



تم تحميل الملف
من موقع **بداية**



للمزيد اكتب
في جوجل



بداية التعليمي

موقع بداية التعليمي كل ما يحتاجه الطالب والمعلم
من ملفات تعليمية، حلول الكتب، توزيع المنهج،
بوربوينت، اختبارات، ملخصات، اختبارات إلكترونية،
أوراق عمل، والكثير...

حمل التطبيق



الوحدة الثالثة

العرض والطلب

موقع بداية التعليمي | beadaya.com

أهداف الوحدة



من المتوقع بعد نهاية دراسة الوحدة أن يتمكن الطالب من:

- تعريف الطلب .
- تعداد العناصر التي يتكون منها الطلب .
- كتابة قانون الطلب .
- المقارنة بين طلب الفرد وطلب السوق .
- رسم منحنى الطلب من جدول الطلب .
- توضيح العوامل المختلفة المؤثرة في الطلب .
- أمثلة على التغير في الطلب .
- تعريف العرض .
- تعداد العناصر التي يتكون منها العرض .
- كتابة قانون العرض .
- رسم منحنى العرض اعتماداً على جدول العرض .
- شرح العوامل المختلفة المؤثرة في العرض .
- تعريف توازن السوق .
- رسم حالة التوازن بيانياً .
- المقارنة بين حالي فائض الطلب وفائض العرض .
- تعريف مفهوم مرونة الطلب السعرية .
- حساب مرونة الطلب .
- شرح أنواع مرونة الطلب مع التمثيل لكل نوع .
- تعريف مفهوم مرونة العرض السعرية .
- حساب مرونة العرض .
- شرح أنواع مرونة العرض .

3-3 توازن السوق .

- مفهوم توازن السوق .
- تمثيل حالة التوازن بيانياً .
- حالة فائض العرض .
- حالة فائض الطلب .

3-4 مرونة الطلب .

- تعريف بمرونة الطلب .
- حساب مرونة الطلب .
- أنواع مرونة الطلب .

3-5 مرونة العرض .

- تعريف بمرونة العرض .
- حساب مرونة العرض .
- أنواع مرونة العرض .

1-3 الطلب .

- مفهوم الطلب .
- العناصر التي يتكون منها الطلب .
- قانون الطلب .
- جدول الطلب .
- منحنى طلب السوق .
- العوامل الأخرى المؤثرة في الطلب .
- أمثلة على التغير في الطلب .

2-3 العرض .

- مفهوم العرض .
- العناصر التي يتكون منها العرض .
- قانون العرض .
- جدول العرض .
- منحنى عرض السوق .
- العوامل الأخرى المؤثرة في العرض .



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 بعضها الآخر، بل إنه إذا قرر شراء سلعة معينة قد يشتري كمية قليلة منها في وقت معين ويشتري كمية أكبر في وقت آخر.

مفهوم الطلب

موقع بداية التعليمي | beadaya.com

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 يقتني نوعاً من السيارات مثلاً لكن يتعذر عليه ذلك لضيق ذات اليد، فلا تُعدُّ هذه الرغبة في السلعة جزءاً من طلب السوق، لانتهاء القدرة على تحقيق تلك الرغبة. كذلك فإن مجرد قدرة الإنسان على شراء السلعة ليست كافية لتعبر عن طلبه لها، فمثلاً قد يعرض على رجل واسع الثراء شراء سيارة رياضية إلا أنه يزهدها لأنها لا يحب قيادة السيارات رغم أن ثمن السيارة في متناول يده، لذا نقول: لا يصح 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 بالمقدرة الشرائية.

في الدراسات الاقتصادية نتكلم عن الطلب على سلعة ذات مواصفات محددة، بمعنى أن دراسة الطلب في السوق تتعلق بسلعة مُعرَّفة جيداً، فمثلاً لا معنى للقول: "الطلب على الفاكهة" والصواب أن نحدد فنقول الطلب على برتقال أبو صرة مثلاً، كذلك لا تقل الطلب على البيض وقل من بيض الدجاج مثلاً، كذلك لا تقل الطلب على الأسماك وقل الطلب على الهامور" 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 2019".

3

العرض والطلب

العناصر التي يتكون منها الطلب:

سلعة مُعرَّفة تعريفاً جيداً

رغبة لدى المستهلك لشراء السلعة

قدرة لدى المستهلك على سداد ثمن السلعة

فترة زمنية يتعلق بها الطلب | beadaya.com

حدود مكانية يتعلق بها الطلب

قانون الطلب

ينص قانون الطلب على أنه: إذا ارتفع سعر سلعة معينة تقل الكمية المطلوبة منها، والعكس صحيح، وذلك بافتراض بقاء العوامل الأخرى على حالها. أي أن هناك علاقة عكسية بين الكمية المطلوبة من السلعة وسعرها، إذا ارتفع سعر السلعة يُتوقع 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) Qd	السعر للكيلو جرام (ريال) p
100	6
200	5
300	4
400	3
500	2

(1-3) جدول الطلب

بدراسة الجدول السابق، يتبين بوضوح العلاقة العكسية بين سعر الوحدة والكمية المطلوبة من التفاح الأخضر، فمثلاً: انخفاض السعر من 6 ريالات إلى 5 ريالات يؤدي إلى ارتفاع الكمية المطلوبة من 100 كيلو جرام إلى 200 كيلو، كذلك فإن ارتفاع السعر من ريالين إلى 3 ريالات يؤدي إلى انخفاض الكمية المطلوبة من 500 كيلو جرام إلى 400 كيلو.



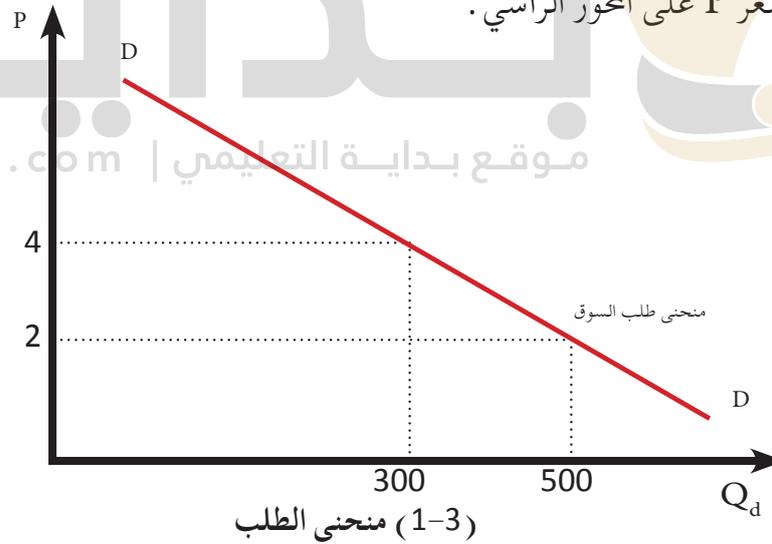
3

العرض والطلب

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 4 ريالات نجد أن الكمية المطلوبة من جميع المستهلكين هي 300 كيلو جرام، وعند سعر ريالين نجد أن الكمية المطلوبة من جميع المستهلكين هي 500 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 يأتي:

1- 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.

2- أسعار 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. فمثلاً 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 فإنَّ المستهلك يقل طلبه على السلعة البديلة، ويزيد طلبه على السلعة الأصلية رغم أن سعرها لم يتغير؛ وذلك لأنَّه يعتبرها أرخص بالمقارنة مع السلعة البديلة التي ارتفع سعرها. والعكس صحيح، فانخفاض سعر السلعة البديلة يخفض الطلب على السلعة الأصلية؛ لأنَّ 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 بدلاً منه لحم الغنم لأنَّه أرخص نسبياً.

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

3- أسعار السلع المكملة

السلع المكملة للسلع الأصلية هي السلعة التي يحتاج إليها المستهلك مع السلعة الأصلية لإشباع حاجة واحدة . إذا ارتفع سعر السلعة المكملة 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 الجواله، ومثال ثالث: إذا ارتفعت أسعار مواقد الغاز يقل الطلب على أسطوانات الغاز .

4- 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 .

5- 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 .



6- 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 يُفضّل المستهلكون تقليل طلبهم الآن انتظاراً للحصول على احتياجاتهم بالأسعار المخفضة مستقبلاً إذا صدقت توقعاتهم.

أسباب زيادة الطلب على السلعة

1- ارتفاع دخول المستهلكين

2- ارتفاع سعر سلعة بديلة

3- انخفاض سعر سلعة مكملية | beadaya.com

4- ازدياد رغبة المستهلك في السلعة

5- زيادة عدد المستهلكين

6- توقعات ارتفاع الأسعار مستقبلاً

أسباب نقص الطلب على السلعة

- 1- انخفاض دخول المستهلكين
- 2- انخفاض سعر سلعة بديلة
- 3- ارتفاع سعر سلعة مكملة
- 4- نقص رغبة المستهلك في السلعة
- 5- قلة عدد المستهلكين
- 6- توقعات انخفاض الأسعار مستقبلاً

بداية

موقع بداية التعليمي | beadaya.com

أمثلة على التغير في الطلب

- إذا كانت السيارة "أ" بديلاً للسيارة "ب" فإن ارتفاع سعر السيارة "أ" مع ثبات سعر السيارة "ب" يؤدي إلى زيادة الطلب على السيارة "ب" لأن ارتفاع السعر يحفز المشتريين للتحويل من السيارة "أ" إلى السيارة "ب".
- 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.

جواب ١: أ- لا يدخل ضمن طلب السوق

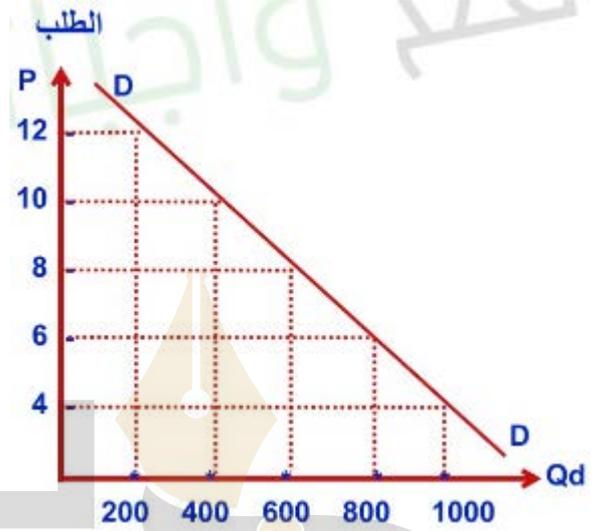
ب- يدخل ضمن طلب السوق

ج- لا يدخل ضمن طلب السوق

د- لا يدخل ضمن طلب السوق

جواب ٢: دخول المستهلكين: الطلب على المأكولات السريعة يزداد عند أصحاب الدخل المرتفعة رغم ارتفاع أسعارها
أسعار السلع البديلة: إذا كان بالنسبة للمستهلك السمن بديل عن الزيت وارتفع سعر الزيت يتوقع انخفاض مشترياته
من الزيت ويشترى السمن لأنه أقل سعرا أسعار السلع المكملة: ارتفاع سعر السيارات ينخفض الطلب على البنزين
أذواق المستهلكين: مثل التوجه لشراء آيفون ١٢ بصرف النظر عن السعر عدد السكان في المنطقة: ارتفاع الطلب
على المنتجات الغذائية في جدة عن مدينة القنفذة توقعات المستهلكين: ارتفاع سعر المعقمات والكمادات بسبب أزمة
كورونا مما أدى إلى زيادة الطلب عليها .

جواب ٣:



جواب نشاط إثرائي:

السلع الاستهلاكية:

- الجوال ، ساعة يد ، وجبة سريعة ، قارورة مياه معدنية ، قميص
- الأسباب المحتملة لقرار المستهلك شراء أو عدم شراء كل واحدة من هذه السلع
- الجوال: الحاجة ، القدرة الشرائية ، مدى أهمية الاستخدام
- ساعة يد: الحاجة ، القدرة الشرائية ، مدى أهمية الاستخدام
- وجبة سريعة ، قارورة مياه معدنية: الحاجة ، القدرة الشرائية ، الاشباع الفيسيولوجي للجسم
- قميص: الحاجة ، القدرة الشرائية ، مدى أهمية الاستخدام ، الذوق ، العادات والتقاليد

(1) حدّد أي العناصر الآتية يدخل ضمن طلب السوق على السيارة "أ":

- أ - رجل أعمال يفضل دائماً السيارات فئة "ب".
 ب - شاب يبلغ من العمر 14 عاماً يرغب في السيارة "أ" ولديه ثمنها.
 ج - أستاذ جامعي يرغب في سيارة فئة "أ".
 د - موظف يرغب في السيارة "أ" لكن ليس لديه تمويل كاف لتغطية ثمن السيارة.
- (2) اذكر العوامل الأخرى المؤثرة في الطلب عدا سعر السلعة، مع إعطاء مثال واحد على كل حالة.

(3) الجدول الآتي يُبين الكميات المطلوبة من الدجاج أسبوعياً في إحدى المناطق المطلوب

رسم منحنى الطلب.

الكمية المطلوبة (كيلو)	السعر للكيلو جرام (ريال)
Qd	P
200	12
400	10
600	8
800	6
1000	4

نشاط إثرائي

- 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 الشخص الذي يحتاج بشدة إلى سيارة جديدة ويملك 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 يُبين 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.

مفهوم العرض

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 750 وحدة شهرياً إلا أن طاقته الإنتاجية القصوى هي 500 وحدة فقط، فهل نحتسب ضمن عرض المكيفات 500 وحدة أم 750 وحدة؟

الجواب هو: 500 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

3

العرض والطلب

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 500 كيلو جرام من القمح إلا أنه يحتفظ لنفسه وأسرته بمقدار 100 كيلو جرام، ففي هذه الحالة مساهمته في عرض القمح لا تزيد على 400 كيلو جرام فقط.

موقع بداية التعليمي | beadaya.com

قانون العرض

ينص قانون العرض على أنه: إذا ارتفع سعر سلعة معينة في السوق تزداد الكمية المعروضة منها، والعكس صحيح، وذلك بافتراض 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 فيُفضّل أن يُنتج كميات أقل، ويتحول إلى منتجات أخرى تحقق أرباحاً 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
600	6
450	5
300	4
150	3
صفر	2

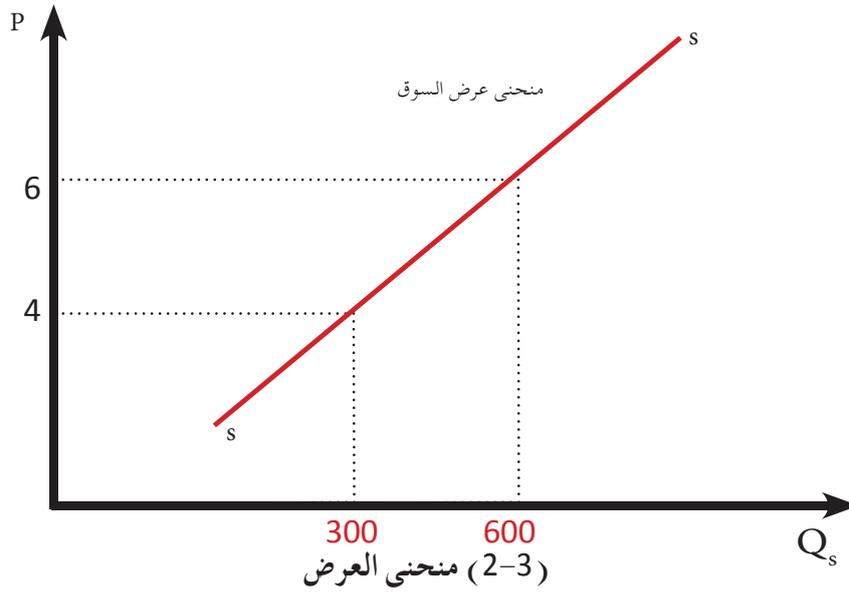
(2-3) جدول العرض

موقع بداية التعليمي | beadaya.com

الجدول السابق يوضح العلاقة الطردية بين سعر الكيلو جرام من التفاح والكمية المعروضة منه في السوق، مثلاً ارتفاع السعر من 5 ريال إلى 6 ريال يؤدي إلى ارتفاع الكمية المعروضة من 450 إلى 600 كيلو جرام.

منحنى عرض السوق

منحنى عرض السوق هو التمثيل البياني لجدول العرض، حيث تمثل الكمية المعروضة Q_s على المحور الأفقي، ويمثل السعر P على المحور الرأسي.



بدراسة الشكل يتضح منحنى العرض SS يصعد 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 4 ريال نجد أن الكمية المعروضة من جميع المنتجين هي 300 كيلو جرام وعند سعر 6 ريال نجد أن الكمية المعروضة من جميع المنتجين هي 600 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:

1- تكاليف عناصر الإنتاج

تتطلب العملية الإنتاجية مواد خام 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 يُفضّل تقليل حجم الإنتاج عند الأسعار السائدة ليحافظ على أرباحه، وإذا انخفضت تكاليف عناصر الإنتاج تزداد أرباح المنتج؛ لذلك يُفضّل زيادة الإنتاج رغم ثبات سعر السلعة في السوق، ونخلص من هذا إلى وجود علاقة عكسية بين تكاليف عناصر الإنتاج وعرض السلعة في السوق.



2- 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 .

3- 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.

4- 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 .

موقع بداية التعليمي | beadaya.com

5- عدد المنتجين

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

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، ونرمز 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 تغيير الكمية المعروضة، أما إذا تغير أي عامل آخر من العوامل المؤثرة في العرض عدا السعر، فإن هذا يؤدي إلى زيادة أو نقص في العرض.

3

العرض والطلب

موقع بداية التعليمي | beadaya.com

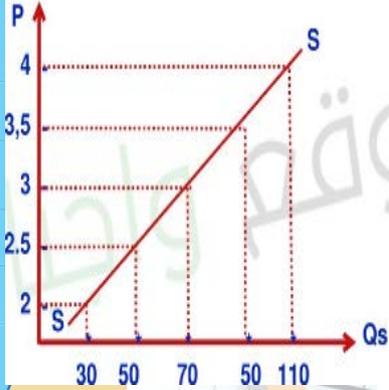
أسئلة للمناقشة

- (1) في كل حالة مما يأتي حدّد كمية السلعة التي تحتسب ضمن عرض السوق من تلك السلعة:
- أ- مصنع بلاستيك ينتج 1000 قطعة من منتجات البلاستيك شهرياً. عرض السوق 1000
 - ب- أنتج أحد المزارعين 700 كيلو جرام من الشعير واحتفظ لاستهلاكه هو وأسرته بمقدار 150 كيلو جراماً كما تعرض 50 كيلو جراماً للتلف أثناء النقل. عرض السوق 500



ج- إحدى مزارع الأبقار تنتج يوميًا 350 لترًا من الحليب الطازج، إلا أنَّ صاحبها يوزع الكمية كلها على دور الأيتام والأسر الفقيرة مجاناً. **عرض السوق صفر لا توجد لديه كمية من السلع تحتسب ضمن عرض السوق** (2) فيما يأتي جدول العرض لسلعة الموز في إحدى المناطق، والمطلوب رسم منحنى العرض.

الكمية المعروضة (كيلو) Q_s	السعر للكيلو جرام (ريال) P
110	4
90	3.5
70	3
50	2.5
30	2



- (3) اذكر أربعة أسباب تؤدي إلى زيادة عرض سلعة معينة في السوق. **الجواب بالأسفل**
- (4) اذكر أربعة أسباب تؤدي إلى نقص عرض سلعة معينة في السوق. **الجواب بالأسفل**

جواب ٣:- انخفاض تكاليف عناصر الإنتاج

- تخفيض الضرائب
- تحسين مستوى التقنية المستخدم
- زيادة الإعانات الحكومية

جواب ٤:- زيادة تكاليف عناصر الإنتاج

- زيادة الضرائب
- تدهور مستوى التقنية المستخدمة
- نقص الإعانات الحكومية

نشاط إثرائي



- (1) هل توجد حالات لا ينطبق عليها قانون العرض؟ حاول أن تُفكّر في ثلاث سلع لا يمكن زيادة الكمية المنتجة منها رغم ارتفاع سعرها في السوق بدرجة كبيرة.
- (2) لماذا ترغب الشركات دائماً في تطبيق التقنيات الحديثة في مجال عملها؟
- (3) إذا كان الهدف هو زيادة الناتج الكلي في المجتمع، هل ترى من الأفضل زيادة الإعانات الحكومية للمنتجين أم تخفيض الضرائب؟
- (4) ما لجهة التي يمكن أن تحصل منها على دعم إعانة في بداية مشروعك التجاري؟ وما دور هذه الاعانة في التأثير على العرض؟

3

العرض والطلب

موقع بداية التعليمي | beadaya.com



توازن السوق

المقدمة

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

بداية

موقع بداية التعليمي | beadaya.com

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.

قانون التوازن $Q_s = Q_d$

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

السعر للكيلو جرام (ريال) p	الكمية المطلوبة (كيلو) Q _d	الكمية المعرضة (كيلو) Q _s	فائض العرض	فائض الطلب
6	100	600	500	-
5	200	450	250	-
4	300	300	0	0
3	400	150	-	250
2	500	صفر	-	500

(3-3) جدول التوازن

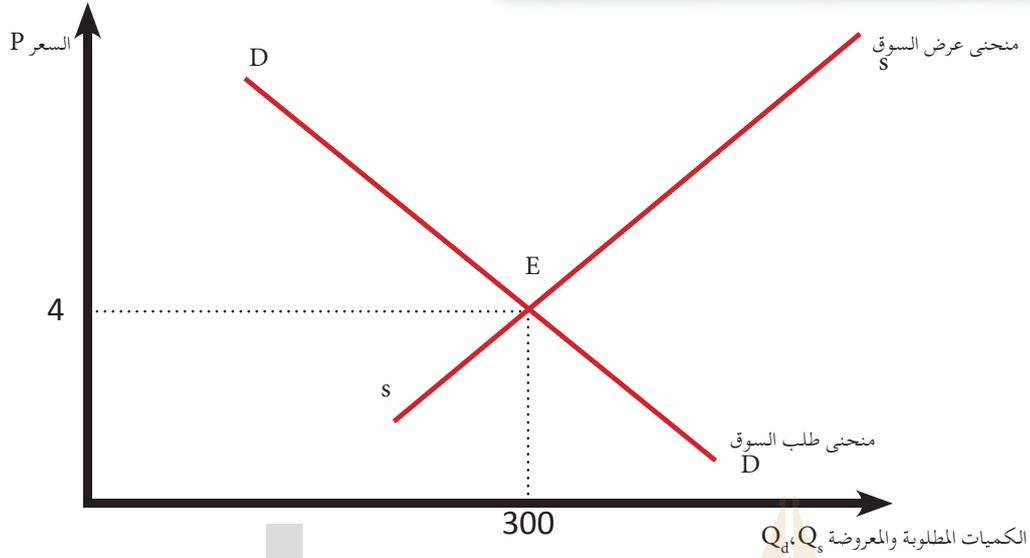
أضفنا إلى الجدول عمودين هما فائض العرض وفائض الطلب. فائض العرض يُبين الزيادة في الكمية المعروضة عن الكمية المطلوبة عند كل سعر، بينما فائض الطلب يُبين الزيادة في الكمية المطلوبة عن الكمية المعروضة عند كل سعر.

موقع بداية التعليم | beadaya.com
بالتأمل في الجدول السابق، يلاحظ أن هناك سعراً وحيداً يتوافق عنده الطلب والعرض، حيث لا يوجد فائض عرض ولا فائض طلب وهو السعر 4 ريالات، ولهذا نقول إن التوازن في هذا السوق يكون عند سعر 4 ريالات وهذا يُسمى سعر التوازن، وتكون كل من الكمية المطلوبة والكمية المعروضة مساوية 300 وحدة ويُسمى 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



(3-3) منحنى توازن الطلب والعرض

- 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 E هي نقطة التوازن حيث يتقاطع منحنى الطلب مع منحنى العرض.
- سعر التوازن = 4 ريالات وكمية التوازن = 300 كيلو جرام.

حالة فائض العرض



بالعودة إلى الجدول السابق، إذا افترضنا أن سعر السوق عند 6 ريالات، لا يستطيع المنتجون بيع الكميات المعروضة عند هذا السعر؛ لأن المستهلكين يرون أن هذا السعر مرتفع ولا يرغبون في شراء أكثر من 100 كيلو جرام؛ لذلك تظهر حالة فائض عرض بمقدار 500 كيلو جرام، وهذه الكمية يضطر المنتجون إلى تخزينها. ولكن هذا الوضع لا يمكن أن يستمر وإلا سيتراكم المخزون عبر الزمن؛ لذلك يُقرّر المنتجون تخفيض السعر؛ وهذا التخفيض يُشجّع المستهلكين على شراء كميات إضافية من السلعة؛ ويستمر التخفيض وصولاً إلى حالة التوازن.



أما إذا كانت السلعة معروضة في السوق عند سعر 3 ريال مثلاً، فهذا السعر المنخفض يُعري المستهلكين الذين يطلبون 400 كيلو جرام عند هذا السعر بينما الكميات المعروضة قليلة، 150 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 تتساوى عنده الكمية المطلوبة من المستهلكين مع الكمية المعروضة من المنتجين.
- فائض العرض يُبينّ الزيادة في الكمية المعروضة عن الكمية المطلوبة عند كل سعر.
- فائض الطلب يُبينّ 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 يُسمى سعر التوازن، والكمية المباعة والمشتراة في السوق عند هذا السعر تُسمى 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

حدّد لماذا توافق أو تعترض على كل عبارة من العبارات الآتية:

- (1) حالة توازن السوق هي التي تحقق رغبات البائعين فقط. اعترض رغبات البائعين والمشتريين
- (2) عند السعر المرتفع عن سعر التوازن توجد حالة فائض الطلب. اعترض حالة فائض عرض
- (3) يمكن أن توجد حالة فائض عرض عند أسعار مختلفة.

أوافق يظهر فائض العرض عند أسعار مختلفة حتى نصل لسعر التوازن



نشاط إثرائي

- (1) إذا افترضنا حدوث تغيير في أحد العوامل المؤثرة في الطلب، ما الذي يمكن أن يحدث لسعر التوازن وكمية التوازن؟
- (2) إذا افترضنا حدوث تغيير في أحد العوامل المؤثرة في العرض، ما الذي يمكن أن يحدث لسعر التوازن وكمية التوازن؟



مرونة الطلب

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.

بداية
موقع بداية التعليمي | beadaya.com

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).

حساب مرونة الطلب السعرية

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 دلنا 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 10% تؤدي إلى انخفاض الكمية المطلوبة بنسبة 15%، يمكن حساب معامل مرونة الطلب السعرية باستخدام الصيغة السابقة على النحو الآتي:

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

وهناك صيغة أخرى تستنتج من الصيغة السابقة على النحو الآتي:

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

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

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

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

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.

و تُستَخدم هذه الصيغة الأخيرة إذا توفرت معلومات عن الكميات المطلوبة والأسعار قبل وبعد التغير
مثال: إذا أدى انخفاض سعر السلعة من 50 ريال إلى 40 ريال إلى زيادة الكمية المطلوبة من 100 وحدة إلى 150 وحدة، يمكن حساب مرونة الطلب السعرية باستخدام صيغة المرونة المشار إليها.

ولكن بعد حساب قيمة ΔQ_d و ΔP :

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

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

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

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

موقع بداية التعليمي | beadaya.com

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.

1- الطلب المرن elastic demand

يكون الطلب مرناً عندما يؤدي تغير سعر السلعة بنسبة معينة إلى تغير 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 12% لوحظ ارتفاع الكمية المطلوبة من هذا النوع بنسبة 27%:

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

$|E_d| = 2,25$

نظراً لأن القيمة المطلقة للمرونة أكبر من 1 فإننا نقرر أن الطلب على هذا النوع من الجوالات مرن.

2- 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

$$|E_d| < 1 \text{ : الصحيح}$$

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

مثال: ارتفع سعر الكيس من أحد أنواع الأرز من 30 ريال إلى 40 ريال فلو حُظَّ انخفاض الكمية المطلوبة في السوق من 100 كيس إلى 90 كيساً. نحسب المرونة بعد حساب التغير في الكمية والتغير في السعر

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

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

موقع بداية التعليمي | beadaya.com

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

$$|E_d| = 0,30$$

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



3- 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 20٪ انخفضت الكمية المطلوبة بنسبة 20٪.

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

$$|E_d| = 1$$

الطلب على هذه السلعة أحادي المرونة. ويُلاحظ هنا أن إنفاق المستهلك ثابت بصرف النظر عن سعر بيع السلعة، فرفع السعر بنسبة 20٪ تم تعويضه تماماً بخفض الكمية المطلوبة بنفس النسبة، وهذه هي خاصية الطلب أحادي المرونة.

4- الطلب عديم المرونة perfectly inelastic demand

في هذه الحالة يطلب المستهلك كمية معينة من السلعة بصرف النظر عن سعرها سواء كان مرتفعاً أو منخفضاً. 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 مطلوباً لعلاج مرض معين وليس لهذا الدواء بديل، فإن طلب المستهلك على هذا الدواء يكون عديم المرونة، بمعنى أنه مستعد لدفع أي ثمن مقابل الحصول عليه وإلا فإنه مهتد بالموت أو زيادة المرض.

5- الطلب لانهايي المرونة endless 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

$$E_d = \infty \text{ من السلعة}$$

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.

خلاصة الفصل

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

موقع بداية التعليمي | beadaya.com

● 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.

- جواب ١: الطلب مرن: الأجهزة الكهربائية .
 الطلب غير مرن: ارتفاع سعر كيس الأرز.
 الطلب أحادي المرونة: ارتفاع سعر القلم الرصاص
 الطلب عديم المرونة: نوع معين من الدواء وليس له بديل.
 الطلب لا نهائي المرونة: تخفيضات كبيرة على سلعة معينة .

$$E_d = \frac{\% \Delta Q_d}{\% \Delta P} = E_d = \frac{10}{-12} = -0.83$$

غير مرن

جواب ٢: أ-

تكون لقياس المرونة

$$Q_d = 6000 - 8000 = -2000 \quad E_d = \frac{-2000}{5000} \cdot \frac{40000}{8000} = -0.4 \cdot 5 = -2$$

مرن

ب-

$$E_d = \frac{\% \Delta Q_d}{\% \Delta P} = E_d = \frac{30}{-20} = -1.5 \quad \text{مرن}$$

ج-

أسئلة للمناقشة

الحل بالأعلى

(1) اذكر أنواع مرونة الطلب السعرية، مع الإشارة إلى مثال واحد لكل نوع.
 موقع بداية التعليمي | beadaya.com

(2) في كل حالة مما يأتي، احسب قيمة معامل مرونة الطلب ثم حدّد نوع المرونة:

- (أ) إذا أدى تخفيض سعر الطماطم بنسبة 12% إلى ارتفاع الكمية المطلوبة منها بنسبة 10% .
 (ب) ارتفاع سعر موديل معين من سيارة (س) من 40000 ريال إلى 45000 ريال فنتج عن ذلك انخفاض الكمية المطلوبة من هذا الموديل من 8000 سيارة إلى 6000 سيارة .
 (ج) يؤدي تخفيض أسعار تذاكر الطيران بنسبة 20% إلى زيادة الرحلات الجوية بنسبة 30% .

نشاط إثرائي



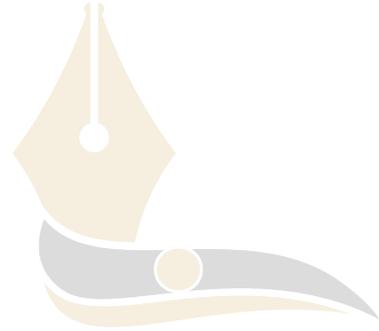
- (1) ناقش مع زملائك أهمية دراسة المرونة من وجهة نظر المنتج ومن وجهة نظر المستهلك .
- (2) ضع قائمة بالسلع التي ترى أنَّ الطلب عليها عديم المرونة دائماً، وقائمة أخرى بالسلع التي ترى أنَّ الطلب عليها عديم المرونة أحياناً وفي ظروف معينة فقط .
- (3) في ضوء فهمك لموضوع مرونة الطلب السعرية، بم تُفسّر حرص منتجي الملابس والأجهزة الكهربائية والإلكترونيات على عمل تخفيضات موسمية على الأسعار؟

3

العرض والطلب

بداية

موقع بداية التعليمي | beadaya.com





مرونة العرض

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

موقع بداية التعليمي | beadaya.com

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، يُخبرنا مقياس مرونة العرض ما إذا كانت الكمية المعروضة تتغير بدرجة كبيرة (مرونة عالية) أم تتغير بدرجة محدودة (مرونة منخفضة).

حساب مرونة العرض السعرية

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 10% يؤدي إلى زيادة الكمية المعروضة بنسبة 20% نحسب مرونة العرض كما يأتي:

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

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

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

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 12 ريالاً إلى 9 ريالات أدى إلى انخفاض الكمية المعروضة من 600 وحدة إلى 500 وحدة، نحسب مرونة العرض كما يأتي:

$$E_s = \frac{\Delta Q_s}{\Delta P} \times \frac{P}{Q_s} = \frac{100-}{3-} \times \frac{12}{600} = 0,66$$

يُلاحظ أنّ 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:

1- 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.

2- 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.

3- العرض أحادي المرونة unit elastic supply

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

4- العرض عديم المرونة perfectly inelastic supply

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

على سبيل المثال، عندما كان سعر المتر من الأرض في منطقة معينة 1000 ريال كانت المساحة المعروضة 3000 م²، ورغم ارتفاع سعر المتر إلى 5000 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.

5- العرض لا نهائي المرونة endless 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 لا نهائي في الكمية المعروضة.



خلاصة الفصل

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

$$E_s = \frac{\% \Delta Q_s}{\% \Delta P} \quad \text{الصيغة الأولى:}$$

$$E_s = \frac{\Delta Q_s}{\Delta P} \times \frac{p}{Q_s} \quad \text{والصيغة الثانية:}$$

- بحسب قيمة مُعامل المرونة نجد لدينا خمسة أنواع لمرونة العرض السعرية: العرض المرن والعرض غير المرن والعرض أحادي المرونة والعرض عديم المرونة والعرض لا نهائي المرونة.

أسئلة للمناقشة | الحل بالأسفل

- (1) عرّف مرونة العرض السعرية وقارن بينها وبين مرونة الطلب السعرية.
- (2) قارن بين العرض المرن والعرض غير المرن مع ضرب أمثلة.
- (3) اذكر ثلاثة أمثلة على حالة العرض عديم المرونة مع بيان سبب انعدام المرونة في كل مثال.
- (4) في كل حالة مما يأتي، احسب قيمة مُعامل مرونة العرض ثم حدّد نوع المرونة:
(أ) إذا أدى تخفيض سعر المراوح الكهربائية بنسبة 12% إلى انخفاض الكمية المعروضة منها بنسبة 10%.
- (ب) ارتفاع سعر موديل معين من سيارة (س) من 30000 ريال إلى 33000 ريال فنتج عن ذلك زيادة الكمية المعروضة من هذا النوع من 7000 سيارة إلى 9000 سيارة.

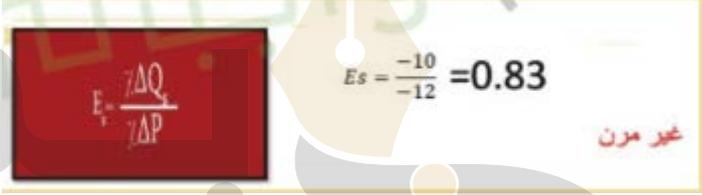
مرونة الطلب السعرية	مرونة العرض السعرية
تقيس مرونة الطلب السعرية درجة استجابة أو حساسية الكمية المطلوبة للتغير في سعر السلعة أي انه إذا حدث تغير في سعر السلعة يخبرنا مقياس المرونة ما إذا كانت تتغير بدرجة كبيرة (حساسية عالية) أم بدرجة طفيفة (حساسية منخفضة)	تقيس مرونة العرض السعرية درجة استجابة أو حساسية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

جواب ٢:

العروض مرن	العروض غير المرن
- تغير السعر بنسبة معينة يؤدي إلى تغير الكمية المعروضة بنسبة أكبر. ذلك حساسية كبيرة للتغيرات في السعر قيمة معامل المرونة أكبر من الواحد $E > 1$ الصحيح	تغير السعر بنسبة يؤدي إلى تغير الكمية المعروضة بنسبة أقل ذلك حساسية طفيفة للتغيرات في السعر قيمة معامل المرونة أقل من الواحد $E < 1$ الصحيح
في ظروف الكساد، لأن مستلزمات الإنتاج تكون متاحة بسهولة وتكلفة منخفضة.	هناك ظروف تعيد حرية الشركة في تغيير كميات الإنتاج بدرجة كبيرة مثل المستوى المنخفض من المخزون.

- جواب ٣:- تذاكر مباريات الكرة ، حيث مهما ارتفع سعر التذكرة يبقى عدد المقاعد محدود 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 .

جواب ٤ : أ-



$E_s = \frac{\Delta Q}{\Delta P} \cdot \frac{P}{Q}$

$E_s = \frac{-10}{-12} = 0.83$

غير مرن

موقع بداية التعليمي | beadaya.com

ب-

$$E_s = \frac{\Delta Q}{\Delta P} \cdot \frac{P}{Q}$$

$$Q_x = 9000 - 7000 = 2000$$

$$p = 33000 - 30000 = 3000$$

$$E_s = \frac{2000}{3000} \cdot \frac{30000}{7000} = 0.66 \cdot 4.2 = 2.77$$

مرن

2.8 بالتقريب