



بحث حول:

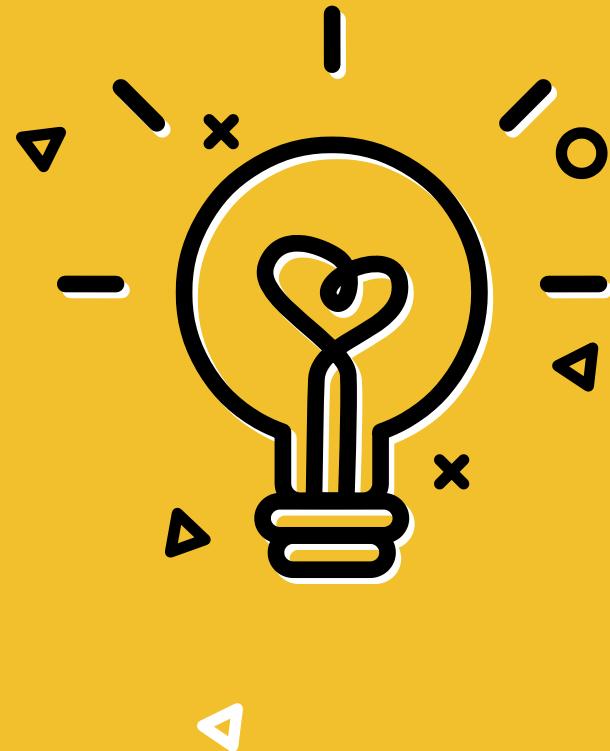
الاستهلاك و المنفعة
الاقتصادية



تمهيد

تزداد احتياجات الانسان بشكل مستمر مع مرور الوقت في ضل عدة اسباب منها التطور التكنولوجي و تحسن المستوى المعيشي وبالتالي ارتفاع استهلاك الافراد والمجموعات للمنتجات و السلع حيث اصبح من الضروري التعامل مع هذه العمليات برشد و عقلانية و الاخذ بعين الاعتبار الدخل المحدود و الاسعار السائدة في السوق من اجل تحقيق اكبر منفعة

و للتقليل من الاضرار الجانبية للاستهلاك يجب فهم سلوك المستهلك وكيفية اتخاذ قراراته الاقتصادية مثل مذا و كم يستهلك و قياس المنفعة المتحصل عليها بعد كل عملية استهلاك لمعرفة كيفية تحقيق اكبر اشباع فالمنفعة ليست فقط كمية مادية بل تستطيع ان تكون نفسية او اجتماعية مما يتسبب في جعل العلاقة بين الاستهلاك والمنفعة الاقتصادية متعددة الجوانب



الاشكالية:

العلاقة بين الاستهلاك
و المنفعة الاقتصادية؟

السؤال الجزئية⁺

01

- ماذا يقصد بالاستهلاك
 - مفهوم المنفعة الاقتصادية

02

- كيف يمكن قياس المنفعة الاقتصادية



03

- ما هي العوامل التي تؤثر على سلوك المستهلك

04

- كيف يؤثر الاستهلاك على طلب وعرض السلعة



01

ما هو مفهوم المنفعة
الاقتصادية؟





الاستهلاك

1.1



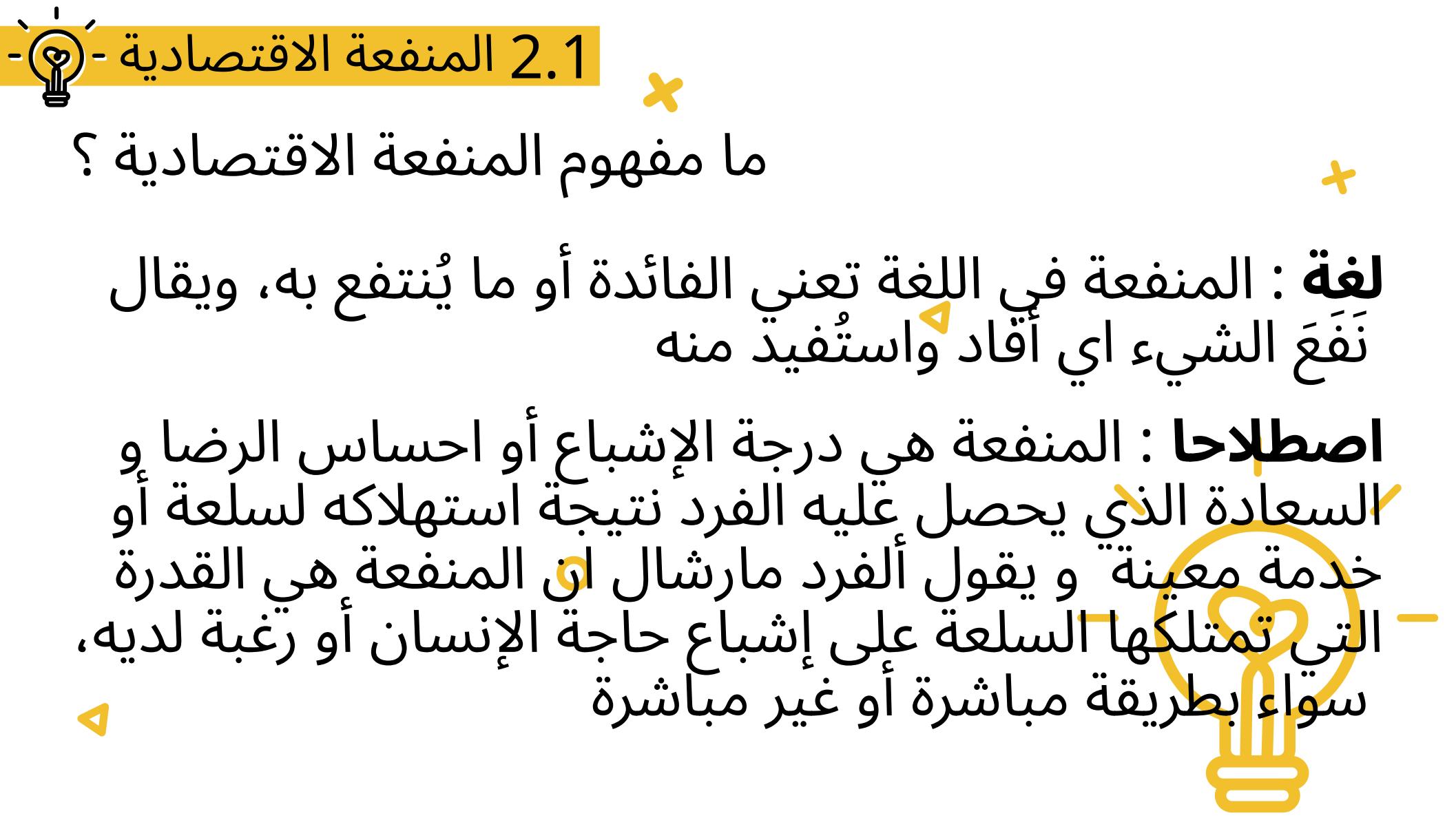
ما يقصد بالاستهلاك ؟



لغة : من الفعل "هَلَّكَ" ويعني إنفاق أو استعمال الشيء حتى فناه أو نقصه

اصطلاحا : الاستهلاك هو استخدام السلع والخدمات لـ إشباع الحاجات والرغبات الإنسانية، سواء كان ذلك فور إنتاجها أو بعد فترة من الزمن حسب تعريف بول ساموبلسون





2.1 المنفعة الاقتصادية



ما مفهوم المنفعة الاقتصادية؟



لغة : المنفعة في اللغة تعني الفائدة أو ما يُنتفع به، ويقال نَفع الشيء أي أقاد واستُفيد منه

اصطلاحاً : المنفعة هي درجة الإشباع أو احساس الرضا و السعادة الذي يحصل عليه الفرد نتيجة استهلاكه لسلعة أو خدمة معينة و يقول ألفرد مارشال أن المنفعة هي القدرة التي تمتلكها السلعة على إشباع حاجة الإنسان أو رغبة لديه، سواء بطريقة مباشرة أو غير مباشرة



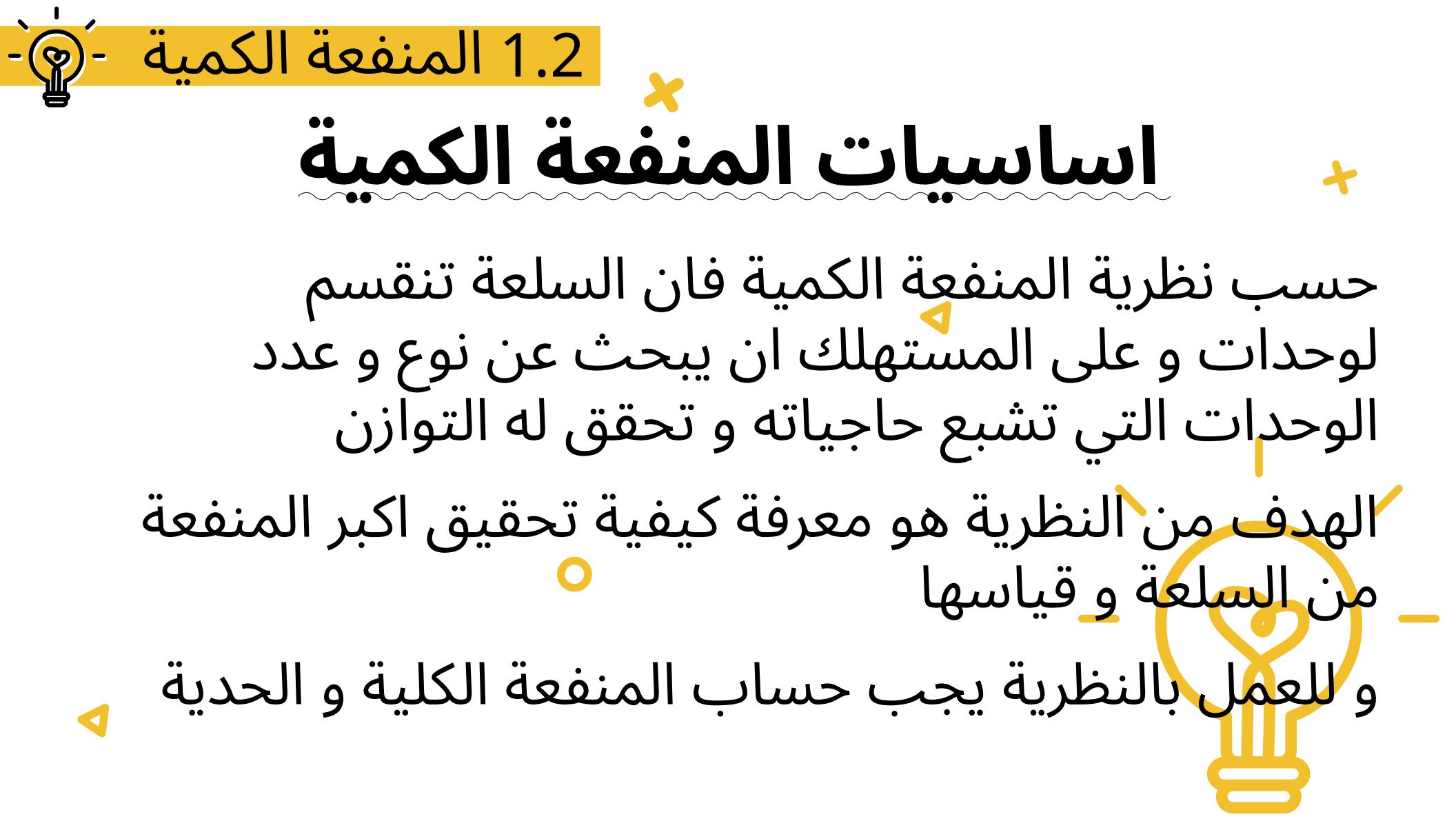
كيف يمكن قياس
المنفعة
الاقتصادية؟



طرق قياس المنفعة الاقتصادية

المنفعة الاقتصادية ليست حتمية او دقيقة
تقاس بعلاقة رياضية ثابتة بل هناك عدة
فرضيات و نظريات لقياسها نظرا لاختلاف
العلماء حولها و اهمها

**الاولى منفعة الكمية (العددية و المقاسة)
و الثانية المنفعة الترتيبية**



1.2 المنفعة الكمية

اسسیات المنفعة الكمية

حسب نظرية المنفعة الكمية فان السلعة تنقسم
لوحدات و على المستهلك ان يبحث عن نوع و عدد
الوحدات التي تشبّع حاجياته و تحقق له التوازن

الهدف من النظرية هو معرفة كيفية تحقيق اكبر المنفعة
من السلعة و قياسها

و للعمل بالنظرية يجب حساب المنفعة الكلية و الحدية



1.2 المنفعة الكمية

فرضيات المنفعة الكمية

تقوم المنفعة **الكمية** على فرضيتين :

- المستهلك عقلاني ورشيد
- المستهلك يمكنه قياس المنفعة التي يحققها من

وحدات السلعة





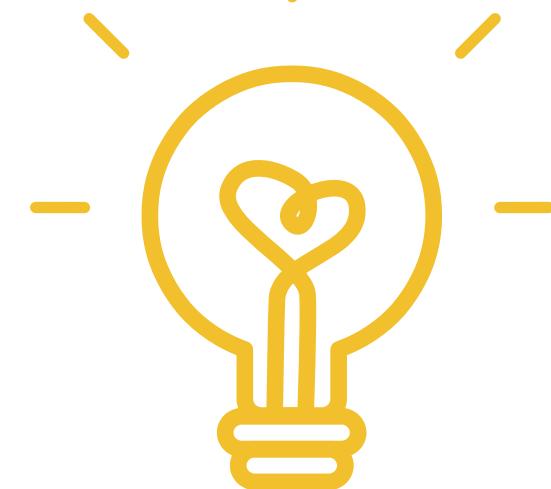
1.2 المنفعة الكمية *

المنفعة الكلية *

هي المقدار الكلي من الاشباع الذي يحققه المستهلك من خلال استهلاكه كمية معينة (وحدات متتالية) من السلعة خلال فترة زمنية معينة

Utility Total de x

$$UTx = f(X_i)$$

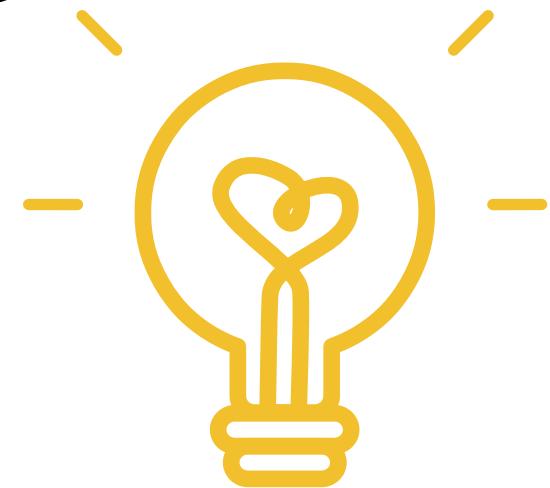


المنفعة الحدية*

تقيس مقدار التغير (الزيادة أو النقصان) في المنفعة الكلية نتيجة زيادة الاستهلاك بوحدة اضافية (منفعة الوحدة الاخيرة)

Utility Marginal de x

$$UM_x = \frac{\Delta UT_x}{\Delta x}$$

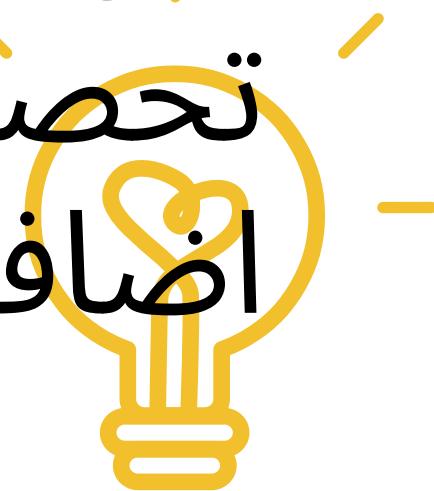




1.2 المنفعة الكمية

قانون تناقص المنفعة الحدية*

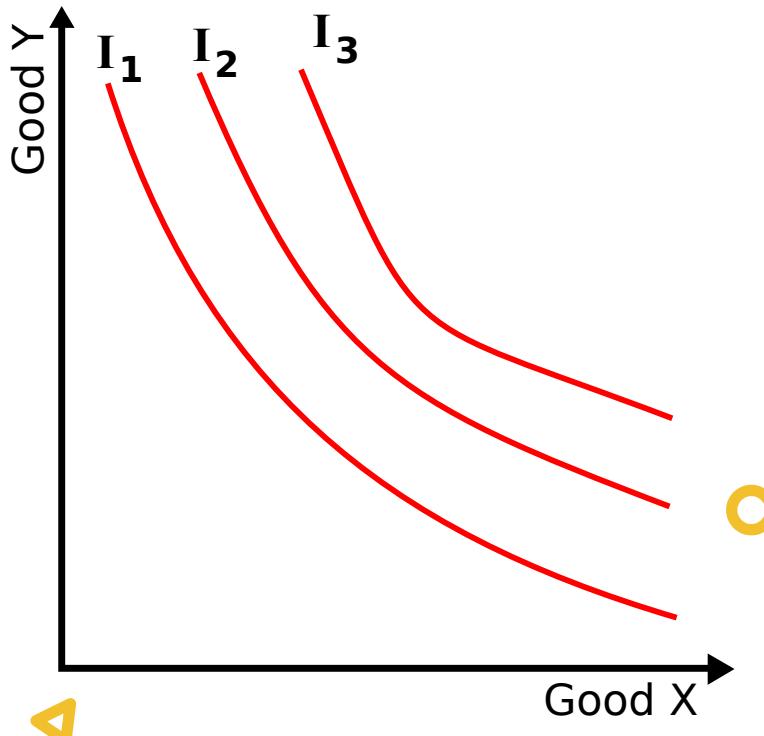
كلما زاد الاستهلاك سلعة معينة
فإن الإشباع أو الرضى التي
تحصل عليه من كل وحدة
إضافية منها يقل تدريجياً



نظريّة المنفعة التربوية *

تقوم نظرية المنفعة التربوية على فرضية امكانية المستهلك من تركيب المنفعة التي يحصل عليها من استهلاكه لسلعتين او اكثر عن طريق تشكيل منحنيات السواء



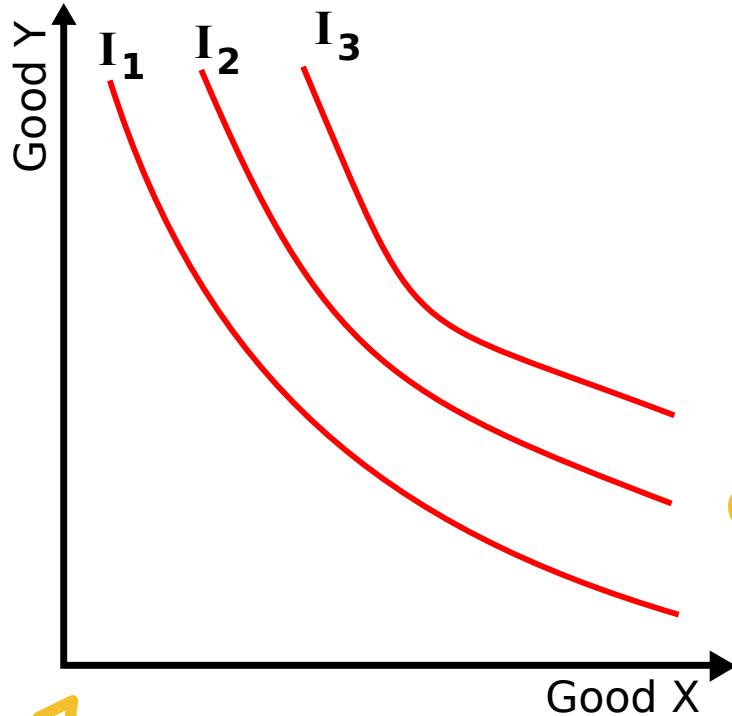


منحنى السواء

منحنى السواء هو التمثيل البياني للتركيزية المختلفة من كميات سلعتين التي تعطي المستهلك اشباعاً متساوياً

معادلته تكون من الشكل
 $UT(x; y) = Ut_0 \Rightarrow y = f(x)$

خريطة السواء



ينحدر منحنى السواء من الأعلى إلى الأسفل ومن اليسار إلى اليمين، وهذه **الخاصية** ضرورية للمحافظة على نفس الشباع. فعند إضافة وحدات من السلعة الأولى يتم التخلص عن وحدات من السلعة الثانية لتحقيق نفس الشباع

لا يوجد لكل مستهلك منحنى سواء واحد، بل يوجد مجموعة من منحنيات السواء التي تمثل درجات مختلفة من الشباع، تعرف في مجموعها بخريطة السواء، وكلما انتقل المستهلك إلى منحنى سواء أعلى كلما زادت درجة الشباع المحقق





• ما هي العوامل التي
تؤثر على سلوك
المستهلك ؟



03



يؤثر على سلوك المستهلك عدة عوامل منها :

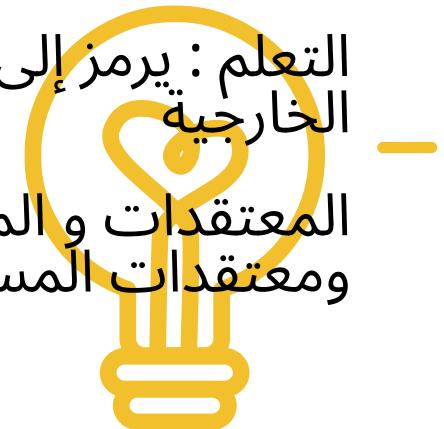
المؤثرات النفسية

ال حاجات و الدوافع : وهي حاجة المستهلك إلى منتج معين فـيُجبر على اقتنائه لتلبية هذه الحاجة

الإدراك : يشير إلى الطريقة التي يفسر بها المستهلك المعلومات المتاحة حول المنتج. حيث تلعب أساليب التسويق دوراً كبيراً في التأثير على إدراك المستهلك

التعلم : يرمز إلى المعرفة التي يكتسبها المستهلك عن طريق الخبرة والمصادر الخارجية

المعتقدات و المواقف : تلعب التأثيرات الخارجية والخبرة دوراً في تشكيل مواقف و معتقدات المستهلك





3 محددات الاستهلاك



المؤثرات الشخصية

العمر ومرحلة الحياة : حيث تتغير احتياجات المستهلك مع تقدم العمر
المهنة : تؤثر مهنة الفرد على السلع والخدمات التي يستهلكها
الشخصية ومفهوم الذات : يميل الأشخاص إلى اختيار المنتجات
والعلامات التجارية التي تعكس شخصياتهم أو ما يعتقدون أنه يعكس صورتهم الذاتية

نمط الحياة : تأثر سلوك المستهلك بنمط حياته، فإذا كان يتبع نظاماً غذائياً، فستكون استهلاكاته موجهة نحو المنتجات التي تساعده على الالتزام بهذا النظام

الجنس : قد تختلف تفضيلات المنتجات بين الرجال والنساء



3 محددات الاستهلاك

المؤثرات الثقافية

الثقافة الكلية: هي أسلوب حياة متواتر وغالباً ما تعد الأكثر تأثيراً على سلوك المستهلك حيث في المجتمعات العربية يُقبل المستهلك على شراء منتجات تعبر عن روح العادات والتقاليد مثل الألبسة المحتشمة والعطور الشرقية والحلويات في المناسبات الدينية كالعيد ورمضان. أما في المجتمعات الغربية فيميل المستهلك إلى تفضيل المنتجات العملية واليومية مثل القهوة الجاهزة، والملابس الرياضية المرحة، والمنتجات التي تعكس أسلوب الحياة الفردي والاستقلالي.

الثقافة الفرعية: تمثل شريحة مميزة من الأفراد الذين يشتراكون في العقائد والقيم والعادات الاجتماعية التي تميزهم عن بقية أفراد المجتمع حيث يختلف أفراد ثقافة فرعية معينة عن غيرهم من حيث نمط المعيشة و العادات الاستهلاكية. مثل الدين و الجنسيات. فعلى سبيل المثال، تؤثر الديانة في السلوك الاستهلاكي من خلال القواعد المرتبطة بالحلال والحرام؛ فالمسلمون يتجنبون استهلاك لحم الخنزير أو المشروبات الكحولية، بينما يلتزم بعض أتباع الديانات الأخرى بقيود غذائية خاصة مثل النباتية في بعض الطوائف البوذية أو الامتناع عن لحوم معينة في الديانة الهندوسية.

الطبقة الاجتماعية: تختلف أنماط الاستهلاك باختلاف الطبقات الاجتماعية، فالفئات الغنية تميل إلى استهلاك السلع الفاخرة، بينما تميل الطبقات المتوسطة أو الدنيا إلى السلع العاديّة.



3 محددات الاستهلاك

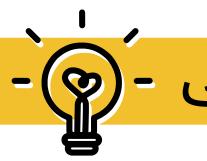


المؤثرات الاقتصادية

الدخل : تزداد القدرة الاستهلاكية للمستهلك وينفق أكثر على السلع الكمالية كلما ارتفع دخله، والعكس صحيح

الاسعار : يؤدي ارتفاع الأسعار إلى انخفاض القدرة الاستهلاكية، مما يقلل من حجم الطلب، بينما قد يؤدي انخفاضها إلى زيادة





3 محددات الاستهلاك



المؤثرات الاجتماعية

الاسرة : تلعب دوراً كبيراً في التأثير على سلوك و قرار المستهلك والذى قد يميل إلى منتج وينفر من آخر بناءً على استخدام الأسرة له

المجموعات المرجعية : وهم المشاهير والاصدقاء او الزملاء الذين يعتبرهم المستهلك مرجع له ويتأثر بآرائهم الاستهلاكية

الأدوار والمكانة: يتخذ المستهلك قرارات استهلاكية معينة تأثراً بدوره ومكانته في المجتمع مثل الموظف، الاب، الزوج... الخ





04



كيف يؤثر الاستهلاك
على طلب وعرض
السلعة؟





قانون العرض والطلب

هو نظرية اقتصادية أساسية تحدّد العلاقة بين الكمية المعروضة من سلعة أو خدمة وطلب المستهلكين عليها، وكيف يؤثر ذلك في سعرها بهدف إلى تحقيق سعر التوازن.





العرض : هو الكمية من سلعة أو خدمة يرغب المنتجون في تقديمها في السوق. وفقاً للقانون، كلما ارتفعت **أسعار السلعة**، زاد عرضها من قبل المنتجين

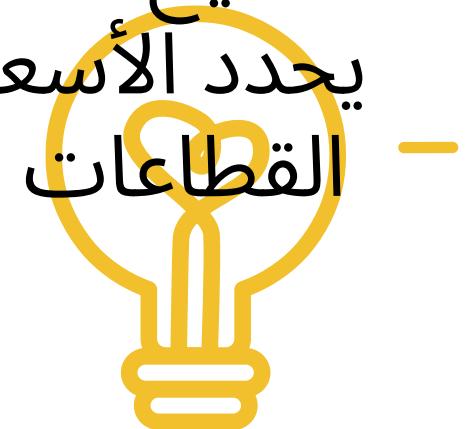
الطلب : هو الكمية من سلعة أو خدمة يرغب المستهلكون في شرائها بسعر معين. وفقاً للقانون، كلما انخفضت **الأسعار**، زاد الطلب عليها، والعكس





تأثير الاستهلاك على العرض و الطلب

يؤثر الاستهلاك بشكل كبير على قانون العرض والطلب؛ حيث ان زيادة طلب على السلع والخدمات، مما يدفع المنتجين لزيادة العرض، والعكس صحيح. هذا التفاعل المستمر بين الطلب والعرض يحدّد الأسعار النهائية للمنتجات ويؤثر على أداء مختلف القطاعات الاقتصادية



من بين التأثيرات الأساسية للاستهلاك على قانون العرض و الطلب

تحريك الطلب : فهو يؤثر على تحديد مدى الطلب على السلع والخدمات لتلبية الحاجة المتزايدة

تحفيز الإنتاج : عندما يحفز الاستهلاك المتزايد الطلب، تستجيب الشركات بزيادة الإنتاج لتلبية هذا الطلب، مما قد يؤدي إلى زيادة الاستثمار وتوسيع المشاريع

تأثير زيادة الطلب على الأسعار : تؤدي زيادة الطلب إلى ارتفاع الأسعار وانخفاض الطلب يؤدي إلى انخفاض الأسعار

المرونة والتوقعات: تتأثر مرونة الطلب بالسعر وتوقعات المستهلكين. فإذا توقع المستهلكون انخفاض الأسعار في المستقبل، قد يؤجلون الشراء، مما يقلل الطلب مؤقتاً



تأثير على العرض : تزيد زيادة الطلب من حافز المنتجين لزيادة العرض، حيث أن ارتفاع الأسعار يجعلهم على استعداد لإنتاج كميات أكبر. على الجانب الآخر، إذا انخفض الطلب، قد تقلل الشركات من إنتاجها استجابةً لذلك

الاستثمار والتوظيف : تؤثر عادات الاستهلاك على قرارات المستثمرين بشأن توسيع الإنتاج، وتؤثر على أداء القطاعات الاقتصادية المختلفة. كما أن زيادة الاستهلاك تؤدي غالباً إلى زيادة فرص التوظيف



الإجابة على الاشكالية

ما هي العلاقة بين الاستهلاك و المنفعة
الاقتصادية ؟





تُوجَد علاقَة وثيقَة وتفاعلِيَّة بين الاستهلاك والمنفعة الاقتَصاديَّة؛ فـالاستهلاك يُعتبر المحرَك الأساسي للنَمْو الاقتَصادي، حيث يخلق الطلب على السلع والخدمات بهدف إشباع الحاجات وتحقيق المنفعة، بينما تُشكِّل المنفعة (الإشباع) الدافع الأساسي للمستهلك وراء عملية الاستهلاك.





العلاقة بين الاستهلاك و المنفعة الاقتصادية

المنفعة والاحتياج : الاستهلاك ينطلق من الحاجة والرغبة في إشباع هذه الحاجة.
المنفعة هي مقياس للرضا الذي يتحقق المستهلك من استخدام هذه السلعة أو الخدمة

زيادة المنفعة الكلية : مع زيادة استهلاك الوحدات من سلعة ما، تزداد المنفعة الكلية التي يحصل عليها المستهلك على سبيل المثال تزيد المنفعة مع كل كوب ماء تشربه في يوم حار، لكن هذه الزيادة ليست مطلقة

تناقص المنفعة الحدية : على الرغم من أن المنفعة الكلية تزيد، فإن المنفعة التي يحصل عليها من كل وحدة إضافية (المنفعة الحدية) تتناقص. فكوب الماء الثاني يمنح رضا أكبر من الكوب الخامس. عندما يبلغ الاستهلاك حد الأقصى، تتوقف المنفعة الحدية عن الزيادة، وقد تصبح سالبة إذا استمر الاستهلاك





تعظيم المنفعة : يقوم الأفراد بتخصيص إتفاقهم بطريقة تزيد من منفعتهم الكلية قدر الإمكان، مع الأخذ في الاعتبار القيود المادية أو الميزانية

الاستهلاك كحافز اقتصادي: زيادة استهلاك الأفراد تؤدي إلى زيادة الطلب على السلع والخدمات، وهذا بدوره يحفز الإنتاج والنمو الاقتصادي. وعلى العكس، فإن تراجع الاستهلاك يمكن أن يؤدي إلى تباطؤ في الإنتاج والنمو

الاستهلاك مقابل الاستثمار: الاستهلاك يركز على إشباع الحاجات الحالية، بينما الاستثمار يركز على زيادة القدرة على تلبية الاحتياجات المستقبلية

المقايسة بين الحاضر والمستقبل : يتطلب الاستثمار تقليل الاستهلاك الحالي، ولكنه يزيد من إمكانيات تحقيق مستويات معيشة أعلى في المستقبل



الخاتمة

النتيجة •

الافق المستقبلية للبحث •

المصادر •



النتيجة

تكمّن خلاصـة الـبحث في معرفـتها أن عـلاقـة الاستهـلاـك وـ المـنـفـعـة الـاـقـتـصـادـيـة عـلاقـة تـأـثـر و تـأـثـير فـاسـتـهـلاـك السـلـعـ يـؤـديـ إلىـ اـكتـسـابـ المـنـفـعـةـ وـ اـكتـسـابـهاـ يـؤـديـ إلىـ اـسـتـهـلاـكـ اـكـثـرـ بـحـثـاـ عـنـ مـنـفـعـةـ اـكـثـرـ وـ يـحدـدـ سـلـوكـ اـسـتـهـلاـكـ وـ تـحـقـيقـ المـنـفـعـةـ عـدـةـ عـوـاـمـلـ تـخـلـفـ منـ

شـخـصـ لـأـخـرـ





الافق المستقبلية للبحث

من خلال هذا البحث، فهمنا أن الاستهلاك والمنفعة الاقتصادية موضوع مهم في حياة كل إنسان، لأنَّه يوضح **كيف** يختار الناس ما يشتريونه وكيف يحاولون الحصول على أكبر فائدة من دخلهم. وفي المستقبل يمكن أن توسيع البحث لندرس أموراً أخرى مثل

- **كيف أثرت التكنولوجيا والشراء عبر الإنترن特 على طريقة استهلاك الناس**
- **كيف أصبح بعض الناس يهتمون بالبيئة ويختارون سلعاً صديقة للطبيعة**
 - **كيف يمكن تحقيق منفعة اقتصادية دون اسراف او تبذير**
- **كيف يمكن ترشيد الاستهلاك للمحافظة على المال والموارد والطبيعة**
- **كيف تختلف المنفعة الاقتصادية من شخص لآخر**



الخاتمة

المصادر

مصطفى الشهابي (2003). أحمد شفيق الخطيب (المحرر). معجم الشهابي في مصطلحات العلوم الزراعية (بالعربية وإنجليزية واللاتينية) (ط. 5). بيروت: مكتبة لبنان ناشرون. ص. 822 OCLC:1158683669. QID:Q115858366.

- نسخة محفوظة 12 فبراير 2020 على موقع واي باك مشين DailyForex الاستهلاك من موقع ديلي فوركس ، تعريف الاستهلاك، من موقع موسوعة نسخة محفوظة 6 فبراير 2011 على موقع واي باك مشين ،
- البكري ،ثامر (2009-1429هـ).الاتصالات التسويقية والترويج. عمان:دار حماد
- ما هو الاستهلاك، من الموسوعة العربية نسخة محفوظة 23 سبتمبر 2015 على موقع واي باك مشين ، الاستهلاك.. قاعدة ذهبية، من موقع إسلام أون لاين نسخة محفوظة 21 فبراير 2011 على موقع واي باك مشين ،
- القاموس الاقتصادي - تأليف حسن النجفي - بغداد 1977 م - صفحة 199
- مؤرشف من الأصل في 07-12-2019 "d-nb.info". d-nb.info. معلومات عن منفعة على موقع "psh.techlib.cz". psh.techlib.cz. 07-12-2019
- مؤرشف من الأصل في 28-04-2019 "thes.bnfc.firenze.sbn.it". thes.bnfc.firenze.sbn.it. معلومات عن منفعة على موقع "thes.bnfc.firenze.sbn.it". thes.bnfc.firenze.sbn.it. 07-12-2019

