

المبحث الثالث نظرية الطلب والعرض

المبحث الثالث: نظرية الطلب والعرض

بعد التطرق الى سلوك المستهلك حيال استهلاك سلع وخدمات والعناصر التي تتحكم في كلبه لتحقيق منفعته، تعرض في هذا الفصل الى نظرية الطلب والعرض.

المطلب الأول: الطلب

الطلب على سلعة ما هو عبارة عن الكميات المختلفة من هذه السلعة، التي يرغب ويستطيع المستهلكون الحصول عليها أمام الأسعار المختلفة المقابلة لذلك في السوق مع افتراض ثبات العوامل الاخرى (ذوق ودخل المستهلك، أسعار السلع الاخرى عدد المستهلكين وغيرها)، التي تؤثر بطرق غير مباشرة في سلوك المستهلك تجاه هذه السلعة.

الفرع الأول: دالة طلب المستهلك

- التعريف الرياضي لدالة طلب المستهلك: هي العلاقة التي تجمع ما بين الكمية المطلوبة من سلعة معينة والعوامل الرئيسية المحددة لها، ويمكن صياغتها رياضياً على الشكل التالي:

$$D_x = f(P_x; P_{s1}; P_{s2}; \dots; P_{sn}; \dots; P_{c1}; P_{c2}; \dots; P_{cn}; \dots; R; G)$$

حيث:

D_x : الكمية المطلوبة من السلعة X .

P_x : سعر السلعة X .

P_{si} : سعر السلعة البديلة حيث i تتغير من 1 الى n .

P_{cj} : سعر السلعة المكملة حيث j تتغير من 1 الى m .

R : دخل المستهلك.

G : ذوق المستهلك

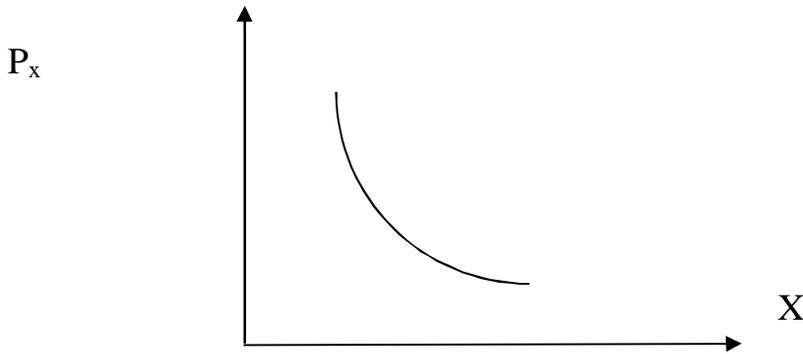
ولتبسيط الدراسة نلجأ الى تثبيت كل العوامل ما عدا سعر السلعة قيد الدراسة ونحصل على دالة الطلب التالية والتي تسمى بقانون

$$\text{الطلب: } f(P_x) = D_x$$

- **الطلب السوقي**: على سلعة معينة هو مجموع طلبات المستهلكين الافراد على هذه السلعة عند مختلف الأثمان وذلك خلال فترة معينة من الزمن.

- **شكل منحنى الطلب**: ان منحنى الطلب يعبر عن العلاقة الدالية بين الكمية المطلوبة من سلعة X ما وسعرها P_x . ونلاحظ

ان منحنى الطلب ينزل من اليسار الى اليمين، مما يدل على ان الكمية المطلوبة تكون أقل كلما ارتفع السعر، والعكس بالعكس، أو بعبارة أخرى نقول إن الطلب يمثل دالة متناقصة بالنسبة للسعر، ومفهوم المرونة هو الذي يسمح بتوضيح هذه الظاهرة.



الفرع الثاني: العوامل المؤثرة في الطلب:

- سعر السلعة أو الخدمة: وهو العامل الأكثر أهمية الذي يؤثر على الطلب على سلعة أو خدمة معينة عمومًا،
- سعر السلع التي لها علاقة من حيث طلب المستهلكين عليها: يتأثر الطلب على سلعة معينة أيضًا بالتغير في أسعار السلع التي لها علاقة التي لها علاقة من حيث طلب المستهلكين عليها، وهي:
 - السلع البديلة: وهي تلك السلع التي يمكن استخدامها بدل من السلع الأصلية لتلبية مثل الشاي والقهوة، إذ تؤدي الزيادة في سعر السلعة البديلة إلى زيادة في الطلب على السلعة الأصلية والعكس صحيح. أما السلع المكملة هي تلك السلع التي تُستخدم معًا وتكمل بعضها لتلبية رغبات معينة؛ مثل الشاي والسكر، إذ تؤدي الزيادة في سعر السلعة المكملة إلى الانخفاض في الطلب على السلعة والعكس،
- الدخل للمستهلك: يتأثر الطلب على السلعة أيضًا بدخل المستهلك، فإن التغير في الدخل يؤثر على الطلب، وهو يعتمد على طبيعة السلعة الذي يرغب المستهلك بشراؤها، فإذا كانت السلعة المعينة سلعة ضرورية، فإن الزيادة في الدخل تؤدي إلى ارتفاع الطلب عليها، في حين إذا انخفض الدخل سيقبل الطلب عليها، وإذا كانت السلعة المعينة سلعة رديئة، فإن الزيادة في الدخل تقلل من الطلب عليها، في حين يؤدي انخفاض الدخل إلى ارتفاع الطلب عليها،
- ذوق المستهلك: يؤثر ذوق المستهلك مباشرة على الطلب على السلعة، فهي تشمل تغيرات في الأزياء والعادات وما إلى ذلك، فإذا كانت السلعة موضعية أو مفضلة لدى المستهلكين، فإن الطلب على هذه السلعة سيرتفع، وسينخفض الطلب على سلعة ما إذا لم يكن للمستهلكين أي ذوق في اقتناءها.
- توقع تغيير سعر السلعة في المستقبل: إذا كان من المتوقع أن يرتفع سعر سلعة معينة في المستقبل القريب، فإن هذا سيزيد الطلب عليها، إذ توجد علاقة مباشرة بين توقع التغيير في الأسعار في المستقبل وتغير الطلب في الفترة الحالية، مثلًا عند الإعلان على الحجر الصحي في مارس الفارط فان الطلب على السلع الغذائية خاصة ازداد بنسبة كبيرة تحسبًا للظروف الجديدة.

- استثناءات قانون الطلب: وفقا لقانون الطلب فان العلاقة بين الكمية المطلوبة من أي سلعة أو خدمة هي علاقة عكسية،

○ توقعات المستهلكين: توقع انخفاض في عرض السلعة: إذا توقع المستهلك نقص في عرض السلعة فيزيد في طلبه

أو توقع تغيير في سعر السلعة حيث ان المستهلك يتوقع انخفاض مستمر في سعر السلعة ومن ثمة يحجم عن استهلاكها والعكس صحيح (استثناء فبلن)،

○ الطلب على سلع باهظة الثمن: وهي السلع التي تطلب لذاتها لأنها مرتفعة الثمن حيث يستهلكها الفرد بصفة خاصة لحبها لها أو ظنا منه انه يتميز عن باقي الافراد أو انها ذات جودة عالية.

○ حالة سلع جيفن: الذي يرتبط باسم البريطاني روبرت جيفن Robert Giffen الذي لاحظ انه عند ارتفاع

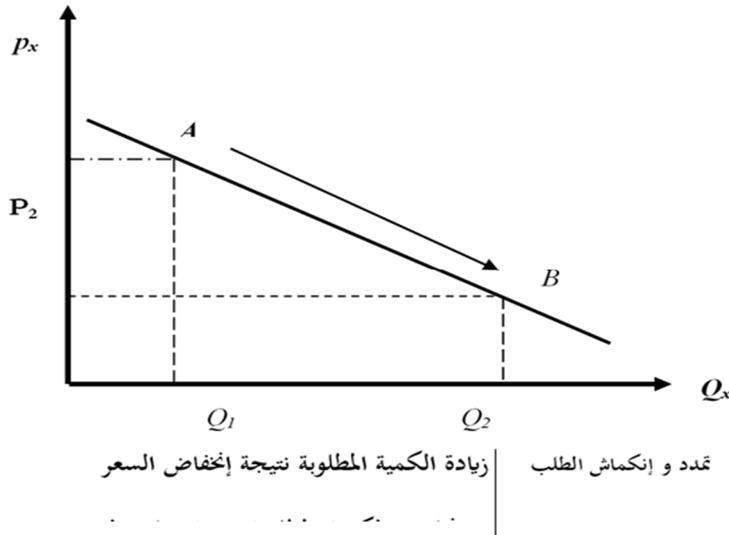
اسعار الخبز في إنجلترا، فان الكثير من العائلات ذات الدخل المنخفضة تزيد من كمية الخبز المشتراة، وأطلق على

السلعة التي تزيد الكمية المشتراة منها بارتفاع سعرها تسمية "سلعة جيفن" أو السلعة الدنيا.

حسب هذه الاستثناءات فان الزيادة في السعر تؤدي الى الزيادة في الطلب على السلعة.

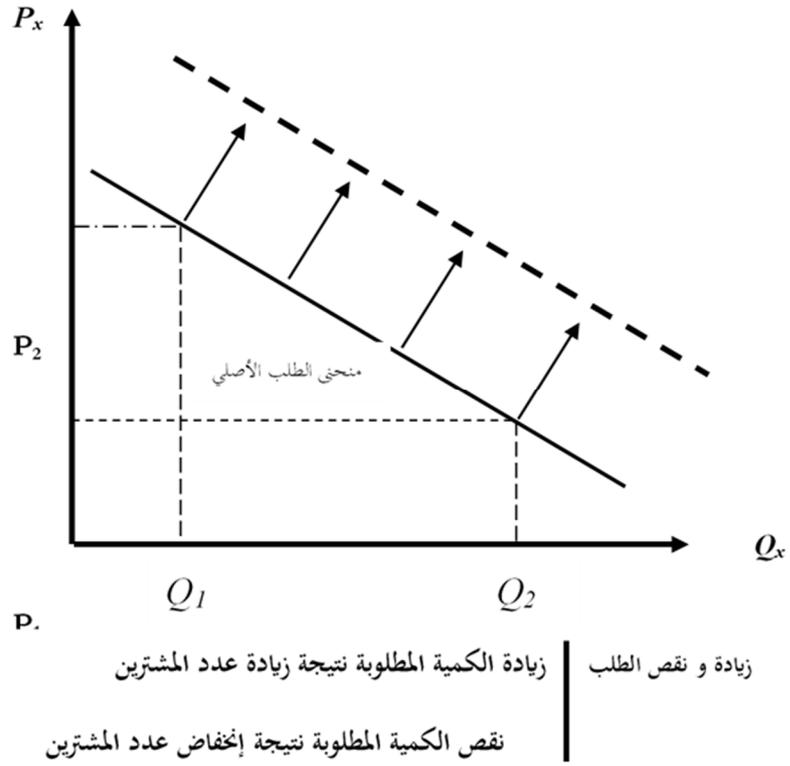
○ تمدد وانكماش منحنى الطلب: التغيير في الكمية المطلوبة بسبب تغير في السعر: الشكل التالي يبين التحرك على منحنى الطلب:

تمدّد وانكماش منحنى الطلب



- انتقال منحنى الطلب بسبب تغير في العوامل الأخرى:

الشكل التالي يبين انتقال منحنى الطلب

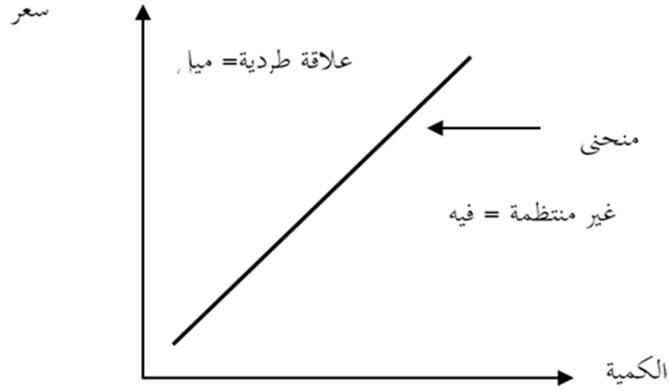


المطلب الثاني: العرض

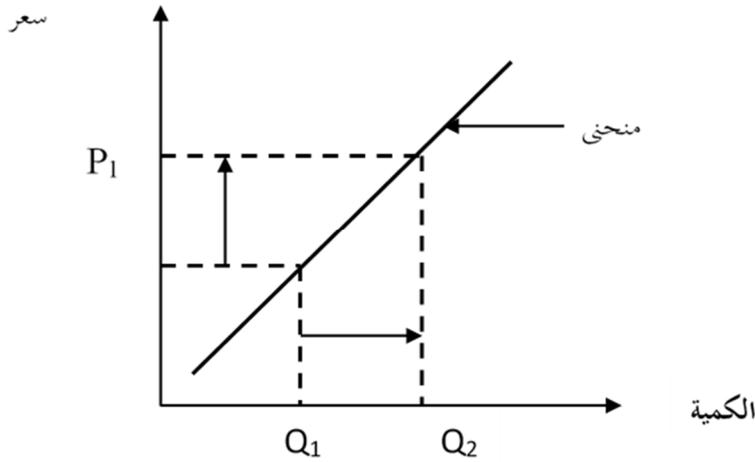
العرض هو العلاقة بين سعر سلعة (أو خدمة) وعدد الوحدات التي يرغب المنتجون في بيعها عند كل سعر افتراضي.

الفرع الأول: قانون وشكل منحنى الاعرض

- قانون العرض: عند ثبات كل العوامل الأخرى، يدفع ارتفاع السعر المنتجين إلى بيع وحدات أكثر من سلعة (أو خدمة)، في حين يدفعهم انخفاض السعر إلى بيع وحدات أقل. يعني هذا أن هناك علاقة طردية بين سعر السلعة والكمية المعروضة منها، كلما زاد السعر زادت الكمية المعروضة من السلعة محل الدراسة والعكس صحيح.
- منحنى العرض: هو خط بياني يصل بين عدة نقاط كل نقطة فيها تمثل سعراً معيناً للسلعة والكمية المعروضة منها في السوق عند هذا السعر.



- التغير في الكمية المعروضة بسبب التغير في السعر:



زيادة الكمية المعروضة نتيجة ارتفاع السعر تمدد العرض

إنخفاض الكمية المعروضة نتيجة إنخفاض السعر إنكماش العرض

الفرع الثاني: العوامل المؤثرة في العرض

تتأثر الكمية المعروضة من سلعة معينة بعوامل متعددة بالإضافة الى سعر السلعة المعروضة وهذه العوامل هي:

- أسعار السلع الأخرى: ان ارتفاع أسعار السلع الأخرى، مع بقاء سعر السلعة ثابتاً يغيري منتجي السلعة الى التحول نحو

انتاج تلك السلع، لأنها أكثر ربحاً من السلعة التي ينتجونها، والأثر لذلك سيكون إنخفاض عرض السلعة التي كان هؤلاء

المنتجون ينتجونها قبل تحولهم عنها، ويحصل العكس عند إنخفاض أسعار السلع الأخرى مع ثبات سعر السلعة، فان ذلك

يعني توافد منتجين جدد للسلعة الأمر الذي سيزيد من عرضها، وبالتالي فان العلاقة بين تغير أسعار السلع الأخرى والكمية

المعروضة من سلعة معينة هي علاقة عكسية.

- أسعار عوامل الانتاج: تتأثر تكاليف الانتاج بأسعار عوامل الانتاج، فارتفاع بعض أو كل أسعار عوامل الانتاج يقود الى

ارتفاع تكاليف الانتاج، هذا الارتفاع في ظل سيادة سعر معين للسلعة المنتجة يعني تقليل الأرباح، وهذا ما يدفع المنتجين

الى تقليل عرض السلعة، ويحصل العكس عند إنخفاض أسعار عوامل الإنتاج.

- المعرفة والمستوى التكنولوجي: يؤثر المستوى الفني للإنتاج من خلال سريان تأثيره الى تكاليف انتاج السلعة، ومنذ

القدم وحتى الوقت الحاضر كانت التكنولوجيا سبباً في زيادة عرض السلع.

- **رغبة المنتجين في الاحتفاظ بالسلعة:** ان زيادة رغبة المنتجين في الاحتفاظ بالسلعة يعني تقليل عرضها، وتبرز هذه الرغبة في القطاع الزراعي، في حالة السلع التي يود المزارعون المنتجون لها في الاحتفاظ بها لاستهلاكهم الذاتي، لذا فان عرض السلعة يتناسب تناسباً عكسياً مع رغبة المنتجين في الاحتفاظ بها.

- **الاعانات والضرائب:** ان رغبة الحكومة في التأثير على عرض سلعة معينة يدفعها الى التدخل من خلال الضرائب والاعانات التي تفرض أو تقدم لمنتجاتها، فاذا رغبت الحكومة بزيادة عرض السلعة، فإنها تعتمد الى تقديم اعانات لمنتجاتها، وبالتالي فالحكومة تتحمل جزء من التكاليف التي تضاف الى الأرباح التي يحصل عليها منتجو تلك السلعة، وهو ما يعني ان عرض السلعة سوف يزيد مع زيادة الاعانات المقدمة لمنتجي سلعة معينة. أما إذا رغبت الحكومة في تقليص عرض سلعة معينة، فإنها تعتمد الى زيادة الضرائب المفروضة على منتجي تلك السلعة، وهو ما يعني زيادة التكاليف وتقليص الأرباح المتحققة من انتاج تلك السلعة عند سعر معين، وبالتالي فان المنتجين سيقبلون من عرضهم عند عدم ارتفاع سعرها.

- **الزمن:** تحتاج بعض السلع الى مرور مدة زمنية معينة لإنتاجها، مثل معظم المحاصيل الزراعية، لذا فان عرض السلعة لا يستجيب مباشرةً في حالة ارتفاع سعرها.

الفرع الثالث: دالة العرض

ويمكن كتابة دالة العرض بصورة رياضية بالشكل الآتي:

$$Q_s = (P_r, P, P_f, Ta, Te, T, S)$$

اذ ان :

$$Q_s = \text{الكمية المعروضة}$$

$$P = \text{سعر السلعة نفسها}$$

$$P_r = \text{أسعار السلع الأخرى}$$

$$P_f = \text{أسعار ناصر الانتاج}$$

$$Te = \text{التقدم اكنولوجي ومستوى المعرفة}$$

$$Ta = \text{الضرائب}$$

$$S = \text{الاعانات}$$