

نظرية الطلب و العرض

■ تمهيد:

السوق هو ذلك المكان الذي يلتقي فيه البائعون " عارضي السلع "، و المشترون " الطالبون للسلع " من أجل تبادل السلع و الخدمات عند أسعار تتحدد بواسطة تفاعل قوى السوق. قوى السوق هي قوى العرض و الطلب، أي جانبي العرض " مجموع العارضين " ، و الطلب " مجموع الطالبين " يلتقيان من اجل تبادل السلع و الخدمات و يؤثر سلوكهما و تفاعلها على السعر ، و على الكميات المتبادلة ، وهذا السعر يتحدد بواسطة تفاعل قوى السوق و يسمى : سعر التوازن في سوق السلع و عند هذا السعر يقبل المشترون على شراء كمية معينة من السلعة، و هي نفس الكمية التي يقبل العارضون بيعها ، و تسمى هذه الكمية حينئذ : كمية التوازن . و قبل دراسة كيف يتحدد سعر، و كمية التوازن ينبغي علينا دراسة قوى السوق أي: الطلب و العرض وكل ما يتعلق بهم.

I- نظرية الطلب:

1. تعريف الطلب و محدداته:

1-1- تعريف الطلب: يمكن تعريف الطلب بأنه الكمية التي يرغب المستهلك في شرائها أو الحصول عليها عند سعر معين و خلال فترة زمنية معينة، بشرط أن يكون قادرا على شرائها، هو الكميات التي يكون المستهلكون راغبين وقادرين على شرائها من السلعة أو الخدمة عند مختلف الأثمان المفترضة لها.

وهذا يعني أن الطلب هو الرغبة المدعومة بالقوة الشرائية " القدرة الشرائية "، أي أن الطلب يتحدد بعنصرين هما الرغبة و القدرة على الشراء.

1-2- محددات الطلب : نقصد بمحددات الطلب تلك العوامل التي تؤثر في الكمية المشتراة من سلعة معينة في فترة زمنية محددة ، و من أهم العوامل الرئيسية التي تؤثر في الطلب على سلعة نذكر ما يلي :

أ- سعر السلعة P_x :

يتأثر الطلب على سلعة معينة بسعرها، و على العموم نتوقع أن يكون الطلب على هذه السلعة مرتفعاً عندما يكون سعرها منخفضاً و العكس صحيح، لذلك نستنتج أن هناك علاقة عكسية بين سعر السلعة و الكمية المطلوبة منها.

ب- دخل المستهلك (R) :

كما يتأثر الطلب على السلعة معينة بدخل المستهلك ، حيث نتوقع عموماً أنه كلما زاد دخل المستهلك كلما كان الطلب على السلعة مرتفعاً و العكس صحيح ، و منه نلاحظ أن هناك علاقة طردية بين الدخل و الكمية المطلوبة.

ج- أسعار السلع الأخرى P_i :

الطلب على سلعة معينة لا يتأثر بسعر هذه السلعة نفسها فقط، بل يتأثر أيضاً بأسعار السلع الأخرى و هنا نلاحظ حالتين هما:

➤ الحالة الأولى: العلاقة بين الطلب و أسعار السلع البديلة (P_y) :

السلع البديلة هي تلك السلع التي تتنافس على إشباع حاجة معينة للمستهلك و تحل محل بعضها البعض بدرجة أو بأخرى ، فهي التي يمكن إحلال إحداها محل الأخرى ، و قد تكون قريبة مثل الأنواع المختلفة للبرتقال ، و تكون بدائل بعيدة مثل البرتقال و الأنواع الأخرى للفواكه، و من المتوقع أن تكون هناك علاقة طردية بين الطلب على السلعة الأصلية و سعر السلعة البديلة فارتفاع سعر السلعة البديلة يؤدي إلى ازدياد الطلب على السلعة الأصلية و العكس صحيح.

(ارتفاع سعر الشاي يؤدي إلى انخفاض الطلب عليه، وبالتالي ارتفاع الطلب على القهوة).

$$P_y \uparrow \Rightarrow Q_y \downarrow \Rightarrow Q_x \uparrow$$

➤ الحالة الثانية : العلاقة بين الطلب و أسعار السلع المكملة (P_z) :

السلع المكملة هي السلع التي تستخدم معاً ، و تكمل بعضها البعض من أجل إشباع حاجة من حاجيات المستهلك مثل الشاي و السكر أو البنزين و السيارة، و نلاحظ وجود علاقة عكسية بين الطلب على السلعة الأصلية و سعر السلعة المكملة لها ، فإذا انخفض سعر السلعة المكملة لها فإنه

من المتوقع أنه يزداد الطلب على السلعة الأصلية و العكس صحيح. (انخفاض سعر السكر يؤدي إلى ارتفاع الطلب عليه، وبالتالي ارتفاع الطلب على القهوة).

$$P_z \downarrow \Rightarrow Q_z \uparrow \Rightarrow Q_x \uparrow$$

د- أذواق المستهلك (G):

إذا اتجهت أذواق المستهلكين و رغباتهم نحو تفضيل السلعة الأصلية فسوف يزداد الطلب عليها و العكس صحيح، ويعتبر النشاط الإعلاني من العوامل المؤثرة في تغيير ذوق المستهلك (الإشهار و الدعاية).

هـ- عدد السكان (H):

كلما كان عدد السكان كبيرا، كلما كان عدد المستهلكين كبيرا أيضا، و بالتالي فإن الطلب على السلعة الأصلية يرتفع ويزداد كلما كان عدد السكان كبيرا.

2. دالة الطلب:

في الأخير يمكن وضع علاقة تربط بين العوامل المحددة للطلب، والكمية المطلوبة من سلعة معينة في دالة تسمى بدالة الطلب، تعطى بالشكل التالي:

$$D_x = f(P_x, P_t, R, H, G)$$

3. قانون ومنحنى الطلب:

إذا افترضنا بأن كل العوامل السابقة المحددة للطلب على السلعة ثابتة كلها، ما عدى سعر السلعة

$$D_x = f(P_x)$$

نفسها، في هذه الحالة يمكن وضع دالة الطلب بدلالة السعر فقط أي:

وتوضع عادة الكميات المطلوبة من سلعة معينة عند المستويات المختلفة لسعرها في جدول يسمى جدول الطلب.

▪ قانون الطلب:

عندما يرتفع سعر السلعة فإن الكمية المطلوبة من هذه السلعة سوف تنخفض، وعندما ينخفض سعر السلعة فإن الكمية المطلوبة منها سوف ترتفع، هذا مع افتراض ثبات العوامل الأخرى على حالها.

مثال 1:

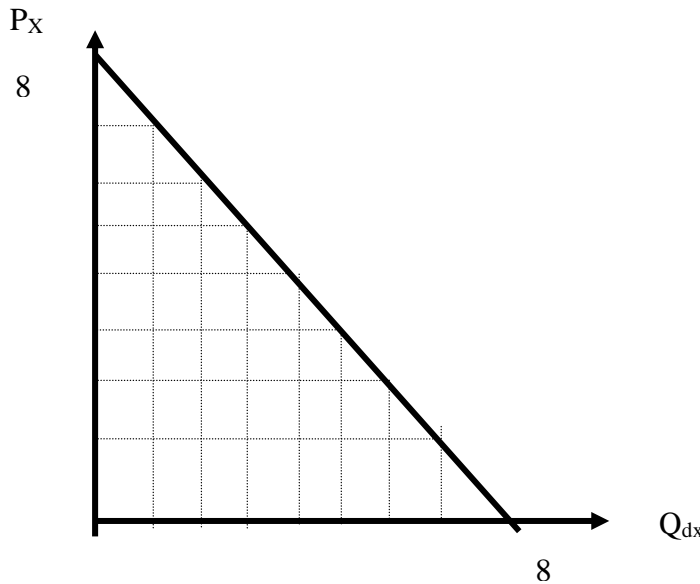
لتكن لدينا دالة الطلب التالية : $D_x = 8 - P_x$

- حدد جدول الطلب ثم أرسم منحنى الطلب.

الحل: - إعداد جدول الطلب:

P_x	0	1	2	3	4	5	6	7	8
D_x	8	7	6	5	4	3	2	1	0

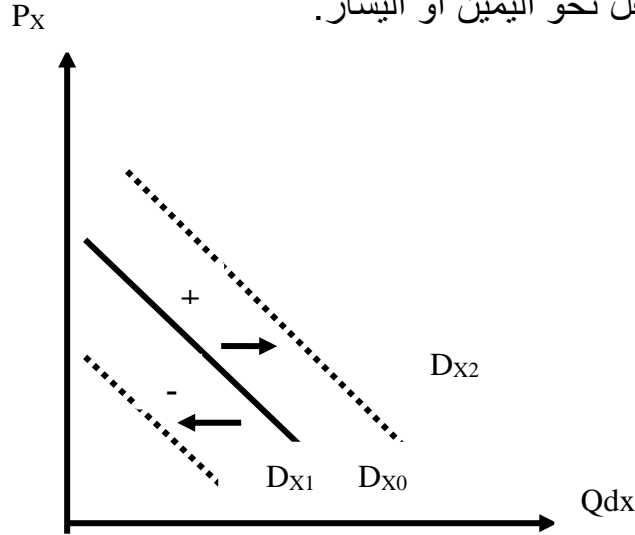
- رسم منحنى الطلب:



نلاحظ من خلال الجدول السابق: أنه كلما زاد سعر السلعة، فإن الكمية المطلوبة منها تنخفض و العكس صحيح، وكلما انخفض السعر كلما زادت الكمية المطلوبة، و نستنتج من ذلك أنه هناك علاقة عكسية بين سعر السلعة و الكميات المطلوبة من السلع (قانون الطلب).
كما نلاحظ أيضا أن منحنى الطلب ميله سالب، وهذا يدل على أن كلما زاد سعر السلعة، كلما انخفضت الكمية المطلوبة منه.

4. انتقالات منحنى الطلب:

إذا افترضنا أن سعر السلعة (P_x) يبقى ثابتا، و أن المتغير هو العوامل الأخرى (الدخل، أسعار السلع الأخرى، أذواق المستهلك، عدد السكان) سواء في وقت واحد أو كل على حدى، وتكون نتيجة ذلك هو أن منحنى الطلب ينتقل نحو اليمين أو اليسار.

**تحليل المنحنى:**

لو انطلقنا من الوضع الأصلي D_{x_0} ، ولو افترضنا زيادة الدخل مثلا مع بقاء سعر السلعة الأصلية ثابتا بدون تغيير، هذه الزيادة في الدخل قد تكون ناتجة عن:

- ارتفاع سعر السلعة البديلة.
- انخفاض سعر السلعة المكمل.
- زيادة الدخل النقدي.
- تغيير ذوق المستهلك في صالح السلعة.
- زيادة عدد السكان.

فإن منحنى الطلب ينتقل إلى اليمين (إلى الأعلى)، ويأخذ الوضع الجديد D_{x_2} .

ولكن إذا انخفض هذا الدخل مع بقاء سعر السلعة ثابتا فإن منحنى الطلب ينتقل بكامله إلى ناحية

اليسار (إلى الأسفل)، ويأخذ الوضع الجديد D_{x_1} .

ملاحظة:

- إذا تغير سعر السلعة نفسها، و بقيت العوامل الأخرى ثابتة، فإن المستهلك ينتقل على نفس منحنى الطلب، ويسمى هذا التغير الناتج عن هذا الانتقال بـ: **التغير في الكمية المطلوبة.**
- أما إذا تغيرت العوامل الأخرى وبقي سعر السلعة ثابتا، فإن منحنى الطلب ينتقل بكامله ناحية اليمين أو اليسار (حسب تغير العوامل)، ويسمى هذا التغير بـ: **التغير في الطلب.**

5. الطلب الفردي و طلب السوق:

الطلب الفردي هو عبارة عن مشتريات فرد واحد أو مستهلك واحد، بينما طلب السوق هو مجموع طلبات كل الأفراد داخل السوق.
و يمكن إيجاد طلب السوق بجمع كل الكميات التي يطلبها المستهلكين عند كل مستوى من مستويات السعر المختلفة.

■ مثال 01:

إذا كانت دالة الطلب الفردية هي: $D_{x1} = 17 - 3P_x$ ، و كان هناك أربع مستهلكين داخل السوق.

المطلوب:

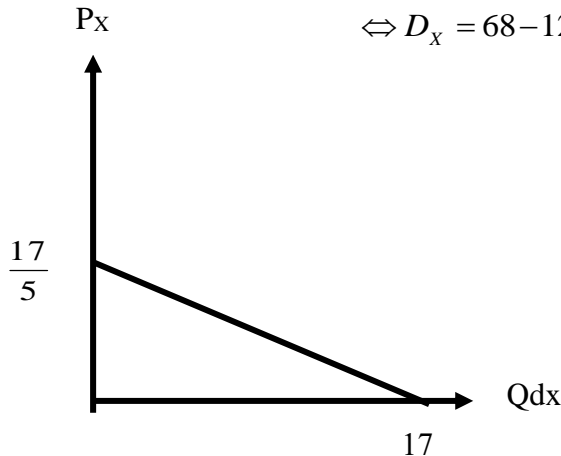
إيجاد دالة طلب السوق ورسم منحنى الطلب الفردي و منحنى طلب السوق؟.

الحل: - دالة الطلب الفردي: $D_{x1} = 17 - 3P$

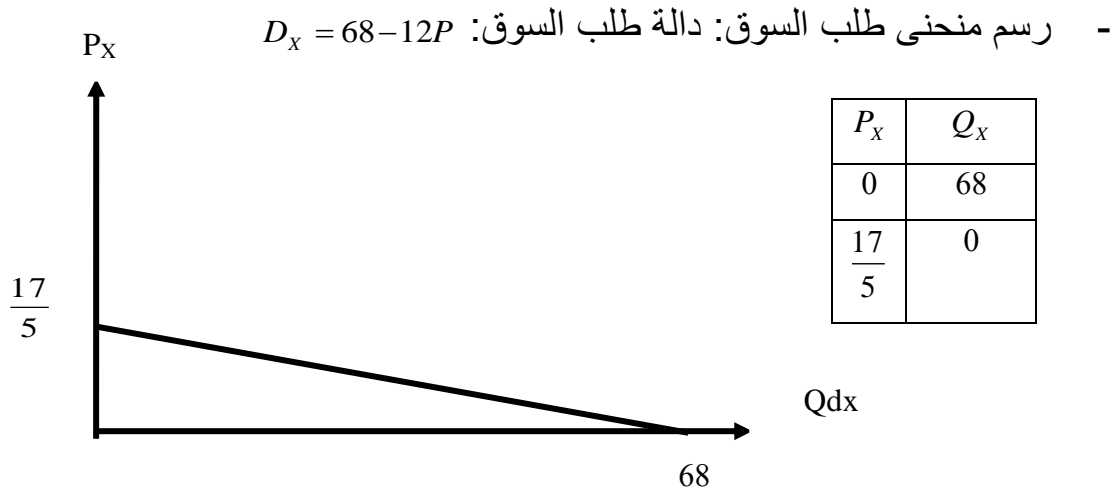
- دالة طلب السوق: $D_x = 4(17 - 3P)$

$$\Leftrightarrow D_x = 68 - 12P$$

- رسم منحنى الطلب الفردي:



P_x	Q_x
0	17
$\frac{17}{5}$	0



■ **مثال 02:** ليكن لدينا الجدول التالي الذي يمثل طلب ثلاث مستهلكين A, B, C

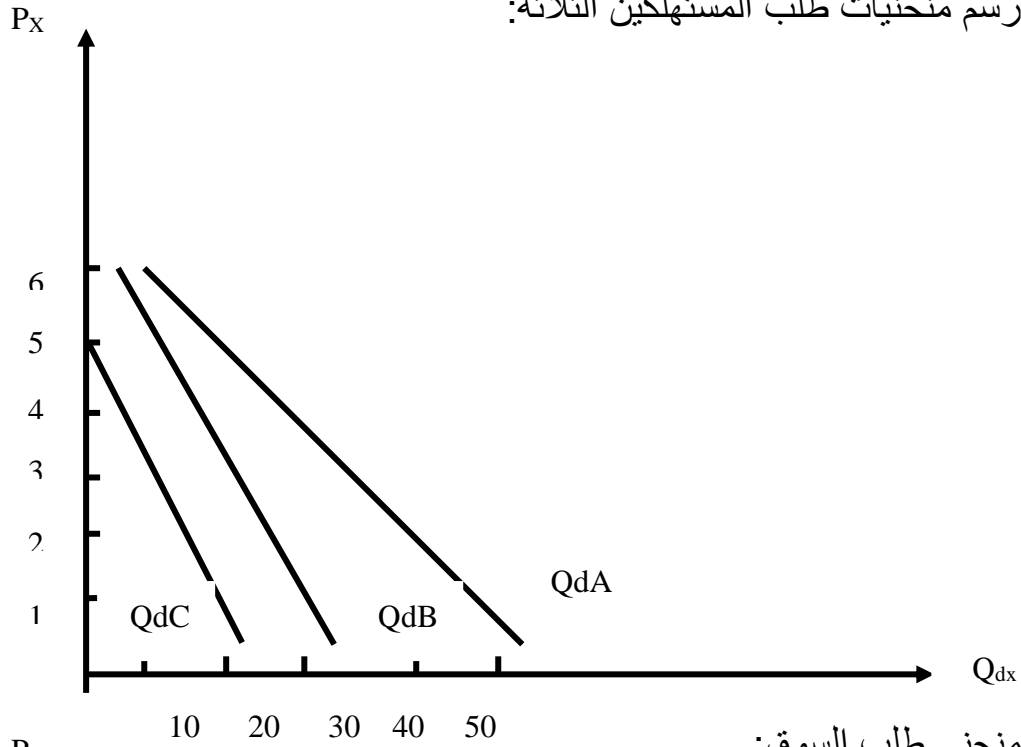
طلب المستهلك C	طلب المستهلك B	طلب المستهلك A	سعر السلعة
-	0	10	6
0	5	15	5
5	10	20	4
10	15	30	3
15	25	40	2
20	30	50	1

المطلوب: أوجد طلب السوق، ثم ارسم منحنيات طلب المستهلكين الثلاثة، و منحنى طلب السوق.

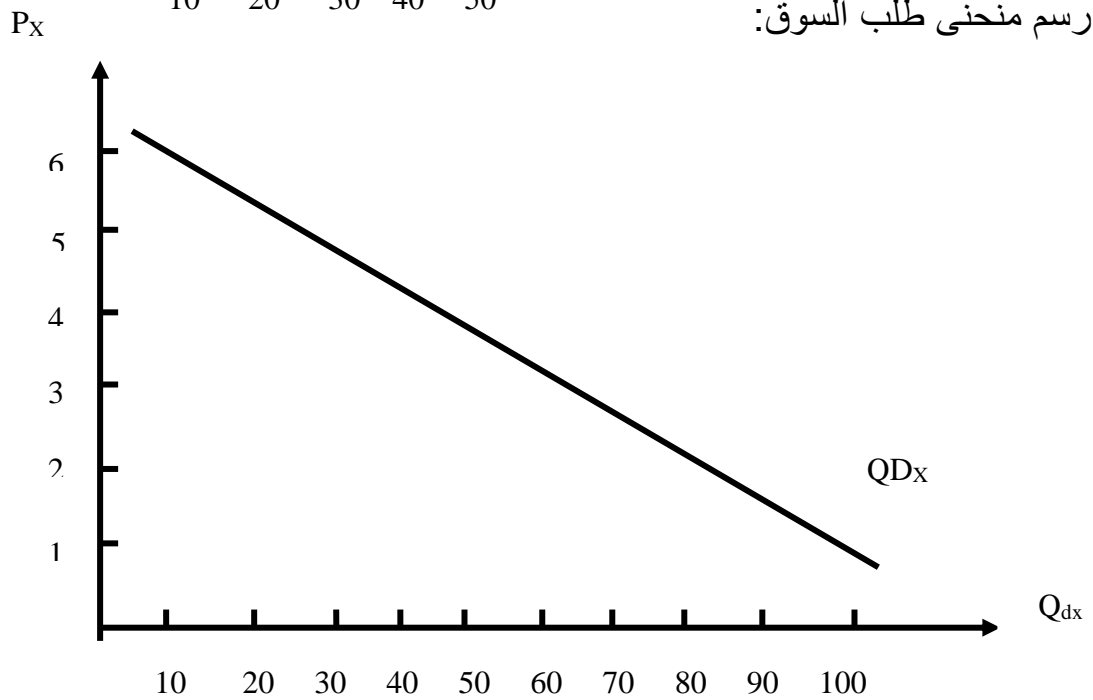
الحل:- إيجاد طلب السوق:

طلب السوق	طلب المستهلك C	طلب المستهلك B	طلب المستهلك A	سعر السلعة
10	-	0	10	6
20	0	5	15	5
35	5	10	20	4
55	10	15	30	3
70	15	25	40	2
100	20	30	50	1

- رسم منحنيات طلب المستهلكين الثلاثة:



- رسم منحنى طلب السوق:



6. استثناءات قانون الطلب:

هناك عدة استثناءات تخرج عن قاعدة قانون الطلب و الذي ينص على وجود علاقة العكسية بين سعر السلعة والكمية المطلوبة و من بين هاته الحالات هي:

6-1- سلعة جيفن: (السلعة الضرورية بالنسبة للطبقات الفقيرة).

وهي السلعة التي اكتشفها الإنجليزي الاقتصادي روبرت جيفن عام (1887م- 1909م)، لاحظ انه عندما يرتفع ثمن الخبز فان طلب العمال عليه يرتفع، فسر ذلك بان النسبة التي يقطعها العمال من دخولهم للإنفاق على الخبز نسبة كبيرة، وارتفاع ثمن الخبز يؤدي إلى نقص دخولهم الحقيقية ولذلك فإنهم يضطرون إلى تخفيض طلبهم على اللحوم والسلع الغذائية الأخرى من اجل زيادة نسبة دخولهم التي تخصص للإنفاق على سلعة الخبز، الذي يظل بالرغم من ارتفاع ثمنه فانه لا يبقى من دخولهم إلا نسبة قليلة، لا تسمح بالحصول على السلع الأخرى كاللحوم وغيرها، ولذلك فإنهم يخصصون هذه النسبة القليلة من دخولهم في الحصول على المزيد من الخبز كبديل عن سلعة اللحم التي لم يتمكنوا من شرائها. و يحدث العكس تماما في حالة انخفاض ثمن الخبز.

6-2- السلع التفاخرية لدى الطبقات الغنية:

ونقصد بالسلع التفاخرية سلع الأغنياء التي تقنتى للمفاخرة و التباهي، مثل السيارات الفاخرة التحف الفنية النادرة، الجواهر الثمينة النادرة..... الخ. حيث كلما ارتفع سعرها كلما زاد الطلب عليها و العكس صحيح.

■ كما أن هناك استثناءات أخرى على قانون الطلب نذكر منها:

- حالة السلع التي يعتقد الأفراد أن ارتفاع ثمنها دليلاً على جودتها. كأدوات ومساحيق التجميل مثلاً .
- حالة السلع التي يزيد الطلب عليها عند ارتفاع ثمنها خوفاً من ارتفاع أكبر في المستقبل. ويحدث ذلك غالباً في أوقات الحروب والأزمات خاصة بالنسبة للسلع الاستهلاكية .
- حالة السلع التي لا تستهلك إلا مرة واحدة في العمر. مثل التطعيمات الطبية .

تمرين 02 : لدينا الجدول التالي :

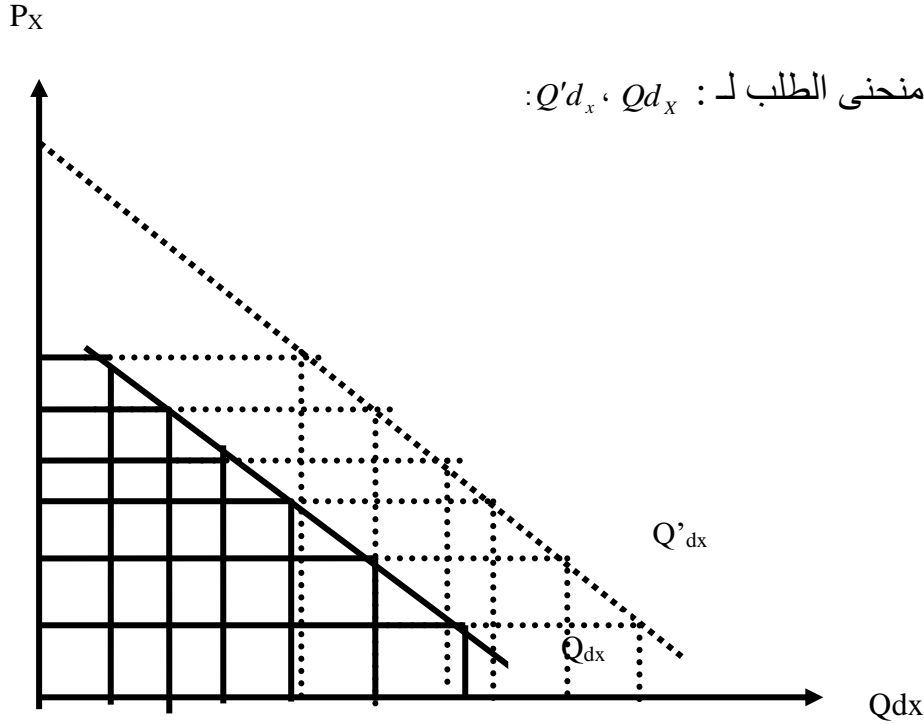
P_x	1	2	3	4	5	6
Qd_x قبل زيادة الدخل	60	40	30	24	20	18
$Q'd_x$ بعد زيادة الدخل	100	70	55	46	40	38

- ارسم منحنى الطلب. (Qd_x) ، $Q'd_x$.

- ما الذي يحدث إذا انخفض السعر من 5 إلى 3 دينار قبل أن يزيد الدخل.
- ما الذي يحدث إذا ارتفع دخل الفرد مع بقاء سعر السلعة x عند 5 دينار دون تغيير.
- ما الذي يحدث إذا ارتفع دخل النقدي، وفي نفس الوقت إذا انخفض سعر السلعة x من 5 دينار إلى 3 دينار.
- ما نوع السلعة x ؟ ولماذا؟.

الحل:

- رسم منحنى الطلب لـ: Q_d^x ، $Q_d'^x$:



- عندما انخفض السعر من 5 إلى 3 قبل زيادة الدخل فإن الكمية المطلوبة من السلعة زادت 10 وحدات.
- عندما يزيد الدخل مع بقاء السعر على حاله 5 دنانير، فإن الطلب زاد من 20 إلى 40 وحدة.
- عندما يرتفع الدخل النقدي و في نفس الوقت إذا انخفض سعر السلعة من 5 إلى 3 دينار فإن المستهلك يحصل على 25 وحدة إضافية.
- نوع السلعة لدينا سلعة عادية لأنه بزيادة الدخل تزيد الكميات المطلوبة.

II- نظرية العرض :**1- تعريف العرض:**

هو عبارة عن الكمية التي يرغب و يستطيع المنتجون بيعها عند سعر معين و فترة زمنية معينة.

2- محددات العرض:

محددات العرض هي تلك العوامل التي تؤثر في الكميات المباعة من السلعة معينة في فترة زمنية محددة، و يمكن حصرها فيما يلي :

أ- سعر السلعة نفسها P_x :

يتأثر عرض سلعة معينة بسعرها ، و عموما نتوقع انه كلما كان سعر السلعة مرتفعا كلما كان عرض السلعة مرتفعا ، و العكس صحيح ، أي انه توجد علاقة عكسية بين سعر السلعة و الكميات المعروضة منها .

ب- تكلفة الإنتاج CT :

تؤثر أيضا تكلفة الإنتاج على المعروض من سلعة معينة ، و نتوقع عموما انه كلما كانت تكلفة الإنتاج لسلعة معينة مرتفعة ، كلما كان عرض هذه السلعة منخفضا . و كما هو معلوم أن تكلفة الإنتاج تتضمن بصفة أساسية الإنفاق على عوامل الإنتاج ، و لذلك يمكن أن نتوقع انه كلما زادت أسعار عوامل الإنتاج كلما كان مستوى التكلفة مرتفعا ، و هذا يؤدي إلى أن يكون العرض منخفضا و العكس صحيح ، أي إن هناك علاقة عكسية بين تكلفة الإنتاج و الكميات المعروضة من سلعة معينة.

ج- التكنولوجيا (T) :

تؤثر التكنولوجيا بصفة مباشرة على العرض ، فكلما كانت التكنولوجيا المستخدمة متطورة كلما كان العرض من سلعة معينة مرتفعا . أي انه توجد علاقة طردية بين تطور التكنولوجيا و الكميات المعروضة من سلعة ما.

د- توقعات المنتجين (M):

تؤثر توقعات المنتجين على المعروض من سلعة معينة ، وعموما كلما كانت توقعاتهم متفائلة، كلما كان العرض مرتفعا ، والعكس صحيح. أي انه توجد علاقة طردية بين توقعات المنتجين و الكميات المعروضة من سلعة معينة في السوق.

هـ - عدد المنتجين (N):

كلما كان عدد المنتجين كبيرا كلما كانت الكميات المعروضة مرتفعة ،أي انه توجد علاقة طردية بين عدد المنتجين في السوق و الكميات المعروضة من سلعة ما.

3. دالة العرض:

في الأخير يمكن وضع علاقة تربط بين هذه العوامل المحددة للعرض و المعروض من سلعة معينة و تسمى هذه العلاقة بدالة العرض. فإذا رمزنا للعرض من سلعة ما و لتكن السلعة X بالرمز Q_{SX} فان

$$Q_{SX} = f(P_X, CT, T, M, N)$$

دالة العرض تكون كمايلي :

4. قانون ومنحنى العرض:

إذا افترضنا أن كل العوامل السابقة التي تحدد العرض من سلعة معينة تبقى ثابتة، ما عدا السعر في

$$Q_{SX} = f(P_X)$$

هذه الحالة يمكن وضع العرض بدلالة السعر كما يلي :

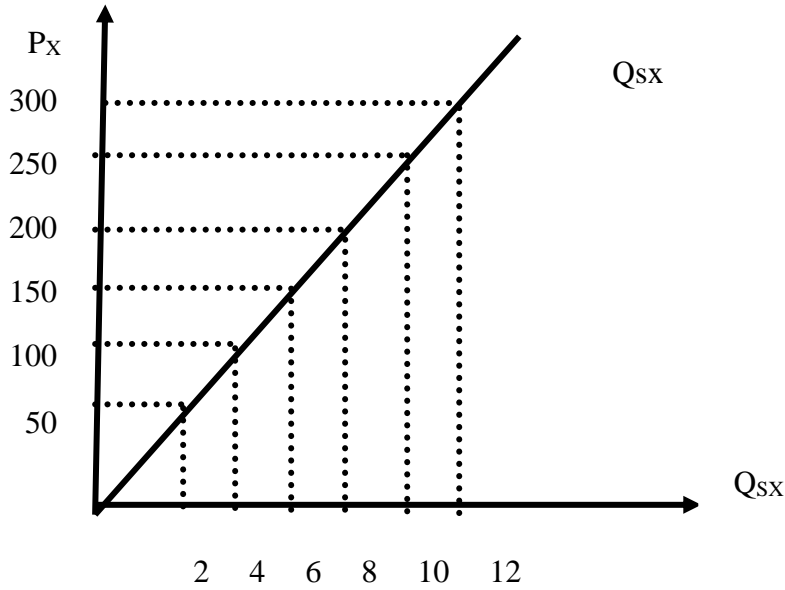
توضع عادة الكمية المعروضة من سلعة معينة عند المستويات المختلفة من سعرها في جدول يسمى جدول العرض.

مثال:

الجدول التالي يبين جدول العرض لسلعة معينة X معطى بالشكل التالي:

(P_X)	300	250	200	150	100	50	0
Q_{SX}	12	10	8	6	4	2	0

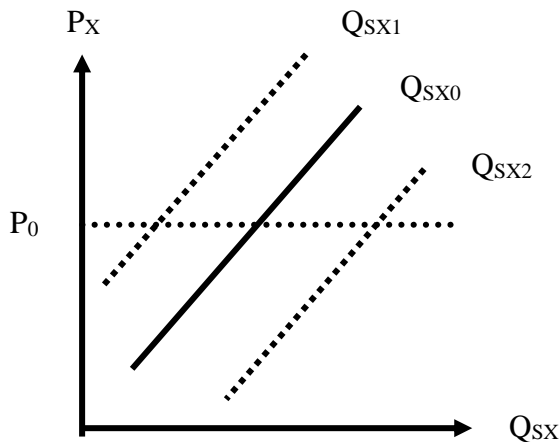
- ارسم منحنى عرض هذه السلع.

الحل:

- نلاحظ من الشكل السابق انه كلما ارتفع سعر السلعة X كلما زادت الكمية المعروضة منها، والعكس صحيح. الأمر الذي يجعلنا نستنتج في الغالب انه توجد هناك علاقة طردية بين السعر والكميات المعروضة من السلعة، كما نلاحظ أن منحنى العرض موجب الميل، مما يدل انه كلما انخفض السعر كلما أدى ذلك إلى انخفاض الكميات المعروضة من السلعة من طرف المنتجين في السوق.

5. انتقالات منحنى العرض:

إذا افترضنا ثبات السعر و تغير العوامل الأخرى المحددة للعرض (تكلفة الإنتاج، التكنولوجيا، توقعات المنتجين، عدد المنتجين)، فان ذلك سوف يؤدي إلى انتقال منحنى العرض بالكامل نحو اليمين أو نحو اليسار حسب طبيعة التغير.



إذا انطلقنا من الوضع الأصلي Q_{x_0} ، وافترضنا مثلاً تحسن التكنولوجيا التي سمحت بانخفاض تكاليف الإنتاج مع بقاء السعر ثابتاً، فإن منحنى العرض ينتقل بكامله و بشكل موازي ناحية اليمين ليأخذ الوضع الجديد Q_{x_2} ، وإذا ارتفعت التكاليف بسبب ارتفاع أسعار عوامل الإنتاج مع بقاء سعر السلعة ثابتاً، فإن منحنى العرض ينتقل بكامله و بشكل موازي إلى اليسار، ليأخذ الوضع الجديد (Q_{x_1}) وهكذا يكون الحال نفسه مع بقية العوامل الأخرى التي تحدد العرض ما عدا السعر الذي يبقى ثابتاً.

ملاحظة:

- إذا تغير السعر، و بقيت العوامل الأخرى "محددات العرض" ثابتة، فإنه المنتج ينتقل على نفس منحنى العرض ويسمى هذا الانتقال: بالتغير في الكمية المعروضة.
- إذا تغيرت العوامل الأخرى "محددات العرض"، و بقي سعر السلعة ثابتاً، فإن ذلك يؤدي إلى انتقال منحنى العرض بكامله، ويسمى هذا الانتقال: بتغير العرض.

6. العرض الفردي وعرض السوق :

العرض الفردي هو مجموع ما يعرضه بائع واحد في السوق بينما عرض السوق هو عرض كل البائعين في السوق، ويمكن إيجاد عرض السوق بجمع كل الكميات المعروضة من طرف البائعين عند كل مستوى من مستويات السعر.

مثال: يوضح الجدول التالي الكميات التي يعرضها ثلاثة منتجين A , B , C من سلعة ما عند أسعار مختلفة خلال فترة زمنية معينة:

P	Q _{S(A)}	Q _{S(B)}	Q _{S(C)}
1	20	15	10
2	25	20	15
3	30	25	25
4	50	30	40
5	60	45	55

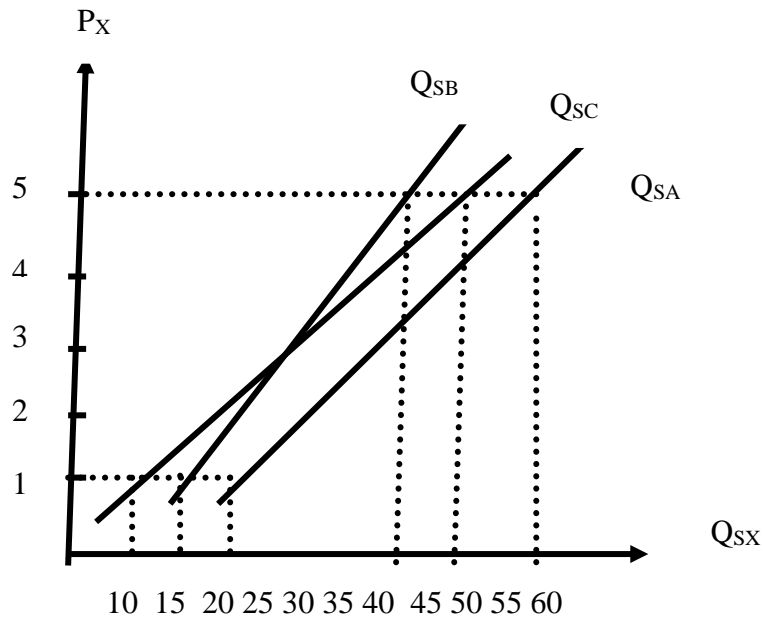
المطلوب:- ما هي الكميات المعروضة في السوق.

- ارسم منحنيات عرض المنتجين الثلاثة و كذا منحنى عرض السوق.

الحل:- حساب عرض السوق:

P	Q _{S(A)}	Q _{S(B)}	Q _{S(C)}	Q _{S(X)}
1	20	15	10	45
2	25	20	15	60
3	30	25	25	80
4	50	30	40	120
5	60	45	55	160

- رسم المنحنيات الثلاثة للمنتجين:



- رسم منحنى عرض السوق:

