



www.ien.edu.sa



المقدمة

يتحدد سعر سلعة معينة في السوق بحسب ظروف الطلب والعرض، حيث يتوقع أن تكون العوامل المؤثرة في الطلب والعرض هي التي تفسر ارتفاع أسعار بعض السلع وانخفاض أسعار بعض السلع الأخرى.

يعبر الطلب عن جانب المستهلكين أو الأفراد الذين يشترون السلعة من السوق. ويتخذ المستهلك قرار الشراء من وقت إلى آخر بحسب احتياجه للسلعة، كما أنه يقرر شراء بعض السلع وعدم شراء البعض الآخر، بل إنه إذا قرر شراء سلعة معينة قد يشتري كمية قليلة منها في وقت معين ويشتري كمية أكبر في وقت آخر.

مفهوم الطلب

الطلب هو رغبة المستهلك في شراء السلعة مع قدرته على دفع ثمنها. لاحظ أن رغبة المستهلك في شراء السلعة دون أن يدري من أين يأتي بثمنها هي مجرد أمنية، وكم من إنسان يتمنى أن يقتني نوعاً من السيارات مثلاً لكن يتعذر عليه ذلك لضيق ذات اليد، فلا تُعدّ هذه الرغبة في السلعة جزءاً من طلب السوق، لانتهاء القدرة على تحقيق تلك الرغبة. كذلك فإن مجرد قدرة الإنسان على شراء السلعة ليست كافية لتعبر عن طلبه لها، فمثلاً قد يعرض على رجل واسع الثراء شراء سيارة رياضية إلا أنه يزهّد فيها لأنه لا يحب قيادة السيارات رغم أن ثمن السيارة في متناول يده، لذا نقول: لا يجوز اعتبار إتاحة السلعة بسعر يناسب مجموعة معينة من الناس سبباً لوجود طلب لهم على السلعة بصورة تلقائية. والخلاصة: أن الطلب بالمعنى الاقتصادي هو رغبة المستهلك في السلعة بشرط أن تكون هذه الرغبة مدعومة بالمقدرة الشرائية.

في الدراسات الاقتصادية نتكلم عن الطلب على سلعة ذات مواصفات محددة، بمعنى أن دراسة الطلب في السوق تتعلق بسلعة معرفة جيداً، فمثلاً لا معنى للقول: "الطلب على الفاكهة" والصواب أن نحدد فنقول الطلب على برتقال أبو صرة مثلاً، كذلك لا تقل الطلب على البيض وقل من بيض الدجاج مثلاً، كذلك لا تقل الطلب على الأسماك وقل الطلب على الهامور" مثلاً. وتفسير ذلك أن رغبة الفرد في السلعة أو الخدمة وقدرته على دفع ثمنها تتوقفان على مواصفات تلك السلعة أو الخدمة. أيضاً الطلب يتعلق بمنطقة معينة ويقاس خلال فترة من الزمن، فمثلاً نقول: "الطلب على الطماطم الناضجة في منطقة القصيم أسبوعياً" و "الطلب على التفاح جالا الكبير شهرياً في منطقة الرياض" و "الطلب العالمي على النفط خلال العام ٢٠١٩".

العناصر التي يتكون منها الطلب:

سلعة معرفة تعريفاً جيداً

رغبة لدى المستهلك لشراء السلعة

قدرة لدى المستهلك على سداد ثمن السلعة

فترة زمنية يتعلق بها الطلب

حدود مكانية يتعلق بها الطلب

قانون الطلب

ينص قانون الطلب على أنه: إذا ارتفع سعر سلعة معينة تقل الكمية المطلوبة منها، والعكس صحيح، وذلك بافتراض بقاء العوامل الأخرى على حالها. أي أن هناك علاقة عكسية بين الكمية المطلوبة من السلعة وسعرها. إذا ارتفع سعر السلعة يتوقع أن يشتري المستهلك كميات أقل منها، كذلك إذا انخفض سعر السلعة يتمكن المستهلكون من شراء كميات أكبر منها.





طلب الفرد وطلب السوق



يشير طلب الفرد إلى الكمية التي يطلبها الفرد أو الأسرة من سلعة معينة عند السعر السائد خلال فترة محددة، بينما طلب السوق يعني مجموع طلبات الأفراد أو الأسر. ونركز في دراستنا على طلب السوق؛ لأنه يحدد الإنفاق الكلي للمستهلكين على السلعة، وهو نفسه الإيراد الكلي الذي يحققه البائعون خلال فترة معينة.

جدول الطلب

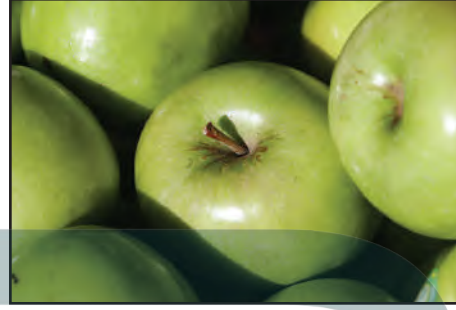


يمكن سؤال مجموعة من الأفراد في منطقة معينة عن الكميات التي يرغبون في شرائها عند الأسعار المختلفة لسلعة معينة ومن ثم تكوين جدول نسميه جدول الطلب.

مثال: طلب سكان أحد الأحياء على التفاح الأخضر أسبوعياً.

الكمية المطلوبة (كيلو) Qd	السعر للكيلو جرام (ريال) P
١٠٠	٦
٢٠٠	٥
٣٠٠	٤
٤٠٠	٣
٥٠٠	٢

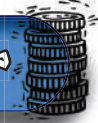
بدراسة الجدول السابق، يتبين بوضوح العلاقة العكسية بين سعر الوحدة والكمية المطلوبة من التفاح الأخضر، فمثلاً: انخفاض السعر من ٦ ريالات إلى ٥ ريالات يؤدي إلى ارتفاع الكمية المطلوبة من ١٠٠ كيلو جرام إلى ٢٠٠ كيلو، كذلك فإن ارتفاع السعر من ريالين إلى ٣ ريالات يؤدي إلى انخفاض الكمية المطلوبة من ٥٠٠ كيلو جرام إلى ٤٠٠ كيلو.



٢

العرض والطلب

منحنى طلب السوق



منحنى طلب السوق هو التمثيل البياني لجدول الطلب، حيث تمثل الكمية المطلوبة Q_d على المحور الأفقي. ويمثل السعر P على المحور الرأسي.



يلاحظ من الشكل أن منحنى الطلب DD ينحدر من أعلى إلى أسفل من اليمين إلى اليسار أي أنه سالب الميل، وذلك بسبب العلاقة العكسية بين الكمية المطلوبة والسعر. ويفيد منحنى الطلب في معرفة الكمية المطلوبة عند أي سعر فمثلاً عند سعر ٤ ريالات نجد أن الكمية المطلوبة من جميع المستهلكين هي ٣٠٠ كيلو جرام، وعند سعر ريالين نجد أن الكمية المطلوبة من جميع المستهلكين هي ٥٠٠ كيلو جرام.





العوامل الأخرى المؤثرة في الطلب

تقدم أن المستهلك يقرر زيادة أو نقص مشترياته بحسب سعر السلعة، ولكن السعر ليس هو العامل الوحيد المؤثر في الطلب، فهناك عوامل أخرى، أهمها ما يأتي:

١- دخول المستهلكين

يلاحظ أن أصحاب الدخل المرتفعة يشترون كميات أكبر من السلع المختلفة، مقارنة مع أصحاب الدخل المنخفضة، فكلما ارتفع دخل الفرد ازدادت قدرته على شراء السلع المختلفة؛ فيزداد الطلب على تلك السلع رغم بقاء الأسعار بدون تغيير.

٢- أسعار السلع البديلة

السلعة البديلة لسلعة معينة هي التي يمكن استخدامها لإشباع نفس الحاجة لدى المستهلك، أي أن المستهلك يستطيع الاختيار بين السلعتين. هناك أمثلة كثيرة على السلع البديلة، فمعظم أصناف الطعام والملابس والأجهزة الكهربائية لها بدائل كثيرة. فمثلاً الحليب والعصير والدجاج والثلاجة الكهربائية والغسالة والمكيف، كل منها متوفر في السوق من شركات مختلفة، ولكل صنف بدائل متعددة.

يلاحظ أنه إذا ارتفع سعر سلعة بديلة مع بقاء سعر السلعة الأصلية كما هو فإن المستهلك يقل طلبه على السلعة البديلة، ويزيد طلبه على السلعة الأصلية رغم أن سعرها لم يتغير؛ وذلك لأنه يعتبرها أرخص بالمقارنة مع السلعة البديلة التي ارتفع سعرها. والعكس صحيح، فانخفاض سعر السلعة البديلة يخفف الطلب على السلعة الأصلية؛ لأن المستهلك يجد أنه من الأفضل أن يشتري السلعة البديلة التي انخفض سعرها.

مثال: إذا كان المستهلك يرى أن لحم الغنم بديل عن لحم البقر، وارتفع سعر الكيلوجرام من لحم البقر، يتوقع أن يقلل الفرد من مشترياته من لحم البقر ويشتري بدلاً منه لحم الغنم لأنه أرخص نسبياً.

مثال آخر: زيت الذرة وزيت دوار الشمس بديلان في بعض استخدامات طهي الطعام، فإذا انخفض سعر اللتر من زيت دوار الشمس يتوقع أن يقل الطلب على زيت الذرة؛ لأن المستهلكين سيتحولون إلى زيت دوار الشمس.

٣- أسعار السلع المكملّة

السلع المكملّة للسلع الأصلية هي السلع التي يحتاجها المستهلك مع السلعة الأصلية لإشباع حاجة واحدة. إذا ارتفع سعر السلعة المكملّة يقل الطلب على السلعة الأصلية، والعكس صحيح. **مثال:** إذا ارتفعت أسعار السيارات يلاحظ انخفاض الطلب على الوقود، ومثال ثان: إذا انخفض سعر خطوط الهاتف الجوال يزيد الطلب على الهواتف الجوّالة، ومثال ثالث: إذا ارتفعت أسعار مواقد الغاز يقل الطلب على أسطوانات الغاز.

٤- أذواق المستهلكين

إذا زادت رغبة المستهلك في سلعة معينة فإن طلبه يزيد عليها بصرف النظر عن سعرها. أما في حالة نقص تفضيله للسلعة فإن طلبه يقل عليها حتى لو انخفض سعرها. ويتأثر ذوق المستهلك بعوامل كثيرة، مثل درجة جودة السلعة، ومدى ضرورة السلعة من وجهة نظره، ودرجة الوعي الثقافي والاجتماعي، وأثر محاكاة الآخرين، والدعاية والإعلان من قبل منتج السلعة.

٥- عدد السكان في المنطقة

طلب السوق هو مجموعة طلبات المستهلكين الأفراد فكلما زاد عدد الأفراد في منطقة معينة يلاحظ زيادة طلب السوق على السلعة والخدمة، وإذا نقص عدد الأفراد في منطقة معينة يقل مستوى طلب السوق على السلعة أو الخدمة.





٦- توقعات المستهلكين

للتوقعات دور مهم في التأثير على طلب المستهلكين.
مثال: إذا توقع المستهلكون ارتفاع سعر السكر في المستقبل فإنهم يزيدون الطلب عليه في الوقت الحاضر قبل ارتفاع الأسعار المتوقع.
مثال آخر: إذا حدثت توقعات بعمل تخفيضات كبرى على أجهزة الجوال بعد شهرين قد يفضل المستهلكون تقليل طلبهم الآن انتظاراً للحصول على احتياجاتهم بالأسعار المخفضة مستقبلاً إذا صدقت توقعاتهم.

التغير في الكمية المطلوبة والتغير في الطلب

يجب التفرقة بين مصطلحين مهمين هما "التغير في الكمية المطلوبة" و "التغير في الطلب". يعود التغير في الكمية المطلوبة إلى تغير سعر السلعة مع بقاء العوامل الأخرى ثابتة، أي ارتفاع الكمية المطلوبة إذا انخفض سعر السلعة وانخفاض الكمية المطلوبة إذا ارتفع سعر السلعة.

حالات التغير في الكمية المطلوبة من السلعة

- ارتفاع سعر السلعة يؤدي إلى انخفاض الكمية المطلوبة منها.
- انخفاض سعر السلعة يؤدي إلى ارتفاع الكمية المطلوبة منها.



أما التغير في الطلب فهو يعبر عن التغير في أي عامل من العوامل الأخرى المؤثرة في الطلب، عدا سعر السلعة، وهذا التغير قد يؤدي إلى زيادة الطلب أو نقص الطلب وفقاً للجدولين الآتيين:

أسباب زيادة الطلب على السلعة

- ١- ارتفاع دخول المستهلكين
- ٢- ارتفاع سعر سلعة بديلة
- ٣- انخفاض سعر سلعة مكملية
- ٤- ازدياد رغبة المستهلك في السلعة
- ٥- زيادة عدد المستهلكين
- ٦- توقعات ارتفاع الأسعار مستقبلاً

أسباب نقص الطلب على السلعة

- ١- انخفاض دخول المستهلكين
- ٢- انخفاض سعر سلعة بديلة
- ٣- ارتفاع سعر سلعة مكملية
- ٤- نقص رغبة المستهلك في السلعة
- ٥- قلة عدد المستهلكين
- ٦- توقعات انخفاض الأسعار مستقبلاً

أمثلة على التغير في الطلب

- إذا كانت السيارة "أ" بديلاً للسيارة "ب" فإن ارتفاع سعر السيارة "أ" مع ثبات سعر السيارة "ب" يؤدي إلى زيادة الطلب على السيارة "ب" لأن ارتفاع السعر يحفز المشتريين للتحول من السيارة "أ" إلى السيارة "ب".
- انخفاض أسعار مشغل "دي في دي" يؤدي إلى زيادة الكمية المطلوبة من مشغل "دي في دي" وكذلك زيادة الطلب على أقراص "دي في دي"؛ لأنهما سلعتان متكاملتان.
- ارتفاع دخول المستهلكين يؤدي إلى زيادة الطلب على اللحوم والأسماك.
- زيادة وعي المستهلكين بأضرار التدخين يؤدي إلى انخفاض الطلب على منتجات الدخان.
- ازدياد الهجرة من منطقة معينة يؤدي إلى انخفاض الطلب على الأرز في تلك المنطقة.

خلاصة الفصل

- يتحدد سعر سلعة معينة في السوق بحسب ظروف الطلب والعرض.
- الطلب هو رغبة المستهلك في شراء السلعة مع قدرته على دفع ثمنها.
- يتكون الطلب من العناصر الآتية: سلعة معرفة تعريفاً جيداً، ورغبة وقدرة لدى المستهلك لشراء السلعة، وفترة زمنية وحدود مكانية يتعلق بها الطلب.
- ينص قانون الطلب على أنه: إذا ارتفع سعر سلعة معينة تقل الكمية المطلوبة منها، والعكس صحيح، وذلك بافتراض بقاء العوامل الأخرى على حالها.
- طلب السوق يعني مجموع طلبات الأفراد أو الأسر خلال فترة معينة وفي منطقة محددة.
- يعبر جدول الطلب عن الكميات التي يرغب المستهلكون في شرائها عند الأسعار المختلفة لسلعة معينة.
- منحني طلب السوق هو التمثيل البياني لجدول الطلب.
- من العوامل الأخرى المؤثرة في الطلب: الدخل وأسعار السلع البديلة والمكملة وأذواق المستهلكين وعدد السكان في المنطقة والتوقعات.
- يعود التغير في الكمية المطلوبة إلى تغير سعر السلعة مع بقاء العوامل الأخرى ثابتة.
- التغير في الطلب يعبر عن التغير في أي عامل من العوامل الأخرى المؤثرة في الطلب عدا سعر السلعة.

(١) حدد أي العناصر الآتية يدخل ضمن طلب السوق على السيارة "أ":

- أ - رجل أعمال يفضل دائماً السيارات فئة "ب". لا يدخل
ب - شاب يبلغ من العمر ١٤ عاماً يرغب في السيارة "أ" ولديه ثمنها. يدخل
ج - أستاذ جامعي يرغب في سيارة فئة "أ" يدخل
د - موظف يرغب في السيارة "أ" لكن ليس لديه تمويل كاف لتغطية ثمن السيارة. لا يدخل
- (٢) اذكر العوامل الأخرى المؤثرة في الطلب عدا سعر السلعة، مع إعطاء مثال واحد على كل حالة.

الحل في الصفحة التالية

(٣) قارن بين التغير في الكمية المطلوبة والتغير في الطلب.

(٤) الجدول الآتي يبين الكميات المطلوبة من الدجاج أسبوعياً في إحدى المناطق المطلوب
رسم منحني الطلب.

الكمية المطلوبة (كيلو)	السعر للكيلو جرام (ريال)
Qd	P
٢٠٠	١٢
٤٠٠	١٠
٦٠٠	٨
٨٠٠	٦
١٠٠٠	٤

نشاط إثرائي



- اختر مع زملائك خمس سلع استهلاكية، ثم ناقش مع زملائك الأسباب المحتملة لقرار المستهلك شراء أو عدم شراء كل واحدة من هذه السلع.
- ناقش مع زملائك أسباب شراء كمية كبيرة من سلعة معينة وكمية قليلة من سلعة أخرى.
- ماذا تقول في البخيل الذي يحتاج بشدة إلى سيارة جديدة ويملك أكثر من ثمنها ولكنه لا يشتريها هل هو طالب في سوق السيارات أم لا؟

- (2) 1- دخول المستهلكين الطلب على المياه المعدنية يزداد عند أصحاب الدخول المرتفعة رغم ارتفاع أسعارها.
- 2- أسعار السلع البديلة: إذا كان المستهلك يرى أن لحم الغنم بديل عن لحم البقر، وارتفع سعر لحم البقر يتوقع أن يقلل الفرد من مشترياته من لحم البقر ويشترى بدلاً منه لحم الغنم لأنه أرخص نسبياً.
- 3- أسعار السلع المكملة: إذا ارتفعت أسعار السيارات يلاحظ انخفاض الطلب على الوقود.
- 4- أذواق المستهلكين: تزيد رغبة المستهلك في سلعة معينة فيزداد طلبه عليها بصرف النظر عن سعرها كالملابس.
- 5- عدد السكان في المنطقة: كالطلب على الخبز.
- 6- توقعت المستهلكين: توقع ارتفاع سعر السكر يؤدي لزيادة الطلب

- (3) التغير في الكمية المطلوبة: يعود إلى التغير في سعر السلعة مع بقاء العوامل الأخرى ثابتة.
- ما التغير في الطلب: فيعبر عن التغير في أي عامل من العوامل الأخرى المؤثرة في الطلب، ما عدا سعر السلعة.

