

ملحوظة هامة:

بالنسبة للجداول والمنحنيات وأي رسوم أخرى في المنهج غير مطالبين بها وذلك لأنها ليست موضع أسئلة بائبل شيت.

الطلب

(مايو ٢٠١٧، ٢٠١٥، ٢٠١٤، ٢٠١٣، ٢٠١٢، ٢٠١١، ٢٠١٠، ٢٠٠٨)

كثيراً ما يختلط الأمر في اللغة العربية بين المقصود بالطلب والمقصود بالرغبة، والرغبة هي مجرد أمل في الحصول على سلعة أو خدمة معينة، أما الطلب فإنه يعني شيئاً أقوى من ذلك، فالطلب في علم الاقتصاد يعني تحول الرغبة إلى إرادة وقدرة على دفع الثمن للحصول على السلعة أو الخدمة المراد الحصول عليها.

وذلك يعرف طلب السوق على سلعة ما بأنه الكميات التي يكون المستهلكون مستعدين وقادرين على شرائها عند الأثمان المحتملة لها في فترة زمنية معينة مع افتراض بقاء الأشياء الأخرى على حالها.

فالطلب هو الرغبة المقترنة بالقدرة على دفع الثمن، ولذلك فإن مجرد الرغبة في حد ذاتها لا تكفي لتكوين الطلب على السلع ولا يعتد برغبة الشخص إلا إذا كانت مشقوقة بالقدرة على دفع الثمن والاستعداد لدفعه، أما إذا كان الشخص غير قادر على دفع الثمن أو غير مستعد، فإن رغبته مهما اشتدت لا يعتد بها عند تحديد الطلب الفعلي على سلعة ما.

ويتم قياس الطلب خلال فترة زمنية معينة قد تكون يوماً أو أسبوعاً أو شهراً أو سنة وبناء على ذلك لا تصح المقارنة بين الكميات المطلوبة في فترات زمنية مختلفة.

ولكي يمكن تحديد الطلب لابد من معرفة عاملين هما: الثمن والزمن.

فالطلب على السكر مثلاً لا يمكن تحديده إلا إذا كان ثمنه معروفاً، فالكمية المطلوبة من السكر عندما يكون ثمنه منخفضاً، تختلف عن الكمية المطلوبة منه عندما يكون الثمن مرتفعاً، والأمر كذلك بالنسبة لعامل المدة أو الزمن، فمجموع ما يطلبه الأفراد من سلعة ما خلال يوم واحد يختلف عن مجموع طلب المستهلكين من السكر خلال أسبوع أو شهر أو سنة.

ومن التعريف السابق للطلب يمكن تدوين بعض الملاحظات على النحو التالي:

١- أنه ينصرف إلى ما يسمى بجدول الطلب، وليس إلى كمية واحدة عند ثمن معين. ومن ثم ينبغي أن نفرق بين الطلب والكمية المطلوبة، فالطلب يقصد به الكميات المختلفة التي يطلبها المستهلكون عند الأثمان المختلفة. بينما يقصد بالكمية المطلوبة، كمية معينها من هذه القائمة عند ثمن بعينه.

٢- هذا التعريف يبين أن الطلب ليس مجرد رغبة الشخص في سلعة أو خدمة معينة، وإنما يعني الرغبة المقترنة بالقدرة على دفع الثمن، أي الرغبة المصحوبة بالقوة الشرائية.

٣- أن الكميات المختلفة التي يشملها جدول الطلب يرتبط كل منهما بثمن معين، وزمن معين.

٤- هذا التعريف يفترض أن الكميات المطلوبة في جدول الطلب لا تتأثر بغير الأثمان المحتملة للسلعة نفسها، ولا تتغير بغير ذلك من المتغيرات الأخرى. ذلك أن هناك عوامل أخرى بالإضافة إلى ثمن السلعة يمكن أن تؤثر في الكمية المطلوبة.

وتحدد الكمية المطلوبة من أي سلعة أو خدمة في أي وقت من الأوقات بمجموعة من العوامل بعضها عوامل موضوعية يمكن قياسها بدقة والبعض الآخر عوامل نوعية غير قابلة للقياس الكمي، مثل أذواق المستهلكين وعادات استهلاكهم وإلى غير ذلك من العوامل.

وأما العوامل الكمية فيمكن قياسها بشيء من الدقة إلى حد ما، فالطلب على الشاي مثلاً يتوقف على ثمن أي وثمن السكر.

وقد أوضح الاقتصاديون أن هناك ثلاث متغيرات أو علاقات رئيسية:
وهذه العلاقات هي:

- ١- العلاقة بين الكمية المطلوبة من سلعة معينة وبين سعر هذه السلعة وتعرف هذه العلاقة باسم دالة الطلب السعرية.
- ٢- العلاقة بين الكمية المطلوبة من سلعة معينة وبين مستوى الدخل وتعرف هذه العلاقة باسم دالة الطلب الداخلية.
- ٣- العلاقة بين الكمية المطلوبة من سلعة معينة وبين سعر سلعة أخرى سواء كانت هذه السلعة بديلة أو مكملة ومثل هذه العلاقة تسمى بدالة الطلب التبادلية.

أما العلاقة التي تربط بين الكمية المطلوبة من سلعة معينة من ناحية وبين كل العوامل الأخرى التي تحدد هذه الكمية من ناحية أخرى فهي ما اصطلح الاقتصاديون على تسميته بدالة الطلب والسوف نتناول العلاقات الثلاث السابقة والمؤثرة على الكمية المطلوبة بآدين بالحديث عن دالة الطلب السعرية :

أولاً: دالة الطلب السعرية :

تعرف دالة الطلب السعرية بأنها العلاقة التي تربط بين أسعار افتراضية مختلفة لسلعة معينة، وبين الكميات التي تتطلب من هذه السلعة عند كل سعر من هذه الأسعار ، خلال فترة زمنية معينة.

جدول الطلب :

يعبر جدول الطلب عن العلاقة بين الكميات المطلوبة من السلعة وبين مستويات ثمنها في ظروف ثابتة للطلب، ويعتبر جدول الطلب أحد الطرق للتعبير عن دالة الطلب، وهو أقل هذه الطرق دقة، ولكنه مع ذلك يعتبر أبسطها وأقربها إلى الفهم، ولكن يعاب على جدول الطلب أنه لا يمكن أن يشمل جميع الأسعار التي يمكن أن نفترضها لسلعة معينة.

ثانياً: قانون الطلب :

ينص هذا القانون على أن العلاقة بين الكمية المطلوبة من السلعة وسعرها، عادة ما تكون علاقة عكسية، أي أن الكميات المطلوبة من أي سلعة سوف تزداد بتناقص سعر هذه السلعة، وعلى العكس من ذلك سوف تنخفض الكمية المطلوبة من السلعة مع ارتفاع ثمنها، بشرط بقاء الأشياء الأخرى المؤثرة على الطلب غير الثمن على ما عليه.

أ- شروط انطباق قانون الطلب :

- ١- لكي ينطبق قانون الطلب ينبغي توافر بعض الشروط تتمثل في الأمور التالية:
إما يوماً كاملاً أو أسبوعاً أو شهراً أو سنة كاملة بالنسبة لنفس السلعة.
- ٢- يشترط كذلك لانطباق قانون الطلب أن تكون الأشياء الأخرى التي يمكن أن تؤثر على الطلب باقية على حالها، دون تغير، مثل دخل المستهلك، وأسعار السلع الأخرى، وأنواق وعادات المستهلك وأثمان السلع والخدمات الأخرى ذات الصلة بالسلعة أو الخدمة محل البحث والتغير في عدد السكان أو التغير في الظروف الاقتصادية السائدة في المجتمع أو التغير في صورة توزيع الثروة وهكذا.
- ٣- الطلب لا يعني مجرد الرغبة في الحصول على السلعة، وإنما يعني الرغبة المقترنة بالقدرة على دفع ثمن السلعة، أي رغبة مصحوبة بقوة شرائية.

ب- تفسير العلاقة العكسية بين التغير في الثمن والتغير في الكمية المطلوبة :

تتغير الكمية التي يطلبها المشتري من أي سلعة بتغير أثمان السلعة، فيرتفع الطلب، أي تريد الكمية المطلوبة منها بانخفاض ثمنها، ويقل الطلب عليها، أي تنقص الكمية المطلوبة منها بارتفاع ثمنها. فما هو السبب الذي يدفع المستهلك إلى اتباع هذا السلوك الاقتصادي؟
ذهب الاقتصاديون إلى القول بأن السبب الذي يدفع المستهلك البسيط إلى اتباع هذا السلوك الاقتصادي الرشيق، إنما يفسر بعاملين هما:

العامل الأول: أثر الدخل:

إذا افترضنا ثبات مقدار الدخل النقدي الذي يحصل عليه الفرد، ثم حدث انخفاض في ثمن إحدى السلع التي يستهلكها الفرد، فإن هذا الانخفاض يؤدي إلى تحسن في وضع المستهلك الاقتصادي، مشابهاً للتحسن الذي يشعر به المستهلك، لو أن دخله النقدي قد زاد، فكل انخفاض في ثمن السلعة التي يشتريها المستهلك يعني كسباً له، مماثل لكسب النقدي المترتب على الزيادة في دخله النقدي ويزداد هذا الكسب كلما كان الانخفاض في ثمن السلعة كبيراً وكانت نسبة ما ينفقه عليه من دخله كبيراً، وهذا التحسن في الدخل، والناتج عن انخفاض ثمن السلعة المشتراة، سوف يؤدي إلى ارتفاع القوة الشرائية للمستهلك، أي ارتفاع دخله الحقيقي. مما يسمح له بشراء سلع يكون ثمنها أكثر ارتفاعاً، وتكون أكثر تفضيلاً له، فضلاً عن زيادة إقبال الفرد على شراء مختلف السلع، ومنها السلعة التي انخفض ثمنها بكميات كبيرة.

العامل الثاني: أثر الإحلال:

يقصد بالإحلال أن المستهلك الفرد يستطيع أن يحل سلعة محل سلعة أخرى، إذا كانت تحقق له نفس الإشباع بالنسبة للحاجة التي يحس بها، وتقدم له نفس المنفعة بسبب التغير في ثمن السلعة محل الدراسة مع ثبات ثمن السلعة البديلة، مثال ذلك البن والشاي، فعملية الإحلال تقع في إطار السلع البديلة وليس في إطار السلع المتكاملة. ومن ثم فإذا كنا بصدد سلعتين بديلتين، أي تصلح كل منهما في أن تحل محل الأخرى في تحقيق نفس الإشباع وإعطاء نفس المنفعة، كالشاي والبن، فإن ارتفاع ثمن إحداها يؤدي إلى ارتفاع الطلب على الأخرى، وانخفاض ثمن إحداها يؤدي إلى انخفاض الطلب على الأخرى. ويمكن تفسير عملية الإحلال بأن الفرد يسعى إلى تحقيق أكبر منفعة ممكنة من إنفاقه على الاستهلاك. وعلى ذلك فإنه يعيد توزيع ما يخصصه من دخله للاستهلاك بين السلع المختلفة عندما يتغير ثمن إحداها حتى يتمكن من تحقيق أكبر منفعة ممكنة في ضوء هذا التغير في الأثمان.

ج - استثناءات قانون الطلب:

إن عمومية قانون الطلب والذي يعبر عن العلاقة العكسية بين ثمن السلعة والكمية المطلوبة منها، لا يمنع من ظهور بعض الاستثناءات القليلة على هذا القانون وذلك على النحو التالي:

1- حالات المضاربة:

قد يرى المتعاملون في أحد الأسواق أن الاتجاه السعودي أو النزولي لأسعار بعض السلع سوف يستمر إلى حين، فيدفعهم هذا الاعتقاد إلى التصرف على نحو يخالف التصرفات العادية التي يراها العقل. فعلى سبيل المثال، إذا ارتفع ثمن إحدى السلع، وكان المتوقع استمرار هذه الزيادة، فإن المشتريين سوف يزدون من مشترياتهم على الرغم من الارتفاع الذي حدث في ثمن هذه السلعة وعلى العكس من ذلك إذا انخفضت ثمن إحدى السلع، وكان من المتوقع استمرار انخفاض هذا السعر، فإن المشتريين سوف يتوقفون عن شراء المزيد من هذه السلع ويقللون من طلباتهم عليها انتظاراً للنزول المتوقع للسعر إلى أدنى حد له.

2- توقع الزيادة أو النقص في عرض السلع:

إذا توقع الأفراد أن عرض إحدى السلع في السوق سوف يقل أو ينقص بدرجة كبيرة في المرحلة المقبلة أو أن استهلاكها سوف يخضع لنظام الحصص المحددة لكل فرد أو سوف يخضع لنظام البطاقات التموينية فإن هذا التوقع سوف يدفع الأفراد إلى مزيد من الطلب عليها، أي زيادة الطلب على هذه السلعة، ولا يقلل من هذا الطلب ارتفاع أسعار هذه السلع، أي أن الأفراد سوف يستمرون في طلب هذه السلعة حتى لو ظل ثمنها في ارتفاع مستمر. والعكس صحيح بمعنى أن الأفراد إذا توقعوا أن عرض سلعة ما سوف يزيد بدرجة كبيرة في المستقبل فإن هذا الاعتقاد سوف يدفعهم إلى تقليل مشترياتهم من هذه السلعة، ولن يغريهم الانخفاض الذي حدث في سعر هذه السلعة على زيادة الكمية شترها منها.

3- سلع التظاهر أو التفاخر:

يميل بعض الأفراد ولاسيما في مجتمعات الدول النامية إلى شراء بعض السلع المرتفعة الثمن رغبة منهم في بار مركزهم الاجتماعي كأغنياء، ومن أمثلة هذه السلع السيارات الفاخرة والتليفونات المحمولة ولذلك يرى بعض فساديين أن الطلب على سلع التظاهر أو التظاهر من جانب طبقة الأغنياء يتوقف على أثمانها، بحيث أن اضع أثمانها يؤدي إلى نقص الكمية المطلوبة منها، وأن ارتفاع أثمانها يؤدي إلى زيادة الكمية المطلوبة منها.

4- المسلم الضرورية للعقراء (حالة المسلم الدنيا أو سلم جفن):

تعتبر السلع الضرورية أو السلع الدنيا أو ما جرى الاقتصاديون على تسميته بسلع جفن من السلع الأساسية واللازمة لحياة الناس ولا سيما الفقراء كالخز والسكر والشاي بالنسبة لسكان الريف، ففي حالة هذه السلع يؤدي ارتفاع ثمنها إلى زيادة الكمية المطلوبة منها وليس إلى نقصها، وأن انخفاض ثمنها يؤدي إلى نقص هذه الكمية وليس تمددها، وتعتبر ذلك أن الطلب على هذه السلع يتوقف على دخل المستهلك، وبالتالي فإن زيادة الدخل سوف يؤدي إلى زيادة الطلب على هذه السلع، على أنه إذا استمر الدخل في الزيادة حتى إلى حد معين فإن الزيادة في الدخل سوف يتركب عليها نقص في الكمية التي يشتريها المستهلك من سلعة معينة أو حتى إعراضه عنها كلياً أو جزئياً نتيجة ارتفاع دخله النقدي.

ثالثاً: دالة الطلب الداخلي:

تعرف دالة الطلب الداخلي بأنها العلاقة التي تربط بين مستويات افتراضية من الدخل وبين الكميات التي يكون المستهلكون على استعداد لشراؤها من السلعة عند هذه المستويات وذلك خلال فترة زمنية معينة والتي قد تكون يوماً أو أسبوعاً أو شهراً أو سنة كاملة، وهذه الدالة توضح أن العلاقة بين مستويات الدخل المختلفة والكميات المطلوبة هي علاقة طردية، أي أن زيادة دخل المستهلك تؤدي إلى زيادة الطلب على السلع المختلفة، والعكس صحيح.

ويمكن التعبير عن دالة الطلب الداخلية عن طريق جدول يسمى بجدول الطلب الداخلي.

جدول الطلب الداخلي:

يبين جدول الطلب الداخلي العلاقة بين مستويات الدخل الافتراضية المختلفة لمستهلك في فترة زمنية معينة والكمية التي سوف يطلبها هذا المستهلك من سلعة ما عند كل مستوى من مستويات الدخل المختلفة.

فكلما زاد الدخل الذي يحصل عليه الفرد زاد مقدار ما يستهلكه من السلعة، وكلما انخفض دخل الفرد قلت الكمية التي يستهلكها من السلعة تبعاً لذلك مع افتراض ثبات العوامل الأخرى كما هي على حالها دون تغير، ولذلك فإن هذا الجدول يوضح لنا بجلاء أن هناك علاقة طردية بين مستويات الدخل الافتراضية وبين الكميات التي يرغب الفرد في استهلاكها ويستطيع أن يبيع ثمنها عند كل مستوى من مستويات دخله المختلفة.

رابعاً: قانون الطلب الداخلي:

يوضح قانون الطلب الداخلي أن هناك علاقة طردية بين الكمية المطلوبة من السلع المختلفة وبين الدخل الذي يحصل عليه الفرد. أي أنه عندما يزداد دخل الفرد تكون الكميات المطلوبة من السلع المختلفة كبيرة، بينما عندما ينخفض الدخل الذي يحصل عليه الفرد تقل الكميات المطلوبة وهذه العلاقة الطردية هي نتيجة منطقية للسلوك الاقتصادي الرشيد للمستهلك العقل البالغ الرشيد الذي يحاول إشباع أكبر قدر ممكن من الحاجات التي يحس بها في حدود دخله المحدود، ومن ثم عندما يزداد دخله يزداد إقباله تلقائياً على استهلاك المزيد من السلع والخدمات، بينما عندما ينخفض دخله يتجه تلقائياً أيضاً إلى تخفيض الكميات المستهلكة من السلع المختلفة محافظة على دخله المحدود.

ولا يشذ عن قانون الطلب الداخلي سوى بعض السلع التي تعتبر في نظر المستهلك أو الفرد سلعة رديئة أو سلعة دنيا.

والسلع الرديئة أو الدنيا هي السلع التي يجبر الفرد على استعمالها أحياناً لصغر حجم دخله ومن ثم يقبل على شرائها وهو تحت ضغط كبير بسبب انخفاض دخله.

فمثلاً قد يستخدم الإنسان السمن الطبيعي الذي كان محروماً منه لانخفاض دخله.

سأ: دالة الطلب التبادلية:

تعرف دالة الطلب التبادلية لسلعة ما بأنها العلاقة التي تربط بين الكمية المطلوبة من هذه السلعة وأسعار الأخرى وذلك بفرض ثبات سعر السلعة محل الدراسة ودخل المستهلك وكافة العوامل الأخرى التي قد تؤثر على المستهلك.

وتتوقف العلاقة بين الكمية المطلوبة من سلعة ما وأسعار السلع الأخرى على طبيعة العلاقة التي تربط بين لعة والسلع الأخرى من حيث كونها سلع متكاملة أو سلع بديلة.

المقدمة المراجعة النهائية (اختصاص - القسم النهائي) اولى (١) المتقدمة

وتعرف السلع المتكاملة بأنها تلك السلع والخدمات التي لا يمكن استخدامها إحداهما منفصلا عن الأخرى، وإنما يلزم استخدامها معا في وقت واحد لإشباع نفس الحاجة مثل الشاي والسكر، فكلاهما سلعان متكاملتان لأن استخدام إحداهما يتطلب استخدام الأخرى.

ولذا فإنها في حالة السلع المتكاملة نجد أن الزيادة في سعر إحداهما يؤدي إلى نقص الكمية المطلوبة من الأخرى، وبالتالي تكون العلاقة بينهما علاقة عكسية، فمثلا ارتفاع سعر الشاي سيؤدي إلى قلة الطلب على الشاي، وهذا بدوره سيؤدي إلى قلة الطلب على السكر.

الحاجة التي يشعر بها الإنسان كالشاي والقهوة، فجميعها سلع بديلة يصلح أيا منها لأن يحل محل الأخرى في تحقيق نفس الإشباع وتحقيق نفس المنفعة.

وأما عن طبيعة العلاقة بين الكمية المطلوبة من سلعة ما بديلة وأسعار السلع البديلة الأخرى، فنجد أن الزيادة في سعر إحدى السلع البديلة يؤدي إلى زيادة في الكمية المطلوبة من السلعة الأخرى، ومن ثم فالعلاقة بين الكمية المطلوبة من سلعة ما وسعر السلعة البديلة عنها هي علاقة طردية، فمثلا زيادة سعر البن سيؤدي إلى زيادة كبيرة في الطلب على الشاي كبديل للبن.

سادسا: مرونة الطلب:

أ- تعريف مرونة الطلب:

تعرف مرونة الطلب لسلعة ما بأنها مدى حساسية الكمية المطلوبة من هذه السلعة للتغير في سعرها مع ثبات العوامل الأخرى من دخل المستهلك أو أسعار السلع الأخرى وهذه الحساسية تختلف من سلعة لأخرى.

ب- كيفية قياس درجة مرونة الطلب:

مرونة الطلب هي العلاقة بين التغير النسبي في الكمية المطلوبة والتغير النسبي في الثمن. وهذه العلاقة يمكن قياسها قياسا عدديا بالقانون الآتي:

التغير النسبي في الكمية

$$= \text{مرونة الطلب}$$

التغير النسبي في الثمن

أي أن مرونة الطلب تقاس بقسمة التغير النسبي في الكمية المطلوبة على التغير النسبي في السعر ولتوضيح ذلك نسوق المثال التالي:

إذا أدى ارتفاع ثمن اللحوم بنسبة ١٥% إلى انخفاض الكمية المطلوبة منها بنسبة ٣٠%، فما هي مرونة الطلب على اللحوم؟

$$\text{مرونة الطلب على اللحوم} = \frac{30\%}{15\%} = 2$$

درجة المرونة = ٢ وهي أكبر من الواحد الصحيح، ولذا فإن الطلب على اللحوم يعد طلبا مرنا. وإذا أدى ارتفاع ثمن الخبز بنسبة ٤٠% إلى انخفاض الكمية المطلوبة من الخبز بنسبة ٥٠%، فما هي مرونة الطلب على الخبز؟

$$\text{مرونة الطلب على الخبز} = \frac{50\%}{40\%} = 1.25$$

مرونة الطلب على الخبز = ١.٢٥ وهي أقل من الواحد الصحيح، ولذا فإن الطلب على هذه السلعة طلب غير درجة المرونة على الخبز = ١.٢٥

وإذا أدى ارتفاع ثمن البنزين بنسبة ١٠% إلى انخفاض الكمية المطلوبة منه بنسبة ١٠%، فما هي درجة مرونة الطلب على البنزين؟

$$\text{مرونة الطلب على البنزين} = \frac{10\%}{10\%} = 1 = \text{واحد صحيح}$$

درجة مرونة هذه السلعة = واحد صحيح، فالطلب على هذه السلعة طلب متكافئ المرونة أو متساوي المرونة. يمكن التمييز بين خمس حالات مختلفة من المرونة وذلك على النحو التالي:

ج- حالات المرونة:

الحالة الأولى: حالة الطلب عديم المرونة:

تعني حالة الطلب عديم المرونة أن أي تغير في السعر لا يؤدي إلى أي تغير في الكمية المطلوبة، مع ثبات العوامل الأخرى كدخل المستهلك وأسعار السلع الأخرى.

مثال:

إذا افترضنا أن ثمن علبة دواء ما هو ١٠ ج وكانت الكمية المطلوبة منه ٢٠ علبة. وعندما زاد الثمن إلى ١٥ ج ظلت الكمية كما هي ٢٠ علبة دون تغيير. فما هي مرونة الطلب في هذه الحالة؟

الحل:

مرونة الطلب = التغير النسبي في الكمية ÷ التغير النسبي في الثمن = صفر ÷ ١٥ - صفر.

الحالة الثانية: حالة الطلب غير المرن:

يقصد بالطلب غير المرن أن أي تغير في سعر السلعة يؤدي إلى تغير عكسي ونسبة أقل في الكمية المطلوبة من السلعة. أي أن نسبة التغير في الكمية المطلوبة أقل من نسبة التغير في الثمن، وبالتالي يكون معامل المرونة أقل من الواحد الصحيح ويعني آخر يكون الطلب غير مرّن إذا كان معدل المرونة أقل من الواحد الصحيح.

مثال:

إذا تصورنا حدوث ارتفاع سعر سلعة معينة كالخبز مثلاً بنسبة ٢٠% قد أدى إلى انخفاض ضئيل في الكمية المطلوبة من الخبز بنسبة ٥%، فما هي مرونة الطلب في هذه الحالة؟

الحل:

مرونة الطلب = التغير النسبي في الكمية المطلوبة ÷ التغير النسبي في الثمن.

$$\text{مرونة الطلب} = \frac{5\%}{20\%} = \frac{1}{4}$$

واضح مما سبق أن معامل المرونة أقل من الواحد الصحيح = ١/٤ وفي هذه الحالة نكون أمام طلب غير مرّن.

الحالة الثالثة: الطلب متكافئ المرونة:

يكون الطلب متكافئ المرونة إذا كان التغير النسبي في الثمن يؤدي إلى تغير تسبي مساو له تماماً في الكمية المطلوبة، وبالتالي فإن معامل المرونة يساوي الواحد الصحيح.

مثال:

إذا كان سعر اللتر الواحد من البنزين قد ارتفع بنسبة ١٠% فأدى ذلك إلى انخفاض الكمية المطلوبة منه بنسبة ١٠%. فما هي مرونة الطلب في هذه الحالة؟

الحل:

$$\text{مرونة الطلب على البنزين} = \frac{10\%}{10\%} = \text{واحد صحيح}$$

الحالة الرابعة: الطلب المرّن:

يعني الطلب المرّن بأن أي تغير في السعر يؤدي إلى تغير عكسي ونسبة أكبر في الكمية المطلوبة ومن ثم يكون معامل المرونة أكبر من الواحد الصحيح.

مثال:

إذا أدى ارتفاع ثمن اللحوم بنسبة ١٥% انخفاض الكمية المطلوبة منها بنسبة ٣٠%. فما هي مرونة الطلب في هذه الحالة؟

الحل:

$$\text{مرونة الطلب} = \frac{30\%}{15\%} = 2$$

الحالة الخامسة: حالة الطلب كامل المرونة أو لانهاية المرونة:

الطلب كامل المرونة يعني أن أي تغير في السعر يؤدي إلى تغير عكسي في الكمية إلى ما لا نهاية، أي إلى حدود غير معروفة، وبمعنى آخر فإن الطلب اللانهائي يعني أن التغير البسيط في الثمن قد يؤدي إلى تغير كبير جدا في الكمية المطلوبة، بحيث يكون غير متناهي في الكمية المطلوبة ويكون معامل المرونة عندئذ إلى ما لا نهاية. ويسمى منحني الطلب في هذه الحالة بمنحني الطلب الموازي للمحور السيني، بحيث تكون مرونة أي نقطة على المنحني - ما لا نهاية وهذه الحالة من الحالات القصوى النادرة الحدوث في الواقع.

د - أهمية مرونة الطلب:

يمكن إبراز أهمية دراسة مرونة الطلب من خلال التعرض للمسائل التالية:

1- تحديد حصيلة الصادرات من العملات الأجنبية:

لا شك في أن الحصول على مزيد من العملات الأجنبية هو أحد الأهداف الأساسية لسياسة التصدير. ومن ثم قد يثور التساؤل الآتي: هل من الأفضل رفع أسعار الصادرات أو تخفيضها، ولا شك في أن اتخاذ القرار السليم في هذه الحالة يتوقف على دراسة مرونة طلب السلع المصدرة، فإذا كان الطلب على السلع المصدرة إلى الخارج طلب غير مرن فإن السياسة الواجبة الإتياع في هذه الحالة هي رفع أسعار السلع المصدرة إلى الخارج وبالتالي سوف يزيد مقدار ما يتفقه الخارج على هذه السلع ومن ثم زيادة حصيلة الصادرات من العملات الأجنبية. أما إذا كان الطلب على السلع المصدرة إلى الخارج طلب مرن، فمن مصلحة الحكومة في هذه الحالة عدم رفع أسعار الصادرات لأن ذلك سيؤدي إلى إقلال أنفاق الخارج عليها، وبالتالي قد يكون من الأفضل خفض أسعار الصادرات الموجهة إلى الخارج.

2- أثر المرونة في تحديد من يتحمل عبء حصيلة الضرائب:

أحيانا تقوم الحكومات بفرض بعض الضرائب على منتجي بعض السلع بهدف الحصول على المزيد من الإيرادات العامة. ولكن قد يثار التساؤل حول ما إذا كان هذا المنتج هو الذي يتحمل عبء هذه الضريبة أم أنه سيقوم بنقلها إلى المستهلك النهائي عن طريق رفع أسعار السلعة بمقدار الضريبة المفروضة عليه. ولا شك أن الإجابة على هذا التساؤل ترتبط بضرورة معرفة درجة مرونة السلعة التي يبيعها المنتج. فإذا كان الطلب على السلع التي يبيعها المنتج ذات طلب مرن، فإنه يخشى في هذه الحالة أن ينقل عبء الضريبة إلى المستهلك، لأن رفع الثمن ولو بنسبة ضئيلة سيؤدي إلى انخفاض الطلب انخفاضاً كبيراً على هذه السلعة، بنسبة أكبر من نسبة رفع الثمن، مما يؤدي إلى انصراف وتحويل المستهلكين إلى سلع أخرى، وبالتالي انخفاض إيرادات المنتج من بيع هذه السلعة. وهذا الأمر يحرص المنتج على عدم حدوثه.

أما إذا كان الطلب على سلع المنتج طلب غير مرن أو عديم المرونة، فيصبح في مقدور المنتج واستطاعته أن ينقل عبء هذه الضريبة كلياً أو جزئياً على الأقل إلى المستهلك دون أن يخشى تأثير ذلك على إيراداته الكلية أو انصراف المستهلكين إلى سلعة أخرى. وبمعنى آخر يستطيع المنتج أن يرفع ثمن سلعته بمقدار الضريبة كلها، لأن رفع الثمن لن يؤدي إلا إلى انخفاض يسير في الكمية المطلوبة من سلعته، مما لا يخفض من الإيراد الكلي للمنتج والمتحصل من عملية بيع السلعة.

3- سلطة المنتج في تحديد الثمن:

تتوقف قدرة المنتج على تحديد الثمن على ما إذا كان الطلب على سلعته طلباً مرناً، أم طلب غير مرن. فإذا كان الطلب على سلعته طلباً مرناً، بمعنى أن أي تغير ولو يسير في الثمن يؤدي إلى تغير كبير في الكمية المطلوبة، فإن على المنتج في هذه الحالة أن يراعي هذه الحقيقة. وهو بصدد تحديد ثمن سلعته، ولذا فعليه أن يمتنع عن رفع ثمن سلعته في حالة ما إذا كان الطلب على سلعته مرناً. لأن أي ارتفاع في الثمن ولو يسير سيؤدي إلى انخفاض الطلب انخفاضاً كبيراً. بل قد يكون من صالحة في هذه الحالة أن يخفض الثمن الذي يبيع به، مما يؤدي إلى زيادة الطلب على سلعته بنسبة كبيرة، مما يؤدي إلى زيادة أرباحه المحققة وارتفاع الإيراد الكلي للبيع. أما إذا كان الطلب على سلعة المنتج طلب غير مرن، فإن من مصلحة المنتج رفع الثمن في هذه الحالة، لأن رفع الثمن ولو بنسبة كبيرة لن يؤدي إلا إلى انخفاض يسير في الكمية المطلوبة، مما يؤدي إلى ارتفاع الأرباح التي يحققها المنتج من وراء رفع ثمن سلعته.

عندك فإن معرفة مقدار درجة مرونة الطلب على السلع يعد من قبيل العوامل الأساسية التي تتحكم في تحديد ثمن المنتجات أو السلع في الأسواق المختلفة، ففي حالة المنافسة الكاملة نجد أن مرونة الطلب على إنتاج المنتج الفرد كبيرة جداً قد تصل إلى ما لا نهاية وفي هذه الحالة تضعف قدرة المنتج على تحديد الثمن، حيث أن المنتج يعد فرداً ضمن العديد من المنتجين في سوق المنافسة الكاملة ولا يمثل إنتاجه سوى جزء ضئيل من الإنتاج السوق ككل، كما أن هناك تماثل تام بين ما ينتجه هذا المنتج وما يعرضه باقي المنتجين ومن ثم تؤدي هذه الأمور إلى عجز أو عدم قدرة هذا المنتج بمفرده عن أن يؤثر في الثمن بإجراء فردي من جانبه عن طريق التحكم في عرض السلعة أو رفع ثمنها في السوق، لأن هذا الإجراء سيؤدي إلى تحول المستهلكين أو المشترين كلية إلى شراء إنتاج الآخرين.

أما في حالة الاحتكار، فإن المنتج هو الشخص الوحيد الذي يبيع السلعة في السوق، ومن ثم فليس لدى المستهلك فرصة للتحويل إلى إنتاج منتج آخر لذلك السلعة وبالتالي تكون مرونة الطلب في حالة الاحتكار أقل بكثير من حالة المنافسة الكاملة وبالتالي تزداد قدرة المنتج المحتكر في تحديد ورفع ثمن السلعة.

4- دور المرونة في زيادة الإيرادات الكلية للدولة من الضرائب:

تهتم الحكومات المختلفة بمعرفة درجة مرونة السلع، ولا سيما عند قيامها بفرض الضرائب غير المباشرة على السلع المختلفة، فمثلاً إذا كانت الدولة تهدف إلى الإقلال من استهلاك سلعة ما، وكان الطلب على هذه السلعة مرناً، فإن رفع السعر بنسبة ضئيلة سيؤدي إلى خفض الكمية المطلوبة بنسبة أكبر. أما إذا كان الطلب على السلعة غير مرناً، فإنه يلزم رفع سعر السلعة بنسبة كبيرة، وذلك للحد من استهلاك هذه السلعة.

كذلك إذا كانت الدولة تهتم بالحصول على أكبر كم ممكن من حصيللة الضرائب غير المباشرة، فإنه ليس من مصلحتها أن تفرض ضريبة على سلع ذات طلب مرناً، لأن فرض الضرائب على هذه السلع سيقول من حصيللة الضرائب. أما إذا كان الطلب على السلعة طلب غير مرناً، أو عديم المرونة، فرفع الضرائب بنسبة معينة قد لا يؤثر على حصيللة الدولة من الضرائب غير المباشرة. كذلك ليس من مصلحة الحكومة أن تخفض من ثمن السلع والخدمات التي تقدمها شركات قطاع الأعمال العام بغرض زيادة الإيرادات، إلا إذا كان الطلب على هذه السلع طلب مرناً، حيث يؤدي انخفاض الثمن إلى زيادة الكمية المطلوبة من السلع والخدمات المعروضة، وبالتالي ترتفع حصيللة الإيرادات. أما إذا كان الطلب على السلع والخدمات التي تقدمها شركات قطاع الأعمال العام غير مرناً، فإن خفض الأسعار سيؤدي إلى انخفاض الإيرادات.

كذلك ليس من مصلحة الحكومة أن تفرض ضريبة على سلعة ما لأغراض مالية، إذا كان الطلب على هذه السلعة طلب مرناً، لأنه كلما زادت مرونة الطلب على السلعة، كلما قلت مبيعاتها، وقلت بالتالي حصيللة الضريبة المفروضة عليها تبعاً لذلك.

5- العوامل التي تتوقف عليها مرونة الطلب:

تتوقف مرونة الطلب على العديد من العوامل التالية:

1- وجود أو عدم وجود بديل للسلعة موضوع الدراسة:

فمرونة الطلب تتوقف على وجود بديل قريب للسلعة، له القدرة على إشباع نفس الحاجة سواء بنفس الدرجة أو بدرجة أقل. فإذا كانت هناك سلعة ليس لها بديل، كنواء لا يصلح غيره لعلاج مرض معين، وأنه لا بد أن يؤخذ بمقدار أو كميات معينة، وإلا انعدم تأثيره المطلوب. ومن ثم فإن ارتفاع ثمن هذا الدواء أو انخفاضه في حدود معينة لن يؤثر على الكمية المطلوبة منه ومن ثم تكون مرونة الطلب على هذه السلعة (الدواء) مساوية تقريباً للصفر. والسبب في ذلك واضح وهو عدم وجود دواء بديل يمكن إحلاله محل الدواء المستخدم ومن ثم فإن الكمية المطلوبة من هذا الدواء لن تتأثر بأي حال من الأحوال بالتغير في ثمن هذا الدواء سواء ارتفع ثمن هذا الدواء أو انخفض في حدود معينة.

ومن الملاحظ كذلك لنا جميعا أنه إذا حدث ارتفاعا كبيرا في ثمن سلعة ضرورية كملح الطعام، فإن هذا الارتفاع لن يؤدي إلى تغير يذكر في الكمية المطلوبة منه، لأنه لا يوجد بديل لمثل هذه السلعة أو على الأقل لا يوجد بديل قريب له.

أما إذا كانت هناك سلعة لها بديل كامل، أي أن هناك سلعة أخرى يمكن أن تحل محلها تماما، فإن ارتفاع ثمن هذه السلعة سيؤدي إلى انعدام الطلب عليها. أما انخفاض الثمن سيؤدي إلى زيادة الطلب عليها بمقدار لانهاشي الأمر الذي يعني أن مرونة الطلب في هذه الحالة هي مرونة لا نهائية.

ومما سبق يتضح لنا أنه كلما وجدت سلعة أخرى يمكن أن تحل محل السلعة محل الدراسة في تحقيق الإشباع الذي يسعى إليه المشتري، كان معنى ذلك أن ارتفاع ثمن هذه السلعة سيؤدي إلى تحول المستهلكين عنها بإحلال السلع الأخرى محلها مما يترتب عليه نقص كبير في الكمية المطلوبة من السلع التي ارتفع ثمنها يزيد في نسبته عن نسبة التغير في الثمن.

٢- اعتبار السلعة ضرورية أو كمالية :

تعتبر ضرورة السلع أو كماليتها للمستهلك من العوامل التي تؤثر على قدرة المستهلكين على الاستغناء عنها، فكلما كانت السلعة ضرورية وتشبع حاجات أساسية من حاجات الإنسان كلما قلت قدرة الفرد أو المستهلك على الاستغناء عنها، ومن ثم فإن الطلب عليها سيكون طلب غير مرن، حيث يصعب على المستهلكين الاستغناء عنها، بل سيتجه المستهلك إلى شراء حاجته منها حتى عند ارتفاع ثمنها، أما إذا اعتقد المستهلك أن سلعة ما هي سلعة كمالية، فإن الطلب عليها سيكون طلبا مرنا، حيث يستطيع المستهلك بكل سهولة الاستغناء عنها نهائيا أو عن جزء كبير منها، إذا ما حدث ارتفاع في ثمنها، ولذا فإن الطلب على السلع الكمالية يوصف بأنه طلب مرن.

٣- أهمية السلعة في ميزانية المستهلك :

تتوقف كذلك درجة مرونة الطلب السعرية على المكانة التي تحتلها السلعة في ميزانية المستهلك. وتحدد هذه المكانة بنسبة ما ينفقه المستهلك من دخل على السلعة محل الدراسة. ومن ثم يذهب الاقتصاديون إلى القول بأنه كلما قلت نسبة ما ينفقه المستهلك من دخل على السلعة، كلما قلت مرونتها، لأن المستهلك في هذه الحالة لن يعير أية أهمية للتغير الذي يطرأ على ثمن هذه السلعة، حيث لن يؤدي التغير في الثمن إلى اضطراب ملحوظ في ميزانية المستهلك، لأن المستهلك سوف يحصل على حاجته منها في جميع الحالات، فارتفاع ثمنها لن يؤدي إلى نقص المطلوب منها، كما أن انخفاض ثمنها لن يؤدي إلى زيادة المطلوب منها ولذلك يقال أن الطلب على مثل هذه السلع هو طلب قليل الحساسية وضعيف المرونة تجاه التغيرات التي تحدث في أسعارها.

أما السلع التي تحتل مكانا كبيرا وتستأثر بجزء كبير من ميزانية دخل المستهلك فإنها تتأثر بشكل كبير بالتغيرات التي تطرأ على أسعار هذه السلع. ومن ثم فإن الطلب على هذه السلع عالي الحساسية ومرن. مثل السلع الغذائية والسيارات والثلاجات حيث يزداد اهتمام المستهلك بحثا عن بديل في حالة تغير ثمن السلع السابقة نظرا لما يحتله الإنفاق على هذه السلع من أهمية بالنسبة لميزانية الفرد.

٤- الطبقة المستهلكة للسلعة :

تتوقف درجة مرونة السلعة كذلك على نوعية الطبقة المستهلكة للسلعة، حيث يذهب الاقتصاديون إلى القول بأنه كلما كان استهلاك السلعة قاصرا على الطبقات الغنية، فإن الكمية المستهلكة منها لا تتأثر كثيرا بالتغيرات التي تطرأ على ثمنها، حيث تتميز الطبقات الغنية بأن لها من القدرة الشرائية ما يمكنها من استهلاك السلعة عند أي سعر لها. فهذه السلعة تعد بالنسبة للطبقة الغنية في حكم السلع الضرورية حتى وإن كانت من السلع الكمالية.

٥- عادات وأذواق المستهلكين :

تتأثر درجة المرونة بعادات المستهلكين وأذواقهم مما يؤثر في جعل الطلب على السلعة مرن أو غير مرن. فاعتياد المستهلكين على استخدام سلعة معينة سيجعل الطلب عليها يميل إلى أن يكون غير مرن. حيث لن يرضى المستهلك أن يقلل من الكمية المشتراة من السلعة التي اعتاد على استهلاكها بصفة دورية عندما يرتفع سعرها ارتفاعا بسيطا، ومن ناحية أخرى فإن اعتياد المستهلك على استخدام سلعة معينة سيجعله يعتقد بعدم وجود بديل لهذه السلعة ويتمسك باستعمالها ولن يرضى عنها بديلا، مما يجعل الطلب عليها قليل المرونة.

تطبيقات البابل شيت

أولاً: ضع علامة صح (✓) أو خطأ (x) أمام العبارات الآتية

(x)	الطلب هو مجرد رغبة الفرد في شراء سلعة أو خدمة معينة.
(x)	يعد برغبة الشخص عند تحديد الطلب الفعلي على سلعة ما.
(x)	تصح المقارنة بين الكميات المطلوبة خلال فترات زمنية مختلفة.
(x)	يتم تحديد الطلب عن طريق عاملين هما: أثر الدخل وأثر الإحلال.
(x)	لا يوجد فرق بين مفهوم الطلب والكمية المطلوبة.
(x)	يقصد بالكمية المطلوبة من سلعة ما، الكميات المختلفة التي يطلبها المستهلكون منها عند الأثمان المختلفة لها في السوق.
(✓)	الطلب يعني الرغبة المقترنة بالقدرة على دفع الثمن، أي الرغبة المصحوبة بالقوة الشرائية.
(✓)	تحدد الكمية المطلوبة من أي سلعة أو خدمة بمجموعة من العوامل بعضها عوامل كمية يمكن قياسها بدقة والبعض الآخر عوامل نوعية غير قابلة للقياس الكمي.
(x)	دالة الطلب الداخلية هي العلاقة بين الكمية المطلوبة من سلعة معينة وبين سعر هذه السلعة.
(✓)	دالة الطلب السعرية هي العلاقة التي تربط بين أسعار افتراضية مختلفة لسلعة معينة، وبين الكميات التي تطلب من هذه السلعة عند كل سعر من هذه الأسعار، خلال فترة زمنية معينة.
(x)	يعتبر جدول الطلب أحد الطرق للتعبير عن دالة الطلب وهو أكثر هذه الطرق دقة.
(✓)	يعتبر جدول الطلب أحد الطرق للتعبير عن دالة الطلب وهو أبسط هذه الطرق وأقربها إلى الفهم.
(✓)	يعاب على جدول الطلب أنه لا يمكن أن يشمل جميع الأسعار التي يمكن أن نفترضها لسلعة معينة.
(x)	ينص قانون الطلب على أن العلاقة بين الكمية المطلوبة وسعرها عادة ما تكون علاقة طردية.
(✓)	يشترط لانطباق قانون الطلب أن تكون الأشياء الأخرى التي يمكن أن تؤثر على الطلب باقية على حالها دون تغير.
(✓)	الطلب هو الرغبة المقترنة بالقدرة على دفع ثمن السلعة، أي رغبة مصحوبة بقوة شرائية.
(✓)	يمكن تفسير العلاقة العكسية بين التغير في الثمن والتغير في الكمية المطلوبة عن طريق عاملين هما: الثمن والزمن.
(✓)	إذا كنا بصدد سلعتين تصلح كل منهما في أن تحل محل الأخرى في تحقيق نفس الإشباع وإعطاء نفس المنفعة، فإن ارتفاع ثمن إحداها يؤدي إلى ارتفاع الطلب على الأخرى، وانخفاض ثمن إحداها يؤدي إلى انخفاض الطلب على الأخرى.
(✓)	إن عمومية قانون الطلب لا يمنع من ظهور بعض الاستثناءات عليه كما في حالة المضاربة وبيع التظاهر أو التفاخر.
(✓)	يترتب على ارتفاع أثمان السلع الدنيا زيادة الكمية المطلوبة منها.
(✓)	ينص قانون الطلب الداخلي على أن هناك علاقة عكسية بين الكمية المطلوبة من السلع المختلفة وبين دخل الذي يحصل عليه الفرد.
(x)	علاقة بين الكمية المطلوبة من سلعة ما وسعر السلعة المكمل لها هي علاقة طردية.
(x)	علاقة بين الكمية المطلوبة من سلعة ما وسعر السلعة البديلة عنها هي علاقة عكسية.
(x)	الطلب مرناً إذا كان معامل المرونة أكبر من الواحد الصحيح.
(✓)	

(√)	يكون الطلب غير مرن إذا كان معامل المرونة أقل من الواحد الصحيح.
(√)	يكون الطلب متكافئ المرونة إذا كان معامل المرونة يساوي واحد صحيح.
(√)	يكون الطلب عديم المرونة إذا كان معامل المرونة يساوي صفر.
(×)	إذا كان الطلب على السلع المصدرة إلى الخارج طلب مرن، فمن مصلحة الحكومة في هذه الحالة رفع أسعار الصادرات الموجهة إلى الخارج.
(×)	إذا كان الطلب على سلع المنتج طلب غير مرن أو عديم المرونة، فليس في مقدور المنتج أن ينقل عبء الضريبة كلياً أو جزئياً إلى المستهلك.
(√)	تؤثر مرونة الطلب على سلطة المنتج في تحديد الثمن.
(×)	من مصلحة الدولة للحصول على أكبر كم ممكن من حصيللة الضرائب غير المباشرة أن تفرض الضريبة على سلع ذات طلب مرن.
(√)	ليس من مصلحة الحكومة أن تفرض ضريبة على سلعة ما لأغراض مالية، إذا كان الطلب على هذه السلعة طلب مرن.
(√)	إذا كانت هناك سلعة لها بديل كامل، فإن ارتفاع ثمن هذه السلعة سيؤدي إلى انعدام الطلب عليها.
(×)	يوصف الطلب على السلع الضرورية بأنه طلب مرن وعلى السلع الكمالية بأنه طلب غير مرن.
(×)	لا تتأثر درجة مرونة الطلب بنسبة ما ينفق المستهلك من دخله على السلعة.
(√)	تتوقف درجة مرونة السلعة على نوعية الطبقة المستهلكة للسلعة.
(×)	لا تتأثر درجة مرونة الطلب بعادات المستهلكين وأذواقهم.

ثانياً: اختر الإجابة الصحيحة من بين الأقواس

- الطلب هو: (أ- مجرد رغبة الشخص في سلعة أو خدمة معينة. ب- الرغبة المقترنة بالقدرة على دفع الثمن. ج- لا شيء مما سبق) (الإجابة: ب)
- الكميات المختلفة التي يطلبها المستهلكون عند الأثمان المختلفة هو المقصود من: (أ- الطلب. ب- الكميات المطلوبة. ج- جميع ما سبق) (الإجابة: أ)
- العلاقة بين الكمية المطلوبة من سلعة معينة وبين سعر هذه السلعة تعرف باسم دالة الطلب: (أ- الدخلية. ب- التبادلية. ج- السعرية) (الإجابة: ج)
- من شروط انطباق قانون الطلب: (أ- أن تكون الفترات التي تحسب فيها الكميات المطلوبة فترات متجانسة. ب- أن تكون الأشياء الأخرى التي يمكن أن تؤثر على الطلب باقية على حالها دون تغير. ج- جميع ما سبق) (الإجابة: ج)
- يكن تفسير قانون الطلب بعاملين هما أثر الدخل وأثر: (أ- الثمن. ب- الإحلال. ج- الزمن) (الإجابة: ب)
- الاستثناءات التي ترد على قانون الطلب: (أ- عادات وأذواق المستهلكين. ب- حالة السلع المكملة. ج- حالة لعل الدنيا أو سلع جفن) (الإجابة: ج)
- تة الطلب تقاس بقسمة: (أ- التغير النسبي في الكمية المطلوبة على التغير النسبي في الكمية المعروضة. ب- التغير النسبي في الكمية المعروضة على التغير النسبي في الثمن. ج- التغير النسبي في الكمية المطلوبة على التغير النسبي في الثمن) (الإجابة: ج)
- بالطلب أن أي تغير في سعر السلعة يؤدي إلى تغير عكسي ونسبة أقل في الكمية المطلوبة من: (أ- المرن. ب- غير المرن. ج- عديم المرونة) (الإجابة: ب)
- سلعة الحكومة عدم رفع أسعار الصادرات إذا كان الطلب على السلع المصدرة إلى الخارج طلب: (أ- مرن. ج- عديم المرونة) (الإجابة: أ)

١- الاستثناءات على قانون العرض:

إذا كان قانون العرض ينص على أن الكمية المعروضة من سلعة ما تتناسب طردياً مع ثمنها، إلا أن هذه الظاهرة ليست ظاهرة عامة، إنما تخضع للعديد من الاستثناءات والتي قد تنفي عن قانون العرض صفة العمومية، فنجد في بعض الأحيان أن الكمية المعروضة تنكمش بزيادة الثمن، أو قد تتمدد الكمية المعروضة بانخفاض الثمن ومن هذه الحالات:

١- توقع استمرار زيادة أو نقص الثمن:

قد يوحي الارتفاع المستمر في أسعار بعض السلع لبعض المنتجين أو البائعين إلى احتمال ارتفاع الأسعار بنسب أكبر مما هي عليه في المستقبل القريب، فيجدوا أن من مصلحتهم عدم التجاوب مع الزيادة في الثمن وزيادة العرض، ويفضلون تخزين السلع وتقليل العرض، بقصد تحقيق أكبر ربح ممكن في المستقبل عندما يستمر الارتفاع في ثمن السلعة، فمثلاً نجد أن الارتفاع المستمر في أسعار الأراضي المعدة للبناء يسبب التوسع العمراني. قد يوحي إلى بعض ملاك هذه الأراضي إلى احتمال زيادة الأسعار بصورة ضخمة في المستقبل القريب مما يجعلهم يحجمون أو يمتنعون عن عرض ما يملكونه من أراضي رغم ارتفاع الأسعار، ويكون ذلك من أحد عوامل استمرار زيادة الأسعار لقلة العرض الحالي.

أما إذا توقع المنتجون انخفاض الأسعار، ووجد المنتجون أن هذا الاتجاه النزولي للأسعار سوف يستمر، فإنهم يفضلون زيادة عرضهم للسلع حتى لا يبقى لديهم مخزون يضطرون فيما بعد لبيعه بالأسعار المنخفضة.

٢- حالة العرض الثابت:

في بعض الأحوال نجد أن الكمية المعروضة من سلعة معينة تظل ثابتة رغم ارتفاع الثمن. ويرجع ذلك إلى أن بعض عناصر الإنتاج التي تساهم في العملية الإنتاجية لا يمكن زيادتها بعد حد معين تطبيقاً لقانون تناقص الغلة، ولكن هذا الأمر لا يمكن أن يصح إذا نظرنا إلى عرض نوع معين منها لاستخدام معين، فعمال الزراعة أو عمال الكهرباء يمكن أن تنمو الكمية المعروضة منهم مع ارتفاع أجورهم.

٣- حالة الحاصلات الزراعية:

يخضع عرض الحاصلات الزراعية إلى نوع من الثبات النسبي، وذلك لضرورة انقضاء مدة معينة بين وضع البذور وجني المحصول، فالزارع لا يستطيع زيادة المساحة المزروعة منها إذا ما قرب وقت جني المحصول وارتفع الثمن.

٤- حالة منحنى العرض الملتوي أو المتر!جم:

هناك حالات نجد فيها أن الكمية المعروضة من السلعة تنكمش بعد حد معين من ارتفاع الثمن، ويكون منحنى العرض في هذه الحالة مترجعاً أو ملتوياً، فقد يكون المنتج أو البائع ليس في حاجة إلا إلى كمية معينة من النقود، ولا يريد أن يحصل على أكثر منها، فإذا كان يحصل على هذه الكمية من النقود من بيع كمية معينة من سلعة عند ثمن معين، ثم حدث أن ارتفع الثمن الذي يبيع به، فإنه قد يلجأ إلى تخفيض الكمية المعروضة من السلعة التي يبيعها، لأنه يستطيع عن طريق بيع كمية أقل منها، أن يحصل على نفس الكمية من النقود، والفرص هنا أنه لا يريد أن يحصل على أكثر من ذلك القدر من النقود، ومثال ذلك لو افترضنا حالة العامل الذي يحتاج إلى مبلغ معين من الدخل، فهو في هذه الحالة يكون على استعداد لزيادة ساعات عمله حتى يحصل على الدخل الذي يكفيه، ثم بعد ذلك يعمل على إقصاء هذا العرض، أي إقصاء ساعات عمله، حتى لو ارتفع الثمن بمقدار كبير، لأنه حصل على المقدار الذي يكفيه من الدخل من ناحية، ولأنه يوازن بين الأجر والألم المترتبين على العمل لساعات إضافية من ناحية أخرى وفي مثل هذه الحالة يأخذ منحنى العرض شكلاً يقترب من منحنى الطلب.

٥- السلع غير القابلة فنياً للتخزين:

أما إذا كانت السلع غير قابلة للتخزين أو كانت تتطلب نفقات عالية من أجل تخزينها على نحو لا يستطيع معه التاجر تحملها، ففي هذه الحالة سوف يجد نفسه مضطراً إلى طرح كميات كبيرة منها في السوق لتصرفها حتى ولو كانت أثمانها منخفضة.

٦- يحدث أحياناً عند ارتفاع الأسعار أن تزيد الكمية المعروضة مما يزيد الأرباح لدى البائعين أو المنتجين. ولكن عند زيادة الدخل تصبح مقدرة هؤلاء البائعين على الاستهلاك مرتفعة. فإذا كانوا يعرضون سلعا استهلاكية مثل السلع الزراعية أو المأكولات، فإننا نجدهم يفضلون عند ارتفاع الأسعار إلى حد معين ووصول دخولهم إلى مستوى معين أن يحتفظوا بجزء من هذه السلع المعروضة لاستهلاكهم الشخصي، وبالتالي ينخفض العرض رغم ارتفاع الأسعار.

٧- بعض البائعين في حاجة ماسة إلى مستوى معين من الدخل لمواجهة التزاماتهم المالية، فعند انخفاض الأسعار من المفروض أن يقل العرض، ولكن احتياج البائع لمستوى معين من الدخل، يجعله يزيد من الكمية المعروضة رغم انخفاض السعر ليحقق المستوى المطلوب من الإيرادات اللازمة لتحقيق المستوى المطلوب من الدخل.

رابعاً: العوامل المؤثر في العرض بخلاف الثمن:

ذكرنا فيما سبق أن قانون العرض ينص على أن الكميات المعروضة من سلعة ما تزداد بزيادة الثمن، بينما تنخفض الكمية المعروضة منها بانخفاض الثمن على فرض ثبات العوامل الأخرى المؤثرة على العرض بخلاف الثمن. فما هي العوامل الأخرى التي افترضنا ثباتها؟ ذهب الاقتصاديون إلى القول بأن العوامل المؤثرة في الكمية المعروضة من سلعة ما بخلاف الثمن هي:

يلي:

١- نفقة الإنتاج:

تعتبر نفقة الإنتاج من أهم العوامل المؤثرة في الكمية المعروضة من سلعة ما، فمن المعروف أن كل منتج يهدف من إنتاجه الحصول على أكبر قدر ممكن من الأرباح وتتوقف الكمية التي يكون البائع على استعداد لبيعها على نفقة الإنتاج التي يتحملها، فكلما نقصت نفقة الإنتاج زادت الكمية المنتجة عند هذا الثمن وكلما زادت نفقة الإنتاج نقصت الكمية المنتجة عند هذا الثمن، بل وقد يمتنعون كلية عن العرض إذا كانت الزيادة في نفقة الإنتاج تفوق مقدار الإيراد المتوقع الحصول عليه من بيع السلعة.

وتتغير نفقة الإنتاج لسلعة ما إما بسبب التغير الذي يحدث في أثمان عناصر الإنتاج أو بسبب زيادة إنتاج العوامل المستخدمة في الإنتاج، فإذا انخفضت مثلاً أجور العمال فإن نفقة الوحدة المنتجة سوف ينخفض وبالتالي يصبح المنتج على استعداد لزيادة الكمية المعروضة عند نفس الثمن وعلى العكس إذا ارتفعت أسعار المواد الخام المستخدمة في العملية الإنتاجية فإن ذلك يؤدي إلى ارتفاع تكلفة إنتاج الوحدة الواحدة من السلعة وبالتالي يصبح المنتج مضطراً إلى تخفيض أو إقلال الكمية المعروضة من السلعة عند نفس الأسعار السائدة وذلك تحت ضغط ارتفاع تكاليف الإنتاج.

كما تتوقف نفقة الإنتاج كذلك على مستوى الفن الإنتاجي، إذ أن تقدم الفن الإنتاجي يعني التوفير في عوامل الإنتاج، ويعني أيضاً تخفيض نفقة الإنتاج، بينما نجد أن تدهور مستوى الفن الإنتاجي يؤدي إلى ارتفاع نفقة الإنتاج. ويضاف إلى عامل الفن الإنتاجي ما قد يحدث من تغيرات في الضرائب والإعانات، ذلك أن الضرائب المفروضة على المنتج تضاف على نفقة الإنتاج وأن الإعانات تخفف من نفقة الإنتاج على عكس الضرائب، وبينما على ما تقدم فإن ارتفاع الضرائب يؤدي إلى ارتفاع نفقة الإنتاج، بينما انخفاض أو إلغاء الضرائب نهائياً يؤدي إلى انخفاض نفقة الإنتاج، كما أن ارتفاع الإعانات الممنوحة للمنتج يؤدي إلى انخفاض تكلفة إنتاج السلعة، بينما انخفاض مقدار الإعانات الممنوحة للمنتج أو انعدامها إطلاقاً يؤدي إلى ارتفاع تكلفة أو نفقة إنتاج السلعة.

٢- الإنتاج الموسمي:

أحياناً قد يزيد العرض أو ينقص من سلعة ما على الرغم من ثبات السعر في حالات الإنتاج الموسمي كما هو الحال في زيادة عرض المنتجات والعصائر وعرض الملابس والهدايا في فصل الصيف والأعياد.

٣- أثمان السلع المتنافسة أو المتكاملة:

تؤثر أسعار السلع المتنافسة أو البديلة على عرض السلعة، حيث يأخذ المنتج في اعتباره فضلاً عن نفقة إنتاج السلعة أسعار السلع المتنافسة الأخرى من ناحية العرض.

وتكون السلع متنافسة من ناحية العرض إذا كان إنتاجها يحتاج إلى نفس عوامل الإنتاج وعلى ذلك يكون المنتج بالخيار في هذه الحالة بين استخدام عناصر الإنتاج هذه في إنتاج أية سلعة من السلع المتنافسة، أي أن عوامل الإنتاج يمكن أن تنتقل من إنتاج إحدى السلع المتنافسة إلى إنتاج سلعة أخرى منها، فالأرض الزراعية مثلاً تصلح للزراعة العديد من الحاصلات الزراعية مثل القمح أو الشعير أو القطن فإذا ارتفع ثمن سلعة من هذه السلع وظلت الأخرى ثابتة وكانت نفقة الإنتاج واحدة أو متقاربة بالنسبة لإنتاج أي سلعة من السلع السابقة فإن المنتج أو المزارع قد ينتجه إلى إنتاج المحصول ذي السعر المرتفع ولذا فإن ارتفاع أثمان السلع المتنافسة الأخرى يؤدي إلى نقص عرض السلعة محل الدراسة.

أما السلع المتكاملة فهي التي لا يمكن إنتاج إحداها منفصلاً عن إنتاج الأخرى ولذلك يطلق عليها أحياناً اسم الإنتاج المتصل أو المرتبط. مثال ذلك عمليات إنتاج لحوم الأغنام يرتبط بها إنتاج الصوف وإنتاج القطن يرتبط ببذرة القطن وهكذا وفي مثل هذه الحالات إذا ارتفع ثمن عرض لحوم الأغنام فإن ذلك يستتبع ارتفاع عرض الصوف والعكس صحيح ومعنى ذلك أن عرض الصوف يتوقف على التغيرات التي تحدث في عرض لحوم الأغنام. فإذا حدث وارتفع عرض لحوم الأغنام فإن ذلك يستتبع ارتفاع عرض الصوف وإذا حدث على العكس من ذلك وانخفض عرض لحوم الأغنام فإن ذلك يستتبع انخفاض عرض الصوف وهكذا ومما تقدم يتضح أن عرض السلعة يتناسب تناسباً طردياً مع عرض السلعة التي تتكامل معها.

4- تدخل الدولة :

قد يكون التغير في الكمية المعروضة من السلعة في السوق بالزيادة مقصوداً من جانب السلطات العامة، فكتيرا ما تلجأ الدولة في أوقات الأزمات أو الظروف الطارئة إلى منح العديد من الإعانات للمنتجين أو المزارعين بهدف تشجيعهم على زيادة الإنتاج وبالتالي زيادة الكمية المعروضة من السلعة كالإعانات والقروض التي تمنحها الحكومة المصرية في بعض الأوقات لتشجيع الأفراد على تربية الماشية والدواجن وتربية النحل.

وقد يكون التغير في الكمية المعروضة بالنقص مقصوداً من جانب الحكومة أيضاً إذا كانت تهدف من وراء ذلك نقص الاستهلاك من سلعة معينة محافظة على الأمن العام أو الصحة العامة ومن ذلك مثلاً أن تقوم الحكومة أو السلطات العامة في الدولة بفرض ضرائب على إنتاج سلعة معينة، فيؤدي ذلك إلى زيادة نفقات الإنتاج وبالتالي يقل المنتج منها ومن ثم ينخفض المقدار المعروض منها في السوق.

5- العادات والتقاليد الاجتماعية :

تؤثر الكثير من العادات والتقاليد الاجتماعية المنتشرة في الكثير من البلاد في العرض الكلي من سلعة ما سواء بالزيادة أو النقص، فعلى سبيل المثال نجد في المجتمعات الزراعية أن أغلب المزارعين يفضلون الاحتفاظ بما يقومون بإنتاجه من بعض المحاصيل الزراعية مثل القمح أو الخضروات لمواجهة استهلاكهم الخاص وبالتالي يقل عرضها حتى ولو ارتفع ثمنها في السوق، كذلك توجد العديد من المجتمعات لا تحبذ عمل المرأة ولذا فإن عرض عملهن لا يرتفع بارتفاع أجورهن.

6- مستوى الفن الإنتاجي :

تزيد الكمية المعروضة من سلعة ما على الرغم من ثبات الثمن الذي تباع به في السوق في حالات التقدم في مستوى الفن الإنتاجي إذا كان من شأن ذلك حدوث زيادة في كفاءة العناصر المستخدمة في العملية الإنتاجية، كإكتشاف طريقة جديدة لإنتاج سلعة بكفاءة أعلى أو زيادة التخصص وتقسيم العمل بين القائمين عليه أو زيادة استخدام الآلات في العملية الإنتاجية. كل هذه الأمور تؤدي إلى خفض تكاليف إنتاج السلعة وبالتالي يكون المنتجون على استعداد كامل لعرض كميات أكبر من السلعة عند نفس الأسعار السائدة في السوق.

أما إذا حدث نوع من الانتكاسة الفنية في ظروف الإنتاج أو في مستوى الفن الإنتاجي المستخدم في العملية الإنتاجية فإنه يترتب على ذلك زيادة في نفقات الإنتاج وبالتالي يقوم المنتجون بتخفيض الكمية المعروضة من السلعة على الرغم من ثبات الثمن الذي تباع به في السوق.

خامساً: مرونة العرض :

يقصد بمرونة عرض السلعة مدى استجابة السلعة للتغير في الثمن، فقد يؤدي تغير بسيط في ثمن بعض السلع إلى تغير كبير في كمية المعروض منها وقد يؤدي تغير كبير في ثمن السلعة إلى تغير بسيط في الكمية المعروضة منها.

- قياس درجة مرونة العرض :

يمكن قياس درجة مرونة العرض بقسمة التغير النسبي في الكمية المعروضة على التغير النسبي في الثمن عند حصول القسمة درجة مرونة العرض ونوعه من حيث المرونة وبالتالي فإن مرونة العرض التغير النسبي في الكمية المعروضة

التغير النسبي في الثمن

١- حالات مرونة العرض:

١- العرض المرن:

يعتبر العرض مرنا إذا كانت نسبة التغير في الكمية المعروضة أكبر من التغير النسبي في الثمن، أي إذا كان التغير النسبي في الثمن في ثمن المنسوجات القطنية ٢٠% فإدى ذلك إلى تغير نسبي في الكمية المعروضة من المنسوجات بنسبة ٦٠% ففي هذه الحالة تكون مرونة العرض على النحو التالي:

$$\text{مرونة العرض} = \frac{\text{التغير النسبي في الكمية}}{\text{التغير النسبي في الثمن}} = \frac{60\%}{20\%} = 3$$

فيكون العرض مرنا في هذه الحالة، أي درجة المرونة أكبر من الواحد الصحيح.

٢- العرض غير المرن:

يكون العرض غير مرنا إذا كانت نسبة التغير في الكمية المعروضة أقل من نسبة التغير في الثمن، بحيث تكون المرونة أقل من الواحد الصحيح. مثال: إذا حدث تغير نسبي في ثمن اللحوم الحمراء بنسبة ٢٠% فإدى ذلك إلى تغير نسبي في الكمية المعروضة بنسبة ١٠% فإن درجة مرونة العرض في هذه الحالة:

$$\text{مرونة العرض} = \frac{\text{التغير النسبي في الكمية}}{\text{التغير النسبي في الثمن}} = \frac{10\%}{20\%} = 0.5$$

أي أقل من الواحد الصحيح ومن ثم يقال أن العرض في هذه الحالة عرض غير مرنا.

٣- عرض متكافئ المرونة:

يكون العرض متكافئ المرونة عندما تساوى نسبة التغير في الكمية المعروضة مع نسبة التغير في الثمن، أي أن درجة المرونة تساوي في هذه الحالة واحد صحيح. مثال ذلك إذا حدث تغير نسبي في ثمن لتر البنزين بنسبة ١٠% فإدى ذلك إلى حدوث تغير نسبي في الكمية المعروضة من البنزين بنسبة ١٠%، فإن درجة مرونة العرض في هذه الحالة =

$$\text{التغير النسبي في الكمية} = \frac{10\%}{10\%} = 1 \text{ واحد صحيح}$$

ففي هذه الحالة يقال أن العرض متكافئ المرونة، حيث أن درجة المرونة تساوي واحد صحيح.

٤- العرض عديم المرونة:

يكون العرض عديم المرونة إذا كان التغير في الثمن لا يؤدي إلى أي تغير في الكمية المعروضة، بحيث تظل الكمية المعروضة ثابتة بدون تغير مهما تغير الثمن ارتفاعا أو انخفاضاً، أي أن معدل أو درجة المرونة تساوي صفر في هذه الحالة.

مثال: إذا كانت الكمية المعروضة من الملح عند الثمن ١٠ قروش هي ١٠٠ كيلو فإذا ارتفع ثمن الملح إلى ١٢ قرش للكيلو، بينما ظلت الكمية المعروضة منه عند الثمن الجديد هي ١٠٠ كيلو دون تغير، فإن مرونة العرض في هذه الحالة تساوي:

$$\text{التغير النسبي في الكمية} = \frac{\text{صفر}}{20\%} = 0$$

ذلك أن أي تغير في الثمن لا يصاحبه أي تغير في الكمية المعروضة، فالكمية المعروضة ثابتة لا تتغير عند سعر للسلعة، فدرجة المرونة في هذه الحالة لعرض السلعة تساوي = صفر.

0- العرض لا نهائي المرونة:

يكون العرض لا نهائي المرونة إذا كان التغير في الثمن يؤدي إلى تغير لا نهائي في الكمية المعروضة، بمعنى أن أي انخفاض في الثمن يؤدي إلى انكماش في الكمية المعروضة حتى تصل إلى الصفر وأي ارتفاع في الثمن يؤدي إلى تمدد في الكمية المعروضة إلى ما لا نهاية، بحيث يكون معامل المرونة في هذه الحالة إلى ما لا نهاية ومعنى ذلك عمليا أن الثمن يظل ثابتا أيا كانت الكمية المعروضة من السلعة.

ذلك أن أي انخفاض في الثمن يؤدي إلى نقص في الكمية المعروضة حتى يصل إلى الصفر وأن أي ارتفاع في الثمن يؤدي إلى زيادة في الكمية المعروضة إلى ما لا نهاية، أي أن المرونة = ما لا نهاية.

ج- العوامل التي تتوقف عليها مرونة العرض:

يلعب عنصر الزمن دورا هاما في تحديد درجة مرونة العرض الذي تتمتع به السلعة، فهذه المرونة تزيد باستمرار مع زيادة المدة وتنقص بتقصيصها، ومعنى ذلك أن مرونة العرض تزداد مع طول المدة وتنقص بتقصيصها، وعلى ذلك فقد تكون مرونة العرض منعقدة في المدة القصيرة جدا، ثم تكون أكثر مرونة في المدة القصيرة ومن باب أولى في المدة الطويلة. ومن الجدير بالذكر أن أهمية عنصر الزمن في تحديد مقدار عرض السلعة وكذلك تحديد مرونتها يفوق مقدار أهميته في تحديد مقدار الطلب على السلعة، وذلك لأن إنتاج أي سلعة من السلع يستغرق وقتاً قد يطول أو قد يقصر طبقاً لطبيعة السلعة والظروف المحيطة بإنتاجها، ولذا قد يكون من المفيد أن نفرق بين نوعين من مرونة العرض على حسب المدة الزمنية على النحو التالي:

1- مرونة العرض في المدة القصيرة:

مرونة العرض في المدة القصيرة هي التي تبين نسبة التغير السريع في الكمية المعروضة نتيجة التغير في السعر. وتتوقف مرونة العرض في الأجل القصير أساساً على مدى قابلية السلعة للتخزين أو بمعنى آخر قابليتها للتلف، فكما كانت السلعة قابلة للتخزين كلما كان عرضها مرناً، فارتفاع الثمن يؤدي إلى زيادة الكميات المعروضة من السلعة وتقليل المخزون منها، أما انخفاض الثمن فيؤدي إلى تخفيض الكميات المعروضة وزيادة الكميات المخزونة منها. أما إذا كانت السلعة غير قابلة للتخزين فإن عرضها يكون غير مرناً كما هو الحال بالنسبة للسلع القابلة للتلف، حيث يجب بيع كل الكمية الموجودة عند البائع بصرف النظر عن الثمن. فنجد مثلاً أن مرونة سلعة كالطماطم تكون منخفضة في الأجل القصير، حيث أن قابليتها للتلف لن تمكن بائعيها من تخزينها إذا ما انخفض سعرها، كما أن عدم وجود مخزون منها لن يمكن البائعين من زيادة الكمية المعروضة منها إذا ما حدث ارتفاع مفاجئ في سعرها. وبالتالي فإن التغير في سعر هذه السلعة لن يكون له أي تأثير على الكمية المعروضة منها في الأجل القصير ولذا يمكن القول بأن مرونة هذه السلعة تساوي صفر، أي أن مرونة عرض هذه السلعة في الزمن القصير عديم المرونة، بينما نجد العكس بالنسبة لسلع أخرى مثل القمح والسكر حيث تكون مرونة عرضها في الأجل القصير أكبر نظراً لقابليتها للتخزين ولو إلى حين، حيث يستطيع المنتجين أو البائعين خفض المعروض منها عند انخفاض الثمن أو زيادة الكمية المعروضة منها عند ارتفاع ثمنها من أجل تعظيم فرص الربح وتحقيق أكبر قدر ممكن من الأرباح نتيجة ارتفاع الأسعار وعلى ذلك فالمدة القصيرة هي المدة التي لا تسمح للمنتجين بزيادة الكمية المنتجة وتأتي الزيادة في العرض أو نقصه من الكميات المخزونة لدى التجار ومما سبق يمكن صياغة القاعدة التالية:

أنه كلما كانت السلعة قابلة للتخزين كلما زادت درجة مرونة عرض السلعة وكلما كانت السلعة غير قابلة للتخزين كلما قلت درجة مرونة العرض.

2- مرونة العرض في الأجل الطويل (أو الزمن الطويل):

يعرف الأجل الطويل بأنه الزمن الذي يمكن من خلاله للمنتجين من تعديل الإنتاج أو تغيير الطاقة الإنتاجية شروعاتهم بحيث تتناسب الكمية المعروضة من السلعة مع الثمن. ففي المدة الطويلة يمكن تغير أو تعديل كمية المعروض من السلعة عن طريق تغير حجم الإنتاج وذلك عن طريق تغير عدد العمال أو المواد الأولية بالزيادة أو النقص أو عن طريق انتقال عناصر الإنتاج من صناعة إلى أخرى أو طريق بناء منشآت جديدة أو التغيير في المساحة المزروعة أو التنقل بين فروع الإنتاج المختلفة، فتتحول كثير من العرض الغير مرناً إلى عرض مرناً، حيث يمنح الأجل الطويل للمنتجين الوقت الكافي لتغير الكمية المعروضة عن تغير حجم الإنتاج أو تغيير طاقته الإنتاجية. فطول المدة يوفر عناصر الإنتاج اللازمة سواء من حيث تدريب الأيدي أو إنشاء المباني أو شراء الآلات، أي أنه يمكن من زيادة حجم المشروع وتغير الطاقة الإنتاجية له بالزيادة.

د- أهمية مرونة العرض:

لمرونة العرض أهمية اقتصادية كبيرة في التحليل الاقتصادي ويمكن توضيح ذلك من خلال استعراض التالي:

التالية:

1- مرونة العرض وتحديد الثمن:

إذا كان عرض السلعة مرنا استطاع البائع أو المنتج أن يتحكم في ثمن السلعة عن طريق التحكم في الكمية المعروضة من السلعة، إذ أنه يستطيع أن يقلل من الكمية المعروضة وبالتالي يتحكم في ثمن هذه السلعة بالزيادة. ذلك فإن العرض المرن يعطي للبائعين سلطة كبيرة في تحديد الثمن. أما إذا كان العرض غير مرن فإن سلطة البائع في تحديد الثمن تكون محدودة جداً، حيث يصعب على البائع في هذه الحالة أن يتحكم في عرض السلعة سواء بالزيادة أو النقص لمواجهة التغيرات في الأثمان ومن يصعب عليهم التحكم في الثمن.

2- مرونة العرض وتقلبات الأثمان:

تلعب مرونة العرض دوراً هاماً في تحديد مدى ونطاق وتقلبات أسعار السلعة المعروضة في السوق. فإذا كان عرض السلعة مرنا استطاع البائع أن يتحكم في الكمية المعروضة منها في السوق وبالتالي يحدد البائع من الحد بدرجة كبيرة من انخفاض أو ارتفاع الثمن في السوق في حركة عكسية وفقاً لمصلحته، حيث يستطيع أن يقلل الكمية المعروضة من السلعة في حالة انخفاض السعر أو يزيد الكمية المعروضة من السلعة في حالة ارتفاع الثمن ومما تقدم نجد أنه في حالة العرض المرن تكون تقلبات الأسعار محدودة جداً ويمكن السيطرة عليها. أما إذا كان عرض السلعة غير مرن ففي هذه الحالة قد يصعب على البائع أو المنتج أن يتحكم في الكمية المعروضة وبالتالي يصعب عليه الحد من ارتفاع الأسعار أو انخفاضها ومن ثم تعرف الأسعار تقلبات شديدة ومحدودة يصعب السيطرة عليها.

3- مرونة العرض ومن يتحمل عبء الضريبة:

عندما تقوم الدولة بفرض ضريبة معينة على سلعة ما سريعا ما يفور التساؤل عن من يتحمل عبء الضريبة هل هو المنتج الذي يبيع السلعة أم المشتري الذي يقوم بشراء هذه السلعة؟ وللإجابة على هذا السؤال يجب معرفة درجة مرونة السلعة المعروضة ولذلك يمكن القول بصفة عامة تحديد من يتحمل عبء الضريبة المفروضة يتوقف على درجة مرونة عرض السلعة، فإذا كان عرض السلعة مرنا استطاع البائع الذي فرضت ضريبة على سلعة أن يضيق مقدار الضريبة على سعرها وبالتالي ينقل عبئها على المشتري أو المستهلك النهائي. أما إذا كان عرض السلعة غير مرن أو عديم المرونة فإن البائع لن يستطيع أن يلقى بأي قدر من عبء الضريبة على المشتري وذلك لأن البائع في حالة العرض غير المرن لا يستطيع أن يتحكم في الكمية المعروضة من السلعة في السوق ومن ثم لا يستطيع رفع ثمن السلعة بمقدار الضريبة المفروضة عليه وبالتالي يتحمل هو ومن عبئها.

تطبيقات البابل شيت

أولاً: ضع علامة صح (✓) أو خطأ (x) أمام العبارات الآتية

- بعض عرض السلعة مقدار ما يكون موجود منها في السوق. (✓)
تتضمن الكمية المعروضة من السلعة ما يحتفظ به البائعون على شكل مخزون سلعي. (✓)
عامل المدة يحتل مكانة هامة في تحديد العرض أكثر من أهميته في تحديد الطلب. (✓)
يعبر جدول العرض عن العلاقة العكسية بين الكمية المعروضة من السلعة وبين سعرها. (✓)
العلاقة بين الكمية المعروضة من سلعة ما وسعرها عادة ما تكون علاقة طردية. (✓)
يمكن تفسير قانون العرض على أساس من تصرف المستهلكين. (✓)
تزيد الكمية المعروضة من السلعة في حالة وجود توقعات بارتفاع ثمنها. (✓)

(√)	يعتبر نفقة الإنتاج من أهم العوامل المؤثرة في الكمية المعروضة من سلعة ما بخلاف الثمن.
(√)	عرض السلعة يتناسب تناسباً طردياً مع عرض السلعة التي تتكامل معها.
(×)	لا تؤثر العادات والتقاليد الاجتماعية في العرض الكلي من سلعة ما سواء بالزيادة أو النقص.
(√)	تزيد الكمية المعروضة من سلعة ما على الرغم من ثبات الثمن الذي تباع به في السوق في حالات التقدم في مستوى الفن الإنتاجي.
(×)	يعتبر العرض مرناً إذا كان معامل المرونة أقل من الواحد الصحيح وأكبر من الصفر.
(×)	يعتبر العرض غير مرناً إذا كان معدل أو درجة المرونة تساوي صفر.
(×)	يكون العرض عديم المرونة إذا أدى التغير الطفيف في الثمن إلى تغير لانتهائي في العرض.
(√)	أهمية عنصر الزمن في تحديد مقدار عرض السلعة وكذلك تحديد مرونتها يفوق مقدار أهميته في تحديد مقدار الطلب على السلعة.
(√)	كلما كانت السلعة قابلة للتخزين كلما زادت درجة مرونة عرض السلعة وكلما كانت السلعة غير قابلة للتخزين كلما قلت درجة مرونة العرض.
(×)	توقف درجة مرونة عرض السلعة في الأجل الطويل على مدى قابليتها للتخزين.
(√)	إذا كان عرض السلعة غير مرناً فإن سلطة البائع في تحديد الثمن تكون محدودة جداً.
(√)	في حالة العرض المرناً تكون تقلبات الأسعار محدودة جداً ويمكن السيطرة عليها.
(×)	إذا كان عرض السلعة غير مرناً استطاع البائع الذي فرضت ضريبة على سلعته أن ينقل عبئها إلى المشتري أو المستهلك النهائي.

ثانياً: اختر الإجابة الصحيحة من بين الأقواس

يعرف العرض في التحليل الاقتصادي بأنه: (أ- مقدار ما يكون موجود من السلعة في السوق. ب- الكمية المعروضة من السلعة أو الخدمة والتي يكون المنتجون على استعداد لبيعها عند ثمن معين خلال فترة زمنية. ج- كل ما سبق) (الإجابة: ب)
عامل يحتل مكانة هامة في تحديد العرض: (أ- المدة. ب- السوق. ج- المنتج) (الإجابة: أ)
ينص قانون العرض على أن العلاقة بين الكمية المعروضة من سلعة ما وسعرها عادة ما تكون علاقة: (أ- طردية. ب- عكسية) (الإجابة: أ)
يمكن تفسير قانون العرض على أساس من تصرف: (أ- المستهلكين. ب- المنتجين. ج- جميع ما سبق) (الإجابة: ب)
من العوامل المؤثرة في الكمية المعروضة من سلعة ما بخلاف الثمن: (أ- العادات والتقاليد الاجتماعية. ب- مستوى الفن الإنتاجي. ج- نفقة الإنتاج. د- كل ما سبق) (الإجابة: د)
عرض السلعة يتناسب تناسباً مع عرض السلعة التي تتكامل معها: (أ- عكسياً. ب- طردياً) (الإجابة: ب)
كانت درجة المرونة تساوي صفر، فإن عرض السلعة في هذه الحالة يكون: (أ- غير مرناً. ب- عديم المرونة. ج- لانتهائي المرونة) (الإجابة: ب)
كانت درجة المرونة تساوي واحد صحيح، فإن عرض السلعة في هذه الحالة يكون: (أ- غير مرناً. ب- عديم المرونة. ج- لانتهائي المرونة. د- مرناً) (الإجابة: د)
ف مرونة العرض في الأجل القصير على: (أ- حجم الإنتاج. ب- مدى قابلية السلعة للتخزين. ج- جميع ما سبق) (الإجابة: ب)
من عرض السلعة مرناً: (أ- استطاع البائع أو المنتج أن يتحكم في ثمن السلعة. ب- سلطة البائع أو المنتج في تحديد ثمن السلعة تكون محدودة جداً) (الإجابة: أ)
عرض السلعة غير مرناً أو عديم المرونة، فمن الذي يتحمل عبء الضريبة؟ (أ- البائع. ب- المستهلك. ج- البائع والمستهلك) (الإجابة: أ)

تكون الثمن ونظم الأسواق

يحدد الثمن بالتقاء العرض والطلب، حيث يعتبر الثمن مفعولاً عكسياً للعرض، أي يرتفع الثمن بانخفاض العرض من السلعة وينخفض الثمن في حالة زيادة الكمية المعروضة من السلعة، وعلى العكس من ذلك يعتبر الثمن مفعولاً طردياً للطلب على السلعة، يرتفع بارتفاعه وينخفض بانخفاضه. ولكن أمر تكوين الثمن لا يقف عند هذا الحد البسيط، ذلك أن العرض والطلب ليس من طبيعة واحدة في الحالات، فالقوى التي تتحكم في العرض والطلب تختلف من حالة إلى أخرى. وبناء على ما سبق نجد أن العوامل التي تسيطر على تكوين الثمن تختلف في كل حالة على حدة وبالأخص يصبح من الضروري نتيجة لاختلاف القوى التي تتحكم في العرض والطلب ونتيجة لاختلاف الظروف التي تحيط بها أن نفرق بين أنواع مختلفة من الأسواق وبالتالي بين نماذج مختلفة من تكوين الأثمان.

تعريف السوق:

تعرف السوق في اللغة الدارجة بأنها ذلك المكان الذي يجتمع فيه البائع والمشتري لتبادل سلعة معينة، ولكن يعاب على هذا التعريف بأنه يربط السوق بمكان معين لا يتعداه وبأسلوب معين للتعامل هو المقابلة المباشرة بين البائع والمشتري، ولذلك يرفض الاقتصاديون هذا التعريف للسوق. فالسوق في الوقت الحالي غير محدودة بمكان معين، فيمكن أن تكون سوقاً محلية أو إقليمية أو عالمية على مستوى النولة الواحدة. وعلى ذلك يمكن أن يتحدد نطاق السوق لأي سلعة من السلع بالدائرة المكانية التي يمكن للمشتري والبائع أن يتصلوا فيها اتصالاً مباشراً أو اتصال غير مباشر عن طريق الوسيلة المباشرة أو الوسيلة غير المباشرة (شبكة المعلومات الدولية المعروفة باسم النت أو بأي طريقة أخرى. ومن ثم تعتبر السوق قائمة إذا كانت هناك وسيلة اتصال بين البائع والمشتري لتبادل سلعة معينة بسعر معين في ظل ظروف معينة وبالتالي لا يشترط لقيام السوق أن يتم التقاء مباشر بين البائع والمشتري وإنما يكفي وجود وسيلة اتصال بينهم.

ومما تقدم يتضح لنا أن هناك عناصر معينة ينبغي توافرها لقيام السوق وهذه العناصر تتمثل في الآتي:

- ١- وجود وسيلة اتصال.
- ٢- عدد من المتعاملين (البائع والمشتري).
- ٣- سلعة تكون محل للتبادل.
- ٤- سعر يباع وتشترى به السلعة.
- ٥- الظروف التي يتم في ظلها عملية التبادل أو البيع والشراء.

وعلى الرغم من اختلاف هذه العناصر من سوق إلى أخرى فإننا عادة ما نفرق بين أربعة أنواع من الأسواق وهذه الأسواق هي:

أولاً: سوق المنافسة الكاملة: (مايو ٢٠١٥، ٢٠١١، ٢٠١٠)

أ- شروط قيام سوق المنافسة الكاملة:

يشترط لوجود مثل هذه السوق نظرياً توافر الشروط التالية:

١- كثرة عدد البائعين والمشتريين:

يشترط أن يكون في السوق عدد كبير جداً من البائعين والمشتريين بحيث لا يستطيع أي فرد منهم أن يؤثر في العرض الكلي أو الطلب الكلي في السوق وبالتالي في السعر السائد في السوق. ويمثل البائعون جانب العرض، بينما يمثل المشترون جانب الطلب، وكثرة عدد البائعين يؤدي إلى عدم قدرة بائع بمفرده عن أن يؤثر في الثمن بإجراء فردي من جانبه عن طريق التحكم في عرض السلعة سواء عن طريق زيادة الإنتاج أو عن طريق إنقاصه وذلك لأن إنتاجه وحدة لا يمثل إلا جزء ضئيل من مجموع ما يعرض من السلعة في السوق.

أما كثرة المشترين فتؤدي إلى عجز وعدم قدرة أي مشتري بمفرده عن أن يؤثر في الثمن في السوق عن طريق التحكم في طلب السلعة ولن يتأتى ذلك إلا إذا كانت الكمية التي يطلبها المشتري لا تمثل إلا جزء ضئيل من الطلب على السلعة.

وإذا تحقق شرط كثرة عدد البائعين والمشتريين في السوق على النحو السابق فإن سعر السلعة لن يتأثر إلا بتصرف جماعي من جانب البائعين أو من جانب المشترين ولذا فإن البائع الفرد أو المشتري الفرد لا تتوافر له الوسيلة للتأثير على السعر الذي تباع به السلعة وليس أمامه إلا قبول السعر المحدد في السوق.

أما إذا تخلف شرط الكثرة فإن المنافسة الكاملة تنعدم وتصبح أمام احتكار سواء احتكار تام أو احتكار ثنائي أو احتكار قلة.

٣- تجانس السلعة تجانسا تاما:

يقصد بتجانس السلعة أن تتماثل وحداتها تجانسا مطلقا، أي تقوم كل وحدة مقام الأخرى تماما في إشباع نفس الحاجة كالقطن أو القمح من صنف واحد، بحيث يستطيع المشتري شرائها من أي بائع في السوق. إما إذا اختلفت وحدات السلعة عن بعضها البعض الآخر سواء من حيث الشكل أو النوع أو الصنف فإننا نكون أمام سلع مختلفة لكل منها سوقا خاصا بها، فأي اختلاف سواء كان حقيقيا بسبب اختلاف تركيب السلعة أو نوعها أو اختلافا وهميا بسبب التغليف أو الدعاية يجعل المنافسة غير كاملة.

وأهمية شرط تجانس السلعة يظهر في أنه يضمن وحدة الثمن في السوق، لأن تماثل وحدات السلعة في السوق في نظر المشترين يجعلهم لا يقبلون دفع ثمن أعلى لأي من البائعين، فإذا حاول أحد منهم رفع أثمان سلعته عن أثمان السلع الأخرى المعروضة في السوق ولو بقدر ضئيل فسوف يواجه بتحول المشترين عنه لطلب السلعة من البائعين الآخرين الذين لم يرفعوا السعر بما يضطره إلى العدول عن فكرته والبيع بسعر السوق.

٣- علم المتعاملين بالأثمان:

يفترض سوق المنافسة الكاملة أن يكون جميع المشترين أو البائعين على علم تام بظروف السوق من حيث سعر السلعة أو خصائصها أو من حيث الجودة والنوع والمثانة والشكل، كما يفترض سوق المنافسة الكاملة أن تكون هذه المعلومات متوافرة للجميع بدون مقابل، وهذا الشرط يعني أمران هما:

أ- انتقاء عنصر المخاطرة وعدم اليقين من السوق.

ب- انتقاء الحاجة إلى الإعلان عن السلعة.

ويعني هذا الشرط كذلك أن تكون جميع الأسعار معلنة ومعلومة للجميع بائعين ومشتريين وهذا العلم يجعل المشتري يعرض عن الشراء من البائع الذي يرفع السعر ويشتري من البائعين الآخرين، كما يؤدي هذا العلم إلى انعدام الاختلاف بين الأسعار في السوق ومن ثم يسود سعر واحد للسلعة، أما إذا كان المشتري يجهل الأسعار في السوق كان في مقدور البائع أن يبيع السلعة الواحدة بأكثر من ثمن في اليوم الواحد.

٤- حرية الدخول أو الخروج:

تعني حرية الدخول أو الخروج أن يكون كل منتج له الحرية في الدخول في مجال الإنتاج الذي يرغبه دون أية قيود من الدولة أو من قبل المنتجين أنفسهم أو اتحادات المنتجين وبعبارة أخرى يجب أن يكون كل شخص حر في أن يخصص موارده لإنتاج السلعة التي يختارها إذا رأي في ذلك تحقيق لمصلحته الخاصة. أما حرية الخروج فتعني حرية المنتج في التوقف عن الإنتاج بصفة مؤقتة أو بصفة دائمة دون وجود أي مانع يمنعه من ذلك ويضطر المنتج للخروج من الصناعة إذا كان المشروع يحقق خسائر أو غير كفاء بالقياس بالمنتجين الآخرين.

وتعني كذلك حرية الدخول والخروج حرية المنتج في تحويل مشروعه من شكل إلى آخر أو تحويله إلى سيولة نقدية.

كما يعني هذا الشرط أن تتمتع جميع عناصر الإنتاج بمرونة وحرية تامة في التنقل بين الأنشطة الاقتصادية المختلفة دون أن تخضع لقيود سواء كانت من جانب أرباب العمل أم من الحكومة أم من نقابات العمال.

- عدم وجود تكاليف نقل:

نفترض حالة المنافسة الكاملة أنه لا توجد تكاليف نقل يتكبدها المشتري الذي يريد أن يتحول عن الشراء من ج قام برفع سعر السلعة إلى منتج آخر يبيع بسعر منخفض.

والانعدام تكاليف النقل يفترض أن جميع المنتجين يعملون على مقربة من بعضهم البعض وفي إطار نفس مكانية واحدة بحيث لا توجد تكاليف نقل من سوق إلى آخر لأن بعد السوق عن بعضها البعض يؤدي إلى اختلاف سبب مصاريف النقل والشحن ومن ثم لا يتحقق شرط وحدة السعر بالمعنى الاقتصادي.

٦- عدم تدخل الدولة:

ويعني هذا الشرط عدم ممارسة الحكومة لأي نوع من أنواع التدخل والرقابة على نشاط السوق سواء بتحديد الأسعار أو تقييد الإنتاج أو المطلب من خلال نظام التسعير الجبري والضرائب والرسوم الجمركية أو الحصص أو الرسوم أو غير ذلك من أساليب التدخل الحكومية.

٧- النتائج المترتبة على المنافسة الكاملة:

يترتب على توافر شروط قيام المنافسة الكاملة ما يلي من نتائج:

١- سلطة المنتج (البائع الفرد) في تحديد الثمن:

من المعلوم أن مقدار ما يعرضه المنتج الفرد في ظل المنافسة الكاملة ليس إلا قطرة في محيط العرض الكلي للسلعة وعلى ذلك فالبايع الفرد لا يستطيع أن يؤثر بمفرده في العرض الكلي سواء بالزيادة أو النقصان. ولذلك يتمتع على البائع الفرد أن يؤثر في الثمن في ظل المنافسة الكاملة لأن الثمن يعتبر مستقلاً عنه ولا يتوقف على تصرفه بل يتوقف على تصرف مجموع البائعين لأنهم هم الذين يحددون في مجموعهم العرض الكلي للسلعة ومن هنا يتضح أن المنتج أو البائع أو المشروع الفردي لا أثر له في تحديد الثمن في ظل المنافسة الكاملة ونتيجة لذلك إذا فكر البائع الفرد في زيادة ثمن السلعة التي يبيعها ولو بقدر ضئيل فإن المشتريين سوف ينصرفون عنه إلى غيره مما يضطره إلى العدول عن فكرة رفع الثمن ومن ثم البيع بسعر السوق الموحد للسلعة.

٢- التوزيع الأمثل للموارد:

يؤدي قيام سوق المنافسة الكاملة إلى التوزيع الأمثل للموارد الاقتصادية من خلال تحركات الأسعار، حيث يتم إنتاج السلعة بأدنى نفقة متوسطة ممكنة مما يمكن المستهلكين من الحصول على السلعة بأرخص الأسعار، كما يتم التشغيل الكامل للموارد وإقامة الأحجام المثلى للمصنوعات بما يمكنها من الحصول على أكبر معدلات من الأرباح.

ج - خصائص الثمن في المنافسة الكاملة:

يتحدد الثمن في ظل المنافسة الكاملة عند تلاقي العرض والطلب ونقطة التلاقي هذه هي وحدها التي تحقق التوازن بين الكمية المعروضة والكمية المطلوبة وهي وحدها التي تحدد ثمن التوازن، وهذا الثمن له عدة خصائص منها:

١- وحدة الثمن:

تتميز سوق المنافسة الكاملة بوحدة الثمن ومعنى ذلك أنه لا يمكن أن يوجد في وقت واحد وفي سوق واحد للسلعة الواحدة عدة أثمان وإنما لابد من وجود ثمن واحد تباع به السلعة. ويمكن معرفة السبب في وحدة الثمن في ظل سوق المنافسة الكاملة من خلال توافر الشروط اللازمة لقيام حالة المنافسة الكاملة وقلنا أن توافر هذه الشروط كفيل بوحدة الثمن في السوق. والسبب في ذلك واضح، فإذا حدث وأراد أحد البائعين أن يرفع الثمن ولو بقدر ضئيل فإنه لن يستطيع أن يفعل ذلك لأنه لو فعل ذلك فسوف يواجه بتحول المشتريين عنه لطلب السلعة من بائعين آخرين لم يرفعوا السعر ومن ثم سيضطر هذا البائع إلى تخفيض الثمن أو يدعو البائعين الآخرين إلى رفع أسعارهم وفي كلتا الحالتين سوف يسود في السوق ثمن واحد.

وكذلك الحال إذا قام أحد البائعين بعرض سلعته بثمن يقل عن الأسعار التي يعرضها الآخرون فسوف يجذب إليه الكثير من المشتريين والذين سوف ينصرفون عن غيره إليه وانصرف المشتريين على هذا النحو سوف يؤدي بصاحب الثمن المنخفض إلى رفع ثمنه أو يدعو البائعين الآخرين إلى تخفيض أسعارهم وبالتالي يسود ثمن واحد في السوق في الفرضين السابقين.

٢- الثمن في المنافسة الكاملة هو ثمن التوازن:

يتحدد الثمن في سوق المنافسة الكاملة بالثمن الذي يتحقق عنده التوازن بين الطلب والعرض، فثمن التوازن هو الثمن الذي تتساوى عنده الكميات المطلوبة من السلعة مع الكميات المعروضة منها وسمي هذا الثمن بثمن التوازن لأن أي ثمن أعلى منه لابد وأن ينخفض إليه بسبب التنافس بين المنتجين، كما أن أي ثمن أقل منه لابد وأن يرتفع إليه بسبب التنافس بين المشتريين.

فإذا حدث وارتفع الثمن الفعلي للسلعة أو انخفض عن ثمن التوازن فإن هذا البعد لا يمكن أن يكون إلا مؤقتاً، لا يستعمل القوة التفاضلية للعرض والطلب على إعادة الثمن الفعلي إلى مستوى ثمن التوازن، أي إلى المستوى الذي عند تقاطع منحني العرض مع منحني الطلب، أي عند المستوى الذي يحقق المساواة بين الكمية المعروضة والكمية المطلوبة.

ومن الجدير بالذكر أن زيادة الطلب على أي سلعة مع بقاء العرض على حاله يؤدي إلى ارتفاع ثمن التوازن، وبما يؤدي نقص الطلب مع بقاء العرض على حاله إلى انخفاض ثمن التوازن.

ويحدث العكس عند حدوث تغير في الكمية المعروضة عند مستويات الأسعار المختلفة، فزيادة العرض مع بقاء الطلب على حاله يؤدي إلى انخفاض ثمن التوازن. بينما يؤدي نقص العرض مع بقاء الطلب على حاله إلى ارتفاع ثمن التوازن.

وإذا كان الأمر واضح في حالة تغيير كل من الطلب والعرض في اتجاهين متعارضين، إلا إن التساؤل يثور عن كيفية تحديد ثمن التوازن في حالة زيادة كل من العرض أو الطلب في آن واحد أو انخفاض الطلب والعرض في وقت واحد.

يمكن القول بأن تحديد ثمن التوازن في هذه الحالة لن يخرج عن أحد الفروض الخمسة التالية :

- ١- إذا كانت الزيادة في العرض أكبر من الزيادة في الطلب انخفض ثمن التوازن.
- ٢- أما إذا كانت الزيادة في الطلب أكبر من الزيادة في العرض ارتفع ثمن التوازن.
- ٣- وإذا كان النقص في العرض أكبر من النقص في الطلب ارتفع ثمن التوازن.
- ٤- أما إذا كان النقص في الطلب أكبر من النقص في العرض انخفض ثمن التوازن.
- ٥- أما إذا تساوت القوتان المتعارضتان (الطلب والعرض) بأن كانت الزيادة في العرض متعادلة مع الزيادة في الطلب وكان النقص في العرض متعادلاً مع النقص في الطلب، فإن الثمن يظل على ما كان عليه قبل حدوث التغير في العرض والطلب.

ثانياً: سوق الاحتكار : (مايو ٢٠١٥، ٢٠١٣، ٢٠١١، ٢٠١٠، ٢٠٠٨)

١- تعريف الاحتكار وشروطه:

- يعتبر الاحتكار الحالة العكسية تماماً لحالة المنافسة الكاملة، فالاحتكار الكامل حالة خيالية كحالة المنافسة الكاملة تماماً.
- ويقصد بالاحتكار ذلك الشكل من أشكال السوق الذي يتميز بوجود مشروع واحد ينفرد بإنتاج سلعة ليس لها بدائل قريبة وعليه يتطلب الاحتكار الكامل توافر شرطين :
- ١- سيطرة منتج واحد على السوق، بحيث يتساوى عرض المشروع مع العرض الكلي للصناعة ومن ثم يكون المشروع الواحد هو الصناعة كلها.
 - ٢- انتفاء السلع البديلة للسلعة محل الاحتكار، أي انتفاء المشروعات المنافسة من السوق.
- فالاحتكار معناه أنه لا يوجد إلا منتج واحد للسلعة وهو وضع لا يتحقق في الحياة العملية.
- والحالة الوحيدة التي يتصور فيها وجود محتكر كامل هي حالة قيام شخص واحد بإنتاج كل السلع اللازمة لشيء حاجات المجتمع وهذه صعوبة التحقيق من الناحية العملية.

٢- أنواع الاحتكار الكامل :

يشتمل الاحتكار الكامل على نوعين من الاحتكار هما:

١- احتكار البيع :

يقصد به تلك الحالة التي يكون فيها منتج واحد قائم بالإنتاج بغض النظر عن عدد المستهلكين وبمعنى آخر الوضع الذي ينفرد في ظلّه شخص واحد أو مشروع واحد بإنتاج وبيع سلعة معينة ليس لها بديل قريب وبذلك يكون العرض الفردي للمنتج أو للمشروع هو العرض الكلي للسلعة ومن ثم يستطيع المحتكر التحكم في السعر ويسمى في الحالة بصانع السعر.

حيث ينشأ الاحتكار بسبب طبيعة السلع المنتجة وانتمائها بالمصالح العامة للدولة، فقد ترى الدولة جسمية قيام هذا الاحتكار الطبيعي، مثل الاحتكار الذي تمارسه المرافق العامة للدولة مثل شركات الكهرباء والمياه، فمثل هذه الاحتكارات تكونها الدولة لتقديسها إلى المواطنين بأسعار أقل من التكاليف الحقيقية لإنتاجها وبالتالي لا يمكن تركها كإحدى المشروعات الخاصة.

٢- احتكار قانوني:

ينشأ هذا الاحتكار بسبب قانوني يعطى لمنتج واحد الحق في إنتاج سلعة أو خدمة معينة دون غيره من المنتجين بحكم القانون وبالتالي يمنع على المشروعات الأخرى منافسته في هذا المجال كما هو الحال في حالة الحصول على براءة الاختراع، بحيث يحق لصاحب براءة الاختراع أن يستغلها دون غيره.

٣- احتكار فعلي:

قد تتطلب بعض المشروعات خبرات ورؤوس أموال ضخمة فضلاً عن كثرة المخاطر التي قد تتعرض لها هذه المشروعات ولا سيما في بداية نشاطها الأمر الذي يجعل فرصة الدخول لمنافسة هذه المشروعات صعباً جداً، فمثلاً من ذلك فقد يكون حجم سوق بيع هذه السلعة مناسباً تماماً للحجم الأمثل للطاقة الإنتاجية للمشروعات العاملة فعلاً في إنتاج هذه السلعة أو الخدمة مما يؤدي إلى منع دخول مشروعات جديدة إلى السوق تكون طاقتها الإنتاجية أقل من المشروعات العاملة بالفعل وهو ما يؤدي على أرض الواقع إلى حدوث نوع من الاحتكار الفعلي في إنتاج هذه السلعة يؤدي إلى منع المنتجين الآخرين من الدخول في هذه الصناعة لإنتاج هذه السلعة بسبب كثرة المخاطر وعدم تناسب حجم المشروعات الجديدة مع حجم السوق الموجودة.

٤- احتكار مصادر المواد الخام:

قد يسيطر المحتكر على مصادر الطاقة والمواد الخام لسلعة معينة وذلك قد يعجز أي منتج جديد عن جلب هذه المواد إليه مما يستحيل معه دخول مثل هذه الصناعة.

٥- السيطرة على سوق البيع:

وقد يسيطر المحتكر كذلك على سوق بيع السلعة عن طريق وسائل الإعلان المختلفة وكثرة أنواع الدعاية التي يقوم بها في سبيل ترويج سلعته الأمر الذي قد يدفع المستهلك الضعيف إلى الاعتقاد بأفضلية هذه السلع عن غيرها من السلع ويتسكك بسلعة المحتكر ويفضلها على غيرها من سلع المنتجين الآخرين.

١- سياسة الأعراق:

قد تلجأ بعض المشروعات إلى خفض الأسعار بشكل جذري بغرض طرد المشروعات الأخرى من السوق والتي تعجز عن تغطية تكلفتها الإنتاجية ومثل هذه السياسة تؤدي إما إلى إجبار أي منتج جديد على الخروج من السوق فوراً وبأسرع وقت أو عدم الدخول فيه من البداية.

٦- الآثار السلبية لسوق الاحتكار:

يؤدي قيام سوق الاحتكار إلى عدة آثار سلبية يمكن عرض أهمها فيما يلي:

١- تقييد الإنتاج ورفع الأسعار إلى أقصى حد لها.

٢- سوء توزيع الموارد واستخدامها، حيث يقوم المحتكر بتعطيل بعض المواد وإقامة مشروعه الإنتاجي دون الحجم الأمثل وتشغيل المشروع عند أقل معدل من معدلات الإنتاج الأمثل.

٣- سوء توزيع الدخل القومي، حيث يحصل المحتكر بحكم وضعه الاحتكاري على أرباح غير عادية نتيجة فرضه ثمن أعلى من ثمن التوازن في حالة المنافسة الكاملة مما يؤدي إلى تركيز الأرباح والثروات ويخل بطريقة توزيع الدخل بين أفراد المجتمع.

٤- التباطؤ في التطوير الفني والتكنولوجي، حيث يؤدي سيطرة المحتكر على السوق ومنع المنافسين من

دخول الصناعة إلى حالة من الركود والتباطؤ في تطوير الفن الإنتاجي المستخدم أو تطوير السلعة المنتجة أو إعادة تنظيم المشروع بهدف خفض التكاليف مما ينعكس على مستوى الكفاءة الاقتصادية.

٥- الواقع العملي للسوق:

الاحتكار المطلق يستند إلى فروض قلما تتحقق في دنيا الواقع حتى لو كانت الظروف مواتية لقيام تنظيم الاحتكاري في السوق فإن هناك العديد من العوامل التي يمكن أن تحول دون استمرار هذا الوضع الاحتكاري.

[illegible]

المشروعات التي تعرضها الشريعة الإسلامية للفساد في السوق.

و نتيجة لذلك الأسباب المتقدمة سواء الشخصية أو الموضوعية، قد تدفع المشتري لشراء بعض السلع بأثمان

الاولية المستمرة في وجوده

كما قد يرجع عدم نجاس السلعة المنتجة إلى فروق حقيقية بين بعضها البعض كوجود اختلاف في نوع المواد المستخدمة في وجود المنتج أو إلى

السلامة إلى عدة أصناف ويخصص لكل صنف اسم معين ويستخدم معيار.

عن غيرنا من السلع التي يشتريها التجار الأجانب ومن أمثلة ذلك أن يقوم البائع بتقسيم

[illegible][illegible]

آداب العرض أو حسن التبع أو آداب

أو المعاملة الحسنه من الخلق الى الخلق

وفيكون عدم تجانس الطلبة المتبعة واجبا الى صفات شخصية ومعينة يميز بها الطالب (الآن)، ١٩٩٥

[illegible]

كما لا يحظر أن السلع التي تتغير المطلوبات في حالة المنافسة الاقتصادية أو مخازنها

(۱) حیاتیات و فزیالوجی

وكان الناصر على نحو يعطي كل فرد منهم سلطة مطلقة في تحديد الميثاق وبحول في نفس الوقت دون تشكيل اتحاد.

في إتيان سياسة موقفة خاصة به نظرا لعدم توافر المصادر المتاحة.

[illegible]

المناطق مع حقوق في التأم، والاحتلال وحالة الكرامة المناطق بين وسطا وسنجا وتحتوي المناطق
التي تسيطر عليها من قبل القوات المسلحة في مناطقها الجنوبية الغربية من ليبيا: تموز سنة ٢٠١١

من التوريف السابق يتضح انه يتم شراء المواد الخام من المصانع في السوق.

الاحتكاكية : حالة المناقشة التوافقية لقيام طرفين يتوافقون على عدم إثارة قضية معينة في المستقبل.

عن عروة الدرجة التي يستطير بها

[illegible]

مع عدم التأثير، انكسرت حالة المنافسة الكاملة إلى السوق الذي يتميز بوجود مشروعات كثيرة إنتاج سلعة البضاعة والمنافسة الاحتكارية في تلك الشكل من أشكال السوق.

١٨٩٥

॥ श्रीगणेशाय नमः ॥

التي هي من

[Handwritten notes at the bottom of the page:]

المجلد الثاني

الحسين بن علي بن أبي طالب

Amal - Lal (Agila Agila)

المراجعة النهائية (اقتصاد - القسم الثاني) أولى (١) الم

وكذلك تؤدي المنافسة الاحتكارية بما تخلفه من تشكلات متعددة من السلع المتشابهة إلى حدوث نوع من المنافسة للمستهلك بحيث يصعب عليه إجراء عملية الاختيار أو المفاضلة بين السلع العديدة المعروضة على أسس رشيدة وذلك قد يدفع المستهلك ثمنا أعلى في صنف لا يختلف كثيرا في مزاياه عن أصناف أخرى متواجدة في السوق ويتبع بأسس أقل.

٢- مزايا المنافسة الاحتكارية:

يتمتع المستهلكين في ظل المنافسة الاحتكارية بتشكيلة ومجموعة كبيرة من أصناف وأنواع السلع المتشابهة، بحيث يستطيع كل مستهلك أن يختار ذلك الصنف أو ذلك الشكل أو اللون الذي يتفق مع تفضيلاته وبذلك توفر المنافسة الاحتكارية ميزة كبيرة للمستهلك ألا وهي حرية المفاضلة والاختيار بين تشكيلة من المنتجات يستطيع أن يتفقي منها ما يشاء وبما يتفق مع رغباته وميوله الشخصية.

٣- مركز البائع أو المنتج في ظل المنافسة الاحتكارية:

تقوم حالة المنافسة الاحتكارية على أساس عدم تجانس السلع المنتجة وإنما الربط بين هذه السلع أنها متشابهة فقط وهذا الاختلاف بين حالة المنافسة الاحتكارية والمنافسة الكاملة أدى إلى التفريق والتمييز بين مركز البائع في ظل المنافسة الكاملة ومركزه في ظل المنافسة الاحتكارية، فالبائع في ظل المنافسة الكاملة لا يستطيع أن يؤثر في الثمن وذلك لأن عرض البائع الفردي في ظل المنافسة الكاملة لا يعدو أن يكون نقطة في محيط العرض الكلي في السوق نظرا لتجانس السلعة التي ينتجها هذا البائع تجانسا كاملا مع سلع البائعين الآخرين، فإن مرونة الطلب على سلعته يعتبر طلبا لانهائي المرونة.

أما في ظل المنافسة الاحتكارية فعلى الرغم من أن البائع لا يعدو أن يكون ذرة هو الآخر في العرض الكلي للسلعة في السوق شأنه في ذلك شأن البائع في ظل المنافسة الكاملة إلا أن سلع البائع في ظل المنافسة الاحتكارية تتميز عن باقي السلع الأخرى في ذهن المشتري وبالتالي لها عرض متميز يستطيع من خلاله البائع أن يؤثر في ثمن السلعة. مما تقدم يمكن القول بأن قدرة المنافس المحتكر على التأثير في الثمن أقل من قدرة المحتكر وأكبر من قدرة المنتج في سوق المنافسة الكاملة، كذلك فإن مرونة الطلب على السلعة التي ينتجها المنافس المحتكر أكبر من مرونة الطلب في حالة الاحتكار وأقل من مرونة الطلب في حالة المنافسة الكاملة.

رابعا: الثمن في حالة التمييز الاحتكاري أو الثمن في حالة التمييز السعري: (مايو ٢٠١٥، ٢٠١٢، ٢٠١١، ٢٠١٠، ٢٠٠٩، ٢٠٠٨)

يقصد بحالة التمييز الاحتكاري في الثمن، قيام المنتج المحتكر ببيع السلعة أو الخدمة بأكثر من سعر واحد، أو هي الحالة التي يقوم فيها المحتكر ببيع سلعته لعدد مختلف من المشتريين أو لمجموعات مختلفة من المشتريين بثمنان مختلف ومتعددة خلال فترة زمنية معينة.

والشرط الضروري لتطبيق سياسة التمييز السعري أو التمييز الاحتكاري في السعر أن يكون البائع أو المنتج سيطرا على السوق وهذا الوضع لا يتحقق إلا إذا انقطع الاتصال بين مختلف قطاعات السوق، بمعنى انتفاء إمكانية إعادة بيع السلعة من مستهلك إلى آخر أو من سوق إلى آخر، أي أنه لا بد من الفصل بين الأسواق وهو ما يتحقق فعل العوائق أو الحواجز الطبيعية أو الجمركية.

وتعتمد درجة التمييز الاحتكاري في الأسعار بين الأسواق المختلفة أو بين المستهلكين على درجة مرونة الطلب على سلعة المحتكر، فإذا كانت درجة المرونة في الأسواق واحدة انعدمت الفائدة بالنسبة للمحتكر من تحديد ثمن مختلفة للسلعة.

أما إذا كانت درجة المرونة على سلعته مختلفة في الأسواق فإن من مصلحة المنتج أن يحدد الثمن الأعلى في سوق التي تكون فيها درجة المرونة على سلعته قليلة أو منخفضة، حيث سيجني من وراء ذلك أرباح طائلة.

بينما يفرض الثمن المنخفض في السوق التي تكون فيها درجة المرونة على سلعته كبيرة، حيث أن انخفاض

سوف يؤدي إلى زيادة الكمية المباعة من سلعته وبالتالي زيادة الأرباح.

فالوضع الاحتكاري الذي يتمتع به المنتج غالبا ما يساء استخدامه مما يدفع الحكومة إلى التدخل بهدف مقاومة هذا الاحتكار وكسر شوكته، كما أن احتكار شخص واحد لإنتاج سلعة معينة يؤدي إلى جني هذا الشخص لأرباح غير عادية في الوقت القصير وهذا الأمر يحث المهتمين على إجراء البحوث والدراسات الفنية على أمل التوصل إلى إنتاج بديل قريبة من السلعة محل الاحتكار تحقق نفس الإشباع وتعطي نفس المنفعة للمستهلكين مما يفتح المجال أمام العديد من المشروعات التي ترغب في ممارسة نفس النشاط.

ثالثا: سوق المنافسة الاحتكارية: (مايو ٢٠١٥، ٢٠١٢، ٢٠١١، ٢٠٠٨)

إذا حدث وتخلف شرط من شروط المنافسة الكاملة وأصبحنا أمام حالة المنافسة الاحتكارية. مع عدم اتفاقهم، انتفت حالة المنافسة الكاملة وأصبحنا أمام حالة المنافسة الاحتكارية. والمنافسة الاحتكارية هي ذلك الشكل من أشكال السوق الذي يتميز بوجود مشروعات كثيرة تنتج سلعا ليست متجانسة وإنما متشابهة مع ما ينتجه الآخرون، إلا أن كل منتج يحاول أن يضيف إليها مجموعة من الصفات تميزها عن غيرها للدرجة التي يستطيع بها المنتج أن يقنع المشتريين أن ما ينتجه يعتر مختلفا عما ينتجه الآخرون وبذلك يحاول أن يخلق لنفسه سوقا خاصة به.

من التعريف السابق يتضح أنه يلزم توافر شرطين لقيام حالة المنافسة الاحتكارية :

الشرط الأول: وجود عدد كبير نسبيا من البائعين في السوق.
الشرط الثاني: تميز سلعة كل مشروع عن بقية السلع التي تعرضها المشروعات المنافسة العاملة في الصناعة. وتعتبر المنافسة الاحتكارية مزيجا وسطا بين المنافسة الكاملة وحالة الاحتكار التام، فهي تتفق مع المنافسة الكاملة في شرط كثرة عدد البائعين، كما تقترب من حالة الاحتكار من حيث تمتع كل منتج بقدر من الاستقلال والنفوذ في اتباع سياسة سوقيّة خاصة به نظراً لعدم تجانس السلعة المنتجة. وتجدر الإشارة إلى أن اشتراط كثرة البائعين لا يعني الالتزام برقم معين كحد أدنى وإنما المقصود بذلك أن يكون البائعين على نحو يعطي كل فرد منهم سلطة معينة في تحديد الثمن ويحول في نفس الوقت دون تشكيل اتحاد أو تنظيم احتكاري.

كما يلاحظ أن السلع التي تنتجها المشروعات في ظل حالة المنافسة الاحتكارية ليست متماثلة أو متجانسة وإنما هي سلع متشابهة فقط.

وقد يكون عدم تجانس السلعة المباعة راجعاً إلى صفات شخصية ومهنية يتميز بها البائع، فقد يفضل المشتري الشراء من بائع معين ولو دفع ثمن أعلى وذلك بسبب ما يتميز به هذا البائع من صفات شخصية كحسن المعاملة أو آداب البيع أو حسن العرض.

وكذلك قد يكون عدم تجانس السلعة المباعة راجعاً إلى صفات موضوعية في السلعة نفسها وقد لا يكون لهذه الصفات وجود إلا في ذهن المشتري فقط، فكثيراً ما تؤدي تصرفات البائع إلى خلق الاعتقاد والوهم في ذهن المشتري بتميز السلعة التي ينتجها عن غيرها من السلع التي ينتجها البائعون الآخرون، ومن أمثلة ذلك أن يقوم البائع بتقسيم السلعة إلى عدة أصناف ويخصص لكل صنف اسم معين وسعر معين.

كما قد يرجع عدم تجانس السلعة المنتجة إلى فروق حقيقية بين بعضها البعض كوجود اختلاف في نوع المواد الأولية المستخدمة في وجود المنتج النهائي.

ونتيجة لكافة الأسباب المتقدمة سواء الشخصية أو الموضوعية، قد تدفع المستهلك لشراء بعض السلع بأثمان تزيد عن أثمان السلع الشبيهة التي تعرضها المشروعات المنافسة في السوق.

أ- مزايا وعيوب المنافسة الاحتكارية :

١- عيوب المنافسة الاحتكارية:

في ظل المنافسة الاحتكارية تضطر المشروعات إلى الدخول في منافسة شرسة فيما بينها لاجتذاب المزيد من العملاء وهي تستعين في سبيل ذلك بوسائل الدعاية وفنون الإعلان المختلفة وعادة ما تؤدي هذه الوسائل الإعلانية إلى تبديد جانب كبير من الموارد الاقتصادية فضلاً عن تحميل المستهلك من خلال رفع سعر السلعة بمعظم مصاريف الإعلان والدعاية إن لم يكن كلها مع إضافة الأرباح التي يرغب المنتج في تحقيقها وهذا الأمر لا يحدث في ظل المنافسة الكاملة نظراً لتجانس السلعة المنتجة وإلمام وعلم المشتريين في السوق بخصائص المنتجات والإلمام بجميع ظروف البيع والشراء في السوق.

المراجعة النهائية (اختصاص - القسم الثاني) أولى (1) المتعددة

وتعرف الحالة التي يبيع فيها المحتكر السلعة بسعرين بحالة التمييز من الدرجة الثالثة، أما إذا نجح المحتكر من بيع السلعة بأكثر من سعرين، فإنه سيجعل على قدر أكبر من فائض المستهلك ويطلق على التمييز السعري في هذه الحالة التمييز السعري من الدرجة الثانية، أما في الحالة الأكثر تعقيداً والتي يستطيع فيها المحتكر من أن يتفاوض مع كل مستهلك على حدة بحيث يبيع كل وحدة من السلعة بسعر مختلف عن سعر الوحدات الأخرى، فتعرف باسم التمييز السعري من الدرجة الأولى، على اعتبار أن المحتكر يجبر المشتري على دفع أعلى ثمن تحت التهديد بعدم البيع له.

أنواع التمييز الاحتكاري في السعر:
يمكن أن يتخذ التمييز الاحتكاري في السعر الصور التالية:

١- التمييز في الثمن تبعاً للسوق:

قد يلجأ المحتكر إلى التمييز في الثمن من سوق إلى سوق أخرى، ومثال ذلك أن يلجأ إلى البيع في السوق الأجنبية بثمن يقل عن الثمن الذي يبيع به في السوق المحلية (ظاهرة الإغراق). ويلجأ المحتكر إلى مثل هذه السياسة عندما يواجه منافسة في السوق الأجنبية، حيث يكون الطلب على سلعته مرتناً في هذه السوق بسبب وجود سلع أخرى تحل محل سلعته.

وفي هذه الحالة يكون من مصلحة المحتكر أن يخفض الثمن في السوق الأجنبية عنه في السوق الوطنية، ويشترط لنجاح سياسة التمييز السعري بين الأسواق، أن تكون هذه الأسواق منفصلة عن بعضها البعض، إما بسبب الحواجز الطبيعية أو الحواجز الجمركية.

٢- التمييز في الثمن تبعاً لفئات المستهلكين أو التمييز الشخصي:

يحدث هذا التمييز عندما يقوم المحتكر ببيع السلعة إلى أشخاص مختلفين من حيث ظروفهم الشخصية. ويقوم هذا التمييز في هذه الحالة على المزايا النفسية التي قد يتوهمها بعض المشترين أو المستهلكين للسلعة ويكون لديهم الاستعداد الكامل لدفع ثمن أعلى من الثمن السائد في السوق ومن أمثلة هذا التمييز حالة الطبيب الذي قد يحصل على أتعاب مختلفة من مرضاه، حسب مستوى دخولهم وعلى حسب نوعية الكشف الذي يجريه، وهل يتم في الظروف العادية أم يتم في ظروف عاجلة لا تحتمل التأخير.

٣- التمييز في السعر بحسب الغرض الذي تستخدم فيه السلعة:

قد يلجأ المحتكر رغياً منه في الحصول على أكبر قدر من الأرباح، إلى أن يبيع السلعة الواحدة في السوق الواحد بأكثر من سعر، وذلك بحسب الغرض الذي سوف تستخدم فيه السلعة. من أمثلة هذه الحالة بيع السلع التي تستخدم في الاستهلاك المباشر بثمن معين، وبثمن آخر إذا كانت تستخدم كمادة أولية لإنتاج سلعة أخرى. مثل السكر الذي يباع بسعر معين للأفراد للاستهلاك العادي؛ بينما يباع لمصانع الحلوى بسعر آخر وكذلك يختلف الثمن الذي تقررته شركات الكهرباء للاستعمال الصناعي عن الثمن الذي تقررته للاستعمال المنزلي ويشترط لنجاح هذه الطريقة أن يكون في وسع المحتكر أن يفصل بين الطائفتين من المستهلكين، بحيث لا تستطيع طائفة أن تباع لطائفة أخرى.

خامساً: تحديد الأثمان وتدخل الدولة : (مايو ٢٠١٥، ٢٠١٤، ٢٠١٣، ٢٠١٢، ٢٠٠٩، ٢٠٠٨)

يمكن إرجاع تدخل الدولة في الأسواق لتحديد الأثمان بصفة أساسية إلى ثلاث أسباب هامة وهي :

أ- حماية المستهلكين عن طريق فرض ثمن أقل من ثمن التوازن (الثمن الجبري) :

كثيراً ما تتعرض الأسواق إلى موجات متتالية من ارتفاع الأسعار وقد يرجع السبب في ذلك إلى تهاافت المستهلكين على السلع لتخزينها خشية حدوث عجز فيها أو توقعاً لحدوث مزيد من الارتفاع في الأسعار فترى الدولة أن الثمن السائد في السوق أو ثمن التوازن قد يؤدي إلى حرمان فئات كثيرة من أصحاب الدخل المحدودة في المجتمع من الحصول على نصيبهم من سلعة معينة.

فتدخل الدولة في هذه الأحوال يرجع إلى رغبتها في محاربة الغلاء والمحافظة على مستوى معيشة كريمة لطبقات الفقيرة ولذلك تصدر الدولة تسعيرة جبرية تتضمن عدد كبير من السلع الضرورية.

وتعني التسعيرة الجبرية قيام الحكومة بفرض ثمن أقل من الثمن السائد في السوق وجعل هذا الثمن رسمياً جرم التعامل بأي ثمن أعلى منه وتوقع جزاء جنائياً على كل من يجاوزه أو يخالفه.

المراجعة النهائية (اقتصاد - القسم الثاني) اولى (1) المتعدد

ولا يكفي لنجاح هذا النوع من التدخل أن تضع الدولة حدا أقصى للثمن الذي تباع به السلع، فإذا كان الثمن الرسمي يتسبب أكبر من الكمية المعروضة والذي كان يجب أن يسود لو تركت السوق حرة، فإن الكمية المطلوبة عند الثمن وقد يتم ذلك الارتفاع بصورة علنية من جانب التاجر إذا كانت الرقابة الحكومية ضعيفة وقد يتم هذا الارتفاع عندما يكون من الأفراد القادرين على دفع الثمن القانوني غير قادرين على الحصول على السلعة مما يؤدي إلى نشوء السوق السوداء.

٢ - السوق الرسمي وتباع فيه السلع بالثمن الذي حددته الحكومة .
أن من لديه القدرة على دفع الثمن سوف يحصل على السلع بثمان أعلى من السعر الذي حددته الدولة مما يجذب بالذکر أن هذا الوضع قد يؤدي إلى نشوء ظاهرة أخطر من ظاهرة السوق السوداء، فالثمن الجبري قد

يؤدي في حالة عدم إحكام الرقابة الحكومية عليه إلى اختفاء السلعة محلياً من الأسواق عن طريق تخزينها ومنعها من ومن أجل معالجة وتجنب هذه المشكلة يجب أن يقرن الحد الأقصى للثمن بتدخل الدولة في ظروف الطلب

عرض معاً حتى تصبح الكمية المطلوبة مساوية للكمية المعروضة عند الثمن الجبري الذي حددته الدولة.

ويلزم لكي يصبح الثمن الجبري الجديد فعالاً وتتلاشى ظاهرة السوق السوداء وتختفي أيضاً ظاهرة الاختناقات تعمل الدولة على تخفيض مستوى الطلب إلى مستوى العرض أو أن تعمل على رفع مستوى العرض إلى مستوى الطلب ويحدث ذلك إما بتخفيض الطلب فيكون بإخضاعه لنظام الحصص أو التقنين ومقتضى هذا النظام ألا يترك المستهلك حر يشتري ما يشاء إنما تقيد الكمية التي يجوز له شرائها ولا يجوز له أن يتجاوز الحصة المحددة له مهما كانت حاجته إلى السلعة .

حماية بعض المنتجين عن طريق ثمن أعلى من ثمن التوازن :

عادة ما يحدث في أوقات الانكماش أن يزيد عرض السلع خصوصاً الزراعية منها عن مقدار الطلب عليها مما يؤدي إلى انخفاض أسعارها عن الثمن السائد في السوق بصورة تضر بمنتجي هذه السلعة ولذلك تجدد الدولة لزاماً لها ضرورة حماية هذه الفئات من المنتجين الزراعيين من آثار التدهور في الأسعار عن طريق فرض ثمن أعلى من التوازن السائد في السوق أو بوضع حد أدنى لأثمان الحاصلات الزراعية أو السلع الأخرى التي ينخفض ثمنها بصورة كبيرة وفي هذه الحالة سوف تصبح الكمية المطلوبة عند الثمن الجديد أقل من الكمية المعروضة وبالتالي يظهر فائض العرض من الحاصلات الزراعية وتسمى هذه السياسة بسياسة مساندة أو دعم الأثمان .
تقوم الدولة بشراء السلعة كلها من المعارضين بالثمن المرتفع وبيعها إلى المشتريين بالسعر الذي يساوي ثمن التوازن ويمثل الفرق بين السعرين إعانة تقدمها الدولة للمنتجين .

- تدخل الدولة لإقامة التوازن بين العرض والطلب :

قد تتدخل الدولة عن طريق رفع الأسعار للحد من استهلاك بعض السلع وإقامة التوازن بين العرض والطلب يمكن للدولة أن تصل إلى تقليل الاستهلاك عن طريق اتباع سياسة تخفيض الدخول المخصصة للاستهلاك وتنتهج الدولة هذه السياسة بصفة خاصة في أوقات الأزمات ويلاحظ أن هذه السياسة تلاقي معارضة شديدة من نقابات العمال، كما أنها تتنافى مع ظروف الأزمات ولذلك تلجأ الحكومات مباشرة إلى سياسة رفع الأسعار بدلاً من سياسة خفض الدخول المخصصة للاستهلاك.

ويكون رفع الأثمان إما عن طريق فرض الضرائب، حيث تلجأ الدولة إلى فرض ضريبة عالية على استهلاك بعض السلع، كالسجائر مثلاً أو على السلع الكمالية ويجب ألا يكون غرض فرض الضريبة مالياً وإنما يجب أن يهدف إلى تقليل استهلاك السلع والخدمات وقد تلجأ الدولة إلى رفع الأثمان عن طريق إصدار قرار إداري مباشر برفع سعر السلعة معينة ومن ثم تعمل على تخفيض استهلاك هذه السلعة.

يتم سوق المنافسة الكاملة: (أ) بوحدة الثمن فيها. ب- يتعد الأثمان فيها (الإجابة: أ)

المن في المنافسة الكاملة هو ثمن التوازن، وسبب تسمية هذا الثمن بـ "ثمن التوازن": (أ) أن أي ثمن أعلى منه لابد وأن ينخفض إليه بسبب التناقص بين المنتجين. ب- أن أي ثمن أقل منه لابد وأن يرتفع إليه بسبب التناقص بين المنتجين. ج- كل ما سبق (الإجابة: ج)

يحدد ثمن التوازن في سوق المنافسة الكاملة في حالة زيادة كل من العرض أو الطلب في أن واحد أو انخفاض الطلب والعرض في وقت واحد عن طريق: (أ) إذا كانت الزيادة في العرض أكبر من الزيادة في الطلب انخفض ثمن التوازن. ب- إذا كانت الزيادة في الطلب أكبر من الزيادة في العرض ارتفع ثمن التوازن. ج- إذا تساوت الزيادة في العرض وانخفاض الطلب انخفض ثمن التوازن. د- إذا تساوت الزيادة في العرض وانخفاض الطلب ارتفع ثمن التوازن. (الإجابة: ج)

المتعارضتان "الطلب والعرض" بأن كانت الزيادة في العرض متعادلة مع الزيادة في الطلب وكان النقص في العرض متعادلا مع النقص في الطلب، فإن الثمن يظل على ما كان عليه قبل حدوث التغير في العرض والطلب. د- أي من الفروض السابقة (الإجابة: د)

من الشروط التي يتطلبها الاحتكار الكامل: (أ) سيطرة منتج واحد على السوق. ب- وجود سلع بديلة للسلعة محل الاحتكار. ج- جميع ما سبق (الإجابة: أ)

من الخصائص المميزة لسوق الاحتكار: (أ) القيام بالدعاية أو الإعلان للترويج عن السلعة محل الاحتكار. ب- وجود عدد من المنتجين أو المشترين للسلعة. ج- أن تكون السلعة التي ينتجها المحتكر سلعة وحيدة لا يوجد بديل قريب لها يمكن أن يحل محلها. د- جميع ما سبق (الإجابة: ج)

من أسباب وجود الاحتكار: (أ) أسباب طبيعية. ب- أسباب سياسية. ج- أسباب اجتماعية. د- جميع ما سبق (الإجابة: أ)

من الآثار السلبية لسوق الاحتكار: (أ) سوء توزيع الدخل القومي. ب- سوء توزيع الموارد واستخدامها. ج- تقييد الإنتاج ورفع الأسعار إلى أقصى حد لها. د- جميع ما سبق (الإجابة: د)

نلك الشكل من أشكال السوق الذي يتميز بوجود مشروعات كثيرة تنتج سلعا ليست متجانسة وإنما متشابهة مع ما ينتجه الآخرون، هو المقصود من: (أ) سوق المنافسة الكاملة. ب- سوق الاحتكار. ج- سوق الاحتكار (الإجابة: ب)

من شروط قيام حالة المنافسة الاحتكارية: (أ) سيطرة منتج واحد على السوق. ب- انتفاء السلع البديلة للسلعة محل الاحتكار. ج- وجود عدد كبير نسبيا من البائعين في السوق. د- جميع ما سبق (الإجابة: ج)

من أنواع التمييز الاحتكاري في السعر: (أ) التمييز في الثمن تبعاً للسوق. ب- التمييز في الثمن تبعاً لصفات المستهلكين أو التمييز الشخصي. ج- التمييز في السعر بحسب الغرض الذي تستخدم فيه السلعة. د- جميع ما سبق (الإجابة: د)

تدخل الدولة في الأسواق لتحديد الأثمان يكون لحماية: (أ) المستهلكين. ب- المنتجين. ج- كل ما سبق (الإجابة: ج)

تدخل الدولة في الأسواق لحماية المستهلكين يكون عن طريق: (أ) فرض ثمن أقل من ثمن التوازن. ب- فرض ثمن أعلى من ثمن التوازن. ج- إقامة التوازن بين العرض والطلب (الإجابة: أ)

امتحان ٢٠١٩

ضع علامة صح (✓) أو خطأ (x) أمام العبارات الآتية

(x)	يمكن تفسير طبيعة العلاقة الطردية بين الكمية المعروضة من السلعة وسعرها على أساس من تصرف المستهلكين.
(✓)	كلما قلت نسبة ما يتفقه المستهلك من دخله على السلعة كلما قلت مرونتها.
(✓)	يكون العرض غير مرن إذا تغيرت الكمية المعروضة بالزيادة أو النقص بنسبة أقل من نسبة التغير في الثمن بالزيادة أو النقص.
(x)	إذا كان النقص في العرض أكبر من النقص في الطلب انخفض ثمن التوازن.

المتحدة	المراجعة الصناعية (اختصاص)	القسم الثاني (أول)	المتحدة
(✓)	تتوقف مرونة العرض في الأجل الطويل على مدى قابلية السلع للتخزين.		
(✓)	تزداد مرونة العرض مع طول المدة وتنقص بنقصها.		
(✓)	من العوامل المحددة للمرونة السعرية للطلب على السلع وفرة البدائل القريبة.		
(✓)	تعمل الإعانات على تقليل نفقة الإنتاج.		
(x)	توجد علاقة عكسية بين الطلب على سلعة معينة وسعر السلعة المكمل لها.		
(x)	ينص قانون العرض على وجود علاقة طردية بين سعر السلعة والكمية المعروضة من السلعة الأخرى.		
(x)	إذا زاد عرض سلعة ما مع ثبات الطلب عليها فإن السعر التوازني لتلك السلعة يرتفع.		
(x)	لا يستطيع المنتج أن ينقل عبء الضريبة بالكامل إلى المستهلك إذا كان طلب هذا الأخير على السلعة يتميز بعدم المرونة التامة.		
(x)	يرتبط على ارتفاع أسعار السلع المكمل زيادة الطلب.		
(x)	تعرف اقتصاديا الحالة التي يبيع فيها المحتكر سلعته بسعرين مختلفين بحالة التمييز الاحتكاري من الدرجة الأولى.		
(✓)	التمن الذي تباع به السلعة في سوق المنافسة الاحتكارية دائما أعلى من نفقتها الحدية.		
(✓)	يستوجب التمييز الاحتكاري في الثمن أن تكون مرونة الطلب مختلفة في كافة الأسواق.		
(x)	يكون العرض عديم المرونة على سلعة ما إذا أدى التغير في الثمن إلى تغير لانهاضي في العرض.		
(x)	يمكن قياس مرونة الطلب على سلعة ما قياسا عدديا بقسمة التغير النسبي في الثمن على التغير النسبي في الكمية.		
(✓)	في حالة الطلب كامل المرونة يسمى منحني الطلب في هذه الحالة بمنحني الطلب الموازي للمحور السيني.		
(x)	إذا كانت نسبة التغير في الكمية المطلوبة أكبر من نسبة التغير في الثمن، فإن الطلب يكون غير مرن.		
(✓)	في حالة الطلب عديم المرونة تكون الكمية المطلوبة ثابتة مهما تغير السعر.		
(x)	في حالة الطلب عديم المرونة، فإن أي نقطة على منحني الطلب تساوي درجة أكبر من الصفر وأقل من الواحد الصحيح.		
(x)	العلاقة بين الكمية المطلوبة من سلعة ما وسعر السلعة المكمل لها علاقة طردية.		
(✓)	العلاقة بين دخل الفرد وبين مقدار الإنفاق على السلع الرديئة هي علاقة عكسية.		
(✓)	يؤدي انخفاض سعر سلعة ما إلى زيادة القوة الشرائية للمستهلك وبالتالي زيادة مقدار دخله النقدي.		
(x)	يقصد بالكمية المطلوبة من سلعة ما الكميات المختلفة التي يطلبها المستهلكون عند الأسعار المختلفة لها في السوق.		
(✓)	العلاقة بين الكمية المطلوبة من سلعة ما وسعر السلعة البديلة لها هي علاقة طردية.		
(✓)	تتم عملية الإحلال في إطار السلع المتنافسة.		
(✓)	يحدث الانكماش الاقتصادي عند زيادة العرض الكلي عن مقدار الطلب الكلي.		
(✓)	تعرف العلاقة التي تربط بين الكمية المطلوبة من سلعة ما من ناحية وبين كافة العوامل الأخرى التي تحدد الكمية من ناحية أخرى بدالة الطلب.		

امتحانات الأعوام السابقة

(x)	تتم عملية الإحلال في إطار السلع المتكاملة.
(✓)	(مايو ٢٠١٨، ٢٠١٧، ٢٠٠٩)
(✓)	يستطيع المنتج أن ينقل عبء الضريبة بالكامل إلى المستهلك إذا كان طلب هذا الأخير على السلعة عديم المرونة.

٣٦ شارع ثروت أمام تجارة القاهرة ت : ٠١٠٠٥٢٠٠٤٢٤ - ٠١١١٨٤٧١٤١٥

2021/6/18 16:41

(٧)	(٢٠١٧، ٢٠١٨ مايو)	من مرونة الكمية المطلوبة أقل من الواحد الصحيح كلما كانت السلعة ضرورية.
(x)	(٢٠١٨ مايو)	يس قانون العرض على وجود علاقة طردية بين سعر السلعة والكمية المعروضة من السلعة الأخرى.
(x)	(٢٠١٨، ٢٠١٧، ٢٠١٨ مايو)	توقف درجة مرونة عرض السلعة في الأجل القصير على قدرة البائع على تعديل طريقة الإنتاج أو تغيير الطاقة الإنتاجية لمشروعه.
(x)	(٢٠١٨ مايو)	تتميز سوق المنافسة الكاملة بانتشار عمليات الدعاية والإعلان لترويج السلعة.
(x)	(٢٠١٧، ٢٠١٨ مايو)	من خصائص سوق المنافسة الاحتكارية تماثل وحدات السلع المنتجة.
(x)	(٢٠١٧، ٢٠١٨، ٢٠١٩ مايو)	تقاس القوة الاحتكارية للمنتج المحتكر بالفرق بين الثمن الذي يبيع به سلعته والثمن الذي يبيع به المنتجون الآخرون في السوق.
(x)	(٢٠١٨ مايو)	تعتبر سوق المنافسة الاحتكارية مزيجاً وسطاً بين سوق المنافسة الكاملة وسوق احتكار القلة.
(x)	(٢٠١٨، ٢٠١٧، ٢٠١٩ مايو)	إذا كان الحد الأعلى للسعر الذي تباع به السلعة في السوق والمحدد من قبل الحكومة أقل من سعر التوازن، فسيظهر في هذه الحالة فائض في عرض السلعة.
(x)	(٢٠١٨، ٢٠١٧، ٢٠١٨ مايو)	يستوجب التمييز الاحتكاري في الثمن أن تكون مرونة الطلب واحدة في كافة الأسواق.
(x)	(٢٠١٨، ٢٠١٧، ٢٠١٨ مايو)	فائض العرض يحدث عندما يكون سعر السلعة أقل من السعر التوازني لها.
(٧)	(٢٠١٨ مايو)	في حالة الطلب عديم المرونة يكون منحنى الطلب موازياً للمحور الأفقي أو السني.
(٧)	(٢٠١٧، ٢٠١٥، ٢٠٠٩ مايو)	يمكن أن يتغير الطلب زيادة أو نقصاً بالرغم من ثبات الثمن.
(٧)	(٢٠١٧ مايو)	لا تتساوى بالضرورة الكمية المعروضة من السلعة مع الكمية المنتجة.
(x)	(٢٠١٧ مايو)	لا يوجد فرق أو اختلاف بين التغير في العرض والتغير في الكمية المعروضة.
(x)	(٢٠١٧ مايو)	تعتبر سوق المنافسة الاحتكارية مزيجاً وسطاً بين سوق الاحتكار وحالة الاحتكار التام.
(x)	(٢٠١٧، ٢٠١٩ مايو)	تعتبر سوق المنافسة الاحتكارية مزيجاً وسطاً بين سوق احتكار القلة وحالة الاحتكار التام.
(x)	(٢٠١٧، ٢٠١٥ مايو)	يكفي لنجاح سياسة تدخل الدولة لمحاربة ظاهرة غلاء الأسعار أن تضع حداً أقصى للثمن الذي تباع به السلعة في السوق أو ما يعرف بالتسعيرة الجبرية.
(x)	(٢٠١٠، ٢٠٠٩ مايو)	يترتب على زيادة سعر إحدى السلع المعكلة زيادة الطلب على السلعة الأخرى.
(x)	(٢٠١٠، ٢٠٠٨ مايو)	يستطيع المنتج أن يتحكم في ثمن سلعة كلما كان عرض سلعته يتميز بعدم المرونة.

(×)	(مايو ٢٠١٠)	لا يحظى شرط تجانس السلعة في سوق المنافسة الكاملة بأي أهمية من وجهة نظر المستهلكين.
(√)	(مايو ٢٠١٩، ٢٠٠٩)	كلما زادت مرونة الطلب كلما زاد عبء الضريبة على المنتج وقل العبء على المستهلك.
(×)	(مايو ٢٠٠٩، ٢٠٠٨)	تعتبر قدرة المنافس المحتكر على التأثير في الثمن أكبر من قدرة المحتكر وأقل من قدرة المنتج في سوق المنافسة الكاملة.
(×)	(مايو ٢٠٠٩، ٢٠٠٩)	تظهر السوق السوداء إذا حددت الحكومة حداً أعلى للسعر الذي يتباع به السلعة أكبر من سعر التوازن.
(×)	(مايو ٢٠٠٨)	يكون الطلب عديم المرونة إذا أدى التغير الطفيف في الثمن إلى تغير لانتهائي في الطلب.

ثانياً: اختبر الإجابة الصحيحة من بين الأقوال

(مايو ٢٠١٥)

ينص قانون الطلب على أن انخفاض سعر السلعة مع بقاء باقي العوامل الأخرى ثابتة يؤدي إلى: (أ- زيادة الكميات المطلوبة من السلعة. ب- انخفاض الكميات المطلوبة من السلعة. ج- انتقال منحنى الطلب إلى جهة الشمال. د- انتقال منحنى الطلب إلى جهة اليمين)

(مايو ٢٠١٨، ٢٠١٧)

إذا كانت السلعة "أ" بديلة للسلعة "ب": (أ- فإن سعر كل منهما سوف يتحرك في اتجاه معاكس للآخر. ب- يؤدي ارتفاع سعر السلعة "أ" إلى زيادة الطلب على السلعة "ب". ج- يؤدي ارتفاع سعر السلعة "أ" إلى انخفاض الطلب على السلعة "ب". د- لا يؤثر انخفاض سعر السلعة "أ" على الطلب على السلعة "ب" (الإجابة: ب)

(مايو ٢٠١٥)

إذا أدى ارتفاع ثمن السلعة (أ) إلى انخفاض الكمية المطلوبة من السلعة (ب)، دل ذلك على أن السلعتين: (أ- متنافستان من ناحية الاستهلاك. ب- متكاملتان في الاستهلاك. ج- بديلان في الاستهلاك. د- متكاملتان في الإنتاج) (الإجابة: ب)

(مايو ٢٠١٨، ٢٠١٧، ٢٠١٥)

إذا كان الطلب على سلعة معينة غير مرّن، فإن زيادة سعرها بسبب فرض ضريبة إنتاج عليها سيؤدي إلى: (أ- زيادة الإيراد الكلي للمنتجين. ب- تحويل عبء الضريبة إلى المستهلكين. ج- انخفاض الإيراد الكلي للمنتجين. د- "أ" و "ب" (الإجابة: د)

(مايو ٢٠١٨، ٢٠١٧، ٢٠١٥)

إذا أدت زيادة سعر السلعة إلى زيادة الإيراد الكلي للبائع، دل ذلك على أن الطلب: (أ- غير مرّن. ب- مرّن تماماً. ج- متكافئ المرونة. د- "أ" و "ج" (الإجابة: أ)

(مايو ٢٠١٨)

العوامل المحددة للمرونة السعوية للطلب على السلع هي ما يلي باستثناء: (أ- وفرة البدائل القريبة. ب- عادات وأذواق المستهلكين. ج- التقدم الفني. د- نسبة ما ينفقه المستهلك من دخله على السلعة) (الإجابة: ج)

(مايو ٢٠١٨)

يمكن أن تعزى زيادة العرض إلى العوامل التالية باستثناء: (أ- زيادة الاستثمار في رأس المال. ب- التقدم التقني. ج- انخفاض سعر السلعة. د- ارتفاع أسعار السلع) (الإجابة: ج)

(مايو ٢٠١٨، ٢٠١٥)

يؤدي ارتفاع أسعار عناصر الإنتاج إلى..... العرض، و..... الكمية: (أ- زيادة، ونقصان. ب- زيادة، وزيادة. ج- نقصان، ونقصان. د- نقصان، وزيادة) (الإجابة: ج)

المتحدة المراجعة الزمائية (اقتصاد - القسم الثاني) اولى (أ) المتحدة

يعرف عرض السلع القابلة فنياً للتخزين بأنه عرض: (أ) منعدم المرونة. ب- غير مرن. ج- مرن. د- متكافئ المرونة (الإجابة: ج)

(مايو ٢٠١٨، ٢٠١٥)
جميع ما يلي يعتبر من خصائص المنافسة التامة ما عدا: (أ) وجود عدد كبير من المنتجين. ب- حرية الدخول والخروج من السوق. ج- ضخامة الإنفاق على الإعلان. د- تحقيق الأرباح الاعتيادية في الأمد البعيد (الإجابة: ج)

(مايو ٢٠١٨، ٢٠١٧، ٢٠١٥)
تؤدي حرية دخول وخروج المنشآت من سوق المنافسة التامة في المدى البعيد إلى: (أ) اختفاء الأرباح غير الاعتيادية. ب- خروج المنشآت الخاسرة. ج- بقاء المنشآت الأكثر كفاءة. د- جميع ما سبق (الإجابة: د)

(مايو ٢٠١٨)
في سوق الاحتكار بالمقارنة مع سوق المنافسة الكاملة يكون: (أ) سعر المحتكر أعلى فقط. ب- إنتاج المحتكر أقل. ج- المحتكر رابحاً دائماً ولا يخسر أبداً. د- سعر المحتكر أعلى وإنتاجه أقل (الإجابة: د)

(مايو ٢٠١٨، ٢٠١٧)
الاحتكار الطبيعي هو الذي: (أ) يمارس عادة من قبل الحكومة. ب- يحرم المحتكر من بعض الأرباح. ج- يعني البيع بسعر أعلى في السوق ذات الطلب الأقل مرونة. د- يعني البيع بسعر أعلى في السوق ذات الطلب الأكثر مرونة (الإجابة: أ)

(مايو ٢٠١٨، ٢٠١٧، ٢٠١٥)
تتمثل الآثار السلبية لسوق الاحتكار فيما يلي ما عدا: (أ) سوء توزيع الموارد واستخداماتها. ب- التباطؤ في التطوير الفني والتكنولوجي. ج- الإنفاق الضخم على الدعاية والإعلان. د- سوء توزيع الدخل والثروة في المجتمع (الإجابة: ج)

(مايو ٢٠١٥)
يؤدي دخول منشآت جديدة إلى سوق المنافسة الاحتكارية إلى: (أ) تقلص حصص المنشآت في السوق. ب- انخفاض الأرباح. ج- وجود طاقة إنتاجية فائضة. د- جميع ما سبق (الإجابة: د)

(مايو ٢٠١٧)
تنافس المنشآت في سوق المنافسة الاحتكارية يتم من خلال: (أ) حرب الأسعار. ب- تخفيض الأسعار. ج- الزيادة في الطاقة الإنتاجية. د- زيادة الإنفاق على البحث والتطوير والحملات الإعلانية (الإجابة: د)

(مايو ٢٠١٨)
تتصف المنشآت في سوق المنافسة الاحتكارية بجميع السمات التالية ما عدا: (أ) تنتج أكثر من طاقتها الإنتاجية. ب- تواجه تكاليف تسويقية عالية. ج- تنتج سلعا متشابهة. د- تقوم بالإعلان عن منتجاتها (الإجابة: أ)

(مايو ٢٠١٨، ٢٠١٧)
تعرف اقتصادياً الحالة التي يبيع فيها المحتكر سلعته بسعرين مختلفين بحالة التمييز الاحتكاري من: (أ) الدرجة الأولى. ب- الدرجة الثانية. ج- الدرجة الثالثة. د- لا شيء مما سبق (الإجابة: ج)

(مايو ٢٠١٧)
مدى خيارات المستهلك على: (أ) أسعار السلع. ب- الدخل. ج- تفضيلات المستهلك. د- جميع ما سبق (الإجابة: د)

مع تمنياتنا لكم بالنجاح والتوفيق

مع تحيات مكتبة المتحدة

2021/6/18 16:43