**محاضرة عن الطلب وقانون الطلب**

**اولا :ماهو الطلب**

يعرَف الطلب على **أنه " رغبة المستهلك في شراء السلع والخدمات بأسعار معينة في وقت وزمان محددين "وقت وزمان محددين** ".

وعلى الرغم من شهرة هذا التعريف للطلب، إلّا أنه يعبر عن الرغبة الكامنة في نفس المستهلك، إلّا أن توفّر الرغبة لدى المستهلك للحصول على سلعة ما، لا يعتبر طلباً بالمعنى الاقتصادي لهذا المصطلح لأن هذه الرغبة لن تؤثر على الكميات المعروضة للبيع من السلع والخدمات في السوق، أو على السعر الذي تباع فيه، فهو إذن طلب غير فعّال (Ineffective Demand). أمّا إذا صاحب تلك الرغبة القدرة على دفع الثمن، حينذاك سيتحول الطلب الى طلب فعّال (effective Demand) وسيكون له تأثيراً على أسعار السلع والخدمات. وليس الدخل (القوة الشرائية) هو المتحكم في الطلب وإنّما الاستعداد لدفع السعر أيضاً.

وبناءً على ذلك يتحقق الطلب إذا ما توفر الشرطان الآتيان: -

1. توفر المال اللازم.
2. الاستعداد لدفع المال اللازم كسعر للسلعة المشترات.

وإزاء ذلك يمكن إعادة تصحيح التعريف السابق، إذ من الأصح أن نعرِف الطلب على أنه " رغبة المستهلك المقرونة بدفع المال لشراء السلع والخدمات بأسعار معينة في وقت ومكان محددين ".

ومن المفيد أن نذكر أن المستهلك قد يرغب في شراء الأضحية في عيد الضحى وربما لا يرغب ذلك في أوقات أخرى، وقد يرغب في شراء المعطف السميك حينما يعيش في الدول الاسكندنافية، وقد لا يرغب في شراءه حينما يعيش على خط الاستواء. ولذلك تم التأكيد على هذه الحقيقة في نهاية التعريف. ومن الجدير بالذكر أن الطلب يدرس سلوك المستهلك.

**ثانياً : قانون الطلب :**

فيما بعد سوف نكتشف أن هناك عدة عوامل تؤثر في الطلب سواء كان هذا التأثير طردياً أم عكسياً.

إلّا أن الاقتصاديون اختاروا عامل السعر وأثره في الطلب كأساس لاستنباط قانون الطلب (Low of demand)

إذ ينص هذا القانون على " وجود علاقة عكسية بين السعر والكمية المطلوبة، فكلما انخفض السعر زادت الكمية المطلوبة والعكس مع بقاء العوامل الأخرى ثابتة ".\*

\* يقصد بالعوامل الأخرى (دخل المستهلك، ذوق المستهلك، أسعار السلع البديلة، أي المنافسة وأسعار السلع البديلة)

وما يعلل هذا السلوك أن المستهلكين الّذين لم يكونوا يشترون أي وحدة من هذه السلعة من قبل انخفاض السعر، سيرغبون في شراء بعض الوحدات منها بعد أن ينخفض سعرها، كما أن المستهلكين الذين كانوا يشترون عدداً محدداً من وحدات هذه السلعة عندما كان سعرها مرتفعاً يصبحون أكثر استعداداً لشراء المزيد من الوحدات عندما ينخفض سعر هذه السلعة.

وعلى العموم فإن قانون الطلب يجسد الحقيقة العقلانية والمنطقية التي يتمتع بها الانسان. وإن هذا القانون يجسد سلوكاً عامّاً للمستهلكين لكنّه لا يخلوا من الاستثناءات وهي نادرة جداً فهناك بعض الأغنياء قد لا يهتموا بأسعار السلع، لابل أن بعضهم يقبل على شراءها حينما يكون سعرها مرتفع جداً.

**والى محاضرة قادمة ان شاء الله**

**أ.الهام شبّر**