

(نشاط الاقتصاد الجزئي للوحدة الرابعة) (29.02.2024) Lana Abushamleh (BUS 1103-01) (UOPEOPLE) ⑤ عند تحليل الحالة لا بد لنا من الحديث عن بعض المفاهيم والنظريات والاسس المرتبطة بها. بدايتاً سنتحدث عن المنفعة وهي مصطلح يستخدم لتحديد قيمة السلعة أو الخدمة. وبشكل أكثر تحديداً، المنفعة هي الإشباع أو الفائدة المستمدة من استهلاك سلعة أو خدمة. تفترض النظريات الاقتصادية القائمة على الاختيار العقلاني عادة أن المستهلكين سوف يسعون جاهدين لتعظيم منفعتهم. من المهم فهم المنفعة الاقتصادية للسلعة أو الخدمة لأنها تؤثر بشكل مباشر على الطلب، وبالتالي سعر تلك السلعة أو الخدمة. ومن الناحية العملية، عادة ما يكون من المستحيل قياس أو تقييم منفعة المستهلك. ومع ذلك، يعتقد بعض الاقتصاديين أنه يمكنهم تقدير فائدة السلعة أو الخدمة الاقتصادية بشكل غير مباشر من خلال استخدام نماذج مختلفة. (لا يوجد تاريخ) تحليل تفضيلات ليلي للكتب وألعاب الفيديو بناء على منفعتها الحدية وأسعارها. من الجدول المرفق بالحالة، يتضح أن المنفعة الكلية لكل من الكتب وألعاب الفيديو تزداد مع كل وحدة إضافية تقتنيها ليلي. وهذا ما تم ذكره سابقاً في النظرية، حيث يتبين أن المنفعة الكلية التي يحصل عليها المستهلك نتيجة استهلاك وحدات إضافية تزداد حتى وصولها إلى حد معين. ويوضح الجدول المرفق بالحالة أن المنفعة الحدية للكتب وألعاب الفيديو تنخفض مع كل كتاب أو لعبة إضافية يقتنيها ليلي، كما يظهر ذلك في المخطط أدناه. من المخطط السابق، يتضح لنا أن هناك تناقصاً في المنفعة الحدية (بمعدل متقارب) لكل من الكتب وألعاب الفيديو، وهذا يتوافق مع نظرية تناقص المنفعة الحدية. فمن خلال ما سبق نجد أن ليلي ستجدها شراء ألعاب الفيديو لأنها ستحقق لها منفعة كلية وحيدة أعلى. فهي لو وجهت كامل الدخل (\$60) لشراء سلعة واحدة ستحصل على ما يلي: السلعة العدد المنفعة الكلية المنفعة الحدية الكتاب 6 64 6 لعبة الفيديو 4 70 15 أي أنه من المتوقع على ليلي تخصيص دخلها لشراء ألعاب الفيديو كونها تحقق لها أعظم المنفعة الحدية الأكبر والمنفعة الكلية الأكبر. أما عن قيم بشكل ناقد نهج ليلي لزيادة المنفعة. هل يؤدي تخصيصها لمبلغ 60 دولاراً بين الكتب وألعاب الفيديو إلى أعلى مستوى من الرضا، وإذا كان الأمر كذلك، فما هو مزيج السلعتين الذي يحقق هذه النتيجة؟ إذا أرادت ليلي تعظيم المنفعة. فعليها البحث في بدائل أخرى غير البدائل التي ناقشناها في الطلب السابق. أي عليها البحث عن مزيج من السلعتين يحقق المنفعة الأكبر. ومن المعروف أن المستهلك يحقق التوازن عندما يحقق أقصى استفادة ممكنة في حدود إمكانياته المالية والأسعار المتاحة. بالتالي، يمكن القول إن التوازن متحقق للمستهلك عندما تتحقق الشروط التالية: (لعرج، 2020، ص 127-130) الشرط الأول: إذا كانت المنفعة الحدية للوحدة النقدية المنفقة على السلعة X تساوي المنفعة الحدية للوحدة النقدية المنفقة على السلعة Y، فإنه يمكن قياس المنفعة الحدية للوحدة النقدية المنفقة على سلعة ما عن طريق قسمة المنفعة الحدية لتلك السلعة على سعرها. الشرط الثاني: يجب على المستهلك أن ينفق كل دخله على السلعتين. دخل المستهلك = الكمية المشتراة من السلعة * سعر السلعة + (a) الكمية المشتراة من السلعة * b سعر السلعة (b) عدد الكتب المنفعة الاجمالية للكتب (TU) المنفعة الحدية للكتب (MU) المنفعة الحدية بسعر السلعة عدد ألعاب الفيديو المنفعة الاجمالية لألعاب الفيديو (TU) المنفعة الحدية لألعاب الفيديو (MU) المنفعة الحدية بسعر السلعة 1 15 15 1 20 20 1.33 2 28 2 38 38 1.2 3 40 3 12 3 55 55 1.13 4 50 4 70 70 1 5 58 5 8 83 83 13 0.87 يتحقق الشرط الأول من قبل المجموعة الأولى التي تتكون من 3 كتب و 2 لعبة فيديو، والمجموعة الثانية التي تتكون من 4 كتب و 4 ألعاب فيديو. أما الشرط الثاني، فيتحقق فقط من قبل المجموعة الأولى، حيث يجب على المستهلك أن ينفق كامل دخله. السلعة العدد المنفعة الكلية المنفعة الحدية الكتاب 6 64 6 لعبة الفيديو 2 38 18 المجموع 78 اختيار هذا الخيار يؤدي إلى تحقيق منفعة كلية بقيمة (78)، وهذه القيمة أعلى من المنفعة الكلية التي كانت ممكنة في حالة اختيار بديل واحد، حيث كانت المنفعة الكلية لاستثمار الدخل في شراء الكتب (64)، بينما كانت المنفعة الكلية لاستثمار الدخل في شراء ألعاب الفيديو (70). - فكر في سيناريو يزداد فيه دخل ليلي، مما يسمح لها بإنفاق 100 دولار على الكتب وألعاب الفيديو. قم بتقييم كيفية تأثير هذا التغيير في الدخل على خيارات ليلي الاستهلاكية. بمعنى آخر، بزيادة دخل ليلي إلى \$100، ستتمكن من شراء المزيد من الكتب وألعاب الفيديو. وبالتالي، ستزيد خياراتها الاستهلاكية وتتمكن من تحقيق مزيد من الرضا الاقتصادي. يمكن أن يكون سلوكها متسقاً مع مفهوم تناقص المنفعة الحدية، حيث يمكن أن تزيد من استهلاكها للسلع والخدمات التي تزيد من فائدتها الإضافية. بالنسبة لتأثير تغيرات الأسعار على قرارات المستهلك، يمكن أن تؤثر زيادة الأسعار على قرارات ليلي بشكل سلبي، حيث قد تجد نفسها غير قادرة على شراء السلع والخدمات التي ترغب فيها بسبب زيادة التكلفة. وعلى الجانب الآخر، إذا انخفضت الأسعار، فقد تزيد ليلي من استهلاكها للسلع والخدمات بما يتناسب مع زيادة دخلها وتحقيق المزيد من الرضا الاقتصادي. السلعة العدد السعر الفردي السعر الكلي المنفعة الكلية المنفعة الحدية الكتاب 4 10

40 50 10 لعبة الفيديو 4 15 60 70 15 المجموع 100 120 هل يتماشى سلوكها مع مفهوم تناقص المنفعة الحدية؟ نعم، يتوافق السلوك مع تناقص المنفعة الحدية، ولكن ليلي تسعى لزيادة المنفعة الكلية من خلال اختيار الخيار المناسب الذي يساعدها في تحقيق ذلك. كما أيضاً يلعب سلوك المستهلك دوراً حاسماً في تشكيل تحركات الأسعار في السوق. يمكن أن يؤثر كيفية إدراك المستهلكين للعوامل المختلفة واستجاباتهم لها بشكل كبير على ديناميكيات الطلب والعرض، والتي تؤثر في النهاية على الأسعار. يعد فهم سلوك المستهلك ضرورياً للشركات والمستثمرين على حد سواء، حيث يسمح لهم بتوقع اتجاهات السوق واتخاذ قرارات مستنيرة. في هذا القسم، سنتناول بعض الجوانب الرئيسية لسلوك المستهلك وكيفية تأثيرها على تقلبات الأسعار. (FasterCapital، 2023) 1

نصائح: • قم بإجراء دراسات السوق لفهم تفضيلات العملاء وتحليل تأثير الأسعار والعوامل النفسية على قرارات الشراء. • تتبع المؤشرات الاقتصادية والاتجاهات لتوقع تغيرات سلوك العملاء وضبط استراتيجيات التسعير وفقاً لذلك. • قم بتحليل تعليقات الزبائن وآرائهم بانتظام لتحديد المجالات التي يمكن تحسينها في الأسعار وعروض المنتجات. • حافظ على معرفة دائمة باتجاهات الصناعة واستراتيجيات التسعير للمنافسين لتبقى قادراً على المنافسة في السوق. أخيراً أخيراً يمكننا القول أن تأثير سلوك المستهلك على تحركات الأسعار كبير جداً. ومن خلال فهم التفضيلات المتغيرة للمستهلكين، وحساسيتهم للأسعار، والعوامل الاقتصادية، والتأثيرات النفسية، يمكن للشركات التنقل بفعالية بين تقلبات الأسعار وتحسين استراتيجيات التسعير الخاصة بها.

المراجع: amw.al، (بدون تاريخ)، منفعة (Utility) - اموال، موقع amw.al. تم الاسترجاع من الرابط: <https://amw.al/glossary/%D9%85%D9%86%D9%81%D8%B9%D8%A9%D8%B3%D8%B9%D8%B1-%D9%88%D8%B3%D9%84%D9%88%D9%83-%D8%A7%D9%84%D9%85%D8%B3%D8%AA%D9%87%D9%84%D9%83-%D9%83%D9%8A%D9%81-%D9%8A%D8%A4%D8%AB%D8%B1-%D8%A7%D9%84%D9%85%D8%B3%D8%AA%D9%87%D9%84%D9%83%D9%88%D9%86-%D8%B9%D9%84%D9%89-%D8%AA%D9%82%D9%84%D8%A8%D8%A7%D8%AA-%D8%A7%D9%84%D8%A3%D8%B3%D8%B9%D8%A7%D8%B1.html>