

المدرس المساعد /
رائد بنهم السحمان

المحاضرة الثانية

مظاهر الحياة الاقتصادية : هناك أربعة مظاهر مهمة لحياتنا الاقتصادية

أ- الإنتاج : هو خلق المنفعة الاقتصادية أو زيادتها في الأشياء (والمنفعة في اللغة الاقتصادية هي قابلية الشيء على أشباع الحاجات الإنسانية) . ويشمل الإنتاج عمل المواد الملموسة كالسلع وكذلك المواد الغير ملموسة كالخدمات مثل خدمات الصحة والتعليم والنقل الخ . وكيفما كان الإنتاج فإنه لابد أن يتكون من عناصر نسميها في الاقتصاد بعوامل الإنتاج وهي :

١- الأرض والموارد الطبيعية

٢- العمل

٣- رأس المال

٤- الإدارة والتنظيم

ب - المبادلة : وهي المظهر الثاني من مظاهر حياتنا الاقتصادية ونعني بالمبادلة انتقال السلع والخدمات الاقتصادية المنتجة بين افراد المجتمع فالمزارع يقوم بمبادلة المحاصيل الفائضة لديه بسلع وخدمات اخرى يحتاج اليها لسد حاجاته ورغباته ، وقدما كان الناس يستعملون المقايضة في المبادلة ، اي مبادلة سلعة بسلعة اخرى الى أن اخترعت النقود ودعم استعمالها فقامت النقود بوظيفة وسيط للمبادلة واصبح المزارع مثلاً يبادل الفائض من الحبوب التي لديه بالنقود ويشتري بالنقود السلع والخدمات الاخرى التي لا ينتجها والتي يحتاج اليها لأشباع حاجاته ورغباته الاخرى.

ث - التوزيع : ينقسم التوزيع الى ثلاثة أقسام وهي

١- التوزيع الشخصي:- ونقصد به كيفية توزيع الناتج أو الدخل القومي على الأشخاص والعوائل المختلفة في المجتمع .

٢- التوزيع الوظيفي :- ونقصد به توزيع الدخل القومي بين أصحاب عناصر الإنتاج المستعملة في خلق الناتج القومي (والناتج القومي هو قيمة الإنتاج الكلي خلال فترة معينة ، سنه) .

٣- التوزيع المهني :- وهو يمثل أبسط أنواع التوزيع ويدلنا على كيفية توزيع الدخل القومي بين المهن الرئيسية في البلاد لتعين حصة الزراعة ، الصناعة ، التجارة الخ في الناتج او الدخل القومي .

ج- الاستهلاك: كل ما يستهلكه المجتمع من دخله، وهو الهدف النهائي لمظاهر الحياة الاقتصادية وينقسم الى نوعين هما :

هو فرع من فروع الاقتصاد العام يبحث في استخدام المنطقة الاقتصادية لحل مشكلات القطاع الزراعي، ويشير من فروع الاقتصاد التطبيقية لأنه يقوم بتطبيق النظريات الاقتصادية على الفعاليات الزراعية عملياً، وأن الاقتصاد الزراعي يتفرع إلى فروع عديدة أهمها :

- ١- اقتصاديات الإنتاج الزراعي
- ٢- التسويق الزراعي
- ٣- التعاون الزراعي
- ٤- التمويل الزراعي
- ٥- اقتصاديات الأرفق
- ٦- الأسعار الزراعية
- ٧- السياسة الزراعية

الطلب

أولاً: معنى الطلب:

يتكون طلب السوق Market Demand (الطلب) من الكميات الكلية من سلعة معينة التي يمكن أن تشتري من قبل الأفراد والمشاريع بأسعار معينة في وقت معين. لذا فالطلب هو عبارة عن جدول بالكميات الكلية التي يكون المشترون المحتملون مستعدين لشراؤها بأسعار معينة^(١).

والطلب يتكون من عنصرين:

الأول: عنصر ذاتي وهو الممثل بالرغبة.

الثاني: عنصر موضوعي وهو الممثل بالقدرة على الشراء.

أي لكي يكون هناك طلب يجب أن تكون هناك الرغبة المصحوبة بالقدرة الشرائية، وهذا يعني أن الرغبة غير المصحوبة بالقدرة الشرائية لا تعد طلباً.

١ - قانون الطلب: The law of Demand

من ملاحظة التعريف أعلاه نجد أن هناك علاقة بين السعر من ناحية والكمية المطلوبة من ناحية أخرى، أي أن الكمية المطلوبة (حسب التعريف

(١) انظر:

أعلاه) لا تتأثر بغير سعر السلعة نفسها أي إنها لا تتغير بغير ذلك من المتغيرات الأخرى، كأسعار السلع الأخرى (البديلة والمكملة) والدخل النقدي للمستهلك وذوق المستهلك، والتي تعد ثابتة (رغم إنها في الواقع ليست كذلك) لذا فالعلاقة تتمثل بين السعر والكمية المطلوبة وهي العلاقة التي يؤثر فيها السعر كونه متغيراً مستقلاً على الكمية المطلوبة كونها متغيراً تابعاً وليس العكس.

هذه العلاقة العكسية بين هاتين الظاهرتين هي ما يعرف بقانون الطلب.

وإذا عددنا أن العامل المتغير المستقل الوحيد هو السعر نجد، في جميع الحالات تقريباً، أن الكمية المطلوبة من سلعة ما تزداد كلما انخفض سعر هذه السلعة وتنخفض كلما ارتفع سعرها، أي أن العلاقة بين الكمية المطلوبة من سلعة معينة وسعرها علاقة عكسية.

٢ - جدول الطلب: Demand Schedule

يمكن توضيح الفكرة أعلاه (قانون الطلب) بالجدول التالي:

جدول (١)

قانون الطلب

الكمية المطلوبة من السلعة س	سعر السلعة س بالدينار
(وحدة)	١
١٥٠٠	٢
١٠٠٠	٣
٧٥٠	٤
٦٠٠	٥
٥٠٠	

الجدول أعلاه يسمى جدول الطلب ومنه يظهر أنه كلما ارتفع السعر قلت الكمية المطلوبة، فعندما ارتفع السعر من دينار واحد إلى دينارين انخفضت الكمية المطلوبة من ١٥٠٠ وحدة إلى ١٠٠٠ وحدة وعندما ارتفع السعر إلى (٣) دنانير انخفضت الكمية المطلوبة إلى ٧٥٠ وحدة... وهكذا، يتضح أن السعر يؤثر على الكمية المطلوبة تأثيراً عكسياً.

هذه العلاقة العكسية يمكن ملاحظتها من انحدار منحنى الطلب انحداراً سالباً. وكما يأتي أدناه:

٣ - منحنى الطلب: The Demand Curve

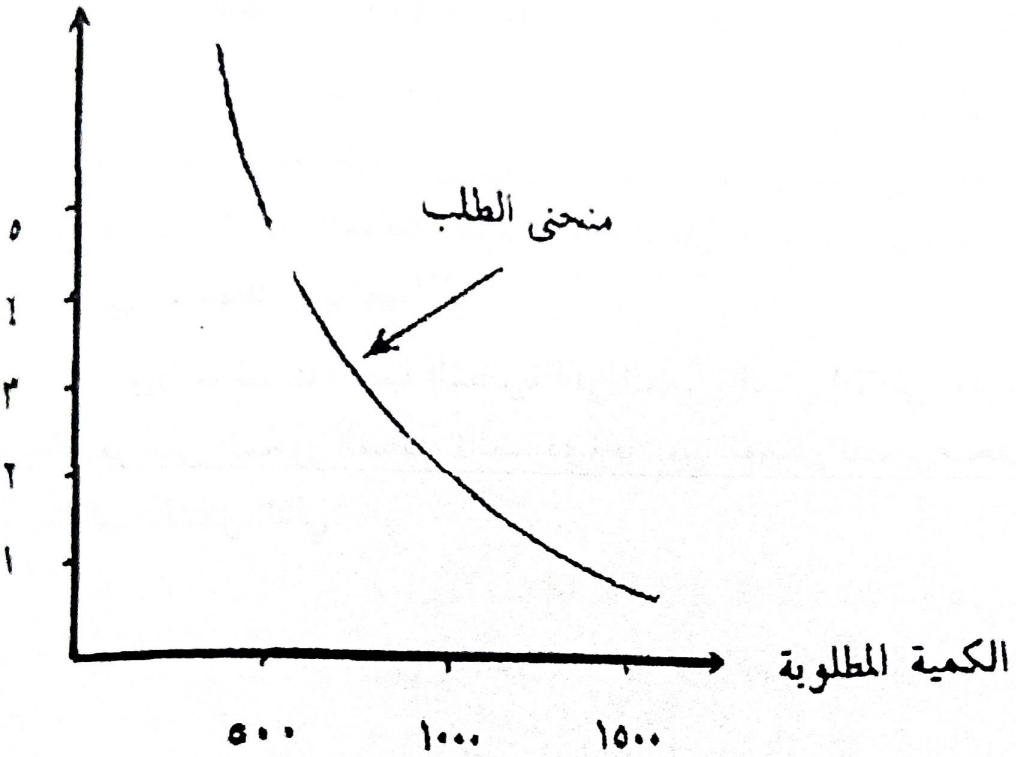
هو بناء افتراضي hypothetical construction يبين كم هو عدد الوحدات من سلعة معينة التي يرغب المستهلك بشرائها خلال فترة زمنية معينة بكل الأسعار الممكنة مفترضين بقاء أسعار السلع الأخرى والدخل النقدي للمستهلك دون تغيير^(١).

وإذا ما قيست الكمية المطلوبة على المحور السيني (الأفقي) وقيس السعر على المحور الصادي (العمودي) فإن من الممكن تصوير منحنى الطلب بالشكل التالي:

(١) انظر:

شكل (١)
منحنى الطلب

السعر



من ملاحظة الشكل (١) السابق الذكر ولكون العلاقة بين السعر والكمية المطلوبة هي علاقة عكسية، نجد أن منحنى الطلب ينحدر من أعلى اليسار إلى أسفل اليمين، أي أن انحداره سالب.

أن انحدار منحنى الطلب بهذا الشكل يدل على أنه كلما انخفض سعر سلعة معينة ارتفعت الكمية المطلوبة منها والعكس بالعكس^(١) ولتفسير

(١) هناك استثناء مشهور لهذه القاعدة يدعى تناقض جيفن «Giffen paradox» نسبة إلى اقتصادي إنكليزي عاش في القرن التاسع عشر يدعى السير روبرت جيفن Sir Robert Giffen الذي لاحظ أنه عندما ترتفع أسعار البطاطا فإن العوائل الفقيرة جداً تشتري المزيد منها. وقد فسّر هذه الظاهرة بأن ارتفاع أسعار البطاطا يجعل هذه العوائل أكثر =

العلاقة العكسية بين الكمية المطلوبة من سلعة معينة وسعر تلك السلعة
يوجد بيان رئيسيان هما:

الأول: في حالة ارتفاع سعر السلعة (مع افتراض ثبات الدخل
النقدي، يجد المستهلك نفسه في وضع لا يسمح له إلا بشراء كمية من هذه
السلعة أقل من السابق لأن دخله الحقيقي قد انخفض وبالعكس في حالة
انخفاض سعر السلعة (مع افتراض ثبات الدخل النقدي) فإن المستهلك يجد
أن دخله النقدي يسمح له بشراء المزيد منها لأن انخفاض السعر يعني
ارتفاع الدخل الحقيقي وهذا يطلق عليه اصطلاح أثر الدخل Income
effect

الثاني: في حالة ارتفاع سعر السلعة (مع بقاء أسعار السلع البديلة
ثابتة) يجعل هذه السلع تصبح أرخص نسبياً من السلعة التي ارتفع سعرها،
لذا نجد المستهلك يقلل من استهلاكه لهذه السلعة. أما في حالة انخفاض
سعر السلعة (مع بقاء أسعار السلع البديلة ثابتة) فإن هذه السلع تصبح أغلى
نسبياً من السلعة التي انخفض سعرها لذا يحاول المستهلك أن يحصل على
المزيد منها والتقليل من السلع الأخرى. وهذا ما يطلق عليه اصطلاح أثر
الإحلال Substitution effect

العوامل المحددة للطلب:

تتأثر الكمية المطلوبة من سلعة ما بعدد من العوامل يمكن إجمالها في
ثلاثة هي: الأسعار، الدخل، الذوق.

فقرأ (لأن هذا الارتفاع يقلل دخولهم الحقيقية) وعندما يصبحوا أكثر فقراً فإنهم
يقللون من استهلاك اللحم ذي السعر المرتفع ويعرضون ذلك التفضيل بشراء كمية
أكبر من البطاطا رغم ارتفاع أسعارها.
انظر:

١ - الأسعار:

تمارس الأسعار على الكميات المطلوبة من سلعة ما تأثيراً مختلفاً وكما يأتي:

أ - سعر السلعة نفسها: في الظروف الاعتيادية كلما ارتفع سعر السلعة انخفضت الكمية المطلوبة منها والعكس بالعكس.

ب - أسعار السلع المنافسة (البديلة): هناك العديد من السلع التي يمكن أن تحل إحداها محل الأخرى في إشباع نفس الحاجة ولهذا تؤثر أسعار بعض السلع على الكمية المطلوبة من بعضها الآخر. فإذا ارتفع سعر الشاي مثلاً ارتفاعاً كبيراً فإن ذلك قد يؤدي إلى زيادة الطلب على القهوة إذا بقي سعرها ثابتاً لأنها في هذه الحالة تكون أرخص نسبياً لذا ينتقل إليها المستهلكون لأنها تعد بديلاً أي أن العلاقة بين الكمية المطلوبة من سلعة معينة وأسعار السلع المنافسة لها هي علاقة طردية.

ج - أسعار السلع المكملة: السلع المكملة هي السلع التي يجب شراؤها جنباً إلى جنب مع السلع الأخرى، لأن من غير الممكن، مثلاً، استخدام السيارة بدون بنزين. فالبنزين يعد سلعة مكملة للسيارة، ولهذا فالتغيرات في أسعار البنزين لا بد وأن تنعكس في الكميات المطلوبة من السيارات، والعلاقة بينهما تكون عكسية، أي إذا ارتفع سعر البنزين تنخفض الكمية المطلوبة من السيارات. وهذا عكس ما هي عليه الحال مع السلع البديلة.

د - التوقعات في الأسعار: فإذا توقع المستهلك أن سعر سلعة ما سيرتفع فإن هذا التوقع سيدفعه إلى زيادة طلبه عليها خاصة إذا كانت السلعة قابلة للتخزين. كما ويحصل العكس إذا ما توقع بأن الأسعار ستخفض فإنه يقلل طلبه من هذه السلعة.

٢ - الدخل:

تتأثر الكمية المطلوبة من قبل المستهلك بالتغيرات التي تحصل في دخله أيضاً. فإذا ارتفع دخل المستهلك فإن ذلك سيدفعه إلى أن يزيد من

إنفاقه. أي يزيد طلبه وبالعكس إذا انخفض دخل المستهلك أو إذا كان هناك توقع بانخفاضه فإن ذلك من شأنه أن يلزم المستهلك بأن يقلل من طلبه على السلع عموماً وعلى بعض السلع بشكل خاص.

٣ - تغير ذوق المستهلك:

تتأثر الكمية المطلوبة من سلعة معينة بتغير رغبة المستهلك في الحصول عليها أيضاً. فقد يغير المستهلك طلبه ليس بسبب تغير سعر السلعة أو بسبب تغير دخله إنما قد يفعل ذلك بسبب تغير ذوقه نتيجة لظهور سلعة جديدة فمثلاً تحول طلب المستهلك من التلفزيون غير الملون إلى التلفزيون الملون وقد أدى هذا التحول إلى تقليل الطلب على التلفزيون غير الملون وزيادته على التلفزيون الملون.

وفي ضوء ما تقدم يمكن التعبير عن العلاقة بين الكمية المطلوبة والعوامل المؤثرة فيها بالصورة الدالية التالية:

$$Q = F (P, \bar{P}, Y, T)$$

حيث تمثل Q الكمية المطلوبة، P سعر السلعة نفسها، $\bar{P}$ أسعار السلع المكملة والبديلة، Y الدخل النقدي، T ذوق المستهلك.

أي أن الكمية المطلوبة دالة في سعر السلعة وأسعار السلع الأخرى والدخل والذوق.

Types of Demand

أنواع الطلب

Joint Demand

١- الطلب المرتبط

هو الطلب على مجموعة من السلع أو الخدمات المرتبطة ارتباطاً وثيقاً مثال ذلك الطلب على السكر هو طلب مرتبط بالطلب على الشاي وهنا تغير سعر الشاي يؤدي إلى تغير الكميات المطلوبة منه وبالتالي تغير الكميات المطلوبة من السكر وهذا النوع من السلع المرتبطة تسمى السلع المكملات (complementary Goods) أما إذا أدت تغير سعر السلعة ما إلى تغير الكمية المطلوبة من السلعة الأخرى المرتبطة بها في الاتجاه العكسي فإن هذه السلع تسمى السلع التنافسية (competitive Goods) مثال ذلك اللحم الأحمر واللحم الأبيض.

Reverse Demand

٢- الطلب العكسي

هو الطلب الذي يمثل وجود علاقة طردية بين الكميات المطلوبة من سلعة أو خدمة ما وسعر هذه السلعة أو الخدمة، وعادة يكون الطلب عكسي إذا زادت الكميات المطلوبة من سلعة ما على الرغم من ارتفاع سعر هذه السلعة وهذا النوع من السلع تسمى سلعة جيفن (Giffen) إن زيادة الكميات المطلوبة من سلعة ما إذا ارتفع سعرها يؤدي إلى توقع استمرار الزيادة في ارتفاع سعر هذه السلعة من قبل المستهلكين لذا تزاد مشترياتهم منها لا اعتقادهم بأن الشراء منها حالياً أفضل من الشراء بسعر أعلى في المستقبل.

Derived Demand

٣- الطلب المشتق

هو ذلك الطلب على سلعة ما نتيجة للطلب على سلعة أخرى مثال ذلك الطلب على القطن الخام والطلب على المنسوجات القطنية حيث أن الطلب على القطن يعتبر طلباً مشتقاً من الطلب على المنسوجات القطنية .

٤- الطلب المركب Compound Demand

هو ذلك الطلب على سلعة أو خدمة ما لاستخدامها في استجالات مختلفة مثال ذلك الطلب على الأغنام الحية لاستخدامها في إنتاج اللحم وإنتاج الصوف فالطلب على اللحم والصوف يؤثران في الطلب على الأغنام .

المرونة الطلب: Elasticity of Demand

المرونة elasticity بشكل عام هي درجة استجابة المتغير التابع للتغير الحاصل في المتغير المستقل. وفي الاقتصاد يستخدم مصطلح المرونة لقياس درجة استجابة متغير اقتصادي تابع للتغير في متغير اقتصادي مستقل. أما مرونة الطلب فهي تشير إلى درجة استجابة الكمية المطلوبة من سلعة معينة للتغير في المتغيرات المستقلة المؤثرة في هذه الكمية، وهي السعر أو الدخل أو أسعار السلع الأخرى.

وضمن مرونة الطلب يمكن التمييز بين ثلاثة أنواع من مرونة الطلب

هي:

- مرونة الطلب السعرية: Price elasticity of demand .
- مرونة الطلب الدخلية: Income elasticity of demand .
- مرونة الطلب المتقاطعة (التبادلية): Cross elasticity of demand .

١ - مرونة الطلب السعرية:

هي درجة استجابة الكمية المطلوبة من سلعة معينة للتغير في سعرها
وتقاس هذه المرونة كما يأتي:

$$\text{مرونة الطلب السعرية} = \frac{\text{التغير النسبي في الكمية المطلوبة}}{\text{التغير النسبي في السعر}}$$

$$= \frac{\frac{\text{التغير في الكمية المطلوبة}}{\text{الكمية المطلوبة}}}{\frac{\text{التغير في السعر}}{\text{السعر}}}$$

ولو رمزنا للكمية المطلوبة بالحرف (Q) وللسعر بالحرف (P) ومرونة الطلب السعرية بالحرف EdP فإن المرونة تصبح:

$$\begin{aligned} EdP &= - \frac{\frac{\Delta Q_d}{Q_d}}{\frac{\Delta P}{P}} = - \frac{\Delta Q_d}{Q_d} \cdot \frac{P}{\Delta P} \\ &= - \frac{\Delta Q_d}{\Delta P} \cdot \frac{P}{Q_d} \end{aligned}$$

درجات مرونة الطلب السعرية:

إن درجة استجابة الكمية المطلوبة للتغيرات في السعر يمكن أن تكون كبيرة، فيقال في هذه الحالة أن الطلب مرن أو تكون صغيرة فيكون غير مرن، أو تكون درجة الاستجابة متكافئة وبذا يكون الطلب أحادي المرونة، أو أن لا تكون هناك أية استجابة فيكون الطلب عديم المرونة أو أن تكون درجة الاستجابة لا نهائية فيقال أن الطلب لا نهائي المرونة. ومما تقدم نستنتج أن المرونة تتراوح بين الصفر وما لا نهاية.

١ - الطلب المرن: Elastic demand

يقال أن الطلب مرن إذا كان التغير النسبي في الكمية المطلوبة أكبر من التغير النسبي في السعر، أي أنه خارج قسمة الأول على الثاني يكون أكبر من الواحد^(١).

مثال على ذلك: إذا ارتفع سعر سلعة معينة من (١٠٠) فلساً إلى (١٢٥) فلساً وأدى هذا الارتفاع في السعر إلى انخفاض في الكمية المطلوبة من (١٠٠٠) وحدة إلى (٦٠٠) وحدة فالمرونة تحسب كما يلي:

$$\frac{100}{25} \times \frac{400}{100} = \frac{400}{25} = \frac{1000 - 600}{100 - 125} = \frac{400}{-25} = -16$$

$$= -1,6 / \text{بعد حذف الإشارة}^{(٢)}$$

- (١) ينبغي ملاحظة ما يلي: ما دام العلاقة عكسية بين الكمية المطلوبة والسعر فإن مرونة الطلب السعرية تكون دائماً سالبة ولكن عند أخذ القيم المطلقة // بغض النظر عن الإشارة يمكن القول أن المرونة هي أكبر من واحد أو أقل من واحد.
- (٢) ويطلق على هذه المرونة بمرونة القوس Arc elasticity أو المرونة بين نقطتين وهي في هذه الحالة مقياس تقريبي لأننا لو قمنا بحساب المرونة عندما يتغير السعر...

في هذه الحالة يقال أن الطلب مرّن، وذلك لأن التغير النسبي في الكمية المطلوبة (٤٠٪) كان أكبر من التغير النسبي في السعر (٢٥٪) أي أن

١٢٥ إلى ١٠٠ وإذا ما ترتب على هذا الانخفاض في السعر ارتفاع في الكمية المطلوبة من السلعة من ٦٠٠ وحدة إلى ١٠٠٠ وحدة فإن المرونة ستكون في هذه الحالة:

$$E_d = \frac{\frac{125}{25} \times \frac{100}{600}}{\frac{1000 - 600}{600}} = \frac{125 - 100}{125} = \frac{25}{125} = \frac{1}{5} = 0.2$$

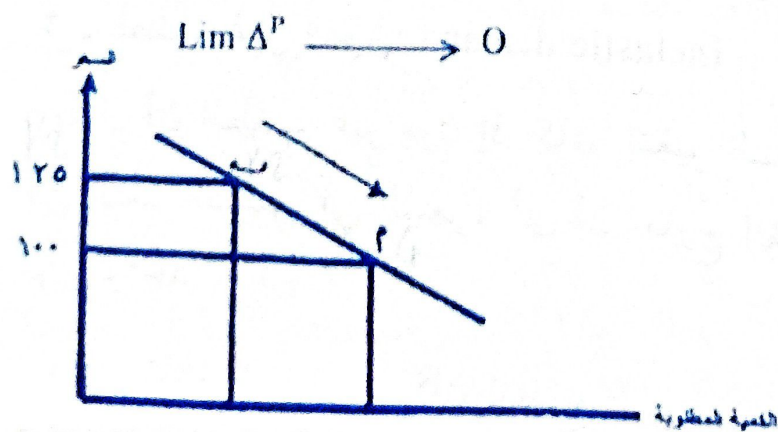
أي أن هناك فرقاً في حساب المرونة عند الانتقال من النقطة أ إلى ب وبين الانتقال من النقطة ب إلى أ كما في الشكل أدناه.

وكلما ابتعدت النقطتان عهن بعضهما زاد الفرق في المرونة. ولكن إذا اقتربت النقطتان من بعضهما فإن الفرق سيناقص وإذا انطبقت النقطتان أصبح المرونة في هذه الحالة مقاسة عند نقطة واحدة وتسمى مرونة النقطة Point elasticity وتساوي مرونة النقطة مع مرونة القوس عندما يكون التغير في السعر متناهياً في الصغر أي عندما يكون:

$$\Delta P \rightarrow 0$$

ونحسب المرونة في هذه الحالة كالآتي:

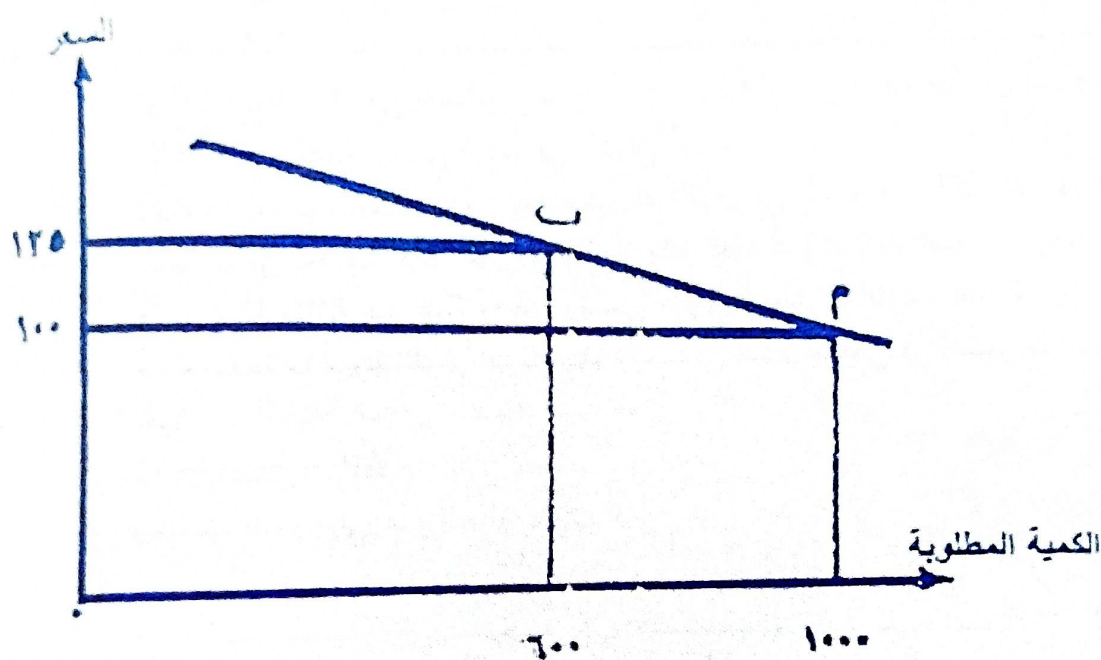
$$E_d = \frac{\Delta Q}{\Delta P} \cdot \frac{P}{Q} = \frac{dQ}{dP} \cdot \frac{P}{Q}$$



استجابة الكمية المطلوبة لارتفاع السعر كانت كبيرة نسبياً (أكبر من الواحد).

ويمكن تمثيل الطلب المرن بيانياً كما يأتي:

شكل (٢)
الطلب المرن



٢ - الطلب غير المرن: Inelastic demand

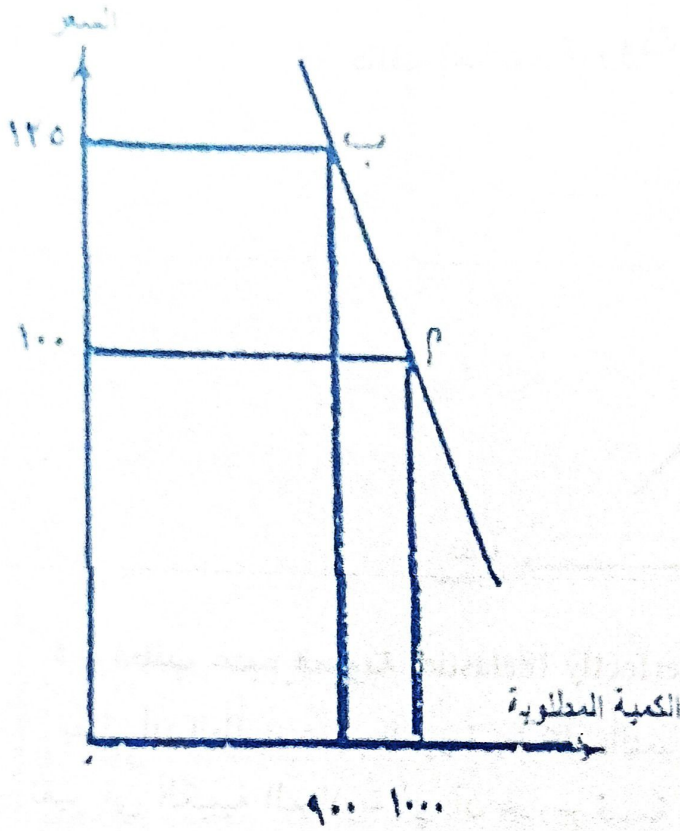
يقال أن الطلب غير مرن إذا كان التغير النسبي في الكمية المطلوبة أقل من التغير النسبي في السعر، أي أن خارج القسمة (الأول على الثاني) أقل من الواحد.

وفي مثالنا السابق إذا كان ارتفاع السعر من (١٠٠) إلى (١٢٥) يؤدي إلى تخفيض الكمية المطلوبة من (١٠٠٠) وحدة إلى (٩٠٠) وحدة فإن الطلب يكون غير مرن. وهذا يعني أن ارتفاع السعر بنسبة (٢٥٪) أدى إلى انخفاض الكمية المطلوبة بنسبة (١٠٪) فقط، وإن المرونة في هذه الحالة تكون (٠,٤) بالقيمة المطلقة.

ويمكن تمثيل الطلب غير المرن بيانياً كما يأتي:

شكل (٣)

الطلب غير مرن



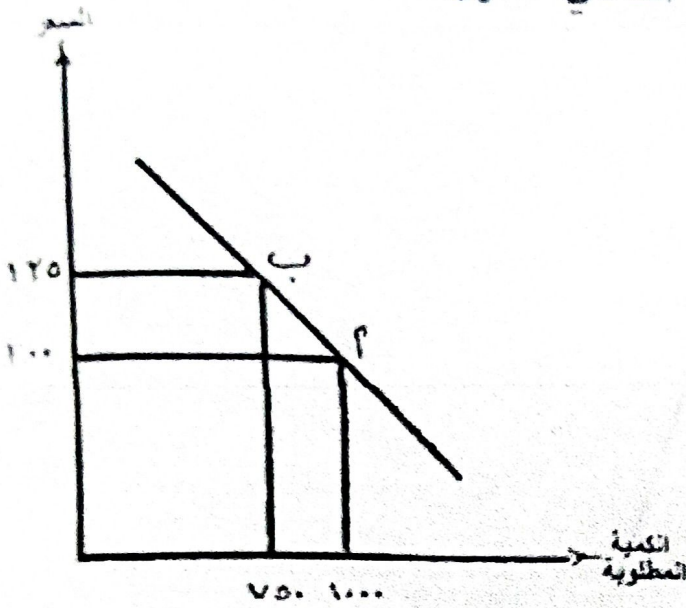
٣ - الطلب أحادي المرونة: Unit elasticity demand

يكون الطلب أحادي المرونة (متكافئ المرونة) إذا كان التغير النسبي في الكمية المطلوبة مساوياً للتغير النسبي في السعر. أي أن خارج القسمة يكون واحداً.

وفي مثالنا السابق إذا أدى ارتفاع السعر من (١٠٠) إلى (١٢٥) إلى انخفاض الكمية المطلوبة من (١٠٠٠) إلى (٧٥٠) فإن الطلب في هذه الحالة يكون أحادي المرونة، لأن التغير النسبي في الكمية المطلوبة كان (٢٥٪) وهو مساوي للتغير النسبي في السعر.

ويمكن تمثيل الطلب أحادي المرونة بالشكل البياني الآتي:

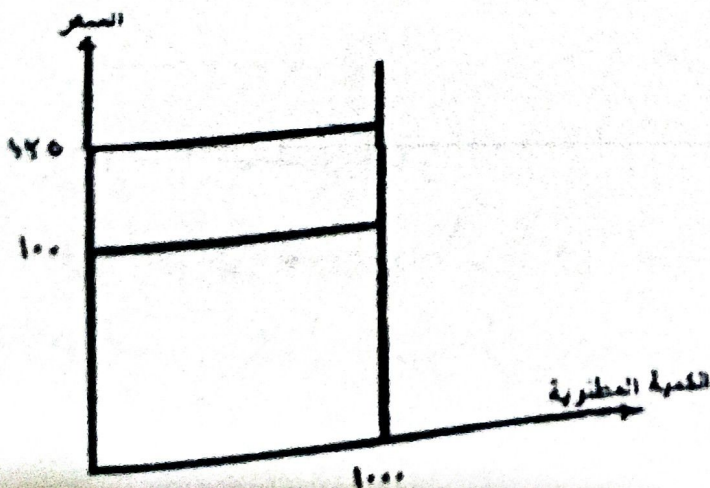
شكل (٤)
طلب أحادي المرونة



٤ - الطلب عديم للمرونة: Perfectly Inelastic

يقال أن الطلب عديم المرونة إذا كان التغير في السعر لن يؤدي إلى أي تغير في الكمية المطلوبة أي أن خارج قسمة التغير النسبي في الكمية المطلوبة على التغير النسبي في السعر يكون صفراً.
والشكل البياني لهذا النوع من المرونة كالآتي:

شكل (٥)
الطلب عديم المرونة



٥ - طلب لا نهائي المرونة: Perfectly elastic

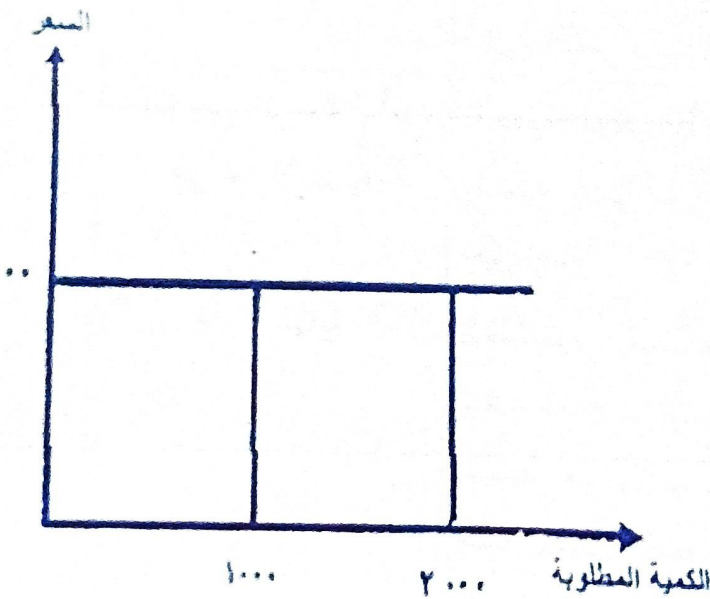
يعتبر الطلب لا نهائي المرونة إذا كان تغيراً طفيفاً جداً في السعر يؤدي إلى تغير لا نهائي في الكمية المطلوبة، أي أن خارج قسمة التغير النسبي في الكمية المطلوبة على التغير النسبي في السعر يكون ما لا نهاية (٥٥).

والشكل التالي يبين الطلب لا نهائي المرونة.

شكل (٦)

الطلب لا نهائي المرونة

ويمكن إيجاز حالات مرونة الطلب السعرية بالجدول التالي^(١):



مستطع المرونة	وصف الحالة	القياس العددي لمرونة السعر
عديم المرونة	الكمية المطلوبة لا تتغير بتغير السعر	صفر
غير مرن	الكمية المطلوبة تتغير بنسبة أقل من نسبة تغير السعر	أكبر من الصفر وأقل من الواحد
أحادي المرونة	الكمية المطلوبة تتغير بنسبة مساوية تماماً لنسبة التغير في السعر	واحد
مرن	الكمية المطلوبة تتغير بنسبة أكبر من نسبة تغير السعر	أكبر من الواحد وأقل من ما لا نهاية
ما لا نهاية	المشترون مستعدون لشراء جميع ما يستطيعون الحصول عليه بنفس السعر ولا يوجد أي واحد مطلقاً مستعد للشراء في حالة ارتفاع السعر حتى لو كان قليلاً	ما لا نهاية

٢ - مرونة الطلب الدخلية: Income elasticity of demand

ذكر سابقاً أن الدخل هو أحد العوامل المؤثرة في الكمية المطلوبة من سلعة معينة لذا فإن الكمية المطلوبة من هذه السلعة لا بد أن تستجيب بشكل أو بآخر للتغيرات التي تحصل في هذا المحدد وتقاس مرونة الطلب الدخلية كما يأتي:

$$\text{مرونة الطلب الدخلية} = \frac{\text{التغير النسبي في الكمية المطلوبة}}{\text{التغير النسبي في الدخل}}$$

ولو رمزنا للدخل بالحرف Y فإن مرونة الطلب الدخلية Edy ستكون:

$$Edy = \frac{\frac{\Delta Q}{Q}}{\frac{\Delta Y}{Y}} = \frac{\Delta Q}{Q} \cdot \frac{Y}{\Delta Y} = \frac{\Delta Q}{\Delta Y} \cdot \frac{Y}{Q}$$

وكما لاحظنا في مرونة الطلب السعرية يمكن أن يكون الطلب مرناً للدخل أو غير مرن أو أحادي المرونة.

مثال:

إذا سبب ارتفاع الدخل من (٢٠٠) ديناراً إلى (٢٥٠) ديناراً ارتفاعاً في الكمية المطلوبة من سلعة معينة من (٢٠) وحدة إلى (٣٠) وحدة يقال في هذه الحالة أن الطلب على السلعة مرن بالنسبة للدخل، لأن التغير النسبي في الكمية المطلوبة كان (٥٠٪) بينما كان التغير النسبي في الدخل (٢٥٪) وإن مرونة الطلب الدخلية أكبر من الواحد.

$$Edy = \frac{\frac{30 - 20}{20}}{\frac{250 - 200}{200}} = \frac{\frac{10}{20}}{\frac{50}{200}} = \frac{0.5}{0.25} = 2$$

وتكون مرونة الطلب الدخلية عادة موجبة، غير أن هذا لا يمنع في بعض الحالات النادرة من أن تكون هذه المرونة سالبة، كما هي الحال بالنسبة لبعض السلع التي تسمى بالسلع الدنيا Inferior goods والتي يكون

ارتفاع الدخل سبباً في تقليل الكمية المطلوبة منها ومثال هذه السلع الخبز حيث أن ارتفاع الدخل يؤدي إلى تقليل الطلب عليه وزيادة الطلب على سلع أخرى كاللحوم والفواكه وما إلى ذلك.

ونستخدم مرونة الطلب الدخلية للتمييز بين السلع الضرورية والكمالية والتي تقع بينهما، فإذا كانت مرونة الطلب الدخلية منخفضة دل ذلك على أن السلعة ضرورية، أما إذا كانت هذه المرونة مرتفعة فهي مؤشر إلى أن السلعة كمالية وهكذا.

٣ - مرونة الطلب السعرية المتقاطعة (التبادلية):

إن الكمية المطلوبة من سلعة معينة لا تتأثر بسعر السلعة نفسها وبدخل المستهلك حسب بل إنها قد تتأثر بأسعار السلع الأخرى سواء أكانت مكاملة أو بديلة لذا لا بد من قياس درجة استجابة للكمية المطلوبة من هذه السلعة إلى التغيرات في أسعار هذه السلع وهذا ما يطلق عليه بمرونة الطلب السعرية المتقاطعة، أي أن درجة الاستجابة هنا لا تقاس بالنسبة لسعر السلعة نفسها بل إلى أسعار السلع الأخرى.

وتقاس مرونة الطلب السعرية المتقاطعة لسلعة ولتكن (X) بالنسبة لسعر سلعة أخرى ولتكن (Y) كالآتي:

مرونة الطلب المتقاطعة = $\frac{\text{التغير النسبي في الكمية المطلوبة من سلعة X}}{\text{التغير النسبي في سعر سلعة Y}}$

فإذا رمزنا لمرونة الطلب السعرية المتقاطعة بالحروف Edc فإن هذه المرونة ستكون:

$$E_{dc} = \frac{\frac{\Delta Q_x}{Q_x}}{\frac{\Delta P_y}{P_y}} = \frac{\Delta Q_x}{Q_x} \cdot \frac{P_y}{\Delta P_y} = \frac{\Delta Q_x}{\Delta P_y} \cdot \frac{P_y}{Q_x}$$

ومرونة الطلب السعرية المتقاطعة يمكن أن تكون هي الأخرى أكبر أو أقل أو مساوية للواحد ويمكن أن تكون سالبة أو موجبة، وتستخدم الإشارة السالبة أو الموجبة للمرونة في تحديد نوع العلاقة بين السلعتين موضوع البحث، هل أنهما متكاملتان أم متنافستان؟ فإذا كانت مرونة الطلب السعرية المتقاطعة سالبة فإن هذا يعني أن ارتفاعاً في سعر السلعة (Y) سيؤدي إلى انخفاض في الكمية المطلوبة من سلعة (X) يعني أيضاً أن السلعتين مكملتان بعضهما البعض الآخر.

ومثال على ذلك إذا ارتفع سعر البنزين فإن هذا الارتفاع سيؤدي إلى خفض الكمية المطلوبة من السيارات، وكذلك الحال بالنسبة للحبر وأقلام الحبر.

أما إذا كانت مرونة الطلب السعرية المتقاطعة موجبة فإن هذا يعني أن ارتفاعاً في سعر سلعة (Y) سيؤدي إلى ارتفاع في الكمية المطلوبة من سلعة (X) ويعني أيضاً أن السلعتين X, Y منافستان (بديلان) ومثال ذلك القهوة والشاي أو لحم البقر ولحم الغنم، وفي هذه الحالة كلما كانت درجة الإحلال بين السلعتين كبيرة كبرت مرونة الطلب السعرية المتقاطعة، وإذا كانت السلعة (Y) بديلاً تاماً للسلعة (X) تكون مرونة الطلب السعرية المتقاطعة مساوية إلى ما لا نهاية.

مثال عند مرونة الطلب المتقاطعية

انخفض سعر البنزين من (1000) دينار الى (600) دينار أدى الى زيادة الكمية المطلوبة من السيارات نوع معين من (10) سيارة الى (15) سيارة عند مرونة الطلب .

$$E_{dc} = \frac{\frac{\Delta P_x}{P_x}}{\frac{\Delta P_y}{P_y}} = \frac{\frac{10-15}{10}}{\frac{1000-600}{1000}}$$

$$E_{dc} = \frac{-5}{10} \div \frac{400}{1000}$$

$$E_{dc} = -1.25$$

∴ إشارة معامل مرونة الطلب المتقاطعية سالبة هذا يعني أن السلعتين مكملتان أي أن ارتفاع في سعر السلعة (Y) يؤدي الى خفض الكمية المطلوبة من السلعة (X) .

أما إذا كانت إشارة معامل مرونة الطلب المتقاطعية موجبة هذا يعني أن السلعتين بديلتان (X منافستان) .

مثال: إذا ارتفع الدخل من 200 \$ إلى 250 \$ والكمية المطلوبة من 20 وحدة إلى 30 وحدة فما هو مقدار مرونة الطلب الدخلية؟

$$E_{dy} = \frac{\frac{\Delta Q}{Q}}{\frac{\Delta Y}{Y}} = \frac{\frac{20-30}{20}}{\frac{200-250}{200}}$$

$$= \frac{+10}{20} \div \frac{-50}{200}$$

$$= 0.5 \div 0.25$$

$$= +2$$

ن: بما أن إشارة قيمة معامل مرونة الطلب الدخلية موجبة فهذا مؤشر إلى أن السلعة كالمالية يعني أن زيادة الدخل لدى المستهلك تؤدي إلى زيادة الكمية المطلوبة من قبل المستهلك عند كل سعر.

أما في حالة لو كانت إشارة قيمة معامل مرونة الطلب الدخلية سالبة فهذا مؤشر إلى أن السلعة رديئة أو تسمى بالسلع الدنيا (Inferior goods).

● العوامل المؤثرة في مرونة الطلب:
ذكرنا سابقاً أن مرونة الطلب على السلع تختلف من سلعة إلى أخرى
ولو نحرينا عوامل هذا الاختلاف لوجدنا إنها تتمثل فيما يلي:

أ - وجود البدائل ودرجة إحلالها:

فالسلعة التي تكون لها بدائل تكون مرونة الطلب عليها أكبر من تلك
التي لا يوجد لها بديل، وكلما زاد عدد السلع البديلة واقتربت السلعة من
أن تكون بديلاً تاماً ارتفعت مرونة الطلب، والسبب في هذا الارتفاع في
المرونة يعود إلى سهولة انتقال المستهلك إلى السلع البديلة في حالة ارتفاع
سعر هذه السلعة (وبقاء أسعار السلع البديلة ثابت) فمرونة الطلب على لحم
الغنم مثلاً تكون كبيرة بسبب وجود عدد كبير من البدائل تتمثل في اللحوم
الأخرى كلحم البقر ولحم الماعز والطيور والأسماك وغيرها. وكذلك
الحال بالنسبة لمرونة الطلب على السيارات وعلى الفواكه والخضروات فهي
كبيرة بسبب وجود البدائل التي تكاد تكون تامة.

ب - أهمية السلعة:

تقسم السلع من هذه الزاوية إلى سلع ضرورية necessities والتي هي
أساسية للحياة وكمالية Luxuries هي التي يمكن الاستغناء عنها ووسط
بينهما. فالسلع الضرورية تكون مرونة الطلب عليها منخفضة أو أن الطلب
عليها غير مرن بسبب أن المستهلك يطلبها لضرورتها ولعدم وجود خيار
لديه في الاستغناء عنها بغض النظر عن سعرها. أي أن الكمية المطلوبة
منها لا تتأثر كثيراً عند تغير أسعارها. لكن على العكس من هذه السلع نجد
أن السلع الكمالية تكون مرونة الطلب عليها مرتفعة وأن الكمية المطلوبة
منها تتأثر عند تغير أسعارها.

ج - نسبة الانفاق على السلعة:

إذا كان الانفاق على السلعة لا بشكل سوى نسبة ضئيلة من دخل المستهلك فإن الطلب عليها يكون غير مرن عادة. لأن المستهلكين عادة لا يهتمون بالتغيرات في أسعارها ومثال هذه السلع (الشحاط) أما السلع التي يكون الانفاق عليها نسبة كبيرة من دخل المستهلك فإن الطلب عليها يكون مرناً ومثالها السيارات والتلفزيونات والأثاث وما إلى ذلك.

د - الزمن:

كلما طالت الفترة الزمنية فإن من المحتمل أن يتحول الطلب غير المرن إلى طلب أكثر مرونة لأن بمرور الزمن يستطيع المستهلك تعديل نمط استهلاكه والبحث عن سلع بديلة أرخص نسبياً.

ومثال ذلك الطلب على النفط فمع أن الطلب على النفط حالياً غير مرن فإن من المتوقع في المستقبل أن يكون هذا الطلب أكثر مرونة بسبب الاقتصاد في استعماله واكتشاف البدائل له.

٦ - أهمية المرونة واستخداماتها:

تحتل المرونة أهمية خاصة في الدراسات الاقتصادية وذلك بسبب تعدد مجالات استخدامها حيث أن المرونة تستخدم في:

١ - السياسات الاقتصادية:

تستخدم المرونة في السياسة المالية والسياسة النقدية والسياسة التجارية، فعلى سبيل المثال عند فرض ضريبة معينة، وإذا كان الهدف من فرض هذه الضريبة هو الحصول على إيراد ضريبي أكبر فإن من الضروري التعرف على مرونة الطلب على السلعة التي ستفرض الضريبة عليها، فإذا كان الطلب على هذه السلعة مرناً فإن فرض الضريبة في هذه الحالة لا يحقق هدفه بزيادة الإيراد لأن الإيراد الكلي سينقص بدلاً من أن يزداد، أما

إذا كان الطلب على هذه السلعة غير مرن فإن فرض الضريبة سيحقق أهدافه وهكذا.

ب - التخطيط:

تستخدم المرونة في التخطيط فإذا كانت الخطة تهدف إلى رفع الدخل الفردي فإن هذا يعني أن الطلب على السلع سيزداد بنسب متفاوتة فهناك بعض السلع سيرتفع عليها الطلب بنسبة أكبر من زيادة الدخل تبعاً لطبيعة مرونة الطلب الدخلية وهذا يتطلب الاستعداد لزيادة الإنتاج أو زيادة الاستيراد من هذا النوع من السلع، كما أن دراسة المرونة تجنب المخططين ظاهرة إنشاء أو توسيع مشاريع فائضة عن الحاجة.

ج - التمييز الاحتكاري:

تستخدم المرونة كذلك من قبل المحتكرين الذين يلجأون من أجل زيادة أرباحهم للتمييز بين الأسواق فهم يفرضون أسعاراً عالية في الأسواق التي تكون مرونة الطلب فيها منخفضة وأسعاراً أقل في الأسواق ذات المرونة الكبيرة وهم لا يستطيعون التمييز بين هذه الأسواق إلا إذا اختلفت مرونة الطلب على السلعة^(١).