

الباب الاول - الفصل الاول: الطلب Demand

اولا- معنى الطلب: عبارة عن جدول بالكميات الكلية التي يكون المشترون المحتملون مستعدين لشرائها بأسعار معينة .

مفهوم طلب السوق:- ويعرف بانه مجموع الكميات من السلع والخدمات المختلفة التي يرغب ويستطيع المستهلك شرائها عند الاسعار المختلفة وخلال فترة زمنية محددة ، **او هو الرغبة المصحوبة بالقدرة الشرائية للكميات المختلفة من السلع والخدمات عند الاسعار المختلفة وفي فترة زمنية معينة.**

ومن هذا التعريف الاخير نستنتج ان الطلب يتكون من عنصرين هما:-

١ - العنصر الذاتي والمتمثل بالرغبة.

٢ - العنصر الموضوعي والمتمثل بالقدرة الشرائية.

اي ان هناك نوعين من الطلب هما:-

- الطلب الفعال(The effective demand) هو الرغبة المدعومة بالقدرة الشرائية.

- الطلب غير الفعال(The demand is not effective) هو الرغبة فقط في اقتناء سلعة ما.

ومن اجل التعرف اكثر على الطلب وعلاقته بالسعر لابد من دراسة كل مما ياتي:-

١ - قانون الطلب (The law of Demand) يمثل قانون الطلب العلاقة بين الكمية

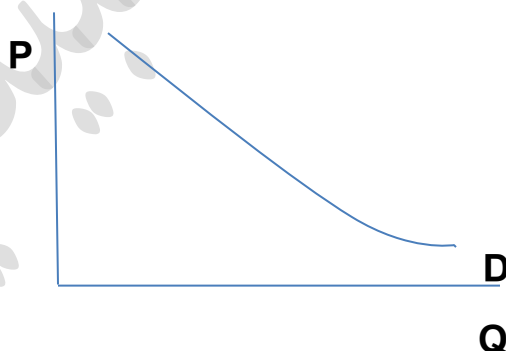
المطلوبة والسعر الخاص بها فقط مع بقاء المتغيرات الاخرى على حالها، ويكون السعر متغيرا مستقلا بينما تكون الكمية المطلوبة متغيرا تابعا، فيؤثر السعر على الكمية المطلوبة وتكون العلاقة بينهم علاقة عكسية وهذه العلاقة هي ما تسمى بقانون الطلب.

٢- جدول الطلب (Demand Schedule) يمثل جدول الطلب تفسيراً بالأرقام لقانون الطلب ، فيظهر من خلال الأرقام العلاقة العكسية بين الكمية المطلوبة والسعر ، والجدول البياني التالي يوضح ذلك:-

الكمية المطلوبة (Q)	سعر السلعة (P)
١٥٠٠	١
١٠٠٠	٢
٧٥٠	٣
٦٠٠	٤

ومن الجدول اعلاه نلاحظ انه عندما السعر (١) فان الكمية ترتفع الى (١٥٠٠) وحدة ، بينما اذا ارتفع السعر الى (٢) فان الكمية المطلوبة تنخفض الى (١٠٠٠) وحدة يعني هذا ان المستهلك يقلل شرائه من هذه السلعة بسبب ارتفاع سعرها.

٣- منحنى الطلب (The Demand Curve) هو بناء افتراضي hypothetical construction يبين كم هو عدد الوحدات من سلعة معينة التي يرغب المستهلك بشرائها خلال فترة زمنية معينة بكل الاسعار مع بقاء الاسعار الاخرى والدخل النقدي على حالها، والشكل البياني يمثل منحنى الطلب



والسؤال المهم الذي يمكن طرحه هو (لماذا يتخذ منحنى الطلب الشكل اعلاه)؟

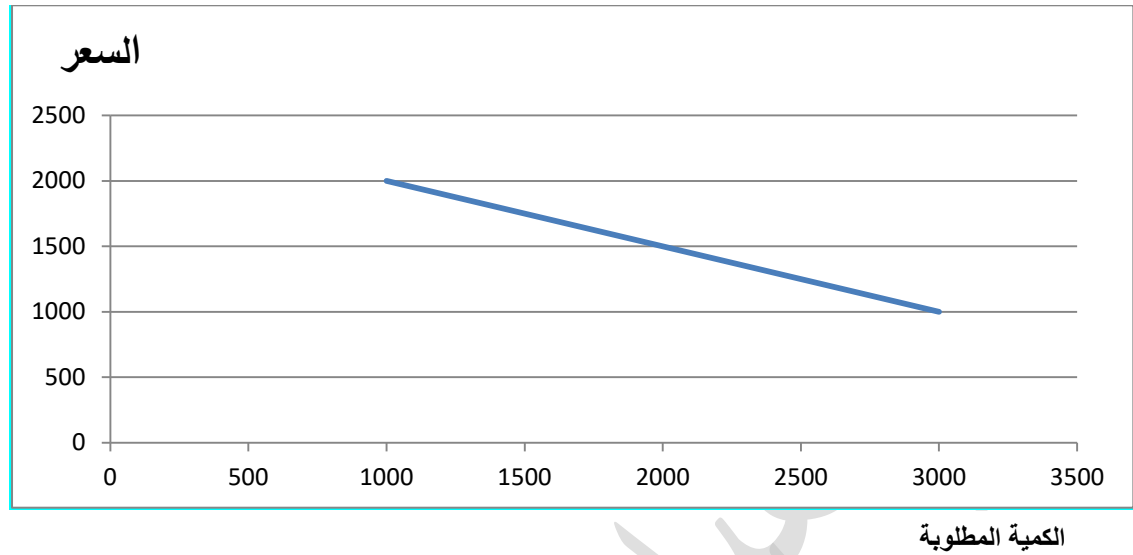
- الجواب:** ان انحدار منحنى الطلب بهذا الشكل يدل على انه كلما انخفض سعر سلعة معينة ارتفعت الكمية المطلوبة وبالعكس . حيث ان العلاقة عكسية بين الكمية المطلوبة وسعرها .
- **في حالة ارتفاع سعر السلعة (مع افتراض ثبات الدخل النقدي) فالمستهلك يعمل على شراء كميات اقل من السابق لان دخله الحقيقي (حيث ان ارتفاع سعر السلعة هو مشابهة لانخفاض الدخل النقدي له) وبالعكس في حالة انخفاض سعر السلعة .**
 - **في حالة ارتفاع سعر السلعة (مع بقاء اسعار السلع البديلة ثابتة) وبهذا تكون هذه السلع ارخص من السلعة التي ارتفع سعرها لذا نجد المستهلك يقلل من استهلاك هذه السلعة، اما في حالة الانخفاض فتكون الحالة معكوسة .**
- وهذا ما يطلق عليه بمصطلح اثر الاحلال (Substitution effect)

مثال:

اذا كان سعر السلعة ١٠٠٠ دينار وكان الطلب عليها ٣٠٠٠ قطعة مثلاً فاذا زاد سعر السلعة الى ال ١٥٠٠ سيقبل الطلب عليها وقد يصل الى ال ١٧٥٠ قطعة ، واذا زاد سعر السلعة حتى الى ٢٠٠٠ ستقل الكمية الى ١٠٠٠ .

جدول (١)

الكمية المطلوبة من السلعة س (وحدة)	سعر السلعة (بالدينار)
٣٠٠٠	١٠٠٠
١٧٥٠	١٥٠٠
١٠٠٠	٢٠٠٠



توضيح الشكل: كون العلاقة بين السعر والكمية المطلوبة هي علاقة عكسية ، نجد أن منحنى الطلب ينحدر من أعلى اليسار إلى أسفل اليمين ، أي أن انحداره سالب. ، ان انحدار منحنى الطلب بهذا الشكل يدل على أنه كلما انخفض سعر سلعة معينة ارتفعت الكمية المطلوبة منها والعكس بالعكس.

ثانيا-العوامل المحددة للطلب:-

ليس فقط اسعار السلعة نفسها هي التي تتأثر فيها الكمية المطلوبة بل هناك عوامل اخرى:-

١ - الاسعار وتضم (سعر السلعة نفسها، اسعار السلعة المكملة، اسعار السلعة البديلة، التوقعات في الاسعار).

٢ - الدخل.

٣ - تغير ذوق المستهلك.

١- الأسعار: تمارس الأسعار على الكميات المطلوبة من سلعة ما تأثيراً مختلفاً وكما يأتي:

- **سعر السلعة نفسها :** في الظروف الاعتيادية كلما ارتفع سعر السلعة انخفضت الكمية المطلوبة منها وبالعكس .

- **اسعار السلع المنافسة (البديلة):** هناك سلع يمكن ان تحل احدهما محل الأخرى في اشباع نفس الحاجة لهذا تؤثر اسعار بعض السلع على الكمية المطلوبة من بعضها الآخر .

مثال: اذا ارتفع سعر الشاي قد يؤدي الى زيادة الطلب على القهوة اذا بقي سعرها ثابت

لأنها في هذه الحالة تكون ارخص نسبياً من الشاي لذا ينتقل اليها المستهلكون وتكون سلعة بديلة ان العلاقة بين الكمية المطلوبة من سلعة معينة واسعار السلع المنافسة هي علاقة طردية .

- **أسعار السلع المكملة :** السلع المكملة هي السلع التي يجب شرائها جنباً الى جنب مع السلع الأخرى حيث لايمكن استخدام السيارة دون بنزين البنزين سلعة مكملة للسيارة التغيرات في اسعار البنزين لابد وأن تنعكس في الكميات المطلوبة من السيارات والعلاقة بينهما عكسية اي اذا ارتفع سعر البنزين تنخفض الكمية المطلوبة من السيارات

- **التوقعات في الأسعار:** اذا توقع المستهلك ان سعر سلعة ما سيرتفع سوف يقوم بزيادة الطلب عليها خاصة اذا كانت السلعة قابلة للتخزين اذا توقع المستهلك ان سعر سلعة ما سينخفض فإنه يقلل طلبه من تلك السلعة

٢- الدخل:

تتأثر الكمية المطلوبة من قبل المستهلك بالتغيرات التي تحصل في دخله اذا ارتفع دخل المستهلك سيزيد من انفاقه اي يزيد طلبه على السلع اذا انخفض دخل المستهلك سيققل من انفاقه أي يقل طلبه على السلع .

٣- ذوق المستهلك:

تتأثر الكمية المطلوبة من سلعة معينة بتغير رغبة المستهلك في الحصول عليها قد يغير المستهلك طلبه ليس بسبب تغير سعر السلعة او تغير دخله قد يفعل ذلك بسبب تغير ذوقه نتيجة لظهور سلعة جديدة .

مثال: تحول طلب المستهلك من الموبايل نوع كالاكسي الى الموبايل نوع آيفون أدى ذلك الى تقليل الطلب على الموبايل نوع كالاكسي الى الموبايل نوع آيفون

ثالثا-انواع الطلب:-

كذلك الطلب يقسم حسب الزاوية التي ينظر اليها ، فقد يقسم الطلب على المستوى الاقتصاد الجزئي الى:

- ١ - الطلب الفردي وهو يمثل طلب الفرد نفسه.
 - ٢ - الطلب الكلي (طلب السوق) ويتكون من مجموع الطلبات الفردية على سلعة معينة.
- وهناك انواع اخرى للطلب ينظر اليها من زاوية اخرى هي:-
- ١ - الطلب المشتق وهو الطلب على سلعة نتيجة الطلب على سلعة اخرى.مثل طلب الطحين هو طلب مشتق من طلب اشباع الحاجة من الخبز.
 - ٢ - الطلب المشترك هو الطلب على سلعتان او اكثر في نفس الوقت.مثل طلب الاسمنت والرمل والحصى لعمل الخرسانه.
 - ٣ - الطلب المركب ويعني الطلب الكلي على سلعة واحدة تستخدم لعدة اغراض.مثل طلب الفحم الذي يستخدم للتدفئة و توليد الطاقة الكهربائية والنقل.....الخ.

رابعا- مرونة الطلب (Elasticity of Demand)

قبل البدء في التعرف على مرونة الطلب لابد من دراسة المرونة بمعناها العام

المرونة : هي درجة استجابة المتغير التابع للتغير الحاصل في المتغير المستقل.

المرونة في الاقتصاد تستخدم لقياس درجة استجابة متغير اقتصادي تابع للتغير في متغير اقتصادي مستقل.

ويقصد بها درجة استجابة المتغير التابع للتغير الحاصل في المتغير المستقل.

ومرونة الطلب :- تعرف بانها درجة استجابة الكمية المطلوبة من سلعة معينة للتغير في المتغيرات المستقلة والمتمثلة بـ (السعر او الدخل او اسعار السلع الاخرى).

هناك ثلاثة انواع لمرونة الطلب هي:

- ١ - مرونة الطلب السعرية Price elasticity of demand .
 - ٢ - مرونة الطلب الدخلية Income elasticity of demand .
 - ٣ - مرونة الطلب التقاطعية (التبادلية) Cross elasticity of demand .
- ويمكن ان نستعرض معادلة مرونة الطلب السعرية والتي يتم الاعتماد عليها في حل الامثلة الخاصة بالموضوع.

مرونة الطلب السعرية = التغير النسبي في الكمية المطلوبة
التغير النسبي في السعر

وهذه المعادلة تستخدم في حالة ايجاد العلاقة بين الكمية المطلوبة وسعر السلعة .
اما مرونة الطلب الدخلية فتستخدم نفس المعادلة ماعدا التغير يكون في الدخل والكمية المطلوبة .
اما المتقاطعة فنستخدم الكمية المطلوبة من سلعة ما نسبة الى التغير النسبي في سعر سلعة اخرى .

درجات مرونة الطلب السعرية:-

- ١ - **الطلب المرن (Elastic demand)** ويكون الطلب مرن اذا كان التغير النسبي في الكمية المطلوبة اكبر من التغير النسبي في السعر ($1 < e < \infty$).
- ٢ - **الطلب غير المرن (Inelastic demand)** ويكون التغير النسبي في الكمية المطلوبة اقل من التغير النسبي في السعر ($0 < e < 1$).

٣- **الطلب أحادي المرونة (Unit elasticity demand)** يكون الطلب أحادي المرونة (متكافئ المرونة) اذا كان التغير النسبي للكمية المطلوبة مساويا للتغير النسبي في السعر ($e=1$).

٤- **الطلب عديم المرونة (Perfectly Inelastic)** ان التغير النسبي في السعر لن يؤدي الى اي تغير في الكمية المطلوبة ($e=0$).

٥- **الطلب لانهائي المرونة (Perfectly elastic)** ان التغير في السعر يكون تغيرا طفيفا ويؤدي الى تغير لانهائي في الكمية المطلوبة ($e=\infty$).

مرونة الطلب والتغيرات في الايراد الكلي :

هناك علاقة بين الايراد الكلي ومرونة الطلب السعرية ويمكن ايجاز هذه العلاقة بالنقاط الاتية:-

١- اذا كانت مرونة الطلب تتجاوز الواحد فان انخفاض السعر يؤدي الى زيادة الايراد الكلي وان ارتفاع السعر يؤدي الى تخفيضه.

٢- اذا كانت مرونة الطلب اقل من الواحد فان انخفاض السعر يؤدي الى تخفيض الايراد الكلي وارتفاع السعر يؤدي الى زيادته.

٣- اما اذا كانت مرونة الطلب واحد فان ارتفاع أو انخفاض السعر لا يترك أثرا في الايراد الكلي.

العوامل المؤثرة في مرونة الطلب:

١. وجود البدائل ودرجة احلالها

٢. أهمية السلعة

٣. نسبة الانفاق على السلعة

٤. الزمن

وجود البدائل ودرجة احلالها:

السلعة التي تكون لها بدائل تكون مرونة الطلب عليها اكبر من تلك التي لا يوجد لها بديل كلما زاد عدد السلع البديلة واقتربت السلعة من ان تكون بديلاً تماماً ارتفعت مرونة الطلب سبب ارتفاع المرونة يعود الى سهولة انتقال المستهلك الى السلع البديلة في حالة ارتفاع سعر هذه السلعة (وبقاء اسعار السلع البديلة ثابت) .

مثال: مرونة الطلب على لحم الغنم تكون كبيرة بسبب وجود عدد كبير من البدائل تتمثل في اللحوم الأخرى (لحوم بقر، اسماك ، طيور) .

أهمية السلعة: تقسم السلع الى :

١. سلع ضرورية والتي هي اساسية للحياة
 ٢. سلع كمالية هي التي يمكن الاستغناء عنها ووسط بينهما
- فالسلع الضرورية تكون مرونة الطلب عليها منخفضة الطلب غير مرن وذلك لأن المستهلك يطلبها لضرورتها ولعدم وجود خيار لديه في الاستغناء عنها بغض النظر عن سعرها اي ان الكمية المطلوبة منها لا تتأثر كثيراً عند تغير أسعارها

نسبة الانفاق على السلعة:

إذا كان الانفاق على السلعة لا يشكل سوى نسبة ضئيلة من دخل المستهلك فإن الطلب عليها يكون غير مرن عادة لأن المستهلكين عادة لا يهتمون بالتغيرات في اسعارها مثال هذه السلع (الشحاط) اما السلع التي يكون الانفاق عليها نسبة كبيرة من دخل المستهلك فإن الطلب عليها يكون مرناً مثل السيارات والتلفزيونات والأثاث وما إلى ذلك .

الزمن:

كلما طالت الفترة الزمنية فإن من المحتمل أن يتحل الطلب غير المرن الى طلب أكثر مرونة لأن بمرور الزمن يستطيع المستهلك تعديل نمط استهلاكه والبحث عن سلع بديلة أرخص نسبياً الطلب على النفط حالياً غير مرن من المتوقع في المستقبل أن يكون هذا الطلب أكثر مرونة بسبب الاقتصاد في استعماله واكتشاف البدائل له .

أهمية المرونة واستخداماتها:

تحتل المرونة أهمية خاصة في الدراسات الاقتصادية وذلك بسبب تعدد مجالات استخدامها حيث ان المرونة تستخدم في:

١. السياسات الاقتصادية

٢. التخطيط

٣. التمييز الاحتكاري

١-السياسات الاقتصادية :

تستخدم المرونة في السياسة المالية والسياسة النقدية والسياسة التجارية عند فرض ضريبة معينة إذا كان الهدف من فرض الضريبة هو الحصول على إيراد ضريبي أكبر فإن من الضروري التعرف على مرونة الطلب على السلعة التي ستفرض الضريبة عليها إذا كان الطلب على هذه السلعة مرناً فإن فرض الضريبة في هذه الحالة لا يحقق هدفه بزيادة الإيراد لأن الإيراد الكلي سينقص بدلاً من أن يزداد أما اذا كان الطلب على هذه السلعة غير مرن فإن فرض الضريبة سيحقق أهدافه .

٢- التخطيط:

تستخدم المرونة في التخطيط إذا كانت الخطة تهدف الى رفع الدخل الفردي فإن هذا يعني أن الطلب على السلع سيزداد بنسب متفاوتة وهذا يتطلب الاستعداد لزيادة الانتاج أو زيادة الاستيراد من هذا النوع من السلع ان دراسة المرونة تجنب المخططين ظاهرة انشاء او توسيع مشاريع فائضة عن الحاجة .

٣- التمييز الاحتكاري:

تستخدم المرونة من قبل المحتكرين الذين يلجأون من أجل زيادة ارباحهم للتمييز بين الاسواق يفرض المحتكرون اسعاراً عالية في الاسواق التي تكون مرونة الطلب فيها منخفضة وأسعاراً أقل في الأسواق ذات المرونة الكبيرة وعليه فان المحتكرين لا يستطيعون التمييز بين هذه الأسواق إلا إذا اختلفت مرونة الطلب على السلعة .