الفصل الثاني

العرض والطلب وسلوك المستهلك

أهداف الفصل

في نهاية الفصل يكون الطالب قادراً على أن:

١- يبين دور السوق وتفاعلات العرض والطلب في تحديد الاسعار لمختلف السلع والخدمات.
٢- يعدد العوامل المؤثرة في طلب الفرد لأي سلعة أو خدمة.
٣- يتعرف على العوامل المؤثرة في عرض السلع والخدمات من قبل المنتجين.
٤- يبين المحددات التي تحكم طبيعة السلعة ودرجة أهميتها.
٥- يفهم ماهية العوامل التي تحدد سلوك المستهلك.
٦- يدرك دور السوق في مختلف اقتصادات عالمنا المعاصر.
٧- يوضح أهمية سلوك المستهلك في التأثير في السلع والخدمات.

المبحث الأول

الطلب والتغيرات في الطلب

المطلب الأول: الطلب شروطه ومحدداته

أولاً: تعريف الطلب: يُعرف الطلب على سلعة ما، بأنه الكميات من سلعة معينة أو خدمة معينة التي يكون المستهلكون راغبين وقادرين على شرائها بالأسعار السائدة في السوق خلال مدة زمنية معينة.

ثانياً: شروط الطلب: إن الطلب لا يكون طلباً إلا إذا توافرت فيه مجموعة شروط وهي:

١- **الرغبة في الشراء:** أي إن لدى المستهلك رغبة في اقتناء السلعة أو الخدمة التي يريد شراءها.

٢- **القدرة على الشراء:** ينبغي أن يمتلك المستهلك القدرة المادية على شراء السلعة التي يرغب في شرائها، ومن دون تلك القدرة لا يعد ذلك طلباً، فالرغبة وحدها لا تكفي لاقتناء السلعة أو الخدمة.

٣- **وجود سعر محدد للسلعة أو الخدمة** التي يروم المستهلك شراءها.

٤- **وجود سوق يتم فيه تبادل السلع والخدمات بنقود.**

٥- **يكون الطلب خلال مدة زمنية محددة:** أي إن الطلب في مدة محددة يختلف عنه في مدة أخرى نتيجة لتغير محددات الطلب، فعلى سبيل المثال يقال (إن الطلب على الملابس المدرسية يزداد خلال شهر أيلول).

ثالثاً: محددات الطلب: المقصود بمحددات الطلب، هي العوامل المؤثرة في الطلب على سلعة أو خدمة ما، أي هي العوامل التي تؤدي إلى زيادة أو انخفاض الكمية المطلوبة من سلعة ما، ومن الممكن إجمالها بالآتي:

١- **سعر السلعة:** فكلما زاد سعر السلعة، انخفض طلب المستهلك عليها، والعكس صحيح، كلما انخفض سعر السلعة، ازداد الطلب عليها.

٢- **دخل المستهلك:** كلما ارتفع دخل المستهلك، ازداد طلبه على السلع والخدمات، أما إذا انخفض دخله فمن الطبيعي أن يخفض طلبه على السلع والخدمات.

٣- **أسعار السلع الأخرى (البديلة أو المكملة):** السلع البديلة هي التي يمكن أن تحلَّ بعضها محل بعض، والتي يهتم المستهلك باقتناء إحداها عندما ترتفع اسعارها

الأخرى (الشاي والقهوة)، فزيادة سعر السلعة الأولى (الشاي) يقلل الطلب عليه، ويزيد الطلب على السلعة الأخرى البديلة (القهوة).

أما السلع المكملة فهي السلع التي تكمل بعضها بعضاً، فهي السلع المرتبطة ببعضها، وتستهلك معاً (الشاي والسكر) فاذا ازداد سعر السكر ينخفض الطلب على الشاي.

٤- **ذوق المستهلك:** إن ذوق المستهلك وتفضيلاته لا تبقى ثابتة بل تتغير على الدوام، لأسباب عديدة، فزيادة رغبة المستهلك في اقتناء سلعة محددة تؤدي إلى زيادة طلبه على تلك السلعة، ويحدث العكس إذا انخفض ذوق المستهلك تجاه سلعة محددة، ويعد الترويج والإعلان من أهم العوامل المؤثرة، في ظل وسائل الاتصال المتاحة (التلفزيون– الانترنيت ... الخ).

المطلب الثاني: قانون الطلب والتغيرات في الطلب

أولاً: قانون الطلب: يوضح قانون الطلب العلاقة بين سعر السلعة والكمية المطلوبة منها، إذ إن الكمية المطلوبة من سلعة معينة تتغير بتغير سعر تلك السلعة، وتكون العلاقة عكسية بين السعر والكمية المطلوبة، فنقول [إن الطلب على سلعة ما قد انخفض نتيجة ارتفاع سعرها، والعكس صحيح، أي أن الطلب على تلك السلعة يزداد نتيجة لانخفاض سعرها]، وبعبارة أخرى أن قانون الطلب ينص على أن المستهلك يطلب كمية أكبر من السلعة عند سعر منخفض، وكمية أقل منها عند سعر مرتفع على شرط بقاء العوامل الأخرى ثابتة.

مثال تطبيقي: لدينا الجدول الآتي الذي يمثل أسعار مختلفة لمحصول البرتقال والكميات المطلوبة منه:

جدول (١) جدول الطلب

سعر الكيلو الواحد من البرتقال (دينار)	الكمية المطلوبة (كغم)
٥٠٠	١٠
٧٥٠	٩
١٠٠٠	٨
١٢٥٠	٧
١٥٠٠	٦
١٧٥٠	٥
٢٠٠٠	٤

من خلال الجدول (١) الذي يسمى بـ(جدول الطلب)، والذي يعبر عن الكميات المطلوبة من سلعة ما عند أسعار مختلفة خلال مدة زمنية معينة، مع بقاء العوامل الاخرى المؤثرة في الطلب ثابتة، نستنتج الآتي:

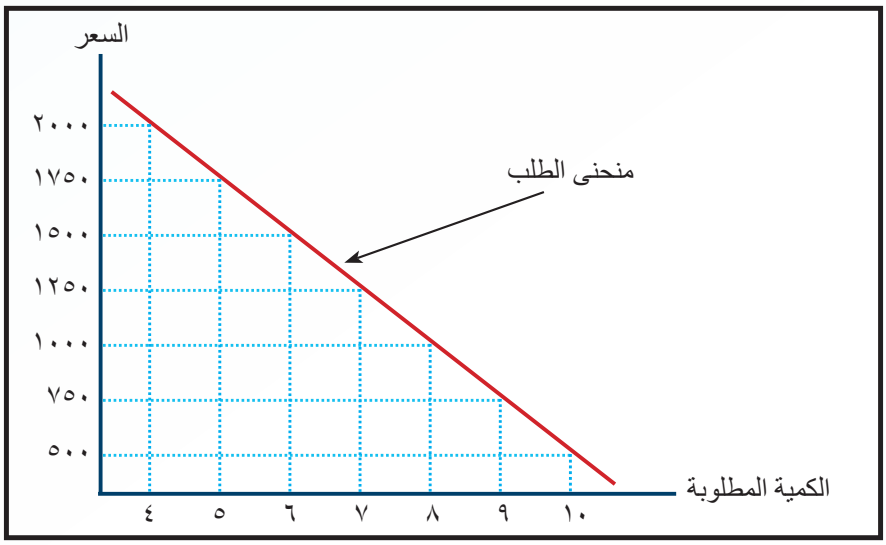
١- إن سعر الكيلو غرام الواحد من البرتقال كان (٥٠٠) دينار، وكانت الكمية المطلوبة منه في هذا السعر (١٠) كغم، وعندما ارتفع سعر الكيلو غرام الواحد إلى (٧٥٠) ديناراً، انخفضت الكمية المطلوبة إلى (٩) كغم، لتبلغ (٤) كغم عند سعر ٢٠٠٠ ديناراً، وهذا يعني كلما ارتفع سعر الكيلو غرام الواحد من البرتقال، انخفضت الكمية المطلوبة منه.

٢- إن هناك علاقة عكسية بين الكمية المطلوبة من البرتقال وسعره، وهذه العلاقة يطلق عليها (قانون الطلب)، الذي ينص على أن هناك علاقة عكسية بين سعر سلعة معينة والكمية المطلوبة منها.

ثانياً: منحنى الطلب: منحنى الطلب يمثل العلاقة بين سعر السلعة والكمية المطلوبة منها بيانياً، وهو منحنى ينحدر من أعلى إلى أسفل، ويعكس ميل المنحنى السالب قانون الطلب، أي العلاقة العكسية بين سعر السلعة والكمية المطلوبة منها.

ولو حاولنا تمثيل العلاقة القائمة بين سعر السلعة والكمية المطلوبة منها، التي وردت في جدول الطلب السابق (١) بيانياً، لسوف يظهر لدينا الشكل الآتي:

شكل (٥) : منحنى الطلب (للاطلاع)



يلاحظ من الشكل البياني (٥) أن منحنى الطلب (باللون الاحمر) سالب الميل أي ينحدر من الأعلى إلى الأسفل ومن اليسار إلى اليمين، ويعكس شكل المنحنى منطق قانون الطلب، الذي يؤكد وجود العلاقة العكسية بين سعر السلعة والكمية المطلوبة منها.

ثالثاً: التغير في الطلب والتغير في الكمية المطلوبة، من الممكن أن ينتقل منحنى الطلب إلى الاعلى أو الاسفل في الحالات الآتية:

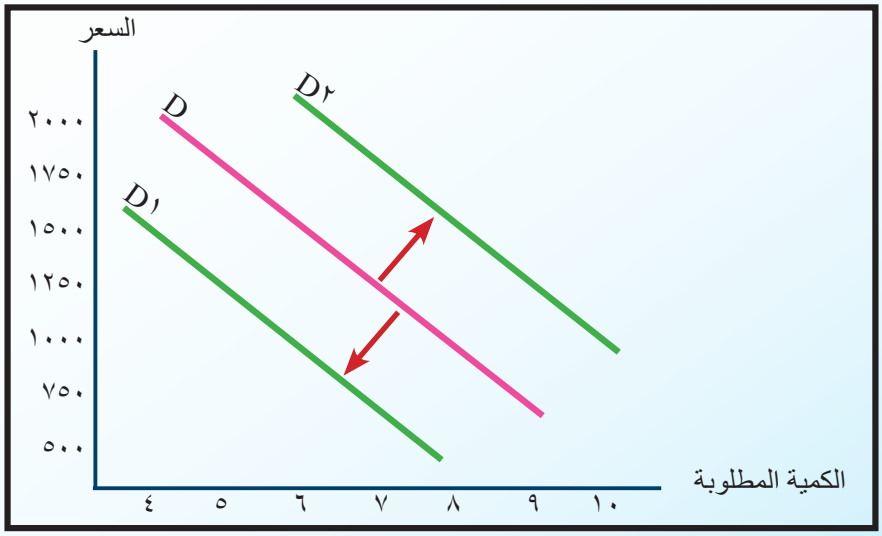
١- ارتفاع دخول المستهلكين.
٢- زيادة عدد المشترين أو مستهلكي السلعة.
٣- تغير أذواق المستهلكين لصالح السلعة.
٤- زيادة أسعار السلع البديلة.
٥- انخفاض أسعار السلع المكملة.

أما تغير الكمية المطلوبة نتيجة تغير السعر، فيكون الانتقال من نقطة إلى أخرى على المنحنى نفسه.

رابعاً: الفرق بين التغير في الطلب والتغير في الكمية المطلوبة: يمكن التمييز بين التغير في (الطلب) والتغير في (الكمية المطلوبة) وكالآتي:

١- إن التغير في الطلب يتم نتيجة لتغير أحد العوامل الأخرى المؤثرة في الطلب غير سعر السلعة المعينة، مثل دخل المستهلك، أسعار السلع الأخرى، أو ذوق المستهلك، ويترتب على ذلك انتقال منحنى الطلب إلى اليمين (في حالة الزيادة)، أو إلى اليسار (في حالة الانخفاض).
٢- أما التغير في الكمية المطلوبة فيتم نتيجة لتغير سعر السلعة المعينة مع بقاء العوامل الأخرى ثابتة، والانتقال في هذه الحالة يكون من نقطة إلى نقطة أخرى، على منحنى الطلب نفسه أي الانتقال على منحنى (D) أو (D١) أو (D٢) نفسه وليس الانتقال من منحنى إلى آخر كما في الشكل الآتي.

شكل (٦) : التغير في الطلب (للاطلاع)



المبحث الثاني

العرض والتغيرات في العرض

المطلب الأول: العرض : شروطه ومحدداته

يمثل العرض الجانب الآخر من السوق، فبينما كان الطلب يخص المستهلك، فأن العرض يخص المنتج؛ إذ يقوم المنتج بإنتاج السلع والخدمات المختلفة وبيعها.

أولاً: تعريف العرض وشروطه

١ـ **تعريف العرض:** يُعرّف العرض بأنه رغبة المنتج وقدرته على إنتاج كميات معينة من السلعة أو الخدمة، وعرضها في السوق لبيعها بالسعر السائد خلال مدة زمنية معينة.

٢ـ **شروط العرض:**

أ ـ **الرغبة في الانتاج:** أي إن لدى المنتج رغبة في انتاج سلعة أو خدمة يتطلبها السوق لتقديمها للمجتمع.

ب ـ **القدرة على الانتاج:** ينبغي أن يمتلك المنتج القدرة المادية على انتاج السلعة التي يطلبها السوق.

ت ـ **وجود سعر محدد للسلعة أو الخدمة** التي يروم المنتج انتاجها وبيعها.

ث ـ **وجود سوق يتم فيه تبادل السلع والخدمات بنقود.**

ج ـ **يكون العرض خلال مدة زمنية محددة،** أي إن العرض في مدة محددة يختلف عنه في مدة أخرى نتيجة لتغير محددات العرض.

ثانياً: محددات العرض: المقصود بمحددات العرض هي العوامل المؤثرة في عرض سلعة أو خدمة ما، بمعنى آخر هي العوامل التي تؤدي إلى زيادة أو انخفاض العرض (وليس الكمية المعروضة) من سلعة ما، ومن الممكن إجمالها بالآتي:

١ـ **أسعار عناصر الإنتاج:** يؤدي ارتفاع أسعار عناصر الإنتاج المستعملة في عملية إنتاج السلعة أو الخدمة على رفع تكلفة الإنتاج مما يؤدي بالمنتج إلى إنتاج كميات أقل منها

مما يدفع العرض للانخفاض، ومن ثم انتقال منحنى العرض بالكامل إلى الأعلى وإلى اليسار، مما يعني أن الكميات المعروضة ستكون أقل من السابق عند كل مستوى سعري، من جهة أخرى، فإن انخفاض أسعار عناصر الإنتاج يعني انخفاض تكلفة إنتاج هذه السلعة، وهذا يساعد المنتج على إنتاج كميات أكبر منها، مما يؤدي إلى انتقال منحنى العرض إلى الأسفل وإلى اليمين، مما يعني كميات معروضة أكبر عند كل مستوى سعري للسلعة.

٢- **عدد المنتجين:** كلما ارتفع عدد منتجي السلعة ارتفع العرض من هذه السلعة، ومن ثم انتقال منحنى العرض إلى الأسفل وإلى اليمين، وكلما انخفض عدد منتجي السلعة، انخفض العرض منها، ومن ثَمَّ ينتقل منحنى العرض إلى الأعلى وإلى اليسار.

٣- **التكنولوجيا المستخدمة:** إن تطور مستوى التكنولوجيا المستخدم في عملية إنتاج السلعة يعمل على تخفيض تكلفة الإنتاج، ومن ثم ارتفاع العرض منها، ومن ثَمَّ انتقال منحنى العرض بالكامل إلى الأسفل وإلى اليمين، أما انخفاض مستوى التكنولوجيا المستخدم أو تراجعه فسيؤدي إلى زيادة تكلفة الإنتاج، أي انخفاض عرض السلعة وانتقال منحنى العرض للأعلى وإلى اليسار.

٤- **الضرائب والمعونات الحكومية:** عند قيام الحكومة بفرض ضريبة على الإنتاج، فإن ذلك يعني ارتفاع تكلفة الإنتاج، ومن ثَمَّ قيام المنتج بإنتاج كميات أقل من السلعة، وهو ما يؤدي إلى تخفيض عرض السلعة، وانتقال منحنى العرض بالكامل إلى الأعلى وإلى اليسار، أما عند قيام الحكومة بإعطاء معونات للمنتج، فإن هذا يعني انخفاض تكلفة الإنتاج، مما يساعد المنتج على إنتاج كميات أكبر من السلعة، وزيادة العرض وانتقال منحنى العرض بالكامل إلى الأسفل ونحو اليمين.

نشاط ٦

عبد الله طالب في الصف السادس الادبي طلب إليه مدرس مادة الاقتصاد جلب دفتر لغرض تدوين الملاحظات حول المادة، ذهب عبد الله إلى المكتبة لشراء الدفتر، كان بحوزته خمسة آلاف دينار، وجد مجموعة مختلفة من الدفاتر لكل دفتر سعر مختلف، أعجبه دفتر بسعر ستة آلاف دينار ورغب في شرائه، ولكن المبلغ الذي يمتلكه لا يكفي، هل يُعد ذلك طلباً أو لا، ولماذا؟

المطلب الثاني: قانون العرض والتغيرات في العرض

أولاً: قانون العرض، هو العلاقة بين سعر سلعة ما والكمية المعروضة منها، وينص قانون العرض على أن: تزداد الكمية المعروضة من سلعة ما بارتفاع سعرها وتنخفض بانخفاضه في مدة زمنية معينة، بشرط ثبات العوامل المؤثرة في العرض عدا سعر السلعة نفسها، وهذا يعني أن هناك علاقة طردية بين السعر والكمية المعروضة من السلعة المحددة.

مثال: الجدول الآتي يمثل أسعاراً مختلفة لمحصول البرتقال والكميات المعروضة منه:

جدول (٢) جدول العرض

سعر كغم من البرتقال (دينار)	الكمية المعروضة (كغم)
٥٠٠	١٠
٧٥٠	١١
١٠٠٠	١٢
١٢٥٠	١٣
١٥٠٠	١٤
١٧٥٠	١٥
٢٠٠٠	١٦

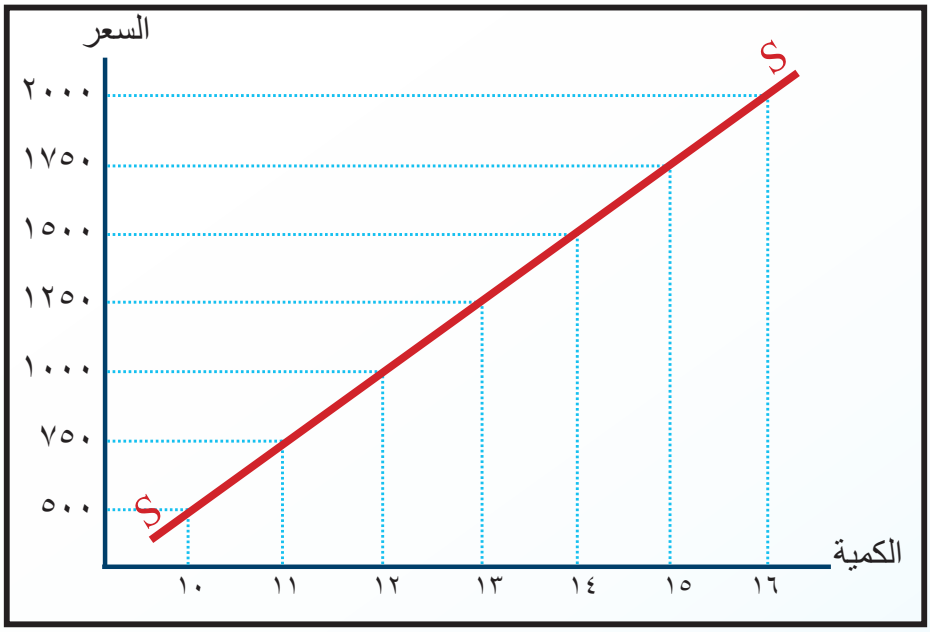
من خلال الجدول (٢) الذي يسمى بـ(جدول العرض)، والذي يعبر عن الكميات المعروضة من سلعة ما عند أسعار مختلفة خلال مدة زمنية معينة مع بقاء العوامل الأخرى المؤثرة في العرض ثابتة، نستنتج الآتي:

١. إن سعر الكيلو غرام الواحد من البرتقال كان (٥٠٠) دينار، وكانت الكمية المعروضة منه من قبل المنتجين في هذا السعر (١٠) كغم، وعندما ارتفع سعر الكيلو غرام الواحد الى (٧٥٠) ديناراً، ارتفعت الكمية المعروضة إلى (١١) كغم، وهكذا يصل العرض إلى (١٦كغم) عند سعر (٢٠٠٠) دينار، لهذا كلما ارتفع سعر الكيلو غرام الواحد من البرتقال، ارتفعت الكمية المعروضة منه.

٢. إن هناك علاقة طردية بين الكمية المعروضة من البرتقال وسعره، وهذه العلاقة يطلق عليها (قانون العرض)، الذي ينص على أن هناك علاقة طردية بين سعر سلعة معينة والكمية المعروضة منها.

ثانياً: منحنى العرض: منحنى العرض يمثل العلاقة بين سعر السلعة والكمية المعروضة منها بيانياً، وهو منحنى موجب الميل، ويعكس ميل المنحنى الموجب قانون العرض، أي العلاقة الطردية بين سعر السلعة والكمية المعروضة منها. ولو حاولنا تمثيل العلاقة القائمة بين سعر السلعة والكمية المعروضة منها التي وردت في جدول العرض السابق (٢) بيانياً، لظهر لدينا الشكل الآتي:

شكل (٧) : منحنى العرض (للاطلاع)



يلاحظ من الشكل البياني (٧) أن منحنى العرض (باللون الاحمر) موجب الميل، ويعكس شكل المنحنى منطق قانون العرض، الذي يؤكد وجود علاقة طردية بين سعر السلعة والكمية المعروضة منها.

ثالثاً: التغيرات في العرض والتغير في الكمية المعروضة

١ـ **التغير في العرض:** من الممكن أن ينتقل منحنى العرض بكامله نحو اليمين (أي زيادة العرض) في عدة حالات من أهمها الآتي:

أ ـ زيادة عدد البائعين (المنتجين) للسلعة.

ب- تحسن في مستويات التقنية (التكنولوجيا) المستعملة في الإنتاج.

ت- انخفاض أسعار عناصر الإنتاج المستعملة.

ث- انخفاض الضرائب أو زيادة المعونات الحكومية.

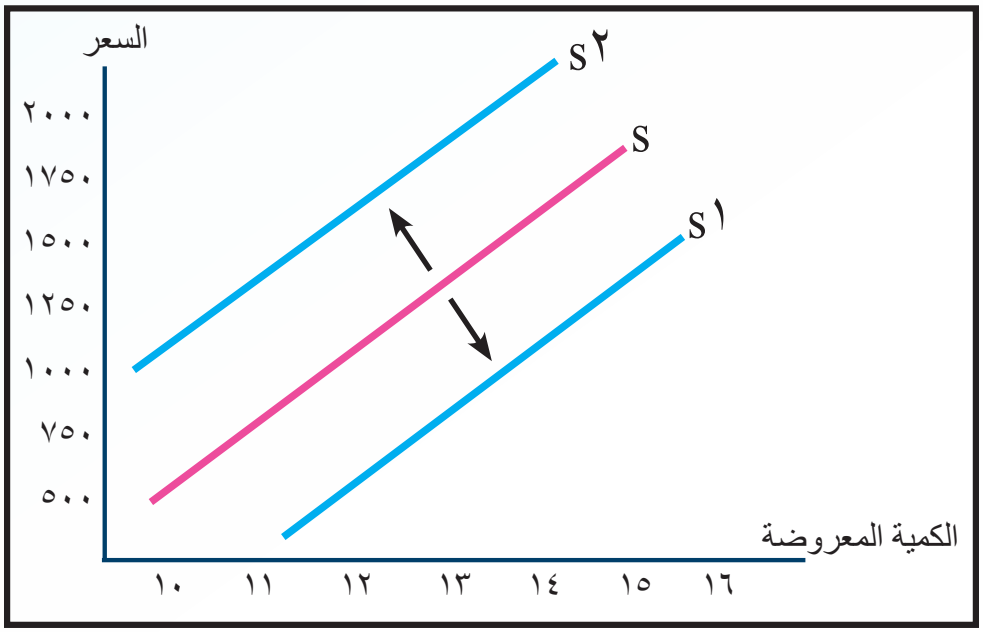
أما ارتفاع وانخفاض سعر السلعة نفسها (أي تغير الكمية المعروضة)، فلا ينقل منحنى العرض إلى الأعلى أو إلى الأسفل، بل يكون الانتقال من نقطة إلى أخرى على المنحنى نفسه.

٢- **الفرق بين التغير في العرض والتغير في الكمية المعروضة**، يمكن التفريق بين التغير في (العرض) والتغير في (الكمية المعروضة)، كالآتي:

أ - **التغير في العرض:** وهو ناتج عن التغير في العوامل الأخرى غير سعر السلعة نفسها، وهي التي أسميناها محددات العرض، ويتمثل بيانياً في انتقال منحنى العرض بأكمله إلى اليمين (أسفل) من S إلى S١ في حالة زيادة العرض، وإلى اليسار (أعلى) من S إلى S٢ في حالة نقص العرض، كما يتضح من الشكل البياني (٨).

ب- **التغير في الكمية المعروضة:** يتم نتيجة لتغير سعر السلعة نفسها مع بقاء العوامل الأخرى ثابتة، والانتقال في هذه الحالة يكون من نقطة إلى نقطة أخرى على منحنى العرض نفسه، أي الانتقال على منحنى (S) أو (S١) أو (S٢) نفسه، وليس الانتقال من منحنى إلى آخر كما في الشكل (٨).

شكل (٨) : التغير في العرض (للاطلاع)



نلحظ من خلال الشكل البياني (٨) أن المنحنى (S) يمثل منحنى العرض الأصلي قبل حدوث التغيير، أما منحنى (S١) فيمثل منحنى العرض بعد زيادة عرض السلعة، بينما يمثل المنحنى (S٢) منحنى العرض بعد نقص عرض السلعة، نتيجة للتغير في محددات العرض.

نشاط اثرائي	
العرض	مقدار ما يتوفر من سلعة ما.
الطلب	مقدار ما يطلب المستهلك من سلعة ما.
طلب مرتفع	عدد كبير من الناس يرغبون في الحصول على السلع.
عرض منخفض	(الكمية المتوفرة قليلة)، مما يؤدي إلى ارتفاع السعر.
طلب منخفض	عدد قليل من الناس يرغب في الحصول على السلع.
عرض مرتفع	(الكمية المتوفرة كبيرة)، مما يؤدي إلى انخفاض السعر.

نشاط ٧ املأ الفراغات باستعمال الجمل الآتية:

(عرض منخفض، طلب مرتفع، عرض مرتفع، طلب منخفض)

١- عندما يرغب عدد كبير من الناس في الحصول على سلعة ما فأن هذا يؤدي إلى ..... .

٢- عندما يرغب عدد قليل من الناس في الحصول على سلعة ما فأن هذا يؤدي إلى ..... .

٣- عندما تكون الكمية المتوفرة لسلعة ما قليلة فأن هذا يؤدي إلى ارتفاع السعر وهذا ما يسمى ..... .

٤- عندما تكون الكمية المتوفرة لسلعة ما كبيرة فأن هذا يؤدي إلى انخفاض السعر وهذا ما يسمى ..... .

المبحث الثالث

توازن السوق وسلوك المستهلك

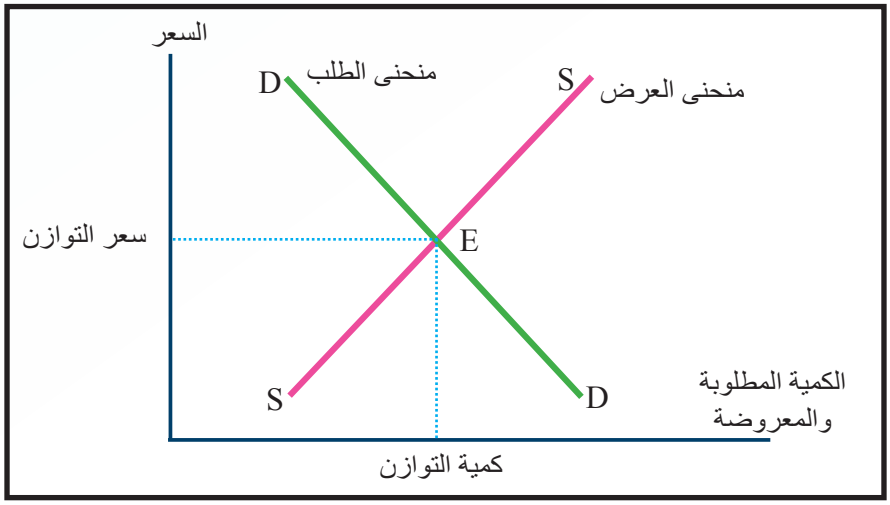
المطلب الأول: توازن السوق

في الاقتصاد يحدث التوازن عند تساوي الطلب مع العرض، ومن المعروف أن جانب الطلب يأتي من المستهلكين للسلعة المنتجة في الاقتصاد، وجانب العرض يأتي من المنتجين لجميع السلع والخدمات الموجودة في الاقتصاد.

إننا نقوم بدراسة التوازن على أساس تساوي طلب السوق لسلعة واحدة مع عرض هذه السلعة خلال مدة زمنية معينة، ويحدث التوازن بيانياً عند تقاطع منحنى الطلب مع منحنى العرض، وينتج عن هذا التوازن ما يسمى بالسعر التوازني (Equilibrium Price)، وكمية التوازن (Equilibrium Quantity)، ويقصد بسعر التوازن هو السعر الذي يتحقق عند تساوي الكمية المعروضة مع الكمية المطلوبة في السوق، لسلعة معينة في زمن معين، فهو الذي يعكس التوافق بين رغبة البائعين ورغبة المشترين.

ويتحقق هذا السعر(سعر التوازن) عند نقطة تقاطع منحنى الطلب مع منحنى العرض مثل النقطة (E) في الشكل (٩):

شكل (٩) : توازن السوق



المطلب الثاني: سلوك المستهلك Consumer Behavior

إن أهم النظريات الاقتصادية التي تحلل سلوك المستهلك نظريتان رئيستان، هما:- نظريـة المنفعـة، ونظرية منحنيات السواء، وفيما يلي نتناول بشيء من التفصيل كلتا النظريتين:

أولاً: تحليل سلوك المستهلك باستعمال نظرية المنفعة: إن المنفعة Utility هي الأداة التي تفسر طلب المستهلك على السلع، وتفسر العلاقة العكسية بين ثمن السلعة والكمية المطلوبة منها، ولتحليل سلوك المستهلك باستعمال نظرية المنفعة يلزم في البداية أن نتعرف معنى المنفعة والمفاهيم المختلفة لها، ونعرف قانون تناقص المنفعة الحدية.

مفهوم المنفعة: المنفعة هي الإشباع **Satisfaction** الذي يحصل عليه الفرد من استهلاكه للسلعة أو الخدمة، وهذه المنفعة تختلف من شخص لآخر نظراً لاختلاف الأذواق والأعمار والدخول النقدية، وهناك فرق بين المنفعـة الكليـة والمنفعـة الحدية وكما يلي:

- **المنفعة الكلية Total Utility:** هي تعبير عن إجمالي ما يحصل عليه المستهلك جراء استهلاكه لكمية معينة من سلعة معينة في زمن معين، والمنفعـة الكليـة لأربع برتقالات هي الإشباع الذي يحصل عليه المستهلك من استهلاكه للبرتقالات الأربع كلها.
- **المنفعة الحدية Marginal Utility:** وهي مقدار الزيادة في المنفعـة الكليـة، نتيجة لزيادة الكمية المستهلكة من السلعة بوحدة واحدة أو هي منفعـة الوحـدة الإضـافية، التـي يستهلكها المستهلك من السلعة، بمعنى آخر أنها مقدار التغير في المنفعة الكليـة نتيجـة لتغيـر عـدد الوحدات المستهلكة من السلعة بوحدة واحدة، فمثلاً المنفعة الحدية الرابعة تعني ما حصل عليه المستهلك من منفعة نتيجة استهلاكه للبرتقالة الرابعة، ويمكن قياس المنفعة الحديـة بالطريقة الآتية:

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

$$MU = \frac{\Delta TU}{\Delta Q}$$

إذ إن:

MU : المنفعة الحدية

TU : المنفعة الكلية

Q : الكمية المستهلكة من السلعة

Δ : مقدار التغير

مثال : الجدول (٣) يتضمن الكميات المستهلكة من سلعة معينة والمنفعة الكلية والحدية التي يحصل عليها المستهلك:

جدول (٣) : المنفعة الكلية والمنفعة الحدية

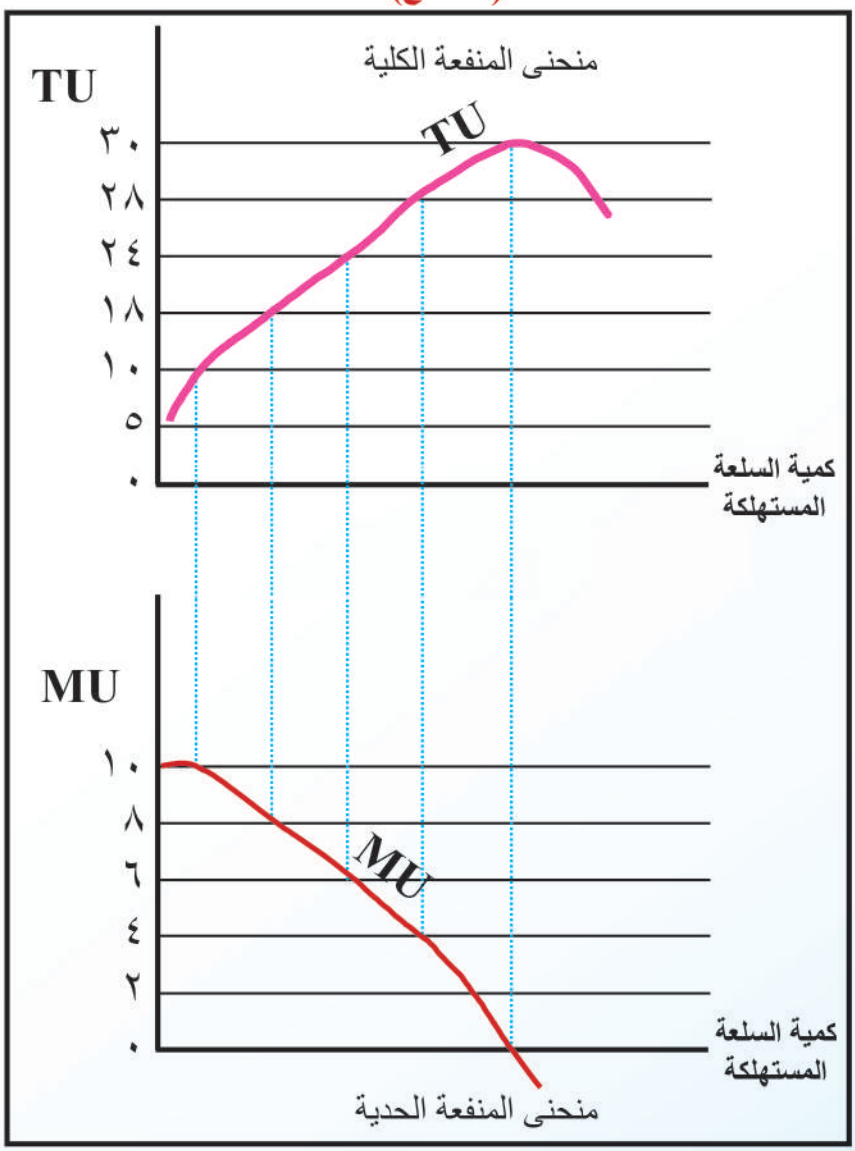
الكمية المستهلكة من السلعة Q	المنفعة الكلية TU	المنفعة الحدية MU
١	١٠	١٠
٢	١٨	٨
٣	٢٤	٦
٤	٢٨	٤
٥	٣٠	٠

والملاحظ من الجدول (٣) أن المنفعة الكلية تتزايد مع زيادة الكمية المستهلكة من السلعة، ولكنها تتزايد بمعدل متناقص أو بكميات متناقصة؛ لأن المنفعة الحدية أي منفعة كل وحدة إضافية من السلعة تتناقص مع زيادة كمية الاستهلاك، وهذا ما يعرف بمبدأ أو قانون تناقص المنفعة الحدية.

٢- **قانون تناقص المنفعة الحدية:** إن مضمون قانون تناقص المنفعة الحدية هو أن الإشباع، الذي يحصل عليه المستهلك يتناقص مع كل وحدة إضافية يستهلكها، أو أنه مع زيادة الكمية المستهلكة من السلعة تتناقص المنفعة الحدية. أي إن المستهلك سوف يحصل على منفعة أقل من كل وحدة إضافية يستهلكها من السلعة، وتفسير هذا القانون يرجع إلى أن الحاجات الإنسانية بطبيعتها قابلة للإشباع، ومن ثَمَّ مع استهلاك المستهلك لوحدات متتابعة من السلعة تبدأ حاجته في التشبع تدريجياً، وعليه تتناقص منفعة كل وحدة إضافية يقوم المستهلك باستهلاكها من السلعة خلال مدة معينة.

والشكل البياني (١٠) يوضح اشتقاق منحنى المنفعة الحدية من منحنى المنفعة الكلية:

شكل (١٠) : اشتقاق منحنى المنفعة الحدية من منحنى المنفعة الكلية (للاطلاع)



والملاحظ من الشكل البياني في أعلاه أن المنفعة الحدية تكون قيمتها (صفر) عندما تكون المنفعة الكلية في أعلى قيمة لها، ففي الجدول (٣) السابق نجد أنه عندما وصلت المنفعة الكلية إلى (٣٠) وحدة منفعة، عند استهلاك الوحدة السادسة من السلعة، فأن المنفعة الحدية بلغت صفراً.

ويتضح من قانون تناقص المنفعة الحدية أن هناك علاقة عكسية بين كمية الاستهلاك والمنفعة الحدية، فكلما زادت كمية الاستهلاك من السلعة تناقصت المنفعة الحدية، وإذا قلَّت كمية الاستهلاك تزداد المنفعة الحدية.

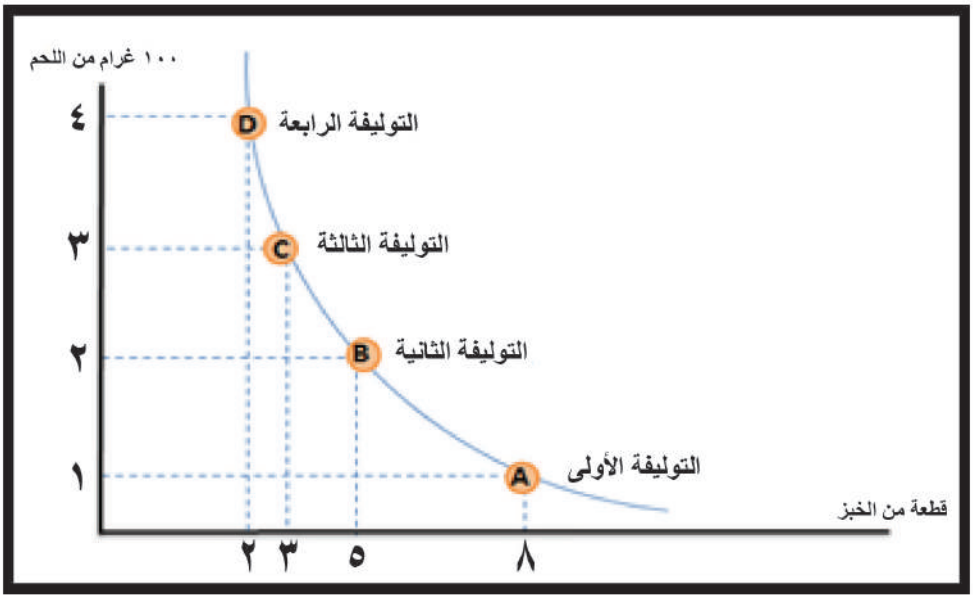
ثانياً: تحليل سلوك المستهلك باستعمال نظرية منحنيات السواء: اعتمدت نظرية المنفعة على افتراض غير واقعي، وهو قابلية المنفعة للقياس الكمي، أي إمكانية التعبير عنها بشكل أرقام عددية، لذلك وُجِّهت انتقادات عديدة إلى نظرية المنفعة، وبدأ فريق من الاقتصاديين يعتمد على نظرية حديثة في تحليل سلوك المستهلك، تقوم على أساس مقارنة درجة المنفعة التي يحصل عليها المستهلك من استهلاكه للسلع، أي ترتيب درجة المنفعة التي يحصل عليها المستهلك من الاستهلاك، وهي نظرية منحنيات السواء. وَسَنَتعرَّف في البداية على منحنيات السواء، ومعرفة استخدامها بعد ذلك في تحليل سلوك المستهلك.

يمثل منحنى السواء: (توليفات) مختلفة من سلعتين تحقق للمستهلك المستوى نفسه من الإشباع أو المنفعة، بمعنى آخر فأن أية نقطة واقعة على منحنى السواء، تشتمل على توليفة سلعتين تُعَدُّ سواء في نظر المستهلك، أي تعطي الاشباع نفسه، ومن الطبيعي أن هذه التوليفات تختلف من شخص لأخر تبعاً لاختلاف أذواق المستهلكين وتفضيلاتهم، والجدول (٤) يمثل تفضيلات أحد المستهلكين لسلعتين (الخبز واللحم)، وبتمثيل الجدول بيانياً نحصل على منحنى السواء:

جدول (٤) : جدول السواء

التوليفات	قطعة من الخبز	١٠٠ غرام من اللحم
التوليفة الاولى	٨	١
التوليفة الثانية	٥	٢
التوليفة الثالثة	٣	٣
التوليفة الرابعة	٢	٤

شكل (١١) منحنى السواء (للاطلاع)



إن جدول (٤) ومنحنى السواء شكل (١١) السابقين يوضحان توليفات أو مجموعات مختلفة من السلعتين (الخبز واللحم) تحقق كل منهم للمستهلك المنفعة نفسها، أي أن أية نقطة واقعة على منحنى السواء، مثل النقطة (A) أو(B) أو(C) أو(D) تُعَدّ سواءً في نظر المستهلك، أي إن حصول المستهلك على التوليفة الأولى، التي تشتمل على (١) وحدة من اللحم و(٨) وحدات من الخبز تحقق له الإشباع نفسه، الذي تحققه له أية توليفة أخرى مثل(B) و(C) و(D))، وكلها تُعَدُّ سواءً في نظره، ولذلك يسمى المنحنى الممثل لتلك التوليفات بـ(منحنى السواء).

نشاط ٨ **يفترض المدرس أن كل طلاب الصف الدراسي يمتلكون المبلغ نفسه، ويقترح سلعتين ليشتريها الطلاب، السلعة الأولى (قطعة واحدة من الصمون)، والسلعة الثانية (قطعة من الهمبركر)، ويقترح توليفات مختلفة لتلك السلعتين، ويبدأ الطلاب بالاختيار بحسب أذواقهم وتفضيلاتهم.**

أسئلة الفصل الثاني

س١ : عرف خمساً مما يأتي:

السلعة المكملة، منحنى الطلب، العرض، السعر التوازني، المنفعة الحدية، منحنى السواء. المنفعة.

س٢: علل ما يأتي:

١- لا تمثل الرغبة وحدها طلباً فعلياً.

٢- تؤدي المعونات الحكومية المقدمة للمنتجين الى زيادة العرض.

٣- تتسبب العوامل الأخرى المؤثرة في الطلب (غير السعر) الى انتقاله الى الاعلى أو الاسفل.

٤- لماذا ترتفع اسعار الملابس المدرسية في شهر ايلول من كل عام.

٥- لماذا تنخفض منفعة المستهلك كلما ازداد عدد وحدات السلعة المستهلكة.

س ٣: أجب عما يأتي:

أ- بيِّن الفرق بين التغير في الطلب والتغير في الكمية المطلوبة.

ب- وضِّح المحددات الأساسية (العوامل المؤثرة) للطلب، وضحها.

ت- ما الفرق بين التغير في العرض والتغير في الكمية المعروضة.

س ٤: أملاء الفراغات الآتية بما يناسبها:

أ- تكون العلاقة بين الكمية المطلوبة من السلعة وسعرها علاقة .....

ب-تؤدي الضرائب الحكومية على المنتجين الى ..... الانتاج وبالتالي المعروض من السلع.

ت- يؤدي زيادة طلب الافراد (المستهلكين) على سلعة معينة الى ..... سعرها.

ث-يؤدي امتناع عدد من المنتجين من انتاج سلعة ما الى .... عرضها في الاسواق.

ج- يترتب على زيادة دخل الفرد (المستهلك) ..... طلبه على السلع.

ح- يتسبب تغير الكمية المعروضة نتيجة تغير سعرها الى الانتقال من نقطة الى أخرى على منحنى ..... نفسه.

س ٥: صحح العبارات الآتية:

١- إنَّ ذوق المستهلك وتفضيلاته تبقى ثابتة ولا تتغير.

٢- العلاقة بين سعر السلعة والطلب عليها علاقة طردية.

٣- إنَّ ارتفاع عدد منتجي السلعة يؤدي إلى انخفاض عرض السلعة ومن ثم انتقال منحنى العرض إلى الاسفل وإلى اليمين.

٤- عند قيام الحكومة بفرض ضريبة على الانتاج فأن ذلك يعني انخفاض كلفة الانتاج.

٥- يحدث توازن السوق عندما لا يتساوى العرض والطلب.