

## نظرية الطلب

### - مفهوم الطلب:

يقصد بالطلب في علم الاقتصاد الطلب الفعال على السلعة أي رغبة المستهلك في شراء السلعة مقرونة بقدرته المالية على الشراء، فالرغبة في الشراء لإحدى السلع لا تكفي وحدها حتى يصبح الطلب فعالاً أي له تأثير على سوق تلك السلعة بل يجب أن تقترن الرغبة مع القدرة المالية والاستعداد لدفع السعر المحدد للحصول على السلعة. كما يقصد بالطلب أيضاً الكميات التي يطلبها المستهلكون من السلعة (خلال فترة زمنية محددة) عند كل سعر من الأسعار الافتراضية للسلعة وليس كمية واحدة فقط.

### - قانون الطلب:

ينص قانون الطلب على وجود علاقة عكسية بين سعر سلعة معينة والكمية المطلوبة منها مع بقاء العوامل الأخرى على حالها أي ثابتة لا تتغير وبعبارة أخرى فإن المستهلك يطلب كمية كبيرة من سلعة ما إذا انخفض سعرها وكمية أقل إذا ارتفع السعر.

### - منحنى الطلب الفردي:

هو عبارة عن صورة بيانية لقانون الطلب حيث يوضح بالرسم البياني العلاقة العكسية بين سعر السلعة الذي يعتبر متغيراً مستقلاً والكمية المطلوبة منها متغيراً تابعاً مع بقاء الأشياء الأخرى على حالها.

### - محددات الطلب:

والتي يمكننا قياس أثارها كماً ما يلي :

1- سعر السلعة موضوع الدراسة:

2- عدد المستهلكين للسلعة :

3- أذواق المستهلكين وتفضيلاتهم :

4- دخول المستهلكين :

5- توقعات المستهلكين :

6- أسعار السلع الأخرى: إن السلع الأخرى لها تأثير في طلب المستهلك على السلعة الأولى ويجدر بنا

في هذه الحالة التمييز بين ثلاثة أنواع من السلع على النحو التالي:

أ- السلع البديلة: تعتبر السلعتان بديلتين مثل الأرز والمكرونه، اللحوم الحمراء واللحوم البيضاء، فإذا

ارتفع سعر إحدهما فإن طلب المستهلكين سوف يزداد على السلعة الأخرى وبالعكس

ب- السلع المكملة: هناك بعض السلع التي تستعمل مع بعضها البعض مثل السيارة والوقود والسكر

والشاي والكاميرات والأفلام

ج- السلع المستقلة: تعتبر السلعتين مستقلتين مثل السيارة والحذاء، والذهب والتفاح  
أولاً : حالات زيادة الطلب على السلعة والتي تؤدي إلى انتقال منحنى الطلب على السلعة إلى اليمين:

1. زيادة عدد المستهلكين للسلعة.
2. تغير أذواق المستهلكين إيجابياً نحو السلعة.
3. ارتفاع دخول المستهلكين إذا كانت السلعة عادية.
4. إنخفاض دخول المستهلكين إذا كانت السلعة رديئة.
5. ارتفاع أسعار السلع البديلة.
6. انخفاض أسعار السلع المكملة.

ثانياً : حالات انخفاض الطلب على السلعة : والتي تؤدي إلى انتقال منحنى الطلب على السلعة إلى اليسار:

- 1- نقص عدد مستهلكي السلعة.
- 2- تغير أذواق المستهلكين سلبياً ضد السلعة.
- 3- انخفاض دخول المستهلكين إذا كانت السلعة عادية.
- 4- ارتفاع دخول المستهلكين إذا كانت السلعة رديئة.
- 5- انخفاض أسعار السلع البديلة.
- 6- ارتفاع أسعار السلع المكملة.
- 7- توقعات المستهلكين بانخفاض أسعار السلع في المستقبل أو انخفاض دخولهم.

### مرونة الطلب

مرونة الطلب تشير إلى مدى إستجابة الكمية المطلوبة من سلعة معينة إلى التغيرات في سعرها أو التغيرات في الدخل النقدي المنفق على السلعة أو التغيرات في أسعار السلع الأخرى.

وهكذا نستطيع أن نميز ثلاثة أنواع من مرونة الطلب

❖ مرونة الطلب السعرية

❖ مرونة الطلب الدخلية

❖ مرونة الطلب التقاطعية

أولاً: مرونة الطلب السعرية:

التغير النسبي في الكمية المطلوبة من السلعة

$$\text{مرونة الطلب السعرية} = \frac{\text{التغير النسبي في الكمية المطلوبة من السلعة}}{\text{التغير النسبي في سعر السلعة}}$$

التغير النسبي في سعر السلعة

ويكون معامل مرونة الطلب السعرية دائماً سالب الإشارة، بسبب العلاقة العكسية بين الكمية المطلوبة من السلعة وسعرها حسب قانون الطلب.

- حالات مرونة الطلب السعرية:

بالإمكان ملاحظة خمسة انواع من مرونة الطلب السعرية :

- طلب مرن: وذلك إذا كانت مرونة الطلب السعرية أكبر من الواحد
- طلب غير مرن : وذلك إذا كانت مرونة الطلب السعرية أقل من الواحد
- طلب متكافئ المرونة: وذلك إذا كانت مرونة الطلب السعرية تساوى من الواحد
- طلب عديم المرونة : وذلك إذا كانت مرونة الطلب السعرية تساوى الصفر
- طلب لا نهائي المرونة: وذلك إذا كانت مرونة الطلب السعرية تساوى ما لانهاية

ثانياً: مرونة الطلب الدخلية :

التغير النسبي في الكمية المطلوبة من السلعة

$$\text{مرونة الطلب الدخلية} = \frac{\text{التغير النسبي في الكمية المطلوبة من السلعة}}{\text{التغير النسبي في الدخل}}$$

التغير النسبي في الدخل

حالات مرونة الطلب الدخلية

- 1- إذا كانت قيمة معامل مرونة الطلب الدخلية سالب فإن السلعة توصف بأنها سلعة رديئة أو دنيا
- 2- أما إذا كانت قيمة معامل مرونة الطلب الدخلية موجب فإن السلعة توصف بأنها سلعة عادية، وهنا

نميز بين نوعين من السلع العادية وفقاً لقيمة معامل مرونة الطلب الدخلية وهما

(أ) السلع الضرورية : ويكون معامل مرونة الطلب الدخلية لها موجب وقيمتها أقل من الواحد

الصحيح ومن أمثلة السلع الضرورية الأكل والشرب والملابس

(ب) السلع الكمالية : ويكون معامل مرونة الطلب الدخلية لها موجب وقيمتها أكبر من الواحد

الصحيح ومن أمثلة السلع الكمالية السيارات

### ثالثاً: مرونة الطلب التقاطعية (العبورية)

التغير النسبي في الكمية المطلوبة من السلعة (أ)

$$\text{مرونة الطلب السعرية} = \frac{\text{التغير النسبي في سعر السلعة (ب)}}{\text{التغير النسبي في الكمية المطلوبة من السلعة (أ)}}$$

التغير النسبي في سعر السلعة (ب)

### حالات مرونة الطلب التقاطعية

- 1- إذا كان معامل مرونة الطلب التقاطعية سالب القيمة فإن السلعتين تكونان مكملتين لبعضهما في الإستهلاك مثل الشاي والسكر، البنزين والسيارات
- 2- إذا كان معامل مرونة الطلب التقاطعية موجب القيمة فإن السلعتين تكونان بديلتين لبعضهما في الإستهلاك مثل الأرز والمكرونه ، اللحوم الحمراء واللحوم البيضاء.

### - العوامل التي تؤثر على مرونة الطلب:

لماذا تختلف مرونة الطلب باختلاف السلع وباختلاف الزمان أو المكان ؟ هناك عدة عوامل تؤثر على مرونة الطلب على السلعة ومنها.

1- مدى ضرورة السلعة للمستهلك:

2- مدى وجود بدائل للسلعة:

3- نسبة ما ينفق على السلعة من دخل المستهلك:

4- طول الفترة الزمنية أو قصرها:

### نظرية العرض

لقد تعرفنا على أحد جوانب السوق وهو الطلب على السلعة الذي يمثل المشتريين أو المستهلكين لها. وسوف نقوم بالتعرف على الجانب الآخر من السوق وهو العرض الذي يمثل المنتجين أو البائعين لها.

- مفهوم العرض: هو الكميات التي يرغب المنتجون أو البائعون عرضها عند مختلف الأسعار المحتملة خلال فترة زمنية معينة مع افتراض ثبات العوامل الأخرى.

- مفهوم تغير العرض: ويقصد به انتقال منحنى العرض إلى مكان آخر جديد بسبب بعض أو كل العوامل المؤثرة على العرض بدون تغير سعر السلعة نفسها.

- تغير الكمية المعروضة: ويقصد به الانتقال من كمية إلى أخرى على نفس منحنى العرض.

- قانون العرض: إن العلاقة بين سعر السلعة (كمتغير مستقل) والكمية المعروضة منها (كمتغير تابع) هي علاقة موجبة أو طردية مع ثبات العوامل الأخرى المؤثرة في العرض، وبين قانون العرض المشار

إليه أن الكمية المعروضة من سلعة ما سوف تزيد كلما ارتفع سعر السلعة وسوف تنخفض كلما قل سعر السلعة مع بقاء الأشياء الأخرى على حالها.

جدول العرض لمؤسسة تنتج قمصاناً

الكمية المعروضة QS	سعر القميص (دينار) P
100	5
150	10
200	15
250	20
300	25

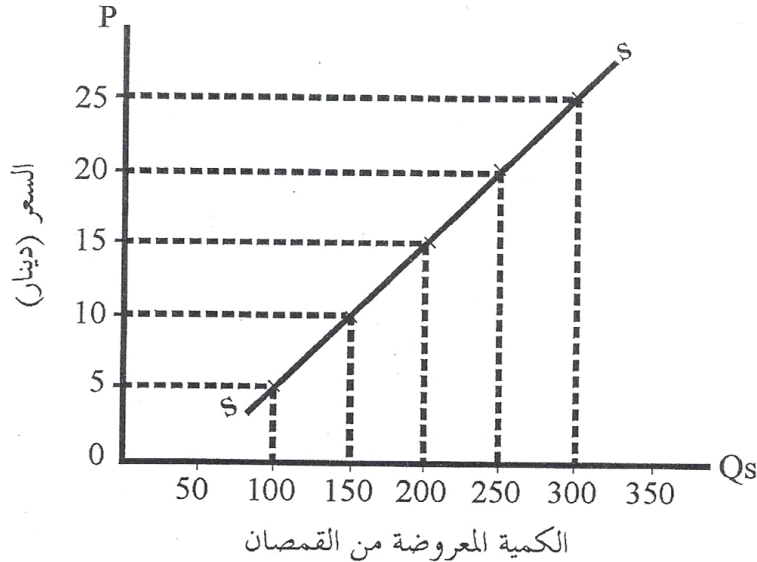
ويلاحظ من الجدول زيادة الكميات المعروضة من القمصان كلما ارتفع سعر القميص الواحد. فمثلاً حينما يكون السعر (5) دنانير فإن المؤسسة تعرض (100) قميص، وإذا ارتفع السعر إلى (20) دينار فإنها تقوم بعرض (250) قميصاً وإذا ارتفع السعر إلى (25) دينار فإن الكمية المعروضة من القمصان ترتفع إلى (300) قميص.

- **منحنى العرض الفردي:** نستطيع التعبير عن العلاقة بين الكميات المعروضة من القمصان وأسعارها المختلفة المشار إليها في جدول العرض (2/4) بصورة شكل بياني (2/4) يسمى " منحنى العرض الفردي "

فالمنحنى SS يمثل عرض مؤسسة واحدة تنتج القمصان ويتجه (المنحنى) من أسفل إلى أعلى وإلى اليمين أي إن ميله موجب ويعكس العلاقة الموجبة أو الطردية بين سعر السلعة والكمية المعروضة منها مع بقاء العوامل الأخرى ثابتة.

### الشكل 2/4

#### منحنى العرض الفردي



ملاحظات هامة للشكل 2/4 :

- 1- يمثل المنحنى SS عرض مؤسسة واحدة لسعلة القمصان .
- 2- يتجه المنحنى من أسفل إلى أعلى وإلى اليمين أي إن ميل المنحنى موجب ويعكس العلاقة الطردية بين الكمية المعروضة من القمصان وسعر القميص

#### - محددات العرض :

هناك عدة عوامل أخرى تؤثر على عرض السوق لسعلة ما وتؤدي إلى تغير عرض السلعة ومن أهم هذه العوامل فهي:

**1- سعر السلعة :** إرتفاع سعر السلعة يشجع منتجها على زيادة إنتاجهم من أجل تحقيق أرباح أعلى، وبالتالي يمكن القول بأن إرتفاع سعر السلعة يؤدي إلى زيادة العرض منها مع ثبات العوامل الأخرى.

**2- تغير عدد البائعين أو المنتجين للسلعة :** إذا ارتفع عدد البائعين أو المنتجين لسعلة ما فإن ذلك سيؤدي إلى زيادة عرض السلعة، وبالتالي انتقال منحنى عرض السوق إلى اليمين وإلى أسفل ويحدث العكس في حالة انخفاض عدد البائعين أو المنتجين للسلعة

**3- تغير أسعار عناصر الإنتاج :** إن التغيرات التي قد تطرأ على أسعار عناصر الإنتاج المستخدمة في عملية إنتاج سلعة ما لها تأثير مباشرة على تكلفة إنتاج السلعة وبالتالي على عرض السوق لهذه السلعة ففي حالة حدوث انخفاض في أجور العمال والمستخدمين أو أسعار المواد الخام فإن ذلك سيحدث تخفيضاً في تكلفة إنتاج السلعة مما يحفز المنتجين لزيارة عرضهم للسلعة، ومن ثم سوف ينتقل منحنى عرض السوق إلى اليمين وإلى أسفل كما سيحدث العكس فيما لو ارتفعت أسعار عناصر الإنتاج .

**4- تغير المستوى التكنولوجي :** إن تطوير المستوى التكنولوجي أو الفن الإنتاجي المستخدم في عمليات الإنتاج له تأثير إيجابي في انخفاض تكلفة الإنتاج مما يؤدي إلى زيادة إنتاج السلعة وعرض السوق لها وفي حالة استخدام تكنولوجيا غير متطورة فإن لها تأثيرات سلبية على عملية الإنتاج ستؤدي إلى إرتفاع تكلفة إنتاج السلعة وبالتالي انخفاض عرضها وانتقال منحنى عرض السوق إلى اليسار وإلى أعلى.

**5- مستوى الضرائب والإعانات الحكومية :** قد تتدخل الحكومة في النشاط الاقتصادي لإغراض سياسية أو اجتماعية فإذا قدمت الحكومة معونات للمنتجين أو رجال الأعمال أو خفضت الضرائب على الإنتاج أو المبيعات فإن ذلك سيؤدي إلى تخفيض تكلفة إنتاج السلعة وبالتالي سيزيد عرض السلعة في السوق ويتمثل ذلك بيانياً في انتقال منحنى عرض السوق إلى اليمين وإلى أسفل وكذلك فإن زيادة الضرائب أو تخفيض مستوى المعونات الحكومية له تأثير سلبي على أرباح المنتجين

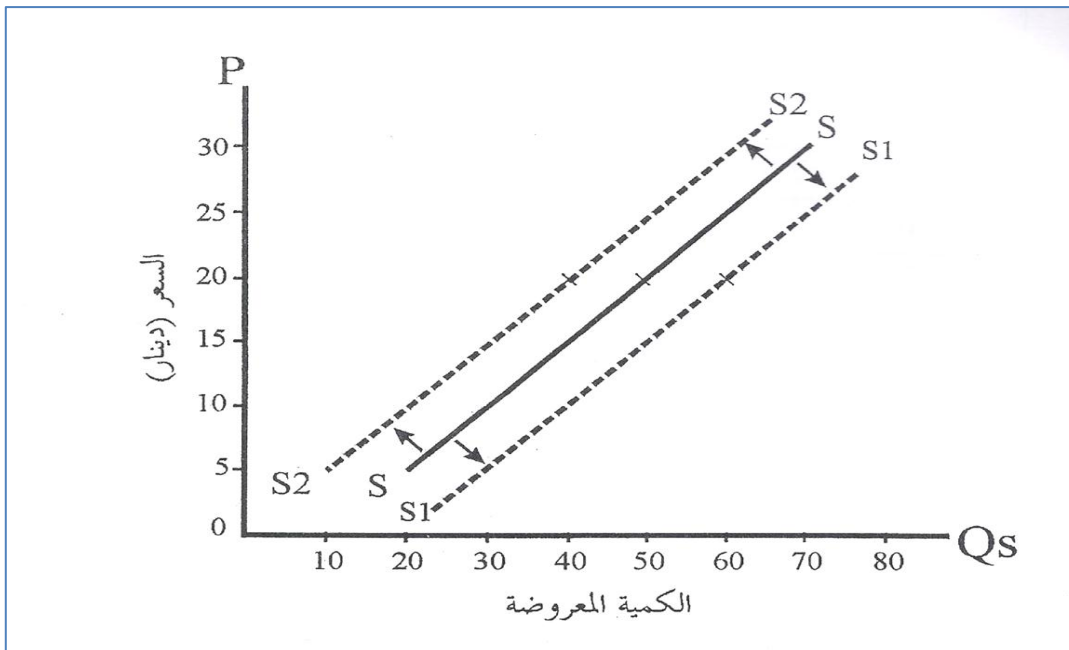
للسلعة وسنعكس ذلك على نقص عرض السوق وبالتالي انتقال المنحنى إلى اليسار وإلى الأعلى ونستطيع الآن أن نلخص حالات التغيير في العرض الناجمة عن التغيير في محددات العرض غير السعرية على النحو التالي :

أولاً : حالات زيادة عرض السلعة والتي تؤدي إلى انتقال منحنى عرض السلعة إلى اليمين وإلى أسفل :

- 1- زيادة عدد البائعين أو المنتجين للسلعة .
- 2- انخفاض أسعار عناصر الإنتاج .
- 3- تطبيق التكنولوجيا الحديثة في عمليات الإنتاج .
- 4- انخفاض نسبة الضرائب أو تقديم زيادة الإعانات الحكومية .

ثانياً : حالات نقصان عرض السلعة والتي تؤدي إلى انتقال منحنى العرض إلى اليسار :

- 1- نقصان عدد البائعين أو المنتجين للسلعة.
- 2- ارتفاع أسعار عناصر الإنتاج.
- 3- استخدام تكنولوجيا أقل تطوراً وأكثر تكلفة في العملية الإنتاجية.
- 4- زيادة نسبة الضرائب أو تخفيض الإعانات الحكومية.



ملاحظات هامة للشكل 2/6

1- انتقال منحنى العرض (SS) على اليمين وإلى أسفل أي على (S<sub>1</sub>S<sub>1</sub>) يدل على زيادة عرض السلعة.

2- انتقال منحنى العرض (SS) إلى أعلى وإلى اليسار أي إلى (S<sub>2</sub>S<sub>2</sub>) يدل على نقصان عرض السلعة .

### مرونة العرض السعرية

مرونة العرض السعرية لا تختلف من حيث المفهوم عن مرونة الطلب السعرية ولا تقل أهمية عنها، فهي تعني مدى استجابة الكمية المعروضة من سلعة ما للتغيرات في سعرها . ويتم احتساب معامل مرونة الطلب السعرية باستخدام الصيغة التالية :

التغير النسبي في الكمية المعروضة من السلعة

$$\text{مرونة الطلب السعرية} = \frac{\text{التغير النسبي في سعر السلعة}}{\text{التغير النسبي في الكمية المعروضة من السلعة}}$$

التغير النسبي في سعر السلعة

مرونة العرض السعرية دائماً موجبة بسبب العلاقة الطردية بين سعر السلعة والكمية المعروضة منها .

- أنواع مرونة العرض السعرية:

1- عرض مرن : حيث تكون مرونة العرض أكبر من الواحد

2- عرض غير مرن : حيث تكون مرونة العرض أقل من الواحد

3- عرض متكافئ المرونة: حيث تكون مرونة العرض تساوي الواحد

4- عرض عديم المرونة : حيث تكون مرونة العرض مساوية للصفر

5- عرض لانهائي المرونة : حيث تكون مرونة العرض مالا نهائية

- محددات مرونة العرض السعرية:

1- عامل الزمن: يعتبر الزمن أهم محدد لمرونة العرض السعرية حيث تكون مرونة عرض السلعة قليلة جداً في المدى القصير لعدم تمكن المنتجين من الاستجابة للتغيرات في سعر السلعة وعدم استطاعتهم تغيير عناصر الانتاج اما في المدى الطويل فتصبح مرونة عرض السلعة عالية ويستطيع المنتجون زيادة الكمية المعروضة منها والاستجابة للارتفاع في سعر السلعة.

2- قابلية السلعة للتخزين: كلما كانت السلعة قابلة للتخزين وغير سريعة العطب كلما أصبحت مرونة

عرضها اكبر إذا استطيع منتجوا السلعة زيادة عرضها أو (تخفيضه) عن طريق التخزين فإذا ارتفع

السعر يزداد العرض وإذا انخفض السعر يقل العرض ويزيد المخزون من السلعة.



**3- قابلية عناصر الإنتاج للانتقال:** كلما كانت عناصر الإنتاج قابلة للتحويل من إنتاج سلعة إلى أخرى كلما كانت مرونة عرض السلعة اكبر اما إذا كانت عناصر الإنتاج غير قابلة للتحويل فإن المنتج لا يستطيع الاستجابة وزيادة عرض السلعة في حالة ارتفاع سعرها وتقليص عرض السلعة التي انخفض سعرها.

#### - أهمية المرونة:

بعد هذا الاستعراض قد يتساءل بعضنا عن الجدوى من دراسة موضوع المرونة الواقع أن فكرة المرونة من أكثر الموضوعات تطبيقاً في مجال السياسة الاقتصادية وهي مهمة جداً في الدراسات التي يقوم بها قطاع الأعمال لتسويق منتجاتهم. وفي مجال السياسة الاقتصادية تستخدم المرونة في الدراسات الخاصة بأثر الضرائب والإعانات أو الرسوم الجمركية على الأفراد والمؤسسات. فعندما تقرر الدولة صرف إعانة لسلعة معينة فإن معرفة مرونة الطلب ومرونة العرض من تلك السلعة ضروري لتحديد الجهة الخاصة التي يتحصل على أكبر فائدة مكنة من الإعانة وكذلك الحال في السياسات الخاصة بالضرائب أو سياسات التسعير المختلفة.