

محاضرة الثانية(2)

النظرية العامة للطلب

تمهيد :

تعتبر تلبية طلبات المستهلكين على السلع والخدمات هدفا نهائيا لأي نشاط اقتصادي ، ومن اجل التبسيط دراسة ظاهرة الطلب على المنتجات فإننا نستعمل نموذجا رياضيا يدعى بدالة الطلب .

1. تعريف الطلب:

الطلب هو عن الكمية المطلوبة من سلعة ما التي يرغب ويستطيع المستهلك اقتناءها في السوق عند سعر محدد وفي فترة زمنية معينة . و يلاحظ من هذا التعريف ما يلي:

✓ ينصرف تعريف الطلب إلى ما يسمى جدول الطلب و ليس إلى كمية واحدة عند سعر معين و هذا يقود إلى تفرقة هامة بين مصطلحي الطلب و الكمية فالطلب هو قائمة الكميات التي يطلبها المستهلكون عند الأسعار بينما الكمية المطلوبة هي كمية معينة من هذه القائمة عند سعر

معين

✓ إن تعريف الطلب يتضمن أكثر من مجرد الرغبة في السلعة إذ يجب يكون المستهلكين قادرين و مستعدين للشراء مصحوبة بالقوة الشرائية

✓ إن الكميات المختلفة يشملها جدول الطلب يرتبط كل منها بسعر معين و زمن معين

✓ يرتكز التعريف على العلاقة يؤثر فيها السعر على الكمية المطلوبة و ليس العكس أي أن السعر هو المتغير المستقل و الكميات المطلوبة هي المتغير التابع.

2. :

توجد مجموعة من العوامل تؤثر في الكمية المطلوبة بخلاف السعر . هذه المجموعة من العوامل إلى عوامل كمية وأخرى نوعية . فإذا تم تثبيت سعر السلعة محل البحث فإن أي تغير في باقي المحددات يؤدي إلى تغير

لزيادة أو بالنقصان. و يمكن إجمال التغيير الذي ينجم عن كل
محدد فيما يلي:

1.2. أذواق المستهلكين و رغباتهم : إذا كان التغيير في أذواق المستهلكين و رغباتهم لصالح السلعة فإن هذا يعني زيادة الطلب عند نفس السعر سيرتفع الطلب على السلعة، ومن ثم ينتقل منحنى الطلب للأعلى وإلى اليمين. أما إذا كان التغيير في أذواق المستهلكين و رغباتهم في غير صالح السلعة فإن ذلك يعني نقصان الطلب عند نفس وبالتالي ينتقل منحنى الطلب للأسفل وإلى اليسار. حيث أن أذواق المستهلكين و رغباتهم تتأثر بالعامل الثقافي و الاجتماعي و كذلك نشاط الدعاية

2.2. تطور عدد المستهلكين : إذا كان هناك أكثر من مستهلك فإن طلب السوق هو مجموع طلبات أو جداء متوسط الطلب الفردي و عدد المستهلكين و بالتالي فزيادة عدد المستهلكين يؤدي إلى زيادة الطلب و من ثم ينتقل منحنى الطلب للأعلى وإلى اليمين و نقصانه يؤدي إلى نقصان الطلب ، بالتالي ينتقل منحنى الطلب للأسفل وإلى اليسار.

3.2. توقعات المستهلكين : إذا توقع المستهلك ارتفاع سعر السلعة في المستقبل أو نفاذها من الأسواق، فإن ذلك سيدفع المستهلك إلى زيادة طلبه على السلعة في الوقت الحاضر، وبالتالي سيرتفع الطلب على السلعة و ينتقل منحنى الطلب للأعلى وإلى اليمين. أما إذا توقع المستهلك انخفاض سعر السلعة في المستقبل، فإنه سوف يقلل طلبه على السلعة حالياً من أجل الحصول عليها في المستقبل بسعر أقل، وهذا سيعمل سفل وإلى اليسار.

4.2. تغيير دخول المستهلكين : إن تغيير دخول المستهلكين بالزيادة يؤدي إلى زيادة الطلب أما تغييره بالنقصان يؤدي إلى نقصان الطلب.

يعتبر دخل المستهلك من العوامل الرئيسية المحددة لطلب المستهلك على السلعة وذلك . و قد قسم الاقتصاديون السلع من حيث تغيير الطلب عليها عندما

يتغير الدخل إلى نوعين :

السلع العادية : و هي التي يكون معها أثر الدخل موجبا

زاد الطلب و العكس صحيح. السلع التي يرتفع الطلب عليها عند ارتفاع دخل المستهلك وبالتالي انتقال منحنى الطلب عليها للأعلى. ومن هذه السلع نجد الملابس الفاخرة أو تناول وجبات الطعام في المطاعم الراقية مثلاً.

السلع الرديئة: و هي التي يكون معها أثر الدخل سالبا. فإذا زاد الدخل عن حد معين ناقص الطلب عليها أو تحول عنها إلى سلع أفضل. وهي السلع التي ينخفض الطلب عليها عند ارتفاع دخل المستهلك وبالتالي انتقال منحنى الطلب عليها للأسفل. هذه السلع نجد مثلاً الفلافل والسلع المقلدة.

5.2. : تنقسم السلع من حيث تأثر طلبها بحركة الأمد :

السلع البديلة (): وهي السلع التي يمكن أن تحل محل بعضها البعض في الاستهلاك، كالشاي والقهوة مثلاً. فارتفاع سعر القهوة سيعمل على زيادة الطلب على الشاي (حيث يمكن إحلال الشاي محل القهوة في الاستهلاك) . أما انخفاض سعر القهوة سيعمل على انخفاض الطلب على الشاي، ومن ثم انتقال منحنى الطلب على

: وهي السلع التي لا يمكن استهلاك الواحدة منها إلا باستهلاك الأخرى، كالشاي والسكر، الكاميرا والفيلم وهكذا. ويؤدي ار

. أما انخفاض سعر الشاي فسيعمل على ارتفاع الطلب على

: و هي السلع التي لا توجد علاقة بين تغير أسعارها و الطلب عليها مثل السيارات و التفاح.

3. :

يمكن التعبير عن دالة الطلب الفردي بالتالي: $Q_{d(x)} = f(P_x, P_i, R, T$ (.....)

حيث: $Q_{d(x)}$: الكمية المطلوبة من السلعة x من قبل الفرد خلال فترة زمنية معينة.

: f

: P_x

: R

: P_i : أسعار السلع المكملة و البديلة

: T

و تعتمد دقة هذه الدالة على الكيفية التي يستجيب لها المستهلك للتغيرات الحاصلة في قيمة كل من المحددات في الدالة .

$Q_{d(x)} = :$ غيرات الأخرى ما عدا السعر
 $f(P_x, P_i, R, T \dots)$

$Q_{d(x)} = f(P_x) :$
 الكمية المطلوبة من السلعة x في فترة زمنية معينة تعتمد على سعر
 مع افتراض بقاء الأشياء الأخرى ثابتة.

4. التمثيل الرياضي لدالة الطلب : يمكن أن تأخذ دالة الطلب الشكل الخطي

البسيط بحيث يمكن أن يعبر عنها بالمعادلة الآتية : $Q_d = a - bP$

حيث:

- a :** يشير إلى الكمية المطلوبة عندما يكون السعر صفراً
 نقطة تقاطع منحنى الطلب مع محور الكميات المطلوبة .
b : تمثل قيمة ثابتة عبارة عن التغير في الكمية المطلوبة نتيجة التغير

5. :

و يعرف جدول الطلب بأنه عبارة عن قائمة من الأسعار و الكميات المطلوبة
 المناظرة لها . فعند استخدام أسعار افتراضية متعددة و إحلالها

فعند افتراض أن دالة الطلب الفردية تتمثل في : $Q_{d(x)} = 8 - P_x$
 في x هذه المعادلة نحصل على جدول الطلب

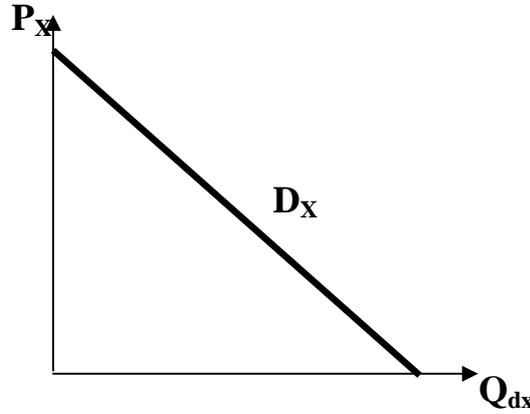
:

P_x	0	1	2	3	4	5	6	7	8
$Q_{d(x)}$	8	7	6	5	4	3	2	1	0

حيث أن جدول الطلب لا يبين ماذا يجب أن يكون عليه السعر بل يبين
 الكميات المشتراة عند الأسعار المختلفة .
 الكميات المشتراة في حين تقل هذه الكميات عند مستوى سعر مرتفع .

6. :

و ذلك بالتمثيل البياني لجدول الطلب
المجموعات المختلفة من السعر و الكمية و يوضح منحنى الطلب العلاقة
بين السعر و الكمية هندسيا كما في الشكل الموالي :



✓ و يعبر عن العلاقة العكسية بين السعر و الكمية المطلوبة بالانحدار (الميل)
فيانحدر منحنى الطلب إلى الأسفل متجها من اليسار إلى
اليمين .

✓ إن منحنى الطلب هو مفهوم للحد
قصى للكميات التي يكون المستهلك مستعد لشراؤها من السلعة ع
و يمثل من جهة أخرى الحد الأقصى للسعر الذي يمكن أن يدفعه
المستهلك في السلعة و ذلك في مقابل كميات مختلفة يشتريها منها.
✓ إن تصوير منحنى الطلب في شكل خطي يفي أنه يمكن للمستهلك أن يطلب كمية
واحدة فقط عند سعر معين و لا يمكنه أن يطلب كمية أكبر أو
حيث يفترض أن المستهلك رشيد يخضع سلوكه لأحكام العقل و بالتالي يمكنه
تحديد الكمية التي يطلبها عند كل سعر بدقة و هذا بخلاف الواقع حيث في الحياة
الواقعية يخضع المستهلك إلى المحيط الثقافي و الاجتماعي و بالتالي منحنى
الطلب لن يكون بالضرورة

: .7

يطلق على العلاقة العكسية بين السعر و الكمية المطلوبة اسم :
و يوضح هذا القانون أنه عند دخول الأفراد سوقا معينة في وقت معين فإنهم
لا يقدمون على شراء كميات أكبر من السلعة ما لم ينخفض سعرها .
فالانخفاض في سعر السلعة يجعلها جذابة عند الذين سبق لهم شرائها
فيندفعون إلى شراء المزيد منها . كما يحفز انخفاض سعر السلعة أفراد آخرين
على شراء البعض منها.
و يفسر قانون الطلب بأثر الإحلال و أثر الدخل :

.
: عندما ينخفض سعر سلعة معينة و أسعار السلع المنافسة لها
تستطيع السلعة محل البحث أن تتنافس السلع الأخرى المنافسة لها
فيرتفع الطلب عليها . و عندما يرتفع سعرها مع ثبات أسعار السلع
الأخرى المنافسة لها فينكمش الطلب عليها في حين تحل محلها السلع
المنافسة لها .

. : إن انخفاض سعر سلعة ما يؤدي إلى زيادة القدرة الشرائية
للمستهلك و بالتالي يزيد من شرائه للسلع من بينها السلعة محل البحث.

و إذا ارتفع سعر سلعة ما يؤدي إلى انخفاض القدرة الشرائية للمستهلك لأن الدخل
الحقيقي انخفض و لو كان الدخل النقدي ثابتا و بالتالي يقل الطلب على السلع و من
بينها السلعة محل البحث و هذا بافترا . و منه أثر الإحلال
و أثر الدخل هما السببان في انحدار منحنى طلب الفرد و طلب السوق إلى أسفل.