1000}$$

$$= \frac{-400}{25} \times \frac{1}{10} = (-)1.6$$

الإشارة تهمل

$\because 1 < Edp$

$\therefore$ الطلب مرن



٢- الطلب غير المرن inelastic demand

يقال ان الطلب غير مرن اذا كان التغير النسبي في الكمية المطلوبة اقل من التغير النسبي في السعر . اي خارج قسمة الأول على الثاني < اصغر من الواحد

ملاحظة : العلامة < تعني اصغر او اقل

مثال : ارتفع سعر السلعة (س) من ١٠٠ دينار الى ١٢٥ أدى الى انخفاض الكمية المطلوبة من السلعة (س) من ١٠٠٠ وحدة الى ٩٠٠ وحدة

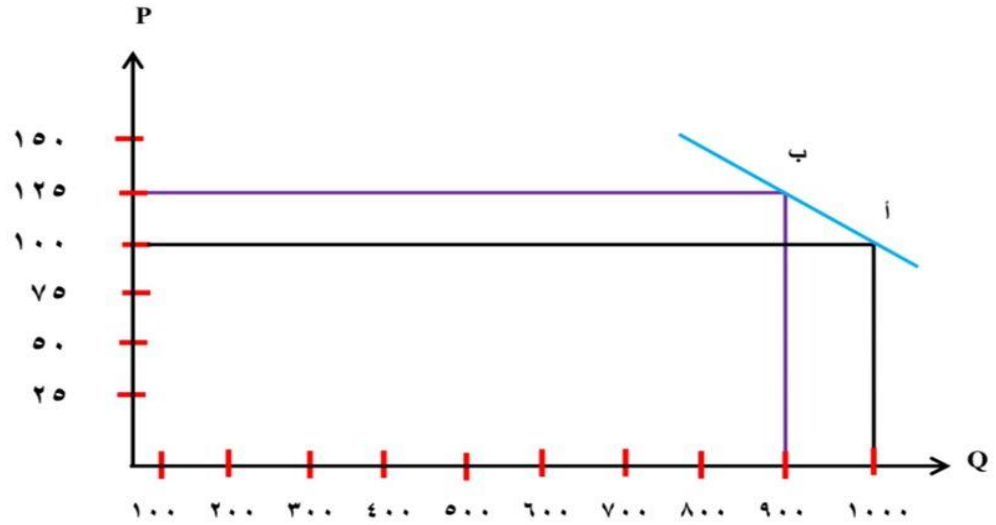
المطلوب : احتساب مرونة الطلب السعرية وما نوع المرونة مع رسم منحنى مرونة الطلب بما يتناسب مع تلك المرونة .

$$Edp = \frac{Q_2 - Q_1}{P_2 - P_1} \times \frac{P_1}{Q_1} = \frac{900 - 1000}{125 - 100} \times \frac{100}{1000}$$

$$= \frac{-100}{25} \times \frac{1}{10} = (-)0.4$$

$\because 1 > Edp$

$\therefore$ الطلب غير مرن



٣- الطلب احادي المرونة unit elasticity demand

يكون الطلب احادي المرونة (متكافئ المرونة) اذا كان التغير النسبي في الكمية المطلوبة مساوياً للتغير النسبي في السعر . أي ان خارج قسمة الأول على الثاني يساوي واحد .

مثال:- ارتفع سعر السلعة (س) من ١٠٠ دينار الى ١٢٥ دينار أدى الى انخفاض الكمية المطلوبة من السلعة (س) من ١٠٠٠ وحدة الى ٧٥٠ وحدة

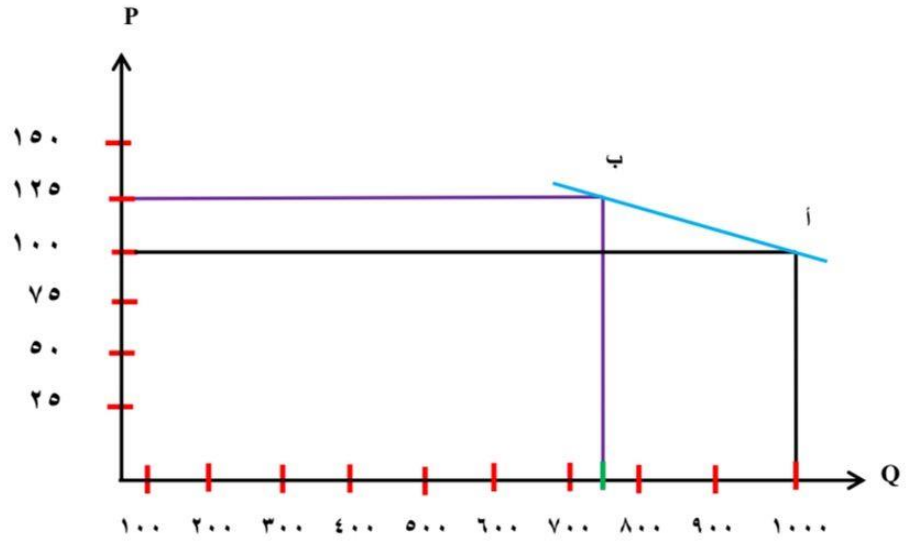
المطلوب : احتساب مرونة الطلب السعرية ومانوع المرونة مع التمثيل البياني المناسب لتلك المرونة .

$$Edp = \frac{Q_2 - Q_1}{P_2 - P_1} \cdot \frac{P_1}{Q_1} = \frac{750 - 1000}{125 - 100} \times \frac{100}{1000}$$

$$= \frac{-250}{25} \times \frac{1}{10} = (-)1$$

$\because 1 = Edp$

$\therefore$ الطلب احادي المرونة



٤-: الطلب عديم المرونة perfect inelastic

يقال ان الطلب عديم المرونة اذا كان التغير النسبي في السعر لن يؤدي الى أي تغير في الكمية المطلوبة أي ان خارج قسمة التغير النسبي في الكمية المطلوبة على التغير النسبي في السعر تساوي صفراً .

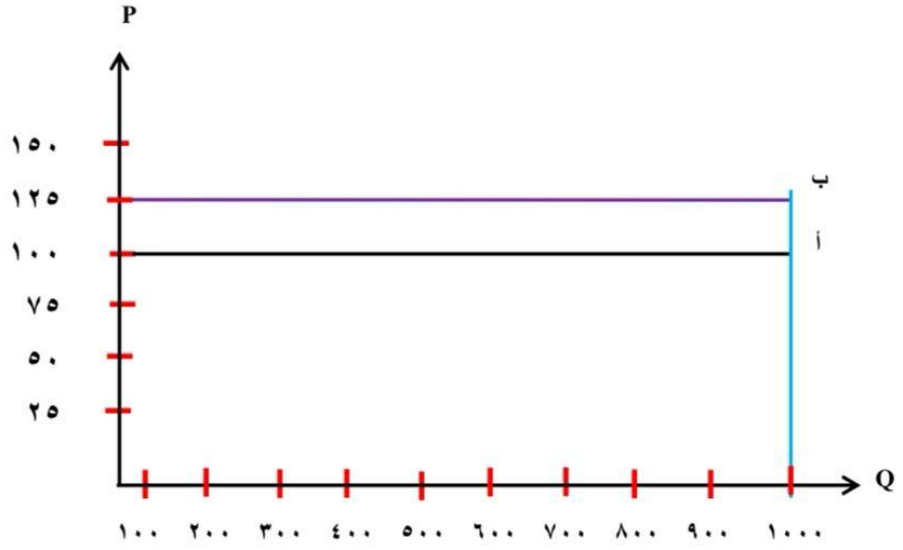
مثال : ارتفع سعر السلعة (س) من ١٠٠ دينار الى ١٢٥ دينار الا انه لن يؤدي الى خفض الكمية المطلوبة من السلعة (س) وإنما بقيت كما هي ١٠٠٠ وحدة

المطلوب : احتساب مرونة الطلب السعرية . وما نوع المرونة . ارسم منحنى مرونة الطلب الذي يتناسب مع تلك المرونة .

$$Edp = \frac{Q_2 - Q_1}{P_2 - P_1} \times \frac{P_1}{Q_1} = \frac{1000 - 1000}{125 - 100} \times \frac{100}{1000}$$

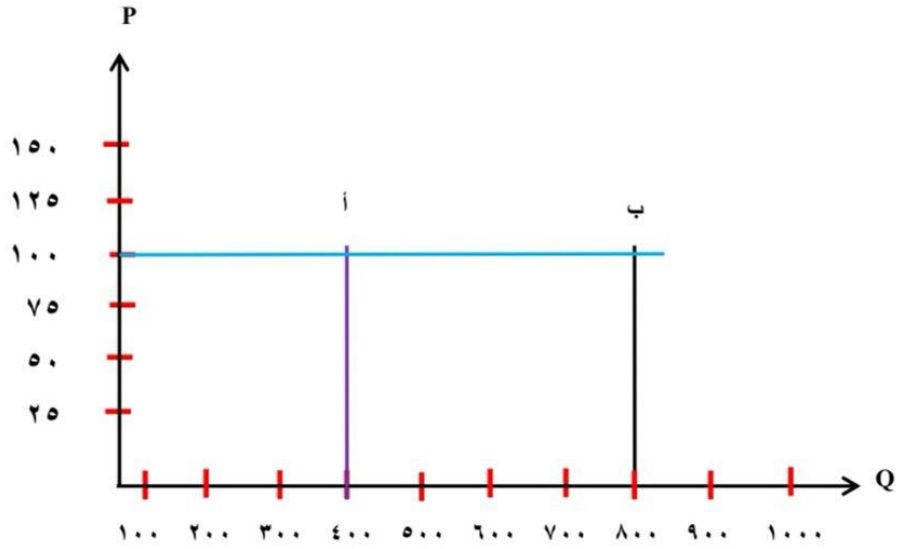
$$= \frac{(0)\ \text{صفر}}{25} \times \frac{1}{10} = 0$$

$\because Edp = 0$ صفر $\quad \therefore$ الطلب عديم المرونة



٥- الطلب لانهائي المرونة perfectly elastic

يقال ان الطلب لانهائي المرونة إذا كان تغيراً طفيفاً جداً في السعر يؤدي الى تغير لانهائي في الكمية المطلوبة، أي ان خارج قسمة التغير النسبي في الكمية المطلوبة على التغير النسبي في السعر يكون ما لانهاية (∞)



النوع الثاني : مرونة الطلب الداخلية

مرونة الطلب الدخلية : هي مدى استجابة الكمية المطلوبة من سلعة معينة للتغير الحاصل في الدخل .

او هي التغير النسبي في الكمية المطلوبة مقسوماً على التغير النسبي في الدخل .

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

او

$$E_I = \frac{\Delta Q}{\Delta I} \times \frac{I}{Q}$$

ان معاملات المرونة الدخلية للمنتجات تتباين، وان كانت ذات اشارة موجبة في العادة، وبصفة عامة فان السلع التي يعتبرها الأفراد ضروريات سوف تكون ذات مرونة دخلية منخفضة الطلب (أقل من واحد)، ويشير الاقتصاديون الى السلع ذات المرونة الدخلية السالبة بالسلع الدنيا

فكلما زاد الدخل فان الطلب على السلع الدنيا سوف يتناقص، والسلع التي يعتبرها المستهلكون كمالية تكون بصفة عامة ذات مرونة دخلية مرتفعة (أكبر من واحد) ولهذا فكلما تزايد الدخل فان الطلب على هذه المنتجات يتزايد بسرعة.

مثال :ارتفع دخل المستهلك من 500 إلى 600 دينار، وأدى ذلك إلى ارتفاع الكمية المطلوبة من البنزين من 40 لتر إلى 50 لتر شهرياً. احسب مرونة الطلب الدخلية، وما نوع السلعة؟

الحل

$$E_I = \frac{\Delta Q}{\Delta I} \times \frac{I}{Q}$$

1) نحسب ΔQ:

$$\Delta Q = 50 - 40 = 10$$

2) نحسب ΔI:

$$\Delta I = 600 - 500 = 100$$

3) نطبق القانون:

$$E_I = \frac{10}{100} \times \frac{500}{40}$$

$$E_I = 0.1 \times 12.5 = 1.25$$

النتيجة: المرونة الدخلية موجبة وأكبر من 1

إذن السلعة سلعة كمالية

النوع الثالث: مرونة الطلب التقاطعية: هي مقياس يبين مدى استجابة الكمية المطلوبة من سلعة معينة للتغير الحاصل في اسعار السلع الاخرى .

او هي التغير النسبي في الكمية المطلوبة من سلعة معينة مقسوماً على التغير النسبي في اسعار السلع الاخرى.

$$\mathbf{Exy} = \frac{\mathbf{\Delta Qx}}{\mathbf{\Delta Py}} * \frac{\mathbf{Py}}{\mathbf{Qx}}$$

ومرونة الطلب المتقاطعة يمكن ان تكون 1> أو 1 < أو = 1 ، ويمكن ان تكون موجبة (+) او سالبه. (-)

-فاذا كانت مرونة الطلب المتقاطعة موجبة فهذا يعني أن ارتفاع سعر سلعة ما ولتكن (X) سيؤدي إلى ارتفاع الكمية المطلوبة من سلعه أخرى بديلة أو مكملة ولتكن (Y)، وهذا يعني أن السلعتان (X,Y) بديلتان مثل الشاي والقهوة أو لحم الغنم ولحم البقر .

-أما إذا كانت مرونة الطلب المتقاطعة سالبه فهذا يعني فأن ارتفاع سعر السلعة (X) سيؤدي إلى انخفاض الكمية المطلوبة من السلع (Y)، وهذا يعني أن السلعتان مكملتان أحداهما للأخرى، مثل السيارة والبنزين، فاذا أرتفع سعر البنزين انخفضت الكميات المطلوبة من السيارات، أو الحبر وأقلام الحبر.

-أما إذا كانت مرونة الطلب المتقاطعة = صفر فهذا يعني أنه لا توجد هناك أي علاقة بين لسلعتين (أي العلاقة معدومة) فان السلعتان مستقلتان .

مثال: اذا أرتفع سعر السلعة (y) من (100) إلى (130) وحدة نقدية، وأدى ذلك إلى ارتفاع الكمية المطلوبة من السلعة (x) من (250) إلى (350) وحدة، جد المرونة التقاطعية، وما نوع السلعتان؟

الحل

$$E_{XY} = \frac{350 - 250}{130 - 100} * \frac{100}{250}$$

المرونة التقاطعية موجبة، هذا يدل على أن السلعتين بديلتان 0.67 =

العوامل المؤثرة في مرونة الطلب

1-وجود بدائل للسلعة

كلما توفّرت بدائل كثيرة للسلعة، كان من السهل على المستهلك الانتقال من سلعة إلى أخرى عند ارتفاع السعر.

لذلك تزداد مرونة الطلب على السلعة التي تمتلك بدائل قوية.

مثال:ارتفاع سعر البيبسي يجعل المستهلك يتحول بسهولة إلى الكوكاكولا أو أي مشروب آخر.

إذن الطلب على المشروبات الغازية مرن لأنها تمتلك بدائل عديدة.

2-نوع السلعة (أهميتها للمستهلك):إذا كانت السلعة ضرورية، فإن المستهلك يحتاجها مهما تغيّر سعرها، ولذلك تكون مرونتها منخفضة، أما إذا كانت السلعة كمالية، فإن الطلب عليها يتأثر بالسعر بشكل كبير، وبالتالي تكون مرونتها عالية

مثال سلعة ضرورية: الخبز – حتى لو ارتفع سعره، يظل المستهلك يشتريه, اذن الطلب غير مرن

مثال سلعة كمالية: العطور باهظة الثمن – إذا ارتفع سعرها، يقل الطلب بشكل واضح-طلب مرن

3-نسبة الإنفاق من الدخل:إذا كانت السلعة تستهلك جزءًا صغيرًا من دخل المستهلك، فلن يهتم كثيرًا بتغير سعرها، فتكون مرونتها منخفضة ،أما إذا كانت تستقطع جزءًا كبيرًا من الدخل، فسيتأثر المستهلك بالسعر، ويكون الطلب عليها مرنًا.

مثال نسبة إنفاق صغيرة: عود الكبريت أو الملح – رخيص جدًا، وارتفاع سعره لا يهم المستهلك.(مرونة منخفضة)

مثال نسبة إنفاق كبيرة:شراء جهاز موبايل جديد – يشكل جزءًا كبيرًا من الدخل، أي ارتفاع بسيط في السعر يؤثر على القرار(مرونة عالية)

4-مدى ارتباط السلعة بسلع أخرى (التكامل):كلما كانت السلعة مرتبطة بسلع أخرى تُستخدم معها (مثل البنزين والسيارة)، فإن مرونتها تكون منخفضة. أما السلع التي لا تعتمد على سلع أخرى، فتكون مرونتها أعلى

مثال: البنزين والسيارة – السيارة لا تعمل بدون بنزين.

حتى لو ارتفع سعر البنزين، سيبقى الطلب عليه مرتفعًا(طلب غير مرن)

مثال عكسي: سلعة غير مرتبطة بسلع أخرى مثل الشوكولاتة(مرونة الطلب عليها أعلى.)

5-العامل الزمني: مرونة الطلب تكون أعلى في المدى الطويل لأن المستهلك يملك وقتًا للبحث عن بدائل وتغيير سلوكه الاستهلاكي، بينما تكون أقل في المدى القصير لأن التكيف السريع صعب

مثال قصير المدى:ارتفع سعر الغاز المنزلي فجأة – المستهلك لا يستطيع تغيير سلوكه فورًا، لذلك يكون الطلب غير مرن.

مثال طويل المدى: مع مرور الوقت، قد ينتقل الناس إلى أجهزة كهربائية تعتمد على الطاقة بدلاً من الغاز.

تصبح مرونة الطلب عالية بمرور الوقت.

استثناءات قانون الطلب : (منحنى الطلب العكسي)

1-سلع جيفن هي نوع من السلع الرديئة التي يزداد الطلب عليها عند ارتفاع سعرها، ويقل الطلب عليها عند انخفاض سعرها، خلافًا لقانون الطلب.

سُمّيت بهذا الاسم نسبةً إلى الاقتصادي روبرت جيفن.

تظهر هذه الظاهرة غالبًا بين ذوي الدخل المنخفض في الدول النامية، حيث تشكّل هذه السلع – مثل الرز والبطاطا – جزءًا كبيرًا من ميزانية الأسرة.

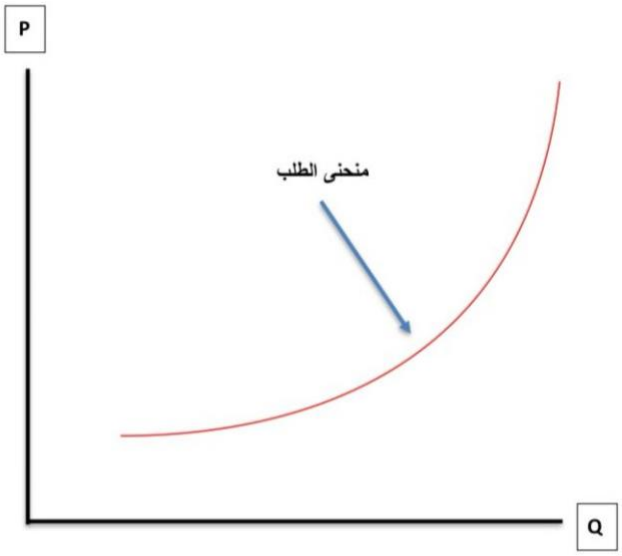
تفسير الظاهرة:

عندما ينخفض سعر السلعة، تزداد القدرة الشرائية للفقراء، فيقومون بتحويل جزء من دخلهم نحو سلع أفضل (مثل اللحم والبيض)، مما يؤدي إلى عدم زيادة طلبهم على سلعة جيفن رغم انخفاض سعرها.

أما عند ارتفاع سعر السلعة، فتضطر العائلة الفقيرة إلى التخلي عن السلع الأخرى من أجل تخصيص دخل أكبر لشراء السلعة الأساسية الأرخص نسبيًا، فيزداد الطلب عليها رغم ارتفاع سعرها.

وبذلك تعد سلع جيفن استثناءً لقانون الطلب، لأنها سلع ضرورية ورخيصة نسبيًا تشكّل نسبة عالية من إنفاق الأسر الفقيرة.

2-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 نخفاض سعرها تصبح سلع غير مميزة وميسورة للجميع فتفقد ميزتها التفاخرية والتباهي وبالعكس مثل اللوحات الفنية، المعاطف الفاخرة.



الفصل الثالث :العرض

تحدثنا سابقا عن الجانب الأول من السوق وهو جانب الطلب الذي يمثل المشترين (المستهلكين) اما الان سوف نحاول التحدث عن الجاب الثاني من السوق وهو جانب العرض والذي يتمثل بالبائعين (المنتجين).

اذ يعَرف العرض بانه الكمية من السلعة التي يرغب المنتج بعرضها عند مستويات الاسعار المختلفة وخلال فترة زمنية معينة .

اما العرض السوقي :يمثل مجموع الكميات التي يرغب المنتجون بعرضها عند مستويات الاسعار المختلفة وخلال فترة زمنية معينة، ويتم الحصول عليه من خلال الجمع الافقي للعرض الفردي .

ويتضح لنا من لتعريف توافر ثلاثة شروط في العرض وهي:

1-ان يكون المنتجين (البائعين) لسلعة معينة مستعدين لانتاجها وبيعها بالكميات المختلفة وهذا الاستعداد او الرغبة يجب ان يكون مصحوب بالقدرة على انتاج السلعة.

2-يجب التفريق بين العرض والكمية المعروضة فالعرض هو جدول الكميات المختلفة التي يعرضها المنتجون او البائعون عن الأسعار المختلفة ، بينما الكمية المعروضة هي كمية معينة من جدول العرض عند سعر معين.

3-ان تكون بالاسعار المختلفة المعروضة (المعلنة).

4-ان تتم عملية البيع خلال فترة زمنية معينة.

دالة العرض

وهي تمثيل رياضي للعلاقة بين الكمية المعروضة من سلعة وبين العوامل الاخرى المؤثرة بالعرض، ويمكن ان تتخذ دالة العرض الصيغة التالية :

$$QS=f(PX,R,T,C,G.....)$$

تشير العلاقة الى ان الكمية المعروضة دالة في سعر السلعة (Px) واسعار عوامل الانتاج (R) والمستوى التكنولوجي (T) والظروف المناخية (C) وسياسات الحكومة (G) وغيرها .

قانون العرض

بافتراض ثبات العوامل الاخرى ان الكمية المعروضة من سلعة معينة ترتبط بعلاقة طردية مع سعرها وتتخذ العلاقة الصيغة الخطية التالية :

Qs = f (Px)

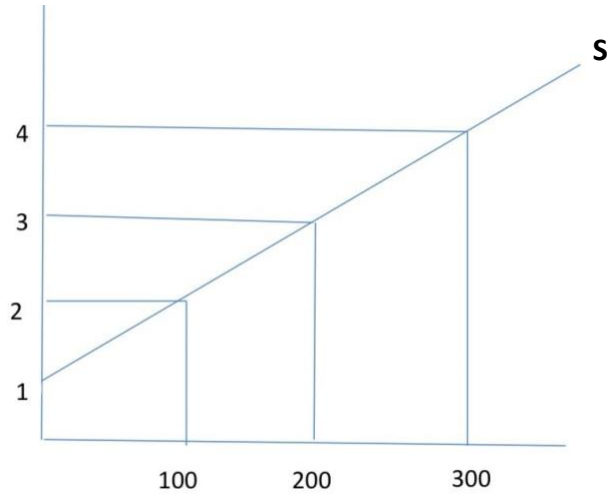
جدول العرض: وهو تمثيل رقمي للعلاقة بين الكمية المعروضة والسعر، ويبين الجدول الاتي الكميات المعروضة عند مستويات الاسعار المختلفة

جدول العرض للسلعة x

سعر السلعة X	الكمية المعروضة من السلعة X
1	0
2	100
3	200
4	400
5	500
6	700

نلاحظ من الجدول بان عندما ارتفع سعر السلعة الى 2 وحدة نقدية ارتفعت الكمية المعروضة من 0 الى 100, وكذلك عندما اصبح السعر 3 وحدة نقدية ارتفعت الكمية المعروضة الى 200 وحد معبرةً عن العلاقة الطردية بين الكمية المعروضة وسعرها .

منحى العرض : وهو تمثيل بياني لجدول العرض او لدالة العرض, ويكون هذا المنحنى موجب الميل وذلك بسبب العلاقة الطردية بين السعر والكمية المعروضة .



العوامل المؤثرة في العرض

1-سعر السلعة نفسها

يعد سعر السلعة من اهم العوامل التي تؤثر في العرض، اذ كلما ارتفع سعر السلعة ارتفعت الكمية المعروضة، أي ان الكمية المعروضة من السلعة تتناسب تناسباً طردياً مع سعرها .

2-اسعار عوامل الإنتاج

كلما ارتفعت أسعار مدخلات الإنتاج المستخدمة في انتاج سلعة ما كلما زادت تكاليف الإنتاج وبالتالي يقلل من العرض. وعلى العكس من ذلك إذا انخفضت أسعار مدخلات الإنتاج فهذا سيؤدي إلى انخفاض تكاليف الإنتاج مما يزيد من عرض السلعة، وهذا يعني بان الكمية المعروضة من السلعة تتناسب عكسيا مع تكاليف انتاجها.

3-طبيعة التكنولوجيا

إذا حدث تطور في التقنية المستخدمة لإنتاج سلعة ما فإن ذلك سيؤدي إلى انخفاض تكلفة انتاج الوحدة الواحدة فيزيد هامش الربح ويشجع ذلك على زيادة إنتاج السلعة ثم زيادة العرض. وهذا يعني بان الكمية المعروضة تتناسب طردياً مع مستوى التطور التكنولوجي .

4-التوقعات

إذا توقع المنتج زيادة اسعار سلعةٍ ما في المستقبل سيؤدي ذلك إلى زيادة الإنتاج من هذه السلعة وزيادة المعروض منها في المستقبل.

5-العوامل المناخية

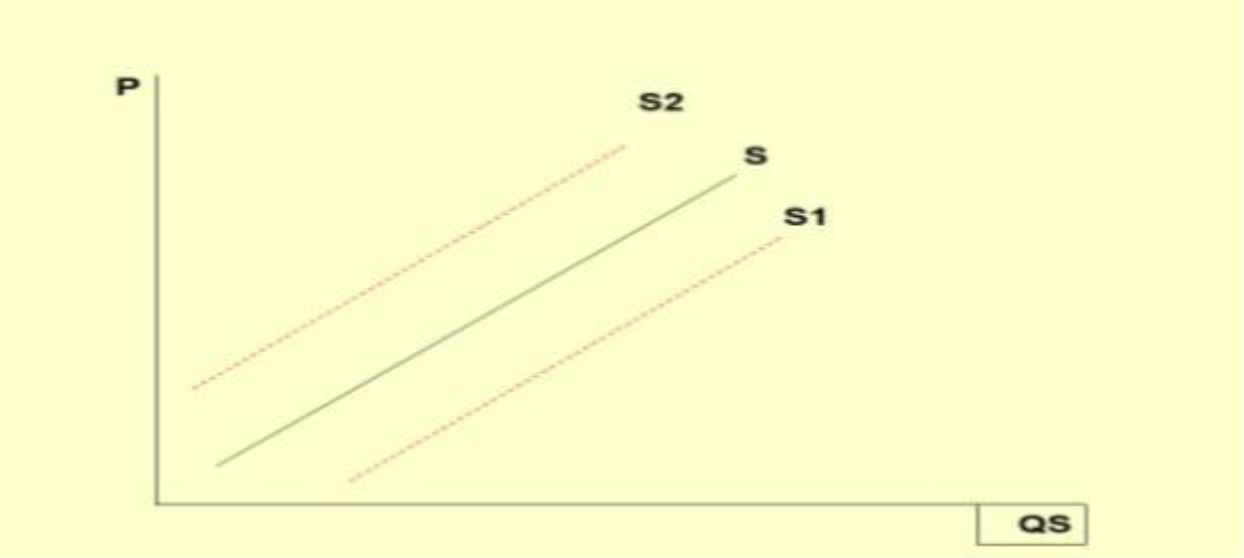
اذا ما كانت الأحوال المناخية ملائمة لإنتاج سلعةٍ ما سيؤدي ذلك إلى زيادة الإنتاج ثم زيادة المعروض من هذه السلعة. مثلاً إذا صادف أن جاء فصل الشتاء بارداً في منطقة زراعة القمح سيؤدي ذلك إلى زيادة الإنتاجية فيزيد من عرض القمح. والعكس فالعكس.

6- سياسات الحكومة

نلاحظ أن الكمية المعروضة من كل سلعة من السلع تتأثر بسياسات الحكومة الاقتصادية، مثلاً يتأثر العرض بسياسات الضرائب حيث أن الزيادة في معدلات الضرائب تقلل من الحافز للإنتاج وبالتالي تخفض العرض، كما أن تخفيض الضرائب يحفز على الإنتاج ويؤدي لزيادة الكميات المعروضة، هكذا الحال بالنسبة المسياسات الأخرى، بصفة يمكن القول بأن سياسات الحكومة القائمة على تشجيع الإنتاج تؤدي لزيادة العرض كما أن سياسات الحكومة القائمة على عدم تشجيع الإنتاج تخفض العرض.

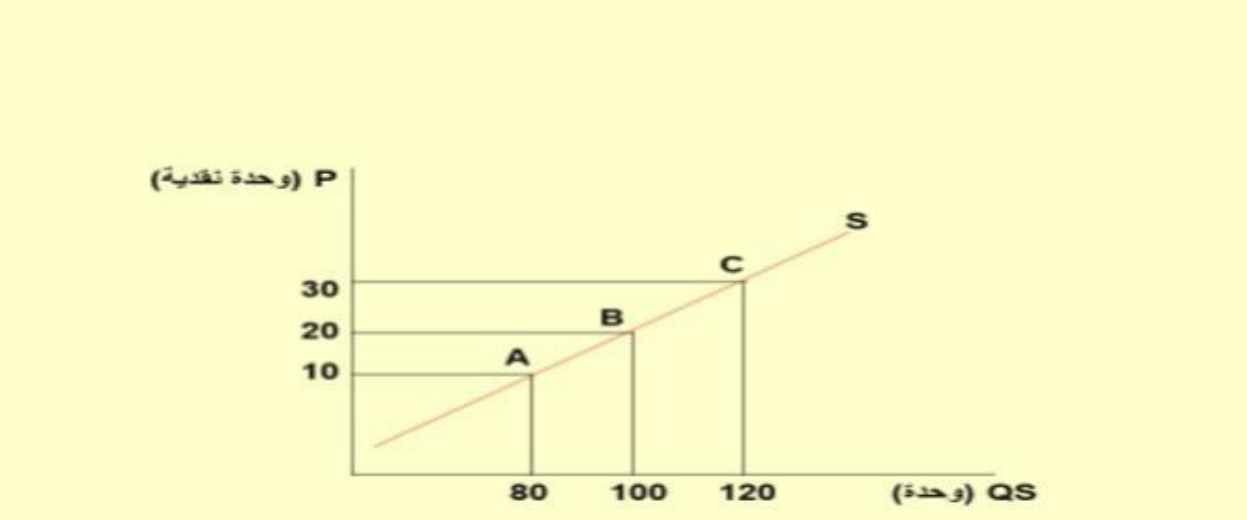
تغير العرض وتغير الكمية المعروضة

التغير في العرض: وهو ناتج عن التغير في العوامل الأخرى غير سعر السلعة نفسها، وهي التي أسميناها محددات العرض، ويتمثل بيانياً في انتقال منحنى العرض بأكمله إلى اليمين (أسفل) من S إلى S1 في حالة زيادة العرض، وإلى اليسار (أعلى) من S إلى S2 في حالة نقص العرض، كما يتضح من الشكل البياني



يلاحظ من خلال الشكل البياني أن المنحنى S يمثل منحنى العرض الأصلي قبل حدوث التغيير، بينما المنحنى S1 فهو يمثل منحنى العرض بعد زيادة العرض من السلعة نتيجة للتغير في محددات العرض، أما المنحنى S2 فيمثل منحنى العرض بعد نقص العرض من السلعة

اما التغير في الكمية المعروضة: وهو ناتج عن التغير في سعر السلعة نفسها مع ثبات العوامل الأخرى، ويتمثل بيانياً بالانتقال من نقطة لأخرى على نفس منحنى العرض، كما يتضح من الشكل البياني

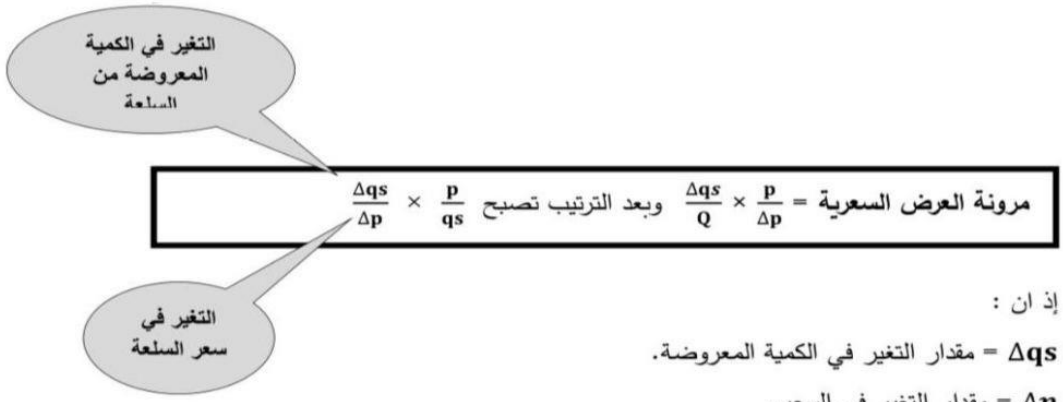


نلاحظ من خلال الشكل البياني أن الانتقال من النقطة A إلى النقطة B على نفس منحنى العرض يعني أن زيادة سعر السلعة من 10 إلى 20 وحدة نقدية أدى إلى زيادة الكمية المعروضة من 80 إلى 100 وحدة، بينما نلاحظ أن ارتفاع سعر السلعة من 20 إلى 30 وحدة نقدية أدى إلى زيادة الكمية المعروضة من 100 إلى 120 وحدة حيث تم الانتقال من لنقطة B إلى النقطة C على نفس منحنى العرض.

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 :

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

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

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

أنواع المرونات

1-عرض مرن : أي إن معامل مرونة العرض السعرية أكبر من واحد صحيح : يكون عرض السلعة " مرناً" إذا كان التغير النسبي في الكمية المعروضة أكبر من التغير النسبي في سعرها .

2-عرض غير مرن : أي إن معامل مرونة العرض السعرية أقل من واحد صحيح وأكبر من صفر : يكون عرض السلعة " غير مرن " إذا كان التغير النسبي في الكمية المعروضة من السلعة أقل من التغير النسبي في سعرها

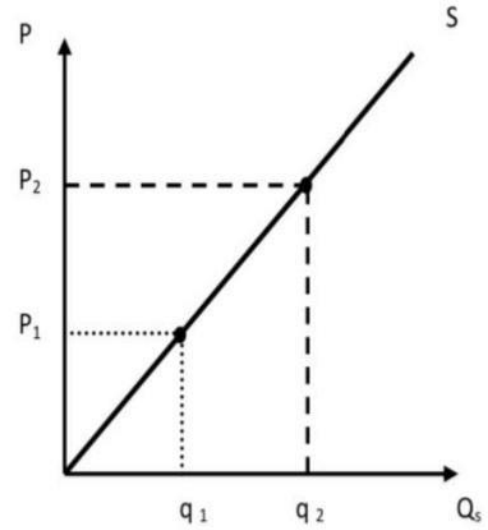
3-عرض أحادي المرونة : أي إن معامل مرونة العرض السعرية يساوي واحد صحيح : يكون عرض السلعة "احادي المرونة " في حالة تساوي التغير النسبي في الكمية المعروضة من السلعة مع التغير النسبي في سعرها .

4-عرض عديم المرونة: أي إن معامل مرونة العرض السعرية يساوي صفراً، يكون عرض السلعة لأي تغير في سعرها ، إذ يكون التغير النسبي في عرض السلعة يساوي صفراً.

5-عرض لا نهائي المرونة : أي إن معامل مرونة العرض السعرية يساوي مالا نهاية، يكون عرض السلعة " لا نهائي المرونة" حينما يكون سعر السلعة ثابتاً والكمية المعروضة منها متناهية الاستجابة لهذا السعر ؛ بحيث لا تعرض أي كمية من السلعة في حالة ارتفاع السعر أو انخفاضه .

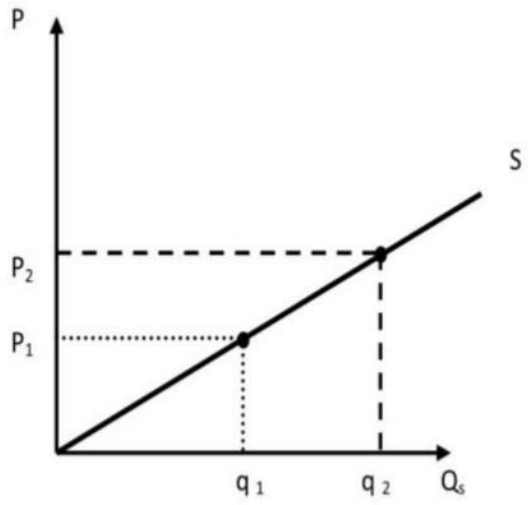
عرض متكافئ المرونة

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



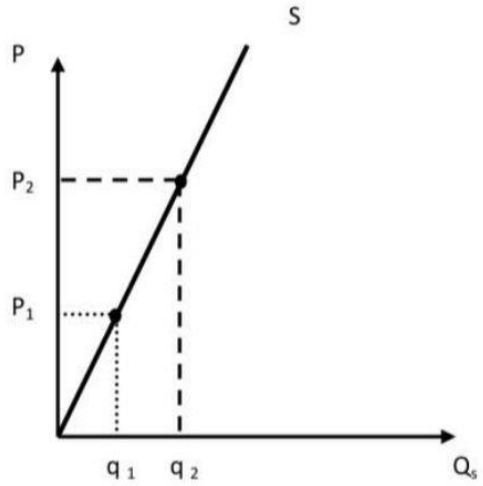
عرض مرن

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



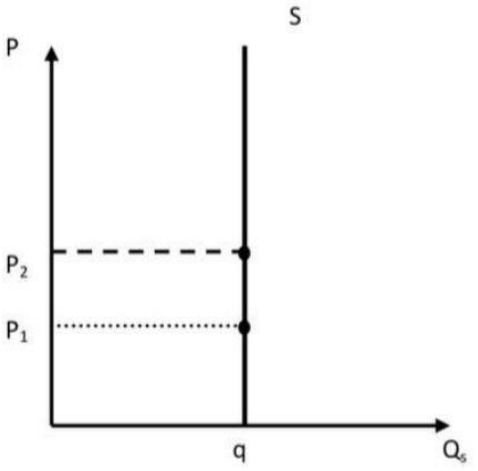
عرض قليل المرونة

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



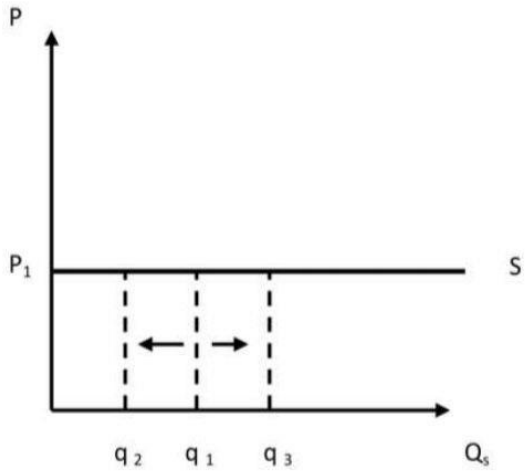
عرض عديم المرونة

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



عرض تام المرونة

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



الفصل الرابع : توازن السوق

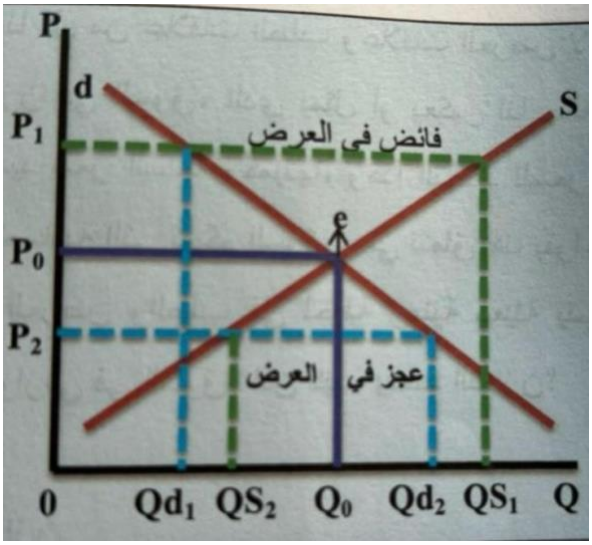
السوق هو المكان الذي يلتقي فيه المنتجون (اي عارضي السلع) والمستهلكون (اي طالبي السلع) وقد تطورت الاسواق في وقتنا الحاضر لتجاوز شرط المكان الى مجرد الالتقاء عبر الانترنت او الفاكس او الهاتف المهم ان يتحقق الالتقاء بين رغبة العارض في البيع ورغبة الطالب في الشراء (المنتج والمستهلك) خلال فترة زمنية معينة عند ذاك سيكون قد تحقق التوازن حيث عند وقت محدد فان رغبة المنتج او البائع في البيع تتلاقى مع رغبة المستهلك في الشراء فتصبح الكمية المطلوبة من قبل المستهلك مساوية الكمية المعروضة من قبل البائع او المنتج وتحصل الصفقة عندما

$$Qd=Qs$$

هنا نقول ان هناك توازن في السوق ويحصل التوازن بيانيا عند تقاطع منحنى الطلب على سلعة مع عرض السلعة عند تقاطع يحصل التوازن ، وقد بين الكلاسيك وعلى رأسهم (ادم سميث) ان التوازن حاصل في السوق دون تدخل الدولة بفعل يد خفية من شأنها اعادة التوازن او حصل خلل فيه

تحديد التوازن

تحدد التوازن من خلال علاقات الطلب والعرض اذ تتمثل علاقات الطلب بدوال مستمرة وهي علاقات عكسية تربط بين الكميات والاسعار وعلاقات العرض ايضا تمثل بدوال مستمرة تربط بين الكميات والاسعار اذن المتغيرات هي نفسها كميات واسعار لكن الاختلاف في طبيعة العلاقات ونوعية المتعاملين بائعين وطالبين وفقا لذلك فان سعر التوازن يعبر عن السعر الذي تتعادل فيه قوى الطلب مع قوى العرض، اذن التوازن هو حالة السوق والتي اذا تحققت فانها تميل الى الاستقرار وذلك عندما تتساوى الكمية المطلوبة من سلعة ما في السوق خلال نفس الوحدة الزمنية ويعرف السعر والكمية عن نقطة التوازن بانها سعر التوازن وكمية التوازن ويمكن تمثيل ذلك هندسياً كما في الشكل الاتي



في الشكل اعلاه يمثل (D) منحنى الطلب اي عن علاقة الطلب والتي هي عكسية ويعبر (S) عن منحنى وعلاقة العرض التي هي طردية حيث ان ميل العرض موجبا ويشير المحور العمودي للاسعار والمحور الافقي للكميات وتمثل النقطة (e) نقطة تقاطع كلا المنحنيين وهي تعكس نقطة التوازن وعندها يتحدد السعر التوازني عند المستوى (PO) والكمية التوازنية (Q0)

-التوازن وفائض العرض وفائض الطلب

لو اخذنا الان اي سعر اعلى من السعر التوازني وليكن (P1) سنجد عند هذا السعر ستكون الكمية المطلوبة هي (Qd1) والكمية المعروضة هي (Qs1) مما يعني ان المستهلكين سيرون في السعر (P1) انه السعر مرتفع فينخفض الطلب على السلعة بينما يجد المنتجون ان السعر مناسبا لهم لذا سيعرضون المقدار (Qs1)

وبذلك نجد ان الكمية المعروضة هي اكبر من الكمية المطلوبة وتتمثل بالمسافة (Qd1 Qs1) مما يعني ان هناك فائضا في العرض

والعكس لو اخذنا الآن اي سعر اقل من السعر التوازني (P0) وليكن (P2) عند هذا المستوى المنخفض من السعر سنجد ان الكمية المطلوبة هي (Qd2) والكمية المعروضة هي (Qs2) لان انخفاض السعر لا يشجع المنتجين على عرض السلعة وبالتالي فان ذلك سيؤشر فائض في الطلب وعجز في العرض ويتمثل بالمسافة (Qs2 Qd2) لذا فان قوى السوق ستعمل على اعادة السوق الى حالة التوازن ويصبح السعر التوازني (P0) والكمية التوازنية (Q0) وينخفض فائض العرض وفائض الطلب

مثال :-

1- اوجد الكمية التوازنية والسعر التوازني, اذا علمت ان دالة الطلب والعرض كالتالي :

$$\mathbf{QD = 25 - P}$$

$$\mathbf{QS = -25 + 9P}$$

شرط التوازن

$$\mathbf{QD = QS}$$

$$\mathbf{25 - P = -15 + 9P}$$

$$\mathbf{25 + 15 = P + 9P}$$

$$\mathbf{P = \frac{40}{10} = 4}$$

نعوض في احدى الدوال لاستخراج قيمة **Q**

$$\mathbf{Q = 25 - 4}$$

$$\mathbf{Q = 21}$$

مثال إذا كان عرض إحدى السلع يُعطى بالعلاقة:

Qs = -20 + 5P

وكان الطلب عليها يُعطى بالعلاقة:

Qd = 100 - 3P

المطلوب:

1-إيجاد سعر التوازن.

2-إيجاد الكمية المتوازنة.

3-تحديد ماذا يحدث إذا كان السعر أعلى أو أقل من سعر التوازن

الحل

الخطوة 1: نساوي العرض بالطلب (شرط التوازن)

Qs = Qd

-20+5P=100-3P

الخطوة 2: نجمع حدود

5P+3P=100+20

8P=120

$$\frac{8P}{8} = \frac{120}{8}$$

P =15

إذن سعر التوازن = 15 دينار

إيجاد الكمية المتوازنة بتعويض السعر في احدى المعادلتين

Qd=100-3(15)

Qd = 100 - 45 = 55

الكمية المتوازنة = 55 وحدة

(وستكون نفس النتيجة باستخدام قانون العرض)

سعر التوازن = 15

الكمية المتوازنة = 55 ماذا يحدث إذا تغير السعر؟

1. إذا كان السعر أعلى من 15 مثلاً (P = 20)

نحسب:

Qd = 100 - 3(20) = 40

Qs = -20 + 5(20) = 80

- **العرض أكبر من الطلب (80 > 40)**
- **يوجد فائض**
- **ينخفض السعر حتى يعود إلى 15.**

2. إذا كان السعر أقل من 15 مثلاً (P = 10)

Qd = 100 - 3(10) = 70

Qs = -20 + 5(10) = 30

- **الطلب أكبر من العرض (70 > 30)**
- **يوجد نقص**
- **يرتفع السعر ليعود إلى 15**

الفصل الخامس :نظريات سلوك المستهلك

أولاً: **ماذا نقصد بسلوك المستهلك؟**

سلوك المستهلك هو **دراسة الكيفية التي يختار بها المستهلك السلع والخدمات ويقرر شرائها واستهلاكها** في ظل موارد محدودة (الدخل) وأسعار مختلفة، بهدف **تحقيق أكبر قدر ممكن من المنفعة أو الإشباع**.

بمعنى آخر، يهتم سلوك المستهلك بالإجابة عن أسئلة مثل:

- ماذا يشتري المستهلك؟
- لماذا يختار سلعة معينة دون غيرها؟
- كيف يوزّع دخله بين السلع المختلفة؟

فالمستهلك عادة لا يفكر في شراء سلعة واحدة لإشباع حاجاته. فمشكلته الاقتصادية تتمثل في تعددية حاجاته وقصور إمكانياته النقدية في إشباع هذا الكم من الحاجات، لذا على المستهلك أن يختار بين مجموعة من السلع بحيث يستطيع منها إشباع أكبر قدر ممكن من احتياجاته في حدود موارده النقدية المحدودة

ثانياً: **الهدف من دراسة سلوك المستهلك في علم الاقتصاد**

تهدف دراسة سلوك المستهلك إلى:

1. **فهم قرارات المستهلك** وكيف يختار بين السلع والخدمات.
2. **تفسير الطلب على السلع** ومعرفة أسباب تغيّر الكميات المطلوبة.
3. **تحليل كيفية توزيع الدخل** بين سلع متعددة لتحقيق أكبر منفعة.
4. **مساعدة الدولة والمنتجين** على وضع سياسات تسعير وإنتاج مناسبة.
5. **توضيح الأساس النظري للطلب** في الاقتصاد الجزئي.

ثالثاً:المنفعة

مفهوم **المنفعة**:هي مقدار الإشباع الذي يحصل عليه المستهلك من استهلاك السلع والخدمات.

و أن **المنفعة في علم الاقتصاد لا تُقاس بالحكم الأخلاقي أو الصحي**، وإنما تُقاس بمدى **رغبة المستهلك في السلعة وقدرتها على إشباع حاجة لديه**.

فالسلعة تُعد نافعة اقتصاديًا **إذا كان المستهلك يرغب بها ويشعر بالإشباع عند استهلاكها**، حتى لو كانت هذه السلعة غير صحية (مثل التدخين)،أو غير أخلاقية،أو غير مقبولة دينيًا أو اجتماعيًا.

فعندما نقول إن التدخين مضر بالصحة، فهذا حكم **صحيح طبيًا وأخلاقيًا**، لكن من وجهة نظر اقتصادية بحتة، يعتبر التدخين سلعة نافعة لمن يستهلكه لأنه **يشبع لديه رغبة معينة**.

كما أن **المنفعة ليست واحدة للجميع**، بل:

-تختلف من سلعة إلى أخرى،

-وتختلف من شخص إلى آخر،

وكذلك المنفعة تعبر عن **شعور شخصي ذاتي** يختلف باختلاف الأذواق والحاجات والتفضيلات.

مثال :من الحياة اليومية:

-شخص يشعر بالراحة والانتعاش عند شرب القهوة صباحًا.

هنا **منفعة القهوة** هي مقدار الرضا والإشباع الذي يحصل عليه هذا الشخص عند شربها، حتى لو لم تكن القهوة ضرورية للجميع.

-**الهاتف المحمول**: منفعة الهاتف تتمثل في تمكين المستهلك من التواصل مع الآخرين وتسهيل إنجاز أعماله اليومية.

-**المكيف الهوائي**:منفعة المكيف هي الشعور بالراحة وتخفيف الحرارة، خصوصًا في فصل الصيف.

-**الإنترنت**:منفعته تتمثل في الحصول على المعلومات، التعليم، والتواصل الاجتماعي

مثال من القطاع النفطي:

-يستخدم سائق سيارة البنزين يوميًا للتنقل إلى عمله.

هنا **منفعة البنزين** تتمثل في قدرته على تلبية حاجة النقل، أي تمكين السائق من تشغيل سيارته والوصول إلى مكان عمله.

-**الديزل**:منفعة الديزل تتمثل في تشغيل المولدات الكهربائية والمكائن الصناعية.

-**الغاز المنزلي**:منفعة الغاز هي إشباع حاجة الطهي والتدفئة داخل المنازل.

-**النفط الخام**:منفعته تتمثل في كونه مادة أولية لإنتاج المشتقات النفطية مثل البنزين والديزل والبتروكيماويات.

رابعا:نظريات سلوك المستهلك

1-النظرية الكلاسيكية لسلوك المستهلك(نظرية المنفعة الحدية)

إن أساس نظرية المنفعة هو أن للفرد (المستهلك) حاجات متعددة، وأنه يسعى لتحقيق أقصى إشباع من تلك الحاجات ضمن دخله المحدود. والمنفعة لغرض التحليل الاقتصادي يمكن أن تكون سالبة، أي أن استهلاك

المستهلك لوحدات معينة من سلعة ما لا تزيد إشباعه فحسب، وإنما استمرارُه بأخذ وحدات إضافية ربما يتسبب له ضررًا، أي تصبح المنفعة سالبة له.

مثال: أول كوب ماء يعطي إشباعًا عاليًا، الثاني أقل، الثالث أقل، وقد يصبح الرابع مزعجًا

2-فروض نظرية المنفعة الحدّية

أ- إن المستهلك رشيد، ويعني أن المستهلك يتصرف بعقلانية، يتصرف تصرّفًا بحيث يُشبع أكبر قدر من حاجاته بحدود دخله وضمن الأسعار السائدة في السوق.

ب- إن المستهلك يستطيع أن يقيس مقدار المنفعة عدديًا، أي إن النظرية تفترض أن المنفعة قابلة للقياس الكمي، مثلها مثل القمح أو الفحم، وأن وحدة القياس هي (Utils).

ج- إن منفعة كل سلعة مستقلة عن منفعة السلع الأخرى.

د- إن المنفعة الكلية التي يحصل عليها المستهلك عبارة عن مجموع المنافع التي يحققها من استهلاك السلع المختلفة

3-المنفعة الكلية و المنفعة الحدية :

أ- المنفعة الكلية (Total Utility – TU)

هي مجموع المنفعة التي يحصل عليها المستهلك جراء استهلاكه كمية معينة من سلعة ما في فترة زمنية معينة. والمنفعة الكلية تتزايد مع تزايد عدد الوحدات المستهلكة من السلعة ولكن بمعدل متناقص إلى أن تبلغ أقصى حد لها بعدها تبدأ في التناقص المطلق.

ب- المنفعة الحدّية (Marginal Utility – MU)

هي منفعة الوحدة الأخيرة المستهلكة من السلعة أو هي مقدار التغير في المنفعة الكلية الناتج من استهلاك وحدة إضافية من السلعة، ويمكن حسابها على الصيغة الآتية:

$$\text{المنفعة الحدية} = \frac{\text{التغير في المنفعة الكلية}}{\text{التغير في الكمية المستهلكة}}$$

$$Mu = \frac{\Delta Tu}{\Delta Q}$$

مثال: إذا ارتفعت المنفعة الكلية من **30** إلى **36** عند زيادة استهلاك البنزين من **2 لتر** إلى **3 لترات**

الحل :

$$MU = \frac{36 - 30}{3 - 2}$$

=6

4-العلاقة بين المنفعة الكلية والمنفعة الحدية

نلاحظ من جدول ادناه أن المنفعة الكلية ما هي إلا مجموع المنافع الحدية، وأن المنفعة الكلية تزداد بمعدل متناقص، ما هو إلا انعكاس لتناقص المنفعة الحدية. فكلما زادت الكمية المستهلكة ارتفعت المنفعة الكلية ولكن بمعدل متناقص إلى أن تصل إلى حد معين (حد الإشباع للمستهلك)، بعدها تبدأ بالتناقص المطلق. وعند ملاحظة المنفعة الحدية نجد أنها في تناقص فيما بعد .

اذ كانت المنفعة الحدية للوحدة الأولى (10)، أصبحت عند الوحدة الثانية (8) وهكذا استمرت في التناقص حتى الوحدة السادسة حيث أصبحت صفراً. أما عند استهلاك الوحدة السابعة فقد أصبحت المنفعة الحدية سالبة (-2)، وهذا يعني أن استهلاك الوحدة السابعة يسبب ضرراً للمستهلك، وكما هو موضح في الرسم البياني

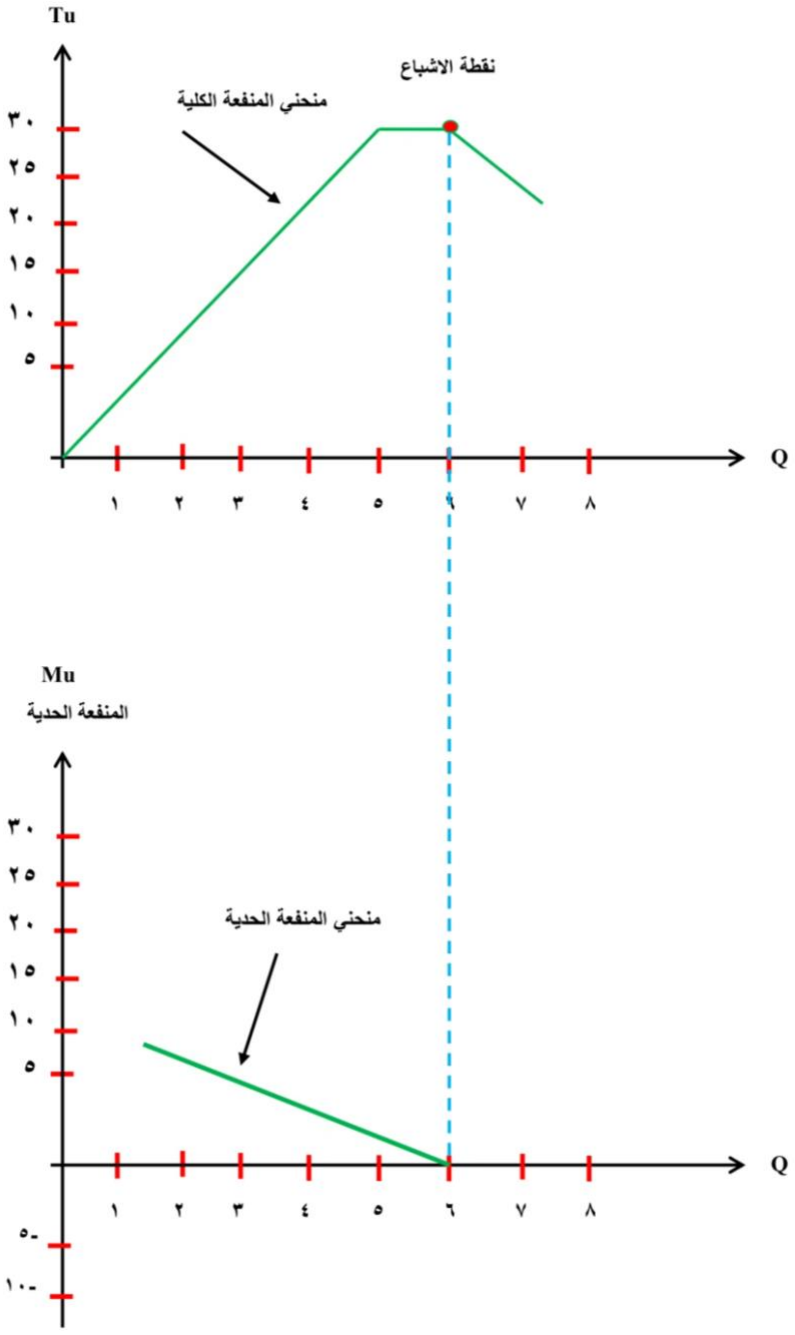
وإذا رمزنا للمنفعة الحدية بالحرف (MU)، والمنفعة الكلية (Tu)، والكمية المستهلكة (Q)، فإن:

المنفعة الكلية = المنفعة الحدية للكمية المستهلكة الأولى + المنفعة الحدية للكمية المستهلكة الثانية + المنفعة الحدية للكمية المستهلكة الثالثة + ... الخ

Tu = MUQ1 + MUQ2 + MUQ3 +…… + MUQn

الكمية المستهلكة	TUالمنفعة الكلية	MUالمنفعة الحدية
0	0	-
1	10	10
2	18	8
3	24	6
4	28	4
5	30	2
6	30	0
7	28	-2

يوضح العلاقة بين المنفعة الكلية والمنفعة الحدية



اذ 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 لكلية عند أعلى درجة لها، وتصبح المنفعة الحدية سالبة عندما تبدأ المنفعة الكلية بالتناقص.

مثال : نفترض أن مستهلكًا يتناول **أكواب ماء** واحدة تلو الأخرى

عدد الاكواب Q	المنفعة الكلية TU	المنفعة الحدية MU
1	10	10
2	18	8
3	24	6
4	28	4
5	30	2
6	30	0
7	28	-2

المنفعة الحدية (MU): هي المنفعة التي يحصل عليها المستهلك من آخر وحدة يستهلكها.

نلاحظ أن **المنفعة الحدية تتناقص** كلما زاد الاستهلاك.

المنفعة الكلية (TU):

- تزداد في البداية ولكن **بمعدل متناقص**.
- تصل إلى **أقصى قيمة عند 0 = MU** (عند الكوب السادس).
- تبدأ بالانخفاض عندما تصبح MU سالبة.

ملاحظة :تزداد المنفعة الكلية بزيادة الاستهلاك طالما أن المنفعة الحدية موجبة، وتبلغ أقصاها عندما تكون المنفعة الحدية صفرًا، ثم تبدأ بالتناقص إذا أصبحت المنفعة الحدية سالبة

خامساً:لغز القيمة

اذا ما علمنا بأن الأقتصاديين حين يتكلمون عن المنفعة يتجاهلون الاعتبارات غير الأقتصادية فالشيء بالنسبة لهم يكون نافعاً ما دامت صفة السلعة تتحقق فيه حتى ولو كان ضاراً من الناحية الصحية والأخلاقية. ولكن هذه المنفعة تختلف من سلعة لأخرى ومن شخص لآخر. ذلك لأنها تعبر عن شعور شخصي يكتسبهُ المستهلك عند استهلاكهُ للسلعة.

وهذا المفهوم نفسه أوقع آدم سمث في حيرة من أمره حينما لاحظ أن بعض السلع مثل الماء لها منفعة كبيرة ولكن تباع بسعر زهيد بينما هناك سلع أخرى كالماس لا ضرورة ملحة لهُ ومع ذلك تباع بأسعار مرتفعة وهو ما يسمى في حينهِ بلغز القيمة Paradox of value

والأجابة من وجهة نظر الأقتصاديين الكلاسيك إن الماس نادر جداً وإن كلفة إستخراج وحدة إضافية منهُ تكون عالية. بينما الماء متوفر نسبياً وإن كلفة الحصول على وحدة إضافية منهُ نخفضة جداً.

ولكن الكلاسيك لم يدركو أن كأس من الماء للشخص الضمآن هو اكثر فائدة من ماس العالم بأسره. وأن المنفعة الكلية للماء اكثر من المنفعة الكلية للماس.

لكن الإجابة الحقيقية في تحديد سعر الماء أو الماس لا يتحدد في منفعته الكلية وانما في نفعتهِ بالنسبة الى كلفة الوحدات الأخيرة منهُ (الوحدات الحدية) لأن الأفراد أحرار في شراء أو عدم شراء هذه الوحدة الأخيرة.

فاذا كان سعر الوحدة الأخيرة من الماء اعلى من منفعتها فإن الوحدة الأخيرة لا يمكن بيعها. لذا فإن السعر يجب أن ينخفض ليصل تماماً الى مستوى منفعته الوحدة الأخيرة لا أكثر ولا أقل. وبعبارة أخرى إن سعر الماء منخفض لأن منفعتهُ الحدية منخفضة. لأن الفرد الذي يحصل على كميات كبيرة من الماء فإن منفعتهِ تتناقص الى مستوى منخفض يساوي السعر المدفوع فيه.

اما الماس فقيمتهُ كبيرة لأن ما يحصل عليه الفرد منهُ يسبب نرتهُ هي كمية صغيرة وبذلك تكون منفعته الحدية كبيرة.

فالعلاقة بين الشيء ومنفعته لا توجد مباشرة بين السعر والمنفعة الكلية وإنما بين السعر والمنفعة الحدية.

وهذا الشيء هو الذي دفع (أوسكار وايلد) بأن يقول ((يا للسخرية رجل يعرف سعر كل شيء ولا يعرف قيمة أي شيء)).

سادساً:توازن المستهلك

ما المقصود بتوازن المستهلك؟

توازن المستهلك هو **الحالة التي يحقق فيها المستهلك أقصى منفعة ممكنة** من دخله المحدود، ولا يستطيع زيادة هذه المنفعة **حتى لو أعاد توزيع إنفاقه بين السلع.**

شرط توازن المستهلك (بالمنفعة الحدّية)

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

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

مثال : قرر مستهلك إنفاق دخله الأسبوعي البالغ **(12) دينارًا** على شراء سلعتين هما **السلعة (q1)** و **السلعة (q2)** , علمًا أن سعر (P2 = 1, P1=2) 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 ..... ($p_1=4$, $p_2=1$)
- المجموعة السلعية الثانية ..... ($p_1=5$, $p_2=2$)
- المجموعة السلعية الثالثة ..... ($p_1=6$, $p_2=3$)
- المجموعة السلعية الرابعة ..... ($p_1=7$, $p_2=4$)
- المجموعة السلعية الخامسة ..... ($p_1=8$, $p_2=5$)

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

$$q_1 p_1 + q_2 p_2 = M$$

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

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.

سابعاً: **النظرية الحديثة لسلوك المستهلك(نظرية منحنيات السواء)**

1- لماذا نحتاج النظرية الحديثة؟

ظهرت النظرية الحديثة لتجاوز بعض افتراضات **النظرية الكلاسيكية**، خاصة:

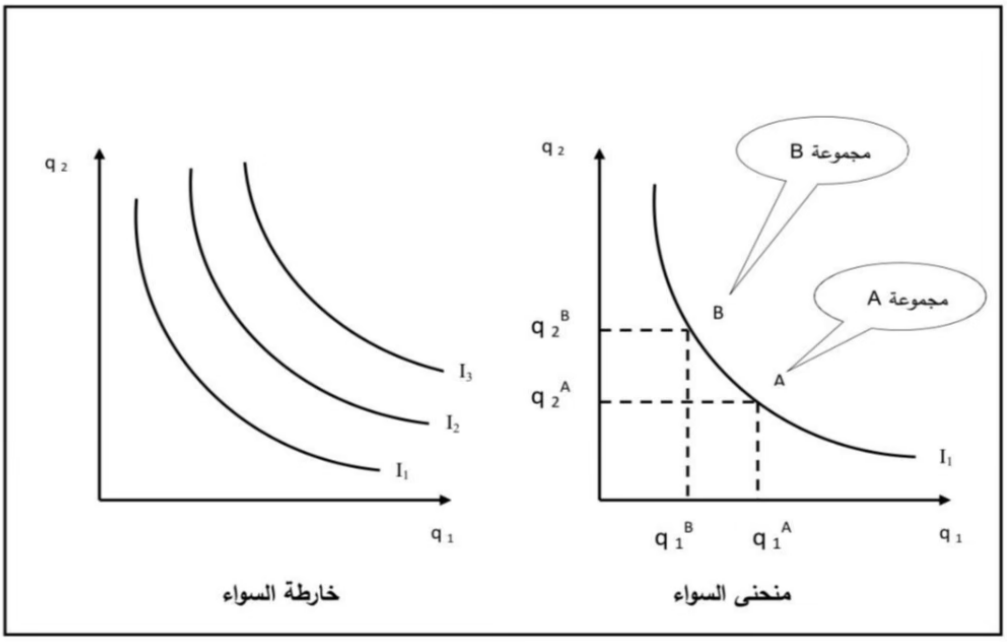
ا-صعوبة **قياس المنفعة رقميًا** (Utils)

ب-اعتبار المنفعة **شعورًا ذاتيًا** لا يمكن قياسه بدقة

لذلك تعتمد النظرية الحديثة على **المقارنة والترتيب** بدل القياس

2--**مفهوم منحنيات السواء** هي منحنيات تبيّن جميع التوليفات الممكنة من سلعتين مختلفتين تعطي المستهلك **نفس مستوى الإشباع أو المنفعة**، بحيث يكون المستهلك **غير مبالٍ** في الاختيار بين أي نقطتين تقعان على نفس المنحنى،وتسمى مجموعة منحنيات السواء بخريطة السواء ،كما موضح من الشكل الاتي :

الشكل

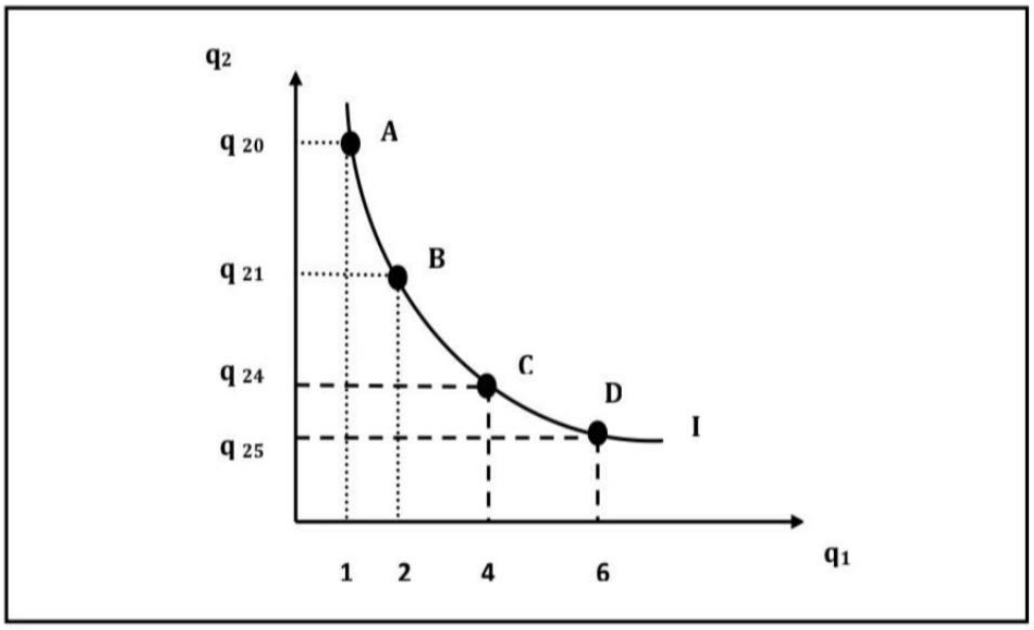


خصائص منحنيات السواء

أ-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.

ب-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

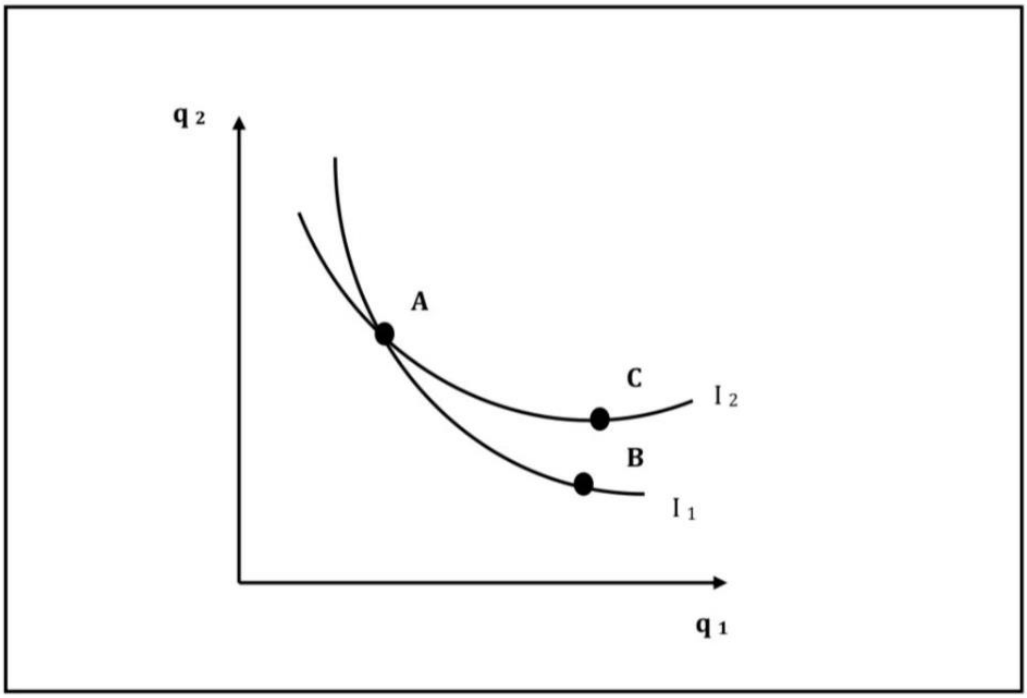


يوضح الشكل أن المستهلك عند انتقاله على نفس منحنى السواء يستبدل تدريجيًا كمية من السلعة الثانية مقابل الحصول على وحدات إضافية من السلعة الأولى، مع بقاء مستوى الإشباع ثابتًا.

وكلما زاد استهلاك السلعة الأولى، تقل الكمية التي يكون المستهلك مستعدًا للتضحية بها من السلعة الثانية، مما يدل على أن **المعدل الحدي للإحلال يتناقص تدريجيًا.**

ج-منحنيات السواء لا يمكن ان تتقاطع : أن كل منحنى سواء يمثل مجموعات من السلع المختلفة والتي نعطي 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 (12) مستوى إشباع أعلى بالنسبة للمستهلك من النقطة (B) والتي هي على منحنى السواء (11) ، 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 .



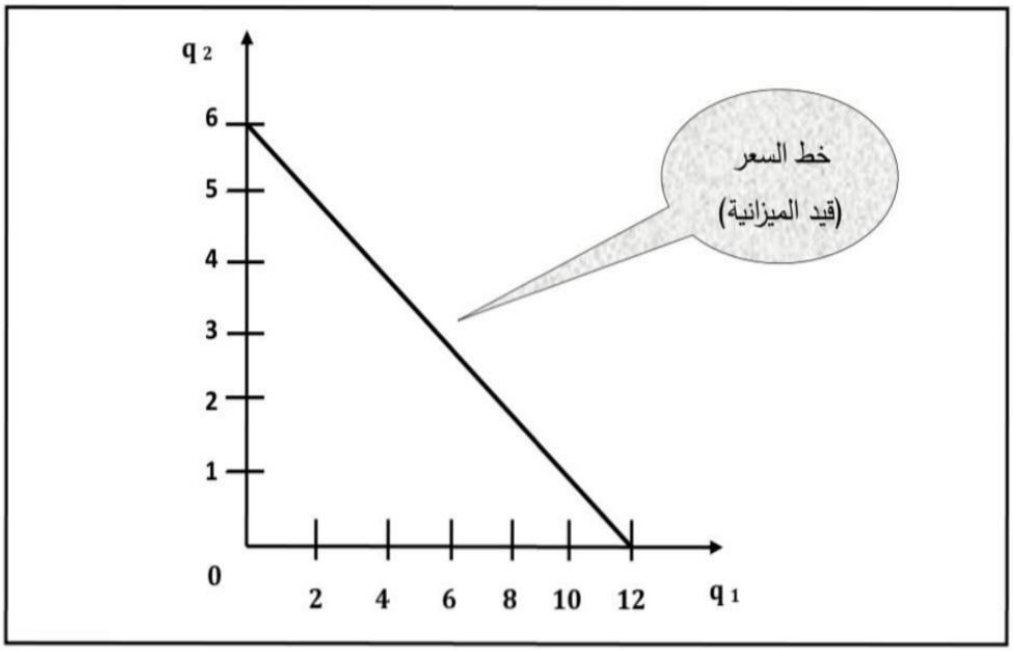
ثامناً: خط السعر (قيد الميزانية)

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.

تاسعاً: توازن المستهلك في النظرية الحديثة (منحنيات السواء)

شرط **توازن المستهلك**

يتحقق توازن المستهلك عند **نقطة التماس** بين:

- **أعلى منحنى سواء ممكن**
- **خط السعر (قيد الميزانية)**

أي عند النقطة التي يكون فيها ميل منحنى السواء مساويًا لميل خط السعر

اي ان

-تساوي ميل منحنى السواء مع ميل خط السعر.

-أن يكون التماس عند أعلى منحنى سواء ممكن.

-أن تكون النقطة ضمن قيد الميزانية.

الصيغة الرياضية لشرط التوازن

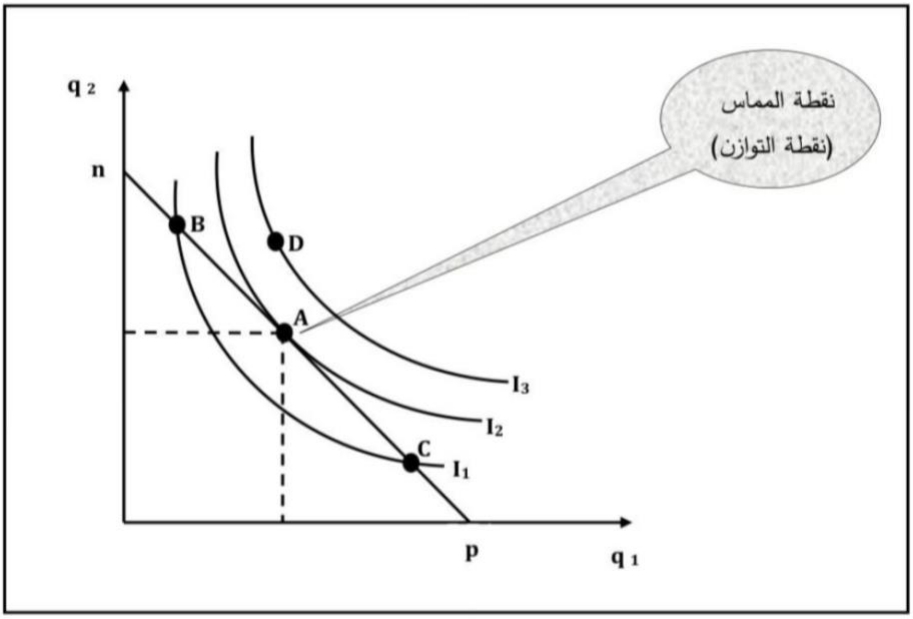
$$\mathrm{MRS}_{xy} = \frac{P_x}{P_y}$$

حيث:

- MRS_{xy} : المعدل الحدي للإحلال بين السلعتين
- P_x, P_y : أسعار السلع

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 السادس :الانتاج