

مفهوم الطلب Demand

الطلب يبين العلاقة بين الكميات المختلفة من السلعة التي يرغب ويستطيع المستهلكون شرائها من سلعة او خدمة معينة خلال فترة زمنية محددة عند اسعار مختلفة مع افتراض بقية العوامل ثابتة .

اي ان الكمية المطلوبة : هي كمية معينة عند سعر معين .

اما الطلب: هوه عبارة عن كميات مختلفة عند اسعار مختلفة .

- خصائص الطلب :

١- مصطلح الطلب يعبر عن كميات مختلفة عند اسعار مختلفة وبذلك فهو يختلف عن مصطلح الكمية اذ ان مصطلح الكمية يعبر عن كمية معينة عند سعر معين مثلا نقول ان الكمية المطلوبة من التفاح هي (٥) كيل غرام عند سعر (١٠) الالف دينار.

٢- الطلب لايد ان يكون خلال فترة زمنية محددة سواء يوم او شهر او غير ذلك مثلا يقال ان الطلب على المواد الغذائية يزداد عند شهر رمضان .

٣- الرغبة في الشراء لايد ان تكون مدعمة بقدرة شرائية (اي يستطيع المستهلكون شرائها) اذ ان الرغبة بدون قدرة شرائية لن تكون لها تأثير على البيع والشراء .

قانون الطلب Law Of Demand

يعد قانون الطلب من اهم وأشهر القوانين في علم الاقتصاد، فقانون الطلب يبين العلاقة بين سعر السلعة والكمية المطلوبة منها ، بمعنى أن هذه الكمية تتغير بتغير سعر السلعة، وان محتوى هذا القانون ينص على انه مع بقاء الأشياء الأخرى ثابتة فإن الكمية المطلوبة من سلعة أو خدمة ما تتغير تغيراً عكسياً مع تغير السعر الذي تباع به السلعة أو الخدمة في السوق وفي زمن معين، فتزداد الكمية المطلوبة من السلعة عندما ينخفض سعرها ، وتنخفض هذه الكمية عندما يرتفع سعرها ، وكمية أقل منها عند سعر مرتفع على شرط بقاء العوامل الأخرى ثابتة.

جدول الطلب Demand Schedule

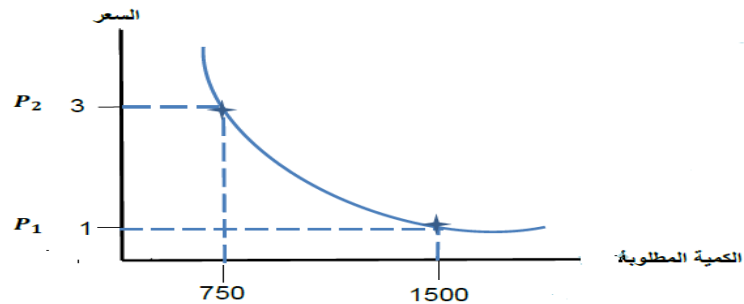
ان جدول الطلب يمثل التعبير الرقمي لقانون الطلب الذي يوضح العلاقة التي تربط بين التغير في سعر سلعة ما والتغير في الكمية المطلوبة منها، فهو عبارة عن قائمة بالكميات والاسعار، ففي كل سعر نحصل على كمية مطابقة من السلعة التي تشتري بذلك السعر. ويوضح الجدول الآتي الكميات المطلوبة من سلعة معينة (البيض مثلاً) عند مستويات مختلفة من السعر، ويسمى ب(جدول الطلب)

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

الجدول أعلاه بين العلاقة بين متغيرين هما السعر والكمية ، ومن خلاله يتبين أنه كلما ارتفع السعر قلت الكمية المطلوبة، فعندما ارتفع السعر من دينار الى دينارين انخفضت الكمية المطلوبة من ١٥٠٠ وحدة الى ١٠٠٠ وحدة، وعندما ارتفع السعر الى ٣ دينار انخفضت الكمية المطلوبة الى ٧٥٠ وحدة.... وهكذا يتضح ان السعر يؤثر على الكمية المطلوبة تأثير عكسي.

منحنى الطلب The Demand Curve

أن منحنى الطلب هو عبارة عن التمثيل البياني لجدول وقانون الطلب، حيث يمكن تمثيل العلاقة التي ظهرت في الجدول السابق بين الكمية المطلوبة من السلعة وسعرها خلال فترة محددة مع بقاء العوامل الأخرى ثابتة بشكل بياني، وعندها يتحول جدول الطلب إلى منحنى الطلب ، ويطلق على منحنى الطلب هذا الاسم حتى وان كان على شكل خط مستقيم ويمكن بيان ذلك من الشكل التالي:



يوضح المحور العمودي السعر والمحور الأفقي الكمية المطلوبة، وكل نقطة على منحنى الطلب تمثل الكمية المطلوبة التي تقابل سعرا معيناً، وعلى افتراض أن السعر هو (دينار واحد فان الكمية المطلوبة تساوي) ١٥٠٠ (وعندما اصبح السعر ٣ دينار) انخفضت الكمية المطلوبة إلى (٧٥٠) ، وهكذا بالنسبة لبقية النقاط الواقعة على المنحنى، وهذه النقاط تعبر عن حقيقة ان الكميات المطلوبة والأسعار يتغيران باستمرار وان العلاقة بينهما عكسية مما يجعل منحنى الطلب ينحدر من الأعلى إلى الأسفل ومن اليسار إلى اليمين. ولتفسير العلاقة العكسية بين الكمية المطلوبة من سلعة معينة وسعر تلك السلعة يوجد سببان أساسيان هما:

الأول: في حالة انخفاض سعر السلعة (مع افتراض ثبات الدخل النقدي) فإن انخفاض السعر يعني زيادة الدخل الحقيقي أي زيادة كمية السلع والخدمات التي يمكن للمستهلكين شرائها بدخولهم النقدي نفسها وهذا يطلق عليه بـ (الأثر الداخلي

للسعر (ويكون هذا الأثر محدودا اذا ما كان انفاق المستهلك على السلعة المذكورة محدودا كذلك .

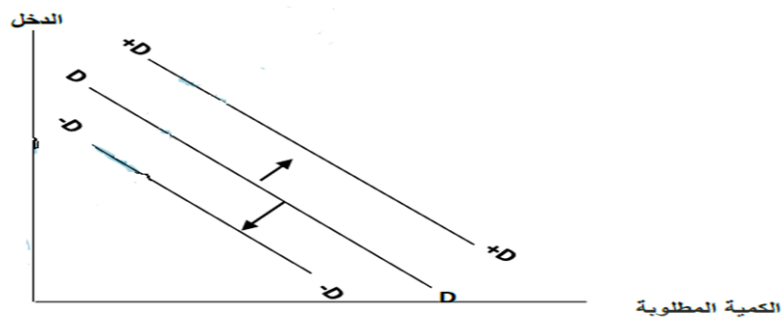
الثاني: في حالة انخفاض سعر السلعة (مع بقاء أسعار السلع البديلة ثابتة)، يجعلها ارخص من السلع الأخرى مما يؤدي إلى زيادة الكمية المطلوبة منها بسبب تحول المستهلكين إليها، والعكس في حالة ارتفاع سعرها يجعل السلع البديلة ارخص نسبيا من السلعة التي ارتفع سعرها لذا نجد المستهلك يقلل من استهلاكه لهذه السلعة وهذا يطلق عليه اصطلاح (الأثر الاحلالي السلعي للسعر).

العوامل المؤثرة في الطلب

تتأثر الكمية المطلوبة من سلعة ما بعدد من العوامل يمكن إجمالها بما يلي:

١- دخل المستهلك:

تتأثر الكمية المطلوبة من قبل المستهلك بالتغيرات التي تحصل في دخله فإن زيادة دخل المستهلك تمكنه من شراء كميات أكبر من السلع وبالتالي يمكنه من زيادة أنفاقه على طائفة واسعة من السلع وبالعكس اذا انخفض دخله فإن ذلك من شأنه أن يقلل من طلبه على السلع عموما، لذا يعتبر الطلب على معظم السلع ذا علاقة موجبة (طردية) بالدخل، إذ يؤدي أثر تغير الدخل (مع ثبات العوامل الأخرى) إلى انتقال منحنى الطلب نحو اليمين في حالة زيادة الدخل ونحو اليسار في حالة انخفاض الدخل وكما يتضح في الشكل الآتي:



وقد لا تنطبق هذه على بعض السلع كالأثاث القديمة والملابس القديمة.

٢- الأسعار:

تؤثر الأسعار على الكميات المطلوبة من سلعة (ما) تأثيرا مختلفا وكما يلي:

أ- سعر السلعة نفسها :

في الظروف الاعتيادية كلما ارتفع سعر السلعة انخفضت الكمية المطلوبة منها والعكس بالعكس.

ب- أسعار السلع المنافسة (البديلة) :

السلعتان البديلتان هما السلعتان اللتان تؤديان وظيفة واحدة أو تفي باحتياج واحد، فهناك العديد من السلع التي يمكن أن تحل أحدهما محل الأخرى في إشباع نفس الحاجة ولهذا تؤثر أسعار بعض السلع على الكمية المطلوبة من بعضها الآخر ، فإذا

ارتفع سعر الشاي مثلا ارتفاعا كبيرا فان ذلك قد على يؤدي إلى زيادة الطلب على القهوة اذا بقي سعرها ثابتا لأنها في هذه الحالة تكون ارخص نسبيا لذا ينتقل إليها المستهلكون لأنها تعد بديلا، أي العلاقة بين الكمية المطلوبة من سلعة معينة وأسعار السلع المنافسة لها علاقة طردية.

ج - السلع المكملة :

السلع المكملة هي السلع المرتبطة ويتم استهلاكها معا، أي السلع التي يجب شراؤها إلى جنب مع السلع الأخرى لان من غير الممكن مثلا استخدام سيارة بدون بنزين، فالبنزين يعد سلعة مكملة للسيارة ولهذا فالتغيرات في أسعار البنزين لابد أن ينعكس في الكميات المطلوبة من السيارات، والعلاقة بينهما عكسية، أي إذا ارتفع سعر البنزين انخفضت الكمية المطلوبة من السيارات وهذا عكس ما هي عليه السلع البديلة.

د - التوقعات في الأسعار :

فاذا توقع المستهلك أن سعر سلعة ما سيرتفع فان هذا سيدفعه إلى زيادة طلبه عليها إذا كانت السلعة قابلة للتخزين، كما ويحصل العكس إذا ما توقع بأن الأسعار ستتخفض فإنه يقلل طلبه من هذه السلعة.

٣- تغير أذواق المستهلك :

تتأثر الكمية المطلوبة من سلعة معينة بتغير ذوق (رغبة) المستهلك في الحصول عليها، إذ ان الأذواق أو نمط التفضيل لأغلب الأفراد تتغير بسرعة لأسباب عديدة . فالزيادة في شدة رغبة الشخص لسلعة ما تؤدي إلى زيادة طلبه عليها. ويحدث العكس إذا تغيرت أذواق المستهلك بشكل سلبي . وعموما يتوق الأفراد إلى التغيير، فقد تغير المعلومات الجديدة التي يحصلون عليها في تقييمهم للسلعة. ويلعب الإعلان والترويج والدعاية دورا مهما في تغيير أذواق المستهلكين خاصة في ظل ثورة المعلومات والاتصالات.

٤- عوامل أخرى :

هنالك عوامل أخرى تؤثر على الطلب غير العوامل أعلاه منها ما يكون موسميا مثلا، ففي فصل الصيف يدفع إلى الطلب على مكيفات الهواء، وسقوط المطر يساهم في الطلب على المظلات والملابس الشتوية، وشدة البرد تدفع باتجاه تزايد الطلب على أجهزة التدفئة وهكذا.

• دالة الطلب :

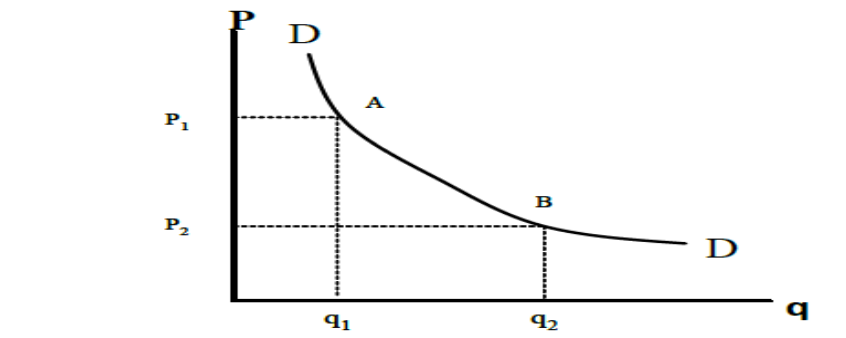
ان دالة الطلب ببساطة تمثل الكمية المطلوبة والعوامل المؤثرة فيها، ويمكن صياغة هذه العلاقة كما يلي:

$$Q = f(P, P_j, Y, T)$$

حيث : Q : الكمية المطلوبة. P : سعر السلعة نفسها P_j : أسعار السلع البديلة والمكملة . Y : الدخل
 T : الأذواق والتفضيلات

• تغير الطلب وتغير الكمية المطلوبة

رأينا أن اثر سعر السلعة يؤدي إلى تغير في الكمية المطلوبة مع ثبات العوامل المؤثرة الأخرى ، ورأينا أن أثر العوامل الأخرى التي تم تناولها يؤدي إلى تغير في الطلب . فالتغير في الكمية المطلوبة يعني الانتقال من نقطة إلى أخرى على نفس منحنى الطلب ، أما التغير في الطلب فهو يعني انتقال منحنى الطلب بكامله إلى اليمين (في حالة زيادة الطلب) ، وإلى اليسار (في حالة انخفاض الطلب) ، وذلك يحصل بتأثير عوامل غير سعر السلعة . والشكل البياني يوضح ذلك:



يلاحظ من الشكل أعلاه انه عند السعر (P_1) ان الكمية المطلوبة هي (q_1) وعند انخفاض السعر إلى (P_2) فإن الكمية المطلوبة سوف تزداد إلى (q_2) أي انه تم الانتقال من النقطة (A) إلى النقطة (B) على منحنى الطلب نفسه، وهذا ما يطلق عليه تغير الكمية المطلوبة.

في حين أن تغير الطلب يشير إلى أن تغير أحد العوامل المؤثرة في الطلب عدا السعر سوف يؤدي إلى انتقال منحنى الطلب بكامله أما إلى الأعلى أو إلى الأسفل (بافتراض إن سعر السلعة ظل ثابتاً) وان دخل المستهلك ارتفع فان هذا يعني زيادة قدرة المستهلك على شراء كمية أكبر من السلعة عند مستوى السعر نفسه .ومن الشكل أدناه فعند السعر (P_1) سوف يشتري المستهلك الكمية (q_1) بدخله نفسه، أما عند زيادة الدخل فانه يكون قادراً على شراء الكمية (q_2) بالسعر نفسه . وكذلك عند السعر (P_2) فانه يكون قادراً على شراء الكمية (q_3) بدخله السابق . أما عند ازدياد دخله فانه سوف يشتري الكمية (q_4) عند مستوى السعر نفسه . وبذلك فان المستهلك سوف

يحصل على منحنى طلب اخر هو (D_2) سبب زيادة دخله، وهكذا بالنسبة لبقية العوامل.

