

الطلب والعرض والتوازن في السوق

مقدمة:

يُعرف السوق في الاقتصاد بملتقى تفاعل قوى الطلب والعرض، وقد كان يتم ذلك وإلى وقت قريب، من خلال تواجد مجموعات من المشترين يمثلون جانب الطلب والبائعين ويمثلون جانب العرض في مكان معين، كما هو الحال في المتاجر الصغيرة وفي مراكز التسوق أو في الأسواق الدولية للنقد والقمح والسكر أو أسواق الأسهم والسندات (البورصات). ومع التطور السريع في وسائل الاتصال والمواصلات أصبح مصطلح السوق ينصرف إلى تفاعلات قوى الطلب والعرض دون التقيد بضرورة التقاء المشترين والبائعين في مكان معين، وذلك من خلال صفقات البيع والشراء بالهاتف أو التلكس أو الفاكس أو عبر شبكة الاتصالات الإلكترونية أو ما يعرف بالتجارة الإلكترونية (e-Commerce) في هذا الجزء ندرس الطلب على السلعة وعرض السلعة ثم ندرس التفاعل بين الطلب والعرض وتحديد وضع التوازن في السوق أي تحديد الثمن التوازني للسلعة والكميات التوازنية أي الكميات التي يتم بيعها وشراؤها من السلعة.

أولاً- تعريف السوق Market:

السوق في المفهوم العادي: هو ذلك المكان الذي يذهب إليه الناس لشراء حاجياتهم المختلفة من السلع والخدمات. السوق في المفهوم الاقتصادي: هو عبارة عن مجموعة من البائعين والمشترين الذين يرغبون في بيع وشراء سلعة معينة.

هناك ملاحظتان هامتان حول هذا التعريف:

- 1- عدم ضرورة ارتباط السوق في المفهوم الاقتصادي بمكان معين، فالسوق بهذا المفهوم هو أي مجال يتم فيه البيع والشراء سواء كان ذلك عن طريق الهاتف أو الجوال أو الفاكس أو الإنترنت ... إلخ.
- 2- لا يوجد في المفهوم الاقتصادي سوقاً واحدة لكافة السلع والخدمات ولكن يوجد لكل سلعة سوقاً خاصاً بها، وهذا السوق يتمثل بالطلب والعرض من هذه السلعة.

ثانياً- الطلب Demand:

1- تعريف الطلب الكلي على السلعة:

هو الكميات التي كون المستهلكون مستعدين وقادرين على شرائها من السلعة خلال مدة زمنية معينة عند مختلف الأثمان المحتملة للسلعة خلال فترة زمنية محددة. ويلاحظ أن الطلب الكلي يتكون من مجموع: طلب الأفراد على السلعة عند كل مستوى من مستويات الثمن التي يمكن أن تتحدد في السوق. نلاحظ من هذا التعريف عدة أمور

أ- الطلب الذي نقوم بدراسته هو الطلب الفعال، وهو الطلب الذي يجمع بين الرغبة في الشراء والقدرة على الشراء، فالرغبة وحدها لا تكفي، وكذلك القدرة.

ب- الطلب يجب أن يرتبط بفترة زمنية محددة.

ج- الطلب هو عبارة عن جدول يظهر الكميات التي يرغب المستهلكون في شرائها مقابل كل سعر محدد.

والجدول التالي يبين الطلب على سلعة محددة:

٤٠	٣٥	٣٠	٢٥	٢٠	١٥	١٠	سعر السلعة (وحدة نقدية)
٨٠	١٠٠	١٢٠	١٤٠	١٦٠	١٨٠	٢٠٠	الطلب (وحدة)

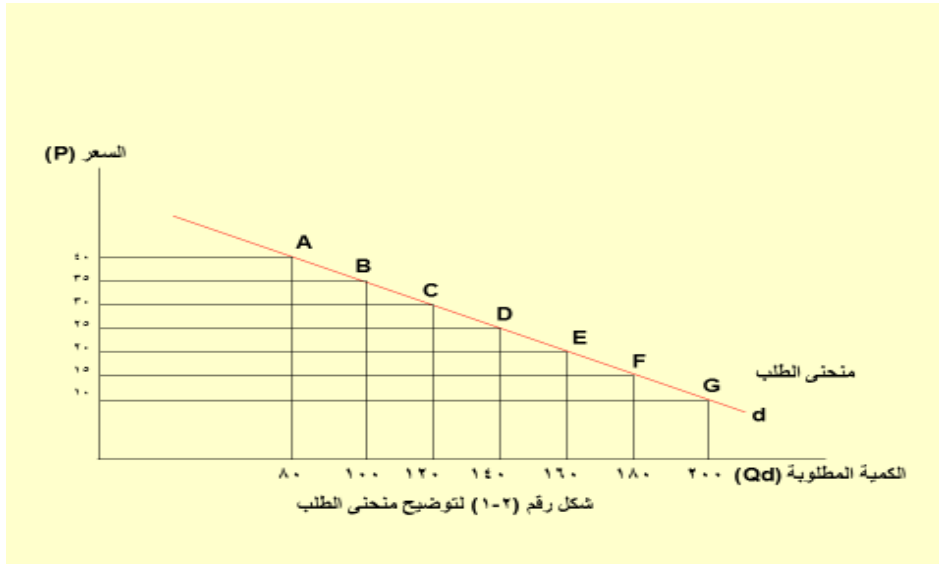
من خلال الجدول نلاحظ:

- وجود علاقة عكسية بين سعر السلعة والكمية المطلوبة منها، وهذه العلاقة يطلق عليها قانون الطلب والذي ينص على "أن هناك علاقة عكسية بين سعر سلعة معينة والكمية المطلوبة منها مع بقاء العوامل الأخرى ثابتة"، وتتمثل العوامل الأخرى في عدد المشترين وأذواق المستهلكين ودخول المستهلكين وتوقعات المستهلكين وأسعار السلع الأخرى.

- الكميات المذكورة في الجدول ليس الكميات التي يشتريها المستهلك فعلاً ولكنها عبارة عن رغبة مشروطة، مثلاً إذا كان السعر ١٠ وحدات نقدية يشتري المستهلكون ٢٠٠ صندوق، أما كيف يتحدد هذا السعر فسوف نشرحه عندما نتحدث عن تفاعل قوى الطلب والعرض لاحقاً في هذا الفصل.

٢- منحنى الطلب Demand Curve:

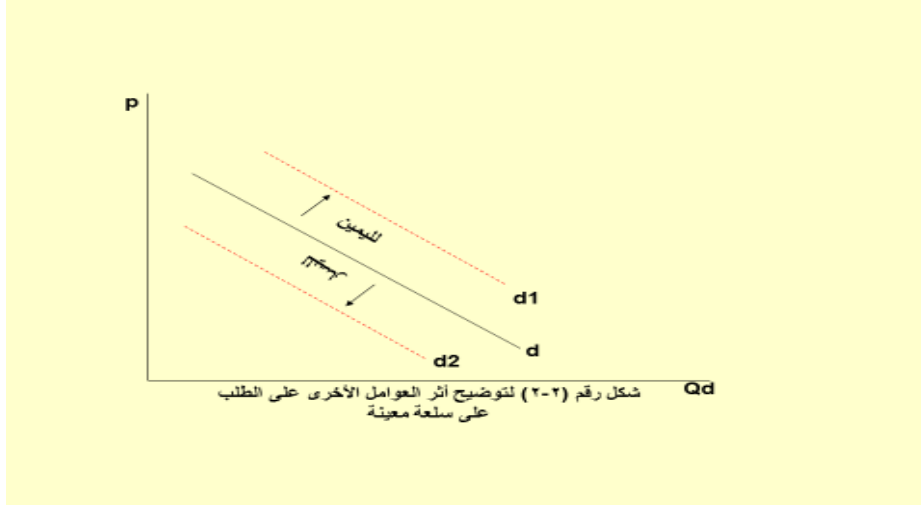
بالرجوع إلى الجدول السابق يمكن رسم منحنى الطلب كما يتضح من الشكل البياني رقم (١-٢):



يلاحظ من الشكل البياني رقم (١-٢) أن منحنى الطلب سالب الميل أي ينحدر من أعلى إلى أسفل ومن اليسار إلى اليمين، ويعكس ميل المنحنى السالب قانون الطلب، أي العلاقة العكسية بين سعر السلعة والكمية المطلوبة منها مع بقاء العوامل الأخرى ثابتة.

٣- محددات الطلب Determinants of Demand:

يوجد لكثير من العوامل الأخرى التي تؤثر على منحنى الطلب لسلمة معينة، وتمثل هذه العوامل فيما يلي:
أ- عدد المشترين: حيث نلاحظ أن زيادة عدد المشترين لسلمة معينة يؤدي إلى زيادة الطلب على هذه السلمة وانتقال منحنى الطلب كلياً إلى اليمين من d إلى $d1$ كما يتضح من الشكل البياني رقم (٢-٢)، أما في حالة نقص عدد المشترين لسلمة معينة فإن ذلك يؤدي إلى نقص الطلب على هذه السلمة وانتقال منحنى الطلب كلياً إلى اليسار من d إلى $d2$ كما يتضح من الشكل البياني رقم (٢-٢).



ب- أذواق المستهلكين: يزداد الطلب على سلمة معينة إذا مالت أذواقهم لصالح هذه السلمة ويترتب على ذلك انتقال منحنى الطلب لليمين، كما يتضح من الشكل البياني رقم (٢-٢)، أما في حالة عدم تفضيل المستهلكين لهذه السلمة وانصراف أذواقهم عنها فإن الطلب على هذه السلمة سيقبل وينتقل منحنى الطلب للييسار. ويوجد العديد من العوامل الهامة التي تؤثر في أذواق المستهلكين منها عملية الدعاية والإعلان، أي عملية الترويج لهذه السلمة، وكذلك طبيعة السلمة، ومدى الحاجة إلى هذه السلمة، وجودة السلمة.

ت- دخول المستهلكين: إذا زادت دخول المستهلكين يزداد الطلب على السلع العادية ويقل الطلب على السلع الرديئة، أما إذا نقصت دخول المستهلكين يقل الطلب على السلع العادية ويزداد الطلب على السلع الرديئة. لذلك في موضوع الدخل يجب أن نميز بين نوعين من السلع هما:

- السلع العادية Normal goods: وهي التي يوجد علاقة طردية بين دخل المستهلك والطلب عليها، فإذا زاد دخل المستهلك يزداد الطلب عليها، وينتقل منحنى الطلب لليمين من d إلى $d1$ ، كما يتضح من الشكل البياني رقم (٢-٢)، وإذا نقص دخل المستهلك يقل الطلب عليها وينتقل منحنى الطلب للييسار من $d1$ إلى $d2$ ؛ ومن أمثلة السلع العادية، اللحوم الطازجة والملابس الجديدة والأحذية الجلدية والتلفزيونات الملونة والفواكه والكتب .. إلخ.

• السلع الرديئة **Inferior goods**: وهي التي يوجد علاقة عكسية بين دخل المستهلك والطلب عليها، فإذا زاد دخل المستهلك يقل الطلب عليها وينتقل منحى الطلب للياسر، وإذا نقص دخل المستهلك يزداد الطلب عليها وينتقل منحى الطلب لليمين، ومن أمثلة السلع الرديئة اللحوم المجمدة، والملابس المستعملة، والأحذية المطاطية، والتلفزيونات غير الملونة .. إلخ.

ث- أسعار السلع الأخرى: ويمكننا التمييز هنا بين ثلاثة أنواع من السلع:

• السلع البديلة: حيث يوجد علاقة طردية بين سعر سلعة معينة والطلب على السلع البديلة لها، مثال/ ارتفاع أسعار اللحوم الطازجة يؤدي إلى نقص الكمية المطلوبة من اللحوم الطازجة، ويعوض ذلك بزيادة الطلب على اللحوم المجمدة؛ لذلك فالعلاقة تكون طردية بين سعر اللحوم الطازجة والطلب على اللحوم المجمدة. مثال آخر/ ارتفاع أسعار القهوة يؤدي إلى نقص الكمية المطلوبة من القهوة وتعويض ذلك بزيادة الطلب على الشاي.

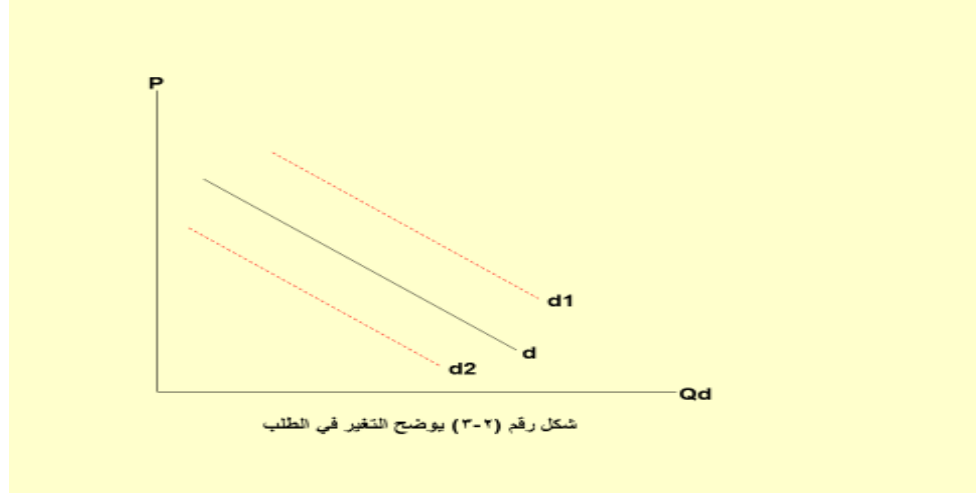
• السلع المكملة: حيث يوجد علاقة عكسية بين سعر سلعة معينة والطلب على السلع المكملة لها، مثال/ ارتفاع أسعار البنزين سيؤدي إلى انخفاض الطلب على السيارات. مثال آخر/ ارتفاع أسعار السكر يقلل الطلب على الشاي والحلويات كسلع مكملة.

• السلع المستقلة: وهي السلع التي ليس لها علاقة مع بعضها البعض مثل الملابس والسيارات، والكتب وملح الطعام، ويلاحظ أنه لا يوجد علاقة بين سعر سلعة معينة، والطلب على السلع المستقلة عنها. مثال/ ارتفاع أسعار الملابس لن يؤثر في الطلب على السيارات. مثال آخر/ ارتفاع أسعار الكتب الجامعية لن يؤثر في الطلب على ملح الطعام لأنهما سلعتين مستقلتين.

ج- توقعات المستهلكين: إن توقعات المستهلكين عن أسعار السلع التي يستهلكونها وعن دخولهم في المستقبل سوف تؤثر في طلبهم على تلك السلع في الوقت الحاضر، فمثلاً: إذا توقع المستهلكون ارتفاع سعر سلعة معينة في المستقبل القريب فيزداد الطلب على هذه السلعة في الوقت الحاضر، أما إذا توقع المستهلكون انخفاض سعر سلعة معينة في المستقبل القريب يقل الطلب عليها في الوقت الحاضر. مثال آخر: إذا توقع المستهلك زيادة دخله في المستقبل القريب فإنه سيبدأ منذ الآن بتغيير نمطه الاستهلاكي مما يؤدي إلى زيادة الطلب على السلع التي يستهلكها إذا كانت هذه السلع عادية، وإلى نقص الطلب على السلع إذا كانت هذه السلع رديئة، ويحدث العكس إذا توقع المستهلك انخفاض دخله قريباً.

ثالثاً- الفرق بين التغير في الطلب والتغير في الكمية المطلوبة:

1- التغير في الطلب: وهو ناتج عن التغير في العوامل الأخرى غير سعر السلعة نفسها، وهي التي أسميناها محددات الطلب، ويتمثل بيانياً في انتقال منحى الطلب بأكمله إلى اليمين من d إلى d1 في حالة زيادة الطلب، وإلى اليسار من d إلى d2 في حالة نقص الطلب، كما يتضح من الشكل البياني رقم (٢-٣).



يلاحظ من خلال الشكل البياني رقم (٣-٢) أن المنحنى d يمثل منحنى الطلب الأصلي قبل حدوث التغيير، بينما يمثل المنحنى $d1$ منحنى الطلب بعد زيادة الطلب على السلعة، نتيجة للتغير في محددات الطلب، أما المنحنى $d2$ فيمثل منحنى الطلب بعد نقص الطلب على السلعة.

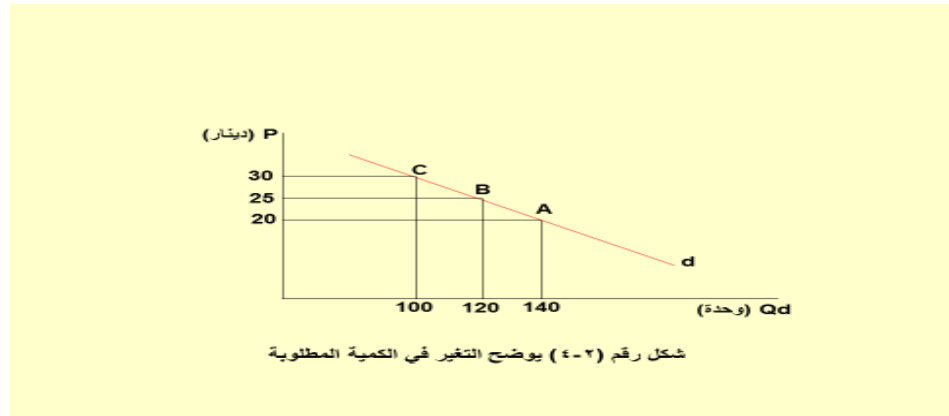
أسباب زيادة الطلب على السلعة أي انتقال منحنى الطلب إلى اليمين من d إلى $d1$:

- زيادة عدد المشتريين أو مستهلكي السلعة.
- تغير أذواق المستهلكين لصالح السلعة.
- ارتفاع دخول المستهلكين إذا كانت السلعة عادية.
- انخفاض دخول المستهلكين إذا كانت السلعة رديئة.
- زيادة أسعار السلع البديلة.
- انخفاض أسعار السلع المكملة.
- توقعات المستهلكين بزيادة دخولهم أو زيادة أسعار السلع التي يستهلكونها.

أسباب انخفاض الطلب على السلعة أي انتقال منحنى الطلب إلى اليسار من d إلى $d1$:

- نقص عدد المشتريين أو مستهلكي السلعة.
- تغير أذواق المستهلكين ضد السلعة.
- انخفاض دخول المستهلكين إذا كانت السلعة عادية.
- ارتفاع دخول المستهلكين إذا كانت السلعة رديئة.
- انخفاض أسعار السلع البديلة.
- ارتفاع أسعار السلع المكملة.
- توقعات المستهلكين بانخفاض دخولهم أو انخفاض أسعار السلع التي يستهلكونها.

٢- التغير في الكمية المطلوبة: وهو ناتج عن التغير في سعر السلعة نفسها، مع ثبات العوامل الأخرى، ويتمثل بيانياً بالانتقال من نقطة لأخرى على نفس منحنى الطلب كما يتضح من الشكل البياني رقم (٤-٢):



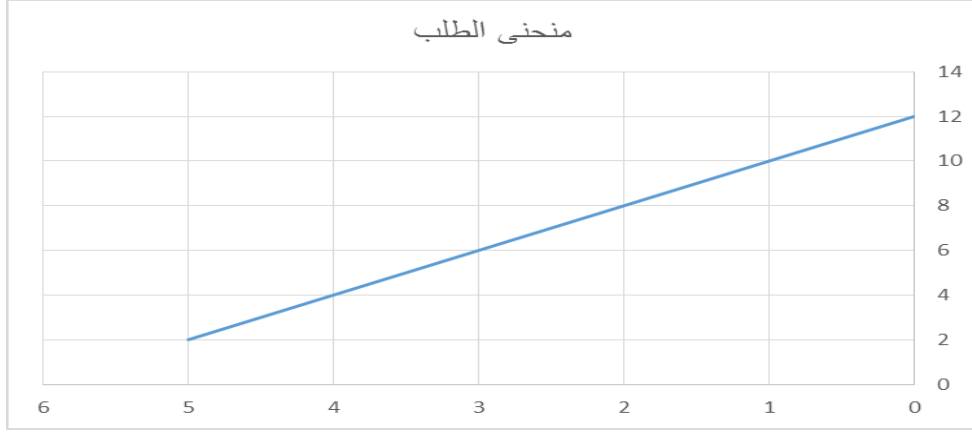
نلاحظ من خلال الشكل البياني رقم (٤-٢) أن الانتقال من النقطة A إلى النقطة B على نفس منحنى الطلب يعني نقص الكمية المطلوبة من ١٤٠ وحدة إلى ١٢٠ وحدة بسبب ارتفاع سعر السلعة نفسها من ٢٠ وحدة نقدية إلى ٢٥ وحدة نقدية.

بينما الانتقال من النقطة C إلى النقطة B على نفس منحنى الطلب يعني زيادة الكمية المطلوبة من ١٠٠ وحدة إلى ١٢٠ وحدة بسبب انخفاض سعر السلعة نفسها من ٣٠ وحدة نقدية إلى ٢٥ وحدة نقدية. وهذا ما يسمى بأثر التغير في الكمية المطلوبة.

رابعاً- دالة الطلب Demand equation:

وهي تمثل العلاقة بين الكمية المطلوبة من السلعة والعوامل المؤثرة من الطلب على السلعة ويمكن وضع دالة الطلب في الصورة الآتية: $K = D(s, l, e, c, n, z)$ حيث K تمثل الكمية المطلوبة من السلعة / s تمثل سعر السلعة / l تمثل الدخل e تمثل سعر السلعة البديلة/ c تمثل سعر السلعة المكملة/ n تمثل عدد المستهلكين z تمثل أذواق المستهلكين.
دالة الطلب السعرية:

وهي تمثل العلاقة بين الكمية المطلوبة من السلعة وسعر السلعة (مع افتراض ثبات العوامل الأخرى المؤثرة في الطلب على السلعة وهي الدخل وأسعار السلع الأخرى البديلة والمكملة وعدد المستهلكين وأذواق المستهلكين ويمكن التعبير عن دالة الطلب السعرية في شكل جدول أو في شكل منحنى أو في شكل معادلة رياضية كالآتي:



تبين من جدول الطلب ومنحنى الطلب أن هناك علاقة عكسية بين ثمن السلعة والكمية المطلوبة منها أي أنه إذا انخفض ثمن السلعة تزداد الكمية المطلوبة منها وإذا ارتفع ثمن السلعة تنخفض الكمية المطلوبة منها وهذا هو قانون الطلب والذي يبين العلاقة العكسية بين ثمن السلعة والكمية المطلوبة منها.

ويلاحظ أن الثمن يكون هو المتغير المستقل والكمية المطلوبة هي المتغير التابع بمعنى أن الثمن يتغير ثم تتبعه التغيرات في الكمية المطلوبة من السلعة.

كما يلاحظ أن ميل منحنى الطلب سالب أي أنه يتجه من أعلى إلى أسفل متجه إلى جهة اليمين لأن التغيرات في الكمية المطلوبة تكون في عكس اتجاه التغير في الثمن.

معادلة الطلب السعرية:

يمكن التعبير عن دالة الطلب السعرية في معادلة كالآتي:

$$Q = a - bP \quad \text{أو} \quad Q = a - bP$$

حيث Q أو Q_d = الكمية المطلوبة من السلعة، P أو P_s = سعر السلعة

المعامل (أ) يمثل الكمية المطلوبة من السلعة بفرض أن سعرها = صفر أي مجانية.

المعامل (ب) تمثل نسبة التغير في الكمية المطلوبة إلى التغير في السعر $\left(\frac{\Delta Q}{\Delta P}\right)$ أي $\left(\frac{\text{التغير في الكمية}}{\text{التغير في السعر}}\right)$ وهي تعبر عن

مقدار التغير الذي يحدث في الكمية المطلوبة من السلعة عند تغير السعر بوحدة واحدة (أوريال واحد).

ويمكن معرفة قيم المعادلات أ ، ب بالاعتماد على جدول الطلب فيلاحظ في جدول الطلب السابق أن قيمة المعادلة أ

$$= 12 \text{ فتجد في جدول الطلب أن الكمية المطلوبة عند السعر صفر} = 12 \text{ وقيمة المعامل ب} = \left(\frac{\Delta Q}{\Delta P}\right)$$

$$= \frac{2-}{1+} \leftarrow \text{ب} = -2$$

وبالتعويض بقيم المعاملات أ و ب في معادلة الطلب السابقة يمكن أن نضع معادلة الطلب السعرية في الصورة الآتية
 $ك\ط = 12 - 2س$ معادلة الطلب السعرية. ويلاحظ أن قيمة المعامل ب متساوية -2 وهي تسمى أيضا معامل السعر
والقيمة السالبة له تدل على العلاقة العكسية بين سعر السلعة والكمية المطلوبة منها.

يتبين من ذلك أنه يمكن اشتقاق أو استنتاج معاملات الطلب السعرية بالاعتماد على جدول الطلب.
كما أنه يمكن اشتقاق أو استنتاج جدول الطلب بالاعتماد على معادلة الطلب السعرية وذلك عن طريق التعويض في
معادلة الطلب السعرية بمستويات مختلفة للسعر س فنحصل على الكمية المطلوبة كط عند كل مستوى من
مستويات السعر وبالتالي نحصل على جدول الطلب مثال: بفرض أن دالة الطلب السعرية تمثلها المعادلة الآتية:

$$ك\ط = 100 - 2س$$

٢٠	١٥	١٠	٥	صفر	سعر السلعة (س)
.	٢٥	٥٠	٧٥	١٠٠	الكمية المطلوبة كط

عند السعر س = ٠ تكون الكمية المطلوبة = $١٠٠ - ٠ = ١٠٠$ كط ←

عند السعر س = ٥ تكون الكمية المطلوبة = $١٠٠ - ١٠ = ٩٠$ كط ←

عند السعر س = ١٠ تكون الكمية المطلوبة = $١٠٠ - ٢٠ = ٨٠$ كط ←

عند السعر س = ١٥ تكون الكمية المطلوبة = $١٠٠ - ٣٠ = ٧٠$ كط ←

عند السعر س = ٢٠ تكون الكمية المطلوبة = $١٠٠ - ٤٠ = ٦٠$ كط ←

بافتراض أن جدول الطلب على السلعة في الصورة الآتية:

٢٥	٢٠	١٥	١٠	٥	.	سعر السلعة (س)
٢٦	٣٦	٤٦	٥٦	٦٦	٧٦	الكمية المطلوبة كط

المطلوب استنتاج معادلة الطلب السعرية لتلك السلعة

$$ك\ط = أ + ب س$$

$$٧٦ = (أ)$$

$$٢٠ = \frac{10 - ك\ط}{5 + س} = \text{قيمة (ب)}$$

$$ك\ط = ٢٠ - ٧٦ = س$$

خامساً- مرونة الطلب:

تعريف مرونة الطلب Demand Elasticity :

هي درجة استجابة الكمية المطلوبة من السلعة للتغيرات التي تحدث في سعر السلعة؛ إذا كان التغير في سعر السلعة بنسبة معينة يؤدي إلى تغير درجة كبيرة ونسبة أكبر في الكمية المطلوبة فإن الطلب على السلعة يكون طلب مرن أي يستجيب بدرجة كبيرة للتغيرات التي تحدث في السعر أما التغيرات في السعر يؤدي إلى تغيرات بدرجة قليلة وبنسبة أقل فإن الطلب على السلعة يكون طلب غير مرن.

أما التغيرات في الثمن يؤدي إلى تغيرات في الكمية المطلوبة بنفس النسبة فإن الطلب على السلعة يكون الطلب متكافئ المرونة.

العوامل التي تؤثر في مرونة الطلب السعرية:

تختلف مرونة الطلب السعرية من سلعة إلى أخرى فبعض السلع يكون الطلب عليها مرن وبعض السلع الأخرى يكون الطلب عليها غير مرن وتتوقف مرونة الطلب على عدة عوامل أهمها.

١- مدى ضرورة السلعة للمستهلك: إذا كانت السلعة ضرورية للمستهلك يكون الطلب عليها غير مرن أي أنه إذا تغير سعر السلعة بنسبة معينة لا يحدث تغيرات كبيرة في الكمية المطلوبة منها وبالتالي يكون الطلب عليها غير مرن مثل الطلب على الأدوية والسلع الغذائية الأساسية.

أما إذا كانت السلعة كمالية للمستهلك فيكون الطلب عليها مرن فإذا حدث تغير في سعر السلعة بنسبة معينة يحدث تغير في الكمية المطلوبة بنسبة أكبر.

٢- مدى وجود بديل للسلعة يمكن أن يحل محلها في الاستهلاك: إذا كان هناك بديل للسلعة يكون الطلب عليها مرن لأنه إذا ارتفع سعرها مثلاً بنسبة معينة سوف تقل الكمية المطلوبة منها كثيراً لأن المستهلكين سوف يتحولون إلى استهلاك الأخرى البديلة إما إذا كان السلعة ليس لها بديل يحل محلها فيكون الطلب عليها غير مرن فمثلاً إذا ارتفع سعر السلعة بنسبة معينة لا يحدث نقص كبير في الكمية المطلوبة منها لأن السلعة ليس لها بديل.

٣- مستوى سعر السلعة ونسبة ما ينفق عليها من دخل المستهلك: إذا كان سعر السلعة منخفضاً ولا يمثل الانفاق على شرائها نسبة كبيرة من دخل المستهلك فإن الطلب عليها يكون غير مرن أي أنه إذا حدث تغير في سعر السلعة بنسبة معينة لا يحدث تغير كبير في الكمية المطلوبة منها أما إذا كان سعر السلعة مرتفع ويمثل الانفاق على شراؤها نسبة كبيرة من دخل المستهلك فإن الطلب عليها يكون مرن.

٤- المدى الزمنية: مرونة الطلب على السلعة تكون أكبر في المدى الطويلة بالمقارنة مع المدى القصيرة لأن المدى الطويلة تسمح بتغير عادات المستهلكين وبالتالي تغيير طلبهم على السلعة بدرجة أكبر عند حدوث تغير في سعر السلعة.