

الفصل العاشر: عرض المنشأة في ظل المنافسة الكاملة

مقدمة:

- للتعرف على عرض المنشأة في السوق نرجع إلى تحليل الإنتاج والتكاليف وإلى وضع المنشأة بالسوق الذي تعمل به.
- وضع المنشأة بالسوق الذي تعمل به يمكن استيعابه من خلال دراسة هيكل السوق وما إذا كان تنافسياً أم احتكارياً.
- في هذا الفصل سنفترض سيادة المنافسة الكاملة، وبالتالي فإن سلوك المنشأة في ظل هذا الافتراض سيتبع خصائص المنافسة الكاملة.

مفهوم المنافسة الكاملة:

• خصائص المنافسة الكاملة:

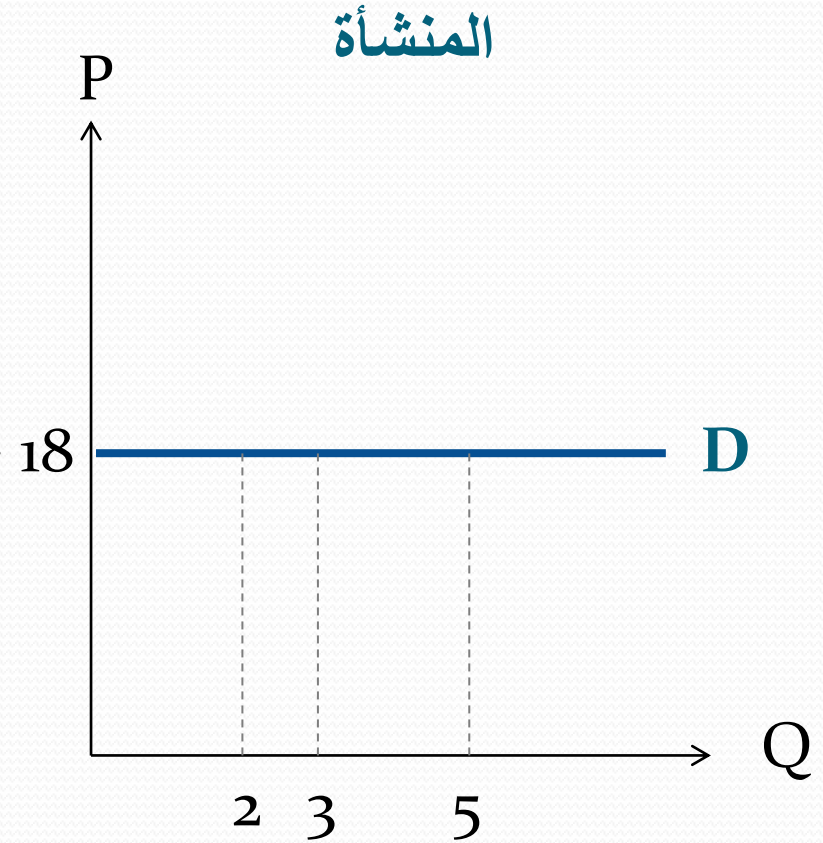
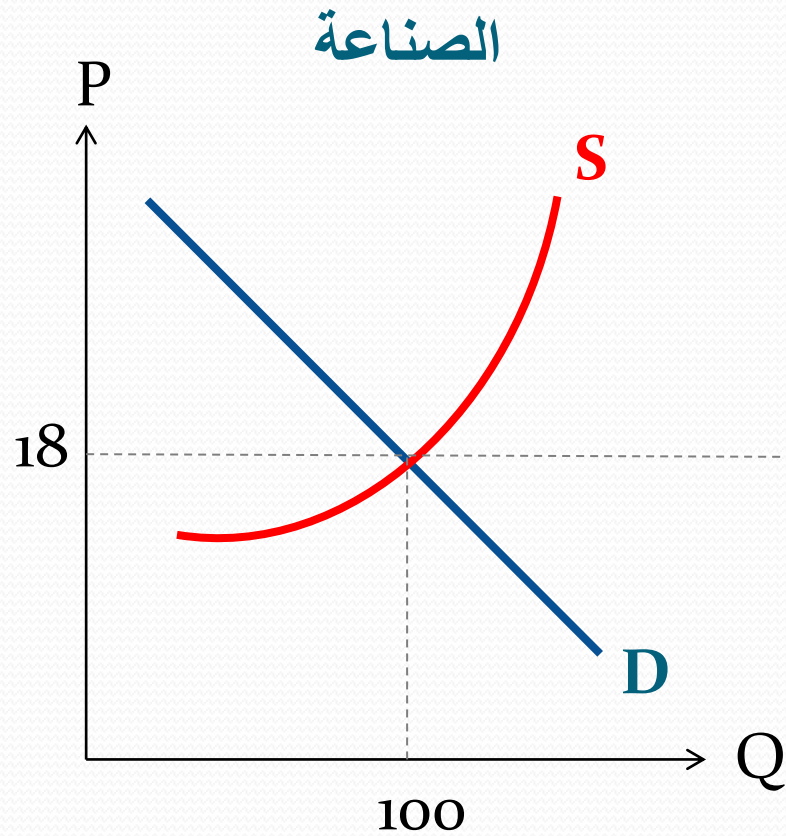
1. وجود عدد كبير من البائعين والمشتريين بحيث أن قرارات أي منشأة لا يؤثر في قرارات المنشآت الأخرى والمنشأة تتلقى السعر السائد في السوق ولا تؤثر فيه.
2. تجانس السلعة بحيث تكون خصائص السلعة المباعة واحدة أيًا كان البائع.
3. حرية الدخول أو الخروج من السوق بحيث لا توجد أي قيود (إدارية أو قانونية أو اقتصادية) تمنع المنشأة من الدخول أو الخروج من سوق معين.
4. توافر المعلومات الكاملة للجميع (بائعين ومشتريين) بحيث لا يقدم المشترون على دفع سعر أعلى من سعر السوق ولا يقبل البائعون سعراً أقل من سعر السوق.

المنشأة والصناعة في المنافسة الكاملة:

- المنشأة هي واحدة من عدد كبير من المنشآت التي تعمل في مجال إنتاجي واحد (الصناعة) **مثل:** مصنع الوطن ومشغل الأناقة يشكلان منشأتين في صناعة الملابس.

الصناعة	المنشأة
لها تأثير على السعر في السوق من خلال قوى العرض والطلب	ليس لها أي قدرة على التأثير في الأسعار
منحنى الطلب ينحدر من أعلى إلى أسفل وذو ميل سالب	منحنى الطلب أفقي (سعر ثابت وكمية متغيرة)
تختلف المرونة من نقطة لأخرى على منحنى طلب الصناعة	منحنى طلب المنشأة ذو مرونة لا نهائية (تام المرونة)

المنشأة والصناعة في المنافسة الكاملة:



المنشأة والصناعة في المنافسة الكاملة:

● حالة المنافسة الكاملة افتراضية، ويكاد لا يكون لها وجود حقيقي في عالم اليوم حيث أنه:

1. نادراً ما تكون السلعة متجانسة.

2. نادراً ما يكون السعر بمنأى عن تأثيرات البائعين فرادى ومجتمعين.

● سبب دراسة حالة المنافسة الكاملة:

محاولة فهم الوضع النظري للنظام الاقتصادي الحر ومقارنته بالواقع الفعلي السائد.

الإيراد الكلي والتكاليف الكلية:

- الهدف الأساسي للمنشأة في حالة المنافسة الكاملة:

تحقيق أقصى قدر من الأرباح.

- لأن المنشأة في المنافسة الكاملة تتقبل السعر السائد ولا تؤثر فيه، فإن الإيراد الكلي الذي تحصل عليه المنشأة من عرض إنتاجها وبيعه هو:

$$\text{الإيراد الكلي} = \text{السعر السائد في السوق} \times \text{الكمية التي ترغب وتستطيع المنشأة عرضها عند ذلك السعر}$$

الإيراد الكلي (TR) في المنافسة الكاملة:

$$TR = P \times Q$$

الإيراد الكلي والتكاليف الكلية:

- الإيراد المتوسط (AR) في ظل المنافسة الكاملة:

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

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

$$AR = P$$

أي أنه: في حالة المنافسة الكاملة عندما السعر ثابت أو معطى من السوق، فإن الإيراد المتوسط (إيراد الوحدة الواحدة) يساوي سعر الوحدة من الإنتاج.

الإيراد الكلي والتكاليف الكلية:

• الإيراد الحدي (MR) في ظل المنافسة الكاملة:

التغير في الإيراد الكلي نتيجة تغير حجم الإنتاج بوحدة واحدة.

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

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

$$MR = P$$

أي أنه: في حالة المنافسة الكاملة عندما السعر ثابت أو معطى من السوق، فإن الإيراد الحدي (الخفض أو الزيادة في الإيراد الكلي نتيجة زيادة الإنتاج أو خفضه بوحدة واحدة) (ميل TR) يساوي سعر الوحدة من الإنتاج.

الإيراد الكلي والتكاليف الكلية:

• ميل دالة الإيراد الكلي (TR):

بما أن الإيراد الحدي ثابت ويساوي السعر ($MR=P$) وهو ميل دالة الإيراد الكلي، فإن ميل دالة الإيراد الكلي ثابت ويساوي السعر السائد المعطى في حالة المنافسة الكاملة.

• الأرباح والخسائر (π):

هي الإيرادات الكلية مطروحاً منها التكاليف الكلية للمنشأة.

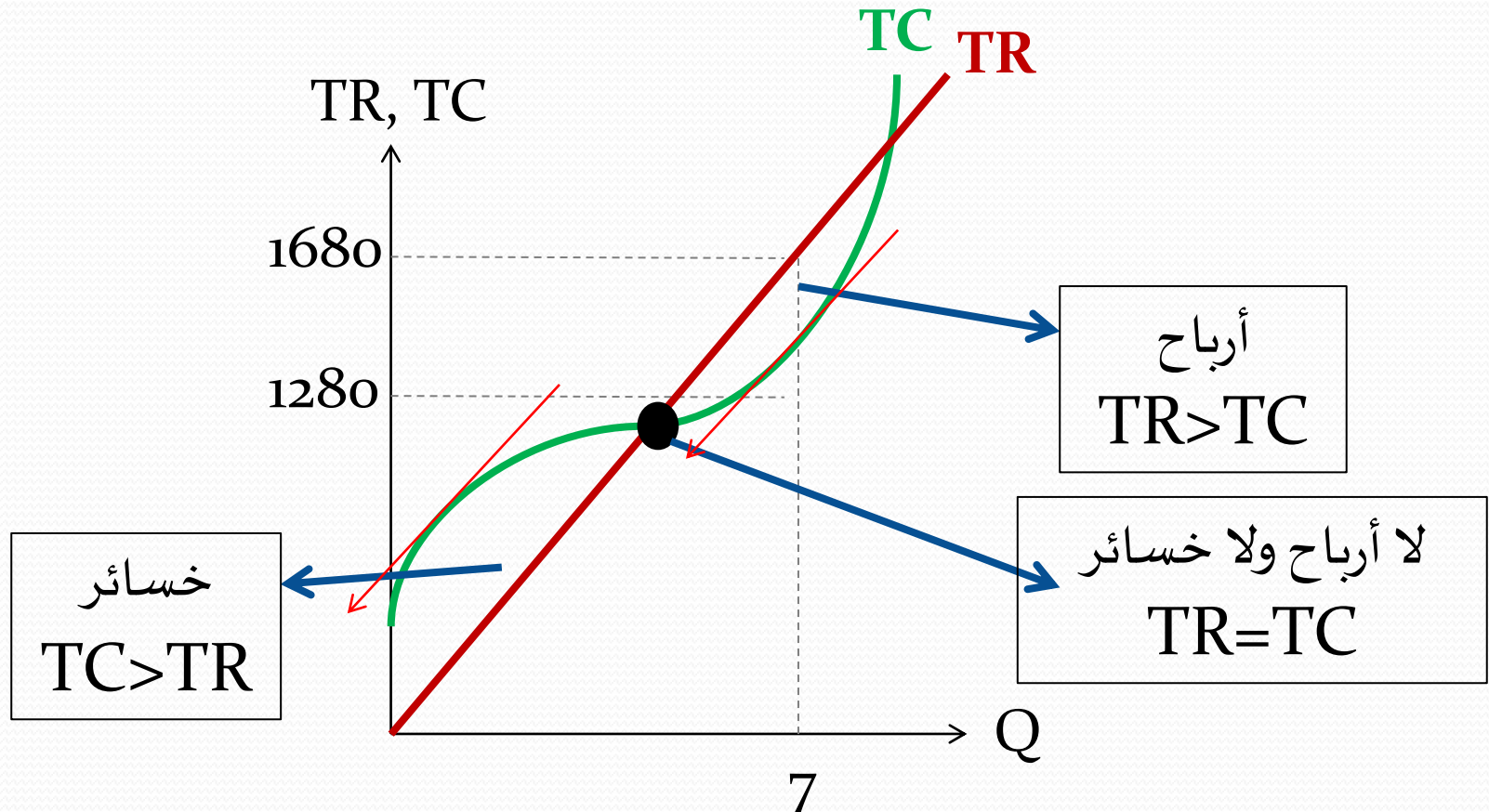
$$\pi = TR - TC$$

π ← موجب ← الإيرادات الكلية < التكاليف الكلية ← أرباح.
 π ← سالب ← الإيرادات الكلية > التكاليف الكلية ← خسائر.

● مثال: جدول التكاليف والإيرادات الكلية لمصنع الشرق للأثاث.

الأرباح π	التكاليف الحدية MC	الإيراد الحدي MR	الإيراد المتوسط AR	التكاليف الكلية TC	الإيراد الكلي TR	السعر P	حجم الإنتاج Q
-480	-	244	-	480	0	244	0
-346	110	244	244	590	244	244	1
-182	80	244	244	670	488	244	2
7	55	244	244	725	732	244	3
176	80	244	244	800	976	244	4
280	140	244	244	940	1220	244	5
336	188	244	244	1128	1464	244	6
336	244	244	244	1372	1708	244	7
272	308	244	244	1680	1952	244	8
126	390	244	244	2070	2196	244	9
-100	470	244	244	2540	2440	244	10

الإيراد الكلي والتكاليف الكلية:



الإيراد الكلي والتكاليف الكلية:

• يلاحظ من الرسم والجدول أن:

1. دالة التكاليف تتزايد بمعدل متناقص ثم تتزايد بمعدل متزايد وذلك بسبب مفعول تناقص الغلة.
2. الإيراد الكلي يتزايد بمعدل ثابت (خط مستقيم) يساوي السعر.
3. الأرباح تتزايد إلى أن تصل لأقصى قيمة لها عند حجم إنتاج 7 وحدات ثم تتناقص إلى أن تتحول لخسائر.

• أقصى الأرباح (الخسائر):

عندما ميل المماس للتكاليف الكلية يساوي ميل الإيراد الكلي، أي أن:

$$MC = MR = AR = P$$

● مثال: جدول التكاليف والإيرادات الكلية لمصنع الشرق للأثاث.

الأرباح π	التكاليف الحدية MC	الإيراد الحدي MR	الإيراد المتوسط AR	التكاليف الكلية TC	الإيراد الكلي TR	السعر P	حجم الإنتاج Q
-480	-	244	-	480	0	244	0
-346	110	244	244	590	244	244	1
-182	80	244	244	670	488	244	2
7	55	244	244	725	732	244	3
176	80	244	244	800	976	244	4
280	140	244	244	940	1220	244	5
336	188	244	244	1128	1464	244	6
336	244	244	244	1372	1708	244	7
272	308	244	244	1680	1952	244	8
126	390	244	244	2070	2196	244	9
-100	470	244	244	2540	2440	244	10

الإيراد من الوحدة وتكاليف الوحدة:

• يلاحظ من الجدول أن:

1. الأرباح تتزايد إلى أن تصل لأقصى قيمة لها عند حجم إنتاج 7 وحدات ثم تتناقص إلى أن تتحول لخسائر.

2. الأرباح تتزايد طالما: $MR > MC$ وتتناقص عندما: $MR < MC$.

أقصى الأرباح (الخسائر):

عندما تتساوى التكاليف الحدية مع الإيراد الحدي (الذي يساوي

السعر)، أي أن:

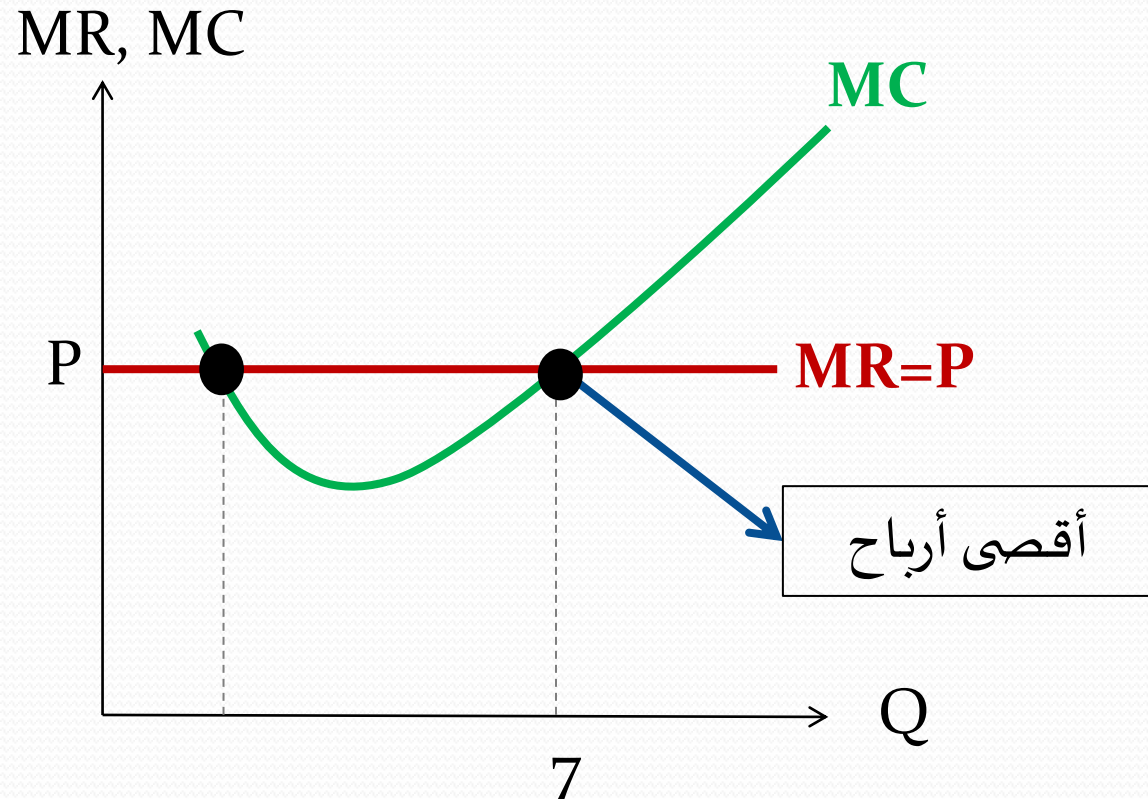
$$MC = MR = P = 244$$

الإيراد من الوحدة وتكاليف الوحدة:

• في حالة المنافسة الكاملة تنظر المنشأة للعلاقات التالية:

1. إذا الإيراد الحدي (ويساوي السعر) أكبر من التكاليف الحدية فإن المنشأة سوف تزيد من إنتاجها لأن الأرباح تتزايد (أو الخسائر تقل).
2. إذا الإيراد الحدي (ويساوي السعر) أقل من التكاليف الحدية وهي متزايدة فإن المنشأة سوف تقلل من إنتاجها لأن الأرباح تتناقص (أو الخسائر تزداد).
3. إذا الإيراد الحدي (ويساوي السعر) يساوي التكاليف الحدية وهي متزايدة فإن المنشأة لا تزيد أو تخفض من إنتاجها لأن الأرباح عند أقصى قيمة لها (أو الخسائر عند أدنى قيمة لها).

الإيراد من الوحدة وتكاليف الوحدة:



الإيراد من الوحدة وتكاليف الوحدة:

• الربح الكلي:

حجم الأرباح = الإيراد الكلي - التكاليف الكلية

$$\pi = TR - TC$$

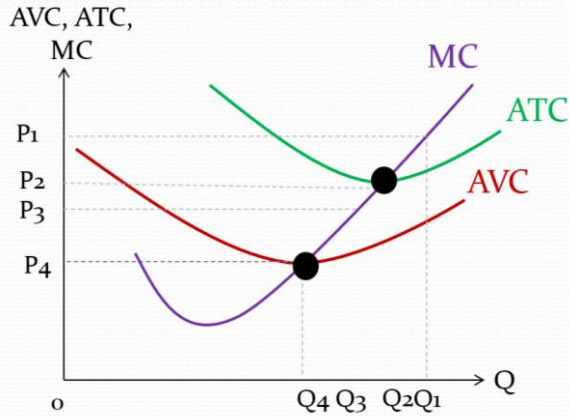
• ربح الوحدة الواحدة:

$$\frac{\pi}{Q} = \frac{TR}{Q} - \frac{TC}{Q} \longrightarrow \frac{\pi}{Q} = AR - ATC$$

$$\frac{\pi}{Q} = P - ATC$$

أي أن: ربح الوحدة الواحدة في حالة المنافسة الكاملة يساوي الإيراد المتوسط (ويساوي السعر) ناقصاً التكاليف المتوسطة الكلية.

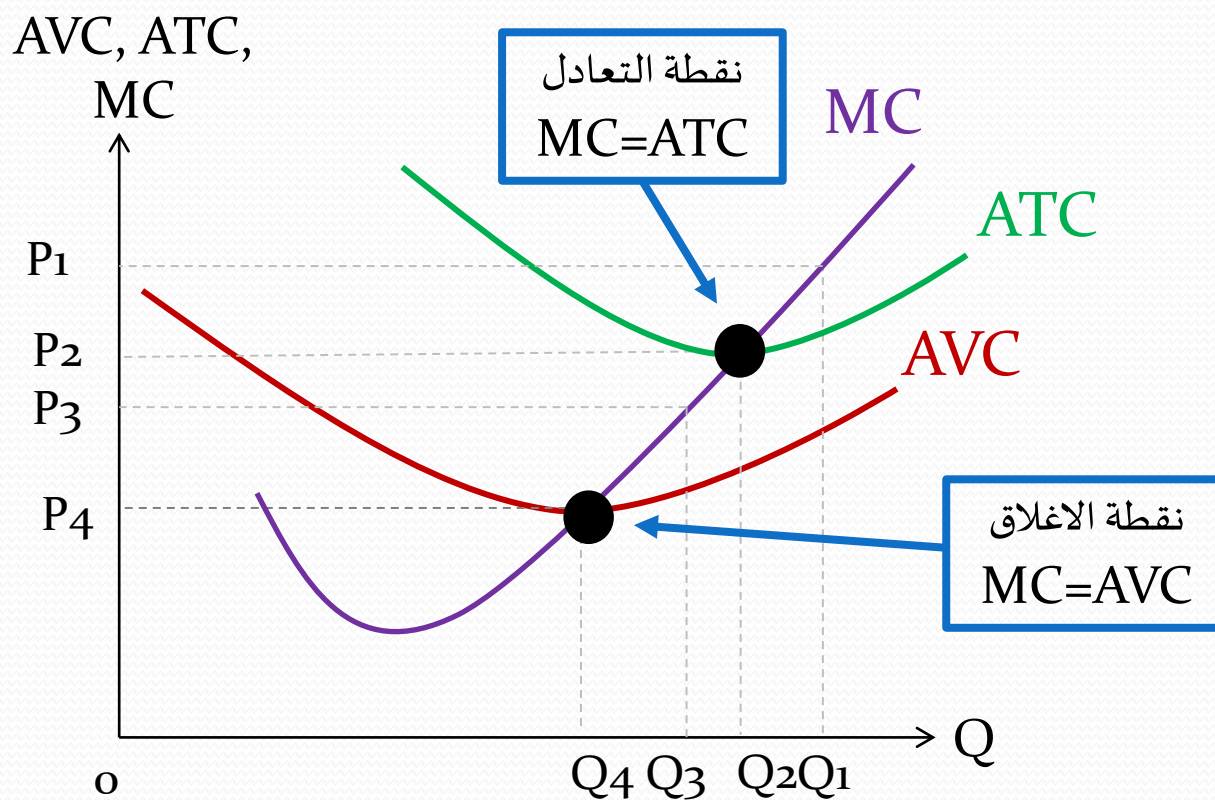
الحالات الخمس للمنشأة:



القرار الأمثل للمنشأة	الأرباح أو الخسائر π	السعر $MC=P$	موقع السعر
تستمر المنشأة في الإنتاج	أرباح $\pi > 0$	$ATC, AVC < P$	فوق نقطة التعادل
تستمر المنشأة في الإنتاج	تعادل $\pi = 0$	$ATC = P$ و $AVC < P$	عند نقطة التعادل
تستمر المنشأة في الإنتاج	خسائر $\pi < 0$ أقل من التكاليف الثابتة $\pi < FC$	$ATC > P$ و $AVC < P$	بين نقطتي التعادل والإغلاق
للمنشأة الخيار بأن تستمر أو تتوقف عن الإنتاج "بحسب توقعات الأسعار"	خسائر $\pi < 0$ تساوي التكاليف الثابتة $\pi = FC$	$ATC > P$ و $AVC = P$	عند نقطة الإغلاق
تتوقف المنشأة عن الإنتاج	خسائر $\pi < 0$ أكثر من التكاليف الثابتة $\pi > FC$	$ATC, AVC > P$	تحت نقطة الإغلاق

تعتمد على السعر السائد (P)

الحالات الخمس للمنشأة:



● مثال: جدول إيرادات الوحدة الواحدة وتكاليفها لمصنع الشرق للأثاث.

التكاليف المتوسطة المتغيرة AVC	التكاليف المتوسطة الكلية ATC	التكاليف الحدية MC	السعر P=MR=AR	حجم الإنتاج Q
0	-	-	244	0
110	590	110	244	1
95	335	80	244	2
81.7	240	55	244	3
80	200	80	244	4
92	188	140	244	5
108	188	188	244	6
127.4	196	244	244	7
150	210	308	244	8
176.7	230	390	244	9
206	254	470	244	10

قد يأتي مثال لحالات أخرى (حالة لا أرباح ولا خسائر،
حالة خسائر أقل من FC، حالة خسائر = FC، حالة
خسائر أكبر من FC) كما في الكتاب والتطبيقات

مثال (حالة أرباح):

• من الجدول نستنتج أن:

1. حجم الإنتاج الذي يحقق أقصى الأرباح في الأجل القصير هو عندما $(MC=MR=P)$ وذلك عن حجم إنتاج 7 وحدات.

2. عند حجم الإنتاج 7 وحدات، فإن:

الإيرادات الكلية: $TR = P \times Q = 244 \times 7 = 1708$

التكاليف الكلية: $TC = ATC \times Q = 196 \times 7 = 1372$

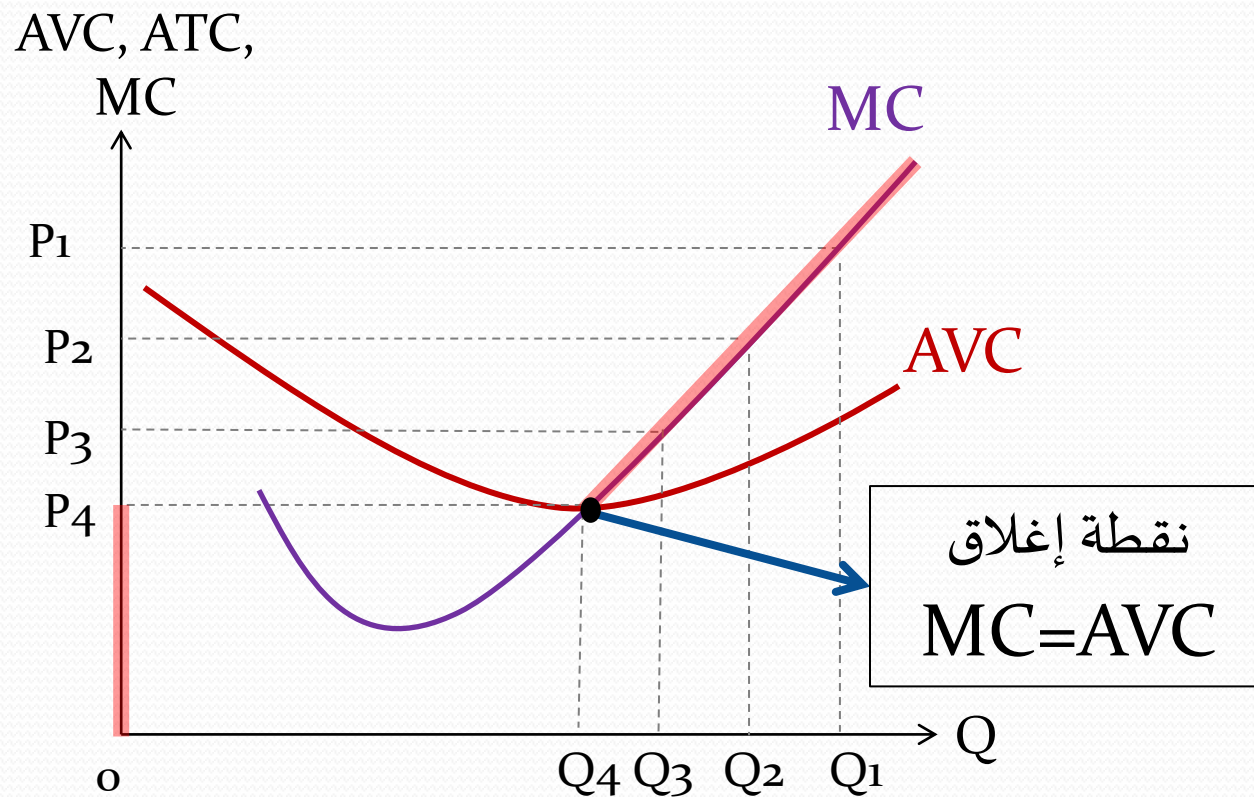
حجم الأرباح: $\pi = TR - TC = 1708 - 1372 = 336$

ربح الوحدة الواحدة: $\frac{\pi}{Q} = P - ATC = 244 - 196 = 48$

$$\frac{\pi}{Q} = \frac{336}{7} = 48$$

3. تحقق المنشأة أرباح عندما كل من (ATC) و (AVC) أقل من (P) وتستمر في الإنتاج.

منحنى عرض المنشأة في الأجل القصير:



منحنى عرض المنشأة في الأجل القصير:

• نستنتج من الرسم أن:

عرض المنشأة في الأجل القصير يكون على منحنى تكاليفها الحدية ابتداءً من نقطة الإغلاق فأعلى وذلك لأن المنشأة ستتوقف عن الإنتاج عند الأسعار الأدنى من نقطة الإغلاق.

• منحنى عرض المنشأة في المنافسة الكاملة في الأجل القصير:

هو منحنى تكاليف المنشأة الحدية من نقطة الإغلاق فأعلى.

توازن المنشأة في الأجل القصير:

- منحنى عرض الصناعة (S):

تجميع منحنيات عرض المنشآت.

- منحنى طلب السوق (D):

تجميع منحنيات طلب المستهلكين.

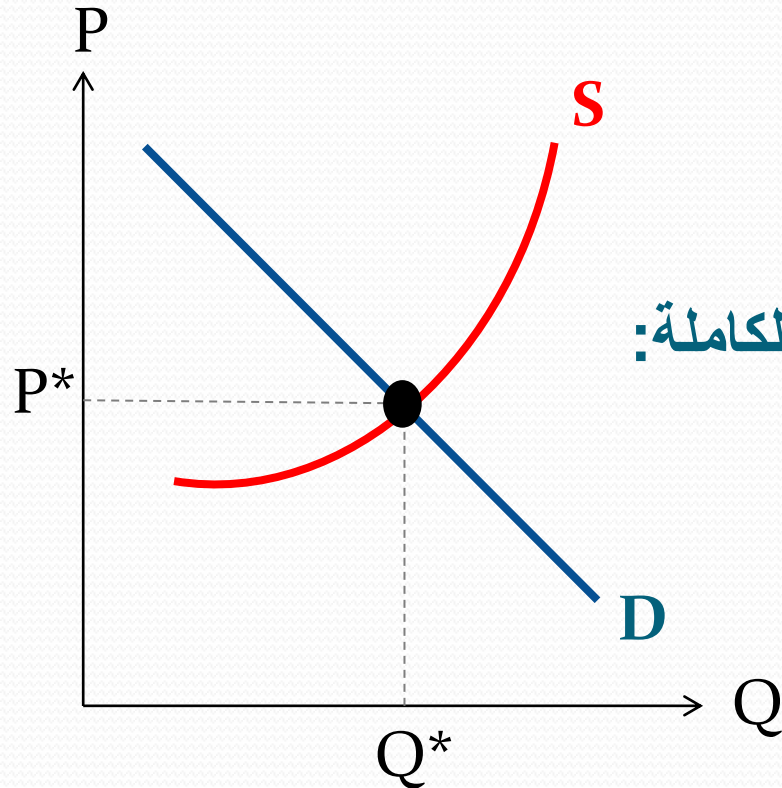
- التوازن في الأجل القصير في ظل المنافسة الكاملة:

عند تقاطع منحنى عرض الصناعة مع

منحنى طلب السوق حيث تتساوى الكميات التي

تعرضها جميع المنشآت مع الكمية التي يطلبها

جميع المستهلكين.



الخلاصة:

- في المنافسة الكاملة يوجد عدد كبير من البائعين (هدفهم تحقيق أقصى ربح) وعدد كبير من المشترين، السعر مُعطى، السلعة متجانسة، حرية في الدخول والخروج من السوق وتوافر المعلومات الكاملة للجميع.
- تتحقق أقصى الأرباح عندما: $MC=MR=P$ عند سعر $<$ نقطة التعادل.
- تتحقق أقل الخسائر عندما: $MC=MR=P$ عند سعر بين نقطة التعادل والإغلاق.
- تتوقف المنشأة عن الإنتاج عندما السعر $>$ نقطة الإغلاق.
- منحنى عرض المنشأة في الأجل القصير هو منحنى (MC) فوق نقطة الإغلاق.
- منحنى عرض الصناعة في الأجل القصير هو التجميع الأفقي لمنحنيات عرض المنشآت.