

بِسْمِ اللّٰهِ الرَّحْمٰنِ الرَّحِیْمِ



الجمهورية العربية السورية
وزارة التعليم العالي والبحث العلمي
جامعة العلوم الحديثة
التعليم المفتوح وعن بعد

المحاضرة : الثالثة

المادة : إقتصاد جزئي

طلاب التعليم المفتوح وعن بعد _ سنة أولى

الوحدة الثانية: نظرية الطلب والعرض

الطلب والعرض

الأهداف السلوكية:

- 1- تحقق دراسة هذه الوحدة الأهداف الآتية
- 1- التعرف على معنى السوق.
- 2- التعرف على طبيعة العلاقة بين الكمية المطلوبة من سلعة معينة وسعرها.
- 3- التعرف على طبيعة العلاقة بين الكمية المعروضة من سلعة معينة وسعرها.
- 4- توضيح العوامل التي تؤثر في الطلب والعرض من السلعة.
- 5- بيان المقصود من التوازن بين العرض والطلب.

عناصر الوحدة:

- 1- تعريف السوق.
- 2- تعريف الطلب.
- 3- محددات الطلب.
- 4- تعريف العرض.
- 5- محددات العرض.

1/2 تعريف السوق :

- 1- **التعريف الشائع للسوق:** يعرف السوق بأنه ذلك المكان الذي يذهب إليه الناس لشراء حاجاتهم المختلفة من السلع والخدمات.
- 2- **التعريف الاقتصادي للسوق:** هو عبارة عن مجموعة من المشترين والبائعين يرغبون في شراء وبيع سلعة أو خدمة ما وهذا التعريف يركز على أمرين:
(أ) التقاء البائعين والمشترين في مكان جغرافي معين أو عبر الهاتف أو البرقيات أو الإنترنت، ...
(ب) وجود طلب على السلعة من المشترين ووجود بائعين لها، وهو الشرط الأساس لوجود السوق.



2/2: تعريف الطلب :

- الطلب على سلعة ما:** عبارة عن الكميات التي يكون المستهلكون راغبين وقادرين على شرائها عند الأسعار المختلفة لها، في فترة زمنية معينة، مع افتراض بقاء العوامل الأخرى ثابتة.
- ويلاحظ من هذا التعريف أن الطلب الفعال له ثلاثة عناصر هي:
- 1) الرغبة في شراء السلعة .
 - 2) القدرة على شرائها .
 - 3) يجب أن يرتبط الطلب بفترة زمنية معينة .

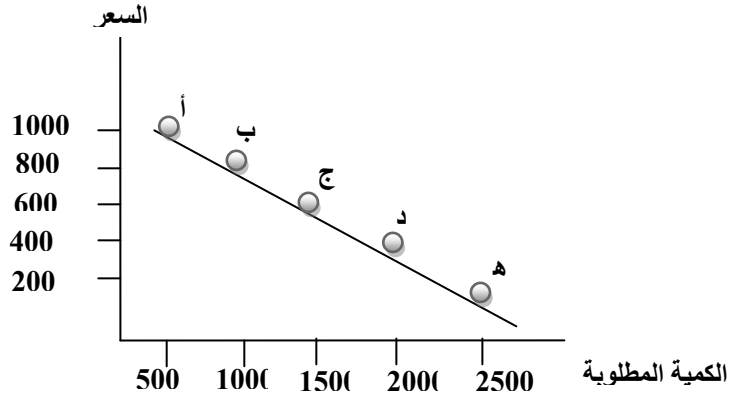
1/2/2: قانون الطلب :

ينص قانون الطلب على أن هناك علاقة عكسية بين سعر سلعة معينة والكمية المطلوبة من تلك السلعة، مع بقاء العوامل الأخرى ثابتة. وهذه العلاقة تبين أن سعر السلعة يؤثر في الكمية المطلوبة ، بحيث إذا ارتفعت الأسعار انخفضت الكمية المطلوبة والعكس. ويمكن تصوير هذه العلاقة كما يلي:

جدول (1) جدول الطلب على السلعة (ص)

الحالة	ثمن السلعة (ص)	الكمية المطلوبة من السلعة (ص)
أ	1000	500
ب	800	1000
ج	600	1500
د	400	2000
هـ	200	2500

ومن الجدول رقم (1) إذا كان ثمن السلعة (ص) 1000 وحدة نقدية فإن الكمية المطلوبة منها 500 وحدة، وإذا انخفض الثمن إلى 800 وحدة نقدية، فإن الكمية المطلوبة منها ترتفع إلى 1000 وحدة.. وهكذا، أي أن الثمن يؤثر في الكمية المطلوبة من السلعة. وهذه العلاقة يمكن تصديرها بيانياً كما يلي:



والمنحنى السابق يسمى منحنى الطلب. وهو ذلك المنحنى الذي يعكس رغبات المستهلكين في شراء سلعة معينة عند الأسعار المختلفة .

2/2/2: تفسير العلاقة العكسية بين الثمن والكمية المطلوب :

ترجع العلاقة العكسية بين الثمن والكمية المطلوبة إلى الأسباب الآتية :

- 1- إن انخفاض الثمن يؤدي إلى جذب مشترين جدد، حيث تتمكن شريحة جديدة من المستهلكين من شراء السلعة، وبالتالي تزيد الكمية المطلوبة، كما أن ارتفاع السلعة يؤدي إلى عدم قدرة بعض الشرائح على شراء نفس الكمية من السلعة، مما يؤدي إلى انخفاض الكمية المطلوبة.
- 2- ارتفاع ثمن السلعة يترتب عليه أن المستهلك يبحث عن سلعة بديلة يحلها محل السلعة التي ارتفع ثمنها وهذا ما يسمى بأثر الاحلال .

3-انخفاض ثمن السلعة يؤدي إلي زيادة في الدخل الحقيقي للمستهلك وهو ما يسمى بأثر الدخل.

3/2 : محددات الطلب:

هناك الكثير من العوامل التي تؤثر على الطلب من سلعة معينة، أهمها ما يلي

1) عدد المستهلكين:

يؤدي زيادة عدد المستهلكين إلى زيادة الكمية المطلوبة من السلعة ويحدث العكس في حالة نقص عدد المستهلكين للسلعة حيث تنخفض الكمية المطلوبة.

2) دخول المستهلكين:

يترتب على زيادة دخول المستهلكين زيادة قدرتهم الشرائية، وعادة يميز الاقتصاديون بين نوعين من السلعمن ناحية علاقتها بالدخل.

(أ) السلع العادية:

وهي السلع التي تزيد الكمية المطلوبة منها عند زيادة الدخل وتنخفض الكمية المطلوبة منها عند زيادة الدخل وتنخفض الكمية المطلوبة منها عندما ينخفض الدخل.

ب) السلع الرديئة: وهي السلع التي تنخفض الكمية المطلوبة منها عند زيادة الدخل وتزيد الكمية منها حين ينخفض الدخل. ومن أمثلة السلع الرديئة السلع المستعملة.

3) أذواق المستهلكين:

ويترتب على رغبة وميل المستهلكين تجاه سلعة معينة وتفضيلهم لها إلى زيادة الكمية المطلوبة منها، كما أن عدم تفضيلهم للسلعة أو أن أذواقهم تتجه نحو سلعة أخرى يترتب على ذلك انخفاض الكمية المطلوبة من السلعة. وتلعب أساليب الدعاية والإعلان التي تقوم بها المؤسسات المختلفة في التلفزيون والمجلات والصحف السيارة دوراً كبيراً في تشكيل أذواق المستهلكين وبالتالي زيادة الطلب على السلعة .

4) توقعات المستهلكين:

إذ أن توقعات المستهلكين عن أسعار السلع التي يستهلكونها وعن دخولهم في المستقبل تؤثر في طلبهم على السلع 0 فالتوقعات الخاصة بارتفاع أسعار السلعة في المستقبل يترتب عليها زيادة فورية الطلب على السلعة ، كما أن التوقعات المتفائلة بزيادة الدخل في المستقبل يترتب عليها أيضاً زيادة الطلب على السلعة العادية .

5) أسعار السلع الأخرى:

وهنا ينبغي التمييز بين ثلاثة أنواع من السلع :
أ) السلع البديلة: وهي السلع التي يمكن استعمالها كبديل مثل التفاح المحلي والتفاح المستورد أو زيت الزيتون وزيت الذرة ... فعندما يرتفع سعر سلعة ما (التفاح المستورد مثلاً) فإن المستهلك يقلل الإستهلاك منها ويستبدلها - جزئياً - بسلعة أخرى (التفاح المحلي) والذي أصبح سعرها أرخص نسبياً مقارنة بسلعة التفاح المستورد ، كما أن انخفاض سعر السلعة (التفاح) يؤدي إلى زيادة الكمية المستهلكة منها وانخفاض الكمية المطلوبة من السلعة الأخرى البديلة .

ب) السلع المكملة

هي السلعة التي تستخدم مع غيرها من السلع مثل السكر الشاي والفيلم والكاميرا ، فإذا زاد

سعر سلعة معينة ، (سكر) فإن الكمية المطلوبة منها ستتناقص ولما كانت سلعة الشاي مكملة للسكر و لا يمكن استخدامها بصورة مستقلة فإن الكمية المطلوبة من سلعة الشاي ستتناقص .

ج) السلع المستقلة :

هي السلع التي ليس لها علاقة بسلعة أخرى مثل الملح والسكر، أو الشاي والسارة ... وبالتالي فإن التغير في سعر السلعة لا يؤثر في الطلب على السلعة الأخرى 0

التغير في الطلب والتغير في الكمية المطلوبة:

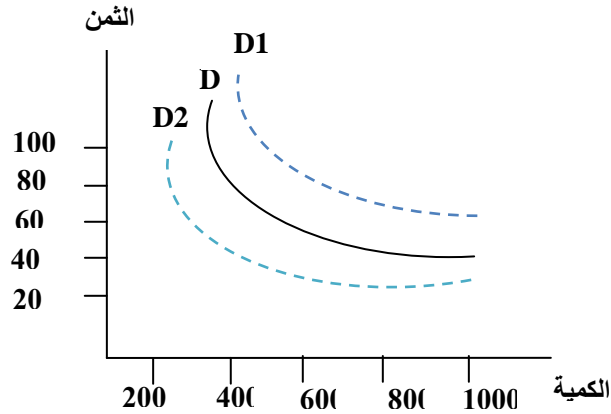
أ) التغير في الطلب:

أي أن التغير في الطلب على سلعة ما زيادة أو نقصاً بسبب التغير في بعض أو كل محددات الطلب، وبالتالي يؤدي إلى تغير جدول الطلب بكامله وهذا يؤدي إلى انتقال منحني الطلب بأكمله إلى أعلى أو إلى أسفل

جدول (2) التغير في الطلب والتغير في الكمية المطلوبة

الحالات	السعر	الطلب في حالة ثبات محددات الطلب	الطلب في حالة التغير محددات الطلب
أ	100	200	300
ب	80	350	500
ج	60	450	700
د	40	500	1000

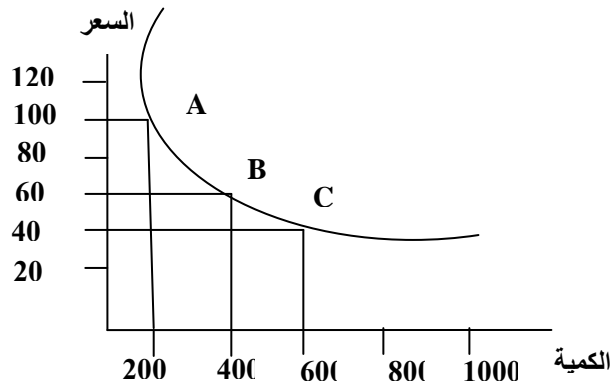
ويمكن التعبير عن التغير في الطلب بيانياً كما يلي:



فتغير أحد محددات الطلب (زيادة عدد المستهلكين) يؤدي إلى انتقال منحنى الطلب أعلى ط 1 ط 1 كما أن انخفاض عدد المستهلكين يؤدي إلى انتقال منحنى الطلب إلى أسفل ط 2 ط 2

ب) التغير في الكمية المطلوبة:

يأتي التغير في الكمية المطلوبة بسبب التغير في سعر السلعة فقط على افتراض بقاء محددات الطلب ثابتة. ونستطيع التعبير عن التغير في الكمية المطلوبة من خلال الانتقال من نقطة إلى أخرى على نفس منحنى الطلب، كما بصورة الشكل الآتي:



4/2/: تعريف العرض

هو عبارة عن جدول يظهر الكميات المختلفة من السلعة التي يرغب ويستطيع المنتجون عرضها في السوق عند الأسعار المختلفة خلال فترة زمنية معينة، مع افتراض بقاء العوامل الأخرى ثابتة ويلاحظ على التعريف السابق ما يلي:

- (1) الرغبة المقترنة بالقدرة على إنتاج السلعة.
- (2) العرض محدود بفترة زمنية معينة (شهر، سنة، ...)
- (3) الخاصية الرئيسية للعرض هي وجود علاقة موجبة بين السعر والكمية المعروضة.

1/4/2: قانون العرض:

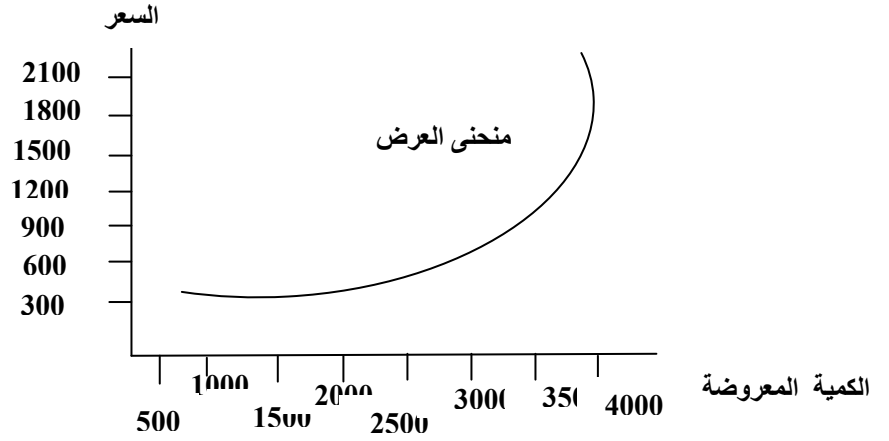
ينص على أن هناك علاقة طردية بين سعر السلعة كمتغير مستقل والكمية المعروضة منها كمتغير تابع مع افتراض بقاء العوامل الأخرى ثابتة.

وهذه العلاقة تبين أن سعر السلعة تؤثر في الكمية المعروضة، أي إذا ارتفعت الأسعار زادت الكمية المعروضة منها والعكس.

جدول (3) جدول العرض

الحالة	ثمن السلعة (ريال)	الكمية المطلوبة من السلعة (س)
أ	800	2000
ب	1000	2500
ج	1200	3000
د	1500	3600
هـ	1600	4000

ويبين الجدول أنه عندما كان ثمن السلعة 800 ريال كانت الكمية المعروضة 2000 وحدة ولما ارتفع السعر إلى 1000 ريال زادت الكمية المعروضة إلى 2500 وحدة، وهكذا. أي أن الثمن يؤثر في الكمية المعروضة من السلعة وهذه العلاقة يمكن تمثيلها بيانياً كما يلي:



2/4/3: تفسير العلاقة الطردية بين الثمن والكمية المعروضة.

ترجع العلاقة الموجبة بين الثمن والكمية المعروضة إلى أن ارتفاع الأسعار يعني زيادة الأرباح للبائع مما يدفعه إلى إنتاج المزيد من السلعة وعرضها للبيع في السوق. وحتى إذا كانت التكاليف متزايدة فإن ارتفاع الأسعار سوف يغطي التكاليف ويزيد عنها مما يولد حافزاً للمنتج لزيادة إنتاجه وعرضه من السلعة.

5/2: محددات العرض:

هناك العديد من المحددات والعوامل التي تؤثر على عرض السلعة بخلاف سعرها ، أهمها ما يلي:

(1) **عدد البائعين والمنتجين:** يترتب على زيادة عدد البائعين أو زيادة عرض أحدهم زيادة العرض الكلي من تلك السلعة، وبالتالي ينتقل منحنى العرض إلى اليمين. كما أن انخفاض عدد البائعين يؤدي إلى انخفاض العرض من السلعة، وبالتالي ينتقل المنحنى إلى أعلى جهة اليسار.

(2) **أسعار عناصر الإنتاج:** يؤدي التغير في أسعار عناصر الإنتاج المستخدمة في إنتاج سلعة ما إلى زيادة أو نقص تكلفة إنتاج تلك السلعة، وبالتالي يؤثر على الربح وعلى العرض منها، فزيادة الأجور أو ارتفاع أسعار المواد الخام أو ارتفاع أسعار الآلات والمعدات... كل ذلك يؤدي إلى زيادة تكاليف إنتاج السلعة، وبالتالي ينخفض الربح والعرض معاً.

(3) **مستوى الإعانات:** تستهدف الدول أحياناً - وخاصة في ظل الاقتصاد المختلط - تشجيع المنتجين على زيادة الإنتاج من خلال تقديم إعانات لهم، وبالتالي فإن زيادتها يؤدي إلى تخفيض تكاليف الإنتاج ومن ثم زيادة الأرباح وزيادة كمية الإنتاج. لأن المنتج من مصلحته زيادة الكمية التي يعرضها عند الأسعار السائدة.

(4) **مستوى الضرائب:** كما يؤدي فرض الضرائب على إنتاج السلع إلى زيادة تكاليف

الإنتاج وهذا بدوره يؤثر على الأرباح كما يؤثر على الكمية المعروضة مما يؤدي إلى نقص الكمية المعروضة في ظل افتراض ثبات العوامل الأخرى.

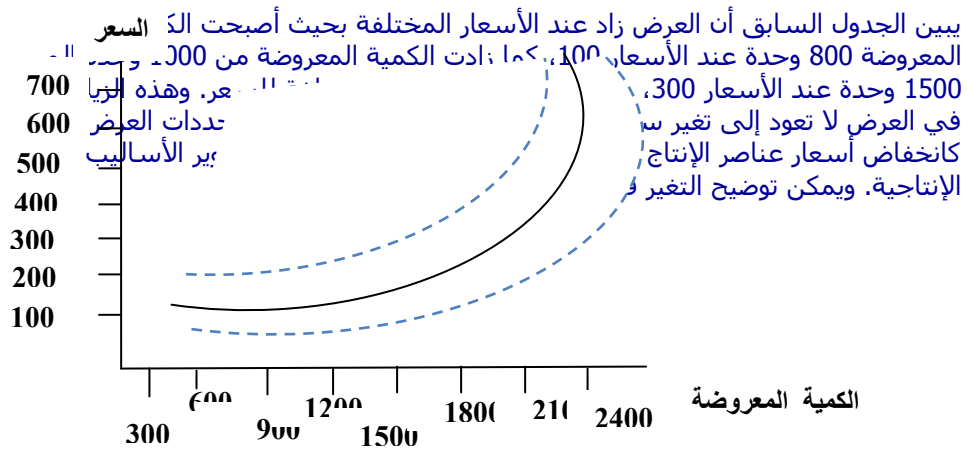
(5) المستوى الفني للإنتاج: أن تطوير ورفع كفاءة الآلات والتقنية المستخدمة يؤدي إلى انخفاض التكلفة المتوسطة لإنتاج الوحدة، مما يجعل زيادة الإنتاج أكثر ربحية، وبالتالي يصبح من مصلحة المنتجين زيادة الكمية التي يعرضونها عند كل ثمن، والعكس: فإن استخدام آلات جديدة أو خطوط تجميع آلية يترتب عليه إنتاج وحدات أكثر بتكلفة أقل في نفس الفترة الزمنية.

خلاصة الأمر: أن العوامل التي تؤثر في العرض من سلعة معينة تتمثل في: عدد المنتجين والبائعين، أسعار عناصر الإنتاج، مستوى الإعانات، ومستوى الضرائب، والمستوى الفني للإنتاج.

التغير في العرض والتغير في الكمية المعروضة:

(أ) التغير في العرض: يعني بالتغير في العرض من سلعة ما "زيادة أو نقص العرض من تلك السلعة بسبب تغير أحد أو كل محددات العرض، وهي بطبيعة الحال عوامل خارجية لا تعود إلى سعر السلعة ذاتها. وهذا التغير يؤدي إلى تغير جدول الطلب بكامله وبالتالي ينتقل منحني العرض إلى أعلى أو إلى أسفل. بحسب إتجاه ذلك التغير في محددات العرض، ويمكن توضيح ذلك من خلال الجدول التالي:

الحالات	السعر	الطلب في حالة ثبات محددات العرض	الطلب في حالة العرض تغير محددات
أ	100	500	800
ب	200	700	1000
ج	300	1000	1500
د	400	1300	1800
هـ	500	1700	2000



ويبين الشكل أن زيادة العرض تتمثل في انتقال منحنى العرض إلى أسفل جهة اليمين معبراً عن زيادة في كمية العرض من السلعة عند مستويات الأسعار السابقة، كما أن انخفاض العرض يتمثل في انتقال منحنى العرض إلى أعلى جهة اليسار معبراً عن نقص الكمية المعروضة من السلعة عند الأسعار السائدة.

(ب) التغير في الكمية المعروضة:
ينجم التغير في الكمية المعروضة بسبب التغير في سعر السلعة نفسها علي افتراض بقاء محددات العرض ثابتة. ويعبر عن ذلك التغير بيانياً بالانتقال من نقطة إلى أخرى على نفس منحنى العرض.

المصطلحات

المصطلح باللغة الإنجليزية	المعنى باللغة العربية
The theory of demand	نظرية الطلب والعرض
Demand	الطلب
Supply	العرض
Demand Schedule	جدول الطلب
Supply Schedule	جدول العرض
Law of Demand	قانون الطلب
Law of Supply	قانون العرض
Demand Curve	منحنى الطلب
Supply Curve	منحنى العرض
Quantity Demanded	الكمية المطلوبة
Quantity Supplied	الكمية المعروضة
The change in quantity demand	التغير في الكمية المطلوبة
The change in quantity Supply	التغير في الكمية المعروضة
Condition of Demand	محددات الطلب
Condition of Supply	محددات العرض