

مبادئ الاقتصاد

2019 م

تأليف

د/ أمير سليمان مصطفى أبو قرون

أستاذ الاقتصاد المساعد

كلية الاقتصاد والتجارة وإدارة الأعمال - جامعة شندي

مبادئ الاقتصاد

2019م

تأليف

د . أمير سليمان مصطفى أبوقرون

أستاذ الاقتصاد المساعد

كلية الاقتصاد والتجارة وإدارة الأعمال - جامعة شندي

فهرسة المكتبة الوطنية أثناء النشر – السودان
330 أمير سليمان مصطفى أبوقرون ، 1972 –
أم . م
مبادئ الاقتصاد / أمير سليمان مصطفى أبوقرون –
الخرطوم : م . س . م . أبوقرون ، 2019
183 ص ، 24 سم
ردمك : 4-35-54-99942-978
1. الاقتصاد . أ. العنوان

-
- حقوق الطبع والنشر محفوظة للمؤلف
 - لا يمكن طباعة هذا الكتاب أو إخرجه بأي صورة من الصور إلا بموافقة كتابية من المؤلف

بِسْمِ اللَّهِ الرَّحْمَنِ الرَّحِيمِ

الاستهلال

﴿ فَتَعَالَى اللَّهُ الْمَلِكُ الْحَقُّ ۖ وَلَا تَعْجَلْ بِالْقُرْآنِ مِنْ قَبْلِ أَنْ يُقْضَىٰ إِلَيْكَ
وَحْيُهُ ۗ وَقُلْ رَبِّ زِدْنِي عِلْمًا ۗ ﴾ (114)

صدق الله العظيم

سورة طه

إهداء

إلى من قال الله عز وجل فيهما (وَقُلْ رَبِّي أَرْحَمُهُمَا كَمَا رَبَّيَانِي صَغِيرًا)

إلى رمز الحنان والوفاء والعطاء أُمي الغالية أطل الله في عمرها

إلى روح والدي الطاهرة

إلى زوجتي العزيزة " دكتورة ليلى "

إلى نور عيني وثمره فؤادي ابنتي الغالية " رؤى "

إلى إخواني وأخواتي

إلى أساتذتي الأفاضل وأصدقائي الأعزاء

أهدي هذا الجهد المتواضع

المحتويات :

رقم الصفحة	المحتوى	م
3	مقدمة في علم الاقتصاد - تعريف علم الاقتصاد - الاقتصاد بين العلم والفن - علاقة الاقتصاد بالعلوم الأخرى - المشكلة الاقتصادية	-1
19	النظم الاقتصادية	-2
29	نظرية الطلب - مفهوم الطلب - قانون الطلب - جدول الطلب - منحنى الطلب - مرونة الطلب والعوامل المؤثرة عليها	-3
47	نظرية العرض - مفهوم العرض - قانون العرض - جدول العرض - منحنى العرض - مرونة العرض والعوامل المؤثرة عليها	-4
55	التوازن - تغير ظروف الطلب والعرض وتحديد السعر التوازني - تحديد التوازن رياضياً	-5
62	نظرية سلوك المستهلك - المدخل الكلاسيكي - توازن المستهلك باستخدام المنفعة الحدية - فائض المستهلك-النظرية الحديثة في سلوك المستهلك مدخل منحنيات السواء - قيد الميزانية - توازن المستهلك باستخدام منحنيات السواء	-6
73	نظرية الإنتاج - عناصر الإنتاج - دالة الإنتاج وقوانين الإنتاج - قانون تناقص القلة	-7
94	نظرية التكاليف	-8
104	نظرية السوق والأثمان	-9
112	الدخل القومي	-10
132	مقدمة في النقود والبنوك	-11
148	مقدمة في النمو والتنمية الاقتصادية	-12

قائمة الجداول :

رقم الصفحة	عنوان الجدول	م
17	جدول رقم (1-1) : الخيارات البديلة لمجتمع ما في إنتاج القمح والملابس	.1
29	جدول رقم (1-2) جدول الطلب	.2
32	جدول رقم (2-2) الطلب وتغير دخل المستهلك	.3
48	جدول رقم (3-2) جدول العرض	.4
63	جدول رقم (1-2) المنفعة الكلية والحدية	.5
66	جدول رقم (2-3) توازن المستهلك	.6
67	جدول رقم (3-3) فائض المستهلك	.7
68	جدول رقم (4-3) التوليفات المختلفة من السلعتين	.8
87	جدول رقم (5-3) قانون تناقص الغلة	.9
99	جدول رقم (1-4) التكاليف في الأجل القصير	.10
117	جدول رقم (1-5) مراحل إنتاج الثوب والقيمة المضافة	.11
120	جدول رقم (2-5) طرق حساب إجمالي الناتج المحلي	.12
123	جدول رقم (3-5) تسلسل الحسابات القومية	.13
124	جدول رقم (4-5) أرقام الحسابات القومية لمجتمع ما	.14
125	جدول رقم (5-5) أرقام حسابات قومية افتراضية	.15
127	جدول رقم (6-5) الرقم القياسي البسيط	.16
128	جدول رقم (7-5) الرقم القياسي المرجح	.17
129	جدول رقم (8-5) طريقة لاسبير	.18

قائمة الأشكال :

رقم الصفحة	عنوان الشكل	م
17	شكل رقم (1-1) منحني إمكانيات الإنتاج	1.
20	شكل رقم (2-1) المجموعات السلعية الممكنة لمنحني إمكانيات الإنتاج	2.
30	شكل رقم (1-2) منحني الطلب	3.
31	شكل رقم (2-2) منحني طلب غير عادي	4.
32	شكل رقم (3-2) تغيير الطلب بالزيادة والنقصان	5.
33	شكل رقم (4-2) حالة السلع العادية	6.
33	شكل رقم (5-2) حالة السلع الرديئة	7.
33	شكل رقم (6-2) تغيير ذوق المستهلك	8.
34	شكل رقم (7-2) حالة السلع البديلة	9.
34	شكل رقم (8-2) حالة السلع المكملة	10.
35	شكل رقم (9-2) منحني الطلب الكلي	11.
40	شكل رقم (10-2) طلب غير مرن	12.
40	شكل رقم (11-2) طلب متكافئ المرونة	13.
40	شكل رقم (12-2) طلب عديم المرونة	14.
40	شكل رقم (13-2) طلب مرن	15.
40	شكل رقم (14-2) طلب لا نهائي المرونة	16.
44	شكل رقم (15-2) مرونة القوس	17.
48	شكل رقم (16-2) منحني العرض	18.
50	شكل رقم (17-2) تغيير منحني العرض	19.
51	شكل رقم (18-2) منحني عرض السوق	20.
51	شكل رقم (19-2) عرض لا نهائي المرونة	21.
52	شكل رقم (20-2) عرض مرن	22.
52	شكل رقم (21-2) عرض غير مرن	23.
53	شكل رقم (22-2) عرض متكافئ المرونة	24.
53	شكل رقم (23-2) عرض عديم المرونة	25.
55	شكل رقم (24-2) التوازن في السوق	26.
56	شكل رقم (25-2) زيادة الطلب مع ثبات العرض	27.
56	شكل رقم (26-2) نقصان الطلب مع ثبات العرض	28.

رقم الصفحة	عنوان الشكل	م
57	شكل رقم (2-27) زيادة العرض مع ثبات الطلب	.29
57	شكل رقم (2-28) نقصان العرض مع ثبات الطلب	.30
58	شكل رقم (2-29) زيادة الطلب والعرض معاً	.31
58	شكل رقم (2-30) نقصان الطلب والعرض معاً	.32
59	شكل رقم (2-31) زيادة الطلب ونقصان العرض	.33
60	شكل رقم (2-32) نقصان الطلب وزيادة العرض	.34
64	شكل رقم (3-1) المنفعة الكلية والحدية	.35
67	شكل رقم (3-2) اشتقاق منحنى الطلب	.36
68	شكل رقم (3-3) منحنى السواء	.37
70	شكل رقم (3-4) منحنيات السواء لا تتقاطع	.38
70	شكل رقم (3-5) قيد الميزانية	.39
71	شكل رقم (3-6) توازن المستهلك باستخدام منحنيات السواء	.40
89	شكل رقم (3-7) تناقص الغلة	.41
97	شكل رقم (4-1) التكاليف الكلية في الأجل القصير	.42
100	شكل رقم (4-2) تكاليف الوحدة في الأجل القصير	.43
114	شكل رقم (5-1) حلقة التدفق الدائري للدخل في حالة قطاعين	.44
115	شكل رقم (5-2) حلقة التدفق الدائري للدخل في حالة أربعة قطاعات	.45

مقدمة

بسم الله الرحمن الرحيم والحمد لله رب العالمين ، الحمد لله الذي بنعمته تتم الصالحات ، سبحانه لا إله إلا هو ، نحمده ونشكره ونشهد أنه لا إله إلا هو سبحانه وتعالى . ونشهد أن سيدنا محمد صلى الله عليه وسلم عبده ورسوله ، أما بعد ، أقدم هذا الكتاب المنهجي إلى جميع من يهتم بالعلم وإلى أبنائي الطلاب وإلى كل من يجمعنا بهم رباط العلم وإلى جميع الزملاء والقراء ، وهو بعنوان مبادئ الاقتصاد ونتمنى أن ينال إعجابكم وأن يكون ملماً وشاملاً لمختلف المعلومات ، ونتمنى أن نكون عند حسن ظنكم.

تم تقسيم هذا الكتاب إلى خمس فصول حيث شمل الفصل الأول مقدمة عن الاقتصاد والتعريف بعلم الاقتصاد والمشكلة الاقتصادية والنظم الاقتصادية ، أما الفصل الثاني فقد تناول نظريات الطلب والعرض والتوازن في السوق ، بينما في الفصل الثالث تم تناول نظريتي سلوك المستهلك والإنتاج ، وفي الفصل الرابع تناول الكتاب نظرية التكاليف ونظرية السوق ، بينما الفصل الخامس والأخير حوى مقدمة عن الدخل القومي والنقود والبنوك والنمو والتنمية الاقتصادية.

ولا يفوتني أن أشكر كل من ساهم في إخراج هذا الكتاب ، منهم زوجتي العزيزة ليلي علي القشاط والدكتورة وجدان مهدي ودكتور أمير عبد الله محمد أحمد والدكتور محمد زروق ، والشكر أجذله للدكتور الشاذلي عيسى حمد الذي كان سبباً في جمع هذه المادة ، والشكر للبروفسور خالد حسن البيلي أستاذ الاقتصاد بكلية الدراسات التجارية جامعة السودان للعلوم والتكنولوجيا والـ قام بتحكيم الكتاب وأمدني بكثير من النصح والإرشاد فله مني كل احترام ، ونتمنى من الله عز وجل أن يتم علينا نعمته ويديم علينا علمه ويحفظنا ويحفظكم جميعاً من كل سوء ويحفظ وطننا العظيم من الأعداء ويهدينا إلى طريق الخير والحق والقيم والأخلاق الفاضلة ، ونسأل الله أيضاً أن يكتب لنا النجاح والتوفيق إلى كل ما يحبه ويرضيه ، منتظرين أي اقتراحات جديدة وأي تعديلات يمكننا القيام بها وأي ملاحظات لوضعها في الاعتبار عند تقديم أي مادة علمية أخرى ونطور من أنفسنا إلى الأفضل .

د. أمير سليمان مصطفى أبوقرون

أستاذ مساعد - قسم الاقتصاد جامعة شندي

الفصل الأول

مقدمة في علم الاقتصاد

علم الاقتصاد كغيره من العلوم التي انشقت حديثاً مستقلة بنفسها منفردة بذاتها متميزة عن غيرها في مناهج البحث ووسائل الدراسة وطرق القياس، ويعني هذا أن علم الاقتصاد كان قبلاً كغيره من العلوم مختلطاً بعدد من المعارف التي كان يعالجها العالم أو المفكر، كالسياسة حيث كان يعرق الاقتصاد السياسي، وعندما تشعبت أسباب الحياة وزادتها مبتكرات المدنية الحديثة تعقيداً وصعوبة واكتشفت الوسائل التي سهلت المواصلات والاتصالات ويسرتها، وصاحب ذلك كله بروز صور وأشكال جديدة في العلاقات، وقاد ذلك كله في النهاية إلى صورة التخصص العام ثم التخصص الجزئي، وتميزت العلوم بعضها عن البعض الآخر كالتب، والفلك، والاقتصاد. وقد ورد في تاريخ الفكر الاقتصادي أكثر من تعريف لعلم الاقتصاد وكانت هذه التعريفات التي قام بها كبار الاقتصاديين خلال تطور هذا العلم تتحدد عادة بنظرتهم إلى نطاق المشاكل التي رأوا أن تتناولها الدراسة الاقتصادية

الاقتصاد والسياسة الاقتصادية:

يرى بول سامويلسن Paul A. Samuelson في كتابه "علم الاقتصاد" Economics "أن الاقتصاد هو من أقدم الفنون وأحدث العلوم". وهذه العبارة تؤكد ما اتفق عليه الاقتصاديون، أن الاهتمام بالاقتصاد بوصفه علماً مستقلاً بدأ في النصف الثاني من القرن الثامن عشر وفي عام 1776م بالتحديد، وهو العام الذي نشر فيه الفيلسوف الإنكليزي ومؤسس علم الاقتصاد آدم سميث Adam Smith كتابه الشهير "دراسة في طبيعة وأسباب ثروة الأمم". إلا أن الاهتمام بالأمور الاقتصادية كان قبل ذلك التاريخ بقرون طويلة. فبداية الفكر الاقتصادي موجودة في كل التعاليم الخاصة بالديانات السماوية، وكذلك في تعاليم قادة الفكر اليوناني والروماني.

وما تجدر الإشارة إليه في هذا المجال هو الفرق الواضح بين علم الاقتصاد، والسياسة الاقتصادية. ففي حين يهتم علم الاقتصاد بكشف العلاقات القائمة بين مختلف الظواهر الاقتصادية وتفسيرها وتحليلها وبيان اتجاهات تطورها. تهدف السياسة الاقتصادية إلى تقديم النصح فيما يجب أن يكون عليه الوضع الاقتصادي. ولهذا التباين بين وصف ما هو كائن فعلاً وما يجب أن يكون أهمية كبيرة في نطاق الدراسات الاقتصادية.

ولكن التفريق بين علم الاقتصاد والسياسة الاقتصادية لا ينفى ما بينهما من علاقة وتكامل، فعلم الاقتصاد ببحثه وتفسيره للظواهر والمشكلات الاقتصادية، وإلقاء الضوء على سلوك

المتغيرات الاقتصادية، وطبيعة علاقات الترابط بينها وأحجامها يمكّن من التنبؤ بالأحداث الاقتصادية المتوقعة في المستقبل ويساعد في تبني سياسة اقتصادية ملائمة. وعالم الاقتصاد لا يقوم بالتحليل لمجرد الترف الفكري، بل لكي يستطيع في النهاية أن يتوصل إلى مزيد من الفهم للبيئة الاقتصادية حتى يستطيع أن يتحكم فيها ويوجهها بالطريقة التي يرى أنها الأفضل من وجهة نظر الرفاهية الاجتماعية؛ أي حتى يستطيع أن يصوغ سياسة اقتصادية تعدّل الأحداث المتوقعة وغير المرغوب فيها وتجعلها أكثر إنسجاماً مع المصلحة العامة لأفراد المجتمع. ولتحقيق هذا الغرض يفاضل الاقتصادي بين مختلف الوسائل التي يمكن أن يستخدمها لتحقيق الغاية المطلوبة. ويبنى هذه المفاضلة على أساس فاعلية الوسائل المختلفة في تحقيق الهدف من جهة، وعلى أساس التكلفة التي سيتحملها المجتمع من جراء استخدام الوسائل البديلة من جهة أخرى.

وتجدر الإشارة إلى أن مثل هذه التفرقة لم تكن واضحة لدى الاقتصاديين قبل آدم سميث. لذلك كان علم الاقتصاد في الغالب يوصف بالسياسي، حتى أصبح تعبير «الاقتصاد السياسي» هو الشائع والأكثر استعمالاً بدلاً من علم الاقتصاد. وكان أول من استخدمه الكاتب الفرنسي أنطوان دي مونكريتان سنة 1615م حين ألف كتاباً يحمل هذا العنوان *Economie politique*، وقد نحت من ثلاث كلمات يونانية وهي *Oikos* وتعني «مدينة» و *Nomos* وتعني «قواعد» و *Politos* وتعني «ذمة». أي «قواعد إدارة ذمة المدينة». وحينما نحت الكاتب تعبير الاقتصاد السياسي كان يهدف إلى إسداء النصح للأمير في إدارة الأموال العامة.

تعريف علم الاقتصاد:

يختلف علم الاقتصاد عن تعريف أي مادة أخرى مثل الجغرافيا والكيمياء والأحياء وغير ذلك فإن تلك المواد لها تعريفات مهما اختلفت لغة ووزناً فهي تعاريف متماثلة ولكن لا يستطيع أحد القول بأن هذا المفهوم ينطبق على الاقتصاد منذ تطور التعريف وتشكل منذ أن بدأ بآدم سميث أول كتاب منظم وإلى الوقت الحاضر وسنبداً بعرض هذه التعريفات بصورة موجزة .

1/ الاقتصاد السياسي أو الاقتصاد هو اسم ذلك النوع من المعرفة الذي يتصل بالثروة أي انه ذلك العلم الذي يدرس الوسائل التي يمكن بواسطتها لأمة ما إن تغطي وقد استمد هذا التعريف من أول بحث منظم كتب في علم الاقتصاد ونشره آدم سميث (1776) تحت عنوان (بحث في طبيعة ثروة الأمم وأسبابها) .

2/ الاقتصاد هو ذلك العلم الذي يقتفى اثر ذلك النوع من قوانين الجماعة والذي ينشأ من عمل بني الإنسان في سبيل إنتاج الثروة وقد جاء بهذا التعريف جون ستيوريت ميل في بحث له بعنوان (تعريف الاقتصاد السياسي وطريقة البحث المستخدمة فيه) 1836 .

3/ الاقتصاد السياسي أو الاقتصاد هو دراسة للإنسان في أعماله التجارية اليومية وهو يتناول ذلك الجزء من حياة الإنسان المتعلقة بالنشاط الاجتماعي والمتعلقة بصورة كبيرة بكيفية حصوله على الدخل وبطريقة استخدامه لهذا الدخل وقد جاء به الفريد مارشال في كتابه (مبادئ الاقتصاد) المنشور 1890 .

4/ الاقتصاد هو دراسة المبادئ العامة لإدارة الموارد سواء كانت للفرد أو لرب الأسرة أو للمشروع أو الدولة بحيث تتناول كيفية معالجة الطرق التي تنتشأ منها الفائدة في الإدارة .

5/ النشاط الاقتصادي يقصد به كل محاوله لإشباع الحاجات المادية أو هو ذلك العلم الذي يبحث في الوسائل المتاحة للحصول على أكبر حصيلة ممكنه أو حصيلة معينة بأقل وسيله ممكنه الفريد مارشال (1911م) (محاضرات في الاقتصاد السياسي) .

6/ لفظ الاقتصاد يقصد به ذلك العلم الذي يدرس الجانب المادي للسعادة الإنسانية (الرفاهية المادية) تعريف العالم أدوين كانان المعاصر للفريد مارشال

7/ عرف بيجو الاقتصاد في كتابه (اقتصاد الرفاهية) الذي نشر عام (1920م) بأنه ذلك العلم الذي يدرس الرفاهية الاقتصادية وهي ذلك الجزء من الرفاهية العامة الذي يمكن إيجاد علاقة مباشرة أو غير مباشرة بينه وبين مقياس التّقود .

8/ عرف الاقتصادي جاكوب فاينر الاقتصاد بأنه ما يعمله الاقتصاديون وبالطبع ما يفعله الاقتصاديون كبير ومتعدد.

9/ أما البروفيسور هيدي فقد عرفه بأنه ذلك العلم الذي يبحث ويعالج مشاكل اختيار بين بدائل.

10/ الاقتصادي بول ديبو عرفه بأنه هو العلم الذي يقوم بدراسة جهود الأفراد في سبيل إشباع حاجاتهم المادية وتحسين حالتهم .

11/ الاقتصادي روبنز قال بأن الاقتصاد هو ذلك العلم الذي يدرس السلوك الإنساني كعلاقة بين أهداف وبين وسائل نادرة ذات استعمالات بديله .

12/ وينفق ميلتون فيردمان من جامعة شيكاغو إلى حد كبير مع تعريف روبنز فيعرف الاقتصاد بأنه العلم الذي يبحث في الطرق التي تمكن المجتمع من حل مشاكله الاقتصادية أما الاقتصادي اوسكر لانج البولوني فقد عرفه بقوله هو علم تنظيم وتدبير موارد الثروة الإنسانية والطبيعية غير

الكافية (النادرة نسبياً) في المجتمع الإنساني بغرض إشباع الرغبات الإنسانية المتعددة بالسلع والخدمات الاقتصادية المختلفة .

13/ أما الاقتصادي الكبير سام ويلسون فقد عرفه بقوله هو دراسة الكيفية التي يختار بها الأفراد والمجتمع توظيف الموارد النادرة لإنتاج السلع والخدمات في أوقات متعاقبة وكيفية توزيع هذه السلع على الاستهلاك الحاضر أوفى المستقبل وبين مختلف الأفراد والمجموعات المكونة للمجتمع.

14/ عرفه دافنبورت في كتابه (اقتصاديات المشاريع) 1913 بأنه " ذلك العلم الذي يدرس الظواهر من وجهة نظر الثمن " .

يلاحظ أن كل هذه التعريفات الاقتصادية غير متوافقة أن كان هناك (توافقاً- تشابهاً) بينها ولكن من الصعب الاعتقاد أنها كلها تقول نفس الشيء بأساليب مختلفة ويتضح من الدراسة أن المقارنة تكشف لنا أن الموضوع الذي تناولوه هو موضوع واحد إذ أن كل الموضوعات الاقتصادية وفي كل وقت تتحدث عن الثروة والإشباع وإدارة الموارد وقد انتهى احد الكتاب إلى النتيجة الآتية (كلنا نتكلم عن نفس الشيء ولكننا لم ننته بعد إلى قبول ما هو ذلك الشيء الذي نتكلم عنه) (اللورد روبنز)

ويوجد تعريف آخر للبروفسير كيرنكروس يقول فيه أن علم الاقتصاد علم اجتماعي يدرس الكيفية التي يمكن أو يحاول بها الأفراد تطبيق الندرة على حاجاتهم والطريقة التي تتفاعل بها هذه المحاولات بعضها مع بعض عن طريق التبادل .

يجدر بالذكر أن كل هذه التعاريف ما هي إلا محاولات للإجابة عن بعض التساؤلات التي تعترض الباحثين من حين لآخر. ويمكن التوفيق بين مضم هذه التعريفات والخروج بتريف علم الاقتصاد بأنه ذلك العلم الاجتماعي الذي يبحث في كيفية إشباع حاجات الإنسان غير المحدودة باستخدام الموارد الاقتصادية المحدودة ذات الاستخدامات البديلة .

أهداف علم الاقتصاد :

إن الهدف من علم الاقتصاد، يتمثل في المساهمة في تطوير السياسات المناسبة، التي من شأنها حل المشكلات الاقتصادية من جهة، وكذلك ترقية وتعظيم المردودات والمنافع من العمل اليومي للناس. وعلى وجه التحديد، يتمثل تركيز علم الاقتصاد في تحقيق الأهداف الأساسية التالية:

1- التعرف علي المشكلة الاقتصادية ومعرفة أسبابها وطرق علاجها .

- 2- التعرف علي العلاقات القائمة بين مختلف الظواهر الاقتصادية
- 3- تحقيق التنمية الاقتصادية بهدف تحقيق الرفاهية لدي أفراد المجتمع
- 4- التعرف علي العلاقات السببية والتي تهدف إلي تفسير مختلف الحوادث والمتغيرات الاقتصادية والتنبؤات بما سوف يحدث في المستقبل .

الاقتصاد بين العلم والفن :

لكي نوضح ذلك لا بد من تعريف العلم والفن حيث يفرق العلماء عادة بين نوعين رئيسيين من أنواع المعرفة الإنسانية ، فالمعرفة التي تتوافر لها أوضاع ثابتة محددة وترتكز على قواعد ونظريات عامة قابلة للتطبيق يطلق عليها اسم العلم ، والمعرفة التي لا تتوافر فيها أوضاع ثابتة ولا ترتكز على أسس وقواعد ونظريات ثابتة بل يدخل فيها عنصر الاجتهاد والإبداع الشخصي والابتكار يطلق عليها اسم الفن.

وعلى أساس هذه التفرقة بين أنواع المعرفة الإنسانية اعتبر العلماء بعض هذه الأنواع علوماً والبعض الآخر فنوناً فالرياضيات والكيمياء والفلك والوراثة تعتبر علوماً لأنها ذات قواعد ثابتة محددة وتقوم على علي نظريات قابلة للتطبيق .

أما الموسيقى والنحت والرسم والتصوير فهي تعتبر فنوناً حيث أنها لا تخضع لقواعد وقوانين وإنما تعتمد على الموهبة والإبداع الشخصي والابتكار . ويمكن بعد ذلك طرح السؤال هل الاقتصاد علم أم فن ؟

الاقتصاد ليس فناً من الفنون كالرسم والنحت والتصوير ذلك لأنه لا يخضع لعامل الاجتهاد والإبداع بل له نظريات وقواعد ثابتة ومحددة لذلك فهو علم مثل سائر العلوم الأخرى ويكون التحفظ الوحيد أن قواعد ذلك العلم لا تتسم بالدقة والتعميم الذي تتسم به نظريات وقواعد العلوم الطبيعية ولكن هذا لا يعنى أن القواعد والنظريات التي ترتكز عليها تلك الدراسة اقل شأناً من التي ترتكز عليها العلوم الأخرى الطبيعية إذ أن العلوم الاقتصادية بعد صياغتها من واقع الحياة وبعد التأكد من صحة الصياغة بالتجربة تصبح ذات تطبيق عام في أي وقت وفي أي جماعة وإذا وجد بعض الاستثناءات فهذا شأنه شأن أي علم تكون لقواعده بعض الاستثناءات.

علاقة الاقتصاد بالعلوم الأخرى :

يرتبط علم الاقتصاد بالأخلاق وعلم النفس وعلم الموارد الاقتصادية والعلوم السياسية والعلوم التاريخية والعلوم الطبيعية الأخرى.

(أ) علاقة الاقتصاد بالأخلاق :

بالنسبة لعلم الأخلاق لا يهتم الباحث الاقتصادي إلا بالوسائل التي تشبع الرغبات الإنسانية بغض النظر عن طبيعة هذه الأهداف والرغبات ودوافعها. فقد تكون الرغبة في شرب الخمر باعثة على الانحلال الخلقي وقد تكون عمليات الإقراض بفائدة أمراً ينافي مبادئ الأخلاق ومع ذلك لا يضعها الباحث الاقتصادي في الميزان عند التفكير في وضع القواعد الاقتصادية كما أن الاقتصاد السلوكي كفرع من العلوم الاقتصادية يركز على دراسة الأخلاق وعلاقتها بالاقتصاد ويختلف هذا الاهتمام عندما يتعلق الأمر بالاقتصاد الإسلامي، حيث يرتبط الاقتصاد الإسلامي ارتباط وثيق بالأخلاق .

(ب) علم الاقتصاد وعلم الاجتماع:

يهتم علم الاقتصاد بتطور وطبيعة طائفة معينة من الظواهر الاجتماعية ذات الطبيعة الاقتصادية التي تكون الأساس الاقتصادي للمجتمع بينما يهتم علم الاجتماع بتحويل المجتمع من شكل لآخر من خلال دراسة بنيته ونظمه وثقافته وظواهره . ومن المعلوم أن الاقتصاد الاجتماعي - والاجتماع الاقتصادي يعتبران فرعان للدراسات الاقتصادية الأولى يعرض النظم الاقتصادية والثاني يتعرض لموضوعات علم الاقتصاد في ارتباطها بالنظم الاجتماعية (كالنظم السياسية والدينية وغيرها) وذلك يؤكد الارتباط بين الاقتصاد والاجتماع .

(ج) علم الاقتصاد والسكان (الديموغرافيا) :

يهتم علم الديموغرافيا بدراسة السكان- وإذا كان الإنسان هو محور النشاط الاقتصادي فإن دراسة السكان تحدد بالتالي شروط النشاط من حيث القوى العاملة كما وكيفاً ، قدرة العوامل الاقتصادية ، توزيع السكان توزيعاً جغرافياً .

(د) علم الاقتصاد والجغرافيا:

يلتقي الاقتصاد والجغرافيا في نقطة هي توطن النشاط الاقتصادي فتتمد الاقتصاد بمعلومات عن مصادر المواد الأولية والتجمعات السكانية وبلتقيان فيما يعرف بالجغرافيا الاقتصادية التي تهتم بأشكال الإنتاج وأشكال توطن النشاط الاقتصادي.

(هـ) علم الاقتصاد والإحصاء:

يتم اللجوء لأسلوب التحليل الإحصائي لاختبار صحة النظريات الاقتصادية ومضاهاة نتائج تنبؤات النظرية بالملاحظات الواقعية وذلك من خلال تجميع قدر كافي من البيانات الإحصائية.

(و) علم الاقتصاد والقانون :

يرتبط الاقتصاد بالقانون على المستوى التشريعي إذ أن المشرع عندما يضع قاعدة قانونية فإنه يراعى وقائع الحياة الاقتصادية وإلا لما كانت القاعدة القانونية معبرة عن الواقع.

أقسام علم الاقتصاد والتوازن الاقتصادي :

يشكل السلوك المتعدد الجوانب للمستهلكين وللمشروعات وللشركات الإنتاجية ولأصحاب عوامل الإنتاج في الحياة الاقتصادية صورة بالغة التعبير ترتبط فيها أشياء كثيرة بروابط تبعية متبادلة مثل ثمن السلع والخدمات وثمان خدمات عوامل الإنتاج والعرض والطلب وغير ذلك وأبان تلك الصورة المعقدة تقوم النظرية الاقتصادية المعاصرة بدراسة المشكلات الاقتصادية التي تزخر بها حياة المجتمع على مستويين مختلفين يستخدم في كل مستوى نوع محدد من أنواع التحليل الاقتصادي يتناسب معه ويتميز كل منهما بنوع معين من التوازن الاقتصادي يتحقق معه :

* المستوى الأول : جزئي ويستخدم فيه التحليل الاقتصادي الجزئي ويتحقق معه التوازن الاقتصادي الجزئي (Micro economics).

* المستوى الثاني : كلي ويستخدم فيه التحليل الاقتصادي الكلي ويتحقق معه التوازن الاقتصادي الكلي (Macro economics).

التحليل الاقتصادي الجزئي (Microeconomic Analysis)

يتعرض هذا التحليل إلى الوحدات الفردية كالمستهلك الفردي والسلعة الفردية والخدمة الفردية والمشروع الفردي وعلى أكثر تقدير الصناعة أو الفرع الإنتاجي الفردي وهو يدرس المشكلات الاقتصادية الخاصة بسلوك وندرة الوحدات أو ظواهرها الاقتصادية.

وقد وصف هذا النوع بالجزئي بالنظر إلى أن أي وحدة من الوحدات الفردية المذكورة إنما تكون جزءاً صغيراً بالمقارنة بكل الوحدات في مجموعها - ويهتم بدراسة مشكلات مثل العوامل التي تحكم طلب المستهلك وكيفية تحديد ثمن سلعة أو خدمة محددة وحتى منتصف الثلاثينات من القرن السابق كان التحليل الاقتصادي الجزئي يكاد يستغرق النظرية الاقتصادية كلها إذا كان التحليل الاقتصادي بصفة رئيسية تحليلاً جزئياً ولم يكن كلياً إلا في بعض جوانب النظرية النقدية وبالذات نظرية كمية النقود.

التحليل الاقتصادي الكلي (التجميحي) (Macroeconomic Analysis)

يتعرض هذا التحليل إلى الاقتصاد القومي في مجموعة أو المتغيرات الكبرى في هذا الاقتصاد مثل الدخل القومي والعمالة الكلية والمستوى العام للأسعار والاستهلاك الكلي والادخار الكلي والاستثمار الكلي وهو يدرس المشكلات الاقتصادية المتعلقة بهذه الأقسام الكلية وكذلك العلاقات المتبادلة التي تقوم فيما بينهما وقد وصف هذا النوع من التحليل الاقتصادي بالكلي لأن موضوعه هو الكميات في الاقتصاد القومي مأخوذة في مجموعها بكل ما تشتمل عليه من وحدات فردية تعتبر عناصرها (المكونة) وقد بدأ التحليل الكلي في احتلال مكانه في التحليل الاقتصادي إلى جانب التحليل الجزئي وذلك منذ منتصف الثلاثينات من القرن الماضي بفضل المدرسة السويدية وبالأخص بفضل الاقتصادي البريطاني جون ماينارد كينز حيث كان التحليل الجزئي مازال يسهم على ما يبدو بالجزء الأكبر من البحوث النظرية الاقتصادية

أهمية نوعي التحليل :

يجدر بالذكر عدم وجود تعارض تام بين نوعي التحليل الاقتصادي إذ أن موضوع كل منهما واحد في نهاية الأمر وهو الصورة المعقدة للحياة الاقتصادية للمجتمع كذلك فإنه لا يوجد انفصال تام بينهما مادام أن الأقسام أو الكميات الكلية ما هي إلا مجموع الوحدات الفردية مأخوذة ككل - فالمستوى العام للأسعار مثلاً هو متوسط كافة أثمان السلع والخدمات الفردية، والنتائج القومي هو مجموع كافة نواتج المشروعات أو الوحدات الإنتاجية الفردية في الاقتصاد القومي وهكذا - ومع هذا يوجد سببان للتفريق بين مستويين المشكلات الاقتصادية وتختص كل منهما بنوع متميز من التحليل الاقتصادي وهي:

(1) أي محاولة للتوصل إلى تحليل كلي من خلال تحليل الوحدات الفردية ستكون من الصعوبة والأشكال بمكان خذ مثلاً مشكلة العوامل التي تؤثر في المستوى العام للأسعار محاولة للتوصل إلى هذه العوامل عن طريق تحليل أثمان كافة السلع والخدمات الفردية في الاقتصاد القومي ولا جدال في أننا نستطيع الحصول على حل أيسر بكثير لهذه المشكلة وتفهم أوضح لها إذا ما اعتمدنا في هذا الصدد على تحليل الدخل القومي.

(2) انه ليس من الصواب دائماً تطبيق مبدأ الخاص على العام أو الجزء على الكل ففي الاقتصاد لا يتحتم أن يكون ما هو صحيح بالنسبة إلى الجزء صحيحاً أيضاً بالنسبة إلى الكل ولهذا لا يمكننا تعميم النتائج التي نحصل عليها عن طريق تحليل المشكلات الجزئية على المشكلات الاقتصادية الكلية .

فالادخار مثلاً قد يكون مرغوباً فيه إلى حد كبير بالنسبة إلى المستهلك الفرد ولكنه إذا حدث في حالة ادخار المجتمع ككل قد تؤدي إلى انخفاض الدخل القومي وتوصل الاقتصاد القومي إلى حالة من الكساد وهكذا اتضح لنا أهمية وجود كل نوع من أنواع التحليل الاقتصادي جنباً إلى جنب وعدم إمكان الاستغناء بإحدهما عن الآخر .

التوازن الاقتصادي (Economic Equilibrium) :

يقصد بتعبير التوازن في علم الاقتصاد حالة لا يوجد بها أي أسباب لأحداث تغيير في الوضع الاقتصادي الذي توصل إليه ، ومن المناسب لكثير من الأحيان ونحن بصدد تحليل مشكلة اقتصادية أن نبدأ بافتراض وجود حالة توازن اقتصادي معينة ثم ندخل بعد ذلك سبباً أو عنصراً معين من عناصر الاضطراب الاقتصادي ونبحث آثار الموقف الجديد بعد أن تغير نتيجة لهذا على المتغيرات المناسبة في المشكلة محل البحث وندرس أخيراً كيف تم التوصل لحالة توازن جديدة.

ويلاحظ أنه من النادر التوصل لحالة التوازن الاقتصادي في الحياة الواقعية وذلك بسبب التغيرات المتواصلة بلا إنقطاع التي تتعرض لها الحياة الاقتصادية والتي لا تتوقف عند حد معين فقبل أن تنجح العوامل التي يتوقف عليها التوازن في تحقيقه فعلاً نجد أسباب من شأنها إدخال اضطرابات على الموقف بالتالي تبدأ عوامل التوازن من جديد لتحقيقه ولهذا توجد على الدوام في كافة وجوه الحياة الاقتصادية للمجتمع وفي كافة أجزائها اتجاهات نحو تحقيق التوازن لكنه نادراً ما يتحقق فعلاً.

ويوجد نوعان من التوازن الاقتصادي يتحقق الأول على المستوى الجزئي فيما يتحقق الثاني على المستوى الكلي .

المشكلة الاقتصادية (Economic Problem)

(1) طبيعة وتعريف المشكلة الاقتصادية :

تتميز طبيعة الإنسان ومنذ بدء الخلق بأن له رغبات متنوعة يتوق إلى إشباعها ومن الواضح أن هذه الرغبات الإنسانية متداخلة ومتعددة وغير محدودة فيمكننا أن نتصور عدداً كبيراً من الرغبات التي يمكن أن يستشعر الفرد بالميل لإشباعها ومن المشاهد في الحياة العملية أن كثيراً من رغبات الإنسان متداخلة بمعنى أن الواحدة منها تسوق إلى الأخرى أي أن إشباع رغبة ما لا يتم إلا بإشباع رغبة أخرى (مثل الرغبة في شراء سيارة يؤدي إلى رغبة شراء البنزين - أو الرغبة في شراء شاي يؤدي إلى الرغبة في شراء سكر وهكذا) ونعلم أن رغبات الإنسان هي رغبات متعددة ومتجددة ومتنوعة أي أنه كلما أشبع رغبة ثارت فيه رغبات جديدة تتطلب أنواعاً أخرى من الإشباع وهكذا .

ويتحدد مدى إشباع هذه الرغبات الإنسانية عادةً بمدى ما قد يوجد تحت تصرف الإنسان من موارد اقتصادية فهي المحدد في النهاية لعدد الرغبات التي يمكن له إشباعها والموارد الاقتصادية قد تتوفر بكميات محدودة أو غير محدودة بل قد يكون نفس المورد محدود الكمية في ظروف معينة أو غير محددة في ظروف أخرى بالنسبة للحاجة إليه أو الرغبة فيه .

فإذا كانت الموارد الاقتصادية التي يمتلكها الإنسان متوفرة بكميات كبيرة غير محدودة فلن تكون هناك أي مشكلة على الإطلاق حيث يمكن عندئذٍ إشباع جميع الرغبات دون أدنى صعوبة أما إذا كانت الموارد نادرة بحيث لا تكفي الكميات الموجودة منها إشباع جميع رغبات الإنسان فهنا تظهر المشكلة ويصبح من الضروري المفاضلة بين مختلف الرغبات وإشباع الأساسي منها وإهمال غير الأساسي.

وتظل المشكلة الاقتصادية باقية ما بقيت مشكلة الندرة في وسائل إشباع الحاجات أو بمعنى آخر قلة الموارد الاقتصادية .

ومشكلة الندرة نشأها عادة في أي مجتمع من المجتمعات سواء ذلك الذي يتكون من فرد واحد (مجتمع روبنسون كروزو أو في المجتمعات البدائية المتأخرة أو المجتمعات الأكثر تقدماً . هذه هي طبيعة المشكلة الاقتصادية وهي تختلف عن طبيعة مشكلة أخرى تعرف بالمشكلة التكنولوجية) فنجد مثلاً أن إنتاج أكبر كمية من القطن من فدان واحد دون النظر إلى مسألة التكلفة هي مشكلة تكنولوجية وليست اقتصادية أما إنتاج أكبر قدر من القطن بأقل تكلفة ممكنة هي مشكلة اقتصادية .

وعليه يمكن القول بأن المكلة الاقتصادية هي وجود عدد من الحاجات والرغبات الإنسانية المتعددة والمتجددة والمتزايدة مع قلة الموارد الاقتصادية ، أي عدم كفاية الموارد الاقتصادية لإشباع الحاجات الإنسانية .

خصائص المشكلة الاقتصادية:

أهم خصائص المشكلة الاقتصادية هي:

(أ) الندرة Scarcity :

هي أهم خاصية للمكلة الاقتصادية فلولا ندرة الموارد الاقتصادية اللآزمة لإشباع الرغبات الإنسانية المختلفة لما نشأت أي مشكلة على الإطلاق والندرة التي نعنيها هي ندرة نسبية وليس مطلقة ، فقد يقال مثلاً أن معدن اليورانيوم نادر ويقصد بذلك أنه لا يوجد منه إلا كميات محدودة في العالم هذا المعنى للفظ الندرة هو الشائع في لغة الاستعمال اليومي أما في لغة الاقتصاد فالندرة معنى نسبي يعبر عن العلاقة بين الرغبات الإنسانية وكمية الموارد الاقتصادية اللآزمة لإشباعها .

فقد تكون الكميات الموجودة من مورد ما كثيرة نوعاً ما ولكنه يعتبر مورداً نادراً اذا ما قيس بالرغبات الإنسانية التي ينبغي إشباعها أي أنه نادر بالنسبة للحاجة إليه.

ومشكلة الندرة تنطبق على الفرد كما تنطبق على الجماعة إذ تنشأ المشكلة للفرد عندما لا يستطيع إشباع رغباته بسبب موارد المحدودة خاصة وأن هذه الرغبات متنوعة ومتجددة وعندما يقوم الفرد بإشباع هذه الرغبات جميعاً فإن هناك رغبات أخرى تثور وهي في حاجه لإشباع أيضاً وحيث أن موارد الفرد محدودة ولا تكفي دائماً لإشباع رغباته فإنه يكون مطالباً دائماً بأن يضع لنفسه سلماً تفضيلاً بحيث يمكن معه توجيه موارد المحدودة نحو إشباع رغباته الملحة التي تحتل أعلى مكان في سلم تفضيله كذلك الحال بالنسبة للجماعة فمواردها هي الأخرى محدودة إذا قيست بحاجات أفرادها المتعددة مما يدعوها للضرورة إلى تكوين (سلم تفضيلي جماعي) تترتب فيه الحاجات حسب أولوياتها ثم توجه مواردها النادرة بحيث تؤدي إلى إشباع الحاجات الملحة التي تحتل أعلى مكانة في سلم تفضيلها أيضاً.

ب- كثرة الحاجات الإنسانية وتعددتها وتطورها وتزايدها:

من المعروف أن للإنسان - ومنذ بدء الخليقة - مجموعة من الحاجات التي يهدف إلى إشباعها ، وكلما أشبع حاجة تولدت لديه حاجة أخرى بحاجة إلى إشباع . وتعرف الحاجة الإنسانية بأنها : (الرغبة التي يسعى الإنسان إلى إشباعها). وتقسم هذه الحاجات إلى نوعين:

1- الحاجات الأولية (الأساسية) :

وهي مجموع الرغبات الإنسانية التي لا تحتل التأجيل في إشباعها ، والتي إذا أفنيت يفنى الإنسان ورائها ، بمعنى أنها ضرورية لبقاء الإنسان على قيد الحياة كحاجته إلى الغذاء والماء والسكن... الخ.

2- الحاجات الثانوية (الكمالية):

وهي مجموع الرغبات الإنسانية التي تحتل التأجيل في إشباعها ، على اعتبار أنها لا ترتبط بأن يكون الإنسان أو لا يكون على قيد الحياة. وتمتاز الحاجات الإنسانية بمجموعة من الخصائص مثل:

أ/ قابلية الحاجة للإشباع :

إذا كانت الحاجة هي الشعور بالضيق أو الألم فهذا الإحساس تتراوح حدته ونوعه وفقاً لظروف الحال، وتقل حدة هذا الشعور إذا أشبع الإنسان حاجاته، فكلما استرسل في الإشباع تناقصت حدة الألم حتى يتلاشى أو يزول كل ضيق أو ألم، على الأقل في حدود الفترة الواحدة، وهذا ما يعبر عنه علم الاقتصاد بظاهرة تناقص المنفعة الحدية.

ب/ لانهاية الحاجات :

إن حاجات الإنسان لا تنتهي، فإذا ما أشبع حاجة، سرعان ما تظهر له حاجة أخرى، وإذا ما أشبع الأخيرة سرعان ما تجد له ثالثة وهكذا، في سلسلة لا تنتهي. وهذه الخصيصة للحاجات الإنسانية إذ لم يرضى عنها أهل الرّهد والقناعة لكنها لاشك من أهم دوافع الرّقى والتقدم الاجتماعي، فلولاها لبقى الإنسان في مستويات غير مقبولة من المعيشة، فنوعاً بما لديه مادام قادراً على إشباع حاجاته البسيطة. فهناك الحاجة إلى مختلف أنواع الطّعام أو الشّراب إضافة إلى الملابس والسكن و سلع وخدمات كثيرة يصعب حصرها .

ج/ نسبية الحاجات :

إن الحاجات التي يسعى الإنسان إلى إشباعها اليوم ليست هي التي كانت بالأمس وهذه الخاصية إنعكاساً لضرورات حيوية أو نفسية بقدر ما هي تعبير عن أوضاع اجتماعية تحكمها ظروف الزّمان والمكان التي يشعر بها بالإنسان في مجتمع متمدن، أو في تعبير آخر ليست حاجات الأجداد مثل حاجاتنا والتي سوف تختلف بالطبع عنها حاجات الأحفاد.

د/ التنافس :

وهي خاصية تنتج عن محدودية وسائل الإشباع ، إذ تتنافس الرغبات فيما بينها حول الموارد المحدودة وذات الاستعمالات البديلة . فالرغبة في شرب القهوة قد تنافس الرغبة في شرب الشاي ، والحاجة إلى العمل مثلاً تتنافس مع الحاجة إلى وقت إضافي للراحة ، والحاجة إلى السفر لقضاء العطلة الصيفية مثلاً تنافس الحاجة إلى شراء سيارة جديدة هذا العام ... وهكذا .

هـ/ التكرار :

تميل معظم الحاجات التي نشعر بها ونرغب في إشباعها إلى التكرارية ، فبعد كل إشباع نحتاج إلى آخر وهكذا . فالحاجة إلى الطعام على سبيل المثال لا تشبع مرة واحدة وإنما تتكرر وبصفة دورية مستمرة ، وكذلك الحاجة إلى الملابس والتعليم وغير ذلك .

و/ التجدد :

تتجدد الحاجات الإنسانية وتتغير من فترة لأخرى مع نمو الإنسان وتطور رغباته وميوله وذوقه ، وبإشباع حاجات معينة تثور في النفس حاجات أخرى جديدة لم يكن يرغب فيها من قبل.

ز/ التكامل :

هناك رغبات تتماشى مع بعضها البعض ، حيث تسوق كل منها إلى الرغبة في الأخرى ، أو أن إشباع رغبة لا يحدث إلا بإشباع رغبة أخرى . فالرغبة في الشاي قد لا تشبع بدون وجود سكر ، والحاجة إلى السيارة لا تشبع إلا بوجود البنزين مثلاً ، وهكذا ..

ج) الاختيار والتضحية (Selection – Sacrifice) :

تثور مشكلة حقيقية ونحن بصدد توزيع الموارد المحدودة على الرغبات المتعددة المتنافسة أو بمعنى آخر يكون من الضروري أن نختار ونفاضل بين رغباتنا المتعددة فليست الرغبات الإنسانية كلها على نفس الدرجة من الأهمية ومن ثم يتبقى لنا الاختيار، أي الرغبات نشبع ؟ وأي الرغبات تضحي بها ولا نشبعها .

فالفرد بالطبع لا يجد موارد كافية لإشباع الرغبة ففي هذه الحالة عليه أن يسلك احد طريقين فهو إما يتجه لزيادة موارده وإما أن يتخلى عن بعض رغباته ويضحي بها .

فإذا استطاع أن يسلك الطريق الأول فسيتمكن من إشباع قدر من رغباته اكبر من ذي قبل غير انه مهما توسع في موارده إلا انه سيعجز عن إشباع كل رغباته إذ كل ما اشبع رغبة من رغباته كلما ثارت في نفسه رغبات أخرى جديدة ولذلك لابد للفرد أن يتخلى عن بعض هذه الرغبات أي انه يختار بين هذه الرغبات وعليه أن يضحي ببعضها والتي لا تأتي في بداية سلمه

التفضيلي أي أن المشكلة في جوهرها تنشأ عن الحاجة إلى الاختيار بين الاستعمالات البديلة للموارد النادرة فإذا وجها أي مورد نادر لاستعمال معين فلا بد أننا نضحى في سبيل ذلك بكل الاستعمالات الأخرى البديلة لهذا المورد.

مثال : إذا استخدمنا أرضاً للبناء فإن ذلك يكون علي حساب زراعتها قطناً أو قمحاً أو أي محصول آخر وإذا قمنا باستخدام هذه الأرض لإنتاج مزيد من القمح مثلاً فهذا يكون علي حساب إنتاج القطن ولعل مبدأ الاختيار والتضحية يفسر لنا الاختلاف بين طبيعة المشكلة الاقتصادية والمشكلة التكنولوجية فقد تنشئ الجماعة مصنعاً كبيراً لإنتاج الثلجات مثلاً وقد يكون هذا المصنع من الثلجات مثل قيام مصنع لصناعة المكرونة .

تكلفة الفرصة البديلة: Opportunity Cost :

عندما يواجه الاقتصادي مشكلة تخصيص الموارد علي الاستخدامات المختلفة فإنه يعلم استحالة إنتاج كل الكميات التي يريدها أفراد المجتمع من جميع السلع والخدمات ، كما يدرك الاقتصادي انه في حالة الاستخدام الكامل للموارد المتاحة فإن زيادة الإنتاج من احدي السلع لا بد أن يقابله نقص الإنتاج من سلعه أخرى.

وعلي ذلك نستطيع تعريف تكلفة الفرصة البديلة لإنتاج سلعه معينه علي أنها ما يجب التضحية به من السلع الأخرى في مقابل الحصول علي قدر معين من السلعة موضوع البحث. لتوضيح فكره تكلفه لفرصه بديله نفترض أن مجتمعاً ما رغب أفراده في إنتاج السلع المدنية والسلع الحربية . نفترض أن المجتمع قرر استخدام جميع موارده المتاحة بأقصى كفاية ممكنه فما هي الاختيارات البديلة المتصورة؟

منحنى إمكانيات الإنتاج Product Possibilities Curve :

يمثل منحنى إمكانيات الإنتاج في المجتمع جميع خيارات الإنتاج التي يمكن تحقيقها باستخدام عناصر الإنتاج المتوفرة لديه. فكرة هذا المنحنى قائمة على الافتراضات المبسطة التالية:

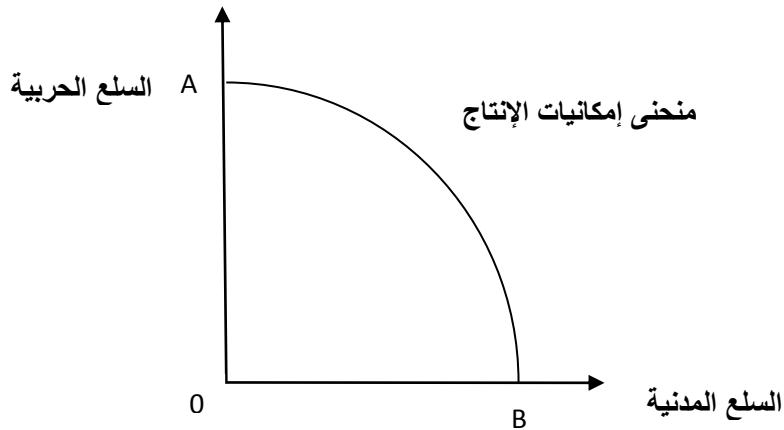
- 1) يقوم المجتمع بإنتاج سلعتين فقط هما السلع المدنية والسلع الحربية.
- 2) المستوى التكنولوجي المستخدم في عمليات الإنتاج ثابت في المدى القصير.
- 3) التشغيل الكامل لجميع عناصر الإنتاج، أي أن المجتمع يقوم باستغلال كامل موارده الاقتصادية.

- 4) كمية الموارد الإنتاجية المتاحة لدى المجتمع ثابتة في المدى القصير.
- وبيّن الجدول التالي الخيارات البديلة لمجتمع ما في إنتاج القمح والملابس:

جدول رقم (1-1) : الخيارات البديلة لمجتمع ما في إنتاج القمح والملابس

البدائل المتاحة	إنتاج السلع المدنية	إنتاج السلع الحربية	تكلفة الفرصة البديلة
A	0	15	-
B	1	14	1
C	2	12	2
D	3	9	3
E	4	5	4
F	5	0	5

شكل رقم (1-1) : منحنى إمكانيات الإنتاج

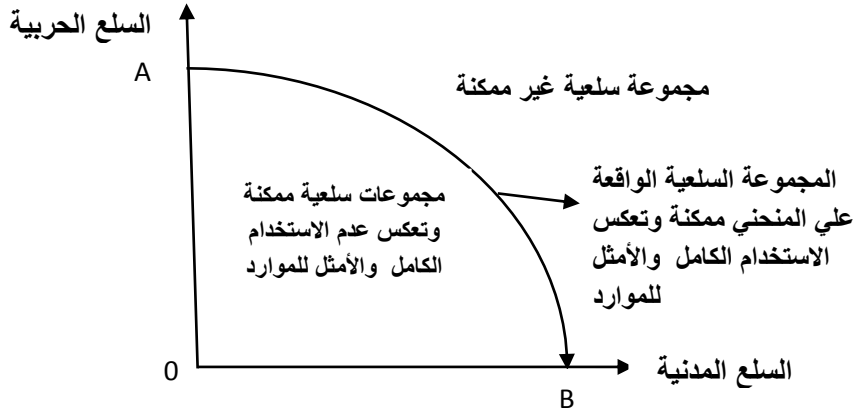


تظهر هذه الاختيارات في الشكل السابق:

الشكل (1-1) يوضح انه إذا وجه المجتمع كافة الموارد المتاحة لإنتاج السلع المدنية فقط لإنتاج الكمية (OB) وصفر من الحربية إذا وجه المجتمع كافة موارده لإنتاج السلع الحربية فقط أنتج الكمية (OA) وبالقطع هناك مجموعة من البدائل (الاختيارات) الأخرى حيث يوجه المجتمع قدرًا من الموارد المتاحة لإنتاج السلع المدنية القدر الآخر لإنتاج السلع الحربية وتتمثل هذه البدائل في النقاط الواقعة على المنحني (AB) والذي يسمى منحنى إمكانيات الإنتاج لاحظ أن هذا المنحني سالب الميل (ينحدر من الأعلى إلى الأسفل) ذلك يعني انه لزيادة الكمية المتجه من إحدى النوعين من السلع لا بد (هو المحل الهندسي لمجموعة النقاط التي توضح توليفات مختلفة من سلعتين يمكن إنتاجها في حاله الاستخدام الكامل والأمثل للموارد) وان يصاحبها نفس الكمية المنتجة من النوع الآخر. لاحظ أن أية نقطة على منحنى إمكانيات تكون ممكنه وتعكس الاستخدام الكامل والأمثل للموارد المتاحة . أما المجموعات السلعية الواقعة أعلي

المنحني فهي غير ممكنة لعدم الاستخدام الكامل والأمتل للموارد المتاحة . أما المجموعات السلعية الواقعة أسفل المنحني فهي ممكنة وتكس عدم الاستخدام الكامل والأمتل للموارد المتاحة

شكل رقم (1-2) : المجموعات السلعية الممكنة لمنحني إمكانيات الإنتاج



وعلى ذلك نستطيع إن نقول أن منحني إمكانيات الإنتاج يعكس مشكلة الندرة "الاختيار" (تكلفة الفرصة البديلة).

فمشكلة الندرة تظهر في النقاط الواقعة اعلي المنحني حيث لا يمكن الوصول للمجموعات السلعية الواقعة اعلي هذا المنحني بسبب عدم كفاية المواد.

مشكلة الاختيار تظهر في النقاط الواقعة على المنحني حيث على المجتمع أن يختار بين البدائل المختلفة الواقعة على هذا المنحني في حالة الاستخدام الأمتل والكامل للموارد .

فكرة تكلفة الفرصة البديلة تظهر في الميل السالب لمنحني إمكانيات الإنتاج فالحصول على قدر أكبر من إحدى السلع لا يتم إلا بالتنازل عن قدر معين من السلع الأخرى .

سؤال: متى يكون منحني إمكانيات الإنتاج في شكل خط مستقيم ومتى يكون محدباً تجاه نقطة الأصل أو مقعراً تجاه نقطة الأصل ؟

ولحل المشكلة الاقتصادية فإنه ينبغي الإجابة على الأسئلة الأساسية التي تواجه أي مجتمع كان ، وتتطلب الإجابة . هذه الأسئلة هي:

1/ ماذا تنتج ؟ أي تحديد ما هي السلع والخدمات التي يتعين على المجتمع إنتاجها ؟ .. هل هي الملابس ؟ أم المواد الغذائية ؟ أم الآلات ؟ .

2/ كيف ننتج ؟ وهو أن يحدد الكيفية التي ينتج بها تلك السلع . وهذه العملية إنما تتطلب حصر كل الموارد المتاحة للإنتاج وتخصيصها على الاستخدامات المختلفة بحيث نحقق من خلال ذلك أقصى استغلال ممكن ، وتحديد الأسلوب الفني والتقني الأمتل لإنتاج السلع والخدمات المطلوبة .

3/ لمن ننتج ؟ وهي الكيفية التي يتم بها توزيع الإنتاج على أفراد المجتمع وتحديد المنتفعين منه .

النظم الاقتصادية

تعريف النظام وعناصره :

النظام الاقتصادي Economic System هو مجموعة العلاقات الاقتصادية والقانونية والاجتماعية التي تحكم سير الحياة الاقتصادية في مجتمع ما في زمان بعينه. ويركز النظام الاقتصادي على مجموعة العلاقات والقواعد والأسس التي تحكم التفاعل والتأثير المتبادل بين الحاجات البشرية من جهة والموارد الطبيعية والبشرية والمعرفية والتقنية المتاحة من جهة أخرى. وبعد النظام الاقتصادي جزءاً لا يتجزأ من النظام الاجتماعي العام يتأثر به ويؤثر فيه. وعرف أنتونيلي Antonelli النظام الاقتصادي بأنه مجموعة من العلاقات والمؤسسات التي تميز الحياة الاقتصادية لجماعة محددة في الزمان والمكان. وهو عند سومبارت Sompart المظهر الذي يجمع بين العناصر الثلاثة التالية:

. الجوهر: أي مجموعة الدوافع والبواعث التي تحرك الفعاليات الاقتصادية.

الشكل: أي مجموعة العوامل الاجتماعية والحقوقية والتأسيسية التي تحدد إطار النشاط الاقتصادي والعلاقات بين جميع المساهمين في النشاط الاقتصادي كنوع الملكية ونظام العمل ودور الدولة في الحياة الاقتصادية للمجتمع.

المحتوى المادي: أي المستوى التقني للإنتاج المتمثل بمستوى تطور وسائل الإنتاج التي يحصل بواسطتها على السلع والخدمات.

1 - النظام الرأسمالي :

سيطر هذا النظام على الفكر الاقتصادي في أواخر القرن الثامن عشر وأوائل القرن التاسع عشر ، ويرجع الفضل في ظهوره إلى آدم سميث مؤسس المدرسة التقليدية "الكلاسيكية" ، حيث وضع أصول المذهب الرأسمالي في كتابه (ثروة الأمم) في عام 1776م ، وبنى هذا النظام على مذهب الحرية الاقتصادية .

أهم الخصائص الأساسية لأسلوب الإنتاج في الاقتصاد الرأسمالي الحر:

(1) الحرية الاقتصادية:

هي أولى خصائص هذا النظام، وتعني عدم تدخل الدولة في الحياة الاقتصادية في مجالات الاستهلاك والتبادل والإنتاج والعمل وأن يكون الفرد حراً في تعاقدته وفيما يملك ومعنى ذلك أن تكون الدولة ذات موقف سلبي إزاء نشاط الفرد الاقتصادي ، ولذلك سميت الدولة آنذاك بالدولة الحارسة وتتحصر مهمة هذه الدولة الحارسة كما صورها آدم سميث في كتاباته في الآتي : 1-

حماية المجتمع من العدوان الخارجي 2- حماية المجتمع من أي عدوان داخلي ، كذلك حماية الملكية الفردية من أي عدوان داخلي

3- القيام بمشروعات الخدمات كالطرق والكباري والصحة والتعليم وغيرها.

(2) تحقيق أكبر ربح نقدي ممكن:

الهدف المباشر لأسلوب الإنتاج في الاقتصاد الرأسمالي الحر هو تحقيق المصلحة الفردية ويكون ذلك بتحقيق أكبر ربح نقدي ممكن . ولكن تحقيق هذا الهدف لا يمكن أن يكون إلا بتوافر عنصرين هما :- 1- الدافع على القيام بنشاط ما 2- الرغبة في زيادة الإيرادات على النفقات التي يتكبدها في العملية الإنتاجية.

ولا يعني الدافع إلى تحقيق أكبر ربح ممكن عدم توافر الدافع الاقتصادي ، بمعنى عدم الرغبة في تحقيق مكاسب اقتصادية أو نقدية ، وإنما في الواقع أن زيادة حجم المنتجات وتجديد هذه المنتجات يرجع أساسا إلى دافع تحقيق أكبر قدر ممكن ، ولهذا حرص الاقتصاديون الذين ينادون بضرورة تدخل الدولة في الحياة الاقتصادية على المحافظة على هذا الدافع حفاظا على استمرار تطوير أساليب الإنتاج .

ولا يعني ذلك أن كل النشاط يقوم على دافع الربح ، وإنما هناك بعض النشاطات الإنتاجية أو الحرفية تقوم بأدائها الدولة إشباعا للحاجات العامة دون أن تستهدف تحقيق أقصى ربح ممكن.

3- سيطرة جهاز السوق والأثمان:

يتم التعامل في الاقتصاد الرأسمالي على أساس ثمن السلعة أو الخدمة وينحدر هذا الثمن عن طريق تلاقي قوى العرض وقوى الطلب في السوق الرأسمالي ، ولهذا يكون جهاز السوق والأثمان خصيصة من خصائص النظام الرأسمالي .

فالأفراد يتخذون قراراتهم اعتماداً على الأثمان السائدة في السوق ومن هنا يقوم جهاز الأثمان بوظيفة توزيع الموارد الاقتصادية المتاحة بين الاستعمالات البديلة . وكذلك الحال بالنسبة للمنظم الذي يجمع بين عناصر الإنتاج حيث يراعي الأثمان التي يدفعها للحصول على هذه العناصر ليحصل على أكبر ربح ممكن من المنتجات التي يبيعها .

وعلى هذا الأساس يقال بأن الإنتاج في الاقتصاد الرأسمالي إنتاج تلقائي يتم عن طريق قوى السوق وجهاز الأثمان ، ويحقق جهاز الثمن أيضا وظيفة التوازن بين الإنتاج والاستهلاك فإذا حدث وأن زادت الكميات المنتجة أو المعروضة عن الكميات المطلوبة في سلعة ما ، فإن ثمنها في السوق يميل إلى الانخفاض ومن ثم يقرر عدد من المنتجين الخروج من هذا الفرع من الإنتاج

منعاً للخسارة ، يترتب على ذلك أن تقل الكميات المعروضة منها عن الحد المطلوب منها ، وكذلك انخفاض سعر السلعة يؤدي إلى زيادة الكميات المطلوبة منها مما يساهم في سرعة تحقيق التوازن.

4- انفصال أعمال الإدارة عن ملكية رأس المال:

يترتب على الحرية الاقتصادية والاعتراف بالملكية الخاصة لأموال المستهلك من ناحية ، وزيادة تركيز رؤوس الأموال نتيجة للإنتاج الآلي من ناحية أخرى ، ترتب على ذلك أن انفصلت أعمال الإدارة عن ملكية رؤوس الأموال ، وهذا أدى بدوره إلى ظهور طبقة العمال وطبقة الرأسماليين ، وقد أدى هذا إلى صراع عنيف بين هاتين الطبقتين. وانفصال الإدارة عن الملكية أدى إلى زيادة الفجوة في توزيع الدخل والثروات بين أصحاب رؤوس الأموال والعمال ، الأمر الذي أذكى حدة الصراع بينهما.

الجوانب السلبية لأسلوب الإنتاج في الاقتصاد الرأسمالي :

تتصدر ابرز هذه الجوانب في الآتي :

أولاً: تبديد جانب من الموارد الإنتاجية:

ويمكن إرجاع ذلك للبطالة التي تعود إلى تعطل بعض الموارد الإنتاجية ، ليس بسبب الأزمة فقط ، وإنما كذلك بسبب تحقق هذه البطالة بصورة دائمة مع تطور هذا الاقتصاد.

فالاقتصاد الرأسمالي يمر بمراحل أربع هي 1- الأزمة 2 - الانكماش 3-الانتعاش

4- التوسع . والانقطاع الدوري لسير العملية الإنتاجية في الاقتصاد تترتب عليه انكماش القوى الإنتاجية في إنتاج السلع والخدمات ، ويمثل النقص في استخدام الموارد الإنتاجية تعطلا جزئيا للقوة العاملة وأدوات الإنتاج أما التعطل في القوى العاملة فيمكن أن نفرق في هذا الخصوص بين أنواع معينة من البطالة التي توجد بهذا النظام منها :

1- البطالة المزمنة : وتتمثل في تعطل نسبة من القوى العاملة كلياً وجزئياً بصورة مستمرة أو متقطعة مما يفوت على المجتمع الحصول على إنتاج هذه النسبة.

2 - البطالة الاحتكاكية : وهي تنتج عن انتقال العمال من عمل إلى آخر تبعا لظروف الطلب والعرض بالنسبة لإنتاج سلعة معينة ، أو تغير ظروف العمل .

3- البطالة الفنية أو التكنولوجية : وهي تحدث من جراء استخدام الآلات في العملية الإنتاجية وتقليص عدد العمال .

أما بالنسبة للبطالة التي تتحقق بصورة دائمة بالنسبة لبعض عوامل الإنتاج الاقتصادي الرأسمالي فهي ما تسمى بالبطالة الإنتاجية الزائدة ويعني ذلك بقاء قدر من الطاقة الإنتاجية دون تشغيل حتى مع توفر إمكانيات ذلك.

ثانيا: سوء توزيع الدخل والثروات:

نسبة لامتلاك الرأسماليين لأدوات الإنتاج فقد انقسم المجتمع إلى طبقتين طبقة العمال وطبقة الرأسماليين ، وبالرغم من مشاركة العمال للرأسماليين في الإنتاج ، إلا أن الأرباح التي تحول للرأسماليين كبيرة جدا مقارنة مع الأجور التي تعطى للعمال ولذلك نتج سوء في توزيع الدخل والثروات بين طبقات المجتمع المختلفة مما يولد غبنا بينها.

ثالثا: التطور غير المتوازن:

يكون تطور هذا الاقتصاد غير متوازن سواء من الناحية الزمانية والمكانية.

فمن الناحية الزمانية يمر الاقتصاد الرأسمالي بأربع مراحل يؤدي انقطاع السير العادي للعملية الإنتاجية إلى أن يتأثر الناتج وبذلك يكون هناك تبيد لبعض الموارد الإنتاجية في صورة لتعطل بعض العمل ، وتعطل بعضا من أدوات الإنتاج.

أما من الناحية المكانية ، فإن الاقتصاد الرأسمالي يتطور تطورا غير متوازن ، لأن بعض قطاعات النشاط الاقتصادي تكون متطورة أكثر من غيرها ، وكذلك فإن بعض المناطق تكون متطورة أكثر من غيرها.

الخصائص الأساسية لأسلوب الإنتاج في الاقتصاد الرأسمالي المعاصر :

نوجز أهم خصائص أسلوب الإنتاج في الرأسمالية المعاصرة في الآتي:

1-ازدياد التدخل الحكومي:

تخطى هذا الاقتصاد في هذه المرحلة مرحلة الدولة الحارسة وأصبحت تتدخل بصورة خرجت بهذا الاقتصاد عن الإطار التقليدي.

ويمكن إبراز أهم صور تدخل الدولة في الاقتصاد الرأسمالي المعاصر في الآتي:

أولا:- التدخل عن طريق السياسة المالية والنقدية للتأثير على قرارات النشاط الخاص من خلال ضمان توجيهه لتحقيق أهداف اجتماعية واقتصادية محدودة .

ثانيا:- التدخل بصورة مباشرة في العملية الإنتاجية والخدمية من جانب الدولة بصورة تفوق وظائف الدولة الحارسة فالصحة والتعليم والصناعات التي تحتاج لرؤوس أموال ضخمة مثل (الإليكترونات والصناعات النووية) أصبحت تباشرها الدولة عن طريق القطاع العام .

ثالثاً:- تدخل الدولة في الحياة الاقتصادية متأثراً بأفكار كينز حيث أن الكساد الكبير في عام 1929 قد لفت كينز إلى عدم صحة النظرية التقليدية التي كان يقوم بتدريسها في جامعة كمبريدج والتي كانت تقول أن النظام الاقتصادي قادر بطبيعته على تحقيق العمالة الكاملة وأن أي تقلبات تنعكس في وجود بطالة وعدم استخدام للموارد إنما ترجع لأسباب تخرج عن طبيعة النظام الاقتصادي ذاته وقد رأى كينز في ذلك أنه بافتراض أن نوع وكمية العمل ورأس المال وحالة الفن الإنتاجي ودرجة المنافسة وأذواق المستهلكين ونمط توزيع الدخل القومي عوامل معطاة فإن كينز ينتهي إلى أن مستوى العمالة يتحدد بمستوى الطلب الكلي الفعلي ، ويتعين تنشيط الطلب الكلي الفعال في أوقات الكساد حتى تحقق التوازن بينه وبين العرض الكلي ، أما في أوقات الرخاء يتحقق هذا التوازن لمنع الضغوط التضخمية .

ولا شك أن تنشيط الطلب الكلي الفعال في أوقات الكساد وبالتدخل من جانب الدولة بالنسبة للطلب على السلع الاستهلاكية سواء كان طلباً عاماً أو طلباً خاصاً ، وبالنسبة للطلب على السلع الإنتاجية كذلك . ولهذه الأفكار التي تبناها كينز أكبر الأثر في سير أسلوب الإنتاج الاقتصادي والمعاصر .

رابعاً:- ومن مظاهر النظام أيضاً الأخذ بنظام الخطة لتحقيق تدخل الدولة في الأجل الطويل في الحياة الاقتصادية ، ومع هذا يختلف نظام الخطة في الاقتصاد الرأسمالي عن نظام التخطيط في النظام الاشتراكي .

2- تعاظم دور الشركات المساهمة :

اتجه النظام المعاصر نحو ظهور الوحدات الاقتصادية الكبيرة ذلك أن الوحدات في النظام الرأسمالي الحر كانت عادة وحدات صغيرة يسودها نظام المنافسة الكاملة ، وليس عليها إلا أن تعدل من سلوكها وفقاً لظروف السوق .

ولذلك تركز الإنتاج في عدد محدود من الشركات المساهمة العملاقة في ظل ما يسمى بالرأسمالية الاحتكارية وحلت رأسمالية الشركة محل رأسمالية الفرد ، والرأسمالي الحقيقي ليس هو رجل الأعمال الفردي وإنما الشركة المساهمة .

3- انهيار أساس السوق والأثمان :

والشركات المساهمة بهذه الصورة تؤثر على الأثمان وبالتالي على سلوك الوحدات أو الشركات المساهمة الأخرى ، ولذلك أضحت القرارات الاقتصادية تشوبها عناصر احتكارية دون أن تسيطر قرارات كل أو بعض هذه الشركات عن الاقتصاد في مجموعة .

والنتيجة لتغير صورة السوق من سوق منافسة كاملة إلى سوق منافسة احتكارية فإن جهاز الأثمان بالمعنى التقليدي قد انهار وأمام انهيار جهاز السوق والأثمان ازداد تدخل الدولة في الاقتصاد الرأسمالي ، وذلك عن طريق تأمين بعض المشروعات والقيام ببعض الاستثمارات العامة.

النظام الاشتراكي :

الاشتراكية هي مذهب سياسي واقتصادي رأى النور مع بداية القرن التاسع عشر الميلادي في أوروبا كرد فعل على الاختلالات الاجتماعية الناجمة عن الانتشار الواسع للنمط الرأسمالي في الإنتاج وتركز رأس المال ، ويعتبر كارل ماركس رائداً لهذا المذهب بتأليفه لكتاب رأس المال في عام 1876م .

الخصائص الأساسية لأسلوب الإنتاج في الاقتصاد الاشتراكي :

أبرز خصائص هذا النظام ما يلي:

1- الملكية الجماعية لوسائل الإنتاج :

يتميز الاقتصاد الاشتراكي بأن ملكية وسائل الإنتاج فيه تأخذ شكل الملكية الجماعية ، حيث يسيطر المجتمع فيه على كل أو معظم وسائل الإنتاج على نحو يمكن من استخدام الموارد الإنتاجية المتاحة استخداماً يحقق مصلحة غالبية أفراد المجتمع.

وتختلف بالطبع الملكية الجماعية بهذا المعنى عن ملكية الدولة في الاقتصاد الرأسمالي لبعض وسائل الإنتاج سواء كانت عن طريق التأميم أو القيام بالاستثمارات العامة ، على أساس أن الملكية العامة في الاقتصاد الرأسمالي تظل مرتكزة على الملكية الفردية لوسائل الإنتاج ومن ثم لا تؤدي إلى أي تغيير في طبيعة علاقات الإنتاج السائدة في المجتمع ويظل هذا المجتمع إزاءها منقسماً إلى طبقة المالكين لوسائل الإنتاج وطبقة العمال الذين يبيعون قوة عملهم كسلعة من السلع والطبيعة الجماعية لملكية وسائل الإنتاج تقتضي توزيع الناتج الاجتماعي الصافي بين من ساهموا في إنتاجه ، وهو نمط لتوزيع الناتج على نحو يشبع الحاجات الاجتماعية لأفراد المجتمع على خلاف نمط توزيع هذا الناتج في الاقتصاد الرأسمالي حيث تختص به أساساً طبقة المالكين لوسائل الإنتاج .

2- الهدف المباشر من العملية الإنتاجية هو إشباع الحاجات الجماعية :

يترتب على الملكية الجماعية لوسائل الإنتاج في الاقتصاد الاشتراكي أن يوجه ناتج هذه الوسائل إلى تحقيق أقصى إشباع ممكن للحاجات الجماعية .

لكن طالما أن أسلوب الإنتاج في الاقتصاد الاشتراكي يستهدف إشباع الحاجة الجماعية وليس تحقيق الربح فنجد أن بعض الكتاب أشاروا إلى أن الربح يمثل فائضاً مخططاً ، ويقدر كنسبة مئوية من نفقات الإنتاج المخططة ، وتعتمد الدولة إلى خلق هذا الفائض لتستخدمه مثلاً كمعيار في الحكم على كفاءة المشروعات المختلفة ، فانخفاض الربح الذي تحققه وحدة إنتاجية معينة عن الربح المخطط لها يعني أنها تعمل في ظروف تجعل النفقة المتوسطة للإنتاج مرتفعة الأمر الذي يتطلب دراسة هذه الظروف وتحليلها .

ومن ناحية أخرى فإن الدولة تستخدم فائض بعض الوحدات في تغطية العجز المتحقق في وحدات أخرى ، وأيضاً تذهب بعض الأرباح المحققة إلى خزينة الدولة لتمويل النشاط الاقتصادي بصورة مخططة ، الأمر الذي يجعلنا نقول بأن الربح في الاقتصاد الاشتراكي يعود على المجتمع بأسره .

وقد قرر ليبرمان liborman ذات المعنى حيث يرى أن الربح في الاقتصاد الاشتراكي له طبيعة خاصة تميزه عن الربح الذي يتحقق في ظل النظام الرأسمالي ، إذ كانت الأثمان في الاقتصاد الاشتراكي تعبر عن معايير العمل المبذول واللازم اجتماعياً فإن الربح يكون مؤشر للوفر النسبي الذي ينتج من إنتاج معين يخدم في النهاية أهداف المجتمع كله.

3- التخطيط المركزي الشامل كأساس لأسلوب الإنتاج الاشتراكي:

يستهدف التخطيط الاشتراكي الشامل تنظيم حركة الاقتصاد القومي وتنميته ، وذلك عن طريق تحديد مجموعة متناسقة من الأهداف في مجالي الإنتاج والاستهلاك ، وتنفيذ أفضل الوسائل لتحقيق هذه الأهداف .

ويتميز التخطيط الاشتراكي بصفة الشمول أي أنه يحيط مختلف جوانب الحياة الاقتصادية للمجتمع ، وأيضاً يتميز هذا التخطيط بصفة الإلزام بمعنى أن الخطة القومية ليست مجرد برنامج توقعي لما سيكون عليه الاقتصاد القومي في فترة زمنية تالية ، وإنما هي برنامج عمل تلزم بتنفيذه كافة الوحدات الاقتصادية في حدود المهام الموكلة لها .

ولا تعني صفة الإلزام أن الخطة تعتبر وسيلة جامدة لا تمتع بقدر من المرونة ، بل على العكس يمكن أن تعدل متى ما كان ذلك ضرورياً . ويقابل هذا التخطيط المركزي الشامل الذي يتصف بالشمول والإلزام أيضاً ما يسمى بالتخطيط التوجيهي أو التأسيري الذي نأخذ به في الدولة الرأسمالية ويعتمد على عنصر الترغيب ، فمثلاً قد تدخل الدولة من خلال سياسة الأثمان بحيث يصبح ثمن سلعة ما رخيصاً فيزداد الطلب على هذه السلعة.

النظام الإسلامي :

الخصائص الأساسية لأسلوب الإنتاج في الاقتصاد الإسلامي :

تكمن هذه الخصائص في نظرة الإسلام إلى كل من التنمية الاقتصادية ، للعمل والملكية الفردية والملكية الجماعية ، وأخيرا صلاحية المناخ الاقتصادي والاجتماعي.

1- مفهوم التنمية الاقتصادية في الإسلام:

إن التنمية الاقتصادية في الإسلام هي تنمية اجتماعية في نفس الوقت وهي فرض على الفرد والمجتمع والدولة معا ، وفي ذلك يقول تعالى ﴿ هُوَ الَّذِي جَعَلَ لَكُمُ الْأَرْضَ ذُلُولًا فَأَمْشُوا فِي مَنَاكِبِهَا وَكُلُوا مِنْ رِزْقِهِ وَإِلَيْهِ النُّشُورُ ﴾ سورة الملك (15)

ويقول تعالى ﴿ فَإِذَا قُضِيَتِ الصَّلَاةُ فَانْتَشِرُوا فِي الْأَرْضِ وَابْتَغُوا مِنْ فَضْلِ اللَّهِ وَاذْكُرُوا اللَّهَ كَثِيرًا لَعَلَّكُمْ تُفْلِحُونَ ﴾ سورة الجمعة (10)

وفي هذه الآيات يأمرنا الله عز وجل بالمشي في مناكب الأرض والانتشار فيها ، وهو ما يتضمن معنى ممارسة كافة العمليات الإنتاجية والخدمية .

ويسترشد الإسلام هنا بقاعدة الحلال والحرام لممارسة العمليات الإنتاجية والخدمية، كما تجدر الإشارة إلى أن الهدف من عملية التنمية الاقتصادية في الإسلام ليس مجرد زيادة لتيار السلع المادية لإشباع الحاجات المختلفة ، وإنما تعتبر هذه الغاية في حد ذاتها وسيلة لهدف آخر هو تحقيق العبودية لله وإعمار الأرض كعبادة يثاب عليها المسلم. وينسحب مفهوم التنمية الاقتصادية في الإسلام إلى التوزيع العادل لثمار هذه التنمية بحيث ينال كل فرد جزاء عمله بعد توفير حد الكفاية لكل فرد في المجتمع المسلم.

2- مكانة العمل في الإسلام:

العمل هو الدعامة الأساسية للإنتاج ، وعلى قدر عمل المسلم وجزاؤه ، قال تعالى ﴿ مَنْ عَمِلَ صَالِحًا مِنْ ذَكَرٍ أَوْ أَنْثَىٰ وَهُوَ مُؤْمِنٌ فَلَنُحْيِيَنَّهٗ حَيَاةً طَيِّبَةً وَلَنَجْزِيَنَّهُمْ أَجْرَهُمْ بِأَحْسَنِ مَا كَانُوا يَعْمَلُونَ ﴾ سورة النحل (97)

ولأهمية العمل رفعه الله إلى مهام العبادات حيث قال الله تعالى ﴿ عَلِمَ أَنْ سَيَكُونُ مِنْكُمْ مَرْضَىٰ وَآخَرُونَ يَضْرِبُونَ فِي الْأَرْضِ يَبْتَغُونَ مِنْ فَضْلِ اللَّهِ وَآخَرُونَ يُقَاتِلُونَ فِي سَبِيلِ اللَّهِ ﴾ سورة المزمّل (20)

3- الملكية الفردية والملكية العامة في الإسلام:

أقر الإسلام الملكية الفردية ، ومع ذلك فإن هذه الملكية ليست أصلية وإنما ظاهرية لأن الله هو مالك كل شيء في إقرار الملكية الظاهرية يقول تعالى ﴿ الَّذِينَ يُنْفِقُونَ أَمْوَالَهُمْ بِاللَّيْلِ وَالنَّهَارِ ﴾ سورة البقرة (274) ، أما ما يؤكد الملكية الأصلية قوله تعالى ﴿ قُلْ لَمَنْ مَّا فِي السَّمَاوَاتِ وَالْأَرْضِ قُلْ لِلَّهِ ﴾ سورة الأنعام(12)، أما بالنسبة للملكية العامة في الإسلام فالدولة يمكن أن تباشر معها بعض أوجه النشاط الاقتصادي إذا عجز الأفراد عنه أو أساءوا مباشرته ، وهي في ذلك توازن بين مصلحة صاحب الملكية الفردية من حيث كمها أو أثرها عليه من ناحية ، أو من حيث الضرر الذي يصل إلى غيره أو المجتمع من ناحية أخرى ، فإذا رجحت مصلحة صاحب الملكية لا يمس حقه ، وان رجحت مضرة غيره قيدت الدولة حقه لتدفع الضرر.

4- صلاحية المناخ الاقتصادي والاجتماعي:

يختلف العديد من الاقتصاديين في مفهوم صلاحية المناخ الاقتصادي والاجتماعي فالمدرسة التقليدية ترى في هذه الصلاحية عدم تدخل الدولة في النشاط الاقتصادي للأفراد ، واعتقد شومبتير أن المقصود بهذه الصلاحية هو صلاحية المناخ الملائم للمنظمين ، لأنهم الذين يقودون النشاط الاقتصادي.

أما الإسلام فانه يرى أن المناخ الاقتصادي والاجتماعي لا يكون صالحا لعملية التنمية الاقتصادية والاجتماعية إلا بالتمسك بالقيم الإسلامية المختلفة وعلى رأسها قاعدة الحلال والحرام.

الاقتصاد المختلط

هو نظام اقتصادي يقع بين سوق حرة كليا وسوق توجهها الحكومة أي أنه نظام اقتصادي يتسم بميزات الرأسمالية والاشتراكية على السواء.

ومعظم أنظمة الاقتصاد في العالم مختلطة ولكن بنسب متفاوتة إلى حد بعيد ففي بعض بلدان الكتلة السوفيتية مثلا نسبة ضئيلة من الرأسمالية وعلى الأخص في القطاع الزراعي كما أن ثمة نسبة صغيرة من الاشتراكية في هونغ كونغ تتجلى معظمها في خدمات التموين.

الفصل الثاني

نظرية الطلب Demand Theory

مفهوم الطلب :

يقصد بالطلب الفردي أو طلب المستهلك الفرد ، طلب أي وحدة اقتصادية لسلعة أو خدمة معينة ، سواء كانت هذه الوحدة فرداً أو عائلة ذات عائد مشترك . ويختلف مفهوم الطلب الفردي عن الرغبة في الحصول على شيء ما فحيث تمثل الرغبة مجرد الأمل في الحصول على هذا الشيء ، فإن الطلب الفعلي يتعدى حدود هذه الرغبة إلى القدرة على دفع ثمن هذا الشيء في زمن معين . إذاً يمكن القول بأن مفهوم الطلب هو "الكمية من السلعة أو الخدمة التي يرغب المستهلكين في الحصول عليها ولهم المقدرة علي دفع ثمنها في زمن معين"

قانون الطلب:

يمثل الطلب علاقة توضح الكميات المختلفة من سلعة معينة يرغب ويستطيع المشتري شرائها بأثمان معينة في فترة زمنية معينة وذلك بافتراض بقاء العوامل الأخرى ثابتة خلاف السعر . وينص قانون الطلب علي أن "العلاقة بين السعر والكمية المطلوبة علاقة عكسية مع بقاء العوامل الأخرى"

وفي حدود هذه العلاقة يقرر قانون الطلب أنه كلما ارتفعت أثمان السلعة كلما انخفضت الكمية المطلوبة منها . والعكس وذلك بافتراض بقاء العوامل الأخرى ثابتة ويعني ذلك أن العلاقة بين سعر السلعة والكمية المطلوبة غالباً ما تكون علاقة عكسية .

جدول الطلب :

يمثل جدول الطلب قائمة تشير إلى عدد من وحدات سلعة معينة يمكن شراءها بأثمان معينة في فترة زمنية معينة كما يوضح ذلك الجدول التالي :

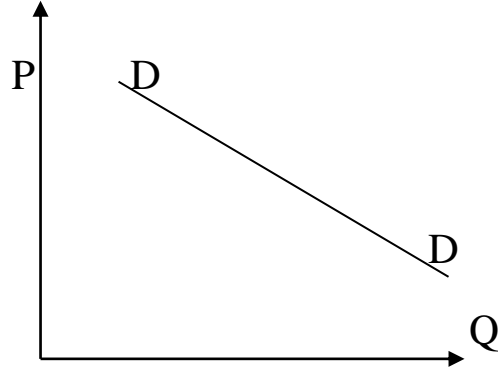
جدول رقم (1-2) : جدول الطلب

الكمية المطلوبة Q	سعر السلعة P
1	8
2	6
3	4
4	2
5	1

فإذا كان سعر السلعة 8 وحدات تكون الكمية المطلوبة وحده واحدة ثم إذا انخفض سعر السلعة إلى 6 وحدات نجد أن الكمية المطلوبة تزيد وفقاً لهذا الانخفاض إلى وحدتين وهكذا .

ويمكن من واقع البيانات أعلاه رسم منحنى الطلب على النحو التالي :

شكل رقم (2-1) : منحنى الطلب



ويسمى المنحنى DD بمنحنى طلب المستهلك وهو ينحدر من أعلى إلى أسفل ومن اليسار إلى اليمين معبراً بذلك عن تزايد الكمية من السلعة بتناقص ثمنها ، وتناقص هذه الكمية بتزايد ثمنها

يوضح منحنى الطلب أنه بمثابة خط فاصل ، فكل نقطة أسفل هذا المنحنى يمكن شراؤها بثمن معين وفي زمن معين ، وأي نقطة أعلى هذا المنحنى غير ممكنة في ظل الظروف السائدة لحظة الطلب .

العلاقة عكسية بين الكمية المطلوبة وسعر السلعة في معظم الأحيان ويكون بالتالي الميل سالباً ويمكن أن نعبر عنه رياضياً كالاتي :

$$\frac{dQ}{dP} < 0$$

استثناءات قانون الطلب السعري :

هناك بعض الحالات الاستثنائية يمكن حصرها في الآتي:

1- حالة السلع الرديئة : سلع جيفن :

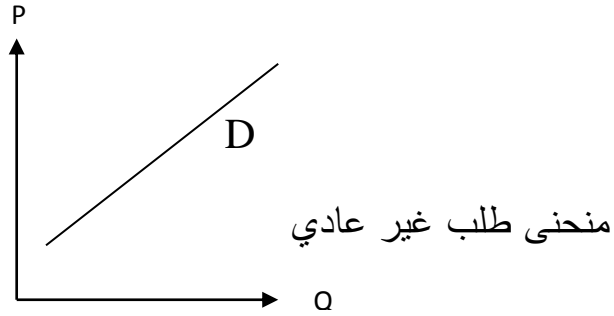
يطلق على هذه السلع "سلع جيفن" وهو عالم اقتصادي إنجليزي عاش في الفترة 1837-1910م . ويقصد بهذه السلع تلك التي لا تمثل نسبة كبيرة من ميزانية المستهلك أو الأسرة فقد لاحظ جيفن أنه مع ارتفاع ثمن البطاطس أثناء المجاعة في إيرلندا ازدادت الكمية المطلوبة منها والعكس كلما انخفض ثمنها نقصت الكميات المستهلكة منها وذلك خلافاً للعلاقة العكسية التي تحكم قانون الطلب عموماً .

وتفسير ذلك أنه إذا ارتفع ثمن هذه السلعة مثلاً نتيجة لارتفاع الأثمان عموماً فإن ذلك يترتب عليه نقص الطلب على السلع الأخرى لصالح هذه السلع الرخيصة نسبياً.

والميل هنا يكون موجباً أي إن العلاقة طردية ويمكن أن تعبر عنها رياضياً كالاتي :

$$\frac{dQ}{dP} > 0$$

شكل رقم (2-2) : منحنى طلب غير عادي



2- حالة السلع التفاخرية :

هذه السلع ذات صفة خاصة تجعلها نادرة فهي سلع غالية نسبياً الأمر الذي يجعل لها قيمة خاصة لدى المستهلكين من أصحاب الدخل المرتفعة حيث يطلبونها أساساً بغرض المباهاة أو التفاخر وبهذا يقوم المستهلك بزيادة طلبه حينما يرتفع سعرها كما يحتمل أن يقل الطلب على هذه السلع إذا انخفض سعرها على أساس أنها ستصبح في متناول الكثيرين .

وتطبيقاً على ذلك، فإن ارتفاع الأعمال الفنية لبعض مشاهير الفن يؤكد غالباً ندرتها وقيمتها ، وبهذا يندفع الأغنياء إلى اقتناء مثل هذه الأعمال من باب التفاخر ويزداد الطلب عليها والعكس صحيح إذا انخفض ثمنها قد يقلل ذلك من قيمتها في نظر المستهلكين لها فيقل الطلب عليها .

الاعتقاد بأن ارتفاع السعر دليل على جودة السلعة وبالتالي يزداد الطلب على السلعة على الرغم من ارتفاع سعرها .

تغير ظروف الطلب :

1- أثر تغير دخل المستهلك على الطلب :

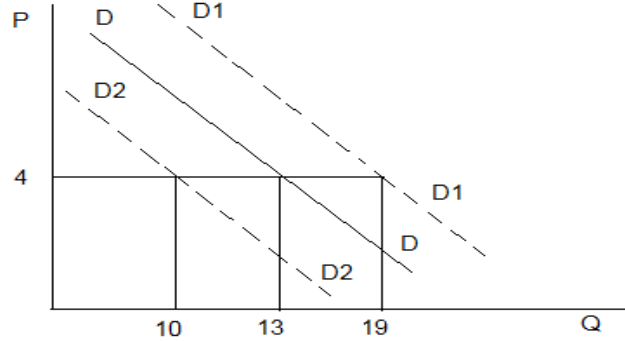
قد تتغير الكمية المطلوبة من السلعة زيادة ونقصاناً نتيجة لعوامل أخرى بخلاف الثمن : ونسمى هذه الحالة (التغير في الطلب) وهذا التغير سواء كان نقصاناً أو زيادة راجع إلى عوامل

أخرى خلاف الثمن ، كالتغير في الدخل ، والتغير في إثمان السلع الأخرى المكملة والبديلة ، والتغير في أذواق المستهلكين وما إلى ذلك من العوامل ، فإذا انتقل منحني الطلب بالكامل إلى اعلي تكون تلك زيادة الطلب وإذا حدث وإن انتقل منحني الطلب بالكامل إلى أسفل يكون ذلك نقص الطلب.

جدول رقم (2-2) : الطلب وتغير دخل المستهلك

الكميات المطلوبة بعد تغير الدخل بالنقصان D2	الكميات المطلوبة بعد تغير الدخل بالزيادة D1	الكميات المطلوبة قبل تغير الدخل	السعر
7	15	10	5
10	19	13	4
13	23	17	3
15	27	22	2
19	40	25	1

شكل رقم (3-2) : تغير الطلب بالزيادة والنقصان



ويعني ذلك بأن الطلب يتأثر طردياً بتغير الدخل ما عدا بعض الحالات الاستثنائية مثل حالة السلع الرديئة

فالميل في حالة دالة الطلب الدخلية يكون كالآتي :

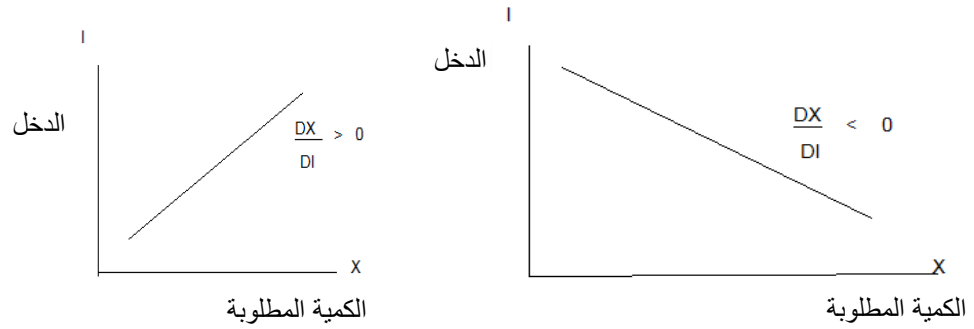
$$\frac{dQ}{dI} > 0$$

أما في حالة السلع الرديئة فتكون العلاقة كالآتي في دالة الطلب الدخلية

$$\frac{dQ}{dI} < 0$$

وتكون المنحنيات كالآتي :

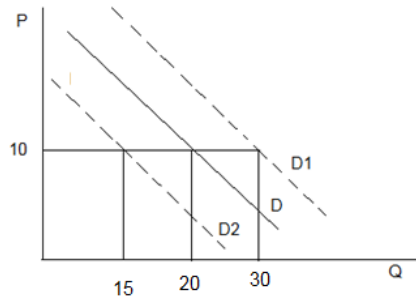
شكل رقم (2-4) : حالة السلع العادية شكل رقم (2-5) : حالة السلع الرديئة



2- اثر تغير ذوق المستهلكين على الطلب :

يلعب تغير ذوق المستهلك دوراً كبيراً في الكميات المطلوبة من السلع وتؤثر حملات الدعاية على ذلك فإذا اتجهت أذواق المستهلك تجاه السلعة أدى ذلك إلى زيادة الكميات المطلوبة منها وبالتالي انتقال منحنى الطلب بالكامل إلى أعلى ، أما إذا كانت أذواق المستهلكين انصرفت عن سلعة معينة أدى ذلك إلى انتقال منحنى الطلب بالكامل إلى أسفل .

شكل رقم (2-6) : تغير ذوق المستهلك



ويعني ذلك بأن منحنى الطلب الأصلي كان قبل تغير أذواق المستهلكين فعند السعر 10 كانت الكميات المطلوبة 20 ، وعندما تغير ذوق المستهلك تجاه هذه السلعة كانت الكميات المطلوبة عند نفس هذا السعر هي 30 وعندما عزم المستهلكين عن هذه السلعة قلت الكميات المطلوبة إلى 15 عند نفس السعر السابق .

3- أثر تغير السلع الأخرى في الطلب على السلعة :

تؤثر السلع البديلة "كالشاي والبن" في منحنى الطلب من السلعة التي تمثل بديلاً عن السلعة الأخرى وكذلك تؤثر السلع المكملة في بعضها "كالسكر والشاي"

فمثلاً إذا ارتفع سعر الشاي كسلعة بديلة للبن فإن الكمية التي يطلبها المستهلك من البن سترتفع مع بقاء ثمن البن والعوامل المؤثرة على الطلب عليه ثابتة.
وتفسير ذلك :

أولاً : إذا ارتفع سعر الشاي فستقل الكميات المطلوبة منه ويتجه المستهلك لشراء السلعة البديلة وهي البن التي ظل سعرها ثابتاً ، أي أنها صارت أرخص نسبياً من سلعة الشاي وبذلك يزيد المستهلك طلبه على البن .

ثانياً : إذا انخفض سعر الشاي فتزيد الكميات المطلوبة منه مما يدفع المستهلك لتخفيض طلبه على البن الذي ظل سعره ثابتاً ، ومعنى ذلك أن هناك علاقة طردية بين الطلب على السلعة وسعر السلعة البديلة ويمكن أن يكون شكل الميل رياضياً كالاتي :

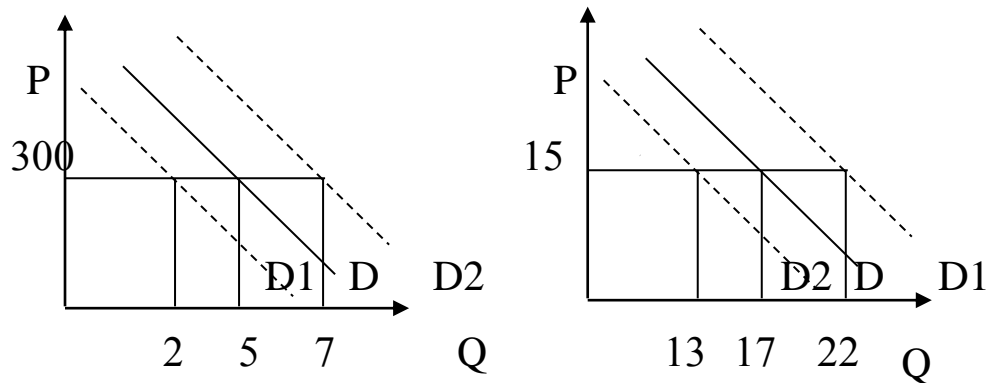
$$\frac{dQ}{dP_j} > 0$$

أما إذا كانت السلعة مكاملة والتي يتحتم على المستهلك أن يستخدمها معاً إذا أراد أن يشبع رغبة معينة لديه "كالسكر والشاي" فإذا ارتفع سعر السلعة المكاملة السكر مثلاً فإن الكمية التي سيطلبها المستهلك من سلعة السكر ستقل ولذا لا بد وأن يقلل طلبه من سلعة الشاي التي تعتبر مكاملة لها . ومن هذا يتضح أن العلاقة بين الطلب على السلعة وسعر السلعة المكاملة علاقة عكسية . ويكون الميل في هذه الحالة كالاتي :

$$\frac{dQ}{dI} < 0$$

وتكون المنحنيات في السلع المكاملة والبديلة كالاتي :

شكل رقم (2-7) : حالة السلع البديلة شكل رقم (2-8) : حالة السلع المكاملة



ففي حالة السلع البديلة إذا كان السعر 15 وحدة فإن المستهلك سيطلب حوالي 17 وحدة من الشاي أما إذا ارتفع سعر الشاي فإن المستهلك سينتقل إلى استهلاك كميات كبيرة من البن الذي أصبح أرخص نسبياً من الشاي وبالتالي ينتقل منحنى الطلب على البن بالكامل إلى أعلى .

أما إذا انخفض سعر الشاي فإن الشاي سيصبح أرخص نسبياً من البن الذي أصبح سعره ثابت وبالتالي سيتجه المستهلك إلى تقليل الكميات المطلوبة من البن والإقبال على شراء الشاي. وبالتالي ينتقل منحنى البن بالكامل إلى أسفل .

أما في السلع المكتملة إذا افترضنا أن الرسم السابق يعبر عن منحنى الطلب على سلعة الشاي التي تعتبر سلعة مكتملة لسلعة السكر عندما كان سعر الشاي 300 كان المستهلك يطلب 5 وحدات أما إذا ارتفع سعر السكر فنجد أن المستهلك يخفض طلبه على السكر وبما أن السكر والشاي سلعتان مكملتان لبعضهما فإن تخفيض استهلاك السكر يؤدي إلى خفض الكميات المطلوبة من الشاي وبالتالي ينتقل المنحنى بالكامل إلى أسفل .

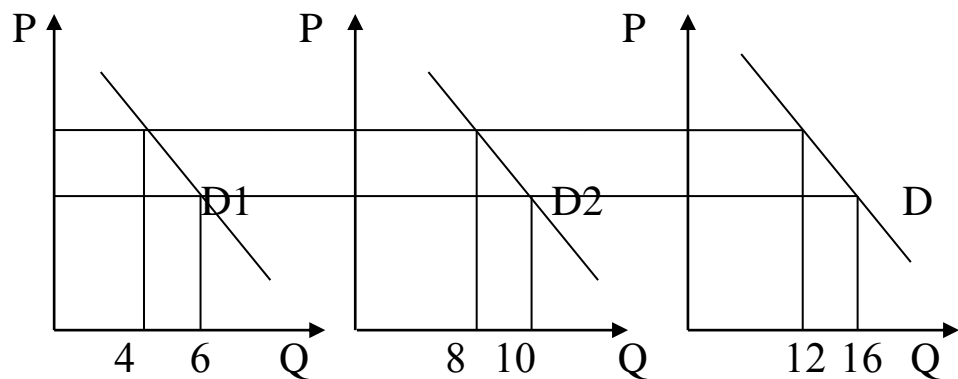
أما إذا انخفض سعر السكر فإن الكميات المطلوبة من السكر ستزداد وبالتالي ستزداد الكميات المطلوبة من الشاي وبالتالي ينتقل المنحنى بالكامل إلى أعلى .

منحنى الطلب الكلي :

إن سلوك المستهلكين تجاه التغير في الأسعار يختلف فبعضهم يزيد من مشترياته إذا انخفضت الأسعار والبعض قد يحافظ على كمياته المطلوبة من السلعة والبعض قد لا يزيد مشترياته أصلاً لأن لديه مخزون من هذه السلعة وهكذا . ولذا يجب أن نصل إلى منحنى الطلب الكلي لكافة المستهلكين عند مستوى سعر معين لسلعة معينة

وللتبسيط نفترض أن السوق به شخصين فقط لكل منهما منحنى طلب على سلعة معينة يوضح الكميات التي سيطلبها عند كل سعر وإذا قمنا بعملية التجميع الأفقي للكميات التي سيطلبها عند كل سعر يمكن أن نتوصل إلى الطلب الكلي للسلعة كالاتي :

شكل رقم (2-9) : منحنى الطلب الكلي



وهذا التجميع الأفضل يحدد منحني طلب السوق الكلي الذي يحدد بدوره الكميات التي يطلبها السوق عند سعر معين في فترة زمنية معينة مع بقاء العوامل المؤثرة على الطلب دون تغيير .

دالة الطلب السعرية :

ذكرنا سابقاً أن دالة الطلب السعرية هي العلاقة بين الكمية المطلوبة من السلعة (Q) وسعر هذه السلعة (P) مع بقاء العوامل الأخرى ثابتة والتي يعبر عنها كما يلي:

I = دخل المستهلك

T = ذوق المستهلك

PJ = أثمان السلع الأخرى المكملة والبديلة

N = عدد المستهلكين

وبالتالي يكون شكل دالة الطلب كالاتي :

$$Q = F (P , I , T , PJ , N , \dots)$$

ويعني ذلك أن الكمية Q هي دالة في الآتي :

سعر السلعة P - دخل المستهلك I - ذوق المستهلك T - أسعار السلع البديلة والمكملة PJ - عدد المستهلكين N

حيث F تعني دالة في أي تعتمد على

وبما أننا في قانون الطلب أوردنا أن هناك علاقة بين الكمية المطلوبة والسعر وثبتنا بقية العوامل الأخرى فإن شكل دالة الطلب السعرية يكون كالاتي :

$$Q = F (P) \quad -1$$

وكما ذكرنا سابقاً أن الميل سالب بمعنى أن :

$$\frac{dQ}{dP} < 0 \quad -2$$

حيث dQ هو معدل التغير في الكمية المطلوبة و dP معدل التغير في السعر

وإذا افترضنا دالة الطلب التالية :

$$Q = 100 - 2p - 3$$

$$\frac{dQ}{dP} = -2$$

فإن منحنى الطلب هو

ويمكن استخدام المعادلة رقم (3) في استنباط جدول الطلب على السلعة ورسم منحنى طلب السلعة إذا أتبعنا الخطوات التالية :

- 1- افترض قيماً مختلفة لسعر السلعة .
- 2- عوض هذه الأسعار في المعادلة لكي تحصل على الكميات المقابلة لكل سعر .
- 3- أرسم منحنى الطلب لهذه السلعة وفقاً للبيانات التي تحصلت عليها .

ميل منحنى الطلب :

إذا تم إعطاؤنا نقطتان (X_1, Y_1) و (X_2, Y_2) على هذا الخط فإن ميل فهذا الخط M يساوي

$$M = \frac{y_2 - y_1}{X_2 - X_1}$$

ولكن هناك النقطة (X, Y) أيضاً موجودة على الخط المستقيم فيمكن أن أحسب الميل بالاعتماد عليها كالاتي :

$$M = \frac{y - y_1}{X - X_1}$$

وبما أن ميل الخط المستقيم متساوي إذن :

$$\frac{y - y_1}{X - X_1} = \frac{y_2 - y_1}{X_2 - X_1}$$

$$y - y_1 = \frac{y_2 - y_1}{X_2 - X_1} (x - x_1)$$

$$y - y_1 = m(x - x_1)$$

وهذه معادلة الخط المستقيم

ويمكن استخدام نفس الطريقة للوصول لدالة الطلب

مثال :

عندما يكون سعر القميص 10 جنيهات يكون المباع 80 منها وعندما يرتفع السعر إلى 20 يكون المباع 60 أوجد دالة الطلب على القمصان ؟ .

الحل

أولاً: - نوجد الميل

$$M = \frac{y_2 - y_1}{X_2 - X_1}$$

$$M = \frac{60-80}{20-10} = -2$$

$$y-y_1=m(x-x_1)$$

$$y-80 = -2(x-10)$$

$$y-80 = -2x+20$$

$$y=100-2x$$

وهذه دالة الطلب على القمصان .

أنواع دوال الطلب :

عرفنا سابقاً أن دالة الطلب تعتمد على سعر السلعة P_x وأسعار السلع الأخرى P_J والدخل I

$$QX = F (P_x, P_J, I)$$

ومن هنا يمكن أن يكون لدينا ثلاثة دوال كالآتي :-

1- دالة الطلب السعرية $QX = F(p_x)$

وهي توضح العلاقة بين الكمية x وسعر السلعة p_x مع ثبات العوامل الأخرى وغالباً ما تكون

هذه العلاقة عكسية أي $\frac{dx}{dp_x} < 0$ هذا ما عدا السلع الرديئة التي تكون علاقتها طردية ويكون الميل $\frac{dx}{dp_x} > 0$

2- دالة الطلب الدخلية : $QX = f(I)$

توضح العلاقة بين الكمية المطلوبة من السلعة x ودخل المستهلك I وهي علاقة طردية

مع ثبات سعر السلعة والعوامل الأخرى المؤثرة على الطلب أي $\frac{dx}{dI} > 0$ هذا ما عدا السلع الرديئة التي تكون العلاقة عكسية هنا بمعنى أنه كلما زاد الدخل ينخفض الطلب على هذه السلع $\frac{dx}{dI} < 0$

3- دالة الطلب التبادلية : $QX = f(P_j)$

وهي العلاقة التي تربط بين الطلب على السلعة x وأسعار السلع الأخرى P_J وهي علاقة طردية

في حالة السلع البديلة مع ثبات العوامل الأخرى $\frac{dx}{dp_j} > 0$

أما في حالة السلع المكملة فهي علاقة عكسية مع ثبات العوامل الأخرى $\frac{dx}{dp_j} < 0$

المرونة Elasticities

يقيس معامل المرونة بصفة عامة مدى استجابة متغير معين للتغيرات التي تطرأ على متغير آخر. وسنتعرف على بعض أنواع المرونة ومفهومها وكيفية قياسها والعوامل المحددة لها والتي تؤثر عليها

مرونة الطلب السعرية : Price Elasticity of demand

وهي تعبر عن مدى استجابة الكميات المطلوبة من سلعة معينة للتغير في سعر هذه السلعة أي أنها تحدد مدى تمدد الطلب نتيجة لانخفاض السعر ، أو مدى انكماش الطلب نتيجة لارتفاع السعر . وهنالك درجات لقياس التغير الذي يطرأ على الكمية المطلوبة نتيجة تغير سعرها . وهذا ما يعرف بمعامل المرونة فلا يكفي أن نقول الطلب مرن أو غير مرن دون حساب هذا العامل .

ويحسب كالاتي :

1- فلنفترض مثلاً أن السعر لسلعة معينة نقص من 15 إلى 8 وبناء على ذلك زادت الكميات المطلوبة من 20 إلى 24 .

2- ولنفتراض أيضاً أن السعر لسلعة معينة قد نقص من 15 إلى 8 وبناء على ذلك زادت الكميات المطلوبة 20 إلى 30 .

2- ولنفتراض كذلك أن السعر لسلعة معينة قد نقص من 15 إلى 8 وبناء على ذلك زادت الكميات المطلوبة من 20 إلى 22

*- فبالنسبة للسلعة الأولى نجد أن السعر نقص بما مقداره 20 % وأيضاً نجد أن الزيادة في الكمية المطلوبة قد زادت بنفس النسبة أي بمقداره 20 % وهذا الطلب يسمى طلب متكافئ .

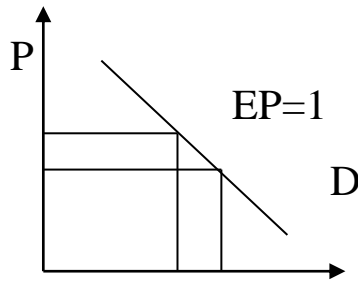
*- أما بالنسبة للسلعة الثانية فنجد أنه مع نفس تغيرات الأسعار زادت الكميات المطلوبة بنسبة أكبر فمثلاً أدى انخفاض السعر من 15 إلى 8 أي بنسبة 20 % إلى زيادة الكمية المطلوبة بنسبة 50% ويوصف هذا الطلب بأنه طلب مرن .

*- أما بالنسبة للسلعة الثالثة فنجد أنه مع نفس تغيرات الأسعار من 15 إلى 8 أي بما مقداره 20% أدى هذا الانخفاض في السعر إلى زيادة الكمية المطلوبة فقط بنسبة 10% ويوصف هذا النوع من الطلب بأنه طلب غير مرن .

*- وقد تصادفنا حالات لم يستجيب الطلب بتاتاً لتغيير السعر فهو عديم المرونة وفي هذه الحالة تكون المرونة صفراً إذ أن التغيير في الكمية صفراً مهما كان التغيير في الثمن ومثال ذلك أن أحد الأثرياء في مزاد علني يصر على شراء سلعة مهما زاد سعرها .

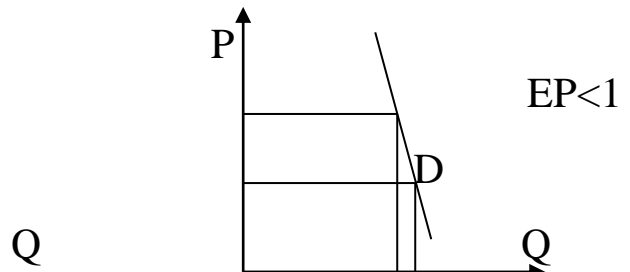
*- وعلى النقيض نجد حالة المرونة اللانهائية عندما يؤدي تغيير طفيف في السعر إلى تغيير كبير جداً في الكمية المطلوبة ومثال ذلك استعداد الحكومة لشراء محصول الصمغ العربي عند ثمن معين مهما كانت الكمية التي يعرضها المنتجون .
ويمكن تمثيل حالات المرونة الخمسة بيانياً كالآتي :

شكل رقم (2-11) : طلب متكافئ المرونة



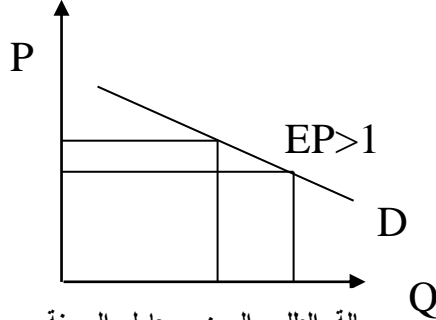
حالة الطلب متكافئ المرونة ومعامل المرونة يساوي الواحد الصحيح والتغيير في الكمية المطلوبة يساوي تغيير السعر

شكل رقم (2-10) : طلب غير مرن



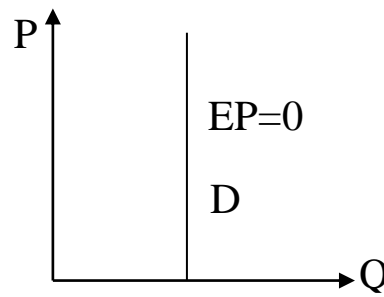
حالة الطلب غير المرن ومعامل المرونة أقل من الواحد والتغيير في الكمية أقل من تغيير السعر

شكل رقم (2-13) : طلب مرن



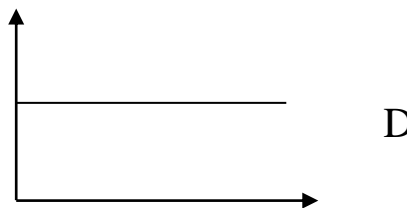
حالة الطلب المرن ومعامل المرونة أكبر من الواحد والتغيير في الكمية أكبر من تغيير السعر

شكل رقم (2-12) : طلب عديم المرونة



حالة الطلب عديم المرونة ومعامل المرونة يساوي الصفر

شكل رقم (2-14) : طلب لانهاية المرونة



قياس مرونة الطلب السعرية :

بما أن المرونة تقيس مدى استجابة الكمية المطلوبة للتغير في السعر وعليه فإن معامل مرونة الطلب هو

$$EP = \frac{\text{النسبة المئوية للتغير في الكمية المطلوبة}}{\text{النسبة المئوية للتغير في السعر}}$$

أو بمعنى آخر .

في حالة زيادة السعر = الانخفاض النسبي في الكمية المطلوبة من السلعة

الانخفاض النسبي في سعر السلعة

$$Ep = \frac{dQ}{Q} \div \frac{dP}{P}$$

$$EP = \frac{dQ}{dP} \times \frac{P}{Q}$$

$$EP = \frac{Q2-Q1}{P2-P1} \times \frac{P1}{Q1}$$

مثال:

إذا انخفض السعر من 15 إلى 8 فإن الكمية ستزيد من 20 إلى 24

إذا انخفض السعر من 10 إلى 8 فإن الكمية ستزيد من 20 إلى 30

إذا انخفض السعر من 10 إلى 8 فإن الكمية ستزيد من 20 إلى 22

إذا انخفض السعر من 10 إلى 8 فإن الكمية ستكون ثابتة عند 20

المطلوب :

أوجد مرونة الطلب السعرية في كل حالة :

الحل:

$$1 - \text{نسبة الزيادة في الكمية المطلوبة} = 20\% = \frac{24-20}{20} \times 100\%$$

$$\frac{8-10}{10} \times 100\% = 20\% = \text{نسبة الانخفاض في السعر}$$

$$\frac{20\%}{20\%} = 1 = \text{نسبة الزيادة في الكمية المطلوبة}$$

نسبة الانخفاض في السعر

نلاحظ أن معامل المرونة يساوي واحد صحيح وهذا يعني أن الطلب متكافئ المرونة

2- نسبة زيادة الكمية 50%

نسبة انخفاض السعر 20%

$$\text{المرونة : } \frac{50\%}{20\%} = 2.5 = \text{طلب مرن}$$

3- نسبة زيادة الكمية 10% ، نسبة انخفاض السعر 20% ،

$$\text{المرونة : } \frac{10\%}{20\%} = \frac{1}{2} = \text{طلب غير مرن}$$

4- نسبة زيادة الكمية (صفر) ، نسبة انخفاض السعر 20%

$$\text{المرونة : } \frac{0}{20\%} = \text{صفر} = \text{طلب عديم المرونة}$$

قياس المرونة رياضياً :

1- مرونة النقطة :

لقد سبق تعريف النقطة بأنها :

النسبة المئوية للتغير في الكمية المطلوبة

النسبة المئوية للتغير في سعر السلعة

ويمكن التعبير عن هذا التعريف جبرياً كالاتي :

$$Q = f(P) \text{ إذا كانت دالة الطلب}$$

بحيث :

$$Q = \text{كمية السلعة المطلوبة}$$

$$P = \text{سعر السلعة}$$

فإن مرونة الطلب السعرية

$$\frac{dQ}{Q} \div \frac{dP}{P} = \frac{dQ}{dP} \times \frac{P}{Q}$$

بحيث :

$$\frac{dQ}{Q} = \text{نسبة التغير في الكمية}$$
$$= \frac{dP}{P} \text{ نسبة التغير في السعر}$$

مع ملاحظة أن $\frac{dQ}{dP}$ هو ميل منحنى الطلب

مثال / افترض أن دالة الطلب :

$$Q = a_0 - a_1 P$$

أوجد المرونة .

مرونة الطلب السعرية

$$EP = \frac{dQ}{dP} \times \frac{P}{Q} = -a_1 \frac{P}{Q}$$

بالرغم من أن ميل منحنى الطلب (a_1) يمثل عنصراً هاماً في تحديد درجة المرونة ولكن من

الخطأ اتخاذ لوحده كمقياس لمدى استجابة الكمية المطلوبة للتغيرات السعرية.

2- مرونة القوس:

قد يحدث أن يؤدي قياس المرونة بين نقطتين إلى نتائج مختلفة عند حساب المرونة نتيجة

التغير من الأكبر إلى الأصغر عن حسابها نتيجة التغير من الأصغر إلى الأكبر.

مثال :

نفترض أنه عندما كان السعر 15 جنيه كانت الكمية المطلوبة من السلعة 9 ، ولكن عند

زيادة السعر إلى 18 نقصت الكمية المطلوبة إلى 6 مع ثبات العوامل الأخرى ، تحسب المرونة

كالآتي :

$$EP = \frac{dQ}{dP} \times \frac{P}{Q}$$

$$EP = \frac{Q_2 - Q_1}{P_2 - P_1} \times \frac{P_1}{Q_1}$$
$$EP = \frac{6 - 9}{18 - 15} \times \frac{15}{9} = -1.67$$

ولكن إذا افترضنا الحالة العكسية وهي عندما كان السعر 18 كانت الكمية المطلوبة 6 وعندما نقص السعر إلى 15 زادت الكمية المطلوبة إلى 9 مع ثبات العوامل الأخرى ، تحسب المرونة كالاتي :

$$EP = \frac{dQ}{dP} \times \frac{P}{Q}$$

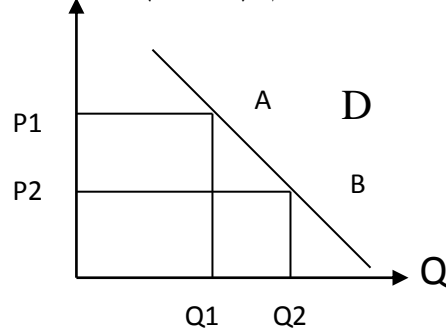
$$EP = \frac{Q_2 - Q_1}{P_2 - P_1} \times \frac{P_1}{Q_1}$$

$$EP = \frac{9 - 6}{15 - 18} \times \frac{18}{6} = -3$$

ومن الواضح أن الفرق واضح بين حساب المرونتين ولإزالة هذا الفرق يمكن استخدام ما

يسمى بمرونة القوس .

شكل رقم (2-15) : مرونة القوس



لقياس المرونة في الشكل السابق نستخدم المعادلة الآتية :

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

ويتطبيق هذه المعادلة على المثال السابق نحصل على الآتي :

$$EP = \frac{9 - 6}{15 - 18} \times \frac{15 + 18}{9 + 6} = -2.2$$

العوامل التي تؤثر في مرونة الطلب :

هناك عدة عوامل تؤثر في المرونة وهي :

1/ توفر السلع البديلة :

إذا كان للسلعة بدائل عدة يحتمل أن يكون الطلب عليها عالي المرونة لأنه في حالة

زيادة سعر السلعة سيتحول كثير من مشتري السلعة إلى السلع البديلة لها .

2/ مكان السلعة في ميزانية المستهلك :

تتوقف درجة مرونة السلعة على مكانها في ميزانية المستهلك فالسلع التي تحتل جزءاً

كبيراً من دخل المستهلك (أي التي يخصص لها المستهلك جزءاً كبيراً من دخله لإنفاقه عليها)

تتأثر بشكل كبير بالتغيرات التي تطرأ على أسعار هذه السلع ، وبذلك تكون مرونة مثل هذه السلع مرتفعة مثل السلع الغذائية ، أما السلع التي تشكل نسبة ضئيلة من دخل المستهلك فيكون الطلب عليها ضعيف المرونة تجاه تغيرات الأسعار مثل الكبريت والملح في ميزانية المستهلك .

3/ مجالات استخدام السلعة :

إذا قلت المجالات التي تستخدم فيها السلعة فإن الكمية المطلوبة من السلعة لن تتغير كرد فعل لتغير سعر السلعة وفي هذه الحالة يميل الطلب على السلعة لأن يكون غير مرن ، أما إذا تعددت مجالات استخدام السلعة فيتوقع أن يكون الطلب عليها عالي المرونة.

مرونة الطلب الدخلية : Income Elasticity of demand

نعني بها التغير النسبي في الكمية المطلوبة نتيجة التغير النسبي في دخل المستهلك ، وقد تكون مرونة الطلب الدخلية موجبة أو سالبة .

فإذا أدت زيادة الدخل إلى زيادة الكمية المطلوبة من السلعة تكون مرونة الطلب الدخلية موجبة ويعرف هذا النوع من السلع بالسلع العادية ، أما إذا أدت الزيادة في الدخل إلى انخفاض الكمية المطلوبة فعندها تكون مرونة الطلب الناشئة عن تغير الدخل سالبة ، ويعرف هذا النوع من السلع بالسلع الرديئة (سلع جفن).

يجب ملاحظة أن السلعة التي تعتبر سلعة رديئة بالنسبة لمستوى دخل معين قد تكون سلعة عادية لمستوى دخل آخر ، وغالبا تميل السلع الكمالية للتمتع بمرونة طلب اعلي من السلع الضرورية .

ويمكن التعبير عن مرونة الطلب الدخلية رياضياً كالاتي:

$$EM = \frac{dQ}{dM} \times \frac{M}{Q}$$

حيث :

Q = الكمية المطلوبة من السلعة

M = دخل المستهلك

dQ = التغير في الكمية المطلوبة

dM = التغير في الدخل

مرونة تقاطع الطلب (المرونة التقاطعية) : Cross Elasticity of demand

تعتمد الكمية المطلوبة من السلع أيضا على أسعار السلع الأخرى ، وتستعمل مرونة تقاطع الطلب لقياس مدى استجابة الطلب على سلعة ما للتغير في سعر سلعة أخرى مع بقاء العوامل الأخرى ثابتة ، وتعرف بأنها :

نسبة التغير في الكمية المطلوبة من السلعة X

نسبة التغير في سعر السلعة Y

ويعبر عنها رياضياً كالاتي :

$$E_{xy} = \frac{dQ_x}{dP_y} \times \frac{P_y}{Q_x} = \frac{Q_{x2} - Q_{x1}}{P_{y2} - P_{y1}} \times \frac{P_{y1}}{Q_{x1}}$$

وتستخدم إشارة مرونة الطلب التقاطعية لتصنيف أزواج السلع إلى بديلة أو مكملة ، فمثلا قد يؤدي انخفاض سعر الطماطم إلى انخفاض الكمية المطلوبة من الصلصة أي أن الإشارة هنا موجبة ، إذن في حالة السلع البديلة تكون مرونة تقاطع الطلب موجبة ، أما في انخفاض سعر الشاي مثلا يؤدي إلى زيادة الكمية المطلوبة من السكر وهذا يعني أن سلعتي الشاي والسكر مكملتين وتكون إشارة مرونة تقاطع الطلب سالبة في هذه الحالة .

نظرية العرض Supply Theory

مفهوم العرض الفردي :

يقصد بالعرض الفردي أو عرض المنتج الفرد الكميات المختلفة من السلعة أو الخدمة التي يرغب المنتج أو المنظم أو المشروع في إنتاجها ويستطيع بيعها عند ثمن معين وفي زمن معين .

وإذا كان العامل الرئيسي الذي يحكم طلب السلعة أو الخدمة هو المنفعة فإن العامل الرئيسي الذي يحكم عرض السلعة أو الخدمة هو النفقة التي يتكبدها المنتج في سبيل إنتاج السلعة وليس من الضروري أن تتطابق الكمية المعروضة مع الكمية المنتجة ويرجع ذلك إلى ما يأتي :

أولاً : قد تقل الكمية المعروضة عن المنتجة في فترة زمنية معينة نتيجة لإضافة جزء من المنتج إلى المخزون من السلعة ، وقد تتم هذه الإضافة بإرادة المنتجين أنفسهم أو تنفيذاً لسياسة حكومية معينة سواء تعلق الأمر بالمحافظة على مستوى أثمان السلعة أو تكوين احتياطي مع سلع تعتبر استراتيجية .

ثانياً : قد تقل الكمية المعروضة أو الخدمات عن الكمية المنتجة منها نتيجة العطب أو التلف الذي يلحق بالسلعة بعد أو أثناء إنتاجها كبعض الفواكه والخضروات .

ثالثاً : قد تقل الكمية المعروضة كذلك من السلعة أو الخدمة عن الكمية المنتجة منها خلال فترة إنتاجية معينة نتيجة للاستهلاك الذاتي داخل الوحدة الإنتاجية ويظهر ذلك على وجه الخصوص في الكثير من المنتجات الزراعية .

جدول العرض الفردي :

يشير جدول العرض الفردي إلى عدد الوحدات التي يرغب البائعون ويستطيعون بيعها من سلعة معينة عند أثمان مختلفة في فترة زمنية معينة ، ومن الجدول الآتي يتضح لنا أن الارتفاع في الأثمان يؤدي إلى تمدد الكميات التي يعرضها المنتجون للبيع وان انخفاض الأثمان يؤدي إلى انكماش الكميات التي يعرضها المنتجون للبيع .

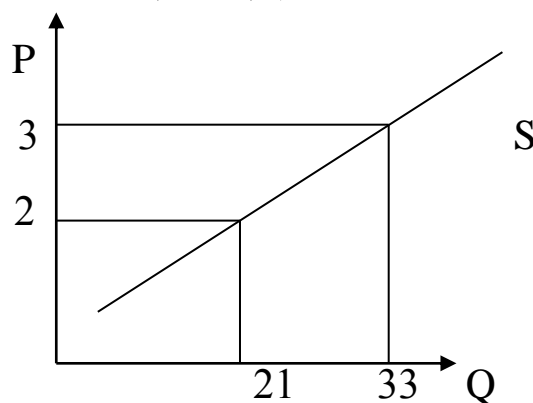
والجدول الآتي يوضح ذلك :

جدول رقم (2-3) : جدول العرض

الكمية المعروضة	Q	السعر	p
50		5	
42		4	
33		3	
21		2	
5		1	

ويكون منحنى العرض كالآتي :

شكل رقم (2-16) : منحنى العرض



ويمكن التعبير عن دالة العرض في الصورة التالية :

$$Q = f (P)$$

$$\text{حيث } \frac{dQ}{dP} > 0$$

أي أن العلاقة طردية بين السعر والكمية المعروضة مع ثبات العوامل الأخرى المؤثرة على

العرض .

ويمكن ملاحظة الآتي على منحنى العرض :

1/ أن منحنى العرض ينحدر من اعلي اليمين إلى أسفل اليسار يفسر هذا الانحدار على هذا النحو بطبيعة العلاقة الطردية التي تقوم بين التغير في الثمن والتغير في الكميات المعروضة ، وهذا ما يعني أن ارتفاع الثمن يؤدي إلى تمدد في الكمية المعروضة ، وانخفاضه يؤدي إلى انكماشها ، ومن ثم يكون ميل منحنى العرض موجباً ، أو متزايد تبعاً لهذه العلاقة الطردية .

2/ تعبر درجة ميل منحنى العرض عن مدى استجابة التغير في الكميات المعروضة على أثر تغير معين في الثمن .

3/ لا يستطيع منحنى العرض أن يعبر عن أكثر من متغيرين هما الثمن والكمية المعروضة ، ولكن الكمية المعروضة لا تتوقف على الثمن فقط وإنما على ظروف أخرى للعرض أهمها : نفقة الإنتاج ، أثمان السلع المنافسة ، عرض السلع المتكاملة ، وأخيرا رغبة المنتجين والعادات الاجتماعية السائدة ولكن هنا نركز على العلاقة بين تغيرات الكميات المعروضة بافتراض ثبات ظروف العرض الأخرى .

4/ يفصل منحنى العرض بين الكميات الممكن عرضها والكميات التي لا يمكن عرضها فهو بين الحد الأدنى لما يقبل المنتجون عرضه عند ثمن معين ، فكافة الكميات التي تقع تحت المنحنى تكون كميات لا يقبل المنتجون عرضها بعكس الكميات التي تقع على المنحنى يتمكن عرضها بأثمانها .

قانون العرض :

ينص على أن العلاقة بين الكمية المعروضة والسعر علاقة طردية بمعنى إذا زاد السعر فإن ذلك يستتبع زيادة الكمية المعروضة عادة ، وإذا انخفض السعر فإن ذلك عادة يخفض الكمية المعروضة وذلك مع ثبات العوامل الأخرى غير الثمن .

إلا أنه قد يحدث أن تكون العلاقة عكسية بمعنى أن الميل يكون :

$$\frac{dQ}{dP} < 0$$

وذلك في حالة ما إذا كان المنتج أو البائع يريد أن يحصل على دخل معين نتيجة لبيعه سلعة في السوق ، فإذا كان ثمنها منخفضاً عن ما كان يتوقعه فإنه يزيد الكمية المعروضة بالقدر الذي يحصل من ورائه على الدخل الذي يريده وكلما زاد انخفاض الثمن كلما زادت الكمية حتى يحصل على الدخل الذي يريده والأصل في هذا الاستثناء يتحقق بالنسبة بالسلعة التي تكون المصدر الأساسي أو الوحيد لحصول المنتج على دخله .

التغير في العرض :

أ) التحرك على نفس منحنى العرض :

يؤدي تغير السعر إلى تغير الكمية المعروضة من السلعة حيث تؤدي زيادة السعر إلى زيادة الكمية المعروضة ويسمى ذلك بتمدد العرض وعندما تنقص الكمية المعروضة بانخفاض

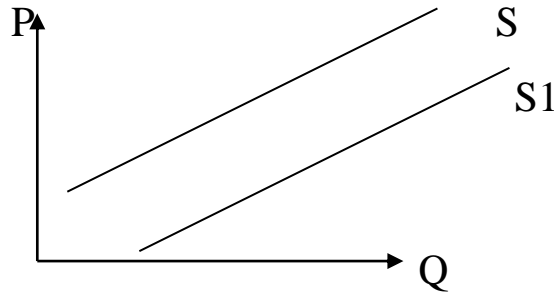
السعر يسمى ذلك بانكماش العرض وتحدث هذه التغيرات بالتحرك على نفس منحنى العرض صعوداً أو هبوطاً ، فإن التغير في السعر مع بقاء العوامل الأخرى ثابتة يؤدي للتحرك على نفس منحنى العرض .

(ب) العوامل التي تؤدي لانتقال منحنى العرض :

1- التقنية :

إن تقدم التقنية يعني بالضرورة إمكانية إنتاج السلع والخدمات في شكل أوفر وأرخص ولذا يؤدي تطور التقنية غالباً لانتقال منحنى العرض إلى اليمين مؤدياً لزيادة الكمية المعروضة من السلعة حتى لو كان السعر ثابتاً كما هو واضح من الرسم البياني أدناه:

شكل رقم (2-17) : تغير منحنى العرض



S = منحنى العرض قبل تغيير التقنية

S1 = منحنى العرض بعد تغيير التقنية

2- تغير تكاليف الإنتاج :

انخفاض تكاليف الإنتاج (العمل ، الأرض ، رأس المال) لسلعة ما تمكن المنتج من إنتاج كمية أكبر من السلعة وعرضها بنفس الأسعار السابقة لأن ذلك يعطي المنتجين حافزاً إضافياً لزيادة إنتاجهم ويعني ذلك انتقال منحنى العرض لليمين كما الشكل السابق .

3- تطور البنيات التحتية :

إن تطور البنيات التحتية (كصرف الطرق والكباري الخ) عامل يساعد على تخفيض تكلفة الإنتاج الذي يؤدي بالتالي لنقل منحنى العرض لليمين .

4- عوامل أخرى :

العوامل السابقة كلها عوامل اقتصادية ولكن هنالك عوامل أخرى غير اقتصادية قد تؤثر على إنتاج السلعة وبالتالي عرضها ، وهي كالطقس والكوارث والفيضانات والآفات والحروب فإذا كان

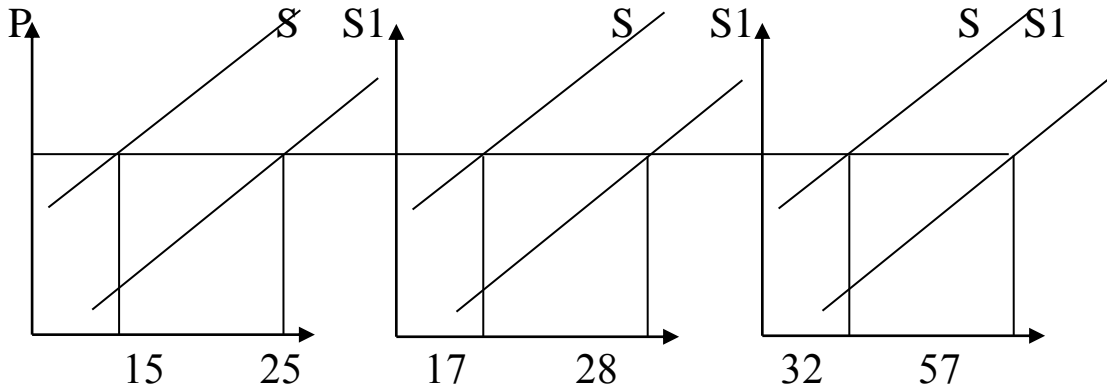
موسم الأمطار جيداً في كميته وتوقيته فقد يؤدي ذلك إلى زيادة الإنتاج الزراعي وبالتالي لزيادة عرضها عند نفس سعر السلعة .

منحنى عرض السوق :

هو التجمع الأفقي للكميات التي يعرضها المنتجون عند الأسعار المختلفة كما في الشكل

التالي :

شكل رقم (2-18) : منحنى عرض السوق



مرونة العرض :

تقيس مرونة العرض درجة تأثير الكمية المعروضة من السلعة أو الخدمة نتيجة لتغير سعرها ، مع فرض بقاء العوامل الأخرى ثابتة .

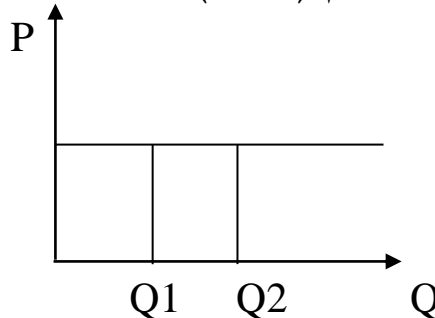
معامل المرونة :

هنالك خمس حالات لمعامل مرونة العرض :

1) عرض لا نهائي المرونة :

في هذه الحالة يكون المعامل العددي للمرونة يساوي لا نهاية ويأخذ شكل منحنى العرض شكل الخط المستقيم موازياً للأفقي .

شكل رقم (2-19) : عرض لا نهائي المرونة

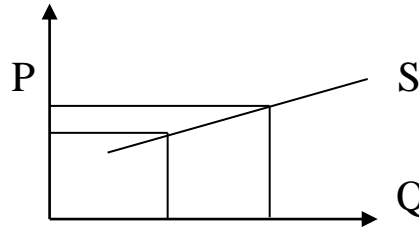


يلاحظ أن تغير الكمية المعروضة لا يقابله أي تغير في السعر الذي يظل ثابتاً ، لكن الكمية المعروضة هي التي تتغير .

(2) عرض مرن :

تكون قيمة المعامل العددي للمرونة أكبر من الواحد الصحيح وهذا يعني أن تغير السعر بنسبة معينة يؤدي إلى تغير الكمية المعروضة بنسبة أكبر ويكون منحنى العرض قليل الانحدار كما في الشكل أدناه .

شكل رقم (2-20) : عرض مرن

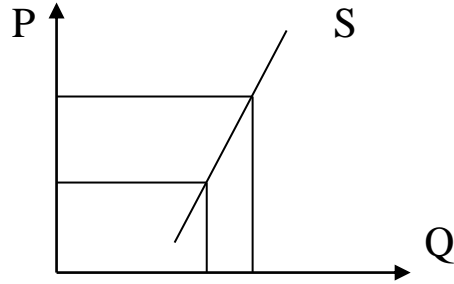


لاحظ أن نسبة التغير في الكمية المعروضة أكبر من نسبة التغير في السعر .

(3) عرض غير مرن :

وتبلغ قيمة معامل المرونة أقل من الواحد الصحيح أي يؤدي تغير السعر إلى تغير الكمية المعروضة بنسبة أقل من نسبة تغير السعر ، ومنحنى العرض غير المرن يكون شديد الانحدار كما يتضح من الشكل التالي :

شكل رقم (21-2) : عرض غير مرن

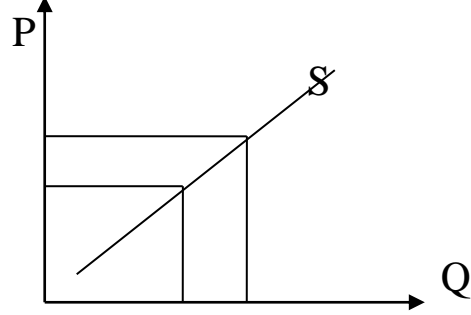


لاحظ أن نسبة التغير في الكمية المعروضة أقل من نسبة التغير في السعر .

(4) عرض متكافئ المرونة :

تبلغ قيمة معامل المرونة الواحد الصحيح ، ويؤدي تغير السعر إلى تغير الكمية المعروضة بنفس النسبة .

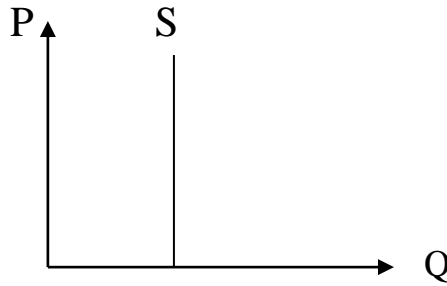
شكل رقم (2-22) : عرض متكافئ المرنة



(5) عرض عديم المرنة :

تبلغ قيمة معامل المرنة صفراً ومنحنى عرض السلعة يكون عديم المرنة أي أن تغير سعر السلعة زيادة أو انخفاضاً لا يؤدي لتغير الكمية المعروضة .

شكل رقم (2-23) : عرض عديم المرنة



العوامل المؤثرة في مرونة العرض

1-قابلية السلع للتلف :

إذا كانت السلعة قابلة للتلف كالخضر والفواكه يكون عرضها قليل المرنة (أي غير مرنة) ، أما إذا كانت السلعة قابلة للتخزين يكون عرضها مرناً لأنه يمكن عدم البيع في حالة هبوط الأسعار .

2-قابلية النقل :

إذا تيسر نقل السلعة من مكان لآخر كان عرضها مرناً .

3-طبيعة إنتاج السلعة :

إن سهولة أو صعوبة التحكم في إنتاج السلعة يحدد درجة مرونة السلعة ، فمثلاً يعتبر عرض

منتجات الأرض قليل المرنة وذلك راجع إلى :

أ) تحكم العوامل الطبيعية في تحديد الكمية المنتجة .

ب) عدم إمكانية إنتاج المحاصيل السنوية طوال السنة .

ج) الفترة الزمنية الطويلة التي يحتاجها الإنتاج .

4- الفترة الزمنية التي تستغرقها عملية الإنتاج :

أ- الفترة الزمنية القصيرة جداً:

هي الفترة التي لا يمكن خلالها زيادة الإنتاج ولذا لا يمكن زيادة الكمية المعروضة نتيجة لارتفاع ثمنها عن طريق زيادة الإنتاج إلا في حالة وجود مخزون منها .

ب- الفترة القصيرة:

يمكن زيادة الإنتاج خلال هذه الفترة ولذا فإن حساسية العرض لتغيرات السعر تكون أكبر منها في الفترة القصيرة جداً .

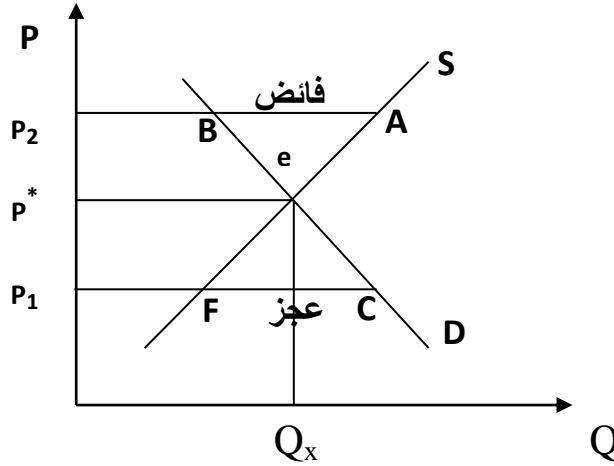
ج- الفترة الطويلة:

هي الفترة التي تعطي متسعاً أكبر لزيادة الإنتاج وبذا زيادة الكمية المعروضة تبعاً لتغير السعر .

التوازن (سعر السوق) Equilibrium

يستخدم كل من منحنى الطلب ومنحنى العرض لتحديد سعر السوق ، فيما يعكس منحنى الطلب رغبات المستهلكين يعكس منحنى العرض رغبات المنتجين أو البائعين ، ويتحدد سعر السلعة في السوق عند تقاطع منحنى العرض مع منحنى الطلب وهذا ما يعرف بسعر التوازن للسلعة.

شكل رقم (2-24) : التوازن في السوق



عند التقاء منحنى العرض مع منحنى الطلب يتحقق التوازن عند السعر (السعر التوازني P^*) ، والكمية (الكمية التوازنية Q^*) ، ويستمر هذا التوازن طالما استمر منحنى العرض والطلب على حالتيهما بدون تغيير فإذا افترضنا ارتفاع السعر إلى P_2 فهذا يؤدي لخلق فائض في عرض السلعة قدره AB نسبة لزيادة المعروض من السلعة عند هذا السعر الأمر الذي يدفع البائعين لقبول تخفيض السعر حتى يتخلصوا من الفائض ويبدأ ثمن السلعة في الانخفاض ويترتب على ذلك شيئان ، نقص الكمية المعروضة من السلعة من ناحية ، وزيادة الكمية المطلوبة منها حتى يتلاشى الفائض عند نقطة التوازن e .

أما إذا افترضنا انخفاض السعر إلى P_1 فسيؤدي ذلك إلى خلق عجز في عرض السلعة قدره CF الأمر الذي يؤدي المشترين لقبول الارتفاع في الثمن حتى يتمكنوا من حيازة السلعة وستخلق هذه الزيادة في الثمن حافزاً للبائعين لزيادة عرض السلعة من ناحية ولخفض الكمية المطلوبة من ناحية أخرى حتى يتلاشى العجز عند نقطة التوازن e .

ونقطة التوازن هذه تعرف بالتوازن المستقر ، وتسمى هذه الدراسة في التحليل الاقتصادي بدراسة ظروف السكون ، أي الوضع الذي نفترض فيه ثبات مجموعة من العوامل أو الظروف في المدى القصير .

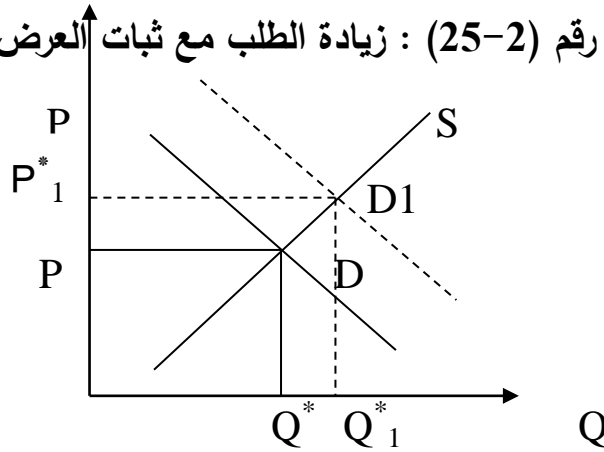
تغير ظروف الطلب والعرض: تغير سعر التوازن (سعر السوق) :

يتغير سعر التوازن ما إذا تغيرت ظروف الطلب أو ظروف العرض أو كلاهما ، وسنبحث فيما يلي أثر هذه التغيرات على سعر التوازن .

أولا / تغير الطلب :

_ تغير الطلب بالزيادة مع ثبات العرض:

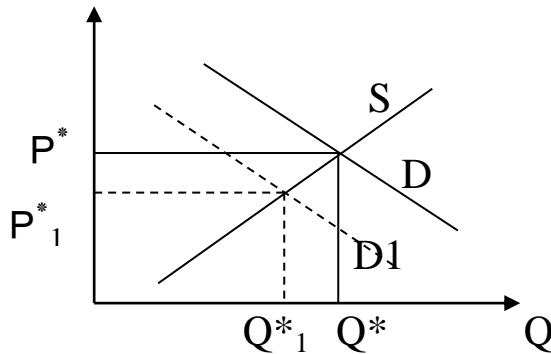
شكل رقم (2-25) : زيادة الطلب مع ثبات العرض



أدت الزيادة في الطلب والتي قد تكون نتيجة لزيادة دخول المستهلكين وزيادة عدد المستهلكين ، أو نتيجة لتغير ذوق المستهلكين تجاه هذه السلعة أو نتيجة لارتفاع سعر السلعة البديلة أو... الخ أدت إلى انتقال منحنى الطلب D ويلتقي مع منحنى العرض الثابت S عند سعر P^*_1 وهو أعلى من سعر التوازن القديم P^* وعند كمية Q^*_1 وهي أكبر من كمية التوازن القديمة .

تغير الطلب بالنقصان مع ثبات العرض:

شكل رقم (2-26) : نقصان الطلب مع ثبات العرض

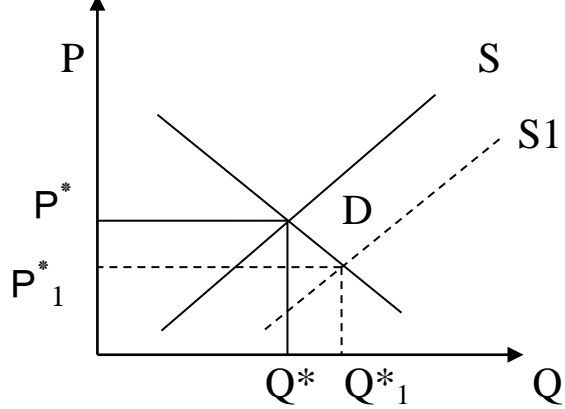


أدت حالة نقص الطلب إلى انتقال منحنى الطلب إلى أسفل جهة اليسار خالقا نقطة توازن جديدة عند السعر p^*_1 الذي هو أقل من سعر التوازن السابق p^* وكمية توازنه جديدة هي Q^*_1 وهي كمية أقل من كمية التوازن السابق Q^*

ثانياً: تغيير العرض :

- تغيير العرض بالزيادة مع ثبات الطلب:

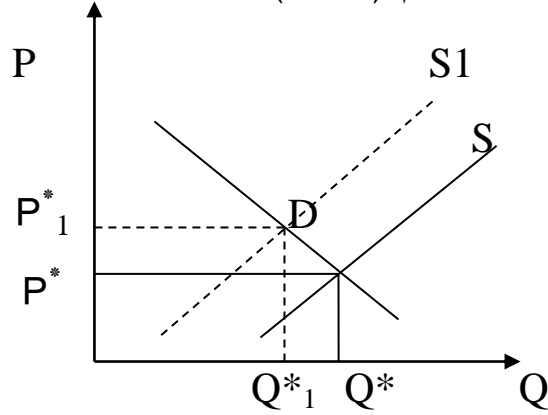
شكل رقم (2-27) : زيادة العرض مع ثبات الطلب



في هذه الحالة P^* هو سعر التوازن قبل زيادة العرض P^*1 هو سعر التوازن بعد زيادة العرض ، ومعنى ذلك أن الكمية التوازنية تزيد إلى Q^*1 بينما ينقص السعر إلى P^*1 عند زيادة العرض على ثبات الطلب .

-تغيير العرض بالنقصان مع ثبات الطلب :

شكل رقم (2-28) : نقصان العرض مع ثبات الطلب

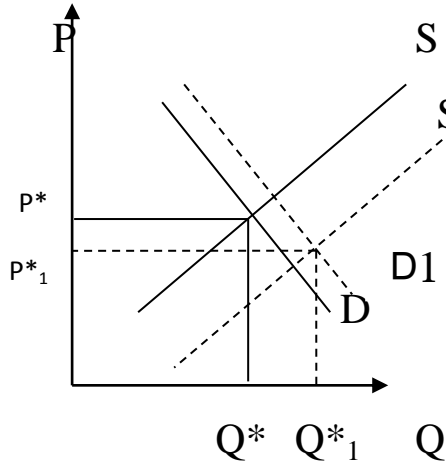


في هذه الحالة يكون P^* هو السعر التوازن قبل نقصان العرض و Q^* هي الكمية التوازنية قبل نقصان العرض أما بعد العرض يرتفع السعر التوازني إلى p^*1 بينما تنقص الكمية التوازنية إلى Q^*1 .

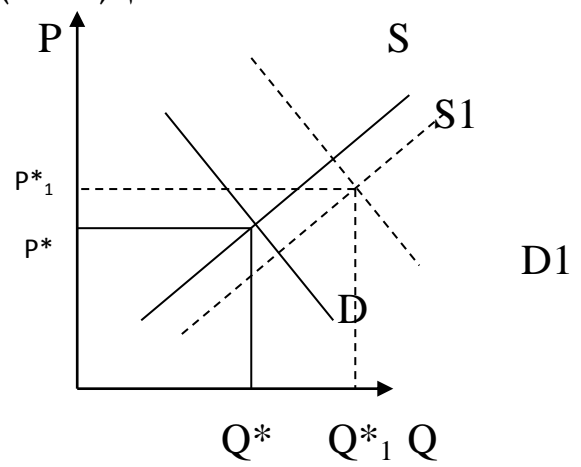
ثالثاً تغيير العرض والطلب معا:

-زيادة العرض والطلب معا:

شكل رقم (2-29) : زيادة الطلب والعرض معاً



شكل (B)



شكل (A)

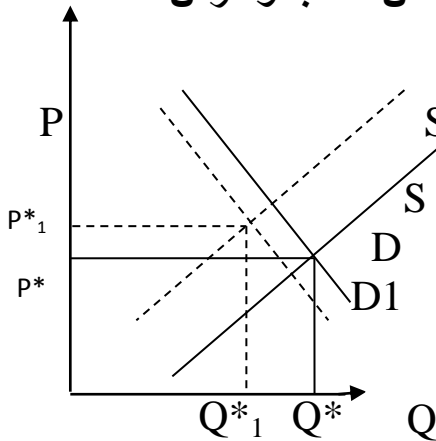
في حالة زيادة الطلب والعرض معا يلاحظ أن سعر التوازن الجديد P^*1 أكبر من السعر القديم في الشكل (A) في حين أن سعر التوازن الجديد P^* في الشكل (B) أصغر من السعر القديم ، ويرجع ذلك إلى القوة النسبية من التغيير في الطلب والتغيير في العرض.

فإذا كان تغيير الطلب بالزيادة أقوى من تغيير العرض بالزيادة فإن السعر سيتغير بالارتفاع في شكل (A)

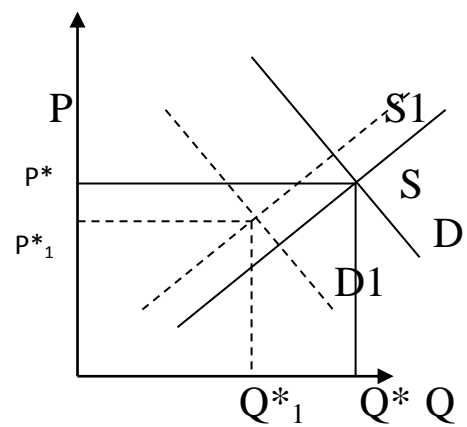
أما اذا كان تغيير العرض بالزيادة أقوى من تغيير الطلب بالزيادة فإن السعر سيتغير بالانخفاض في شكل (B)

- نقصان الطلب والعرض معا:

شكل رقم (2-30) : نقصان الطلب والعرض معاً



شكل (B)



شكل (A)

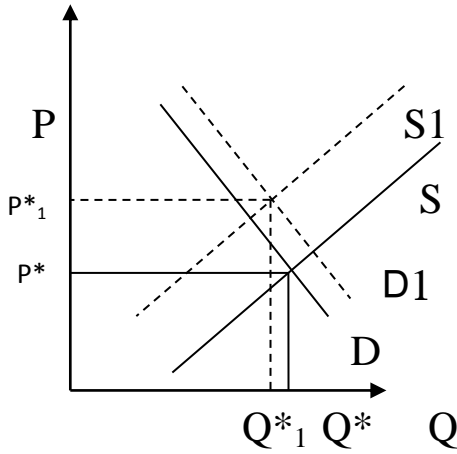
يتضح من الشكل أعلاه أن تغير الطلب والعرض قد أديا إلى انخفاض كمية التوازن إلى Q^*1 ولكن سعر التوازن الجديدة P^*1 أقل من السعر القديم P^* في الشكل (A) وأكبر منه في الشكل (B) والسبب في ذلك يرجع إلى القوى النسبية لكل من التغير في الطلب والعرض.

فإذا كان تغير الطلب بالنقصان أقوى من تغير العرض بالنقصان فإن السعر سيتغير بالانخفاض شكل (A).

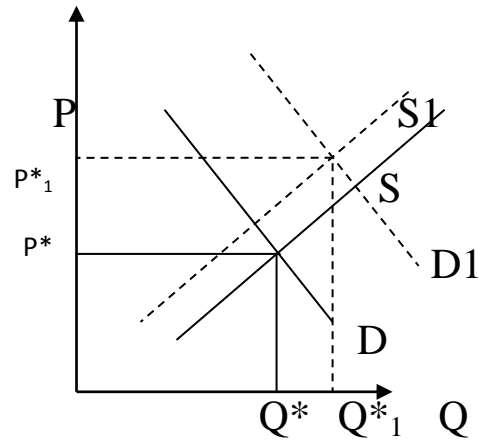
أما اذا كان تغير العرض بالنقصان أقوى من تغير الطلب بالنقصان فإن السعر سيتغير بالارتفاع شكل (B).

- تغير الطلب بالزيادة والعرض بالنقصان:

شكل رقم (2-31) : زيادة الطلب ونقصان العرض



شكل (B)



شكل (A)

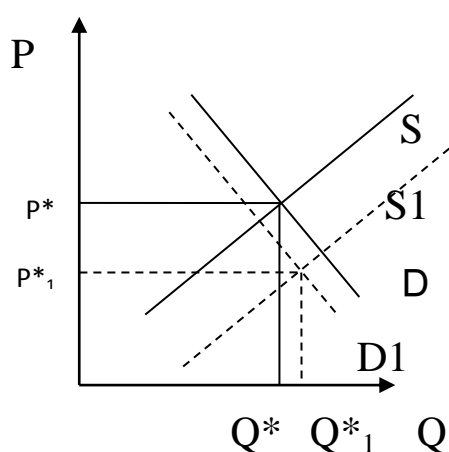
في الشكل (A) نلاحظ أن تغير الطلب بالزيادة أقوى من تغير العرض بالانخفاض ولذا فإن كمية التوازن الجديدة أكبر من كمية التوازن الأولى Q^* أما في الشكل (B) انخفضت كمية التوازن من Q^* إلى Q^*1 وذلك لأن تغير العرض بالنقصان أكبر من تغير الطلب بالزيادة .

نخلص إلى أن اتجاه التغير في الكمية يعتمد على القوى النسبية لزيادة الطلب وانخفاض العرض فإذا كانت الزيادة في الطلب أقوى من النقصان في العرض زادت كمية التوازن وإذا كانت الزيادة في الطلب أقل من النقصان في العرض انخفضت كمية التوازن.

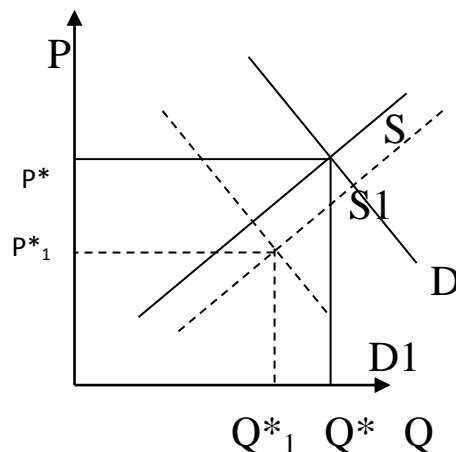
- تغير الطلب بالنقصان والعرض بالزيادة:

تؤدي زيادة العرض ونقصان الطلب إلى تغير سعر التوازن P^* بالانخفاض في حين انه يؤدي إلى نقص كمية التوازن الجديدة إلى Q^* في الشكل (A) وزيادتها في الشكل B. والسبب في ذلك أن تغير الطلب بالنقصان في الحالة الأولى أقوى من تغير العرض بالزيادة بينما في الحالة الثانية كانت زيادة العرض أقوى من نقصان الطلب.

شكل رقم (2-32) : نقصان الطلب وزيادة العرض



شكل (B)



شكل (A)

كيفية الحصول على السعر التوازني والكمية التوازنية رياضيا:

افترض أن دالتي الطلب والعرض على السلعة X كما في المعادلتين أدناه

$$QD = 20 - 0.75P \text{ دالة الطلب}$$

$$QS = -4 + 0.25P \text{ دالة العرض}$$

$$QD = QS \text{ عند نقطة التوازن}$$

$$20 - 0.75P = -4 + 0.25P$$

$$20 + 4 = 0.25P + 0.75P$$

$$24 = P^*$$

نعوض قيمة P^* في أي من الدالتين لنوجد قيمة Q^*

$$Q = 20 - 0.75(24)$$

$$Q^* = 20 - 18 = 2$$

إذن عند سعر التوازن 24 كانت الكمية التوازنية (2)

الفصل الثالث

نظرية المستهلك Consumer Behavior Theory

إن الغرض من الاستهلاك هو الإشباع (Satisfaction) أو المنفعة (Utility) التي يتوقعها المستهلك من استهلاكه وهذا يعطى مبرر للإشباع الذي يتحملة من أجل الحصول على السلع والخدمات المستهلكة.

دراسة طلب المستهلك Consumer Demand تهدف إلى تحديد الكيفية التي يتم بواسطتها اشتقاق منحنى الطلب ودراسة العوامل التي تؤثر على الطلب. وتتم دراسة سلوك المستهلك بطريقتين:-

(1) طريقة المنفعة Utility Approach النظرية الكلاسيكية في سلوك المستهلك

(2) طريقة منحنيات السواء Indifference Curves Approach النظرية الحديثة

طريقة المنفعة: Utility Approach

تستخدم لدراسة سلوك المستهلك في كيفية الحصول على أقصى إشباع ممكن من خلال دخله المحدود وعلى ضوء الأسعار السائدة في السوق ولدراسة هذه الطريقة لا بد من معرفة المفاهيم التالية:

1- مفهوم المنفعة: Concept of Utility

يقصد بها مقدار الإشباع الذي يحصل عليه الفرد نتيجة لاستهلاكه وحدات من سلعة معينة وفي وقت معين. قد ذكر بعض الاقتصاديون أمثال ستانلي، فالراس ومارشال أن المنفعة يمكن أن تقاس عددياً ووحدة القياس تسمى اليوتل (Until). فالمستهلك قادر على أن يحدد لكل سلعة يستهلكها رقم معين يمثل مقدار الإشباع الذي يحصل عليه من استهلاكه لتلك السلعة. (على سبيل المثال أن كيلو التفاح قد يعطى لمستهلك 10 وحدات utils وكيلو البرتقال 5 وحدات).

2- المنفعة الكلية: (Total Utility) (Tu)

هي عبارة عن مجموع المنافع التي يحصل عليها الفرد من مجموع السلع والخدمات المستهلكة خلال فترة زمنية معينة. والمنفعة الكلية تتزايد بزيادة الوحدات المستهلكة من أي سلعة ولكن معدل متناقص حتى يبلغ المستهلك الإشباع الكامل.

3- المنفعة الحدية: Marginal Utility (Mu)

هي المنفعة التي يحصل عليها المستهلك من استهلاك وحدة إضافية واحدة من سلعة معينة خلال فترة زمنية معينة. أو هي عبارة عن مقدار التغير في المنفعة الكلية الناتج عن التغير في الكمية المستهلكة من السلعة بوحدة واحدة في فترة زمنية معينة أي:

المنفعة الحدية = التغير في المنفعة الكلية
التغير في الوحدات المستهلكة

ويمكن كتابتها جبرياً كما يلي:-

$$Mu = \frac{\Delta Tu}{\Delta Q} \Rightarrow \frac{Tu_2 - Tu_1}{Q_2 - Q_1}$$

حيث أن:

$Mu \equiv$ المنفعة الحدية

$\Delta Tu \equiv$ مقدار التغير في المنفعة الكلية

$\Delta Q \equiv$ مقدار التغير في الكميات المستهلكة

المنفعة الحدية متناقصة أي أن أكبر منفعة حدية يتحصل عليها المستهلك من الوحدة الاستهلاكية الأولى وبعدها تتناقص المنفعة الحدية بإضافة أي وحدة جديدة حتى تساوى الصفر وعندها تبلغ المنفعة الكلية أقصاها (توازن المستهلك) وبعدها تظهر المنفعة الحدية بقيم سالبة مشيرة إلى تناقص المنفعة الكلية إذا ما أضاف المستهلك أي وحدة إضافية بعد الوحدة التي يحدث عندها التوازن.

ولتوضيح هذه المفاهيم نعطي المثال التالي:

نفترض وجود مستهلك يقوم باستهلاك وحدات متعددة من السلعة (X) (Q_x) في

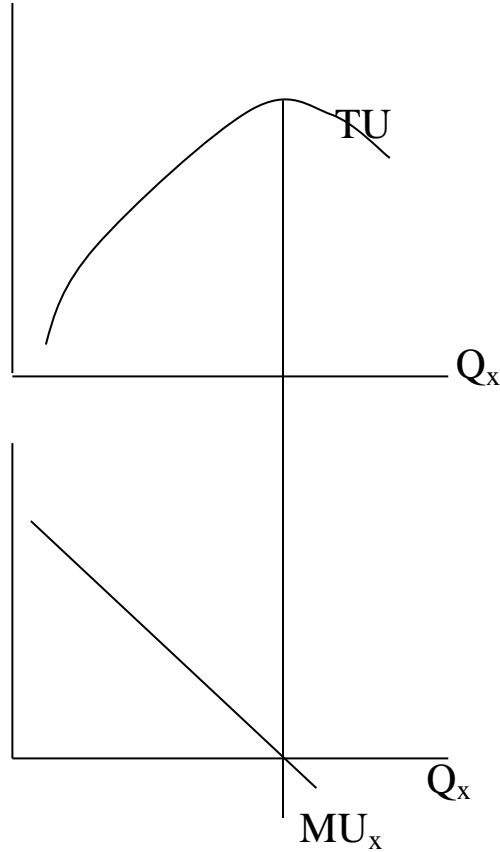
فترة زمنية معينة وبالتالي يتحصل على مستوى منفعة معينة (Tu_x) وتقاس بوحدات Utils

جدول رقم (1-3) المنفعة الكلية والحدية

Q_x	Tu_x	Mu_x
0	0	-
1	10	10
2	18	8
3	24	6
4	28	4
5	30	2
6	30	0
7	28	-2

$$Mu = \frac{\Delta Tu}{\Delta Q} \Rightarrow \frac{Tu_2 - Tu_1}{Q_2 - Q_1}$$

شكل رقم (1-3) المنفعة الكلية والحدية



$$Mu_x = \frac{dTu_x}{dQ_x}$$

العلاقة الرياضية بين المنفعة الكلية والمنفعة الحدية:

$$Mu_x = \frac{dTu_x}{dQ_x} = 0$$

باستخدام مبادئ التفاضل نجد أن:

عند أقصى مستوى المنفعة الكلية " التوازن " فان:

$$Tu_x = 16Q_x - 2Q_x^2$$

مثال:

أوجد:

(1) الكمية التي تحدد أقصى مستوى منفعة

(2) القيمة القصوى للمنفعة الكلية

(3) أثبت أن المنفعة الحدية متناقصة

(4) ميل منحنى المنفعة الحدية

الحل:

$$M_{u_x} = \frac{dTu_x}{dQ_x} = 16 - 4Q_x = 0 \quad Mu_x = 0 \quad \text{عند أقصى مستوى منفعة}$$

$$16 = 4Q_x$$

$$\frac{16}{4} = Q_x = 4 \quad \text{Units}$$

(2) القيمة القصوى للمنفعة الكلية : نعوض قيمة Q في دالة المنفعة

$$Tu_x = 16(4) - 2(4)^2 = 32 \quad \text{Utils}$$

(3) نوجد المشتقة الأولى لدالة المنفعة الحدية

$$Mu_x = 16 - 4Q_x$$

$$\frac{dMu_x}{dQ_x} = -4 < 0$$

وهو ميل منحنى المنفعة الحدية والإشارة السالبة تؤكد مبدأ تناقص المنفعة الحدية.

توازن المستهلك Consumer Equilibrium :

إن هدف المستهلك الراشد هو تعظيم المنفعة الكلية التي يمكن أن يحصل عليها عند إنفاق دخله النقدي على السلع والخدمات المتاحة. وشرط تحقيق هذا الهدف هو مستوى الإنشباع أو المنفعة المتحصلة من صرف آخر جنيه منفق من دخله يجب أن تتساوى لمختلف السلع التي يتم استهلاكها ويعبر عنها رياضياً على النحو التالي:-

$$\frac{Mu_x}{P_x} = \frac{Mu_y}{P_y} = \dots = \frac{Mu_n}{P_n} = Mu_m \quad \text{المنفعة الحدية للنقود:}$$

$$P_x Q_x + P_y Q_y + \dots + P_n Q_n = M \quad \text{في ظل قيد الدخل :}$$

أي يتحقق توازن المستهلك عند توفر الشروط التالية:

$$(1) \frac{\text{المنفعة الحدية للسلعة } x}{\text{سعر السلعة } x} = \frac{\text{المنفعة الحدية للسلعة } y}{\text{سعر السلعة } y} = \dots = \frac{\text{المنفعة الحدية للسلعة } n}{\text{سعر السلعة } n} = \text{المنفعة الحدية للنقود}$$

$$\text{سعر السلعة } x \quad \text{سعر السلعة } y \quad \text{سعر السلعة } n$$

(2) أن يكون مجموع المبالغ المنفقة على السلع مساوي للدخل النقدي

$$\text{الإنفاق على السلعة } (x) + \text{الإنفاق على السلعة } (y) + \dots + \text{الإنفاق على السلعة } (n) = \text{دخل المستهلك}$$

ولتوضيح كيفية اختيار المستهلك لمجموعة السلع التي تحقق له أقصى قدر ممكن من الإنشباع

في حدود دخله، نأخذ المثال التالي:

جدول رقم (3-2) توازن المستهلك

Q	Mux	Muy	Mux/px	Muy/Py
1	16	11	8	11
2	14	10	7	10
3	12	9	6	9
4	10	8	5	8
5	8	7	4	7
6	6	6	3	6
7	4	5	2	5
8	2	4	1	4

الجدول أعلاه يبين مستويات مختلفة للمنفعة المكتسبة من استهلاك السلعتين x و y إذا علمنا أن سعر الوحدة من x هو جنيهان (Px=2) وسعر الوحدة y هو جنييه واحد (Py=1) وإن دخل المستهلك 12 جنييه (M=12) السؤال هو ما هي التوليفة المثلى من السلعتين x و y التي تعظم منفعة هذا المستهلك (تحقق توازنه).

نجد أن هنالك عدداً من التوليفات التي تحقق هذا الشرط:

$$Mux/Px = Muy/Py$$

$$(1, 4), (2, 5), (3, 6), (4, 7), (5, 8)$$

وباستصحاب قيد الدخل والأسعار لذلك فإن أمثل توليفة هي التي ينفق عليها كل الدخل.

$$PxX + PyY = 2(1) + 1(4) = 6 < M \quad = \text{التوليفة الأولى}$$

$$2(2) + 1(5) = 9 < m = \text{التوليفة الثانية}$$

$$2(3) + 1(6) = 12 = M = \text{التوليفة الثالثة}$$

$$2(4) + 1(7) = 15 > M = \text{التوليفة الرابعة}$$

$$2(5) + 1(8) = 18 > M = \text{التوليفة الخامسة}$$

ومن هنا يتضح أن التوليفة المثلى والتي تعظم منفعة هذا المستهلك وتحقق توازنه في حدود دخله هي التوليفة: $(x, y) = (3, 6)$.

فائض المستهلك Consumer's Surplus :

يعرف فائض المستهلك بأنه الفرق بين المبلغ الذي كان المستهلك مستعداً لدفعه للحصول على كمية معينة من سلعة ما والمبلغ الذي دفعه فعلاً لتلك الكمية من السلعة حسب سعر السوق.

وترتبط فكرة فائض المستهلك بنظرية المنفعة الحدية حيث انه كثيراً ما نجد ان المنفعة التي يحصل عليها المستهلك من سلعة ما أكثر من السعر الذي يدفعه لشرائها.

مثال: لنفترض أن سعر الكيلو من التفاح 20 ج وان جدول الطلب على هذه السلعة كالتالي:

جدول رقم (3-3) فائض المستهلك

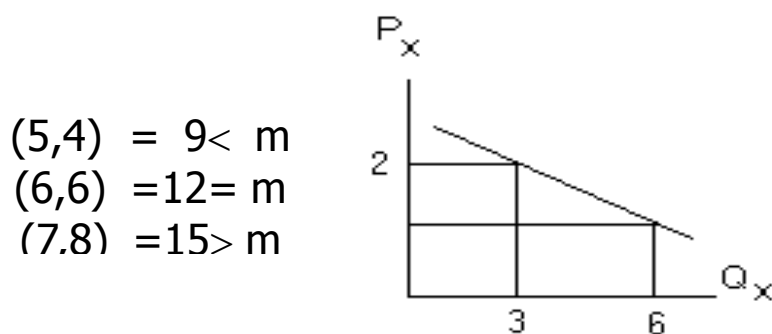
فائض المستهلك	سعر التوازن (سعر السوق)	سعر الطلب P	الكمية المطلوبة Q
80	20	100	1
60	20	80	2
40	20	60	3
20	20	40	4
0	20	20	5
200	مجموع الفائض		

يتغير فائض المستهلك بتغير سعر السلعة فإذا زاد سعر السوق انخفض الفائض وإذا انخفض سعر السلعة فان الفائض سوف يزداد ويحقق المستهلك مكاسب جديدة أما في حالة زيادة سعر السوق فان هذا يعني انخفاض الفائض وخسارة بالنسبة للمستهلك.

اشتقاق منحنى طلب المستهلك:

بالنسبة للسلعة x عندما كان السعر = 2 جنيه نجد أن الكمية التي تحقق التوازن هي 3 وحدات أما إذا انخفض السعر إلى جنيه فان ذلك يجعل التوازن يختل وبإعادة نفس الخطوات السابقة نلاحظ أن التوليفة التي تحقق التوازن (6و6). نستطيع رسم منحنى الطلب للسلعة (x) بتوصيل القيمتين لـ x والأسعار المقابلة لها نحصل على منحنى الطلب وأي نقطة عليه ما هي إلا نقاط توازن للمستهلك.

شكل رقم (2-3) اشتقاق منحنى الطلب



النظرية الحديثة في سلوك المستهلك

تحليل منحنيات السواء Indifference Curves

على ضوء الانتقادات التي وجهت إلى النظرية الكلاسيكية (تحليل المنفعة الحدية) وهي قائمة على أساس التحليل العددي للمنفعة، ويرفض التحليل الحديث لسلوك المستهلك ذلك التحليل ويقوم على أساس التحليل الترتيبي.

هنا يفترض المستهلك أن يحدد أرقاماً ترتيبية بدلاً من الأرقام العددية لأي مجموعة من السلع التي تعطي قدراً أكبر أو أقل من الإشباع مساوياً لها تعطيه أي مجموعة أخرى.
مثال:

نفترض أن المستهلك يشترق منفعة أكثر من البديل A عن البديل B فمنافع A وB يمكن أن نقيسها ترتيبياً بدلالة الأرقام الترتيبية، أي يفضل السلعة A على السلعة B.
مفهوم منحنى السواء:

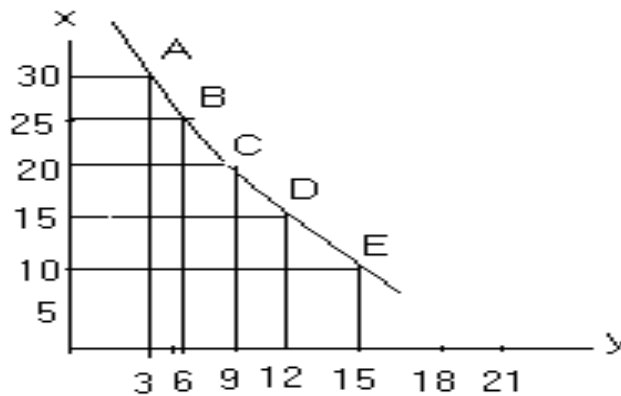
يوضح التوليفات المختلفة من سلعتين والتي تعطي درجة إشباع متساوية للمستهلك، ومنحنى السواء الأعلى يعطي مستوى أكثر من الإشباع مقارنة بمنحنى السواء الأدنى.

الجدول التالي يوضح التوليفات المختلفة من السلعتين x و y:

جدول رقم (3-4) التوليفات المختلفة من السلعتين

التوليفة	السلعة x	السلعة y
A	30	3
B	25	6
C	20	9
D	15	12
E	10	15

شكل رقم (3-3) منحنى السواء



هذه التوليفات تعطي نفس مستوى الإشباع A,B,C,D,E بتمثيل هذه التوليفات بيانياً وتوصيل التوليفات نحصل على منحنى السواء.

إذا تحركنا على طول المنحنى إلى أسفل وباتجاه اليمين، وهو تحرك يتضمن زيادة في كمية السلعة Y ونقصاً في كمية السلعة X، وهذه الخاصية الهامة للمنحنى أطلق عليها

الاقتصاديون اسم قانون المعدل الحدي للإحلال Marginal Rate of Substitution
معدل الإحلال الحدي : MRS_{yx} , MRS_{xy} :

هو الكمية من السلعة X التي يكون المستهلك مستعد للتنازل عنها مقابل الحصول على وحدة إضافية من Y مع البقاء على نفس منحنى السواء (مستوى المنفعة ثابت أو متساوي).

$$MRS_{yx} = \frac{-\Delta X}{\Delta Y} \quad MRS_{xy} = \frac{-\Delta Y}{\Delta X}$$

من الواضح أن ميل منحنى السواء متناقص لان الفرد سيحتاج إلى المزيد من السلعة Y بمقدار مضروب في المنفعة الحدية للسلعة Y M_{uy} لتعويض الخسارة من السلعة X بمقدار X مضروب في المنفعة الحدية للسلعة X M_{ux} أي أن :

$$\Delta Y (M_{uy}) = -\Delta X M_{ux}$$

$$\frac{M_{uy}}{M_{ux}} = \frac{-\Delta X}{\Delta Y} = MRS_{yx}$$

$$\frac{M}{M} = \frac{-\Delta Y}{\Delta X} = MRS_{xy}$$

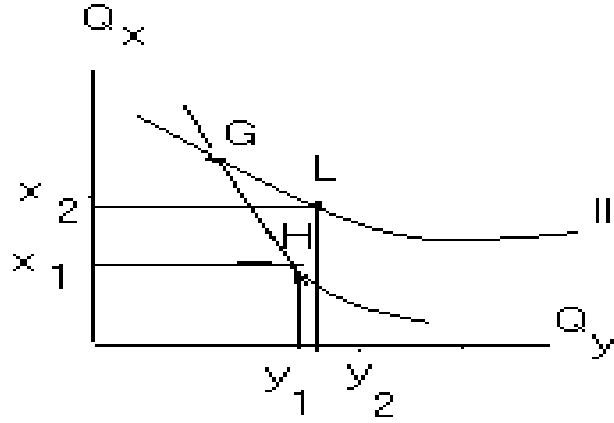
خصائص منحنيات السواء:

- 1- أي نقطة علي منحنى السواء تعطي نفس مستوي الإشباع
- 2- كلما بعدت منحنيات السواء عن نقطة الأصل كلما أعطت درجة إشباع اكبر
- 3- منحنيات السواء سالبة الميل
- 4- منحنيات السواء لا تتقاطع
- 5- منحنيات السواء مقعرة لكنها محدبة تجاه نقطة الأصل

- افترض أنها تتقاطع:-

*النقاط G ، H تقع على منحنى السواء I وتعطي نفس درجة الإشباع
*النقاط L ، G تقع على منحنى السواء II وتعطي نفس درجة الإشباع

شكل رقم (3-4) منحنيات السواء لا تتقاطع



$$H=G$$

$$L=G$$

ولكن $L \neq H$ ، و L تعطى درجة إشباع أكبر لأنها تقع على منحنى السواء الأبعد من نقطة الأصل.

خط قيد الميزانية: Budget Constraint :

يوضح التوليفات المختلفة التي يمكن أن يشتريها المستهلك من السلعتين X و Y بمستوى دخل

$$I = P_x Q_x + P_y Q_y \quad \text{محدود (I).}$$

$$P_x Q_x = I - P_y Q_y$$

افتراض أن المستهلك انفق كل دخله على شراء السلعة X

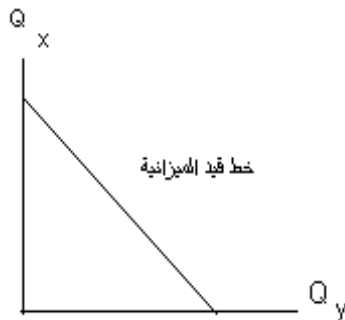
$$I = P_x Q_x$$

$$Q_x = \frac{I}{P_x}$$

افتراض أن المستهلك انفق كل دخله على شراء السلعة Y

$$I = P_y Q_y \quad , \quad Q_y = \frac{1}{P_y}$$

شكل رقم (3-5) قيد الميزانية

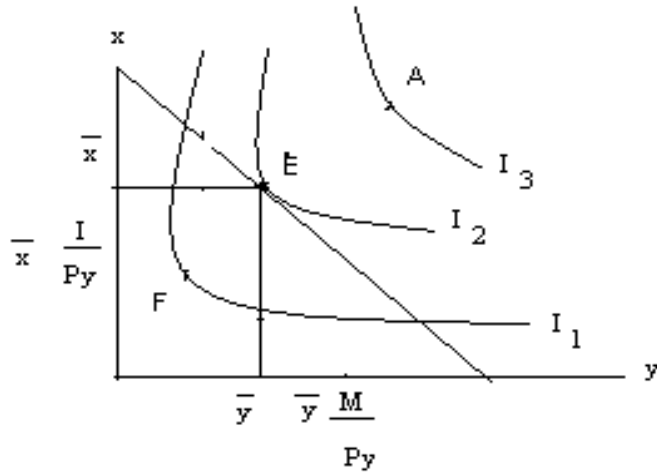


ميل خط قيد الميزانية = ظل الزاوية التي يصنعها المنحنى مع المحور السيني = المقابل
المجاور

$$\frac{I}{P_x} \Big/ \frac{I}{P_y} = \frac{P_y}{P_x}$$

توازن المستهلك باستخدام منحنيات السواء:

شكل رقم (3-6) توازن المستهلك باستخدام منحنيات السواء



يعظم المستهلك المنفعة عند نقطة معينة تسمى نقطة التوازن عندها يحقق المستهلك أقصى إشباع ممكن من خلال الإنفاق من الدخل المحدود ويتحقق التوازن عندما يصل المستهلك إلى أعلى منحنى سواء يقع على خط قيد الميزانية ويتحقق ذلك إذا وضعنا في الاعتبار الافتراضات التالية:-

- 1- ثبات الدخل النقدي للمستهلك
- 2- وجود سلعتين في السوق x, y
- 3- ثبات أسعار السلعتين
- 4- المستهلك عقلاني راشد
- 5- لكل مستهلك منحنى سواء لا يتغير في تلك الفترة

لتحقيق توازن المستهلك :

ميل منحنى السواء = ميل خط قيد الميزانية

$$MRS_{yx} = \frac{P_y}{P_x} = \frac{M_{uy}}{M_{ux}}$$

E - هي نقطة التوازن وهي نقطة تماس خط قيد الميزانية مع أعلى منحني سواء ممكن النقطة F مفضلة ولكن نلاحظ أن المستهلك يكون لديه مزيد من الدخل لان منحني السواء أقل من خط قيد الميزانية.

- النقطة A مفضلة على E ولكن المستهلك لا يمكن أن يصلها لأنها أعلى خط قيد الميزانية (مستوى دخل الفرد محدود) لذلك نجد أن النقطة E تمثل نقطة التوازن

إثبات التوازن رياضياً:

$$U = f(x, y) \text{----- (1)}$$

بتفاضل دالة المنفعة تفاضل كلي نحصل على:

$$du = \frac{df}{dx} dx + \frac{df}{dy} dy \text{.....(2)}$$

لكن

$$\frac{df}{dx} = \frac{du}{dx} = Mux \text{.....(3)}$$

$$\frac{df}{dy} = \frac{du}{dy} = MUY \text{.....(4)}$$

بتعويض (3) و (4) في (2) نحصل على:

ولكن $du = 0$ لأن المنفعة ثابتة على طول منحني السواء

(تفاضل الثابت يساوي الصفر)

عند التوازن نسبة المنافع الحدية = ميل منحني السواء = نسبة أسعار السلع

$$0 = Mux dx + MUY dy$$

$$- mux dx = MUY dy$$

$$\frac{- dx}{dy} = \frac{MUY}{mux}$$

نظرية الإنتاج

PRODUCTION THEORY

تعريف الإنتاج :

يقصد بالإنتاج "production" أو بالنشاط الإنتاجي على نحو أدق، عملية خلق الأموال والخدمات سواء كانت إنتاجية أم استهلاكية ، ولهذا فانه يطلق علي كل مال (سلعه) ينتجه الإنسان ، أو خدمه اسم منتج وعلى السلع والخدمات اسم المنتجات . وقد تستخدم كلمة الإنتاج في معنى آخر هو دلالة على قيمة المنتجات ذاتها التي أدى إلى خلقها النشاط الإنتاجي . والمعنيان قريبان جداً فيما يشير المعنى الأول إلى عملية الإنتاج ذاتها التي تؤدي إلى خلق المنتجات في حين يشير المعنى الثاني إلى نتيجة هذه العملية نفسها.

فالإنتاج إذن هو (إضافة منفعة أو منافع جديدة للمادة) ، وتتمثل أنواع المنافع في الآتي:

أ- **المنفعة الشكلية** : وهي المنفعة التي تؤدي إلى تغير أو تحويل المواد الأولية أو في شكل المادة فتجعلها صالحة لإشباع حاجات الفرد ، ففي تحويل الحليب إلى زبده فيه خلق منفعة وذلك بالتحويل والتركيز لمادة الحليب التي تتحول إلى زبده . وكذلك تحويل القمح إلى دقيق ثم إلى خبز وهكذا

ب - **المنفعة المكانية** : وقد تزيد منفعة السلعة باختلاف الأماكن فنقل سلعة ما عن مكان إنتاجها إلى حيث تستهلك قد يضيف منفعة مكانية للسلعة فنقل السكر من مصانع السكر إلى كافة الأسواق المحلية بالمدينة يضيف إليه منفعة مكانية .

ج- **المنفعة الزمانية**: وتزيد منفعة السلعة باختلاف زمان إنتاجها عن زمان استهلاكها أثناء عمليات التخزين فالاحتفاظ بلحوم الدواجن مخزنة بالتجميد منذ بدأ إنتاجها إلى وقت يزيد الطلب عليها يعد إضافة منفعة زمنية على السلعة .

د- **المنفعة الملكية** : في تضيف خدمات الوطاء ومنفعة للسلعة فالعمليات التبادلية التي تتم بين المنتج للسلعة ومستهلكها عبر وسيط أو العديد من الوطاء حسب نوع السلعة ومكان إنتاجها هذه العمليات تضيف للسلعة منفعة حيث تعمل في النهاية على نقل ملكيتها .

هـ- **المنفعة الخدمية** : الخدمات التي يقدمها الأطباء والمهندسون والأساتذة والحلاقين هي عبارة عن منافع. وكذا الخدمات العامة التي تقدمها الدولة .

عناصر الإنتاج :

ويتم الإنتاج عن طريق استخدام عناصر معينة لا بد منها لخلق الإنتاج تسمى عوامل الإنتاج. ويجب علاوة على ذلك إن يتم الاستخدام على نحو يحقق التعاون فيما بينهم وهذا ما نطلق عليه التآليف بين عوامل الإنتاج.

يقصد بعوامل الإنتاج الموارد الاقتصادية التي يستخدمها المجتمع من أجل خلق المنتجات ، وهى التي تجعل من إنتاج السلع والخدمات على اختلاف أنواعها أمراً ممكناً. وعوامل الإنتاج الأربعة هي: العمل - الموارد الطبيعية - رأس المال - التنظيم . ولكن هنالك ملاحظة هامة جداً هي أن ما يستخدم في إنتاج المنتجات ليس هو الكيان المادي نفسه لهذه العوامل بل بالأحرى الخدمات التي تقدمها هذه العوامل .

أولاً: - العمل

يعرف العمل على انه نشاط اقتصادي يتمثل في شكل مجهود إنساني ذهني أو جسماني يقوم به الفرد من أجل الإنتاج ، ومن ثم يستبعد من هذا التعريف كل عمل جسماني لا يقصد به خلق منتجات مثل ممارسة الهوايات كالسباحة والتربية الرياضية ، أما عمل ربات البيوت بالمنزل فيستبعد من حساب الإنتاج القومي بسبب تعزير تقديره نقداً فضلاً عن صعوبة الحصول على إحصاءات دقيقة عنه .

ولا يمكن فصل الدراسة الاقتصادية للعمل من الدراسة السكانية للمجتمع. والواقع أن كل السكان هم مستهلكون ولكنهم ليسوا كلهم منتجين ، بل أن البعض منهم فقط هم الذين يتسببون بعملهم في خلق الإنتاج الاجتماعي. وهؤلاء يكونون ما يسمى بقوة العمل في المجتمع وبطبيعة الحال فان قوة العمل في المجتمع تتوقف على حجم السكان ، ولكن ليس معنى هذا أن قوة العمل دالة بسيطة لحجم السكان ، فالواقع أن نسبة لا بأس بها من السكان هي إما صغيرة السن جداً أو متقدمة في العمر جداً وبالتالي لا يمكنها أن تمارس عملاً منتجاً ، وإما أن تمارس أعمالاً منزلية وغيرها ولا يقصد من ورائها الحصول على دخول في مقابلها ولذلك نجد أن قوة العمل الاجتماعي هي نسبة السكان في سن العمل والذين تقع أعمارهم ما بين 15 و 59 سنة إلى المجموع الكلي للسكان .

ويؤثر اتجاه معدل المواليد في نسبة السكان في المجتمع إذ يؤدي ارتفاع معدل المواليد إلى زيادة نسبة الأطفال إلى مجموع السكان ، والعكس صحيح . كذلك تؤدي الزيادة في نسبة الحياة المتوقعة في المجتمع إلى زيادة نسبة السكان البالغين أي مجموع السكان والعكس صحيح .

وأخيراً الهجرة إذا كانت على نطاق واسع تؤثر تأثيراً كبيراً في نسبة حجم قوة العمل إلى حجم السكان الكلى. إذ إننا نلاحظ إن المهاجرين دوماً هم الرجال والنساء في مقتبل العمر عادة . أي في أوائل وأواسط سن العمل ، وهذا تؤدي الهجرة إلى زيادة نسبة السكان في سن العمل أي المجموع الكلى للسكان في بلد المهجر ، والعكس صحيح في بلد الهجرة .

• وتتحصل فائدة العمل بصفة عامة في خلقه للمنفعة ، بصفة خاصة في إنتاجيته وقد تتمثل إنتاجية العمل في شكل مادي مثل خلق أشياء مادية جديدة صالحة لإشباع الحاجات ، وهذا ما يعبر عنه بالإنتاجية المادية . كما قد تتمثل في شكل اقتصادي مثل جعل الأشياء أكثر فائدة وقدرة على إشباع الحاجات وهذا ما يعبر عنه بالإنتاجية الاقتصادية .

• وقد اختلفت آراء الاقتصاديين عبر الأزمنة عن ماهية العمل المنتج . وفي القرن الثامن عشر رأى الفيزوقراط أو الطبيعيون ، وهم أعضاء مدرسة اقتصادية في فرنسا أن العمل الزراعي هو العمل المنتج الوحيد وان العمل التجاري والصناعي عمل عقيم ، وكانوا بهذا ينظرون لإنتاجية العمل المادية دون إنتاجيته الاقتصادية ، إما ادم سمث في إنجلترا فقد رأى أن العمل الذي يؤدي إلى زيادة مجموع الأموال المادية في المجتمع هو وحده العمل المنتج ويعتبر أن الخدمات غير المادية مثل الغناء والتدريس غير منتجة . أما جان باتست ساي الاقتصادي الفرنسي في القرن التاسع عشر ، هو الذي رأى أن كل عمل خالق للمنفعة عملاً منتجاً .

• أما كارل ماركس مؤسس الاشتراكية العلمية في القرن الماضي . فلا يعتبر منتجاً سوى العمل سواء كان يدوياً أو ذهنياً . أما النظرية الاقتصادية الحديثة ترى في كل عمل أيًا كانت طبيعته وأيًا كان من يقوم به ، عملاً منتجاً طالما كان خالفاً لمنفعة أم كان مستخدماً بطريق غير مباشرة .

• ولعل أهم ما يلاحظ في مجال حديثنا عن العمل ، هو الدور الذي يؤديه تقسيم العمل ، أي تخصص القوة العاملة في المجتمع بنشاطات محددة تحديداً دقيقاً ، أو بمهام محددة على نحو دقيق داخل النشاط الواحد ، وقد اهتم ادم سمث بهذا الموضوع وخصص له الأبواب الثلاثة الأولى من كتابه ثروة الأمم (1776م) حيث ذكر مثلاً شهيراً خاصاً بصناعة الدبابيس ذكر فيه أن عاملاً واحداً لن يقوم بإنتاج عدد كبير من الدبابيس في يوم واحد إذا قام بكل عمليات الإنتاج بنفسه ، ولكن إذا قسم هذا العمل على 18 مهمة بحيث يقوم عامل واحد بمهمة واحدة أو بعدد محدود منها فإن هذا أمكن مصنفاً صغيراً يشتغل فيه عشرة عمال من إنتاج 48000 دبوسه يومياً بواقع 4800 دبوس لكل عامل .

ومن الممكن التمييز بين أشكال ثلاثة لتقسيم العمل:-

• **أولاً: التخصص المهني :** هو أقدم تقسيم للعمل وأدناه درجة ويقصد به تولى الشخص القيام بنشاط إنتاجي معين يختلف عن غيره من وجوه النشاط الإنتاجي الأخرى مثل الرعي أو الزراعة أو واحد وجوه النشاط الإنتاجي الصناعي كالحداثة أو التجارة أو غيرها.

• **ثانياً: تجزئة النشاط الإنتاجي :** وهو شكل أكثر تقدماً من الشكل الأول لتقسيم العمل ودرجة أعلى من درجاته ويحدث نتيجة لتخصص كل فرد في القيام بجانب معين من جوانب النشاط الإنتاجي المتتابعة مثل صهر الحديد أو طرقه في الحداثة ، والغزل أو النسيج في صناعة الملابس .وإذا كان التخصص المهني يتم على المستوى الأفقي للنشاط الإنتاجي فان تجزئة النشاط الإنتاجي تتم على المستوى الرأسي لهذا النشاط .

• **ثالثاً : التقسيم الفني للعمل :** وهو أدق أشكال تقسيم العمل وأعلاه درجة ويعتبر حقيقة تعميق لتجزئة النشاط الإنتاجي داخل الوحدة الإنتاجية أو المشروع، ويقصد به تجزئة عملية إنتاج سلعة معينة إلى مجموعة متتالية من المهام المنفصلة يعهد بها إلى عمال عديدين بحيث يقوم كل عامل بمهمة متميزة عن المهام التي يقوم بها باقي العمال داخل المشروع . والمثال الذي ذكره ادم سمث خير مثال لذلك .

ويشترط لظهور تقسيم العمل أو إمكان حدوثه شرطان أساسيان الأول هو اتساع السوق بحيث تستطيع استيعاب كميات كبيرة من المنتجات المختلفة فكما ذكر ادم سمث فان القدرة على المبادلة هي وحدها تعطى العزم لظهور تقسيم العمل ولهذا فان مدى هذا التقسيم إنما يتحدد بمدى تلك القدرة ، أي باتساع السوق بعبارة أخرى فلو كان السوق صغيراً جداً فلن يتشجع احد الأفراد على تخصيص نفسه في عمل معين وذلك لأنه سيعجز عن مبادلة فائض منتجاته في السوق من اجل الحصول على بعض فوائض الغير من اجل إشباع رغباته .

فمهمة حمل الأمتعة لا توجد إلا في مدينة كبيرة ، حيث تزداد نسبة السكان وتتنيسر وسائل النقل والمواصلات ، ويترتب على زيادة السكان زيادة عدد المستهلكين للمنتجات في نفس المكان والمناطق التي تحيط به ، في حين تنشط مسألة النقل إلى المناطق البعيدة والقريبة.

والشرط الثاني لظهور تقسيم العمل هو أن يمتلك المنتج قدراً من رأس المال يكفي لتشغيل عدد كبير من العمال في وحدته الإنتاجية ولتوفير الآلات والأدوات اللازمة لقيام العمال بمهامهم التخصصية.

ويؤدي تقسيم العمل إلى تحقيق نتيجة إيجابية ضخمة هي زيادة كمية المنتجات التي ينتجها المجتمع زيادة ضخمة لا يمكن مقارنتها بتلك التي تنتج دون إتباع تقسيم العمل أو بإتباع

درجة دنيا منه ومن المحتمل إن تكون المستويات العالمية من الرفاهية التي تنقسم بها الدول المتقدمة في الوقت الحاضر راجعة إلى نظام تقسيم العمل .

إلا أن هنالك عديد من الاعتبارات تساهم كلها في هذه النتيجة الضخمة لتقسيم العمل . فيلاحظ من ناحية أولى ، أن التخصص من شأنه تمتع الفرد بدرجة عالية من المهارة والإتقان في أداء المهمة الإنتاجية التي تخصص فيها ويمكن بالتالي من إجراء هذه المهمة بالسرعة والدقة اللازمة مما يؤدي في النهاية إلى زيادة الإنتاج من كافة السلع والخدمات.

ومن ناحية ثانية : فان تقسيم العمل يوفر وقتاً كبيراً أثناء القيام بعملية الإنتاج إذ يؤدي هذا إلى زيادة كمية الإنتاج في الفترة الزمنية المعينة بإتباع هذا التقسيم ، زيادة كبرى عن الإنتاج الذي يمكن الحصول عليه في نفس الفترة دون إتباعه.

ويرجع التوفير للوقت إلى عدم اضطراب العمال للانتقال من مهمة إلى أخرى مما يمثل ضياعاً للوقت. وفضلا عن ذلك فان الوقت اللازم لتمرين عامل واحد في مهمة واحدة اقل بكثير من تمرين هذا العامل لأداء عدد من المهام الإنتاجية.

ومن ناحية ثالثة: فإن تخصص العمل يتيح الفرصة أمام الأفراد للاستقلال ملكاتهم على نحو أفضل وذلك بإتاحة الفرصة لكل فرد لتوجيه نشاطه إلى العمل الذي يتناسب معه مما يؤدي إلى حصول المجتمع على أقصى إنتاج ممكن.

ومن ناحية رابعة : فإن تجزئة عملية الإنتاج للسلعة الواحدة إلى مهام منفصلة إنما يشجع على إدخال الآلة في عملية الإنتاج مما يترتب على ذلك مضاعفة الإنتاج أضعافا كثيرة.

● إلا أن تقسيم العمل يؤدي من جهة أخرى إلى آثار سلبية من ناحية أولى : جعل كل فرد من أفراد المجتمع معتمداً في معيشته إلى حد بالغ على ملايين الأفراد الذين لا يعرفهم ولا سيطرة له عليهم .

بالرغم من أن هذا يبين علي نحو أوسع وجود درجة عالية من الارتباط والتعاون بين الأفراد يدفعهم لان يتكاتفوا في عمليه الإنتاج الاجتماعي مستهدفين زيادة الرفاهية الاجتماعية .

● أما من ناحية ثانية : تقسيم العمل قد يؤدي إلي الأضرار بالعامل نفسياً وإنسانياً وذلك بإلزامه طول حياته بمهمة إنتاجيه بسيطة لا يتعدها مما يطبع حياته بالملل والروتين . وقد عبر عن ذلك جان ساي بقوله (انه لمن المحزن أن يدرك الإنسان انه لم يحقق طول عمره سوي جزء من ثمانية عشر جزء من دبوس) ولكن الصناعة الحديثة كفيله بالقيام بالمهام الروتينية ، والشيء الوحيد

- الجوهري في هذا الخصوص أن تقسيم العمل يسمح بتخفيض مدة العمل وبالتالي يتيح للعامل باستخدام جزء كبير من وقته خارج المصنع يستطيع فيه تنمية ملكاته الذهنية وممارسه هواياته .
- من ناحية ثالثة : فإن التّخصّص البالغ في العمل يؤدي إليّ إنقاص القوة العاملة في المجتمع ، ويحد من قدرتها عليّ تغيير العمل مما يزيد من أخطار البطالة . وكلما زاد تخصص الفرد كلما زادت صعوبة قيامه بعمل آخر إذا اضطرته الظروف لذلك .
 - ومن ناحية رابعة : فإن التّخصّص في الإنتاج عليّ المستوى الدولي يهدد بوضع الدولة المتخصصة في إنتاج ما تحت رحمة الدّول المنتجة للمنتجات الأخرى والضرورية لهذه الدولة المتخصصة وتزداد خطورة التهديد إذا كانت المنتجات الأخرى هي منتجات غذائية . ويكون هذا الخطر كبير خاصة في أوقات الحروب والأزمات السياسية .

ثانياً :- الموارد الطبيعية

يقصد بالموارد الطبيعية كعامل من عوامل الإنتاج كافة هبات الطبيعة التي لم يوجد لها عمل إنساني سابق ولا حاضر والتي تمكن الإنسان من إنتاج السلع والخدمات اللازمة لإشباع حاجاته ، مثل المناجم والأرض والغابات البكر ومصائد الأسماك ومساقط المياه . أما أشعة الشمس والهواء والأمطار فلا تعتبر من الموارد الطبيعية لأنها لا يمكن أن نتحكم فيها وبالتالي لا يمكن الاقتصاد في استعمالها .

ولكنه يلاحظ نادراً ما توجد موارد طبيعية بحالتها التي أوجدتها عليها الطبيعة دون أي تغيير أو تحسين فيها بواسطة الإنسان عليّ مر الزمان حتيّ تصبح أكثر قدره وقابليه عليّ الإنتاج .

ومن الصعوبة بمكان من الناحية الواقعية أن نعرف فيما يتعلق بالخصائص الإنتاجية للأرض أو غيرها من الموارد الطبيعية ما بين تلك الخصائص الطبيعية التي وجدت دون تدخل عمل الإنسان المباشر وغير المباشر ، والذي يتمثل في استخدام رأس المال ، وتلك الخصائص الإنتاجية الإضافية التي وجدت إلا بفضل تطبيق العمل الإنساني عليّ هذه الموارد .

فقد تكون قطعة الأرض أكثر خصوبة من غيرها لا بسبب العناصر الطبيعية الكامنة فيها فحسب وإنما أيضا بسبب ما عمد إليه الإنسان من رعايتها وبتمسيدها وغير ذلك .

وأیضا من العسير أن نميز بين العائد أو الناتج الذي تعطيه الأرض وغيرها من الموارد الطبيعية بين ما يرجع إليّ الخصائص الإنتاجية الطبيعية اللصيقة بالأرض من جهة، وما يرجع إليّ الخصائص الإنتاجية الإضافية التي تسبب فيه عمل الإنسان المباشر وغير المباشر من جهة

أخري ومن الناحية النظرية البحتة فان الخصائص الأولى وحدها هي التي تعتبر موارد طبيعية وتكون احد عوامل الإنتاج في حين أن الخصائص الثانية هي نتاج للعمل ورأس المال .
وتمتاز الموارد الطبيعية بخاصيتين :

الأولى أنها علي خلاف عوامل الإنتاج الأخرى ذات عرض محدود .وبالرغم من أننا نكتسب مساحات جديدة وذلك بتجفيف بعض الأنهار ، إلا أن هذه المساحة ضئيلة جداً إذا ما قورنت بالمساحة الكلية ، ولذلك فانه يمكننا القول بان المساحة الكلية ، من الأرض ثابتة في كميتها . وقد كانت حقيقة ثبات عرض الموارد الطبيعية هي التي جعلت قانون النسب المتغير هاو الغلة المتناقصة بضياح أول الأمر بالتطبيق علي الأرض.

أما الخصيصة الثانية أن الموارد الطبيعية لا تحمل المجتمع أي نفقة إنتاج خلاف عوامل الإنتاج الأخرى .وذلك لأنها هبة الله لعباده ويترتب علي ذلك انه من المفيد اقتصادياً أن نستخدم الموارد الطبيعية في عمليه الإنتاج ومهما كان عائدها قليلاً وذلك لأنها لا تكلف المجتمع شيئاً . وقد كان لهاتين الخاصيتين للموارد الطبيعية القدر المعلى في ظهور مفهوم اقتصادي معين بالتطبيق علي الأرض في أول الأمر ثم امتد ليشمل عوامل الإنتاج الأخرى ، وهو مفهوم الربح.

ثالثاً :رأس المال

يفرق عادة بين ثلاثة مفاهيم لرأس المال ، الأول هو رأس المال الفني، ويقصد به مجموعة الأموال التي سبق إنتاجها والتي تستخدم في عملية الإنتاج من اجل خلق المنتجات بنوعيتها الاستهلاكي والإنتاجي وزيادة إنتاجية العمل . والمفهوم الثاني هو رأس المال المحاسبي، ويقصد به مجموعة القيم النقدية التي يتكفل حساب استهلاك الأصول الإنتاجية بإبقائها على ما هي عليه دون نقصان .

والمفهوم الأخير هو رأس المال القانوني، ويقصد به مجموعة الحقوق التي للشخص على بعض القيم والأوراق التي تدر عليه دخلا دون قيامه بعمل حالي من اجل ذلك كالأسهم والسندات ، ولكن ما بهما هنا هو رأس المال الفني ، ولذلك سنطلق عليه رأس المال فقط.

وينقسم رأس المال في النظرية الحديثة إلى قسمين :

الأول : رأس المال الثابت ، والثاني : رأس المال المتداول ويستند معيار التفرقة بين ما يعتبر ثابتاً وما يعتبر متداولاً في رأس المال إلى ماهية أو طبيعة التحول الفني والاقتصادي الذي يطرأ على رأس المال أثناء عملية الإنتاج. فرأس المال الثابت هو الذي يستخدم عدة مرات في الإنتاج دون أن يطرأ تحول أو تغيير على شكله أو هيكله الفني، أما رأس المال المتداول فهو الذي لا

يستخدم مرة واحدة في الإنتاج يدخل بعدها في تركيب السلعة المنتجة ويتحول بالتالي شكله أو هيكله الفني تحويلا رئيسيا. ويتكون رأس المال الثابت وأحيانا يسمى بالأصول الإنتاجية ، من العدد والآلات والمباني والمنشآت الصناعية ووسائل النقل والمواصلات وما شاكلها .

أما رأس المال المتداول ، وأحيانا يسمى برأس المال الجاري ، من المواد الأولية والوسيلة والوقود والطاقة المحركة والسلع خلال عملية الإنتاج والمخزون من السلع الموجودة لدى المشروعات المنتجة وأخيرا من النقود.

ونتيجة لهذا المعيار من التفرقة فان قيمة رأس المال المتداول المستخدم في إنتاج السلع والخدمات تحسب بالكامل ضمن نفقة إنتاجها ،في حين لا يحسب ضمن هذه النفقة إلا جزء فقط من قيمة رأس المال الثابت الذي استخدم في الإنتاج يقدر علي أساس الاستهلاك الذي تعرض له هذا الرأس مال .ويلاحظ أيضا أن رأس المال المتداول يتمتع بسيولة اكبر من رأس المال الثابت ، أي بقدرة أو قابلية أن يتبادل مع السوق في مقابل النقود في وقت قصير ودون مخاطرة كبيرة .

ولما كان رأس المال علي خلاف العمل والموارد الطبيعية اللذان يعتبران عاملي إنتاج أوليين، إنما يتكون من أموال سبق إنتاجها ،ولذلك لا بد لإيجاد رأس مال لا بد له من القيام بخلقه من العدم . ويتم ذلك عن طريق ما يسمى بتكوين رأس المال أو تراكم رأس المال أو بالاستثمار ، ويقصد به توجيه جزء من الموارد الاقتصادية ، أو عوامل الإنتاج من عمل وغيره إلى خلق رأس المال بأشكاله المختلفة وعدم توجيهها إلى خلق سلع وخدمات استهلاكية.

لكن تكوين رأس المال وان كان يحرم المجتمع من بعض السلع الاستهلاكية ، فانه يعنى أيضا زيادة القدرة أو الطاقة الإنتاجية للاقتصاد القومي ، مما يسمح بإنتاج كميات من المنتجات في المستقبل اكبر من تلك التي حرم منها المجتمع في الوقت الحاضر .

وينبغي للتفرقة فيما يتعلق بتكوين رأس المال ما بين ذلك التكوين الذي يهدف إلي المحافظة على حجم رأس المال الثابت بتجديد ما يهلك منه ، ويبين ذلك التكوين الذي يهدف إلى زيادة حجم رأس المال الموجود في المجتمع . بإضافة كميات جديدة إليه من أصول إنتاجية وغيرها .

ومن الطبيعي أن تستهلك الأصول الإنتاجية أو يواليها القدم نتيجة للاستعمال ويسمى ذلك بالاستهلاك المادي ، أو أن توالى الاختراعات الفنية الجديدة تجعل الآلات القديمة غير مواكبة وغير قادرة على الإنتاج بالصورة المثلى وهذا ما يسمى بالاستهلاك الفني أو الاقتصادي بالتالي من الضرورة توجيه جزء من الموارد الاقتصادية لتكوين أصول إنتاجية جديدة تحل محل الأصول

القيمة أو المستهلكة حتى لا يتناقص حجم رأس المال الثابت ، وبالتالي الطاقة الإنتاجية للاقتصاد القومي.

ويتم ذلك عن طريق حساب استهلاك الأصول المادية ، وتتضمن مبلغ من المال في ثمن السلعة أو الخدمة المنتجة بواسطة الأصل الإنتاجي ويسمي ما يقطع سنويا بقسط الاستهلاك السنوي.

ولكن بجانب ذلك ينبغي على المجتمع إضافة رؤوس أموال ثابتة ومتداولة إلي ما هو موجود فعلا منها . ويتحقق ذلك عن طريق الادخار ، أي ذلك الجزء من الدخل المتحقق من الإنتاج الذي لا يوجه إلى الاستهلاك الجاري وإنما إلى الاستثمار.

ويلاحظ انه يعرف نوعي تكوين رأس المال أو الاستثمار معاً، أي تجديد الأصول الإنتاجية والإضافة الجديدة برأس المال بأنه التكوين الإجمالي لرأس المال أو الاستثمار الإجمالي في حين انه يعرف النوع الثاني من تكوين رأس المال وحده ، أي الإضافة الجديدة إلى رأس المال بأنه التكوين الصافي لرأس المال أو الاستثمار الصافي .

رابعاً: التنظيم

لا يمكن لعوامل الإنتاج الثلاثة السابقة ، وهي الموارد الطبيعية والعمل ورأس المال أن تجتمع من تلقاء نفسها مع بعضها في شكل علاقة محددة بهدف إنتاج سلعه أو خدمه معينه ،ولذلك لابد من أن يتم هذا الجمع عن طريق شخص معين ،ويطلق علي هذا الشخص اسم (المنظم).

ويعرف المنظم بأنه ذلك الشخص ،أو مجموعه الأشخاص ،الذي يؤلف بين عناصر الإنتاج الثلاثة في شكل علاقة منظمه هي عبارة عن عمليه إنتاجيه محدد ، والذي يقدر الكميات اللازم استخدامها من هذه العناصر الثلاثة ، وكذلك يقدر كمية وأنواع المنتجات التي تنتج بواسطة هذه الكميات ،وهو الذي يتحمل مخاطر عملية الإنتاج .

ويري البعض عدم اعتبار التنظيم عاملاً مستقلاً من عوامل الإنتاج ،إذ أن وجهه نظرهم تتركز في عملية التنظيم ما هي إلا نوعاً متميزاً من أنواع العامل الأول وهو العمل . وذلك لأنه مجهود إنساني خاص يقوم به الفرد من أجل الإنتاج . ولكن من المفيد جداً لأغراض التحليل أن يعامل هذا العنصر معاملة مستقلة حتى نقف علي الجانب أو الدور المتميز الذي يقوم به المنظم في النظام الاقتصادي للمجتمع والي القوي ذات الطابع الخاص الذي تمارس تأثيرها عليه .

والشيء الرئيسي المميز لدور المنظم هو أنه يتحمل النفقات التي يستلزمها الحصول علي خدمات عوامل الإنتاج وذلك بأجل الحصول علي عائد من بيعه للمنتجات التي سيقوم بإنتاجها . لكن في حين أن النفقات التي يتحملها المنظم معروفة مقدماً إن العائد الذي سيحصل عليه المنظم غير مؤكد وإنما هو احتمالي .

فيما تشتغل عوامل الإنتاج من عمل وموارد طبيعية ورأس مال في نظير عوائد مضمونه تتمثل في الأجر والريع والفائدة ، فإن المنظم يشتغل دون أن يكون لديه ضمان لتحقيق الربح الذي يمثل عائد المنظم فقد يتحقق ربح قليل جداً للمنظم ولكن أيضاً قد يصاب بخسارة وذلك فيما تزيد نفقاته عن أثمان المنتجات التي أنتجها . ولهذا فإن العمل والموارد الطبيعية ورأس المال تتفرد بتحقيق عوائد إيجابية بينما التنظيم يمكن أن يحقق عائد سلبى

التأليف بين عناصر الإنتاج :

لابد لكي يتحقق الإنتاج وتخلف السلع والخدمات لابد من التأليف بين عناصر الإنتاج الثلاثة وهي العمل والموارد الطبيعية ورأس المال ، ويعني ذلك إقامة تعاون أو اشتراك فيما بينها لأداء المهمة الإنتاجية . ويستهدف أسلوب التأليف في الوحدة الإنتاجية تحقيق أقصى كفاءة أو فعالية ممكنة للإنتاج ، وهي تقاس بواسطة ما يعرف بالإنتاجية ، وسنقوم ببحث أساليب التأليف بين عوامل الإنتاج أولاً ثم نبحث بعد ذلك فعالية الإنتاج والإنتاجية .

أسلوب التأليف بين عوامل الإنتاج :

إن عوامل الإنتاج تستخدم داخل الوحدة الإنتاجية وفقاً لأسلوب معين للتأليف ، وذلك من بين أساليب متعددة ممكنة الإتياع للتأليف بين هذه العوامل داخل الوحدة ، وفي كل أسلوب من هذه الأساليب فإن عوامل الإنتاج تتكامل فيما بينها ، وقد تحل كل محل بعضها بأشكال متغيره . وينطبق مفهوم التكامل والإحلال علي كافة المنتجات وعوامل الإنتاج ، ويتحقق تكامل بين عوامل الإنتاج بالنسبة إلي منتج معين عندما لا يمكن أن نستخدم هذه العناصر منفصلة عن بعضها لإنتاج هذا المنتج ومثال ذلك ألّه النسيج وخيط الغزل . ويتحقق الإحلال ما بين عوامل الإنتاج بالنسبة إلي منتج معين وإنقاص المستخدم من عامل آخر ، وهنا يحل العامل الأول في عملية الإنتاج محل العامل الثاني وتتغير النسب الجديدة لاستخدام عوامل الإنتاج عن تلك النسب المستخدمة من قبل .

ويعتمد اختيار احد أساليب التكاليف بين عوامل الإنتاج الذي تطبقه الوحدة الإنتاجية علي عدد من الاعتبارات أهمها ما يلي :

1/ نوعية عوامل الإنتاج :

هناك عوامل معدة بطبيعتها كي تستخدم وجه بعينه من وجوه الاستخدام في عملية الإنتاج بحيث لا يمكن لها أن تحل محل أحد عوامل الإنتاج الأخرى ولا أن يحل محلها عامل إنتاج آخر.

2/ حالة الفن الإنتاجية :

إن فن الإنتاج المتبع لإنتاج سلعة أو خدمة معينة إنما يحدد بعض المعاملات الفنية للإنتاج . وكذلك فإن الابتكارات والتجديدات الفنية يمكنها أن تمارس دورا فعالا بالنسب إلي كيفية استخدام عوامل الإنتاج المختلفة في عملية إنتاجية معينة ، وذلك بحسب ما إذا كانت هذه التجديدات محايدة أو تقتصد في العمل ورأس المال أو الموارد الطبيعية ، وتكون التجديدات الفنية محايدة إذا كانت تؤدي إلي إنقاص كل من العمل ورأس المال و الموارد الطبيعية اللازمة لإنتاج وحدة واحدة من منتج معين بنفس النسبة ، في حين تقتصد في العمل إذا كانت تؤدي إلي نقص الكمية اللازمة منه وحده لإنتاج مثل هذه الوحدة من المنتج.

3/ العلاقة بين أثمان عوامل الإنتاج :

يمكن إحلال عامل إنتاجي محل الآخر ، خاصة في العمل ورأس المال ، إذا كانت نفقة العامل الأول أقل من نفقة العامل الثاني مع تساوي الناتج الحدي لكل منهما ، أو إذا كان الناتج الحدي للعامل الأول أكبر من الناتج الحدي للعامل الثاني مع تساوي نفقة كل منهما.

4/ أهمية الإنتاج :

يمكن إحلال رأس المال محل العمل في كل حالة يمكن بواسطتها إنتاج كميات كبيرة لتوزيع النفقات الثابتة للإنتاج علي المواد من الوحدات المنتجة .

فعالية الإنتاج والإنتاجية:

يدور مفهوم الإنتاجية حول الاستخدام الكفاء أو الفعال لعوامل الإنتاج في عملية الإنتاج بقصد خلق قدر معين من السلع والخدمات بأقل قدر ممكن من هذه العوامل . في حين ينصرف مفهوم الإنتاج إلي الكمية الكلية من السلع والخدمات المنتجة في فترة معينة سواء في الوحدة الإنتاجية الواحدة أو الفرع الإنتاجي بأكمله أو في الاقتصاد القومي كله ، فان مفهوم الإنتاجية إنما ينصرف إلي العلاقة ما بين الإنتاج وعوامل الإنتاج المستخدمة من اجل تحقيقه ، أي ما بين كميات الإنتاج وكميات عوامل الإنتاج التي تلزم للحصول علي كميات الإنتاج هذه.

وهكذا فانه يمكن تعريف الإنتاجية بأنها كميات الإنتاج التي تنتجها وحدة واحدة من أحد عوامل الإنتاج سواء العمل أو الموارد الطبيعية أو رأس المال خلال مدة زمنية معينة . وكلما

زادت درجة كفاءة أو فعالية استخدام عامل الإنتاج في عملية الإنتاج كلما ارتفعت إنتاجية هذه العوامل، وبهذا تكون الإنتاجية هي مقياس كفاءة الإنتاج أو فعاليته. ويمكننا بناء علي ما تقدم زيادة الإنتاج بأحد طريقتين:-

الأولي:- زيادة كميات عوامل الإنتاج المستخدمة في عملية الإنتاج دون تغيير في إنتاجها.

الثانية:- زيادة إنتاجية عوامل الإنتاج دون تغيير في كميتها ، وبالطبع يمكن زيادة الإنتاج بالاثنتين معا.

ومسألة قياس الإنتاجية ليست سهلة ، فلا يمكننا قياس الإنتاجية علي المستوي القومي وذلك بسبب صعوبة اخذ كافة عوامل الإنتاج غير المتجانسة في كافة فروع الاقتصاد القومي في الاعتبار في الوقت نفسه ، ولذلك نكتفي بقياس الإنتاجية في الفرع الإنتاجي بل وعلى الأخص في الوحدة الإنتاجية الفردية ، ولما كان من العسير جمع وحدات من العمل إلي وحدات غير متجانسة فإنه يمكننا استخدام طريقة اكثر سهولة لقياس الإنتاجية وهي مقارنة كمية الإنتاج بالكمية المستخدمة في عامل واحد من عوامل الإنتاج . وهكذا تقاس علي حدي كل من إنتاجية العمل وإنتاجية الموارد الطبيعية وإنتاجية رأس المال.

ومهما يكن من أمر فإنه تجرى محاولة لقياس إنتاجية العمل علي مستوي الاقتصاد القومي بقسمة الناتج القومي خلال مدة معينة ، من ساعة إلي سنة ، علي عدد القوي العاملة في المجتمع . وتتوقف إنتاجية العمل علي اعتبارات عديدة أهمها الاعتبارات الفنية مثل نوع وكمية الآلات التي يعتمد عليها العامل في أداء عمله ، والتنظيم العملي للعمل. وكذلك الاعتبارات الإنسانية مثل المشاركة في المسؤولية والصلوات الشخصية وتنمية التدريب المهني وغير ذلك. وأخيرا الاعتبارات الذهنية مثل الاتجاهات الفكرية والتنافسية للمجتمع ومدى تقبله للتطور العلمي والفني ورغبته في التغيير وإتباع الجديد.

دالة الإنتاج production Function :

دالة الإنتاج تعبر عن العلاقة الفنية التي تربط بين كمية الإنتاج التي نحصل عليها، وبين

كمية عوامل الإنتاج المستخدمة في ظل التكنولوجيا المعروفة.

$$Q = f (K, L , D , O , R , T)$$

حيث أن:-

$$K = \text{رأس المال}$$

$$Q = \text{الناتج الكلي}$$

$$D = \text{الأرض}$$

$$L = \text{العمال}$$

R = المواد الخام

O = التنظيم

T = التكنولوجيا

يمكن زيادة الإنتاج إلى حد معين بزيادة الكمية المستخدمة من بعض عناصر الإنتاج مع بقاء العناصر الأخرى على حالها، فالقمح مثلاً يتغير بتغير كمية السماد المستخدمة، أي يزداد زيادته وينقص بنقصانه إلى أن يصل إلى حد معين.

قوانين الإنتاجية :

قوانين الإنتاجية توضح لنا ما يحدث لمستوى الإنتاج، عندما نثبت جميع عناصر الإنتاج (أي نعتبر أنها لا تتغير)، باستثناء عامل أو عنصر واحد فقط نتركه يتغير، مثلاً: نفترض أن عناصر الإنتاج هما فقط العمل ورأس المال، وأنا نقوم بإنتاج سلعة معينة، وأن رأس المال ثابت لا يتغير ، إذن قوانين الإنتاجية تبين لنا ما هو تأثير التغيير في وحدات العمل (عنصر متغير)، على الكمية المنتجة أو على مستوى الإنتاج. ومن قوانين الإنتاج المعروفة:

قانون تناقص الغلة :

يطلق على القانون قانون الغلة المتناقصة ، قانون الغلة غير المتناسبة ، قانون الإنتاجية المتناقصة ، قانون الناتج المادي الحدي المتناقص .
أصل هذا القانون وجد عند الاقتصادي الفرنسي "تيرجو" وزير مالية لويس السادس عشر ، والذي لاحظ فيما يتعلق بالاستغلال الزراعي أن البذور التي تلقى في أرض خصبة بطبيعتها ولكن دون إعدادها للزراعة لن تكون لها أي فائدة تقريبا ولكن إذا أضيف عامل واحد بالإضافة لإلقاء البذور فسيكون هنالك ناتج زراعي وهذا الناتج يزيد بمعدل أكبر من تزايد العمال وعددهم بالأرض. ثم بعد ذلك ستؤدي الزيادة في عدد العمال إلى زيادة أقل فأقل ، لكن الفضل في صياغة هذا القانون يرجع إلى الاقتصادي الإنجليزي "دافيد ريكاردو" بصورة واضحة .
وقبل أن نبدأ في عرض القانون يجب علينا تعريف الناتج المتوسط والناتج الحدي.

أولاً: الإنتاجية الكلية: Total product (TP)

وهي عبارة عن إجمالي الإنتاج المتحصل عليه عند مستويات مختلفة، من أحد عناصر الإنتاج، على افتراض ثبات الكمية المستخدمة من العناصر الأخرى.

ثانياً: الإنتاجية المتوسطة: (AP) Average product

وهي عبارة عن متوسط ما يضيفه كل عامل إلى الناتج الكلي، ويتم ذلك عن طريق قسمة الإنتاج الكلي على عدد العمال الذين ساهموا في الإنتاج (باعتبار العمل متغيراً، وثبات بقية العوامل).

$$\text{الإنتاجية المتوسطة للعمل} = \frac{\text{الإنتاجية الكلية}}{\text{عدد العمال}}$$
$$AP = \frac{TP}{L}$$

ثالثاً: الإنتاجية الحدية: (MP) Marginal productivity

وهي إنتاج الوحدة الأخيرة من وحدات العنصر المتغير، أي الإضافة إلى الناتج، التي تتجم عن زيادة عنصر الإنتاج المتغيرة بوحدة واحدة، وتقاس كما يلي:-

الإنتاجية الحدية للعمل = التغيير في الإنتاجية الكلية ÷ التغيير في عدد العمال

$$MP = \frac{\Delta TP}{\Delta L}$$

عرض القانون:

يقرر هذا القانون أنه إذا زيد احد عناصر الإنتاج المستخدمة في عملية إنتاجية ما مع بقاء العناصر الأخرى ثابتة فان مقدار الزيادة في الناتج الكلي الناجمة عن إضافة وحدة واحدة من عامل الإنتاج المتغير تتزايد أولاً ثم تأخذ في التناقص .

وهذا القانون ليس قانوناً رياضياً، وإنما هو مستمد من الدراسات التجريبية فقد اتضح من التحليل الاقتصادي على أساس الفروض العامة والدراسات التجريبية أنه بزيادة الكميات من عامل أو أكثر مع كمية معينة من العوامل الثابتة فان الناتج سوف يزيد أولاً بمعدل متزايد وفي هذه الحالة يفوق معدل الزيادة في الناتج معدل الزيادة في الاستخدام ، ولكن في النهاية فان معدل الزيادة في الناتج سوف يقل بالتدريج ويهبط إلى أن يصبح أدنى من معدل الزيادة في الاستخدام .

ويمكن إيضاح ذلك بالجدول التالي والرسم البياني :

جدول رقم (3-5) قانون تناقص الغلة

المرحلة	MP الناتج الحددي "أردب"	AP الناتج المتوسط "أردب"	TP الناتج الكلي "أردب"	L العامل المتغير "عمال"	العامل الثابت فدان واحد من الأرض مع مقدار ثابت من رأس المال
تزايد الغلة	-	-	-	صفر	التجربة الأولى
	12	1	12	1	التجربة الثانية
	16	14	28	2	التجربة الثالثة
	20	16	48	3	التجربة الرابعة
	32	20	80	4	التجربة الخامسة
تناقص الغلة	20	20	100	5	التجربة السادسة
	8	18	108	6	التجربة السابعة
	3	15.85	111	7	التجربة الثامنة
	2	14.13	113	8	التجربة التاسعة
	1	12.67	114	9	التجربة العاشرة
	صفر	11.4	114	10	التجربة الحادية عشرة
الغلة السالبة	-4	10	110	11	التجربة الثانية عشرة

فرضا أن منتجاً معيناً لديه قطعة أرض مساحتها فدان وقد قام بتخصيص قدرًا معيناً من السماد والمعدات الرأسمالية لزراعة كل منها أي نفترض ثبات كل ما يتعلق باستخدام رأس المال . كما فرضنا أن هذا المنتج قام بتشغيل عددا من العمال في هذه الأرض على النحو التالي:

في الحالة الأولى ترك الفدان بدون عمال ، وقام بتشغيل عامل واحد في الحالة الثانية وفي الحالة الثالثة قام بتشغيل عاملين وهكذا.

وباستعراض أرقام الناتج الكلي نجد أن الفدان لم يحصل منه على أي ناتج في الحالة الأولى ، وعندما قام بتشغيل العامل الأول لزراعة الفدان بلغ الإنتاج 12 إردباً وبتشغيل عاملين ارتفع الناتج الكلي إلى 28 إردباً وهكذا .

وبتحليل البيانات الواردة في الجدول نلاحظ

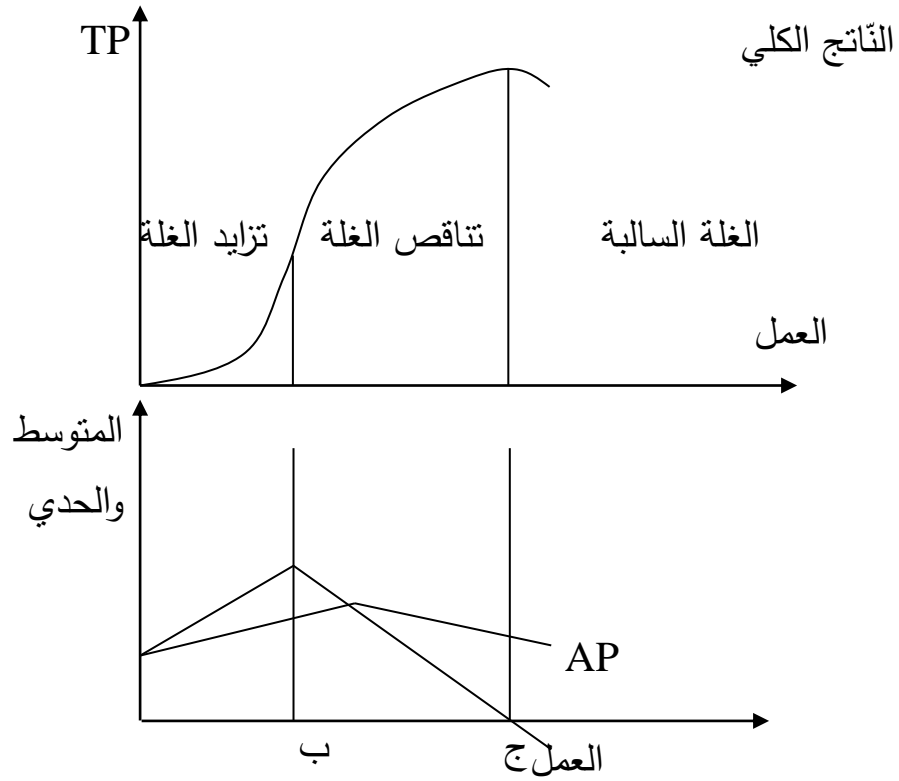
- 1- أن الناتج الحدي يزيد أولاً بمعدل متزايد كلما زاد الإنتاج لو تركنا القيمة الأولى للناتج الحدي نجد أنه زاد من 16 إلى 20 إردبا بنسبة 25% ومن 20 إلى 32 بنسبة 60% وفي هذه المرحلة يزيد الناتج المتوسط أيضاً طالما أن المنتج يزيد بمعدل أكبر من المستخدم من العامل المتغير .
- 2- ولكن بعد نقطة معينة تبدأ الزيادة في الناتج الكلي بالتباطؤ ومن ثم يبدأ الناتج الحدي في التناقص فزيادة الناتج الكلي من 48 إردب إلى 80 إردب بنسبة 67% ووصل الناتج الحدي إلى 32 إردبا وهي أقصى قيمة بلغها الناتج الحدي ، وباستخدام العامل الخامس زاد المنتج إلى 100 إردب بنسبة 25% وهي نسبة أقل من الزيادة في العامل المستخدم (5-4 $\times 100\% = 25\%$)
- 3- زيادة الناتج الحدي بنسبة أقل جعل منحى هذا الناتج يأخذ في الهبوط .
- 4- ومن ناحية أخرى طالما كان الناتج الكلي يزيد بمعدل أكبر من الزيادة في العامل المتغير فإن الناتج المتوسط يستمر في الارتفاع حتى ولو كان الناتج الحدي أخذ في الهبوط .
- 5- ولكن في النهاية يأخذ معدل الزيادة في الناتج الكلي في الهبوط إلى مستوى أدنى من معدل الزيادة في العامل المتغير وهنا يبدأ الناتج المتوسط في الهبوط ((عند استخدام العامل السادس نجد إن معدل الزيادة في الناتج الكلي = $(100-108) \div 100 \times 100\% = 8\%$))
بينما معدل الزيادة في العامل المستخدم = $(6-5) \times 100\% = 20\%$)
- 6- النقطة التي يصل فيها الناتج المتوسط إلى أقصى قيمة له تتقاطع عندها مع منحى الناتج الحدي الهابط ويتضح ذلك عند العامل الخامس وفي الرسم البياني عند النقطة "ب" كما في الشكل اللاحق
- 7- بمقارنة أرقام الناتج الحدي والناتج المتوسط نجد أنه طالما كان الناتج الحدي أكبر من الناتج المتوسط فإن الأخير يزيد ويكون دائماً أقل من الناتج الحدي ، ولكن بمجرد أن يأخذ الناتج الحدي في الهبوط إلى مستوى أدنى من الناتج المتوسط فإن الأخير يهبط ولكن في هذه الحالة يكون الناتج الحدي أقل من الناتج المتوسط .
- 8- يستمر الناتج الحدي في الهبوط حتى يصل إلى الصفر عند النقطة (ج) كما في الشكل اللاحق وفي هذه الحالة يكون الناتج الكلي قد وصل أقصى قيمة له

9- إذا أستمر المنتج في استخدام المزيد من العامل المتغير بعد أن يصل الناتج الحدي إلى الصفر فإن الإنتاجية الحدية للعامل المتغير تصبح سالبة وفي هذه الحالة ينحدر منحنى الناتج الكلي إلى أسفل دلالة على نقص الناتج الكلي.

العرض البياني لقانون تناقص الغلة

ويمكن تمثيل بيانات الجدول أعلاه في الشكل التالي، حيث يمثل الجزء (أ) من الشكل الناتج الكلي، ويمثل الجزء (ب) الناتج الحدي، والناتج المتوسط:

شكل رقم (3-7) تناقص الغلة



التعليق على الرسم :

- 1- يكون الناتج الكلي في تزايد متزايد عندما يكون الناتج الحدي متزايداً
 - 2- يكون الناتج الكلي في تزايد متناقص عندما يكون الناتج الحدي متناقصاً
 - 3- عندما يكون الناتج الكلي في أعلى نقطة يكون الناتج الحدي مساوياً للصفر
 - 4- عندما يكون الناتج الكلي متناقصاً يكون الناتج الحدي سالباً
 - 5- يكون الناتج الحدي أعلى من المتوسط إلي أن يلتقيا ثم يكون المتوسط أعلى
- وعلى هذا الأساس يمكن تقسيم سلوك المنتج بزيادة المستخدم من العامل المتغير إلى ثلاثة مراحل كما في الشكل رقم (3-7) السابق:

المرحلة الأولى : ويطلق عليها مرحلة تزايد الغلة
وفي هذه المرحلة يزيد كل من الناتج المتوسط والناتج الحدي.

المرحلة الثانية : ويطلق عليها مرحلة تناقص الغلة
وفي هذه المرحلة يهبط الناتج الحدي باستمرار حتى يصل إلى الصفر وعندما يصل الناتج الحدي
الصفر فإن الناتج الكلي يكون قد وصل إلى أقصى قيمة له .
المرحلة الثالثة : وهي مرحلة الغلة السالبة:

وهي المرحلة التي يبدأ فيها الناتج الكلي في التناقص وفي هذه الحالة يكون الناتج الحدي سالباً.
التغير في عناصر الإنتاج :

نظراً لأن الإنتاج يقتضي في بعض الأحيان تغيير كل عوامل الإنتاج لذلك كان من
الضروري أن نعطي بعض الاهتمام للعلاقة بين المستخدم والمنتج عند تغير كل العوامل.
غلة الحجم :

زيادة المستخدم من كل عوامل الإنتاج بنسبة معينة قد تؤدي إلى زيادة المنتج بنفس
النسبة . أي أن مضاعفة المستخدم مثلاً تؤدي إلى مضاعفة المنتج ، ولكن ليس شرطاً أن يحدث
هذا في كل الأحوال كقانون عام . هذا السلوك يعرف باسم مبدأ غلة الحجم ، فعند ما تزيد
المؤسسة من كميات كل العوامل المستخدمة فإنه من المحتمل أن يزيد المنتج أولاً بنسبة أو بسرعة
أكبر من معدل الزيادة في المستخدم ولكن هذه الزيادة لا يمكن أن تستمر وإنما لابد لها من أن
تتقصر .

وتمر هذه الظاهرة شأنها في ذلك شأن قانون تناقص الغلة بمراحل ثلاث وهي : زيادة الغلة بالنسبة
للحجم ، ثم ثبات الغلة بالنسبة للحجم ، وأخيراً تناقص الغلة بالنسبة للحجم .
أولاً: زيادة غلة الحجم :

زيادة غلة الحجم هي المرحلة التي تؤدي فيها زيادة المستخدم بنسبة معينة إلى زيادة المنتج
بنسبة أكبر .

ويمكن رد أسباب هذه الظاهرة إلى اعتبارين :

1- عدم قابلية بعض العوامل للتجزئة . 2- مزايا التخصص.

1/عدم القابلية للتجزئة : عدم إمكانية تجزئة بعض العوامل إلى وحدات صغيرة دون أن تفقد
منفعتها كلياً في الإنتاج . أو تفقد كفاءتها جزئياً يظهر في شكل انخفاض نسبي في المنتج بالنسبة
للوحدة من المستخدم عندما يكون حجم العمليات صغيراً جداً . فبعض أنواع السلع الرأسمالية مثلاً لا

يمكن لها أن تؤدي وظيفتها إذا ما بنيت على حجم صغير جداً لأن الوزن مهم في عملها، وينطبق هذا على أفران الصهر والمعدات المستخدمة في إنشاء الطرق وهكذا .

وإذا كان يمكن في أحوال أخرى استخدام وحدات صغيرة فإن هذه ليست مسألة مطلقة، فمثلاً لا يشترط أن تكون تكاليف آلة قوتها 5 حصان تعادل 1% من تكاليف آلة قوتها 500 حصان لمجرد أن الأولى تساوي 1 من قوة الثانية، ومن ناحية أخرى يحتاج تجميع أجزاء الآلات الكبيرة وقت أقل من تجميع الآلات الصغيرة كما هو الحال في صناعة الساعات مثلاً .

وعدم القابلية للتجزئة ليس مقصوداً على السلع الرأسمالية وإنما ينطبق على القوة العاملة البشرية أيضاً فإذا كان قطار الديزل يحتاج إلى عامل تكيف واحد فإذا كان مشغولاً بالكامل فإنه يحتاج أيضاً إلى عامل تكيف واحد إذا كان عدد الركاب يشغلون نصف سعته

2/التخصص: السبب الثاني الذي يؤدي إلى زيادة الغلة بالنسبة للحجم هو المزايا التي تحصل عليها من التخصص وتقسيم العمل . ففي المؤسسة الصغيرة جداً نجد أن العمال فيها يعملون أعمالاً كثيرة ومتنوعة ولكن عندما يزيد حجم المؤسسة يمكن أن نستخدم كل عامل في عمل متخصص . وتكون النتيجة هي زيادة الإنتاج بالنسبة لكل عامل.

وتتوقف أهمية وشكل زيادة الغلة إلى حد كبير على نوع عمليات الإنتاج . أي أن زيادة الغلة لسبب التخصص لا يمكن أن تستمر إلى ما لا نهاية. فبعد أن تصل المؤسسة إلى حجم معين يبدأ تناقص الغلة في الظهور إما لأن التخصص قد استنفد أغراضه، أو لسبب عدم القابلية للتجزئة بالنسبة للعوامل الأخرى أو للسببين معاً.

هكذا فإن تزايد الغلة يكون مهماً في بعض الصناعات كصناعة الصلب والإسمنت والسيارات، بينما يكون أقل أهميته في الزراعة وتجارة التجزئة .

ثانياً: - ثبات غلة الحجم :

عندما تزيد المؤسسة من حجم عملياتها فإنها تقضي تدريجاً على الوفورات التي تؤدي إلى زيادة الغلة ، فالمؤسسة تنمو تدريجياً حتى تصل في النهاية إلى النقطة التي يمكن فيها استخدام أحسن أنواع المعدات الرأسمالية المتاحة ، وتحصل على كل مزايا التخصص . بعد هذه النقطة قد تؤدي زيادة الحجم بنسبه معينه إلى زيادة المنتج بنفس النسبة فإذا تضاعف حجم المستخدم فإن المنتج أيضاً سوف يتضاعف تقريباً. ومن المهم أن تؤكد ثبات غلة الحجم يختص فقط بالفترة التي يمكن فيها تعديل كل عوامل الإنتاج . فإذا ضاعفت المؤسسة منتجاتها في الفترة القصيرة بمعدات ثابتة سبق استخدامها لأقصى طاقتها الإنتاجية فإن العائد للوحدة من العوامل المتغيرة سوف يهبط

بسبب عمل قانون تناقص الغلة . أما إذا تغيرت جميع عوامل الإنتاج في الفترة الطويلة فإن قانون تناقص الغلة لا يناسب هذه الحالة.

ثالثاً :- تناقص غلة الحجم :

إذا استمرت المؤسسة في التوسع في حجم عملياتها فإن غلة الحجم بعد نقطة معينة ستميل إلى أن تهبط بعد هذه النقطة أي زيادة في المستخدم سنأتي بنسبة أقل في المنتج .في بعض أنواع الإنتاج يأتي تناقص الغلة مباشرة بعد زيادة الغلة دون أن يكون هناك فاصل زمني من ثبات الغلة.

ويعزى تناقص الغلة بالنسبة للحجم في الغالب إلى زيادة المشاكل وتعقد الإدارة في المشروع الكبير الحجم . فالزيادة المستمرة في العمال تؤدي إلى مشاكل أكثر وصعوبات جمة وتظهر مشكلة ثانية في الإدارة عندما تصل المؤسسة إلى حجم كبير وتنتقل السلطة النهائية إلى مجموعة من الرجال يديرون المشروع وهم بعيدين عن المستوى الفعلي الذي يقوم بالتنفيذ كل هذه الأمور بلا شك تؤدي إلى تناقص غلة الحجم.

الفصل الرابع

نظرية التكاليف

Cost Theory

يعرف مفهوم تكاليف الإنتاج بأنها مجموعة النفقات التي تتحملها المنشأة الاقتصادية في سبيل الحصول علي ما يلزم من عوامل الإنتاج (الأرض - العمل - رأس المال) أيضاً يمكن القول بأنها القيم النقدية المدفوعة أو المقدرة التي تنفقها الوحدة الإنتاجية علي عناصر الإنتاج اللازمة لإنتاج سلعة معينة.

*أنواع التكاليف:

1 - التكلفة النقدية والتكلفة الحقيقية:

- التكلفة النقدية هي ما تتحمل المنشأة دفعه من قيمة خدمات عوامل الإنتاج التي تستخدمها في العملية الإنتاجية مثل أجور العمال وقيمة المواد الخام وإيجار الآلات وقيمة الكهرباء والوقود وتسمى أحياناً بالتكلفة الصريحة إذا كانت تدفع مباشرة إما إذا كانت عبارة عن تكلفة خدمات عناصر الإنتاج المملوكة لصاحب المشروع أو المنشأة فلا تدفع فهي تكاليف ضمنية ما الفرق بين التكاليف الضمنية والصريحة؟

أما التكلفة الحقيقية فهي المشقة التي يتحملها صاحب العمل بطريقة مباشرة أو غير مباشرة لإنتاج السلعة.

2- تكلفة الفرصة البديلة:

إذا كانت ربة المنزل التي تتفرغ لإعمال المنزل لا تتقاضى أجراً نقدياً ولنفترض أنها حاصلة علي بكالوريوس الاقتصاد وأنها تستطيع العمل في شركة براتب شهري قدره ألف جنيه ففي هذه الحالة نقول أن تكلفة الفرصة البديلة للقيام بمهمة ربة المنزل هي ألف جنيه.

-تعرف تكلفة الفرصة البديلة لعنصر معين من عناصر الإنتاج في استخدام معين بأنها: "أقصى عائد كان من الممكن الحصول عليها في استخدام آخر بديل"

3- التكلفة الخاصة والتكلفة الاجتماعية:

النفقات التي يتم دفعها مباشرة في المستلزمات الإنتاجية التي يشتريها وفقاً لأسعار السوق حيث تمثل هذه المدفوعات في مجموعها جملة التكاليف الخاصة التي يتحملها للوصول إلي إنتاج حجم معين من السلع والخدمات.

أما التكلفة الاجتماعية فهي تتمثل فيما يحدثه المشروع أو تحدثه بعض العمليات الإنتاجية من تلوث بيئي أو استهلاك الموارد البيئية المملوكة للجميع.

أمثلة:

أفترض أن التكلفة الخاصة لإنتاج طن من الإسمنت 500 جنيه ، ولكن هذه العملية الإنتاجية تؤدي إلي زيادة الدخان والتلوث وتسبب بأضرار مثل الأضرار بصحة الإنسان ،إفساد طلاء المباني وغيره، وقدرت هذه الأضرار بمبلغ 100 جنيه فإن التكلفة الاجتماعية لإنتاج طن من الإسمنت هي:

$$600 = 100 + 500$$

وقد يحدث العكس بمعنى أن التكلفة الاجتماعية تكون أقل من التكلفة الخاصة مثلاً:

إذا أقامت المحلية حديقة للزهور بتكلفة 10 مليون جنيه فقام أحد الأشخاص المقيمين بجوار الحديقة بتربية النحل وفي هذه الحالة يجد النحل الغذاء الإضافي مما ينتج عنه زيادة في إنتاج العسل بمقدار مليون جنيه ففي هذه الحالة نجد أن التكلفة الاجتماعية لهذه الحديقة :

$$9 = 1 - 10$$

وتظهر أهمية هذه التفرقة بين هذين النوعين من التكاليف عند القيام بدراسة جدوي المشروعات الاقتصادية وخاصة المشروعات المتعلقة بالبنية الأساسية، ويجب في هذه الحالات يجب أخذ مثل هذه الآثار غير المباشرة في الاعتبار عند تقويم الأهمية النسبية للمشروعات المختلفة.

* لا يأخذ المنتج الفرد باعتبار التكاليف الاجتماعية. ناقش

علاقة التكلفة بالزمن :

من الطبيعي أن تستغرق العملية الإنتاجية فترة من الزمن ويختلف طول الفترة الزمنية من محصول لآخر ومن سلعة لأخرى وبميز الاقتصاديون عادة بين ثلاث فترات للإنتاج حسب طبيعة العملية الإنتاجية وهذه الثلاثة هي:-

1- فترة السوق:

يقصد بها الفترة الزمنية التي يكون قد تم فيها إنتاج السلعة وتكون موجودة في المخازن أو معدة لتطرح في السوق.

* التكاليف في فترة السوق تكون جميعها ثابتة ولا يمكن تغييرها وضح ذلك

2- الأجل القصير:

يعرف الأجل القصير بأنه فترة زمنية تختلف باختلاف طبيعة المشروعات وتكون من القصر بحيث لا تتمكن المنشأة خلالها من تغيير كل طاقتها الإنتاجية أو حجمها وبذلك فإن الأجل القصير لا يتوقف على فترة زمنية محددة.

3- الأجل الطويل:

هو فترة زمنية تختلف باختلاف طبيعة المشروعات وتكون من الطول بحيث تتمكن المنشأة الإنتاجية خلالها من تغيير كل طاقتها الإنتاجية أو حجمها.
*التكاليف الكلية في الأجل القصير:

تنقسم تكاليف الإنتاج أو التكاليف الكلية إلى قسمين هما (التكاليف الثابتة والتكاليف المتغيرة) .

1- التكاليف الثابتة: "Fc" Fixed cost

هي كافة المبالغ التي يتحملها المشروع كتكلفة لعوامل الإنتاج الثابتة والمستخدمه في العملية الإنتاجية ، وتظل هذه التكاليف ثابتة في حالة الإنتاج أو عدمه ومن أمثلتها تكاليف المباني والآلات وأقساط التأمين.

لماذا تظل التكاليف الثابتة على حالها في حالة الإنتاج أو عدم الإنتاج؟

2- التكاليف المتغيرة: "Vc" Variable cost

هي المبالغ التي تتحملها المنشأة كتكلفة لعوامل الإنتاج المتغير وهي التي تستخدمها المنشأة لإنتاج حجم معين من سلعة ما ومن أمثلتها "أجور العمال الإنتاجية ونفقات الطاقة المستخدمة ومصاريف التوزيع Etc "

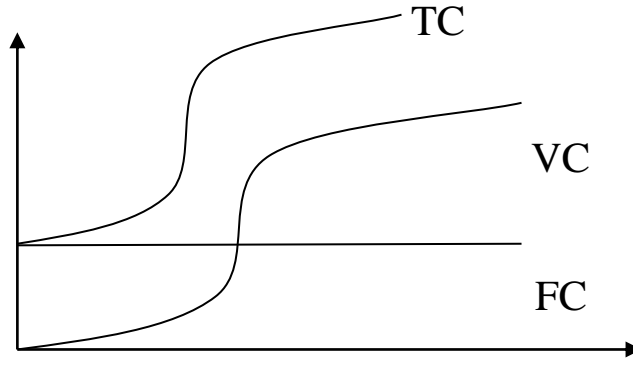
* التكاليف الكلية : (Tc) Total cost

هي مجموع ما يتحمله المشروع من تكاليف سواء كانت ثابتة أو متغيرة لإنتاج كمية معينة من سلعة ما

التكاليف الكلية = التكاليف الثابتة + التكاليف المتغيرة

$$\text{أو } Tc = Fc + Vc$$

شكل رقم (1-4) التكاليف الكلية في الأجل القصير



التعليق علي الرسم:

- 1- يتخذ منحنى التكاليف الثابتة (Fc) شكلاً موازياً لمحور الكميات مما يعني أن التكاليف الثابتة لا تتغير بتغير الإنتاج.
- 2- منحنى التكاليف المتغيرة (Vc) يبدأ من الصفر وذلك عندما حجم الإنتاج صفر ثم يأخذ بالتزايد كلما زادت الوحدات المنتجة.
- 3- منحنى التكاليف الكلية يبدأ بالتكاليف الثابتة كحد أدنى ويزيد بمعدلات تزايد التكاليف المتغيرة .

*عل، عند مستوي الناتج صفرًا تكون التكاليف الكلية مساوية التكاليف الثابتة

- تكاليف الوحدة في الأجل القصير :

متوسط التكاليف الكلية : (ATc أو Ac) Average Total Cost :

هو متوسط ما يتحمله المشروع من تكاليف لإنتاج الوحدة الواحدة من الناتج.

$$\text{متوسط التكاليف الكلية} = \frac{\text{التكاليف الكلية}}{\text{الكمية}}$$

أو

$$Ac = \frac{Tc}{Q}$$

2- متوسط التكاليف الثابتة : (AFc) Average Fixed Cost :

هو عبارة عن متوسط ما يتحمله المشروع من تكاليف تجاه عناصر الإنتاج الثابتة في

سبيل إنتاج وحدة واحدة من الناتج في الأجل القصير.

$$\text{متوسط التكاليف الثابتة} = \frac{\text{التكاليف الثابتة}}{\text{الكمية}}$$

$$Afc = \frac{Fc}{Q}$$

أو

3- متوسط التكاليف المتغيرة (AVC) : Average Variable Cost

هو المبالغ التي يتحملها المشروع كتكلفة لعوامل الإنتاج المتغيرة واللازمة لإنتاج وحدة واحدة من الناتج.

$$\text{متوسط التكاليف المتغيرة} = \frac{\text{التكاليف المتغيرة}}{\text{الكمية}}$$

$$Avc = \frac{Vc}{Q}$$

أو

التكاليف الحدية (Mc) : Marginal Cost

هي عبارة عن التكاليف التي يتحملها المشروع في سبيل إنتاج وحدة إضافية واحدة من الإنتاج.

$$\text{التكاليف الحدية} = \frac{\text{التغير في التكلفة الكلية}}{\text{التغير في الكمية}}$$

التغير في الكمية

أو

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

$$\Delta Q$$

$$Mc = \frac{dTC}{dQ}$$

$$dQ$$

جدول رقم (4-1) التكاليف في الأجل القصير

Q الكمية	Fc التكاليف الثابتة	Vc التكاليف المتغيرة	Tc التكاليف الكلية	AFc متوسط التكاليف الثابتة	AVc متوسط التكاليف المتغيرة	Ac متوسط التكاليف الكلية	Mc التكاليف الحدية
1	100	40	140	100	40	140	-
2	100	70	170	50	35	85	30
3	100	85	185	33.3	28.3	61.6	15
4	100	96	196	25	24	49	11
5	100	104	204	20	20.8	40.8	8
6	100	110	210	16.7	18.3	35	6
7	100	115	215	14.3	16.4	30.7	5
8	100	120	220	12.5	15	27.5	5
9	100	126	226	11.1	14	25.1	6
10	100	134	234	10	13.4	23.4	8
11	100	145	245	9.1	13.2	22.3	11
12	100	160	260	8.3	13.3	21.6	15
13	100	180	280	7.7	13.8	21.5	20
14	100	206	306	8.1	14.7	21.8	26
15	100	240	340	6.7	16	22.7	34
16	100	280	380	6.3	17.5	23.8	40

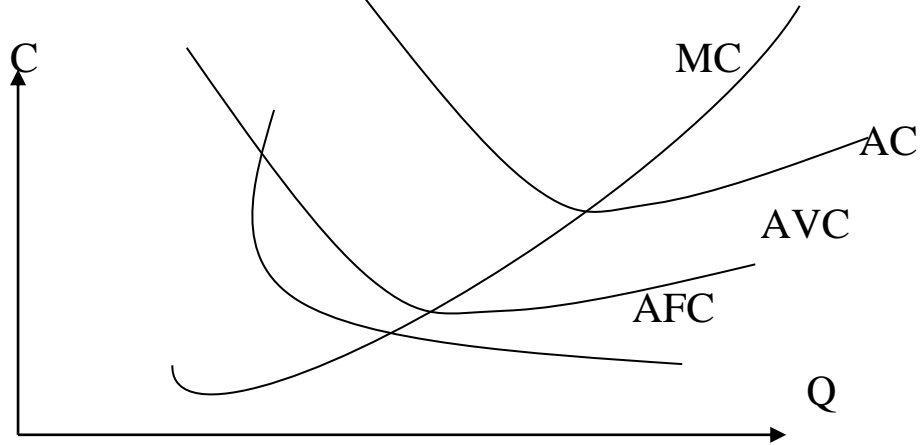
التعليق علي الجدول:

- 1- العمود الأول يمثل عدد الوحدات المنتجة في المنشأة وهي في تزايد مستمر.
- 2- العمود الثاني يمثل التكاليف الكلية الثابتة التي يتحملها المشروع وهي ثابتة مهما تغير حجم الإنتاج.
- 3- يمثل العمود الثالث التكاليف المتغيرة وهي تزداد باستمرار مع ازدياد حجم الناتج.
- 4- يوضح العمود الرابع جملة التكاليف الكلية التي يتحملها المشروع سواء كانت ثابتة أو متغيرة.
- 5- يمثل العمود الخامس متوسط التكاليف الثابتة وهي تتناقص باستمرار عند تزايد حجم الإنتاج.
- 6- يمثل العمود السادس متوسط التكاليف المتغيرة ويلاحظ أن متوسط التكاليف المتغيرة يكون متناقصاً في المراحل الأولية من الإنتاج ثم يأخذ بعد ذلك في التزايد.
- 7- يمثل العمود السابع متوسط التكاليف الكلية وهو حاصل جمع متوسط التكاليف الثابتة ومتوسط التكاليف المتغيرة.

8- يمثل العمود الثامن التكاليف الحدية وهي عبارة الزيادة في التكاليف الكلية نتيجة لزيادة الإنتاج بمقدار وحدة واحدة

يمكن رسم منحنى أو منحنيات تكاليف الوحدة في الأجل القصير في الشكل التالي.

شكل رقم (4-2) تكاليف الوحدة في الأجل القصير



التعليق علي الرسم :

1- باستثناء منحنى متوسط التكاليف الثابتة المتناقص باستمرار في الأجل القصير فإن منحنيات تكاليف الوحدة تأخذ شكلاً هلالياً أي أنها تنخفض بشدة في المراحل الأولى من الإنتاج ثم تصل حدها الأدنى ثم تثبت وتتزايد بعد ذلك مكملة لشكل الهلال.

* لماذا تأخذ منحنيات الواحد في الأجل القصير شكلاً هلالياً؟

2- يكون منحنى المتوسط التكاليف الكلية أعلي من منحنى متوسط التكاليف المتغيرة والثابتة .
علل؟

3- منحنى التكاليف الحدية يقطع كلاً من منحنى متوسط التكاليف المتغير ومنحنى متوسط التكاليف الكلية عند أدنى نقطة عليها.

* أثبت رياضياً تساوى التكلفة الحدية مع متوسط التكلفة الكلية عندما يعمل متوسط التكاليف الكلية إلي نهايته الصغرى.

الحل

التكاليف الكلية = التكاليف الثابتة + التكاليف المتغيرة

$$TC=FC+VC$$

متوسط التكاليف AC هو:

التكاليف
عدد الوحدات المنتجة

$$AC = \frac{TC}{Q}$$

$$AC = \frac{FC + VC}{Q}$$

لكن

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

$$MC = \frac{\Delta (FC + VC)}{\Delta Q}$$

$$MC = \frac{\Delta FC + \Delta VC}{\Delta Q}$$

لكن

$$\Delta FC = ZERO$$

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

إذن

لكن عند ما يصل متوسط التكاليف الكلية إلى نهايته الصغرى يكون ميل المنحنى صفراً (الميل هو المشتقة الأولى)

$$AC = \frac{FC + VC}{Q}$$

نحسب المشتقة الأولى بتفاضل حاصل قسمة دالتين بالقانون التالي

$$\frac{\text{المقام} \times \text{تفاضل البسيط} - \text{البسيط} \times \text{تفاضل المقام}}{\text{المقام}^2}$$

$$AC' = Q (0 + \frac{\Delta VC}{\Delta Q}) - (FC + VC) = 0$$

$$AC' = Q \frac{\Delta VC}{\Delta Q} - (FC + VC) = 0$$

$$AC' = Q \frac{\Delta VC}{Q^2} - \frac{FC + VC}{Q^2} = 0$$

$$AC' = Q \frac{\Delta VC}{Q^2} - \frac{TC}{Q^2} = 0$$

بالضرب في Q

$$AC' = Q^2 \frac{\Delta VC}{Q^2} - \frac{Q TC}{Q^2} = 0$$

$$\frac{\Delta VC}{\Delta Q} - \frac{TC}{Q} = 0 \text{ بعد الاختصار}$$

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

$$\Rightarrow \boxed{MC = AC}$$

مثال :

ليكن لديك دالة التكاليف التالية :

$$C = Q^3 + 9Q^2 + 33Q + 10$$

أوجد :

- 1- FC 2- VC 3- AFC 4- AVC 5- AC 6- MC

الحل

$$1- FC = 10$$

$$2- VC = Q^3 + 9Q^2 + 33Q$$

$$3- AFC = \frac{10}{Q}$$

$$4- AVC = \frac{Q^3 + 9Q^2 + 33Q}{Q}$$

$$AVC = Q \left(\frac{Q^2 + 9Q + 33}{Q} \right)$$

$$AVC = Q^2 + 9Q + 33$$

$$5- AC = \frac{TC}{Q}$$

$$AC = \frac{Q^3 + 9Q^2 + 33Q + 10}{Q}$$

$$6- MC = \frac{\Delta TC}{\Delta Q}$$

$$MC = 3Q^2 + 18Q + 33$$

نظرية السوق والأثمان سوق المنافسة التامة

perfect competition Market

تعريف السوق:

هو المنطقة الجغرافية التي تجمع المشترين والبائعين

التعريف الحديث للسوق:

هو التقاء البائعين والمشترين في مكان معين أو عبر الهاتف أو عبر البرقيات أو عبر الانترنت.

تعريف آخر:

هو عبارة عن مجموعة من البائعين والمشترين الذين يرغبون في شراء أو بيع سلعة أو خدمة لتحقيق العائد المناسب.

خصائص سوق المنافسة التامة:

يمتاز سوق المنافسة التامة بعدة خصائص هي:

1- تعدد البائعين والمشترين :

ويعني وجود عدد كبير من المشترين (المستهلكين) والبائعين (المنتجين) لسلعة، تعمل هذه الخاصية علي ضمان عدم تأثير أي مستهلك أو منتج علي سعر السلعة في السوق ويكون المنتج في هذه الحالة مستقبلاً للسعر (Price Taker) حيث لا يستطيع التأثير علي السعر السائد في السوق ويسمي السعر السائد في سوق السلعة التنافسي بسعر المنافسة ، وهو السعر الذي تباع به السلع في سوق المنافسة.

2- تجانس السلع :

تنتج المنشأة العاملة في سوق المنافسة سلع متجانسة بمعنى أن تكون هذه السلع متطابقة من ناحية الجودة والكفاءة وأداء الخدمة بغض النظر عن المنتج أو البائع الذي تم شراء السلعة منه ونتيجة لتجانس السلع فإن السلع التي يقوم بإنتاجها المنتج الأول تعتبر بديل تام لسلع المنتجين الآخرين وبالتالي فإن منحنى الطلب الفردي علي سلع المنتج يكون لانهائي المرونة.

3- حرية الدخول والخروج من السوق :

وتعني حرية الدخول إلى السوق أو الخروج منه دون قيد أو شرط من جانب الدولة أو من قبل المنتجين أنفسهم أو غير ذلك.

4- العلانية :

ونقصد بها توفر المعلومات بشكل كامل ، تتوفر جميع المعلومات المطلوبة حول السلع وسعرها وطريقة إنتاجها والتكاليف المرتبطة بإنتاجها والتقنية المستخدمة في عملية إنتاجها في صورة تامة في سوق المنافسة التامة بحيث لا توجد حاجة إلى مصاريف دعاية وإعلان .

5- عدم وجود تكاليف نقل :

يجب في سوق المنافسة التامة أن يعمل المنتجون علي مقربة من بعضهم البعض أي لا توجد تكاليف نقل من شأنها أن تؤدي إلى اختلاف أسعار المنتجين بسبب مصاريف النقل.

6- عدم وجود تكتلات :

لا يوجد في سوق المنافسة التامة أي تكتلات أو اتفاق بين البائعين أو المشترين فيما بينهم بشأن تحديد الكمية المتبادلة أو غير ذلك ، كما لا يوجد أي اتفاق علي كمية السلع المنتجة . سلوك المنشأة التنافسية في المدى القصير:-

من المعروف أن الهدف الأساسي لأي منشأة هو تعظيم الأرباح التي تحصل عليها وفي نفس الوقت فإن تعظيم الأرباح يعني تقليل التكاليف التي تحتلها المنشأة وبصورة عامة تستمر المنشأة في الإنتاج طالما كان بإمكانها تغطية تكاليفها الكلية ، والمقصود بتغطية التكاليف هنا أن تكون التكاليف الكلية أقل من أو مساوية للإيرادات التي تحصل عليها المنشأة أما إذا لم تستطع المنشأة تغطية هذه التكاليف فإنها تضطر للتوقف عن الإنتاج لتقليل خسائرها. الملاحظة هنا أن توقف المنشأة من الإنتاج لا يعني أن المنشأة لا تقوم بدفع أي تكاليف ، فالمنشأة في المدى القصير تتحمل دائماً التكاليف الثابتة بغض النظر عن مستوي الإنتاج، إذاً حتي إن توقفت المنشأة عن الإنتاج فإنها تقوم بدفع التكاليف الثابتة. ويمكن تحديد قرار المنشأة المتعلق بالاستمرار في الإنتاج أو التوقف عنه باستخدام عدة طرق:

1- طريقة الكليات :

في هذه الحالة نقوم بعمل مقارنة الإيراد الكلي للمنشأة وإجمالي التكلفة المتغيرة كالاتي:

$$1) TR > TVC$$

فان المنشأة تستمر في الإنتاج

$$2) TR < TVC$$

فان المنشأة تتوقف عن الإنتاج

$$3) TR = TVC$$

وهذا يسمى نقطة الإغلاق حيث يكون للمنشأة حرية الاختيار إما الاستمرار في الإنتاج أو التوقف عنه أي أن نقطة الإغلاق تعني الحد الفاصل بين إمكانية الإنتاج وإمكانية الإغلاق.

2- طريقة المتوسطات :

إن الإيرادات الكلي (TR) الذي تحصل عليه المنشأة عبارة عن السعر (P) مضروباً في الكميات التي قامت المنشأة ببيعها (Q)

$$TR = P * Q \longrightarrow (1)$$

ويمكن أن نحصل علي الإيرادات المتوسط

$$AR = \frac{TR}{Q} \longrightarrow (2)$$

وبتعويض المعادلة (2) في (1) نحصل علي

$$AR = \frac{P \cdot Q}{Q}$$

$$AR = P \longrightarrow (3)$$

توضيح المعادلة (3) أن الإيراد المتوسط (AR) يساوي السعر (P) ويمكن توضيح قرار المنشأة بالاستمرار في الإنتاج أو التوقف عنه كالاتي:

$$1) P > AVC$$

الاستمرارية في الإنتاج

التوقف عن الإنتاج

$$2) P < AVC$$

سعر الإغلاق

$$3) P = AVC$$

وهو السعر الذي تقوم المنشأة بمقارنته مع متوسط التكلفة المتغيرة فإذا وصل سعر السوق

إلى الإغلاق الخاص بالمنشأة تتوقف عن الإنتاج

أي إن سعر الإغلاق هو أقل سعر يمكن إن تتعامل المنشأة به وتستمر في الإنتاج.

3- الطريقة الحدية:

عند ما تقوم المنشأة بزيادة حجم إنتاجها (مستوي أعلى (Q) فإن الإيراد الكلي الذي تصل إليه.

$$TR = P * Q$$

إلا إن ذلك سيكون مصحوباً بارتفاع في التكلفة الكلية (TC) أيضاً ، إذاً عندما تقرر

المنشأة زيادة إنتاجها بمقدار وحدة واحدة مثلاً تقوم المنشأة بمقارنة مقدار الزيادة بالتكلفة الكلية

الناجمة عن زيادة الإنتاج بوحدة واحدة (MC) مع مقدار الزيادة في الإيراد الكلي الناتج عن زيادة

الإنتاج بوحدة واحدة (MR).

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

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

ويتخذ قرار المنشأة بالإنتاج أو التوقف عنه كالاتي :

(1) $MR > MC$

استمرار الإنتاج

(2) $MR < MC$

توقف الإنتاج

(3) $MR = MC$

هذا وضع التوازن وهو مستوي تعظيم الإنتاج

الاحتكار التام

Monopoly

يعتبر سوق سلعة ما سوق احتكار تام إذا تميز بالخصائص التالية:

1- وجود منتج أو بائع وحيد في السوق:

في هذه الحالة فإذا المحتكر هو المنتج أو البائع الوحيد للسلعة فإن هذا المحتكر يمثل سوق السلعة وعندما يقوم المحتكر بخفض الكمية المعروضة من السلعة فإن سعر السلعة سوف يرتفع والعكس ، فيعتبر المحتكر صانعاً للسعر Price Maker وليس مستقبلاً للسعر Price-Taker كما في سوق المنافسة التامة.

2- عدم وجود بدائل قريبة لسلعة المحتكر:

ما يميز السلعة التي يقوم المحتكر بإنتاجها أو بيعها هو عدم وجود بدائل قريبة للسلعة وبالتالي تكون مرونة الطلب السعرية لسلعة المحتكر مرونة منخفضة جداً ويكون معامل المرونة مقارباً للصفر.

3- وجود عوائق تمنع دخول منتجين جدد إلى سوق المحتكر.

علي النقيض من سوق المنافسة فإن سوق الاحتكار يتميز بوجود عوائق تمنع دخول منتجين جدد إلى السوق وقد تكون هذه العوائق قانونية (براءة الاختراع والامتياز أو عوائق إنتاجية (ملكية طريقة الإنتاج) أو عوائق تقنية (التكنولوجية المستخدمة في الإنتاج) أو عوائق طبيعية .

4- عدم تدخل الدولة لمنع الاحتكار :

عوائق دخول السوق

1- عوائق قانونية :

يلاحظ وإلى وقت قريب أن حكومات الدول ، وعلي اختلاف أنظمتها الاقتصادية ، كانت تصدر التشريعات التي تعطي حق احتكار إنتاج بعض السلع والخدمات لمؤسسات حكومية أو خاصة ، كما كان الحال ومازال في بعض الدول بالنسبة لإنتاج الكهرباء والمياه والنقل البري والجوي وإنتاج النفط وخدمات البريد والهاتف والبرق الإذاعي والتلفزيوني . ففي جميع هذه الحالات يكفل القانون لمؤسسة واحدة حكومية أو خاصة حق إنتاج سلعة أو خدمة معينة وبذلك يتم منع المنافسة في الأسواق ويكون الاحتكار مقنن في هذه الحالة .

2- براءة الاختراع :

براءة الاختراع (patent) هي شهادة تصدرها الجهات الحكومية بأحقية المنشأة صاحبة الاختراع في استغلال اختراعها في المجال الإنتاجي دون غيرها من المنشآت المنافسة لفترة زمنية يحددها القانون . والغرض من إصدار براءة الاختراع هو تشجيع المنشأة وتوفير الضمانات وخفض مخاطر الإنفاق علي البحوث والتطوير (Research and Development) . وتوفر براءة الاختراع الحماية للمنتجات الجديدة وتمنع المنافسين من تقليدها، حتي تتمكن المنشأة المالكة لبراءة الاختراع من تحصيل العوائد المجزية علي استثماراتها في البحوث والتطوير . ولذلك تعتبر براءة الاختراع من أهم أسباب الاحتكار المقنن . وتعتبر الاتفاقيات الحديثة لمنظمة التجارة العالمية التي تحمي حقوق الملكية الفكرية في مجال الاختراع والتأليف تطبيقاً عملياً للاحتكار المقنن . وتعتبر منشأة ميكروسوفت مثلاً واضحاً علي الاحتكار الذي يترعرع في ظل قوانين براءة الاختراع . وقد رأينا مؤخراً ميكروسوفت في قفص الاتهام بسبب ضجر الشركات الأخرى في الولايات المتحدة وأوروبا من استغلال ميكروسوفت لقوتها الاحتكارية المقننة في الحد من دخول المنافسين إلي أسوقها .

3- امتلاك مورد أساسي :

في بعض الحالات تستمد المنشأة قوتها الاحتكارية من امتلاكها لأحد عناصر الإنتاج الضرورية غير المتوفرة للمنافسين . فالدول التي تتمتع بالظروف المناخية الملائمة لإنتاج البن هي الدول المحتكرة للبن في الأسواق العالمية . والمنشأة التي تملك المنجم الوحيد لخام الحديد في جزيرة معينة تكون محتكرة لإنتاج الحديد في أسواقها المحلية . كما أن الدول التي تمتلك الاحتياطات النفطية الكبيرة هي الدول المحتكرة في الأسواق العالمية للنفط .

4- الدعاية والإعلان :

تعمل بعض المنشآت علي إصطناع عوائق لمنع دخول المنافسين إلي السوق، كأن تلجأ المنشأة المحتكرة إلي الإنفاق الباهظ علي الدعاية والإعلان بقصد رفع تكاليف دخول المنشآت المنافسة إلي مستويات مانعة، ويطلق عليها الإعلان الدفاعي (Defensive Advertising) . فعلي المنشأة الجديدة التي ترغب في دخول السوق تحمل تكاليف باهظة للدعاية والإعلان عن منتجاتها حتي تتمكن من إيجاد موضع قدم لها في السوق .

5- ارتفاع تكلفة الاستثمار :

تحتاج بعض الصناعات عند تأسيسها إلى أصول استثمارية ضخمة باهظة التكاليف يصعب التخلص منها في فترة وجيزة. وتشكل هذه التكاليف الاستثمارية الباهظة مخاطر عالية تعيق دخول المنشآت المنافسة إلى السوق وبذلك تحتفظ المنشأة السابقة إلى السوق بقوتها الاحتكارية بسبب غياب المنافسين. فقد ظلت ناسا(وكالة الفضاء الأمريكية) محتكرة لخدمات نقل الأقمار الصناعية للاتصالات إلى مداراتها في الفضاء الخارجي لسنوات بسبب ضخامة الاستثمارات المطلوبة لدخول هذا السوق والمخاطر العالية المرتبطة بها. ولكن ظهرت مؤخراً شركات منافسة في فرنسا واليابان استطاعت تحمل هذه التكاليف ودخلت إلى السوق، الأمر الذي سيحد من القوة الاحتكارية لناسا في هذه الأسواق.

6- التفوق التقني :

تستطيع المنشأة التي لها تفوق تقني ظاهر أن تحتكر السوق لفترة من الزمن بفضل هذا التفوق. فقد تمتعت كل من شركتي آي.بي.إم وماكينتوش لسنوات عدة بقوة احتكارية في سوق الحاسبات الشخصية بفضل سبقها التقني في هذا المجال، ثم تقلصت قوتها الاحتكارية بشكل حاد مع انتشار تقنيات صناعة الحاسبات الشخصية ودخول مئات أو آلاف من الشركات في هذا المجال.

7- اقتصاديات الحجم :

يكون للحجم الكبير في بعض الصناعات ميزة في خفض تكلفة الوحدة المنتجة، مما يعتبر ميزة تنافسية للمنشآت الكبيرة على الصغيرة، حيث ينخفض متوسط التكاليف في المدى البعيد مع التوسع في حجم المنشآت ويطلق علي مثل هذه الحالة الصناعة ذات التكاليف المتناقصة (Decreasing Cost Industry). لذلك، تصبح المنشأة الكبيرة محتكرة إذا ما كانت أسعار بيع منتجاتها غير كافية لتغطية تكاليف إنتاج المنشآت صغيرة الحجم.

الفصل الخامس

حساب الدخل القومي :

National income accounting

الدخل القومي هو مجموع الدخول المكتسبة التي تعود إلى مالكي عوامل الإنتاج مقابل مساهمتها في العملية الإنتاجية خلال فترة مددة عادة عام مثل "أجور العمال - ريع الأرض - فائدة رأس المال و ربح التنظيم " ويعتبر الدخل القومي من أهم مؤشرات النشاط الاقتصادي لأي مجتمع لأنه المؤشر الذي تنعكس فيه جميع أوجه النشاط .

القطاعات الاقتصادية: Economic sectors:

يتكون الاقتصاد القومي من أربعة قطاعات هي القطاع العائلي (Households Sector) و قطاع رجال الأعمال أو ما يسمى بقطاع المنتجين (Producers Sector) والقطاع الحكومي والقطاع الخارجي ويمثل إنفاق القطاع العائلي الإنفاق الاستهلاكي وإنفاق قطاع رجال الأعمال بالإنفاق الاستثماري وإنفاق القطاع الحكومي بالإنفاق الحكومي والقطاع الخارجي بالصادرات ناقصاً الواردات

1- الإنفاق الاستهلاكي: ويرمز له بالرمز (C) Consumption

يتمثل الإنفاق الاستهلاكي في "مجموع القيم النقدية للسلع النهائية والخدمات التي يستهلكها الأفراد"، ويشتمل على ما ينفقه القطاع العائلي من سلع معمرة ك شراء سيارة أو ثلاجة أو أثاث وغيره، و سلع غير معمرة كمختلف السلع الاستهلاكية، هذا إضافة إلى الخدمات المختلفة كخدمات الطبيب والمعلم والمهندس والكهربائي.. وغيرها.

2- الإنفاق الاستثماري: ويرمز له بالرمز (I) Investment

الإنفاق الاستثماري هو "مجموع القيم النقدية للسلع الاستثمارية (الرأسمالية) التي تستخدم في إنتاج السلع والخدمات النهائية بواسطة القطاع الخاص". أي أنه الإنفاق الذي يتم بواسطة رجال الأعمال والذي يؤدي إلى زيادة القدرة الإنتاجية للاقتصاد الوطني. ويتضمن الإنفاق الاستثماري ما يلي:

أ- الشراء النهائي للعدد والمعدات والآلات بواسطة منشآت الأعمال.

ب- جميع الإنشاءات من مباني سكنية ومصانع ومراكز تجارية.

(* و نتساءل هنا: لماذا يعتبر إنشاء المباني السكنية استثمار وليس استهلاك؟ والجواب يتمثل في كون المباني عبارة عن سلع رأسمالية تدر عائداً بتأجيرها مثلاً).

ج- التغيير في المخزون، والذي يقصد به التغيير في المخزون السلعي من مواد أولية ووسيلة و سلع نهائية. فالإضافة إلى أن المخزون جزء من الناتج لابد من إضافته عند حساب الناتج القومي الإجمالي، والسحب من المخزون جزء من إنتاج الفترة السابقة لذا يجب طرحه.

وتجدر الإشارة هنا إلى أن الإنفاق الاستثماري لا يشتمل على تحويل الأصول المالية السائلة والأوراق النقدية من أسهم وخلافه، وكذلك الأصول الملموسة المستعملة. ف شراء الأسهم والسندات وتحويل ملكيتها من شخص لآخر لا يعد استثماراً على المستوى القومي وكذلك إعادة بيع السلع الرأسمالية المستعملة كالألات والمعدات والمباني، لكونها عمليات لا تعدو أن تكون مجرد تحويل لأصول موجودة فعلاً ونقل ملكيتها وليس إيجاد أصول جديدة.

ويقصد بالإنفاق الاستثماري إجمالي الاستثمار وليس صافي الاستثمار والفارق بينهما يتمثل في قيمة رأس المال الذي هلك في الإنتاج والذي يحل محله سلع استثمارية جديدة وهو ما يعرف بالاستثمار الإحلالي أو إهلاك رأس المال.

الاستثمار الإجمالي = الاستثمار الصافي + الاستثمار الإحلالي (إهلاك رأس المال).

3- الإنفاق الحكومي: ويرمز له بالرمز (G) Government

يتمثل الإنفاق الحكومي في مجموع القيم النقدية للسلع أو الخدمات الاستهلاكية والاستثمارية التي تشتريها الحكومة، وتشمل جميع مشتريات الحكومة من سلع مختلفة وخدمات، إضافة إلى نفقاتها على بناء المدارس والمستشفيات والطرق والمشروعات الاستثمارية والأجور والمرتببات .. إلخ. أما مدفوعات التحويلات فطالما أنها لا تمثل مساهمة من المنتفعين بها في الناتج ولا تعكس أي إنتاج جاري فإنها لا تدخل ضمن الإنفاق الحكومي.

4- إنفاق العالم الخارجي: الصادرات - الواردات ويرمز له بالرمز (X-M) -Imports

Exports

يتمثل إنفاق العالم الخارجي فيما يعرف بصافي الصادرات وهو " قيمة الصادرات مطروحاً منها قيمة الواردات". فكما نعلم أن ما ينتج داخل الدولة لا يستهلك بأكمله محلياً إنما يرسل جزء منه إلى الخارج في صورة صادرات يحصل عليها الأجانب مقابل إنفاق من الخارج يمثل جزء يضاف للناتج القومي للدولة. من ناحية أخرى تحتاج الدولة إلى تخصيص جزء من إنفاقها للحصول على واردات من سلع وخدمات منتجة في الخارج. وعلى ذلك فإن ما تستورده وتنفقه الدولة في الخارج هو جزء يجب طرحه من الناتج القومي لكونه إنفاق لا يقابله إنتاج محلي، في

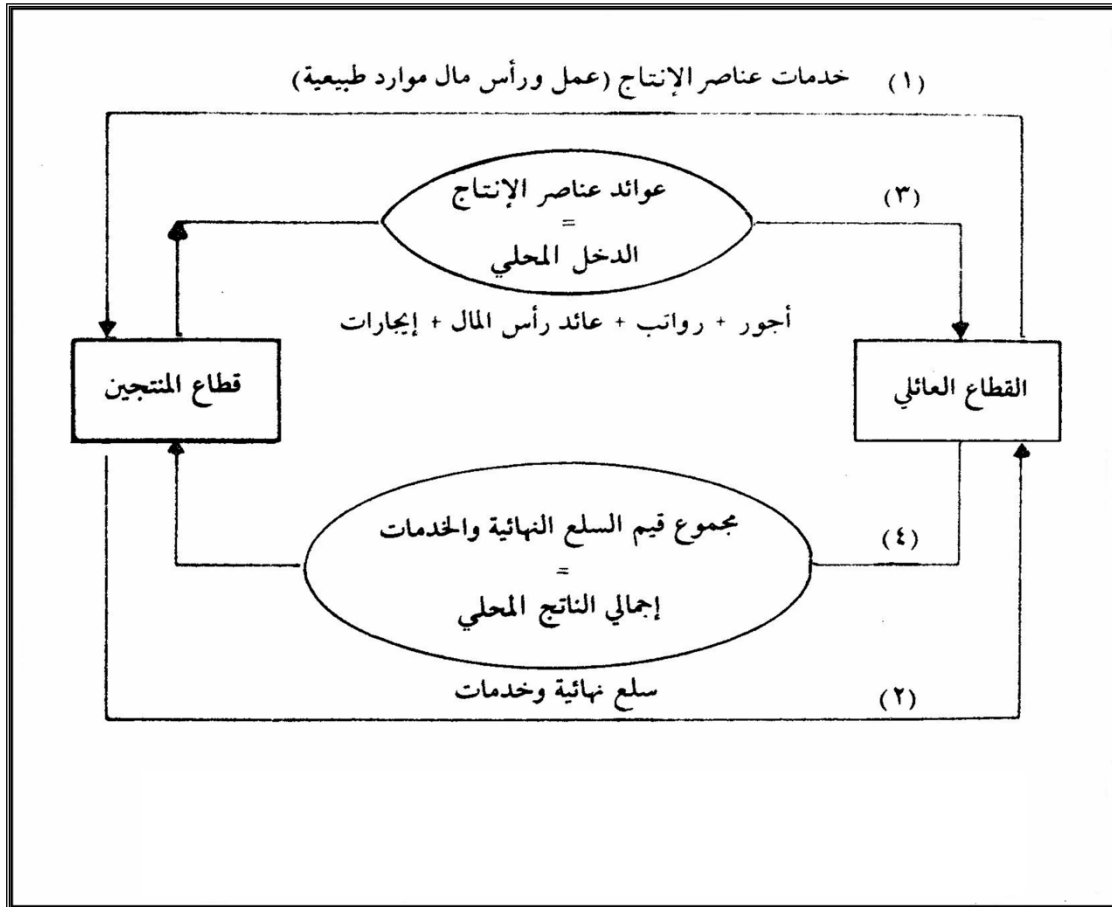
حين تضاف قيمة الصادرات عند حساب الناتج القومي. وعلى ذلك يكون: إنفاق العالم الخارجي أو صافي الصادرات = الصادرات - الواردات.

نموذج حلقة التدفق الدائري للدخل: Circular Flows of Income Model:

يقوم على اعتبار أن كل جنيه بنفق من قبل شخص ما لشراء سلعة أو خدمة معينة يمثل في ذات الوقت دخلاً لشخص آخر، هذا الدخل يمثل أيضاً قيمة السلعة أو الخدمة. أي أن جنيه إنفاق = جنيه دخل = جنيه قيمة السلعة أو الخدمة أي قيمة الإنتاج أ- في اقتصاد بسيط مكون من قطاعين: العائلي، والمنتجين.

بفرض أن كل الدخل الذي يتحصل عليه القطاع العائلي ينفق على السلع الاستهلاكية والخدمات.

شكل رقم (1-5) حلقة التدفق الدائري للدخل في حالة قطاعين



هناك تدفق من المبادلات يجري بين القطاع العائلي وبين قطاع المنتجين:

- 1- يقوم القطاع العائلي بإمداد قطاع المنتجين بخدمات عناصر الإنتاج التي يمتلكها (1)
- 2- يقوم قطاع المنتجين باستخدام عناصر الإنتاج في العملية الإنتاجية فينتج السلع والخدمات التي يقوم القطاع العائلي باستهلاكها (2)

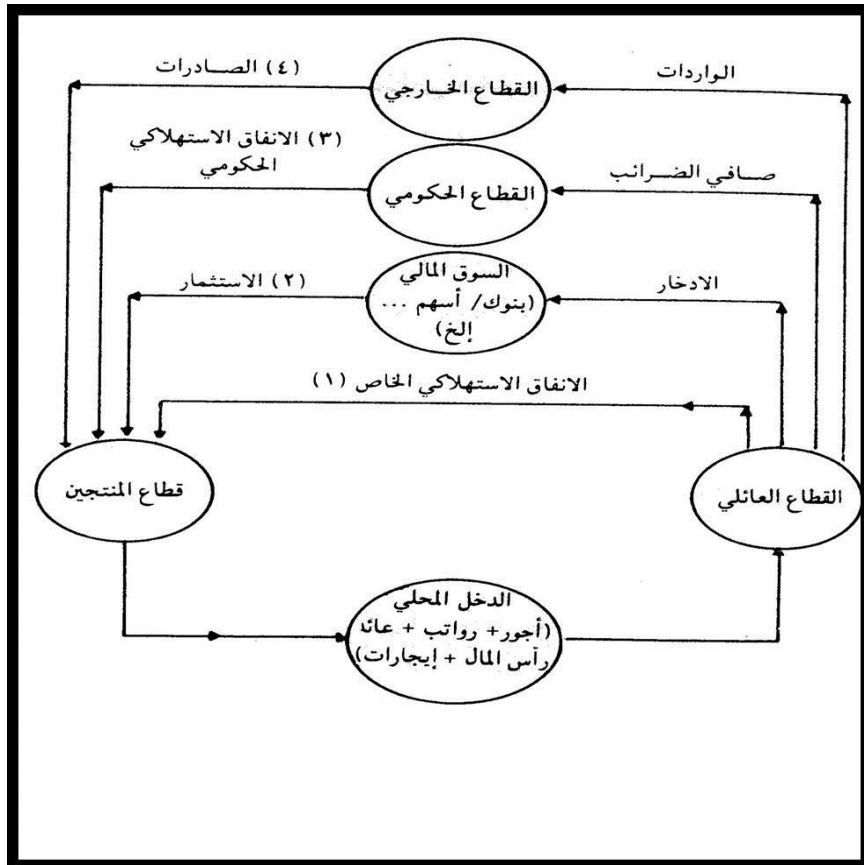
3- مقابل حصول المنتجين على خدمات عناصر الإنتاج من القطاع العائلي يحصل القطاع العائلي على عوائد تتمثل في الأجور والإيجارات والفوائد وتسمى بالدخل المحلي (3)

4- يقوم القطاع العائلي بشراء احتياجاته من السلع النهائية والخدمات التي ينتجها المنتجون ويدفع مقابل هذه السلع والخدمات ما تحصل عليه من دخول ، ومجموع قيم هذه السلع النهائية والخدمات يمثل الناتج المحلي (4)

هناك إذن تدفق من قطاع يقابله تدفق من قطاع آخر مساوي له في القيمة . فالناتج المحلي من السلع والخدمات قام بإنتاجه المنتجون باستخدام عناصر الإنتاج التي حصلت بدورها على دخول أي أن الناتج ولد دخول ، هذه الدخول تم إنفاقها على الناتج المحلي من السلع والخدمات .

ب- نلاحظ أن النموذج البسيط المكون من قطاعين لتدفق الدخل لا يعبر عن الواقع حيث أنه في كل دولة لابد وأن يكون هناك أربعة قطاعات رئيسية هي : العائلي ، المنتجون ، الحكومي ، والخارجي .

شكل رقم (5-2) حلقة التدفق الدائري للدخل في حالة أربعة قطاعات



نلاحظ من الشكل أن القطاع العائلي لم يعد ينفق كامل دخله على الاستهلاك بل أصبح يوزعه كما يلي :

أ- استهلاك السلع والخدمات (إنفاق استهلاكي خاص) تذهب قيمته مباشرة للمنتجين (1)
ب- الادخار وهو الجزء المتبقي من الدخل بعد الاستهلاك لغرض الإنفاق المستقبلي أو الاستثمار . هذا الادخار يذهب إلى السوق المالي ليكون في متناول المستثمرين على هيئة قروض تستخدم في شراء السلع الاستثمارية التي تمثل جزءاً من الناتج المحلي فتذهب قيمتها إلى المنتجين (2)
ج- صافي الضرائب وهو الجزء المقتطع من الدخل الذي يذهب مباشرة إلى الحكومة لتمويل إنفاقها على السلع والخدمات التي تقوم بشرائها من المنتجين (3)

وحيث أن الحكومة تقوم بدفع رواتب ومخصصات للمسنين والعجزة وهؤلاء يمثلون جزء من القطاع العائلي ينبغي إذن طرح ما يتسلمه القطاع العائلي على هيئة ضمان اجتماعي من الضرائب التي يدفعها للحكومة لنحصل على صافي الضرائب .

د-يقوم القطاع العائلي باستيراد جزء من السلع والخدمات غير المتوفرة محلياً وفي المقابل يقوم قطاع المنتجين بتصدير جزء من السلع والخدمات المنتجة محلياً إلى الخارج (4)
من هذا التدفق الدائري نلاحظ أن الناتج المحلي تم الإنفاق عليه من الدخل المحلي الذي حصل عليه القطاع العائلي .

بمعنى آخر : الناتج المحلي = الإنفاق المحلي = الدخل المحلي

الناتج المحلي هو عبارة عن مجموع قيم السلع النهائية والخدمات التي ينتجها المجتمع خلال فترة زمنية معينة (سنة)

الدخل المحلي هو مجموع دخول عناصر الإنتاج التي أسهمت في العملية الإنتاجية خلال فترة زمنية معينة (سنة)

الإنفاق الكلي هو عبارة عن الطلب الكلي في المجتمع ويمثله الإنفاق الاستهلاكي الخاص والإنفاق الاستثماري والإنفاق الحكومي وصافي التعامل الخارجي (الصادرات - الواردات) وذلك خلال فترة زمنية معينة (سنة)

طرق قياس الناتج المحلي

1- طريقة الناتج من السلع النهائية والخدمات :

نستخلص من تعريف الناتج المحلي ما يلي :

أ- أن الناتج المحلي يحتوي على القيمة السوقية للسلع النهائية وهذا يعني عدم احتساب السلع الأولية والسلع الوسيطة ضمن إجمالي الناتج المحلي لأنها احتسبت ضمن قيم السلع النهائية ،

واحتسابها مرة أخرى ضمن الناتج المحلي يؤدي إلى ازدواجية في الحساب ولتوضيح ذلك نأخذ المثال التالي :

جدول رقم (5-1) مراحل إنتاج الثوب والقيمة المضافة

(3) القيمة المضافة بالجنيه	(2) قيمة البيع بالجنيه	(1) مراحل الإنتاج	
20	20	مزارع القطن	(1)
10	30	مصنع النسيج	(2)
20	50	الخياط	(3)
50 جنيه	100 جنيه		

نلاحظ من الجدول أن المزارع قام ببيع القطن بمبلغ 20 جنيه وهذه أول مرحلة من مراحل الإنتاج وهي السلعة الأولية . وحيث أن المزارع هو المنتج الوحيد لهذه العملية فيكون ما أضافه إلى الإنتاج 20 جنيه وهي قيمة القطن التي دفعها مصنع النسيج . في المرحلة الثانية يقوم مصنع النسيج بتصنيع القطن وتحويله إلى قماش وبيعه بمبلغ 30 جنيه فيكون قد أضاف 10 جنيهات إلى قيمة السلعة الأولية. وفي المرحلة الثالثة يأتي دور الخياط الذي يخيط القماش ويحوله إلى ثوب وبيعه بمبلغ 50 جنيه فيكون قد أضاف 20 جنيه إلى قيمة السلعة الأولية . لو جمعنا القيمة المضافة لكل مرحلة من مراحل الإنتاج لحصلنا على قيمة الثوب وهي قيمة السلعة النهائية 50 جنيه . أما لو جمعنا قيمة البيع لكل مرحلة من مراحل الإنتاج لأصبح لدينا مبلغ 100 جنيه وهو ضعف ثمن الثوب لذلك فإن جمع قيمة البيع لكل مرحلة من مراحل إنتاج السلعة يعطينا قيمة مضللة لأنها تحتسب في قيمة السلعة أكثر من مرة . وتقاديا " لهذه الازدواجية في الحساب تحسب قيمة الناتج المحلي إما عن طريق القيمة النهائية للسلعة (السلعة النهائية × سعر السوق) أو عن طريق جمع القيمة المضافة لكل مرحلة من مراحل إنتاج السلعة .

القيمة المضافة = قيمة الإنتاج - قيمة مستلزمات الإنتاج

القيمة المضافة هي الفرق بين قيمة الإنتاج وقيمة مستلزمات الإنتاج .

ب- الناتج المحلي يمثل تدفقاً حيث يعبر عن ما ينتجه المجتمع من سلع وخدمات خلال السنة . أي أنه في نهاية كل سنة يتم حساب الناتج المحلي من السلع النهائية والخدمات وتقوم بسعر السوق . لكن هذا التقويم يوجد مشكلة تتعلق بمقارنة الناتج المحلي لسنة معينة بسنة أخرى وذلك

بسبب التغير في الأسعار ، هذه المشكلة أمكن التغلب عليها باستخدام الأرقام القياسية للأسعار للتوصل إلى القيمة الحقيقية للنتائج المحلي كما سنرى .

ج- الناتج المحلي يحتوي على القيمة السوقية للسلع النهائية والخدمات التي أنتجت خلال السنة المعنية بمعنى أن السلعة المنتجة عام 2004م إذا بيعت عام 2005م فعملية البيع لا تدخل ضمن الناتج المحلي لعام 2005م لأن قيمة السلعة قد احتسبت ضمن قيمة الناتج المحلي لعام 2004م وعملية البيع التي حدثت تعد تحويلًا في الملكية .

د- السلع النهائية والخدمات التي تدخل في حساب الناتج المحلي هي التي تدخل إلى السوق وتقوم بسعر السوق . لكن في الواقع هناك العديد من السلع التي لا تدخل إلى السوق إنما يستهلكها المنتج في مكان الإنتاج . وهذه يتم تقديرها وإضافتها إلى الناتج المحلي . وكذلك بعض الخدمات كخدمات ربة المنزل وخدمات الكهربائي في منزله ... فهي لا تدخل في حساب الناتج المحلي لصعوبة تقديرها .

2- طريقة الدخل :

من تعريف الدخل المحلي نستنتج أنه لا بد أن يساهم عنصر الإنتاج في إنتاج الناتج المحلي حتى يمكن احتساب ما تحصل عليه من دخل ضمن الدخل المحلي . فمدفوعات الضمان الاجتماعي لا تدخل ضمن قيمة الدخل المحلي وكذلك انتقال ملكية أصل من الأصول .

العوائد التي تحصل عليها عناصر الإنتاج والتي تدخل في حساب الدخل المحلي هي:

1- الأجور والمرتببات وتمثل كل ما يحصل عليه عنصر العمل مقابل خدماته الذهنية أو البدنية، إضافة إلى حوافز الإنتاج والمكافآت والبدلات .

2- الأرباح والفوائد الربوية كأرباح الشركات والمؤسسات التعاونية والفوائد على الأموال المودعة لدى البنوك أو تلك التي يحصل عليها أصحاب رؤوس الأموال نتيجة عمليات الإقراض التي يقومون بها .

3- الإيجارات وتشمل إيجارات المساكن والمحلات التجارية والمزارع ، إضافة إلى القيمة التقديرية لإيجارات المساكن التي يقطنها أصحابها وما يحصل عليه أصحاب براءة الاختراع أو حقوق التأليف

4- دخول أصحاب الأعمال الصغيرة كالبقالات والمطاعم .

إجمالي الدخل المحلي وصافي الدخل المحلي :

لكي نحصل على إجمالي الدخل المحلي لا بد أن نضيف إلى صافي الدخل المحلي الضرائب غير المباشرة وإهلاك رأس المال ثم نطرح منه الإعانات الإنتاجية وهو ما يسمى بإجمالي الناتج المحلي بسعر السوق .

الضرائب غير المباشرة تشمل الضريبة على الإنتاج والضريبة على المبيعات وهي ضرائب يدفعها المنتج وتدخل ضمن تكلفة الإنتاج ويتحمل المستهلك الجزء الأكبر منها . وعلى ذلك فهي لا تمثل دخلاً لأي عنصر إنتاجي ولا تدخل ضمن صافي الدخل المحلي وإنما ضمن إجمالي الدخل المحلي .

الإعانات الإنتاجية تطرح من صافي الدخل المحلي لأنها عبارة عن مدفوعات تدفعها الدولة لمنتجات السلع الحيوية بغرض جعل أسعارها في متناول ذوي الدخل المحدود .

أما إهلاك رأس المال فهو تكلفة ولا يعد دخلاً لأي عنصر من عناصر الإنتاج لذلك يحسب ضمن إجمالي الدخل المحلي وليس ضمن صافي الدخل المحلي . إذن

إجمالي الدخل المحلي (إجمالي الناتج المحلي بسعر السوق) = صافي الدخل المحلي + ض غ م + إهلاك رأس المال - إعانات إنتاجية

3- طريقة الإنفاق :

يتكون الاقتصاد من أربع قطاعات ولكل منها نوع معين من الإنفاق . مجموع هذه الإنفاقات يكون إجمالي الإنفاق الكلي الفعلي على الناتج المحلي والذي لا بد وأن يتساوى مع إجمالي الناتج المحلي . هذه الأنواع من الإنفاق هي :

أ- الإنفاق الاستهلاكي الخاص ويشمل إنفاق القطاع العائلي من السلع المعمرة وغير المعمرة ومن الخدمات .

ب- الإنفاق الاستثماري وهو الإنفاق الذي يؤدي إلى زيادة القدرة الإنتاجية للاقتصاد الوطني . ويشتمل على عنصرين أساسيين هما : السلع الرأسمالية وهي السلع التي تستخدم لإنتاج سلع وخدمات كالألات والمعدات بالإضافة إلى الاستثمار في المباني السكنية، التغيير في المخزون من مواد أولية ووسيلة و سلع نهائية .

ج- الإنفاق الحكومي ويشمل مشتريات الحكومة من السلع والخدمات

د- إنفاق القطاع الخارجي ويشمل الصادرات من السلع والخدمات المنتجة محلياً، والواردات من السلع والخدمات المنتجة خارج الاقتصاد . والفرق بين الصادرات والواردات يمثل صافي الإنفاق

الخارجي وهو الذي يدخل ضمن إجمالي الإنفاق الكلي إذن إجمالي الإنفاق الكلي (الطلب الكلي) = إجمالي الناتج المحلي = إجمالي الدخل المحلي = الإنفاق الاستهلاكي الخاص + الإنفاق الاستثماري + الإنفاق الحكومي + صافي الإنفاق الخارجي .

ويمكن تلخيص طرق قياس الناتج المحلي في الجدول التالي :

جدول رقم (5-2) طرق حساب إجمالي الناتج المحلي

طريقة الإنتاج	طريقة الدخل	طريقة الإنفاق
السلع النهائية والخدمات	عوائد عناصر الإنتاج	إجمالي الإنفاق الكلي
سلع زراعية	الأجور والمرتبات	الإنفاق الاستهلاكي الخاص من السلع المعمرة والاسع غير المعمرة والخدمات
+سلع صناعية	+ الفوائد والأرباح	+ الإنفاق الاستثماري:
+الخدمات	+ الإيجارات	الاستثمار الثابت
التعليمية	+ دخول أصحاب الأعمال الصغيرة	التغير في المخزون
الصحية	= صافي الدخل المحلي	+ الإنفاق الاستهلاكي الحكومي
المهنية	+ الضرائب غير المباشرة	+ الصادرات
النقل	+ إهلاك رأس المال	- الواردات
	- إعانات الإنتاج	
= إجمالي الناتج المحلي	= إجمالي الناتج المحلي	= إجمالي الناتج المحلي

مثال :

لدينا المعلومات التالية عن النشاط الاقتصادي لبلد ما خلال سنة ما :

بلغت قيمة الإنتاج المحلي 1400 مليون جنيه، كما بلغت قيمة الاستهلاكات الوسيطة 400 مليون جنيه

دفع المنتجون إلى الأفراد : أ- أجور 350 مليون جنيه

ب- إيجارات 240 مليون جنيه

ج- فوائد 120 مليون جنيه

دفع المنتجون إلى الحكومة : أ- ضرائب على الأرباح 75 مليون جنيه

ب- ضرائب غير مباشرة 65 مليون جنيه

احتجز المنتجون لديهم ما يلي : أ- احتياطي إهلاك رأس المال 90 مليون جنيه
ب- أرباح غير موزعة 60 مليون جنيه

بلغ الإنفاق الاستهلاكي الحكومي 460 مليون جنيه

بلغ الإنفاق الاستهلاكي العائلي 140 مليون جنيه

بلغ مجمل تكوين رأس المال الثابت 130 مليون جنيه

بلغت زيادة المخزون 70 مليون جنيه

بلغت قيمة الصادرات من السلع والخدمات 240 مليون جنيه

بلغت قيمة الواردات من السلع والخدمات 40 مليون جنيه

المطلوب : حساب قيمة إجمالي الناتج المحلي بالطرق التالية :

أ- طريقة الدخل

ب- طريقة الإنفاق

ت- طريقة الإنتاج (القيمة المضافة)

1- إجمالي الناتج المحلي بطريقة الدخل (بمليون جنيه)

عوائد عناصر الإنتاج

350 أجور

+ 240 إيجارات

+ 120 فوائد

+ 60 أرباح غير موزعة

+ 75 ضرائب على الأرباح

= 845 صافي الدخل المحلي

+ 90 احتياطي إهلاك رأس المال

+ 65 ضرائب غير مباشرة

= 1000 إجمالي الناتج المحلي

2- إجمالي الناتج المحلي بطريقة الإنفاق (بمليون جنيه)

إجمالي الإنفاق الكلي

460 الإنفاق الاستهلاكي الحكومي

$$\begin{aligned}
&+140 \text{ الإنفاق الاستهلاكي الخاص} \\
&+130 \text{ تكوين رأس المال الثابت} \\
&+70 \text{ الزيادة في قيمة المخزون} \\
&+200 \text{ صافي الإنفاق الخارجي (240 صادرات - 40 واردات)} \\
&= 1000 \text{ إجمالي الناتج المحلي}
\end{aligned}$$

$$\begin{aligned}
&3- \text{إجمالي الناتج المحلي بطريقة الإنتاج أو القيمة المضافة (بمليون جنيه)} \\
&\text{الإنتاج - الاستهلاكات الوسيطة} \\
&= 1400 - 400 \\
&= 1000 \text{ مليون جنيه}
\end{aligned}$$

إجمالي الناتج المحلي وإجمالي الناتج القومي: GDP and GNP

الناتج المحلي هو مجموع قيم السلع النهائية والخدمات التي يتم إنتاجها بواسطة عناصر الإنتاج المحلية خلال فترة زمنية محددة عادة عام ، لكن جزءاً من هذه العناصر قد يكون مملوكاً لغير مواطني الدولة مما يؤدي إلى أن جزءاً من عوائد عناصر الإنتاج المملوكة لغير مواطني الدولة تحول إلى الخارج . كذلك هناك بعض عناصر الإنتاج مملوكة لمواطني الدولة يتم استغلالها في الخارج مما يؤدي إلى أن يحصل هؤلاء المواطنين على عوائد مقابل خدمات هذه العناصر . إذن هناك عوائد لعناصر الإنتاج المملوكة لغير المواطنين تخرج من المجتمع لدول العالم الخارجي وعوائد لعناصر الإنتاج المملوكة للمواطنين تدخل إلى المجتمع من العالم الخارجي ، والفرق بين ما يخرج من المجتمع وما يدخل إليه يسمى صافي عوائد الإنتاج الخارجية . وبإضافة هذا البند إلى إجمالي الناتج المحلي نحصل على إجمالي الناتج القومي . إذن إجمالي الناتج المحلي + صافي عوائد عناصر الإنتاج الخارجية = إجمالي الناتج القومي

مقاييس أخرى للناتج والدخل

1- إجمالي الناتج المحلي وصافي الناتج المحلي :

للحصول على صافي الناتج المحلي ينبغي خصم الجزء من الناتج المخصص لشراء آلات ومعدات جديدة لتحل محل القديمة وإقامة مبان جديدة مكان المباني القديمة والمسمى بإهلاك رأس المال . أي

صافي الناتج المحلي = إجمالي الناتج المحلي - إهلاك رأس المال
2- صافي الدخل المحلي :

يمكن الحصول على صافي الدخل المحلي بخصم إهلاك رأس المال من إجمالي الناتج المحلي ومن ثم خصم الضرائب غير المباشرة وإضافة الإعانات الإنتاجية إلى صافي الناتج المحلي . أي

إجمالي الناتج المحلي - إهلاك رأس المال = صافي الناتج المحلي
 صافي الناتج المحلي - الضرائب غير المباشرة + الإعانات الإنتاجية = صافي الدخل المحلي
3- الدخل الشخصي :

لانتقال من صافي الدخل المحلي إلى الدخل الشخصي لا بد من خصم العوائد التي لم تتسلمها عناصر الإنتاج كأقساط التقاعد والأرباح غير الموزعة والضرائب على الأرباح من صافي الدخل المحلي ، وإضافة الدخول المستلمة ولكنها غير مكتسبة كمدفوعات الضمان الاجتماعي . أي

صافي الدخل المحلي - أقساط معاشات التقاعد - ضرائب على أرباح الشركات - أرباح غير موزعة + مدفوعات الضمان الاجتماعي = الدخل الشخصي

4- الدخل الشخصي المتاح :

نحصل على الدخل الشخصي المتاح بخصم الضرائب المباشرة على الدخل من الدخل الشخصي . أي :

جدول رقم (3-5) تسلسل الحسابات القومية

إجمالي الناتج المحلي		****
- إهلاك رأس المال	*** -	

= صافي الناتج المحلي		****
- الضرائب غير المباشرة &	*** -	

= صافي الدخل المحلي		****
- الأرباح غير الموزعة	*** -	
- ضرائب على الأرباح	*** -	
- أقساط التقاعد	*** -	
+ مدفوعات الضمان الاجتماعي	*** +	

= الدخل الشخصي		****
- الضرائب على الدخل	- ***	
= الدخل الشخصي المتاح		****
- الإنفاق الاستهلاكي الخاص	- ***	
= الادخار		****

& صافي الضرائب غير المباشرة (الضرائب غير المباشرة- الإعانات الإنتاجية)
مثال 1

تمثل البيانات التالية أرقام الحسابات القومية لمجتمع ما :

جدول رقم (4-5) أرقام الحسابات القومية لمجتمع ما

البند	مليون جنيه	البند	مليون جنيه
اهلاك رأس المال	180	أقساط معاشات التقاعد	40
ضرائب غير مباشرة	163	إيجارات	24
إجمالي الاستثمار	240	استهلاك القطاع العائلي	1080
أجور ورواتب	1028	ضرائب على الأرباح	65
إنفاق حكومي استهلاكي	365	أرباح غير موزعة	18
دخول أصحاب الأعمال الصغيرة	97	صادرات	17
مدفوعات الضمان الاجتماعي	20	واردات	10
ضرائب مباشرة	40	أرباح موزعة	117

المطلوب : 1- حساب إجمالي الناتج المحلي بطريقتي الدخل والإنفاق .

2- حساب صافي الناتج المحلي .

3- حساب الدخل الشخصي .

4- حساب الادخار .

1- إجمالي الناتج المحلي بطريقة الإنفاق = الإنفاق الاستهلاكي الخاص + الإنفاق الحكومي

+ الإنفاق الاستهلاكي الحكومي + صافي الإنفاق الخارجي

1692 مليون جنيه = 1080 + 240 + 365 + (10 - 17)

2- إجمالي الناتج المحلي بطريقة الدخل = صافي الدخل المحلي + إهلاك رأس المال + الضرائب غير المباشرة

صافي الدخل المحلي = أجور ورواتب + إجمالي الأرباح + إيجارات + دخول أصحاب الأعمال الصغيرة

$$1394 \text{ مليون جنيه} = 1028 + 117 + 65 + 18 + 24 + 97$$

$$\text{إذن إجمالي الناتج المحلي} = 1394 + 163 + 180 = 1692 \text{ مليون جنيه}$$

3- صافي الناتج المحلي = إجمالي الناتج المحلي - إهلاك رأس المال

$$1512 \text{ مليون جنيه} = 1692 - 180$$

4- الدخل الشخصي = صافي الدخل المحلي - معاشات التقاعد - أرباح غير موزعة - ضرائب على الأرباح + مدفوعات الضمان الاجتماعي

$$1246 \text{ مليون جنيه} = 1349 - 40 - 18 - 65 + 20$$

5- للحصول على الادخار لا بد من استخراج الدخل الشخص المتاح

الدخل الشخصي المتاح = الدخل الشخصي - الضرائب المباشرة

$$1246 - 40 =$$

$$1206 \text{ مليون جنيه} =$$

الادخار = الدخل الشخصي المتاح - استهلاك القطاع العائلي

$$1080 - 1206 =$$

$$126 \text{ مليون جنيه} =$$

مثال 2 : افترض لديك البيانات التالية لمجتمع ما :

جدول رقم (5-5) أرقام حسابات قومية افتراضية

البند	مليون جنيه	البند	مليون جنيه
أرباح موزعة	13	إجمالي الاستثمار	46
واردات	12	الصادرات	9
ضرائب غير مباشرة	22	الدخل المتاح	190
ضرائب مباشرة	38	الادخار الشخصي	10
معاشات التقاعد	23	الاستهلاك الحكومي	84
		إهلاك رأس المال	52

أوجد ما يلي :

1- إجمالي الناتج المحلي

2- صافي الناتج المحلي

3- صافي الدخل المحلي

4- الدخل الشخصي

1/ إجمالي الناتج المحلي = الاستهلاك الخاص + إجمالي الاستثمار + الاستهلاك الحكومي +
(الصادرات - الواردات)

الاستهلاك الخاص = الدخل المتاح - الادخار

$$10 - 190 =$$

$$180 = \text{مليون جنيه}$$

إذن إجمالي الناتج المحلي = 180 + 46 + 84 - 3 =

$$307 = \text{مليون جنيه}$$

2/ صافي الناتج المحلي = إجمالي الناتج المحلي - إهلاك رأس المال

$$52 - 307 =$$

$$255 = \text{مليون جنيه}$$

3/ صافي الدخل المحلي = صافي الناتج المحلي - الضرائب غير المباشرة

$$22 - 255 =$$

$$233 = \text{مليون جنيه}$$

4/ الدخل الشخصي = الدخل المتاح + الضرائب المباشرة

$$38 + 190 =$$

$$228 = \text{مليون جنيه}$$

الأرقام القياسية للأسعار :

- الرّقم القياسي لأسعار المستهلكين

- الرّقم القياسي لأسعار الجملة

- الرّقم القياسي لأسعار التجزئة

وجميعها تهدف إلى رصد التغيرات في أسعار السلع المختلفة وتقدير تلك التغيرات في المتوسط خلال فترة زمنية محددة .

كيفية استخراج الرّقم القياسي للأسعار

1- الرّقم القياسي البسيط :

مثال :ليكن لدينا الجدول الافتراضي التالي الذي يظهر أسعار القماش وأقلام الرصاص والدقيق عامي 2010 - 2012م

جدول رقم (5-6) الرّقم القياسي البسيط

السّعة / السعر	السعر عام 2010م جنيهه	السعر عام 2012م جنيهه
القماش (المتر)	2	3
أقلام الرصاص (درزن)	1	3
الدقيق (الكيلو غرام)	1	2

نلاحظ من الجدول أن سعر الدقيق قد تضاعف بين عام 2010م و 2012م وأن سعر درزن الرصاص ارتفع ثلاث مرات بينما ارتفع سعر القماش مرة ونصف خلال نفس الفترة . لكن كيف توصلنا لذلك ؟

لمعرفة التغير في مستوى الأسعار نقوم بإجراء الخطوتين التاليتين :

أ/ نسبة السعر في عام 2012م "عام المقارنة" إلى السعر في عام 2010م "عام الأساس" لكل سلعة.

$$(\text{سعر القماش عام 2010م}) / (\text{سعر القماش عام 2012م}) = 2/3 = 1.5$$

$$(\text{سعر اقلام الرصاص عام 2010م}) / (\text{سعر اقلام الرصاص عام 2012م}) = 1/3 = 3$$

$$(\text{سعر الدقيق عام 2010م}) / (\text{سعر الدقيق عام 2012م}) = 1/2 = 2$$

ب/ الرّقم القياسي البسيط هو المتوسط البسيط لهذه النسب

$$\frac{1.5+3+2}{3} = \frac{6.5}{3} \times 100 = 216\%$$

هذا يعني أن المستوى العام للأسعار ارتفع بمقدار 116% بين عامي 2010م و 2012م وقد توصلنا إلى ذلك من خلال مقارنة الأسعار السائدة عام 2012م بالأسعار السائدة سنة الأساس (2010م) تعطى قيمة 100 باعتبارها السنة التي نقارن على أساسها التغير في الأسعار . فنقول بأن الأسعار ارتفعت من 100 عام 2010م إلى 216 عام 2012م أي أن الارتفاع بمقدار 116% . ولو أن النتيجة كانت أقل من 100 مثلاً 80 لقلنا بأن الأسعار انخفضت عام 2012م بمقدار 20% عما كانت عليه عام 2010م

2- الرّقم القياسي المرجح :

رغم سهولة الحصول على الرّقم القياسي البسيط للأسعار لكن يؤخذ عليه أنه يعطي الأهمية ذاتها للسلع الثلاث عند تقدير مدى التغير في المستوى العام للأسعار بينما في الواقع تختلف أهمية كل سلعة مقارنة بالأخرى ويبدو ذلك من خلال حجم الإنفاق عليها . ولعلاج هذه المشكلة سنقوم بإعطاء وزن لكل سلعة حسب أهميتها في ميزانية الأسرة. فإذا أعطينا القماش وزن يساوي 15% وأقلام الرصاص 5%، والدقيق 80% بحيث يكون مجموع الأوزان 100% نحصل على الرّقم القياسي المرجح كما في الجدول التالي :

جدول رقم (5-7) الرّقم القياسي المرجح

6	5	4	3	2	1
4×3	4×2	الأوزان	السعر عام 2012م	السعر عام 2010م	السلع
45	30	15	3	2	القماش (متر)
15	5	5	3	1	أقلام الرصاص (درزن)
160	80	80	2	1	القمح (كيلو)
220	115	100			

الخطوات :

- 1- نحدد وزن لكل سلعة في ميزانية الأسرة كما في العمود 4
- 2- نضرب سعر السلعة لعام 2010م (سنة الأساس) في وزنها كما في العمود رقم 5
- 3- نضرب سعر السلعة لعام 2012م (سنة المقارنة) في وزنها كما في العمود رقم 6
- 4- نوجد مجموع العمود رقم 5 ومجموع العمود رقم 6
- 5- بقسمة مجموع العمود رقم 6 على مجموع العمود رقم 5 وبالضرب بـ 100 نحصل على الرّقم

القياسي المرجح للأسعار

$$\text{الرّقم القياسي المرجح للأسعار} = 100 \times \frac{220}{115} = 191\%$$

نلاحظ أن المستوى العام للأسعار ارتفع بـ 91% وهو أصغر من التغير الذي حصلنا عليه باستخدام الرّقم القياسي البسيط للأسعار وذلك لأننا أعطينا أوزان مناسبة لكل سلعة . وعليه فالرقم القياسي المرجح للأسعار يعتمد اعتمادا "كبيراً" على الأوزان التي نعطيها لكل سلعة والتي تعتمد بدورها على أهمية السلعة في ميزانية الأسرة . وقد استخدم الاقتصاديون والإحصائيون الكميات

المشتراة من كل سلعة خلال فترة زمنية معينة كأوزان للترجيح كما في الرّقم القياسي للاسبير وياتشا والرّقم القياسي لفيشر .

كيفية استخراج الرّقم القياسي لأسعار المستهلكين باستخدام الكميات المشتراة من كل سلعة (طريقة لاسبير) : في المثال السابق سنقوم بضرب الكمية المشتراة من كل سلعة في سعر السلعة لكل من عامي 2010م و 2012م كما في الجدول التالي :

جدول رقم (5-8) طريقة لاسبير

7	6	5	4	3	2	1
السعر × الكمية	الكمية المشتراة	السعر 2012م	السعر × الكمية	الكمية المشتراة	السعر 2010م	السلع
60	20	3	40	20	2	القماش (متر)
30	10	3	10	10	1	أقلام الرصاص (درزن)
100	50	2	50	50	1	الدقيق (كغ)
190			100			

يمكن تصوير التغير الحاصل في تكلفة الحصول على السلع الثلاث من خلال رقم قياسي وذلك عن طريق قسمة إجمالي تكلفة شراء السلعة عام 2012م على إجمالي تكلفتها عام 2010م ثم نضرب بـ 100 %

$$\text{الرّقم القياسي لعام 2012م} = 100 \times \frac{190}{100} = 190\%$$

هذا الرّقم يعني أن أسعار السلع الثلاث ارتفعت بنسبة 90% بين عامي 2010م و2012م. هذه الطريقة تمكننا من قياس التغير في أسعار العديد من السلع ووضعها على هيئة رقم واحد والصيغة المستعملة هي :

$$\text{مجموع (السعر × الكمية) سنة المقارنة } \div \text{مجموع (السعر × الكمية) سنة الأساس } \times 100$$

ملاحظات :

- 1- قد يصل عدد السلع والخدمات إلى الآلاف ولصعوبة التوصل إلى رقم قياسي يقيس التغير في مستوى أسعارها يتم اختيار عدد محدود منها يمثل أهمية كبيرة في ميزانية الأسرة وترصد التغيرات في مستوى أسعارها خلال فترة زمنية معينة
- 2- نظراً للتغير المستمر في عدد السلع والخدمات وفي نوعيتها ومن ثم في أسعارها مما يؤثر في عادات الاستهلاك ، فإنه يتم إحداث تغيير في الأوزان الترجيحية المستخدمة في استخراج

الرّقم القياسي للأسعار وذلك للتخفيف من مشاكل التحيز الناجمة عن استخدام أوزان ترجيحية ثابتة لفترة طويلة .

3- تخضع سنة الأساس أو سنة المقارنة للتغير . ويجب عند اختيار سنة الأساس أن تكون سنة عادية مستقرة بحيث لا تكون فيها الأسعار شديدة الارتفاع أو الانخفاض حتى لا تتأثر القيمة المطلقة للرّقم القياسي .

استخدام الأرقام القياسية للأسعار للحصول على القيمة الحقيقية للناتج المحلي :

توجد علاقة عكسية بين القيمة الحقيقية للجنيه (القوة الشرائية) وبين المستوى العام للأسعار . فارتفاع الأسعار يؤدي إلى انخفاض مقدار السلع والخدمات التي يمكن للجنيه أن يشتريها أي أن القوة الشرائية للجنيه تنخفض مع ارتفاع المستوى العام للأسعار .

تستخدم الأرقام القياسية للأسعار للحصول على القيمة الحقيقية للناتج المحلي وفي هذه الحالة نستخدم مخفض الناتج المحلي الذي يأخذ في الحسبان جميع السلع النهائية والخدمات التي تدخل في إجمالي الناتج المحلي .

يتم الحصول على قيم الناتج المحلي الحقيقي بالطريقة التالية :

1- نختار سنة أساس ونعطيها رقم قياسي يساوي 100

2- نقسم قيمة الناتج المحلي بالأسعار الجارية في كل سنة على مخفض الناتج المحلي لهذه السنة فنحصل على قيمة الناتج المحلي الحقيقي في هذه السنة

أي الناتج المحلي بالأسعار الجارية

$$= 100 \times \frac{\text{الناتج المحلي الحقيقي}}{\text{مخفض الناتج المحلي}}$$

مخفض الناتج المحلي

مشكلات وعيوب حسابات الناتج المحلي :

1- تؤدي كثرة البيانات المطلوبة للتوصل إلى قيم جميع السلع النهائية والخدمات التي ينتجها المجتمع إلى زيادة احتمالات الوقوع في الخطأ . لهذا يفرد بند ضمن حسابات الناتج المحلي يطلق عليه السهو والخطأ . وفي الدول التي ليس لديها دقة في الحسابات يمثل هذا البند نسبة كبيرة بالنسبة لمجموع الحساب مما يثير الشكوك حول صحة قيمة الناتج المحلي .

2- في معظم الأحوال يصعب التوصل إلى نفس القيمة للناتج المحلي باتباع طريقتي القيمة المضافة وقيمة السلعة النهائية بسبب أخطاء القياس وعدم توافر البيانات الدقيقة .

3- الكثير من الخدمات لا تدخل ضمن حسابات الناتج المحلي لصعوبة تقديرها مما يؤدي إلى ظهور الناتج المحلي بأقل من قيمته الحقيقية .

4- بعض البنود التي تدخل في حساب الناتج المحلي يتم تقديرها وكثيرا" ما تكون التقديرات بأقل أو بأكثر مما يؤثر على القيمة النهائية للناتج المحلي .

أهمية حسابات الناتج المحلي :

الناتج المحلي والدخل المحلي يمثلان مقياسا" للنشاط الاقتصادي داخل المجتمع خلال السنة . كما أن حسابات الناتج المحلي تعد من الحسابات الضرورية وأداة للتحليلات الاقتصادية وأساسا" لبناء الخطط الاقتصادية . فمعرفة مكوناته على مستوى القطاعات يفيد في عملية التخطيط لتطوير هذه القطاعات ومن ثم الاقتصاد ككل .

كما أن معرفة مكونات الإنفاق تفيد في التعرف على كيفية التصرف بالدخل والنسبة المخصصة للاستثمار لأهميتها في زيادة رصيد المجتمع من رأس المال الذي يعمل بدوره على زيادة الناتج المحلي مستقبلا" .

كما أن معرفة مكونات الدخل المحلي من حيث عوائد عناصر الإنتاج تعطي فكرة واضحة عن كيفية توزيع الدخل المحلي بين الأجور والمرتبات وعوائد رأس المال والإيجارات . وأهمية ذلك تكمن في اتخاذ السياسات اللازمة للتأثير على توزيع الدخل بين هذه البنود بحيث تستفيد الطبقات الفقيرة وتنال نصيبها العادل من الدخل المحلي.

من المحاذير الواجب أخذها في الحسبان عند استخدام قيم الناتج أو الدخل المحلي :

1- تجنب استخدام قيم الناتج المحلي النقدي كمؤشر عن الرفاه الاقتصادي في المجتمع

2- يجب الحرص عند مقارنة قيمة الناتج المحلي النقدي لسنة معينة بقيمتها لسنة أخرى ، فقد يرجع ارتفاع قيمة الناتج من سنة لأخرى إلى ارتفاع في المستوى العام للأسعار مع ثبات حجم السلع والخدمات أو ربما انخفاضها .

3- يجب الحرص عند مقارنة قيم الناتج بين الدول وذلك لوجود اختلافات في طرق حساب الناتج المحلي بين الدول من حيث مكوناته ودرجة التطور في الأساليب الإحصائية وكذلك في القوة الشرائية لعملة كل دولة .

مقدمة في النقود والبنوك

Introduction to money and banks

التطور التاريخي للنقود :

قبل ابتكار النقود ، مثلت قدرة الفرد على إنتاج سلع وتوفير خدمات للآخرين ، السبيل الذي يفسح المجال أمامه لمقايضتها مقابل سلع وخدمات يحتاجها ولكنها متوفرة لدى الآخرين ، وهذا ما يطلق عليه باقتصاد المبادلة أو المقايضة .

1- اقتصاد المبادلة أو المقايضة :

قبل أن يبتكر الإنسان النقود ، اضطر لاستخدام السلع والخدمات كأدوات لاستبدالها مقابل سلع وخدمات تكون بحوزة الآخرين ، لذلك فإن قدرته على اقتناء ما لدى الجانب الآخر كان يعتمد على ما لديه من سلع وخدمات يقبل بها الطرف الآخر وذلك نتيجة لعدم وجود أداة وسيطة كالنقود في الوقت الحاضر .

وبناءً عليه يمكننا تعريف المقايضة على أنها :

عملية تبادل سلع مقابل سلع أخرى أو خدمات مقابل خدمات أخرى أو أي توليفة من سلع وخدمات لا تدخل فيها أداة وسيطة موحدة بالمفهوم المتعارف عليه الآن وهو النقود .

سلبيات اقتصاد المبادلة أو المقايضة :

- احتمال عدم توافق الرغبات .
- احتمال تلف وتناقص قيم السلع .
- وجود تكاليف نظير تخزين السلع .
- الحاجة إلى معلومات وبيانات عن أثمان السلع .
- الحاجة إلى التنقل بين الأسواق ، الأمر الذي يترتب عليه ضياع الوقت والجهد .
- صعوبة تجزئة السلع والخدمات .
- تطور أسعار السلع .

هذه الأمور مجتمعة ساهمت في حث الإنسان على البحث عن بدائل ، وانتهى المطاف به عند ابتكار النقود واستخدامها كأداة وسيطة للتبادل .

2- اقتصاد النقود :

حتى يقبل الأفراد ببديل عن المقايضة ، فإنه لا بد أن يكون البديل قادر على التقليل من سلبيات اقتصاد المبادلة أو أنه يوفر وضعاً تكون الإيجابيات الناتجة عن القبول به أفضل منها في اقتصاد المبادلة أو المقايضة .

فخلال فترات سالفه استخدم الإنسان فيها الذهب أو الفضة ومعادن وسلع أخرى لتقوم ببعض هذه المهام التي تقوم بها النقود حالياً ، إذ كانت لها قيمة تبادلية إلى جانب قيمتها كسلعة ، وهو ما يعرفها بالنقود السلعية ، فعلى سبيل المثال استخدم الصوف والماشية والمحاصيل الزراعية والذهب والفضة كأدوات للتبادل إلى جانب استخداماتها الاستهلاكية الأخرى إلا أن قيمتها لكلا الغرضين قد تختلف .

أما النقود المستخدمة حالياً وهي لا يمكن تحويلها من ورق إلى أي شيء آخر ، فيطلق عليها النقد بأمر الحكومة " حيث أن القيمة النقدية لهذه الأداة أكبر من قيمتها السوقية كسلعة ، ولا تتعهد الحكومة بتحويلها إلى أي شيء ، بل تكتسب أهميتها من قبول الناس لها .

3- قاعدة الذهب :

قامت قاعدة الذهب على أساس قبول البنوك المركزية والحكومات المختلفة لاستبدال عملاتها بذهب ، وعلى أساس تحديد قيمة كل عملة مقابل كمية محددة من الذهب ، أصبح سعر صرف العملات بعضها مقابل بعض يتحدد بناءً على علاقة كل عملة بالذهب ، وعليه أصبح الذهب هو العامل المشترك بينها .

لقد نظر العالم إلى تكريس العلاقة بين النقد الذي يصدره كل بلد والذهب على أنه وسيلة لتجسيد مصدر من مصادر الاستقرار في قيم المبادلات التجارية التي قد تنتج نظير تغيرات في أسعار العملات بعضها مقابل بعض .

خصائص قاعدة الذهب :

- 1- وجوب تحديد قيمة العملة المحلية بمقدار محدد من الذهب .
- 2- ضرورة مواكبة عرض النقود المحلي لكمية الذهب المتوفرة بالبلاد وهذه القاعدة مهمة للحفاظ على العلاقة ثابتة بين العملة المحلية وما تساويه من الذهب .
- 3- استعداد الحكومة لاستبدال العملة المحلية بما يساويها من ذهب دون حدود وقيود تفرض على كميات التبادل التي تنطوي عليها هذه العملة .

ملاحظة : لقد كان يستخدم الذهب لأغراض النقد إلى جانب استخدامه لأغراض أخرى كالزينة مثلاً وهذا يعني أن الكمية المعروضة من الذهب يجب أن تفي بطلبات القطاعين ، لأن زيادة الطلب على الذهب من أجل الزينة يمكن أن يؤدي إلى تناقص كمية الذهب المتوفرة لتوفير الغطاء التام لكمية النقد المصدر والعكس صحيح .

قانون جريشام (Gresham's Law)

لكي أتمكن من توضيح قانون جريشام سأقوم بضرب المثل التالي :

إذا كان هناك نوعان من العملة المعدنية تكون كمية الذهب التي تحويها العملة الأولى مساوية للقيمة الرسمية لها (أي المعلنة رسمياً) ، في حين أن كمية الذهب في العملة الثانية ليست إلا 50% من قيمتها الرسمية ، فإن الجمهور سوف يحتفظ بالعملة الأولى مفضلاً استخدام العملة الثانية طالما أن القيمتين الإسميتين للعملتين متساوية ، فمثلاً إذا ارتفع سعر الذهب فإن ذلك سوف يدفع الجمهور إلى إذابة العملة المعدنية التي تحتوي على الذهب للحصول على المعدن في حين سوف يستخدم الجمهور العملة الفضية لإتمام معاملات التبادل التجارية إلى حد ربما قد يصل إلى خروج العملة المعدنية ذات محتوى من الذهب من التداول واختفاؤها .

وبناءً على ما سبق فإن تفضيل الأفراد استخدام النقود السيئة يدفع النقود الجيدة خارج التداول حرصاً من الأفراد للحفاظ على ثروتهم .

ففي الدول التي تتعرض نقودها إلى تناقص في قيمتها بسبب التضخم مثلاً ، تجد أن الناس تتجه نحو استبدالها بنقد أجنبي والاحتفاظ بهذا النقد ، وبذلك استخدام النقد المحلي في عمليات التبادل بهدف التخلص منه بسرعة للحصول على سلع وخدمات أو عملات أجنبية تكون الجيدة والمفضلة لديهم . وينص القانون على أن النقود الرديئة تطرد النقود الجيدة من التداول .

تعريف النقود :

لا يزال معنى النقود محل جدل ويرجع ذلك إلى أهمية النقود في النشاط الاقتصادي والدور الذي تلعبه في التأثير على الاقتصاد الأمر الذي يستدعي تحديد دقيق لمفهوم النقود وخاصة من حيث مكوناتها ، وكذلك الطبيعة الديناميكية لمفهوم النقود وبالتالي احتمال الاختلاف في تحديد ماهيتها من وقت لآخر ومن دولة إلى أخرى بحسب ما تمليه الاستعمالات والاستخدامات الاقتصادية وظروف النمو الاقتصادي .

يوجد عدة مداخل حاولت تحديد ما هي النقود وهي كالتالي :

أولاً : المدخل المادي لتعريف النقود :

يعرف هذا المدخل النقود على أنها تتكون من سندات بحجم ولون معين مع بعض الكلمات والرموز المطبوعة عليها وتتكون من عملات معدنية من نوع معين .
ويعاب على هذا المدخل أنه يحصر النقود في نطاق ضيق للغاية لأنها اتخذت أشكال عديدة أخرى منها الأحجار وغيرها ناهيك عن الأنواع الأخرى للنقود التي تطورت حتى وصلت للنقود الإلكترونية .

ثانياً : المدخل الفني لتعريف النقود :

يعرف المدخل الفني النقود على أنها أداة فنية اكتشفها الإنسان ليتخلص من خلالها من صعوبات المقايضة.

ويعاب على هذا المدخل القصور الكبير في كثير من جوانبه حيث أنه لا يظهر الأساس الذي تركز عليه النقود في مباشرة وظائفها في الحياة الاقتصادية .

ثالثاً : المدخل القانوني لتعريف النقود :

يعرف المدخل القانوني النقود على أنها ذلك الشيء الذي تتوافر فيه القدرة على إبراء الذمة وتتمتع بالقبول العام على الوفاء بالالتزامات داخل المجتمع .

ومما يعاب عليه هو وجود اختلاف واضح بين المنظور الاقتصادي والمنظور القانوني للنقود حيث أن الاقتصاديين لم يشترطوا أن تتمتع النقود بالقدرة القانونية على إبراء الذمة وإنما هي الشيء الذي يلقي قبول عام كوسيط للتبادل .

رابعاً : المدخل الوظيفي لتعريف النقود :

يستخدم هذا المدخل وظائف النقود لكي يستدل على تعريفها ، فهو يعرف النقود بأنها أي شيء ذو قبول عام في التداول ويستخدم وسيطاً للتداول ومقياساً ومستودعاً للقيمة ومخزن لها ، بالإضافة إلى استخدامها كوسيلة للمدفوعات الآجلة .

وظائف النقود :

إن مقدار السعادة أو الرضا والإشباع الذي يحصل عليه المرء هي مشتقة مما تستطيع النقود أن توفره له من سلع وخدمات التي هي نتاج للوظائف والخدمات التي تقدمها النقود ، ويمكننا تلخيص هذه الوظائف والخدمات في أربع وظائف أساسية للنقود وهي :

أولاً : تستخدم النقود كأداة للتبادل :

إن ما يميز النقد هو قبوله من قبل الجميع مما يضيف عليه ثقة الجمهور كأداة لإتمام المعاملات التجارية ويدعم قدرة المرء على مبادلة سلعة لديه بمبلغ من النقد ، ثم يستخدمه لاقتناء ما يرغب فيه من سلع وخدمات ، ولاشك أن قيام النقود بهذا الدور قد ترك انعكاسات إيجابية على الوقت والجهد والبحث المتواصل مقارنة بما كان يقوم به الأفراد في اقتصاد المقايضة مما يوفر وقتاً أكبر للتخصص في الإنتاج وقيام الأفراد بالأعمال الإنتاجية التي يتقنونها بدلاً من هدر الوقت في البحث في الأسواق والقيام بأعمال لا يتقنونها ، كما ساهمت هذه الوظيفة باستقلال عمليات البيع عن عمليات الشراء الأمر الذي أدى إلى تسهيل قيام التبادل المباشر بين أي طرفين في عمليات المبادلة .

ثانياً : تستخدم النقود كوحدة قياس للأثمان :

في عالم المقايضة وفي ظل وجود عشر سلع مثلاً ، تكون هناك خمسة وأربعون قيمة تبادلية ، فهناك تسعة أسعار للسلعة الأولى ، وثمانية أسعار للسلعة الثانية (سعرها مقابل السلعة الأولى معروف عندما تحدد سعر السلعة الأولى مقابلها) وسبعة أسعار للسلعة الثالثة وهكذا .

ثالثاً : تستخدم النقود كحافظ أو مخزن أو مستودع للقيمة :

إن استخدام النقود كوسيط للتبادل سمح باستقلال عملية البيع عن عملية الشراء الأمر الذي يعني وجود فاصل زمني بين عمليات البيع والشراء وبالتالي ليس بالضرورة أن تحصل على النقود في وقت ما وانفاقها فوراً وفي نفس الوقت ، ولكن في الواقع العملي نجد أن الفرد ينفق جزء من دخله ويدخر جزء آخر ليقوم بالشراء به مستقبلاً وبذلك تتاح الفرصة للفرد ببيع سلعة يكتننها ثم يحتفظ بقيمتها على شكل نقود بدلاً من سلع أخرى قد تكون عرضة للتلف أو تحمله تكاليف تخزين .

رابعاً : تستخدم النقود كميّار للمدفوعات الآجلة :

إن زيادة حجم الإنتاج الجاري عن قيمة المبيعات الجارية خلال فتره معينة نتيجة لزيادة الإنتاج في المجتمعات الحديثة وتزايد حجم المخزون السلعي ، نتج عنه بالضرورة أهمية تسويق المنتجات على أساس العقود لتجنب تكديس المخزون وكذلك لضمان استمرار تدفق السلع المختلفة وتوفيرها في المجتمع .

خصائص وسمات النقود :

لقد أضفت وظائف النقود لها جاذبية مقارنة بعالم لم تكن توجد فيه ، فقد استطاعت هذه الأداة أن تقلل من عدد وحجم المخاطر التي كان يتعرض لها الأفراد في عالم المقايضة ، إلى

جانب قيامها بوظائف المبادلة ولكن على درجة أكبر من الكفاءة ، ولكي تتمكن النقود من القيام بوظائفها الاقتصادية والحفاظ على ثقة وإقبال الجماهير عليها يجب أن تتميز بعدة خصائص أو سمات هي :

أولاً : محدودية الكمية المعروضة منها :

يؤكد قانون الندرة على أن الأشياء ومن ضمنها النقود تكتسب أهمية نظراً لمحدودية الكمية المعروضة منها مقارنة بحجم الطلب عليها .

إن صفة الندرة صفة يجب أن تكتسبها النقود وإلا فإن قيمتها وقبول الجمهور لها سوف يتعرضان للانحياز من هنا ويجب على السلطات الحكومية المعنية بكميات النقد الموجودة بالاقتصاد أن تعي هذا وأن تعمل جاهدة على التوفيق بين الكمية المعروضة والكمية المطلوبة منه ، بالرغم من أن زيادة الكمية المناسبة من النقد التي يجب توفرها ليس حساساً في مبالغ بسيطة ، وقد لا تترك أثراً سلبياً على قيمة النقود وخاصة في الاقتصاديات الكبيرة إلا أنه لا بد أن يواكب التغير في عرض النقود إمكانيات الاقتصاد وقدراته الإنتاجية فالزيادة الكبيرة في كمية النقد تساهم في ارتفاع الأسعار .

وبناءً عليه يجب على السلطات المعنية أن تجعل الكمية المعروضة من النقد بقدر كاف لتمكن الجمهور من استخدامها وهو واثق باحتفاظها بقيمتها ، وأفضل سبيل لذلك أن توفر كمية مناسبة بحيث أن تقابلها سلع وخدمات حقيقية ينتجها الاقتصاد .

ثانياً : صعوبة تزويرها أو تقليدها :

توجه الحكومات موارد مالية وتشكل إدارات حكومية وأخرى أمنية للتقليل من احتمالات تزوير نقودها الوطنية ، فإقبال الجمهور على النقود واستخدامها للقيام بوظائفها يقوم على أساس ثقته فيها ، وأحد دعائم هذه الثقة ينطلق من مصداقية النقود وإدراكه أنها سليمة ولن ترفض على أساس إنها مغايرة للنقود الأخرى المتداولة ، هذا لا يعني أنه لن يقوم أحد على محاولة تزوير النقود ولكن الهدف من عمليات الوقاية هو التضييق على مثل هذه المحاولات مما يعزز من ثقة الجمهور فيها والقبول بها .

ثالثاً : سهولة الاحتفاظ بها :

لقد كانت المقايضة تتطلب الاحتفاظ بمخزون من السلع يضمن مساعي الأفراد لتبادلها مقابل سلع يرغب فيها ، أما في اقتصاد النقود فكل ما هو مطلوب من المرء القيام به هو أن

يحتفظ بنقد محدود يؤدي مهام كمية كبيرة من السلع التي تعود للإنسان على الاحتفاظ بها في اقتصاد المقايضة .

رابعاً : سهولة حملها ونقلها :

تتميز النقود بأنها سهلة الحمل ، والتنقل بها مهمة يسيرة فبدلاً من أن ينتقل المرء فيما بين الأسواق ومعه سلع يرغب بمقايضتها ، أصبح ينتقل ومعه كمية من النقود يحتفظ بها في محفظته وعليه فإن النقود يجب أن تتكون من وحدات يسهل حملها ونقلها من مكان لآخر فإن لم تتوفر هذه الخاصية فسيصعب استخدامها على نطاق واسع .

خامساً : قوة تحملها :

وذلك بسبب عدم قابلية النقود للهلاك بسرعة ، وتتعلق هذه الخاصية بطبيعة المواد التي تستخدم كنقود أو تصنع منها النقود .

سادساً : سهولة التجزئة :

وجود فئات نقدية مختلفة القيم وسهلة التجزئة يرغب الجمهور القبول بها ، بمعنى آخر أن تكون النقود قابلة للتجزئة إلى وحدات صغيرة متساوية القيمة يسهل إجراء عمليات التبادل في المعاملات الصغيرة ، فكلما أمكن تجزئة النقود إلى وحدات صغيرة كلما أمكن توسيع عملية التبادل.

سابعاً : وحدة أشكالها وسهولة تمييزها والتعرف عليها :

إذا نظر المرء إلى مختلف فئات النقد ، يجدها تختلف من حيث المقاس واللون والتصميم ولكن الأوراق النقدية متطابقة ومتجانسة ضمن الفئة الواحدة وهذه السمة أعفت المرء عن عملية فحص الأوراق بشكل متكرر وبعناء للتأكد من مضمونها كما كان الوضع في عالم المقايضة كما يجب أن تتكون النقود من وحدات يسهل التعرف عليها ، حيث أن صعوبة التعرف على وحدات معينة من قبل الأفراد يؤدي إلى رفض التعامل بها مما يعيق عملية التبادل وعدم اتساع استخدام النقود في المعاملات المختلفة ، كما أن هذه السمة عملت على التقليل من جاذبية المعادن كالذهب والفضة كأداة وسيطة كانت تقوم مقام النقود ، وإذ احتاج الإنسان إلى شخص مختص للتأكد من درجة نقاوة المعدن المقدم له كوسيلة للدفع حيث تختلف أشكالها ودرجة نقاوتها وأوزانها.

ثامناً : الحكومة هي المصدرة للنقود :

تكتسب النقود في معظم المجتمعات ثقة رديفة لثقة الجمهور في الحكومة ، لكون الحكومة هي الجهة التي تصدرها ، قد يجادل المرء في أن لهذه الثقة مبررات نسبية يكمن أهمها في

تضائل احتمال عجز الحكومة من الإيفاء بالتزاماتها تجاه ما تصدره من نقد مقارنةً بالتزامات قد تقطعها جهات أخرى على نفسها ، ويجب التنويه إلى أنه ليس بالضرورة أن يقبل الجمهور بالنقود لمجرد كون الحكومة هي الجهة المصدرة لها في ظل فشل النقود أو عجزها عن القيام بالمهام والوظائف التي يتوقع المرء أن تقوم بها .

أنواع النقود :

عرفت البشرية العديد من أنواع النقود وتعددت أشكالها عبر التاريخ حيث يمكننا القول بأن هذه الأنواع مثلت مراحل معينه من التطور ، وفي هذا الإطار يمكننا تتبع أنواع النقود بالتالي:

أولاً : النقود السلعية :

يشير تاريخ النقود إلى أن البشرية استخدمت أنواعاً لا حصر لها من السلع كوسيط للتبادل ومقياس للقيمة مثل الملح والأصواف والماشية وما إلى ذلك ، ولكن مع التطور شاع استخدام المعادن كالذهب والفضة ، ومع التطور الاقتصادي ظهرت النقود النائبة والتي تعني استعمال شهادات ورقية تمثل قيمة النقود السلعية وتصدرها السلطة النقدية وتعطي صاحبها الحق في تحويلها إلى نقود سلعية كاملة القيمة . وتأخذ النقود السلعية شكلين أساسيين ، النقود المعدنية الكاملة والنقود النائبة عن النقود المعدنية الكاملة ، كما أن النقود السلعية قد تكون معدنية كاملة أي تتداول على هيئة مسكوكات معدنية ذهبية أو فضية أو يتداول النوعان معاً ، والنقود المعدنية الكاملة هي النقود التي تتعادل قيمتها كنقد مع قيمتها كسلعة في الاستخدامات غير النقدية كما ويجدر الذكر أن تساوي القيمة النقدية (القوة الشرائية) للنقود المعدنية الكاملة مع قيمتها كسلعة لا يعني ثبات قيمة وحدة النقد ، فهذه القيمة قابلة للتغير مع تغير أسعار السلع الأخرى ، فارتفاع أسعار السلع والخدمات في المجتمع يؤدي إلى انخفاض القوة الشرائية للنقود المعدنية الكاملة والعكس صحيح وعليه فإن استخدام النقود المعدنية الكاملة لا يمنع حدوث تضخم أو انكماش .

أما النوع الثاني من النقود السلعية الكاملة فيتمثل في النقود النائبة عن النقود المعدنية الكاملة وهي عبارة عن نقود ورقية تصاحب النقود الذهبية وتتوب عنها في التداول بحيث تمثل قيمتها تمثيلاً كاملاً ولذا فإن السلطات النقدية تحتفظ بالذهب ليكون غطاءً نسبته 100% من قيمة النقود الورقية النائبة .

ويمكننا القول أن النقود النائبة تمتاز عن النقود المعدنية الكاملة من عدة نواحي منها :

1- النقود النائبة تحمي النقود المعدنية من التآكل .

2- نفقات طبع النّقد النّائبة أقل بكثير من سك النّقد المعدنية .

3- سهولة حمل النّقد النّائبة .

ثانياً : النّقد الورقية :

أظهرت النّقد الورقية اتجاهين أساسيين هما :

الاتجاه الأول : ظهرت النّقد النّائبة أثناء عصر سيادة النّقد المعدنية لأن النّقد النّائبة هي في الأصل شهادات ورقية استخدمت لكي تنوب عن النّقد المعدنية مع بقاء الأخيرة أساساً للتعامل .

الاتجاه الثاني : اتجه الأفراد إلى حمل ما لديهم من ذهب أو غيره من المعادن لكي يودعونه في خزائن لدى الصياغ لتأمينه من المخاطر كالسرقة .

وفي مقابل الإيداع كان الصاغة يعطون للمودع شهادة ورقية عبارة عن تعهد منهم له بمقتضاه رد ما أودع لديهم من ذهب بمجرد طلبه ولكن ما لبث أن تخلوا عن حمل الذهب واكتفوا بنقل ملكية الشهادات ، وساعد على ذلك ثقة الأفراد في قدرتهم على تحويل الشهادات إلى ذهب متى شاءوا وبذلك لم تعد الشهادات ممثلة للنقد فحسب بل أصبحت هي نفسها تقوم بكل وظائف النّقد وبالتالي فهي أول أشكال النّقد الورقية .

ومع مزيد من التطور كانت النّقد الورقية التي تصدرها مختلف البنوك مصاحبة للنقد المعدنية ونظراً لأن النّقد الورقية أصبحت ليس لها في حد ذاتها أي قيمة سلعية فقد احتكر إصدارها البنوك المركزية لأن قيمتها أصبحت مشتقة بصفة أساسية من القبول العام لها كوسيط للتبادل .

ومعنى ذلك أن النّقد الورقية أصبحت نقود رمزية يديرها البنك المركزي كما لم تعد قابلة للتحويل إلى معادن نفيسة وتعتمد قيمتها على ما تحدده هيئة الإصدار لها وعلى غطاءها من العملات الأجنبية القابلة للتحويل وبعض الأصول الأخرى وتعتمد أيضاً على قبولها العام كوسيط للتبادل .

وبناءً على ما سبق يمكننا القول بوجود نوعين من النّقد الورقية وهي كالتالي :

1- نقود ورقية قابلة للتحويل :

ويقصد بها تلك الورقة أو الوثيقة التي يصدرها أحد البنوك ، وقد أصبح البنك المركزي في أي دولة هو المحكر لإنتاج هذا النوع من النّقد متعهداً بمقتضاها بأن يرد إلى حاملها بمجرد طلبه في شكل عملة معدنية قانونية المبلغ المحدد المكتوب على الورقة.

وتجدر الإشارة إلى أن الفرق بين هذا النوع من النقود النائبة يتمثل في أن البنك الذي أصدر كمية من النقود القابلة للتحويل ليس عليه أن يحتفظ بكمية من الذهب معادلة تماماً لما أصدره من أوراق بنكنوت وإنما عليه أن يحتفظ برصيد يعادل نسبة معينة من قيمة الأوراق المصدرة .

والجدير بالذكر أن هذه النقود في ظل قاعدة الذهب تستمد قيمتها من إمكانية استبدالها بالنقود الذهبية ، ولكن بسبب حالات الذعر المالي التي دفعت البنك إلى التوقف عن تحويل النقود إلى ذهب وقيام الحكومة باتخاذ إجراءات منها تحويل النقود الورقية الوثيقة إلى نقود ورقية إلزامية وإعطائها قوة إبراء غير محدودة في سداد الديون أو تسوية كافة المدفوعات .

2- نقود ورقية غير قابلة للتحويل :

بشكل عام إن النقود الورقية الغير قابلة للتحويل سواء حكومية أو بنكنوت ليس لها قيمة ذاتية وتستمد قوتها من إلزام جميع الأفراد بقبولها في التعامل بوصفها عملة رسمية بالإضافة إلى إمكانية استخدامها في إشباع الحاجات عن طريق استبدالها بسلع أخرى .

وعليه فإن النقود الورقية غير القابلة للتحويل تختلف عن النقود القابلة للتحويل في النقاط الآتية :
أ- النقود الغير قابلة للتحويل تعتبر نقوداً محلية لا يتعدى تداولها حدود الدولة التي تضع القانون الذي يجعل من هذه النقود عملة رسمية أما النقود القابلة للتحويل فمن الممكن اعتبارها عملة دولية .

ب- قيمة النقود الغير قابلة للتحويل أكثر عرضة للتغير من قيمة النقود القابلة للتحويل .

ثالثاً : النقود المصرفية :

النقود المصرفية عبارة عن ديون في ذمة البنك قابلة للدفع عند الطلب ويمكن تحويلها من فرد لآخر بواسطة الشيكات ويطلق عليها أيضاً نقود الودائع أو النقود الائتمانية ، فودائع الحسابات يمكن استخدامها كوسيلة للدفع عن طريق الشيكات غير أن استخدامها يتوقف على موافقة الدائن إذ لا تتمتع بقوة الإبرام بحكم القانون .

وهكذا نجد أن النقود المصرفية ليس لها كيان مادي ملموس إنما توجد في صورة حساب بدفاتر البنوك .

وتعتمد النقود المصرفية على قاعدة هامة مفادها أن البنوك التجارية لها قدرة كبيرة للغاية على خلق النقود ومن ثم تقوم بإضافة هذه النقود الجديدة إلى كمية النقود المتداولة في

المجتمع وهذه النقود الجديدة ما هي إلا قيود دفترية مسجلة في دفاتر البنك إلا أنها تتمتع بقوة إبراء محدودة وينتشر استخدامها في الدول المتقدمة .

رابعاً : النقود الإلكترونية البلاستيكية :

ظهرت النقود الإلكترونية البلاستيكية مع تطور شكل ونوعية النقود وهي أحدث صورة من صور النقود بل وتعتبر الطريق إلى عالم تختفي فيه عمليات التداول بالنقود ويطلق عليها أيضاً بطاقات الدفع الإلكترونية أو وسائل الدفع الحديثة.

ويمكن القول بأن هذه النقود تعد نوعاً من أنواع النقود النائبة ، بمعنى أنها تنوب عن النقود الحقيقية في القيام بوظيفة النقود كوسيط للتبادل ولكنها أخذت شعبية واسعة في إبرام الذمة وتسوية المدفوعات الأمر الذي ارتقى بها إلى مرتبة النقود ، وبناءً على ما سبق فإن النقود الإلكترونية البلاستيكية تطلق على بطاقات الدفع الإلكترونية التي لا تخرج عن كونها بطاقات بلاستيكية يتم معالجتها إلكترونياً ، وذلك لاستخدامها في أغراض متعددة من خلال المعلومات المخزنة عليها والدخول بها على الآلات المعدة لتحقيق هذه الأغراض ونذكر من هذه البطاقات :

- بطاقات الائتمان
- بطاقات الدفع الفوري
- بطاقات الدفع المؤجل أو بطاقات اعتماد النفقات
- بطاقات التحويل الإلكتروني
- بطاقات الصراف الآلي
- كروت ضمان الشيكات

وفيما يلي نستعرض ثلاث أنواع من النقود الإلكترونية البلاستيكية المتداولة حالياً :

- 1- بطاقات الدفع : وهي التي تعتمد على وجود أرصدة فعلية للعميل لدى البنك في صورة حسابات جارية وهي أيضاً كروت يتم التحكم بها عن طريق البنك .
- 2- البطاقات الائتمانية : وهي التي تصدرها البنوك في حدود مبالغ معينة ويتم استخدامها كأداة وفاء وائتمان لأنها تتيح فرصة الحصول على السلع والخدمات من دفع أجل لقيمتها .
- 3- بطاقات الصرف الشهري : وهذه البطاقات تختلف عن البطاقات الائتمانية في أن السداد يتم بالكامل من قبل العميل للبنك خلال الشهر الذي يتم فيه السحب .

البنوك Banks

مفهوم البنك :

وردت عدة تعريفات للبنك منها الكلاسيكية ومنها الحديثة ، فمن وجهة النظر الكلاسيكية يمكن القول أن البنك هو : مؤسسة تعمل كوسيط مالي بين مجموعتين رئيسيتين من العملاء ، المجموعة الأولى لديها فائض من الأموال وتحتاج إلى الحفاظ عليها وتنميتها ، والمجموعة الثانية هي مجموعة من العملاء تحتاج إلى أموال لأغراض أهمها الاستثمار أو التشغيل أو كلاهما . كما قد ينظر إلى البنك على اعتبار أنه تلك المنظمة التي تتبادل المنافع المالية مع مجموعات من العملاء بما لا يتعارض مع مصلحة المجتمع وبما يتماشى مع التغير المستمر في البيئة المصرفية .

أما من الزاوية الحديثة فيمكن النظر إلى البنك على أنه : مجموعة من الوسطاء الماليين الذين يقومون بقبول ودائع تدفع عند الطلب ، أو لآجال محددة وتزاول عمليات التمويل الداخلي والخارجي وخدمته بما يحقق أهداف خطة التنمية وسياسة الدولة ودعم الاقتصاد القومي ، وتباشر عمليات تنمية الادخار والاستثمار المالي في الداخل والخارج بما في ذلك المساهمة في إنشاء المشروعات ، وما يتطلب من عمليات مصرفية وتجارية ومالية وفقاً للأوضاع التي يقرها البنك المركزي .

وظائف البنوك التجارية :

يمكننا أن نجل أهم الوظائف التي تؤديها البنوك التجارية بصفة عامة ، في الوظائف التالية :

- 1- قبول الودائع التي قد يكون بعضها تحت الطلب (ودايع جارية) وبعضها ودايع لأجل أو ودايع ادخارية .
- 2- خلق النقود والائتمان .
- 3- خلق الأوراق التجارية .
- 4- إصدار الأوراق المالية في شكل أسهم وسندات نيابة عن عملائها وتسويق هذه الأوراق في سوق المال .
- 5- بيع وشراء الأوراق المالية لحسابها ولحساب عملائها .
- 6- منح القروض للهيئات والمنشآت والأفراد .

7- القيام بخدمات بالنيابة عن العملاء مثل إنجاز عمليات التحويلات النقدية بين العملاء ، وبين بعضهم البعض ، وإصدار خطابات الضمان التي يطلبها العملاء ، والقيام بتحصيل شيكات وكمبيالات العملاء ، وسداد ديونهم نيابة عنهم .

8- التعامل بالبيع والشراء في العملات الأجنبية

9- تأجير الخزائن الحديدية والخزائن الليلية والمخازن للعملاء .

10- القيام بوظيفة أمناء الاستثمار لحساب عملائها الذين ليس لديهم من الوقت أو الخبرة بما يمكنهم من مباشرة عمليات الاستثمار بطريقة مضمونة وبدرجة كافية.

ميزانية البنك التجاري :

أولاً : الالتزامات :

1- الودائع :

بما أن الوظيفة الرئيسية للبنك تقوم على استقبال الودائع ، فإن الودائع تمثل أكبر مطالبات الآخرين على البنك ، وتصنف هذه الودائع في ثلاثة مكونات رئيسية هي :

أ- الحسابات الجارية : وهي الأموال المودعة في البنك بالعملة المحلية مقابل أوامر دفع (شيكات) تعطي المودع الحق في تحريرها مقابل نقوده المودعة وفي العادة لا يستحق المودع فوائد على الأموال المودعة في حسابه الجاري ، إلا أن بعض الدول تسمح للبنوك بدفع فوائد على هذه الحسابات وهو ما يطلق عليها بأوامر الدفع القابلة للتفاوض وتمثل الودائع الجارية أرخص مصدر للأموال التي يحصل عليها البنك لأنه لا يدفع عليها فوائد أو أنه يدفع فوائد عليها منخفضة .

ب- حسابات التوفير والأجل : وتحقق الأموال المودعة في هذه الحسابات فوائد للمودعين ويختلف حساب التوفير عن حساب الأجل أو الودائع الزمنية في أن البنوك لا تلزم المودع في حسابات التوفير بالتقيد بفترة زمنية أو أجل محدد قبل السحب منها ، رغم أنه يحق للبنوك في الكثير من الدول أن تمارس هذا الحق .

أما بالنسبة للودائع التي يرتبط فيها حق المودع في الحصول على فوائد بالاحتفاظ بودائعه لفترة زمنية محددة ، فإنها تعرف بالحسابات لأجل أو الودائع الزمنية .

ج- ودائع بعملات أجنبية جارية أو توفير ولأجل :

وهي كثيراً ما تجد طريقها إلى خارج البلاد ، إذ تتاح للبنك فرصة تحقيق عائد منها ودفع فوائد للمودعين المحليين عليها .

2- القروض المستحقة على البنك :

ويلجأ البنك لهذا النوع من القروض لسد حاجته لمراد إضافية يوفرها البنك المركزي أو بنوك أخرى أو مؤسسات مالية تكون لديها مراد فائضة عن حاجتها، مقابل فائدة تفرضها على البنك مما يدفعه للتفكير ملياً قبل الإقدام على الاقتراض ، ويشمل هذا الجانب من الالتزامات شهادات الإيداع ، واتفاقيات إعادة الشراء ، والقبولات المصرفية ، وهي التزامات مستحقة على البنك الذي يصدرها .

3- رأس المال وحقوق المساهمين :

وهو الجانب الذي يمثل حقوق الملكية التي تتكون من قيمة أسهم المساهمين وطبعاً القيمة الإسمية للأسهم وليست قيمتها السوقية وهي تمثل المصدر الأول لرأس المال ، ومع مرور الوقت يستقطع البنك جزءاً من الأرباح التي يحققها سنوياً ، ويضيفها لرأس المال إما لتعزيز موقفه المالي أو لإعادة تدويرها واستثمارها ، كما يضيف إلى حقوق المساهمين الاحتياطات القانونية والاحتياطات العامة التي تساهم كذلك في دعم موقفه القانوني والمالي .

ثانياً : الأصول :

إلى جانب استقبال الودائع ، فإن الجانب الآخر لوظيفة البنك هو توظيف هذه الودائع والأموال الأخرى التي تتوفر لديه ، ونظراً لكون العملية المصرفية تقوم على أساس الثقة التي تتبع من إيمان كل مودع أن نقوده موجودة في البنك ومتوفرة للسحب منها في أي وقت يشاء ، فإن البنك مطالب بإدارة أصوله بشكل يضمن توفر مبالغ مناسبة تكفل له الإيفاء بطلبات كافة المودعين الذين يرغبون السحب من ودائعهم ، إن أي عجز في قدرة البنك على الإيفاء بالتزاماته قد يدفعه للجوء للاقتراض ، هذا مكلف بالنسبة له .

1- النقد :

إن البنك يحتفظ بجزء من مراده على شكل نقد في الخزينة لتلبية السحوبات اليومية من الودائع ، وجزء يفي بالاحتياطي الإلزامي الذي يقرره البنك المركزي على البنوك ، إضافة إلى الإيفاء بالاحتياطي الإلزامي ، تلي الأموال المودعة في البنك المركزي مبالغ الشيكات المحررة من قبل عملاء البنك التجاري المعني لعملاء في بنك تجاري آخر ، مما يتطلب انتقال الودائع فيما بين حسابات البنوك عن طريق عملية المقاصة التي تقوم على عملية تحويل المبالغ بين حسابات مختلف البنوك لدى البنك المركزي من أجل تسوية مبالغ الشيكات المسحوبة على بنك لحساب بنك آخر كما يحتفظ البنك بودائع له في بنوك أخرى مما يسهل عليه دفع الشيكات المصدرة عليها

لأفراد توجد حساباتهم في بنوك أخرى ويرغبون في تحصيل قيم هذه الشيكات عن طريق إيداع مبالغها في حساباتهم . كما أن الشيكات التي أودعها عملاء البنك في حساباتهم لديه ومسحوبة على بنوك أخرى ، تمثل أحد أصول البنك عندما تتم إضافة مبالغ الشيكات لحسابات عملاء البنك حتى قبل أن يحصلها البنك من بنك آخر ويطلق عليها نقود في طريقها للتحصيل .

2- قروض للبنك :

هذا الجزء من الأصول يمثل المصدر الأساسي لعوائد البنك وأهم دعائم العملية المصرفية بشكل عام ، وهي القروض بمختلف أشكالها ، ويمكن أن تصنف هذه القروض حسب الجهة المدينة أو حسب نوعية القرض أو حتى حسب آجالها ، وتعتبر القروض من الأصول الأقل سيولة لأنه لا يمكن تحصيلها بشكل كلي إلا عند حلول آجالها ، كما أن درجة سيولة القروض تعتمد على نوعية القروض المقدمة من البنك ، فهناك على سبيل المثال القروض طويلة الأجل ، كتلك التي تقدم للقطاع الصناعي والقطاع العقاري ، إذ تطول فترة تحصيلها مقارنةً بالقروض الشخصية والقروض التي تقدم لقطاع التجارة التي تتسم بدرجة سيولة عالية وأجل قصير ، وهناك القروض القصيرة الأجل كتلك التي قد تكون ليوم واحد .

3- الاستثمارات :

إضافة إلى النقد والقروض ، يحتفظ البنك بجزء من أصوله على شكل استثمارات في أوراق مالية كالسندات وأذونات الخزينة وغيرها ، أو تكون هذه الاستثمارات في أصول ثابتة أخرى كالعقارات مثلاً ، وهذه الاستثمارات تتنوع من حيث الآجال مما يوفر للبنك فرصة أكبر لتسييل أصوله إن شاء ويقبل درجة المخاطرة التي قد يتعرض لها ، وتوفر آجال الأوراق المالية للبنوك درجة أكبر من المرونة للاستفادة من زيادة قد تطرأ في الطلب على مواردها سواء من جانب المودعين أو المدينين ، مما جعل الكثيرين يطلقون مسمى الاحتياطات الثانوية على الأوراق المالية قصيرة الأجل الأكثر ضماناً كأذونات الخزينة .

ثالثاً : إدارة الأصول :

بما أن البنوك هي مؤسسات مساهمة تسعى لتحقيق أكبر ربح ، فإنها لا بد أن تنظر إلى توظيف أصولها في أوجه تحقق هذا مع تقليل درجة المخاطر التي قد تتعرض لها . إضافة إلى المخاطر هناك عوامل أخرى تؤثر في كيفية إدارة البنك لأصوله ومدى قدرته على تحقيق أرباح جراء ذلك ، فهناك الاحتياطي الإلزامي والاحتياطي القانوني الذين يحددهما البنك المركزي واللذان ينطوي الاحتفاظ بهما تحمل البنك لتكلفة تتمثل في تكلفة الفرصة البديلة ، كما يجب على البنك

أن يحتفظ بنسبة مناسبة من الاحتياطي النقدي الفائض لديه لمواجهة السحوبات اليومية ، وبعض ما قد يطرأ من سحبات غير متوقعة أو لمواجهة السحوبات الموسمية ، إن مسألة أن يبقى البنك سائلاً أو يسيراً مالياً تبقى مسألة نسبية .

رابعاً : إدارة الالتزامات :

بما أن موارد البنك تمثل تعهداً من قبله تجاه الآخرين ، فإنه لا بد من أن يحسن إدارتها وذلك لعلاقتها المباشرة والمؤثرة في جانب الأصول .

ويقصد بإدارة الالتزامات هو استخدام بنود هذا الجانب من ميزانية البنك للحصول على الموارد المالية بأقل التكاليف لتوفر للبنك فرصة أفضل لتقديم القروض واستثمارها في مختلف أوجه الاستثمار الكفيلة بتحقيق أفضل العوائد ، كما أن زيادة الالتزامات تتطلب أن يتبنى البنك خطوات منافسة ومماثلة لتلك التي تتبناها بنوك أخرى .

البنك المركزي (Central Bank):

يلعب البنك المركزي دوراً أساسياً في المحافظة على الاستقرار الاقتصادي ودعم مسيرة

النمو الاقتصادي في الدولة. ومن أهم الوظائف التي تقوم بها البنوك المركزية:

1- إصدار النقود من عملات ورقية ومعدنية حسب حاجة الاقتصاد.

2- الرقابة على البنوك التجارية: وتتضمن إصدار التعليمات والنظم واللوائح المنظمة لعمل البنوك التجارية والمؤسسات المالية المشابهة، وضمان حسن إدارة هذه البنوك وضمان عدم الاستهتار والمخاطرة بأموال الأفراد المودعة في البنوك.

3- إدارة السياسة النقدية في الاقتصاد باستخدام أدوات السياسة النقدية، والتي سنقوم بشرحها لاحقاً.

4- إدارة أموال الدولة: من ودائع وفوائض وأموال مملوكة للحكومة، وإتمام كافة التعاملات المالية للحكومة، ولذلك يسمى البنك المركزي ببنك الحكومة.

5- إدارة غرفة المقاصة: أي تسوية الحسابات والعمليات البنكية بين البنوك.

6- بنك البنوك التجارية: يقوم البنك المركزي بتوفير المساعدات والنصائح والتعليمات إلى البنوك التجارية التي غالباً ما تلجأ إلى البنك المركزي عند مواجهتها لأي مشاكل كبيرة. ويقوم البنك المركزي بهذا الدور من أجل تحقيق الاستقرار في النظام البنكي وكذلك رفع درجة الثقة في النظام المصرفي المحلي.

مقدمة في النمو والتنمية الاقتصادية

قبل التطرق إلى مفهوم التنمية رأينا ضرورة التعرف أولاً إلى مفهوم التخلف ونعطي نظرة على اقتصاديات الدول النامية وذلك كمدخل للتعرف على التنمية.

نظرة عامة لاقتصاديات الدول النامية:

أولاً: التخلف هو إنعكاس لحالة أو لظاهرة اقتصادية اجتماعية متدنية ومتأخرة عن مستوى تطورها وتقدمها تسود في زمان ومكان معين ولمجتمع أو دولة معلومة، أو مجتمع ودول محدودة، ويختلف الاقتصاديون في تعريف التخلف وتحديد معناه فمنهم من يذكر أنه:

1- إصطلاح يوصف به كثير من دول العالم التي يكشف تطورها على مدار الزمن عن ركود أو تدهور اقتصادي.

2- البلد أو المجتمع المعتمد أساساً على الإنتاج الأولي لا على الإنتاج الصناعي، أو البلد الذي تكون موارده غير مستغلة أو غير مستخدمة استخداماً كفواً وفقاً للفن الإنتاجي الحديث.

3- التخلف الاقتصادي هو ندرة شديدة في عرض رأس المال بالنسبة إلى عرض عناصر الإنتاج الأخرى، وخاصة عنصر العمل. مع قياس ذلك على أساس تحديد نصيب الفرد من السكان من ذلك الرأسمال ومقارنته بالأرقام المماثلة في الدول المتقدمة.

4- التخلف الاقتصادي يعكس انخفاض وتدني لمتوسط الدخل الحقيقي للفرد.

5- التخلف الاقتصادي يعكس حالة انخفاض مستوى الإنتاج مع عدم عدالة توزيع الإنتاج القومي بين أفراد المجتمع إضافة إلى ركود النمو الاقتصادي.

ثانياً: ماذا يقصد بالبلدان المتخلفة (Under Development countries)

البلدان المتخلفة هي تلك الأقطار التي يكون مستوى تطورها الاقتصادي والاجتماعي متدني ومحدود متجسداً ذلك بالعديد من المؤشرات الاقتصادية والاجتماعية التي سنتعرض لها في خصائص هذه الدول.

ثالثاً: خصائص الدول النامية: تتسم في معظمها بسمات مشتركة نحددها فيما يلي:

* انخفاض الدخل القومي ومعدل نموه: وتتسم معظم الدول النامية بانخفاض مستوى دخلها القومي، ونظراً لأن معدل نموها السكاني يعد مرتفعاً فإن معدل نمو دخلها الفردي أيضاً يتسم بالانخفاض. ويعود ذلك بصفة أساسية إلى انخفاض كفاءة استخدام الموارد الاقتصادية، بالإضافة إلى سوء توزيع الدخل القومي بين أفراد المجتمع.

* **انخفاض إنتاجية القطاعات الخاصة:** تسود ظاهرة تدني مستوى إنتاجية العمل في عدد من الدول النامية نتيجة ندرة الموارد الرأسمالية المكملة لعناصر الإنتاج الأخرى كالعمل والأرض. ومن ثم يظهر مبدأ تناقص الإنتاجية الحدية في النشاطات الإنتاجية وخاصة الزراعية.

* **ارتفاع الأهمية بالنسبة للنشاط الزراعي:** يمثل الناتج المحلي الزراعي مكانة رئيسة في إجمالي الناتج المحلي في الدول النامية، كما يتصف معه النشاط الزراعي بارتفاع نسبة العاملين فيه مقارنة بالعاملين في النشاطات الاقتصادية غير الزراعية.

* **ارتفاع معدلات النمو السكاني:** تسود ظاهرة ارتفاع معدل النمو السكاني في الدول النامية مقارنة بالدول المتقدمة حيث يتراوح في الدول النامية (3.0% - 3.5%) مقارنة بـ 1% في الدول المتقدمة..

* **ضيق السوق المحلية والاعتماد المتزايد على السوق العالمية:** ويعود ضيق ومحدودية السوق المحلية لانخفاض القدرة الشرائية للأفراد وهذا يترتب عليه آثار سلبية في مقدمتها عدم إمكان إقامة وحدات إنتاجية ذات طاقات تتسم بتدني التكاليف وفقاً للمفهوم الاقتصادي، وعدم استفادتها من وفورات الإنتاج الواسع، كما أن هذه الدول تعتمد في تجارتها الخارجية على تصدير المواد الأولية واستيراد المواد المصنعة، ولا يكون معدل التبادل التجاري في صالحها.

* **عدم كفاية البنى التحتية:** تعاني معظم الدول النامية من ظاهرة عدم كفاية وكفاءة البنى التحتية أو الارتكازية كالوسائل الصحية أو التعليمية وضعف كفاءة الوسائل التكميلية للعمليات الإنتاجية كالنقل ووسائل التخزين والطرق وغيرها.

ماهية التنمية: Development

تعددت الآراء حول مفهوم التنمية ويمكن إيرادها فيما يلي:

"تعرف بأنها عملية معقدة شاملة تضم جوانب الحياة الاقتصادية والسياسية والاجتماعية والثقافية والايولوجية".

كما تعرف بأنها "الشكل المعقد من الإجراءات أو العمليات المتتالية والمستمرة التي يقوم بها الإنسان للتحكم بقدر ما في مضمون واتجاه وسرعة التغيير الثقافي والحضاري في مجتمع من المجتمعات بهدف إشباع حاجاته".

وتعرف كذلك "بأنها ظاهرة اجتماعية نشأت مع نشأة البشر المستقر فزاد الإنتاج وتطورت التجارة وظهرت الحضارات المختلفة على أرض المعمورة".

كما تعرف بأنها نشاط مخطط يهدف إلى إحداث تغييرات في الفرد والجماعة والتنظيم من حيث المعلومات والخبرات ومن ناحية الأداء وطرق العمل، ومن ناحية الاتجاهات والسلوك مما يجعل الفرد والجماعة صالحين لشغل وظائفهم بكفاءة وإنتاجية عالية .
ومن خلال ما سبق فإن هذه التعاريف تشترك في عدة نقاط أهمها:

1- تعتبر التنمية عملية شاملة ومستمرة.

2- التنمية هي عملية تغيير ونقل للمجتمع نحو الأحسن مع الانتفاع من التغيير .

3- تهدف التنمية إلى تنمية الموارد والإمكانات الداخلية للمجتمع.

4- أنها عملية مقصودة في حد ذاتها من خلال التحكم في تحديد اتجاهات التغيير عن التخطيط والتنفيذ الجيد له

وعليه فإن التعريف الإجرائي للتنمية كما يلي: "التنمية هي عملية شاملة ومستمرة وموجهة وواعية تمس جوانب المجتمع جميعها، وتحديث تغييرات كمية وكيفية وتحولات هيكلية تستهدف الارتقاء بمستوى المعيشة لكل أفراد المجتمع والتحسين المستمر لنوعية الحياة فيه بالاستخدام الأمثل للموارد والإمكانات المتاحة".

تعريف التنمية الاقتصادية: هناك عدة مصطلحات فمنهم من يستخدم مصطلح النمو والبعض يستخدم مصطلح التنمية الاقتصادية، فالنمو يعني تغير مع تحسن أو تزايد في مستوى الناتج المحلي الإجمالي قد يكون طبيعي أو عفوي، أما التنمية تعني تغير شامل في هيكل الإنتاج مع تحسن بفعل حدث أو إجراء إرادي.

"أن التنمية الاقتصادية هي تقدم للمجتمع عن طريق استنباط أساليب إنتاجية جديدة أفضل ورفع مستويات الإنتاج من خلال إنماء المهارات والطاقات البشرية وخلق تنظيمات أفضل"
"وبصفة عامة هي العملية التي من خلالها نحاول زيادة متوسط نصيب الفرد من إجمال الناتج القومي خلال فترة زمنية محددة وذلك من خلال رفع متوسط إنتاجية الفرد واستخدام الموارد المتاحة لزيادة الإنتاج خلال تلك الفترة"

العوامل المساعدة على التنمية:

ويمكن تقسيم هذه العوامل إلى عوامل ذاتية وأخرى موضوعية:

العوامل الذاتية: وتتلخص فيما يلي:

1- الإيمان بإمكانية الإصلاح والتقدم أي بإمكانية تغيير أنماط الحياة السائدة.

2- الطوعية والعون الذاتي: أي توافر الهيئات الطوعية القادرة بتعاونها مع الأجهزة الحكومية على تحقيق التقدم بكل حرية.

3- التحفيز والاستثارة: أي تحفيز الأفراد واستثارة جهودهم للمشاركة في عملية التنمية.

4- الخدمة والتضحية بالذات: أي قيام الأفراد والقائمين على التنمية بأدوارهم وواجبهم.

العوامل الموضوعية:

1- أن تصدر برامج التنمية عن الحاجات الأساسية للمجتمع استجابة لحاجات الأفراد.

2- قيام عملية التنمية على أساس من التوازن في كافة المجالات الوظيفية.

3- أن تهدف برامج التنمية إلى زيادة فعالية مشاركة الأفراد في شؤون مجتمعهم المحلي.

4- اكتشاف وتدريب القيادات المهنية المحلية والشعبية، لأن القيادات الشعبية قد يكون لها من الفعالية ما يفوق القيادات المهنية.

5- ضرورة التركيز على مساهمة الشباب والنساء في برامج التنمية من خلال برامج التربية ونوادي الشباب وأجهزة رعاية الأمومة والطفولة والجمعيات.

6- تبني تنمية متوازنة على المستوى الوطني.

مستويات التنمية ومجالاتها:

إن اختلاف الموارد الطبيعية واختلاف توزيعها على المناطق الإقليمية يؤدي إلى اختلاف درجات وطبيعة التنمية واختلاف مستوياتها ومجالاتها كما يلي:

* فبالنسبة لمجالات التنمية نميز بين: التنمية الوطنية والتي تعتبر عملية يتم فيها تشغيل جميع القطاعات واستغلال كل الموارد والإمكانات المتاحة، وهي عملية تقتضي وجود تخصص وتناسق بين الوحدات الإنتاجية ووجود شبكة إنتاجية واسعة تشمل كل القطاعات والأقاليم عبر الوطن. التنمية المحلية: وتعرف بأنها "مجموعة من العمليات تتوحد فيها جهود الأهالي مع السلطات الرسمية بهدف تحسين الأحوال الاجتماعية والثقافية والاقتصادية للمجتمعات المحلية وتمكينها من المساهمة بدرجة قصوى في تقدم الوطن ككل".

* أما بالنسبة لمجالات التنمية فنميز بين العديد من المجالات كما يلي:

1- التنمية الاقتصادية: وتعرف على أنها "تتصرف في جوهرها إلى زيادة الطاقة الإنتاجية للاقتصاد".

وسوف نركز في دراستنا هذه، على هذا المجال "التنمية الاقتصادية" بالإضافة إلى:

2- **التنمية الاجتماعية:** وتعرف على أنها "أسلوب حديث في العمل الاجتماعي تقوم على إحداث تغيير حضاري في طريقة التفكير والعمل والحياة عن طريق استثارة وعي الناس بالبيئة المحلية من أجل المشاركة في تنفيذ برامج التنمية لإحداث التغيير اللازم لتطوير المجتمع".

3- **التنمية السياسية:** تعرف بأنها "مجموعة الأفكار التي يمكن أن يدلي بها للمساهمة في تكوين رأي عام للتأثير به لدى القرار السياسي، أي المشاركة في صنع القرار السياسي من خلال مجموعة من الوسائل: الأحزاب، الجمعيات، النقابات، وهي مستوى متطور من الفكر، يبحث عن ترقية علاقة الدولة بالمجتمع".

4- **التنمية الإدارية:** وتعرف بأنها "تطوير قدرات الإداريين وتحسين أدائهم والتأثير على البيئة التي يعملون فيها عن طريق دراسة الهياكل التنظيمية وتحديث القوانين واللوائح المعمول بها، وتطوير وتنمية معلومات أفراد التنظيم، وتحسين البيئة للعمل الإداري".

نظريات التنمية الاقتصادية:

ويمكن استعراض أهم اتجاهاتها فيما يلي:

* القاسم المشترك بين مختلف النظريات هو التركيز على أهمية التراكم الرأسمالي (Capital Accumulation). فضلا عن العوامل التي تدعّمه أو تعوقه.

* بالنسبة للاقتصاديين الكلاسيك بينوا كيف أن التنمية الاقتصادية يمكن أن تعاق بسبب الضغوط السكانية مقترنة بندرة الموارد الطبيعية.

* أضاف النيوكلاسيك تحليل عملية الادخار والاستثمار والآثار الموائية للتقدم التكنولوجي.

* أما كارل ماركس فأكد أن علاقات الإنتاج في ظل النظام الرأسمالي (Capitalisme System) تتعارض مع التقدم التكنولوجي فيه، ومن ثم حدوث كساد دوري في الاقتصاد ثم ركود حتمي، كما أشار إلى التكاليف الباهظة والمتكررة لعملية النمو الاقتصادي في ظل النظام الرأسمالي والتي تتمثل في صورة التمزق الاجتماعي والاقتصادي الذي يحل بالمجتمع.

* حدثت بعض التعديلات الأساسية على التغييرات السابقة وخصوصا كيفية تحقق التراكم الرأسمالي المتحقق عن التنمية الاقتصادية وتتمثل هذه التعديلات في:

- نظرية شومبيتر بإضافته الهامة في إبراز دور المنظم في قيادة عملية التراكم.

- كينز بدمج نظرية أفضل عن الطلب الكلي مع نظرية التنمية الاقتصادية غير أنه لم يكن إلا جزئيا، وبقي للكينزيين تكملة مسألة تزواج نتائج التراكم الرأسمالي في مجال خلق الطلب وخلق العرض.

* نشأ اهتمام كبير منذ الحرب العالمية الثانية حول التنمية الاقتصادية، وقد كانت هناك محاولة من بعض المحللين تطبيق نظريات التنمية الاقتصادية على الدول النامية، كما برزت بعض الإضافات الجديدة والهامة التي سارت في اتجاهين ركز الاتجاه الأول بتحليل أسباب فشل الدول النامية في تحقيق معدل سريع للنمو رغم إمكانية الاستفادة من التكنولوجيا الأكثر تقدماً. بينما ركز الاتجاه الثاني على دراسة العوامل الأساسية التي تنتج عن النمو والعمليات المتداخلة المتشابكة والتي يأخذ كل من التراكم الرأسمالي والنمو مكانه فيها ، كما أعطى اهتمام للعلاقة الهامة بين الزراعة والصناعة أثناء عملية التنمية، وخصوصاً مدى إمكانية استخدام العمل الزراعي الفائض كأداة لتمويل التنمية الصناعية.

التغيرات الاقتصادية العالمية وأثرها على التنمية بالدول النامية:

ويمكن تلخيص أهم التغيرات الاقتصادية العالمية في أواخر القرن العشرين في أربعة نقاط أساسية تتمثل في الآتي :

1- زيادة موجة التحرر الاقتصادي

2- إقامة منظمة التجارة العالمية

3- تزايد قوة التكتلات الاقتصادية الدولية.

4- ظهور العولمة وسرعة انتشارها.

الآثار الإيجابية للتغيرات الاقتصادية:

- التخلص من عناصر عدم الكفاءة في وحدات القطاع العام.
- إعادة تخصيص الموارد في صالح القطاع الخاص وفي غير صالح القطاع العام مما يرفع من الإنتاجية ويزيد من معدلات الأرباح وذلك باعتبار وحدات القطاع الخاص أكفأ من وحدات القطاع العام.
- تخفيض الإنفاق الحكومي بسبب التخلص من الدعم الذي كانت تمنحه الحكومة لشركات القطاع العام، وزيادة حصيلة الضريبة المفروضة على أرباح المشروعات بعد إصلاحها وتحويلها للقطاع الخاص.
- رفع إنتاجية المشروعات التي تتبع مبادئ السوق الحر، وفتح فرص جديدة أمام المدخرات الخاصة لتستثمر في مشروعات قائمة أو جديدة وإعادة تدوير الأموال المحررة من المشروعات العامة بعد بيعها للقطاع الخاص وهذا كله يدفع عجلة التنمية الاقتصادية.

- إعادة توزيع الثروة والدخل في صالح الطبقات الفقيرة والمتوسطة من خلال إتاحة الفرصة لها لتملك بعض أجزاء وحدات القطاع العام.

الآثار السلبية:

- فقدان الدول النامية لأسواقها بالدول الاشتراكية والتي كانت تحصل عليها من خلال الاتفاقات الثنائية، بعدما انتهجت هذه الدول سياسات التحرر.

- مزاحمة الاقتصاديات المتحولة للدول النامية في تحركات رؤوس الأموال والمعونات المتدفقة من الدول المتقدمة.

- احتمال أن تدخل بعض الاقتصاديات المتحولة في اتحاد اقتصاد الدول الأوروبية المتقدمة وهو ما يحولها من قوى داعمة للدول النامية إلى قوى منافسة لها.

- زيادة معدل البطالة الرسمي بين الفقراء بسبب التحول من القطاع العام إلى القطاع الخاص وصرف العمال.

- يؤدي تحرير الأسعار إلى ارتفاع تكاليف المعيشة وزيادة عدد الأسر تحت خط الفقر.

- مخاوف من سيطرة الأجانب على رأس المال الوطني بوجه عام والأنشطة الاستراتيجية بوجه خاص من خلال شراء أجزاء كبيرة من المشروعات العامة المطروحة للبيع.

* بالإضافة إلى هذه الآثار السلبية هناك عدة عوامل تعيق عملية التنمية الاقتصادية نذكرها فيما يلي:

1- العوائق الاقتصادية وتتمثل في: - دائرة الفقر المفرغة (The Vicious circle of poverty) - ضيق حجم السوق (The limited of the market).

2- العوائق الحكومية للتنمية: وتتمثل في توفير وتعزيز لبيئة مستقرة للمشروعات الحديثة أي استقرار سياسي واستقلال سياسي والدعم الحكومي لها.

3- القيم الاجتماعية كعوائق للتنمية: وتتمثل في قيم المجتمع التي لها دور مباشر في تحقيق التنمية من عدمه وتتمثل العلاقة بينهما حسب التحليلات في خلق عدد كفاء من المنظمين للقيام بعملية التنمية.

"المنظم: يمكنه تبني اختراع جديد أو طريقة حديثة في الإدارة " حسب شومبيتر.

المراجع :

- 1 - أحمد فريد مصطفى وسهير محمد الحسن - الاقتصاد المالي بين النظرية والتطبيق - (الإسكندرية : مؤسسة شباب الجامعة ، 1989 م) .
- 2- أحمد محمد أحمد أبوطه - المشكلات الاقتصادية في العصر الحديث - (مصر : مكتبة الوفاء القانونية ، 2016م) .
- 3- أحمد محمد زين المئاوي . جزئيات في الاقتصاد الجزئي . ط (1) (الخرطوم : دار جامعة أم درمان الإسلامية للطباعة والنشر ، يناير 1996م) .
- 4- أياد عبد الفتاح النصور - المفاهيم والنظم الاقتصادية الحديثة - ط2 - (عمان : دار صفاء للنشر والتوزيع ، 2015م) .
- 5- ثامر علوان المصباح - علم الاقتصاد الجزئي والكلي - (الأردن : دار الأيام للنشر والتوزيع ، 2014م) .
- 6 - سالم توفيق النجفي - أساسيات علم الاقتصاد - (مصر الدار الدولية للاستثمارات الثقافية - ط1 - 2000م) .
- 7 - ضياء مجيد - النظرية الاقتصادية : التحليل الاقتصادي الجزئي - (الإسكندرية : مؤسسة شباب الجامعة ، 2007 م) .
- 8 - ضياء مجيد - النقود والبنوك - (الجزائر : مؤسسة شباب الجامعة ، 2010م).
- 9 - طارق عبد العال حماد - التجارة الإلكترونية : المفاهيم ، التجارب ، التحديات الأبعاد التكنولوجية والمالية والتسويقية والقانونية (الإسكندرية : الدار الجامعية ، 2004-2005 م) .
- 10- عز الدين مالك الطيب محمد - المدخل إلى علم الاقتصاد - (الخرطوم : دار جامعة أم درمان، 1998م) .
- 11- علي علي الزبيدي وآخرون - مبادئ الاقتصاد الكلي - (اليمن : الأمين للنشر والتوزيع ، 2013م) .
- 12- فتحي عبد العزيز الرواشي - الاقتصاد السياسي - (القاهرة : مؤسسة طيبة للنشر والتوزيع ، 2011م) .
- 13- محمد أحمد الأفندي - مقدمة في الاقتصاد الجزئي - (صنعاء : الأمين للنشر والتوزيع ، 2012م) .

- 14- محمدي فوزي أبو السعود - مقدمة في الاقتصاد الكلي مع التطبيقات (الإسكندرية : دار
الجامعية ، 2004 م) .
- 15- محمد عبد المنعم عفر وأحمد فريد مصطفى - التحليل الاقتصادي الجزئي بين الاقتصاد
الوضعي والاقتصاد الإسلامي - (الإسكندرية : مؤسسة شباب الجامعة ، 1999 م)
- 16- ميشيل تودارو - التنمية الاقتصادية - تعريب ومراجعة : محمود حسن حسني و محمود
حامد محمود - (الرياض : دار المريخ للنشر) .
- 17- نعمة الله نجيب إبراهيم - أسس علم الاقتصاد " التحليل الوجدوي " - (الإسكندرية : مؤسسة
شباب الجامعة ، 2001 م)
- 18- وسام درويش مصطفى - استراتيجية التنمية الاجتماعية والاقتصادية - (الإسكندرية : دار
التعليم الجامعي ، 2016 م) .

رقم الإيداع : 2019/386