

## ما معنى «السعر»؟

ربما أكثر مما نتوقع. والإجابة تختلف تبعا للمعاملة.

إيرينا آزمنسون



## السعر،

بأبسط معانيه، هو المبلغ الذي يدفعه مشتر لبائع مقابل سلعة أو خدمة. وعندما يقوم شخص ما بمناولة دولارين ويحصل على رطل طماطم، يكون السعر مشاهدة مباشرة:

دولاران للرطل. وعندما تحدث معاملة فعلية وقابلة للمشاهدة، يُطلق على السعر أحيانا عبارة السعر المتداول أو السعر الفوري.

ولكن هناك أنواع أخرى كثيرة من الأسعار. وبعضها مفاهيمي مثل السعر الهامشي. ويتعلق بعضها الآخر بتوقيت معاملة محتملة أو القوة النسبية للمشتري والبائع. ولكن لكل منها في نهاية الأمر علاقة ما بالسعر الفوري.

ولنفترض أن معاملة الطماطم أخذت منحى مختلفا. فقد يشير البائع إلى رغبته في بيع الطماطم بسعر معين، يسمى سعر البيع أو السعر المطلوب. وقد يبين المشتري أنه يرغب في دفع ثمن مختلف، يسمى ثمن المشتري. ولا تتم هذه المعاملة إلا إذا أولى البائع قيمة دولارين أو أقل لرطل الطماطم، وأولى المشتري قيمة دولارين أو أكثر لرطل الطماطم. ومعنى ذلك أن سعر المشتري يجب أن يكون على الأقل أعلى من سعر البيع. فإذا اختلف الوضع، فإنه من الأفضل لأحد الطرفين أو كلاهما أن يحتفظ بما معه بالفعل، سواء كان طماطم أو نقودا.

الطماطم - مثلا بسبب قرارات زراعية أو بسبب الطقس. ويمكن أن يتراجع سعر توازن السوق أيضا مع التغيرات في الطلب أو العرض.

### أسعار كثيرة

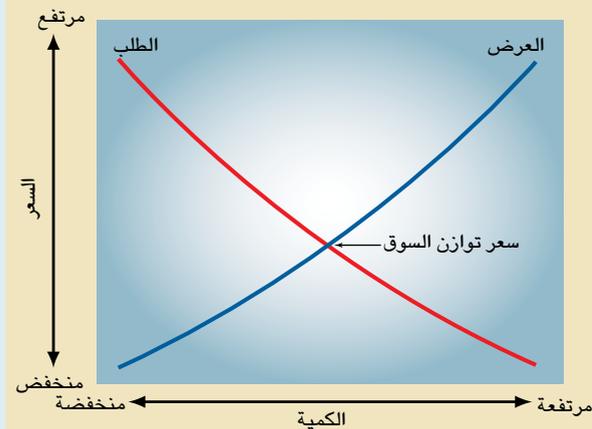
تفترض الأمثلة الواردة أعلاه سعرا وحيدا يدفعه كل شخص مقابل الحصول على نفس السلعة أو الخدمة. ولكن في الحقيقة يمكن أن توجد في السوق أسعار مختلفة كثيرة في نفس الوقت، حسب ظروف البيع.

ولنفترض أن سوبرماركت الحي لديه طماطم يرجح أن تعطب في بضعة أيام. ويقرر مدير السوبرماركت خفض السعر لجذب المشترين وتصريف قدر أكبر من الطماطم. يظل سعر الرطل دولارين، ولكن إذا اشترى الزبون رطلين تكون التكلفة ٣ دولارات. وهناك فرق بين السعر الهامشي، أي تكلفة الوحدة الإضافية من السلعة، أي رطل طماطم في هذه الحالة، ومتوسط السعر. فإذا أخذ المشتري رطلين، أصبح متوسط السعر ١,٥٠ دولار. لكن يكون السعر الهامشي دولارين للرطل الأول ودولارا واحدا للثاني.

ويمكن أيضا أن تختلف الأسعار حسب وقت المعاملة الفعلية وظروفها التي تحدث فيها. وعلى سبيل المثال، لنفترض أن زبونا

### في تناغم تام

سعر توازن السوق هو السعر الذي يتعادل عنده الطلب على سلعة أو خدمة ما والمعروض من هذه السلعة أو الخدمة.



### توازن السوق

في أغلب الوقت، عندما يتحدث الاقتصاديون عن السعر، فإنهم يشيرون إلى سعر توازن السوق، أي السعر الذي يكون فيه مقدار السلعة أو الخدمة التي يقوم جميع البائعين بعرضها في السوق مساويا للمقدار الذي يطلبه جميع المشترين. وبوجه عام، يفترض الاقتصاديون أن الطلب يقل مع ارتفاع الأسعار، وأن العرض يزيد مع السعر. وتكون النقطة التي يتماثل أو يتقاطع فيها السعران هو سعر توازن السوق (راجع الرسم البياني). فإذا قامت مزارعة برفع الأسعار إلى مستوى أعلى من سعر توازن السوق للطماطم، فإنها لن تباع أي طماطم، وإذا قامت بخفض الأسعار، فستضطر إلى عدم تلبية طلبات بعض العملاء لأنها ستكون قد استنفدت ما لديها من طماطم قبل أن يستنفد المشترين الطلب.

ولكن أسعار توازن السوق لا تحدّد بصورة جامدة. فالعرض والطلب يمكن أن يتغيرا. وعلى سبيل المثال، إذا قرر جميع المشترين فجأة أنهم يحبون الطماطم بصورة أكثر من المعتاد وأنهم على استعداد لدفع ثمن أكبر مقابل نفس المقدار، فسيرتفع سعر توازن السوق. ويمكن أيضا أن يرتفع هذا السعر إذا تراجع المعروض من

الطماطم، وينبغي أن يرتفع سعرها (بافتراض ثبات الطلب). وفي الحالة الأخيرة، ربما يكون الزبون على استعداد لدفع مبلغ صغير الآن (سعر الخيار) لتأمين الحق في شراء ١٠ أرطال من الطماطم في

## في الحقيقة يمكن أن توجد في السوق أسعار مختلفة كثيرة في نفس الوقت.

المستقبل بالسعر المحدد سلفاً (سعر التنفيذ). وإذا كان السعر الفوري أعلى من سعر التنفيذ، يمكن للزبون أن يمارس الخيار ويشترى الطماطم بسعر التنفيذ. وإذا كان السعر الفوري أقل، يقوم الزبون بدفع السعر الفوري ويوفر بعض النقود. ولذلك ينبغي أن يكون سعر الخيار منخفضاً بما فيه الكفاية لحفز الزبون على دفع مقابل اليقين وأن يكون كذلك مرتفعاً بما فيه الكفاية ليعوض البائع عن الوفاء بسعر التنفيذ إذا كان أقل من السعر الفوري.

### القيم والأسعار

نظراً لأن عدداً كبيراً من العوامل يمكن أن يؤثر على السعر، يحاول كثير من الأشخاص التوصل إلى سعر جيد قبل اختبار السوق. وعلى سبيل المثال، لنفترض أن مهندسة اخترعت آلة لجمع الطماطم وأنشأت شركة لصناعتها. ونظراً لأنها بحاجة إلى أموال لصناعة الآلات المذكورة، فإنها ستحاول بيع أسهم في شركتها لجمع المال. وإذا كان السعر الذي تحدده مرتفعاً بصورة مفرطة، فستظل هناك أسهم غير مبيعة وربما لا تجمع قدرًا كافيًا من المال. وإذا حددت للأسهم أسعاراً منخفضة بصورة مفرطة، ربما يأتي مشتر محظوظ ويبيع الأسهم لشخص آخر بأسعار أعلى. ولذلك يتعين عليها أن تتوخى العناية في توفيق القيمة مع السعر. وما العوامل التي ينبغي أن ننظر فيها عند تحديد السعر؟

ومرة أخرى، يتدخل عاملاً العرض والطلب. كم آلة يمكن أن ينتجها المصنع الجديد سنوياً؟ وما السعر الذي ستباع به؟ وكم آلة سيشتريها مزارعو الطماطم؟ يعتمد ذلك على سعر الطماطم، وسعر الأجور المدفوعة لجامعي الطماطم، وسعر اقتراض المال لشراء الآلة. ويتعين على المهندسة التحقق من كل هذه الأسعار قبل أن تضع تصوراً بشأن سعر توازن السوق لآلاتها، وهو ما سيحدد سعر السهم في شركتها. ويعتمد سعر السهم أيضاً على مدى توقعات المستثمرين بشأن أداء الشركة مستقبلاً. فربما يعتقد المستثمرون أن المهندسة ستتمكن من صناعة آلة لجمع الفول في السنة القادمة. وإذا تحرك أحد الأسعار التي تقوم عليها الاختراعات - نتيجة ضعف الحصاد، أو لأن مزارع الفول بدأت تدفع أجوراً أعلى، أو لأن هناك منافساً يخترع آلة لجمع الفول في السنة القادمة - فإن سعر سهم الشركة سيتحرك أيضاً.

هناك أنواع كثيرة من الأسعار تمثل أنواعاً كثيرة من المعاملات. ويمثل كل سعر معاملة بين مشتر وبائع. ويمكن أيضاً أن تكون دوافع كل من الطرفين، والأسعار التي ترتفع، عصبية على التنبؤات بنفس قدر استحالة التنبؤ بالطقس ويمكن أن تكون سرعة تغيرها بنفس سرعة تغير الطقس. ■

إيرينا آزمنسون كبيرة الاقتصاديين في وزارة المالية في ولاية كاليفورنيا .

يريد أن يشتري ١٠ أرطال من الطماطم ويأخذها في اليوم التالي. ويسمى سعر المعاملة المقرر تنفيذها في المستقبل السعر الآجل. وقد تكون المزارعة سعيدة بتجنيب الأبطال العشرة تلك للزبون. أو ربما يساورها القلق من أن ينسى الزبون، فتضيق عليها فرصة بيع الطماطم. ويمكنها أن تطلب أن يدفع كل الثمن مقدماً أو ربما جزءاً منه كإيداع. وإذا دفع الزبون المبلغ مقدماً، فإنه يواجه مخاطرة أن تنسى المزارعة تجنيب الطماطم، فيشقى في البحث عن طماطم. ومرة أخرى، يعتمد السعر على القيم النسبية التي توليها المزارعة والزبون لتلك الطماطم.

### الدفع مقابل اليقين

إذا كان الزبون يولي قيمة لليقين المصاحب لشراء تلك الطماطم، فسيكون على استعداد لدفع ثمن أعلى. وعلى سبيل المثال، يمكن أن تكون هذه الطماطم ستستخدم في عشاء في احتفال بعيد ميلاد شخص يحب الطماطم. ولكن إذا كانت الطماطم ستستخدم في مسابقة إلقاء الطماطم في نزهة خلوية، فمن الممكن أن يستخدم الزبون بالونات مياه أو بيضا بدلاً من الطماطم.

ولنفترض أن المزارعة تمتلك حقولاً ضخمة، وأن ١٠ أرطال من الطماطم تمثل مقداراً ضئيلاً من مبيعاتها اليومية. وبالتالي تكون القيمة التي توليها لمعرفة أن الزبون سيأتي منخفضة نسبياً. وعلاوة على ذلك، فإن مخاطر أن تستنفد ما لديها من طماطم قبل مجيء الزبون محدودة. وسواء كان الزبون سيشتري منها أم لا فذلك لا يؤثر في قرار التسعير الذي تتخذه، وينبغي أن يكون السعر الآجل للزبون هو نفس السعر الفوري المتوقع في اليوم التالي. فإذا كان ذلك هو الوضع، فربما لا يكثر حتى الزبون بالاتفاق على سعر آجل مع المزارعة. وعندما تكون لدى البائع قوة تحديد الأسعار ولا تكون للمشتري القدرة على المساومة، يقال في هذه الحالة إن البائع محدد للأسعار. وإن المشتري متلق للأسعار.

ولكن إذا كانت عشرة أرطال من الطماطم تمثل نصف مبيعات الطماطم يومياً للمزارعة، فإن القيمة التي يوليها الزبون لتلك الطماطم تكون مهمة جداً. فإذا كان الزبون يريد لها لعيد ميلاد شقيقته، فربما يكون على استعداد لدفع سعر أعلى مقابلها، ستكون المزارعة على استعداد لقبوله. ولكن إذا كان الزبون لا يبالي بهذه الدرجة بالطماطم، فربما لا يكون على استعداد لدفع ما يكفي لتأمين توريدها. وعندما يكون هناك عدد كبير من المزارعات يمكنه الشراء منهن، لا يكون بمقدور أي بائع تحديد السعر؛ وهنا يقال إن البائعين هم متلقو الأسعار.

وعندما يكون هناك عدد كبير من المشترين وعدد كبير من البائعين، يكون الأرجح أن يسود على الجميع سعر واحد لتوازن السوق.

وثمة نوع آخر من الأسعار يتعلق بخيارات المستقبل. فيستطيع الشخص شراء حق تنفيذ معاملة بسعر محدد سلفاً في المستقبل، دافعاً ما يسمى سعر خيار. ويسمى السعر المحدد سلفاً الذي يمارس فيه الشخص خياراً سعر التنفيذ. وهذا السعر هو الذي يعمل به عندما يكون هناك قدر كبير من عدم اليقين بشأن الطريقة التي يحتمل بها أن يتغير السعر الفوري.

ولنعد مرة أخرى إلى مثال الطماطم. تحتاج الطماطم جواً حاراً وجافاً حتى تنضج بالشكل السليم. فإذا كان الطقس حاراً جافاً في المستقبل القريب، ستكون هناك وفرة في الطماطم، وستكون أسعارها منخفضة نسبياً. ولكن إذا كان المتوقع أن تهطل الأمطار في المستقبل القريب، فسينتظر كل من المشترين والبائعين انخفاض محصول