

١١

الجزء
الثاني

بِسْمِ اللَّهِ الرَّحْمَنِ الرَّحِيمِ



دولة فلسطين
وزارة التربية والتعليم العالي

الإدارة والاقتصاد (فرع الريادة والأعمال)

المؤلفون:

أ. صلاح سوالمة

د. سيف الدين عودة

أ. بكر اشتية "منسقاً"

أ. سلمان فراجين

أ. فاروق عرار

أ. جهاد أبو حمدة



أ. محمد سالم

أ. رندة الطويل

قررت وزارة التربية والتعليم العالي في دولة فلسطين
تدريس هذا الكتاب في مدارسها بدءاً من العام الدراسي ٢٠١٧/٢٠١٨ م

الإشراف العام

رئيس لجنة المناهج	د. صبري صيدم
نائب رئيس لجنة المناهج	د. بصري صالح
رئيس مركز المناهج	أ. ثروت زيد

الدائرة الفنية

إشراف إداري	أ. كمال فحماوي
تصميم فني	أ. مازن حشيمة
التحكيم العلمي	د. شاكز زيادة
التحرير اللغوي	أ. وفاء الجيوسي
متابعة المحافظات الجنوبية	د. سميرة النخالة

الطبعة التجريبية

٢٠١٧ م / ١٤٣٩ هـ

جميع حقوق الطبع محفوظة ©



يتصف الإصلاح التربوي بأنه المدخل العقلاني العلمي النابع من ضرورات الحالة، المستند إلى واقعية النشأة، الأمر الذي انعكس على الرؤية الوطنية المطورة للنظام التعليمي الفلسطيني في محاكاة الخصوصية الفلسطينية والاحتياجات الاجتماعية، والعمل على إرساء قيم تعزز مفهوم المواطنة والمشاركة في بناء دولة القانون، من خلال عقد اجتماعي قائم على الحقوق والواجبات، يتفاعل المواطن معها، ويعي تراكيبها وأدواتها، ويسهم في صياغة برنامج إصلاح يحقق الآمال، ويلامس الأماني، ويرنو لتحقيق الغايات والأهداف.

ولما كانت المناهج أداة التربية في تطوير المشهد التربوي، بوصفها علماً له قواعده ومفاهيمه، فقد جاءت ضمن خطة متكاملة عالجت أركان العملية التعليمية التعلمية بجميع جوانبها، بما يسهم في تجاوز تحديات النوعية بكل اقتدار، والإعداد لجيل قادر على مواجهة متطلبات عصر المعرفة، دون التورط بإشكالية التشتت بين العولمة والبحث عن الأصالة والانتماء، والانتقال إلى المشاركة الفاعلة في عالم يكون العيش فيه أكثر إنسانية وعدالة، وينعم بالرفاهية في وطن نحمله ونعظمه.

ومن منطلق الحرص على تجاوز نمطية تلقّي المعرفة، وصولاً لما يجب أن يكون من إنتاجها، وباستحضار واعٍ لعدد المنطلقات التي تحكم رؤيتنا للطالب الذي نريد، وللبنية المعرفية والفكرية المتوخّاة، جاء تطوير المناهج الفلسطينية وفق رؤية محكمة بإطار قوامه الوصول إلى مجتمع فلسطيني ممتلك للقيم، والعلم، والثقافة، والتكنولوجيا، وتلبية المتطلبات الكفيلة بجعل تحقيق هذه الرؤية حقيقة واقعة، وهو ما كان له ليكون لولا التناغم بين الأهداف والغايات والمنطلقات والمرجعيات، فقد تألفت وتكاملت؛ ليكون النتاج تعبيراً عن توليفة تحقق المطلوب معرفياً وتربوياً وفكرياً.

ثمّة مرجعيات توطّر لهذا التطوير، بما يعزّز أخذ جزئية الكتب المقررة من المنهاج دورها المأمول في التأسيس؛ لتوازن إبداعي خلّاق بين المطلوب معرفياً، وفكرياً، ووطنياً، وفي هذا الإطار جاءت المرجعيات التي تم الاستناد إليها، وفي طبيعتها وثيقة الاستقلال والقانون الأساسي الفلسطيني، بالإضافة إلى وثيقة المنهاج الوطني الأول؛ لتوجّه الجهد، وتعكس ذاتها على مجمل المخرجات.

ومع إنجاز هذه المرحلة من الجهد، يغدو إزجاء الشكر للطواقم العاملة جميعها؛ من فرق التأليف والمراجعة، والتدقيق، والإشراف، والتصميم، وللجنة العليا أقل ما يمكن تقديمه، فقد تجاوزنا مرحلة الحديث عن التطوير، ونحن واثقون من تواصل هذه الحالة من العمل.

وزارة التربية والتعليم العالي

مركز المناهج الفلسطينية

كانون الأول / ٢٠١٧م

يأتي كتاب الإدارة والاقتصاد للصف الحادي عشر في إطار مشروع تطوير منهاج ريادة الأعمال الهادف إلى بناء تعليم نوعي في مجال إدارة الأعمال والاقتصاد، واكتساب ما يتطلبه من مهارات مع التركيز على أن يكون للطلاب الدور الرئيس والمحوري في عملية التعلم والتعليم.

وقد تم توزيع مادة الكتاب على فصلين دراسيين، حوى الجزء الثاني منها على مادة الإقتصاد التي تم تقسيمها إلى ثلاث وحدات، بينما الجزء الأول كان لموضوع الإدارة، أما الجزء الثاني الذي بين أيدينا فقد حوى مادة الاقتصاد، حيث حملت الوحدة الرابعة عنوان: مدخل الى علم الاقتصاد، في حين حملت الوحدة الخامسة عنوان: قوى السوق، أما الوحدة السادسة كانت بعنوان: الإنتاج والتكاليف.

وحرصنا في تأليف هذا الكتاب على عرض محتواه بأسلوب مبسط وسلس وبتنظيم تربوي فاعل، وتركنا للطالب مساحة واسعة للتفكير وعرض وجهة نظره من خلال تضمين الحالات الدراسية والتدريبات العملية وقضايا للمناقشة والتفكير بشكل يعكس توجهات المنهج وفلسفته، ويتمثل في دورة التعليم.

وقد راعينا من خلال الأنشطة إمكانية تنفيذ الطلبة لها، مراعين في الوقت نفسه مبدأ الفروق الفردية بينهم، مع تضمين المحتوى صوراً ورسومات توضيحية معبرة تعكس طبيعة الموضوع الذي يتم تناوله، مع تأكيد الكتاب في وحداته ودروسه المختلفة على مبدأ التقويم التكويني والتقويم الواقعي، وركزنا على أهمية اكتساب الطالب منهجية علمية في التفكير والعمل، وتنمية مهاراته العقلية والعلمية من خلال قراءة الصور وتحليل الأنشطة والتدريبات وقضايا التفكير والمناقشة.

كما تم ربط المعرفة المقدمة في الكتاب بواقع الحياة من خلال الأمثلة من القطاعات الاقتصادية مع التركيز على البيئة الفلسطينية وخصوصيتها عند طرح الموضوعات.

والله نسأل أن يكون عملنا هذا محفوفاً بالنجاح، أملين من الأخوة المعلمين والمشرفين التربويين ومستخدمي هذا الكتاب، تزويدنا بملاحظاتهم البناءة، فنحن على استعداد تام لتقبل أية ملحوظة يهدينا إياها مستخدم الكتاب أو قارئه، وتسهم في الدقة العلمية للكتاب المدرسي وجودته في الطبعة اللاحقة.

وزارة التربية والتعليم العالي

المؤلفون

الوحدّة الرابعة: مدخل إلى علم الاقتصاد

4	ماهية علم الاقتصاد	الدّرس الأول
15	المشكلة الاقتصادية	الدّرس الثاني
22	الدورة الاقتصادية	الدّرس الثالث

الوحدّة الخامسة: قوى السوق

32	الطلب	الدّرس الأول
41	العرض	الدّرس الثاني
48	توازن السوق ودور الحكومة	الدّرس الثالث
58	المرونة السعرية	الدّرس الرابع

الوحدّة السادسة: الإنتاج والتكاليف

73	الإنتاج	الدّرس الأول
82	تكاليف الإنتاج	الدّرس الثاني
94	سوق المنافسة الكاملة	الدّرس الثالث

الوحدة الرابعة

مدخل إلى علم الاقتصاد

Introduction to Economics



" ندرة الموارد الاقتصادية وألويّات الإنتاج في فلسطين "

أهداف الوحدة:

يُتوقَّع من الطلبة بعد الانتهاء من دراسة هذه الوحدة أن يكونوا قادرين على امتلاكِ سلوكياتٍ اقتصاديةٍ رشيدة في واقع حياتهم اليومية؛ من خلال تحقيق الأهداف الآتية:



- معرفة ماهية علم الاقتصاد. 
- الإلمام بخصائص علم الاقتصاد. 
- الإلمام بأقسام علم الاقتصاد. 
- التعرّف إلى أهداف علم الاقتصاد. 
- الإحاطة بحيثيات المشكلة الاقتصادية. 
- التعرّف إلى مراحل الدورة الاقتصادية. 
- الإلمام بالأنظمة الاقتصادية. 



تطالعنا وسائل الإعلام المقروءة والمسموعة، والمرئية بالعديد من الأحداث، والأنشطة، والمشكلات الاقتصادية يومياً، ويتردّد إلى مسامعنا الكثير من المصطلحات الاقتصادية، مثل: الدخل، والإنتاج، والاستهلاك، والاستثمار، والادّخار، وغيرها من المؤشرات الاقتصادية.

↪ فما المقصود بعلم الاقتصاد؟ وما الأهداف التي يسعى إلى تحقيقها؟ وما علاقة علم الاقتصاد بالعلوم الأخرى؟

وقبل الإجابة عن هذه التساؤلات دعنا نتناول النشاط الآتي:

نشاط (1-4) : أتأمل مع زملائي الحالات الآتية:



1. قرّر أحمد إنشاء مصنع للألبان؛ من أجل توفير منتجاتٍ محلية الصنع بدلاً من استيراد منتجات الاحتلال الصهيوني.
2. ليلي مستأجرة شقة سكنية، وقد أثقل كاهلها إيجار الشقة السنوي، فقررت توفير جزء من راتبها لتشييد منزلٍ على قطعة أرضٍ ورثتها عن والدها بدلاً من بيعها.
3. قرّر إياد الحصول على قرضٍ من أحد البنوك؛ من أجل فتح مكتبٍ محاسبة بعد أن تخرّج في كلية التجارة من إحدى الجامعات المحلية، بدلاً من العمل محاسباً لدى إحدى الشركات.
4. ارتأت عائلة أبي لؤي شراء أجهزة كهربائية، وأثاثٍ جديدٍ للمنزل بدلاً من السفر لقضاء الإجازة للتنزّه في إحدى الدول المجاورة.
5. قامت شركة المجد للاستثمار بإنشاء فندقٍ ومجمّعٍ سياحيٍّ على قطعة أرضٍ تملكها على ساحل البحر بدلاً من إنشاء عمارة سكنية. بعد أن أجرت دراسةً أظهرت أن الربح العائد من إنشاء الفندق والمنتجع أعلى من ريع إيجارات الشقق السكنية.

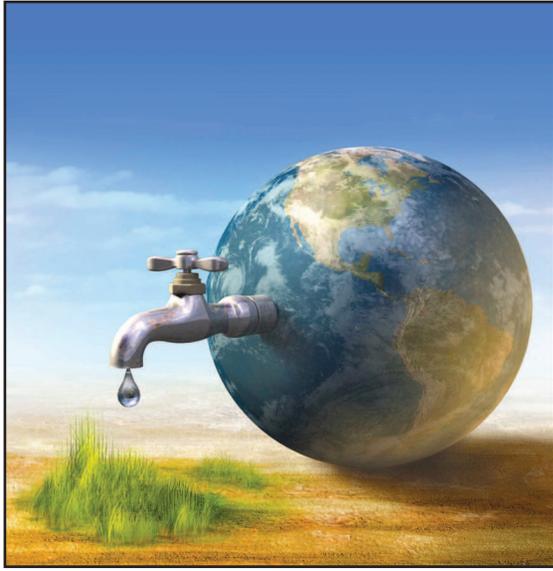
المطلوب:

تأمل الحالات السابقة، ثم حاول أن تجيب عن الأسئلة الآتية:

1. ما الدافع لكل سلوك، أو نشاط في كل حالة من الحالات السابقة؟
2. ما السلوك أو النشاط الذي قام به كل شخص لتحقيق الدافع الخاص به؟
3. ما التكلفة أو التضحية التي تحملها كل شخص كي يحقق الدافع الخاص به؟
4. هل العلم الذي تنتمي إليه الأنشطة أعلاه اجتماعي أم طبيعي؟

↩ نلاحظ من الحالات السابقة أنها تضمنت أنشطة اقتصادية جمعتها القواسم المشتركة الآتية:

1. الحاجة: وتمثل الدافع للسلوك أو النشاط؛ وذلك بهدف تحقيق أقصى إشباع لرغبات الأفراد



والجماعات، فالحاجات هي المحرك للسلوك الاقتصادي. وبالعودة إلى الحالة الثانية مثلاً، نلاحظ أن هناك حاجة ملحة لتشييد منزل سكني، والتخلص من عبء الإيجار الشهري.

2. السلوك الاجتماعي: ويمثل القرار أو الاختيار،

فقد تضمنت الحالة الرابعة مثلاً قراراً بشراء أجهزة كهربائية، وأثاث جديد بدلاً من السفر للتزهر والترفيه.

3. الموارد الاقتصادية المادية والبشرية: (التي سوف

نتناولها بالتفصيل في هذا الدرس) وتمثل في رأس

المال، والعمل، والأرض، والريادة. فعلى سبيل المثال، يحتاج المشروع المُستهدف في الحالة الخامسة

إلى قطعة أرض لإقامة الفندق عليها، ورأس مال لإنشاء المباني والمعدات والأثاث، وعمال مهرة لتسيير

الأعمال، وتنظيم وريادة لإدارة المشروع، وتحقيق الأرباح.

4. التضحية (تكلفة الفرصة البديلة): حيث إنه في كل حالة من الحالات السابقة ترتب على القرار

المُتَّخِذِ التَّخَلِّيِّ عَنْ خِيَارٍ آخَرَ، فَمَثَلًا إِنِشَاءَ مَصْنَعٍ لِلأَبْيَانِ قَابِلَةً التَّضْحِيَّةَ بِالاسْتِيْرَادِ، وَإِنْشَاءَ سَكْنٍ خَاصًّا فِي الْحَالَةِ الثَّانِيَةِ قَابِلَتَهُ التَّضْحِيَّةَ بِإِمْكَانِيَّةِ بَيْعِ الأَرْضِ، وَهَكَذَا فِي بَاقِي الْحَالَاتِ. وَمِمَّا لَا شَكَّ فِيهِ أَنَّ هَذِهِ التَّضْحِيَّةَ تَمَثَّلُ تَكْلِفَةً فَرْصَةً بَدِيلِيَّةً، أَوْ ضَائِعَةً. وَاضْطْرَارُنَا إِلَى اخْتِيَارِ أَحَدِ البَدَائِلِ، وَالتَّضْحِيَّةِ بِالبَدَائِلِ الأُخْرَى نَاجِمٌ عَنِ نَدْرَةِ المَوَارِدِ لَدَى الأَفْرَادِ وَالمَجْتَمَعَاتِ، فَلَوْ كَانَ بِمَسْتِطَاعِ أَيِّ فَرْدٍ أَنْ يُشْبِعَ حَاجَاتِهِ وَرَغْبَاتِهِ، وَأَنْ يَحْقُقَ كُلَّ خِيَارَاتِهِ بِسَهُولَةٍ وَدُونَ أَيَّةِ تَكْلِفَةٍ أَوْ عَنَاءٍ لَمَا كَانَ هُنَاكَ أَهْمِيَّةٌ لِعِلْمِ الأَقْتِصَادِ، وَلَمَا رَأَيْنَا الأَسْوَاقَ، وَالأَصْبَحَ كُلُّ شَيْءٍ مَجَانِيًّا!!، إِلاَّ أَنَّ الوَاقِعَ يَشِيرُ إِلَى مَحْدُودِيَّةِ المَوَارِدِ المَتَاحَةِ فِي أَيِّ مَجْتَمَعٍ لَنْ تَكْفِي لِتَلْبِيَةِ جَمِيعِ حَاجَاتِهِ وَالمَتَجَدِّدَةِ وَالمَتَعَدِّدَةِ، وَهَذَا مَا يُعْرَفُ بِالنَّدْرَةِ النَسْبِيَّةِ لِلْمَوَارِدِ الأَقْتِصَادِيَّةِ، الَّتِي تَمَثَّلُ جَوْهَرَ المَشْكَلَةِ الأَقْتِصَادِيَّةِ (كَمَا سَتَنْتَاولُهَا فِي الدَّرْسِ الثَّانِي)، وَالَّتِي تَفْرُضُ ضَرُورَةَ الاخْتِيَارِ مِنْ بَيْنِ الخِيَارَاتِ المَتَاحَةِ؛ بِحَيْثُ يَتِمُّ اخْتِيَارُ أَفْضَلِ البَدَائِلِ الَّتِي تَعْظُمُ إِشْبَاعَ الحَاجَاتِ المَخْتَلِفَةِ.

وَبِنَاءً عَلَيْهِ يُمْكِنُنَا تَعْرِيفَ عِلْمِ الأَقْتِصَادِ عَلَى أَنَّهُ: أَحَدُ فُرُوعِ العِلْمِ الاجْتِمَاعِيَّةِ الَّتِي يَبْحَثُ فِي سُلُوكِ الأَفْرَادِ وَالمَجْتَمَعَاتِ حَوْلَ كَيْفِيَّةِ إِدَارَةِ وَاسْتِثْمَارِ المَوَارِدِ الأَقْتِصَادِيَّةِ النَادِرَةِ نَسْبِيًّا؛ وَذَلِكَ لِتَوْفِيرِ مَخْتَلِفِ السَّلْعِ وَالمَخْدَمَاتِ، الَّتِي تَحْقُقُ أَقْصَى إِشْبَاعِ مُمْكِنٍ لِرَغْبَاتِ أَفْرَادِ المَجْتَمَعِ المَتَعَدِّدَةِ وَالمَتَجَدِّدَةِ.

وَمِنْ خِلَالِ التَّعْرِيفِ السَّابِقِ نَسْتَنْتِجُ مَا يَأْتِي:



1. طَبِيعَةُ عِلْمِ الأَقْتِصَادِ:

عِلْمُ الأَقْتِصَادِ يُصَنَّفُ كَأَحَدِ العِلْمِ الاجْتِمَاعِيَّةِ أَوْ الإِنْسَانِيَّةِ؛ لِأَنَّهُ يَهْتَمُّ بِدِرَاسَةِ سُلُوكِ الأَفْرَادِ وَالمَجْتَمَعَاتِ وَالحُكُومَاتِ.

وَبِنَاءً عَلَيْهِ فَإِنَّ عِلْمَ الأَقْتِصَادِ يُقَسَّمُ إِلَى قَسْمَيْنِ

رَئِيسِيْنِ، هُمَا:

أ. اِقْتِصَادِ جَزْئِيٍّ: **Microeconomics** الَّتِي يُعْنَى

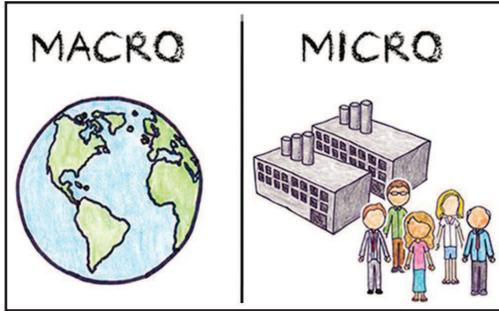
بِدِرَاسَةِ الظُّوْهِرِ الأَقْتِصَادِيَّةِ الجَزْئِيَّةِ، أَيِ دِرَاسَةِ سُلُوكِ الوَحْدَاتِ الأَقْتِصَادِيَّةِ الفَرْدِيَّةِ، كَسُلُوكِ المَسْتَهْلِكِ وَسُلُوكِ المُنتِجِ، وَنَظَرِيَّةِ السَّعْرِ، وَهَذَا مَا سَنَدْرُسُهُ فِي هَذَا الكِتَابِ هَذَا العَامِ.

تُقَسَّمُ المَعَارِفُ العِلْمِيَّةُ بِشَكْلِ عَامٍ إِلَى قَسْمَيْنِ، وَهُمَا:

1. العِلْمِ الطَبِيعِيَّةِ: هِيَ العِلْمِ الَّتِي تَهْتَمُّ بِدِرَاسَةِ الطَبِيعَةِ، مِثْلَ: الأَحْيَاءِ وَالكِيمِيَاءِ وَالفِيزِيَاءِ وَالفَلَكِ.

2. العِلْمِ الاجْتِمَاعِيَّةِ أَوْ الإِنْسَانِيَّةِ: هِيَ العِلْمِ الَّتِي تَهْتَمُّ بِدِرَاسَةِ الأشْكَالِ المَخْتَلِفَةِ مِنَ النِّشَاطِ البَشَرِيَّةِ مِثْلَ: عِلْمِ الأَقْتِصَادِ وَالفَلَسَفَةِ، وَعِلْمِ النَفْسِ، وَعِلْمِ الاجْتِمَاعِ.

ب. اقتصاد كليّ: **Macroeconomics** ويختصُّ بدراسة الظواهر الاقتصادية الكلية للدولة، كالدخل القومي، والاستثمار، والادّخار، والطلب الكلي، والعرض الكلي، وهذا ما ستتم دراسته في الصف الثاني عشر.



فمثلاً: دراسة إنتاج مصنع معلّبات مثالاً على الاقتصاد الجزئي، أمّا دراسة إنتاج جميع المصانع، والشركات، والقطاعات الاقتصادية المختلفة في الدولة (الناتج المحلي) فهو مثالاً على الاقتصاد الكلي.

نشاط (2-4)



صنّف مواضيع البحث الآتية إلى اقتصادٍ جزئيّ، أو اقتصاد كليّ:

نوع الاقتصاد	الموضوع
	البطالة في فلسطين.
	الفقر في الدول النامية.
	كميّة إنتاج زيت الزيتون لإحدى معاصر الزيتون الفلسطينية.
	أرباح أحد البنوك في فلسطين
	دراسة مساهمة القطاع السياحي في الاقتصاد الفلسطيني.
	حساب إنفاق وادّخار الشعب الفلسطيني.
	دراسة المنفعة التي يحقّقها طالبٌ من المشاركة في رحلةٍ مدرسيّة.

2. أهداف علم الاقتصاد

يهدف علم الاقتصاد إلى تحقيق هدفين أساسيين، هما:

أ. الاستغلال الأمثل، والتوظيف الكامل للموارد الاقتصادية النادرة.

ب. إشباع حاجات الأفراد والمجتمعات ورغباتهم؛ من خلال إنتاج السلع والخدمات التي يحتاجونها.

3. الموارد الاقتصادية: Economic Resources

إنّ إنتاج السلع والخدمات التي يحتاجها المجتمع يستلزم مُدخلاتٍ لعملية الإنتاج، مثل: المواد الخام، والعمّال، والآلات... الخ، وبشكلٍ عام تُصنّفُ هذه المُدخلات ضمن أربعة أنواع تُعرَفُ باسم عناصر الإنتاج، أو عوامل الإنتاج، أو الموارد الاقتصادية، وهي:

أ. الأرض: (Land)



يتضمّن هذا المورد سطح الأرض، وما في باطنها، (مثل: المعادن، والتّفط، والتربة، والأشجار، والأنهار... الخ). والعائد الذي يحصل عليه أصحابُ هذه الموارد والعناصر نظيرَ استخدامها في العمليّة الإنتاجيّة يُسمّى الرّيع (Rent).

ب. العمل: (Labor)

يمثّل قدرات القوى العاملة، ومهاراتها، ومعارفها (الجهود الذهنيّة والعضليّة) التي تُوظّفُ في عمليّة

الإنتاج، (مثل خدمات المزارع، والمُدّرّس، والسائق، والمهندس... الخ)، ويُسمّى العائد الذي يحصل عليه هؤلاء مقابل مشاركتهم في العملية الإنتاجيّة الأجر (Wage).

ج. رأس المال: (Capital)

يشمل الأصول اللازمة للإنتاج سواءً كانت ثابتةً أو متداولة، مثل المعدّات، والآلات، والمباني، ووسائل النقل... الخ، وتُسمّى السلع الرأسماليّة أو الاستثماريّة. ويُسمّى العائد الذي يحصل عليه أصحابُ هذه السلع الرأسمالية مقابل تأجيرها، أو تقديمها للمشاركة في العمليّة الإنتاجيّة الفائدة (Interest).

أتعلّم: مفهوم رأس المال في الاقتصاد يختلف عن مفهومه في المحاسبة، أو الإدارة، أو المفهوم الذي اعتاد عليه الناس، والمتمثّل برأس المال النقدي، فالنقود في الاقتصاد ليست سوى وسيلة للتبادل ومقياس للقيمة، ولكنها لا تُعدُّ عنصراً من عناصر الإنتاج؛ لأنها لا تُسهم في العمليّة الإنتاجيّة إلّا إذا قمنا باستخدامها لشراء السلع الرأسماليّة.

د. الريادة (Entrepreneurship):



تحتاج عملية الإنتاج لمن يأخذ على عاتقه إدارة العملية الإنتاجية وتنظيمها؛ بمعنى لو تُركت الموارد الاقتصادية دون ريادي، فلن يتحقق إنتاج السلع والخدمات، وبالتالي فإنّ المنظم هو الشخص الذي يقوم بتجميع عناصر الإنتاج من عملٍ، ورأسمالٍ، وأرضٍ

والتنسيق بينها، واتخاذ القرارات فيما يتعلق بنوع وكمية السلعة التي يريد إنتاجها، والسعر الذي يبيعها به، وبالتالي فإنّ المنظم (الريادي) يتحمل المخاطرة (Risk)، وينتظر أن يحقق ربحاً (Profit) مقابل مشاركته في العملية الإنتاجية، وبالتالي فإنّ (الربح) يمثل العائد على الريادة.

↪ نلاحظ من كلّ ما سبق أنّ الموارد الاقتصادية تتصف بالخصائص الآتية:

أ. الندرة النسبية. ب. الحاجة إلى جهدٍ لإيجادها. ج. لها ثمنٌ أو مقابل للحصول عليها. بينما توجد في الطبيعة موارد حرّة (غير اقتصادية)، كالهواء، وأشعة الشمس، ومياه البحر تتصف بالوفرة النسبية، وليست في حاجة إلى جهدٍ، أو ثمنٍ للحصول عليها.

نشاط (3-4)

حدّد عناصر الإنتاج في كلّ حالةٍ من الحالات الواردة في النشاط (1-4):

أوجه النشاط الاقتصادي The Economic Activity Aspects:



يحاول الاقتصاديون حلّ المشكلة الاقتصادية المتمثلة بندرة الموارد في مواجهة الحاجات المتعددة والمتجدّدة، من خلال تخصيص الموارد الاقتصادية المتاحة، وتوجيهها نحو أفضل الاستخدامات، وهو ما يُعرف اقتصادياً بالتخصيص الأمثل للموارد. وهذا التخصيص يتمّ من خلال أنشطة اقتصادية عدّة.

وقبل الحديث عن ماهية الأنشطة الاقتصادية دعنا ندرس الحالة الدراسية الآتية:



صناعة الكعك في مدينة القدس

لدى مصطفى مخبزٌ لإنتاج الكعك في مدينة القدس، حيث يحتاج يوميًا إلى كمياتٍ معيَّنة من الطحين، والسَّمسم، والخميرة، التي يقوم بشرائها من صديقه رامي تاجر المواد الغذائية، حيث يقوم العمَّال في المخبز بعجن مكَّونات الكعك باستخدام الآلات المخصَّصة لذلك، ثم خبز الكعك. وبعد ذلك يتم توزيع كميات الكعك على بائعي الكعك في المدينة، الذين يقومون بدورهم ببيعهم للأفراد والعائلات التي تتناوله في وجبات الإفطار اليومية في الصَّباح. تأمَّل الحالة السابقة البسيطة، ثمَّ حاول الإجابة عن الأسئلة الآتية:

1. هل بإمكانك تحديد الأنشطة التي تمرّ فيها عمليَّة إنتاج الكعك من البداية، وحتى يصل إلى أيدي المشترين؟
2. ماذا يحتاج إنتاج الكعك؟ وماذا تُسمَّى هذه المكَّونات؟
3. ما طبيعة النشاط الذي يمارسه رامي؟
4. ما طبيعة الأنشطة التي يمارسها مصطفى؟ ماذا تستنتج؟

من خلال الحالة الدراسية السابقة تستطيع أن تستنتج أن الأنشطة الاقتصادية التي تتم من خلالها عمليَّة تخصيص الموارد لإنتاج سلعة، أو خدمة ما تتمثَّل في ثلاثة أنشطة، هي:

1. الإنتاج: هو عمليَّة توظيف واستغلال الموارد الاقتصادية (مدخلات الإنتاج) المختلفة من أجل خلق منفعة أو إضافة منفعة تتمثَّل في السلع والخدمات التي تحقق هذه المنفعة، كإنتاج الكعك باستخدام المكَّونات اللازمة لذلك.
2. التوزيع (التبادل): أيّ انتقال الموارد فيما بين الجهات التي تقوم باتخاذ القرارات الاقتصادية، وهذه الجهات قد تكون إنتاجية، مثل مصطفى حيث يقوم بشراء المدخلات اللازمة لإنتاج الكعك من صديقه رامي، أو استهلاكية مثل مشتري الكعك من الأفراد والعائلات الذين يشترونه من بائعي الكعك، الذين اشتروه بدورهم من مصطفى؛ أيّ أنه لولا نشاط التوزيع لما تمَّ إنتاج الكعك، ولما وصل إلى أيدي الأفراد والعائلات.
3. الاستهلاك: ويُقصدُ به الاستهلاك المباشر للموارد الاقتصادية بعد تصنيعها لإشباع الرغبات، والحاجات الفردية والجماعية، فعلى سبيل المثال يُعدُّ النشاط الذي يقوم به الأفراد والعائلات بعد شراء الكعك نشاطاً استهلاكياً بحثاً يستهدف إشباع رغبتهم بتناول الكعك.

وهكذا نلاحظ أنّ عمليّة تخصيص الموارد في المجتمع تمرّ بثلاثة أنشطةٍ أساسيّةٍ تضمن تلبية وإشباع الرغبات والحاجات المتجددة للأفراد والمجتمعات. كما نلاحظ أنّ شخصاً واحداً يمكن أن يقوم بأكثر من نشاطٍ اقتصاديٍّ واحد.

نشاط (4-4)



بيّن أوجه النشاط الاقتصادي (إنتاج، استهلاك، تبادل) للأعمال الواردة في الجدول الآتي:

نوع النشاط الاقتصادي	العمل
	إصلاح شبكة المياه.
	قطف ثمار الزيتون.
	تناول وجبة في مطعم في مدينة حيفا الفلسطينية.
	تجارة السيارات.
	شراء قطعة أرض.
	إيصال الوجبات للمنازل.
	تصنيع معلّبات صلصة الطماطم.

نشأة علم الاقتصاد :



يُعدُّ النشاط الاقتصادي قديماً قَدَمَ الإنسان؛ إذ برزت حاجات الإنسان الأساسية بالتزامن مع وجوده، كحاجته إلى الطعام والشراب، التي لا بدّ من إشباعها كي يبقى على قيد الحياة؛ ما تطلّب منه استغلال الموارد الموجودة في الطبيعة ضمن الوسائل والإمكانات المتاحة. وبالرغم من ذلك فإنّ علم الاقتصاد يعدُّ من العلوم الاجتماعيّة الحديثة نسبياً.

لم يتفق الكثير من المُفكرين والعلماء على تحديد الزمن الذي ظهر فيه علم الاقتصاد بمفهومه المعروف علمياً وأكاديمياً، ولكن تُشير أغلب الآراء إلى أنّ الفضل في تأسيس القواعد الأولى لهذا العلم يعود إلى العالم (آدم سميث)؛ بسبب اهتمامه بدراسة الأسس الاقتصاديّة ومعالجة الظواهر الناتجة عنها كافّة، وتحديدًا خلال الفترة الزمنيّة التي سبقت ظهور الثورة الصناعيّة، وما نتج عنها من تغييراتٍ في علم الاقتصاد بشكل عام.

نشاط (5-4)



بالتعاون مع زملائك وبتوجيهات من مدرّسك، قم بإعداد تقرير حول دور وكتابات علماء العرب والمسلمين في مجال الاقتصاد.

🔗 علاقة علم الاقتصاد بالعلوم الأخرى:

هناك ارتباط متبادل بين علم الاقتصاد والعلوم الأخرى، ويلجأ الاقتصاديُّ إلى توظيف العلوم الأخرى في البحث عن ظاهرة اقتصادية معيّنة لغايات التوصل إلى نتائج علمية قابلة للتعميم، وفيما يأتي بعض الأمثلة على علاقة علم الاقتصاد ببعض العلوم الأخرى:

1. علاقة علم الاقتصاد بعلم الاجتماع:

علم الاقتصاد يدرس جزءاً من الظواهر الاجتماعية وهي الظواهر الاقتصادية، فإعداد الدراسات الاقتصادية الهادفة لزيادة النمو الاقتصادي، وتحقيق العدالة الاجتماعية في توزيع الدخل والثروة يتطلب التعرف إلى التركيب السكاني، والعادات والتقاليد السائدة في المجتمع، كذلك يرصد حالات الفقر والبطالة .

2. علاقة علم الاقتصاد بعلم السياسة:

هناك علاقة بين الظواهر الاقتصادية والظواهر السياسيّة؛ فالاقتصاد في حالات كثيرة هو الذي يحدّد الاتجاهات السياسيّة لصانع القرار، كما أنّ السياسة في حالات أخرى هي التي تحدّد السياسة الاقتصاديّة.

3. علاقة علم الاقتصاد بعلم النفس:

يبحث علم النفس في الخصائص النفسيّة والتصرّفات الشخصية للأفراد، والدوافع التي تدفعهم إلى تصرّفٍ معيّن دون آخر. والباحث الاقتصادي يهتم بدراسة الدوافع الفرديّة في تحليله الاقتصادي، وبمعرفة سلوك الأفراد في الإنفاق والادّخار والاختيار؛ لذلك يستعين بعلم النفس لفهم الإنسان، وتحليل سلوكه، والتنبؤ بمستقبل هذا السلوك ليتمكن من رسم السياسات الاقتصادية في مجال الإنتاج والتبادل والاستهلاك.

4. علاقة علم الاقتصاد بعلم الإحصاء:

يصعب على الباحث الاقتصادي، أو واضع السياسة الاقتصادية أن يدرس الظواهر الاقتصادية دون الاستعانة بالإحصائيات، والبيانات الرقمية فعلم الإحصاء يبحث في طرق قياس وتحليل الظواهر والحقائق رقمياً، ثمّ يعرضها في صورة مبسّطة لتوضيح العلاقة القائمة بينها وبين القوانين التي تخضع لها.

أفكّر وأبحث:

في علاقة علم الاقتصاد بكلّ من: علم الرياضيات، علم القانون، علم الجغرافيا.

أسئلة الدرس



1 عرف كلاً ممّا يأتي:

علم الاقتصاد، الاقتصاد الجزئي، الاقتصاد الكلي، الموارد الاقتصادية.

2 صنّف الأنشطة الاقتصادية للمؤسسات الواردة في الجدول أدناه، وفقاً لأوجه النشاط الاقتصادي:

النشاط	المنشأة	إنتاج	توزيع	استهلاك
مصنع لطوب البناء				
معرض لتجارة السيارات				
مدرسة لتعليم السياقة				

3 أعط ثلاثة أمثلة لكلّ من :

1. حالات اقتصادية جزئية في فلسطين .

2. حالات اقتصادية كلية في فلسطين .

4 وفقّ بين عنصر الإنتاج والعائد فيما يأتي:

العائد	عنصر الإنتاج
الفائدة	الأرض
الربح	العمل
الربح	رأس المال
الأجر	الريادة

5 ناقش فوائد دراسة علم الاقتصاد على الاقتصاد الفلسطيني:

6 ضع إشارة (✓) أمام العبارة الصحيحة، وإشارة (✗) أمام العبارة غير الصحيحة لكلّ ممّا يأتي،

مع تصويب الخطأ:

1. () يعدّ علم الاقتصاد من العلوم القديمة ، حيث وُجد منذ وجود الإنسان .
2. () الحاجات هي القوة الدافعة للسعي والبحث عن وسيلة لإشباع الرغبات وسد الحرمان .
3. () يُسمّى العائد الذي يحصل عليه بائع الجملة الربح .
4. () التحسينات والإصلاحات التي يجريها الإنسان ، مثل شقّ شوارع ، وقنوات ريّ تُصنّف ضمن عنصر الأرض .
5. () النشاط الاستهلاكي يُقدّم سلعة أو خدمة ذات منفعةٍ لإشباع حاجة .
6. () يُقصد برأس المال في علم الاقتصاد النقود .

المشكلة الاقتصادية

The Economic Problem



الدّرس الثّاني :

لاحظنا في الدرس السابق أنّ علم الاقتصاد يهتمّ بكيفية إدارة واستثمار الموارد الاقتصادية النادرة نسبياً، وبالتالي فإنّ المشكلة الاقتصادية تتلخّص في فهم ومعرفة مفهوم الندرة النسبية.

حالة دراسية

(2-4)



واقع المياه في فلسطين



يعاني الفلسطينيون من ندرة وشحّ الموارد المائية؛ نتيجة استيلاء الاحتلال الصهيوني على أكثر من (87%) من المياه الجوفية الفلسطينية، فقد تراجع مجموع الضخّ للمياه الجوفية للفلسطينيين في الضفة الغربية وقطاع غزة بشكل كبير، خلال الأعوام من (-2013 2015)، إلى الحدّ الذي أصبحت فيه تلك الكميات أقلّ بكثير من مجموع احتياجاتنا الكلية من المياه.

وتجدر الإشارة هنا إلى أنّ حصّة قطاع الزراعة في الضفة الغربية وقطاع غزة من إجمالي الضخّ عام (2015) بلغت (47%)، فيما بلغت حصّة القطاع المنزلي (53%)؛ ونظراً لتزايد الاحتياجات السنوية من المياه للقطاع المنزلي بسبب الزيادة السكانية الكبيرة، فإنّ حصّة القطاع الزراعي من مصادر المياه المحدودة تتراجع بشكل مستمرّ؛ الأمر الذي أدى إلى ضعف الإنتاج الزراعي الفلسطيني.

تعاون مع زملائك للإجابة عن التساؤلات الآتية:

1. من خلال فهمك للحالة، كيف تفهم الندرة النسبية للموارد الاقتصادية؟
2. ما التضحية التي يتحمّلها الاقتصاد الفلسطيني نتيجة زيادة حصّة الاحتياجات المنزلية من المياه؟

3. أعط أمثلة أخرى لبعض الموارد الاقتصادية النادرة في فلسطين.

4. ما دور علم الاقتصاد في إحداث توازن بين كفتي الميزان؟

← نستنتج مما سبق أنّ الإنسان يواجه مشكلة اقتصادية تتمثل في عدم الاتزان

فيما بين محورين رئيسيين، وهما:

حاجات الإنسان ورغباته من جهة، وندرة الموارد الاقتصادية ذات الاستخدامات المتعددة من جهة ثانية.

1. الحاجات والرغبات وتُصنف بما يأتي:

أ- التعدّد: بمعنى أنّها متعددة وغير قابلة للحصر، مثل الطعام والشراب.

ب- التجدد: أي أنّ حاجات الإنسان تتجدد وتتغيّر من فترة إلى أخرى مع نموه، وتطوّر رغباته، وميوله، وذوقه.

ج- التنافس: وهي خاصيّة تنتج عن محدودية وسائل الإشباع؛ إذ تتنافس الرغبات فيما بينها على الموارد المحدودة.



فالحاجة إلى العمل مثلاً تتنافس مع الحاجة إلى وقت إضافي للراحة، والحاجة إلى السفر لقضاء العطلة الصيفيّة مثلاً تتنافس الحاجة إلى شراء سيارة جديدة هذا العام.

د- التكامل: إذ إنّ بعض الحاجات مكتملة لحاجات أخرى، فحينما يقتني الفرد سيارة فإنّه في حاجة إلى وقود.

2. ندرة الموارد الاقتصادية (The Scarcity of Economic Resources): ويقصد بذلك الندرة النسبيّة؛

أي أنّ الموارد الاقتصادية (الأرض، العمل، رأس المال، الريادة) لا تتوفّر بكميّات كافية لإنتاج السلع والخدمات المرغوبة؛ ما يعني أنّ المشكلة الاقتصادية تكمن في ندرة هذه الموارد اللازمة لإنتاج السلع والخدمات لمواجهة رغبات وحاجات الإنسان المتعدّدة.

وهو ما لاحظناه في الحالة الدراسيّة السابقة (حالة 4 - 2)، فالمياه ضروريّة للصناعة، والزراعة، والبناء، وللحاجات المنزليّة، لكنها لا تكفي لسدّ كلّ تلك الاحتياجات، فحينما يُستخدم المورد الاقتصادي في إنتاج معيّن يتعدّر استخدامه في إنتاج صنفٍ آخر في الوقت ذاته؛ الأمر الذي يترتب عليه تضحية، أو تكلفة فرصة بديلة.

النُدرة، الاختيارات وتكلفة الفرصة البديلة (Scarcity, Choices and Opportunity Cost):

إنّ تزايد الحاجات وتعدّدها مع محدودية الموارد يضع حدوداً أمام ما يمكن للفرد الحصول عليه من سلع وخدمات؛ ما يجعل عملية الاختيار أمراً لا مفرّ منه.

فإذا واجهت الفرد مشكلة الاختيار، وتمكّن من اختيار أحد البدائل المتاحة، فقد اتّخذ قراراً اقتصادياً. واختيار سلعة، أو خدمة معيّنة يعني التضحية بأخرى، وتُسمّى تكلفة الاختيار المتمثلة فيما تمّت التضحية به “تكلفة الفرصة البديلة“.

نشاط (4-6)

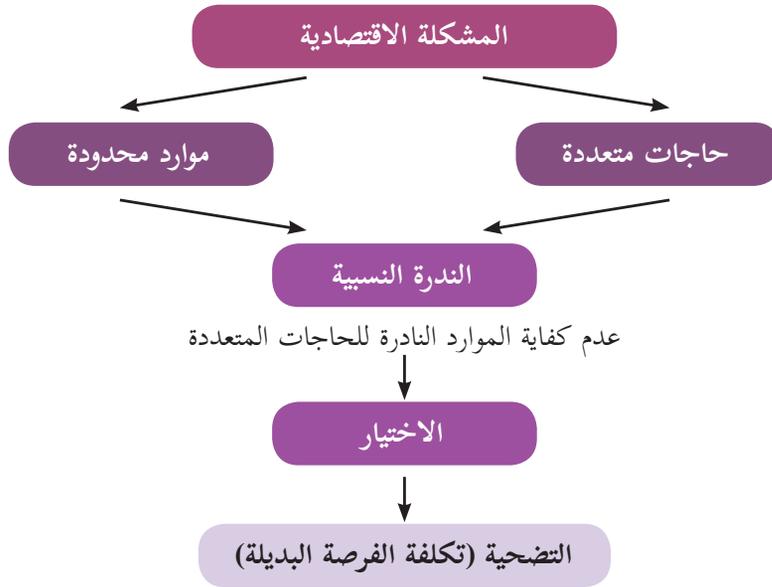
تأمّل القرارات والاختيارات الآتية، وحدّد تكلفة الفرصة البديلة الناتجة عنها:

القرار	تكلفة الفرصة البديلة
اختيار أحدهم استبدال الأشجار المثمرة في حديقة منزله بأشجار زينة.	
قرارك فتح مطعم في محلّ تجاري تملكه.	
قرارك التفرّغ للدراسة خلال إجازتك الأسبوعية.	
قرار إقامة مصنع على أرض زراعية.	
قرار أحدهم سحب مبلغ (100,000) دينار من البنك لفتح مشروع استثماري.	

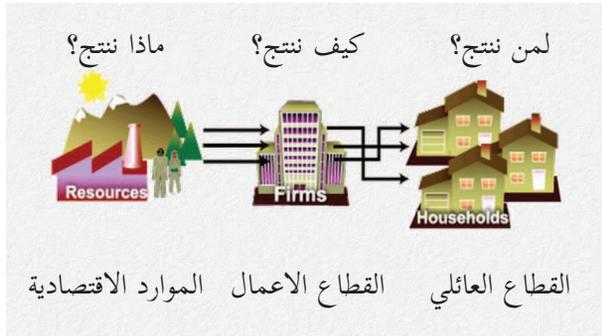
من النشاط السابق، نلاحظ أنّ زراعة أشجار الزينة في حديقة المنزل كلّفنا التضحية بثمار الأشجار المثمرة، وفتح المطعم في المحل التجاري المملوك لصاحب المشروع قد كلّف صاحبه التضحية بالأجرة الشهرية التي كان سيحصل عليها فيما لو قام بتأجير المحلّ التجاري.

← نستنتج ممّا سبق أنّ أركان المشكلة الاقتصادية تتلخّص بالشكل الآتي:

شكل (1-4): أركان المشكلة الاقتصادية



يتضح من كلّ ما سبق أنّ ندرة الموارد الاقتصادية تقود للاختيار، وحتى نتمكن من اتخاذ القرار الإنتاجي الصحيح، لا بد للمجتمعات من التعاطي مع التساؤلات الآتية بكفاءة وفاعلية لمواجهة المشكلة الاقتصادية:



أولاً: ماذا ننتج؟ (What to Produce?)

بسبب الندرة النسبية للموارد الاقتصادية، وفي ظلّ التنامي المضطّرّد للاحتياجات من السلع والخدمات، فإنّ على كلّ مجتمع أن يرتّب احتياجاته ضمن مصفوفة الأولويات، بدءاً بالسلع والخدمات الأساسية.

ثانياً: كيف ننتج؟ (How to Produce?)

بعد تحديد الاختيار في الإنتاج، يُفترض العمل على تنظيم عملية الإنتاج؛ بمعنى اتخاذ القرار في كفاءة الإنتاج، وما الوسائل والأدوات التي سوف يتمّ توظيفها للحصول على أفضل النتائج،



وهذا ما يُسمّى اقتصادياً الطريقة المثلى في الإنتاج، التي يُعوّل عليها إنتاج أكبر وأفضل كمية بأقلّ تكلفة.

ثالثاً: لمن ننتج؟ (For Whom to Produce?)

بعد تحديد السلع والخدمات المطلوبة، واستراتيجيات الإنتاج المثلى، يُفترض تحديد كيفية توزيع الإنتاج على أفراد المجتمع من حيث الكمية والنوعية، وماذا يُطلب ممن يتلقى سلعاً وخدماتٍ أن يقدم نظير ذلك لغايات الاستمرار في إعادة الإنتاج.

1 - الندرة في الأنظمة الاقتصادية (Scarcity in Economic Systems):

يُعرّف النظام الاقتصادي على أنه مجموعة من العلاقات الاقتصادية والقانونية التي تحكم وتدير وتُنظم حياة مجتمعٍ ما اقتصادياً في زمنٍ معين، وقد تعددت الأنظمة الاقتصادية، واختلفت حول آليات المعالجة للمشكلة الاقتصادية، فأجاب كلُّ نظامٍ عن التساؤلات السابقة (ماذا ننتج؟ كيف ننتج؟ لمن ننتج؟) بطريقةٍ مختلفة.

دعونا نتعرف على تصوّر كلِّ نظامٍ لحلّ المشكلة الاقتصادية.

1 - النظام الرأسمالي (نظام السوق الحرّ) The Capitalism:

يُشكّل الربح الدافع الأساسي للإنتاج في ظلّ النظام الرأسمالي، وعليه فإنّ آلية السوق (العرض والطلب)، ونظام السّعر هو المحدّد الرئيسي للإنتاج كمّاً ونوعاً، كما أنّه يحدّد كيفية التوزيع وفقاً لإمكانيّات كلِّ فردٍ في المجتمع، ويتحقّق التوازن الاقتصادي بين المنتج والمستهلك بناءً على حريّة المنافسة في السوق.

2 - النظام الاشتراكي (المركزي) The Socialism:



لا يُقرّ هذا النظام بالملكيّة الخاصّة لعناصر الإنتاج، وإنّما يركّز على الملكيّة العامّة، وبالتالي فإنّ الربح لا يشكّل الدافع للإنتاج، والدولة تحلّ محلّ نظام السّعر، ويعتمد على التخطيط المركزي للإجابة عن التساؤلات ذات العلاقة بالمشكلة الاقتصادية، والدولة هي التي

تحدّد الإنتاج؛ لأنها تمتلك عناصر الإنتاج، واعتمدت الاشتراكية نظام التوزيع الجماعي بدلاً من التوزيع الفردي.

3 - الاقتصاد المختلط Mixed Economy:

يتعامل مع المشكلة الاقتصادية من خلال الجمع بين ما جاء في النظامين الرأسمالي والاشتراكي؛ أي بين آلية السوق الحرّ (قوى العرض والطلب) وبين التدخل الحكومي (التخطيط المركزي).

4 - الاقتصاد الإسلامي Islamic Economy:

يقول تعالى في محكم التنزيل: ﴿وَأَتَاكُمْ مِنْ كُلِّ مَا سَأَلْتُمُوهُ وَإِنْ تَعَدُّوا نِعْمَتَ اللَّهِ لَا تَحْصُوهَا إِنْ الْإِنْسَانَ لَظَلُومٌ كَفَّارٌ﴾ سورة ابراهيم.

وفي آيةٍ أخرى: ﴿وَجَعَلَ فِيهَا رُوسِيَ مِنْ فَوْقِهَا وَبَرَكَ فِيهَا وَقَدَّرَ فِيهَا أَقْوَاتَهَا فِي أَرْبَعَةِ أَيَّامٍ سَوَاءً لِلنَّاسِ لِئِنْ لَسَّ يَلِينَ﴾ سورة فصلت.

يتبين من الآيات الكريمة أنّ الإسلام لا يتفق مع الرأسمالية في أنّ المشكلة الاقتصادية هي مشكلة ندرة الموارد الطبيعية، ولا يتفق مع الاشتراكية في أنّ المشكلة ناتجة عن التناقض بين شكل الإنتاج الجماعي وعلاقات التوزيع الفردية، وإنما تكمن المشكلة في سوء استغلال الموارد الاقتصادية. وقد عالج الإسلام المشكلة الاقتصادية عن طريق ترتيب الحاجات وترشيد الرغبات الإنسانية؛ (أي أنه فرّق بين الحاجة والرغبة)، والتوظيف الكفؤ للموارد الاقتصادية، والعدالة الاجتماعية.

والشكل الآتي يوضح كيف أجاب كل نظام اقتصادي عن الأسئلة التي تثيرها المشكلة الاقتصادية:

السؤال / النظام	الرأسمالي	الاشتراكي	الإسلامي
ماذا ننتج؟	وفقا لحاجات ورغبات المستهلكين (مبدأ سيادة المستهلك).	تحده الدولة التي تملك عناصر الإنتاج. الرغبات الإنسانية، فالحاجات محدودة والرغبات لا محدودة.	يتطلب ترتيب الحاجات وترشيد الرغبات الإنسانية، فالحاجات محدودة والرغبات لا محدودة.
كيف ننتج؟	يحدده قطاع الأعمال من خلال المزيج الأمثل لعناصر الإنتاج.	تحده الدولة من خلال التخطيط المركزي.	من خلال التوظيف الكفؤ للموارد الاقتصادية.
لمن ننتج؟	يحدده نظام السعر.	تحده الدولة من خلال اعتماد نظام التوزيع الجماعي.	بالسعي إلى تحقيق العدالة الاجتماعية.

أفكر وأبحث:

قم بإعداد تقرير من صفحة واحدة يلخص نظرة الإسلام لمشكلة الندرة وآليات علاجها.

قضية للنقاش:

افتراض وجود الموارد الاقتصادية بالقدر الذي يحتاجه الإنسان لإشباع حاجاته ورغباته، فهل ستكون

هناك مشكله اقتصاديه؟ ولماذا؟



- 1 عرّف المفاهيم والمصطلحات الآتية:
الندرة النسبية، المشكلة الاقتصادية.
 - 2 اذكر خصائص حاجات الإنسان ورغباته.
 - 3 بيّن سمات الموارد الاقتصادية في فلسطين.
 - 4 اشرح التساؤلات التي أثّرت بسبب المشكلة الاقتصادية.
 - 5 فرّق بين منظور الإسلام للمشكلة الاقتصادية ومنظور النظم الاقتصادية الأخرى لها.
 - 6 ضع إشارة (✓) أمام العبارة الصحيحة، وإشارة (✗) أمام العبارة غير الصحيحة لكل ممّا يأتي، مع تصويب الخطأ:
- 1- () لا وجود للمشكلة الاقتصادية لدى الدول الصناعية .
 - 2- () لا فرق بين الحاجات والرغبات في النظام الاقتصادي الإسلامي .
 - 3- () لا يُقرّ الاقتصاد الإسلامي بندرة الموارد الاقتصادية .
 - 4- () نظام السّعر ينظّم الإنتاج في الاقتصاد الاشتراكي .
 - 5- () الندرة النسبية تعني عدم توفر الموارد الاقتصادية بالقدر الكافي لإنتاج السلع والخدمات .



The Economic Cycle



قسّم الاقتصاديون النشاط الاقتصادي إلى طرفين، هما:

- القطاع العائليّ، (**House Hold Sector**) ويمثّل الأفراد الذين يقدمون عناصر الإنتاج مقابل الحصول على عوائد نقدية؛ أي أنه قطاعٌ مشاركٌ في العملية الإنتاجية، ومن ثمّ مستهلكٌ للسلع والخدمات المنتجة.

- قطاع الأعمال، (**Business Sector**) ويمثّل الأفراد أو المؤسسات التي تستثمر عناصر الإنتاج في إنتاج السلع والخدمات مقابل الحصول على الثمن.

والنشاط الاقتصادي هو نتاج عملية التفاعل والمبادلة بين هذين القطاعين، و تتدخل الدولة لتنظيم العلاقة بين الطرفين من أجل تحقيق الاستقرار في أسواق السلع والخدمات.

نشاط (4-7) تمعن الأنشطة الاقتصادية الواردة أدناه:



1. تعمل فاطمة في شركة برمجيّات في مدينة بيت لحم، وتتقاضى أجراً شهرياً تنفق جزءاً منه على شراء منتجات غذائية من مؤسسات نسوية تعمل في مجال التصنيع الغذائي.
2. اشترى المواطن أبو أحمد سيارةً من إحدى الوكالات لأغراض العمل في توزيع بعض المنتجات الصناعية الفلسطينية على المحال التجارية.
3. اشترى المواطن أبو علاء 200 سهم من أسهم إحدى الشركات المساهمة العامة الفلسطينية.

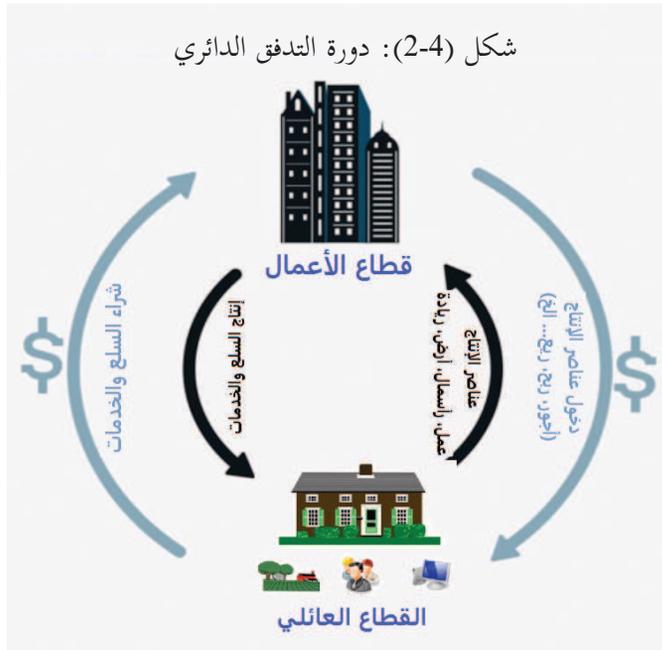
من خلال العمل الجماعي، تعاون مع أفراد مجموعتك للإجابة عن الأسئلة الآتية:

1. بين الطرف الذي يمثل قطاع الأعمال في كلّ نشاط.
2. بين الطرف الذي يمثل القطاع العائلي في كلّ نشاط.
3. كيف يشارك القطاع العائلي في العملية الإنتاجية لكلّ نشاطٍ من الأنشطة الاقتصادية الواردة؟

↪ نستنتج ممّا سبق أنّ لكلّ نشاطٍ اقتصاديّ طرفين، وهما: قطاع الأعمال، والقطاع العائلي، ففي النشاط الأول، تُمثل فاطمة القطاع العائلي الذي زوّد قطاع الأعمال بعنصر العمل مقابل الحصول على أجر، بينما تمثّل شركة البرمجيات، والمؤسّسات النسويّة قطاع الأعمال الذي وظّف عناصر الإنتاج، وأنتج السلع والخدمات التي أعاد بيعها للقطاع العائليّ مقابل الثمن. وهو ما يمكن استنتاجه في باقي الأنشطة الاقتصادية الواردة في النشاط (4-7).

وتجدر الإشارة هنا إلى أنّه يترتّب على كلّ نشاطٍ اقتصاديّ تدفّق للسلع والخدمات من جانب، وتدفّق نقديّ من جانبٍ آخر، وهو ما بيّنه الشكل (4-2) الذي يوضّح دورة التدفق الدائري للدخل (Income Circular Flow).

نشاط (4-8): تأمل الشكل (4-2) وحاول الإجابة عن الأسئلة الآتية:



1. أيّ الدائرتين (الخارجيّة والداخليّة) يمثّل تدفقاً نقدياً، وأيّهما يمثّل تدفقاً سلعياً وخدميّاً؟
2. ماذا يقدّم القطاع العائلي لقطاع المنتجين؟
3. ما الذي يحصل عليه القطاع العائلي لقاء مشاركته في العمليّة الإنتاجيّة؟
4. ماذا يقدّم قطاع الأعمال للقطاع العائلي؟

↪ نستنتج ممّا سبق أنّ التدفق الدائري يحتوي على وجهيّ النشاط الاقتصادي، وهما: أولاً: التدفق السلعي والخدمي (الإنتاج):

وهو ما يظهر في الدائرة الداخليّة من الشكل (4 - 2)، حيث نلاحظ أنّ القطاع العائلي يقوم بتزويد قطاع الأعمال بخدمات عناصر الإنتاج (العمل، الأرض، رأس المال، الريادة)، فيما يقوم قطاع الأعمال بتزويد القطاع العائلي بالسلع والخدمات النهائيّة من أجل إشباع حاجاته ورغباته.

ويمكن تصنيف كلّ من السلع والخدمات التي يحصل عليها القطاع العائلي من قطاع الأعمال تبعاً لمعاييرٍ مختلفة، منها:

أ. حسب طبيعتها: إذ إنّها تُقسم إلى سلعٍ ماديّةٍ و سلعٍ غير ماديّةٍ، حيث إنّ السّلع الماديّة ملموسة،



سلع استهلاكية



خدمات البيع

كالملابس والمواد الغذائية، أمّا السّلع غير الماديّة فهي غير ملموسة، وتُسمّى الخدمات، ومن أبرز الأمثلة عليها: الصحّة، والتعليم، والاتّصالات، والخدمات التجاريّة.

أفكّر وأبحث:



ابحث في فروقاتٍ اقتصاديّةٍ أخرى بين السّلع والخدمات.

ب. حسب استخدامها: وتُقسم إلى سلعٍ رأسماليّةٍ (إنتاجيّة)، و سلعٍ استهلاكيّةٍ، فالسلع الاستهلاكيّة



سلع استهلاكية



سلع رأسمالية

تُستخدمُ بشكلٍ مباشرٍ في إشباع حاجات الإنسان، علماً بأنّها تُستهلك بالاستعمال، كالأدوية، والخضار، والفاواكه. في حين أنّ

السّلع الرأسماليّة تُسهم في إنتاج سلعٍ أخرى تُشبع حاجات الإنسان مثل الآلات، والمعدّات.

ج. حسب ارتباطها ببعض: وتقسم إلى سلعٍ مكتملةٍ و سلعٍ بديلةٍ، فالسلع المكتملة هي تلك السلع التي



مكملات



بدائل

تُستخدم مع سلعٍ أخرى لإشباع حاجةٍ أو رغبةٍ ما، مثل جهاز الحاسوب وخدمة الإنترنت، أمّا السلع البديلة فهي تلك السلع التي تحلّ محلّ بعضها لإشباع حاجةٍ إنسانيّةٍ مثل اللحوم الحمراء، واللحوم البيضاء.



صنّف السلع والخدمات الواردة في الجدول الآتي حسب المعايير المرفقة:

التصنيف	حسب طبيعتها	حسب استخدامها	حسب ارتباطها ببعض
السلع والخدمات			
التعليم والمدرسة			
المكيفات والمراوح			
الكهرباء وجهاز التلفاز			

ثانياً: التدفُّق النقدي (الدخل):

ويمكن ملاحظته في الدائرة الخارجيّة، حيث يحصل القطاع العائلي على عوائد نقدية من قطاع الأعمال مقابل تزويده بخدمات عناصر الإنتاج، وتمثّل تلك العوائد بأجور العاملين، وأرباح الرياديين، وريع الأرض، والفائدة على رأس المال.



وفي المقابل، يحصل قطاع الأعمال على ثمنٍ نقديٍّ للسلع والخدمات المنتجة للقطاع العائلي، حيث إنّ إجمالي الدخل المتحقّق لقطاع الأعمال يساوي مجموع القيم النقدية للسلع والخدمات المنتجة.

ونلاحظ هنا أنّ أفراد المجتمع (القطاع العائلي)

يؤدّون دوراً مزدوجاً في حلقة التدفُّق الدائري، فمن ناحية يمكن اعتبارهم عوامل إنتاج تسلّم دخلاً من مشروعات الإنتاج، ومن ناحية أخرى يمكن اعتبارهم مستهلكين ينفقون دخولهم في شراء السلع والخدمات التي ينتجها قطاع الأعمال.



1 من خلال فهمك حلقة التدفق الدائري، ناقش العبارة الآتية: "الانتاج والدخل مفهومان مترادفان".

2 "يؤدي القطاع العائلي دوراً مزدوجاً في حلقة التدفق الدائري". ناقش تلك العبارة.

3 ارسم حلقة التدفق الدائري للدخل، ثم اشرح المفاهيم الآتية:

أ. التدفق النقدي.

ب. التدفق السلعي والخدمي.

4 ضع إشارة (✓) أمام العبارة الصحيحة، وإشارة (✗) أمام العبارة غير الصحيحة لكل مما يأتي،

مع تصويب الخطأ:

1. القطاع العائلي قطاع مستهلك ولا يشارك في العملية الإنتاجية. ()
2. يعدُّ أثاث المنزل سلعة رأسمالية. ()
3. تُصنّف السلع حسب استخدامها إلى سلع استهلاكية وخدمات. ()
4. إجمالي الدخل هو مجموع القيم النقدية للسلع والخدمات المنتجة. ()
5. قطاع الأعمال يزود القطاع العائلي بعناصر الإنتاج المختلفة. ()



1 وفق بين المصطلح وتعريفه:

المصطلح	التعريف
الأرض	موردٌ بشريٌّ يُسهم في العمليّة الإنتاجيّة بجهدِهِ الذهنيّ أو العضليّ، ويتلقّى أجراً نظير إسهاماته.
العمل	الكميّات المتوفّرة منها لا تكفي لسدّ حاجات المجتمع.
رأس المال	من يتحمّل الأرباح أو الخسائر نتيجة قيامه بالعمليّة الاقتصاديّة.
الرياديّ	الأصول الإنتاجيّة، ويُطلق على عائلته مصطلح الفائدة.
الندرة	مورد طبيعيّ، هبة الله للإنسان، ولا دخل للإنسان في إيجادهِ، ويعود بالريع على مالكه.
الحاجة	وسيط للتبادل ومقياس للقيمة.
النقود	الشعور بالحرمان أو الرغبة الشديدة في الحصول على شيءٍ ماديٍّ أو معنويٍّ له منفعة، ومستعد لتحمل تكلفة الحصول عليها.

2 صنّف الموارد الاقتصاديّة الآتية إلى عناصرها، كما في الجدول الآتي:

المورد الاقتصادي	موارد غير بشريّة		موارد بشريّة	
	أرض	رأس مال	عمل	ريادي
أمين الصندوق				
الغابات والنباتات البريّة				
صاحب المشروع				
الآلات والمعدات				
جرار زراعي				
سيارة النقل				
البتروال الخام				
التربة الزراعيّة				
المياه الجوفيّة				
البيوت والمحلات				
حارس المصنع				

3

بيّن أثر التقدّم التكنولوجي في :

- 1- كفاءة استخدام الموارد الاقتصادية.
- 2- المشكلة الاقتصادية.

4

ضع إشارة (✓) أمام العبارة الصحيحة، وإشارة (✗) أمام العبارة الخاطئة، مع تصويب الأخطاء، فيما يأتي :

- 1- الموارد الاقتصادية غير محدودة لدى المجتمعات الشريّة.
- 2- نلجأ في التحليل الاقتصادي إلى حساب تكلفة الفرصة البديلة، بسبب وفرة الموارد الاقتصادية.
- 3- يدرس الاقتصاد الجزئي التخطيط الحكومي.
- 4- يدرس الاقتصاد الكلي سياسة أحد البنوك في الإقراض.
- 5- يعالج الاقتصاد الإسلامي مشكلة الندرة من خلال التخطيط المركزي للدولة، وملكيّتها لعناصر الإنتاج.

5

اختر رمز الإجابة الصحيحة لكلّ عبارة من العبارات الآتية:

- 1- تحديد طريقة الإنتاج المثلى هي الإجابة عن سؤال :
 - أ- متى ننتج؟
 - ب - لمن ننتج؟
 - ج - كيف ننتج؟
 - د- ماذا ننتج؟
- 2- تجدد رغبات الإنسان يعني أنّها :
 - أ- محدّدة.
 - ب- متكاملة.
 - ج- متعددة وغير قابلة للحصر.
 - د- تتغير مع نموه وتطور رغباته.
- 3- يُعرف علم الاقتصاد على أنّه :
 - أ- اتّخاذ القرار المالي .
 - ب- اتّخاذ قرار الشراء الاستهلاكي .
 - ج- الاختيار في مواجهة الندرة.
 - د- التضخّم والبطالة.

4- واحدة من العبارات الآتية صحيحة:

أ- الاقتصاد واحد من العلوم الطبيعية.

ب- الاقتصاد يدرس كيفية اتخاذ القرار.

ج- لا داعي لدراسة الاقتصاد في غياب الفقر.

د- فقط الدولة هي من تستخدم التحليل الاقتصادي.

5- واحدة من الآتية تشكل تكلفة فرصة بديلة للالتحاق بالجامعة:

أ- إيجار الشقة المستأجرة أثناء فترة الدراسة.

ب- تكاليف الكتب والقرطاسية اللازمة للدراسة.

ج- التحصيل العلمي المكتسب من الجامعة.

د- الدخل الذي كنت ستحصل عليه مقابل العمل بدلاً من الدراسة.

6- قسم من أقسام علم الاقتصاد يهتم بدراسة سلوك الوحدات الاقتصادية الفردية هو الاقتصاد:

أ- الجزئي.

ب- الكلي.

ج- الرأسمالي.

د- الاشتراكي.

الوحدة الخامسة

قوى السوق



Market Forces



الفهم الصحيح لقوى السوق يقود إلى تعزيز تنافسية المنتج الوطني

أهداف الوحدة:

يُتوقَّع من الطلبة بعد الانتهاء من دراسة هذه الوحدة أن يكونوا قادرين على فهم دور قوى السوق، وتمكينهم من التعامل مع القضايا الاقتصادية اليومية، من خلال تحقيق الأهداف الآتية:

- معرفة المفاهيم ذات العلاقة بقوى السوق. 
- إتقان إعداد جداول الطلب والعرض. 
- إتقان رسم منحنيات قوى السوق. 
- الإلمام بالطلب والعرض والعوامل المؤثرة فيهما. 
- التعرُّف إلى آلية تفاعل قوى السوق. 
- معرفة أسباب وآليات التدخل الحكومي في الأسواق. 
- إتقان احتساب مرونة الطلب والعرض السعريَّة. 
- تعرُّف أهميَّة تطبيقات مرونة الطلب والعرض السعريَّة في الحياة اليومية. 

الطلب

Demand



الدَّرسُ الأوَّلُ:



تؤدِّي الأسواقُ دوراً رئيساً في الحياة الاقتصادية للمجتمعات كافةً، مهما كان مستوى التقدم الاقتصادي فيها، ويختلف المفهوم الاقتصادي للسوق عن مفهومه الدارج، فالسوق ليس مجرد محالّ تجاريّ لبيع السلع وشرائها في مكانٍ جغرافيّ معيّن فقط، بل هو أيضاً تنظيمٌ أو فضاءٌ يتمّ من خلاله التقاء أو اتّصالُ البائعين والمشتريين؛ بهدف تبادل (بيع وشراء) السلع والخدمات، الذي قد يتمّ بصورة مباشرة، كأسواق الملابس،

والخضار، أو غير مباشرة، كالتجارة الإلكترونية، والوساطة الماليّة في بورصات المال والأعمال. وفي علم الاقتصاد يمثل البائعون أو المنتجون جانب العرض، والمشترون أو المستهلكون يمثلون جانب الطلب.

وكثيراً ما نسمع عن الطلب في حياتنا اليوميّة عبر وسائل الإعلام المختلفة، كالطلب العالمي على النفط والذهب، والطلب على السيارات والعقارات، فما المقصود بالطلب؟ الحالة الدراسيّة الآتية توضّح ذلك:

حالة دراسيّة

(1-5)



اللحوم الحمراء.. إلى أين؟

جاء في أحد التقارير الصحفيّة أنّ أسعار اللحوم البلديّة الحمراء سجّلت انخفاضاً لافتاً في الأسواق الفلّسطينيّة، تجاوزَ في بعض المناطق نسبة 20%، وسط حالةٍ من ضعف الطلب عليها، وأرجع مسؤولٌ في وزارة الزراعة هذا التراجع إلى أسبابٍ عدّة، أبرزها كثرة المعروض من اللحوم المستوردة، فابلّغها ضعفُ الطلب من قبل المستهلكين على اللحوم الحمراء؛ نتيجة تراجع دخولهم.

ويذكر أنّ هناك كمّيّاتٍ كبيرةً من اللحوم الحمراء الطازجة والمجمّدة يتمّ استيرادها من السودان، ورومانيا، وأستراليا، ويبيّن المسؤول في الوزارة أنّ هذه الكمّيّات المتوفرة في الأسواق أدّت إلى المنافسة بين مُربّي المواشي والمستوردين؛ الأمر الذي انعكس لصالح المستهلكين في انخفاض أسعار اللحوم المعروضة في المحلّات، و(المولات)، ومراكز التسوّق الكبيرة؛ ما أدّى إلى ارتفاع ملحوظٍ في الكمّيّات المطلوبة منها.

بعد قراءة الحالة الدراسية السابقة، ناقش التساؤلات الآتية مع زملائك:

1. بين الأسباب التي أدت إلى انخفاض أسعار اللحوم البلدية الحمراء؟
 2. ما طبيعة العلاقة بين أسعار اللحوم والكميات المطلوبة منها؟ فسّر ذلك.
 3. كيف أثرت دخول المستهلكين وسياسات الاستيراد من الخارج في سوق اللحوم البلدية الحمراء؟
- مفهوم الطلب



قد ترغب في شراء معطفٍ ثمينٍ رأيته على واجهة إحدى المحالّ التجارية، لكنّ ثمنه المرتفع منعك من شرائه، والأمر ذاته قد ينطبق على الكثير من المستهلكين الراغبين في الحصول على بعض السلع، دون توفر القدرة الماليّة على اقتنائها.

لكن ماذا سيحدث لقدرة المستهلكين على شراء السلع في موسم التنازلات (The Big Sale)؟ دعنا نفسّر ذلك.

قد ينخفض ثمن المعطف الذي أحببته، ورغبت في شرائه إلى حدود إمكانيّاتك الماليّة، عندها ستقرن الرغبة لديك بالقدرة على الشراء، وبالتالي ستبيع المتاجر كمّيّات أكبر من السلع للمستهلكين؛ نتيجة الانخفاض الملموس في الأسعار.

نلاحظ من المثال السابق أنّ مجرد رغبتك في الحصول على السلعة لا يعني طلباً فعلاً على تلك السلعة، فالطلب الفعّال على السلعة يمثّل رغبةً أكيدةً في شرائها، مدعومةً بقدرةٍ شرائيّةٍ للحصول على كمّيّةٍ معيّنةٍ منها، عند سعرٍ محدّدٍ خلال فترةٍ زمنيّةٍ معيّنة.

نشاط (1-5)

من المفهوم السابق، استنتج عناصر الطلب الفعّال.

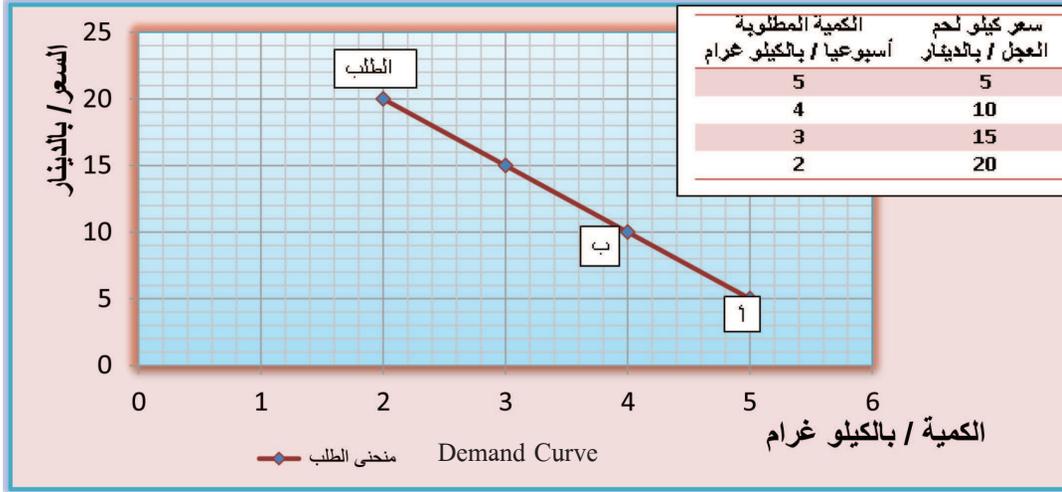
- قانون الطلب (The Law of Demand):

بالعودة إلى الحالة الدراسية السابقة عن اللحوم الحمراء (حالة 5 - 1)، نلاحظ أنّ انخفاض أسعار اللحوم الحمراء رافقه ارتفاعٌ في الكمّيّات المطلوبة منها من قبل المستهلكين، وكذلك الأمر في مثال موسم التنازلات، فالكمّيّات المطلوبة من قبل المستهلكين على سلعة الملابس ازدادت بشكلٍ ملحوظٍ مع حلول موسم تخفيض الأسعار (التنازلات)، والنشاط الآتي يوضّح ذلك.

نشاط (2-5)



يوضّح جدول الطلب أدناه كمّيّات لحم العجل الأسبوعيّة التي اعتادت عائلة أبي جهاد على شرائها عند مستويات السّعر المختلفة، بينما يمثّل الشكل المُرفق التمثيل البياني لجدول الطلب.



تأمّل النشاط السابق، وفكّر بالتساؤلات الآتية:

- ما نوع العلاقة بين الكميّة المطلوبة من لحم العجل والسعر؟
- كيف تفسّر العلاقة بين سعر لحم العجل والكمّيّات المطلوبة منها؟
- كيف تفسّر تناقص الكميّة المطلوبة من لحم العجل؟
- في رأيك ما المتغيّرات الأخرى (غير السعر) التي تؤثر في الطلب على السلعة؟

🔁 **نستنتج من النشاط السابق** أنّ العلاقة عكسيّة بين سعر لحم العجل والكميّة المطلوبة منها (ميل سالب)، مع بقاء العوامل الأخرى على حالها، فكلّما ارتفع سعر الكيلوغرام، قلّت قدرة عائلة أبي جهاد على شراء اللحوم، فعند السعر (5 دنانير) للكيلوغرام، تشتري العائلة (5 كيلوغرام) لحوم أسبوعيّاً "النقطة (أ) على الرسم"، وعند السعر (10 دينار) للكيلو، تشتري العائلة (4 كيلوغرام) لحوم أسبوعيّاً "النقطة (ب) على الرسم"، وهكذا؛ أي أنّ ارتفاع السعر أدّى إلى انخفاض الكميّات المطلوبة من السلعة، مع بقاء العوامل الأخرى المؤثّرة في الطلب على حالها.

ويمكن استنتاج قانون الطلب من خلال كلّ من جدول الطلب (Demand Schedule) ومنحنى الطلب (Demand Curve)، حيث يُعبّر منحنى الطلب عن التمثيل البياني لجدول الطلب، وينصّ

قانون الطلب على وجود علاقة عكسيّة بين سعر السلعة (كمتغيّر مستقل) والكميّات المطلوبة منها (كمتغيّر تابع) خلال فترة زمنيّة محدّدة، مع بقاء العوامل الأخرى على حالها.

نشاط (3-5)



استنتج ممّا سبق خصائص منحنى الطلب.

نلاحظ ممّا سبق أنّ ارتفاع سعر اللحوم أدّى إلى انخفاض الكمّيّات المطلوبة منها ولم يؤدّ إلى انخفاض الطلب. فماذا نقصد بالتغيّر في الكميّة المطلوبة؟ وما الفرق بين التغيّر في الطلب والتغيّر في الكميّة المطلوبة؟

- التغيّر في الكميّة المطلوبة (Change in Quantity Demanded):

بما أنّ منحنى الطلب يعبر عن التمثيل البياني للعلاقة العكسيّة بين سعر السلعة (المحور الرأسي) والكميّة المطلوبة منها (المحور الأفقي)، إذن فأيّ تغيّر في السعر سيؤدّي إلى تغيّر في الكميّة المطلوبة؛ أيّ أنّ التغيّر في الكميّة المطلوبة هو الانتقال من نقطة إلى أخرى على منحنى الطلب نفسه بسبب تغيّر السعر، مع ثبات العوامل الأخرى التي يعتمد عليها الطلب.

وبالعودة إلى منحنى طلب عائلة أبي جهاد على اللحوم (نشاط 5 - 2)، نلاحظ أنّ ارتفاع سعر كيلو اللحوم من (5 دنانير) إلى (10 دنانير) أدّى إلى الانتقال من النقطة (أ) إلى النقطة (ب) على منحنى الطلب نفسه؛ أيّ أنّ الكمّيّات المطلوبة من اللحوم انخفضت من (5 كيلو غرام) إلى (4 كيلو غرام) أسبوعيّاً.

- التغيّر في الطلب (Change in Demand):

التغيّر في الطلب هو انتقال منحنى الطلب بالكامل إلى اليمين أو إلى اليسار نتيجة تغيّر أيّ من العوامل الأخرى (غير سعر السلعة) المؤثّرة في الطلب؛ أيّ أنّ سعر السلعة ليس المتغيّر الوحيد الذي يؤثّر في الاستهلاك، فهناك العديد من المتغيّرات، أو العوامل المؤثّرة في طلب المستهلك. ما تلك العوامل؟ وكيف تؤثّر في شكل منحنى الطلب؟

العوامل المؤثّرة في الطلب (Demand Determinants):

لاحظنا في الحالة الدراسيّة (5-1) عن اللحوم الحمراء، أنّ طلب المستهلكين على سلعة اللحوم البلديّة الحمراء تتأثّر بعوامل مختلفة، من ضمنها استيراد كمّيّات كبيرة من اللحوم الحمراء من دولٍ مختلفة،

وتراجع دخول المستهلكين. وفي حياتنا العملية نواجه العديد من المتغيرات والعوامل المؤثرة في قراراتنا الاستهلاكية من السلع والخدمات، فكيف يتم ذلك؟

دعونا نستعرض أبرز تلك العوامل، والآلية التي تؤثر من خلالها في طلب المستهلكين.

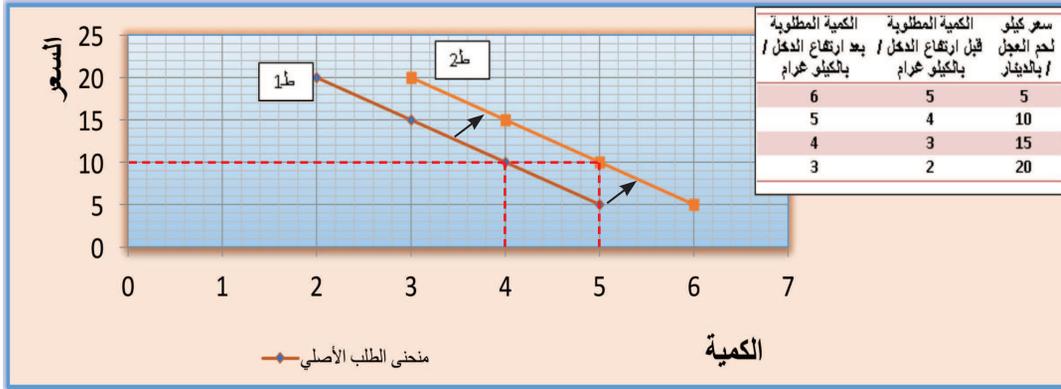
أولاً: دخل المستهلك (Consumer's Income):

لمعرفة تأثير الدخل في الطلب، تأمل النشاط الآتي لعائلة أبي جهاد:

نشاط (4-5)



إذا افترضنا أنّ عائلة أبي جهاد في النشاط السابق (نشاط 5 - 2) تُعَدُّ سلعة لحم العجل سلعةً جيّدة (Superior Good)، وأنّ أبا جهاد حصل على زيادةً شهريةً في راتبه؛ الأمر الذي أدّى إلى زيادة قدرته على استهلاك سلعة لحم العجل، كما هو مبين في الجدول والشكل المرفقين.



من النشاط السابق، حاول مع زملائك الوصول إلى إجاباتٍ عن التساؤلات الآتية:

1. لماذا انتقل منحني الطلب من موقعه ولم نتحرك على منحني الطلب نفسه نتيجة زيادة الدخل؟

2. لماذا تحرك منحني الطلب في هذه الحالة إلى اليمين وليس إلى اليسار؟

لاحظ أنّ جدول الطلب للعائلة بعد زيادة دخلها يعبر عن زيادة الكميات المطلوبة من اللحوم عند جميع مستويات الأسعار؛ أي أنّ زيادة الدخل الذي يُعَدُّ أحد العوامل الأخرى (غير سعر السلعة) المؤثرة في الطلب، أدّى إلى انتقال منحني الطلب بالكامل إلى اليمين، أيّ أدّى إلى زيادة الطلب على السلعة الجيدة. فعند مستوى السعر (10) دنانير للكيلو، ازداد استهلاك عائلة أبي جهاد من اللحوم من (4

كيلو غرام) إلى (5 كيلو غرام) دون أن ينخفض السعر.

أي أنّ السلع الجيدة هي تلك التي يزداد الطلب عليها كلّما زاد الدخل، ويقلّ الطلب عليها كلّما قلّ الدخل.

لكن ماذا لو أنّ عائلة أبي جهاد كانت تعدّ سلعة لحم العجل سلعةً رديئةً (**Inferior Good**)، وأنّ زيادة دخل الأسرة ستمكّنهم من شراء سلعةٍ أخرى يفضلونها كلحم الخروف، أو لحم السمك مثلاً؟ ماذا سيحدث لمنحنى الطلب على لحم العجل في هذه الحالة؟ للإجابة عن هذا السؤال، تأمّل النشاط الآتي:

نشاط (5-5)



من النشاطين السابقين (5-2) و (5-4)، وعلى فرض أنّ عائلة أبي جهاد التي حصلت على زيادة في دخلها قد قرّرت خفض استهلاكها من لحم العجل كما هو موضّح في الجدول الآتي:

السعر / بالدينار	الكمية المطلوبة قبل زيادة الدخل / بالكيلو غرام	الكمية المطلوبة بعد زيادة الدخل / بالكيلو غرام
5	5	4
10	4	3
15	3	2
20	2	1

المطلوب:

1. على الشكل البياني نفسه، ارسم منحنى الطلب قبل الزيادة في الدخل، وبعد الزيادة في الدخل.

2. هل يعبّر منحنى الطلب بعد زيادة الدخل عن انخفاض في الطلب أم انخفاض في الكميّة المطلوبة؟ وضّح إجابتك.

3. وفّق المعطيات السابقة، هل تعدّ عائلة أبي جهاد سلعة لحم العجل جيدة أم رديئة؟ فسّر.

4. استنتج العلاقة بين اتجاه حركة منحنى الطلب (لليمين أو لليسار) ونوع السلعة (جيدة أو رديئة).

أبحث وأستنتج:



هل بالضرورة أنّ كلّ سلعةٍ تعدّها أنت رديئة يعدّها الآخرون رديئة أيضاً؟ كوّن قائمةً لمجموعةٍ سلعٍ قد لا ترغب في استهلاكها في حال زيادة مصروفك (دخلك)، وقارن ذلك مع زملائك.

ثانياً: أسعار السلع ذات العلاقة (**Price of Related Goods**): ولا بد هنا من التمييز بين نوعين من السلع ذات العلاقة:

أ. السلع المكّملة (Complementary Goods): ماذا تتوقّع أن يحدث للطلب على عبوات الحبر

المخصّصة للطابعات عند ارتفاع أسعار الطابعات؟

لاحظ أنّك لا تستطيع استخدام الطابعة دون حبر، وبالتالي فإنّ ارتفاع كلفة الحصول على الطابعات سيقلّل من طلبك على عبوات الحبر، والعكس صحيح.

أيّ أنّ السلع المكّملة هي السلع التي تُستعمل مع بعضها البعض لإشباع حاجةٍ محدّدة لدى المستهلك. ومن الأمثلة عليها: الحبر والطابعات، جهاز الكمبيوتر وبرامج التشغيل، السيّارات والمحروقات، شريحة الاتصال والخلوي، وغيرها.

ب. السلع البديلة (Substitute Goods): ماذا تتوقّع أن يحدث للطلب على منتجات الأثاث الفلسطينية

إذا ما قامت الحكومة الفلسطينية بفرض ضرائب جمركية عالية أدت إلى ارتفاع ثمن الأثاث المستورد؟ لاحظ أنّ السلع البديلة هي التي يمكن لها أن تحلّ محلّ السلعة المطلوبة، وتسدّ الحاجة منها إذا تعدّر الحصول عليها؛ أي أنّ الارتفاع في سعر إحداها يؤدي إلى زيادة الطلب على الأخرى، والانخفاض في سعر إحداها يؤدي إلى انخفاض الطلب على الأخرى. وهو ما لاحظناه في دراسة الحالة (6-1) عن اللحوم الحمراء؛ حيث أدّى انخفاض ثمن اللحوم الحمراء المستوردة إلى تراجع الطلب على اللحوم البلدية الحمراء.

نشاط (5-6)



1. وضّح بالرسم والتحليل الاقتصادي ماذا سيحدث لمنحنى الطلب على الطابعات عند ارتفاع سعر الحبر المخصّص لها؟

2. في أحد (المولات) التجاريّة، كان هناك عروض سعريّة مغرية (تنزيلات) على أصناف منظفات الملابس محليّة الصّنع كافّة. وضّح بالرسم والشرح ما الذي سيحدث لمنحنى الطلب على باقي أصناف المنظّفات المستوردة؟

3. تأمّل الصّور الآتية:

- أيّ السلع المبيّنة بالصّور تُعدّ مكّملةً وأيّها تُعدّ بديلةً؟

- وضّح بالرسم البياني أثر انخفاض سعر كلّ سلعةٍ في الطلب على السلعة الأخرى.



ثالثاً: عدد المستهلكين (Number of Buyers): فكّر في منحني الطلب على سلعة الكنافة النابلسية في إحدى القرى الفلسطينية الصغيرة، وقارنه بمنحني طلب مدينة نابلس على السلعة نفسها. تلاحظ أنّه كلّما زاد عدد المستهلكين زاد الطلب على السلعة عند مستوى السعر نفسه؛ أي أنّ منحني الطلب ينتقل إلى اليمين، والعكس صحيح.

رابعاً: أذواق المستهلكين وميولهم (Consumer's Tastes): تُعبّر أذواق المستهلكين عن ميولهم ورغباتهم نحو استهلاك السلعة أو العزوف عنها. ولمعرفة تأثير أذواق المستهلكين في الطلب، تأمل النشاط الآتي:

نشاط (5-7)



1. خلال السنوات الماضية، ازدادت ميول الأطفال، والشباب الفلسطيني لتعلم ولعب رياضة كرة القدم بشكل ملحوظ، ماذا تتوقّع أن يحدث للطلب على الأحذية والملابس المخصّصة لرياضة كرة القدم؟
2. بدأت المدارس ووسائل الإعلام الفلسطينية المختلفة بتوعية المجتمع حول الأضرار الصحيّة للمشروبات الغازية. في هذه الحالة، ماذا تتوقّع أن يحدث للطلب على المشروبات الغازية؟ وماذا سيحدث للطلب على العصائر والمشروبات الصحيّة؟ فسّر إجابتك بالرسم البياني المناسب.

نلاحظ من النشاط السابق أنّه كلما توجّهت أذواق المستهلكين نحو الرغبة في استهلاك السلعة زاد الطلب عليها، والعكس صحيح. وهذا ما يفسّر قيام الشركات بالإنفاق الكبير على الدعاية والإعلان. خامساً: التوقّعات (Expectations): ماذا سيحدث للطلب الحالي على سلعة السيّارات إذا ما انتشرت على وسائل الإعلام توقّعات تفيد بانخفاض متوقّع على أسعار السيّارات بنسبة 25%؟ هل تتوقّع أن يختلف شكل الطلب الحالي لأحد المستهلكين على سلعة السيّارات في حال توقّعه الانتقال إلى وظيفة أخرى براتب أكبر؟

لاحظ أنّ الطلب الحالي يعتمد بشكل كبير على توقّعاتنا المستقبلية للأسعار والدخل والثروة. الأمر ذاته نلاحظه في توقّعات الراصد الجوي، فمجرد انتشار أنباء عن تساقط متوقّع للثلوج خلال الأيام القادمة، يزداد الطلب الحالي على المواد التمويّنية وأسطوانات الغاز.



1 عرف المصطلحات الآتية:

- السوق . - الطلب الفعّال . - قانون الطلب . - أذواق المستهلكين .

2 اشرح العوامل المؤثرة في الطلب، موضحاً العلاقة بين كلٍّ من تلك العوامل ومنحنى الطلب.

3 لديك جدول الطلب المحلي الآتي لأحد أنواع الهواتف

الكمية المطلوبة	السعر (بالدينار)
20,000	600
30,000	500
40,000	400
50,000	300

الذكية عند مستويات السعر المختلفة. المطلوب:

أ. ارسم منحنى الطلب.

ب. ما تأثير انخفاض السعر من (500 دينار) إلى (400

دينار) في منحنى الطلب؟ وضح ذلك بالرسم البياني.

ج. إذا علمت أن الهواتف في مثالنا تُعدُّ سلعةً جيدةً بالنسبة

للمستهلكين، وضح (مع الرسم) أثر انخفاض الرواتب والأجور في الطلب على تلك الهواتف.

د. ماذا تتوقع أن يحدث لمنحنى الطلب الذي قمتَ برسمه عند ظهور هواتفٍ أخرى أكثر تطوراً

في تقنيات استخدامها؟

4 ما الفرق بين كلٍّ من المفاهيم الاقتصادية الآتية؟

- الطلب والكمية المطلوبة . - السلع الجيدة والسلع الرديئة . - السلع المكتملة والسلع البديلة .

5 ضع إشارة (✓) أمام العبارة الصحيحة، وإشارة (✗) أمام العبارة غير الصحيحة لكلِّ ممّا يأتي،

مع تصويب الخطأ:

أ. ارتفاع سعر السلعة يؤدي إلى انخفاض الطلب عليها؛ الأمر الذي يؤدي إلى انتقال منحنى

الطلب إلى اليسار.

ب. الأسواق في المفهوم الاقتصادي تقتصر على المكان الجغرافي الذي يلتقي فيه البائعون

والمشتركون بشكلٍ مباشر.

ج. الانخفاض الحادّ في أسعار المحروقات يؤدي إلى زيادة الطلب على سلعة السيارات.

د. قانون الطلب يعبرُ بشكلٍ عام عن العلاقة العكسية بين الكميات المطلوبة كمتغيّرٍ مستقلّ

والسعر كمتغيّرٍ تابع.

هـ. انخفاض الدخل يؤدي إلى زيادة الطلب على السلع الرديئة.



تعرفنا في الدرس السابق إلى واحدٍ من مكونات السوق، وهو جانب الطلب الذي يمثل المشتريين أو المستهلكين، وفي هذا الدرس سنتعرف إلى الجانب الآخر من السوق، وهو جانب العرض الذي يمثل البائعين أو المنتجين.

ولنتمكن من الوصول إلى تعريفٍ دقيقٍ لمفهوم العرض، تأمل الحالة الدراسية الآتية:

حالة دراسية (2-5)



يقوم نضالٌ بزراعة أرضه الواقعة في سهل مرج بن عامر في محافظة جنين بمحاصيل القمح والسهم. وعند حساب كلفة الإنتاج، تبين أنها تساوي (2,5) ديناراً للكيلوغرام الواحد لكلا المحصولين، وهو بذلك لن يقوم بعرض محصوله للبيع بأقل من ذلك السعر؛ كي لا يتكبّد خسائر اقتصادية.

اعتاد نضالٌ على بيع محصوله من السهم بسعر خمسةٍ دنانير للكيلوغرام، وهو بذلك يربح (2,5) ديناراً لكل كيلوغرام. علماً بأنه يزرع في هذه الحالة نصف أرضه بمحصول السهم، والنصف الآخر بمحصول القمح.

مع مرور الوقت، بدأ سعر السهم بالانخفاض في الأسواق الفلسطينية إلى (4) دنانير للكيلوغرام، دون أن يطرأ أيّ تغيير على تكاليف الإنتاج؛ الأمر الذي أدى إلى انخفاض أرباحه، عندها قام نضال بتحويل جزءٍ من المساحة المخصصة لزراعة السهم إلى زراعة القمح الذي لم ينخفض ثمنه، وكلّما كانت أسعار السهم تنخفض أكثر، كانت المساحة المخصصة لزراعته تتناقص تدريجياً.

والجدول الآتي يبيّن الكميات من السهم التي يستطيع نضال زراعتها ويرغب فيها عند مستويات السعر المختلفة خلال العام.

الكمية المعروضة / بالكيلو غرام	سعر الكيلو غرام / (دينار)
0	2,5
100	3
200	3,5
300	4
400	4,5
500	5

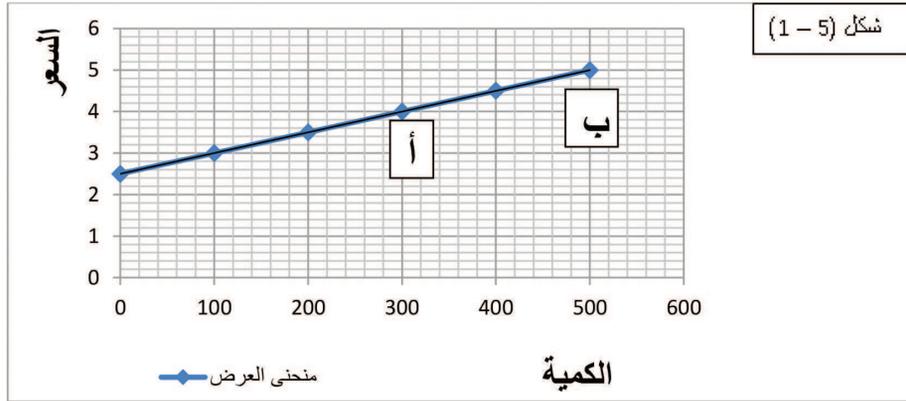
من الحالة الدراسية السابقة، ناقش مع زملائك التساؤلات الآتية:

1. ما طبيعة العلاقة بين سعر سلعة السمسم والكمية التي يستطيع نضال عرضها ويرغب فيها؟
2. في رأيك، لماذا تزداد رغبة نضال في زراعة مساحاتٍ أوسع من السمسم كلما ارتفع سعره؟
3. حاول استنتاج قانون العرض من الجدول السابق.
4. مثلّ بيانياً منحنى العلاقة بين الكميات المعروضة من السمسم ومستويات أسعاره المختلفة.
5. استنتج خصائص منحنى العرض.

↪ نستنتج من الحالة الدراسية السابقة المفاهيم الآتية:

- مفهوم العرض

ويعبّر عن الكميات التي يرغب ويستطيع المنتج عرضها من السلعة عند مستويات سعرها المختلفة خلال فترة زمنيةٍ محدّدة، مع بقاء العوامل الأخرى المؤثرة في العرض على حالها. والشكل (1-5) يوضّح التمثيل البياني لمنحنى عرض نضال على السمسم وفقاً للأرقام الواردة في جدول العرض في الحالة (2-5).



يتضح من الشكل أنّ نضالاً لن يقوم بزراعة السمسم إذا ما انخفض سعره إلى (2,5) ديناراً للكيلوغرام الواحد؛ لأنه لن يحقق أيّ ربح عند ذلك السعر. كما ويمكن ملاحظة أنّ منحنى العرض موجب الميل (ميل صاعد من أسفل إلى أعلى وإلى اليمين)، أيّ أنّ العلاقة بين السعر والكمية المعروضة طردية.

- قانون العرض (Supply Law)

رأينا في الحالة السابقة تزايداً في الكميات الكلية المعروضة من السلعة عند ارتفاع سعرها؛ وذلك لأنّ السعر الأعلى يضمن للمنتج قدرة أكبر على تغطية تكاليف الإنتاج، وتحقيق ربح أكثر. وبالتالي فإنّ قانون العرض ينصّ على وجود علاقة طردية بين سعر السلعة كمتغيّر مستقلّ، والكميات المعروضة منها كمتغيّر تابع خلال فترة زمنيةٍ محدّدة، مع بقاء العوامل الأخرى على حالها.

نشاط (5-8)



تأمل منحنى العرض في الشكل (5-1)، وحاول الإجابة عن التساؤلات الآتية:

1. وضح الاختلاف بين منحنى الطلب في الدرس السابق ومنحنى العرض الوارد في هذه الحالة.
2. فسّر المعنى الاقتصادي للتحرك من نقطة إلى أخرى على منحنى العرض نفسه.
3. هل يمكن لمنحنى العرض الانتقال من موقعه إلى اليمين أو إلى اليسار؟ فسّر إجابتك.

- التغيير في الكمية المعروضة (Change in Quantity Supplied):

بما أن منحنى العرض يعبر عن التمثيل البياني للعلاقة الطردية بين سعر السلعة (المحور الرأسي) والكمية المعروضة منها (المحور الأفقي)، إذن فأيُّ تغييرٍ في السعر سيؤدّي إلى تغييرٍ في الكمية المعروضة، أيّ أنّ التغيير في الكمية المعروضة هو الانتقال من نقطة إلى أخرى على منحنى العرض نفسه؛ بسبب تغيير السعر، مع ثبات العوامل الأخرى التي يعتمد عليها العرض.

ففي الشكل السابق لمنحنى عرض محصول السمسم لنضال (شكل 5-1)، نلاحظ أنّ ارتفاع سعر كيلو السمسم من أربعة دنانير إلى خمسة دنانير أدّى إلى زيادة الكمية المعروضة من السلعة من (300) إلى (500) كيلوغرام، وهو ما يتضح من خلال التحرك على منحنى العرض نفسه من النقطة (أ) إلى النقطة (ب).

- التغيير في العرض (Change in Supply):

رأينا فيما سبق أنّ قانون العرض يشترط بقاء العوامل الأخرى المؤثرة في العرض على حالها، أيّ أنّ سعر السلعة ليس العامل الوحيد الذي يؤثر في إنتاج المنتج، فهناك العديد من المتغيرات أو العوامل التي تؤدي إلى التغيير في العرض. ما تلك العوامل؟ وكيف تؤثر في منحنى العرض؟

- العوامل المؤثرة في العرض (Supply Determinants):

تأمل الحالة الدراسية الآتية:



إنتاج التمور في الأغوار الفلسطينية

شهدت السنوات الأخيرة تزايداً ملحوظاً في حجم الإنتاج الفلسطيني للتمور على الرغم من استقرار أسعاره؛ إذ ارتفع إجمالي الإنتاج من (2000 طن إلى 4000 طن إلى 5500 طن) للأعوام (2012، 2014، 2016) على التوالي.

ويذكر هنا أن سياسات الإعفاءات الضريبية للاستثمارات الزراعية من قبل الحكومة الفلسطينية، ودعمها للمزارع الفلسطيني في تكلفة مستلزمات الإنتاج من أشتال، وأسمدة، ومبيدات، ومياه ري، وزيادة أعداد المستثمرين في مجال زراعة النخيل، إضافة إلى الاستفادة من تقنيات حديثة في مجال زراعة، وري، وتخصيب أشجار النخيل، وتغليف منتجاتها من التمور، وتسويقها، كل هذه العوامل أدت إلى زيادة حجم المعروض من التمور الفلسطينية في الأسواق العالمية.



تثير الحالة الدراسية السابقة العديد من التساؤلات، حاول الإجابة عنها:

1. ما تفسير زيادة العرض من التمور رغم عدم ارتفاع أسعارها؟
2. ما تأثير كل من:
 - أ. الإعفاءات الضريبية.
 - ب. انخفاض تكلفة مستلزمات الإنتاج.
 - ج. زيادة أعداد المستثمرين.
 - د. استخدام التقنيات الحديثة، في الإنتاج على منحنى العرض من التمور؟

➡ نستنتج أن السعر ليس العامل الوحيد الذي يؤثر في كمية الإنتاج، بل هناك عوامل ومتغيرات أخرى تؤثر في العرض، منها:

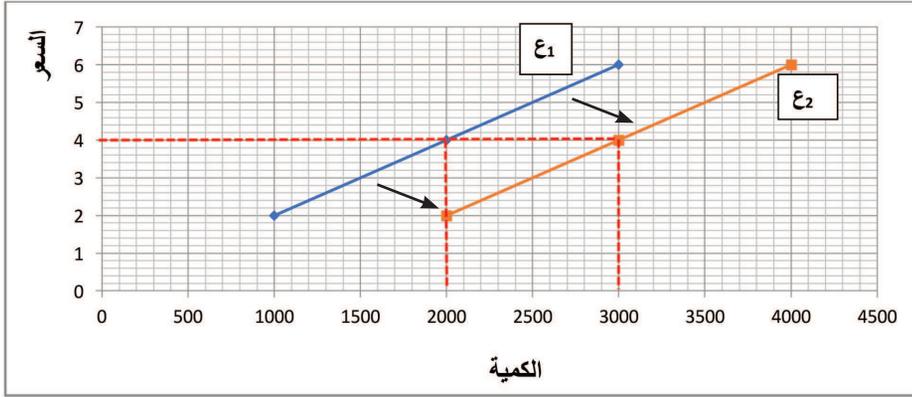
أولاً: عدد المنتجين أو البائعين (Number of sellers):

تأمل النشاط الآتي عن عدد مزارعي النخيل الفلسطينيين في الأغوار الفلسطينية:

نشاط (9-5)



يبين الشكل أدناه الإنتاج الفلسطيني من سلعة التمر عند مستوى سعر (4 دنانير) للكيلو، حيث بلغ المعروض من التمور عام 2012 حوالي (2000) طن. ومع زيادة حجم الاستثمارات (عدد المنتجين) في مجال زراعة النخيل عام (2014)، زاد حجم المعروض من التمور إلى (3000) طن عند مستوى السعر نفسه.



تأمل الشكل السابق، وأجب عن التساؤلات الآتية:

1. لماذا لم نتحرك على منحنى العرض نفسه نتيجة زيادة عدد المنتجين؟
2. ما الفرق بين التغيير في العرض والتغيير في الكمية المعروضة؟

لاحظ أنّ زيادة أعداد المستثمرين في مجال زراعة النخيل في فلسطين أدت إلى زيادة المعروض من سلعة التمور من (2000 طن) إلى (3000 طن) عند السعر (4 دنانير) للكيلو الواحد؛ أي أنّ العرض من التمور زاد نتيجة عوامل أخرى غير سعر السلعة؛ الأمر الذي أدى إلى انتقال منحنى العرض بأكمله إلى اليمين بدلاً من التحرك على منحنى العرض نفسه.

أمّا في حال انخفاض عدد المنتجين، فإنّ منحنى العرض سينتقل بأكمله إلى اليسار.

ثانياً: تكلفة مستلزمات الإنتاج (The Cost of Required Inputs):

انخفاض كلفة الحصول على الأشتال، والأسمدة، والمبيدات، ومياه الريّ في الحالة (5 - 3) أدى إلى انخفاض كلفة الإنتاج، وبالتالي زيادة رغبة المزارعين وقدرتهم على مزيد من الإنتاج، أيّ زيادة العرض عند مستوى السعر نفسه، وانتقال منحنى العرض إلى اليمين.

أمّا في حال ارتفاع كلفة الحصول على مستلزمات الإنتاج، فإنّ منحنى العرض سينتقل إلى اليسار.

ثالثاً: المستوى الفني والتّقني (Technology):

التحسّن في تقنيّات الإنتاج يُؤدّي إلى زيادة الإنتاج، وفي الحالة الدراسيّة السابقة لاحظنا أنّ التقدّم الحاصل في تقنيّات زراعة النخيل، وتقنيّات التغليف والتسويق أدّى إلى زيادة رغبة المزارعين وقُدّرتهم على الإنتاج عند مستوى السعر نفسه؛ أي زيادة العرض وانتقال منحني العرض إلى اليمين.

رابعاً: الضرائب والمعونات (Taxes and Subsidies):

لاحظنا في الحالة السابقة (3-5) أنّ الحكومة الفلسطينيّة قدّمت إعفاءاتٍ ضريبيةً للمستثمرين الزراعيّين؛ أيّ أنّها قلّلت بذلك من تكلفة الإنتاج؛ الأمر الذي أدّى إلى زيادة رغبة المنتجين في الإنتاج، وبالتالي زيادة العرض، وانتقال منحني العرض بأكمله إلى اليمين، والعكس صحيح في حال تمّ فرض ضرائب على المنتجين.



1 وضح الفرق بين مفهومي التغير في العرض والتغير في الكمية المعروضة.

2 اشرح العوامل المؤثرة في العرض.

3 وضح أثر العوامل الآتية في منحنى عرض سلعة الملابس القطنية:

أ. ارتفاع أسعار القطن.

ب. زيادة الإعانات الحكومية لمنتجي الملابس القطنية.

4 لديك جدول العرض الآتي لسلعة البيض المنتج محلياً عند مستوياتٍ سعريةٍ مختلفة:

الكمية المعروضة / كرتونة	السعر (بالدينار)
20,000	1
30,000	1,5
40,000	2
50,000	2,5

أ. ارسم منحنى العرض.

ب. ما تأثير ارتفاع السعر من (2 دينار) إلى (2,5 دينار) على

منحنى العرض؟

ج. هل يؤثر انخفاض ثمن أعلاف الدواجن في عرض سلعة

البيض؟ أم في الكمية المعروضة من البيض على المنحنى

نفسه؟ وضح إجابتك بالرسم البياني والتحليل الاقتصادي.

د. ماذا تتوقع أن يحدث لمنحنى العرض من البيض إذا فرضت السلطات المحلية ضرائب عالية على

المنتجين؟

هـ. ماذا تتوقع أن يحدث لمنحنى العرض من البيض المنتج محلياً إذا منعت السلطات المحلية

استيراد البيض من دول الجوار؟

5 ضع إشارة (✓) أمام العبارة الصحيحة، وإشارة (✗) أمام العبارة غير الصحيحة لكل مما يأتي،

مع تصويب الخطأ:

أ. انخفاض سعر السلعة يؤدي إلى انخفاض الكمية المعروضة منها؛ الأمر الذي يؤدي إلى انتقال

منحنى العرض إلى اليسار.

ب. ينحدر منحنى العرض من أعلى إلى أسفل وإلى اليمين.

ج. ارتفاع ثمن الأخشاب يؤدي إلى زيادة العرض من سلعة الأثاث.

د. تطوّر تقنيّات الإنتاج يؤدي إلى انتقال منحنى العرض إلى اليسار.

هـ. قانون العرض يعبر عن العلاقة الطردية بين الكميات المعروضة والكميات المطلوبة.

توازن السوق ودور الحكومة



Market Equilibrium and the Role of Government

الدرس الثالث:

تعرضنا في الدرسين السابقين لآلية استجابة الكميات المطلوبة والكميات المعروضة للتغير في سعر السلعة. وفي هذا الدرس، سنتناول آلية تفاعل قوى المشترين (جانب الطلب) والمنتجين (جانب العرض) لتحديد السعر التوازني في سوق السلعة من خلال المفاهيم الآتية:

- مفهوم التوازن:

للتعرف إلى مفهوم التوازن في أسواق السلع والخدمات، تأمل الحالة الدراسية الآتية:

حالة دراسية

(4-5)

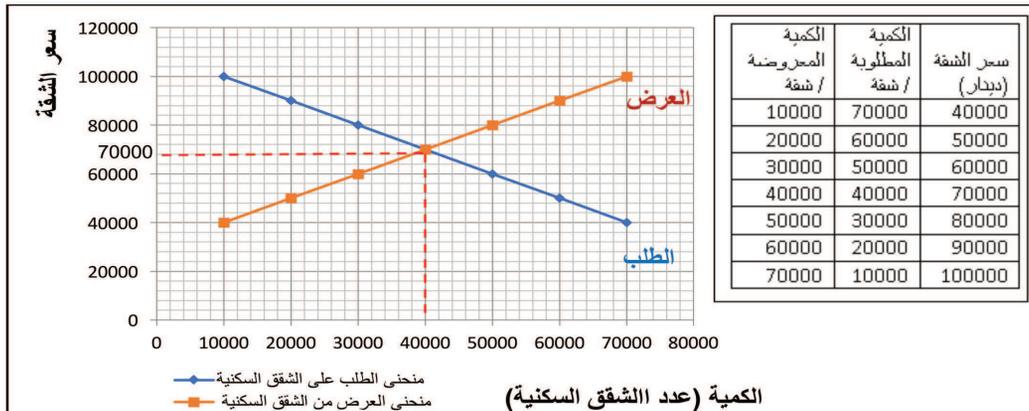


سوق الشقق السكنية في رام الله

بلغ متوسط سعر الشقة السكنية في مدينة رام الله (70,000) دينار للشقة الواحدة خلال العام 2014، فيما بلغت الكمية التوازنية (40,000) شقة، وهي الكمية التي يلتقي عندها الباعون (جانب العرض) مع المشترين (جانب الطلب).

ويوضح الجدول المرفق الكميات المطلوبة والكميات المعروضة من الشقق السكنية في مدينة رام الله عند مستويات مختلفة من الأسعار.

غير أن الزيادة السكانية المضطّرة في المدينة التي تستقطب الآلاف من الموظفين والمستثمرين من محافظات الوطن كافة، أدت إلى زيادة واضحة في طلب الفلسطينيين على الشقق السكنية في مدينة رام الله خلال الأعوام (2015 - 2016)؛ الأمر الذي أدى إلى ارتفاع متوسط السعر التوازني للشقة الواحدة إلى (80,000) دينار.



من الحالة الدراسية السابقة، حاول مع زملائك الإجابة عن التساؤلات الآتية:

1. حدّد الكميّة المطلوبة والكميّة المعروضة والسعر عند نقطة التقاء منحني الطلب بمنحني العرض.
2. ماذا تستنتج من نقطة التقاء منحني الطلب بمنحني العرض؟
3. هل ستؤثّر زيادة عدد مستهلكي الشقق السكنيّة في منحني الطلب أم العرض؟ وضح ذلك.
4. من الرسم البياني المرفق بالحالة، تتبّع الآليّة التي أدّت إلى ارتفاع أسعار الشقق السكنية.
5. ماذا سيحدث للكميّة المطلوبة والكميّة المعروضة من الشقق السكنية إذا انخفض السعر إلى (60,000) دينار؟



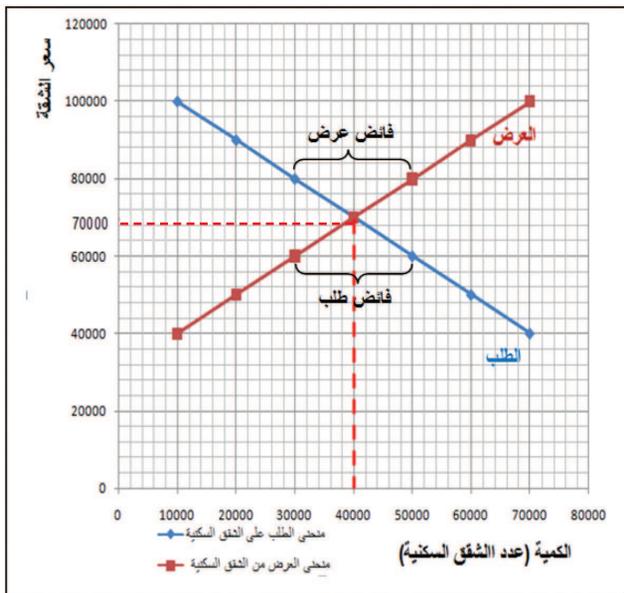
↩ نستنتج من الحالة السابقة أنّ سوق الشقق السكنيّة قد توازن واستقر بدايةً عند السعر (70,000) دينار للشقة، وهو السعر الذي التقى عنده البائعون والمشترون، حيث تتساوى عند هذا السعر الكميّة المطلوبة مع الكميّة المعروضة (40,000 شقة).

أيّ أنّ مفهوم التوازن يعبر عن تفاعل قوى الطلب والعرض وصولاً إلى نقطة التقاء الكميّات والأسعار بين الباعين والمشتريين، وهو ما يتّضح في الحالة السابقة بنقطة تقاطع منحني الطلب مع منحني العرض.

- اختلال التوازن:

لاحظنا في الحالة (4-5) أنّ تفاعل قوى العرض والطلب في سوق الشقق السكنيّة نتج عنه سعرٌ توازني وكميّة توازنيّة، لكن ماذا لو قرّر المنتجون رفع السعر إلى (80,000) دينار دون أن يكون هناك أيّة عوامل مؤثّرة في منحني الطلب أو منحني العرض؟ أو ماذا لو قرّر المستهلكون عدم دفع أكثر من (60,000) دينار للشقة؟

يوضّح الشكل (2-5) أنّ اختلال التوازن قد



ينتج عنه فائضٌ بالعرض أو فائضٌ بالطلب. فعند السعر (80,000) دينار للشقة (وهو سعر أعلى من سعر التوازن)، يتحرك جانب العرض على منحناه باتجاه زيادة الكمية المعروضة عن الكمية التوازنية إلى (50,000) شقة، في حين تقلُّ قدرة المستهلكين على اقتناء الشقق السكنية إلى (30,000) شقة، فيتكوّن لدينا فائضٌ في العرض (Excess Supply) (أو عجز في الطلب) بمقدار (20,000) شقة، كما هو مبينٌ في الشكل.

لكنّ هذه الحالة لن تدوم طويلاً، فوجود فائض في الإنتاج يقود المنتجين (جانب العرض) إلى تخفيض تدريجيّ في سعر السلعة للتخلُّص من ذلك الفائض، وكلّما خفّض المنتجون أسعارهم، زادت الكمية المطلوبة من قبل المستهلكين وصولاً إلى نقطة التوازن مرة أخرى.

الأمر ذاته يحدث إذا ما انخفضت أسعار الشقق لما دون سعر التوازن، فعند السعر (60,000) دينار للشقة، يتحرك جانب الطلب على منحناه باتجاه زيادة الكمية المطلوبة إلى (50,000) شقة، في حين تنخفض الكمية المعروضة إلى (30,000) شقة سكنية، أيّ يتكوّن لدينا عجزٌ في العرض (Shortage) (أو فائض في الطلب) بمقدار (20,000) شقة سكنية؛ الأمر الذي سيدفع جانب المستهلكين الذين لم يتمكنوا من شراء شقة سكنية إلى دفع سعر أعلى للمنتجين، عندها تزيد الكمية المعروضة تدريجياً من المنتجين وصولاً إلى نقطة التوازن مرة أخرى.

لكن، كيف ارتفعت أسعار الشقق السكنية في الحالة (4-5)، وتوازنت خلال العامين (2015-2016) عند سعر (80,000) دينار للشقة؟

- أثر التغيير في قوى السوق على التوازن:

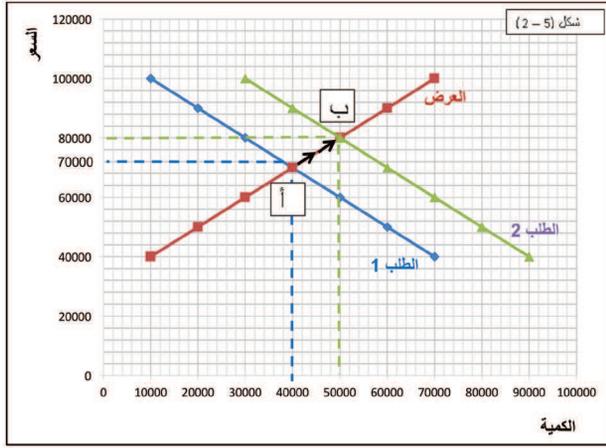
الكمية المطلوبة (بعد زيادة عدد المستهلكين)	الكمية المعروضة	الكمية المطلوبة (قبل زيادة عدد المستهلكين)	سعر الشقة (دينار)
90000	10000	70000	40000
80000	20000	60000	50000
70000	30000	50000	60000
60000	40000	40000	70000
50000	50000	30000	80000
40000	60000	20000	90000
30000	70000	10000	100000

عادة ما تتعرّض قوى العرض والطلب في الأسواق إلى تغييرات في العوامل المؤثرة في الطلب، أو العوامل المؤثرة في العرض أو في كليهما معاً، التي سبق تناولها في الدرسين الأول والثاني من هذه الوحدة، فما تأثير ذلك في سعر التوازن في السوق وكميته؟

لتوضيح ذلك، تأمل الشكل (2-5) والجدول المرفق اللذين يوضّحان أثر زيادة عدد

مستهلكي الشقق السكنية (الطلب) في توازن سوق الشقق في رام الله (من الحالة 4-5):

يتضح من الشكل حدوث إزاحة في منحنى الطلب بأكمله إلى اليمين (زيادة الطلب)؛ نتيجة زيادة أعداد المستهلكين للشقق السكنية، وتذكر هنا أنّ عدد المستهلكين يُعدّ من العوامل المؤثرة في الطلب، التي تمّ شرحها سابقاً.



هذه الإزاحة أدت إلى حدوث تغيير في نقطة التوازن من توازن (أ) إلى توازن (ب)، وبالتالي ارتفاع سعر التوازن إلى (80,000) دينار للشقة، وزيادة كمية التوازن إلى (50,000) شقة سكنية. لاحظ أنّ منحنى العرض لم يتحرك من مكانه نتيجة عدم وجود عوامل مؤثرة في العرض، لكنّ البائعين تحركوا على منحنى العرض نفسه نتيجة

حدوث تغيير في سعر السلعة؛ أيّ زيادة في الكمية المعروضة على منحنى العرض نفسه وليست زيادة في العرض.

نشاط (5-10)



ارجع إلى الحالة الدراسية (5-4) حول سوق الشقق السكنية في رام الله، وحاول معرفة ماذا سيحدث لسعر وكمية توازن الشقق السكنية في الحالات الآتية:

1. انخفاض ملموس على أسعار الأراضي السكنية في محافظة رام الله.
2. انخفاض أعداد الموظفين والعاملين في رام الله بعد نقل عددٍ من المؤسسات الحكومية إلى باقي محافظات الوطن.
3. فرض ضرائب إضافية على الاستثمارات العقارية في فلسطين.

نشاط (5-11)



التغيير	السوق	
انخفاض ثمن الحبر	الطابعات	1
ارتفاع ثمن الأعلاف	الدواجن	2
نجاح جهود مقاطعة منتجات الاحتلال الصهيوني	الألبان الفلسطينية	3
انخفاض ملموس على الرواتب والأجور	السيارات المستعملة	4

بيّن بالتمثيل البياني والتحليل الاقتصادي أثر التغيير في العوامل الآتية على كلّ من العرض والطلب، وسعر وكمية التوازن للأسواق المبيّنة في الجدول المجاور:

- دور الحكومة في التحكم بالأسعار (Price Control):

لاحظنا سابقاً أنّ سعر التوازن في السوق يتحدّد وفقاً لآلية تفاعل قوى العرض والطلب دون أيّ تدخل للحكومة، وهو ما يُعرف بنظام السوق الحر (Free Market)، لكن في بعض الأحيان تجد الحكومة نفسها مضطّرةً للتدخل في أسواق بعض السلع والخدمات؛ بهدف مراقبة أسعار هذه السلع وضبطها، إمّا لحماية المستهلك من ارتفاع أسعار بعض السلع والخدمات، أو لحماية المنتج من انخفاض سعر سلعته في السوق، وفي الحالتين تلجأ الحكومة إلى واحدة من السياسات السعريّة الآتية:

1. السقف السعري. 2. الأرضيّة السعريّة.

كيفية يتم ذلك؟

أولاً: السقف السعري: (Price Ceiling)

تأمّل الحالة الدراسية الآتية:

حالة دراسيّة (5-5)

قطع إمدادات النفط العربي عن الولايات المتحدة الأمريكية في حرب أكتوبر:



خلال حرب أكتوبر التي خاضتها الدول العربيّة مع كيان الاحتلال الصهيونيّ عام 1973، قرّرت الدول العربيّة المنتجة للنفط قطع إمداداتها للولايات المتحدة الأمريكيّة، التي كانت وقتها تقدّم الدعم العسكري لدولة الاحتلال الصهيوني؛ الأمر الذي أدّى إلى حدوث نقص كبير في المحروقات في محطات الوقود الأمريكيّة (انخفاض في العرض)؛ ما أدّى إلى ارتفاع ملحوظ في أسعار المحروقات لديها من (0.35) دولار إلى (1.6) دولار للغالون الواحد.



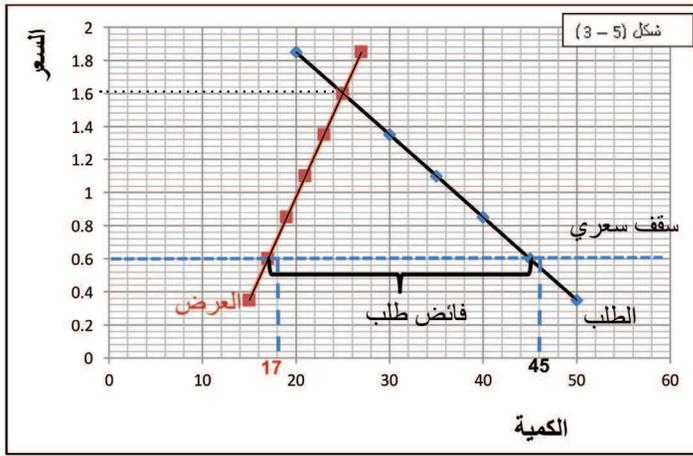
تدخلت الحكومة الأمريكيّة وقتها من خلال فرض سقفٍ سعريّ كحدٍ أقصى لسعر المحروقات في محطات الوقود لا يتجاوز (0.60) دولار للغالون الواحد، وكلُّ من يتجاوز هذا السّعر يتعرض للمساءلة القانونيّة. لكنّ هذا السّعر كرّس حالة النقص في الكميّة المعروضة من المحروقات عن الكميّة المطلوبة التي فاقت قدرة محطات الوقود على تلبية احتياجات المستهلكين.

عندها بدأت الكثير من محطات الوقود بوضع يافطاتٍ تعلن فيها نفاد الكميّة، فيما تكدّست طوابير الانتظار للمركبات أمام محطات الوقود الأخرى، وانتشرت ظاهرة الزبون المفضّل فيها.

حاولت الحكومة الأمريكيّة علاج النقص من خلال إصدار نظام كوبونات المحروقات للمستهلكين، لكنّ ذلك أدّى إلى تشكّل ما يُعرف بالسوق السوداء لسلعة المحروقات، وهي في هذه الحالة سوق يقوم فيها المستهلكون الأقل حاجة للمحروقات ببيع كوبوناتهم (بطريقة غير قانونيّة) للمستهلكين الأشدّ حاجة لها بسعرٍ أعلى من السّعر الذي حدّدته الحكومة بنظام السقف السعري.

بناءً على الحالة السابقة، ناقش مع زملائك التساؤلات الآتية:

1. لماذا لجأت الحكومة الأمريكية إلى فرض سقفٍ سعري لسلعة المحروقات؟
 2. كيف تفهم من الحالة معنى السوق السوداء؟
 3. فسّر الآلية التي أدت إلى ارتفاع سعر المحروقات إلى (\$1.6) للغالون الواحد.
 4. ما النتائج السلبية المترتبة على سياسة السقف السعري كسياسة تدخلية من قبل الحكومة؟
- نلاحظ من الحالة السابقة أنّ الحكومة الأمريكية فرضت سقفاً لسعر غالون المحروقات لا يتجاوز (\$0.6) لحماية المستهلكين من ارتفاع الأسعار؛ أيّ لجعل السعر متاحاً لأكبر شريحة من المستهلكين. لكن إلى أيّ حدّ نجحت تلك السياسة في ضبط الأسعار؟



تأمل الشكل (3-5) الذي يوضح توازن سوق المحروقات في الأسواق الأمريكية عامي (1973 - 1974).

نلاحظ من الشكل أنّ قوى السوق تستقر وتتوازن عند السعر (\$1.6) للغالون الواحد، لكنّ تدخل الحكومة في وضع سقفٍ سعري لا يتجاوز (\$0.6) للغالون أدى إلى زيادة الكمية

المطلوبة من المحروقات من قبل المستهلكين إلى (45 مليون غالون)، في حين أنّ الكمية المعروضة لم تتجاوز (17 مليون غالون).

لاحظ أنّ السقف السعري في هذه الحالة كان أدنى من سعر التوازن، وأدى إلى حدوث عجز في العرض؛ وصل إلى (28 مليون غالون)، علماً بأنّ قوى السوق لن تتمكن من العودة إلى نقطة التوازن؛ بسبب أنّ السقف السعري لا يمكن تجاوزه بسعر أعلى، فالدولة تحميه بقوة القانون.

➔ نستنتج من ذلك أنّ التدخل في آلية توازن قوى العرض والطلب من خلال سياسة السقف السعري له محاذير عدّة، نذكر منها:

1. تشكّل ما يُعرف بالسوق السوداء:

وهو ما لاحظناه في الحالة السابقة، حيث قام المستهلكون الأقل حاجةً للمحروقات ببيع حصّتهم من المحروقات (بطريقة غير قانونية) للمستهلكين الأشدّ حاجةً لها بسعرٍ أعلى من السعر الذي حدّدته الحكومة بنظام السقف السعري.

2. طوابير الانتظار:

فسياسة السقف السعري تؤدي إلى نفاذ سريع للسلع من السوق؛ الأمر الذي يعمل على اصطفاف المستهلكين في طوابير انتظار.

3. بيع السلعة للزبائن المفضلين من قبل البائع.

↪ نستنتج من كلّ ما سبق أنّ السقف السعري الفعّال هو حدُّ أعلى للسعر، يكون أقلّ من سعر التوازن تفرضه الحكومة عادة على السلع الأساسية لتكون بمتناول يد المواطنين، بغض النظر عن مستويات دخلهم.

الأسواق السوداء

تشكل الأسواق السوداء عادة عندما يتمّ بيع وشراء السلع بطرقٍ غير قانونية، وتكون في حالات:

1. السلع الممنوع تداولها بين المستهلكين، كالأسلحة والممنوعات.
2. السلع المهرّبة التي لا تستوفي ما عليها من ضرائب وجمارك للدولة.
3. السلع التي تُباع بأدنى أو أعلى من السعر الذي حدّدته الدولة لها (التسعيرة)، وهو ما رأيناه في حالة السقف السعري.



قضية للبحث:

ما الإجراءات التي يمكن أن تتبّعها الدولة لدعم سياسة السقف السعري للسلع الأساسية؟



أفكر وأبحث:

ماذا سيحدث لسعر وكمية التوازن إذا تمّ تحديد سقف سعري أعلى من سعر التوازن؟ وضح إجابتك بالرسم البياني والتحليل الاقتصادي.

ثانياً: الأرضية السعرية: (Price Floor)

عادة ما تلجأ الحكومات في ظروف الانكماش الاقتصادي والتراجع الحاد في أسعار السلع (خاصة منتجات القطاع الزراعي)، إلى فرض حد أدنى للسعر لا يمكن البيع بأقل منه (أرضية سعرية)، ويكون الهدف من هذه السياسة حماية المنتج من انخفاض الأسعار، وضمان حد أدنى من الدخل للمنتجين لتشجيعهم على الاستمرار في الإنتاج.

حالة دراسية (5-6)

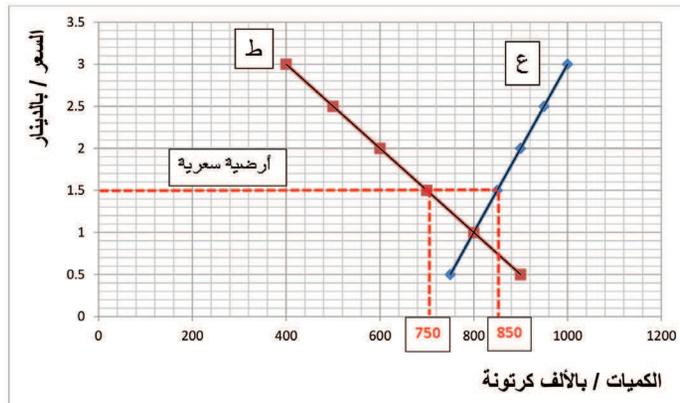


خسائر كبيرة لمنتجي البيض في فلسطين

خلال العام 2016، عمدت سلطات الاحتلال الصهيوني إلى إغراق الأسواق الفلسطينية بمنتجات المستعمرات، وبعض الشحنات المستوردة من البيض رخيص الثمن، إضافة إلى منع تسويق المنتجات الفلسطينية من البيض في القدس والأراضي الفلسطينية المحتلة عام 1948؛ الأمر الذي أدى إلى انخفاض حاد في الطلب على منتجات المزارع الفلسطينية من البيض، وبالتالي انخفاض ملموس في السعر التوازني من (2) دينار إلى (1) دينار للكرتونة، كما هو موضَّح في الشكل المرفق.

لذلك طالب المزارعون الفلسطينيون السلطات الفلسطينية المختصة بوضع حد أدنى لسعر كرتونة البيض (أرضية سعرية) لا يقل عن (1.5) دينار للكرتونة؛ ليتمكن عند المزارعون من تغطية تكاليف الإنتاج والاستمرار في استثماراتهم الزراعية دون تكبُّد خسائر اقتصادية.

والتمثيل البياني المرفق يوضِّح توازن سوق البيض المنتج محلياً بعد انخفاض الطلب عليه.



من الحالة السابقة، أجب عن التساؤلات الآتية:

1. هل تشكل في السوق فائض في الطلب أم فائض في العرض؟ كيف؟
2. هل ستنصح الحكومة الفلسطينية بالاستجابة لمطالب المزارعين؟ لماذا؟
3. ما المحاذير المتوقعة من تطبيق سياسة الأرضية السعرية في هذه الحالة؟

4. ماذا ستقترح على الحكومة لمواجهة الآثار السلبية المترتبة على تطبيق سياسة الأرضية السعرية؟

↪ نلاحظ من الحالة السابقة أنّ انخفاض الطلب على منتجات البيض المحلي أدّى إلى وصول سعر التوازن إلى (1) دينار، وكمية التوازن إلى (800) ألف كرتونة، وبالتالي خسائر كبيرة للمزارعين.

↪ لاحظ أنّه في حال استجابت الحكومة الفلسطينية لمطالب المزارعين عند السعر (1,5) دينار لكرتونة البيض، فستتخفّض الكميات المطلوبة إلى (750) ألف كرتونة، في حين أنّ الكميات المعروضة سترتفع إلى (850) ألف كرتونة، أيّ فائض بالعرض بمقدار (100) ألف كرتونة لن يتمكن المنتجون من بيعها في السوق. فما الحلّ في هذه الحالة؟ عادة ما تتخذ الحكومات مجموعةً من الإجراءات لعلاج مشكلة الفائض الذي تتسبّب به سياسة الأرضية السعرية، ومن ضمنها:

1. شراء الفائض من المنتجين، وتصريفه من خلال التصدير، أو توزيعه على الفئات المحتاجة.
2. رفع الرسوم الجمركية على السلع المستوردة البديلة عن المنتج الوطني من أجل رفع كلفتها، وبالتالي رفع أسعارها.
3. سياسات الدعم الحكومي للمنتجين مثل إعطاء إعانات للمزارعين وتعويضهم.

↪ نستنتج من كلّ ما سبق أنّ الأرضية السعرية الفعّالة هي حدُّ أدنى للسعر يكون أعلى من سعر التوازن، تفرضه الحكومة عادة على المنتجات المحليّة؛ بهدف دعمها وحمايتها من انخفاض الأسعار.



1 عرف المصطلحات والمفاهيم الآتية:

- التوازن. - فائض العرض. - السقف السعري الفعّال.

2 بيّن أبرز المشكلات الناتجة عن تبني الدولة لسياسة السقف السعري الفعّال.

3 كيف تعالج الحكومات الآثار السلبية الناجمة عن تطبيق سياسة الأرضية السعرية؟

الكمية المعروضة	الكمية المطلوبة	سعر الكيلو غرام / دينار
300	750	3
450	450	4
600	150	5

4 يمثل الجدول الآتي توازن سوق سلعة زيت الزيتون في إحدى المدن الفلسطينية:

المطلوب:

أ. مثل الحالة بيانياً.

ب. حدّد سعر التوازن وكميته.

ج. عند السعر (3) دنانير للكيلو غرام، ما مقدار الفائض أو العجز لكلّ من الطلب والعرض؟

د. إذا قامت الحكومة بفرض سقف سعريّ عند السعر (5) دنانير، فما تأثير ذلك على كلّ من سعر وكمية التوازن؟

هـ. إذا قامت الحكومة بفرض أرضية سعريّة عند السعر (5) دنانير، فما تأثير ذلك في كلّ من المنتجين والمستهلكين؟

5 مستعيناً برسم بيانيّ افتراضيّ، اشرح الآلية التي تؤديّ إلى تشكّل السوق السوداء لسلعة الخبز، في حال فرضت السلطات المختصة سقفاً سعرياً أدنى من سعر التوازن مُلزماً لنقاط البيع كافةً.

المرونات السعرية



الدرس الرابع:

Price Elasticities

عادة ما يلجأ المنتجون من فترة إلى أخرى لتغيير أسعار منتجاتهم، لكن متى يلجأ المنتج إلى رفع السعر ومتى يلجأ إلى خفضه؟ لا شك أن الإجابة عن هذا السؤال تعتمد على مدى استجابة أو مرونة المستهلكين للتغير في السعر، وأيضا على مدى قدرة المنتج على الاستجابة في إنتاجه للتغير في سعر السلعة؛ الأمر الذي يؤثر في المحصلة النهائية على الأرباح، وهو ما سنتعرف إليه من خلال المفاهيم الآتية:

- مفهوم المرونة

المرونة بشكل عام تعني: الاستجابة أو الحساسية، وتُقاس باحتساب النسبة المئوية لاستجابة المتغير التابع للتغير النسبي في المتغير المستقل. فلو افترضنا أن المتغير المستقل (Y) يؤثر في المتغير التابع (X)، فإن استجابة أو مرونة (X) للتغير في (Y) تحسب من خلال المعادلة:

$$\frac{\% \Delta (X)}{\% \Delta (Y)} = \frac{\text{نسبة التغير في (X)}}{\text{نسبة التغير في (Y)}}$$

حيث يرمز الحرف اللاتيني دلتا (Δ) للتغير.

وفي علم الاقتصاد، يمكن توظيف مفهوم المرونة لقياس استجابة الكمية المطلوبة من قبل المستهلكين للتغير النسبي في سعر السلعة، وهو ما يُعرف بمرونة الطلب السعرية. أو استجابة الكمية المعروضة من قبل المنتجين للتغير النسبي في سعر السلعة، وهو ما يُعرف بمرونة العرض السعرية.

أولاً: مرونة الطلب السعرية (The Price Elasticity of Demand):

ويلجأ المنتجون عادة إلى احتسابها من أجل التعرف إلى ردود أفعال المستهلكين لأيّ تغيير في سعر السلعة، ومدى تأثير ذلك على إيرادات المنتجين وأرباحهم.

لكن ما أهمية ذلك في الاقتصاد الجزئي؟ دعونا نتعرف على ذلك من خلال دراسة الحالة الآتية:

حالة دراسية (7-5)



العروض التجارية



تبلغ مبيعات سلمى من الألبان المصنّعة في مصنعها الصغير في مدينة طولكرم (400) عبوةً يوميًا، تبيع العبوة الواحدة بسعر دينار واحد.

قرّرت سلمى عملَ عرضٍ خاصٍ على سعر منتجها، فخفضت سعر العبوة إلى 90 قرشاً، (أي بنسبة 10%)؛ الأمر الذي أدّى إلى زيادة الكميّة المطلوبة على منتجاتها بنسبة (20%)،

أي زيادة من (400) عبوة إلى (480) عبوة يوميًا.

من الحالة الدراسية السابقة، حاول الإجابة عن التساؤلات الآتية:

1. مثلُ منحى الطلب على ألبان مصنع سلمى بيانياً.
2. كيف يمكن احتساب استجابة (مرونة) الطلب على الألبان للتغيّر في سعرها؟

↪ نستنتج ممّا سبق أنّ: مرونة الطلب السعرية (Price Elasticity of Demand) ونرمز لها بالرمز (E_d)، تعبّر بصيغتها العامّة عن التغيّر النسبي (الاستجابة) في الكميّة المطلوبة ($\% \Delta Q_d$) نتيجة التغيّر النسبي في السّعر ($\% \Delta P$).

$$E_d = \frac{(\% \Delta Q_d)}{(\% \Delta P)} = \frac{\%20 +}{\%10 -} = -2 \text{ أيّ أنّ:}$$

أيّ أنّه كلّما انخفض ثمن الألبان بنسبة (1%)، زادت الكميّة المطلوبة بنسبة (2%).

↪ ونلاحظ هنا أنّ إشارة مُعامل مرونة الطلب السعريّة لا بدّ أنّ تكون سالبةً؛ بسبب العلاقة العكسيّة بين السعر والكميّة المطلوبة.

- أنواع مرونة الطلب السعريّة:
تأمّل النشاط الآتي:

نشاط (5-12) مرونة الطلب السعرية على تذاكر الطيران



لجأت بعض شركات الطيران الأوروبية إلى تخفيض ثمن تذكرة السفر بنسبة (20%)، فكانت



البداية من شركة فرنسية أجرت التخفيض خلال موسم الصيف، والإجازات والرحلات، تبعتها شركة طيران إيطالية أجرت التخفيض خلال موسم الشتاء، ومن ثم شركة بريطانية خفضت السعر خلال موسم الربيع.

رصدت تلك الشركات نسبة التغير في الكمية المطلوبة

على تذاكرها، فكانت النتائج متباينة. فقد ارتفعت الكمية المطلوبة على تذاكر الشركة الفرنسية بنسبة (30%)، وعلى تذاكر الشركة الإيطالية بنسبة (5%)، وعلى تذاكر الشركة البريطانية بنسبة (20%).

من المعطيات السابقة:

1. احسب مرونة الطلب السعرية لكل شركة.
 2. فسّر بلغة اقتصادية القيم التي قمت بحسابها.
 3. أي الشركات كانت تذاكرها مرنة (أكثر استجابة) للتغير بالسعر وأيّها غير مرنة؟ فسّر إجابتك.
- من النشاط السابق (نشاط 5-12) نلاحظ أنّ المرونة تختلف بين المستهلكين تبعاً لعوامل ومحددات سنتطرق لها لاحقاً، وتقسم مرونة الطلب السعرية إلى أنواع، هي:

1. الطلب المرّن (Elastic Demand):

وهو ما لاحظناه في حالة الطلب على تذاكر شركة الطيران الفرنسية، حيث استجابت الكمية المطلوبة على التذاكر بنسبة (30%)، وهي نسبة أكبر من نسبة التغير في السعر.

$$\text{أي أن: مرونة الطلب} = \frac{\%30}{\%-20} = (-1.5)$$

وهذا يعني أنّ انخفاض السعر بنسبة (1%) يؤدي إلى ارتفاع الكمية المطلوبة بنسبة (1.5%).

أي أنّ الطلب يكون مرناً عندما تستجيب الكمية المطلوبة من السلعة بنسبة أكبر من نسبة التغير في سعرها. حيث يكون معامل المرونة بالقيمة المطلقة أكبر من واحد صحيح.

طلب غير مرن



2. الطلب غير المرن (Inelastic Demand):

وهو ما تبيّنه حالة شركة الطيران الإيطالية في نشاطنا السابق، فقد استجابت الكميّة المطلوبة على التذاكر بنسبة (5%)، وهي نسبة أقلّ من نسبة التغيّر في السعر.

$$\text{أي أن: مرونة الطلب} = \frac{5\%}{-20\%} = -0.25$$

وهذا يعني أنّ انخفاض السعر بنسبة (1%) يؤدي إلى ارتفاع الكميّة المطلوبة بنسبة (0.25%). أي أنّ الطلب يكون غير مرن عندما تستجيب الكميّة المطلوبة من السلعة بنسبة أقلّ من نسبة التغيّر في سعرها. حيث يكون معامل المرونة بالقيمة المطلقة أقلّ من واحد صحيح.

3. الطلب أحادي المرونة (Unitary Elasticity Demand):

وهو ما تبيّنه حالة شركة الطيران البريطانية في نشاطنا السابق، فقد استجابت الكميّة المطلوبة على التذاكر بنسبة (20%)، وهي نسبة مساوية لنسبة التغيّر في السعر.

$$\text{أي أن: مرونة الطلب} = \frac{20\%}{-20\%} = -1$$

وبالتالي فإنّ انخفاض السعر بنسبة (1%) يؤدي إلى ارتفاع الكميّة المطلوبة بنسبة (1%). أي أنّ الطلب يكون أحادي المرونة عندما تستجيب الكميّة المطلوبة من السلعة بنسبة التغيّر نفسها في سعرها. حيث يكون معامل المرونة بالقيمة المطلقة مساوياً للواحد صحيح.

نشاط (5-13)

احسب مرونة الطلب السعريّة للحالات الآتية، مفسّراً نوع المرونة في كلّ حالة:

السلعة	الحالة	الاستجابة	مرونة الطلب السعريّة تساوي: نوع المرونة
(الآيس كريم)	تخفيض الأسعار بنسبة (10%)	زيادة الكميّة المطلوبة بنسبة 30%	
زيت الزيتون	زيادة الأسعار بنسبة (15%)	انخفاض الكميّة المطلوبة بنسبة 15%	

العوامل المؤثرة في مرونة الطلب السعرية

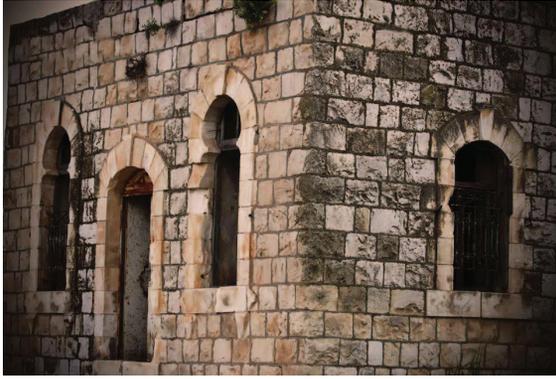
(Determinants of Price Elasticity of Demand)

يمكن القول إن استجابة الكميات المطلوبة من قبل المستهلكين للتغير النسبي في السعر قد تختلف باختلاف شرائح المستهلكين، أو باختلاف طبيعة السلعة، وعادة ما يهتم المنتجون بدراسة مرونة الطلب السعرية من أجل وضع سياسات سعرية تعظم إيراداتهم، أو أرباحهم. وللتعرف إلى العوامل التي تؤثر في مرونة الطلب السعرية، تأمل الحالة الدراسية الآتية:

حالة دراسية (8-5)



تفاوت استجابة المستهلكين لارتفاع ثمن الحجر الفلسطيني



تحتل فلسطين المرتبة الثانية عشرة عالمياً في مجال إنتاج الحجر الطبيعي، حيث تُنتج مقالع ومناشير الحجر في فلسطين ما قيمته 420 مليون دولار سنوياً، وتشغل أكثر من 8500 عامل.

غير أن سياسات الاحتلال الصهيوني من حواجز وإغلاقات، ومصادرة أراضٍ، وتضييق على الصادرات أدت إلى ارتفاع واضح في تكاليف الإنتاج؛ الأمر الذي أدى إلى ارتفاع ثمن الحجر الطبيعي على المستهلك الفلسطيني.

والمتمتع لصناعة الحجر الفلسطيني يلاحظ أن ارتفاع السعر كان تأثيره متبايناً في الكميات المطلوبة من شرائح المستهلكين المختلفة، فشريحة ذوي الدخل المرتفع لم تتأثر كثيراً بارتفاع السعر، في حين أن استجابة ذوي الدخل المحدود كانت كبيرة، فانخفض طلبهم على الحجر الطبيعي بشكل ملحوظ، خصوصاً بعد تطور تقنيات إنتاج الحجر الصناعي الذي شكّل بديلاً مقبولاً لتلك الشريحة، حيث وصل ثمن المتر منه إلى 10 دنانير تقريباً، في حين لا يقل ثمن الحجر الطبيعي عن 20 ديناراً للمتر الواحد.

من الحالة السابقة، حاول الإجابة عن التساؤلات الآتية:

1. ما العوامل التي أدت إلى تفاوت استجابة المستهلكين للتغير في سعر الحجر؟
2. ما تأثير انخفاض ثمن الحجر الصناعي في منحني الطلب على الحجر الطبيعي؟ وضح ذلك على رسم افتراضي.

➔ نستنتج من الحالة السابقة أن درجة استجابة (مرونة) الكميات المطلوبة من السلعة من قبل المستهلكين تعتمد على عوامل عدة، منها:

1. مدى توفر بدائل (The Availability of Substitutes):

وهو ما لاحظناه في الحالة السابقة، فوجود بديل جيد للحجر الطبيعي لشرائح المستهلكين محدودي الدخل أدى إلى استجابة كبيرة (انخفاض) في كمياتهم المطلوبة من الحجر الطبيعي؛ نتيجة ارتفاع سعره، في حين أن ذوي الدخل المرتفع لم يجدوا في الحجر الصناعي بديلاً جيداً عن الحجر الطبيعي، من حيث درجة متانته، وتحمله لعوامل الزمن، فكانت استجابتهم (مرونتهم) أقل.

2. أهمية السلعة في ميزانية المستهلك (The Importance of being Unimportant):

فكلما زادت أهمية السلعة ووزنها في ميزانية المستهلك ودخله، زادت استجابة (مرونة) المستهلك للتغير في السعر، ومثال ذلك: الشقق السكنية، والسيارات، والذهب، وغيرها، والعكس صحيح. وهو ما لاحظناه في الحالة السابقة، فمحدودو الدخل قلّ طلبهم على الحجر الطبيعي بشكل كبير، بسبب ارتفاع سعره نسبة إلى دخولهم، في حين لم يتأثر طلب معظم الأثرياء على الحجر الطبيعي بعد ارتفاع سعره.

3. السلع الضرورية والكمالية (Necessary and Luxury goods):



فالحجر الطبيعي بالنسبة إلى شريحة واسعة من المستهلكين يعدُّ سلعةً كماليةً في البناء، وعليه فإنّ ارتفاع سعره يؤدي إلى انخفاضٍ حادّ على الكمية المطلوبة منه، في حين أنّ ارتفاع ثمن الدواء لمرضى السكري مثلاً لن يؤدي إلى انخفاضٍ كبيرٍ في الكمية المطلوبة منه؛ نظراً لأهمية ذلك الدواء على حياتهم.

أيّ أنّ مرونة الطلب السعرية تكون مرتفعةً على السلع الكمالية، ومنخفضة على السلع الضرورية.

4. المدى القصير والمدى البعيد (Short Run and Long Run):



ففي المدى البعيد يكون المستهلك أكثر قدرةً على التكيف مع البدائل عند ارتفاع ثمن

السلعة، في حين يصعب ذلك عليه في الفترة الزمنية القصيرة.

مثال ذلك مستخدمو برامج التشغيل لأجهزة الحاسوب، فقيام شركة (Microsoft) المنتجة لبرنامج



التشغيل (Windows) برفع سعر منتجها لن يؤثر في المدى القصير على طلب المستهلكين على برنامج (Windows)؛ نظراً لصعوبة

تكيّفهم مع استخدام برامج تشغيلٍ بديلةٍ بسهولة، لكن مع مرور الوقت، سيلجأ الكثير من الأفراد والشركات إلى التدريب على استخدام برامج تشغيلٍ بديلة؛ الأمر الذي سيعني قدرة عالية على الاستجابة للتغيّر في السعر من خلال التحوّل لشراء منتجاتٍ بديلةٍ أخرى.

أي أنّ مرونة الطلب السعرية تكون أكبر في المدى البعيد وأقلّ في المدى القصير.

نشاط (5-14)



ماذا تتوقع أن يكون نوع المرونة للسلع الآتية:

السلع الكماليّة	أدوية مرضى السكري	حجوزات رحلات العمرة في شهر رمضان
الخبز	زيت الذرة مازولاً	اشتراكك في خدمة الإنترنت

أفكّر وأبحث:



لماذا نرى تخفيضات على أسعار بعض السلع (كالملابس) بينما توجد سلعٌ أخرى لا تشملها التخفيضات؟

ثانياً: مرونة العرض السعرية (The Price Elasticity of Supply):

ونرمز لها بالرمز (ES)، وتعبّر بصيغتها العامّة عن التغيّر النسبي (الاستجابة) في الكميّة المعروضة (% ΔQ_s) نتيجة التغيّر النسبي في السعر (% ΔP).

$$E_s = \frac{(\% \Delta Q_s)}{(\% \Delta P)} \quad \text{أيّ أنّ:}$$

↪ لاحظ أنّ إشارة معامل مرونة العرض السعرية لا بدّ أن تكون موجبةً لتعكس قانون العرض، الذي سبق وتحدّثنا عنه.

- أنواع مرونة العرض السعرية:

قسّم الاقتصاديون أنواع مرونة العرض السعرية بناءً على درجة استجابة الكميات المعروضة من السلعة للتغير النسبي في سعرها، وهو ما سنستنتجه من النشاط الآتي:

نشاط (15-5)



تأمّل الحالات الآتية:

1. انخفاض سعر سلعة الذهب في الأسواق العالمية بنسبة (2%) أدى إلى انخفاض الكميات المعروضة منها بنسبة (5%).
 2. ارتفاع سعر زيت الزيتون في فلسطين بنسبة (20%) أدى إلى زيادة الكمية المعروضة منه بنسبة (5%).
 3. ارتفاع ثمن الحجر الطبيعي بنسبة (7%) أدى إلى زيادة الكمية المعروضة منه بنسبة (7%).
- المطلوب:

1. احسب معامل مرونة العرض السعرية لكل حالة.
2. فسّر المعنى الاقتصادي لكل معاملٍ قمتَ باحتسابه.
3. ما نوع مرونة العرض السعرية في كل حالة؟

↪ نستنتج من النشاط السابق أنّ المنتجين (البائعين) يختلفون في درجة استجابة كمياتهم المعروضة للتغير النسبي في سعر السلعة ضمن التصنيفات الآتية:

1. عرضٌ مرِن (Elastic Supply):

وهو ما لاحظناه في الحالة الأولى من النشاط (15-5)، حيث استجابت الكمية المعروضة من



الذهب بالانخفاض بنسبة (5%)، وهي أكبر من نسبة الانخفاض في السعر الذي انخفض بنسبة (2%)، وبذلك تكون مرونة العرض السعرية هي:

$$(E_s) = \frac{(\% \Delta Q_s)}{(\% \Delta P)} = \frac{5\%}{2\%} = 2.5$$

↪ ونلاحظ هنا أنّ معامل مرونة العرض السعرية أكبر من واحد صحيح.

2. عرض غير مرن (Inelastic Supply):



وهو ما لاحظناه في الحالة الثانية من النشاط (5-15)، حيث استجابت الكميّة المعروضة من زيت الزيتون بالارتفاع بنسبة (5%)، وهي أقلّ من نسبة الارتفاع في السعر الذي ارتفع بنسبة (20%)، وبذلك تكون مرونة العرض السعريّة هي:

$$(E_s) = \frac{(\% \Delta Q_s)}{(\% \Delta P)} = \frac{5\%}{20\%} = 0.25$$

↪ ونلاحظ هنا أنّ معامل مرونة العرض السعريّة أقلّ من واحد صحيح.

3. عرض أحادي المرونة (Unitary Elastic Supply):

وهو ما لاحظناه في الحالة الثالثة من النشاط (5-15)، حيث استجابت الكميّة المعروضة من الحجر الطبيعي بالارتفاع بمقدار (7%)، أي بنسبةٍ مساويةٍ لنسبة الارتفاع في السعر. وبذلك تكون مرونة العرض السعريّة هي:

$$(E_s) = \frac{(\% \Delta Q_s)}{(\% \Delta P)} = \frac{7\%}{7\%} = 1$$

↪ ونلاحظ هنا أنّ معامل مرونة العرض السعريّة يساوي واحداً صحيحاً.



1 عرف المصطلحات الآتية:

- العرض غير المرن. - الطلب المرن. - لمعرض أحلي مرونة.

2 تم فرض رسوم جمركية إضافية على سلعة السجائر المستوردة؛ ما أدى إلى ارتفاع سعرها بنسبة (15%)، ونتيجة لذلك تراجعت الكميات المطلوبة منها من قبل المستهلكين بنسبة (5%).
المطلوب: احسب مرونة الطلب السعرية مبيّناً نوع المرونة.

3 بدأت مصانع الصابون النابلسي بتصدير منتجاتها إلى الأسواق العربية المجاورة؛ الأمر الذي أدى إلى ارتفاع سعرها بنسبة (6%)، ونتيجة لذلك، زاد إنتاج تلك المصانع من الصابون بنسبة (15%).
المطلوب: احسب مرونة العرض السعرية لسلعة الصابون مبيّناً نوع المرونة.

4 في حال زيادة سعر الكهرباء بشكل كبير، فإن مرونة الطلب السعرية عليها للقطاع العائلي تكون منخفضة في المدى القصير، وترتفع في المدى الطويل.
فسّر تلك العبارة، مع ذكر أمثلة توضيحية على إجابتك.

5 إذا علمت أن مرونة الطلب السعرية على الاشتراك في خدمة الإنترنت تبلغ (- 0.05)، فما نسبة الزيادة في الاشتراكات المنزلية إذا ما خفضت الشركات المزودة لخدمة الإنترنت سعر الاشتراك بنسبة (50%)؟



1 يبيّن بالرسم والتحليل الاقتصادي أثر المتغيّرات الآتية في منحني الطلب على السيّارات المستعملة (سلعة رديئة)، وهل التغيّر سيكون في الطلب أم في الكميّة المطلوبة؟
أ. انخفاض دخول الأفراد. ب. ارتفاع أسعار السيّارات المستعملة.

2 لدى عمّار محلّ لبيع البوظة (الآيس كريم)، لاحظ عمّار الفرق بين الطلب على منتجاته بين

الكميات المطلوبة في الصيف	الكميات المطلوبة في الشتاء	السعر
850	600	2
590	400	3
450	280	4
300	150	5
200	80	6

فصليّ الصيف والشتاء، كما هو مبين في الجدول الآتي:
أ. ارسم منحنى طلب المستهلكين على سلعة (الآيس كريم) في فصليّ الصيف والشتاء على الشكل البياني نفسه.

ب. فسّر التغيّر في الكميات المطلوبة والتغيّر في الطلب على سلعة (الآيس كريم) في محل عمّار.

3 وضّح مستعينا بالتمثيل البياني لمنحنيّ الطلب والعرض أثر العوامل الآتية في كلّ من سعر وكميّة التوازن للسلع الآتية:

أ. سلعة الأثاث المنزلي بعد انخفاض ثمن الخشب اللازم لصناعته.

ب. سلعة الأدوية المحليّة بعد فرض السلطات الفلسطينيّة المختصّة ضرائب جمركيّة عالية على الأدوية البديلة المستوردة.

4 لديك الجدول الآتي للكميات المطلوبة، والكميات المعروضة لسلعة (البيتزا) عند مستويات

الكمية المعروضة	الكمية المطلوبة	السعر / بالدينار
20	40	10
30	30	15
40	20	20
50	10	25

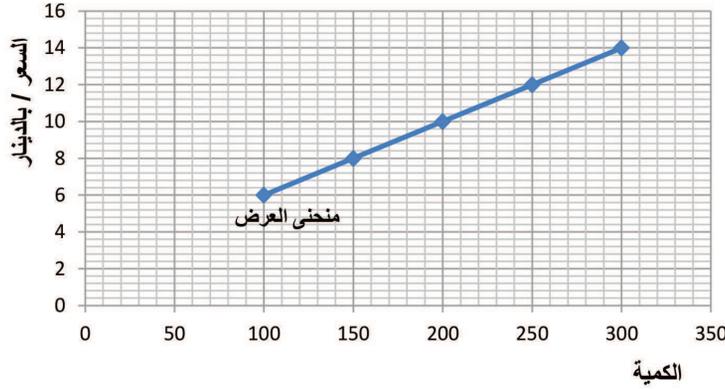
سعر مختلفة:

أجب عن الأسئلة الآتية:

1. مثل الجدول بيانياً.
2. حدّد كلّاً من سعر التوازن وكميّته.
3. بيّن أثر انخفاض أسعار المستلزمات المطلوبة لصناعة (البيتزا) (زيادة - نقصان - ثبات) في كلّ من:

- الطلب:
- العرض:
- السعر التوازني:
- الكمية التوازنية:
- الكمية المطلوبة:

5 يمثل الشكل الآتي منحنى العرض على الأحذية محلية الصنع:



وضّح بالرسم والتحليل الاقتصادي أثر العوامل الآتية في منحنى العرض:

- أ. ارتفاع أجور العاملين في مهنة صناعة الأحذية.
- ب. تراجع ملحوظ في عدد المصانع المنتجة للأحذية محلياً.
- ج. تخصيص معونات مالية وإعفاءات ضريبية من قبل الحكومة لمنتجي الأحذية المحلية.
- د. انخفاض ثمن الأحذية المحلية.

6 ارجع إلى الحالة الدراسية (5-1)، وبيّن من خلالها:

- أ. العوامل المؤثرة في الطلب على سلعة اللحوم البلدية الحمراء.
 - ب. التغير في الطلب، والتغير في الكمية المعروضة من خلال شكل بياني توضيحي للحالة.
- 7 ضع دائرة حول رمز الإجابة الصحيحة لكل مما يأتي:

1. العامل الذي يؤدي إلى التحرك على منحنى الطلب نفسه هو التغير في:

- أ. سعر السلعة.
- ب. دخل المستهلك.
- ج. أسعار السلع المكملّة والبديلة.
- د. أذواق المستهلكين.

2. ماذا سيحدث لتوازن سلعة الأرز خلال الأيام الستة القادمة إذا أفادت النشرات الاقتصادية أنّ سعر سلعة الأرز سينخفض إلى نصف سعره الحالي بعد أسبوع؟

أ. ينخفض كلّ من السعر التوازني والكميّة التوازنية.

ب. ينخفض العرض.

ج. ترتفع الكمّيات التوازنيّة وينخفض السعر التوازني.

د. يرتفع كلّ من السعر والكميّة التوازنيّة.

3. الارتفاع الحاد في ثمن أسطوانة الغاز يؤدّي إلى انتقال منحنى الطلب على:

أ. أسطوانات الغاز إلى اليسار.

ب. أسطوانات الغاز إلى اليمين.

ج. مدافئ الغاز إلى اليسار.

د. مدافئ الغاز إلى اليمين.

4. عند ارتفاع ثمن الحليب، فإن منحنى العرض على مشتقات الألبان:

أ. سينتقل إلى اليمين.

ب. سينتقل إلى اليسار.

ج. سيبقى على حاله.

د. سيزداد العرض من مشتقات الألبان.

5. من الأمثلة على تكلفة إنتاج السيّارات:

أ. سعر المحروقات.

ب. تكلفة ترخيص السيارة وتأمينها.

ج. دخل المستهلك.

د. سعر الحديد.

6. عندما يكون الطلب عديم المرونة، فإنّ منحنى الطلب يكون:

أ. أفقيّاً.

ب. عمودياً.

ج. ذا ميلٍ سالب.

د. ذا ميلٍ موجب.

7. إذا كانت مرونة العرض السعريّة على سلعة ما تساوي مالا نهاية، فإنّ أيّ انخفاضٍ

على سعر السلعة سيؤدّي إلى:

أ. انخفاض الكميّة المطلوبة منها.

ب. امتناع المنتجين عن عرض سلعهم.

ج. زيادة الكميّة المعروضة منها.

د. ثبات الكميّة المعروضة منها.

الوحدة السادسة

الإنتاج والتكاليف



PRODUCTION & COSTS



إنتاج زيت الزيتون في فلسطين: جودة في الإنتاج وتنافسية عالمية

أهداف الوحدة:

يُتوقَّع من الطلبة بعد الانتهاء من دراسة هذه الوحدة أن يكونوا قادرين على التوظيف الاقتصادي لعناصر الإنتاج، ويتحقَّق ذلك من خلال الأهداف الآتية:

- التعرف إلى المقصود بالإنتاج كنظامٍ في علم الاقتصاد. 
- الإلمام بمفهوم التكاليف، والتمييز بين أنواعها. 
- التعرّف إلى سوق المنافسة الكاملة، وخصائصها، وآلية التوازن فيها. 
- القدرة على احتساب الأرباح الاقتصادية في منشآت الأعمال. 

Production

سبق أن تعلّمت في الوحدة الرابعة أنّ الوظيفة الأساسية لعلم الاقتصاد تتمثّل في الاستغلال الأمثل للموارد (العناصر) الإنتاجية النادرة؛ من أجل توفير السلع والخدمات التي يحتاجها الأفراد والمجتمعات.



وتوفير السلع والخدمات يعني إنتاجها، وبالتالي فإنّ العمليّة الإنتاجية تُعدّ من أهمّ الأنشطة الاقتصادية في تحقيق التقدّم الاقتصادي للدول، وبدون الإنتاج سيبقى اقتصاد الدولة اقتصاداً ضعيفاً وتابعاً لغيره من اقتصاديات الدول المتطوّرة في توفير ما يحتاجه من سلع وخدمات.

فما المقصود بالإنتاج؟ وكيف يتمّ التعبير عن العلاقة بين الموارد الإنتاجية والمخرجات من السلع والخدمات؟ وكيف يتمّ احتساب إنتاجية كلّ عنصر من عناصر الإنتاج؟ للإجابة عن هذه التساؤلات، دعونا ندرس الحالة الآتية:

حالة دراسية

(1-6)



صناعة الكوفيّة الفلسطينية في مدينة الخليل



لدى مريمُ مصنعٌ للنسيج في مدينة الخليل، يقوم بصناعة وإنتاج الكوفيّة الفلسطينية الشهيرة بألوانها الزاهية المختلفة، التي تُعدّ رمزاً للقضيّة الفلسطينية، ويتمّ استخدام عناصر الإنتاج المختلفة من عملٍ، ورأسمالٍ في صناعة الكوفيّة، وتُقدّر قيمة رأس المال المستخدم بحوالي 100 ألف دينار تتمثّل بالمبنى الذي

يوجد فيه المصنع، وماكينات النسيج، والمعدّات، والأدوات المختلفة المستخدمة في صناعة الكوفيّة الفلسطينية.

والجدول الآتي يوضّح كميّة الإنتاج (عدد الكوفيّات) المنتجة مقابل كلّ عددٍ من العمّال:

الناتج المتوسط Average Product (AP) (كوفية)	الناتج الحدي Marginal Product (MP) (كوفية)	الناتج الكلي Total Product (TP) (كوفية)	عدد العمّال (Labor) L (عامل)	رأس المال (Capital) K (ألف دينار)
0	-	0	0	100
20	20	20	1	100
25	30	50	2	100
33.3	50	100	3	100
35	40	140	4	100
32	20	160	5	100
26.7	0	160	6	100
21.4	-10	150	7	100

جديرٌ بالذكر أنّ لدى مريم القدرة على زيادة حجم الإنتاج من الكوفيات بأحد أسلوبين: الأسلوب الأول يمكن تنفيذه سريعاً في مدّة زمنيّة قصيرة من خلال زيادة عدد العمّال فقط (لنفترض خلال شهر على سبيل المثال)، والأسلوب الثاني يحتاج إلى مدّة زمنيّة أطول (على الأقل ستة أشهر) من خلال زيادة عناصر الإنتاج كافّة، من عملٍ ورأسمال (كإنشاء مبنى إضافي، وشراء ماكينات جديدة.. الخ).

من خلال المعلومات الواردة في الحالة الدراسية حاول الإجابة عن التساؤلات الآتية:

1. ما مُدخلات (عناصر) ومخرجات العمليّة الإنتاجيّة لصناعة الكوفيّة الفلسطينيّة؟

2. مثلّ بيانياً العلاقة بين عدد العمّال والناتج الكلي. ماذا تستنتج من الشكل؟

3. هل تستطيع مريم تغيير جميع عناصر الإنتاج في أيّ وقت؟ ولماذا؟

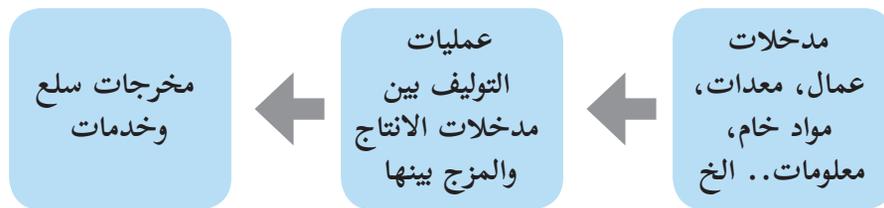
4. هل مساهمة كلّ عاملٍ إضافي يتمّ تشغيله في الناتج الكلي متساوية لجميع العاملين؟

في ضوء دراسة الحالة السابقة نستنتج المفاهيم الاقتصادية الآتية:

1. الإنتاج Production

هو عمليّة يتمّ خلالها توظيف واستخدام عناصر الإنتاج المختلفة، من عملٍ، ورأسمالٍ، وأرضٍ، وتنظيم (زيادة)؛ من أجل إيجاد منفعةٍ، أو إضافةٍ منفعةٍ جديدةٍ لشيءٍ ما، وهذه المنفعة تتجسّد في السلع والخدمات المنتجة التي يحتاجها الأفراد والمجتمعات.

وبالتالي فإنّ العمليّة الإنتاجيّة نظامٌ يربط بين المدخلات والمخرجات، كما في الشكل الآتي:



شكل (1-6): نظام الإنتاج

2. دالة الإنتاج Production Function

يُعبّر عن العملية الإنتاجية من خلال ما يُعرف بدالة الإنتاج، وهي صيغةٌ معينةٌ (مثلاً معادلة، أو جدول، أو رسم بياني) توضح العلاقة بين مستلزمات الإنتاج (المدخلات)، وبين الكمية المنتجة (المخرجات) من سلعة، أو خدمة ما، خلال فترة زمنية معينة، من خلال علاقة فنية توضح كم تحتاج كل وحدة منتجة من سلعة، أو خدمة ما من العناصر الإنتاجية المختلفة.



ويتم التعبير عن دالة الإنتاج بالصيغة الآتية:

كمية الإنتاج = دالة (مدخلات الإنتاج)

وفي درسنا هذا ولأغراض التبسيط، سنقتصر على عنصرَي العمل ورأس المال كمدخلات للإنتاج.

ويمكن التعبير عن دالة الإنتاج بجدول، كما هو الحال في حالة مصنع مريم لصناعة الكوفيّة، حيث إن الجدول يوضح كمية الكوفيّات المنتجة مقابل كل كمية من عناصر الإنتاج المستخدمة (العمل ورأس المال). فعلى سبيل المثال إنتاج (140) كوفية يحتاج إلى رأس مال 100,000 دينار (آلات، وماكينات، ومواد خام، وكهرباء... الخ)، و (4) عمّال.

نشاط (1-6)



اختر أحد المصانع التي تعرفها في منطقتك، وقم مع أفراد مجموعتك (وبالتنسيق مع مدرستك) بإجراء مقابلة مع صاحب المصنع للتعرف إلى مدخلات ومخرجات العملية الإنتاجية فيه.

3. الإنتاج في المدى القصير والمدى الطويل

Production in the Short-Run and Long-Run

يُعدُّ عنصر الزمن مهماً في العملية الإنتاجية، حيث يميّز الاقتصاديون بين فترتين زمنيّتين: المدى القصير والمدى الطويل، وذلك حسب قدرة المنتج أو المنشأة على إجراء تعديلات في عوامل الإنتاج والطاقة الإنتاجية، كما يأتي:

المدى القصير (Short-Run)



هو الفترة التي لا يمكن للمنتج أو المنشأة خلالها تغيير جميع عناصر الإنتاج والطاقة الإنتاجية. وبالتالي فإن عناصر الإنتاج تنقسم إلى نوعين: عناصر ثابتة، وعناصر متغيرة.



الطاقة الإنتاجية: هي أقصى ما يستطيع المشروع الإنتاجي القيام بصناعته من وحدات منتجة خلال فترة زمنية محددة. وهو مصطلح يختلف معناه عن الإنتاج الفعلي للمنشأة.



هو الفترة التي يمكن للمنتج أو المنشأة خلالها تغيير الطاقة الإنتاجية، لوجود فرصة أكبر لتغيير كل عناصر الإنتاج، كحجم المصنع، والمباني، ومرافق الإنتاج الأخرى.



ومن المهم هنا الانتباه إلى أنّ المدى القصير والمدى الطويل لا يمكن تحديده بفترة زمنية محددة وثابتة، كأن نقول: المدى القصير هو سنة مثلاً، والمدى الطويل أكثر من سنة. بل إنّ الأمر يُعدُّ نسبياً، ويختلف من منشأة إلى أخرى ومن مشروع إلى آخر.

فعلى سبيل المثال تُعدُّ فترة شهرٍ فترةً قصيرةً نسبياً

لزيادة حجم الإنتاج في مصنع مريم، حيث إنّها تستطيع تغيير بعض عناصر الإنتاج، كتعيين عمالٍ جدد للعمل فترة ثانية، بينما لا تستطيع تغيير جميع عناصر الإنتاج (زيادة حجم المصنع، وقدرته الإنتاجية) خلال شهرٍ واحد فقط، بل تحتاج على الأقل لفترة ستة أشهر.

في المقابل تُعدُّ فترة ستة أشهر مدًى قصيراً نسبياً لزيادة الطاقة الإنتاجية في محطة توليد الكهرباء في قطاع غزة، حيث تحتاج أكثر من سنة مثلاً لتغيير جميع عناصر الإنتاج ومضاعفة حجم المحطة.

4. منحنيات الإنتاج في المدى القصير:

بالرجوع إلى مصنع مريم لصناعة الكوفيّة، وبفرض رغبتها في زيادة أو خفض الكميّة المُنتجة، فإنّ ذلك يتطلب زيادة أو خفض مدخلات الإنتاج المستخدمة. وفي المدى القصير فإنّ مريم ليس أمامها سوى تغيير العنصر الإنتاجي المتغيّر، وهو عنصر العمل فقط. وفي هذا الجزء سندرس ماذا يحدث للكميّة المنتجة كلّما أضفنا وحداتٍ متتالية من العنصر المتغير (العمل) إلى العنصر الثابت (رأس المال) في المدى القصير.

بالرجوع إلى الجدول في الحالة الدراسية (6-1)، نلاحظ أنّ الكميّة المنتجة من الكوفيّة تزداد كلّما تمّ تشغيل عمالٍ إضافيين، فعلى سبيل المثال عند تشغيل عاملٍ واحد، فإنّ كميّة الإنتاج تكون 20 كوفيّة يومياً، وعند تشغيل عاملٍ ثانٍ تزداد الكميّة إلى 50 كوفيّة، ومع تشغيل العامل الثالث تصبح الكميّة المنتجة 100 كوفيّة، وهكذا.

هذا على صعيد الناتج الكلي، أمّا لو أردنا معرفة ماذا يحدث في حجم الناتج في حالة إضافة عامل

واحد فقط (أي إجراء التحليل على مستوى العامل الواحد) فإننا في حاجة إلى التعرّف إلى مصطلحين آخرين، وهما: الناتج الحديّ والناتج المتوسط للعامل الواحد.

الناتج الحديّ لعنصر العمل (Marginal Product of Labor: MP_L)

هو التغيّر في حجم الناتج الكلي (Total Production: TP) الناتج عن تشغيل عاملٍ إضافيٍّ واحد مع ثبات عناصر الإنتاج الأخرى.

$$MP_L = \frac{\Delta TP}{\Delta L} \quad \left| \quad \frac{\text{التغير في الناتج الكلي}}{\text{التغير في كمية العمل}} = \text{الناتج الحدي للعامل}$$

على سبيل المثال تشغيل العامل الثاني في مصنع مريم أدّى إلى زيادة الإنتاج بمقدار (30) كوفيّة؛ أيّ أنّ الناتج الحديّ للعامل الثاني يساوي (30) كوفيّة، في حين أنّ تشغيل العامل الثالث أدّى إلى زيادة الإنتاج بمقدار (50) كوفيّة، أي أنّ الناتج الحدي للعامل الثالث يساوي (50) كوفيّة، وهكذا.

الناتج المتوسط لعنصر العمل (Average Product of Labor: AP_L)

هو متوسط إنتاجيّة العامل الواحد، ويُقاس بقسمة الناتج الكلي (TP) على العنصر الإنتاجي المستخدم، ويجب عدم الخلط بينه وبين مفهوم الناتج الحديّ.

$$AP_L = \frac{TP}{L} \quad \left| \quad \frac{\text{الناتج الكلي}}{\text{عدد العمال}} = \text{الناتج المتوسط للعامل}$$

فعلى سبيل المثال عندما يكون عدد العمال في مصنع مريم عاملين، فإنّ إجماليّ الإنتاج يساوي 50 كوفيّة؛ أيّ أنّ متوسط إنتاجيّة العامل الواحد تساوي 25 كوفيّة، بينما لو كان عدد العمال 5 فإنّ إجماليّ الإنتاج يساوي 160 كوفيّة؛ أيّ أنّ متوسط إنتاجيّة العامل الواحد تساوي 32 كوفيّة، بينما الناتج الحديّ للعامل الخامس وحده يساوي 20 كوفيّة.

5. قانون تناقص العوائد الحدية Law of Diminishing Marginal Returns

بالرجوع الى حالة مصنع الكوفية، وبافتراض أن عدد ماكينات النسيج في المصنع ثلاث ماكينات فقط، فإن يبدأ بالإنتاج مع تشغيل أول عامل حيث ينتج 20 كوفية، ثم ترتفع الكمية المنتجة الى 50 كوفية مع تشغيل العامل الثاني، أي أن مساهمة العامل الثاني أدت الى زيادة الكمية بمقدار 30 كوفية (الناتج الحدي للعامل الثاني)، وعند تشغيل العامل الثالث ترتفع الكمية الى 100 كوفية، أي أن مساهمة العامل

الثالث أدت الى زيادة الكمية المنتجة بمقدار 50 كوفية (الناتج الحدي للعامل الثالث)، وتأتي هذه الزيادات نظراً للمزايا الناجمة عن تخصص العمال وطريقة توزيعهم في العمل على الماكينات الثلاث، وتعاونهم فيما بينهم كفريق عمل.

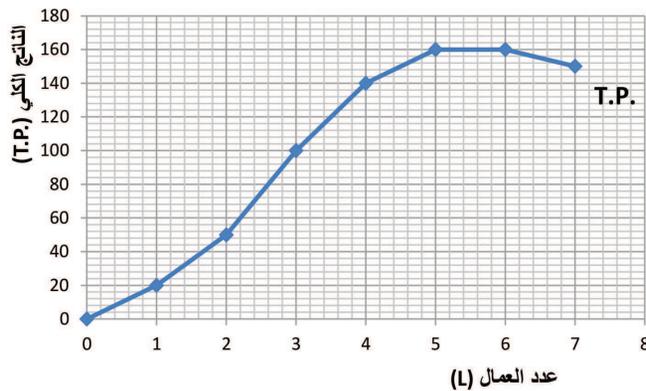
أما عند تعيين العامل الرابع نلاحظ أن الناتج الكلي يزداد الى 140 كوفية، أي أن مساهمة العامل الرابع (الناتج الحدي له) أدت الى زيادة الكمية بمقدار 40 كوفية، وهي أقل مقارنةً بمساهمة العامل الثالث، نظراً لاستنفاد مزايا التخصص وتوزيع العمال على الماكينات، حيث أن العامل الرابع مثلاً لن يجد ماكينة فارغة (بسبب ثبات رأس المال)، وإنما سيقصر عمله على مساعدة العمال السابقين.

أي أنه كلما تم تشغيل عمال إضافيين بعد العامل الثالث فإن مساهمة كل عامل إضافي ستكون أقل من الذي قبله حتى نصل الى حالة تشبع العمالة في المصنع عند تشغيل العامل السادس، حيث أن تشغيل أي عامل إضافي بعد ذلك ستكون مساهمته في الناتج سلبية، كأن يعرقل سير العمل ويلهيه زملاءه عن عملهم بسبب عدم وجود أعمال يقوم بها في المصنع نظراً لأن جميع الآلات والمعدات في المصنع مستغلة وموظفة بالكامل.



وهذا ما يسمى بقانون تناقص الغلة أو قانون تناقص العوائد الحدية الذي ينص على أنه إذا أضفنا كميات متتالية من العنصر الإنتاجي المتغير (عنصر العمل في مصنع مريم) الى العنصر الإنتاجي الثابت (رأس المال) فإن الناتج الحدي للعنصر المتغير (العمل) سوف يبدأ بالتناقص بعد حدٍ معين.

أبحث وأفكر: هل تواجه المنشآت الصناعية قانون تناقص العوائد الحدية في المدى الطويل؟ فسّر إجابتك.

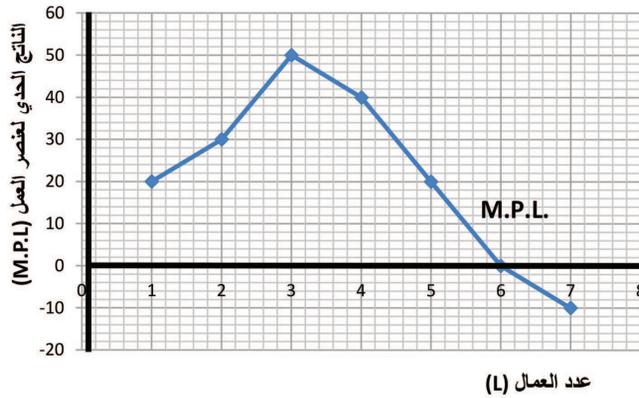


شكل (2-6): منحنى الناتج الكلي لمصنع الكوفية

6. التمثيل البياني لمنحنيات الناتج:

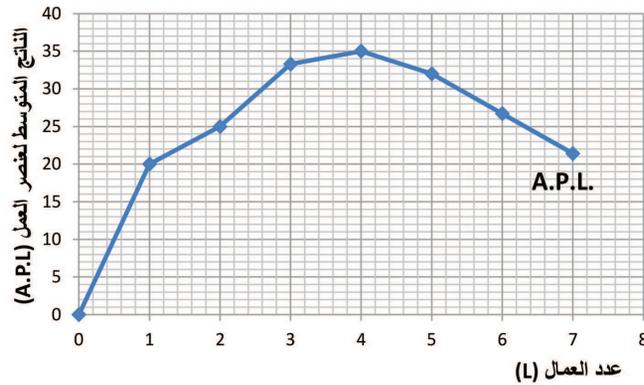
بالرجوع إلى مصنع الكوفية، لو قمنا بإجراء تمثيل بياني لبيانات الناتج الكلي (TP)، فسنحصل على الشكل (2-6). نلاحظ أن المنحنى يبدأ في الزيادة بشكل متزايد حتى العامل الثالث، أي أن كل عامل إضافي في هذه المرحلة يضيف إلى الإنتاج الكلي أكثر مما يضيفه العامل السابق.

ومن ثم يبدأ المنحنى بالزيادة بشكلٍ متناقصٍ، ويصل إلى حدّه الأقصى مع تشغيل العاملين الخامس والسادس، حيث يصل إلى 160 كوفيةً يوميّاً، ثم يبدأ بالتناقص بعد ذلك.



شكل (3-6): منحنى الناتج الحدي لمصنع الكوفية

الحدّي بالانخفاض تدريجيّاً إلى أن يصل إلى الصفر عند تشغيل العامل السادس، وتُسمّى هذه المرحلة مرحلة تناقص العوائد الحديّة "Diminishing Returns"، ثم يصبح الناتج الحدي بعد ذلك سالباً. وبالتالي نستنتج أنّ قانون تناقص العوائد الحديّة (العلة) يتمثل بيانياً بالجزء ذي الميل السالب من منحنى الناتج الحدي للعمل.



شكل (4-6): منحنى الناتج المتوسط لمصنع الكوفية

أمّا الناتج الحدي للعمل (MPL) الذي يتضح من الشكل (3-6)، فيبدأ بالزيادة ويصل إلى حدّه الأقصى عند تشغيل العامل الثالث (يساوي 50 كوفيةً)، وتُسمّى هذه المرحلة مرحلة تزايد العوائد الحديّة. "increasing returns"، ثم يبدأ الناتج

من جانبٍ آخر نلاحظ أنّ منحنى الناتج المتوسط للعمل (APL) يبدأ بالتزايد ويصل إلى حدّه الأقصى عند العامل الرابع (يساوي 35 كوفيةً/عامل)، ثم يبدأ بالتناقص مع كلّ زيادةٍ في عدد العمال بعد ذلك (شكل 4-6).



1 عرّف المصطلحات الآتية: دالة الإنتاج، الناتج الحدي، الناتج المتوسط، قانون تناقص العوائد الحدية.

2 فرق بين مفهومي الإنتاج الفعلي والطاقة الإنتاجية للمشروع.

3 بفرض أنّ الجدول الآتي يوضّح دالة الإنتاج لأحد معاصر الزيتون التي تعتمد على عنصريّ العمل ورأس المال:

الناتج المتوسط للعمل (APL) "تنكة زيت"	الناتج الحدي للعمل (MPL) "تنكة زيت"	الإنتاج الكلي (TP) "تنكة زيت"	رأس المال (K) "ألف دينار"	العمل (L) "عامل"
		0	50	0
		26	50	1
		54	50	2
		84	50	3
		112	50	4
		137	50	5
		158	50	6
		161	50	7

المطلوب:

1. أكمل الجدول أعلاه.
2. هل تعمل المعصرة في المدى القصير أم الطويل؟ ولماذا؟
3. ارسم كلاً من منحنى الناتج الكلي، ومنحنيّ الناتج الحديّ والمتوسط لعنصر العمل.
4. بعد أيّة كمّيّة عمل يبدأ سريان قانون تناقص الغلة؟

ضع دائرة حول رمز الإجابة الصحيحة فيما يأتي :

1. في المدى الطويل يمكن تغيير:

- أ- كمية العمل فقط.
ب- حجم رأس المال فقط.
ج- بعض عناصر الإنتاج.
د- جميع عناصر الإنتاج.

2. يبدأ قانون تناقص العوائد الحدية بالسريان عندما:

- أ- يزيد الناتج الكلي بمعدل متزايد.
ب- يبدأ الناتج الحدي بالانخفاض.
ج- يبدأ الناتج المتوسط بالانخفاض.
د- يصل الناتج الكلي إلى حده الأقصى.

3. تربط دالة الإنتاج بين:

- أ- التكاليف والأرباح.
ب- المدخلات والمخرجات.
ج- التكاليف وحجم الانتاج .
د- التكاليف والخدمات الانتاجية .

4. التغيير في حجم الناتج الكلي الناجم عن التغيير في كمية العنصر الإنتاجي يمثل:

- أ- الناتج الحدي للعنصر الإنتاجي.
ب- الناتج المتوسط للعنصر الإنتاجي.
ج- الناتج الكلي للعنصر الإنتاجي
د- الطاقة الإنتاجية للمشروع.

تكاليف الإنتاج

Production Cost



تُعدُّ التكاليف محدداً رئيساً لأسعار السلع والخدمات المنتجة، وكثيراً ما نقارن في حياتنا اليومية بين ما سنحققه من مكاسب، وما سنحمله من تكاليف عند قيامنا بعمل معين، فما المقصود بالتكاليف في علم الاقتصاد؟ وهل تقتصر على المبالغ التي يتحملها ربُّ العمل نظير مستلزمات الإنتاج، من آلاتٍ، ومعدّاتٍ، وموادّ خام، وكهرباء... الخ؟ أم أنّ هناك عناصر تكلفه أخرى؟ وهل التكاليف في المدى القصير تختلف عنها في المدى الطويل؟



تأمل الحالة الدراسية الآتية للتعرف إلى تكاليف الإنتاج:

حالة دراسية (2-6)



زراعة البندورة في محافظة خانيونس



عمّار مزارع فلسطيني يسكن في محافظة خانيونس، استأجر أرضاً زراعية مساحتها عشرة دونمات، بقيمة 2000 دينار سنوياً، ملتزماً بدفعها بغض النظر عن مدى استفادته من الأرض. وبفرض أنّ عمّاراً يرغب في زراعة الأرض بأشتال البندورة؛ ما سيكلفه بعض النفقات، مثل: شراء أشتال البندورة، وسماد،

ومبيدات زراعية، إضافة إلى دفع فواتير المياه والكهرباء، وتُقدّر هذه النفقات بحوالي 250 ديناراً سنوياً لكلِّ دونمٍ يرغب في زراعته (2500 ديناراً للعشر دونمات)، وهي تكاليف تتغير حسب تغيير الكمية المرغوب في إنتاجها من محصول البندورة. كما قام عمّار بتشغيل عاملٍ بأجرٍ مقداره 250 دينار شهرياً يستعين به، بغضّ النظر عن حجم الإنتاج.

جدير بالذكر أنّ لدى عمّار خبرةً في مجال الزراعة، وبإمكانه العمل لدى مزارعين آخرين بأجرٍ

300 دينار شهرياً، إلا أنه فضل استئجار قطعة أرض وزراعتها بنفسه، مضحياً بالأجر الذي كان سيكسبه لو عمل لدى الغير، متوقعاً بذلك تحقيق إيراد وأرباح أكبر من هذا الأجر، حيث يتوقع أن يبيع محصول البندورة بقيمة 20000 دينار سنوياً، في حال زراعة مساحة الأرض كلها. تأمل في المعلومات الواردة في الحالة الدراسية السابقة، وحاول أن تجيب عن الأسئلة الآتية:

1. حدّد تكاليف الإنتاج في مزرعة عمّار؟
2. ما التكاليف التي تتغيّر بتغيّر حجم الإنتاج التي يتحمّلها عمّار في مزرعته؟
3. حدّد التكاليف التي يدفعها عمّار بغض النظر عن كمية الإنتاج؟
4. كم الربح المتوقع أن يحصل عليه عمّار لو قام بزراعة الأرض كلها؟
5. لو كنت مكان عمّار، أيهما تختار، العمل بأجر لدى الغير بمقدار 300 دينار شهرياً أم استئجار قطعة الأرض وزراعتها بنفسك؟ لماذا؟

من خلال دراسة الحالة السابقة نستنتج المفاهيم الاقتصادية الآتية:

1. مفهوم التكاليف الاقتصادية Economic Costs

تكاليف الإنتاج من الناحية الاقتصادية: هي المبالغ التي تدفعها، أو تضحي بها المنشأة أو المنتج نظير خدمات عناصر الإنتاج، وتنقسم إلى نوعين، هما:

أ- التكاليف المحاسبية Accounting Costs

هي المبالغ التي يدفعها المنتج أو المنشأة مقابل الحصول على خدمات عناصر الإنتاج، ونجدها في الحالة السابقة في أجره الأرض (2000 دينار سنوياً)، وأجرة العامل (3000 دينار سنوياً)، وثمر الأشغال، والأسمدة، والمبيدات، وفواتير الماء والكهرباء (2500 دينار سنوياً).

أي أنّ التكاليف المحاسبية بشكل عام تشمل ثمن المواد الخام، والآلات، والأدوات المستخدمة في العملية الإنتاجية، وثمر الوقود، وقيمة أقساط التأمين، والضرائب بمختلف أنواعها، وتكاليف الصيانة، وقيمة الإعلانات التجارية..... الخ.

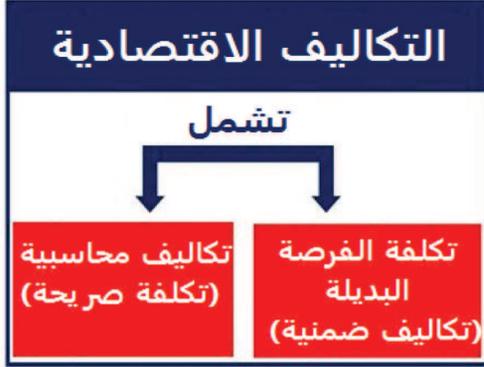
وتسمى هذه التكاليف التكاليف الصريحة أو الظاهرة (explicit costs)؛ لأنها تُدفع صراحةً، وبشكل مباشر، كما تُسمى التكاليف المحاسبية؛ نظراً لأن علم المحاسبة يهتم بالنفقات التي تُدفع فعلاً من الشركة أو المنشأة في العملية الإنتاجية.

ب- تكلفة الفرصة البديلة (Opportunity Cost)

ويُطلقُ عليها أيضاً التكاليف الضمنية (Implicit Cost)، وهي مقدار التضحية أو التنازل الذي يقدمه المنتج أو المنشأة عند تفضيل خيارٍ على آخر، وتشمل عوائد عناصر الإنتاج المملوكة للمشروع، التي ضحى بها مالك المشروع لقاء مساهمتها في العملية الإنتاجية.



أتعلم



ومثال ذلك، أن يبنى مصنع ما مخازن تجارية لتخزين منتجاته فيها، عندها سيضحي المصنع بإيجارات المخازن مقابل استخدامها لأغراض التخزين. أو أن يضحى مستثمر ما بالفوائد البنكية التي قد يحققها رأسماله النقدي فيما لو أودعه في البنك، بدلاً من استخدامه في إنشاء مشروع استثماري.

وفي الحالة الدراسية السابقة نجد تكلفة الفرصة البديلة في الأجر الشهري الذي ضحى به عمّار مقابل امتلاكه مشروعاً الخاص (3600 دينار سنوياً)

2. الأرباح Profits

الأرباح = الإيرادات - التكاليف.

وتنقسم الأرباح إلى نوعين، هما:

أ- الأرباح المحاسبية **Accounting Profits**: وهي الفرق بين الإيراد الكلي والتكلفة المحاسبية (الصريحة أو الظاهرة) فقط.

ب- الأرباح الاقتصادية **Economic Profits**: الفرق بين الإيراد الكلي والتكلفة الكلية الاقتصادية.

← وبناءً على ذلك نستنتج ما يأتي:

إذا كان الإيراد الكلي أكبر من التكلفة الاقتصادية، فإن المنشأة تحقق ربحاً اقتصادياً. 

إذا كان الإيراد الكلي أقل من التكلفة الاقتصادية، فإن المنشأة تحقق خسارة اقتصادية. 

إذا كان الإيراد الكلي يساوي التكلفة الاقتصادية، فإن المنشأة تحقق ربحاً محاسبياً فقط، بينما الربح الاقتصادي يساوي صفرًا. 

نشاط (2-6)



احسب كلاً من الربح الاقتصادي والربح المحاسبي لمشروع عمّار الوارد في الحالة (٢-٦).

نشاط (3-6)



اقرأ الحالة الدراسية الآتية، ثم أجب عن الأسئلة التي تليها:

أسامة أسير محرّر من مدينة نابلس، ولكنه مبعّد من قبل الاحتلال إلى قطاع غزة، أراد أن يستثمر خبرته التي اكتسبها من والده في صنع الكنافة النابلسية الشهيرة، وكان أمامه خياران، الخيار



الأول: أن يعمل لدى أحد مصانع الحلويات في قطاع غزة بأجر شهري 400 دينار، والخيار الثاني: أن يقوم باستئجار أحد المحلات، والعمل لحسابه الخاص، علماً بأن قيمة الإيجار السنوي 2000 دينار، كما أنه يحتاج إلى شراء معدّات، وأدوات للمحل بقيمة 3000 دينار (بفرض أنها تُستهلك في سنة واحدة)، والعملية الإنتاجية تحتاج إلى مستلزمات إنتاجية، مثل: الطحين،

والسكر، والجبن، والسمن، والمكسرات، وغاز... الخ، التي تُقدّر قيمتها 20 ديناراً لكل صينية كنافة. ويتوقّع أسامة صناعة 60 صينية شهرياً، وبيعها بسعر 40 ديناراً للصينية الواحدة.

تأمّل في المعلومات السابقة، وحاول الإجابة عن الأسئلة الآتية:

1. ما حجم التكاليف المحاسبية أو الصريحة التي سيدفعها أسامة سنوياً؟
2. كم تُقدّر التكلفة الاقتصادية الكلية للإنتاج في السنة الواحدة؟
3. احسب حجم الأرباح الاقتصادية المتوقع أن يحققها أسامة لو عمل لحسابه الخاص؟
4. أيّ الخيارين أفضل لأسامة، العمل لحسابه الخاص، أم العمل بأجر شهري؟ فسّر إجابتك.
5. حاول تصنيف تكاليف مشروع أسامة إلى تكاليف ثابتة وتكاليف متغيرة.

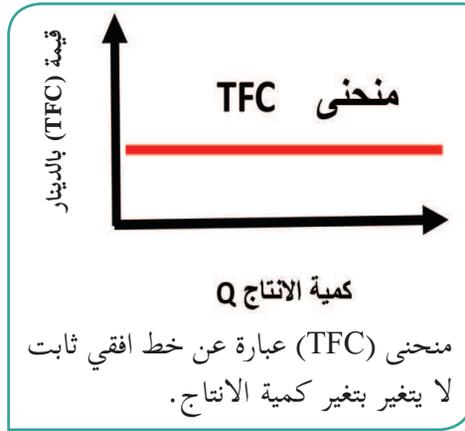
3. التكاليف في المدى القصير والمدى الطويل Short-Run and Long-Run Costs

سبق أن تعرّفنا في الدرس الأول من هذه الوحدة إلى المقصود بالأجل القصير والأجل الطويل في العملية الإنتاجية، ففي المدى القصير هناك عناصر إنتاج ثابتة (رأس المال)، وعناصر إنتاج متغيرة (العمل)، بينما في الأجل الطويل جميع عناصر الإنتاج متغيرة.

ونظراً لأنّ تكاليف الإنتاج مرتبطة بعناصر الإنتاج فإنّ هناك تكاليف ثابتة ترتبط بعناصر الإنتاج الثابتة، وتكاليف متغيرة ترتبط بعناصر الإنتاج المتغيرة. أمّا في الأجل الطويل، فإنّ جميع التكاليف تكون متغيرة، ولا يوجد تكاليف ثابتة.

إذن تُصنّفُ التكاليف الكلية (Total Costs) لأية منشأة في المدى القصير حسب علاقتها بحجم الإنتاج إلى نوعين:

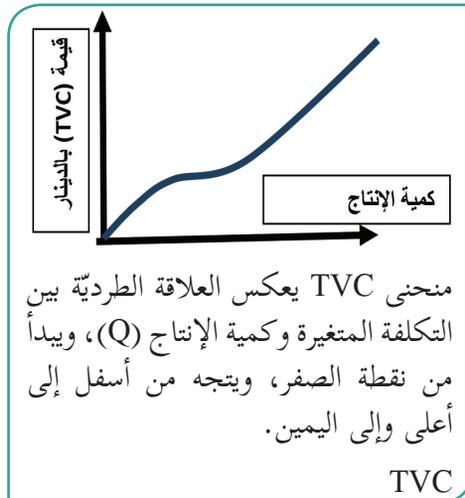
أ. التكاليف الكلية الثابتة (TFC) Total Fixed Costs



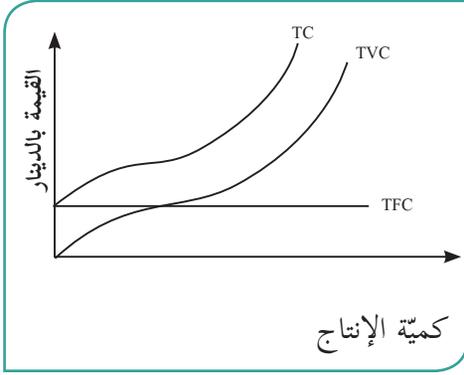
هي التكاليف التي تُدفع لعناصر الإنتاج الثابتة، وهي غير مرتبطة بحجم الإنتاج، والمنشأة تدفعها سواء أنتجت أو لم تُنتج، مثل: نفقات الإيجار السنوية، وضريبة الأملاك، وأقساط التأمين، وتكاليف الصيانة الدورية، وفوائد القروض البنكية، ورواتب الموظفين الدائمين الشهرية، وثمان الآلات ومعدات الإنتاج... الخ. حيث إنّ هذه النفقات مرتبطة بالزمن وليس بعملية الإنتاج، أي أنّها ستدفع سنوياً بغض النظر عن كمية الإنتاج. فما دامت عناصر الإنتاج المستخدمة ثابتة فستبقى التكاليف المرتبطة بها تكاليف ثابتة.

ويلاحظ هنا أننا نتحدث عن التكاليف الثابتة الصريحة؛ أي التي تُدفع فعلياً، إلا أنه يجب ألا ننسى أنّ هناك تكاليف ضمنية (أو ما يعرف بتكلفة الفرصة البديلة) التي غالباً ما تحتسب ضمن التكلفة الكلية الثابتة؛ نظراً لعدم ارتباطها بحجم الإنتاج، فبالرجوع إلى مشروع عمّار فإنّ الأجر النقدي الذي فقده نتيجة قيامه بزراعة الأرض بنفسه بدلاً من العمل لدى مزارعين آخرين، يُحتسب ضمن التكلفة الكلية الثابتة (TFC)؛ لأنه لا يرتبط بكمية الإنتاج واقعيّاً، فسواء قام عمّار بزراعة الأرض أم لم يقوم، أنتج أم لم ينتج، فإنّه في جميع الأحوال خسر قيمة الأجر النقدي.

ب. التكاليف الكلية المتغيرة (TVC) Total Variable Costs



هي التكاليف التي تُدفع لعناصر الإنتاج المتغيرة التي ترتبط بالعملية الإنتاجية، وتتغير قيمتها بتغير حجم الإنتاج، فإذا كانت الكمية المنتجة تساوي صفراً، فإنّ التكاليف المتغيرة تساوي صفراً، وكلّما زاد حجم الإنتاج زادت قيمتها. ومن أمثلة التكاليف المتغيرة ثمن المواد الخام، وتكاليف الوقود، ونفقات النقل، وفواتير المياه والكهرباء، وأجور العاملين بالساعة أو بنظام المياومة... الخ.



ج. التكاليف الكلية (TC) Total Costs:

هي مجموع التكاليف الثابتة والتكاليف المتغيرة أي أن:

$$TC = TFC + TVC$$

كما نلاحظ أن: منحى التكلفة الكلية (TC) يمثل إزاحة لمنحى التكلفة الكلية المتغيرة (TVC) إلى أعلى بقيمة تساوي التكلفة الكلية الثابتة.

أبحث وأفكر:

منحى التكلفة الكلية يبدأ من عند مستوى التكلفة الكلية الثابتة. لماذا؟

نشاط (4-6)

بالرجوع إلى الحالة الدراسية (6 - 2)، والنشاط (6 - 3)، احسب كلاً من: التكاليف الثابتة، والمتغيرة، والكلية في الحالتين.

4. التكاليف المتوسطة والحدية Average and Marginal Costs

رغم أهمية احتساب التكاليف الكلية على مستوى المنشأة، إلا أنه من الأهمية بمكان أيضاً احتساب التكلفة على مستوى الوحدة الواحدة المنتجة من السلعة أو الخدمة؛ أي نصيب الوحدة الواحدة سواء من التكلفة الثابتة أو التكلفة المتغيرة، أو التكلفة الكلية؛ لأن معرفة متوسط تكلفة الوحدة تُعدُّ معلومة في غاية الأهمية لصاحب المصنع أو الشركة؛ من أجل تمكنه من تسعير ثمن البيع للوحدة الواحدة ضماناً لتحقيق أرباح، إضافة إلى إدراكه لمدى إمكانية خفض تكلفة الإنتاج بزيادة الكمية المنتجة، وتعزيز قدرته التنافسية.

إن احتساب متوسط نصيب الوحدة المنتجة الواحدة من أي نوع من التكاليف ليس سوى قسمة إجمالي هذه التكاليف على الكمية المنتجة. أما التكاليف الحدية، فهي مقدار التغير في التكلفة الكلية نتيجة زيادة الإنتاج بمقدار وحدة واحدة.

ولفهم ذلك بدقة تأمل الحالة الدراسية الآتية:



مشروع دلال للمطرزات



دلال فتاة فلسطينية من مدينة القدس المحتلة، لديها مشروع منزلي صغير، يتمثل في إنتاج قطع أقمشة مطرزة لتزيين المنازل، وقد قامت بشراء المعدات اليدوية التي تُستخدم في التطريز بقيمة (55) ديناراً، وهي قيمة ثابتة لا تختلف باختلاف كمية الإنتاج في الأجل القصير، إضافة إلى شراء الخيوط، والأقمشة، وبعض مستلزمات الإنتاج التشغيلية اللازمة لإنتاج المطرزات.

والجدول الآتي يوضح كميات الإنتاج والتكاليف التي تتحملها دلال:

التكلفة الحدية MC	متوسط التكاليف (بالدينار)			إجمالي التكاليف (بالدينار)			كمية الإنتاج Q
	الكلية ATC	المتغيرة AVC	الثابتة AFC	الكلية TC	المتغيرة TVC	الثابتة TFC	
-	-	-	=	55	0	55	0
30	85	30	55	85	30	55	1
25	55	27.5	27.5	110	55	55	2
20	43.3	25	18.3	130	75	55	3
					105	55	4
					155	55	5
					225	55	6

من خلال الجدول السابق، حاول الإجابة عن الأسئلة الآتية:

1. هل يمثل الجدول مدى قصيراً أم مدى طويلاً؟ ولماذا؟
2. كيف تفسّر وجود تكاليف ثابتة عند إنتاج الكمية صفر، بينما لا يوجد أي تكاليف متغيرة عندها؟.
3. حاول من خلال فهمك التكاليف إكمال الخانات الفارغة في الجدول.
4. حاول التفريق بين متوسط تكلفة الوحدة، والتكلفة الحدية للوحدة.
5. ما أهمية احتساب متوسط تكلفة الوحدة الواحدة لمنشآت الأعمال؟.

من خلال دراستك مشروع دلال، بإمكانك التوصل إلى المفاهيم الآتية ذات العلاقة بالتكاليف المتوسطة والحدية:

أ. متوسط التكاليف الثابتة (Average Fixed Costs (AFC)

هي نصيب الوحدة الواحدة (السلعة أو الخدمة) المنتجة من إجمالي التكلفة الثابتة (TFC) في الأجل القصير. وتحتسب كما يأتي:

$$AFC = \frac{TFC}{Q}$$

لاحظ أن زيادة كمية الإنتاج تؤدي إلى انخفاض مستمر في متوسط التكلفة الثابتة AFC؛ ولذلك فهو متغير نظراً لارتباطه بكمية الإنتاج (المقام)، بعكس الحال في إجمالي التكاليف الثابتة (TFC) التي تبقى ثابتة.

ب. متوسط التكاليف المتغيرة (Average Variable Costs (AVC)

هي نصيب الوحدة الواحدة (السلعة أو الخدمة) المنتجة من إجمالي التكلفة المتغيرة (TVC). وتحتسب كما يأتي:

$$AVC = \frac{TVC}{Q}$$

ج. متوسط التكاليف الكلية (Average Total Costs (ATC)

هي نصيب الوحدة الواحدة (السلعة أو الخدمة) المنتجة من التكلفة الكلية (TC). وتحتسب كما يأتي:

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

د. التكلفة الحدية (Marginal Costs (MC)

سبق أن ذكرنا أن متوسط التكلفة الكلية للوحدة المنتجة (ATC)، يوضح نصيب الوحدة الواحدة من إجمالي التكاليف، ولكن قد يتبادر إلى الذهن التساؤلات الآتية:

هل كل وحدة إضافية منتجة تكلف صاحب المصنع التكلفة نفسها؟ 

وهل هذه التكلفة تساوي متوسط التكلفة الكلية (ATC)؟ 

لمعرفة إجابة هذه التساؤلات دعونا نرجع إلى مشروع دلال للمطرزات، لاحظ أن التكلفة الكلية في حالة عدم الإنتاج ($Q = 0$) تساوي (55) ديناراً، في حين أنها ترتفع إلى (85) ديناراً عند إنتاج القطعة الأولى من المطرزات؛ أي أن إنتاج القطعة الأولى أضاف إلى تكاليف دلال (30) ديناراً.

وفي حالة إنتاج قطعتين ترتفع التكلفة الكلية إلى (110) دينار؛ أي أن إنتاج الوحدة الثانية أضاف إلى تكاليف دلال (25) ديناراً. وهكذا يلاحظ أن دلال تتحمل تكلفة إضافية في حالة زيادة إنتاجها من القطع المطرزة بمقدار قطعة واحدة، وتحتسب هذه التكلفة الإضافية من خلال أخذ الفرق (التغير) في التكلفة الكلية عند زيادة الكمية المنتجة بمقدار وحدة واحدة. هذا المفهوم يُطلق عليه اسم التكلفة الحدية (MC).

نشاط (5-6)



بالتعاون مع زملائك، وبالتنسيق مع مدرستك، قم بزيارة إحدى منشآت الأعمال الصغيرة في منطقتك، وصنّف تكاليفها إلى ثابتة، ومتغيرة، وكلية.

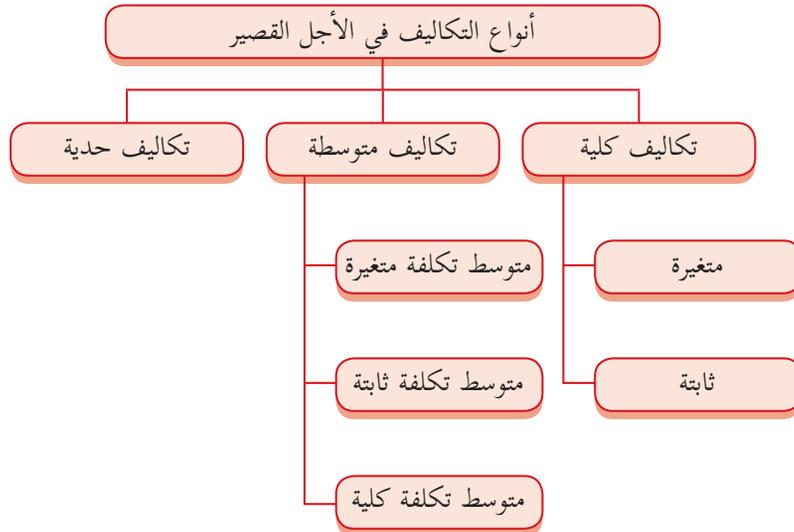
التكلفة الحدية (Marginal Costs (MC):

هي مقدار التغير في التكلفة الكلية الناجم عن زيادة الإنتاج بمقدار وحدة واحدة. وتُحتسب كما يأتي:

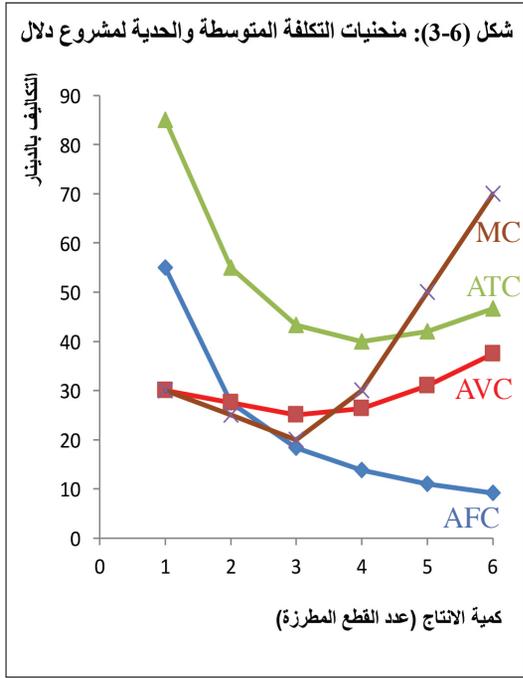
$$MC = \frac{\Delta TC}{\Delta Q}$$

وتختلف التكلفة الحدية لإنتاج وحدة إضافية باختلاف طبيعة الإنتاج، فقد تكون ضئيلةً ولا تكاد تُذكر، وقد تكون باهظةً الثمن. فعلى سبيل المثال، بفرض أن إحدى شركات الطيران تسيّر رحلاتٍ جويةً بين القاهرة وعمّان، باستخدام طائرة (إيرباص) (A-320) قادرة على حمل 200 راكب. فلو أن الطائرة أقلعت براكبٍ واحد فقط، فإنّ تكلفة نقل هذا الراكب ستكون باهظةً الثمن على شركة الطيران، التي تشمل ثمن الوقود، ومستلزمات الخدمة على متن الطائرة، في حين أن إنتاج (توفير مقعد) لراكبٍ إضافي لن يكلف الشركة أكثر من وجبة الضيافة على مقعد الطائرة، ما دامت المقاعد الفارغة موجودة.

مما سبق يمكننا تلخيص أنواع التكاليف في الأجل القصير في الشكل الآتي:



هـ. التمثيل البياني لمنحنيات التكلفة:



بالرجوع إلى مشروع دلال (حالة 4-6)، لو رسمت متوسطات التكلفة الثابتة، والمتغيرة، والكلية، والتكلفة الحدية بيانياً ستحصل على الشكل (3-6).

حيث نلاحظ من الشكل (3-6) أن متوسط التكلفة الثابتة (AFC) ينخفض باستمرار مع زيادة كمية الإنتاج؛ ذلك لأن التكاليف الثابتة حين توزع على كميات متزايدة من الإنتاج، فإن حصة كل وحدة منتجة من تلك التكاليف الثابتة ستتناقص.

أما منحنى (AVC) فيلاحظ أنه ينحدر من أعلى إلى أسفل في بداية الإنتاج، ثم يبدأ بالصعود.

أما منحنى (ATC) فيأخذ شكل منحنى (AVC) نفسه، ولكن يكون دائماً أعلى منه بمقدار يعادل (AFC).

وفيما يتعلق بمنحنى (MC) فهو أيضاً يتجه تنازلياً في بداية العملية الإنتاجية، ثم يتجه صعوداً بعد ذلك عند زيادة حجم الإنتاج؛ أي أن الزيادة في حجم الإنتاج تؤدي في المرحلة الأولى إلى انخفاض التكلفة الحدية للكمية المنتجة حتى يصل المشروع إلى حجم معين من الإنتاج تكون عنده التكلفة الحدية للوحدة المنتجة عند أدنى مستوى لها، ثم تأخذ بالزيادة بعد ذلك. كما نلاحظ أن منحنى (MC) يقطع منحنى (AVC)، ومنحنى (ATC) عند أدنى نقطة لهما.



1 ما المقصود بتكاليف الإنتاج من وجهة النظر الاقتصادية؟

2 وضح الفرق بين المفاهيم الآتية مدعماً إجابتك بأمثلة عملية:

- أ- التكلفة الصريحة والتكلفة الضمنية.
- ب- الربح المحاسبي والربح الاقتصادي.
- ج- التكاليف في المدى القصير والتكاليف في المدى الطويل.
- د- التكلفة الحدية للوحدة المنتجة والتكلفة المتوسطة.

3 ضع دائرة حول رمز الإجابة الصحيحة فيما يأتي:

1. تُعدّ بنود التكلفة الآتية تكاليف ثابتة في الأجل القصير ما عدا:
 - أ- نفقات الإيجار السنوية.
 - ب- ثمن الآلات والمعدات.
 - ج- ضريبة الأملاك.
 - د- ثمن المواد الخام.
2. أيّ المنحنيات الآتية يمثل خطأً أفقياً ثابتاً لا تتغير قيمته بتغير كمية الإنتاج؟
 - أ- TFC
 - ب- TVC
 - ج- AFC
 - د- MC
3. مقدار التغير في التكلفة الكلية الناجم عن زيادة الإنتاج بوحدة واحدة يمثل:
 - أ- AVC
 - ب- ATC
 - ج- AFC
 - د- MC
4. إذا كانت الكمية المنتجة 100 وحدة، ومتوسط التكلفة المتغيرة 4 دنانير، والتكلفة الحدية 7 دنانير، ومتوسط التكلفة الكلية 6 دنانير، فإن التكلفة الثابتة تساوي:
 - أ- 100 دينار.
 - ب- 200 دينار.
 - ج- 250 ديناراً.
 - د- 300 دينار.
5. منحنى (MC) يقطع منحنى:
 - أ- AVC عند أدنى نقطة له.
 - ب- AVC عند أقصى نقطة له.
 - ج- ATC عند أدنى نقطة له.
 - د- (أ + ج).

4 تخرّج زين في جامعة القدس من كلية الهندسة، وبدأ مشروعه الخاص في إنتاج كراسي بلاستيكية للأطفال، ليبدأ تسويقها في المحال التجارية، وفي المدارس ورياض الأطفال الفلسطينية. بدأ زين مشروعه بتكاليف ثابتة يومية تساوي 50 ديناراً، تشمل إيجار المخزن واستهلاك الماكينات

وتكاليف الصيانة، حيث بدأ بإنتاج 20 مقعداً يومياً. وعند احتساب التكاليف المتغيرة لإنتاجها، مثل: تكاليف النقل، والكهرباء، والمواد الخام الداخلة في صناعتها تبين أنها تساوي 50 ديناراً. بعد فترة، بدأ يزن بإنتاج 25 مقعداً يومياً باستخدام المخزن والماكينات والمعدات نفسها، فكانت التكلفة الكلية اللازمة لصناعتها تساوي 110 دنانير.

من المعلومات السابقة، أجب عن الأسئلة الآتية:

أ- هل يعمل يزن في المدى القصير أم الطويل؟ فسّر إجابتك.

ب- احسب حصة الكرسي الواحد من التكاليف الثابتة عند إنتاج 20 مقعداً، وعند إنتاج 25 مقعداً.

ج- احسب حصة الكرسي الواحد من التكاليف المتغيرة عند إنتاج 20 مقعداً، وعند إنتاج 25 مقعداً.

د- احسب حصة الكرسي الواحد من التكاليف الكلية عند إنتاج 20 مقعداً، وعند إنتاج 25 مقعداً.

هـ- هل سيتحمل يزن أية تكلفة في حال توقّف لمدة يومين عن الإنتاج؟ إذا كانت الإجابة نعم، فكم تبلغ تلك التكلفة؟

الجدول الآتي يوضح تكاليف الإنتاج بالدينار في إحدى المؤسسات الصناعية:

5

الحدية MC	متوسط التكاليف (بالدينار)			إجمالي التكاليف (بالدينار)			كمية الإنتاج Q
	ATC الكلية	AVC المتغيرة	AFC الثابتة	TC الكلية	TVC المتغيرة	TFC الثابتة	
					0	10	0
					20		1
					30		2
					60		3
					100		4
					150		5
					210		6

أ- أكمل الجدول السابق مستخدماً قوانين احتساب التكاليف الكلية والمتوسطة والحدية.

ب- هل المؤسسة الصناعية تعمل في الأجل القصير أم الأجل الطويل؟ ولماذا؟



Perfect Competition Market

الدرس الثالث:

لقد ارتبط السوق وتطوره بتطور النشاط الاقتصادي وتقدمه؛ لذلك لا يمكن أن نتصور وجود مجتمع بشري بلا سوق، فالسوق يُعدّ أساساً من أجل تسهيل المبادلات الاقتصادية، وتلبية حاجات السكان لأيّ مجتمع.



ومن وجهة نظر علم الاقتصاد، فللسوق مفهوم محدد ووظائف معينة، على النحو الآتي:

1. مفهوم السوق Market Definition

يُعرف السوق بأنه مكان حقيقيّ أو معنويّ يتفاعل فيه البائعون والمشترون بشكل مباشر، أو من خلال وسطاء، فهو ليس مجرد محالّ تجاريّة لبيع السلع وشرائها في مكان جغرافيّ معيّن فقط، بل هو أيضاً تنظيمٌ أو فضاءٌ يتم من خلاله التقاء أو اتصال البائعين والمشتريين؛ بهدف تبادل السلع والخدمات.



2. وظائف السوق Market Functions

- أ. توصيل المعلومات المتعلقة بالأسعار بين البائعين والمشتريين.
- ب. تسهيل صفقات البيع والشراء وعمليات التبادل وتنفيذها.
- ج. تخصيص الموارد في المجتمع.



3. التقسيم الاقتصادي للأسواق (هيكل السوق Market Structure)

(Structure)

يعتمد التقسيم الاقتصادي للأسواق على طبيعة قوى العرض والطلب، من حيث عدد المنتجين (البائعين) والمستهلكين (المشتريين) لسلعةٍ أو خدمةٍ معينة، ودرجة تحكمهم في الأسعار، فبعض السلع أو الخدمات تمتاز بالمنافسة الشديدة بين منتجيها أو بائعيها، في حين أنّ هناك سلعاً وخدمات لا ينتجها أو يبيعها سوى منتج أو بائع واحد فقط؛ أيّ أنّه يحتكر بيعها ويتحكّم في سعرها، وما بين هاتين الحالتين سنجد سلعاً وخدمات أقرب إلى المنافسة فيما يُعرف بسوق المنافسة الاحتكاريّة، ولسلعاً وخدمات أقرب إلى حالة الاحتكار التام، فيما يعرف باحتكار القلّة.

وبالتالي يمكن تقسيم الأسواق في علم الاقتصاد إلى أربعة أنواع هي:

أ. سوق المنافسة الكاملة Perfect Competition Market

ب. سوق الاحتكار التام Pure Monopoly Market

ج. سوق المنافسة الاحتكاريّة Monopolistic Competition Market

د. سوق احتكار القلّة Oligopoly Market

وسنقتصر في هذا الدرس على شرح سوق المنافسة الكاملة، باعتباره يمثل سوقاً نموذجياً أو معيارياً تقارنُ به الأسواق الأخرى.

ولفهم هذا السوق، دعنا ندرس الحالة الآتية:

حالة دراسية (5-6)



تجارة الإسمنت في قطاع غزة



لدى يوسف شركة تجارية في مدينة غزة تعمل في تجارة الإسمنت، حيث يقوم بشرائه من إحدى الشركات المورّدة في الضفة الغربية من خلال التعاقد والشراء، باستخدام وسائل الاتصال المختلفة؛ ذلك لأنّ الاحتلال منعه من الخروج إلى الضفة الغربية، ويقوم بتسديد ثمن الإسمنت من خلال حوالة مالية من حسابه في أحد البنوك المرخّصة في فلسطين، ثم بعد ذلك يقوم ببيع الإسمنت

وتوزيعه للعديد من زبائنه من المواطنين الراغبين في البناء، وكذلك تجار التجزئة العاملين في تجارة مواد البناء، وشركات الباطون والمقاولات في مختلف محافظات قطاع غزة.

ونظراً لوجود عدد كبير من التجار والشركات المنافسة العاملة في توريد وبيع الإسمنت في قطاع غزة، فإنّ يوسف لا يستطيع التحكم في السعر، ويضطرّ إلى بيعه بالسعر التنافسي نفسه المحدّد في السوق بقيمة 100 دينار للطن. جدير بالذكر أنّ سوق الإسمنت في قطاع غزة يشهد دخول بائعين ومورّدين جدد بدرجة متزايدة، حيث لا يوجد أية موانع قانونية، أو تجارية أمام أيّة شركة، أو تاجر يرغب في الدخول، أو الخروج من سوق الإسمنت، كما أنّ المعلومات المتعلقة بالإسمنت كافّة من حيث أنواعه وأسعاره مكشوفة ومعلومة للجميع.

في ضوء ما سبق حاول أن تجيب عن الأسئلة الآتية:

1. هل يستطيع يوسف التحكم بسعر الإسمنت في السوق؟ ولماذا؟
2. هل توجد معوّقات أمام أيّة شركة أو مستثمر يرغب في الدخول إلى سوق الإسمنت؟
3. ما التصرف المتوقّع من يوسف لو أنّ المعلومات المتعلقة بالإسمنت (كالسعر) لا يعلمها جميع الزبائن؟

من خلال دراسة الحالة السابقة، نستنتج أنّ سوق المنافسة الكاملة هو: شكلٌ من أشكال السوق يتّصف بعدم قدرة المنتجين "الباعين"، أو المستهلكين "المشترين" لسلعةٍ أو خدمةٍ معيّنة التأثير في سعرها، إنّما يتعاملون مع السعر كمعطى لهم (Price-Taker).
ويتميّز سوق المنافسة الكاملة بخصائص عدّة، أهمّها ما يأتي:

1. وجود عدد كبير من المنتجين "الباعين"، أو المستهلكين "المشترين" للسلعة أو الخدمة: هذه الخاصية تعني أنّ الكميات المباعة من منتجٍ، أو بائعٍ معين من سلعةٍ أو خدمةٍ ما ستكون صغيرة مقارنةً بما هو متوفّر في السوق، كذلك الكميات التي يشتريها مستهلكٌ معيّن ستكون صغيرةً مقارنةً بما يطلبه المستهلكون الآخرون، ولذلك لن يستطيع أيّ منتجٍ، أو مستهلكٍ التأثير في سعر السلعة أو الخدمة في السوق بمفرده، وفي هذه الحالة نقول أنّ كلّ بائعٍ أو مشتريٍّ يُعدُّ مستقبلاً للسعر (Price-Taker)؛ أيّ أنّه يتعامل مع السعر مسلماً به، كما هو محدّد في السوق.



2. جميع المنتجين أو الباعين في السوق ينتجون أو يبيعون سلعاً أو خدماتٍ متجانسة (Homogenous Goods): أي أنّ السلعة أو الخدمة عند جميع الباعين أو المنتجين تكون متطابقة في المواصفات، من ناحية الجودة، والكفاءة، وأداء الخدمة؛ ولذلك تعدُّ بديلاً كاملاً لسلعة المنتجين الآخرين، وبالتالي فإنّ منحني الطلب الفردي على سلعة المنتج أو البائع يكون لا نهائيّ المرونة (منحني طلب أفقي)؛ نظراً لأنّه إذا حاول رفع سعر سلعته ولو بنسبةٍ ضئيلة جداً عن السعر المحدّد في السوق فلن يبيع أيّ شيء، حيث سيواجه المستهلكون إلى بائعين آخرين للسلعة؛ لشرائها بالسعر المحدّد في السوق.

3. حرية الدخول والخروج من السوق (Free Entry and Exit):

يمكن لأيّ منتجٍ الدخول أو الخروج من سوق السلعة أو الخدمة، وذلك بسبب عدم وجود أي عوائق تمنع دخوله أو خروجه من السوق. وهذا يعني أنّ هناك سهولة في انتقال عناصر الإنتاج من إنتاج سلعةٍ إلى إنتاج سلعةٍ أخرى، ومن منطقة جغرافيّة إلى منطقةٍ أخرى.



4. توفر المعلومات بشكلٍ كاملٍ (Perfect Information):
فأىُّ مشترٍ يعرف المعلومات المتعلقة بالأسعار وخصائص السلع كافةً، وبالتالي لا يستطيع البائعين استغلاله بعدم معرفته لأوضاع السوق، ومستويات الأسعار فيه.

نشاط (7-6)



تتبع خصائص سوق المنافسة الكاملة من الحالة الدراسية (6 - 5) السابقة.

إنَّ التأمل في الخصائص السابقة يشير إلى صعوبة توافرها بالكامل في سوق إحدى السلع أو الخدمات، إنما هناك بعض السلع والخدمات التي تعدُّ أسواقها قريبةً إلى حدٍّ ما من سوق المنافسة الكاملة.

نشاط (8-6)



في ضوء فهمك خصائص سوق المنافسة الكاملة، ومن خلال النقاش والتفاعل مع زملائك في الفصل، حاول أن تحدد بعض السلع والخدمات التي تقترب من سوق المنافسة الكاملة.

سلوك المنشأة في سوق المنافسة الكاملة في المدى القصير



Firm's Behavior in Perfect Competition Market in The Short Run

الآن نريد أن نتعرف إلى سلوك المنشأة في سوق المنافسة الكاملة، وقد سبق أن تعلمت أن قرارات منشآت الأعمال تختلف في المدى القصير عنها في المدى الطويل لاختلاف ظروف كلِّ مدى وخصائصه، وسنقتصر هنا على تحليل سلوك المنشأة في المدى القصير؛ أيَّ المدى الذي تكون فيه بعض عناصر الإنتاج ثابتة.

ونقصد بسلوك المنشأة التنافسيّة في المدى القصير طبيعة القرارات المتعلقة بالإنتاج، وهذه القرارات تتمثل في الإجابة عن السؤالين التاليين:

1. هل تنتج المنشأة، أم تغلق؟

2. ما الكمية التي يجب أن تنتجها المنشأة؟

وسنجيب عن هذين السؤالين من خلال مثالٍ رقميٍّ بسيطٍ لإحدى منشآت الأعمال، كما يأتي:
يوضّح الجدول (1-6) عدد الوحدات التي تنتجها المنشأة في العمود (1)، وفي العمود (2) سعر الوحدة في السوق، وهو ثابت لجميع الوحدات - كما سبق أن أشرنا - وقيمتها تساوي 30 ديناراً للوحدة.

جدول (6-1): توازن المنشأة في سوق المنافسة الكاملة في المدى القصير

الكمية المنتجة	سعر الوحدة	الإيراد الكلي	التكلفة المتغيرة	التكلفة الكلية	التكلفة الحدية	الإيراد الحدي	متوسط التكلفة المتغيرة	متوسط التكلفة الكلية	الأرباح (الخسائر)
1	2	3	4	5	6	7	8	9	10
Q	P	TR	TVC	TC	MC	MR	AVC	ATC	π
0	30	0	0	20	-	-	-	-	20-
1	30	30	12	32	12	30	12	32	2-
2	30	60	15	35	3	30	7.5	17.5	25
3	30	90	34	54	19	30	11.3	18	36
4	30	120	64	84	30	30	16	21	36
5	30	150	130	150	66	30	26	26	0
6	30	180	180	200	50	30	30.0	33.3	20-

هل تنتج المنشأة أم تغلق؟

لمعرفة متى يجب على المنشأة في سوق المنافسة الكاملة أن تغلق نقوم بالخطوات الآتية:

أستنتج الإيراد المتوسط
(Average Revenue: AR)
يساوي السعر (P)

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

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

$$AR = P$$

1. نحسب متوسط إيراد الوحدة الواحدة (Average Revenue: AR) من خلال قسمة الإيراد الكلي (Total Revenue: TR) على الكمية المنتجة (Q)؛ ونظراً لثبات السعر (P) فإنّ الإيراد المتوسط للوحدة يساوي السعر.

2. نحسب متوسط التكلفة المتغيرة (AVC) كما سبق أن تعلمت في الدرس السابق.

3. نقارن متوسط إيراد الوحدة الذي يساوي السعر بأدنى قيمة لمتوسط التكلفة المتغيرة، فإنّ كان السعر أكبر

فعلى المنشأة أن تُنتج، أمّا إن كان أقلّ فعليها أن تُغلق كي تخفّف من خسائرها، وإذا كان السعر يساوي أدنى قيمة لمتوسط التكلفة المتغيرة فإنّ المنشأة تكون قد وصلت إلى ما يُعرف بسعر الإغلاق.

سعر الإغلاق **Shut-Down Price**: هو أدنى سعر يمكن أن يصل إليه سعر السوق قبل أن تغلق المنشأة أبوابها، ويساوي الحد الأدنى لمنحنى AVC .

ومن الجدول السابق نستنتج أن سعر الإغلاق يساوي 7.5 ديناراً، فإذا انخفض سعر السوق عن هذا السعر فعلى المنشأة أن تتوقف عن الإنتاج؛ تحقيقاً لمصلحتها بتقليل الخسائر، والاكتماء بخسارة التكاليف الثابتة فقط.

🔍 ما الكمية التي تنتجها المنشأة؟

السلوك والهدف المنطقي للمنشأة أن تقوم بإنتاج الكمية التي تحقق أقصى ربح ممكن، وهذا يمثل وضع التوازن لها، وكى نستطيع تحديد الكمية التي تحقق هذا التوازن نقوم بالخطوات الآتية:

1. نحسب الإيراد الكلي (TR)، كما هو موضَّح في العمود (3)، باستخدام المعادلة الآتية:

الإيراد الكلي " TR " = الكمية المنتجة (المباعة) " Q " ضرب سعر الوحدة الواحدة " P "

↩️ لاحظ هنا أن الإيراد الكلي يتزايد بمعدلٍ ثابتٍ مع زيادة الكمية المنتجة؛ نظراً لثبات السعر.

2. نحسب التكلفة الكلية، كما هو موضَّح في العمود 5، باستخدام المعادلة الآتية:

$$(TC = TFC + TVC)$$

3. نحسب ربح أو خسارة المنشأة (π)، كما هو موضَّح في العمود 10 باستخدام المعادلة الآتية:

$$\text{الربح } (\pi) = \text{إجمالي الإيرادات } (TR) - \text{إجمالي التكاليف } (TC)$$

فإذا كان:

• $TR > TC$ فإنّ المنشأة تحقق أرباحاً اقتصادية.

• $TR < TC$ فإنّ المنشأة تحقق خسائر اقتصادية.

• $TR = TC$ فإنّ الأرباح الاقتصادية تساوي صفراً (نقطة

التعادل $break-even point$ وهي النقطة التي يكون

عندها الأرباح أو الخسائر الاقتصادية تساوي صفراً).

↩️ أستنتج:

نقطة التعادل (break-even point):

هي النقطة التي يكون عندها سعر

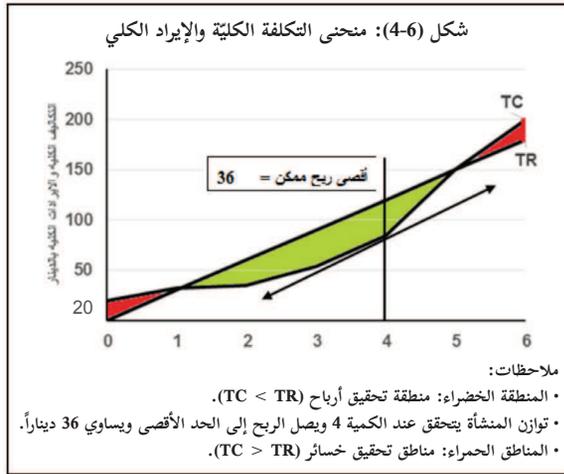
السوق عند أدنى نقطة لمنحنى

متوسط التكلفة الكلية ATC ، ويُسمّى

سعر التعادل حيث إن الأرباح أو

الخسائر الاقتصادية تساوي صفراً.

نلاحظ من الجدول أن من مصلحة المنشأة أن تستمر في الإنتاج إلى أن تصل إلى الكمية الرابعة حيث إنها تحقق أرباحاً اقتصادية مقدارها 36 ديناراً، وهو أقصى ربح يمكن تحقيقه، بينما إذا أنتجت الوحدة الخامسة فإن الربح الاقتصادي يساوي صفرًا (وهي هنا تمثل نقطة التعادل). في حين لو أنتجت أقل من 4 وحدات فستضيع فرصة تحقيق المزيد من الأرباح؛ ولذلك فإن أفضل وضع للمنشأة (حالة التوازن) تتحقق عندما تنتج 4 وحدات.



ويمكننا تمثيل حالة التوازن بيانياً، كما في الشكل (4-6)، حيث نلاحظ أن منحني (TC) يبدأ من 20 ديناراً، ثم يأخذ بالتزايد مع تزايد عدد الوحدات المنتجة؛ نظراً لوجود تكاليف متغيرة، كما نلاحظ أن منحني (TR) عبارة عن خط مستقيم؛ نظراً لثبات سعر الوحدة، حيث إن كل وحدة إضافية تحقق إيراداً ثابتاً بقيمة 30 ديناراً للوحدة.

والمسافة العمودية بين المنحنيين تمثل صافي ربح إذا كان منحني (TR) أعلى من منحني (TC)،

وصافي خسارة إذا كان منحني (TR) أسفل من منحني (TC)، ويتحقق توازن المشروع عند أقصى فرق موجب ممكن بين منحني (TR) ومنحني (TC) عند الكمية (4). (لاحظ أنه عند تلك الكمية تتساوى

الإيرادات الحدية للمشروع مع تكاليفه الحدية، أي أن: (MR = MC). وبالتالي فإن شرطي التوازن في سوق المنافسة الكاملة يتمثل في:

1. تحقيق أقصى ربح ممكن.

2. أن يكون MR = MC.

الإيراد الحدي (MR): Marginal Revenue

هو مقدار الزيادة في الإيراد الكلي (TR)

الناجمة عن زيادة الكمية المنتجة أو المباعة بوحدة واحدة، ويساوي السعر كما يساوي

الإيراد المتوسط (AR).

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

$$MR = \frac{\Delta (P * Q)}{\Delta Q}$$

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

$$MR = P$$

$$MR = P = AR$$



1 عرّف المصطلحات الآتية: سعر التعادل، سعر الإغلاق، الإيراد المتوسط، الإيراد الحدي.

2 وضح المقصود بالسوق؟ وما دوره في الاقتصاد؟

3 اذكر خصائص سوق المنافسة الكاملة؟ موضحاً ما يترتب على كلّ خاصيّة.

4 علّل ما يأتي:

1. الإيراد الحدي (MR) يساوي السعر في سوق المنافسة الكاملة.

2. منحنى الإيراد الكلي (TR) في سوق المنافسة الكاملة خط مستقيم، بينما منحنى التكلفة الكلية (TC) ليس كذلك.

3. ليس بالضرورة أن تحقّق المنشأة عند وضع التوازن في سوق المنافسة الكاملة أرباحاً اقتصادية.

5 اختر الإجابة الصحيحة فيما يأتي:

1. جميع المنتجين في سوق المنافسة الكاملة ينتجون سلعاً:

أ- جيدة. ب- مختلفة. ج- متجانسة. د- مكتملة.

2. في سوق المنافسة الكاملة يكون:

أ- $MR=MC$ ب- $MR=AR$ ج- $MR=P$ د- (ب + ج)

3. نقطة التعادل تكون عند أدنى نقطة لمنحنى:

أ- ATC ب- AVC ج- MC د- AFC

4. عند وضع التوازن في سوق المنافسة الكاملة فإنّ:

أ- $MR=MC$ ب- $P=AR$ ج- $TR=TC$ د- (ب + ج)

6 بفرض أنّ أحد المشاريع الصغيرة يقوم بتقديم خدمة تزيين سيّارات الأفراح بالأزهار والزينة المختلفة، وأنّ صاحب المشروع يتقاضى 25 ديناراً لكلّ سيّارة يتمّ تزيينها، والجدول الآتي يوضّح كمّيّة الإنتاج (عدد السيّارات المزيّنة)، ومختلف أنواع التكاليف والإيرادات المتوقّعة للمشروع:

الأرباح أو الخسائر	MR	MC	ATC	AVC	TVC	TFC	TR	TC	Q
								30	0
								37	1
								40	2
								42	3
								50	4
								70	5
								120	6
								205	7

- أ- أكمل الجدول السابق.
- ب- أوجد نقطة التعادل ونقطة الإغلاق.
- ج- استنتج كمية التوازن، مدعماً إجابتك بالرسم البياني.
- د- احسب الأرباح أو الخسائر للمنشأة عند وضع التوازن.



1 ما الفرق بين دالة الإنتاج في المدى القصير ودالة الإنتاج في المدى الطويل؟ أعط مثالاً لذلك.

2 الجدول الآتي يوضح كمية الإنتاج وعناصر الإنتاج المستخدمة في ورشة تقدم خدمة صيانة الغسالات، علماً بأن أجره العامل تساوي 20 ديناراً يومياً، ويوضح العمود الثالث عدد الغسالات التي يتم صيانتها يومياً مقابل كل عددٍ من العمال في الورشة:

عدد العمل (L) "عامل"	رأس المال (K) (بالألف دينار)	الناتج الكلي (TP) "غسالة"	الناتج الحدي للعمل (MPL) "غسالة"	التكاليف المتغيرة (TVC) (بالدينار)	متوسط التكلفة المتغيرة (AVC) (بالدينار)	التكلفة الحدية (MC) (بالدينار)
0	10	0				
1	10	2				
2	10	12				
3	10	20				
4	10	25				

أ. أكمل الجدول السابق.

ب. هل تعمل الورشة في المدى القصير أم الطويل؟ ولماذا؟

ج. حدّد عدد العمال الذي يصل عنده الناتج الحدي للعمل أقصى ما يمكن؟ وكم تبلغ التكلفة الحدية عند هذا العدد؟

اختر الاجابة الصحيحة فيما يأتي:

1. عندما يصل الناتج الكلي أقصى قيمة له فإنّ الناتج الحدي لعنصر العمل مع ثبات رأس المال عند هذا المستوى يكون:

أ- متزايداً . ب- متناقصاً. ج- يساوي صفراً. د- متناقصاً ومن ثم متزايداً.

2. إذا كانت التكلفة الكلية لإنتاج 19 وحدة من سلعة ما تساوي 85 ديناراً، ومتوسط التكلفة

الكلية عند إنتاج 20 وحدة يساوي 5 دنانير، فإنّ التكلفة الحدية تساوي:

أ- 5 دنانير. ب- 10 دنانير. ج- 15 ديناراً. د- 20 ديناراً.

3. المدى الطويل للإنتاج هو الذي يمكن خلاله تغيير:
- أ- خدمات العمل فقط .
ب- خدمات غالبية عناصر الإنتاج .
ج- جميع عناصر الإنتاج .
د- موقع المشروع .
4. عندما تتوازن المنشأة التنافسية عند الحد الأدنى لمنحنى (ATC) فإن المنشأة:
- أ- تحقق أرباحاً اقتصادية .
ب- تحقق خسائر اقتصادية .
ج- تصل لنقطة التعادل .
د- يجب أن تغلق أبوابها .
5. واحدٌ من العوامل الآتية لا يمثل شرطاً ضرورياً لسوق المنافسة الكاملة:
- أ- العدد الكبير من البائعين والمشتريين .
ب- الحرية التامة في الدخول، أو الخروج من السوق .
ج- التجانس التام بين السلع المنتجة أو المباعة .
د- إمكانية تحكّم المنتجين في الأسعار .

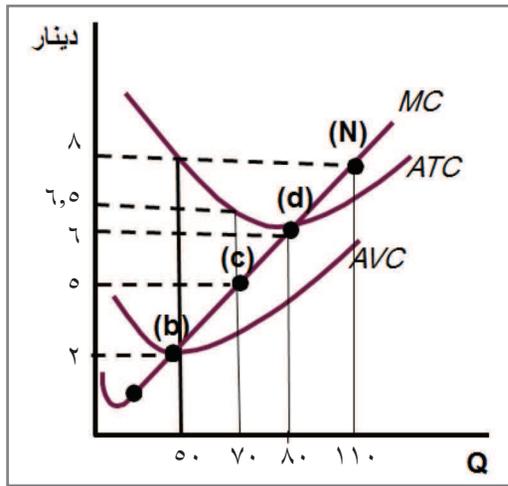
اكتب رقم التعريف المناسب أمام المصطلح الخاص به في العمود الأول:

4

المصطلحات	التعريفات
دالة الإنتاج	1. مقدار التغير في التكلفة الكلية الناجم عن زيادة الإنتاج بوحدة واحدة.
المدى القصير	2. تنظيم أو فضاء يتم من خلاله التواء أو اتصال البائعين والمشتريين بهدف تبادل السلع والخدمات.
قانون تناقص الغلة	3. أدنى سعر يمكن أن يصل إليه سعر السوق قبل أن تغلق المنشأة أبوابها.
تكلفة الفرصة البديلة	4. يكون عندها سعر السوق عند أدنى نقطة لمنحنى متوسط التكلفة الكلية والأرباح أو الخسائر الاقتصادية تساوي صفرًا.
التكلفة الحدية	5. تبيّن الكمية القصوى التي يمكن إنتاجها من سلعة أو خدمة ما، عن طريق تشغيل ومزج مدخلات الإنتاج المختلفة.
السوق	6. مقدار الزيادة في الإيراد الكلي (TR) الناجمة عن زيادة الكمية المنتجة، أو المبيعة بوحدة واحدة.
الإيراد المتوسط	7. الفترة التي لا يمكن للمنتج أو المنشأة خلالها تغيير جميع عناصر الإنتاج والطاقة الإنتاجية.
الإيراد الحدي	8. مقدار التضحية الذي يقدمه المنتج أو المنشأة عند تفضيل خيار على آخر.
سعر الإغلاق	9. حاصل قسمة الإيراد الكلي (TR) على الكمية المنتجة (Q).
نقطة التعادل	10. تناقص الناتج الحدي للعنصر الإنتاجي المتغير عند إضافة كميات متتالية منه إلى العنصر الإنتاجي الثابت بعد حدٍّ معيّن.

يوضح الشكل المقابل منحنيات التكلفة لأحد المنشآت التي تعمل في سوق المنافسة الكاملة

في المدى القصير:



أ. أوجد قيمة إجمالي التكلفة الكلية (TC)

لإنتاج 70 وحدة.

ب. أوجد قيمة إجمالي التكلفة المتغيرة (TVC)

عند إنتاج 50 وحدة.

ج. أوجد قيمة إجمالي التكاليف الثابتة.

د. حدّد نقطة الإغلاق، ونقطة التعادل.

1. احمد عارف العساف، محمود حسين الوادي، وليد احمد صافي، الاقتصاد الجزئي، ط2 عمان (الأردن): دار المسيرة للنشر والتوزيع والطباعة 2010
2. اباد عبدالفتاح النصور، المفاهيم و النظم الاقتصادية الحديثة التحليل الاقتصادي الجزئي و الكلي، عمان (الأردن): دار صفاء للنشر والتوزيع 2013
3. جي هولتن ولسون (مؤلف)، ترجمة كامل سلمان العاني، الاقتصاد الجزئي: المفاهيم والتطبيقات، الرياض (السعودية): دار المريخ للنشر 2006
4. طارق الحاج، علم الاقتصاد ونظرياته، دار صفاء للنشر والتوزيع، عمان - الأردن، 1998.
5. عبد القادر محمد عبد القادر عطية، التحليل الاقتصادي الجزئي بين النظرية والتطبيق، الاسكندرية (مصر): الدار الجامعية 2005
6. عدنان الهندي، واحمد الحوراني، مبادئ في الاقتصاد التحليلي: الجزئي والكلي، الطبعة الأولى، عمان - الأردن، 1980.
7. كامل علاوي الفتلاوي، و حسن لطيف الزبيدي، الاقتصاد الجزئي: النظريات والسياسات، عمان (الأردن): دار المناهج للنشر والتوزيع 2010
8. محمد محمود النصر، وعبد الله محمد شامية، مبادئ الاقتصاد الجزئي، دار الأمل للنشر والتوزيع، 2010، اربد - الأردن.
9. نبيل ابراهيم محمود الطائي، التحليل الاقتصادي الجزئي، عمان (الأردن): دار البداية ناشرون وموزعون 2013
10. نداء محمد الصوص، الاقتصاد الجزئي، الرياض (السعودية): دار اجنادين للنشر و التوزيع: عمان (الأردن): مكتبة المجتمع العربي للنشر والتوزيع 2007.

References:

1. Den Cole, Microeconomics, Boston: McGraw-Hill 2002.
2. Hal R. Varian, Intermediate Microeconomics: A Modern Approach, 5TH ED. New York: W. W. Norton & Company 1999.
3. Irvin B Tucker, Microeconomics For Today, 3rd Ed. Spain: Thomson 2003.
4. Jeffrey M. Perloff, Microeconomics, 2nd Ed India: Pearson Education, Inc 2001.
5. Paul Samuelson, William Nordhaus: Economics, (18th) Edition, McGraw-Hill/Irwin, 2005
6. Robert H. Frank, Microeconomics And Behavior, 6th Ed Boston: McGraw-Hill 2006.
7. Svend Rasmussen, Production Economics: The Basic Theory Of Production Optimization, Springer-Verlag Berlin Heidelberg, 2011.
8. Thijs Ten Raa, Microeconomics Equilibrium And Efficiency, London: Palgrave Macmillan 2013.
9. Walter J. Wseels, Economics, (4th) Edition, Barron's Educational Series, Inc. 2006.

تَمَّ بِحَمْدِ اللَّهِ

لجنة المناهج الوزارية:

د. صبري صيدم	أ. ثروت زيد	د. شهناز الفار
د. بصري صالح	أ. عزام أبو بكر	د. سمية نخالة
م. فواز مجاهد	أ. عبد الحكيم أبو جاموس	م. جهاد دريدي

لجنة الخطوط العريضة لمنهاج الإدارة والاقتصاد للصف الحادي عشر:

أ. بكر اشتيه	أ. صلاح سوالمة	أ. شاكرا شلالفة	أ. سلمان فراجين
أ. أسعد حبايب	أ. فاروق عرار	أ. لوزانا الكركي	أ. رندة الطويل

المشاركون في ورشات عمل الجزء الثاني من كتاب الإدارة والاقتصاد للصف الحادي عشر:

د. سيف الدين عودة	أ. عماد أبو رحمة	أ. آية صلاح	أ. رائد صوافطة
أ. فاتن ريشة	أ. كفاية مراعبة	أ. رندة الطويل	أ. فاروق عرار
أ. خالد أبو جابر	أ. بهجت عطا الله	أ. محمد سالم	أ. سلمان الفراجين
أ. عليان المملوك	أ. شفاء مصلح	أ. محمد الشراونة	أ. بكر اشتيه
أ. داليا شراقة	أ. هديل أبو حمدة	أ. أماني ابو عصب	أ. صلاح سوالمة
أ. محمد أبو جعب	أ. عطاء حمدان	أ. نمر الدغامين	أ. جهاد أبو حمدة
أ. عبد الرؤوف براري	أ. غربة أبو عمرو	أ. غلاب الخطيب	أ. لوزانا كركي
أ. أيمن أبو الوفا	أ. رزان قطاوي	أ. زياد غانم	د. شاكرا الشلالفة
أ. لينا طربوش	أ. فاطمة خلف	أ. غالب غانم	
أ. أحمد جندية	أ. ميساء أبو سرور	أ. عبد الحفيظ طرده	
أ. ميساء عساف	أ. هالة شحادة	أ. أسعد حبايب	