

اشتق مصطلح علم الاقتصاد **Economics** من لفظ يوناني يتكون من كلمتين معناها تدبير المنزل غير ان هذا لا يعني ان اليونانيين القدماء هم الذين أسسوا علم الاقتصاد كعلم مستقل . وتعتبر الحضارتين اليونانية والرومانية، في العصور القديمة والمتوسطة، أولى الحضارات التي علم شيء عن فكرها الاقتصادي . ويعد أرسطو أول من أوجد ما يمكن تسميته (ببذور نظرية اقتصادية) تقوم على تحليل الظواهر والمشاكل الاقتصادية ويعد أول ان دفع الاقتصاد في سبيل أن يصبح علماً .

كما كانت أفكاراً اقتصادية في العصور الوسطى سواء بالنسبة للحضارة المسيحية في أوروبا أو الحضارة الإسلامية في الشرق العربي، غير أن وجود تلك الافكار الاقتصادية لا يعني أن هناك علم اقتصاد بالمعنى المحدد للعلم .

وعلم الاقتصاد نشأ في تاريخ حديث نسبياً، إذ كان للتطور الذي أعقب العصور الوسطى ظهور تنبؤات امن الأفكار الاقتصادية ، فقد ظهرت مدرسة التجار منذ بداية القرن 15 وحتى منتصف القرن 18 ثم ظهرت مدرسة الطبيعيين (الفيز وقراط). وبعد تطور الحياة الاوربية بجميع جوانبها الاجتماعية والفكرية والسياسية والاقتصادية ظهرت المدرسة الكلاسيكية انعكاساً لهذا التطور واستجابة لمقتضياته وبظهورها دفعت الفكر الاقتصادي دفعة قوية نشأ على أثرها الاقتصاد كعلم مستقل بين العلوم الأخرى ففي عام 1776 اصدر كتاب ثروة الأم (لادم سميث) وبدأ علم الاقتصاد ، علماً ان التقدم الذي احرزه علم الاقتصاد بعد الكتاب الكلاسيك جاء تكمله لأراهم أو نقدا لها ويشار إلى أن (**انتوني ديموفكراتيان**) أول من استعمل اصطلاح الاقتصاد السياسي في مؤلفه بحث في الاقتصاد السياسي المنشور 1915 وتشير صفة السياسي إلى أن المؤلف كان يعني مبادئ اقتصاد الدولة لاهتمامه بها.

ثانياً تعريف علم الاقتصاد

هناك أكثر من تعريف لعلم الاقتصاد ويعود السبب في ذلك إلى الاختلاف في الاتجاهات الفكرية الاقتصادية . وكما يلي :

- **آدم سميث** 1723-1790 / اقتصادي اسكتلندي / أشار إلى أن علم الاقتصاد يختص بدراسة الوسائل التي يمكن للأمة بواسطتها أن تغطي ماديًا وذلك في كتابه ثروة الأمم المنشور عام 1776.

- **الفريد مارشال** / اقتصادي إنكليزي / عرف علم الاقتصاد بأنه ذلك العلم الذي يدرس بني الإنسان في أعمال حياتهم العادية وهو يبحث في جانب النشاط الفردي والاجتماعي الذي يتعلق بالحصول على المقومات المادية للرفاهية وطرق استخدام هذه المقومات . ويرى مارشال ان علم الاقتصاد هو دراسة للثروة ودراسة للإنسان منى جهة أخرى .

- **بيجو** / عرف علم الاقتصاد بأنه ذلك العلم الذي يدرس الرفاهية الاقتصادية والتي هي جزء من الرفاهية العامة .

- **ليو نيل روبنز** / اتقد معظم التعريفات السابقة بين ان علم الاقتصاد هو ذلك العلم الذي يدرس السلوك الإنساني كعلاقه بين اهداف وبين وسائل نادره ذات استعمالات مختلفة .

- **ساملسون** / عرف علم الاقتصاد بأنه دراسة الكيفية التي يختار بها الافراد والمجتمع الطريقة التي بواسطتها يستخدمون الموارد الإنتاجية النادرة بإنتاج السلع المختلفة على مدى الزمن وتوزيعها للاستهلاك الآن وفي المستقبل على مختلف الافراد والجماعات في المجتمع . وهذا التعريف رغم انه لم يكن جامعاً غير انه اكثر التعاريف شهولاً لمفهوم علم الاقتصاد .

- **التعريف الاشتراكي لعلم الاقتصاد** .

- **أوسكار لانكة** / عرف الاقتصاد السياسي عن طريق توضيح غرضه, ويرى أنه علم القوانين الاجتماعية للعملية الاقتصادية . أي ان الاقتصاد السياسي يعني بالقوانين الاجتماعية للإنتاج والتوزيع فهو يعالج القوانين الاجتماعية لأنتاج السلع وتوزيعها على المستهلكين الذين يستعملون السلع لأشباع حاجتهم الفردية والجماعية . إذ يرى ان الاقتصاد هو علم القوانين الاجتماعية للنشاط الاقتصادي .

- **نيكيتين** / عرف علم الاقتصاد على أساس النظر الى العلاقات الاجتماعية المرتبطة بالإنتاج والتوزيع, بأنه علم تطور العلاقات الاجتماعية للإنتاج أي العلاقات الاقتصادية بين البشر. ويرى ان هذا العلم يكشف القوانين المهيمنة على انتاج وتوزيع السلع المادية في المجتمع البشري في مراحل المجتمع المختلف.

ثالثاً النظرية الاقتصادية : بصورة عامة , كل علم من العلوم يهدف الى وضع مجموعه من النظريات

التي تفسر الظواهر التي يتناولها هذا العلم , فهناك مجموعة من التعريفات لتفسير المصطلحات المستخدمة ومجموعه من الفرضيات الخاصة بظاهرة من الظواهر .

وعلى ذلك , فالنظرية الاقتصادية لا تختلف عن غيرها من النظريات فهي تتكون من مجموعة من التعريفات الاقتصادية الخاصة بظاهرة اقتصادية معينة , ومن مجموع النظريات الاقتصادية يتكون علم الاقتصاد . لذلك يكون هدف النظرية الاقتصادية دراسة وتفسير سبب حدوث الظاهرة الاقتصادية والتنبؤ بها سيكون عليه مستقبلاً وحتى تكون النظرية صحيحة لا بد أن تكون ملائمة للواقع الاقتصادي الذي ولدت فيه , فكلما كانت نتائجها متوافقة مع الواقع كان أكثر قبولاً والعكس صحيح . بحيث ان عدم قبولها يدعو الى إعادة صياغتها لجعلها تقترب من الواقع , وهذا يعني أن النظريات تتطور وبالتالي العلم والمعرفة عمومًا

فاذا افترضنا كيفية تأثير الضرائب في الأرباح فهذا يجعل من الممكن استنباط سلوك المنتجين نتيجة تغير نسبة الضريبة , وهذا يعني تنبؤات النظرية بسلوك رجال الاعمال وردود افعالهم على التغيرات في الضريبة.

- الاقتصاد الجزئي والاقتصاد الكلي

أن دراسة النظرية الاقتصادية يمكن أن تقسم على مجالين واسعين هما :

• **الاقتصاد الجزئي micro Economic** الذي يتعلق بمسائل الافراد والمشاريع ويكون التركيز فيه على تكوين الأسعار . ويعالج الاقتصاد الجزئي بشكل أساسي تحديد الأسعار والكميات من خلال قوى العرض والطلب , لذلك فان نظريته هي نظرية الطلب ونظرية العرض ونظرية السعر في الأسواق المختلفة . كذلك يعمل الاقتصاد الجزئي على تحديد ما الذي يدفع الفرد ليشتري احدى السلع بدلاً من الأخرى لكونه مستهلكاً ومن الذي يدفعه لإنتاج هذه السلعة او تلك لكونه منتجاً . ويشار الى الاقتصاد الجزئي (بتحليل التوازن الجزئي)

• **الاقتصاد الكلي macro Economic** يتعلق بكليات التحليل الاقتصادي فهو يعالج

مشاكل الاقتصاد الوطني كـ كل ويهتم به ويشار إليه في بعض الأحيان (بتحليل التوازن العام) ويتضمن الاقتصاد الكلي دراسة الإنتاج الكلي والاستخدام الكلي والمستوى العام للأسعار ويصف الدورات التجارية ويحلل الإجراءات المالية والنقدية المختلفة كـ وسائل لاستقرار مستوى النشاط الاقتصادي ويفسر التضخم ويحلل اثر تغيرات معدل النمو الاقتصادي . وبشكل عام يتعلق الاقتصاد الكلي بالمتغيرات الكلية وان موضوعه الأساس هو تحديد مستوى الدخل وتغيراته .

رابعاً طرق البحث الاقتصادي : ان هدف البحث العلمي الوصول الى حقيقة الشيء ،

موضوع البحث ويتم من خلال خطوات تعرف بالتحليل العلمي . ويعتمد البحث العلمي على منهجين هما: المنهج الاستنباطي او الاستنتاجي و المنهج الاستقرائي او التجريبي او الواقعي

• المنهج الاستنباطي:

يقوم على أساس التجريد . أي تجريد الظاهرة الاقتصادية المراد بحثها من كافة العوامل التي تؤثر فيها لكي يسهل دراستها .تسمى هذه الطريقة بالاستنتاجية التي تستند الى فروض عامة تستنبط منها قواعد جديده تطبق على حالات خاصة او وسائل جزئية. ويشترط للتأكد من صحة النتائج التي يتم التوصل إليها واقعية نقطة البداية وحقيقة ثبت وجودها في ظروف معينة ينبغي مراعاة توافرها أثناء عملية التحليل والاستنتاج وان النتائج تقوم على أساس افتراضي .فمثلاً حين نبحث ظاهرة هجرة العمال نفترض التفاوت بالأجر بين البلد الذي ينتقل منه العامل الى البلد الذي ينتقل إليه هو سبب الهجرة وتكون نتيجة التحليل ان العمال ينتقلون من البلد الذي تنخفض فيه الأجور الى البلد الذي ترتفع فيه الأجور دون اعتبار للعوامل الأخرى.

• المنهج الاستقرائي :

خلافاً للمنهج الاستنباطي . يبدأ المنهج الاستقرائي بملاحظة ودراسة الوقائع بتفاصيلها لكي يتم التوصل , بطريقه التحليل المنطقي , الى القواعد العامة فهو يستبعد الفروض المبسطة المتعلقة بالظاهرة نظرياً وهذه الطريقة تبدأ من الواقع وتحرص ان تبقى فيه .فمثلاً ملاحظة تطورات أسعار السلع من ناحية وتطورات كمية النقود من ناحية أخرى يمكن التوصل الى أن الأسعار تميل الى ارتفاع في البلد الذي تزيد فيه كمية النقود المتداولة ببقاء الإنتاج على حاله . أن أنصار . كل طريقه يرون أنها الأفضل والأمثل في البحث الاقتصادي والواقع تسيير الى أن الصعوبة الاختيار بين احدهما وتغليب احدي الطريقتين على الأخرى يتوقف على نوع الظاهرة وطبيعة عناصرها وتوجه الباحث و رؤيته لذلك من الأفضل الجمع بين الطريقتين فكلتاها ضروريتين للبحث العلمي .كما انه من الممكن وبواسطة احدي الطريقتين مراقبة النتائج التي يتم التوصل اليها بالطريقة الأخرى .

خامساً

* طرق التحليل الاقتصادي:

هناك عدة طرق للتحليل الاقتصادي هي:

- الطريقة الوصفية Descriptive method

تعني تحليل الظواهر الاقتصادية وصفية (لفظية) دون ان يكون هناك ربط بين الظواهر المختلفة . وهذا النوع من التحليل عرضة لأخطاء التناقض المنطقي غير انها تكون مفيدة في تحليل العلاقات التي يصعب صياغتها كمياً .

-الطريقة الرياضية mathematical method

تستخدم في التحليل الاقتصادي وفي تحديد العلاقات الدالية بين المتغيرات الاقتصادية لتلافي احتمال الوقوع في خطأ منطقي إذا ما استخدم المنطق اللفظي فقط في حالات تعدد المتغيرات الاقتصادية المستخدمة . وقد اشيع استخدام المنطق الرياضي في الوقت الحاضر وهذا لا يعني عدم إمكانية ترجمة النتائج التي يتم التوصل اليها في صورة لفظية مع التأكيد الى دقة نتائج الطريقة الرياضية وان العلم الذي يهتم وبذلك هو الاقتصاد الرياضي .

- الطريقة القياسية Econometrics method

قد يكون هدف التحليل الاقتصادي أكثر من تحديد العلاقة الدالية بين المتغيرات الاقتصادية بل محاولة معرفة العلاقة الكمية التي تربط هذه المتغيرات ببعضها البعض ولتحقيق ذلك يستخدم الإحصاء والرياضيات في صياغة النظرية الاقتصادية ويطلق على هذا النوع من التحليل (**بالاقتصاد القياسي**) **Econometrics** وقد اخذ هذا المنهج في الوقت الحاضر يتقدم تقدماً هائلاً نتيجة استخدام الحاسبات الإلكترونية , وبموجب هذا التحليل يمكن اختبار النظريات الاقتصادية كمياً كما ان هذا المنهج يسمح بالتنبؤ بالقيم لأهم المتغيرات عند رسم السياسة الاقتصادية .

سادساً

علاقة علم الاقتصاد بالعلوم الأخرى :

- تتم الاستعانة أحياناً بالعلوم الأخرى لتفسير الظواهر الاقتصادية ، فالمشاكل الاقتصادية كثيراً ما ترتبط بشكل أو بآخر بهذا العلم وذلك . وكما يلي :
- * هناك مشاكل اقتصادية ذات طبيعة سياسية وأن القرارات السياسية تحمل بين طياتها نتائج اقتصادية مثل مشاكل الأرض وعقد الدين الداخلي وفرض الضرائب وتحديد الحد الأدنى للأجور واتخاذ إجراءات الامن الاجتماعي كلها قرارات سياسية لكنها ذات ابعاد اقتصادية . كما انها في الواقع ظواهر اقتصادية لكن القرار بشأنها هو سياسي [هذا يعكس العلاقة مع علم السياسة]
- * هناك علاقه ايضاً مع العلوم الطبيعية , مادامت الفعاليات الاقتصادية كالإنتاج ذات علاقة بعوامل الإنتاج.
- * هناك علاقه بين المشاكل الاقتصادية وعلم الاجتماع كانهما مستوى المعيشة للأفراد .
- كما ان علم الاقتصاد له علاقه بعلم النفس من خلال تناوله لسلوك الانسان في عملية الشراء وردود الفعل لديه عند اختلاف ظروف العمل .
- * علاقة علم الاقتصاد بعلم التاريخ من خلال دراسته للحوادث الاقتصادية .
- * علاقة علم الاقتصاد بعلم الإحصاء والرياضيات التي تستخدم كأدوات تحليلية . فقد اشتبك العلمين احدهما بالآخر بما يتعدى الفصل بينهما وخصوصاً في الدراسات الاقتصادية التي تعتمد على الأساليب الدقيقة من جانب اخر فانه علم الرياضيات خدم النظرية الاقتصادية لانها جعلت اللغة المستخدمة في الاقتصاد أكثر اختصاراً ودقه .

القوانين الاقتصادية Economic Laws

- _القوانين العلمية هي علاقات دائمية وموحده بين ظواهر مختلفة في كل مرة .
- في الفكر الاقتصادي : الطبيعيون (**الفيز وقراط**) اعتقدوا بوجود نظام طبيعي تحكمه قوانين طبيعية لا يمكن للجماعات الإنسانية ان تشذ عنه .
- _الكلاسيك اعتقدوا بوجود قوانين طبيعية تحكم الظواهر الاقتصادية وهي قوانين عامة ومطلقه .
- _ **المدرسة التاريخية** : انكرت وجود قوانين طبيعية وعدت علم الاقتصاد انه علم قوانين التطور الاقتصادي أي انها جردت القوانين الاقتصادية من صفة العموم وحلت محلها النسبية .

أوجست كانت : قال ان توازن العلوم الطبيعية والرياضية هي قوانين دقيقة لا تحتمل الاستثناءات فهي قوانين من الدرجة الأولى , أما قوانين العلوم الاجتماعية ومنها الاقتصادية فهي قوانين احتمالية قد تنطبق او لا تنطبق فهي بذلك قوانين من الدرجة الثانية .

الحكم التقديري والحكم التقريبي :

الحكم التقريبي يتعلق بها هو كامن او ما سوف يكون والاختلاف حوله يحسم بالرجوع الى الواقع . والحكم التقديري يتعلق بها ينبغي ان يكون عليه . اما الاختلاف حوله فلا يحسم بالرجوع الى الواقع لأنه يتأثر بعوامل تختلف من شخص لآخر وحسب حالة الشخص ونمو تفكيره وانتمائه الاجتماعي ومعتقداته السياسية وبالاطار الثقافي الذي يعيش فيه .
عندما نقول ان ارتفاع السعر يؤدي الى انخفاض الكمية المطلوبة , او حين ترتفع الأسعار تنخفض القوة الشرائية للنقود فهذه احكام تقديرية تحسم بالرجوع الى الواقع اما اذا قلنا على الحكومة الاهتمام بالبطالة اكثر من التضخم فهذا حكم تقديري لان الواقع قد لا يمكننا من اثبات ذلك .

***النظام الاقتصادي : The Economic system**

يتكون النظام الاقتصادي من القواعد والقوانين والتقاليد والمبادئ التي تحكم عمليات الاقتصاد القومي ويتم من خلالها : استخدام المواد الإنتاجية لإشباع الحاجات الإنسانية ويهدف النظام الاقتصادي الى تحديد أنواع وكميات السلع والخدمات التي تنتج وطرق انتاجها وكيفية توزيعها .
العلاقات الاجتماعية تؤدي الى حتمية التعاون الاقتصادي بين الافراد والشكل الاقتصادي لهذا التعاون هو تقسيم العمل ويترتب عليه وعلى التخصيص قيام التبادل .

الحاجات الإنسانية والموارد هما مظاهر المشكلة الاقتصادية . التخصيص والتبادل عنصران ضروريان لقيام المجتمع الاقتصادي .

ان أي نظام اقتصادي لديه مشاكل يمكن حلها : ماذا ننتج , كم ننتج , كيف ننتج , ولمن ننتج , وكل نظام اقتصادي يجب على هذه الأسئلة بطريقته الخاصة سواء كانت رأسمالياً ام اشتراكياً وبناء على ملكية الثروة هناك ثلاث أنواع للنظم الاقتصادية :

• نظام المشروع الحر Free Enterprise

• / جميع الثروة مملوكة للأفراد وان المشكلة الاقتصادية تحل من خلال ميكانيكية الأسعار .
• أن تغيرات في الحاجات تؤدي الى تغيرات في الأسعار وهذه تؤدي الى تغيرات في الإنتاج وبالتالي في العرض وهذا النظام يدعي نظام سيادة المستهلك .

• **نظام الاقتصاد المخطط plan Economg** هنا تسود الملكية الاجتماعية للثروة وعلى هذا الأساس فان مشاكل الإنتاج (ماذا , وكم , وكيف ,) ومشاكل التوزيع وهي لمن وكيف وكم وسائل النمو تحل من خلال سلطة التخطيط المركزي في الدولة .

• نظام الاقتصاد المختلط mixed Economy

في مشروع الحر /تؤخذ القرارات من قبل الافراد وفي الاقتصاد المخطط تؤخذ القرارات من قبل الدولة اما في الاقتصاد المختلط فان بعض القرارات تتم من قبل الدولة القطاع العام وبعضها الاخر تتم من قبل القطاع الخاص على سبيل المثال الاتحاد السوفيتي اقتصاده اقتصاد مخطط والمملكة المتحدة اقتصادها مختلط ولا يوجد بلد يقوم بالكامل على نظام المشروع الحر .

الفصل الثاني

أولاً : المشكلة الاقتصادية :

يختص علم الاقتصاد ببحث المشكلة الاقتصادية كما ان اي علم اخر يختص ببحث مشكلة ما .

-أسباب وعناصر المشكلة الاقتصادية:

_الموارد المتوفرة هي وسيله اشباع الحاجات .

_الحاجات يرغب الانسان في الحصول عليها تكون متعددة .

_الموارد مهما كثرت فهي محدودة مقارنة بحاجات الانسان المتعددة .

ومن هنا تأتي الندرة النسبية أي ندرة وسائل اشباع الحاجات المتعددة .

*وتنتفي المشكلة الاقتصادية عندما تكون الموارد متوفرة بالمقدار الذي يطلبه الانسان لإشباع حاجاته.

* ان المشكلة الاقتصادية تنشأ بسبب احساس الافراد بوجود حاجات متعددة ومتجددة اي حاجات غير محدودة و وسائل اشباع نادره او محدودة. ان هناك حاجات يطلبها الانسان قد يمكن ان توفرها الموارد المتاحة والمتوفرة وهناك حاجات لا يمكن ان توفرها .

*ولما كانت الموارد تتميز بالندرة النسبية وهناك رغبات متعددة بحاجة الى اشباع فلا بد ان تتنافس الحاجات المتعددة حول الموارد المحدودة ذات الاستعمالات البديلة فيلجأ الفرد الى الاختيار بين الحاجات الاكثر الحاحا واولوية في الاشباع مما يعني ان نتخلى عن الحاجات الاقل الحاحا اي التضحية في اشباع الحاجات الأخرى.

*المشكلة الاقتصادية و المشكلة التكنولوجية:

هناك اختلاف بين المشكلة الاقتصادية والمشكلة التكنولوجية فالأولى كما حددنا تتعلق بحاجات متعددة مقابل موارد محدودة. اما المشكلة التكنولوجية فتتعلق بتحديد طرق الانتاج وحلها يتوقف على درجة التقدم الفني . اما الفن الانتاجي فيتعلق بتطبيق العلوم على الاشياء دون مواجهه الاشياء بالإنسان فالتكنولوجيا هي مجموع القواعد الفنية والوسائل التطبيقية التي تحكم الانسان .

فالاقتصادي لا يهتم بالتكنولوجيا بذاتها بل يهتم بتأثيراتها في الحياه الاقتصادية ويعد الفن الانتاجي عاملا من العوامل التقدم المادي فهو يحدد الإنتاجية المادية للعمل ويحدد بالتالي حجم الانتاج ومدى التقدم المادي .

كيف نميز بين المشكلة الاقتصادية والمشكلة التكنولوجية:

قلنا ان المشكلة الاقتصادية تتعلق بتخصيص الموارد من خلال المنافسة بين الحاجات فمثلا تم تخصيص الموارد لبناء جسر فهنا تبدأ المشكلة التكنولوجية للتفتيش عن افضل اسلوب لتحقيق هدف محدد فهل نبني جسرا معلقاً ام على ركائز .

أذن عناصر المشكلة الاقتصادية هما : **الحاجات المتعددة** و **الموارد المحدودة**

ثانياً : الحاجات الاقتصادية

الحاجة هي مجرد الرغبة في الحصول على وسائل لازمة لوجود الانسان او المحافظة عليه او لتقدمه .
ولهذه الحاجة ثلاث عناصر :

_ الاحساس والشعور بالألم (العطش والجوع)

_ معرفه الوسيلة لإطفاء الألم .

_ الرغبة في استخدام الوسيلة لأزالة هذا الإحساس .

[[ليس كل الحاجات اقتصادية فالحاجة الى النوم او الراحة لا تعد حاجات اقتصادية]]

خصائص الحاجات الاقتصادية :

حتى تكون الحاجة اقتصادية لابد من توفر عدد من الخصائص :

* **قابليتها للتعدد** : الحاجة تتعدد مع تقدم الحضارة فهي متطورة ومتعددة. ولكن هناك حاجات جديدة تظهر بشكل محدود في البداية وتستخدم من قبل طبقات معينة ويكون انتاجها محدوداً وسعرها مرتفع ليس في متناول كل الفئات وممكن عند زياده الانتاج وانخفاض السعر يعم استعمالها من قبل معظم الفئات مثل (السيارة _ الراديو)

قابليه الحاجة للإشباع : الحاجة قابله لإشباع في فترة زمنية معينه. فما تم اشباعه في فتره زمنية لن يستمر

(الغذاء لا يعني اشباع العشاء) اما النقود فلا تشبع الحاجة بشكل مباشر انها هي وسيله للحصول على السلع والخدمات التي تشبع الحاجة البشرية في ظل ندره الموارد .

تعدد وسائل إشباع الحاجة الواحدة : الحاجة الواحدة لها وسائل متعددة لإشباعها اي ان هناك امكانيه الإحلال عند اشباع الحاجة الواحدة ويتم الإحلال عندها لا يقدر الفرد على شراء السلعة لان سعرها مرتفع ودخله محدود وبالتالي يلجأ الى البدائل التي تعد سلعاً ذات نوعيه رديئة .

تاريخياً تصنف الحاجات الى حاجات (بيولوجية) تولد مع الانسان وتسمى الحاجات الأولية للأزمة

لوجوده كالغذاء والكساء والسكن . كما تصنف الى حاجات حضارية تنشأ مع تطور الانسان وتطور الوسط الذي يعيش فيه كالحاجة الى التعليم والمواصلات الحديثة ووسائل التربية المختلفة .

كما يمكن تصنيف الحاجات من حيث طبيعتها الى حاجات مادية مثل الحاجة الى السكن والملبس والغذاء .

والى حاجات غير مادية مثل الحاجة الى التعليم والثقافة والعناية الصحية وما الى ذلك .

و سيتم التطرق الى المفهوم الفني لمصطلح السلع.

ثالثاً :

السلع Goods

هو اوسع مصطلح يستخدمه الاقتصاديون للأشياء التي يحتاجها الناس لإشباع حاجاتهم . وتتضمن السلع جميع الأشياء المفيدة . والشئ يعتبر مفيداً إذا حقق منفعة **utility** والشئ يكون سلعه حتى لو لم يشبع حاجة . تقسم السلع الى مجموعتين :

السلع الحرة Free goods

هي السلع التي تكون في وقت معين ومكان معين متوفرة في كميات غير محدودة مثل الهواء والماء وضوء الشمس . ويتم الحصول عليها مجاناً ودون جهد و دون مقابل وهي بالتالي خارج نطاق علم الاقتصاد .

السلع الاقتصادية : Economic goods

تتصف السلع الاقتصادية بانها مرغوبة وتتوفر فيها صفة المنفعة وكذلك نادره بالنسبة للطلب عليها . والندرة تأتي من اهما محدودات طبيعية (كمحددات الفحم والنفط في جوف الارض) او نتيجة محدودية القابليات الفنية او محدودات مصطنعة (مثل الاحتكار) او محدودات اجتماعيه كما ان مالك السلعة يمكن ان يحولها او ينقلها الى شخص اخر .

اذن السلعة الاقتصادية تتصف بالمنفعة **utility** وتتصف بالندرة وتتصف بالقابلية على الانتقال

او التحويل **Transfer ability**

وهذا النوع من السلع هو الذي يتناوله علم الاقتصاد بالدراسة . وعدم توفر اي صفة من الصفات أعلاه

(المنفعة . الندرة . التحويل) ينفي عن السلعة كونها اقتصاديه . مثل المهارة في سلعه ذات منفعة (مرغوبة)

وندره . **غير موجودة بكميات غير محدودة** . لكنها غير قابله للانتقال ولهذا السبب ايضا فالقابلية الشخصية طبيعية كانت ام مكتسبه لا تعد ضمن السلع الاقتصادية . فالمهارة والخبرة ترتبط بالشخص نفسه ولا يمكن فصلها عنه او انتقالها .

رابعاً

انواع السلع الاقتصادية : السلع الاقتصادية نوعان هما الثروة **wealth** و الخدمات **services**

ويكون التمييز فيما بينهما اذا كانت السلعة موضوعة البحث مادية او غير مادية .

فالسلع الاقتصادية ذات الطبيعة المادية هي ثروه اما السلع الاقتصادية غير مادية فهي خدمات .

الخدمات هي الاشياء التي تمتلك منفعة ونادرة ويمكن تحويلها (تبديلها) لكنها غير المادية مثل الخدمات الطبية او الهندسية فهي نادره ونافعه ويمكن أن نقلها او تحويلها ويمكن ان تكون وفق هذا الوصف اكثر اهميه من السلع الاقتصادية (المادية) فالطبيب الذي ينقذ مريضاً والشرطي الذي يمنع سرقة وكذلك الخدمات الهندسية والمدرسية فكلها سلع اقتصادية نافع ومربوغبه ونادره ويمكن نقلها لكنها غير مادية .

أما الثروة . فلها دور مهم في الحياة الاقتصادية وان علم الاقتصاد يعرف من قبل بعضهم

ب علم الثروة **Science of wealth**

فالثروة القومية تتكون من عدد كبير من السلع الاقتصادية المادية (فوق الارض وباطنها)

ويرى اخرون ان الثروة تتضمن الاشياء غير المادية كالقابليات والمهارات ولكن عدم قابليه القسم منها على

الانتقال او التحويل فتعتبر غير مادية ولا يمكن تضمينها في الثروة لأنه يخلق بعض التعقيدات

اذن الثروة هي الاشياء التي تمتلك منفعة ونادره وممكن تحويلها .

خامساً

الفعاليات الاقتصادية :

تحصل بعض الفعاليات في عمليه الاقتصاد وهي :

1- الانتاج : production هو خلق المنفعة او زيادتها . حيث ان اي عمليه من شأنها ان تسهم في نفع

معين تعد انتاجاً . فالفلاح يزرع القمح يمثل انتاجاً وعند ما يحول العامل المواد الأولية الى شكل اخر اكثر فائده

يكون هناك انتاج . فلا يوجد شيء يؤكل او يلبس او يستعمل يأتي بصوره مباشره كما هو الحال في تصنيع

الخبز (سلسله طويله من العمليات الإنتاجية تبدأ بالزراعة . حصاد . طحن . انتاج ثم النقل والتسويق للمستهلكين)

العملية التي تملا الفجوة بين الموارد الطبيعية الأصلية وحاجات المستهلك النهائي هي الانتاج .

اي ان الإنتاج. يتضمن اية فعالية تجعل السلع والخدمات متوفرة للناس.

2- التبادل : Exchange

بعد الانتاج . لابد من وضع المنتجات بيد اصحابها المستفيدين منها . وهنا دخل مفهوم التخصص في الانتاج اي أن مبدأ الاكتفاء من الانتاج دون الحاجة الى وجود سلع اخرى يحتاجها المستهلك لم يعد موجودا فالمزارع لم يعد مكتفيا بالعيش بما ينتجه وكذلك الحال العامل الذي يجب ان يبادل خدماته بالفائض المتحقق لدى المزارع بواسطة تبادل أطلق عليها النقود . اي ان السلع والخدمات الفائضة تبادل بالنقود ثم تستخدم النقود للحصول على السلع الأخرى .

3- التوزيع: Distribution

يقصد بالتوزيع في التحليل الاقتصادي تقسيم القدرة الشرائية (الدخل) بين الذين اسهموا في الانتاج ويكون التقسيم على شكل مدفوعات :اجور _ ريع _ ربح _ فائده وهذه العملية تدعى بالتوزيع الوظيفي . لان توزيع الدخل على العامل الانتاجي يكون حسب وظيفته . او حسب نسبه اسهام ذلك العامل في الانتاج الكلي . ولكن كيف يمكن قياس الاسهام الاقتصادي لكل عامل انتاجي اذ ان كميته العمل والارض وراس المال تتحدد بالعرض والطلب والذي تحدده الاسعار . اما الربح فانه يتحدد بالمخاطرة التي يتعرض لها مالك المشروع .

4- الاستهلاك : Consumption

هو الهدف النهائي للنشاط الاقتصادي ويتمثل بالانتفاع من السلع والخدمات لا شباع الحاجات الإنسانية فالطلب على كل سلعه او خدمه يعتمد على قدرتها على اشباع حاجات الافراد الذي لا تحفز على النشاط الاقتصادي. بقدر ما هو طلب المستهلك الذي يمثل الاحتياج مشفوعا بمصطلح نقدي .

الحاجات الاقتصادية ذات تأثير قليل في النشاط الاقتصادي ما لم يكن رغبة من الافراد والقدرة على دعم هذه الحاجات بقدرة شرائية . اذن الرغبة والدفع النقدي يحفزان المنتج على الإنتاج .

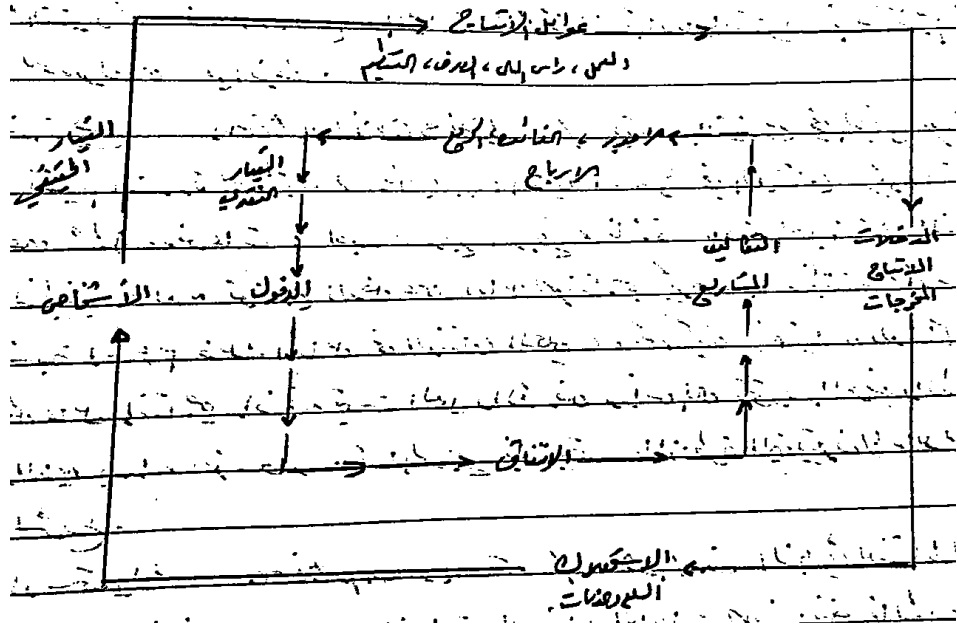
في الاقتصاد الحر . يعبر الافراد عن طلبهم بالأسعار التي يدفعونها في حاله بقاء الاشياء الاخرى على حالها. فارتفاع الطلب يؤدي الى زياده الاسعار التي تقود الى زياده العرض (الانتاج) لذلك فان رغبات الافراد المصحوبة بالقدرة الشرائية على الدفع تسبب زياده في الانتاج . وهذا ما يدعى بنظام سيادة المستهلك .

يمكن تمثيل الفعاليات الاقتصادية بنموذج مبسط اسمه : **التدفق الدوري الاقتصادي**

وفيه يمثل مصطلح الاشخاص persons جميع اولئك الذين يواصلون النشاط الاقتصادي بتقديم الموارد الإنتاجية (عوامل الإنتاج) مقابل الدخول النقدية (الاجور الفائدة. المربح . الربح .) التي يحصلون عليها من المشروعات والتي بدورهم ينفقونها على السلع والخدمات المنتجة في هذه المشروعات . وان السلع والخدمات التي يشتريها الافراد لاستعمالها والتمتع بها (كالأغذاء والملابس وغيرها) تدعى بالسلع الاستهلاكية ومصطلح

المشروعات يمثل الوحدات الإنتاجية (كالمعمل المزرعة الحقل) تقوم بجمع عوامل الانتاج باعتبارها مدخلات Inputs وتحويلها الى مخرجات Outputs بشكل سلع وخدمات .

باختصار : العملية الاقتصادية تتألف من الاشخاص الذين يجهزون عوامل الانتاج مقابل استلامهم الدخول النقدية من هذه المشاريع التي استلمت هذه العوامل الإنتاجية واستخدمها في انتاج السلع والخدمات التي يقوم الاشخاص بأنفاق دخولهم النقدية عليها .



نلاحظ تياران متعاكسان / التيار الحقيقي **A real flow** / تيار عوامل الانتاج من الاشخاص الى المشاريع وبعد ان تتحول هذه العوامل في المشاريع الى السلع والخدمات تعود الى الاشخاص

التيار النقدي **A monetary flew** / يبدأ من المشاريع الى الاشخاص (المشاريع تشتري عوامل الانتاج من الأشخاص) ثم تعود النقود من الاشخاص الى المشاريع (الأشخاص يشترون السلع والخدمات من المشاريع) .

الفصل الثالث

اولاً : الطلب Demand

الطلب يتكون من طلب السوق **Demand market** من الكميات الكلية من سلعه معينه يمكن ان تشتري من قبل الافراد والمشاريع باسعار معينه في وقت معين . اي ان الطلب عبارته عن جداول بالكميات الكليه التي يكون المشترون المحتملون مستعدون لشراؤها باسعار معينه. اذن الطلب يتكون من عنصرين هما :

أ : ذاتي يتمثل بالرغبة

ب : موضوعي يتمثل بالقدرة على الشراء

اي لكي يكون هناك طلب يجب ان تكون هناك رغبة مصحوبه بقوه شرائيه اي ان الرغبه غير المصحوبه بقوه او قدره شرائيه لا تعد طلباً. قانون الطلب

قانون الطلب : The law of demand

مما سبق هناك علاقه بين السعر من ناحيه والكميه المطلوبه من ناحيه اخرى اي ان الكميّه المطلوبه تتأثر بسعر السلعه ذاتها وليس اي شيء اخر كاسعار السلع البديله او المكمله والدخل النقدي وذوق المستهلك . اذن السعر هو العامل المستقل في العلاقه والكميه المطلوبه متغير تابع وهي علاقه عكسيه بين المتغيرين المستقل والتابع وتسمى قانون الطلب. واذا كان العامل المتغير المستقل هو السعر فقط نجد ان الكميّه المطلوبه من سلعه ما تزداد كلما انخفض سعر السلعه وتخفض الكميّه كلما ارتفع سعرها اي ان العلاقه بين الكميّه المطلوبه وسعرها هي علاقه عكسيه.

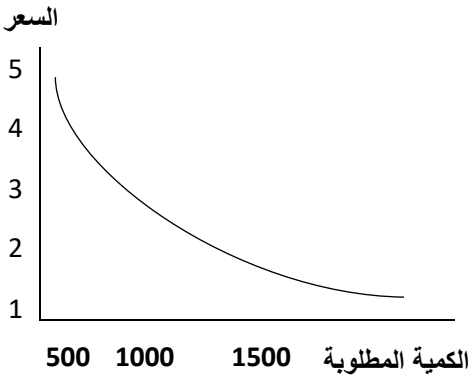
ثانيا جدول الطلب : demand schedule

يظهر من الجدول : كلما ارتفع السعر قلت الكميّه المطلوبه ويتضح ان العلاقه عكسيه

منحنى الطلب : the demand curve

منحنى الطلب هو بناء افتراضي يؤبين عدد الوحدات من سلعه معينه يرغب المستهلك بشراؤها خلال فتره زمنيّه معينه بكل الاسعار الممكنه مفترضين بقاء الاشياء الاخرى على حالها (اسعار السلع الأخرى . الدخل النقدي للمستهلك)

سعر السلعة س / دينار	الكمية المطلوبة من السلعة س / واحدة
1	1500
2	1000
3	750
4	600
5	500



من الشكل تقاس الكميّه المطلوبه على المحور الافقي والسعر على المحور لعمودي فيمكن تصوير منحنى الطلب بالشكل التالي:
نلاحظ انحدار المنحنى من اعلى اليسار الى اسفل اليمين اي انحداره سلبياً يعكس العلاقه بين الكميّه والسعر

وهناك سببان لتفسير العلاقة العكسية:

الأول: مع افتراض ثبات الدخل النقدي / ففي حالة ارتفاع السعر يجد المستهلك نفسه في وضع لا يسمح له إلا بشراء كميه اقل من السلعة لان دخله الحقيقي انخفض والعكس صحيح في حالة انخفاض السعر فيكون

المستهلك في وضع يسمح له بشراء كميه اكبر من السلع وهذا يسهمى تأثير الدخل **Income Effect**

الثاني: مع ارتفاع اسعار السلع وبقاء اسعار السلع البديلة ثابتا فان المستهلك يلجا الى شراء كميه اكبر من السلع البديلة لان سعرها ارخص نسبيا والعكس صحيح في حالة انخفاض سعر السلعة مع بقاء سعر السلعة البديلة ثابتا فتصبح اغلى فيقلل المستهلك من شرائها وهي تسهمى اثر الاحلال .

ثالثاً : العوامل المحددة للطلب

تتأثر الكمية المطلوبة بثلاثة عوامل هي **الاسعار .. الدخل .. الذوق**

أ – الاسعار : تمارس الاسعار تأثيرات مختلفة على الكمية المطلوبة :

- سعر السلعة نفسها وكما راينا فالعلاقة عكسيه كلما ارتفع السعر انخفضت الكمية المطلوبة.
- أسعار السلع البديلة او المنافسة / هناك العديد من السلع يمكن ان تحل محل الاخرى لإشباع نفس السلعة مثل الشاي والقهوة ولذلك تتأثر الكميات المطلوبة بالتغيرات السعرية فاذا ارتفع سعر الشاي يزداد الطلب على القهوة اذا بقى سعرها ثابتا اي العلاقة بين الكمية المطلوبة من سلعه ما وسعر السلع المنافسة هي علاقه طرديه
- أسعار السلع المكملة / هي السلع التي تشتري جنباً الى جنب مع السلع الاخرى كالسيارة والبنزين الذي يعتبر سلعه مكمله للسيارة ولذلك فالتغيرات في اسعار البنزين تنعكس في الكميات المطلوبة من السيارة فالعلاقة هنا عكسيه .
- التوقعات في الاسعار / اذا توقع المستهلك ان سعر سلعه ما سيرتفع مما يدفعه الى زياده طلبه عليها خاصة اذا كانت قابله للتخزين والعكس.

ب ـ الدخل : يتأثر طلب المستهلك على السلع والخدمات بالتغيرات التي تحصل في دخله مما سيؤدي الى زياده انفاقه في حالة ارتفاع الدخل والعكس .

ج ـ تغير ذوق المستهلك / تتأثر الكمية المطلوبة من سلعه ما ليس بتغير الدخل او الاسعار بل بتغير الذوق نتيجة ظهور سلع جديده في السوق مثل تحول طلب المستهلك من التلفزيون العادي الى التلفزيون الملون

مما سبق يمكن التعبير عن العلاقة بين الكمية المطلوبة والعوامل المؤثرة فيها

بالصورة التآليه : $Q=F(P,P1,Y,T)$

حيث : Q الكمية المطلوبة , P سعر السلعة , P1 سعر السلع البديلة , Y الدخل , T الذوق .

رابعاً : أنواع الطلب :

ينقسم الطلب على مستوى الاقتصاد الجزئي الى :

الطلب الفردي : يمثل طلب الفرد على سلعة معينة .

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

كما يمكن ان يقسم الى الانواع التالية :

الطلب المشتق : يمثل الطلب على سلعة او خدمه بانه طلب مشتق عندما يكون نتيجة الطلب على سلعة او

خدمه اخرى مثل الطلب على الدقيق هو طلب مشتق من الطلب لإشباع الحاجه الى الخبز .

الطلب المشترك : يمثل الطلب على سلعتين او اكثر معا في الوقت نفسه. مثل الطلب على الرمل والحصى .

والاسمنت . معا ومشاركا لتكوين الخرسانة .

الطلب المركب : هو الطلب الكلي على سلعة معينة اي عندما تطلب لعدة اغراض كاستخدامات الفحم المتعددة

(التدفئة . النقل . توليد قوة كهربائية)

خامساً : مرونة الطلب : Elasticity of Demand

المرونة بشكل عام : مدى استجابة المتغير التابع للمتغير الحاصل في المتغير المستقل .

وفي الاقتصاد تستخدم المرونة لقياس درجه استجابة متغير اقتصادي تابع للتغير الحاصل في متغير اقتصادي

مستقل . اي ان مرونة الطلب تشير الى درجه استجابة الكمية المطلوبة من سلعة معينة للتغير في المتغيرات

المستقلة المؤثرة في هذه الكمية وهي السعر . الدخل . أسعار السلع الأخرى .

وضمن مرونة الطلب نميز بين ثلاثة انواع من مرونة الطلب هي :

مرونة الطلب السعرية : Brice Elasticity of Demand

مرونة الطلب الدخلية : Income Elasticity of Demand

مرونة الطلب المتقاطعة (التبادلية) Gross Elasticity of Demand

مرونة الطلب السعرية (P.E.d. (Edp

درجه استجابة الكمية المطلوبة من سلعة معينة للتغير في سعرها .

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

$$Edp = \frac{\frac{\Delta Q}{Q}}{\frac{\Delta P}{P}} = \frac{\Delta Q}{Q} \times \frac{P}{\Delta P} = \frac{\Delta Q}{\Delta P} \times \frac{P}{Q}$$

درجات مرونة الطلب السعرية :

يمكن ان تكون درجه استجابة الكمية المطلوبة من السلعة للتغيرات في السعر متعددة وكما يلي

اذا كانت درجه الاستجابة كبيره فالطلب مرن

اذا كانت الاستجابة صغيره فالطلب غير مرن

اذا كانت درجه الاستجابة متكافئة فالطلب احادي المرونة

اذا كانت درجه الاستجابة لا نهائية فالطلب لا نهائي المرونة

اذا لم تكن هناك استجابة فالطلب عديم المرونة

[ولكل هذه الانواع والدرجات اثاره ومعطياته.]

الطلب المرن : Elastic Demand

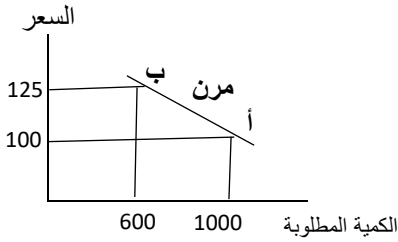
يقال ان الطلب مرن اذا كان التغير النسبي في الكمية المطلوبة اكبر من التغير النسبي في السعر اي ان خارج القسمة اكبر من واحد .

مثال ارتفاع السعر من 100 ← 125 وانخفضت الكمية من 1000 ← 600

$$\epsilon = \frac{\frac{1000 - 600}{1000}}{\frac{100 - 125}{100}} = -1,6 = 1,6$$

ما دامت العلاقة عكسية بين الكمية المطلوبة والسعر فان المرونة تكون سالبة وهنا يكون الطلب مرن لابد التغيير النسبي في الكمية المطلوبة 40% ولتغيير في سعر 25% اي ان الاستجابة في الكمية المطلوبة للتغير في السعر اكبر من واحد.

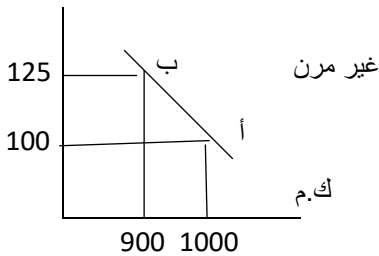
هناك مرونة القوس وهي المرونة بين نقطتين اي عندما ينخفض السعر من 125 الى 100 فهذا سيولد ارتفاعا في الكمية المطلوبة من 600 الى 1000 لذلك تكون المرونة وفق المعادلة السابقة - 3,3 أي 3,3 كما في الشكل هناك فرق في حساب المرونة عند الانتقال من أ ← ب وبين الانتقال من ب ← أ . كلما بتعدة النقطتان زاد الفرق في المرونة وكلما اقتربت النقطتان قل الفرق وان تطابقت النقطتان تصبح المرونة متماسة عند نقطة واحدة تسمى مرونة النقطة ومتساوية مع مرونة القوس عندما يكون التغير في السعر مقتربا من الصفر .



- الطلب غير المرن inelastic Demand

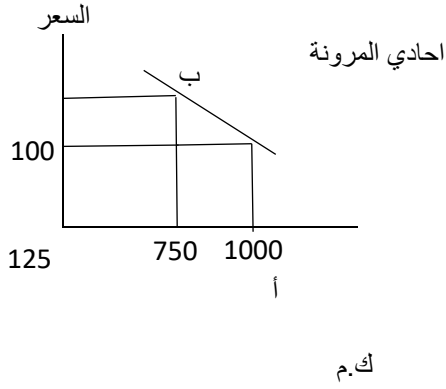
يقال ان الطلب غير مرن اذا كانت التغير النسبي في الكمية المطلوبة اقل من التغير النسبي في السعر (اي خارج القسمة اقل من واحد).

ارتفاع في السعر 25% انخفاض في الكمية المطلوبة 10% المرونة 4%.



- الطلب احادي المرونة Units Elastisit Dmand

احادي المرونه يعني متكافئ المرونه. ويعني التغير النسبي في الكميه المطلوبه يساوي التغير النسبي في السعر. اي خارج القسمة يكون واحد.

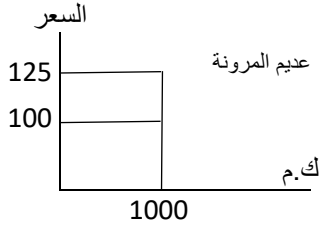


ارتفاع السعر من 100 ← 125 اي 25%

انخفاض الكميه من 1000 ← 750 اي 25%

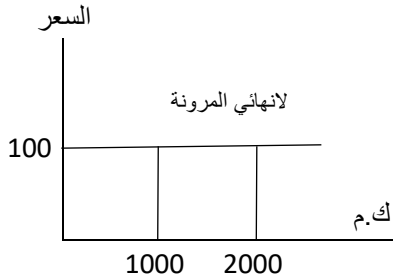
- طلب عديم المرونه : perfectly in elastic Dmand

يعني ان التغير النسبي في السعر لن يؤدي الى تغير نسبي في الكمية المطلوبه أي أن خارج القسمة يكون صفرًا .



- طلب لا نهائي المرونه . perfectly elastic Dmand

اذا كان التغير في السعر طفيفاً فانه يؤدي الى تغير مالا نهاية في الكمية المطلوبه . فالطلب لا نهائي المرونه وخارج القسمة مالا نهاية .



مما سبق نلاحظ : -

مصطلح المرونة	وصف الحالة	القياس العددي لمرونة السعر
عديم المرونة .	الكمية المطلوبة لا تتغير بتغير السعر	صفر
غير مرن	الكمية المطلوبة تتغير بنسبة اقل من نسبة تغير السعر	اكبر من صفر واقل من واحد
احادي المرونة	الكمية المطلوبة تتغير بنفس نسبة تغير السعر	واحد
مرن	الكمية المطلوبة تتغير بنسبة اكبر من تغير السعر	اكبر من واحد واقل من لا نهاية
ما لا نهاية .	الشراء بنفس السعر ولا يوجد شراء حتى لو كان التغير قليلاً	ما لا نهاية

ب / مرونة الطلب الدخلية : Income Elasticity of Demand

كما ذكرنا ان الدخل هو احد عوامل المؤثرة في الكمية المطلوبة لذلك فلا بد للكمية المطلوبة ان تستجيب بشكل او بأخر للتغيرات التي تحصل في الدخل . وتقاس مرونة الطلب الدخلية كما يلي :

$$\text{مرونة الطلب الدخلية} = \frac{\text{التغير النسبي في الكمية المطلوبة}}{\text{التغير النسبي في الدخل}} = E_{dy}$$

$$E_{dy} = \frac{\frac{\Delta Q}{Q}}{\frac{\Delta y}{y}} = \frac{\Delta Q}{Q} \times \frac{y}{\Delta y} = \frac{\Delta Q}{\Delta y} \times \frac{y}{Q}$$

ويمكن ان يكون الطلب مرناً للدخل (اكبر من واحد) او غير مرن (اقل من واحد) او احادي المرونة (واحد) .

مثال : الدخل تغير من 200 ← 250 نسبة تعتبر 25%:

الكمية المطلوبة زادت من 200 ← 250 نسبة تغير 25%:

$$\text{طلب مرن (اكبر من واحد)} \quad 2, = \frac{200}{50} \times \frac{10}{20} = \frac{10}{20} = \frac{20-30}{20} = \frac{200-250}{200} = 0,5$$

وتكون مرونة الطلب الداخليه موجبه غير ان هذا لا يمنع ان تكون سالبه في بعض الحالات النادرة كما في السلع الدنيا والتي يكون ارتفاع الدخل سببا في تقليل الكميهِ المطلوبه منها. مثال ذلك الخبز اذ ان ارتفاع الدخل يؤدي الى تقليل الطلب عليه والتحول الى سلع اخرى كاللحوم والفواكه وغيرها .

ج/ مرونة الطلب السعرية المتقاطعة (التبادلية)

تتأثر الكميهِ المطلوبه من سلعه معينه ليس فقط بسعر السلعه او دخل المستهلك بل تتأثر بأسعار السلع الاخرى مكمله : او بديله : لابد من قياس درجه استجابة الكميهِ المطلوبه للتغيرات في اسعار السلع البديله او المكمله وهذا ما يطلق عليه مرونة الطلب السعرية المتقاطعة وتقاس كما يلي : = $\frac{\text{التغير النسبي في الكميهِ المطلوبه من سلعه س}}{\text{التغير النسبي في سعر سلعه}}$

ويمكن ان تكون اكبر من الواحد او اقل منه او مساوية وتكون سالبة او موجبة حسب نوعية السلع او العلاقة بينهما . أي اما متكاملتان او متنافستان أي :

اذا كانت سالبة فهذا يعني ان ارتفاعاً في سعر السلعه γ يؤدي الى انخفاض في الكميهِ المطلوبه من السلعه X أي ان السلعتان مكملتان لبعضهما (البنزين والسيارة. الحبر والقم) .

اما اذا كانت موجبة فهذا يعني ان السلعتين متنافستان أي بديلتان (القهوة و الشاي . لحم البقر ولحم الغنم) أي أن الشاي والقهوة أو لحم البقر أو الغنم سلع متنافسة فكلما كانت درجة الاحلال بينهما كبيرة . كبرت مرونة الطلب السعرية المتقاطعة . أما إذا كانت السلعه Y بديلاً تاماً للسلعه X فمرونة الطلب السعرية مساوية الى ما لا نهاية .

د / مرونة الطلب والتغيرات في الايراد الكلي

يعني الايراد الكلي: الكميهِ المباعة من السلعه \times سعرها/ وهذا تستلمه المشاريع المنتجة والبائعة لهذه السلعه و يمثل المقدار الكلي من النقود المنفقة من قبل المستهلكين .

ان انخفاض السعر يعني بالضرورة انخفاضاً في الانفاق الكلي لان مدى ارتفاع او انخفاض الانفاق عند انخفاض السعر يعتمد على ردود فعل الكميهِ المطلوبه. فاذا كان الانخفاض القليل في السعر يؤدي الى زيادة كبيرة في الكميهِ المطلوبه . فان الانفاق الكلي سيرتفع ولكن اذا لم تزداد الكميهِ المطلوبه زياده ملحوظه فان انخفاض السعر سيقود الى انخفاض في الانفاق الكلي .

اذا كان الطلب عالي المرونة فان انخفاض السعر يؤدي الى زياده الانفاق الكلي على السلعه واذا كان الطلب منخفض المرونة فان انخفاض السعر يؤدي الى انخفاض في الانفاق الكلي وبالتالي الايراد الكلي . وتكون العلاقة بين مرونة الطلب السعرية وبين الايراد الكلي كما يلي :

أ_ اذا كانت مرونة الطلب تتجاوز الواحد فان انخفاض السعر يؤدي الى زياده الايراد الكلي وان ارتفاع السعر يؤدي الى تخفيض الايراد الكلي

ب- اذا كانت مرونة الطلب اقل من الواحد فان انخفاض السعر يؤدي الى تخفيض الايراد الكلي وارتفاع السعر يؤدي الى زياده الايراد الكلي .

ج / اذا كانت مرونة الطلب واحد فان ارتفاع او انخفاض السعر لا يترك اثرا في الايراد الكلي .

سادسا : العوامل المؤثرة في مرونة الطلب /

تختلف مرونة الطلب على السلع من سلعه الى اخرى وهذه العوامل هي :

أ_ وجود البدائل ودرجه احلالها :

كلما كانت للسلعة بدائل تكون مرونة الطلب مرتفعة وتكون مرونة الطلب عليها اكبر من تلك التي لا يوجد لها بديل. وكلما زاد عدد السلع البديلة واقتربت السلعة من ان تكون بديلا تاما ارتفعت مرونة الطلب. والسبب في هذا الارتفاع يعود الى سهوله انتقال المستهلك الى السلع البديلة في حاله ارتفاع سعر هذه السلعة وبقاء اسعار السلع البديلة ثابتة.

فمرونة الطلب على لحم الغنم كبيره بسبب وجود عدد كبير من البدائل (لحوم اخرى اسماك . وطيور) كذلك مرونة الطلب على السيارات والفواكه:

ب_ اهميه السلعة:

هناك سلع ضرورية اساسيه وهناك سلع كماليه يمكن الاستغناء عنها وهناك سلع بينهما . السلع الضرورية تكون مرونة الطلب عليها منخفضه او ان الطلب عليها غير مرن بسبب ان المستهلك يطلبها لضرورتها ولا يمكن الاستغناء عنها مهما بلغ سعرها فلا تتأثر الكمية المطلوبة منها كثيرا بتغير اسعارها . وتكون مرونة الطلب على السلع الكمالية مرتفعة وان الكمية المطلوبة منها تتأثر عند تغيير اسعارها.

ج_ نسبة الانفاق على السلعة:

اذا كان الانفاق على السلعة لا يشكل سوى نسبة ضئيلة من دخل المستهلك فان الطلب عليها يكون غير مرن لان المستهلكين عادة لا يهتمون بالتغيرات في اسعارها مثل (الشحاط) اما السلع التي يكون الانفاق عليها نسبه كبيره من دخل المستهلك فان الطلب عليها يكون مرنا (السيارات . التلفزيونات)

د_ الزمن:

كلما طالت الفترة الزمنية فان من المحتمل ان يتحول الطلب غير المرن الى طلب اكثر مرونة لانه بمرور الزمن يستطيع المستهلك ان يغير او يعدل نمط استهلاكه او البحث عن سلع بديله ارخص سعرياً .

سابعاً :اهميه المرونه واستخداماتها/ تستخدم في:

أ_ السياسات الاقتصادية : تستخدم في السياسة المالية والنقدية والتجارية / من الضروري التعرف على مرونة

الطلب على السلعة المراد فرض الضريبة عليها

ب_ التخطيط: اذا كانت الخطة تهدف الى رفع الدخل فلا بد من ملاحظه الطلب على السلع فقسم منها يرتفع ويتطلب الاستيراد لزياده الانتاج حسب نوع السلع.

ج_ التمييز الاحتكاري: يلجأ المحتكرون في سبيل زياده ارباحهم للتمييز بين الاسواق ويفرضون اسعارهم .

الفصل الرابع

نظريه سلوك المستهلك The consumer behavior theory

ان مشكله المستهلك هي كيفيه اشباع حاجاته ضمن دخله المحدود وبالاسعار السائده للسلع والخدمات فما هو مفهوم المنفعة؟

أولاً: المنفعة: Utility

هي قدره الشيء على اشباع الحاجه ويكفي لقيام المنفعة ان تكون السلعه مرغوبا فما بصرف النظر عن كونها متفقه او غير متفقه مع الاخلاق او الصحه او القيم العامه . ومن هنا فان منفعة الشيء لا تعني فائدته. فالاقتصاديون يتجاهلون القيم الموضوعيه او الاعتبارات غير الاقتصادية فالشيء يكون نافعا عندما تتحقق صفه السلعه حتى وان كان ضارا بالصحه.

اتى ادم سميث بمصطلح لغز القيمه من خلال تحليل لبعض السلع ذات فائده ومنفعة كبيره الا ان سعرها متدني , في حين يكون (الماس) بسعر عالي جدا رغم عدم منفعته او لا يمثل ضرورة ملحة

النظريه الكلاسيكيه للسلوك المستهلك (نظريه المنفعة الحديه)

اساس نظريه المنفعة هو ان المستهلك لديه رغبات وحاجات متعدده وانه يحاول لتحقيق اقصى او اكبر اشباع لنفسه بحدود دخله المحدود والاسعار السائده للسلع والخدمات . وقد تكون المنفعة سالبه بما يعني ان استهلاك المستهلك لوحدات معينه من سلعه ما لا يزيد اشباعه .

ثانياً : فروض نظريه المنفعة:

أ_ سلوك المستهلك رشيد اي تصرفه عقليا بما يمكنه من اشباع اكبر قدر من حاجاته بحدود دخله والاسعار السائده .

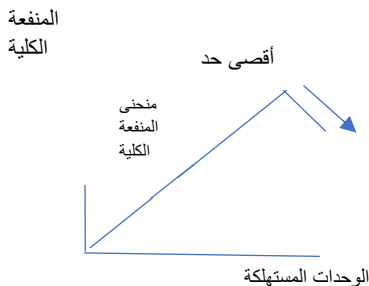
ب_ ان المنفعة قابله للقياس الكمي.

ج_ ان منفعة كل سلعة مستقلة عن منفعة السلع الأخرى .

د_ ان المنفعة الكلية هي عبارة عن مجموع المنافع التي يحققها من استهلاك السلع المختلفه .

ثالثاً : المنفعة الكلية: Total utility

هي مجموع المنفعة التي يحصل عليها المستهلك جراء استهلاكه لكميه معينه من سلعه ما في فتره زمني معينه المنفعة الكليه تزايد مع تزايد عدد الوحدات المستهلكه من السلعه ولكن بمعدل متناقص الى ان تبلغ اقصى حد تبدا بعده بالتناقص المطلق



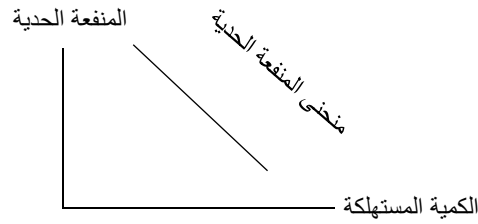
ثالثاً المنفعة الحديه : Marginal utility

هي منفعة الوحده الاخيره من السلعه المستهلكه او هي مقدار التغير في المنفعة الكليه الناجم عن استهلاك

$$\frac{\Delta TU}{\Delta Q} \text{ - وحده اضافيه من السلعه اي}$$

النظرية الكلاسيكية لسلوك المستهلك تفترض ان المنفعة الحديه تكون متناقصه وهناك. نتيجة لذلك. قانون

تناقص المنفعة الحديه كما يلي



رابعاً العلاقة بين المنفعة الكليه والمنفعة الحديه

ان المنفعة الكليه هي مجموع المنافع الحديه اي زياده المنفعة الكليه بهعدل متناقص هو انعكاس لتناقص

المنفعة الحديه. يلاحظ من الجدول:

-كلما زادت الكمية المستهلكة ازدادت المنفعة الكليه فعل كليه الى حد تبدأ بعده بالتناقص

-عدم تغيير المنفعة الكليه يعني ان المستهلك وصل الى نقطة الاشباع

- انخفاض المنفعة الكليه يعني ان اثر الوحده السابقه على المنفعة الكليه كان سالبا

- تناقص المنفعة الحديه الى ان تصبح صفرا وبعدها سالبه

المنفعة الحديه	المنفعة الكليه	الكمية المستهلكة
10	10	1
8	18	2
⋮	⋮	⋮
2	30	5
صفر	30	6
2-	28	7

اذن المنفعة الكليه داله للكميه المستهلكة $Tu = F(Q)$ وانها مجموع

$$Tu = uQ1 + uQ2 + \dots + uQn \text{ : المنافع الحديه للسلعه أي}$$

لغز القيمه

هناك تساؤل كيف يكون الماء ذو فائده الكبيره جدا منخفض السعر بينما يكون الماس الذي لاضرورة له مرتفع السعر. وقد تكون الاجابه متمثله بان منحنيات العرض والطلب للماء تتقاطع عند سعر منخفض بينما منحنيات العرض والطلب للماس تتقاطع عند سعر مرتفع ولكن لماذا هذا التقاطع عند هذه المستويات ؟.

الجواب : الماس نادر جدا وكلفه استخراج وحده اضافيه منه تكون عاليه والماء متوفر وكلفته منخفضه في معظم انحاء العالم. ولكن عندما نربط بين المنفعة الكليه للماء اكثر من المنفعة الكليه للماس او ان ماء العالم اكثر منفعة من عرض العالم من الماس او ان المنفعة الكليه للماء اكثر من المنفعة الكليه للماس.

وفي الحقيقه ان المنفعة الكليه للماء لا تحدد سعره او الطلب عليه لان الذي يحدد السعر هو منفعته بالنسبه الى كلفه الوحدات الاخيره منه واذا كان سعر الماء اعلى من منفعة الوحده الأخيرة منه فلا يمكن بيعها لذلك يجب ان ينخفض السعر ليصل الى مستوى منفعة الوحده الاخيره او ان سعر الماء منخفض لان المنفعة الحديه منخفضة. اما الماس فان قيمته كبيره وان منفعته الحديه كبيره لان ما يحصل عليه بسبب ندرته كميته صغيره وعلى العموم فان العلاقة تكون بين السعر والمنفعة الحديه.

خامساً توازن المستهلك

المستهلك في توازن عندهما يصل الى المستوى الذي يحقق له اكبر قدر ممكن من المنفعة لا يحققه اي مستوى اخر وبهذه الحالة لا يوجد مبرر لاعاده توزيع دخله على نحو اخر.

للوصول الى مستوى التوازن لابد ان يتحقق شرطان

1- تحقيق مبدأ المنافع الحديه المتساويه اي محاوله المستهلك للحصول من اخر وحده نقديه منفقة على منافع متساويه من السلع المختلفه.

2- ان يكون الانفاق الكلي للمستهلك مساويا الى دخله النقدي.

فيما يتعلق بمبدأ المنافع الحديه المتساويه فان المستهلك يميل الى الشراء المتعاقب من السلعه التي تعطيه اكبر منفعة حدية لكل وحده نقديه من الانفاق. أي :

$$\frac{\text{المنفعة الحدية للسلعة ن}}{\text{سعر الوحدة من السلعة ن}} = \dots\dots\dots = \frac{\text{المنفعة الحدية للسلعة الثانية}}{\text{سعر الوحدة من السلعة الثانية}} = \frac{\text{المنفعة الحدية للسلعة الأولى}}{\text{سعر الوحدة من السلعة الأولى}}$$

$$\frac{Muc}{Pc} = \frac{Muy}{Py} = \frac{Mux}{Px} \quad \text{يتحقق المس مبدأ المنفعة الحديه المتساويه من خلال :}$$

اما بخصوص الانفاق الكلي على مجموعة السلع يجب ان يساوي دخل المستهلك بمعنى :

$$\begin{cases} - \text{ الانفاق على السلعة الأولى (السعر X الكمية)} \\ + \text{ الانفاق على السلعة الثانية (السعر X الكمية)} \\ + \text{ الانفاق على السلعة الثالثة (السعر X الكمية)} \end{cases} \quad \text{يجب ان يساوي دخل المستهلك أي :}$$

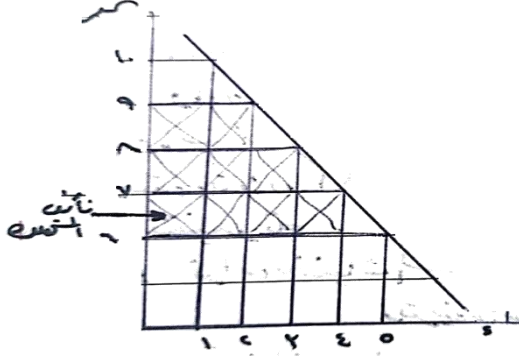
$$My = p_1x_1 + p_2x_2 + p_3x_3 + \dots\dots\dots + p_nx_n$$

الفصل الخامس

فائض المستهلك Consumer Surplus

يعني فائض المستهلك ما يأتي:

الفرق بين ما يدفعه المستهلك في السلعة فعلا وما قد يكون راغبا في دفعه بدلا من الإستغناء عنها.



السعر	الكمية	الإنفاق الكلي الفعلي	الإنفاق الكلي الأقصى	فائض المستهلك
10	1	10	10	صفر
9	2	18	19	1
8	3	24	27	3
7	4	28	34	6
6	5	30	40	10

عندما يرتفع السعر ينخفض فائض المستهلك، بينما يرتفع فائض المستهلك

بانخفاض السعر. كما أن فائض المستهلك يعتمد على مرونة الطلب حيث ينخفض عندما يكون الطلب غير مرن.

النظرية الحديثة لسلوك المستهلك (تحليل منحنيات السواء)

تعني هذه النظرية تطورا عن نظرية المنفعة الحدية، القائم على التحليل

العديدي للمنفعة، اي يقوم على أساس

التحليل الترتيبي باستخدام منحنيات السواء التي تقضي أن الأفراد قادرون على تحديد ما إذا كانت أية مجموعة من السلع تعطي اشباعا أكبر أو أقل أو مساوي لما تعطيه أية مجموعة أخرى.

أي أن المستهلك قادر على ترتيب سلم اولوياته والاختيار بين المجموعات السلعية، اي مغادرة فكرة قياس المنفعة إلى تفضيل مجموعة من السلع على أخرى، اي قياس الاشباع قياسا ترتيبيا وفق أهميتها النسبية.

منحنى السواء

هو أيضا منحنى الاشباع المتماثلة. يتكون هذا المنحنى من مجموعة من النقاط كل منها يمثل مجموعة سلعية تتساوى في الاشباع من وجهة نظر المستهلك مع مجموعة سلعية أخرى

تمثلها نقطة أخرى على نفس المنحنى.

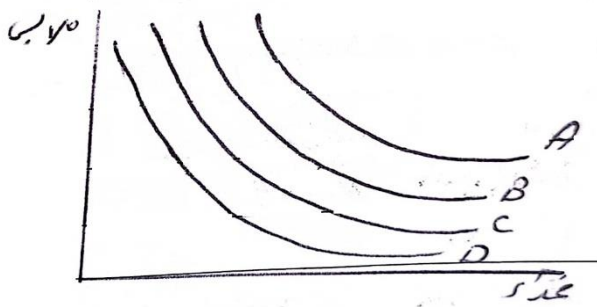
مثال:

هناك سلعتان، الغذاء والملابس، والمستهلك يفاضل بينهما كمجموعات سلعية.

المجموعة	الغذاء	الملابس
أ	1	6
ب	2	3
ج	3	2
د	4	1.5

إن الاشباع لا يختلف عند المستهلك سواء حصل على 6 ملابس مع 1 غذاء/مجموعة أو 3 ملابس مع 2 غذاء،،،،، اي أن الاشباع واحد في المجموعات المختلفة .

خارطة السواء



كلما زادت كلتا السلعتين (الغذاء والملابس) بمستويات إشباع معينة ، وصلنا إلى مستويات أعلى فأعلى.

إن مستوى الاشباع A أعلى من مستوى

الاشباع B، وهذا أعلى من C وهذا

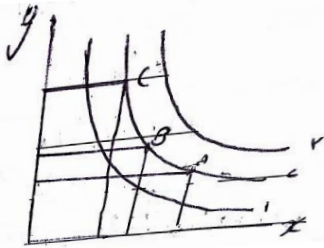
أعلى من D.

وهذه المنحنيات تسمى خارطة السواء وتعكس أذواق المستهلكين وتفضيلاتهم.

خواص منحنيات السواء

لتحديد منحنيات السواء يتطلب افتراضين وتعريف واحد:

الافتراض الاول:- أن منحنيات السواء تنحدر من الأعلى وإلى اليمين دائما. لأنه إذا كانت أفقية فهذا يعني أن المستهلك في حالة إشباع متساوية إذا حصل على ٥ وحدات من سلعة س وأي وحدة إضافية من ص وهذا ليس منطقيا. أما إذا كان منحنى السواء مرتفعا إلى الأعلى فهذا يعني أن المستهلك يعتبر أن التشكيلة التي تتضمن كمية أكبر من كلتا السلعتين تعطي الإشباع نفسه الذي تعطيه كميات أقل وهذا ليس منطقيا. إذن منحنيات السواء تنحدر من الأعلى وإلى اليمين دائما.



الافتراض الثاني:- إن منحنيات السواء مقعرة من الأعلى أو أنها محدبة باتجاه نقطة الأصل.

إن منحنيات السواء يمثل كل واحد منها

مستوى إشباع معطى وبذلك يكون مختلفا عن كل أو جميع منحنيات السواء

الأخرى.

*من جانب آخر: إن منحنيات السواء لا تتقاطع. فإذا كان افتراضا تقاطعهما

فإنه من الشكل التالي نقطة A أعلى اشباعا من نقطة B ولكن نقطة C تعني تساوي

الاشباعين على المنحنيين وهذا غير مقبول بالتعريف، فهي لا تتقاطع .

المعدل الحدي للإحلال

من الشكل معدل في نقطة R

يمثل مجموعتين سلعتين ox , oy كذلك معدل لإشباع في نقطة p

يمثل مجموعتين سلعتين ox_2 , oy_2

يلاحظ : ox_2 أكبر من ox_1 oy_2 أصغر من oy_1 هناك رغبة بأحلال الكمية

x_1 x_2 من x مقابل الكمية y_1 y_2 من y تمثل وحدات y التي يرغب المستهلك بالتخلص منها للحصول على وحدة إضافية من x لكي يبقى

المستهلك مستوى الاشباع نفسه . ان المعدل الحدي للأحلال يستخرج بالميل السالب لمنحنى السواء في نقطة معينه ويحدد بالحركة على طول

منحنى السواء فقط وليس بالحركة بين المنحنيات وتقيس عدد وحدات y التي يجب التضحية بها لكل وحدة نحصل عليها من x للمحافظة على

مستوى الاشباع ثابتا . ان شكل المنحنيات السواء المقعرة من الأعلى أو المحدبة نحو نقطة الاصل تتضمن ان المعدل المدى لأحلال x مقابل

y يتناقص كلما استبدلت x بـ y على طول منحنى السواء.

العرض Supply

مفهوم العرض:-

هو تلك الكمية من سلعة معينة التي يكون المنتجون (البائعون) مستعدين لبيعها عند سعر معين وفي زمن معين مع بقاء الأشياء الأخرى على حالها. ويختلف العرض من سعر لآخر ومن فترة زمنية إلى أخرى.

مصادر العرض :-

الإنتاج المحلي ،، الخزين ،، الاستيراد من الخارج.

قانون الطلب Law Of Supply

كما هو معروف، فإنه في اقتصاد السوق يهدف المنتج إلى زيادة الربح، وان السعر

يتساوى مع الإيراد الحدي فيه سوق المنافسة وان حالة التوازن توضح تساوي السعر مع الكلفة الحدية ،، فإذا ارتفع السعر عن الكلفة الحدية يعني أن هناك فرصة للمنتجين لزيادة أرباحهم فيعملون على زيادة الإنتاج ، أي ارتفاعاً في الكمية المعروضة . أما انخفاض السعر فيعني انخفاض الإيراد الحدي لذلك ليس من مصلحة المنتج أن يستمر بالإنتاج ، أي انخفاض الكمية المعروضة ،، لذلك فالعلاقة بين السعر والكمية المعروضة هي طردية.

إذن ، قانون العرض يعني:-

في ظل بقاء الأشياء الأخرى على حالها فإن:- الكمية المعروضة من سلعة معينة تتناسب طردياً مع سعر هذه السلعة. أي: كلما ارتفع السعر ارتفعت الكمية المعروضة ، وكلما انخفض السعر انخفضت الكمية المعروضة.

جدول العرض Supply Schedule ومنحنى العرض Supply Curve

سعر السلعة	كمية السلعة
1	صفر
2	10
0	0
0	0
0	0
6	180

من الجدول والشكل نلاحظ:

ارتفاع الكمية المعروضة نتيجة ارتفاع السعر وهذا واضح في الشكل الذي يبين

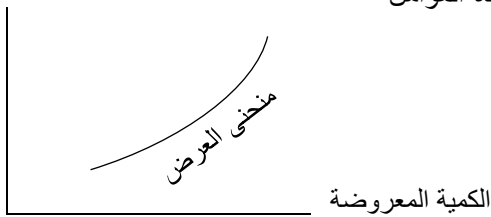
ارتفاع منحنى العرض من أسفل اليسار إلى أعلى اليمين.

العوامل المؤثرة في العرض

تتأثر الكمية المعروضة من سلعة معينة بعدة عوامل هي:

سعر السلعة نفسها ،، أسعار السلع الأخرى ،، أسعار عوامل الإنتاج ،، المستوى التكنولوجي ،، مدى رغبة المنتجين للاحتفاظ بالسلعة ،، الإعانات والضرائب ،، الزمن . وقبل التطرق إلى هذه العوامل ،، ستتم الإشارة إلى المرونة.

السعر



مرونة العرض

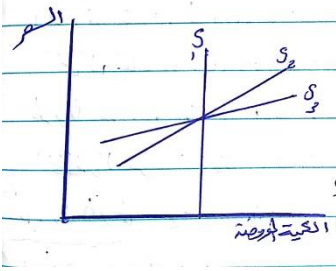
سبق أن قلنا ان الكمية المطلوبة من المستهلك تستجيب للتغيرات في السعر وبدرجات مختلفة ، وكذلك فإن عرض المنتجين يستجيب للتغيرات في السعر بدرجات مختلفة ، لذلك فإن مرونة العرض هي:-

"درجة إستجابة الكمية المعروضة للتغير في السعر. أي: التغير النسبي في الكمية المعروضة مقسوماً على التغير النسبي في السعر

$$Es = \frac{\frac{\Delta Q}{Q}}{\frac{\Delta P}{P}} = \frac{\Delta Q}{Q} \times \frac{P}{\Delta P} = \frac{\Delta Q}{\Delta P} \times \frac{P}{Q}$$

حيث: ES: المرونة،، QS الكمية المعروضة السعر. p ويكون العرض مرنا،، غير مرن،، احادي المرونة،، عديم المرونة،، ذو مرونة لا نهائية.،، وان معامل المرونة يتراوح بين الصفر وما لا نهاية.

مرونة العرض والزمن يعتبر الزمن ذو أهمية لمرونة العرض أكثر من مرونة الطلب. حيث أن مرونة العرض تتناسب طردياً مع طول الفترة الزمنية،، اي كلما طالت الفترة الزمنية كلما كان العرض أكثر مرونة. نلاحظ من الشكل:



- العرض في الفترة القصيرة عديم المرونة S1،، أي مهما تغير السعر فالكمية المعروضة لا تتغير.

- العرض في الفترة الأطول نسبياً: يؤدي تغير السعر إلى تغير العرض. S2

- التغير في السعر يؤدي إلى تغير أكبر في الكمية المعروضة S3.

إنتقال منحنى العرض

قلنا انه إذا ارتفع السعر،، مع بقاء الأشياء الأخرى على حالها،، فاننا بصدد جدول عرض معين للسلعة تتحرك من نقطة إلى

أخرى على نفس المنحنى. اي أن التغير في الكمية المعروضة كان بسبب السعر فقط دون الأشياء الأخرى.. أما إذا تغيرت الأشياء الأخرى مع بقاء السعر ثابتاً على حاله فإننا أمام مفهوم يسمى "تحول العرض" أي أمام منحنى عرض جديد،، اي

ان الحركة هنا ليست من نقطة إلى أخرى وانما من منحنى عرض إلى منحنى عرض آخر. وقد تزداد الكمية المعروضة أو تقل

تبعاً لتأثير العوامل الأخرى "مع بقاء السعر على حاله" أي هناك منحنى عرض جديد يعكس إستعداد المنتجين لعرض كميات

أكبر عند الأسعار السابقة،، والعكس سيعرضون كميات أقل،، اي إنخفاض العرض. مما سبق، فنحن أمام مفهومين،، اما تغير الكمية المعروضة بسبب تغير سعر السلعة نفسها مع بقاء الأشياء الأخرى على حالها،، أو تغير العرض نتيجة تغير الأشياء الأخرى وثبات سعر السلعة وإن عوامل التغيير دون السعر هي كما أسلفنا،، أسعار السلع الأخرى،، أسعار عوامل الإنتاج،، المستوى الفني للإنتاج،،،، مدى رغبة المنتجين في الاحتفاظ بالسلعة،،، الضرائب والاعانات،،، الزمن.

١- **اسعار السلع الأخرى** عند تغير اسعار السلع الأخرى، ارتفاعاً أو انخفاضاً، يتغير عرض السلعة إنخفاضاً أو ارتفاعاً مع بقاء سعرها ثابتاً،، وهذا يؤثر في عمل المنتجين إما بزيادة إنتاج السلعة وزيادة عرضها أو تخفيض إنتاجها حسب الربح المتحصل منه والانصراف عن إنتاج السلعة التي بقي سعرها ثابتاً. اي يمكن القول:- ارتفاع أسعار السلع الأخرى مع بقاء سعر السلعة ثابتاً، يؤدي إلى تحفيز المنتجين لزيادة عرضها لأنها أكثر ربحاً،،، ويعني إنخفاض عرض السلع التي بقي سعرها ثابتاً إنخفاض أسعار السلع الأخرى مع بقاء سعر السلعة ثابتاً يؤدي إلى تحفيز المنتجين مما يعني الانصراف عن إنتاج السلع الأخرى. أي أن العلاقة بين تغير أسعار السلع الأخرى والكمية المعروضة من سلع معينة هي عكسية.

٢- **اسعار عوامل الإنتاج** إن التغير في أسعار عوامل الإنتاج يؤثر في تكاليف الإنتاج بعلاقة طردية. أي أن ارتفاع أسعار عوامل الإنتاج الداخلة في إنتاج سلعة معينة يعني ارتفاع تكاليف إنتاجها مما يعني، عند سعر معين، إنخفاض الأرباح، فيعمل المنتجون على تقليل عرض السلعة. وعلى العكس فإن إنخفاض أسعار عوامل الإنتاج يعني إنخفاض التكاليف عند سعر معين فتزداد الأرباح مما يدفع المنتجون لزيادة عرض السلعة. اما إذا ارتفع سعر أحد عناصر الإنتاج ارتفاعاً كبيراً فإن تكاليف الإنتاج ترتفع وخصوصاً إذا استخدم هذا العنصر بنسبة كبيرة،، مثلاً (ارتفاع سعر الأرض يؤثر في كلفة إنتاج القمح).

٣- **المستوى التكنولوجي** (الفني) للإنتاج إن استخدام الآلات الأكثر تطوراً وكفاءة يؤدي إلى إنخفاض متوسط تكاليف الإنتاج، مما يحفز المنتجين على زيادة الإنتاج والعرض عند سعر معين لأن ذلك يؤدي إلى زيادة أرباحهم. والعكس عند استخدام مستوى تكنولوجي غير كفوء فإن ذلك يؤدي إلى ارتفاع متوسط تكاليف الإنتاج وبالتالي إنخفاض الأرباح وبالتالي إنخفاض العرض عند سعر معين. (ما حدث في الثورة الصناعية خير دليل).

٤- **مدى رغبة المنتجين في الاحتفاظ بالسلعة**: إن العلاقة بين عرض السلع ورغبة المنتجين بالاحتفاظ بها (الاحتفاظ بها يعني قلة عرضها).

٥- **الضرائب والاعانات**: تعطي الحكومة الاعانات بين فترة وأخرى لتحفيز المنتجين على زيادة الإنتاج من بعض السلع (تعني الإعانة تحمل جزء من تكاليف الإنتاج وبالتالي تقليلها وزيادة الأرباح وزيادة العرض). أما الضرائب فالتأثير يكون عكسياً لأنها تعد من التكاليف،، فارتفاع الضرائب المفروضة على سلعة معينة قبل إنتاجها يعني إنخفاض عرضها عند ثبات سعرها.

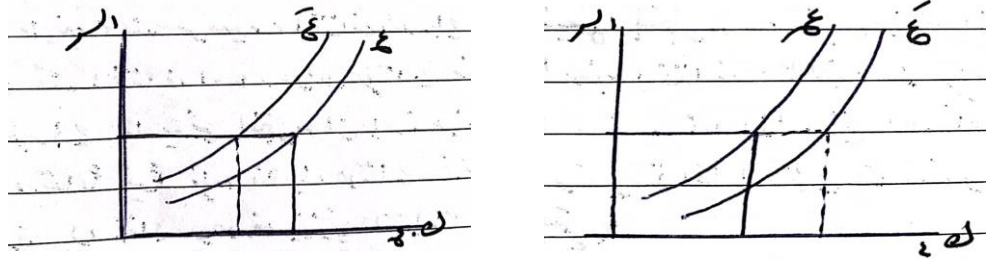
٦- **الزمن**: يتأثر العرض بعامل الزمن حسب نوع وطبيعة السلعة والفترة الزمنية لإنتاجها. ولما سبق فإن دالة عرض السوق من سلعة معينة

$$Q_s = F(P_1, P_2, \dots, P_n, F_1, F_2, \dots, F_n, T, S,)$$

هي :

إذ أن Q الكمية المعروضة ، P الأسعار ، F اسعار عوامل الإنتاج ، T المستوى التكنولوجي. S الاعانات والضرائب ولأن هناك بعض المتغيرات المستقلة مما يجعل الدالة أكثر تعقيداً ، فيكون الإقتصاد على الكمية المعروضة وسعرها وتكون طردية في حال ثبات العوامل الأخرى ويكون الإنتقال إرتفاعاً أو إنخفاضاً على منحنى العرض نفسه ،، اما إذا تغيرت العوامل الأخرى كلها أو بعضها فنكون أمام منحنى عرض جديد ،، اي أن منحنى العرض ينتقل إما يميناً أو شمالاً

حسب الحالة.

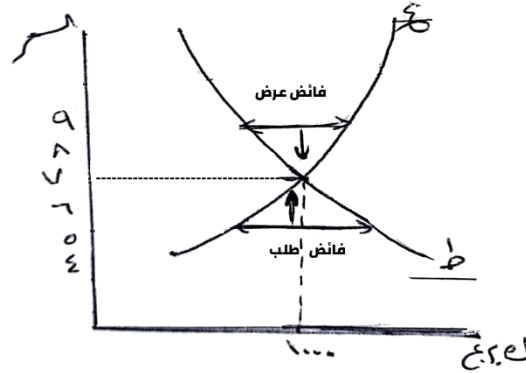


سعر التوازن

تحديد سعر التوازن في سوق المنافسة الطلب:- منحنى طلب السوق يبين كمية السلعة التي يرغب المشترون شراءها عند كل سعر من أسعار السوق مقترضين بقاء (الدخل، اسعار السلع الأخرى، الذوق) ثابتة. يتجه المنحنى من أعلى اليسار إلى أسفل اليمين مبيناً العلاقة العكسية بين الكمية المعروضة وسعرها.

العرض:-

إن منحنى عرض السوق يبين الكمية التي يرغب البائعون (المنتجون) بيعها عند كل سعر من أسعار السوق على افتراض بقاء العوامل الأخرى ثابتة. يرتفع منحنى العرض من أسفل اليسار إلى أعلى اليمين مبيناً العلاقة الطردية بين الكمية المعروضة وسعرها. من الشكل



نقطة التقاطع هي سعر التوازن (7 دينار) والكمية المطلوبة والمعرضة هي (1000) أي أن الكمية التي يرغب البائعون في بيعها هي نفس الكمية التي يرغب المشترون في شراءها ،، اي أنه في السعر التوازني 7 دينار تتساوى الكميات المطلوبة والمعرضة. في حالة إرتفاع السعر إلى 9 يرغب المستهلك في 400 وحدة بينما يرغب البائعون ببيع 1450 وحدة ،، اي أن الكمية المعروضة تجاوزت الكمية المطلوبة بـ 1050 وحدة وهذا يسمى "فائض عرض" أما في حالة إنخفاض السعر إلى 2 فهنا يرغب المستهلك شراء 1850 وحدة ويرغب البائعون (المنتجون) ببيع 200 وحدة ،، وهنا تكون الكمية المطلوبة أكبر من المعروضة بـ 1650 وحدة ،، وهذا يسمى (فائض طلب) ،، أي:-

كلما انخفض السعر ارتفع فائض الطلب. كلما ارتفع السعر ارتفع فائض العرض مما سبق فإن كل سعر أعلى من 7 دينار يميل إلى الإنخفاض إلى 7 دينار ،، وكل سعر أقل من 7 دينار يميل إلى الارتفاع بفعل عوامل العرض والطلب للوصول إلى حالة التوازن. ولأنه لا يوجد فائض في الكميات المطلوبة يخلق نقصاً ولا فائض في الكميات المعروضة يخلق وفرة ،،، اي أن الكميات المطلوبة مساوية للكميات المعروضة ولا يوجد ميل للتغير في السعر ويطلق عليه سعر التوازن الذي هو:-

السعر الذي يتقاطع عنده منحني العرض والطلب وتتساوى عنده الكميات المطلوبة مع المعروضة. وطالما لا يوجد فائض طلب وفائض عرض فلا يوجد سبب لتغير السعر. لذلك عندما يكون الطلب مساوياً للعرض فإن السوق في حالة توازن وعدم تساويهما يعني عدم توازن.

نظرية الإنتاج Theory Of Production

يمكن النظر إلى نظرية الإنتاج من زاويتين:-

الأولى:- من الزاوية التكنولوجية (الفنية):

وتتعلق هذه الزاوية بالبحث في العلاقة بين المستخدم والمنتج Input-Output أي العلاقة بين مقدار عوامل الإنتاج المستخدمة في إنتاج سلعة معينة ، ومقدار الناتج الذي يمكن الحصول عليه من هذه السلعة بغض النظر عن أسعار عوامل الإنتاج وأسعار السلع المنتجة ويطلق على هذه العلاقة

"دالة الإنتاج Production function"

الثانية: الزاوية الاقتصادية وتعني تحقيق أقصى قدر من الإنتاج باستخدام كمية محدودة من الموارد (عوامل الإنتاج). أو تحقيق مقدار معين من الإنتاج باستخدام أقل كمية ممكنة من الموارد ، أي تحمل أقل تكاليف ممكنة.

دالة الإنتاج:- عبارة عن العلاقة التكنولوجية (الفنية) بين المدخلات المادية المستخدمة من عوامل الإنتاج كمتغير مستقل وبين الإنتاج من سلعة معينة كمتغير تابع. وتعني تحويل

العوامل المستخدمة إلى منتجات في أية فترة زمنية، كما تعبر عن المستوى التكنولوجي في المنشأة أو الصناعة ككل وتفترض الكفاءة وليس دائما. ويتم التعبير عن دالة الإنتاج كما يلي: $Y=F(X1,X2)$ أي أن مقدار الإنتاج متغير تابع وهي دالة للمقادير المستخدمة .

من الدالة أعلاه Y : تمثل الكمية المنتجة (متغير تابع). وأن $X1, X2$ عوامل إنتاجية (متغير مستقل).

هناك نوعان من علاقات المستخدم المنتج في دوال الإنتاج:-

الأول: هو العلاقة التي يكون فيها بعض عوامل الإنتاج ثابتة والبعض الآخر متغير.

الثاني: هو العلاقة التي يكون فيها جميع عوامل الإنتاج متغيرة.

العوامل الثابتة والعوامل المتغيرة

العوامل الثابتة Fixed Factors:

هي العوامل التي تكون كميتها في الأجل القصير ثابتة. وعندما يتطلب السوق تغييرا في الناتج، فليس من السهولة تغيير كمياتها مثل المباني والمكائن وغيرها. العوامل المتغيرة Virable Factors هي تلك العوامل التي يمكن تغييرها في الأجل القصير ، إذا تطلب السوق تغيير الإنتاج مثل خدمات العمل والمواد الأولية.

الأجل القصير والطويل

الأجل القصير Short-Run هي الفترة الزمنية التي تسمح بتغيير الإنتاج من خلال إجراء التغييرات في العوامل المتغيرة فقط، لأنها من القصر بحيث لا تسمح بتغيير العوامل الإنتاجية الثابتة.

الأجل الطويل Long-Run

هي الفترة الزمنية التي تسمح بتغيير الإنتاج من خلال إجراء تغييرات في جميع عوامل الإنتاج ، لأنها من الطول بحيث تسمح لأن تكون جميع عوامل الإنتاج متغيرة. إن زيادة ساعات العمل في الأجل القصير لزيادة الإنتاج قد يكون مألوفا ، أما في الأجل الطويل فقد يكون اقتصاديا أن يوسع المصنع بإضافة مكائن جديدة وساعات عمل اعتيادية.

النسب الثابتة والنسب المتغيرة

النسب الثابتة:- تعني نسب مزج واحدة لعوامل الإنتاج المستخدمة في إنتاج السلعة فقط، وتوسيع وتقليص الإنتاج يتطلب توسيع وتقليص العوامل الإنتاجية (المستخدمات) بنفس النسبة.

النسب المتغيرة: تعني إمكانية مزج عوامل الإنتاج لإنتاج سلعة معينة بنسب متفاوتة.

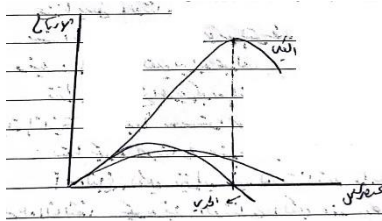
مما سبق، ان إنتاج كمية معينة من سلعة يمكن أن يتم باكثر من طريقة مزج للعوامل الإنتاجية: مثلاً إنتاج ١٠٠ وحدة يتم باستخدام ٩ عمل مع ١ راس مال، ولكن يمكن إنتاجها باستخدام ٦ عمل مع ٢ راسمال، ويمكن القول إن إنتاج كمية مختلفة من الإنتاج يتم من خلال زيادة بعض عناصر الإنتاج المستخدمة دون البعض الآخر. يعني من المثال السابق يمكن زيادة الإنتاج إلى ١٥٠ وحدة باستخدام وحدات أكبر من العمل دون زيادة الكمية المستخدمة من رأس المال.

قانون الغلة المتناقصة

يعرف قانون الغلة المتناقصة بأنه: يهتم بما يحدث للناتج عند تغير الكمية المستخدمة من أحد عناصر الإنتاج مع بقاء الكمية المستخدمة من العناصر الأخرى ثابتة. وحتى نفهم هذا القانون يجب التمييز بين مقياس الناتج وهي:
- الناتج الكلي Total Production ويمثل مجموع الكمية المنتجة من سلعة معينة خلال العملية الإنتاجية.
- الناتج المتوسط Average Production وهو الناتج الكلي مقسوما على العنصر الإنتاجي المتغير.
- الناتج الحدي Marginal Production وهو مقدار التغير في الناتج الكلي الناتج عن استخدام وحدة إضافية من عنصر الإنتاج المتغير، او إنتاج الوحدة الأخيرة المستخدمة من عنصر الإنتاج المتغير. وباستخدام مفهوم الناتج الكلي، فان قانون الغلة المتناقصة يوصف كما يلي: عند إضافة وحدات متتالية من عنصر الإنتاج المتغير إلى عناصر الإنتاج الثابتة فإن:-

* الناتج الكلي يزداد او لا بمعدل متزايد إلى إن يصل نقطة الانقلاب ويستمر بالتزايد ولكن بمعدل متناقص حتى يصل أعلى نقطة بعد ذلك يبدأ بالتناقص المطلق.

* على مستوى الناتج الحدي/ فباضافة وحدات متتالية من عنصر الإنتاج المتغير إلى عناصر الإنتاج الثابتة فإن:
- الناتج الحدي يزداد ثم يبدأ بالتناقص حتى يصل الصفر، وعند الاستمرار في إضافة وحدات متتالية من عنصر الإنتاج المتغير فإن الناتج الحدي يصبح سالبا. وعلى أساس أن الناتج الحدي هو مقدار التغير في الناتج الكلي فإن:
- الناتج الكلي لا يمكن أن يزداد بمعدل متزايد إلا إذا كان الناتج الحدي متزايدا. وهذه تسمى مرحلة تزايد الغلة.



- الناتج الكلي لا يمكن أن يزداد بمعدل متناقص إلا إذا كان الناتج الحدي متناقصا
- عند بلوغ الناتج الكلي أقصى مستوى له
- يكون الناتج الحدي صفرا.
- عندما يبدأ الناتج الكلي بالتناقص، يكون الناتج الحدي سالبا.

ملاحظة (إذا كان عنصر العمل هو المتغير، تكون الأرض والمستلزمات من عوامل الإنتاج الثابتة).

المستوى	الناتج الكلي	الناتج الحدي	الناتج المتوسط	العنصر المتغير
١	٦	٦	٦	١
٢	١٨	١٢	٩	٢
٣	٢٤	١٠	٨	٣
٤	٢٥	٨	٦.٢٥	٤
٥	٢٤	٦	٤.٨	٥
٦	٢١	٤	٣.٥	٦
٧	١٦	٢	٢.٣	٧
٨	٩	٠	١.١٢٥	٨
٩	٠	-٦	٠	٩

إن نسب جمع العوامل الإنتاجية تحدد في

ضوء شيئين:-

الأول: أسعار خدمات هذه العوامل في السوق.

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

ويتوجب على المنظم اعتماد الطريقة المثلى لاستخدام هذه العوامل للوصول

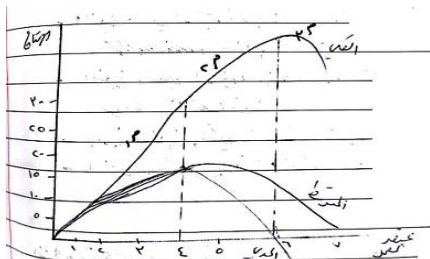
إلى أكفأ الفرص لذلك فإن المنظم لن يستمر بالإنتاج في مرحلة التناقص المطلق للغلة حتى لو كان استخدام العنصر

الإنتاجي المتغير بدون أجر لأن الناتج الكلي سيبدأ بالتناقص.

في مرحلة تزايد الغلة، يكون الناتج المتحقق أعلى من سعر العنصر الإنتاجي المتغير، يستمر بالإنتاج إلى المرحلة الثانية

(مرحلة تناقص الغلة) ويكون فيها الناتج الحدي أقل من الناتج المتوسط.

لذلك فالمنظم، في هذه المرحلة، يوازن بين أسعار الإنتاج المتحصل واسعار عناصر الإنتاج المتغيرة.



مراحل قانون الغلة المتناقصة:

المرحلة الأولى؛- يبدأ منحنى الناتج الكلي من نقطة الأصل يتزايد بمعدل متزايد وان الناتج الحدي أكبر من الناتج المتوسط، وعندما يصل إلى نقطة تساوي الناتج الحدي مع الناتج المتوسط تنتهي هذه المرحلة.

حده الأقصى ويكون الناتج الحدي مساويا الصفر وتتميز هذه المرحلة بأن الناتج الكلي يتزايد بمعدل متناقص وأن الناتج الحدي يكون أقل من المتوسط.

المرحلة الثانية:- تبدأ من مستوى الإنتاج الذي يتساوى فيه الناتج الحدي مع الناتج المتوسط وتنتهي عندما يكون الإنتاج عند

ويكون الناتج الحدي مساويا للصفر، وتتميز هذه المرحلة بأن الناتج الكلي يتزايد بمعدل متناقص وأن الناتج الحدي يكون أقل من الناتج المتوسط.

المرحلة الثالثة:- يكون فيها الناتج الكلي عند حده الأقصى ويستمر بالتناقص. أي من مميزات أن الإنتاج الكلي يكون متناقصا والناتج الحدي سالبا.

إن صحة قانون الغلة المتناقصة ونفاذه يتطلب شروطاً معينة لا بد من توفرها، وفي حالة عدم توفرها، فإن قانون الغلة المتناقصة لا يظهر. والشروط هي:

*وجود عناصر إنتاج متغيرة وأخرى ثابتة، فلو كانت جميع عناصر الإنتاج متغيرة لأمكن تجنب الوصول إلى مرحلة الغلة المتناقصة.

*تجانس وحدات عنصر الإنتاج المتغير.

*ثبات المستوى التكنولوجي وذلك لأن التحسينات التكنولوجية وإيجاد الطرق الإنتاجية الجديدة من شأنها تأخير مرحلة الغلة المتناقصة.

الإنتاج يعني خلق المنفعة أو زيادتها. وهو يتطلب اشتراك أربعة عوامل يطلق عليها: عوامل الإنتاج وهي: العمل، الأرض، رأس المال، التنظيم هناك منافع تخلق بجهود بشرية فقط دون الاستعانة بالاشياء المادية مثل: خدمات التدريسيين، الطبيعة عامل انتاجي تحتاج إلى معدات كالالات والمكائن لتكيفها كما أن وجود ثلاث عناصر هي العمل، الأرض (الطبيعة)، رأس المال، وتحتاج إلى جمعها وتوجيه جهود العاملين وهذا ما نعنيه بالتنظيم..

الأول:- العمل اقتصاديا:- ان العمل هو الجهد العقلي أو العضلي الارادي الذي يبذل في إنتاج السلع والخدمات ونلاحظ:-

-العمل مجهود إنساني لأن الإنسان ذو الإرادة والبصيرة لذلك فالعمل الإقتصادي

يستبعد عمل الحيوانات حتى وإن كان مضنيا ويبدل في إنتاج السلع.

-يستبعد كل عمل إنساني مضني وشاق إذا لم يرد إلى زيادة السلع والخدمات (تسلق جبل مثلا).

العمل هو ملزم والالزام ليس قانونيا إنما

يفهم بالمعنى الإقتصادي هو التزام الإنسان باشباع حاجاته والحصول على

دخل....من ناحية اخرى أن العمل هو مصدر إنتاج المجتمع.وقد تفاوتت الآراء

والمناقشات حول الفعاليات المنتجة و غير المنتجة وكما يلي:

*الطبيعيون (الفيزيوقراط)/أكدوا على أن

العمل الزراعي هو العمل المنتج فقط ويؤدي إلى الحصول على ناتج صافي وان القيمة المستحدثة في الزراعة تفوق

القيمة المستهلكة، وان الصناعة والتجارة لا تستحدث شيئا إنما تجري تغييرا وتديلا على شكل المادة لذا فهي عقيمة.

*آدم سمث/أكد على أن العمل الزراعي ليس العمل الوحيد المنتج إنما العمل الصناعي يعد منتجا لأن الإنتاج ليس خلق

المادة حسب بل أن تحويلها وتغيير شكلها يعد إنتاجا.

*مجموعة من الاقصاديين/ أدخلت الخدمات كعمل التاجر والناقل ضمن الأعمال المنتجة.

*ساي. Say يرى أن العمل المنتج هو عمل

يستحدث بصورة مباشرة وغير مباشرة، منفعة جديدة.(الأطباء، الفنانين، الموظفين، الحكام)

أعمالهم منتجة بصورة غير مباشرة.

عرض العمل:

يمثل عدد الأيدي العاملة المتمثلة بالجهد المعروض فعلا أو المستعد للعمل خلال فترة زمنية معينة، ويقابل القوة

العاملة

وهو ذلك الجزء من المجموع الكلي للسكان (أعمارهم 15-65) ويسمى بالسكان الفعال أو القوة البشرية بعد استبعاد

العاجزين (أقل من 15واكبر من 65) وهم السكان غير الفعال.اذن عرض العمل يتكون من الفئات التالية:

*أصحاب العمل/ وهم الأشخاص الذين يديرون نشاطا اقتصاديا ويشغلون آخرين.

*العاملون لحسابهم/ وهم العمال الذين يديرون نشاطا اقتصاديا معيننا لحسابهم الخاص دون تأجير آخرين.

*الأجراء/يعملون في الأنشطة الاقتصادية

العامة أو الخاصة ويحصلون على أجور.

*العمال العائليون/يقومون بالعمل تحت إدارة أحد أفراد العائلة بمقابل أو بدونه. يتأثر عرض العمل بالعوامل التالية :-

-حجم السكان/يؤثر طرديا

-ساعات العمل/يزداد عرض العمل بزيادة

ساعات العمل/علاقة طردية

-نسبة السكان في سن العمل إلى مجموع السكان/يتأثر بالسن والتقاليد، -حرية إختيار العمل،ظروف وطبيعة العمل

وكفاءة العمل والعوامل المؤثرة كالتعليم والإعداد المهني.

-التركيب النوعي للسكان من حيث الجنس والعمر/مثل إسهام المرأة في العمل.

-الهجرة/يؤثر إنتقال العاملين في عرض العمل .

نظرية السكان

إن زيادة السكان في نهاية القرن الثامن عشر في بريطانيا كانت سبباً في ظهور عدة كتابات تعالج أسباب هذه الظاهرة ،منهم الاقتصادي الإنكليزي "مalthus" الذي أوضح آرائه في رسالته عن السكان.

تشير الدراسة إلى أن جهود عدد من السكان العاملين تنتج الطعام إلى المجتمع كله ،اي أن المساهمين في الإنتاج فعلاً يشكلون جزءاً معيناً من السكان العاملين الذين يجب عليهم إطعام الجزء الآخر عبر العامل الذين هم أكثر بكثير مما ينتجه العاملون ،اي أن هناك فئة من السكان ليس

لديهم ما يكفيهم من الغذاء فيحل البؤس والشفاء،، ويتساءل مalthus.. إذا كانت الأرض لا تكفي إلا عدداً محدوداً من السكان فلماذا ندعو إلى زيادة عدد السكان وتكاثرهم وخلص إلى نتيجة مهمة هي أن

السكان يتزايدون على شكل متوالية هندسية (١ , ٢ , ٤ , ٨ , ١٦ , ٣٢ , ...) في حين أن الموارد الذي يعيش عليها الناس تزداد بمتوالية عددية (١ , ٢ , ٣ , ٤ , ...) ومن هنا تظهر الفجوة الكبيرة بين حجم السكان المتزايد ومقدار الموارد المحدودة ،لذلك

حذر مalthus من زيادة السكان التي تقضي على كل برامج التنمية والتقدم ،، ويرى مalthus أن الزيادة السكانية تعرقل تقدم الإنسانية وتطورها ،لذلك دعا إلى وضع قيود تحول دون تجاوز للسكان على مستوى المواد الغذائية ومنها القيود التي توضع على الولادات والاحجام عن الزواج. إن الوقائع لم تؤيد نظرية مalthus إذ أنها كانت تشاؤمية.

الثاني: الأرض

ويعنى بها جميع الموارد الطبيعية ،وتشمل سطح الأرض والبحار والأنهار والموارد المعدنية. وقد تكون هناك صعوبة في فهم

المقصود بالأرض كعامل إنتاجي ،اذ يمكن اعتبارها ،من وجهة نظر التصنيع ،موقعا لإقامة المشروع الإنتاجي ،،بينما الأرض من وجهة نظر الزراعة تعد تلك الأكثر خصوبة هي الأكثر أهمية. وقد يكون الموقع مهماً للزراعة لكن بدرجة أقل من التصنيع.

كما أن الأرض قد لا تكون ثابتة لأن التقدم التكنولوجي قد أثار فرصة لزيادة مساحتها كيميا وتحسينها نوعياً من خلال مشاريع الري والبيزل.

الثالث:- رأس المال

استخدم بعدة معاني واختلف الاقتصاديون فيما بينهم على تعريفه فهو:

السلع المنتجة المستخدمة في إنتاج إضافي ،،او هو وسائل الإنتاج كالالات والمكائن والبنائيات والطرق والجسور التي صنعها الإنسان لمساعدته في الإنتاج وتسنثنى الموارد الطبيعية لأنها ليست من صنع الإنسان..

كما يعرف رأس المال بأنه خزين الثروة

ونعني به الموارد الطبيعية ومستلزمات الإنتاج وجميع السلع الاقتصادية. وبشكل عام رأس المال هو كل ما من شأنه أن يسهم في إنتاج السلع والخدمات الإستهلاكية بشكل مباشر أو غير مباشر.

أنواع رأس المال:

يمكن النظر إلى رأس المال من خلال

تأثيره المباشر وغير المباشر في إنتاج السلع والخدمات الإستهلاكية ويقسم إلى:

* رأس المال الإنتاجي/ ويشمل كافة التجهيزات والالات والمواد الخام

والسلع نصف المصنعة والمنشآت والمباني اللازمة للمشروع.

* رأس المال الإجتماعي الثابت/ ويشمل جميع أنواع السلع الأخرى من رأس المال

التي تسهم في العمليات الإنتاجية بشكل غير مباشر وتعتبر أساسية لكافة المشاريع

التي تمارس الإنتاج بشكل مباشر مثل الطرق والجسور والموانئ والسدود وغيرها ،ويطلق عليها البنى الارتكازية أو البنى التحتية .

كما يمكن تقسيم رأس المال من زاوية النفقات التي يتحملها المشروع الإنتاجي إلى:
رأس المال الثابت Fixed Capital وتشمل التجهيزات والالات والمباني التي يتحملها المنتج ولا بد من وصفها أنتج المشروع أم لم ينتج.

رأس المال المتداول Working Capital

ويتمثل في: المواد الخام، السلع غير المصنعة، الخزين من السلع تامة الصنع.
ويمكن لصاحب المشروع أن يغير مقدار ما يستخدمه منها تبعاً لمستوى الإنتاج. لذلك في حالة توقف الإنتاج فلا تكون هناك حاجة للإنفاق على رأس المال المتداول بعكس الإنفاق على رأس المال الثابت.

الرابع: التنظيم

هو نوع خاص من النشاط الإنساني يدرج تحت عنوان (العمل بمميزات خاصة) ولكونه يلعب دوراً مهماً في النظام الإقتصادي فإنه يعامل كعنصر إنتاجي.
يشار إلى التنظيم بأن مهمته تجميع عناصر الإنتاج (العمل، رأس المال، الأرض) وتهدف مهمة التنظيم إلى تهيئة رأس المال واستخدام عناصر الإنتاج بصورة مثلى في العملية الإنتاجية واتخاذ قرار القيام بها وتحمل مخاطر تنفيذها.
المنظم ليس صاحب المشروع إنما هو الرائد الذي يضع مواهبه في خدمة المشروع.

الفصل التاسع

التكاليف Costs

تسعى المشروعات دائما لتعظيم أرباحها من خلال أي قرار إنتاجي..والربح هو الفرق بين قيمة المخرجات وقيمة المدخلات، وتمثل قيمة المخرجات، الأيراد بينما تمثل قيمة المدخلات كلفتها، اي/

$$X=R-C$$

إذ أن X يمثل الربح،،، وان R يمثل الأيراد وأن C يمثل الكلفة. ولأن المنتج يسعى لأن يكون الفرق بين الإيرادات والتكاليف أعلى ما يمكن،،، فما هي التكاليف ؟

التكلفة: هي كل ما يتحمله المنتج من أموال لإنتاج السلع وهي: أجور العمل، اثمان المواد الخام، الوقود، النقل، التأمين، فوائد رأس المال، عائد الارض، الضرائب، الاندثار، ربح المنظم. ولعدم تجانس عناصر أو خدمات عناصر الإنتاج فيتم التعبير عنها بشكل نقدي. ومفهوم التكلفة يختلف تبعا للزاوية التي ينظر منها.

التكاليف الظاهرة والتكاليف الضمنية

***التكاليف الظاهرة:** هي الأموال التي يتحملها المنتج مقابل الحصول على خدمات عوامل الإنتاج المستخدمة في العملية الإنتاجية والتي لا يستطيع الحصول عليها دون دفع مقابل لها، مثل أجور العمال، اثمان المواد الخام، التكاليف الثابتة، عند حصول إتفاق بين صاحب المشروع ومالكي خدمات عوامل الإنتاج.

***التكاليف الضمنية:** هي التكاليف التي لا تظهر بشكل مدفوعات ظاهرة أو اتفاق، مثل تكاليف استخدام المدخلات المملوكة للمنتج مثل رأس المال والمجهود الشخصي.

وبناء على التمييز بين النوعين، فإن الربح الاقتصادي الذي يحصل عليه المنتج يكون أقل من الربح المحاسبي والفرق هو مقابل الاستخدام الأمثل البديل لامواله وجهوده الشخصية. فالربح بالنسبة للمحاسبين هو عنصر متبقي وبالنسبة للاقتصاديين هو عائد خدمة المنظم لأن الاقتصادي ينظر إلى المنظم كأحد عناصر الإنتاج وعائده جزء من التكاليف،،، ويسمى الربح هنا بالربح العادي الذي يمثل الحد الأدنى من الأرباح التي ينبغي أن يحصل عليها المنظم لكي يستمر في عملية الإنتاج، وإذا لم يحصل المنظم على الأرباح العادية فإنه سيتترك النشاط ويتحول إلى فرصة بديلة أخرى تمكنه من الحصول ربح أو عائد خدمته في الأقل.

أنواع التكاليف

تقسم التكاليف تبعا للزاوية التي ينظر منها إليها وحسب ما يلي:

***من الناحية المحاسبية:** أو الدفع المقابل "تقسم إلى تكاليف ظاهرة وتكاليف ضمنية.

***من الناحية الزمنية:** تقسم إلى تكاليف ثابتة وتكاليف متغيرة في الأجل القصير،،، اما في الأجل الطويل فجميع التكاليف هي متغيرة لأن التكاليف الثابتة لا يسمح لها بالتغيير في الأجل القصير.

***من الناحية الكمية:** تقسم إلى تكاليف كلية وتكاليف متوسطة وتكاليف حدية .

التكاليف في الأجل القصير: / تقسم قسمين أساسيين:

**التكاليف الثابتة. Fixed Costs:

إن جميع التكاليف التي لا تتغير بتغير كمية الإنتاج تبقى ثابتة عند مستوى معين سواء استغلت طاقة المشروع (جزئيا ام كليا) ام لم تستغل على الاطلاق.. والسبب في ثباتها هو أن الأجل القصير لا يسمح بتغيير عوامل الإنتاج ج التي يحتاج لتغييرها فترة أطول. ومن التكاليف الثابتة (إيجارات المباني المتعاقد عليها، الضرائب على العقارات، رواتب الموظفين ،...)

**التكاليف المتغيرة Variable Costs:

تتغير مع تغير كمية الإنتاج على الرغم من بقاء حجم المشروع ثابتا. وهي دالة طردية لمقدار الإنتاج. اي:

$$Vc=F(P)$$

إذ أن Vc تمثل التكاليف المتغيرة

وإن (P) تمثل كمية الإنتاج

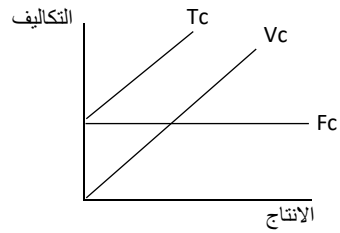
التكاليف الكلية Tc وهي في الأجل القصير تساوي :

$$Tc = Fc + Vc$$

ولما كانت التكاليف الثابتة لا تتغير، فإن التغير في التكاليف الكلية يعود أساسا إلى التغير في التكاليف المتغيرة. اي أن

$$Tc = Fc + Vc$$

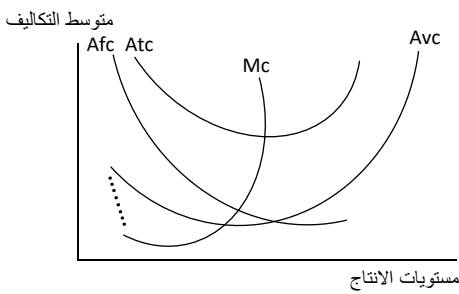
وحيث أن التكاليف الثابتة لا تتغير بتغير الإنتاج فهي مقدار ثابت سواء كان الإنتاج صفرا أم أن المشروع يشتغل بكامل طاقته لذلك فهي تمثل خطا أفقيا.



من الشكل Vc : يمثل التكاليف المتغيرة ويعكس مراحل دالة التكاليف... وأن Tc تمثل التكاليف الكلية وهي حاصل جمع التكاليف المتغيرة مع التكاليف الثابتة عند كل مستوى من مستويات الإنتاج وهو موازي لمنحنى التكاليف المتغيرة عند جميع مستويات الإنتاج لأن التكاليف الثابتة لا تتغير.

**متوسط التكاليف في الأجل القصير Average. Costs

هو مقدار ما يصيب كل وحدة منتجة من أنواع التكاليف،، لذلك فإن متوسط التكاليف عند أي مستوى من مستويات الإنتاج يكون:



التكاليف الثابتة

عدد الوحدات المنتجة

= متوسط التكاليف الثابتة AFC هو

التكاليف المتغيرة

عدد الوحدات المنتجة

= متوسط التكاليف المتغيرة AVC هو

التكاليف الكلية

عدد الوحدات المنتجة

= متوسط التكاليف الكلية AFC هو

نلاحظ من الشكل اعلاه:

١- ينحدر منحنى متوسط التكاليف الثابتة Afc الى اليمين كلما زاد الإنتاج لأنها ثابتة، فحاصل قسمة التكاليف الثابتة على الإنتاج يكون متناقضات بزيادة الإنتاج.

٢- اما التكاليف المتغيرة فتتناقص بزيادة الإنتاج حتى يصل إلى حد معين يأخذ بعده في التزايد ،، بسبب أن متوسط التكاليف المتغيرة هو حاصل قسمة التكاليف المتغيرة/الإنتاج (عدد الوحدات المنتجة)، فإذا كان معدل الزيادة في عدد الوحدات المنتجة أكبر من معدل زيادة التكاليف المتغيرة ،، فإن الناتج (متوسط التكاليف المتغيرة) ينخفض وهذا في مرحلة تزايد الغلة أي مرحلة تناقص التكاليف والعكس يكون في مرحلة تناقص الغلة وتزايد التكاليف .

٣- اما منحنى متوسط التكاليف الكلية ATC يتناقص بتزايد الإنتاج إلى حد معين ثم يتزايد متخذاً الشكل

وهذا يعني أن منحنياً متوسط التكاليف المتغيرة والثابتة متناقصين فإن منحنى متوسط التكاليف الكلية يكون متناقصاً، وعندما يكون منحنى متوسط التكاليف المتغيرة AVC في أدنى حد له ويكون منحنى متوسط التكاليف الثابتة AFC مستمراً في تناقصه فإن متوسط التكاليف الكلية متناقصاً. وبعد أن يأخذ متوسط التكاليف المتغيرة في التزايد فإن متوسط التكاليف الكلية يستمر في تناقصه ما دام معدل تزايد التكاليف المتغيرة أقل من معدل تناقص التكاليف الثابتة لكن عندما يبدأ التزايد في معدل التكاليف المتغيرة أكثر من التناقص في معدل التكاليف الثابتة فإن متوسط التكاليف الكلية يأخذ في التزايد.

التكاليف الحدية Marginal Costs

هي مقدار التغير في التكاليف الكلية نتيجة لتغير الإنتاج بوحدة واحدة.

أي هي الكلفة الإضافية الناجمة عن إنتاج وحدة إضافية، ويمكن استخراجها بطرح التكاليف الكلية السابقة من التكاليف

$$MC = \frac{\Delta Tc}{\Delta Q} \text{ : الكلفة الأكبر اللاحقة. أي:}$$

ويلاحظ من الجدول التالي، التكاليف المتغيرة تتغير مع تغير الإنتاج التكاليف الثابتة لا تتغير، التكاليف الكلية هي المتغيرة+الثابتة التكاليف الحدية هي الفرق بين التكاليف الكلية السابقة من اللاحقة متوسط التكاليف هو التكاليف الكلية مقسوماً على الإنتاج..

الكمية المنتجة	التكاليف الثابتة	التكاليف المتغيرة	التكاليف الكلية	الكلفة الحدية	متوسط الكلفة
صفر	250	صفر	250	-	1÷4
1	250	70	320	70	320
2	250	90	340	20	170
3	250	101	351	11	117
4	250	110	360	9	90
5	250	120	370	10	74
6	250	136	386	16	64,3
7	250	156	406	20	58
8	250	206	456	50	57
9	250	290	540	84	60
10	250	400	650	110	65

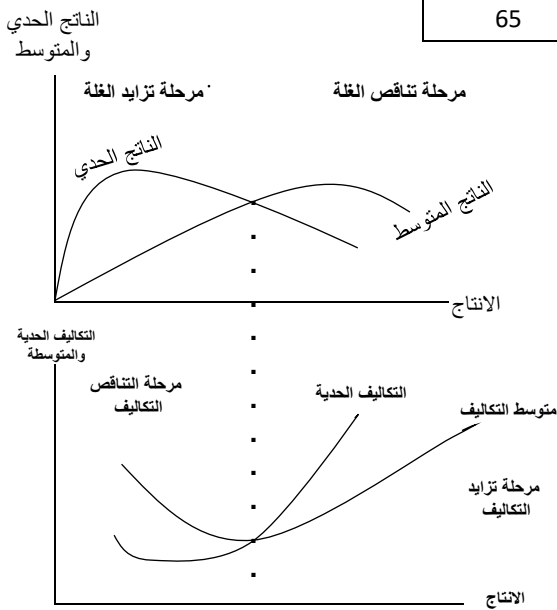
العلاقة بين منحنيات الناتج ومنحنيات التكاليف

منحنى الناتج الحدي يقطع منحنى الناتج في أعلى نقطة، بينما يقطع منحنى التكاليف الحدية منحنى متوسط التكاليف في أدنى نقطة وتحدد نهاية مرحلة تزايد الغلة وتناقص التكاليف.

الإنتاج المتجدد في نهاية مرحلة تزايد الغلة هو نفسه المتحقق في مرحلة تناقص التكاليف

مرحلة تزايد التكاليف التي تقابل مرحلة تناقص الغلة تبدأ بعد مرحلة تساوي التكاليف الحدية مع متوسط التكاليف.

إذا تزايد الإنتاج الكلي بشكل متزايد، فإن التكاليف المتغيرة تزايد بمعدل متناقص. أما إذا تزايد الإنتاج الكلي بمعدل متناقص، فإن التكاليف المتغيرة تزايد بمعدل متزايد.



الشكل

أهمية التمييز بين التكاليف الثابتة والمتغيرة

في حالة انخفاض الطلب على منتجات المشروع فإن مشكلة الإستمرار فيه من عدمه تتوقف على مقدار الإيراد الكلي الذي يحصل عليه المنتج وفيما إذا كان يغطي التكاليف المتغيرة وجزءاً من الثابتة.. فإذا كان كذلك فإنه يستمر بالإنتاج لأن عدم الاستمرار يعني تحمل المنتج كافة التكاليف الثابتة..، أما إذا كان الإيراد غير كاف لتغطية حتى التكاليف المتغيرة فإن من مصلحة المنتج التوقف عن الإنتاج ويتحمل التكاليف الثابتة فقط.

التكاليف في الأجل الطويل

يمثل الأجل الطويل فترة تسمح بتغيير حجم الوحدة الإنتاجية (المشروع) وتغيير مستوى الإنتاج وتغيير المواد الأولية وحجم الموجودات الثابتة وبذلك تصبح اغلب التكاليف هي متغيرة باستثناء جزء قليل من التكاليف الثابتة، (بيع البنايات غير المرغوب فيها أو إعادة تأجيرها والتأمين،).

المشروع في الأجل الطويل قادر على تكييف نطاق عملياته لإنتاج أي قدر مطلوب بأفضل أسلوب ممكن، بينما في الأجل القصير يؤدي تقليل الإنتاج إلى زيادة متوسط التكاليف لأن التكاليف الثابتة تمثل المقدار الأكبر لكل وحدة منتجة. وتنخفض التكاليف الثابتة في الأجل الطويل، إلى حد ما، إذا إستمر الإنتاج بالانخفاض، وان معدل التكاليف الثابتة ينخفض في الأجل الطويل عند أي مستوى من مستويات النشاط أكثر من انخفاضه في الأجل القصير.

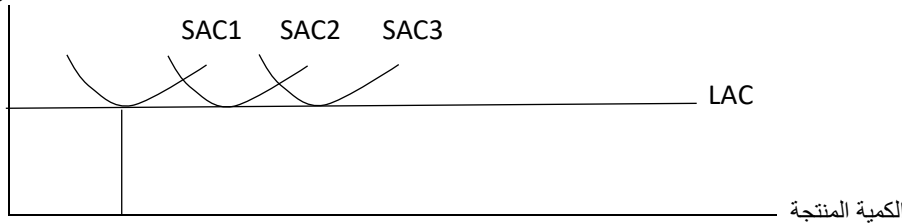
من جانب آخر، فإن الأجل الطويل يمثل مجموعة من الأوضاع القصيرة الأجل يستطيع المشروع المفاضلة بينها والانتقال إليها... المشروع في لحظة معينة يمثل مشروعاً في الأجل القصير،، أما إذا اتاحت للمشروع فترة زمنية أطول يستطيع خلالها تغيير وضعه فإننا نكون أمام وضع طويل الأجل.

إن الطاقة الإنتاجية للمشروع هي الكمية التي ينتجها المشروع عندما يعمل عند أقصى كفاءة إنتاجية ولأن أي تغيير في حجم المشروع يؤثر في تكلفة إنتاج الوحدة من السلعة،، فإن المشروع يكون في أقصى طاقة عندما ينتج الكمية التي تحقق أدنى كلفة متوسطة، (وتسمى معدل الإنتاج الأمثل،). إذن حجم المشروع يقاس بالكمية التي يستطيع إنتاجها عند أدنى نقطة على منحنى الكلفة المتوسطة.

إذا قام المشروع بإنتاج ١٠٠ ألف وحدة وطاقته ١٦٠ ألف وحدة فلا بد أن تكون تكلفة الوحدة أكبر مما لو كانت طاقة المشروع ١٢٠ ألف وحدة ويمكن للمشروع أن يغير من حجمه خلال الأجل الطويل للوصول إلى الحجم الأنسب.

إن المنشأة تستطيع زيادة حجمها بإحدى وسيلتين هما: إنشاء وحدة إنتاجية جديدة ذات طاقة أكبر، أو إضافة وحدات جديدة إلى الوحدات القائمة وإن إختيار إحدى الطريقتين يتوقف على مدى تغير كمية الإنتاج استجابة لتغير كمية عناصر الإنتاج المستخدمة، أي يتوقف على قانون غلة الحجم، فإذا تغيرت كمية عناصر الإنتاج بنسبة معينة فإن كمية الإنتاج تتغير أيضاً بنفس النسبة، أي حالة ثبات الغلة بالنسبة للحجم، وتكون الكلفة المتوسطة للأجل الطويل ثابتة بغض النظر عن حجم الوحدة الإنتاجية.

الكلفة المتوسطة



في حالة التكاليف في ظل ثبات الغلة بالنسبة للحجم، نلاحظ أن منحنى التكلفة المتوسطة في الأجل الطويل LAC يكون خطاً مستقيماً موازياً للمحور الأفقي. وإذا أراد المشروع إنتاج كمية تعادل ضعف الكمية QQ1 فإنه يستطيع إقامة وحدة إنتاجية بنفس الحجم المتمثل لمنحنى التكلفة المتوسطة SAC.

الفصل العاشر

الإيرادات Revenue

الإيراد الكلي للمنتج أو المشروع يتوقف ويرتبط بالطلب عليه. كما أن الطلب أو منحى الطلب على المشروع، ليس سوى الإيراد المتوسط أو منحى هذا الإيراد.

كما أن التغيرات في الكمية المباعة سوف تؤدي إلى إضافات في الإيراد الكلي، (الإيراد الحدي)، وعليه نتعرف لاحقاً على ما يلي:-

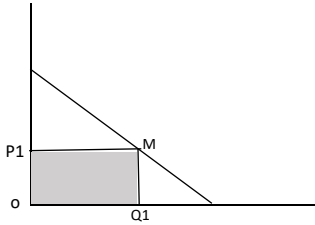
الإيراد الكلي (TR) Total Revenue

وهو عبارة عن حجم الإيرادات التي يحصل عليها المشروع عند المستويات المختلفة من الكميات المنتجة أو المبيعات. وبنفس المعنى فالإيراد الكلي يعادل الإنفاق الكلي للمستهلكين الراغبين في السلعة التي ينتجها المشروع. ويوضح منحى الطلب على المشروع، الكمية التي يكون المشترون على استعداد لشراؤها بالأسعار المعنية، أي أن الإيراد الكلي هو مجموع ما يحصل عليه البائع ثمناً للكمية التي يبيعها. أي:

حاصل ضرب الكمية المباعة X السعر أي: $TR = Q \cdot P$ حيث: TR الإيراد الكلي، Q الكمية، P السعر

إن منحى الإيراد الكلي، في سوق المنافسة، يبدأ من نقطة الأصل بخط مستقيم وميله يساوي السعر. ولما كان سوق المنافسة لا يسمح بتغيير السعر أو التأثير فيه من قبل البائع، إذن السعر معطى بالنسبة له، فإن ميل خط الإيراد الكلي لا يتغير. نلاحظ في الشكل:

السعر Op_1 ، الكمية OQ_1 ، لذلك فإن الإيراد الكلي هو المنطقة المظللة OQ_1MP_1 المتناهي من OQ_1OP_1 :



الإيراد المتوسط Average Revenue

إن منحى الطلب على المشروع لا يمثل فقط العلاقة بين الكميات المطلوبة من السلعة لدى المنتج والأسعار المعنية وإنما يعبر عن الإيراد المتوسط. فما هي العلاقة بين الإيراد الكلي والإيراد المتوسط ومنحى الطلب على المشروع؟

لذلك فالإيراد المتوسط هو:

نصيب الوحدة المنتجة والمباعة من الإيراد الكلي، أو ما تضيفه كل وحدة مباعة في المتوسط إلى الإيراد الكلي

أي:

$$AR = \frac{TR}{Q} \quad \text{أي:} \quad \frac{\text{الإيراد الكلي TR}}{\text{الكمية المنتجة أو المباعة Q}} = \text{الإيراد المتوسط AR}$$

العلاقة بين السعر والإيراد المتوسط: هل يتساويان؟

الإيراد المتوسط في سوق المنافسة الكاملة لا يتغير بتغير الكمية المباعة والسبب أن السعر في سوق المنافسة الكاملة يكون ثابتاً لا يستطيع البائع التحكم فيه وأن الإيراد المتوسط هو السعر الذي تباع به السلعة ولأن الإيراد المتوسط هو حاصل قسمة الإيراد الكلي على الكمية المباعة وعند ضرب عدد الوحدات المباعة في السعر نحصل على الإيراد الكلي. إذن الإيراد المتوسط، = السعر. وعلى ذلك فإن منحى الإيراد المتوسط يكون على شكل خط مستقيم مواز للمحور الأفقي.

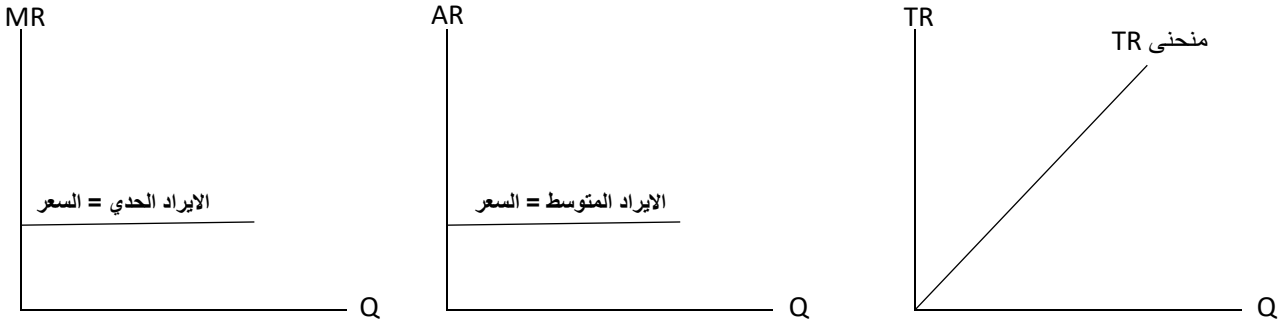
الايراد الحدي Marginal Revenue

هو مقدار التغير في الايراد الكلي الناتج عن تغير الكمية المباعة بوحدة واحدة. او هو الايراد الناتج عن بيع وحدة إضافية من الإنتاج. اي:

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

ولما كان الايراد الكلي هو:

الكمية المباعة X السعر. ولأن السعر ثابت في سوق المنافسة، فان الايراد الكلي سيزداد ببيع وحدة إضافية ما يعادل السعر، اي أن السعر في ظل المنافسة الكاملة يساوي الايراد الحدي الذي يكون ثابتاً عند تغير الكمية المباعة، اي أنه سيأخذ خطاً مستقيماً موازياً للمحور الأفقي.



الايراد الحدي	الايراد المتوسط	الايراد الكلي	سعر الوحدة الواحدة	الكمية المباعة
10	10	10	10	1
10	10	20	10	2
10	10	30	10	3
10	10	40	10	4
10	10	50	10	5
10	10	60	10	6
10	10	70	10	7
10	10	80	10	8
10	10	90	10	9
10	10	100	10	10

السوق MARKET

مفهوم السوق: هو المكان الذي يلتقي فيه البائعون (العرض) والمشترون (الطلب) لتبادل السلع والخدمات. وفي ظل تقدم وسائل الاتصالات لا يشترط للسوق أن يكون له مكاناً محدداً جغرافياً فقد يتسع إقليمياً أو بلداً أو العالم كله فيقال، سوق السيارات، أو سوق النفط وغير ذلك. وفي ظل تقدم وسائل الاتصالات أيضاً يتمكن البائعون والمشترون من الاتصال لإجراءات التبادل دون الحاجة إلى اللقاء المباشر.

ويتولى السوق تخصيص الموارد لتوزيعها بين مختلف الاستعمالات أو الاستخدامات وكذلك تحديد الكميات المنتجة وتحديد أسعارها ونصيب ودور كل منتج في هذا التحديد، أي تحديد الدخل الإجمالي للمنتج (الإيراد) والدخل الصافي (الأرباح) وعليه فإن السوق يؤدي الوظائف التالية:

- تحديد قيم السلع والخدمات، تنظيم الإنتاج، ويتحقق ذلك عن طريق التكاليف وتخصيص الموارد بصورة مثلى.

- توزيع الناتج، فمستلمي الدخل يملكون الموارد المنتجة وبالدخول التي يملكونها

يكونون أكبر مقدر على طلب السلع والخدمات. إن تقييد الاستهلاك الجاري طبقاً للإنتاج الموجود يمثل جوهر

التسعير..

أنواع الأسواق:-

تختلف الأسواق بعضها عن البعض الآخر تبعاً لاختلاف بعض أو كل عناصر السوق وهي: البائعون، المشترون، السلعة محل التعامل (أي العرض والطلب). وباختلاف هذه العناصر تختلف طبيعة السوق وفي طبيعة التكاليف التي يتحملها المنتج والإيرادات التي يحصل عليها. وبالتالي الأرباح.. وفي ضوء ذلك هناك ثلاثة ملاحظات رئيسية:

*** الأولى:** تتعلق بضرورة التفرقة بين أشكال السوق المختلفة فيما يتعلق بتحديد الأسعار والكميات والدخل وتوازن المنتج، فهناك أربعة أشكال رئيسية للسوق:

**** سوق المنافسة الكاملة/المشروع واحد من عدة مشاريع تعمل في نفس النشاط الصناعي (النموذج المثالي النظري).**

**** سوق الاحتكار/المشروع يسيطر على الصناعة كون القطاع مشروع وحيد (حالة مضادة للنموذج المثالي).**

**** سوق المنافسة الاحتكارية/حالة وسط أقرب إلى المنافسة من الاحتكار ويعني عدد من المنتجين كل منهم يستأثر بحصة بسيطة من الناتج.**

**** سوق احتكار القلة/حالة أقرب إلى الاحتكار من المنافسة، ويعني عدد قليل من المنتجين كل منهم يستأثر بجزء كبير من الإنتاج.**

*** الثانية:** تتعلق بالعلاقة الثلاثية بين الدخل والأرباح والأسعار، فالأسعار تدخل في التحليل الإقتصادي للمنتج أو المشروع من خلال فكرة تخصيص الموارد سواء في مرحلة الحصول على عناصر الإنتاج (النفقات) أو في مرحلة بيع المنتجات (الإيراد).

*** الثالثة:** تتعلق بإمكانية المشروع أو المنتج في تحقيق الأرباح سواء بالنسبة لمجموع المتنافسين معه في السوق (العرض) أو بالنسبة للمتعاملين معه في السوق (الطلب). فإذا ما نظرنا إلى الحد الأقصى للأرباح فهو أساساً فكرة نسبية محكومة بالظروف المحيطة بها.

سوق المنافسة الكاملة:-

يعتبر حالة افتراضية. وبالمعنى الإقتصادي يعني غياب أية قوة لها تأثير على أسعار السوق سواء كانت، هذه القوة، مشروعاً فردياً أو مستهلك لهذا المشروع، أي يكون دور المشروع بسيطاً لا يمثل إنتاجه إلا جزءاً ضئيلاً من إنتاج القطاع. إن المنافسة الكاملة، كحالة افتراضية، تستوجب شروطاً معينة هي:

*تعدد البائعين والمشتريين

إن الأمر المهم هنا، التأثير في أسعار السوق، فمن ناحية العرض (البائعون أو المنتجون) فينبغي أن يكون هناك عدد كبير من البائعين يتنافسون فيما بينهم، مما يعني أن كل بائع يسهم في العرض الكلي وبالتالي فهو غير قادر على التأثير في سعر السوق عند تغيير إنتاجه. كما أنها تفترض أن المنتج يواجه عرضاً تام المرونة بحيث يستطيع زيادة إنتاجه دون أي تغيير في عوائد عوامل الإنتاج. كما يفترض من ناحية الطلب وجود عدد كبير من المستهلكين بالقدر الذي لا يستطيع المشتري الفرد أن يؤثر تأثيراً محسوساً في سعر السوق عند تغيير حجم مشترياته.

*حرية الدخول والخروج إلى السوق

أي لا توجد قيود على دخول المشاريع إلى الصناعة والخروج منها.

*العلم بظروف السوق

كل منتج يجب أن يكون عارفاً بربح المنتج الآخر وجميع المشتريين لديهم العلم والمعرفة التامة بأسعار السلعة في كل جزء من السوق. كما أنه لا تكون هناك تكاليف نقل ولا تقصير في الحصول على المنافع.

*تجانس السلعة

يعني التجانس أن المشتريين ليس لديهم أي تفضيل بين المنتجين لسلعة ما، أي لا توجد أية اختلافات حقيقية من منتجات أحد المشاريع أو الصناعة.

منحنى الطلب في المنافسة الكاملة

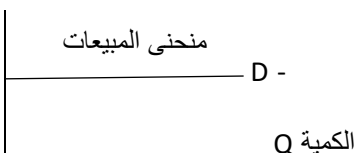
إن منحنى الطلب على سلعة معينة يقوم بإنتاجها مشروع معين في سوق المنافسة الكاملة يختلف عن منحنى طلب السوق (الطلب الكلي) على هذه السلعة. وبما أن إنتاج المشروع متماثل مع إنتاج باقي الصناعة فيبدو أن منحنى مبيعاته سيكون هو نفس المنحنى الذي يواجهه الصناعة ككل، أي منحدر من أعلى اليسار إلى أسفل اليمين. لكن الحقيقة أو الواقع ليس كذلك

لأن، في افتراضات المنافسة الكاملة، مبيعات كل مشروع لا تشكل سوى جزء صغير جداً من مبيعات الصناعة

ككل (مبيعات السوق)، لذلك فإن التأثير في إنتاج المشروع لن يؤثر تأثيراً ملحوظاً في السعر وإن المشروع سيبيع بنفس سعر السوق المعطى، لذلك فإن منحنى مبيعاته سيأخذ شكلاً أفقياً.

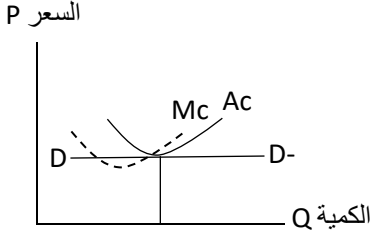
ولأن المنتج في ظل المنافسة الكاملة يبيع أية كمية بنفس السعر لذلك أية وحدة مبيعة تضيف إلى الإيراد نفس المقدار الذي تضيفه الوحدة السابقة فلا داعي لتخفيض السعر لزيادة المبيعات لذلك في ظل المنافسة الكاملة يكون معدل الإيراد (السعر) مساوياً للإيراد الحدي. أي منحنى مبيعات المنتج يمثل منحنى تام المرونة ويختلف عن منحنى طلب السوق (جميع المنتجين) الذي ينحدر من أعلى اليسار إلى أسفل اليمين وبذلك يمثل العلاقة العكسية بين المقادير المنتجة وسعر السوق، مع افتراض بقاء إنتاج باقي المشروعات ثابتاً، وأن أي توسيع في إنتاج المشروع الواحد لن يؤثر في الكمية المنتجة والمعروضة في السوق لأن إنتاجه جزء ضئيل من العرض

الكلي، أما إذا وسعت جميع المشروعات إنتاجها في آن واحد فهذا يمثل زيادة في العرض ويؤدي إلى انخفاض السعر. السعر p



التوازن في سوق المنافسة الكاملة

كل مشروع يواجه منحنى مبيعات تام المرونة وأن منحنى معدل الايراد والايراد الحدي متطابقان ،، كما أن التوازن في الصناعة مشروط بتساوي معدل التكاليف مع معدل الايراد. اما في المشروع فإن شرط التوازن هو تساوي التكلفة الحدية مع الايراد الحدي. ولأن معدل الايراد متطابق مع الايراد الحدي في ظل المنافسة الكاملة فإن شرط التوازن أن تكون التكلفة الحدية ومعدل التكلفة كلاهما مساوياً لمعدل الايراد أو السعر،، وهذا يتطلب أن حالة التوازن هي استقرار الناتج عند النقطة التي يكون فيها منحنى المبيعات مماساً لمنحنى معدل التكاليف في أدنى نقطة له.



والسؤال هنا: لماذا يستقر الإنتاج عندما يكون معدل التكاليف عند أدنى نقطة؟

طالما كان التوازن يتطلب تساوي معدل التكاليف مع التكاليف الحدية،، وهذا لا

يحصل إلا عندما يكون معدل التكاليف عند أدنى نقطة له ،، وطالما التكاليف الحدية أقل من معدل التكاليف، فهذا يعني أن معدل التكاليف يجب أن يكون متناقصاً لأن كل وحدة إضافية من الإنتاج ستكلف أقل من المعدل بالنسبة للإنتاج ككل ،، اما إذا كانت التكاليف الحدية أعلى من معدل التكاليف ، فإنه يجب أن يكون متصاعداً ،، اما إذا تساوت التكاليف الحدية مع معدل التكاليف فإن المعدل لا يتصاعد ولا يتناقص ،، أي يجب أن يكون قد بلغ أدنى نقطة ولم يبدأ بالارتفاع.

الصناعة والمشروع

المشروع/ هو مجموعة من عوامل الإنتاج تعمل تحت إشراف منظم.

الصناعة/ مجموعة مشاريع تعمل في إنتاج سلعة معينة.

والتمييز بين المشروع والصناعة له مضمون هام لمفهومين هما: منحنى الطلب وشروط التوازن.

منحنى الطلب //

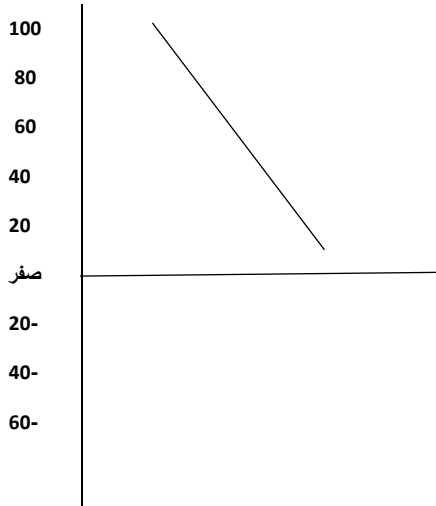
يكون المنحنى بالنسبة للصناعة ككل منحدرًا من أعلى اليسار إلى أسفل اليمين

عكسًا للعلاقة العكسية بين الكمية المطلوبة من سلعة ما وسعرها. ويطلق على هذا المنحنى ب- منحنى الايراد الحدي (معدل إيراد الوحدة من الناتج هو السعر نفسه وخارج قسمة الايراد الكلي على المبيعات الكلية)

وكما ميز الاقتصاديون بين معدل التكاليف والتكاليف الحدية ، فإن التمييز يكون أيضا بين معدل الايراد والايراد الحدي ، ولما كان معدل الايراد يمثل الايراد الكلي مقسوماً على عدد الوحدات المنتجة (المباعة) من السلعة ، فإن الايراد الحدي يساوي التغيير في الايراد الكلي الناتج عن تغيير عدد الوحدات المباعة من السلعة بوحدة واحدة. ويبدو للوهلة الأولى أن جميع الوحدات تباع بنفس السعر وإن الايراد الحدي يجب أن يكون مساوياً للسعر ،، لكن هذا ليس ضرورياً لأن منحنى الطلب يتجه من أعلى اليسار إلى أسفل اليمين عاكسًا للعلاقة العكسية بين المتغيرين (السعر والكمية المطلوبة)

لذلك يكون الايراد الحدي من الوحدة الأخيرة هو السعر الذي بيعت به هذه السلعة مطروحاً منه الانخفاض في الايراد من جميع الوحدات الأخرى من الناتج الذي يجب أن يجز به البائعون عندما يخفضون السعر لأن يكون السوق قابلاً لامتصاص الوحدة الإضافية (الحدية).

يفترض في زيادة المبيعات إنخفاض في سعر السلعة ،، الايراد الكلي يرتفع كلما زادت المبيعات ولكن إلى حد معين من المبيعات ثم يبدأ بالانخفاض لأن زيادة المبيعات تكون كافية لتعويض إنخفاض السعر الضروري.



عدد الوحدات المباعة	الايراد الكلي	السعر . معدل الایراد	الایراد الحدي
1	100	100	100
2	190	95	90
3	270	90	80
4	320	80	50
5	350	70	30
6	360	60	10
7	350	50	10-
8	320	40	30 -
9	270	30	50-
10	200	20	70-

هناك تمييز بين المشروع والصناعة/تسمى شروط التوازن التوازن في الإقتصاد بصورة عامة: هو الحالة التي لا يوجد فيها ميل للتغيير. التوازن بالنسبة للصناعة : هو عدم دخول مشاريع جديدة أو ميل من قبل المشاريع القائمة للخروج. التوازن بالنسبة للمشروع: يعني أن المنظم ليس له حافز لزيادة إنتاجه أو انقاصه. في توازن الصناعة/هناك مفهوم الربح العادي الذي يمثل مكافأة أو عائد لكل وحدة من الناتج السائد في الإقتصاد ككل.

توازن الصناعة:-

الربح العادي هو العائد اكل وحدة من الناتج السائد لمعدل التنظيم في الاقتصاد ككل. المنظمون يجذبون إلى الصناعة إذا كان معدل الربح الذي يمكن أن يحصلوا عليه أعلى من الربح الاعتيادي ، لكنهم يميلون إلى التحرك خارج الصناعة إذا كان ما يحصلون عليه أقل من الربح الاعتيادي

لذلك فإن: التوازن في الصناعة يعني أن المشاريع لا تدخل ولا تخرج منها ويعني أن مستوى الأرباح لا يتجاوز الربح الاعتيادي (لا أقل ولا أعلى) وانما مساويا له. ويتحقق الربح الاعتيادي بالنظر إلى موضوعة التكاليف لأن معدل التكاليف يتضمن الربح الاعتيادي.. ولأن مقدار ما يدفع من قبل المنظمين لكل وحدة من الناتج بضمنها الربح الاعتيادي هو معدل

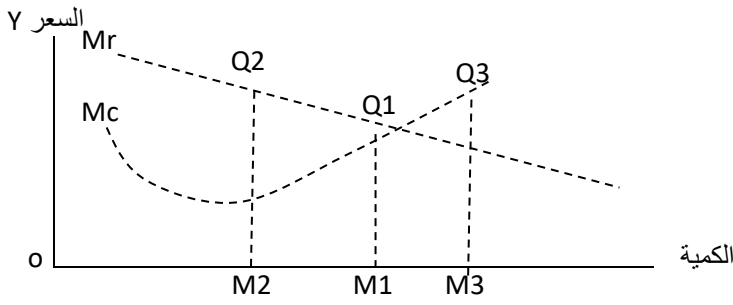
التكاليف ،ولما كان ما يستلم من قبل المنظمين لكل وحدة من الناتج هو معدل الایراد أو السعر ،لذلك فإن المنظمين يحصلون على الربح الاعتيادي لا اكثر ولا اقل عندما يكون معدل التكاليف مساويا للایراد أو السعر، اما إذا كان معدل التكاليف أعلى فإن الربح الاعتيادي يقل أما إذا كان معدل التكاليف أقل فإنهم يحصلون على فائض ربح(أعلى من الاعتيادي)، لذلك فتوازن الصناعة يكون في حالة تساوي معدل التكاليف مع معدل الایراد.

توازن المشروع:-

طالما قلنا ان الشخص ينشد تعظيم مستوى معيشته بعقلانية ،فان المنظم يفترض تعظيم ربحه من مشروعه،، فينتج المقدار الذي يحقق له أعظم ربح ممكن ،لكن كيف يصل إلى هذه الحالة؟ يرد هنا مفهومي الایراد الحدي والتكلفة الحدية. الایراد الحدي/هو الإضافة إلى الایراد الكلي. عند بيع آخر وحدة منتجة .

التكلفة الحدية/ هي الإضافة إلى التكاليف الكلية عند إنتاج الوحدة الأخيرة. إذا كان المنظم قد أضاف إلى إيراده الكلي أكثر مما يضيف إلى كلفه الكلية، فهذا يعني زيادة في الربح الكلي،، اما إذا أضاف إلى التكاليف أكثر مما أضاف إلى الايراد فإنه يكون قد أنقص ربحه الكلي وسوف يعظم أرباحه عندما تكون التكلفة الحدية مساوية للايراد الحدي.

لكي تكون الصناعة في توازن تام، فان:



*يكون عدد المشاريع في الصناعة ثابتاً.

*إنتاج كل مشروع ثابت.

أي أرباح المنظمين تكون عند المستوى الاعتيادي (معدل التكاليف مساويا لمعدل الايراد أو السعر)..

أما الشرط الضروري فإن كل منظم يجب أن يكون قد حصل على أعظم ربح ممكن، أي التكلفة الحدية مساوية للايراد

الحدي. إذن، عند التوازن التام: كل مشروع سوف ينتج الإنتاج الذي يكون عنده معدل التكاليف مساويا لمعدل الايراد

وأن التكلفة الحدية مساوية للايراد الحدي...

$$AC=AR=MC=MR$$

الفصل الثاني عشر

سوق الاحتكار Monopoly Market

من شروط المنافسة الكاملة، كما اسلفنا، أن عدد المنتجين فيها من الكبر بحيث أن أي واحد منهم لا يستطيع التأثير في سعر السوق من خلال تغيير إنتاجه،، إلا أن هناك حالة معاكسة هي،، الاحتكار،، وتتمثل أن المنتج الفرد يكون مسيطراً تماماً على إنتاج سلعة معينة، ليس لها بديل قريب، وبالتالي التأثير في سعرها عن طريق تغيير الإنتاج. يؤدي الاحتكار البحث لسلعة معينة إلى إنعدام الفرق بين المنتج والصناعة ككل حيث أن المنتج الفرد يمثل الصناعة وأن مفهوم الاحتكار نظري أكثر مما هو واقعي. إن الاحتكار البحث يعني:-

* وجود منشأة واحدة تقوم بالإنتاج.

* تقوم المنشأة بإنتاج سلعة لا مثيل لها في السوق.

* ليس بالإمكان دخول منشآت جديدة إلى الصناعة المحتكرة.

مصادر الاحتكار/الأسباب التي تجعل الاحتكار ممكناً:

** السيطرة على واحد أو أكثر من عوامل الإنتاج//مثل السيطرة على مناجم المواد الأولية بما يجعل المشروع في مركز قوي جدا في إنتاج السلعة وغير قابل للتحدي.

** فرض القيود القانونية على دخول المنافسين المحتملين للصناعة//هناك الكثير من النشاطات تمنح لجهة واحدة أو تمارس من قبل مؤسسة واحدة مثل(توليد الكهرباء، استخراج النفط)

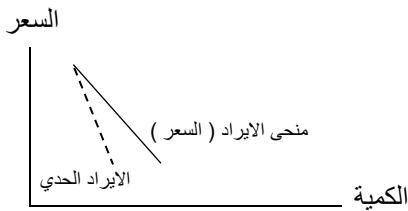
** فرض الضريبة أو التعريف الكمركية على الاستيرادات بما يمنح المنتجين الأجانب من منافسة المشاريع المحلية.

** قد يكون الاحتكار ممكناً لأسباب مالية/ إذ أن هناك صناعات تتطلب رؤوس أموال كبيرة مثل الحديد والصلب أو الطائرات والانفاق على المعدات الرأسمالية قبل الإنتاج.

** تكوين اتحادات تجارية بشكل أو بآخر وفرض قيود على المنافسة الكاملة من خلال إجراءات جماعية، او يتم بيع السلطة بخسارة حتى يتم القضاء على المنافسين الصغار، وبعد ذلك يتم رفع السعر بعد أن ينفرد في السوق.

السعر والإيراد الحدي Price and marginal revenue

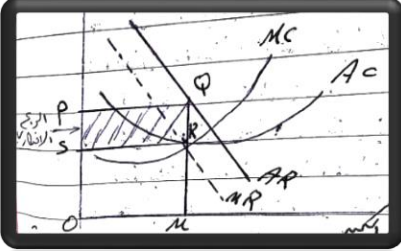
يتصف منحى مبيعات المحتكر بأنه غير تام المرونة، ويختلف عما هو الحال في سوق المنافسة إذ أن المنشأة فيها تستطيع بيع أية كمية منتجة بالسعر السائد في السوق ويتعادل السعر مع الإيراد الحدي. لكن الصناعة في ظل الاحتكار (وهي تمثل المحتكر) تواجه الطلب الكلي في السوق، وإذا رغب المحتكر في زيادة مبيعاته عليه تخفيض السعر إذ يختلف عن الإيراد الحدي، فالسعر بالنسبة للمحتكر ليس سعراً محددًا يفرضه السوق وإنما يتحدد من خلال ظروف السوق، لذلك منحى الطلب الذي يواجهه المحتكر ينحدر من أعلى إلى أسفل وإلى اليمين ويعكس هذا المنحى أن أي زيادة في المبيعات ينخفض السعر، وكلما ارتفع السعر قلت الكمية المباعة، لذلك يختلف السعر عن الإيراد الحدي الذي يكون أسفل منحى الطلب أو السعر أو معدل الإيراد في حالة اتجاه السعر (متوسط الإيراد) في التناقص كما في الجدول والشكل بجانبه..



السعر	الكمية المطلوبة	الإيراد الكلي	الإيراد الحدي
16	1	16	16
15	2	30	14
14	3	42	12

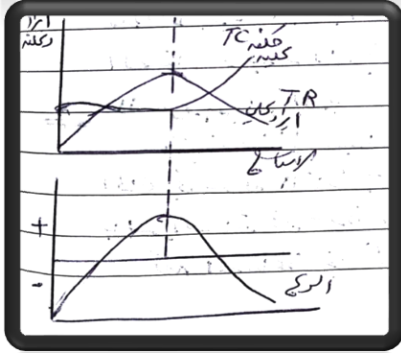
يلاحظ من الجدول: تناقص الإيراد الحدي كلما انخفض السعر وتضاعفت الكمية المطلوبة.

توازن المحتكر/ ما دام المحتكر هو المنتج الوحيد، فان شرط التوازن في السوق يتمثل فيه الصناعة مع المشروع ويتحقق التوازن عند تعظيم الربح. والمحتكر يستطيع تعظيم ربحه عندما تتساوى الكلفة الحدية مع الايراد الحدي. ما دام المحتكر يجهز السوق كله فإن منحنى الطلب (معدل الايراد) الذي يواجهه سيكون على السلعة ككل وينحدر من أعلى اليسار إلى أسفل اليمين والتميز بين منحنى المبيعات ومنحنى الطلب يختفي. المحتكر يعظم أرباحه عند مستوى الإنتاج الذي يكون الايراد الحدي مساوياً للتكلفة الحدية أي OM. ويحصل المحتكر على ربح احتكاري أعلى من الربح الاعتيادي. (الربح الاحتكاري يمثل الفرق بين معدل التكاليف والسعر). من الشكل



: الايراد الكلي PQMO,,,,, التكاليف الكلية SRMO,,,,, وأن PQRS. يمثل الفرق بينهما وهو الربح الاحتكاري.

المنتج المحتكر يكون في حالة توازن عندما يحصل على أكبر قدر ممكن متمثل بالفرق بين الايراد الكلي والتكاليف الكلية الشكل السعر الكمية الايراد. الكلفة. الربح



الربح	الكلفة الكلية	الايراد الكلي	الكمية	السعر
1-	8	7	1	7
3+	9	12	2	6
8-	20	12	6	2

الفصل الثالث عشر

سوق المنافسة الاحتكارية (المنافسة غير الكاملة)

من خلال ما تم التطرق إليه عن سوقي المنافسة الكاملة والاحتكار البحت، انهما سوقان يعملان في ظروف افتراضية، اذ من المستحيل إكتشاف سلعة واحدة في العالم الحقيقي تتم مبادلتها ضمن شروط المنافسة الكاملة، وكذلك من الصعب إكتشاف شروط الاحتكار البحت، لان في الحياة العملية يكون السائد ما هو بين السوقين المذكورين وأن الغالب الاغلب من الأسواق هو ما يجمع بين خواص السوقين (المنافسة والاحتكار) وألا يسود ايا منهما بشكل مطلق وهو ما يطلق عليه الاقتصاديون بـ: "المنافسة الاحتكارية". ولكن كيف يمكن الجمع بين المنافسة والاحتكار؟ يكون ذلك بسبب عناصر العرض وعناصر الطلب وعملهما ضمن آلية السوق.

فمن جانب العرض //

تفترض المنافسة وجود عدد كبير من المنتجين كل منهم لا يستطيع التأثير في السعر. بينما في الاحتكار هناك بائع واحد "منتج واحد" ليس له منافسون محتملون،،، لكن في الواقع هناك عدد من المنتجين (غير كبير) كل منهم يستطيع التأثير في السعر.

ومن جانب الطلب //

عناصر المنافسة والاحتكار موجودة بسبب العلامات التجارية أو أنواع كل سلعة التي لا تكون بديلا لبعضها البعض، المنافسة الكاملة تفترض أن المستهلك يعتبر أن منتجات المشاريع المختلفة في الصناعة متماثلة من جميع جوانبها،،، ولكن في الواقع، ومن خلال أساليب الدعاية والإعلان فإن مستهلكي هذه السلعة يعتقدون،،، "خطأ" أو صوابا (" انها تختلف عن السلعة التي ينتجها منتج آخر حتى لو كانتا متماثلتان. أما في حالة الاحتكار، يفترض عدم وجود بديل للسلعة التي يقوم المحترق بإنتاجها في الوقت الذي يكون هناك بديل قريب. إذن:-

** مؤثر سيادة المنافسة الاحتكارية في الحياة الواقعية هو الإنتشار الواسع في استخدام الإعلانات التنافسية لجذب العملاء، هذه الظاهرة لا تحصل في المنافسة الكاملة لأن العدد الكبير من المنتجين إنتاجهم متجانس.

** المحترق ليس بحاجة إلى الإعلان لأنه الوحيد البائع لإنتاجه بدون منافس. التوازن في سوق المنافسة الاحتكارية

شروط التوازن في المنشأة هو: الإيراد الحدي مساويا للتكاليف الحدية

شروط التوازن في الصناعة هو: متوسط التكاليف مساويا لمتوسط الإيراد

أما في المنافسة الاحتكارية، فإن الإيراد الحدي لا يساوي متوسط الإيراد (كما في المنافسة) لوجود بعض عناصر الاحتكار وإن منحنى مبيعات المنشأة ينحدر من أعلى اليسار إلى أسفل اليمين،،، لذلك فإن مجموعتي شروط التوازن في المنافسة الاحتكارية تتحقق عندما يكون إنتاج المنشأة في المستوى الذي يتساوى فيه الإيراد الحدي مع الكلفة الحدية وفي الصناعة عندما يتساوى متوسط التكاليف مع متوسط الإيراد بنفس مستوى الإنتاج.

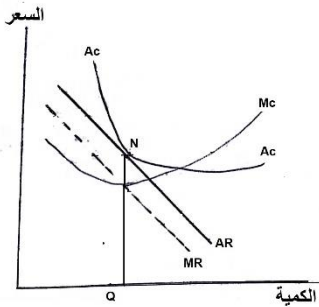
إن المساواة تكون في نقطة التقاء متوسط التكاليف AC متوسط الإيراد AR ويكون مماسا له .

في الشكل أعلاه نلاحظ: على يسار N يكون AC أعلى من AR وأكثر انحدارا لذلك تكون التكاليف الحدية MC أقل من الإيراد الحدي MR وهذا يسحب متوسط التكاليف إلى أسفل بأسرع مما يسحب الإيراد الحدي لمتوسط الإيراد. على يمين N انحدار متوسط التكاليف AC أقل انحدارا من منحنى متوسط الإيراد.. إذن التكاليف الحدية MC تسحب

متوسط التكاليف إلى الأسفل بسرعة أقل من سحب الإيراد الحدي لمتوسط الإيراد. أما عند N

فإن متوسط الإيراد يكون مساويا لميل متوسط التكاليف،، وفيها أيضا تتساوى التكلفة الحدية مع

الإيراد الحدي،، وعند نقطة N أيضا يتحقق شرطا التوازن في المنشأة أو الصناعة .



هي حالة السوق التي تقع بين سوقي الاحتكار البحت والمنافسة الاحتكارية. تتضمن أسواق بعض السلع التي يقوم بإنتاجها وبيعها عدد قليل جداً من المشاركين مثل أسواق السيارات، الألمنيوم، الحديد والصلب، النفط،، إذ يتركز معظم أو جميع إنتاجها بيد عدد قليل من المشاركين،، ويطلق على هذه السوق ب- احتكار القلة،، وفي حالة سيطرة مشروعان فقط على الإنتاج أو البيع، تسمى السوق "احتكار ثنائي"

وتتميز سوق احتكار القلة بعدم وجود نظرية واحدة كافية لتحليل الأسعار والإنتاج لافتقار هذه السوق إلى الدقة والوضوح التي تتميز بهما المنافسة الكاملة والاحتكار البحت لسببين:

*الأول: إذا كان عدد المنتجين صغير جداً فهذا يعني أن نشاط كل منهم يؤثر على الآخرين ويتأثر بهم

بمعنى هناك فعل وردود أفعال من قبل الآخرين، أي حالة عدم التأكد من ردود فعل المنافسين.

*الثاني: أن احتكار القلة يغطي حالات متعددة، كل حالة لها مميزات خاصة.

محتكرو القلة قد يبيعون سلعا متجانسة وهنا ندخل في حالة المنافسة بالاسعار فقط، وقد لا نحتاج لمنافسة سعرية في حالة قيام المحتكرين ببيع سلع متميزة.

أي هناك عدد من نماذج الأسواق الخاصة

لاحتكار القلة كل بائع فيها له طريقته في

تحديد الأسعار والكميات.

تتصف أسواق احتكار القلة بما يأتي:-

١-وجود عدد قليل من المنتجين المسيطرين على الصناعة يؤثر نشاط كل منهم على الآخرين، لذلك عليهم التكهن مسبقا بردود فعل المنافسين عند إتخاذ القرار.

٢-تكون السلع في هذه السوق إما متجانسة فتكون هناك منافسة سعرية أو غير متجانسة فالمنافسة غير سعرية.

٣-وجود معوقات مهمة أمام المنتجين الراغبين بدخول الصناعة، تتمثل في براءات الاختراع والافتقار إلى تكنولوجيا معينة

تحقق وفورات الحجم أو الشكل من أشكال الحروب الاقتصادية أو سيطرة

المشاريع القائمة على مصادر المواد الأولية أو النشاطات الحكومية التي تحدد

الدخول إلى الصناعة.