علاقة الايراد الكلي بالمرونة

الايراد الكلي يساوي السعر * الكمية

يسعى كل مشروع انتاجي الى تعظيم ايراده الكلي او مبيعاته الكلية . لذلك فلابد ان يرغب المشروع بمعرفة ما اذا كان ارتفاع او انخفاض سعر السلعة سيؤدي الى زيادة الايراد الكلي او تخفيضه او تثبيته. ان فكرة المرونة الطلب السعرية توفر الاجابة عن ذلك.

ان تغير سعر السلعة سيسفر عن زيادة او تخفيض او تثبيت الايراد الكلي ، انما يعتمد على مرونة الطلب السعرية كما موضح في الجدول التالي:

معامل المرونة	طبيعة الطلب	التغير في السعر	التغير في الايراد
e=0	عديم المرونة	ارتفاع	ارتفاع
		انخفاض	انخفاض
e=1	احادي او متكافئ المرونة	ارتفاع	لا يوجد تغيير
		انخفاض	لا يوجد تغيير
e<1	واطئ المرونة	ارتفاع	ارتفاع
		انخفاض	انخفاض
e>1	عالي المرونة	ارتفاع	انخفاض
		انخفاض	ارتفاع
e=&	لا نهائي المرونة تام المرونة	ارتفاع	انخفاض الى الصفر
		انخفاض	زيادة لا نهائية

الحالة الاولى: في حالة كون معامل مرونة الطلب السعرية =صفر فان ذلك يعني عدم حصول تراجع في الكمية المطلوبة عند تغير سعر السلعة. لذلك فان ارتفاع السعر سيؤدي الى زيادة الايراد الكلي ، بينما انخفاض السعر الى انخفاض الايراد الكلي للمشروع

الحالة الثانية: في حالة كون الطلب على السلعة متكافئ المرونة او احادي المرونة اي معامل المرونة يساوي واحد صحيح ، فان الكمية المطلوبة تتغير بنفس نسبة تغير في سعر السلعة وهو يعني الإيراد الكلي لا يتغير اي يظل ثابتا عند ارتفاع او انخفاض السعر. .

الحالة الثالثة: اما اذا كان معامل المرونة الطلب السعرية اقل من واحد واكبر من الصفر اي ان منحنى الطلب شديد الانحدار اي ان الطلب يكون واطئ المرونة فان الكمية المطلوبة تزداد بنسبة اقل من نسبة انخفاض سعر السلعة وبالتالي فان الايراد الكلي ينخفض عند انخفاض سعر السلعة ويزداد الايراد الكلي عند ارتفاع السعر لان الكمية المطلوبة تنخفض بنسبة اقل من نسبة ارتفاع في السعر.

الحالة الرابعة: اذا كان الطلب على السلعة عالي المرونة معامل المرونة اكبر من واحد فان التغير النسبي في السعر سيؤدي الى تغير نسبي اكبر في الكمية المطلوبة، لذا فان الايراد الكلي سيزداد في حالة انخفاض السعر وينخفض في حالة ارتفاع السعر.

الحالة الخامسة : في حالة الطلب تام المرونة او لا نهائي المرونة، فأنها تمثل حالة نادرة وهي تفترض ان المستهلكين يمكنهم شراء اي كمية من السلعة كما ان البائع يمكنه بيع اي كمية بسعر معطى.

نظرية العرض

ويمثل البائعين

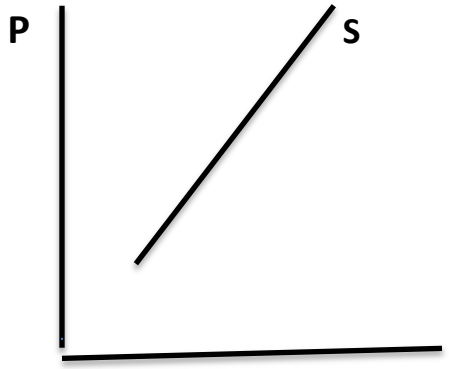
عرض السوق هو جدول يظهر الكميات المختلفة من السلعة التي يرغب ويستطيع المنتجون عرضها للبيع في السوق مقابل اسعار مختلفة خلال فترة زمنية معينة مع بقاء العوامل الاخرى ثابتة.

قانون العرض: ينص على انه هنالك علاقة موجبة او طردية بين سعر السلعة والكمية المعروضة من السلعة مع البقاء العوامل الاخرى ثابتة.

بماذا تفسر العلاقة الطردية بين السعر والكمية المعروضة؟

1- هدف تعظيم الارباح الذي يسعى اليه البائعون والمنتجون والذي يتحقق بزيادة سعر السلعة مع تثبات اسعار المدخلات الاخرى فان الربحية المتحققة من انتاج السلعة تزداد.
2- نفقة او تكلفة الانتاج لان زيادة انتاج السلعة ما يستلزم تحويل او سحب المزيد من مصادر وعناصر الانتاج التي ربما كانت تستخدم في انتاج سلع اخرى الامر الذي يفرض دفع مكافئات اعلى لأصحاب تلك المصادر او عناصر الانتاج .
3- فضلا عن كفاءة هذه المصادر والعناصر في انتاج سلعة أ مثلا قد تكون اقل من كفاءتها في انتاج السلع الاخرى الامر الذي يعني ارتفاع متوسط تكلفة انتاج وحدة السلعة، اي قيام المنتجين بزيادة الكميات المعروضة من السلعة فانهم يتحملون ارتفاعا مضطردا في تكلفة انتاجها الامر الذي يستلزم زيادة سعر وحدة السلعة.

منحنى العرض الفردي:
ويمثل منحنى العرض شكل منحنى موجب الميل اي يميل من الاسفل الى الاعلى والى اليمين ويطلق على هذا المنحنى منحنى العرض الفردي. ويعكس ميل منحنى العرض الموجب قانون العرض الذي ينص على وجود علاقة مباشرة و طردية بين السعر والكمية المعروضة.



منحنى العرض الفردي

جدول العرض

السعر p	الكمية المعروضةQ
10	21
8	18
6	15
4	12
2	9

ويمثل الجدول اعلاه جدول العرض منتج لسلعة معينة ويظهر هذا الجدول العلاقة الطردية الموجبة بين السعر والكمة المعروضة، وكلما زاد السعر كلما اصبح البائع راغبا ببيع كمية اكبر منها والعكس صحيح ويرتبط العرض بفترة زمنية محددة.