

اولا - الطلب The Demand

1- مفهوم الطلب:

يقصد بالطلب على سلعة او خدمة ما مقدار ما يطلبه الفرد من هذه السلعة او الخدمة بسعر معين ومكان محدد وفي فترة زمنية معينة (اسبوع ، شهر ، سنة) . حيث يستند الطلب على الرغبة في الشراء المقترنة بوجود القدرة الشرائية لدى الفرد . فالرغبة في الشراء لوحدها لا تعد طلباً إلا حينما تقترن بهذه القدرة.

من هذا التعريف نرى ان الطلب يعتمد على العناصر التالية :-

- أ. وجود السوق الذي تشتري فيه السلعة.
- ب. وجود سعر معين للسلعة.
- ت. تحديد الطلب خلال فترة زمنية معينة ، حيث ان الكمية المطلوبة من سلعة ما خلال اسبوع تختلف عن تلك التي تطلب خلال شهر او خلال سنة .
- ث. القدرة الشرائية على دفع ثمن السلعة.
- ج. وجود رغبة في شراء السلعة.

2 . قانون الطلب Law Of Demand

ان قانون الطلب فهو يبين العلاقة بين سعر السلعة والكمية المطلوبة منها ، بمعنى ان هذه الكمية تتغير بتغير سعر السلعة، وان محتوى هذا القانون ينص على (ان الكمية المطلوبة من سلعة او خدمة ما تتغير تغيراً عكسياً مع تغير السعر الذي تباع به السلعة او الخدمة في السوق وفي زمن معين)، فتزداد الكمية المطلوبة من السلعة عندما ينخفض سعرها ، وتنخفض هذه الكمية عندما يرتفع سعرها ، وذلك في حالة ثبات العوامل الاخرى المؤثرة في الطلب.

وبعبارة أخرى فان قانون الطلب ينص على ان المستهلك يطلب كمية أكبر عند سعر منخفض وكمية أقل منها عند سعر مرتفع على شرط بقاء العوامل الاخرى 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.

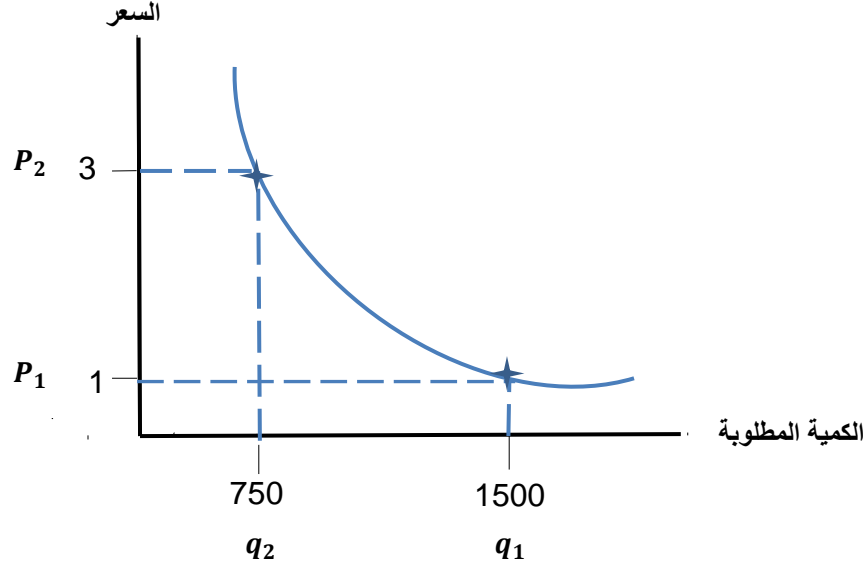
ويوضح الجدول الآتي الكميات المطلوبة من سلعة معينة (البيض مثلاً) عند مستويات مختلفة من السعر، ويسمى بـ (جدول الطلب).

سعر السلعة س (بالدينار)	الكمية المطلوبة من السلعة س (وحدة)
1	1500
2	1000
3	750
4	600
5	500

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 1500 وحدة الى 1000 وحدة، وعندما ارتفع السعر الى 3 دينار انخفضت الكمية المطلوبة الى 750 وحدة.... وهكذا يتضح ان السعر يؤثر على الكمية المطلوبة تأثير عكسي.

• منحنى الطلب The Demand Curve

ان 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 الاخرى ثابتة بشكل بياني، وعندها يتحول جدول الطلب الى 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 معينا، وعلى افتراض ان السعر هو (1) دينار واحد فان الكمية المطلوبة تساوي (1500) كغم، وعندما السعر (3) دينار انخفضت الكمية المطلوبة الى (750) كغم، وهكذا بالنسبة لبقية النقاط الواقعة على المنحنى، وهذه النقاط تعبر عن حقيقة ان الكميات المطلوبة والاسعار يتغيران باستمرار وان العلاقة بينهما عكسية مما يجعل منحنى الطلب ينحدر من الاعلى الى الاسفل ومن اليسار الى اليمين.

ولتفسير العلاقة العكسية بين الكمية المطلوبة من سلعة معينة وسعر تلك السلعة يوجد سببان اساسيان هما:

1. **الاول:** في حالة انخفاض سعر السلعة (مع افتراض ثبات الدخل النقدي) فان انخفاض السعر يعني زيادة الدخل الحقيقي أي زيادة كمية السلع والخدمات التي يمكن للمستهلكين شرائها بدخولهم النقدي نفسها وهذا يطلق عليه بـ (الاثر الداخلي للسعر).

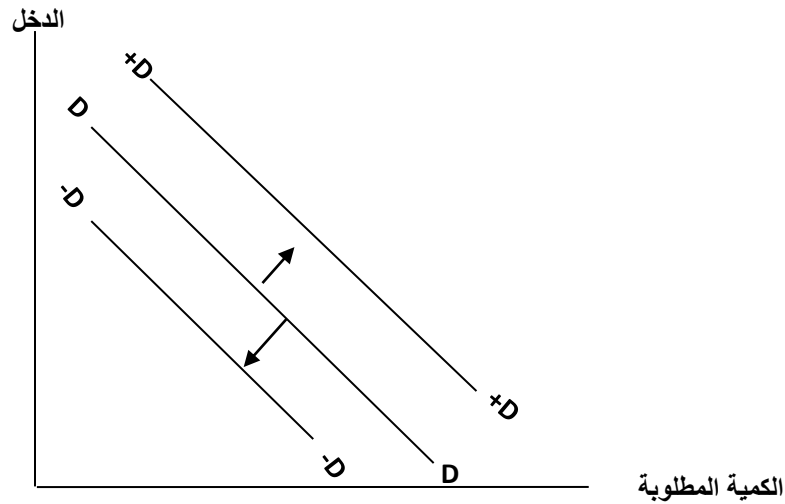
2. **الثاني:** في حالة انخفاض سعر السلعة (مع بقاء اسعار السلع البديلة ثابتة)، يجعلها ارخص من السلع الاخرى مما يؤدي الى زيادة الكمية المطلوبة منها بسبب تحول المستهلكين اليها، والعكس في حالة ارتفاع سعرها يجعل السلع البديلة ارخص نسبيا من السلعة التي ارتفع سعرها لذا نجد المستهلك يقلل من استهلاكه لهذه السلعة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

3 - العوامل المؤثرة في الطلب

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

(1) 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 انفاقه على طائفة واسعة من السلع وبالعكس اذا انخفض دخله فإن ذلك من شأنه أن يقلل من طلبه على السلع عموماً، لذا يعتبر الطلب على معظم السلع ذا علاقة موجبة (طرديّة) بالدخل، إذ يؤدي أثر تغيير 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.

(2) الاسعار :

تؤثر الاسعار على الكميات المطلوبة من سلعة (ما) تأثيراً مختلفاً ومختلفاً وكما يلي:

أ - سعر السلعة نفسها:

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

ب - أسعار السلع المنافسة (البديلة):

هنالك العديد من السلع التي يمكن أن تحل أحدهما محل الأخرى في اشباع نفس الحاجة ولهذا

تؤثر أسعار بعض السلع على الكمية المطلوبة من بعضها، فإذا ارتفع سعر الشاي مثلاً ارتفعاً 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 العلاقة بين الكمية المطلوبة من سلعة معينة وأسعار السلع المنافسة لها علاقة طردية.

ج - السلع المكملّة:

السلع المكملّة هي السلع التي يجب شراؤها إلى جنب مع السلع الأخرى لأن من غير الممكن مثلاً استخدام سيارة بدون بنزين، فالبنزين يعد سلعة مكملّة للسيارة ولهذا فالتغيرات في أسعار البنزين لا بد 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 الاسعار:

فإذا توقع المستهلك أن سعر سلعة ما سيرتفع فإن هذا سيدفعه إلى زيادة طلبه عليها إذا كانت السلعة قابلة للتخزين، كما ويحصل العكس إذا ما توقع بأن الاسعار ستخفض فإنه يقل طلبه من هذه السلعة.

(3) تغيير أذواق المستهلك

تتأثر الكمية المطلوبة من سلعة معينة بتغيير ذوق (رغبة) المستهلك في الحصول عليها، إذ أن 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. وعموماً يتوق الأفراد إلى التغيير، فقد تغير المعلومات الجديدة التي يحصلون عليها في تقويمهم للسلعة. ويلعب الإعلان والترويج والدعاية دوراً مهماً في تغيير أذواق المستهلكين خاصة في ظل ثورة المعلومات والاتصالات.

(4) عوامل أخرى:

أن لكل سلعة مؤثرات خاصة تدفع إلى طلبها ففي فصل الصيف يدفع إلى الطلب على مكيفات الهواء، وسقوط المطر يساهم في الطلب على المظلات والملابس الشتوية.

4 - دالة الطلب:

وتعرف دالة الطلب بأنها الكمية المطلوبة والعوامل المؤثرة فيها، ويمكن صياغة هذه العلاقة بالصيغة الدالية التالية:

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

حيث أن:

Q : الكمية المطلوبة.

P : سعر السلعة نفسها.

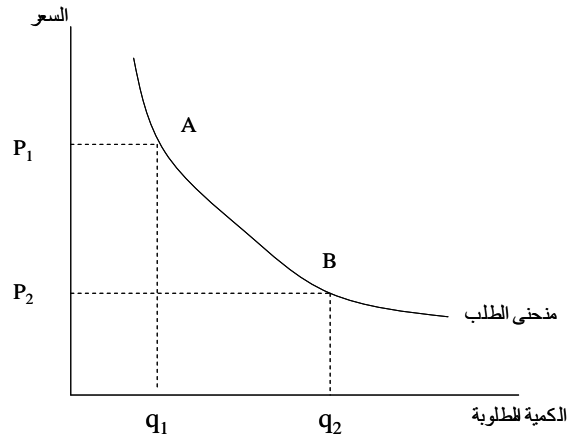
P_j : أسعار السلع البديلة والمكملة.

Y : الدخل

T : الأذواق والتفضيلات.

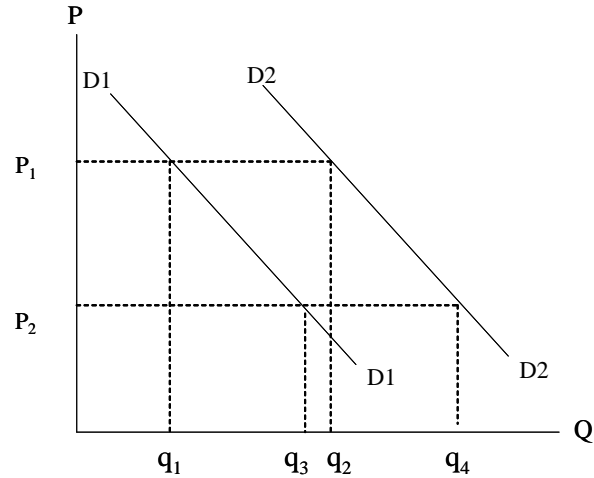
5 - تغير الطلب وتغير الكمية المطلوبة

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



عند السعر (p_1) الكمية المطلوبة هي (q_1) وعند انخفاض السعر إلى (p_2) فإن الكمية المطلوبة سوف تزداد إلى (q_2). بمعنى انه تم الانتقال من النقطة (A) إلى النقطة (B) على منحنى الطلب نفسه، وهو ما يطلق عليه تغير الكمية المطلوبة.

أما تغير الطلب فهو يشير إلى إن 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- وإن دخل المستهلك ارتفع فإن 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 فإنه يكون قادراً على شراء الكمية (q_2) بالسعر نفسه. وكذلك عند السعر (p_2) فإنه يكون قادراً على شراء الكمية (q_3) بدخله السابق. أما عند ازدياد دخله فإنه سوف يشتري الكمية (q_4) عند مستوى السعر نفسه. وبذلك فإن المستهلك سوف يحصل على منحنى طلب آخر هو (D_2) بسبب زيادة دخله، وهكذا بالنسبة لبقية العوامل.



6 - الاستثناءات من قانون الطلب

إن منحنى الطلب ينحدر دائماً إلى الأسفل من اليسار إلى اليمين ما عدا بعض الاستثناءات المهمة التي يكون ميل المنحنى موجباً. وهو ما يعني أن الكمية المطلوبة من سلعة معينة تزداد عند ارتفاع السعر والعكس بالعكس.

الاستثناء الأول: استثناء فيبلن: الذي يرتبط باسم الأمريكي ثورستين فيبلن Thorstain Veblen صاحب المبدأ المعروف بالاستهلاك المظهري Conspicuous Consumption حيث نجد أن بعض المستهلكين لبعض السلع يخفضون استهلاكهم منها عند انخفاض سعرها والعكس بالعكس. وقد ناقش فيبلن تصرف ما

يسمىها طبقة اللهو التي تضم الذين يمتلكون مالا كثيرا وليس لديهم ما يفعلونه فيشتهرون باستهلاكهم المفرط. وهم لا يصرفون كثيرا فحسب، بل يشترون الأشياء الأكثر غرابة والأعلى ثمنا. ويكمن المنطق من استهلاك هذه الطبقة ليس في إشباع الحاجات الفرد، وإنما السعي إلى تأكيد السلطة والنفوذ والمكانة إزاء الآخرين، فشراء الأغنياء للكافيار ليس بسبب طعمه اللذيذ، وإنما هم يحاولون من خلال استهلاكه أن يظهروا أنهم قادرون على الحصول عليه فاستهلاكهم له تفاخري.

الاستثناء الثاني: استثناء جيفن: الذي يرتبط باسم البريطاني روبرت جيفن Robert Giffen الذي لاحظ أنه عند ارتفاع أسعار الخبز في انكلترا، فإن الكثير من العوائل ذات الدخل المنخفضة تزيد من كمية الخبز المشتراة. وأطلق على السلعة التي تزيد الكمية المشتراة منها بارتفاع سعرها تسمية «سلعة جيفن» أو السلعة الدنيا.

وفي كلا الاستثناءين يأخذ منحنى الطلب شكلا معاكسا لصورة منحنى الطلب الاعتيادي.