

الفصل الأول

الطلب DEMAND

الطلب إما أن يكون على مستوى الفرد أو المشروع يسمى (الطلب الفردي) وإما على مستوى السوق يسمى (طلب السوق)

أولاً : معنى الطلب ((مفهوم الطلب))

الطلب الفردي على سلعة ما: ((كمية السلعة التي يرغب الفرد الحصول عليها ويكون قادراً على شرائها في زمن معين وبأسعار مختلفة))

طلب السوق Market Demand

((يتكون 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 لشرائها بأسعار معينة وفي وقت معين))

والرغبة في الشراء لا تكفي لوحدها لتكوين الطلب . فقد يكون لدى فرد ما رغبة ملحة في الحصول على سلعة معينة . ولكنه لا يمتلك القدرة الشرائية التي تمكنه من الحصول عليها عندئذ لا يسهم مثل هكذا طلب في تقرير ثمن تلك السلعة لأنه لم يتحقق شراء تلك السلعة فعلاً ولكي يكون الطلب فعالاً ((effective demand)) أي يكون للفرد قدرة ((Ability)) على دفع ثمن السلعة التي يرغب في إقتنائها يجب توفر قدر معين من القدرة الشرائية التي تؤهله على شراء السلعة المذكورة بالثمن المحدد في السوق . فالطلب اذن هو الرغبة في الشراء المدعّمه بالقدرة على الدفع والشراء . ولهذا أن الرغبة غير المصحوبة بالقدرة على الشراء لاتعد طلباً .

إذن الطلب يتألف من عنصرين

الأول : عنصر ذاتي وهو الممثل بالرغبة

الثاني : عنصر موضوعي وهو الممثل بالقدرة على الشراء .

ثانياً: قانون الطلب The law of Demand

من خلال التعاريف السابقة لمعنى الطلب نجد أن هناك علاقة بين السعر من ناحية والكمية المطلوبة من ناحية أخرى .

أي أن الكمية المطلوبة (حسب التعريف المار الذكر) لا تتأثر بغير سعر السلعة نفسها . أي لا تتغير بغير ذلك من المتغيرات الأخرى. (كاسعار السلع الأخرى (البديلة والمكملة) والدخل النقدي للمستهلك، وذوق المستهلك والتي تعد ثابتة . (رغم انها في الواقع ليس كذلك).

إذن فقانون الطلب هو علاقة بين ظاهرتين مع افتراض ثبات المتغيرات الأخرى وسيكون التعريف كالاتي :-

((هو العلاقة العكسية بين سعر السلعة أو الخدمة وبين الكمية المطلوبة))

$$Q=F(p)$$

على شرط

- ١- ثبات الدخل النقدي للمستهلك
 - ٢- عدم التغير في ذوق المستهلك
 - ٣- عدم التغير في أسعار السلع البديله
 - ٤- عدم تغير نوع السلعة المطلوبة
 - ٥- أن تكون تلك العلاقة في فترة زمنية محدودة وداخل سوق محدد .
- ويكون السعر متغير مستقل أما الكمية المطلوبة متغير تابع

ثالثاً : جدول الطلب Demand Schedule

((وهو جدول افتراضي يبين الصورة الرقمية للعلاقة العكسية بين الكمية المطلوبة وسعر السلعة))

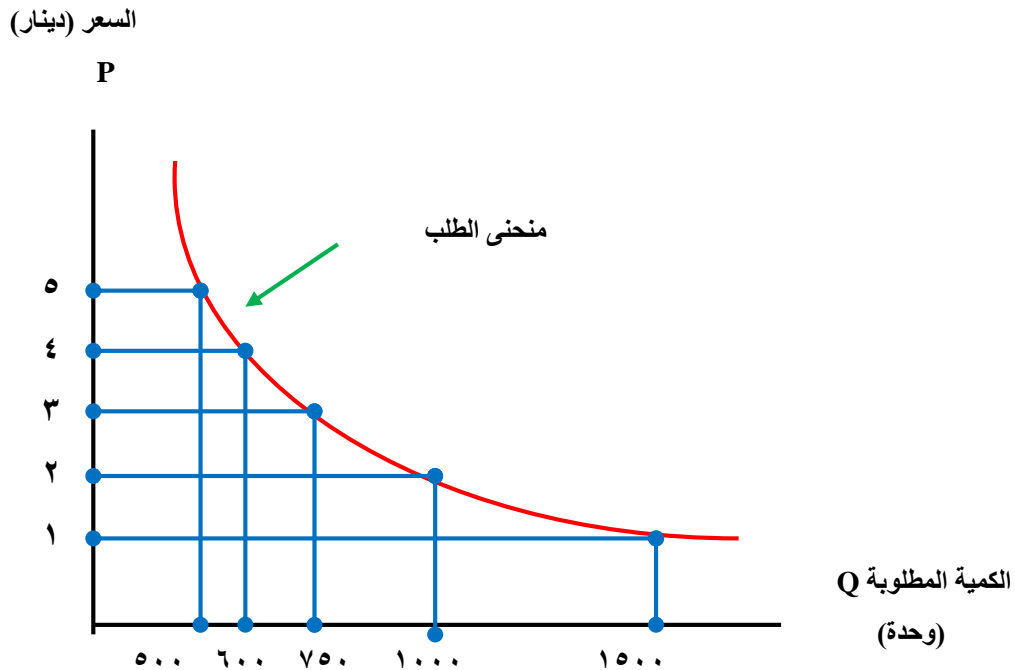
جدول (١)

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

من هذا الجدول يتبين عندما يكون سعر السلعة (س) دينار واحد فإن الكمية المطلوبة من تلك السلعة ١٥٠٠ وحدة وعندما يرتفع السعر الى ٢ دينار فإن الكمية المطلوبة تنخفض الى ١٠٠٠ وحدة وهكذا كلما ارتفع سعر تلك السلعة تنخفض الكمية المطلوبة منها . بافتراض ثبات المتغيرات الأخرى (الدخل النقدي، وأسعار السلع البديلة، ذوق المستهلك) هذه العلاقة يمكن ملاحظتها من انحدار منحنى الطلب .

رابعاً : منحنى الطلب The Demand curve

وهو التمثيل البياني لجدول الطلب، أي انه يترجم بيانياً العلاقة العكسية بين السعر والكمية المطلوبة . أو ((هو بناء إفتراضي يبين كم هو عدد الوحدات من سلعة معينة التي يرغب المستهلك بشرائها خلال فترة زمنية معينة بكل الأسعار الممكنة مفترضين ثبات المتغيرات الأخرى وهي ((أسعار السلع الأخرى، الدخل النقدي للمستهلك، ذوق المستهلك عدم تغير نوع السلعة، وان الفترة الزمنية محدد)) من ملاحظة الشكل نلاحظ الانحدار السالب لمنحنى الطلب أي انه يتجه من أعلى اليسار الى أسفل اليمين بسبب العلاقة العكسية بين الكمية المطلوبة من سلعة معينة وسعر تلك السلعة ولهذا الانحدار يوجد سببان رئيسيان هما:



الأول : أثر الدخل income effect في حالة ارتفاع سعر السلعة مع افتراض ثبات الدخل النقدي للمستهلك فإن المستهلك يجد نفسه في وضع لايسمح له بشراء نفس الكمية السابقة وانما كميات اقل من السابق لأن دخله الحقيقي قد انخفض . وبالعكس في حالة انخفاض سعر السلعة مع ثبات دخله النقدي فإن المستهلك يجد نفسه قادراً على شراء كميات اكبر من السابق بنفس الدخل النقدي . وإن إنخفاض السعر يعني ارتفاع الدخل الحقيقي وهذا الأثر يطلق عليه (أثر الدخل)

انخفاض سعر السلعة ← زيادة الدخل الحقيقي للمستهلك ← زيادة الكمية المطلوبة،
وبالعكس

ثانياً : أثر الأحلال Substitution Effect في حالة ارتفاع سعر السلعة (مع بقاء أسعار السلع البديلة ثابتة) يجعل السلع البديلة أرخص نسبياً من السلعة التي إرتفع سعرها لذا نجد المستهلك يقلل من استهلاكه لهذه السلعة . أما في حالة انخفاض سعر السلعة (مع ثبات أسعار السلع البديلة) فإن السلعة الاصلية تصبح رخيصة مقارنة بالسلع البديلة لذا يحاول المستهلك أن يحصل على المزيد منها والتقليل من السلع الأخرى وهذا ما يطلق عليه إصطلاح (أثر الأحلال) انخفاض سعر السلعة ← إحلال هذه السلعة محل السلع البديلة ← زيادة الكمية المطلوبة فيها

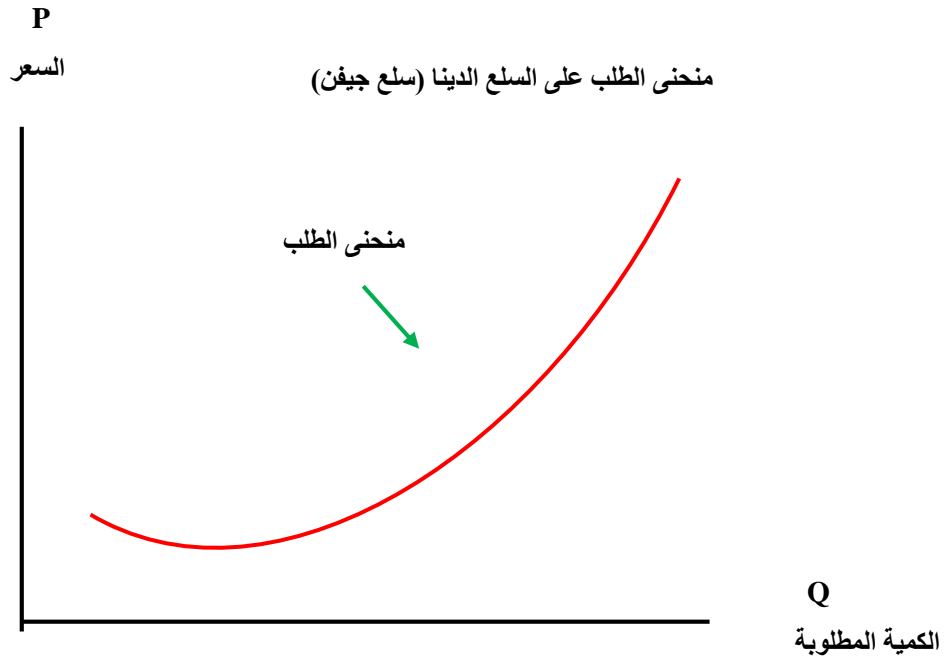
خامساً : استثناءات قانون الطلب :- ((منحنى الطلب العكسي))

١- حالة سلع جيفن Giffen goods ((السلع الدنيا .نسبة الى الاقتصادي البريطاني ((روبرت جيفن))): وهي السلعة التي يزداد الطلب عليها عند زيادة سعرها ويقل عند انخفاض سعرها . وهي السلع التي يكون استهلاكها على نطاق واسع من قبل أصحاب الدخول المنخفضة وبخاصة في الدول النامية والتي تنخفض فيها الدخول النقدية لغالبية سكانها .

وتفسير هذه الظاهرة هو لان هذه السلع تحتل نسبة عالية من ميزانية نفقات تلك العوائل فإن انخفاض ثمنها يحدث تأثيراً ايجابياً على القدرة الشرائية الحقيقية للمستهلك مما يدفعه الى تنويع غذائه بشراء سلع أخرى افضل منها مثل اللحم والبيض والسّمك وهي السلع التي لم يستهلكها من قبل بشكل كبير وإنما كان استهلاكه منها بشكل محدود . وهذا يعني انه لم يقلل استهلاكه من

السلع المعتاد عليها ولكنه يزيد من كمية شرائها وان ما وفره من دخل نقدي يفضل انخفاض أسعارها ساعده لتتويع غذاءه من سلع أخرى)) وبالنتيجة مثل تلك السلع فان انخفاض أسعارها لم يؤدي الى زيادة الكمية المطلوبة . وبالعكس اذا ارتفعت أسعار سلع جيفن مثل (الرز والبطاطا) فان الطلب يزداد عليها مقابل الاستغناء عن اية كمية من السلع الأخرى (غير الضرورية جداً) . والسبب ان السلع الضرورية الأساسية للطبقة الفقيرة (الرز والبطاطا) سلع جيفن ان الانفاق عليها يحتل نسبة مهمه من ميزانية العوائل الفقيرة فان ارتفاع سعرها يؤدي الى التهام جزء كبير من ميزانية هذه العوائل مما يدفعهم الى تقليل استهلاكهم من السلع الأخرى، أي تفضيل العوائل الفقيرة التنازل عن السلع الأخرى في سبيل تحرير مقدار اكبر من دخلها لشراء الرز، البطاطا، والخبز . واخيراً لان أسعار هذه السلع تبقى ارخص نسبياً من السلع الأخرى مثل اللحم فانها تطلب بكميات اكبر .

٢- سلع المفخرة او سلع المباهات او سلع vebIn نسبة الى الاقتصادي فيلن :- هذه السلع كلما يزداد سعرها يزداد الطلب عليها من قبل الأغنياء والمشاهير وكلما انخفض سعرها ينخفض الطلب عليها من الأغنياء والسبب عند انخفاض سعرها تصبح سلع غير مميزة وميسورة للجميع فتفقد ميزتها التفخيرية والتباهي وبالعكس مثل اللوحات الفنية، المعاطف الفاخرة .



سادساً : العوامل المحددة للطلب :

تتأثر الكمية المطلوبة من سلعة ما بعدد من العوامل يمكن إجمالها في خمس نقاط هي:-

١. **الأسعار** : تؤثر الأسعار على الكميات المطلوبة من سلعة ما تأثيراً مختلفاً وكما يلي:-

أ- **سعر السلعة نفسها** :- في الظروف الاعتيادية كلما ارتفع سعر السلعة انخفضت الكمية المطلوبة وبالعكس (قانون الطلب)

ب- **أسعار السلع المنافسة (البديلة)** : هناك بعض السلع متشابهة من حيث امكانياتها على اشباع المستهلك فعندما يرتفع سعر السلع البديلة مع بقاء سعر السلعة الاصلية دون تغيير فالمستهلك يحول الدخل الذي كان مخصصاً لشراء السلعة البديلة ليزيد من شراءه للسلعة الاصلية التي لم يتغير سعرها . مثل (القطن والصوف) (النفط والغاز) (المطاط الطبيعي والمطاط الصناعي) (السمن النباتي والسمن الحيواني)

ج- **أسعار السلع المكملة** :- هي تلك السلع التي لا يمكن استخدام واحدة منها بدون الأخرى مثل (السيارة والبنزين) (الشاي والسكر)(الحذاء والجواريب) فارتفاع سعر احد هذين السلعتين ينعكس بشكل سلبي على الطلب على السلعة الثانية .

د- **التوقعات في الأسعار** :- فاذا توقع المستهلكون بان سلعة ماسوف يرتفع ثمنها فان الطلب يزداد عليها بشكل كبير وخاصة السلع القابلة للتخزين وبالعكس .

٢. **الدخل** :- يلعب الدخل النقدي للمستهلك دوراً مهماً في تحديد الطلب على جميع أنواع السلع والخدمات (على فرض بقاء العوامل الأخرى على حالها) . فان زيادة الدخل النقدي للمستهلك تؤدي الى زيادة الكمية المشتراة من السلعة .والعكس صحيح . ولكن القدرة في الشراء المتولدة عن زيادة الدخل النقدي يجب ان يصحبها رغبة في الشراء . ولتوضيح ذلك نميز بين نوعين من السلع .

أ- **حالة السلع الأساسية** : وهي السلع التي يميل المستهلك الى زيادتها ولكن الدخل النقدي يقف حائلاً دون ذلك . فالعلاقة تكون طردية بين الدخل النقدي والكمية المطلوبة منها .

مثل اللحوم، الفواكه، السلع المعمرة ...الخ

ب- **في حالة السلع الدنيا (الرديئة)**:- وفي هذه الحالة تكون العلاقة عكسية حيث ان زيادة دخل المستهلك تدعو المستهلك الى هجر مثل تلك السلع وشراء سلع افضل وان انخفاض دخل المستهلك تجعل المستهلك اكثر تمسكاً بتلك السلع الدنيا ويزيد من طلبه على تلك

السلع مثل السيارات الحديثة والسيارات المستعملة والأدوات المنزلية ذات الجودة العالية والأخرى ذات المنشئ الرديء . وان انخفاض دخل المستهلك الذي يؤدي الى زيادة الطلب على السلع الرديئة يمثل استثناءً من العلاقة الطردية بين زيادة الدخل وزيادة الطلب على السلع .

٣. **تغير ذوق المستهلك Consumers Taste**: تمارس الاذواق، شأنها شأن العوامل الأخرى، تأثيراً بالغ الأهمية على الطلب بالرغم من انها غير قابلة للقياس الكمي : تغير ذوق المستهلك ايجابياً لصالح سلعة معينة تحت تأثير الإعلان والدعاية التي تقوم بها المشاريع المختلفة في الصحف وعلى شاشة التلفاز والتقدم التكنولوجي والموديلات والموضات يؤدي الى زيادة الطلب على السلعة عند أي سعر والعكس صحيح في حالة تغير ذوق المستهلك سلباً في غير صالح السلعة .

٤. **نمو السكان** :- تؤدي زيادة عدد السكان المدعومة بزيادة القوة الشرائية الى زيادة عدد المستهلكين ومن ثم زيادة الطلب على السلع كافة والعكس صحيح .

٥. **هناك ظروف مناخية او طبيعية تؤدي الى زيادة الطلب على سلعة ما** . مثلاً سقوط المطر يؤدي الى زيادة الطلب على المظلات. سقوط الثلج يؤدي الى زيادة الطلب على الواح التزلج... الخ وفي ضوء ما تقدم يمكن التعبير عن العلاقة بين الكمية المطلوبة من سلعة معينة والعوامل المؤثرة فيها بالصورة الدالية التالية :-

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

حيث تمثل

Quantity =Q الكمية المطلوبة

price =P سعر السلعة نفسها

\bar{P} = أسعار السلع البديلة والمكملة Price of Related Goods

Income money =Y الدخل النقدي

consumers Taste =T ذوق المستهلك

سابعاً : أنواع الطلب :-

يختلف نوع الطلب بحسب الزاوية التي ينظر منه اليه فقد يقسم الطلب على مستوى الاقتصاد الجزئي الى :-

١. **الطلب الفردي** : وهو يمثل طلب الفرد على سلعة معينة : وقد عرفناه سابقاً بأنه ((كمية السلعة التي يرغب الفرد الحصول عليها ويكون قادراً على شرائها في زمن معين وبأسعار مختلفة))

٢. **الطلب الكلي (طلب السوق)** : ((يتكون من الكميات الكلية من سلعة معينة التي يمكن ان تشتري من قبل الافراد والمشاريع بأسعار معينة في وقت معينة))

كما يتسم الطلب من زاوية أخرى الى الأنواع الآتية :-

١. **الطلب المشتق** : يطلق على الطلب على سلعة او خدمة مشتق عندما يكون نتيجة للطلب على سلعة او خدمة أخرى :مثال على ذلك الطلب على الطحين يكون نتيجة للطلب على الخبز لاشباع الحاجة . الطلب على المعدن الذي تصنع منه السيارة ناتج من الطلب على السيارة... الخ

٢. **الطلب المشترك** : ويطلق على الطلب انه مشترك عندما تطلب سلعتان او اكثر معاً في الوقت نفسه . مثال ذلك عندما يطلب الاسمنت يطلب الرمل والحصى معه لعمل الخرسانه فالطلب على الاسمنت يكون مشتركاً مع الطلب على كل من الرمل والحصى .

٣. **الطلب المركب** : وهو الطلب الكلي على سلعة عندما يكون الطلب عليها لعدة أغراض مثال ذلك الطلب على الفحم هو طلب مركب لان الفحم يستخدم في التدفئة وفي النقل وفي توليد القوة الكهربائية وغيرها من الاستخدامات . وكذلك الطلب على الدقيق فانه مجموع للطلبات عليه في صناعة الخبز او في صناعة المعجنات الأخرى . وكذلك الطلب على صفائح الفولاذ فانه مجموع الطلبات سواء كانت لصناعة السيارات او في صناعة المكائن او في صناعة القاطرات .

ثامناً : مرونة 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 الحاصل في متغير اقتصادي مستقل .

اما مرونة الطلب فهي تشير الى ((درجة استجابة الكمية المطلوبة من سلعة معينة للتغير في المتغيرات المستقلة المؤثرة في هذه الكمية)) وهي (السعر، الدخل، أسعار السلع الأخرى) عدا ذوق المستهلك لتعذر قياسه كميًا . وضمن مرونة الطلب يمكن التمييز بين ثلاثة أنواع من مرونة الطلب وهي :-

١- مرونة الطلب السعرية price elasticity of demand

٢- مرونة الطلب الدخلية income elasticity of demand

٣- مرونة الطلب المتقاطعة cross elasticity of demand

مرونة الطلب السعرية :- ((هي درجة استجابة الكمية المطلوبة من سلعة معينة للتغير في سعرها)) وتقاس هذه المرونة على النحو الآتي :-

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

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

ولو رمزنا للكمية المطلوبة بالحرف (Q) من Quantity وهي الكمية

وللسعر بالحرف (p) من price وهو السعر

ولمقدار التغير بالحرف (Δ) وهو حرف يوناني وللفظ (دلتا) وتعني مقدار التغير

ويرمز الى الطلب (d) من demand وهو الطلب

ويرمز الى المرونة (E) من Elasticity وهي المرونة

فتصبح مرونة الطلب السعرية كالآتي :-

$$Edp = \frac{\frac{\Delta Qd}{Qd}}{\frac{\Delta p}{p}} = \frac{\Delta Qd}{Qd} \times \frac{p}{\Delta p} = \frac{\Delta Qd}{\Delta p} \times \frac{p}{Qd}$$
$$= \frac{Q_2 - Q_1}{P_2 - P_1} \times \frac{P_1}{Q_1}$$

ومما تجدر اليه الإشارة ان مرونة الطلب السعرية تكون دائماً سالبة وتفسير ذلك هو اننا على طول منحنى الطلب ان السعر والكمية المطلوبة يسيران باتجاه معاكس أي ان الإشارة السالبة تشير الى العلاقة العكسية . الا اننا عند الاخذ بقيمة المرونة نهمل القيمة السالبة ونعتبرها موجبة ولهذا إما ان نضع إشارة السالب بين قوسين (-) او نهملها .

والملاحظة الثانية انه كلما كانت مرونة الطلب السعرية كبيرة تعني ذلك ان استجابة الكمية المطلوبة للتغير في السعر كبيرة .

والملاحظة الثالثة : ان مرونة الطلب لا تعني ميل منحنى الطلب (slop) . ان ميل منحنى الطلب يشير الى المتغيرات المطلقة للسعر والكمية . أي المتغيرات المطلقة للمحورين العمودي والافقي لمنحنى الطلب المستقيم في حين مرونة الطلب السعرية يعبر عنها بصورة تغيرات نسبية في السعر الكمية . وان التغير النسبي في الكمية والسعر نعني به النسبة المئوية للتغير . ويعتمد الاقتصاديون الى استعمال النسبة المئوية للتغير المطلق كاساس لقياس المرونة . وتفسير ذلك هو ان المتغيرات النسبية في السعر والكمية تقدم لنا قياساً مستقلاً عن وحدات القياس المستخدمة للسلع المختلفة . فالتغير النسبي لا يتأثر باختيار وحدة القياس المستعملة في التحليل او في قياس المتغيرات .