

تم تحميل وعرض المادة من

موقع كتبي

المدرسية اونلاين



www.ktbby.com

موقع كتبي يعرض لكم الكتب الدراسية الطبعة الجديدة
وحلولها، توزيع مناهج، تحضير، أوراق عمل، عروض
بوربوينت، نماذج إختبارات بشكل مباشر PDF

جميع الحقوق محفوظة للقائمين على العمل

الوحدة الثالثة

العرض والطلب



أهداف الوحدة

٣

بعد دراسة هذه الوحدة يتوقع من الطالب أن يكون قادراً على أن:

- يعرف الطلب .
- يعدد العناصر التي يتكون منها الطلب .
- يتذكر قانون الطلب .
- يقارن بين طلب الفرد وطلب السوق .
- يستنتج منحنى الطلب من جدول الطلب .
- يبين العوامل المختلفة المؤثرة في الطلب .
- يعي الفرق بين التغيير في الكمية المطلوبة والتغيير في الطلب .
- يعرف العرض .
- يكتب قانون العرض .
- يرسم منحنى العرض اعتماداً على جدول العرض .
- يتعرف العوامل المختلفة المؤثرة في العرض .
- يقارن بين التغيير في العرض والتغيير في الكمية المعروضة .
- يعرف توازن السوق .
- يعبر عن حالة التوازن بيانياً .
- يقارن بين حالتي فائض الطلب وفائض العرض .
- يتعرف مفهوم المرونة .
- يحسب مرونة الطلب .
- يعدد أنواع مرونة الطلب مع التمثيل لكل نوع .
- يذكر العوامل المؤثرة في مرونة الطلب .
- يحسب مرونة العرض .
- يبين أنواع مرونة العرض .
- يصف العوامل المؤثرة في مرونة الطلب .
- يعي بعض التطبيقات العملية لمفهوم توازن السوق .
- يوظف مفهوم المرونة في بعض التطبيقات العملية .

خريطة الوحدة ٣

- ١-٣ الطلب .
 - مفهوم الطلب .
 - قانون الطلب .
 - جدول العرض .
 - منحنى طلب السوق .
 - العوامل الأخرى المؤثرة في الطلب .
 - التغير في الكمية المطلوبة والتغير في الطلب .
- ٢-٣ العرض .
 - مفهوم العرض .
 - قانون العرض .
 - جدول العرض .
 - منحنى عرض السوق .
 - العوامل الأخرى المؤثرة في العرض .
 - التغير في الكمية المعروضة والتغير في العرض .
- ٣-٣ توازن السوق .
 - مفهوم توازن السوق .
 - تمثيل حالة التوازن بيانيا .
 - حالة فائض العرض .
 - حالة فائض الطلب .
- ٣-٤ مرونة الطلب .
 - تعريف بمرونة الطلب .
 - حساب مرونة الطلب .
 - أنواع مرونة الطلب .
 - العوامل المؤثرة في مرونة الطلب .
- ٣-٥ مرونة العرض .
 - تعريف بمرونة العرض .
 - حساب مرونة العرض .
 - أنواع مرونة العرض .
 - العوامل المؤثرة في مرونة العرض .
- ٣-٦ تطبيقات على الطلب والعرض .
 - التطبيق الأول : أثر ارتفاع الدخول على السوق .
 - التطبيق الثاني : أثر التطورات التقنية على السوق .
 - التطبيق الثالث : التسوُّ بحجم المبيعات .
 - التطبيق الرابع : تحديد السياسة السعرية الملائمة .



المقدمة

يتحدد سعر سلعة معينة في السوق بحسب ظروف الطلب والعرض، حيث يتوقع أن تكون العوامل المؤثرة في الطلب والعرض هي التي تفسر ارتفاع أسعار بعض السلع وانخفاض أسعار بعض السلع الأخرى.

يعبر الطلب عن جانب المستهلكين أو الأفراد الذين يشترون السلعة من السوق. ويتخذ المستهلك قرار الشراء من وقت إلى آخر بحسب احتياجه للسلعة، كما أنه يقرر شراء بعض السلع وعدم شراء البعض الآخر، بل إنه إذا قرر شراء سلعة معينة قد يشتري كمية قليلة منها في وقت معين ويشتري كمية أكبر في وقت آخر.



مفهوم الطلب

الطلب هو رغبة المستهلك في شراء السلعة مع قدرته على دفع ثمنها. لاحظ أن رغبة المستهلك في شراء السلعة دون أن يدري من أين يأتي بثمنها هي مجرد أمنية، وكم من إنسان يتمنى أن يقبض نوعاً من السيارات مثلاً لكن يتعذر عليه ذلك لضيق ذات اليد، فلا تعد هذه الرغبة في السلعة جزءاً من طلب السوق، لانتفاء القدرة على تحقيق تلك الرغبة. كذلك فإن مجرد قدرة الإنسان على شراء السلعة ليست كافية لتعبير عن طلبه لها، فمثلاً قد يعرض على رجل واسع الثراء شراء سيارة رياضية إلا أنه يزهّد فيها لأنه لا يحب قيادة السيارات رغم أن ثمن السيارة في متناول يده، لذا نقول: لا يجوز اعتبار إتاحة السلعة بسعر يناسب مجموعة معينة من الناس سبباً لوجود طلب لهم على السلعة بصورة تلقائية. والخلاصة: أن الطلب بالمعنى الاقتصادي هو رغبة المستهلك في السلعة بشرط أن تكون هذه الرغبة مدعومة بالقدرة الشرائية. وفي الدراسات الاقتصادية نتكلم عن الطلب على سلعة ذات مواصفات محددة، بمعنى أن دراسة

الطلب في السوق تتعلق بسلعة معرفة جيداً، فمثلاً لا معنى للقول: "الطلب على الفاكهة" والصواب أن نحدد فنقول "الطلب على برتقال بصرة مصري فئة أ" مثلاً، كذلك لا تقل "الطلب على الأقلام" وقل من ماركة ستيدلر" مثلاً، كذلك لا تقل "الطلب على HB" الطلب على قلم رصاص من نوع "السيارات" وقل "الطلب على السيارة كورولا أوتوماتيك سيدان بكافة الإضافات موديل ٢٠٠٨". مثلاً. وتفسير ذلك أن رغبة الفرد في السلعة أو الخدمة وقدرته على دفع ثمنها تتوقفان على مواصفات تلك السلعة أو الخدمة.

أيضاً الطلب يتعلق بمنطقة معينة ويقاس خلال فترة من الزمن، فمثلاً نقول: "الطلب على الطماطم الناضجة في منطقة القصيم أسبوعياً" و"الطلب على التفاح جالا الكبير شهرياً في منطقة الرياض" و"الطلب العالمي على النفط خلال العام ٢٠٠٩".

العناصر التي يتكون منها الطلب:

سلعة معرفة تعريفاً جيداً

رغبة لدى المستهلك لشراء السلعة

قدرة لدى المستهلك على سداد ثمن السلعة

فترة زمنية يتعلق بها الطلب

حدود مكانية يتعلق بها الطالب

قانون الطلب

ينص قانون الطلب على أنه: إذا ارتفع سعر سلعة معينة تقل الكمية المطلوبة منها، والعكس صحيح، وذلك مع بقاء العوامل الأخرى على حالها.

أي أن هناك علاقة عكسية بين الكمية المطلوبة من السلعة وسعرها. إذا ارتفع سعر السلعة يتوقع أن يشتري المستهلك كميات أقل منها، كذلك إذا انخفض سعر السلعة يتمكن المستهلكون من شراء كميات أكبر منها.



طلب الفرد وطلب السوق



يشير طلب الفرد إلى الكمية التي يطلبها الفرد أو الأسرة من سلعة معينة عند السعر السائد خلال فترة محددة، بينما طلب السوق يعني مجموع طلبات الأفراد أو الأسر. ونركز في دراستنا على طلب السوق؛ لأنه يحدد الإنفاق الكلي للمستهلكين على السلعة، وهو نفسه الإيراد الكلي الذي يحققه البائعون خلال فترة معينة.

جدول الطلب

يمكن سؤال مجموعة من الأفراد في منطقة معينة عن الكميات التي يرغبون في شرائها عند الأسعار المختلفة لسلعة معينة ومن ثم تكوين جدول نسميه جدول الطلب.

مثال : طلب سكان أحد الأحياء على التفاح الأخضر أسبوعياً.

الكمية المطلوبة (كيلو)	السعر للكيلو جرام (ريال)
Q_d	P
١٠٠	٦
٢٠٠	٥
٣٠٠	٤
٤٠٠	٣
٥٠٠	٢

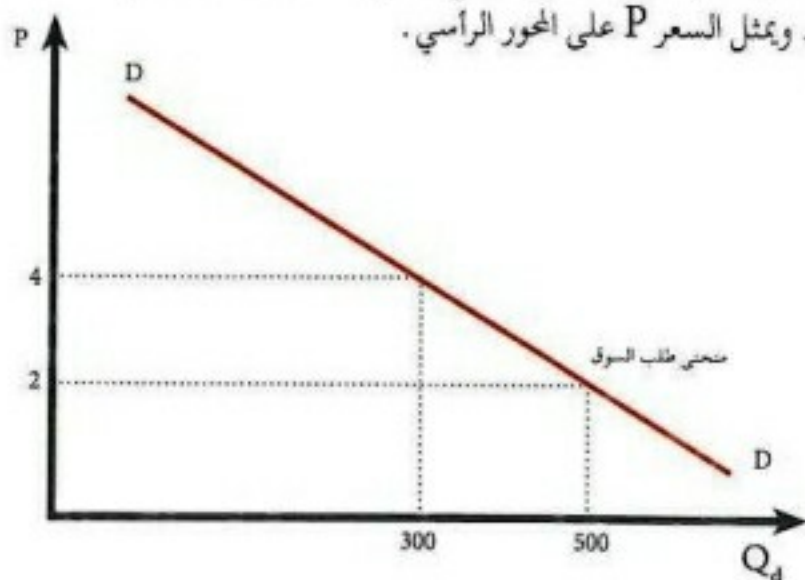


بدراسة الجدول السابق، يتبين بوضوح العلاقة العكسية بين سعر الوحدة والكمية المطلوبة من التفاح الأخضر، فمثلاً: انخفاض السعر من ٦ ريالات إلى ٥ ريالات يؤدي إلى ارتفاع الكمية المطلوبة من ١٠٠ كيلو جرام إلى ٢٠٠ كيلو، كذلك فإن ارتفاع السعر من ريالين إلى ٣ ريالات يؤدي إلى انخفاض الكمية المطلوبة من ٥٠٠ كيلو جرام إلى ٤٠٠ كيلو.



منحنى طلب السوق

منحنى طلب السوق هو التمثيل البياني لجدول الطلب، حيث تمثل الكمية المطلوبة Q_d على المحور الأفقي. ويمثل السعر P على المحور الرأسي.



يلاحظ من الشكل أن منحنى الطلب DD ينحدر من أعلى إلى أسفل من اليسار إلى اليمين أي أنه سالب الميل، وذلك بسبب العلاقة العكسية بين الكمية المطلوبة والسعر. ويفيد منحنى الطلب في معرفة الكمية المطلوبة عند أي سعر فمثلاً عند سعر ٤ ريالات نجد أن الكمية المطلوبة من جميع المستهلكين هي ٣٠٠ كيلو جرام، وعند سعر ريالين نجد أن الكمية المطلوبة من جميع المستهلكين هي ٥٠٠ كيلو جرام.

العوامل الأخرى المؤثرة في الطلب

تقدم أن المستهلك يقرر زيادة أو نقص مشترياته بحسب سعر السلعة، ولكن السعر ليس هو العامل الوحيد المؤثر في الطلب، فهناك عوامل أخرى، أهمها ما يلي:

١- دخول المستهلكين

يلاحظ أن أصحاب الدخل المرتفعة يشترون كميات أكبر من السلع المختلفة، مقارنة مع أصحاب الدخل المنخفضة، فكلما ارتفع دخل الفرد ازدادت قدرته على شراء السلع المختلفة؛ فيزداد الطلب على تلك السلع رغم بقاء الأسعار بدون تغيير.

٢- أستاذ السلع البديلة

السلعة البديلة لسلعة معينة هي التي يمكن استخدامها لإشباع نفس الحاجة لدى المستهلك، أي أن المستهلك يستطيع الاختيار بين السلعتين. هناك أمثلة كثيرة على السلع البديلة، فمعظم أصناف الطعام والملابس والأجهزة الكهربائية لها بدائل كثيرة. فمثلا الحليب والعصير والدجاج والثلاجة الكهربائية والغسالة والمكيف، كل منها متوفر في السوق من شركات مختلفة، ولكل صنف بدائل متعددة.

يلاحظ أنه إذا ارتفع سعر سلعة بديلة مع بقاء سعر السلعة الأصلية كما هو فإن المستهلك يقل طلبه على السلعة البديلة، ويزيد طلبه على السلعة الأصلية رغم أن سعرها لم يتغير؛ وذلك لأنه يعتبرها أرخص بالمقارنة مع السلعة البديلة التي ارتفع سعرها. والعكس صحيح، فانخفاض سعر السلعة البديلة يخفض الطلب على السلعة الأصلية؛ لأن المستهلك يجد أنه من الأفضل أن يشتري السلعة البديلة التي انخفض سعرها.

مثال: إذا كان المستهلك يرى أن لحم الغنم بديل عن لحم البقر، وارتفع سعر الكيلوجرام من لحم البقر، يتوقع أن يقلل الفرد من مشترياته من لحم البقر ويشتري بدلا منه لحم الغنم لأنه أرخص.



مثال آخر: زيت الذرة وزيت دوار الشمس بديلان في بعض استخدامات طهي الطعام، فإذا انخفض سعر اللتر من زيت دوار الشمس يتوقع أن يقل الطلب على زيت الذرة؛ لأن المستهلكين سيتحولون إلى زيت دوار الشمس.

٣- أسعار السلع المستهلكة

السلع المكتملة للسلع الأصلية هي السلعة التي يحتاجها المستهلك مع السلعة الأصلية لإشباع حاجة واحدة. إذا ارتفع سعر السلعة المكتملة يقل الطلب على السلعة الأصلية، والعكس صحيح. مثال: إذا ارتفعت أسعار السيارات يلاحظ انخفاض الطلب على الوقود، ومثال ثان: إذا انخفض سعر خطوط الهاتف الجوال يزيد الطلب على الهواتف الجوال، ومثال ثالث: إذا ارتفعت أسعار مواقد الغاز يقل الطلب على أسطوانات الغاز.

٤- أذواق المستهلكين

إذا زادت رغبة المستهلك في سلعة معينة فإن طلبه يزيد عليها بصرف النظر عن سعرها. أما في حالة نقص تفضيله للسلعة فإن طلبه يقل عليها حتى لو انخفض سعرها. ويتأثر ذوق المستهلك بعوامل كثيرة، مثل درجة جودة السلعة، ومدى ضرورة السلعة من وجهة نظره، ودرجة الوعي الثقافي والاجتماعي، وأثر محاكاة الآخرين، والدعاية والإعلان من قبل منتج السلعة.

٥- عدد السكان في المنطقة

طلب السوق هو مجموعة طلبات المستهلكين الأفراد فكلما زاد عدد الأفراد في منطقة معينة يلاحظ زيادة طلب السوق على السلعة والخدمة، وإذا نقص عدد الأفراد في منطقة معينة يقل مستوى طلب السوق على السلعة أو الخدمة.

٦ - توقعات المستهلكين

للتوقعات دور مهم في التأثير على طلب المستهلكين.

مثال: إذا توقع المستهلكون ارتفاع سعر السكر في المستقبل فإنهم يزيدون الطلب عليه في الوقت الحاضر قبل ارتفاع الأسعار المتوقع.

مثال آخر: إذا حدثت توقعات بعمل تخفيضات كبرى على أجهزة الجوال بعد شهرين قد يفضل المستهلكون تقليل طلبهم الآن انتظاراً للحصول على احتياجاتهم بالأسعار المخفضة مستقبلاً إذا صدقت توقعاتهم.

التغير في الكمية المطلوبة

والتغير في الطلب

يجب التفرقة بين مصطلحين مهمين هما "التغير في الكمية المطلوبة" و "التغير في الطلب". يعود التغير في الكمية المطلوبة إلى تغير سعر السلعة مع بقاء العوامل الأخرى ثابتة، أي ارتفاع الكمية المطلوبة إذا انخفض سعر السلعة وانخفاض الكمية المطلوبة إذا ارتفع سعر السلعة.

حالات التغير في الكمية المطلوبة من السلعة

- ارتفاع سعر السلعة يؤدي إلى انخفاض الكمية المطلوبة منها.
- انخفاض سعر السلعة يؤدي إلى ارتفاع الكمية المطلوبة منها.



أما التغير في الطلب فهو يعبر عن التغير في أي عامل من العوامل الأخرى المؤثرة في الطلب، عدا سعر السلعة، وهذا التغير قد يؤدي إلى زيادة الطلب أو نقص الطلب وفقاً للجدولين التاليين:

أسباب زيادة الطلب على السلعة

- ١- ارتفاع دخول المستهلكين
- ٢- ارتفاع سعر سلعة بديلة
- ٣- انخفاض سعر سلعة مكملة
- ٤- ازدياد رغبة المستهلك في السلعة
- ٥- زيادة عدد المستهلكين
- ٦- توقعات ارتفاع الأسعار مستقبلاً

أسباب نقص الطلب على السلعة

- ١- انخفاض دخول المستهلكين
- ٢- انخفاض سعر سلعة بديلة
- ٣- ارتفاع سعر سلعة مكملة
- ٤- نقص رغبة المستهلك في السلعة
- ٥- قلة عدد المستهلكين
- ٦- توقعات انخفاض الأسعار مستقبلاً

أمثلة على التغير في الطلب

- إذا كانت السيارة "كورونا" بديلاً للسيارة "صني" فإن ارتفاع سعر السيارة "كورونا" مع ثبات سعر السيارة "صني" يؤدي إلى زيادة الطلب على السيارة "صني"؛ لأن ارتفاع السعر يحفز المشتريين للتحويل من السيارة "كورونا" إلى السيارة "صني".
- انخفاض أسعار مشغل "دي في دي" يؤدي إلى زيادة الكمية المطلوبة من مشغل "دي في دي" وكذلك زيادة الطلب على أقراص "دي في دي"؛ لأنهما متكاملان.
- ارتفاع دخول المستهلكين يؤدي إلى زيادة الطلب على اللحوم والأسماك.
- زيادة وعي المستهلكين بأضرار التدخين يؤدي إلى انخفاض الطلب على منتجات الدخان.
- ازدياد الهجرة من منطقة معينة يؤدي إلى انخفاض الطلب على الأرز في تلك المنطقة.

خلاصة الفصل

- يتحدد سعر سلعة معينة في السوق بحسب ظروف الطلب والعرض.
- الطلب هو رغبة المستهلك في شراء السلعة مع قدرته على دفع ثمنها.
- يتكون الطلب من العناصر الآتية: سلعة معينة تعرف جيداً، ورغبة وقدرة لدى المستهلك لشراء السلعة، وفترة زمنية وحدود مكانية تتعلق بها الطلب.
- ينص قانون الطلب على أنه: إذا ارتفع سعر سلعة معينة ثقل الكمية المطلوبة منها، والعكس صحيح، وذلك مع بقاء العوامل الأخرى على حالها.
- طلب السوق يعني مجموع طلبات الأفراد أو الأسر خلال فترة معينة وفي منطقة محددة.
- يعبر جدول الطلب عن الكميات التي يرغب المستهلكون في شرائها عند الأسعار المختلفة لسلعة معينة.
- منحني طلب السوق هو التمثيل البياني لجدول الطلب.
- من العوامل الأخرى المؤثرة في الطلب: الدخل وأسعار السلع البديلة والمكملة وأذواق المستهلكين وعدد السكان في المنطقة والتوقعات.
- يعود التغير في الكمية المطلوبة إلى تغير سعر السلعة مع بقاء العوامل الأخرى ثابتة.
- التغير في الطلب يعبر عن التغير في أي عامل من العوامل الأخرى المؤثرة في الطلب عدا سعر السلعة.

(١) حدّد أي العناصر الآتية يدخل ضمن طلب السوق على السيارة كورولا:
أ- رجل أعمال يفضل دائماً السيارات الألمانية.

لا يدخل ضمن طلب السوق.

ب- شاب يبلغ من العمر ١٤ عاماً يرغب في السيارة ولديه ثمنها.

يدخل ضمن طلب السوق.

ج- أستاذ جامعي يرغب في السيارة كورولا.

يدخل ضمن طلب السوق.

د - موظف يرغب في السيارة لكن ليس لديه تمويل كاف لتغطية ثمن السيارة.

لا يدخل ضمن طلب السوق.

(٢) اذكر العوامل الأخرى المؤثرة في الطلب عدا سعر السلعة، مع إعطاء مثال واحد على كل حالة.

١. دخول المستهلكين: الطلب على المياه المعدنية يزداد عند أصحاب

الدخول المرتفعة رغم ارتفاع أسعارها.

٢. أسعار السلع البديلة: إذا كان المستهلك يرى أن لحم الغنم بديل عن

لحم البقر، وارتفع سعر لحم البقر يتوقع أن يقلل الفرد من مشترياته

من لحم البقر ويشتري بدلاً منه لحم الغنم لأنه أرخص نسبياً.

٣. أسعار السلع المكملة: إذا ارتفعت أسعار السيارات يلاحظ انخفاض

الطلب على الوقود.

٤. أذواق المستهلكين: تزيد رغبة المستهلك في سلعة معينة فيزداد طلبه

عليها بصرف النظر عن سعرها كالملابس.

٥. عدد السكان في المنطقة: كالطلب على الخبز.

٦. توقعات المستهلكين: توقع ارتفاع سعر السكر يؤدي لزيادة الطلب

عليه في الحاضر.



(٣) قارن بين التغير في الكمية المطلوبة والتغير في الطلب.

التغير في الكمية المطلوبة: يعود إلى التغير في سعر السلعة مع بقاء العوامل الأخرى ثابتة.

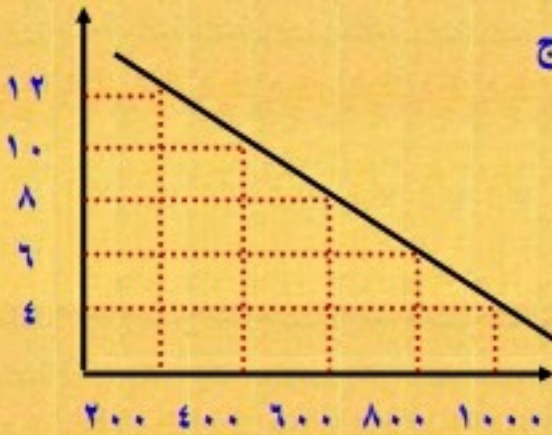
أما التغير في الطلب: فيعبر عن التغيير في أي عامل من العوامل الأخرى المؤثرة في الطلب، ما عدا سعر السلعة.

(٤) الجدول التالي يبين الكميات المطلوبة من الدجاج أسبوعيًا في إحدى المناطق. المطلوب رسم منحنى الطلب.

الكمية المطلوبة (كيلو)	السعر للكيلو جرام (ريال)
Qd	P
٢٠٠	١٢
٤٠٠	١٠
٦٠٠	٨
٨٠٠	٦
١٠٠٠	٤



السعر



الكمية

نشاط للعقول النهمة

- اختر مع زملائك خمس سلع استهلاكية، ثم ناقش مع زملائك الأسباب المحتملة لقرار المستهلك شراء أو عدم شراء كل واحدة من هذه السلع.
- ناقش مع زملائك أسباب شراء كمية كبيرة من سلعة معينة وكمية قليلة من سلعة أخرى.
- ماذا تقول في البخيل الذي يحتاج بشدة إلى سيارة جديدة ويمتلك أكثر من ثمنها ولكنه لا يشتريها هل هو طالب في سوق السيارات أم لا؟





المقدمة

عرضنا في القسم السابق الجانب الأول من السوق وهو الطلب على السلعة والذي يبين توجهات المشترين في السوق، وناقشنا بعض العوامل المؤثرة في الطلب. ونأتي الآن إلى الجانب الآخر من السوق وهو العرض. يتعلق العرض بسلوك المنتجين والبائعين عندما يتغير سعر السلعة أو الخدمة التي يقدمونها في السوق.



العرض هو رغبة المنتج في بيع سلعة معينة مع قدرته على إنتاجها. مثال: نظرا لارتفاع سعر نوع معين من المكيفات يرغب أحد المنتجين في إنتاج ٧٥٠ وحدة شهرياً إلا أن طاقته الإنتاجية القصوى هي ٥٠٠ وحدة فقط، فهل نحتسب ضمن عرض المكيفات ٥٠٠ وحدة أم ٧٥٠ وحدة؟ الجواب هو: ٥٠٠ وحدة؛ لأن هذا ما يمكن إنتاجه وبيعه في السوق، أما ما زاد على ذلك فهو مجرد أمنية للمنتج، ويتعذر تحقيقه في ظل الظروف الحالية للإنتاج.



العناصر التي يتكون منها العرض:

سلعة ذات مواصفات محددة

رغبة المنتج في بيعها في السوق

قدرة المنتج على إنتاج السلعة

فترة زمنية تعرض خلالها السلعة في السوق

منطقة محددة تعرض فيها السلعة

لاحظ أن المنتج قد يقوم بزراعة أو صناعة سلعة معينة لاستخدامه الخاص أو منحها للآخرين دون بيعها في السوق، وهذا كله لا يدخل في عرض السلعة في السوق.



مثال: مزارع ينتج ٥٠٠ كيلو جرام من القمح إلا أنه يحتفظ لنفسه وأسرته بمقدار ١٠٠ كيلو جرام، ففي هذه الحالة مساهمته في عرض القمح لا تزيد على ٤٠٠ كيلو جرام فقط.

قانون العرض

ينص قانون العرض على أنه: إذا ارتفع سعر سلعة معينة في السوق تزداد الكمية المعروضة منها، والعكس صحيح، وذلك مع بقاء العوامل الأخرى على حالها.

تفسير هذه العلاقة الطردية بين الكمية المعروضة وسعر السلعة هو أن المنتج يرغب في زيادة أرباحه فكلما ارتفع السعر حفزه ذلك على إنتاج المزيد من السلعة لتزداد إيراداته وأرباحه، من جهة أخرى إذا انخفض سعر السلعة تقل أرباح المنتج فيفضل أن ينتج كميات أقل، ويتحول إلى منتجات أخرى لتحقيق أرباح أعلى.



جدول العرض

يوضح جدول العرض الكميات المعروضة من قبل جميع منتجي السلعة في السوق عند أسعار مختلفة. مثال: الكميات التي يعرضها المنتجون من التفاح الأخضر أسبوعياً عند الأسعار المختلفة:

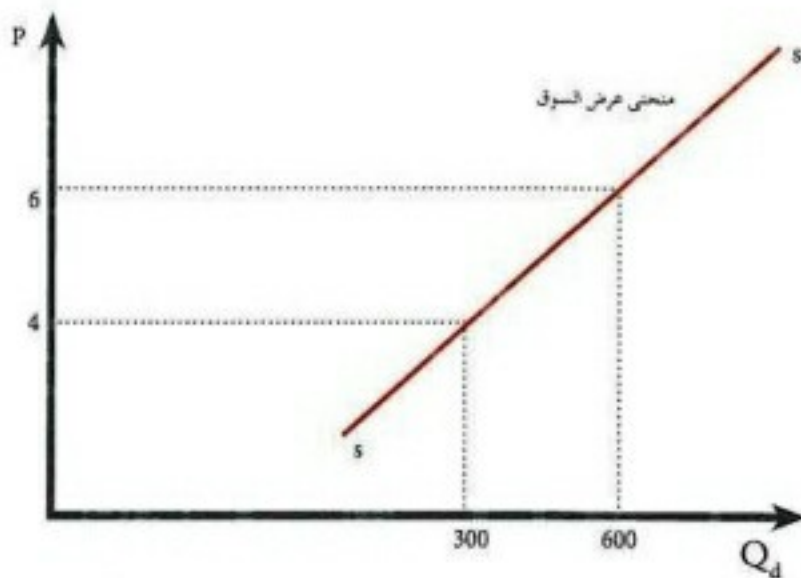
الكمية المعروضة (كيلو)	السعر للكيلو جرام (ريال)
Q_s	P
٦٠٠	٦
٤٥٠	٥
٣٠٠	٤
١٥٠	٣
صفر	٢

الجدول السابق يوضح العلاقة الطردية بين سعر الكيلو جرام من التفاح والكمية المعروضة منه في السوق، مثلاً ارتفاع السعر من ٥ ريال إلى ٦ ريال يؤدي إلى ارتفاع الكمية المعروضة من ٤٥٠ إلى ٦٠٠ كيلو جرام.

منحنى عرض السوق

منحنى طلب السوق هو التمثيل البياني لجدول الطلب، حيث تمثل الكمية المطلوبة Q_d على المحور الأفقي، ويمثل السعر P على المحور الرأسي.





بدراسة الشكل يتضح منحنى العرض SS ينحدر من أسفل إلى أعلى جهة اليمين، أي أنه موجب الميل بسبب طبيعة العلاقة الطردية بين الكمية المعروضة والسعر. ويفيد منحنى العرض في معرفة الكمية المعروضة عند أي سعر، فمثلاً عند سعر ٤ ريالاً نجد أن الكمية المعروضة من جميع المنتجين هي ٣٠٠ كيلو جرام و عند سعر ٦ ريالاً نجد أن الكمية المعروضة من جميع المنتجين هي ٦٠٠ كيلو جرام.

العوامل الأخرى المؤثرة في العرض

رغم أن سعر السلعة هو العامل الأساس لتحديد الكمية التي يرغب المنتج في بيعها في السوق، إلا أنه توجد عوامل أخرى تؤثر في العرض، من أهم هذه العوامل ما يأتي:

١- تكاليف عناصر الإنتاج

تتطلب العملية الإنتاجية مواد خاماً ومعدات وآلات وعمالة، وهذه كلها تسمى عناصر الإنتاج. وإذا حدثت زيادة في تكاليف بعض أو كل هذه العناصر فهذا يعني زيادة تكلفة الإنتاج، وبالتالي فإن المنتج يفضل تقليل حجم الإنتاج عند الأسعار السائدة ليحافظ على أرباحه، وإذا انخفضت تكاليف عناصر الإنتاج تزداد أرباح المنتج؛ لذلك يفضل زيادة الإنتاج رغم ثبات سعر السلعة في السوق، ونخلص من هذا إلى وجود علاقة عكسية بين تكاليف عناصر الإنتاج وعرض السلعة في السوق.

٢- مستوى التقنية المستخدمة في الإنتاج

عندما تستخدم آلات ومعدات حديثة ذات تقنية عالية، فإنه يتوقع أن تزداد الكفاءة الإنتاجية، أي تنخفض تكلفة إنتاج الوحدة وتحسن جودتها، وبالتالي يمكن زيادة كمية الإنتاج مما يؤدي إلى زيادة عرض السلعة في السوق.

٣- الضرائب

عندما تفرض الحكومة ضرائب على المنتجين فهذا يعني بالنسبة لهم زيادة تكاليف الإنتاج مما يؤدي إلى نقص العرض، والعكس صحيح؛ فتخفيض الضرائب أو إعفاء المنتجين منها يشجعهم على زيادة الإنتاج؛ لأن تكاليف الإنتاج تكون أقل والأرباح أكبر.

٤- الإعانات الحكومية

إذا قررت الحكومة مساعدة المنتجين بتقديم إعانات لهم فهذا يعني انخفاض تكلفة الوحدة المباعة؛ وبالتالي تتمكن المنشآت من عرض كميات أكبر من السلعة، أما إذا خفضت الحكومة حجم الإعانات المقدمة للمنتجين فهذا يؤدي إلى ارتفاع التكاليف التي يتحملونها، وبالتالي انخفاض حجم الإنتاج فيقل عرض السلعة في السوق.

٥- عدد المنتجين

كلما زاد عدد المنشآت المنتجة للسلعة ازداد حجم الإنتاج الكلي من هذه السلعة، وبالتالي يزداد العرض من السلعة في السوق.

التغير في الكمية المعروضة

والتغير في العرض

إذا تغير سعر السلعة فهذا يؤدي إلى تغير الكمية المعروضة، وهذا التغير يكون بالزيادة في حالة ارتفاع السعر، ويكون بالنقص في حالة انخفاض السعر.

حالات التغير في الكمية المعروضة

- ارتفاع سعر السلعة يؤدي إلى زيادة الكمية المعروضة.
- انخفاض سعر السلعة يؤدي إلى نقص الكمية المعروضة.

أما إذا تغير أي عامل آخر من العوامل المؤثرة في العرض عدا السعر، فإن هذا يؤدي إلى زيادة أو نقص في العرض وفقاً للجدولين التاليين:

أسباب زيادة العرض من السلعة في السوق

- ١- انخفاض تكاليف عناصر الإنتاج
- ٢- تحسن مستوى التقنية المستخدمة
- ٣- تخفيض الضرائب
- ٤- زيادة الإعانات الحكومية
- ٥- زيادة عدد المنتجين في السوق

أسباب نقص العرض من السلعة في السوق

- ١- زيادة تكاليف عناصر الإنتاج
- ٢- تدهور مستوى التقنية المستخدمة
- ٣- زيادة الضرائب
- ٤- نقص الإعانات الحكومية
- ٥- نقص عدد المنتجين في السوق

مثال: إذا كان سعر السلعة ٥ ريالاً والكمية المعروضة ٥٠٠ وحدة، افترض حدوث زيادة في السعر إلى ٧ ريالاً للوحدة، فهذا سيؤدي إلى ارتفاع الكمية المعروضة إلى ٧٠٠ وحدة مثلاً، أما إذا انخفض السعر إلى ٤ ريالاً فتنخفض الكمية المعروضة إلى ٣٠٠ وحدة مثلاً، لكن إذا لم يتغير السعر وظهرت تقنية جديدة، فإن هذا يُمكن المنشأة من زيادة إنتاجها من ٥٠٠ وحدة إلى ٨٠٠ وحدة مثلاً عند نفس السعر السائد ٥ ريالاً وهنا نقول: ازداد العرض من هذه السلعة، ولا نقول: ازدادت الكمية المعروضة.

خلاصة الفصل

- العرض هو رغبة المنتج في بيع سلعة معينة مع قدرته على إنتاجها.
- ينص قانون العرض على أنه: إذا ارتفع سعر سلعة معينة في السوق تزداد الكمية المعروضة منها، والعكس صحيح، وذلك مع بقاء العوامل الأخرى على حالها.
- يوضح جدول العرض الكميات المعروضة من قبل جميع منتجي السلعة في السوق عند أسعار مختلفة.
- منحنى العرض هو التمثيل البياني لجدول العرض، حيث تمثل الكمية المعروضة QS بالكيلو جرام على المحور الأفقي ويمثل السعر P بالريالات على المحور الرأسي، وترمز إلى منحنى العرض بالرمز SS.
- من العوامل الأخرى المؤثرة في العرض: تكاليف عناصر الإنتاج ومستوى التقنية والضرائب والإعانات وعدد المنتجين.
- إذا تغير سعر السلعة فهذا يؤدي إلى تغير الكمية المعروضة، أما إذا تغير أي عامل آخر من العوامل المؤثرة في العرض عدا السعر، فإن هذا يؤدي إلى زيادة أو نقص في العرض.



أسئلة للمناقشة

(١) في كل حالة مما يأتي حدد كمية السلعة التي تحتسب ضمن عرض السوق من تلك السلعة:

أ- مصنع بلاستيك ينتج ١٠٠٠ قطعة من منتجات البلاستيك شهرياً.

١٠٠٠ قطعة تحتسب ضمن عرض السوق.

ب- أنتج أحد المزارعين ٧٠٠ كيلو جرام من الشعير واحتفظ لاستهلاكه هو وأسرته بمقدار ١٥٠ كيلو جراماً كما تعرض ٥٠ كيلو جراماً للتلف أثناء النقل.

٥٠٠ كيلو جراماً تحتسب ضمن عرض السوق.



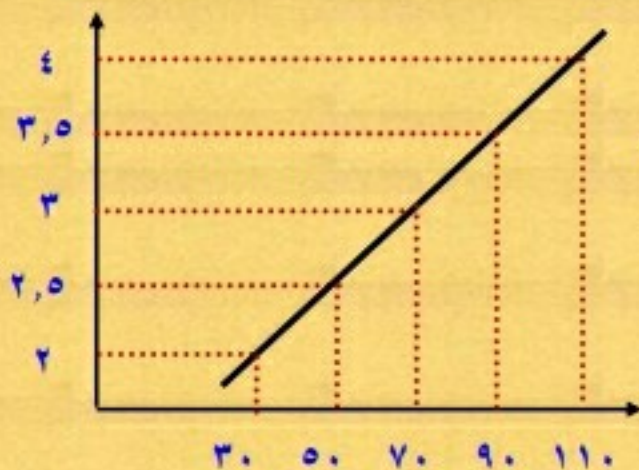
ج- إحدى مزارع الأبقار تنتج يومياً ٣٥٠ لترًا من الحليب الطازج، إلا أن صاحبها يوزع الكمية كلها على دور الأيتام والأسر الفقيرة مجاناً.

صفر.

(٢) فيما يلي جدول العرض لسبعة الموز في إحدى المناطق، والمطلوب رسم منحنى العرض.

الكمية المعروضة (كيلو) Q_s	السعر للكيلو جرام (ريال) P
١١٠	٤
٩٠	٣,٥
٧٠	٣
٥٠	٢,٥
٣٠	٢

السعر



منحنى العرض
على الموز

الكمية



(٣) اذكر أربعة أسباب تؤدي إلى زيادة عرض سلعة معينة في السوق.

١. انخفاض تكاليف بعض أو كل عناصر الإنتاج.

٢. ارتفاع مستوى التقنية المستخدمة في الإنتاج.

٣. انخفاض الضرائب.

٤. زيادة عدد المنتجين للسلعة.

(٤) اذكر أربعة أسباب تؤدي إلى نقص عرض سلعة معينة في السوق.

١. ارتفاع تكاليف بعض أو كل عناصر الإنتاج.

٢. انخفاض مستوى التقنية المستخدمة في الإنتاج.

٣. ارتفاع الضرائب.

٤. نقص عدد المنتجين للسلعة.





نشاط للعقول النهمة

(١) هل توجد حالات لا ينطبق عليها قانون العرض؟ حاول أن تفكر في ثلاث سلع لا يمكن زيادة الكمية المنتجة منها رغم ارتفاع سعرها في السوق بدرجة كبيرة.

(٢) لماذا ترغب الشركات دائماً في تطبيق التقنيات الحديثة في مجال عملها؟

(٣) إذا كان الهدف هو زيادة الناتج الكلي في المجتمع، هل ترى من الأفضل زيادة الإعانات الحكومية للمنتجين أم تخفيض الضرائب؟



المقدمة

دراسة الطلب والعرض أداة أساسية لتحليل سلوك المشترين والبائعين في السوق. الطلب يبين استجابة المشترين للتغيرات في السعر والعوامل الأخرى التي تحدد الكمية التي يرغب ويستطيع الأفراد شراءها. العرض يبين كيف يستجيب البائعون للتغيرات في السعر والعوامل الأخرى التي تحدد الكميات المعروضة للبيع. تلاقي البائعين والمشترين في السوق يؤدي إلى الوصول إلى صفقة ترضي الطرفين وهنا نقول إن السوق في حالة توازن.



توازن السوق

يشير توازن السوق إلى الحالة التي يستقر السوق فيها عند سعر معين، حيث يكون المستهلكون قادرين على شراء كل الكمية التي يرغبونها، ويكون المنتجون قادرين على بيع كل الكمية التي يرغبونها. وبعبارة أخرى، السعر الذي يحقق توازن السوق هو السعر الذي تتساوى عنده الكمية المطلوبة من المستهلكين مع الكمية المعروضة من المنتجين.

لبيان كيفية الوصول إلى توازن السوق نستخدم جدولي الطلب والعرض من الفصلين السابقين وندمجهما معا في الجدول التالي:

السعر للكيلو جرام (ريال) P	الكمية المطلوبة (كيلو) Q_d	الكمية المعرضة (كيلو) Q_s	فائض العرض	فائض الطلب
٦	١٠٠	٦٠٠	٥٠٠	-
٥	٢٠٠	٤٥٠	٢٥٠	-
٤	٣٠٠	٣٠٠	٠	٠
٣	٤٠٠	١٥٠	-	٢٥٠
٢	٥٠٠	صفر	-	٥٠٠

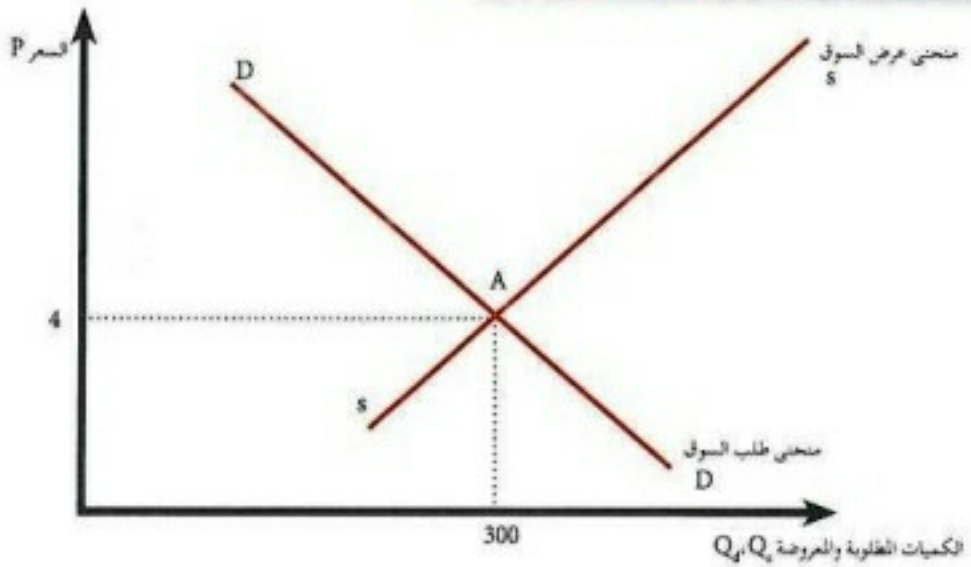
أضفنا إلى الجدول عمودين هما فائض العرض وفائض الطلب. فائض العرض يبين الزيادة في الكمية المعروضة عن الكمية المطلوبة عند كل سعر، بينما فائض الطلب يبين الزيادة في الكمية المطلوبة عن الكمية المعروضة عند كل سعر.

بالتأمل في الجدول السابق، يلاحظ أن هناك سعراً وحيداً يتوافق عنده الطلب والعرض، حيث لا يوجد فائض عرض ولا فائض طلب وهو السعر ٤ ريالاً، ولهذا نقول إن التوازن في هذا السوق يكون عند سعر ٤ ريالاً وهذا يسمى سعر التوازن، وتكون كل من الكمية المطلوبة والكمية المعروضة مساوية ٣٠٠ وحدة وتسمى كمية التوازن، وطالما أن سعر وكمية التوازن يحققان رغبات البائعين والمشتريين معاً فلا يوجد سبب للابتعاد عنهما ويكون السوق متوازناً.



من الجدير بالذكر أن حالة التوازن مرتبطة بالطلب والعرض. فطالما لم تتغير العوامل المؤثرة في الطلب والعرض يبقى السوق عند نفس نقطة التوازن، أما إذا تغيرت الظروف الكامنة وراء الطلب أو العرض فيتوقع أن يتغير الوضع في السوق ويتم التحرك نحو نقطة توازن جديدة.

تمثيل حالة التوازن بيانياً



- المحور الأفقي يمثل الكميات المطلوبة Q_d والكميات المعروضة Q_s .
- المحور الرأسي يمثل السعر P .
- المنحنى DD هو منحنى الطلب بينما المنحنى SS هو منحنى العرض.
- النقطة A هي نقطة التوازن حيث يتقاطع منحنى الطلب مع منحنى العرض.
- سعر التوازن = ٤ ريالاً وكمية التوازن = ٣٠٠ كيلو جرام.

حالة فائض العرض

بالعودة إلى الجدول السابق، إذا افترضنا أن سعر السوق عند ٦ ريالاً، لا يستطيع المنتجون بيع الكميات المعروضة عند هذا السعر؛ لأن المستهلكين يرون أن هذا السعر مرتفع ولا يرغبون في شراء أكثر من ١٠٠ كيلو جرام؛ لذلك تظهر حالة فائض عرض بمقدار ٥٠٠ كيلو جرام، وهذه الكمية يضطر المنتجون إلى تخزينها. ولكن هذا الوضع لا يمكن أن يستمر وإلا سيتراكم المخزون عبر الزمن؛ لذلك يقرر المنتجون تخفيض السعر؛ وهذا التخفيض يشجع المستهلكين على شراء كميات إضافية من السلعة؛ ويستمر التخفيض وصولاً إلى حالة التوازن.

أما إذا كانت السلعة معروضة في السوق عند سعر ٣ ريال مثلاً، فهذا السعر المنخفض يعري المستهلكين الذين يطلبون ٤٠٠ كيلو جرام عند هذا السعر بينما الكميات المعروضة قليلة، ١٥٠ كيلو جراماً فقط، فتظهر حالة فائض طلب عند هذا السعر المنخفض نظراً لنقص السلعة في السوق. في هذه الظروف يكون بعض المستهلكين مستعداً لدفع سعر أكبر للحصول على السلعة، كذلك فإن المنتجين لن يزيدوا من الكمية المعروضة إلا مع رفع السعر، ونتيجة لذلك يرتفع السعر حتى يصل إلى السعر التوازني مرة أخرى.

التوازن هو الحالة العادية في الاقتصاد الذي يعتمد على السوق الحر. إذا حدث ابتعاد عن حالة التوازن يظهر فائض طلب أو فائض عرض في السوق، هذا الوضع يزول سريعاً وتضغط قوى السوق للعودة إلى وضع التوازن مرة أخرى.

خلاصة الفصل

- السعر الذي يحقق توازن السوق هو السعر الذي تنساوى عنده الكمية المطلوبة من المستهلكين مع الكمية المعروضة من المنتجين.
- فائض العرض يبين الزيادة في الكمية المعروضة عن الكمية المطلوبة عند كل سعر.
- فائض الطلب يبين الزيادة في الكمية المطلوبة عن الكمية المعروضة عند كل سعر.
- عند توازن السوق يوجد سعر وحيد يتوافق عنده الطلب والعرض حيث لا يوجد فائض عرض ولا فائض طلب، وهذا السعر يسمى سعر التوازن، والكمية المباعة والمشتراة في السوق عند هذا السعر تسمى كمية التوازن.
- يمثل توازن السوق بيانياً بتقاطع منحنى الطلب مع منحنى العرض، ونقطة التقاطع هي نقطة التوازن.
- إذا ظهرت حالة فائض عرض في السوق يضطر المنتجون إلى تخفيض السعر للوصول إلى حالة التوازن.
- إذا ظهرت حالة فائض طلب في السوق يضطر المستهلكون إلى قبول رفع السعر للوصول إلى حالة التوازن.

أسئلة للمناقشة

لماذا توافق أو تعترض على كل عبارة مما يلي :

(١) حالة توازن السوق هي التي تحقق رغبات البائعين فقط .

لا أوافق؛ لأن حالة توازن السوق هي التي تحقق رغبات كلاً من البائعين والمشتريين.

(٢) عند السعر المرتفع عن سعر التوازن توجد حالة فائض الطلب .

لا أوافق؛ لأن عند السعر المرتفع عن سعر التوازن توجد حالة فائض العرض.

(٣) يمكن أن توجد حالة فائض عرض عند أسعار مختلفة.

أوافق؛ لأنه عند الأسعار المرتفعة يظهر فائض العرض ويظل يتراكم عند أسعار منخفضة ومختلفة حتى نصل لسعر التوازن.

(٤) رغم أن ظروف العرض والطلب لم تتغير يمكن أن يكون هناك أكثر من سعر توازن في السوق .

لا أوافق؛ لأنه ما لم تتغير الظروف الكامنة وراء العرض والطلب سيظل السوق عند سعر التوازن.



نشاط للعقول النهمة

(١) افترض حدوث تغير في أحد العوامل المؤثرة في الطلب، وفكر ما الذي يمكن أن يحدث لسعر التوازن (يرتفع / ينخفض) وكمية التوازن (ترتفع / تنخفض) .

(٢) افترض حدوث تغير في أحد العوامل المؤثرة في العرض، وفكر ما الذي يمكن أن يحدث لسعر التوازن (يرتفع / ينخفض) وكمية التوازن (ترتفع / تنخفض) .

(٣) افترض حدوث تغير في الطلب والعرض معاً، وفكر ما الذي يمكن أن يحدث لسعر التوازن (يرتفع / ينخفض) وكمية التوازن (ترتفع / تنخفض) .



واجباتي

المقدمة

يخبرنا قانون الطلب أن العلاقة بين الكمية المطلوبة من سلعة معينة وسعرها علاقة عكسية، أي أنه إذا ارتفع السعر انخفضت الكمية المطلوبة من السلعة، ولكن هذا القانون لا يحدد نسبة التغير المتوقعة في الكمية المطلوبة، فهو معني فقط باتجاه التغير وليس مقداره. أما مقياس المرونة فهو يساعدنا للتعرف على مقدار التغير المتوقع في الكمية المطلوبة عندما يحدث تغير معين في السعر.



مرونة الطلب السعرية

تقيس مرونة الطلب السعرية درجة استجابة أو حساسية الكمية المطلوبة للتغير في سعر السلعة. أي أنه إذا حدث تغير معين في سعر السلعة يخبرنا مقياس المرونة ما إذا كانت الكمية تتغير بدرجة كبيرة (حساسية عالية) أم بدرجة طفيفة (حساسية منخفضة).



لحساب المرونة نستخدم الصيغة الآتية:

$$E_d = \frac{\% \Delta Q_d}{\% \Delta P}$$

حيث $\% \Delta Q_d$ هي النسبة المئوية للتغير في الكمية المطلوبة و $\% \Delta P$ هي النسبة المئوية للتغير في السعر (رمز Δ دلالتا يشير إلى التغير؛ لذلك فإن ΔQ_d تعني التغير في الكمية المطلوبة، و ΔP تعني التغير في السعر).

هذه الصيغة ملائمة لحساب المرونة إذا كانت المعلومات المتاحة هي النسب المئوية للتغير في الكمية والسعر.

مثال: إذا كانت زيادة السعر بنسبة ١٠٪ تؤدي إلى انخفاض الكمية المطلوبة بنسبة ١٥٪، يمكن حساب معامل مرونة الطلب السعرية باستخدام الصيغة السابقة على النحو التالي:

$$E_d = \frac{\% \Delta Q_d}{\% \Delta P} = \frac{-15}{10} = -1,5$$

وهناك صيغة أخرى تستنتج من الصيغة السابقة على النحو التالي:

$$E_d = \frac{\% \Delta Q_d}{\% \Delta P} = \frac{\left(\frac{\Delta Q_d}{Q_d} \times 100\right)}{\left(\frac{\Delta P}{P} \times 100\right)} = \frac{\left(\frac{\Delta Q_d}{Q_d}\right)}{\left(\frac{\Delta P}{P}\right)}$$

$$E_d = \left(\frac{\Delta Q_d}{Q_d}\right) \div \left(\frac{\Delta P}{P}\right)$$

$$E_d = \left(\frac{\Delta Q_d}{Q_d}\right) \times \left(\frac{P}{\Delta P}\right)$$

$$E_d = \frac{\Delta Q_d}{\Delta P} \times \frac{P}{Q_d}$$

حيث ΔQ_d مقدار التغير في الكمية المطلوبة و ΔP مقدار التغير في السعر و P السعر قبل التغير و Q_d الكمية المطلوبة قبل التغير.



وتستخدم هذه الصيغة الأخيرة إذا توفرت معلومات عن الكميات المطلوبة والأسعار قبل وبعد التغيير
 مثال: إذا أدى انخفاض سعر السلعة من ٥٠ ريال إلى ٤٠ ريال إلى زيادة الكمية المطلوبة من ١٠٠ وحدة إلى ١٥٠ وحدة، يمكن حساب مرونة الطلب السعرية باستخدام صيغة المرونة المشار إليها.
 ولكن بعد حساب قيمة ΔQ_d و ΔP :

$$\Delta Q_d = 150 - 100 = 50$$

$$\Delta P = 40 - 50 = -10$$

$$E_d = \frac{\Delta Q_d}{\Delta P} = \frac{P}{Q_d} = \frac{50}{-10} \times \frac{50}{100} = -2,5$$

يلاحظ بوجه عام أن معامل المرونة يعطي قيمة سالبة دائماً؛ بسبب العلاقة العكسية بين الكمية المطلوبة والسعر.

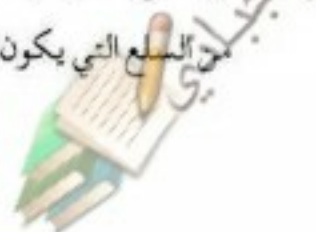
أنواع مرونة الطلب السعرية

تختلف استجابة المستهلك للتغيرات في سعر السلعة بحسب أهمية السلعة وعوامل أخرى عديدة، لذلك فإن مقياس المرونة يختلف من سلعة إلى أخرى، بل يختلف من وقت إلى آخر لنفس السلعة. وهناك خمسة أنواع شائعة للمرونة هي: الطلب المرن، والطلب غير المرن، والطلب أحادي المرونة، والطلب عديم المرونة، والطلب لانهائي المرونة.



١ - الطلب المرن elastic demand

يكون الطلب مرناً عندما يؤدي تغيير سعر السلعة بنسبة معينة إلى تغيير الكمية المطلوبة في الاتجاه العكسي بنسبة أكبر، وهذا يعكس حساسية عالية لدى المستهلكين للتغيرات في السعر. وتكون القيمة المطلقة لمعامل المرونة في هذه الحالة أكبر من الواحد الصحيح: $|E_d| > 1$.
 من السلع التي يكون الطلب عليها مرناً: الأجهزة الكهربائية والإلكترونية والسلع الكمالية عموماً.



مثال: عندما انخفض سعر نوع من الهواتف الجواله بنسبة ١٢٪ لوحظ ارتفاع الكمية المطلوبة من

هذا النوع بنسبة ٢٧٪:

$$E_d = \frac{\% \Delta Q_d}{\% \Delta P} = \frac{\% 27}{\% 12} = -2,25$$

$$|E_d| = 2,25$$

نظراً لأن القيمة المطلقة للمرونة أكبر من ١ فإننا نقرر أن الطلب على هذا النوع من الجواله مرن.

٢ - الطلب غير المرن inelastic demand

يتميز هذا الطلب بأن نسبة التغير في الكمية المطلوبة أقل من نسبة التغير في السعر، أي أن حساسية المستهلكين للتغيرات في السعر منخفضة. وتكون القيمة المطلقة لمعامل المرونة أقل من الواحد الصحيح: $|E_d| < 1$

تنطبق حالة الطلب غير المرن على السلع الضرورية للمستهلك أو تلك السلع الرخيصة جداً بحيث لا يهتم كثيراً بتغيرات السعر فيها.

مثال: ارتفع سعر الكبس من أحد أنواع الأرز من ٣٠ ريال إلى ٤٠ ريال فلو لوحظ انخفاض الكمية المطلوبة في السوق من ١٠٠ كيس إلى ٩٠ كيساً. نحسب المرونة بعد حساب التغير في الكمية والتغير في السعر

$$\Delta Q_d = 90 - 100 = -10$$

$$\Delta P = 40 - 30 = 10$$

$$E_d = \frac{\Delta Q_d}{\Delta P} \times \frac{P}{Q_d} = \frac{(-10)}{10} \times \frac{(30)}{100} = -0,3$$

$$|E_d| = 0,3$$

القيمة المطلقة للمرونة أصغر من الواحد الصحيح فالطلب هنا غير مرن.



٣ - الطلب أحادي المرونة unitary elasticity

في هذه الحالة، إذا تغير السعر بنسبة معينة تتغير الكمية المطلوبة بنفس النسبة في الاتجاه العكسي، لذلك فإن قيمة معامل المرونة تساوي الواحد الصحيح: $|E_d| = 1$.
تظهر حالة الطلب أحادي المرونة إذا قرر المستهلك إنفاق مبلغ محدد من النقود لشراء سلعة معينة بصرف النظر عن سعرها.

مثال: عندما ارتفع سعر القلم الرصاص بنسبة ٢٠٪ انخفضت الكمية المطلوبة بنسبة ٢٠٪.

$$E_d = \frac{\% \Delta Q_d}{\% \Delta P} = \frac{-20\%}{20\%} = -1$$



$$|E_d| = 1$$

الطلب على هذه السلعة أحادي المرونة. ويلاحظ هنا أن إنفاق المستهلك ثابت بصرف النظر عن سعر بيع السلعة، فرفع السعر بنسبة ٢٠٪ تم تعويضه تمامًا بخفض الكمية المطلوبة بنفس النسبة، وهذه هي خاصية الطلب أحادي المرونة.

٤ - الطلب عديم المرونة perfectly inelastic demand

في هذه الحالة يطلب المستهلك كمية معينة من السلعة بصرف النظر عن سعرها سواء كان مرتفعًا أو منخفضًا. تكون قيمة معامل المرونة مساوية للصفر $E_d = 0$.
هذه الحالة تنطبق على بعض السلع والخدمات التي ليس لها بديل.

مثال: إذا كان نوع معين من الدواء مطلوبًا لعلاج مرض معين وليس لهذا الدواء بديل، فإن طلب المستهلك على هذا الدواء يكون عديم المرونة، بمعنى أنه مستعد لرفع أي ثمن مقابل الحصول عليه ولا فإنه مهتد بالموت أو زيادة المرض.



0- الطلب الإنمائي المرنة perfectly elastic demand

إذا بلغ تخفيض سعر السلعة حدًا معينًا يرغب المستهلكون في شراء جميع الكمية المتاحة منها. يعكس هذا الطلب حساسية فائقة لتخفيضات الأسعار، حيث يراقب المستهلكون السعر بعناية تامة وعندما ينخفض إلى حد معين يكون المستهلكون راغبين في شراء جميع الكمية المتاحة من السلعة. قيمة معامل المرونة في هذه الحالة هي ما لانهاية، بمعنى أن المستهلك يرغب في شراء جميع المتاح من السلعة $E_d = \infty$

نشاهد أمثلة على هذا النوع من المرونة عندما تقرر بعض المحلات عمل تخفيضات كبيرة على سلعة معينة، فيلاحظ إقبال المستهلكين على هذه السلعة وشراء جميع الكمية المتاحة؛ مما يعكس ارتفاع مرونة الطلب السعرية إلى ما لانهاية.

العوامل المؤثرة في مرونة الطلب السعرية

هناك عوامل عديدة تجعل استجابة المستهلكين للتغيرات في السعر مختلفة، فالمرونة تكون مرتفعة في بعض الأحيان ومنخفضة في أحيان أخرى. من أبرز هذه العوامل ما يلي:

1- مدى توفر بدائل للسلعة في السوق

السلعة التي تتوفر لها بدائل جيدة تمكن المشتري من التحول بسهولة إلى السلعة البديلة أي أن مرونة الطلب على السلعة الأصلية مرتفعة، هذا بينما السلعة التي ليس لها بدائل أو لها بدائل رديئة تجعل المشتري لا يجذب التحول عنها، وبالتالي تكون مرونة الطلب منخفضة.

على سبيل المثال: يلاحظ ارتفاع مرونة الطلب على عصير الفواكه من إنتاج شركة معينة، فإذا ارتفع سعر هذه السلعة يتحول المستهلك بسهولة إلى منتجات العصير من الشركات الأخرى (مثل ذلك الحال لمنتجات الحليب والأسماك المعلبة وغيرها) بينما يلاحظ انخفاض مرونة الطلب على

مياه الشرب فإذا ارتفع سعرها لن يكون لدى المستهلك اختيارات أخرى، فمرونة الطلب هنا منخفضة جداً، بل منعدمة (كذلك الحال بالنسبة لوقود السيارات).

٢ - مدى ضرورة السلعة للمستهلك

إذا كان المستهلك يرى أن سلعة معينة ضرورية بالنسبة له فلن يتأثر كثيراً بالتغيرات في سعرها، أي أن مرونة طلبه ستكون منخفضة، أما السلعة الكمالية فإن مرونة الطلب عليها تكون مرتفعة؛ لأنها ليست ذات أولوية كبيرة للمستهلك.

على سبيل المثال: نتوقع انخفاض مرونة الطلب على السكر والأرز والحليب؛ لأنها سلع ضرورية، بينما نتوقع ارتفاع مرونة الطلب على السيارات والهواتف الجواله والرحلات السياحية.

٣ - نسبة المنفق على السلعة من دخل المستهلك

السلع التي يمثل الإنفاق عليها نسبة ضئيلة تظهر مرونة منخفضة، وبالعكس فالسلع التي ينفق عليها نسبة كبيرة من دخل المستهلك تتميز بارتفاع مرونة الطلب عليها.

مثال: ارتفاع سعر الصحيفة أو الملح أو تذاكر انتظار السيارات بنسب ٢٠٪ لا يؤثر كثيراً على الطلب عليها؛ نظراً لأنها سلع ذات قيمة منخفضة جداً بالنسبة لدخول الأفراد، بينما انخفاض سعر شاشة تلفاز ضخمة أو سيارة فاخرة بنسبة ١٥٪ يؤدي إلى زيادة الطلب بنسبة أكبر؛ نظراً لارتفاع مرونة الطلب على هذه الأشياء.



أسباب ارتفاع مرونة الطلب

- وجود بدائل كثيرة للسلعة أو الخدمة
- أن تكون السلعة كمالية
- أن يكون المنفق على السلعة نسبة كبيرة من الدخل

أسباب انخفاض مرونة الطلب

- عدم وجود بدائل للسلعة أو الخدمة
- أن تكون السلعة ضرورية
- أن يكون المنفق على السلعة نسبة صغيرة من الدخل

خلاصة الفصل

– تقيس مرونة الطلب السعرية درجة استجابة أو حساسية الكمية المطلوبة للتغير في سعر السلعة.

– لحساب مرونة الطلب نستخدم إحدى الصيغتين:

$$E_d = \frac{\% \Delta Q_d}{\% \Delta P}$$

$$E_d = \frac{\Delta Q_d}{\Delta P} \times \frac{P}{Q_d}$$

– معامل مرونة الطلب يعطي قيمة سالبة دائماً.

– هناك خمسة أنواع للمرونة هي:

- الطلب المرن.
- الطلب غير المرن.



- الطلب أحادي المرونة.
- الطلب عديم المرونة.
- الطلب لانهاثي المرونة.
- من أهم العوامل المؤثرة في مرونة الطلب السعرية:
- مدى توفر بدائل للسلعة في السوق.
- مدى ضرورة السلعة للمستهلك.
- نسبة المنفق على السلعة من دخل المستهلك.

أسئلة للمناقشة

(١) اذكر أنواع مرونة الطلب السعرية، مع الإشارة إلى مثال واحد لكل نوع.

١. **الطلب المرن**: الأجهزة الكهربائية والإلكترونية.
٢. **الطلب غير المرن**: الارتفاع في سعر السكر لا يؤدي إلى انخفاض الكمية المطلوبة بنفس النسبة.
٣. **الطلب أحادي المرونة**: ارتفاع سعر القلم الرصاص بنسبة ١٠% يؤدي لانخفاض الكمية المطلوبة بنسبة ١٠%.
٤. **الطلب عديم المرونة**: نوع معين من الدواء ليس له بديل.
٥. **الطلب لانهاثي المرونة**: إقبال المستهلكين تخفيضات المحلات على سلعة معينة.

(٢) ما أهم العوامل التي تؤدي إلى ارتفاع مرونة الطلب السعرية؟

١. توفر بدائل للسلعة في السوق.
٢. انخفاض ضرورة السلعة للمستهلك.
٣. ارتفاع نسبة المنفق على السلعة من دخل المستهلك.

(٣) ما أهم العوامل التي تؤدي إلى انخفاض مرونة الطلب السعرية؟

١. عدم توفر بدائل للسلعة في السوق.
٢. ارتفاع ضرورة السلعة للمستهلك.
٣. انخفاض نسبة المنفق على السلعة من دخل المستهلك.



(٤) في كل حالة مما يأتي، احسب قيمة معامل مرونة الطلب ثم حدد نوع المرونة:
١. إذا أدى تخفيض سعر الطماطم بنسبة ١٢٪ إلى ارتفاع الكمية المطلوبة منها بنسبة ١٠٪.

طلب مرن:

$$E_d = \frac{\% \Delta Q_d}{\% \Delta P}$$

$$1,2 = \frac{12}{10} =$$

٢. ارتفع سعر موديل معين من سيارة سوزوكي من ٤٠٠٠٠ ريال إلى ٤٥٠٠٠ ريال فنتج عن ذلك انخفاض الكمية المطلوبة من هذا الموديل من ٨٠٠٠ سيارة إلى ٦٠٠٠ سيارة.

طلب غير مرن:

$$2000 = 8000 - 6000 = \Delta Q_d$$

$$5000 = 45000 - 40000 = \Delta P$$

$$0,8 = \frac{2000}{6000} \times \frac{40000}{5000} =$$



٣. يؤدي تخفيض أسعار تذاكر الطيران بنسبة ٢٠٪ إلى زيادة الرحلات الجوية بنسبة ٣٠٪.

طلب مرن:

$$1,5 = \frac{30}{20} =$$



(١) ناقش مع زملائك أهمية دراسة المرونة من وجهة نظر المنتج ومن وجهة نظر المستهلك.

(٢) ضع قائمة بالسلع التي ترى أن الطلب عليها عديم المرونة دائماً، وقائمة أخرى بالسلع التي ترى أن الطلب عليها عديم المرونة أحياناً وفي ظروف معينة فقط.

(٣) في ضوء فهمك لموضوع مرونة الطلب السعرية، بم تفسر حرص منتجي الملابس والأجهزة الكهربائية والإلكترونيات على عمل تخفيضات موسمية على الأسعار؟



المقدمة

وفق قانون العرض فإن زيادة سعر السلعة تحفز المنتجين على زيادة الكمية المعروضة منها، أي أنه توجد علاقة طردية بين سعر السلعة والكمية المعروضة. ونريد الآن أن نصل إلى قياس كمي لمقدار التغير النسبي في الكمية المعروضة نتيجة التغير بنسبة معينة في سعر السلعة، وهذا ما يقدمه لنا معامل مرونة العرض.



مرونة العرض السعرية مقياس لدرجة استجابة التغير في الكمية المعروضة للتغير في سعر السلعة. فكرة مرونة العرض مشابهة تماما لفكرة مرونة الطلب، هنا إذا حدث تغير بنسبة معينة في سعر السلعة، يخبرنا مقياس مرونة العرض ما إذا كانت الكمية المعروضة تتغير بدرجة كبيرة (مرونة عالية) أم تتغير بدرجة محدودة (مرونة منخفضة).

لحساب مرونة العرض نستخدم إحدى الصيغتين الآتيتين:
الصيغة الأولى: نستخدمها إذا كانت المعلومات المتاحة هي النسبة المئوية للتغير في السعر والكمية:

$$E_s = \frac{\% \Delta Q_s}{\% \Delta P}$$

حيث $\% \Delta Q_s$ هي النسبة المئوية للتغير في الكمية المعروضة و $\% \Delta P$ هي النسبة المئوية للتغير في السعر.

مثال: إذا كان ارتفاع السعر بنسبة ١٠٪ يؤدي إلى زيادة الكمية المعروضة بنسبة ٢٠٪ نحسب مرونة العرض كما يلي:

$$E_s = \frac{\% \Delta Q_s}{\% \Delta P} = \frac{20}{10} = 2$$

الصيغة الثانية: نستخدمها إذا توفرت معلومات عن الكمية المعروضة والسعر قبل وبعد التغير:

$$E_s = \frac{\Delta Q_s}{\Delta P} = \frac{P}{Q_s}$$

حيث ΔQ_s مقدار التغير في الكمية المعروضة، و ΔP مقدار التغير في السعر. و P السعر قبل التغير و Q_s الكمية المعروضة قبل التغير.

مثال: انخفاض سعر السلعة من ١٢ ريالاً إلى ٩ ريالات أدى إلى انخفاض الكمية المعروضة من ٦٠٠ وحدة إلى ٥٠٠ وحدة، نحسب مرونة العرض كما يلي:

$$E_s = \frac{\Delta Q_s}{\Delta P} = \frac{P}{Q_s} = \frac{1000 - 1200}{300} \times \frac{12}{600} = 0,66$$

بملاحظة أن طبيعة العلاقة الطردية بين الكمية المعروضة والسعر تجعل قيمة معامل المرونة دائماً موجبة.

أنواع مرونة العرض السعرية

هناك عوامل تجعل مرونة العرض تختلف من صناعة إلى أخرى وفي نفس النشاط من وقت إلى آخر. وبصفة عامة تقسم مرونة العرض إلى خمسة أنواع على نحو يشابه التقسيم المتبع في مرونة الطلب:

١ - العرض المرن price elastic supply

تغير السعر بنسبة معينة يؤدي إلى تغير الكمية المعروضة بنسبة أكبر، أي أن هناك حساسية كبيرة للتغيرات في السعر، ولذلك تكون قيمة معامل المرونة أكبر من الواحد $E_s > 1$. مرونة العرض تكون مرتفعة في الفترة الطويلة؛ لأن الشركات تتمتع بحرية أكبر لتعديل طاقتها الإنتاجية، كذلك فإن مرونة العرض تكون كبيرة في ظروف الكساد؛ لأن مستلزمات الإنتاج تكون متاحة بسهولة وبتكلفة منخفضة.

٢ - العرض غير المرن price inelastic supply

تغير السعر بنسبة معينة يؤدي إلى تغير في الكمية المعروضة بنسبة أقل، أي أن معامل مرونة العرض أقل من الواحد $E_s < 1$. من أسباب ظاهرة العرض غير المرن: أن تعمل الشركة قرب حدود الطاقة القصوى للإنتاج، أو أن يكون لدى الشركة مستوى منخفض من المخزون، أو أن يصعب توظيف عناصر إنتاج إضافية. هذه الظروف تقيد حرية الشركة في تغيير كميات الإنتاج بدرجة كبيرة؛ استجابة للتغير في سعر السوق.

٣ - العرض أحادي المرونة unit elastic supply

التغير النسبي في الكمية المعروضة يكافئ تماماً التغير النسبي في السعر، ومقياس المرونة يساوي الوحدة $E_s=1$.

٤ - العرض عديم المرونة perfectly inelastic supply

الكمية المعروضة ثابتة بصرف النظر عن سعر السوق، أي أن معامل مرونة العرض يساوي الصفر $E_s=0$.

على سبيل المثال، عندما كان سعر المتر من الأرض في منطقة معينة ١٠٠٠ ريال كانت المساحة المعروضة ٣٠٠٠ م^٢، ورغم ارتفاع سعر المتر إلى ٥٠٠٠ ريال ظلت المساحة المعروضة كما هي. من الأمثلة الأخرى على حالة العرض عديم المرونة:

- تذاكر مباريات الكرة، حيث مهما ارتفع سعر التذكرة يبقى عدد المقاعد محدوداً لا يمكن زيادته.
- المعروض من المنتجات الزراعية عند الحصاد يكون ثابتاً ولا يمكن زيادته أو تخفيضه على الفور مهما ارتفع السعر أو انخفض.
- عرض التحف النادرة واللوحات الأثرية؛ لأنها مما لا يمكن إنتاج المزيد منه.
- العرض من الذهب العالمي عديم المرونة.

٥ - العرض لانهاضي المرونة perfectly elastic supply

عند سعر معين يعرض المنتجون جميع الكميات المتاحة لديهم. قيمة معامل مرونة العرض = ما لا نهاية $E_s=\infty$.

تحدث هذه الحالة إذا كانت تكلفة إنتاج الوحدة من السلعة ثابتة، ولا يوجد حد أقصى للإنتاج. تعرض المنشأة أي كمية من السلعة عند نفس السعر، وأي تغير طفيف في سعر السلعة يؤدي إلى تغير لانهاضي في الكمية المعروضة.



العوامل المؤثرة في مرونة العرض السعرية

هناك عدة عوامل لها دور في ارتفاع أو انخفاض مرونة العرض، من أهم هذه العوامل ما يلي :

١ - قدرة المنشآت على تخزين السلعة

فإذا كانت السلعة قابلة للتخزين بسهولة وبتكلفة محدودة، يمكن للمنتجين الاحتفاظ بكمية من السلعة في المخازن، وبالتالي الاستجابة بسرعة لتغيرات الأسعار في السوق، فإذا ارتفع السعر تنقل السلعة من المخازن إلى معارض البيع، أما إذا انخفض السعر يقلل المعروض من السلعة ويحتفظ بها في المخازن، فالقابلية للتخزين تزيد من مرونة العرض السعرية. على سبيل المثال، عرض سلعة القمح أكثر مرونة من سلعة الطماطم؛ لأن الأولى يمكن تخزينها لشهور طويلة بعكس الثانية.

٢ - الطاقة الإنتاجية المتاحة

إذا كان لدى المنتج فائض من الطاقة الإنتاجية فإنه يستطيع بسهولة زيادة الإنتاج استجابة لارتفاع الأسعار في السوق بدون تحمل تكاليف إضافية، أي أن مرونة العرض تكون مرتفعة. إذا كان مصنع الأثاث مثلاً يعمل في الظروف العادية بنسبة ٦٠٪ فقط من طاقته الكلية، فإذا ارتفعت أسعار منتجاته في السوق فإنه يستطيع بسهولة رفع طاقة الإنتاج إلى ٧٠٪ أو ٨٠٪ أو أكثر حسب حاجة السوق، فهذا يتمتع بمرونة عرض مرتفعة، وهذه الحالة مشاهدة في ظروف الكساد. أما إذا كان يعمل عند نسبة تشغيل ٩٠٪ وزادت أسعار منتجاته فلن يستطيع أن يتوسع في الإنتاج أكثر من ١٠٪ حيث يكون قد وصل إلى الطاقة القصوى ١٠٠٪.



٣ - عدد المنتجين

وجود عدد كبير من المنتجين في نفس النشاط يجعل مرونة العرض مرتفعة؛ لأن ارتفاع سعر السلعة مثلاً يقتضي من كل منهم مساهمة محدودة ليزداد العرض الكلي في السوق، وكذلك فإن انخفاض السعر يحفز كل منتج أن يقلل إنتاجه قليلاً لتقل الكمية المعروضة في السوق ككل.

٤ - فترة العملية الإنتاجية

كلما طالت الفترة الزمنية اللازمة لإنتاج سلعة معينة قلت مرونة العرض من هذه السلعة، والعكس صحيح، فإذا كانت العملية الإنتاجية تستغرق وقتاً قصيراً ستكون مرونة العرض مرتفعة؛ لأن المنتج يستطيع أن يستفيد من ارتفاع الأسعار ويزيد إنتاجه في فترة زمنية معقولة، فمثلاً مرونة عرض أقراص (دي في دي) التي تتطلب أياماً لإنتاجها أكبر من مرونة عرض السيارات التي تحتاج شهوراً لإنتاجها.

أسباب ارتفاع مرونة العرض

- أن تكون السلعة قابلة للتخزين بسهولة وبتكلفة محدودة.
- أن يتوفر لدى المنتج فائض من الطاقة الإنتاجية.
- وجود عدد كبير من المنتجين.
- أن تستغرق العملية الإنتاجية وقتاً قصيراً.



أسباب انخفاض مرونة العرض

- أن تكون السلعة غير قابلة للتخزين.
- عدم وجود فائض من الطاقة الإنتاجية.
- وجود عدد قليل من المنتجين.
- أن تستغرق العملية الإنتاجية وقتاً طويلاً.

خلاصة الفصل

- مرونة العرض السعرية مقياس لدرجة استجابة التغير في الكمية المعروضة للتغير في سعر السلعة.
- لحساب مرونة العرض نستخدم إحدى الصيغتين الآتيتين:

$$E_s = \frac{\% \Delta Q_s}{\% \Delta P}$$

الصيغة الأولى:

$$E_s = \frac{\Delta Q_s}{\Delta P} \times \frac{P}{Q_s}$$

والصيغة الثانية:

- بحسب قيمة معامل المرونة نجد لدينا خمسة أنواع لمرونة العرض السعرية: العرض المرن والعرض غير المرن والعرض أحادي المرونة والعرض عديم المرونة والعرض لا نهائي المرونة.
- هناك عوامل كثيرة تؤثر في مرونة العرض السعرية أبرزها: قابلية السلعة للتخزين والطاقة الإنتاجية المتاحة لدى المنشأة وعدد المنتجين والفترة التي تستغرقها العملية الإنتاجية.



(١) عرف مرونة العرض السعرية وقارن بينها وبين مرونة الطلب السعرية.

مرونة العرض السعرية	مرونة الطلب السعرية
تقيس مرونة العرض السعرية درجة استجابة أو حساسية الكمية المعروضة للتغير في سعر السلعة. أي أنه إذا حدث تغير معين في سعر السلعة يخبرنا مقياس المرونة ما إذا كانت الكمية المعروضة تتغير بدرجة كبيرة (مرونة عالية) أم بدرجة طفيفة (حساسية منخفضة).	تقيس مرونة الطلب السعرية درجة استجابة أو حساسية الكمية المطلوبة للتغير في سعر السلعة. أي أنه إذا حدث تغير معين في سعر السلعة يخبرنا مقياس المرونة ما إذا كانت الكمية تتغير بدرجة كبيرة (حساسية عالية) أم بدرجة طفيفة (حساسية منخفضة).

(٢) قارن بين العرض المرن والعرض غير المرن مع ضرب أمثلة.

العرض غير مرن	العرض المرن
<ul style="list-style-type: none"> • تغير السعر بنسبة معينة يؤدي إلى تغير الكمية المعروضة بنسبة أقل. • هناك حساسية طفيفة للتغيرات في السعر. • قيمة معامل المرونة أقل من الواحد الصحيح. $E_s < 1$ • هناك ظروف تقيد حرية الشركة في تغيير كميات الإنتاج بدرجة كبيرة مثل المستوى المنخفض من المخزون. 	<ul style="list-style-type: none"> • تغير السعر بنسبة معينة يؤدي إلى تغير الكمية المعروضة بنسبة أكبر. • هناك حساسية كبيرة للتغيرات في السعر. • قيمة معامل المرونة أكبر من الواحد الصحيح. $E_s > 1$ • في ظروف الكساد؛ لأن مستلزمات الإنتاج تكون متاحة بسهولة وبتكلفة منخفضة.



(٣) اذكر ثلاثة أمثلة على حالة العرض عديم المرونة مع بيان سبب انعدام المرونة في كل مثال .

١. تذاكر مباريات الكرة: حيث مهما ارتفع سعر التذكرة يبقى عدد

المقاعد محدوداً لا يمكن زيادته.

٢. اللوحات الأثرية والتحف: حيث أنها لا يمكن زيادة إنتاجها.

٣. الذهب: العرض من الذهب العالمي عديم المرونة.

(٤) عدد العوامل المؤثرة في مرونة العرض .

١. قدرة المنشآت على تخزين السلعة.

٢. الطاقة الإنتاجية المتاحة.

٣. عدد المنتجين.

٤. فترة العملية الإنتاجية.



(٥) في كل حالة مما يأتي، احسب قيمة معامل مرونة العرض ثم حدد نوع المرونة:
 ١. إذا أدى تخفيض سعر المراوح الكهربائية بنسبة ١٢٪ إلى انخفاض الكمية المعروضة منها بنسبة ١٠٪.

الطلب غير مرن:

$$E_s = \frac{\% \Delta Q_s}{\% \Delta P}$$

$$.8 = \frac{10}{12} =$$



٢. ارتفع سعر موديل معين من سيارة فورد من ٣٠٠٠٠ ريال إلى ٣٣٠٠٠ ريال فنتج عن ذلك زيادة الكمية المعروضة من هذا الموديل من ٧٠٠٠ سيارة إلى ٩٠٠٠ سيارة.

الطلب مرن:

$$Es = \frac{\% \Delta Qs}{\% \Delta P} \times \frac{P}{Qs}$$

$$\frac{3000}{7000} \times \frac{2000}{3000}$$

$$2,8 =$$





نشاط للعقول النهمة

(١) قارن بين عرض أراضي البناء في مركز المدينة وعرض الأراضي في ضواحي المدينة . أيهما أكثر مرونة؟ ولماذا؟

(٢) اذكر ثلاثة أمثلة من عندك على حالة العرض عديم المرونة مع بيان سبب انعدام المرونة في كل مثال .

(٣) ناقش مع زملائك حالة السلعة التي يوجد فيها عاملان : أحدهما لصالح زيادة المرونة، والآخر بالعكس . مثال ذلك سلعة تتطلب فترة إنتاج طويلة ولكنها سلعة معمرة قابلة للتخزين . في رأيك أي العاملين سيتغلب على الآخر؟



واجباتي



المقدمة

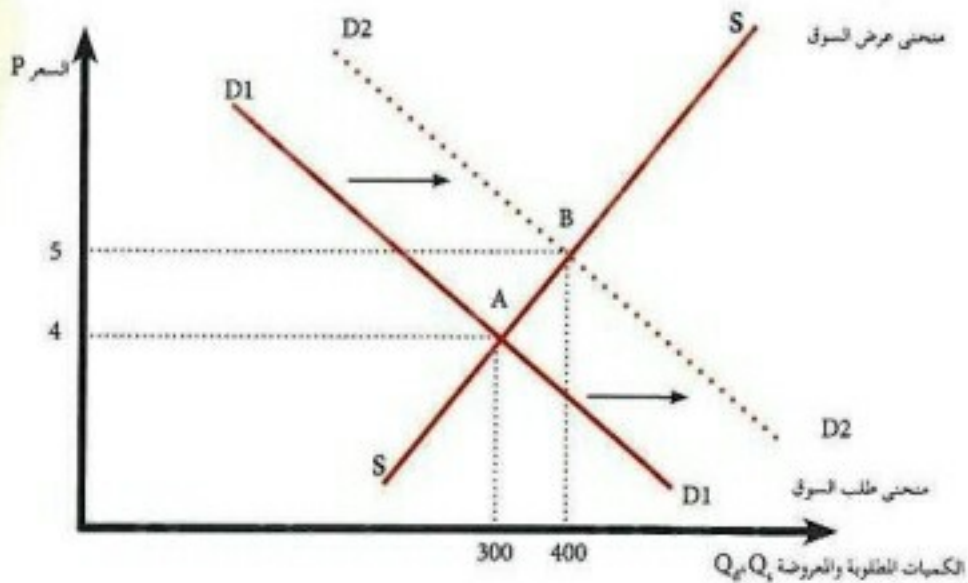
عرفنا أن التوازن في السوق حالة مرغوبة من جانبي الطلب والعرض معاً، لذلك لا يوجد ميل للابتعاد عن حالة التوازن طالما لم تتغير أي من العوامل الكامنة خلف الطلب والعرض. تتعرض حالة التوازن في السوق إلى اختلال إذا حدث تغير على جانب الطلب أو جانب العرض أو كليهما معاً. فيما يلي نستعرض بعض التطبيقات التي تنطوي على تغير معين يؤثر على حالة التوازن في السوق، وكذلك ندرس كيفية استخدام فكرة المرونة للتنبؤ بالتغير في الكمية المطلوبة أو سعر السوق.

أثر ارتفاع الدخل على السوق



إذا ارتفع دخل المستهلك فهذا يعني ارتفاع مستوى معيشته، وبالتالي فإنه يرغب في شراء المزيد من السلع والخدمات المختلفة، أي يزداد طلبه على السلعة عند نفس السعر السائد في السوق. يمثل هذا بياناً بانتقال منحنى الطلب إلى اليمين كما يظهر في الشكل التالي:





منحنى العرض هو SS ومنحنى الطلب قبل ارتفاع الدخل هو $D1D1$ وبالتالي فنقطة التوازن هي A وتكون الكمية التوازنية في السوق 300 وحدة، وسعر التوازن في السوق 4 ريالات .
عندما ترتفع الدخل ينتقل منحنى الطلب إلى اليمين إلى الوضع الجديد $D2D2$ ويكون التوازن الجديد عند نقطة B ، وبالتالي ترتفع كمية التوازن في السوق من 300 وحدة إلى 400 وحدة ويرتفع سعر التوازن من 4 ريال إلى 5 ريال .

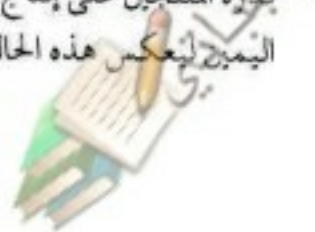
هذا التطبيق يقدم لنا تفسيراً لظاهرة ارتفاع أسعار العديد من السلع عندما يحصل الموظفون على علاوة أو زيادة في رواتبهم . الزيادة في الراتب ارتفاع في الدخل، وبالتالي ينتقل منحنى الطلب يمينا، وتزداد كمية التوازن في السوق، وكذلك سعر التوازن .

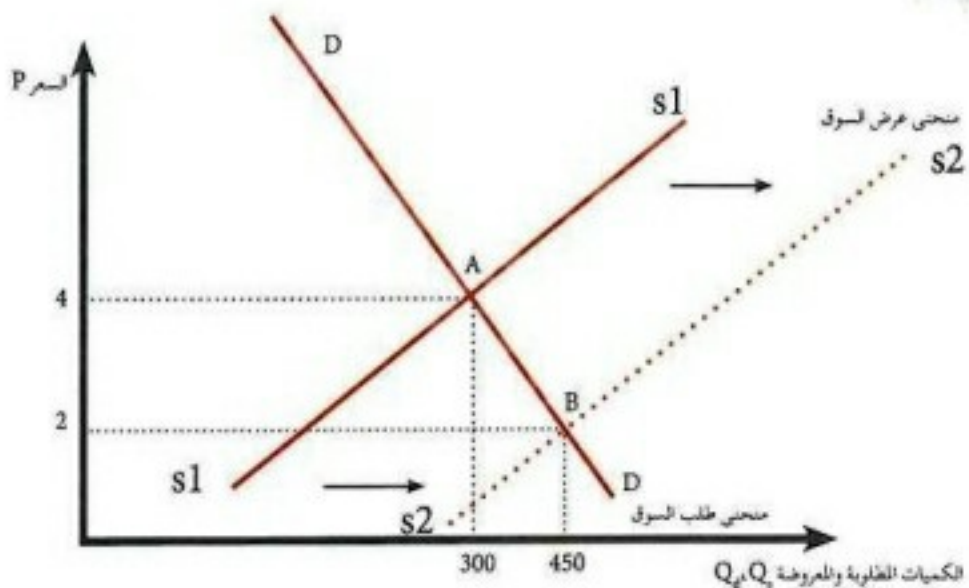


أثر التطورات التقنية على السوق



مع حدوث تطورات حديثة في الطرق الفنية للإنتاج أو التقنيات المستخدمة، يتوقع أن تزداد كمية المنتجين على إنتاج السلع بكميات أكبر وبتكلفه أقل، وبالتالي سوف ينتقل منحنى العرض إلى اليمين. يعكس هذه الحالة كما يظهر من الشكل التالي :





قبل التقدم التقني كان التوازن عند نقطة A ومع تطبيق التقنيات الجديدة انتقل منحنى العرض
 يمينا، وبالتالي يكون التوازن الجديد عند B حيث تزداد كمية التوازن في السوق من 300 وحدة إلى
 450 وحدة، وينخفض سعر السوق من 4 ريال إلى 2 ريال.

هذا التطبيق يفسر لنا حرص الدول على تطبيق التقنيات الحديثة في مختلف أوجه النشاط
 الاقتصادي. تساعد التقنيات الحديثة على تقديم سلع وخدمات بنوعية أفضل وبكميات أكبر وأسعار
 أقل.

التنبؤ بحجم المبيعات



افترض أن مدير شركة معينة يريد أن يعرف أثر تخفيض السعر بنسبة معينة على حجم المبيعات.
 هذا الأمر يتوقف على مرونة الطلب على السلعة التي تنتجها الشركة. وهذه يمكن الحصول عليها من
 دراسات سابقة للسوق.

مثال (١): ما أثر تخفيض السعر بنسبة ٦٪ على حجم المبيعات إذا كانت مرونة الطلب على
 السلعة التي تنتجها الشركة هي -٣؟



$$E_d = \frac{\% \Delta Q_d}{\% \Delta P}$$

$$r = \frac{\% \Delta Q_d}{\% \Delta P}$$

$$\% \Delta Q_d = (r -) \times (\% \Delta P) = 1.8$$

أي أن المبيعات ستزداد بنسبة ١.٨% إذا خفض السعر بنسبة ٠.٦%.

مثال (٢): ما أثر تخفيض السعر بنسبة ٠.٦% على حجم المبيعات إذا كانت مرونة الطلب على السلعة التي تنتجها الشركة هي -٠.٥؟

$$E_d = \frac{\% \Delta Q_d}{\% \Delta P}$$

$$r = \frac{\% \Delta Q_d}{\% \Delta P}$$

$$\% \Delta Q_d = (r -) \times (\% \Delta P) = 0.3$$

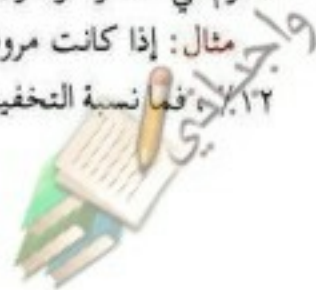
أي أن المبيعات ستزداد بنسبة ٠.٣% فقط إذا خفض السعر بنسبة ٠.٦%.

من المثالين السابقين تتضح أهمية هذا التطبيق، حيث إن أثر تخفيض السعر بنسبة معينة على التغير في حجم المبيعات ليس مقداراً ثابتاً بل يتوقف على معامل المرونة.

تهديد السياسة السعوية الملائمة



إذا كان لدى المنشأة معلومات عن مرونة الطلب على السلعة التي تنتجها، يمكن تقدير التخفيض اللازم في السعر للوصول إلى زيادة مقصودة في المبيعات (أي الكمية التي يطلبها المستهلكون).
مثال: إذا كانت مرونة الطلب على منتجات الشركة -٠.٦، والمرغوب هو زيادة المبيعات بنسبة ١.٢%، فما نسبة التخفيض في السعر اللازمة لتحقيق هذه الزيادة المرغوبة في المبيعات؟



الزيادة المرغوبة في المبيعات هي زيادة في الكمية المطلوبة من السلعة، وبالتالي يمكن استخدام صيغة المرونة على النحو التالي:

$$E_d = \frac{\% \Delta Q_d}{\% \Delta P}$$

$$0,7 = \frac{\% \Delta Q_d}{\% \Delta P}$$

$$\% \Delta P = \frac{\% 12}{0,7} = \% 17$$

وهكذا يتعين تخفيض السعر بنسبة 17% لكي تزداد المبيعات بنسبة 12%. هذا التطبيق مهم لتحديد سياسة التسعير المثلى، فيجب أولاً تحديد الهدف وهو النسبة المثوية للزيادة المرغوبة في المبيعات، ومن ثم استخدام صيغة المرونة لمعرفة النسبة المثوية للتخفيض اللازم في السعر.

خلاصة الفصل

- هناك تطبيقات عديدة لمفهوم توازن السوق وفكرة المرونة.
- إذا ارتفعت دخول المستهلكين ينتقل منحنى الطلب إلى اليمين، وتزداد الكمية التوازنية وكذلك يرتفع سعر التوازن في السوق.
- إذا حدث تقدم تقني ينتقل منحنى العرض إلى اليمين، وتزداد الكمية المتوفرة من السلعة في السوق مع انخفاض السعر التوازني.
- باستخدام صيغة المرونة يمكن معرفة أثر تغير محدد في سعر السلعة على حجم المبيعات ومن جهة أخرى يمكن وضع سياسة سعرية مناسبة لتحقيق زيادة معينة في حجم المبيعات.



(١) ما الفرق بين أثر ارتفاع الدخل وأثر انخفاض سعر السلعة على الكمية التي يطلبها المستهلكون من السلعة ؟

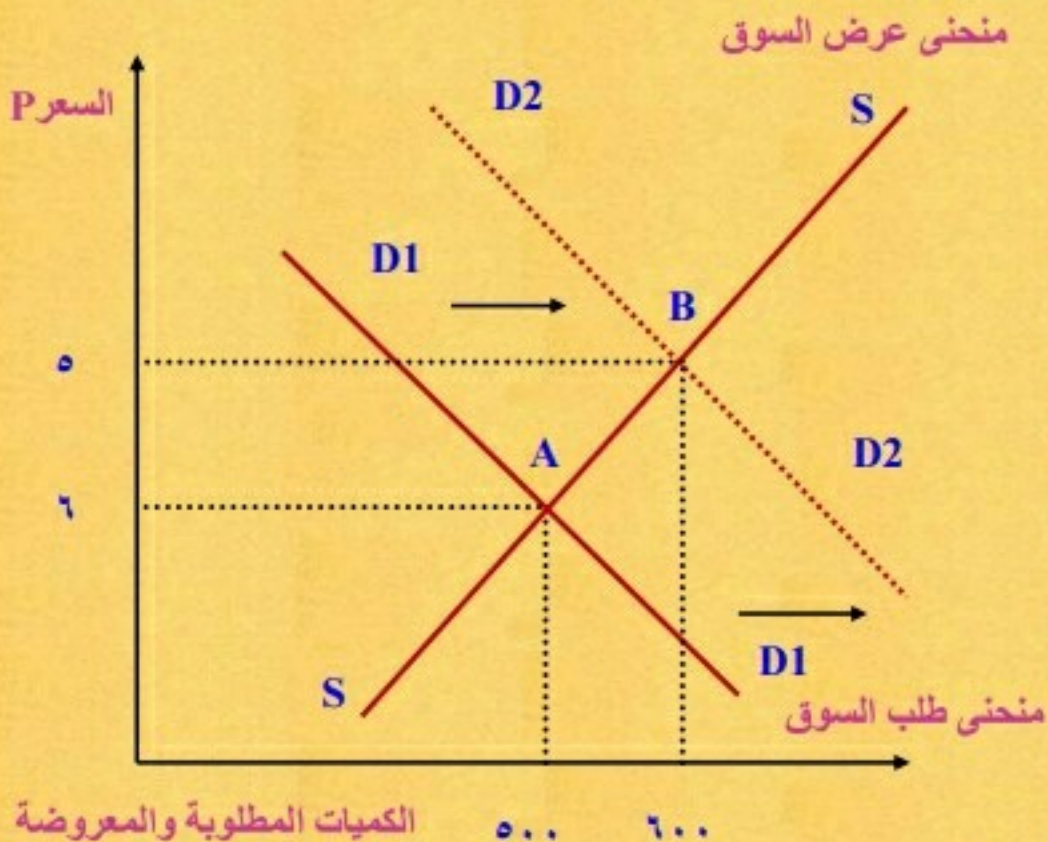
أثر ارتفاع الدخل على الكمية:

إذا ارتفع دخل المستهلك فهذا يعني ارتفاع مستوى معيشتة، وبالتالي فإنه يرغب في شراء المزيد من السلع والخدمات المختلفة، أي يزداد طلبه على السلعة عند نفس السعر السائد في السوق.

أثر انخفاض سعر السلعة على الكمية:

إذا انخفض سعر السلعة فذلك يؤدي إلى زيادة نسبة المبيعات وذلك لزيادة المعروض.

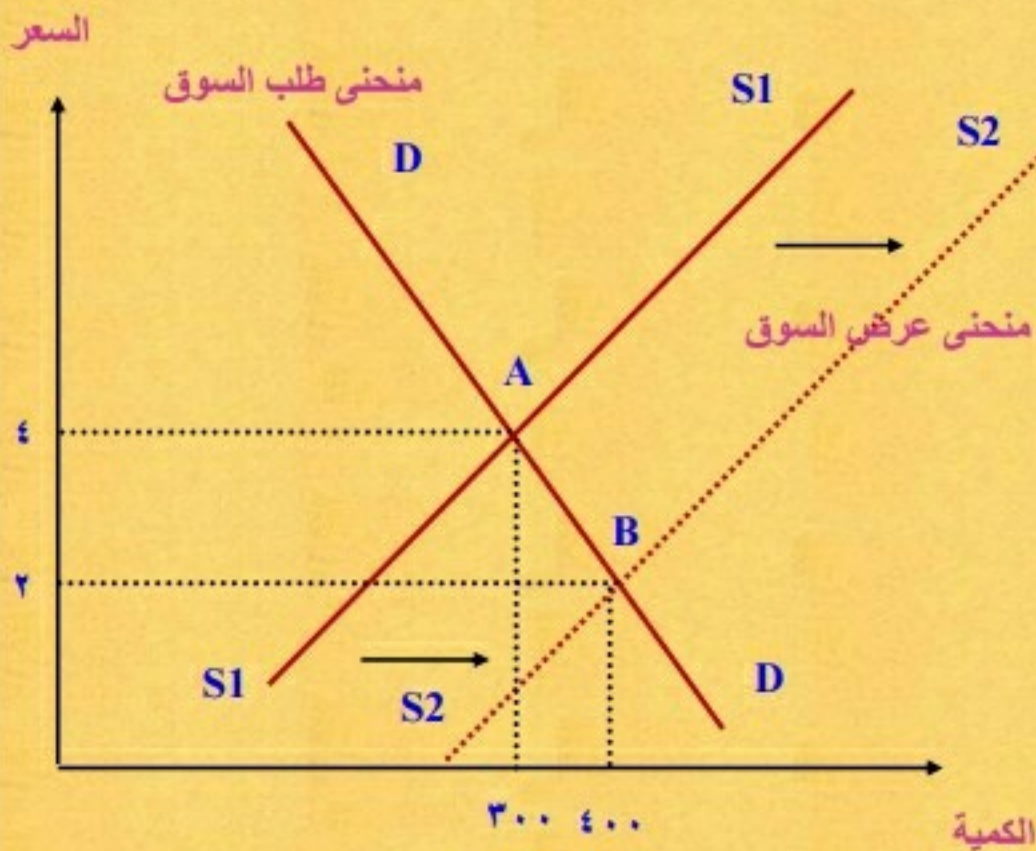
(٢) منح موظفو الدولة علاوة على رواتبهم، وضح بيانياً أثر ذلك على سوق لحم البقر.



العلاوة أو زيادة الرواتب هي زيادة في الدخل فينتقل منحنى الطلب يمينا، وتزداد كمية التوازن، وكذلك سعر التوازن بالنسبة للحم البقر الذي يرتفع سعره.



(٣) تم اكتشاف تقنية جديدة لصناعة مواسير البلاستيك تجعل الإنتاج أكثر وفرة وبتكلفة أقل كثيراً، وضع بيانياً أثر هذه التقنية على سوق المواسير البلاستيك.



قبل التقدم في تلك الصناعة كان التوازن عند نقطة A ومع التقدم انتقل منحنى العرض يميناً، وبالتالي يكون التوازن الجديد عند B حيث تزداد كمية التوازن في السوق وينخفض سعر السوق.



(٤) إذا كانت مرونة الطلب على نوع من ملابس الأطفال = ٢-
أ. ما أثر تخفيض السعر بنسبة ٨٪ على حجم المبيعات ؟

$$\frac{\% \Delta Qs}{\% ٨} = ٢-$$

$$\% ٨ - \times ٢- =$$

$$\% ١٦ =$$

أي أن تخفيض السعر بنسبة ٨٪ سيزيد المبيعات بنسبة ١٦٪.

ب. ما هو التغير اللازم في سعر البيع لكي تزداد المبيعات بنسبة ٤٠٪ ؟

$$\frac{\% 40}{\% \Delta P} = ٢-$$

$$\% ٢٠ =$$

أي أن تخفيض السعر بنسبة ٢٠٪ سيزيد المبيعات بنسبة ٤٠٪.



(١) ناقش مع زملائك الاسباب الأخرى عدا ارتفاع الدخول التي يمكن أن تؤدي إلى انتقال منحني الطلب إلى اليمين.

(٢) وضح بيانيًا وباستخدام أرقام افتراضية أثر انخفاض الدخول على سعر السلعة في السوق.

(٣) التقنية الحديثة تؤدي إلى تخفيض التكاليف وبالتالي انتقال منحني العرض يمينًا، فما هي العوامل التي تؤدي إلى انتقال منحني العرض يسارًا؟

(٤) إذا كان هدف المنتج هو تحقيق أكبر إيرادات ممكنة، ما هي القاعدة التي يتعين اتباعها بشأن رفع أو خفض سعر السلعة للوصول إلى هذا الهدف؟ (تلمييح: الإيراد = سعر البيع × حجم المبيعات).

